

X5 ОБЪЯВЛЯЕТ О РОСТЕ ЧИСТОЙ РОЗНИЧНОЙ ВЫРУЧКИ НА 20,2% В 1 КВ. 2018 Г.

- ✓ Темп роста чистой розничной выручки остается на высоком уровне и составляет 20,2% год-к-году (г-к-г). Данного результата удалось достичь благодаря:
 - росту сопоставимых (LFL) продаж на 0,5%
 - росту торговой площади на 26,0% (вклад в рост выручки +19,7%).
- ✓ Изменение LFL трафика в 1 кв. 2018 г. было отрицательным на уровне (1,6)% в значительной степени в связи с решением X5 контролировать уровень промо в условиях чувствительности потребителя к цене и при сохранении высоких уровней промо на рынке в целом.
- ✓ X5 добавила 580 новых магазинов в 1 кв. 2018 г. против 630 магазинов в 1 кв. 2017 г. Прирост торговой площади в 1 кв. 2017 г. составил 253,3 тыс. кв. м.

Амстердам, 19 апреля 2018 года - X5 Retail Group («X5» или «Компания»), одна из крупнейших продуктовых розничных компаний в России (тикер на Лондонской фондовой бирже и Московской бирже: «FIVE»), объявляет сегодня предварительные консолидированные операционные результаты и чистую розничную выручку по итогам 1 кв. 2018 г.⁽¹⁾.

Чистая розничная выручка⁽²⁾

Динамика чистой розничной выручки, млн руб.⁽³⁾

млн руб.	1 кв. 2018	1 кв. 2017	Изм., %
«Пятерочка»	271 048	222 941	21,6
«Перекресток»	55 250	44 964	22,9
«Карусель»	22 218	21 055	5,5
X5 Retail Group	350 346	291 484	20,2

Помесячная динамика чистой розничной выручки за 1 квартал 2018 г., %

	Январь 2018	Февраль 2018	Март 2018
«Пятерочка»	24,2	20,0	20,7
«Перекресток»	16,4	24,7	27,1
«Карусель»	5,6	1,6	9,2
X5 Retail Group	21,2	19,0	20,4

Средний чек и количество покупок

Средний чек и количество покупок за 1 квартал 2018 г.

	1 кв. 2018	1 кв. 2017	Изм., %
Средний чек, руб.			
«Пятерочка»	360,9	358,6	0,7
«Перекресток»	556,2	541,6	2,7
«Карусель»	782,5	733,2	6,7
X5 Retail Group	395,8	392,8	0,7

Количество покупок, млн

	1 кв. 2018	1 кв. 2017	Изм., %
«Пятерочка»	857,8	710,3	20,8
«Перекресток»	113,3	94,8	19,6
«Карусель»	32,4	32,8	(1,3)
X5 Retail Group	1 011,0	847,8	19,2

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

(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 1 кв. 2018 г.

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

Динамика сопоставимых продаж (LFL)

Динамика сопоставимых продаж за 1 квартал 2018 г. ⁽⁴⁾, %

	Продажи	Трафик	Средний чек
«Пятерочка»	(0,8)	(2,2)	1,4
«Перекресток»	6,4	3,3	3,0
«Карусель»	3,3	(2,0)	5,3
X5 Retail Group	0,5	(1,6)	2,2

Развитие

Динамика количества магазинов и торговых площадей

	31 марта 2018	31 декабря 2017	Изменение (к декабрю 2017), %	31 марта 2017	Изменение (к марту 2017), %
Торговая площадь, кв. м					
«Пятерочка»	4 642 926	4 426 808	4,9	3 580 802	29,7
«Перекресток»	685 551	637 242	7,6	551 950	24,2
«Карусель»	382 168	385 271	(0,8)	382 822	(0,2)
X5 Retail Group	5 733 064	5 479 741	4,6	4 550 333	26,0
Количество магазинов					
«Пятерочка»	11 797	11 225	5,1	9 002	31,0
«Перекресток»	674	638	5,6	544	23,9
«Карусель»	92	93	(1,1)	90	2,2
X5 Retail Group	12 701	12 121	4,8	9 817	29,4

