


HENDERSON



**НОВЫЙ
HENDERSON**

Добро пожаловать в самый
большой салон в Москве



2
ЭТАЖ

FORMAL WEAR / КЛАССИЧЕСКАЯ ОДЕЖДА
SU MISURA / ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОШИВ
TAILOR / ПОРТНОЙ

1
ЭТАЖ

CASUAL WEAR / ПОВСЕДНЕВНАЯ ОДЕЖДА
ACCESSORIES / АКСЕССУАРЫ
CLICK & COLLECT / ОНЛАЙН ЗАКАЗЫ


30 ЛЕТ
МУЖСКОГО СТИЛЯ

ДЕНЬ ИНВЕСТОРА
25 января 2024 г.





Рубен Арутюнян
Президент и основатель



Константин Гедымин
Директор по связям с инвесторами

1 | Краткий обзор Компании и ее стратегии



HENDERSON ключевые показатели 12 мес. 2023 года

№1 на российском рынке мужской моды

20,6 млн

Посетителей в год⁽¹⁾

+8,7%

48,8 тыс м²

Торговых площадей

+21,1%

5,5 млн ед.

Продаж продукции в год

+25,7%

Привлекательные финансовые показатели в 2023г⁽³⁾

16,8 млрд ₽

выручка '23

+35%

6,4 млрд ₽

EBITDA '23

+33%



Высокоэффективная омниканальная бизнес-модель

100%

Сети в собственном управлении

+39%

Рост онлайн продаж к 2022

>1,3 млн

Лояльных Покупателей⁽²⁾

>90%

Выручки от участников программы лояльности

Высокие стандарты корпоративного управления и история публичности



Работа с ведущими инвестиционными компаниями



Выпуск облигаций на Мосбирже в 2021г.

