

□ 추진배경 및 필요성

- 편의점 인수를 고민하게 된 계기는 아버지의 정년 퇴임과 어머니의 부동산 사업에 대한 어려움으로 인해 부모님의 노후를 위한 새로운 수입원이 필요했기 때문입니다. 정년이 없으면서도 신체적인 조건을 크게 필요로 하지 않는 일을 찾다 보니 자연스럽게 편의점 사업을 찾아보게 되었습니다. 우연치 않은 기회로 권리금을 받지 않고 편의점을 넘긴다는 글을 보았습니다. 자그마한 마을에 위치한 바닷가 앞 GS편의점이었습니다. 합리적인 가격에 관광객이 발견하기 쉬운 위치, 거기에 편의점 앞 주차장까지 있어 상당히 좋은 조건으로 보였습니다. 그러나 결국 중요한 것은 고정적인 매출을 책임지는 지역 사람들이 얼마나 많이 방문하는지라고 생각했습니다.

‘지피지기면 백전백승’이라는 말이 있습니다. 그렇기에 선불리 판단하기보다는 지역 상권과 총인구 및 가구 수, 사업체 수 등을 파악하는 것이 가장 우선되어야 한다고 판단했습니다. 단순히 바닷가 앞이라는 좋은 입지만을 보고 결정하는 것이 아니라, 실제 지역의 인구와 상권을 데이터로 확인한 후 편의점 운영 가능성을 판단하고자 했습니다. 이를 위해 SGIS 통계지리서비스를 이용했습니다.

SGIS 통계지리서비스는 나라에서 운영하는 만큼 보다 정확하고 체계적인 정보를 제공받을 수 있을 것이라 판단했기에, 편의점 인수를 결정하기에 앞서 사전 조사에 활용해보고자 하였습니다.

□ 추진과정

- 우연히 편의점 매물을 접한 후 먼저 주변 환경과 매물의 조건을 확인하였습니다. 이후 편의점 사업을 시작하기에 앞서 지역에 대한 충분한 사전조사가 필요하다고 판단하였고, SGIS 통계지리서비스를 활용해 해당 지역의 특성을 살펴보았습니다. 이후 SGIS에서 확인한 자료와 실제 현장의 모습을 비교하며 사업성을 검토하였고, 최종적으로 편의점 인수를 결정하여 사업을 시작하게 되었습니다. 간략히 하자면 다음과 같습니다. 고성 바닷가 앞 편의점 매물 발견 → 위치·가격·주차장 등 기본 조건 확인 → 지역 수요와 사업성에 대한 사전조사 필요성 판단 → SGIS 통계지리서비스를 활용한 지역 분석 → 생활권역 및 지역변화 분석 → SGIS 분석 결과와 실제 현장 비교 → 편의점 사업 가능성 검토 → 인수 결정 및 운영 시작

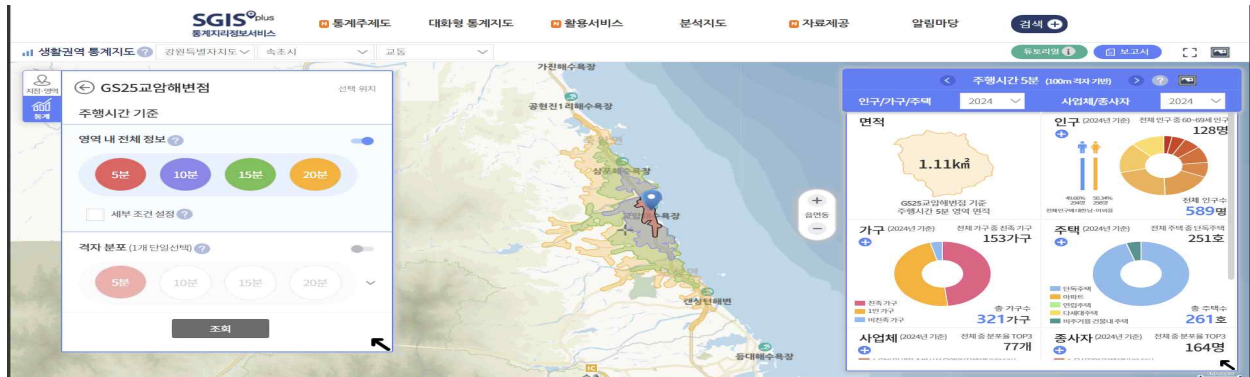
■ 활용분야 및 주요내용:

- 생활권역통계지도 → 5분 생활권 → 인구·가구·주택 → 사업체·종사자 → 잠재고객 분석
- 지역변화 분석지도 → 고성군 인구 변화 → 전입·전출인구 → 사업체 변화 → 장기적 사업 가능성 분석