Прирост торговой площади и количества магазинов

	Прирост за 1 кв. 2018	Прирост за 1 кв. 2017	Изм., %
Торговая площадь, кв. м			
«Пятерочка»	216 118	251 529	(14,1)
«Перекресток»	48 309	3 477	1 289,2
«Карусель»	(3 103)	(4 075)	н/п
X5 Retail Group	253 323	248 581	1,9
Количество магазинов			
«Пятерочка»	572	639	(10,5)
«Перекресток»	36 ⁽⁵⁾	5	620,0
«Карусель»	(1)	(1)	н/п
X5 Retail Group	580	630	(7,9)

(4) 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.

(5) Включая 28 супермаркетов, приобретенных X5 у «О'КЕЙ» в декабре 2017 г.

Ключевые факторы, определявшие результаты 1 кв. 2018 г.

Внешняя среда

- Продовольственная инфляция оставалась на рекордно низком уровне 1,0% в 1 кв. 2018 г., однако ускорилась с 0,7% в январе до 1,3% в марте.
- Несмотря на рост реальных заработных плат и резкое увеличение реальных доходов в феврале 2018 г., реальный оборот продуктовой розницы увеличился незначительно всего на 2,0% г-к-г в 1 кв. 2018 г.
- В течение квартала потребитель оставался рациональным и высокочувствительным к промо. В то же время в Москве тренд миграции трафика из магазинов у дома в более премиальные форматы, включая супермаркеты, указывает на потенциальное улучшение потребительской уверенности.
- На базу для сравнения г-к-г 1 кв. 2018 г. повлиял единовременный дополнительный пенсионный платеж, произведенный в 1 кв. 2017 г., что привело к дополнительному трафику и расходам в тот период, особенно в магазинах «Пятерочка».
- Аномально холодная погода в России (на 7 градусов по Цельсию ниже, чем в среднем за предыдущие три года) и несколько обильных снегопадов оказали негативное влияние на трафик Компании в феврале и марте. В то же время снижение трафика было частично компенсировано ростом среднего чека (как г-к-г, так и кв-к-кв), поскольку потребители реже посещали магазины, но делали более крупные покупки.

Продажи

- Рост LFL продаж оставался положительным в 1 кв. 2018 г. на уровне 0,5% г-к-г несмотря на замедление темпов продуктовой инфляции г-к-г.
- Чистая розничная выручка торговой сети «Пятерочка» выросла на 21,6% г-к-г. В дополнение к упомянутым выше факторам на замедление роста г-к-г повлияло решение «Пятерочки» ограничить интенсивность промо-акций для снижения доли промо-ориентированных покупателей в трафике, а также растущий уровень конкуренции на московском рынке. Руководство «Пятерочки» реагирует на рост конкуренции с помощью нового подхода к формированию ассортимента магазинов, распределяя их исходя из потребностей целевых групп покупателей в конкретных локациях, а также активно работает над обновлением ценностного предложения формата.
- Темп роста чистой розничной выручки торговой сети «Перекресток» ускорился в 1 кв. 2018 г. по сравнению с 4 кв. 2017 г. до 22,9% г-к-г - самый высокий показатель роста со 2 кв. 2011 г. и самый высокий показатель среди основных форматов X5 в 1 кв. 2018 г. Формат также продемонстрировал самый высокий рост LFL продаж на уровне 6,4% год-к-году.
- Темп роста чистой розничной выручки торговой сети «Карусель» в 1 кв. 2018 г. составил 5,5% г-к-г, в основном за счет роста среднего чека на 6,7% г-к-г вследствие эффективных мероприятий по расширению продуктовой корзины в рамках обновленного ценностного предложения формата.

