

ВсеИнструменты.ру объявляет об операционных результатах за 3 квартал 2024 года и информирует об инициативах, направленных на дальнейший рост операционных и финансовых показателей

30 октября 2024 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, раскрывает операционные результаты за 3 квартал 2024 года и информирует инвестиционное сообщество об инициативах Компании, направленных на дальнейший рост акционерной стоимости.

Отдельные операционные показатели:

- **Средний чек** за 3 квартал 2024 года составил **6 053 рубля**, показав рост на **7%** относительно предыдущего квартала и на **13%** по сравнению с тем же периодом 2023 года.
 - За 9 месяцев 2024 года средний чек увеличился на **17%** по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, достигнув **5 861 рубля**.
- **Количество заказов** в 3 квартале 2024 года увеличилось на **31%** по сравнению со 2 кварталом 2024 года и на **6%** по сравнению с 3 кварталом 2023 года, достигнув **9 403 тыс. заказов**.
 - За 9 месяцев 2024 года количество заказов выросло на **11%** по сравнению с аналогичным периодом 2023 года и составило **20 229 тыс. заказов**.
- **Активная клиентская база** к концу 3 квартала 2024 года достигла **4,7 млн клиентов**, что на **4%** превышает показатели конца 2 квартала 2024 года и 3 квартала 2023 года.
- **Доля собственных торговых марок (СТМ) и эксклюзивного импорта** в товарной выручке, отличающихся более высокой маржинальностью, в 3 квартале 2024 года выросла до **11,5%** в сравнении с **11,3%** во 2 квартале 2024 года и **9,6%** в 3 квартале 2023 года соответственно.
 - За 9 месяцев 2024 года доля СТМ составила **11,3%**, что на **1,0 п.п.** больше, чем в аналогичном периоде прошлого года.
- **Ассортимент** компании достиг **1,62 млн SKU** на 30 сентября 2024 года, увеличившись на **0,09 млн** по сравнению с 30 июня 2024 года и на **0,2 млн** относительно 30 сентября 2023 года.
- **Количество пунктов выдачи заказов (ПВЗ)** возросло до **1 099 единиц** к концу сентября 2024 года, что на **7%** больше, чем на конец июня 2024 года, и на **27%** превышает показатели за тот же период прошлого года.
- **Общая площадь используемых складов и распределительных центров (РЦ)** на 30 сентября 2024 года составила **378,9 тыс. кв. м**, увеличившись на **20%** по сравнению с 30 июня 2024 года и на **31%** относительно 30 сентября 2023 года. Основным фактором роста используемых складских площадей стало завершение ввода в эксплуатацию распределительного центра «Чашниково» в конце 3 квартала 2024 года.
- **Общая площадь подписанных площадей** на конец 3 квартала 2024 года составляла почти **600 тыс. кв. м**. Ранее Компания отмечала, что стремится максимально эффективно подходить к управлению своими складскими площадями, предоставляя в гибкую краткосрочную субаренду те площади, которые в настоящее время избыточны, но будут использоваться по мере расширения бизнеса.
- **Индекс лояльности клиентов (NPS)** в 3 квартале 2024 года составил **88%**. По оценкам Компании, снижение данного показателя относительно предыдущих периодов во

многим связано с отложенным запуском распределительного центра «Чашниково». Комментарии по ситуации с «Чашниково» приведены ниже.

- **Спонтанное знание о бренде¹** на конец 3 квартала 2024 года составило **12%**.

Задержка выхода на проектную мощность распределительного центра «Чашниково» в 3 квартале 2024 года вызвала краткосрочное затоваривание других складов и распределительных центров, что привело к временному сокращению доступного ассортимента, задержкам в обработке и невыполнению изначальных планов Компании по количеству заказов.

Распределительный центр «Чашниково» вышел на проектную мощность в конце сентября 2024 года и сейчас работает в штатном режиме. Ассортимент товаров полностью восстановлен, а срок поставки по клиентским заказам вернулся к плановому уровню.

