

# 중소 수출 유망품목 시장동향 및 진출방안

## < 콘택트렌즈 >



# CONTENTS

## 목 차

### 요 약 / 1

---

### I. 미국 / 2

---

- 2 | 1. 시장동향
- 5 | 2. 시장구조
- 6 | 3. 바이어 의견 조사

### II. 태국 / 9

---

- 9 | 1. 시장동향
- 11 | 2. 시장구조
- 12 | 3. 바이어 의견 조사

### III. 칠레 / 15

---

- 15 | 1. 시장동향
- 19 | 2. 시장구조
- 20 | 3. 바이어 의견 조사

### IV. 중국 / 23

---

- 23 | 1. 시장동향
- 25 | 2. 시장구조
- 27 | 3. 바이어 의견 조사

## V. 일본 / 28

---

- 28 | 1. 시장동향
- 31 | 2. 시장구조
- 32 | 3. 바이어 의견 조사

## VI. 독일 /35

---

- 35 | 1. 시장동향
- 38 | 2. 시장구조
- 40 | 3. 바이어 의견 조사

## 요 약

- 콘택트렌즈 시장은 표적 그룹에 대한 계몽 활동을 통한 개발도상국 공략, 콘택트렌즈 착용 연령층이 낮아짐에 따라 세계적으로 수요가 일반품목에 비해 큰 폭으로 상승할 전망이다. 2011년 시장 규모는 78억 달러로 추정되며 BCC Research에 따르면 연평균 성장률 8.4%로 성장해 2016년에 116억 달러에 근접할 전망이다.
- 콘택트렌즈는 시력교정용 렌즈 및 컬러렌즈, 써클렌즈 등 미용렌즈군으로 구성. 콘택트렌즈 시장은 기술혁신, 가격, 타겟 층과 관련해 큰 변혁을 겪고 있음. 세계적으로 미국, 아일랜드, 영국 등 영미권 국가로부터 고가의 렌즈를 수입하는 추세, 인도네시아, 말레이시아, 한국 등 개도국으로부터 비교적 저렴한 제품을 수입하는 추세가 공존.
- 본 보고서에서는 콘택트렌즈에 대해 기업들의 관심도가 높은 미국, 태국, 칠레, 중국, 일본, 독일시장에 대해서 시장동향, 유통 구조 및 바이어들의 한국산 제품에 대한 관심도에 대하여 전반적으로 분석함.
- 조사된 해외시장 중에서 미국, 태국 및 중국의 경우 전반적으로 미용을 위한 컬러렌즈에 대한 수요, 한류의 영향에 따라 시장 수요가 전반적으로 증가하고 있으며, 미국의 경우 한미 FTA에 따른 무관세 혜택, 중국의 경우 가짜 콘택트렌즈로 인한 피해에 주목할 필요가 있음
- 칠레, 일본, 독일의 경우 한국제품의 시장 진입이 아직 크지 않지만 틈새시장에 대한 공략이 가능할 것으로 보임. 칠레의 경우 신기술을 적용한 제품에 대한 수요가 있으며, 독일의 경우 최근 아시아권으로부터 렌즈수입이 급증하는 점에 주목할 필요가 있으며, 일본은 최근 잇따른 사고로 인해 수입절차가 까다로워진 점, 가격경쟁력을 중시한다는 점에 주목할 필요가 있음.

# 1. 미국

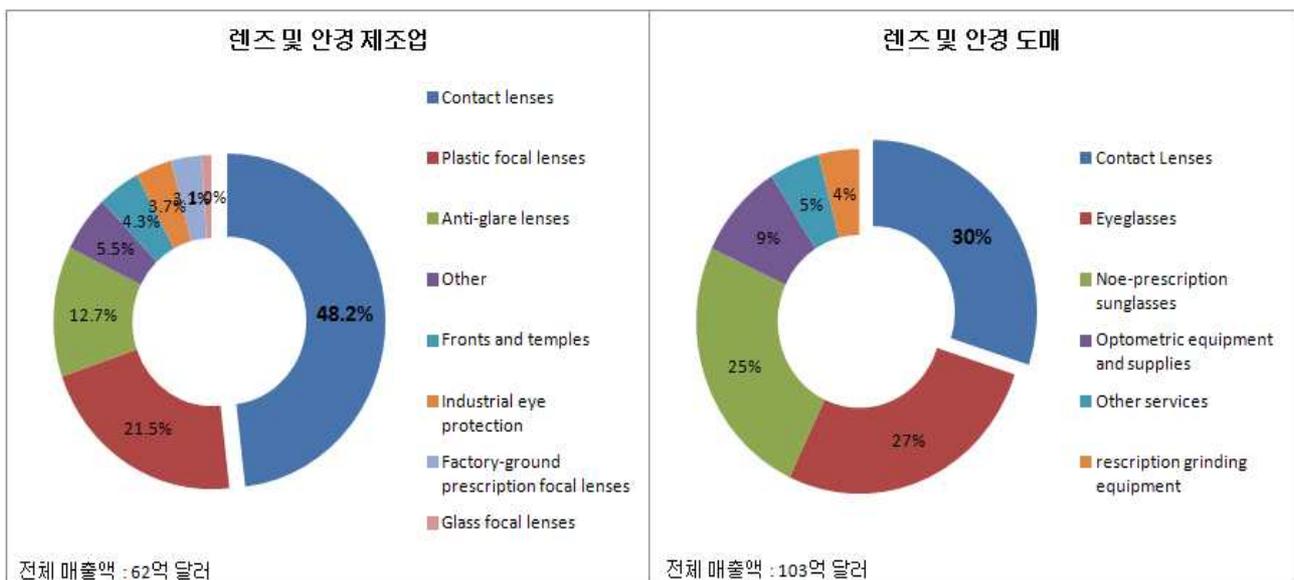
(뉴욕 무역관)

## 1 시장 동향

### □ 품목 유망성

- 미국은 세계 최대 규모의 콘택트렌즈 시장
  - 콘택트렌즈 전문저널인 Contact Lens Spectrum에 따르면, 2011년 기준 세계 콘택트렌즈 시장 규모는 68억 달러이며, 미국 시장규모는 전 세계 시장의 38%인 26억 달러로 추산
  - 미국 내 콘택트렌즈 매출액은 '렌즈 및 안경' 제조업 매출액의 48.2%, 도매업 매출액의 30%를 차지
  - 기술혁신에 따른 제품 품질·착용감 개선이 시장 수요를 자극해 콘택트 렌즈 착용 연령대 확산 등 시장 규모를 더욱 확대시킬 전망

미국 렌즈 및 안경 시장 품목별 매출액 비율



자료원 : IBIS World

- 미국 시력 교정 수요 향후 5년간 지속적 성장 할 전망
  - 지난 5년간 지속적으로 증가해온 미국 콘택트렌즈 및 안경 매출은 경기 회복과 더불어 향후 5년간 연평균 1.6% 성장해 2017년에는 매출액이 112억 달러에 이를 전망
  - 美 국립 안과연구소(NEI)에 따르면 베이비부머의 노령화로 향후 30년 내 미국 내 시력 교정 인구가 현재보다 두 배 가량 증가 할 것으로 전망됨에 따라 미국 내 콘택트렌즈 및 안경에 대한 수요 증가 예상

### 미국 렌즈 및 안경 시장 동향 및 전망



자료원 : IBIS World

- 컬러렌즈, 써클렌즈 등 미용렌즈에 대한 관심도 증가세
  - 미국 콘택트렌즈 및 안경 시장 소비자들의 43.5%가 24세 이하이며 57%가 여성으로 주로 젊은 여성이 이용하는 미용렌즈의 잠재 소비층이 상당 규모 존재
  - 미용렌즈는 미국 내에서 아시아계 고등학생과 대학생을 중심으로 인기를 끌어 왔으나 최근에는 백인이나 흑인 젊은 여성들도 사용하는 등 점차 확산되고 있음.
  - 현재 미국 내 미용렌즈는 저품질·저가 제품이 인터넷을 통해 불법 유통되는 경우가 많아 美 식약청(FDA)이 정식으로 위험성을 경고하고 단속에 나서는 등 안전한 미용렌즈의 정상적 유통에 대한 필요성 증가

## □ 수입동향 및 정책

### ○ 최근 3년간 수입규모 및 동향

- 미국의 콘택트렌즈 수입시장 규모는 2009~10년 동안 증가세를 이어왔으나 2011년에는 수입액이 519백만 달러에 머물며 전년대비 약 14% 감소
- 2011년 기준 영국(45%), 아일랜드(21%), 인도네시아(16%) 등이 전체 수입시장의 83%를 점유
- 미국의 콘택트렌즈 對한국 수입액은 2009년 이후 지속적으로 두 자리수 이상 증가해 2011년 기준, 전년대비 14.2% 증가한 8,871천 달러로 독일에 이어 수입시장 점유율 6위
  - \* 국산 콘택트렌즈 대미수출 증가 추이 : 71.12%(’09) → 92.02%(’10) → 14.24%(’11)
- 한국 제품의 이 같은 수출 증가세는 품질향상과 미용렌즈 수출 증가 등에 따른 것으로 분석

### 미국의 콘택트렌즈 수입 동향

(단위 : 천달러, %)

순위	국가	2009		2010		2011	
		금액	증감률	금액	증감률	금액	증감률
1	영국	131,706	28.75	157,950	19.93	235,645	49.19
2	아일랜드	245,703	11.31	263,864	7.39	110,087	-58.28
3	인도네시아	116,613	-6.84	101,626	-12.85	84,790	-16.57
4	말레이시아	60,005	163.60	56,869	-5.23	60,886	7.06
5	독일	11,166	5.63	11,247	0.72	13,584	20.79
6	한국	4,044	71.12	7,765	92.02	8,871	14.24
합 계		571,208	16.16	602,410	5.46	519,480	-13.77

자료원 : World Trade Atlas

### ○ 수입 관련정책 및 인증제도

- 콘택트렌즈에 대한 관세율은 기존까지 2% 이었으나 최근 한미 FTA 발효에 따라 국산제품은 무관세로 수입됨.
- 콘택트렌즈는 미국에서 의료기기로 구분되어 FDA에 의료기기 등록을

하고 사전 판매승인(510K)를 받아야 미국으로 수입이 가능한데, FDA 승인절차가 엄격하고 까다로우며 일반적으로 3~6개월, 길게는 1년까지 소요되기 때문에 철저한 사전 준비가 요구됨.

