

ВсеИнструменты.ру выполняет прогноз о росте валовой прибыли на 30% в 1К2025 года

30 мая 2025 года, Москва. ПАО «ВИ.ру» (МОЕХ — VSEH, бренд – «ВсеИнструменты.ру») (далее – «Компания»), лидер российского онлайн DIY-рынка и один из ведущих игроков на рынке электронной коммерции в России, объявляет неаудированные финансовые результаты по МСФО за 3 месяца 2025 года.

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ 1К2025

- Компания нарастила выручку на 19% г./г., а валовую прибыль на 30% г./г., несмотря на замедление темпов роста российской экономики.
- B2B направление продемонстрировало наибольшие темпы роста: продажи B2B клиентам увеличились на 27% г./г., а доходы дочерней компании Вирент выросли на 75% г./г.
- Валовая рентабельность увеличилась до 32% благодаря фокусу на B2B клиентах (доля в выручке 74%), а также росту доли собственных торговых марок (СТМ) и эксклюзивного импорта (доля в выручке 13%).
- Чистый долг сократился на 6% кв./кв., при этом показатель чистый долг/LTM EBITDA¹ остался на комфортном уровне 1,7х.
- Инвестиции в приобретение основных средств и нематериальных активов выросли на 36% г./г.
- Свободный денежный поток составил 1,7 млрд руб.
- ROE по чистой прибыли за последние 12 месяцев составил 104%, что говорит о том, что Компания инвестирует в прибыльные сегменты
- Компания подтверждает ранее озвученные цели на первое полугодие
 - Рост валовой прибыли за первое полугодие в диапазоне 25-30% г./г.
 - Доля СТМ и эксклюзивного импорта в выручке 12,5-13% по итогам года
- Компания планирует придерживаться ранее принятой дивидендной политики и выплатить дивиденды в 3м квартале 2025 г.

1. Основные финансовые результаты по итогам 3 месяцев 2025 года:

- **Выручка** по итогам 3 мес. 2025 года составила 40,7 млрд руб., что на 18,8% выше, чем за аналогичный период 2024 года, что было обусловлено:
 - ростом среднего чека заказа на 20,8%.
 - ростом активной клиентской базы² B2B клиентов Компании на 11,2%.

Доля клиентов B2B в товарной выручке составила 74,2%, B2C – 25,8%.

- Увеличение числа B2B-клиентов, которые характеризуются более высоким средним чеком и маржинальностью относительно B2C сегмента, остается стратегической целью Компании.

¹ Показатель EBITDA за предшествующие 12 месяцев, не учитывает стандарт МСФО 16.

² Кол-во B2B клиентов, совершивших хотя бы одну покупку за последние 12 месяцев.

- Выручка Вирент увеличилась на 75% по сравнению с 3 мес. 2024 года до 213 млн руб.
- **Валовая прибыль** за отчетный период выросла на 30,0% г./г. до 13,0 млрд руб.
 - **Рентабельность по валовой прибыли** составила 31,9%, увеличившись на 2,8 п.п. в годовом выражении и на 1,8% по сравнению с 4м кварталом 2024 г.
 - Ключевыми факторами, оказавшими положительное влияние на рентабельность в отчетном периоде, стали рост доли B2B, СТМ и эксклюзивного импорта в товарной выручке.
 - За 3 мес. 2025 года доля СТМ и эксклюзивного импорта составила 13%, что на 1,8 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.
- **ЕБИТДА** за 3 мес. 2025 года составила 2,7 млрд руб., увеличившись на 1,5% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года.
- **Чистая прибыль** за 3 мес. 2025 года составила -0,7 млрд руб. Основное негативное влияние на данный показатель оказали рост расходов по аренде и обслуживанию долга, а также макроэкономические факторы. Чистая прибыль, скорректированная на расходы по выплатам на основе акций, за 3 мес. 2025 года составила -0,5 млрд руб.
- **Компания сохраняет консервативный подход к управлению долговой нагрузкой: показатель чистого финансового долга к ЕБИТДА без учета долгосрочных и краткосрочных обязательств по аренде составил 1,7х по состоянию на 31 марта 2025 года, а чистый финансовый долг составил 11,9 млрд руб. снизившись на 0,8 млрд руб. по сравнению с концом 2024 г.**