IPO в 2023

Expert ru A- август, 23

AKPA A(RU) декабрь, 23

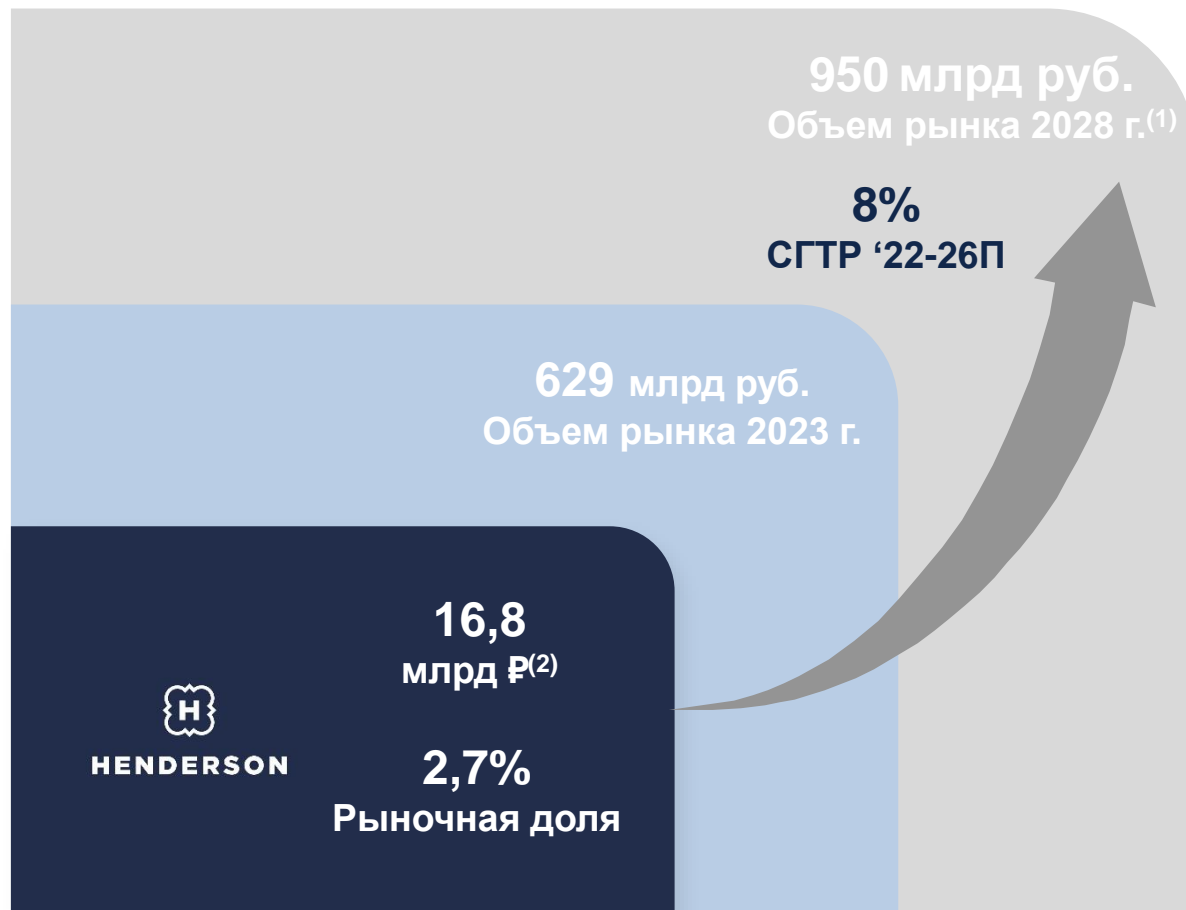


Источник: данные Компании, МСФО-отчетность Компании

Примечания: (1) Включая 12,8 млн посетителей салонов и более 7,8 млн посетителей сайта; (2) Держатели карт лояльности, которые за последние 2 года осуществляли покупки; (3) EBITDA-метрики приведены согласно предварительным данным за 2023 год;

Высокий потенциал роста для российских игроков

Существенный рост **+35%** относительно прогноза по росту рынка на 2023 год **+8%**



... мультипликативным эффектом ухода иностранных игроков

Структура российского сетевого одежного ритейла до февраля (3), 2022 г.



Источник: Отчет РБК «Одежный ритейл 2022: развитие в условиях санкций», Infoline
Примечания: (1) Объем рынка приведен без учета НДС; (2) Выручка HENDERSON за 2023 г.; (3) Индикативная структура

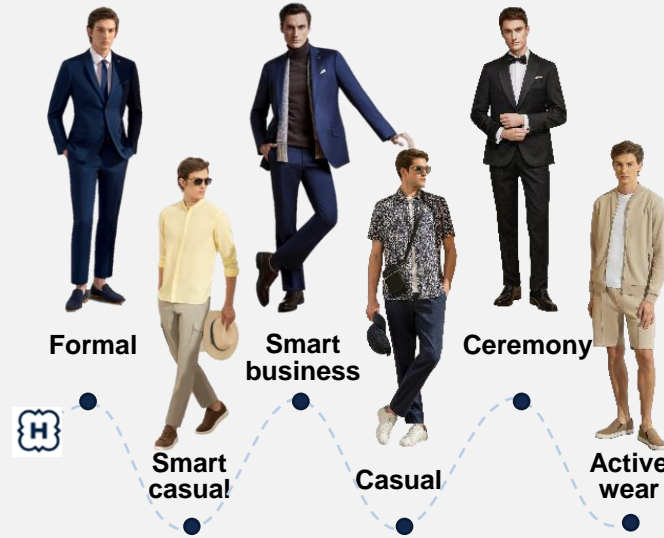
Мы предлагаем Клиентам полноценный образ, а не товар

В салонах представлен полный спектр товаров для создания образа...



- 3-5 позиций в чеке** для создания полного образа⁽¹⁾
- Уникальная услуга** компоновки разных размеров при выборе костюма
- Бесплатная корректировка по фигуре**

...в самых разных стилистических направлениях на любой вкус и событие...



- Все возраста**, включая молодых мужчин
- Сезонный цикл** управления коллекцией
- Более 100 образов** в сезон
- 55%** - всесезонный товар

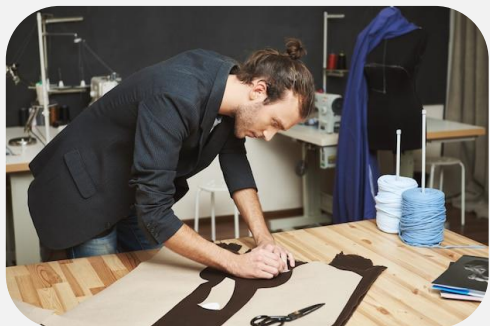
...а наши консультанты всегда готовы дать профессиональный совет



- Индивидуальный подход** к каждому Клиенту
- Детальный каталог** со всеми модными трендами
- Активная обратная связь** от топ-менеджмента

Источник: данные Компании

Дизайн



Собственное дизайн-бюро



Сочетание лучших традиций портновского искусства с современными тенденциями мировой моды



Многолетнее сотрудничество с ведущими производителями тканей и аксессуаров

4

Сезонные коллекции - весна, лето, осень, зима

Производство



Диверсифицированная база производителей коллекций



Высокие стандарты производства и контроля качества



>100 Производителей из 15 стран Европы, Азии, России



>50% Производителей сотрудничают с Компанией более 7 лет

Логистика



Распределительный Центр (РЦ) в собственном управлении



Концепция салона как РЦ⁽¹⁾



Планы по строительству собственного РЦ в 2025 г.



