

X5 ОБЪЯВЛЯЕТ О РОСТЕ ВЫРУЧКИ НА 27,3% В 2015 Г.

Основные результаты 2015 года

- ✓ Чистая розничная выручка X5 увеличилась на 27,3% год-к-году (г-к-г), что является самым высоким показателем роста с 2011 г.
- ✓ Прирост чистой розничной выручки составил 172,2 млрд. руб.
- ✓ Вышеуказанного роста чистой розничной выручки удалось достичь благодаря росту сопоставимых (LFL) продаж на 13,7%, а также росту торговой площади на 29,6% по сравнению с 31.12.2014 (вклад в рост выручки +13,6%).
- ✓ Ускорение LFL продаж наблюдалось во всех трех ключевых форматах Компании.
- ✓ Рост LFL траффика ускорился и достиг 2,3% в 2015 г. по сравнению с 0,6% годом ранее
- ✓ X5 добавила 1,537 новых магазинов в 2015 г. по сравнению с 939 магазинами в 2014 г.
- ✓ Прирост торговой площади в 2015 г. составил 760,9 тыс. кв. м. и в основном был обеспечен за счет органического развития. Данный показатель является лучшим за всю историю X5.
- ✓ Прирост торговой площади сети «Пятерочка» составил 668,4 тыс. кв. м., - рекордный показатель, демонстрируемый когда-либо российскими розничными продуктовыми форматами за календарный год.

Основные результаты за 4 кв. 2015 года

- ✓ Рост чистой розничной выручки остался на высоком уровне и составил 26,3% г-к-г, несмотря на незначительное снижение по сравнению с 3 кв. 2015 г. Замедление данного показателя в основном связано со снижением темпов роста продовольственной инфляции, а также с высокой базой сравнения, в особенности в декабре 2014 г.
- ✓ Основной вклад в рост выручки X5 внесла торговая сеть «Пятерочка»: рост чистой розничной выручки составил 32,8% г-к-г и был обеспечен увеличением показателя LFL продаж на 12,6%, а также ростом торговой площади на 38,1% по сравнению с 31.12.2014 (вклад в рост выручки +20,2%).
- ✓ Рост LFL траффика составил 2,3% в 4 кв. 2015 г. (г-к-г) по сравнению с увеличением на 1,6% в 3 кв. 2014 г., а также снижением на 0,4% в 4 кв. 2014 года.
- ✓ X5 добавила 508 новый магазин в 4 кв. 2015 г. Прирост торговой площади в 4 кв. 2015 г. составил 253,5 тыс. кв. м.

Амстердам, 26 января 2016 года - X5 Retail Group («X5» или «Компания»), одна из ведущих продуктовых розничных компаний в России (тикер на Лондонской фондовой бирже «FIVE»), объявляет сегодня предварительные консолидированные операционные результаты и чистую розничную выручку по итогам четвертого квартала и полного 2015 г.⁽¹⁾

Председатель Наблюдательного совета Стефан Дюшарм заявил:

«Несмотря на сложные экономические условия в России, мы продемонстрировали сильные результаты в 2015 г. и темпы роста выше средних показателей российского продуктового розничного рынка. В особенности в части роста торговой площади, который составил 29,6% или 760,9 тыс. кв. м., и 80% из этого прироста - органический.»

(1) Результаты в настоящем пресс-релизе являются предварительными и не рассматривались аудиторами.

Именно рост торговой площади в сочетании с постоянной адаптацией ценностного предложения под нужды потребителя - что особенно важно в нынешних условиях - позволили нам достичь в отчетном периоде наилучшего с 2011 показателя роста розничной выручки. В части органического роста этот год стал лучшим за всю историю Компании».

Главный исполнительный директор Игорь Шехтерман добавил:

«Мы убеждены, что выбрали правильную стратегию и обладаем сильной командой профессионалов для решения наших задач в 2016 году. Мы уже достигли впечатляющих результатов в условиях нестабильной экономики, и я уверен, что мы продолжим демонстрировать сильные результаты, благодаря наличию оптимального ценностного предложения для российских потребителей».

