

X5 ОБЪЯВЛЯЕТ О РОСТЕ ЧИСТОЙ РОЗНИЧНОЙ ВЫРУЧКИ НА 15,3% В 1 КВ. 2019 Г.

- ✓ Темп роста чистой розничной выручки остается на высоком уровне и составляет 15,3% год-к-году (г-к-г) (16,4% г-к-г включая НДС) в рублях. Данного результата удалось достичь благодаря:
 - росту сопоставимых (LFL)⁽¹⁾ продаж на 5,0%
 - росту торговой площади на 15,1% (вклад в рост выручки +10,3%).
- ✓ Рост LFL продаж X5 ускорился квартал-к-кварталу (кв-к-кв) до 5,0% г-к-г в 1 кв. 2019 г. с 3,7% г-к-г в 4 кв. 2018 г. в основном за счет роста трафика. Рост LFL продаж был положительным для всех форматов X5.
- ✓ Рост LFL трафика и среднего чека ускорился кв-к-кв до 2,7% и 2,2% г-к-г, соответственно в 1 кв. 2019 г. с 2,2% и 1,4% г-к-г в 4 кв. 2018 г.
- ✓ Рост чистой розничной выручки ключевых форматов – «Пятерочки» и «Перекрестка» – составил 16,3% и 20,3% г-к-г, соответственно.
- ✓ Чистая розничная выручка торговой сети «Карусель» в 1 кв. 2019 г. снизилась на 1,4% г-к-г в связи с закрытием одного гипермаркета и передачи двух магазинов «Перекрестку» в соответствии со стратегией формата по оптимизации портфеля магазинов.
- ✓ X5 добавила 348 новых магазинов в 1 кв. 2019 г.

Амстердам, 18 апреля 2019 года - X5 Retail Group («X5» или «Компания»), ведущая мультиформатная розничная компания России (тикер на Лондонской фондовой бирже и Московской бирже: «FIVE»), объявляет предварительные консолидированные операционные результаты и чистую розничную выручку по итогам 1 кв. 2019 г.⁽²⁾.

Чистая розничная выручка⁽³⁾

Динамика чистой розничной выручки⁽⁴⁾

млн руб.	1 кв. 2019	1 кв. 2018	Изм. г-к-г, %
«Пятерочка»	315 274	271 048	16,3
«Перекресток»	66 445	55 250	20,3
«Карусель»	21 917	22 218	(1,4)
X5 Retail Group	404 116	350 346	15,3

Динамика сопоставимых продаж за 1 квартал 2019 г., % г-к-г

	Продажи	Трафик	Средний чек
«Пятерочка»	4,7	2,2	2,5
«Перекресток»	7,6	7,8	(0,2)
«Карусель»	2,0	(2,4)	4,5
X5 Retail Group	5,0	2,7	2,2

- (1) 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.
- (2) Результаты в настоящем пресс-релизе являются предварительными и не рассматривались аудиторами.
- (3) 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. 2019 г.
- (4) Незначительные отклонения в расчете процентных изменений и итогов в этой и других таблицах настоящего пресс-релиза объясняются округлением.

Помесячная динамика чистой розничной выручки за 1 квартал 2019 г., % г-к-г

	Январь 2019	Февраль 2019	Март 2019
«Пятерочка»	16,2	17,4	15,6
«Перекресток»	23,4	20,1	17,8
«Карусель»	(2,8)	(0,6)	(0,7)
X5 Retail Group	15,6	16,2	14,4

Средний чек и количество покупателей

Средний чек и количество покупателей за 1 квартал 2019 г.

