

**統一超商**

**2912 TT**

---

# 2024年前三季度 營運重點與績效報告

# 近年營收及獲利表現

Unit: NTD billion	2019	2020	2021	2022	2023	YOY
Revenue (Company Only)	158.0	168.1	168.0	182.9	197.7	8.1%
Revenue (Consolidated)	256.1	258.5	262.7	290.4	317.0	9.2%
Profit attributable to owners of the parent	10.5	10.2	8.9	9.3	10.6	14.4%
EPS (NT\$)	10.14	9.85	8.52	8.93	10.21	14.4%

- 2023年營收及淨利成長，主要來自台灣7-11店數增加、PSD成長帶動，再加上轉投資事業包含菲律賓7-11、悠旅生活(星巴克)、統一生活(康是美) 等事業成長並貢獻獲利。

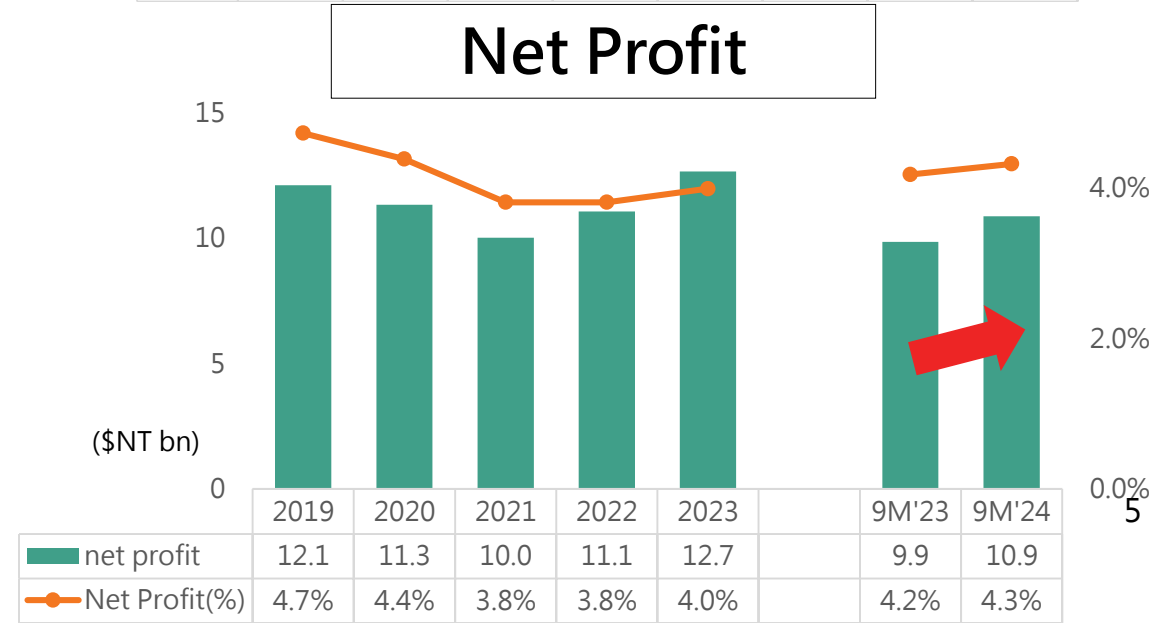
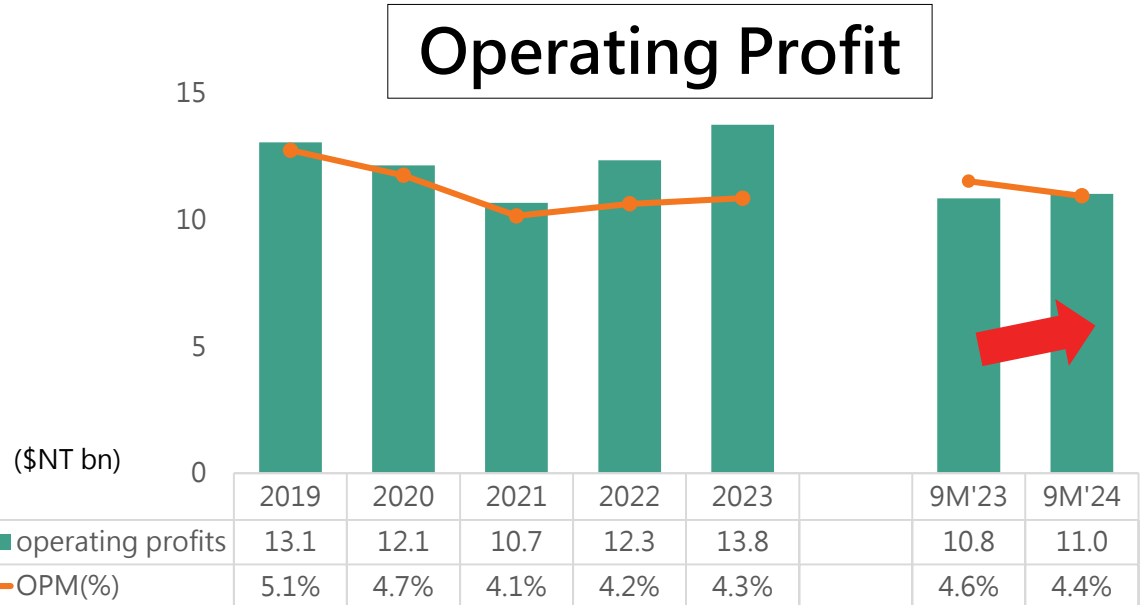
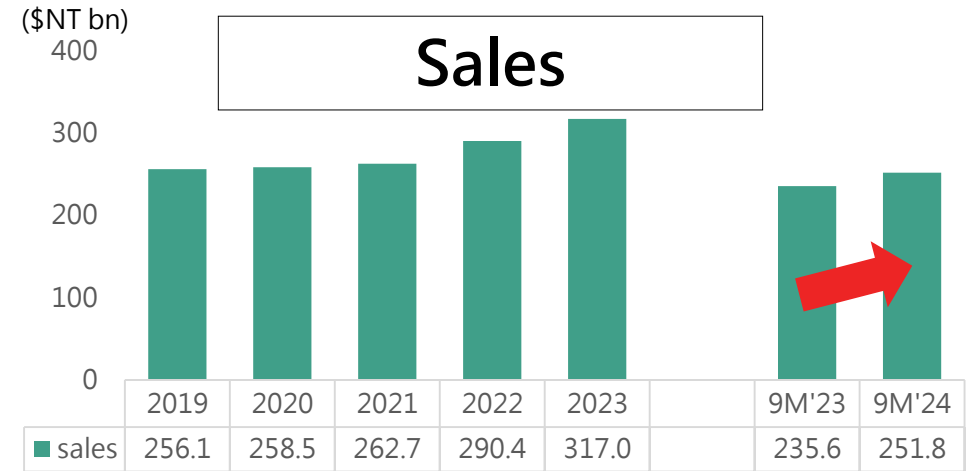
# 2024年前三季財務摘要

