



A Study on the Sales Change for the Personnel Management of Optical Stores

Se-Hoon Jung*

The Faculty of Beauty Health Sciences, Major in Ophthalmic Optics,
Shinhan University, Uijeongbu 11644, Korea

(Received November 30, 2018; Revised December 7, 2018; Accepted December 7, 2018)

Purpose: The aim of this study is to provide data to enable the efficient management of optical stores. **Methods:** The Surveys were conducted in owners of optical stores in Seoul and Gyeonggi area were analyzed by mean value and distribution. **Results:** The rental cost accounts for the highest expenditure for an optical store at 1.92 ± 0.93 , followed by the labor cost at 2.10 ± 0.77 , and payment at 2.32 ± 0.76 . A comparison of the revenues of optical stores between 2017 and 2018 revealed a ± 5.2 percent change. Monthly revenues were shown to be the highest in May at 87.4% and the lowest in January at 69.4%. **Conclusions:** For reasonable employee management, a flexible working system is suggested for optical stores, based on changes in monthly revenues.

Key words: Management of optical stores, Employee management, Changes in revenues, Flexible working hours

서 론

최근에 국회에서 일과 생활의 균형을 맞추기 위한 정책으로 주 52시간제 근로단축법안을 통과 시키면서 단계적 시행을 계획하였다. 최저임금도 2018년 이전에는 매년 7%~8%대로 인상되었고, 2018년도에는 16.4%(7,530원)로 이전년도보다 인상을 2배로 올렸다.^[1] 그리고 고용노동부 사업체노동력조사에 의하면 1인 이상 사업체에 근무하는 전체근로자의 평균임금은 2018년 8월 기준 324만원으로 조사되었고,^[2] 근로자의 연간 노동시간은 매년 1% 감소를 보인다 2017년도에는 1.9% 감소하면서 2,014시간으로 조사되었다.^[3]

내수경기의 어려움을 호소하는 사회적 분위기에서 안경원을 운영하기 매우 어렵다는 분위기가 넓게 확산되고 있다. 2015년도에는 안경원을 개설한 후 1년 이내 폐업하는 비율이 14.8%로 나타났다.^[4] 안경원 개설의 경우 타 직종에 비해 적지 않은 비용을 투자해야 하는데 특히, 안경테와 안경렌즈 그리고 콘택트렌즈 물품을 모두 구입하여야 한다는 재고부담도 운영에 있어서 매우 큰 부담으로 작용하고 있다. 또한 매 달 지급해야 하는 임대료와 인건비 지출의 비중도 운영에 있어서 큰 부담으로 작용한다.

최근 안경원 운영에서 가장 이슈가 되고 있는 부분은 안

경사들의 근로조건과 기술료 책정에 관한 문제이다. 안경사협회나 학회 그리고 원장들은 이 두 가지 문제를 해결해야 할 의무가 있다고 생각한다. 최근 연구결과에서 안경사들은 10시간이상 12시간미만으로 근무를 하고 있는 것으로 나타났고, 근무시간 요구도는 8시간이상 10시간미만을 원하고 있는 것으로 조사되었다.^[5] 안경사들의 근로시간단축은 인건비 상승과 연관이 있다. 안경원 원장을 대상으로 한 순이익 만족도 조사에서는 “부족함(2.43±0.67)”으로 조사되었고 부족함을 해결하기 위한 방안 중 하나로 기술료 책정의 필요성이 매우 높다고 인식하였다.^[6]

근로기준법의 변화는 안경업계로 이어져 안경원 운영에 대한 불안감으로 작용할 수 있을 것이다. 따라서 안경원 경영에서도 이러한 사회적 변화와 분위기를 미리 예상하고 이에 적응할 수 있는 방안과 대책마련이 시급할 것으로 예상된다. 많은 연구에서 안경원 경쟁구도나 기술료 책정, 의료보험 적용 등 여러가지 연구와 논의가 이루어지고 있지만 실용성을 얻기까지는 많은 시간이 필요할 것으로 보인다.

