

делимобиль

Презентация для инвесторов

Январь 2024 г.



ПРЕЗЕНТУЮЩАЯ КОМАНДА



Винченцо Трани

Основатель, Председатель
Совета директоров



Елена Бехтина

Генеральный директор



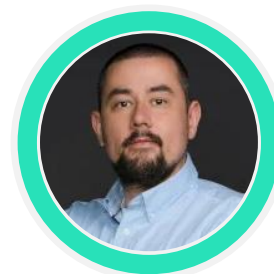
Наталья Борисова

Финансовый директор



Андрей Новиков

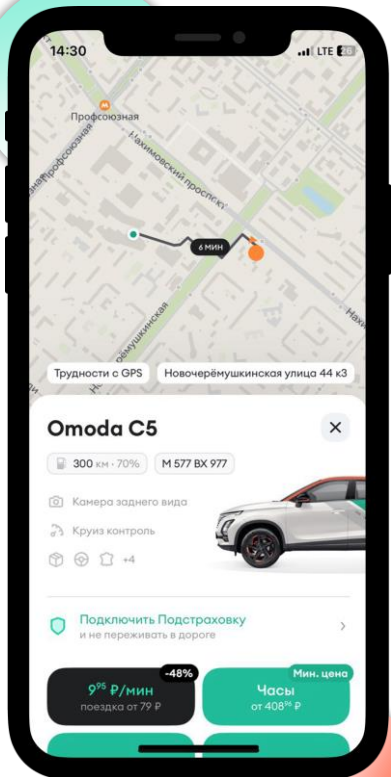
Руководитель отдела по
связям с инвесторами



Данила Савин

IT-директор

ДЕЛИМОБИЛЬ – ЛИДЕР КАРШЕРИНГА В РОССИИ



№1 в Москве⁽¹⁾ и самое широкое региональное присутствие⁽²⁾

24,2 тыс.
Общий размер автопарка⁽³⁾

25%+
Охват городского населения⁽⁴⁾

ок. 50%
Рыночная доля в Москве⁽¹⁾


Обширная база лояльных клиентов


№1
По скачиванию приложения


9,3 млн
Зарегистрированных пользователей⁽³⁾

№1
Узнаваемость бренда⁽⁵⁾

Безупречный пользовательский опыт


Свобода передвижения 24/7


Выгоднее владения собственным автомобилем


Гибкая тарифная сетка под любой user-case

Эффективное управление собственным автопарком

До 90%
Время загрузки автомобилей

9
Сервисных центров в 7 городах

guido»
Собственное ПО для управления автопарком

Эффективная бизнес-модель

56%
CAGR Выручки '20-22

74%
Рост EBITDA 9м '23/9м '22

31%
Рентабельность EBITDA LTM⁽³⁾

Источник: данные Компании, Департамент транспорта Москвы, App Annie, Frost & Sullivan, Росстат

Примечания: (1) По количеству поездок в 2022 г., данные Департамента транспорта Москвы; (2) По количеству городов присутствия на декабрь 2022 г.; (3) По состоянию на 30.09.2023 г.; (4) Совокупный охват в 10 городах, данные Росстата; (5) Среди операторов каршеринга

Краткая история развития Компании



Тестирование бизнес-модели

Развитие платформы

Устойчивый рост и эффективность бизнеса

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

1

Крупный и динамично развивающийся рынок каршеринга с существенным потенциалом роста

2

Лидер рынка каршеринга⁽¹⁾ с лучшим ценностным предложением и широким географическим присутствием

3

Собственная технологическая платформа, обеспечивающая эффективную операционную деятельность

4

Уникальные компетенции по управлению и обслуживанию парка автомобилей, основанные на прогрессивной технологической платформе и собственной сети сервисных станций

5

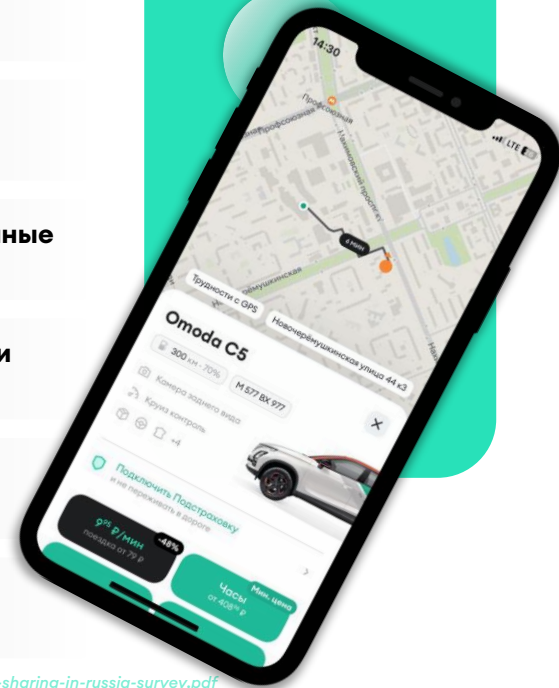
Эффективная бизнес-модель, обеспечивающая высокие уровни роста и рентабельности на всех стадиях экономического цикла

6

Продуманная стратегия роста, основанная на дальнейшей экспансии рынка и запуске новых продуктов

7

Опытная и мотивированная команда менеджмента во главе с основателем Компании



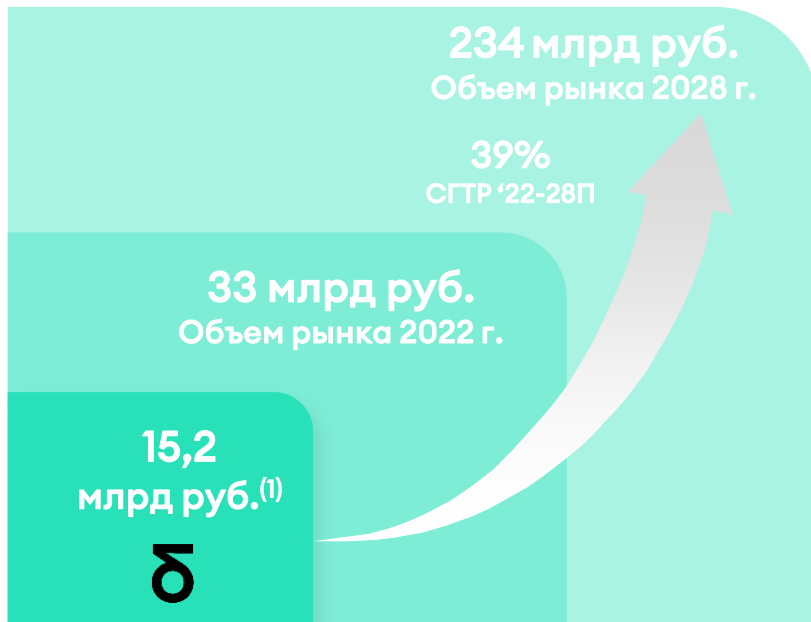
Примечания: (1) По данным индустриального отчета БИ, который доступен по ссылке: <https://b1.ru/upload/sprint.editor/16f/nj8f9cdt1rmznet6jpu0ka0xpn08aev/b1-car-sharing-in-russia-survey.pdf>

1

Рынок каршеринга обладает существенным потенциалом дальнейшего роста...

