



Для тех, кто создает

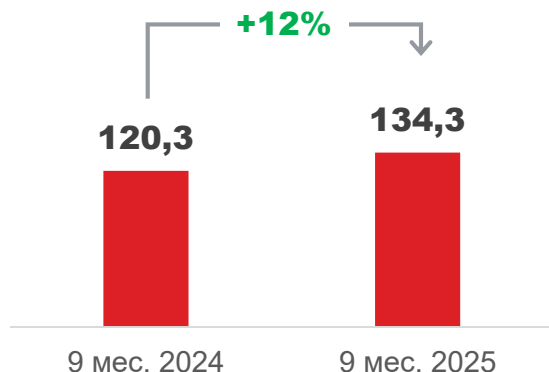
**Операционные результаты по
итогам 3 кв. и 9 мес. 2025 года**

Ключевые показатели по итогам 3 кв. и 9 мес. 2025 г.

Несмотря на стагнацию рынка DIY в отчетном периоде*, компания продолжила увеличивать выручку и долю рынка: **совокупная выручка выросла на 7,4% в третьем квартале год к году и на 11,7% за девять месяцев.** Основным драйвером стал сегмент B2B, где рост составил 16,7% и 21,9% соответственно.

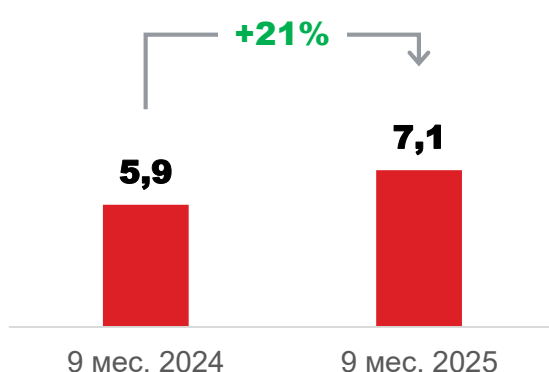
Выручка МСФО 9 мес. 2025 г.

млрд руб.



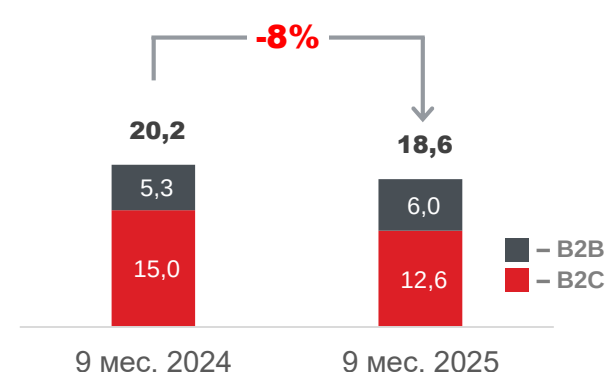
Средний чек 9 мес. 2025 г.

тыс. руб.



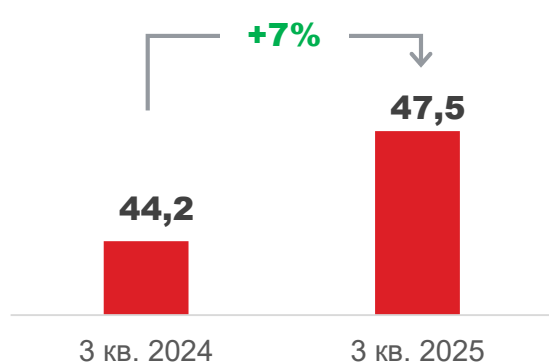
Заказы 9 мес. 2025 г.

млн шт.



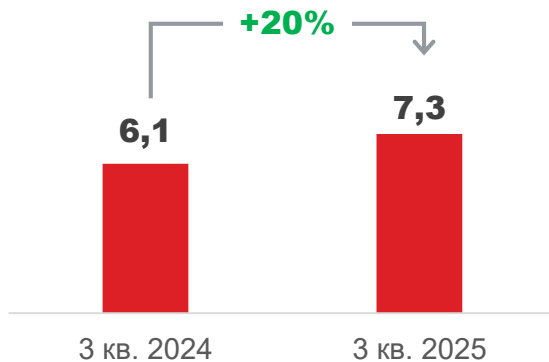
Выручка МСФО 3 кв. 2025 г.

