



ПАО «ВИ.ру»

Презентация для Инвесторов 2026

Заявление об ограничении ответственности

Настоящий документ содержит информацию о группе компаний (далее также – «Группа»), в которую входит ООО «ВсеИнструменты.ру» (далее также – «Компания»). В зависимости от контекста в настоящем документе ссылки на Компанию следует рассматривать как ссылки на Группу. «Настоящий документ» означает данный документ, любое устное выступление, любую сессию вопросов и ответов, а также любые письменные или устные материалы, обсуждаемые или распространяемые во время или после любой встречи в связи с данным документом. Настоящий документ предоставляется исключительно с информационной целью на конфиденциальной основе и не может быть воспроизведен, распространен или передан полностью или частично другим лицам (кроме предусмотренных законом, договором, иными правовыми основаниями случаев). Он и содержащаяся в нем информация не являются офертой на совершение сделок (действий) с ценными бумагами, не являются предложением или приглашением делать предложения продавать, обменивать или иным образом передавать ценные бумаги или доли в Российской Федерации какому-либо лицу или в его интересах, они не представляют собой рекламу или предложение ценных бумаг в Российской Федерации в соответствии с российским законодательством о ценных бумагах. Компания, её представители, участники, акционеры, должностные лица, сотрудники не предоставляет никаких гарантий и заверений в том, что такая информация является полной и достоверной, и соответственно, на нее нельзя полагаться как на абсолютно полную и всесторонне достоверную информацию.

Информация, представленная в настоящем документе, может существенно меняться. Настоящий документ не содержит исчерпывающей информации о Компании. Компания сохраняет за собой право без объяснения причин в любое время в любом объеме и без какого-либо уведомления изменять любую информацию, содержащуюся в настоящем документе. Передача настоящего документа получателю не влечет возникновения какого-либо обязательства Компании, в том числе обязательства по изменению или обновлению настоящего документа или по исправлению любых обнаруженных содержащихся в нем неточностей. Передача, распространение или публикация настоящего документа не влечет за собой каких-либо обязательств со стороны Компании, её представителей, сотрудников, должностных лиц, участников, акционеров, в том числе по осуществлению каких-либо сделок или действий. Компания, любые иные лица, входящие с Компанией в группу лиц, их аффилированные или иным образом связанные с ними лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не принимают никакой ответственности ни за какие убытки, прямые или косвенные, возникшие в результате использования настоящего документа или информации, содержащейся в настоящем документе.

Настоящий документ и содержащаяся в нем информация не должны служить основанием для принятия каких бы то ни было инвестиционных решений или решений о совершении каких-либо сделок или действий. Настоящий документ не является рекомендацией, в том числе индивидуальной инвестиционной рекомендацией (в значении, определенном в Федеральном законе от 22 апреля 1996 года № 39 ФЗ «О рынке ценных бумаг»), в отношении ценных бумаг Компании или любых иных ценных бумаг или любых активов, упомянутых в настоящем документе. Информация, содержащаяся в настоящем документе, предоставлена Компанией и не подвергалась какой-либо независимой проверке.

Любая информация о планах и любых будущих событиях, содержащаяся в настоящем документе, является неопределенной и может существенно отличаться от фактов и событий, которые наступят в будущем в действительности. Лицо, получившее настоящий документ, считается предупрежденным о том, что ничто в настоящем документе не является гарантией, заверением, обещанием или обязательством относительно будущих событий и фактов, и что любые будущие реальные результаты, события и факты могут существенно отличаться от информации, указанной в настоящем документе. Компания, любые иные лица, входящие с Компанией в группу лиц, их аффилированные или иным образом связанные с ними лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не дают никаких гарантий, заверений, обещаний или обязательств относительно наступления, достоверности, исполнимости или достижимости таких планов или любых будущих событий или фактов.

Настоящий документ и материалы могут содержать информацию, относящуюся к другим лицам, компаниям и организациям, осуществляющим деятельность в той же отрасли, в которой осуществляет деятельность Компания. Эта информация основана на общедоступных данных, известных Компании на момент подготовки настоящей презентации и материалов, и не может служить источником или характеризовать результаты деятельности других лиц, компаний или организаций. Методика определения и расчета операционных и финансовых показателей Компании может отличаться от методики, используемой другими лицами, компаниями или организациями.

Получение настоящего документа или любой содержащейся в нем информации в отдельных юрисдикциях может быть ограничено законом или подзаконным регулированием либо запрещено. Настоящий документ не предназначен для передачи и использования любыми лицами в юрисдикциях, в которых настоящий документ, какая-либо указанная в нем информация, ее передача или получение могут быть признаны незаконными. Лицо, получившее настоящий документ, считается проинформированным относительно необходимости соблюдения соответствующих ограничений. Лицо, получившее настоящий документ, считается проинформированным относительно необходимости соблюдения всех указанных выше условий.

Лицо, получившее настоящий документ, самым фактом получения настоящего документа и (или) фактом его использования, копирования, модификации, отсылки к нему безусловно соглашается следовать всем указанным выше условиям.



Миссия

**Приносить пользу людям, помогая
делать мир вокруг себя лучше**

Постулаты



КЛИЕНТ



КОМАНДА



ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Надёжно. Комплексно. Выгодно.



Все 
инструменты

Надёжный онлайн-гипермаркет
для профессионалов и бизнеса
в сфере строительства, производства
и услуг, предлагающий широкий ассортимент
по выгодным ценам

Сертифицированный
товар

Сервисное
обслуживание

Предсказуемая
доставка

Комплексное
обслуживание

Цифровые
решения

Сильный бренд

Наш клиент



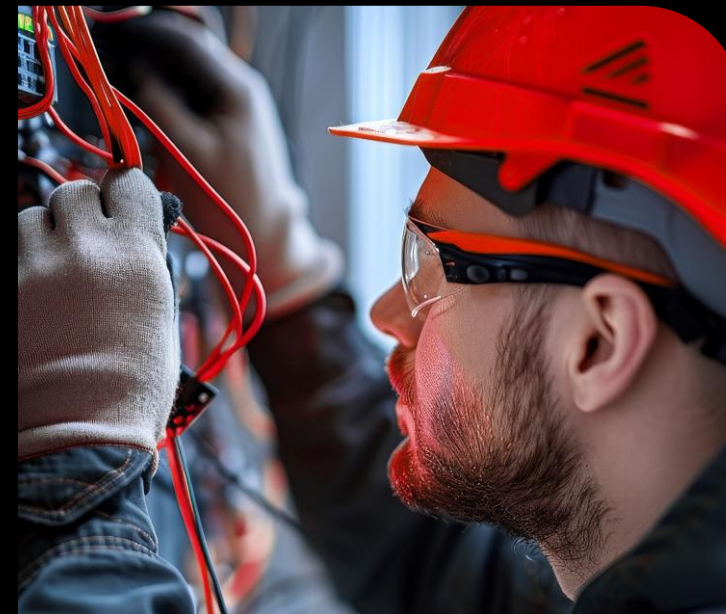
Производство

Металлообработка,
машиностроение,
приборостроение и другие



Строительство

Инженерные работы,
конструктив, малоэтажное
строительство и другие



Услуги

Обслуживание коммерческой
недвижимости, автосервисы,
монтаж и другие

Факторы инвестиционной привлекательности



Лидерство

Лидер российского онлайн DIY-рынка в высокорентабельном B2B-сегменте с масштабируемой бизнес-моделью, обеспечивающий опережающий рост бизнеса

Ценность

Привлекательное ценностное предложение для клиента: широкий выбор сертифицированных товаров, конкурентные цены и высокое качество сервиса

Технологии

Комбинация собственной уникальной IT-платформы и эффективной цепочки поставок

Прибыль

Прибыльная компания с устойчивым финансовым состоянием (рентабельность EBITDA 10%, чистый долг/EBITDA -0,2х, позволяющим платить дивиденды).

ВсеИнструменты сейчас



ВсеИнструменты.ру — надежный онлайн-гипермаркет для профессионалов и бизнеса в сфере строительства, производства и услуг, предлагающий широкий ассортимент по выгодным ценам.

- 20 лет на рынке
- Каждый 4 город РФ
- >10 тыс. сотрудников
- EBITDA* >10%

Выручка

2025 г.

183

млрд
руб.

+8% ГкГ

Трафик

Посещаемость сайта
в октябре 2025

ТОП-2

в мире в категории
Home & Gardens others

Ключевой сегмент: B2B

Доля B2B выручки

75,2 %

+16% ГкГ

Активные B2B-клиенты

464 тыс.
клиентов

+8% ГкГ

Логистика

городов
присутствия

300 городов

Используемые
площади

401 тыс. кв. м

Ассортимент

Количество SKU

1,9 млн ед.