Чистая розничная выручка⁽²⁾⁽³⁾

Динамика чистой розничной выручки, млн руб.⁽⁴⁾

млн руб.	4 кв. 2015	4 кв. 2014	Изм.	12М 2015	12М 2014	Изм.
«Пятерочка»	167 195,5	125 944,7	32,8%	585 402,2	435 820,2	34,3%
«Перекресток»	37 046,0	32 383,7	14,4%	130 143,8	115 648,2	12,5%
«Карусель»	21 381,4	19 648,9	8,8%	77 443,3	69 376,5	11,6%
«Экспресс»	2 838,0	2 836,3	0,1%	11 142,5	10 135,4	9,9%
X5 Retail Group	228 460,9	180 894,4	26,3%	804 131,7	631 930,4	27,3%

Помесячная динамика чистой розничной выручки за 4 квартал 2015 г., %

	Октябрь 2015	Ноябрь 2015	Декабрь 2015
«Пятерочка»	34,8	33,8	30,4
«Перекресток»	17,7	13,9	12,4
«Карусель»	15,0	8,0	5,4
«Экспресс»	6,3	0,7	(5,8)
X5 Retail Group	29,2	27,1	23,6

Средний чек и количество покупок

Средний чек и количество покупок за 4 квартал и двенадцать месяцев 2015 г.

	4 кв. 2015	4 кв. 2014	Изм.	12М 2015	12М 2014	Изм.
Средний чек, руб.						
«Пятерочка»	350,8	327,9	7,0%	336,3	303,0	11,0%
«Перекресток»	518,3	485,2	6,8%	488,6	439,4	11,2%
«Карусель»	734,7	712,8	3,1%	688,7	645,3	6,7%
«Экспресс»	294,8	293,2	0,6%	287,9	271,4	6,1%
X5 Retail Group	389,2	370,7	5,0%	372,5	342,2	8,9%
Количество покупок, млн						
«Пятерочка»	545,8	440,0	24,0%	1 990,0	1 644,7	21,0%
«Перекресток»	81,8	76,4	7,1%	304,0	301,5	0,8%
«Карусель»	33,3	31,7	5,0%	128,6	123,2	4,4%
«Экспресс»	11,3	11,4	(0,6%)	45,5	43,9	3,6%
X5 Retail Group	672,2	559,6	20,1%	2 468,1	2 114,0	16,8%

(2) Чистая розничная выручка – это операционная выручка магазинов, управляемых X5, без учета НДС. Эта цифра отличается от общей выручки, включающей доходы от франчайзинга и прочие доходы. Показатель общей выручки будет опубликован вместе с финансовыми результатами за 4 кв. и 12М 2015 г.

(3) С 1 января 2015 года, Е5.ру прекратил коммерческую деятельность. Однако результаты Е5.ру включены в выручку X5 за 2014 год.

(4) Незначительные отклонения в расчете процентных изменений и итогов в этой и других таблицах настоящего пресс-релиза объясняются округлением.

Динамика среднего чека и количества покупок ежемесячно за 4 квартал 2015 г., %

	Октябрь 2015	Ноябрь 2015	Декабрь 2015
Средний чек, руб.			
«Пятерочка»	9,4	7,6	4,5
«Перекресток»	11,3	8,7	2,0
«Карусель»	7,1	3,4	0,6
«Экспресс»	2,6	0,7	(0,9)
X5 Retail Group	8,1	5,9	1,9
Количество покупок, млн			
«Пятерочка»	23,2	23,8	25,0
«Перекресток»	6,6	4,6	9,7
«Карусель»	7,3	4,3	3,5
«Экспресс»	3,6	(0,1)	(5,2)
X5 Retail Group	19,7	19,6	21,0

Динамика сопоставимых продаж (LFL)

Динамика сопоставимых продаж за 4 квартал и 12 месяцев 2015 года⁽⁵⁾, %

	4 кв. 2015			12 мес. 2015		
	Продажи	Трафик	Средний чек	Продажи	Трафик	Средний чек
«Пятерочка»	12,6	3,5	8,8	16,7	3,6	12,7
«Перекресток»	3,6	(3,6)	7,5	5,8	(4,6)	10,9
«Карусель»	3,8	1,9	1,9	9,1	2,6	6,3
«Экспресс»	(2,1)	(5,1)	3,2	1,4	(3,9)	5,4
X5 Retail Group	9,8	2,3	7,4	13,7	2,3	11,2

Динамика сопоставимых продаж ежемесячно за 4 квартал, %

	Октябрь 2015			Ноябрь 2015			Декабрь 2015		
	Продажи	Трафик	Ср. чек	Продажи	Трафик	Ср. чек	Продажи	Трафик	Ср. чек
«Пятерочка»	15,1	3,5	11,3	12,3	2,8	9,3	10,9	4,1	6,5
«Перекресток»	8,6	(2,4)	11,3	2,7	(5,7)	8,9	0,8	(2,8)	3,7
«Карусель»	12,8	5,8	6,6	4,5	1,7	2,7	(2,1)	(1,2)	(0,9)
«Экспресс»	0,1	(4,5)	4,8	(1,0)	(4,5)	3,6	(4,8)	(6,3)	1,6
X5 Retail Group	13,5	2,7	10,6	9,6	1,4	8,1	7,3	2,7	4,5

