

호텔 개발운영전문기업

I N T E R T R U S T **H** O S P I T A L I T Y **M** A N A G E M E N T

IHM

INTERTRUST · HOSPITALITY · MANAGEMENT

About IHM

회사 개요

기업명	주식회사 아이에이치엠
설립일	2013년 3월 1일
자본금	3억5천 (2024년 기준)
대표	신재원
주요사업	• 호텔, 호스텔, 리조트(F&B 사업장 포함) 개발 및 운영 • 호텔운영 컨설팅 : 개발 및 운영 사업성 검토, 객실 및 부대시설 인테리어 디자인, 설계, 시공, 운영 컨설팅, 신규호텔 개관 준비 등 • GSA사업 : 해외 호텔 브랜드의 한국총괄지사
운영현황	• 국내 관광호텔 3개 지점 운영 (부산 : 초량(부산역), 남포, 해운대) • 2024년 현황 – 호텔포레 더 스파(부산역) : 현재 운영 중. - 호텔포레 프리미어 남포 : 현재 운영 중. - 호텔포레 프리미어 해운대 : 재건축 중.

기업이념



책임감을 가지고 호텔을 운영하며

전문적인 서비스를 제공함은 물론

혁신을 추구하며 진일보 하기 위해 노력하는 기업

About IHM

I 비전



4성급 호텔을 포함하여 총 3개의 국내 호텔을 운영 중인 IHM은
부산 및 서울에 추가 호텔 오픈을 예정해 두고 있으며
차후 해외지점 오픈을 목표로, 국내 시장에 안주하지 않고
전 세계적인 호텔 그룹으로 뻗어나가고자
꾸밈없이 전진해 나가고 있습니다.

