

統一超商

2912 TT

2019年十大營運紀要

1

首次入選DJSI世界指數與新興市場指數成分股(當地唯一零售業)，持續入選FTSE4Good、MSCI永續指數、公司治理100指數成分股，及公司治理評鑑前5%排名

2

當地7-ELEVEN店數突破5,600店

3

持續推出多元的複合店、品牌聯名店，滿足商圈需求並提供顧客多樣化的購物體驗

4

透過製程設備優化、商品升級、與名店合作、掌握未來趨勢，鮮食占比突破20%

5

CITY CAFE營業額突破140億元，持續升級並聚焦經營四大結構，擴大導入精品咖啡

6

首度推出賣貨便，提供完善且具保障的交易平台，EC寄取件數超過2億件

7

強化會員經營，OPENPOINT會員人數突破650萬，貢獻度持續成長

8

導入各式支付工具，透過多元累兌點活動，擴大OPENPOINT點數應用

9

優化加盟制度，加盟佔比、加盟續約率持續增加

10

菲律賓7-ELEVEN店數突破2,800店

財務摘要

◆過去5年營收及獲利表現

Unit: NTD billion

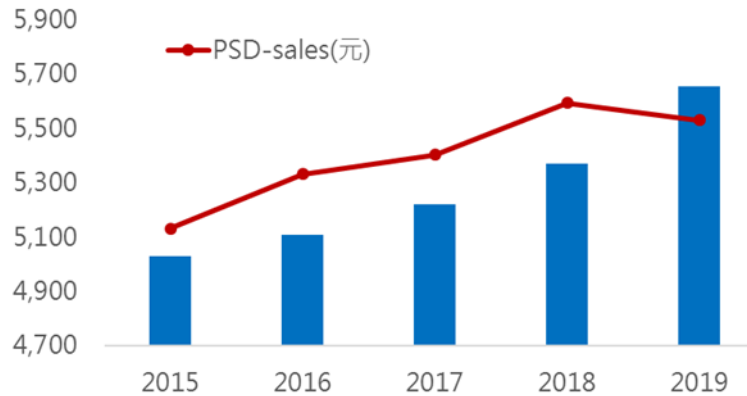
	2015	2016	2017	2018	2019	YOY
Revenue (Company Only)	133.4	140.1	144.5	154.1	158.0	2.6%
Revenue (Consolidated)	205.5	215.4	221.1	244.9	256.1	4.6%
Net Profit	8.2	9.8	31.0	10.2	10.5	3.3%
One-off gain from Starbucks deal	-	-	20.4	-	-	-
EPS (NT\$)	7.92	9.46	29.83	9.82	10.14	+0.32

註1：星巴克交易利得包含上海星巴克處分利得、悠旅生活事業(股)公司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。

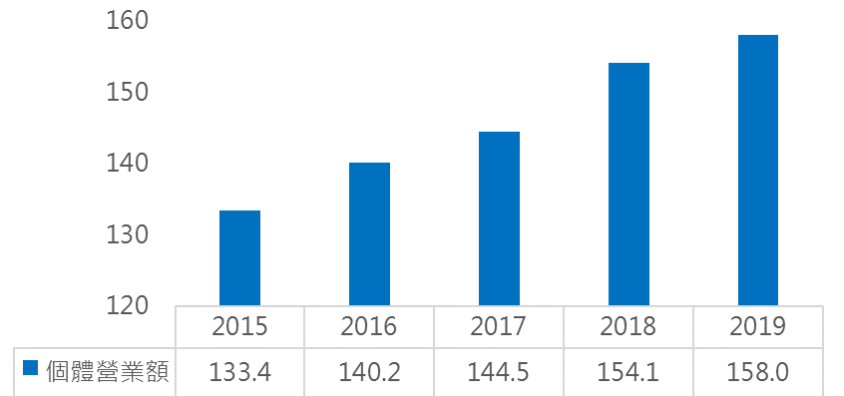
營運及獲利表現(個體)

