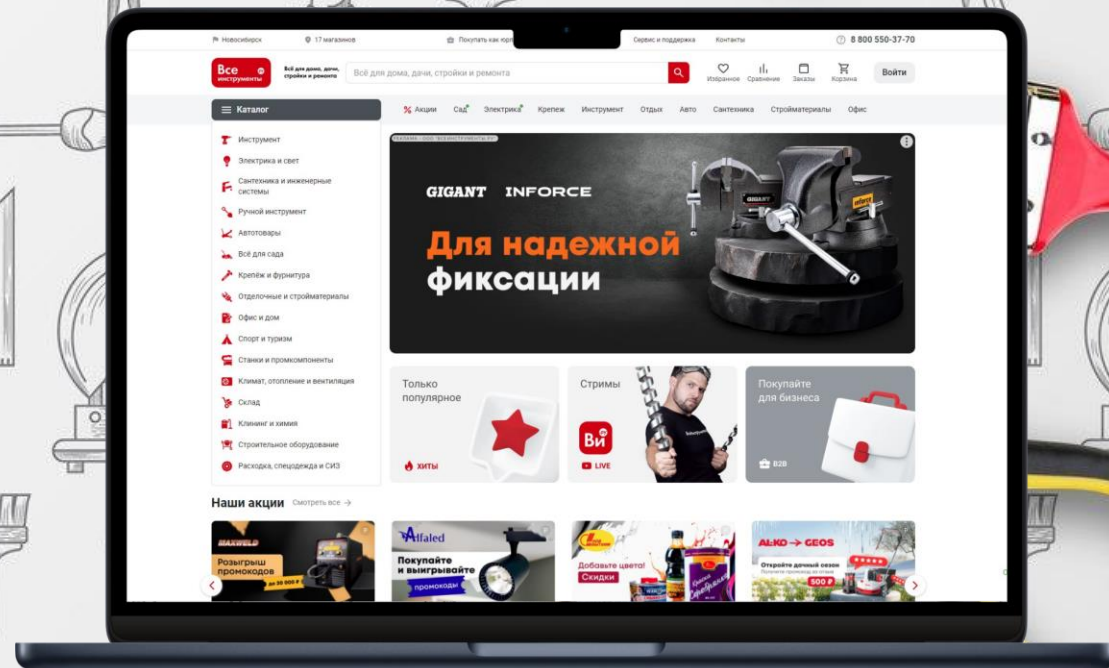


Все
инструменты



ВсеИнструменты для создания стоимости VSEH акционеров

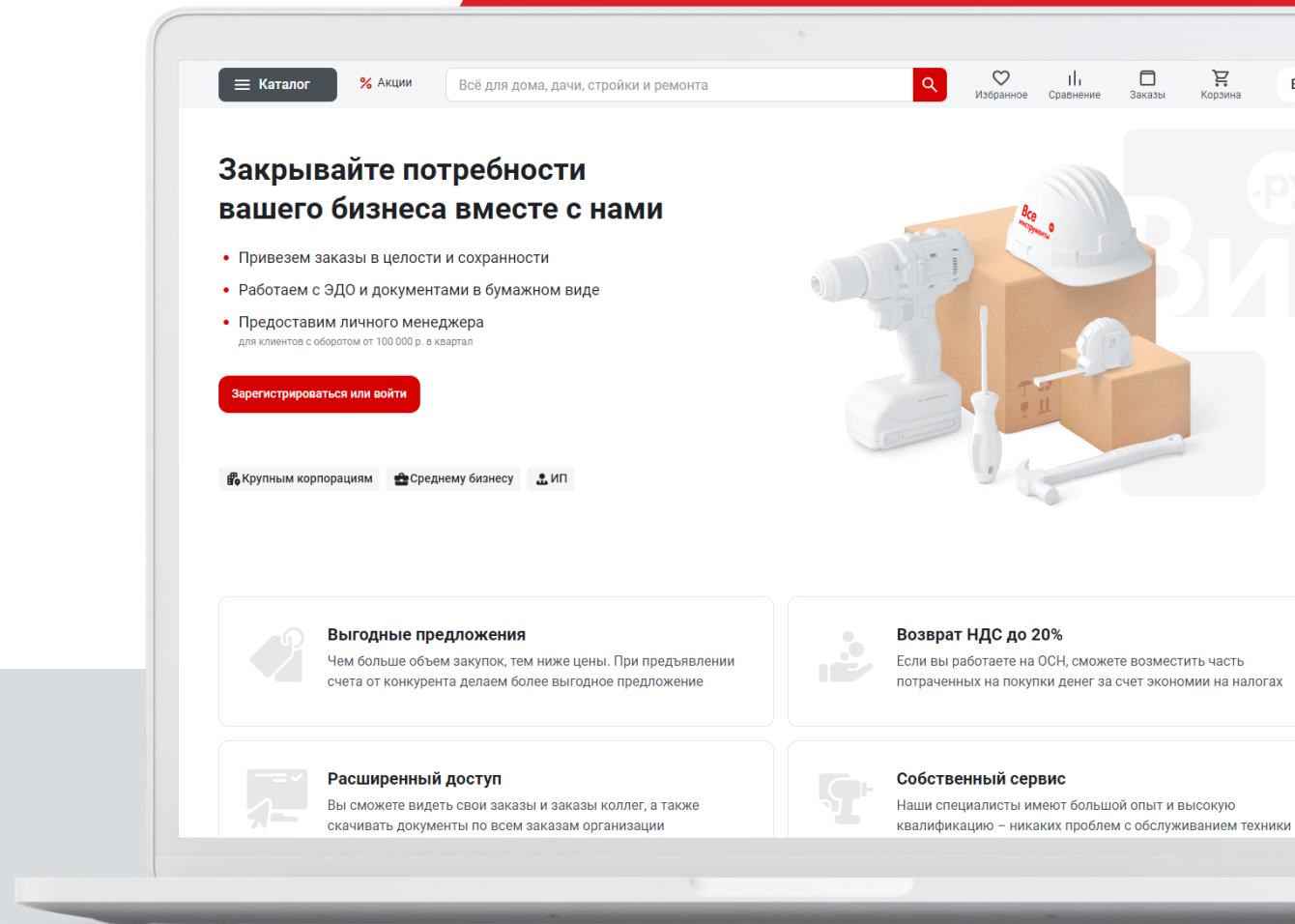
Апрель 2025 года



План презентации

1. Итоги 2024 года по МСФО
2. Операционные результаты 1 кв 2025 года
3. Инвестиционный кейс
4. Стратегия на 2025 год

Итоги 2024 года

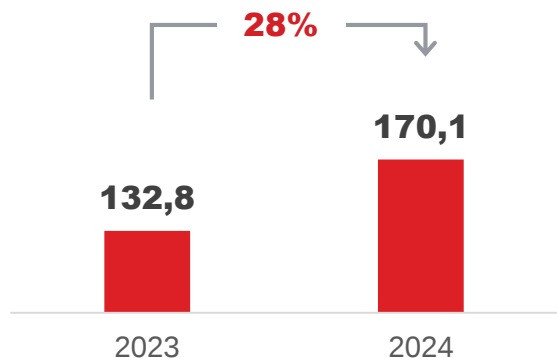


Ключевые финансовые показатели МСФО по итогам 2024 года



Выручка

млрд руб.

