

lady & gentleman СТУ

презентация

для инвесторов
9 мес. 2019 г.

**Доходные
инвестиции**
в первую федеральную сеть
fashion-ритейла



Что такое fashion-ритейл

Компания работает в разных ценовых сегментах.

Ассортимент рассчитан на широкую аудиторию 25-60 лет со средним и выше уровнем дохода.

В Москве открыт магазин lady & gentleman CITY OUTLET, в котором продаются коллекции ведущих европейских марок со скидкой до 70%.

Основным конкурентом компании выступают столичные универмаги и магазины «Холдинг-Центра».

Доля товарооборота
ООО «Трейд Менеджмент»
по ценовым сегментам:

14%
Премиум

- Armani
- Versace
- Laurel
- KORPO
- Orsa Couture

12%
Масс-маркет

- Ritter
- Orsa Orange

8*
млрд руб.
Товарооборот
за 9 мес. 2019 г.

74%

**Средний
сегмент**

- Marella
- Alessandro Manzoni
- Hugo Boss
- Trussardi Jeans
- Seventy

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

Сеть является
крупнейшим дистрибьютором
основных европейских
брендов

**Портфель брендов достаточно
диверсифицирован.**

В сети представлен товар итальянских, немецких и английских поставщиков. Компания имеет ряд долгосрочных контрактов с крупнейшими европейскими производителями брендовой одежды, а также эксклюзивные права на открытие бутиков Armani Exchange в Москве.



На вкус и цвет

В магазинах сети можно подобрать гардероб на любой сезон и на все случаи жизни.

Общая ассортиментная матрица сети насчитывает около 20 тыс. наименований одежды, обуви и аксессуаров более чем 100 торговых марок. Среди женской и мужской одежды преобладают продажи трикотажа и курток.

