

30.8.20

הודעה למשקיעים

יוחננוף סיימה את המחצית הראשונה של 2020 עם עלייה של כ-6.7% בהכנסות לכ-1.549 מיליארד שקל¹

ה-EBITDA (בנטרול IFRS 16) במחצית הראשונה של 2020 הסתכם בכ-122.4 מיליון שקל, עלייה של כ-32% לעומת EBITDA של כ-92.8 מיליון שקל במחצית הראשונה של 2019

הרווח התפעולי לפני הוצאות אחרות (בנטרול IFRS 16) הסתכם בכ-91.2 מיליון שקל והיווה כ-6.2% מהמחזור, עלייה של כ-29% לעומת כ-70.9 מיליון שקל במחצית הראשונה של 2019

החברה צפויה לפתוח כ-8 סניפים נוספים עד סוף שנת 2021 ולהגיע לכ-35 סניפים פעילים

איתן יוחננוף, מנכ"ל ובעלי רשת יוחננוף: "אנו רואים ברבעון זה המשך צמיחה של הרשת. רכישת חמשת הסניפים מיינות ביתן החודש תציף פוטנציאל רב לאחר השקעה בתשתיות. בנוסף, אנו פועלים לפתיחתם והקמתם של סניפים נוספים כך שעד לסוף שנת 2021 יהיו לרשת כ-35 סניפים פעילים ברחבי הארץ. בסיכום המחצית הראשונה של 2020 אנו רואים בתוצאות הרשת ביצועים מצוינים ורווחיות גבוהה".

חברת יוחננוף, המפעילה רשת מרכולים ברחבי הארץ, מדווחת על תוצאות המחצית הראשונה והרבעון השני של שנת 2020. עיקרי התוצאות למחצית הראשונה של שנת 2020:

ההכנסות במחצית הראשונה של 2020 הסתכמו בכ-1,476 מיליון שקל לעומת כ-1,421 מיליון שקל במחצית המקבילה אשתקד, עלייה של כ-3.9%. למרות העלייה, הגדלת המכירות בשיטת הקונסיגנציה תרמה לירידה של כ-41 מיליון ש"ח בהכנסות.

ההכנסות בנטרול השפעת הטיפול החשבונאי בהסדרי קונסיגנציה במחצית הראשונה הסתכמו בכ-1,549 מיליארד שקל, עלייה של כ-6.7% לעומת הכנסות של כ-1,452 מיליארד שקל במחצית הראשונה של 2019. הגידול נובע בעיקרו מחנות מכר חדשה בירושלים שנפתחה במהלך הרבעון השני של שנת 2019, מחנות מכר חדשה באירפפורט סיטי שנפתחה במהלך הרבעון השני של שנת 2020 ומעליה במכירות החנויות הזרות.

הרווח הגולמי במחצית הראשונה הסתכם בכ-384.8 מיליון שקל לעומת כ-337.3 מיליון שקל במחצית המקבילה - עלייה של כ-14.1%. שיעור הרווח הגולמי מההכנסות² עמד על כ-24.8% לעומת שיעור רווח גולמי של כ-23.2% במחצית המקבילה אשתקד.

¹ בנטרול השפעת הטיפול החשבונאי בהסדרי קונסיגנציה.
² בנטרול השפעת הטיפול החשבונאי בהסדרי קונסיגנציה.

הרווח התפעולי לפני הוצאות אחרות (בנטרול IFRS 16) הסתכם בכ- 91.2 מיליון שקל לעומת כ- 70.9 מיליון שקל במחצית המקבילה – עלייה של כ- 28.7%. שיעור הרווח התפעולי הסתכם בכ- 6.2% לעומת כ- 5% במחצית המקבילה אשתקד.

הרווח לתקופה (בנטרול IFRS 16) הסתכם בכ- 59.3 מיליון שקל, עלייה של כ- 15.9% לעומת כ- 51.2 מיליון שקל במחצית המקבילה.

ה-EBITDA (בנטרול IFRS 16) במחצית הראשונה הסתכם בכ- 122.4 מיליון שקל, עלייה של כ- 32% לעומת EBITDA של כ- 92.8 מיליון שקל במחצית המקבילה.

עיקרי תוצאות הרבעון השני:

ההכנסות ברבעון השני של 2020 הסתכמו בכ- 711 מיליון שקל לעומת כ- 742 מיליון שקל ברבעון המקביל אשתקד, ירידה של כ- 4.2%. כ- 21 מיליון ש"ח מירידה זו, נובעים מהגדלת המכירות בשיטת הקונסיגנציה.