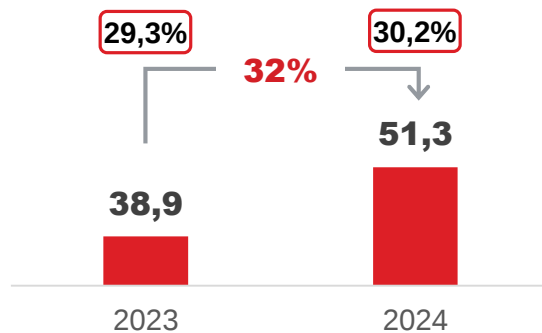


Валовая прибыль

млрд руб.

x%

рентабельность

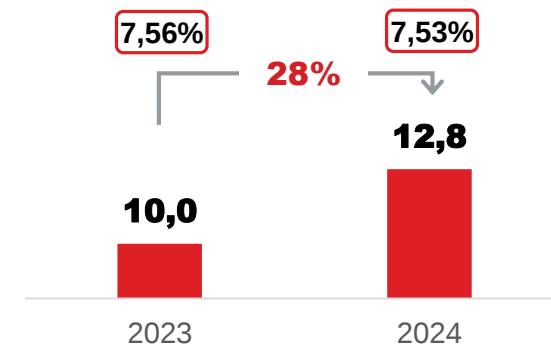


EBITDA⁽¹⁾

млрд руб.

x%

рентабельность

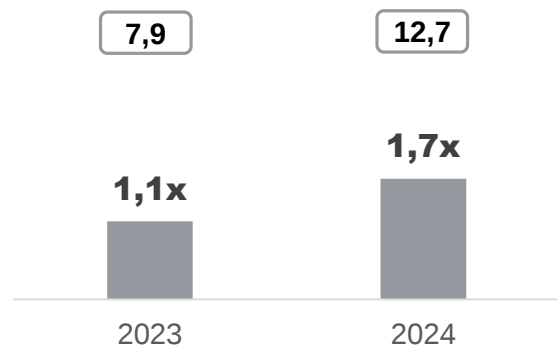


Чистый долг ⁽²⁾ / EBITDA (без IFRS 16)

x

x

млрд руб.

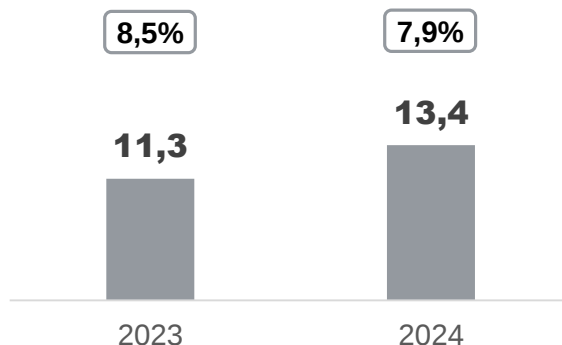


Оборотный капитал

млрд руб.

x%

доля в выручке

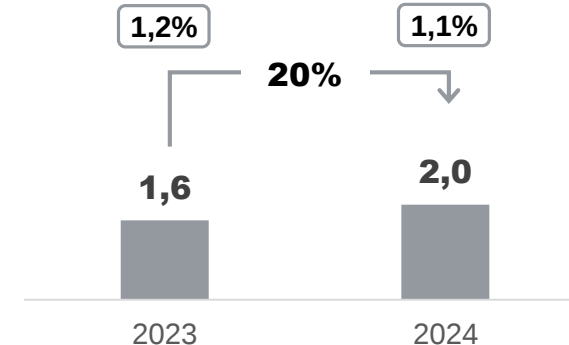


CAPEX

млрд руб.

x%

доля в выручке



Источник: аудированная МСФО отчетность ПАО «В.И.РУ» за 2024 год

Примечания: (1) Показатель EBITDA рассчитывается путем корректировки показателя прибыли от продолжающейся деятельности с целью исключения влияния налогообложения, амортизации, расходов по выплатам на основе акций, расходов на прямое публичное размещение акций и финансовых доходов и расходов. (2) Чистый финансовый долг.

На чем был фокус бизнеса в 2024 году?

АКТИВНОСТЬ КЛИЕНТОВ



Рост среднего чека клиента на 15% за счет **увеличения активности B2B-клиентов**



Рост количества заказов на 11% при оптимизации номенклатуры

ИЗМЕНЕНИЕ АССОРТИМЕНТА

1,63 млн SKU

+110 тыс. г/г

Доступный ассортимент

11,2%

+0,7 п.п. г/г

Доля собственных торговых марок (СТМ) в выручке

КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС



89,2%

Индекс лояльности клиентов (NPS)

Выстраивание партнерства с текущими клиентами и **рост значимости B2B клиентов**

Фокус на развитии **высокомаржинальных для Компании товаров**

Непрерывное развитие сервиса и партнерства с клиентом



Фокус бизнеса в 2025



Развитие сервиса в растущих сегментах, в частности в сферах производства и предоставления услуг

Фокус на прибыль

Более тесная работа с **B2B-клиентами**, в том числе интеграция с их процессом закупок

Рост используемых площадей

Динамика площади используемых складов и РЦ

ТЫС. КВ. М.

Динамика
выручки, %

53%

54%

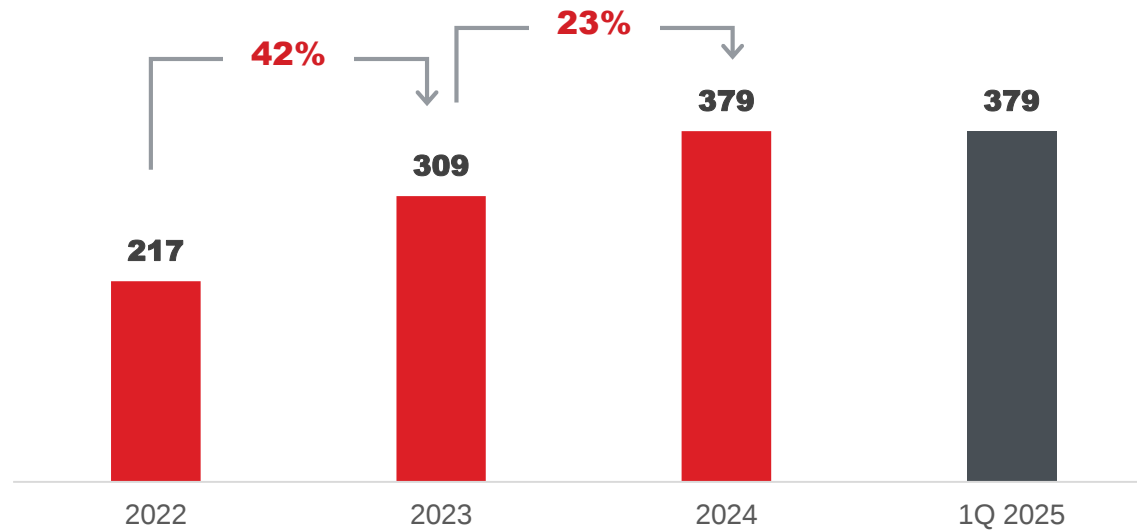
28%

Выручка на кв. м.
тыс. руб.

398

430

449



Источник: данные Компании

13%

Доля располагаемых площадей, которые были сданы в субаренду



Политика VI.ru обеспечивает эффективную эксплуатацию располагаемых площадей при наличии запасных складских мощностей

