

Сектор люксовых брендов

АО «Сентрас Секьюритиз»

Ноябрь 2019 г.

Предметы роскоши демонстрируют устойчивый рост по всем регионам мира благодаря...

- ❖ Росту розничной торговли (12%) ;
- ❖ Двойному росту продаж в Восточной Европе и Японии;
- ❖ Улучшенным рыночным условиям в Северной Америке;
- ❖ Быстрому росту электронной коммерции (+ 20%);
- ❖ Надежной оптовой торговле (+ 9%);
- ❖ Сильная китайская потребительская база.

Источник: Deloitte

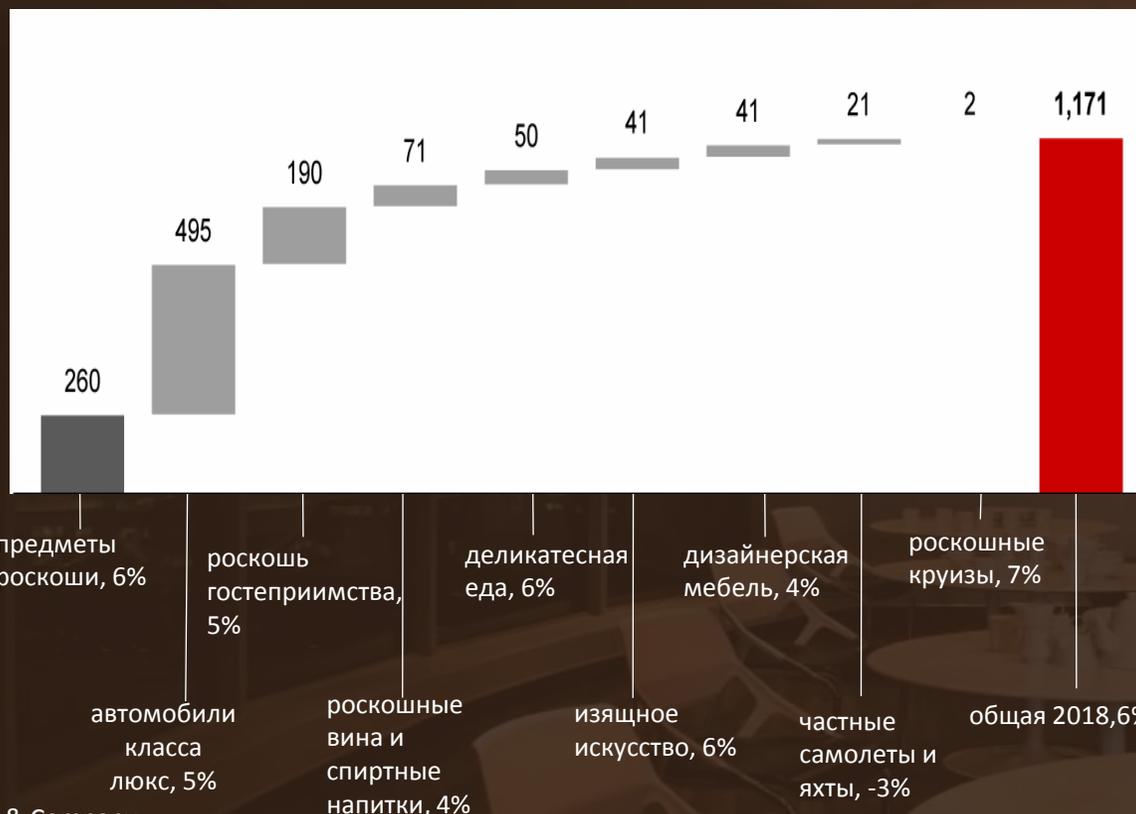
Прогноз на 4 кв 2019 года

- ❖ Накануне Нового года и Рождества продажи значительно увеличатся в связи с покупками праздничных подарков;
- ❖ Рост продаж будет значительно ощутим и в b2b-сегментах;
- ❖ Положительная тенденция продаж будет способствовать росту выручки этого рынка.

Источник: Deloitte

В 2018 году мировой рынок предметов роскоши вырос почти до 1,2 трлн евро, что на 5% больше, чем в 2017 году.

