

統一超商

2912TT

# 2019年前三季度 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

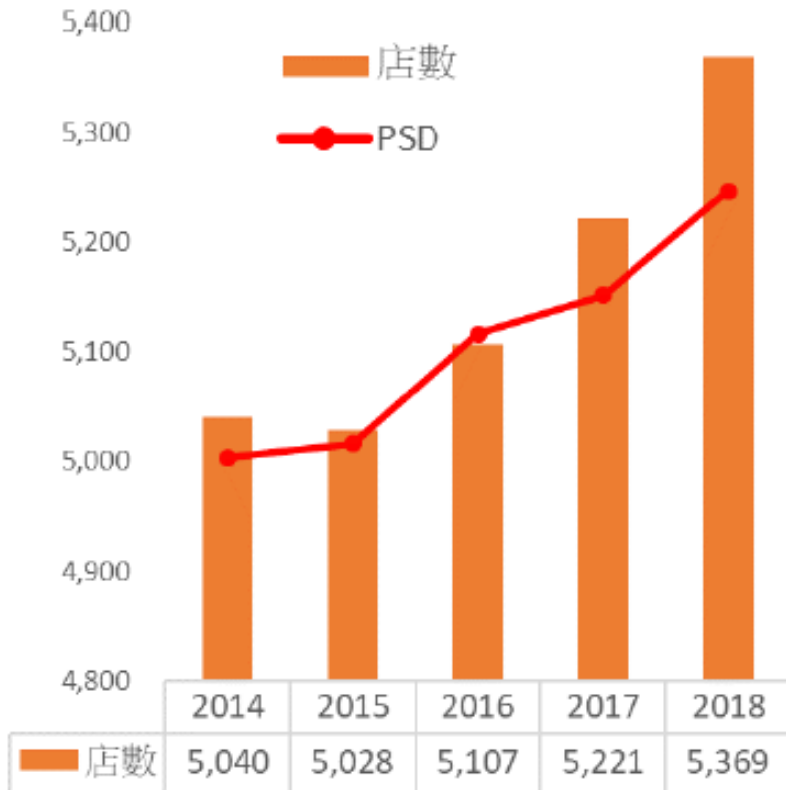
	2014	2015	2016	2017	2018	YOY	2019 9M	YOY
Revenue (Company Only)	131.3	133.4	140.1	144.5	154.1	6.6%	118.6	2.2%
Revenue (Consolidated)	200.4	205.5	215.4	221.1	244.9	10.7%	191.1	4.3%
Net Profit	9.1	8.2	9.8	31.0	10.2	-67.1%	8.3	4.1%
One-off gain from Starbucks deal	-	-	-	20.4	-	-	-	
EPS (NT\$)	8.74	7.92	9.46	29.83	9.82	-20.01	7.95	0.31

註1：星巴克交易利得包含上海星巴克處分利得、悠旅生活重衡量利益及相關費用。

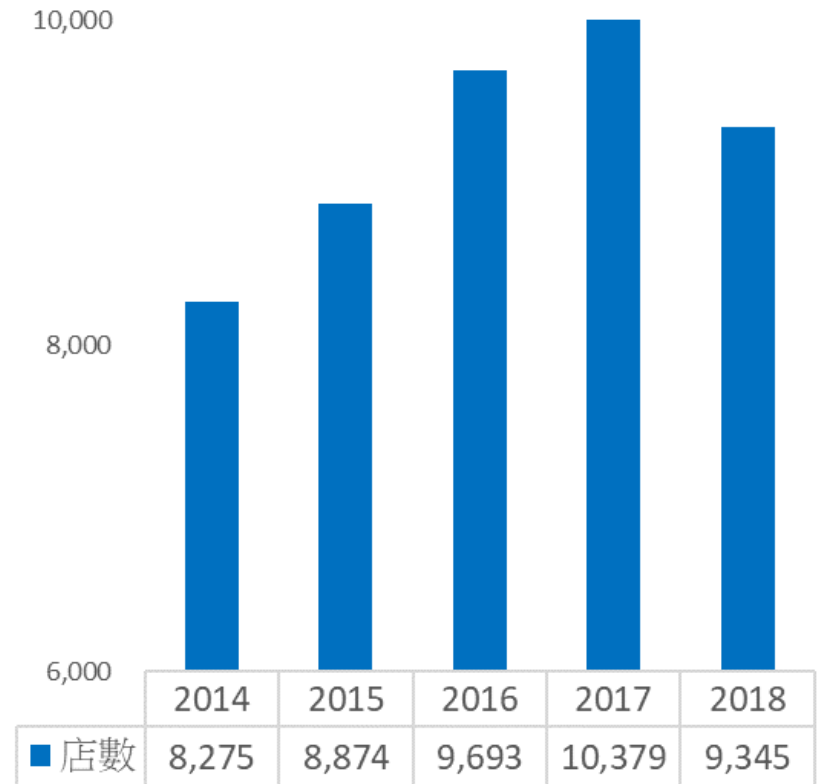
註2：2018年淨利衰退，主要是因為2017年星巴克交易案一次性所致，排除後稅前淨利較2017年成長。

