

X5 ОБЪЯВЛЯЕТ О РОСТЕ ЧИСТОЙ РОЗНИЧНОЙ ВЫРУЧКИ НА 18,5% В 2018 Г.

Основные результаты 2018 года

- ✓ Темп роста чистой розничной выручки оставался на высоком уровне и составил 18,5% год-к-году (г-к-г). Данного результата удалось достичь благодаря:
 - росту сопоставимых (LFL) продаж на 1,5%
 - росту торговой площади на 18,0% (вклад в рост выручки +17,0%).
- ✓ Рост чистой розничной выручки ключевых форматов – «Пятерочки» и «Перекрестка» – составил 19,7% и 23,5% г-к-г соответственно, в то время как чистая розничная выручка «Карусели» выросла на 1,7% г-к-г.
- ✓ Динамика LFL продаж и трафика X5 оставалась положительной на уровне 1,5% и 0,9% г-к-г соответственно. Рост LFL продаж и трафика наблюдался в обоих ключевых форматах – в «Пятерочке» и «Перекрестке».
- ✓ X5 добавила 2 310 магазинов, прирост торговой площади составил 984,0 тыс. кв. м. Темп прироста торговой площади замедлился с 27,4% г-к-г в 2017 г. до 18,0% г-к-г.

Основные результаты за 4 кв. 2018 года

- ✓ Темп роста чистой розничной выручки оставался на высоком уровне и составил 17,1% г-к-г. Данного результата удалось достичь благодаря:
 - росту LFL продаж на 3,7%
 - росту торговой площади на 18,0% (вклад в рост выручки +13,4%).
- ✓ Рост чистой розничной выручки ключевых форматов – «Пятерочки» и «Перекрестка» – составил 18,1% и 23,0% соответственно, в то время как чистая розничная выручка «Карусели» выросла на 0,5%.
- ✓ Рост LFL продаж и трафика X5 ускорился квартал-к-кварталу (кв-к-кв) до 3,7% и 2,2% г-к-г соответственно. Рост LFL трафика в «Перекрестке» составил 8,2%, самый высокий уровень со 2 кв. 2011 г.
- ✓ Рост LFL среднего чека в 4 кв. 2018 г. вышел в положительную зону в связи с ускорением продовольственной инфляции.
- ✓ X5 добавила 746 магазинов, прирост торговой площади – 308,7 тыс. кв. м.

Амстердам, 23 января 2019 года – X5 Retail Group N.V. («X5» или «Компания»), ведущая мультиформатная продуктовая 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. 2018 г.⁽¹⁾

Главный исполнительный директор X5 Игорь Шехтерман прокомментировал:

«Несмотря на нестабильную макроэкономическую ситуацию, оказывающую негативное влияние на российский сектор продуктовой розницы, рост розничных продаж X5 составил 18,5% год-к-году благодаря фокусу на эффективность открытий и оптимизацию операционных процессов. Рост реальных доходов населения в течение года был близок к нулю, а продовольственная инфляция оставалась на низком уровне, начав ускоряться только в третьем квартале.

Тем не менее, в непростых рыночных условиях мы достигли роста LFL продаж, трафика и среднего чека на уровне группы. Наши основные форматы «Пятерочка» и «Перекресток» продолжали вносить существенный вклад в рост розничных продаж. В четвертом квартале 2018 года рост LFL трафика ускорился в обоих форматах

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

по сравнению с предыдущим кварталом. Особенно стоит отметить рост LFL трафика в «Перекрестке» на 8,2%, что является самым высоким уровнем со второго квартала 2011 года.

Мы продолжаем развитие бизнеса с целью сохранения устойчивого долгосрочного лидерства в отрасли. Мы развиваем омниканальное предложение: «Перекресток-онлайн» вышел в Санкт-Петербург и расширил присутствие в Московском регионе. Мы очень довольны высоким уровнем лояльности постоянных покупателей этого сервиса. Постоянно стремясь расширить каналы, с помощью которых мы взаимодействуем с нашими покупателями, мы по-прежнему нацелены на операционную эффективность по всем направлениям бизнеса».

Чистая розничная выручка⁽²⁾

Динамика чистой розничной выручки, млн руб.⁽³⁾

млн руб.	4 кв. 2018	4 кв. 2017	Изм., %	12М 2018	12М 2017	Изм., %
«Пятерочка»	326 513	276 443	18,1	1 197 772	1 000 942	19,7
«Перекресток»	67 215	54 624	23,0	230 848	186 936	23,5
«Карусель»	26 095	25 967	0,5	90 818	89 302	1,7
X5 Retail Group	420 883	359 467	17,1	1 525 015	1 286 949	18,5

Помесячная динамика чистой розничной выручки за 4 квартал 2018 г., %

	Октябрь 2018	Ноябрь 2018	Декабрь 2018
«Пятерочка»	16,9	18,7	18,7
«Перекресток»	23,7	23,5	22,2
«Карусель»	(1,1)	(1,3)	2,7
X5 Retail Group	16,2	17,5	17,4

Средний чек и количество покупок

Средний чек и количество покупок за 4 квартал и 12 месяцев 2018 г.

