

統一超商
法人說明會
2014.3.24

會議議程

- 2013年營運重點與績效報告
- 2014年展望
- Ending Remarks
- Q&A

2013年營運重點與績效報告

2013年十大營運紀要

1. 公司治理公開透明，首度獲**FINANCE ASIA**評選為亞洲最佳公司前十名、**IR Magazine**大中華區**Top 30 IR**團隊及資訊評鑑**A+**等級。
2. 培育傑出店長、傑出員工、咖啡達人共**322**位。
3. 持續擴大店格，**30**坪以上門市店數近**61%**。
4. 透過咖啡達人、旗艦店、商品品質持續優化，**City café**年銷售突破**2**億杯，營業額超過**90**億元。
5. 生鮮蔬果年營業額突破**7**億元，較同期成長約**67%**。
6. 與鴻海集團合作**OPEN 3C**產品(虛實整合)，共銷售**2.6**萬台，營業額突破**3**億元。
7. 三代**POS**正式上線，強化智慧型店長經營工具與思維。
8. 速達「中壢綜合轉運中心」正式啟用，迎接未來**EC**業務的持續發展。
9. 品質檢驗實驗室設置完成，完善自有商品檢驗機制。
10. 菲律賓**7-11**店數突破千店，獲利成長超過**4**成。

財務摘要

● 2013年及2012年財務數據比較 (IFRS)