# 店數及PSD-sales

## 當地7-ELEVEN



## PCSC總店數

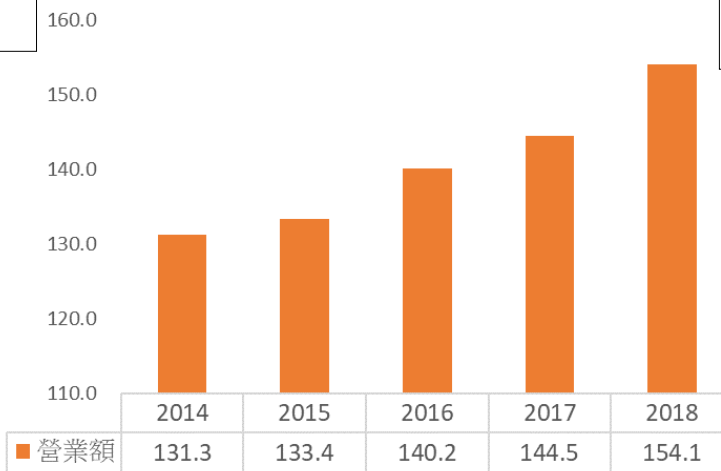


註：2018年店數不含上海星巴克，若還原相關影響，則2018年PCSC總店數較2017年成長443店

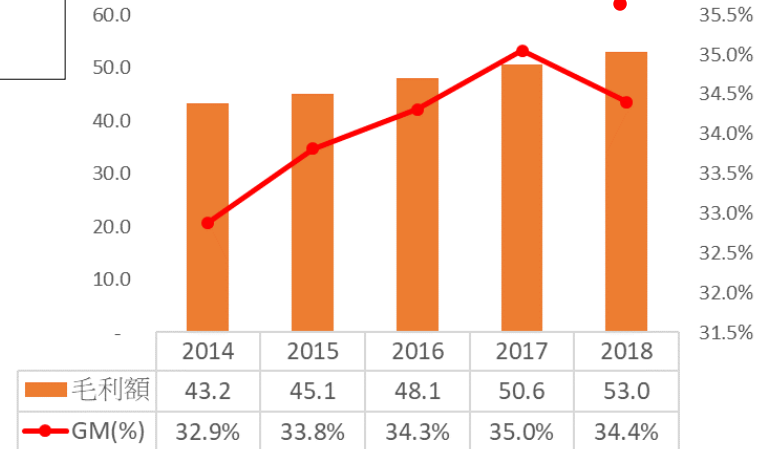
# 營運及獲利表現(個體)

