

# Чистая прибыль Делимобиля в 2023 году выросла в 2,4 раза до 1,9 млрд рублей

*Сохранение фокуса на эффективном росте*

Москва, 4 апреля 2024

ПАО «Каршеринг Руссия» (бренд Делимобиль, тикер: DELI), крупнейший оператор каршеринга в России, объявляет аудированные финансовые результаты по МСФО за двенадцать месяцев, закончившиеся 31 декабря 2023 года.

## Ключевые финансовые показатели 2023 года:

- Выручка Делимобиля за 2023 г. выросла на 33% год к году до 20,9 млрд рублей
- Показатель EBITDA<sup>1</sup> достиг 6,4 млрд рублей, увеличившись за год почти на 60%
- Рентабельность по показателю EBITDA в 2023 году достигла 31% (в 2022 г. — 26%)
- Чистая прибыль увеличилась в 2,4 раза до 1,9 млрд рублей
- Чистый долг/EBITDA на 31 декабря 2023 г. снизился до уровня 3,3х. Компания продолжит работу по последовательному снижению показателя до уровня не более 3,0х

*<sup>1</sup> EBITDA – скорректированная EBITDA, расчет которой представлен в примечании 29 к консолидированной финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2023 года*

## Ключевые операционные показатели 2023 года:

- Общий размер автопарка на конец 2023 года достиг 26 641 автомобилей, что на 34% больше по сравнению с 2022 годом. Делимобиль сохраняет лидирующие позиции на рынке по размеру автопарка среди каршеринговых компаний.
- Общее количество зарегистрированных пользователей на конец 2023 года достигло 9,6 млн.
- Число регистраций выросло на 14% по сравнению с прошлым годом.

## Генеральный директор Делимобиля Елена Бехтина прокомментировала:

«Ключевым событием начала 2024 года для нас стало проведение IPO компании на Московской бирже. Мы стали первой публичной компанией российского каршеринга. Мы довольны высоким интересом к инвестиционной истории Делимобиля, что позволило привлечь более 45 000 инвесторов для реализации стратегии роста.

В условиях подготовки к сделке мы продолжали развивать наш бизнес, и сегодня я рада поделиться с вами итогами нашей работы за весь прошлый год. Операционные и финансовые итоги Делимобиля подтверждают

мы видим существенный рост спроса на наши услуги со стороны клиентов.

В 2023 году Делимобиль не только показал двузначные темпы роста выручки, но и значительно повысил рентабельность за счёт эффекта масштаба, роста эффективности ключевых бизнес-процессов, системного технологического развития и внедрения аналитики данных. Более того, мы активно развиваем собственную инфраструктуру обслуживания автопарка – в декабре 2023 года мы открыли СТО в Нижнем Новгороде. По мере развития компании мы видим дополнительные возможности для совершенствования рутинных операций и развития новых технологичных сервисов, что может позитивно сказаться на дальнейшем росте рентабельности. Компания продолжает демонстрировать уверенный рост и в первом квартале текущего года, дополнительным драйвером роста для нас выступает расширение географии – в апреле мы начали работу в Сочи, увеличив число городов присутствия до 11.

Наша команда сосредоточена на дальнейшем масштабировании бизнеса, достижении ключевых ориентиров и выполнении прогнозов, озвученных в рамках IPO. Результаты Делимобиля полностью соответствуют ожиданиям менеджмента и бизнес-плану, и я с большим энтузиазмом смотрю на этот год, который уже стал для нашей компании особенным".

