

# делимобиль

ИТОГИ 1 КВАРТАЛА 2026 И СТРАТЕГИЯ



## 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 «прогноznыми 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.*

# За 10 лет мы прошли путь от частной компании с автопарком в 100 машин до единственного публичного оператора каршеринга

## Федеральный каршеринг с крупнейшим автопарком

**>27 тыс**

Общий размер автопарка

**№1**

По числу городов покрытия

## Растущая база лояльных пользователей

**>13 млн**

Зарегистрированных пользователей

**№1**

По узнаваемости бренда

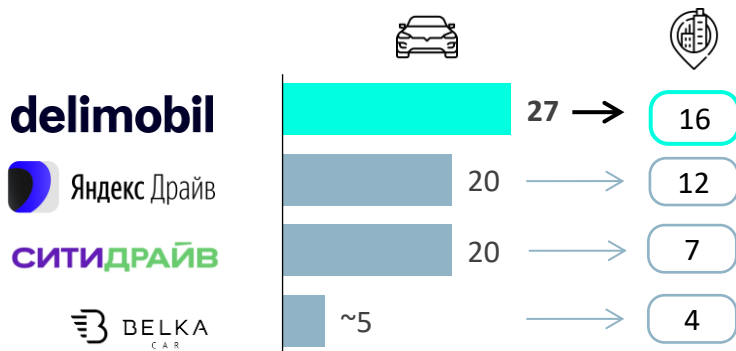
## Безупречный клиентский опыт



Тарифные планы для различных пользователей

**№1**

По уровню удержания клиентов



# Рынок каршеринга обладает существенным потенциалом дальнейшего роста ...

**88** млрд ₽

Объем рынка 2025

CAGR 40%

**234** млрд ₽

Потенциальный объем рынка 2028

Ценовое преимущество по сравнению с другими видами мобильности в первую очередь за счёт роста стоимости покупки и владения личным автомобилем

Рост культуры совместного потребления

Отсутствие выраженной сезонности и существенных инфраструктурных ограничений

... за счёт роста проникновения в крупных городах и региональной экспансии

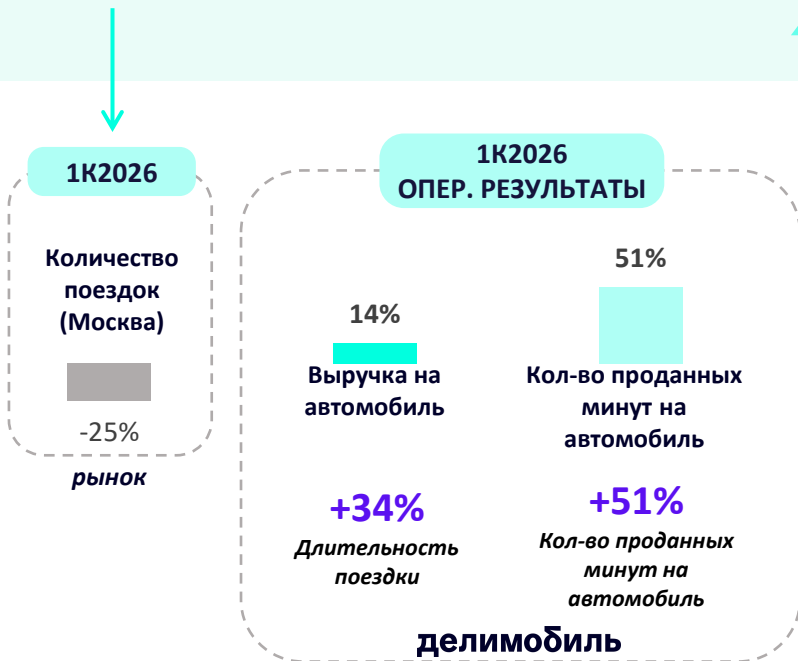


## Успешная адаптация к сложному рынку: фокус на эффективность и рост бизнеса в регионах

Рынок каршеринга в Москве сократился на 25%\*

Делимобиль заранее адаптировал бизнес-модель:

