



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

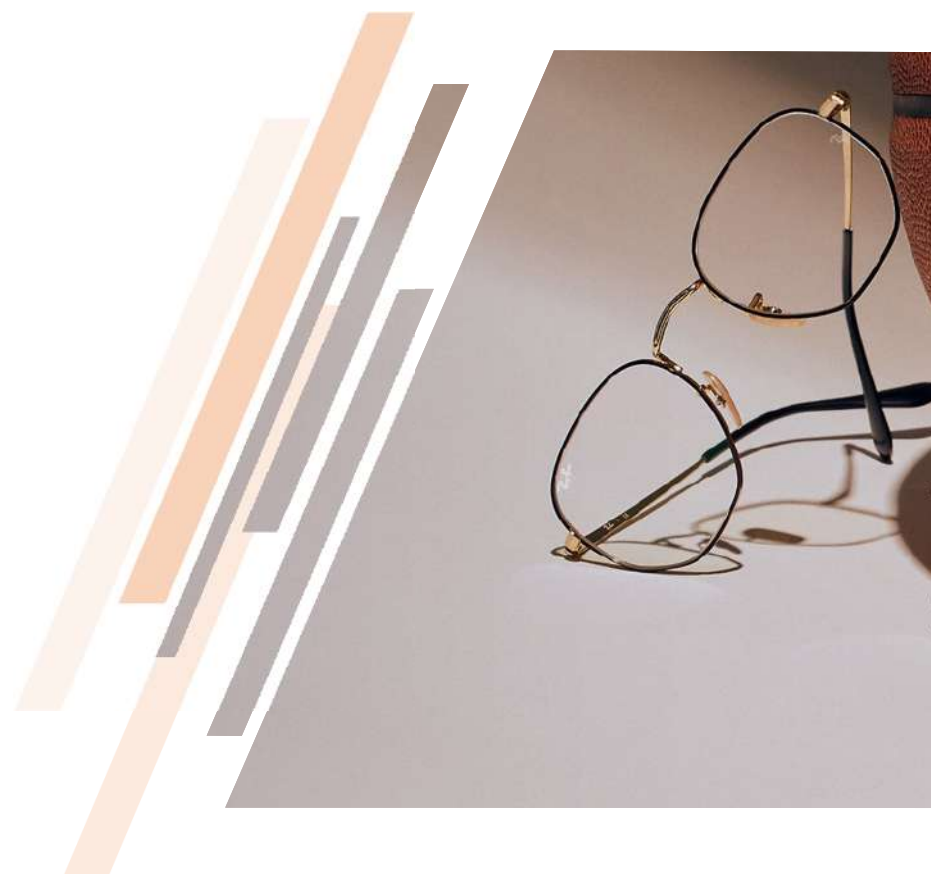
112年12月11日

