

30 OCT 2024



“อิมแพ็ค” แยมสนใจเปิดโรงแรมเพิ่ม 1,000 ห้อง เทรนด์อีเวนต์กลับมา – คิวคอนเสิร์ตเต็มเอี้ยดทั้งปี’68!



“พอลล์ กาญจนพาสน์” ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อิมแพ็ค เอ็กซิบิชั่น แมเนจเม้นท์ จำกัด

- “พอลล์ กาญจนพาสน์” เผยปีหน้าลั่นขายโรงแรม 2 แห่งเข้ากองรังค์ หมุนเงินลงทุนโรงแรมแห่งที่ 3 เพิ่ม 1,000 ห้องใน อิมแพ็ค เมืองทองธานี เน้นระดับ 5 ดาวตอบโจทย์แขกวีไอพี
- ปี 2567 เทรนด์อีเวนต์กลุ่มคอนเสิร์ตและอินเซนที่พุงทะยาน เหลือกลุ่มจัดประชุมและนิทรรศการ ยังรอฟื้น ภาพรวมรายได้กลับมาใกล้เคียงก่อนโควิด-19
- ปี 2568 สัญญาฉบับงานคอนเสิร์ตจ่อจิว อิมแพ็ค อาร์น่าเต็มยาวถึงสิ้นปีแล้ว

การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ขั้นต่อไปภายใต้วิสัยทัศน์ของ “พอลล์ กาญจนพาสน์” ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อิมแพ็ค เอ็กซิบิชั่น แมเนจเม้นท์ จำกัด ไม่ใช่การสร้างสโลล์จัดงานเพิ่ม แต่เป็นการสร้างระบบนิเวศที่เอื้อต่อการมาจัดงานอีเวนต์นั่นคือ “โรงแรม”

ปัจจุบันในเมืองทองธานีบริเวณใกล้สถานที่แสดงสินค้าของอิมแพ็คมีโรงแรม 2 แห่งหลัก คือ ไอบีส กรุงเทพ อิมแพ็ค กับ โนวาเทล กรุงเทพ อิมแพ็ค พอลล์ระบุว่าทั้ง 2 แห่งรวมกันมีจำนวนห้องพักประมาณ 1,000 ห้อง ซึ่งปรากฏว่าไม่เพียงพอแล้วในวันนี้

“exhibitor พุดมาเยอะมากกว่าอยากให้เรามีโรงแรม 5 ดาวในบริเวณ เพราะแขกผู้ที่จะมาร่วมงานของเขามีเงื่อนไขว่า จะต้องพัก 5 ดาว” พอลล์กล่าวถึงช่องว่างที่ความต้องการจะอุดให้อิมแพ็คเป็นสถานที่จัดงานที่สมบูรณ์แบบ “รวมถึงจำนวนห้องพักก็ไม่พอ exhibitor หลายรายบอกว่า ขอห้องพักรอบๆ ชั้นต่ำ 2,000 ห้อง ถ้าเรามีให้ไม่พอ เขาก็ตัดเราออกจากตัวเลือกเลย”



โนโวเทล กรุงเทพ อิมแพ็ค (Photo: Facebook@NovotelIMPACT)

ทำให้ปี 2568 นี้อิมแพ็คมีแนวทางว่าอาจจะมีการขายโรงแรมทั้งไอบีสและโนโวเทลเข้ากองทรัสต์ **IMPACT GROWTH REIT** เพื่อนำเงินมาใช้ในการลงทุนโรงแรมแห่งใหม่ซึ่งคาดว่าจะต้องใช้งบลงทุนราว 4,000 ล้านบาทขึ้นไป หากต้องการมีโรงแรม 5 ดาวเพิ่ม 1,000 ห้องในเมืองทองธานี

“จริงๆ การมีโรงแรมเพิ่มจะดีกับทั้งเมืองทองธานี เพราะอิมแพ็คก็มีโอกาสได้รายได้ค่าเช่าเพิ่มจากจำนวนงานที่เพิ่มมากขึ้น และแขกที่พักโรงแรมก็มีโอกาสจะมาใช้จ่ายกับร้านค้าต่างๆ แถวอิมแพ็ค” พลลสักกล่าว

ทั้งนี้ หากมีนักลงทุนรายใดสนใจที่จะร่วมพาร์ทเนอร์กับอิมแพ็คเพื่อก่อสร้างโรงแรมแห่งใหม่ดังกล่าวก็ไม่ขัดข้อง เปิดรับเจรจาทุกดีล

