Optic Weekly

www.opticweekly.com

깊이가 다른 안경 전문신문 주간 옵틱 위클리 2019년 11월 30일 발행(237호)

ABC 부수인증매체 한국ABC협회

05 ISSUE
근용안경을 온라인 판매하려는 의기법개정법률안이 국회 복지위 법안심사소위원회의 안건 중 제외된 것으로 확인됐다.

05 ISSUE Ⅱ
본지 설문조사에 응답한 안경사의 71.1%가 내년에 안경원의 매출이 올해보다 더 떨어질 것으로 응답했다.

06 NEWS IN NEWS
LG유플러스가 기존과 다른 경량의 도수테 모양의 AR글라스를 내년 초 상용화할 계획이라고 밝혀 세계가 주목하고 있다.

안경사 구인구직

나도코리아
대구시 북구 노원로 48길 7
TEL 053.353.9992
FAX 053.351.4063

모바일 APP 출시
구글 플레이스토어에서 '나도코리아' 어플을 다운로드 하셔서 무료로 안경사 구인구직을 이용하세요!

스마트폰 홈페이지 m.nado.kr
www.nadokorea.co.kr



MLB EYEWEAR

MLB KIDS EYEWEAR

슈페리어옵틱스 | 서울시 강남구 테헤란로 528 슈페리어타워 7층
www.superiori.com
로컬영업팀 이정근차장 02-2192-3225

www.majorleagueeyewear.com
엠엘비아이웨어 공식몰에서 다양한 제품을 찾아보세요.
@mlbeyewear / @mlbeyewear_kids

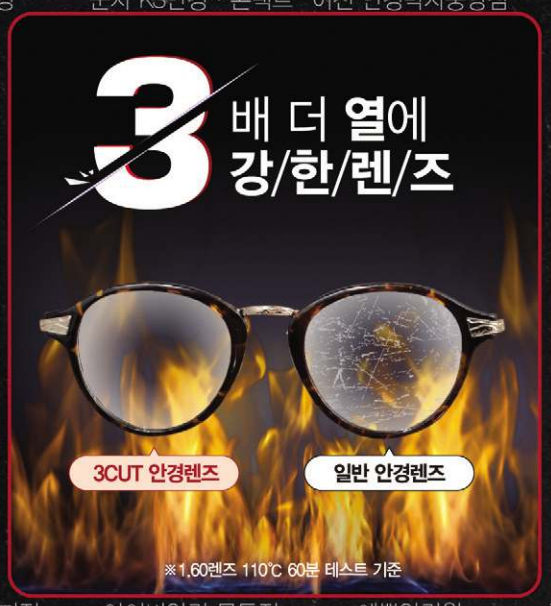
3CUT 렌즈는 **저가형 안경체인** & **안경원**에
제품을 **공급하지 않습니다.**

근적외선 차단 렌즈

3CUT

특약 안경원 모집중







YouTube 쓰리컷안경 을 검색해보세요.

3CUT 특약 안경원 신청문의

지역구분	대리점명	연락처
강원	강릉케미	033-643-0025
경기남부	(주)한샘앤컴퍼니	031-212-0372
경기북부	(주)제일광학	031-906-1885
광주 · 전남	로얄상사	062-264-0105
대구 · 경북	대구니덱	053-624-6621

지역구분	대리점명	연락처
대전 · 충남 · 충북 · 전북	신성옵틱	042-535-1514
서울	(주)늘푸른옵티칼	02-775-7710
인천	(주)아이미광학	02-774-4477
기타 지역 문의	(주)탑글라스 본사	070-5099-5805

※ TOP GLASS는 소수의 특약 안경원에만 제공되는 기능성렌즈 전문 브랜드입니다.※

블루라이트 차단은 기본,
유해한 블루라이트만 선별적으로
차단하세요!



PURE
BLUE UV

에실로 PURE BLUE UV란?

업계 최초로 선보이는 혁신적인 기술로 인체에 유해한 블루라이트만을 선별적으로 차단하는 소재 방식의 블루라이트 차단 기술입니다. 일반 블루라이트 차단렌즈에 비해 렌즈가 노랗지 않아 깨끗한 시야와 우수한 외관을 제공합니다.

이제 바리락스, 니콘 누진렌즈에서 유해한 블루라이트만 차단하세요.

PURE BLUE UV만의 혁신적인 블루라이트 차단 기술



유해한 블루라이트만 차단

LIGHT PURIFIER 기술로 유해한
블루라이트만 선별적 차단



깨끗한 시야와 우수한 외관

노랗지 않은 안경렌즈
파란 반사광 없이 우수한 외관



양면 자외선 차단

렌즈 전면 뿐 아니라 후면까지
양면 자외선 차단

※위 내용은 안경사 선생님들의 이해를 돕기 위한 참고 자료이며, 예시 문구는 실제와 차이가 있을 수 있습니다.

POV

PASS ONLY VISIBLE RAY

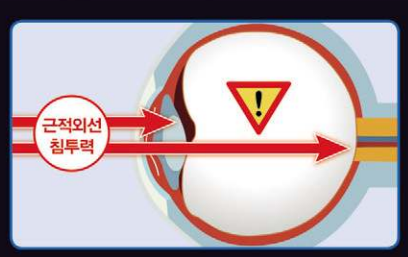
눈에 해로운 **자외선, 청색광** 및 **근적외선을 차단하는**

토탈 아이헬스케어 렌즈 **슈나이더 포브**





- 자외선 100% 차단
- 근적외선 차단
- 청색광 차단



근적외선은 전 안부의 전반적인 온도를 높이기 때문에 각막과 방수를 취약하게 만들 수 있습니다. 눈의 수정체는 적은 양의 적외선을 흡수하지만 태양을 응시하는 등의 노출 수준이나 빈도가 높을 경우 **수정체 손상 또는 백내장을 유발할 수 있습니다.** 또한 근적외선은 망막에 도달하여 광수용체에 영구적인 손상을 입힐 수 있습니다. (자료출처: Optometry Today)

서울특별시 강남구 영동대로 311 (대치동) 소모빌딩 3층 슈나이더 사업부

Tel) **1522 - 6669** **www.schneideroptical.co.kr**

Schneider KREUZNACH

DESIGNED BY GERMANY

Optic Weekly
www.opticweekly.com
깊이가 다른 안경 전문신문 주간 옵틱 위클리 2019년 11월 30일 발행(237호)
ABC 부수인증매체 한국ABC협회





또 고비 넘긴 '근용안경 온라인'… 9부 능선 넘었다

보건복지위 법안심사소위원회 상정 직전에 제외… 기재부 이어 두 번째 제외
내달 10일 정기국회 폐회 시 '근용안경·도수 수경 온라인' 개정안 자동폐기