В ближайшие 3–4 месяца Компания ожидает запуска еще одного мультифункционального логистического центра, расположенного в поселке Обухово Московской области. Площадь данного объекта составит порядка 110 тыс. кв. м.

Отдельные операционные показатели

Наименование показателя	3 квартал 2024 года	2 квартал 2024 года	%	3 квартал 2023 года	%	9 месяцев 2024	9 месяцев 2023	%
Средний чек ² , руб.	6 053	5 644	7%	5 343	13%	5 861	5 028	17%
Количество заказов, тыс. шт.	9 403	7 166	31%	8 895	6%	20 229	18 288	11%
Доля СТМ и эксклюзивного импорта в товарной выручке %	11,5%	11,3%	0,2 п.п.	9,6%	1,9 п.п.	11,3%	10,3%	1,0 п.п.

Наименование показателя	30.09.2024	30.06.2024	%	30.09.2023	%
Активная клиентская база ³ , млн	4,7	4,5	4%	4,5	4%
Ассортимент (#SKU), млн ед.	1,62	1,53	6%	1,42	14%
Количество ПВЗ, ед.	1 099	1 028	7%	868	27%
Площадь используемых складов и распределительных центров (РЦ), тыс. кв.м. ⁴	378,9	316,9	20%	290,1	31%

¹ Спонтанное знание о бренде — это способность покупателя узнавать бренд без подсказок и напоминаний. О спонтанной узнаваемости говорят, когда какой-то товар или услуга у потребителей ассоциируются с определённым брендом.

² По данным управленческой отчетности.

³ Количество B2B- и B2C-клиентов, совершивших хотя бы одну покупку за последние 12 месяцев.

⁴ С учетом новых (законтрагованных) помещений.

Приоритетные цели и инициативы

Компания подтверждает, что стратегические цели, направленные на дальнейшее создание стоимости для акционеров, и фундаментальные факторы роста бизнеса остаются неизменными.

Компания является бенефициаром дальнейшего роста рынка DIY в России, который, согласно прогнозам, увеличится с 6,8 трлн руб. в 2023 г. до 14,7 трлн руб. в 2028 г. Компания также видит большой потенциал роста в продолжающемся переходе к онлайн-модели потребления с сопутствующим ростом проникновения онлайн-каналов продаж и дальнейшей консолидации рынка DIY.

Компания отмечает негативные тенденции, связанные с замедлением темпов ввода в эксплуатацию жилой недвижимости, что, прежде всего, обусловлено текущей рыночной конъюнктурой с высокими процентными ставками. Однако, ВсеИнструменты.ру считает, что данный фактор не оказывает существенного влияния на бизнес Компании:

1. Диверсифицированное B2B-направление: Компания активно работает с корпоративным сегментом, в том числе в секторах производства и торговли, где спрос может сохраняться даже при замедлении объемов строительства;
2. Глубокий ассортимент: Компания продает не только строительные материалы, но и широкий спектр инструментов для дома, сада и ремонта, что снижает зависимость от строительного сектора;
3. Тренды рынка DIY: в условиях замедления роста строительной отрасли возрастает интерес к самостоятельному ремонту и обслуживанию недвижимости, что стимулирует спрос на инструменты и технику для частного использования;
4. Продуктовые инновации: развитие новых технологий и услуг (например, аренда оборудования, сервисные программы) помогает компании выходить за рамки традиционной торговли.

ВсеИнструменты.ру продолжит фокусироваться на развитии высокомаржинального B2B-сегмента, растущего опережающими темпами и характеризующемся устойчивостью к структурным изменениям в экономике.

