

# 寶島光學科技股份有限公司 FORMOSA

## 法人說明會

【股票代號：5312】

(自107年7月1日起調整為生技醫療業)



107年8月31日

## 免責聲明

- 本份簡報由寶島光學提供，內容並未經會計師或任何獨立公正第三者查閱，使用者在閱讀簡報資料同時，應參考寶島光學向主管機關所申報公開且完整的各項財務業務訊息，我們會盡力確保簡報內容的正確性、完整性與精準度，但寶島光學並不保證所有資料皆準確無誤。
- 簡報內容關於未來狀況之陳述乃基於公司目前可得資料所做的預測，故涉及風險及不確定性，當對於未來看法有改變或調整時，本公司不負有提醒或修正簡報內容之責任。
- 簡報內容非經本公司書面許可，不得任意取用或複製。

# 目 錄

- 一、公司簡介
- 二、財務資訊
- 三、行業概況
- 四、未來發展



## 寶島光學科技(股)公司

董事長：蔡國洲先生

副董事長：蔡國平先生

代理總經理：蔡宜珊小姐

經營項目：眼鏡連鎖

資本額：新台幣 600,598千元

員工人數：1,200人

直營店家數：296家



## 民國107年

- SOLO MAX相繼進駐東區地下街及ATT4FUN等精華商圈,引領快時尚風潮

## 民國106年

- 擴大La Mode專櫃事業版圖,搶進百貨市場太陽眼鏡商機

## 民國105年

- 開始經銷日本RIONET助聽器,為消費者提供更完善服務

## 民國100年

- 推出葉黃素等保健食品,朝全方位視力照護前進

## 民國93年

- 併購鏡匠眼鏡,多品牌通路區域布局強化

## 民國92年

- 併購文雄眼鏡,加速多品牌通路拓展布局

