



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 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 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 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. 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’s control. As a result, X5 Group’s actual future results may differ materially from the plans, goals and expectations set out in these forward- looking statements. X5 Group 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.

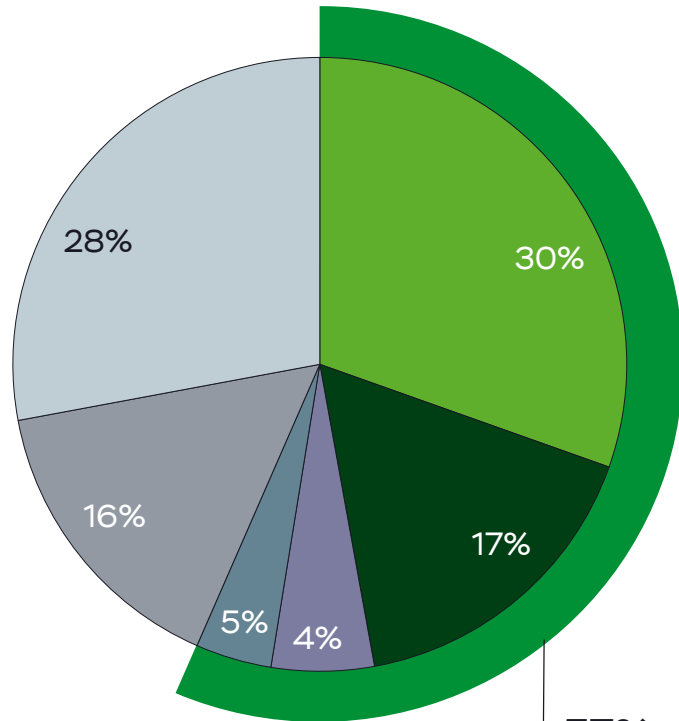
The information and opinions contained in this document are provided as at the date of this presentation and are subject to change without notice. Some of the information is still in draft form and neither X5 Group nor any other party is under any duty to update or inform recipients of this presentation of any changes to such information or opinions. In particular, it should be noted that some of the financial information relating to X5 Group 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 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.

Фокус на быстрорастущих сегментах рынка

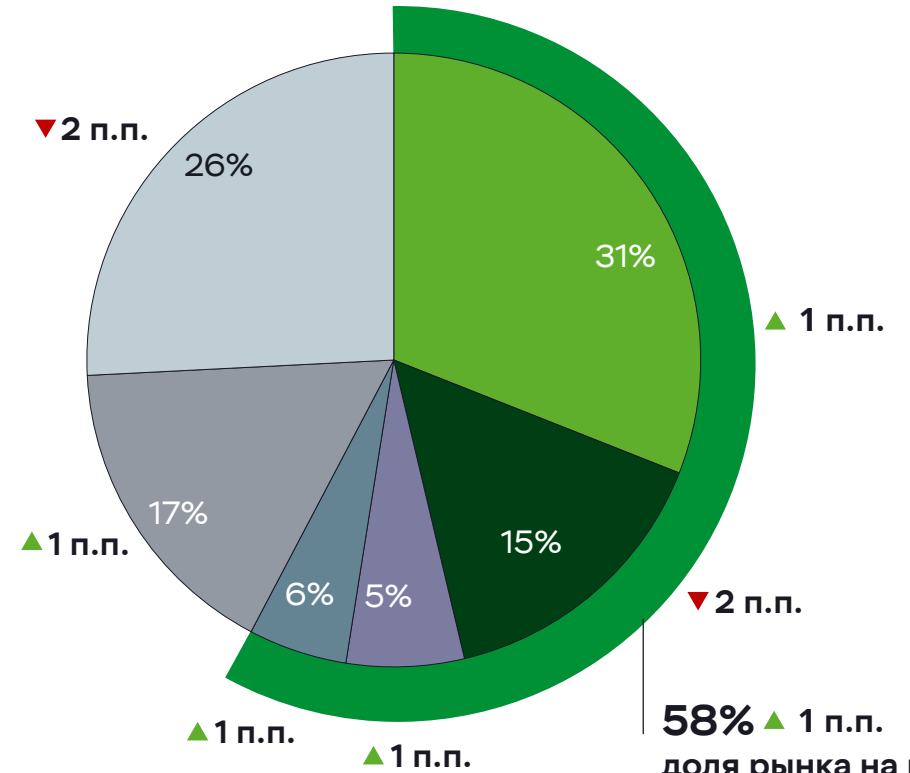
Диверсифицированный продуктовый бизнес с потенциалом роста в сегментах «у дома», «жесткий дискаунтер» и «онлайн»

2023



57%
доля рынка на котором
присутствует X5

2024П



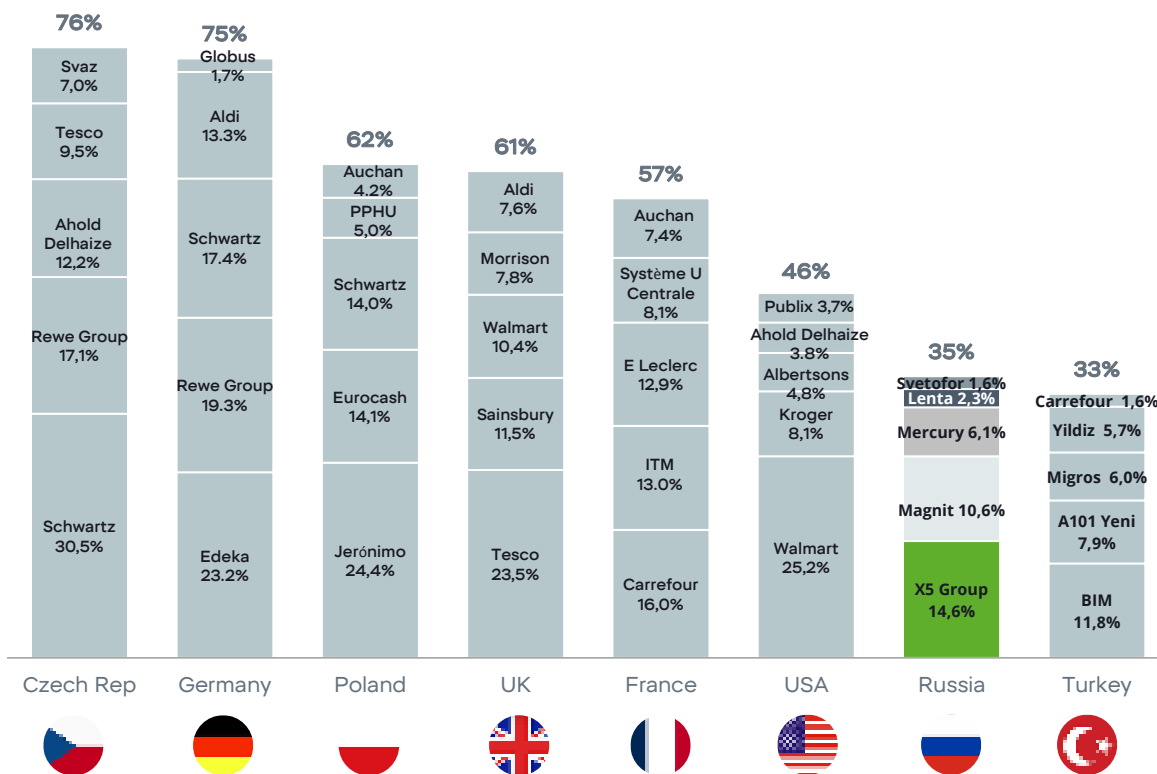
58% ▲ 1 п.п.
доля рынка на котором
присутствует X5

■ У дома
 ■ Супермаркеты
 ■ E-grocery
 ■ Жесткие дискаунтеры
 ■ Магазины-специалисты
 ■ Прочие (гипермаркеты, традиционная торговля)