보건복지부 보건통계연보에 의하면 현재 안경사 수는 4만 명을 넘어서 있고 대부분의 안경사들이 10시간 이상 근무하며, 또한 대다수의 안경원이 휴일 없이 12시간 영

*Corresponding author: Se-Hoon Jung, TEL: +82-31-870-3430, E-mail: hun1433@hanmail.net

본 논문은 2018년도 신한대학교 학술연구비 지원으로 연구되었음

업을 하고 있는 실정이다.^[5,7] 매출 상승은 없고 운영지출은 매년 상승하는데 안경사들의 근로조건을 향상시키고 운영지출을 줄이려면 안경사들의 근무시간을 탄력적으로 운영하는 것도 필요하다고 판단된다. 이에 본 연구는 안경원의 매출 변화를 조사하고 분석한 결과를 효율적인 인력 관리에 도움이 될 수 있도록 기초자료로 제시하는데 목적이 있다.

대상 및 방법

서울, 경기지역 안경원 원장을 대상으로 설문조사를 실시하였다. 총 98부의 설문지를 배포하였고 그 중 76부를 회수하였다. 76부 중에서 전체적으로 신뢰성이 부족한 5부는 제외하였다. 1번 문항에서 17번 문항까지는 71부에 대한 결과를 사용하였고, 18번 문항인 “안경원 매출변화 조사”에서는 결과의 신뢰성이 부족한 20부를 제외한 51부를 채택하여 데이터 분석을 실시하였다. 가용설문지 회수율은 약 72%로 원인은 “최근 3년 간 안경원 매출액” 문항이 대상자들에게 부담으로 작용하여 정확한 응답을 해 준 비율이 매우 낮게 나타나 모수의 한계점으로 나타났다. 따라서 이번 조사 결과는 평균과 분포도를 중심으로 분석을 하였다.

결과 및 고찰

1. 안경원들의 특성

조사대상 안경원들의 특성은 Table 1과 같다. 설문에 참여한 원장들의 안경원 운영 경력은 8년 이상이 41.1%로 가장 높게 나타났으며, 93.1%가 2년 - 4년 이상의 경력을

Table 1. Characteristics of optical stores

Characteristics	Classifications	N(%)
Sales experience (years)	< 2	5(7.0)
	2-4	17(23.9)
	4-6	12(16.9)
	6-8	8(11.2)
	> 8	29(41.0)
Investment cost (100 million)	< 2	9(12.7)
	2	20(28.1)
	3	21(29.6)
	4	21(29.6)
	≥ 5	0 (0.0)
Optical Store size (3.3 m ²)	< 10	4(5.6)
	10-19	26(36.6)
	20-29	21(29.6)
	30-39	12(16.9)
	≥ 40	8(11.3)
Total		71(100.0)

가지고 있었다. 안경원을 개설하는데 사용된 비용은 3억원, 4억원이 각각 29.6%로 가장 높게 나타났고, 5억원 이상의 비용이 소요된 안경원의 경우 설문에 참여하지 않은 것으로 나타났다. 안경원 매장의 크기는 10평대가 36.6%로 가장 많았고, 20평대가 29.6%, 30평대가 16.9%, 40평 이상이 11.3%, 10평 미만이 5.6%로 나타났다. 안경원 개설은 필수적인 요소인 시력검사와 조제가공 장비를 갖추어야 하고 여러 가지 다양한 안경테 디자인의 진열을 위해서 대부분 10평대에서 20평대의 규모가 많았으며 이를 위한 개설비용은 2억원 - 4억원대 정도 투자하는 것으로 나타났다.