## 民國90年

- 引進眼鏡製造領域經營卓越之金可眼鏡集團

## 民國88年

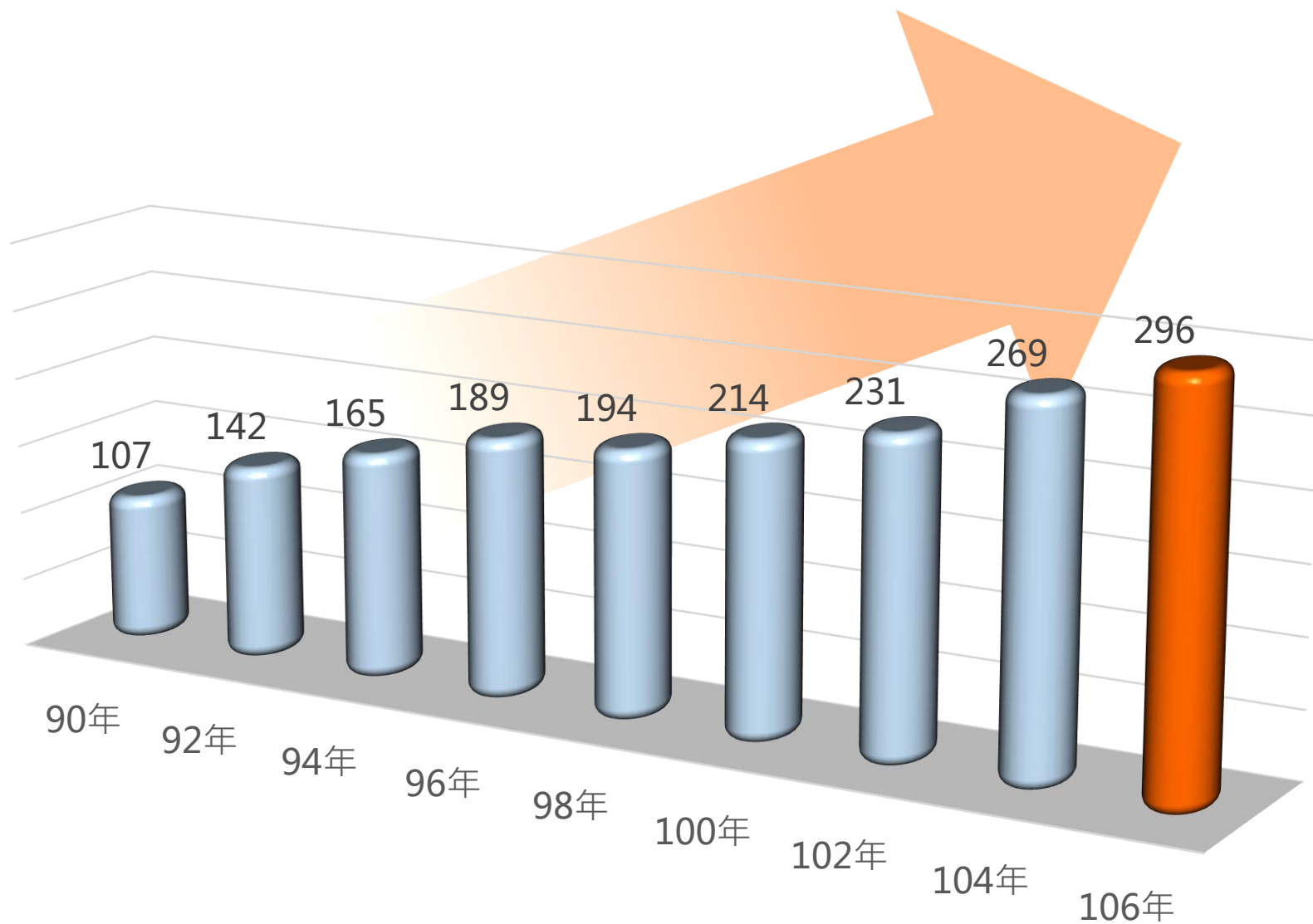
- 成立寶島光學科技股份有限公司,加入公開發行公司體系

## 民國65年

- 於今新北市三重區設立第一家「寶島眼鏡行」



# 公司簡介-直營店家數發展



## 寶島眼鏡集團

截至2018年7月 總家數459家門市 全體員工人數約1900人

寶島策略  
聯盟

163家

寶島直營

186家

文雄眼鏡

59家

鏡匠工場

25家

米蘭眼鏡

3家

LA MODE

20家

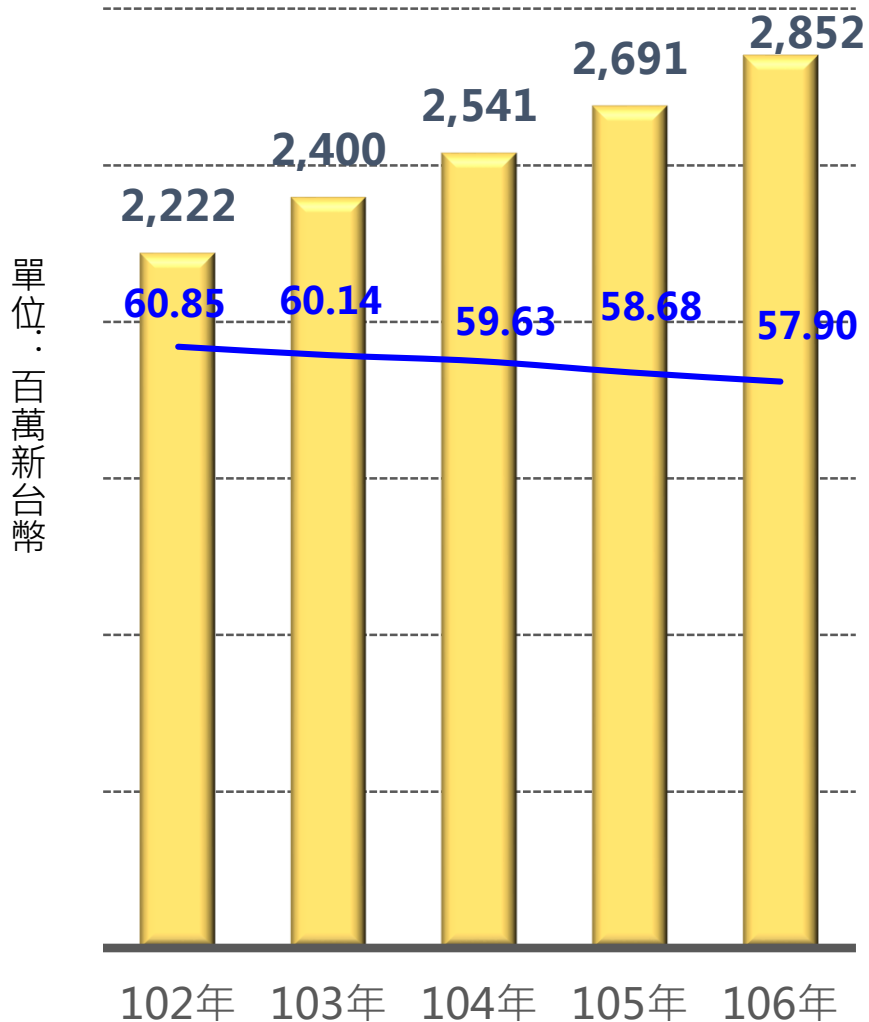
SOLOMAX

3家