Развитие

Динамика количества магазинов и торговых площадей

	31 декабря 2015	31 декабря 2014	Изменение (к декабрю)
Торговая площадь, кв, м			
«Пятерочка»	2 422 626	1 754 250	38,1%
«Перекресток»	484 008	415 788	16,4%
«Карусель»	390 133	358 593	8,8%
«Экспресс»	36 407	43 612	(16,5%)
X5 Retail Group	3 333 174	2 572 243	29,6%
Количество магазинов			
«Пятерочка»	6 265	4 789	30,8%
«Перекресток»	478	403	18,6%
«Карусель»	90	82	9,8%
«Экспресс»	187	209	(10,5%)
X5 Retail Group	7 020	5 483	28,0%

(5) Сравнение объемов розничных продаж сопоставимых магазинов (LFL) за два различных периода времени – это сравнение розничных продаж соответствующих магазинов в рублевом выражении (включая НДС). При расчете роста продаж LFL учитываются магазины, которые работали не менее двенадцати полных месяцев. Их выручка включается в сравнительный анализ со дня открытия магазина. Мы включили все магазины, которые соответствуют нашим критериям LFL в каждом отчетном периоде.

Прирост торговой площади и количества магазинов

	Прирост за 4 кв, 2015	Прирост за 4 кв, 2014	Изм.	Прирост за 12 мес 2015	Прирост за 12 мес 2014	Изм.
Торговая площадь, кв, м						
«Пятерочка»	201 775	174 447	15,7%	668 376	340 148	96,5%
«Перекресток»	25 724	16 008	60,7%	68 220	18 038	278,2%
«Карусель»	25 551	1 334	1,815,7%	31 540	(17 215)	n/a
«Экспресс»	454	4 455	(89,8%)	(7 205)	8 389	n/a
X5 Retail Group	253 504	196 243	29,2%	760 931	349 359	117,8%
Количество магазинов						
«Пятерочка»	470	447	5,1%	1,476	907	62,7%
«Перекресток»	27	14	92,9%	75	13	476,9%
«Карусель»	6	1	500,0%	8	(1)	n/a
«Экспресс»	5	16	(68,8%)	(22)	20	n/a
X5 Retail Group	508	478	6,3%	1 537	939	63,7%

Ключевые факторы, определявшие результаты 4 кв. и 12М 2015 г.

Продажи

- Несмотря на снижение покупательской активности и замедление темпов продуктовой инфляции, Компании удалось продемонстрировать значительный рост LFL продаж в 4 кв. 2015 г.
- Расширение сети «Пятерочка» стало главным фактором роста количества покупок, на который также положительно повлияла динамика LFL трафика в магазинах сети благодаря улучшенному ценностному предложению формата.
- Рост LFL трафика Компании был положительным в каждом месяце 4 кв. 2015 г., главным образом за счет показателей сети «Пятерочка».

Развитие

- X5 добавила 760.9 тыс. кв. м. торговой площади за 2015 г., что более чем в 2 раза превышает показатель 2014 года.
- Рост торговых площадей был преимущественно обусловлен открытием магазинов «Пятерочка», около 88% новых площадей за 2015 г. пришлось на данную торговую сеть.
- 1,411 магазинов сети «Пятерочка» были открыты после реконструкции в 2015 г. (364 магазина в 4 кв. 2015 г.) в рамках реализации инвестиционной программы обновлений существующих магазинов. В результате данной программы, а также благодаря новым открытиям магазинов, доля объектов, работающих в новой концепции, составила 70% от общего числа магазинов «Пятерочка» на 31.12.2015 года.
- 51 магазин сети «Перекресток» был реконструирован в 2015 г. (14 магазинов в 4 кв. 2015 г.). Таким образом, доля супермаркетов сети «Перекресток», работающих в новой концепции, составила более 25% на 31.12.2015.
- 5 гипермаркетов «Карусель» были реконструированы в 2015 г. (3 гипермаркета в 4 кв. 2015 г.).
- В 4 кв. 2015 г. X5 открыла новые распределительные центры (РЦ) в Казани (13 250 кв.м.) и в Челябинске (6 068 кв.м.) для торговой сети «Пятерочка», а также РЦ в Ленинградской области (33,500 кв.м.) для сетей «Перекресток» и «Карусель».