Unit: NTD billion	3Q24	3Q23	YoY	YTD 9M24	YTD 9M23	YoY
Revenue (Company Only)	55.4	52.0	6.4%	157.2	147.9	6.3%
Revenue (Consolidated)	87.9	82.5	6.5%	251.8	235.6	6.9%
Net Profit (Consolidated)	3.5	3.5	0.1%	10.9	9.9	10.5%
Net Profit attributable to the parent company	3.0	3.0	-1.7%	9.3	8.4	10.4%
EPS (NT\$)	2.87	2.92	-1.7%	8.93	8.09	10.4%

- 9M24合併營收持續提升，主要營收貢獻來自於台灣7-11、菲律賓7-11、康是美、統一速達、星巴克等，持續展店且單店業績提升;
- 主要獲利成長來自於台灣7-11、菲律賓7-11、康是美等貢獻，以及業外因海外控股利息收入增加、處分山東銀座超市利益所致。

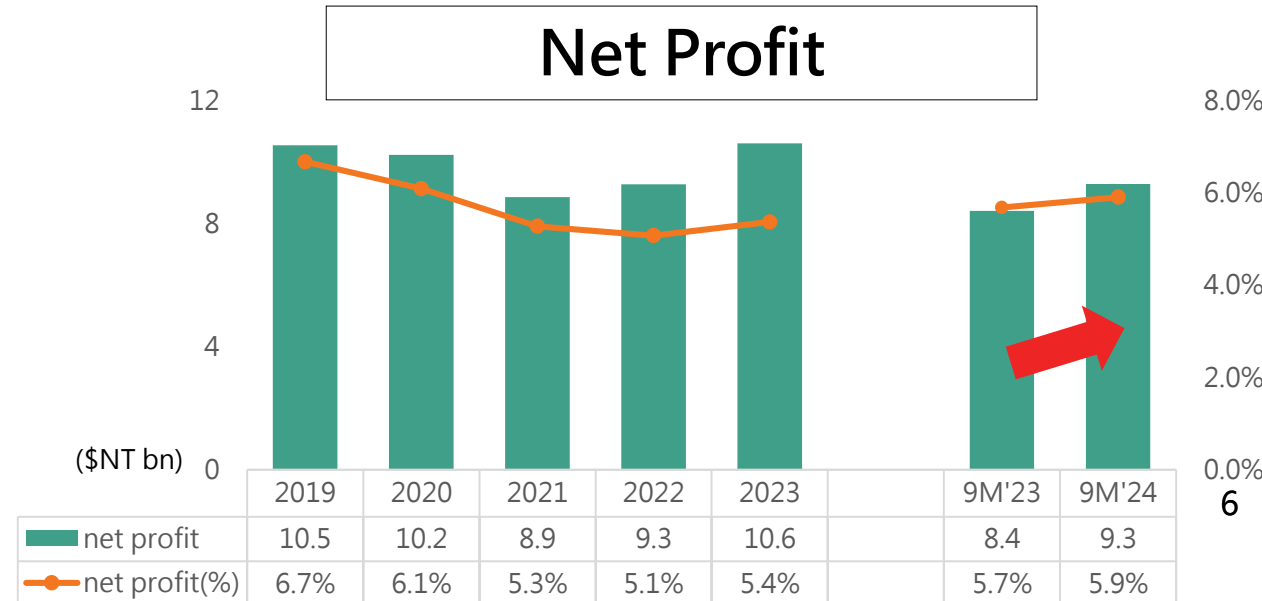
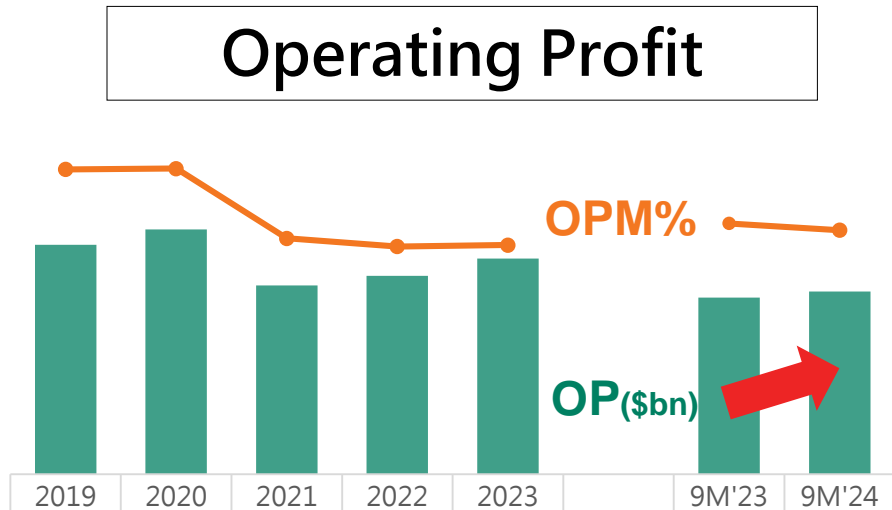
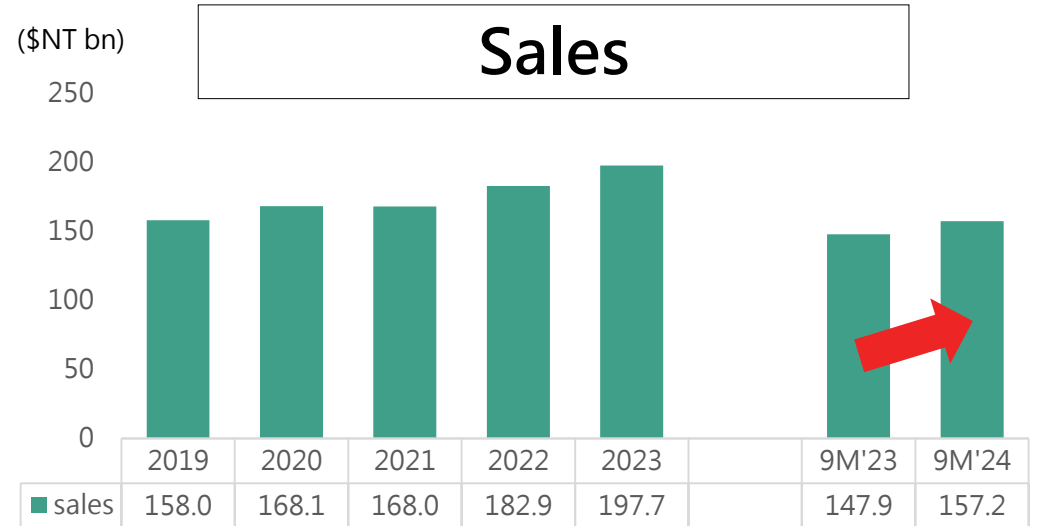
# 2024前三季營運及獲利表現(合併)