Делимобиль продолжит наращивать свою долю на рынке каршеринга, который растет внушительными темпами...

Рынок каршеринга, млрд руб.



Источник: Индустриальный отчет Б1

Примечания: (1) Выручка Делимобиля по МСФО в 2022 г.

делимобиль

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

Потенциал активных пользователей каршеринга в РФ, млн человек

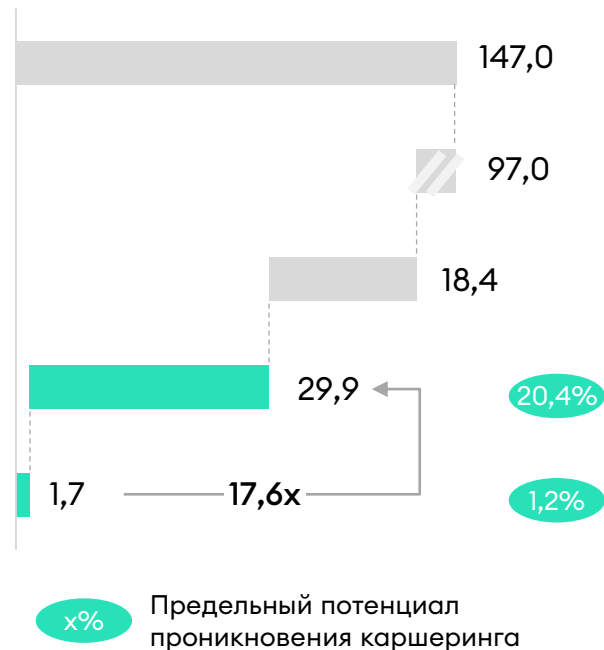
Все население РФ

Жители городов с населением <500 тыс. человек

Население младше 18 и старше 64 лет

Жители городов с населением >500 тыс., возрастом от 18 до 64 лет

Активные пользователи каршеринга в 2022 г.



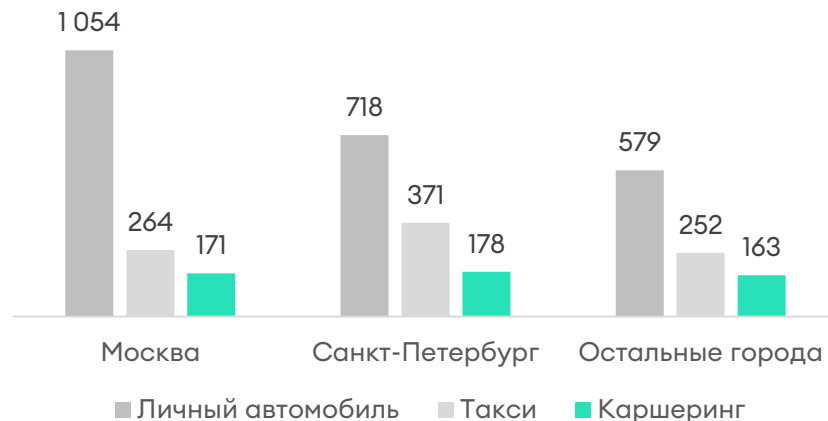
1 ...и продолжит укреплять свое положение как ключевого звена системы городской мобильности

Каршеринг занял прочное место в центре системы городской мобильности



Одним из ключевых факторов развития рынка является повышение стоимости владения собственным автомобилем

Годовые расходы по видам мобильности, 2023 г., тыс. руб.



Выгодное соотношение стоимости и комфорта поездки



Рост покрытия каршерингом регионов России



Рост урбанизации и развитие транспортной инфраструктуры

Источник: Данные Компании, индустриальный отчет Б1

Беспорное лидерство со значительным отрывом от конкурентов...

#1 сервис каршеринга в России

24 тыс.⁽¹⁾

Размер парка
автомобилей

25%+

Охват городского
населения⁽⁴⁾

Единственный федеральный каршеринг с лидерством в Москве

ок. 50%

Доля рынка⁽³⁾

10

Городов присутствия

Крупная лояльная клиентская база

9,3 млн

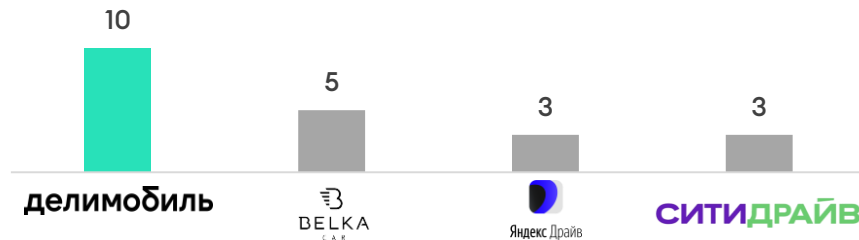
Пользователей
мобильного приложения

0,5 млн чел⁽¹⁾

MAU⁽²⁾

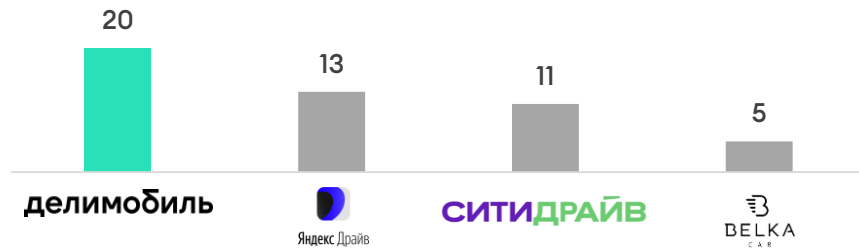
Количество городов присутствия

Количество городов присутствия в РФ



Кол-во машин

Размер рынка каршеринга, 2022 г, тыс. ед.



