

統一超商

2912TT

2018年營運重點與績效報告

財務摘要

◆過去5年營收及獲利表現

Unit: NTD billion

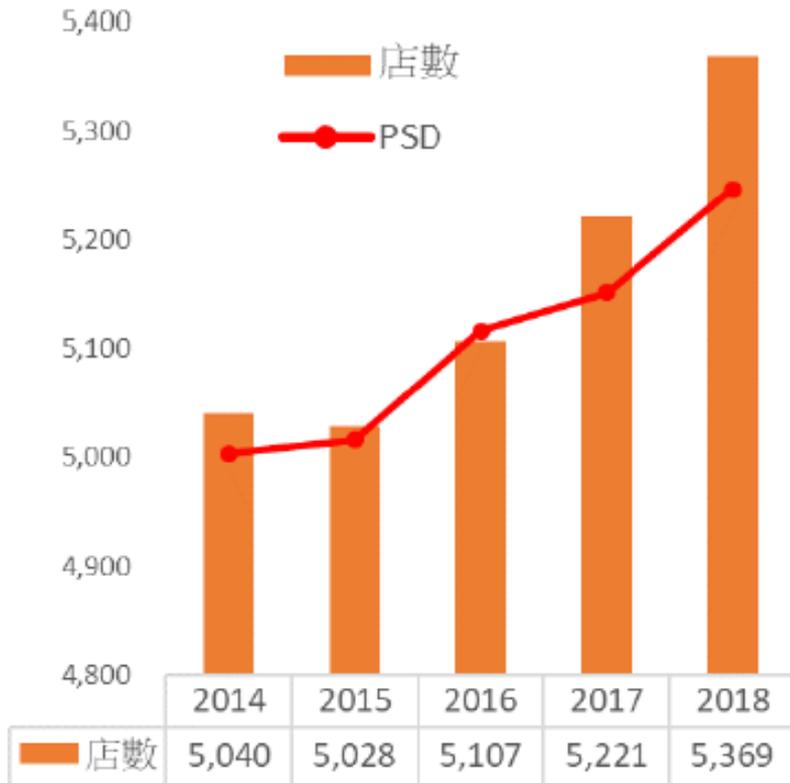
	2014	2015	2016	2017	2018	YOY
Revenue (Company Only)	131.3	133.4	140.1	144.5	154.1	6.6%
Revenue (Consolidated)	200.4	205.5	215.4	221.1	244.9	10.7%
Net Profit	9.1	8.2	9.8	31.0	10.2	-67.1%
One-off gain from Starbucks deal	-	-	-	20.4	-	-
EPS (NT\$)	8.74	7.92	9.46	29.83	9.82	-20.01

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。

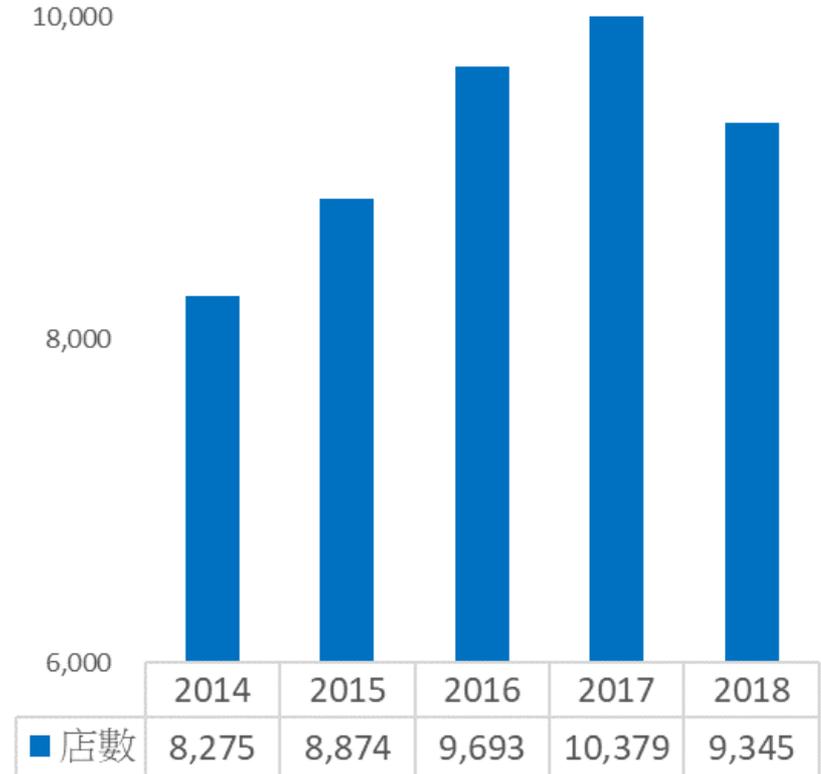
註2：2018年淨利衰退，主要是因為2017年星巴克交易案一次性所致，排除後稅前淨利較2017年成長。

