

悠遊卡股份有限公司

營業報告書

悠遊卡公司自 89 年成立至今已屆 26 年，為電子支付市場儲值卡發行量、流通量及代理收付金額最大之電子支付公司。累計至今已發行超過 1.5 億張悠遊卡，全國平均每人有五張悠遊卡，日交易筆數逾 8 百萬筆，日代理收付金額近 2 億元。

面對支付市場持續擴張與競爭加劇，本公司以支付為核心，落實公眾服務責任並配合政府政策，持續精進服務與拓展場景，並以穩定及安全為基礎，確保交易服務品質，並強化跨運具、跨場域之整合，提升民眾日常使用的便利性。

今年市場重點轉向場景整合與用戶經營，支付服務亦更重視資安、風險控管與法遵。本公司將以強化治理為主軸，提升系統韌性與營運持續能力，完善內控、資安與防制洗錢等；並聚焦核心能力與合作策略，推動交通本業與生活支付協同發展，擴大與政府機關、交通業者及特約商店合作，深化「一卡一付」架構，強化持續成長動能。

一、114 年度營業結果報告

(一)、114 年度營業計畫實施成果

1. 儲值卡

單位：仟卡、仟元

項目	114年度	113年度	增加數	成長率
流通卡數	126,364	118,715	7,649	6%
交易卡數(12月)	11,148	10,958	190	2%
交易金額	63,738,150	61,241,225	2,496,925	4%

2. 電子支付

單位：仟人、仟元

項目	114年度	113年度	增加數	成長率
使用者人數	3,951	3,346	605	18%
代理收付金額	13,149,357	11,154,115	1,995,242	18%
儲值金額	6,336,389	6,439,111	(102,722)	-2%

(二)、預算執行情形

本公司未公開 114 年度財務預測，故無預算執行情形。

(三)、114 年報財務收支及獲利能力分析

1. 財務收支

單位：仟元

項目	114年度	113年度	增(減)金額	增(減)%
營業收入	1,974,957	1,964,363	10,594	0.54%
營業毛利	1,093,889	1,038,296	55,593	5.35%
營業費用	1,043,374	932,476	110,898	11.89%
營業淨利	251,257	274,897	(23,640)	-8.60%
本期淨利	297,444	232,958	64,486	27.68%

2. 獲利能力分析

項目	114年度	113年度
資產報酬率(%)	1.69	1.40
股東權益報酬率(%)	23.73	19.90
營業利益佔實收資本比率(%)	35.29	39.02
稅前純益佔實收資本比率(%)	48.21	39.70
純益率(%)	15.06	11.86
稅後每股盈餘(虧損)(元)(註)	4.20	3.33

註：係以流通在外加權平均股數計算。

(四)、研究發展狀況：

1. 協助推動全台公共運輸定期票：

共計在 16 個縣市發行 20 種定期票產品，累積銷售近 2 千萬張。

2. 建構悠遊卡多元兌換平台，照顧經濟弱勢孩童：

與雲林縣、臺中市、苗栗縣、桃園市及台北市合作，讓學生憑數位學生證悠遊卡至超商超市兌換餐點，簡化核銷作業、節省紙本餐券與人力成本。

3. 配合地方政府照顧學齡前及小學幼童營養政策，提供生生領鮮乳：

由台北市首倡小學生在學期間每週可於超商超市領取鮮乳一次，9 月開學後更進一步擴及 2~6 歲學齡前幼生，全年每週均可領取一次鮮乳，以使學童的營養能更獲政府的照護。

4. 推出交通旅程碳足跡數據服務：

本公司與基北北桃四市政府合作「我的減碳存摺」，114 年已突破 45 萬人參與，透過公私部門協力機制，將市民日常交通行為轉化為具公信力的減碳成果數據，讓環保行為更有感，有效協助政府方推動綠運輸低碳交通政策。