- 미국시장에서는 미용렌즈를 포함한 모든 콘택트렌즈는 FDA 허가를 받더라도 반드시 의사의 처방전이 있어야 구입 가능

## 2 시장 구조

### □ 유통구조 분석 (휴먼명조 14포인트)

- 미국 콘택트렌즈 시장은 Johnsons & Johnson, Novartis, Cooper Companies, Bausch & Lomb Inc. 등 4개 업체가 제조 및 유통시장을 장악하고 있음.

주요 업체별 렌즈·안경시장 점유율

업체명	J&J	Norvatis	Cooper Companies	Bausch & Lomb
점유율(%)	23.7	16.4	8.3	6.9

자료원 : IBIS World

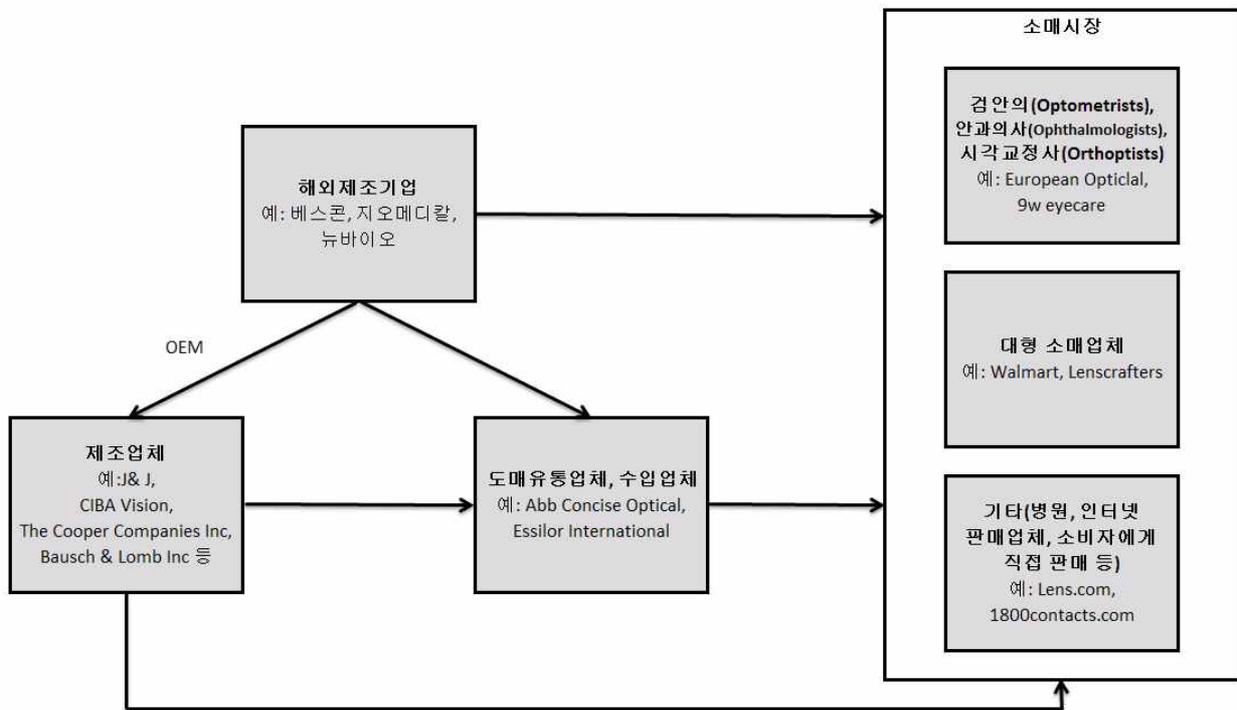
- 콘택트렌즈 제조사 및 대형 유통업체는 렌즈를 처방하는 검안사, 대형 소매상, 병원 등 소매시장에 판매하거나 소비자에게 직접 판매
- 해외업체들은 미국 대형 콘택트렌즈 제조업체에 OEM 납품 및 도매 유통·수입업체 또는 소매시장에 직접 판매하는 방식으로 미국시장 진출 가능

### □ 대상 공략군 분석

- 제조업체 대상 OEM 방식이나 도매유통 및 수입업체를 통한 방식이 가장 일반적
- 소매시장 직접 공략을 적합하지 않은 편

- 유통단계가 복잡하지 않은 미국 콘택트렌즈 시장 구조상 해외업체들은 중간단계 없이 직접 소매시장에 판매 가능하나, 소매업체들은 유명 브랜드 제품을 선호하고 구매선 전환에 소극적이어서 신규 진출대상으로 적합하지 않은 편
- 미국에서는 미용렌즈도 소비자가 구입하기 위해 의사의 처방이 요구되나 최근 미용제품업체나 인터넷을 통해 처방 없이 불법 유통되는 경우가 많아 주의 할 필요(적발 시 수입 금지 조치 등 강력히 처벌)

### 콘택트렌즈 유통 구조



## 3 바이어 의견 조사

### □ Frederick Messerall & Co.

- 주소 : 206 Kings Highway East, Haddonfield, NJ
- 담당자 : Frederick Meserall

- 직책 : President
- 전화번호 : 1-856-429-6930
- 이메일 : fred@merserall.com
- 의견
  - 안경 및 콘택트렌즈 도매/소매 업체이나 현재 미용렌즈는 취급 안함.
  - 경쟁력 있는 도매가는 제품에 따라 Box(6개) 당 25~35 달러 선
  - 한국과의 거래 경험은 없으며 현재 거래중인 제품은 Johnsons & Johnson의 Acuve, Lausch Lomb 등 유명 브랜드 제품
  - 주로 소비자들은 의사의 처방에 따라 렌즈를 구입하기 때문에 한국 제품을 미국에 수출하기 위해서는 검안의, 안과의 등에게 한국 제품을 홍보 할 필요가 있다고 조언

#### □ Choah International

- 주소 : 801 Palisade Ave., Fort Lee, NJ
- 담당자 : Chris Moon
- 직책 : Director
- 전화번호 : 1-201-803-9896
- 이메일 : chris@choahusa.com
- 의견
  - 콘택트렌즈 및 안경 소매/소매/수출기업으로 한국 미용렌즈 수입 중
  - 현재 미국에서 가장 인기 있는 미용렌즈는 CIBA Vision社의 FreshLook 제품이라고 언급
  - 미국에서는 실리콘 소재 렌즈를 가장 많이 찾고 있는데 대부분의 한국 제품은 Polymer 등 세대가 뒤진 소재의 제품들이 많아 미국 바이어와의 거래에 어려움이 있음.
  - 콘택트렌즈는 의료제품으로 품질과 가격 모두가 중요하기 때문에 한국 제품이 경쟁력을 갖추기 위해선 품질은 더욱 높이고 가격은 낮춰야 한다고 지적
  - 만약 미용렌즈가 Acuvey Oasis 정도의 착용감을 갖출 수 있다면 시

장이 매우 커 질것이라고 언급하면서 미국 미용렌즈 시장은 기술혁신을 통해 지속적으로 확장될 것이라고 예상

#### □ European Optical

- 주소 : 33 W. 32St, New York, NY
- 담당자 : Jinkyun Ko
- 직책 : Manager
- 전화번호 : 1-212-971-0909
- 의견
  - 콘택트렌즈 도매업체로 현재 한국 미용렌즈를 수입 중
  - 경쟁력 있는 도매 가격대는 Box(6개) 당 30불 선
  - 현재 미국 내 미용렌즈 아시아·중동계 젊은 여성을 중심으로 수요가 높는데 점차 미용 렌즈 수요층이 확대되고 있는 것을 체감
  - 미용렌즈 외의 일반 시력 교정 렌즈는 현재 시장을 지배하고 있는 다른 제품들에 비해 품질이 많이 떨어져 성공적인 미국 시장 진출을 위해 기술개발을 통한 품질 제고 노력이 시급하다고 지적

#### □ Walmart

- 주소 : 702 SW 8th St Bentonville, AR
- 담당자 : David Ownes
- 직책 : Buyer
- 전화번호 : 1-479-273-4000
- 이메일 : [David.Owens@Walmart.com](mailto:David.Owens@Walmart.com)
- 의견
  - 일반 소프트렌즈, 일회용 렌즈, 미용렌즈 등을 구입해 Walmart의 Vision Center 또는 인터넷 렌즈 판매 사이트 1800contact.com을 통해 소비자에게 판매하고 있음.
  - 현재까지 한국과의 거래 경험은 없으며 품질과 가격 면에서 특별히 뛰어나지 않다면 거래선 변경 계획 없음
  - 희망하는 제품 가격대는 제품에 따라 상이하나 페어 당 3~6 달러 선
  - 수입을 위해 FDA 허가 이외에 특별히 요구되는 인 증은 없음.

## 2. 태국

[방콕 무역관]

### 1 시장 동향

#### □ 품목 유망성

##### ○ 시장 개요

- 태국의 콘택트렌즈 시장은 2010년 8%가 성장하여 17억 바트(56.6백만 달러)에 이르렀으며 2011년 성장률은 약 15%로 추정
- 콘택트렌즈 시장의 고성장은 소비자 행동의 변화 때문임. 태국은 점차 많은 사람들이 안경에서 콘택트렌즈로 전환하고 있음. 일례로 2010년의 경우 안경착용자의 30%가 콘택트렌즈로 전환하였음.
- 점차 많은 사람들이 눈의 피로, 시각 사용 증대 등의 이유로 근시화 되는 것도 콘택트렌즈 사용을 높이는 요인으로 꼽힘. 현재 태국 인구 중 30-40%가 근시로 파악되고 있음.

##### ○ 한국제품 인기

- 근시 때문에 필요에 의해서 콘택트렌즈를 사용하는 사람들뿐만 아니라 외모를 돋보이게 하는 목적으로 콘택트렌즈를 사용하는 경향도 늘고 있음.
- 대표적인 경우가 Big Eye 콘택트렌즈인데 착용시 만화 캐릭터처럼 귀여운 느낌이 들기 때문에 십대 청소년들이 많이 애용하고 있음.
- 이러한 태국 청소년들의 콘택트렌즈 선호 현상은 한국 팝스타들의 영향이 큰 것으로 태국 업계에서는 보고 있음. 따라서 한국산 콘택트렌즈 역시 태국에서 큰 수요를 발생시키고 있음.

