

Dr. Martens Ltd

Сектор	Consumer Staples
Предполагаемое начало торгов:	10 февраля 2021 г.
Ожидаемый объем размещения (USD):	Не определена
Цена размещения:	Не определена
Ценовой коридор IPO:	Не определена
Биржа:	LSE

Источник: Thomson Reuters

Полугодовые данные

Основные финансовые показатели (кв/кв), млн. \$

	6 мес. 2019 г.	6 мес. 2020 г.	Изм, %
Revenue	366,8	434,4	18,4%
Cost of sales	154,9	180,1	16,2%
Operating profit	64,7	88,5	36,7%
EBITDA	90,9	117,8	29,6%
Net income	23,6	40,3	70,5%
Cash and cash equivalents	16,9	200,4	1083,9%
CAPEX	-12,8	-11,2	-12,8%

Источник: Проспект компании

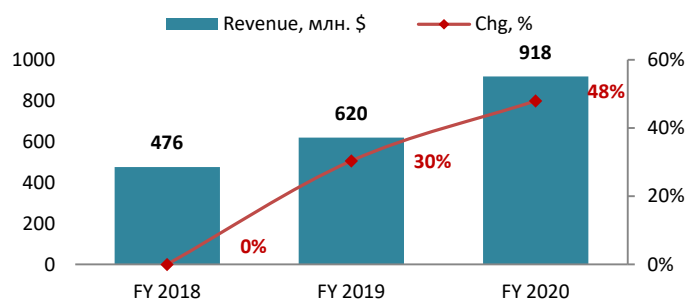
Курс: 1 GBP/USD = 1,3651

Годовые данные

Основные финансовые показатели (г/г), млн. \$

	FY 2018	FY 2019	FY 2020	Изм, %
Revenue	475,9	620,3	917,6	47,9%
Cost of sales	222,0	264,6	369,5	39,7%
Operating profit	54,9	92,8	194,5	109,6%
EBITDA	68,3	116,0	251,9	117,1%
Net income	-7,8	23,5	102,1	334,9%
Cash and cash equivalents	117,9	79,7	160,0	100,7%
CAPEX	-22,4	-23,3	-29,9	28,1%

Источник: Проспект компании



Источник: Проспект компании

Финансовые показатели

Квартальный показатель

- По итогам шести месяцев, закончившихся 30 сентября 2020 г., выручка Группы выросла на 18% до \$434 млн. благодаря увеличению количества проданных пар обуви на 14% до 5,5 млн. В региональном разрезе продажи в EMEA выросли на 29%, в Северной и Южной Америке – на 6% и в APAC – на 16%.
- По итогам анализируемого периода выручка от электронной коммерции увеличилась почти в 2 раза на фоне закрытия магазинов Группы из-за COVID-19, в то время как розничная торговля снизилась на 47%.
- По итогам шести месяцев, закончившихся 30 сентября 2020 г. было открыто 8 новых магазинов, 2 из которых в Германии, 4 во Франции, 1 в Японии и 1 в Гонконге.
- Коммерческие и административные расходы Группы выросли на 13% до \$166 млн. в связи с увеличением объемов производства.
- Чистая прибыль Компании увеличилась на 71% до \$40 млн.

Годовой показатель

- По итогам 2020 г. выручка Компании выросла на 48% до \$918 млн. благодаря увеличению количества проданных пар обуви на 34% до 11,1 млн.
- Выручка от электронной коммерции увеличилась почти в 2 раза до \$186 млн. на фоне роста спроса в Китае и появлению новых веб-сайтов в Южной Корее и Японии.
- Коммерческие и административные расходы Группы выросли на 34% до \$353 млн. в связи с увеличением объемов производства, открытием новых магазинов и ростом затрат на персонал.
- Чистая прибыль Компании увеличилась в 4 раза до \$102 млн.

Драйверы/Риски

- CAGR продаж за последние 3 года составил 27%.