Unit : \$NT' million

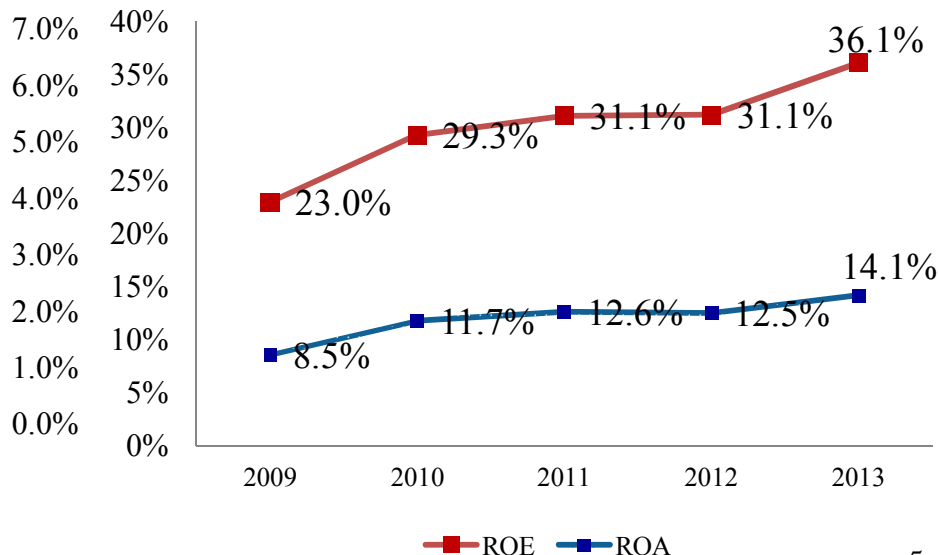
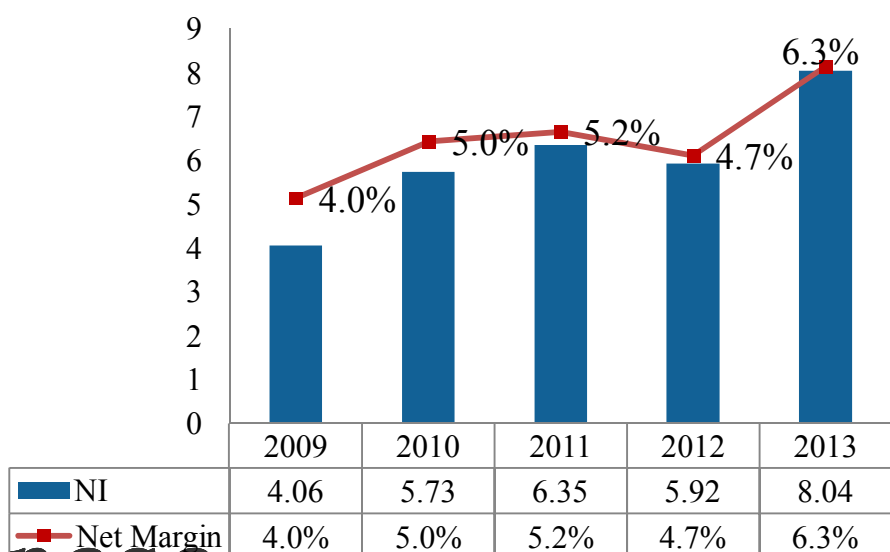
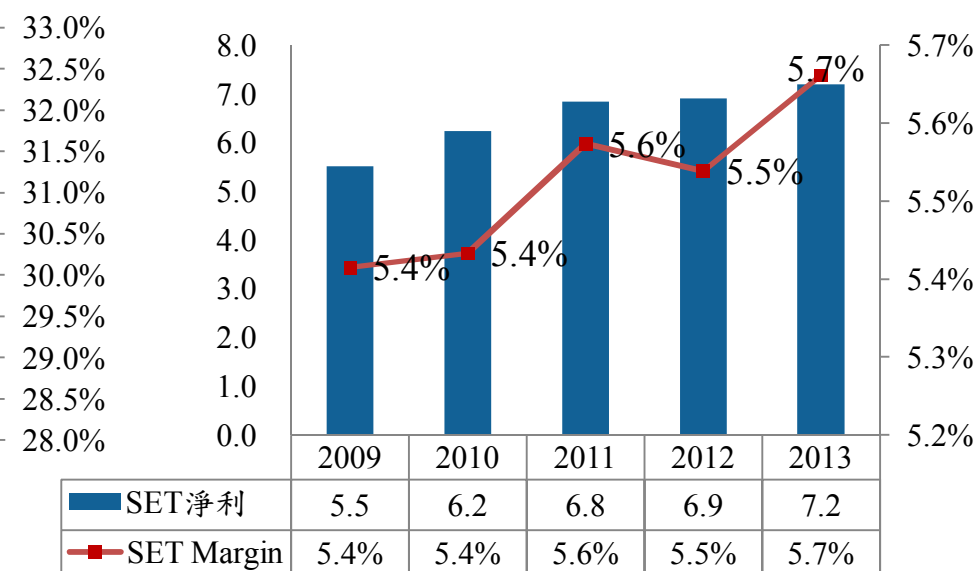
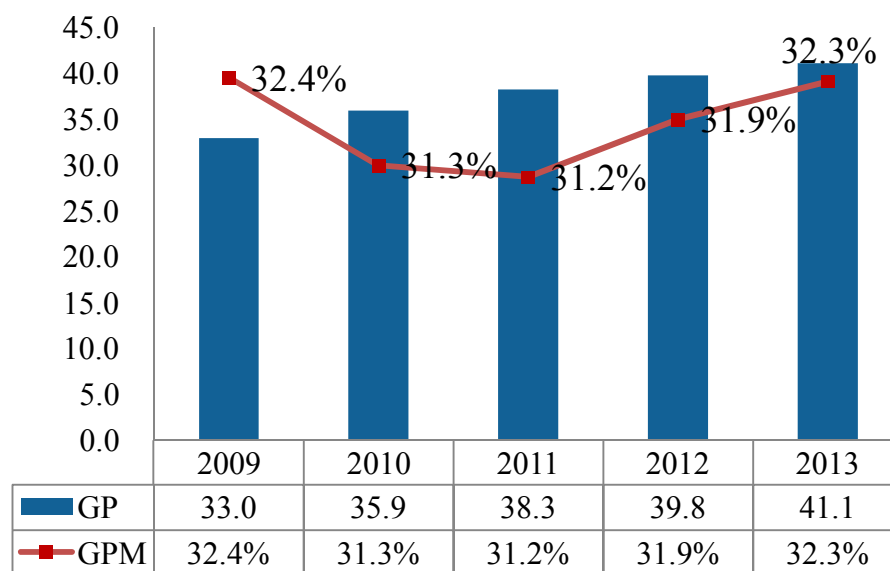
	2013 Q4	2012Q4	YOY	2013 FY	2012 FY	YOY
營收(獨立)	31,273	30,744	+1.72%	126,999	124,760	+1.79%
營收(合併)	50,316	48,421	+3.91%	200,611	192,603	+4.16%
稅後淨利	1,470	481	+206%	8,037	5,915	+35.87%
EPS (元)	1.42	0.47	+0.95	7.73	5.69	+2.04

● 過去五年營收及EPS表現

	2009	2010	2011	2012	2013
營收(獨立)	101,756	114,664	122,713	124,760	126,999
EPS (元)	3.39	3.90	5.51	5.69	7.73

獲利創歷史新高(獨立)

