

統一超商

2912TT

2017年上半年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

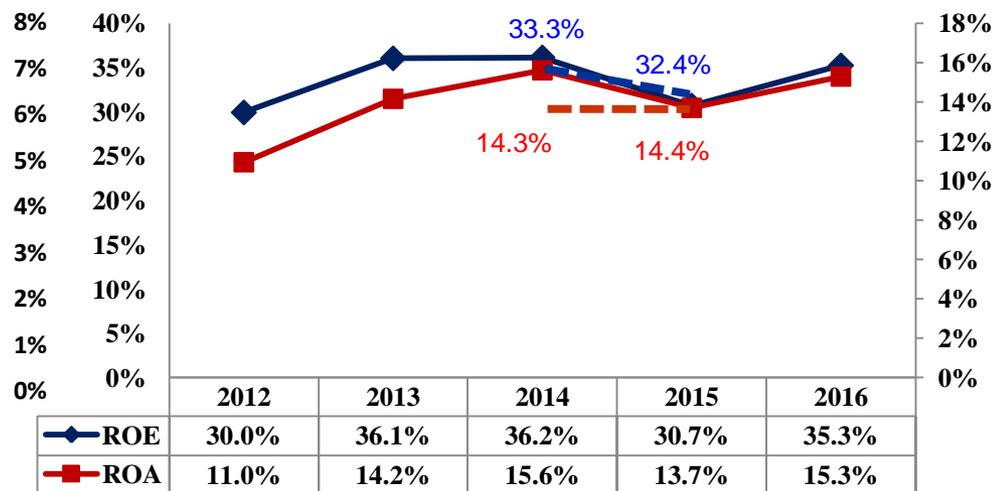
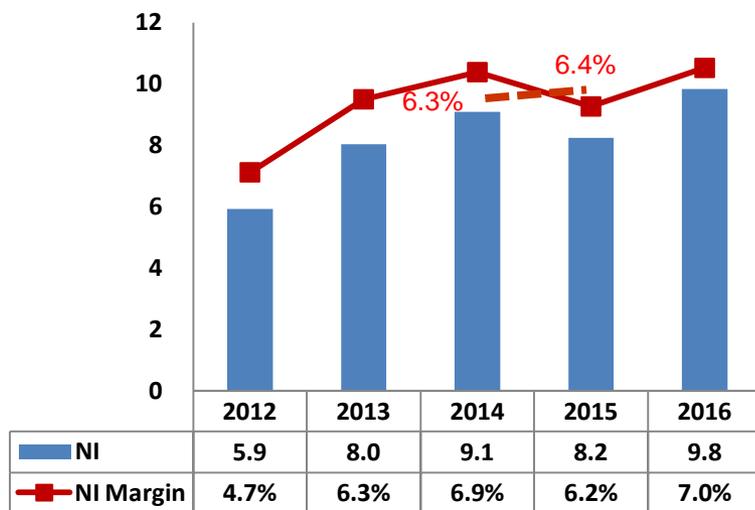
	2012	2013	2014 (adjusted)	2015	2016	2016 V.S. 2015	2017H1	2017H1 V.S. 2016H1
Revenue (Company Only)	124.8	126.9	131.3	133.4	140.1	5.1%	70.5	3.1%
Revenue (Consolidated)	192.6	200.6	200.4	205.5	215.4	4.8%	108.2	2.3%
Net Profit	5.9	8.0	9.1	8.2	9.8	19.4%	5.5	9.8%
EPS (NT\$)	5.69	7.73	8.74	7.92	9.46	1.54	5.32	0.48

