

ДЕЛИМОБИЛЬ: ИТОГИ 2025 И СТРАТЕГИЯ 2026



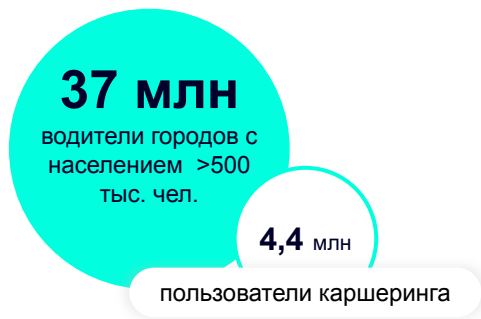
Заявление об ограничении ответственности

Настоящая презентация подготовлена ПАО «Каршеринг Россия» (далее – «Компания») исключительно в информационных целях. Никакая часть настоящей презентации или факт ее опубликования не могут служить основанием для какого-либо договора, обязательства или решения об инвестировании. Данная презентация подготовлена исключительно в целях ознакомления получателей с информацией, способной помочь им при самостоятельной оценке вопросов, сделок или компаний, упомянутых в настоящем документе. Не предоставляется никаких гарантий, явных или подразумеваемых, что информация или мнение, представленные в настоящей презентации, являются справедливыми, точными, адекватными, полными или правильными. Ни Компания, ни аффилированные лица или представители компании не несут никакой ответственности (за действия по неосторожности или по иным основаниям) за убытки, возникшие каким-либо образом в результате использования настоящей презентации либо ее содержания, либо причиненные иным образом в связи с публикацией данной презентации. Все перечисленные в настоящей презентации заявления, за исключением заявлений об исторических фактах, могут считаться «прогнозными заявлениями», к которым, в том числе, относятся заявления со следующими словами, их вариациями и синонимами: «задачи», «предположения», «ожидания», «цели», «намерения», «желания», «вероятности». В таких заявлениях, в связи с известными и не известными рисками, факторами неопределенности и иными факторами, находящимися вне контроля Компании, фактические результаты могут существенно отличаться от прогнозируемых. Данные прогнозные заявления основаны на многочисленных презумпциях относительно нынешней и будущей бизнес-стратегии и среды, в которой ожидается ведение компанией деятельности в будущем. По своей природе прогнозные заявления связаны с рисками и факторами неопределенности, зависящими от обстоятельств, которые могут возникнуть или не возникнуть в будущем. Прогнозные заявления делаются на дату настоящей презентации, и Компания категорически отрицает наличие любых обязательств по обновлению или пересмотру прогнозных заявлений, сделанных в настоящей презентации, для отражения связанных с возникновением таких обстоятельств изменений в ожиданиях или перемен в условиях или обстоятельствах, на которых основаны эти прогнозные заявления. Информация, содержащаяся в данном документе, предоставляется по состоянию на дату настоящей презентации, и может быть изменена в любое время без предварительного уведомления. Не предоставляется гарантий, что информация о бизнесе, финансовом состоянии, перспективах, кредитоспособности, статусе или о иных положениях Компании на дату после публикации презентации будет являться актуальной. Ни Компания, ни кто-либо из официальных представителей, сотрудников или консультантов компании не несут обязательств в отношении дополнения, изменения, обновления или пересмотра любой информации, представленной в данной презентации.

Рынок каршеринга обладает существенным потенциалом дальнейшего роста ...



12% - текущее проникновение в пользователях



0.2% - текущее проникновение в автомобилях



... за счет роста проникновения в крупнейших городах и региональной экспансии

Целевое покрытие – **16 городов** из 36 с населением >500 тыс. человек + города-спутники

Ключевые факторы роста:

Экономичность и удобство

-46%*
от среднего чека на такси в Москве

Рост культуры совместного потребления

Отсутствие ярковыраженной сезонности и ограничений со стороны инфраструктуры

В 2025 году в отрасли каршеринга операторы фокусировались на комфорт сегменте, продолжилось региональное развитие

Ключевые тенденции в отрасли каршеринга 2025:



Рост тарифов за счет расширения операторов в комфорт-сегменте

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

Важнейшим фактором остается доступность машины рядом с локацией присутствия

Наши эффективность и лидерство на рынке обеспечены:

1 Самым большим автопарком в РФ
федеральное присутствие и активная географическая
экспансия