2. 종사안경사들의 특성

조사대상의 안경원에 근무하고 있는 안경사들의 근로형태는 Table 2와 같다. 안경사 수에서는 원장 1인 근무와 3명인 경우가 29.6%로 가장 많았고, 2인 근무가 23.9%로 나타났으며, 4인 이상인 안경원은 많지 않은 것으로 나타

Table 2. Characteristics of optometrists

Characteristics	Classifications	N(%)
Number of employees	1	21(29.6)
	2	17(23.9)
	3	21(29.6)
	4	4(5.6)
	5	5(7.0)
	6	0(0.0)
	over 7	3(4.2)
Satisfaction of Optometrists number	Very low	0(0.0)
	low	8(11.3)
	Medium	59(83.1)
	high	4(5.6)
	Very high	0(0.0)
Workload	Very low	3(4.2)
	low	4(5.6)
	Medium	47(66.2)
	high	13(18.3)
	Very high	4(5.6)
Working hours (weekly average)	<41	2(2.8)
	41-46	10(14.1)
	47-52	11(15.5)
	53-58	27(38.0)
	59-64	5(7.0)
	> 64	16(22.5)
Number of holidays (5 weeks)	< 6	25(35.2)
	6	1(1.4)
	7	11(15.5)
	8	10(14.1)
	9	4(5.6)
	10	18(25.4)
	> 10	2(2.8)
Total		71(100.0)

났다. 종사자 안경사 수는 적당한가에서는 보통이 83.1%로 거의 모든 안경원에서 적절한 종사자 안경사 수를 유지하고 있었으며, 안경사들의 업무량에 있어서는 ‘적정하다’ 66.2%, ‘조금 많다’가 18.3%로 경영적 측면에서 보면 종사 안경사 수는 적절히 유지하고 있음을 알 수 있다. 또한, 안경사들의 근무시간은 1주일 평균 53 - 58시간이 38.0%로 가장 높게 나타났고, 그 다음 64시간 이상이 22.5%, 47 - 52시간이 15.5%, 41 - 46시간이 14.1%순으로 나타났다. 현재 사회적으로 유도되고 있는 52시간 기준과 비교하면 약 67%정도의 안경사들의 근무시간은 많은 것으로 나타났다. 특히 64시간 이상의 근무시간에 해당하는 안경사가 많은 분포로 나타난 원인은 대부분 원장 1인이 운영하는 안경원인 경우가 대부분 차지하고 있기 때문이다.

안경사들의 1달 기준 휴무일은 5일 이하가 35.2%로 가장 높았고, 10일이 25.4%순으로 나타났다. 5일 이하가 가장 높게 나타난 것은 원장 1인이 운영하는 안경원인 경우 휴일이 없거나 주 1회 휴무하는 것으로 판단되며, 그 다음이 10일로 나타난 것은 종사자 안경사의 경우에 주 5일제 근무를 많이 하고 있고 이직의도에 관한 연구에서는 79%가 주 5일제 근무를 한다고 하였다.^[8] 5일제 근무가 안경사회 근로조건 변화임을 나타내고 있다.

3. 안경원 지출에 대한 원장들의 주관적 견해

안경원 경영에서 지출비용에 대한 원장들이 주관적 체감의 문항에서는 “1. 매우부담 2. 부담 3. 보통 4. 부담 없음 5. 매우 부담없음”으로 조사하였는데 그 결과는 Table 3과 같다. 인건비 지출의 체감은 평균 2.10±0.77, 임대료 지출은 1.92±0.93, 결제대금 지출은 2.32±0.76로 나타났다. 대부분 안경원 경영에 있어서 지출 부담이 있는 것으로 나타났다. 또한 부담감은 임대료에 대한 부담을 가장 크게 체감하는 것으로 나타났다. 이는 원장들의 경영 스트레스로 이어져 매출에 대한 압박이 있을 수 있다고 판단된다. 이러한 압박은 고객의 심리적 효익과 고객화 효익 그리고 고객 친밀도를 높이는데 반하게 되어 서비스의 질을 떨어트릴 수 있고 이는 실질적 마케팅에서 (-)영향을 줄 것으로 판단된다.^[9-10]

