

**統一超商**

**2912 TT**

---

# 2020年營運重點與 績效報告

# 2020年經營績效檢視

## 領先優勢

- 台灣7-11突破6000店，多元複合店型，市佔率>50%、加盟佔比90%
- 展現穩健經營基礎及應變力，本業PSD-sales持續成長、營業額+100億↑
- 首次於道瓊永續指數DJSI獲得Industry leader(1/63家國際食品零售業)

## O2O整合

### O2O整合的服務平台

- 強化OPEN POINT APP功能，虛擬貨架一指搞定，累計預售金額30億↑
- OP會員擴大至集團其他事業，會員人數突破12百萬人
- 跨足外送平台，整合集團資源發揮綜效，延伸最後一哩路

## 亞洲區 零售版圖

### 亞洲區超過1萬家門市，持續拓展零售版圖

- 當地：零售、美妝、餐飲、物流支援、EC、外送平台
- 海外：菲律賓7-11、中國零售流通事業

# 財務摘要

## ◆過去5年營收及獲利表現

Unit: NTD billion

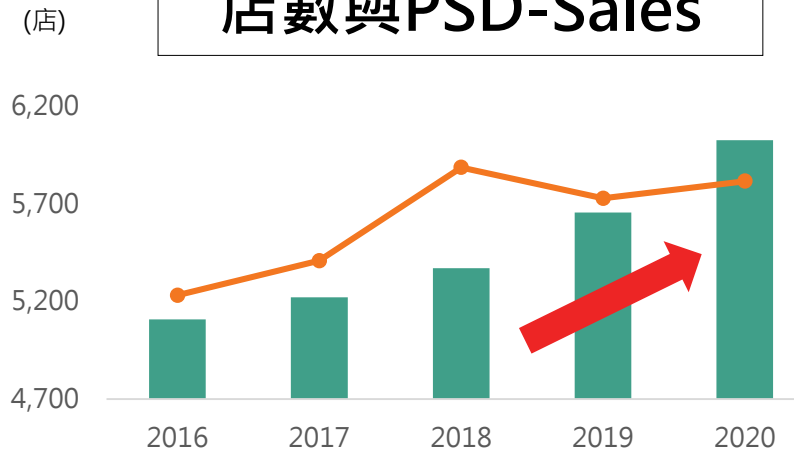
	2016	2017	2018	2019	2020	YOY
Revenue (Company Only)	140.1	144.5	154.1	158.0	168.1	6.4%
Revenue (Consolidated)	215.4	221.1	244.9	256.1	258.5	1.0%
Net Profit	9.8	31.0	10.2	10.5	10.2	-2.9%
One-off gain from Starbucks deal	-	20.4	-	-	-	-
EPS (NT\$)	9.46	29.83	9.82	10.14	9.85	-2.9%

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。

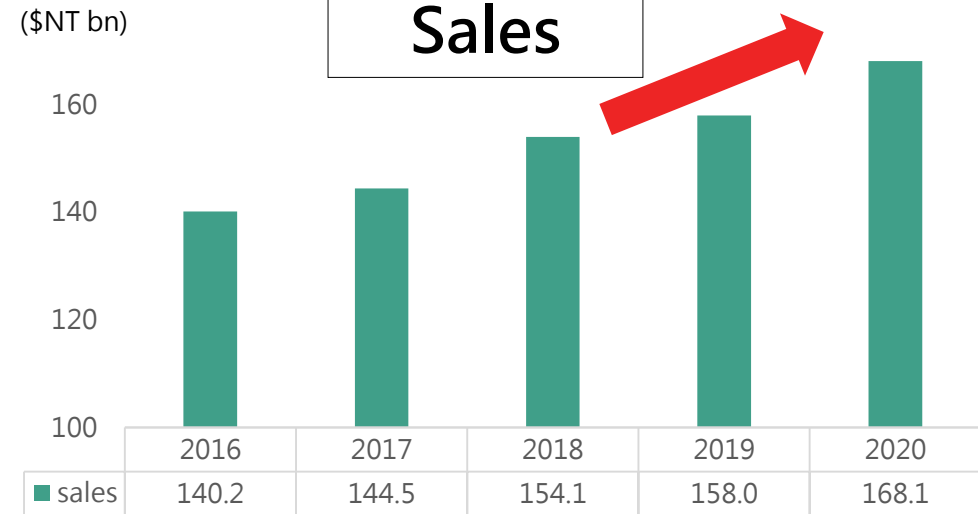
註2：2020年淨利衰退，主要因轉投資事業受到疫情等影響、2019年認列一次性財返所致。台灣7-11營業利益較2019年成長。

