



寶島眼鏡

# 寶島光學科技股份有限公司 FORMOSA

## 法人說明會

【股票代號：5312】



### 利害關係人聯絡資訊

發言人：張立徽

發言人電話：(02)2697-2886

代理發言人：王曉萍

代理發言人電話：(02)2697-2886

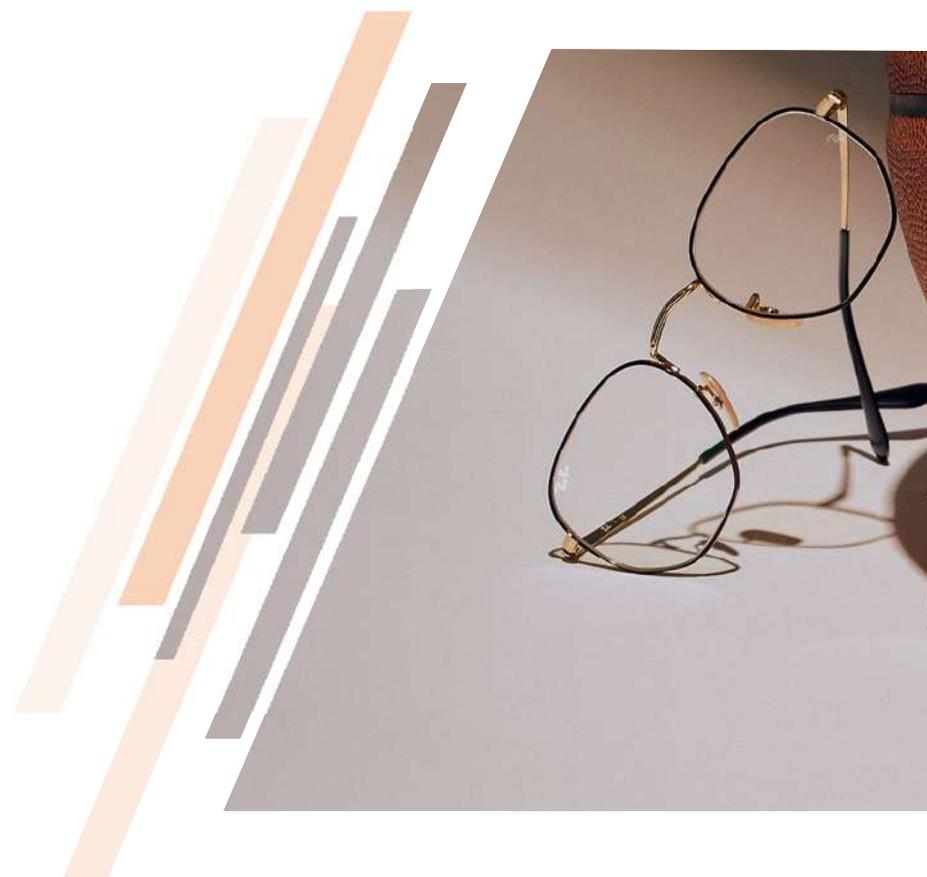
112年12月11日

## 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、公司概況
- 二、財務概況
- 三、產業概況
- 四、未來展望



## 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

總 經 理：蔡宜珊 小姐

經 營 項 目：眼鏡連鎖

資 本 額：新台幣 600,598 仟元

員 工 人 數：1,400 人

直營店家數：347 家



# 公司概況-發展歷程



民國65年

- 於今新北市三重區設立第一家「寶島眼鏡行」

民國88年

- 成立寶島光學科技(股)公司加入公開發行公司體系

