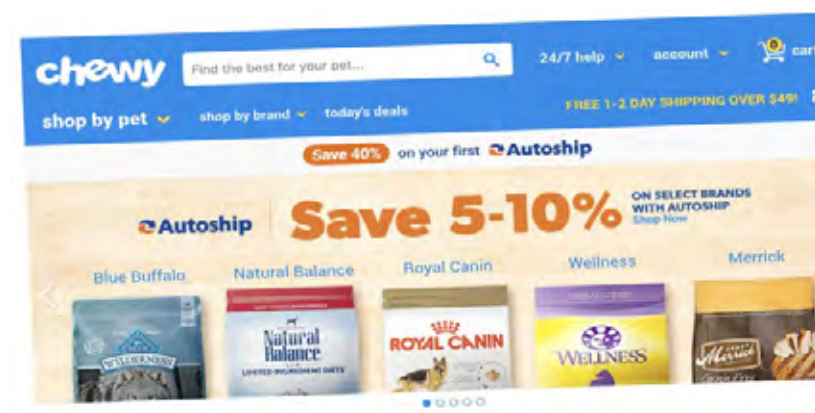


# IPO Chewy

## Бизнес в мире животных

29 апреля заявку на IPO подал онлайн-ритейлер зоотоваров Chewy, который был признан одной из самых быстрорастущих розничных сетей в мире. За семь лет выручка компании увеличилась с \$2 млн до \$3,5 млрд. Компания еще не выбрала биржу для размещения.



1. **Chewy – это онлайн-магазин зоотоваров.** С момента основания 2011 году компания стала одним из самых быстрорастущих онлайн-ритейлеров в мире. Chewy предлагает более 45 тыс. продуктов для самого широкого спектра домашних животных. В ее штате около 10 тыс. сотрудников службы поддержки клиентов – так называемых chewtopians. Они круглосуточно работают в 12 точках в США. В 2017 году компания планировала IPO, но была приобретена PetSmart за \$3,35 млрд. PetSmart – это крупнейшая в США розничная сеть товаров для домашних животных с более 1,5 тыс. офлайн-магазинов, в том числе в Канаде и Пуэрто-Рико. До своего поглощения Chewy привлекла \$236 млн. Ее инвесторами были Lone Pine Capital, Wells Fargo Capital Finance, BlackRock, VerInvest, Greenspring Associates, Allen & Company, New Horizon Ventures Capital, Mark Vadon, Volition Capital.

2. **Потенциальный адресный рынок в более \$70 млрд.** Объем расходов на домашних животных в США в 2017 году оценивался в \$70 млрд. По данным Packaged Facts, CAGR этого сектора ритейла с 2012-го по 2017 год составил 5,4%, а с 2017-го по 2022-й будет равняться 4,2%. Одним из триггеров роста стала быстрая переориентация ритейлеров на онлайн-продажи. В 2017 году на сегмент e-commerce пришлось 14% продаж. К 2022 году прогнозируется расширение этой доли до 25%. Во время рецессии 2008–2010 годов общие потребительские расходы в США сократились, а расходы на домашних животных, по данным American Pet Products Association, увеличились на 12%. В 2010 году, по данным Бюро статистики, расходы американцев на развлечения сократились на 7,0%, затраты на продукты питания снизились на 3,8%, жилье было потрачено на 2,0% меньше, на одежду и услуги – на 1,4%. В тот же период расходы на домашних животных выросли на 6,2%. Кроме того, одним из плюсов зооритейла считается отсутствие сезонного фактора.

3. **Высокие темпы роста при сокращении убытков.** В 2017 году темпы роста компании составили 134%, в 2018-м – 68%. EBIT маржа в 2016 году была равна -12%, в 2017-м: -16%, в 2018-м: -8%. Чистый убыток компании сократился с \$338 млн в 2017 году до \$268 млн в 2018-м. По состоянию на прошедший год долга у Chewy не было.

## Обзор перед IPO

Эмитент: Chewy  
Тикер: CHWY  
Биржа: -  
Диапазон на IPO: -  
Объем к размещению: \$100 млн  
Андеррайтеры: Allen & Company/  
J.P. Morgan/ Morgan Stanley

### Операционные показатели бизнеса:

