

**統一超商**

**2912 TT**

---

# 2021年 營運重點與績效報告

# 近年營收及獲利表現

Unit: NTD billion	2017	2018	2019	2020	2021	YOY
Revenue (Company Only)	144.5	154.1	158.0	168.1	168.0	-0.1%
Revenue (Consolidated)	221.1	244.9	256.1	258.5	262.7	1.6%
Net Profit	31.0	10.2	10.5	10.2	8.9	-13.4%
One-off gain from Starbucks deal	20.4	-	-	-	-	-
EPS (NT\$)	29.83	9.82	10.14	9.85	8.52	-13.4%

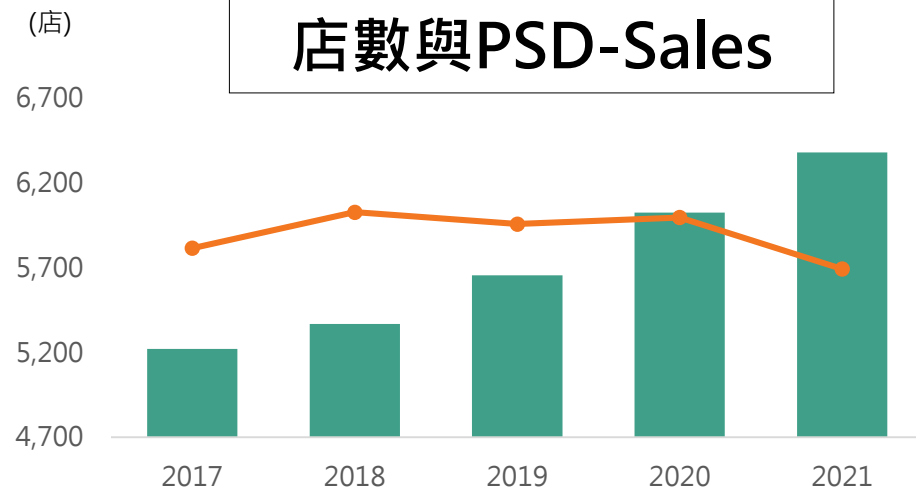
註1：2017年星巴克交易利得包含上海星巴克處分利得、悠旅生活重衡量利益及相關費用。

註2：2021年淨利衰退，主要因當地Q2、Q3受到疫情影響，但目前已逐季改善恢復。

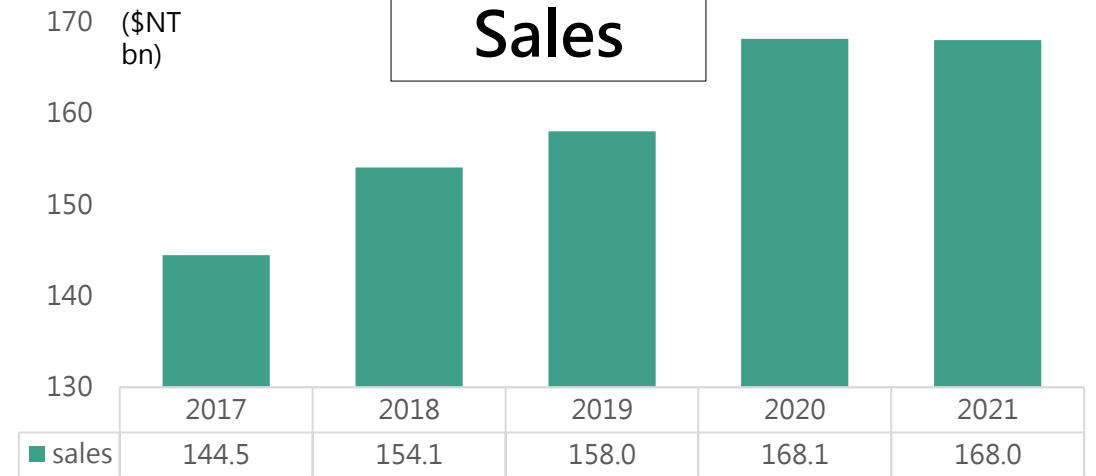
# 近年營運及獲利表現(個體)