Ежегодный рост,
2017-18 гг.



Источник: Bain & Company

*Цифры за 2018 год оценены, исходя из данных с января по сентябрь, расхождение в сумме обусловлено округлением.

- ❖ Колебания обменного курса перераспределяют расходы между регионами, но не влияют на глобальный рост;
- ❖ Поколение миллениума внесет наибольший вклад в рост рынка;
- ❖ Китайские потребители обеспечивают наибольший рост продаж;
- ❖ Ожидается, что индустрия люксовых брендов достигнет в 2024 году около 1,260 млрд евро;
- ❖ Предполагается, что рынок персональных предметов роскоши вырастет на 3% до 2025 года за счет аксессуаров и косметики.

Источники: Boston Consulting Group; Altgamma

Геополитика и финансы - текущие и будущие тенденции...

Европа

- ❖ Европа отстала в 2018 году, поскольку сильные валюты ограничивали покупательскую способность туристов. Местное потребление в целом было положительным, несмотря на неодинаковые показатели в разных странах, что способствовало росту розничных продаж на 3% до 84 млрд. евро.
- ❖ Снижение расходов туристов оказало значительное влияние на европейские рынки.
- ❖ На большинстве крупных рынков, включая Германию, Великобританию, Испанию и Италию, произошло значительное сокращение безналоговых расходов, поскольку сильная валюта снижала туристические покупки.
- ❖ Франция осталась ярким пятном с ростом на 2% безналоговых сделок.

Китай

- ❖ Склонность китайских потребителей на роскошь остается непревзойденной. Их доля от мировых расходов на предметы роскоши составляет 33%, а доля материкового Китая выросла до 9%.
- ❖ В материковом Китае продажи предметов роскоши выросли на 20% до 23 миллиардов евро, что было обусловлено ростом спроса.
- ❖ В период с 2015 по 2018 год местные расходы китайских потребителей в два раза увеличили абсолютную стоимость по сравнению с их расходами за рубежом.
- ❖ Туристы являются ключевым драйвером люксового рынка.

Япония

- ❖ В Японии продажи предметов роскоши увеличились на 6% до 22 млрд. евро, в последствии роста пользования туристами недорогими рейсами в главные торговые города Токио, Киото и Осаку.
- ❖ По прогнозам, рынок роскоши в Японии будет продолжать расти с 2019 по 2022 год. В 2022 году объем продаж элитной косметики и парфюмерии продолжит доминировать, а так же часы класса люкс и изделия из кожи будут устойчиво расти.

США

- ❖ Продажи предметов роскоши в Северной и Южной Америке выросли на 5% и достигли 80 миллиардов евро. Положительная экономика США повысила располагаемый доход и общие расходы на роскошь со стороны местных потребителей. Тем не менее, сильный доллар ограничил расходы туристов из Азии и Латинской Америки. Канада и Мексика были сильными рынками в регионе, пока политическая неопределенность не подорвала показатели Бразилии;
- ❖ Увеличение темпов накопления и более высокие темпы заимствования привели к росту расходов. Если рост заработной платы не ускорится, это будет рискованно для расходов на предметы роскоши.
- ❖ В случае повышения ставки ФРС США больше, чем ожидается, возникает вероятность падения цен на активы.
- ❖ Рынок роскоши в США остается конкурентоспособным и разнообразным.

Другая Азия

- ❖ В остальной части Азии продажи выросли на 9% до 39 млрд. евро благодаря динамичному росту местного потребления в Южной Корее и быстрому росту в Сингапуре, Таиланде, Тайване, Вьетнаме и на Филиппинах. Приток китайских туристов принес пользу всему региону, особенно Гонконгу и Макао.
- ❖ В других регионах мира рост не изменился и составил 12 млрд. евро. Потребители на Ближнем Востоке видели ограниченный располагаемый доход из-за падения цен на нефть и недавнего ограничения государственных расходов. Кроме того, беспокойная геополитическая ситуация в регионе привела к снижению туристического объема.

Рынок предметов роскоши – текущие тенденции...

