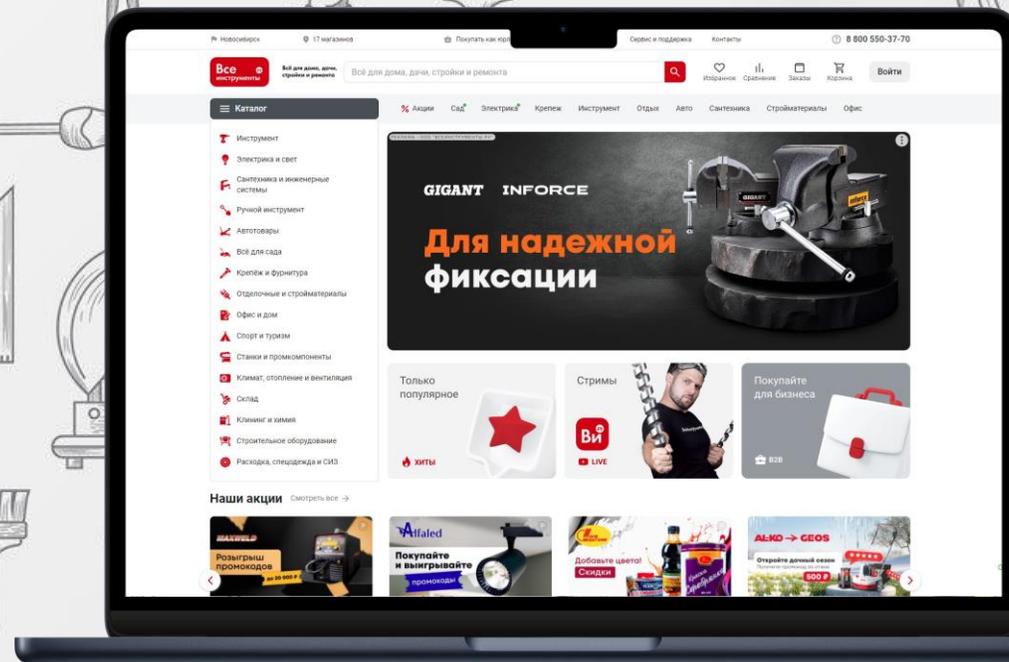


Все инструменты



VI.ru

Презентация финансовых
результатов по итогам 1 полугодия
2024 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.

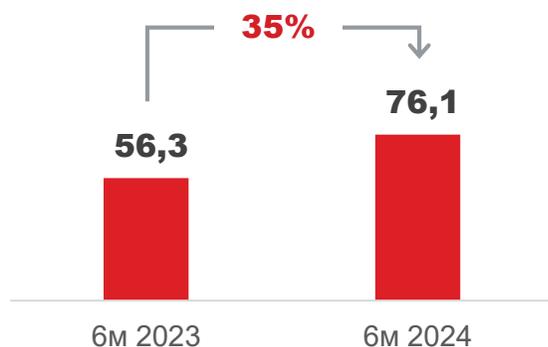
Получение настоящего документа или любой содержащейся в нем информации в отдельных юрисдикциях может быть ограничено законом или подзаконным регулированием либо запрещено. Настоящий документ не предназначен для передачи и использования любыми лицами в юрисдикциях, в которых настоящий документ, какая-либо 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.

Ключевые финансовые показатели по итогам 1 полугодия 2024 года

Выручка

млрд руб.

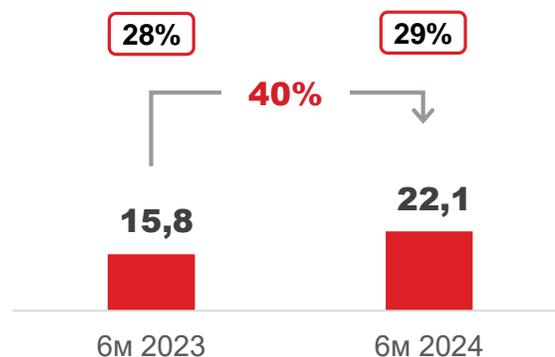


Валовая прибыль

млрд руб.

x%

рентабельность

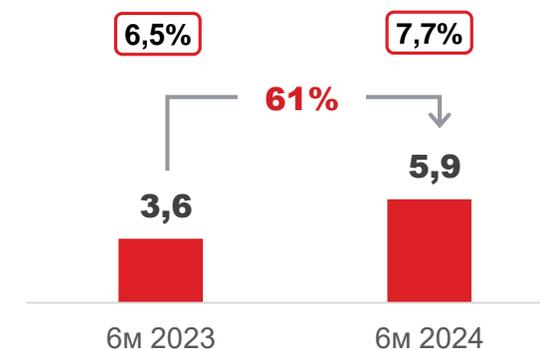


ЕБИТДА (1)

млрд руб.

