

дели
мобиль

ДЕЛИМОБИЛЬ: СМАРТЛАБ ОКТЯБРЬ 2025



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.

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



до лидера рынка и
первого и
единственного
публичного
оператора каршеринга

ДЕЛИМОБИЛЬ СЕГОДНЯ

№1 на рынке (несмотря на конкуренцию
со стороны крупных экосистем)

по объему парка

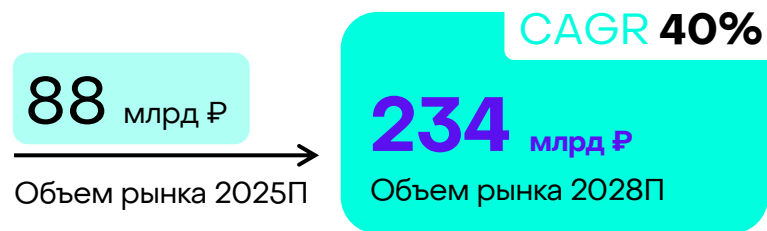
по кол-ву городов присутствия

Уникальная Компания роста
(+30-40% год к году)

Масштабная инфраструктура
(>50 тыс. м² офлайн + онлайн)

Растущая база пользователей
(>12 млн зарегистрировано)

Рынок каршеринга обладает существенным потенциалом дальнейшего роста...



Экономичность по сравнению с другими видами мобильности

Рост культуры совместного потребления

Отсутствие ярковыраженной сезонности и ограничений со стороны инфраструктуры

+ Экологичность – 1 автомобиль каршеринга заменяет 5–6 личных автомобилей

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



25%

Населения РФ



Предельное проникновение каршеринга

* – водительские права

Источники: Б1, Т-Банк, опрос Финуниверситета при Правительстве РФ и Ингосстраха

...и укрепления своего положения как самого выгодного и удобного в системе городской мобильности



Каршеринг – оптимальное соотношение выгоды и комфорта

→ **Закрытие всех потребностей в комфортных поездках средней и большой длительности**



повседневные поездки средней и большой длительности



путешествия любой длительности по РФ

отсутствие влияния сезона на возможность использования сервиса, а также ограничений со стороны законодательства и инфраструктуры

→ **Выгода по сравнению с другими видами мобильности**



Рост стоимости такси на фоне ужесточения регулирования, а также удорожание стоимости покупки и владения автомобилем

Тарифы каршеринга в Москве:

-30%*

От среднего чека на такси за 1П 2024

-46%*

От среднего чека на такси в июле 2025

* – данные СБЕР.Индекс
Источники: Б1

Эффективность и лидерство на рынке обеспечены:

1

Самым большим автопарком в РФ

федеральное присутствие и активная географическая экспансия

Сравнение крупнейших игроков по:



кол-ву машин, тыс. шт



кол-ву городов присутствия

делимобиль

+15%

31



16

СИТИДРАЙВ

+33%

20



7

Яндекс Драйв

+25%

20



9

BELKA CAR

7



5

+xx% рост автопарка по отношению к концу 2023 г.

2

Выстроенной операционной и IT инфраструктурой

для управления парком



>80% парка обслуживается силами собственных СТО



обслуживание до >50 тыс. автомобилей

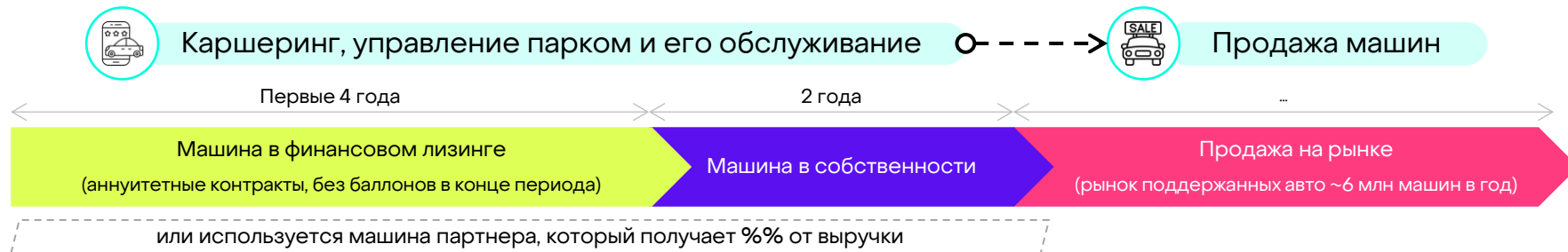
3

Гибкой сеткой тарифов

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

Бизнес-модель полного цикла управления автопарком

Цикл использования машины как ключевого актива – максимизация доходности на каждом этапе