млрд руб.



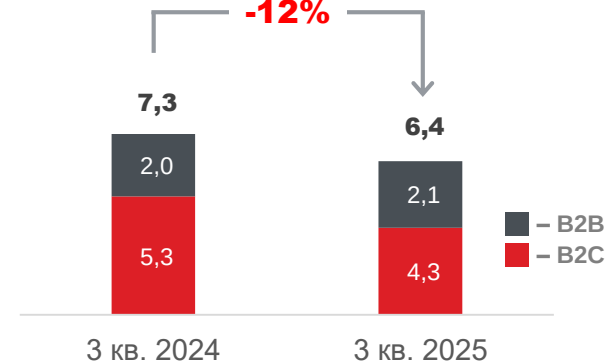
Средний чек 3 кв. 2025 г.

тыс. руб.



Заказы 3 кв. 2025 г.

млн шт.

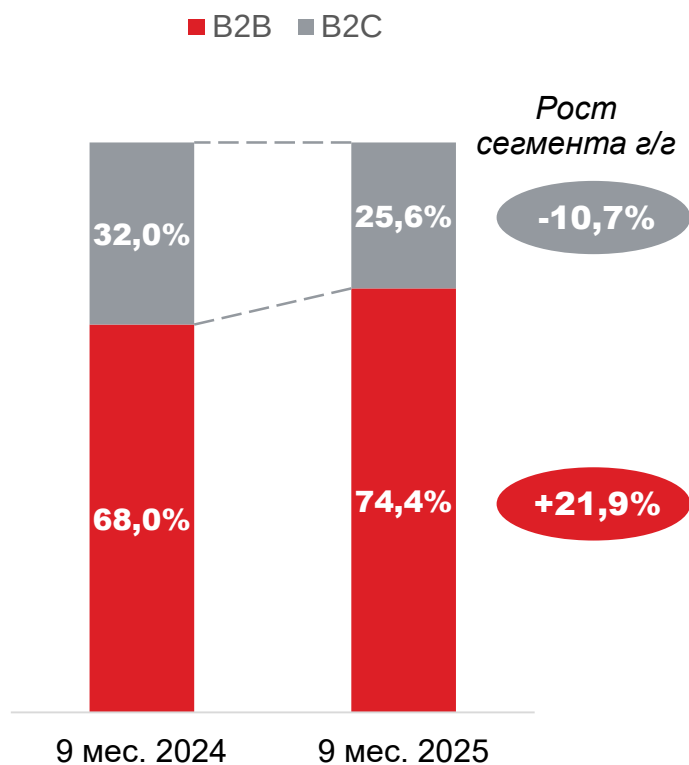


Компания активно наращивает долю B2B



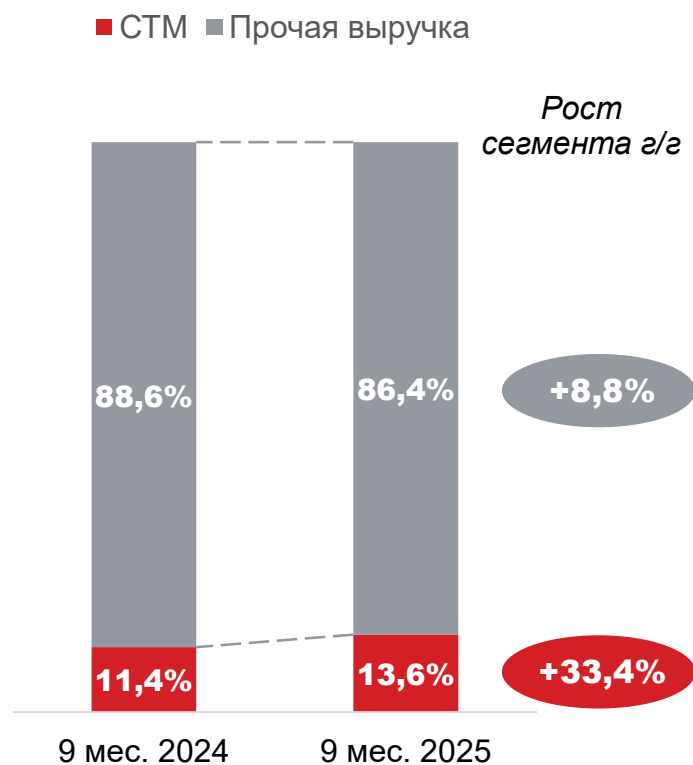
Структура товарной выручки

%



Доля СТМ в товарной выручке

%



+10,5% Рост активных B2B клиентов

+6,9% Рост кол-ва B2B заказов

+13,6% Рост кол-ва проданных единиц товара B2B клиентам

Операционные результаты



Млрд руб. если не указано иное	3 квартал 2024	3 квартал 2025	Изменение год к году, %
Выручка	44,2	47,5	7,4%
В2В (товарная)	30,5	35,5	16,7%
В2С (товарная)	13,4	11,5	-14,4%
Нетоварная выручка	0,4	0,5	37,3%
Средний чек, руб.			
без учета НДС	6 053	7 267	20,1%
с учетом НДС	7 264	8 721	
Кол-во заказов, тыс. шт.	7 288	6 425	-11,8%
В2В	1 999	2 137	6,9%
В2С	5 289	4 289	-18,9%
Кол-во проданных единиц товара, тыс. шт.	62 213	65 978	6,1%
В2В	46 751	53 117	13,6%
В2С	15 461	12 861	-16,8%
Доля СТМ и эксклюзивного импорта в товарной выручке %	11,5%	13,7%	2,1%
Активные В2В клиенты, тыс.*	418	462	10,5%
Ассортимент (#SKU), млн. ед.	1,62	1,83	13,3%
Количество ПВЗ, ед.	1 099	1 154	5,0%
Площадь используемых складов и распределительных центров (РЦ), тыс. кв. м	369	376	2,0%

9 мес. 2024	9 мес. 2025	Изменение год к году, %
120,3	134,3	11,7%
81,3	99,1	21,9%
38,2	34,1	-10,7%
0,9	1,2	30,2%
20 229	18 572	-8,2%