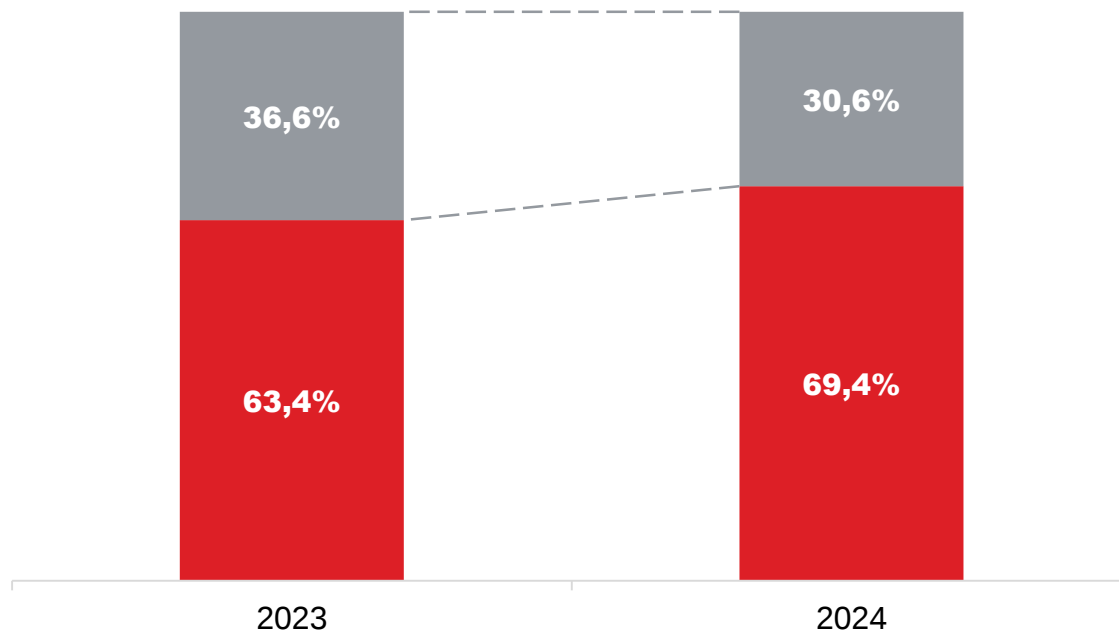
Компания активно наращивают долю B2B



Структура товарной выручки

%

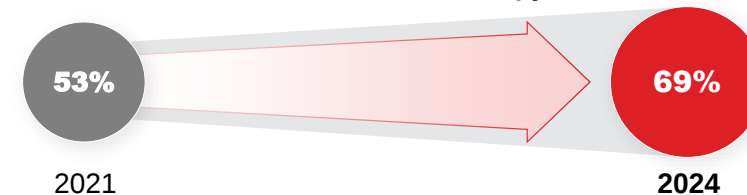
■ B2B ■ B2C



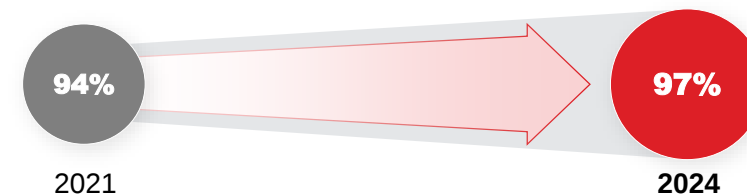
B2B клиент обеспечивает:

- ✓ Больше количество заказов
- ✓ Высокий средний чек
- ✓ Высокую маржу

Доля B2B-клиентов в выручке



Доля онлайн-выручки

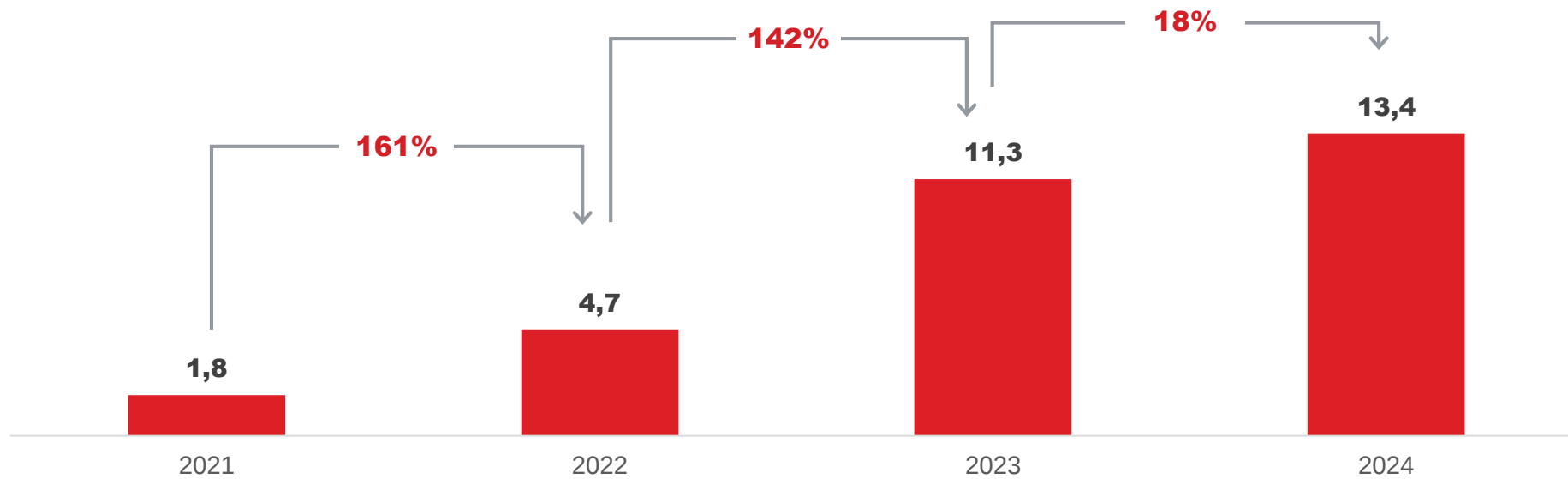


Динамика оборотного капитала

Объем оборотного капитала

млрд руб.

Доля в
выручке, %



0,6 п.п.
снижение г/г
(23/24)

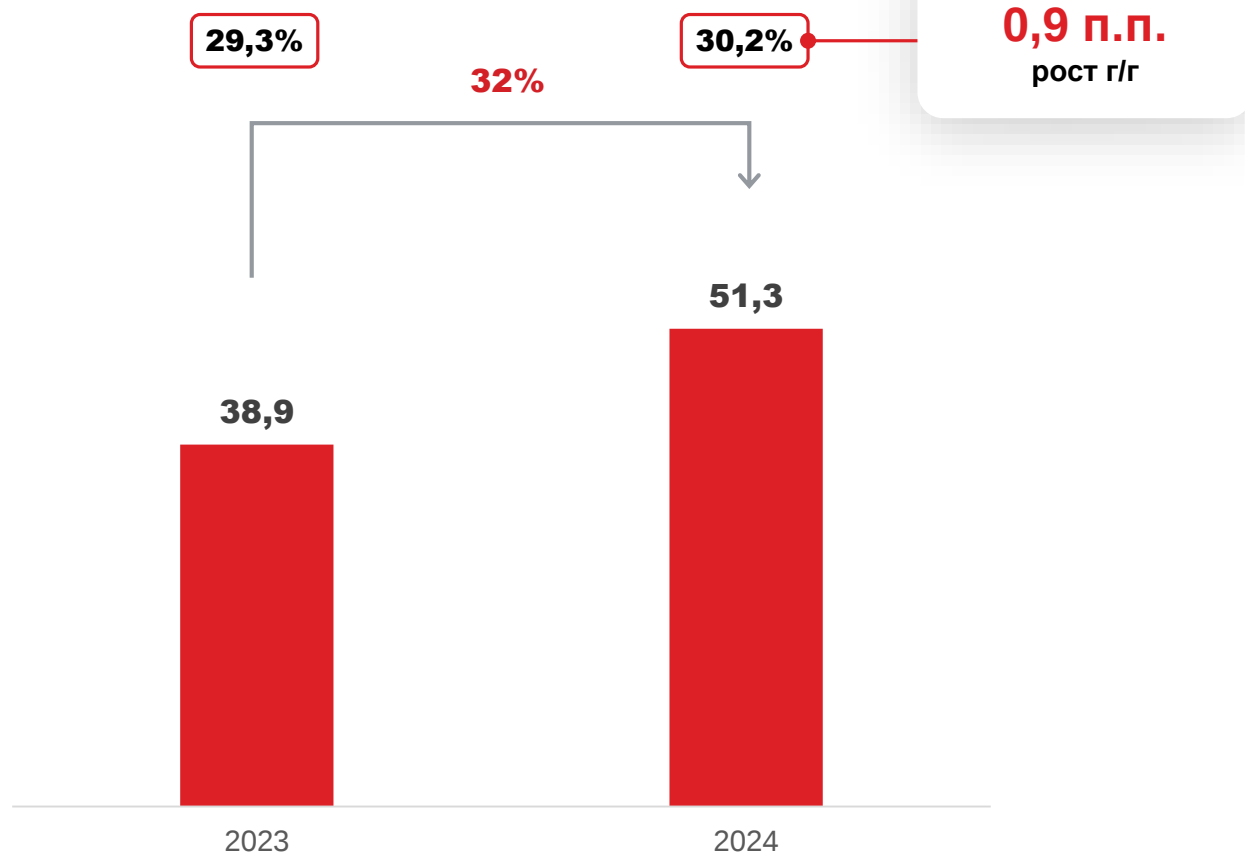
- ✓ Работа с ассортиментом
- ✓ Повышение эффективности использования площадей

Повышение маржинальности за счет регулярной работы с поставщиком, доли СТМ и оптимизации ассортимента



Валовая прибыль

млрд руб.