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

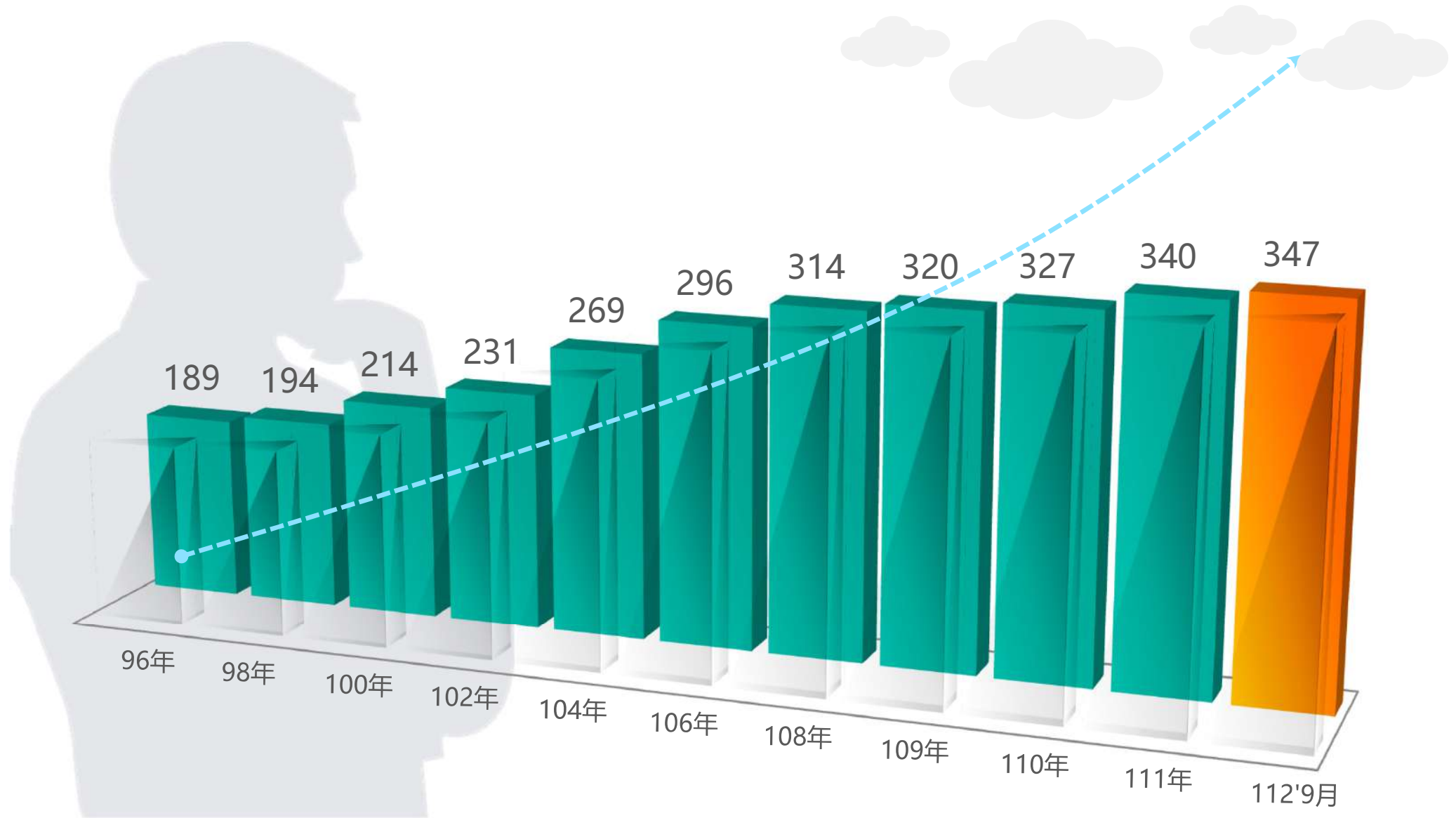
民國108年

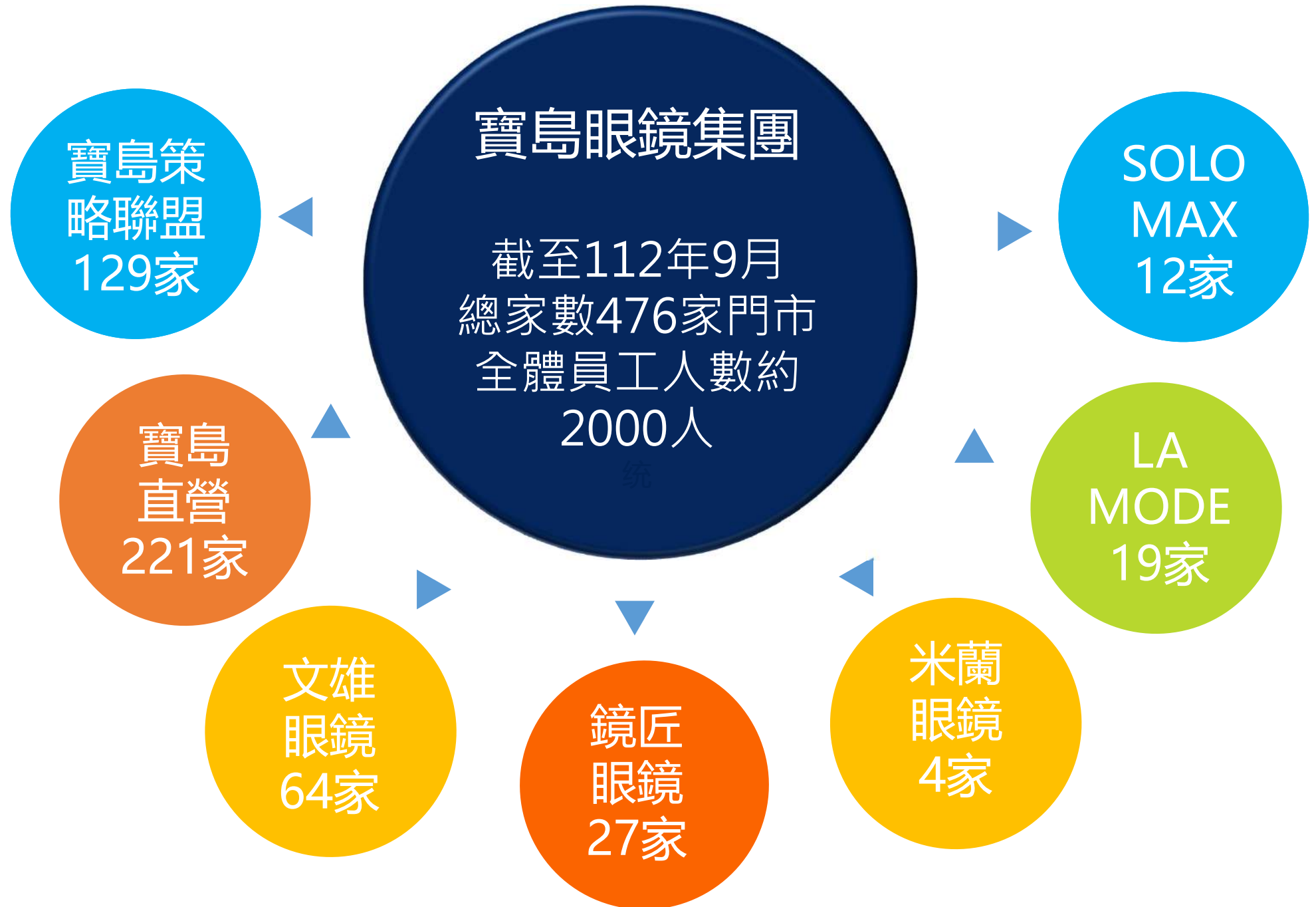