Unit:NTD billion

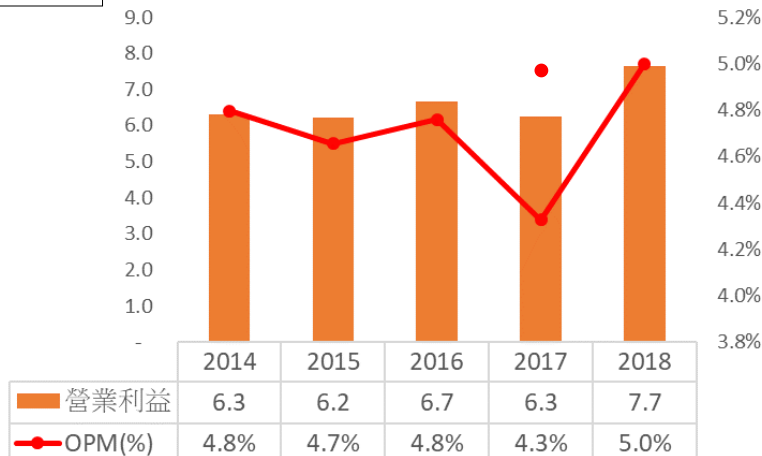
## Sales



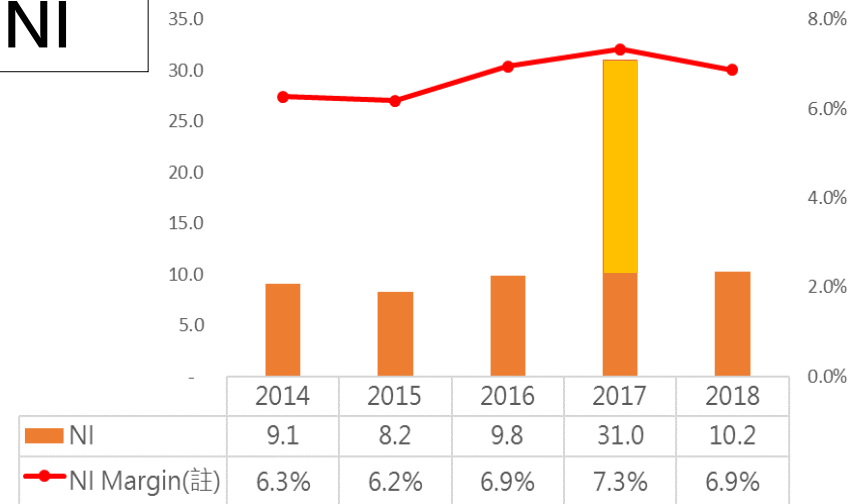
## GP



## OP



## NI



註：2018年菸稅影響毛利率下降

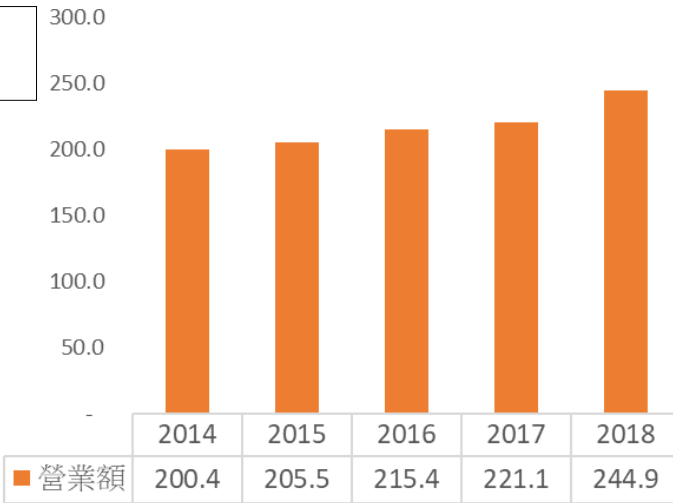
註：2017年上海星巴克案產生一次性費用

註：2014年排除無印一次性處分利得、2016年排除金財通一次性處分利得、2017年排除星巴克案一次性影響、2018年還原一次性遞延所得稅等影響數。

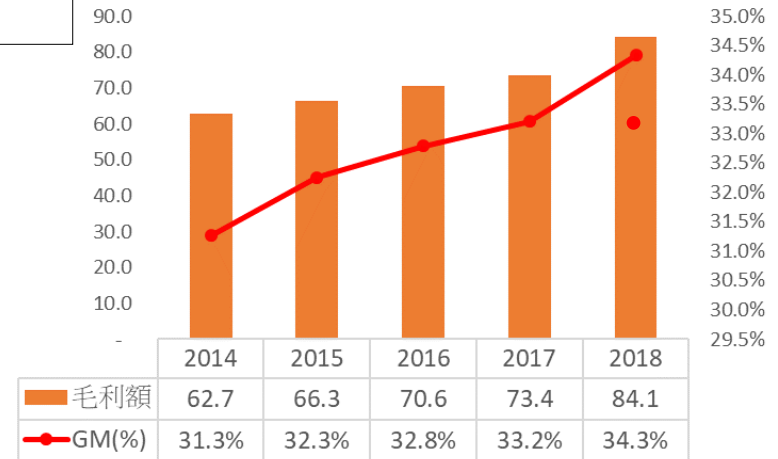
# 營運及獲利表現(合併)

