

Expertos en
nutrición y
control del peso



Resultados 1T18

20 de Abril de 2018



El presente documento ha sido preparado por NATURHOUSE HEALTH S.A. (“NATURHOUSE” o la “Sociedad”), exclusivamente para su uso en las presentaciones con motivo del anuncio de los resultados de la Compañía correspondientes a primer trimestre de 2018. NATURHOUSE no autoriza su divulgación, publicación ni utilización por ninguna otra persona física o jurídica con una finalidad distinta a la arriba expresada salvo con el consentimiento previo, expreso y por escrito de NATURHOUSE ni, en consecuencia, asume ninguna responsabilidad por el contenido del documento si este es utilizado con una finalidad distinta a la expresada anteriormente sin contar con la autorización de la Sociedad.

Se advierte que la información contenida en el presente documento no ha sido auditada por los auditores de la Sociedad y ha sido resumida. La información y cualesquiera de las opiniones y afirmaciones contenidas en este documento no han sido verificadas por terceros independientes y, salvo cuando se indica expresamente otra fuente, han sido elaboradas por la Sociedad.

El presente documento contiene previsiones o estimaciones relativas a la evolución de negocio y resultados de la Compañía en el futuro. Estas previsiones responden a la opinión y expectativas actuales de NATURHOUSE HEALTH, S.A. Dichas previsiones por su propia naturaleza inciertas, están afectadas por riesgos, entre los que se encuentran los recogidos en el Folleto informativo de la oferta de venta y admisión a negociación de las acciones de NATURHOUSE, que fue aprobado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores y quedó registrado en sus registros oficiales el 9 de abril de 2015 y está a disposición de los inversores en las páginas web del emisor (www.naturhouse.com) y la Comisión Nacional del Mercado de Valores (www.cnmv.es). Estos riesgos podrían ocasionar que los resultados reales difieran significativamente de dichas previsiones o estimaciones.

Lo expuesto en este documento debe de ser tenido en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por NATURHOUSE HEALTH SA, y en particular por los analistas que manejen el presente documento.

Este documento no constituye una oferta de venta o suscripción ni una invitación a suscribir o adquirir acciones de NATURHOUSE ni valor diferente alguno en España ni en ninguna otra jurisdicción

- Principales Magnitudes.
- Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada.
- Ventas y EBITDA por países.
- Evolución de los Centros.
- Caja Neta y Dividendos.
- Balance Consolidado.
- Estrategia y Perspectivas.
- Hechos Relevantes del Periodo.

La Junta General de Accionistas de 2018 aprobó el pago de un dividendo final de 2017, por importe de 0,12 €/acc, pagadero el próximo 7 de mayo, lo que supone un dividendo total con cargo a resultados de 2017 de 0,32 €/acc, alcanzar un payout del 97,6% y situar la rentabilidad por dividendo del 8,76%⁽¹⁾.

Sólido balance: 13,32 mn de caja neta (+156% vs cierre 2017), que no incluyen los 5 mn de euros pendientes de devolución por parte de la Agencia Tributaria. Incluyendo esta cifra, la caja neta se hubiera situado en 18,3 mn de €.

Margen EBITDA del 28,4%, el doble de la media del sector en USA⁽²⁾. El margen EBITDA mejorará a lo largo del año hasta situarse en el objetivo previsto de mantenerlo en el rango 30-35%.

Las cuentas se han visto afectadas por el efecto Semana Santa, que en 2017 cayó en abril y por la mala climatología que esta retrasando la afluencia de público a nuestras tiendas, lo que nos induce a pensar en un segundo trimestre mejor de lo habitual.

	1T17	1T18	Desviación
Ventas	25.007	23.430	-1.577
EBITDA	8.505	6.662	-1.842
Margen EBITDA	34,0%	28,4%	
Beneficio Neto	5.875	4.465	-1.410
Centros	2.360	2.368	8
Países	33	33	0
	(3)		
Caja Neta	5.191	13.320	8.129

Datos en miles de euros

- (1) Calculada en base al precio de cierre de Naturhouse el 31 marzo de 2018 (3,65 €/acc) y tomando como referencia los dos dividendos con cargo a los resultados de 2017(importe total 0,32€/acc)
 (2) Wiegth Watcher, GNC, Vitamin Shoppe, Nutrisystem y Herbalife
 (3) Caja neta correspondiente a cierre de 2017

