

統一超商

法人說明會

2013.3.28

會議議程

- 2012年營運重點與績效報告
- 2013年展望
- Ending Remarks
- Q&A

2012年營運重點與績效報告

2012年十大營運紀要

- 1.持續擴大店格
- 2.以TK思維，進行人、店、商品的完美協作
- 3.台灣No.1售票平台
- 4.掌握E-Service快速成長趨勢
- 5.持續開發PL商品，顛覆業態界限與通路革命
- 6.設立第四代鮮食工廠，整合鮮食供應鏈與物流配送
- 7.首創流通業成立「品質檢驗室」，落實源頭管理
- 8.推出兩部微電影，掌握社群溝通
- 9.強化公司治理制度，導入獨立董事與審計委員會
- 10.聚焦核心事業之經營

財務摘要

● 2012年及2011年財務數據比較 (ROC)

Unit : \$NT' million

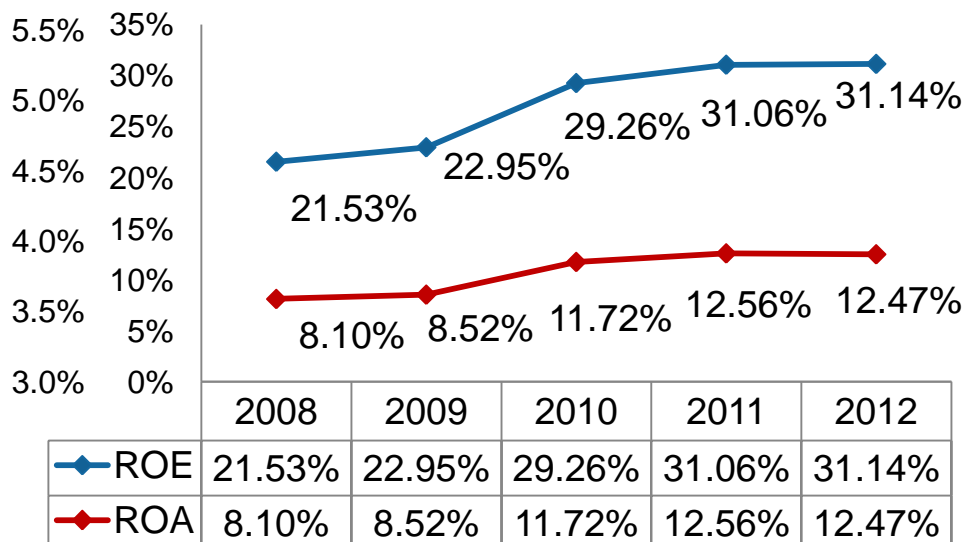
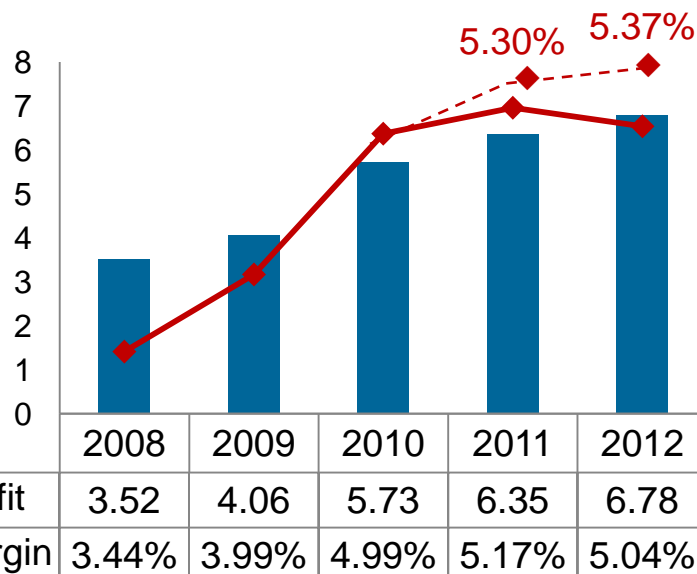