# 營運及獲利表現(個體)

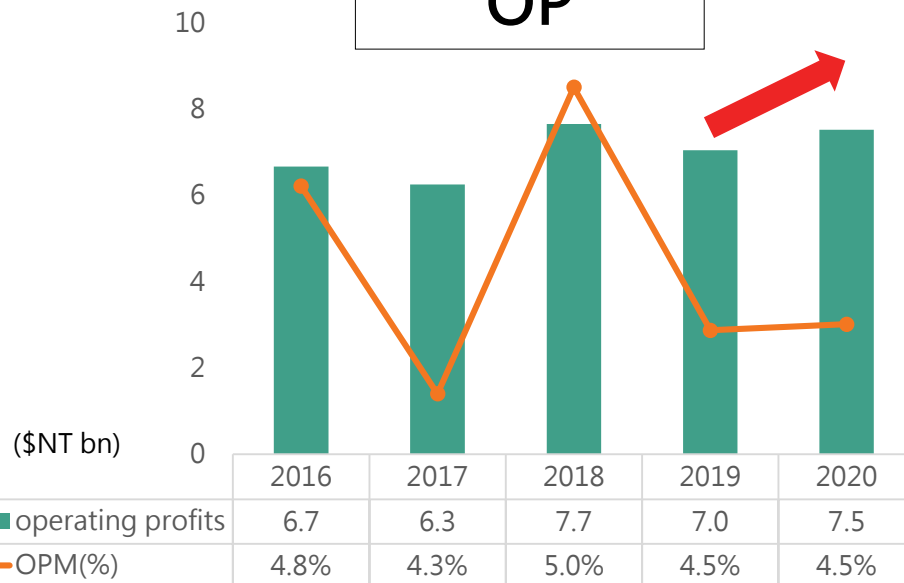
## 店數與PSD-Sales



## Sales



## OP



## NI

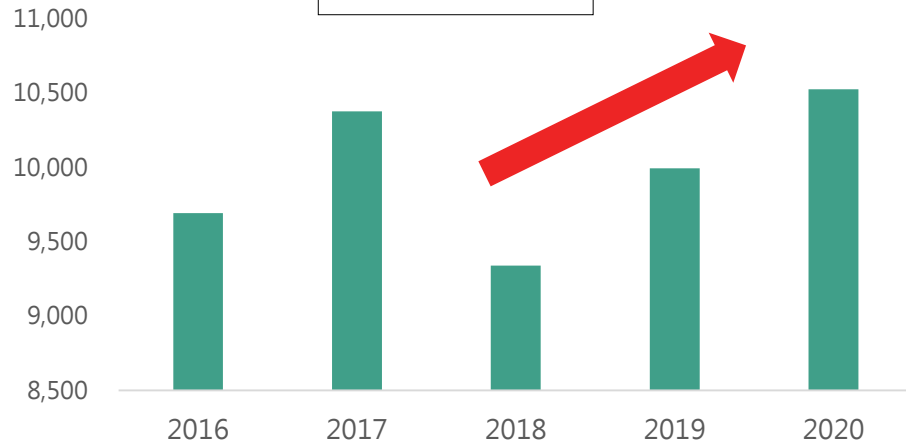


註：2016年還原金財通一次性利得，2017年還原星案一次性利得。2020年NI衰退，主要因轉投資事業受到疫情等影響所致。

# 營運及獲利表現(合併)

(店)