Table 3. The degree of burden of optical stores' expenditures

Characteristics	Mean	SD
Expenditure on personnel expenses	2.10	±0.77
Rent expenses	1.92	±0.93
Payment amount	2.32	±0.76
Total	2.11	±0.82

Table 4. Rate of change in the expenditure of optical stores

Characteristics	N(%)
More than 5% increase	25(35.2)
Less than 5% increase	21(29.6)
No change	25(35.2)
Less than 5% reduction	0(0.0)
More than 5% reduction	0(0.0)
Total	71(100.0)

4. 안경원 인건비와 임대료의 연간 변화율

최근 3년간의 안경원 운영비용인 인건비와 임대료의 변화를 조사한 결과(Table 4), 감소는 없는 것으로 나타났고, 변동이 없는 경우와 5%이상 인상된 경우가 35.2%, 5%이하 인상률을 보인 안경원이 29.6%로 나타났다. 64.8%에 해당하는 안경원에서 인건비와 임대료가 계속 상승하는 것으로 조사되었다.

5. 안경원 순이익과 지출의 비교

안경원 순이익과 대표적인 지출인 대금결제, 임대료, 인건비를 Table 5에서 비교하였다. 4가지 요인을 가장 높은 금액 순으로는 각각 분류해 보면 임대료 53.5%(38), 순이익 18.3%(13), 인건비가 16.9%(12), 대금결제가 11.3%(8) 순으로 나타났고, 낮은 금액 순으로는 인건비 35.2%, 결제대금 33.8%, 임대료 18.3%, 순이익 12.7%로 나타났다. 많은 안경원들이 임대료 부담이 가장 높고 인건비 부담이 가장 낮은 것으로 나타났다. 인건비 부담이 가장 낮은 원인에서는 설문에 참여한 안경원 중 종사자가 없는 안경원

Table 5. Comparison of net profit and expenditure

Characteristics	High N (%)	Low N (%)
Net profit	13(18.3)	9(12.7)
Payment amount	8(11.3)	24(33.8)
Rent expenses	38(53.5)	13(18.3)
Expenditure on personnel expenses	12(16.9)	25(35.2)
Total	71(100.0)	71(100.0)

Table 6. Net profit and expenditure ranking

Characteristics	Mean	SD
Net profit	2.73	±0.95
Payment amount	1.90	±1.14
Rent expenses	2.60	±1.08
Expenditure on personnel expenses	2.76	±1.07

Table 7. Sales change over the past three years

Year	Fluctuation	Mean	Year	Fluctuation	Mean	Year
2016	↑ 29 (56.9%)	+6.7%	2017	↑ 39 (76.5%)	+5.3%	2018
2016	↓ 22 (43.1%)	-3.4%	2017	↓ 12 (23.5%)	-5.1%	2018

수의 영향이 있다고 판단 된다. 또한, 3가지 지출비용보다 순이익이 더 낮은 경우도 12.7%로 나타났다.

Table 6의 결과에서 안경원의 순이익과 지출비용을 높은 순으로 1 - 4까지 순위를 정하였을때 각각의 순위점수의 평균값은 인건비 2.76±1.07, 순이익 2.73±0.95, 임대료 2.60±1.08, 대금결제 1.90±1.14순으로 나타났다. 안경원의 순이익보다는 인건비가 약간 높은 것으로 나타났으나 인건비, 임대료와 비슷한 결과 값으로 조사되었다.

6. 안경원 매출변화 추이

매출변화 조사에서는 최근 3년(2015년 10월 ~ 2018년 9월) 중 매출이 가장 높은 월을 100%로 기준하고 그 외 월의 매출금액 비율을 조사하였다.