ההכנסות ברבעון השני של 2020 בנטרול השפעת הטיפול החשבונאי בהסדרי קונסיגנציה הסתכמו בכ- 748 מיליון שקל לעומת כ- 758 מיליון שקל ברבעון המקביל אשתקד, ירידה של כ- 1.3%. הירידה נובעת בעיקרה מהכנסות חודש אפריל אשר בו, השפעת הגבלות התנועה וההגבלה על כמות הלקוחות בכל סניף, באו לידי ביטוי במחזור המכירות בחודש זה.

הרווח הגולמי ברבעון השני של 2020 הסתכם בכ- 187.8 מיליון שקל, עלייה של כ- 8.6% לעומת רווח גולמי של כ- 172.9 מיליון שקל ברבעון המקביל. שיעור הרווח הגולמי מההכנסות² ברבעון השני של 2020 עמד על כ- 25.1% לעומת שיעור רווח גולמי של כ- 22.8% ברבעון המקביל אשתקד.

הרווח התפעולי לפני הכנסות אחרות (בנטרול IFRS 16) הסתכם בכ- 42.3 מיליון שקל, עלייה של כ- 8.1% לעומת רווח תפעולי של כ- 39.1 מיליון שקל ברבעון המקביל אשתקד. שיעור הרווח התפעולי עמד על כ- 5.9% לעומת כ- 5.3% ברבעון המקביל.

הרווח לתקופה (בנטרול IFRS 16) הסתכם בכ- 28.9 מיליון שקל, עלייה של כ- 1.5% לעומת רווח לתקופה של כ- 28.4 מיליון שקל ברבעון המקביל אשתקד. שיעור הרווח לתקופה (בנטרול IFRS 16) עמד על כ- 4.1% ברבעון השני של שנת 2020 לעומת כ- 3.8% ברבעון המקביל אשתקד.

ה-EBITDA (בנטרול IFRS 16) ברבעון השני של 2020 הסתכמה בכ- 60.8 מיליון שקל, עלייה של כ- 22% לעומת EBITDA של כ- 49.9 מיליון שקל ברבעון המקביל אשתקד. שיעור ה-EBITDA מההכנסות (בנטרול IFRS 16) עמד על כ- 8.6% ברבעון השני של 2020 בהשוואה לכ- 6.7% ברבעון המקביל אשתקד.

יתרת המזומן נטו ליום 30 ביוני 2020 הסתכמה בכ- 73 מיליון שקל. ההון העצמי נכון ל-30 ביוני 2020 עמד על כ- 734 מיליון שקל, המהווה כ- 33% מסך המאזן.

לחברה מדיניות חלוקת דיבידנד של כ- 30% מהרווח לתקופה, כפי שיהיה על פי דוחותיה הכספיים השנתיים המבוקרים לשנה הקודמת. בחודש מרץ 2020 הכריזה החברה על דיבידנד בסך של 23 מיליון שקל אשר חולק לבעלי המניות בחודש אפריל 2020.

איתן יוחננוף, מנכ"ל ובעלי רשת יוחננוף ציין: "אנו רואים ברבעון זה המשך צמיחה של הרשת. רכישת חמשת הסניפים מיינות ביתן החודש תציף פוטנציאל רב לאחר השקעה בתשתיות. בנוסף, אנו פועלים לפתיחתם והקמתם של סניפים נוספים כך שעד לסוף שנת 2021 יהיו לרשת כ- 35 סניפים פעילים ברחבי הארץ. בסיכום המחצית הראשונה של 2020 אנו רואים בתוצאות הרשת ביצועים מצוינים ורווחיות גבוהה.

"במקביל לצמיחה ולהתפתחות העסקית, במיוחד בימים אלה, אנו מקפידים על חיבור ותמיכה בקהילה בדרכים שונות. בין היתר, עם המיזם החברתי של הרשת "כולנו משפחה אחת" אשר פועל זו השנה השנייה לתרומת סלי מזון

למשפחות נזקקות ברחבי הארץ ביחד עם שותפינו לדרך וצפוי לחלק לקראת חגי תשרי כ-15 אלף סלי מזון למשפחות. תרומות משמעותיות נוספות שעלו לאורך הדרך כוללות: תרומה של כ-4 מיליון ש"ח לבי"ח איכילוב עבור מכשיר לביצוע פעולות צנתור מצילות חיים והקמת חדר צנתור מוח, התגייסות הרשת לתרומת תווי קניה בסך כ-5 מיליון ש"ח להענקת ביטחון תזונתי לנפגעי משבר הקורונה במסגרת פרוייקט "תעבירו את זה הלאה" של תכנית הטלוויזיה "הצינור". בשעה זו, כולנו צריכים לשאת בנטל המציאות המתגרת של הציבור הישראלי בימים אלו, להירתם למאמץ ולתת כתף".

