

## **ГРУППА КОМПАНИЙ «ОБУВЬ РОССИИ» ОБЪЯВЛЯЕТ ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА IV КВАРТАЛ И ПОЛНЫЙ 2017 ГОД**

**29 января 2018 г., Россия, Новосибирск:** Компания «Обувь России» (МОЕХ: OBUV/ далее «Компания» или ПАО «ОР», или совместно с дочерними и зависимыми компаниями – «Обувь России» или «Группа»), один из двух крупнейших обувных ритейлеров России и лидер среднеценового сегмента обувного рынка<sup>1</sup>, в состав которой входит 539 магазинов в 151 городе России и две производственные площадки, объявляет операционные результаты за четвертый квартал и полный год, завершившийся 31 декабря 2017 года.

### **КЛЮЧЕВЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ 4-ГО КВАРТАЛА 2017 ГОДА:**

- Объем консолидированной неаудированной выручки Группы в 4-м квартале увеличился на 6,5% и составил 3,6 млрд рублей, по сравнению с 3,3 млрд руб. в 4-м квартале 2016 года.
- Сопоставимые продажи группы компаний «Обувь России» увеличились на 10,9%:
  - сопоставимый рост числа чеков составил 4,7%;
  - сопоставимый размер среднего чека увеличился на 6,0%.
- Прирост розничной сети составил 16 собственных магазинов, 10 из них сети Westfalika — основного бренда группы компаний «Обувь России». Общее количество торговых точек на 31.12.2017 г. составило 535 магазинов, из них 113 — франчайзинговые.

### **КЛЮЧЕВЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА 2017 ГОД:**

- Объем консолидированной неаудированной выручки Группы за 2017 год увеличился на 8% — до 10,8 млрд руб. по сравнению с 10 млрд руб. в 2016 году. Доля в выручке сегмента денежных займов снизилась на 1% и составила 14%, по сравнению с 15% в 2016 году.
- Сопоставимые продажи группы компаний «Обувь России» увеличились на 2,8%:
  - сопоставимое число чеков снизилось на 3,7%;
  - сопоставимый размер среднего чека увеличился на 6,8%.
- Продажи обуви в натуральном выражении в 2017 году увеличились на 13% и составили 2 млн пар, по сравнению с 1,8 млн пар в 2016 году.
- За 12 месяцев «Обувь России» приросла 83 новыми магазинами, 44 собственных и 39 франчайзинговых.
- Портфель по услуге рассрочки платежа в 2017 году увеличился на 20,7% — до 3,24 млрд руб., а рост портфеля по денежным займам в 2017 году составил 11,9% — до 1,45 млрд руб.
- Общая торговая площадь собственных магазинов увеличилась на 8,9% с 36,8 тыс. кв.м. в 2016 году до 40,1 тыс. кв.м. в 2017 году.
- Число участников программы лояльности, которая действует во всех розничных сетях, входящих в Группу, за 12 месяцев увеличилось на 25% — до 1,95 млн участников по сравнению с 1,56

млн участников 2016 году. 58% покупок в течение отчетного периода совершалось с использованием карт лояльности.

#### **КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ ЧЕТВЕРТОГО КВАРТАЛА 2017 ГОДА:**

- 20 октября Компания привлекла в рамках IPO на Московской бирже 5,9 млрд рублей, став первой публичной компанией на российском обувном и fashion-рынке. По итогам размещения рыночная капитализация компании составила 15,8 млрд руб. Привлеченные в ходе продажи новых акций средства направлены Группой на увеличение розничной сети; развитие каналов дистрибуции и поставок, частичное погашение существующей задолженности, а также другие общекорпоративные цели.
- В декабре рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА) повысило рейтинг кредитоспособности группы компаний «Обувь России» до уровня ruBBB+. Прогноз по рейтингу — стабильный. Ранее у компании действовал рейтинг на уровне ruBBB со стабильным прогнозом.
- В декабре «Обувь России» зафиксировала рекордный рост сопоставимых продаж в магазинах Группы (like-for-like) — на 30%, что Компания связывает с оживлением спроса. Такой показатель был достигнут впервые с 2014 года.