5. 產品及應用服務新發展：

(1) 持續發行收藏性卡片，結合台灣文創 IP 推出絨毛掛飾悠遊卡，創造話題與搶購效應，提升品牌形象。

(2) 超級悠遊卡可透過悠遊付 APP 隨時加值，為年度重點推廣產品。

(3) 持續擴展悠遊付服務範疇。

6. 策略聯盟、深耕場域：

截至 114 年超過 50 萬個支付點，年交易金額超過 7 百億元。

7. 客群經營：

(1) 協助設籍臺北市 65 歲以上長者以敬老卡領取重陽敬老禮金。

(2) 悠遊付會員可使用「手機哩乘車」於 App 免出門購買並啟用定期票。

(3) 114 年基北北桃四市全民減碳運動，鼓勵市民多搭乘大眾運輸工具，另有超過 200 家企業共同加入減碳行列。

二、115 年度營業計畫概要

(一)、經營方針及長期營運策略規劃

本公司持續以「卡付合一」為核心，採多元開放之經營態度，並結合社福機制、一日交通生活圈及支付應用解決方案，強化卡與付之整合服務能量。

長期策略以「以卡帶付、數據應用、打造生態圈」為產品策略主軸，並以「持

續獲客、佈點規劃、會員經營」推進用戶經營與服務滲透。

本公司 115 年度展開的重點工作，說明如下：

1. 悠遊卡與悠遊付的產品發展及應用

- (1) 推動二代卡升級與擴大銷售方案，降低一代卡發卡量。
- (2) 強化卡付整合應用，規劃悠遊付 APP 靠卡領取回饋、敬老禮金等。
- (3) 以「卡付合一」策略推動會員分級與權益設計，提升留存與黏著。
- (4) 打造無現金校園生活圈，結合活動行銷，與年輕族群互動場域合作。

2. 交通場域(交通 QR 多元應用)及消費場域擴張。

3. 深化會員經營：提供不同族群在悠遊卡及悠遊付上不同的服務與優惠。

4. ESG

- (1) 以「減廢護照」擴大服務，並擴增合作業者與場域，提供視覺化數據回饋及減廢誘因，強化民眾行為正向循環。
- (2) 推動「健康減碳」，運用步行與 YouBike 通勤距離偵測技術，擴大與政府單位合作，支持公共運輸、綠色交通與淨零城市目標。

(二)、預計營業數量及其依據

115 年各項業務目標仍持續成長，預期維持電支市占規模第一。

1. 擁有全台 8 成以上交通數據，可發展相關應用持續維持領先優勢。
2. 本公司採多元開放之經營模式，並以卡、付、APP 與行動裝置整合推進，涵蓋最廣之用戶基礎，有利於持續擴大服務滲透與會員經營。
3. 交通 QR 多元支付結合 ESG 應用帶動交通與生活場景使用深度，進一步發揮「以卡帶付」之整合效益，提升會員支付便利性與交易動能。

三、受到外部競爭環境、法規環境及總體經營環境之影響

電子支付市場競爭升溫，零售業者以回饋、點數與會員綁定擴大交易；交通場域亦加速多元支付整合，使用者對跨場景一致性要求提高。面對趨勢，本公司以悠遊卡為核心，堅守交通票證定位，回歸政策服務與公益初心，聚焦高頻交通入口與公共服務場景，推動「以卡帶付、以付強卡」策略，穩健因應市場挑戰。

在法規環境上，本公司力求強化公司治理與法遵，落實內控、資安、個資保護及防制洗錢；新業務與服務推動皆按規定申請許可或完成備查。

展望 115 年，本公司將以穩健經營為原則，強化核心系統韌性、深化數據治理與分析應用，提升營運效率與風險控管；並透過策略合作擴大交通、公共服務及生活場景整合服務，強化會員經營與服務體驗，追求業務與獲利長期穩定成長。

敬 祝

各位股東身體健康，心想事成！

董 事 長：林 志 盈

總 經 理：陳 國 君

會計主管：賴 美 蓉