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

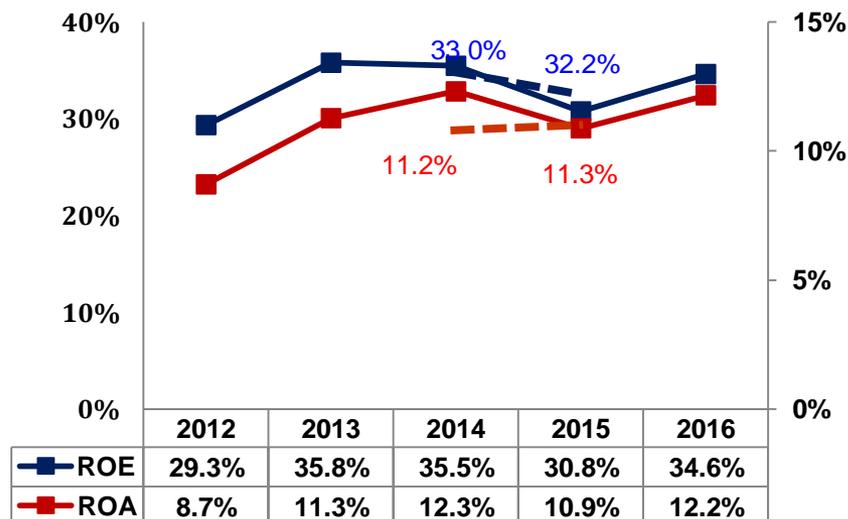
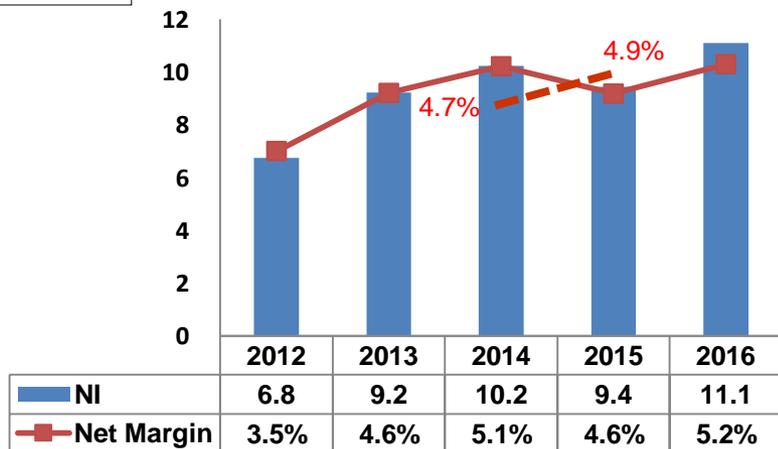
個體