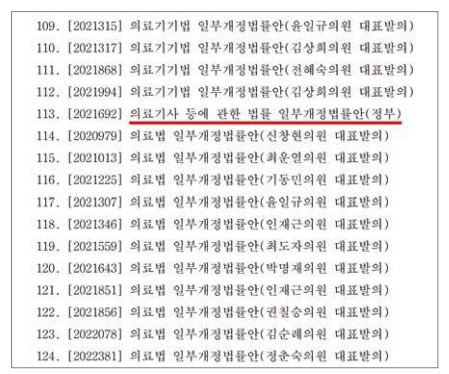
안경사의 미래를 좌우할 수 있고, 자칫 콘택트렌즈의 온라인 판매로 이어질 뻔했던 저도수 근용안경과 도수 수경의 온라인 판매를 허용하려는 의료기사등에관한법률 일부개정법률안(의안번호 21692호)이 두 번째로 중대한 고비를 넘겼다. 첫 번째 고비는 지난 6월 29일 기획재정부에서 근용안경과 도수 수경을 온라인 판매키로 상정된 의제가 제외된 것을 말하고, 두 번째 고비는 지난 11월 20일을 전후한 2~3일간 보건복지위원회 상임위에서 법안심사소위원회로 상정될 총 171건의 개정안 중 113번째로 올라온 근용안경 개정안이 제외된 것이다. 더구나 이번에 상정된 개정안 171건 중 170개는 의원입법이고, 정부입법은 근용안경 개정안이 유일해 누락의 의미는 더 클 수밖에 없다. 그동안 보건복지위원회 상임위에 계류되었던 안경사와 관련한 개정안이 상임위 5차 회의에서 제외되는 예상 밖의 결과를 얻은 것이다.


▲ 도수 수경

회원 합심과 집행부 헌신으로 폐기 예상

이에 따라 이번 개정안은 폐기가 예상되고 있다. 앞으로 복지위 상임위와 법안심사소위원회의 회의가 개최되지 않을 것으로 예상되어 폐기가 기정사실화될 전망인 것이다. 본지와의 통화에서 보건복지위의 한 관계자는 "올해 정기국회는 12월 10일 폐회됨으로써 긴급 사안이 발생하지 않는 한 별도의 상임위나 법안심사소위는 열리지 않을 것"이라고 전했다. 현재 국회는 연동형 비례대표제 선거법과 공수처법(고위공직자비리수사처) 등이 여야의 첨예한 대립 속에 내년도 예산안 심의를 위한 본회의 일정만 남겨둠으로써 돌발사항이 발생하지 않는 한 근용안경과 도수 수경의 온라인 판매를 위한 개정법률안의 자동폐기가 예상되는 것이다. 정부입법으로 상정되어 법제정이 확실 시되던 근용안경과 도수 수경의 온라인 개정안이 두 번째로 큰 고비를 넘기며 자동 폐기될 전망인 것이다.

이로써 최종 결과는 12월 10일 정기국회가 폐회되는 순간 확정되겠지만, 현재까지 일명 근용안경 온라인법안 제21692호는 협회 집행부의 불굴의 노력과 안경사 회원의 합심으로 최상의 결과를 얻을 것으로 보인다./ 특별취재반


109. [2021315] 의료기기법 일부개정법률안(윤일규의원 대표발의)
110. [2021317] 의료기기법 일부개정법률안(김상희의원 대표발의)
111. [2021868] 의료기기법 일부개정법률안(전혜숙의원 대표발의)
112. [2021994] 의료기기법 일부개정법률안(김상희의원 대표발의)
113. [2021692] 의료기사 등에 관한 법률 일부개정법률안(정부)
114. [2020979] 의료법 일부개정법률안(신창현의원 대표발의)
115. [2021013] 의료법 일부개정법률안(최운열의원 대표발의)
116. [2021225] 의료법 일부개정법률안(기동민의원 대표발의)
117. [2021307] 의료법 일부개정법률안(윤일규의원 대표발의)
118. [2021346] 의료법 일부개정법률안(인재근의원 대표발의)
119. [2021559] 의료법 일부개정법률안(최도자의원 대표발의)
120. [2021643] 의료법 일부개정법률안(박명재의원 대표발의)
121. [2021851] 의료법 일부개정법률안(인재근의원 대표발의)
122. [2021856] 의료법 일부개정법률안(권칠승의원 대표발의)
123. [2022078] 의료법 일부개정법률안(김순례의원 대표발의)
124. [2022381] 의료법 일부개정법률안(정춘숙의원 대표발의)

▲ 지난 11월 14일 개최된 제5차 보건복지위원회의 회의 안건 기록지. 113번째 안건으로 정부 측에서 상정한 의료기사등에관한법률 일부개정법률안을 확인할 수 있다.

톡톡톡

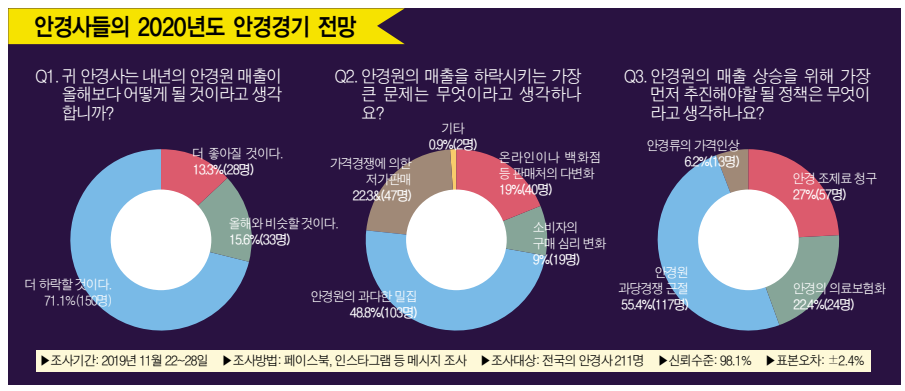
■ "팩렌즈, 이젠 코드 없으면 교환이 안 되어 가격을 낮춰서라도 판매해야 한다던데…. 가짜뉴스라면 좋겠지만, 다른 지역은 어떤가요?" (서울 강동구의 한 안경원 원장)

■ "미국 와비 파커社에서 콘택트렌즈까지 판매한다는데, 우리나라도 이꼴 나지 않을까 싶어 무섭네요." (충남 천안시의 한 안경사)

'죽을 맛' 안경사, 내년 안경원 매출 전망도 '비관적'

본지 설문조사서 '올해보다 안 좋을 것' 이란 의견 71.1% 차지… 매출 향상의 가장 큰 조건은 '과당경쟁 근절' 꼽아

국내의 많은 안경사들이 내년도 안경원의 경기전망을 비관적으로 보고 있는 것으로 나타났다. 본지가 최근 실시한 설문조사에서 응답 안경사들의 71.1%가 '내년도 안경원 매출이 올해보다 더 하락할 것'이라고 답변했다. '더 좋아질 것'과 '올해와 비슷할 것'이라는 응답은 각각 13.3%와 15.6%에 불과했다. 10명 중 7명 이상인 대다수의 안경사가 내년도 경기 전망에 대해 부정적인 견해를 갖고 있는 것이다.