- 合併營收成長6.9%，主要來自於台灣7-11、菲律賓7-11、康是美、統一速達、星巴克等貢獻。
- 合併營業利益成長，加上業外因海外控股利息收入增加、認列山東統一銀座之處分收益影響，合併稅前淨利成長7.1%。稅後淨利成長10.5%，合併所得稅率較同期低，主因增資轉投資事業而迴轉遞延所得稅費用所致。



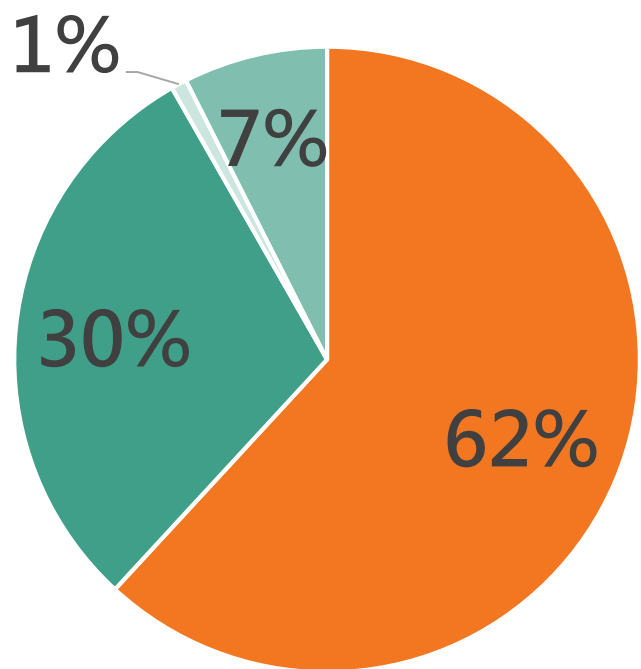
# 2024前三季營運及獲利表現(個體)

- 台灣7-11持續展店，已突破7,000店，並透過鮮食、咖啡、飲料等類別帶動PSD-Sales提升，營收成長6.3%。
- 營業利益持續成長，再加上轉投資事業營運表現佳、迴轉所得稅費用下，帶動整體獲利提升，稅後淨利成長10.4%。

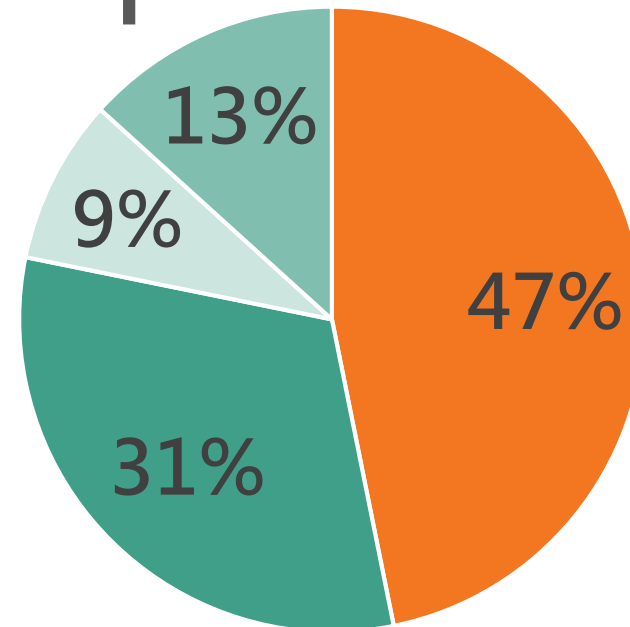


# 2024前三季部門別資訊

sales



pre-tax profits



■ 7-11 Taiwan ■ Retail ■ Logistics ■ Others, Adjustment and elimination

■ 7-11 Taiwan ■ Retail ■ Logistics ■ Others, Adjustment and elimination

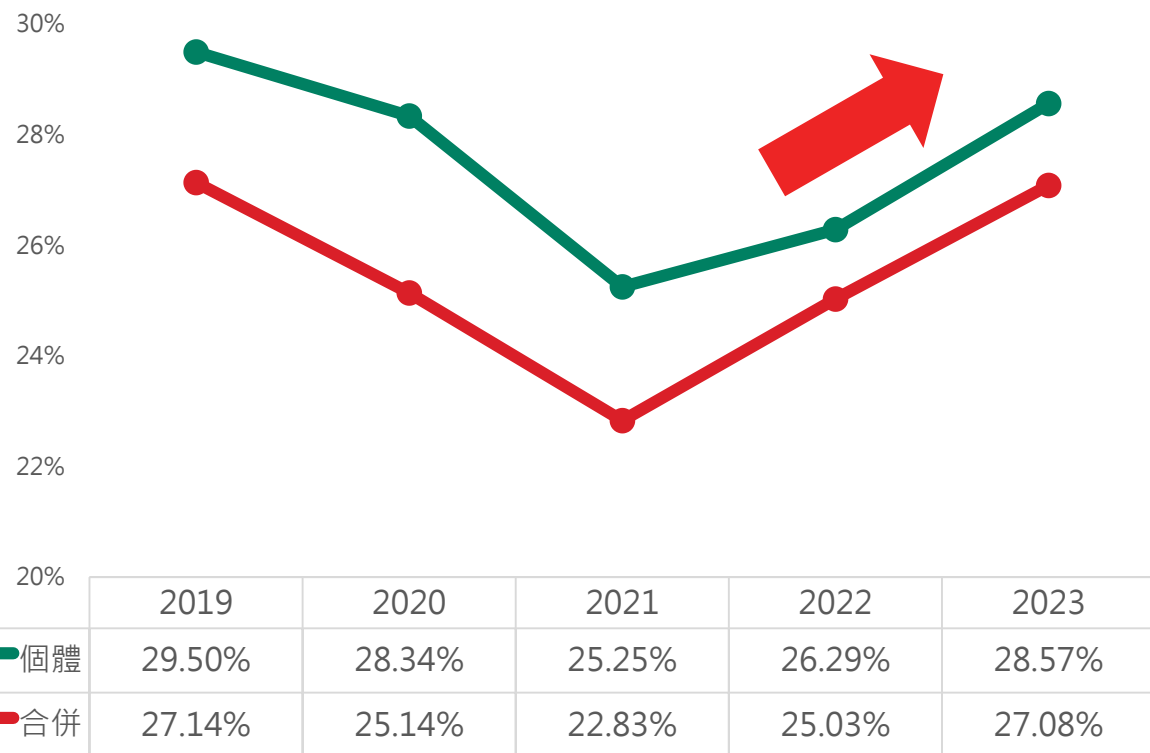
Retail: 菲律賓7-11、康是美(統一生活)、宅急便(統一速達)、博客來及統一精工等