Unit:NTD billion

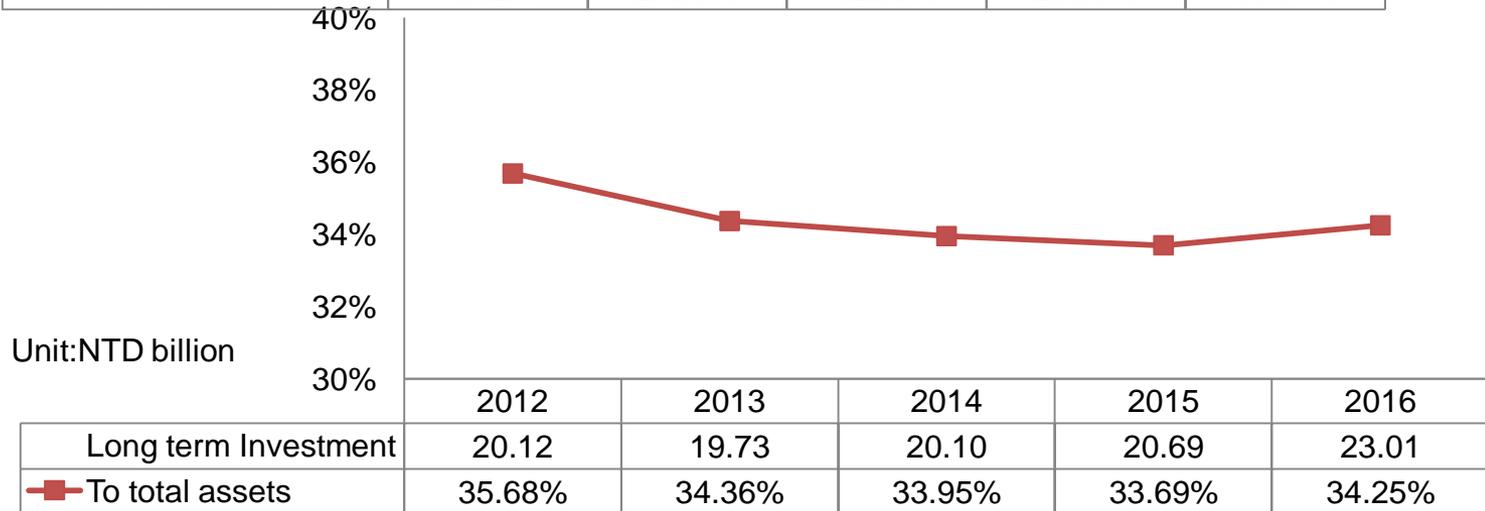
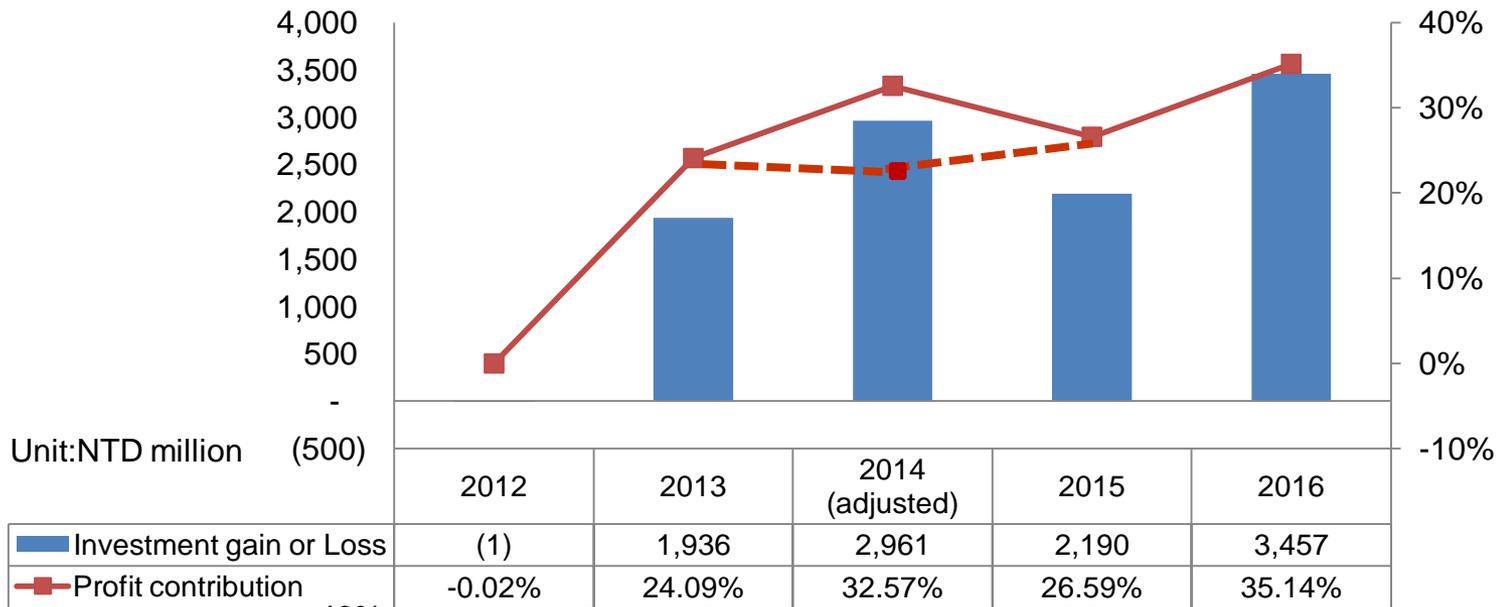


