

統一超商

2912TT

2017年Q1營運重點與績效報告

財務摘要

◆過去5年營收及獲利表現

Unit:NTD billion

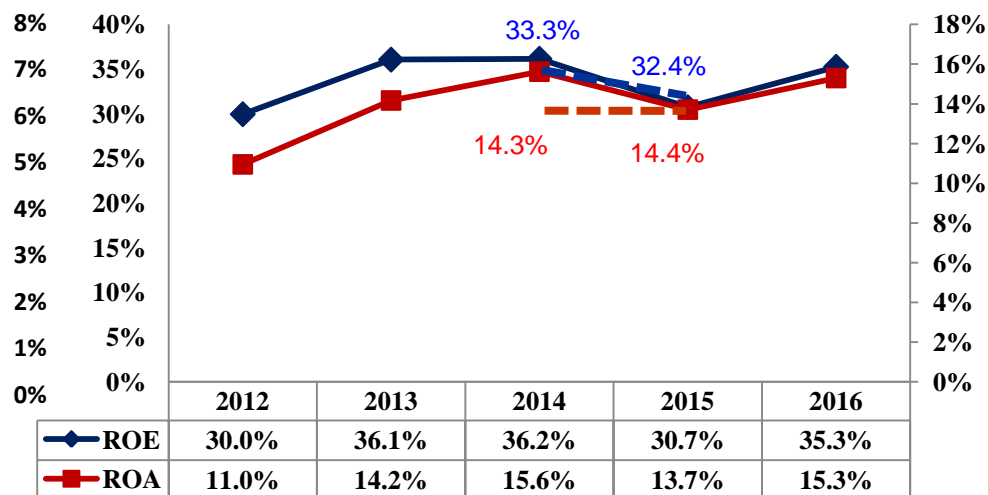
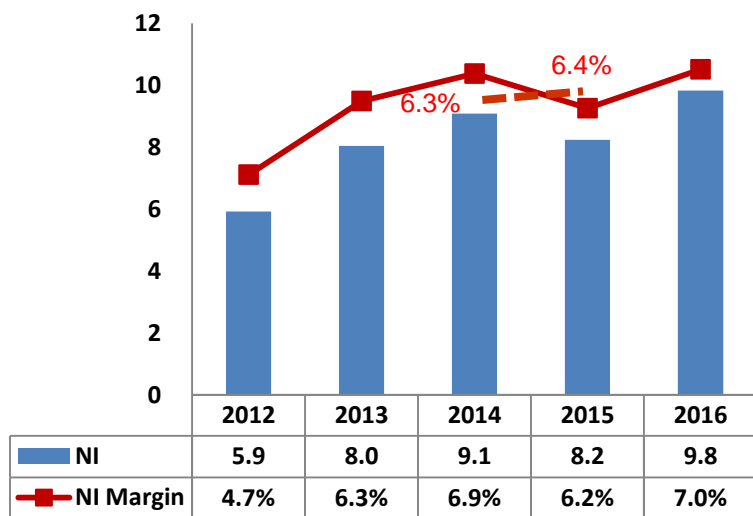
	2012	2013	2014 (adjusted)	2015	2016	2016 V.S. 2015	2017Q1	2017Q1 V.S. 2016Q1
Revenue (Company Only)	124.8	126.9	131.3	133.4	140.1	5.1%	34.3	3.4%
Revenue (Consolidated)	192.6	200.6	200.4	205.5	215.4	4.8%	53.0	2.9%
Net Profit	5.9	8.0	9.1	8.2	9.8	19.4%	2.7	12.0%
EPS (NT\$)	5.69	7.73	8.74	7.92	9.46	1.54	2.64	0.28