- 推動極致配鏡體驗及全通路智慧引客計畫打造門市數位化里程碑

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

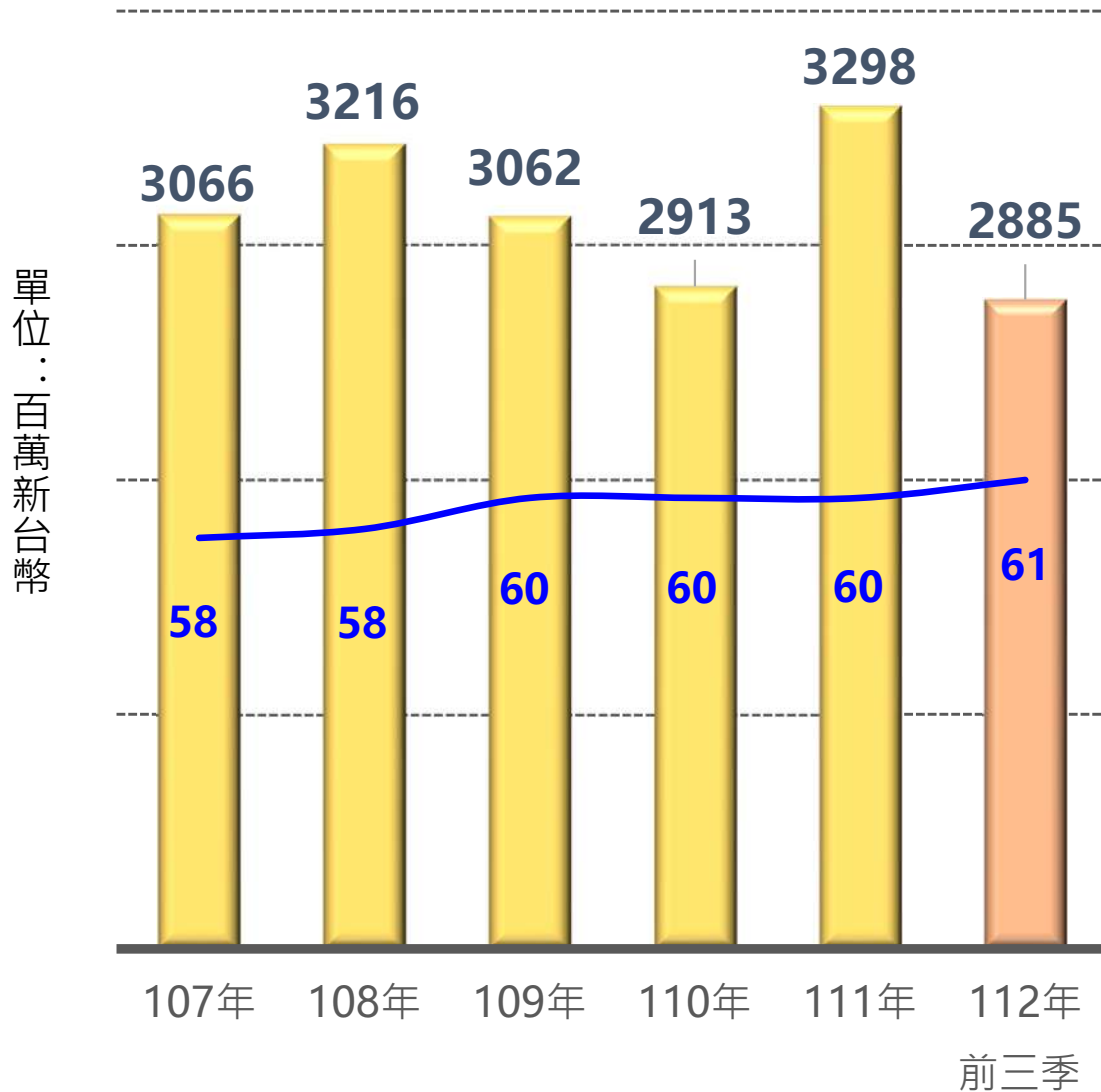




財務概況-近年財務狀況