Logistics: 捷盟行銷、統昶行銷及大智通文化行銷等

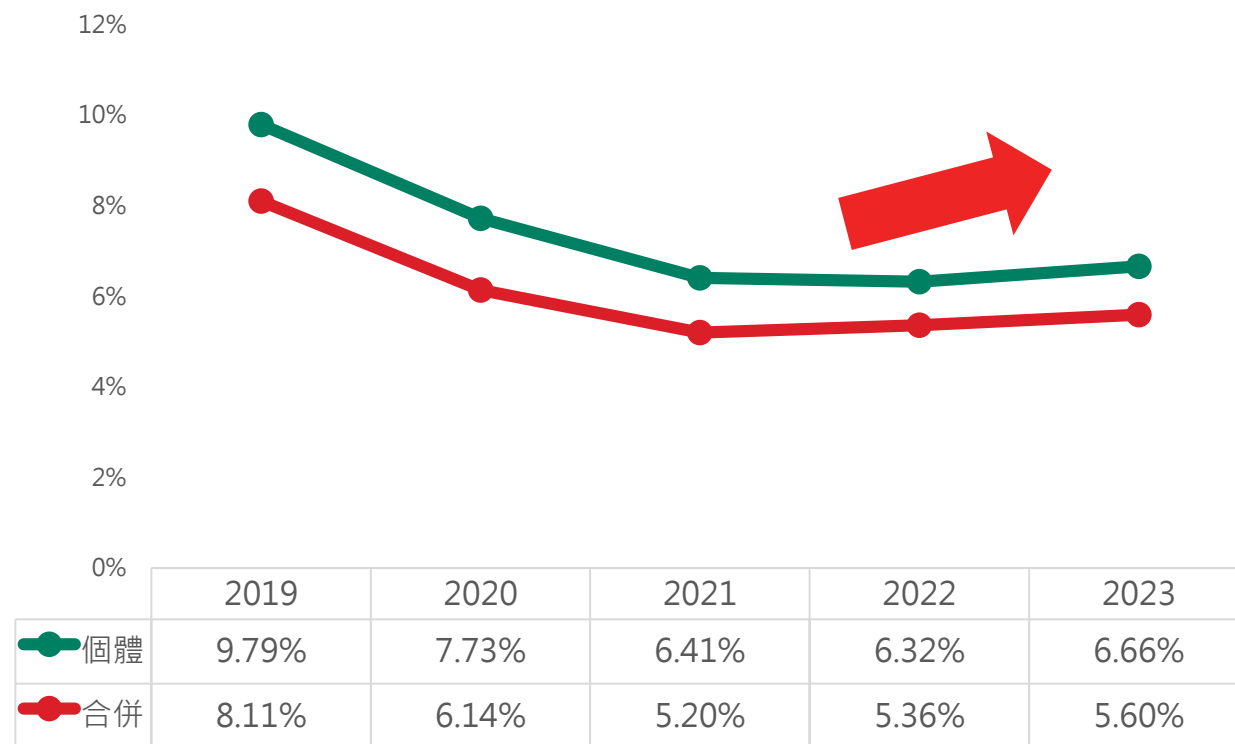
Others: 中國事業群、餐飲事業群(如星巴克)及支援事業群

# ROE及ROA表現

## ROE



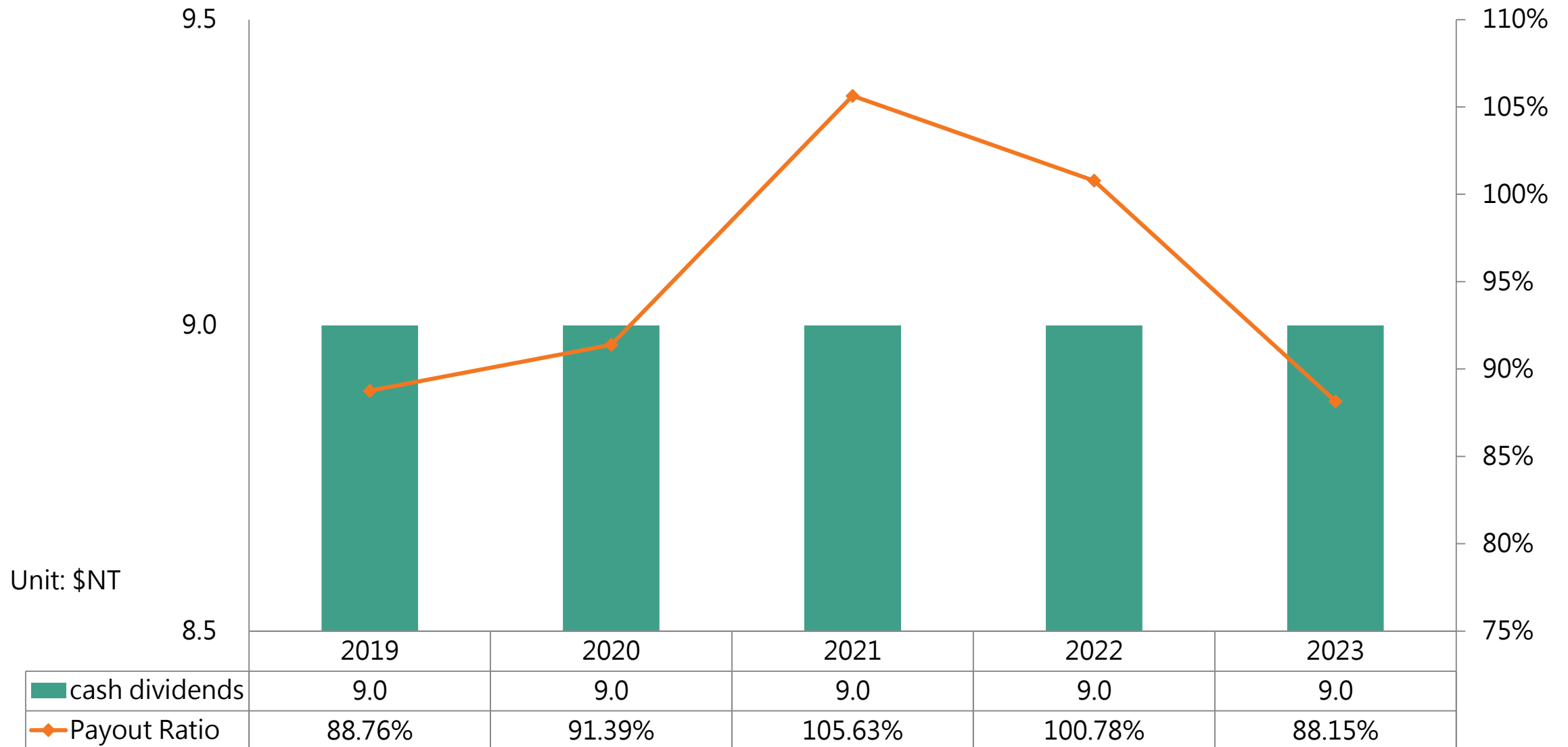
## ROA



註：ROA受總資產持續增加影響(近年持續展店-固定資產及使用權資產增加、長期投資等)。



# 維持穩定的現金股利



---

# 未來展望

# 2024年經營主軸

## OMO效益展現

### 1. 門店質量並進

- 持續展店，店數市佔率 > 50%
- 多元複合模組
- 區塊整合、店質提升
- 加盟佔比 > 90%



### 2. 差異結構優化

- 鮮食&咖啡強化
- 異業合作、聯名商品
- 差異/趨勢掌握  
(健康、生鮮、國際採購、寵物等)