>22
тыс. м²

Площадь нового РЦ⁽²⁾

Мощный сетевой эффект омниканальной системы продаж

Воронка клиентов



Клиенты офлайн:
12,8 млн чел. / год



Клиенты онлайн:
7,8 млн чел. / год

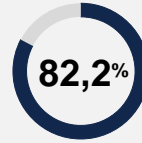
Каналы продаж

○ - доля в выручке, %, 2023 г.



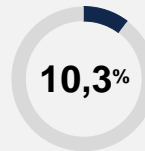
Внутренние

Салоны



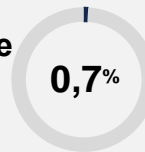
Крупнейшая сеть салонов – лучший маркетинговый инструмент

Онлайн



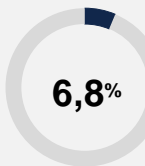
8,9%
Салоны онлайн
1,4%
Прямая доставка Клиентам

Корпоративные
продажи и
экспорт



Перспективное направление корпоративных продаж и международная экспансия

Маркет-плейсы



WILDBERRIES OZON
lamoda



Внешние

>1,3 млн
лояльных
Клиентов⁽¹⁾

обеспечивают

>90%
Выручки

Источник: данные Компании

Примечания: (1) Держатели карт лояльности, которые за последние 2 года осуществляли покупки

Открытие и переоткрытие салонов в новых форматах



Переоткрытия в лучших локациях

2023 г.
Среднесрочный план

Доля переоткрытых салонов

30%
158 салонов

>90%
180 салонов



Рост площади салонов

150 – 250 м² **2x** 350 – 700 м²



Рост продаж салона

Млн руб. / салон / год
70-85 **x2,4** 165-200
2023 Среднесрочный план

площадь

Открытие салонов в новом формате **2023** году / **13,6** тыс м².
План по открытию салонов на **2024** / от **13,6** до **15,0** тыс м²



Переоткрытия в новых форматах



Выбор лучших локаций (>90 переоткрытий до 2028 г.)



Рост площади салонов (до 350-700 м²)



Рост продаж на салон (до 165-200 млн руб./год)



↑ Рост эффективности салонов

01

Развитие омниканальной сети



Развитие электронных каналов продаж



Опережающий темп роста онлайн-выручки,



Расширение ассортимента



↑ Рост масштабов бизнеса

02

Рост операционной эффективности



Цифровизация бизнеса



Увеличение операционной эффективности



Открытие нового РЦ площадью >22 тыс. м² в '24-25 гг.