合併

Unit:NTD billion



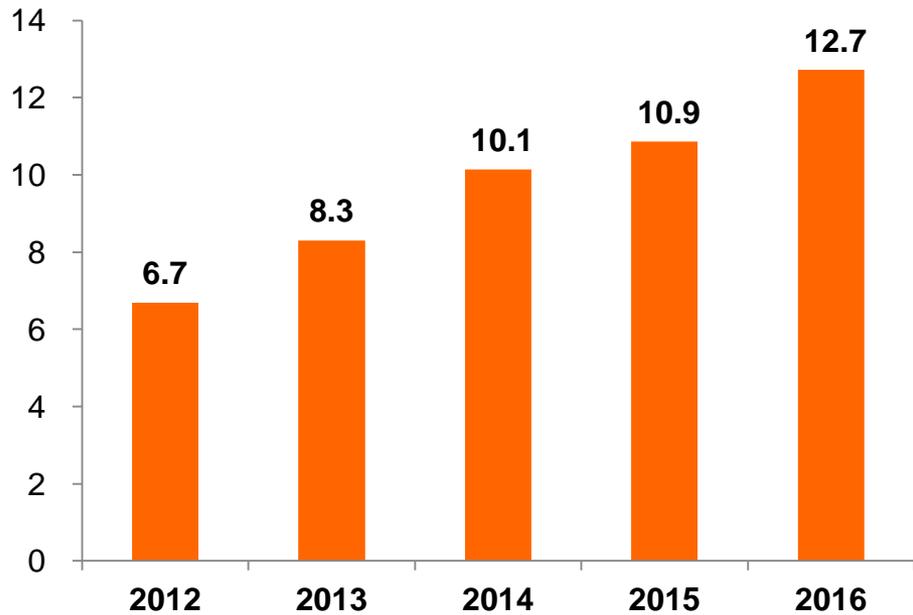
聚焦經營成效持續展現



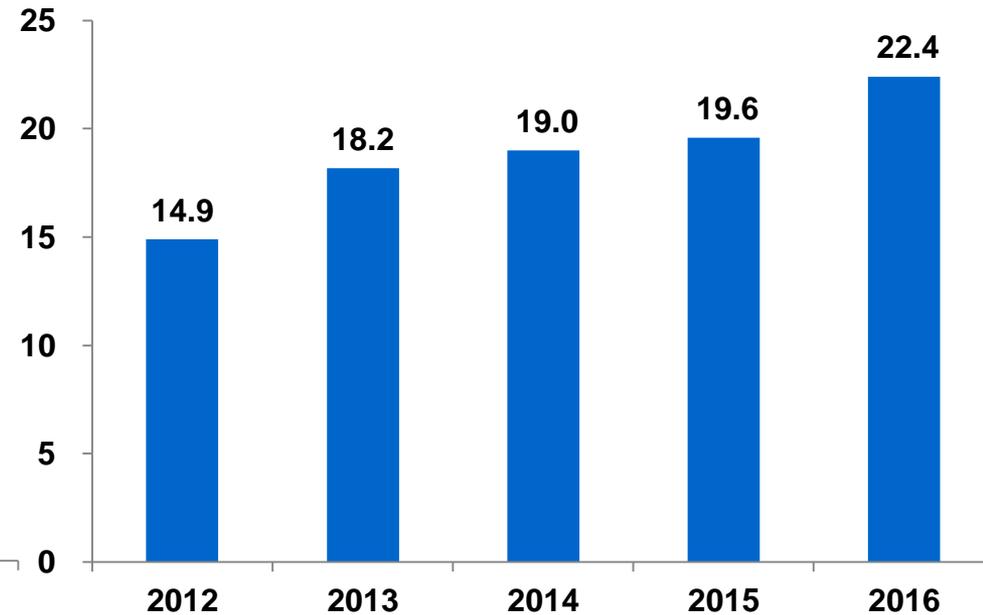
