



30 ЛЕТ
МУЖСКОГО СТИЛЯ

Октябрь 2023 г.

Презентация инвесторам



Заявление об ограничении ответственности

Данная презентация и материалы, а также информация, содержащаяся в них, не являются предложением ценных бумаг или офертой в отношении ценных бумаг, а также не являются рекламой ценных бумаг в Российской Федерации или иных юрисдикциях. Данная презентация и материалы, а также информация, содержащаяся в них, не являются и не должны служить основанием для принятия каких бы то ни было инвестиционных решений; они не являются индивидуальной инвестиционной рекомендацией и не составляют ее часть; они не являются инвестиционным консультированием или личной, индивидуальной или какой-либо иной рекомендацией или советом (в том числе в значении Федерального закона Российской Федерации №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 года).

Информация, содержащаяся в настоящей презентации и материалах, может включать оценки и другие заявления прогнозного характера в отношении намерений, планов, будущих событий, финансовой, операционной или иной деятельности ПАО ЭЙЧ ЭФ ДЖИ («Компания») и группы Компании. Фактические события, расчеты и результаты их деятельности могут существенно отличаться от содержащихся или предполагаемых результатов в заявлениях, словах и выражениях прогнозного характера, приведенных в данном сообщении или связанных с ним материалах, вследствие влияния различных внешних и внутренних факторов (общие условия экономической деятельности; риски, связанные с особенностями деятельности Компании, включая те, которые не могут контролироваться Компанией; изменения рыночной конъюнктуры в отрасли, в которой Компания и группа Компании осуществляет деятельность; геополитические и иные факторы и риски).

Данная презентация и материалы могут содержать информацию, относящуюся к другим лицам, компаниям и организациям, осуществляющим деятельность в той же отрасли, в которой осуществляет деятельность Компания и её группа. Эта информация основана на общедоступных данных, известных Компании на момент подготовки настоящей презентации и материалов, и не может служить источником или характеризовать результаты деятельности других лиц, компаний или организаций. Также обращаем внимание, что методика определения и расчета операционных и финансовых показателей Компании может отличаться от методики, используемой другими лицами, компаниями или организациями.

Компания или лица, входящие в группу Компании, их директора, участники (акционеры), сотрудники, представители не предоставляет каких-либо гарантий или заверений, подтверждающих достоверность, полноту или однозначный характер содержащихся в настоящем сообщении или связанных с ним материалах сведений и информации, и не берет на себя каких-либо обязательств или обязанности по их актуальности.

HENDERSON – сеть салонов мужской одежды №1

№1 на российском рынке мужской моды

30

Лет в центре мужской моды

159

Салонов в 64 городах РФ и 2 салона в Армении⁽¹⁾

>18 млн

Посетителей в год⁽²⁾

>5 млн ед.

Продаж продукции в год⁽³⁾

Привлекательные финансовые показатели⁽⁵⁾

4,8 млрд ₽

EBITDA '22

29%

EBITDA СГТР '19-22

39%

% EBITDA рентабельность '22

27%

ROIC⁽⁶⁾ '22



Высокоэффективная омниканальная бизнес-модель

100%

Сети в собственном управлении



Работаем на всех ключевых маркетплейсах

>1,2 млн

Лояльных Покупателей⁽⁴⁾

>90%

Выручки от участников программы лояльности

Высокие стандарты корпоративного управления и история публичности



Работа с ведущими инвестиционными компаниями



Выпуск облигаций на Мосбирже в 2021г.



