

簡單行動支付股份有限公司

114年度營業報告

本公司自轉型為「專注於收款服務」之專營電子支付機構以來，持續聚焦利基型支付應用場景，並透過開源節流之營運策略，持續推進損益平衡目標。114年度，本公司在既有支付服務基礎上，持續深化收款服務之整合能力，並以技術自主研發與策略合作並行之方式，逐步形塑具差異化競爭優勢之營運模式。

114年度，本公司旗下電子支付品牌【ezPay 簡單付】與母公司藍新科技展開策略合作，將本公司TWQR收款服務整合至藍新金流付款頁、快速收款連結等產品。藍新特約機構於申辦本公司收款服務並完成整合開通後，消費者即可於藍新金流付款頁中，選擇以各電子支付錢包、銀行行動網銀或台灣 Pay App進行付款，有效提升商戶收款便利性與支付選擇多樣性。

本公司多元支付品牌【ezAIO 簡單收】於114年度持續擴增物聯網及實體通路之支付應用場景，並完成NFC感應收款服務解決方案「藍新簡單收 SoftPOS」之研發。該解決方案以軟體為核心，使特約機構得以運用既有之Android平板、商用POS裝置或手機完成多元支付收款，降低對傳統刷卡機之硬體依賴與導入成本，並提升線下收款之彈性與效率。

此外，【ezPay 電子發票加值服務平台】於114年度在服務開通數與發票開立量方面維持穩定成長，並配合財政部電子發票資料交換標準訊息建置指引(MIG)升級至4.1版之政策方向，持續擴充與優化系統功能，以滿足商戶於收款及周邊服務整合之需求。

展望115年度，本公司將以與藍新科技之協同服務為基礎，提供商戶一站式服務申辦與整合機制，擴大多元支付之應用範疇。同時，為因應實體通路對行動化與彈性化收款服務需求之持續提升，本公司規劃組建策略聯盟，攜手POS系統服務業者、智慧設備製造商及行銷科技業者，共同推動線下收款服務之軟體化與模組化發展。透過策略聯盟之合作模式，本公司得以將多元支付收款能力導入合作夥伴既有之硬體設備與軟體服務中，使餐飲、零售、自助服務及行動收款等場景，得以在不更換既有營運架構下完成多元支付整合。

一、114 年度營業結果

(一)114 年度營業計畫實施成果

本公司 114 年度決算書表業經勤業眾信聯合會計師事務所查核完竣，營收淨額為新台幣 48,019 千元；稅後純損為新台幣 38,496 千元，每股稅後虧損 0.75 元。

(二)114 年度預算執行情形

本公司 114 年度並未出具財務預測，故無預算執行情形。

(三)114 年度財務收支及獲利能力分析

1. 財務收支情形

單位：新台幣千元

項 目	114 年度	113 年度	增(減)金額	增(減)%
營業收入	48,019	41,525	6,494	15.64
營業毛利	22,122	16,418	5,704	34.74
營業費用	65,652	62,870	2,782	4.43
營業淨損	(43,530)	(46,452)	(2,922)	(6.29)
稅前淨損	(38,532)	(41,066)	(2,534)	(6.17)
本年度淨損	(38,496)	(40,833)	(2,337)	(5.72)
本年度綜合 淨損總額	(38,496)	(40,833)	(2,337)	(5.72)

2. 獲利能力分析

項目	114 年度	113 年度	
資產報酬率%	(9.69)	(9.71)	
股東權益報酬率%	(11.08)	(10.56)	
佔實收資本 比率%	營業淨利	(8.47)	(9.04)
	稅前淨利	(7.50)	(7.99)
純益率 (%)	(80.17)	(98.33)	
稅後每股盈餘 (元)	(0.75)	(0.79)	

(四)研究發展狀況

1. TWQR 共通支付標準相關研發

為配合政府推動 TWQR 共通支付標準，落實跨機構通路共享之精神，本公司針對網路購物及 Kiosk 自助服務等場景，開發 TWQR 跨機構購物「主掃」及「被掃」收款

之整合技術規格，並以 TWQR 共通支付標準作為預設支付方式，整合至本公司各項新產品與服務中，以支援多元消費場景，提升支付便利性與覆蓋範圍。

2. 金融科技應用與自助交易設備研發

鑒於金融科技持續發展，以及實體通路對行動化、自助式收款服務需求日益增加，本公司於 114 年度持續擴展【ezAIO 簡單收】之應用場景，先後導入美容、美髮及美甲等美業領域，並結合課程或票券核銷機制，強化遞延性商品與服務之交易安全性與消費保障，提升整體交易流程之可信度與服務品質。

同時，在物聯網支付應用方面，本公司成功將信用卡預授權功能部署於智能冰箱等自助交易設備，透過設備自動偵測消費者取用商品後進行彙總扣款，實現「取貨即結帳」之無人商店應用場景，有效降低人力需求並提升營運效率。另於 114 年底完成 NFC 感應收款服務解決方案「藍新簡單收 SoftPOS」之研發；該解決方案支援於既有 Android 平板、商用 POS 裝置或手機上運行，使特約機構無須額外採購傳統刷卡機，即可完成信用卡、TWQR 及多元電子支付之收款作業，顯著降低導入門檻與硬體成本。

本公司並依特約機構實際營運需求，提供多元技術整合模式，包括於 Android 裝置上直接執行收款服務，或透過應用程式間服務調用與區域網路跨裝置整合，使非 Android 設備（如傳統 POS 收銀機、iPad 平板或電腦）得以由 Android 裝置作為共用支付終端，滿足不同營運場景之收款需求。該解決方案初期鎖定餐飲、零售、物聯網自助設備及行動型收款等應用場景，並可結合電子發票增值服務與收付訊息整合服務，提供特約機構一站式收款與周邊應用。透過將收款能力軟體化與模組化，本公司得以協助特約機構降低設備管理複雜度，並提升實體通路之營運彈性與整體效率。

3. 拓展線上與實體通路電子發票增值服務市場相關研發

配合財政部電子發票資料交換標準訊息建置指引(MIG)升級至 4.1 版之政策方向及資訊處理規模穩定成長，本公司於 114 年度完成系統與服務升級，並透過與服務業者之策略合作，持續推廣電子發票增值服務，拓展線上與實體通路市場，提升企業營運效率與支付便利性。

4. 114 年度研發費用達 18,967 千元。

董事長：王俊博



經理人：劉雲輝



會計主管：劉筱淇

