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

113年04月18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

公司概況-基本資料

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：350家

公司概況-發展歷程

寶島眼鏡

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

- 推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

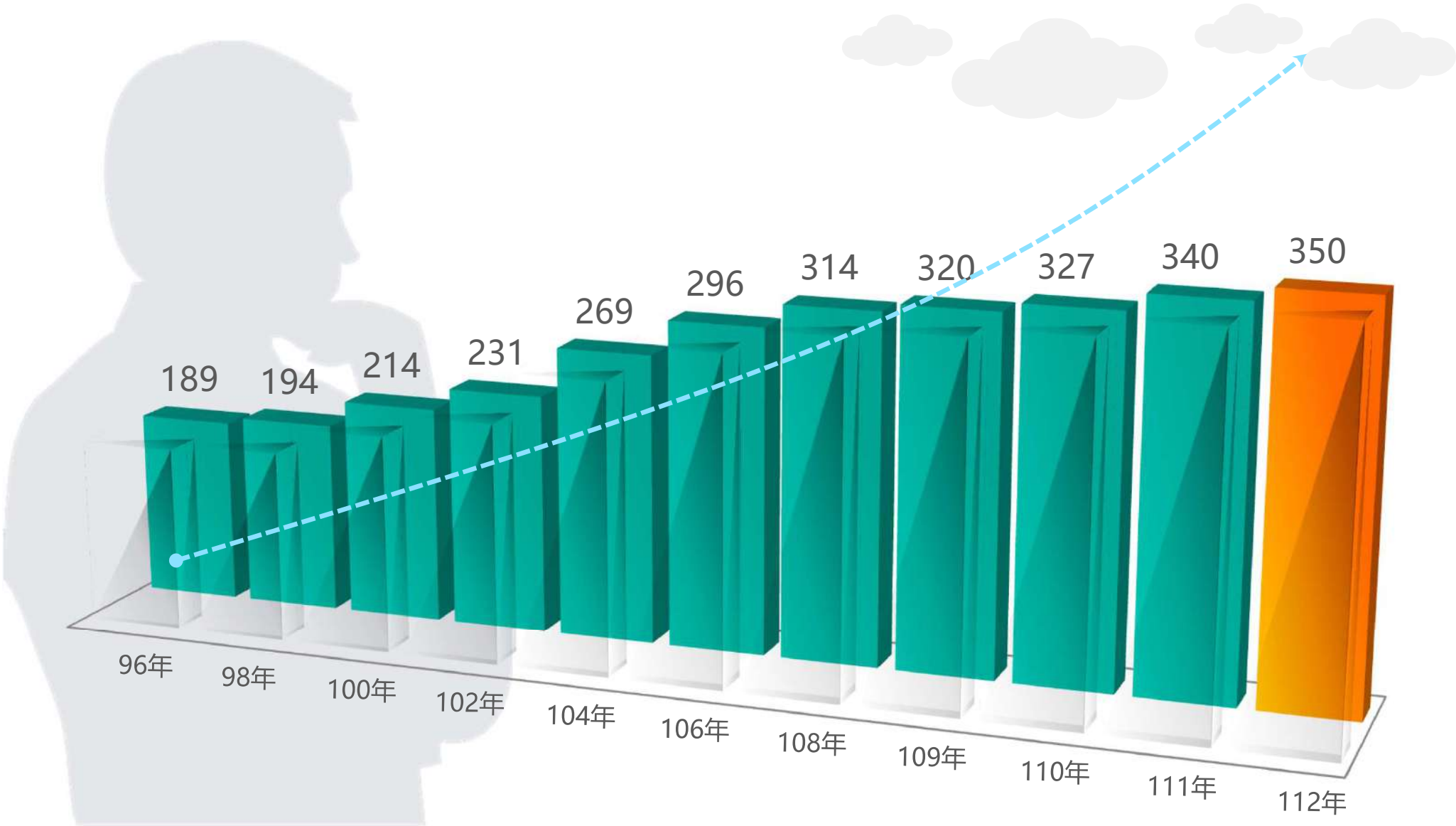
- 推動極致配鏡體驗及全通路智慧引客,打造門市數位化里程碑

民國111年

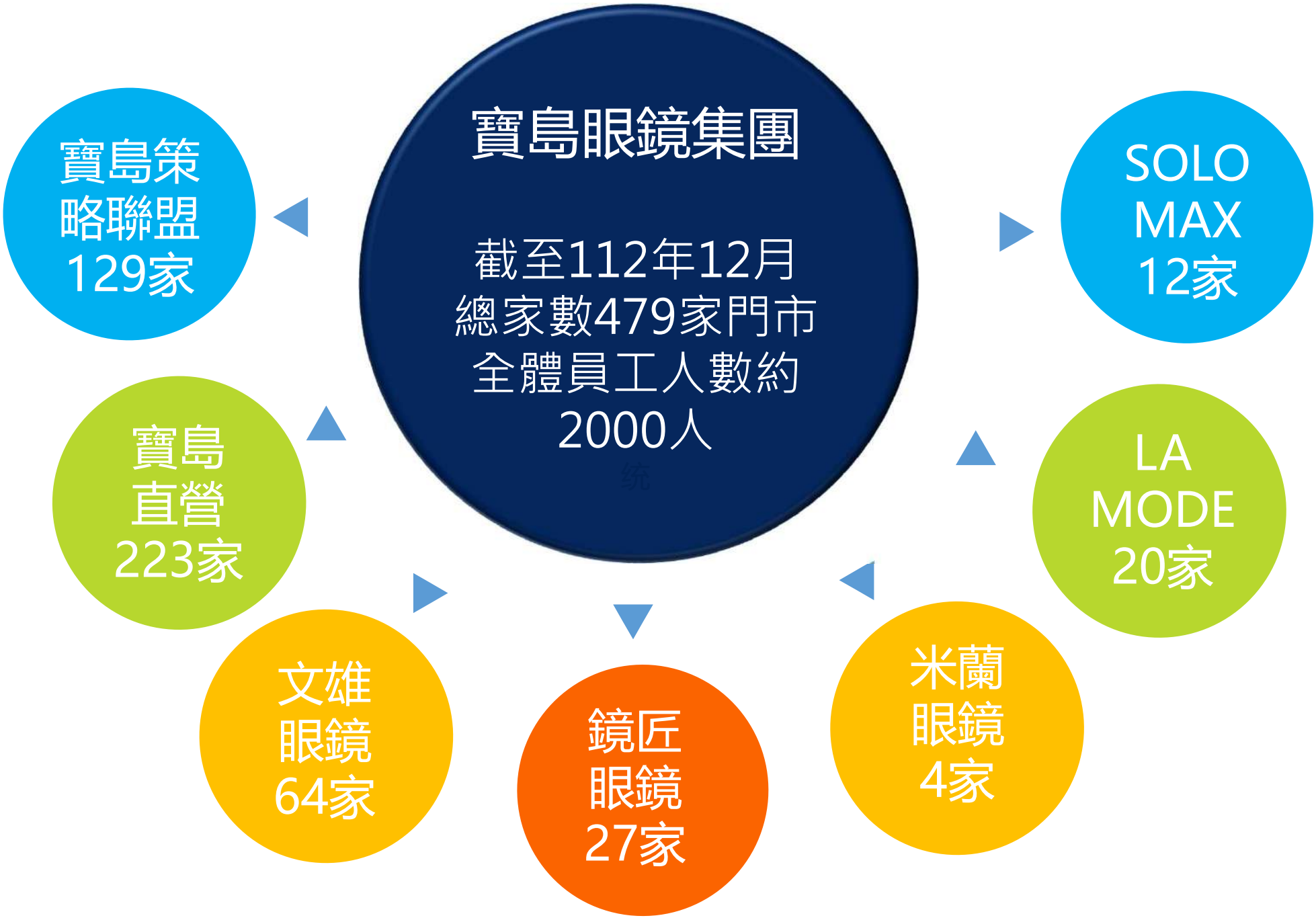
