



lady & gentleman CITY

Рынок одежды, fashion-ритейл

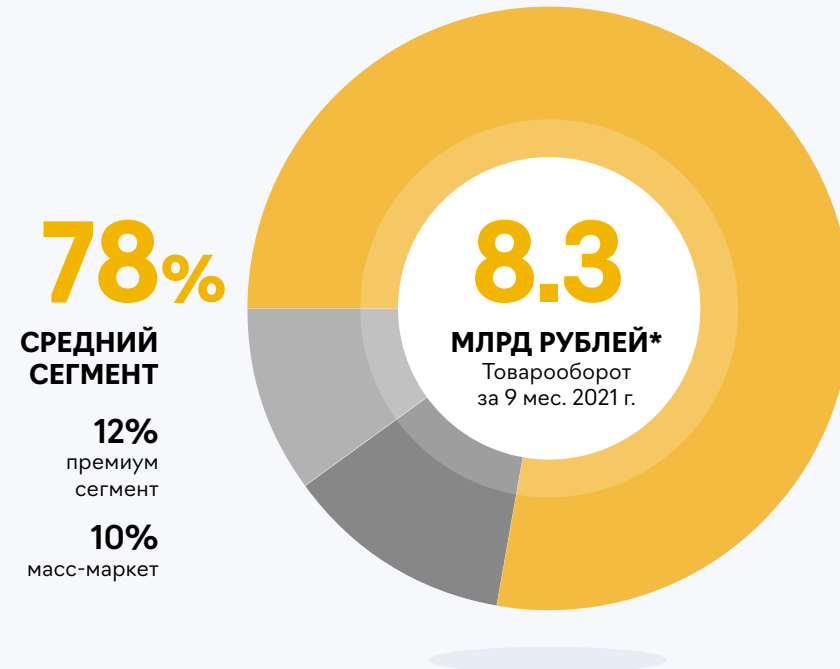
3 кв. 2021

ООО «Трейд Менеджмент» на 30.09.2021 г. управляет 71 магазином в 14 крупнейших городах России: мультибрендовыми магазинами lady & gentleman CITY, монобрендовыми бутиками, работающими по соглашению об эксклюзивной дистрибьюции – Armani Exchange, EA7 Emporio Armani, HUGO, Alessandro Manzoni, а также специальными мультибрендовыми проектами сети lady & gentleman CITY – lady & gentleman STREET, CASUAL DAY in lady & gentleman CITY. В настоящий момент компания насчитывает 74 магазина.

lady & gentleman CITY работает на российском рынке fashion-ритейла.
 Общая ассортиментная матрица сети насчитывает около 20 тыс. наименований одежды, обуви и аксессуаров более чем 150 торговых марок.

**ДОЛЯ ВЫРУЧКИ ООО «ТРЕЙД МЕНЕДЖМЕНТ»
 ПО ЦЕНОВЫМ СЕГМЕНТАМ**

9 мес. 2021 г.



* Товарооборот включает в себя весь объем продаж, в том числе комиссионного товара.

По итогам работы деятельности эмитента за 9 месяцев 2021 г. выручка составила 4,2 млрд рублей, что выше уровня аналогичного периода прошлого года на 9,1%. Рост выручки обусловлен увеличением объемов реализации в связи с восстановлением покупательской способности после пандемии, а также расширением ассортимента реализуемых товаров. Чистая прибыль увеличилась на 12,7% и составила 98,3 млн руб.