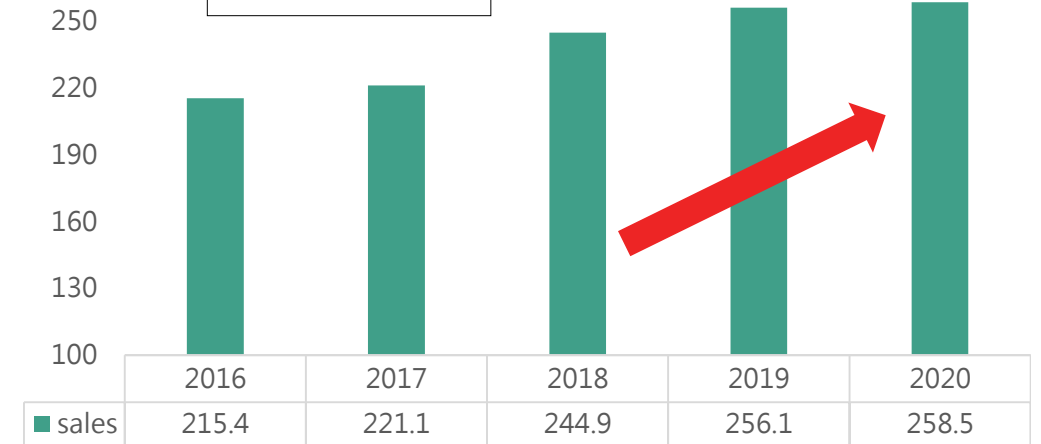
店數



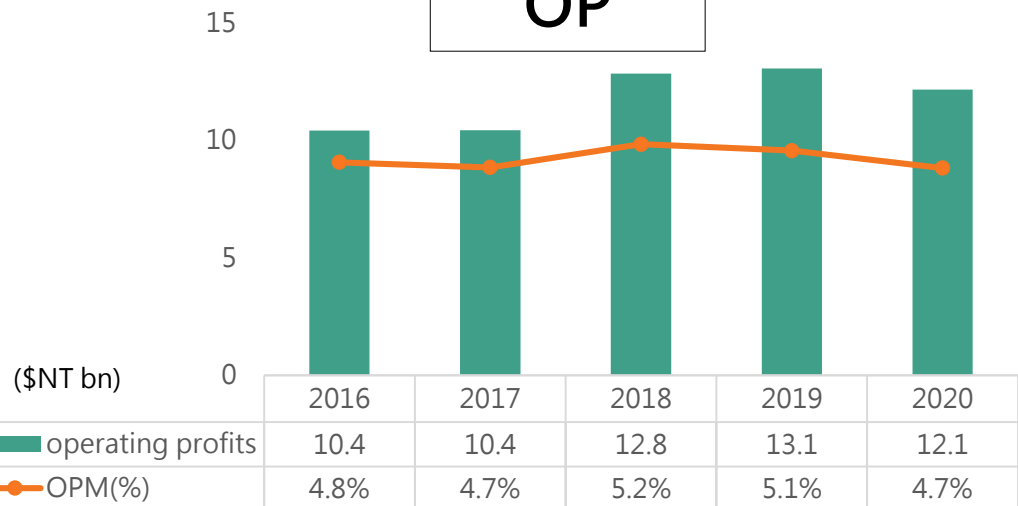
註：2017年以前，店數含上海星巴克

(\$NT bn)