Машина в сервисе Делимобиль

- 1 Предоставление машины клиентам в аренду по минутам, часам, дням
По системе индивидуального ценообразования
- 2 Обслуживание на собственных станциях СТО (>80% парка) и в городе
Полный комплекс ремонтов – от техобслуживания до аварийных ремонтов, гарантийное обслуживание, мойка и заправка
- 3 Дополнительная монетизация автопарка
Рекламные контракты

Продажа

- 1 Стандартная продажа
Сервис Купимобиль + офлайн шоурумы
- 2 Тариф Навсегда
Аренда автомобиля на несколько лет с выкупом в собственность клиентом

Удовлетворяем все индивидуальные потребности клиента в мобильности

>30 тыс. машин различных классов и типов для
B2C и B2B пользователей

Широкая тарифная сетка, позволяющая закрыть все
потребности клиентов, связанные с мобильностью

- ~50% китайские машины
- ~20% европейские машины
- ~20% корейские машины

«Эконом» и
«Комфорт»
на каждый
день

«Supreme»
для ежедневного
кайфа

«Supreme
Ultra»
для ультра-
кайфа

«Навсегда»
аренда с
выкупом

«Эконом»

Kia Rio X-Line
Chery Tiggo 4 Pro
Volkswagen Polo
Hyundai Solaris
Kia Rio
«Москвич 3»
Omoda S5
Skoda Rapid
Geely Emgrand

46%

«Комфорт»

Nissan Qashqai
Omoda C5
Haval Jolien
BMW 320i
Chery Tiggo 7 Pro
Geely Coolray
Jetta V55
Exeed LX
Toyota RAV4
Haval F7X

45%

«Премиум»

Mercedes-Benz E200
Toyota Camry
Mercedes-Benz GLC250
Lexus ES250
BMW M760Li
Mercedes-Benz AMG GT 53
BMW M850i Gran Coupe
Exeed RX
Geely Monjaro

8%

«Грузовой»

Ford Transit
Sollers Atlant
Sollers Atlant Long

1%



«Рент» и «Межгород»

для путешествий

Клиентская база
диверсифицирована:
от <22 до 42+ лет

Для каждого пользователя
оптимальная цена в любом
месте и любое время

91%
парка

машины на каждый день из категории
«Эконом» и «Комфорт»

Цикл обслуживания автопарка на собственных мощностях...

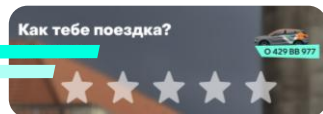
...эффективен благодаря выстроенной операционной и ИТ инфраструктуре



ИТ инфраструктура – приложение для клиентов, система контроля автопарка Guido и телематика в машинах



Операционная инфраструктура – >50 тыс. м² – СТО и распределительный центр автозапчастей



Расскажи, что случилось?

Твой отзыв поможет нам улучшить сервис

ЗАБИРАЛ ЗАБЫТЫЕ ВЕЩИ

СПУЩЕНО КОЛЕСО

ГРЯЗНО СНАРУЖИ

ГРЯЗНО ВНУТРИ

1

Клиент оставляет отзыв

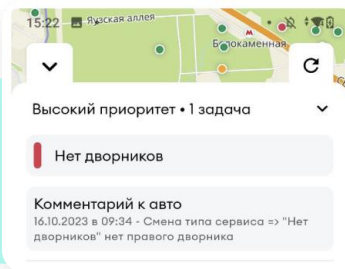
МАШИНА ПОВРЕЖДЕНА

НЕ ПОДХОДИТ МАШИНА ИЛИ ТАРИФ

НЕТ СТС

ОСТАВИТЬ КОММЕНТАРИЙ

guido»