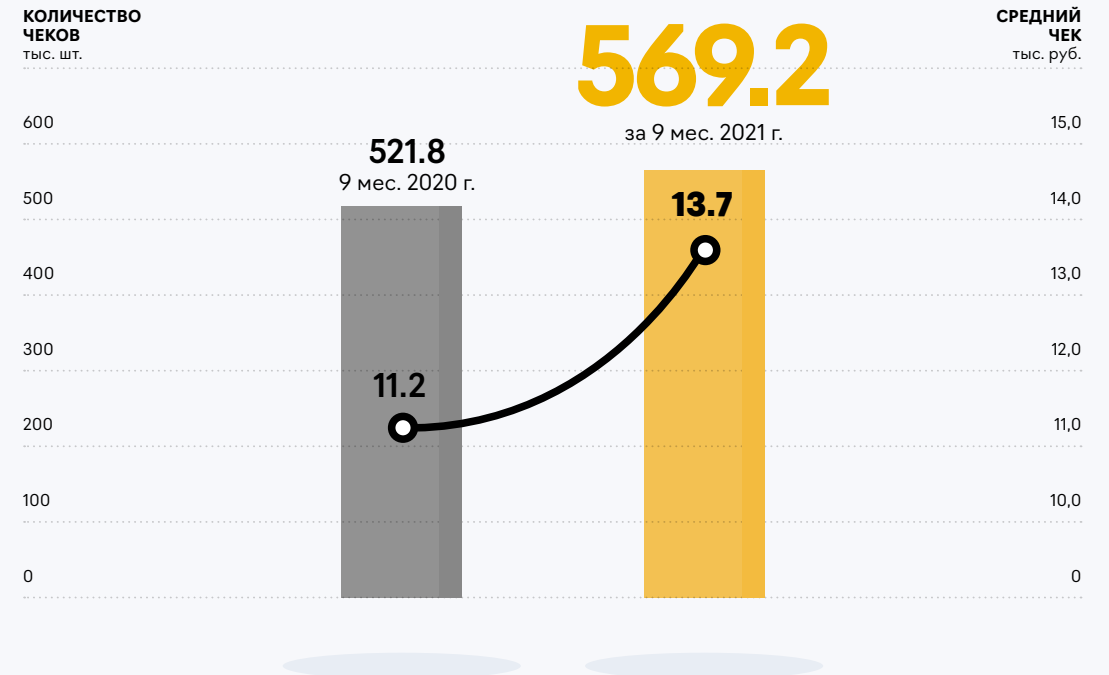
Относительный рост выручки обусловлен двумя положительными факторами:

- средний чек вырос с 11,2 до 13,7 тыс. руб. (9 месяцев 2020 г. к 9 месяцам 2021 г.);
- количество чеков увеличилось на 47,4 тыс. шт. (9 месяцев 2020 г. к 9 месяцам 2021 г.)

Рост объемов продаж отразился на следующих статьях баланса по состоянию на 30.09.2021 г.: дебиторская задолженность возросла на 20,4%, кредиторская задолженность и запасы сократились на 14,6% и 31,5% соответственно (в сравнении с аналогичным периодом 2020 г.).

ДИНАМИКА СРЕДНЕГО ЧЕКА И КОЛИЧЕСТВА ЧЕКОВ

9 мес. 2020 г. к 9 мес. 2021 г.



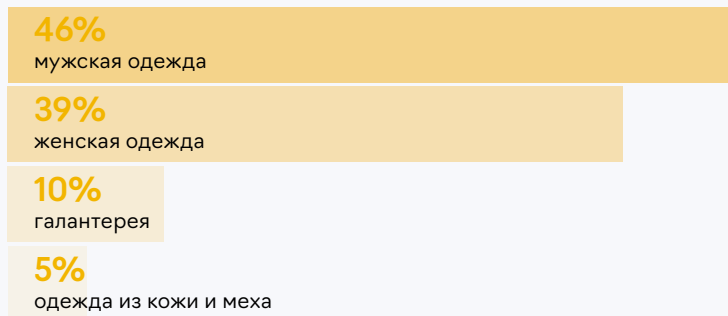
В сегменте одежды имеется базовый набор товаров, которые всегда востребованы покупателями.

Магазин ориентирован на покупателей с уровнем дохода от среднего до выше среднего. Крупнейшим брендом является Armani Exchange, который занимает около 14% в структуре продаж эмитента.

В структуре продаж преобладает мужская одежда (45,6%), однако одна из основных ассортиментных групп галантереи – это женские сумки, таким образом, продажи среди женщин и мужчин сбалансированы. Среди женской и мужской одежды преобладают продажи трикотажа, курток и пальто. Кроме того, существенную долю в мужском ассортименте занимают джинсы и брюки, в женском – пальто и платья.

