

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