Поставьте задачу

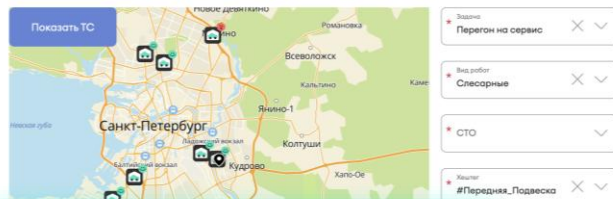
Выберите СТО на карте или в списке справа, и поставьте задачу

Авто: Geely Coolray M187BX977

Состояние ТС: На ходу

Предварительная категория ремонта: Первая

Комментарий: 01.10.2025 в 11:48 - Смена типа сервиса => "На распределении в сервис" стуки в передней подвеске #Передняя_Подвеска;



2

Машина распределяется на ремонт в городе или на СТО

Ремонт на СТО:

3

Формируется ТЗ, согласно которому происходит ремонт

- проводится первичная диагностика
- согласно плану ремонта распределяются ресурсы
- выполняется ремонт ТС



Финальная диагностика машины, мойка и вывод в город

4

Омникальный подход к продаже автомобилей...

...позволит реализовать **4-5 тыс. машин в 2025 году**

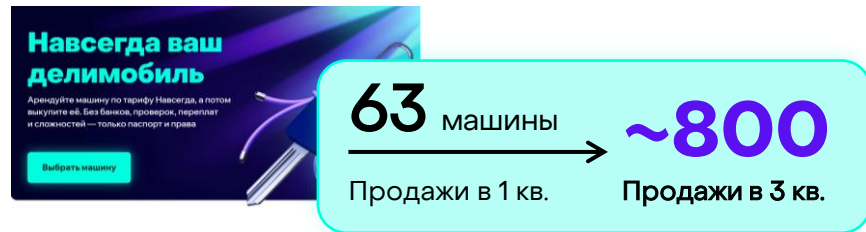
- Объемы продаж на рынке реализации **легковых машин с пробегом** являются **устойчиво высокими**
- Делимобиль реализует машины в ценовом сегменте с **максимально устойчивым спросом** – до 1 млн руб., парк представлен марками – ТОП-10 лидерами на рынке: Kia, Hyundai, Volkswagen



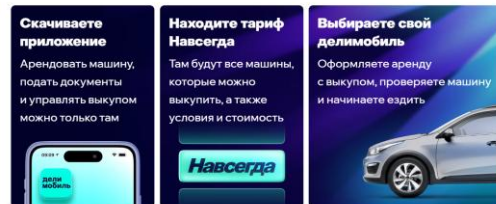
Стандартная продажа



Тариф Навсегда



Как это работает



* – за 5 месяцев 2025 года
Источники: Автостат, данные Компании

Бизнес-модель устойчива в любых рыночных условиях

2024 г.

Активные инвестиции в построение операционной и IT инфраструктуры:

кратный рост сети собственных СТО
продолжение развития IT-платформы и автоматизации операционных процессов

+

активное расширение автопарка и сценариев использования в ответ на растущий спрос

2025 г.

Стратегия осторожной экспансии:

оптимизация инфраструктуры и повышение эффективности
(во 2 кв. 2025 г. последние инвестиции – распределительный центр автозапчастей 13 тыс. кв. м. в МО)

+

ограниченный рост автопарка через привлечение партнеров

быстрый рост направления продажи машин и запуск новых тарифов

○ Цикл инвестиций завершился за 1,5 года вместо планируемых нескольких лет

○ Инфраструктура выстроена «на вырост» – позволяет обслуживать более 50 тыс. машин, в том числе догружать мощности за счет ремонта сторонних корпоративных парков

Реализация стратегии 2025 г.