2021年獲利減少主因受新冠肺炎疫情影響。

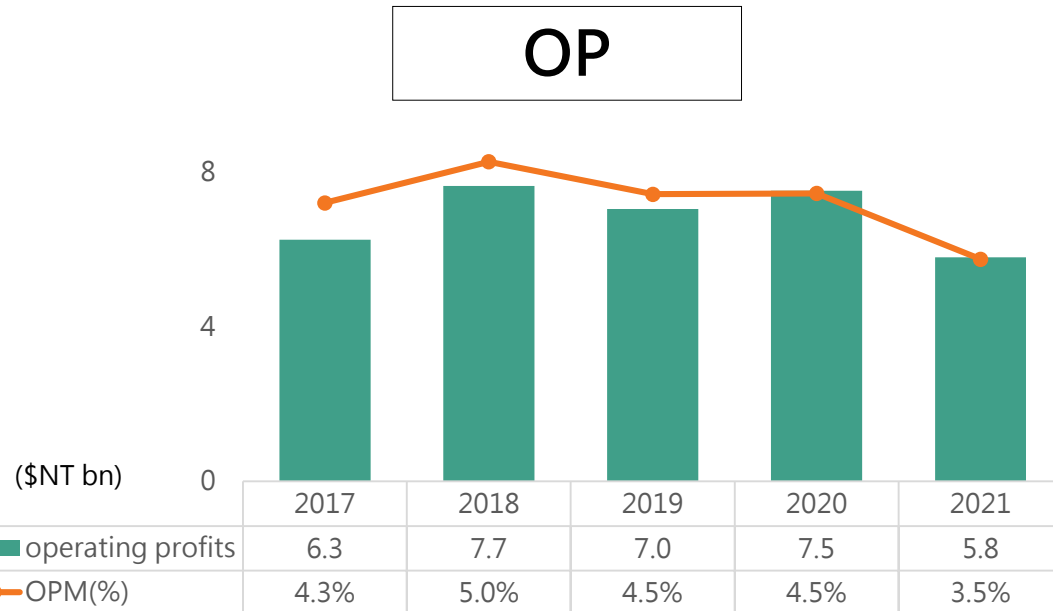
## 店數與PSD-Sales



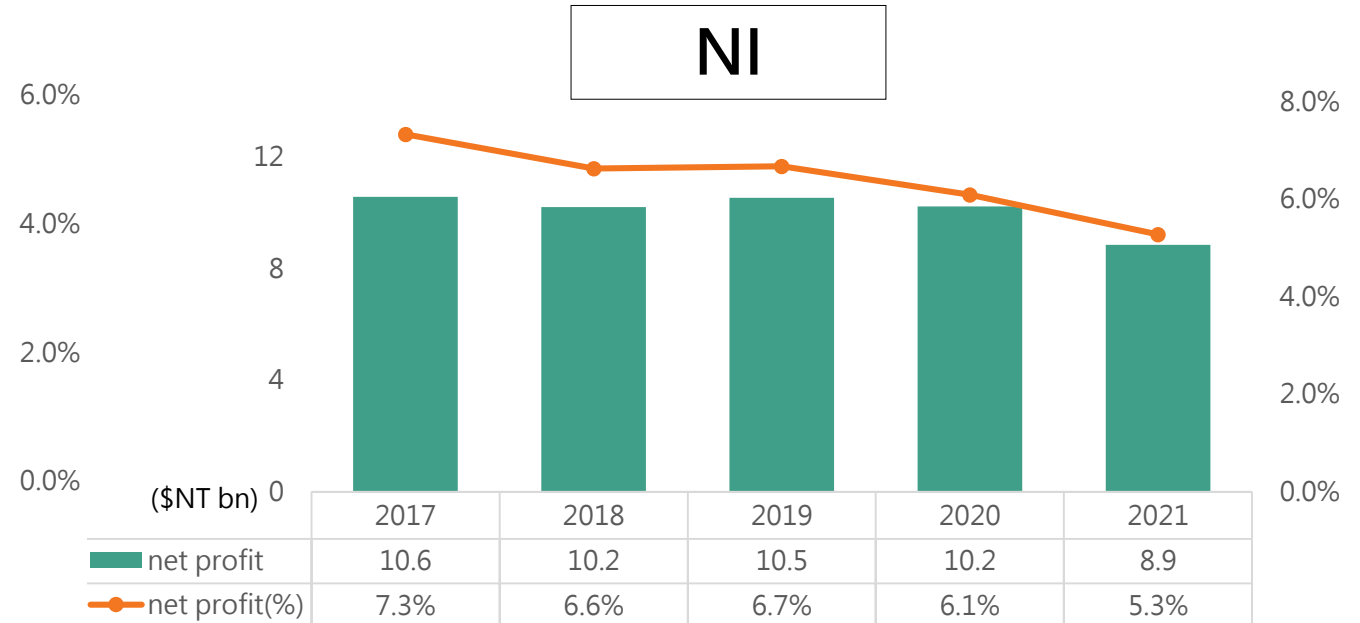
## Sales



## OP



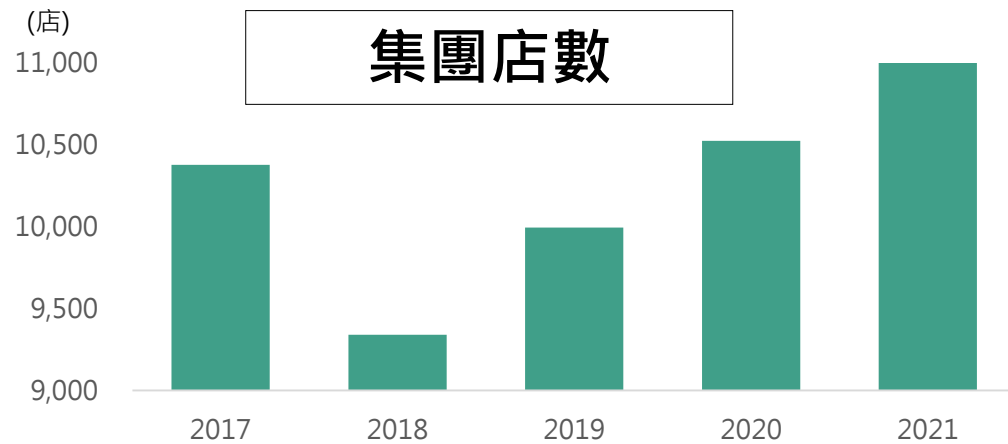
## NI



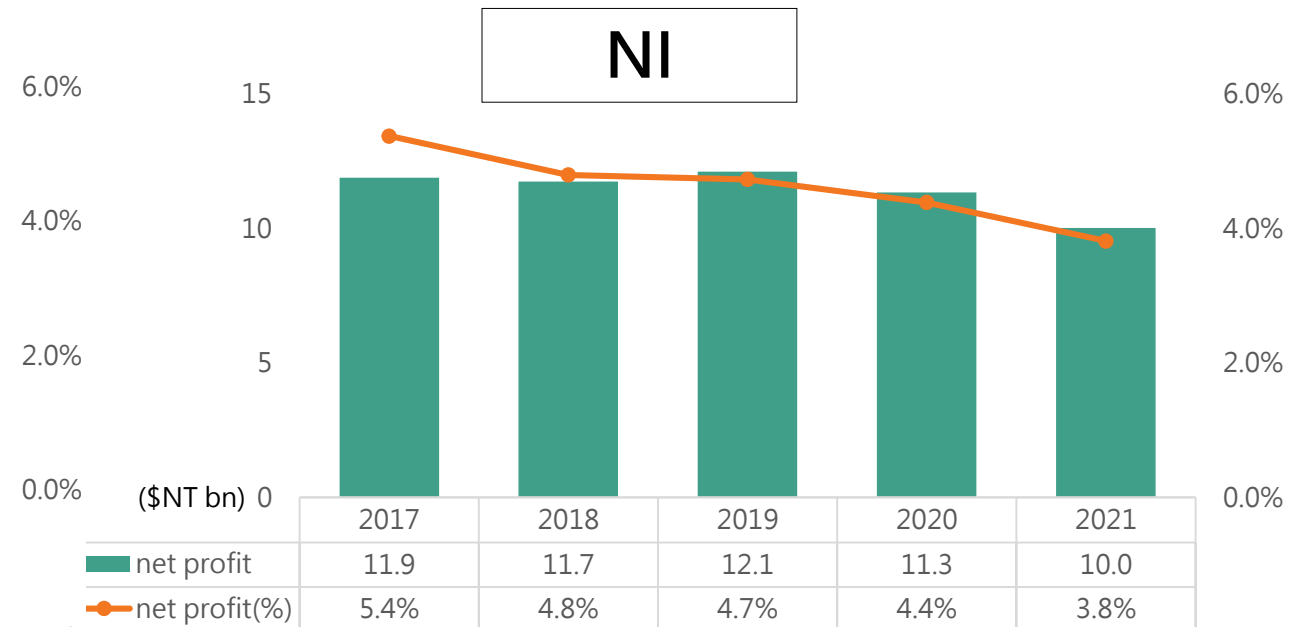
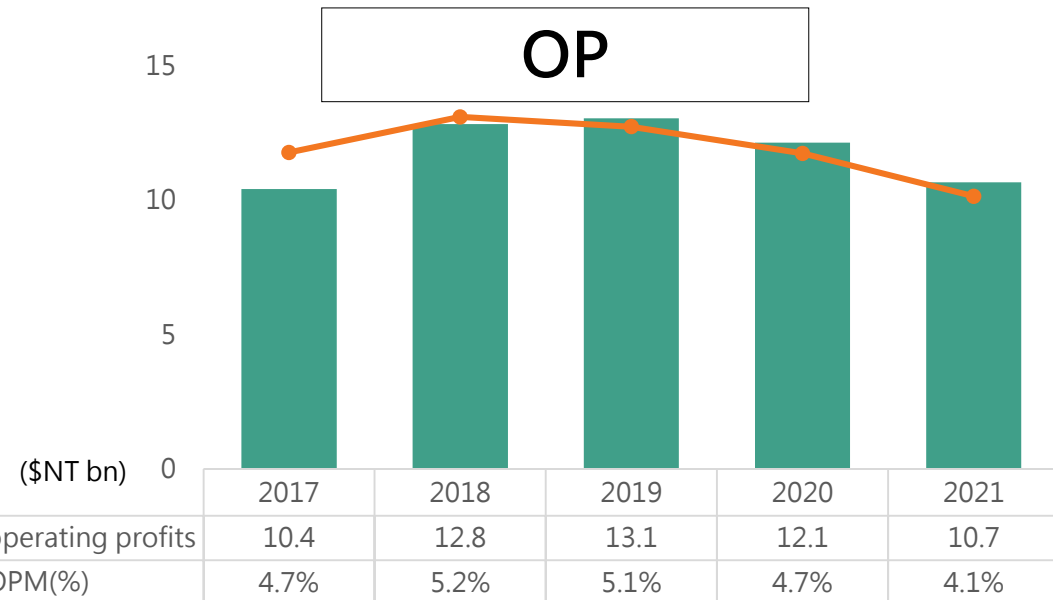
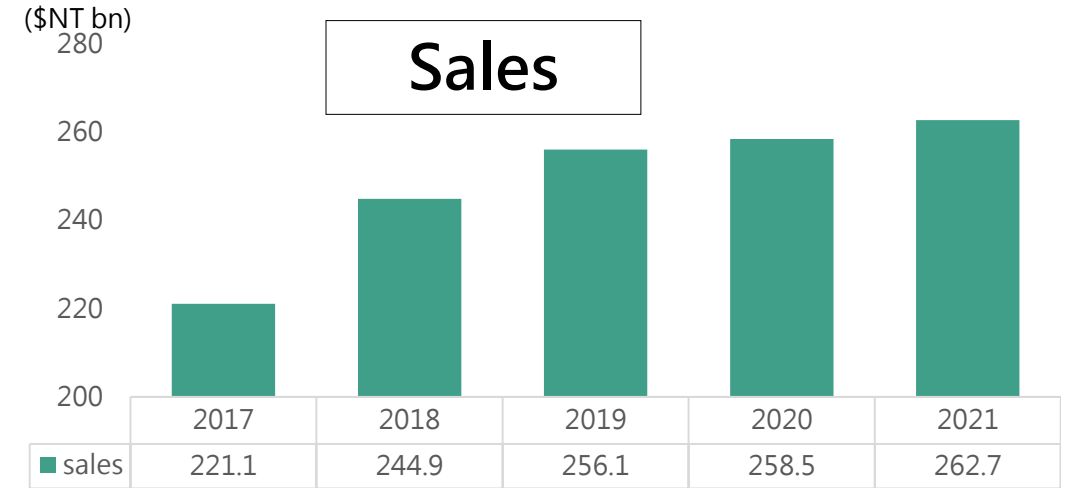
註：2017年還原星案一次性利得。

