



Презентация для инвесторов

Disclaimer

This presentation does not constitute or form part of and should not be construed as an advertisement of securities, an offer or invitation to sell or issue or the solicitation of an offer to buy or acquire or subscribe for securities of X5 Group N.V. or any of its subsidiaries or any depositary receipts representing such securities in any jurisdiction or an invitation or inducement to engage in investment activity in relation thereto. In particular, this presentation does not constitute an advertisement or an offer of securities in the Russian Federation.

No part of this presentation, nor the fact of its distribution, should form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or commitment or investment decision whatsoever.

No representation, warranty or undertaking, express or implied, is given by or on behalf of X5 Group N.V. or any of its directors, officers, employees, shareholders, affiliates, advisers, representatives or any other person as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or the opinions contained herein or any other material discussed at the presentation. Neither X5 Group N.V. nor any of its directors, officers, employees, shareholders, affiliates, advisers, representatives or any other person shall have any liability whatsoever (in negligence or otherwise) for any loss howsoever arising from any use of this presentation or any other material discussed at the presentation or their contents or otherwise arising in connection with the presentation.

This presentation includes statements that are, or may be deemed to be, “forward- looking statements”, with respect to the financial condition, results, operations and businesses of X5 Group N.V. These forward-looking statements can be identified by the fact that they do not only relate to historical or current events.

Forward-looking statements often use words such as “anticipate”, “target”, “expect”, “estimate”, “intend”, “expected”, “plan”, “goal” believe”, or other words of similar meaning. By their nature, forward-looking statements involve risk and uncertainty because they relate to future events and circumstances, a number of which are beyond X5 Group N.V.’s control. As a result, X5 Group N.V.’s actual future results may differ materially from the plans, goals and expectations set out in these forward- looking statements. X5 Group N.V. assumes no responsibility to update any of the forward looking statements contained in this presentation.

For Russian law purposes, the securities mentioned in this presentation (the “Securities”) represent foreign securities. No prospectus for the issue of the Securities has been or is intended to be registered with the Central Bank of the Russian Federation. The information provided in this presentation is not intended to advertise or facilitate the offer of the Securities in the territory of the Russian Federation. This presentation does not represent an offer to acquire the Securities or an invitation to make offers to acquire the Securities.

The information and opinions contained in this document are provided as at the date of this presentation and are subject to change without notice. Some of the information is still in draft form and neither X5 Group N.V. nor any other party is under any duty to update or inform recipients of this presentation of any changes to such information or opinions. In particular, it should be noted that some of the financial information relating to X5 Group N.V. and its subsidiaries contained in this document has not been audited and in some cases is based on management information and estimates.

Neither X5 Group N.V. nor any of its agents, employees or advisors intend or have any duty or obligation to supplement, amend, update or revise any of the statements contained in this presentation.

X5 - ведущая продуктовая розничная компания в России

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА 1 КВ. 2023 ГОДА

#1 Российский
ритейлер по
выручке

13,2% доля рынка¹

против **9,5%** в 2017 г.

21 760 магазинов

в 72 регионах РФ
+11,7% г-к-г

>345 тыс.

сотрудников

Обширная
лояльная
клиентская
база

71,2 млн

активных пользователей
карт лояльности **>60%**
взрослого населения РФ

21,8 млн

MAU цифровых
сервисов X5 в 1 кв. 2023
+14,9% г-к-г

>17 млн

Среднее количество
покупок в день

Новые и
цифровые
бизнесы

+35,9% г-к-г

Темп роста цифровых
бизнесов до **25,6 млрд руб.**

>166 тыс.

Среднее количество
онлайн-заказов в день

>3 000

Жестких дискаунтеров
в следующие 3 года

Устойчивое
финансовое
положение

15,2%

Рост выручки г-к-г

5,7%

Рентабельность EBITDA (до
применения МСФО 16)

+1,9 п.п.

рост скорр. ROIC² г-к-г

1. Данные за 12 мес. 2022 г.

2. ROIC = (операционная прибыль – налоги) / ср. значение (акционерный капитал + чистый долг, вкл. краткосрочные фин. вложения), скорректированный на эффект от трансформации «Карусели», налога с инвестиций и налогов, начисленных в связи с реорганизацией X5 в предыдущих отчетных периодах

Бизнес-модель



Пятерочка



«Магазины у дома»

79%

Доля выручки
(1 кв. 2023 г.)

19 549

Магазинов

>4 тыс.

SKU

391 кв. м

Средний размер торговой площади



15%

Доля выручки
(1 кв. 2023 г.)

956

Магазинов

8–15 тыс.

SKU

1 117 кв. м

Средний размер торговой площади



3%

Доля выручки
(1 кв. 2023 г.)

591

Магазинов

750–800

SKU

295 КВ. М

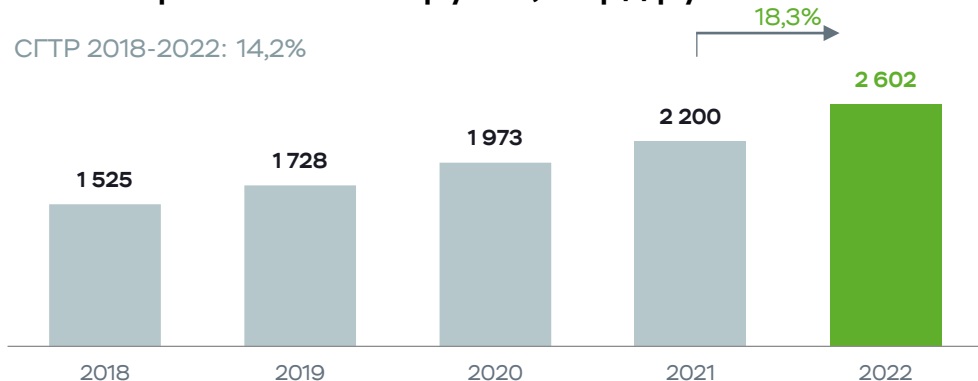
Средний размер торговой площади



История сильных операционных результатов...

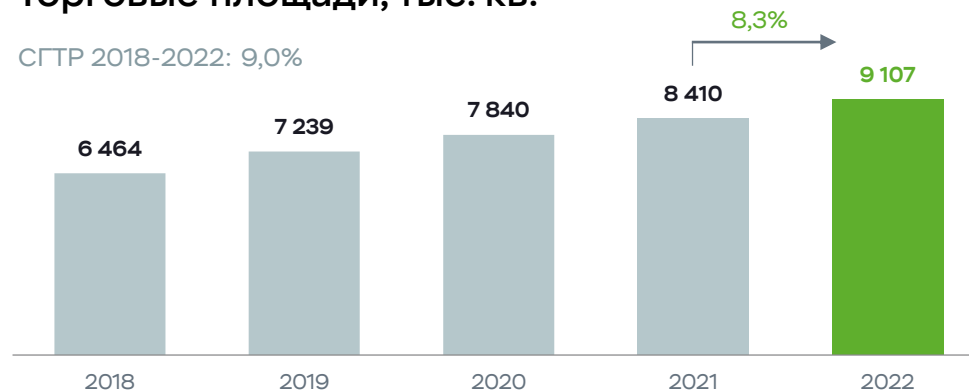
Чистая розничная выручка, млрд руб.

СГТР 2018-2022: 14,2%

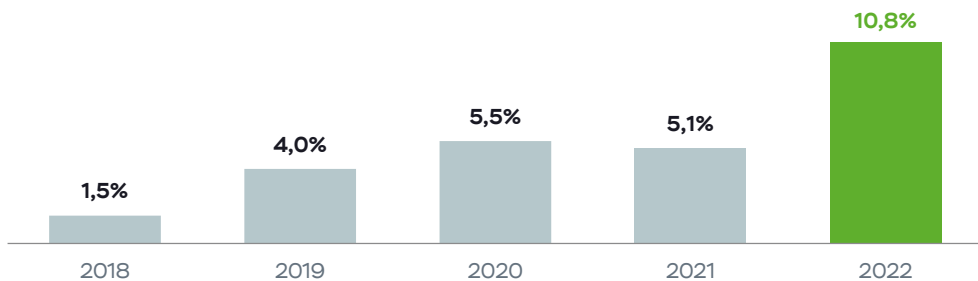


Торговые площади, тыс. кв.

СГТР 2018-2022: 9,0%

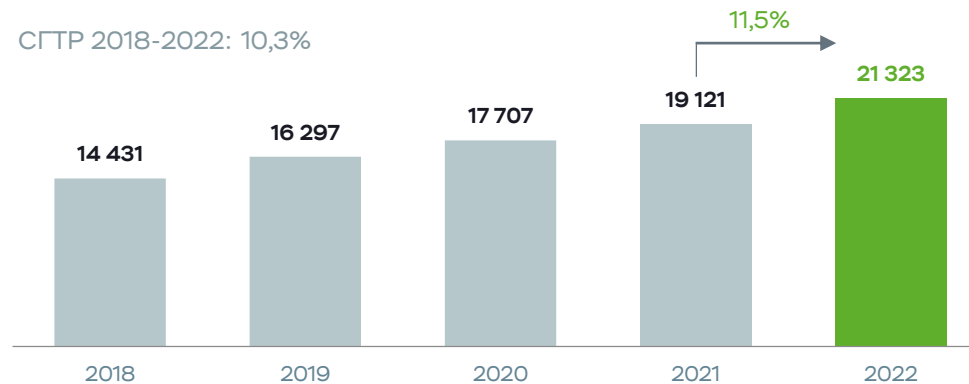


Сопоставимые продажи, % рост г-к-г



Количество магазинов на конец периода

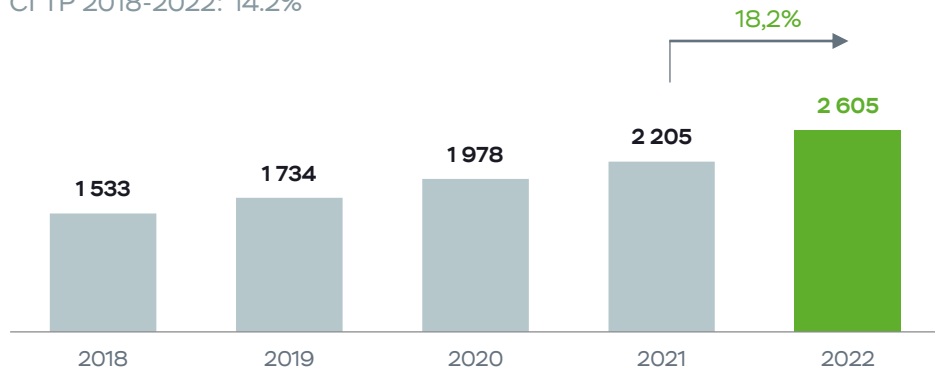
СГТР 2018-2022: 10,3%



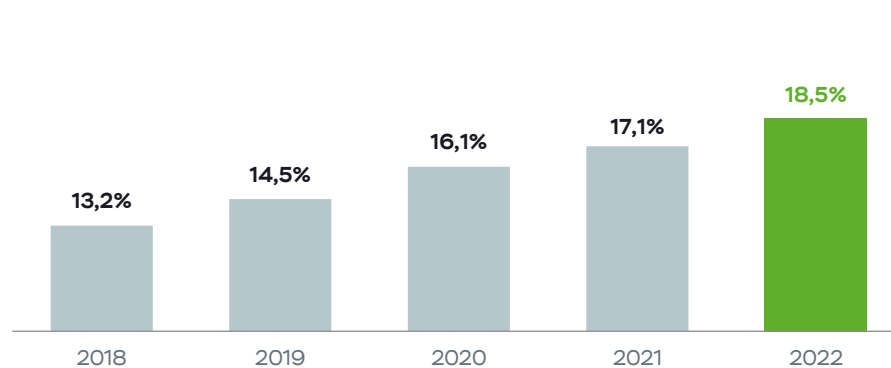
...при устойчиво высоких темпах роста и рентабельности

Среднегодовой тем роста выручки >14%

СГТР 2018-2022: 14.2%

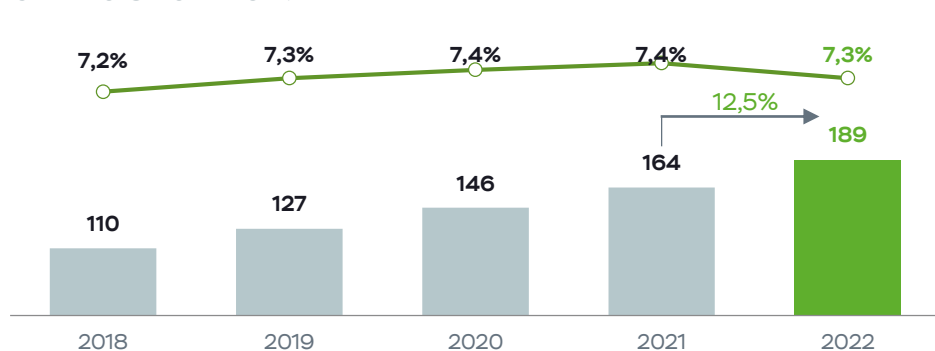


Скорр ROIC² вырос на 5 п.п. с 2018 г.

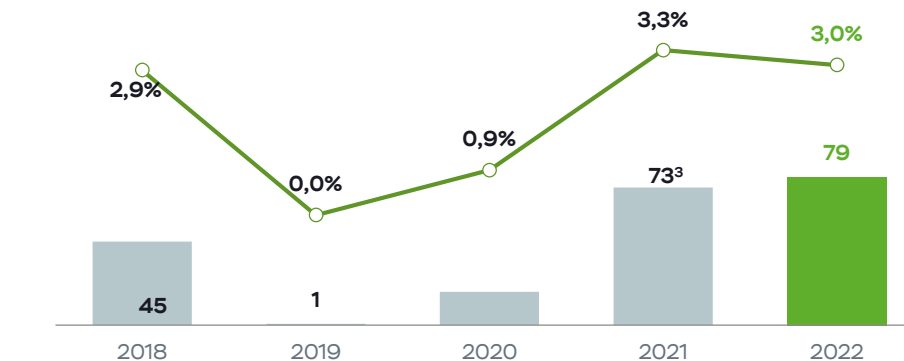


Скорр. EBITDA маржа¹ стабильно выше 7%

СГТР 2018-2022: 13.4%



Рекордный чистый денежный поток



● Adj. EBITDA, ¹ млрд руб. ● Adj. EBITDA margin, %

● FCF, млрд руб. ● FCF / Выручка, %

Источник: данные X5

1. Скорректированная на LTI программу, выплаты на основе акций и разовые выплаты

2. ROIC = (операционная прибыль – налоги) / ср. значение (акционерный капитал + чистый долг, вкл. краткосрочные фин. вложения), скорректированный на эффект от трансформации «Карусели», налога с инвестиций и налогов, начисленных в связи с реорганизацией X5 в предыдущих отчетных периодах

3. Скорр. на краткосрочные финансовые вложения

X5 формирует потенциал роста акционерной стоимости за счет конкурентных преимуществ...

Наши сильные стороны



Узнаваемые торговые марки

Торговые марки X5 оказались одними из самых узнаваемых* в 2021, «Пятёрочка» заняла первое место



Значимое присутствие в растущих сегментах

X5 – лидер в исторически наиболее растущем формате магазинов «у дома» (43% доля рынка в 2021 г.) – и растет в наиболее быстрорастущем сегменте «жестких дискаунтеров» (32% г-к-г)



Сильная команда

Опытных менеджеров и предпринимателей



Надежная и диверсифицированная база поставщиков

- X5 успешно сотрудничает с крупнейшими поставщиками в продуктовом и FMCG-сегментах, а также с растущей базой местных поставщиков, включая производителей СТМ
- Будучи крупнейшим продуктовым ритейлером в РФ, X5 добивается наилучших условий у поставщиков
- «Перекрёсток» и «Пятёрочка» заняли первые два места, в рейтинге поставщиков Advantage 2021



Операционная эффективность

Постоянное улучшение операционной эффективности при сохранении EBITDA маржи на уровне более 7% и агрессивном росте

Потенциал роста



Рост сопоставимых продаж выше темпов инфляции



Ускоренный рост в быстрорастущем сегменте «жестких дискаунтеров»



Адаптация CVP «Пятёрочки» к пожеланиям покупателей с целью расширения предложения для сегмента низких-средних доходов



