

X5 ОБЪЯВЛЯЕТ О РОСТЕ ЧИСТОЙ РОЗНИЧНОЙ ВЫРУЧКИ НА 13,3% В 2019 Г.

Основные результаты 2019 года

- ✓ Темп роста чистой розничной выручки составил 13,3% год-к-году (г-к-г) (14,2% г-к-г включая НДС) в рублях. Данного результата удалось достичь благодаря:
 - росту сопоставимых (LFL)⁽¹⁾ продаж на 4,0%;
 - росту торговой площади на 12,0% (вклад в рост выручки +9,3%).
- ✓ Рост LFL продаж оставался на высоком уровне и составил 4,0% г-к-г в 2019 г. с равным вкладом роста LFL трафика и среднего чека.
- ✓ Чистая розничная выручка торговой сети «Карусель» снизилась в связи с сокращением торговых площадей на 4,7% в результате передачи трех магазинов «Перекрестку» и закрытия одного магазина в рамках трансформации сети.
- ✓ X5 добавила 1 866 магазинов в 2019 г.

Основные результаты за 4 кв. 2019 года

- ✓ Темп роста чистой розничной выручки составил 11,0% г-к-г (11,8% г-к-г включая НДС) в рублях. Данного результата удалось достичь благодаря:
 - росту LFL продаж на 2,3%;
 - росту торговой площади на 12,0% (вклад в рост выручки +8,7%).
- ✓ Рост LFL продаж X5 оставался на высоком уровне и составил 2,3% г-к-г в 4 кв. 2019 г. с увеличением вклада динамики LFL трафика.
- ✓ Чистая розничная выручка торговой сети «Карусель» снизилась, что было обусловлено изменением поведения покупателей и запуском программы трансформации сети.
- ✓ X5 добавила 545 магазинов в 4 кв. 2019 г.

Амстердам, 22 января 2020 года – X5 Retail Group N.V. («X5» или «Компания»), ведущая мультиформатная розничная компания России (тикер на Лондонской фондовой бирже и Московской бирже: «FIVE»), объявляет сегодня предварительные консолидированные операционные результаты и чистую розничную выручку по итогам 4 кв. и 12 мес. 2019 г.⁽²⁾

Главный исполнительный директор X5 Игорь Шехтерман прокомментировал:

«В 2019 году мы реализовали нашу стратегию сбалансированного роста, увеличив чистые розничные продажи на 13,3% г-к-г благодаря росту торговых площадей на 12,0% и положительной динамике LFL продаж и трафика в наших ключевых форматах – «магазинах у дома» и супермаркетах в каждом квартале 2019 года. 2020 год начался с положительной динамики – рост LFL трафика в январе превышает 5%.

Компания снова продемонстрировала высокий уровень роста LFL показателей и чистой розничной выручки, еще больше увеличив долю рынка и укрепив свое лидерство. Наш онлайн-бизнес более чем утроил чистую выручку.

В 2019 году мы пилотировали и запустили новые клиентоцентричные концепции магазинов в формате «магазинов у дома» и супермаркетах. Раскатка новых концептов планируется с 2020 года, так как первые результаты заметно превышают ожидания, демонстрируя двузначный рост LFL трафика. Мы продолжили развитие новых бизнесов: Perekrestok.ru и 5Post демонстрировали положительную динамику.

(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.

Мы будем продолжать расширение сетей «Пятерочка» и «Перекресток» в новых концепциях, расширяя использование инструментов, основанных на больших данных, в таких областях, как ассортимент и ценообразование, и в то же время уделять основное внимание тому, чтобы наши клиенты были в центре каждого бизнес-решения.»

Чистая розничная выручка⁽³⁾

Динамика чистой розничной выручки, млн руб.⁽⁴⁾

млн руб.	4 кв. 2019	4 кв. 2018	Изм., %	12М 2019	12М 2018	Изм., %
«Пятерочка»	364 210	326 513	11,5	1 366 657	1 197 772	14,1
«Перекресток»	78 793	67 215	17,2	273 181	230 848	18,3
«Карусель»	24 296	26 095	(6,9)	87 397	90 818	(3,8)
X5 Retail Group	467 299	420 883	11,0	1 727 714	1 525 015	13,3

Динамика сопоставимых продаж за 4 квартал и 12 месяцев 2019 г., %

	4 кв. 2019			12М 2019		
	Продажи	Трафик	Ср. чек	Продажи	Трафик	Ср. чек
«Пятерочка»	2,0	1,9	0,1	3,7	1,9	1,8
«Перекресток»	5,9	3,1	2,7	7,3	5,0	2,3
«Карусель»	(3,9)	(7,5)	3,9	(0,3)	(4,5)	4,5
X5 Retail Group	2,3	1,8	0,5	4,0	2,0	1,9

Помесячная динамика чистой розничной выручки за 4 квартал 2019 г., %

	Октябрь 2019	Ноябрь 2019	Декабрь 2019
«Пятерочка»	12,4	11,7	10,7
«Перекресток»	17,3	18,2	16,4
«Карусель»	(1,7)	(2,1)	(13,0)
X5 Retail Group	12,1	11,7	9,7

Средний чек и количество покупок

Средний чек и количество покупок за 4 квартал и 12 месяцев 2019 г.