Unit:NTD billion

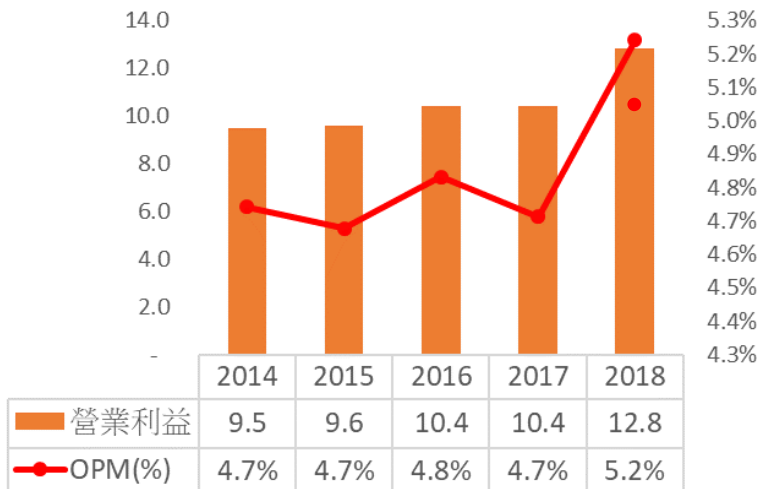
## Sales



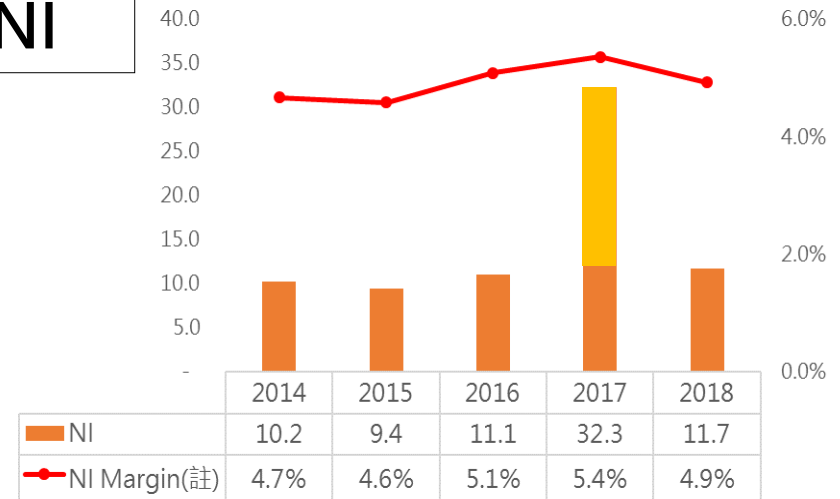
## GP



## OP



## NI

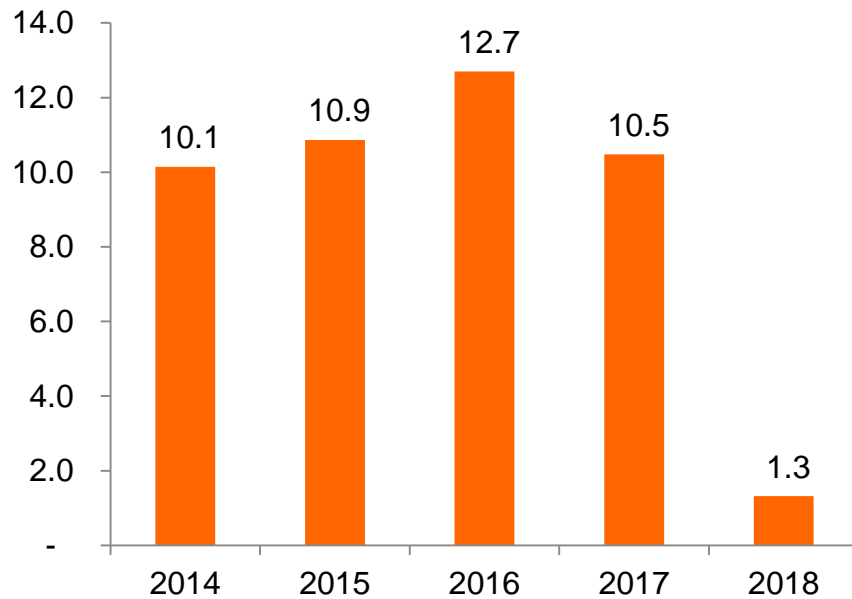