69,4%

Увеличение доли B2B-клиентов в выручке

+ 6,4 п.п.

11,2%

Рост доли СТМ и эксклюзивных контрактов

+ 0,7 п.п.



Оптимизация ассортимента:

- ✓ Сокращение избыточных позиций
- ✓ Расширение ассортимента для B2B

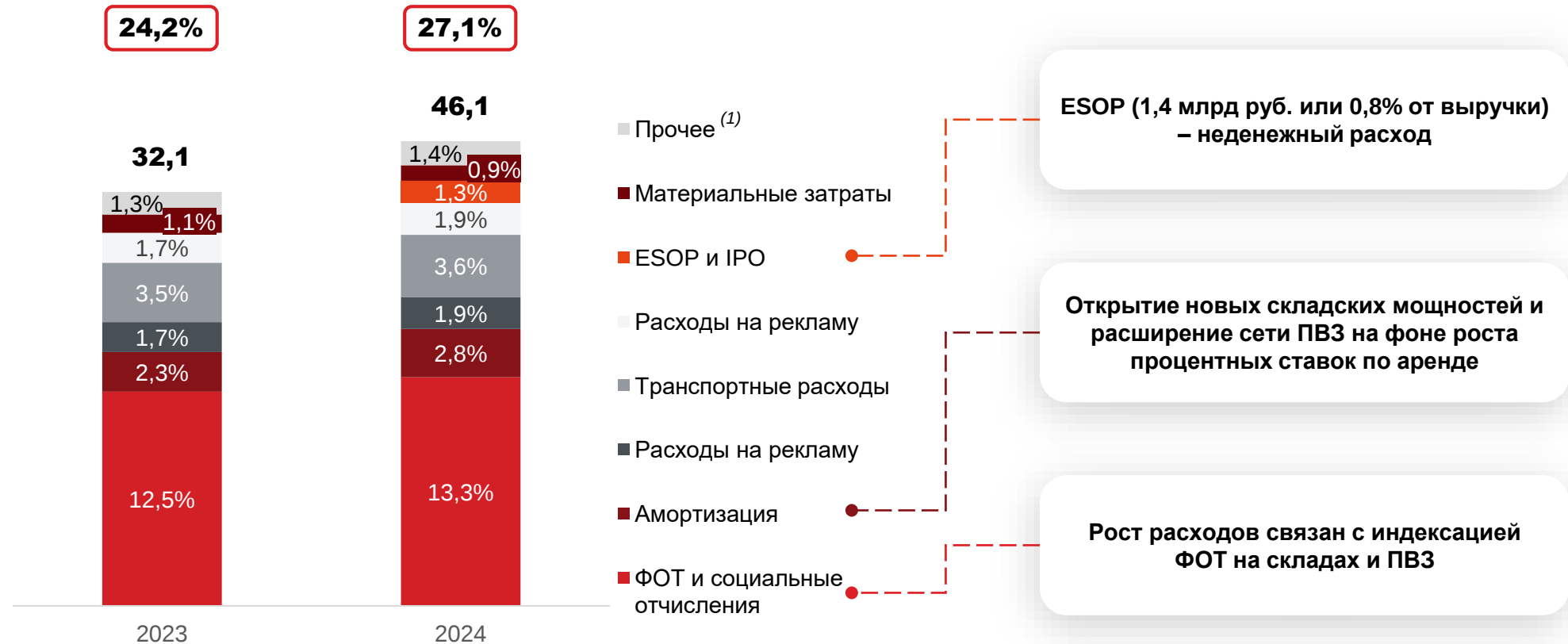
Динамика операционных расходов

Динамика доли операционных расходов

млрд руб.

X% Доля статьи расходов в выручке

 Доля операционных расходов в выручке



Источник: аудированная МСФО отчетность ПАО «В.И.ру» за 2024 год

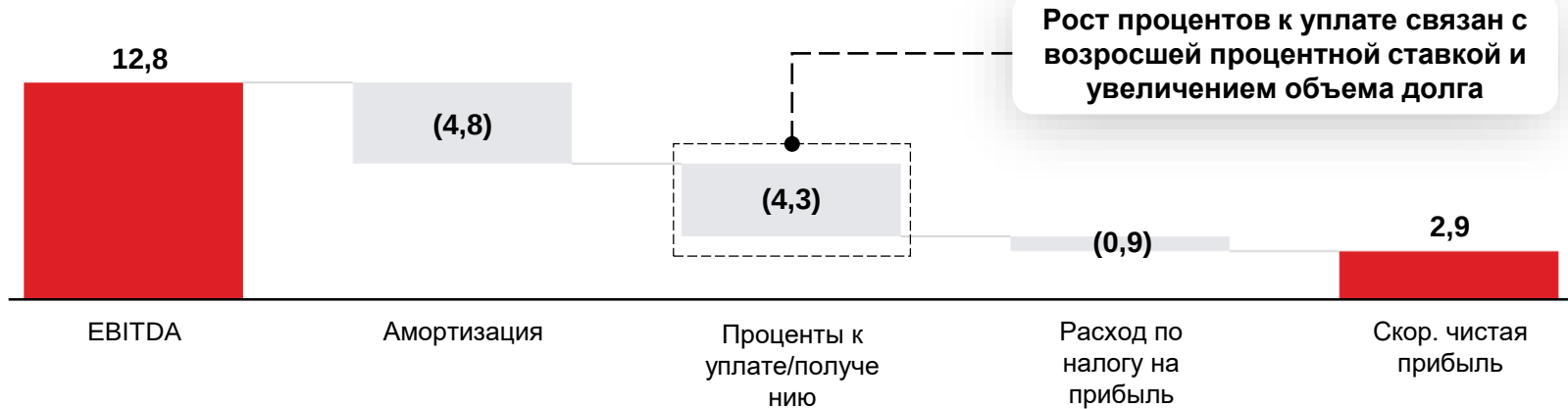
Примечания: (1) В категорию «Прочее» входят эксплуатационные расходы, банковские комиссии, расходы на ремонт, расходы на аренду, расходы на ИТ, расходы на телефонную связь, консультационные и аудиторские услуги, ИТ-поддержка и прочие доходы и расходы

Стабильная рентабельность по EBITDA

Переход от EBITDA к скорректированной чистой прибыли

млрд руб.

2024



7,53%

Рентабельность EBITDA

2023



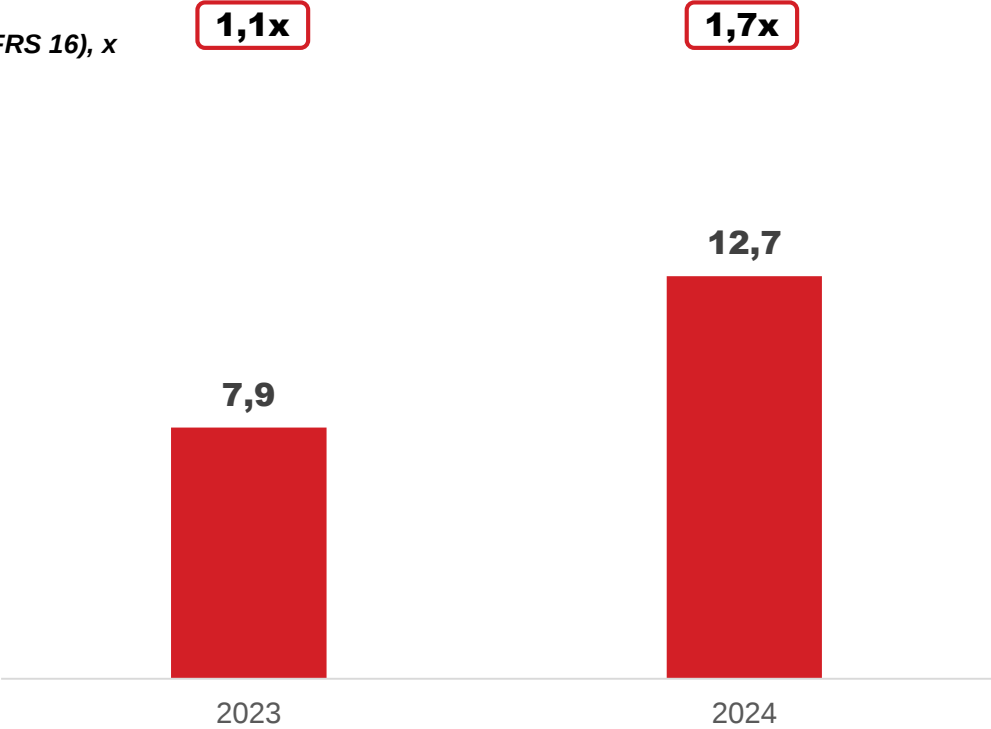
7,56%

Рентабельность EBITDA

Величина чистого долга

Объем чистого финансового долга
млрд руб.