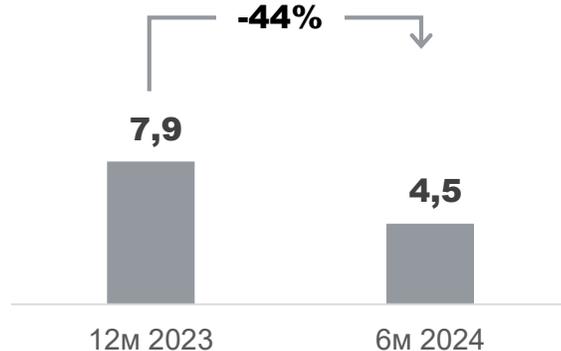
x%

рентабельность



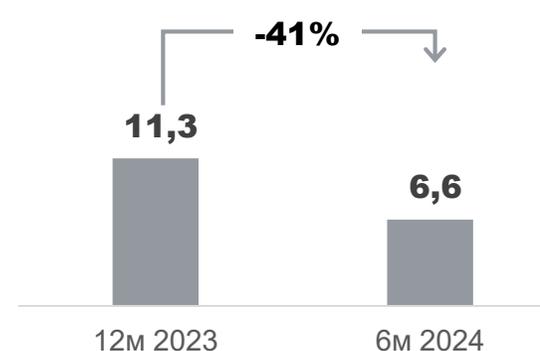
Чистый финансовый долг

млрд руб.



Оборотный капитал

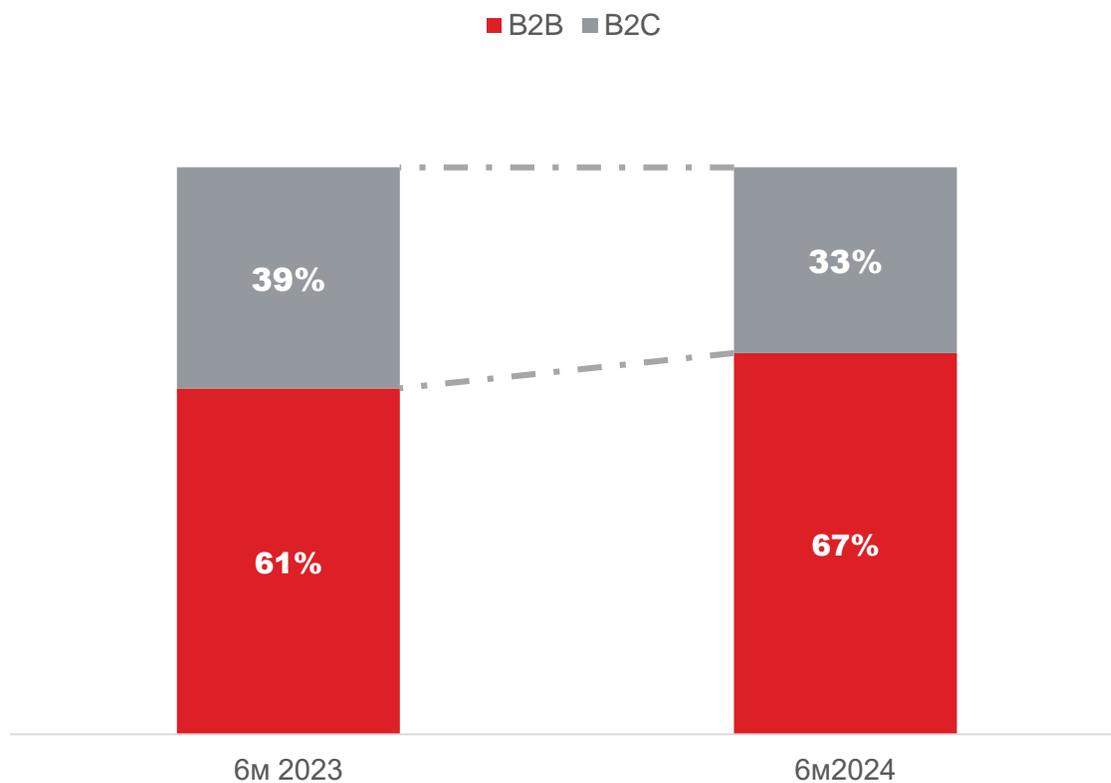
млрд руб.