	4 кв. 2019	4 кв. 2018	Изм., %	12М 2019	12М 2018	Изм., %
Средний чек, руб.						
«Пятерочка»	359,1	361,5	(0,7)	352,9	349,6	0,9
«Перекресток»	561,0	545,8	2,8	532,6	521,1	2,2
«Карусель»	899,1	856,2	5,0	832,3	787,9	5,6
X5 Retail Group	395,5	396,7	(0,3)	384,5	380,6	1,0
Количество покупок, млн						
«Пятерочка»	1 166,8	1 032,1	13,1	4 459,8	3 913,3	14,0
«Перекресток»	161,3	140,5	14,8	589,3	505,1	16,7
«Карусель»	31,2	34,7	(10,2)	120,9	131,5	(8,0)
X5 Retail Group	1 359,2	1 211,9	12,2	5 172,1	4 574,9	13,1

(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 4 кв. и 12М 2019 г.

(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 2019 г., %

	Октябрь 2019	Ноябрь 2019	Декабрь 2019
Средний чек, руб.			
«Пятерочка»	0,9	0,6	(3,1)
«Перекресток»	2,7	4,5	1,4
«Карусель»	9,0	7,9	1,3
X5 Retail Group	1,2	1,2	(2,9)
Количество покупок, млн			
«Пятерочка»	12,6	11,7	14,8
«Перекресток»	14,6	13,7	15,9
«Карусель»	(8,7)	(8,7)	(12,6)
X5 Retail Group	11,8	10,9	13,7

Развитие

Динамика количества магазинов и торговых площадей

	31 декабря 2019	31 декабря 2018	Изм., %
Торговая площадь, кв. м			
«Пятерочка»	5 975 147	5 291 421	12,9
«Перекресток»	899 893	781 538	15,1
«Карусель»	364 077	382 024	(4,7)
X5 Retail Group	7 239 117	6 463 735	12,0
Количество магазинов			
«Пятерочка»	15 354	13 522	13,5
«Перекресток»	852	760	12,1
«Карусель»	91	94	(3,2)
X5 Retail Group	16 297	14 431	12,9

Прирост торговой площади и количества магазинов

	Прирост за 4 кв. 2019	Прирост за 4 кв. 2018	Изм., %	Прирост за 12М 2019	Прирост за 12М 2018	Изм., %
Торговая площадь, кв. м						
«Пятерочка»	186 473	256 261	(27,2)	683 726	864 614	(20,9)
«Перекресток»	46 378	53 071	(12,6)	118 355	144 296	(18,0)
«Карусель»	(2 292)	(97)	-	(17 947)	(3 247)	-
X5 Retail Group	230 560	308 655	(25,3)	775 382	983 994	(21,2)
Количество магазинов						
«Пятерочка»	504	700	(28,0)	1 832	2 297	(20,2)
«Перекресток»	41	48	(14,6)	92	122	(24,6)
«Карусель»	-	2	-	(3)	1	-
X5 Retail Group	545	746	(26,9)	1 866	2 310	(19,2)

Показатели онлайн-супермаркета Perekrestok.ru

	4 кв. 2019	4 кв. 2018	Изм., %	12М 2019	12М 2018	Изм., %
Чистая выручка, млн руб.	1 630	636	156,3	4 310	1 290	234,1
Количество заказов	505 283	199 505	153,3	1 367 332	408 356	234,8
Средний чек, руб.	3 655	3 560	2,7	3 584	3 526	1,6

Ключевые факторы, определявшие результаты 4 кв. и 12М 2019 г.

Внешняя среда

- Продовольственная инфляция в 4 кв. 2019 г. снизилась до 3,5% г-к-г с 5,0% г-к-г в 3 кв. 2019 г. Замедление продовольственной инфляции в основном обусловлено ранним и обильным урожаем в 2019 году.
- Рост потребительского спроса ускорился до 1,5% г-к-г в октябре-ноябре 2019 г. после замедления до 0,8% в 3 кв. 2019 г. Факторами, обусловившими ускорение, стали замедление продовольственной инфляции, а также завершение эффекта высокой базы из-за чемпионата мира по футболу 2018 года.
- Индекс потребительской уверенности остался без изменений кв-к-кв на уровне -13% в 4 кв. 2019 г.