44%

Мужская одежда

41%

Женская одежда

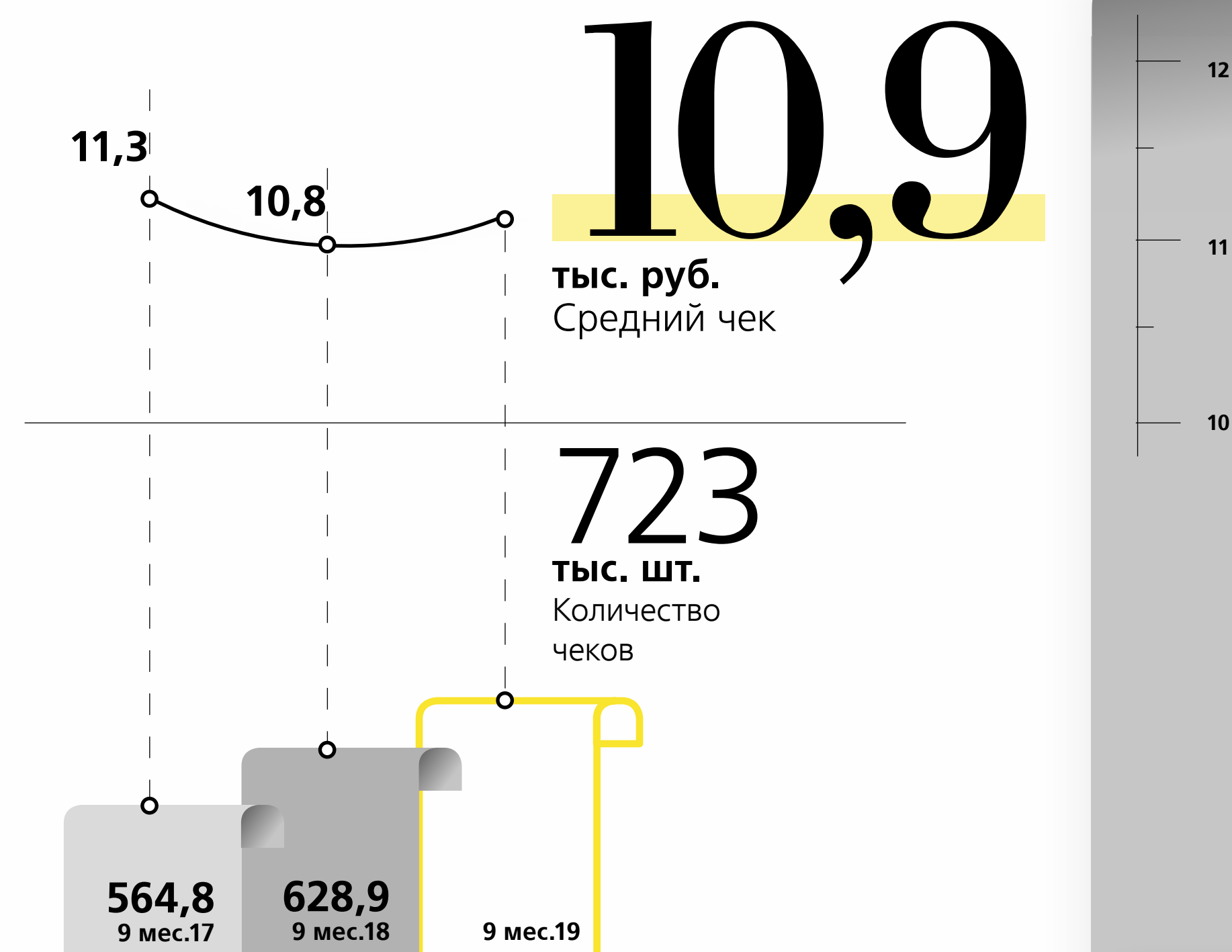
10%
Галантерея

5%
Одежда
из кожи и меха

Структура продаж
по номенклатуре

Клиент *всегда прав*

Самое дорогое время для шопинга — весна и осень. В первые месяцы каждого сезона товар имеет максимальную цену, поскольку отражает текущие модные тренды. Однако потребители стали отдавать предпочтение количеству, приобретая больше одежды на распродажах — скидки в межсезонье могут достигать 70%.