# 近年營運及獲利表現(合併)

2021年獲利減少主因台灣7-11、星巴克等事業受新冠肺炎疫情影響。



註：2017年以前，店數含上海星巴克



註：2017年還原星案一次性利得。

# 2021年 運用數位 抓住趨勢 持續轉型

## 實體

店

店數達6,379店

創造額外業績

- 積極展店，多元複合店型
- 擴展智FUN機、咖啡智FUN機



## 數位



- 跨足集團內外18家通路
- 會員人數突破14百萬人
- 會員營收貢獻度近50%



商品  
服務

食安保障

掌握不能出國商機

用餐行為改變

新增數位化銷售方式

- 品質實驗室把關，裸賣食品包裝
- 海外名店、五星飯店合作
- ES服務延伸擴大



OPEN POINT  
行動隨時取

i 預購

i 划算

- 線上訂，門市取
- 線上訂，外送到府
- 線上訂，宅配到家

多元渠道觸及消費者

icashPay OPEN錢包

# 2021年每季營收及獲利表現

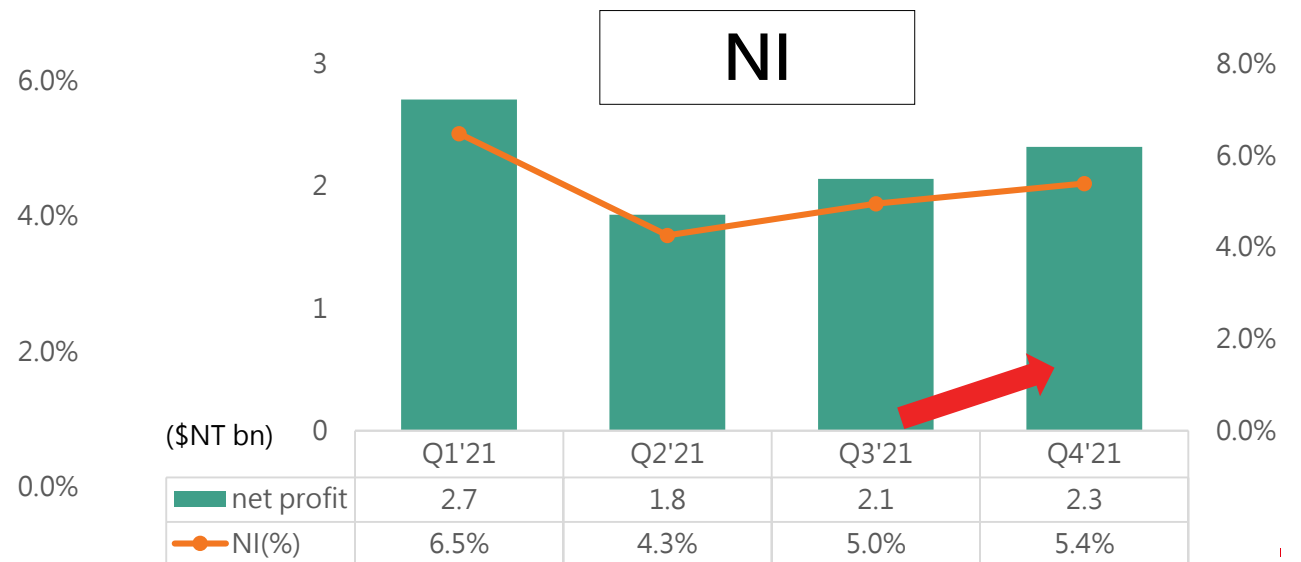
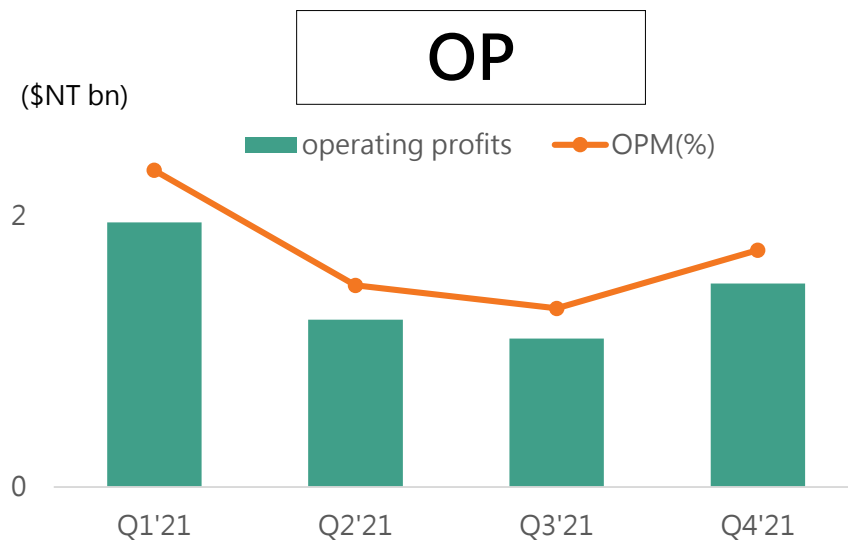
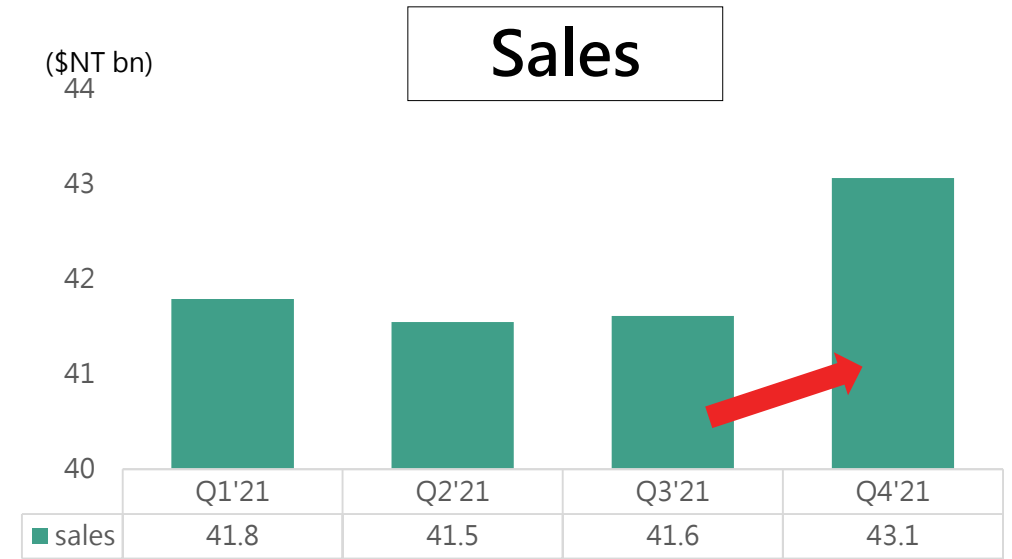
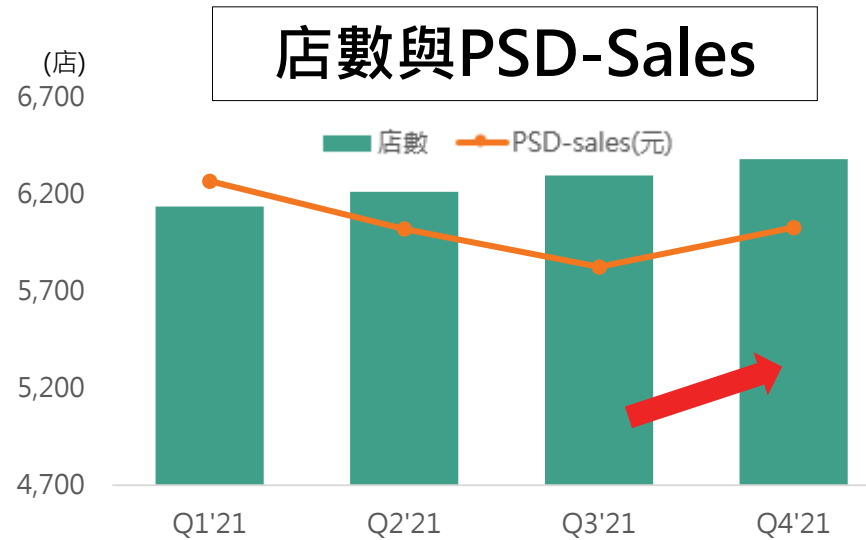
Unit: NTD billion	Q1	Q2	Q3	Q4
Revenue (Consolidated)	65.1	63.6	65.4	68.6
Net Profit	2.7	1.8	2.1	2.3
EPS(NT\$)	2.61	1.70	1.98	2.23