1) 안경원들의 3년간 매출평균 변화

조사대상 안경원 51군데의 1년간 매출은 Fig. 1과 같다. 1년간 월별 매출은 5월이 87.4%로 가장 높게 나타났고, 7월이 83.2%, 6월 82.1%, 4월 82.0%, 8월 81.5%, 3월 81.2%, 9월 75.5%, 2월 75.4%, 10월 73.2%, 11월 71.5%, 12월 70.1%, 1월 69.4%순으로 나타났다. 따라서 안경원 매출은 계절로 보면 여름이 성수기에 해당하고, 겨울이 비성수기에 해당한다. 월별 매출변화에 대하여 안경원 원장들과 인터뷰를 한 결과, 5월은 가정의 달로 안경 구입이 증가하는 추이를 보이고, 6월, 7월에는 휴가 준비를 위한 안경, 썬글라스 구매가 매출 증가에 원인으로 판단하였고, 10월부터 날씨가 추워지면서 안경 소비심리가 감소하며 3월 신학기에 들어서면서 다시 매출이 증가한다고 한다.

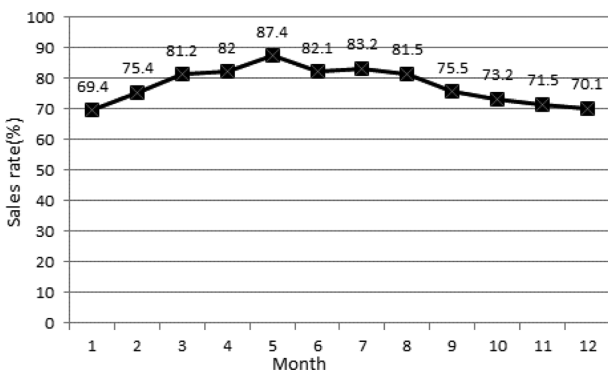


Fig. 1. Annual sales change of optical stores.

2) 3년간 평균 안경원 매출의 최소값과 최대값

평균값 기준으로 1년 중 최고 매출률과 최저 매출률의 차이는 Fig. 1에서처럼 18.0%로 나타났다. 이는 평균 월 매출이 2000만원의 매장의 경우 5월과 1월의 매출차이는 약 360만원 정도로 객 단가 7만원을 가정하면 한 달에 고객 수가 약 51명 감소한다고 할 수 있고, 1일 평균 약 1.7명의 방문 고객 수가 적다는 계산이 가능하다.

3) 최근 3년간 매출변이

조사기간은 2015년 10월부터 2018년 9월까지로 매출변화 데이터는 2016년, 2017년, 2018년에 해당하는 1월부터 9월까지만 비교하였다. 최근 들어서 내수경기 침체라는 사회적 분위기에서 안경원들의 매출변화를 보면 Table 7에서처럼 2016년과 2017년을 비교하면 안경원들의 56.9%가 6.7%만큼 매출이 상승하였고, 43.1%가 매출이 3.4% 감소하였다. 2017년과 2018년을 비교하면 안경원 중 76.5%가 5.3% 매출이 상승하였고, 23.5%가 5.1%의 매출 감소를 보였다. 안경원 원장들과 인터뷰에서 최근 경영이 점점 더 어렵다고 인식하였는데 이는 매출감소가 주요인이 아니라 매출변화에 비해 지출 증가가 높기 때문으로 판단된다. 또한 안경원 매출이 전년도에 비해 비슷하거나 약간 증가한 원인으로 안경 유행이 이전 플라스틱 안경테에서 금속 안경테로 바뀌면서 안경테 판매가가 상승한 이유를 들 수 있다.

안경사들이 체감하는 직업 만족도 연구에서 직장내 동료관계로 인한 만족도는 높았지만 근로환경, 급여만족도는 낮게 나타났다.^[11-12] 그러나 현 시점에서 근로시간 단축과 급여상승은 안경원 운영에 매우 큰 부담으로 작용할 것으로 판단된다.

결론

본 연구에서는 71명의 안경원 원장을 대상으로 안경원 매출변화를 알아보았다. 안경원을 개설하는데 필요한 비용은 대략 2억원에서 4억원대로 큰 비용이 투자되는데 비하여 대부분의 안경원 원장이 체감하는 만족도는 높지 않은 것으로 나타났다. 또한 많은 선행연구에 의하면 종사 안경사들의 직업만족도 역시 낮게 나타나 안경업계에 구

조직 변화가 필요할 것으로 판단 된다.