	1 кв. 2019	1 кв. 2018	Изм. г-к-г, %
Средний чек, руб.			
«Пятерочка»	366,4	360,9	1,5
«Перекресток»	558,3	556,2	0,4
«Карусель»	824,3	782,5	5,3
X5 Retail Group	400,9	395,8	1,3

Количество покупателей, млн

«Пятерочка»	992,4	857,8	15,7
«Перекресток»	136,8	113,3	20,7
«Карусель»	30,6	32,4	(5,6)
X5 Retail Group	1 161,9	1 011,0	14,9

Динамика среднего чека в рублях и количества покупателей ежемесячно за 1 квартал 2019 г., % г-к-г

	Январь 2019	Февраль 2019	Март 2019
Средний чек, руб.			
«Пятерочка»	2,8	1,9	0,0
«Перекресток»	2,0	(0,6)	(0,2)
«Карусель»	4,8	6,0	5,2
X5 Retail Group	2,7	1,5	(0,1)
Количество покупателей, млн			
«Пятерочка»	13,9	16,5	16,6
«Перекресток»	21,7	21,8	18,9
«Карусель»	(6,2)	(5,3)	(5,1)
X5 Retail Group	13,5	15,8	15,4

Развитие

Динамика количества магазинов и торговых площадей

	31 марта 2019	31 декабря 2018	Изменение (к декабрю 2018), %	31 марта 2018	Изменение г-к-г, %
Торговая площадь, кв. м					
«Пятерочка»	5 434 862	5 291 421	2,7	4 642 926	17,1
«Перекресток»	794 234	781 538	1,6	685 551	15,9
«Карусель»	369 493	382 024	(3,3)	382 168	(3,3)
X5 Retail Group	6 598 589	6 463 735	2,1	5 733 064	15,1
Количество магазинов					
«Пятерочка»	13 917	13 522	2,9	11 797	18,0
«Перекресток»	771	760	1,4	674	14,4
«Карусель»	91	94	(3,2)	92	(1,1)
X5 Retail Group	14 779	14 431	2,4	12 701	16,4

Прирост торговой площади и количества магазинов

	Прирост за 1 кв. 2019	Прирост за 1 кв. 2018	Изм. г-к-г, %
Торговая площадь, кв. м			
«Пятерочка»	143 441	216 118	(33,6)
«Перекресток»	12 696	48 309	(73,7)
«Карусель»	(12 531)	(3 103)	-
X5 Retail Group	134 854	253 323	(46,8)
Количество магазинов			
«Пятерочка»	395	572	(30,9)
«Перекресток»	11	36 ⁽⁵⁾	(69,4)
«Карусель»	(3)	(1)	-
X5 Retail Group	348	580	(40,0)

Ключевые факторы, определявшие результаты 1 кв. 2019 г.

Внешняя среда

- Потребительский спрос на продукты питания продолжил свой умеренный рост в 1 кв. 2019 г., несмотря на повышение ставки НДС и усиление инфляционного давления. Темп роста розничной торговли продуктами питания составил 1,9% в январе-феврале 2019 г.
- Согласно данным Росстата, индекс потребительской уверенности незначительно улучшился с -17% в 4 кв. 2018 г. до -16% в 1 кв. 2019 г.
- Продовольственная инфляция ускорилась до 5,8% г-к-г в 1 кв. 2019 г. с 3,6% г-к-г в 4 кв. 2018 г. Она продолжила ускорение в течение 1 кв. 2019 г. с 5,5% г-к-г в январе до 5,9% г-к-г в марте.

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

Продажи

- Темп роста чистой розничной выручки торговой сети «Пятерочка» составил 16,3% г-к-г по сравнению с 18,1% г-к-г в 4 кв. 2018 г. в связи с замедлением темпа открытий. Рост LFL трафика ускорился до 2,2% г-к-г в 1 кв. 2019 г. с 1,7% г-к-г в 4 кв. 2018 г. в связи с тем, что руководство формата сконцентрировало внимание на качестве и свежести продуктов и уровне обслуживания в магазинах, а также на повышении общей операционной эффективности. Кроме того, рост LFL среднего чека составил 2,5% г-к-г.
- Темп роста чистой розничной выручки торговой сети «Перекресток» составил 20,3% в 1 кв. 2019 г. - самый высокий показатель среди форматов X5. Рост LFL продаж в сегменте супермаркетов был обусловлен в основном ростом LFL трафика на уровне 7,8% г-к-г, который был самым высоким среди наших форматов в течение десятого квартала подряд.
- В «Карусели» наблюдалось незначительное снижение чистой розничной выручки на 1,4% г-к-г, главным образом из-за передачи двух магазинов под управление «Перекрестка» в 1 кв. 2019 г., в то время как рост LFL продаж был положительным и составил +2,0% г-к-г.
- Рост LFL трафика был положительным в ключевых форматах X5 – «Пятерочке» и «Перекрестке» в 1 кв. 2019 г.
- Рост LFL трафика в «Пятерочке» в Москве вышел в положительную зону в 1 кв. 2019 г., после снижения в 2018 г. Рост LFL трафика в «Пятерочке» в других регионах оставался положительным в течение 1 кв. 2019 г.