	1T17	1T18	desviación
Ventas Totales	25.007	23.430	-1.577
Aprovisionamientos	-7.295	-6.713	582
Margen Bruto	17.713	16.717	-996
<i>Margen Bruto</i>	<i>70,8%</i>	<i>71,3%</i>	
Personal	-4.738	-5.235	-497
Otros Gastos Operativos	-4.591	-4.997	-406
Otros Ingresos	122	178	57
EBITDA	8.505	6.662	-1.842
<i>Margen EBITDA</i>	<i>34,0%</i>	<i>28,4%</i>	
Amortizaciones y deterioros	-268	-351	-83
EBIT	8.237	6.311	-1.926
<i>Margen EBIT</i>	<i>32,9%</i>	<i>26,9%</i>	
Resultados Financieros	-24	-18	6
Part. Puesta en Equivalencia (Ichem)	176	177	1
BAI	8.389	6.470	-1.918
Impuestos	-2.522	-2.005	517
Minoritarios	7	0	-7
Beneficio Neto	5.875	4.465	-1.410
<i>Margen sobre Beneficio Neto</i>	<i>23,5%</i>	<i>19,1%</i>	

Datos en miles de euros

Nota 1: Definición EBITDA: resultado operativo + amortizaciones de inmovilizado +deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado.

Evolución de ventas por países

	1T17	1T18	var %
Francia	10.508	9.858	-6,2%
España	4.912	4.888	-0,5%
Italia	5.705	5.329	-6,6%
Polonia	3.211	2.753	-14,3%
Resto países	671	603	-10,1%
Total	25.007	23.430	-6,3%
Área Internacional	20.095	18.543	-7,7%

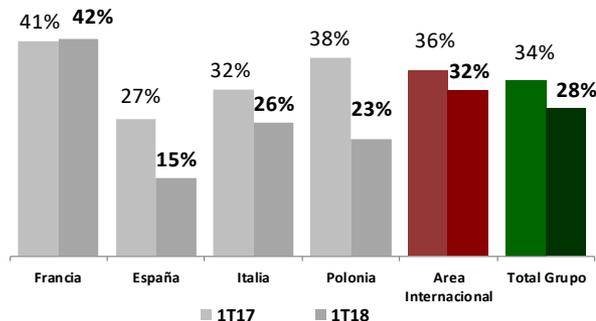
En miles de euros

Evolución de EBITDA por países

	1T17	1T18	var %
Francia	4.358	4.133	-5,2%
España	1.303	732	-43,8%
Italia	1.837	1.371	-25,4%
Polonia	1.227	620	-49,5%
Resto países	-220	-194	11,8%
TOTAL	8.505	6.662	-21,7%
Area Internacional	7.202	5.930	-17,7%

En miles de euros

Evolución margen EBITDA por países (%)



❑ La facturación a cierre de 1T18 se ha situado en 23,4 mn de euros, afectada por el efecto de la Semana Santa que en 2017 cayó en abril vs marzo en 2017, por la mala climatología que esta provocando que se retrase el calendario de afluencia de público a las tiendas y por la continuidad del deterioro en las ventas de Polonia.

España termina prácticamente en los mismos niveles de ventas que en 1S17, a pesar del efecto Semana Santa y de la mala climatología. Seguimos apostando por una recuperación sólida.

En el caso de Francia e Italia, la evolución de las ventas se debe exclusivamente al efecto calendario, tanto en lo que respecta al aspecto vacacional, como al retraso de afluencia de público a nuestras tiendas derivado de la mala climatología, lo que nos permite pensar que el segundo trimestre debería de ser mejor de lo habitual.

Por lo que respecta a Polonia, la recuperación del país se espera en 2S18, ya que las medidas implementadas están comenzando a dar sus frutos.

En cuanto al resto de países destacar que EEUU e Inglaterra evolucionan favorablemente y esperamos que continúen en esa línea, reforzados por el hecho de que se esta comenzando a vender online en ambos mercados.

❑ El EBITDA ha alcanzado 6,7 mn de €, derivado por un lado de la evolución de las ventas, y por otro, por el mayor gasto en publicidad, por el cambio de calendario de algunas campañas (+0,32 mn de € vs 1T17), por las indemnizaciones derivadas del traslado de sede de Barcelona a Madrid, que culminó el 31 de diciembre del pasado año (+0,6 mn de € vs 1T17), y por el coste de la expansión en los nuevos países (-0,2 mn de € vs 1T17).