註：2014年排除無印一次性處分利得、2016年排除金財通一次性處分利得、2017年排除星巴克案一次性影響、2018年還原一次性遞延所得稅等影響數。

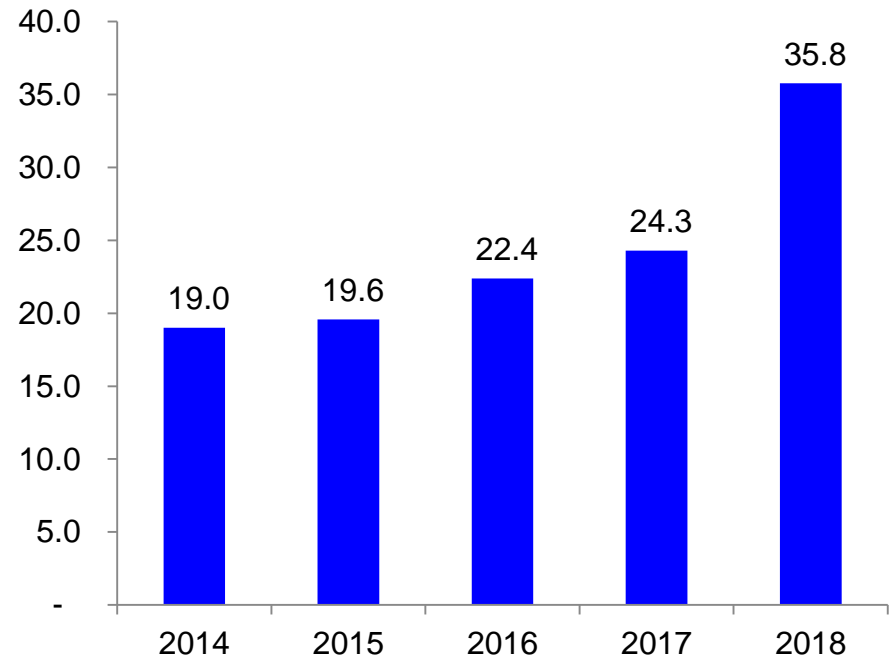
# 穩健的現金流量

Unit:NTD billion

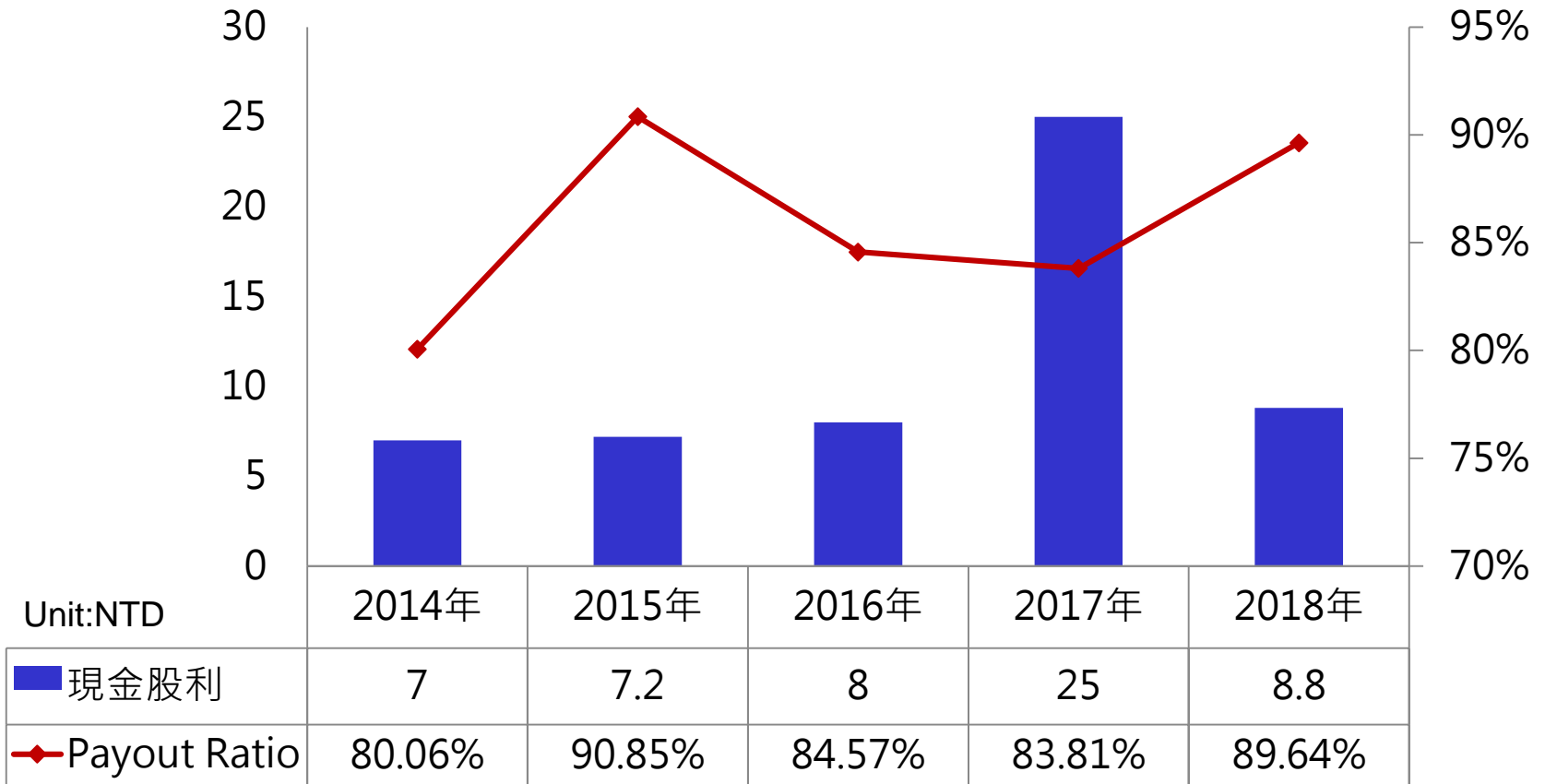
## Net Cash(Company only)