Источник: Данные Компании, индустриальный отчет Б1

Примечания: (1) По состоянию на 30.09.2023 г.; (2) Monthly average users - количество активных пользователей в месяц; (3) По количеству поездок за 2022 г.; (4) Совокупный охват в 10 городах, данные Росстата



1 Существенные капитальные вложения

- Необходимо сформировать парк и сопутствующую инфраструктуру



2 Необходимость формирования клиентской базы

- Значительные финансовые и временные расходы на маркетинг



3 Масштабирование бизнеса

- Эффективность бизнеса во многом определяется размером парка
- Масштаб бизнеса определяет уровень доступности и стоимость финансирования



4 Наличие ИТ-платформы и операционной инфраструктуры

- Только развитая технологическая платформа позволяет обеспечить безупречный клиентский опыт через эффективное управление парком

Крупнейший в стране парк высококачественных автомобилей

Разнообразный парк в четырех сегментах

Эконом



Kia Rio X-Line



Renault Kaptur



Cherry Tiggo 4 Pro



Geely Coolray



Volkswagen Polo



Hyundai Solaris



Kia Rio

Комфорт



Nissan Qashqai



Omoda C5



Haval Jolion



Москвич 3



BMW 320i



Omoda S5



Cherry Tiggo 7 Pro

Премиум



Mercedes-Benz E200



Toyota Camry



Mercedes-Benz GLC250



Lexus ES250



BMW M760Li



Mercedes-Benz AMG GT 53



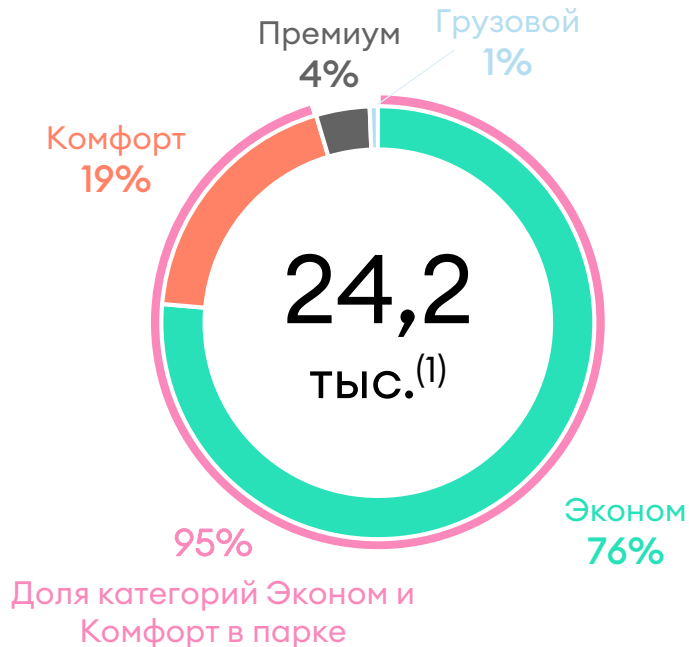
BMW M850i Gran Coupe

Грузовой



Ford Transit

Большую часть парка составляют автомобили на каждый день
%



Источник: Данные Компании

Примечания: (1) По состоянию на 30.09.2023 г.

Высококачественный сервис обеспечивает обширную и растущую базу лояльных клиентов...

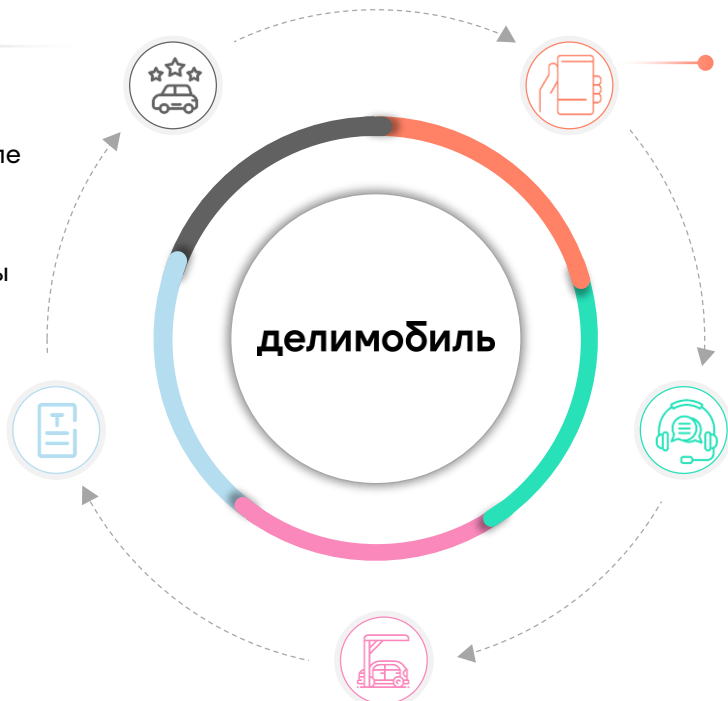
Уникальное ценностное предложение

- Обеспечение мобильности 24/7
- Комфорт как в собственном автомобиле
- Возможность оставить автомобиль где угодно в пределах зон пользования
- Срок использования – от одной минуты до нескольких дней

Адаптивная сетка тарифов с динамичным ценообразованием

Регулярное обновление тарифной сетки, покрывающей большинство user-case:

- Для пробок
- Длинная аренда
- Поездки между городами
- Тариф Скипасс для поездок на горнолыжные склоны



Интуитивное мобильное приложение с широким функционалом

№1 по скачиванию⁽²⁾

0,5 млн чел. MAU

4,5 ★ Рейтинг приложения (112 тыс. оценок)

Эффективная поддержка клиентов 24/7

24 часа
Ответ на обращение

5 минут
Ответ на обращение в соц. сетях

91,5% Рейтинг удовлетворенности пользователей

Крупнейший парк качественных автомобилей

24,2 тыс.⁽¹⁾ Размер автопарка

Источник: Данные Компании

Примечания: (1) По состоянию на 30.09.2023 г.; (2) По данным платформы для сбора и анализа данных о пользовательской активности на веб-сайтах и мобильных приложениях AppsFlyer

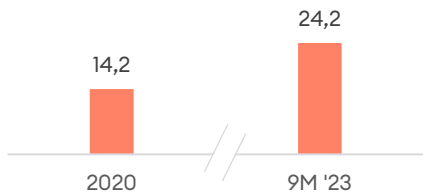
...и мощный сетевой эффект

Рост доступности автомобилей ARPU⁽¹⁾, руб.



