

眼鏡作製技能士
**プライム会員
アンケートレポート
2025**

一社)日本メガネ協会
リカレント教育支援委員会

眼鏡作製技能士プライム会員アンケートレポートについて

2025年度、国家検定資格 眼鏡作製技能士のプライム会員制度がスタートいたしました。

この制度は、当協会が企画・提供するリカレントセミナーを活用し、自らの向上心によって継続的に知識を深めている眼鏡作製技能士の皆さまに対し、リスペクトをもって称号を贈る主旨で施行されました。

この制度のスタートを機に、リカレント教育支援委員会ではプライム会員の皆様を対象に初のアンケート調査を企画～実施しましたが、今般その集計レポートを開示いたします。協会関係者全員が様々なデータや認識を共有し、ご活用いただけますと幸いです。

当委員会でも、プライム会員の皆さまの統計的な状況や様々なご意見をふまえて、より一層皆さまのお役に立つ多様なコンテンツを企画・提供すべく、アンケートを活用してまいりたいと思います。

尚、当レポートの公開にあたり、アンケートにご協力いただいたプライム会員、および集計に携わられた協会事務局の皆さまにはこの場をお借りして御礼申し上げます。ありがとうございました。

2025年6月吉日
一般社団法人日本メガネ協会 リカレント教育支援委員会
委員長 吉田 誠

〔アンケート集計概要〕

集計方式：電子メール(2025年3月31日まで)

調査対象：プライム会員1,726人(※)

回答者数：261人(男性237人・女性24人)～回答率15.1%

※)2025年3月31日時点における、眼鏡作製技能士の状況は以下の通り。

技能士総数：8,746人(1級6,885人・2級1,861人)～1級占有率 79%

協会会員数：4,026人(1級3,489人・2級 537人)～会員登録率46%

▶ 1級:男性3,046人・女性443人、2級:男性457人・女性80人

〔リカレント教育支援委員会〕

委員長：吉田 誠

副委員長：魚里 博・内田 豪

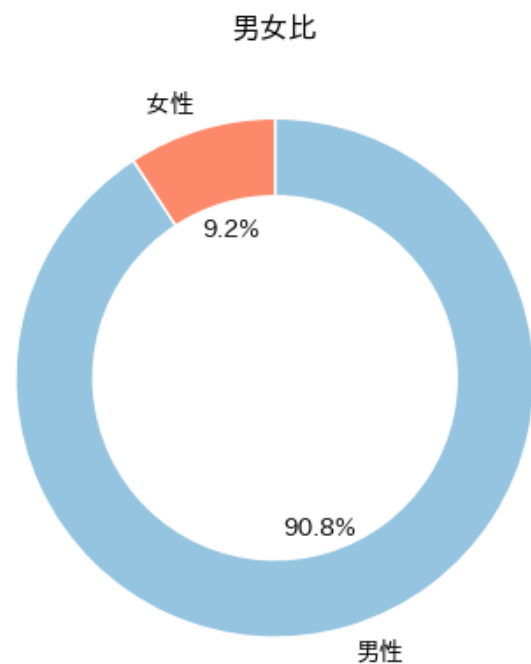
委員：我妻 三郎・高橋 直・中野 隆裕・山崎 親一

テクニカルアドバイザー：林 光久

アンケート項目リスト

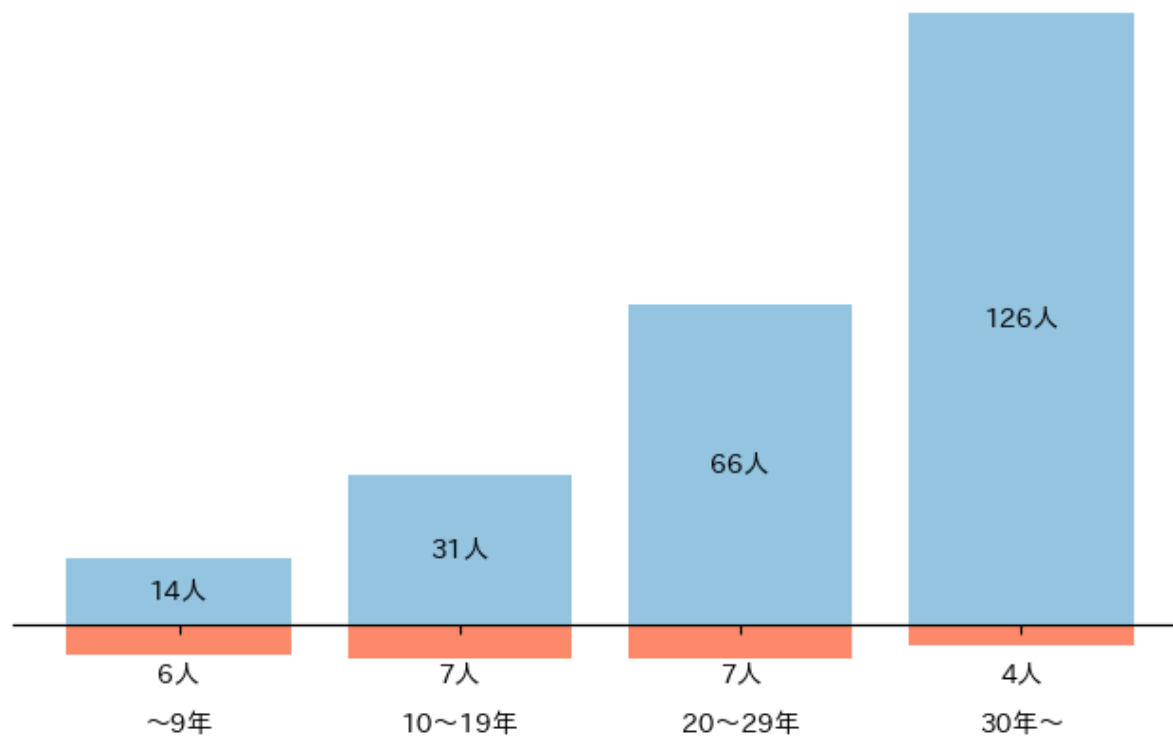
設問			選択回答			
			A	B	C	D
1	属性	貴方の性別は？	男性	女性		
2		貴方の眼鏡士としてのキャリアは？	～9年	10～19年	20～29年	30年～
3		貴方の勤務先の眼鏡店のタイプは？	眼鏡専門店	時計宝飾兼業店	その他	
4		貴方の勤務先の店舗数は？	個人店(1～3店)	チェーン店(4～9店)	チェーン店(10～19店)	チェーン店(20店～)
5		貴方の勤務先の眼鏡一式平均単価は？	～14,999円	15,000～29,999円	30,000～59,999円	60,000円～
6	制度評価	プライム会員資格の取得理由は？	継続受講の証として	一般会員との差別化	アピール材料として	会社の意向
7		プライム会員制度についての評価は？	とても必要だと思う	どちらかと言えば必要	どちらかと言えば不要	あまり必要ない
8		プライム会員と他の会員に、消費者から見た違いを設けるべき？	そう思う	そう思わない	どちらとも言えない	
9		プライム会員費用(初年度3,000円・2年後更新2,000円)について	適正である	高い	安い	
10		今後のプライム会員の特典について、ご意見をお聞かせください				
11	過去の講習会	①難易度の高い厄介な累進屈折力レンズのクレーム実例と対処例	易しすぎた	理解できた	やや難しかった	難しかった
		②我が社のイチオシ眼鏡レンズのキーポイント技術特性紹介	易しすぎた	理解できた	やや難しかった	難しかった
		③両眼視下での屈折測定例紹介	易しすぎた	理解できた	やや難しかった	難しかった
		④子どもの目の目の日の制定とその背景	易しすぎた	理解できた	やや難しかった	難しかった
		⑤眼鏡機器メーカー直伝…環境対策時代の眼鏡加工テクニック紹介	易しすぎた	理解できた	やや難しかった	難しかった
		⑥セミナーの時間について	適正である	長い	短い	
		⑦セミナーのレベル感等、全体を通してのご意見をお聞かせください				
12	今後の講習会	1年間で受講したいセミナー件数は何回位が適切ですか？	～3回	4～5回	6回～	
13		今後の受講方式は？	すべてビデオ方式	一部対面方式	すべて対面方式	
14		今後の受講費用は？	無料が良い	内容により有料も可	もっと有料を増やすべき	
15		日メ協以外の講習受講でのポイント取得可否は？	眼鏡学会セミナー	各眼鏡学校主催セミナー	A・B両方	その他協会認定セミナー
16		実技セミナーの開催を希望しますか？	する	しない	どちらとも言えない	
17		→ 16で「A」と答えた方 ▶ 具体的なセミナーは？	視力の測定全般	フィッティング関係全般	接客接客関係	
18		今後の開催希望セミナーのコンテンツは？ 具体的に記入ください				
19	その他	日本メガネ協会の年会費(7,000円)について	適正である	高い	安い	
20		協会のリカレント教育について自由にご記入ください				