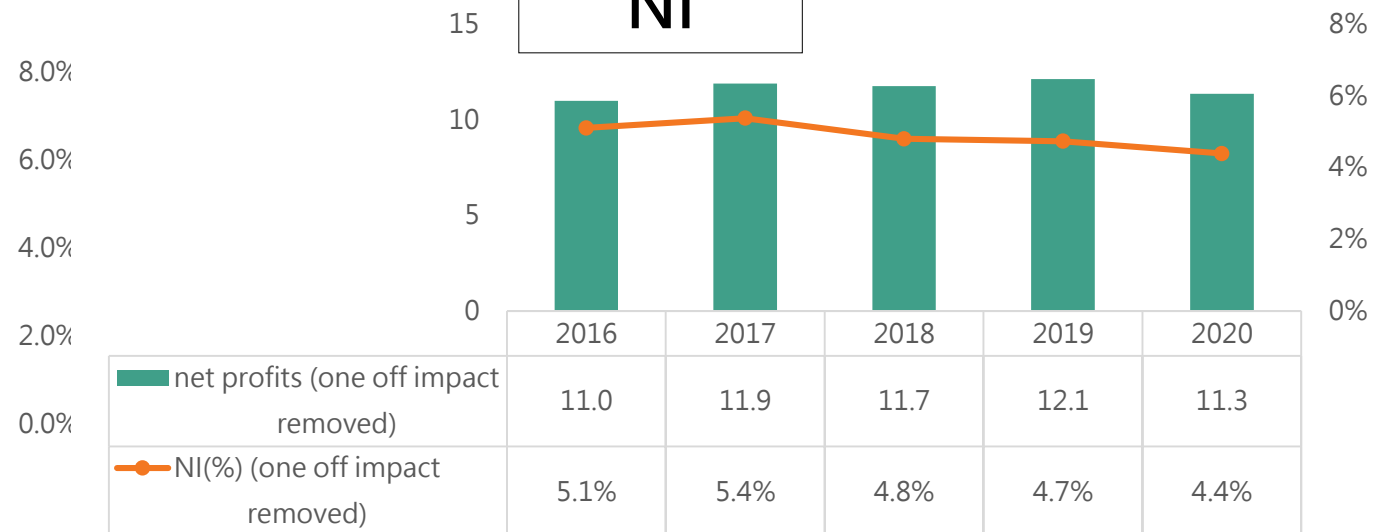
Sales



OP



NI

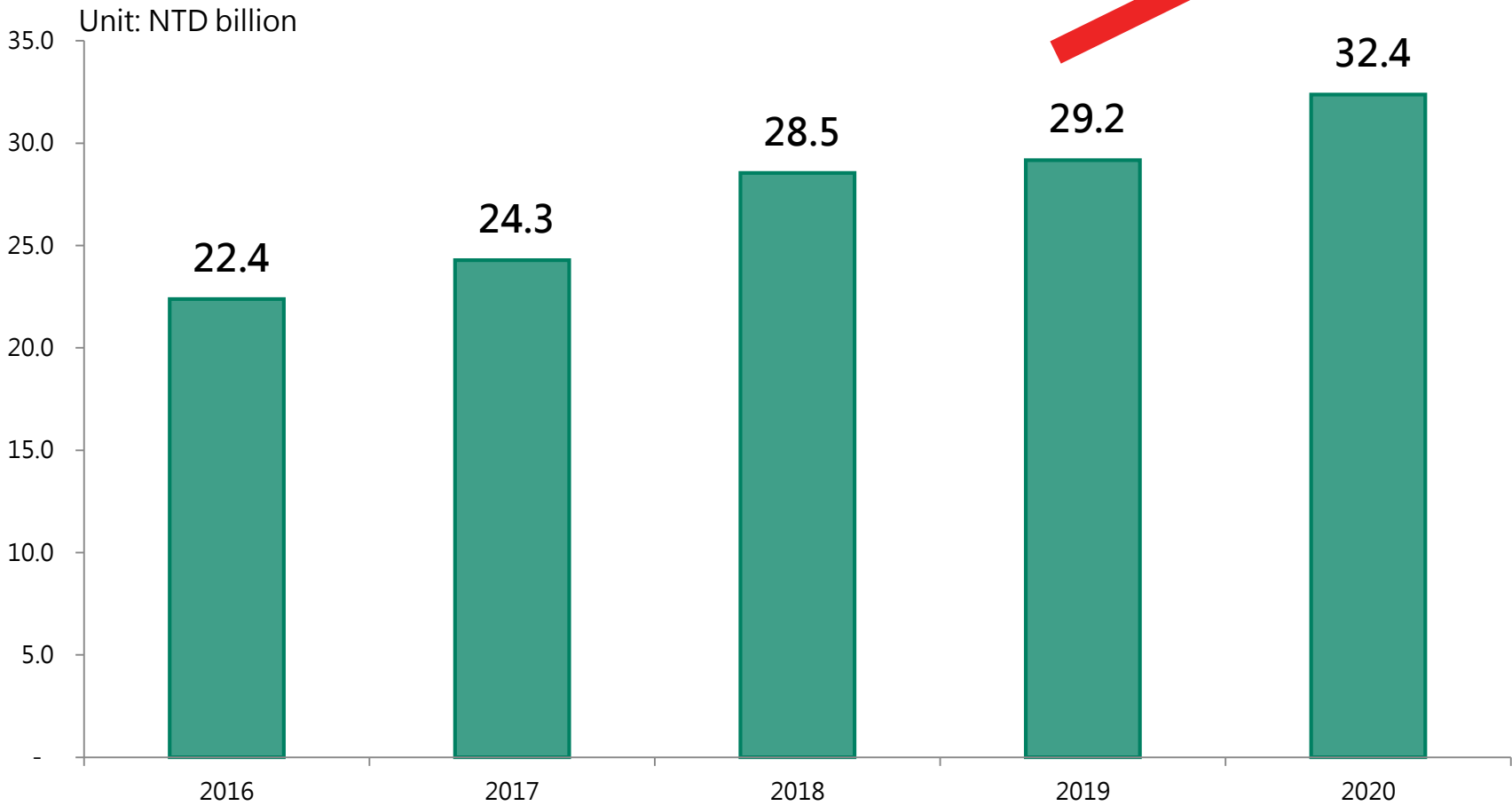


註：2020年OPM減少係因受新冠肺炎疫情影響所致