увеличение плотности
автомобилей доступных
клиентам...

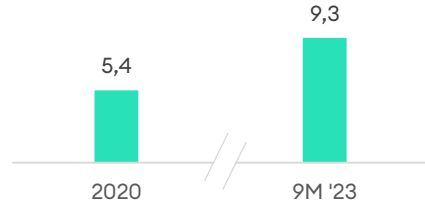
Рост размера автопарка тыс. автомобилей



10

рост удовлетворенности
клиентов

Рост количества пользователей млн человек, на конец периода



рост клиентской базы

Источник: Данные Компании

Примечания: (1) Average revenue per user - средняя выручка на пользователя

Собственная технологическая платформа, обеспечивающая эффективную операционную деятельность...

Безупречный пользовательский опыт

- Быстрая и удобная регистрация в приложении
- Дистанционный прогрев и охлаждение автомобиля
- Доступность приложения на ключевых платформах – iOS / Android
- Внушительные зоны поездки и начала / завершения аренды
- Поддержка клиентов 24/7

Обширные информ. возможности

- Принятие решений на основе Big Data
- Применение машинного обучения для:
 - Эффективного распределения автомобилей в зонах доступности сервиса
 - Процесса обслуживания автомобилей
 - Скоринга клиентов
 - Модерации состояния автопарка
 - Анализа и выявления фродовых активностей



Облачная масштабируемая IT-платформа собственной разработки поддерживается и развивается высококвалифицированными инженерами

делимобиль



Guido guidos»

- Собственное ПО для управления парком

Интеллектуальное ценообразование

- Система динамического ценообразования
- Индивидуальный подход к ценообразованию на основе рейтинга пользователя
- Опции фиксированных тарифов
- Пакетные предложения

Технологии для снижения рисков

- Автоматическое распознавание лиц
- Скоринг клиентов в режиме реального времени с использованием машинного обучения
- Проверка личности с использованием видеоселфи
- Проверка на признаки нетрезвого состояния
- Анализ состояния авто на основании потока телеметрии

4

...и включающая легко масштабируемую систему управления и обслуживания парка, интегрированную с цифровой системой Guido...



Высокий уровень доступности автомобиля для аренды



Стабильно высокое качество ТО автомобилей



Быстрая поддержка в случае ДТП



Эффективное масштабирование в новых городах

Система управления и обслуживания парка

Делимобиль использует самостоятельную систему умного управления **Smart Mobility Management (SMM)**



Ремонт и обслуживание авто



Мойка авто



Заправка

Ключевые показатели⁽¹⁾

384

Сотрудника

24,2

Парк автомобилей, тыс.

9

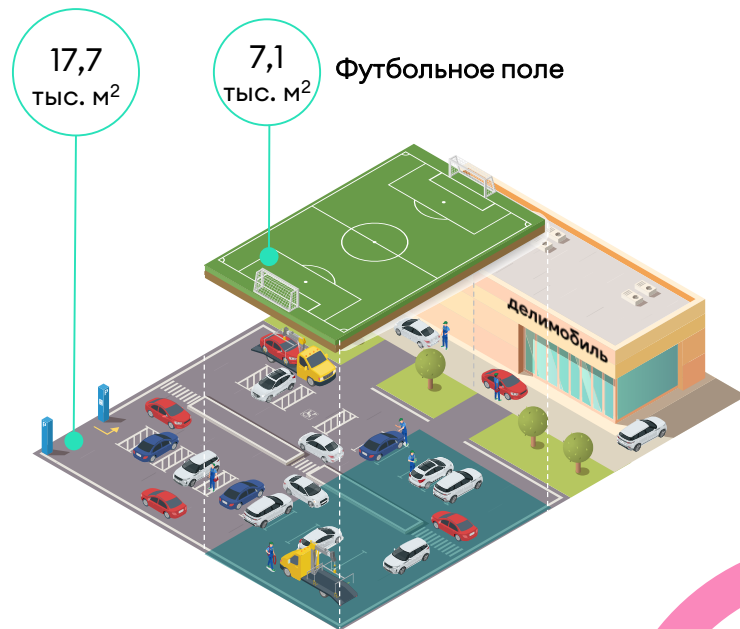
Сервисных центров в 7 городах

Источник: Данные Компании

Примечания: (1) По состоянию на 30.09.2023 г.

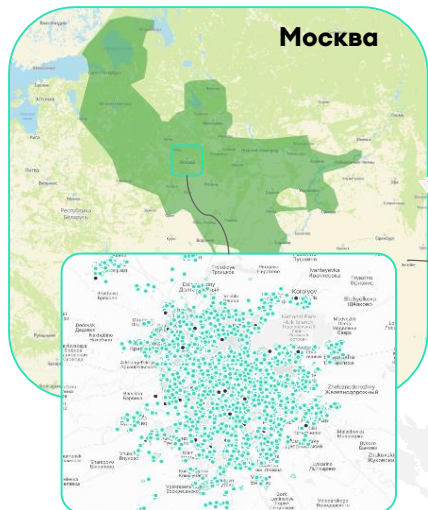
делимобиль

Площади обслуживания парка примерно в 2,5 раза больше футбольного поля



4

...позволяет эффективно наращивать парк, а также создает возможности для выхода на новые рынки