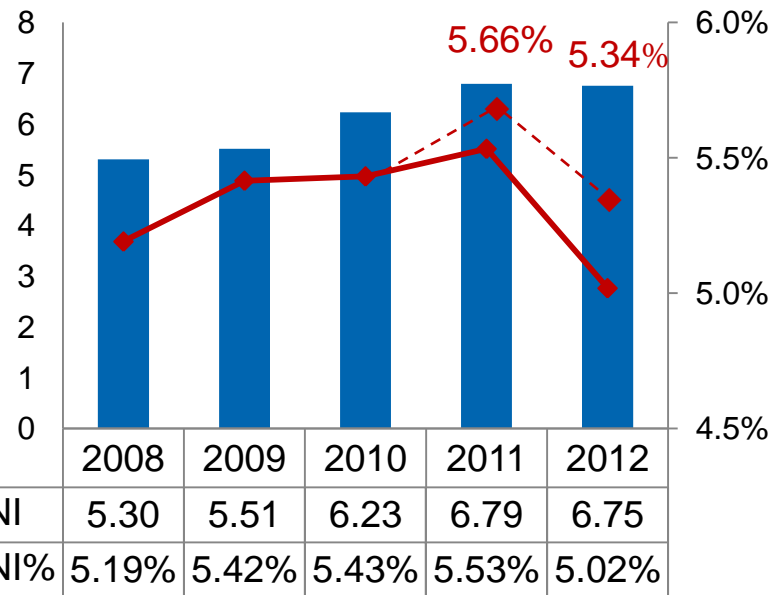
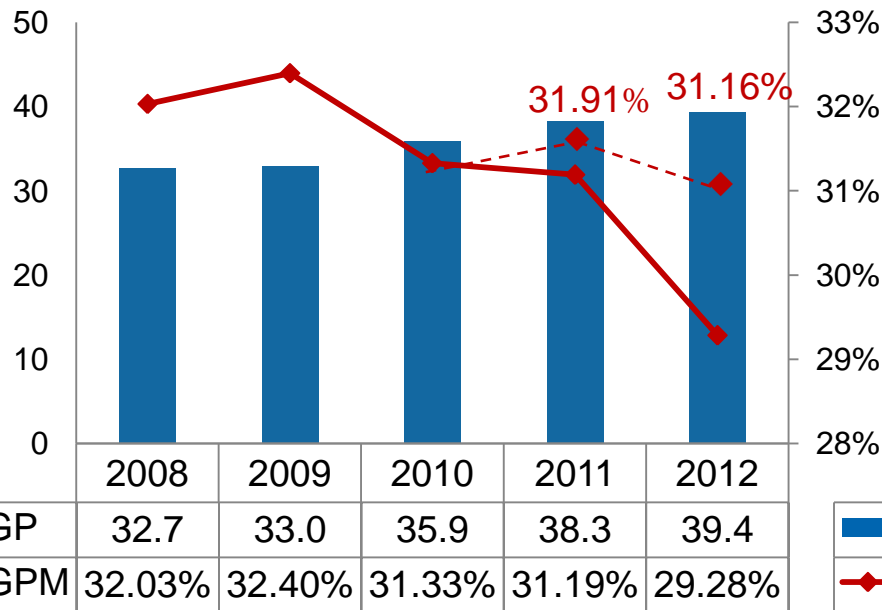
	2012 Q4	2011 Q4	YOY	2012 FY	2011 FY	YOY
營收(獨立)	33,096	31,980	+ 3.5%	134,569	122,712	+ 9.7%
營收(合併)	52,621	50,292	+4.6%	208,264	189,252	+10.0%
稅後淨利	1,193	896	+ 33.1%	6,789	6,352	+ 6.9%
EPS (元)	1.15	0.86	+0.29	6.53	6.11	+0.42

● 過去五年營收及EPS表現 (ROC)

	2008	2009	2010	2011	2012
營收(獨立)	102,191	101,756	114,666	122,712	134,569
EPS (元)	3.39	3.90	5.51	6.11	6.53