매출 부진의 최고 원인은 '안경원 과다 밀집'

우선 '내년의 안경원 매출이 올해보다 어떻게 될 것이라고 생각합니까?'란 질문에 응답 안경사의 71.1%(150명)가 '더 하락할 것'이라고 응답했다. 이어 '올해와 비슷할 것'이라는 의견은 15.6%(33명), 더 좋아질 것이라는 안경사는 13.3%(28명)에 불과했다. 설문에 참여한 인천시 부평구의 한 안경원 원장은 "요즘처럼 어려운 불경기에도 안경원 개설은 늘어나 과당경쟁이 더 심해지고 있다"며 "경기가 나빠질 이유는 수없이 많지만, 좋아질 이유는 거의 없는 것이 현재 안경원의 실정"이라고 토로했다.

다음 설문인 '안경원의 매출을 하락시키는 가장 큰 문제는 무엇이라고 생각하나요?'란 질문에는 다양한 답변이 접수됐다. 안경사들이 가장 많이 지목한 매출 하락 원인은 '안경원의 과다 밀집'이 48.8%(103명)로 나타났고, 그 다음은 '가격경쟁에 의한 저가판매 '22.3%(47명), '온라인이나 백화점 등 판매처의 다변화' 19%(40명) 순으로 답변했다. 일선 안경사 절반이 안경원의 과다 개설에 따른 가격경쟁이 가장 큰 골칫거리라고 지목한 것이다.

대구시 유성구의 한 안경사는 "설문에 나온 항목은 이미 오랜 전부터 지적된 문제들로 협회를 중심으로 이를 해결하는 특단의 대책이 시급하다"고 주장했다.

아이디어 공모 등 매출 개선책 마련 시급

이어서 '매출 상승을 위해 가장 먼저 추진해야할 정책은 무엇이라고 생각하나요?'란 설문엔 응답한 안경사의 절반이 넘는 55.4%(117명)가 '안경원 과당경쟁 근절'을 꼽았다. 일선 안경사들은 안경원이 획기적으로 줄어들어야 매출이 개선될 수 있다고 보고 있는 것이다. 이외에 매출 상승의 방안으로는 안경 조제료 청구 27%(57명), 안경의 의료보험화 22.4%(24명), 안경류의 가격인상6.2%(13명) 순으로 각각 나타났다. 이를 통해 많은 안경사들은 안경원 매출을 늘리는 정책으로 가격인상 같은 단기 대책보다는 조제가공료 청구, 안경의 의료보험화 등 장기적 대책을 생각하고 있는 것으로 확인되었다. 서울 강서구의 한 안경원 원장은 "안경원 과다개설, 가격쟁쟁 등은 오래전부터 지적되던 문제로서 앞으로는 새로운 접근, 즉 안경원 온라인숍 개설, 조제가공료 청구, 온라인 사전예약 실시 등 경영의 선진 기법을 찾아야 한다"고 지적했다.

결국 이번 조사를 통해 안경사 대부분이 내년도 안경원 경기를 올해보다 더욱 나빠질 것으로 전망하고 있으며, 매출 회복을 위해서는 '아이디어 공모와 공동 캠페인 등 다양한 대책을 마련해야 한다'고 응답했다.

한편 이번 설문조사는 지난 22일부터 28일까지 일주일간 페이스북과 인스타그램 등 주로 SNS를 이용해 진행됐고, 신뢰수준은 98.1%에 표본오차는 ±2.4%이다.

‘스마트콘택트렌즈 가이드라인’ 발간

식약처, 개발 한창인 스마트콘택트렌즈에 선제 대응 위해 성능 검증 요구사항 적시



▲ 구글과 노바티스가 지난 2014년 첫 선을 보인 혈당측정용 스마트 콘택트렌즈.

식품의약품안전처(처장 이의경)가 지난 17일 스마트콘택트렌즈의 허가 • 심사를 위한 가이드라인을 발표했다. 이번 가이드라인은 스마트콘택트렌즈의 전기 기계적, 생물학적 안전성을 확보하고 포도당 측정과 콘택트렌즈 성능을 검증하기 위한 요구사항을 담고 있는데, 성능 요구사항은 정확도, 정밀도, 센서 안전성, 가시광선 투과율, 함수율 등을 포함하고 있다.

특히 이번 발표는 아직 개발 중인 제품에 대한 가이드라인을 식약처가 민관협력으로 선제적으로 마련했다는데 의미를 갖고 있는데, 향후 이를 통해 적절한 제품이 개발되면 눈물로 혈당을 측정해 하루에 몇 번씩 바늘로 손가락을 찔러 혈당을 측정하는 당뇨환자 불편함을 줄일 수 있을 것으로 기대된다.

식약처의 관계자는 “앞으로 변화하는 시대에 발맞춰 의약품과 의료기기 융복합 제품, 혁신적이고 창의적인 의료기기의 신속한 제품화를 적극 지원해 국내 의료기기 산업의 경쟁력을 강화하는 동시에 국민 건강의 질을 높일 수 있도록 노력하겠다”고 밝혔다. 계속해서 그는 “관련 내용은 식약처 홈페이지의 법령/자료→ 법령정보→ 공무원 지침서 • 민원인안내서에서 확인할 수 있다”고 덧붙였다.

한편 스마트콘택트렌즈란 눈에 착용하는 콘택트렌즈에 센서를 넣어 눈물 중 포도당 농도를 측정하고, 이를 혈중 포도당 농도로 변환시켜 스마트폰 또는 다른 IT기기에 전송해 환자관리에 사용할 수 있는 렌즈 등을 말한다.

문의 1577-1255

안경형 AR글라스 ‘엔리얼 라이트’ 개발

LG유플러스, 내년 초 시범서비스 시행 후 상반기 유통… 초경량과 저가격 장점

LG유플러스가 증강현실(AR) 글라스 ‘엔리얼 라이트’를 내년 상반기 출시한다고 발표했다.

지난 21일 기자간담회를 개최한 LG유플러스는 내년 1분기까지 엔리얼 라이트의 시범서비스를 시행하고, 상반기에 상용화에 나설 것이라고 밝혔다.

무엇보다 LG유플러스는 순차적으로 전국 35개 매장과 영화관, 지하철 등 5개 팝업스토어에 고객체험존을 운영해 AR글라스를 선보인다는 계획인데, 몰입체험을 통해 기존 AR기기의 큰 단점인 무겁고, 답답하고, 어지러웠던 부분이 크게 개선된 엔리얼 라이트가 돋보일 수 있을 것으로 기대된다.





▲ LG유플러스가 최근 서울 용산역 3층 대합실에 설치한 ‘용산역 U+5G 체험존’

이번에 LG유플러스가 개발한 AR글라스는 크고 무거워 쓰기 불편했던 기존의 가상현실(VR) 기기와 달리 일반안경을 착용하듯 무게가 88g으로 초경량에 가까워 5G 시대 몰입체험에 더욱 가까이 다가갈 수 있을 전망이다.

또한 AR글라스는 가격 부담을 크게 낮추어 엔리얼 라이트의 예상 출시 가격은 500달러(약 59만원) 이하로 책정해 타사의 2,000~3,500달러에 비해 훨씬 저렴하다.