YoY	Q1	Q2	Q3	Q4
Revenue (Consolidated)	3.2%	3.4%	-3.5%	3.8%
Net Profit	6.1%	-30.3%	-28.3%	2.2%
EPS(NT\$)	6.1%	-30.3%	-28.3%	2.2%

2021年淨利衰退，主要因當地Q2、Q3受到疫情影響，但目前已逐季改善恢復。

# 2021年每季營運及獲利表現(個體)

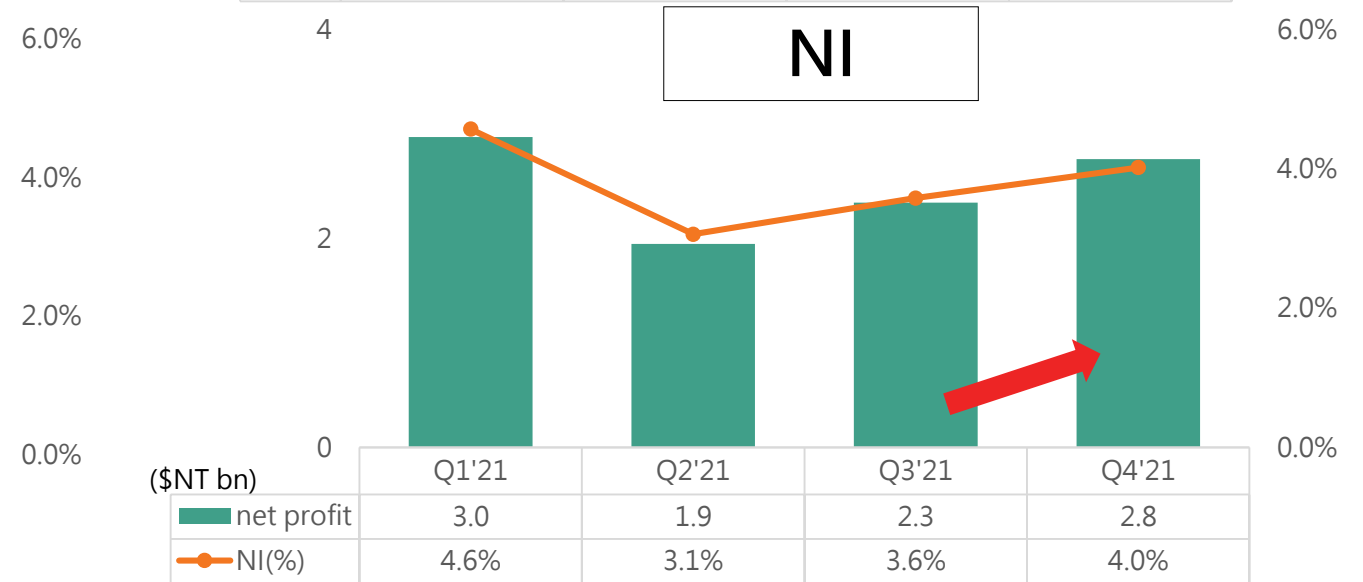
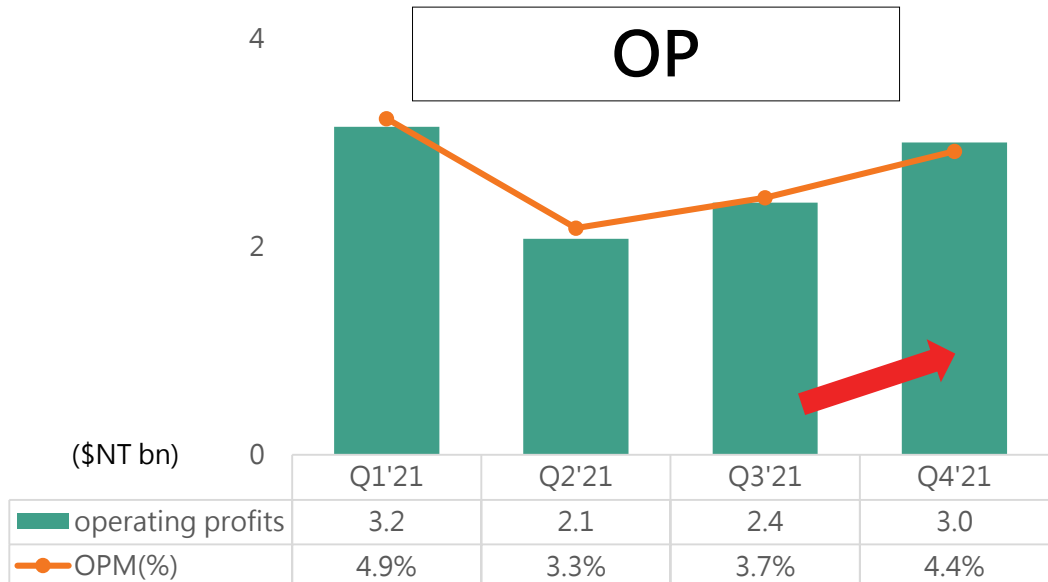
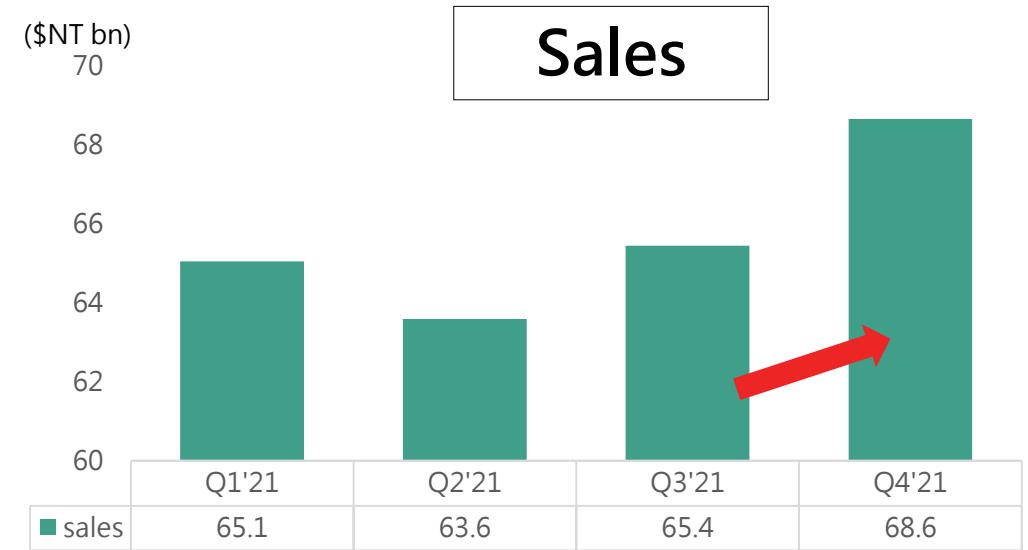
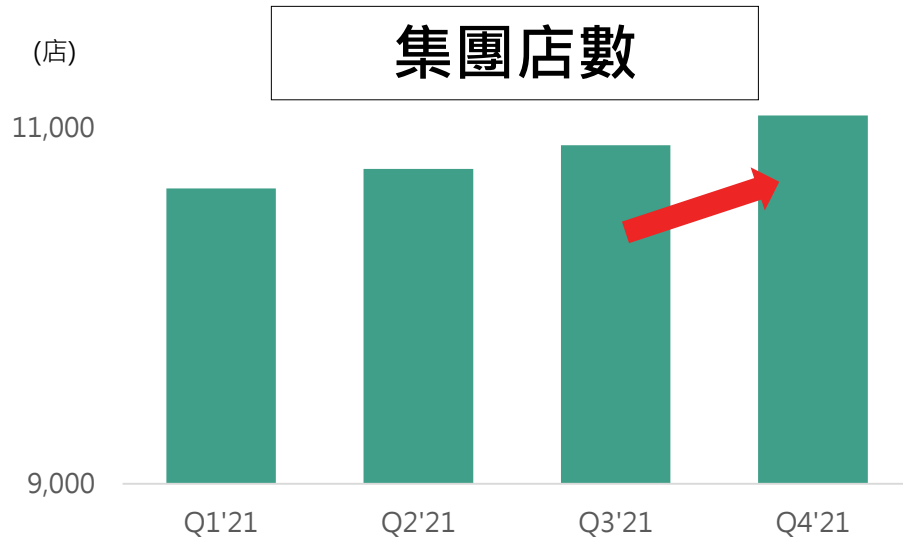
當地5月中開始疫情爆發，Q2、Q3獲利表現受影響，但隨疫情趨緩已逐季改善恢復