- 成立寶安視科技(股)公司，負責眼科相關業務

公司概況-直營店家數發展

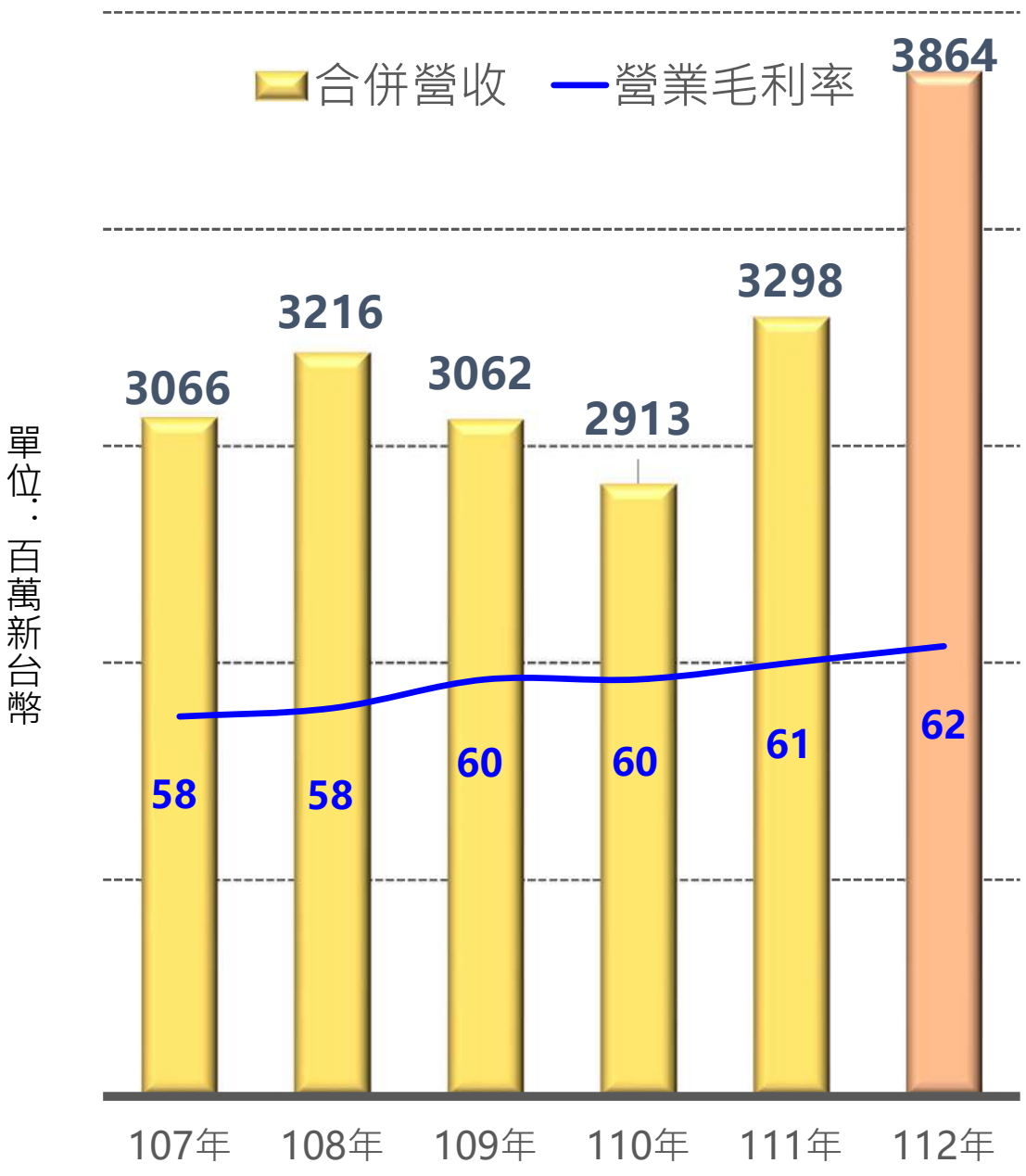
寶島眼鏡

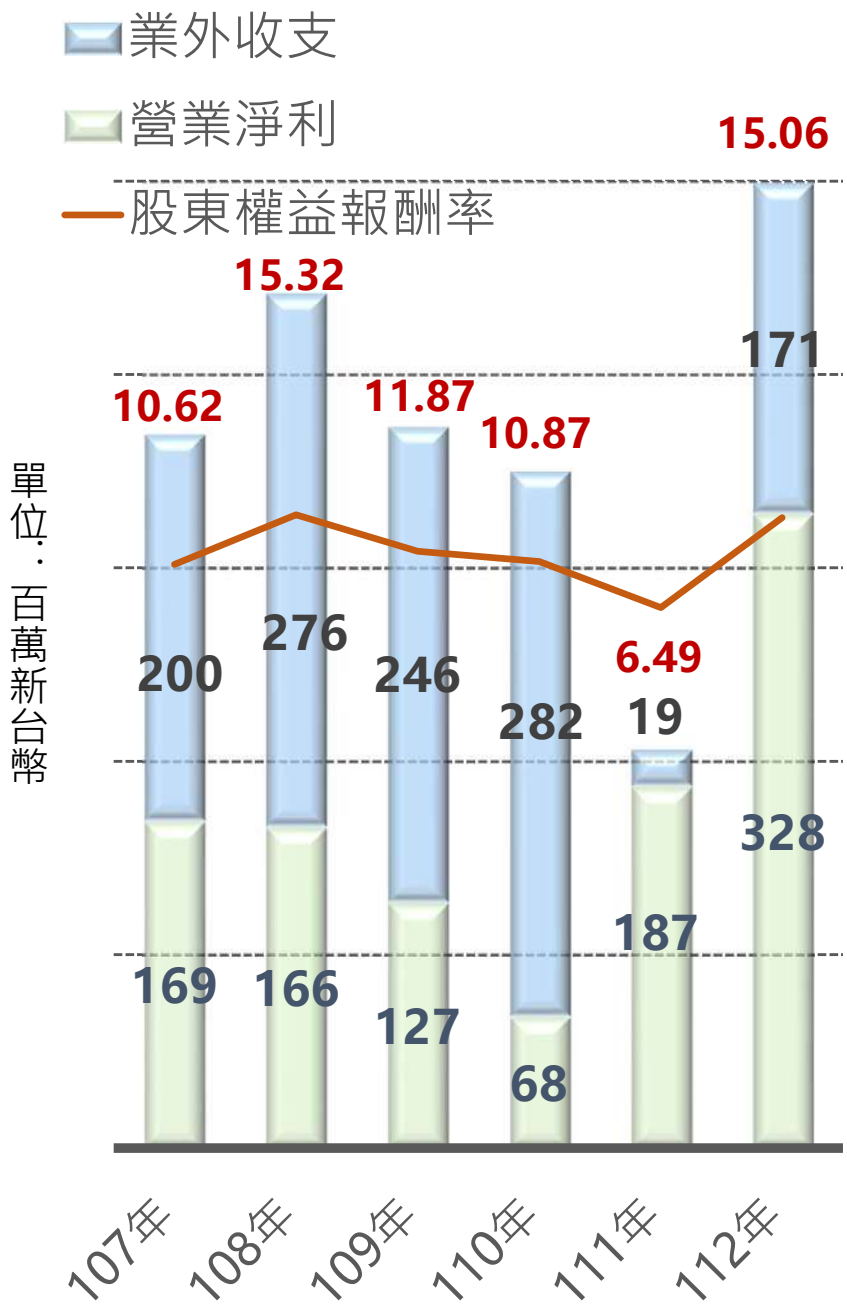


公司概況-集團組織


寶島眼鏡集團
截至112年12月
總家數479家門市
全體員工人數約
2000人
寶島策略聯盟
129家
SOLO