Млрд руб. Если не указано иное	3 мес. 2024	3 мес. 2025	Изменение год к году
Выручка	34,3	40,7	+18,8%
Валовая прибыль	10,0	13,0	+30,0%
Рентабельность по валовой прибыли, %	29,2%	31,9%	2,8 п.п.
Операционные расходы	8,4	12,2	+45,1%
ЕБИТДА	2,7	2,7	+1,5%
Рентабельность по ЕБИТДА, %	7,8%	6,7%	-1,1 п.п.
CAPEX	0,3	0,4	36,3%
Свободный денежный поток (FCFE)	4,3	1,7	-59,8%
ROE, % ³	n/a	104,2%	n/a
Чистый долг/ЕБИТДА	n/a	1,7х	n/a

³ Для расчета ROE использовался показатель чистой прибыли за последние 12 месяцев, скорректированной на расходы по выплатам на основе акций и IPO

2. Причины чистого убытка за 3 мес. 2025

Группа завершила первый квартал 2025 года с чистым убытком в размере 669,5 млн руб. по сравнению с чистой прибылью 663,4 млн руб. за аналогичный период 2024 года. Основными факторами снижения финансового результата являются:

- Рост **фиксированных расходов** в 2024 году, связанный с расширением складской инфраструктуры. Выросли как **операционные расходы**, так и **амортизационные расходы** связанные с вводом новых складских помещений;
- Рост ключевой ставки с 16% до 21%, оказал давление на **финансовые расходы**;
- Макроэкономические (замедление темпов роста ВВП до 1,4% в первом квартале 2025 г. по сравнению с 5,4% в первом квартале и 4,5%⁴ в четвертом квартале 2024 года) и климатические (бесснежная зима привела к сокращению спроса на зимний ассортимент) факторы оказали влияние на **выручку**.

В начале 2025 года фокус менеджмента сместился на оптимизацию затрат. Были реализованы меры по повышению операционной эффективности, что привело к снижению операционных расходов на 10% по сравнению с 4м кварталом 2024 г. и снижению чистого долга на 807,8 млн руб.

3. Стратегия и приоритеты на 2025 год

Группа последовательно реализует стратегию на 2025 год, сфокусированную на росте прибыльных сегментов и повышении операционной эффективности. Ключевые направления — развитие клиентской базы, оптимизация ассортимента и повышение эффективности инфраструктуры.

Фокус на прибыльных клиентах. Продолжается развитие B2B и профессионального B2C-сегментов за счёт персонализации, цифровой интеграции (EDI, API) и упрощения клиентского пути. Новые инструменты аналитики и прогнозирования спроса внедряются в рамках модернизации платформы.

Оптимизация ассортимента. В первом квартале Группа продолжила реализацию плана по повышению маржинальности: низкодоходные SKU постепенно выводятся, усиливается роль собственных торговых марок и эксклюзивного импорта, доля которых в выручке достигла целевых 13%.

Рациональное использование инфраструктуры. После масштабных инвестиций 2024 года в развитие складской и логистической инфраструктуры, включая оснащение новых площадей стеллажными системами, мезонинами и противопожарным оборудованием, в 2025 году акцент смещён на повышение отдачи от ранее созданной базы. Продолжается развитие формата ПВЗ-складов, а также прорабатываются сценарии субаренды части площадей при сохранении операционной гибкости.

⁴ Данные Росстата

Реализация стратегии идет в соответствии с ранее озвученными планами. Группа сохраняет фокус на прибыльном росте, контроле затрат и операционной устойчивости в условиях волатильной макроэкономической среды.

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

«В условиях высокой стоимости заемного капитала и макроэкономической неопределённости наша стратегия остаётся неизменной — прибыльный рост через оптимизацию бизнес-процессов и повышение рентабельности. Мы продолжаем активно развивать B2B-сегмент и увеличивать долю собственных торговых марок, что уже позитивно сказывается на маржинальности и среднем чеке.

В 2024 году значительные инвестиции в расширение складских мощностей и укрепление команды позволили добиться сильных операционных результатов в четвертом квартале. В первом квартале 2025 года мы сфокусировались на оптимизации затрат и снижении чистого долга, что вместе с цифровой трансформацией и рационализацией ассортимента поддерживает устойчивость бизнеса.

Мы последовательно движемся в соответствии с ранее озвученными планами, сохраняя баланс между ростом и финансовой дисциплиной. Уверен, что такой подход позволит нам сохранить лидерские позиции и адаптироваться к вызовам рынка без ущерба для прибыльности».

О Группе

ВсеИнструменты.ру – лидер⁵ российского E-commerce DIY-рынка⁶ («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

⁵ По данным исследования INFOLine "Рынок DIY РФ 2024 года".

⁶ 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.

Директор по IR
Алексей Лукьянов

Aleksey.lukyanov@vseinstrumenti.ru

Руководитель PR-направления
Сергей Денисенко

sergeij.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.

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.