Компания перераспределила автомобили в регионы, в рамках обновленной стратегии с фокусом на эконом сегмент



### Показатели по регионам

**+23%**

пользователей с поездкой в регионах\*\*

**+36%**

рост доли проданных минут в регионах

**+84%**

кол-во проданных минут в регионах

### ← Первые результаты обновленной стратегии

- ✓ Доступность сервиса
- ✓ Оптимизация автопарка
- ✓ Кол-во поездок на 1 автомобиль >5 в день, значительно опережаем рынок
- ✓ Увеличение доли рынка
- ✓ Рост эффективности и утилизации

Цена минуты

**-25%**

год к году

Источник: Данные компании; Показатель выручки на машину рассчитан на основе промежуточной сокращенной консолидированной финансовой отчетности за три месяца, закончившихся 31 марта 2026 года (не аудировано).

\* - По данным Компании\*\* - Уникальные пользователи, которые совершили поездку в регионах присутствия, кроме Москвы, за период с 1 января по 31 марта 2026

## Финансовые результаты 1К2026: Компания существенно повысила эффективность на уровне каждой машины

**6,6** млрд руб.

*Выручка за 1 кв. 2026 года*

**+14%**

*Выручка на автомобиль*

- Рост утилизации
- Рост количества проданных минут
- Увеличение средней длительности поездки

**922** млн *+8% г. к г.*

*Показатель EBITDA*

**+23%** *г. к г.*

*EBITDA на автомобиль*

- Рост выручки
- Увеличение контроля над фиксированными затратами (в первую очередь ремонты автомобилей)
- Оптимизация коммерческих и управленческих расходов

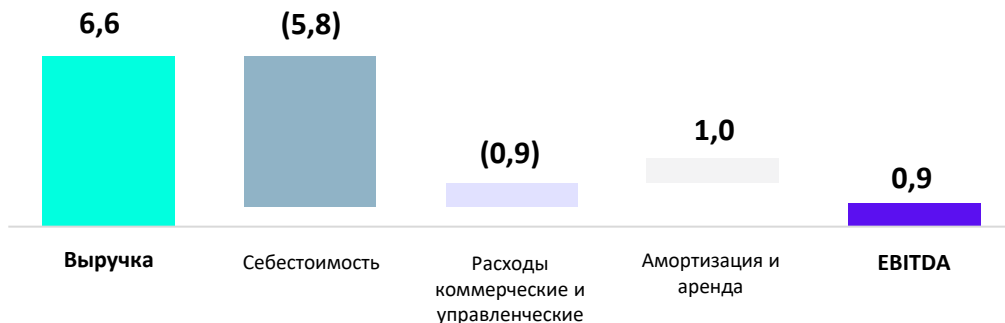
# Делимобиль контролирует основные компоненты себестоимости для обеспечения долгосрочно высокомаржинального бизнеса

## Рентабельность по EBITDA:

EBITDA на автомобиль - улучшение операционной эффективности автопарка и положительная динамика адаптации бизнеса к новой стратегии.

Делимобиль закрыл партнерскую программу привлечения автомобилей в парк и в апреле 2026 года в связи с недостаточной экономической эффективностью и перевёл её в формат финансового лизинга

Выручка – EBITDA 1K2026 г., млрд руб.



## Себестоимость:

Прирост себестоимости (+7% год к году) пришелся преимущественно на статьи, напрямую связанные с ростом утилизации автомобилей – топливо, включая услуги по заправке и расходы на парковку

## Коммерческие и управленческие расходы:

- **Коммерческие** – снижение на 45% год к году
- **Управленческие** – снижение на 9% год к году
- Доля в выручке сократилась на 3п.п благодаря оптимизации внутренних процессов во 2П 2025 г.