안경원 원장들의 지출에 대한 조사에서는 임대료 부담 (1.92±0.93)이 가장 높았고, 인건비(2.10±0.77), 결제대금 (2.32±0.76)순으로 나타났으며, 전체평균은 2.11± 0.82로 지출에 대한 업무스트레스가 있는 것으로 나타났다. 또한 안경원 순이익과 지출의 관계에서는 순이익과 지출에 대하여 높은 금액순으로 비교하였는데 순이익이 2.73±0.95, 인건비 2.76±1.07, 임대료 2.60±1.08, 결제대금 1.90±1.14 순으로 나타났으며, 안경원의 순이익은 임대료와 인건비 비용과 비슷한 것으로 나타났다.

최근 3년간 안경원 매출변화에서는 2016년과 2017년도의 비교 값은 56.9%가 6.7%만큼 상승하였고, 43.1%가 3.4%만큼 감소하였다. 2017년과 2018년도의 비교에서는 76.5%가 5.3% 상승하였고, 23.5%가 5.1%의 감소를 보였다.

안경원들의 1년간 월별 매출은 5월(87.4%)이 가장 높게 나타났고, 7월(83.2%), 6월 (82.1%), 4월(82.0%), 8월(81.5%), 3월(81.2%), 9월(75.5%), 2월(75.4%), 10월(73.2%), 11월 (71.5%), 12월(70.1%), 1월(69.4%)순으로 나타났다. 평균 값 기준으로 1년 중 최고 매출률과 최하 매출률의 차이는 18.0%로 나타났다.

안경사들이 체감하는 직업 만족도 연구에서 직장내 동료관계로 인한 만족도는 높았지만 근로환경, 급여만족도는 낮게 나타났다.^[11-12] 그러나 현 시점에서 근로시간 단축과 급여상승은 안경원 운영에 매우 큰 부담으로 작용할 것으로 판단된다. 이에 본 연구에서 대략적인 매출 변화를 이용하여 효율적인 인적관리 방안을 모색하고자 한다. 선행 연구에서 탄력적 근무제를 실시하는 안경원은 21%로 조사되었다.^[8] 매출변화는 월별 또는 요일별로 각각 안경원마다 고유의 사이클을 가지고 있는 경우가 대부분이다. 요일별 변화는 고유 사이클을 예측하고 적용하기에는 오차범위가 조금 크겠지만 월별인 경우는 예상이 가능할 것으로 판단된다. 안경원 경영의 부담을 주지 않고 안경사의 근무시간과 직업만족도를 높이려면 정책적으로 풀어야 할 문제가 많고 시간적으로도 많은 소요가 필요할 것이다. 최근 일부 안경원사들은 한 곳에 머물지 않고 동시에 2~3곳의 안경원에 근무하는 경향이 있다. 안경원 측면에서 탄력적 근무제를 실시하고 있는 것이다. 안경원 경영의 어려움 해소와 안경사들의 직업만족도 상승이라는 두 가지의 목표를 모두 이루기 위한 방법으로 큰 도움이 되지는 않겠

지만 서로 조금의 이득을 위해 탄력적인 근무제 운영에 대한 인적관리 방법을 제안한다.