Компания активно наращивают долю B2B

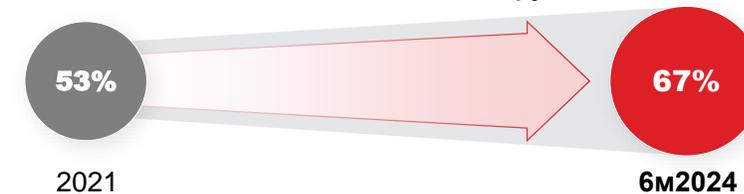
Структура товарной выручки

млрд руб.

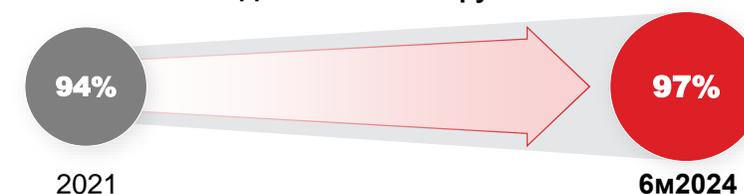


Сбалансированная структура выручки с фокусом на B2B-клиентов и онлайн-продажи

Доля B2B-клиентов в выручке



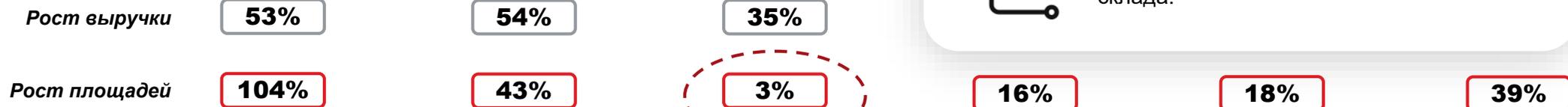
Доля онлайн-выручки



Рост используемых площадей сопровождается ростом выручки

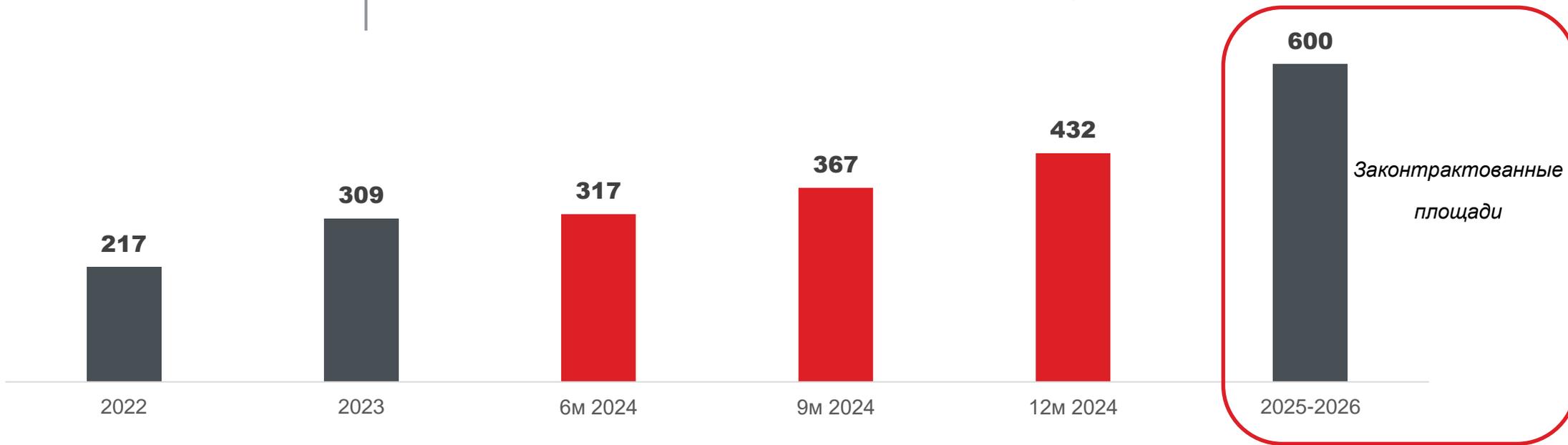
Используемые площади

ТЫС КВ. М.