# 財務資訊-前五年財務狀況



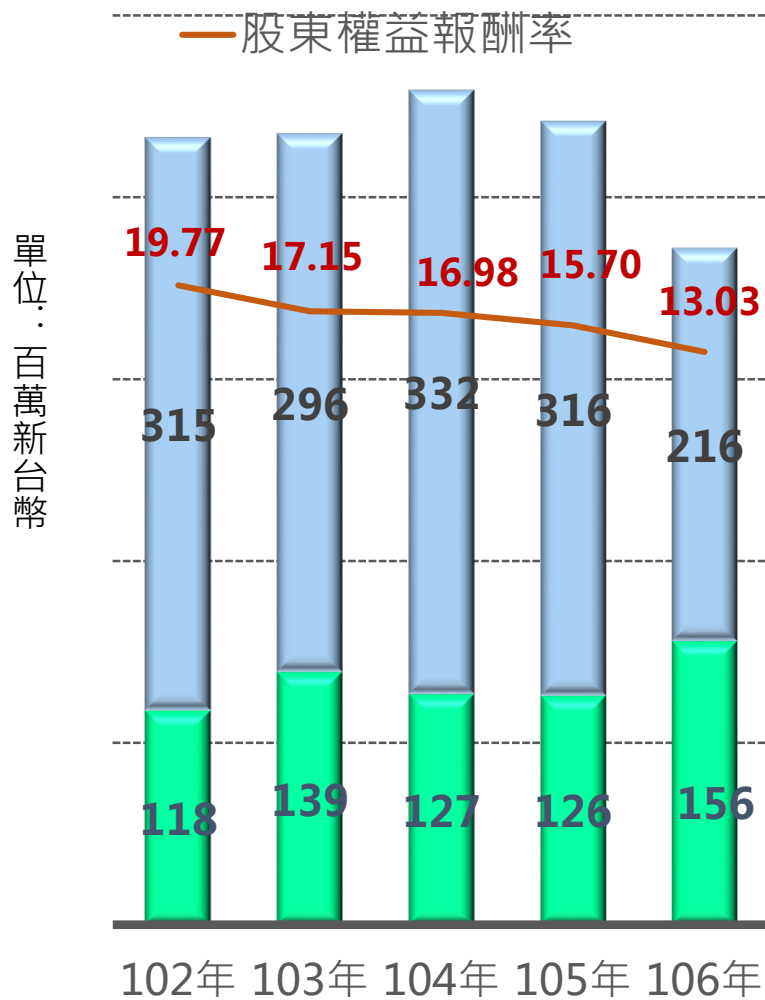
■ 集團合併營收 — 營業毛利率



■ 業外收支

■ 營業淨利

— 股東權益報酬率

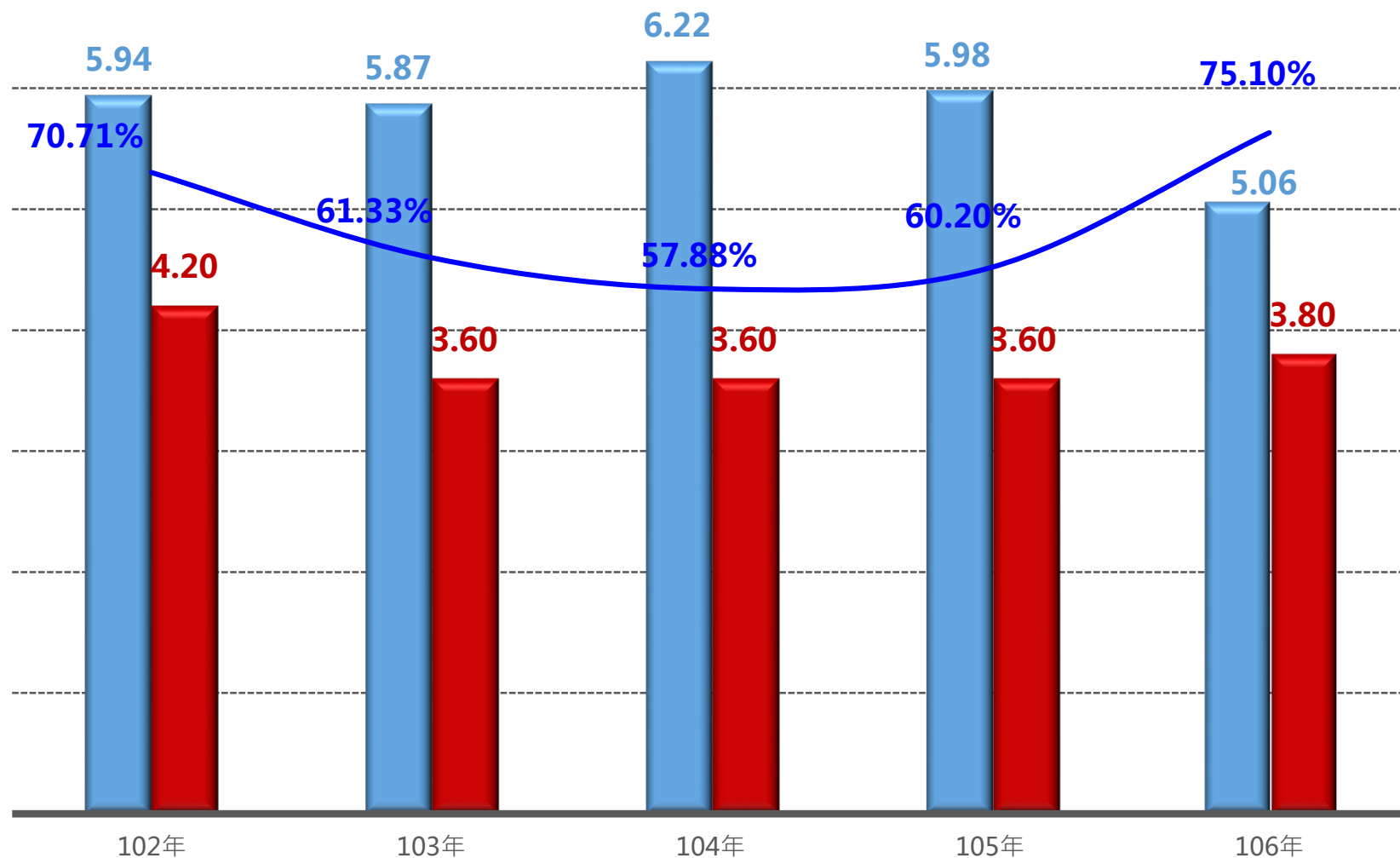




# 財務資訊-前五年財務狀況



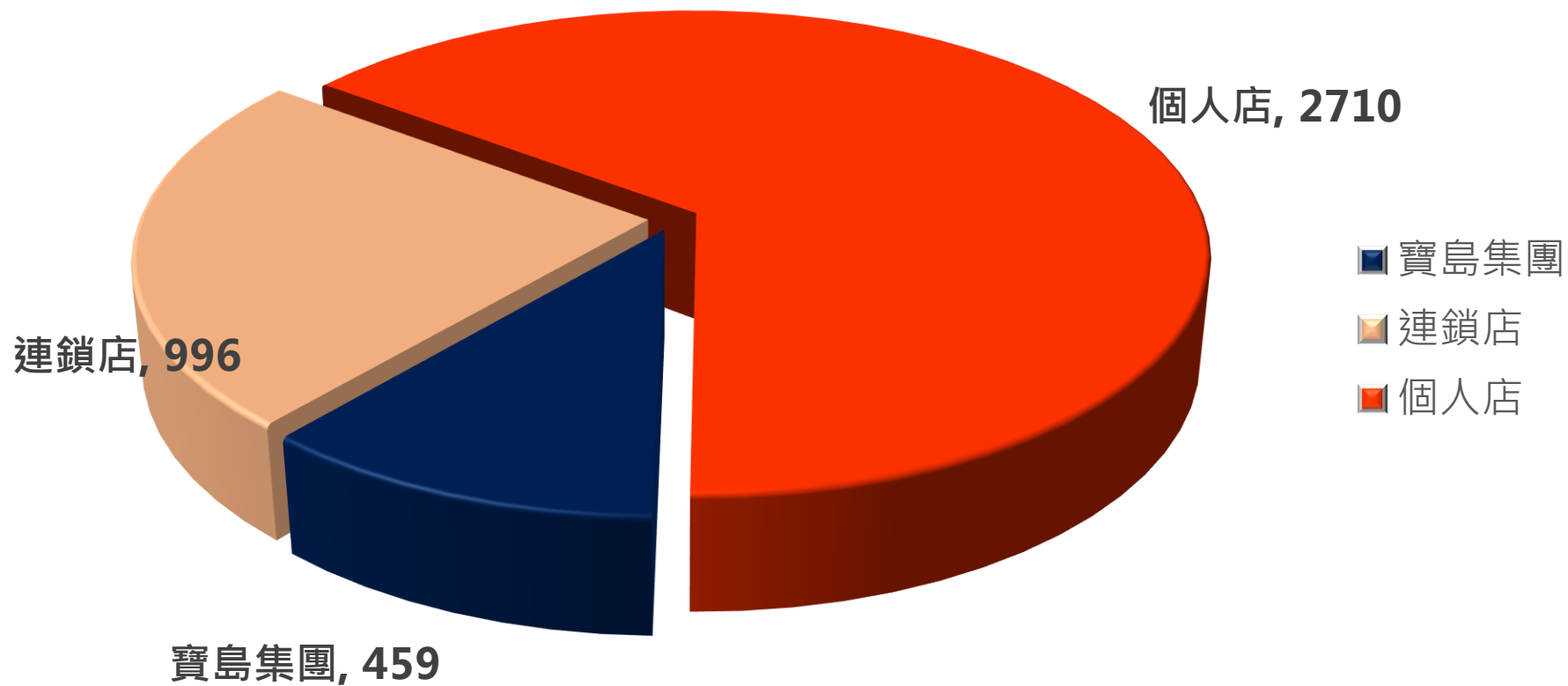
■ 每股盈餘   ■ 現金股利   — 股利配發率



# 財務資訊-合併綜合損益表



科目	107Q2	106Q2	107年 上半年	106年 上半年	107年 上半年差異
營業收入	757,462	674,935	1,498,006	1,397,061	100,945
營業毛利	439,287	389,928	862,553	813,639	48,914
毛利率	57.99%	57.77%	57.58%	58.24%	-0.66%
營業費用	397,178	367,786	782,964	747,620	35,344
營業淨利	42,109	22,142	79,589	66,019	13,570
營業外收支	44,424	41,039	102,723	121,086	-18,363
稅前淨利	86,533	63,181	182,312	187,105	-4,793
所得稅費用	17,170	16,836	80,788	38,629	42,159
本期淨利	69,363	46,345	101,524	148,476	-46,952
每股盈餘	1.16	0.78	1.72	2.50	-0.78



