

## 99 年度營業報告書

### 〔前言〕

本公司成立初期，受台北市政府及交通業者之委託，整合大台北地區公車、捷運與停車之票證，負責悠遊卡的製卡、發行、資訊處理、營運清分、營收撥付、系統維護等工作。

悠遊卡自 91 年 9 月 30 日全面啟用後，相關服務及應用穩健成長，上市三個月發行人量即突破百萬張，五年發行人量突破千萬張，迄今已超過 2300 萬張（至 99 年 12 月）。

《電子票證發行管理條例》98 年 1 月通過後，賦予電子票證多用途使用法源，金管會於 99 年 2 月正式核准悠遊卡公司辦理電子票證業務。悠遊卡並於 99 年 4 月起展開小額消費服務，全台甚至離島超過 12000 家特約商店，均可使用悠遊卡付費，民眾出門只要攜帶一張悠遊卡，就能滿足日常生活所需。99 年 1 至 12 月悠遊卡平均每日交易量超過 359 萬筆，是目前全台灣規模最大的電子票證應用系統，真正達到「一卡在手、悠遊全台」的目標。

本公司過去一年各項業務依然穩定成長，茲將經營概況報告如后：

### 一、99 年度營業報告

99 年度國內電子票證環境、本公司組織變化情形及年度之整體營運計畫及經營策略實施成果、預算執行情形、財務收支及獲利能力分析、研究發展狀況，說明如后：

## (一)國內電子票證環境

隨著 98 年 1 月 23 日「電子票證發行管理條例」的公告，多元電子票證系統與支付工具的時代正式開啟，本公司為應潮流與市場所需，亦於 99 年 2 月通過金融監督管理委員會審核，取得交通票證與消費支付多用途特許執照，正式開啟交通票證跨入消費支付的新紀元。

環顧國內市場電子票證領域，不論單一用途或多用途支付工具，合計約有十餘種，悠遊卡雖然是單一公司發行量最高的塑膠貨幣，仍然面臨強敵環伺的競爭態勢；悠遊卡雖然是市場上動見觀瞻的領導品牌，仍需不斷強化經營體質。只有跑得更快，才能甩開後繼者，只有更便利，才能讓使用者更滿意。

## (二)本公司組織變化情形

本公司成立於民國 89 年 3 月，成立目標為整合台北大眾運輸工具的票證作業，以營造一個良好的搭乘大眾運輸環境。當時台北市政府成立「台北 IC 卡票證推動專案小組」負責籌畫推動相關業務，由台北市政府依政府採購法以公開方式徵求民間機構，與台北市政府、台北捷運公司、13 家民營公車業者及台北銀行，依公司法成立民營公司，專責台北 IC 卡票證整合系統之建置及營運事宜。

《電子票證發行管理條例》98 年 1 月 23 日公告施行後，

為符合法規要求，決定參考香港八達通模式，在原有股東權益不變的情況下，以一比一換股的方式，於 98 年 12 月 1 日成立悠遊卡投資控股股份有限公司，進一步推動悠遊卡相關創新業務。組織調整後，本公司成為悠遊卡投資控股股份有限公司百分之百持有之子公司。

### (三)營業計畫及經營策略實施成果

#### 1.拓展交通服務應用範圍

##### 1.1 公路客運

配合交通部全國公路客運電子票證多卡通政策，本公司積極協助各縣市運輸業者提出設備補助申請，已順利於年底前通過公路總局之核定。各路線裝設之新式驗票機，將自 100 年第二季起陸續上線營運。

##### 1.2 台鐵

99 年度配合臺鐵完成「瑞芳-基隆-新竹」，以及「南科-臺南-中洲含沙崙支線」之多卡通電子票證開門設備建置案，並於 100 年 1 月順利上線營運。

#### 2.提升小額消費交易量並擴展連鎖通路數量

99 年 4 月 1 日悠遊卡小額消費應用正式上線後，短短 9 個月內，已可使用於全省統一、全家、萊爾富、OK 等四大超商，以及超市、餐廳速食、冰品飲料、藥妝店、娛樂、百貨美食、學校行政、自動販賣機等九大類特約