Скорость ввода новых площадей оказывает влияние на выручку. При этом имеет отложенный спрос в процессе раскочки склада.

40%

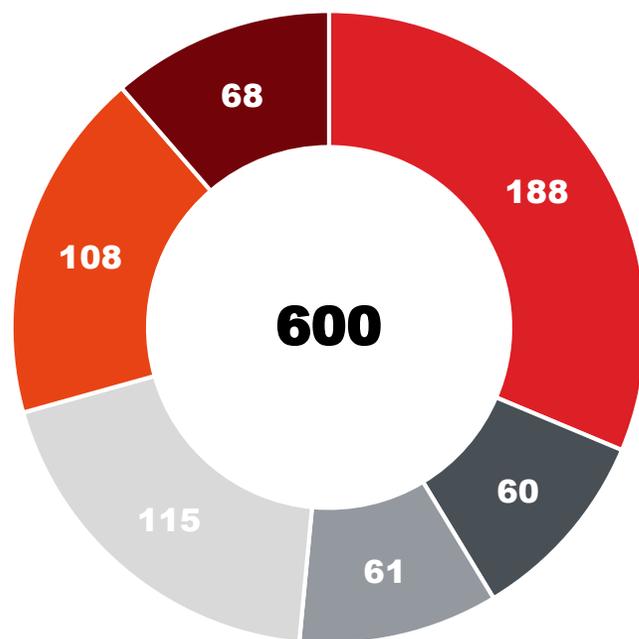


Законтрактованные площади

Компания уже имеет запас законтрактованных площадей на будущие периоды

Законтрактованные площади на текущий момент

ТЫС КВ. М.



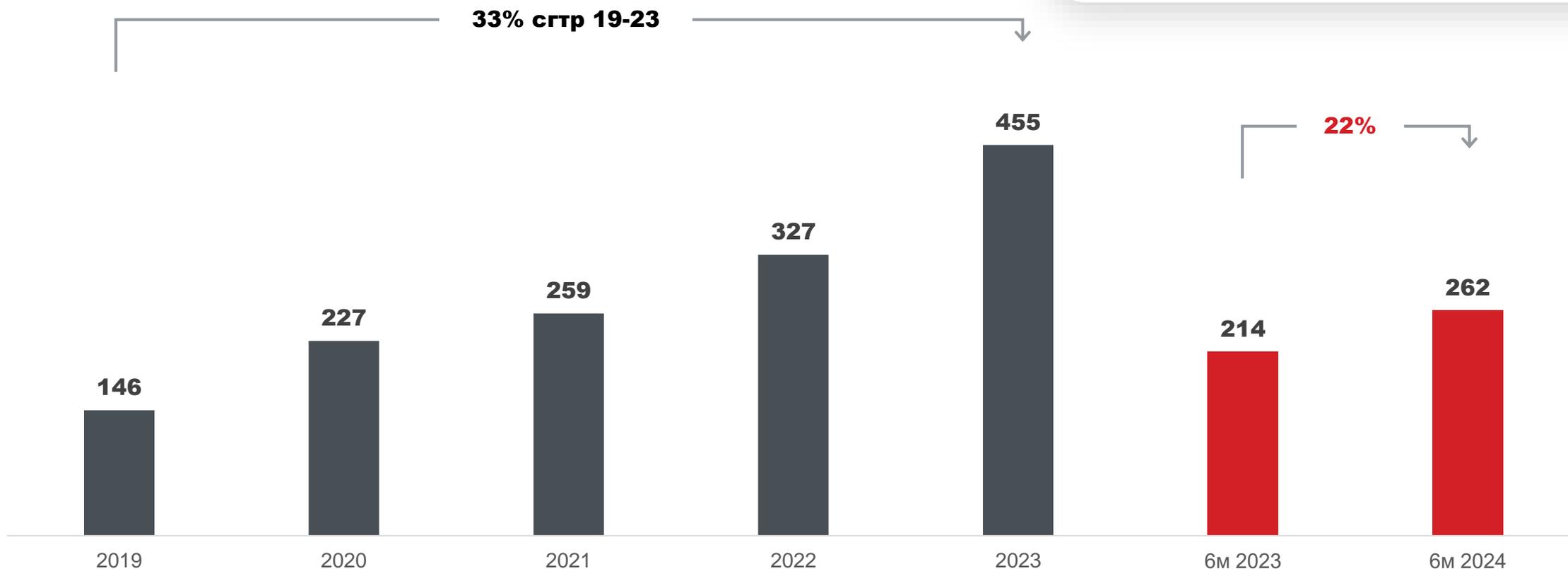
- Домодедово
- Санкт-Петербург
- Быково
- Чашниково
- Обухово
- Прочее

