

6 ตุลาคม 2563

ข่าวประชาสัมพันธ์

**อิกีย เอเชียตะวันออกเฉียงใต้และเม็กซิโก เผยรายได้รวม 26 พันล้านบาท**  
*ห่างค่าปลั๊กเฟอร์นิเจอร์สัญชาติสวีเดนมียอดขายออนไลน์ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้โตเกินสองเท่า  
ในปีที่ต้องรับมือวิกฤติใหญ่จากภัยโควิด*



**กรุงเทพฯ** – อิกีย เอเชียตะวันออกเฉียงใต้และเม็กซิโก ประกาศรายได้ลดลงเป็นครั้งแรกในรอบกว่าหนึ่งทศวรรษของการเติบโตและขยายตัวทางธุรกิจ ปิดปีงบประมาณที่เต็มไปด้วยความท้าทาย ด้วยรายได้รวม 26 พันล้านบาท ในขณะที่ภัยคุกคามจากโควิดได้เร่งให้บริษัทเปลี่ยนผ่านเข้าสู่โลกธุรกิจแบบดิจิทัลเร็วขึ้น ผลจากความนิยมในการแต่งบ้านที่พุ่งขึ้นอย่างล้นหลามช่วงล็อกดาวน์

“วิกฤติโควิดเปลี่ยนความคิดและค่านิยมที่หลายคนมีต่อการใช้ชีวิตในบ้าน” คริสเตียน รอยเคียร์ กรรมการผู้จัดการอิกีย เอเชียตะวันออกเฉียงใต้และเม็กซิโก กล่าว “เมื่อต้องปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้ชีวิตประจำวันอย่างกระทันหัน หลายคนมาที่อิกียเพื่อซื้อเฟอร์นิเจอร์และของใช้ไปแต่งโฮมออฟฟิศ มุมอ่านหนังสือ พื้นที่พักผ่อนกลางแจ้ง และครัวที่ตอบโจทย์การใช้งานในบ้านของตนเอง หลายคนตระหนักว่า บ้านมีความหมายและสำคัญต่อพวกเขามากแค่ไหน และเห็นว่ามันคุ้มค่าที่จะลงทุนเพื่อทำให้บ้านที่เราใช้ชีวิตอยู่ในทุกๆ วัน เป็นที่ที่เราจะอยู่อาศัยได้อย่างสบาย ตอบโจทย์การใช้งาน และมีรูปลักษณ์สวยงาม”

สตอร์อิกียทั้ง 9 แห่งในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของบริษัท มียอดขายรวม 22.4 พันล้านบาท ในช่วงเดือนกันยายน 2562 – สิงหาคม 2563 ลดลงจากยอดขายในปีงบประมาณที่ผ่านมา 7.4 เปอร์เซ็นต์ เนื่องด้วยสตอร์หลายแห่งต้องปิดให้บริการชั่วคราว โดยบางแห่งปิดให้บริการไปนานถึงสองเดือนครึ่ง ทั้งยังต้องเผชิญความท้าทายในเรื่องการจัดหาสินค้า และการจำกัดจำนวนผู้ใช้บริการภายในสตอร์เพื่อรักษาระยะห่างที่ปลอดภัย เมื่อรวมกับรายได้จากศูนย์การค้าในเครือที่เชื่อมต่อกับสตอร์อิกียอีก 5 ศูนย์ (ทั้งหมดบริหารงานโดยอิก้าโน้ เซ็นเตอร์ส ซึ่งมีการขยายค่าเช่าให้แก่ผู้เช่าจำนวนหลายร้อยรายที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤติที่เกิดขึ้น) ทำให้บริษัทมีรายได้รวม 26 พันล้านบาท น้อยกว่าปีก่อน 2 พันล้านบาท

อิกีย เอเชียตะวันออกเฉียงใต้และเม็กซิโก เป็นหนึ่งใน 12 แพรนไชส์อิกียที่มีอยู่ทั่วโลก โดยมีสตอร์เปิดให้บริการในประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย และไทย ควบคู่ไปกับศูนย์การค้าในเครืออิก้าโน้ เซ็นเตอร์ส ซึ่งปัจจุบันมีผู้เช่าประมาณ 1,500 ราย ภายใต้อพื้นที่ให้เช่า 4 ล้านตารางฟุต บริษัทยังคงมุ่งมั่นที่จะเข้าถึงคนทั่วไปอีกเป็นจำนวนมาก ด้วยการให้บริการเฟอร์นิเจอร์

