

歐付寶電子支付股份有限公司

營業報告書



致各位股東：

歐付寶電子支付股份有限公司（以下簡稱本公司）自民國105第4季獲准成為台灣首家專營電子支付機構以來，在行動支付的市場推廣、系統技術創新及附加價值提升等方面皆有卓越貢獻，並透過積極參與公家機關行動支付專案，實質帶動了國內電子支付普及率的成長。隨著109年底《電子支付機構管理條例》修法通過，本公司敏銳掌握法規開放契機，於110年12月辦理公開發行，並隨即於111年3月正式登錄興櫃，成為全台首家跨入資本市場的電支機構，樹立了業界全新的里程碑。經營團隊在深耕核心支付業務之餘，亦積極拓展高成長性的附隨業務，開發更具競爭力的多元數位金融服務，並配合政府政策深化與國內外金融機構的策略合作；我們堅信，透過不斷進化的支付生態系與產品應用，將能持續為公司及股東創造更卓越的企業價值與品牌影響力。

感謝各位股東一直以來的支持與信任，我們將不斷努力追求卓越，共創更美好的未來。

一、一一四年度營業結果報告

(一) 本年度國內外金融環境及公司組織變化情形：

台灣電子支付市場持續發展，競爭態勢日益明顯。除原有9家專營電子支付機構（如歐付寶、一卡通、悠遊卡等）外，114年度新增LINE Pay Money，目前合計10家專營電子支付機構，另有20家兼營電子支付業務之機構（含銀行及中華郵政等）；以及統振、東聯互動、數位至匯、美家人力、及114年度新增融創國際共計5家外籍移工匯兌機構，整體市場競爭程度持續提升。

面對市場競爭者增加及產業環境變化，本公司除持續推動業務成長外，亦同步強化產品與服務品質，深化會員經營與客戶關係管理，以提升整體營運效能與市場競爭力。

(二) 一一四年度營業計畫及經營策略實施成果：

本公司民國一一四年度營業收入、營業毛利、營業費用、營業淨利（損）及稅後淨利（損），請詳下表所示：

（單位：新台幣仟元）

項 目	一一四年度
營業收入	7,947
營業毛利(損)	(18,207)
營業費用	70,543
營業淨利(損)	(88,750)
稅後淨利(損)	(78,196)

(三) 一一四年度預算執行情形：

本公司民國一一四年度並未出具財務預測，故無預算執行情形。

(四) 一一四年度財務收支及獲利能力分析：

1. 財務收支 (單位：新台幣仟元)

項 目	一一四年度	一一三年度	增(減)金額	增(減)%
營業收入	7,947	8,407	(460)	(5.47)
營業毛利(損)	(18,207)	(13,573)	(4,634)	(34.14)
營業費用	70,543	64,418	6,125	9.51
營業淨利(損)	(88,750)	(77,991)	(10,759)	(13.80)
稅後淨利(損)	(78,196)	(55,796)	(22,400)	(40.15)

2. 獲利能力分析

項 目	一一四年	一一三年
資產報酬率(%)	-10.18	-7.03
股東權益報酬率(%)	-14.15	-9.01
營業利益佔實收資本比率(%)	-12.22	-10.74
稅前純益佔實收資本比率(%)	-10.76	-7.61
純益率(%)	-983.95	-663.7
稅後每股盈餘(虧損)(元)(註)	-1.08	-0.77

註：係以流通在外加權平均股數計算。

(五) 研究發展狀況：

1. 會員體驗方面

本公司積極響應政府推動多元族群關懷與普惠金融政策，於114年完成核心系統架構優化，調整並放寬姓名欄位輸入規則與字元限制，新增特殊符號及多元字元支援，解決過往因系統限制造成之註冊障礙，使原住民使用者得以使用符合文化傳承之傳統姓名順利完成會員申請，強化身分認同與服務可近性。同時，為提升日常金融便利性，本公司亦推出客戶自動查詢並繳納停車費之自動扣款功能，以及可預約不特定金額交易之彈性支付服務，讓用戶能依生活需求進行多元資金管理與支付安排。透過技術升級與服務創新並進，本公司不僅提升數位金融服務之包容性與使用體驗，亦進一步降低使用門檻、縮短交易流程，落實公平、便利與安全之金融服務環境，持續推動普惠金融願景，協助不同族群皆能享有穩定且友善之數位金融生活。

2. 應用服務方面

電子支付業務服務方面，歐付寶除已率先參與支持財金公司國家級支付碼 TWQR 服務外，也率先大量開放支持店家接受 TWQR 信用卡綁卡收單，讓廣大的使用者在使用 TWQR 付款時，除了選擇帳戶餘額外，也可選擇連結的信用卡進行扣款。