店數及PSD-sales

當地7-ELEVEN



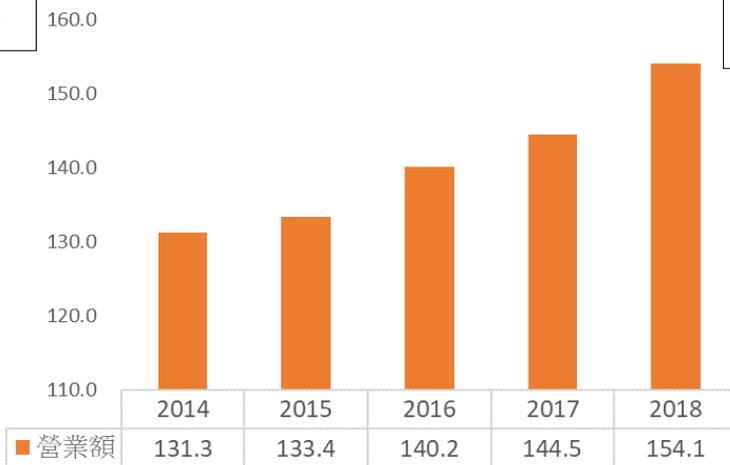
PCSC總店數



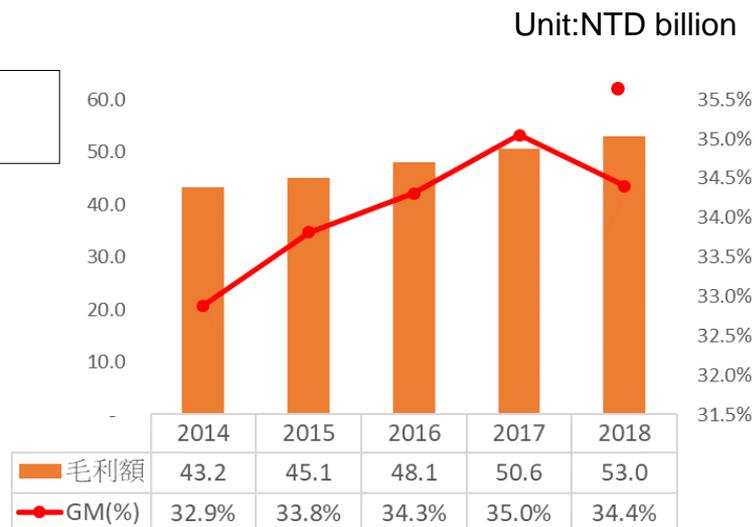
註：2018年店數不含上海星巴克，若還原相關影響，則2018年PCSC總店數較2017年成長443店

營運及獲利表現(個體)