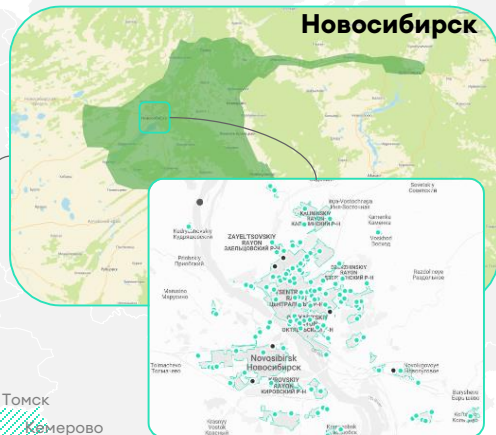


1 200 км
Максимальная длительность поездки

10
Городов присутствия

1 млн км²
Площадь охвата

+26
Городов для экспансии



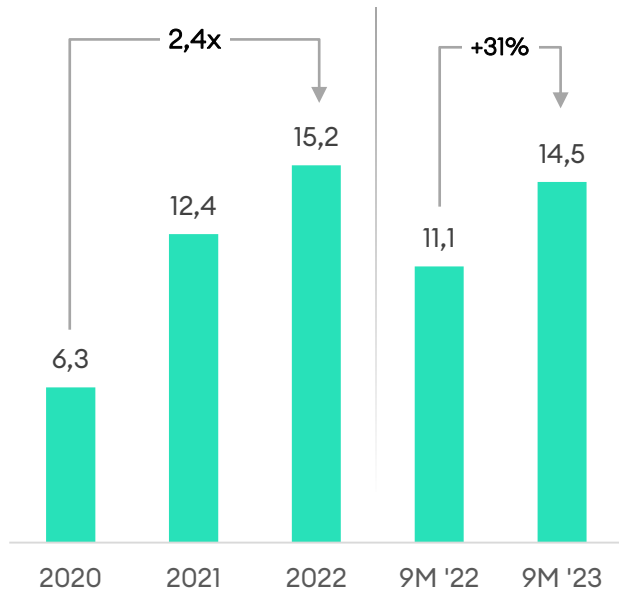
- Присутствие в регионах
- Автомобили эконом и комфорт класса
- Город присутствия
- Автомобили бизнес-класса

Источник: Данные Компании

Устойчивый рост выручки при стабильно высокой рентабельности

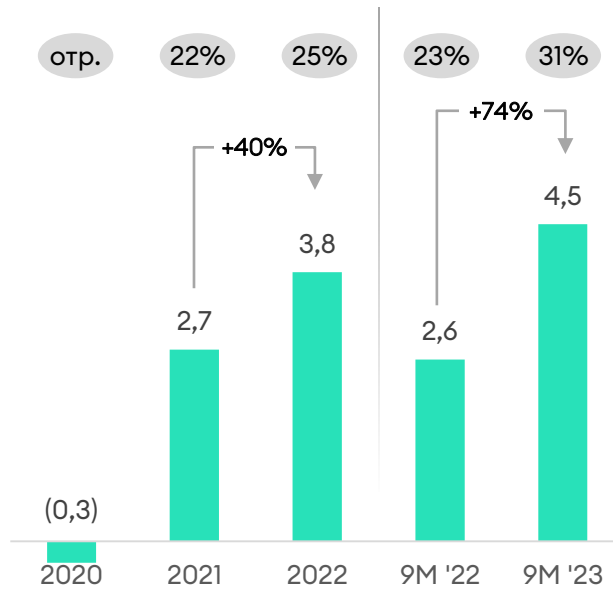
Обеспечили устойчивый рост выручки...

млрд руб.



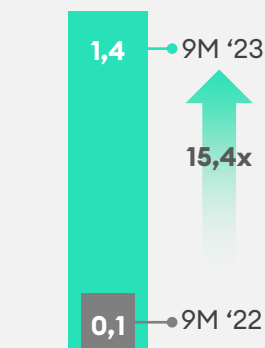
...при увеличивающейся рентабельности...

млрд руб.



...и вышли на положительную чистую прибыль

млрд руб.



x Скорр. EBITDA рентабельность, %

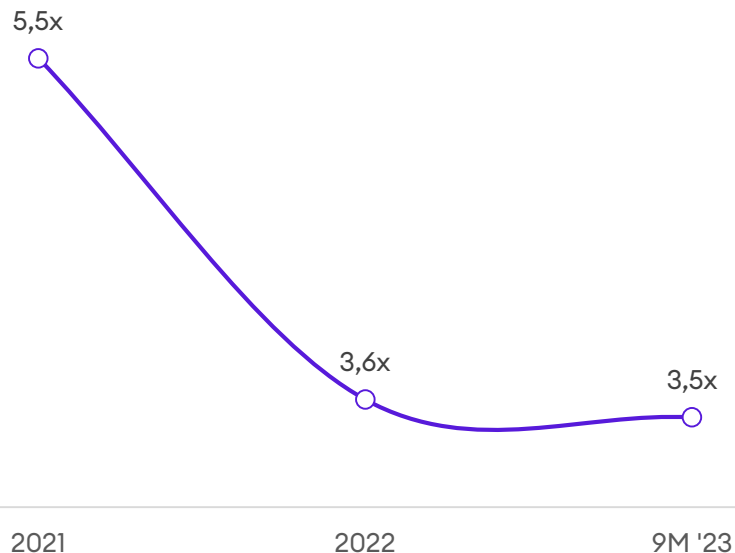
Источник: Данные Компании, МСФО отчетность Компании

Примечания: Финансовые показатели 2023 г. приведены с учетом перехода учета стоимости авто со справедливой стоимости на историческую стоимость

Планомерное снижение долговой нагрузки и диверсификация кредитных рисков

Динамика соотношения Чистый долг / EBITDA LTM

млрд руб.



Дивидендная политика компании⁽²⁾

Не менее 50%
чистой прибыли

При ЧД / скорр. EBITDA \leq 3,0x

На усмотрение
СД⁽³⁾

При ЧД / скорр. EBITDA $>$ 3,0x

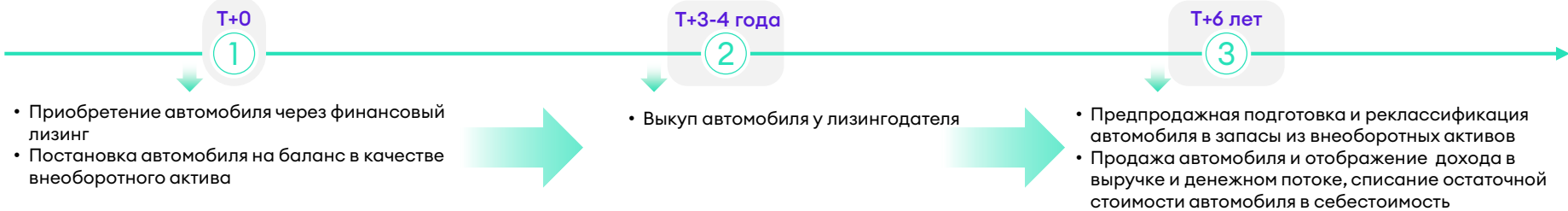
Источник: Данные Компании, МСФО отчетность Компании