Сравнение
крупнейших
игроков по:

делимобиль

Яндекс Драйв

СИТИДРАЙВ

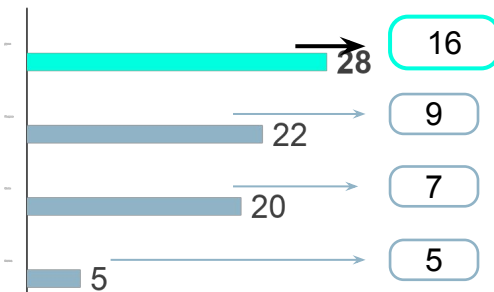
**BELKA
CAR**



кол-ву машин,
тыс. шт



кол-ву городов
присутствия



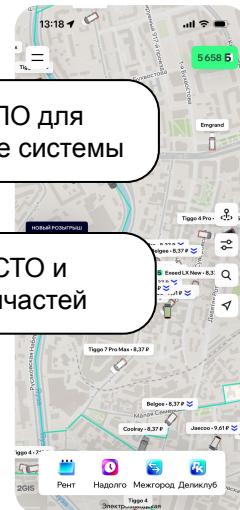
Лучшее покрытие

2

Выстроенной операционной и IT
инфраструктурой
для управления парком

приложение для пользователей, ПО для
обслуживания парка и аналитические системы

>50 тыс. м² - собственные сеть СТО и
распределительный центр автозапчастей



3

Гибкой сеткой тарифов

- индивидуальное ценообразование
- закрытие всех потребностей клиента, связанных с мобильностью

Реализация стратегии 2025 г.

Инициативы:

Результат:

Завершение цикла активных инвестиций и фокус на эффективности:

Прибыльность на уровне каждой машины за счет оптимизации:

1

- Выручки - индивидуальное ценообразование
- Инфраструктуры - рост эффективности обслуживания парка и цепочки поставок

- ✓ создание фундамента для долгосрочного эффективного роста
- ✓ автоматизация:
 1. цепочки поставок запчастей
 2. процесса ремонта парка
 3. обслуживания машин в городе
- ✓ увеличение загрузки СТО - предпродажная подготовка машин и услуги B2B сервисного обслуживания

2

Улучшение клиентского опыта: запуск новых тарифов (Рент, Межгород)



- ✓ повышение выручки на поездку
- ✓ рост средней длительности поездки

3

Эффективное управление автопарком: продажа машин



- ✓ Кратный рост продаж автомобилей

4

Рост автопарка за счет партнерств



- ✗ проект экономически не эффективен

ИТОГИ 2025 ГОДА

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

12,9 млн *+15% г. к г.*

**количество пользователей на
31.12**

Большой спрос на каршеринг,
активная географическая экспансия

>20%

маржинальность каршеринга

Повышение эффективности
обслуживания парка во 2П 2025

30,8 млрд руб. *+11% г. к г.*

выручка за 2025 год

Развитие каршеринга и успешная продажа и
монетизация парка

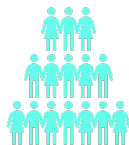
20%

маржинальность EBITDA

Оптимизация бизнес-процессов во 2П
2025 после завершения инвестиций

СТРАТЕГИЯ 2026 ГОДА

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

Итоги январь 2026

Динамика показателей январь
2025-2026

Цена минуты



-25%
год к году

Выручка на машину



+13%
год к году

- ✓ Количество поездок на 1 автомобиль >5 в день, значительно опережаем рынок
- ✓ Увеличили активность пользователей
- ✓ Кратно увеличили уровень удержания клиентов, возвращаем пользователей, даже тех, кто ушел из сервиса более 1 года назад на фоне роста цен
- ✓ Контролируем маржинальность каждой машины

Долгосрочная стратегия эффективного роста

На базе выстроенной эффективной операционной инфраструктуры



Рост проникновения и региональная экспансия

- Сохранение лидирующих позиций в текущих городах присутствия
- Выход в новые города 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