דירוג

- ב-26.5.20 יוחננוף הודיעה על קבלת דירוג ראשוני של A1.il לחברה ממידרוג. אופק הדירוג יציב. דירוג החברה מושפע לחיוב ממיצובה העסקי הבולט לטובה של רשת יוחננוף, הנובע מהצעת ערך מבודלת יחסית לרשתות מתחרות, הכוללת חווית קניה, בדגש על חנויות מרווחות מגוון המוצרים ונוחות הקניה, וזאת בשילוב עם מחירי דיסקאונט.

פעילות מקוונת, אונליין

- במהלך חודש מרץ 2020, הוסבה האפליקציה השיווקית של הרשת ונוסף בה שירות חדש של רכישות מקוונות בשיטת "פיק אפ" (איסוף עצמי) אשר הושק בזמן הגבלות הקורונה. מעבר למתן מענה לצורך המיידי של הציבור לערוך קניות ולשמור על ריחוק פיזי וחברתי, המהלך אפשר הגדלת נתח השוק בפניה ללקוחות חדשים. שיטה זו מאפשרת לרשת לתת שירות איכותי ללקוחות – הזמנה באפליקציה, קשר אישי של הרשת מול הלקוח (להתאמה אישית של ההזמנה ושל מועד האיסוף) ושירות VIP להובלת המוצרים אל הלקוח הממתיך ברכבו מחוץ לסניף. בכוונת החברה להרחיב ולשכלל את השירות לטובת הלקוחות.

סניפים חדשים

- בחודש אוגוסט 2020 חתמה החברה על הסכם לרכישת 5 סניפים מיינות ביתן תמורת 67.5 מיליון שקל. הסניפים ממוקמים בתל אביב, קריית שמונה, חדרה, טבריה ועפולה בשטח מסחר כולל של כ-8,600 מ"ר (שטח ברוטו של כ-13,000 מ"ר). מועד ההשלמה נקבע ממועד החתימה ועד ל-31.10.20 בכפוף להתקיימות תנאים מתלים וניתן להארכה עד ה-31.12.20. על מנת למצות את פוטנציאל המכירה המירבי בסניפים החברה מעריכה כי העלות הכוללת של השיפוץ וביצוע עבודות התאמה בסניפים תהיה בסך של כ-30-40 מיליוני שקל לכל הסניפים יחד.
- בחודש אוגוסט 2020 חתמה החברה על הסכם שכירות להפעלת חנות מכר במרכז המסחרי 'קניון הבאר' בראשון לציון, בשטח כולל של 1,965 מ"ר. ההסכם הינו ל-5 שנים כאשר לחברה עומדת אופציה להאריכו ב-3 תקופות נוספות של כ-5 שנים כל אחת (ובסה"כ ל-20 שנים בהנחת מימוש כל תקופות האופציות). הסניף צפוי להימסר לחברה במהלך נובמבר 2020 ופתיחת החנות לאחר שיפוץ המושכר והתאמתו לצרכי החברה צפויה לקראת סוף הרבעון הראשון של 2021. החברה אומדת כאומדן ראשוני את עלויות השיפוץ וההתאמה בחנות החדשה בכ-7 מיליון שקל.
- בחודש מרץ 2020 חתמה החברה על הסכם שכירות לחנות מכר חדשה בבאר שבע בשטח מכירה של כ-3,500 מ"ר. החברה צופה כי המושכר יימסר לידיה עד סוף שנת 2020 וכי פתיחת חנות המכר החדשה במקום, לאחר שיפוץ המושכר והתאמתו לצרכי החברה בהתאם לסטנדרטים המקובלים בה, צפויה במהלך המחצית הראשונה של שנת 2021. החברה מעריכה את עלויות השיפוץ וההתאמה כאמור בכ-10 מיליון שקל.
- ב-1 במרץ 2020 התקשרה החברה בהסכם לרכישת קרקע ששטחה כ-19.6 דונם באזור התעשייה 'מישור אדומים' תמורת סך של 20 מיליון שקל (בתוספת מע"מ), וזאת בהתאם לתכנון החברה להקים עליה חנות

מכר חדשה בשטח מכירה של כ- 4,200 מ"ר. במאי 2020 הושלמה הרכישה. החברה טרם החלה בהליכי תכנון הבניה על הקרקע וטרם הגישה בקשה או קיבלה היתר לעשות כן.