穩健的現金流量

Unit:NTD billion

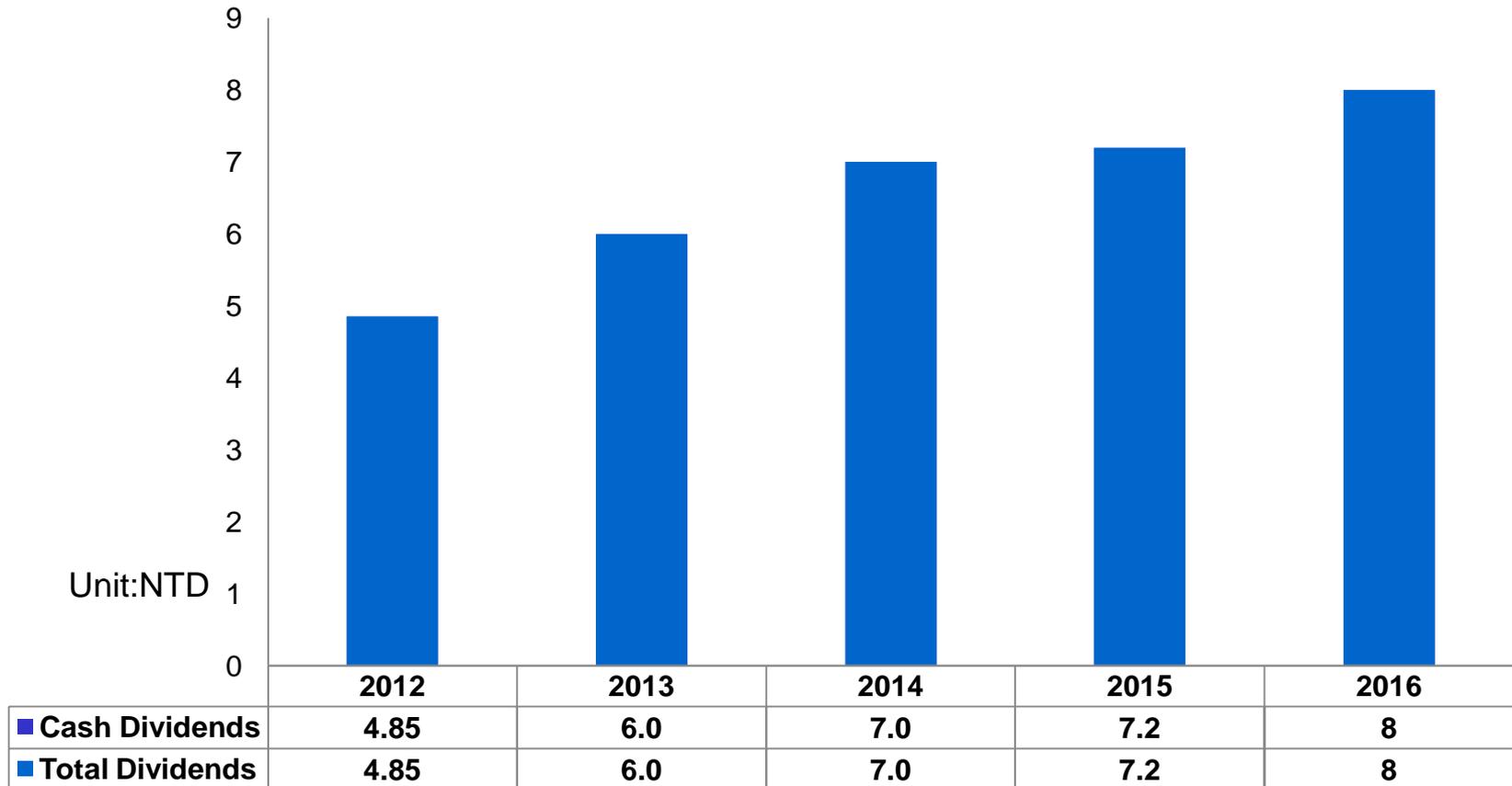
Net Cash(Company only)



Net Cash(Consolidated)