↑ Рост рентабельности

03



Географическая экспансия



Выход на рынки стран СНГ и дружественных стран



Развитие модели международного франчайзинга

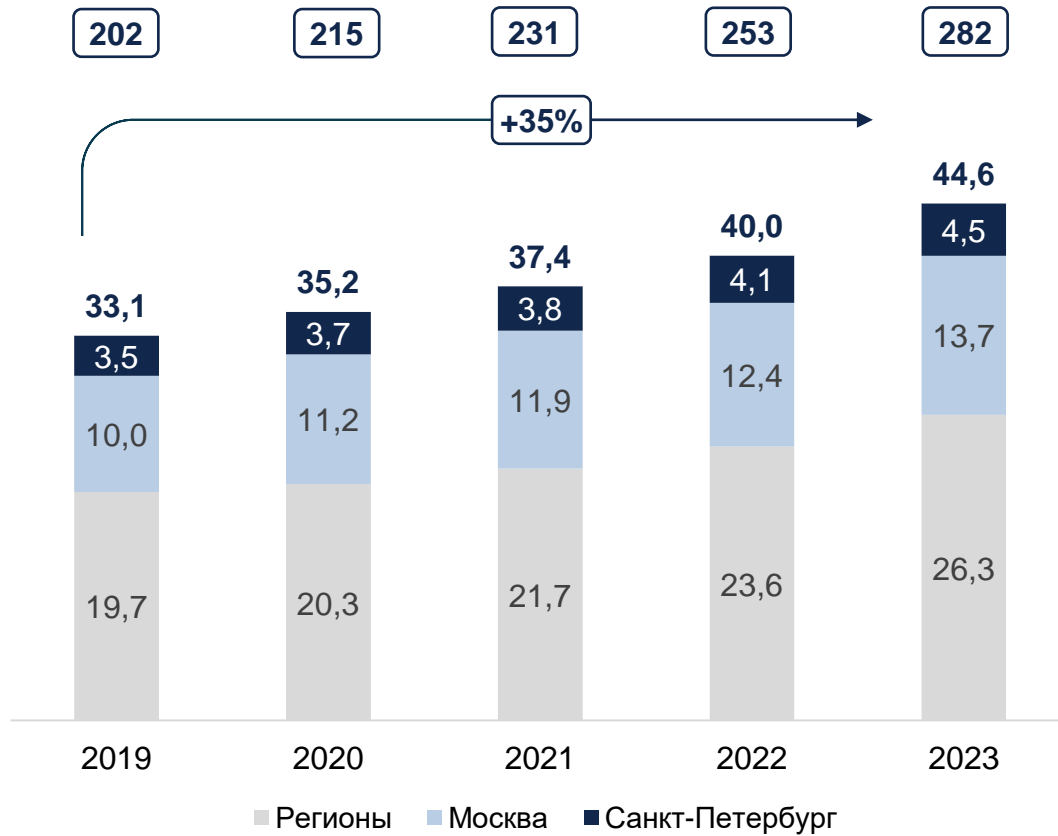
3

Обзор операционных и финансовых показателей за 2023 г



Рост средней торговой площади

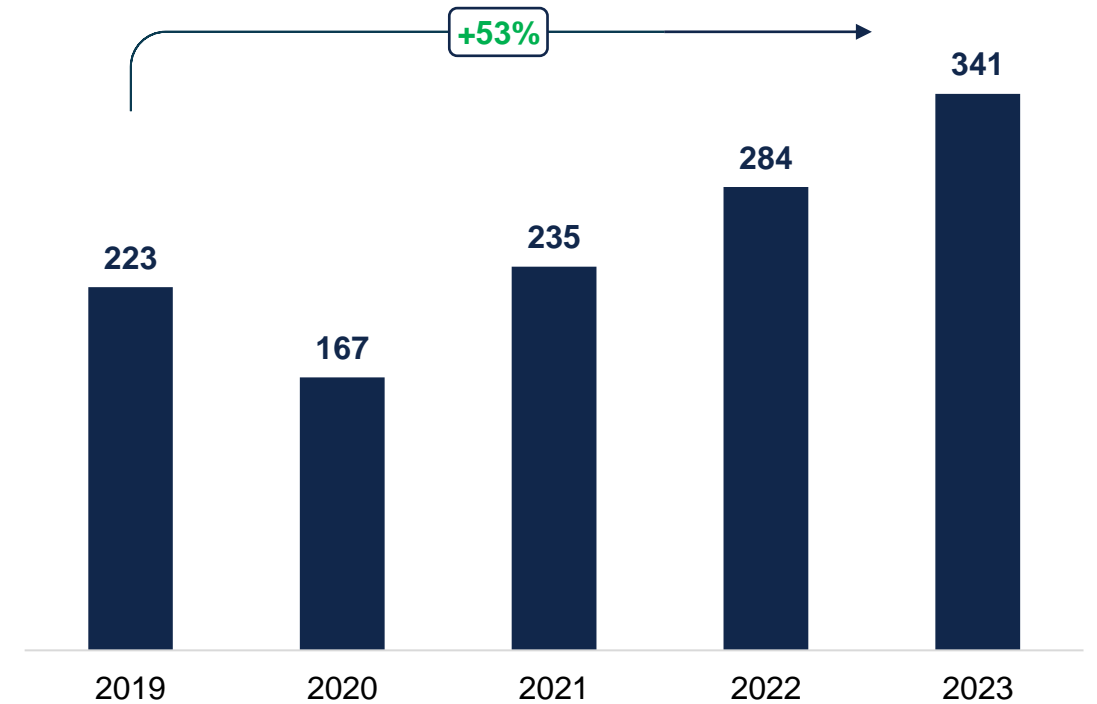
Тыс. кв. м.