在電子發票服務範疇，本公司於 114 年度全面升級系統功能，規劃新增「發票捐贈」與「關聯廠商設定」兩大重點模組。捐贈發票功能旨在提供會員更直覺的公益參與管道，透過簡單的介面操作，即可將發票中獎權利或開立資訊定向捐贈予受認可的公益社福團體，實踐企業社會責任。而「關聯廠商設定」功能則是專為連鎖型或擁有多元通路之商務客戶量身打造，透過後台架構的關聯優化，能讓企業在處理大量發票開立時，大幅縮減流程並提升整體營運效率，精準對接商務客戶對於行政自動化與管理效率的高度需求。

3. 合作夥伴方面

面對台灣基數龐大的微型與連鎖商戶，歐付寶深知建構數位金融生態系無法單打獨鬥，因此將「策略夥伴推廣合作」視為拓展版圖的核心策略。在電子發票服務領域，本公司今年度成功與具備市場指標性的推廣商完成系統整合串接，藉由其廣大的服務網絡，將電子發票解決方案精準觸達微小店家，有效降低其數位轉型的門檻。針對政府力推的 TWQR 國家級共通支付標準，本公司亦透過多方協力與技術共享，大幅提升商戶開發的廣度與深度，實現與合作夥伴共創多贏的普惠金融目標。

4. 強化洗錢防制措施及資訊安全措施方面

(1)洗錢防制措施：本公司始終將洗錢防制及資訊安全視為最重要的營運原則。我們不斷努力改進洗錢防制措施，嚴格遵循國際及政府最新的相關法規，並持續強化內部監控與合規執行。定期對會員進行風險評估，以辨識並應對新興的洗錢風險。此外，我們也持續為員工提供洗錢防制相關培訓，確保其了解最新的合規標準。

(2)資訊安全措施：本公司採用最先進的加密技術，以確保會員數據在傳輸和儲存過程中的安全性。我們強化會員身份驗證機制，包括實施雙因素認證，以保障會員使用的安全性。定期進行安全審查、漏洞掃描及風險評估是我們的常規作業。我們持續監控外部環境的變化，並不斷優化與合作夥伴的關係及安全措施，以確保本公司在競爭激烈的市場中保持領先地位，同時為會員提供安全、便捷的支付體驗。

二、一一五年度營業計畫概要

(一) 經營方針及重要經營政策：

作為台灣電子支付產業的開拓者與首家持牌機構，本公司始終以「創新金流、數位轉型」為核心驅動力。我們不僅深耕行動支付技術，更進一步整合並優化「全方位金流代收代付」的一站式服務架構，為各類型企業與個人用戶建構高兼容性的數位支付環境。現階段經營政策聚焦於三大核心維度：首先是提供高效、穩定的行動支付收款解決方案；其次是透過自動化電子發票開立系統，協助商戶達成無紙化營運目標；最後則是深耕國際跨境匯兌與全球收款服務，串聯境內外金融生態系，旨在消除跨境交易的壁壘，為客戶創造無國界的數位金融價值。

(二) 預期營業目標：

本公司一一五年度各項預期營業目標如下：

在跨境金融服務的深化與推展方面，本公司持續優化全球支付鏈結與合作網絡，透過強化與境外金融機構及支付夥伴之合作，提升跨境交易之可及性與穩定度。除提供國內消費者於海外線上購物時更即時、順暢且安全的支付體驗外，亦協助國內商戶有效串接國際市場，並提供非本國籍人士消費後之跨境金流代收與結算服務，強化商戶之收款彈性與全球營運能力。

在營運管理面，本公司持續投入底層系統架構優化與流程自動化，精進清算結算效率，縮短跨境資金往來作業時程，同時強化交易監控、資安防護與法遵機制，以確保交易安全性、準確性與合規性並重。此外，亦透過數據分析與會員經營策略，深化客戶洞察與風險控管能力，提升服務精準度與整體營運效能。

面對跨境金融市場快速變化與競爭加劇，本公司將持續以技術創新為核心，推動產品多元化與服務升級，協助商戶降低跨境營運門檻，提升資金調度效率與資金可視性，讓合作夥伴在享有無邊界金融服務之同時，進一步強化其全球布局與市場競爭優勢，並為公司建立長期穩健之成長動能。

三、未來公司發展策略

本公司一一五年度營業計畫將持續擴大使用場景，並增加可使用場域，以及打造無感支付體驗服務：

(一) 國內使用：

1. 完善跨境小額匯兌生態：本公司致力於開發並優化小額匯兌功能，旨在精準解決會員對於境外資金往來的剛性需求，透過技術升級提供具備高度時效性與安全性的跨境匯款路徑。
2. 深化公部門數位治理連結：持續積極參與政府標案並對接公家機關繳費平台，將電子支付業務觸角延伸至大眾民生領域，如擴大各縣市路邊停車規費之串聯，提升公共服務的數位支付便利性。
3. 推廣電子發票關聯廠商：本公司致力優化電子發票功能，將推廣對象擴及連