Доля Собственных торговых
марок (СТМ) и эксклюзивного
импорта в выручке

13,3 %

Мы не просто продаем инструменты, мы создаем экосистему профессиональных решений



Внедрили EDI-интеграции-модели, ускоряющей закупки и организовали логистику до цехов



Создали СТМ под нужды клиента



Организовали морскую доставку на труднодоступные объекты

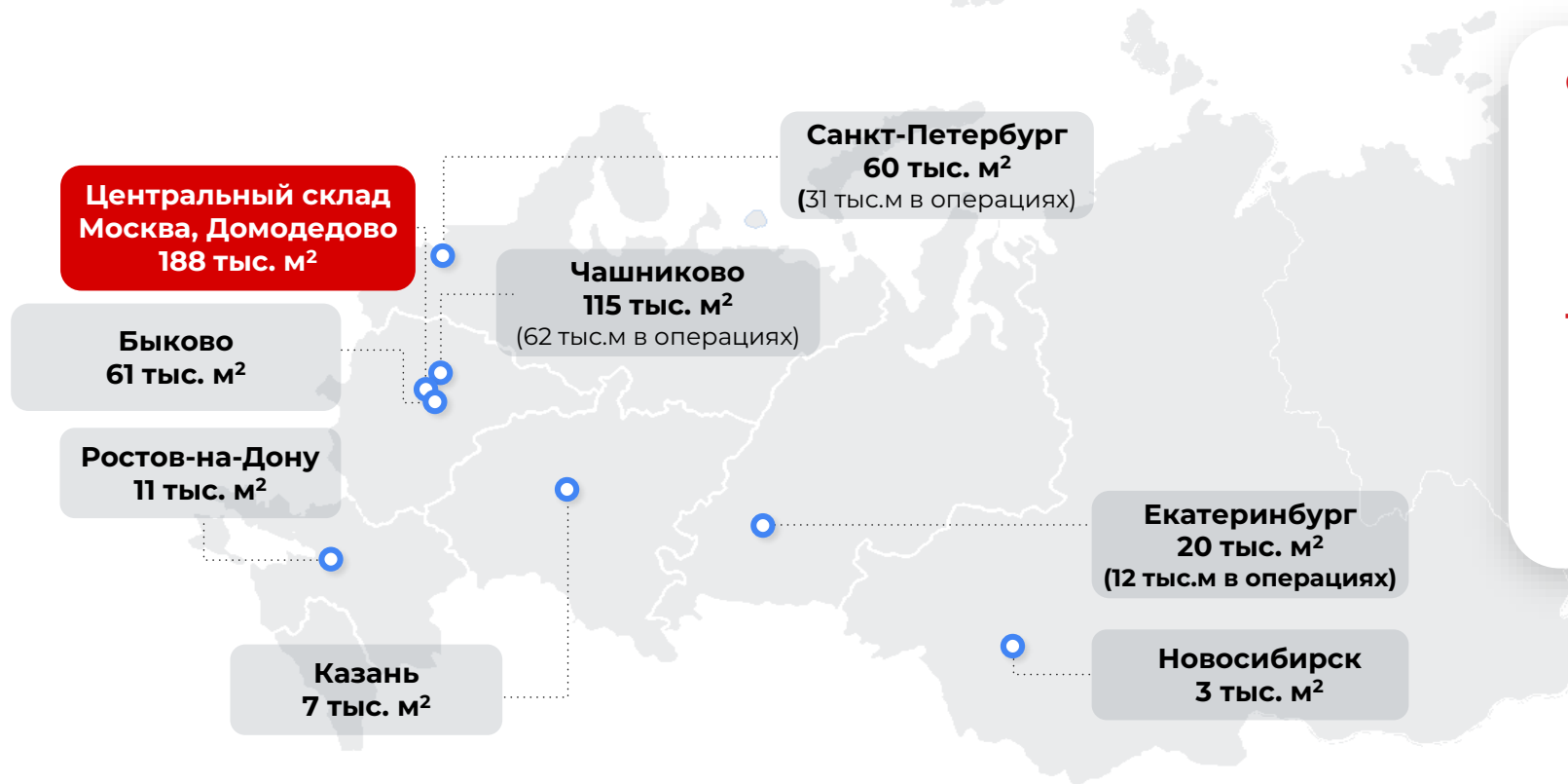


Внедрили Контур EDI и открыли ПВЗ под нужды клиента



Провели аудит процессов ремонтных бригад и разработали меры по повышению эффективности

Логистическая инфраструктура сейчас

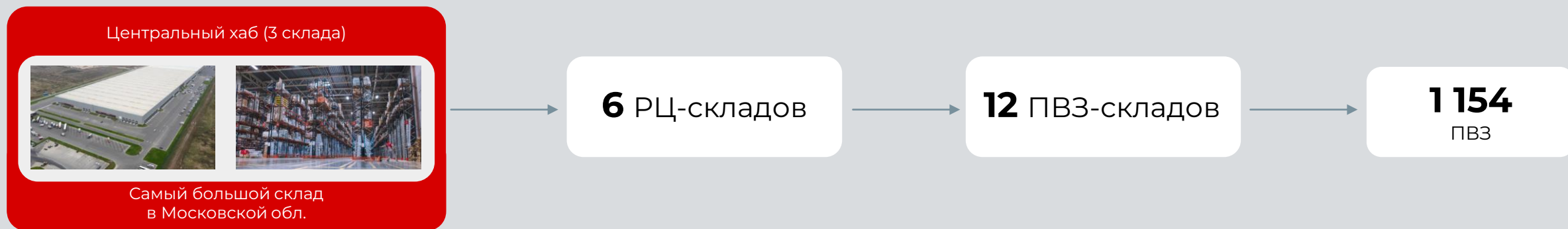


С момента выхода на IPO:

- ✓ РЦ Чашниково запуск 62 тыс м2 из 115
- ✓ ПВЗ-склад Нижний Новгород запуск 4,5 тыс.м2

Текущее состояние:

- ✓ 490 тыс.м2 - общая площадь складов
- ✓ 401 тыс.м2 - используемая площадь складов
- ✓ 537 тыс руб/м2 - выручка на используемую площадь



Используем передовые технологии для достижения максимальной операционной эффективности

Масштабируемая
ИТ-платформа

**Несколько
дата-центров**

Обеспеченность
собственным
оборудованием

99,95%

Доступность сервисов для
конечных потребителей⁽³⁾

10x

Обеспечение роста
масштабов бизнеса за 6 лет

130

Источников анализа
ценового предложения
конкурентов⁽²⁾

Передовая технологическая
платформа собственной разработки



Взаимодействие
с поставщиком

- Автоматический контроль условий и сроков
- ML алгоритмы пополнения складских остатков

Склад
и логистика



- Собственная WMS с доступностью 24/7, > 6 млн операций в сутки
- Кластерный анализ в работе с ассортиментом на базе ML



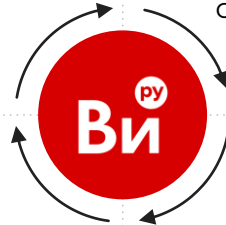
Клиентский
путь

- >70% заказов обрабатываются автоматически
- Своя платформа для быстрой доставки ценности клиенту и проверки гипотез

Внутренняя
аналитика



- Автоматическое ценообразование на базе ML
- Своя команда Data инженеров для каждого направления