Unit : \$NT'bn

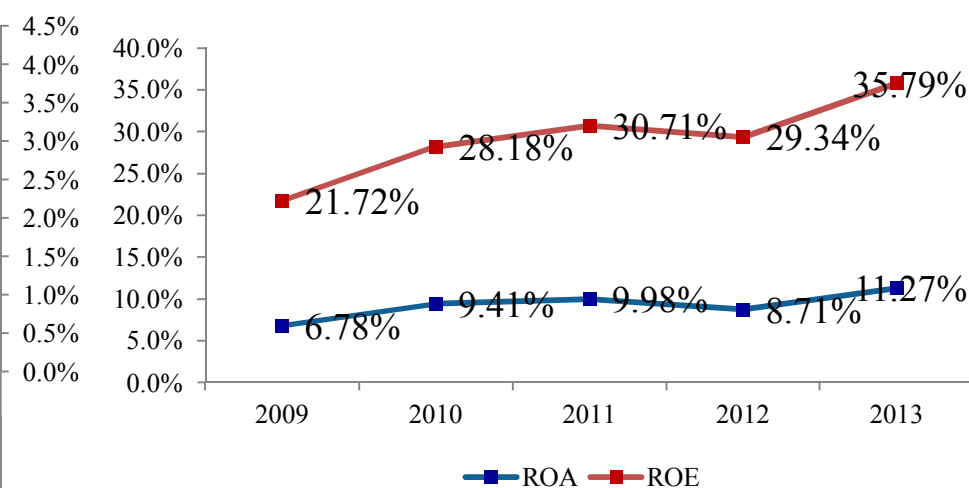
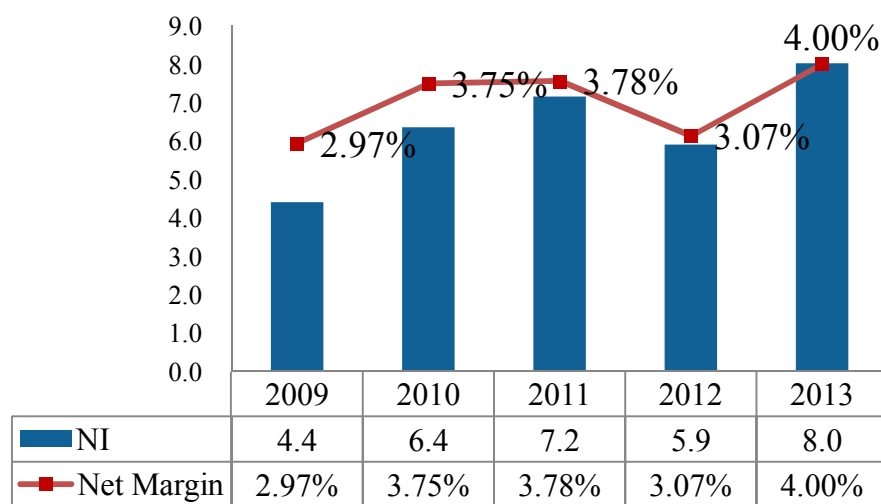
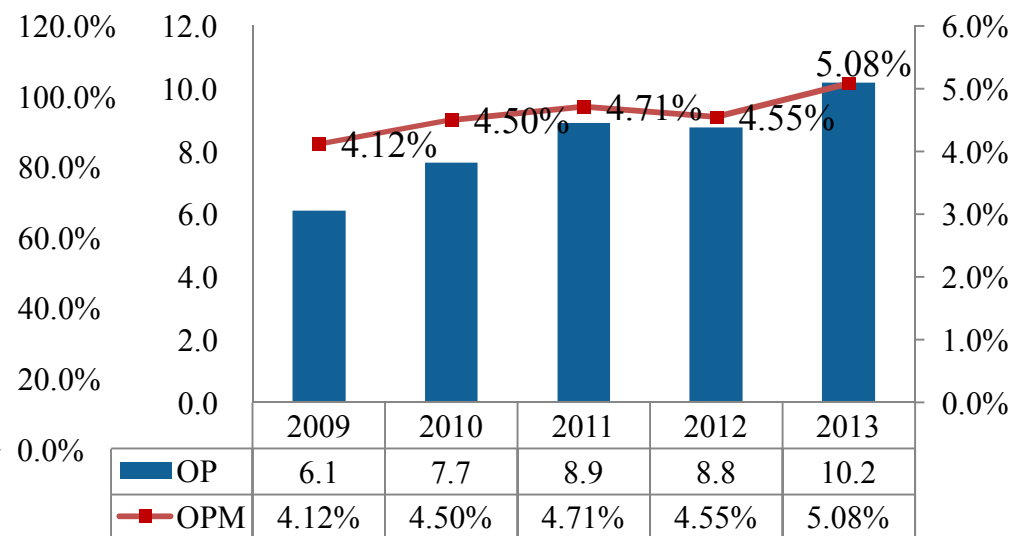
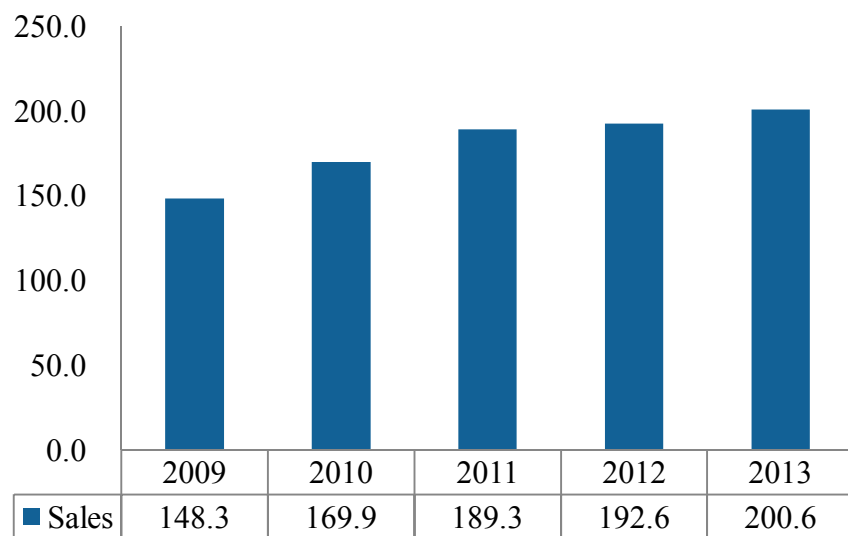