ЧФД /
EBITDA (без IFRS 16), x



Источник: данные Компании, аудированная МСФО отчетность ПАО «ВИ.ру» за 2024 год



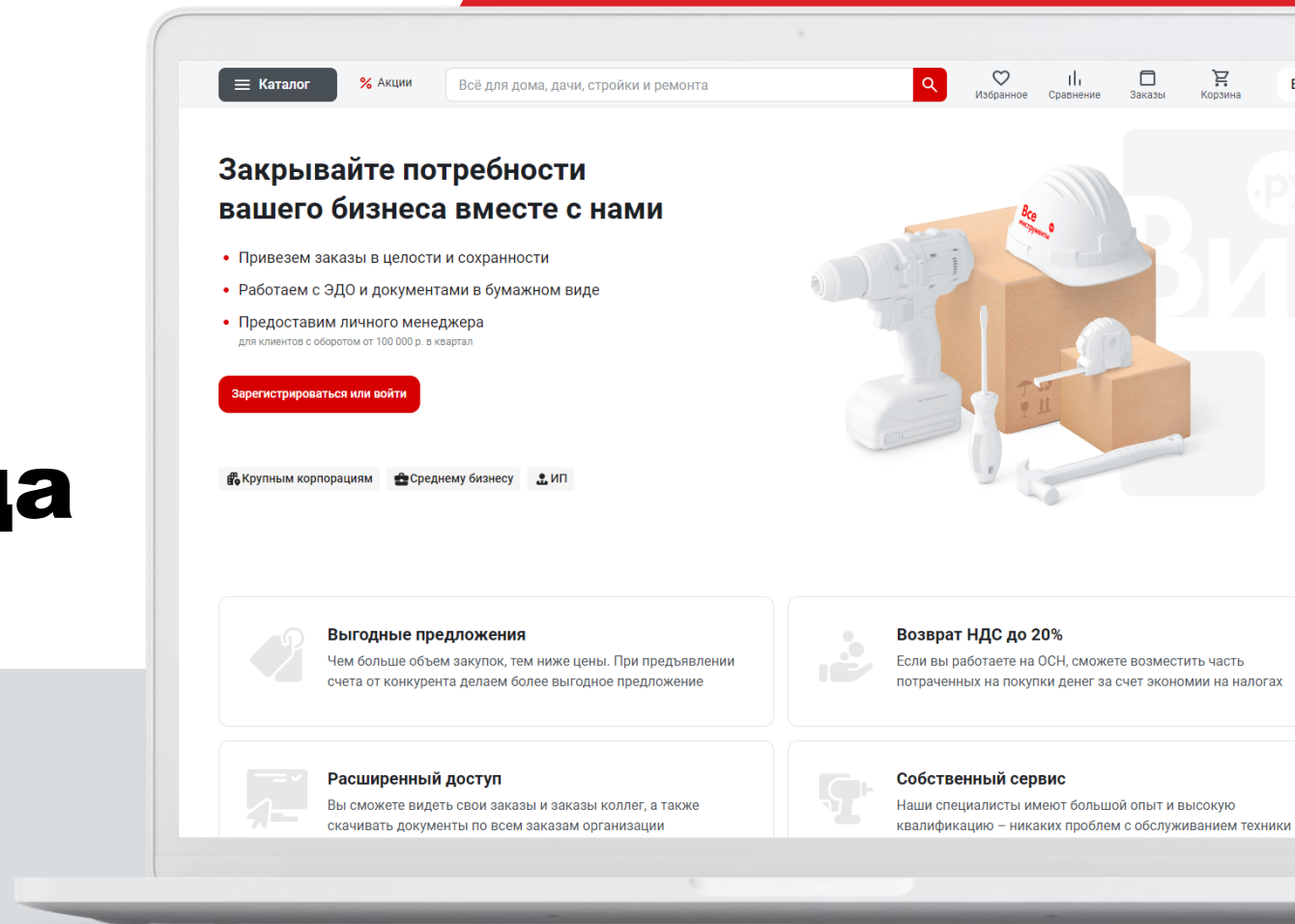
A-(RU)

Кредитный рейтинг АКРА
Подтвержден в Феврале 2025 года

Размещения ВИ.ру в 2024-2025 гг.

Показатель	Октябрь 2024 г.	Февраль – Март 2025 г.
Выпуски	Серии 001P-02, 001P-03, ЦФА	Серии 001P-04, 001P-05, 001P-06
Суммарный объём	7 млрд руб.	4 млрд руб.
Средняя ставка	24,3%	23,9%

Операционные результаты по итогам 1кв 2025 года



Операционные результаты по итогам 1 кв. 2025 года



Млрд руб. если не указано иное	1 квартал 2024	1 квартал 2025	Изменение год к году, %
Прирост валовой прибыли	-	-	>30%
Средний чек			
без учета НДС	5 813	7 022	20,8%
с учетом НДС	6 975	8 425	-
Кол-во заказов, тыс. шт.	5 775	5 670	-1,8%
Кол-во единиц товара, тыс. шт.	48 874	56 185	15,0%
Доля СТМ и эксклюзивного импорта в товарной выручке %	11,2%	13,0%	+1,8 п.п.
Активные B2B клиенты, тыс.	398	442	11,2%
Ассортимент (#SKU), млн. ед.	1,54	1,73	12,3%
Количество ПВЗ, ед.	950	1 226	29,1%
Площадь используемых складов и распределительных центров (РЦ), тыс. кв.м.	317	379	19,6%