Средняя площадь 1 салона

Рост выручки на м²

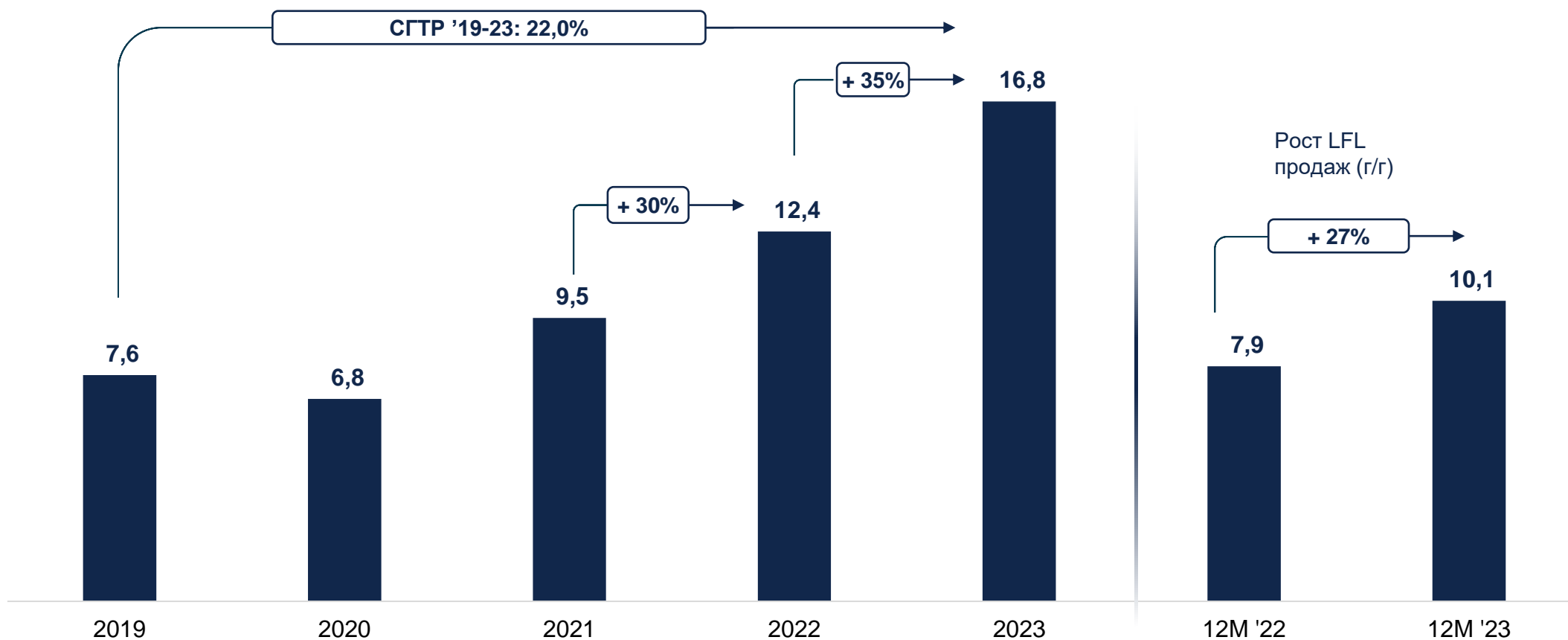
Тыс. руб. / м²



... транслируется в существенный рост выручки

Динамика 12 месяцев 2023...

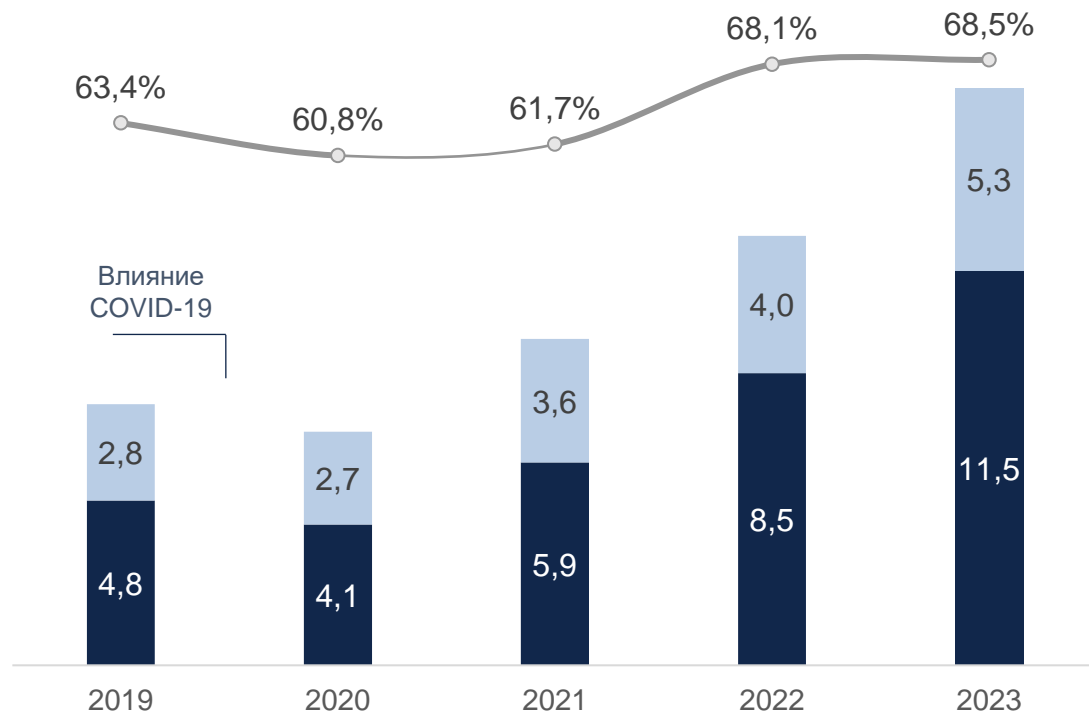
Млрд руб.