星級饗宴  
★ STAR RATED CUISINE ★

Oh lala  
天素地蔬

CITY CAFE  
CITY PRIMA  
精品咖啡

CITY TEA  
現萃茶  
黑糖珍珠撞奶

### 4. 數位平台整合

點數 點數規模雙位數成長

會員 會員數 > 17 mn  
數據運用強化

APP 會員貢獻度 > 50%



### 3. 線上商機佈局

- i預購 + i划算
- E-Service平台發展及跨境延伸
- 外送服務整合

賣貨便 iOPEN Mall



## 超越顧客期待的生活服務平台

# 擴大市場領先優勢

## 穩健擴張 兼顧質量並進與夥伴經營

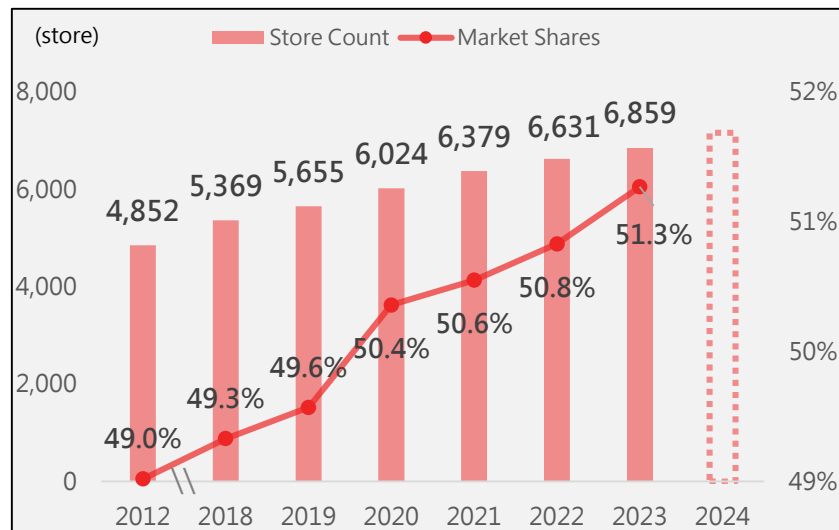


因應消費者需求調整，成為顧客依賴的生活服務平台

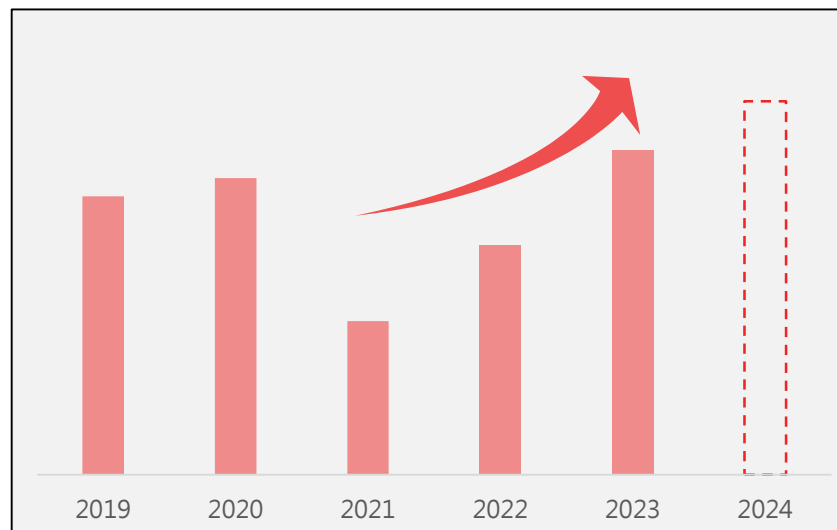


- 商圈布局，區塊整合
- 質量並進，業績鞏固
- 複數經營，加盟穩健
- 經營夥伴，永續成長

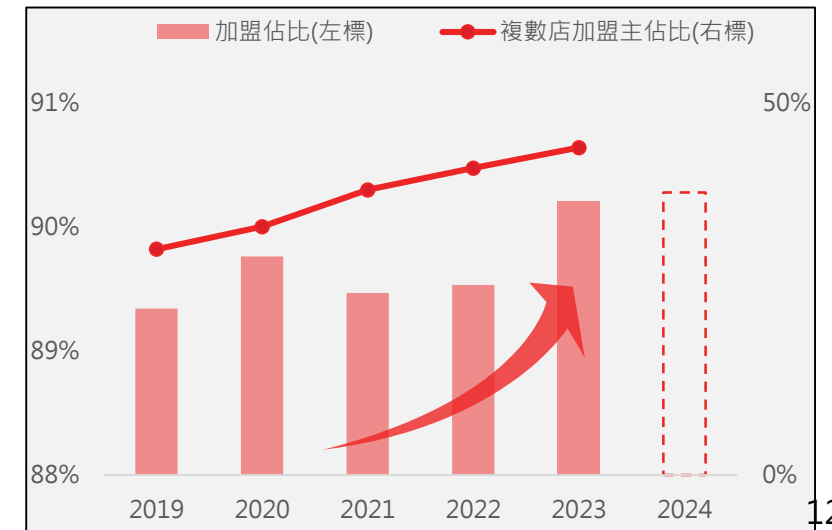
### 台灣7-ELEVEN 店數&市佔率



### 台灣7-ELEVEN PSD-Sales



### 台灣7-ELEVEN 加盟佔比&複數店加盟主佔比



# 滿足各式族群生活所需

## 多元場域 建構最適門店



全台鄉鎮進駐，提供全天服務

全鄉全店  
服務

聯名IP  
特色店



史努比、三麗鷗、航海王、咖波等



Food  
Service

7-ELEVEN

科技概念  
店



影像追蹤感應器、AI、IOT、手機自助結帳等(第七間無人店)