店數與PSD

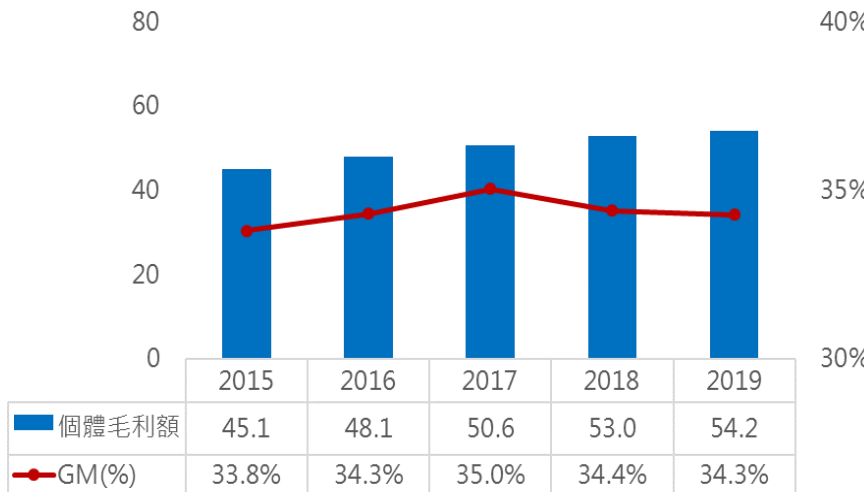


註：2019年PSD-sales還原香菸及佣金，較2018年成長

Sales

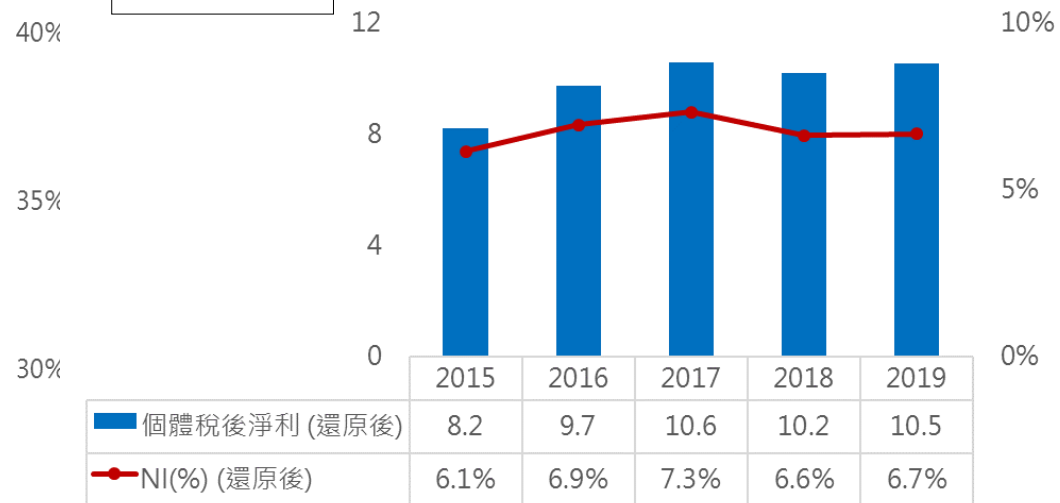


GP



註：2019年毛利率若還原佣金，較2018年成長

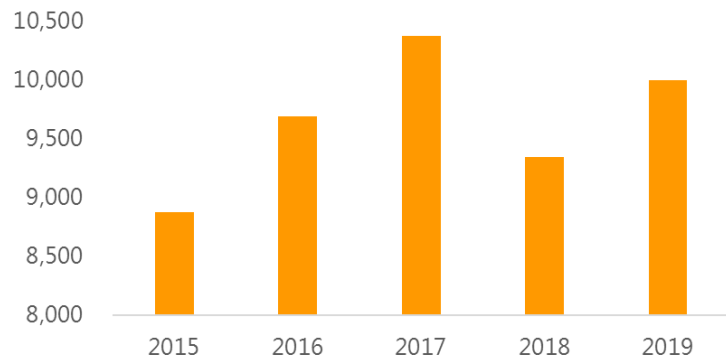
NI



註：2016年還原金財通一次性利得，2017年還原星案一次性利得

營運及獲利表現(合併)