Программы лояльности

- X5 продолжает развивать программы лояльности, в 1 кв. 2018 г. «Пятерочка» запустила персонализированные промо-акции для зарегистрированных пользователей «Выручай-карты».

- В общей сложности в трех розничных форматах X5 было зарегистрировано 29,7 миллиона пользователей карт лояльности по состоянию на 31 марта 2018 г., при этом проникновение в трафик достигло 45% в «Пятерочке», 47% в «Перекрестке» и 65% в «Карусели».

Развитие портфеля розничных магазинов

- Компания успешно провела ребрендинг 28 супермаркетов, которые ранее работали под брендом «О'КЕЙ» и были приобретены X5 в конце 2017 г. Эти магазины, работающие в настоящее время под брендом «Перекресток», демонстрируют высокие показатели, при этом продажи превышают прогнозные уровни.
- В апреле 2018 г. X5 приобрела 99 магазинов «Полушка» в Башкортостане. Почти все приобретенные магазины будут интегрированы в торговую сеть «Пятерочка». Недавно открывшийся распределительный центр в Уфе будет обеспечивать бесперебойные поставки товаров в магазины торговой сети «Пятерочка» в Республике Башкортостан.
- Два магазина сети «Перекресток» были открыты после реконструкции в 1 кв. 2018 г. В результате данной программы, а также благодаря новым открытиям магазинов, доля объектов, работающих в новой концепции, составила более 76% от общего числа супермаркетов «Перекресток» на 31 марта 2018 г.
- Интернет-магазин «Перекресток» продолжает развиваться: количество заказов увеличилось с 38 тыс. в 4 кв. 2017 г. до 52 тыс. в 1 кв. 2018 г., в то время как средний чек увеличился с 3 157 руб. до 3 337 руб. за аналогичные периоды.
- В 1 кв. 2018 г. в рамках программы повышения эффективности X5 закрыла 126 магазинов «Пятерочка», 18 супермаркетов «Перекресток», 1 гипермаркет «Карусель» и 27 магазинов «Экспресс».

Справочная информация:

X5 Retail Group (тикер на Лондонской фондовой бирже и Московской бирже — FIVE, рейтинг Moody's — Ba2, рейтинг S&P — BB-, рейтинг Fitch — BB, рейтинг RAEX — ruAA) — 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 марта 2018 г. под управлением Компании находился 12 701 магазин с лидирующими позициями в Москве и Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть включает в себя 11 797 магазинов «Пятерочка», 674 супермаркетов «Перекресток», 92 гипермаркета «Карусель» и 138 магазинов «Экспресс». Под управлением Компании находится 39 распределительных центров и 3 038 собственных грузовых автомобиля на территории Российской Федерации.

За 2017 г. выручка Компании составила 1 295 008 млн руб. (22 193 млн долл. США), показатель скорр. EBITDA составил 99 131 млн руб. (1 699 млн долл. США), а скорр. чистая прибыль составила 33 768 млн руб. (579 млн долл. США).

Акционерами X5 являются: «CTF Holdings S.A.» — 47,86%, «Intertrust Trustees Ltd» («Ахон Trust») — 11,43%, директора X5 — 0,06%, казначейские акции — 0,01%, акции в свободном обращении — 40,63%.

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 действительно только на момент заявления. Кроме как по требованию соответствующих законов и нормативных актов X5 Retail Group 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.

Некоторые части настоящего пресс-релиза содержат или могут содержать инсайдерскую информацию про X5 Retail Group в соответствии с пунктом 7(1) Регламента о злоупотреблениях на рынке (596/2014 / EU).

За дополнительной информацией просьба обращаться:

Максим Новиков

Директор по связям с инвесторами
Тел.: +7 (495) 502-9783
e-mail: Maxim.Novikov@x5.ru

Андрей Васин

Руководитель направления по связям с инвесторами
Тел.: +7 (495) 662-88-88 доб. 21-456
e-mail: Andrey.Vasin@x5.ru