

# “모든 사람이 건강한 눈 갖는 그날까지”

대한민국 넘어 세계로... 3억 중국 초·중생 시력 책임진다

장석중 아이존 대표



시력회복운동기 퍼스널스코프-EX는 참여하는 전시·박람회마다 발 디딜 틈이 없을 정도로 사람들이 몰리며 크게 주목받는다. 사진제공\_아이존

시력이 나쁜 사람에게 안경이나 콘택트렌즈는 필수품이다. 그러나 안경이나 렌즈 착용은 꽤나 성가신 일이다. 안경테가 콧등과 귀를 항상 누르는 것도 그렇지만 목욕탕 같은 뜨거운 곳에 들어갈 때에는 안경을 벗어야 하고 추운 날씨에 밖에서 실내로 들어갈 때에도 안경알에 뿌영게 김이 서려 앞이 안 보이는 등 불편한 점이 한두 가지가 아니다. 렌즈 역시 끼고 뺄 때마다 바짝 신경 써야 하고 자칫 잘못 관리하면 결막염 등 눈병에 걸릴 수도 있다.

장석중(59) 아이존 대표도 제대 후 10년간 안경을 쓰면서 이런 불편함을 느꼈다. ‘어떻게 하면 안경을 안 쓸 수 있을까?’ 하고 고민하다 눈 운동에 대한 연구를 거듭한 끝에 2007년 시력회복운동기 ‘퍼스널스코프-EX’를 개발했다. 안구의 근육운동과 관련 감각기관을 자극하는 운동을 통해

시력 회복이 자연스럽게 이뤄지도록 돕는 기구다. 수술이나 약물 등에 의존하지 않기 때문에 부작용 걱정이 전혀 없다.

제품이 처음 출시됐을 때 국내의 반응은 차가웠다. 자금이 부족해 홍보도 할 수 없었다. 하지만 장 대표는 낙담하지 않고 제품의 활로를 찾아다녔다. 그 결과 2009년 대한민국 국제발명대전에서 동상을 받았고 나아가 2011년에는 미국 피츠버그 국제발명전 대체의학상 분야 금상 수상으로 세계의 이목을 끌었다.

장 대표의 노력은 제품 개발에만 국한되지 않았다. 유럽을 비롯한 중국, 홍콩, 말레이시아 등 세계의 각종 박람회와 전시회를 직접 돌아다니며 퍼스널스코프-EX를 홍보했고 마침내 대어를 건져 올렸다. 중국 교육부의 보건 교구(校具) 선정이 바로 그것이다. 올 2월부터 2년간 40만 대가 수출될 예정이며 수출액은 자그마치 1천600만 달러(약 180억 원). 장 대표를 포함해 직원 4명뿐인 초미니 회사가 해냈다는 게 믿기지 않을 정도의 ‘대박 신화’다. 지난 28년 동안 시력 연구에 매달려 온 장 대표는 “우리나라를 넘어 지구촌의 모든 사람이 안경 없이 생활할 수 있는 세상을 만들고 싶다”는 당찬 포부를 밝혔다. 다음은 장 대표와의 일문일답.

## Q 수술이나 약물 없이 시력 회복이 가능한가?

A 우리 눈은 낮과 밤에 다른 행동을 해야 한다. 옛날에는 낮에 태양 아래에서 멀리 보고 밤이 되면 잠을 자면서 눈에 휴식을 주는 생활이었다. 하지만 현대에는 전기 발명을 비롯한 과학의 발달 덕분에 항상 밝은 곳에서 생활하고 인터넷의 등장으로 컴퓨터 화면 앞에서 검색하는 시간이 많아지면서 먼 곳을 보는 시간이 극도로 축소됐다. 이에 따라 눈에는 쉴 새 없이 자극이 가해졌고 스스로 운동하고 휴식을 취할 기회가 사라져 시력이 나빠지게 된 것이다. 우리가 개발

“자주 사용하는 근육은 발달하지만  
활동량이 적은 근육은 퇴화한다.  
눈도 근육에 의해 움직이므로  
건강한 눈을 갖기 위해서는  
안구의 근육운동이 필요하다.  
시력회복운동기구를 사용하면  
별다른 노력 없이 정상 시력을  
회복할 수 있다.”