About IHM

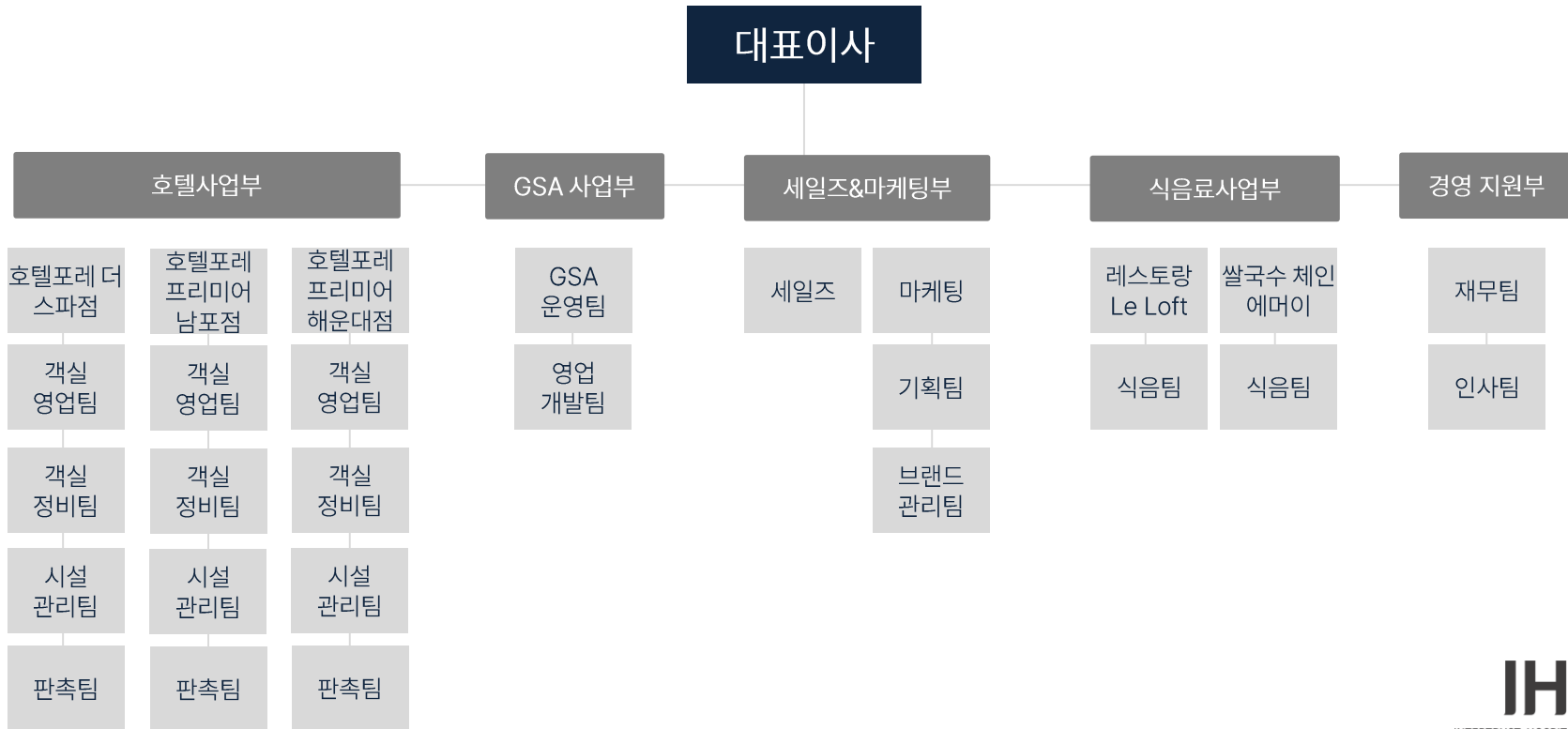
I 기업연혁

- 2013.03 호텔포레 해운대점 전체 리모델링 후 오픈
- 2014.10 호텔포레 부산역점 전체 리모델링 후 오픈
- 2015.07 호텔개발운영전문기업 (주)IHM 법인 설립
- 2016.02 호텔 유니크바이포레 (동대문점) 위탁운영 계약
- 2016.04 호텔 유니크바이포레 소프트 리모델링 후 오픈
- 2017.02 호텔포레 프리미어 남포점 리모델링 후 오픈
- 2022.05 호텔포레 더 스파 리모델링 후 오픈
- 2022.05 에머이 호텔포레 더 스파점 오픈
- 2023.03 호텔포레 프리미어 해운대점 재건축 중



About IHM

IHM 조직도



I 주요 임원진

IHM의 주요 경영진들은 호텔, 여행, 금융업 등 각 분야에서 **20년 이상 근무하고**
연구해온 베테랑들로, 인간적인 신뢰와 믿음, 높은 성과를 거두었던 과거의 협업을 기반으로
서로 긴밀하게 협조하고 있습니다.



대표이사 신재원

- University of Nevada, Las Vegas(UNLV) 호텔경영학 학사
- 前 미국 라스베이거스 유니언 플라자 호텔 근무
- 前 해운대 그랜드 호텔 근무
- 前 리츠칼튼 서울 호텔 판촉팀 근무
- 前 한화투어몰 해외마케팅 팀 근무
- 前 호텔트리스 대표이사
 - 2006. 11. - 실시간 B2B 호텔예약 사이트 **HOTELTREES.com** 설립
 - 2007. 08. - 에어텔 예약 시스템 런칭
 - 2007. 11. - 국내최초 온라인 료칸 예약서비스 런칭
 - 2008. 08. - 국가 관광산업 B2B 표준화 사업 호텔부문 선정
 - 2009. 07. - 코스닥 상장법인 BT&와 경영권 양수도 계약
 - 2009. 09. - 그린창업투자 투자 유치
 - 2010. 12. - 항공사, 홈쇼핑, 일반기업, 여행사 등 제휴업체 200곳 돌파
 - 2012. 07. - 서울시 산하 중저가예약사이트 이노스텔 위탁 운영 계약 체결
 - 2012. 12. - '신재원의 재미있는 호텔 이야기' 이북(e-book) 발간
 - 2013. 02. - 코스닥상장법인 **SM C&C** 호텔사업본부 본부장
- 일본 니시테츠 호텔그룹 국내진출 자문위원
- 現 호텔포레 대표이사
- 現 IHM 대표이사