Note : 2015年起合資公司自比例合併法改採以權益法認列, 故2014年進行一致性比較基礎之調整。

獲利表現

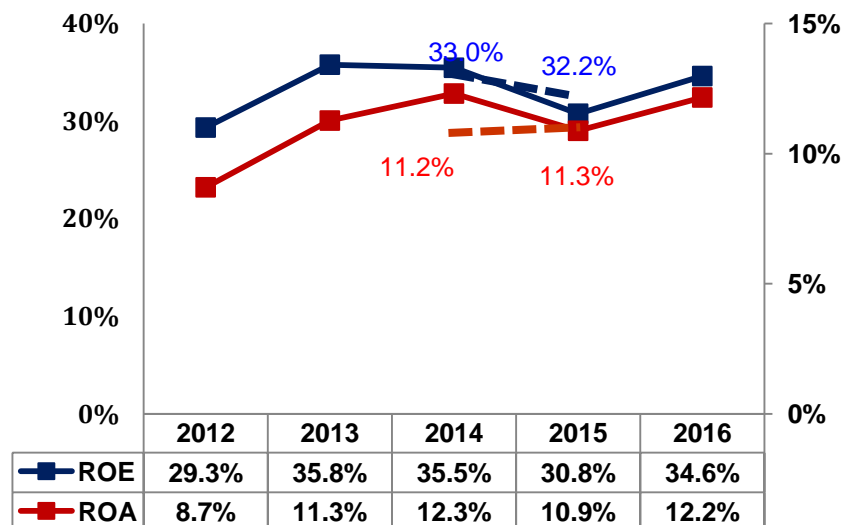
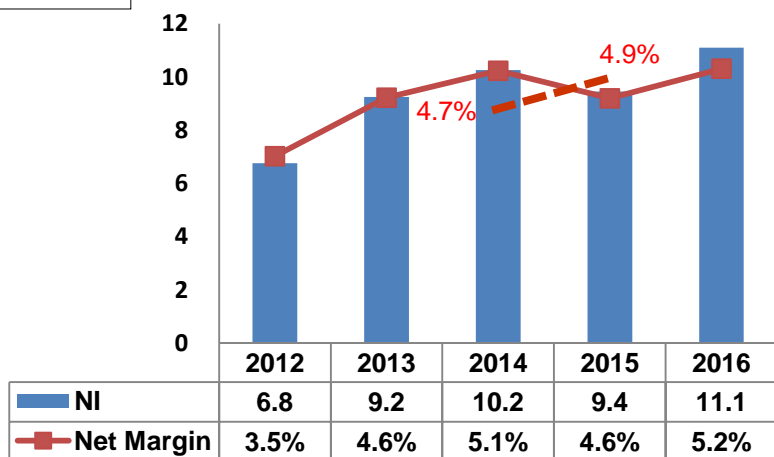
個體