และสินค้าตกแต่งบ้าน รวมถึงมีกบลดต้นตำรับสวีเดนในสโตร์ที่จะเปิดให้บริการในประเทศเม็กซิโกและฟิลิปปินส์ ซึ่งทั้งสองแห่งจะเปิดให้ลูกค้าซื้อออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ได้ล่วงหน้าหลายเดือนก่อนที่จะได้เข้าไปสัมผัสประสบการณ์ซื้อเพิ่มเติมรูปแบบในสโตร์

หลังให้บริการอีคอมเมิร์ซในสามประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มาเป็นเวลาหนึ่งปีเต็ม สโตร์อีเกียในทั้งสามประเทศยังสามารถจำหน่ายสินค้าที่ตอบโจทย์การใช้งานแก่ลูกค้าได้แม้ในช่วงที่ต้องปิดหน้าร้านไปเป็นเวลานาน โดยได้รับการสนับสนุนและคำแนะนำจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องในแต่ละพื้นที่ พนักงานร่วมแรงร่วมใจกันจัดตั้งระบบปฏิบัติงานด้านการหยิบ แพ็ค และจัดส่งสินค้าเพื่อรองรับยอดสั่งซื้อจำนวนมากในเวลาเพียงชั่วข้ามคืน แผนกที่เกี่ยวข้องต้องจัดหาผู้ให้บริการด้านการขนส่งสินค้าเพิ่มเติม เพิ่มรอบจัดส่งสินค้า ปรับปรุงเว็บไซต์ใหม่ให้รองรับยอดสั่งซื้อออนไลน์ที่หลังไหลเข้ามาในแต่ละวัน เมื่อสิ้นสุดปีงบประมาณ มียอดสั่งซื้อสินค้าออนไลน์เข้ามาทั้งหมดกว่า 525,000 ออเดอร์ คิดเป็นยอดขายออนไลน์กว่า 3.1 พันล้านบาท ซึ่งเกินสองเท่าของรายได้รวมจากอีคอมเมิร์ซของบริษัทในปีก่อนหน้า

สโตร์ในประเทศไทยได้เริ่มให้บริการ Click & Collect ซื้อออนไลน์และรับสินค้าได้ที่สโตร์ ขณะที่แผนกอาหารและเครื่องดื่มในสโตร์อีเกียทั้งในไทยและมาเลเซียหันหน้าจับมือพันธมิตรทางธุรกิจ ขยายการให้บริการจัดส่งอาหารหลากหลายเมนู รวมถึงมีกบลดต้นตำรับสวีเดนให้ลูกค้าอิมพอร์ตได้ถึงที่บ้าน และหลายส่วนยังทำงานร่วมกันในระดับภูมิภาคเพื่อให้ความช่วยเหลือในการจัดส่งสินค้าและบริการให้แก่โรงพยาบาล หอพักแรงงานอพยพ ศูนย์พิทักษ์ และองค์กรอื่นๆ ที่เป็นแนวหน้าในการรับมือวิกฤติโควิดในแต่ละประเทศ รวมมูลค่ากว่า 11.5 ล้านบาท

“วิกฤติครั้งนี้ตั้งศักยภาพที่ดีที่สุดของเราออกมา ปลูกจิตวิญญาณนักธุรกิจที่มีอยู่ในตัวพนักงานทุกคน ผลักดันให้ธุรกิจของเราพัฒนารวดเร็ว” คริสเตียน รอยเคียร์ กล่าว “เราทำงานกันภายใต้แรงกดดันมหาศาล อาจมีบ้างที่ไม่สามารถตอบความคาดหวังของลูกค้าได้อย่างที่ตั้งใจ แต่ลูกค้าหลายคนก็เข้าใจกันเป็นอย่างดี เราแข็งแกร่งขึ้น และนี่เป็นอีกครั้งที่ผมรู้สึกภาคภูมิใจที่สุดในองค์กรของเรา รวมถึงความพยายามของทุกๆ คนที่จะทำเพื่อชุมชนและสังคมโดยรวม”