#### Ключевые финансовые показатели за 2023 год:

| Показатель млн руб., если не указано иное  | 2023     | 2022 *   | Изменение год к году |
|--|----------|----------|----------------------|
| Выручка  | 20 880   | 15 717   | 33%                  |
| Себестоимость продаж (обслуживание и ремонт авто, страховка, топливо, зарплаты, амортизация транспортных средств и прочее) | (13 424) | (10 709) | 25%                  |
| Валовая прибыль  | 7 456    | 5 008    | 49%                  |
| Рентабельность по валовой прибыли  | 36%      | 32%      | +4 п.п.              |
| ЕБИТДА   | 6 424    | 4 054    | 58%                  |
| Рентабельность по ЕБИТДА   | 31%      | 26%      | +5 п.п.              |
| Чистая прибыль   | 1 928    | 808      | x 2,4                |
| Рентабельность по чистой прибыли   | 9%       | 5%       | +4 п.п.              |
| Чистый долг  | 21 434   | 15 037   | 43%                  |
| Чистый долг/ ЕБИТДА  | 3,3x     | 3,7x     | -                    |

\*Показатели консолидированной финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2022 года (по данным отчетности за 2023 год), были пересмотрены в связи с изменением учетной политики и приобретением дочерних организаций под общим контролем

#### Выручка

Выручка Делимобиля в 2023 году показала рост на 33% до 20,9 млрд рублей на фоне активного расширения автопарка, привлечения новых

Общий размер автопарка на конец 2023 года достиг 26 641 автомобилей, что на 34% больше по сравнению с 2022 годом, Делимобиль сохранил лидирующие позиции на рынке по размеру автопарка среди каршеринговых компаний. Общее количество зарегистрированных пользователей на конец 2023 года достигло 9,6 млн, число регистраций выросло на 14% по сравнению с прошлым годом. Среднемесячная активная аудитория сервиса за 2023 год показала рост на 7% и составила 522 тысячи.

### **Расходы**

Себестоимость продаж, куда входит обслуживание и ремонт авто, страховка, топливо и другие расходы на содержание автомобилей, в 2023 году выросли на 25% до 13,4 млрд рублей вследствие роста автопарка. При этом с ростом количества автомобилей компания находит возможности для оптимизации затрат, в том числе, за счёт налаженных контактов с автопроизводителями, прямого импорта запасных частей, собственной операционной инфраструктуры и автоматизации бизнес процессов что нашло отражение в снижении себестоимости продаж как % от выручки на 4 п.п. до 64%.

Коммерческие и управленческие расходы, к которым относятся расходы на маркетинг, персонал и другие административные траты, показали динамику существенно ниже темпов роста выручки благодаря эффективному управлению и цифровизации всех ключевых бизнес-процессов, а также эффекту масштаба вследствие роста автопарка и объёма операций. Расходы как % от выручки снизились на 3 п.п. до 12%.

### **Рентабельность**

Показатель EBITDA в 2023 году показал рост на 58% до 6,4 млрд рублей как результат роста выручки и реализации ряда мероприятий по сокращению расходов и росту эффективности ключевых операций. Рентабельность по EBITDA достигла 31%, по сравнению с 26% годом ранее.

### **Чистая прибыль**

Делимобиль по итогам 2023 года увеличил чистую прибыль в 2,4 раза до 1,9 млрд рублей на фоне активного роста объёмов бизнеса и роста эффективности компании.

### **Долговая нагрузка**

Относительные показатели долга компании продолжили снижаться в 2023 году – чистый долг/EBITDA на конец 2023 года составил 3,3х (2022 – 3,7х) за счет роста рентабельности бизнеса.

### **Технологическое лидерство**

**Делимобиль в 2023 году продолжил** технологическое развитие как пользовательских продуктов, так и платформы для сервисного обслуживания автомобилей, что является одним из факторов роста операционной эффективности бизнеса и увеличения аудитории сервиса.

внешних провайдеров. В 2023 году мы внедрили ряд технологических решений, которые способствовали укреплению лидерских позиций компании на рынке.

**Поиск автомобиля по государственному номеру** – функция в мобильном приложении пользователя позволила значительно упростить процесс нахождения нужного автомобиля для клиента. Если машины нет на карте, но она стоит на улице, ее можно легко забронировать.