About IHM

I 주요 임원진



감사 김명배

- University of Nevada, Las Vegas(UNLV) 호텔경영학 학사
- 前 하얏트 호텔 마케팅팀 지배인
- 前 대신증권 과장
- 前 한누리 살로만 증권 차장
- 前 KB투자증권 차장
- 前 HMC 투자증권 부장
- 前 비엔피 파riba증권 이사
- 現 파베르 투자자문 전문
- 現 비엔엠홀딩스 대표이사



GSA 영업&개발
이사 이성윤

- 서강대학교 학사
- 前 한진관광 인&아웃바운드 담당
- 前 랜드플러스 일본, 남태평양, 북아메리카 담당
- 前 GTA KOREA FIT 호텔 세일즈 담당
- 前 RTS 전세계 호텔 판매 및 마케팅 부사장
- 前 트래블노트 한국호텔 판매 담당
- 現 다다서치트래블 대표이사
- 現 홍콩 리갈호텔 한국GSA 담당

About IHM

I 주요 임원진

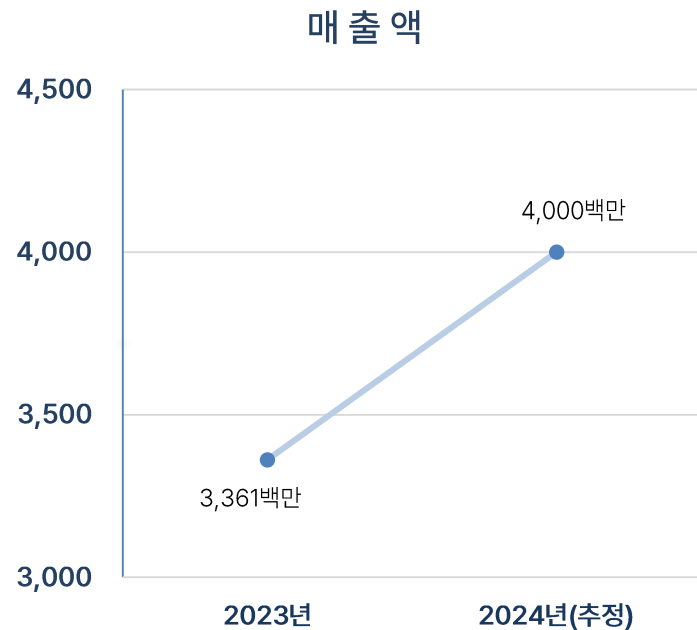


영업이사 구종서

- 경북대학교 경제학 학사
- 前 온라인투어 일본 담당
- 前 한화투어몰 자유여행 담당
- 前 호텔트리스 영업 이사
- 現 SM C&C 호텔영업부문 이사
- 現 IHM 영업 이사

I 경영상태

구분		2023년	2024년(추정)
자산	유동자산	781	750
	고정자산	2,432	2,300
	총계	3,213	3,050
부채	유동부채	2,120	2,100
	고정부채	900	600
	총계	3,020	2,700
자본	자본금	350	350
	잉여금	-157	-
	총계	193	350
부채 및 자본		3,213	3,050
매출액		3,361	4,000



※ 상기 사항은 설계 및 상품 계획에 따라서 변동될 수 있음

(단위 : 1,000,000원)

Hotel Management (위탁경영서비스)

- 5년 또는 그 이상의 장기간 위탁경영 서비스 계약 (계약기간 협의 가능)
- 처음 진출하는 고객사의 경우 : 호텔이 성공적으로 시장에 진입할 수 있도록 함
- 기존 호텔 운영사의 경우 : 수익창출에 어려움을 겪고 있는 고객사에게 수익성을 개선할 수 있는 전문 Management 서비스 제공
- 호텔의 위치, 보유시설, 브랜드 파워 등을 기반으로 고객사의 가치 및 수익성을 평가하고, SWOP 분석을 통하여 호텔업 시장에서 보다 효과적으로 소구할 수 있는 고객사만의 강점을 도출
- 고객사가 운영하는 호텔이 시장에서 보다 탄탄하게 자리 잡을 수 있도록 호텔을 운영하는 모든 단계에서 필요한 서비스를 제공
(개관준비, 내·외부 인테리어 컨설팅, 온·오프라인 마케팅 기획, 홈페이지 기획, 직원관리 등)