Для обеспечения устойчивого, долгосрочного роста операционных и финансовых результатов в будущих периодах Компания выделила следующие направления работы:

Рост выручки:

- Увеличение числа B2B-клиентов, которые характеризуются более высоким средним чеком и маржинальностью относительно B2C-сегмента. К концу 2024 года Компания ожидает, что доля B2B-клиентов в выручке достигнет 70% (67% по состоянию на конец 1 полугодия 2024 года и 63% на конец 2023 года);
- Дальнейшее совершенствование перечня услуг, предлагаемых клиентам, включая развитие опции постоплаты, ведущей к росту среднего чека и частоты заказов и позволяющей снижать риски клиентов, связанные с простым производством, проектов строительства и прочей деятельности клиентов:
 - По итогам 2023 г. более 40% выручки B2B-сегмента было сформировано заказами, оплаченными с использованием возможности постоплаты. Для B2B-сегмента Компания также

- предоставляет возможность оплаты товара с помощью сторонних лизингодателей;
- В2С-клиенты могут воспользоваться опциями рассрочки или оплаты товаров бонусами банков, обеспечивающими возможность роста клиентского трафика с соответствующим увеличением среднего чека.
- Запуск логистического центра «Обухово» до конца 2024 года:
 - Дальнейшее расширение логистической инфраструктуры позволит избежать затоваривания складов и распределительных центров по мере роста числа заказов, а также позволит сохранить высокий уровень удовлетворенности клиентов услугами Компании.
- Выполнение прогноза по открытию пунктов выдачи в 2024 году (1 200–1 250 единиц на конец 2024 года) и дальнейшее расширение сети ПВЗ в 2025 году:
 - Расширение географического покрытия и увеличение доступности для клиентов, что, по оценкам Компании, ведет к росту числа заказов и выручки.
- **Повышение рентабельности:**
 - Оптимизация ассортимента, развитие собственных торговых марок и увеличение доли эксклюзивных импортных контрактов в рамках перехода на прямую работу с производителями:
 - В 2024 году на рынок было выведено более 1 100 уникальных товаров собственных торговых марок;
 - По состоянию на конец 3 квартала 2024 года СТМ и эксклюзивные контракты составили составляли 11,5% в товарной выручке, занимая самую большую долю в сравнении с другими поставщиками;
 - По оценкам Компании, маржинальность СТМ до 40% выше относительно товаров других поставщиков;
 - Компания ожидает повышение рентабельности по валовой прибыли до 30% по итогам 2024 года (29% по состоянию на конец 1 полугодия 2024 года и 29,3% на конец 2023 года).
- **Совершенствование цифровой платформы Компании, в том числе с использованием ИИ (Искусственный интеллект) и ML (Machine Learning):**
 - В условиях быстрого роста бизнеса Компания столкнулась с дефицитом квалифицированных кадров на рынке труда, что сказалось на росте заработных плат;
 - Развитие технологий ИИ нивелирует нехватку персонала, а также стимулирует расширение корзины покупок и автоматического подбора товаров-аналогов, что позитивно влияет на размер среднего чека и оптимизирует процесс обработки заказов, оказывая положительный эффект на операционные расходы;
 - Доля заказов среди физических лиц, обработанных роботом-помощником, уже превышает 70% от общего числа заказов, и, как ожидается, будет расти в дальнейшем.

Планы публикации консолидированной финансовой отчетности

ПАО "ВИ.ру" ожидает представить рынку финансовые консолидированные результаты по МСФО за 3 квартал текущего года в конце ноября 2024.

Генеральный директор ПАО «ВИ.ру» Валентин Фахрутдинов прокомментировал:

«Мы нацелены на рост географического присутствия ВсеИнструменты.ру, который будет обеспечен открытием ПВЗ в наиболее перспективных локациях и поддержан развитием логистической инфраструктуры, мы будем увеличивать доли высокомаржинальных собственных торговых марок и повышать операционную эффективность, в том числе за счёт дальнейшего развития нашей цифровой платформы.

В Компании действует система долгосрочной мотивации сотрудников, и мы нацелены на выстраивание долгосрочного и честного диалога с рынком. Мы заинтересованы в глубоком понимании нашего бизнеса со стороны инвесторов, поэтому будем информировать рынок о реализации принятых инициатив и действиях, направленных на укрепление лидерства Компании на российском онлайн DIY-рынке».

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 1,6 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

sergejj.denisenko@vseinstrumenti.ru

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.

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 предоставляет 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.