MAX
12家
寶島
直營
223家
LA
MODE
20家
文雄
眼鏡
64家
鏡匠
眼鏡
27家
米蘭
眼鏡
4家

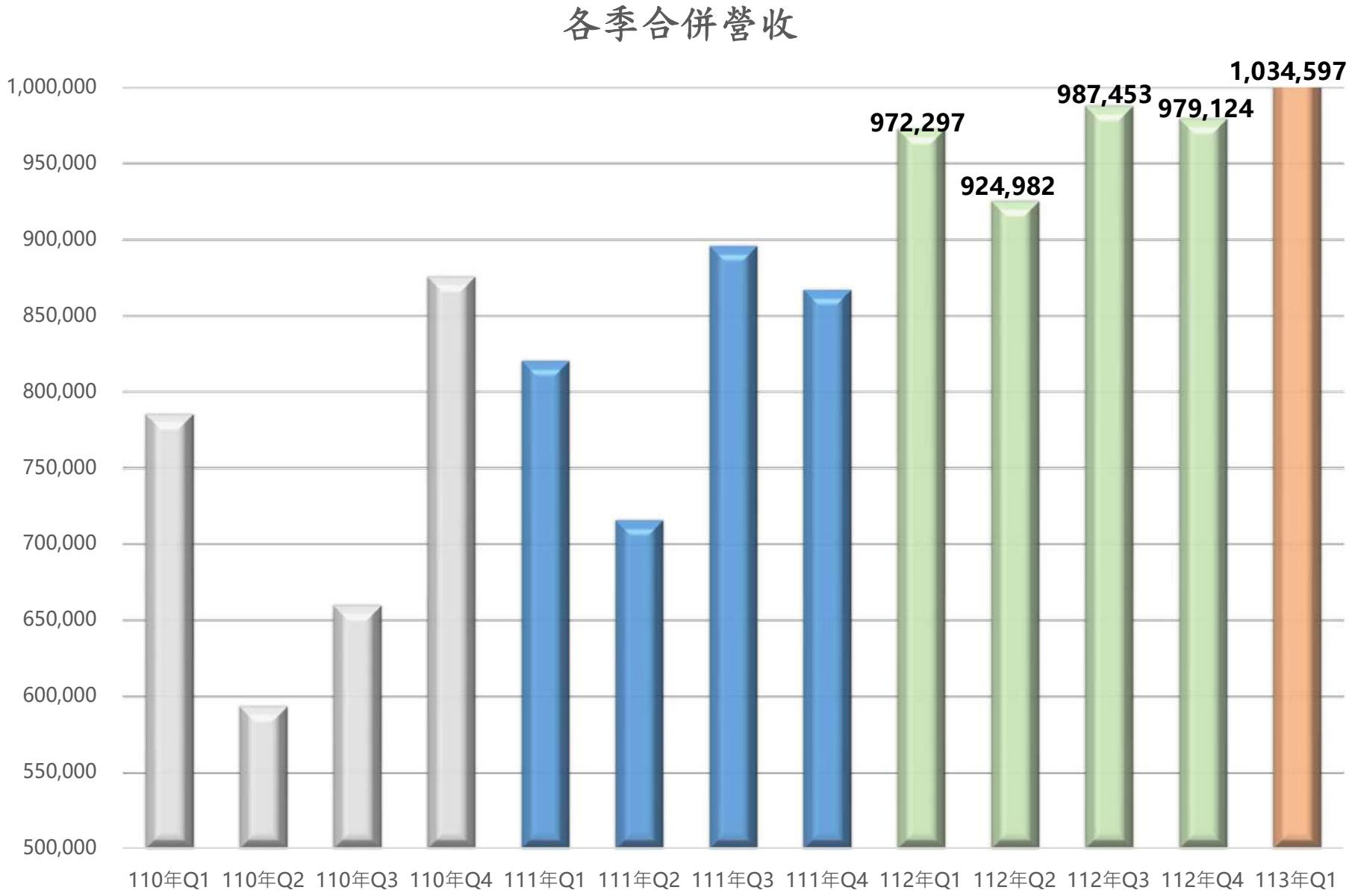
財務概況-近年財務狀況


合併營收
營業毛利率
單位：百萬新台幣
3066
3216
3062
2913
3298
3864
58
58
60
60
61
62
107年
108年
109年
110年
111年
112年