- ❖ Рынок персональных предметов роскоши вырос на 6% и достиг рекордного уровня в 260 млрд. евро;
- ❖ Мировой рынок персональных предметов роскоши развивался в большинстве регионов, благодаря более устойчивому местному потреблению;
- ❖ Показатели покупок среди туристов не изменились с прошлого года;
- ❖ Обувь и ювелирные украшения были самыми популярными категориями, набирая по 7% в каждом сегменте;
- ❖ Изменений в сегменте часов в 2018 году не наблюдалось;
- ❖ Сегмент «одежды» демонстрирует негативные показатели, в результате слабых продаж в сегменте мужской одежды.

Электронная коммерция

Розничный канал вырос на 4% в 2018 году. Оптовый канал вырос всего на 1%, чему мешают показатели универмагов и спад среди специализированных магазинов в условиях жесткой конкуренции со стороны онлайн-канала.

Аксессуары оставались высшей категорией, продаваемой онлайн, опережая одежду. Категории красоты и «Hard Luxury» (ювелирные изделия и часы) были на подъеме. Крупнейшими онлайн-каналами продаж предметов роскоши были интернет-магазины, собственные бренды и веб-сайты ритейлеров.

Между тем, онлайн-барахолки предметов роскоши (second-hand luxury market) вырос до 22 млрд. евро благодаря сильному росту в Европе и среди онлайн-платформ.

В 2018 году объемы покупок в Интернете продолжали расти, увеличившись на 22% до почти 27 млрд. евро; сейчас составляет 10% всех продаж предметов роскоши. Рынок Северной и Южной Америки составил 44% онлайн-продаж, Азия становится новым двигателем роста роскоши онлайн, немного опережая Европу.

Источник: Deloitte

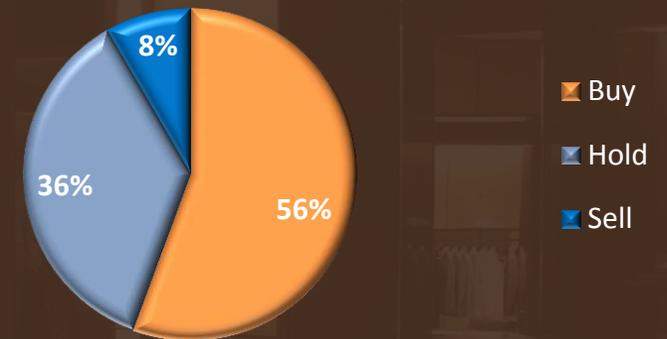
K E R I N G

Kering

- ❖ Международная группа Kering включает 14 престижных марок (Gucci, Yves Saint Laurent, Puma, Bottega Veneta и Alexander McQueen и другие);
- ❖ Выручка группы Kering выросла на 19% до 7638,4 млн. евро (1П2019 года по сравнению с 1П2018 года);
- ❖ Чистая прибыль уменьшилась на 75% до 579,7 млн. евро (1П2019 года по сравнению с 1П2018 года);
- ❖ Прибыль до налогообложения за 1П2019 года составила 2076,8 млн. евро, что на 27% больше показателя того же периода прошлого года;
- ❖ Рентабельность активов и капитала Kering демонстрирует ежегодный рост, что свидетельствует об эффективной работе компании;
- ❖ Прибыль на одну акцию с 1П2018 года снизилась на 75% и составила 4,61 евро.