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92年

- 併購文雄眼鏡,加速多品牌通路拓展布局

民國93年

- 併購鏡匠眼鏡,多品牌通路區域布局強化

民國100年

- 出葉黃素等保健食品朝全方位視力照護前進

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107年

- SOLO MAX相繼進駐ATT4FUN及新光南西店等精華商圈,引領快時尚風潮

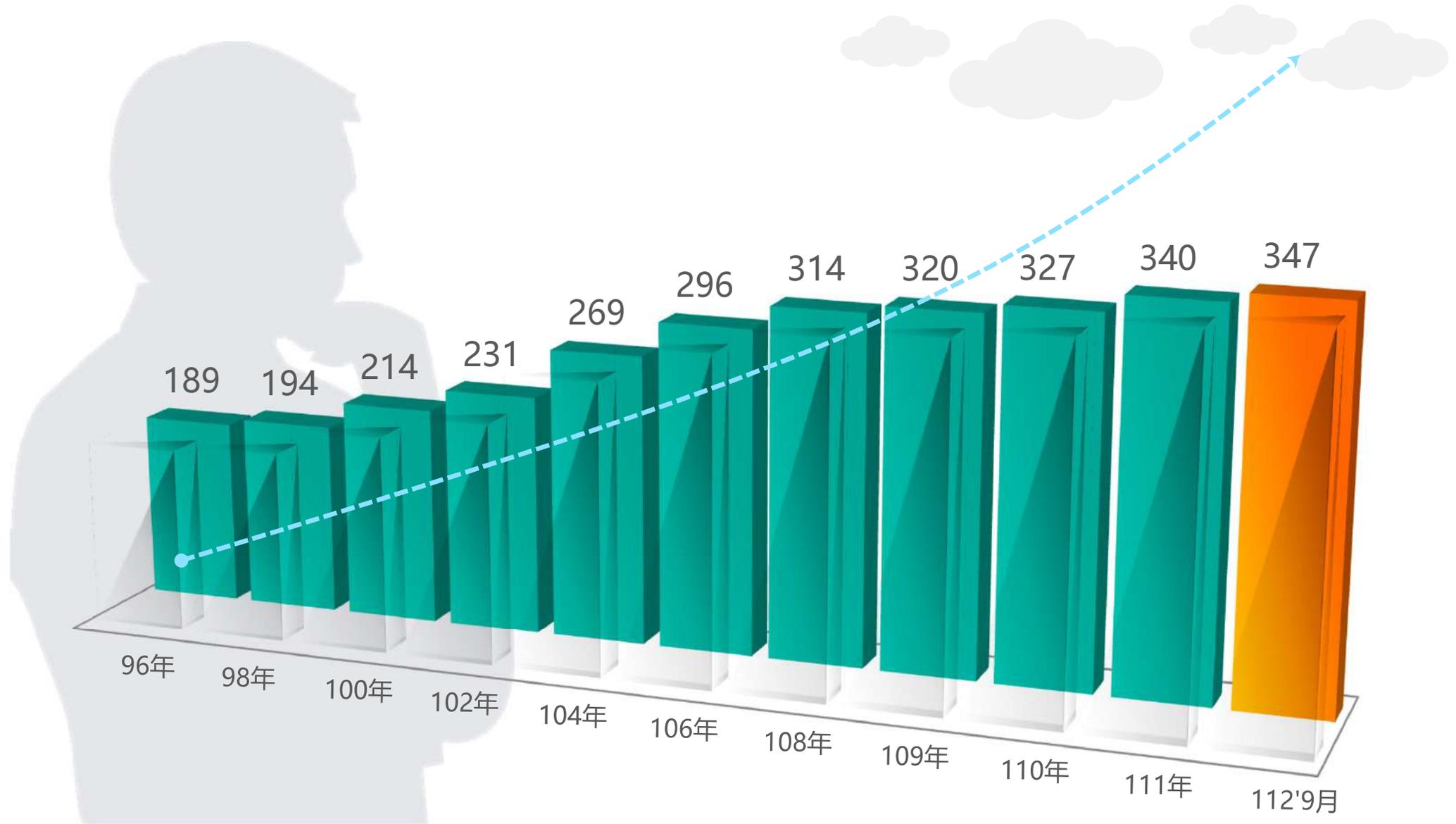
民國108年

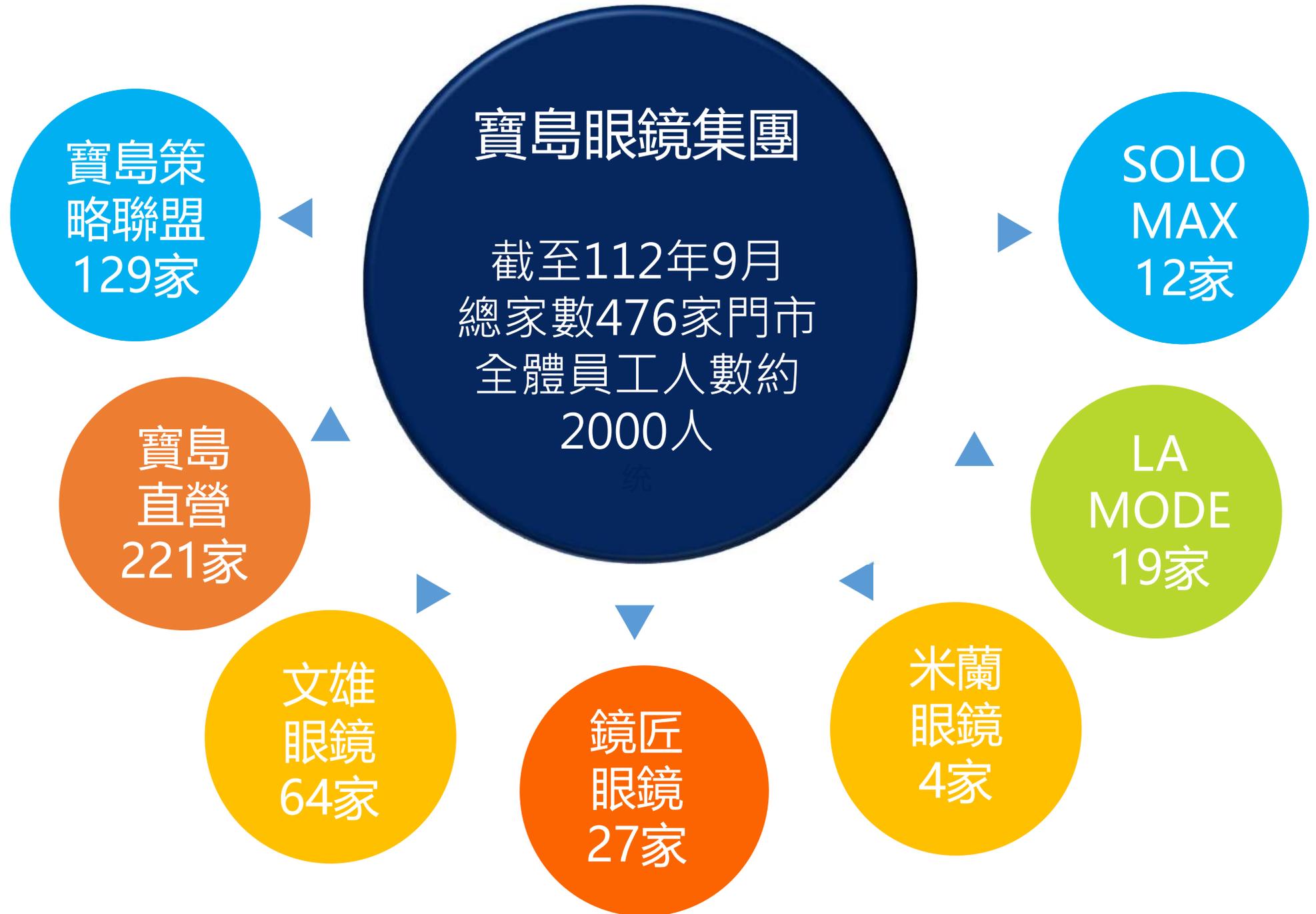
- 推動極致配鏡體驗及全通路智慧引客計畫打造門市數位化里程碑

民國111年

- 成立寶安視科技(股)公司,負責眼科相關業務

# 公司概況-直營店家數發展

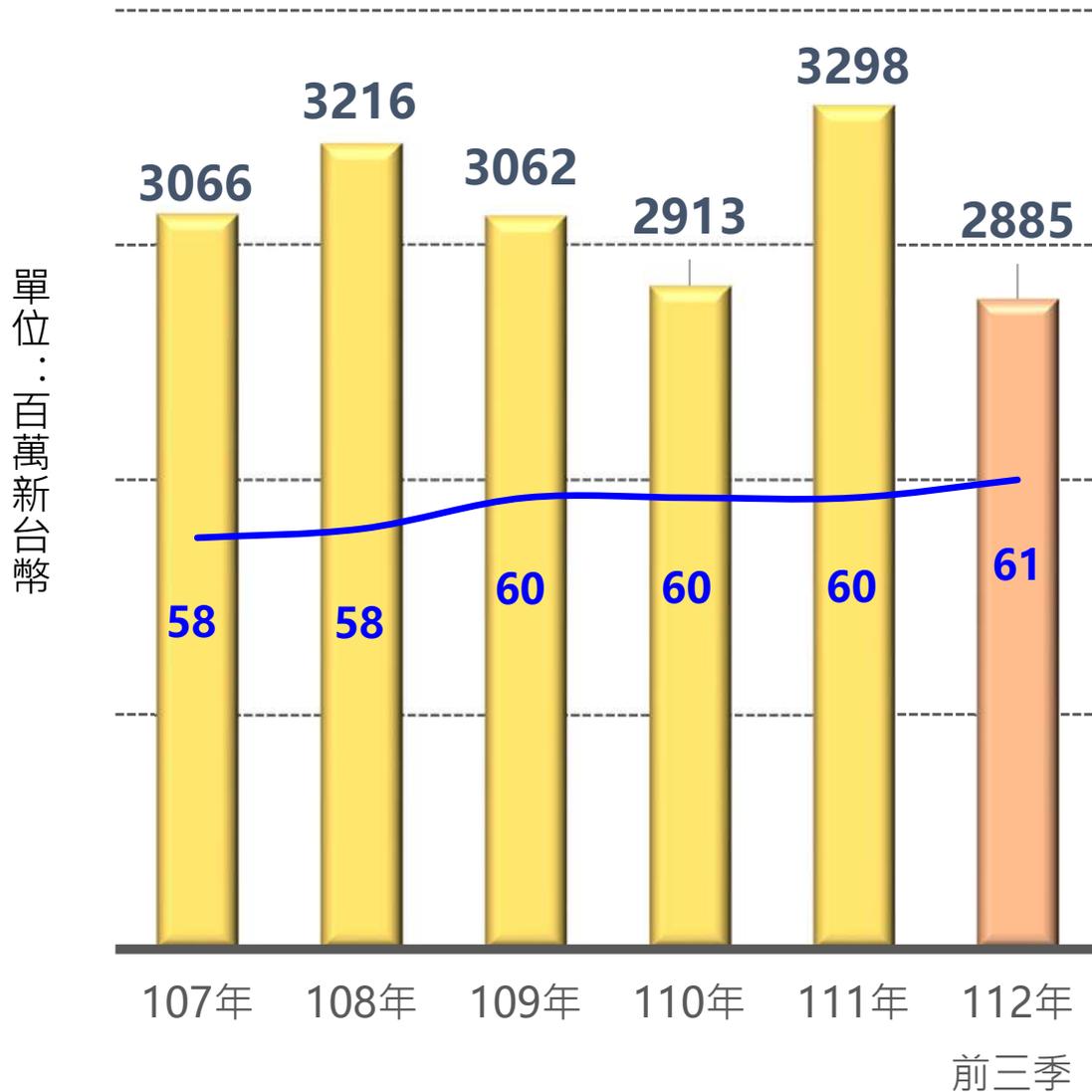




# 財務概況-近年財務狀況



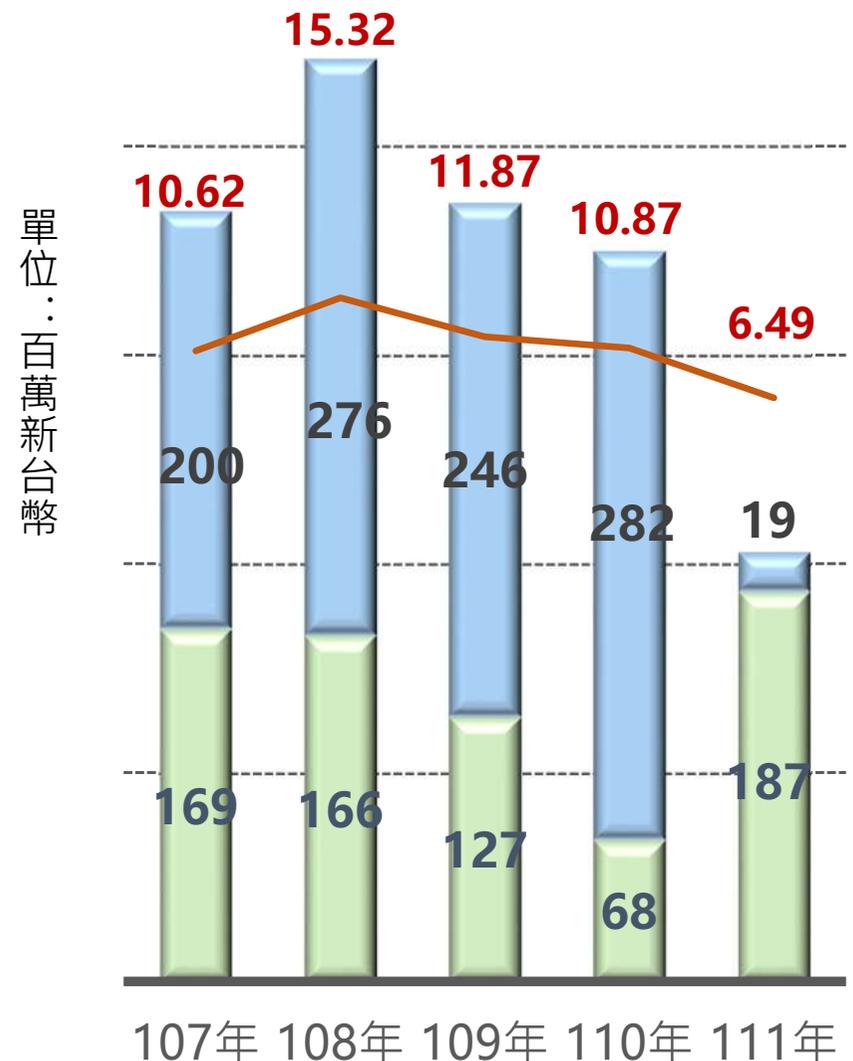
■ 合併營收    — 營業毛利率



■ 業外收支

■ 營業淨利