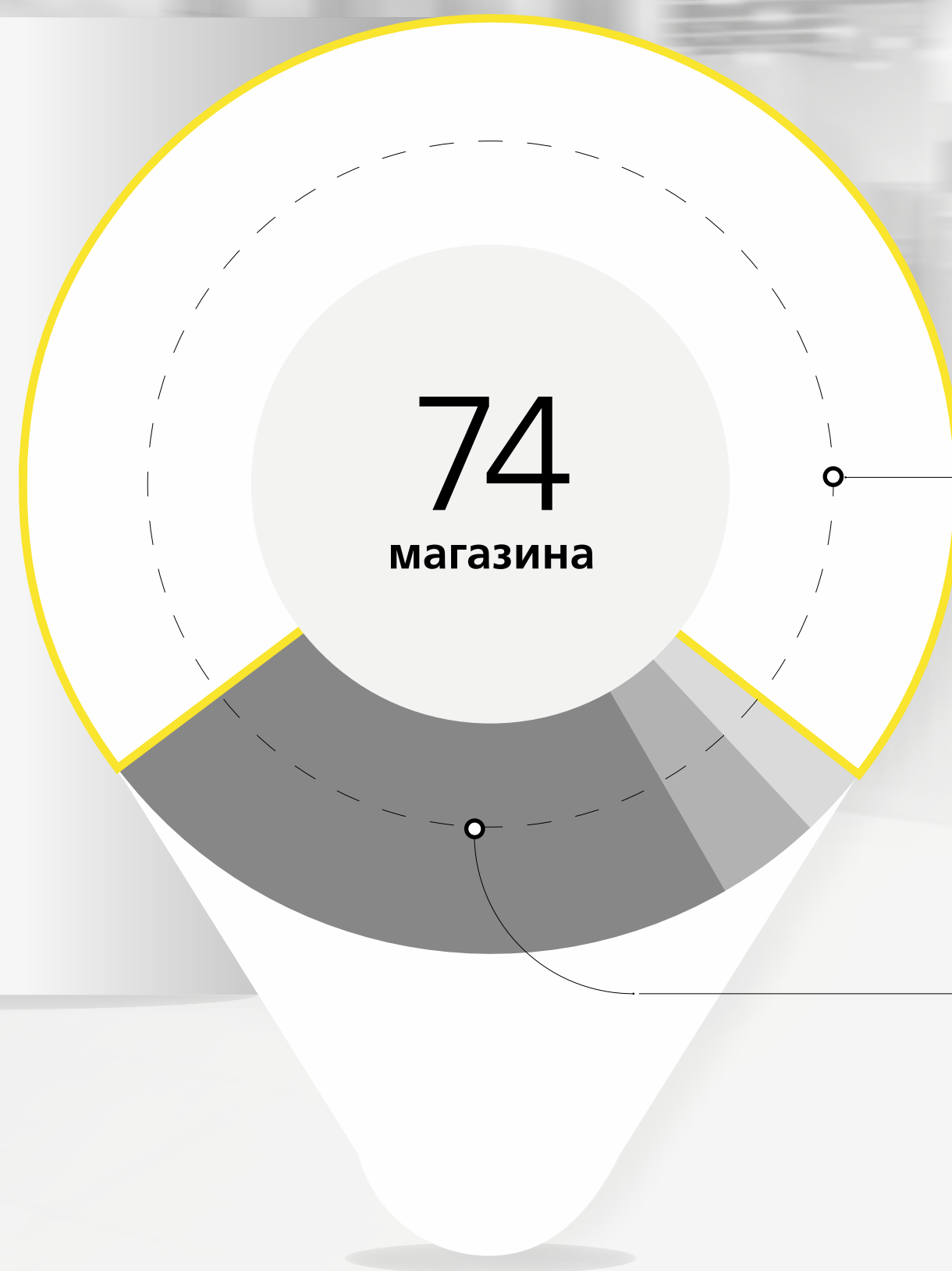


Зона покрытия – вся Россия

В 14 крупнейших российских городах работает **свыше 70 магазинов компании**. Более половины торговых точек расположено в Москве. Ассортимент представлен мужской и женской одеждой, в том числе из кожи и меха, обувью и аксессуарами. Доставка заказов, оформленных в интернет-магазине, осуществляется во все регионы России.

География

- Москва
- Санкт-Петербург
- Новосибирск
- Екатеринбург
- Нижний Новгород
- Казань
- Омск
- Самара
- Ростов-на-Дону
- Уфа
- Красноярск
- Краснодар
- Тюмень
- Сочи