pcsc

註：2009~2011年為ROC數字；2012~2013年為IFRS數字

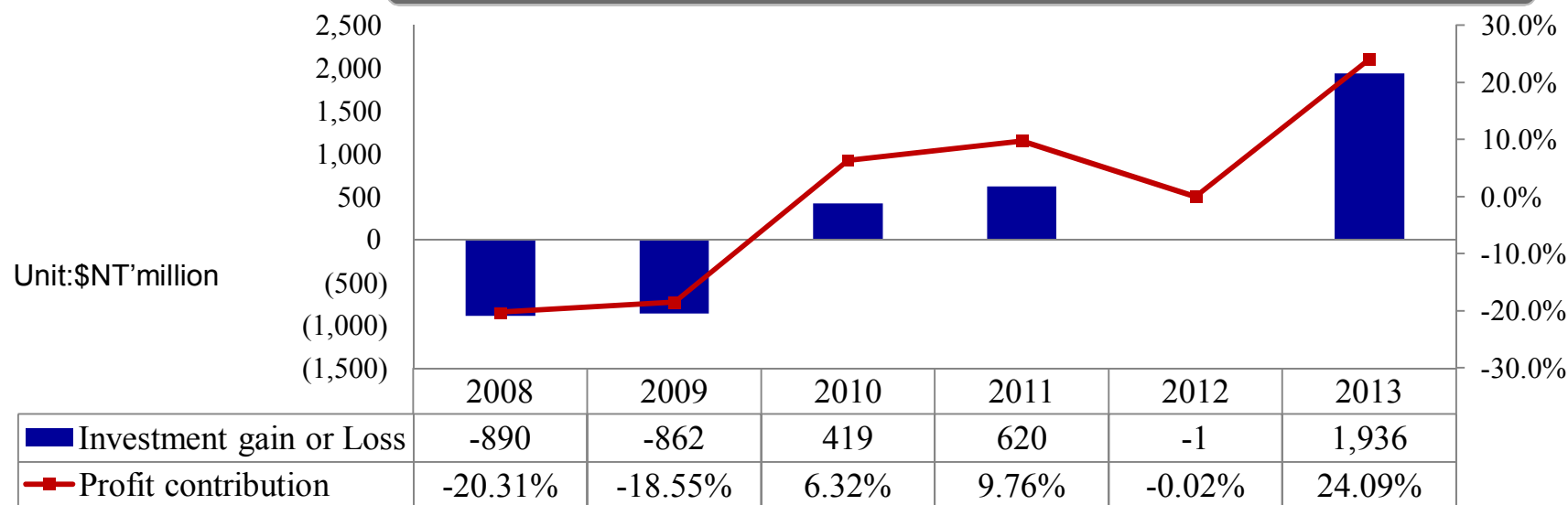
營收獲利創新高(合併)