Собственная команда
разработки

19

Лет разработки



Разработка на базе Open
Source технологий

Agile / Scrum

Современные методы
разработки

~500

Человек в команде ИТ

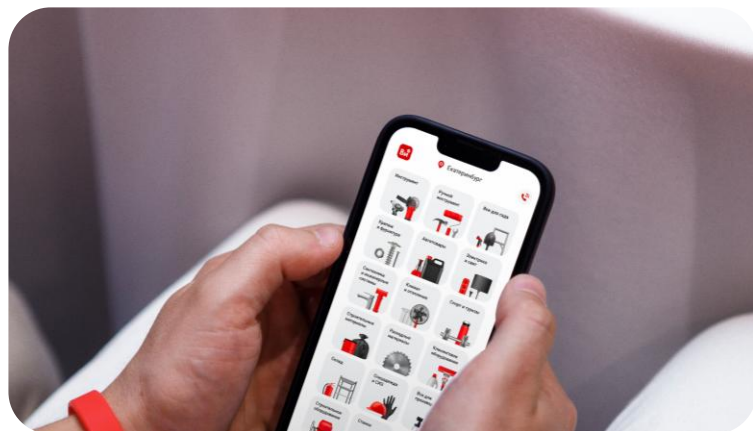
AI внедрен в ключевые блоки компании



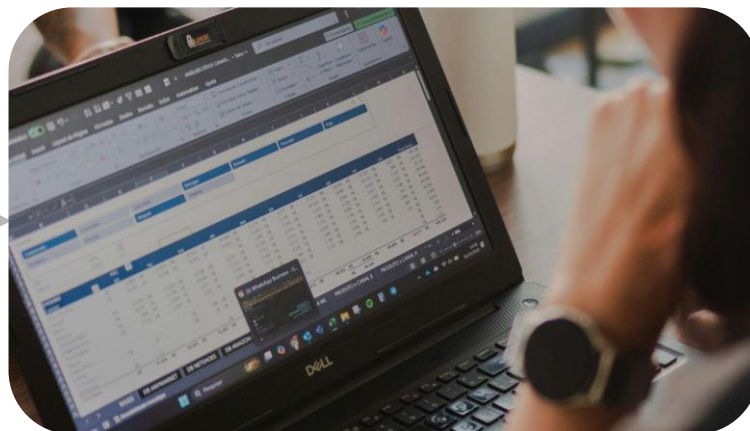
- Автоматизированное управление ассортиментом
- Сокращение дублей
- Вывод новых товаров
- Подбор товаров по техническим характеристикам
- Увеличение продаж высокомаржинальных товаров

- Автоматическое создание заказов из любых источников (чаты, почта, Excel-таблицы)
- Интеграция с кластеризатором по высокомаржинальным аналогам

- Автоматизированный подбор товаров под запрос клиента
- Анализ совместимости товаров
- Уменьшение трудозатрат менеджеров
- Интеграция с кластеризатором и трансформатором



КЛАСТЕРИЗАТОР



ТРАНСФОРМАТОР



ПОДБОРЩИК

Долгосрочная цель

**Стать №1 игроком для B2B
в их нестратегических закупках товаров
для обслуживания, ремонта
и эксплуатации**

с лучшей инфраструктурой, эффективными процессами и устойчивыми финансовыми результатами, позволяющими делиться прибылью с акционерами через выплату дивидендов

Эффективность

Прибыльный рост

Клиент

Лучший продукт
для B2B клиента

Команда

Сильная команда

Дивидендная политика



Критерии выплаты

Чистый Долг / EBITDA \leq 3,0x

Не менее 50% Чистой Прибыли по МСФО

Чистый Долг / EBITDA $>$ 3,0x

Определяется Советом Директоров

Компания стремится распределять дивиденды не реже раза в год

В 2025 году Компания выплатила дивиденды по итогам 2024 года в размере 500 млн руб. (при чистой прибыли 2024 670 млн руб.) или 1 руб. на акцию

Гайденс 2025-2028

2025

2028

- Выручка 2025: 179-183 млрд руб.
- Чистая прибыль 2025: 1,8-2,5 млрд руб.
- Чистый финансовый долг на 31.12.2025: 0-3 млрд руб.



2,5-3,5x Ожидаемый рост чистой прибыли в 2028 году относительно LTM на 30 сентября 25г.

Или **~40%** годовых роста чистой прибыли в среднем

При поддержании показателя Чистый финансовый долг/ЕБИТДА* в диапазоне ~0x - 1x

ВЫПОЛНЕНИЕ ГАЙДЕНСА 2025



ПАО «ВИ.ру» («Компания») выполнила Гайденс 2025 по всем трем показателям!

Показатель	Гайденс 2025	Факт 2025	
Выручка	179-183 млрд руб.	✓ 183 млрд руб.	Выполнено по верхней границе
Чистая прибыль	1,8-2,5 млрд руб.	✓ 3,4 млрд руб.	Перевыполнено
Чистый финансовый долг	0-3 млрд руб.	✓ минус 1,8 млрд руб. (сокращение чистого долга за 12 мес. на ~15 млрд руб.)	Перевыполнено

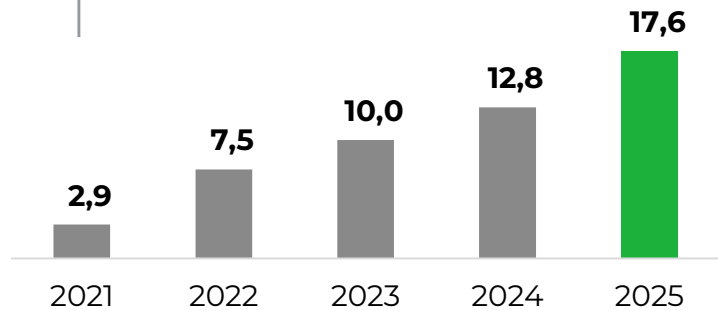
Рекордные показатели 2025 года



EBITDA (IFRS 16)

млрд руб.

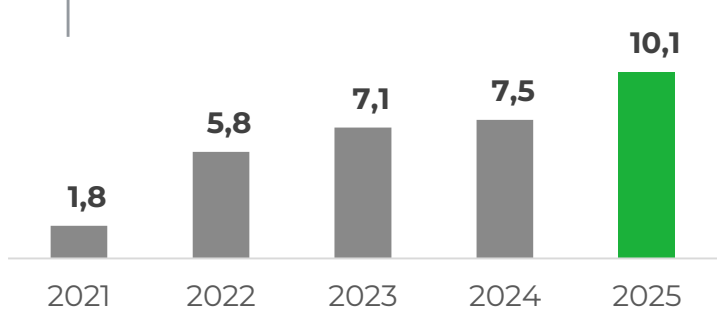
CAGR 57%



EBITDA (IAS 17)

млрд руб.

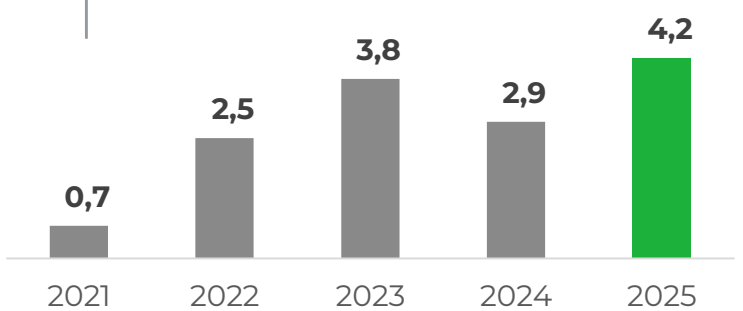
CAGR 54%



Скорр. Чистая прибыль ⁽¹⁾

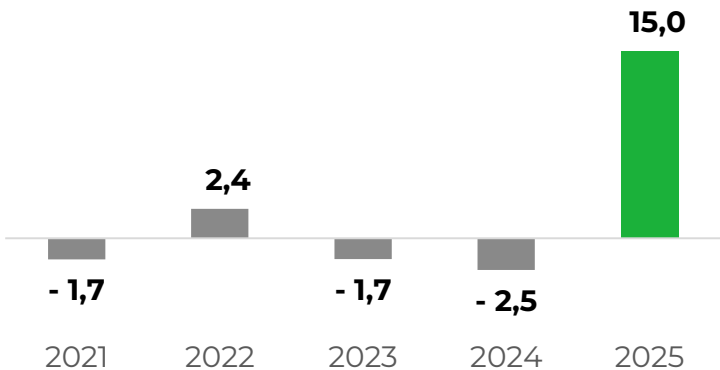
млрд руб.

CAGR 57%



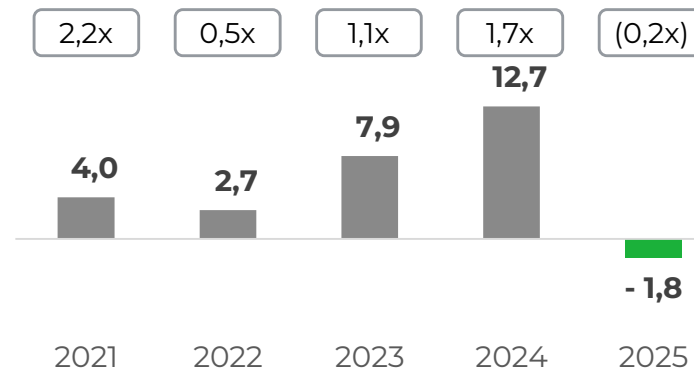
Свободный денежный поток (FCF)

млрд руб.