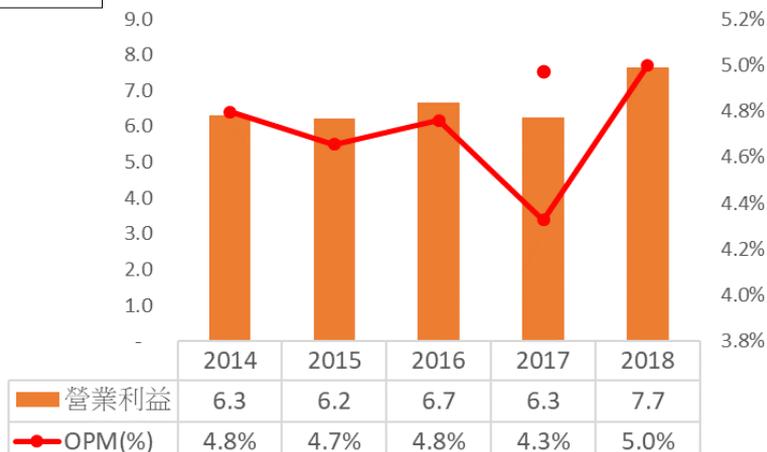
Sales



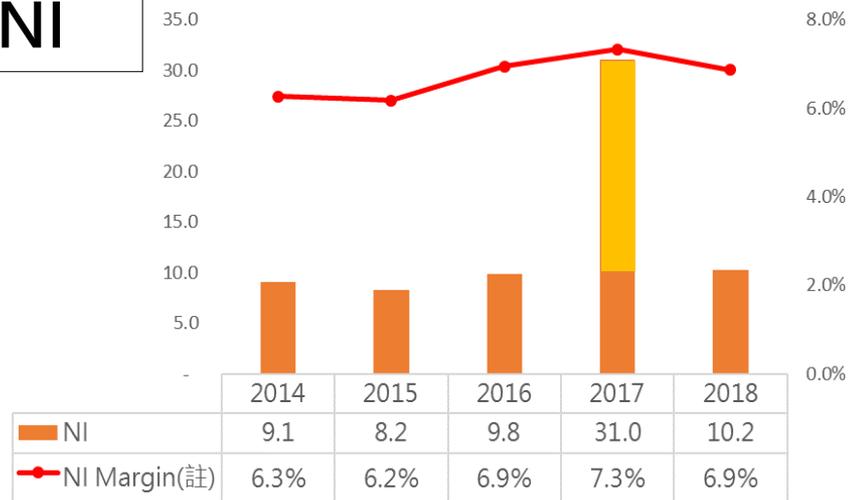
GP



OP



NI



註：2018年菸稅影響毛利率下降

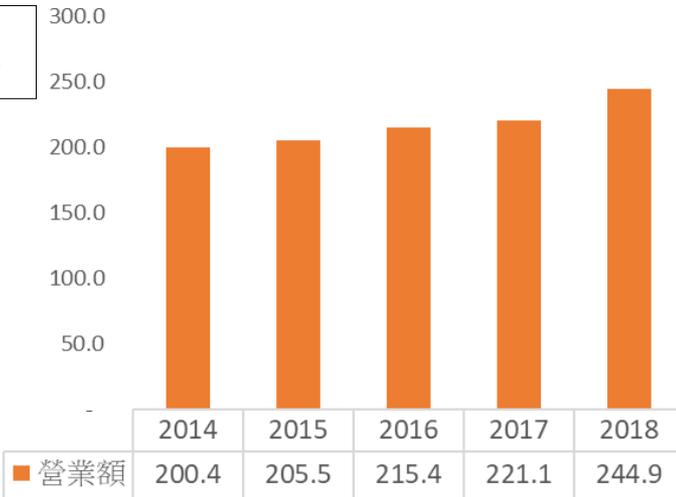
註：2017年上海星巴克案產生一次性費用

註：2014年排除無印一次性處分利得、2016年排除金財通一次性處分利得、2017年排除星巴克案一次性影響、2018年還原一次性遞延所得稅等影響數。

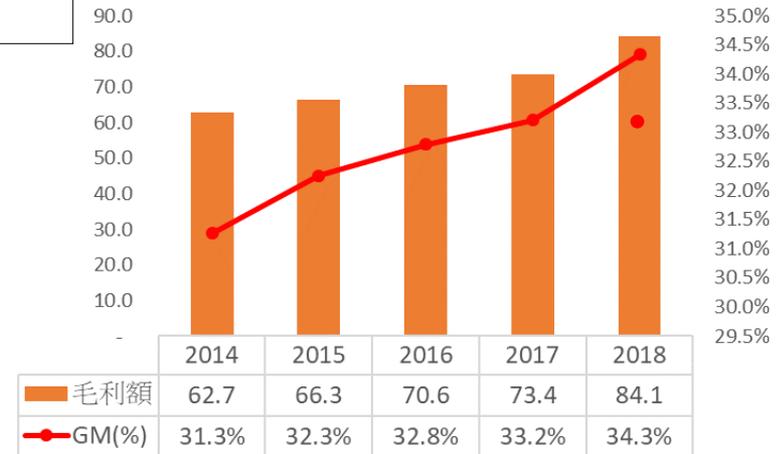
營運及獲利表現(合併)

