

統一超商法人說明會

March 19, 2018

會議議程

- 2017年營運重點與績效報告
- 未來展望
- Ending Remarks
- Q&A

2017年十大營運紀要

1. 持續入選FTSE4Good、MSCI永續指數及公司治理100指數成分股，並獲公司治理評鑑前5%排名；為Deloitte評選全球前250大零售業中，唯一入選的台灣企業，且排名連三年成長。
2. 優化加盟制度，提升加盟主收入；加盟佔比與加盟續約率創新高。
3. 培養各領域人才，運用TK思維，優化經營能力。
4. 持續推動大店格策略，並打造「多彩繽紛、環境舒適、氛圍別緻」的特色店。
5. CITY CAFE持續升級，營業額突破120億元，並透過新品導入，創造第二條成長曲線。
6. 強化物流基礎建設、擴增產能，EC寄取件數突破1.8億件。
7. 持續強化ibon行動服務，並擴大與電商平台的合作，ibon交易筆數突破2億筆。
8. 透過設備優化、製程革新以及商品升級，鮮食佔比達17.6%，持續成長。
9. 透過多元支付工具及兌點活動，提升交易便利性，並擴大OPENPOINT點數應用。
10. 菲律賓7-ELEVEN持續拓展，店數突破2,200店。

2017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

	2013	2014	2015	2016	2017	YOY
Revenue (Company Only)	126.9	131.3	133.4	140.1	144.5	3.1%
Revenue (Consolidated)	200.6	200.4	205.5	215.4	221.1	2.7%
Net Profit	8.0	9.1	8.2	9.8	31.0	215.3%
One-off gain from Starbucks deal	-	-	-	-	20.4	-
EPS (NT\$)	7.73	8.74	7.92	9.46	29.83	+20.37

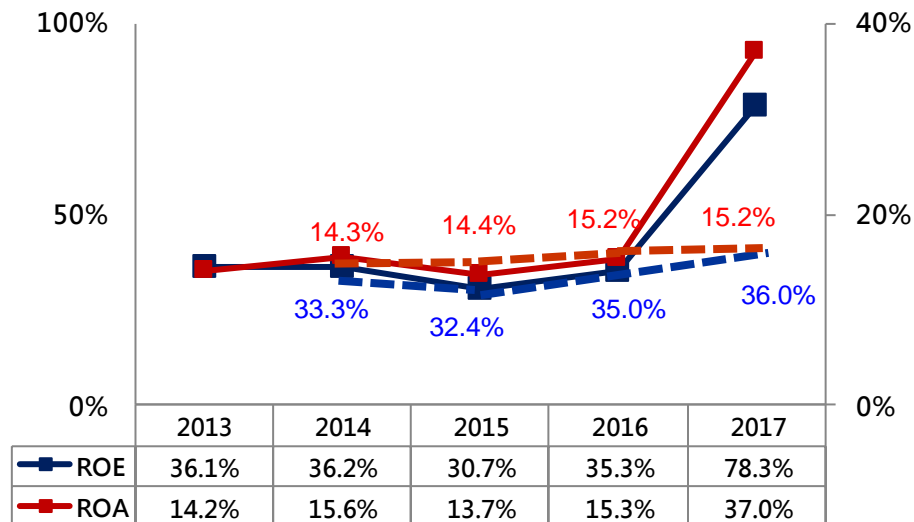
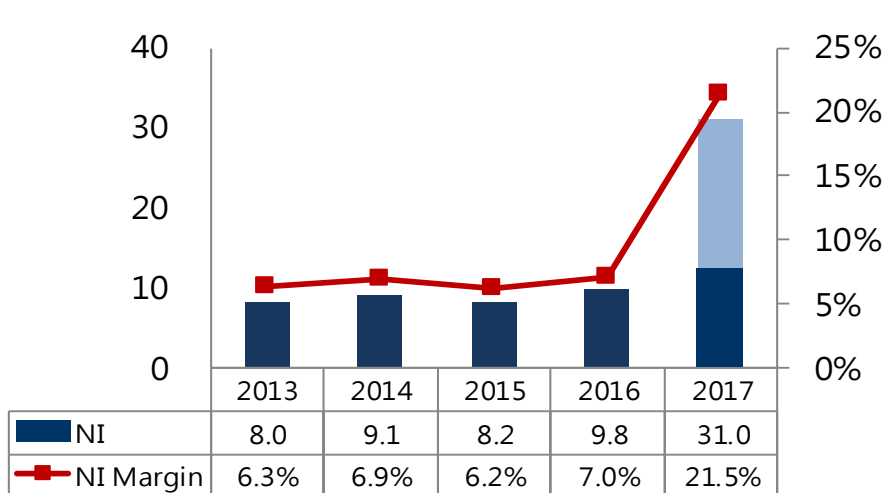
註1：星巴克交易案的一次性利得包含上海星巴克處分利得、台灣星巴克重衡量利益及相關費用。