Продажи

- Рост LFL трафика был положительным в ключевых форматах X5 – «Пятерочке» и «Перекрестке» в 4 кв. 2019 г. и являлся ключевым драйвером роста LFL продаж.
- Мы сезонно увеличили промо-активность во всех форматах в 4 кв. 2019 г., для стимулирования трафика и в связи с общим ростом промо-активности в секторе. В январе уровень промо остается на уровне 3 кв. 2019 г.
- Темп роста чистой розничной выручки торговой сети «Пятерочка» в 4 кв. 2019 г. последовательно замедлился до 11,5% г-к-г из-за замедления темпов открытий и снижения темпов роста LFL среднего чека на фоне замедления продовольственной инфляции и проведения промо-акций. Рост LFL трафика ускорился до 1,9%. Тренд роста частоты посещений магазинов с меньшими покупками продолжился в 4 кв. 2019 г.
- Темп роста чистой розничной выручки «Перекрестка» в 4 кв. 2019 г. достиг 17,2% на фоне высоких темпов роста LFL продаж и динамичного расширения сети магазинов. В сегменте супермаркетов рост LFL трафика на 3,1% г-к-г и рост LFL среднего чека на 2,7% г-к-г отражают положительный отклик потребителей на ценностное предложение формата.
- Чистая розничная выручка торговой сети «Карусель» снизилась на 6,9% г-к-г, что было обусловлено изменением поведения покупателей и ростом давления со стороны «магазинов у дома», а также запуском программы трансформации сети (распродажи в магазинах, которые планируется закрыть/передать «Перекрестку»). Рост LFL продаж был отрицательным и составил (3,9)% г-к-г.

Программы лояльности

- X5 продолжает развивать программы лояльности. Количество активных пользователей карт лояльности увеличилось на 8,3% г-к-г и составило 40,6 млн в трех розничных форматах X5 по состоянию на 31 декабря 2019 г. Проникновение в трафик достигло 54% в «Пятерочке», 59% в «Перекрестке» и 82% в «Карусели».

Развитие портфеля розничных магазинов

- В соответствии со стратегией сбалансированного роста в 2019 г. Компания открыла меньше магазинов по сравнению с 2018 г. (1 866 магазинов в 2019 г. по сравнению

с 2 310 магазинами в 2018 г.). В 4 кв. 2019 г. прирост по количеству магазинов составил 545 по сравнению с 746 магазинами в 4 кв. 2018 г.

- В 2019 г. в рамках программы повышения эффективности X5 закрыла 224 «магазина у дома», 16 супермаркетов и пять гипермаркетов. В 4 кв. 2019 г. был закрыт 31 «магазин у дома».
- 32 магазина сети «Перекресток» были открыты после реконструкции в 2019 г. (семь в 4 кв. 2019 г.).
- Три новых распределительных центра общей площадью 81,1 тыс. кв. м. были открыты в 2019 г. В 4 кв. 2019 г. X5 открыла новый распределительный центр в Казани (36,1 тыс. кв. м) для обслуживания торговой сети «Пятерочка», заместив им другой распределительный центр в данном регионе (13,3 тыс. кв. м), который был закрыт.
- Интернет-магазин Perekrestok.ru продолжает развиваться. Общее количество заказов достигло почти 1,4 млн в 2019 г. и более чем утроилось г-к-г. В 4 кв. 2019 г. количество заказов более чем удвоилось по сравнению с 4 кв. 2018, превысив 505 тыс.

Справочная информация:

X5 Retail Group N.V. (тикер на Лондонской фондовой бирже и Московской бирже — FIVE, рейтинг Fitch — BB+, рейтинг Moody's — Ba1, рейтинг S&P — BB, рейтинг RAEX — ruAA+) — ведущая продуктовая розничная компания России. Компания управляет магазинами нескольких торговых сетей: магазинами у дома под брендом «Пятерочка», супермаркетами под брендом «Перекресток» и гипермаркетами под брендом «Карусель».

На 31 декабря 2019 г. под управлением Компании находились 16 297 магазинов с лидирующими позициями в Москве и Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть включает в себя 15 354 магазина «Пятерочка», 852 супермаркета «Перекресток» и 91 гипермаркет «Карусель». Под управлением Компании находится 42 распределительных центра и 4 124 собственных грузовых автомобиля 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). За 9 мес. 2019 г. выручка Компании составила 1 265 130 млн руб. (19 440 млн долл. США), показатель скорр. EBITDA составил 95 975 млн руб. (1 475 млн долл. США), а чистая прибыль составила 25 043 млн руб. (385 млн долл. США).

Акционерами X5 являются: «CTF Holdings S.A.» — 47,86%, «Intertrust Trustees Ltd» («Axon Trust») — 11,43%, директора X5 — 0,08%, казначейские акции — 0,01%, 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
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