## □ 수입 동향 및 정책

### ○ 수입 동향

- 태국은 2011년 17.2백만 달러의 콘택트렌즈를 수입하였는데 이는 2010년 대비 10.8%가 감소한 수치임. 국가별로는 아일랜드, 한국, 미국, 싱가포르가 주요 수출국임.
- 한국은 2011년 3.9백만 달러의 콘택트렌즈를 태국에 수출하여 수출국 2위의 지위를 차지하고 있음.
- 태국 콘택트렌즈 시장이 성장하고 있음에도 수입물량이 줄어드는 이유는 외국기업의 태국 내 제품생산이 늘고 있으며 불법적으로 세관을 통과하지 않고 소규모로 들여오는 제품이 늘고 있기 때문임.

#### <태국 콘택트렌즈 수입 현황 (HS CODE 900130기준)>

단위 : 백만 달러

국가	2010	2011	2012. 1-5월
아일랜드	7.5	8.1	3.8
한국	4.0	3.9	1.7
미국	3.1	2.4	1.3
싱가포르	2.1	0.9	0.1
독일	0.8	0.2	0.1
인도네시아	0.3	0.2	0.1
합계	19.3	17.2	7.2

자료: 태국 상무부

### ○ 수입 관련정책 및 인증제도

- 콘택트렌즈는 태국 식약청에 의하여 의료장비로 분류됨. 따라서 수입 업체는 사전에 면허를 획득하여야 하며 제품의 라벨은 원재료, 제품 상세, 면허번호, 유효기간, 사용방법, 경고문 등의 내용을 기재하여야 함.
- 콘택트렌즈 판매자는 태국 식약청에서 면허를 받은 제품만 판매를 할 수 있으며 제품 광고 역시 식약청의 승인을 받아야 함.

<라벨 경고문 예시>

- "the purchase of contact lenses must be ordered and checked annually by the eye doctors only"
- "the usage of contact lenses may cause the infection on eyes or eye infection may lose the eyes permanently if using wrongly"
- "Do not wear contact lenses longer than determined period"
- "Do not wear someone's contact lenses"
- "Do not wear every kind of contact lenses during sleeping time. Even though it is the type that is able for sleeping, the users should cleanse daily"

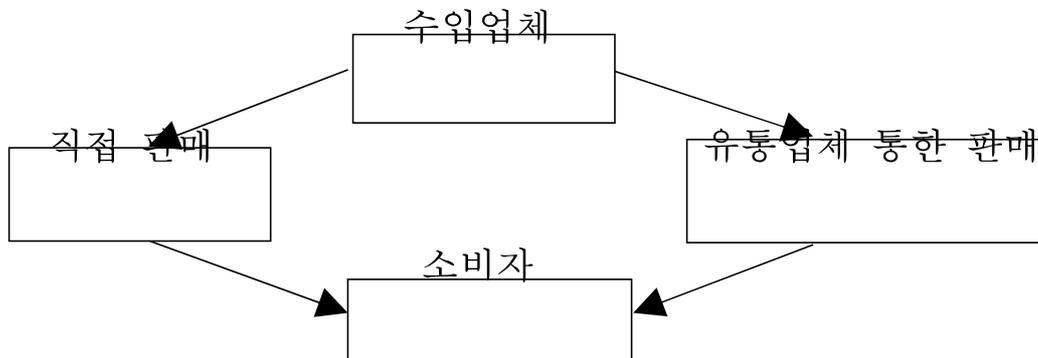
- 한국산 콘택트렌즈를 태국으로 수출시 한-아세안 FTA를 적용시 무관세이며 일반 관세는 10%임. 또한 태국에서 제품 판매시 부가세는 7%임.

**2** 시장 구조

□ 유통 구조

- 제품 수입업체는 다른 유통업체를 통하여 제품을 판매 또는 수입업체가 직접 소매업을 수행하여 소비자들에게 상점 또는 인터넷을 통하여 제품을 판매하고 있음.

<콘택트렌즈 유통구조>



## □ 유통단계별 주요 업체

- Well Grow Med Co., Ltd사는 콘택트렌즈의 수입업체로서 수입 브랜드 "C Q Plus"를 유통업체 DKSH(Thailand) Co., Ltd를 통하여 국내 시장에 유통시킴.
- D-Pus Corporation사는 콘택트렌즈를 수입하여 200개가 넘는 자체 매장을 통하여 직접 소비자들에게 판매하고 있음.
- Best Team Development Co., Ltd사는 콘택트렌즈 수입업체로부터 제품을 구입한 후 자체 매장을 통하여 소비자들에게 판매하고 있음.

## 3 바이어 의견 조사

### □ Unity Intercorp Ltd

담당자	Ms. Benjabunpot Tipparnee	직위	Manager
전화	66-2-722-9632	팩스	66-2-722-9635
이메일	tboscox1@hotmail.com		

- Unity Intercorp Ltd사는 콘택트렌즈의 수입 및 유통업체로서 한국 콘택트렌즈에 관심을 보임. 가격 보다는 제품의 특징에 보다 큰 주안점을 두고 있는데 그 이유는 시장에서 제품의 차별성이 중요하기 때문임.
- 색채 콘택트렌즈의 경우 통상적인 삼겹 렌즈는 너무 두껍고 눈에 불편을 주기 때문에 한겹 렌즈를 선호함.

- 소규모 한국기업의 제품은 태국 식약청의 승인을 받는데 애로가 발생함. 그 이유는 제품 생산과정에 대한 서류를 구비하여야 하는데 이 부분이 취약하기 때문임. 통상적으로 수입면허를 획득하는 데는 1년의 시간이 소요됨.
- 한국산 콘택트렌즈의 경우 일반 제품보다는 Big Eye와 색채렌즈가 한국 패션트렌드와 부합하여 인기가 높음.

□ MG ASIA Co., Ltd

담당자	Mr. Preecha Sawadpira	직위	Managing Director
전화	66-2-272-0534	팩스	66-2-274-6173
이메일	jewelry_jewrew@hotmail.com		

- MG ASIA Co., Ltd사는 주로 한국으로부터 콘택트렌즈를 수입 및 유통하고 있음. 현재 시장 경쟁이 치열하여 제품 가격이 약 50% 하락하였음.
- 제품의 가격 경쟁은 바람직한 전략이 아님. 좋은 품질의 실리콘과 같이 우수한 기술제품에 대한 수요가 높음. 현재 한국 제품은 저품질의 실리콘을 사용하는데 이는 산소공급을 차단하여 눈이 쉽게 피로하게 만들.
- 시장에 새로이 진입하는 업체는 가격경쟁보다는 판매사후 서비스에 더욱 치중하여야 함.

□ Orchidee International Co., Ltd

담당자	Mr. Young Won Kim	직위	Managing Director
전화	66-2-450-1433	팩스	66-2-450-1434
이메일	info.micontact@gmail.com		

- Orchidee International Co., Ltd사는 한국기업으로서 한국으로부터 콘택트렌즈를 수입 및 유통하고 있음. 수입하는 제품의 브랜드는 Magic Eye, CI, Crystal Eye 등임.
- 태국 10대들이 색채 콘택트렌즈를 선호하고 있으며 패션 트렌드로 인하여 한국 콘택트렌즈에 대한 수요가 여전히 있음.
- 태국 식약청으로부터 수입면허를 획득하는 데는 많은 서류가 요구되기 때문에 어려움이 있음. 불법적으로 유통되는 콘택트렌즈에 대하여 태국식약청이 주시하고 있기 때문에 시장에 새로이 진입하는 기업은 사전에 식약청의 승인을 획득하여야 함.

## 3. 칠레

### [산티아고 무역관]

#### 1 시장동향

##### □ 수요동향

- 칠레는 제조업 기반이 취약하여 대부분의 소비재를 수입에 의존하고 있으며 콘택트렌즈 역시 수입산이 절대 다수를 차지
  - 칠레 유력안경체인점인 Place Vendom의 관계자에 따르면 칠레에 콘택트렌즈 제조업체가 소수 존재하나 무척 영세한 수준
- 따라서 칠레의 콘택트렌즈 수요는 수입액으로 대략 추정이 가능한데 2011년 기준 콘택트렌즈의 총 수입액은 약 270만 달러
- 한편 칠레 통계청 자료에 따르면 2003년 기준 칠레 17세 이상 인구의 약 40%가 시력교정용 안경이나 렌즈가 필요한 것으로 조사됨

##### □ 수입동향

- 칠레 콘택트렌즈의 최근 3년 수입동향을 살펴보면 2011년에는 전년도인 2010년과 비슷한 수준의 수입액을 기록하였으나 2010년은 2009년 대비 약 37% 감소하였고 2011년에도 수입량을 회복하지 못 함
- 한편 유리렌즈의 경우, 콘택트렌즈와 마찬가지로 2009년 대비 수입이 크게 줄어들었으나 기타재료의 렌즈는 매년 증가 중
- 따라서 새로운 재질의 안경렌즈에 대한 수요로 인해 콘택트렌즈나 유리렌즈의 수요가 줄어들고 있는 것으로 분석됨

- 국별 수입현황을 보면 미국이 1위 자리를 고수하고 있는데 2009년 이후 전체 수입량은 줄어들었지만 미국은 수입량이 더 늘어나 수입시장 점유율이 절반을 넘어서고 있음
- 한국은 2011년 기준 약 9만불을 수출하여 수입국 6위를 기록하였으나 금액면으로 보았을 때 미약한 수준
- 중국이나 인도 등 신흥국도 매년 조금씩 점유율을 높여가고 있으나 금액은 역시 크지 않은 상황

### < 칠레 컨택트렌즈 (HS Code : 9001.30) 수입동향 >

\* 괄호 안은 점유율, (단위 : US\$천,%)

순위	국가 명	2011	2010	2009
	전 체	2,707	2,657	4,197
1	미국	2,774 (52.2)	2,618 (56.4)	1,815 (43.2)
2	아일랜드	841 (16.4)	778 (16.8)	570 (13.6)
3	인도네시아	563 (11.0)	189 (7.1)	167 (4.0)
4	영국	324 (6.3)	143 (3.1)	65 (1.6)
5	브라질	127 (2.5)	136 (2.9)	146 (3.5)
6	한국	91 (1.8)	112 (2.4)	73 (1.8)
7	말레이시아	86 (1.7)	57 (1.2)	-
8	중국	75 (1.5)	25 (0.5)	17 (0.4)
9	인도	62 (1.2)	5 (0.1)	0.03
10	아르헨티나	56 (1.1)	69 (1.5)	77 (1.8)