Unit : \$NT'bn

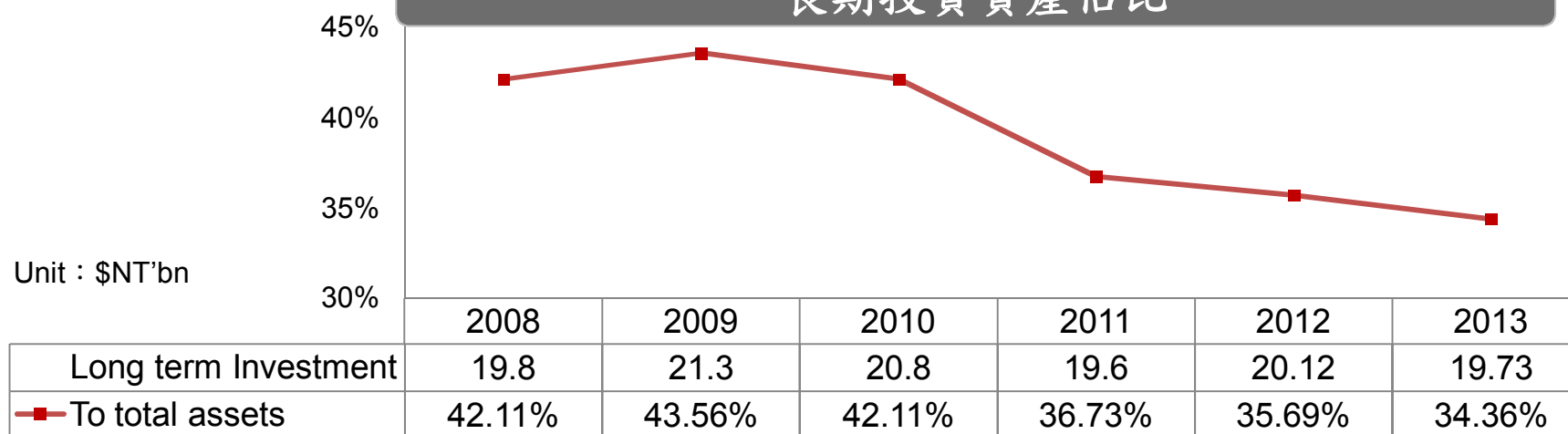


聚焦經營成效持續展現

長期投資獲利貢獻



長期投資資產佔比

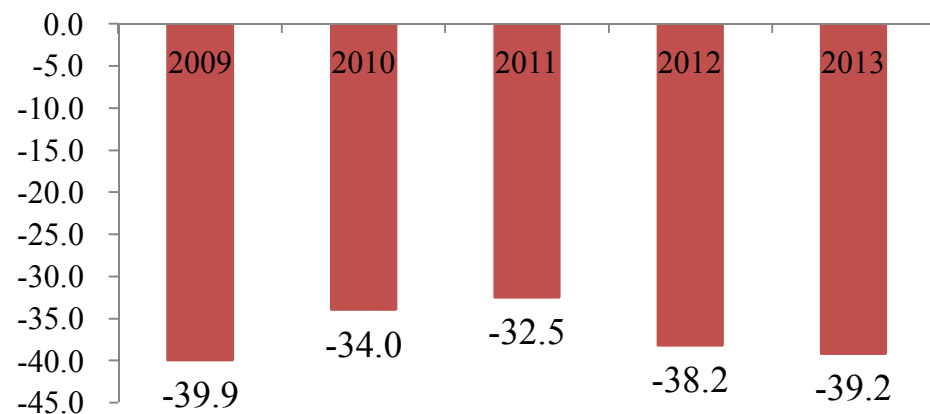


註：2009~2011年為ROC數字；2012~2013年為IFRS數字

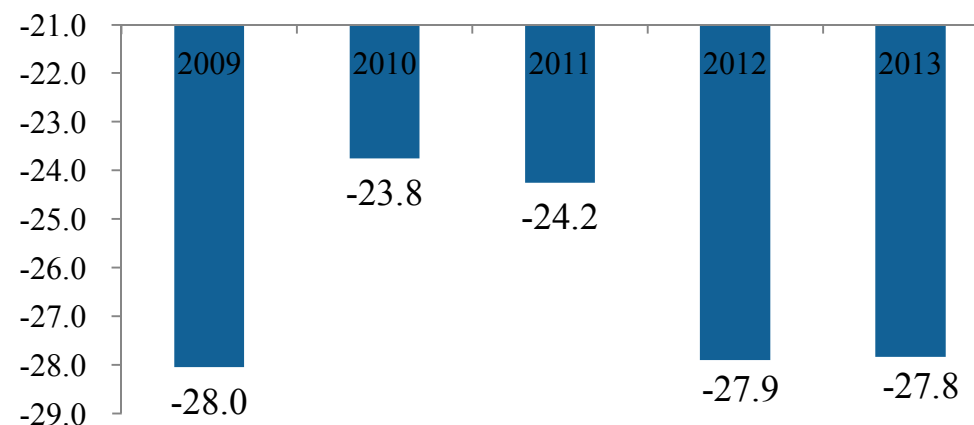
穩健的現金流量

Unit : \$NT'bn

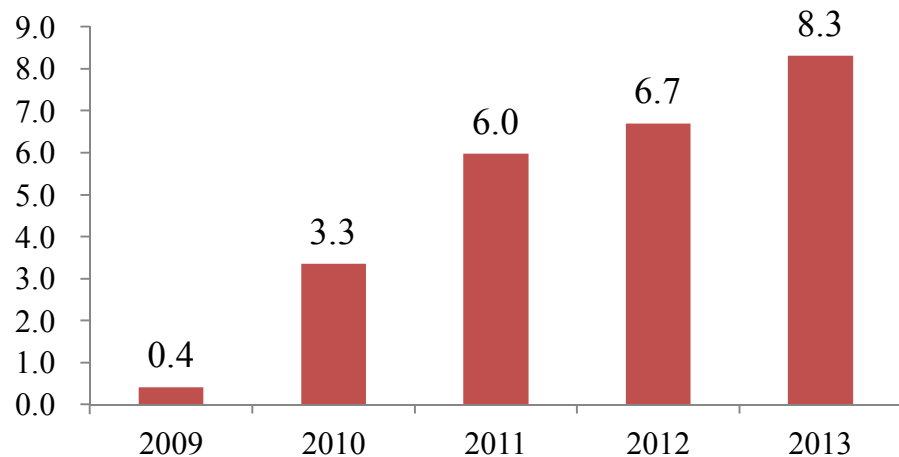
Cash Conversion Days(獨立)