穩定成長的現金股利



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

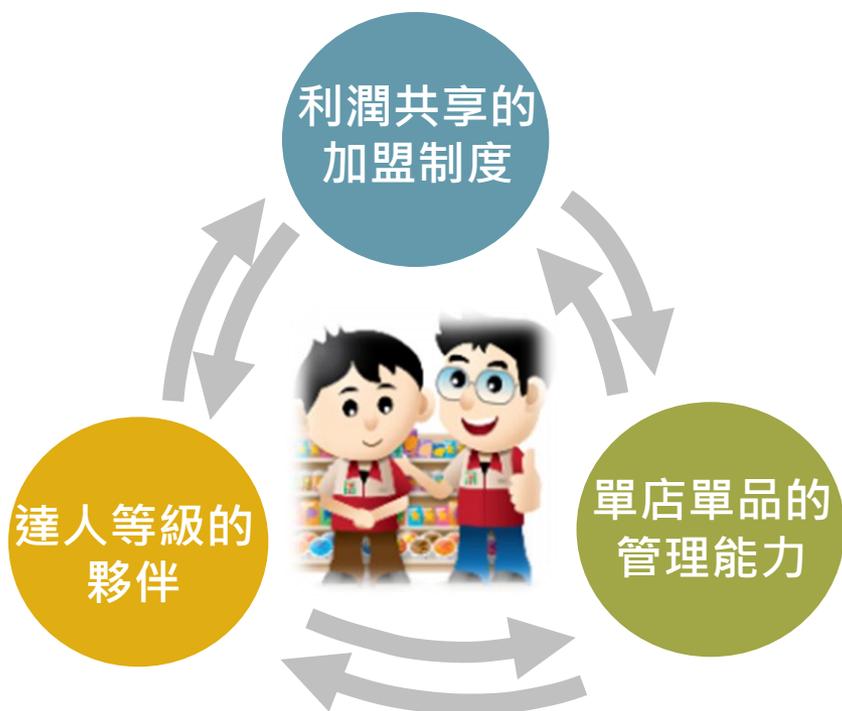
連鎖經營，各自精彩

平台經濟，數位串聯

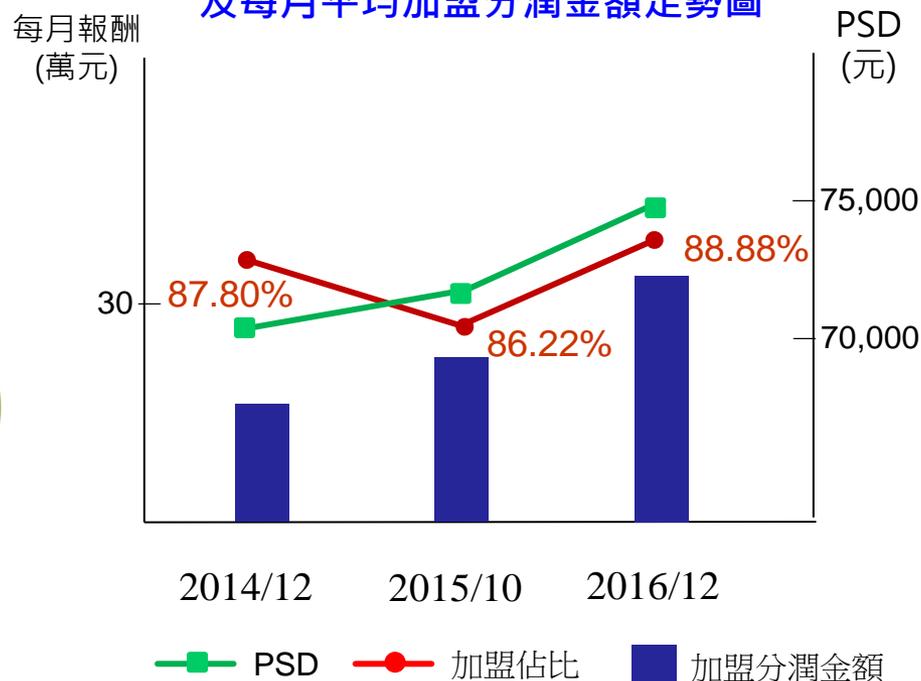
人、店、商品、系統、物流、制度、文化

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

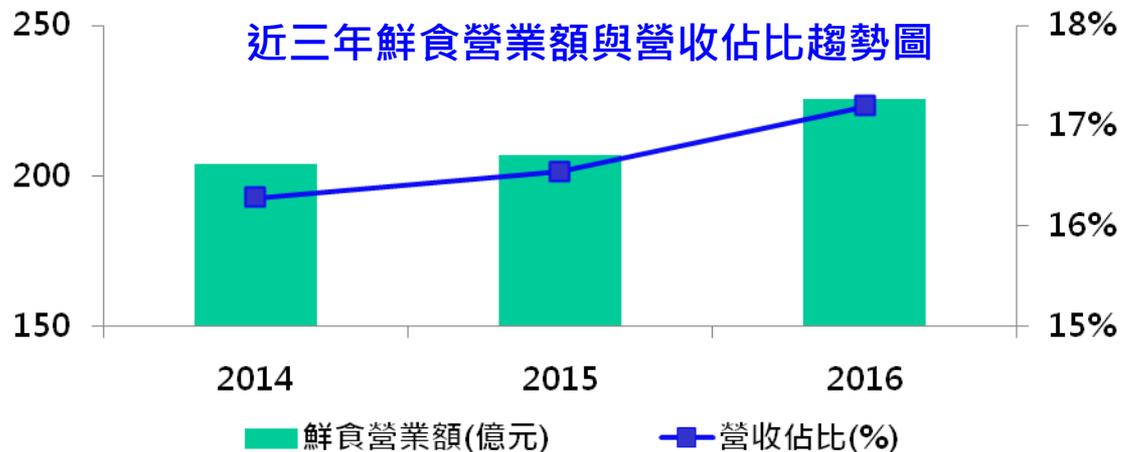
- 18 °C與4 °C商品的轉換與整併：
 1. 增加商品多樣化與美味度，並提升保存安全性。
 2. 於門市導入雙溫櫃，提升空間效益。
 3. 推動鮮食DC整併與雙溫共配模式。