Q1.あなたの性別は？



Q1. 会員全体の男女比13%に対し、回答者の女性比率は10%と低下。

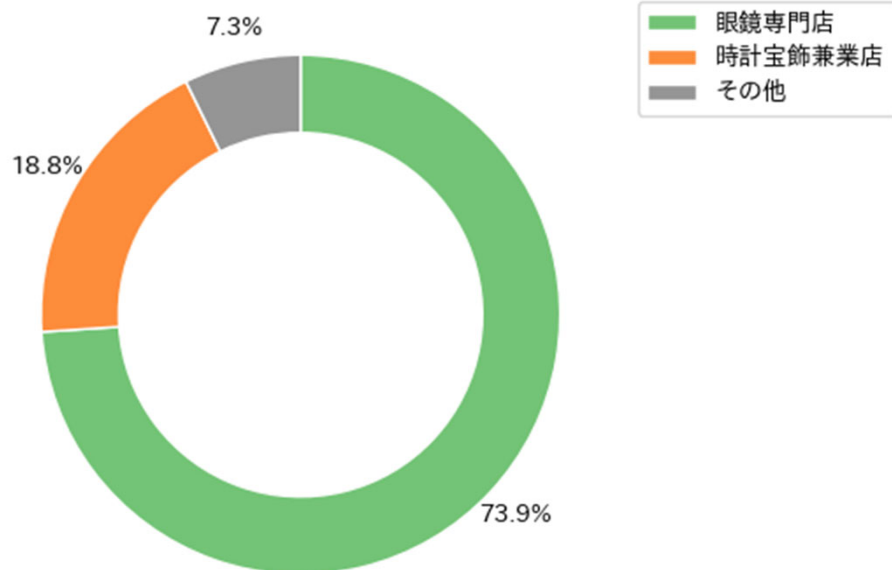
Q2.あなたの眼鏡士としてのキャリアは？



Q2. キャリア30年以上のプライム会員が圧倒的に多く、全体の約50%を占めている。30年以上の長いキャリア層では、他の層と比して女性比率がさらに低い。

Q3.あなたの勤務先の眼鏡店のタイプは？

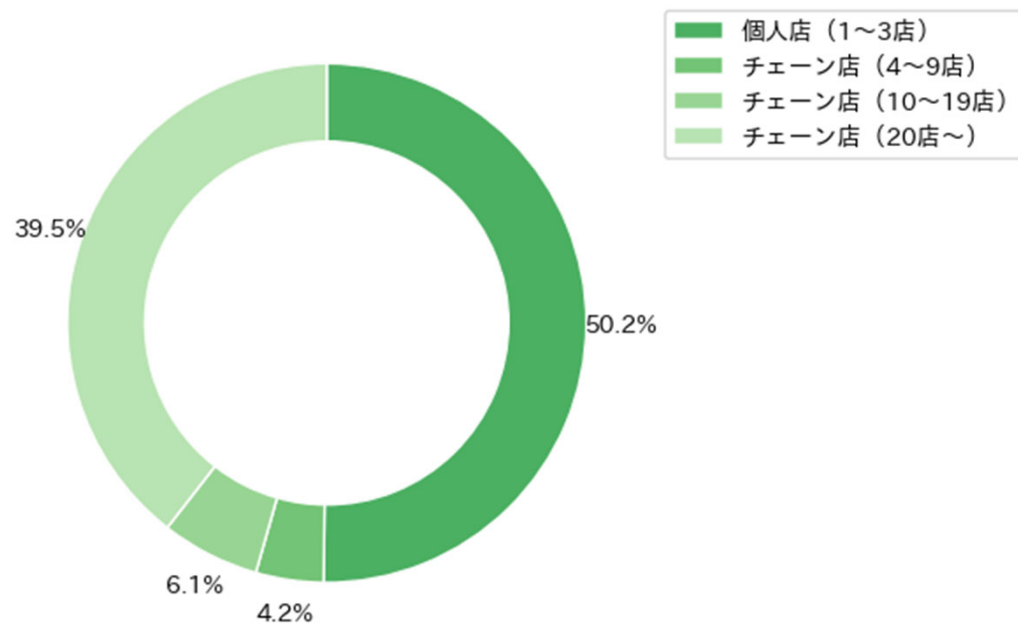
勤務する眼鏡店のタイプ



Q3.その他には、眼科医院内にて視力測定を担当する方もプライム会員に含まれていた。

Q4.あなたの勤務先の店舗数は？

勤務する眼鏡店の店舗数

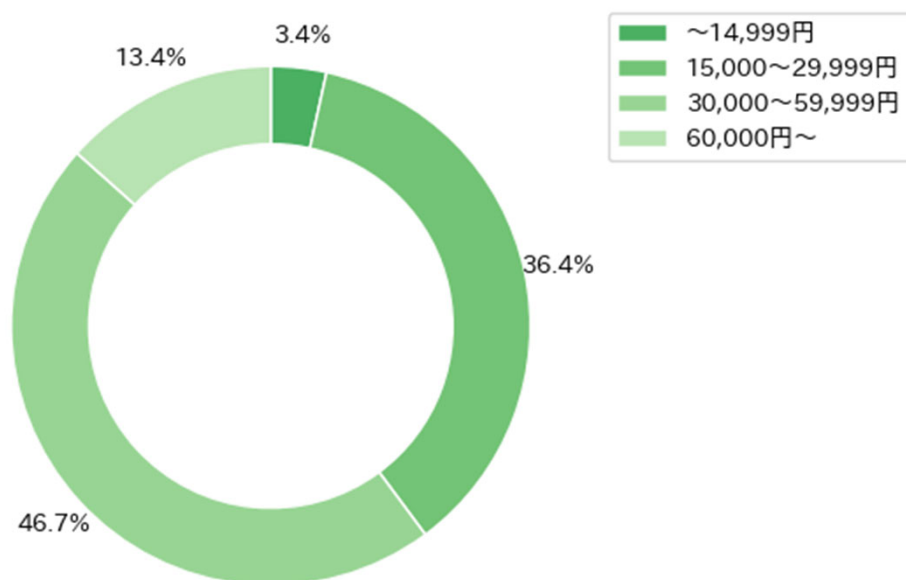


Q4.現時点では、個人店の会員(1～3店)のシェアが過半数を占めたが、
今後は大手チェーンに所属する会員の遡増が見込まれる。

Q5.あなたの勤務先の眼鏡一式単価は？

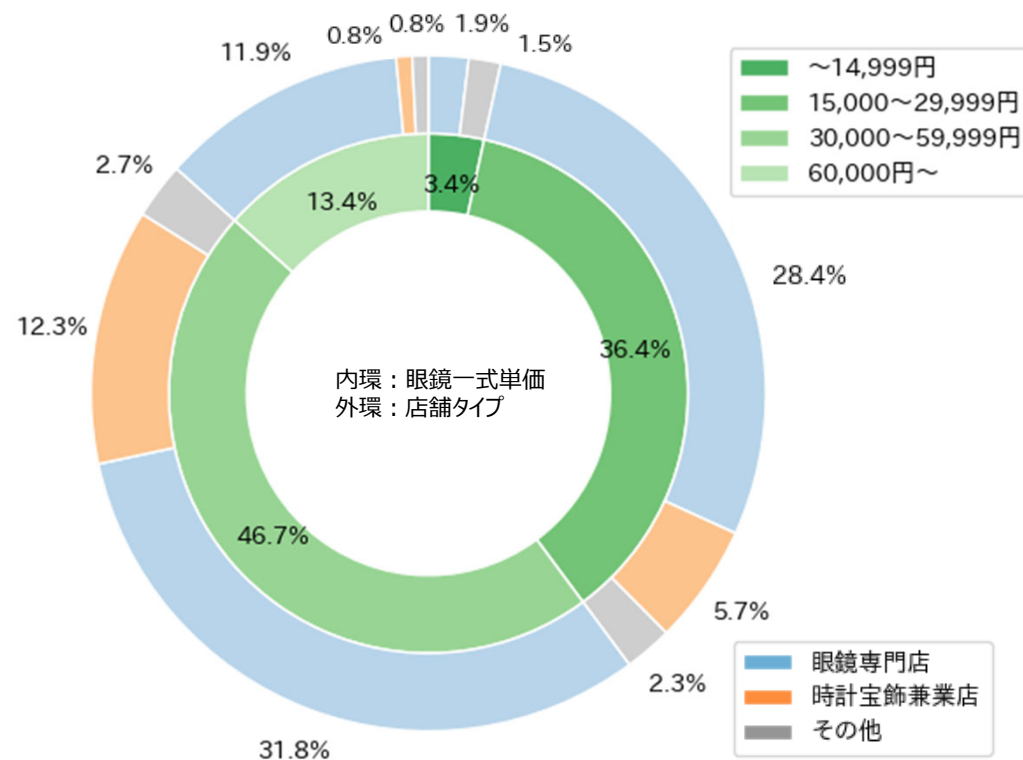
補足a.店舗タイプ別の眼鏡一式単価

勤務する眼鏡店の眼鏡一式単価



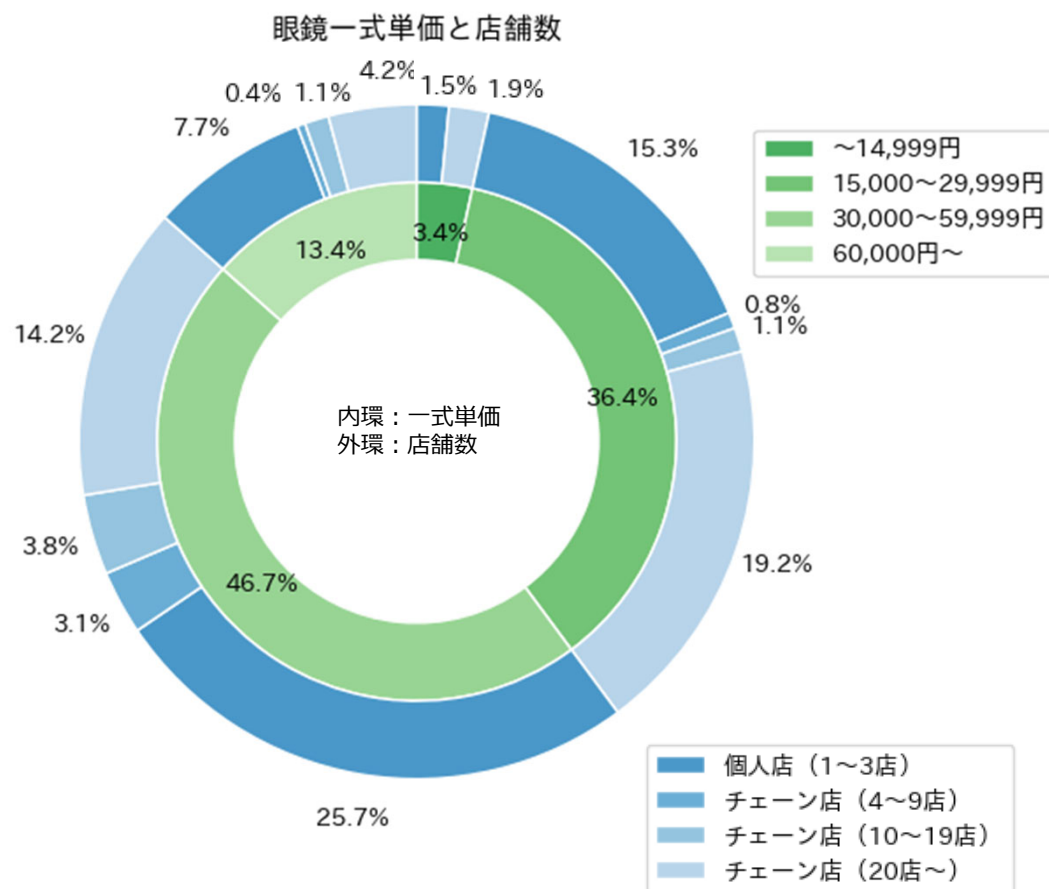
Q5.眼鏡一式単価は30,000~59,999円の店舗が約半数。
但し、あくまでも参考値。

眼鏡一式単価と店舗タイプ



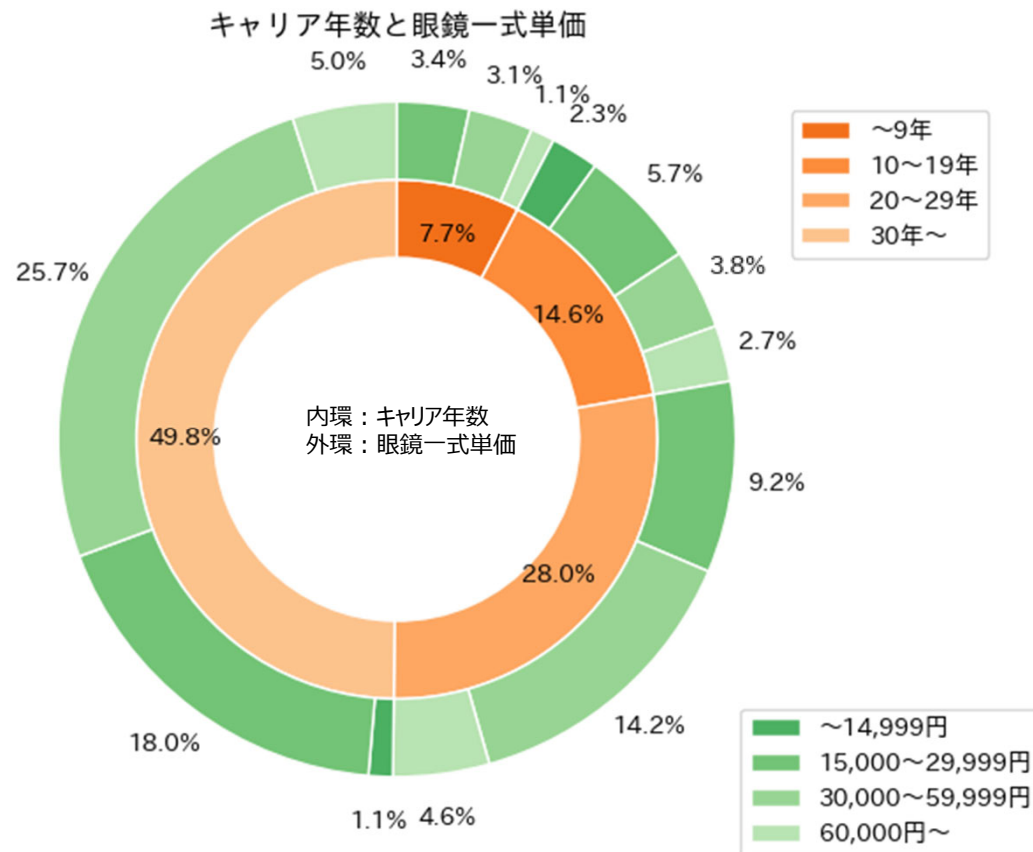
補足a.眼鏡一式単価は、会員が所属する店舗の業態によって異なるため、
今後の会員数の変化(=どの業態の会員が増えるか)によって変化する。
継続的な調査と分析が必要だろう。