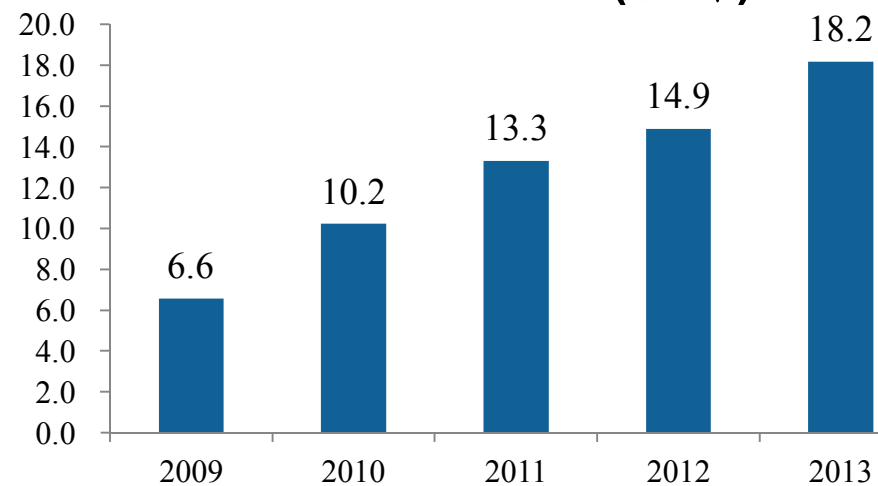
Cash Conversion Days(合併)



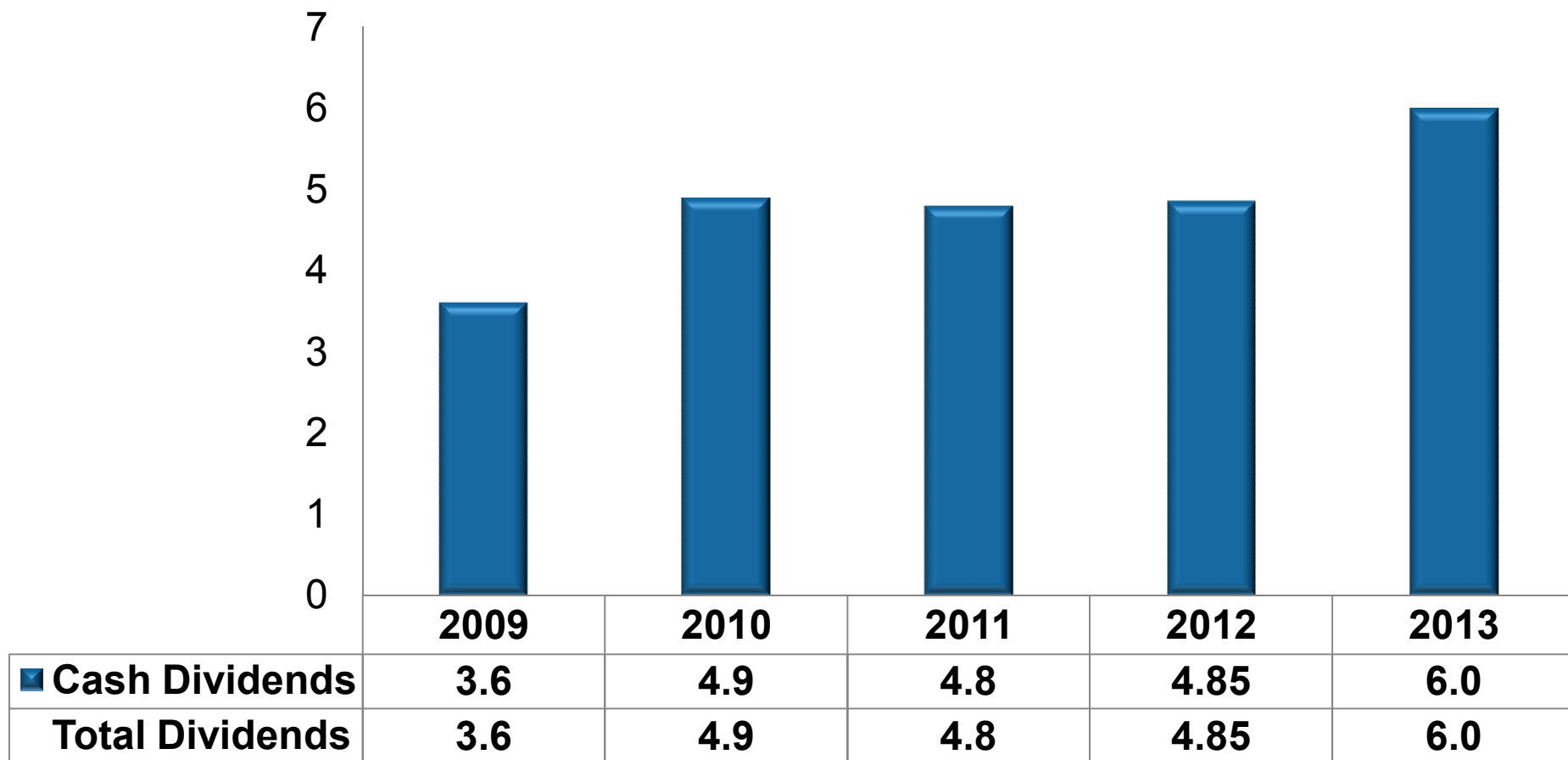
Net Cash(獨立)