Mister Donut(甜甜圈)、COLD STONE(冰淇淋)、21世紀(烤雞)、Semeur(烘焙)、天素地蔬(素食)、果汁Bar等



多元複合  
元素

ESG  
永續理念

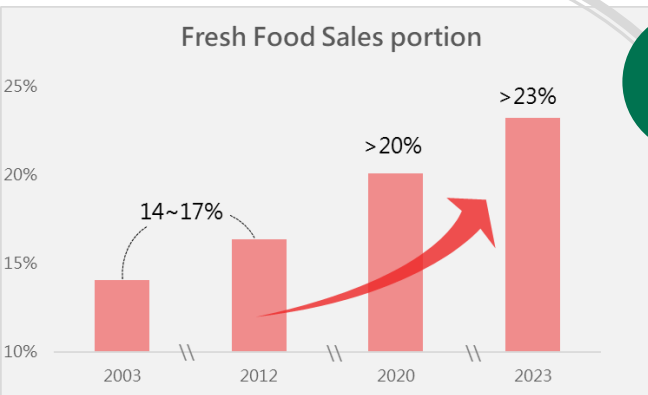


充電樁、高效智慧回收機、太陽能光電等

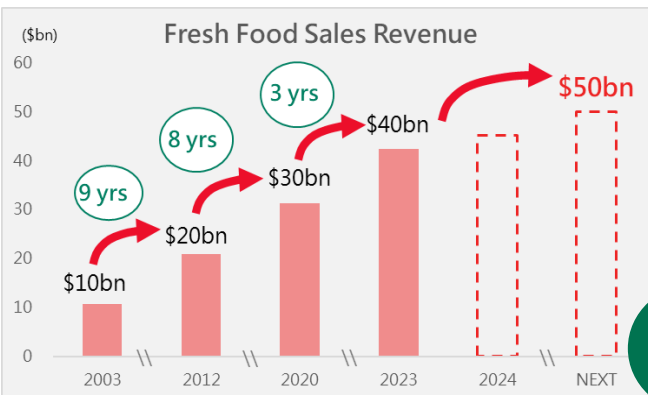
寵物、OPEN!MART(生鮮蔬果)、K.Seren(美妝)、博客來(書籍)等

# 建構生活美食平台

## 外食趨勢 提供美味安全的鮮食



### Next Milestone



1

### 品牌經營，億元商品塑造

- 星級饗宴：五星聯名，價值升級
- 天素地蔬：差異類別，綠色飲食
- Ohlala等：異國風味、驚艷美味



天素地蔬 御飯糰



2

### 趨勢掌握，滿足消費需求

- 健康、高纖、低GI
- 加菜料理、簡單烹飪
- 傳統美食鮮食化



3

### 品質提升，美味持續升級

- 產能提升、效期延長
- 食安優先，用心把關



# 延伸CITY CAFE經營範疇

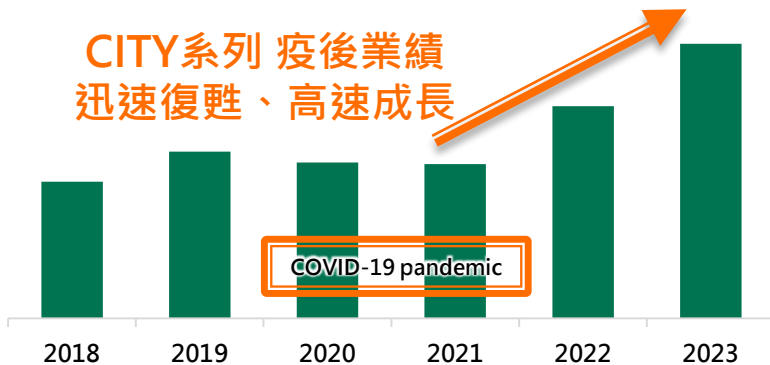
## 品質提升+風味變化 拓展多元客群

### CITY CAFE

- 咖啡豆、咖啡機持續升級
- 客層拓展-風味飲、厚乳拿鐵...
- 多元銷售渠道推動業績



CITY系列 疫後業績  
迅速復甦、高速成長



### CITY PRIMA

- 提升品牌價值
- 咖啡達人推廣品牌
- CQI\*評鑑認證



### CITY TEA

- 高品質純茶-ITQI\*認證得獎
- 單萃機擴展至3000店
- 品項多元、茶攤店中店
- 設備優化  
-製冰機、封膜機



\*CQI: Coffee Quality Institution  
\*ITQI: International Taste Institute

### 持續創新高

2023營業額  
突破170億

2015營業額  
突破100億

2004導入  
CITY CAFE



CITY PRIMA  
精品咖啡

CITY TEA  
現萃茶

黑糖  
珍珠撞奶



# 連結電商與顧客的橋梁

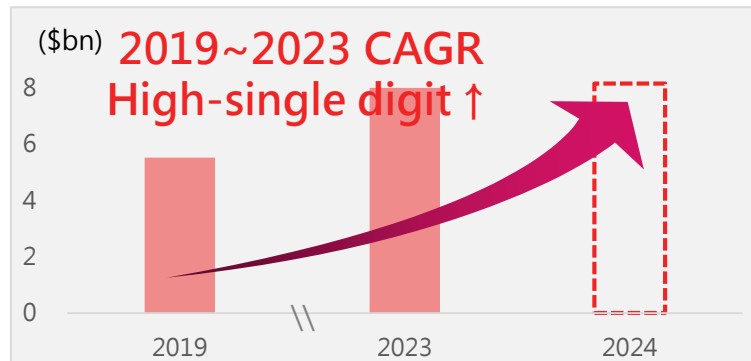
## 優質服務 串聯線上線下商機



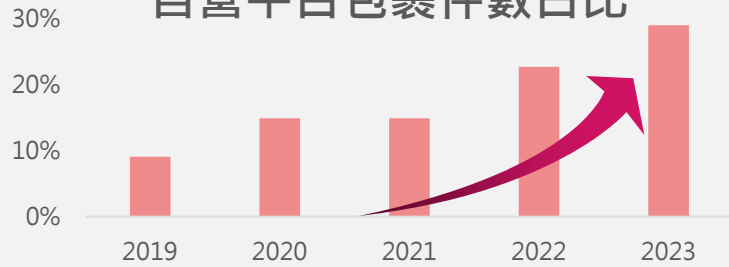
### 新電商服務延伸

- 新增外部電商取貨合作、跨境服務
- 集團電商強化經營
- 服務延伸，店、宅、社區