LG유플러스의 한 관계자는 “자사는 시범서비스를 시작으로 다양한 5G 서비스를 선보일 예정”이라며 “원격회의를 비롯해 5G 스마트폰과 블루투스 키보드, 마우스를 연결하면 AR글라스를 통해 100인치 이상의 대화면으로 PC작업이 가능한 클라우드PC 서비스도 제공할 계획으로 많은 기대를 바란다”고 전했다. 계속해서 그는 “자사는 엔리얼과 제휴를 통해 고객들이 U+5G의 풍부한 콘텐츠를 보다 실감나게 체험할 수 있도록 AR글라스를 대중화하는데 노력하겠다”고 덧붙였다.





Better Vision Better Life
HI VISION

Address 경기도 용인시 기흥구 흥덕1로 13, 흥덕IT밸리 A Tower 3310 **tel** 1899-7391
Fax 031)278-1892 **Web** www.hivision.co.kr **Email** hivisionkorea@hivision.co.kr

양면비구면 프리폼 '듀얼 프리 FF' 본격 유통

한미스위스, 독일과 기술 제휴로 비점수차 최소화한 프리폴렌즈 개발… 최상의 시야감 실현

한미스위스광학㈜(대표 진재홍)에서 최근 양면비구면 프리폼 렌즈 듀얼 프리 FF렌즈를 출시, 이에 대한 시장의 관심이 높아지고 있다.

그동안 내면비구면 프리폼에 익숙했던 소비자들에게 새로운 양면비구면 프리폼 렌즈의 장점이 알려지면서 큰 호응을 얻고 있는 것.

C3 양면비구면 듀얼 프리 FF 렌즈는 원시 착용자들의 부적응 사례 증가의 원인을 파악, 독일과의 기술제휴를 통해 한국인들에게 적합하도록 비점수차를 더욱 최소화한 디자인을 개발해 1년여의 임상실험을 완료, 그 결과에 입각해 두께에 민감한 부분의 조절과 더욱 또렷한 상(像)의 구현에 치중한 솔루션이다.

한미스위스의 진재홍 대표는 "자사는 오는 내년에 양면비구면 프리폼 렌즈에 기능을 더한 신제품을 출시할 계획"이라며 "이와 함께 변색과 편광 등에 더욱 주력하는 등 누진렌즈 시장의 확대에 전력을 기울이겠다"는 뜻을 밝혔다. 또한 그는 "이외에도 1.74 양면비구면 여벌 라인도 곧 출시할 예정"이라고 덧붙였다.

문의 042)272-8972



신속한 난시교정엔 '클리어 원데이 토릭'





미광콘택트, 출시 후 안경원서 인기 눈 깜빡임만으로 난시 완벽 교정

㈜미광콘택트렌즈(대표 박종구)에서 지난달에 선보인 난시교정용 원데이 렌즈 'clear 1-day Toric'이 출시 이후 높은 주목을 받고 있어 화제다.

빠르고 정확한 난시교정을 자랑하는 클리어 원데이 토릭은 DSD(dynamically stabilized design) 기술을 접목, 자연스러운 눈 깜빡임만으로 회전하는 렌즈의 중심을 빠르고 안정적으로 잡아주는 난시교정으로 시장의 관심을 사로잡고 있다.

미광의 한 관계자는 "런칭 이후 주문량이 눈에 띄게 증가함으로써 클리어 원데이 토릭렌즈가 난시시장을 주도하는 킬러타이틀이 될 것으로 기대된다"고 전했다.

문의 1588-8590

요즘 안경원… '몰로' 있는 곳은 행복

슈페리어옵틱스, 5g의 가벼움과 데일리 아이웨어로 블랙마틴싯봉 '몰로' 각광

㈜슈페리어옵틱스(대표 김대환)가 전개하는 프랑스 디자이너 마틴싯봉의 철학을 담은 프렌치 영컨템포러리 브랜드 BLACK MARTINE SITBON의 초경량 도수테 몰로(BQZG104)가 높은 주목을 받고 있다.



파리지앵다운 심플한 세련미가 돋보이는 몰로는 콤비스타일로 가볍고 탄성이 좋은 베타티탄 템플을 사용해 가볍고 땀와 알레르기 등에 강한 것이 특징이다. 특히 총 중량이 5g 미만의 초경량인 몰로는 눌림 현상 없이 마치 안경을 착용하지 않은 듯한 편안한 착용감을 자랑하며, 블랙 마틴싯봉의 심볼인 사슴 로고의 빨간 다리를 모티브로 한 팁이 시각적 포인트를 살리고 있다.

슈페리어의 한 관계자는 "몰로가 많은 소비자들로부터 나만의 개성 표현에 좋은 데일리 아이웨어로 선택을 받고 있다"며 "블랙마틴싯봉 아이웨어는 전국의 입점 안경원과 블랙마틴싯봉의 공식 온라인 몰(blackmartinesitbon.com) 등에서 만나볼 수 있다"고 전했다.

문의 010-4349-2027



한국호야렌즈, 11월 교육 성료

경남 창원과 강원도안경사회서 각각 진행… HLE 인텐시브 정기교육 개최



▲ 창원 모모세미나실에서 진행된 호야렌즈의 HLE 인텐시브 정기교육 모습.

한국호야렌즈㈜(대표 정병헌)의 11월 교육이 경남 창원과 강원도에서 안경사 총 43명이 참석한 가운데 각각 성공적으로 실시되었다.

지난 13일 창원의 모모세미나실에서 진행된 HLE 인텐시브 정기교육에서는 호야렌즈의 제품 정보와 실무에서 활용할 수 있는 내용이 대폭 추가돼 최적의 현장교육이 되었고, 또한 20일과 21일 양일간은 강원도안경사회 교육장에서 굴절검사 시 조절 개입을 최대한 억제한 운무법 검사와 양안 밸런스 검사의 유의사항, 완전교정을 찾기 위한 끝점 찾기, 효율적인 판매 기법 등에 대한 교육이 진행되어 주목을 받았다.

호야렌즈 교육팀의 관계자는 "호야 교육 프로그램에 관한 문의 및 참가신청은 안경원의 각 담당자 또는 본사 교육팀으로 연락하면 가능하다"고 전했다.

문의 1588-5911

의기총, 정책 선포식 개최



▲ 지난 15일 개최된 2019 보건의료기사의 날 정책선포식의 각 단체 협회장들. 사진 좌측부터 차례대로 ㈔대한임상병리사협회 장인호 협회장 • ㈔대한방사선사협회 우완희 협회장 • ㈔대한물리치료사협회 이근희 협회장 • ㈔대한치과기공사협회 김양근 협회장 • ㈔대한안경사협회 김종석 협회장 • ㈔대한보건의료정보관리사협회 강성홍 협회장 • ㈔대한치과위생사협회 협회장 • ㈔대한작업치료사협회 전병진 협회장.

8개 의료단체 직역별 단독법 제정 촉구 단체장들, 소속 회원의 행동통일 강조

대한의료기사단체총연합회(회장 김양근, 의기총)가 지난 15일 서울 강서구의 KBS아레나에서 '불어라, 보건의료기사의 바람'을 주제로 2019 보건의료기사의 날 정책 선포식을 개최했다.