補足b.店舗数規模別の眼鏡一式単価



補足b.眼鏡一式単価は個人店が最も高い傾向。

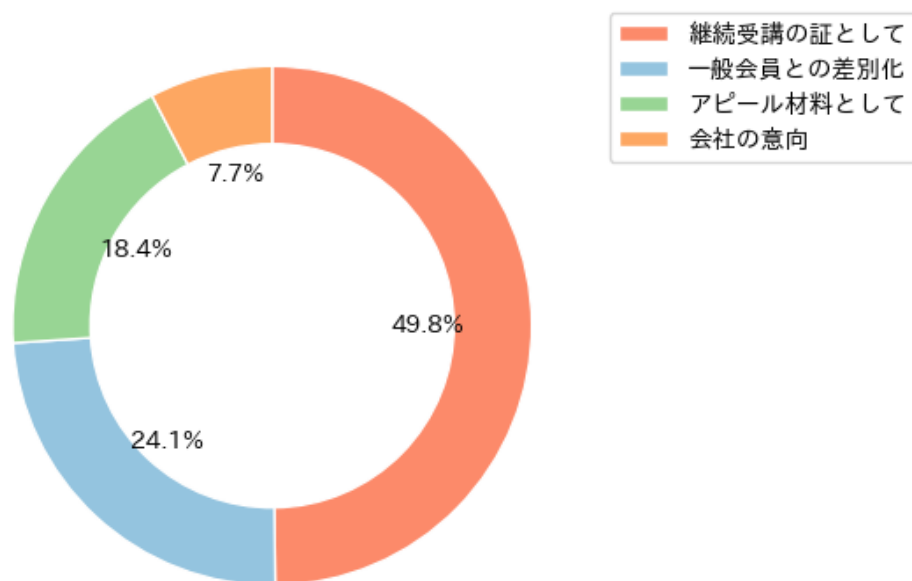
補足c.キャリア年数別の眼鏡一式単価



補足c.キャリア年数が長いほど眼鏡一式単価は高い傾向。

Q6.プライム会員資格の取得理由は？

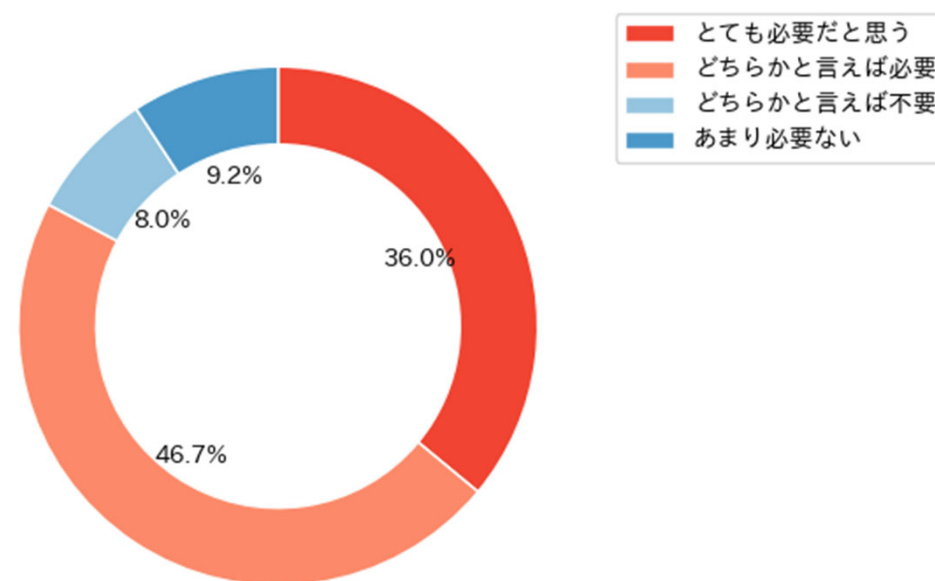
プライム会員資格の取得理由



Q6.「自分自身の勉強のため」という設問が必要だった。
年代別で紐解くと、若い世代は「会社の意向」という回答が多い傾向となっている。

Q7.プライム会員制度の評価は？

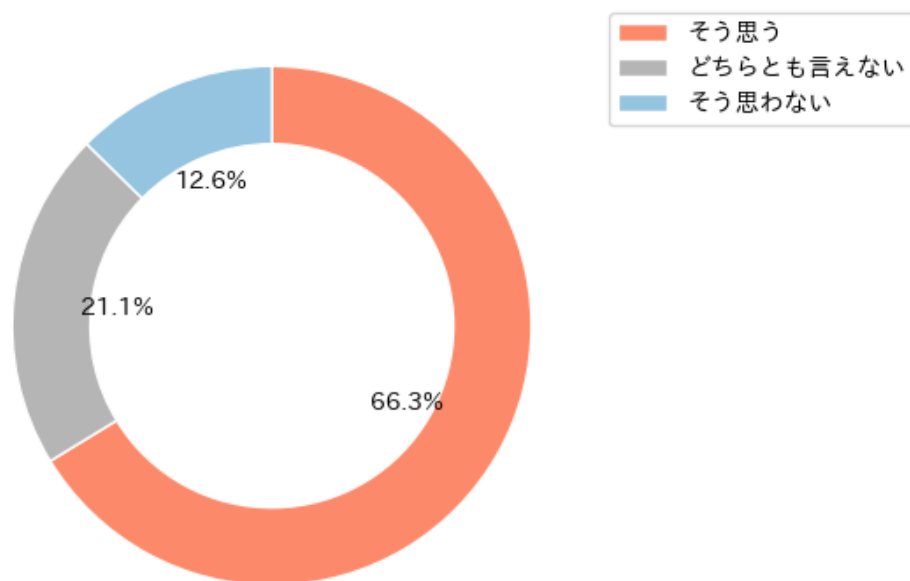
プライム会員制度についての評価



Q7.集計母体がプライム会員のみであることによるバイアスがある可能性が高い。
▶ 非プライム会員は、制度自体を評価していない懸念も

Q8.プライム会員と他の会員に、消費者から見た違いを設けるべき？

プライム会員と他の会員に、消費者から見た違いを設けるべき？

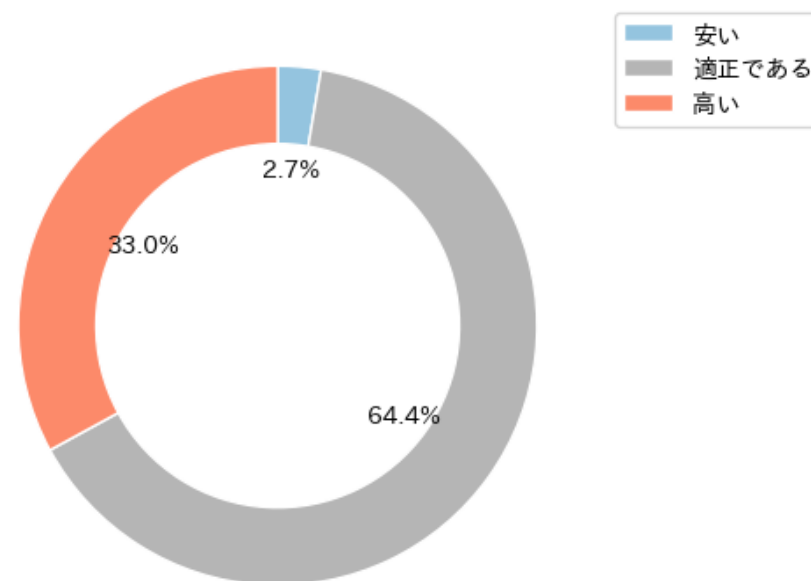


Q8.集計母体がプライム会員のみであることによるバイアスの懸念あり。

- ▶ 非プライム会員とは意識が異なる可能性

Q9.プライム会員費用について

プライム会員費用(初年度3,000円・2年後更新2,000円)について



Q9.現在の協会の収支状況について、会員に情報と理解が不足している懸念あり。

- ▶ 技能士資格保有者の会員化の促進(=収入不足)、プライム会員のメリット付与施策、リカレントセミナーの付加価値・コストパフォーマンスUP等が喫緊の課題か。

Q10.今後のプライム会員の特典について、ご意見をお聞かせください

【まとめ】

特になし	54人
現状のままでよい	11人
今のところメリットは感じない	10人
特典の意味が良く分からない	4人
今の特典内容では物足りなく感じる	1人
特典は不要と思う	1人

【主なコメント】

プライム会員専用ツールについて 46件

- ▶ プライム会員専用の名札、プライム証書(認定証)、終了証とランキングバッジ、販促ツール。バッジの必要性に疑問～仕様を改善すべき。etc..

消費者に向けての認知度向上に係るコメント 34件

- ▶ 検索するきっかけになっているようで技能士の認知度もあがっているように感じます。 マスメディアやSNSでの広報でその存在の更なるアピールをして欲しい。etc..

「かけごこち」について 21件

- ▶ 顔写真は掲載したくない場合の対応を検討して欲しい(12件)。 技能士名簿にプライム会員と分かるようにして欲しい。etc..

セミナー内容について 19件

- ▶ プライム会員限定の講座開催(有料・無料問わず)、技術や知識習得のための特別カリキュラムに参加できる特典。etc..

差別化について 16件

- ▶ もっと通常会員との差別化が必要。 プライム会員のさらに上に行く特別会員を設けては？ お客様から見たらプライム会員かどうかの区別はさほど重要ではない気がする。