\* 자료원 : Ecomex

### < 유리 렌즈 (HS Code : 9001.40) 수입동향 >

\* 괄호 안은 증감율, (단위 : US\$천,%)

2011	2010	2009
1,651 (-6.3)	1,761 (-25.3)	2,357 (-20.1)

\* 자료원 : Ecomex

### < 기타재료 렌즈 (HS Code : 9001.50) 수입동향 >

\* 괄호 안은 증감율, (단위 : US\$천,%)

2011	2010	2009
9,949 (54.0)	6,460 (15.5)	5,591 (-29.15)

\* 자료원 : Ecomex

□ 경쟁동향

- 컨택트렌즈 수입업체 순위를 살펴보면 다국적 기업인 Johnson & Johnson이 2011년 기준 점유율 31.6%로 1위를 차지하고 있음
- 2위 역시 다국적 기업인 Novartis가 차지하고 있으며 Johnson & Johnson과 Novartis 2개 기업을 합치면 시장점유율이 55%에 달함
- 다음으로 칠레에서 안경전문체인점을 운영하는 유통회사들이 강세를 띄고 있는데 3위 Rotter y Krauss, 5위 OPV, 6위 GMO는 모두 칠레의 대표적인 안경소매체인점들임
- 따라서 칠레 컨택트렌즈 수입시장은 크게 다국적 기업과 소매안경 전문점들이 양분하고 있고 그 외 수입상들이 미약한 수입액을 기록하고 있는 것으로 조사됨

< 칠레 컨택트렌즈 (HS Code : 9001.30) 10대 수입업체 현황 >

(단위 : US\$천,%)

순위	회사명	수입액	점유율
1	JOHNSON Y JOHNSON DE CHILE SA.	1617	31.6
2	NOVARTIS CHILE S.A.	1207	23.6
3	OPTICAS ROTTER Y KRAUSS LTDA	593	11.6
4	COMERCIAL VISION CARE LTDA.	467	9.1
5	OPTICAS OPV LTDA.	446	8.7
6	OPTICAS GMO CHILE S.A.	222	4.3
7	LABORATORIO OPTICO LTDA.	90	1.8
8	SOC. IMP. DE PROD. OPTICOS LT	69	1.4
9	IMPORT. Y EXPORT. JHONNEIL LT	65	1.3
10	PHARMATECH CHILE S.A.	62	1.2

\* 자료원 : Ecomex

## &lt; 칠레 콘택트렌즈 주요 판매 품목 &gt;

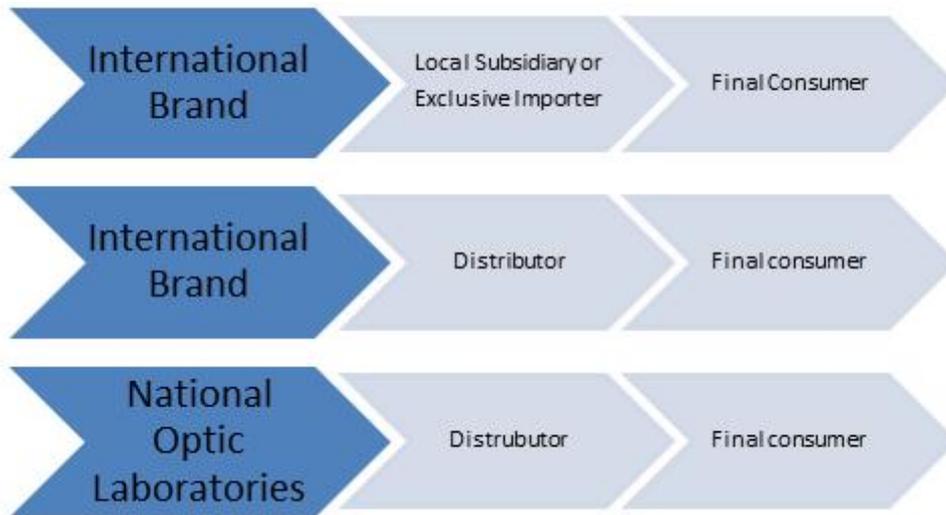
제품명	사진	가격	교체주기
New Soft Bio		US\$ 46.2	월간
New Soft Platinum		US\$ 100	6개월
New Soft Hydro		US\$ 102	주간
Acuvue Bifocal		US\$ 70.7	주간
Acuvue Oasys		US\$ 47.1	주간
Acuvue Advance		US\$ 39.3	주간

\* 자료원 : Rotter y Krauss

## 2 유통구조 및 관세

### □ 유통구조

- 유통구조는 크게 3가지로 나누어 볼 수 있는데 첫 번째는 다국적기업이 칠레 현지 법인이나 독점 에이전트를 통해 소매판매 하는 방법
- 두 번째는 수입업체가 여러 브랜드를 수입하여 유통하는 방법
- 마지막 세 번째는 칠레 현지 제조업체가 생산하여 중간상을 통해 판매



### □ 관세

- 칠레는 FTA를 체결하지 않은 국가의 상품에는 6%의 단일관세를 부과하고 있으며 한국을 비롯하여 대부분의 주요 교역국가와는 FTA를 체결하고 있어 관세가 부과되지 않는 상황
- 콘택트렌즈(HS Code : 9001.30)의 경우 한국을 비롯하여 일본, 중국, 미국, EU 등 으로부터 수입되는 물건에는 관세가 0%임

## □ 인증

- 콘택트렌즈 수입을 위한 별도의 등록절차나 인증은 필요하지 않음

## 3 바이어 의견

1. Megalux			
대표이사	Mauricio Camus		
담당자	Oswaldo Ruiz	직위	수입 담당자
전화번호	(56-2) 431-7500	팩스번호	(56-2) 363-0321
이메일	oruiz@megalux.cl	휴대전화	
설립년도		종업원수	51~100
홈페이지	www.megalux.cl		
주소	Av.Salvador 726, Providencia, Santiago, Chile		
비즈니스 분야	렌즈		
관심품목	렌즈 전반		
연매출액		연수입액	(11') USD 15,883,594
주요수입국	중국, 이탈리아, 콜롬비아		
한국과 거래경험	있음	사용언어	스페인어
의견	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 한국에서 안경렌즈를 수입한 적이 있는데, 우수한 질과 합리적인 가격에 만족함</li> <li>○ 한국업체에 대한 조언 : 의무사항은 아니나 FDA 인증서를 취득이 유리</li> </ul>		
요청사항	한국 우수제품 있을 경우 소개 희망함		

2. Optica Place Vendome			
대표이사	Cristobal Hurtado		
담당자	Francisco Soto	직위	구매 담당자
전화번호	(56-2) 241-5800	팩스번호	(56-2) 241-5858
이메일	fsoto@opv.cl	휴대전화	
설립년도		종업원수	
홈페이지	www.placevendome.cl www.opv.cl		
주소	Av. Manquehue Norte 1337, Vitacura, Santiago, Chile		
비즈니스 분야	안경, 렌즈		
관심품목	안경, 렌즈 전반		
연매출액		연수입액	(11') USD 3,991,855
주요수입국	중국, 이탈리아, 미국		
한국과 거래경험	있음	사용언어	스페인어
의견	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 한국산 렌즈를 수입한 경험이 있는데 우수한 기술력과 합리적인 가격이 매력적임.</li> <li>○ 한국업체에 대한 조언 : 시장내 다양한 브랜드들이 치열한 경쟁을 벌이고 있으므로 신기술이 적용 제품이 필요</li> </ul>		
요청사항	한국 우수제품 있을 경우 소개 희망함		

3. Oftomed			
대표이사	Dagoberto Poblete		
담당자	Mr. Alejandro Hip	직위	유통 관리자
전화번호	(56-2) 571-3900	팩스번호	(56-2) 378-3445
이메일	ahip@oftomed.cl	휴대전화	
설립년도		종업원수	
홈페이지	www.oftomed.cl		
주소	Los Leones 1326, Providencia, Santiago, Chile		
비즈니스 분야	렌즈		
관심품목	렌즈 전반		
연매출액		연수입액	(11') USD 3,863,180
주요수입국	미국, 네덜란드, 일본		
한국과 거래경험	있음	사용언어	스페인어
의견	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 한국 제품의 품질과 가격에 전반적으로 만족하나 아직 소비자들이 선진국 산을 선호하는 것으로 보임</li> <li>○ 한국업체에 대한 조언 : 품질은 우수하나 선진국산 대비 브랜드 이미지가 약하므로 가격경쟁력 확보가 필요</li> </ul>		
요청사항			

## 4. 중국

### [상하이 무역관]

#### 1 시장 동향

##### □ 품목 유망성

- 중국의 근시인구는 4억여 명으로 중국 전체 인구의 30%가 넘으며 이는 전 세계 근시인구 평균 비중인 22%보다 높음
  - 2009년 중국 국가통계국에 따르면, 중국 초등학생중 근시인구가 전체의 34~61%, 중학생의 경우 68%, 고등학생은 90%로 유소년, 청소년기 근시인구 비중이 높음
  
- 앞으로 중국내 안경 및 콘택트렌즈 수요가 꾸준히 증가할 전망이다
  - 세계 3대 콘택트렌즈 생산업체인 쿠파비전은 향후 5년간 중국의 콘택트렌즈 시장이 최소 15~20%의 성장률을 시현할 것이며 장기적으로는 성장속도가 더욱 빠를 것으로 전망함
  - 쿠파비전은 2011년 아시아에서의 콘택트렌즈 매출액이 전체의 18%를 차지했으며 중국지역이 매출창출에 큰 역할을 함
  
- 중국내 콘택트렌즈 수요가 늘고 있음
  - 시중에서 판매되는 미용렌즈의 90% 이상이 외국 브랜드 제품이며 그 중 한국 제품이 80%를 차지함
  - 특히 한국산 콘택트 컬러렌즈 온라인 시장에서는 한국산이 거의 독점함.
  - 오프라인 시장에서 유통되는 미용렌즈의 종류는 많지 않으며 존슨앤 존슨제품, 한국 브랜드의 서클렌즈등이 있음.