Кредитный рейтинг от ведущих агентств: ruA- и BBB+



Источник: данные Компании, МСФО-отчетность Компании

Примечания: (1) 159 салонов по состоянию на 31.12.2022; салоны в Армении работают по франшизной модели; (2) Включая более 10,5 млн посетителей салонов и более 7,5 млн посетителей сайта; (3) По состоянию на 31.07.2023 за последние 12 месяцев; (4) Держатели карт лояльности, которые за последние 2 года осуществляли покупки; (5) EBITDA-метрики приведены согласно стандарту IFRS 16; (6) Расчет ROIC согласно стандарту IFRS 16: ROIC = (Нормализованная операционная прибыль * (1 – MTR (Государственная ставка налога)) / (Основные средства (в том числе Активы в форме права пользования) + Чистый оборотный капитал + Гудвил + Нематериальные активы)

История успешной трансформации в дом мужской моды №1 в России



Наше предназначение –

помочь Мужчине
выглядеть модно,
современно и повысить
качество его жизни



Фундаментально привлекательный и фрагментированный рынок с высоким потенциалом роста для российских игроков

Существенный органический рост рынка⁽¹⁾, подкрепленный ...

Объем рынка мужской одежды и обуви (исключая спортивную, детскую и специальную и бывшую в использовании)

950 млрд руб.
Объем рынка 2028 г.

8%
СГТР '22-26П

601 млрд руб.
Объем рынка 2022 г.



12,4 млрд руб.⁽²⁾

2,1%
Рыночная доля

... мультипликативным эффектом ухода иностранных игроков

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

Международные игроки



Международные маркетплейсы



Локальные Игроки

Региональные Игроки

Россия & СНГ

Федеральные Игроки

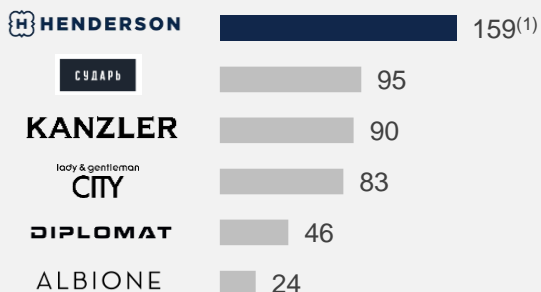
Источник: Отчет РБК «Одежный ритейл 2022: развитие в условиях санкций», Infoline

Примечания: (1) Объем рынка приведен без учета НДС; (2) Выручка HENDERSON за 2022 г. согласно МСФО-отчетности; (3) Индикативная структура

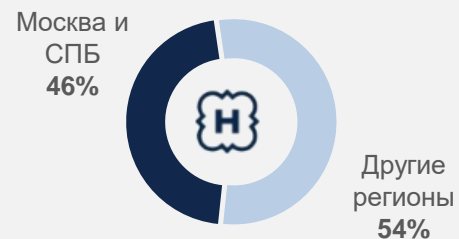
Лидирующий игрок с существенным отрывом от конкурентов

Крупнейшая сеть салонов мужской одежды с широким географическим присутствием ...

магазинов



Структура выручки, 2022 г.



... представленная в наиболее широком спектре стиля



Источник: Infoline, данные Компании
Примечания: (1) По состоянию на 31.12.2022

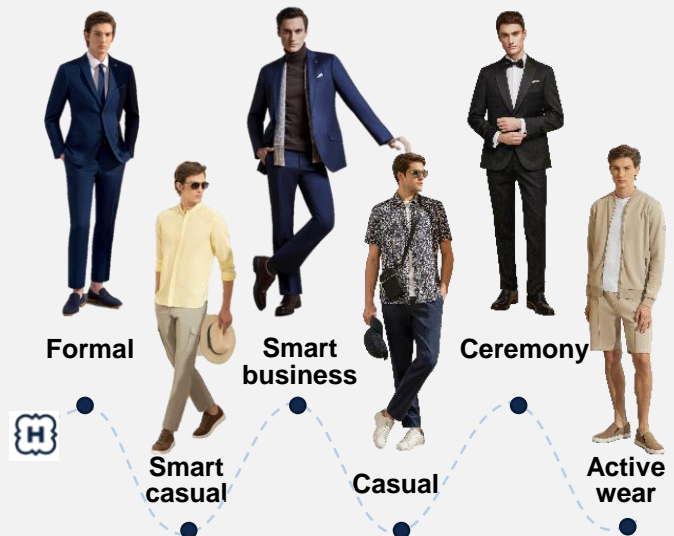
Мы предлагаем Клиентам полноценный образ, а не товар

