

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 г. ПАО «Каршеринг Россия» (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 EBITDA¹ 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

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:



	2022	2021	Изменение
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	х 2,4
Рентабельность по чистой прибыли	9%	5%	+4 п.п.
Чистый долг	21 434	15 037	43%
Чистый долг/ ЕБИТДА	3,3х	3,7х	-

*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

пользователей и роста потребления услуг каршеринга.

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



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

операционной эффективности бизнеса и увеличения аудитории сервиса. Все ключевые продукты компания разрабатывает самостоятельно, это позволяет оперативно вносить конкурентные изменения и не зависеть от 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

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.,



9,6 млрд рублей.

- В декабре 2023 года Делимобиль избрал новый состав Совета директоров из девяти человек, включая троих независимых директоров.
- Делимобиль в январе 2024 года подтвердил кредитный рейтинг A+(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



Андрей Новиков

IR директор Делимобиля

investor@delimobil.ru

EM (консультант по коммуникациям Делимобиля)

Валерия Андреева

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 миллионам 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.