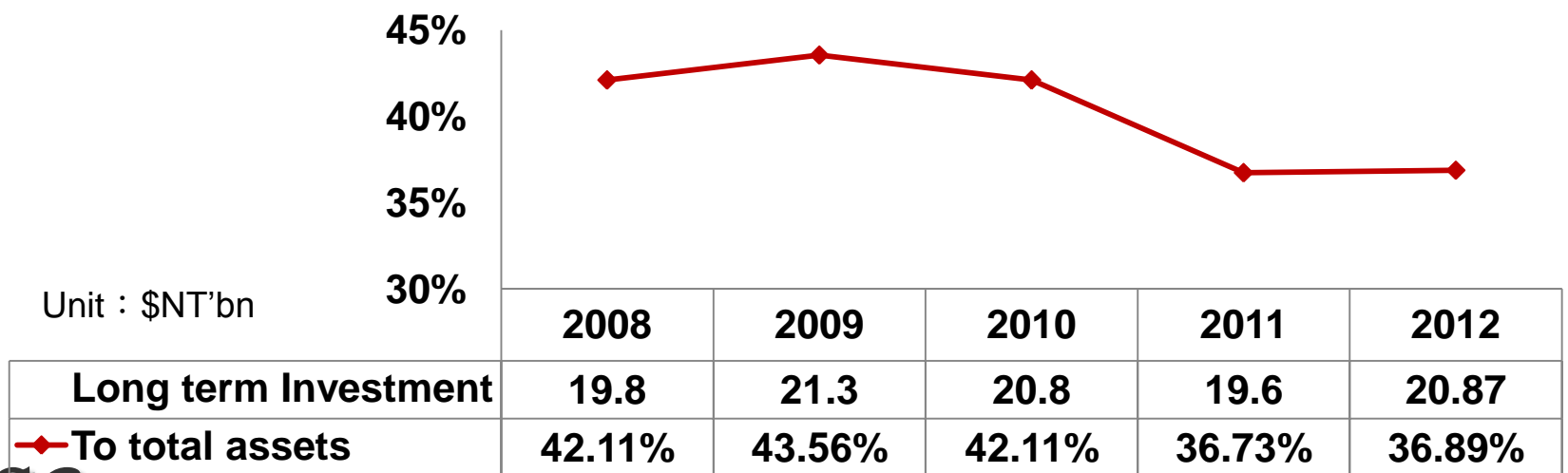
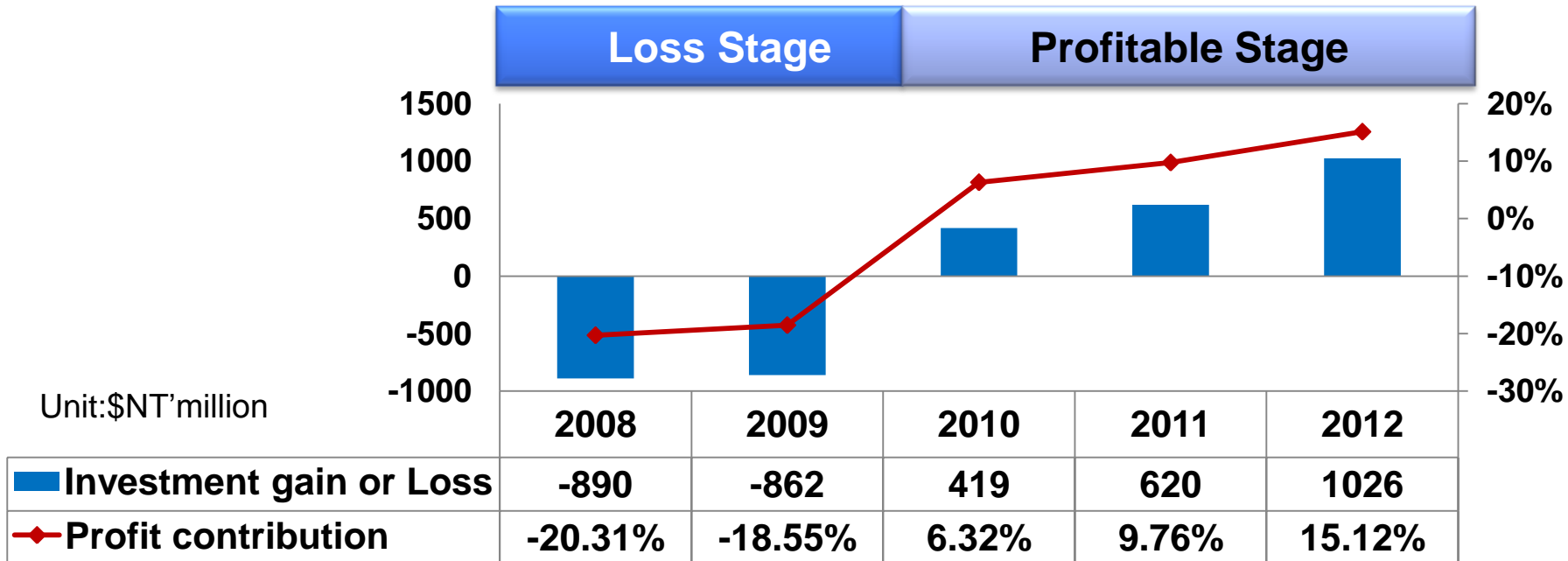
獲利創歷史新高

