

發稿單位：中華優購（股）公司

聯絡人：王宣云、陳豐睿

聯絡電話：王's 0963-126-000；陳's 0929-477-183

電子郵件：王's joycewang@mybenefit.com.tw；陳's fengjuichen@mybenefit.com.tw

中華電拼電商展決心 全台門市開賣加倍奉還網黃金會員

電子商務當道，中華電信旗下「加倍奉還網」為全台首創會員制購物網站，主打「只收會員費，不賺差價」，消費者只需支付黃金會員會費，即可享平均比市價便宜 15% 的購物優惠。此全新網購模式自 1 月份對外開放後即引起話題，目前網站整體會員人數已衝破 50 萬人。4 月 1 日起，中華電信全台近 400 間門市也將投入黃金會員的銷售行列。中華電信董事長蔡力行表示，「加倍奉還網」為中華電信發展電商的重要基石，門市代銷只是資源整合上的第一步，未來中華電信將持續挹注資源，母子公司攜手搶攻電商市場，發揮集團縱效。

中華電信積極佈局電子商務市場，與日商共同投資會員制購物網站「加倍奉還網」，繼 1 月份開始正式對外招募會員後，緊接著自 4 月 1 日起，中華電信將於全台近 400 間門市全面開賣加倍奉還網的黃金會員序號卡，會費為 1,200 元，可使用一年，換算下來平均一個月只要 100 元，6 月底前到全省中華電信門市購買再加送一個月，另可享「沒省到就退費」方案，每 1 元會費保證省 2 元（即 2,400 元），否則將提供退費（購物金）服務。消費者於門市購買序號卡後，只要上加倍奉還網進行簡單的開通作業，立即享受網站上數十萬件商品折扣、破百種實體店面服務優惠，以及全球超過 50 萬間飯店訂房優惠。

為了讓更多人了解「會員制」網購模式的好處，加倍奉還網再創業界先例，運用中華電信完整的實體通路優勢，讓門市人員直接與消費者面對面解說，不僅打破客群限制，也讓消費者更了解「只收會員費，不賺差價」的箇中精神。中華優購總經理葉奇鑫表示，加倍奉還網的全新網購模式，一推出就引起各界熱議，反應在會員數字上更是超乎預期，目前包含趨勢科技、中華黃頁、台灣 NTT... 等皆已加入加倍奉還網的企業黃金會員，第二季在母公司中華電信門市銷售的強力加持下，預計將拉抬黃金會員人數大幅成長。

電信三雄紛紛積極投入電商市場，中華電信此次大動作佈局，象徵著進軍電商市場的決心，未來也將與集團內的其它相關業務進行更密切的整合，勢必將掀起台灣電商市場新一波大戰。

中華電信によるネット事業発展の強化施策

全国中華電信ショップで加倍奉還ゴールド会員の募集開始

中華電信グループの中華優購（日本名：中華ベネフィット・ワン）が台湾で運営する「加倍奉還」は、台湾初の会員制ショッピングサービス事業です。「会費を収益源とし、商品の売買差益は会員に還元する」というキャッチフレーズで、消費者はゴールド会員（有料会員）の年会費を支払うだけで、市場価格よりも平均 15%程度安い価格で、同サイトを通じて商品を購入することが出来ます。この台湾初のサービスモデルは、今年 1 月の発表後直ぐに話題となり、現在の総会員数は 50 万人を超えています。

そして、4 月 1 日より、中華電信の全国約 400 店舗で「加倍奉還」のゴールド会員（有料会員）の募集を開始します。中華電信の蔡力行董事長は、「「加倍奉還」は中華電信グループのネット事業の重要な基盤であり、全国ショップでの業務提携はグループ事業資産の結集の第一歩の位置づけだ」と語っています。今後中華電信は、グループ事業資産の投入を継続し、グループ総合力を発揮することで台湾ネット市場に参入してまいります。

中華電信はネット事業を積極的に発展させるため、日本で福利厚生代行事業を展開する株式会社ベネフィット・ワン、伊藤忠商事株式会社と協力し、合併会社中華優購（日本名：中華ベネフィット・ワン）を設立し、2014 年から「加倍奉還」事業を開始しました。2015 年 1 月から正式に会員募集を開始し、そしてこの度 4 月 1 日より全国中華電信ショップにてゴールド会員の募集を開始します。

「加倍奉還」のゴールド会員の年会費は NT\$1,200、1 月あたり NT\$100 になります。更に、6 月末までは会費 1 ヶ月分無料キャンペーンを実施。また、「2 倍お得にならなければ会費返還」キャンペーンも同時開催することで、年会費 NT\$1 あたり、NT\$2 のお得（年間 NT\$2,400 のお得）を保証し、保障金額に届かなかった場合、届かなかった金額の差額に応じて年会費の一部をお返しします。

消費者は、中華電信ショップで ID 付カードを購入し、「加倍奉還」サイトに

登録するだけで、数十万件の商品をお得に購入できるほか、数百件の特約店、全世界 50 万箇所以上のホテルをなどお得に利用することが出来ます。

この新しい「会費制」ネットサービスのメリットをより多くの人に理解いただくため、中華電信のリアルチャネルの優位性を活かし、ショップ販売員から直接消費者に説明することで、固定概念を壊し、消費者に「売買差益は会員に還元」というコンセプトを伝えてまいります。

中華優購の葉総経理は、「加倍奉還が新しいビジネスモデルを発表して以降、既に趨勢科技、中華黃頁、台灣 NTT 等々の企業が企業ゴールド会員に加入している。更に第二フェーズでは親会社の中華電信の強い販売力を活用してゴールド会員の会員規模を拡大していく」と語っています。

台湾の三大通信キャリアは其々積極的にネット市場に参入していますが、中華電信は大局的な視点でこの競争市場に参入する決意を固め、将来グループのリソースを密接に統合して台湾ネット市場の中心的存在を目指してまいります。