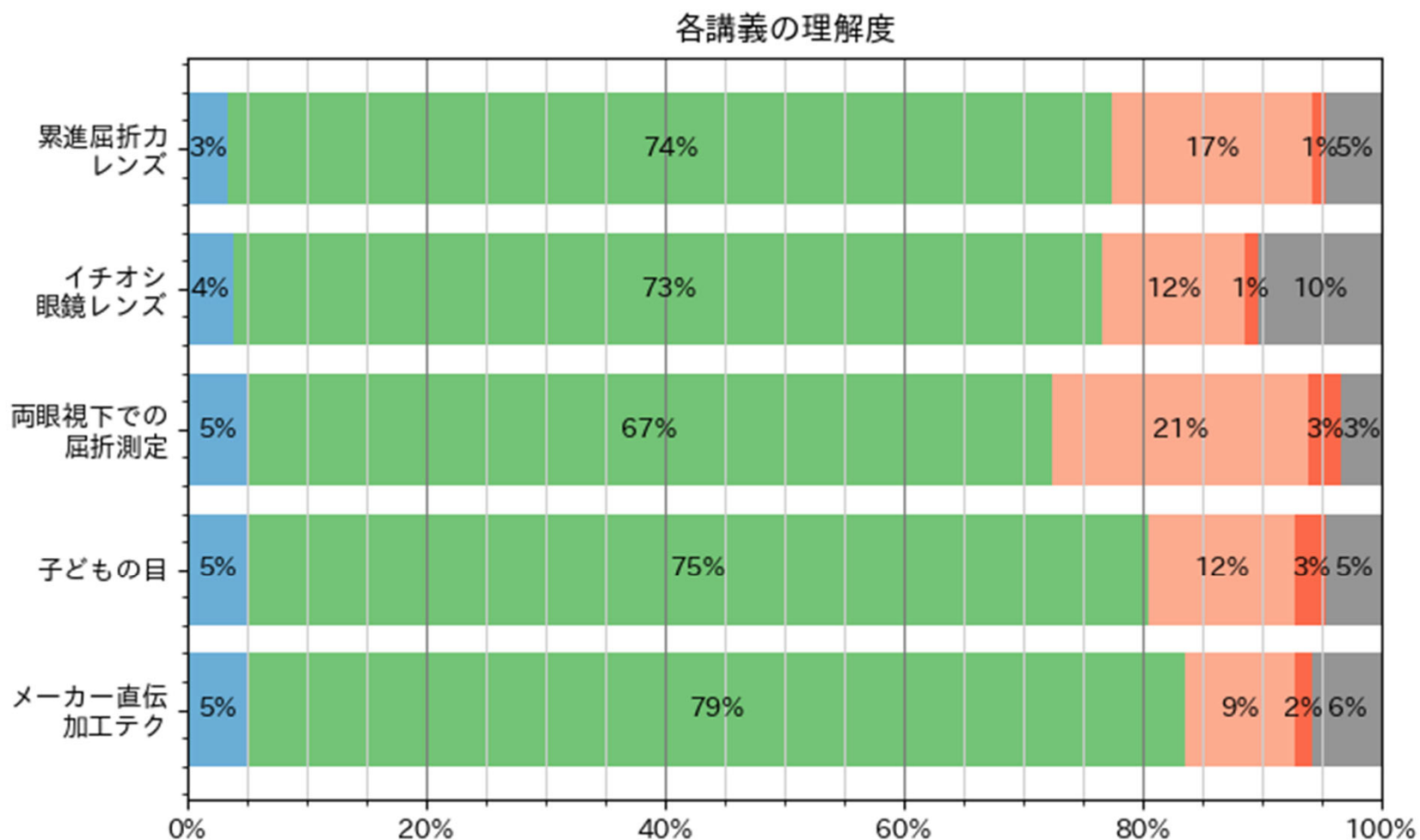
会費について 8件

- ▶ プライム会員になれば会員費用をやすく。 継続年数に応じて費用を安くしていただく制度があれば助かります。

その他 22件

- ▶ 職場での収入が上がる位の価値が欲しい。 現在のプライム会員制度だと価値が低すぎて名乗るのが恥ずかしく思う。

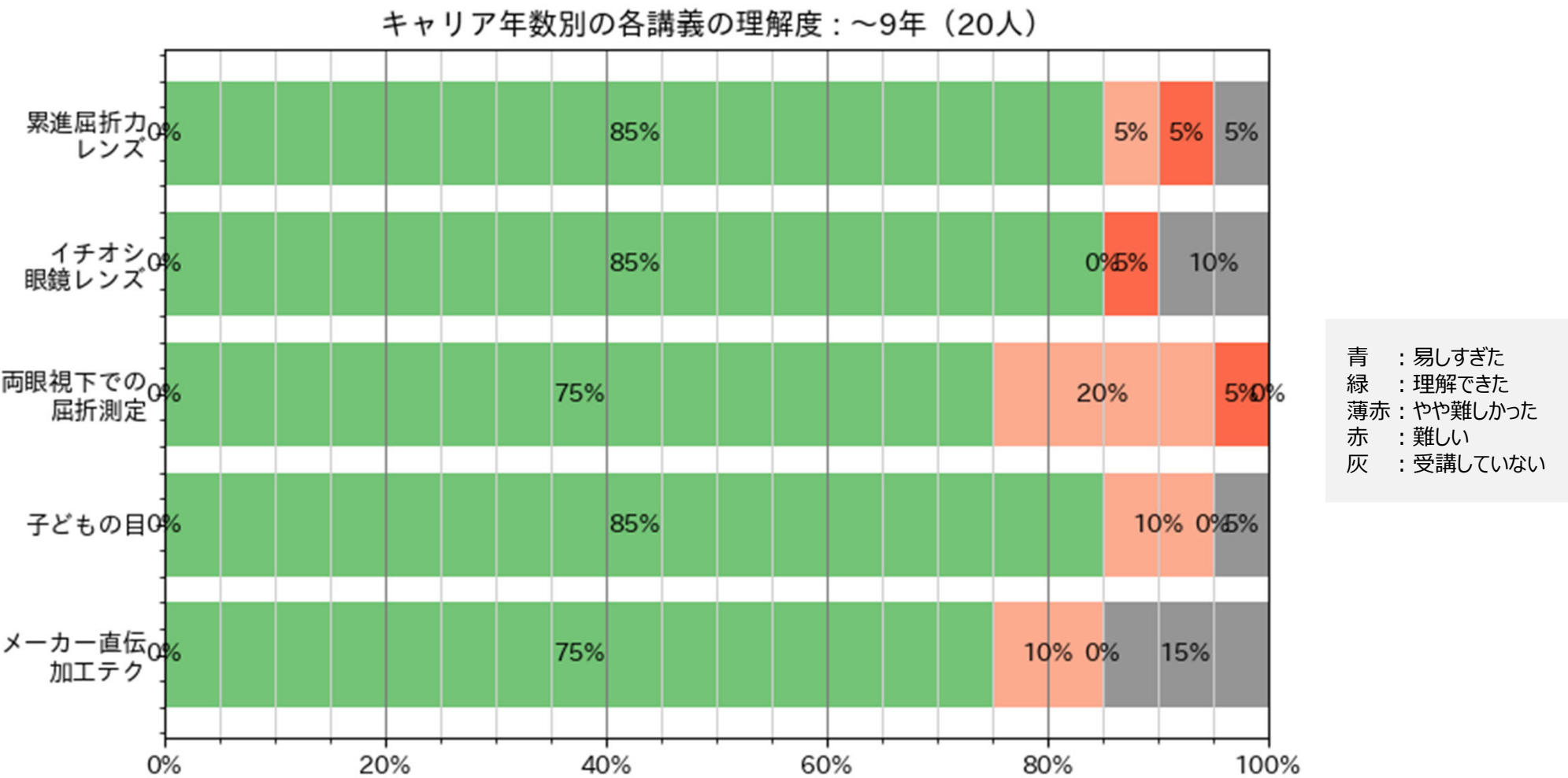
Q11.過去の講習会／各講義の理解度



青 : 易しすぎた