Unit : \$NT'bn



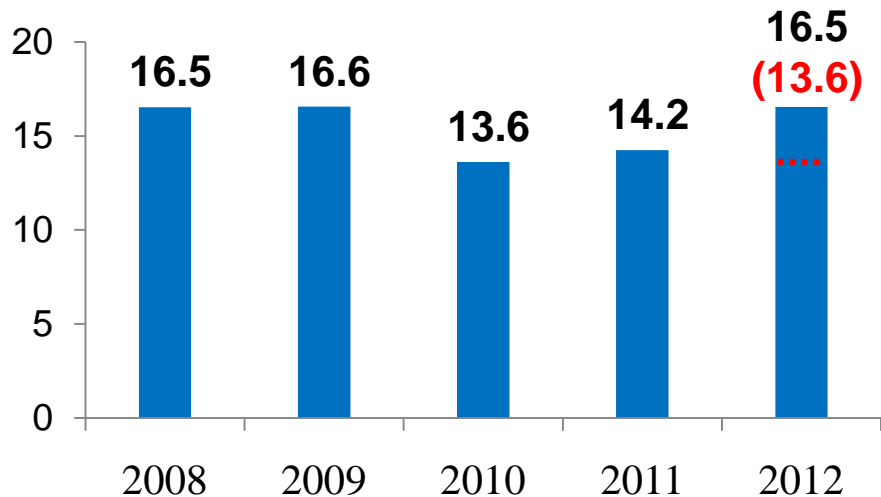
註：虛線部分為排除健康捐後之數據

聚焦經營成效展現

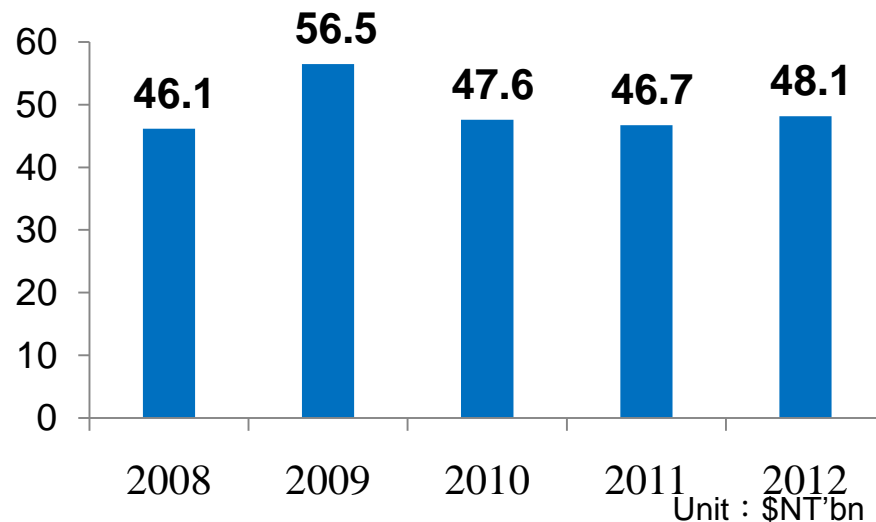


穩健的現金流量

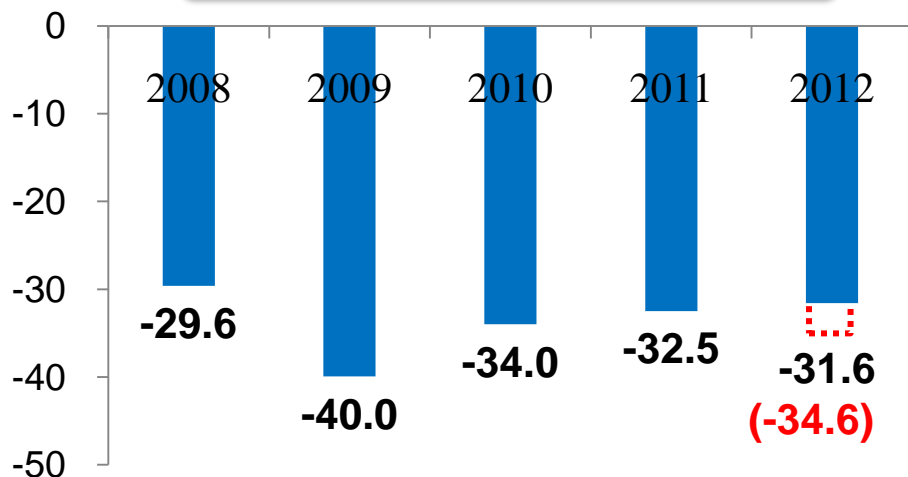
存貨週轉天數



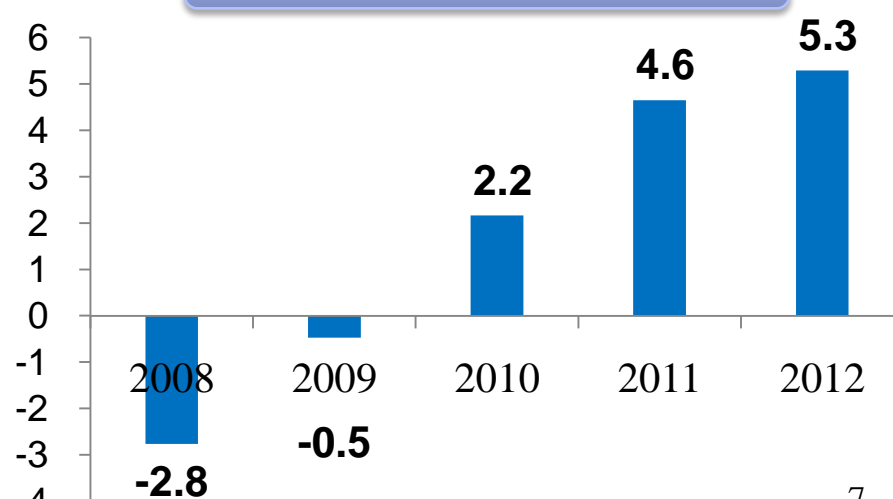
應付帳款週轉天數



Cash Conversion Days



Net Cash



註：因應IFRS，2012年底調整物流存貨轉為超商持有

IFRS 導入之影響

營收減少

- 2012年IFRS合併營收較ROC合併營收減少156.6億元
- 1. 總額轉淨額認列：遊戲點數、通訊產品及商場經營
- 2. 營收轉成本：陳列金及獎勵金將從其他營業收入改認列為銷貨成本的減少