**+ 180 ТЫС КВ.М СКЛАД
ДАНИЛОВО КОНЕЦ 25Г**

Кол-во посещений сайта и приложения компании продолжает расти

Общий трафик

млн. посещений



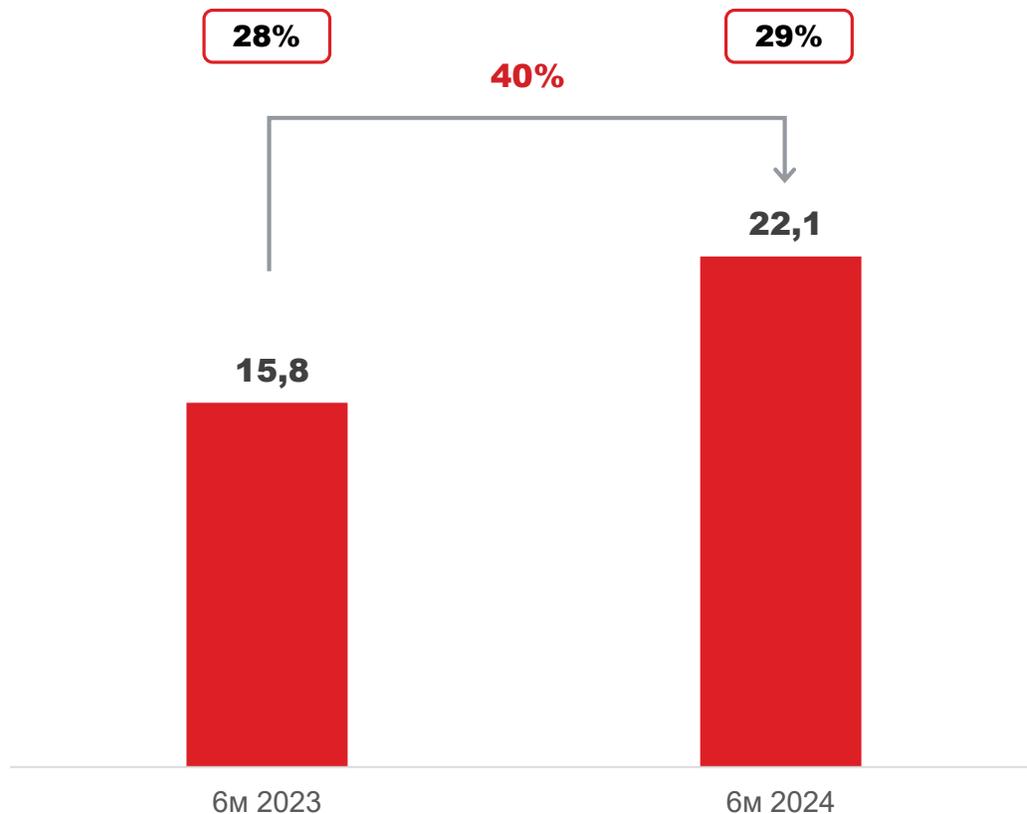
90,1
NPS 2023

89,7
NPS 6м 2024

Повышение маржинальности за счет регулярной работы с поставщиком и доли СТМ/Эксклюзивных контрактов

Валовая прибыль

млрд руб.



Регулярная работа с поставщиками

11,3%

Доля СТМ и эксклюзивных контрактов **в выручке**

13,7%

Доля СТМ и эксклюзивных контрактов **в марже**

Планомерное снижение расходов в доле от выручки

Динамика операционных расходов

млрд руб.