Примечания: (1) По состоянию на 30.09.2023 г. (2) Совет директоров будет рекомендовать размер выплаты дивидендов с учетом макроэкономической ситуации, возможностей Компании по увеличению парка, состояния регуляторной среды и пр.; (3) С учетом текущих потребностей Компании в финансировании развития и складывающейся макроэкономической конъюнктуры

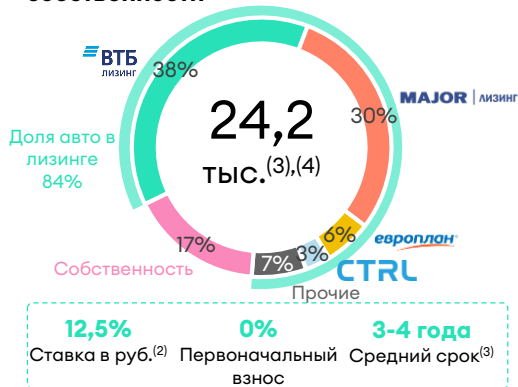
Баланс компании защищает от колебаний курса рубля

Процесс продажи автомобиля

Использование автомобиля и начисление амортизации⁽¹⁾ в течение 6 лет / 200 тыс. км



Портфель автопарка в лизинге и собственности



Бизнес-модель, создающая естественный хедж от валютных рисков

Устройство баланса Компании

Стоимость автомобилей растет при ослаблении курса рубля (что позволяет продавать б/у автомобили по более высокой цене), при этом **лизинговые обязательства фиксируются в рублях**

Внеоборотные активы 23,4 млрд руб.
Основная часть, **20,7 млрд руб.** – автомобили в лизинге и в собственности

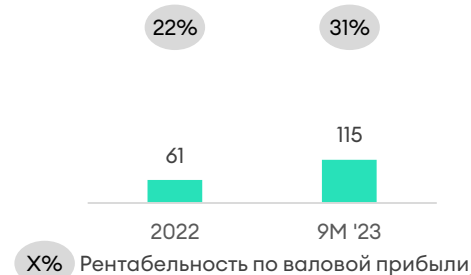
Собственный капитал (₽)

Краткосрочные и долгосрочные обязательства **28,7 млрд руб.** (в т.ч. обязательства по аренде – **11,2 млрд руб.**) (₽)

Оборотные активы (₽)

R&L бизнеса по продаже автомобилей

Бизнес по продаже авто, млн руб.



Источник: Данные Компании

Примечания: (1) Амортизация первоначальной стоимости автомобиля за вычетом ликвидационной стоимости, размер которой пересматривается два раза в год; (2) Средняя ставка без учета НДС; (3) До 2023 г. Компания заключала трехлетние контракты, после 2023 г. Компания заключает четырехлетние контракты; (4) Процентная разбивка приводится с учетом округления;

Продуманная стратегия роста, основанная на дальнейшей экспансии рынка и запуске новых продуктов



Увеличение доли в текущих городах

- Увеличим свою долю в текущих городах присутствия...
- ...с потенциальным ростом рынка в 5,3 раза к 2028 г. по сравнению с 2023 г.



Географическая экспансия

- Планируем выйти во все города России с населением более 500 тыс. человек...
- ...и с потенциальным объемом рынка 120 млрд руб.



Развитие новых сервисов и направлений

- Продолжим активное развитие новых сервисов, отвечающих меняющимся запросам потребителей:
 - Долгосрочная аренда
 - B2B каршеринг



Масштабирование сети сервисного обслуживания

- Масштабируем свою уникальную платформу и инфраструктуру управления и обслуживания парка
- Перейдем к ее монетизации через предоставление услуг третьим сторонам