Unit:NTD billion

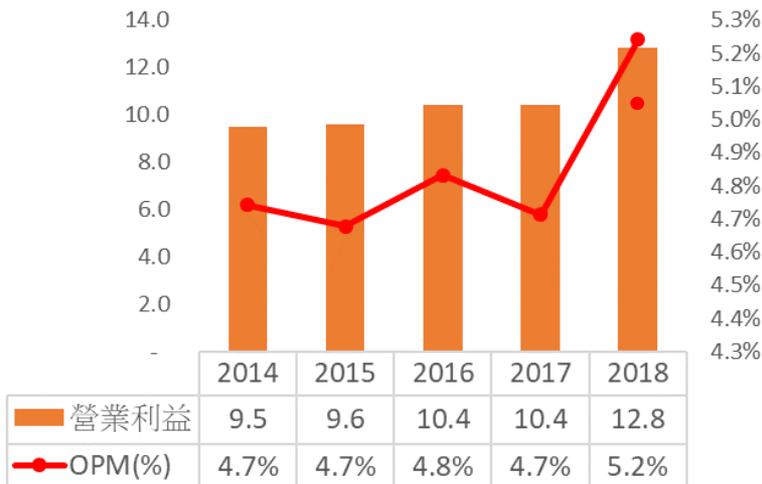
Sales



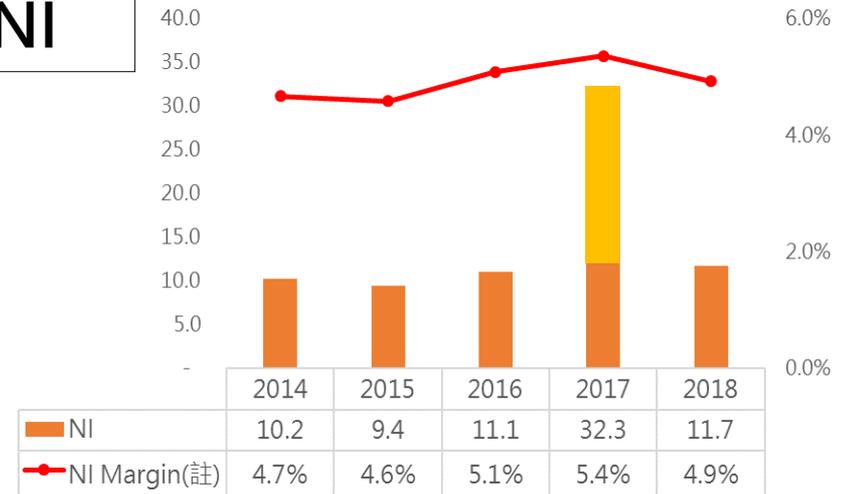
GP



OP



NI

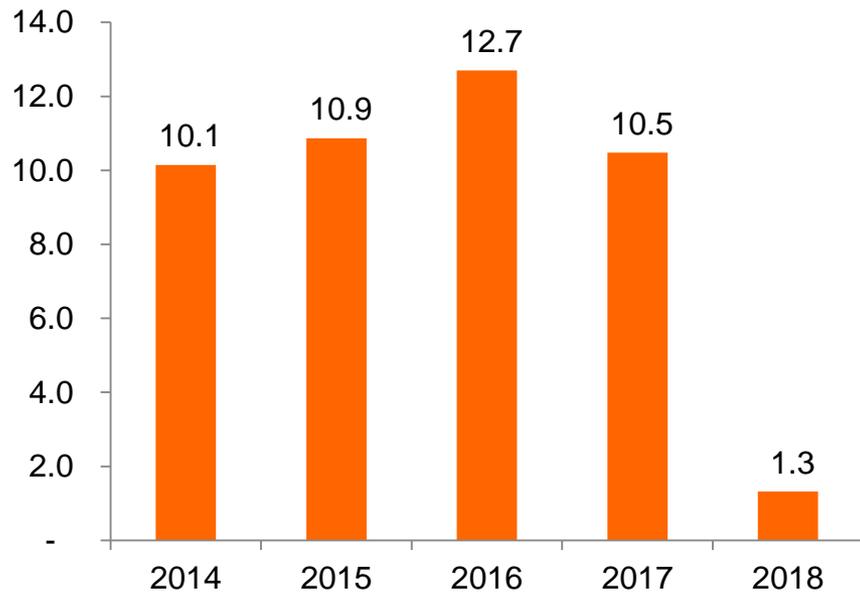


註：2014年排除無印一次性處分利得、2016年排除金財通一次性處分