## Net Cash(Consolidated)



# 穩定成長的現金股利



註：2018年現金股利配發金額尚未通過股東會決議。



# 未來展望

# 不斷進化的PCSC

## 中長期目標

當地7-ELEVEN  
逐步邁向PSD SALES 10萬元

轉投資事業  
順應趨勢、掌握機會

精彩個案、連鎖效應  
穩健投資、鞏固成長

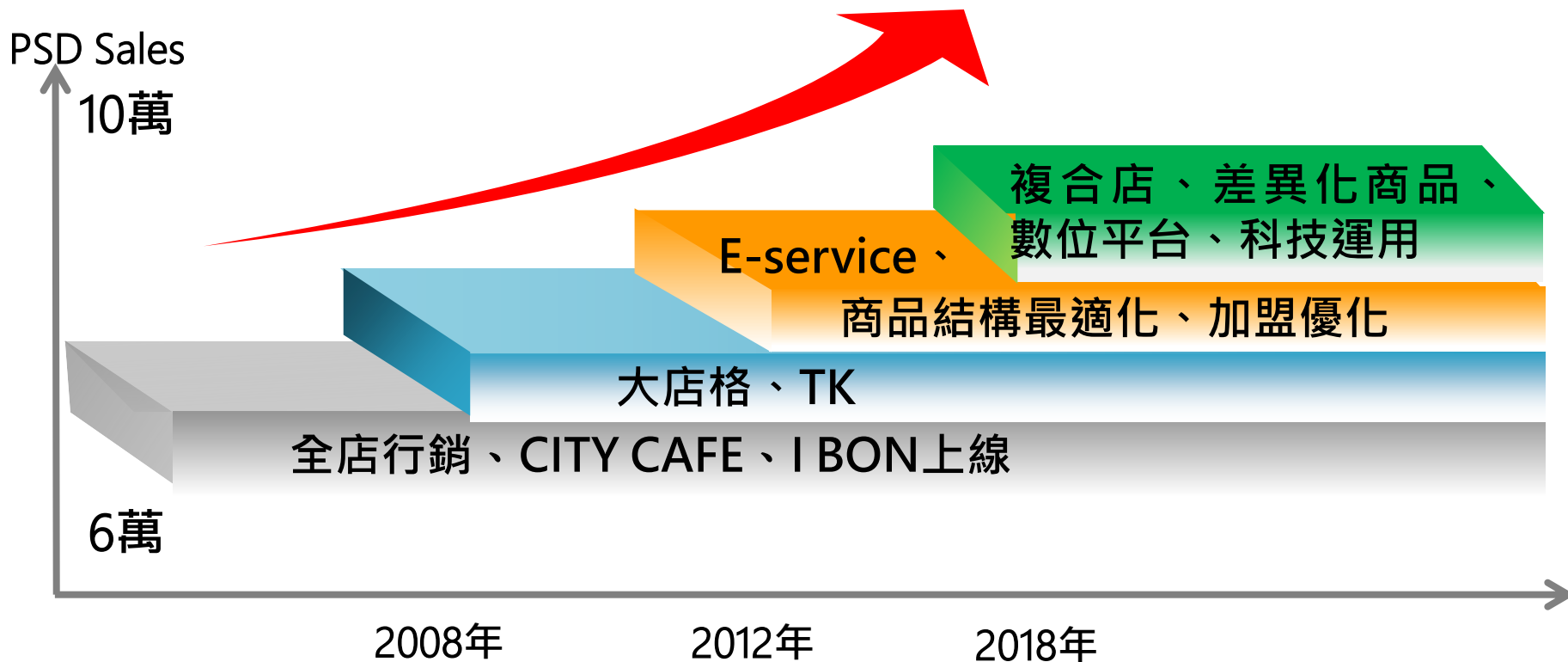
調結構  
穩增長

整合資源、發揮綜效  
策略思維、版圖拓展

消費型態的改變、經營環境的挑戰  
數位科技的發展、區域經濟的布局

人、店、商品、系統、物流、制度、文化

# 關鍵里程碑



便利

提供  
基本需求  
NEED

持續滿足不同  
生活型態需求

依賴

滿足  
期待想要  
WANT

來客數  
客單價  
持續提升

# 深化CITY CAFE品牌力

- 透過咖啡豆升級、設備優化穩定風味、商品結構創新，2018年CITY CAFE營業額超過130億元，咖啡、茶飲、珍珠飲品各類別持續成長！
- 持續深耕品牌價值，發展高價值、差異化結構，提升消費者的咖啡體驗