дели
мобиль

КОНТАКТЫ:

investor@delimobil.ru



Приложение 1. Ключевые финансовые показатели

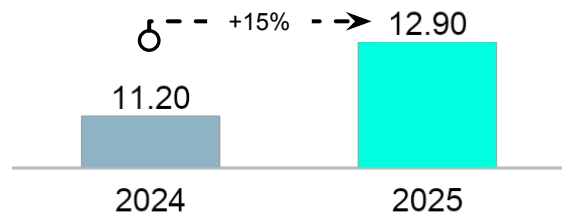
млн ₽	2024	2025	1П 2025	2П 2025
Выручка	27 897	30 832	14 680	16 152
Год к году, %	+34%	+11%	+16%	+6%
Каршеринговая и прочая*	27 287	28 984	13 832	15 152
От продаж машин	610	1 848	848	1 000
Валовая прибыль	7 265	5 992	2 640	3 352
Рентабельность, %	26%	19%	18%	21%
ЕБИТДА**	6 401	6 180	2 586	3 594
Рентабельность, %	23%	20%	18%	22%
Чистая прибыль/(убыток)	8	(3 734)	(1 934)	(1 800)
Чистый долг	29 699	29 966		
Чистый долг/ЕБИТДА	4,6	4,8		

* - включает выручку от предоставления услуг каршеринга с учетом сервисного сбора, выручку от услуг по доставке, клиентские сборы и прочую выручку

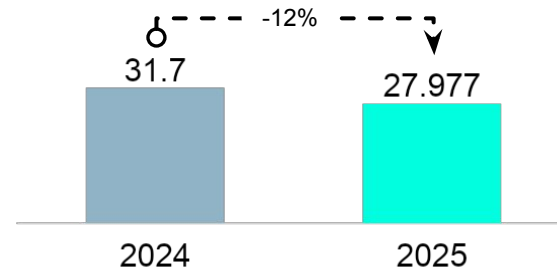
** - показатель ЕБИТДА соответствует показателю скорректированная ЕБИТДА, расчет которой представлен в примечании 28 к консолидированной финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2025 года

Приложение 2. Операционные показатели 2025

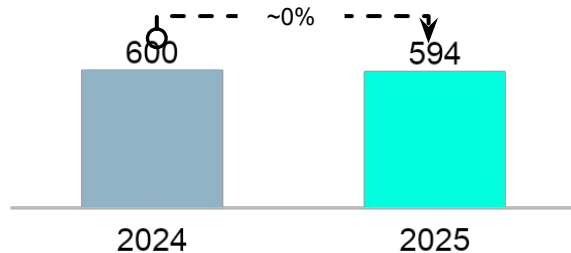
Общее количество пользователей,
млн пользователей



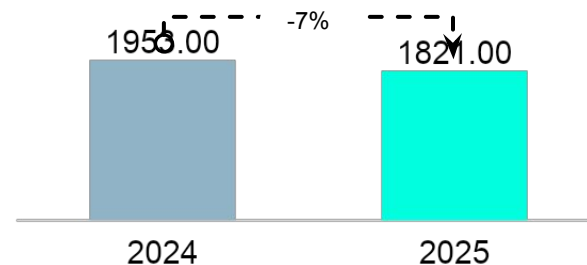
Кол-во машин на конец года, тыс. шт.



База активных среднемесячных
пользователей (MAU), тыс. человек

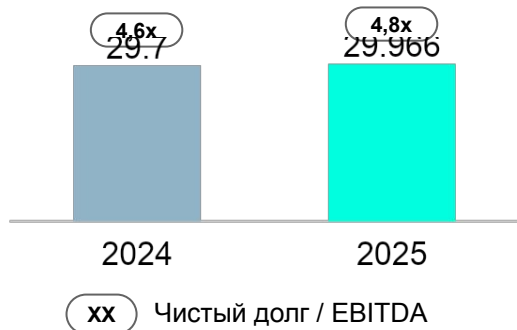


Количество проданных минут, млн мин.



Приложение 2. Финансовая устойчивость

Чистый долг на конец 2024 и 2025 гг., млрд руб.



- Лизинговый портфель **не увеличивается** в 2025 г., новые машины в сервис привлекались по партнерской схеме
- **32%** обязательств по плавающей ставке
- В 1 квартале 2026 года была реализована **программа добровольного выкупа** находящихся в обращении облигаций серий 001P-02, 001P-04 и 001P-05

Финансовые обязательства на 31.12.24 и 31.12.25, млрд руб.



Сроки погашений финансовых обязательств на 31.12.2025, млрд руб.



Источники: МСФО отчетность и данные Компании

* - лизинговые платежи включают проценты

** - облигации без процентов по номинальной стоимости