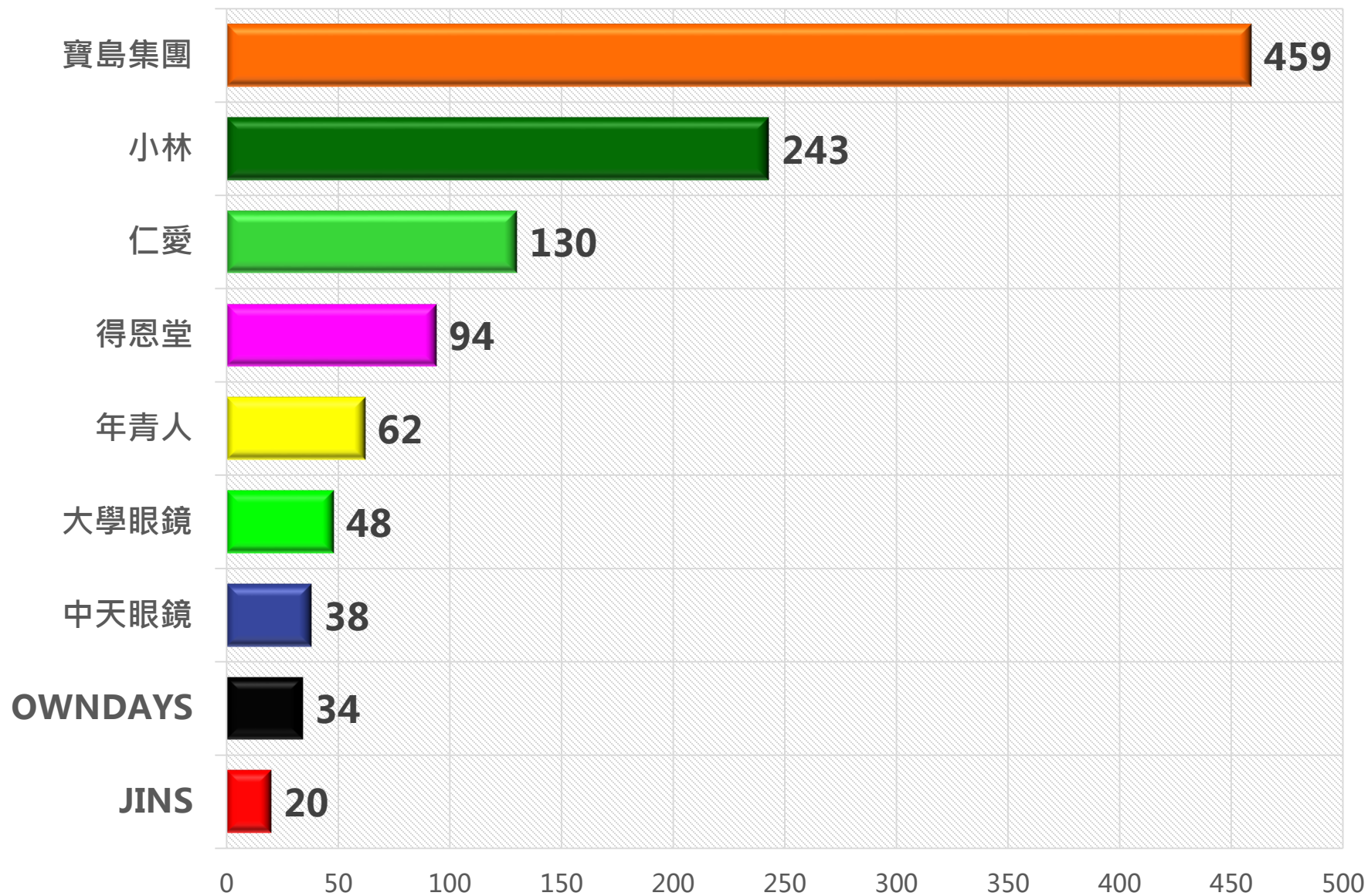
# 事業體分布

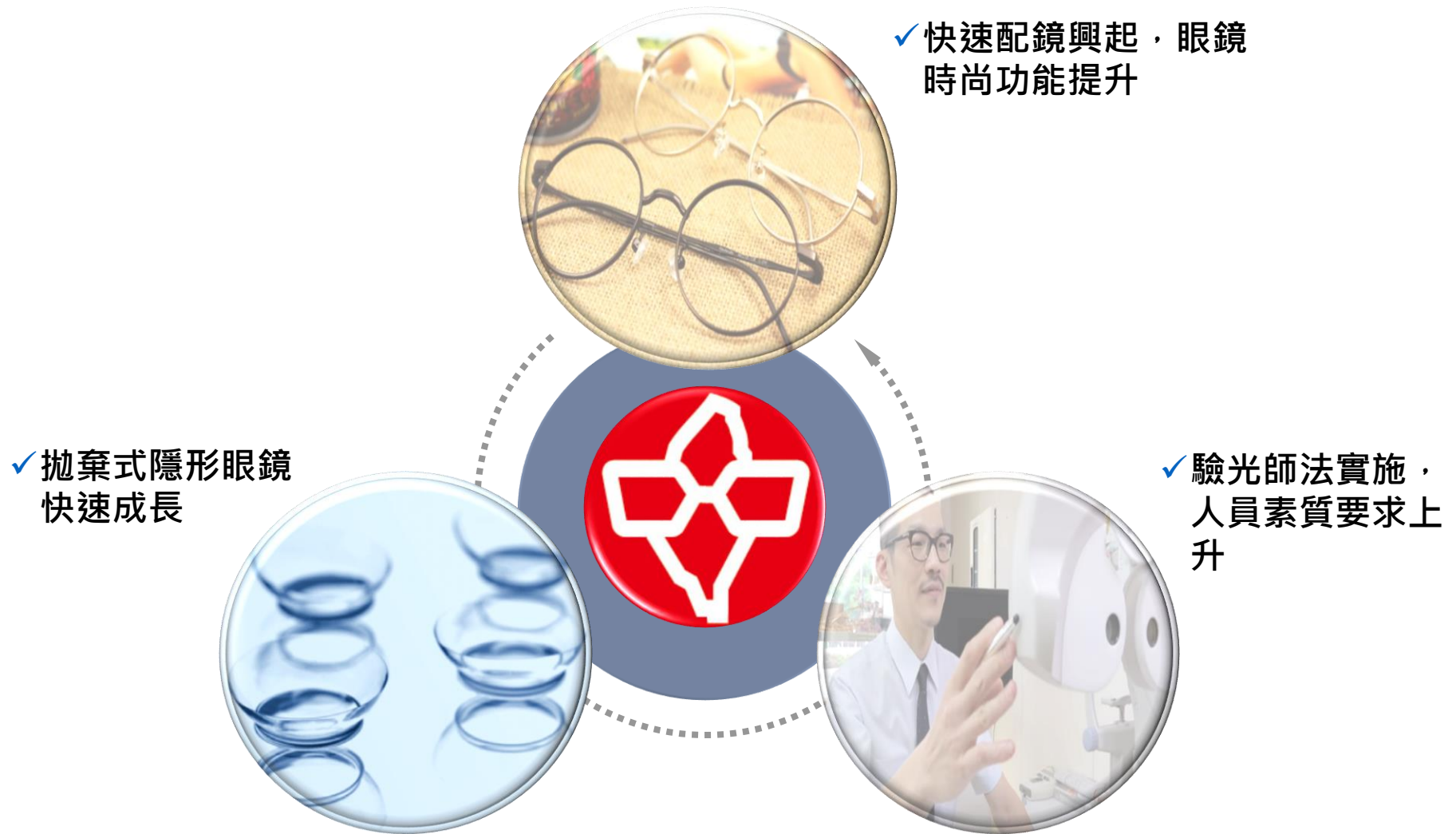


# 行業概況-市場區隔與定位



# 行業概況-連鎖體系家數





- 通路規模優勢。
- 公司制度與透明化。
- 品牌形象價值。
- 供應鏈整合優勢。
- 優良完整的教育訓練制度。
- 強大的行銷與採購能力。
- 標準化作業的競爭力。

## 優勢

- 品質堅持，無法與劣質品競價。
- 注重員工技能教育，較同業花費較多成本。

## 劣勢

- 滿足各客層消費者之需要。
- 區域性行銷的強化，增加競爭力。
- 強化會員經營與網路行銷，達成虛實整合。
- 商品效益開發，刺激消費。
- 驗光人員法的實施。
- 亞洲其他地區的市場發展。
- 產銷結合的競爭利基。

## 機會

- 雷射手術日漸成熟與方便。
- 其他老字號連鎖業者挖角。
- 市場消費者需求對產品組合的變化所生影響。
- 台灣商圈的發展與未來前景。(拖長新開店的損平期間)