Развитие организационной модели для повышения скорости и гибкости



Рост эффективности операционных и капитальных затрат



Положительная экономика для сегмента digital

Сохранение лидерства на рынке и хороших финансовых результатов

...и движется к достижению стратегических целей

1 Лидерство на рынке продуктовой розницы

- Фокус на самых крупных и быстрорастущих сегментах: магазинах «у дома» и «жестких» дискаунтерах
- Дальнейшее улучшение CVP в след за изменениями на рынке и потребительскими трендами за счет улучшения эффективности капитальных и операционных затрат
- Рост плотности продаж, рост сопоставимых продаж выше темпов инфляции
- Органический и неорганический рост доли рынка, в т.ч. за счет региональной M&A активности

2 Цифровизация

- Фокус на экспресс-доставке из магазинов и дарксторов – крупнейших и наиболее быстрорастущих сегментов e-grocery
- Достижение положительной экономики в экспресс-доставке
- Цифровизация проектов с целью повышения операционной эффективности магазинов, логистики и инфраструктурных сервисов

3 Фокус на эффективности

- Экономия за счет масштабов на закупках и инфраструктуре
- Улучшение операционной эффективности и раскрытие синергий по всем бизнесам
- Повышение эффективности кап. затрат и оборотного капитала

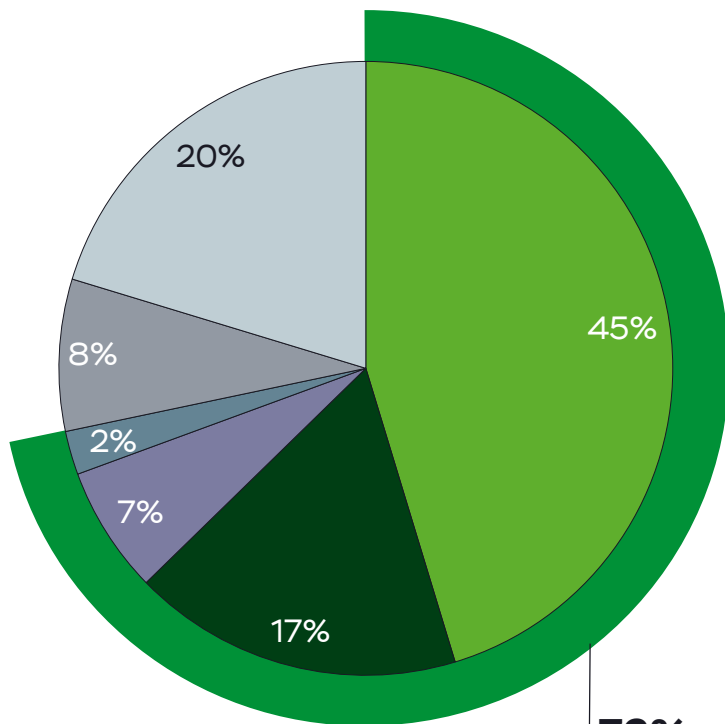
4 Забота об обществе

- Надежные поставки продуктов
- Цели по устойчивому развитию интегрированы в бизнес-процессы X5
- Регулярная отчетность по устойчивому развитию в соответствии со стандартами GRI

1 Фокус на самом быстрорастущем сегменте рынка

Диверсифицированный продуктовый бизнес с потенциалом роста в сегментах «у дома», «жесткий дискаунтер» и «онлайн»

2022



72%

доля рынка на котором
присутствует X5

У дома

Супермаркет

Прочие (Жесткие дискаунтеры и т.д.)

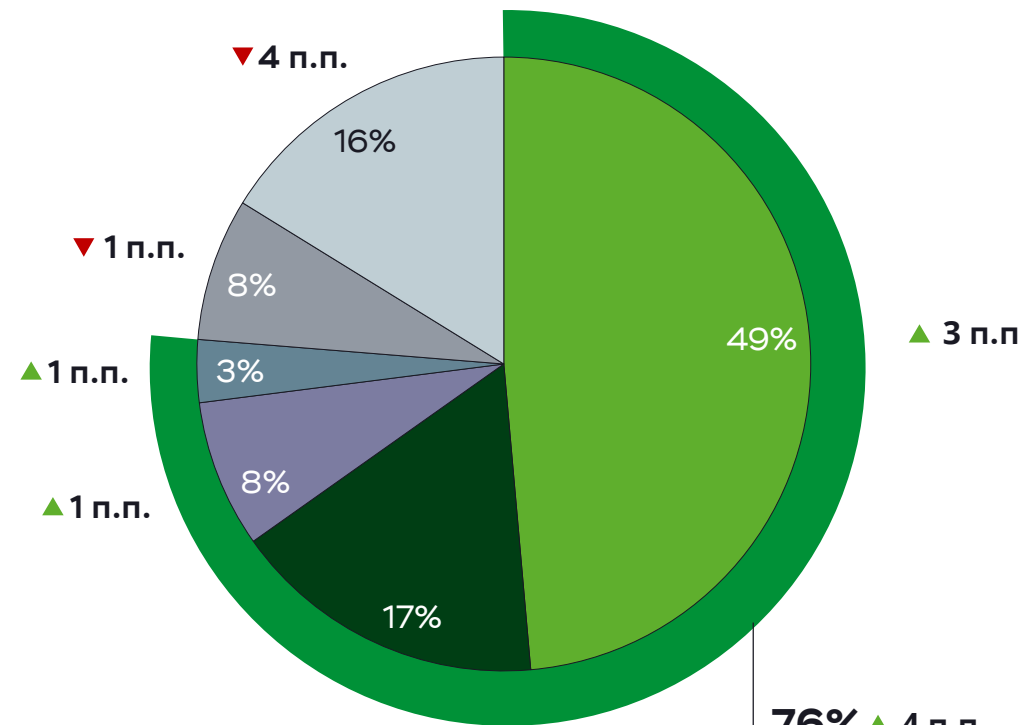
Онлайн (без учета
агрегаторов)