X% Доля статьи расходов в выручке

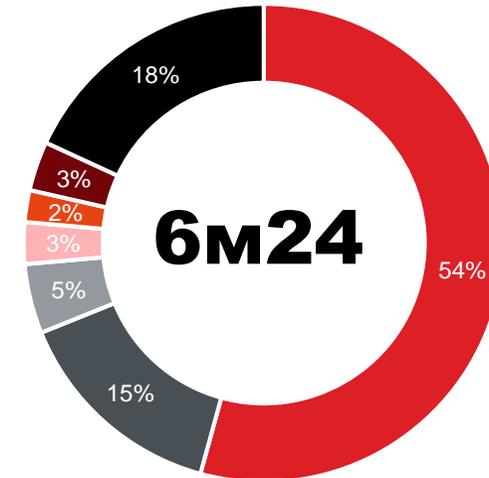
 Доля операционных расходов в выручке



Не учитывает расходы на выплаты на основе акций в размере 1 млрд

Ключевые статьи операционных расходов

Структура операционных расходов за 6м 2024 г., %



- ФОТ и социальные отчисления
- Расходы на рекламу
- Банковские комиссии
- Прочее
- Транспортные расходы
- Материальные затраты
- Эксплуатационные расходы

Источник: данные Компании

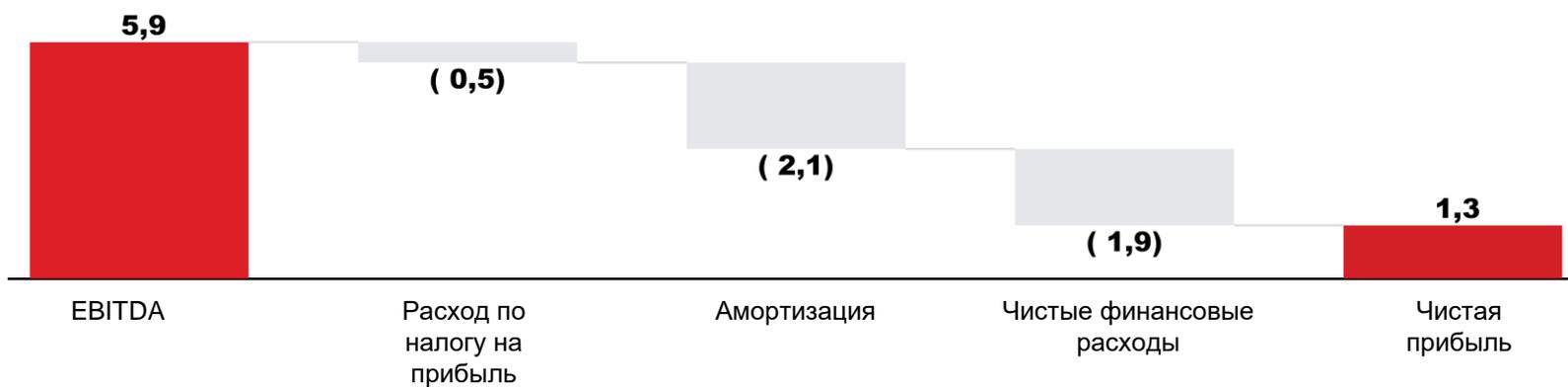
Примечания: (1) В категорию «Прочее» входят материальные затраты, эксплуатационные расходы, банковские комиссии, расходы на ремонт, расходы на аренду, расходы на ИТ, расходы на телефонную связь, консультационные и аудиторские услуги, ИТ-поддержка и прочие доходы и расходы

Улучшающаяся рентабельность по EBITDA

Переход от EBITDA к чистой прибыли

млрд руб.

6м 2024



7,7%

Рентабельность EBITDA

6м 2023



6,5%

Рентабельность EBITDA

Чистый финансовый долг и оборотный капитал

Динамика чистого долга

млрд руб.

ЧД / EBITDA

2,0x

1,8x

ЧД финансовый⁽¹⁾ / EBITDA

0,8x

0,4x

-44%

7,9

4,5

12м 2023

6м 2024

Динамика оборотного капитала

млрд руб.

-41%

11,3

6,6

12м 2023

6м 2024

Источник: данные Компании

Примечания: (1) ЧД финансовый = ЧД – обязательства по аренде

ВсеИнструменты.ру – крупнейший онлайн-игрок на российском DIY-рынке⁽¹⁾

Беспорный лидер на крупном растущем онлайн DIY-рынке



~7
трлн руб.

Рынок DIY России⁽¹⁾
в 2023 г.



28%

СГТР онлайн-рынка
DIY⁽¹⁾ с 2023 по 2028 г.



