

호텔 개발운영전문기업

**I**NTERTRUST  
**H**OSPITALITY  
**M**ANAGEMENT

**IHM**

INTERTRUST · HOSPITALITY · MANAGEMENT

## ■ 회사 개요

기업명	주식회사 아이에이치엠
설립일	2013년 5월 1일
자본금	13억 (2021년 현재 기준)
대표	신재원
주요사업	<ul style="list-style-type: none"><li>• 호텔, 호스텔, 리조트(F&amp;B 사업장 포함) 개발 및 운영</li><li>• 호텔운영 컨설팅 : 사업성 검토, 인테리어 디자인 설계, 시공, 운영 컨설팅, 신규호텔 개관 준비 등</li><li>• GSA사업 : 해외 호텔 브랜드의 한국총괄지사</li></ul>
운영현황	<ul style="list-style-type: none"><li>• 국내 관광호텔 4개 (2020년 기준)</li></ul>

## 기업이념



신뢰를 기반으로

책임감을 가지고 호텔을 운영하며

전문적인 서비스를 제공함은 물론

혁신을 추구하며 진일보 하기 위해 노력하는 기업

## ■ 비전



4성급 호텔 한 곳을 포함하여 총 4개의 국내 호텔을 운영 중인 IHM은 부산 및 서울에 추가 호텔 오픈을 예정해 두고 있으며 설립 후 **10년 이내에 해외지점 오픈을 목표로**, 국내 시장에 안주하지 않고 **전세계적인 호텔 그룹으로 뻗어나가고자** 끊임없이 전진해 나가고 있습니다.

## 기업연혁

- 2013.03 호텔포레 해운대점 전체 리모델링 후 오픈
- 2014.10 호텔포레 부산역점 전체 리모델링 후 오픈
- 2016.02 호텔 유니크바이포레 동대문점 위탁운영 계약
- 2016.04 호텔 유니크바이포레 동대문점 소프트 리모델링 후 오픈
- 2017.02 호텔포레 프리미어 남포점 전체 리모델링 후 오픈
- 2018.02 호텔포레 프리미어 해운대점 증축공사 및 리모델링 후 재오픈



## IHM 조직도



## 주요 임원진

IHM의 주요 경영진들은 호텔, 여행, 금융업 등 각 분야에서 **10년 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
- 전 미국 라스베이거스 유니언 플라자 호텔 근무
- 전 해운대 그랜드 호텔 근무
- 전 한화투어몰 해외마케팅 담당
- 전 호텔트리스 대표이사
  - 2006. 11. - 실시간 B2B 호텔예약 사이트 [HOTELTREES.com](http://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&I와 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
- 현 호텔포레 대표이사
- 현 IHM 대표이사



## 주요 임원진



감사 김명배

- University of Nevada, Las Vegas(UNLV) 호텔경영학 학사
- 전 하얏트호텔 마케팅팀 지배인
- 전 대신증권 과장
- 전 한누리 살로만 증권 차장
- 전 KB투자증권 차장
- 전 HMC 투자증권 부장
- 전 비엔피 파riba증권 이사
- 현 파베르 투자자문 전무



GSA 영업&개발  
이사 이성윤

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



## 주요 임원진



총괄지배인/이사  
김해조

- 경상대학교 세무회계 학사
- 전 파라다이스 호텔 일본지역 본부장
- 전 파라다이스 호텔 부산 판촉·마케팅 파트장
- 전 파라다이스 호텔 구매 파트장
- 현 호텔포레 총괄 지배인/이사



영업이사 구종서

- 경북대학교 경제학 학사
- 전 온라인투어 일본 담당
- 전 한화투어몰 자유여행 담당
- 현 호텔트리스 영업 이사
- 현 IHM 영업 이사



마케팅 팀장  
김민정

- 한국외국어대학교 무역학 학사
- 한양대학교 마케팅 석사
- 전 한화투어몰 마케팅 담당
- 전 호텔트리스 마케팅 팀장
- 현 IHM 마케팅 팀장

## 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, SWOP분석을 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  
수립

마케팅 및  
영업 실행

인적자원  
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
- 프런트 데스크 직원, F&B직원, 룸메이드, 시설담당자, 백오피스 직원 등 모든 직원들을 적재적소에 투입하여 고객의 만족도를 최대화 시킬 수 있도록 인력을 채용, 교육, 운용함