Чистый финансовый долг

млрд руб.



**ЧФД⁽²⁾ / EBITDA
LTM (IAS 17)**

Источник: МСФО отчетность ПАО «ВИ.ру»

Примечания: (1) Здесь и далее Скорректированная чистая прибыль = чистая прибыль по МСФО без учета расходов на IPO и неденежного вознаграждения на основе акций

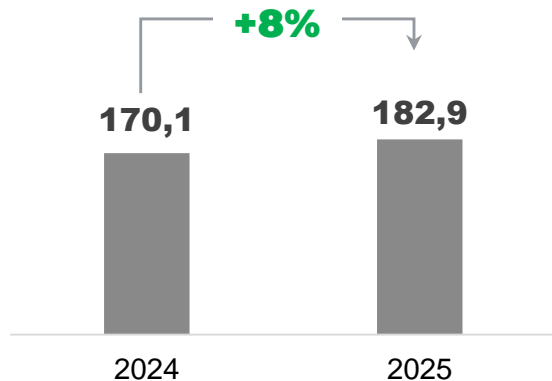
: (2) ЧФД = чистый долг – обязательства по аренде.

Ключевые финансовые показатели МСФО по итогам 4 кв. и 12 мес. 2025 г.



Выручка 2025 г.

млрд руб.

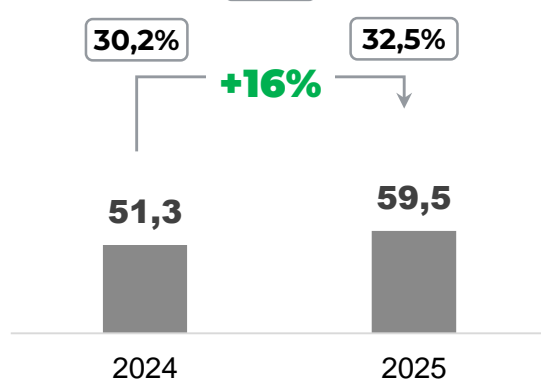


Валовая прибыль 2025 г.

млрд руб.

x%

рентабельность

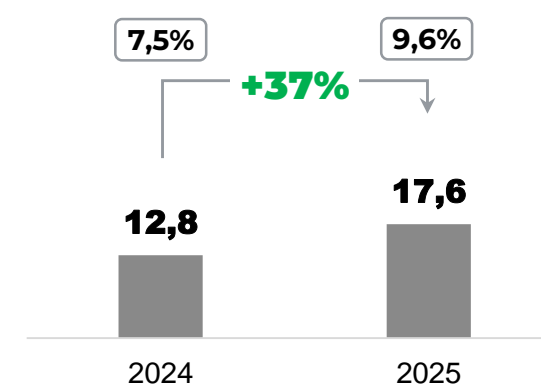


ЕБИТДА⁽¹⁾ 2025 г.

млрд руб.

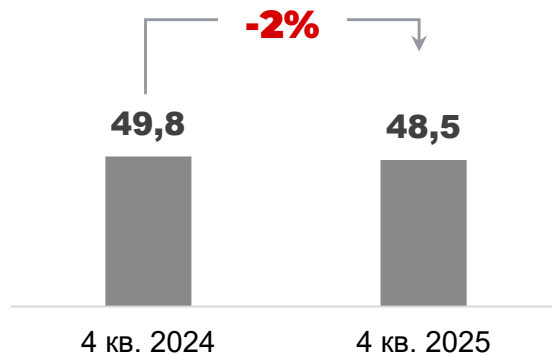
x%

рентабельность



Выручка 4 кв. 2025 г.

млрд руб.

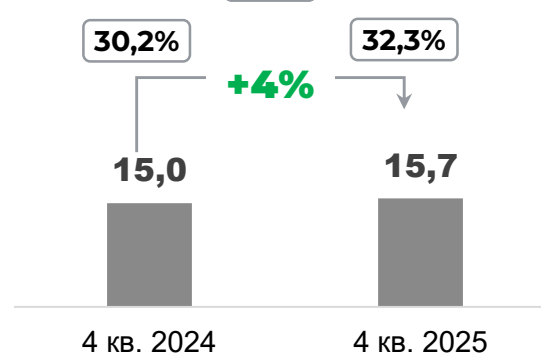


Валовая прибыль 4 кв. 2025 г.

млрд руб.

x%

рентабельность

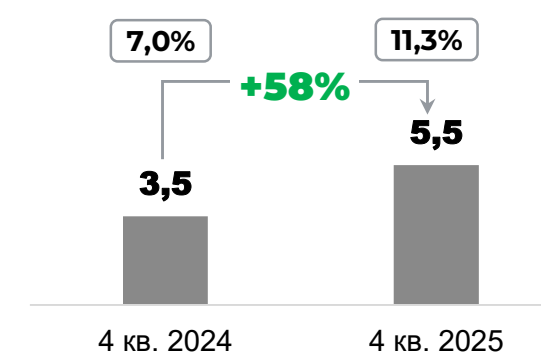


ЕБИТДА 4 кв. 2025 г.

млрд руб.

x%

рентабельность



Источник: МСФО отчетность ПАО «ВИ.ру»

Примечания: (1) Здесь и далее показатель ЕБИТДА IFRS 16 рассчитывается путем корректировки показателя прибыли от продолжающейся деятельности с целью исключения влияния налогообложения, амортизации, расходов по выплатам на основе акций и финансовых доходов и расходов.

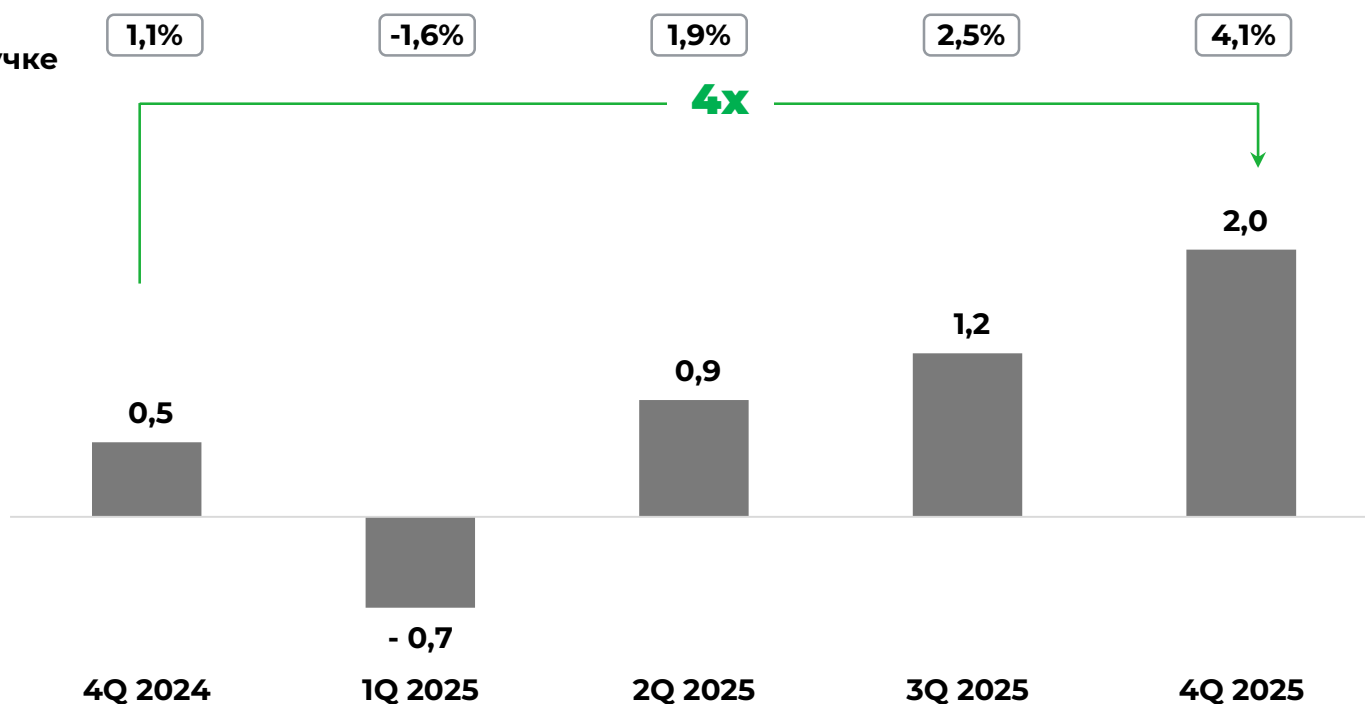
Чистая прибыль повысилась в 5х раз с 0,7 млрд руб. до 3,4 млрд руб. г/г