**EBITDA за 1K 2026 года -  
рост на 8%  
по сравнению с 1K 2025 года\***

# Собственная инфраструктура позволяет нам контролировать себестоимость и сохранять доступные цены для клиентов

## ИТ ИНФРАСТРУКТУРА

дели  
мобиль

Приложение

**guido»»**

Система управления автопарком

### Аналитические системы для управления каждой машиной в парке и поведением пользователей

Юнит экономика на уровне каждой машины по каждому региону присутствия

Алгоритмы динамического ценообразования с использованием машинного обучения

Модуль автоматического анализа спроса и предложения по регионам

Модели анализа клиентских метрик

## ОПЕРАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

**>90%**

самостоятельные ремонты

**>50 тыс. м**

сеть СТО и распределительный центр автозапчастей

Экономия на ремонтах

Ускорение оборачиваемости запасов

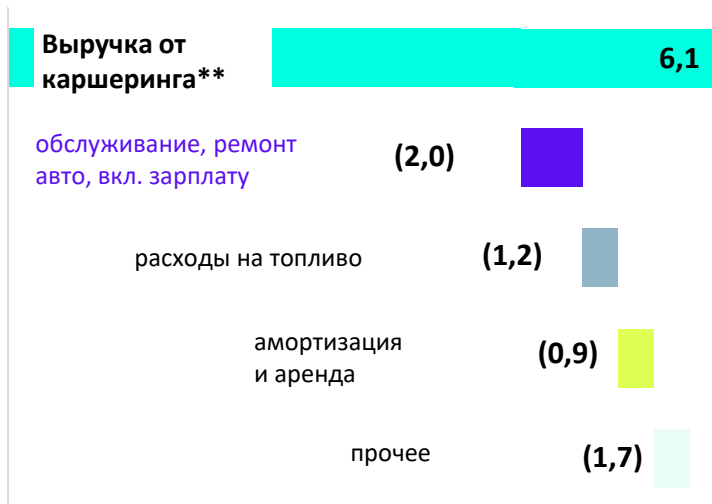
Эффект операционного рычага

**ДЕЛИСЕРВИС**  
(предоставление ремонтных услуг третьим лицам)

Это позволяет гибко управлять ценообразованием: удерживать привлекательный уровень цен и одновременно повышать утилизацию без существенного роста себестоимости

## Выстроенная инфраструктура обеспечивает эффект операционного рычага, более 50% - управляемые расходы

Основные статьи расходов\* 1К 2026 г., млрд руб



**Расходы на обслуживание и ремонт – один из ключевых аспектов себестоимости:**

**-10%**

*Расходы на ремонт*

**-3 п.п**

*Снижение доли в выручке*

Снижение расходов на ремонты и обслуживание и сокращении их доли в выручке преимущественно является результатом завершения инвестиционного цикла в операционную инфраструктуру (сеть СТО).

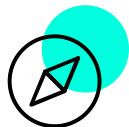
Данный эффект особенно значим на фоне роста утилизации – Статья расходов не растет линейно от увеличения загрузки и потому наиболее наглядно отражает повышение операционной эффективности.

Источники: МСФО отчетность и данные Компании

\* - статьи себестоимости

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

## Продолжаем создавать лучшее предложение на рынке за счет обеспечения эффективности на всех уровнях



### 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; 1-2 новых города в 2026
- 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

**КОНТАКТЫ:**  
**[investor@delimobil.ru](mailto:investor@delimobil.ru)**



## Приложение 1. Ключевые финансовые показатели

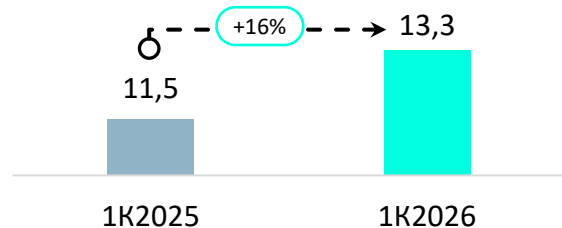
млн ₹	1K2026	1K2025
Выручка, в том числе	6 599	6 412
Каршеринговая и прочая*	6 105	6 092
От продаж машин (без учета тарифа «Навсегда»)	494	157
ЕБИТДА**	922	850
Рентабельность, %	14%	13%
Чистая прибыль/(убыток)	(1 006)	(1 225)
	1K2026	2025
Чистый долг	29 939	29 966
Чистый долг/ЕБИТДА	4,8	4,8