X5 закрыла один РЦ в Московской области с целью оптимизации операционной деятельности.

- В 2015 г. в рамках программы повышения эффективности X5 закрыла 62 магазина «Пятерочка», 15 супермаркетов «Перекресток», 1 гипермаркет «Карусель» и 57 магазинов «Экспресс».

Финансовый календарь на 2016 г.

18 Марта	Аудированные финансовые результаты (МСФО) по итогам 4 кв. и полного 2015 г.
21 Марта	Телефонная конференция по финансовым результатам за 4 кв. и полного 2015 г.
19 Апреля	Операционные результаты за 1 кв. 2016 г.
28 Апреля	Финансовые результаты (МСФО) и телефонная конференция по итогам 1 кв. 2016 г.
19 Июля	Операционные результаты за 2 кв. квартала и 6 м. 2016 г.
16 Августа	Финансовые результаты (МСФО), рассмотренные аудиторам, и телефонная конференция по итогам 2 кв. и 6 м. 2016 г.
18 Октября	Операционные результаты за 3 кв. и 9 м. 2016 г.
26 Октября	Финансовые результаты (МСФО) по итогам 3 кв. и 9 м. 2016 г.
27 Октября	День инвестора 2016

Даты являются предварительными и могут изменяться. Актуальную версию финансового календаря можно посмотреть в разделе «Финансовый календарь» на сайте X5: www.x5.ru.

Справочная информация:

X5 Retail Group (тикер на Лондонской фондовой бирже — FIVE, рейтинг Moody's — Ba3, рейтинг S&P — BB-, рейтинг Fitch — BB) — одна из ведущих российских продуктовых розничных компаний. Компания управляет магазинами нескольких торговых сетей: магазинами у дома под брендом «Пятерочка», супермаркетами под брендом «Перекресток», гипермаркетами под брендом «Карусель», магазинами «Экспресс-Ритейл» под различными брендами.

На 31 декабря 2015 г. под управлением Компании находилось 7 020 магазинов с лидирующими позициями в Москве и Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть включает в себя 6 265 магазинов «Пятерочка», 478 супермаркетов «Перекресток», 90 гипермаркета «Карусель» и 187 магазинов «Экспресс». Под управлением Компании находится 35 распределительных центров и 1 561 собственных грузовых автомобиля на территории Российской Федерации.

За 2014 г. выручка Компании составила 633 873 млн рублей, показатель EBITDA составил 45 860 млн рублей, а чистая прибыль составила 12 691 млн рублей. По итогам 9М 2015 г. выручка составила 578 701 млн руб., показатель EBITDA составил 41 780 млн руб., а чистая прибыль составила 12 084 млн руб.

Акционерами X5 являются: «Альфа-групп» — 47,86%, основатели «Пятерочки» — 14,43%, директора X5 — 0,06%, казначейские акции — 0,02%, акции в свободном обращении — 37,64%.

Утверждения о будущем:

Данный пресс-релиз может содержать утверждения, которые относятся к будущим событиям. Эти утверждения о будущем можно отличить по тому, что они не относятся к событиям прошлого или настоящего. В утверждениях о будущем часто используются такие слова, как «предполагать», «целеполагать», «ожидать», «оценивать», «намереваться», «ожидаемый», «планируемый», «целевой», «полагать» и другие, сходные по значению.

По своему характеру утверждения о будущем являются рискованными и неопределенными, поскольку они относятся к событиям и обстоятельствам будущего, часть которых не контролируется Компанией. Таким образом, фактические будущие результаты могут существенно отличаться от планов, целей и ожиданий, содержащихся в утверждениях о будущем.

Любое заявление о будущем, сделанное от имени X5 Retail Group N.V. действительно только на момент заявления. Кроме как по требованию соответствующих законов и нормативных актов X5 Retail Group N.V. не берет на себя обязательств по раскрытию результатов пересмотра содержащихся в данном документе заявлений о будущем в случае изменения ожиданий Компании или в связи с наступлением событий или обстоятельств после опубликования данного документа.

За дополнительной информацией просьба обращаться:

Максим Новиков

Директор по связям с инвесторами

Тел: +7 (495) 502-9783

e-mail: Maxim.Novikov@x5.ru

Олег Полетаев

Руководитель управления по связям с общественностью

Тел: +7 (495) 662-8888 #222-09

e-mail: Oleg.Poletaev@x5.ru