Гипермаркеты

Традиционная торговля

▲ x п.п. – г-к-г рост

2023П

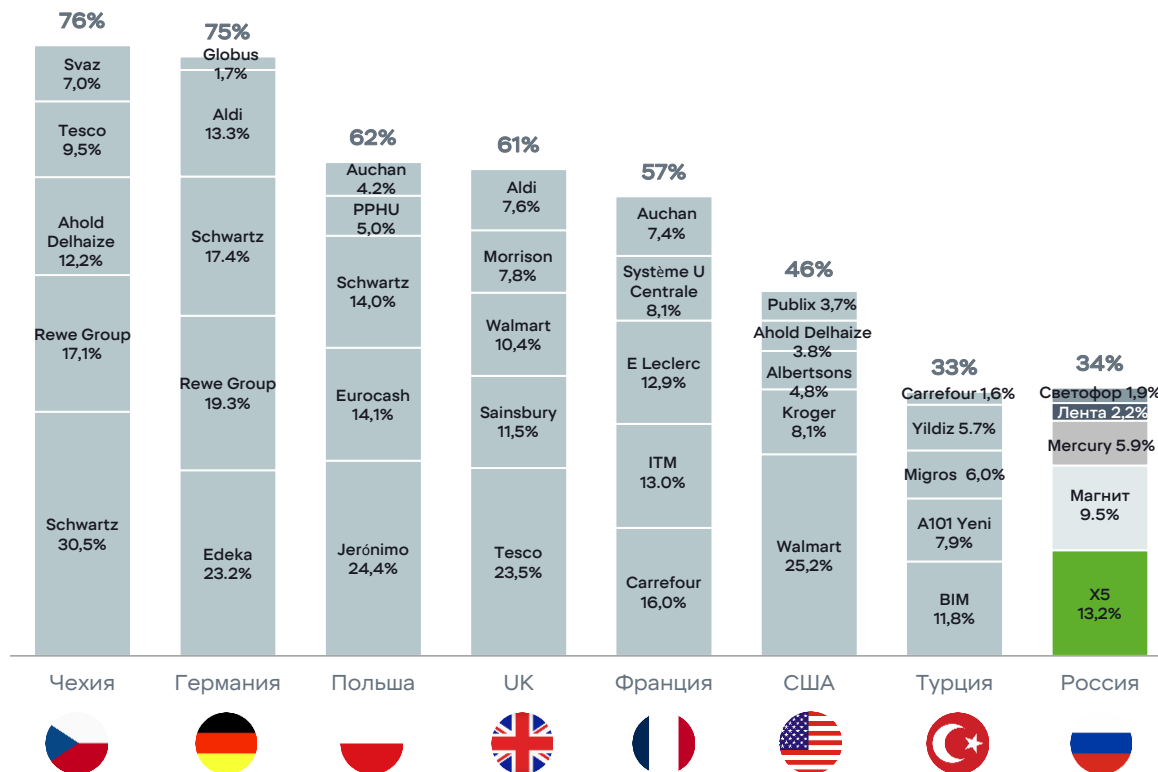


76% ▲ 4 п.п

доля рынка на котором
присутствует X5

1 Консолидация рынка – основная точка роста для крупнейших игроков

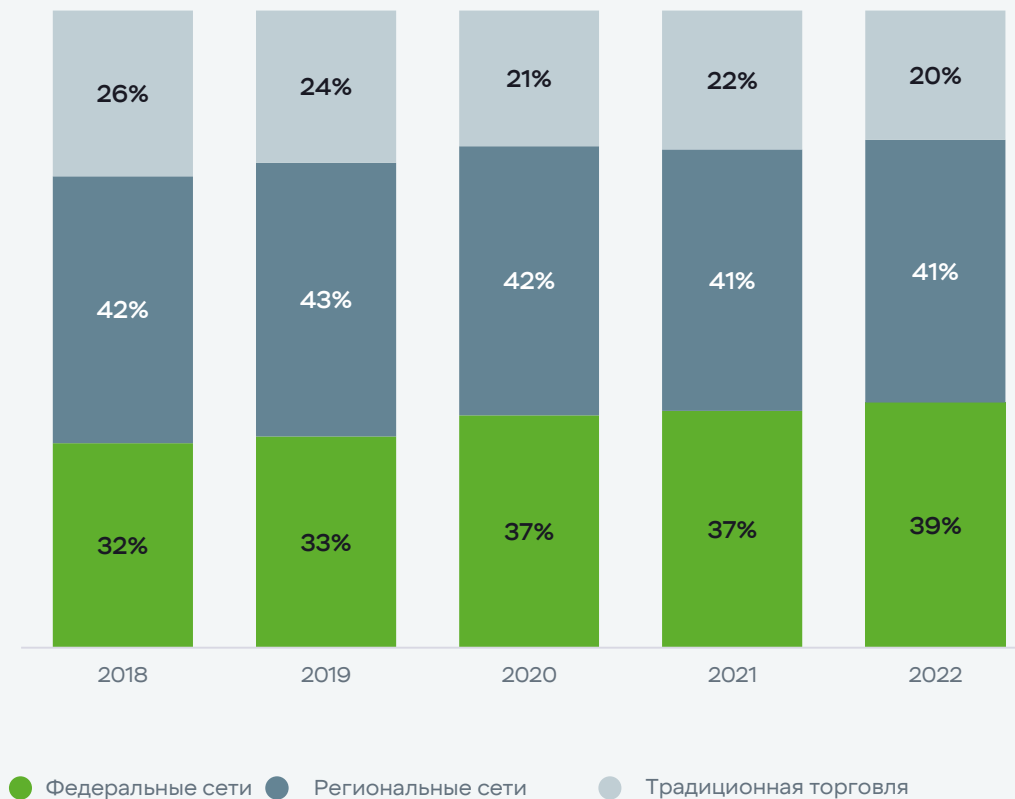
Потенциал роста для топ-5 лидеров рынка*



Источники: Евромонитор, Инфолайн (только для российского рынка), отчеты компаний, анализ X5

* По России данные за 2022 г., для других стран данные за 2021 г.

Продолжающийся переход к современной рознице и растущая роль федеральных игроков



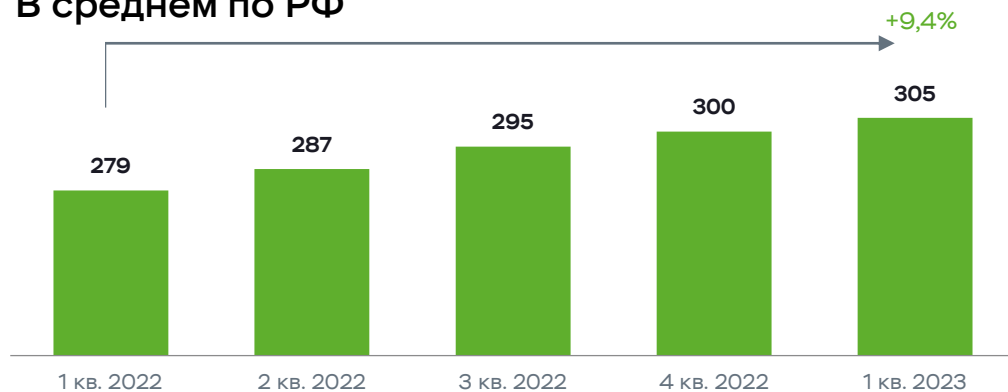
Источник: Инфолайн

1 Рост и прибыльность на базе улучшения плотности продаж

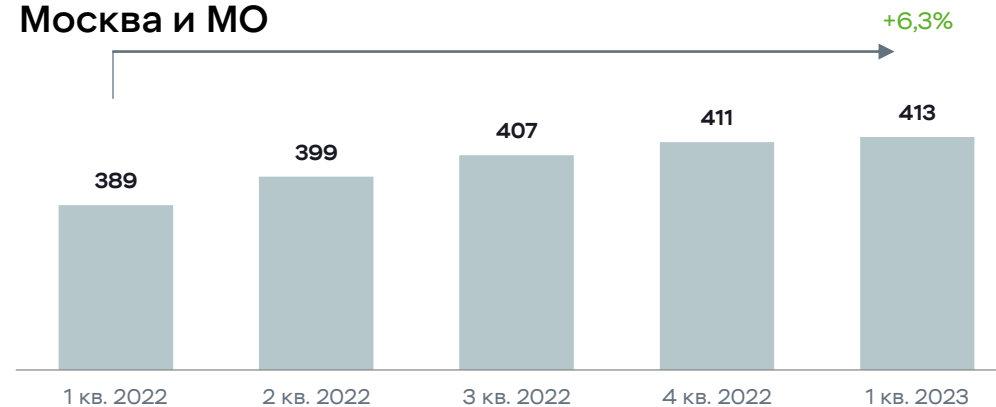
Лидерство по плотности продаж формата магазинов «у дома» в ключевых регионах (Москва и Санкт-Петербург)

тыс. руб./кв. м. (приведен к годовому)