ในแปดสัปดาห์ที่มีผู้มาใช้บริการสโตร์อีเกียและเว็บไซต์สูงที่สุดในแต่ละประเทศ ลูกค้าในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ซื้ออีเกียไปกว่า 212,000 ตัว เค้าอี้สำนักงาน 64,000 ตัว ยอดขายประจำปีของแผนกห้องทำงานพุ่งสูงขึ้นในทั้งสามประเทศ ในช่วงล็อกดาวน์ ศูนย์การค้าทุกแห่งในเครือจำกัดการให้บริการเหลือเพียงส่วนที่จำเป็นต่อการใช้ชีวิตประจำวัน และได้เปิดประตูต้อนรับผู้มาเยี่ยมชมที่เพิ่มจำนวนขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่กลับมาทยอยเปิดให้บริการ ทั้งยังได้รับเสียงชื่นชมจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเรื่อง การประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการรักษาระยะห่างทางสังคม การเข้มงวดกวดขันในการทำความสะอาด จุดให้บริการวัดอุณหภูมิร่างกาย และมาตรการความปลอดภัยอื่นๆ ที่นำมาใช้ในพื้นที่

บริษัทไม่มีนโยบายให้พนักงานแม่แต่เพียงคนเดียวต้องออกจากงานในช่วงล็อกดาวน์ และยังมีแผนที่จะจัดหาพนักงานใหม่อีกกว่า 200 คนในประเทศสิงคโปร์ เพื่อเตรียมพร้อมเปิดให้บริการสโตร์อีเกีย Jurong ในปี 2564 ส่วนที่เม็กซิโกซิตี มีแผนจะเปิดให้บริการอีคอมเมิร์ซทันทีที่เปิดสโตร์อีเกีย Oceania ในช่วงปีใหม่ และสโตร์อีเกียที่ใหญ่ที่สุดในโลกที่เม็กซิโกซิตี ก็มีกำหนดจะเปิดให้บริการอย่างเป็นทางการในปี 2564 โดยออกแบบให้มีพื้นที่พร้อมรองรับการปฏิบัติงานด้านการหยิบ แพ็ค และจัดส่งสินค้าอีคอมเมิร์ซ รวมถึงศูนย์บริการข้อมูลลูกค้า และในเวลาเดียวกันนี้ ก็มีทีมในประเทศเวียดนามที่กำลังเดินหน้าวางแผนเปิดสโตร์ในอนาคตอันใกล้

“เรื่องที่เราให้ความสำคัญมากที่สุดในตอนนี้คือการดูแลพนักงานและลูกค้าของเราให้ปลอดภัย และเดินหน้าทำธุรกิจของเราต่อไป เพราะไม่เคยมีช่วงเวลาไหนที่วิสัยทัศน์ของเราซึ่งต้องการจะสรรค์สร้างชีวิตที่ดีกว่าให้คนทั่วไปในทุกๆ วัน จะสอดคล้องกับการใช้ชีวิตของผู้คนทั่วไปได้มากเท่ากับในช่วงเวลานี้” คริสเตียน รอยเคียร์ กล่าวและเสริมว่า “อีเกียได้ปรับลดราคาสินค้าหลายร้อยรายการในแคตตาล็อกอีเกียเล่มใหม่ เพื่อให้สินค้าของเรามีราคาที่ย่อมเยายิ่งขึ้นอย่างที่คนทั่วไปจำนวนมากจะเลือกซื้อไปสร้างการเปลี่ยนแปลงเล็กๆ น้อยๆ ในบ้านได้ เพื่อให้พวกเขาใช้ชีวิตได้ดีขึ้นในทุกๆ วันอย่างแท้จริง”

## ข้อมูลที่น่าสนใจ

1 กันยายน 2562 - 31 สิงหาคม 2563

- 77 ล้าน** ผู้เยี่ยมชมเว็บไซต์อียะในประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย และไทย เพิ่มขึ้น 46% จากปีที่แล้ว
- 28 ล้าน** จำนวนชิ้นของมีกบอล ชิคเก้นบอล และเวจจึบออลที่จำหน่ายใน 3 ประเทศ
- 2.4 ล้าน** ผู้สมัครเข้าร่วมโปรแกรมสมาชิก IKEA Family ใน 3 ประเทศ เพิ่มขึ้น 14% จากปีที่แล้ว
- 525,418** คำสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ใน 3 ประเทศ เพิ่มขึ้นกว่า 2 เท่าจากปีที่แล้ว
- 3,561** จำนวนพนักงานทั้งหมด (สิงคโปร์ มาเลเซีย ไทย ฟิลิปปินส์ เวียดนาม และเบะกชโค)
- 1,481** ผู้เช่าพื้นที่ศูนย์การค้า 5 แห่งในมาเลเซียและไทย
- 145** เต็มที่พัคอาศัยบรรจุในกล่องแบนที่อียะบริจาคเพื่อใช้เป็นจุดตรวจหาเชื้อ คลินิกชั่วคราว และพื้นที่พัคฟื้นในประเทศเบะกชโคและประเทศในภูมิภาคเอะยัะวันออกเอะยงได้
- 73** วันที่สโตร์อียะปิดให้บริการในสิงคโปร์ 56 วันที่สโตร์อียะปิดให้บริการในไทย และ 47-51 วันที่สโตร์อียะปิดให้บริการในมาเลเซีย
- 3** สโตร์อียะที่เตรียมเปิดให้บริการในปี 2564 ในสิงคโปร์ มะนิลา และเบะกชโคชิต (สำหรับสโตร์อียะในเวียดนาม อยู่ระหว่างวางแผนดำเนินงาน)