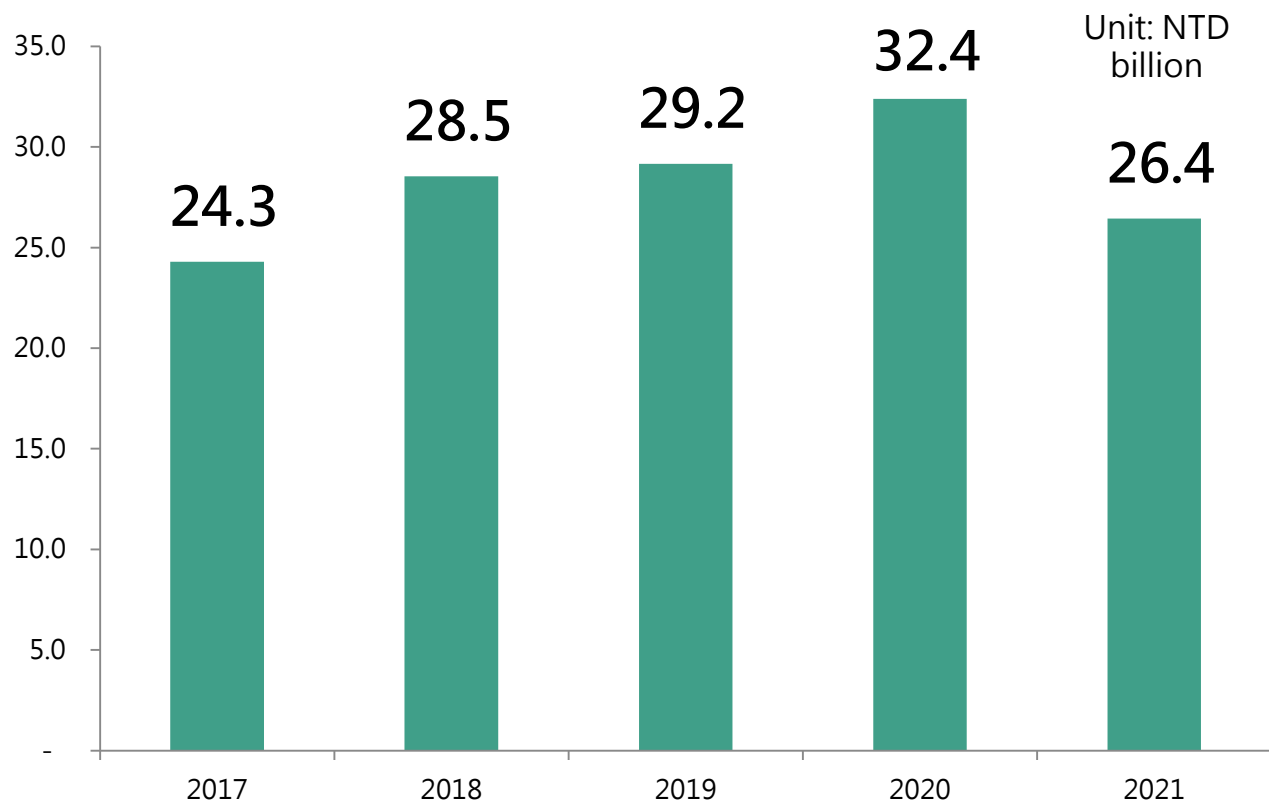
# 2021年每季營運及獲利表現(合併)