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

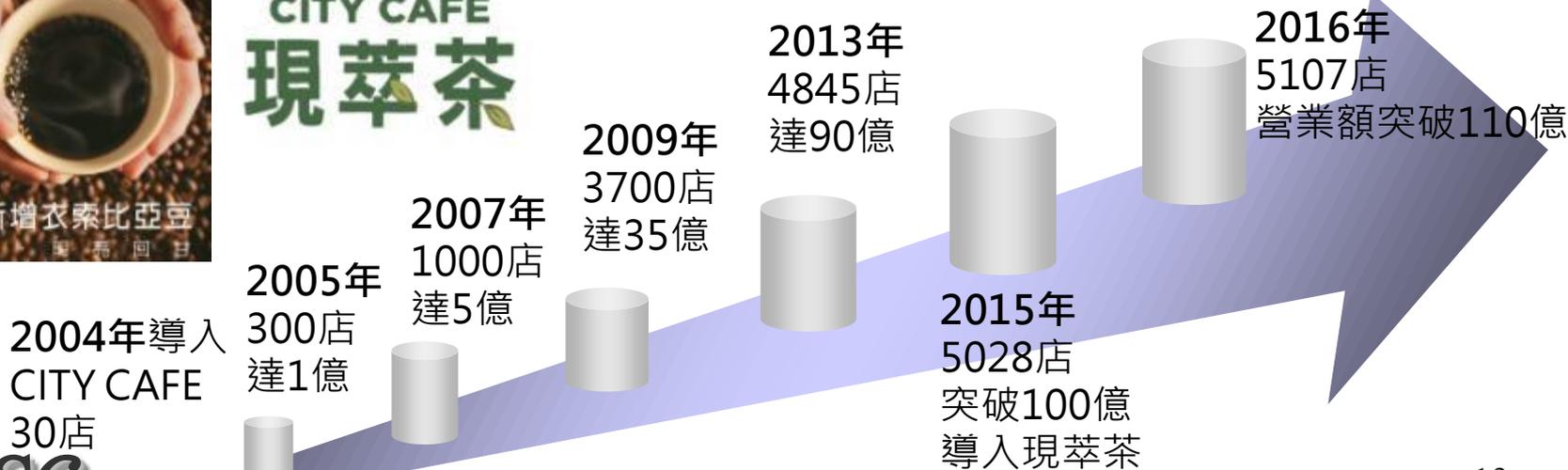
- 2016年CITY CAFE營收突破110億元，連續12年成長。
- 透過咖啡豆、咖啡機持續升級、咖啡達人培訓、結合藝文元素及週邊商品開發，持續成長。

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。



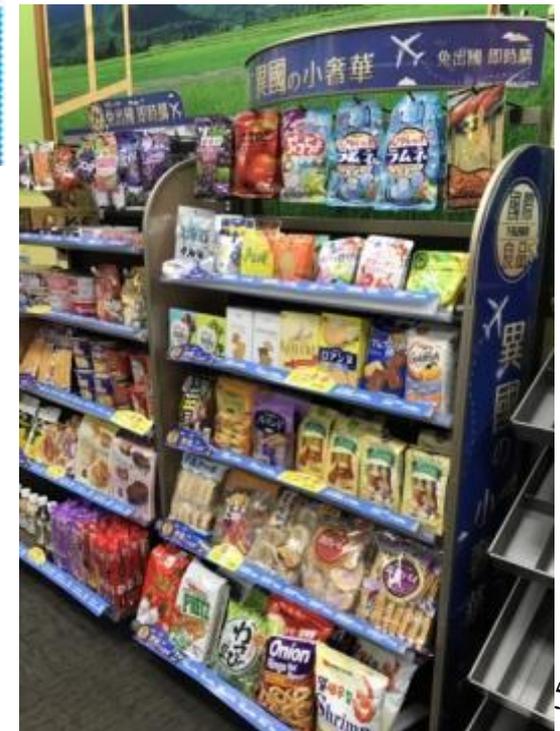
台中元百門市



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



1. 2016年OPENPOINT會員數增加約85%。
2. 成長動能：
 - ① 點數價值的提升/會員數增加。
 - ② 手機禮贈平台的強化。

Delivering and Pick-up



1. 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。
2. ibon APP提供貨態查詢服務。
3. 成長動能：
 - ① 強化物流基礎建置，提升EC運能，加強作業處理效率。
 - ② 擴大與其他平台合作、服務項目增加。



Payment

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



Multi-media Application

1. 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。
2. 成長動能：行動運用的強化/服務項目增加。



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