Unit:NTD billion

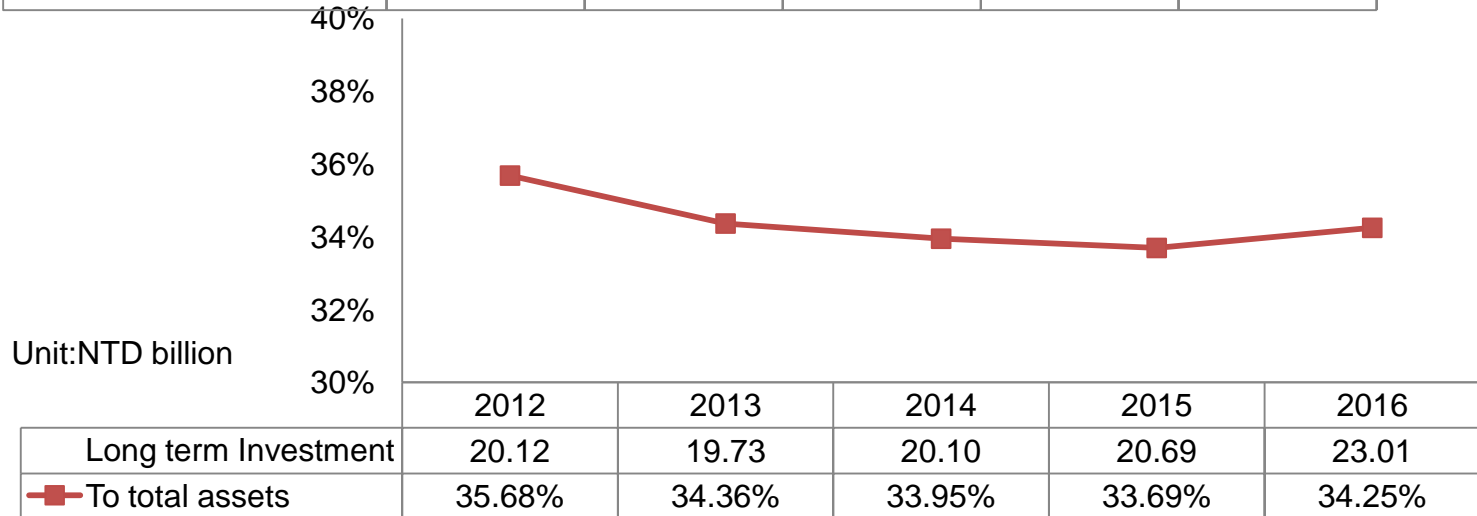
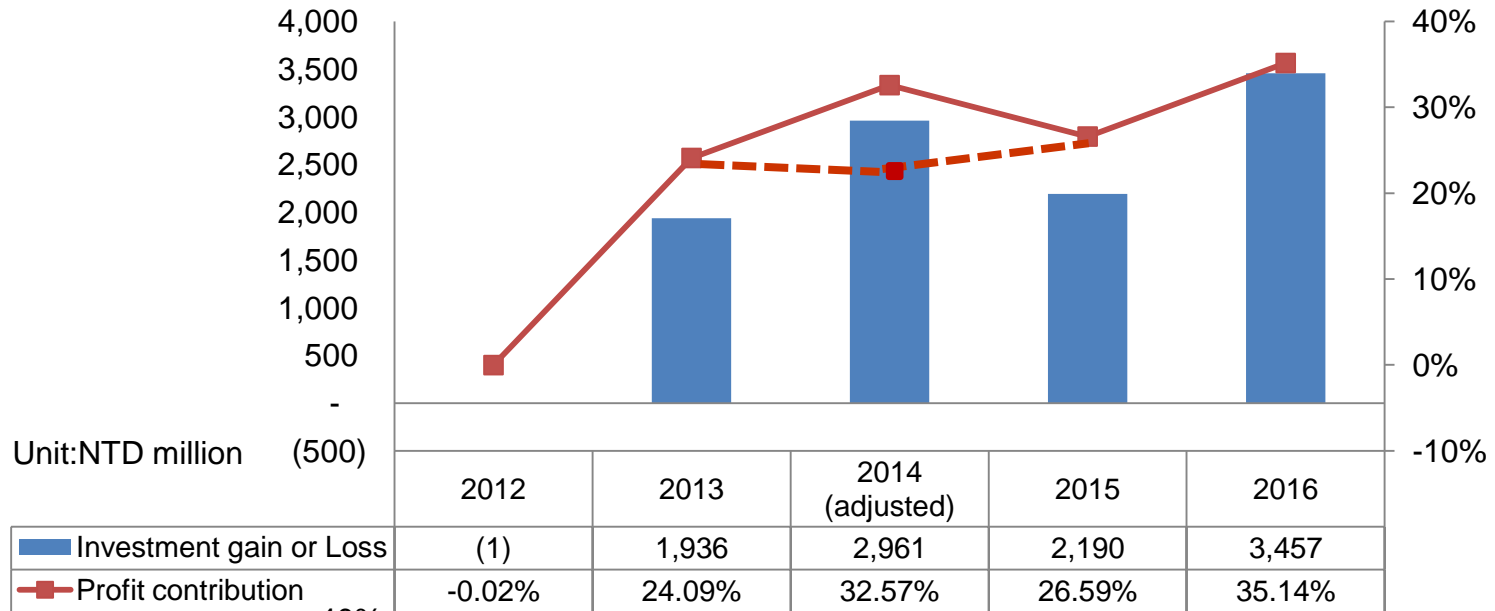