	รายได้ ปีงบประมาณ 2563 กันยายน 2562 - สิงหาคม 2563
<b>สิงคโปร์</b> อียะ Tampines อียะ Alexandra	<b>304 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์</b> 7 พันล้านบาท
<b>มาเลเซีย</b> อียะ Damansara และศูนย์การค้า IPC อียะ Cheras และศูนย์การค้า MyTOWN อียะ Tebrau และศูนย์การค้า Toppen อียะ Batu Kawan และศูนย์การค้า Batu Kawan Link	<b>472 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์</b> 10.9 พันล้านบาท
<b>ไทย</b> อียะ บางนา และศูนย์การค้าเมกาบางนา อียะ บางใหญ่ อียะ ภูเก็ต	<b>344 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์</b> 8 พันล้านบาท
<b>รวมทั้งอียะ เอะยัะวันออกเอะยงได้</b>	<b>1.1 พันล้านดอลลาร์สิงคโปร์</b> 26 พันล้านบาท





**สำหรับสั้อท่มีคำถาถามหรือข้อสงสัย โปรดติดต่อ:**

**อิกะยา เอเชยัตะวันออกเฉยงไต้**

**Corinna Schuler**

หัวหน้าฝ่ายสั้อสารองคค์ก

อีเมล: corinna.schuler@ikano.asia

**เจบีเอ็ม**

**จารุวรรณ วรรัคษ์รณานันท์**

โทรศัพท์: +66 2252 9871 โทรสาร: +66 2254 8353

อีเมล: jaruwan.v@abm.co.th

**เท็ยวกับอิกะยา เอเชยัตะวันออกเฉยงไต้และเบ็กชัโก**

นับตั้งแต่เริ่มก่อตั้งขึ้นในประเทศสวีเดนเมื่อปี 2486 อิกะยาได้มุ่งมั่นสรรคส์สร้างชีวิตที่ดึกกว่าให้แค่ผู้คนทัวไปในทุกๆ วัน ด้วยการนำเสนอเฟอร์นัเจอร์และของแต่งบ้านที่มีรูปแบบหลากหลาย ดีไซน์สวยงาม พร้อมทั้งประโยชน์ใช้สอยค่ຸมค่า ในราคาท่ผู้คนทัวไปเป็นเจ้าของไต้ ในฐานะผู้ประกอบการแพรนไฮส์อิกะยา เราบริหารจัดการสโตร์อิกะยาพร้อมทั้งสร้างแรงบันดาลใจและท่าให้ผู้คนมีชีวิตที่ดึกขึ้นไต้ที่บ้านของตัวเองทั้งในสิงคโปร์ มาเลเซยั และไทย นอกจากนี้เรายังมีแผนในการขยายตลาดไปยังประเทศเบ็กชัโก ฟิลิปปินส์ และเวียตนาม ศูนย์การค้าที่เป็ดให้บริกาารทั้ง 5 แห่งของเรา ซึ่งบริหารจัดการโดยอิกะยา ไชน่เตอร์ส และอิกะยาเป็นผู้เช่าหลัก เป็นทั้งที่พมปะสังสรรคส์และหัวใจสำคัญของชุมชน และด้วยความร่วมมือจากพันธมิตรและการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ เราได้สรรคส์สร้างชุมชนไต้ที่ผู้คนสามารถชอ็ป ท้างาน พักผ่อน ตลอดจนเล่นสนุก เครืออิกะยาไต้เป็นแพรนไฮส์เพียงหนึ่งเดียวที่เป็นของครอบครัวคัมปราด ผู้ก่อตั้งอิกะยา