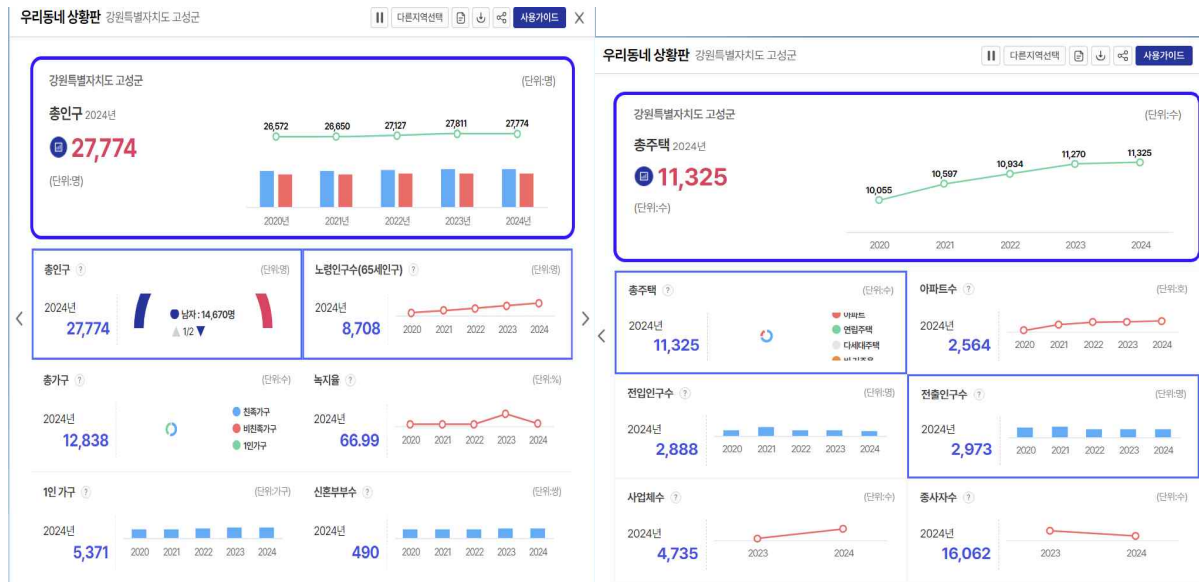
□ 추진내용

○ 편의점이라는 지역 주민들은 보도로 이용하는 걸 선호한다고 생각했습니다. 그래서 생활권역 통계지도를 활용해 주행시간 5분 이내에 있는 인구·가구·주택 및 사업체·종사자 수를 분석해보았습니다. 그 결과 5분 생활권 안에 589명의 인구와 321가구, 77개의 사업체와 164명의 종사자가 있는 것을 확인할 수 있었습니다. 군 지역이라는 점을 생각하면 생각보다 많은 인구가 생활권 안에 거주하고 있었습니다. 특히 친족가구가 153가구로 나타나 가족 단위의 가구가 많다는 점도 눈에 들어왔습니다. 가족 중 한 사람이 편의점을 이용하기 시작한다면 자연스럽게 다른 가족 구성원들도 함께 이

용할 가능성이 높다고 생각했습니다. 여기에 주변 사업체에서 근무하는 종사자들의 수요까지 고려한다면, 관광객뿐만 아니라 지역 주민과 주변 근로자들을 통한 고정적인 매출도 기대해볼 수 있겠다고 판단했습니다.



또한 지역변화 분석지도를 통해 고성군의 인구 수와 전입인구 수, 사업체 수가 2022년 이후 꾸준히 상승세를 타고 있다는 점과 전출 인구 수는 감소하고 있다는 점을 확인할 수 있었습니다. 이를 단기적인 매출뿐만 아니라 장기적으로 보았을 때 편의점 사업을 이어갈 가능성이 있다고 생각합니다.