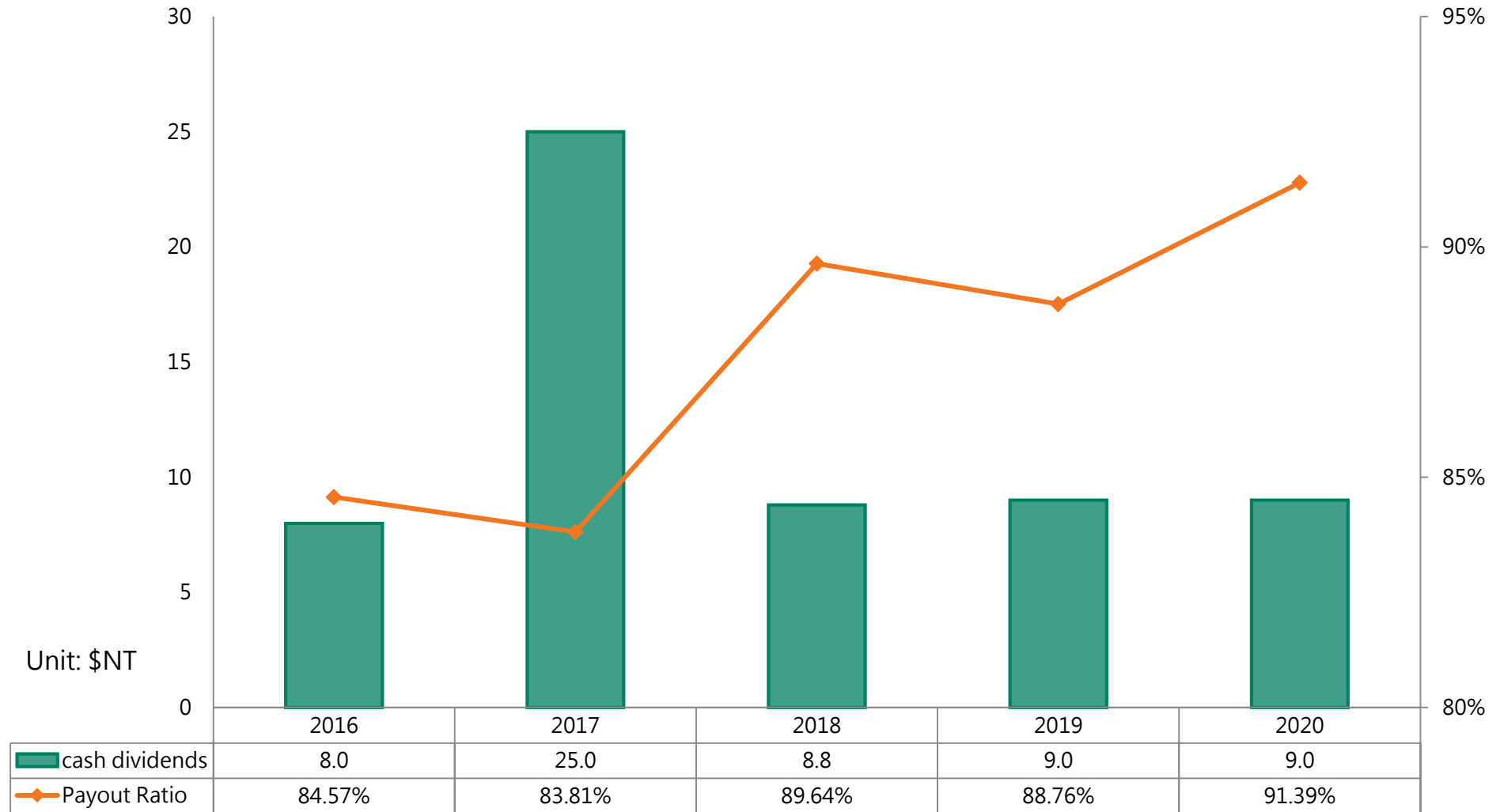
註：2016年還原金財通一次性利得，2017年還原星案一次性利得  
2020年NI衰退，主要因轉投資事業受到疫情等影響所致。