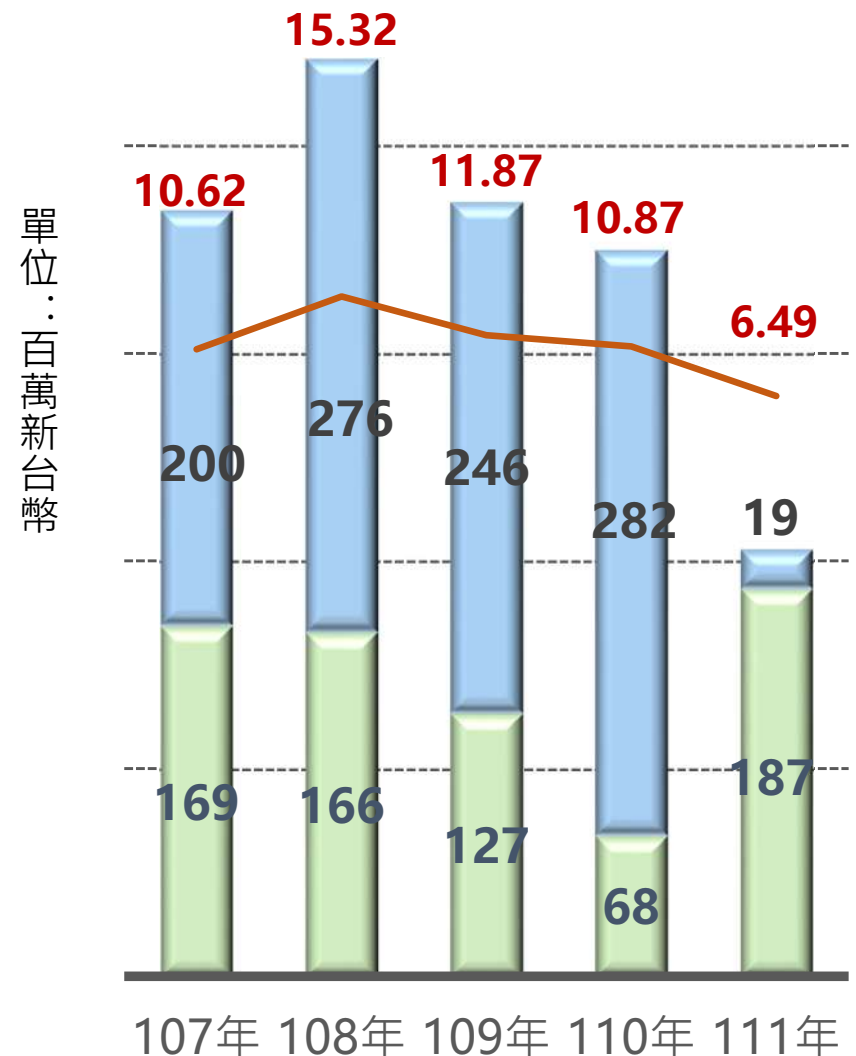
■ 合併營收 — 營業毛利率



■ 業外收支

■ 營業淨利

— 股東權益報酬率

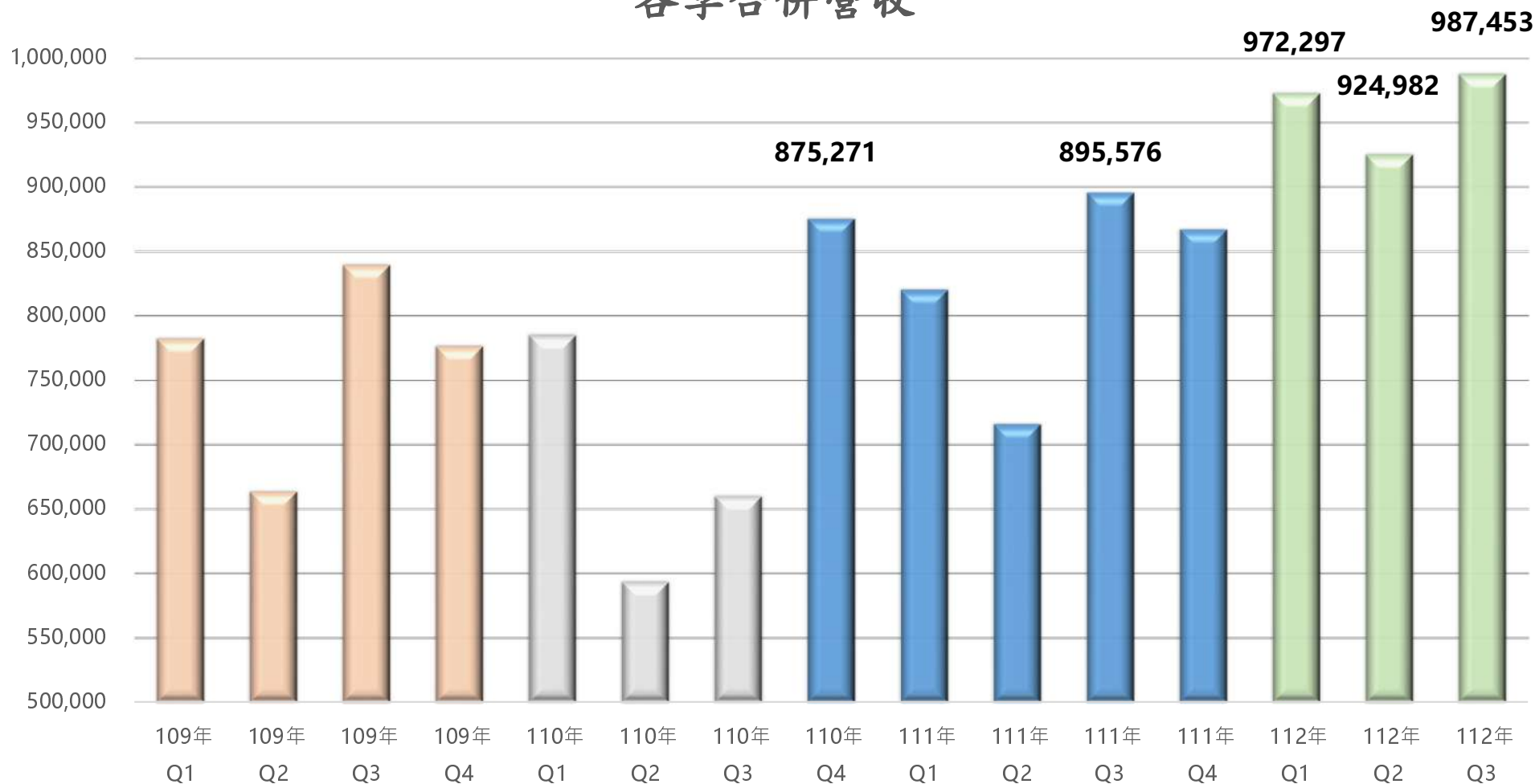


財務概況-近年各季營收



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 前三季	111年 前三季	112年 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