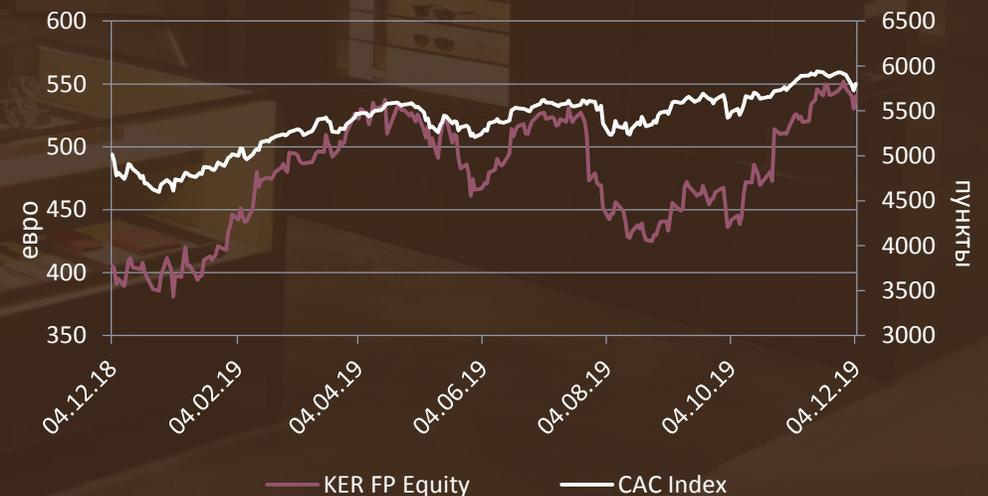
Источник: Bloomberg

Рекомендации по акциям Kering



Источник: Bloomberg

Динамика акций KER FP & CAC Index



Источник: Bloomberg

Важные события Kering

2018 год

- ❖ Цзиньцин Цай назначена президентом Kering Greater China. Миссия гос-жи Цзиньцин Цай будет заключаться в повышении авторитета Kering в Китае и укреплении связей между группой и ее местными партнерами;
- ❖ Группа Kering поддержала Международный саммит за перемены "change NOW", который позволил более 4000 участникам услышать об инновациях, затрагивающих важнейшие мировые экологические и социальные проблемы;
- ❖ Группа Kering сотрудничает с Albin Group, Supima и Oritain в целях создания более устойчивой бизнес-модели для 100% отслеживаемого органического хлопка с использованием судебно-медицинской экспертизы и статистического анализа;
- ❖ Группа Kering признана самой устойчивой корпорацией в секторе "текстиль, одежда и предметы роскоши" в мире по данным Corporate Knights' 2018 Global 100;
- ❖ Группа Kering присоединилась к индексу Euro STOXX 50, одному из основных индексов листинговых акций еврозоны, который включает 50 крупнейших листинговых акций.

Источник: www.kering.com

2019 год

- ❖ Французский роскошный конгломерат Kering был назван второй в мире компанией по уровню устойчивости среди всех отраслей промышленности в индексе Global 100 компании Corporate Knights, обнародованном на Всемирном экономическом форуме в Давосе;
- ❖ Бартоломео Ронгоне назначен генеральным директором Bottega Veneta;
- ❖ Международная группа продемонстрировала уверенный рост выручки в первой половине 2019 года;
- ❖ Kering и Rencontres d'Arles представят Сюзан Мейселас в номинации «Женщина в движении» за 2019 год;
- ❖ Внедрили правило о работе с моделями только старше 18 лет;
- ❖ После выхода книги «Становление» бывшей первой леди Соединенных Штатов Мишель Обамой, совместно с Kering, была проведена беседа с публикой на арене AccorHotels в Париже.