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

Крупнейшая федеральная сеть услуги индивидуального пошива – Henderson Su Misura



Индивидуальные лекала костюмов и рубашек



Безупречные изделия, созданные признанными мастерами из Европы



Более 5 000 эксклюзивных тканей от итальянских и британских фабрик



4-6 недель до готового костюма
2-4 недели до готовой рубашки



Пошив как цельного образа, так и отдельных элементов гардероба



Возможность подарить образ или его часть в рамках индивидуального пошива

2x

рост сегмента внутри сети⁽¹⁾



Wedding/Ceremony



Smart Casual



Formal

5 шагов и изделие по индивидуальным меркам готово



Запись к стилисту



Выбор тканей



Добавление уникальных деталей



Снятие мерок



Выдача заказа

Источник: данные Компании

Примечания: (1) Рост по сравнению с ростом продаж в среднем по группе 1П '23 / 1П '22



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⁾

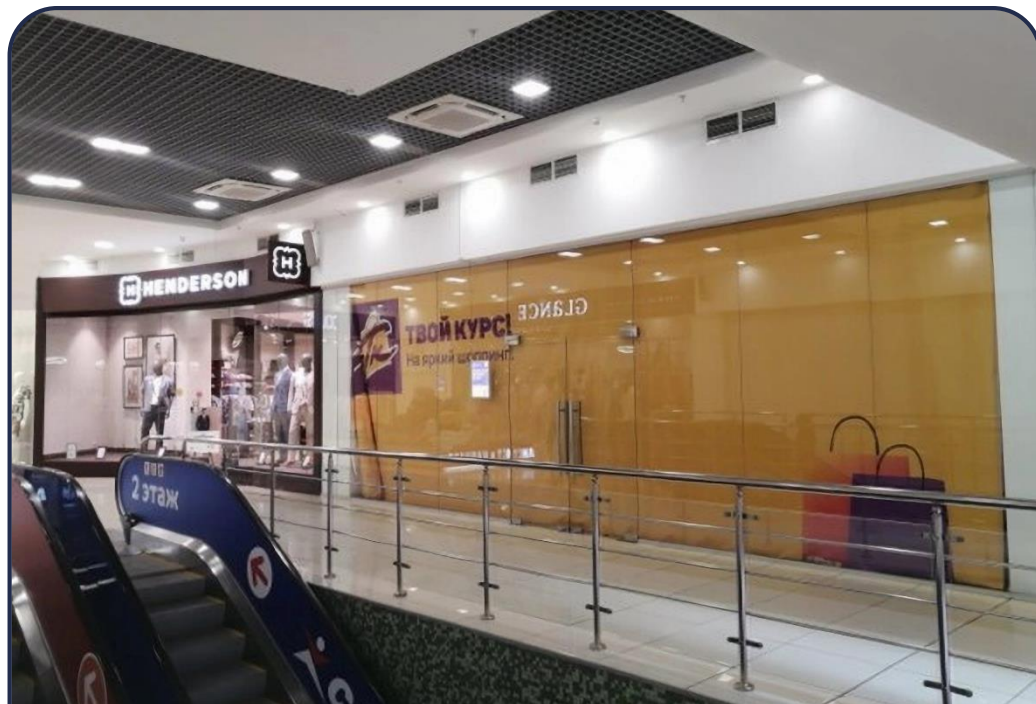
Мощный сетевой эффект омниканальной системы продаж



Источник: данные Компании

Примечания: (1) Без учета доли выручки от экспорта и корпоративных продаж - 0,7%; (2) Держатели карт лояльности, которые за последние 2 года осуществляли покупки

Успешно реализованная концепция переоткрытий



Салон до переоткрытия

150-250 м²

площадь

15 мес.

период окупаемости

Салон после переоткрытия

350-700 м²

площадь

10 мес.