利得、2017年排除星巴克案一次性影響、2018年還原一次性遞延所得稅等影響數。

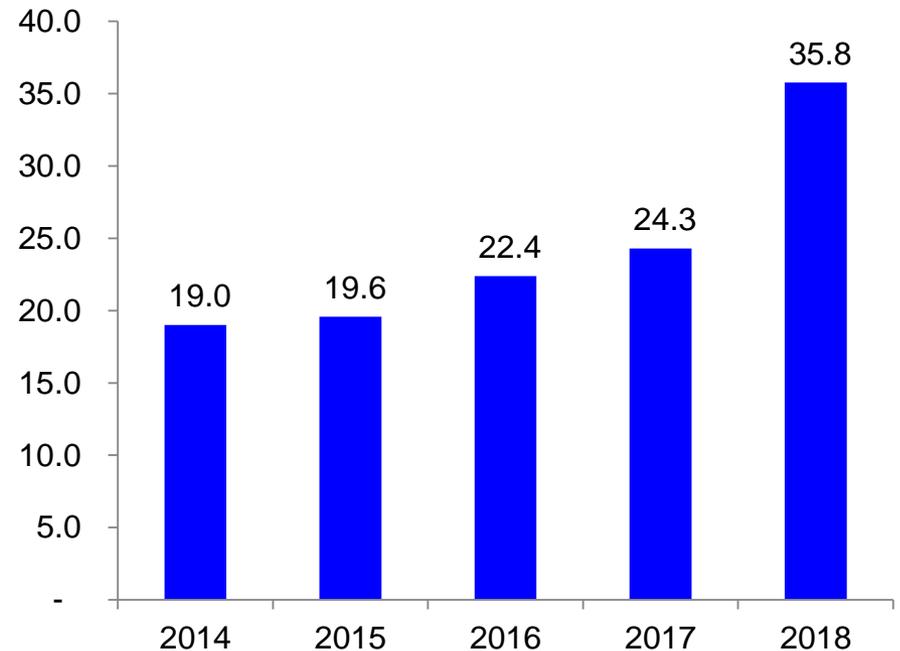
穩健的現金流量

Unit:NTD billion

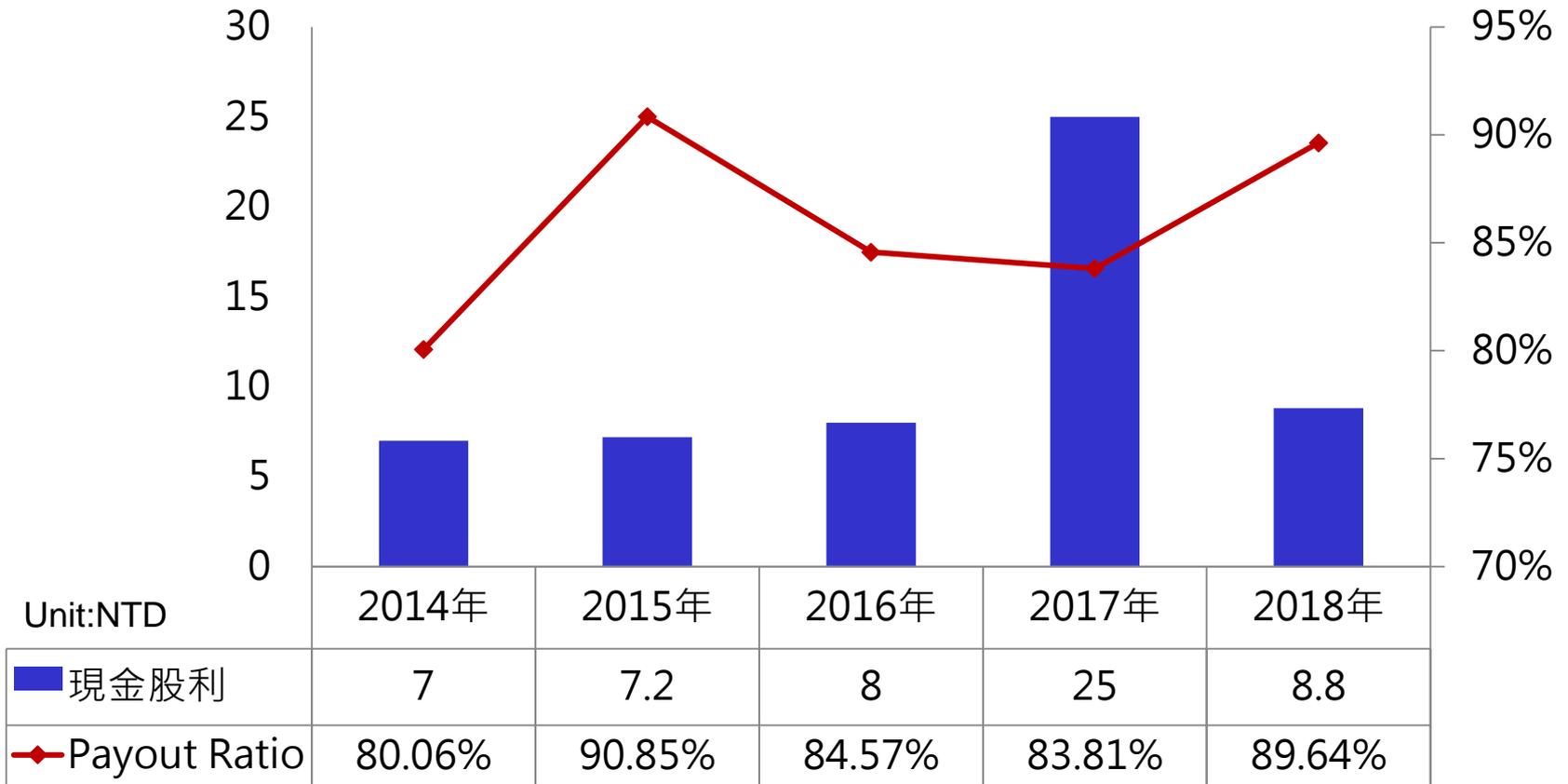
Net Cash(Company only)



Net Cash(Consolidated)