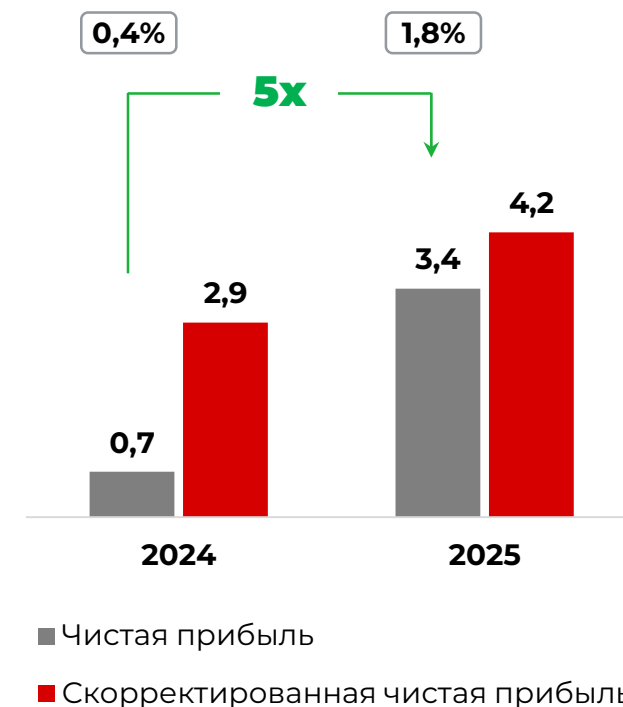
Масштабная программа по повышению эффективности позволила значительно нарастить чистую прибыль в четвертом квартале

Чистая прибыль поквартально млрд руб.

Доля
в выручке



Чистая прибыль год к году млрд руб.

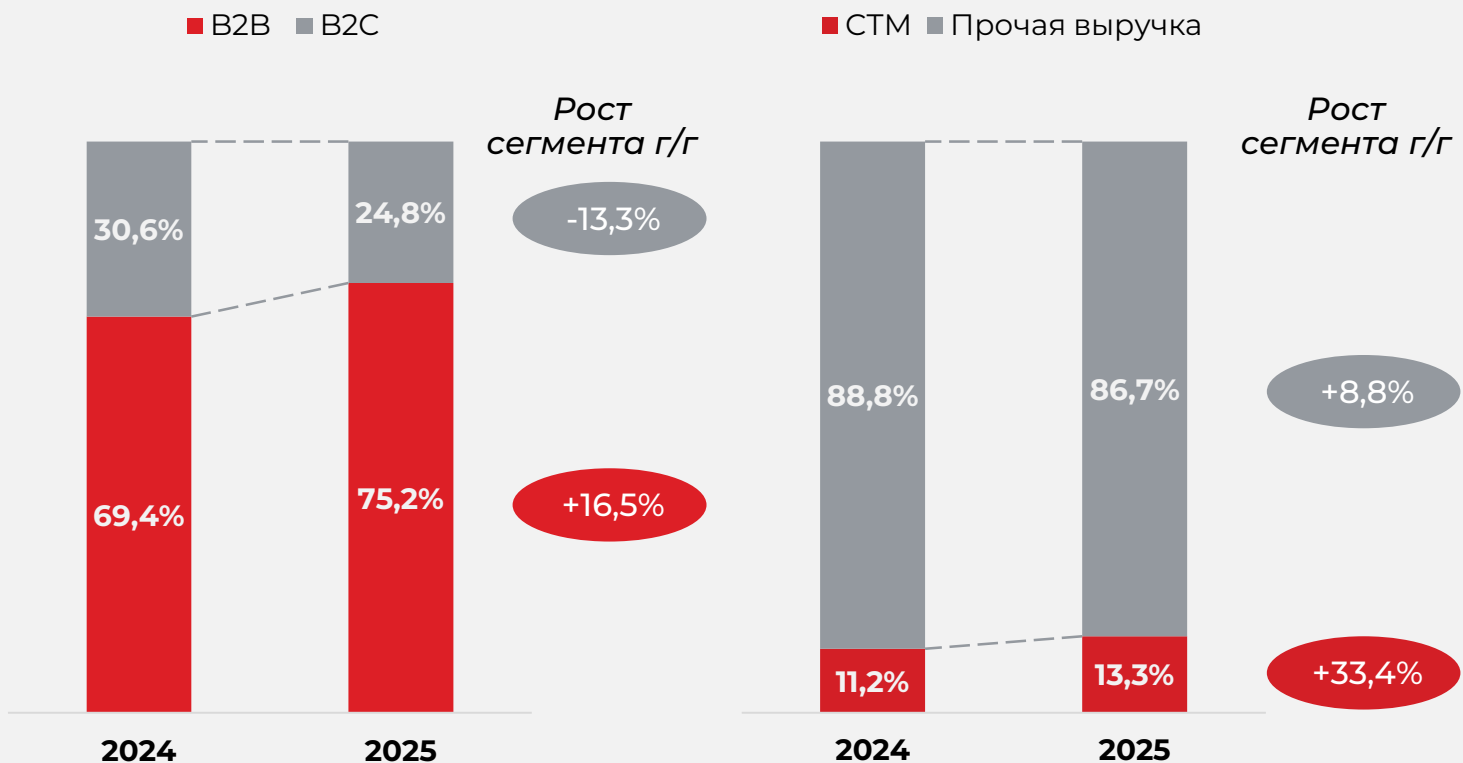


Компания активно наращивает долю B2B



Структура товарной выручки

%



+8,2% Рост активных B2B клиентов

+10,5% Рост кол-ва B2B заказов

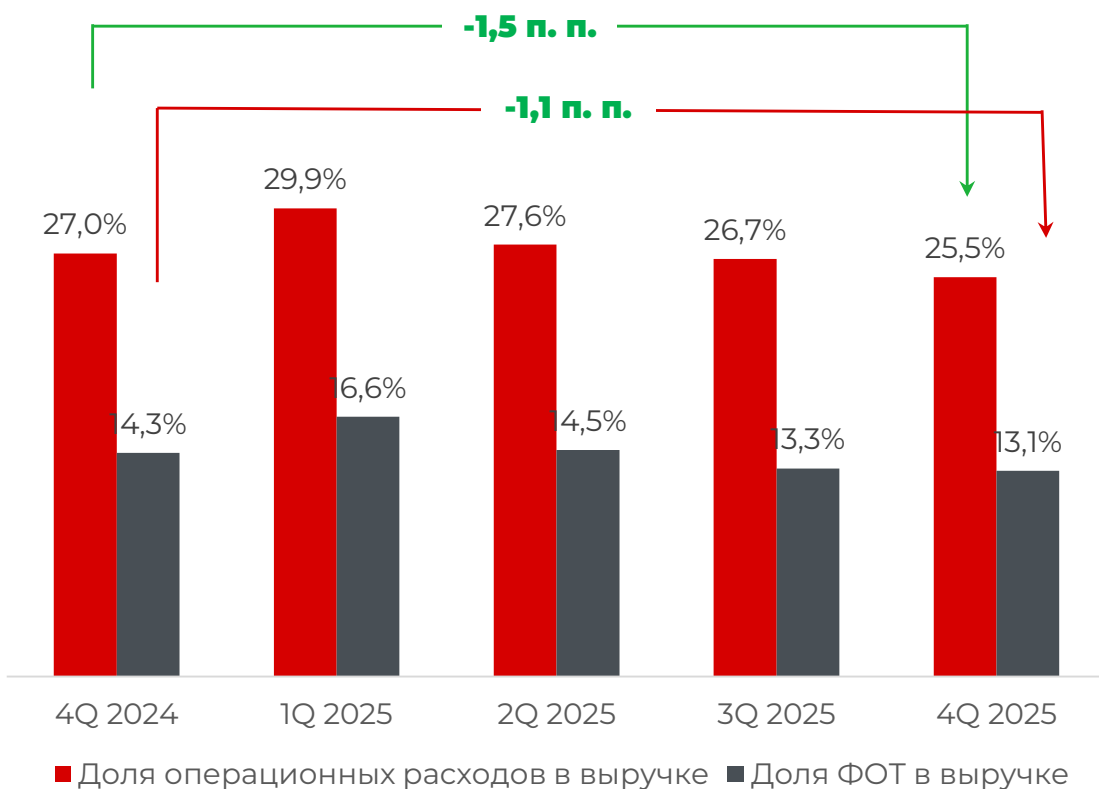
+14,4% Рост кол-ва проданных единиц товара B2B клиентам

