

**매일경제**

# 49세 주부에서 연매출 100억원 편의점 사장까지

기사입력 2020-01-06 15:39

**유정례 세븐일레븐 남대문카페점주****22년 주부 생활 끝에 편의점주로 변신****2년간 고생 끝에 6년만에 점포 17개로 늘어****최근엔 넓은 매장·신선식품 강화한 `미래형 편의점`에 집중**

유정례 세븐일레븐 남대문카페점주(60)가 점포에서 상품을 진열하고 있다. [사진 = 코리아세븐]

"편의점 창업을 하려는 사람들은 자신이 제일 잘 아는 상권에서 자본이 적게 드는 위탁 점주로 시작해보세요"

유정례 세븐일레븐 남대문카페점주(62)는 예비 편의점주들에게 해주고 싶은 조언 한가지를 묻는 질문에 이렇게 답했다. 2007년 서울 광진구 건대 인근에서 49세때 처음 편의점에 발을 디딘 그는 지난 2015년에는 17개의 점포를 운영하며 연 매출 100억원을 기록했다. 편의점 업계의 입지전적인 인물인 그는 경험과 노하우를 공유하기 위해 최근 에세이집 '편의점하길 참 잘했다'를 출간했다.



유정례 세븐일레븐 남대문카페점주(60)가 점포에서 물건을 계산하고 있다. [사진 = 코리아세븐]

유씨는 창업 1년전인 2006년부터 사업을 하기 위한 준비에 돌입했다. 1977년부터 8년간 은행원으로 일했지만 결혼과 함께 사회생활을 그만둬야했던 것이 못내 아쉬웠다. 활동적인 성격 덕분에 그는 주부로 살면서 한시도 사회에서 관심을 멀리한 적이 없었다. 아이들을 학교에 보내고서는 요리·봉제·서예학원을 다녔고 경제뉴스를 열독했다. 막내딸까지 대학교에 보내자마자 그는 1년여간 학원·서점·패밀리레스토랑 등에서 아르바이트를 하며 창업 아이템을 골랐다.

편의점 위탁 점주로 처음 사업을 시작한 이유는 창업비용이 저렴했기 때문이었다. 유씨는 "위탁 점포는 소유권이 본사에 있기 때문에 권리금, 임대료 등 자본이 적게 들어간다"고 설명했다. 그렇게 편의점 사장님이 된 유씨는 2015년까지 총 17개 점포를 운영하며 연매출 100억원을 돌파했다.

처음부터 탄탄대로는 아니었다. 점포를 운영한 첫 2년간은 매출이 기대 수준의 3분의 1밖에 되지 않아 남편에게 손을 벌려야 했다. 인건비는 커녕 매출이 본인 월급조차 되지 않는 상황이라 하루에 15시간을 일했다. 그럼에도 늘 점포 바닥이 반짝반짝할 정도로 매장 관리에 최선을 다했다. 인근 상권이 부흥하기 시작하면서 점포가 점차 자리를 잡았다. 유씨는 "순이익이 조금씩 오르고, 똑같은 매출이라도 담배 비중이 줄면서 일반 상품 비중이 늘어나는 것이 보이자 '안착했구나'하는 생각이 들었다"고 말했다.

지금도 그는 7개의 점포를 운영하기 위해 새벽 4시가 되면 눈을 뜬다. 눈을 뜨자마자 집에서 가장 가까운 점포에 가 전 점포의 발주를 오전 9시까지 마친다. 유씨는 "많은 점주들이 야간 영업이 끝나기 전에 발주를 넣어놓고 아침에는 신경을 끄는데 그러면 새벽 동안 발생한 재고 변동은 파악할 수가 없다"며 새벽부터 집을 나서는 이유를 설명했다. 오전에는 잠깐 쉬지만 오후부터는 재고 이상이 있었던 서울시내 6개 점포를 점검하러 나서야 한다.

그는 상권과 직원 고용이 점포 운영에 가장 중요하다고 강조하면서 '자신이 제일 잘 아는 상권을 선택하는 것'이 이 두가지를 해결할 수 있다고 말했다. 유씨는 "자본이 많아 권리금을 많이 지불하고 좋은 상권에 들어가면야 좋겠지만 너무 욕심낼 필요 없다"고 말했다. 대신 자신이 잘 아는 상권이어야 본사로부터 제고되는 정보를 잘 활용할 수 있고 상권이 바뀌어도 대처가 쉽다고 조언했다. 직원도 익숙한 상권에서는 자신이 믿고 맡길 수 있는 직원을 둘 확률이 높다고도 덧붙였다.

4년전부터 그는 17개였던 매장을 7개로 줄였다. 과거처럼 경기가 확장할 것이라는 보장이 없었고 인건비가 늘어나는 등 상황이 변했다고 판단했기 때문이다. 대신 유씨가 나름대로 생각한 '미래형 점포'를 만드는 데 집중하고 있다.

그는 "미래에는 방문객들에게 넓고 쾌적한 환경을 제공하면서도, 간편식부터 과일·채소까지 다양한 식품을 판매하는 편의점이 살아남을 것"이라고 말했다. 지난 12월 이러한 매장을 표방하는 50평 규모의 매장을 인천시에 내기도 했다. 테라스가 있어 야외 활동 반경이 넓은 것이 특징이다. 유씨는 "앞으로도 전체 매장 수는 줄이고 '미래형 매장'을 늘리는 방향으로 점포들을 경영할 계획"이라고 말했다.

[강인선 기자]

▶ 기사공유하고 코인적립하세요 'M코인'

▶ 네이버 메인에서 '매일경제'를 받아보세요 ▶ 뉴스레터 '매콤달콤' 구독

[© 매일경제 & mk.co.kr, 무단전재 및 재배포 금지]

---

이 기사 주소 <https://news.naver.com/main/read.nhn?mode=LPOD&mid=etc&oid=009&aid=0004495417>

---