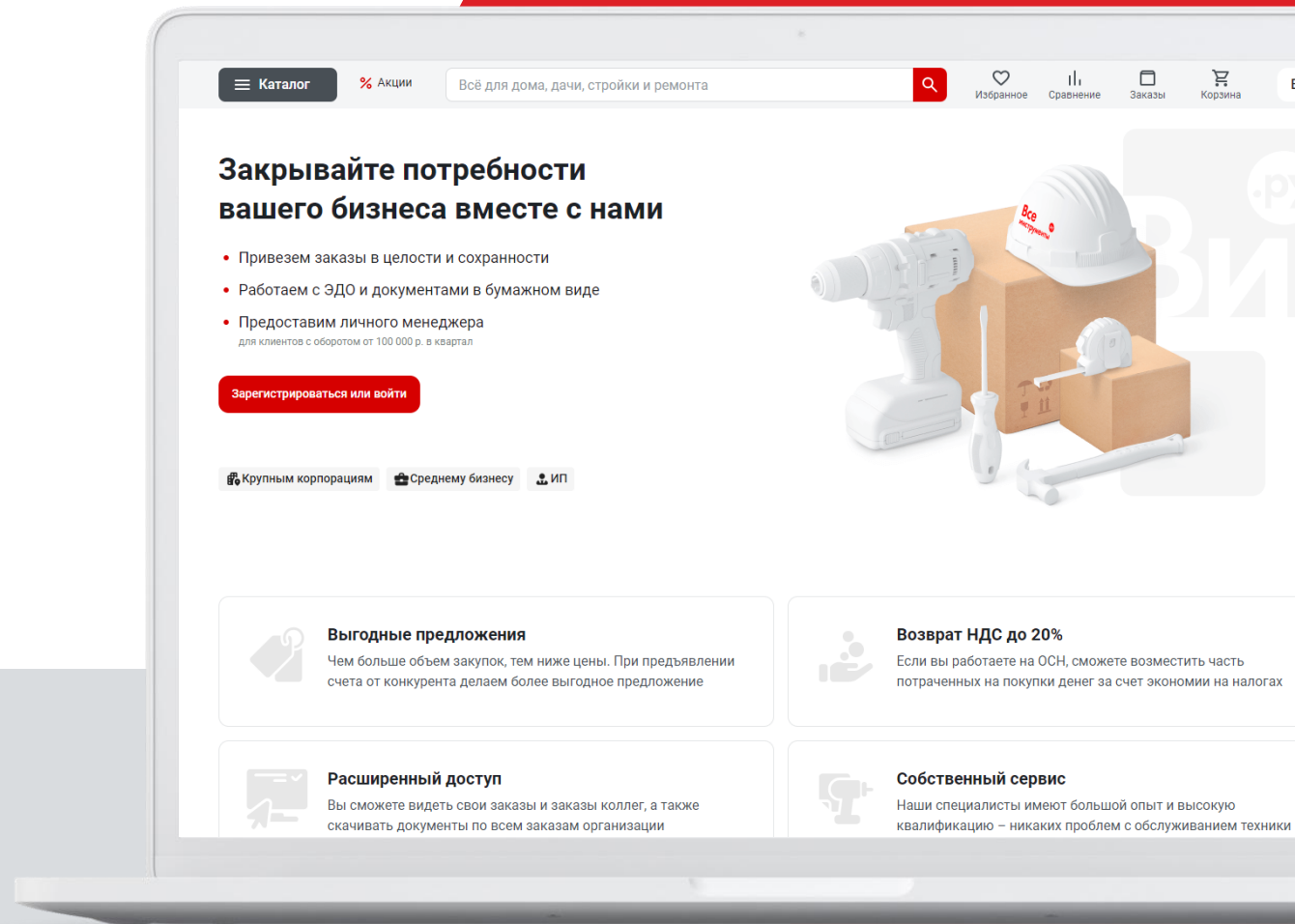
>30%

Динамика валовой прибыли по
итогам 3 месяцев 2025 г.

90,0%

Индекс лояльности клиентов (NPS) по
итогам 3 месяцев 2025 г.

Инвестиционный кейс



Привлекательный инвестиционный кейс **ВИ.РУ** среди **VSEH** акций 1-го котировального списка Мосбиржи



В

Внушительно огромный рынок в 8 трлн руб.

И

Индустриальный e-commerce лидер DIY-рынка

.

ИТ.решения собственной разработки, соединяющие продукт и рынок

Р

Рентабельный E-commerce игрок с привлекательной юнит-экономикой

У

Узнаваемый HR бренд – топ-1 в E-commerce и топ-7 среди VSEH

Внутренний, фрагментированный и растущий рынок DIY+⁽¹⁾



Огромный целевой рынок ...

... с внутренним потенциалом роста ...

7,9 трлн руб.

DIY-рынок B2B и B2C-клиентов

3,7 трлн руб.

DIY и MRO⁽²⁾ рынок B2B-клиентов



+16% рост за 2024 год

Средний рост⁽³⁾ до 2028 года: 17%



+21% рост за 2024 год

Средний рост до 2028 года: 20%

... и возможностями консолидации

16%

доля Топ-3 игроков рынка DIY+



19 лет

фокусного развития на DIY+ рынке

Источник: данные и оценки Компании, INFOline, РБК, данные игроков рынка e-commerce

(1) Включает в себя B2C рынок «сделай сам» (DIY) и рынок B2B клиентов (MRO)

(2) MRO - Рынок технического обслуживания, ремонта и эксплуатации - Maintenance, Repair, And Operations

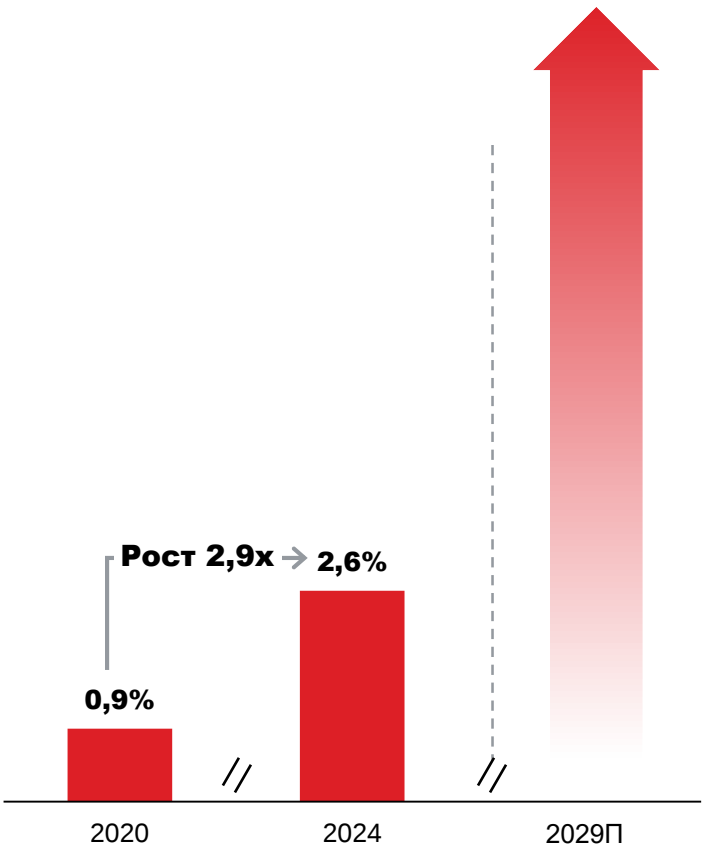
(3) Средний рост – среднегодовые темпы роста (CAGR)

Индустриальный лидер с высоким потенциалом дальнейшего роста доли рынка



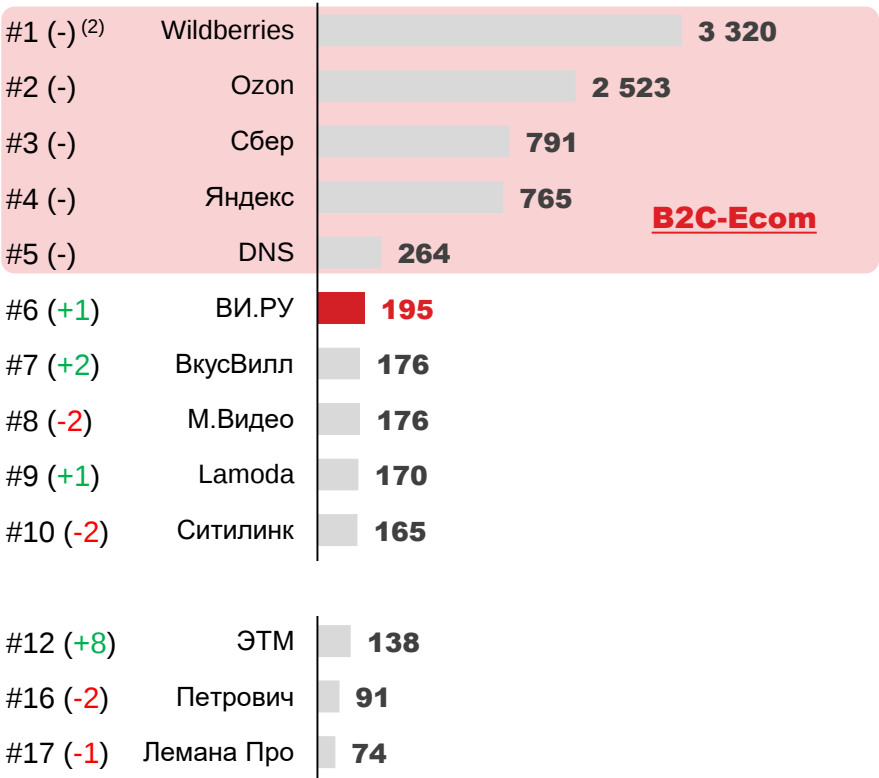
Рост доли на рынке DIY

Доля рынка VI.ru на DIY+ рынке (%)