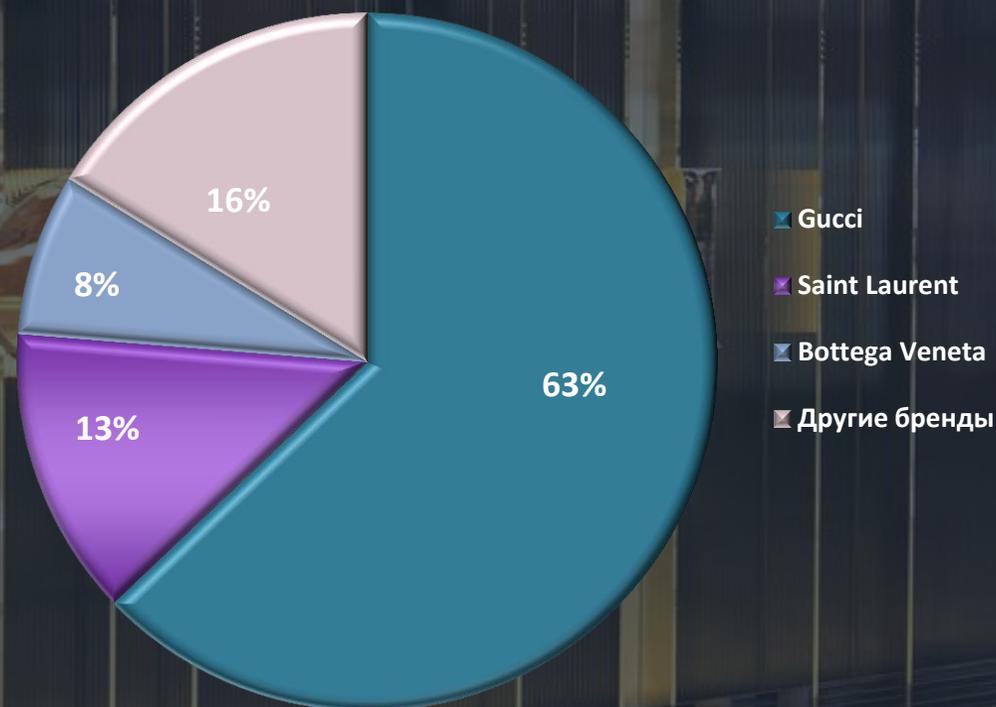
Источник: www.kering.com

Gucci- самое доходное подразделение Kering

- ❖ Выручка, полученная от продажи продукции Gucci, в 1П2019 года, составила 4,617 млн. евро. рост выручки составил 19,8 %;
- ❖ Операционный доход Gucci превысил 1 млрд евро в 1П2019 года, увеличившись на 26,7% до 1,876 млн евро;
- ❖ Gucci все еще фокусируется на ускорении темпов роста, продолжая свою программу реконструкции для существующих магазинов;
- ❖ Валовые операционные инвестиции Gucci составили 125 миллионов евро в 1П2019 года, что на 9,4% больше, чем за аналогичный период 2018 года. 1П2019 года в основном соответствует программе реконструкции;
- ❖ На зрелых рынках Gucci, продажи в Западной Европе и Японии выросли на 12,7% и 11,1% .В обоих этих регионах внутренний рынок оставался очень устойчивым, и продажи туристам скромными темпами снова выросли;
- ❖ В Северной Америке выручка Gucci выросла на 1,1%;
- ❖ Сильный импульс продаж с китайскими покупателями, в последствии резкого роста среднего класса, способствовал очень устойчивому приросту в материковом Китае, а также хорошим показателям на других рынках региона.

Источник: Bloomberg

Доля компаний в общей выручки группы Kering в 1П2019 года, %



Источник: Kering

Источник: Bloomberg

Важные события Gucci

- ❖ Шоу и коллекций Gucci в течение года получили восторженные отклики, снова подтверждая успех творческого переосмысления бренда;
- ❖ По состоянию на 30 июня 2019 года Gucci управляла 477 магазинами напрямую, в том числе 201 на развивающихся рынках;
- ❖ Валовые операционные инвестиции Gucci составили 125 млн. евро в первой половине 2019 года, увеличившись на 9,4% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года;



- ❖ Gucci продемонстрировал во время показа круизной коллекции в Ватикане платье, на подоле которого были вышиты женские органы. Таким образом креативный директор итальянского модного дома Алессандро Микеле выступил против законов о запрете абортов, которые были приняты в нескольких штатах США.



- ❖ Пользователи соцсетей обвинили Gucci в расизме, после того как в бутиках бренда появилась чёрная водолазка-балаклава с очертаниями красных губ на вороте. Многим это показалось пародией на «блэкфейс» — грим, который белые люди использовали, чтобы играть роли темнокожих.



- ❖ Модель Айеша Тан Джонс устроила протест на показе Gucci из-за одежды, похожей на смирительные рубашки. Девушка уверена, что нельзя использовать в модной коллекции такие вещи. Она написала на ладонях фразу «Психическое здоровье — это не мода».