註2：排除星巴克交易案一次性稅後利得，2017年EPS為10.18元，較2016年增加0.72元。

獲利表現

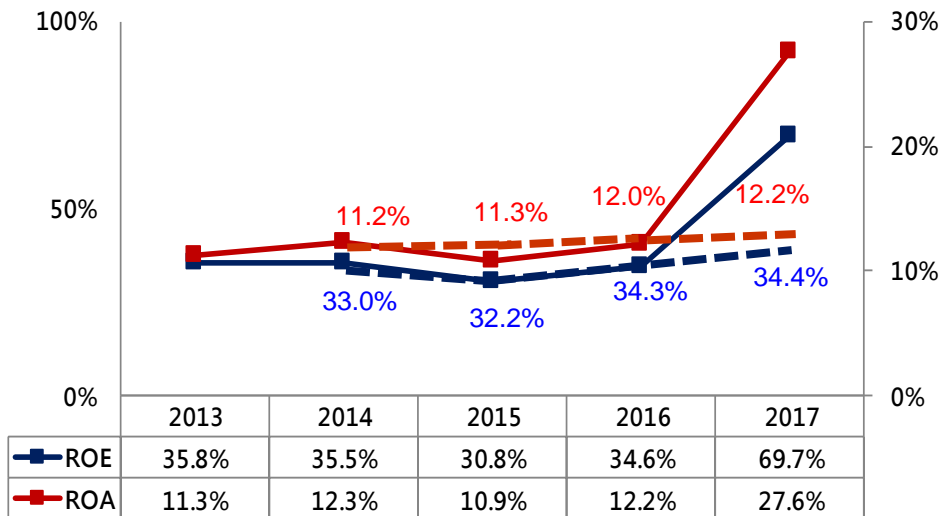
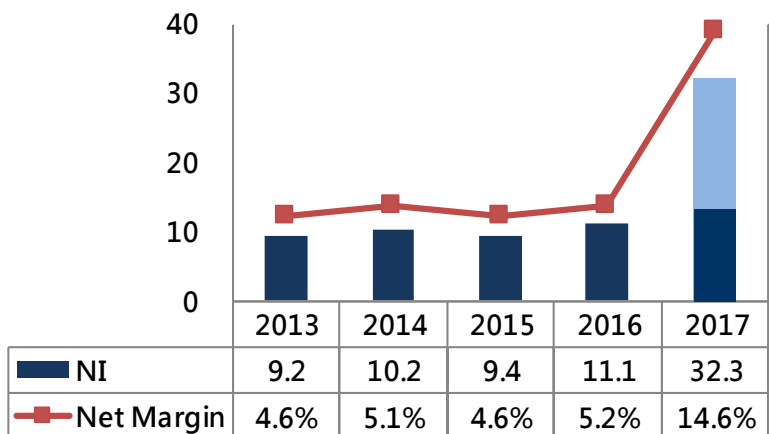
個體