— 股東權益報酬率

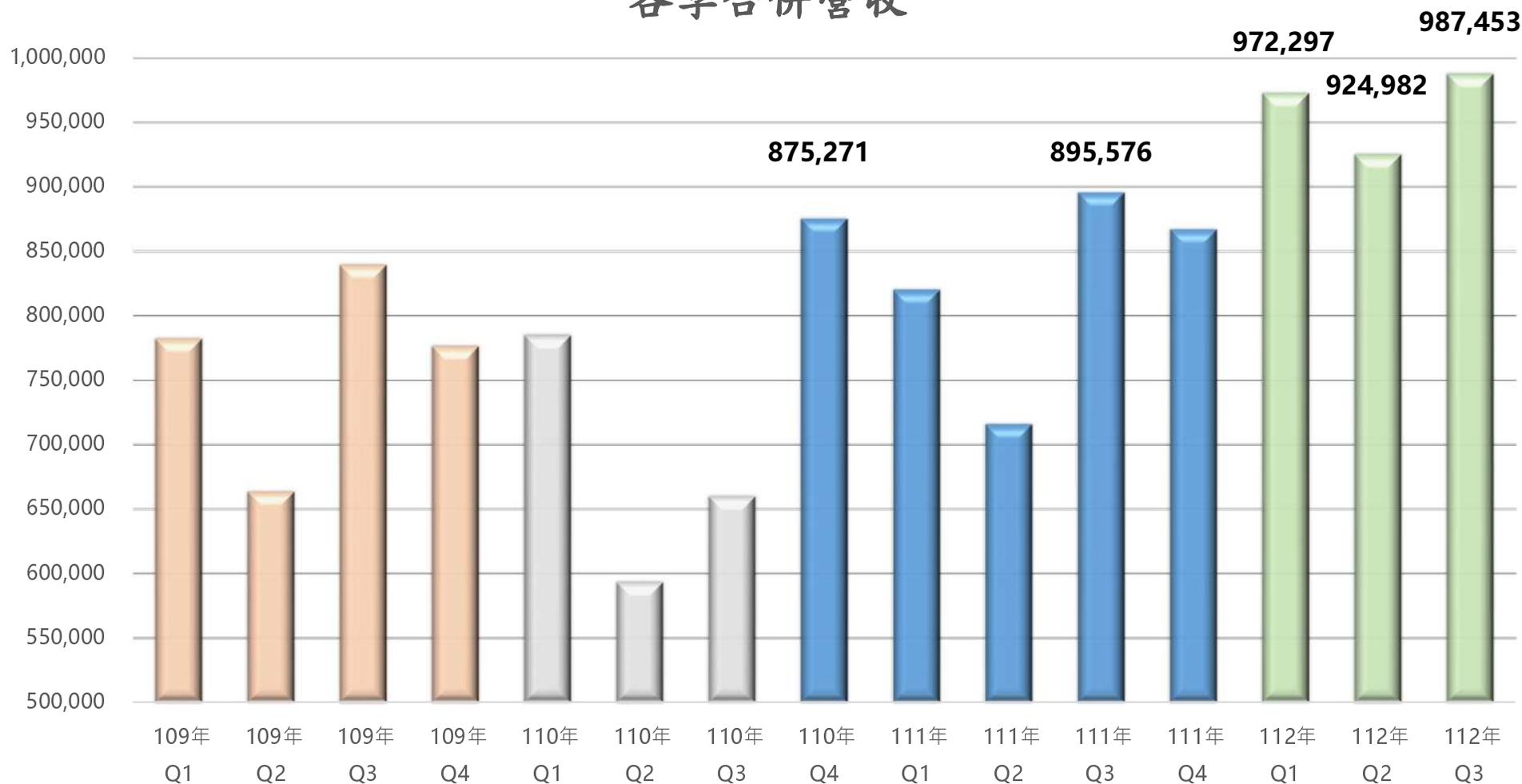


# 財務概況-近年各季營收



單位：新臺幣千元

## 各季合併營收



# 財務資訊-合併綜合損益表



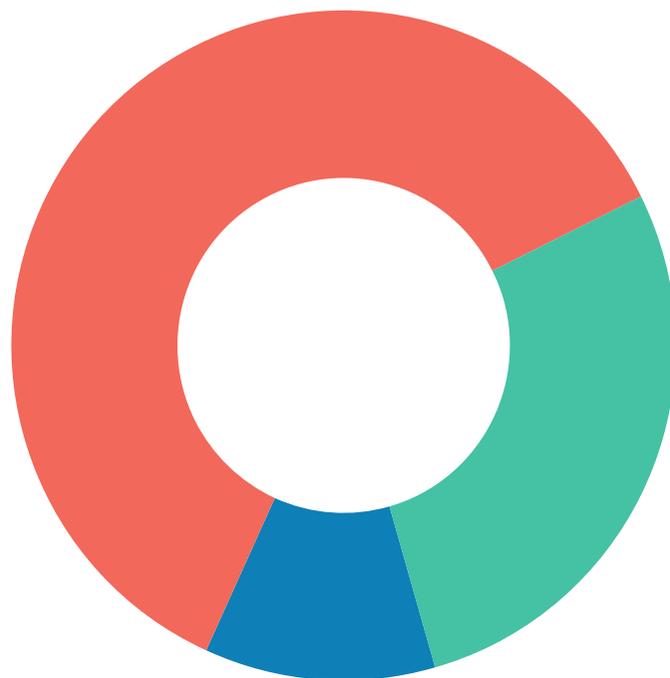
單位：新臺幣千元

| 科目    | 112Q3   | 111Q3   | 112年<br>前三季 | 111年<br>前三季 | 112年<br>前三季差異 |
|-------|---------|---------|-------------|-------------|---------------|
| 營業收入  | 987,453 | 895,576 | 2,884,732   | 2,431,109   | 453,623       |
| 營業毛利  | 602,833 | 549,342 | 1,771,483   | 1,486,444   | 285,039       |
| 毛利率   | 61.05%  | 61.34%  | 61.41%      | 61.14%      | 0.27%         |
| 營業費用  | 525,745 | 475,160 | 1,522,281   | 1,362,823   | 159,458       |
| 營業淨利  | 77,088  | 74,182  | 249,202     | 123,621     | 125,581       |
| 營業外收支 | 51,542  | 42,983  | 124,499     | 49,871      | 74,628        |
| 稅前淨利  | 128,630 | 117,165 | 373,701     | 173,492     | 200,209       |
| 所得稅費用 | 10,088  | 23,483  | 54,731      | 35,027      | 19,704        |
| 本期淨利  | 118,542 | 93,682  | 318,970     | 138,465     | 180,505       |
| 每股盈餘  | 1.97    | 1.56    | 5.31        | 2.31        | 3.01          |