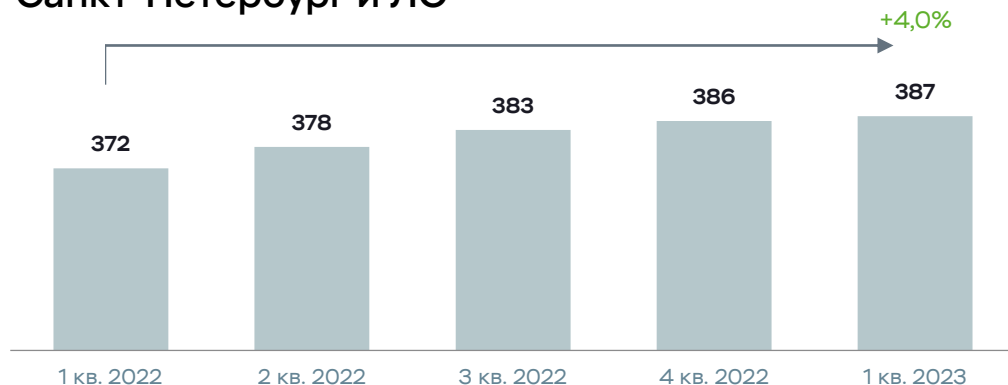
В среднем по РФ



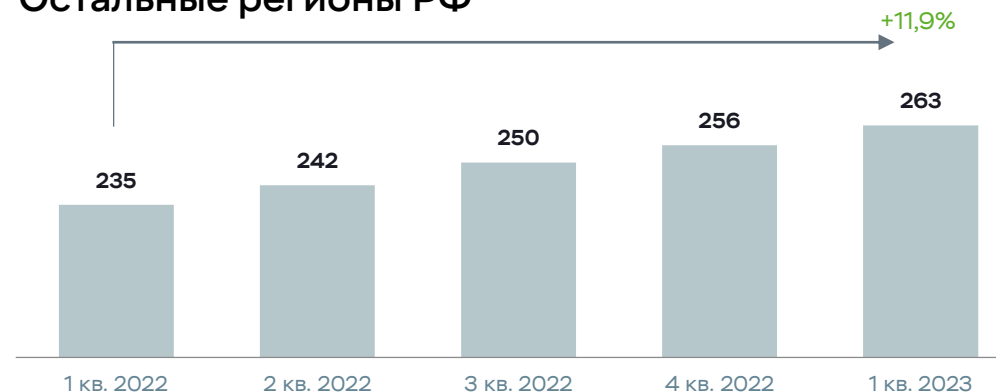
Москва и МО



Санкт-Петербург и ЛО



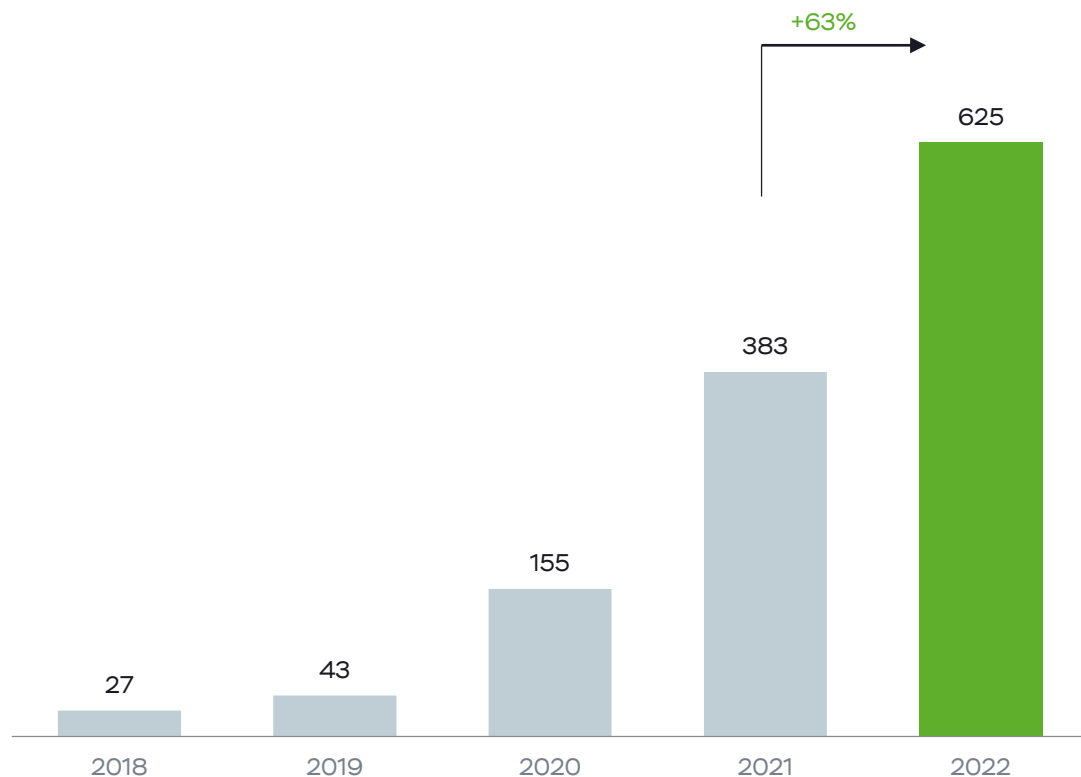
Остальные регионы РФ



2 X5 среди лидеров сегмента e-grocery

Самый быстрорастущий сегмент продуктовой розницы

млрд руб.



Источник: Инфолайн

- X5 Digital курирует технологическую платформу экспресс-доставки, инфраструктуру малых дарксторов экспресс-доставки и крупных дарксторов под брендом Vprok.ru
- Предлагает целый набор сервисов e-grocery: экспресс-доставку, click&collect и доставку ко времени
- Запущенный в 2020 г., сервис экспресс-доставки доступен из 5 709 магазинах в 69 регионах
- Успешный пилот мульти-форматного даркстора («Пятёрочка» и «Перекрёсток»)
- Постоянное улучшение показателей на единицу товара на базе эффекта масштабирования и роста операционной эффективности
- В 2022 г. начали сотрудничество с агрегаторами СберМаркет, Delivery Club и Яндекс Еда
- Доставка более 223 тыс. заказов в день в пиковые дни марта 2023 г.
- В 1 кв. 2023 г. цифровыми сервисами X5 ежемесячно пользовались более 21 млн. пользователей

3 Фокус на эффективности

Основные драйверы EBITDA

Рост доли СТМ и прямого импорта

Дифференциация ассортимента и улучшение gross-маржи за счет развития СТМ и прямого импорта

Вклад региональной экспансии

EBITDA маржа в новых регионах выросла за счет использования новых распределительных центров и прочих инвестиций

Эффективность коммерческой функции

Автоматизация категорийного менеджмента, персонализация промо, ценообразования и управления ценностью клиентов за счет big data; использование кросс-форматных синергий в коммерческой функции

Оптимизация операционных затрат

Экономия за счет масштабов бизнеса, кросс-форматных синергий и инициатив в области эффективности с целью создания эффективных и экономичных бизнес-процессов

Повышение эффективности персонала

Рост продуктивности за счет упрощения процессов и автоматизации

Основные драйверы кап. затрат

Продолжение прироста торговых платежей

Фокус на формате магазинов у дома «Пятерочка» и агрессивный рост «Чижика» с открытием более 3,000 магазинов в следующие 3 года

Эффективная реконструкция

Удлинённый жизненный цикл магазинов в части обновления и ремонта оборудования

Увеличение эффективности

Высокая доходность (IRR >100%) цифровизации процессов

Развитие логистики

Обновление парка грузовиков и открытие новых распределительных центров в соответствии с планами экспансии, увеличение интенсивности использования транспорта

Развитие новых направлений

поддержка и усиление основных форматов X5

4 Устойчивое развитие становится приоритетным элементом стратегии X5. Результаты 2020 года.



Планета

-9%

Выбросы парниковых газов (Scope 1 + Scope 2) на кв. м. торговой площади 2021 против 2019
Цель 2023: -10%

48%

СТМ в экологичной упаковке¹
Цель 2023: >50%

85%

Подлежащих переработке отходов² X5 отправляются на переработку
Цель 2023: до 95%

16%

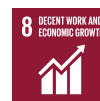
Продуктовых отходов с не истекшим сроком годности отправляются на переработку²
Цель 2023: до 40%



Здоровье

45,5%

Доля товаров категории ФРЕШ и фрукты-овощи³
Цель 2023: до 50%



Сотрудники

82,5%

Вовлеченность сотрудников
Цель 2023: >75%

99.8%

Безопасное и здоровое рабочее место для сотрудников
Стандарт будет применяться во всей Компании
Цель 2023: 100%



Сообщества

100%

Магазинов «Пятерочка» участвуют в программе поиска пропавших людей
Цель 2023: 100%

184 тыс.

Семей получают продуктовую помощь в рамках проекта «Корзина доброты»
Цель 2023: 100% семей

70%

Доля МСБ среди поставщиков X5. Созданы партнерства с 1 313 новыми российскими поставщиками в 2021 г., включая 189 индивидуальных предпринимателей и МСБ

¹ Экологичная упаковка – рекомендованная упаковка, которая подлежит переработке либо сделана из продуктов переработки (в т.ч. ПЭТ, ПЭ, стекло, бумага/картон, металл)

² Результат X5 на основе результатов для 2 РЦ

³ Результат X5 на основе результатов для 2 РЦ. Доля считается от выручки

Результаты за 1 кв. 2023 г.

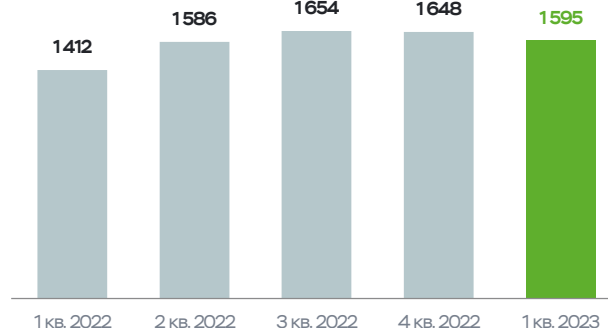


Двухзначный рост выручки на фоне сильной динамики сопоставимых продаж...