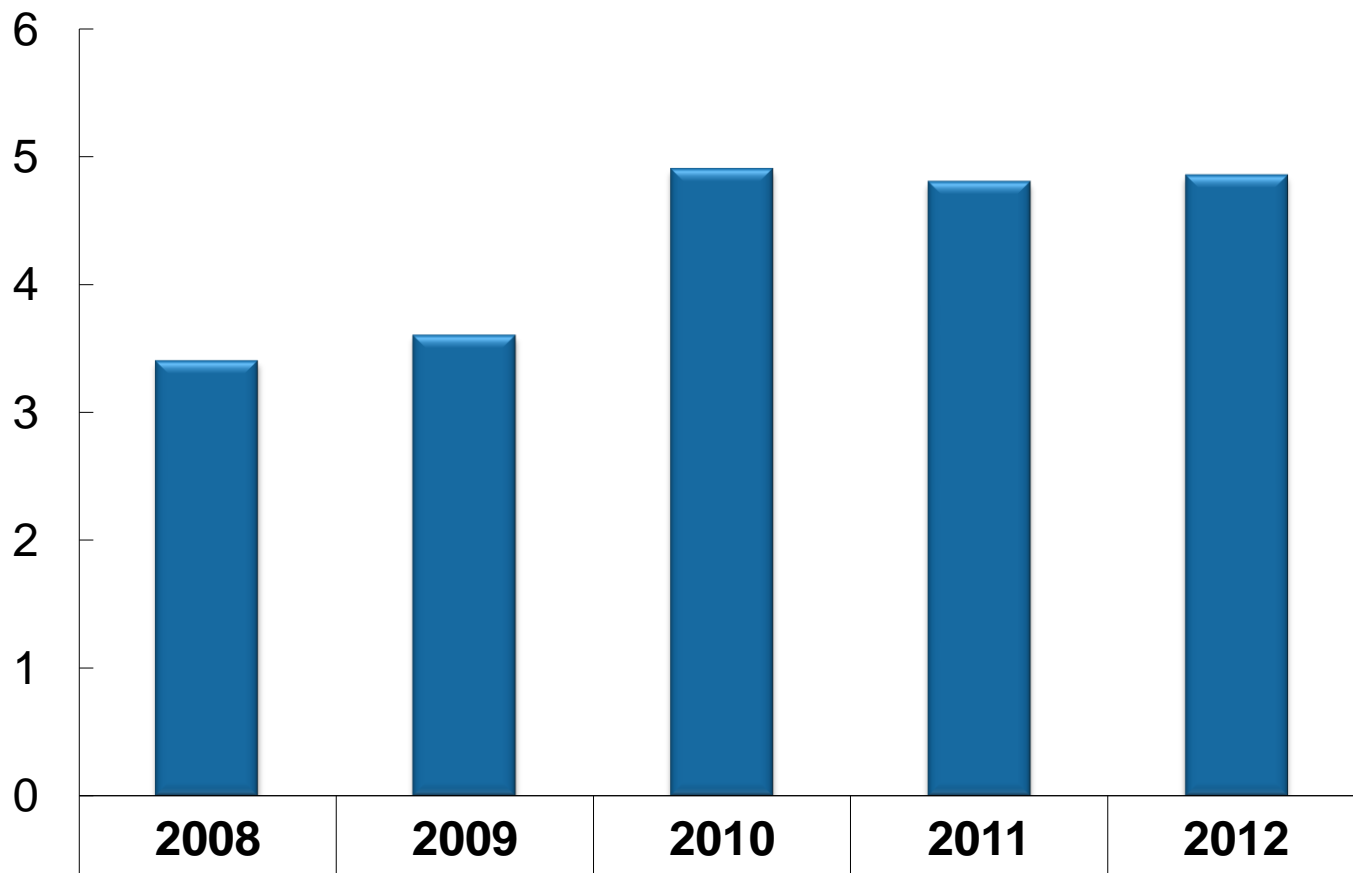
EPS減少

- 2012年IFRS稅後淨利較ROC稅後淨利減少8.7億元，EPS減少0.8元，主要係因：
 1. 出售菲律賓7-11部份股權，因未喪失控制力，故出售利得在IFRS下不得認列處份利得
 2. 若無此因素，EPS影響有限

股東權益減少

- 2013年期初保留盈餘減少36.9億元
 1. 退休金相關：影響保留盈餘減少約19.4億
 2. 出售菲律賓7-11利得從未分配盈餘轉為資本公積，使保留盈餘減少9.1億
 3. 租金、顧客忠誠遞延收入及員工特休假等使保留盈餘減少約8.5億