Инициативы:

Результат:

1

Завершение цикла активных инвестиций и фокус на эффективности:

Прибыльность на уровне каждой машины за счет оптимизации:

- Операций – индивидуальное ценообразование
- Инфраструктуры – рост эффективности обслуживания парка и цепочки поставок

- рост утилизации автопарка и повышение выручки на поездку
- снижение затрат на обслуживание авто и расширение активного парка

2

Улучшение клиентского опыта:

запуск новых тарифов (Рент, Межгород)



- рост частоты использования сервиса и MAU

3

Эффективное управление автопарком:

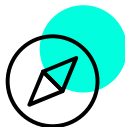
продажа машин и рост автопарка за счет партнерств



- выполнение плана по выходу в 3 новых города в 2025 году без увеличения долговой нагрузки

Долгосрочная стратегия эффективного роста

На базе выстроенной эффективной операционной инфраструктуры



Рост проникновения и региональная экспансия

- Сохранение лидирующих позиций в текущих городах присутствия
- Выход в **3-5** новых городов ежегодно для охвата 36 городов с населением от 500 тыс. чел
- Агрессивное 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

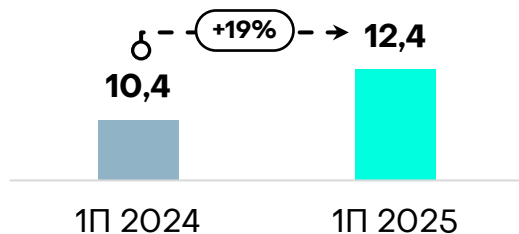
- ✓ Поддержание баланса спроса и предложения
- ✓ Контроль рентабельности каждого автомобиля

Инфраструктуры

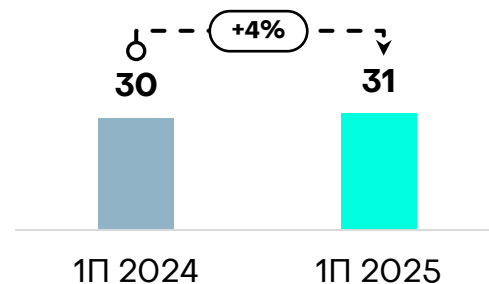
- ✓ Оптимизации работы собственной сети СТО и цепочки поставок

Спрос на каршеринг продолжает демонстрировать рост

Общее кол-во пользователей,
млн пользователей

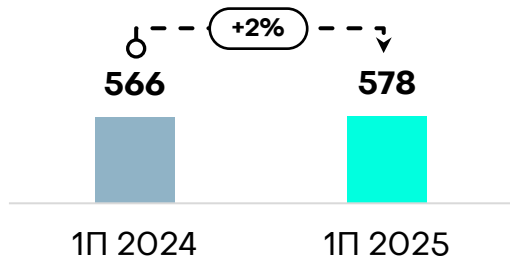


Кол-во машин на конец периода,
тыс. шт.

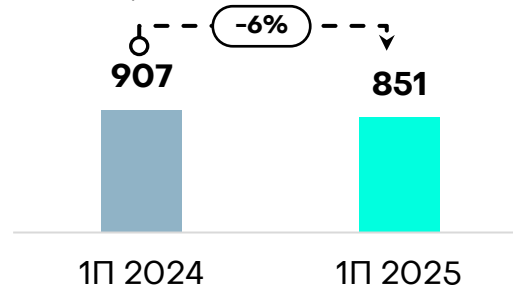


В 1П 2025 г. через
Купимобиль продано
>800 машин (+113%)
+
~600 машин
по тарифу Навсегда*

MAU (среднемесячное количество активных
пользователей), тыс. пользователей



Кол-во проданных минут,
млн мин.



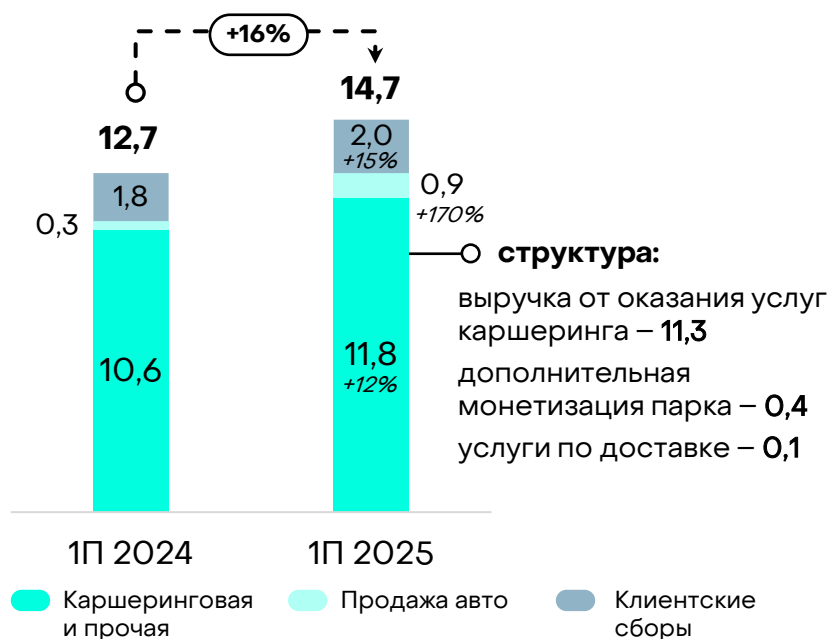
*- тариф Навсегда – аренда автомобиля сроком на несколько лет с последующим выкупом в собственность клиентом