業外收支
營業淨利
股東權益報酬率
單位：百萬新台幣
10.62
15.32
11.87
10.87
6.49
15.06
200
276
246
282
19
171
169
166
127
68
187
328
107年
108年
109年
110年
111年
112年

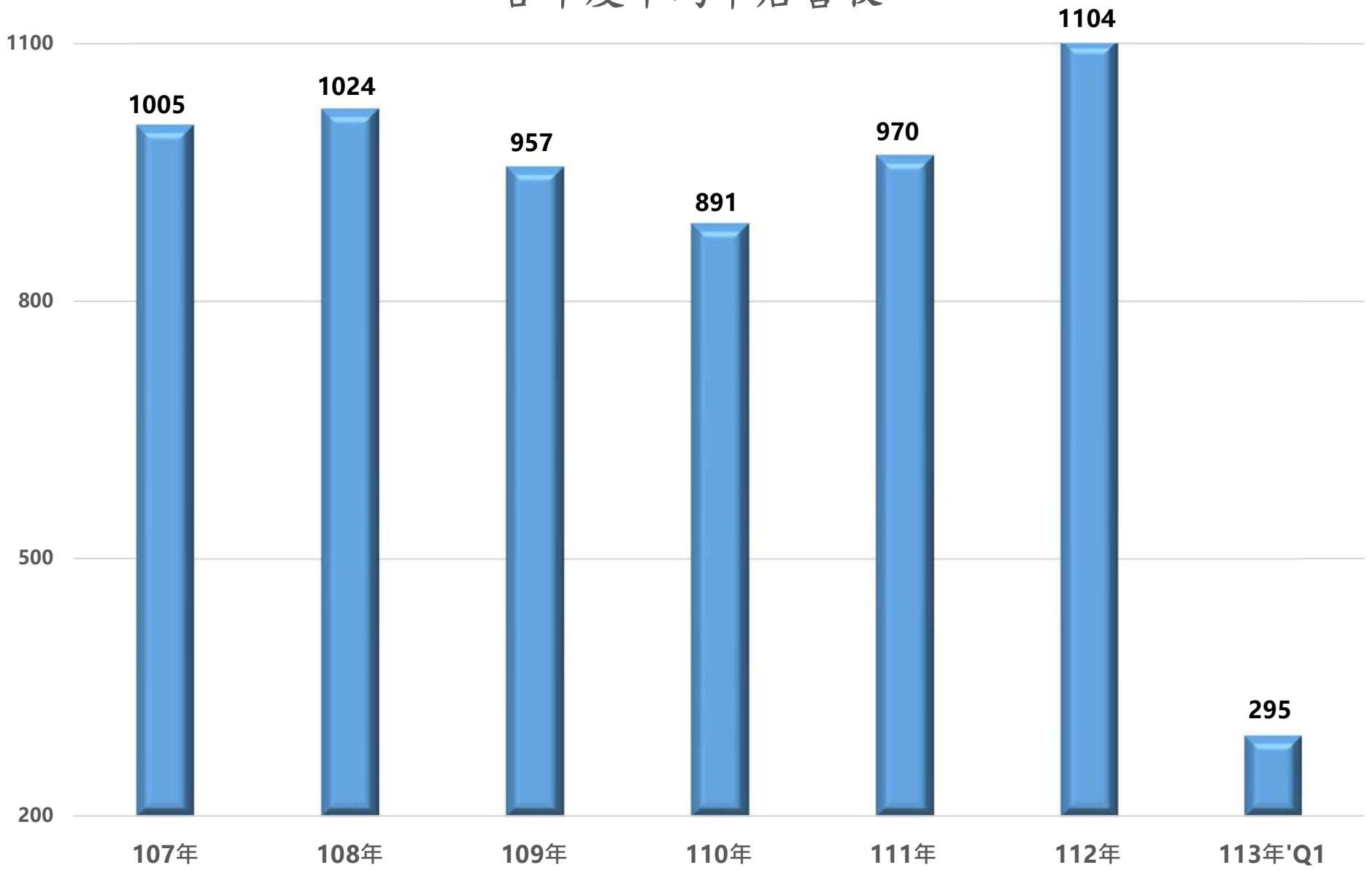
財務概況-近年各季營收

單位：新臺幣千元



財務概況- 近年平均單店營收

單位：新臺幣萬元



財務資訊-合併綜合損益表

寶島眼鏡

單位：新臺幣千元

科目	112Q4	111Q4	112年	111年	年度差異
營業收入	979,124	866,767	3,863,856	3,297,876	565,980
營業毛利	610,496	524,509	2,381,979	2,010,953	371,026
毛利率	62.35%	60.51%	61.65%	60.98%	0.67%
營業費用	531,672	461,203	2,053,953	1,824,026	229,927
營業淨利	78,824	63,306	328,026	186,927	141,099
營業外收支	46,882	-30,976	171,381	18,895	152,486
稅前淨利	125,706	32,330	499,407	205,822	293,585
所得稅費用	26,777	614	81,508	35,641	45,867
本期淨利	98,929	31,716	417,899	170,181	247,718
每股盈餘	1.65	0.53	6.96	2.83	4.12