穩定成長的現金股利



註：2018年現金股利配發金額尚未通過股東會決議。

未來展望

不斷進化的PCSC

中長期目標

當地7-ELEVEN
逐步邁向PSD SALES 10萬元

轉投資事業
順應趨勢、掌握機會

精彩個案、連鎖效應
穩健投資、鞏固成長

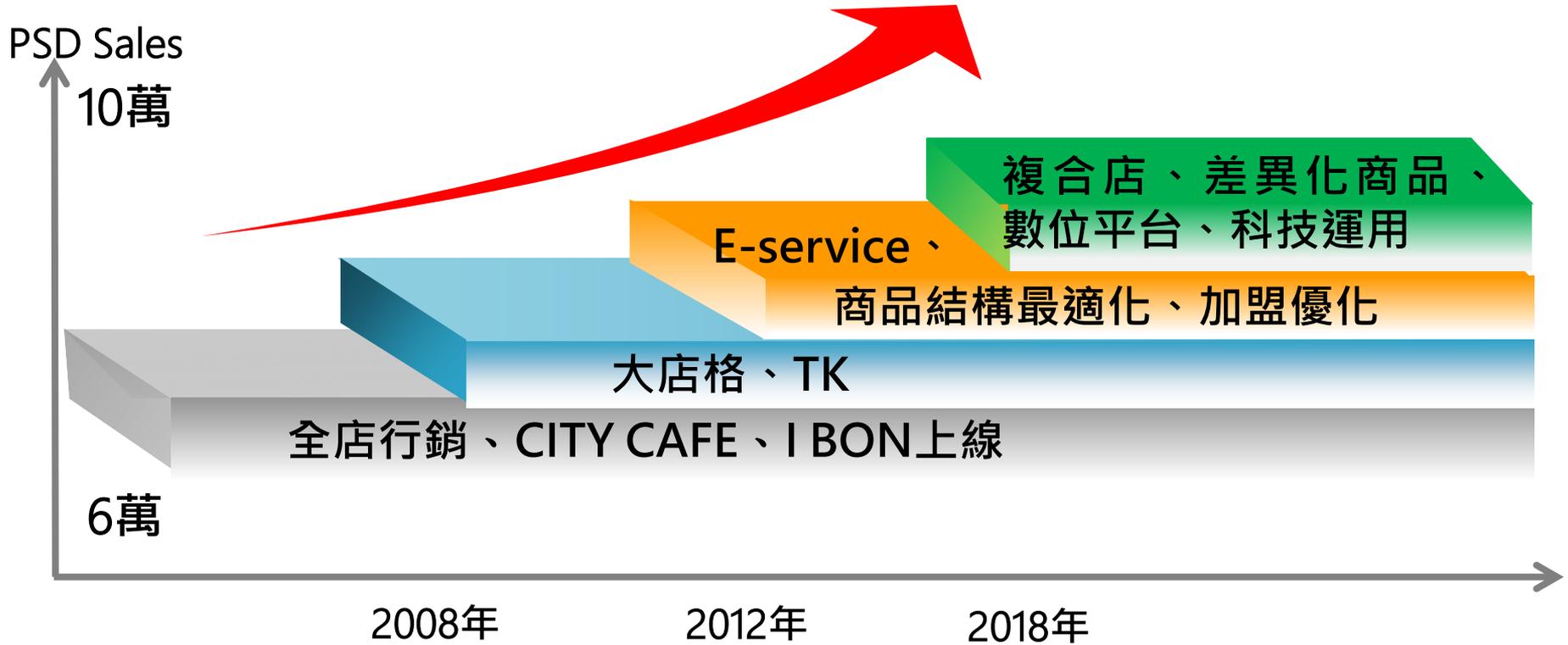
調結構
穩增長

整合資源、發揮綜效
策略思維、版圖拓展

消費型態的改變、經營環境的挑戰
數位科技的發展、區域經濟的布局

人、店、商品、系統、物流、制度、文化

關鍵里程碑



便利

提供
基本需求
NEED

持續滿足不同
生活型態需求

依賴

滿足
期待想要
WANT

來客數
客單價
持續提升

深化CITY CAFE品牌力

- 透過咖啡豆升級、設備優化穩定風味、商品結構創新，2018年CITY CAFE營業額超過130億元，咖啡、茶飲、珍珠飲品各類別持續成長！
- 持續深耕品牌價值，發展高價值、差異化結構，提升消費者的咖啡體驗