# 財務資訊-股利配發政策



| 股利所屬年度 | 現金股利 | 股票股利 | 股利合計 | EPS  | 盈餘分配率(%) |
|--------|------|------|------|------|----------|
| 2022   | 4.3  | 0    | 4.3  | 2.83 | 152      |
| 2021   | 4.3  | 0    | 4.3  | 4.83 | 89       |
| 2020   | 4    | 0    | 4    | 5.13 | 78       |
| 2019   | 4    | 0    | 4    | 6.31 | 63       |
| 2018   | 3.8  | 0    | 3.8  | 4.22 | 90       |
| 2017   | 3.8  | 0    | 3.8  | 5.06 | 75       |
| 2016   | 3.6  | 0    | 3.6  | 5.98 | 60       |



61%

個人店

2,561

11%

寶島集團

476

28%

連鎖店

1,168

# 事業體分布



# 產業概況-市場區隔與定位



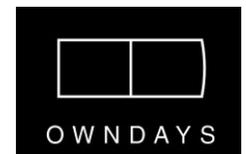
精品



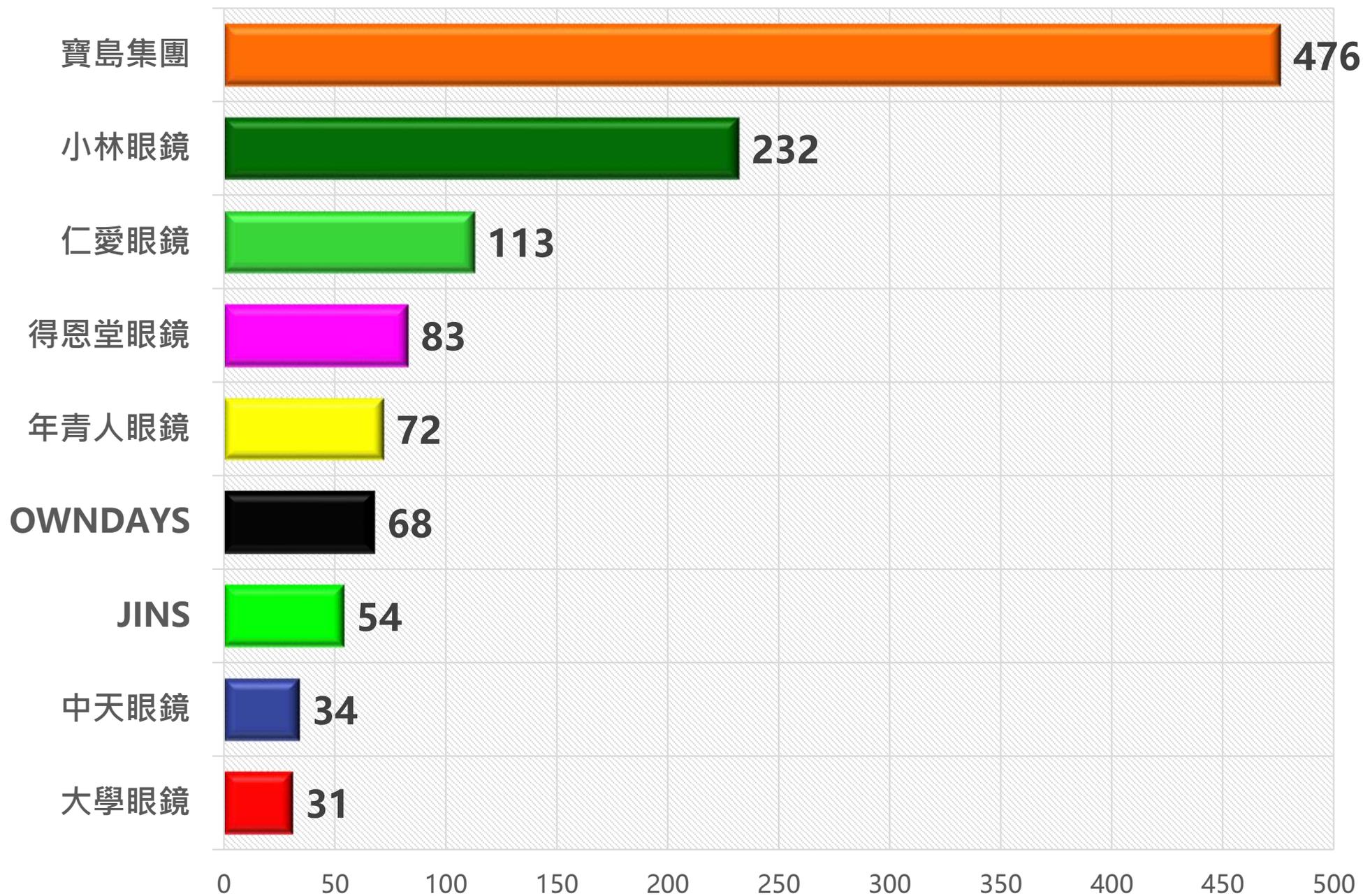
上班族  
商務人士



學生及年輕客層  
&  
組合價或多個價位帶



# 產業概況-連鎖體系家數





# 經營策略-多元發展



公司長期深耕國內眼鏡零售市場，目前是全国最大的眼鏡連鎖體系，  
在未來的市場營運規劃上，將完整擴散行動支付於6大品牌通路，  
在場域推廣方面，預期透過跨業資源整合，加速帶動eye+Pay服務使用量！