Рентабельность EBITDA > 11% за счет прироста валовой прибыли и эффективности расходов



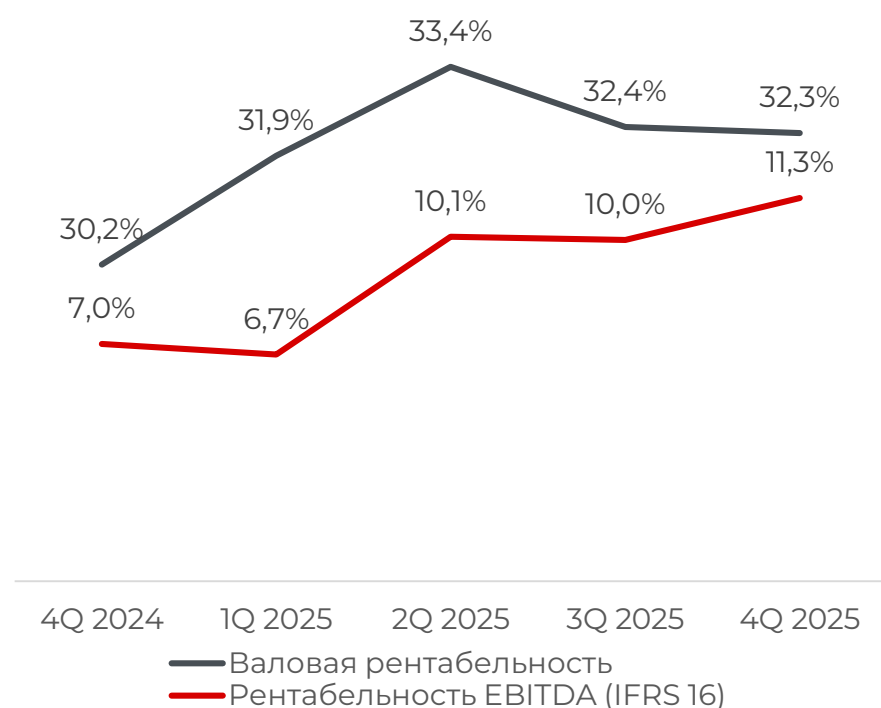
Динамика доли операционных расходов к выручке

%



Динамика рентабельности по валовой прибыли и EBITDA⁽¹⁾

%



Источник: МСФО отчетность ПАО «ВИ.ру»

Примечания: (1) рентабельность по EBITDA рассчитана в соответствии с IFRS 16

Чистый финансовый долг компании стал отрицательным на конец 2025 года

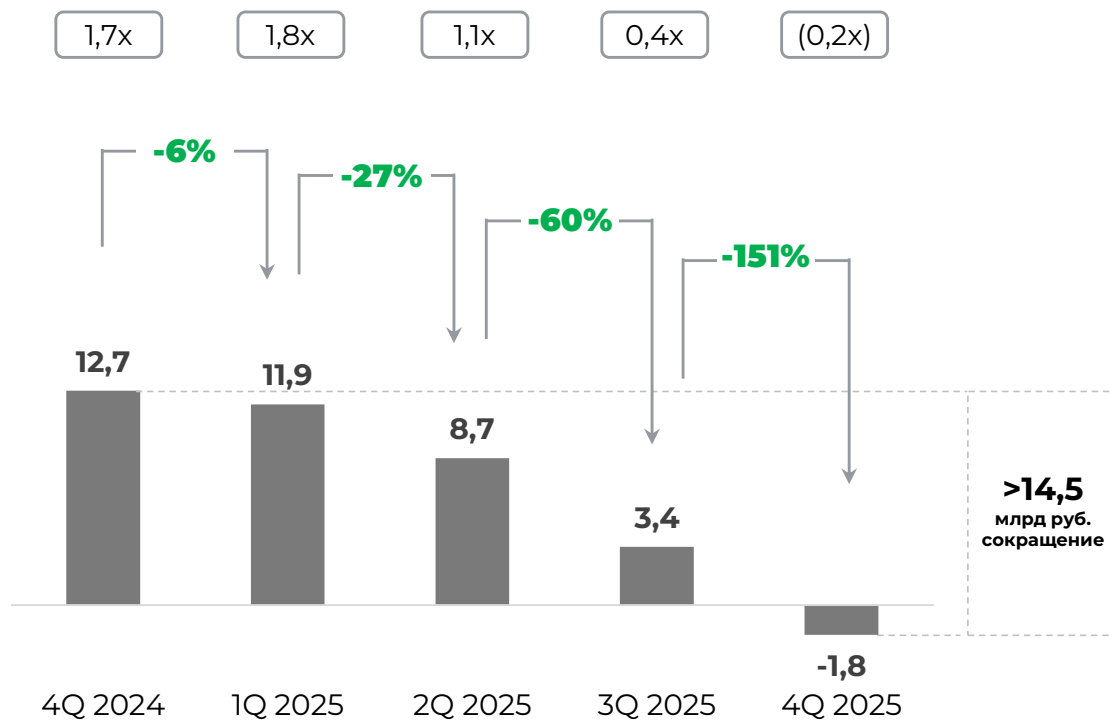


Высокий денежный поток позволил значительно сократить чистый долг в четвертом квартале

Динамика чистого финансового долга

млрд руб.

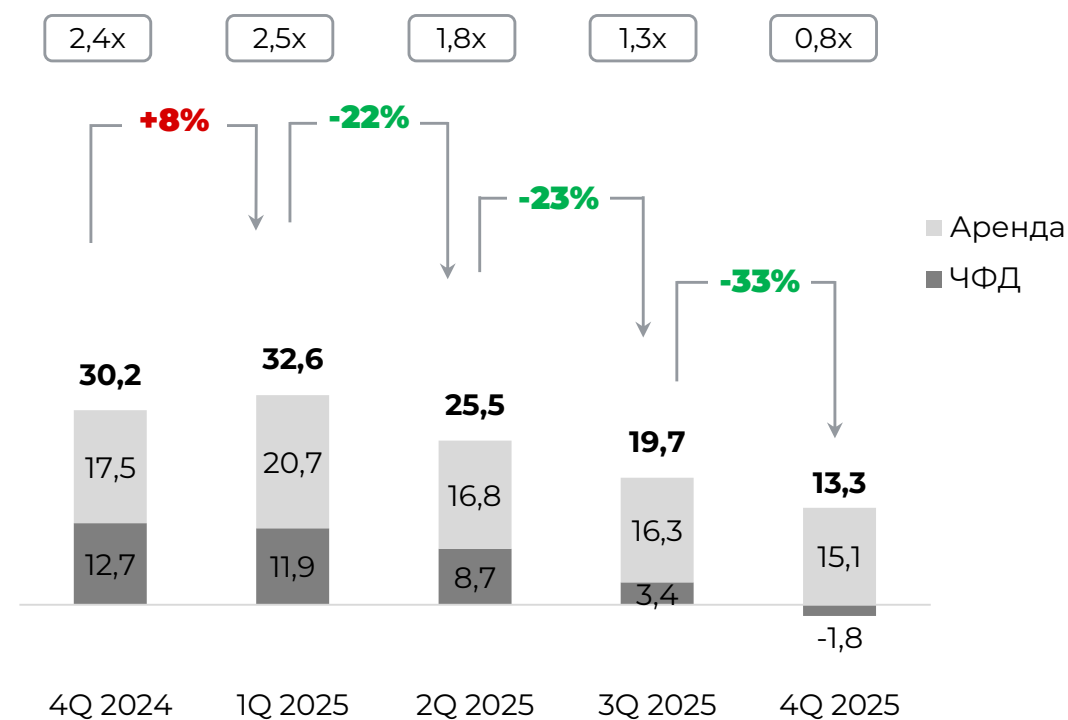
ЧФД⁽¹⁾ / EBITDA
LTM (IAS 17)



Динамика чистого долга (с арендой)