### EC到店取貨佣金收入



### 自營平台包裹件數占比



### 自營平台強化

- 自營平台件數排名No.2、成長率>40%
- 建置iOPEN Mall (C2C平台)
- 冷鏈店取，完整物流服務



### 基礎建設優化

- 提升效率，年產量↑
- 包裹取貨省力化導入
- 功能擴建，滿足買賣需求
- 安心取服務





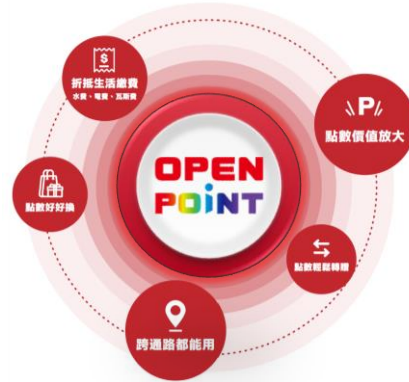
# 集結食衣住行育樂 點數好集、好用、好生活

## 點數驅動回店消費 提高會員人均貢獻

OPENPOINT 有點真好

開啟OP APP  
年不重複人數  
900萬人

每名會員平均  
一天打開約2次



會員人數  
> 17 佰萬  
佔台灣總人口72%

會員貢獻度  
50-55%  
年消費金額 > 千億

兌點率  
85-90%  
年發點量 > 17 億

### 擴大點數規模 拓展OP生態圈

- 超過50個通路品牌
- 跨境點數交換
- 提升點數能見度

### 協同支付工具 創造跨品牌流量

- 打造生態圈大平台
- 會員數據運用
- 導流集團創造業績

### 強化點數價值 滿足會員累兌需求

- 加速點數流通
- 提升會員貢獻度及忠誠度



最依賴的APP 《資策會票選》

最受歡迎點數 《東方線上調查》

i 預購  
i 划算

icash pay  
OPEN 錢包

行動隨時取

7-ELEVEN  
小7 集點卡



# 佈建集團物流藍圖

## 物流整合 技術升級 建構全台最大物流量能

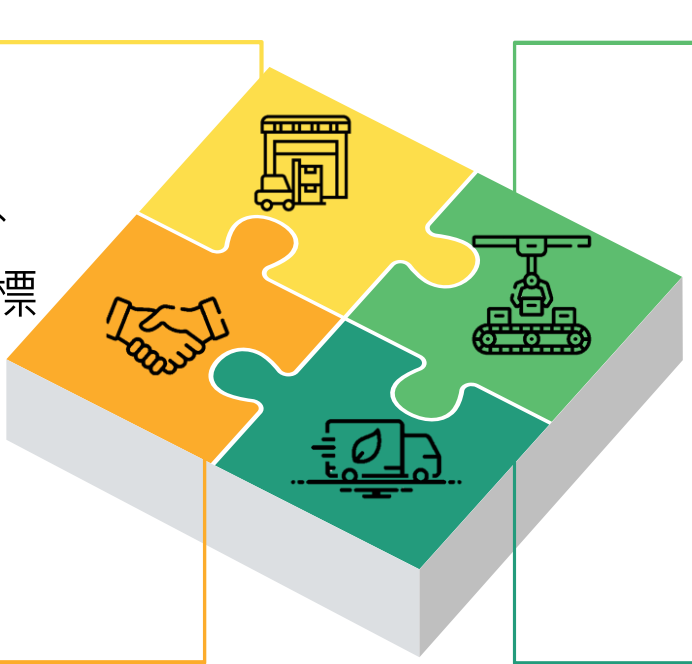
2~4年後  
陸續啟用



### 產能擴增

- 支援集團展店、線上EC發展目標
- 整併既有倉儲
- 空間坪效UP

### 新業務導入



### 自動化設備

- 設備效率提升
- 減少人工作業、人均產能↑
- 太陽能光電、運輸整合

### 綠色物流

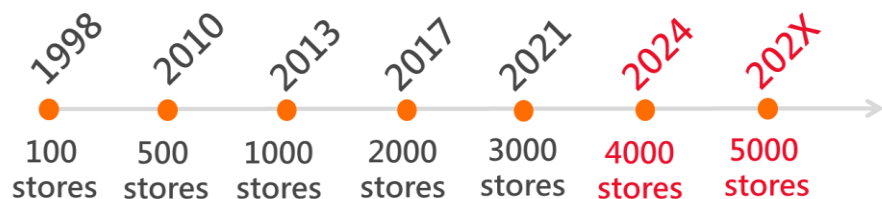


# 菲律賓7-ELEVEN 發展潛力可期

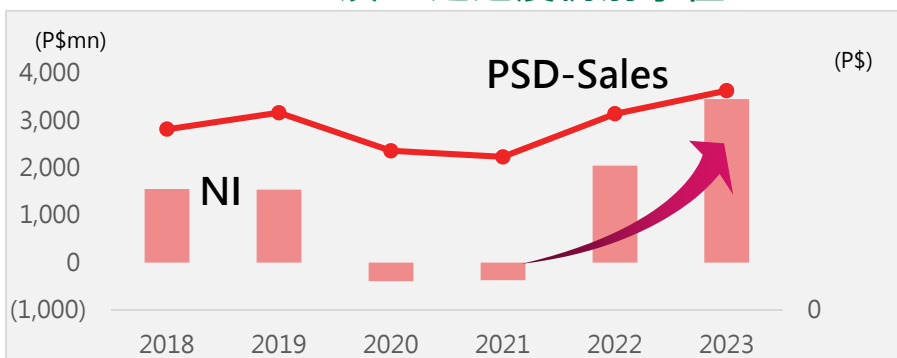
## 成長引擎 成為第二大營收/獲利貢獻

### 掌握CVS發展機會

- 菲律賓CVS成長空間大
- 2023年店數3,768店，市佔率No.1
- 2024年維持快速展店，強化呂宋島外之布局，延伸各島嶼

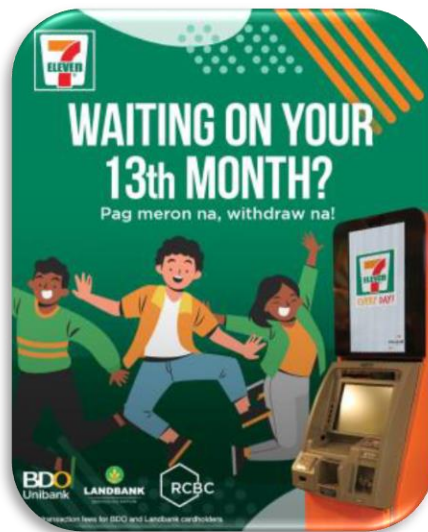


### PSD-Sales及NI超越疫情前水位



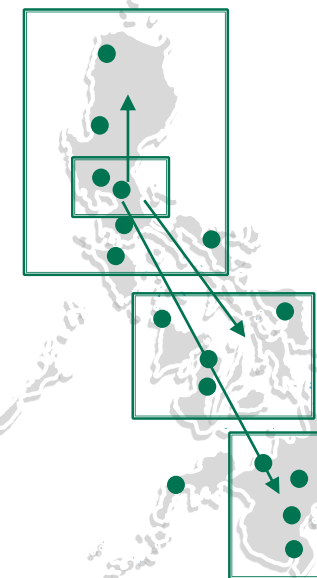