合併

Unit:NTD billion



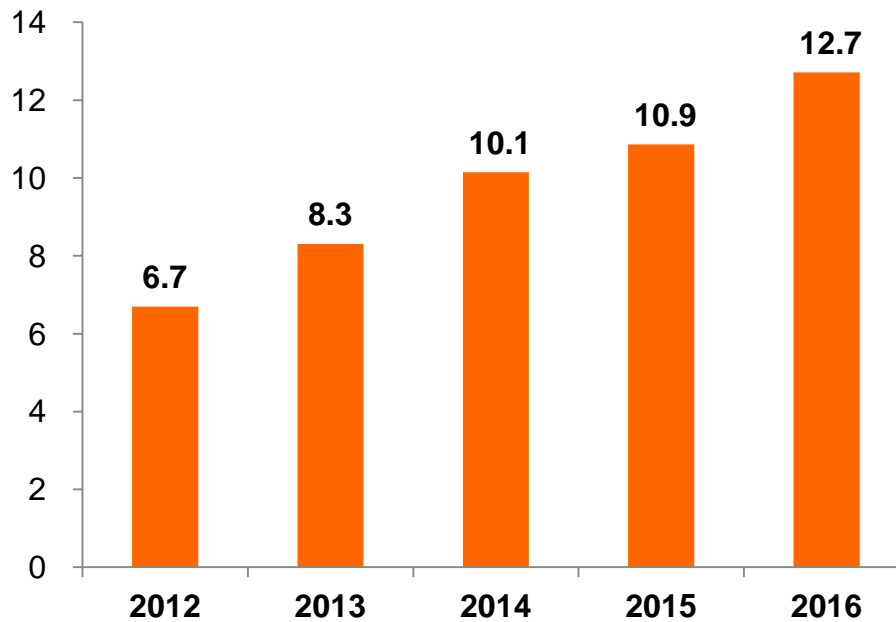
聚焦經營成效持續展現



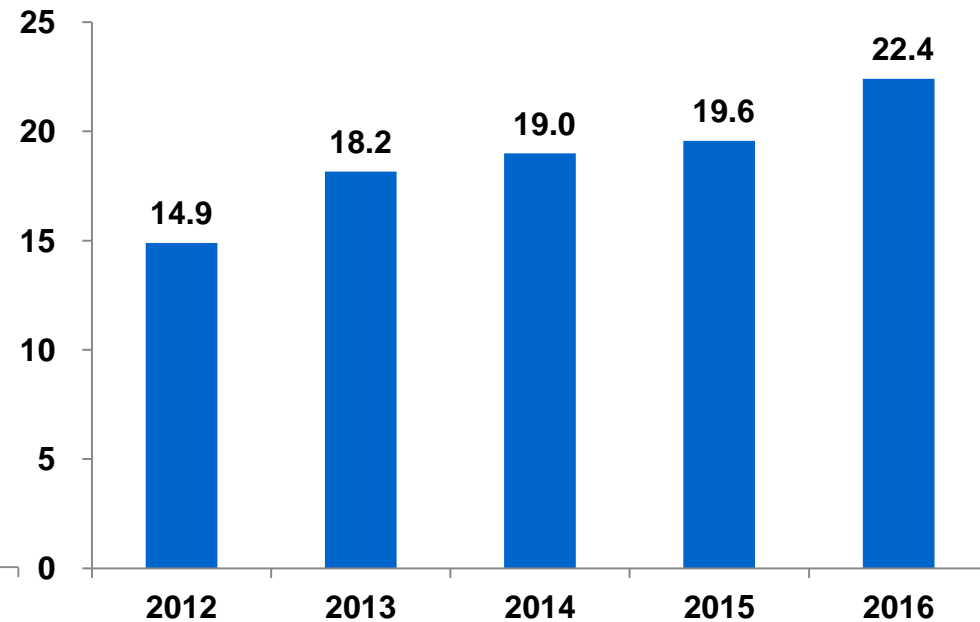
穩健的現金流量

Unit:NTD billion