財務資訊-股利配發政策

寶島眼鏡

股利所屬年度	現金股利	股票股利	股利合計	EPS	盈餘分配率(%)
2023	6	0	6	6.96	86
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

產業概況-台灣眼鏡市場現況

寶島眼鏡

61%	11%	28%
個人店	寶島集團	連鎖店
2,552	479	1,165

事業體分布

寶島眼鏡

MILANNO OPTICAL BOUTIQUE 米蘭・米藍眼鏡精品

La Mode FASHION SUNGLASSES from FORMOSA

鏡匠眼鏡 KING COME 眼鏡連鎖專賣店

文雄眼鏡

SOLOMAX 快時尚眼鏡

產業概況-市場區隔與定位

寶島眼鏡

MILANNO
OPTICAL BOUTIQUE
米蘭・米藍眼鏡精品

JEpoque

四季

寶島眼鏡

La Mode
FASHION SUNGLASSES from FORMOSA

小林眼鏡

得恵堂眼鏡
GRACE OPTICAL

市眼場鏡

GLORIA
eyewear

文雄眼鏡
HSIUNG

鏡匠眼鏡
KING COME
眼鏡連鎖專賣店

CT OPTICAL

年青人眼鏡

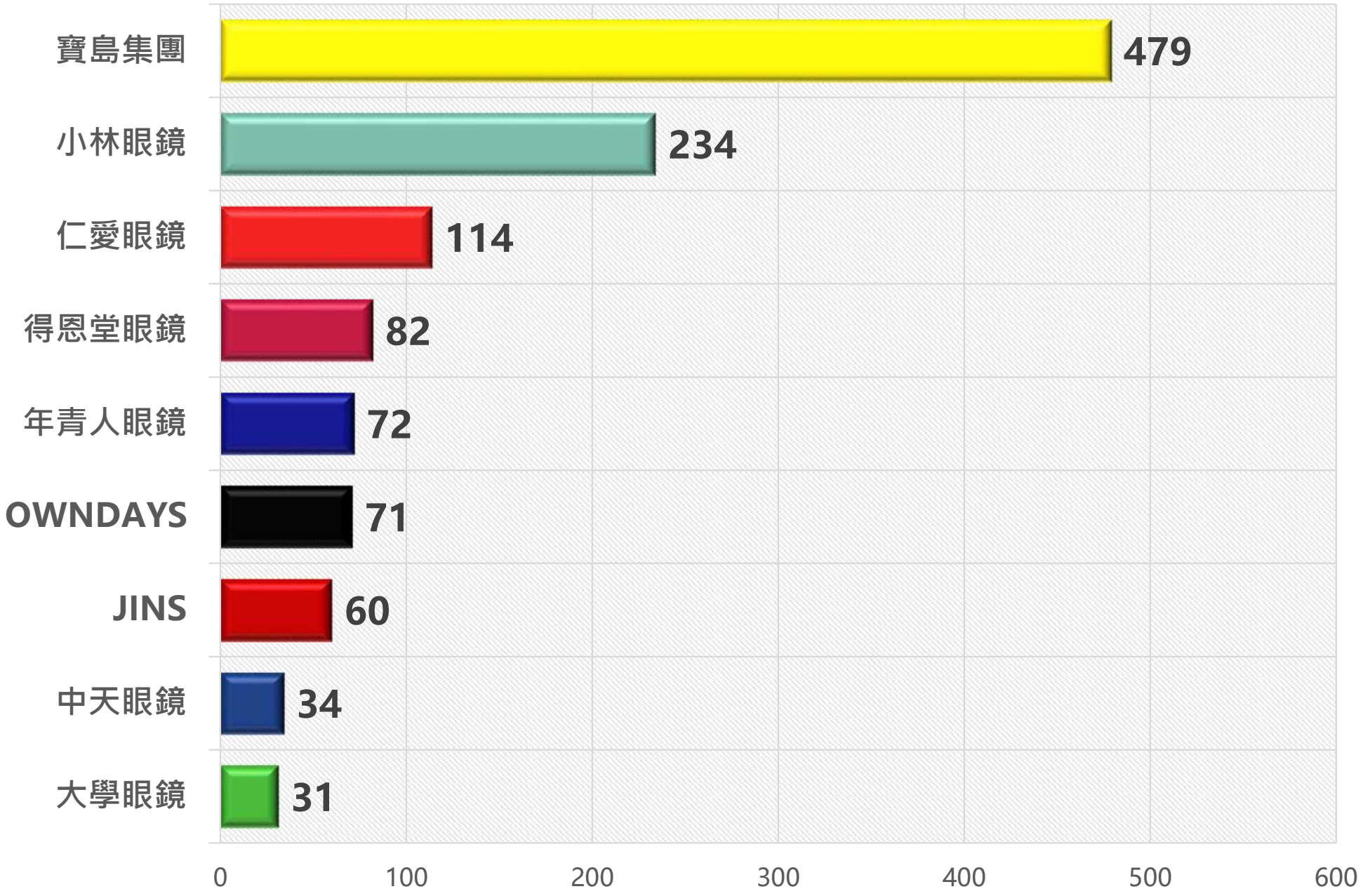
SOLOMAX
快時尚眼鏡

JINS

KlassiC.