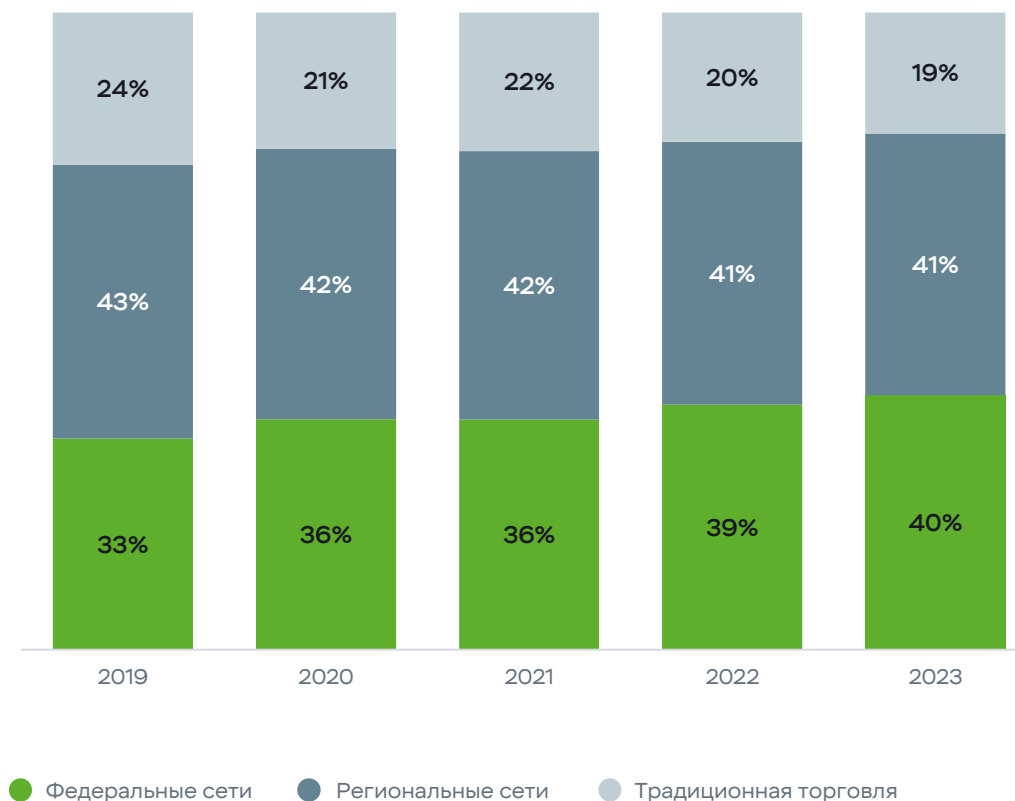
▲ x п.п. - г-к-г рост

Консолидация рынка – основная точка роста для крупнейших игроков

Потенциал роста для топ-5 лидеров рынка*



Продолжающийся переход к современной рознице и растущая роль федеральных игроков



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

Источник: INFOLine

* По России данные за 2023 г., для других стран данные за 2021 г.

Макротренд: онлайн

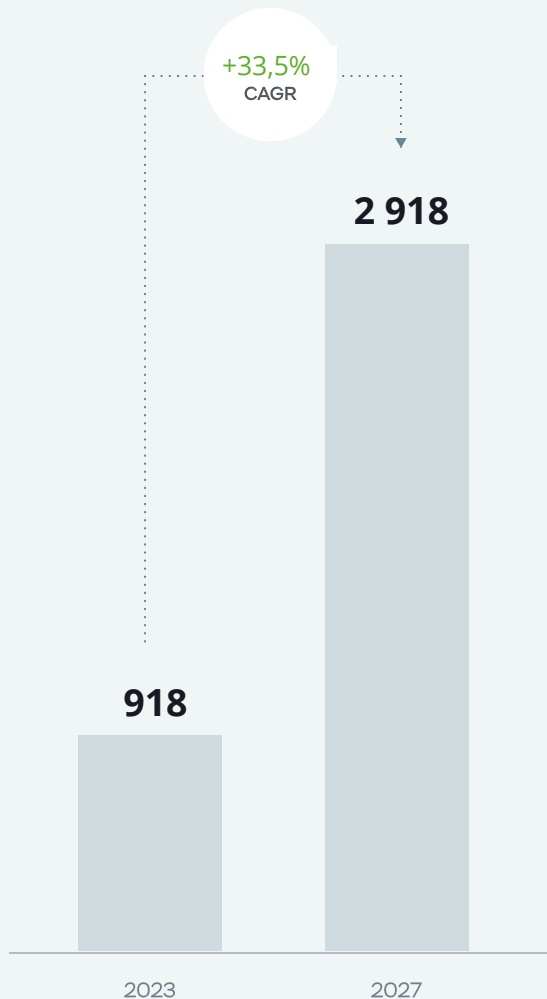
Доля онлайн-продаж продолжает расти, текущий run-rate показывает рост минимум X2 в 2026 году.

Амбиция X5 – создать самый эффективный на рынке бизнес в E-grocery

ДОЛЯ ОНЛАЙН НА РЫНКЕ FOOD RETAIL, %



Рынок онлайн, млрд руб.



Источники: INFOline

ДРАЙВЕРЫ РОСТА РЫНКА



Ключевой потенциал роста – регионы



Экспресс-доставка – самый большой и растущий сегмент



Доля закупок впрок в онлайн сокращается



Сегмент сверхбыстрых доставок обеспечивается двумя игроками – Самокат и Яндекс Лавка

ТРЕНДЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ



Возможность покупки онлайн становится стандартом сервиса; при этом потребитель не всегда готов платить за него



Покупатель заказывает чаще, но с меньшим средним чеком, в частности из-за бесплатной и быстрой доставки



Ритейлеры вынуждены инвестировать в бесплатную доставку и искать способы обеспечивать доходность канала

X5 - ведущая продуктовая розничная компания в России

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА 9М 2024 ГОДА

#1 Российский
ритейлер по
выручке

14,6% доля рынка¹

против **9,5%** в 2017 г.

26 047 магазинов

в 74 регионах РФ
+11,0% г-к-г

>395 тыс.

сотрудников

Обширная
лояльная
клиентская
база

82,7 млн

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

39,4 млн

MAU цифровых
сервисов X5 в 3 кв. 2024 г.
+58,8% г-к-г

>23 млн

Среднее количество
покупок в день

Новые и
цифровые
бизнесы

+55,0% г-к-г

Темп роста цифровых
бизнесов до **45,2 млрд**
руб.

>306 тыс.

Среднее количество
онлайн-заказов в день

2 002

Жестких дискаунтеров
на 30 сентября 2024 г.

Устойчивое
финансовое
положение

25,0%

Рост выручки г-к-г

7,0%

Рентабельность EBITDA (до
применения МСФО 16)

3,3%







Рентабельность чистой
прибыли (до применения
МСФО 16)

X5 – лидер офлайн ритейла

ТОП-10 российских продуктовых ритейлеров

	КОМПАНИЯ	ДОЛЯ РЫНКА 2023
1	 X5Group	14,6%
2	 МАГНИТ	10,6%
3	 Красное & Белое	6,1%
4	 лента	2,3%
5	 светофор	1,6%
6	 Ашан ГАРАНТ НИЗКИХ ЦЕН	1,2%
7	 ВкусВилл	1,2%
8	 METRO	1,0%
9	 монетка	1,0%
10	 О'КЕЙ	0,9%
ТОП 10		40,5%

ТОП-10 игроков e-grocery

	КОМПАНИЯ	ДОЛЯ РЫНКА 2023
1	 САМОКАТ	15,9%
2	 ВкусВилл	14,6%
3	 X5Group	13,2%
4	 WILDBERRIES	10,8%
5	 OZON	9,5%
6	 Яндекс Лавка	6,9%
7	 лента	5,7%
8	 МАГНИТ	4,2%
9	 METRO	3,4%
10	 Ашан ГАРАНТ НИЗКИХ ЦЕН	2,3%
ТОП 10		86,6%

Бизнесы X5

X5Клуб
Программа лояльности

Пятёрочка

22 356
Магазинов «у дома»