## 威脅





# 未來發展-二代店(改造前)



# 未來發展-二代店(改造後)

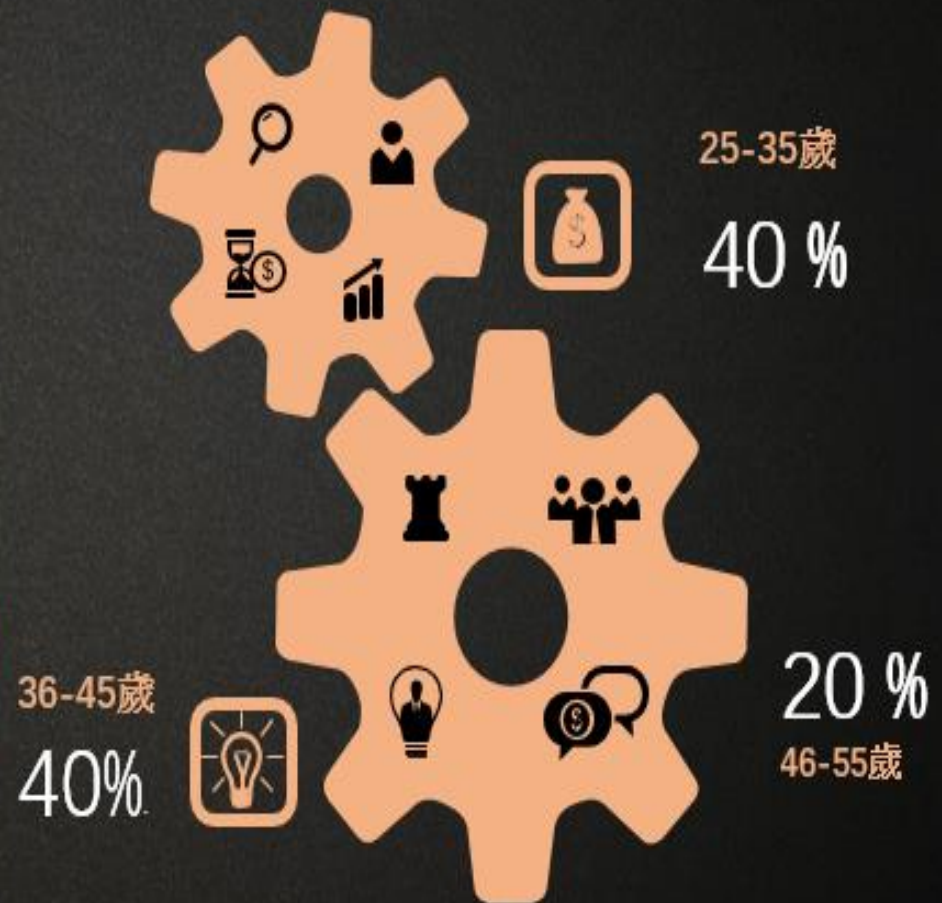




*La Mode*



## 消費顧客年齡層分析



## 改裝後-台中老虎城



# 未來發展-專櫃

## 新櫃位

## 京華城





SOLOMAX

---

2 0 1 8



2014年底。台灣第一家快時尚眼鏡店由日系品牌引進

截至2017年1月全台百貨商場開了超過60家各種品牌的快時尚眼鏡店

預估5年內市占率，將瓜分台灣200億元市場的20%

為什麼快時尚眼鏡店異軍突起快速瓜分市場份額？

- ① 開放式陳列
- ② 價格平實透明
- ③ 30分鐘快速配鏡
- ④ 較年輕化的商品

## 快時尚眼鏡店為未來零售業優勢業種





## 不只賣眼鏡，同時強調個人穿搭的時尚面

每個人進眼鏡店，當然都會得到一副清晰的眼鏡

更多的時候，需要的是表現自我的特色與個性

**SOLOMAX** 以框型作陳列策略，對應每個人天生的臉型

從旁協助搭配顧客的時尚喜好，挑選出讓個人出色的眼鏡





# 感謝各位的聆聽

## Q&A

專注細節 成就完美