# 穩健的現金流量

## Net Cash(Consolidated)



# 穩定成長的現金股利



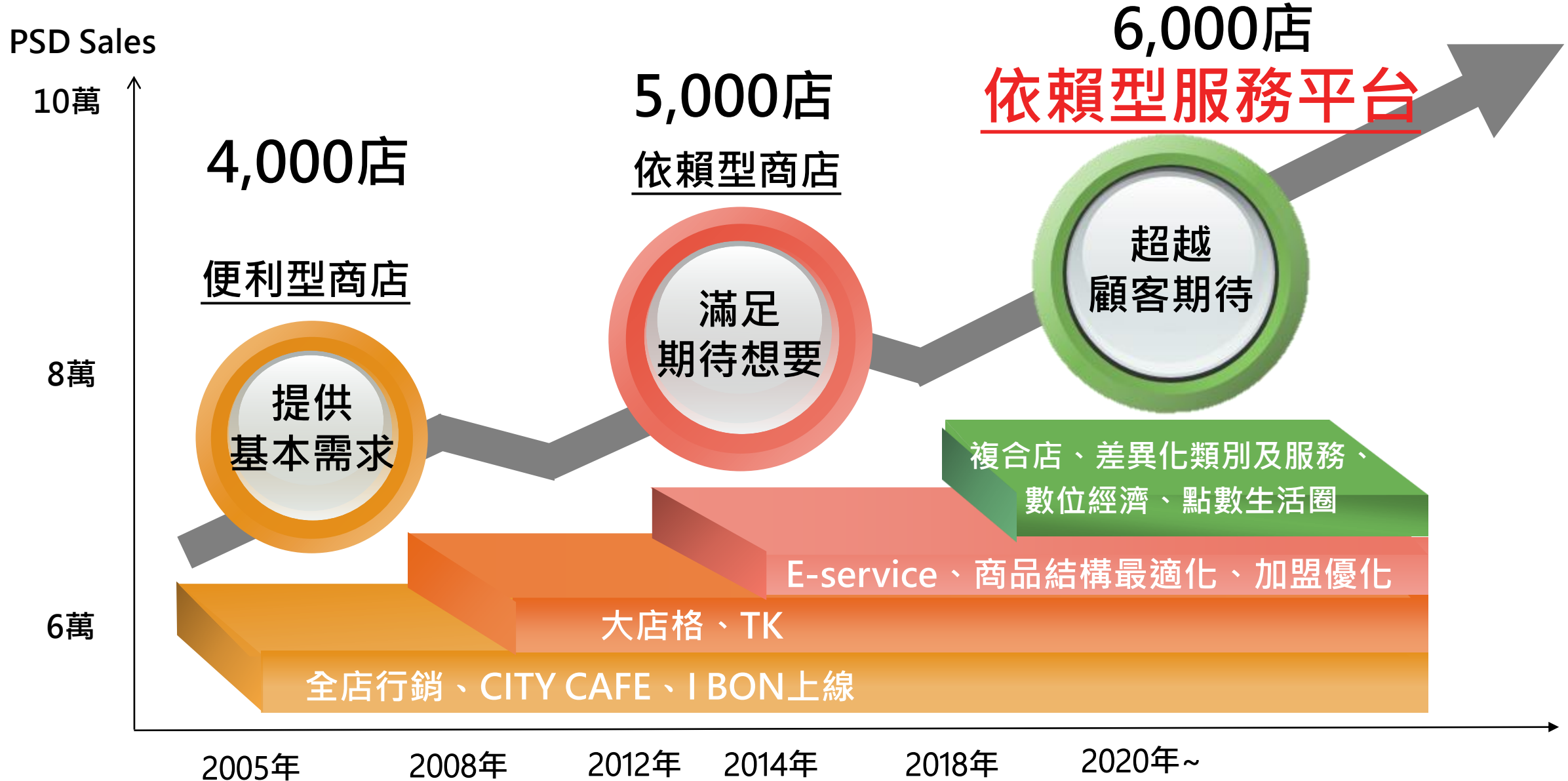
註：2020年現金股利配發金額，尚未通過股東會決議



---

# 未來展望

# PCSC不斷進化 開創成長新動能



超越顧客期待

建構依賴型服務平台 開創成長新動能

## 有7-ELEVEN 真好

線下體驗  
-深耕核心  
-提升品牌力

- 複合店
- 差異化類別
- ES服務



- 行動隨時取
- i預購
- 會員經營

線上服務  
-虛擬陳列  
-拓展新範疇

調結構

穩增長



人、店、商品、物流、文化、系統、制度



# 積極展店 帶動成長動能

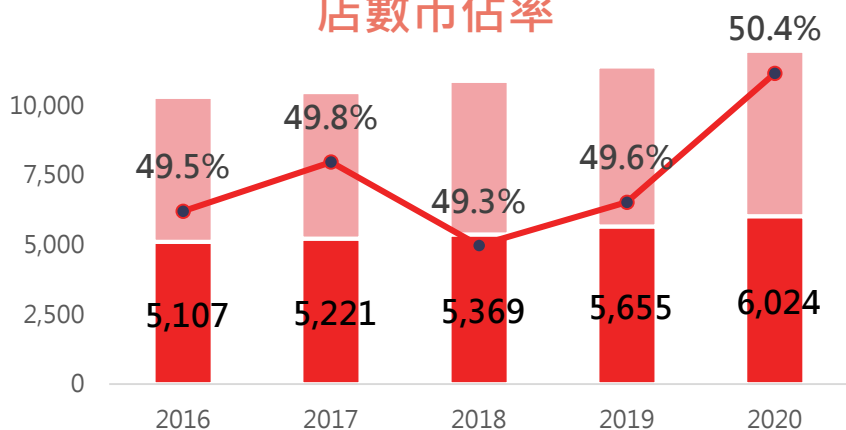
## 6000店里程碑 店店精彩

- 積極展店，質量並進，確保經濟規模
- 加盟佔比穩定成長，續約率再創新高

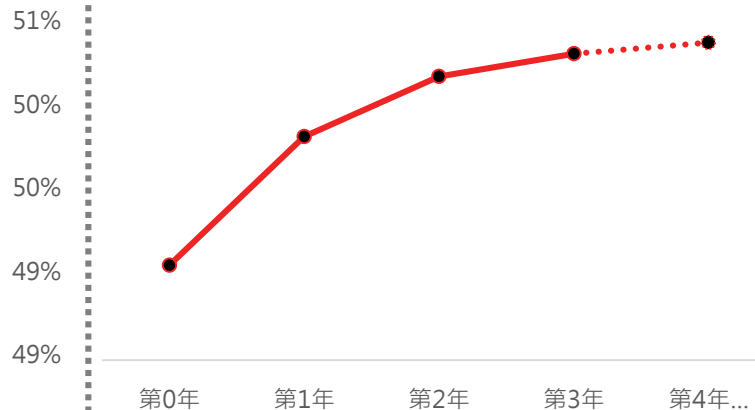


(6000店鳳儀門市)