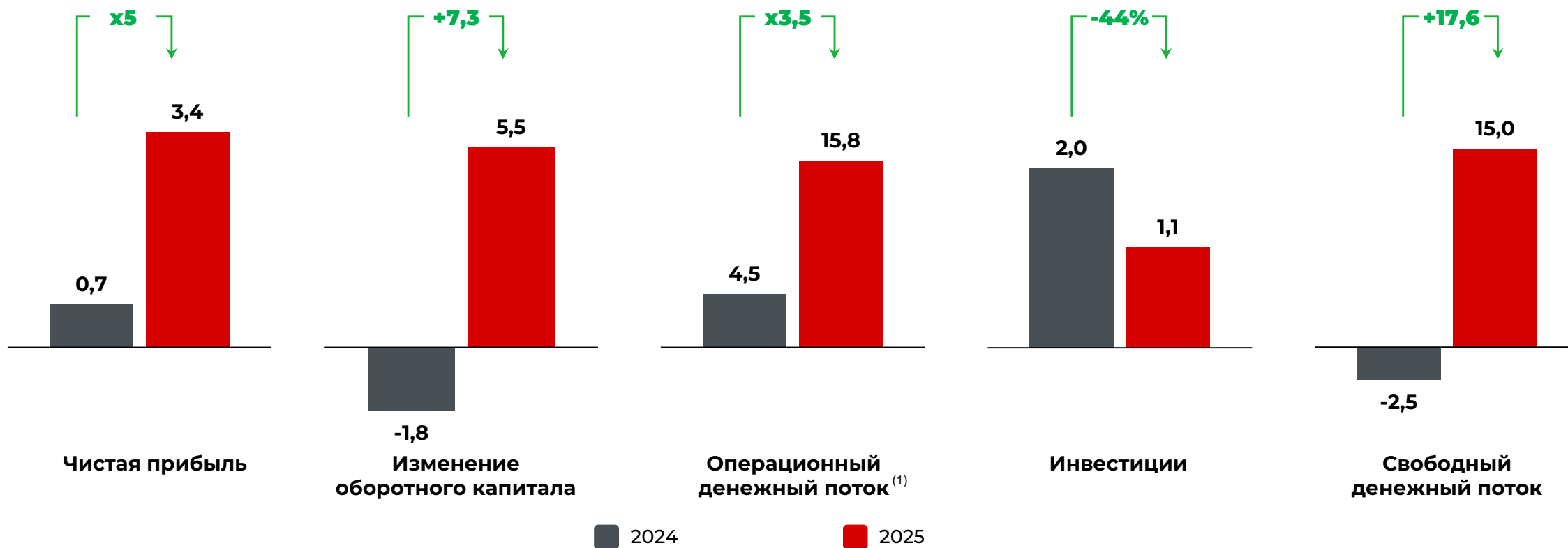
млрд руб.

ЧД / EBITDA
LTM (IFRS 16)



Источник: данные Компании, МСФО отчетность ПАО «ВИ.ру»
 Примечания: (1) ЧФД = чистый долг – обязательства по аренде.

Компания сгенерила ~15 млрд свободного денежного потока за 2025



131% Рентабельность собственного капитала⁽²⁾ (ROE) на 31.12.2025

42% Рентабельность инвестированного капитала⁽³⁾ (ROCE) на 31.12.2025

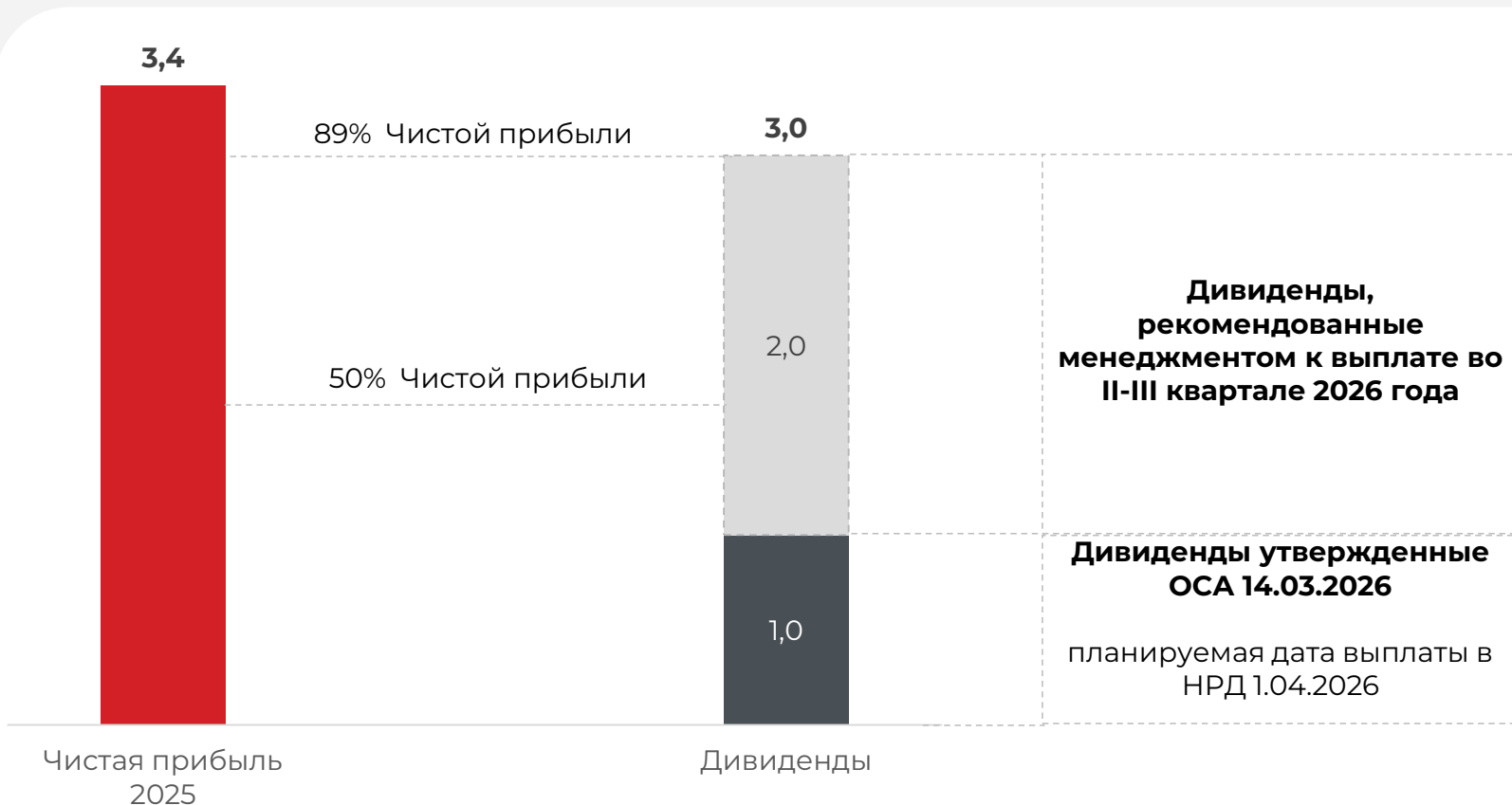
Источник: данные Компании, МСФО отчетность ПАО «ВИ.ру»

Примечания: (1) Операционный ДП рассчитан как сумма чистой прибыли, амортизации, изменения оборотного капитала, non-cash расходов по программе мотивации, финансовых расходов, не учтенных в составе чистой прибыли, инвестиционного денежного потока (кроме капитальных расходов), погашений и поступлений по арендным обязательствам, изменения валютных курсов, прочих корректировок операционного ДП в составе ОДДС; (2) Показатель ROE рассчитан как соотношение скорректированной чистой прибыли за последние 12 месяцев и средней величины собственного капитала за последние 5 кварталов; (3) Показатель ROCE рассчитан как соотношение EBIT (IFRS 16) за последние 12 месяцев и средней величины суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств за последние 5 кварталов.

Дивиденды



Менеджмент планирует вынести на рассмотрение совета директоров ПАО «ВИ.ру» рекомендацию по выплате дивидендов за 2025 год в совокупном размере 3 млрд руб. (дополнительно выплатить акционерам 2 млрд руб. к ранее одобренному распределению дивидендов в размере 1 млрд руб.)