❑ Margen EBITDA del 28%, superior a la media del sector en USA. Esperamos terminar el año con un margen EBITDA en el rango previsto (30%-35%).

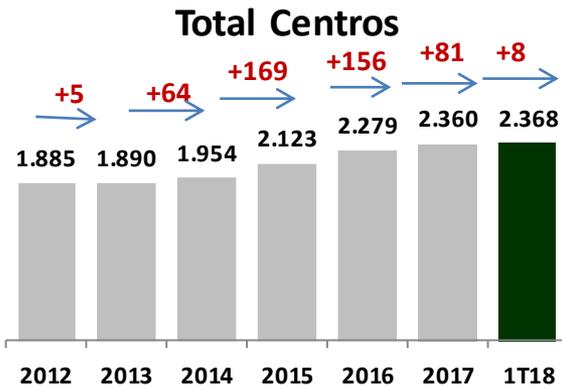
❑ El Resultado Neto alcanza 4,4 mn de €, como consecuencia de lo mencionado anteriormente.

(1) Nuevos Países: Alemania, Reino Unido, USA, Lituania y Croacia.

(2) Media de GNC, Weight Watchers, Vitamin Shoppe, Nytrisystem y Herbalife

2.368 centros, nuevo máximo histórico.

+8 aperturas netas a cierre de 1T18, destacando la excelente evolución de los países master franquiciados del área de Europa del Este. **Apertura de centros propios en localizaciones sin presencia Naturhouse, en las que se ha detectado demanda suficiente de nuestros servicios, como paso previo a futuras franquicias.**



Desglose aperturas netas:

- 7 nuevas franquicias derivado fundamentalmente de la actual situación de Polonia.
- +8 aperturas netas:
 - +15 centros propios: Continuamos manteniendo nuestro objetivo de traspasar buena parte de los mismos especialmente en España y en Polonia a lo largo de 2018.

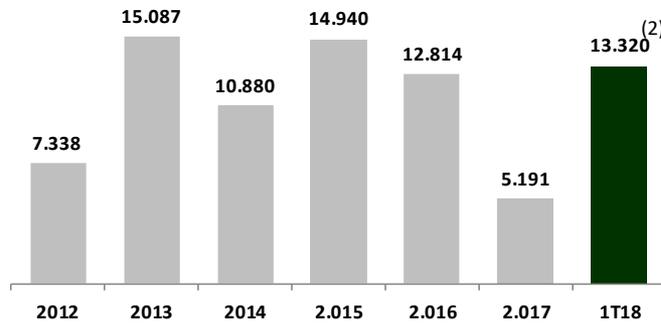
- ✓ Francia (+1): En proceso de firma de varios centros franquicia tras la presencia en la Feria de la Franquicia de París.
- ✓ Polonia: (+1), esperamos continuar sumando centros en 2018.
- ✓ España: pierde 4 centros derivado de la debilidad que continúan mostrando algunas zonas de la península, más rezagadas en términos de recuperación económica.
- ✓ Resto de países: Excelente evolución de los centros en Europa del Este.

1.873 de los centros son franquicia, el 249 centros propios y 246 másterfranquicias

	2017			1T18			Aperturas netas 2018		
	Total	Propios	Franquicia	Total	Propios	Franquicias	Total	Propios	Franquicias
Francia	643	37	606	644	38	606	1	1	0
España	589	89	500	585	90	495	-4	1	-5
Italia	475	56	419	475	57	418	0	1	-1
Polonia	348	29	319	349	42	307	1	13	-12
Resto países filiales	71	23	48	69	22	47	-2	-1	-1
Países masterfranquiciados	234	0	234	246	0	246	12	0	12
Total	2.360	234	2.126	2.368	249	2.119	8	15	-7

Excelente evolución de la generación de caja, que garantizan uno de los dividendos más atractivos de la Bolsa Española

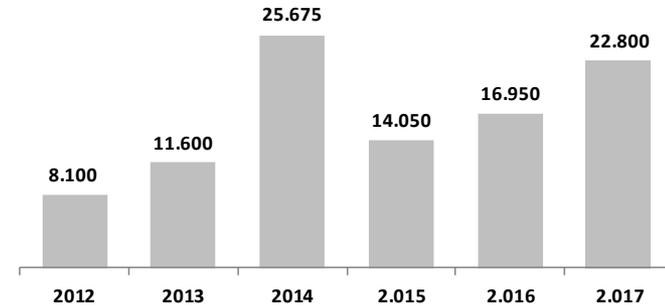
Caja Neta⁽¹⁾



Datos en miles de euros

(2) No incluye los 5 mn de €, pendientes de devolver por parte de la Agencia Tributaria española