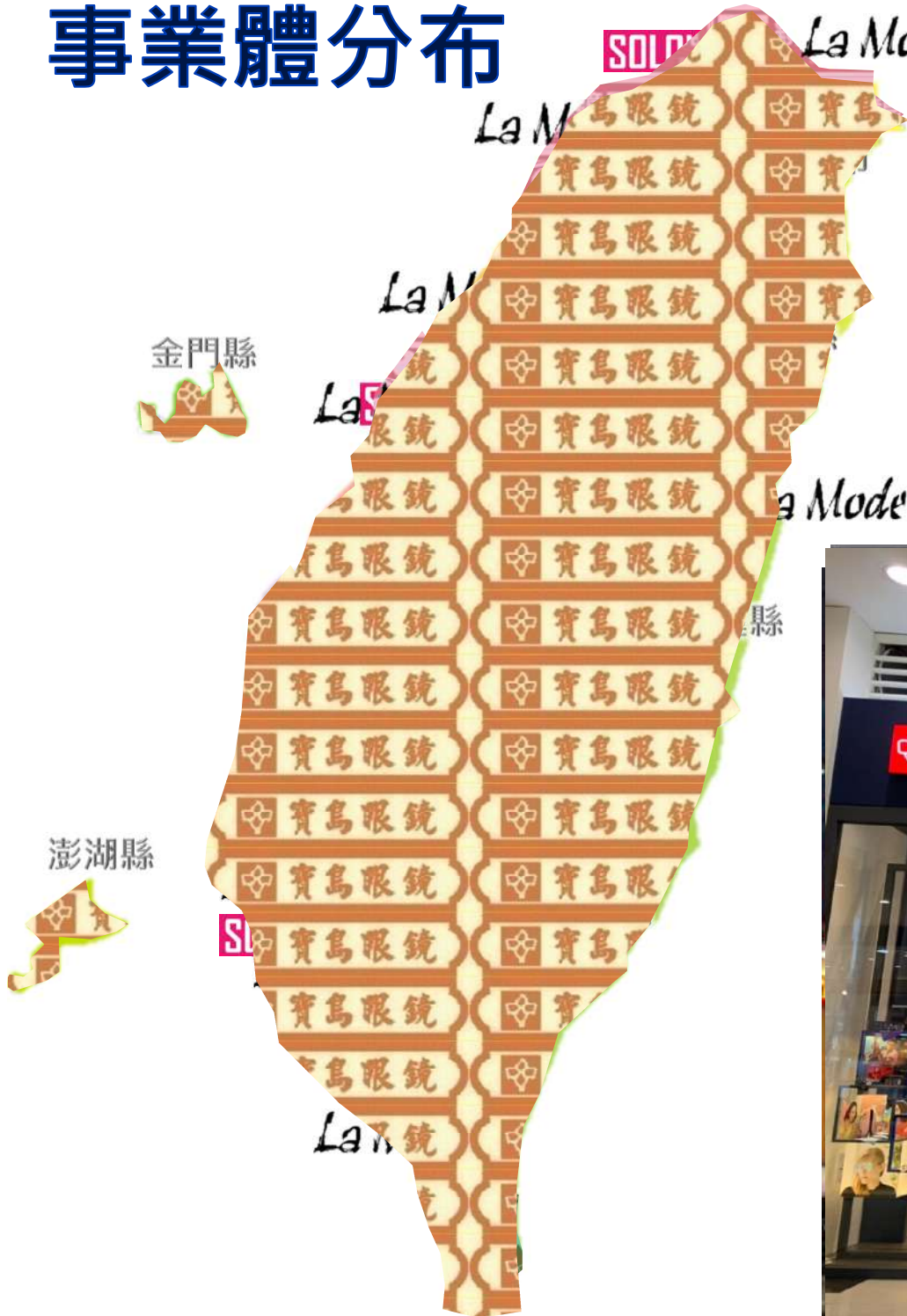
476

28%

連鎖店

1,168

事業體分布



產業概況-市場區隔與定位



精品



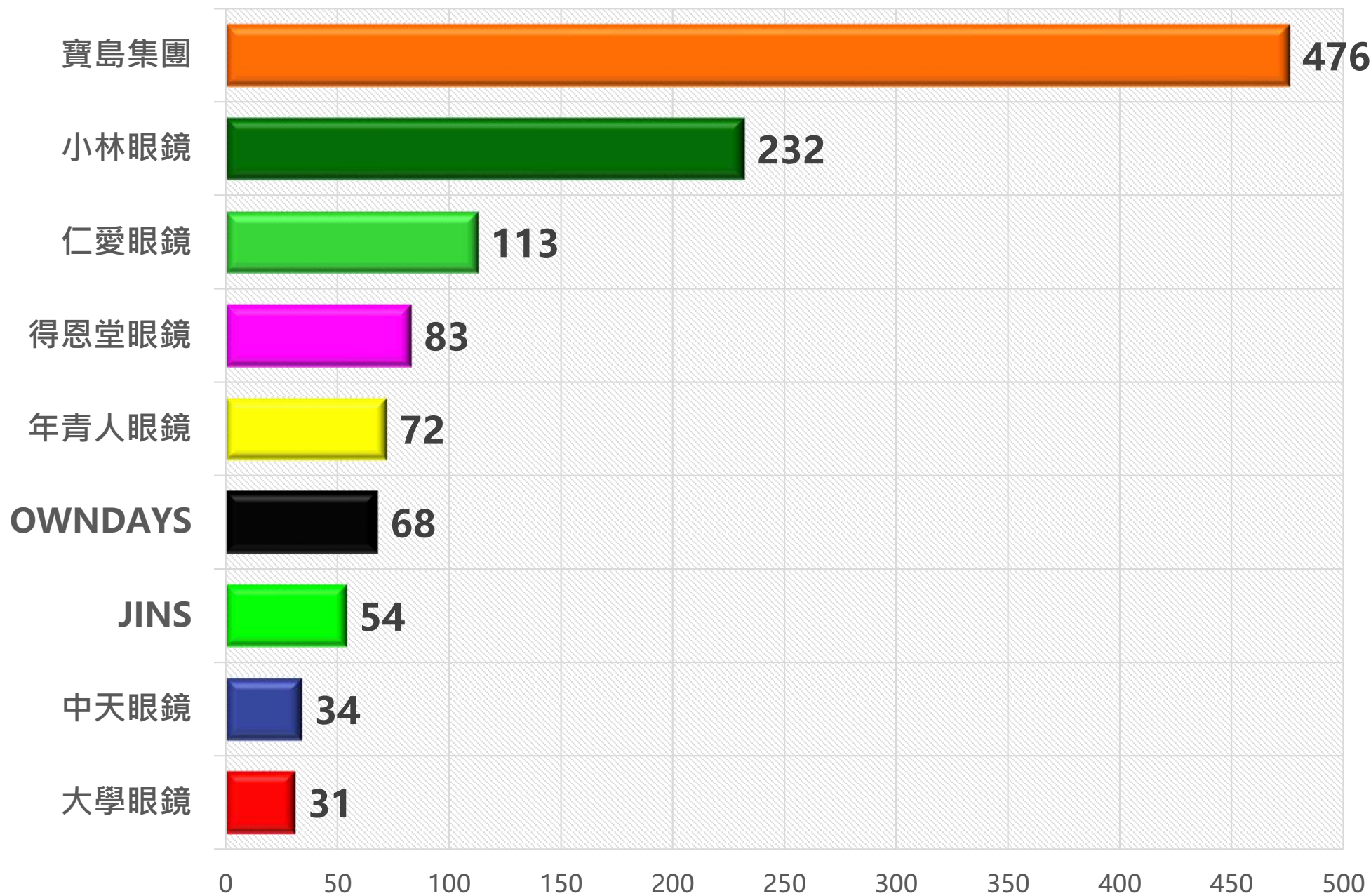
上班族
商務人士



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時，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！

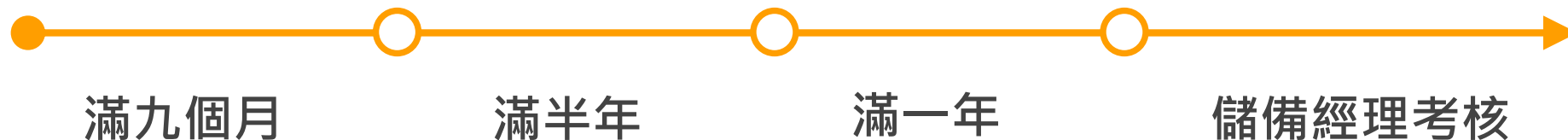
眼睛的構造很複雜，若因為眼睛焦點驗配位置偏差，會影響配戴眼鏡的舒適度及清晰度，所以配眼鏡這件事，不是只有量度數這麼簡單，一定要量身訂製！