Unit:NTD billion



合併

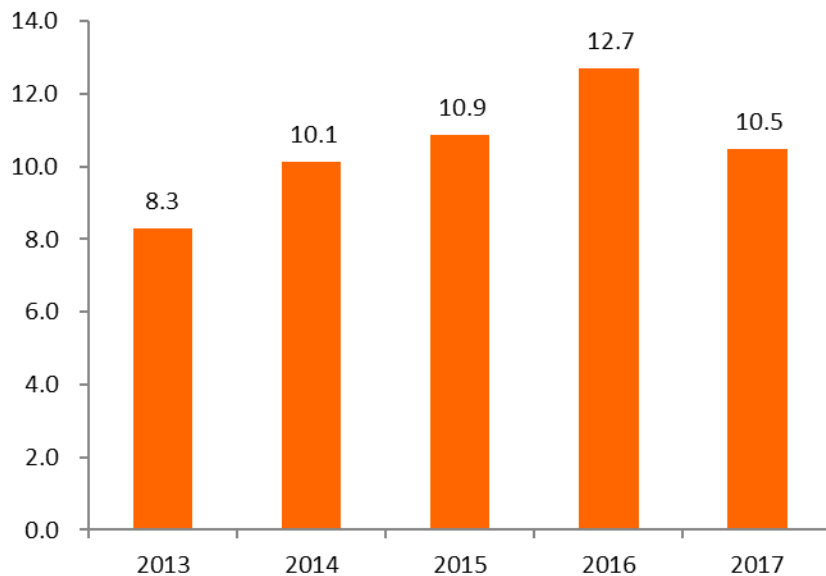
Unit:NTD billion



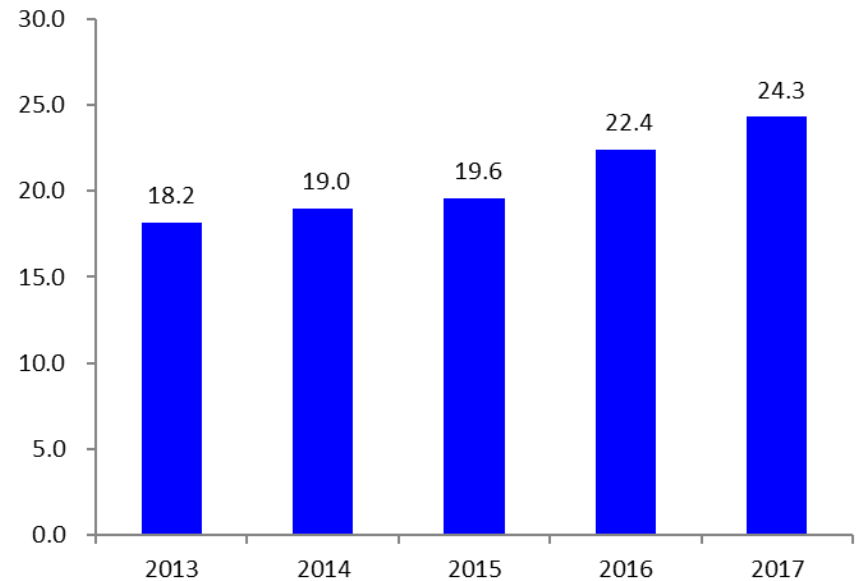
穩健的現金流量

Unit:NTD billion

Net Cash(Company only)