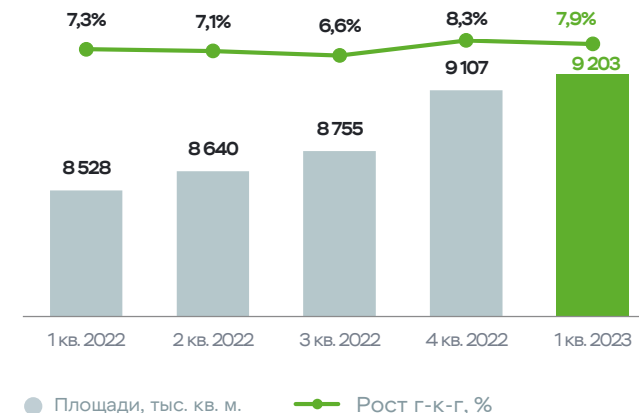
Чистая розничная выручка¹



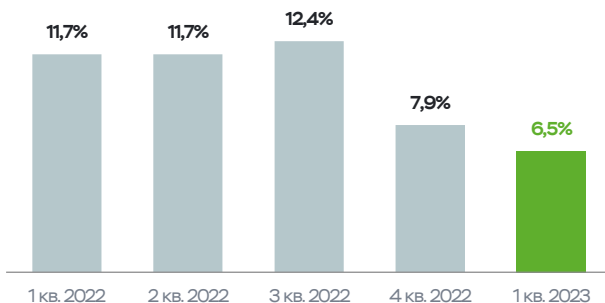
Трафик, млн покупателей



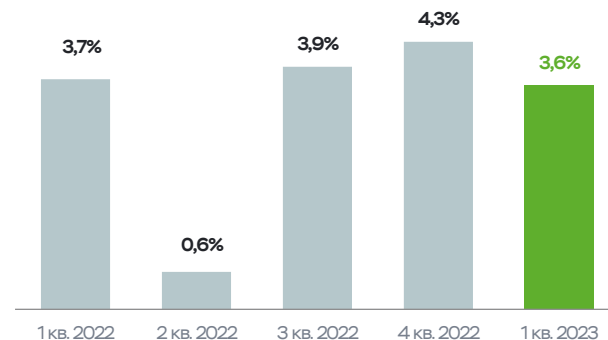
Торговые площади (конец периода)