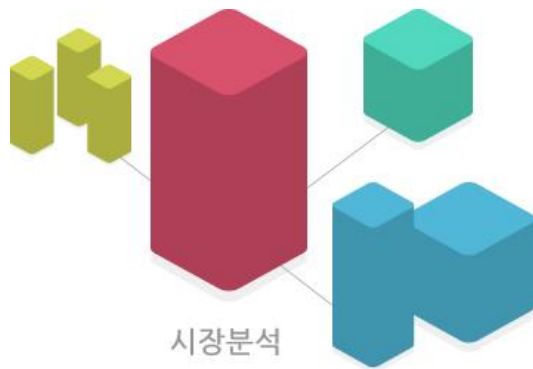
### 5. 호텔 오픈 및 영업활동

- '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

## Full Procedure of Management Service

Step 1.

시장조사



판매실적 및 시장 동향 데이터를 기반으로 **광의적 개념의 호텔시장**과 고객사의 호텔이 위치하고 있는 지역, 주요 표적 고객층, 주요 경쟁업체 등을 기준으로 한 **협의적 개념의 세부 시장**을 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.

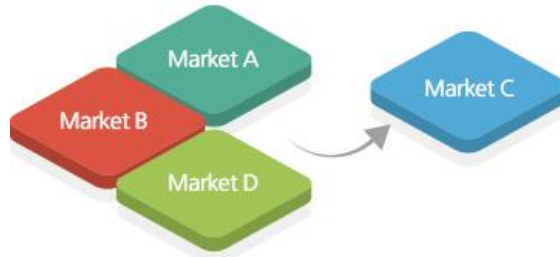
### 경영(마케팅) 전략 수립



#### 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 성장 가능성을 파악 한 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 차별화**를 둘 것인가를 결정한 후 제공 상품(서비스) 구체화

#### Place

국내외 잠재적 소비자에게 **온·오프라인의 다양한 경로**를 통해서 고객사의 호텔을 예약할 수 있도록 함

#### 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**

#### Promotion

고객사의 수익을 증진시키기 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 가치**를 미리 알아보고 **적재적소에 투입**하여 최고의 업무 효율을 이끌어 내는 능력을 갖는 것은 어려운 일임

호텔업의 특성상, **직원의 작은 태도와 행동이 곧 기업의 이미지와 직결** 되기 때문에, 지배인, 프론트 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

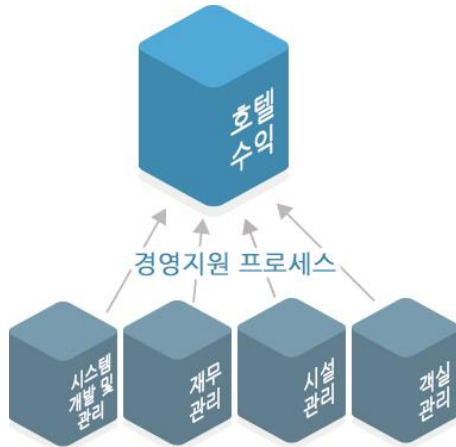




## Full Procedure of Management Service

### Step 5.

### 효율적 경영지원



호텔의 수익성을 높이기 위해서는 Front-line 직원들뿐만 아니라 뒤에서 묵묵히 **지원해 주는** 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



## 찾아오시는 길



<b>주 소</b>	(02406) 서울시 동대문구 이문로 192 (이문동)
<b>연 락 처</b>	전화번호 : 070-8915-7080 팩 스 : 070-8915-7081
<b>이 메 일</b>	info@i-hm.co.kr
<b>대 중 교 통</b>	<p><b>지하철 이용시</b> 1호선 신이문역 1번 출구에서 도보 7분</p> <p><b>버스 이용시</b> 의릉입구 버스 정류장 하차 후 도보 1분</p> <p>지선 1222번 버스 간선 120, 147, 261번</p>

Professional  
HOSPITALITY  
MANAGEMENT  
based on  
INTERACTIVE TRUST

호텔개발운영 전문기업

IHM

INTERTRUST·HOSPITALITY·MANAGEMENT