## □ 수입동향 및 정책

- 2009년 이래 중국의 콘택트렌즈 수입이 꾸준히 증가함
  - 2009~2011년 3년간 중국의 콘택트렌즈 수입 증가율이 각각 10.9%, 47.9%, 84.8%를 기록함.
  - 올 1~4월 중국의 콘택트렌즈 수입은 2,362만 달러로 전년동기대비 31.8% 증가함.

### 2009-2011년 중국의 콘택트렌즈 수입추이

(단위 : 만 달러, 전년대비%)



자료원 : 중국해관통계

- 중국의 콘택트렌즈 최대 수입대상국은 아일랜드이며 수입비중면에서 한국은 2011년 브라질을 제치고 2대 수입대상국으로 부상함.
  - 아일랜드로부터의 수입 비중이 전체 수입의 약 1/3을 차지함.
  - 한국으로부터의 수입은 2011년부터 급증해 2011년 수입비중이 전체 수입의 약 1/5를 차지함
  - 올 1~4월 한국으로부터의 수입이 515만 달러로 전년동기대비 77.8% 증가함.
  - 타이완, 미국으로부터의 수입이 빠르게 증가하고 있음
  - 2011년 타이완, 미국으로부터의 수입이 중국 콘택트렌즈 전체 수입의 각각 13.8%와 11.7%를 차지함.

2009~2011년 중국의 콘택트렌즈 5대 수입대상국별 수입비중

(단위 : %)

순위	국가	2009년	2010년	2011년
1	아일랜드	36.3	38.9	30.9
2	한국	14.5	11.9	19.9
3	대만	9.0	11.5	13.8
4	미국	8.2	9.7	11.7
5	브라질	14.5	15.0	10.4

자료원 : 중국해관통계

- 한국으로부터 콘택트렌즈를 수입할 경우 중국의 수입관세는 6%, 부가가치세는 17%임
  - 상품검역 이외의 인 증은 필요 없음
  - 콘택트렌즈의 중국 HS 코드는 9001.3000.00임
- 콘택트렌즈 중국 수입시 우선 세관 상품검역검사국에 수입화물통관증서를 신청해야 함
  - 수입화물통관증서 신청시 수출입계약서, 한국에서 제공한 수입위탁서, 검사위탁서, 통관증서, 영수증, 화물출고증, 제품 관련 설명서 등을 제출해야 함
  - 상품검역국은 수입업체가 제출한 자료에 문제가 없을 경우, 수입화물통관증서를 발급함
  - 상품이 중국에 들어온 후에도 재검사를 실시함
  - 검역국에서의 통관절차는 약 3일(검사검역국에서 검사)이 걸림
  - 신청비용은 수입 상품가격에 따라 계산하며 일반적으로 상품가격의 1% 정도임

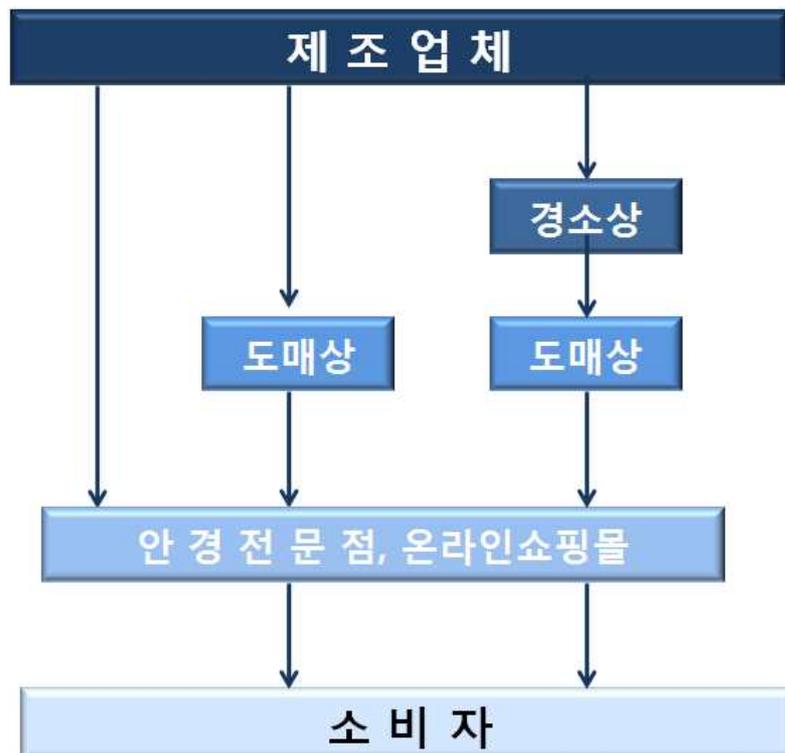
## 2 시장 구조

### □ 유통관행 및 절차

- 중국에서 콘택트렌즈는 주로 제조업체-안경전문점, 제조업체-도매상-안경전문점, 중간유통상-도매상-안경전문점의 유통과정을 거침

- 1987년 중국에 진출한 바슈롬은 베이징에 합자기업을 설립하고 콘택트렌즈를 현지에서 생산, 제품을 안경전문점에 직접 판매 또는 도매상을 거쳐 안경점에 판매하고 있음.
  - 미국 하이드론(hydron)은 콘택트렌즈를 중국현지생산 및 유통하는 한편 2011년부터 영국 Sauflon 콘택트렌즈 중국 총 대리상을 맡고 있음.
  - 일반적으로 전시회 참가, 중국안경협회를 통하거나, 중국안경재선(中國眼鏡在線), 알리바바 등 인터넷 사이트를 통해 대리상 등 유통상을 발굴함.
- 중국 일반 안경점의 콘택트렌즈 매출액 비중은 전체의 5~8%에 불과함.
- 일반 안경점의 경우 안경과 선글라스 판매를 위주로 하며 콘택트렌즈 판매는 부수적인 편임.
  - 중국내 커더왕(可得網), 쓰인룩(4inLook), 스커엔징왕(視客眼鏡網) 등 콘택트렌즈 전문 온라인 쇼핑몰이 있음
  - 타오바오(陶寶), 징둥상청(京東商城) 등 종합 온라인 쇼핑몰도 콘택트렌즈를 오프라인 전문점보다 낮은 가격에 판매함.

## 중국 콘택트렌즈 유통구조



### 3 바이어 의견

#### □ 수입수요 분석

- 한국의 콘택트렌즈 제품 중에서 미용용 콘택트렌즈는 시장에서 호평을 얻고 소비자 신뢰도가 높음
  - 그러나, 온라인 시장에서 가짜제품이 유통돼 한국산 콘택트렌즈에 대한 전반적인 신뢰도를 떨어뜨리고 있어 대책 필요

<첨부 : 유망바이어명단>

#### 1. 上海珈琳鏡飾眼鏡有限公司

담당자	장송(張松)	상담가능언어	중국어
전화	021-5125-8238	이메일	<a href="mailto:Jialinjingshi2007@yahoo.cn">Jialinjingshi2007@yahoo.cn</a>
평가	한국산 제품이 중국에서 인기가 있으며 한국산 콘택트렌즈에 대한 중국인의 선호도가 높음		

#### 2. 上海海尙有光學有限公司

담당자	Mr. 중(終)	상담가능언어	중국어
전화	021-6513-1445	이메일	<a href="mailto:Zxc618@163.com">Zxc618@163.com</a>
평가	중국내 컬러렌즈 사용자가 많으며 한국 브랜드 컬러렌즈가 다양하고 평가		

#### 3. 浙江夫卡伽進出口有限公司

담당자	린경리(林經理)	상담가능언어	중국어
전화	0577-8890-8333	이메일	
평가	한국의 미용 콘택트렌즈가 인기는 있으나 시중에 가짜 콘택트렌즈가 많이 유통돼 한국산 콘택트렌즈에 대한 신뢰도가 하락하고 있음		

## 5. 일본

### [오사카, 후쿠오카 무역관]

#### 1 시장동향

##### □ 시장개요

- 일본 콘택트 렌즈 시장 규모는 1,736 억엔, 관련 용품은 401 억 엔 규모. 총 2,136 억엔의 시장 규모 임.
- 컬러 콘택트 렌즈의 2011년 한국으로부터의 수입액은 2,108 만 달러 였음. 약 337만 2000세트가 한국에서 수입 됨. 소매로 4,000 ~ 6,000 엔으로 판매되고 있기 때문에, 대략적이지만 최소 67억 4400 만 엔의 시장 규모가 있다고 추정됨. 대만제나 존슨 & 존슨 제품을 포함하면 시장 규모는 더욱 커질 것으로 판단 됨.
- \* 컬러 콘택트 렌즈는 일본에서 생산되지 않아, 통계가 집계되고 있지 않음. 주로 한국, 대만으로부터 수입되고 있지만, 압도적으로 한국에서 수입이 많기 때문에 한국에서의 수입 통계를 바탕으로 추계

<콘택트렌즈·케어용품의 시장규모>

(단위 : 억엔)

	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
콘택트렌즈	1,669	1,669	1,690	1,690	1,736
케어용품	411	390	380	381	401
합계	2,033	2,059	2,048	2,071	2,136

자료원 : 일본콘택트렌즈협회

- 일본 콘택트 렌즈 시장은 Johnson & Johnson가 점유율 50 % 점유, 메니콘 (약 15%), Chiba Vision (12%), Baushlomb (10%), Cooper

Vision (약 8 %) 등이 그 뒤를 이음.

- 컬러 콘택트 렌즈는 2009 년 11 월부터 의료 기기로 지정 됨. 그전까지는 규제가 없는 잡화로 분류, 누구나 수입할 수 있었지만, 규제가 시작되면서 품질 관리가 가능 업체만이 판매할 수 있게 되었음.
- 컬러 콘택트 렌즈는 불량률이 높고, 대상 소비자가 10 대, 20 대 초반으로 젊으며, 부적절하게 사용하는 경우가 많기 때문에 안과에서 후생 노동성에 신고 하거나, 업체에 클레임하는 경우가 많음. 따라서 일본 메이커는 컬러 콘택트 렌즈를 생산하지 않고 있으며, 한국 및 대만 메이커가 주된 공급처가 되고 있음.
- 의료 기기이기 때문에 수입 업체는 한정되지만, 시장은 안정적이고 지속적인 성장이 예상됨.
  - 컬러 콘택트 렌즈는 화장품처럼 한 번 사용하면 지속적으로 사용하는 경향이 있기 때문에 앞으로도 청소년의 필수 아이템으로 유행은 계속될 것으로 전망 됨.
- 현재 일회용 또는 2주사용(One Day와 Two Week) 컬러 콘택트 렌즈의 수요가 증가 하고 있어, 향후 시장의 주류가 될 것으로 보임. 현재 시장에 많이 나와있지 않기 때문에, 향후 유망한 품목으로 전망 됨.