ปี'67 ธุรกิจอีเวนต์กลับมาใกล้เคียงก่อนโควิด-19

ด้านภาพรวมธุรกิจอีเวนต์ปี 2567 สำหรับอิมแพ็คแล้วพอลล์กล่าวว่ากลับมาฟื้นตัวใกล้เคียงกับก่อนโควิด-19 โดยแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มที่มีทั้งเติบโตมากกว่าช่วงก่อนโควิด-19 และที่อาจจะยังไม่ฟื้นตัวมากนัก ได้แก่

- **กลุ่มคอนเสิร์ต** – คาดการณ์รายได้ปีนี้ 380 ล้านบาท เติบโตเกือบ 70% จากปี 2562 ถือเป็นปีที่การจัดแสดงทางดนตรีเฟื่องฟูอย่างมาก
- **กลุ่มอินเซนทิฟ (เลี้ยงลูกค้าหรือพนักงาน)** – คาดการณ์รายได้ปีนี้ 250 ล้านบาท เติบโต 103% จากปี 2562 เป็นธุรกิจที่เติบโตมากในปีี้ สามารถดึงลูกค้าจากต่างประเทศเข้ามาได้มาก
- **กลุ่มจัดประชุมสัมมนา** – รายได้ยังเติบโตได้ไม่เท่ากับปี 2562 อยู่ระหว่างร่วมมือกับภาครัฐเพื่อจัดงานประชุมสัมมนาจากต่างประเทศเข้ามามากขึ้น
- **กลุ่มจัดนิทรรศการและแสดงสินค้า** – ถือเป็นกลุ่มที่คาดว่าจะต้องรออีกราว 18 เดือนจึงจะฟื้นตัวเต็มที่ เนื่องจากสภาวะทางเศรษฐกิจร่วมกับค่าเงินบาททำให้การดึงการจัดงานเข้าสู่เมืองไทยทำได้ยากขึ้น ประกอบกับ exhibitor หลายรายปิดตัวไปตั้งแต่เกิดโควิด-19



หากวัดตามฐานลูกค้ามาจากแหล่งใดนั้น อิมแพ็คให้ข้อมูลไว้ว่าเมื่อรอบปีบัญชีก่อน (1 เมษายน 2566 – 31 มีนาคม 2567) อิมแพ็คมีสัดส่วนงานจากภาคเอกชน 57% จากรัฐบาล 21% และจากผู้จัดต่างประเทศ 22%

สัญญาณดีคอนเสิร์ตอองเติ่มกั๋งปี'68

ขณะที่สัญญาณธุรกิจอีเวนต์ปีหน้า พอลส์กล่าวว่าในกลุ่มคอนเสิร์ตเป็นไปในเชิงบวกมาก ปัจจุบันอิมแพ็ค อาร์นิามีคิวจองเต็มตลอดทั้งปี 2568 เรียบร้อยแล้ว



ส่วนกลุ่มอื่นๆ นั้นอิมแพ็คมีกลยุทธ์ “หากกลุ่มเป้าหมายใหม่” 2 กลุ่มที่จะช่วยดึงการจัดงานเข้ามาได้มากขึ้น คือ

1.กลุ่มตลาด “จีน”

เนื่องจากจีนถือเป็นตลาดใหญ่ มีโอกาสที่จะดึงทั้งกลุ่มจัดแสดงสินค้าและอินเซนทิฟเข้ามาไทยได้จำนวนมาก และประเทศจีนเริ่มเปิดให้คนเดินทางออกนอกประเทศได้มากขึ้น จากปี 2567 มีกลุ่มอีเวนต์จากประเทศจีนเข้ามาเช่าจัดแสดงคิดเป็นรายได้กว่า 100 ล้านบาท คาดว่าปี **2568** น่าจะดันขึ้นไปถึง **200-250** ล้านบาทได้ โดยอิมแพคมีการจัดทีมเซลส์สำหรับเจาะตลาดจีนโดยเฉพาะ เพื่อสร้างโปรไฟล์ให้ exhibitor ชาวจีนรู้จักอิมแพคมากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ ยังมีกลุ่มต่างประเทศอื่นๆ ที่ถือว่าน่าสนใจสำหรับอิมแพคและมีการจัดเซลส์เข้าไปเจาะตลาดด้วยเช่นกัน เช่น อินเดีย ตะวันออกกลาง เกาหลีใต้ เวียดนาม เป็นต้น