의기총에 소속된 대한안경사협회 등 8개 의료기사 단체가 한 자리에 모여 공통의 목소리를 냈다는 점에서 큰 주목을 받은 이날 행사는 특히 각 직역별 단독법 제정과 의기총의 건강정책심의위원 포함, 교육과정의 체계적 관리를 위한 평가원 제도의 실현 등의 과제를 선포해 행사장에 모인 안경사 등 1,500여 참석자들로부터 큰 성원을 얻었다.

이어 단상에 오른 대안협의 김종석 협회장은 "의료기사의 업무가 맡은 역할에 비해 아직 사회적 평가가 아쉽고 불안정한 것이 사실"이라며 "의료기사들이 건강 지킴이로서 그 역할만큼 가치를 인정받고, 위상을 높이기 위해 혼자가 아닌 여덟이 뭉쳐 한목소리를 내야한다"고 강조해 큰 박수를 받았다.

문의 02)2253-2800

아직도 **왜곡**된 **세상**을 보고 계십니까?

옵토스 양면비구면 렌즈로 더 **편안한 세상**을!

일반렌즈

옵토스
양면비구면렌즈



중앙부를 제외한 안경테두리 주변은
선명함이 떨어진다

중앙부를 포함하여 외곽테두리까지
선명하고 왜곡이 없다.

QUALITY 1ST

품질과 보다 나은 기술력

양면 비구면 누진렌즈는 옵토스가 최초로 개발하였습니다.



더 **가볍게**
더 **선명하게**
더 **편안하게**

GERMANY TECHNOLOGY

OPTOS LENS

안경원과 보청기①

"한국 보청기 시장, 미래 위해 제대로 상황 바꾸자!"



▲ 청각사 이혜정
前 GN히어링 코리아 영업과장
前 리사운드 대구지사 총괄영업팀장
現 안경매니져 보청기팀 교육팀장



제1부 한국 보청기 시장의 현실

우리나라의 보청기 시장 역사는 6.25 동란 중 미군에 의해 들여 온 것으로부터 시작됐고, 현재는 1~2개 품목을 제외하면 거의 수입에 의존하고 있는 실정이다. 삼성전자에서 헬스케어 사업의 일환으로 2014년 개발 • 출시하려고 했지만, 전문가 인력수급의 문제 등으로 인해 칩셋 수출로 전환하는 등 사실상 사업을 접은 상태이다. 세기보청기, 대한보청기 등의 회사가 국내 자본으로 이뤄진 한국의 보청기 회사지만, 취급하는 제품은 거의가 유럽으로부터 수입하는 제품들이다. 귀걸이형이나 오픈형의 경우는 완제품을 수입하고, 귓속형의 경우는 shell(맞춤형외형)을 만든 뒤 수입한 전자회로를 결합하여 공급하는 형태이다.

현재 국내에는 외국의 유명 브랜드가 모두 진출해 있다. 그 중에 가장 많은 덴마크계열 회사로는 150년 전통의 GN히어링(Resound, Beltone, Interton), Widex, Oticon 등이 있고, 독일의 Sivantos, 스위스의 Sonova(Phonak, Unitron), 미국의 Stakey 이렇게 6대 브랜드가 대표적이다.

위의 6대 브랜드 회사의 제품을 취급하는 여러 이름의 회사들이 있다. 예를 들어 보청기 매니져는 벨톤을 취급하는 등 위의 6대 브랜드 회사의 제품을 수입하여 나름의 교육과 판매노하우를 갖고 한국 시장에 보청기를 판매하고 있다. 해외 선진국도 위의 브랜드를 사용하고 있지만, 우리나라와 가장 큰 차이점은 '판매하는 주체가 누구인가' 하는 것이다.

우리나라는 보청기 판매에 있어 아직 허가제도가 아닌 의료기기판매 신고제도로 운영되고 있다. 선진국은 보청기과를 나온 전문가가 거의 의사 수준에 준하는 교육을 받고 자격증을 취득해 난청환자를 검사하고 클리닉 개념으로 보청기를 판매하지만, 우리는 위의 보청기 회사에서 짧게는 2일, 길게는 3개월 정도의 교육을 받고 보청기를 판매하는 실정이다. 물론 대학의 언어청각학과를 나온 뒤 자격증을 취득할 수 있는 청능사제도와 대한이비인후과의사협회의 청각사제도도 있지만, 보청기 판매를 위한 인재양성이라기 보다는 병원에서 청각검사를 위한 전문가 양성이라고 해야 맞을 것이다.

보청기는 경험 많은 전문점 선택 중요

보청기를 판매하고 클리닉하기 위해 취득하는 자격증이 아니라는 것이다. 보청기는 크게 병원과 전문점, 안경원 등에서 판매되고 있다. 하지만 병원, 전문점, 그리고 안경원에도 보청기 전문가는 없다. 즉 진입 장벽이 매우 낮은 것이다. 고객들은 막연히 병원이니까, 전문점이니까 '잘 하겠지' 라는 생각으로 방문하지만, 사실상 복불복과 다르지 않다. 그곳에 경험 많고 보청기 클리닉을 잘하는 전문가가 존재하는지는 알 길이 없다. 그들이 하는 말을 그저 믿어야 하는 것이다.

이 시점에서 우리 안경사분들이 미래를 준비하는 비전과 사명감을 갖고 보청기 시장의 판을 뒤집어야 한다. 시력과 청력은 공통점이 매우 많고 초기에 발견해서 적응과정을 거쳐야 효과를 볼 수 있다. 중장년 고객들의 접근성이 매우 높기 때문에 의료기기 판매신고가 아닌 허가 받은 안경사분들이 청력검사를 하고 보청기 클리닉을 해야 한다. 이를 통해 너무 늦게 보청기를 만나 효과를 보기 어려운 분들, 한 쪽만 해서 대화의 어려움을 겪는 분들, 너무 비싸서 엄두조차 내지 못하는 분들에게 보청기의 인식을 전환시키고, 앞으로 다가오는 초고령화 시대를 준비해야할 것이다.

왜 본인의 시력은 알면서 청력을 제대로 아는 사람은 없을까. 시력과 청력을 한 곳에서 검사하고 관리해나가는 것이 선진국의 추세이다. 우리나라에도 보청기 전문자격증이 생기고, 신고제도에서 허가제도로 바뀌는 날이 오면 보청기 시장의 진입장벽이 높아진다는 것을 유추할 수 있다. 그때를 대비해 준비하는 것은 안경사분들의 사명이기도 하다. '실버케어' '초기발견' '가까운 곳에서의 관리' 이런 것들이 필요한 난청인들에게 안경사분들의 따뜻한 관심이 필요한 때이다.

다음 칼럼에서는 자세한 국내 및 국외의 사례에 대해 자세히 알아보도록 하겠다.

▶칼럼 연재 순서

- 선진국과 한국의 보청기 시장 및 트렌드
- 청각장애인 대상 국가보조금제도
- 안경원에서의 보청기 사업전망

'아이세이버' 의 체계적인 문진, 과연 무엇이 다른가? (1)



▲ ㈜아이세이버안경체인 교육부 부장 서채연

선진국의 검안 시스템을 그대로 접목시킨 아이세이버안경체인의 체계적인 문진법에 대해 많은 안경사들이 궁금증을 갖고 있다.