5post

26 961
Пункт выдачи и
постаматов

пакет
Сервис подписки

ЧИЖИК
2 002
Жёстких
дискаунтера

**Много
лосося**
72
«Тёмные» кухни (вкл. 1
франчайзинговую)

Перекрёсток

992
Супермаркета

**Слата
Красный Яр**
гастрономы нашего города
612
Магазинов

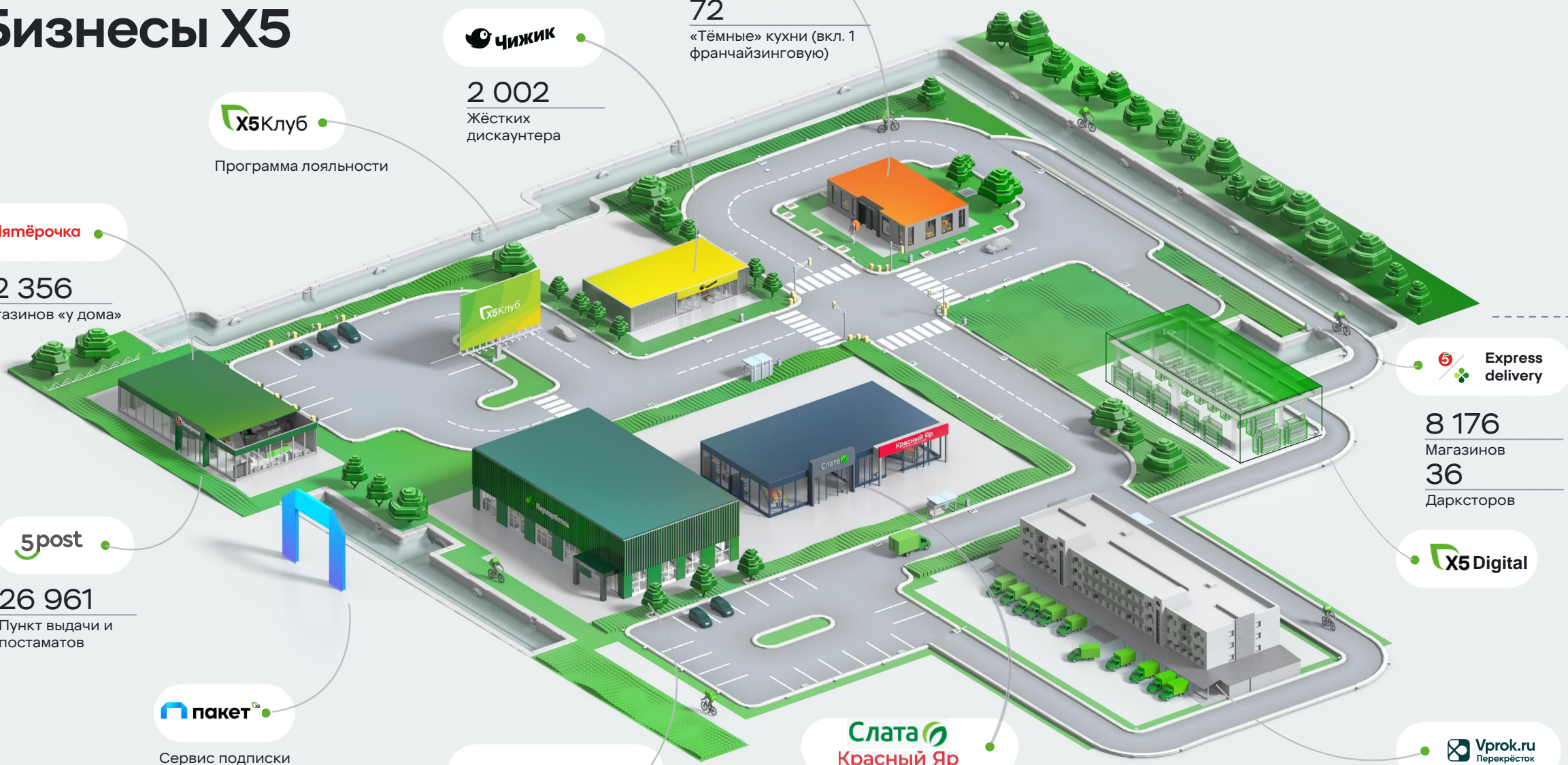
**Express
delivery**

8 176
Магазинов
36
Дарксторов

X5 Digital

**Vprok.ru
Перекрёсток**

3
Больших
даркстора



Пятёрочка



«Магазины у дома»

79%

Доля выручки
(9 мес. 2024 г.)



22 356

Магазинов

>4 тыс.

SKU

389 кв. м

Средний размер торговой площади

Перекрёсток

супермаркеты

13%

Доля выручки
(9 мес. 2024 г.)



992

Магазина

11-14 тыс.

SKU

1 108 кв. м

Средний размер торговой площади

6%

Доля выручки
(9 мес. 2024 г.)

2 002

Магазина

750-800

SKU

294 КВ. М

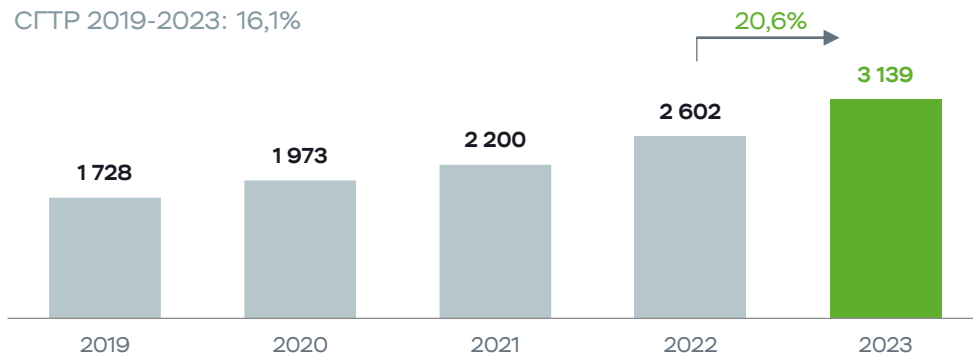
Средний размер торговой площади



История сильных операционных результатов...

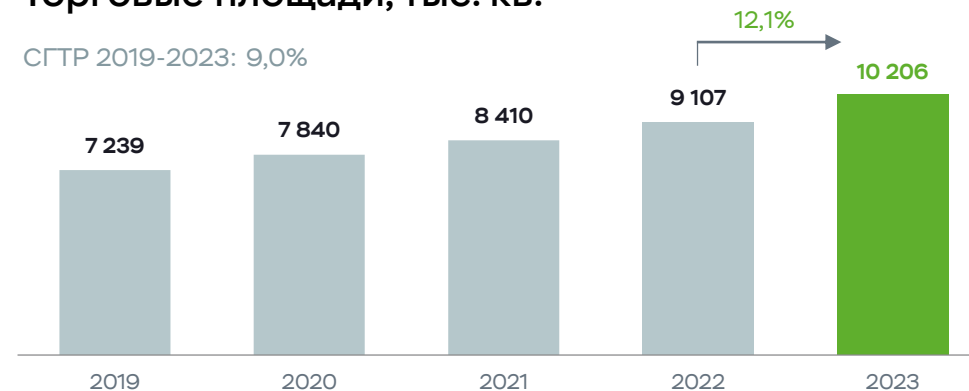
Чистая розничная выручка, млрд руб.

СГТР 2019-2023: 16,1%

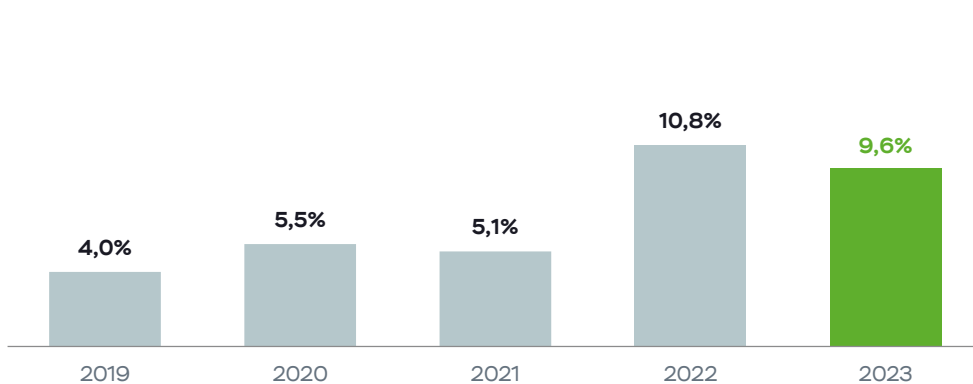


Торговые площади, тыс. кв.