## 深耕經營

- 1.耕耘品牌形象
- 2.強化服務價值
- 3.提升商品品質
- 4.技術紮根訓練

## 寶島會員日

每月5號

## 會員經營

整合多項社群工具，將會員引導至線下門市，打造眼鏡業新零售，並提升會員忠誠度

## EYESmart

寶島眼鏡

## 虛實整合

轉型全通路智慧零售，善用數位工具並增加電子支付方式



## 複合式商品

- 1.葉黃素
- 2.面膜
- 3.蘇打水

## 成長策略 (SO策略)

利用寶島40多年累積的經驗與資料無形資產，透過大數據分析與智慧化，可發揮數據經濟的強大商機。

- 40多年豐富資料
- 遍佈全台龐大的通路
- 多品牌經營，有不同客群，市占率高
- 多角化經營，因應現代人3C產品的使用提供葉黃素等健康食品

優勢

劣勢

## 扭轉型策略 (WO策略)

- 針對新趨勢、新客群，融合累積之大數據無形資產，進行分群精準行銷
- 基於過去大數據資料庫，建立智能客服，提升服務品質並加強虛實通路導購

## 多角化經營策略 (ST策略)

- 透過大數據分析，門市人員可透過輔銷工具，提供客戶適性化推薦，達到服務品質一致性
- 透過完整教育訓練教導門市人員新服務的操作

- 數位化腳步領先同業
- 完整教育訓練
- 上市公司資訊透明
- 台灣近視人口比例為世界第一
- 近視人口提高到90%，高度近視人口20%

機會

威脅

## 防禦型策略 (WT策略)

- 體驗經濟
- 強調服務差異化，針對不同TA提供多元、貼心、適性服務
- 積極面對法規改變，加強專業、產學合作

- 隱形眼鏡配戴趨勢高、眼鏡市場逐漸飽和
- 2015驗光師相關法令通過，門市成本提高

## 幸福企業、傑出店長選拔

隱藏版的好工作！這產業穩定調薪又有獎金



根據世界衛生組織 (WHO) 調查，各國近視率約介於8-62%之間，台灣光是18歲以下的近視率就高達85%，成為另類的「全球第一」。身處「人手一機」的世代，近視問題日益嚴峻，2016年《驗光人員法》正式上路，讓配鏡不再是單純的買賣行為，更是法律認證的醫事專業，帶動視光產業蓬勃發展。

因應趨勢，全球最大華人眼鏡連鎖集團「寶島眼鏡」推動轉型，近年積極招募相關人才，除與大專院校視光學系進行產學合作外，更推出「就學輔導方案」，協助非本科生在職進修，員工習得一技之長的同时，公司亦增添專業形象，創造雙贏局面。

寶島眼鏡人資長周克倫指出，視光產業的性質其實相當特殊，因其具有證照制度，相較於一般零售業，求職相對容易且穩定，而作為醫事人員的一份子，亦是少數得以進行銷售行為，並因此獲得額外報酬者，可說是集雙方優點於一身。







## Eye-Ruler2 極智焦距定位儀

極智焦距定位儀、全方位諮詢服務，近視加老花問題一次搞定！

眼睛的構造很複雜，若因為眼睛焦點驗配位置偏差，會影響配戴眼鏡的舒適度及清晰度，所以配眼鏡這件事，不是只有量度數這麼簡單，一定要量身訂製！

而您知道嗎？臉的形狀、耳朵高低、眼睛位置、頭部的傾斜角度以及鏡框戴在鼻樑上的位置，都必須經過精密量測後和鏡片相互匹配，才能擁有最精確舒適的視覺。因此全台灣最大眼鏡通路龍頭-寶島眼鏡特別引進配鏡最新科技Eye-ruler2極智焦距定位儀，希望提供消費者更專業且精確的智能配鏡體驗。

- 1.專業視光設備及輔具建制應用
- 2.強化專業型商品驗配及推廣
- 3.電子病歷表系統推動

多焦體驗區





年度業績達成



## 驗光證照輔導專案

兩梯次8天  
課程

內部專業  
講師



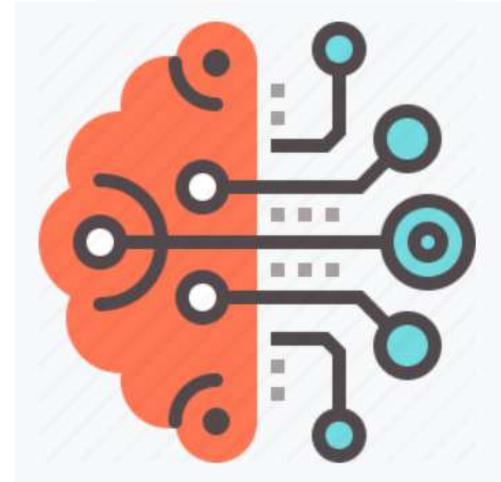
考前衝刺班，  
全天候加強輔導

各科目重點複  
習及考題演練

## 產學合作

學校開設專班

門市實習名額



合作院校畢業生  
優先錄取

實習座談會  
及  
就業說明會



發展智慧零售通路



加強網路社群平台操作



行動支付EYE+PAY



寶島眼鏡會員經營



## 計畫目標

- 結合資通訊科技發展以顧客消費體驗為主的智慧服務。
- 整合線上、線下服務，發展創新營銷模式。
- 建立國內眼鏡零售業創新的購物服務應用典範。
- 串整水平與垂直異業，帶動供應鏈發展。

## 極智配鏡體驗與全通路智慧引客服務

服務對象



服務提供者



總公司



門市



供應商



眼科/醫美

發展服務

1. 智能線上客服

2. 精準化會員分群服務

3. 自動化度數檢查與適性化產品推薦

4. 智慧化隱形眼鏡虛擬試戴

5. 消費者全眼服務

目標

消費者：即時、24小時服務  
總公司：降低線上客服人員負擔  
門市：藉由線上服務，引導線下消費

消費者：個人化促銷訊息接收，減少訊息干擾  
總公司：藉由數據分析與分群行銷，改善行銷效益  
門市：線下顧客消費紀錄回饋數據分析

消費者：獲得衛生安全的試戴服務體驗  
總公司：累積顧客臉型數據，建立體驗模型  
門市：降低服務成本

消費者：減少等待時間  
總公司：累積顧客數據，掌握顧客偏好  
門市：藉由自動化、標準化流程，提升服務流程效率

消費者：獲得更好的全眼服務。  
總公司：藉由資料交換，建立完整全眼服務的顧客眼睛履歷。  
眼科/醫美：與寶島之間的回饋金結算使用自動化系統

# 經營策略-商品聯名

寶島眼鏡以台灣在地的領導品牌，融合了永續、環保精神與在地年輕設計師進行聯名合作，並將特殊環保材質運用在此次合作的商品和贈品上，此外更提供重複性購物袋以取代一次性塑膠袋，以減少對環境的影響，實踐環保精神並承諾永續發展。



## 寶島眼鏡 × 台灣設計師 聯名系列商品

留言抽好禮  
把聯名側背包+親筆畫版帶回家



# 經營策略-網路社群行銷



いくいく小高潮色計事務所 · 追蹤  
7月27日下午7:15 · 公開

\寶島眼鏡大fun送!/\

\* 寶島眼鏡貼心的提供「10個側寫包」要送給色員\*

① 只要在本篇貼文留言，最喜歡這次聯名的哪個周邊？

EX: 我最喜歡「超音波清洗機」

② 抽獎活動至8/19截止！會抽出10名！

③ 將在8/23於此貼文留言串中，統一公布得獎名單。

\再分享一次這次聯名的完整資訊/\

① 整付配到好1,980元起

② 買就送地球好朋友組(專屬配件組+環保購物袋+再生筆記本)