REFERENCES

- [1] MOEL(Ministry of Employment and Labor, Korea). Publications and Statistics: Labor Market, 2017. <http://www.moel.go.kr/policy/policyinfo/lobar/list7.do>(2 November 2018).
- [2] MOEL(Ministry of Employment and Labor, Korea). Publications and Statistics: Average Wage, 2018. http://eboard.moel.go.kr/indicator/detail?menu_idx=3(2 November 2018).
- [3] MOEL(Ministry of Employment and Labor, Korea). Publications and Statistics: Working Hours, 2018. http://eboard.moel.go.kr/indicator/detail?menu_idx=4(3 November 2018).
- [4] KOA(Korean Optometric Association). Change the Crisis into Opportunity, Optometry Success Keywords, 2018. http://www.optic.or.kr/Cate_03/eOpticnews.asp?nmode=view&OnsSeq=4378&search_what=&keyword=&search_type=4&page=1(15 October 2018).
- [5] Lee SM. A study of Ankyeongsa satisfaction and need according to working hours and off-day: on the position. Korean J Vis Sci. 2013;15(4):377-384.
- [6] Lee OJ, Jung SH. A study on the technical difficulty of optometrists and the necessity of optometrist fees. J Korean Ophthalmic Opt Soc. 2017;22(4):387-394.
- [7] KOA(Korean Optometric Association). Glasses Industry Development: Available from Stable Working Environment Improvement, 2018. http://www.optic.or.kr/Cate_03/eOpticnews.asp?nmode=view&OnsSeq=4116&search_what=&keyword=&search_type=4&page=1(15 October 2018).
- [8] Choi Y, Park IJ. A study on the factors affect on opticians' turnover intention. Korean J Vis Sci. 2018;20(3): 227-239.
- [9] Kim MH. A study on relationship benefits and switching barrier, repurchase intention in spectacle shop. Korean J Vis Sci. 2017;19(2):127-137.
- [10] Han S, Leem HS. The effects of service quality on customer satisfaction in optical clinics. Korean J Vis Sci. 2014;16(1):11-18.
- [11] Han SG, Park CS, Lee DI, Jeong YG, Choi DS, Jeong HJ et al. Occupation research in health and medical industry. Korea Research Institute for Vocational Education & Training. 2006;14:1-405.
- [12] Ye KH, Kim SJ, Park JH. Study on optician's job satisfaction and turnover. Korean J Vis Sci. 2012;14(4):323-330.

안경원의 인적관리를 위한 매출변화에 대한 고찰

정 세 훈*

신한대학교 뷰티헬스사이언스학부 안경광학전공, 의정부 11644

투고일(2018년 11월 30일), 수정일(2018년 12월 7일), 게재확정일(2018년 12월 7일)

목적: 안경원 운영의 효율적인 인적관리를 위해 매출변화 분석결과를 기초자료로 제시하는데 목적이 있다. **방법:** 서울, 경기지역 안경원 원장을 대상으로 설문조사를 실시하여 평균값과 분포도로 분석하였다. **결과:** 안경원 원장들의 지출비용 부담에 관한 결과는 임대료 부담(1.92 ± 0.93)이 가장 높았고, 인건비(2.10 ± 0.77), 결제대금(2.32 ± 0.76)순으로 나타났다. 2017년도와 2018년도의 매출변화에서는 $\pm 5.2\%$ 정도의 변화를 보였다. 월별 매출은 5월(87.4%)이 가장 높게 나타났고, 1월(69.4%)이 가장 낮게 나타났다. **결론:** 안경원의 합리적인 인적관리 운영을 위해서 월별 매출변화에 따른 탄력적인 근무제 운영을 위한 자료를 제시한다.

주제어: 안경원 경영, 인적관리, 매출변화, 탄력적 근무

Appendix

설문지 (안경원 원장님)

본 설문지는 안경원 매출변화를 조사함으로써 안경원 운영에 관한 인적관리 마케팅을 제안하기 위한 설문입니다. 귀하의 설문지는 무기명으로 처리되며, 학술적인 용도로만 사용됩니다.

1. 원장님은 안경원을 개설한지 몇 년 되셨습니까?

- ① 2년 이내 ② 2년 ~ 4년 ③ 4년 ~ 6년 ④ 6년 ~ 8년 ⑤ 8년 이상

2. 안경원의 지리적 위치는?

- ① 거주지 상권 ② 중심 상권 ③ 대형 쇼핑몰 내 ④ 기타

3. 귀하 안경원의 초기 개설비용은 어느 정도입니까?