	4 кв. 2018	4 кв. 2017	Изм., %	12М 2018	12М 2017	Изм., %
Средний чек, руб.						
«Пятерочка»	361,5	358,7	0,8	349,6	350,6	(0,3)
«Перекресток»	545,8	550,5	(0,8)	521,1	524,7	(0,7)
«Карусель»	856,2	830,6	3,1	787,9	758,3	3,9
X5 Retail Group	396,7	395,1	0,4	380,6	382,5	(0,5)
Количество покупок, млн						
«Пятерочка»	1 032,1	882,4	17,0	3 913,3	3 266,8	19,8
«Перекресток»	140,5	113,1	24,2	505,1	406,7	24,2
«Карусель»	34,7	35,9	(3,3)	131,5	134,6	(2,3)
X5 Retail Group	1 211,9	1 041,3	16,4	4 574,9	3 849,0	18,9

(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 2018 г.

(3) 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 2018 г., %

	Октябрь 2018	Ноябрь 2018	Декабрь 2018
Средний чек, руб.			
«Пятерочка»	(1,2)	1,0	2,5
«Перекресток»	(2,5)	(0,2)	0,2
«Карусель»	(0,0)	3,6	4,7
X5 Retail Group	(1,5)	0,6	2,0
Количество покупок, млн			
«Пятерочка»	18,2	17,5	15,3
«Перекресток»	27,3	23,2	22,4
«Карусель»	(1,4)	(5,2)	(3,2)
X5 Retail Group	17,8	16,7	14,8

Динамика сопоставимых продаж (LFL)

Динамика сопоставимых продаж за 4 квартал и 12 месяцев 2018 г. ⁽⁴⁾, %

	4 кв. 2018			12М 2018		
	Продажи	Трафик	Ср. чек	Продажи	Трафик	Ср. чек
«Пятерочка»	3,3	1,7	1,6	0,9	0,4	0,5
«Перекресток»	7,5	8,2	(0,7)	5,9	6,2	(0,4)
«Карусель»	(0,4)	(2,8)	2,5	(0,0)	(3,1)	3,2
X5 Retail Group	3,7	2,2	1,4	1,5	0,9	0,6

Развитие

Динамика количества магазинов и торговых площадей

	31 декабря 2018	31 декабря 2017	Изм., %
Торговая площадь, кв. м			
«Пятерочка»	5 291 421	4 426 808	19,5
«Перекресток»	781 538	637 242	22,6
«Карусель»	382 024	385 271	(0,8)
X5 Retail Group	6 463 735	5 479 741	18,0
Количество магазинов			
«Пятерочка»	13 522	11 225	20,5
«Перекресток»	760	638	19,1
«Карусель»	94	93	1,1
X5 Retail Group	14 431	12 121	19,1

(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.

Прирост торговой площади и количества магазинов

	Прирост за 4 кв. 2018	Прирост за 4 кв. 2017	Изм., %	Прирост за 12М 2018	Прирост за 12М 2017	Изм., %
Торговая площадь, кв. м						
«Пятерочка»	256 261	281 015	(8,8)	864 614	1 097 535	(21,2)
«Перекресток»	53 071	51 657	2,7	144 296	88 769	62,6
«Карусель»	(97)	4 487	n/a	(3 247)	(1 626)	99,7
X5 Retail Group	308 655	335 180	(7,9)	983 994	1 177 989	(16,5)
Количество магазинов						
«Пятерочка»	700	744	(5,9)	2 297	2 862	(19,7)
«Перекресток»	48	54	(11,1)	122	99	23,2
«Карусель»	2	2	0,0	1	2	(50,0)
X5 Retail Group	746	795	(6,2)	2 310	2 934	(21,3)

Ключевые факторы, определявшие результаты 4 кв. и 12М 2018 г.