Валовая прибыль и EBITDA

Валовая прибыль

млрд Р

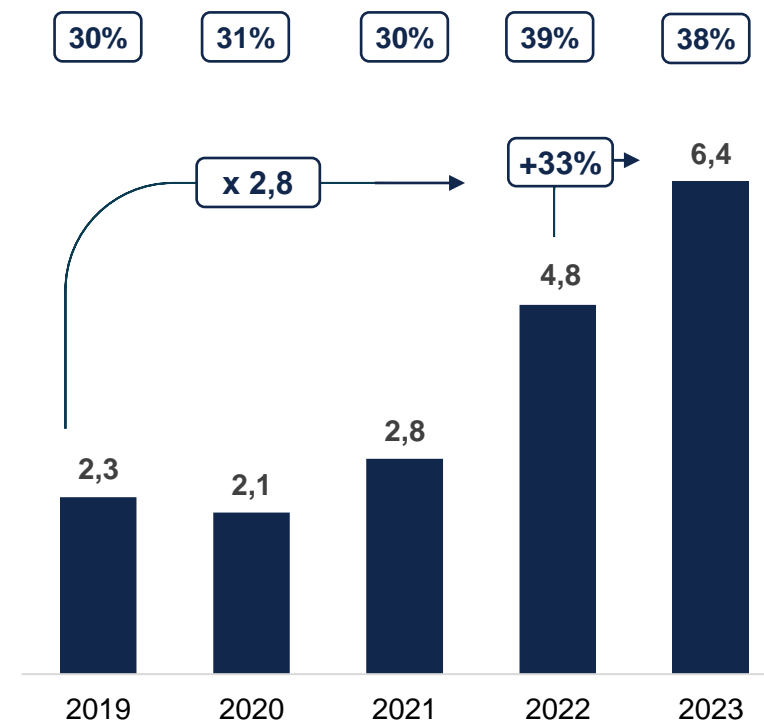


Влияние COVID-19

- Себестоимость реализации, млрд руб.
- Валовая прибыль, млрд Р
- Рентабельность валовой прибыли, %

EBITDA IFRS 16*

млрд Р



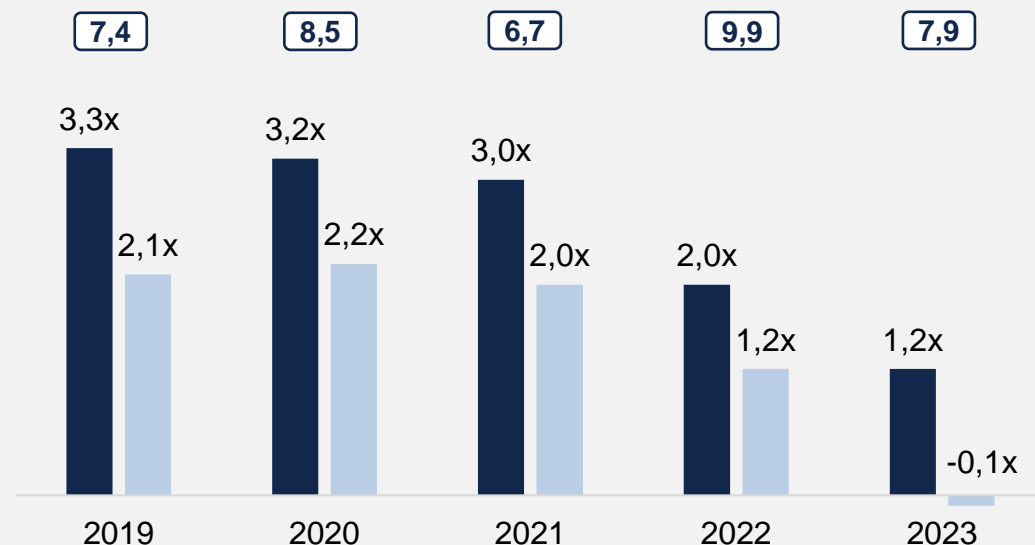
- Рентабельность по EBITDA (IFRS 16).