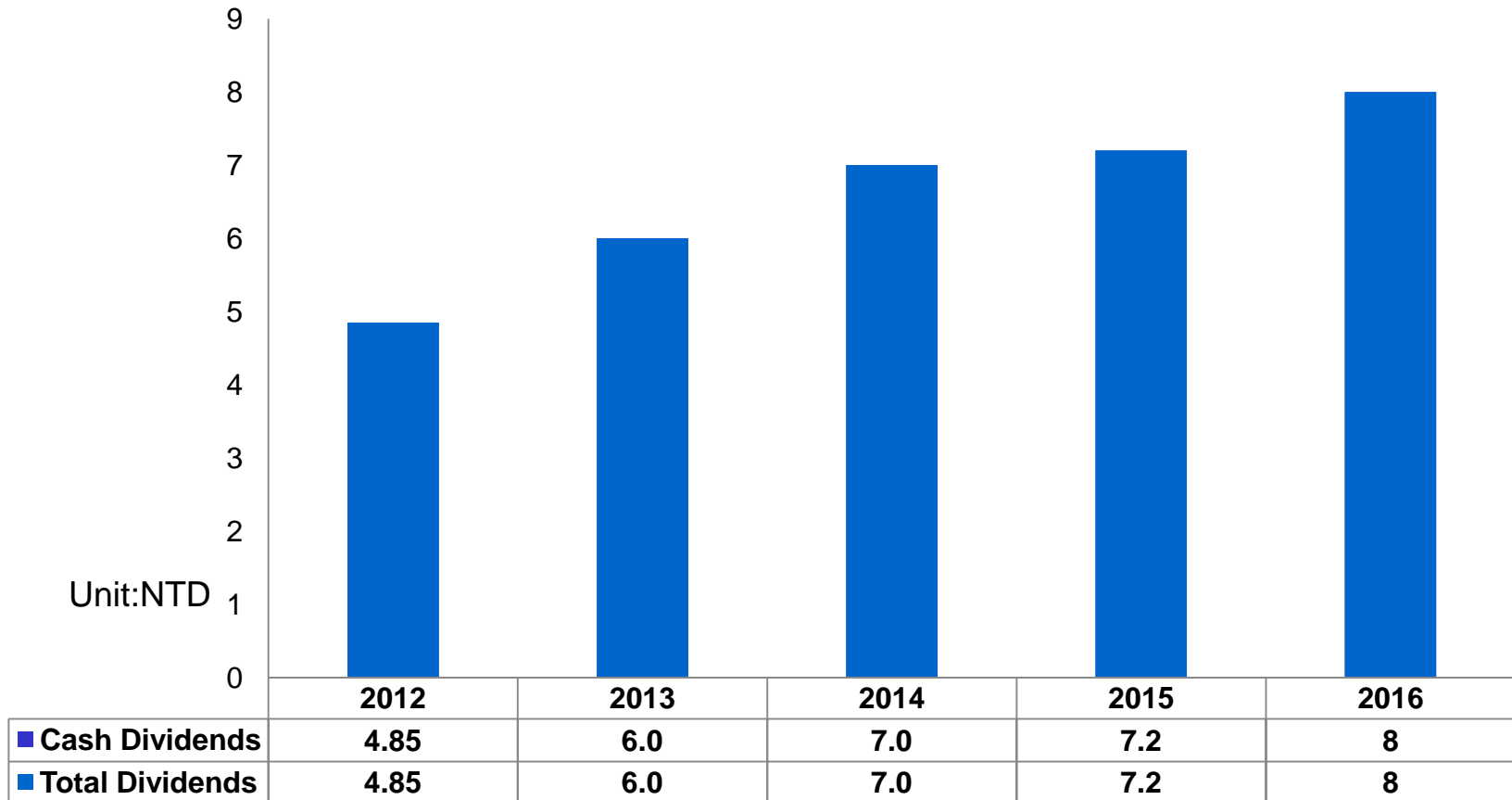
Net Cash(Company only)



Net Cash(Consolidated)



穩定成長的現金股利



Note : 2016 cash dividend has not been approved by AGM.