49

**Мультибрендовые
салоны одежды**
lady & gentleman CITY

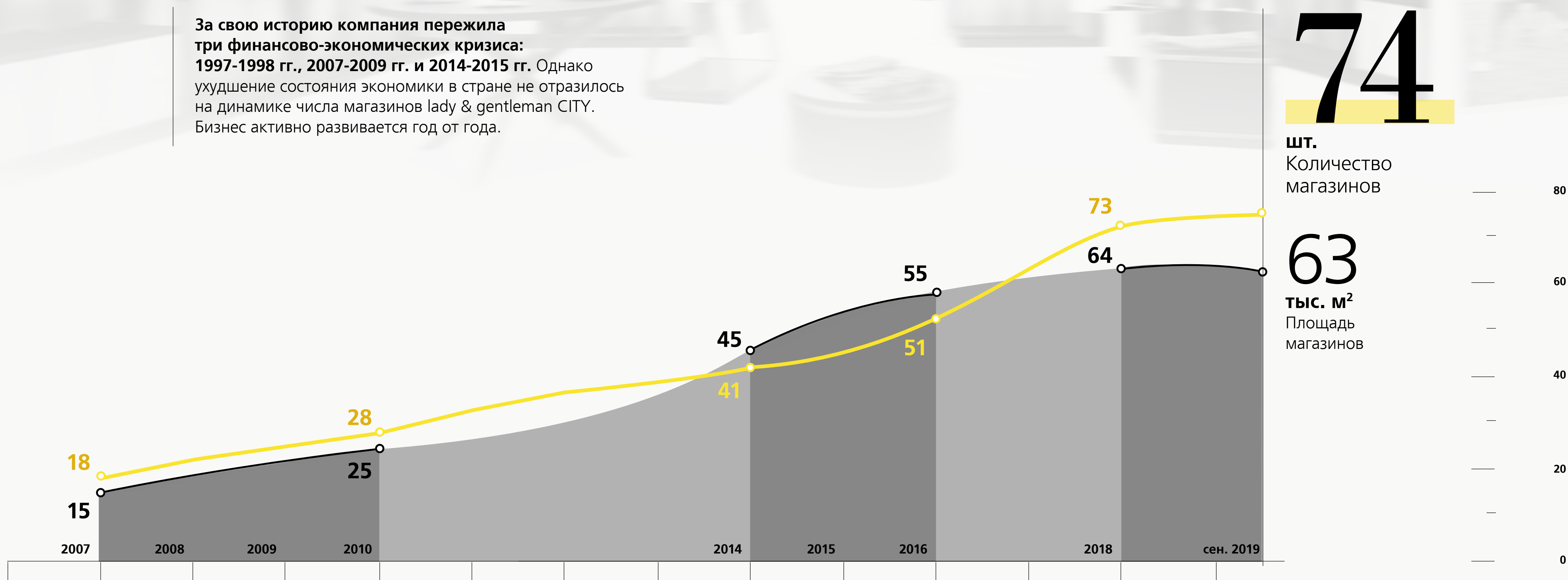
25

**Монобрендовые
бутики**

- 22 Armani Exchange
- 2 Boss Hugo Boss
- 1 EA7

Площадь всех магазинов - *9 футбольных полей*

За свою историю компания пережила три финансово-экономических кризиса: 1997-1998 гг., 2007-2009 гг. и 2014-2015 гг. Однако ухудшение состояния экономики в стране не отразилось на динамике числа магазинов lady & gentleman CITY. Бизнес активно развивается год от года.



Радуга форматов

Самыми рентабельными торговыми точками сети являются магазины в торговых центрах «МЕГА» (10 городов России), «Кристалл» (Тюмень), «Авиапарк» (Москва), «Гринвич» (Екатеринбург) и «Галерея Новосибирск».

Флагман сети — хард-корнер в московском СТЦ «МЕГА Теплый Стан». На территории одного магазина представлено 24 бренда. Особенность данного формата заключается в зонировании: каждый их корнеров оформлен в фирменном стиле Модного дома, что позволяет клиенту легко ориентироваться. Продажи в таких персонифицированных пространствах многократно растут, поэтому компания взяла курс на реновацию остальных магазинов lady & gentleman CITY под новый формат.

Мультибрендовые магазины

1 170 м²

Средняя
торговая площадь

13,4

тыс. руб./м²
Выручка в мес.

Монобутики

185 м²

23,1

тыс. руб./м²

Эксклюзив и качество

Театр начинается с вешалки, а модный бизнес — с закупок. Байеры заказывают в европейских шоу-румах коллекции, которые приобретают довольные покупатели. Продукция эксклюзивна, поскольку любой премиальный бренд заключает ограниченное количество соглашений о сотрудничестве и затем проводит аудит и выездные проверки.

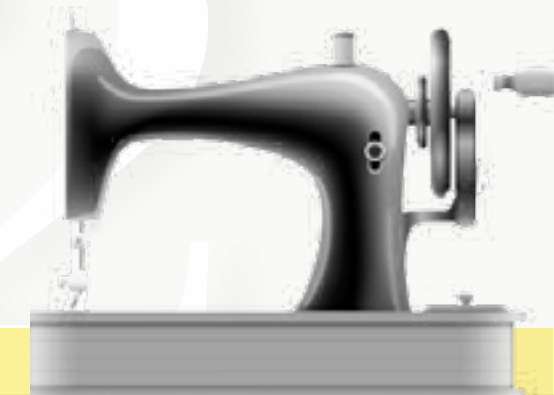
Отлаженное взаимодействие сотрудников всех департаментов компании позволяет максимально эффективно проходить каждый сезон.