СГТР 2019-2023: 9,0%

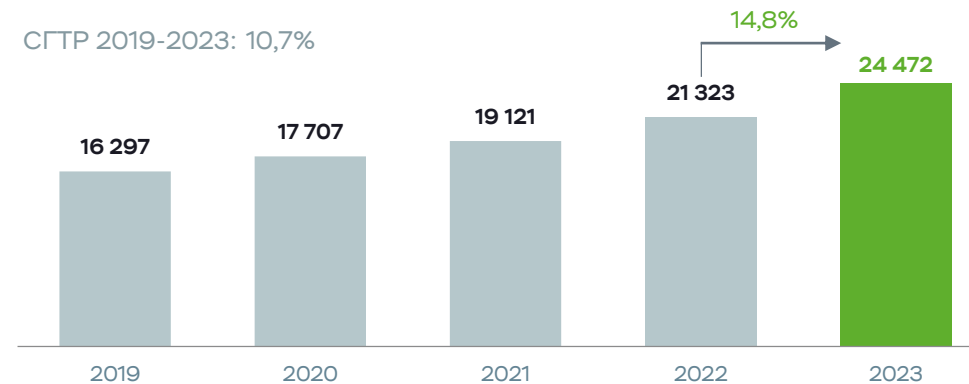


Сопоставимые продажи, % рост г-к-г



Количество магазинов на конец периода

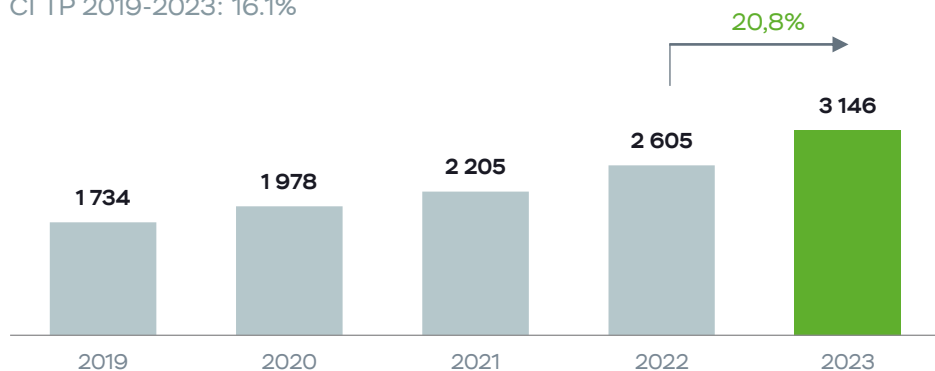
СГТР 2019-2023: 10,7%



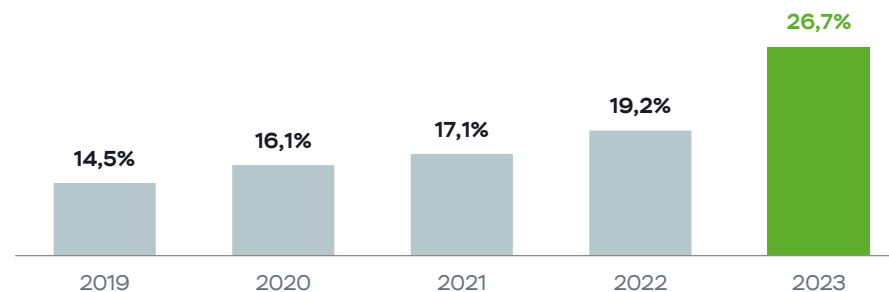
...при устойчиво высоких темпах роста и рентабельности¹

Среднегодовой тем роста выручки >16%

СГТР 2019-2023: 16.1%

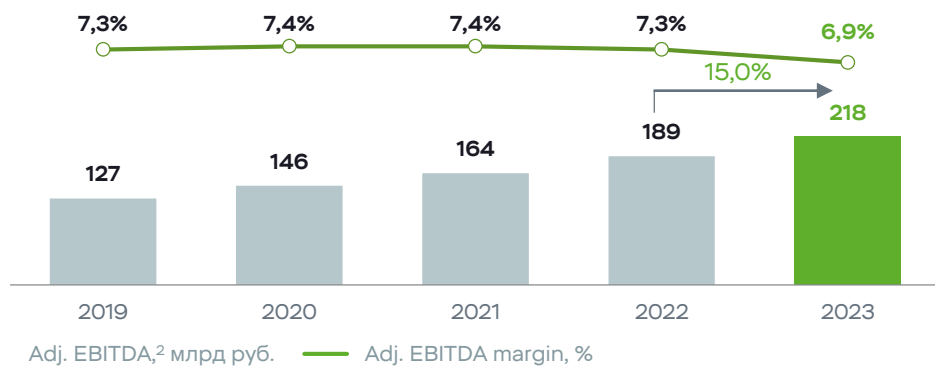


Скорр ROIC³ вырос на 12 п.п. с 2019 г.

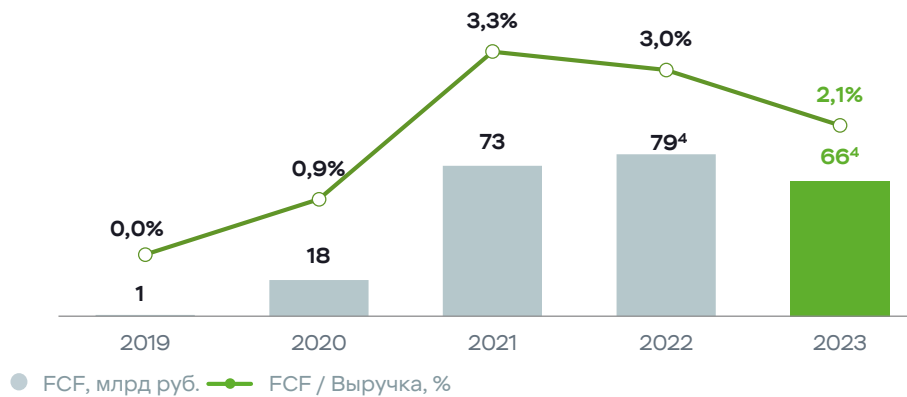


Скорр. EBITDA маржа² стабильно выше 6,5%

СГТР 2019-2023: 14.4%



Рекордный чистый денежный поток



Источник: данные X5

1. Финансовые показатели периметра консолидации X5 Retail Group N.V.