LVMH

MOËT HENNESSY ♦ LOUIS VUITTON

Важные события

2018 год

- ❖ Производимая и распространяемая LVMH марка Belvedere Vodka сотрудничает с визуальным художником, музыкантом и активистом Laolu Senbanjo. Продажи бутылки, которую он разработал, поддержат организация (RED) и Глобальный фонд по борьбе со СПИДом;
- ❖ Программа DARE (Disrupt, Act, Risk to be an Entrepreneur) – глобальная инициатива по развитию талантов-позволила 12 командам развить свои инновационные идеи в бизнес-планы, чтобы изобрести будущие предметы роскоши;
- ❖ LVMH выпускает эксклюзивную коллекцию радио подкастов под названием “Confidences Particulières”;
- ❖ Созданный в этом году, Parfums Christian Dior представил победителей первой премии Dior Photo Award за новые таланты.

Источник: www.louisvuitton.com

2019 год

- ❖ Louis Vuitton представляет выставку Louis Vuitton X — впечатляющее путешествие по 160-летней истории творческих коллабораций Дома.
- ❖ Владелец Louis Vuitton договорился о покупке Tiffany за \$16,7 млрд
- ❖ Владелец LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton и Christian Dior Бернар Арно стал вторым в списке богатейших миллиардеров мира по версии Forbes Real-Time. С этой позиции он «подвинул» основателя Microsoft Билла Гейтса.
- ❖ Louis Vuitton представили новую коллекцию сумок для путешествий, и в нее вошло несколько тоутов, багажная и поясная сумка.
- ❖ Самый модный футболист планеты Эктор Бельерин на мужском показе Louis Vuitton

Источник: www.louisvuitton.com



Магазины по регионам

Stores by geographic region

(number as of June 30, 2019)



По всему миру LVMH продает свои товары в 3 757 точках , в том числе в Америке(792), в Европе (1163), в Азии (1341) и прочие рынки (461).

LVMH-преимущества

Первое полугодие 2019 года

- ❖ Сильный рост в Азии, США и Европе, особенно во Франции;
- ❖ Хороший рост продаж вин и спиртных напитков MOËT Hennesy;
- ❖ Рост объем продаж Christian Dior Couture;
- ❖ Быстрое развитие ведущих брендов парфюмерии и косметики LVMH (Joy by DIOR, Carolina Herrera, Boss Ma Vie Intense, Jacques Cavallier);
- ❖ Хороший прогресс в ювелирном секторе, в частности для Bulgari;
- ❖ Сильный рост продаж Sephora (сеть парфюмерно-косметических магазинов) в парфюмерно-косметических магазинах и онлайн;
- ❖ Значительный прогресс в DFS (ведущий в мире розничный продавец предметов роскоши), особенно в Европе, благодаря росту числа туристов;
- ❖ Завершение в апреле 2019 г. приобретения группы отелей Belmond, деятельность которой консолидирована в третьем квартале 2019 года;
- ❖ Сотрудничество со Stella McCartney House.

Источник: www.louisvuitton.com



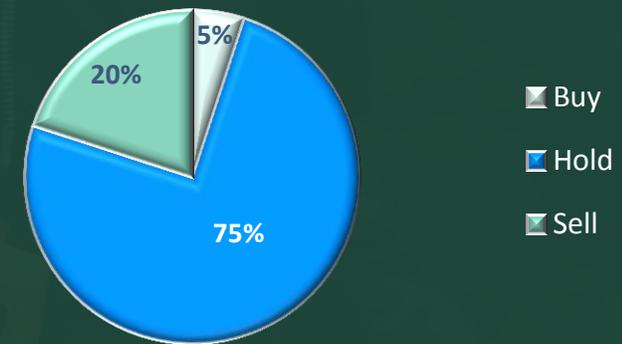


HERMÈS
PARIS

Hermes International SCA (RMS)