OWNDAYS

產業概況-連鎖體系家數


寶島集團
479
小林眼鏡
234
仁愛眼鏡
114
得恩堂眼鏡
82
年青人眼鏡
72
OWNDAYS
71
JINS
60
中天眼鏡
34
大學眼鏡
31
0
100
200
300
400
500
600

產業概況-產業趨勢

寶島眼鏡

✓快速配鏡興起，
眼鏡時尚功能提升

✓數位交易轉型、
大數據分析

✓驗光人員法實施，
人員素質要求上升

經營策略-多元發展

寶島眼鏡

四大保固

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

經營策略-SWOT分析

寶島眼鏡

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。

優勢

- 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

劣勢

- 眼鏡由功能性提供逐漸成為時尚配件之一
- 因法令限制，實體通路與虛擬通路之間串聯性較低

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

機會

- 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%

威脅

- 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

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

經營策略-品牌形象

寶島眼鏡

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。

經營策略-專業提升計畫

寶島眼鏡

UIT-100 Specifications

120V system
Dimensions :1070(width)*600(depth)
Table minimun height/stroke :740mm/230mm top plate is not included
Weight :58kg
Adjustable load range :100kg
Input power supply :AC120V 50/60Hz
Electrical :10A
240V system
Dimensions :1070(width)*600(depth)
Table minimun height/stroke :700mm/230mm top plate is not included
Weight :58kg
Adjustable load range :100kg
Input power supply :AC220V or 240V 50/60Hz
Electrical :5A
*Actuator input :DC24V for medical treatment

Subject to change in design and/or specifications without advance notice

ESSILOR

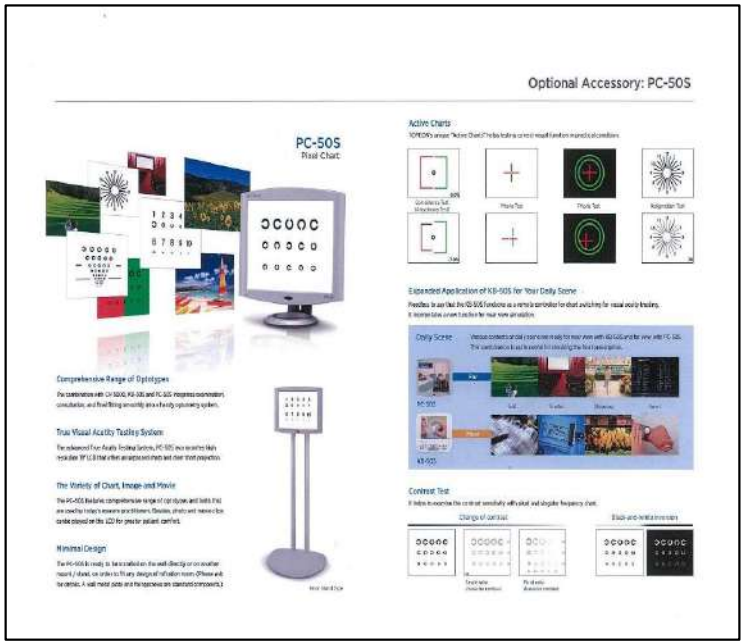
SEEING THE WORLD BETTER

WAM 700前導波7合1測量儀

All-in-one(七合一)的全自動像差測量儀，提供0.01精度驗光、角膜地圖儀、角膜厚度測量儀、眼壓計的詳細測量結果，可多螢連接及迅速匯出或列印完整檢查報告。

快速全自動的測量流程

• 自動追眼測量 •



經營策略-專業提升計畫

寶島眼鏡

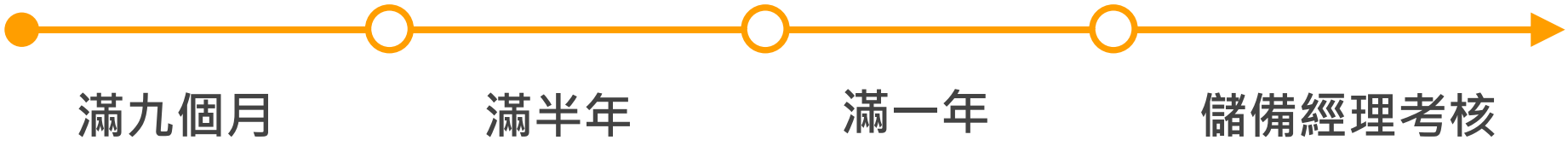
眼睛的構造很複雜，若因為眼睛焦點驗配位置偏差，會影響配戴眼鏡的舒適度及清晰度，所以配眼鏡這件事，不是只有量度數這麼簡單，一定要量身訂製！