Dr. Martens Ltd – английский бренд обуви, одежды и аксессуаров. С 2014 г. бренд принадлежит европейской частной инвестиционной компании Permira.

Группа ежегодно продает более 11 млн. пар обуви в более чем 60 странах в трех географических регионах:

- Европа (в том числе Россия), Ближний Восток и Африка (EMEA);
- Северная и Южная Америка;
- Азиатско-Тихоокеанский регион (APAC).

Продукция Dr. Martens делится по следующим категориям:

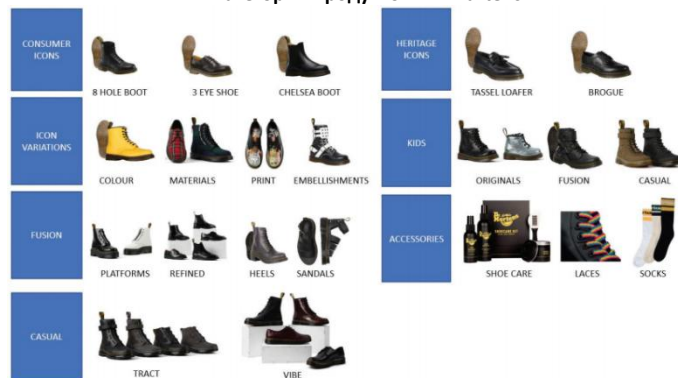
- Originals;
- Fusion;
- Kids;
- Casual;
- Accessories.

У группы имеется 130 магазинов по всему миру, 36 из которых расположены в Великобритании, 30 – в США и 22 – в Японии.

Группа использует два основных канала дистрибуции для продажи своей продукции:

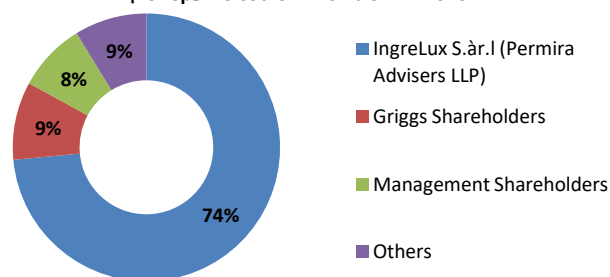
- канал прямого обращения к потребителю (DTC), включающий электронную коммерцию и розничную торговлю;
- канал B2B, включающий оптовых клиентов, дистрибьюторов и франчайзи.

Категории продуктов Dr. Martens



Источник: Данные компании

Акционеры по состоянию на 31.12.2020 г.

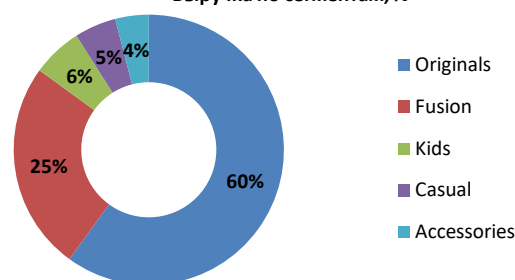


Источник: Проспект компании

Товары/Услуги

- По итогам 2020 г. около 60% выручки приходится на продажи продуктов категорий Originals, 25% – категорий Fusion, 6% – категорий Kids.

Выручка по сегментам, %



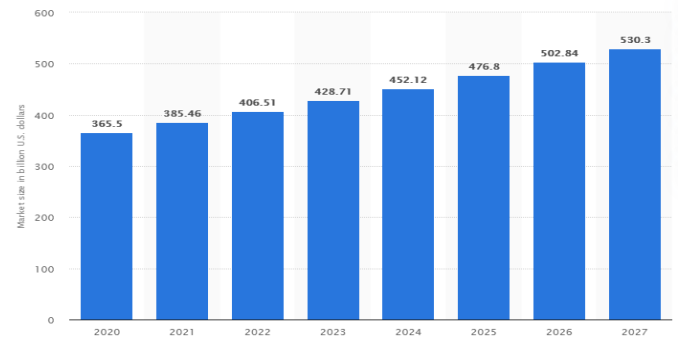
Источник: Проспект компании

Рынок

- Согласно данным Statista, средний рост мирового рынка обуви за пятилетний период с 2014 по 2019 г.г. составил 4,8%. Ожидается, что к 2025 г. объем мирового рынка обуви достигнет \$477 млрд., при этом CAGR составит 5,5% в период с 2020 по 2027 г.г.