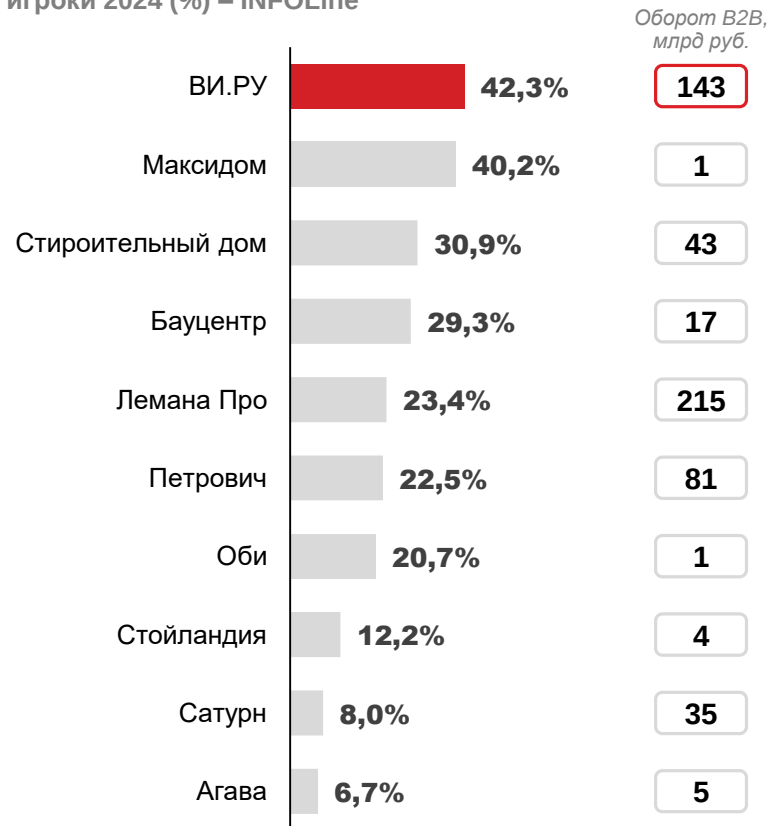
VI.ru укрепляет свое положение в e-com, когда другие игроки теряют позиции

Рейтинг крупнейших⁽¹⁾ e-com игроков 2024 (оборот, млрд руб. с НДС) - DataInsight



Самый быстрорастущий B2B игрок на рынке DIY

Темпы роста B2B выручки VI.ru vs омниканальные игроки 2024 (%) – INFOline



Источник: данные Компании, DataInsight, INFOline, данные игроков рынка e-commerce
(1) С учетом групп компаний: Сбер (Мегамаркет, Самокат, Купер, Еаптека), Яндекс (Яндекс Маркет, Яндекс Еда, Яндекс Лавка), М.Видео (М.Видео, Эльдorado)
(2) Изменение в рейтинге DataInsight 2024 к 2023 году

VI.ru демонстрирует самый высокий рост выручки по сравнению с омниканальными игроками, значительно опережая среднерыночные темпы

ИТ-системы, связывающие рынок и продукт



Масштабируемая ИТ-платформа

Несколько дата-центров

Обеспеченность собственным оборудованием

99,95%

Доступность сервисов для конечных потребителей⁽¹⁾

10x

Обеспечение роста масштабов бизнеса за 6 лет

130

Источников анализа цен

Передовая технологическая платформа собственной разработки

Взаимодействие с поставщиком



Склад и логистика



Клиентский путь



Внутренняя аналитика



Собственная команда разработки

30

Релизов программного обеспечения в день⁽¹⁾

Agile / Scrum

Современные методы разработки



Разработка на базе Open Source технологий

~500

Человек в команде ИТ

>70% заказов обрабатывается роботом-помощником

Кейс применения собственной разработки для улучшения сервиса

Рентабельный E-Com игрок с привлекательной юнит-экономикой



Лучший клиентский сервис за счет специализации на DIY и контроле качества через 1P модель позволяет максимизировать прибыль по сравнению с конкурентами

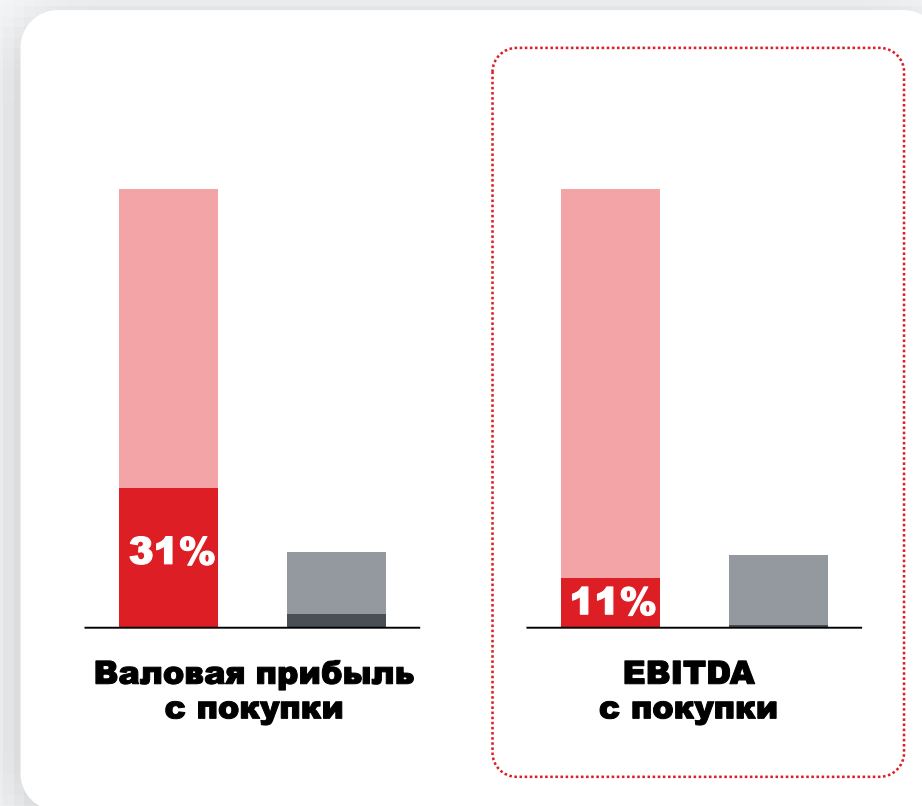
Оценка
за 2024 г.



Ключевой
клиентский сегмент
ВИ.ру



Средние значения
маркетплейсов⁽¹⁾



Источник: оценки Компании на основе раскрываемой информации игроками рынка

(1) Данные по основным компаниям-конкурентам из e-commerce индустрии по всему обороту бизнеса (оценка по итогам 2024 года)

Узнаваемый HR бренд: Топ-1 в E-com и Топ-7 среди VSEH крупнейших работодателей



Признанный бренд работодателя ...



