

に合わせたメガネの調製」ではないかと思えます。目の健康を考えて眼科医療と連携しながら、自分たちの知識をもとに、よりその人に合わせた度数で、よりその人に合わせたフレームやレンズを選び、よりその人に合わせたかけ具合のメガネであり続けるようにフィッティングをしていくのが私たちの仕事ではないかと思えます。これは、いろいろな仕事AIを中心とした自動化により、人間の手を離れていく時代のなかで、さらに重要となっていく仕事だと思えます。

教育は当協会の普遍的な核

そのような観点にたつて、公益社団法人日本眼鏡技術者協会では、最新の眼鏡に関する情報を提供するとともに、基礎知識をより確固たるものとするための知識の積み重ねや、スキルアップを目指します。

この教育のスタンダードを上げることは当協会の普遍的な核であり、教育を受ける側の意見をお聞きしながら、もっとわかりやすく、もっと役に立ち、もっと受講しやすいような生涯教育となるように、向上に努めていきたいと思えます。

生活者の信頼度を高める国家資格

当協会のもうひとつの柱となる事業は、我々のこうした活動を生活者にもっと知ってもらうことです。そして、どこに行けばこうした眼鏡技術者に会えるのかという情報提供を生活者に広めることです。そのためには、自主認定より、より公正な観点からの国家資格の方が、生活者からみて信頼度が増すと考えます。現在、国家資格推進機構を通じて生活者にとって必要な制度であることを訴えており、一日も早い実現を待ち望んでいます。そして具体化が進んでいくにつれ、当協会がその国家資格制度の中核となるように、柔軟かつ大胆な組織改革を進めていきたいと思えます。

オプティカルアワード

メニコンの創業者である田中恭一氏は若い時代には眼鏡店で働き、自由な発想と斬新なアイデアで新しいデザインのメガネを世にだしました。このような現場からの生き生きとしたアイデアを今の時代にも促すことを目的とした田中恭一オプティカルアワード（仮称）を当協会は創設しました。売れる商

品の発掘ではなく、生活者に寄り添う立場から、こういった人々にはこんな工夫があれば喜ばれるといったアイデアに対して賞を差し上げることにより、業界の活性化と生活者への認知度を高めようというものです。

現場での皆さんが、お客様との出会いの中で、いろいろと工夫されるアイデアをどんどん応募していただけることを願っています。

会員の減少の理由を探る

現在、残念ながら当協会の会員は少しずつ減少しています。どんな人が退会していくのか、またどう理由で退会していくのかを、いろいろな角度から分析し、その対策を検討していかなければなりません。しかし、それと並行して、現在の状態でも収支が成り立つようにコストの削減を断行していかなければなりません。

収支の健全化

日本眼鏡技術者協会は、公益社団法人であり、もちろん利益を追求する団体ではありません。しかし、年度収支がマイナスとなり積立金を取り崩し続けては存続できません。

当協会の収入は、会員の年会費と受講料、認定眼鏡士の更新料、認定試験の受験料から主に成り立っています。会員の減少が続けば、年会費収入は減り、更新料や受験料は年度により増減します。こういった状況のなかで、今後の国家資格推進の動きを注視し、広報活動をタイミングよく実施していくためには、メリハリのあるコスト削減が必要です。

教育事業は核ですが、コスト削減しない聖域ではありません。時代に沿いながら、ニーズに合わせ、質を下げずに、コストを下げていく工夫をしていきたいと思えます。

広報活動は必要です。しかし、現在進行中の国家資格推進の動きに合わせてタイミングを見測ることが重要です。誰に向けて、どうやって、いつやるか、戦略的な広報事業についても、皆で工夫していきたいと思えます。

幸いにも、当協会には、エネルギーにあふれ、やる気のある新しい力が芽生えてきています。彼らと一緒にあって、皆さんの声を聴き、生活者にとって役に立つ公益社団法人日本眼鏡技術者協会であり続けることを目指します。