

遠東百貨 102 年度股東常會

整合通路，共創未來!!

遠東百貨(2903)102 年度股東常會 6 月 20 日(四)9：00 假北市國軍英雄館舉辦

整體而言，101 年對遠百零售體系是充滿挑戰的一年，但在董事長及總經理的帶領下，陸續開出的 3 家台灣百貨業新世代店，不僅業績超乎預期，更在經營管理團隊的努力下，在『周年慶業績、合併營收及合併資產』方面，也再度創下開店以來記錄，整體規模至今已達 56 家。

■ 財務報告：101 年合併營收 1,261 億，較 100 年度成長 10.1 %

101 年遠百零售體系合併營收為新台幣 1,261 億元，較 100 年度成長 10.1 %，其中遠東百貨業績表現十分亮麗，在板橋大遠百及台中大遠百加入營運後，營收為 391 億元，較 100 年度成長 41.6 %；稅後純益為 16.9 億元，每股稅後盈餘 1.24 元，每股配發現金股息 0.8 元及股票股利 0.3 元。

■ 營業展望：整合通路，朝向兩岸零售流通的領導品牌

◇ 百貨公司與購物中心：迎合三大消費新潮流，未來在兩岸將轉型為百貨型購物中心

由於現在消費者精打細算(Smart Buy)、餐飲及娛樂文化盛行的三大消費新潮流，使得中小型百貨公司在商品與空間上較無法滿足消費者的需求，因此新開的板橋大遠百 Mega City 以及台中大遠百 Top City，不但是遠東百貨未來轉型的起點，更突破了過去無法提供更多元化服務的瓶頸，並結合了百貨公司及購物中心各自的優點，完全符合「吃足、玩足及購足」的現代消費新潮流；在展店計劃方面，成都遠百北城店及板橋大遠百二期商場將陸續在今年年底及明年第一季與大家見面，而高雄亞太遠百二期商場亦規劃於 107 年加入服務消費者的行列。

為了因應外在環境的改變，未來的策略將注重在經營理念的創新與賣場的差異化，除了在強化商品結構及行銷多元化上努力外，我們將選擇適當時機與地點在兩岸持續展店，並且在追求毛利額成長的同時，更加強成本費用的控制及未來的風險管理，以追求股東報酬極大化。

◇ 量販店：全力發展網購及快速宅配，視為愛買第 20 家分店

相對於便利商店及平價超市，愛買為了提升在「地點上的便利性」，在經營上有了重大突破，將在商品選擇性較多的優勢下，成立「網路購物」加上「快速宅配」，來提升便利性；並且搶攻熟食市場，提供 3C 產品體驗式服務以及強化 VIP 經營，預估未來三年客單價可成長 16%。

◇ 頂級超市：打造頂級品牌形象，推廣有機及綠色商品，擴大市占率

CitySuper 將提供「高價格」、「高質感」的商品，以打造頂級品牌形象，並滿足消費者對生活品味的要求，並將推廣有機及綠色商品，除可照顧消費者的健康外，更可打造綠色生活，希望未來三年在頂級超市的市占率，能突破 60%。

◇ 網購平台：結合「商品、服務及行銷」，以提升網購金額，並發揮整合通路的最大效益

隨著電子商務交易量大、電子產品持有率高、及網路普及率廣，未來電子商務潛力無限。GoHappy 網購平台，未來除提供更多樣化商品外，並將在金流及物流方面提供更便利的服務，同時也藉由行動化行銷策略，來引導消費者線上下單購物及到實體店消費，除可提升網購金額外，更可發揮整合通路的最大效益。