當地5月中開始疫情爆發，使Q2、Q3獲利表現受影響，但隨疫情趨緩已逐季改善恢復

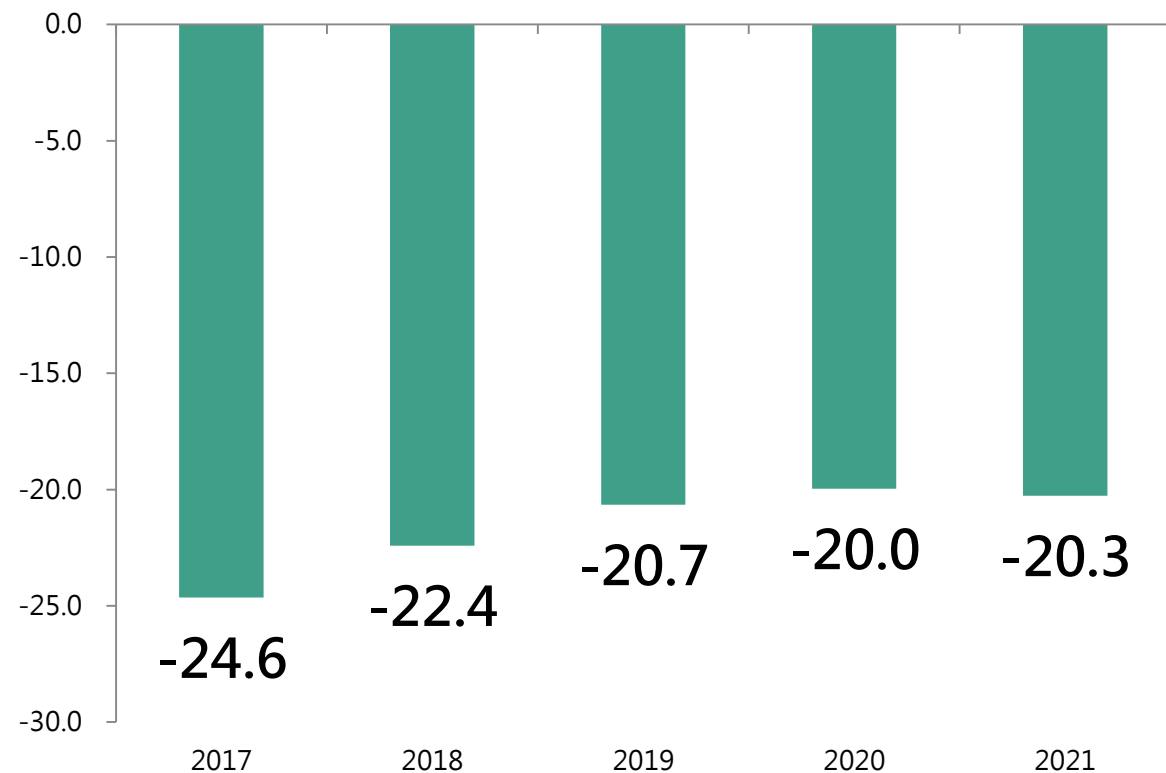


# 疫情下仍可維持穩健的現金流量

## Net Cash (Consolidated)

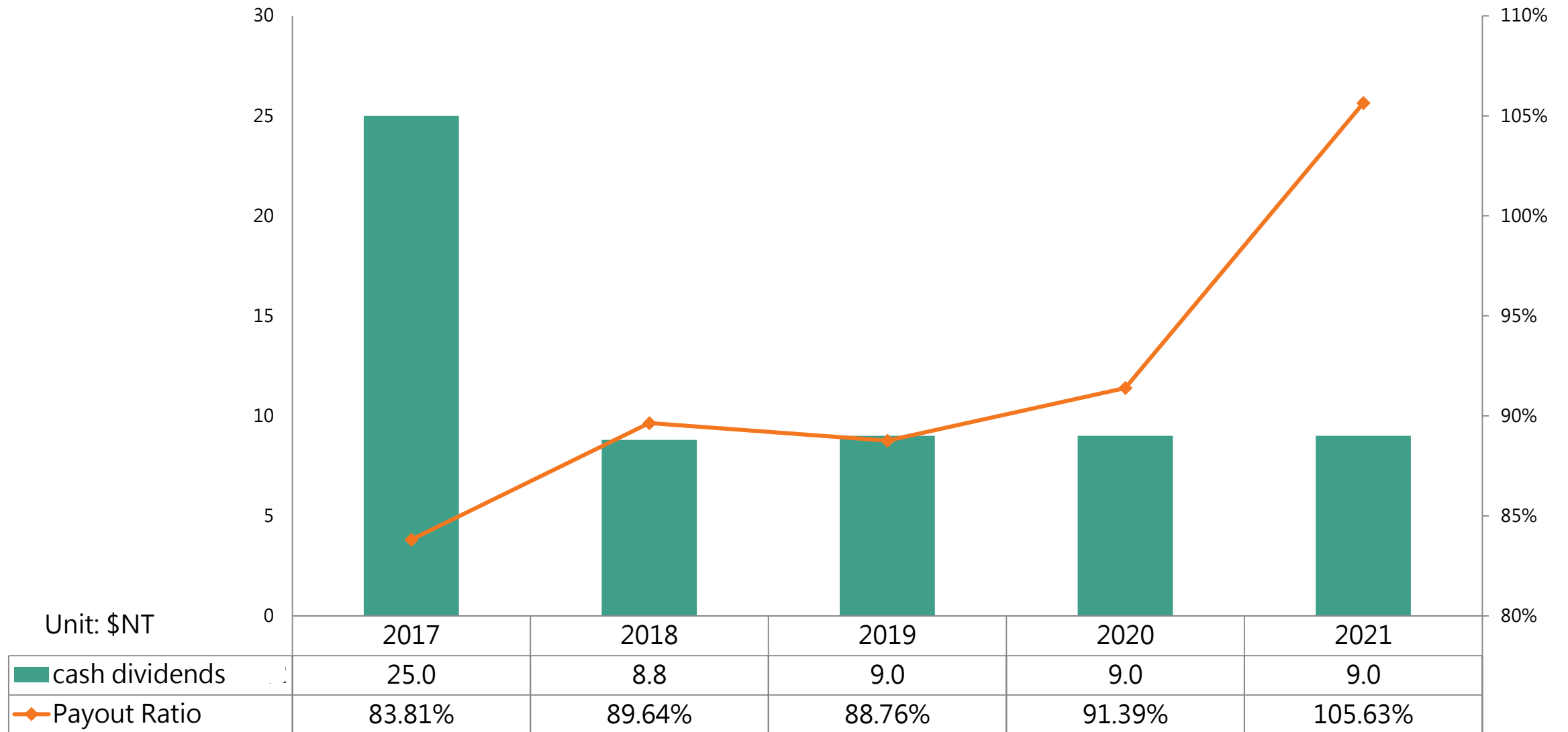


## Cash Conversion Day (Consolidated)



註：公司因屬零售現銷作業，故不適用平均收現天數

# 維持穩定的現金股利



註：2021年現金股利配發金額，尚未通過股東會決議

---

# 未來展望

創新 + 整合

# 發揮O2O效益 市場重分配

## 超越顧客期待的依賴型服務平台

走出門市  
掌握extra業績

創新整合  
引流來客入店

智FUN機



Delivery



Digital Platform



OPEN POINT  
行動隨時取  
i預購



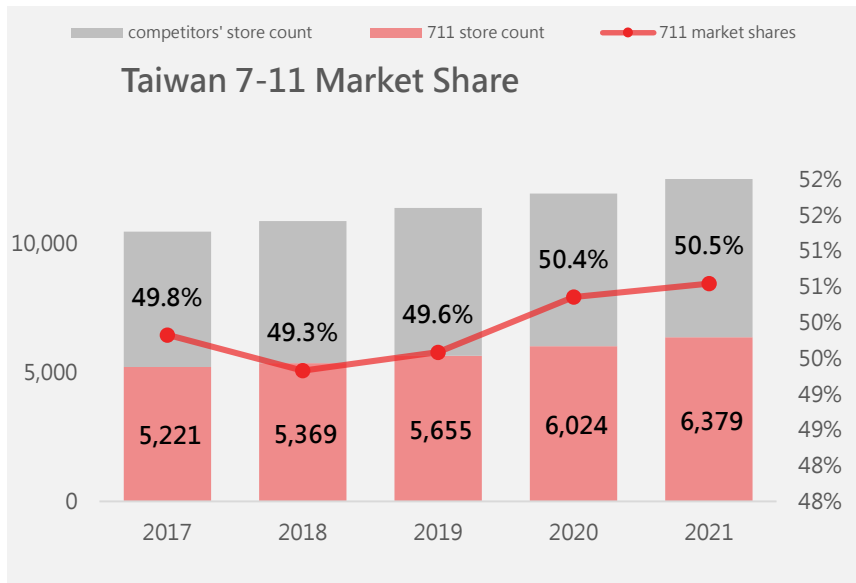
Social Media



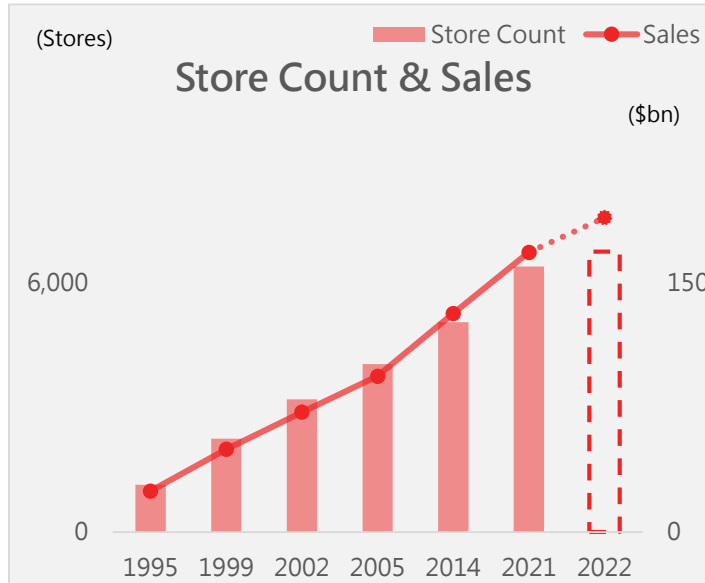
# 積極展店 穩固加盟體系

- 積極展店，質量並進，確保經濟規模
- 疫情下全力支援，加盟佔比約90%，穩定加盟體制，厚實長遠根基

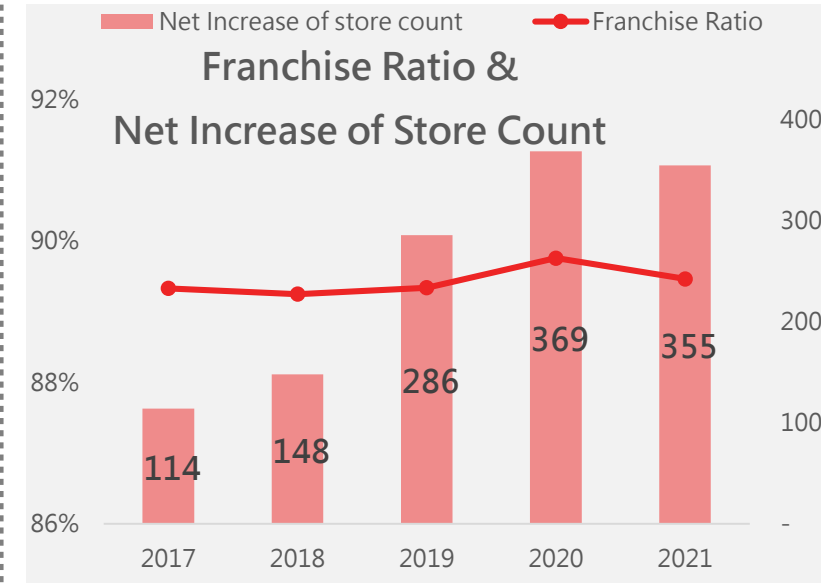
台灣7-ELEVEN  
店數市佔率



近年營收成長動能



台灣7-ELEVEN  
加盟概況



# 建構多元生活圈平台 打造社區服務中心

- 結合內外部資源，創造集團綜效
- 強化門市遊逛性，提供4E體驗
- 提供多元化產品，滿足消費需求
- 因應商圈與坪數，導入合適元素

Experience

Education

Entertainment

Exploration

創造無限想像空間 ∞

特色店

聯名店

複合店

優質生活館

社區服務中心



付費商務包廂



星宇航空



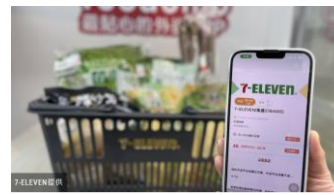
酷聖石



天素地蔬



統一集團優質生活館



OPEN NOW  
(擴大冷凍生鮮)



美式餐廳風格



名偵探柯南



K.Seren



烘焙坊

延伸店外服務

外送

智FUN機



To be continued...