Источники: данные Компании

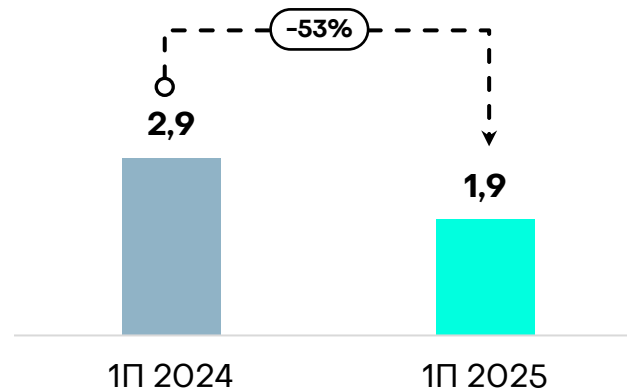
Быстрый рост в условиях расширения инфраструктуры



Выручка,
млрд руб.



EBITDA,
млрд руб.

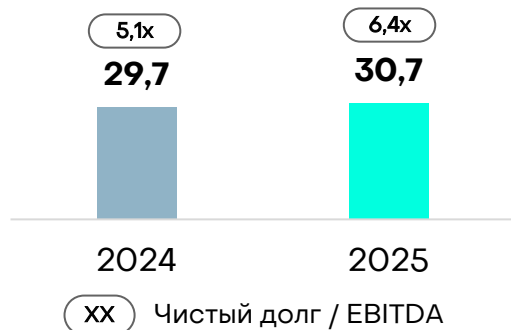


Расширение операционной и ИТ инфраструктуры завершилось в 1П 2025

В 2025 году менеджмент сфокусирован на росте эффективности

Кредитный портфель с комфортным графиком погашения

Чистый долг на 31.12.24 и 30.06.25,
млрд руб.

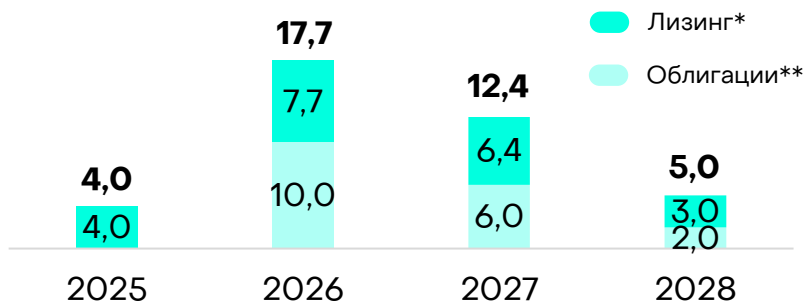


- Лизинговый портфель **не увеличивается** в 2025 г., новые машины в сервис привлекаются по **партнерской схеме**; **47%** лизинговых обязательств с плавающей ставкой
- 23%** облигационных выпусков по плавающей ставке
- В 2025 году происходит **погашение** долговых обязательств, в августе погашен облигационный выпуск на 659,8 млн руб.
- В период после 01.07 посредством облигационных выпусков было привлечено **3,5 млрд руб.**

Финансовые обязательства на 31.12.24 и 30.06.25,
млрд руб.



Сроки погашений финансовых обязательств, млрд руб.



* – лизинговые платежи включают проценты, данные на 30.06.2025

** – облигации без процентов по номинальной стоимости, данные на дату презентации

КОНТАКТЫ:

investor@delimobil.ru