2.กลุ่มลูกค้าใหม่ – อินฟลูเอนเซอร์และสื่อ

สมัยก่อนนี้การจัดงานอีเวนต์ต่างๆ มักจะถูกสร้างสรรค์ขึ้นโดย exhibitor มีอาชีพเป็นหลัก แต่ระยะหลังมีเทรนด์ลูกค้ากลุ่มใหม่ที่หันมาเป็นผู้จัดกันมากขึ้น คือ “อินฟลูเอนเซอร์และสื่อ” โดยมักจะจัดงานที่สอดคล้องกับสิ่งที่สื่อของตนสื่อสารและมีกลุ่มลูกค้าของตนเองอยู่แล้ว เช่น ปีนี้มีการจัดงาน **Restech 2024** ที่จัดโดย TORPENGUIN ได้รับความตอบรับที่ดีมาก ทำให้อิมแพคมองเห็นว่าลูกค้าจัดงานในกลุ่มนี้จะเป็น ‘New S-Curve’ ได้ จึงมีแนวคิดจะจัดเป็นแพ็คเกจราคาเฉพาะกลุ่มที่ทำให้อินฟลูฯ สามารถจัดงานอีเวนต์ใหม่ได้ง่ายขึ้น มีโอกาสโตไปด้วยกันมากขึ้น



บรรยากาศจากงาน Restech 2024 (Photo: Facebook@Restechthailand)

พอลล์ยังมองด้วยว่าปี 2568 อิมแพ็ค เมืองทองธานี น่าจะได้แรงบวกหลักจาก “รถไฟฟ้าสายสีชมพู” ส่วนต่อขยาย 2 สถานีเข้าสู่เมืองทองธานี ซึ่งคาดการณ์ว่าจะแล้วเสร็จพร้อมให้บริการภายในไตรมาส 2/2568 ขณะที่การก่อสร้างโครงการ **Sky Entrance** ทางเชื่อมจากสถานีรถไฟฟ้าสู่อาคารอิมแพ็ค ชาเลนเจอร์นั้นคืบหน้าไป 62.6% คาดจะเสร็จรอการมาถึงของรถไฟฟ้าได้ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2568

อิมแพ็ค เมืองทองธานีนั้นถือเป็นสถานที่จัดแสดงสินค้าและการประชุมที่ใหญ่ที่สุดและมีมาร์เก็ตแชร์สูงสุดหากวัดตามขนาดพื้นที่เช่า โดยคิดเป็น 50% ของตลาดพื้นที่จัดงานทั้งหมดในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล แต่ถ้าเทียบกับสถานที่จัดงานแห่งอื่นอาจจะยังเสียเปรียบในเรื่องขนส่งมวลชน เพราะสถานที่ที่เป็น ‘คู่แข่ง’ อื่นๆ ได้แก่ ไบเทค บางนา, ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ และพารากอน ฮอลล์ ล้วนเข้าถึงได้ด้วยรถไฟฟ้าแล้วทั้งหมด ดังนั้น การมาถึงของส่วนต่อขยายรถไฟฟ้าสายสีชมพูที่อิมแพ็คน่าจะเป็นอีกจุดเปลี่ยนสำคัญให้กับพื้นที่

อิมแพ็คให้ข้อมูลด้วยว่าอัตราการเช่าพื้นที่เฉลี่ยรวมขณะนี้ (ณ เดือนเมษายน-มิถุนายน 2567) อยู่ที่ 50% ซึ่งพอลล์มองว่าหากสามารถดันอัตราเช่าให้ขึ้นไปถึง 60% ได้จะถือว่าประสบความสำเร็จแล้ว

Transitions

IMPACT Exhibition Management Co., Ltd unveils plans to build a Smart City,

Expanding its base to host world-class events and concerts, along with the

Sky Entrance project set to be completed next year

IMPACT unveils its "Business Direction 2024 - 2025," announcing growth strategies to support the MICE industry, events, conferences, and world-class concerts with a robust lineup ahead.

Paul Kanjanapas is shaping the IMPACT empire towards a Smart City vision, while the Sky Entrance construction project, connecting the Pink Line railway station and the IMPACT Challenger building, is expected to be completed by February 2025. This project serves as another factor supporting the growth opportunities of IMPACT GROWTH REIT, ASEAN's largest exhibition and convention center with a leading market share. The company is aggressively expanding its customer base, focusing on international events, particularly from China and India, as well as world-class overseas concerts, while capitalizing on strong trends from Korea and continuously rolling out major events.