период окупаемости

Выдающийся финансовый профиль

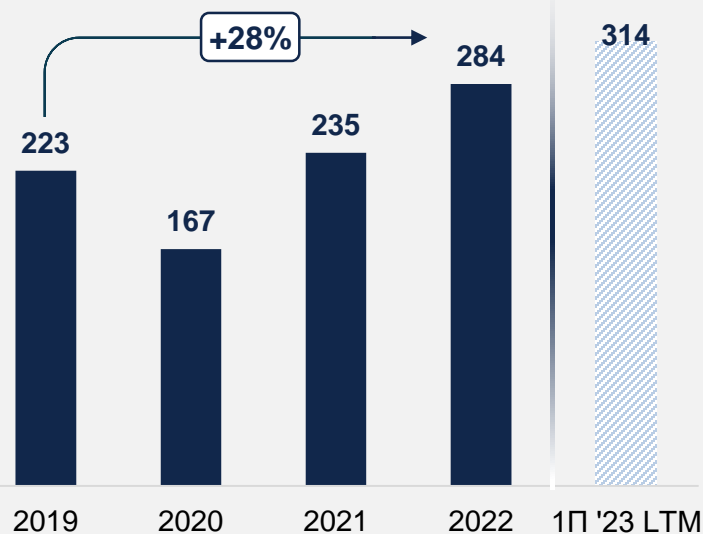
Подтвержденная модель переоткрытия магазинов обеспечила кратный рост бизнеса...

Кол-во салонов на конец периода

164 163 162 159 158

Выручка на м² (Тыс. руб. / м²)

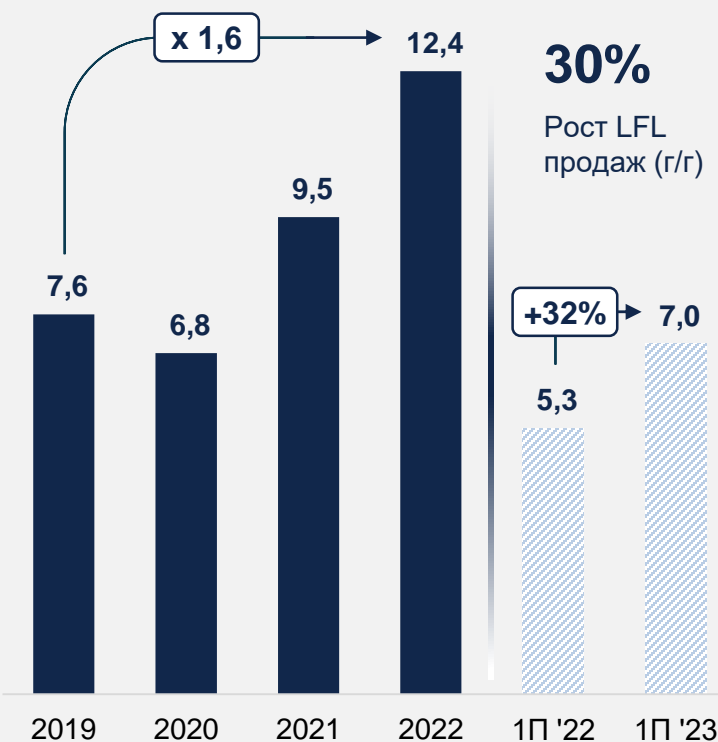
33,1 35,2 37,4 40,0 42,8



- Кол-во салонов на конец периода
- Размер торговой площади (Тыс. кв. м.)