#### **ОСНОВНЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ**

Показатель	31.12.2017	31.12.2016	Δ, %
<b>Выручка (млрд руб.)</b>	<b>10,8</b>	<b>10,0</b>	<b>8,1%</b>
<b>Кол-во магазинов ГК «Обувь России»</b>	<b>535</b>	<b>452</b>	<b>18,4%</b>
DOS <sup>2</sup>	422	378	11,6%
Франшиза	113	74	52,7%
<b>Торговая площадь DOS (тыс. кв.м.)</b>	<b>40,1</b>	<b>36,8</b>	<b>8,9%</b>

Like-for-Like <sup>3</sup>	4-й кв. 2017	4-й кв. 2016	Δ, %	2017	2016	Δ, %
<b>Рост сопоставимых продаж</b>	<b>10,9%</b>	<b>2,3%</b>	<b>8,6%</b>	<b>2,8%</b>	<b>9,4%</b>	<b>-6,6%</b>
рост кол-ва чеков	4,7%	1,6%	3,1%	-3,7%	5,3%	-9,0%
рост среднего чека	6,0%	0,7%	5,3%	6,8%	4,0%	2,8%

Показатель	4-й кв. 2017	4-й кв. 2016	Δ, %	2017	2016	Δ, %
<b>Доля продаж сопутствующих товаров в розничной выручке</b>	<b>33%</b>	<b>29%</b>	<b>4%</b>	<b>31%</b>	<b>28%</b>	<b>3%</b>

<sup>2</sup> DOS (Directly operated stores) – магазины под собственным управлением.

<sup>3</sup> Рост сопоставимых продаж (like-for-like), рост сопоставимого кол-ва чеков и среднего чека рассчитаны на основе результатов магазинов ГК «Обувь России», которые работали в течение одного полного предшествующего календарного года. Например, показатель роста like-for-like продаж для 2017-2016 гг. будет включать в себя доходы всех магазинов ГК «Обувь России», которые были открыты до 31 декабря 2015 года и находились в эксплуатации в течение всего 2016 г. и 2017г.

Показатель	2017	2016	Δ, %
Размер портфеля по рассрочке (млн руб.)	3 240	2 684	20,7%
Размер портфеля по денежным займам (млн руб.)	1 450	1 296	11,9%

Показатель	4-й кв. 2017	4-й кв. 2016	Δ, %	2017	2016	Δ, %
Средняя сумма покупки в рассрочку, (руб.)	10 465	10 020	4,4%	8 938	8 499	5,2%
Средняя сумма денежного займа, (руб.)	14 165	13 205	7,3%	13 540	12 506	8,3%

**Антон Титов, директор группы компаний «Обувь России», прокомментировал:**

Четвертый квартал и новогодние продажи Группы внесли существенный вклад в общие высокие показатели работы Компании в 2017 году. Портфель узнаваемых брендов, диверсифицированный ассортимент товаров и дополнительных услуг, развитие модели омниканальных продаж, широкая география присутствия сети позволили Компании увеличить объем консолидированной неаудированной выручки в 2017 году на 8% — до 10,8 млрд руб.

Факторы, которые также способствовали росту выручки Группы в 2017 году, — положительная динамика на обувном рынке и изменение потребительского поведения. Как показывают результаты продаж осенне-зимней коллекции 2017 года, потребители стали более активно совершать покупки и проявлять больший интерес к более интересному по дизайну ассортименту. В 4-м квартале сопоставимые продажи Группы (like-for-like) увеличились на 10,9%.

В 2017 году «Обувь России» начала реализовывать программу развития сети, объявленную в рамках IPO. В целом за отчетный период розничная сеть Группы приросла 83 магазинами, 39 из них — франчайзинговые. География расширения — города и небольшие населенные пункты по всей России, как в регионах присутствия «Обуви России», так и в тех регионах, в которых Группа еще не представлена, например, Северо-Кавказский федеральный округ. Благодаря развитию сети Компания укрепила лидерские позиции в ряде регионов.

«Обувь России» дальше совершенствовала ассортимент розничных сетей, развивая разные товарные группы под собственными брендами. Сейчас в магазинах представлено более 5000 SKU не только обуви, но и сопутствующих товаров. Диверсификация ассортимента позволяет Компании стимулировать кросс-покупки, увеличивать средний чек и повышать лояльность покупателей. В 2017 году продажи сопутствующих товаров (включая одежду) выросли на 7%, их доля в розничной выручке составила 31%.

Развитие разных каналов продаж также является перспективным направлением: по итогам 2017 года омниканальные продажи Компании включая e-commerce, увеличились на 56%, доля таких продаж в розничной выручке увеличилась с 6,7% в 2016 году до 10% в 2017 году. Трафик всех интернет-магазинов, которые входят в Группу, вырос на 38% с 2,5 млн посетителей в 2016 году до 3,4 млн посетителей в 2017



году, количество заявок — на 52%. Мобильная аудитория интернет-магазина Westfalika — основной онлайн-площадки Группы, — достигла 51%, число заявок, оформленных через мобильные устройства, выросло в 2,6 раза.