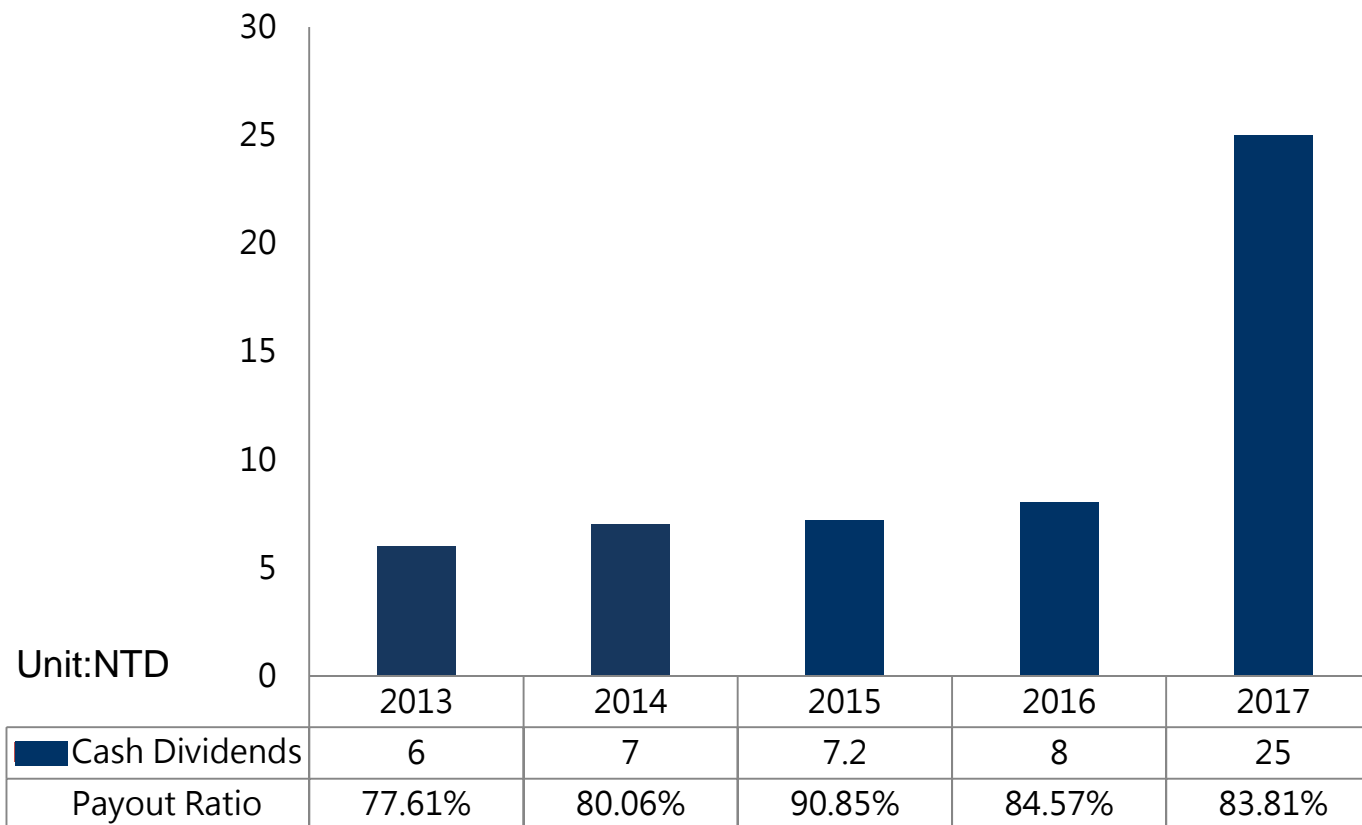


Net Cash(Consolidated)