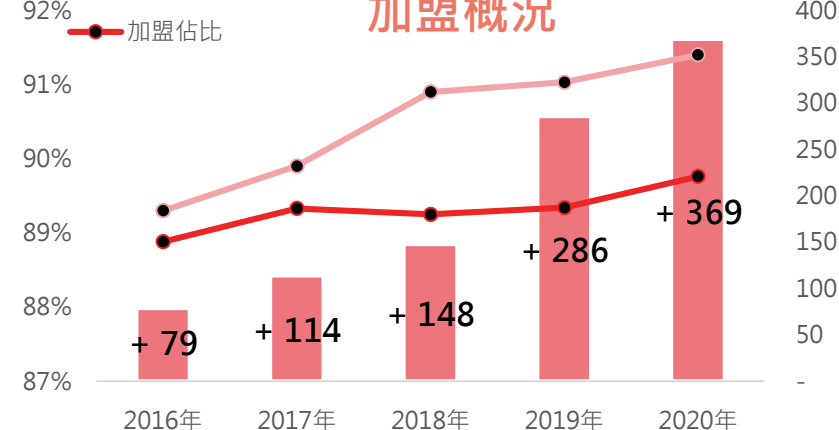
### 台灣7-ELEVEN 店數市佔率



### 近5年新開店PSD



### 台灣7-ELEVEN 加盟概況



# 建構多元生活圈平台 滿足在地所需

- 結合內、外部資源，提供4E美好體驗(Experience, Education, Entertainment, Exploration)
- 持續建構多元複合型態，發展 ∞ 可能



✖ Any Lifestyle

2018



K.Seren



烘焙坊



不可思議咖啡



PIZZA



博客來



21 TO GO



BEING fit



糖果屋



生啤酒

2019



可口可樂聯名店



卡娜赫拉聯名店



海尼根聯名店



樂事聯名店



Maserati聯名店



迪士尼聯名店

# 建構多元生活圈平台 滿足在地所需

2020

2021



Snoopy聯名店



HelloKitty聯名店



角落小夥伴聯名店



OPEN!聯名店



冷凍元素



料理教室



...多元管道



酷聖石



寶可夢聯名店



Simple-Fit概念店



多元複合店型

To be continued...

# 鮮食：打造社會廚房 提供消費者全方位需求

## 發展數位工具輔助

- ✓ 雙AI導入-精準訂貨/降低缺貨
- ✓ i珍食 -降低報廢/提高效益
- ✓ 行動隨時取-運用數位行銷
- ✓ 外送平台-擴大鮮食銷售範圍



## 鮮食營業額持續突破

## 本質提升、食安確保

- ✓ 鮮食口感&品質持續提升
- ✓ 嚴格的食安標準



## 鮮食營業額



## 掌握趨勢&新商機

- ✓ 掌握健康/健身/冷凍趨勢
- ✓ 五星級、名店合作發展差異化商品
- ✓ New：熱壓吐司、天素地蔬



# 深化CITY CAFE品牌力 掌握數位商機

## 深耕品牌價值

- 咖啡豆及設備持續升級
- 發展高價值差異化商品

## 抓住市場趨勢

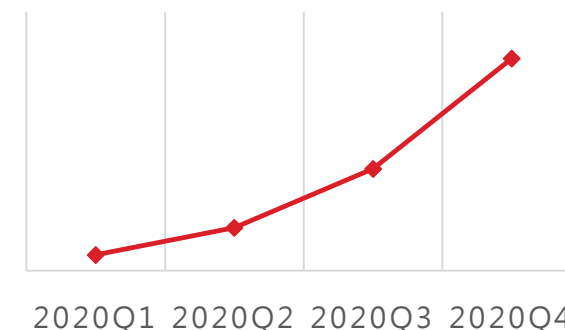
- 四大結構，聚焦經營
- 開發新品項，滿足新客群

## 掌握數位商機

- 行動隨時取，雲端業績成長
- 咖啡智FUN機，創造店外銷售




## 雲端業績快速成長





# 提供最完整、便利的服務，動能再次展現

## 深耕ES到店取貨

- ✓ 賣貨便經營
  - 自營平台占比UP
  - 寄取件數排名No.4!
- ✓ 快收便   
專車到府收件，量能持續↑
- ✓ 冷凍店取業務  
第二條成長曲線
- ✓ 國民經濟生活圈  
佈局線下商家轉型