Шоу-рум



Склады магазина



Производство



Магазины сети



Покупатель

КТО СТОИТ за успехом



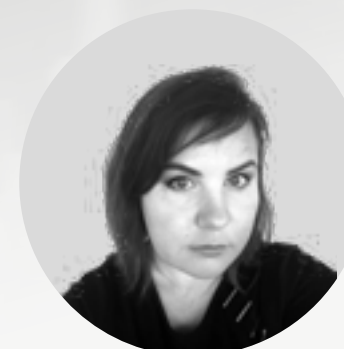
**Типпель
Геннадий Федорович**
генеральный директор

1946 г. р. Генерал-лейтенант с высшим военным образованием.

Отвечает за стратегическое развитие компании.



Пешехонов А. С.
зам. генерального
директора по финансово-
экономической работе



Пилипенко С. В.
директор по экономике



Григораш И. В.
зам. генерального директора
по правовым вопросам

2,4

тыс. сотрудников

Окончил Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова по специальности «бухгалтерский учет, анализ и аудит». В компании отвечает за организацию финансовых потоков.

Получила высшее образование по специальности «финансы и кредит» в РЭУ им. Г. В. Плеханова. С 2007 года организует управление движением финансовых ресурсов компании.

Стипендиат международной программы им. Дж. Фокса Йельского университета (США). Получил в МГУ им. М. В. Ломоносова образование историка (кандидат исторических наук) и юриста. С 2014 года руководит юридическим департаментом компании. Отвечает за выстраивание долгосрочных договорных отношений с российскими и международными контрагентами.

Впереди *амбициозные задачи*

Компания запустила программу реновации, предполагающую строительство в рамках магазинов lady&gentleman CITY галерей персонифицированных пространств (хард-корнеров) партнеров.

Ее целью является рост продаж на 10-15% и привлечение новых брендов. Фокус внимания также будет направлен на открытие монобрендовых бутиков, не представленных на российском рынке, например, Emme Marella, Ted Baker, Replay, Aeronautica Militare.

Кроме этого, в планах компании реализация мероприятий по развитию интернет-магазина, направленных на увеличение доли онлайн-продаж среди потребителей сети.

Стратегия развития
к 2020 г.

67

тыс. м²

Торговая площадь
магазинов

12

млрд руб.

Годовой товарооборот,
в т.ч. выручка от продажи
комиссионного товара

К 2021 г.

- Рост эффективности торговых площадей **в 1,5 раза** за счет реновации магазинов lady & gentleman CITY;
- Рост онлайн-продаж интернет-магазина lgcity.ru **на 40-60%.**

К 2022 г.

- Увеличение прибыли **на 10%;**
- Открытие торговых точек площадью 800-2000 м² в городах с населением свыше 1 млн человек;
- Оптимизация расходов на содержание магазинов и закупку товара.



Источник роста

В рамках реализации стратегии развития сети lady & gentleman CITY был рассмотрен новый для компании источник финансирования: биржевые облигации. Инвестиции позволят пополнить оборотный капитал в целях увеличения закупки товара на новый сезон.

Эмитент
ООО «Трейд Менеджмент»

Планируемая ставка купона
12-14% годовых

Организатор выпуска
ООО «Юнисервис Капитал»

Андеррайтер
АО «Банк Акцепт»

ПВО
ООО «ЮЛКМ»

Как стать инвестором

1 Открыть брокерский счет

Лично в офисе
брокерской компании;

Дистанционно через сайт
брокерских компаний
при наличии подтвержденной
регистрации на портале
«Госуслуги».



Услуги по открытию брокерских счетов предоставляют коммерческие банки и специализированные брокерские фирмы.