아이세이버가 강조하는 선진국의 검안 시스템은 단순히 굴절검사만 지칭하는 것이 아니다.

고객이 안경원을 방문하는 순간부터 아이세이버의 고객 응대 프로세스가 시작되며, 모든 과정을 마치고 나가는 순간까지 이 프로세스는 가동된다. 이것이 바로 아이세이버가 말하는 선진국의 검안 시스템이다. 이는 스마트 시력관리프로그램(SaverKeeper; 세이버키퍼)을 런칭한 후 더욱 정교화 된 시스템으로, 1:1 고객 맞춤형 아이케어를 선보이고 있는 아이세이버만의 차별화된 문진법이다.

▶문진(History & Symptoms)

문진은 시력검사를 실시하기 전 첫 번째이면서 가장 중요한 절차다. 고객의 주요 불편사항과 증상을 정확하게 체크하고, 그들의 니즈를 빠르게 파악해 고객에게 필요한 검사를 예상할 수 있는 단계이다. 상세하고 적절한 문진이 이뤄진다면 이를 바탕으로 고객 불편사항의 원인은 70% 정도 예측이 가능하다고 말할 수 있다. 결과를 예측할 수 있기에 고객 맞춤형 상담뿐 아니라 이를 통해 고객의 신뢰도 역시 높일 수 있는 것이 문진이다.



효과적인 문진을 위한 Tip

1. 주요 불편사항을 기반으로 문진하라

안경이나 콘택트렌즈를 착용하지 않은 어느 가족이 선글라스를 구입하기 위해 안경원을 방문했다. 아이의 어머니는 남편이 선글라스를 고르는 동안 초등학교 2학년인 아들의 시력검사를 요청했다.

시력검사를 시작하기 전 아이에게 특별히 불편한 점이 있었는지 물었다. 현재 학교에서 앉고 있는 좌석의 위치는 어디인지, 칠판은 잘 보이는지, 공부할 때 책은 잘 보이는지를 질문했을 때 아이는 '책을 보면 머리가 아프고 졸린 경우가 많아요' 라고 대답했다.

그때 옆에 계신 어머니가 "우리 애는 저녁에 숙제하라고 하면 항상 머리가 아프고 졸린다는 말을 자주 해요. 몇 달 전부터 아이가 자주 머리가 아프다고 해서 동네 병원에 갔는데 큰 이상이 없다고 하네요.

그런데 얼마 전에는 학교에 있던 아이가 머리가 아프다고 전화를 해서 좀 더 큰 병원에 예약 후 진료를 받았지만 문제가 없다는 결과만 받았습니다.

놀이를 할 때는 아무 말도 안하는 애가 공부만 시작하면 아프다고 해서 꾀병이 아닌가 의심도 했지만 그건 아닌 것 같고…"라고 설명했다.

아이의 주요 불편사항은 원거리와 근거리를 주시할 때 보이는 것에는 문제가 없지만, 근거리를 주시할 때 두통을 호소하는 것이다.

이후 좀 더 상세한 질문이 이어졌다. 가장 최근 시력검사를 받을 날짜가 언제인지, 정기적으로 방문하는 안과가 있는지, 근거리를 얼마만큼 오랫동안 봤을 때 두통이 생기는지, 두통은 얼마나 자주 발생하는지, 머리의 어느 부분(전두엽, 측두엽, 후두엽)이 아픈지, 두통이 얼마나 지속되는지, 두통이 어느 정도 심각한지, 두통이 있을 때 약을 복용하는지, 그리고 마지막으로 휴대폰이나 컴퓨터를 볼 때도 두통이 있는지를 물었다.

그때 아이의 어머니는 '우리 애는 머리 아프다고 휴대폰도 잘 안 봐요. 요즘 애들은 휴대폰을 주면 좋아한다는데 저희 아이는 휴대폰을 줘도 별 흥미를 못 느끼는 것 같아요' 라고 전했다.

보편적이고 일반적인 교육을 완수한 안경사라면 이상의 문진을 근거로 어느 정도 예상 가능한 결과를 도출할 수 있을 것이다.

(다음호에 계속)

RESONAS®

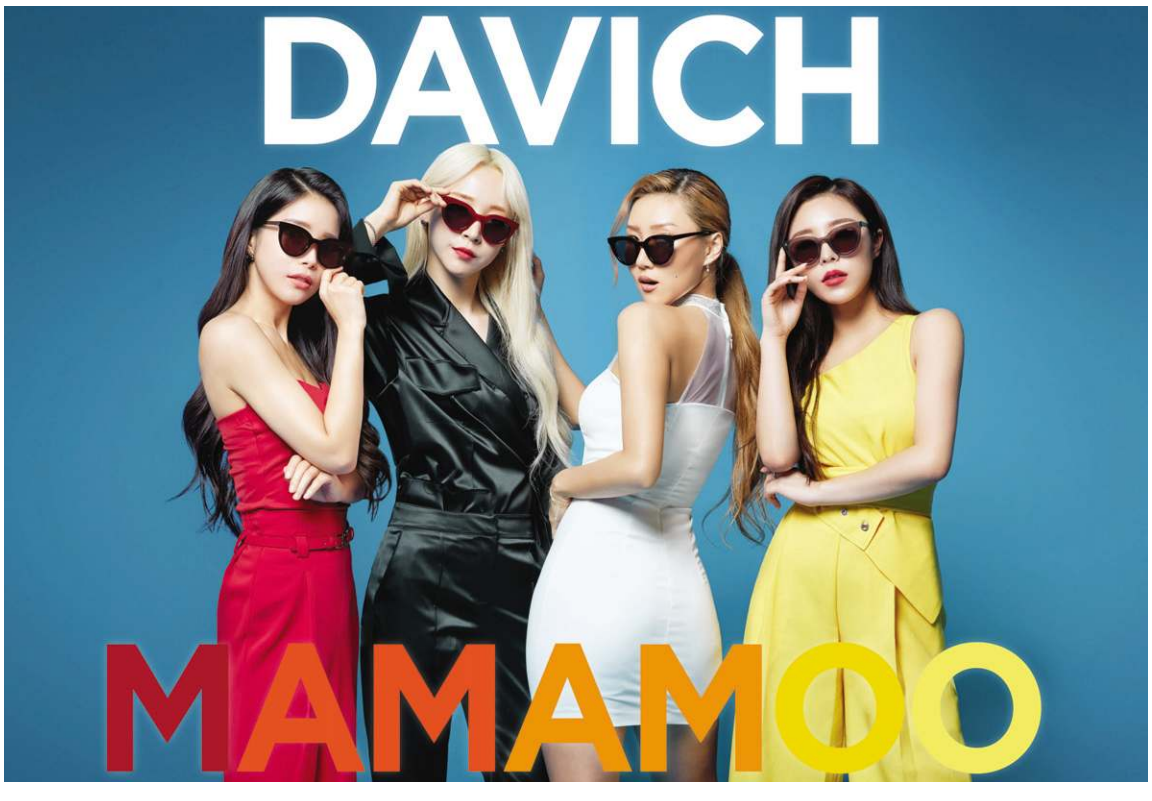
사람의 눈은 결국
뇌를 통해 보고 있다...