퍼스널스코프-EX는 안구의 근육운동과 초점 운동을 비롯한 관련 감각기관의 자극 운동을 통해 시력을 회복시킨다. 사진제공\_아이존

한 퍼스널스코프-EX는 안구의 근육운동과 초점 운동을 비롯한 관련 감각기관의 자극 운동을 통해 평소 사용하지 않는 근육을 활성화시킴으로써 시력을 강화하는 보조기구다. 자주 사용하는 근육은 발달하고 활동량이 적은 근육은 퇴행하기 마련이다. 이런 현상을 역전시키면 시력을 회복시킬 수 있다는 점에 착안했다.

**Q 제품 사용법은?**

**A** 퍼스널스코프-EX는 눈의 피로를 풀어 주는 마사지기와 명암을 조절해 홍채 근육을 이완시키는 셔터, 원근 조절로 수정체를 두껍게 혹은 얇게 만드는 과정을 반복해 수정체의 유연성을 향상시키는 줌 기능부, 망막의 예민성을 향상시키는 발광다이오드(LED)부로 이뤄져 있다. 처음에 마사지기로 눈 주위의 혈액 순환을 원활하게 만들어 피로한 시신경에 활력을 불어넣고 멀고 가까운 곳을 교대로 응시하는 안구 운동을 통해 안근을 강화시킨다. 여유가 있을 때마다 사용하는 것이 좋지만 시간이 부족하다면 하루에 3번 정도도 괜찮다. 3번 이용에 걸리는 시간은 고작 10~15분이다.

**Q 누구에게나 효과가 있나?**

**A** 남녀노소 관계없이 5분 정도만 사용해도 효과를 얻을 수 있다. 우리 눈이 나빠지는 것은 항상 빛을 접하면서 눈이 쉬 시간을 주지 않기 때문이다. 기구를 사용해 눈을 잘 관리하기만 한다면 시력은 자연스럽게 회복된다. 근시, 난시, 원시, 노안을 가진 사람들도 효과를 볼 수 있다. 그렇다고 이 기구를 사용하는 모든 사람이 1.0 이상의 정상 시력을 되찾는 것은 아니다. 개인차가 있지만 근시는 한 번 발생하면 계속적으로 진행되므로 어느 정도는 시력 회복을 기대할 수 있지만 정상 시력까지 회복되기는 어렵다. 라식 또는 라섹 수술을 받은 사람 중에서 시간이 지나면 다시 시력이 나빠지는 경우도 있다. 퍼스널스코프-EX를 사용하면 그런 상황을 예방할 수 있다.

**Q 퍼스널스코프-EX만의 장점이 있다면?**

**A** 현재 시력회복운동기를 생산하는 업체는 국내에서 우리가 유일하다. 해외에는 '시기능훈련기'라는 기구들이 있지만 대부분 가격도 비싸고 수동 조작이어서 이용하기가 불편하다. 중국에는 자동으로 조작되는 제품이 있으나 인위적인 빛으로 안구 근육을 운동시키는 게 흠이다. 시기능훈련기 중에는 눈의 마사지 기능만 있는 것들도 있다. 마사지로써는 피로감을 덜어줄 뿐이지 시력까지 회복시키지는 못한다. 마사지와 안구 운동 기능을 함께 겸비한 제품은 퍼스널스코프-EX가 유일하다.