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

3. 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

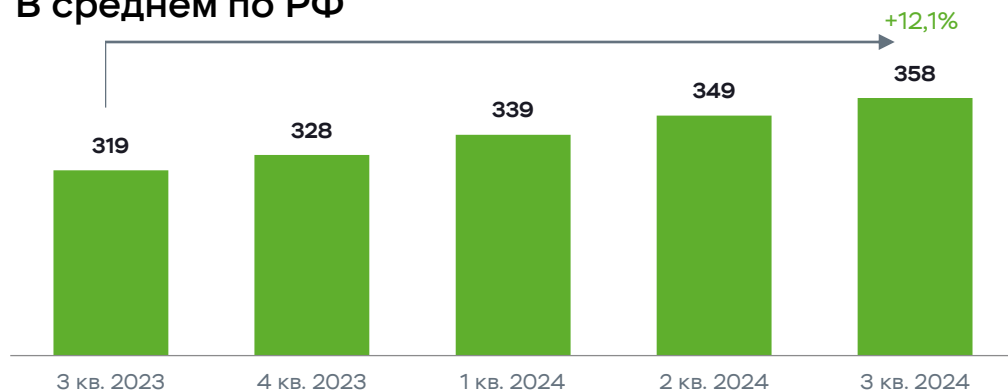
4. Скорр. на краткосрочные финансовые вложения

Рост и прибыльность на базе улучшения плотности продаж

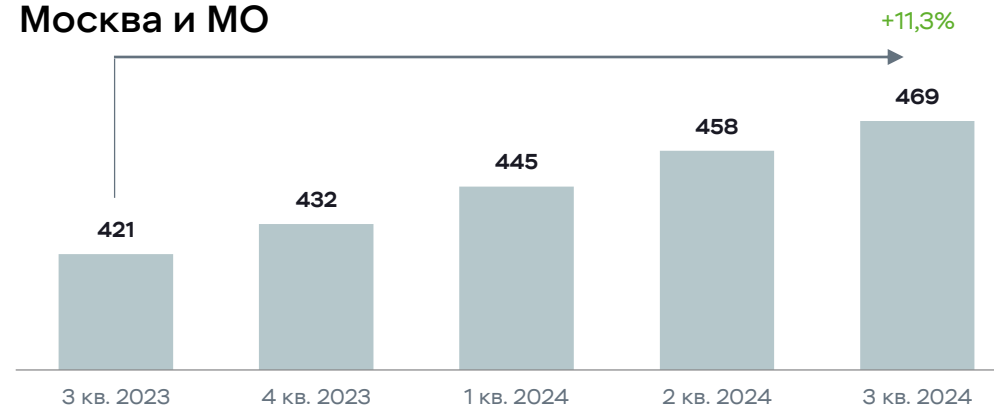
Лидерство по плотности продаж формата магазинов «у дома» в ключевых регионах (Москва и Санкт-Петербург)

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

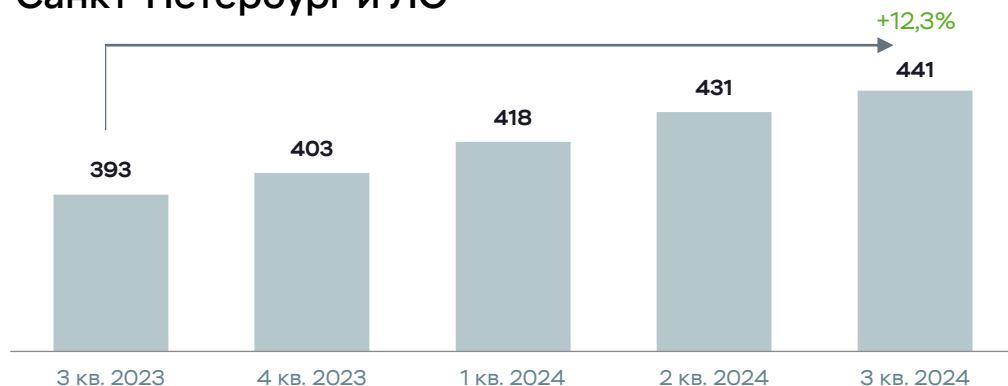
В среднем по РФ



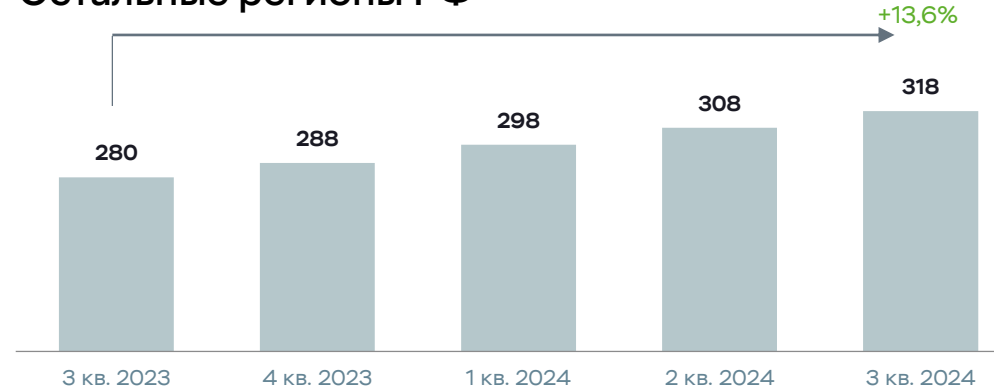
Москва и МО




Санкт-Петербург и ЛО




Остальные регионы РФ



Стратегические цели




Лидерство
в онлайн
и офлайн




Технологическое
лидерство
в индустрии




Диверсификация
бизнеса и создание
новых источников
роста



Рост
долгосрочной
акционерной
стоимости



Привлечение
и удержание
лучших кадров



Социальная
ответственность
и лидерство
в устойчивом
развитии

Присутствие на всех этапах клиентского пути



Лидер в сегменте магазинов «у дома»



Лидер в сегменте супермаркетов



Топ-2 в сегменте жёстких дискаунтеров

ОКОЛО

Прямая франшиза для малых магазинов



Бизнес HoReCa
Топ-3 среди производителей суши и роллов



Единая платформа экспресс-доставки
Топ-2 по продаже продуктов онлайн



Единая программа лояльности
и идентификационный сервис



Сервис подписки и привилегий



Ритейл-медиа

X5 обновила стратегические цели по устойчивому развитию до 2025 года



Планета

-15%

Цель 2025:

Сокращение удельных выбросов парниковых газов (Scope 1 + Scope 2) на 15% на 1 м² торговой площади по сравнению с 2019 г. через повышение энергоэффективности

5%

Цель 2025:

Доля возобновляемой и низкоуглеродной энергии, используемой в операционной деятельности X5

60%

Цель 2025:

упаковки товаров СТМ будет устойчивой



Здоровье



Цель 2025:

Увеличение продаж ЗОЖ-товаров



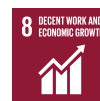
Цель 2025:

Развитие принципов и практик отслеживания ответственного происхождения товаров среди поставщиков



Цель 2025:

Увеличение количества регионов, подключенных к ЗОЖ-урокам «Пятёрочки» для школьников



Сотрудники

80%

Цель 2025:

Поддержание уровня вовлеченности сотрудников на уровне не ниже 80% на фоне роста бизнеса



Цель 2025:

Повышение знания и привлекательности бренда работодателя X5 Group и брендов работодателя активов компании



Сообщества

10%

Цель 2025:

Ежегодный прирост количества благополучателей программ продовольственной помощи на 10% год к году



Цель 2025:

Распространение программы «Островок безопасности» на все магазины «Пятёрочка» и «Перекрыток»



Цель 2025:

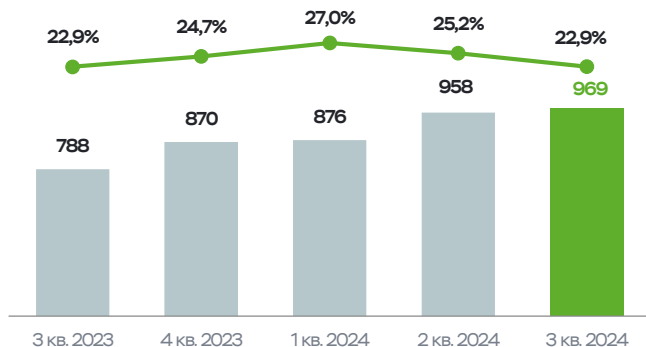
Расширение программ помощи местным сообществам, в том числе развитие программы «Центр местных сообществ» в «Пятёрочке»

Результаты за 3 кв. 2024 г.

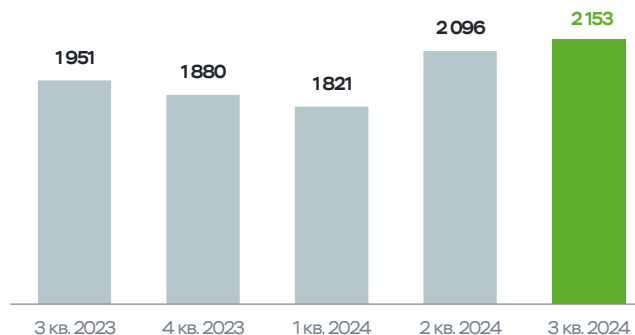


Двухзначный рост выручки на фоне сильной динамики сопоставимых продаж...