2017 年展望

七大永續成長策略

不斷進化的PCSC

穩定的
加盟秩序

安心、美味、便利的
鮮食專門店

持續升級的CITY
品牌

差異化的門市設計
與商品組合

全方位的數位服務
平台

穩健經營及快速成長的BU

幸福企業
共好社會
永續地球

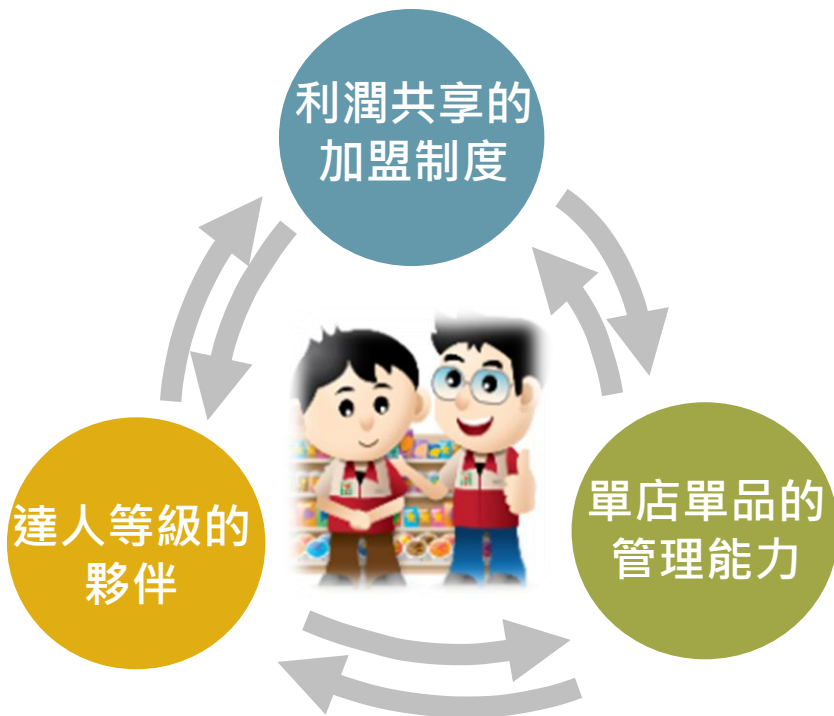
連鎖經營，各自精彩

平台經濟，數位串聯

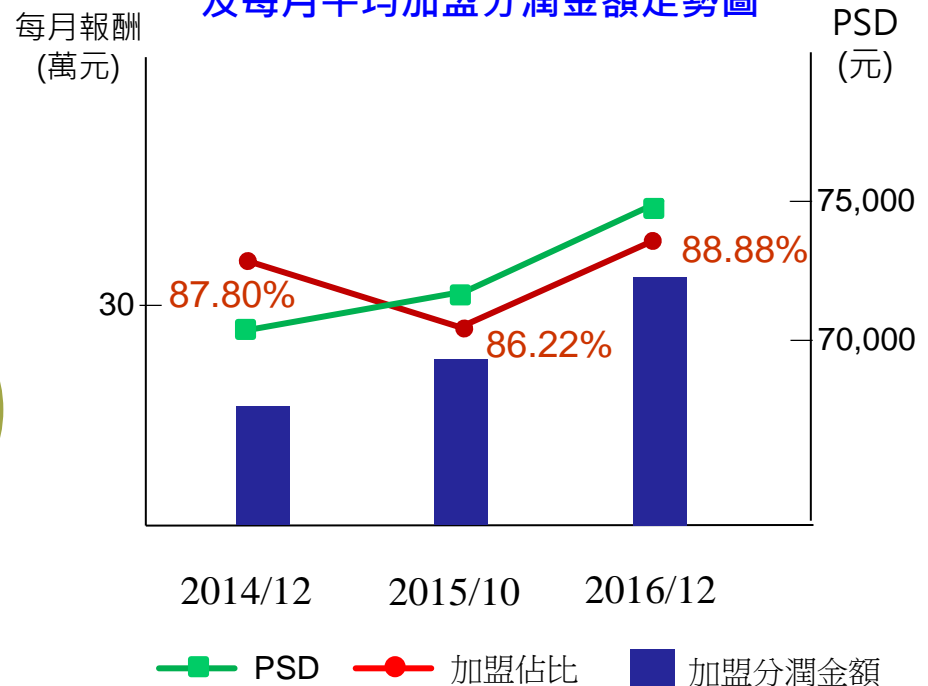
人、店、商品、系統、物流、制度、文化

穩定的加盟秩序

- 複製單店自主與單品管理的經營能力，單店績效持續成長。
- 透過系統的優化及省力化設備的導入，提升門市作業效率。
- 持續優化加盟制度，加盟主報酬及加盟佔比逐年提升。
- 因應勞動法令變革，協助加盟主招募人力，落實合法排班。