 緑 : 理解できた
 薄赤 : やや難しかった
 赤 : 難しい
 灰 : 受講していない

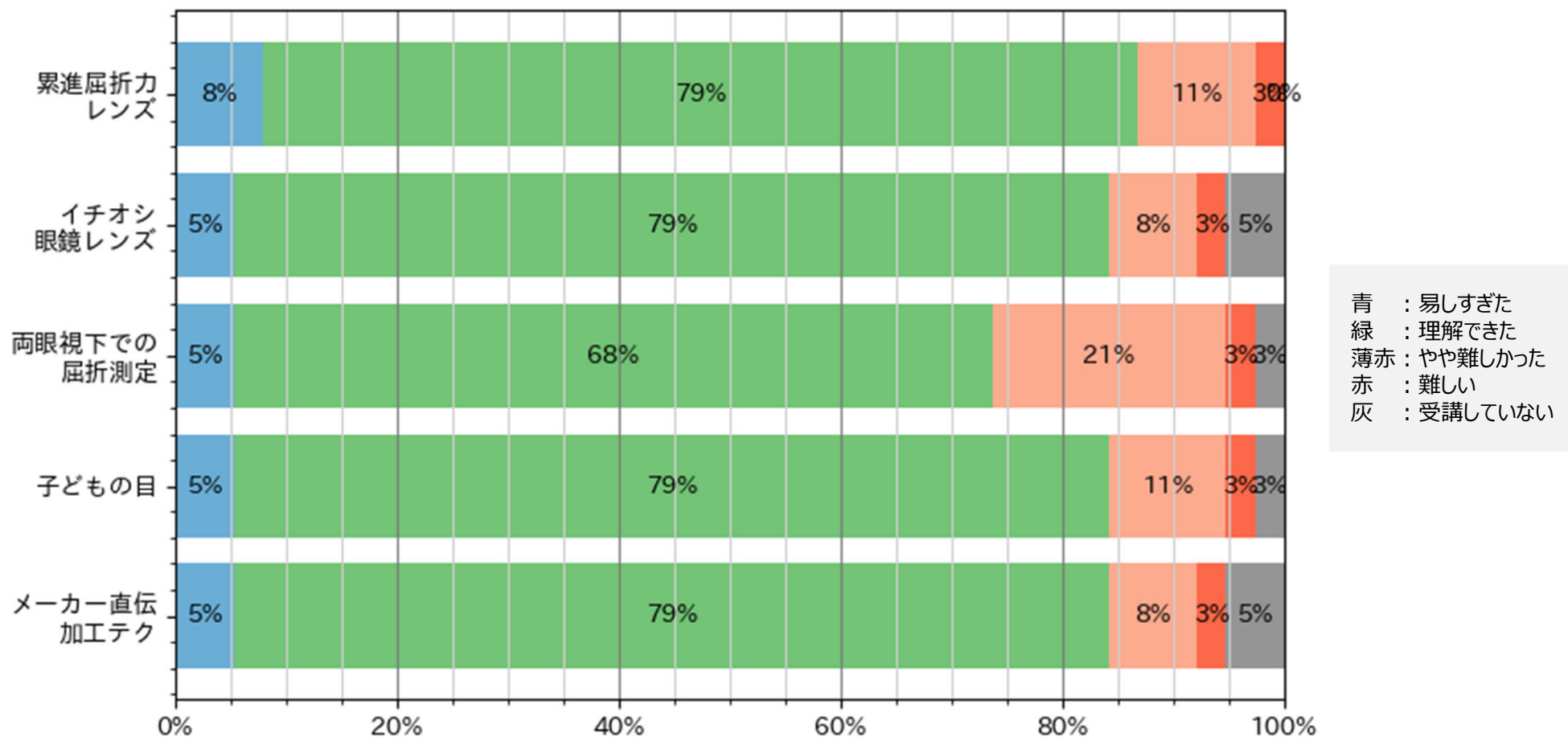
Q11.過去のセミナーの中では、やはり「両眼視下での…」の難易度が高かった模様。

Q11.過去の講習会①～⑤／キャリア年数別の各講義の理解度(～9年)



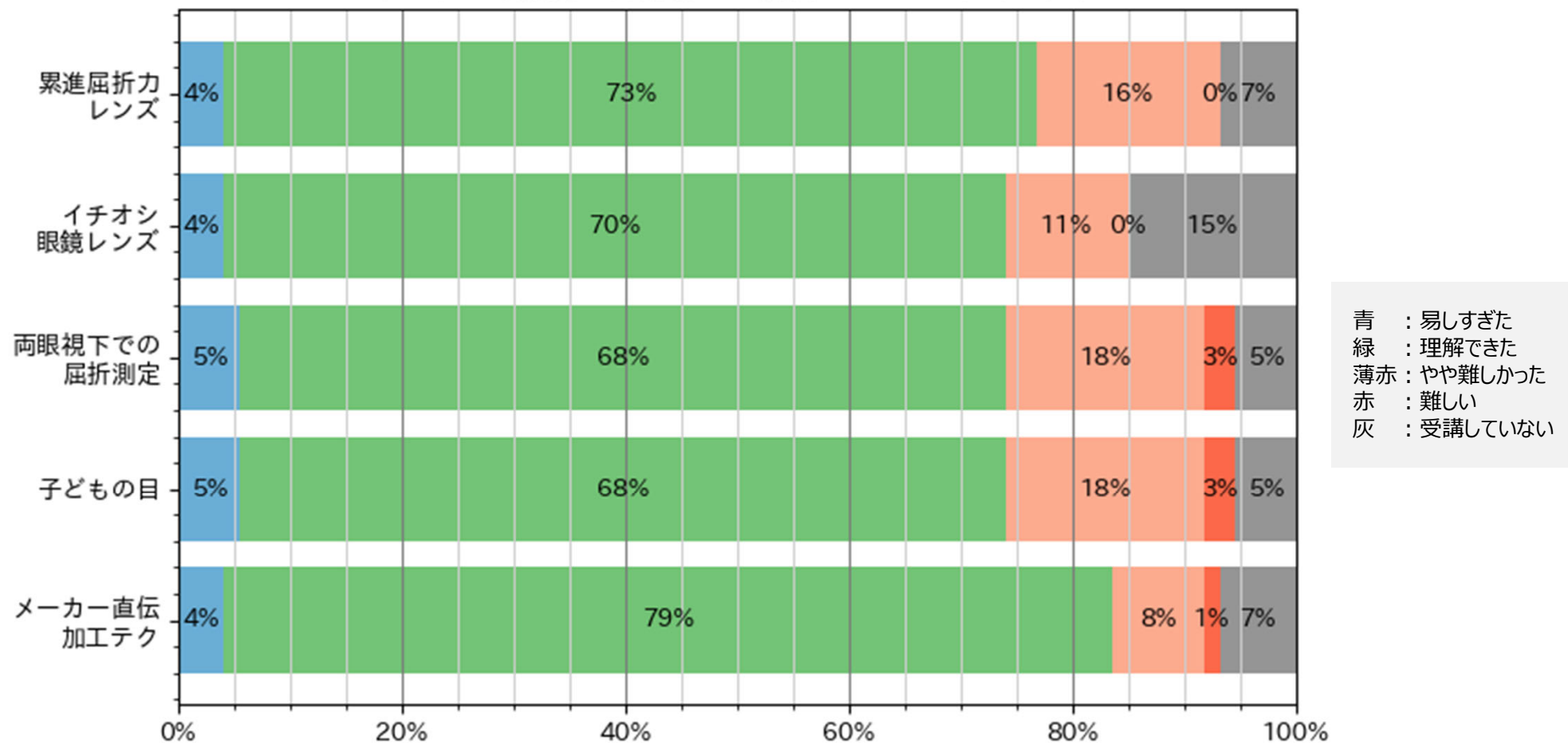
Q11.過去の講習会①～⑤ / キャリア年数別の各講義の理解度(10～19年)