善과 惡의 공존… 이것이 '비비엠' 매력

디자인과 브랜딩, 그리고 단단한 제조 기술… 아이웨어에 다비치 저력 듬뿍 담겨





bibiem EYE WEAR

㈜다비치안경체인(대표 김인규)의 BIBIEM은 '질 좋은 제품을 합리적인 가격에 판매한다'는 기치로 지난 2015년에 선보인 브랜드다. 멋진 디자인과 브랜딩, 신뢰할 수 있는 제조 기술 등이 더해져 유러피언 감성의 트렌디한 아이웨어가 탄생한 것. 무엇보다 비비엠은 '봉사, 배려, 미래'의 초성을 딴 신조어로, 고객이 한 장을 구매하면 한 장은 기부하는 CSR 캠페인을 전개해 런칭 초반부터 사회적으로 큰 주목을 끌었다.

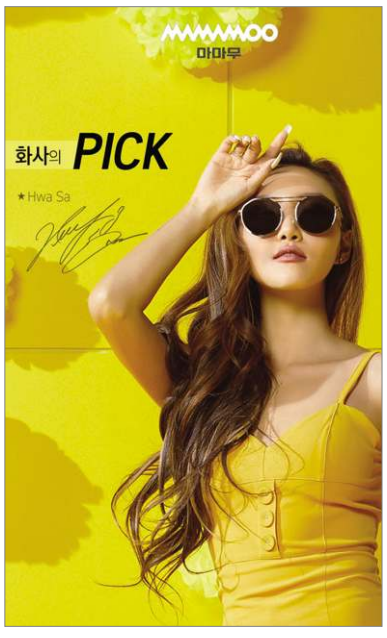
비비엠 디자인팀의 한 관계자는 "다비치 저력이 듬뿍 담긴 비비엠의 디자인 콘셉트는 'BASIC+UNIQUE'로 착용했을 때 누구나 잘 어울리는 선글라스의 기본 스타일을 추구했다"며 "가장 많은 선호를 받는 라운드 쉐입에 투 브리지 스타일 등의 제품군이 주력이고, 여기에 일반 제품과는 차별화된 팬톤 컬러로 포인트를 강조했다"고 설명했다. 계속해서 그는 "현재 다비치의 뮤즈로 실력파 걸그룹 마마무가 선정돼 마케팅 활동을 진행 중으로 비비엠은 20~30대 젊은 세대로부터 높은 선호도를 유지하고 있다"고 덧붙였다.

문의 02)752-6177













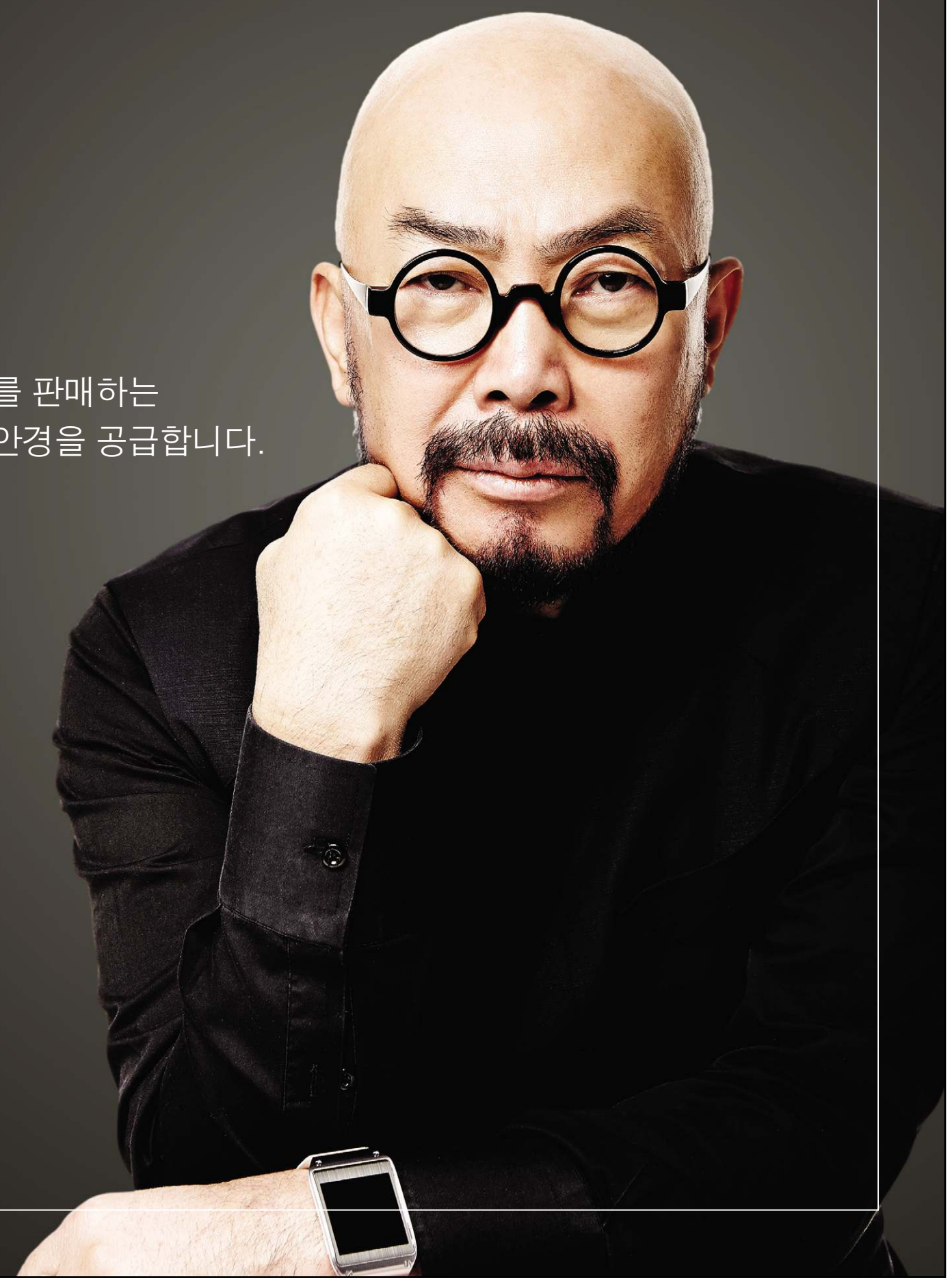






LIE

EYEWEAR



가격이 아닌
안경의 가치를 판매하는
안경원에만 안경을 공급합니다.

(주)사람
T. 053-474-3311
www.ke-eyewear.com

옹고집 아이세이버… 거품 없이 내실 튼튼하다!

안경사의 전문성 키우며 성공 보장하는 아이세이버… 가맹점 원장 6인, '영국식 검안과 세이버키퍼'에 큰 점수

▶공통 질문
1. 아이세이버안경체인의 올곧은 전문성을 어떻게 생각하나요?
2. 아이세이버안경체인의 가장 큰 장점은 무엇인가요?
3. 내년부터 도입하는 가맹점 전담 슈퍼바이저(SV) 시스템을 어떻게 생각하나요?