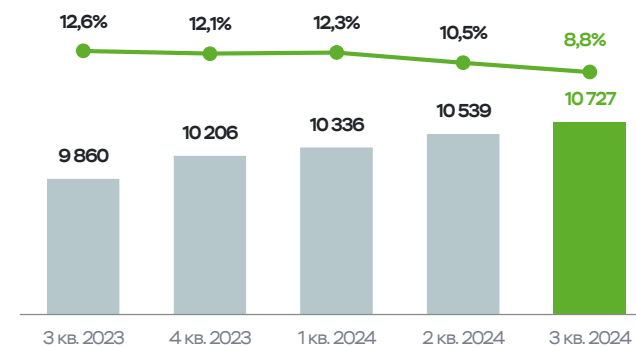
Чистая розничная выручка¹



Трафик, млн покупателей

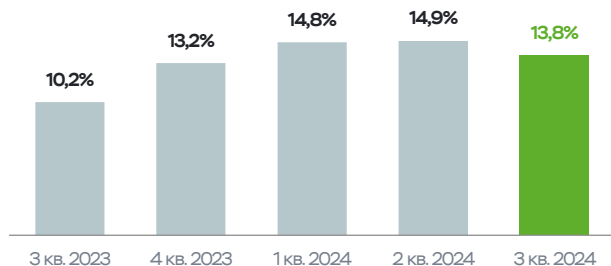


Торговые площади (конец периода)

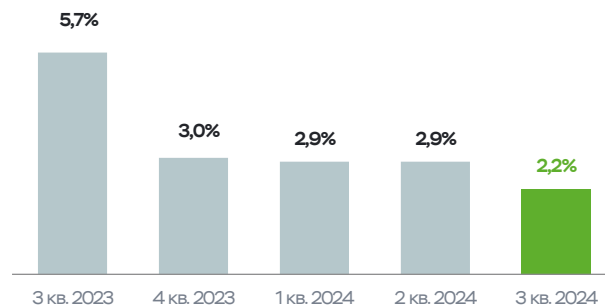


● Чистая розничная выручки, млрд руб. ● Рост г-к-г, %

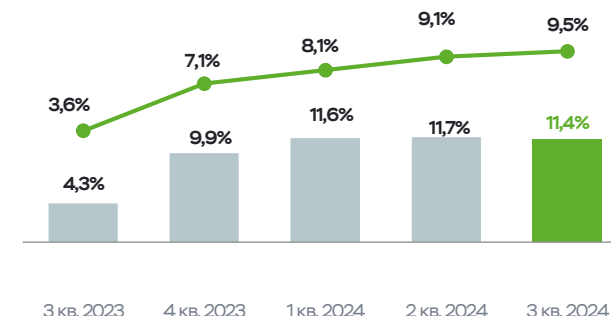
Сопоставимые продажи, г-к-г



Сопоставимый трафик, г-к-г



Сопоставимый средний чек, г-к-г

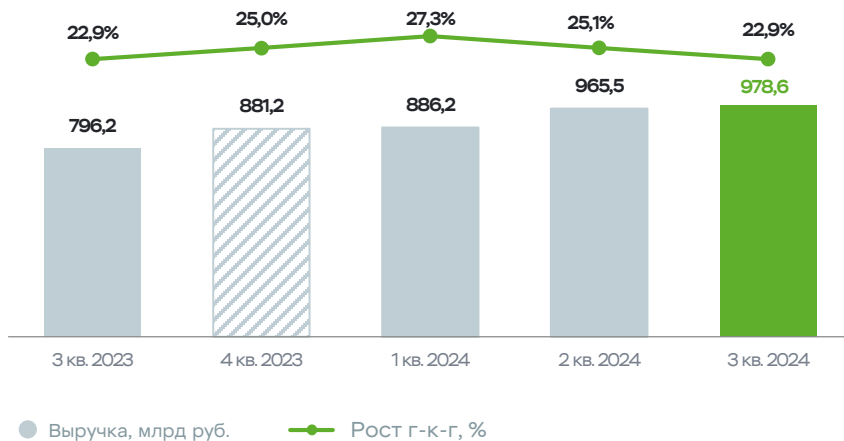


1. Включая экспресс-доставку и прочие новые бизнесы, но исключая Vprok.ru и выручку 5Post. Исключая стоимость платной доставки с апреля 2024 г. для «Пятерочки» и «Перекрестка» и с июня 2024 г. для «Чижика».

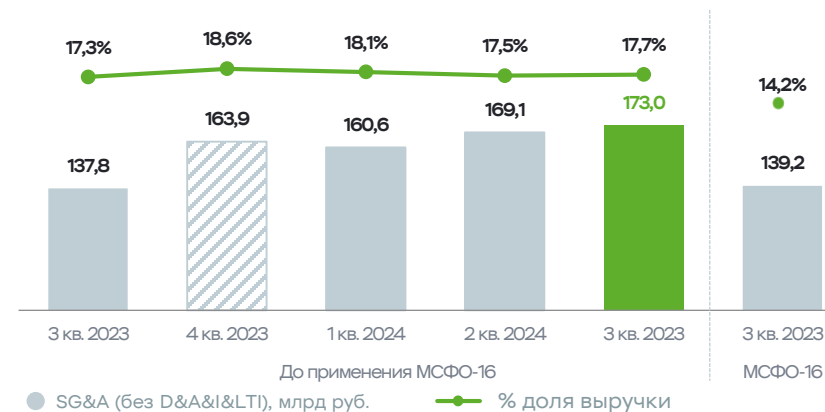
● Средний чек, г-к-г ● Продовольственная инфляция, %

...и стабильной рентабельности

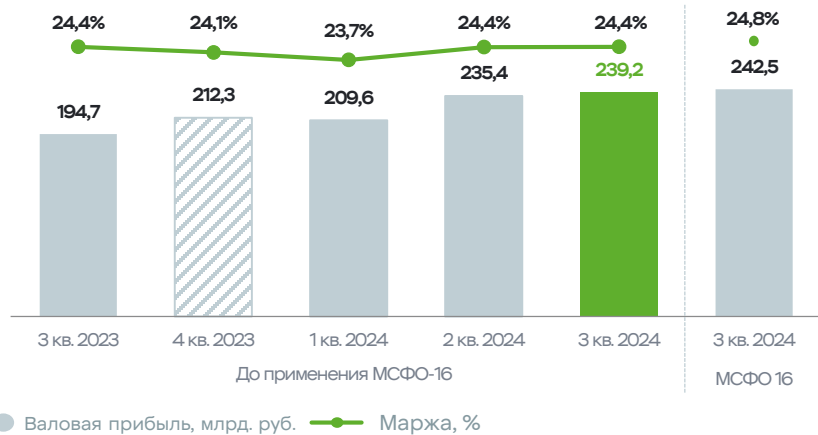
Выручка



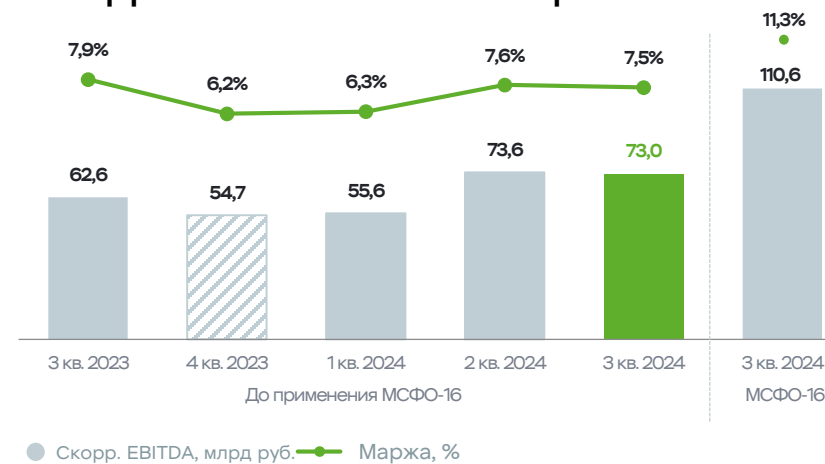
SG&A (за вычетом D&A&I, LTI и прочего вознаграждения управленческого персонала)