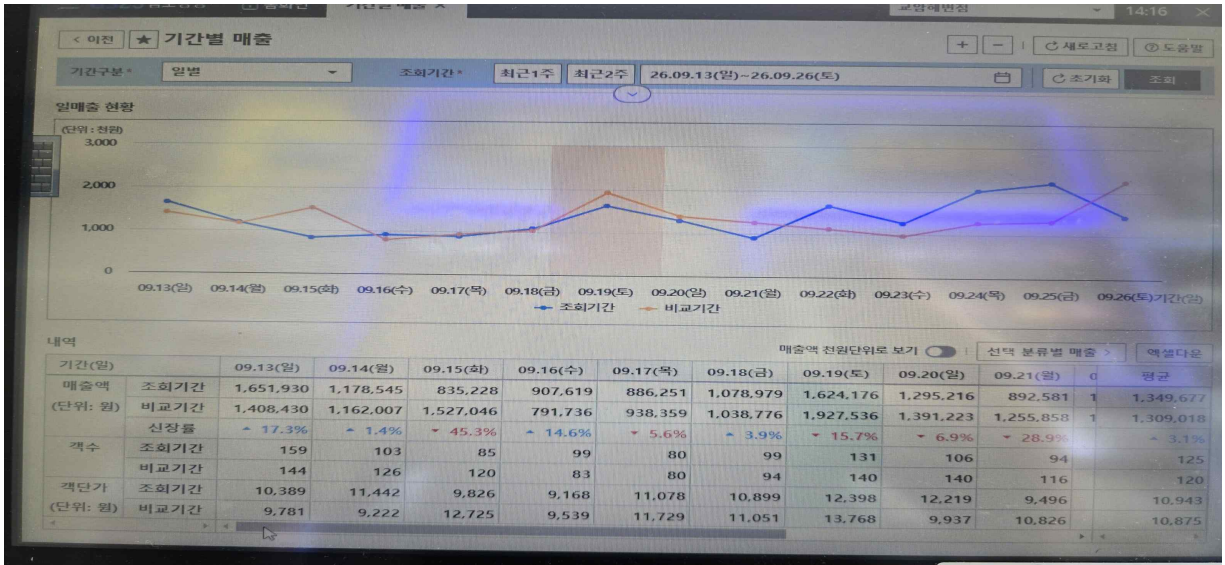


□ 추진성과

○ 8월 말부터 9월 말까지 약 한 달 동안 부모님께서 직접 운영하신 결과, 일일 매출액 평균 130만 원을 달성하였으며, 매출이 적은 날에도 80만 원 이상을 기록하고 있습니다. 물론 여름 성수기라는 계절적 특성과 추석이라는 공휴일의 영향도 있었을 것이라 생각합니다. 하지만 비가 오는 날에도 일정 수준의 매출이 유지되는 모습을 보면서, 단순히 관광객에만 의존하는 것이 아니라 지역 주민과 주변 이용객들의 꾸준한 수요도 존재한다는 점을 확인할 수 있었습니다.

아직 운영을 시작한 지 한 달 정도밖에 되지 않았기에 지금의 결과만으로 장기적인 사업성을 선불리 판단하기는 어렵습니다. 그럼에도 불구하고 SGIS를 활용해 사전에 확인했던 지역의 인구와 생활권, 지역 변화에 대한 분석이 실제 매출로도 어느 정도 이어지고 있다는 점에서 의미 있는 성과를 거두고 있다고 생각합니다. 앞으로도 꾸준히 매출과 이용객의 변화를 살펴보며 데이터를 바탕으로 편의점을 운영해 나가고자 합니다.

아래의 사진들은 실제 운영 중인 편의점 및 매출을 담은 사진들입니다. SGIS를 활용해 입지를 선정한 이후 현재도 꾸준한 매출 흐름이 이어지고 있습니다. 매출 자료를 보면 일평균 매출이 약 130만 원 수준으로 나타나며, 최근 매출 역시 안정적으로 유지되고 있습니다. 특히 9월 26일에는 약 143만 원의 매출을 기록하고 있습니다. 이를 통해 SGIS를 활용한 입지 선정이 실제 편의점 운영에서도 꾸준한 매출을 만드는 데 도움이 되고 있음을 확인할 수 있습니다.



09.27(일) 17°C/25°C 09.28(월) 18°C/25°C 상품검색

여행지: VNQ22 GS25교암해변점 2026.09.27(일) 09:26:50 기준 금액표시

알림 3+ 이벤트 발주마감 예정입니다. 이벤트 발주마감 예정입니다. 삭제예정상품이 있습니다.

안내/공지 new 3 [냉장간편식품] 상의...

변경 사항 상품가격변동내역

변경 사항 상품상태변경지

인센티브 종합 조회

서비스 통합 지표

GS25 아카데미

발주현황 매출현황

09월 26일 매출금액 기준 ① 총 1,431,208 원 전주 토요일 총 매출액 대비 88.1%

분류별 매출

발주장려금 416,300 원 달성률 14.8% 총 장려금 대비 -2,392,200 부족

원가할인 추가 수익 207,703 원 달성률 15.8% 유사우수점 대비 -1,106,466 부족

점별 A군 기회손실 254,270원 평균 결품률 5.86% 추천상품 결품보기

부진재고 개선원가 424,615원 개선율 24.2% 부진재고 대시보드 보기