#### □ 수입 동향 및 정책

- 콘택트렌즈(칼라렌즈 포함)의 수입금액은 2011년에는 약 10억9,017만 달러의 규모였음.
- 동 품목에 있어서의 일본의 최대 수입대상국은 아일랜드이며, 아일랜드제가 수입품의 55% 이상을 차지함. 이외에 미국, 대만 순으로 수입액이 많음.

- Johnson & Johnson이 해외(아일랜드)에서 수입하는 물량이 가장 많음. 칼라렌즈 경우는 Johnson & Johnson도 판매하고 있지만 주로 한국, 대만에서의 수입되고 있음.
  - 對韓수입액을 살펴보면, 2011년에는 2,126만 달러에 수준을 기록.
- 2006년에는 전체 수입액이 7억8,900만불이며 아일랜드에서의 수입이 제일 많은 4억4,820만불이었음. 한국에서의 수입액은 230만불이었으며 약 10배 증가한 것으로 나타남. 이는 칼라렌즈의 수입규모가 증가한 것이 요인이라 사료됨.

<일본의 최근 3년간의 수입금액>

(단위: US\$ 백만, %)

순위	국가명	수입금액			점유율			증가율
		'09년	'10년	'11년	'09년	'10년	'11년	11/10
-	전체	815.25	922.77	1090.17	100	100	100	18.14
1	아일랜드	450.18	528.65	602.78	55.22	57.29	55.29	14.02
8	한국	37.59	43.55	21.08	0.64	1.11	1.95	107.05

자료원: World Trade Atlas

- 콘택트렌즈 경우 WTO협정관세율에 따라 무관세 임.

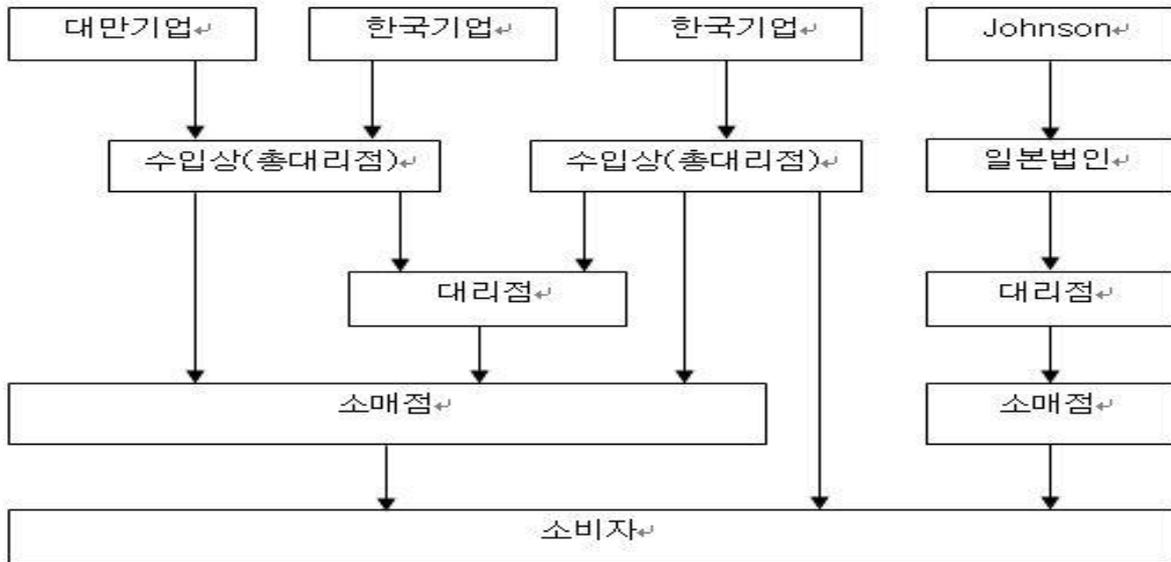
HScode	세율	단위	비고
9001.30.000	무관세	CIF	세관통광 시 (CIF+ 관세)×5%의 소비세가 부과됨.

주: 한국산의 경우에는 협정관세율이 적용됨.

자료원: 일본관세협회「실행관세율표2012」

## 2 시장구조

### □ 유통구조 분석



- \* Johnson&Johnson을 제외하며 아래 유통구조를 구성하는 기업을 기재함
- \* 대만의 이노바비전은 일본에 법인을 설립하여 칼라렌즈를 수입상에게 공급.

- 대만기업 : 이노바비전
- 한국기업 : 우리나라 기업간의 경쟁방지를 위해 미기재
- 수입상(총대리점) : Sincere, Sunrise, Stokes
- 대리점 : Aisei, Techno Medical
- 소매점 : 돈키호테, 유아테스트 등 인터넷 판매상

\* 수입상이 인터넷을 통해 판매하는 경우도 있음

### □ 대상 공략군 분석

- 원칙적으로, 수입업자가 총 대리점을 운영하기 때문에 같은 제품을 수입해서 여러 회사에 납품하는 것은 현실적으로 어려움. 특히 제품 등록시 시험 비용 등을 일본 기업이 부담하는 경우, 다른 업체와의 거래

는 불가능 하게 됨.

- One Day와 Two Week 제품 같은 새로운 제품의 경우, 후생 노동성의 허가에 관한 시험 비용을 해외 기업이 부담한다면 여러 업자들에게 자유롭게 판매할 수 있음.
- 컬러 콘택트 렌즈의 경우, 현재 수입 허가를 보유한 일본의 수입상이 총 11개 있음. 이들을 우선 공략하는 것이 효과 적임.
- 일본에서 인기 있는 제품은 중국, 싱가포르, 대만, 태국에서도 바로 복제품이 등장하고 있음. 일본 기업과의 로열티 계약을 체결하여 해외 판로를 개척하는 방안도 고려할 필요가 있음.
- 일본에서 의료 기기 등록 하고 있다는 문구만으로도 제 3 국 (중국 등)의 판로가 확대됐다는 사례도 나와 있음.

### 3 바이어 의견 조사

#### □ 수입 수요 분석

- 일본 수입상들이 가장 선호하는 제품 수요는 아래 3가지 임.
  - 15mm,15.5mm 칼라콘택트 렌즈
  - One Day, 2week 칼라콘택트 렌즈
  - 렌즈 1개당 가격이 1000WON~1500WON (무도수) 범위의 제품

#### □ 한국제품 평가 및 개선점

- 대만 제품은 포장 인쇄가 매우 나쁘지만 한국은 인쇄 기술이 좋아 패키지는 만족 함. 하지만, 한국 제품은 불량품이 매우 많아, 패키지 와 내용물이 일치하지 않는 경우가 있음.
- 렌즈의 색상이 일정하지 않고 왼쪽과 오른쪽에 분명히 색깔이 다른 경우도 적지 않음.

- 의료 기기를 제조하고 있다는 의식이 낮고, 박리 다 매의 의식이 강한 것 같음. 품질이 좋다면 경우 구입 단가를 올려도 판매가 가능하다고 봄.
  - 일본은 품질에 매우 까다롭고, 한국에서는 불량으로 인정되지 않는 것도 일본에서는 불량품으로 간주되는 것이 많음.
  - 현재 일본에서 인기 있는 컬러 콘택트 렌즈는 모두 연예인이나 인기 모델의 선전에 힘입은 바 큼. 제품의 품질이나 가격도 중요하지만, 광고는 부가 가치도 매우 중요한 비중을 차지함. 판매 촉진을 위해서는 이러한 광고비 일부 부담 등도 검토할 필요가 있음.
  
- 품질이 나쁜 편은 아니나, 가격 경쟁력이 낮다는 단점이 있음.
  - \* 칼라 콘택트렌즈의 경우 단가가 25~27엔대, 일반 시력보정용은 10엔대 후반에 가격이 형성되어 있는데, 한국산의 경우 이보다 약 4~5엔정도 높은 수준임.
  - 생산 공정의 자동화 수준을 높일 필요가 있을 것으로 판단됨.
  - \* 자동화율이 낮기 때문에 높은 단가와 생산이 영세해 진다는 문제점이 있으며, 발주를 해도 원하는 수준의 물량을 구할 수가 없음.

**【일본에서 의료기기 인증을 받기위한 조건】**

- 수입업자는 총괄 제조 판매 책임자, 품질 책임자, 안전 관리 책임자 등 최소 3 명을 보유해야 함.
  
- 수입 허가를 얻으려면 2000만엔 이상의 투자가 필요, 물성 시험 등 다양한 시험 비용이 소요 됨.
  
- 수입 업체는 수입 제품에 대해 일본에서 모든 책임을 져야함. 따라서 총대리점 형태로 수입하고 유통시키는 것이 일반적 임.
  
- 재료의 변경, 새로운 제품을 개발하는 경우, 후생 노동성의 허가를 얻어해야 함.