# 抓住未來商機 成為可信賴的鮮食平台

## 價值提升

- 星級聯名-跨界品牌合作
- 口感優化-移轉餐飲市場
- 在地食材-開發美味小吃



## 趨勢掌握

- 健康蔬食-天素地蔬、Simple fit
- 冷凍生鮮-Ready to Cook
- 異國美食-滿足出國渴望



## 多元渠道

- 行動隨時取-數位行銷工具
- i預購&i划算-延伸實體門市貨架
- 外送-擴大鮮食銷售範圍



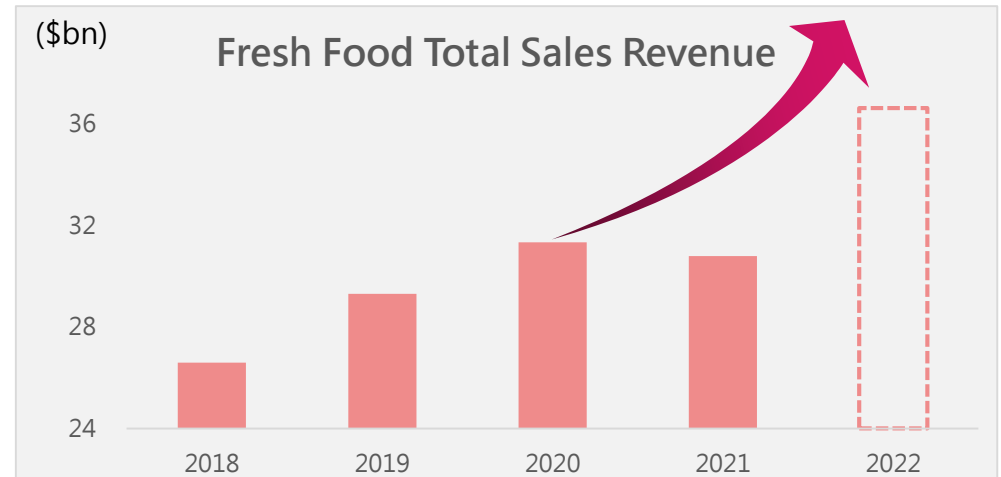
品質實驗室把關

+

CAS認證  
素食專業生產廠



安心美味社會廚房





# CITY CAFE掌握數位趨勢 塑造品牌文化

2004

2015

2020

2021

導入CITY CAFE

營業額  
100億+

行動隨時取  
上線

營業額+雲端  
150億+



## 掌握數位商機



## 鞏固既有 開發新客層

## 推廣店外服務



- ✓ 雲端業績穩定成長，兌換率提升
- ✓ 精準化行銷，加速兌領
- ✓ 訂閱制上線，黏著度UP

- ✓ Traffic & profit maker
- ✓ 第二成長曲線:CITY PRIMA
- ✓ 結構創新：燕麥拿鐵等

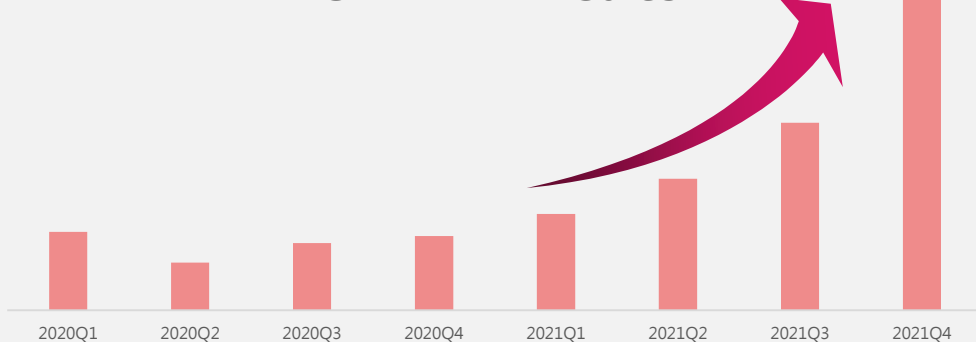
- ✓ 咖啡智FUN機：穩健布點
- ✓ i預購：販售咖啡周邊商品
- ✓ 外送：擴大銷售範圍

培養會員忠誠度

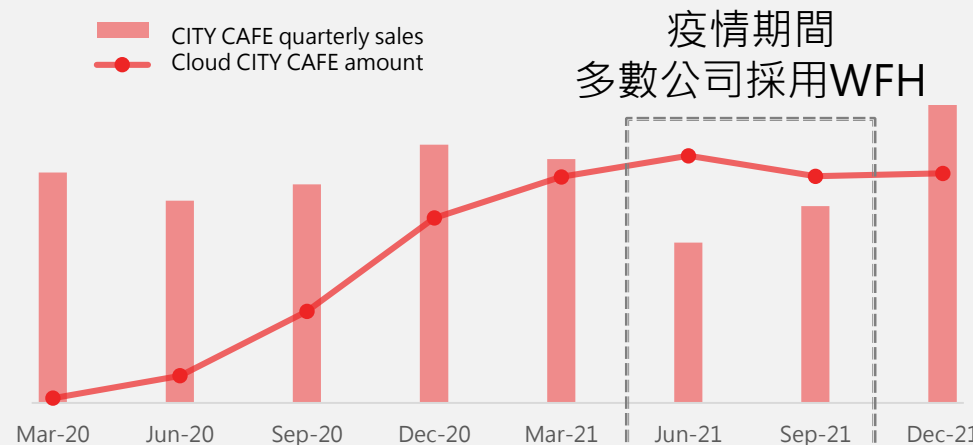
提升品牌價值

創造extra業績 *i預購*

CITY PRIMA Sales



CITY CAFE quarterly sales  
Cloud CITY CAFE amount



# 強化核心 擴增新業務 佣金收入持續突破

ES寄取/年

3~4億件

代收/年

3~4億件

## 深耕核心

### ✓ 自營平台服務升級

(交貨便+賣貨便)

-自營平台排名No.2

-國際交貨便

-快速到店、快收便

### ✓ 冷鏈店取(B2C、C2C)

第二條成長曲線

## 拓展範疇

### ✓ 移工市場

-匯款、繳費等整合服務

### ✓ 防疫新生活

-疫苗預約

-振興券、縣市加碼券

## 資源整合

✓ 物流整合、運能提升

✓ 速達宅轉店

✓ 系統化數據分析



## E-Service Commission Revenue

2021 Sales YOY  
+ 25~30%

2017 2018 2019 2020 2021

註：2018年蝦皮逐步取消免運

# 數位化演進 持續創新突破



第一間X-Store  
無人店

2006

2018

2019

2020

2021

2022

ibon購票



智FUN機



自助結帳機



icash pay



OPEN POINT  
行動隨時取

OPEN錢包

i預購

咖啡  
智FUN機



i划算

iscan X ipay



集團會員  
整合啟動

會員人數  
6.4mn人

會員人數  
突破12mn人

整合集團會員  
14通路

會員延伸  
外部通路

會員人數  
突破14mn人

第5間  
X-Store  
無人店

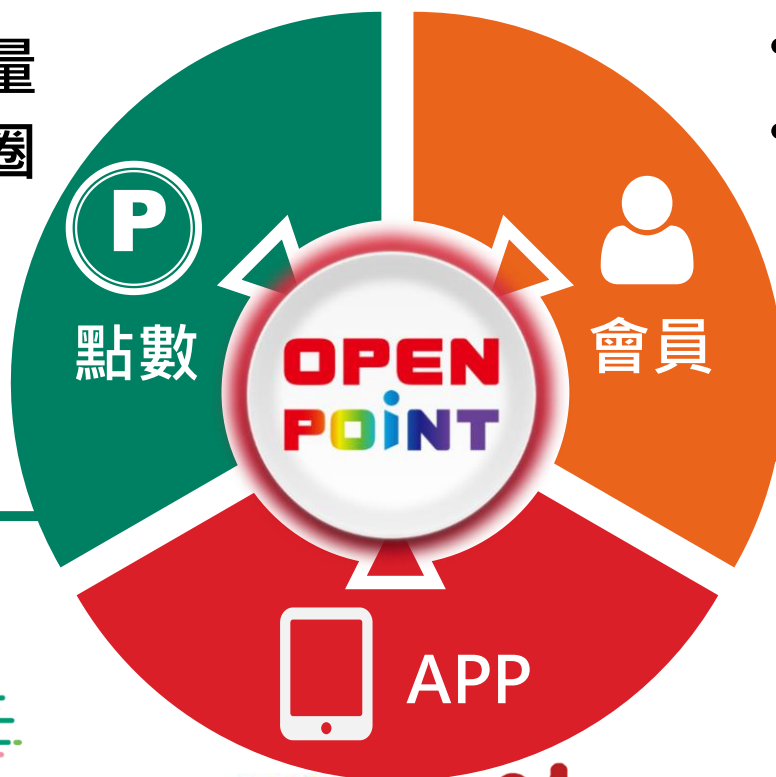
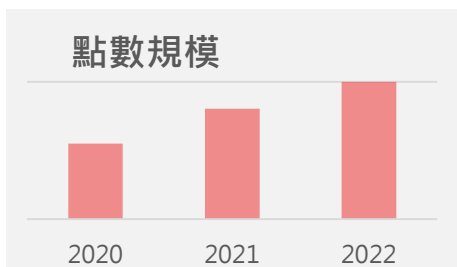