而您知道嗎?臉的形狀、耳朵高低、眼睛位置、鼻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寶頭-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。

經營策略-科技運用

- 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

經營策略-技術紮根



年度業績達成

合格標準	二級驗光師	一級驗光師	主任
技檢考核通過			

經營策略-驗光人員證照

寶島眼鏡

驗光證照輔導專案

兩梯次8天課程

內部專業講師

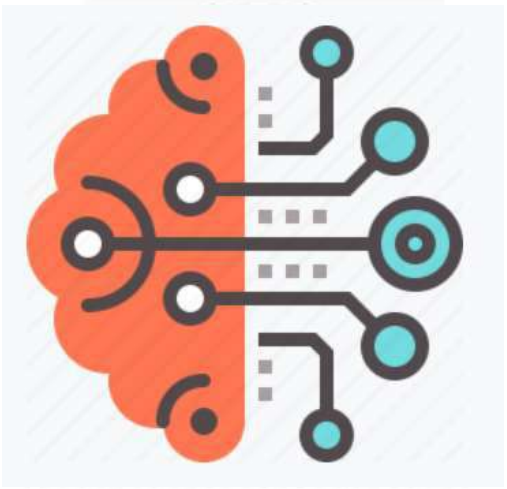
考前衝刺班，全天候加強輔導

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

經營策略-虛實整合

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

經營策略-商品聯名

寶島眼鏡

因應HELLO KITTY 50週年，寶島眼鏡特別聯手HELLO KITTY推出一系列夢幻商品，除了時尚聯名鏡框，還有寶島眼鏡 X HELLO KITTY限定隱形眼鏡水盒跟超音波清洗機可以入手，讓時尚可愛度再升級，這次聯名更融入了永續環保理念，在部分膠框、眼鏡布、眼鏡布與眼鏡袋的包裝袋都精心採用環保材質製成，在收時尚萌物的同時也盡到愛地球的一份心力。

經營策略-網路社群行銷

寶島眼鏡

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

寶島眼鏡

加速數位化轉型具體做法

寶島眼鏡

- 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

EYESmart 寶島眼鏡

經營策略-行動支付EYE+PAY

寶島眼鏡

EYE Pay

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

- Online — 智能線上客服
- Online Offline — 精準化會員分群服務
- Offline — 自動化度數檢查與適性化產品推薦
- Offline — 智慧化隱形眼鏡虛擬試戴
- Offline — 消費者全眼服務

Pay

- 智慧引客

- 便利支付

- 數據應用

- 醫美/眼科診所
- 點數業者
- 零售電商
- 支付業者

WENHSIUNG

鏡匠眼鏡

經營策略-寶島眼鏡會員經營

寶島眼鏡

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

寶島眼鏡

- 新裝修門市增加到175家，佔整體寶島門市家數50%
- 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

未來展望-視光體驗中心

寶島眼鏡

未來展望-文雄

寶島眼鏡

未來展望-鏡匠

寶島眼鏡

未來展望-專櫃

寶島眼鏡

未來展望-專櫃

寶島眼鏡

目標客群分析

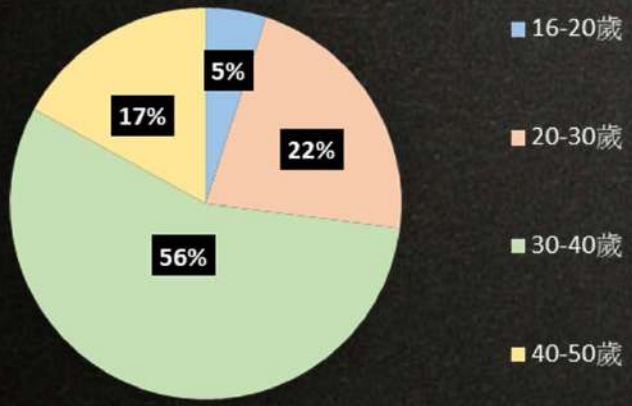
觀光客 7%

家庭客 20%

50% 上班族

23% 學生

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 iFG遠雄廣場
- 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 ◆ 台中麗寶 ◆ 台中480
- 高雄市- 義享天地 ◆高雄夢時代

未來展望-專櫃

寶島眼鏡

櫃位形象

未來展望-快時尚

寶島眼鏡

未來展望-快時尚

寶島眼鏡

台中老虎城

DESIGNED BY SOLOMAX TEAM

SOLOMAX

未來展望-快時尚+LAMODE

寶島眼鏡

ESG-Environment、Social、Governance

寶島眼鏡

ESG-環境保護(Environment)

寶島眼鏡

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

ESG-社會責任(Social)

寶島眼鏡

寶島有愛 送EYE到偏鄉

用愛 讓視野遼闊

ESG-社會責任(Social)

寶島眼鏡

ESG-公司治理(Governance)

寶島眼鏡

寶島眼鏡
Thanks
Q&A
專注細節　成就完美