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。

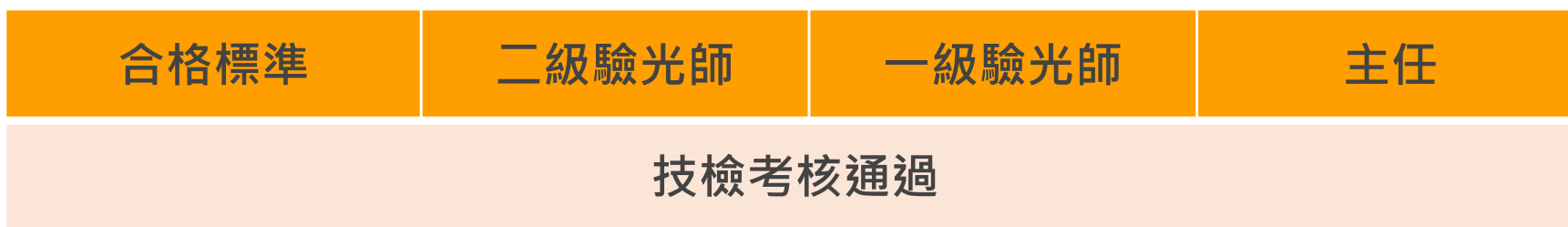
- 1.專業視光設備及輔具建制應用
- 2.強化專業型商品驗配及推廣
- 3.電子病歷表系統推動

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



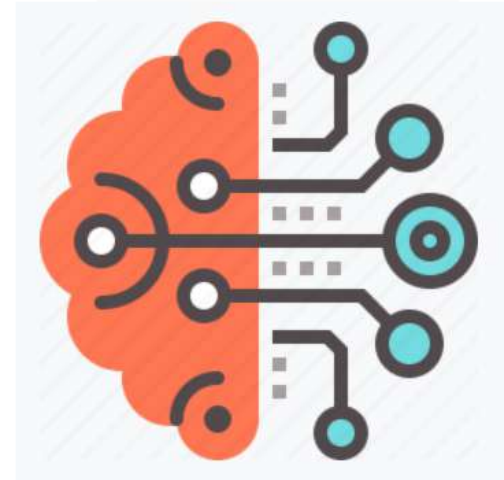
考前衝刺班，
全天候加強輔導

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

發展服務

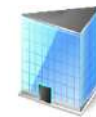
目標



總公司



門市



供應商



眼科/醫美

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

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



超音波清洗機

側背包

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

jiroushanshan 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

michelle_850625 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

donehannah 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

dodo_loraaaa 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O'-O'

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



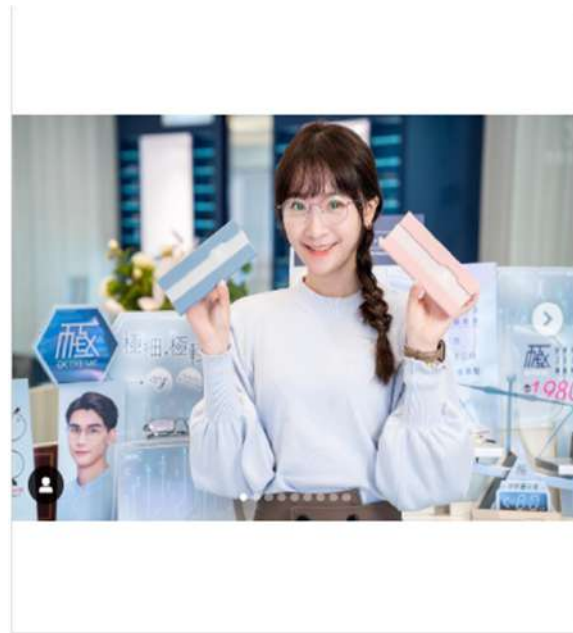
54lin_a • 追蹤
寶島眼鏡南門店

54lin_a 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

wv_0107 已編輯 • 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

5 會員日 倍點數送

- EYE+Pay行動支付
聰明、便利、安心
付款還可同時累積會員點數
- 點數都是現金
1點可折抵1元
- 會員日點數5倍
每月5日指定品牌商品
點數5倍狂贏
- 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
- 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
- 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











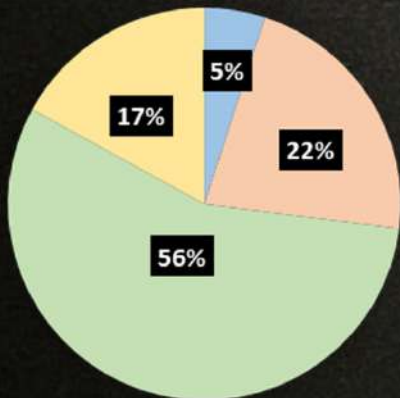
La Mode



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)





寶島眼鏡

Thanks
Q&A

專注細節 成就完美