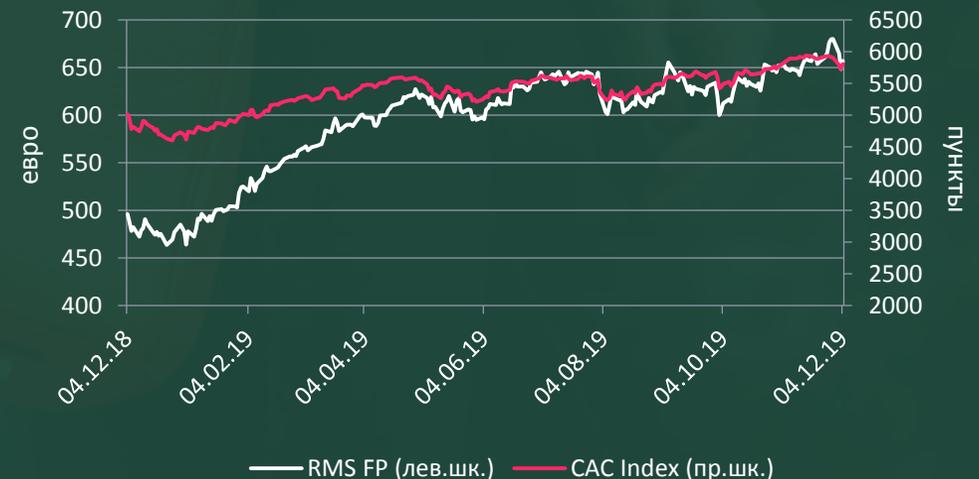
- ❖ Hermes International владеет известными брендами Birkin и Kelly;
- ❖ Выручка увеличилась на 15% до 3284,2 млн. евро (1П2019 года по сравнению с 1П2018 года);
- ❖ Ожидается рост выручки на 8% во 2П2019 г. в связи с новогодними праздниками. Текущая операционная маржа за 1П2019 г. составляет 34,8% от продаж;
- ❖ Чистая прибыль Hermes выросла на 7% до 754,3 млн. евро (1П2019 года по сравнению с 1П2018 года);
- ❖ Прибыль до налогообложения на 1П2019 года составила 1 127,6 млн. евро. По итогам 2018 г. того же периода прибыль до налогообложения составляла 1 031 млн. евро, что на 9% ниже показателя 2019 года.

Рекомендации по акциям Hermes



Источник: Bloomberg

Динамика акций RMS FP & CAC Index



Источник: Bloomberg

Важные события Hermes

1-ое полугодие 2018 года

- ❖ Hermes представляет новую концепцию времени на выставке Salon International de la Haute Horlogerie (SIHH);
- ❖ В мае компания открыла свой новый магазин в Пало-Альто, Калифорния. Это 34-й магазин в США.

Источник: www.hermes.com

1-ое полугодие 2019 года

- ❖ Компания снова открыла новый модный дом в центре Сан-Франциско, теперь это двухэтажный флагманский бутик;
- ❖ Дополнительное открытие новых торговых точек в Гонконге, Пало-Альто в США, Канкуне в Мексике, Бангкоке в Таиланде и Сиане в Китае;
- ❖ Hermes lune представил новую коллекцию часов Arceau L'heure de la;
- ❖ Выпустили новые культовые кожаные украшения;
- ❖ Выпущена новая мужская коллекция осень-зима 2019.

Timeand
watches



Hermes-преимущества

- ❖ Изделия Hermes имеют отличные от других аналогов особенности: высокое качество шва, безупречная выделка кожи, долговечность;
- ❖ Дизайнеры нередко демонстрируют в коллекциях излюбленные терракотовые и оранжевые тона;
- ❖ Красный кожаный кошелек Hermes всегда остается одной из популярнейших моделей среди женщин высокого статуса;
- ❖ Hermes создали дизайн сумки, которая не выходит из моды, потому что держится вне модных течений, оставаясь эталоном сумки для деловой женщины;
- ❖ Благодаря тому, что покупатели выбирают лучшие образцы шелка, шарфик от Hermes вдвое прочнее любого аналога на рынке;
- ❖ Фирма выбирает только натуральные красители (фрукты, растения, овощи и т.д.);
- ❖ Hermes имеет свою персональную крокодиловую ферму.