Валовая прибыль и маржа

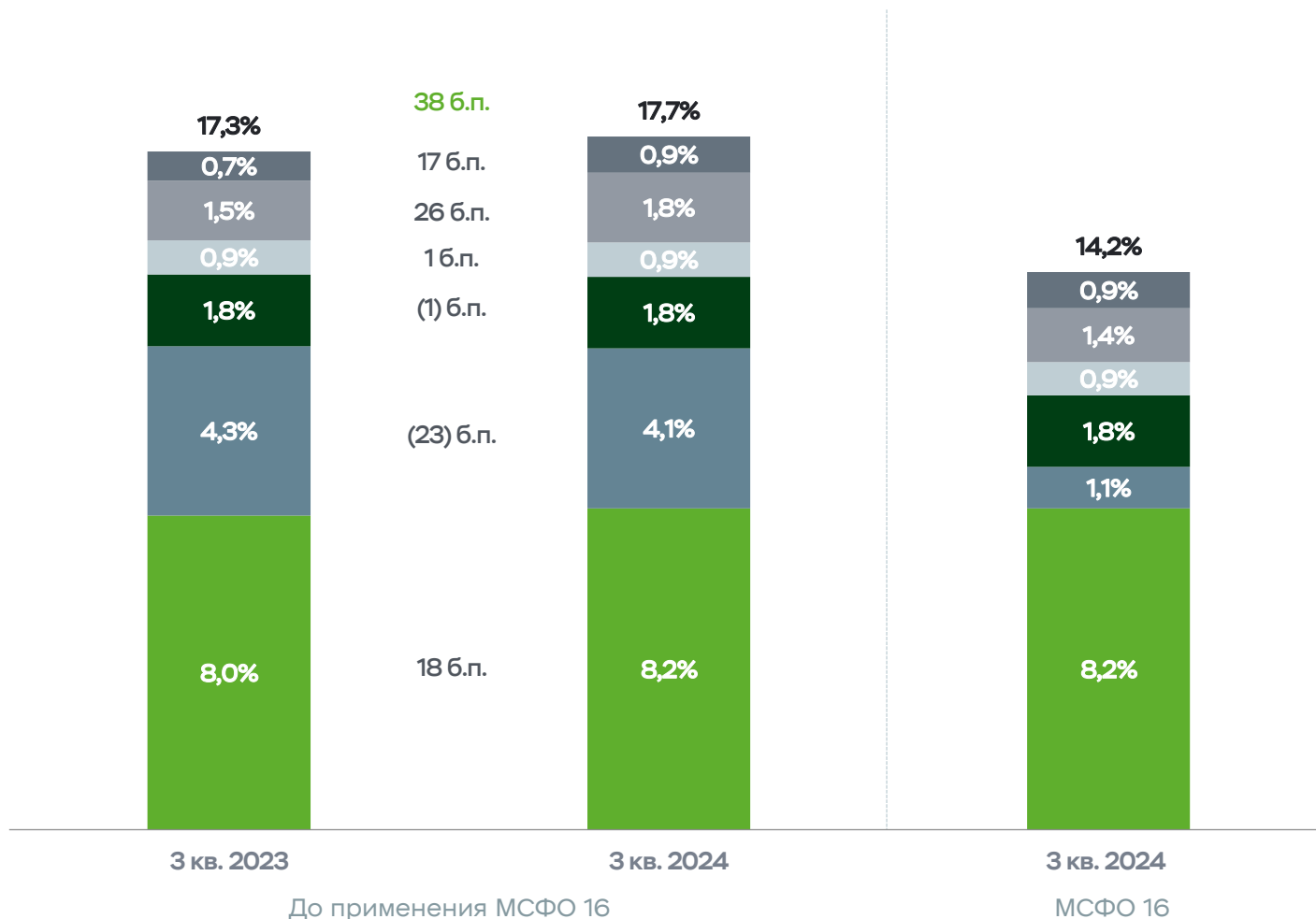


Скорр. EBITDA и EBITDA маржа¹



Анализ скорр. SG&A¹ расходов за 3 кв. 2024 г.

Расходы как % доля от выручки за 3 кв. 2024 г.



Ключевые результаты 3 кв. 2024 г.:

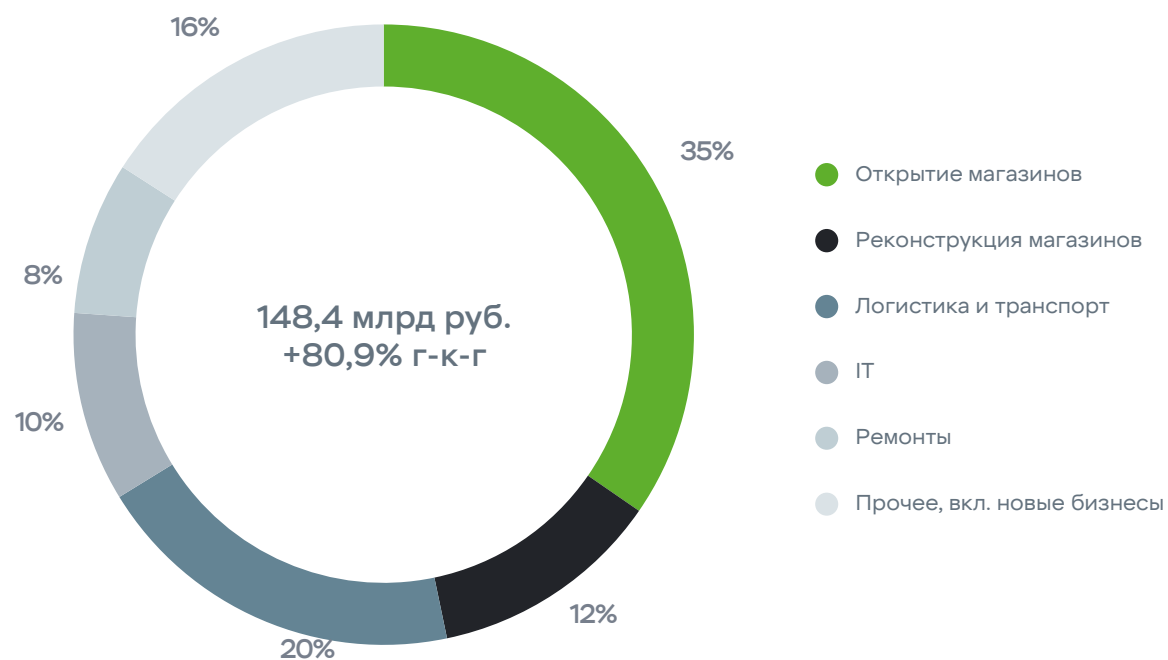
- ▲ **Расходы на персонал (без LTI и прочего вознаграждения управленческого персонала):** рост заработных плат на рынке труда, и как результат, индексация заработной платы сотрудников.
- ▼ **Арендные платежи:** положительный эффект операционного рычага для фиксированных арендных ставок, частично компенсированный ростом расходов по договорам аренды, зависимым от выручки.
- ▲ **Расходы на услуги третьих сторон:** рост маркетинговых затрат.
- ▲ **Прочие расходы:** рост расходов на курьерские услуги и комиссии агрегаторов экспресс-доставки, а также рост агентского вознаграждения за обратный франчайзинг.