※ 접촉 바이어 명단

회사명 : LCODE

전화 : 81-6-6244-0887

담당 : Ms.Lee/주임

이메일 : asagaho@naver.com

한국기업과의 거래경험 : 있음

회사명 : Vision Megane

전화 : 81-78-325-1438

담당 : 비공개

이메일 : 비공개

한국기업과의 거래경험 : 없음(미국에서 일회용 렌즈 직수입)

회사명 : ALWING

전화 : 81-3-5485-1300

담당 : 비공개

이메일 : webmanager@tealla.com

한국기업과의 거래경험 : 있음

회사명 : 주식회사 알파코퍼레이션

전화 : 81-52-971-6000

담당 : Mr.Terukazu Yamamoto 사장

이메일 : yama3@alphacl.co.jp

회사명 : 주식회사 아시아네트웍스

전화 : 81-3-5738-4240

담당 : Mr. Lee 부장

이메일 : jin@asia-networks.net

## 6. 독일

**(프랑크푸르트 무역관)**

### 1 시장 동향

□ 시장개요

○ 시장 규모 및 특징

- '11년 독일 광학 산업은 총 38억 4000만 유로 규모로 전년 대비 1.5% 감소세 기록
- 내수 시장의 매출의 경우 0.5% 감소한 19억 8000만 유로, 해외 매출 역시 유로존 경제 위기로 18억 6000만 유로로 2.6% 하락
- 그러나, '12년에는 다시 2%의 매출 상승 전망
- 현재 광학산업 관련 고용인원수는 21,400명으로 변동 無

**<'11년 독일 광학산업 현황 및 전망>**

(단위: 유로, %)

분류	규모	증감율
총 시장 규모	38억 4,000만	-1.5
내수 시장 매출	19억 8,000만	-0.5
해외 시장 매출	18억 6,000만	-2.6
'12년 시장 전망	39억 1,680만	+2
현 고용인원수	21,400	0

자료원: Spectaris

- 독일 안경 및 렌즈 시장은 공공 의료보험이 거의 모든 지원을 없앤 '04년을 기점으로 전환기를 맞았으며, 이후 의사의 처방전 없이 구입 가능해 일종의 라이프스타일 제품으로 변화 中
- 중장기적으로 독일 광학산업은 인구 노령화에 따른 이점으로 거의 모

- 든 40대 중반의 연령대 인구가 안경 및 콘택트렌즈를 필요하게 될 것으로 예상되므로 매우 낙관적 전망
- 이 외에도 독일 내 콘택트렌즈 시장은 고품질과 저가시장으로 양분화 경향
  - 품목 유망성
    - 콘택트렌즈는 특정 트렌드를 따르지 않으며, 주로 직업적인 이유나, 스포츠 활동시, 또는 스타일을 고려해 안경 대용으로 주로 사용
    - '12년 1월 알렌스바흐(Allensbach) 연구소에 따르면, 독일 내 안경 사용자 수는 약 4,000만 명으로 독일 성인 인구의 2/3, 지난 10년간 지속적인 증가 추세
    - 콘택트렌즈 사용 비중의 경우 '93년 이래 거의 두 배 이상 성장, 현재 기준 약 340만 명이 사용 중
    - 독일 내 만 16세 이상 성인의 5.3%(340만 명)가 콘택트렌즈 사용, 이 중 2.8%(180만 명)가 정기적으로 사용하며, 2.4%(150만 명)은 불규칙적(안경을 번갈아 가며 착용)으로 사용
    - 불규칙적인 콘택트렌즈 사용자는 특별한 경우(71%)나 스포츠(61%)용으로 주로 사용, 약 50%는 선글라스와 함께 착용, 약 20%가 근무 중에만 사용

### <2011년 독일 내 렌즈 사용자의 착용 유형>

(단위: %, 명)

총 렌즈 사용자 수	63.4%	4,000만 명
지속적으로 사용	35.7%	2,260만 명
불규칙적으로 사용	27.7%	1,750만 명

자료원: Allensbach 연구소

- 콘택트렌즈에 대한 선호도는 편안한 착용감을 주는 소재 개발에 따른 결과, 특히 자외선 차단 렌즈나 높은 산소투과율을 가진 새로운 실리콘 하이드로겔 렌즈에 대한 소비자의 관심이 지속적 증가 추세
- 원데이 렌즈는 교체시스템으로 선호도가 증가하고 있으나, 독일 렌즈

사용자의 대부분은 월별 및 장기간렌즈를 보다 선호하는 경향을 띠며, 장기사용 렌즈 시장 점유율은 13%로 유럽인근국 대비 비교적 높은 편

**<렌즈 종류별 선호도>**

(단위: %)

렌즈 종류	사용자 비중
1개월 사용 렌즈	41.9
장기 사용 렌즈	33.6
일회용 렌즈	20.9
기타 렌즈	1.3

자료원: statista

\*주: 동 통계는 독일 내 만 14세 이상 콘택트렌즈 사용자 1112명을 대상으로 설문 조사한 결과 임

□ 수입동향 및 정책

○ 최근 3년간 수입규모 및 동향

- 독일의 주요 콘택트렌즈 수입국은 미국, 벨기에, 인도네시아, 말레이시아, 싱가포르이며, 이 중 미국, 벨기에 수입이 총수입의 절반을 차지
- 지난 수년 간 인도네시아, 말레이시아, 싱가포르 등 아시아 국가의 약진으로 기존의 주요 수입국이던 영국, 네덜란드, 이탈리아 등 유럽국 수입 비중이 지속적으로 감소
- '12년 3월 기준, 대 미국, 벨기에, 말레이시아 등의 수입이 증가한 반면, 대 인도네시아, 싱가포르, 이탈리아의 수입은 감소
- 대 한국 수입은 지난 2~3년간 꾸준한 증가세 시현, 한-EU FTA 체결에 따른 관세혜택으로 '11년 26%증가율에 이어 '12년 3월 6.2% 증가

**<HS 900130 기준 독일의 주요 수입 동향>**

(단위: 1,000 유로)

순위	국가명	2010		2011		2012.3	
		금액	증가율	금액	증가율	금액	증가율
1	미국	66,679	-18.0	54,239	-18.7	15,052	23.4
2	벨기에	33,747	17.2	37,642	11.5	10,469	11
3	인도네시아	29,027	4.9	26,264	-9.5	5,910	-21.1
4	말레이시아	12,564	-3.3	17,948	42.9	4,991	28.6
5	싱가포르	19,577	-12.8	23,735	21.2	4,867	-23.6
6	영국	8,698	-7.6	14,905	71.4	3,730	48.5
7	네덜란드	12,106	-1.9	12,305	1.6	2,736	16.5
8	스위스	5,528	-19.3	3,860	-30.2	957	3.8
9	한국	2,531	38.8	3,188	26	818	6.2
10	이탈리아	1,722	60.2	1,385	-19.6	321	-26.1
	총계	198,332	-5.6	202,026	1.9	50,985	6.2

자료원 : kotis/Eurostat ('12년 6월 기준 최신 수치)

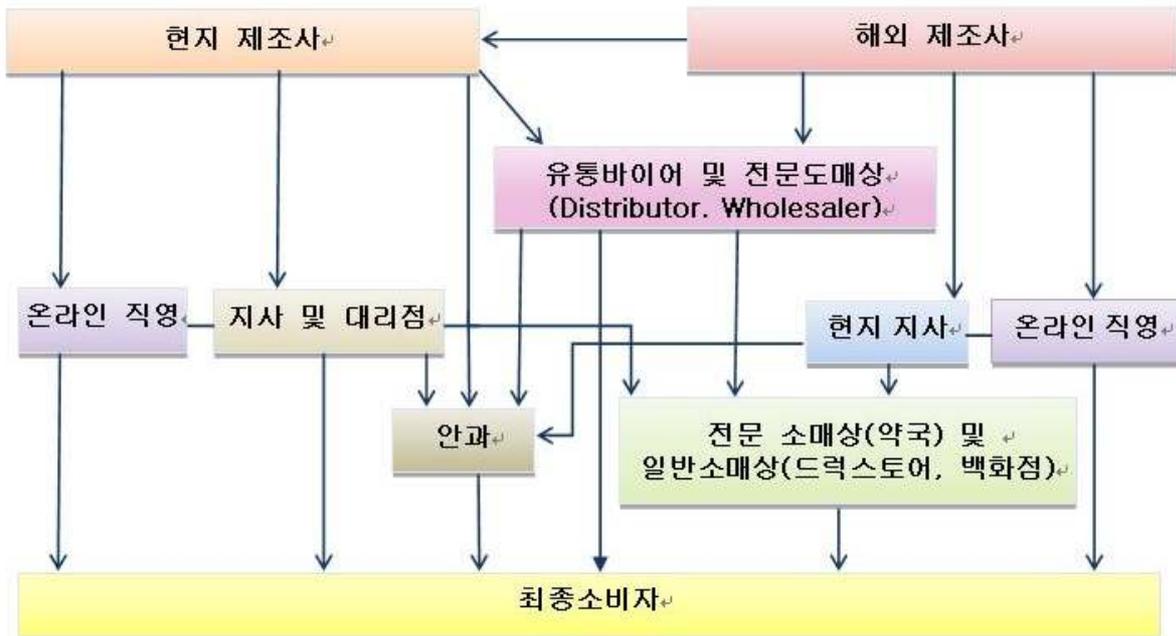
- 수입 관련정책 및 인증제도
  - 기존 관세율은 2.9%였으나, 한-EU FTA 이후 즉시 철폐
  - 독일 내 부가세: 19%
  - 제품 인증: 시장진출에 앞서 CE나 품질경영시스템 인증인 DIN EN ISO 9001는 기본이며, 이 외에도 역시 의료기기 품질경영시스템 인증인 DIN EN ISO 13485 등의 구비 필요

**2 시장 구조****□ 유통구조 분석**

- 일반 유통
  - 독일 내 렌즈는 주로 안경 제조사가 직영으로 운영하는 대리점 및 인터넷 등을 통해 판매되고 있으며, 특히 교체용 렌즈의 경우, C2C의 성격을 가진 제품으로 인터넷 판매 활기, 다만 컬러 콘택트렌즈의 경우 한국과는 달리 독일 시장 내 수요가 매우 적은 편

- 이 외, 경우에 따라서는 의료보험이 적용되는 경우에 한해 한국과 유사하게 안과에서 시력검사 후 맞춤형 렌즈를 주문방식으로 제작해 공급하기도 함
- OEM 유통
  - 주요 바이어기업과 직거래 외, OEM 공급도 병행
  - 특히 컬러 렌즈의 경우 디스트리뷰터(Distributor), wholesaler 위주로 공급

<콘택트렌즈의 유통구조>



□ 대상 공략군 분석

- 독일 시장에서는 獨 4Care AG, 美 Johnson & Johnson, 美 시바비전 (CIBA Vision, 스위스 노바티스 자회사), 獨 CooperVision GmbH, 美 Bausch & Lomb 등의 제품이 시장을 주도하고 있으며, 높은 인지도 보유
- 시장을 선점한 미국 제조사는 독일 내 자체 지사를 보유하고 있고, 대형 디스트리뷰터를 통한 온라인 판매도 병행하고 있고, 독일 내 제조사도 다수인 관계로 시장 내 경쟁이 다소 치열한 상황임