- ביום 29 בינואר 2020 הודיעה החברה על השלמת רכישת הפעילות העסקית של חנות מכר במתחם איירפורט סיטי מידי יינות ביתן, בעלת שטח מכירה, נטו של כ- 1,934 מ"ר, תמורת סך כולל של 20 מיליון שקל בתוספת

מע"מ. בחודש יוני 2020, ולאחר ביצוע שיפוצים והתאמות לצרכי החברה ולסטנדרטים המקובלים בה, פתחה החברה את הסניף לקהל הרחב.

- החברה צופה את פתיחתה של חנות מכר חדשה במושב מבקיעים בשטח מכירה של כ- 2,500 מ"ר בחודש אוקטובר, 2020.

| שם הסניף | ישוב | שטח ברוטו (מ"ר) | שטח מכירה נטו (מ"ר) ³ | מועד פתיחה (צפוי) | בעלות/שכירות |
|---------------|-------------|-----------------|----------------------------------|---|--------------|
| איירפורט סיטי | חבל מודיעין | 3,200 | 1,955 | רבעון 2, 2020 | שכירות |
| מבקיעים | מבקיעים | 4,250 | 2,480 | רבעון 4, 2020 | שכירות |
| הבאר | ראשון לציון | 1,965 | 1,700 | רבעון 1, 2021 | שכירות |
| באר שבע | באר שבע | 5,061 | 3,500 | רבעון 2, 2021 | שכירות |
| מישור אדומים | מעלה אדומים | 47,000 | 4,500 | טרם נקבע | בעלות |
| יבנה | יבנה | טרם נקבע | טרם נקבע | טרם נקבע | בעלות |
| נחלת יצחק | תל אביב | 1,604 | 1,203 | טרם הושלם - כפוף להתקיימות התנאים המתלים כאמור לעיל | שכירות |
| עפולה | עפולה | 2,650 | 1,655 | | שכירות |
| חדרה צפוני | חדרה | 4,034 | 2,926 | | שכירות |
| טבריה תחתית | טבריה | 2,166 | 1,213 | | שכירות |
| קריית שמונה | קריית שמונה | 2,487 | 1,654 | | שכירות |
| | | | | | |

אודות יוחננוף

רשת מרכולי ענק המונה כיום 27 סניפי סופר-שוק פעילים בפריסה ארצית בבעלות משפחת יוחננוף. רשת המרכולים כוללת בסניפיה עולם עשיר ומגוון של מוצרי צריכה, ובכל אחד מסניפי הרשת עומד לרשות הלקוחות היצע מרשים של מחלקות שירות מובילות בתחומן. הרשת נמצאת בשליטת משפחת יוחננוף והחלה את דרכה כחברה סיטונאית בשנות השבעים ויוסדה על ידי אילנה ומרדכי יוחננוף. בשנת 1992 נכנסה החברה לפעילות קמעונאית מורחבת ומנוהלת על ידי משפחת יוחננוף ושומרת על צביון משפחתי בהובלת המנכ"ל איתן יוחננוף. סניפי הרשת מטבריה ועד נתיבות, ממוקמים באזורי תעשייה ומסחר ובצמוד לכל אחד מהם עומדים לרשות קהל הלקוחות חניוני ענק. הצוות המקצועי של הרשת מיומן ובעל תודעת שירות ברמה הגבוהה ביותר. בשנת 2019 הונפקה החברה לציבור בבורסה הישראלית וניירות הערך שלה נסחרים כחלק ממדד ת"א 90. אתר החברה: <https://yochananof.co.il/>

לפרטים נוספים: ליאור גוטליב, קשרי משקיעים; 050-9200194; lior@gotlive-ir.co.il

³ שטחי המכירה עשויים להשתנות עקב הליכי בנייה או צרכי החברה, לרבות בשטחי אחסון נוספים.
⁴ עשוי להשתנות בהתאם להליכי תכנון הבנייה בשטח וקבלת היתרים מתאימים.