註：2017年年底假日天數較長，使得付款週期產生暫時性的遞延。

穩定成長的現金股利



註1：2017年現金股利配發金額尚未通過股東會決議。

註2：2017年現金股利配發每股25元現金股利，其中包含來自處份上海星巴克股權交易之一次性利得。

未來展望

不斷進化的PCSC

中長期目標

台灣7-ELEVEN
逐步邁向PSD SALES 10萬元

轉投資事業
順應趨勢、掌握機會

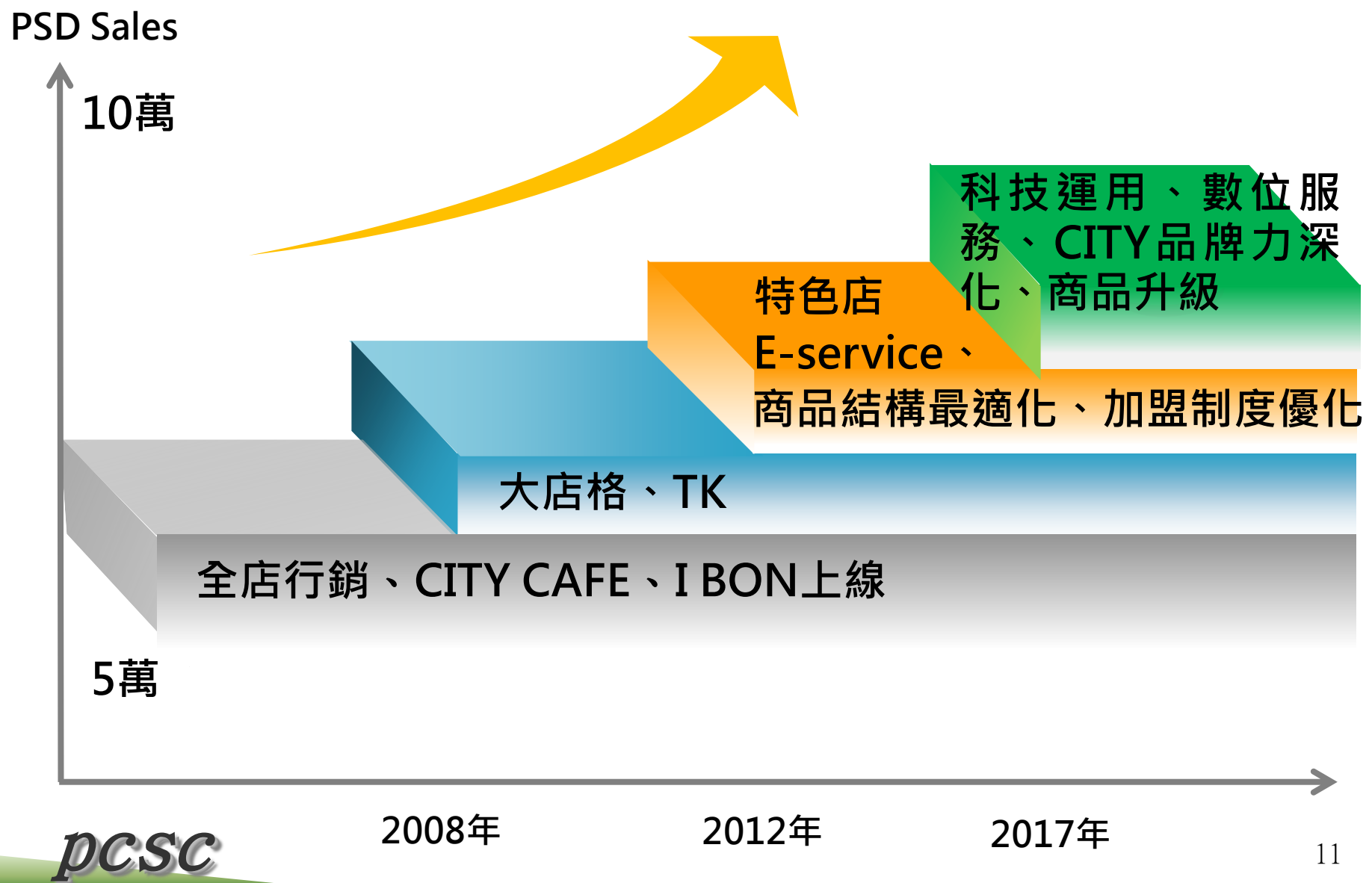
連鎖經營
各自精彩
精彩個案
連鎖效應

人才培育
專業深化
策略思維
版圖拓展

尖端科技的運用、先進製程的引進
生活型態的改變、區域經濟的發展

人、店、商品、系統、物流、制度、文化

持續創造成長動能，提升單店經營效益



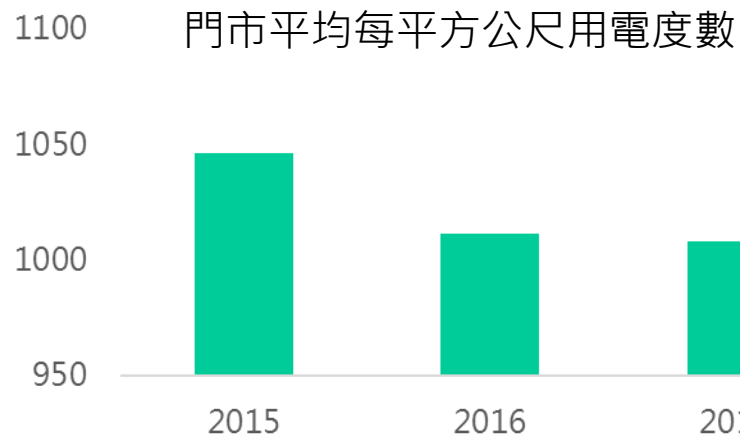
運用科技，提升效率與價值

提升價值與體驗

- 透過既有系統的優化，提升門市運作效率。
- 透過未來超商的設立與測試，運用新科技進一步提升門市經營效率與消費者體驗。

提升對環境的友善

- 透過節能設備等相關科技的應用，單店用電度數及電費逐年減少。
- 透過設備共購，複製節能效益至海內外BU。



全方位的數位服務平台

串聯數位行動流量、整合會員資訊



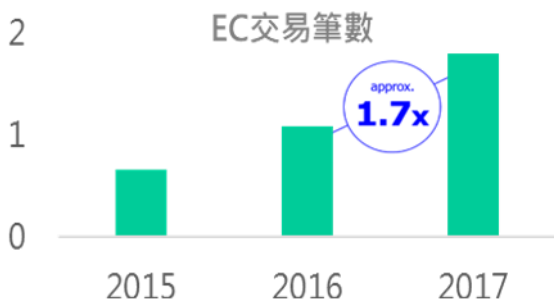