加盟佔比、單店單日營業額(PSD)
及每月平均加盟分潤金額走勢圖



安心、美味、便利的鮮食專門店

強化食安機制

- 透過契作、產地管理、食材溯源機制與系統、供應商管理與評鑑制度、物流中心及門市端查核、原物料及商品抽驗等作法，持續強化從產地到門市的全流程溯源機制。

優化鮮食infra

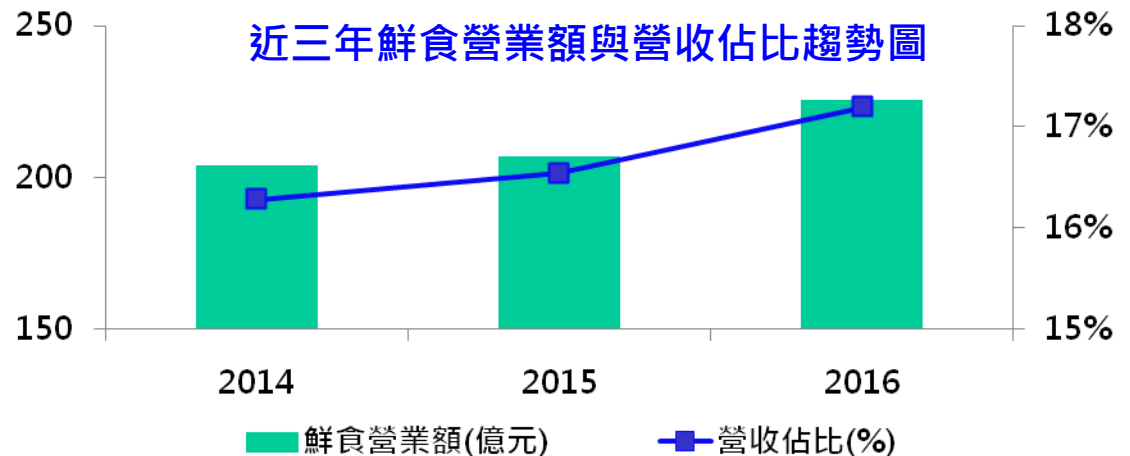
- 18 °C與4 °C商品的轉換與整併：
 1. 增加商品多樣化與美味度，並提升保存安全性。
 2. 於門市導入雙溫櫃，提升空間效益。
 3. 推動鮮食DC整併與雙溫共配模式。

技術提升，商品升級

- 引進日本素材，並與日本技術合作，提升商品的口感與價值感。
- 單品精品化、結構齊全化。
- 透過體驗行銷，強化與消費者的溝通。



pcsc



持續升級的CITY品牌

持續提升CITY CAFE品質

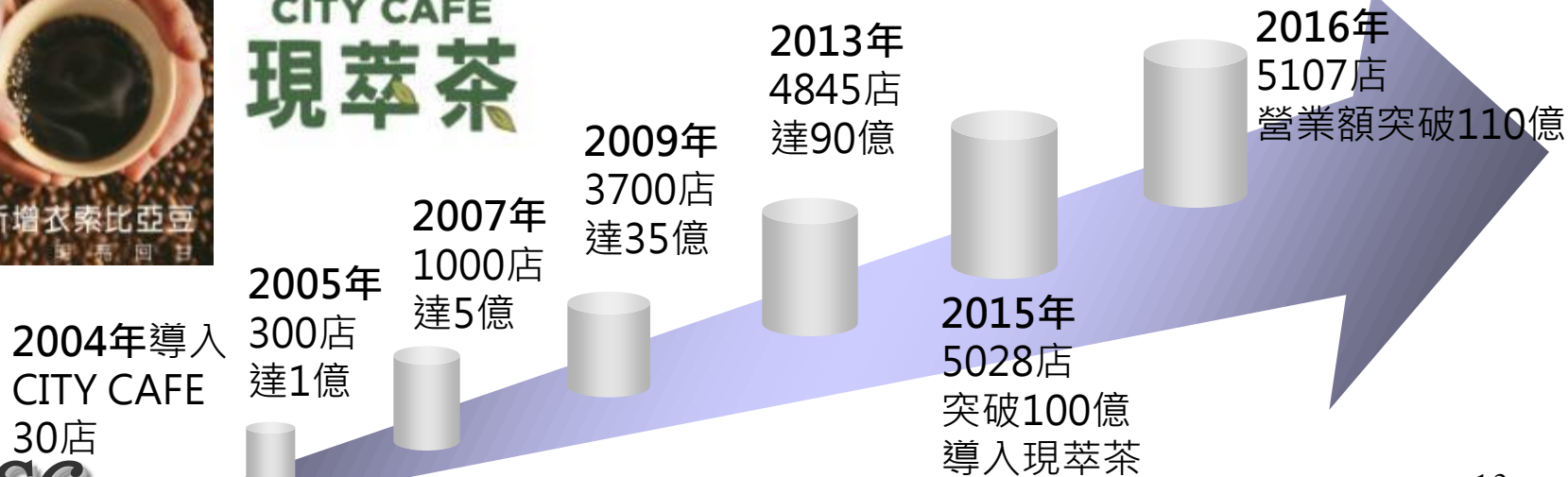
- 2016年CITY CAFE營收突破110億元，連續12年成長。
- 透過咖啡豆、咖啡機持續升級、咖啡達人培訓、結合藝文元素及週邊商品開發，持續成長。

