

ВсеИнструменты.ру объявляет о росте валовой прибыли на 32% за 12 месяцев 2024 года, а также более 30% в 1 кв 2025

28 апреля 2025 года, Москва. ПАО «ВИ.ру» (MOEX — VSEH, бренд – «ВсеИнструменты.ру») (далее – «Компания»), лидер российского онлайн DIY-рынка и один из ведущих игроков на рынке электронной коммерции в России, объявляет аудированные финансовые результаты по стандартам МСФО за 12 месяцев 2024 года, а также операционные результаты по итогам 1 квартала 2025 года.

1. Основные финансовые результаты по итогам 12 месяцев 2024 года:

- **Выручка** по итогам 2024 года составила 170,1 млрд руб., что на 28,1% выше, чем за аналогичный период 2023 года.
 - Ключевыми факторами роста выручки стали увеличение количества заказов и среднего чека, а также увеличение активной клиентской базы¹ Компании.
 - За отчетный период на долю клиентов B2B приходилось 69,4% от товарной выручки Компании, на долю клиентов B2C – 30,6%.
 - Увеличение числа B2B-клиентов, которые характеризуются более высоким средним чеком и маржинальностью относительно B2C сегмента, остается стратегической целью Компании.
- **Валовая прибыль** за отчетный период выросла на 32,1% г.г. до 51,3 млрд руб.
 - **Рентабельность по валовой прибыли** составила 30,2%, увеличившись на 0,9 п.п. в годовом выражении.
 - Ключевыми факторами, оказавшими положительное влияние на рентабельность в отчетном периоде, стали рост доли B2B и собственных торговых марок (СТМ) и эксклюзивного импорта в товарной выручке.
 - За 2024 год доля СТМ и эксклюзивного импорта составила 11,2%, что на 0,7 п.п. больше, чем в аналогичном периоде прошлого года.
 - По оценкам Компании, маржинальность СТМ и эксклюзивного импорта примерно на 40% выше относительно товаров других поставщиков, и ВсеИнструменты.ру ожидает дальнейший рост доли данных категорий в товарной выручке в будущих периодах.
- **EBITDA** за 2024 год составила 12,8 млрд руб., увеличившись на 27,6% по сравнению с аналогичным периодом 2023 года.
- **Чистая прибыль, скорректированная на расходы по выплатам на основе акций и на расходы на прямое публичное размещение акций, составляет 2,9 млрд руб.** Среди факторов, оказавших влияние на данный показатель в отчетном периоде, Компания отмечает рост процентных расходов по аренде, кредитам и займам.
 - Расходы на прямое публичное размещение были покрыты через денежный вклад мажоритарного акционера в добавочный капитал ПАО «ВИ.ру» в размере 750 млн. руб. 30.07.2024.
- **Показатель чистого финансового долга к EBITDA²** без учета долгосрочных и краткосрочных обязательств по аренде составил 1,7х по состоянию на 31 декабря

¹ Кол-во B2B и B2C клиентов, совершивших хотя бы одну покупку за последние 12 месяцев.

² Показатель EBITDA за предшествующие 12 месяцев, не учитывает стандарт МСФО 16.

2024 года в сравнении с 1,1 на 31 декабря 2023 года, а чистый финансовый долг составил 12,7 млрд руб.

Млрд руб. Если не указано иное	2023	2024	Изменение год к году
Выручка	132,7	170,1	28,1%
Валовая прибыль	38,9	51,3	32,1%
Рентабельность по валовой прибыли, %	29,3%	30,2%	0,9 п.п.
EBITDA	10,0	12,8	27,6%
Рентабельность по EBITDA, %	7,56%	7,53%	-0,03 п.п.

2. Операционные результаты по итогам 1 квартала 2025 года:

Динамика валовой прибыли по 3 месяцам 2025 года составила **>30%**.

Индекс лояльности клиентов (NPS) по итогам 3 месяцев 2025 года составил **90,0%**.