## 拓展代收新範疇

- ✓ 多元代收繳費平台  
外籍移工匯款/貨款代收業務
- ✓ 口罩/振興券預購  
掌握疫情新商機



ES寄取/年

2~3億件

YOY+ 15~20%

代收/年

3~4億件

YOY +5~10%

ES佣金收入



# 全流程串聯 品質保證 集團數位服務平台

## 2021年OPEN POINT，打造點數生活圈

### 精準行銷

- 會員分級
- 集團整合運作
- 創造數據價值



OPEN POINT  
行動隨時取

- 重點品項經營



i預購

- 建構EC中的CVS



年菜、家電、3C.....

### 功能升級

- 自建門市群組
- +1 訂單



+1



# 創新 突破 運用科技 掌握未來

## 智FUN機



多溫層結構 品項多元  
物聯網串聯 隨時掌握

## 咖啡智FUN機



咖啡新商機 店外業績  
多元化支付 各式商圈

## 自助結帳機

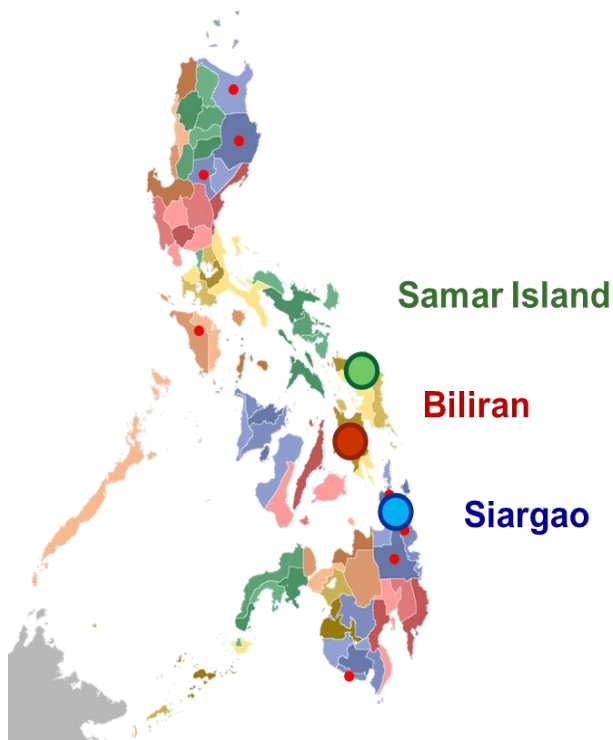


掃碼+感應 精準辨識  
省時又省力 提升效率

# 菲律賓7-ELEVEN掌握後疫情時代的新常態

## 持續展店 鞏固店質

- CVS市占率穩居第一，2020年店數2,978店，2021年持續展店
- 優化加盟制度，維持加盟佔比穩定



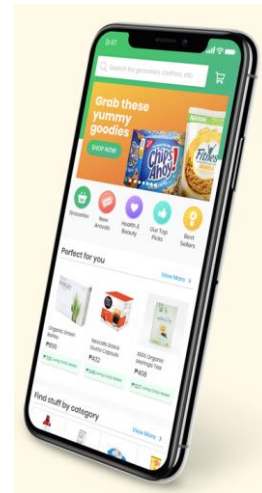
## 因地制宜 彈性經營

- 增加民生必需品及雜貨品項，彈性貨架&定價策略
- 持續開發差異化類別，強化鮮食及咖啡品牌經營
- 擴大外送服務範圍



## 發展數位 增加服務

- 掌握消費者趨勢，提供更完整便利的服務
- 發展EC平台及ATM服務
- CliQQ Wallet用戶持續攀升



# 「員工滿意、社會肯定、環境保護」的永續發展企業

完整食品安全管理架構  
嚴謹供應商管理系統



2012年成立品檢實驗室，全流程溯源管理，確保食安

推動減塑計畫  
包材減量



優先使用減塑包材、生物可分解塑料。2019年率先不提供塑膠吸管，採用就口杯



公益平台關注台灣弱勢  
和全球重大問題



「好鄰居送餐隊」為弱勢長輩假日送餐；關注失智長輩、成立「健康小站」等



i珍食  
重視剩食議題，減少報廢



2030年剩食減半目標



連兩年入選成分股  
道瓊永續世界指數  
新興市場指數



首度榮獲  
2020年DJSI全球食品  
零售業「產業領導者」

首度榮獲  
榮獲Enterprise Asia  
亞洲企業社會責任獎

FTSE4Good新興市場、MSCI ESG領導者指數&全球SRI指數、公司治理100指數、台灣永續指數&公司治理評鑑前5%排名

**The end**