持續開發新結構

- 導入新品，打造新成長曲線。
- 加速現萃茶導入，並透過精選在地好茶、容量升級、包裝升級，強化品牌識別度。
- 流程優化，簡化門市作業。



CITY CAFE 現萃茶



不同體驗的7-ELEVEN門市

- 發展最適店格：大店佔比達71%；40坪以上店型佔比達31%。
- 建構特色門市：Experiential, Entertaining, Educational
運用多樣化材質、模組化方式，控制成本。

[新竹湖口廠門市]
以OPEN!家族為主題所設計，是一間充滿歡樂、繽紛的門市。



不同體驗的7-ELEVEN門市(續)

[OPEN!閱覽室]

依閱讀與活動人數彈性調整空間配置，讓消費者享受舒適、歡樂的氛圍。



台中元百門市



新竹自興門市

差異化的精選商品

- 以自有品牌iseLect 及 UNIDESIGN推出食飲、用品，滿足消費者追求品味與自我風格的生活態度。
- 精選國際商品，讓消費者享受到「免出國,即時購」的異國小奢華，並透過集團資源與國外廠商深度合作，搭配商圈特性，豐富商品差異化。
- 獨家性、高價值商品的最佳合作平台，讓7-ELEVEN門市更有新鮮感。



全方位的數位服務平台

Rewards



- 2016年OPENPOINT會員數增加約85%。
- 成長動能：
 - 點數價值的提升/會員數增加。
 - 手機禮贈平台的強化。

Delivering and Pick-up



- 2016年交易筆數持續成長，其中EC到店取貨為成長主力，交易突破1億筆。
- ibon APP提供貨態查詢服務。
- 成長動能：
 - 強化物流基礎建置，提升EC運能，加強作業處理效率。
 - 擴大與其他平台合作、服務項目增加。



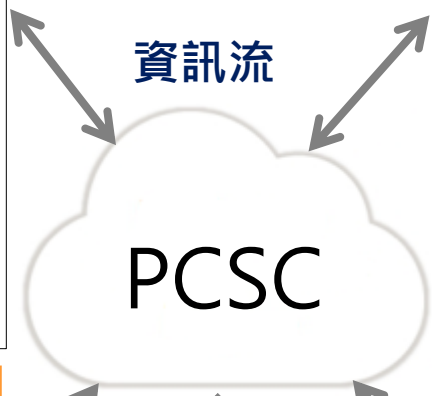
Payment

- 2016年icash活卡數及聯名卡發卡量成長皆超過1倍。
- icash在7-ELEVEN門市消費占比持續增加。
- 成長動能：icash持卡數及支付金額持續提升/行動服務。



Multi-media Application

- ibon/ibon APP交易筆數持續成長，突破2億筆，帶動佣金收入增加。列印、交貨便為成長主力。
- 成長動能：行動運用的強化/服務項目增加。



物流

金流



Transaction + Ticket

穩健經營及快速成長的轉投資事業

■ 國內穩健經營轉投資：

2016年稅後淨利達億元規模以上的國內權益法BU共有16家，包括統一生活(康是美)、統一速達(宅急便)、博客來、統昶、大智通等。

■ 海外快速成長轉投資：

1. 菲律賓7-ELEVEN店數已突破2,000店；上海統一星巴克2017年店數將突破1,500店。
2. 上海7-ELEVEN門市端已達BEP，將持續強化經營體質。



7-COFFEE(上海7-ELEVEN)



City Blends (菲律賓7-ELEVEN)



上海星巴克迪士尼門市

幸福企業、共好社會、永續地球

- PCSC的營運策略融合幸福企業、共好社會、永續地球的理念，透過對夥伴的重視、門市的開展、創新的商品與服務，對企業及社會產生正向循環。

幸福企業

- 重視加盟主與員工的福利，統一超商是帶給夥伴幸福的企業。



共好社會

- 建立嚴謹的食品安全防護網，近兩年每年投資食安相關金額約1億元。
- 將食安、環安、勞安納入供應商評鑑項目，並進行實地檢視，以進一步管理供應鏈企業社會責任。
- 統一超商為顧客便利、安心、歡樂的商圈生活中心。

永續地球

- 落實節能減碳，每平方公尺用電度數與電費下降。
- 綠色採購金額持續增加。



Q&A