5 268	5 962	13,2%
14 961	12 611	-15,7%
172 178	185 873	8,0%
126 944	148 269	16,8%
45 234	37 604	-16,9%
11,4%	13,6%	2,2%

События в третьем квартале



Выплачены дивиденды по итогам 2024 года

Компания завершила выплату дивидендов в размере **1 рубля на акцию**. Решение отражает приверженность VI.ru поддержанию прозрачной и предсказуемой дивидендной политики, а также уверенность в устойчивости финансовых результатов.



Реализован проект с ТГК-1 по повышению эффективности ремонтных служб

На **Южной ТЭЦ** специалисты VI.ru провели диагностику инструментального обеспечения и помогли разработать программу развития ремонтного блока. В рамках проекта бригады станции получили современный инструмент, а сотрудники прошли обучение по повышению эффективности ремонтов.

Онлайн-гипермаркет VI.ru вышел на Wildberries и Яндекс Маркет

Товары компании стали доступны покупателям крупнейших маркетплейсов России. Продажи ведутся по модели **DBS** с доставкой силами VI.ru. Партнёрства укрепляют мультиканальную модель продаж и узнаваемость бренда.



Запущены три новых бренда, включая Scheppach

В портфель VI.ru добавлены три новых марки — в том числе немецкий бренд **Scheppach**. Новые бренды расширяют ассортимент профессионального и бытового оборудования и увеличивают долю уникальных товаров в продажах.

Обзор результатов и ключевые тенденции (MD&A)