시장조사

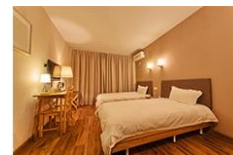
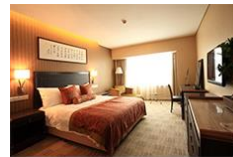
경영전략
수립마케팅 및
영업 실행인적자원
운영

경영지원

재무관리

Master Lease Service (장기 책임임대차 계약)

- 호텔 전체를 임대한 뒤, 장기계약을 통해서 수익을 창출하고 수익성을 점차적으로 증대시킴
- 장기계약의 경우에는 계약 당사자간의 신뢰를 기반으로 그 계약이 장기적으로 유지되는 만큼 시장의 가변성에 따른 수익성의 변동 또한 평균에 수렴되기 때문에 안정적인 수익을 확보할 가능성이 더욱 커짐
- IHM이 모든 호텔 운영을 일임하여 수행하기 때문에 고객사는 경영 및 인적자원관리에 따른 스트레스를 받지 않고 안정적인 수익을 얻을 수 있음
- 호텔이 시장에 완전하게 자리잡게 된 이후에는, 기존에 발생된 수익성을 평가하여 임대수익을 상향 조정함으로써 계약 기간이 길어질 수록 보다 높은 수익을 확보할 수 있음



시장조사

경영전략
수립

마케팅 및
영업 실행

인적자원
운영

경영지원

재무관리

■ Procedure of Master Lease Service (장기 책임임대차 계약 및 시행 절차)

1. 입지분석 및 호텔운영 시 예상 수익률 분석 후 계약 진행

- 계약 시 본 분석에 따라서 월 임대료가 협의 및 결정 됨

2. PM, 컨설팅, 운영 등 전반적인 호텔 개발운영과 관련하여 협의 가능

- 호텔업의 특성상 단순히 보기 좋은 디자인이 아닌 운영적 효율성 및 고객의 편의를 최대화 할 수 있는 설계가 필수
- 설계, 호텔건축, 인테리어 전 단계에서 컨설팅 가능

3. 마케팅 전략(가격 선정, 포지셔닝 등) 수립

- 시장 상황, 호텔 입지, 객실수준, 사용한 비품 및 린넨수준, 필요한 인력 등을 기반으로 적정 호텔가격을 선정함
- 호텔만이 가지고 있는 “차별성”을 강조하여 “타깃 고객”에게 호텔 이미지 및 브랜드를 “포지셔닝” 함

4. 호텔에 맞는 인력 모집 및 채용, 운용

- 호텔은 결국 직원이 고객과 직접 대면하는 서비스 분야로 인력운영이 가장 중요한 요소 중 하나임
- 프런트데스크 직원, F&B직원, 룸메이드, 시설담당자, 백오피스 직원 등 모든 직원들을 적재적소에 투입하여 고객의 만족도를 최대화 시킬 수 있도록 인력을 채용, 교육, 운용함

5. 호텔 오픈 및 영업활동

- ‘오픈 후 초기 1년 동안 어떻게 시장에 진입하느냐’가 향후 호텔의 미래를 결정할 만큼 중요한 만큼 적극적인 영업 및 마케팅 활동을 통하여 효율적으로 호텔을 운영함

호텔개발결정

입지 분석

호텔개발

마케팅 전략

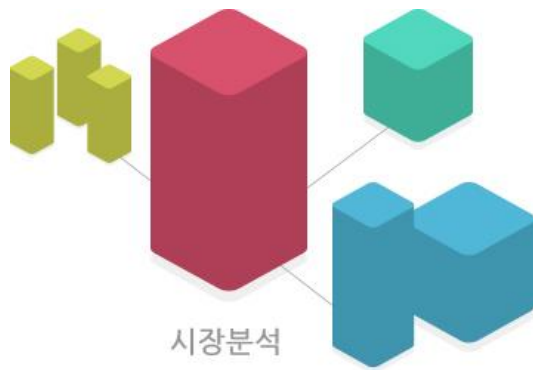
인력채용-교육

호텔오픈

Full Procedure of Management Service

Step 1.