- **Средний чек** за 1 квартал 2025 года составил **7 022 рублей** (8 425 рублей – с учетом НДС), показав рост на **21%** по сравнению с аналогичным периодом 2024 года. Основным фактором роста стала увеличивающаяся доля B2B-клиентов, где средний чек традиционно выше за счет:
 - **Крупных объемов заказов:** B2B-партнеры чаще приобретают товары большими партиями.
 - **Комплексных закупок:** Широта ассортимента позволяет клиентам закрывать различные потребности в рамках одного заказа — от инструментов до расходных материалов.
- **Количество заказов** в 1 квартале 2025 года снизилось на **1,8%** по сравнению с 1 кварталом 2024 года, достигнув **5 670 тыс. заказов**. Однако это снижение носит структурный характер и связано со смещением фокуса на B2B-сегмент, **объем продаж в штуках вырос на 15%** — с **48,87 млн** до **56,19 млн единиц**,
- **Активные клиенты B2B** к концу 1 квартала 2025 года выросли до **442 тыс.**, на 11% по сравнению с 1 кварталом 2024 года.
- **Доля собственных торговых марок (СТМ) и эксклюзивного импорта** в товарной выручке, отличающихся более высокой маржинальностью, за 3 месяца 2025 года выросла до 13,0% по сравнению с 11,2% за аналогичный период 2024 года.
 - В рамках инициатив по повышению рентабельности в 2024 году на рынок было выведено 1 505 уникальных товаров СТМ (764 SKU в 2023 году).
 - Компания ожидает дальнейший рост доли СТМ и эксклюзивного импорта в товарной выручке в 2025 году.
- **Ассортимент** Компании достиг **1,73 млн SKU** на 31 марта 2025 года, увеличившись на 12% по сравнению с 31 марта 2024 года.

- **Количество пунктов выдачи заказов (ПВЗ)** увеличилось до **1 226 единиц** к концу 1 квартала 2025 года, что на **29%** больше, чем на конец 1 квартала 2024 года. Снижение количества точек по сравнению с итогами 2024 года, в первую очередь связано с закрытием низкоэффективных ПВЗ.
- **Общая площадь используемых складов и распределительных центров (РЦ)** на 31 марта 2025 года составила **379 тыс. кв. м**, увеличившись на **19,6%** г/г. Основным фактором роста используемых складских площадей стало завершение ввода в эксплуатацию распределительного центра «Чашниково» в конце 3 квартала 2024 года.

Показатель	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%

3. Стратегия развития ВсеИнструменты.ру на 2025 год

(более детальная информация доступна в презентации)

Стратегия 2025 года направлена на увеличение доли прибыльных сегментов и повышение операционной эффективности. Ключевые фокусы будут направлены на клиентов, работу с ассортиментом и оптимальную структуру используемой инфраструктуры.

1. Рост прибыльности клиентов

Компания усиливает фокус на ключевые клиентские сегменты: корпоративные заказчики (B2B: производство, сегмент услуг, строительство и торговля) и профессиональные B2C. Долгосрочная цель — увеличение клиентской базы за счет персонализированного подхода

и технологической интеграции. Для этого внедряются EDI- и API-решения, автоматизирующие закупки, а также аналитические инструменты для прогнозирования спроса. Модернизация платформы упрощает взаимодействие для B2B и B2C-клиентов, а развитие востребованных товарных категорий (с умеренным ростом SKU) обеспечивает баланс между широтой ассортимента и операционной эффективностью.

2. Рост прибыльности ассортимента

Основной акцент — на повышении маржинальности через оптимизацию товарного портфеля. В 2025 году было выведено из ассортимента 20 тыс. низкомаржинальных SKU, что освободило место для высокомаржинальных позиций. Расширение собственных торговых марок (СТМ) остается приоритетом: запущен бренд «Grizzly» (газонокосилки, генераторы и др.), а доля СТМ и эксклюзивного импорта в выручке планируется 12,5-13,0% по итогам 2025 года. Укрепляются партнерства с ведущими поставщиками, а переговоры с производителями направлены на улучшение закупочных условий и логистики.