創新、安心、美味、便利的鮮食專門店

名店名廚
創新美味
差異化商品



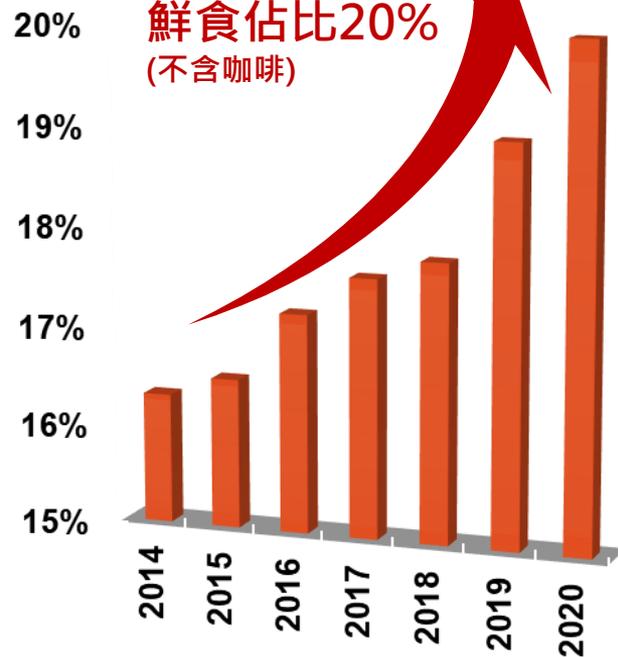
技術突破
全流程溯源
食安口感UP



掌握時段
健康優質
未來消費趨勢



2020年
鮮食佔比20%
(不含咖啡)

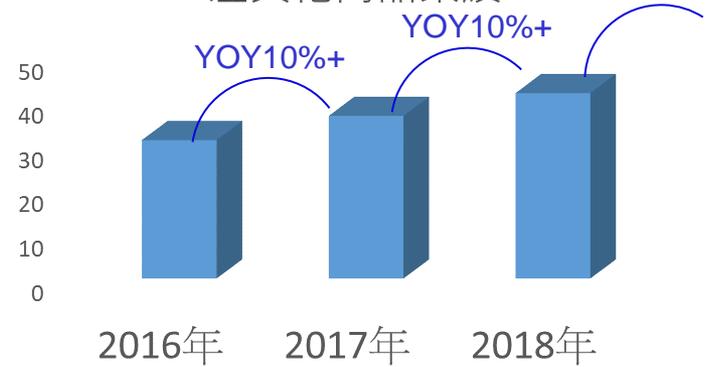


獨特、創新的差異化商品

獨特、創新、差異化的各國精選商品



差異化商品業績



與SEJ合作，高品質、高知名度、7 only的優質商品



四大主題貨架

門市持續roll out

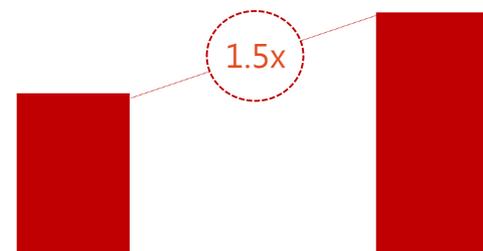


pcsc

複合店滿足各種Lifestyle需求

- 結合PCSC資源，發揮綜效 $1+1>2$ ，滿足商圈One stop shopping需求
- 與外部資源合作，發展無限可能
- 獨一無二的3E體驗，未來持續展店 (Experience, Education, Entertainment)