キャリア年数別の各講義の理解度：10～19年（38人）



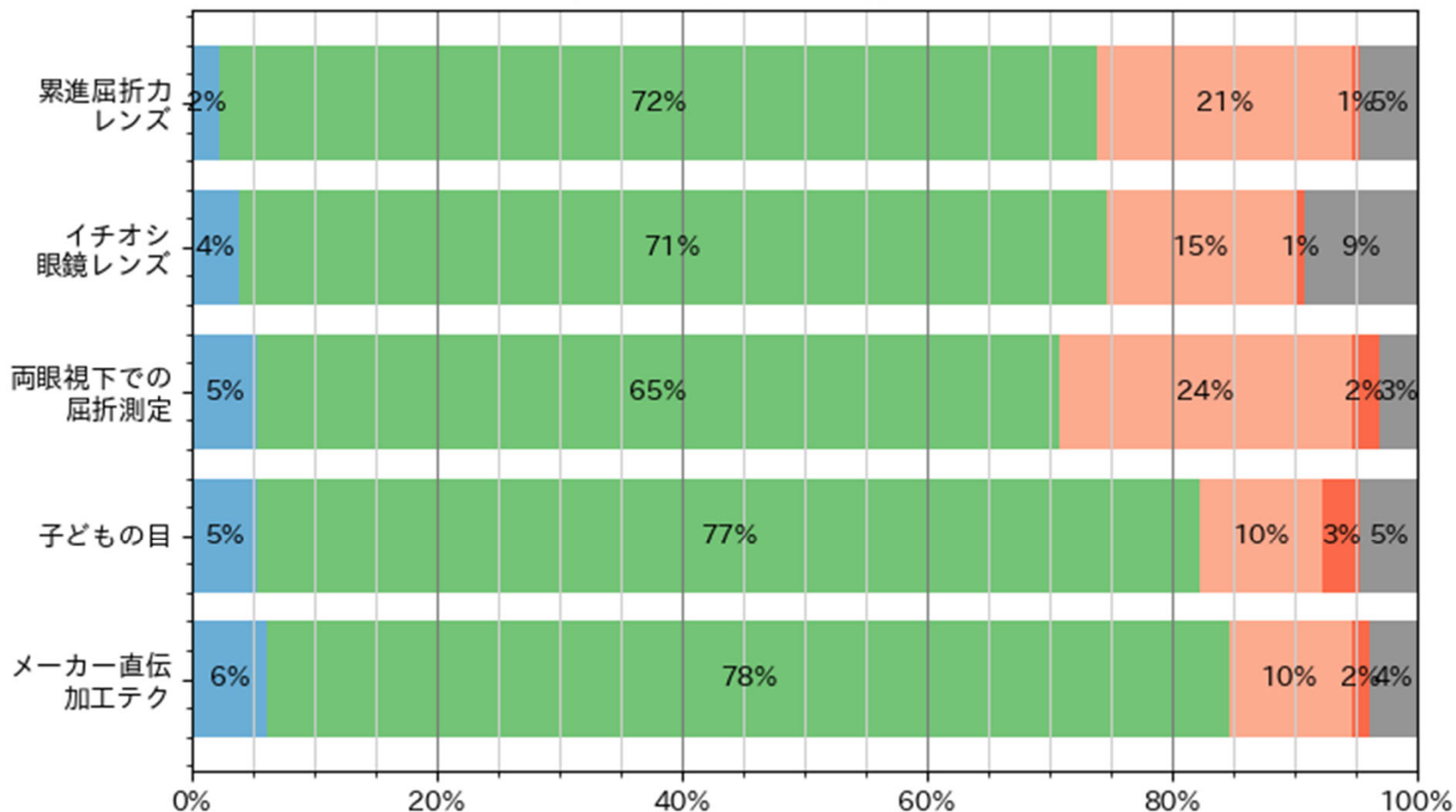
Q11.過去の講習会①～⑤ / キャリア年数別の各講義の理解度(20～29年)

キャリア年数別の各講義の理解度：20～29年（73人）



Q11.過去の講習会①～⑤ / キャリア年数別の各講義の理解度(30年～)

キャリア年数別の各講義の理解度：30年～（130人）

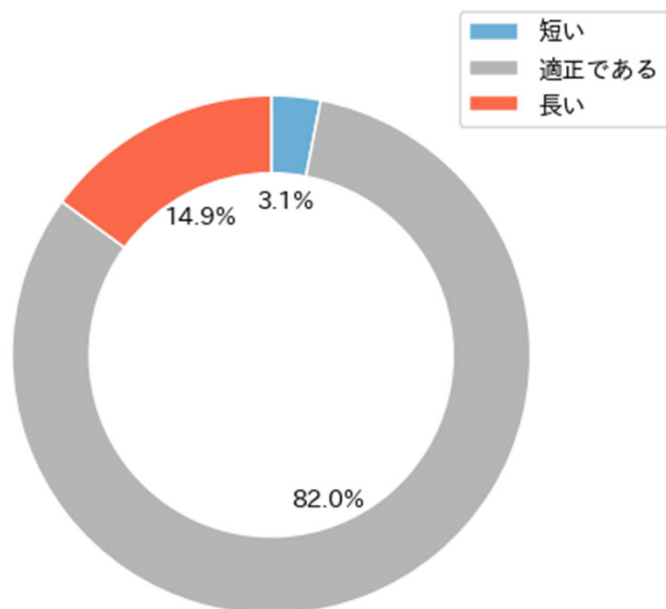


Q11.累進屈折力レンズの講義だけは、キャリアが長くなるほど難しいと答える人が多い傾向あり(理由不明)。

青 : 易しすぎた
 緑 : 理解できた
 薄赤 : やや難しかった
 赤 : 難しい
 灰 : 受講していない

Q11.過去の講習会⑥／セミナーの時間について

セミナーの時間について



Q11. 大多数の方が、セミナー所要時間は適正だと考えている。

- ▶ 1回の講義時間は、営業時間中の受講や集中しやすい長さを考慮して短くして欲しい…との会員の要望を取り入れた。今後も1回約20～30分を基準にし、できるだけ分割方式を継続する予定。

【参考／過去のセミナーコンテンツと所要時間】

- 第1回：2023年6月配信開始 **約96分**
「難易度の高い厄介な累進屈折力レンズのクレーム実例と対処法」
▶ 協力…国内レンズメーカー各社様
- 第2回：2023年10月10日(IOFT2023リアル講座＆配信 **約84分**)
「我が社のイチオシ眼鏡レンズのキーポイント技術特性紹介
～これを知って、明日からのメガネの販促に活かそう～」
▶ 協力…国内レンズメーカー各社様
- 第3回：2024年3月14日配信開始 **約26分**
「両眼視下での屈折測定例紹介(実技操作を用いた演習)」
▶ 協力…めがね技術コンサルタント／東京眼鏡専門学校・非常勤講師 内田豪先生
- 第4回：2024年6月12日配信開始 **約23分**
「こどもの目の日の制定とその背景」
▶ 協力…浜松医科大学眼科病院 佐藤美保教授
- 第5回：2024年10月15日(IOFT2024リアル＆配信 **約62分**)
「眼鏡機器メーカー直伝…環境対策時代の眼鏡加工テクニック例の紹介」
▶ 協力…国内眼鏡機器メーカー各社様
- 第6回：2025年1月31日配信開始 **約25分**
「視能訓練士の世界①」
▶ 協力…東京眼鏡専門学校 魚里博校長
大阪人間科学大学 医療福祉学科視能訓練専攻 舩田浩三准教授

Q11.過去の講習会⑦／セミナーのレベル感等、全体を通してご意見をお聞かせください

【まとめ】

適正である	59人
良い	42人
特になし	33人
レベルアップを(易しすぎ)	29人
実践的セミナー・実技希望	21人
技術者協会と比較して	9人
その他	63人

【主なコメント】

適正または良い 101件

- ▶ レベルは高過ぎず良いかと思います。セミナーをキチンと受ければ理解出来る内容なので、全体的に良いバランスだと思います。時間の取れる時に学習できて良い。etc..