- ① 2억 이하 ② 2억대 ③ 3억대 ④ 4억대 ⑤ 5억이상

4. 안경원의 크기규모는?

- ① 10평 이내 ② 10평대 ③ 20평대 ④ 30평대 ⑤ 40평 이상

5. 안경원에 근무 안경사 수는 총 몇 명입니까? (원장 포함)

- ① 1명 ② 2명 ③ 3명 ④ 4명 ⑤ 5명이상⑥6명 이상⑦7명 이상

6. 안경원에 근무하는 안경사 수는 적정하다고 생각하십니까?

- ① 매우 부족 ② 부족 ③ 적정 ④ 많음 ⑤ 매우 많음

7. 근무 안경사들의 업무량은 적정하다고 생각하십니까?

- ① 매우 적음 ② 적음 ③ 보통 ④ 많음 ⑤ 매우 많음

8. 안경원에 근무하는 안경사들의 1주일에 평균 근무시간은 몇 시간 정도입니까?

- ① 40시간 이내 ② 41~46시간 ③ 47~52시간 ④ 53~58시간 ⑤ 59~64시간⑥64시간이상

9. 안경원에 근무하는 안경사들의 휴무일 횟수는? (월 5주 기준으로)

- ① 월 5회 ② 월 6회 ③ 월 7회 ④ 월 8회 ⑤ 월 9회 ⑥월 10회 ⑦월 10회 이상

10. 안경원에 근무하는 안경사들의 년 간 휴가일은 몇 일입니까??

- ① 년 1일~3일 ② 년 4일~6일 ③ 년 7일~9일 ④ 년 10일~12일⑥년 13일이상

11. 근무 안경사들의 인건비 지급 방식은?

- ① 연봉제(보너스 포함) ② 연봉제와 인센티브 ③ 월급과 보너스
④ 월급, 보너스, 인센티브 각각 지급 ⑤ 기본급과 수당(추가근무, 보너스, 인센티브)으로 지급

12. 안경원의 일일 평균 고객 수는 어느 정도입니까?

- ① 5명 이하 ② 5명~10명 ③ 10명~15명 ④ 15명~20명 ⑤ 20명 이상

13. 현재 원장님은 인건비 지출비용에 대한 심리적 부담감은 어느 정도입니까?

- ① 매우 부담됨 ② 부담됨 ③ 보통 ④ 부담없음 ⑤ 매우 부담없음

14. 현재 원장님은 월세 지출에 대한 심리적 부담감은 어느 정도입니까?

- ① 매우 부담됨 ② 부담됨 ③ 보통 ④ 부담없음 ⑤ 매우 부담없음

15. 현재 원장님은 거래처 결제금액에 대한 심리적 부담감은 어느 정도입니까?

* 콘택트렌즈, 안경렌즈, 안경테, 부수용품등

- ① 매우 부담됨 ② 부담됨 ③ 보통 ④ 부담없음 ⑤ 매우 부담없음

16. 최근 5년간 안경원의 인건비와 월세의 평균 변화율은 어느 정도입니까?

- ① 매년 증가(5%이상) ② 매년 증가(5%이하) ③ 변동없음
 ④ 매년 감소(5%이하) ⑤ 매년 감소 (5%이상)

17. 안경원 순이익과 지출비교입니다. 금액이 높은 순서대로 ()안에 1~4까지 넣어주세요.

* 높은금액 (1) ~ 낮은 금액 (4) 순으로

- ① 안경원 순이익 ()
 ② 대금 결제(세금포함) ()
 ③ 월세+관리비 ()
 ④ 인건비 ()

18. 최근 3년간 월 매출액을 %로 기입하여 주시기 바랍니다.

(기간 : 2015년 10월부터 2018년 9월까지)

* 최근 3년 중 매출이 가장 높은 월을 100% 기준으로 정하고, 그 외 월을 적어주시기 바랍니다.

	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
2015년도	----	----	----	----	----	----	----	----	----			
2016년도												
2017년도							100%					
2018년도									64%	---	---	---