Источник: - данные за 2021 – 2022 гг. – аудированная консолидированная финансовая отчетность ПАО «ХЭНДЕРСОН ФЭШН ГРУПП» по МСФО, данные за 2019 – 2020 гг. – аудированная финансовая отчетность ООО «ТАМИ И КО» по МСФО, 2023 – предварительные данные Компании по ФСБУ за 2023г.

Комфортная долговая нагрузка и привлекательная дивидендная политика

Компания успешно снижает долговую нагрузку

Чистый долг/EBITDA (x)



■ Чистый долг/EBITDA (IFRS 16) ■ Чистый долг/EBITDA (IAS 17)

□ Чистый долг IFRS 16 (млрд Р)

Прочное положение подтверждается кредитными рейтингами и имеющимся опытом на фондовом рынке

Expert ru A- август, 23

AKPA A(RU) декабрь, 23

MOEX МОСКОВСКАЯ
БИРЖА

Выпуск облигаций в 2021 г.
(2 млрд. Р, срок обращения –
3,5 года)

IPO в 2023

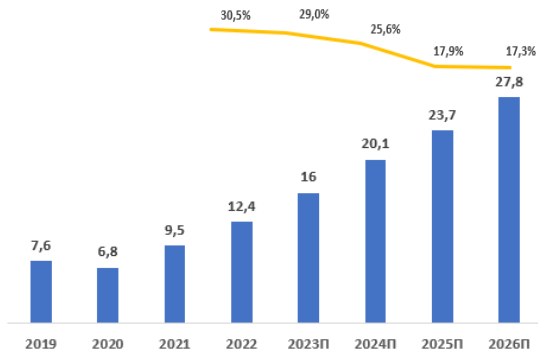
По предварительным результатам по ФСБУ :

- 2023 года ЧП свыше 2 млрд Р, рентабельность по ЧП ~12%
- Чистый долг к EBITDA по ФСБУ (аналог IFRS 16) по итогам 2023 года 1,2 (с учетом долга по арендным договорам). Ограничение по выплатам дивидендов - выше 3,0 (отсутствует)
- Менеджмент подтверждает рекомендацию СД HFG по выплате дивидендов за 2023 год в размере 50% от ЧП, но не менее чем 25 рублей на 1 акцию.

Источник: - данные за 2021 – 2022 гг – аудированная консолидированная финансовая отчетность ПАО «ХЭНДЕРСОН ФЭШН ГРУПП» по МСФО, данные за 2019 – 2020 гг - аудированная финансовая отчетность ООО «ТАМИ И КО» по МСФО, 2023 - Данные Компании за 2023г

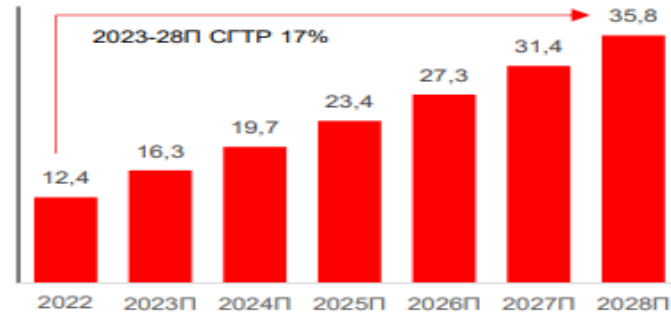
Актуальные прогнозы по цене акций на 12 мес. и выручке

ГАЗПРОМБАНК 850 руб.



A

810 руб.



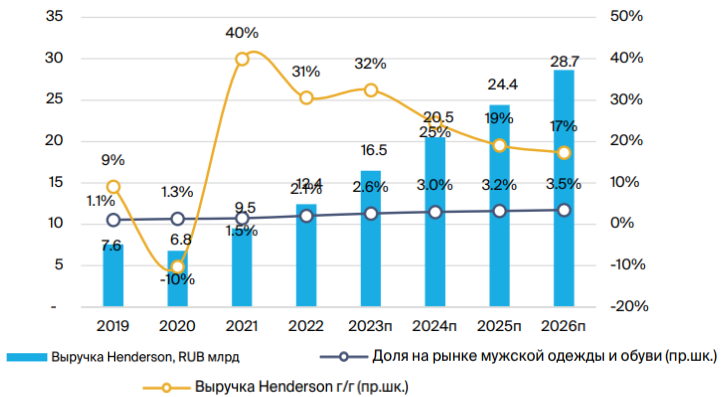
810 руб.