3. Рост эффективности инфраструктуры

Логистическая стратегия нацелена на использование существующих мощностей и развитие региональных распределительных центров (РЦ). Введен в эксплуатацию РЦ «Обухово» (Московская область, 108 тыс. кв. м), что усиливает присутствие в ключевых регионах: ЦФО, СЗФО, УФО и других. Параллельно Компания переходит от классических пунктов выдачи заказов (ПВЗ) к ПВЗ-складам площадью от 1 000 до 3 000 м², что сокращает сроки доставки и улучшает доступность ассортимента для крупных заказчиков.

Прогноз финансовых и операционных показателей на 1П2025

Наименование показателя	Прогноз
Площадь используемых складов и РЦ	от 370 до 400 тыс. м2
Рост валовой прибыли г/г	от 25,0 до 30,0%

Финансовый директор ПАО «ВИ.ру» Олег Безумов прокомментировал:

«В условиях дорогих денег наша стратегия сфокусирована на прибыльном росте через оптимизацию бизнес-процессов и повышение рентабельности. Ключевые инициативы — развитие B2B-сегмента, расширение доли собственных торговых марок и рационализация ассортимента — уже демонстрируют результат, что выражается в приросте валовой прибыли.»

Мы концентрируемся на клиентах, которые приносят системный рост: увеличение доли B2B-сегмента позволило нарастить средний чек. Рост доли собственных торговых марок и эксклюзивных товаров повысил маржинальность, а модернизация логистики обеспечила баланс между расширением складских мощностей и операционной эффективностью

Приоритетом остается баланс между устойчивым развитием и финансовой дисциплиной. Мы уверены, что такой подход позволит сохранить лидерство на рынке, не жертвуя прибыльностью ради экстенсивного роста.»

О Группе

ВсеИнструменты.ру – лидер³ российского E-commerce DIY-рынка⁴ («do it yourself» или «сделай сам») по объему онлайн-выручки, а также ведущий игрок по глубине ассортимента и географическому покрытию среди DIY-игроков. Группа предлагает клиентам мгновенный онлайн-доступ к наиболее широкому на рынке ассортименту DIY-товаров с высоким качеством по конкурентным ценам, а также своевременную и экономически эффективную доставку товаров по всей стране за счет развитой, оптимизированной под DIY-вертикаль выделенной логистической инфраструктуры.

ВсеИнструменты.ру предлагает клиентам наиболее широкий ассортимент DIY-товаров, насчитывающий более 1,7 млн SKU от 15 тыс. брендов, включая ведущие мировые марки. Продуктовый ассортимент отличается высокой диверсификацией, охватывая широкий спектр товарных категорий – от инструментов и электрики до узкоспециализированного крупногабаритного промышленного и иного оборудования для B2B-клиентов и профессионалов.

Бизнес Группы базируется на интегрированной технологической платформе собственной разработки, пронизывающей каждый из ключевых бизнес-процессов, которая является краеугольным камнем для обеспечения кратного роста и операционной эффективности бизнеса, а также поддержания высокого качества клиентского сервиса.

Контакты

Руководитель отдела корпоративных финансов/IR

Сергей Гришков

Sergei.grishkov@vseinstrumenti.ru

Руководитель PR-направления

Сергей Денисенко

sergei.denisenko@vseinstrumenti.ru

Настоящий документ содержит информацию о группе компаний (далее также – «Группа»), в которую входит ООО «ВсеИнструменты.ру», ПАО «ВИ.ру» и их дочерние организации. В зависимости от контекста в настоящем документе ссылки на Компанию следует рассматривать как ссылки на Группу. Настоящий документ предоставляется исключительно с информационной целью. 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, 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. 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, распространение или публикация настоящего документа не влечет за собой каких-либо обязательств со стороны Компании, её представителей, сотрудников, должностных лиц, участников, 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. 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.

³ По данным исследования INFOLine «Рынок DIY РФ 2024 года».

⁴ Рынок DIY (Do It Yourself) включает направления строительства, ремонта, отделки, декорирования, электрики и освещения, садоводства и благоустройства, крепежа, создания и монтажа мебели, климатических систем и отопления, инструментов, спецодежды, складского оборудования и станков, а также многое другое.

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.