Rewards



- 強化兌點價值
- 策略聯盟
- 優化會員註冊流程



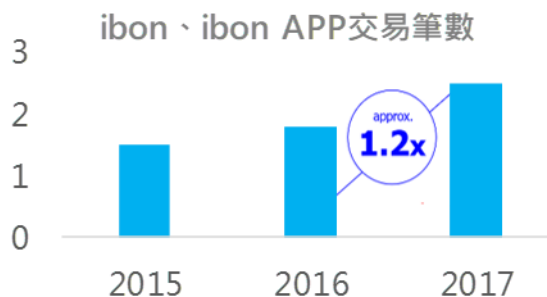
Delivering and Pick-up



成長動能：

- 透過自動化設備投資、分倉設立及增加配送頻率，提升EC運能及效率
- 增加EC寄取貨附加價值服務

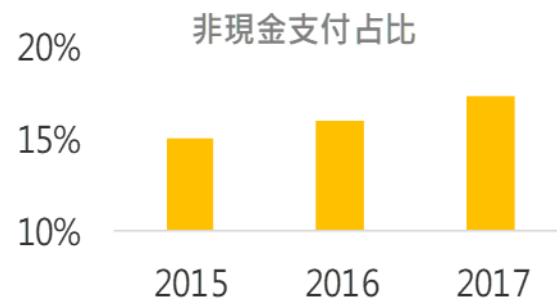
Multi-media Application



成長動能：

- 線上線下服務同步
- 個人化服務

Non-Cash Payment



成長動能：

- 多樣化支付工具的使用平台
- 進一步提升非現金支付的佔比

CITY品牌力的提升與深化

- 優化設備與系統，提升風味穩定性。
- 新商品與周邊商品的開發，深化品牌經營。
- 持續思考流程優化，簡化門市作業。



技術升級，提升商品價值

強化食安機制

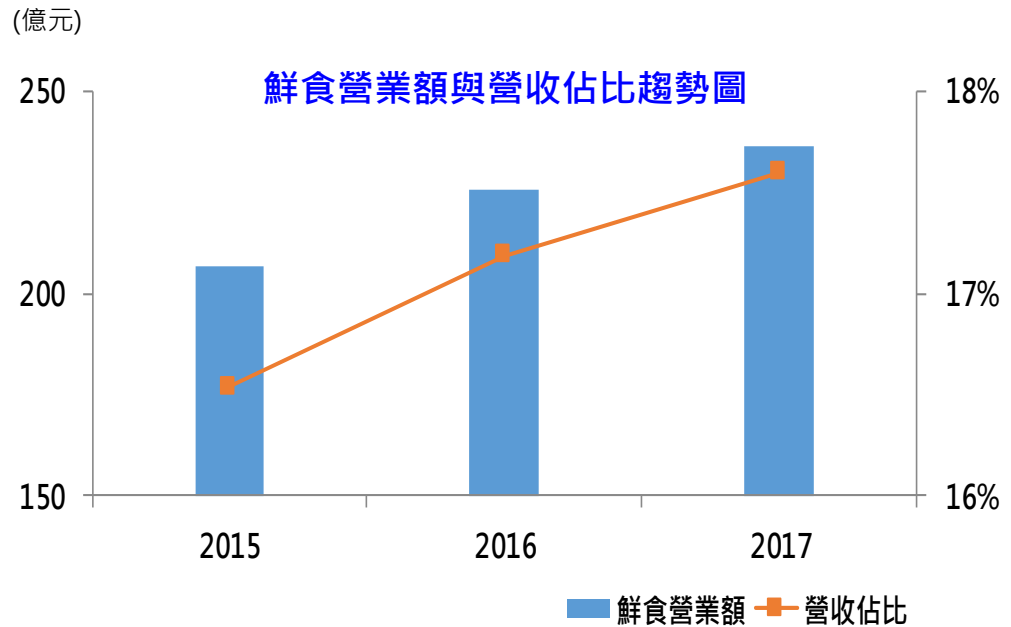
- 強化從產地到門市的全流程溯源機制。
- 預防式的管理機制。

優化鮮食infra

- 設備升級與更新、優化製程與物流配送。

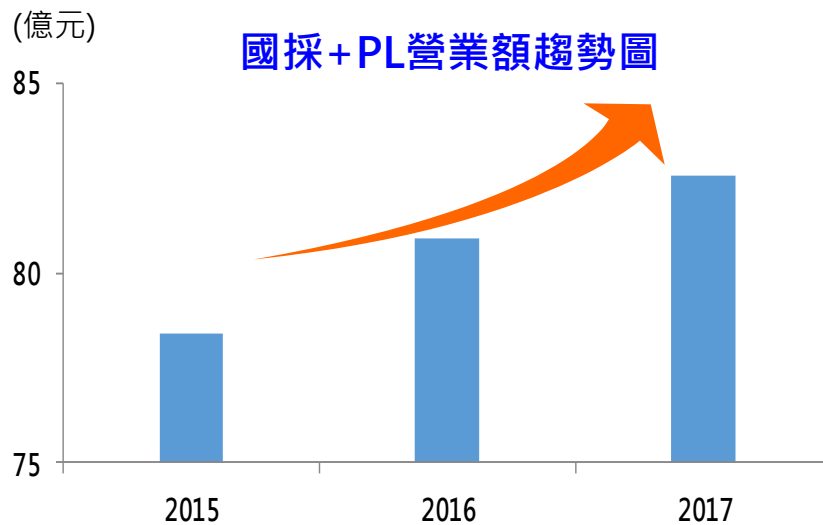
商品升級

- 透過技術升級，結合傳統美味與新進技術，帶動新品的導入與口感的提升。