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

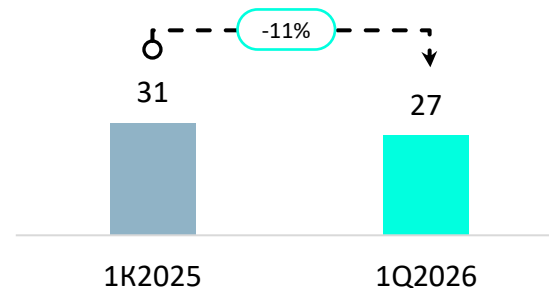
\*\* - показатель ЕБИТДА соответствует показателю скорректированная ЕБИТДА, расчет которой представлен в примечании 28 к консолидированной финансовой отчетности за год, закончившийся 31 марта 2026 года

## Приложение 2. Операционный показатели 1K2025 vs 1K2026

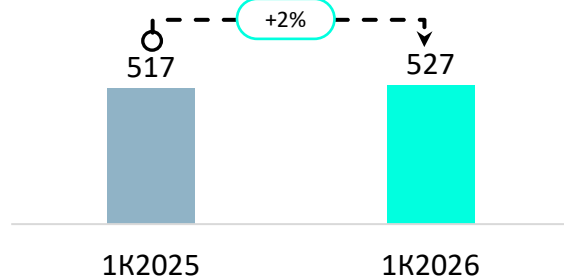
Общее количество пользователей,  
млн пользователей



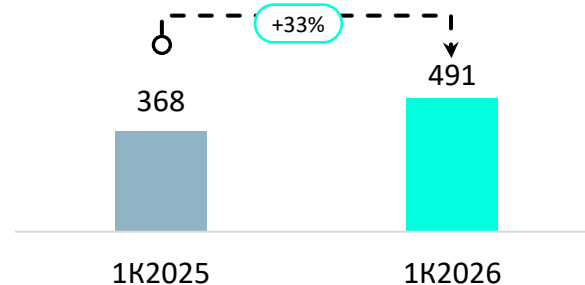
Кол-во машин на конец квартала, тыс. шт.



База активных среднемесячных пользователей  
(MAU), тыс. человек

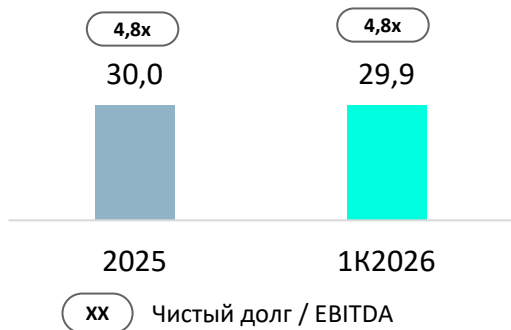


Количество проданных минут, млн мин.



# Приложение 3: Кредитный портфель с комфортным графиком погашения

Чистый долг на конец 2025 и 1K2026, млрд руб.



1 квартал 2026 и события после отчетной даты

- 30% обязательств по плавающей ставке
- Реализована программа добровольного выкупа находящихся в обращении облигаций серий 001P-02, 001P-04 и 001P-05
- Облигации серии 001P-05 погашены
- Делимобиль привлекает до 6,7 млрд рублей от ВТБ в формате возвратного лизинга
- Рейтинговое агентство АКРА сняло статус «под наблюдением» с кредитного рейтинга BBB+

Финансовые обязательства на 31.12.25 и 31.03.26, млрд руб.



Сроки погашений финансовых обязательств на 31.03.2026, млрд руб.



\* - лизинговые платежи включают проценты

\*\* - полученные займы и облигации без процентов по номинальной стоимости