鎖型與多元通路商戶。透過後台關聯架構之整合，協助企業在處理巨量發票時，能極大化縮減作業流程並顯著提升營運時效，精準滿足商務客戶對行政自動化與高效管理之剛性需求。

4. 對接國家級數位貨幣政策：配合各級政府單位之數位貨幣發放規劃，預計串連財金公司之數位券平台。讓會員能便捷地將政府發放之數位貨幣轉存至歐付寶 APP 帳戶，實現流暢且直覺的消費支付體驗，全面帶動數位支付的應用廣度。

(二) 境外使用：

1. 落實 TWQR 國家支付標準國際化：本公司積極響應財金公司推動之國家級電子支付碼 (TWQR)「出海計畫」，透過技術規格對接，協助歐付寶會員於日韓等海外熱門旅遊地區，直接使用 APP 進行掃碼消費。此舉不僅消除跨境支付的幣別轉換障礙，更讓用戶享有與國內一致的直覺操作體驗，顯著提升海外旅遊消費的便利性與時效。
2. 建構全球跨境購物安全網路：透過與國際指標性大型第三方支付或電子錢包機構展開策略合作，本公司致力於打破國界藩籬，讓會員在海外電商網站購物時，能直接使用歐付寶電子支付服務進行付款。這不僅省去繁瑣的信用卡輸入流程，更結合本公司高規格的資安防護機制，確保每一筆國際交易均能兼具卓越的安全防禦與快速到帳的調度效率。

(三) 異業合作：

本公司積極推動異業合作成長戰略，透過與具備市場規模的推廣商（如 POS 系統商及技術服務商）建立深度策略夥伴關係，將歐付寶的 TWQR 整合收款服務與自動化電子發票系統無縫嵌入其既有的商戶管理流程中。此舉不僅賦能推廣商協助其客戶達成數位升級，更讓商戶端能迅速對接國家級支付標準，在提升營運效能與發票處理時效的同時，精準觸達廣大的數位消費族群，達成合作方、商戶與本公司三方共贏的金融科技生態布局。

四、受到外部競爭環境、法規環境及總體經營環境之影響

(一) 產業競爭格局與市場動態

當前台灣電子支付市場已進入高度競爭階段，尤以具備1,300萬用戶規模的巨頭Line Pay投入電支領域，對市場結構產生結構性影響。現存業者為鞏固市佔率，普遍採取高強度的行銷補貼競爭，此舉不僅推升了用戶獲取成本(CAC)，亦顯著拉高了消費者對回饋水平的預期。面對此種競爭紅海，電子支付機構必須在維持客戶黏著度與追求獲利平衡之間，尋求更具差異化的經營策略。

(二) 法規環境與合規經營挑戰

法規制度的日趨健全，雖有助於強化金融體系的穩定性並保障消費者權益，但也為企業營運帶來了更高規格的挑戰。特別是在資訊安全防禦與防制洗錢

及打擊資恐（AML/CFT）合規監控領域，監管要求的持續提升，在短期內不可避免地增加了企業的法遵成本及營運流程的複雜度，進而影響業務推廣的靈活性與客戶開發效率。此外，針對跨境業務的布局，各國支付法規與金融監管體制的差異性，亦顯著增加了本公司在擴展國際市場時的法律風險管理與營運調適成本。

（三）總體經濟與全球地緣政治風險

在全球化經營環境中，地緣政治衝突、貿易壁壘、匯率波動及重大社會變遷等不確定因素，均對電子支付產業的跨國清結算與業務連續性構成潛在影響。本公司經營團隊密切關注全球經貿動態，積極建構完善的風險預警機制與韌性應變措施，以確保在震盪的外部環境中，仍能維持業務的穩健運行與資產安全。

五、經營展望與核心競爭力

儘管當前國內專營電子支付機構普遍面臨獲利壓力與虧損挑戰，本公司仍將堅守「穩健經營、務實佈局」的核心準則。我們不盲目捲入價格戰，而是轉而投入研發具備高度市場競爭力的創新產品，開發垂直領域的數位金融應用，旨在透過卓越的團隊執行力優化營收結構。我們深信，透過不斷創造真正符合用戶痛點的增值服務，本公司將能在產業整合期中脫穎而出，為股東創造長期穩定的企業價值。

最後敬祝 各位股東
身體健康 萬事如意

董事長：林秀芳



經理人：林秀芳



會計主管：林雪卿