差異化的精選商品

- 深耕iseLect冷凍品結構以及UNIDESIGN生活用品。
- 結合集團資源，引進具差異性、獨家領先的日、韓等國精選商品。
- 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。



質量並進的菲律賓7-ELEVEN

積極展店

- 市占率穩居第一，2018年店數將突破2,600店。
- 持續進入新區域展店。



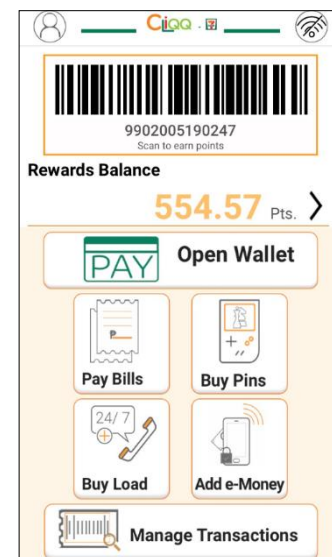
提升單店經營績效

- 彈性增設衛星廚房，提升炸物的供貨能力。
- 提升咖啡機導入的普及率，並深化咖啡品牌經營。
- 增加貨架空間與優化商品結構，進一步提升經營效益。
- 加盟制度的優化。



導入數位服務

- 推出具儲值、支付、累兌點功能的電子錢包。
- 與網購業者合作，拓展到店取貨服務。
- 順勢而為，移轉台灣成功經驗。



順應趨勢、掌握機會

■ 積極培育人才、
移轉經營Know-how

■ 順應生活趨勢，驅動統一速達、博客來及台灣星巴克等事業持續成長

■ 順應區域經濟發展，進一步強化菲律賓7-ELEVEN獲利能力

■ 優化基礎建設，提升上海、浙江7-ELEVEN經營體質

■ 啟動評估海內外適合的投資機會

Ending Remarks

Jui-Tang, Chen

Q&A