- В третьем квартале и по итогам девяти месяцев 2025 года В.И.ру продемонстрировала устойчивый рост на фоне стагнации рынка DIY*. Компания продолжила увеличивать выручку и рыночную долю: совокупная выручка выросла на **7,4%** в третьем квартале год к году и на **11,7%** за девять месяцев. Основным драйвером стал сегмент **B2B**, где рост составил **16,7%** и **21,9%** соответственно.
- Рост выручки обеспечен сочетанием **увеличения среднего чека, расширения клиентской базы и роста заказов в сегменте B2B**. Средний чек вырос как в корпоративном (**+4,6%**) так и в розничном (**+3,8%**) сегментах, однако совокупный показатель по компании увеличился сильнее — на **20,1% в третьем квартале и 21% по итогам девяти месяцев**. Это связано с ростом доли **B2B-заказов**, для которых характерны более крупные и комплексные закупки.
- Драйвером увеличения объёма продаж в натуральном выражении также стал **B2B-сегмент** — именно здесь наблюдался рост числа заказов (**+7% в третьем квартале, +13% за девять месяцев**) и количества проданных единиц товара (**+6,1% и +8%** соответственно).
- Реализация проектов для промышленных партнёров, включая инициативы по повышению эффективности ремонтных служб, усиливает позиции В.И.ру в корпоративном сегменте и подтверждает стратегический фокус компании на **создании прикладной ценности для корпоративных клиентов**.
- В розничном сегменте (**B2C**) динамика остаётся отрицательной (**-10,7% г/г**), что соответствует рыночным тенденциям. В стратегии компании B2C остаётся второстепенным направлением, при этом развитие **мультиканальных продаж** и запуск партнёрств с крупнейшими маркетплейсами способствуют росту охвата аудитории и **укрепляют бренд**.
- Запуск новых брендов, включая **Scheppach**, и увеличение доли **собственных торговых марок и эксклюзивных партнёрств** до **13,7%** в выручке третьего квартала усиливают ассортиментное предложение и повышают маржинальность.
- **Операционные результаты третьего квартала подтверждают устойчивость бизнес-модели и эффективность реализации стратегии**. Выплата дивидендов по итогам **2024 года** отражает приверженность компании прозрачной и предсказуемой дивидендной политике, а также уверенность в долгосрочной устойчивости бизнеса.

В целом, несмотря на замедление отрасли, В.И.ру демонстрирует способность опережать рынок за счёт системного развития B2B-направления, операционной эффективности и финансовой дисциплины.

Обзор результатов и ключевые тенденции (MD&A)



- В третьем квартале и по итогам девяти месяцев 2025 года В.И.ру продемонстрировала устойчивый рост на фоне стагнации рынка DIY*. Компания продолжила увеличивать выручку и рыночную долю: совокупная выручка выросла на **7,4%** в третьем квартале год к году и на **11,7%** за девять месяцев. Основным драйвером стал сегмент **B2B**, где рост составил **16,7%** и **21,9%** соответственно.
- Рост выручки обеспечен сочетанием **увеличения среднего чека, расширения клиентской базы и роста заказов в сегменте B2B**. Средний чек вырос как в корпоративном (**+4,6%**) так и в розничном (**+3,8%**) сегментах, однако совокупный показатель по компании увеличился сильнее — на **20,1% в третьем квартале и 21% по итогам девяти месяцев**. Это связано с ростом доли **B2B-заказов**, для которых характерны более крупные и комплексные закупки.
- Драйвером увеличения объёма продаж в натуральном выражении также стал **B2B-сегмент** — именно здесь наблюдался рост числа заказов (**+7% в третьем квартале, +13% за девять месяцев**) и количества проданных единиц товара (**+6,1% и +8%** соответственно).
- Реализация проектов для промышленных партнёров, включая инициативы по повышению эффективности ремонтных служб, усиливает позиции В.И.ру в корпоративном сегменте и подтверждает стратегический фокус компании на **создании прикладной ценности для корпоративных клиентов**.
- В розничном сегменте (**B2C**) динамика остаётся отрицательной (**-10,7% г/г**), что соответствует рыночным тенденциям. В стратегии компании B2C остаётся второстепенным направлением, при этом развитие **мультиканальных продаж** и запуск партнёрств с крупнейшими маркетплейсами способствуют росту охвата аудитории и **укрепляют бренд**.
- Запуск новых брендов, включая **Scheppach**, и увеличение доли **собственных торговых марок и эксклюзивных партнёрств** до **13,7%** в выручке третьего квартала усиливают ассортиментное предложение и повышают маржинальность.
- **Операционные результаты третьего квартала подтверждают устойчивость бизнес-модели и эффективность реализации стратегии**. Выплата дивидендов по итогам **2024 года** отражает приверженность компании прозрачной и предсказуемой дивидендной политике, а также уверенность в долгосрочной устойчивости бизнеса.

В целом, несмотря на замедление отрасли, В.И.ру демонстрирует способность опережать рынок за счёт системного развития B2B-направления, операционной эффективности и финансовой дисциплины.

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.