Сопоставимые продажи, г-к-г



Сопоставимый трафик, г-к-г



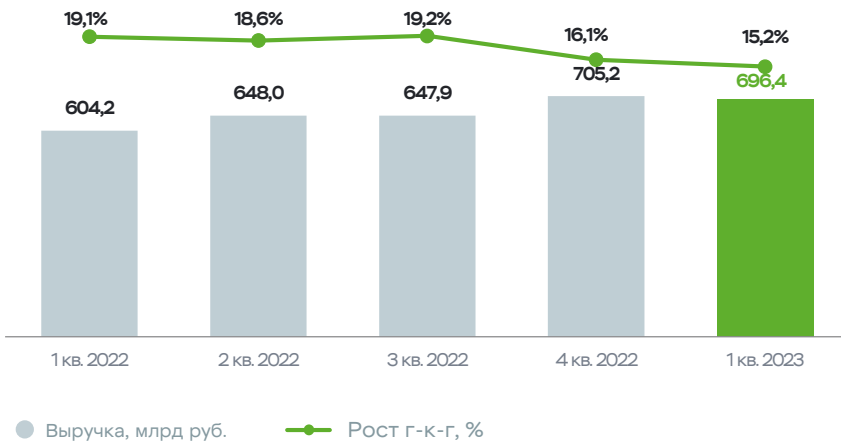
Сопоставимый средний чек, г-к-г



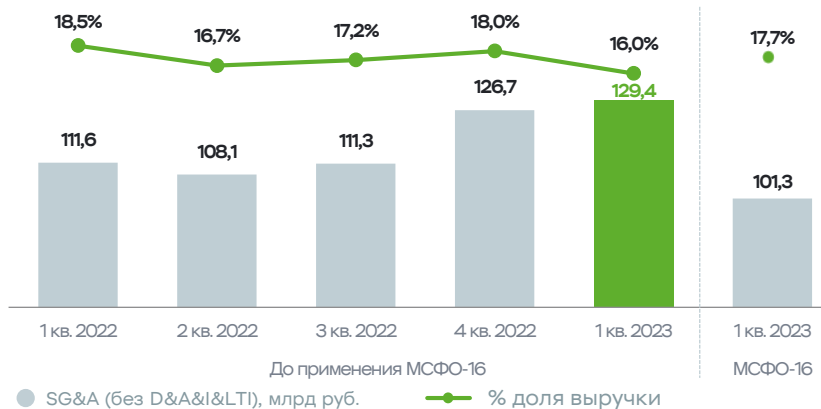
1. Не включая Vprok.ru Perekrestok

...и стабильной рентабельности

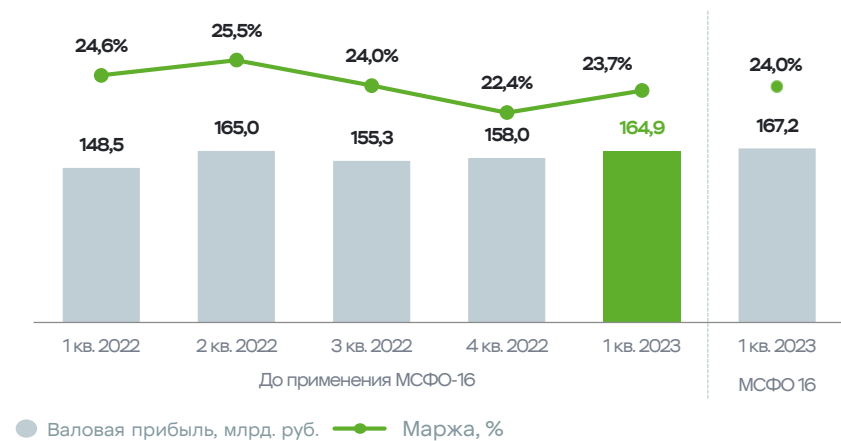
Выручка



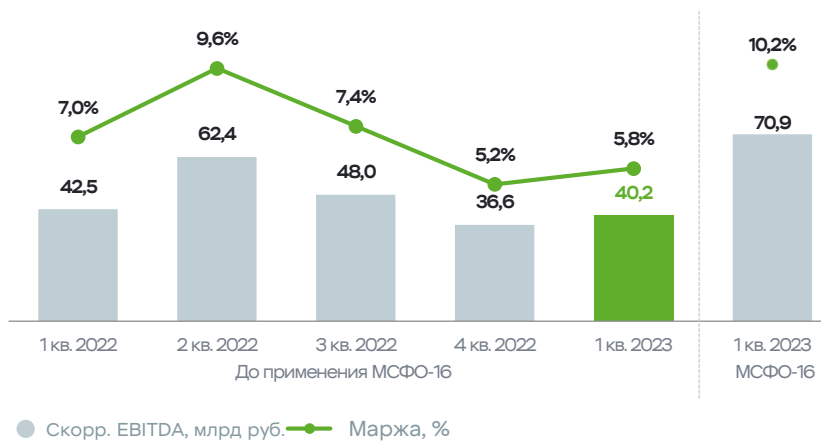
SG&A (за вычетом D&A&I<I)¹



Валовая прибыль и маржа



Скорр. EBITDA и EBITDA маржа²

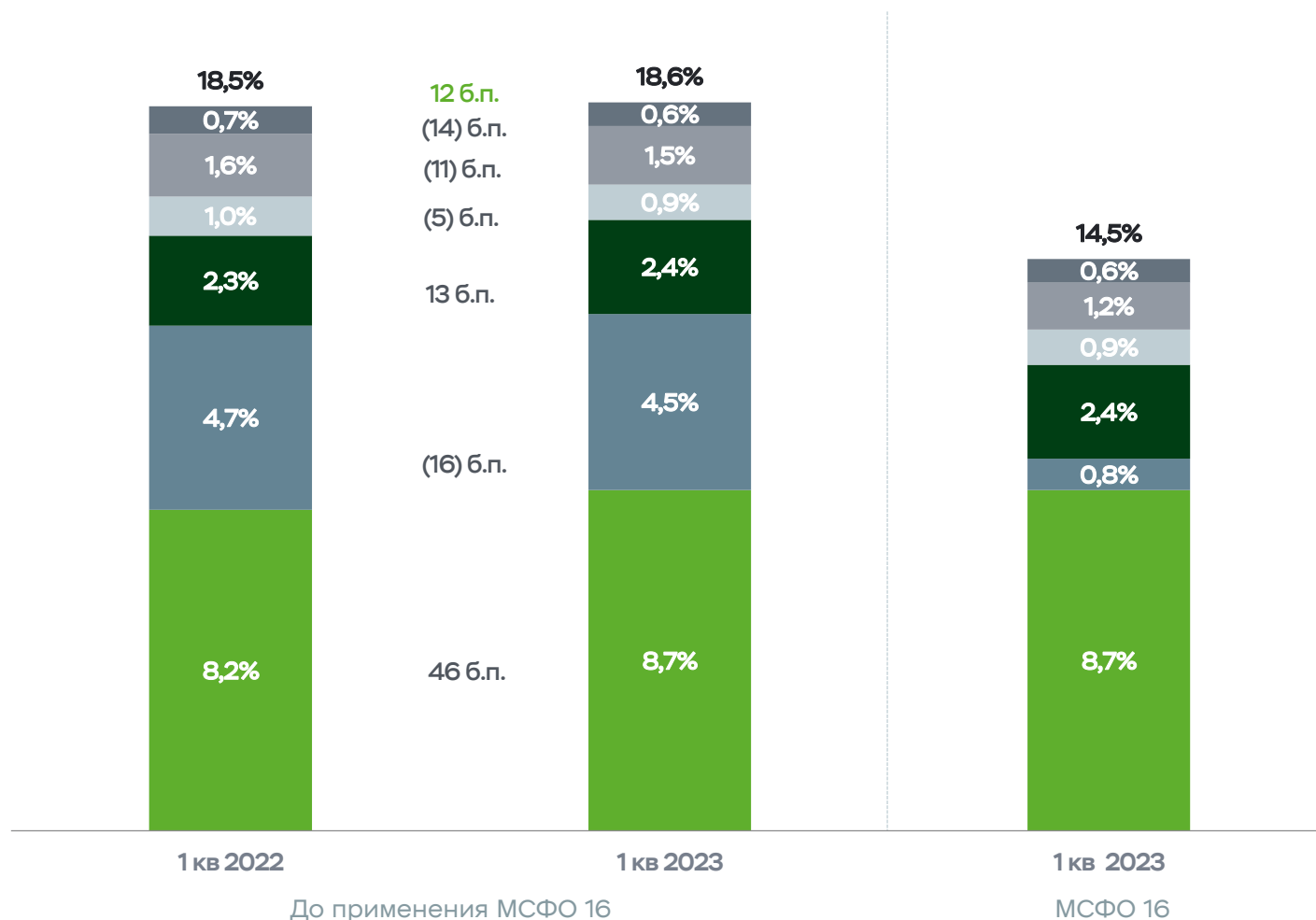


¹ Скорр. на эффект от трансформации Карусели

² ОХР за вычетом расходов на амортизацию, обесценение, LTI, выплат на основе акций и эффекта трансформации «Карусели»

Анализ скорр. SG&A¹ расходов за 1КВ 2023 г.

Расходы как % доля от выручки
за 1 кв. 2023 г.



Ключевые результаты 1 кв. 2023 г.:

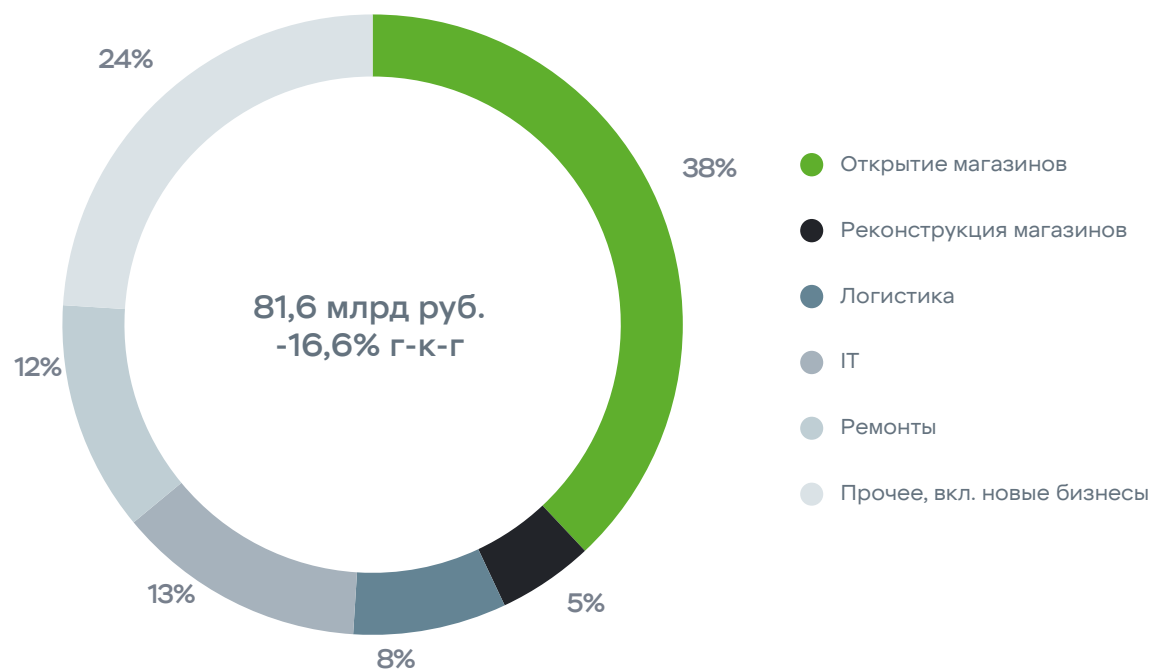
- ▲ **Расходы на персонал (без LTI программы и выплат на основе акций):** отрицательный эффект операционного рычага.
- ▼ **Арендные платежи:** положительный эффект операционного рычага от договоров аренды с фиксированной ставкой.
- ▲ **Коммунальные платежи:** отрицательный эффект операционного рычага
- ▼ **Прочие расходы магазинов:** повышение эффективности затрат на услуги охраны и уборки.
- ▼ **Расходы на аутсорсинг:** календаризация маркетинговых расходов.
- ▼ **Прочие расходы:** эффект высокой базы в 1 квартале 2022 года, обусловленный разовыми расходами.

- Расходы на персонал
- Арендные платежи
- Коммунальные платежи
- Прочие расходы магазинов
- Прочие расходы
- Расходы на аутсорсинг

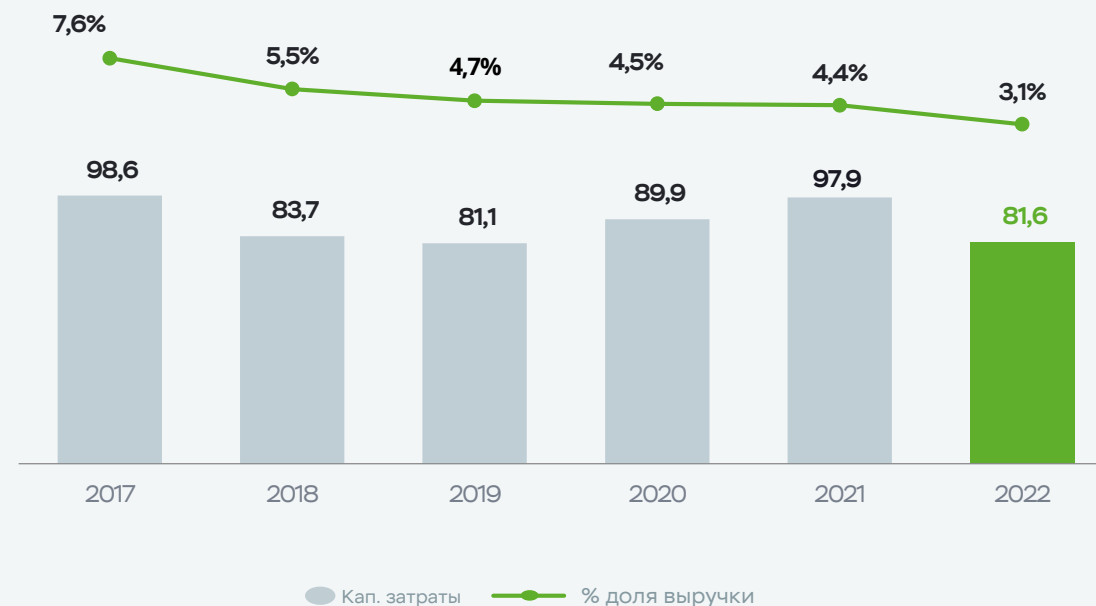
¹ Общехозяйственные расходы, скорректированные на амортизацию, обесценение, LTI программу, выплаты на основе акций и эффект трансформации «Карусели»

Капитальные затраты X5

Разбивка кап. затрат, 2022 г.