Mr. Paul Kanjanapas, Chief Executive Officer of IMPACT Exhibition Management Co., Ltd., Property Manager of IMPACT GROWTH REIT (Real Estate Investment Trust) or IMPACT, the largest exhibition and convention center leader in Thailand and Asia, disclosed that the company was ready to drive growth by setting a 3–5-year vision to expand the IMPACT empire towards becoming a SMART City. The expansion plan includes incorporating technology to enhance comprehensive services for meetings, exhibitions, concerts, and various activities. With complete facilities and improved accessibility through connection to the Pink Line monorail extension project, this will serve as a significant support factor for the vibrant mega-events landscape in 2025.

However, with the MICE industry showing growth trends, particularly in 2025, and receiving government support, data from the Thailand Convention and Exhibition Bureau (TCEB) for fiscal year 2024 (October 2023 - September 2024) indicates continuous growth in the MICE sector. It is anticipated that in 2025, Thailand will generate revenue of 200 billion baht from the MICE industry, reflecting opportunities to establish the country as the largest event hub in the region. IMPACT's strategy for the next 3–5 years, in addition to expanding its domestic customer base, includes increasing global market penetration.

IMPACT's strategy for the next 3-5 years, in addition to expanding its domestic customer base, includes increasing penetration into international markets. This is reflected in the overview of the Entertainment sector, which generated approximately 224 million baht in 2019 and is expected to reach about 380 million baht by the end of 2024, representing a 70% increase, particularly in concerts and music festivals that have vigorously resumed post-COVID.

Another significantly growing highlight is the Incentive tourism sector, which generated 123 million baht in 2023 and is expected to double to approximately 250 million baht by year-end. However, Global Conventions are under discussion and awaiting further confirmation. Meanwhile, the Exhibitions segment continues to grow in line with economic conditions and is expected to improve continuously, with more major events anticipated.

"IMPACT is a globally recognized convention and event center. In the future, we will expand our customer base into new markets, including the Incentive Entertainment Exhibition, which typically involve high spending, especially in the rapidly growing Chinese market. For example, at last year's MOTOR Expo, we had seven Chinese brands exhibiting at IMPACT; this year, in 2024, we expect 19 brands, demonstrating exponential growth and full utilization of hall space. We're also focusing on new markets such as India, Vietnam, and Korea. Regarding IMPACT's overall business, comprehensive management and services create added value for the trust. As the trust celebrates its 10th anniversary in 2024, we are confident that IMPACT GROWTH REIT is a stable trust. Many major events are held here, and even during the COVID crisis, we maintained annual dividend distributions while still having opportunities for future growth," said Mr. Paul.

Ms. Wanphen Mungpiensagul, Managing Director, RMI Company Limited, REIT Manager of IMPACT Growth Real Estate Investment Trust (IMPACT GROWTH REIT), the leading provider of comprehensive convention, exhibition, and event venues, revealed that over the past 10 years, the trust had demonstrated stable growth and consistent annual dividend distributions to unitholders. This success is achieved through the management of four investment properties located in IMPACT Muang Thong Thani, covering a total area of 479,761 square meters, with a net exhibition space of 122,165 square meters. The properties include IMPACT Arena, IMPACT Challenger (Halls 1-3), IMPACT Forum (Hall 4), and the IMPACT Exhibition and Convention Center Muang Thong Thani (Halls 5-12).

With IMPACT's distinctive position as the largest exhibition and convention center in Thailand and Asia, and as the first and only convention center REIT in Thailand, it holds a leading market share of over 50% in domestic meetings and exhibitions. The customer base is diverse, with the fiscal year 2023 (ending March 31, 2024) showing private sector events at 57%, government events at 21%, and international events at 22%, reflecting trust and effective business risk diversification.

The average total occupancy rate is nearly 50% as of Q1 2024/2025 (April - June 2024), with an average rental rate of 85.8 baht per square meter, showing an increase in venue utilization compared to the past three years.

However, the overall event landscape shows expansion trends, including major international events scheduled for this year and next. The target for the fiscal year 2024/2025 (ending March 2025) is set for revenue growth of approximately 25% from the previous year's total revenue of about 1,752 million baht, approaching pre-COVID-19 levels.

Regarding the progress of the Sky Entrance project, construction has reached 62.6% completion (as of September 2024) and is expected to be finished by February 2025. This indoor walkway will connect the MT-01 railway station (IMPACT Muang Thong Thani Station) with the IMPACT Challenger building. As one of the main assets invested in by IMPACT REIT, it will facilitate business expansion and create new opportunities in the future.