

แบรนด์ Mulberry ประกาศกำไรลด ผลจาก

House of Fraser ปิดกิจการ



ข้อเท็จจริงข่าว แบรนด์กระเป๋าชื่อดังของอังกฤษ Mulberry ได้แถลงการณ์ว่า “สถานการณ์ตลาดสหราชอาณาจักรยังคงท้าทายอยู่ขณะนี้ ซึ่งกระทบต่อยอดขายสินค้า ในห้าง House of Fraser โดยหากแนวโน้มการขายสินค้าในสหราชอาณาจักร ยังคงซบเซาจนถึงช่วงครึ่งหลังของปีงบประมาณ (ช่วงตุลาคม 2561 – มีนาคม 2562) จะส่งผลให้ผลกำไรโดยรวมของบริษัทฯ ตลอดทั้งปี ลดลงอย่างมาก”

การแถลงการณ์ดังกล่าว เป็นผลมาจากการที่ห้าง House of Fraser ประสบปัญหาขาดทุนอย่างหนัก และเป็นหนี้บริษัท Mulberry จำนวน 2.4 ล้านปอนด์ โดย นาย Mike Ashley เจ้าของกิจการห้าง House of Fraser คนใหม่ ได้กล่าวภายหลังการซื้อกิจการ House of Fraser ว่า “เขาจะไม่ชำระหนี้ที่เกิดขึ้นก่อนการซื้อกิจการ และมีแผนที่จะยกระดับห้าง House of Fraser ให้เป็น Harrods of the High Street” โดยมุ่งเน้นตลาดระดับบน แต่ทั้งนี้ ยังไม่มีความชัดเจนถึงจำนวนสาขาที่ยังคงดำเนินกิจการ อย่างไรก็ตาม บริษัท Mulberry ได้จัดสรรเงินทุนสำรองสำหรับการจัดการกับปัญหาดังกล่าวไว้จำนวน 3 ล้านปอนด์

ปัจจุบันบริษัท Mulberry ได้ดำเนินการสัมปทานเช่าพื้นที่ภายในห้าง House of Fraser จำนวน 21 แห่ง และมีการจ้างพนักงาน จำนวน 88 คน โดยยอดขายกว่า ร้อยละ 70 มาจากการจำหน่ายในสหราชอาณาจักร ส่วนยอดขายในต่างประเทศมีแนวโน้มสูงขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ลงนามในการตั้งบริษัทฯ ในประเทศเกาหลี (Mulberry Korea) ภายหลังจากที่แบรนด์ประสบความสำเร็จในจีน ฮองกง ไต้หวัน และญี่ปุ่น โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นพัฒนาแบรนด์ Mulberry ให้เป็น Global Luxury Brand และคาดหวังว่าในระยะยาวยอดขายในสหราชอาณาจักร และต่างประเทศ จะมีสัดส่วน 50/50

ที่มา: BBC News และ The Guardian

นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มการตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

Call Center 1169
www.ditp.go.th
www.thaitrade.com

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
563 ถนนนันทบุรี ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง
จังหวัดนนทบุรี 11000

สำนักงานส่งเสริมการค้าใน
ต่างประเทศ ณ กรุงลอนดอน
11 Hertford Street, Mayfair,
London W1J 7RN

Phone : +44 207 4935749
e-Mail :
info@thaitradelondon.com

ข้อคิดเห็นของ สศต. ผลกำไรของบริษัท Mulberry ที่ลดลง มีผลสืบเนื่องมาจากหลายปัจจัย

ได้แก่ 1. ปัญหากิจการห้าง House of Fraser ที่ประสบปัญหาภาวะการขาดทุนอย่างหนัก จนต้องขายกิจการ อีกทั้งมีแผนที่จะปิดกิจการ จำนวน 31 สาขา และอาจต้องปลดคนงานกว่า 6,000 คน เพื่อความอยู่รอดของกิจการ 2. จำนวนนักท่องเที่ยวที่มีรายได้สูงลดลง โดยนักท่องเที่ยวกลุ่มดังกล่าว นิยมเดินทางเยือนกรุงปารีส และมิลาน เพื่อการช้อปปิ้งมากกว่ากรุงลอนดอน 3. การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อสินค้า รวมถึง ภาวะการชะลอตัวทางเศรษฐกิจ ทำให้ผู้บริโภคมีความระมัดระวังในการใช้จ่ายมากขึ้น โดยเฉพาะการซื้อสินค้าฟุ่มเฟือย ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้ปรับกลยุทธ์ มุ่งขยายตลาดต่างประเทศเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะตลาดเอเชียที่มีอัตราผู้บริโภคระดับกลาง (Middle Class) เพิ่มขึ้น ซึ่งผู้ประกอบการไทยควรติดตามสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงของภาคธุรกิจค้าปลีกในสหราชอาณาจักรอย่างใกล้ชิดต่อไป

สรุปโดย สศต. ลอนดอน