시장조사



판매실적 및 시장 동향 데이터를 기반으로 광의적 개념의 호텔 시장과 고객사의 호텔이 위치하고 있는 지역, 주요 표적 고객층, 주요 경쟁업체 등을 기준으로 한 협의적 개념의 세부 시장을 조사하고 분석



고객사의 내부적인 강점(Strength)과 약점(Weakness), 외부적으로 고객사에게 영향을 미칠 수 있는 긍정적인 기회(Opportunity)와 부정적인 위험요소(Threat)를 세세하게 파악

Full Procedure of Management Service

Step 2.

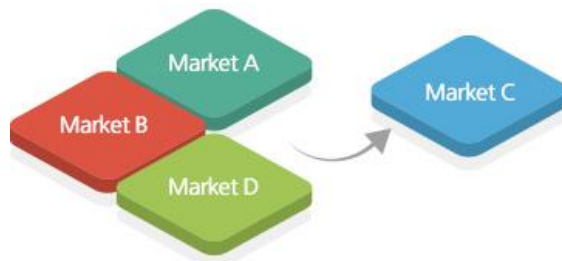
경영(마케팅) 전략 수립



Segmentation (시장세분화)

소비자의 연령층, 소득수준, 국적, 여행 유형 등 다양한 기준을 기반으로 시장을 세분화

- 초기진출업체: 적은 비용으로 가장 효과적으로 소구할 수 있는 '표적(target)시장'을 파악할 수 있게 해줌
- 호텔운영업체: 표적고객에게 제대로 소구하고 있는지 점검



Targeting (표적선정)

세분화된 각 시장의 매력도 및 성장가능성을 파악한 뒤, 고객사의 특성에 부합하는 복수의 표적시장을 선정



Positioning (포지셔닝)

선정된 표적시장에 포함되는 소비자들에게 고객사를 경쟁사와 차별화 된 이미지로 포지셔닝

온·오프라인 광고, 홍보, 프로모션 등 다양한 마케팅 툴을 이용

Full Procedure of Management Service

Step 3.

마케팅 및 영업실행

Product(Service)

고객사가 운영하는 호텔 자체에 차별화(인테리어 디자인, 컨셉, 브랜드, 품질 등)를 둘 것인가, 서비스에 차별화(타사와 명백하게 구분 되는 독특한 서비스 제공)를 기할 것인가, 혹은 둘 모두에 차별화를 둘 것인가를 결정한 후 제공 상품(서비스) 구체화

Price

감가상각비, 고정비, 인건비, 물품구매비 등 고객사의 호텔을 운영하는 비용(Cost)보다는 높고 소비자가 고객사에게 느끼는 가치(Value)보다는 낮거나 비슷한 수준의 합리적인 호텔 서비스 가격을 책정

Place

국내외 잠재적 소비자에게 온·오프라인의 다양한 경로를 통해서 고객사의 호텔을 예약할 수 있도록 함

Promotion

고객사의 수익을 증대시키기 위해서 온·오프라인 광고, PR, 패키지 프로모션, B2B 마케팅, SNS 및 블로그 마케팅 등을 예산에 맞게 시행



4P MIX

Full Procedure of Management Service

Step 4.