不満・レベルアップを 36件

- ▶ 内容の方向性や難易度がまちまちで評価し辛い。学術的な内容を増やして欲しい。もう少し難しいセミナーの開催をして欲しい。内容が知ってて当たり前レベルで退屈。選択制でよいので、もう少し突っ込んだ内容のものが欲しい。初級中級上級のレベル分け～レベルによってプライムになれる回数を設ける。etc..

実践的セミナー・実技を 21件

- ▶ レンズメーカーによるセミナーに偏っている印象があり、屈折測定・フィッティングといった業務に直結するテーマを増やして欲しい。もっと実技的な講習をして欲しい。etc..

技術者協会と比較して 9件

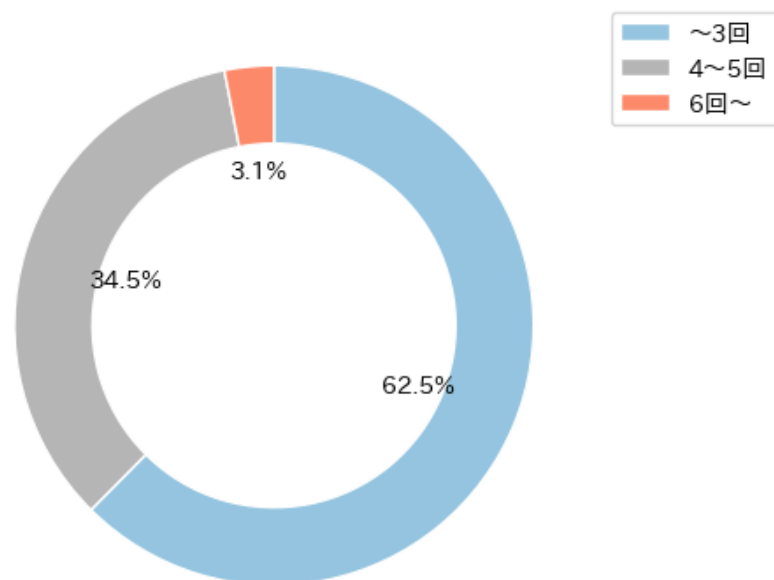
- ▶ 技術者協会時代の生涯教育セミナーに比べるとレベル低下している感が否めませんが、回を重ねる毎に向上している感じはします。この程度でプライム会員とっていいのでしょうか。生涯学習の方が充実していた。しかし、ある程度の会員数がいなければ社会からの認知も低くなりがちなので、ハードルを上げすぎるのも問題かも。さじ加減が難しいですね。etc..

その他 63件

- ▶ 1級・2級クラス別内容もあればよいと思う。眼鏡に限らず、業界の発展に役立つ内容にして欲しい。難易度に応じてポイントを変更してみたいかでしょうか。確認テストの正否が示されないで自分の回答のどこが間違っていたかを確認できない～正解と解説があればなおよく、後学のためにぜひ改善を求めます。難しいのは何回も見直してなんとか理解出来た～質問できるシステムがあると嬉しい(→ リカレント教育 お問い合わせrecurrent@jsa.jp)。

Q12.1年間で受講したいセミナー件数は何回位が適切ですか？

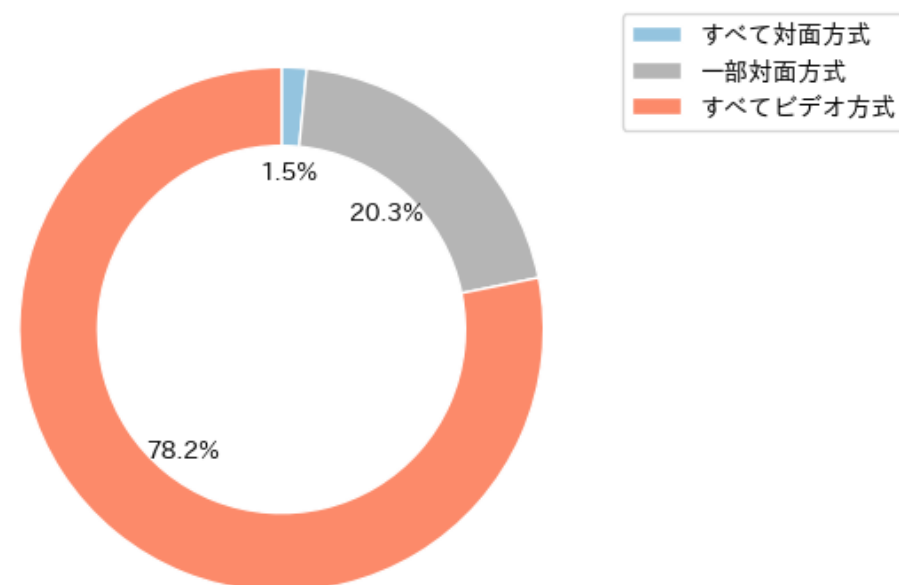
1年間に希望するセミナー件数



Q12.セミナー回数については概ね妥当との判断。
2025年度は現時点で5~6回を予定。

Q13.今後の受講方式は？

今後の受講方式

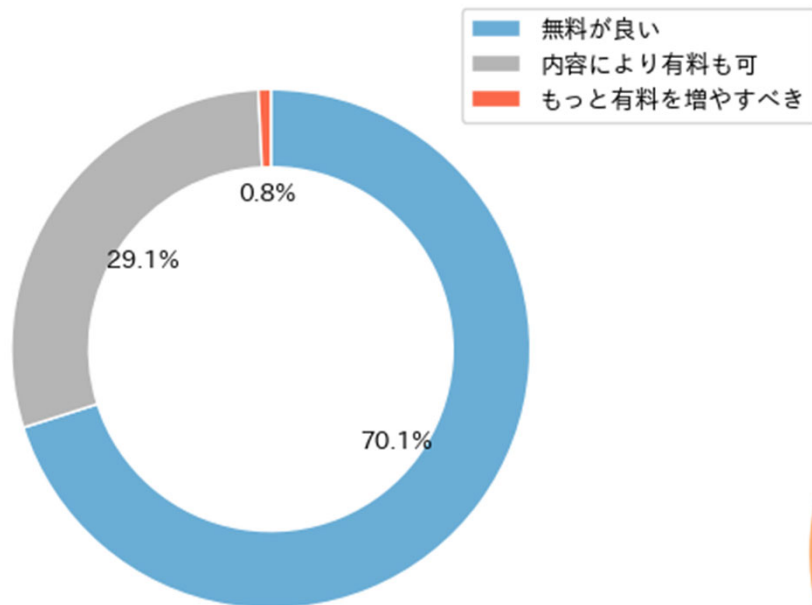


Q13.一部対面を希望する意見が2割と少数派。
セミナー主催側としても一部対面方式を採用したいが、
非常にハードルが高い課題。

Q14.今後の受講費用は？

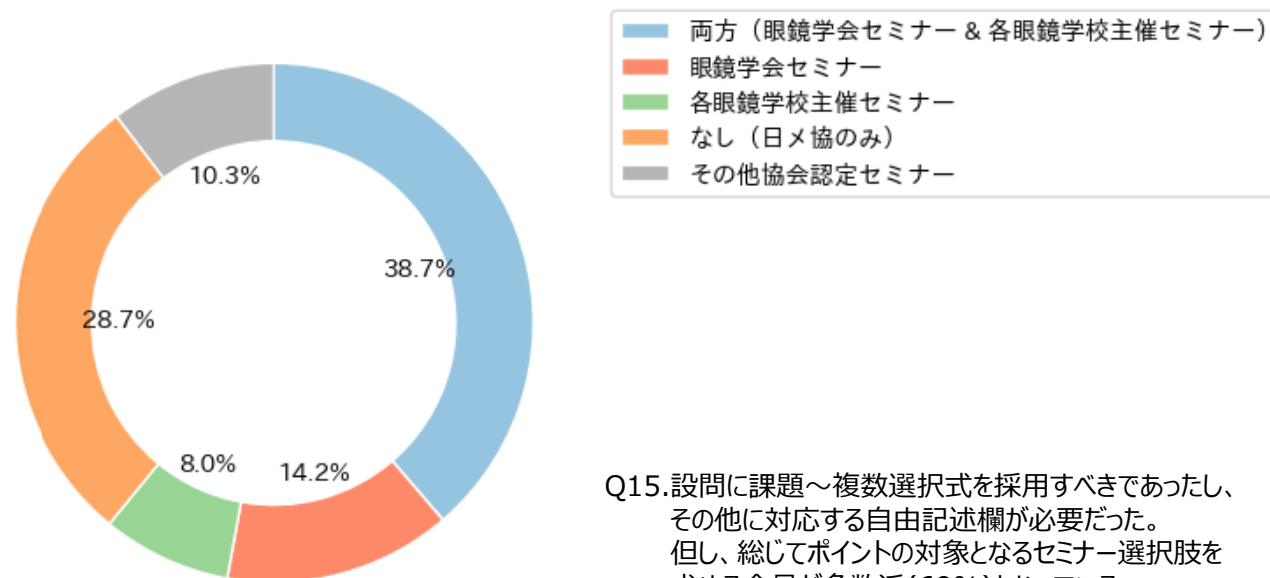
Q15.日メ協以外の講習受講でのポイント取得可否は？

今後の受講費用



Q14.有料化は、セミナーの選択肢が増えることにつながる。
 尚、現状の当委員会の持つ体力で提供できるセミナーは、
 質・量ともに現状で精一杯なのが実態(※)。
 ※)技協時代とは組織や収支構造が全く異なるため。
 当協会は理事・委員ともに無償ボランティアであり、
 善意で成り立っている組織との認識が前提。

