

делимобиль

ДЕЛИМОБИЛЬ: ОПЕРАЦИОННЫЕ ИТОГИ 2025 ГОДА

ДЕЛИМОБИЛЬ СЕГОДНЯ

делимобиль

Предоставляем
каршеринговые услуги

Развиваем доп.
сервисы

Продаем машины с пробегом на
рынке со стабильным спросом

Менее чем за 10 лет мы
прошли путь от частной
компании с автопарком
в 100 машин



до крупнейшего
федерального оператора
каршеринга (16 регионов)

ДЕЛИМОБИЛЬ СЕГОДНЯ
ЛИДЕР РЫНКА

Основа для этого – крупнейшие
парк и региональная
представленность, а также
выстроенная операционная и ИТ
инфраструктура

КАРШЕРИНГ – БИЗНЕС С ОГРОМНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

делимобиль

Рынок далек от насыщения:

12% - текущее проникновение в пользователей

0,02% - текущее проникновение в автомобилях



Покрытие – 16 городов из 36 с населением более 500 тыс. человек + большой потенциал выхода в города-спутники

Каршеринг – это оптимальное соотношение комфорта и выгоды

В 2025 году в отрасли наблюдались следующие тенденции:



Рост тарифов на более чем 10% год к году

высокая стоимость финансирования, рост цены новых машин, рост стоимости обслуживания автомобилей



Снижение активности пользователей

рост тарифов у всех игроков и ограничения в работе геолокационных сервисов и интернета



Удлинение средней продолжительности поездки

региональная экспансия, рост внутреннего туризма в РФ

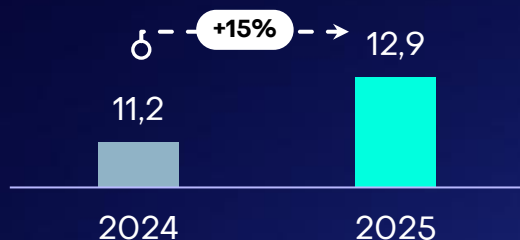
Потребители стали очень чувствительны к цене, что проявилось во 2-й половине года

Мы задавали тенденции рынка, увеличили количество пользователей и построили фундамент для дальнейшего эффективного роста

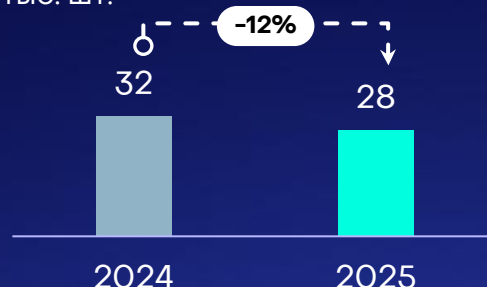


+11% выручка* Группы год к году

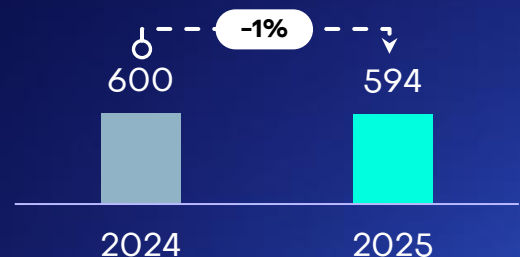
Общее количество пользователей, млн пользователей



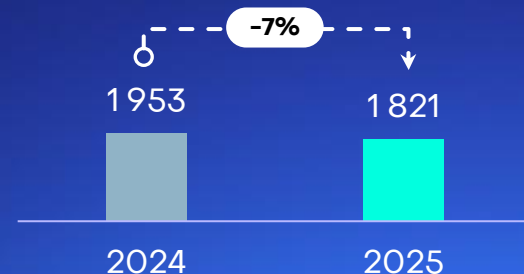
Кол-во машин на конец года, тыс. шт.



База активных среднемесячных пользователей (MAU), тыс. человек



Количество проданных минут, млн мин.



- ✓ Мы нарастили базу пользователей – факторы цен, геолокации и интернета не позволил полностью реализовать их потенциал
- ✓ Продолжаем географическую экспансию – 3 новых крупных и десятки городов-спутников вокруг них, увеличили среднюю длительность поездки на 3% – предлагаем новые тарифы, в том числе Межгород и Рент
- ✓ Количество машин в парке снизилось на 12%, выручка* будет сохранять двухзначные темпы роста (+11% год к году):
 - Рост тарифов и средней длительности поездки
 - Продажа машин – 3 608** авто, что на 364% больше, чем в 2024 г.
- ✓ ЧД/ЕБИТДА* на конец 2025 г. будет соответствовать ранее заявленным прогнозам – не выше 4,8x
- ✓ Компания понесет убытки* на уровне 3,7 млрд руб. (вызвано разово высокими операционными расходами на инфраструктуру при снижении темпов роста выручки)

* – ожидаемые неаудированные показатели 2025 года по МСФО

** – автомобили, проданные за денежные средства и переданные клиентам по тарифу Навсегда

Мы – доступный каршеринг, укрепляем лидерские позиции в эконом-сегменте:



Наши клиенты ценят доступность:

Чувствительны к цене, без личного авто, мобильность является функциональной необходимостью

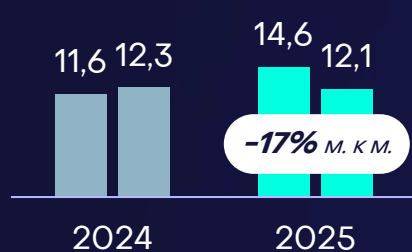


Изменение стратегии:

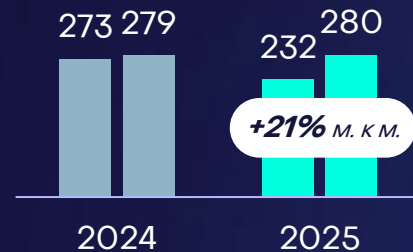
Доля эконом-класса в общем автопарке не менее 75% и доступные тарифы

Динамика показателей
ноябрь–декабрь

Цена минуты,
руб.



Кол-во минут на
активного клиента, млн



Итоги ноябрь–декабрь 2025

- ✓ Увеличили активность пользователей – рост количества проданных минут на активного клиента превысил 20% месяц к месяцу (ноябрь–декабрь 2024 – +2%)
- ✓ Кратно увеличили уровень удержания клиентов от месяца к месяцу, более того, возвращаем пользователей, и тех, кто ушел из сервиса более 1 года назад на фоне роста цен
- ✓ Мы более чем в 1,5 раза опережаем наших конкурентов по количеству поездок на 1 автомобиль

Продолжаем реализацию нашей долгосрочной стратегии:



Рост проникновения и региональная экспансия

- Сохранение лидирующих позиций в городах присутствия
- Выход в новые крупные города и зоны вокруг них ежегодно для охвата 36 городов с населением от 500 тыс. чел
- Расширение автопарка при нормализации уровня рыночных ставок



Развитие сервисов и направлений бизнеса

- Дальнейшее расширение новых предложений для клиентов
- Дополнительная монетизация парка и клиентов
- Продажа автомобилей, завершивших цикл в сервисе



Рост эффективности

Операций

- ✓ Поддержание баланса спроса и предложения
- ✓ Контроль рентабельности каждого автомобиля

Инфраструктуры

- ✓ Оптимизации работы собственной сети СТО и цепочки поставок

Целевая **рентабельность EBITDA 30%** при **росте утилизации** благодаря **операционному рычагу**

КОНТАКТЫ:

investor@delimobil.ru

делимобиль