인적자원 운영



호텔이 시장에서 탄탄하게 자리잡는 데에 가장 중요한 것은 결국, 호텔을 이끄는 사람, 즉 인적자원 임

직원의 잠재적인 가치를 미리 알아보고 적재적소에 투입하여 최고의 업무 효율을 이끌어 내는 능력을 갖는 것은 어려운 일임

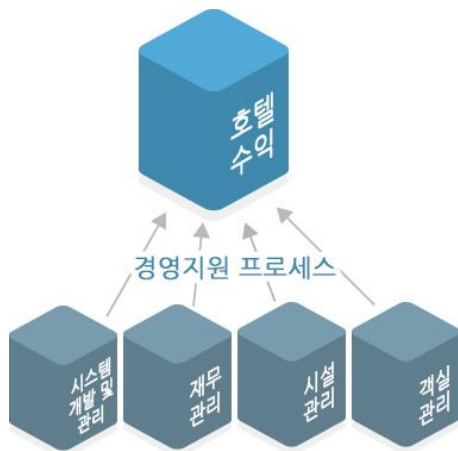
호텔업의 특성상, 직원의 작은 태도와 행동이 곧 기업의 이미지와 직결되기 때문에, 지배인, 프런트 사원, 룸메이드, 경영지원팀, F&B팀, 시설관리 팀이 모두 협업해서 소비자에게 최상의 서비스를 제공하기 위해서 노력해야 함

IHM은 모든 직원들이 서로 협업하며 최상의 업무 효율성을 발휘 할 수 있도록 밝고 긍정적인 근무 환경을 조성하며, 시기 적절하게 서비스 교육, 호텔관리 시스템 교육, 실무 교육 등을 시행하여 직원들의 가치향상 및 서비스 품질 증대를 위하여 최선의 노력을 기울이고 있음

Full Procedure of Management Service

Step 5.

효율적 경영지원



호텔의 수익성을 높이기 위해서는 Front-line 직원들뿐만 아니라 뒤에서 묵묵히 지원해주는 재무팀, 총무팀, 객실정비팀, 시설관리팀, 시스템 개발팀 등 경영 지원팀의 능력이 중요함

영업활동에만 치중하여 효율적인 경영지원이 이루어지지 않으면 생산성 및 업무 효율성이 급격히 낮아지게 되고, 이는 결국 Front-line에 있는 직원들과 최종적으로 서비스를 제공받는 소비자들에게 부정적인 영향을 미치게 됨

IHM은 예약관리 시스템, 호텔업 전용비품 구매, 인테리어 보수, 건물보수 및 관리, 객실 유지 및 관리 등의 업무를 수행할 수 있는 다수의 제휴업체와 긴밀한 파트너십을 유지하고 있으며, 다년간의 경험을 통하여 효과적인 경영지원 프로세스를 보유하고 있음

Full Procedure of Management Service

Step 6.