Dividendos



Datos en miles de euros

Nota 1: Los datos de 2012, 2013 y 2014 incluyen SAS Naturhouse en todos los periodos

❑ La caja neta a cierre de 1T18 se ha situado en 13,3 mn €, a pesar de estar pendientes de devolución 5 mn de euros por parte de la Agencia Tributaria española. **Incluyendo esta última cifra, la caja neta de cierre a 1T18 se hubiera situado en 18,3 mn de €.**

❑ Aprobado el pago de un dividendo final de 2017, por importe de 0,12 €/acc, pagadero el próximo 7 de mayo, lo que supone un dividendo total con cargo a resultados de 2017 de 0,32 €/acc, alcanzar un payout del 97,6% y situar la rentabilidad por dividendo del 8,76%⁽³⁾.

(1) Definición Caja Neta: efectivo y equivalentes - deuda financiera a corto plazo - deuda financiera a largo plazo

(3) Calculada en base al precio de cierre de Naturhouse el 31 marzo de 2018 (3,65 €/acc) y tomando como referencia los dos dividendos con cargo a los resultados de 2017 (importe total 0,32€/acc)

	2017	1T18
Inmovilizado Intangibles	1.687	1.648
Inmovilizado Material	5.035	4.833
Activos Financieros no Corrientes	1.038	987
Inversiones en Empresas Asociadas	3.136	3.385
Activos por Impuestos Diferidos	324	158
ACTIVO FIJO	11.220	11.011
Existencias	4.449	4.885
Clientes	4.373	6.336
Activos por impuestos corrientes	9.373	6.235
Otros Activos Corrientes (Gastos anticipados)	1.095	1.091
Participaciones en Compañías Vinculadas	1	0
Efectivo y Equivalentes	8.326	16.406
ACTIVO CIRCULANTE	27.617	34.953
TOTAL ACTIVO	38.837	45.964
FFPP	24.503	29.142
Provisiones no Corrientes	1.143	758
Deuda Financiera LP	3.080	3.038
Pasivos por Impuestos Diferidos	362	383
PASIVO FIJO	4.585	4.179
Deuda Financiera CP	55	48
Proveedores	4.790	7.372
Proveedores Partes Vinculadas	3.560	3.148
Pasivos por Impuestos Corrientes	1.344	2.075
PASIVO CIRCULANTE	9.749	12.643
TOTAL PASIVO	38.837	45.964

En miles de euros

Nuestro principal objetivo es continuar creando valor para nuestros accionistas y mantenernos a la cabeza de la Bolsa española en términos de política de dividendos

Foco en crecimiento.

- ✓ Aumento del número de franquicias, y del ticket medio por cliente en nuestros principales países.
- ✓ Traspaso de centros propios a franquicia especialmente en España y Polonia.
- ✓ Incorporación de nuevos países a través de contratos de masterfranquicia.
- ✓ Apertura de centros propios en localizaciones sin presencia Naturhouse, en las que se ha detectado demanda suficiente de nuestros servicios, como paso previo a futuras franquicias.
- ✓ Introducción de nuevos productos

Estrategia Online

- ✓ Pruebas piloto en USA y Reino Unido: El grado de desarrollo y la cultura comercial de dichos países, han facilitado la implantación de una tienda online.
- ✓ Esperamos que estos dos nuevos canales online, nos permitan avanzar en el desarrollo de ambos mercados de forma mas ágil de lo que ha sido este proceso en nuestros principales países.

Mantendremos la solidez de nuestro balance y nuestra elevada capacidad de generación de caja.

Hechos Relevantes del Periodo

- 23 de febrero 2018: Dividendo final 2017
- 23 de febrero 2018: Informe Anual de Gobierno Corporativo
- 23 de febrero 2018: Informe de Remuneraciones de los consejeros
- 23 de febrero 2018: Informe de responsabilidad Social Corporativa
- 23 de febrero 2018: Resultados 2017
- 15 de marzo de 2018: Convocatoria Junta General de Accionistas de 2018
- 20 de abril de 2018: Resultado de las votaciones de las propuestas de la Junta General de Accionistas de 2018



CONTACTO

María Pardo Martínez
Directora de Relación con Inversores
Teléfono: +34 914323953
Email: accionista@naturhouse.com