Динамика кап. затрат по годам, млрд руб.



Приоритет отдается проектам с наибольшей доходностью, постоянное снижение доли кап. затрат в % от выручки

Структура долга X5

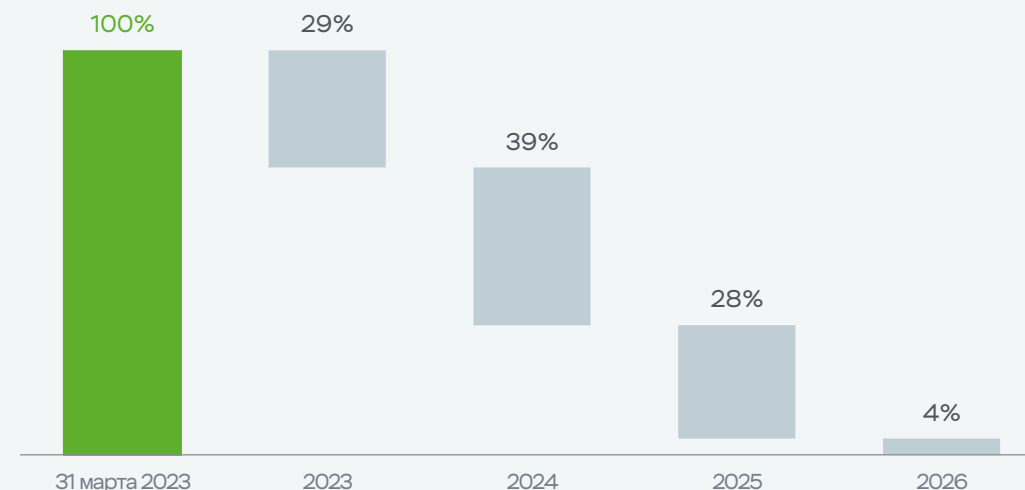
Структура долга

МЛН РУБ.	31 марта 2023	31 марта 2022
Общий долг	247 390	333 408
Краткосрочный долг	99 989	115 489
% доля общего долга	40,4%	34,6%
Долгосрочный долг	147 401	217 919
% доля общего долга	59,6%	65,4%
Чистый долг (до применения МСФО 16)	208 271	280 196

Показатели ликвидности и ковенанты

Источники ликвидности и ковенанты	31 марта 2023	31 марта 2022
Чистый долг/ EBITDA (до пр. МСФО 16)	1,13x	1,67x
Ден. средства и их эквиваленты, млн руб.	39 119	53 212
Доступные кредитные лимиты, млн руб.	421 044	435 060

Долговой портфель по срокам погашения



Ключевые моменты

- Доля рублевых обязательств X5 составляет 100%
- 76% обязательств X5 имеют фиксированную процентную ставку
- Невыбранные кредитные линии составляют 421 млрд. руб.

Приложения



Пятерочка – ключевые характеристики формата (1 кв. 2023 г.)

Ключевые результаты

19 549 магазинов

+6.7% г-к-г

549 млрд руб.

Выручка +18,4% г-к-г

8,0%

Рентабельность EBITDA за 2022 г. (до применения МСФО-16)

Операционные результаты

+7,0%

сопоставимые
продажи

+3,8%

сопоставимый
трафик

+2,9%

сопоставимый
средний чек

1 352 млн

число
покупателей
+8,9% г-к-г

465 руб.

средний чек +2,9% г-к-г

-7 п.п.

снижение потерь в 2022 г.

+18,5%

рост продуктивности труда в 2022 г.

CVP

4 500

SKU

391 кв. м.

Средняя площадь

61%

Проникновение карт
лояльности в трафике

77%

Проникновение карт
лояльности в продажах

24%

доля CTM

+3,7 пункта

рост NPS г-к-г

Перекресток – ключевые характеристики формата (1 кв. 2023 г.)

Ключевые результаты

956 магазинов

-2,6% г-к-г

101 млрд руб.

Выручка +10,0% г-к-г

7,3%

Рентабельность EBITDA за 2022 г. (до применения МСФО-16)

Операционные результаты

+4,1%

сопоставимые
продажи

+1,1%

сопоставимый
трафик

+2,6%

сопоставимый
средний чек

160 млн

число
покупателей
+1,7% г-к-г

722 руб.

средний чек +7,1% г-к-г

+10,9%

Рост продуктивности труда в 2022 г.

CVP

8-15 тыс.

SKU

1 117 кв. м.

Средняя площадь

69%

Проникновение карт
лояльности в трафике

83%

Проникновение карт
лояльности в продажах

18%

доля CTM

-2,7 пункта

рост NPS г-к-г

Чижик – ключевые характеристики формата

250–300 кв. м.

площадь магазина

7–9 млн руб.

кап. затраты на
магазин (без НДС)

750–800 SKU

ассортимент

75%

целевая доля СТМ

EDLP

ценовая стратегия

2x

более высокая плотность
продаж против «магазинов
у дома»

до 50%

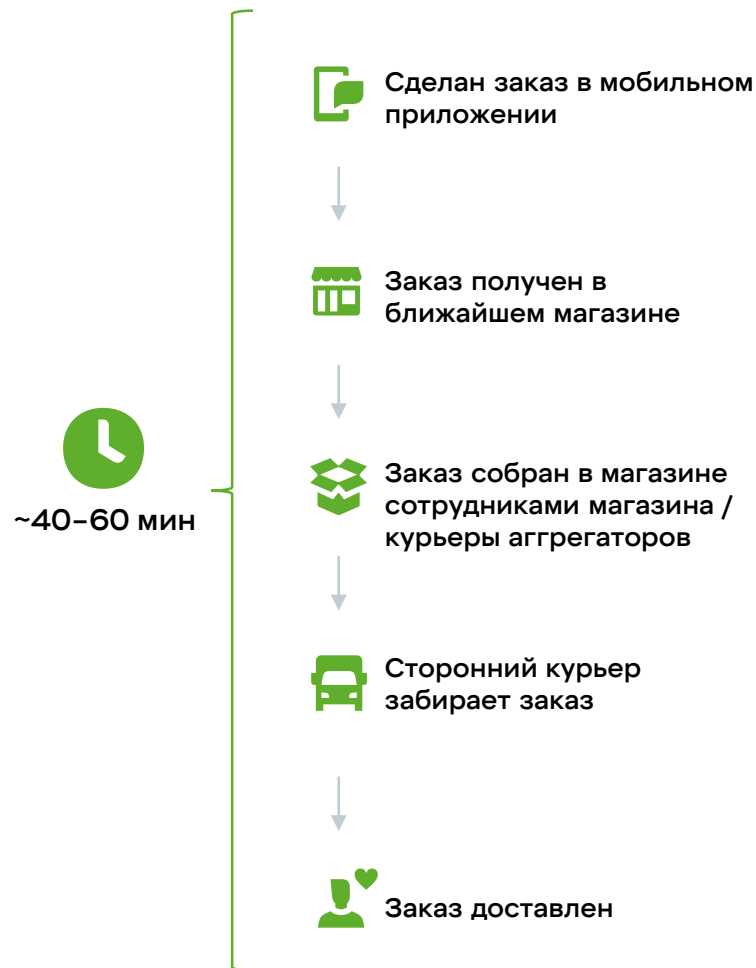
доходность инвестиций по
сравнения с «магазинами у
дома»

7

сотрудников на магазин

ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА

Обзор бизнес-модели



Ключевые операционные показатели за 1 кв. 2023 г.

GMV	21,8 млрд руб.
Заказов в день	149,2 тыс.
Средний чек	1 596 руб.
Магазинов	5 709
Время доставки	50–60 мин
Количество SKU в заказе	12–14
Ассортимент магазина	>5 000 SKU
Стоимость доставки	Фиксированная часть 99 руб. (частично субсидируется X5) Бесплатная доставка для заказов свыше 1 700 руб. во всех регионах за исключением Москвы и Санкт-Петербурга
Сервисы доставки	СберМаркет, Delivery Club и Яндекс Еда
Количество регионов присутствия	69



X5 Investor Relations

iro@x5.ru

+7 (495) 662 88 88 доб. 13-147