### 差異類別擴大差距

- PSD-Sales持續提升
- 強化鮮食(炸雞)、咖啡、日用品經營
- 擴大代收服務範疇及7B Cash Recycle ATM



### 基礎強化數位運用

- 物流配送範圍持續擴增
- 集團支援、綜效展現
- CLiQQ Grocery (EC)、CLiQQ (E-Wallet)拓展數位生態圈





# ESG獲獎肯定 展現永續經營績效



## TOP No.3

Member of  
**Dow Jones  
Sustainability Indices**  
Powered by the S&P Global CSA

- 連續3年全球食品零售產業排名 TOP 3

## TOP 5%

**臺灣證券交易所  
公司治理評鑑**

- 連續9年上市公司排名前5%

## A- rating



- 連續2年榮獲 A-領導等級

## BBB



- ESG Leader : Privacy & Data Security, Product Safety & Quality

## 獎項肯定

- 連續4年 『亞洲企業社會責任獎』
- 連續7年 『TCSA台灣企業永續獎』
- 2023年 『TCSA亞太暨台灣永續行動獎』 4項金級獎、2項銀級獎
- 『TSAA台灣永續行動獎』 6項大獎
- 『天下永續公民獎』 大型企業排名第15名
- 第19屆 『遠見雜誌ESG企業永續獎』 3項獎

## 入選成分股



- 包含DJSI世界指數、MSCI Index series、FTSE4Good Index series、台灣永續指數、臺灣就業99指數、公司治理100指數

# 地球永續 成為你我日常

## 強化風險管理及ESG意識

- 成立董事會轄下風險暨資安管理委員會
- 高階主管薪酬連結ESG KPI

## 重視消費者健康營養

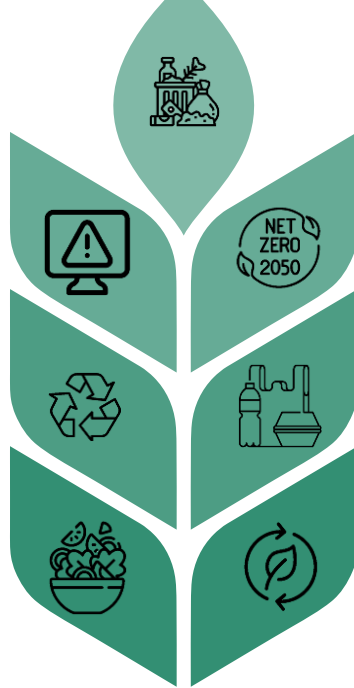
導入永續商品，推出天素地蔬(素蔬食)、Simple Fit(健康營養)、低碳商品等

## 減少食物浪費

- 設定2030年剩食減半目標
- 建置永續農場，回收咖啡渣種植玉米及高麗菜



統一超商  
+  
轉投資事業  
+  
供應鏈



## 承諾2050年淨零碳排

- 依循SBTi精神，規劃減量路徑，朝淨零邁進
- 建置門市屋頂及總部綠電
- 延伸轉投資事業

## 降低一次性塑膠佔比

- 設定2050年全面淘汰
- 導入iECO循環杯租借服務>1,000台

## 導入FSC環保紙包材

CITY CAFE紙杯全面導入FSC認證包材



---

# The End