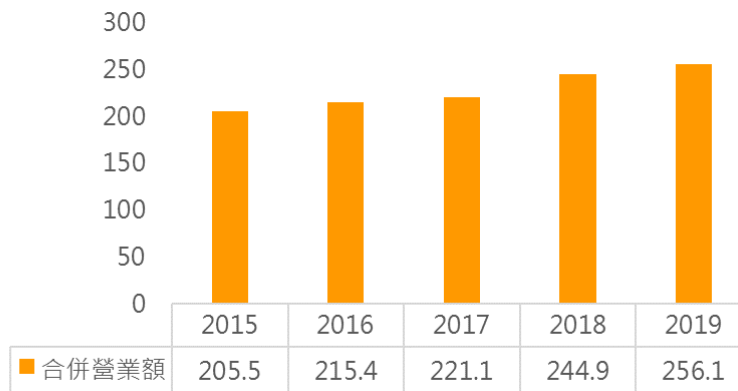
店數



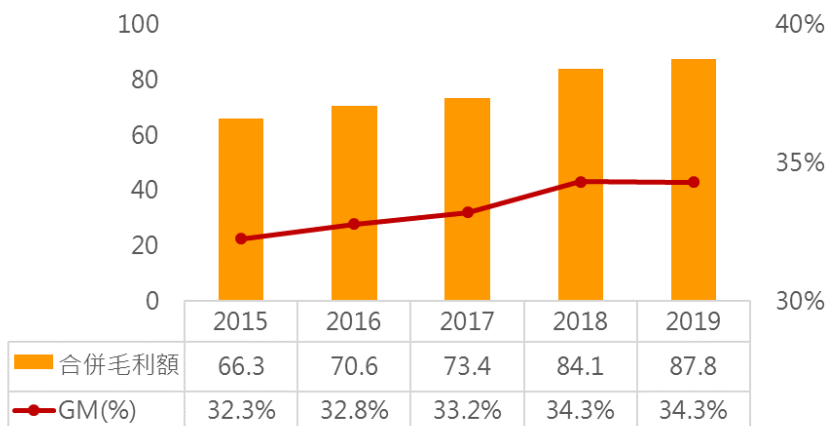
註：2015年~2017年店數含上海星巴克

Sales

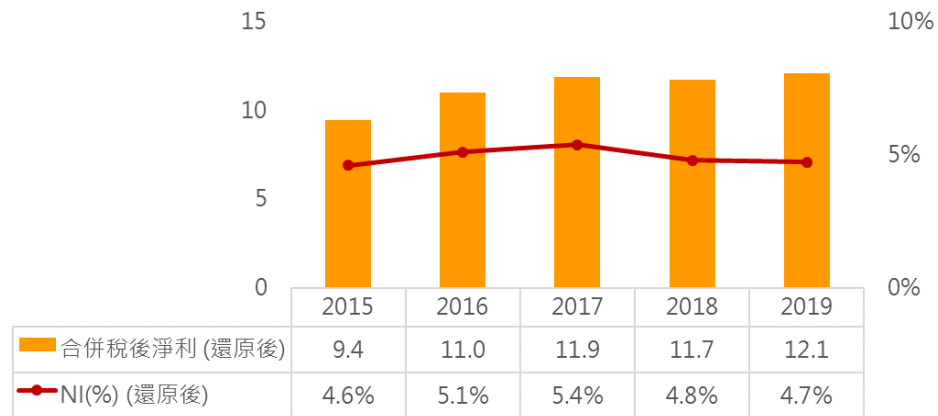
Unit: NTD billion



GP



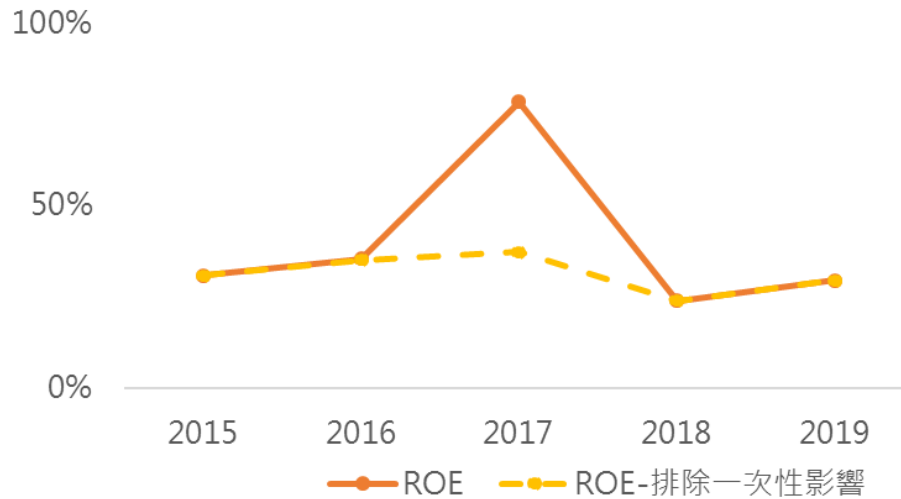
NI



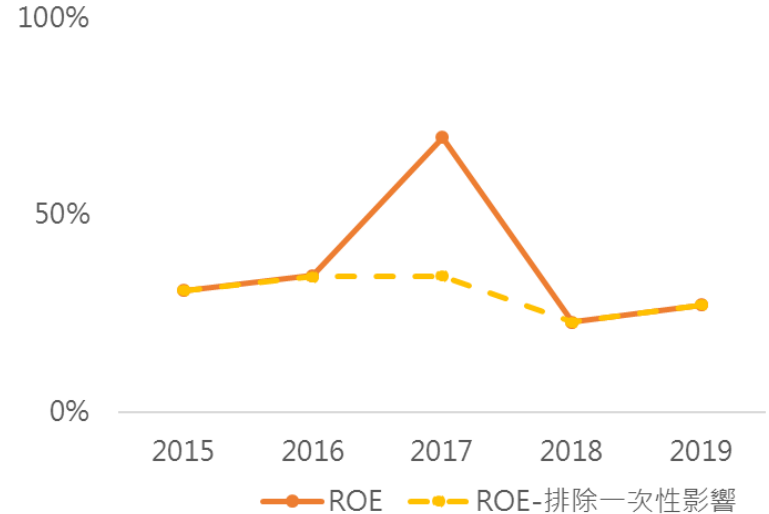