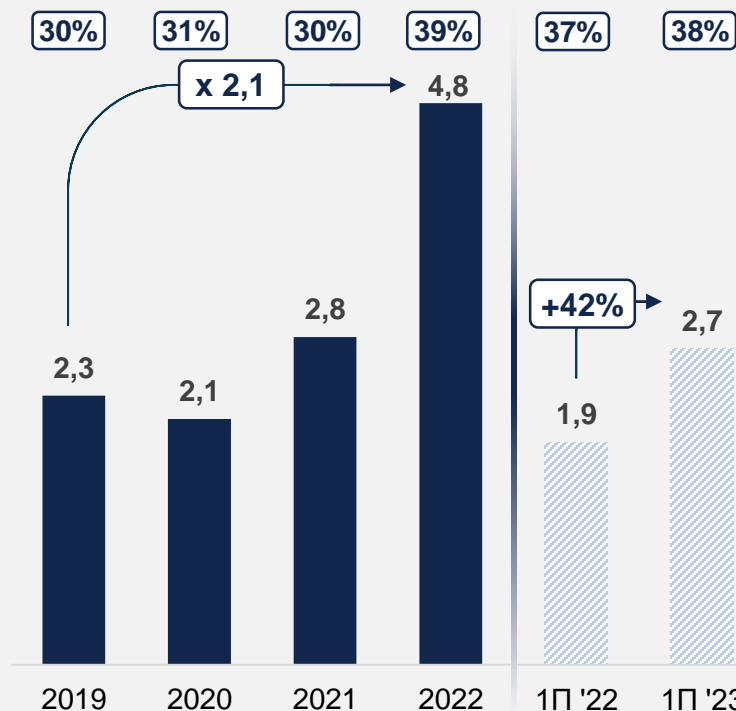
...и стремительный рост выручки...

Выручка (Млрд руб.)






...при достижении непревзойденных уровней рентабельности

EBITDA IFRS 16 (Млрд руб.)



Рентабельность по EBITDA (IFRS 16).

Уникальная комбинация роста и рентабельности

	Рост		Рентабельность		Доходность	
	СГТР выручки ⁽¹⁾ (‘19-22)	СГТР EBITDA ⁽²⁾ (‘19-22)	EBITDA '22 (IFRS 16)	EBITDA '22 (IAS 17)	ROIC '22 ⁽²⁾ (IFRS 16)	ROIC '22 ⁽³⁾ (IAS 17)
 HENDERSON	18%	29%	39%	25%	27%	43%
  INDITEX	8% <i>среднее</i>	4% <i>среднее</i>	20% <i>среднее</i>	15% <i>среднее</i>	26% <i>среднее</i>	33% <i>среднее</i>
	0% - 20% <i>диапазон мин.-макс.</i>	отр. - 9% <i>диапазон мин.-макс.</i>	16% - 27% <i>диапазон мин.-макс.</i>	12% - 22% <i>диапазон мин.-макс.</i>	19% - 45% <i>диапазон мин.-макс.</i>	22% - 64% <i>диапазон мин.-макс.</i>