# 創新、安心、美味、便利的鮮食專門店

名店名廚  
創新美味  
差異化商品



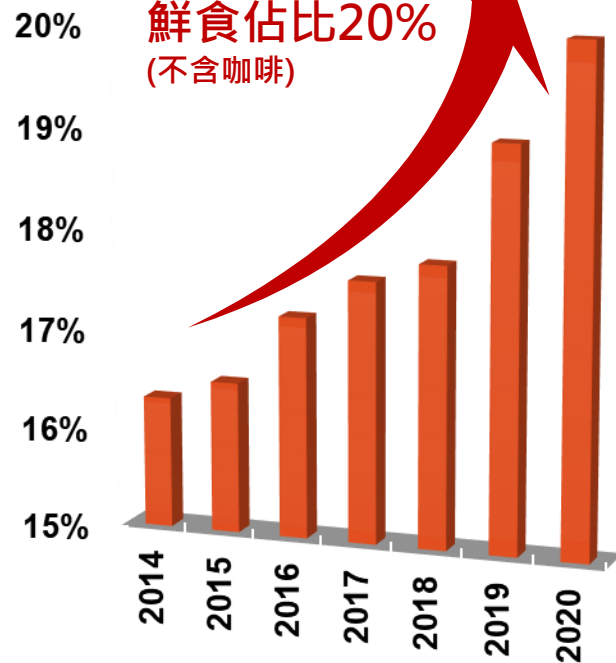
技術突破  
全流程溯源  
食安口感UP



掌握時段  
健康優質  
未來消費趨勢



2020年  
鮮食佔比20%  
(不含咖啡)

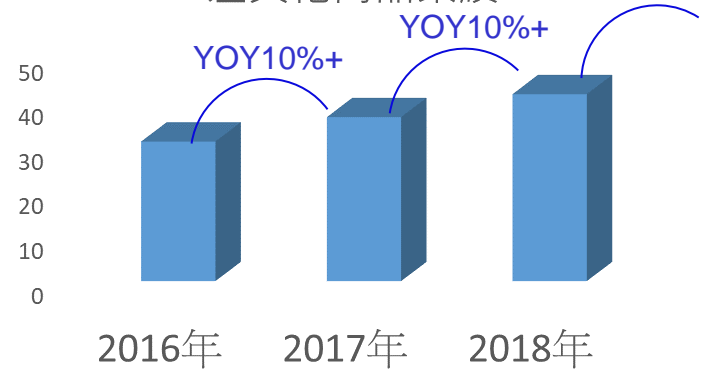


# 獨特、創新的差異化商品

獨特、創新、差異化的各國精選商品



差異化商品業績



與SEJ合作，高品質、高知名度、7 only的優質商品



四大主題貨架

門市持續roll out



量販專區



國採商品



無印良品



7 Premium

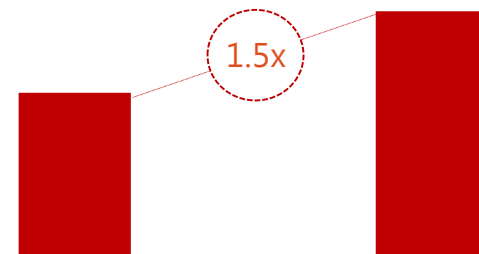
pcsc



# 複合店滿足各種Lifestyle需求

- 結合PCSC資源，發揮綜效 $1+1>2$ ，滿足商圈One stop shopping需求
- 與外部資源合作，發展無限可能
- 獨一無二的3E體驗，未來持續展店 (Experience, Education, Entertainment)

2018年 PSD-sales



同商圈類似坪數

複合店門市



✘ Any Lifestyle



# 複合店滿足各種Lifestyle需求





# 全方位的數位服務平台

Step 1  
OP多元支付給點

Step 2  
PCSC點數平台整合

Step 3  
異業結盟擴大平台



金流: OPEN錢包

物流:

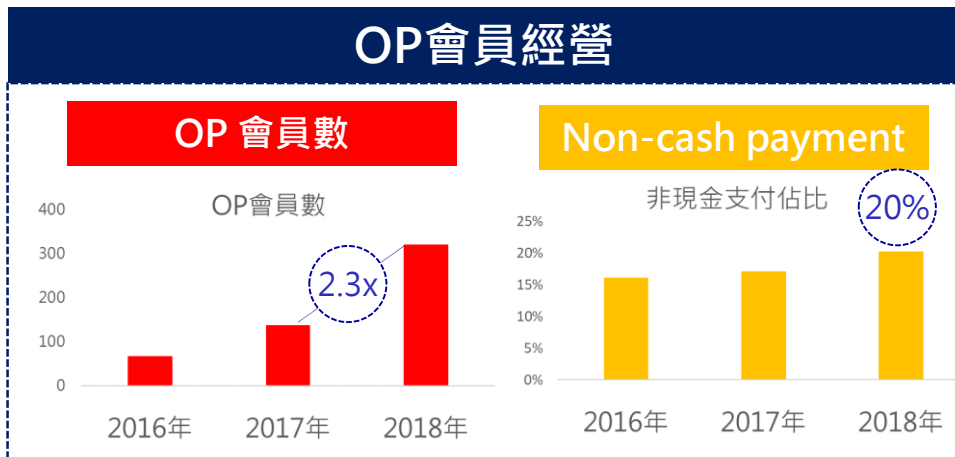


資訊流: 線上線下完整的消費與互動軌跡

# 全方位的數位服務平台

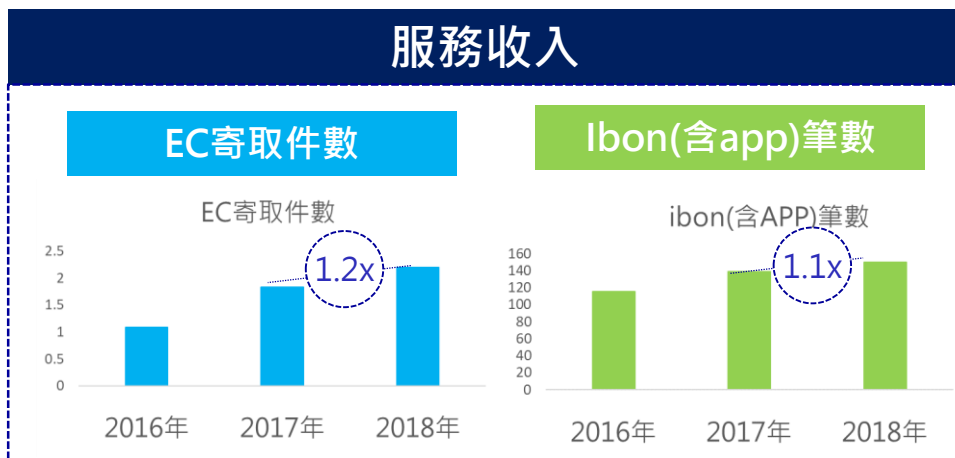
掌握優勢，發揮online ⇔ offline整合效益

## OP會員經營



2019年OP會員  
目標成長100%

## 服務收入



持續發展新服務  
有效提高來客數

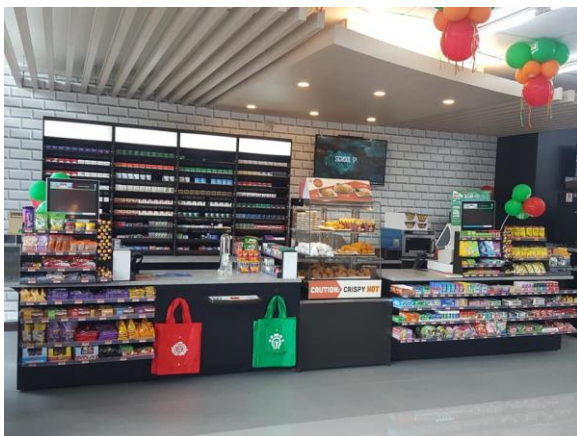
# 拓展數位服務的菲律賓7-ELEVEN

## 持續展店

- 市占率穩居第一，2019年店數預計淨增300店以上

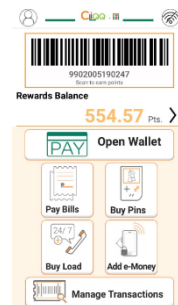
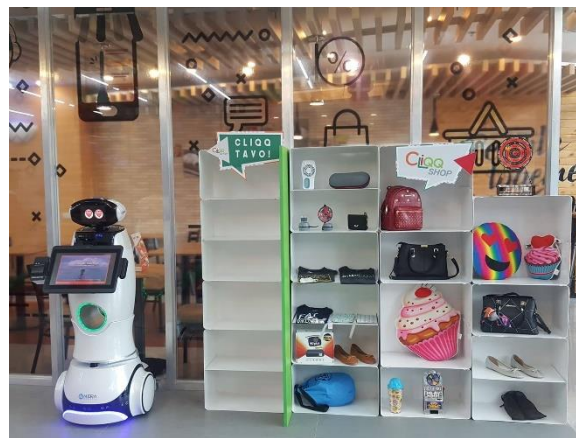
## 提升店質

- 深化咖啡品牌經營
- 提升炸物供貨能力
- 持續優化加盟制度



## 拓展數位服務

- 推廣EC貨架到實體門市
- 推動蝦皮到門市退貨，並與Lazada及蝦皮合作，逐步拓展到店取貨服務
- 電子錢包支付的業績佔比逐漸增加



# 轉投資順應趨勢、掌握機會

- 整合PCSC資源
- 移轉經營know how

- 順應生活趨勢，驅動統一速達、博客來及悠旅生活等事業持續成長

- 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

# Q&A