Опытная и мотивированная команда менеджмента во главе с основателем Компании



8 лет



Винченцо Трани

Основатель, Председатель
Совета директоров

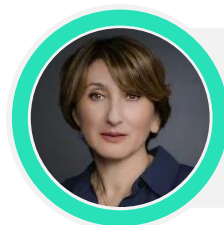


4 года



Елена Бехтина

Генеральный директор

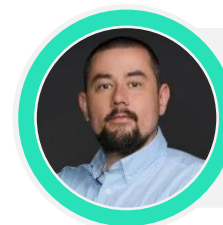


4 года



Наталья Борисова

Финансовый директор



4 года

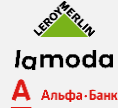


Данила Савин

IT-директор



4 года



Виталий Коновальчук

Директор по клиентскому
опыту и персоналу



4 года



Дмитрий Рязанов

Директор по продукту



7 лет

anytime

Элла Глуховская

Директор по правовым
вопросам и корпоративному
управлению



1 год

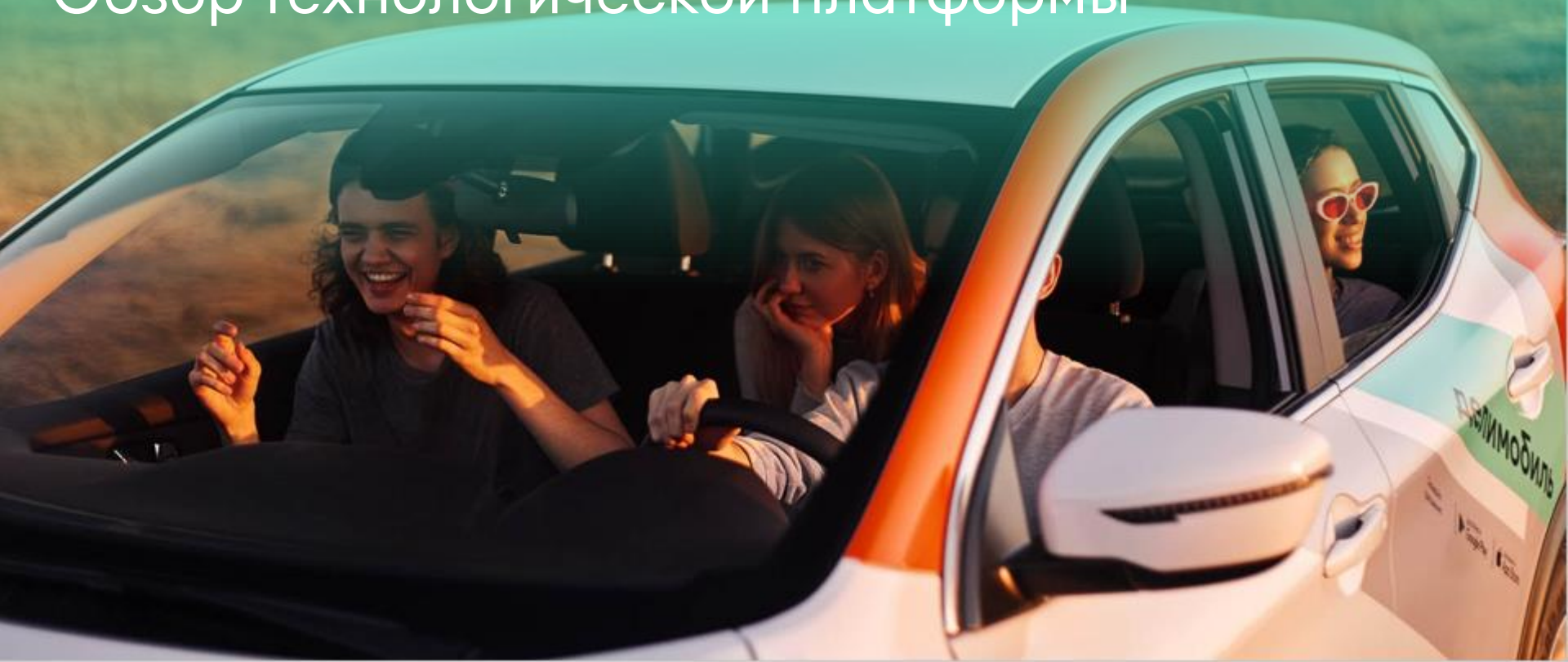


Андрей Новиков

Руководитель отдела по
связям с инвесторами

X лет - количество лет опыта в Компании

Приложение Обзор технологической платформы



Непрерывно эволюционирующая технологическая платформа



Хранилища данных

ADOPT

- 1C
- Airflow
- Apache Flink
- Barman
- Debezium
- Elasticsearch
- Etcd
- Hadoop
- HBase
- HDFS
- Kafka
- MemSQL
- Minio
- MySQL
- Patroni
- PostgreSQL
- PowerBI
- RabbitMQ
- Redis

ASSESS

TRIAL

20. Redis Cluster
21. Vertica
22. ZooKeeper
23. ScyllaDB

HOLD

24. MariaDB
25. MongoDB
26. MSSQL
27. NFS
28. SingleStore



Инфраструктура

ADOPT

54. Ansible
55. Docker
56. Grafana
57. Haproxy
58. Kubernetes
59. LinOTP
60. Mikrotik
61. Nexus
62. Nginx
63. OS Centos
64. OS Ubuntu
65. Prometheus
66. Terraform
67. UserGate
68. Veem
69. Vmware
70. Zabbix
71. Uyuni

ASSESS

72. OS AltLinux

HOLD

73. Apache web server
74. Cisco
75. Cisco FirePower
76. Instana
77. OS Debian
78. Zipkin



Сервисы

ADOPT

29. 2GIS
30. Allure
31. Confluence
32. DVC
33. Fastlane
34. Filebeat
35. Firebase
36. Git
37. Gitlab
38. Gitlab CI/CD
39. GLPi
40. Helm
41. HelpDeskEddy
42. Jira
43. Kibana
44. Mountebank
45. Qase
46. Semantic-release
47. SonarQube
48. Werf

TRIAL

49. KafkDrop
50. LiquiBase
51. PowerBI Gateway
52. QueryBook

ASSESS

53. Kubeflow

HOLD



Инструментарий

ADOPT

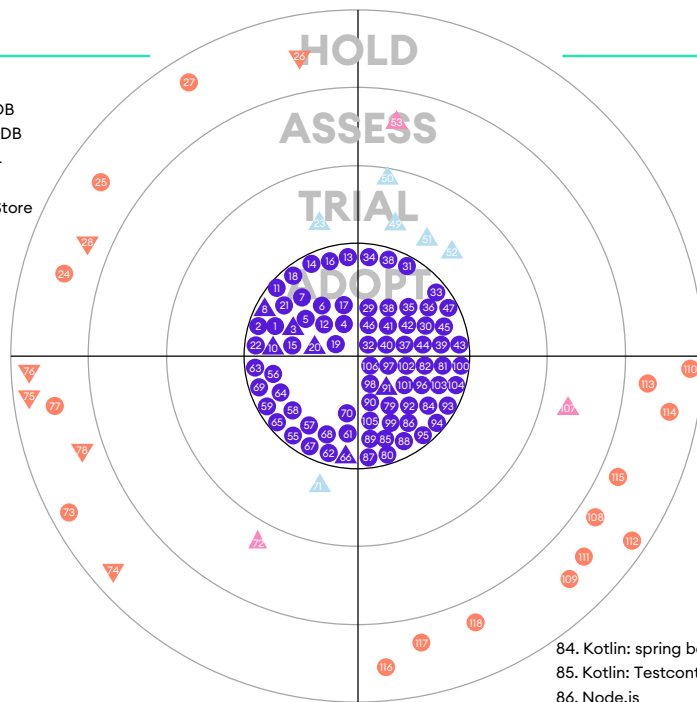
93. Pinia
94. Protobuf
95. Python
96. Python: pandas, geopandas, matplotlib, scikit-learn
97. Python: pytest, FastAPI
98. Python: statsmodels, numpy, scipy, PyTorch
99. Python: XGBoost, CatBoost, LGBM, OpenCV, Keras
100. Scala
101. Scala: cats, quill, doobie, fs2
102. Scala: http4s, jts, flink
103. Swift
104. Tailwindcss
105. TypeScript
106. Vue.js