- Группа после IPO планирует принять прогрессивную дивидендную политику, нацеленную на выплату 25-35% чистой прибыли.
- Мировой рынок обуви является стабильно растущей отраслью потребительского сектора.
- Присутствует валютный риск.
- Временное закрытие розничных магазинов Группы из-за ограничений, введенных в результате пандемии COVID-19, может привести к значительному снижению розничных продаж.
- Сезонный характер деятельности компании. Во втором полугодии наблюдается значительно большая выручка по сравнению с результатами первого полугодия.
- Торговые споры между Китаем и США, а также последствия Brexit могут привести к снижению спроса на продукцию Группы, негативно сказаться на поставщиках и на экономике стран, в которых Группа осуществляет свою деятельность.
- Группа может испытывать снижение продаж в результате общего сокращения потребительских расходов.

- По данным Statista, в 2019 г. 81% мировых розничных продаж обуви приходилось на офлайн-каналы, а 19% - на онлайн-каналы. Продажи через онлайн-канал выросли на 15% CAGR с 2017 по 2019 г.г., что было обусловлено увеличением инвестиций брендов и ритейлеров в их цифровые стратегии, направленные на расширение их охвата и повышение вовлеченности потребителей.



Источник: Statista Consumer Market Outlook - Footwear

Рекомендации

Мы рекомендуем участвовать в первичном размещении акций Группы в начале февраля 2021 г. Совместными глобальными координаторами предложения выступают Goldman Sachs International и Morgan Stanley & Co. International Plc, букраннерами - Barclays Bank Plc, HSBC Bank Plc, Merrill Lynch International и RBC Europe Limited.

Контактная информация:

АО "Сентрас Секьюритиз"
Республика Казахстан, г. Алматы, 050008, ул. Манаса, 32А
Телефон: 8 (727) 259 88 77
Email: info@centras.kz
Website: www.cesec.kz

Аналитический департамент

Директор

Меланич Маржан
Телефон: 8 (727) 259 88 77 вн. 722
Email: mmelanich@centras.kz

Заместитель директора

Соколова Анна
Телефон: 8 (727) 259 88 77 вн. 718
Email: asokolova@centras.kz

Младший аналитик

Абдралиева Алия
Телефон: 8 (727) 259 88 77 вн. 722
Email: aabdraliyeva@centras.kz

Младший аналитик

Агадаева Диляра
Телефон: 8 (727) 259 88 77
Email: dagadayeva@centras.kz

Настоящая публикация носит исключительно информационный характер и не является предложением Centras Securities купить, продать или вступить в какую-либо сделку в отношении каких-либо финансовых инструментов, на которые в настоящей публикации может содержаться ссылка. Настоящий документ содержит информацию, полученную из источников (Bloomberg, KASE, Reuters), которые Centras Securities рассматривает в качестве достоверных. Однако Centras Securities, его руководство и сотрудники не могут гарантировать абсолютную точность, полноту и достоверность такой информации и не несут ответственности за возможные потери клиента в связи с ее использованием. Оценки и мнения, представленные в настоящем документе, основаны исключительно на заключениях аналитиков Компании. Вознаграждение аналитиков не связано и не зависит от содержания аналитических обзоров, которые они готовят, или от существа даваемых ими рекомендаций. Настоящая информация не предназначена для публичного распространения и не может быть воспроизведена, передана или опубликована, целиком или по частям, без предварительного письменного разрешения Centras Securities.