Внешняя среда

- Реальный рост розничной торговли продуктами питания вернулся в положительную зону в 4 кв. 2018 г. Несмотря на ускорение инфляции, рост составил 0,4% г-к-г в октябре и 1,6% г-к-г в ноябре после нулевого роста в сентябре.
- Динамика реальных доходов оставалась волатильной в 2018 г., снижение составило 0,1% г-к-г в январе-ноябре 2018 г.
- Продовольственная инфляция была на уровне 1,7% г-к-г в 2018 г., но продолжила ускорение быстрыми темпами в 4 кв. 2018 г., достигнув 4,7% г-к-г в декабре 2018 г. Это было главным образом обусловлено более низким урожаем по сравнению с 2016-2017 г. и волатильностью на глобальных финансовых рынках.

Продажи

- Доля промо в 4 кв. 2018 г. и 2018 г. почти не изменилась по сравнению с соответствующими периодами 2017 г.
- Рост LFL среднего чека был положительным в 4 кв. 2018 г. на фоне ускорения инфляции.
- Рост чистой розничной выручки торговой сети «Пятерочка» в 4 кв. 2018 г. почти не изменился по сравнению с 3 кв. 2018 г. и составил 18,1% г-к-г. Рост LFL трафика ускорился до 1,7% в 4 кв. 2018 г. с 0,5% в 3 кв. 2018 г.
- Темп роста чистой розничной выручки торговой сети «Перекресток» составил 23,0% в 4 кв. 2018 г., являясь самым высоким показателем среди форматов X5. Формат также продемонстрировал самый высокий рост LFL трафика девятый квартал подряд, который составил 8,2% г-к-г в 4 кв. 2018 г., самый высокий показатель со 2 кв. 2011 г.
- Темп роста чистой розничной выручки торговой сети «Карусель» ускорился до 0,5% г-к-г в 4 кв. 2018 г. по сравнению со снижением на 0,3% в 3 кв. 2018 г.

Программы лояльности

- X5 продолжает развивать программы лояльности. В общей сложности в трех розничных форматах X5 было зарегистрировано 37,5 млн пользователей карт лояльности по состоянию на 31 декабря 2018 г., при этом проникновение в трафик достигло 48% в «Пятерочке», 49% в «Перекрестке» и 81% в «Карусели».

Развитие портфеля розничных магазинов

- 37 магазинов сети «Перекресток» были открыты после реконструкции в 2018 г. (три магазина в 4 кв. 2018 г.). В результате данной программы, а также благодаря новым открытиям магазинов, доля объектов, работающих в новой концепции,

составила 86% от общего числа супермаркетов «Перекресток» на 31 декабря 2018 г.

- Восемь гипермаркетов «Карусель» были реконструированы в 2018 г. (пять гипермаркетов в 4 кв. 2018 г.).
- Четыре новых распределительных центра общей площадью 78,6 тыс. кв. м. были открыты в 2018 г. В 4 кв. 2018 г. X5 открыла два новых распределительных центра в Саратове (16,2 тыс. кв. м.) и Москве (7,3 тыс. кв. м.) для обслуживания торговых сетей «Пятерочка» и «Перекресток» соответственно.
- В 2018 г. в рамках программы повышения эффективности X5 закрыла 318 магазинов «Пятерочка», 37 супермаркетов «Перекресток» и три гипермаркета «Карусель».
- Интернет-магазин «Перекресток» продолжает развиваться ускоряющимися темпами. Общее количество заказов превысило 408 тыс. в 2018 г. и более чем удвоилось с 93 тыс. в 3 кв. 2018 г. до 200 тыс. в 4 кв. 2018 г., при этом мы продолжаем поддерживать очень высокий уровень NPS.

Справочная информация:

X5 Retail Group (тикер на Лондонской фондовой бирже и Московской бирже — FIVE, рейтинг Fitch — BB+, рейтинг Moody's — Ba2, 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», гипермаркетами под брендом «Карусель», магазинами «Экспресс-Ритейл» под различными брендами.

На 31 декабря 2018 г. под управлением Компании находились 14 431 магазинов с лидирующими позициями в Москве и Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть включает в себя 13 522 магазина «Пятерочка», 760 супермаркетов «Перекресток», 94 гипермаркета «Карусель» и 55 магазинов «Экспресс». Под управлением Компании находится 42 распределительных центра и 3 830 собственных грузовых автомобилей 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 чистая прибыль составила 31 394 млн руб. (538 млн долл. США). За 9 мес. 2018 г. выручка Компании составила 1 109 582 млн руб. (18 061 млн долл. США), показатель скорр. EBITDA составил 79 484 млн руб. (1 294 млн долл. США), а чистая прибыль составила 22 400 млн руб. (365 млн долл. США).

Акционерами X5 являются: «CTF Holdings S.A.» — 47,86%, «Intertrust Trustees Ltd» («Axon Trust») — 11,43%, директора X5 — 0,07%, 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:

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