«Обувь России» намерена дальше поддерживать высокие темпы роста по ключевым направлениям Группы и планирует открыть около 500 магазинов в ближайшие 3 года, при этом Компания будет использовать как преимущества собственной бизнес-модели, основанной на развитии нескольких брендов, широкой линейки товаров и услуг и нескольких каналов продаж, так и возможности обувного рынка, который, согласно прогнозам Discovery Research Group, в ближайшие пять лет будет демонстрировать положительную динамику.

#### Справка о компании:

**ГК «Обувь России»** — головная компания ПАО «ОР», федеральная обувная компания, один из двух крупнейших обувных ритейлеров России по числу магазинов (по данным Discovery Research Group), лидер среднеценового сегмента обувного рынка. «Обувь России» основана в 2003 году, имеет штаб-квартиру в Новосибирске и офис в Москве. Основное бизнес-направление Группы — производство и торговля обувью и сопутствующими товарами. Компания управляет 539 магазинами (113 работают по франшизе) под брендами Westfalika (монобрендовый магазин классической обуви), «Пешеход» (мультимарочный обувной супермаркет), Rossita (магазин для всей семьи), Emilia Estra и Lisette (салоны модной обуви), а также развивает бренды обуви и одежды для активного образа жизни S-ter, All.go и Snow Guard и владеет двумя обувными фабриками в Новосибирской области.

В декабре 2017 года RAEX (Эксперт РА) повысило рейтинг кредитоспособности группы компаний «Обувь России» до уровня ruBBB+. Прогноз по рейтингу — стабильный. Ранее у компании действовал рейтинг на уровне ruBBB со стабильным прогнозом. В октябре 2017 года «Обувь России» привлекла 5,9 млрд рублей в ходе IPO на Московской Бирже (тикер OBUV), эмитентом является ПАО «ОР», став первой публичной компанией на российском обувном и fashion-рынке.

В соответствии с аудированными финансовыми результатами Группы по МСФО, в 2016 году выручка составила 9,9 млрд руб., чистая прибыль — 1,18 млрд руб., EBITDA — 2,54 млрд руб.

Планируемая дата публикации аудированной финансовой отчетности (МСФО) 16 марта 2018 года.

Сайт Группы: [www.obuvrus.ru](http://www.obuvrus.ru); интернет-магазины: [www.westfalika.ru](http://www.westfalika.ru), [www.westfalika-home.ru](http://www.westfalika-home.ru), [www.emilia-estra.ru](http://www.emilia-estra.ru), [www.rossita.com](http://www.rossita.com), [www.lisette.me](http://www.lisette.me).

#### Дополнительная информация:

##### Контакты для СМИ:

Наталья Паули,  
PR-директор.

+7 913 750 81 37

[n.pauli@obuvrus.ru](mailto:n.pauli@obuvrus.ru)

##### Контакты для инвесторов:

Кирилл Стреблянский,  
заместитель финансового директора по  
рынкам капитала.

+7 383 280 80 21

[k.streblyanskiy@obuvrus.ru](mailto:k.streblyanskiy@obuvrus.ru)

#### Оговорка:

Данный пресс-релиз может содержать заявления, которые являются или могут считаться «прогнозными заявлениями» в отношении будущих событий и будущей финансовой и операционной деятельности Группы Компаний «Обувь России». Вы можете определить, носит ли заявление прогнозный характер на основании

использования таких слов и выражений, как «ожидают», «полагают», «планируют», «оценивают», «намереваются», «будут», «могли бы», «могут», включая отрицательные формы данных глаголов, а также на основании иных аналогичных выражений. По своему характеру заявления о будущем являются рискованными и неопределенными, поскольку они относятся к событиям и обстоятельствам будущего, часть которых не контролируется Группой Компаний. Таким образом, фактические будущие результаты могут существенно отличаться от планов, целей и ожиданий, содержащихся в утверждениях о будущем. Группа Компаний «Обувь России» не намерена обновлять данные заявления с целью отражения событий и обстоятельств, которые наступят после публикации настоящего документа, или с целью отражения факта наступления неожиданных событий. Многие факторы могут повлиять на то, что фактические результаты деятельности «Обуви России» будут существенно отличаться от предполагаемых результатов, содержащихся в заявлениях прогнозного характера, включая такие факторы, как общие условия экономической деятельности, конкурентную среду, риски, связанные с осуществлением деятельности в Российской Федерации, быстрыми технологическими изменениями и изменениями рыночной конъюнктуры в отраслях, в которых «Обувь России» осуществляет свою деятельность, а также другие риски, связанные в особенности с «Обувью России» и ее деятельностью.