③ 憑學生證免費升級濾藍光(價值\$1,000)

④ 下載APP升級鏡片現折500元

⑤ 超級實用的聯名週邊：側寫包 / 超音波清洗機

\* 詳情或更多款式可以找寶島眼鏡門市人員

— 官網：<https://bit.ly/46JElmf>

— 主打款鏡框：<https://bit.ly/3PR3bdN>

— 聯名系列商品：<https://bit.ly/46KX3K8>

#寶島眼鏡台灣設計師聯名系列

#寶島眼鏡讓你BE\_YOURSELF

#小高潮色計事務所



許雷文和其他3,031人

1,011則留言 454次分享

阿滴英文 · 7月20日 · 公開

大家都知道「眼鏡」才是我的本體  
眼鏡一脫掉大家就會認不出來我是誰🤪  
眼鏡對我來說除了是裝飾  
更代表創作者的身份！  
不過阿滴眼鏡從2015年一直用到現在  
是時候讓它休息一下，換點新氣象！

這次#寶島眼鏡 跟四位台灣設計師跨界合作  
邀請台灣在地設計師同時推出聯名眼鏡設計~  
有 包大山 Kingjun いくいく小高潮色計事務所  
還有我朋 Cherg 的 #馬來猴 設計款！  
超優秀的！一定要支持一下~~~



李俊霖和其他4,848人

385 96

聯名商品+獎品誘因  
引發詢問及點擊  
搭配廣告投放成效良好

# 經營策略-寶島眼鏡KOL操作



**jiroushanshan** • 追蹤  
台北市

4週  
媽媽我人生第一次當寶島眼鏡的model了!!! 😭😭😭

#寶島眼鏡  
翻譯年糕

4週  
好帥 羨望山山來台灣常常開開心的❤️

2個讚 回覆 翻譯年糕  
— 查看全部1則回覆

4週  
近視?

2個讚 回覆  
— 查看全部1則回覆

1.1萬個讚  
7月24日



**dodo\_loraaaa** • 追蹤

21週  
#文末有折扣  
寶島眼鏡跟SOU-SOU第三彈聯名來啦!  
SOU-SOU是一個我很喜歡的日本文創品牌,這次的系列鏡框和周邊商品真的超可愛的D-D

我這支是圓框,鏡腳上還有許多小巧思  
鏡圈呈現出充滿文青風格的咖啡色調,而鼻樑、橋頭和鏡腳則散發著閃耀的玫瑰金光芒 ✨ 鏡腳更是別出心裁,上面雕刻了經典的繩梯子圖案,分別為純淨的白色、典雅的灰色,以及精緻的鏤空款式,充分展現了設計師的巧思,甚至鼻墊上也印有SOU-SOU的logo,這種細節設計更是讓人驚豔不已。

cycletango和其他人都說讚  
3月24日

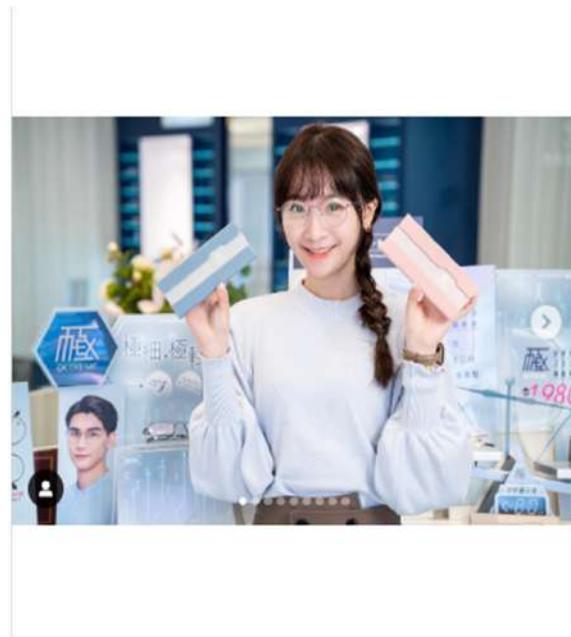


**54lin\_a** • 追蹤  
寶島眼鏡南門店

6天  
#  
每到夏天都會想挑戰新造型  
寶島眼鏡讓我對眼鏡的搭配有了新的改變和想法的  
在寶島配眼鏡  
不僅是為了檢測視力  
更是一次新增小常識的體驗

寶島眼鏡南門店  
環境非常舒適明亮  
他們不僅提供各式各樣時尚的眼鏡款式  
還有專業的配鏡師提供的專業建議  
店內哥哥姊姊服務講解都超清楚  
確保我能找到最適合我風格和臉型的  
眼鏡  
不僅讓我找到適合的眼鏡  
更讓我找回了自信呢!  
每次戴上新眼鏡

neil\_960313和其他人都說讚  
6天前



**wv\_0107** • 追蹤  
寶島眼鏡南門店-台南德安路司數位前鎮

25週  
-  
認識我的朋友都知道我有近視,但因為度數很輕所以不常戴眼鏡🙄

其實我除了有近視之外,還有散光  
ZZZ  
想到之前去學開車的時候,因為是晚上的時間,視線有點受到影響。  
(part. )°

可能不習慣戴眼鏡,有時候配戴請問

nicole.yeh.0415和其他人都說讚  
2月12日

留言.....

# 加速數位化轉型具體做法

- 1.會員經營
- 2.無接觸經濟擴大虛實整合加速數位化運用
- 3.簡化.優化數位平台.工具
- 4.落實各項營運(寶島APP.EYE-SMART及EYE+PAY行動支付指標達成)
- 5.科技化.大數據分析運用
- 6.精準行銷
- 7.點數經濟