註：2016年還原金財通一次性利得，2017年還原星案一次性利得

ROE、ROA持續成長

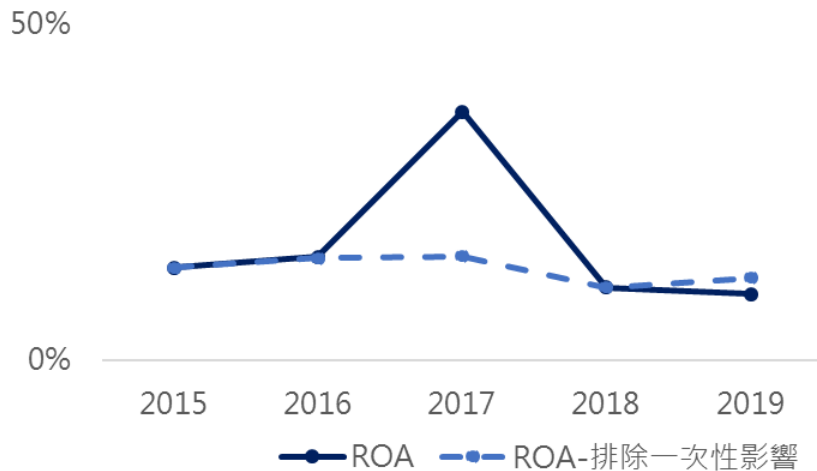
個體ROE



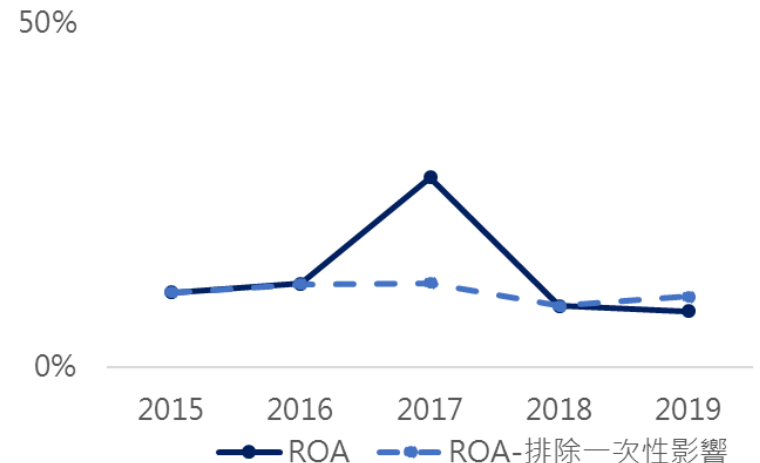
合併ROE



個體ROA



合併ROA

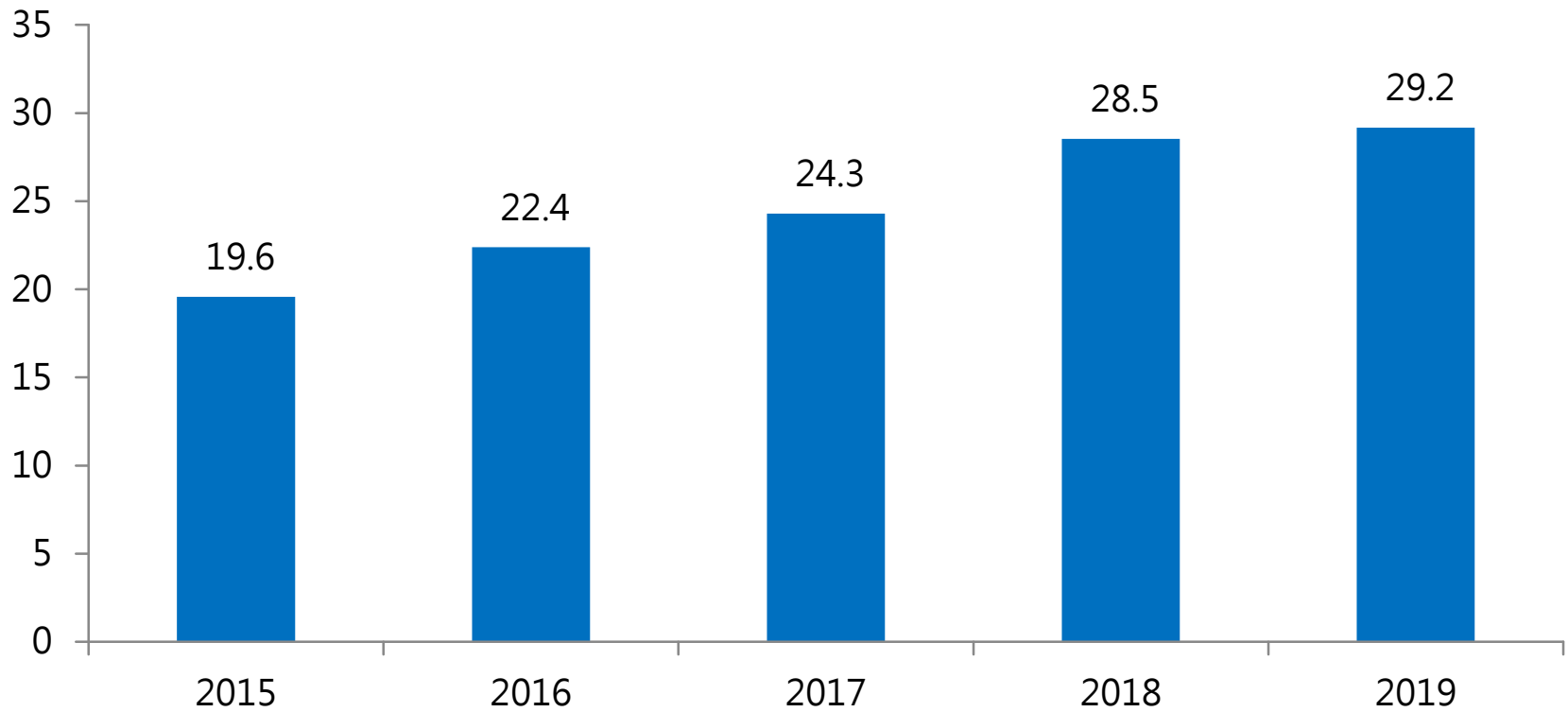


註：2016年還原金財通一次性利得，2017年還原星案一次性利得。2019年排除IFRS16資產相關影響數，ROA較2018年成長。