안정적 재무관리

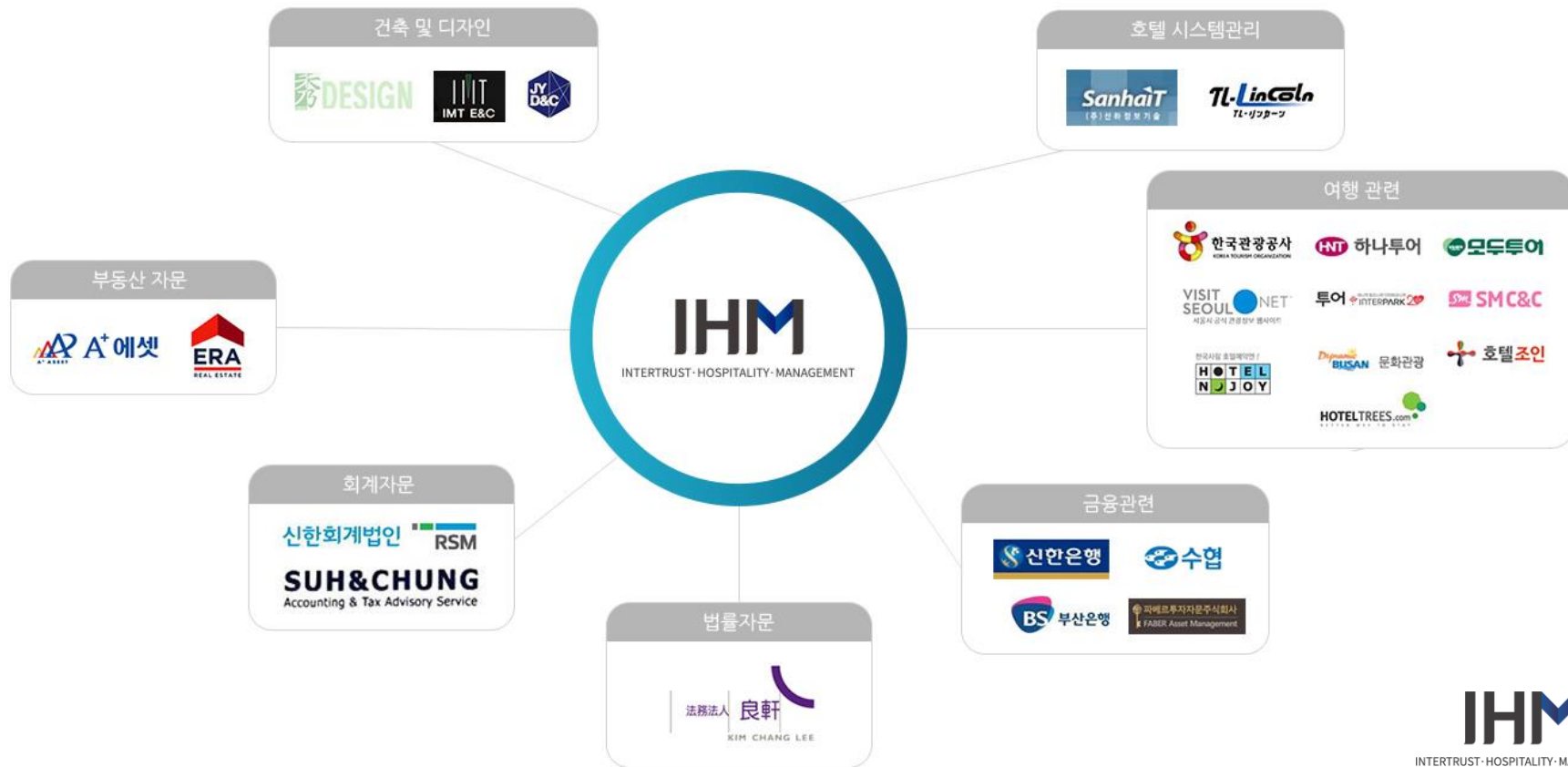


고객사의 수익을 극대화시키기 위해서는 호텔업에 맞는 '맞춤형 재무관리'가 필수적

호텔업에 특화되어 있지 않은 재무관리 시스템의 경우에는 고정비(비품구매비, 식음료재료비, 린넨세탁비, 인건비 등)와 건물 및 시설 유지비 등에서 과도한 지출이 일어날 수 있고, 감가상각비가 큰 비중을 차지하는 업체의 특성이 간과됨으로 인하여 재정적 문제의 발생 위험성이 높아짐

IHM은 다년간 호텔업 재무관리를 해온 회계법인 및 법률 컨설턴트와의 긴밀한 제휴로 안정적인 재무관리가 가능하며, 이를 기반으로 고객사의 수익을 최대화 할 수 있음

IHM's Partners



찾아오는 길



본 사 주 소

(02406) 서울시 영등포구 국제금융로8길 27-8, 4층
(여의도동, 엔에이치농협캐피탈빌딩)

부산사무소 주소

(48953) 부산시 중구 구덕로 54-1, 4층 (남포동)

연 락 처

전화번호 : 070-4148-7833
팩 스 : 051-242-5588

이 메 일

info@i-hm.co.kr

대 중 교 통



지하철 이용시

9호선 샛강역 1번 출구에서 도보 3분



버스 이용시

샛강역1번출구, 여의도자이 버스 정류장 하차 후 도보 1분

지선 5012,5623,6713,8561번 버스
간선 162,163,261,262,361,461,503,753번

Professional
HOSPITALITY
MANAGEMENT
based on
INTERACTIVE TRUST

호텔개발운영 전문기업

IHM
INTERTRUST · HOSPITALITY · MANAGEMENT