**Поиск автомобиля по фото** - фотографии, сделанные предыдущим арендатором при завершении поездки, позволяют новому клиенту при поиске авто сориентироваться на местности. Например, на больших парковках на фото как правило попадают номер и этаж, что особенно пригождается в аэропортах

Функционал доступен только в приложении Делимобиля.

**Отслеживание механика в реальном времени** через мобильное приложение позволяет клиентам, которые обратились за помощью, в режиме реального времени понимать сроки прибытия сервиса.

**Распределение автомобилей на СТО через собственную сервисную платформу Guido** – машины автоматически распределяются на станции технического обслуживания, что позволяет минимизировать время простоя и повышает эффективность работы сервиса. Учитываются параметры автомобиля (что нужно сделать, технические характеристики, модель, пробег, гарантия от официального дилера, расположение машины в городе и т.д.) и станции (какие принимают машины по маркам, по наличию/отсутствию гарантии от дилера и т.п.).

**Тариф «С пересадкой»** позволил компании в автоматическом режиме, за счёт мотивации пользователей, организовать перемещение автомобилей из зон низкого спроса, где они могут простаивать несколько часов, в зоны с высоким спросом. Таким образом, автопарк концентрируется в тех зонах, где на машины есть спрос именно сейчас. Тариф динамический, активируется автоматически на основе аналитики данных при необходимости – вокруг тех зон, где в ближайшее время будет спрос на авто.

**Тариф «Минуты в пробке»** был введен в результате исследования пользовательского опыта, включается автоматически в часы пик и позволяет оплачивать не время, а пройденное расстояние, что позволило снизить тревожность клиентов и повысить объём пользования услугами.

#### **Ключевые события за отчетный период и после него**

- Делимобиль в мае и сентябре 2023 года разместил биржевые облигации на 9 млрд рублей под ставку 12,7% и 13,7% годовых в рамках корпоративной программы облигаций объемом до 50 млрд руб., зарегистрированной Московской биржей в середине 2022 года. В обращении находится три выпуска облигаций компании общим объемом 9,6 млрд рублей.

- Делимобиль в январе 2024 года подтвердил кредитный рейтинг А+(RU) от агентства АКРА, прогноз – стабильный.
- Делимобиль привлек 4,2 млрд рублей в ходе IPO в начале 2024 г. и стал первым публичным оператором каршеринга в России. Цена одной акции в рамках IPO составила 265 рублей, что соответствует верхней границе ценового диапазона, сделка сопровождалась повышенным интересом со стороны институциональных и розничных инвесторов, компания привлекла свыше 45 тысяч розничных инвесторов в акционерный капитал.
- В январе 2024 года компания утвердила дивидендную политику, которая предполагает направление на дивиденды не менее 50% чистой прибыли при снижении чистого долга ниже 3.0x EBITDA.

#### **Контакты:**

##### **PR**

Пресс-офис Делимобиля

[press@delimobil.ru](mailto:press@delimobil.ru)

##### **IR**

Андрей Новиков

IR директор Делимобиля

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

##### **EM (консультант по коммуникациям Делимобиля)**

Валерия Андреева

[andreeva@em-comms.com](mailto:andreeva@em-comms.com)

##### **О Компании**

Делимобиль сегодня является крупнейшим сервисом каршеринга в России как по размеру автопарка, так и по количеству поездок и лидирующим игроком по размеру автопарка в мире. Компания, основанная в 2015 году, стояла у истоков развития каршеринга в России. Сервис работает в Москве, Санкт-Петербурге, Самаре, Тольятти, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Новосибирске, Туле, Казани и Ростове-на-Дону, предоставляя услуги каршеринга более чем 9,6 миллионм зарегистрированных пользователей. Автопарк Компании насчитывает более 26,6 тыс. машин. Собственные ИТ-решения и уникальная система управления и обслуживания автопарка позволяют Делимобилю предлагать клиентский сервис высокого класса, способствуют росту эффективности бизнеса и выходу в новые города.

Более подробная информация на сайте: <https://invest.delimobil.ru/>