**Q 중국 교육부의 보건 교구로 지정됐다는데.**

**A** 경기도 성남시의 지원으로 2011년부터 해외 전시회에 참가했다. 퍼스널스코프-EX는 전시회마다 발 디딜 틈 없을 정도로 많은 사람이 몰리며 큰 관심을 끌었다. 국내의 차가운 시선과는 영 판판이었다. 중국의 캔톤 페어(Canton Fair; 廣州交易會)에서 한 중국인 바이어가 관심을 표시하기에 작년 8월 말 견본 300개를 보냈고 9월에는 선양(瀋陽)에서 개최된 선양동북아포럼 행사에 성남시 대표단으로 참가해 선양시의 정치협상위원회 주석과 부시장 등 고위 간부들에게 시력회복운동기의 우수성을 홍보했다. 그 결과 중국 초·중등학교에서 보건 교구로 쓰이게 됐다. 올 2월부터 2년간 중국에 40만 대가 수출될 예정이다. 금액으로 따지면 1천600만 달러(약 180억 원)다. 중국의 초등학교생은 약 2억 명이고 중학생도 1억 명가량 된다. 30명이 1대씩만 쓴다고 가



장석중 대표는 제품 개발은 물론 유럽을 비롯한 중국, 홍콩, 말레이시아 등 전 세계의 박람회와 전시회를 직접 돌아다니며 퍼스널스코프-EX를 홍보한다. 사진제공\_아이존

정해도 100만 대는 필요하므로 앞으로 더 많은 주문이 들어 올 것으로 기대하고 있다.

**Q 중국 진출 과정에서 어려웠던 점은?**

**A** 사실 해외 진출에 따르는 어려움은 없다. 오히려 한국에서 사업하는 것이 더 어렵다. ‘단 5분 만에 시력의 변화’라는 문구로 신문에 광고를 냈다가 식품의약품안전청으로부터 고발당하기도 했다. 의료기구가 아닌 운동기구로 만들어진 제품이지만 시력이라는 단어가 보건 용어이다 보니 국내에서는 판매나 광고에 어려움을 많이 겪는다. 현재 정진엽 분당 서울대병원장과 함께 검토하고 있는 임상실험이 끝나면 의료기구로 홍보하고 판매도 할 수 있는 길이 열릴 것이다.

**Q 정부에 바라는 점은 무엇인가?**

**A** 중소기업들이 해외 시장에서 스스로 활로를 개척한다는 것은 매우 어려운 일이다. 제품의 판로를 정부가 앞장서 개척해 준다면 많은 중소기업이 해외 진출의 기회를 가질 수 있을 것이다. ‘구르는 돌에는 이끼가 끼지 않는다’는 말이 있듯이 중소기업들은 지속적으로 기술을 개발해야 하나 자금 부족으로 어려움을 겪고 있는 곳이 많다. 정부는 예전보

다 많이 지원한다지만 아직 체감이 잘 안 된다. 뛰어난 기술을 개발하고도 서류 미비 탓으로 정부의 지원을 못 받는 경우도 있다. 서류도 중요하지만 기업의 기술을 직접 보고 평가해 줬으면 한다.

**Q 중국 이외에 진출하고 싶은 곳이 있다면?**

**A** 미국과 일본에 진출하고 싶다. 이탈리아와 벨기에에는 이미 수출을 준비하고 있다. 앞으로도 여러 박람회에 참가해 퍼스널스코프-EX를 홍보할 계획이다. 한국 사람뿐만 아니라 전 세계 사람들의 시력이 나빠지고 있는 추세이므로 어느 나라에서든 성공할 자신이 있다.

**Q 앞으로의 목표는?**

**A** 퍼스널스코프-EX를 더욱 발전시키는 것이다. 제품의 성능도 개선하겠지만 우선 마사지할 때 열이 나는 기능을 추가할 예정이다. 서양인과 동양인의 코 모양 차이를 고려해 서양인 전용 제품도 만들 생각이다. 궁극적으로는 세계 제1의 시력운동기 생산업체로 발전해 모든 사람이 세상을 맑고 밝게 볼 수 있도록 최선을 다할 것이다. **m**

김경익 기자 kki@yna.co.kr