- Расходы на персонал
- Арендные платежи
- Коммунальные платежи
- Прочие расходы магазинов
- Прочие расходы
- Расходы на услуги третьих сторон

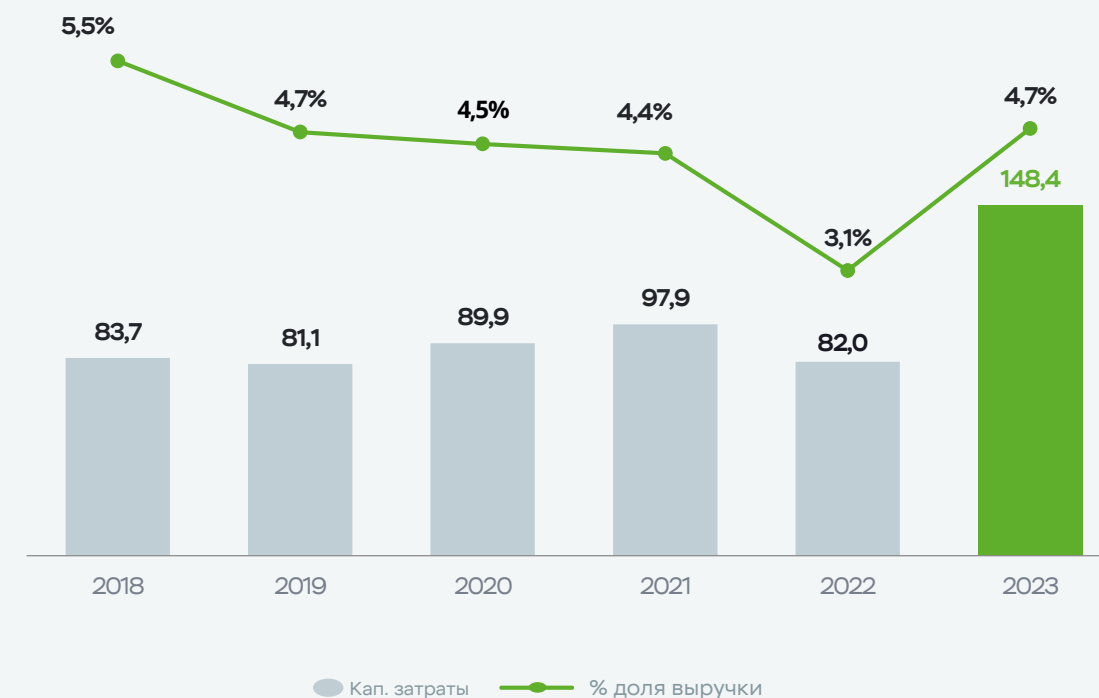
¹ Общехозяйственные расходы, скорректированные на амортизацию, обесценение, LTI программу и прочее вознаграждения управленческого персонала.

Капитальные затраты X5

Разбивка кап. затрат, 2023 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

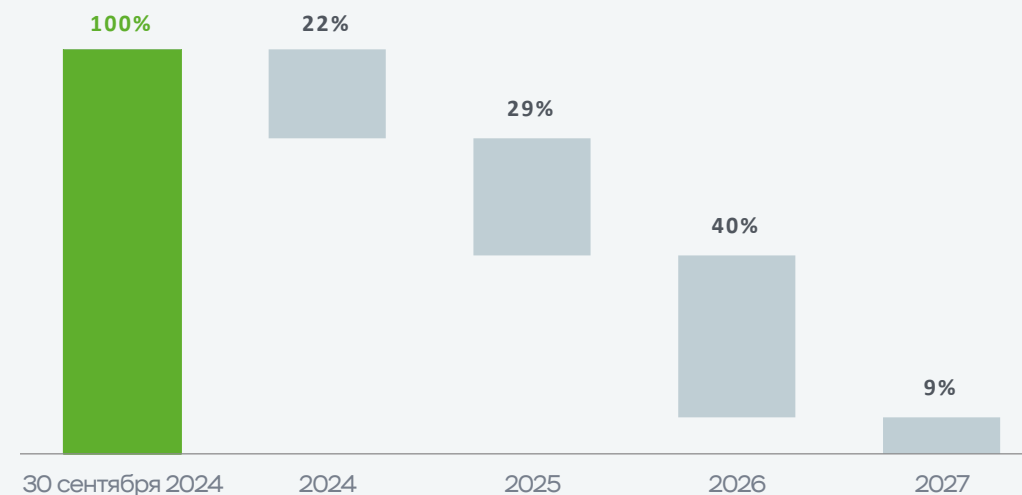
Структура долга

МЛН РУБ.	30 Сентября 2024	31 Декабря 2023
Общий долг	224 131	229 907
Краткосрочный долг	83 166	101 101
% доля общего долга	37,1%	44,0%
Долгосрочный долг	140 965	128 806
% доля общего долга	62,9%	56,0%
Чистый долг (до применения МСФО 16)	197 142	190 803

Показатели ликвидности и ковенанты

Источники ликвидности и ковенанты	30 Сентября 2024	31 Декабря 2023
Чистый долг/ EBITDA (до пр. МСФО 16)	0,78x	0,89x
Ден. средства и их эквиваленты, млн руб.	26 989	39 104
Доступные кредитные лимиты, млн руб.	612 114	549 740

Долговой портфель по срокам погашения



Ключевые моменты

- Доля рублевых обязательств X5 составляет 100%
- Невыбранные кредитные лимиты составляют 612 млрд руб.

Приложения



Пятёрочка – ключевые характеристики формата (3 кв. 2024 г.)

Ключевые результаты

22 356 магазинов

+7,7% г-к-г

768 млрд руб.

Выручка +20,1% г-к-г

9,0%

Рентабельность EBITDA за 1П 2024 г. (до применения МСФО-16)

Операционные результаты

+13,6%

сопоставимые
продажи

+2,2%

сопоставимый
трафик

+11,2%

сопоставимый
средний чек

1 807 млн

число
покупателей
+8,3% г-к-г

488 руб.

средний чек +10,9% г-к-г

-27 б.п.

снижение потерь в 2023 г.

+7,9%

рост продуктивности труда в 2023 г.

CVP

4 000

SKU

389 кв. м.

Средняя площадь

64%

Проникновение карт
лояльности в трафике

81%

Проникновение карт
лояльности в продажах

24%

доля CTM

+9,4 пункта

рост NPS г-к-г

Перекрёсток – ключевые характеристики формата (3 кв. 2024 г.)

Ключевые результаты

992 магазина

+3,9% г-к-г

114 млрд руб.

Выручка +17,2% г-к-г

7,3%

Рентабельность EBITDA за 1П 2024 г. (до применения МСФО-16)

Операционные результаты

+14,0%

сопоставимые
продажи

+2,3%

сопоставимый
трафик

+11,4%

сопоставимый
средний чек

177 млн

число
покупателей
+5,2% г-к-г

735 руб.

средний чек +11,1% г-к-г

+1,3%

Рост продуктивности труда в 2023 г.

CVP

11-14 тыс.

SKU

1 108 кв. м.

Средняя площадь

73%

Проникновение карт
лояльности в трафике

87%

Проникновение карт
лояльности в продажах

21%

доля CTM

+6,6 пункта

рост NPS г-к-г

«Чижик» – формат «жестких» дискаунтеров

250–300 кв. м.

площадь магазина

~11–12 млн руб.

кап. затраты на магазин
(без НДС)

750–800 SKU

ассортимент

EDLP

ценовая стратегия

6

сотрудников на магазин

77%

доля СТМ

Результаты за 3 кв. 2024 г.

2 002 +86,9%

Количество магазинов на
30 сентября 2024 г.

63 млрд руб. +99,8%

Чистая розничная выручка

608 руб.

Средний чек

440 руб./м²

Плотность продаж

ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА

Обзор бизнес-модели



Ключевые операционные показатели за 3 кв. 2024 г.

GMV	44,0 млрд руб.
Заказов в день	290,3 тыс.
Средний чек	1 600 руб.
Магазинов	8 176
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 1 500 руб. во всех регионах
Сервисы доставки	СберМаркет, Delivery Club и Яндекс Еда
Количество регионов присутствия	71



X5 Investor Relations

iro@x5.ru

+7 (495) 662 88 88 доб. 13-147