Итоговая сумма дивидендов по результатам 2025 года ожидается в размере **3 млрд руб.**

или

- **6 руб. на акцию (в 6х раз больше чем по итогам 2024 года)**
- **89%** чистой прибыли
- Дивидендная доходность **7,5-8%** (на 30.03.2026)

Стратегия 2026



Быть максимально близко к B2B клиентам через удовлетворение их специфических потребностей, соблюдая баланс персонального сервиса и цифровых технологий

Развитие ИТ продуктов и сервисов

- Интеграции с крупным бизнесом
- Личный кабинет B2B
- Электронный Документооборот
- Финтех решения
- Индивидуальные решения для крупного бизнеса

Развитие ассортимента

- Специализированный ассортимент для B2B
- Развитие собственных брендов и их каналов продаж

Персональный подход

- Персональный сервис
- Высокий NPS
- Высокий LTV
- Культура обратной связи

Внедрение ИИ

- Собственный центр ИИ компетенций
- Подбор товара с помощью ИИ
- Помощь в создании и комплектации сложных заказов с помощью ИИ

Автоматизация логистики

- Роботизация склада
- Рост эффективности площадей
- Оптимизация путей доставки
- Улучшение оборачиваемости запасов

Финансовая дисциплина

- Низкий чистый долг
- Рост чистой прибыли
- Выплата дивидендов
- Эффективность инвестиций (ROI) >30%

Гайденс



Компания подтверждает планы по выполнению гайденса 2028

Гайденс от ноября 2025:

- **2,5-3,5x** ожидаемый рост чистой прибыли в 2028 году относительно 1,95млрд LTM чистой прибыли на 30 сентября 25г.
- Или **~40%** годовых роста чистой прибыли в среднем
- При поддержании показателя Чистый финансовый долг/EBITDA* в диапазоне **~0x - 1x**

Факт на конец 2025:

- Рост чистой прибыли **1,7x** относительно LTM на 30 сентября 25г.
=> Приблизительно, половина пути уже успешно пройдена
- Чистый долг/EBITDA (**0,2x**)
=> Лучше заявленного диапазона

Гайденс 2026:

- Чистая прибыль 2026: **3,37-6млрд руб.**
- При поддержании показателя Чистый финансовый долг/EBITDA* в диапазоне **~0x - 1x**

Статус движения к цели 2028



Создание акционерной стоимости



Развитие бизнеса



Рост доли рынка в ключевом сегменте (B2B)



Улучшение качества продукта для B2B



Рост эффективности инфраструктуры

Финансовая политика



Рост прибыльности бизнеса



Снижение чистого финансового долга



Регулярная выплата дивидендов

α

VI.ru - компания с лучшей юнит-экономикой, стабильным денежным потоком и низким долгом

β

восстановление рынка стройки и инвестиций



Лидерство

Ценность

Технологии

Прибыль

**Спасибо
за внимание**





Приложение: СТМ (Собственные торговые марки)

CTM



INFORCE



800+ SKU

GIGANT



5 400+ SKU

Grizzly



160+ SKU

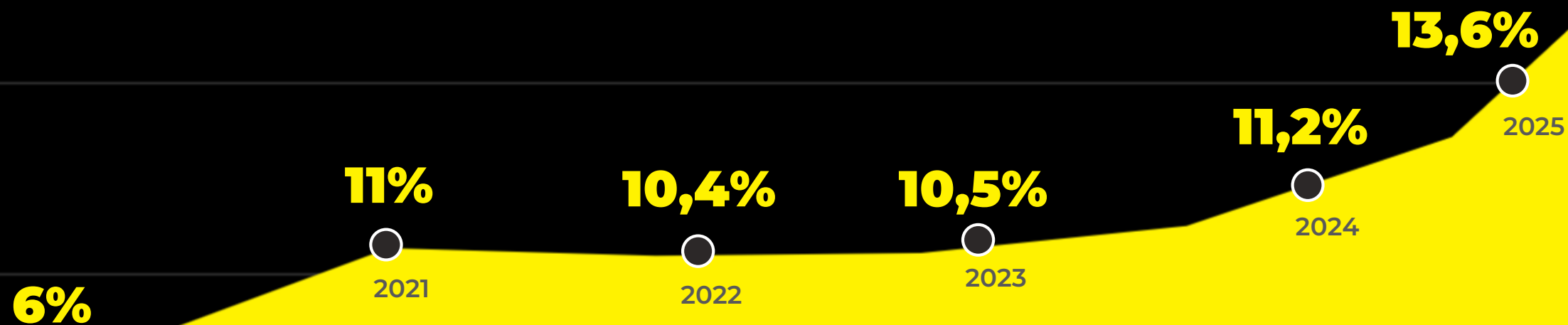
ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ
ПРЯМОЙ ИМПОРТ



4800+ SKU

Выручка за последние 12 мес — **23,2 млрд** (+31%гг)

Рост доли в ВИ.ру



**Цель 2030:
>20% доли**

Без СТМ

- ✗ Пустые ниши при изменениях рынка
- ✗ Низкая доходность
- ✗ Зависимость от вендоров
- ✗ Отсутствие возможности влиять на ассортимент

СТМ

- ✓ Широкий стабильный ассортимент
- ✓ Абсолютное влияние на ассортимент, качество и цену
- ✓ Дополнительная маржа
- ✓ Возможность дистрибуции в любые каналы продаж

INFORCE

Гарантия от 2 лет до пожизненной



**Ручной
инструмент**



**Силовая
техника**

Работа
при высоких
нагрузках



**Расходные
материалы**



**Строительное
оборудование**



**Автомобильный
инструмент**



**Другие
категории**

Патент INFORCE

Рулетка со сменным креплением. В зависимости от требуемого, пользователь может выбрать, как крепить рулетку на магнит или на защелку

2026 г

Срок вывода ассортимента
Сейчас разрабатываются чертежи



GIGANT

Гарантия от 1 года



Расходные материалы



Крепеж



Станки



Ручной инструмент



Силовая техника



Спецодежда и СИЗ



Товары для сада



Электрика



Климат



Автомобильный ручной инструмент



Строительное оборудование



Другие категории

Grizzly

Новый бренд ВИ.ру



Садовая техника



Силовая техника
(генераторы)



Клининговое
оборудование

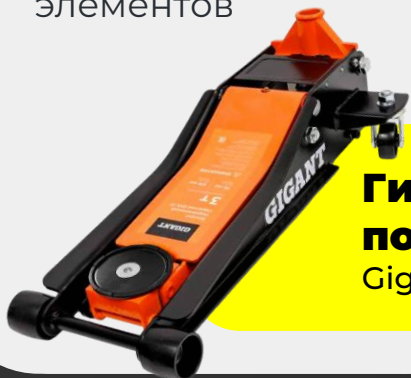
СТМ — перенос клиентского опыта в новые продукты для российского рынка



Команда VI.ru непрерывно собирает обратную связь с клиентов и на ее базе дорабатывает продукцию СТМ

Проблема

- Отсутствие резиновых упоров в комплекте
- Отсутствие емкости для гаек
- Не хватает светоотражающих элементов



Гидравлический подкатной домкрат
Gigant GSJL-3T

Решение

- Добавили резиновые упоры в комплект
- Изменили емкость для гаек – сделали ее более глубокой
- Логотип выполнен из светоотражающего материала

Проблема

- Протекающий распылитель
- Смазка вылетает комками



Смазка медная термостойкая аэрозоль
405 мл Gigant G-305

Решение

- Изменили состав смазки (улучшили)
- Заменяли некачественный распылитель на более дорогой аналог

Работа с качеством



Работа с качеством товара ДО продажи

Лаборатория в России

- Тестирование в сравнении с конкурентами – **>200 SKU/мес**
- Входной контроль – **70%** партий
- ТЗ, обновление/усовершенствование товара

Лаборатория в Китае

- Выходной контроль – **100%** партий
- ТЗ, обновление/усовершенствование товара
- Аудит производств
- Пооперационный контроль заказа

Работа с обратной связью ПОСЛЕ продажи

Сервисные центры и авторизованные сервисы

- 23 АСЦ и 3 СЦ
- <2% брака

Анализ отзывов на сайте

- 350+ отзывов обрабатывается в месяц
- 4,6 – средний рейтинг товаров на сайте

Сбор NPS и CSI*

- NPS >63%
- CSI – 9

NPS - Net Promoter Score (Индекс лояльности клиента)

CSI - Customer Satisfaction Index (индекс удовлетворенности клиента)

Ассортимент под клиента



Шкафы



Стрейч пленка



Саморезы



Лестницы



ТОП рубрик СТМ

Рубрика	Доля
Вышки-туры (строительное оборудование)	73%
Строительные гвозди	64%
Саморезы	57%
Лопаты	56%
Рулетки	48%
Металлические шкафы	43%
Наборы столярно-слесарного инструмента	43%
Двухсекционные лестницы	42%
Уровни строительные	33%

Цель СТМ: стать #1 в каждой рубрике ВИ