機構共 42 家通路，門市家數更達 12,000 餘家，提供民眾一卡在手、悠遊全台的便利。

### 3. 持續推動行動悠遊計畫

與中華電信共同執行資策會 TSM 科專計畫，年度成果包括 EasyCube、花珀兩款 NFC 藍牙感應產品，以及行動電話薄膜悠遊卡等三款 NFC 替代方案。

### 4. 行銷多元化之悠遊卡商品

4.1 99 年度上市之悠遊卡商品，除公司自行銷售之卡片類、吊飾類商品外，亦授權發行悠遊手機貼片、薄膜、USB 隨身碟、悠遊筆等多元商品。

4.2 異業結合部分，與統一超商合作推出 icash 悠遊卡，廣獲消費者喜愛，發行量亦快速成長中。

### 5. 建置花卉博覽會付費系統

配合市府建置花博進場之悠遊卡付費系統，99 年 11 月 6 日正式開園後，截至年底每日持悠遊卡扣款入園約 6000 人次。

### 6. 提升系統安全性與可靠度

99 年度持續建置各項監控與客戶服務系統，以提升悠遊卡整體系統之安全性與可靠度。

99 年度亦持續進行二代悠遊卡晶片開發，該晶片已通過 Common Criteria 測試，符合相關安全規定，預定

100 年下半年度開始試發行二代悠遊卡。

#### (四)預算執行情形

99 年度預計營業收入為 10 億 7345 萬元，實際營業收入為 12 億 9308 萬元，達成率為 120%，99 年度預計稅後淨利為 1 億 1513 萬元，實際稅後淨利為 2 億 1575 萬元，達成率 187%。主要係因小額消費啟動，悠遊卡應用持續擴大，促動商品卡銷售及聯名卡發卡量等所致。

#### (五)財務收支及獲利能力分析

99 年度財務收支及獲利情形如下：

1. 營業收入：12 億 9308 萬元。
2. 營業成本及費用：10 億 3878 萬元。
3. 營業利益：2 億 5430 萬元。
4. 營業外淨收入：1734 萬元。
5. 本期稅前淨利：2 億 7164 萬元
6. 本期稅後淨利：2 億 1575 萬元。
7. 每股稅後盈餘：3.72 元。

#### (六)研究發展狀況

配合特許執照的取得，本公司在 99 年 4 月小額消費正式上線後，為提供持卡人更便利的票證與消費環境，持續拓展合作通路，並積極進行技術研發。

主要業務發展說明如下：

## 1. 小額消費特約通路

截至目前已與超商、超市、餐廳、冰品飲料、藥粧、娛樂、百貨美食、校園、自動販賣機等，國內 43 家知名連鎖通路合作，導入悠遊卡消費服務。

## 2. 交通票證方面

配合交通部多卡通政策推動，本公司分別與中彰投及墾丁快線 16 家客運業者完成簽約，並於 99 年 12 月 30 日北中南各一條路線完成多卡通設備上線，100 年 2 月北中部客運業者各家一條多卡通設備路線上線，預計 4 月前可完成北部及中部客運全面多卡通設備上線。台鐵部分亦由原先基隆至中壢區間，擴大為瑞芳至新竹區間及台南沙崙支線均可使用悠遊卡，今年更將完成嘉義至屏東區間悠遊卡導入。

## 3. 二代悠遊卡開發

目前悠遊卡使用的是 NXP 公司設計的 Mifare Classic 晶片，資料容量僅有 1K，以悠遊卡在交通及非交通之各項應用範圍而言，其資料空間已略顯不足，故本公司與相關晶片廠商進行合作，進行第二代悠遊卡的開發。目前卡片已經通過各項測試與驗證，預計於 100 年下半年開始發卡。



## 二、100 年度營業計畫概要

本公司 100 年度經營方針與重要經營政策如下：

### (一)提升小額消費使用量

規劃紅利點數計畫，進一步提升小額消費使用量，並持續拓展悠遊卡特約通路。

### (二)拓展交通應用範圍

配合各縣市公路客運業者之票證多卡通上線計畫，持續提供相關協助。高鐵票證悠遊卡付費系統規劃今年度正式上線營運。

### (三)提升金融產品自動加值使用量

與銀行及特約通路共同合作，積極促動持卡人使用悠遊聯名卡自動加值功能。亦將與銀行合作推出新的金融產品，以滿足民眾多元的用卡需求。

### (四)推行二代悠遊卡

預計今年下半年開始進行二代悠遊卡小量試發卡，前後台系統設備採分階段逐步修改，並維持現行一代卡可繼續使用。

### (五)加強系統安全與內部作業管理

持續公司一貫政策，嚴格管控系統之整體交易安全，並加強內部作業管理，確保電子票證發行與消費者保護等相關法令之遵行。