TINKOFF

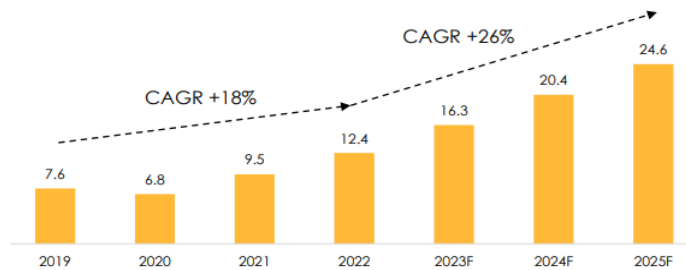


750 руб.

БКС МИР ИНВЕСТИЦИЙ 810 руб.







843 руб.



Консенсус прогноз роста выручки 2023 г/г
31%

Фактический рост выручки 2023 г/г
35%

Средняя прогнозная цена акций 12 мес.
812 руб.

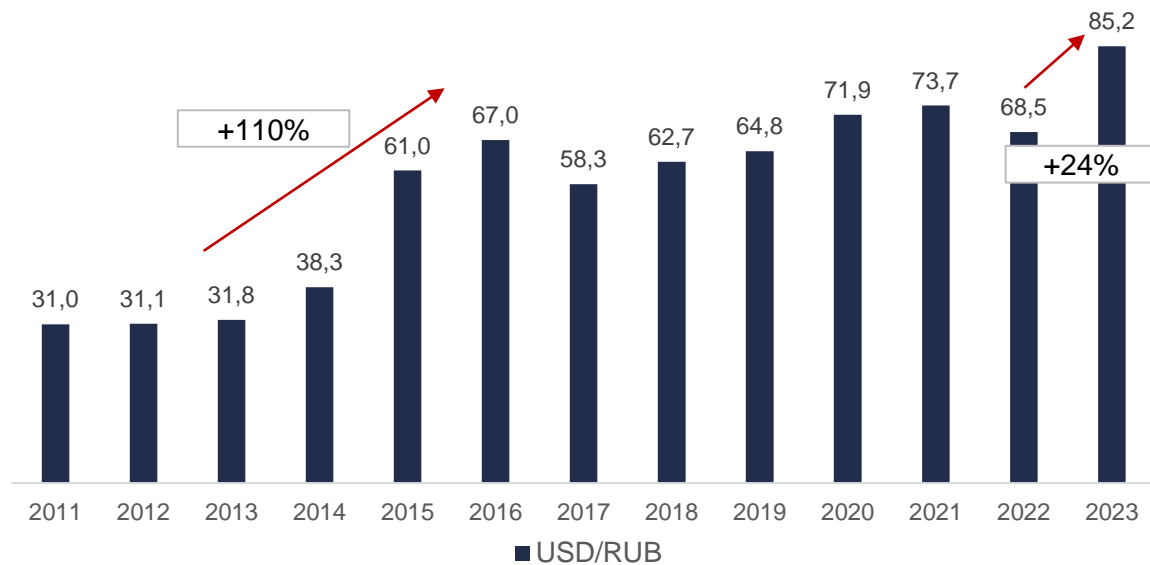
	Динамика продаж 2022/2021	Рентабельность EBITDA 2022	EV/EBITDA (на 24/01/2024)
	17,5%	26,6%	15,1
	40,4%	16,3%	11,5
	12,3%	13,3%	16,8
			
	23,31%	34,5%	14,5
Среднее	16,2%	19,4%	14,5
HENDERSON	30%	39%	5,1

HENDERSON
2023

Рост продаж Г/Г
35%

Рентабельность
EBITDA
38%

Часто задаваемые вопросы



Структура долга компании на 31.12.2023 и 25.01.2024

Общая структура долга

IFRS 16



31.12.2023

■ Облигации ■ Банковский ■ Аренда

IAS 17



31.12.2023

■ Облигации ■ Банковский



25.01.2024

■ Облигации

Структура долга по сроку



31.12.2023

■ Краткосрочный ■ Долгосрочный



25.01.2024

- **Дата публикации МСФО за 2023 по ПАО HENDERSON FASHION GROUP до 27 апреля 2024**
- **Выплата дивидендов по итогам 2023 года - 10 июня 2024**

Спасибо за внимание!

Готовы ответить на ваши вопросы!

ir@henderson.ru