# 強化平台效益 打造跨品牌O2O會員服務平台

## 會員貢獻度UP

### OP點數生態圈

- 擴大外部合作，提升流量
- 點數貨幣化，循環經濟圈



### 精準行銷

- 會員分群標籤
- 數據中台運行，創造價值



2021會員貢獻度

50%↑

2021活躍會員%

40~45%

### 預售+社群平台

- 透過數位工具，提升使用率
- 持續開發新功能，優化體驗

### OPEN POINT 行動隨時取

- 門市品項經營
- 訂閱制

### i預購

- EC中的CVS
- 門市貨架延伸  
(年菜、家電、3C.....)

### i划算 +1

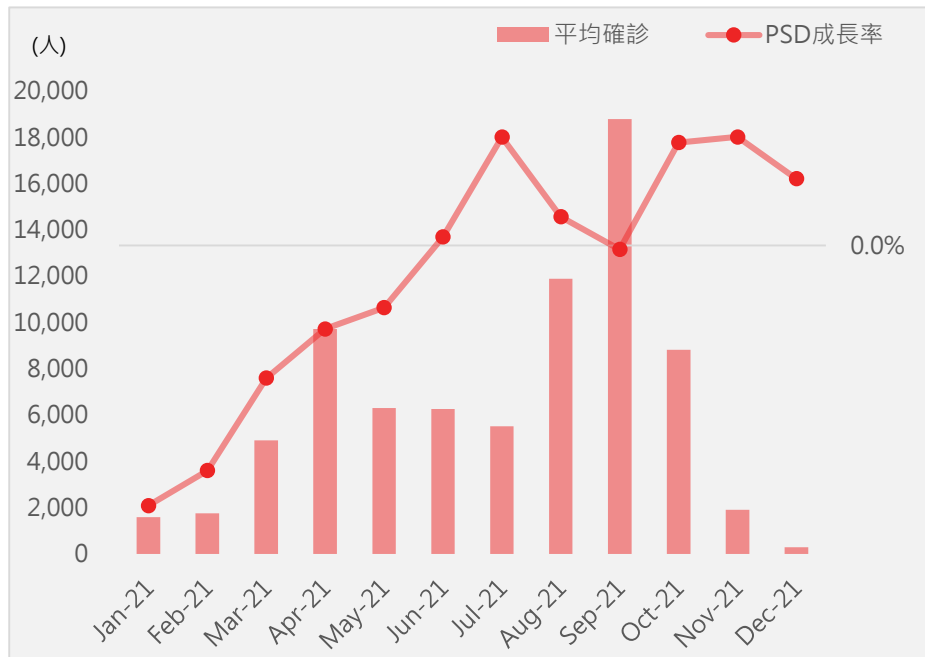
- 團購+1
- 偏遠地區代購服務



# 菲律賓7-ELEVEN後疫情時代穩健復甦

## 因應商圈 調整店格

- 2021年店數3,073店，市占率60%↑穩居第一，2022年持續展店
- 疫情嚴峻下，透過經營結構調整，2021下半年PSD-sales恢復正成長



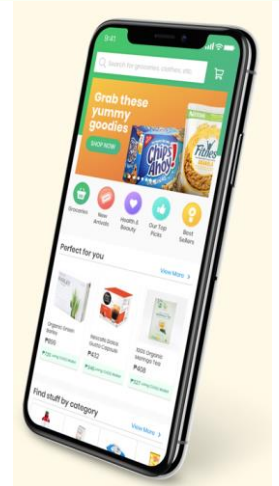
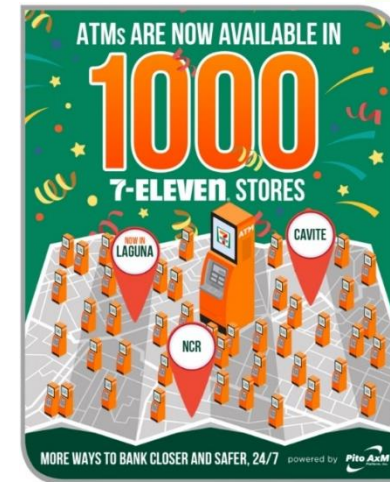
## 多元商品 優化組合

- 強化鮮食、咖啡、grocery經營
- 擴增ATM服務，提供便利性
- 掌握總統大選商機，抓住活動趨勢
- 擴增物流倉儲，建構完整供應鏈



## 掌握數位 建構生態圈

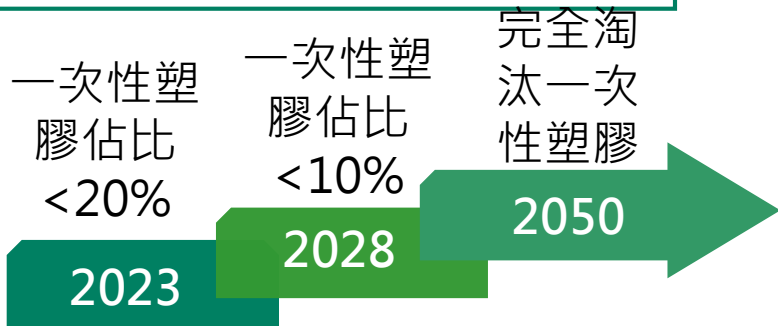
- APP功能持續優化
- CLIQQ Grocery平台擴增
- 外送合作，創造店外業績
- E-Wallet用戶攀升、使用率提升



# E永續地球+S共好社會+G幸福企業

## 2021年統一超商永續元年 地球永續 你我日常

### 塑膠減量

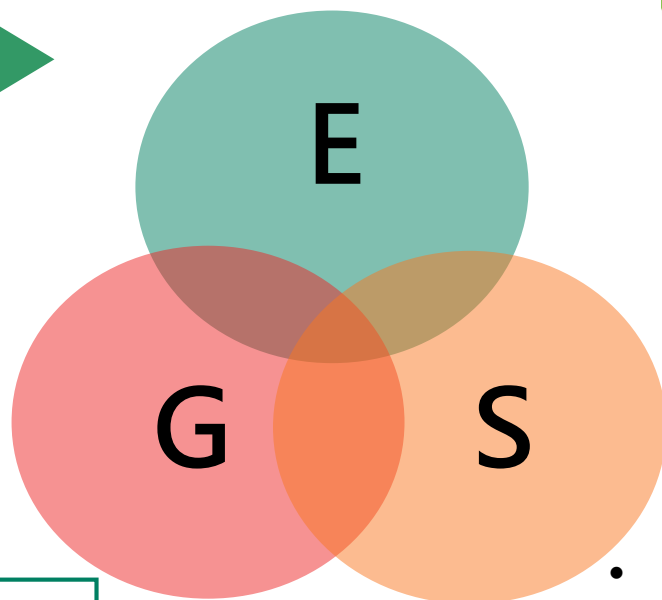


包材減量 寶特瓶回收機  
循環杯/租借杯 網購循環袋



### 重視剩食

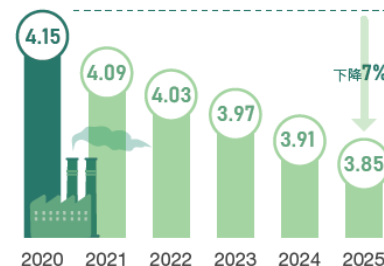
- 導入i珍食地圖
- 減少報廢、廚餘回收



### 減少碳排

- 導入TCFD、CDP問券
- ISO 50001、ISO 14064認證

溫室氣體密集度減量路徑圖



### 關注社區議題

- 一鄉鎮一門市，深入鄉鎮，滿足需求
- 線上線下串聯，OPENPOINT App愛心捐點
- 活動DIY延伸至家中，陪孩童度過疫情時光



連三屆入選DJSI指數成分股、  
連七屆公司治理評鑑排名前5%、  
FTSE4Good、MSCI ESG指數等

---

The End