2 Приобрести облигации

ООО «Трейд Менеджмент»

с помощью:

Брокера, менеджера банка,
где открыт ваш счет, оставив
поручение по телефону
или лично в отделении;

**Специализированного
программного обеспечения:**
программа QUIK;

**Без установки специальных
программ, через веб-сайт
и личный кабинет,**
такую возможность
предоставляют некоторые
брокеры и банки.



Перед покупкой необходимо пополнить свой брокерский счет на сумму покупки с учетом комиссии банка/брокера.

3 Получать купонный доход:

Планируемая ставка купона
12-14% годовых



По вопросам покупки биржевых облигаций ООО «Трейд Менеджмент» вы можете обращаться к специалистам «Юнисервис Капитал»:
info@uscapital.ru
+7 (383) 349-57-76

Приложение
Ключевые финансовые
показатели

В течение 2018 г. ООО «Трейд Менеджмент» стало управлять основным количеством магазинов сети, заработав 3,25 млрд руб. выручки при валовой рентабельности почти 85%.

По итогам 9 мес. 2019 г. выручка эмитента составила 4,6 млрд руб., чистая прибыль превысила 190 млн руб., собственный капитал – 225,4 млн руб.

Финансовый долг компании по итогам 2018 года составил 237,8 млн рублей, на конец 3 квартала 2019 года — вырос до 821 млн рублей. Кредиты представлены ПАО «Сбербанк» и ПАО «МКБ».

Дебиторская задолженность (существенная доля — это арендные авансовые платежи и авансы некоторым поставщикам и подрядчикам) составляет в среднем около 500-550 млн рублей.

Показатели, тыс. руб.	31.12.17	31.12.18	31.03.19	30.06.19	30.09.19
Валюта баланса	130 396	2 202 064	2 445 923	2 129 298	2 458 694
Основные средства	25 043	392 054	470 005	467 197	460 032
Собственный капитал	1 077	34 669	111 794	206 730	225 399
Запасы	780	1 042 586	1 261 085	1 069 433	1 387 677
Финансовые вложения	0	0	0	0	6 050
долгосрочный	0	0	0	0	6 050
краткосрочный	0	0	0	0	0
Дебиторская задолженность	62 949	455 878	508 139	465 085	566 120
Кредиторская задолженность	99 170	1 929 593	1 982 027	1 343 270	1 412 420
Финансовый долг	30 150	237 802	352 102	579 298	820 875
долгосрочный	0	0	0	0	0
краткосрочный	30 150	237 802	352 102	579 298	820 875
Выручка	57 474	3 250 004	1 410 523	3 010 257	4 593 701
Годовая выручка	57 474	3 250 004	4 417 001	5 399 723	6 017 810
Валовая прибыль	13 434	2 752 110	1 031 456	2 142 739	3 142 305
Прибыль от реализации (EBIT)	13 434	389 383	205 811	413 050	590 371
Годовая прибыль от реализации (EBIT)	13 434	389 383	561 198	705 401	791 492
Проценты к уплате	0	10 827	5 597	17 232	35 331
Чистая прибыль	577	33 591	77 125	172 061	190 731
Долг / Выручка	0,52	0,07	0,08	0,11	0,14
Долг / Капитал	27,99	6,86	3,15	2,80	3,64
Долг / EBIT	2,24	0,61	0,63	0,82	1,04
Валовая рентабельность	23,4%	84,7%	73,1%	71,2%	68,4%
Рентабельность по EBIT	23,4%	12,0%	14,6%	13,7%	12,9%
Рентабельность по чистой прибыли	1,0%	1,0%	5,5%	5,7%	4,2%

lady & gentleman CITY

ООО «Трейд Менеджмент»

Россия, 129347, Москва, ул. Лосевская, д. 18, комната 13, эт. 2

Пешехонов Алексей Сергеевич

заместитель генерального директора
по финансово-экономической работе

+7 (495) 983-03-92

ladygentleman.com

ООО «Юнисервис Капитал»

Россия, 630007, Новосибирск, ул. Спартака, 12/1, 11 этаж

Белогуров Евгений Андреевич

руководитель клиентского отдела

+7 (383) 349-57-76 (доб. 216)

uscapital.ru