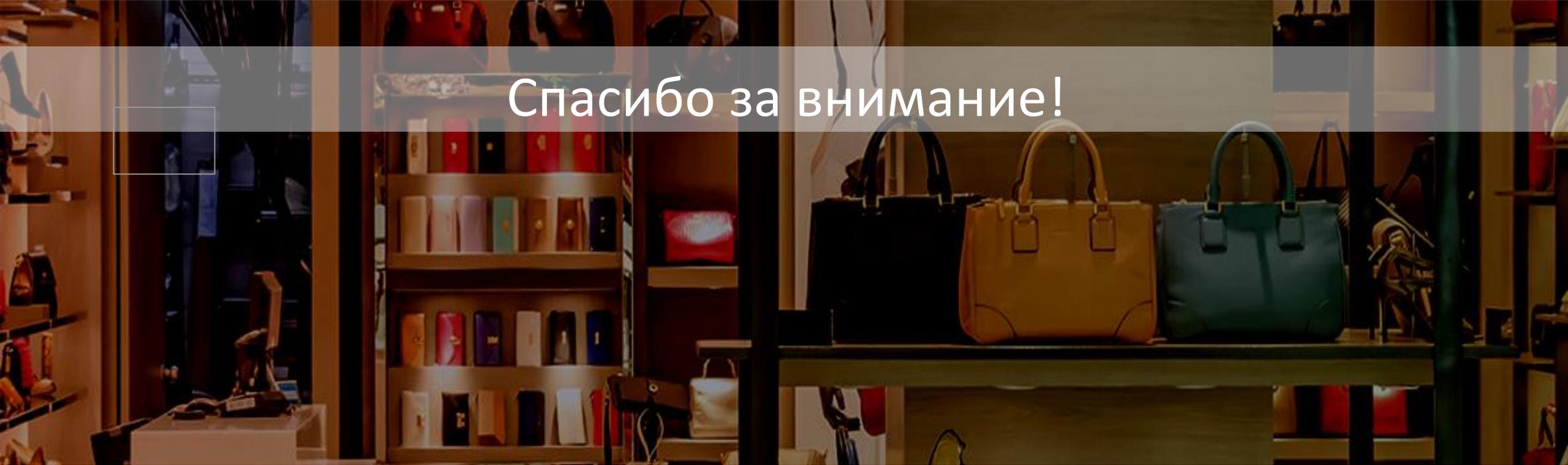
Ключевые показатели

Компания	Тикер	Валюта	Текущая цена (на 05.12.2019 г.)	Целевая цена	Upside, %	Рекомендация
Kering	KER	EUR	540,6	573,8	6,1	Продажа
LVMH	MC	EUR	398,2	411,4	3,3	Покупка
Hermes	RMS	EUR	655,8	592,9	-9,6	Держать

Источник: Bloomberg;

Компания	Выручка млн. евро	Прибыль до уплаты налогов млн. евро	EPS	P/E	ROA	ROE	P/B	P/S	EV/EBITDA
LVMH	25 082	4 987	6,49	30,74	8,14	20,79	5,59	3,76	15,01
Hermes	3 284,2	1 127,6	7,24	45,48	17,82	27,64	11,62	10,34	24,42
Kering	7 638,4	2 076,8	4,61	31,98	8,35	20,92	7,08	4,40	14,33
Средняя по сектору	14 183	8 191	6,11	36,06	6,68	13,42	2,74	9,92	17,92

Источник: Bloomberg;



Спасибо за внимание!

Настоящая презентация 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, Thomson Reuters), которые Centras Securities рассматривает в качестве достоверных. Однако Centras Securities, его руководство и сотрудники не могут гарантировать абсолютные 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.



centras
securities

© Centras Securities, 2019 г.



Контакты

Брокерское
обслуживание

Контакты : +7 (727) 259
88 77 (вн.608)

Эл.адрес :
sbiletskaya@centras.kz

Аналитический
департамент

Контакты : +7 (727) 259 88
77 (вн.722)

Эл.адрес :
mmelanich@centras.kz

Департамент торговых
операций

Контакты : +7 (727) 259 88
77 (вн.730)

Эл.адрес :
kdauletov@centras.kz

Департамент
продаж

Контакты : +7 (727) 259 88
77 (вн.754)

Эл.адрес :
amuratova@centras.kz