"더욱 진화된 가맹점 관리에 만족"



아이세이버 울산점 (오픈 예정)
원장 김재익

1. 아이세이버가 꾸준히 추진 중인 체계적인 검안과 시스템 관리는 앞으로 우리 안경원이 나가야 될 방향이라고 확신한다.
지난 13년간 상호 변경을 많이 고민했지만, 아이세이버의 전체 시스템과 스마트 시력관리프로그램을 확인하고 조금의 망설임도 없이 선택했다. 아이세이버의 전문성이 진정한 안경사의 길이다.
2. 안경원 운영과 고객관리 등 모든 부분이 시스템화 되어있는 점이 가장 큰 장점이다. 정확한 데이터에 의한 관리는 개인이 실시하기에는 한계가 있는데, 세이버키퍼의 체계적인 문진과 시력검사는 고객 맞춤형 아이케어를 전달하는데 큰 도움이 된다.
3. 세이버키퍼의 방대한 데이터에 의한 매장 분석, 고객과 상권, 경쟁력 분석은 가맹 원장에게 매우 큰 힘이 되는 자료다.

"정도를 지켜가는 보기 드문 안경체인"



아이세이버 전주 효자점
원장 김진수

1. 요즘처럼 불경기에도 안경원의 정도를 지키는 보기 드문 체인이라고 자부한다. 안경사의 미래에 대한 해답을 찾지 못하고 가격으로만 경쟁하고 있는데, 부디 안경사의 미래, 안경원의 매출이 어떻게 해야 향상되는지 정확하게 판단하고 좋은 선택을 하길 바란다.
2. 무엇보다도 우리 체인만의 고객관리 프로그램인 세이버키퍼를 통한 세심한 문진과 정확한 굴절검사는 최고다. 고객마다 세이버키퍼 프로그램을 이용하면 '여느 안경원과 정말 다르구나' 하고 실감하며 감탄한다. 이렇게 세이버키퍼 프로그램은 고객의 인식까지 바꾸어주고 있다.
3. 정말 기대되는 점이 아닐 수 없다. 좀 더 세밀한 분석과 문제점 보완, 그리고 각 가맹점의 특성에 맞는 맞춤형 컨설팅 및 체계적인 관리가 가능할 것으로 기대하고 있다.

"기본에 충실한 체인은 아이세이버"



아이세이버 대전 목동점
원장 박동천

1. 오랫동안 안경원을 운영해 왔고 우리 아이들도 현재 안경광학과에 재학 중인데, 올해는 유독 힘들다는 원장님들이 많은 상황이다. 하지만 안경원은 뒤돌아보면 힘들지 않았던 해가 없었다. 결국 이처럼 어려울수록 기본에 충실하고 건강하게 운영할 수 있는 아이세이버의 현재 방향성이 올바르다는 것을 알 수 있다.
2. 많은 장점 속에 특히 자랑할 것은 세이버키퍼다. 이 프로그램을 사용하면서 고객에게 올바른 정보를 제공하고 맞춤형 아이케어를 전달하는 과정이 이전보다 훨씬 수월해진 것을 알 수 있다. 고객들 또한 높은 만족도를 보이고 있다.
3. 매월 진행되는 매장 컨설팅이 이제는 전담 SV 시스템으로 바뀌면서 많은 변화가 있을 것으로 기대된다. 이 모든 것이 우리 체인의 가장 큰 장점인 세이버키퍼가 있기에 가능하다.

"고객에게 신뢰받는 안경원 자부"



아이세이버 평택역점
원장 변영옥

1. 선진화된 영국식 아이케어 시스템을 도입해 고객 맞춤형 서비스를 제공해 고객으로부터 깊은 신뢰를 받는 것은 아이세이버의 큰 장점이다.
극대화된 전문성을 어필할 수 있다는 것은 가격으로만 승부를 보려고 하는 일부 안경원 대비 확실한 차별화를 부여하고 있다.
2. 자체 개발한 스마트 시력관리 프로그램인 세이버키퍼를 통해 맞춤형 고객상담이 가능하고, 스마트한 각 매장별 특성분석이 이뤄져 체계적이고 세분화된 마케팅 운용이 가능한 것이 가장 큰 장점이다.
3. 안경원 내외에서 수집된 빅데이터를 이용해 본사의 마케팅 전문가 SV와 지속적으로 원활한 소통이 가능하고, 또 이를 통해 고객, 매장, 상권, 경쟁 안경원 등 매장 운영에 영향을 주는 각 분야에 세밀한 분석이 가능할 것으로 기대된다.

"만능 해결사 '세이버키퍼' 베리 굿!"



아이세이버 광주 하남2지구점
원장 심연준

1. 선진 아이케어 서비스를 한국의 상황에 맞게 개선시켜 고객 맞춤형 서비스를 제공하는 것이 장점이다. 고객이 느끼는 불편함을 케어해 가성비가 아닌 가심비까지 만족시킬 수 있는 아이세이버의 전문성은 고객 맞춤형 서비스라고 생각한다.
2. 세이버키퍼는 최고다. 수많은 제품을 설명하는 게 아닌 고객이 진정 필요로 하는 몇 가지 제품의 비교 추천해 선택의 어려움을 줄였고, 고객이 궁금해 하셨던 부분에 대한 질문과 그에 적합한 설명으로 만족을 전달하고 있다. 안경사의 전문성을 높여주는 기가 막히게 똑똑한 프로그램이 세이버키퍼다.
3. 많은 안경사들이 한정적인 공간에서 매장을 바라보게 돼 시야가 좁아지는 걸 염려하고 있다. 객관적인 시각이 필요한데 SV가 타인의 시각으로 우리 매장의 취약점을 찾아 개선할 것이라고 생각한다.

"본사와 가맹점 상생이 가장 중요한 가치"



아이세이버 광주 수완점
원장 최혁

1. 정도를 걷는 건강한 안경체인이다. 저가 안경체인이 확산되면서 많은 안경원 원장님들이 큰 타격을 받고 있지만, 아이세이버는 타 체인과 차별화된 고객 맞춤형 아이케어를 전달하면서 내실을 튼튼하게 만들고 있다.
2. 아이세이버는 본사와 가맹점은 상생에 가장 큰 의미를 부여하고 있다고 자부한다. 가맹점이 힘들어하고 어려운 점을 본사가 항상 관심을 갖고 옆에서 큰 힘이 되어 주고 있다. 특히 무리하게 가맹점 수를 늘리기보다는 현 가맹점을 더 탄탄히 다져 경쟁 안경원에 전혀 흔들리지 않도록 지원하는 것에 박수를 보내고 싶다.
3. 가맹점 전담 SV 시스템은 우리 업계에서는 낯설지만 그만큼 기대가 크다. 우리 매장에 대한 세밀한 분석을 통해 족집게 처방을 내린다니 매출 증대에 큰 기여를 할 것으로 많은 기대를 하고 있다.

눈이 자유로운 세상!