Net Cash(合併)



穩定的現金股利

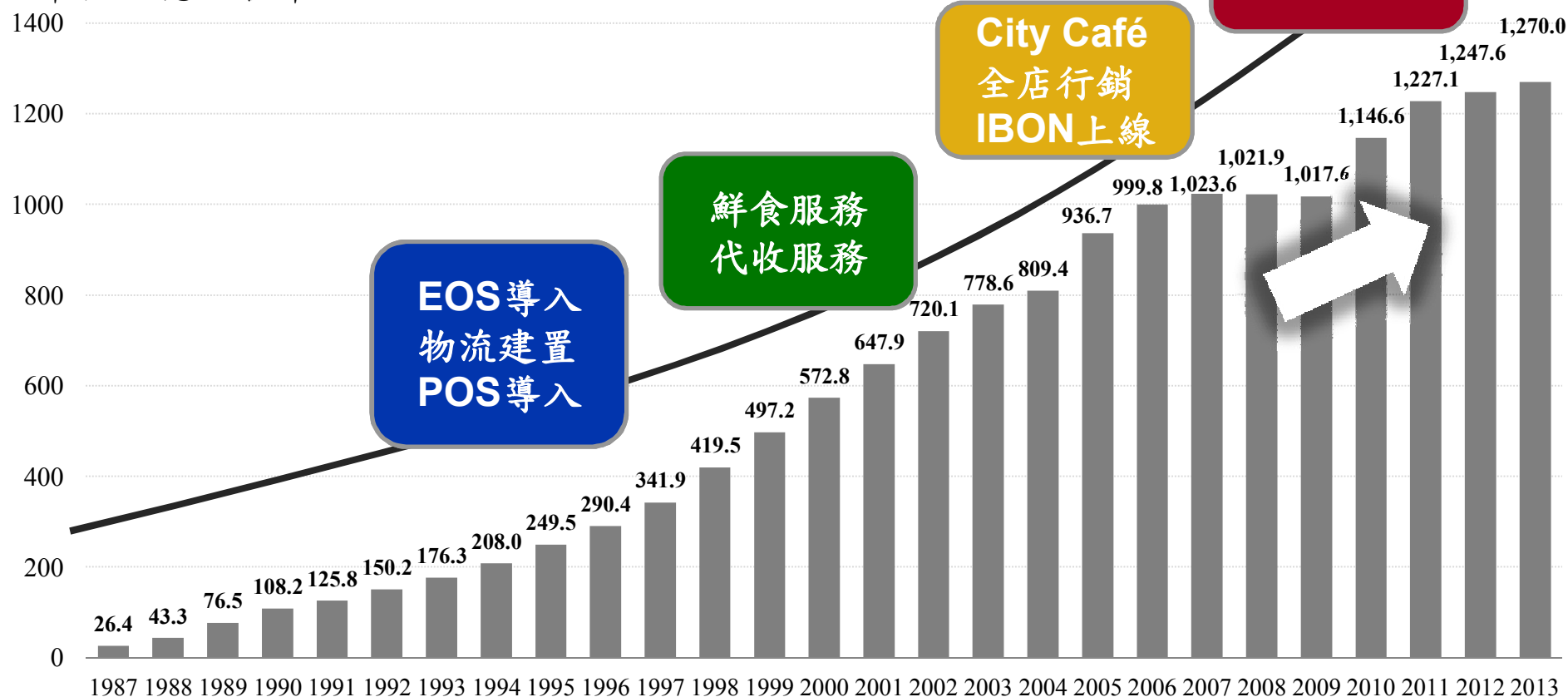


註：2013年現金股利配發為董事會通過之擬議數，尚未經股東常會通過。

2014年展望

掌握社會趨勢，創造成長動能

統一超商營業額
單位：億元台幣

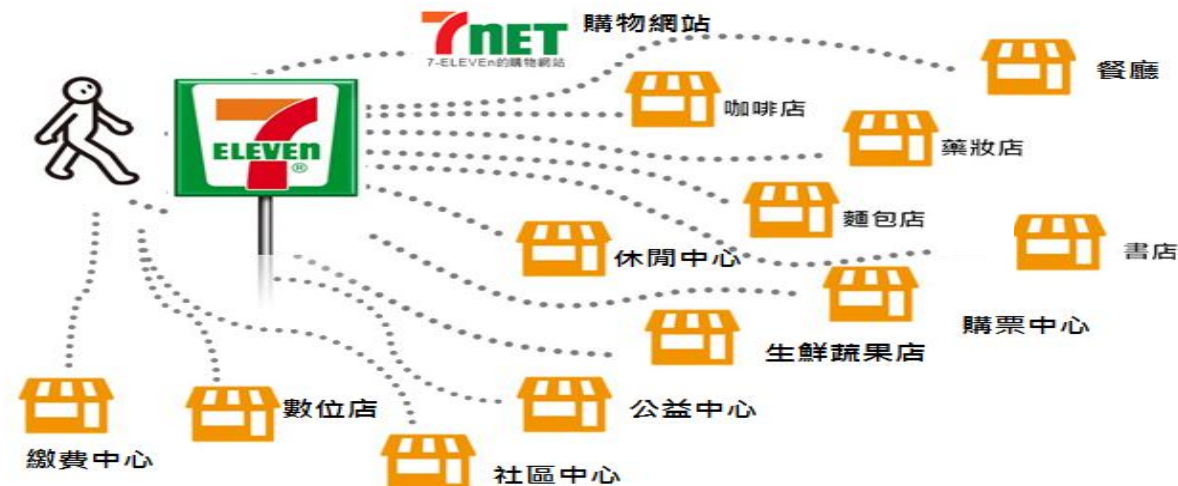


PCSC的優勢



因應消費者需求，便利商店可延伸為.....

社會趨勢	消費者需求
高齡化	友善的購物環境 外食 小確幸 宅經濟 多樣化 便利
少子化	
生活步調加速	
高物價、薪資成長停滯	
網路發達、行動裝置普及	
注重美麗與健康	
對生活環境永續發展的關懷	



友善購物環境的需求

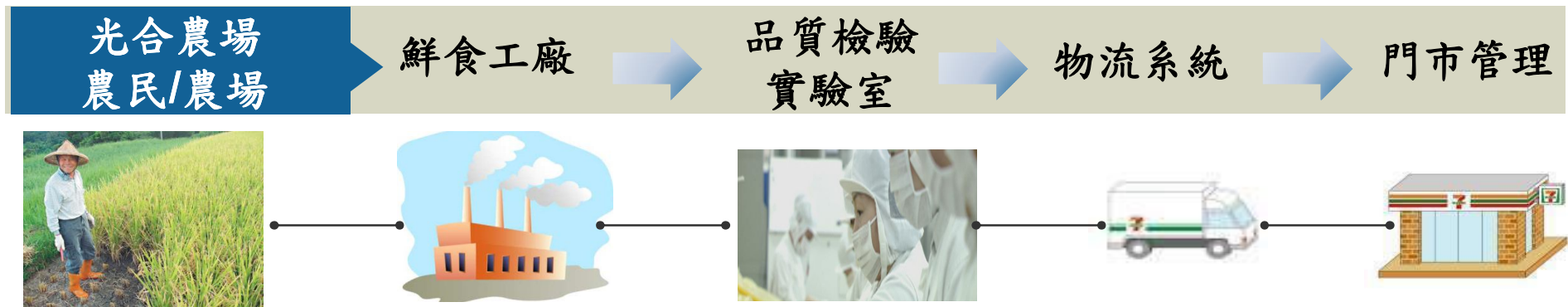
- 加速展店，台灣7-11今年總店數將破5,000店，進一步增加顧客可近性。
- 持續提升大店格門市佔比，並對應商圈需求，設計適合的店格，提供對消費者友善的購物環境。
- 持續導入節能技術，提升門市能源使用效率，創造對環境友善的購物場所。



橫式招牌減亮

外食需求

- 透過結構完整化及產品力的提升，打造便利、安心、美味的簡速餐廳
- 即食即飲⇒Take Home，並強化生鮮蔬果服務
- 控管全流程供應鏈體系，確保食品安全。



小確幸

■City café 與Open將品牌化發展

(1) 新型態店強化品牌氛圍。

(2) 開發周邊商品，提供消費者多樣化的選擇。