#1

Игрок по онлайн-
выручке⁽¹⁾

Диверсифицированная клиентская база и продуктовое предложение



>4,6 млн

Активных B2B- / B2C-
клиентов⁽²⁾



67%

Доля B2B-клиентов
в выручке 6м 2024 г.



>1,5 млн

SKU
на сайте⁽⁶⁾

Все
инструменты .ру

Мощная технологическая платформа и развитая инфраструктура



#2

Сайт в мире в
категории «Дом и Сад»⁽³⁾



>3
млн

Скачиваний мобильного
приложения⁽⁵⁾ в 2023 г.



>1 000

Сеть ПВЗ
в >300 городах РФ

Комбинация стремительного роста выручки и доказанной рентабельности



76,1⁽⁴⁾
млрд руб.

Выручка
6м 2024 г.



10x

Рост выручки
2017-2023 гг.



7,7%⁽⁴⁾

EBITDA рентабельность
6м 2024 г.

Источник: данные Компании, исследование INFOLine (данные по состоянию на конец апреля 2023 г., если не сказано иное)

Примечания: (1) Согласно данным исследования INFOLine; (2) Клиенты, сделавшие один или более заказов в течение 2023 г.; (3) На основании рейтинга Similarweb на 01.12.2023; (4) Данные по МСФО отчетности; (5) Накопительным итогом на конец 2023 г.; (6) По итогам 2023 г.

Крупный и устойчивый целевой рынок

Масштабный и диверсифицированный рынок DIY ...

Объем российского DIY-рынка в 2023 г., трлн руб.⁽¹⁾⁽²⁾

В2С-сегмент: 3,8 трлн

СГТР'18-23: 5%

1,4
трлн руб.

**Товары для ремонта и
стройматериалы**

0,6
трлн руб.

Мебель

0,5
трлн руб.

**Товары
для дома**

0,4
трлн руб.

Сад

1,0
трлн руб.

**Доп.
категории⁽³⁾**

В2В-сегмент: 3,1 трлн руб.

СГТР'18-23: 13%

3,1⁽⁴⁾
трлн руб.

Инструмент
**Отделочные и
стройматериалы**
Электрика и свет
Ручной инструмент
Климат и отопление
Крепеж и фурнитура
**Расходные материалы и
спецодежда**
Складское оборудование
Станки и промкомпоненты
**Строительные материалы и
оборудование**

~7 трлн руб.

... с фундаментальными факторами устойчивости



Целевой рынок DIY охватывает более **15%** всего непродуктивного В2С-рынка⁽⁶⁾



В2В-сегмент составляет **45%** рынка, обеспечивая опережающие темпы роста⁽⁶⁾



Высокоустойчивый рынок со СГТР'18-23, в **2 раза** превышающим рост основных непродуктивных вертикалей⁽⁵⁾

Источник: исследование INFOLine

Примечания: (1) С учетом НДС; (2) Без учета рынка автогаражного оборудования; (3) Категории товаров, которые кроме сетей DIY продаются в других сетях: строительное оборудование и техника, текстиль, ковры, тара и емкости, фильтры, защита, цепи, жалюзи, металлические двери, лестницы, вентиляция и кондиционирование, камины, спецодежда и средства индивидуальной защиты и т.п.; (4) Без учета базовых строительных материалов, таких как арматура, навалый цемент, нерудные материалы (щебень и песок), товарный бетон, ЖБИ и домокомплекты для строительства многоквартирных домов, рядовой кирпич; (5) Приведен средний совокупный рост сегментов бытовая техника, электроника и мобильные телефоны, одежда, обувь и аксессуары (в т. ч. спортивная и детская), детские товары; (6) В 2023 г.

Четкая стратегия дальнейшего создания стоимости

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА



**Рост проникновения
онлайн-канала**



**Потенциал
консолидации рынка**



**Защищенность
рынка DIY**

РОСТ ВЫРУЧКИ



Расширение сети ПВЗ с высоким потенциалом роста продаж в регионах



Расширение ассортимента и развитие новых категорий

УВЕЛИЧЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ



Развитие CRM и эксклюзивных партнерств, увеличение доходности по операционным брендам



Наращивание доли B2B-клиентов в структуре выручки

РАЗВИТИЕ ПЛАТФОРМЫ



Расширение логистической инфраструктуры с повышением эффективности товародвижения



Совершенствование технологической платформы с использованием AI⁽¹⁾ и ML⁽²⁾