加入寶島眼鏡會員  
給你新視界  
獨享6大好康

1. EYE+Pay行動支付  
聰明、便利、安心  
付款還可同時累積會員點數

2. 點數都是現金  
1點可折抵1元

3. 點數累積好康  
拋棄式隱形眼鏡及藥水之單品  
項50元1點其他商品100元1點

4. VIP會員專屬優惠  
APP隨時掌握會員升等進度  
專屬生日/升等禮一把抓

5. 會員日點數5倍  
每月5日指定品牌商品  
點數5倍狂贏

6. 行動配送服務  
會員獨享EYESmart  
行動配送及預約試戴服務



每月17號  
LUCKY  
點數7倍抽  
Lucky7  
X隱眼節  
12:00 APP搶購物金  
最高現折\$388



## 聰明 便利 安心 寶島眼鏡

既有服務加深、擴展

創應用

拓異業

擴同業



## 社群溝通工具

- APP突破235萬人下載
- LINE@好友超過50萬人

## 會員經營現況

- 近400萬名會員
- 近7成的會員年回購率



## 擴大宣傳，活化會員點數

- 前進企業及校園活動，主動接觸會員
- 異業合作，導入更多高消費力會員

## 精準行銷溝通

- 行動支付便利性
- 推動配送服務
- 會員優惠加強

# 未來展望-寶島二代店



- 新裝修門市增加到166家，佔整體寶島門市家數48%
- 在全國市調中，100%消費者喜愛新裝修多於原裝修；  
進店吸引度>6成







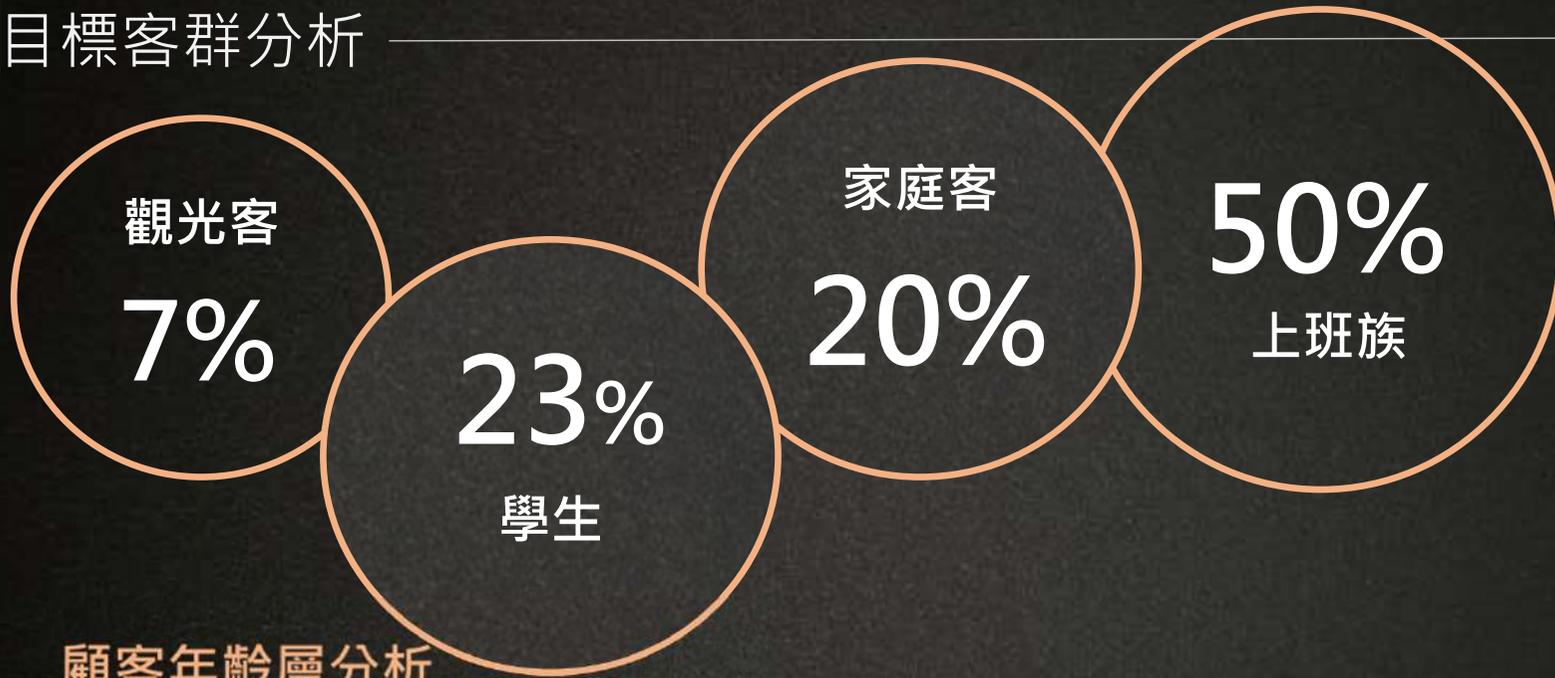




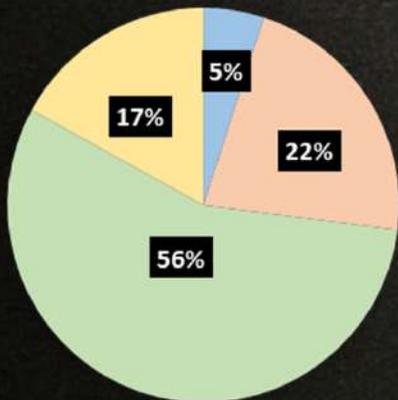
*La Mode*



## 目標客群分析



## 顧客年齡層分析



## 全省百貨據點：

- 雙北市- 新光A8 \ A11 ◆ 西門誠品 ◆ 南西誠品 ◆ 微風南山  
南港CITY LINK ◆ 宏匯廣場 ◆ 板橋誠品 ◆ 新店裕隆城
- 桃竹苗- 中壢SOGO ◆ 新竹SOGO
- 台中市- 勤美誠品 ◆ 台中老虎城 ◆ 太魯閣新時代  
三井誠品 ◆ 文心秀泰 ◆ 台中麗寶 ◆ 台中480
- 高雄市- 義享天地
- 屏東市- 屏東太平洋

## 櫃位形象



未來展望-快時尚



SOLOMAX

快 時 尚 眼 鏡 2 代 店



## 台中老虎城

DESIGNED BY SOLOMAX TEAM





## 啟動跨品牌合作

驗光/快配/墨鏡/隱眼

多種需求 一站搞定



ESG-Environment、Social、Governance



 寶島眼鏡

寶島眼鏡與您一起  
展現綠色行動力!



膠框材質以植物  
種子提煉製成  
除了美觀同時  
給您更無負擔選擇



**寶島有愛 送EYE到偏鄉**

**用愛 讓視野遼闊**



員工持股信託

完善退休堡壘

留住優秀人才

# ESG-公司治理(Governance)



# TCFA

社團法人  
台灣連鎖暨加盟協會  
TCFA Taiwan Chain Stores and Franchise Association

# 2022

臺灣連鎖暨加盟協會  
2022 年 度 會 務 展 覽 會





寶島眼鏡

Thanks  
Q&A

專注細節 成就完美