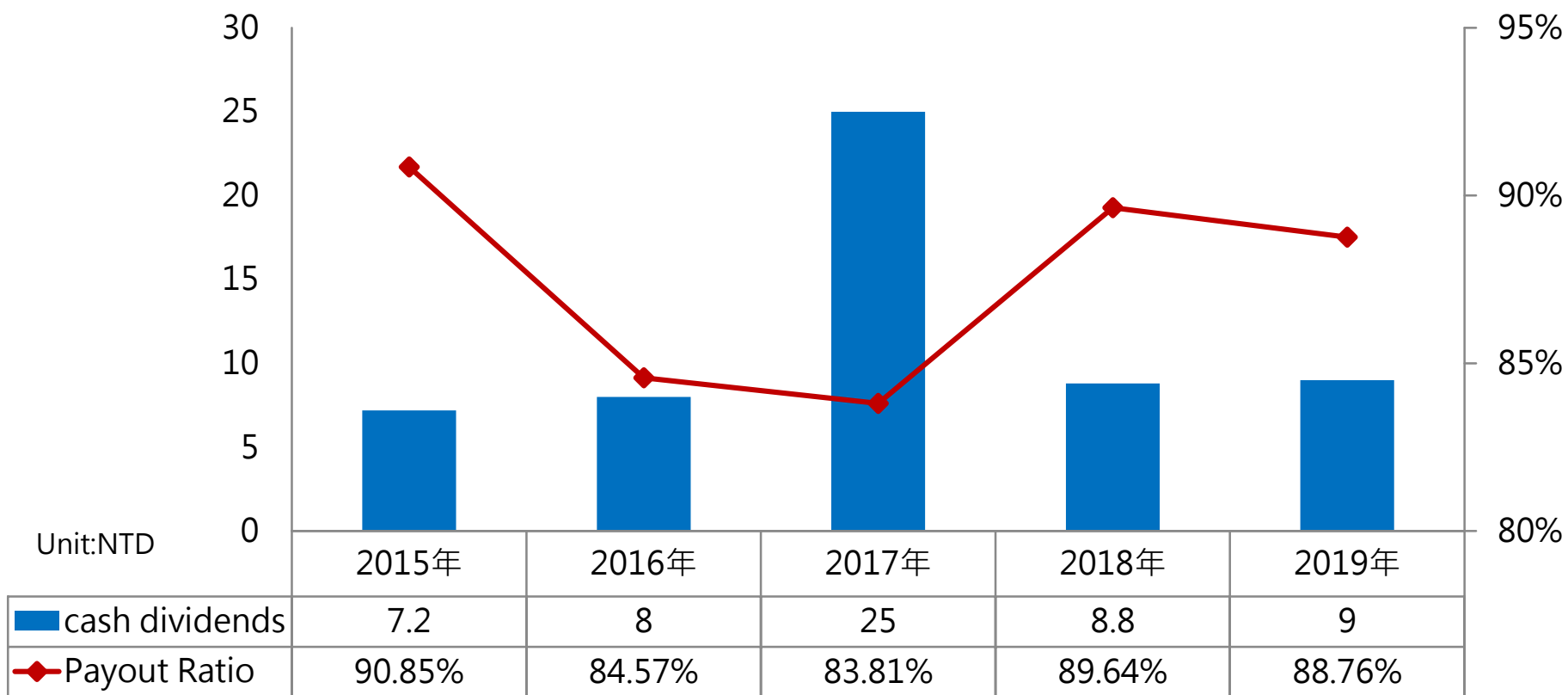
穩健的現金流量

Net Cash(Consolidated)

Unit: NTD billion



穩定成長的現金股利



註：2019年現金股利配發金額，尚未通過股東會決議

2020年未來展望

- 1 PCSC持續進化成超越顧客期待的依賴型服務平台
- 2 當地7-ELEVEN 積極展店，店質穩定成長，帶動未來成長動能
- 3 持續發展複合店，滿足多元生活圈需求，未來發展無限可能
- 4 打造社會廚房美味平台，提供顧客安心、美味、創新、優質的鮮食商品
- 5 深化CITY CAFE品牌力，發展!+?不可思議咖啡、CITY PRIMA；行動隨時取提供更便利的服務
- 6 建構獨特、創新聯合品牌平台，引進優質差異化商品
- 7 發展全方位的數位服務平台，掌握優勢，發揮線上線下的整合效益
- 8 強化OPEN POINT會員經營，提升會員貢獻度及黏著度
- 9 不斷創新的科技平台，提升消費體驗，優化營運效率
- 10 菲律賓7-ELEVEN持續展店，提升店質、拓展數位服務

The End