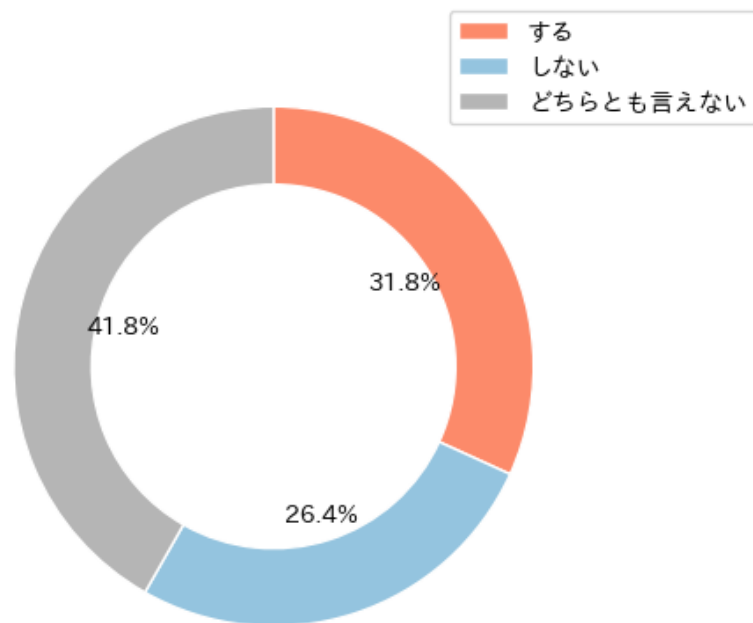
日メ協以外の講習受講でも、
日メ協のポイントが取得できて良いと思うセミナーはありますか？



Q15.設問に課題～複数選択式を採用すべきであったし、
 その他に対応する自由記述欄が必要だった。
 但し、総じてポイントの対象となるセミナー選択肢を
 求める会員が多数派(60%)となっている。

Q16.実技セミナーの開催を希望しますか？

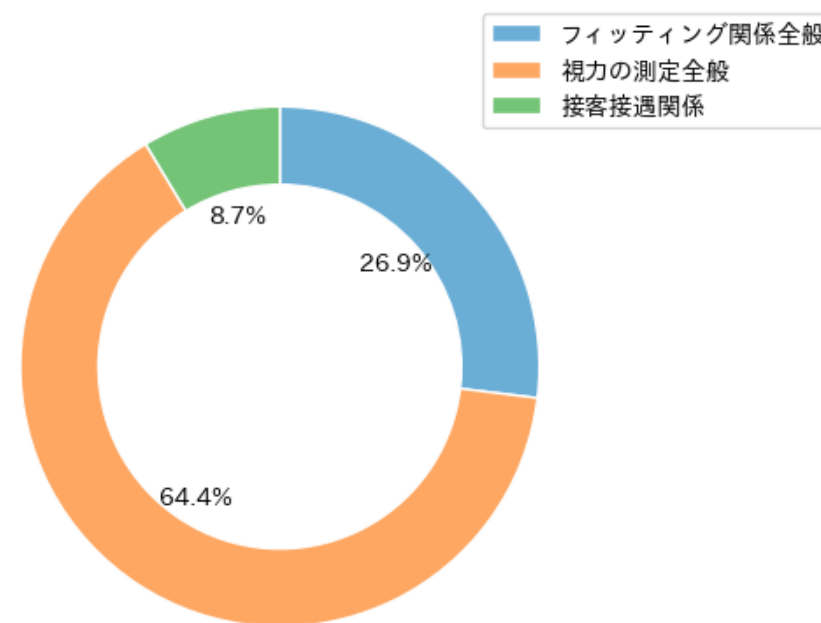
実技セミナーの開催を希望しますか？



Q16.Q13のコメントと重複するが、対面方式は非常にハードルが高い課題。

Q17.その希望する具体的なセミナーは？

上の質問で、実技セミナー開催を希望「する」と答えた方へ。具体的なセミナーは？



Q17.複数回答が可能な設問にすべきであった。
また、測定ではどのような実技を具体的に希望するのか、掘り下げた回答ができる設問が必要であった。

Q18. 今後の開催希望セミナーのコンテンツは？ 具体的にご記入ください

〔まとめ〕

視力測定	65人
特になし	59人
眼科系	41人
接客・フレーム・レンズ	41人
フィッティング	17人
加工	1人
その他	34人

〔主なコメント〕

視力測定

▶ 視力測定の仕方(21人)。プリズムレンズの対応(19人)。両眼視下の視力測定(18人)。測定など明日から活かせる技術的セミナーがあると深堀や新しい発見もあるかと思います。etc..

眼科系

▶ 眼科受診を勧めるべき事例や、眼鏡店でも知るべき最新の情報(白内障等の最新の手術方法や治療方法等 7人)。近視進行抑制について。眼科から見たメガネ店へのクレーム。もっとワクワクする様な楽しい題材があると、前向きに受講できるのかなと思う。etc..

接客・フレーム・レンズ

▶ クレーム処理や、カスタマーハラスメント対応など(3人)。ロールプレーイング動画。接客時のメンタリズム。外国語対応。etc..
最新の累進レンズセミナー(7人)。インディヴィジュアルレンズ概論(2人)。ブルーライトカットの効果(2人)。最新のレンズに関するセミナー。etc..
鯖江フレームについて。フレームのトレンド等。メッキの種類について。etc..

フィッティング

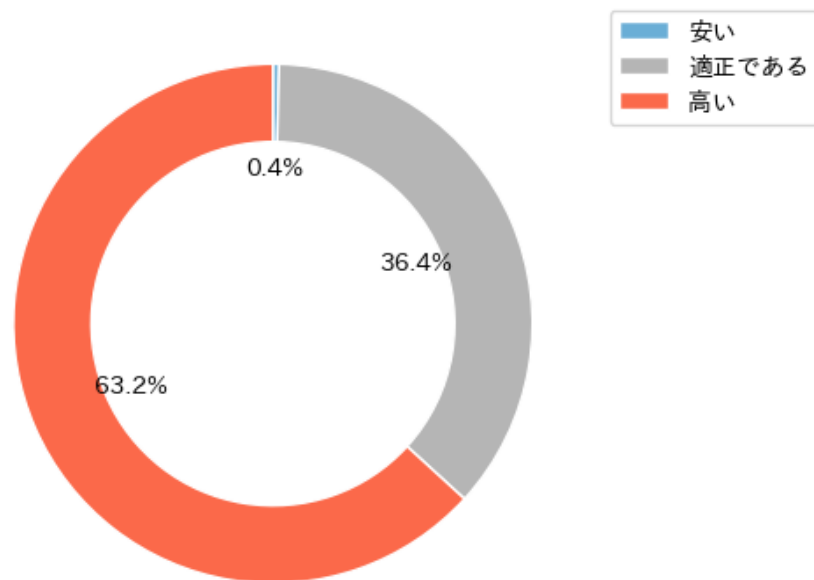
▶ スリットフレームの調整に使う工具の案内や調整する際の注意点など。5分くらいでパッド調整だけ、テンプルテップ調整等、小分けにした動画があれば役に立つと思います。etc..

その他

▶ レベル別のセミナー開催希望。これからの眼鏡業界の展望・業界のリアル。ファッションセミナー。メガネのAIでの飛躍について。いくつかのテーマを設定し、それを選択出来て単発でなく継続的一貫して学べるセミナー。プライム会員にふさわしいもの。etc..

Q19.日本メガネ協会の年会費について

日本メガネ協会の年会費(7,000円)について



Q19.過半数の会員が「高い」と判断している。

Q20.協会のリカレント教育について自由にご記入ください

〔まとめ〕

現状で良い	70人
特になし	66人
セミナー内容について	49人
技術者協会と比較して	6人
その他	70人

〔主なコメント〕

現状で良い

- ▶ 今後も宜しくお願い致します(9人)。継続してほしい(27人)。いつもありがとうございます(10人)。現状で良い(24人)。頻度がとても良い。毎回とても勉強になっております。etc..

セミナー内容について

- ▶ 非常に勉強になるものから、単純なものが入り混じっています。経営的な視点での講義が増えるとうれしいです。測定・フィッティングなどの成功事例を共有したい。眼科さんの情報がなかなか得られない状況ですので、眼病や小児弱視等の最新情報をどんどん教えて欲しいです。セミナーの内容が“視力”関連に偏りすぎています／眼鏡作製技能士は眼科医との連携をうたっている以上、両眼視や子どもの視力などの視機能についてのセミナーは眼鏡作製技能士の立場を踏まえた内容にするべきだと考えます。正しい枠入れ加工、お顔の造形から見たフィッティング技術、客が踏んづけた眼鏡でも元通り近くまで修復する技術など大切な分野が沢山あるので、そのようなセミナーも是非行っていただきたいです。店舗での接客(視力の測定時)において、眼科医への受診を勧める眼疾患(特に視力に関わる)のセミナーが増えると嬉しいです。必須講義や選択講義、難易度の設定もあると良いのではないかと思います。もっとワクワクする様な楽しい題材があると、前向きに受講できるのかなと思う。。etc..

技術者協会と比較して

- ▶ 認定眼鏡士の頃より勉強の機会が減りました。出来たら認定眼鏡士の頃のように、対面で開催地や講師を選べる講習会を復活して欲しい。etc..

その他

- ▶ もっと広い視野をもつ明るい魅力的な業界になるよう牽引して欲しい。協会は「リカレント教育」という言葉の意味を学び直しされることを強くお勧めします。etc..



**アンケートのご協力
ありがとうございました**

**これからの活動に
活かしてまいります**

**一社)日本メガネ協会
リカレント教育支援委員会**