

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 трафика 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 трафика 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