穩定的現金股利



Total Dividends	3.4	3.6	4.9	4.8	4.85
Cash Dividends	2.04	3.6	4.9	4.8	4.85

2013年展望

2013年經營方針

聚焦、精準

7-11本業
壯大繁榮

強化自有
品牌經營

深耕國際
合作品牌

加速擴大
電子商務

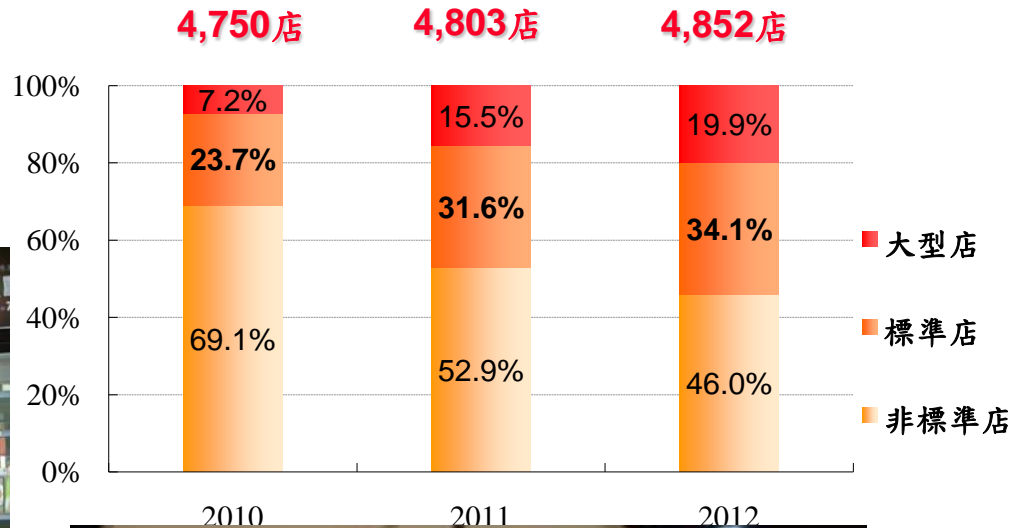
有效經營
海外市場

以結構性改變創造持續性成長

7-11本業壯大繁榮

1. 持續擴大店格 積極推動單店自主

- 大店格門市佔比已超越 50%
- 培養具單店自主思維及行動力之經營人才



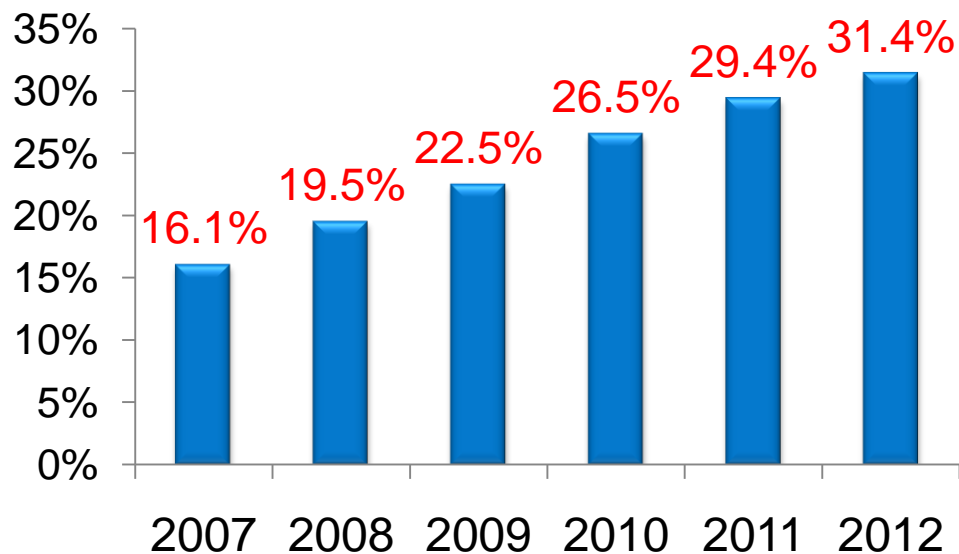
7-11本業壯大繁榮

2. 聚焦差異化商品

- 整體自有商品佔比為 31.4%
- 聚焦既有品項升級，建構消費者安心、便利之自助簡速餐廳
- 持續開發零基點商品



PL商品占比



註：2011年及2012年佔比已排除健康捐的影響 13

7-11本業壯大繁榮

3. 行銷活動再進化

- 以生活提案，帶動關連性購買
- 主題式全店行銷，豐富消費體驗



100種 50元組合餐提案

抗漲 怎麼吃? 挑戰經濟奇蹟, 每週超省錢銅板組合餐大公開!

料量費用 只需 29元

料量費用 只需 40元

料量費用 只需 20元

早餐

午餐

晚餐

↑

↑

↑

7-ELEVEN 草莓季 Sweet Strawberry!

麵包/樂果/零食/飲料/冰品

任選 第2件 6折

©1978, 2013 SANRIO CO., LTD. APPROVAL NO. ST13011201

7-11本業壯大繁榮

4. 節能節流

- 在電力管理、照明設計、空調規畫、置冷設備改良等導入最新節能技術，並利用省電器、冰箱變頻器、共用散熱器等全面提升門市能源使用效率。
- 獲得內政部便利商店節能認證、台北市政府節能優良商店表揚及金省能獎工商產業乙組優勝。



強化自有品牌經營

獨特性、簡單化、標準化、高價值、規模化