- 獨 Lensbest(구 Lencare)는 독일 최대의 콘택트렌즈를 비롯한 주요 안과용품 통신유통 판매점으로 4Care AG의 직영 하에 자사 제품 외에도 다양한 제조사 제품을 취급
- 한국 콘택트렌즈 기업의 경우, 일부 업체를 제외하고, 비교적 인지도가 낮은 편이며, 현지 지사 설립 없이 독자적인 진출은 용이하지 않은 상황
- 장기 사용 렌즈의 경우, 제조사 OEM 시장이나 안과 및 일반 대형소매상에 납품하는 대형 유통바이어 및 디스트리뷰터를 발굴하여 공급하는 것이 바람직
- 제조사 OEM 납품의 경우, 고급 브랜드보다는 Fielmann이나 Apollo와 같은 대중적 안경업체의 OEM 납품이 보다 용이한 편이나, 품질향상을 통해 고가 시장 신규 진입 기회 모색 필요
- 컬러 렌즈나 교체용 렌즈의 경우, 유망한 디스트리뷰터나, Wholesaler 등을 발굴해 시장 공급 가능
- 인지도가 높고, 현지 지사 설립을 통한 진출이 가능한 경우 온라인 직영하거나, 에이전트를 통한 공급로 모색 가능

### 3 바이어 의견 조사

#### □ 수입수요 분석

- 독일 광학산업은 하이테크 기술과, 정교한 마감처리 및 맞춤형 솔루션, 고객맞춤형 서비스 및 높은 품질 기준 등으로 독일 시장 내 주요 공급망 석권
- 이에 따라 콘택트렌즈의 경우, 주로 현지 제조사 및 유럽 제조사 공급이 위주
- 그러나, 최근 2~3년간 아시아국으로부터의 수입이 큰 폭의 증가세

- 전년도 시장 규모가 소폭 축소되었으나, 장기적으로는 안정적인 수요 예상, 특히 지속되고 있는 유럽재정위기에 따른 별다른 영향은 없는 상황
- 바이어 인터뷰 결과, 한-EU FTA에 따른 가격 이점은 크지 않은 상황

#### □ 한국제품 평가 및 개선점

- 바이어 인터뷰 결과, 일반 유통시장의 바이어의 경우, 대부분 독일 및 유럽국가 기업과 거래를 하고 있어 한국과의 거래 경험이 거의 없는 상황
- 현재 한국 제품을 수입 중인 유통업체 담당자는 한국 제품의 품질과 가격에 모두 만족하고 있는 상황
- 상담 가능언어: 독일어 및 영어
- 한국산 제품의 경우, 가격을 20~30% 다운시켜 해외시장에 공급, 특히 대기업을 상대로 한 OEM 공급도 병행 진행 중
- 현재 수출 규모가 비교적 작으나, 품질 대비 가격 경쟁력을 바탕으로 선호도 및 수요 확대
- 바이어 인터뷰 결과, 개선사항은 현지 지사 설립을 통한 제품 공급 및 물류로 나타났으며, 현지 지사 설립은 현지 시장 진출에 주 요건

#### □ 향후 진출방안 및 시사점

- 시사점
- 한국산 렌즈는 주로 컬러렌즈가 업계의 90%를 차지하나, 독일 시장에서는 컬러렌즈에 대한 수요가 많지 않은 편
- 독일 고객은 여전히 기존의 장기 착용 렌즈에 대한 선호도가 높고, 한국산 제품은 주요 아시아 수입국 대비 품질 대비 가격 경쟁력이 낮은 편이므로, 수출 단가를 지속적으로 하향조정해 공급하기는 어려운 상황
- 장기적으로는 품질 향상을 통해 고품질 기능성 제품으로 고가 시장

## 공략 및 자체 브랜드 홍보 노력 필요

## ○ 진출방안

- 시장 진출 전, 현지 시장조사 등의 진출 준비 및 인증 구비 필요
- '13년 독일 뮌헨에서 개최되는 광학 관련 전문 전시회 Opti 등이나 독일 내 관련 협회나 기관이 주도하는 세미나 참석 등을 통한 기업 접촉이나 적극적인 제품 홍보 필요
- 특히 독일 의료기기 관련 시장은 매우 보수적이므로, 현지 주요 연구소의 제품 품질 시험 결과 등을 첨부할 경우, 시장 진입에 유리
- 향후 주요 기업과의 OEM을 통한 거래 경험이 축적되고, 자체 브랜드로 진출하고자 하는 기업의 경우, 전시회 참여 등을 통한 자체 브랜드 홍보 및 공급선 발굴 및 수출 확대 기회 모색 필요
- 시장 진입에 성공해 확고한 바이어 유통망을 보유한 경우, 장기적인 관점에서 현지 법인 진출도 적극적 고려 필요

## ※ 접촉 바이어 리스트

업체명/품목	인터뷰인사	직위	전화번호	이메일	주요 내용
Bach Optic Großhandels-GmbH	M r s . Nicole Burgmer	구매	49-(0)2 2 3 6 - 96229-0	nicole.burgmer@bachoptic.de	주로 안경점이나 안과에 납품하며, 현재 한국과 거래 無, 한-EU FTA 체결에 대해 사전 정보 無, 한국 제품 수입 경험이 없지만 렌즈 시장 전망이 나쁘지는 않기 때문에 시장 가능성이 있는 제품일 시 수입 의향 있음
Prologis GmbH & Co. KG	M r . Kleyman n	경영 책임자	49-(0)4 6 6 5 - 983970	kontakt@prologis-gmbh.de	인공눈물 & 렌즈 도매업체, 현재 한국과 거래 無, 시장 규모는 전체적으로 축소되고 있으나 당사 상황은 나아지고 있어 추후 한국에서 수입할 의향 있음. FTA 체결에 대해 모르고 있으며, 테라 Vision이라는 한국 업체와 수입에 대해 의견을 주고받은 적이 있으나 현재 연락이 끊긴 상태

Conta Optic GmbH	M r s . Christine Hettrich	마케팅	49-(0)7 141-971 99-0	order@co ntaoptic.d e	인공눈물 & 렌즈 도매업체, 현재 한국과 거래하고 있으며 현재까지 품질 & 가격 모두 만족하고 있는 상황, 시장현황과 관련하여 현재 특이사항은 없으며, FTA 체결 또한 거래에 큰 영향을 미치지 않는 것임
S p e e d y GmbH	M r . M a r c Legel	경영 책임자	49-(0)6 432-913 9801	m.legel@li nsenplatz. de	주로 미국산 렌즈를 소비자에게 제공, 컬러 렌즈 중에는 대만산도 있으며, 현재 한국과 거래 無, 소비자 상대로 판매를 하기 때문에 직거래가 힘들 수도 있으나, 한국 제품 경험이 없어 판단하기 힘든 관계로 정보 송부 희망, 현재 시장전망 관련 특이사항은 없음
Dimex-Optik e r t r i e b GmbH & Co.	Mr. Rolf Densbor n	경영책 임	49-(0)6 5 1 - 14665- 0	info@dim ex-optic.c om	온라인/팩스 주문을 통해 소비자가 구매 가능, 현재 한국과 거래 無, 렌즈 제조 업체 중 좋은 품질과 저렴한 가격대 및 현지 지사를 보유하고 있는 업체들도 많기 때문에 꼭 한국에서 수입을 해야 할 필요성을 느끼지 못함, 특히 한국은 컬러나 써클 렌즈 제조/수요가 많으나 독일에서는 컬러/써클 렌즈 수요가 거의 없으며, 주로 유럽/미국 제품을 선호
4Care AG	M s . Fourquig non	구매	49-431 881188	m.forquig non@4car e.de	독일 의료기기 제조 및 유통 기업으로 독일 최대의 콘택트렌즈 온라인 판매 직영사이트인 lensbest와 acumed를 운영 중이며, 이 외에도 OEM을 통한 자체 브랜드(PL) 제품도 판매 접촉 결과, 모든 문의 및 거래 관련 사항은 메일로 송부 요청
STEINBURG GmbH	M r . H e i n z Steinbur g	경영책 임	49-(0)2 1 1 - 702620 10	verkauf@ Steinburg. net	현재 한국과 거래 無 & 추후 거래 계획 현재 없음
optikplus GmbH	M r . Dr.jur. Frank Beutel	경영책 임	49-(0)7 1 1 - 486868	info@opti kplus.de	온라인상으로 소비자에게 판매하며, 한국과 거래 無, 소비자 상대로 판매를 하기 때문에 외국과 직거래를 하기 힘들며, 거래하고 있는 제조업체는 모두 독일에 지사가 있음 대부분의 소비자들이 이미 안경점이나 안과에서 구매를 했던 제품을 온라인상으로 더 저렴하게 구입하는 콘셉트이기에 한국 제품 직수입은 가능성이 희박함
Dicel GmbH	M r . Martin Osthoff	경영책 임	49-(0)2 3 3 1 - 788290	info@dice l.de	안경점 & 안과에 납품, 현재 한국과 거래 無, 주로 유럽 내에서 수입

## 작성자

- |             |     |    |
|-------------|-----|----|
| ◆ 뉴욕무역관     | 고일훈 | 과장 |
| ◆ 방콕무역관     | 이승수 | 차장 |
| ◆ 산티아고무역관   | 강명재 | 과장 |
| ◆ 상하이무역관    | 정연수 | 과장 |
| ◆ 오사카무역관    | 이상진 | 과장 |
| ◆ 후쿠오카무역관   | 조병구 | 과장 |
| ◆ 프랑크푸르트무역관 | 강환국 | 과장 |
| ◆ 해외시장건설팀   | 정현철 | 과장 |

## Global Market Report 12-038

### 중소 수출 유망품목 시장동향 및 진출방안

#### < 콘택트렌즈 >

발행인 | 오영호  
편집인 | 배창헌  
발행처 | KOTRA  
발행일 | 2012년 8월  
주소 | 서울시 서초구 헌릉로 13  
(우 137-749)  
전화 | 02) 3460-7114(대표)  
홈페이지 | [www.globalwindow.org](http://www.globalwindow.org)

Copyright © 2012 by KOTRA. All rights reserved.

이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다.

저작권법에 의해 한국 내에서 보호를 받는 저작물이므로  
무단전재와 무단복제를 금합니다.

새로운 50년, 대한민국의 미래를 열어가는  
글로벌 비즈니스 플랫폼