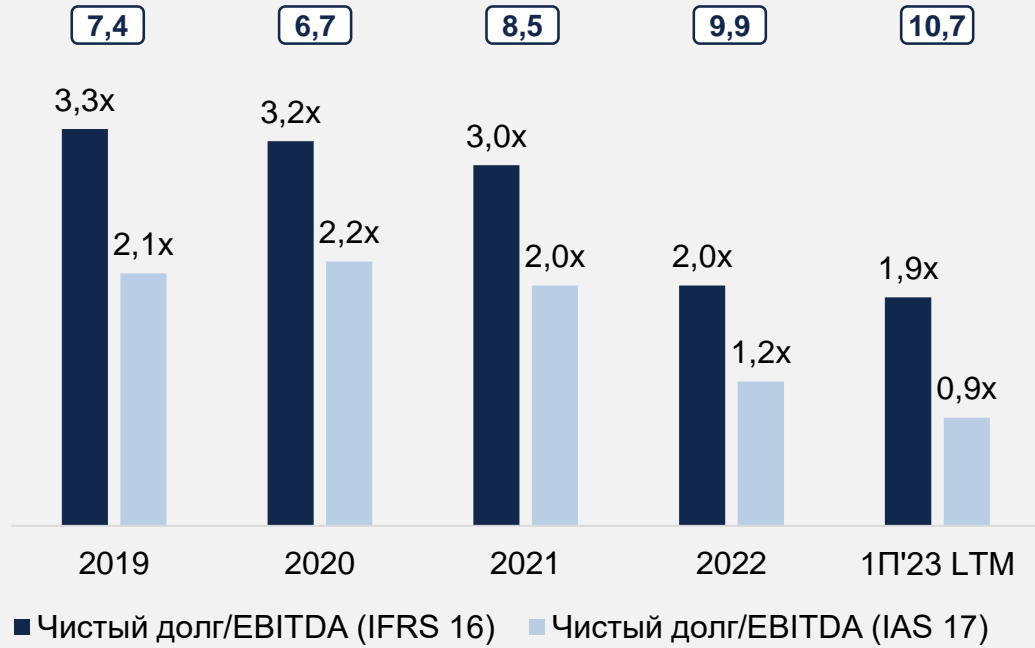
Источник: данные Компании, Capital IQ

Примечания: (1) Для периода за последние 12 месяцев, заканчивающегося в декабре для Henderson, Boss, Ralph Lauren; в январе для LPP и Inditex; (2) Показатель EBITDA приведен к единому стандарту post-IFRS 16; для периода за последние 12 месяцев, заканчивающегося в декабре для Henderson, Boss; в январе для LPP и Inditex; в марте для Ralph Lauren; (3) Расчет ROIC согласно стандарту IFRS 16: $ROIC = (\text{Нормализованная операционная прибыль} * (1 - \text{MTR (Государственная ставка налога)})) / (\text{Основные средства (в том числе Активы в форме права пользования) + Чистый оборотный капитал + Гудвил + Нематериальные активы})$; (3) Расчет ROIC согласно стандарту pre-IFRS 16: $ROIC = (\text{Нормализованная операционная прибыль за вычетом затрат на лизинг} * (1 - \text{MTR (государственная ставка налога)})) / (\text{Основные средства (без учета активов в форме права пользования) + Чистый оборотный капитал + Гудвил + Нематериальные активы})$

Комфортная долговая нагрузка и привлекательная дивидендная политика

Компания успешно снижает долговую нагрузку

Чистый долг/EBITDA (x)



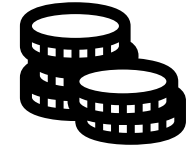
■ Чистый долг/EBITDA (IFRS 16) ■ Чистый долг/EBITDA (IAS 17)

□ Чистый долг IFRS 16, млрд руб.

Выплата дивидендов – важная составляющая политики компании

Не менее 50%

чистой прибыли с выплатой дважды в год при Чистый долг / EBITDA < 2,5x



Прочное положение подтверждается кредитными рейтингами и имеющимся опытом на фондовом рынке

Expert

ruA-

АКРА

BBB+

MOEX МОСКОВСКАЯ БИРЖА

(в августе 2023 г. Эксперт РА повысило кредитный рейтинг до «ruA-», прогноз по рейтингу – «стабильный»)

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

Четкая стратегия развития и создания стоимости

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

20% Целевая доля онлайн-выручки, '28П



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 по франчайзинговой модели

Опытная международная команда профессионалов во главе с основателем



Рубен Арутюнян
Основатель и
генеральный директор



Анна Коршунова
Финансовый директор



Александр Мороз
Операционный
директор



Гагик Мелконян
Директор по
корпоративному
развитию



Пауль Рихтер
Директор по
омниканальным
продажам



Амаяк Адамян
Директор по
созданию коллекции



Василий Глазов
Директор
юридического
департамента



Евгений Мельников
Директор по
информационным
технологиям

>15 лет

Средний опыт работы
команды менеджмента
в Henderson

>5 лет

Стаж в Компании
50% сотрудников
центрального офиса

34% / 20%

Средняя текучесть
сотрудников салонов
в Москве / регионах

лет в Компании

Источник: данные Компании

- №1 на российском рынке мужской моды
- 30 лет успешной трансформации бизнеса
- Привлекательные финансовые показатели независимо от экономических циклов



- Миссия
- Стратегия
- Ценности и Цели
- Высокоэффективная омниканальная бизнес-модель

- Лучшая команда профессионалов в модном ритейле в России
- Высокие стандарты корпоративного управления и история публичности

- Эффективные бизнес-процессы
- Многолетнее партнерство с лучшими производителями индустрии мужской моды

Движение есть основа всякой жизни

Леонардо да Винчи

Фильм о Компании