место

Позиция в рейтинге
«Топ-100 работодателей» **HH.ru**
среди e-commerce компаний



место

Позиция в рейтинге
«Топ-100 работодателей» **HH.ru**⁽¹⁾
+ 17 позиций vs 2023 год

~12 тыс.
сотрудников

постоянно драйвят результат
для акционеров

500
сотрудников

являются акционерами компании

... поддерживающий высокую лояльность сотрудников

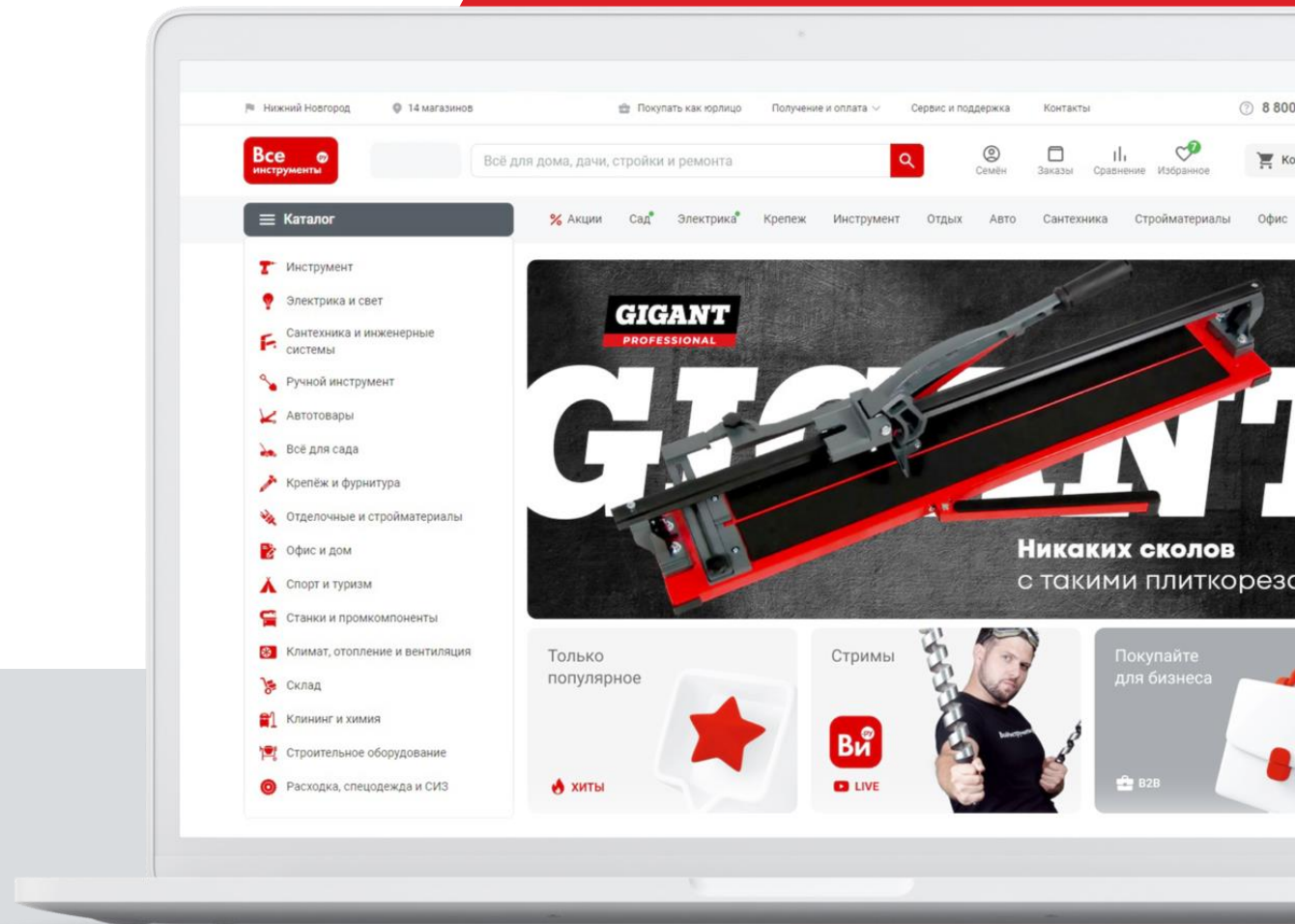


4,75 / 5,0

Устойчивый уровень eNPS
в 2019-2024 гг.

- **eNPS** – показатель, отражающий уровень лояльности сотрудников компании и готовности рекомендовать ее в качестве работодателя другим
- Является **одним из важнейших показателей в Компании**

Стратегия 2025+



Стратегия 2025+: увеличение доли прибыльных сегментов и повышение операционной эффективности



Есть **Все инструменты** для создания стоимости **VSEH** акционеров

1

РОСТ прибыльности клиентов

2

РОСТ прибыльности ассортимента

3

РОСТ эффективности инфраструктуры



**Рост финансовых
и операционных
показателей**

Долгосрочная цель – кратно нарастить долю в привлекательных клиентских сегментах

Рост новых клиентов

Освоение большого потенциала
привлечения новых клиентов

85%

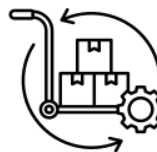
доля рынка B2B (> 3 трлн руб), которая
не занята игроками из TOP-10 DIY среди
омниканальных игроков

14x

потенциал роста по количеству клиентов
в ключевых клиентских сегментах **при**
текущей доле в 7% в России

Удержание текущих

За счет онлайн-платформы
и кастомизированного сервиса



**Интеграция с процессом
закупок клиента**



**Автоматизация взаимодействия
с клиентом**

Повышение доли закупок внутри клиента

За счет продвижения
ширины ассортимента



**Фокусные товарные категории
для текущих клиентов**

~1,7 млн SKU

**Умеренный рост общего
количества SKU**

Долгосрочная цель – увеличение доли более маржинальных позиций в выручке

Увеличение доли **собственных торговых марок (СТМ)** и **эксклюзивного импорта (ЭИ)**



x1,4
СТМ и ЭИ выше
по маржинальности

Новые СТМ и бренды к запуску в 2025 году

Фокус на поставщиках ниже среднего размера

+70%

Ожидаемый рост закупочных объемов от небольших поставщиков в 2025 году



Оптимизация ассортимента в части **товаров со схожими характеристиками**

20 тыс.

схожих по характеристикам позиций выведено из складских матриц с начала 2025 года

Вывод **новинок, подтвержденных спросом от клиента**

Увеличение доли СТМ и эксклюзивного импорта в выручке

11,2%

2024



13,0%
1 кв 2025 года

от **12,5** до **13,0%**

2025

РОСТ эффективности инфраструктуры (1/2)



Долгосрочная цель – эффективное использование текущих площадей распределительных центров (РЦ)

1

Оснащение площадей
в Чашниково и Обухово



РЦ «Чашниково»

60 тыс. м²

Используемая площадь



РЦ «Обухово»

40 тыс. м²

Используемая площадь

2

Усиление значения
региональных РЦ

11 тыс. м²
Ростов-на-Дону

7 тыс. м²
Казань

3 тыс. м²
Новосибирск

60 тыс. м²
Санкт-Петербург

20 тыс. м²
Екатеринбург

Сохранение площади используемых
складов и РЦ

379 тыс. м²

2024

от **379** до **400 тыс. м²**

1П2025

Долгосрочная цель – развитие востребованных у клиентов форматов ПВЗ и складской матрицы

3

Позиционирование ПВЗ под удобный формат



1-3 тыс. м²
средняя площадь
ПВЗ-складов

Состоит из следующих частей:

- **Пункт выдачи заказов**, в том числе с **зоной погрузки** для самовывоза крупногабаритных товаров
- **Товарно-складская зона** с хранением наиболее востребованных товарных категорий
- **Зона сортировки** товаров и заказов

Взаимодействие с соседними ПВЗ и курьерами в доставке товаров, которые есть в наличии на ПВЗ-складе

4

Хранение топовой матрицы на складах

Наиболее востребованные товарные категории с возможностью размещения на ПВЗ-складах



Инструмент механический



Ручной инструмент



Силовая техника



Расходные материалы

Факторы устойчивости ВсеИнструменты.ру



Цель на 1 полугодие 2025 года

Рост прибыльности клиентов

- Рост новых клиентов
- Удержание текущих
- Повышение доли закупок внутри клиентов

85% – доля рынка B2B, которая не занята игроками из TOP-10 DIY

Рост прибыльности ассортимента

- Увеличение доли СТМ и эксклюзивного импорта
- Вывод новинок, подтвержденных спросом от клиента
- Оптимизация ассортимента в части товаров со схожими характеристиками

12,5-13,0% – доля СТМ и эксклюзивного импорта по итогам 2025 года

Рост эффективности инфраструктуры

- Оснащение площадей в Чашниково и Обухово
- Усиление значения региональных РЦ
- Позиционирование ПВЗ под удобный формат

от 379 до 400 тыс. м² – эффективная работа на базе текущего кол-во площадей



от **25,0** до **30,0%**

Рост валовой прибыли г/г
на 1 полугодие 2025 года

(1П24: 22,1 млрд руб.)

Дивиденды

ООО «ВсеИнструменты.ру» по 2024 году имеет **положительную чистую прибыль**

↓
ПАО «ВИ.ру»

↓
Акционеры ПАО «ВИ.ру»

Критерий выплаты и размер

ЧД / EBITDA ≤ 3,0x

Не менее 50% ЧП

ЧД / EBITDA > 3,0x

Определяется СД

Ожидается принятие решения о распределении дивидендов до конца 2 кв 2025 года

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 предоставляют 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.