■依據商圈特性拓展北海道冰淇淋銷售門市，豐富消費者甜點商品的選擇。



宅經濟

- Offline to Online的串連，讓實體貨架無限延伸，虛擬通路的能見度提升。
- 運用多元服務及廠商資源，ibon成為提供消費者差異化服務的平台。
- ibon APP升級，主動接觸行動族群。



多樣化需求

- 透過集團強勢品牌跨界合作，發揮集團綜效，滿足消費者多樣化需求。



美麗概念相關品牌



餐飲及其他品牌商品



其他品牌

便利需求

■ iCash 跨業整合

(1) 跨業共同使用電子錢支付與共同點數累積與兌換

(2) 發展記名制會員服務，強化集團會員平台



快速成長

■ 上海星巴克

2013年店數為462店，淨增加135店

2014年總店數將突破600店

■ 菲律賓 7-11

2013年店數為1,009店，淨增加180店

2014年總店數將突破1,200店，並強化鮮食經營



強化體質

■超市業：山東統一銀座、北京unimart
以小型店格為主要發展模式，並強化
便利性

■簡易餐飲業：上海酷聖石
區域授權

■便利商店業：上海7-11
重返百店，並強化商品結構



山東統一銀座超市



上海7-11

2014 年主要資本支出計畫

現金流入：營運活動現金流量	100~110億元
現金流出：台灣7-11營運所需	25~26億元
長期投資	6~7億元
現金股利	62億元



Ending Remarks

陳瑞堂 總經理

Q&A