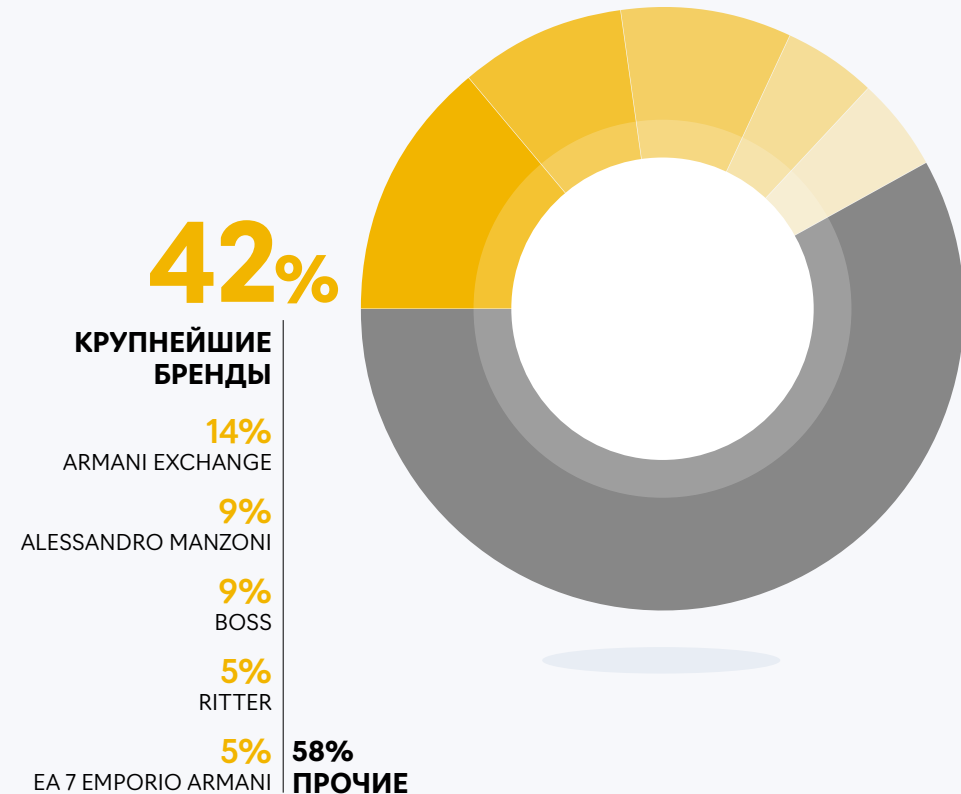
СТРУКТУРА ПРОДАЖ

9 мес. 2021 г.



КРУПНЕЙШИЕ БРЕНДЫ В СТРУКТУРЕ ПРОДАЖ ЭМИТЕНТА

9 мес. 2021 г.



Собственный капитал эмитента на 30.09.2021 г. увеличился в 1,4 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года: с 355,0 млн руб. до 496,2 млн руб. соответственно. На рост капитала главным образом повлиял положительный финансовый результат: чистая прибыль по итогам 9 месяцев текущего года достигла отметки в 98,3 млн руб. (+ 11,1 млн руб. к показателю по состоянию на 30.09.2020 г.).

ПОКАЗАТЕЛИ ООО «ТРЕЙД МЕНЕДЖМЕНТ»

тыс. руб.

	30.09.20	30.09.21
Валюта баланса	2 786 717	2 436 348
Основные средства	1 035 415	1 045 022
Собственный капитал	355 017	496 151
Запасы	1 376 269	942 518
Дебиторская задолженность	300 014	361 298
Кредиторская задолженность	1 285 507	1 097 981
Финансовый долг	1 125 897	817 786
Чистый долг	1 066 015	745 701
Выручка	3 888 714	4 240 972
Валовая прибыль	2 371 270	2 872 926
Прибыль от реализации (ЕВIT)	406 361	411 777
Проценты к уплате	44 962	36 366
Чистая прибыль	87 220	98 289
Чистый долг/ Выручка	0,19	0,13
Чистый долг/ Капитал	3,00	1,50
Чистый долг/ ЕВIT	1,74	1,26
Валовая рентабельность	61,0%	67,7%
Рентабельность по ЕВIT	10,4%	9,7%
Рентабельность по чистой прибыли	2,2%	2,3%
Оборот запасов, дней	79	54
Оборот дебиторской задолженности, дней	25	25
Покрытие процентных расходов ЕВIT, раз	9,1	11,79
ROA	4,7%	5,8%
ROIC	45,1%	40,3%

Ключевые направления стратегии развития компании — открытие монобрендовых магазинов одежды и реновация существующих торговых площадей путем создания персонализированных пространств – галерей хард-корнеров в рамках мультибрендовых магазинов, оптимизация коммерческих расходов, развитие интернет-продаж путем продвижения интернет-магазина lgcity.ru и создания полноценного нового канала продаж – мобильного приложения.

Компания отмечает растущий спрос на заказы через интернет-магазин, что влечет повышение требований к качеству логистики. Эмитент активно работает над ее улучшением, расширяя список служб доставки и пунктов выдачи, вводя новые услуги, позволяющие клиентам совершать покупки с максимальным комфортом.

В компании отметили, что доля заказов, оформленных в пунктах самовывоза, выросла до 43,1%*, что является рекордным показателем за всю историю существования интернет-магазина lgcity.ru.

ПЛАНЫ КОМПАНИИ



* Постотчетный период (данные на конец октября 2021 г.).

ООО «Юнисервис Капитал»

Россия, 630099, г. Новосибирск, ул. Романова, 28, 5 этаж

Отдел по связям с общественностью

Артём Иванов

as@uscapital.ru

+7 (383) 349-57-76, доб. 209

Отдел по работе с клиентами

uscapital.ru

info@uscapital.ru

+7 (383) 349-57-76