ASSESS

107. Opentelemetry

HOLD

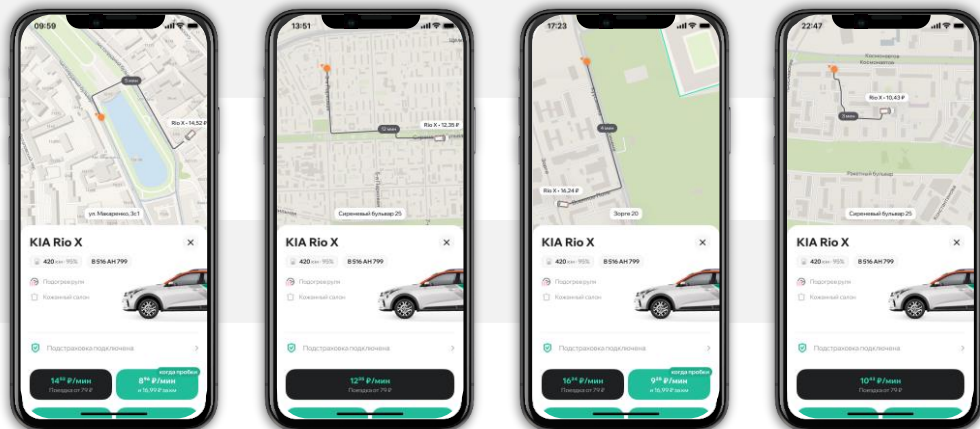
108. ..NET
109. Angular
110. Hibernate reactive
111. JQuery
112. Kotlin: JUnit
113. Kotlin: Mapstruct
114. Node.js: class-transformer
115. Node.js: Koa, pg-promise
116. Node.js: molecular
117. PHP
118. PHP: slim framework



ADOPT

79. ESLint
80. Jest
81. Kotlin
82. Kotlin: arrowkt
83. Kotlin: Kotest
84. Kotlin: spring boot
85. Kotlin: Testcontainers
86. Node.js
87. Node.js: axios
88. Node.js: express
89. Node.js: Nest.js
90. Node.js: TypeORM
91. Node.js: typia
92. OpenAPI (Swagger)

Основанная на анализе больших объемов данных интеллектуальная система ценообразования



Утро



День



Вечер



Ночь

- ✓ Балансирование цены между локациями с высокой и низкой загрузкой для стабилизации среднего уровня цены минут поездки
- ✓ Предложение оптимальной цены в определенном месте для каждого пользователя

Источник: Данные Компании

ДЕЛИМОБИЛЬ



Исторические данные по спросу



Данные о доступности парка



Рейтинг пользователя



Данные о погоде



Данные о загруженности трафика



Текущий уровень спроса



Базовый уровень цены

Развитое аппаратное оснащение

Сбор и анализ данных телематических систем, установленных на каждом автомобиле...

Местоположение и данные о количестве спутников и точности определения местоположения

Уровень топлива / зарядки батареи

Напряжение бортовой сети и батареи телематического устройства

Скорость, направление и скорость по GPS

Статус зажигания и двигателя

Данные о вышках сотовой связи и уровень сигнала

Температура двигателя

Наличие омывающей жидкости

Статус КПП

Статус дверей / багажника / капота / охраны

Ошибки CAN-шины

Пробег по одометру и GPS

Статус света (фары)

Статус ручного тормоза

Ускорения по разным осям

Статус ESP

Обороты двигателя

...обеспечивает неразрывную связь с технологической платформой

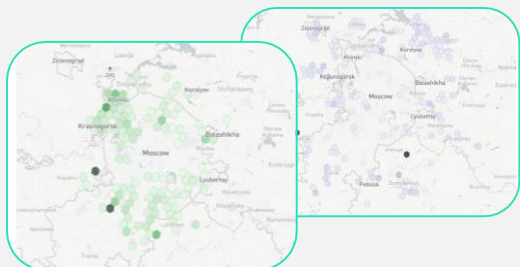


Эффективное управление парком на основе анализа данных



Распределение парка автомобилей

- Оптимизация распределения парка в зависимости от спроса в отдельных локациях
- Мотивация пользователей завершать поездки в зонах с высоким спросом, через систему бонусов и кэшбека
- Тариф «С пересадкой» позволяет перемещать ТС в зоны повышенного спроса



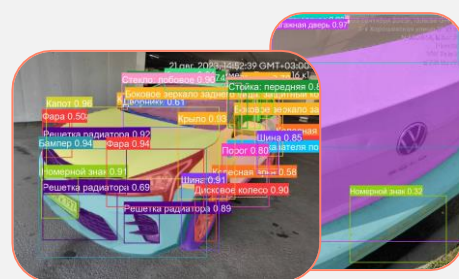
Система скоринга пользователей

- Система скоринга поощряет пользователей к более ответственной манере вождения, снижая количество ДТП и минимизируя выбытие парка
- Интеллектуальная система предотвращения вождения в нетрезвом состоянии также снижает вероятность ДТП
- Формирование рейтинга автомобиля по обратной связи пользователя



Система обслуживания парка машин

- Система обслуживания парка позволяет оперативно реагировать на любые неисправности и максимизировать процент доступности парка
- Система контроля за состоянием автомобилей (чистотой и исправностью) позволяет улучшить клиентский опыт
- Анализ состояния автомобиля с помощью компьютерного зрения



Значительное снижение рисков благодаря интеллектуальной системе скоринга пользователей

Использование технологии распознавания лиц для идентификации водителей

Технология верификации пользовательских аккаунтов

- ✓ Предотвращает создание «левых» профилей и управление автомобилем под чужой учетной записью



1

Использование технологий машинного обучения для формирования рейтинга пользователей

Анализ манеры вождения водителя

- ✓ Сокращение количества аварий
- ✓ Улучшение стиля вождения
- ✓ Повышение лояльности пользователи
- ✓ Улучшение процесса ценообразования



2

Алгоритм анализа поведения пользователя позволяет идентифицировать состояние алкогольного опьянения

Интерактивный тест, который выборочно проходят пользователь перед началом поездки

- ✓ Снижение вероятности нетрезвого вождения
- ✓ Снижение аварийности



3

21 % Снижение аварийности по вине пользователей 9м '23 / 9м '22

0,00 % Аренд по поддельным аккаунтам за счет использования технологии Liveness

Процесс идентификации пользователя



Пользователь, на которого оформлен аккаунт



Пользователь, который пытается использовать автомобиль по чужому аккаунту

История пропусков

Статус	Аренда	Функции
Не распознано	198388503	% схожести: 0.46

Источник: Данные Компании

делимобиль

Полностью заменили критическую ИТ-инфраструктуру на отечественные решения

Сетевые экраны



UserGate

Информационная безопасность



Картография



IoT трекеры и инфраструктура

Собственное решение



Собственное решение в приватном облаке

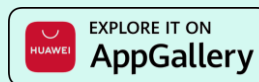
Офисные продукты



Мобильное приложение



RuStore



Источник: Данные Компании

делимобиль