台灣7-11自有商品
創造382億年營收



美妝自有品牌
創造 110億年營收

 COSMED 康是美



餐飲自有品牌
創造13億年營收



深耕國際合作品牌

厚實基礎 擴大規模

餐飲事業

2012年共創造159億年營收



Royal Host

統一樂豪



和食

上都

流通事業

2012年共創造168億年營收



DUSK!N



宅急便 客樂得

註：阪急百貨營收包含台北及高雄店兩店

加速擴大電子商務

虛實整合 擴大虛擬商機



- 強化7-11虛擬二樓定位。
- 品項精簡，聚焦7-11既有品與預購之延伸



- 維持最大網路書店優勢。
- 透過商品結構調整及網站優化，創造第二成長曲線。



- 擴大票務服務，提高顧客到店頻率。
- 優化infra，成為廠商倚賴之專業平台。

海外市場有效經營

產業集中 地區集中

大陸地區：

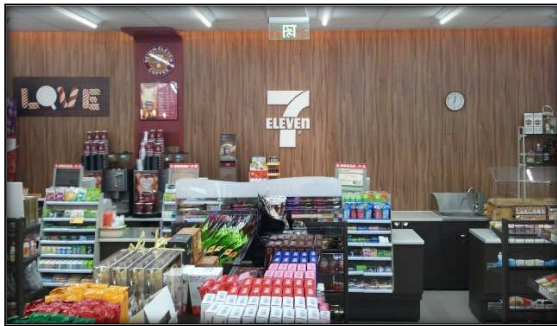
- 2012年營收總和為新台幣 170億元，成長8.6%。
- 2012年店數達701店，2013年店數將突破800店。
- 主要經營業態為便利商店、超市及簡易餐飲。



超市業：
 山東、北京
 以300~500平米店格
 為主要發展模式

簡易餐飲業
 上海星巴克、上海酷聖石
 聚焦核心商品，進駐次級商圈

便利商店業：
 上海7-11
 精耕差異化商品



海外市場有效經營

產業集中 地區集中

菲律賓地區

- 2012年營收為新台幣 93億元，成長 25%。
- 2012年獲利為新台幣 3.3億元，成長 38%。
- 2012年店數達829店，加盟佔比為67%，2013年店數將挑戰1000店。
- 2013經營策略
 - (1) 強化鮮食經營
 - (2) 加速展店，擴大市場優勢



2013 年主要資本支出計畫

現金流入：營運活動現金流量

90~100億元

現金流出：台灣7-11營運所需

30~32億元

長期投資

10億元

現金股利

50億元



Ending Remarks

陳瑞堂 總經理

Q&A