Программы лояльности

- X5 продолжает развивать программы лояльности. В общей сложности в программах лояльности трех розничных форматов X5 зарегистрировано 38,3 млн активных пользователей по состоянию на 31 марта 2019 г., при этом проникновение в трафик достигло 50% в «Пятерочке», 49% в «Перекрестке» и 78% в «Карусели».

Развитие портфеля розничных магазинов

- В соответствии со стратегией сбалансированного роста, в первом квартале Компания открыла меньше магазинов в формате магазинов «у дома» по сравнению с 1 кв. 2018 г.
- Количество новых открытий в 1 квартале соответствует бюджету X5. План по открытиям на 2019 г. остается неизменным на уровне 2 000 (без учета закрытий) во всех форматах.
- Четыре магазина сети «Перекресток» были открыты после реконструкции в 1 кв. 2019 г. В результате данной программы, а также благодаря новым открытиям магазинов доля объектов, работающих в новой концепции, составила более 87% от общего числа супермаркетов «Перекресток» на 31 марта 2019 г.
- В 1 кв. 2019 г. в рамках программы повышения эффективности X5 закрыла 85 магазинов «Пятерочка», семь супермаркетов «Перекресток», один гипермаркет «Карусель» и 55 оставшихся магазинов «Экспресс».
- В 1 кв. 2019 г. два гипермаркета «Карусель» были переданы «Перекрестку», что вместе с закрытием одного гипермаркета привело к сокращению торговой площади на 12 531 кв. м. в формате гипермаркетов с начала года.

- Интернет-магазин «Перекресток» продолжает развиваться: количество заказов увеличилось с 200 тыс. в 4 кв. 2018 г. до 275 тыс. в 1 кв. 2019 г. В марте количество заказов в день достигало 4 000 в пиковые дни.

Справочная информация:

X5 Retail Group (тикер на Лондонской фондовой бирже и Московской бирже — FIVE, рейтинг Fitch — BB+, рейтинг Moody's — Ba1, рейтинг S&P — 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» и гипермаркетами под брендом «Карусель».

На 31 марта 2019 г. под управлением Компании находились 14 779 магазинов с лидирующими позициями в Москве и Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть включает в себя 13 917 магазинов «Пятерочка», 771 супермаркет «Перекресток» и 91 гипермаркет «Карусель». Под управлением Компании находится 41 распределительный центр и 3 837 собственных грузовых автомобилей на территории Российской Федерации.

За 2018 г. выручка Компании составила 1 532 537 млн руб. (24 439 млн долл. США), показатель скорр. EBITDA составил 109 871 млн руб. (1 752 млн долл. США), а чистая прибыль составила 28 642 млн руб. (457 млн долл. США).

Акционерами X5 являются: «CTF Holdings S.A.» — 47,86%, «Intertrust Trustees Ltd» («Ахон Trust») — 11,43%, директора X5 — 0,07%, казначейские акции — 0,02%, акции в свободном обращении — 40,62%.

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:

Наталья Загвоздина

Директор по корпоративным финансам и связям с инвесторами
Тел.: +7 (495) 662-88-88, доб. 27-300
e-mail: Natalia.Zagvozdina@x5.ru

Андрей Васин

Начальник управления по связям с инвесторами
Тел.: +7 (495) 662-88-88, доб. 13-151
e-mail: Andrey.Vasin@x5.ru