2018年 PSD-sales



同商圈類似坪數

複合店門市



✘ Any Lifestyle



複合店滿足各種Lifestyle需求



全方位的數位服務平台

Step 1
OP多元支付給點

Step 2
PCSC點數平台整合

Step 3
異業結盟擴大平台



金流: OPEN錢包

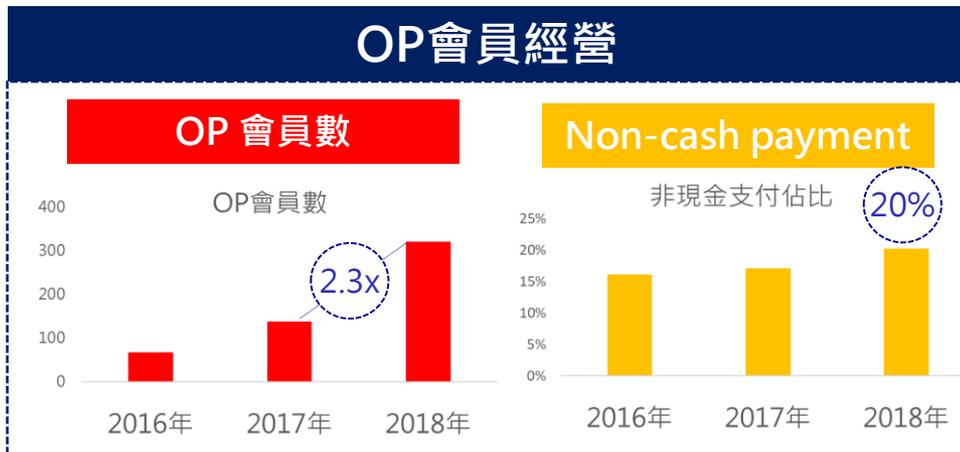
物流: 大智通 宅急便 LPTC 統聯行箱

資訊流: 線上線下完整的消費與互動軌跡

全方位的數位服務平台

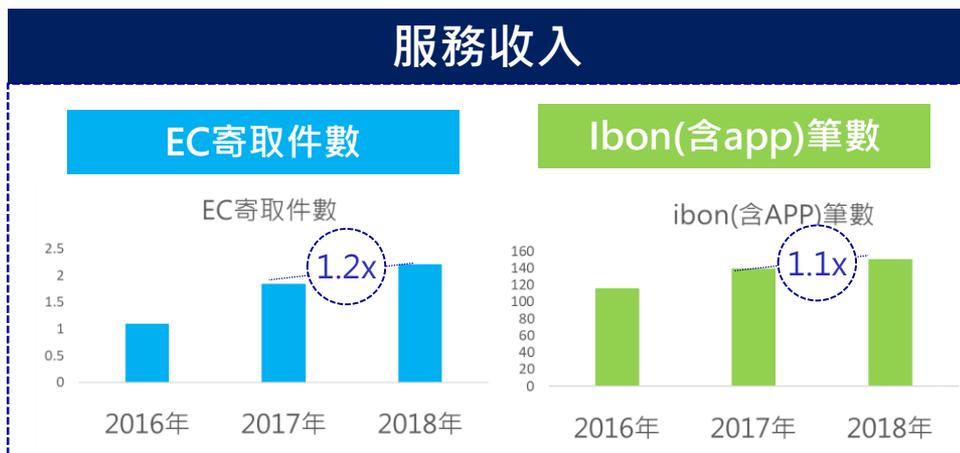
掌握優勢，發揮online ⇔ offline整合效益

OP會員經營



2019年OP會員
目標成長100%

服務收入



持續發展新服務
有效提高來客數

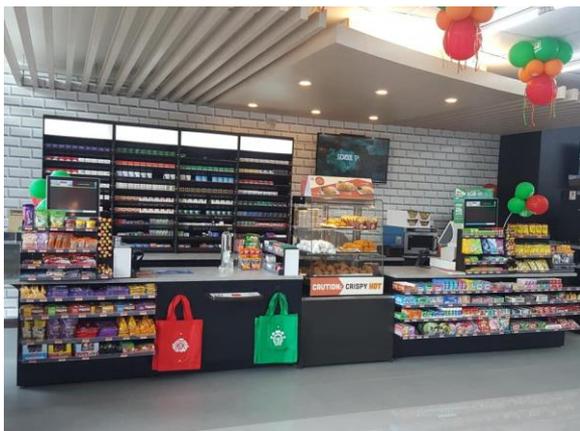
拓展數位服務的菲律賓7-ELEVEN

持續展店

- 市占率穩居第一，2019年店數預計淨增300店以上

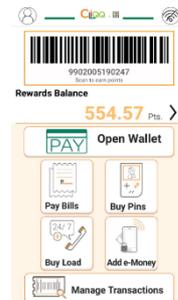
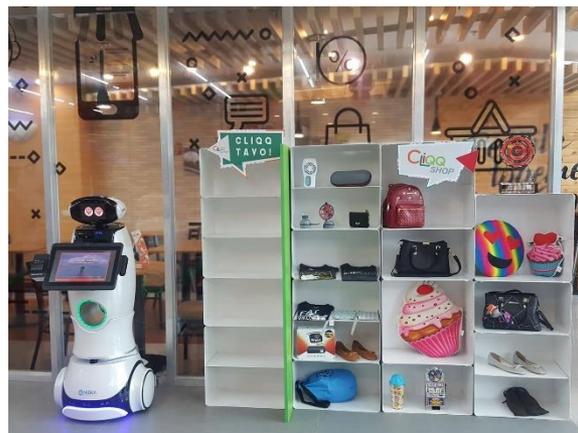
提升店質

- 深化咖啡品牌經營
- 提升炸物供貨能力
- 持續優化加盟制度



拓展數位服務

- 推廣EC貨架到實體門市
- 推動蝦皮到門市退貨，並與Lazada及蝦皮合作，逐步拓展到店取貨服務
- 電子錢包支付的業績佔比逐漸增加



轉投資順應趨勢、掌握機會

- 整合PCSC資源
- 移轉經營know how

- 順應生活趨勢，驅動統一速達、博客來及悠旅生活等事業持續成長

- 順應區域經濟發展，進一步強化菲律賓7-ELEVEN獲利能力
- 優化基礎建設，提升上海、浙江7-ELEVEN經營體質

- 啟動評估海內外適合的投資機會

Ending Remarks

Jui-Tien Huang

Q&A