

6М 2025

Рост и трансформация

ОТЧЕТНОСТЬ МСФО

Август

2025

ПАО «СОФТЛАЙН»



Задать вопрос

ir@softline.ru



Инвесторам



ВАЖНЫЕ СОБЫТИЯ И ДОСТИЖЕНИЯ



Трансформация бизнеса

ПАО «Софтлайн» стало инвестиционно-технологическим холдингом с фокусом на инновации



Совет директоров

В обновленном составе – Роман Кувшинов



Развитие кластерной структуры

Полностью сформированы кластеры **FabricaONE.AI**, «СФ ТЕХ»



SK Capital – крупнейший акционер

Приобретение > 10% доли в капитале ПАО «Софтлайн» на **5 млрд рублей**



Покупка Омега-Альянс

Создание направления «Промышленное ПО» (кластер **FabricaONE.AI**)



Обратный выкуп акций

9.7 млн акций выкуплено со старта программы

СТРАТЕГИЯ РОСТА КАПИТАЛИЗАЦИИ



Кластерная стратегия обеспечит ускоренный рост финансовых показателей, лучше раскроет стоимость и возможности активов Группы

01

Рост выручки быстрее рынка

– предпринимательство, M&A, открытая бизнес-модель

03

Рост мультипликатора

– за счет инвестиций в растущих сегментах рынка



02

EBITDA и денежный поток

– лидерство в фокусных областях бизнеса и целевых технологических сегментах рынка

05

Синергии и управленческий фокус

– кластерный подход к управлению

04

Раскрытие стоимости Группы для рынка

– вывод кластеров на рынки капитала и прозрачная эффективность инвестиций

РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРНОЙ СТРУКТУРЫ



ФУНКЦИИ
ХОЛДИНГА



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНВЕСТОР В ТОЧКАХ РОСТА НА ИКТ-РЫНКЕ

ГЛОБАЛЬНЫЙ ИГРОК НА ДРУЖЕСТВЕННЫХ РЫНКАХ

СИНЕРГИЯ

ПРОЗРАЧНОСТЬ

ИННОВАЦИИ

МАСШТАБ

УПРАВЛЯЕМОСТЬ

01

fabricaONE.AI 

Ведущий разработчик
ПО и прикладных
ИИ-решений

Кластер
FabricaONE.AI

02

SFTECH.PRO

Лидирующая экосистема
высокотехнологичных
решений

Технологический кластер
SFTECH.PRO

...

...

...

Создание кластеров –
лидеров своих сегментов
за счет объединения
синергетичных активов

.....

РАСКРЫТИЕ СТОИМОСТИ ГРУППЫ С ПОМОЩЬЮ ВЫВОДА КЛАСТЕРОВ НА РЫНКИ КАПИТАЛА

fabricaONE.AI – ЛИДИРУЮЩИЙ РАЗРАБОТЧИК ПО НА ОСНОВЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА (AI)



Крупнейший игрок на российском рынке заказной разработки

~600 млрд руб.

Целевой рынок⁽¹⁾
в 2024 г.

13%

СГТР целевого
рынка в 2024-2032 гг.

№1

На рынке заказной
разработки в 2024 г.⁽²⁾

Комплексное и востребованное предложение продуктов и сервисов

> 50

Тиражных
продуктов⁽³⁾

№1 игрок⁽⁴⁾

1.4 тыс.

Клиентов⁽³⁾

> 5.0 тыс.

Сотрудников
в команде⁽³⁾

Искусственный интеллект в основе сервисов и продуктов Группы

FabricaONE.AI – ключевой
бенефициар AI-революции
на ИТ-рынке



Собственная AI-платформа
для разработки
и тестирования ПО

25%
Сокращение
времени разработки

Фундамент технологического лидерства

Эффективные
выстроенные
бизнес-процессы

Предложение,
покрывающее
полный цикл

Рост спроса на решения,
основанные
на **ИИ-технологиях**

КЛАСТЕР SFTech.PRO - ПЕРВЫЙ В РОССИИ ПРОВОДНИК СКВОЗНЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ



Холдинговая компания, консолидирующая активы и компетенции в области высокотехнологичных решений для корпоративных, промышленных и инфраструктурных заказчиков и формирующая кластерный подход

Рыночные амбиции SFTech.PRO



«Национальный чемпион»



Отраслевой лидер



Ведущий центр R&D – передовые решения от современных инженерных команд



Технологический навигатор, обеспечивающий переход промышленности РФ на новый технологический уровень



Промышленный инжиниринг и ИТ
ИТ-консалтинг и системная интеграция, инфраструктурные решения, промышленный инжиниринг



Лазерная индустрия
Единственный в РФ серийный производитель высокоэффективных волоконных лазеров и технологических систем



Телеком технологии
Собственная DWDM-платформа
Новые технологии связи



Кибер безопасность
Защита государственной тайны и конфиденциальной информации, АРМ, ЗАРМ, IIOT, решения с ИИ



Производственный интегратор

Интегратор ИБ



ИТ платформа
Платформа, объединяющая производство оборудования и ПО для ИТ-инфраструктуры



Индустриальные системы
Серийное оборудование для лазерной очистки, аппараты ручной лазерной сварки и др.
* стратегический партнер

NEW

Аддитивные технологии

NEW

Новые технологические компетенции (ЦОД, IIoT, AI и т.д.)

NEW

Робототехника

NEW

Центры Коллективного Использования
(по сервисной модели оказания услуг)

NEW

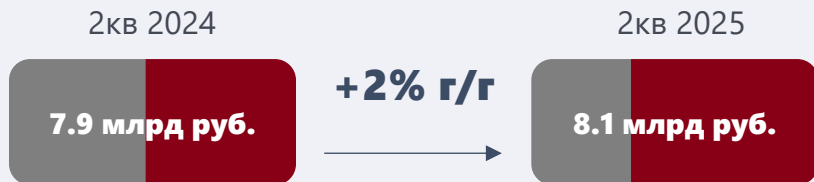
Экспорт, СП с зарубежными партнерами

СОБСТВЕННЫЕ РЕШЕНИЯ – ДРАЙВЕР РЕНТАБЕЛЬНОСТИ



2Q2024 vs 2Q2025

Валовая прибыль

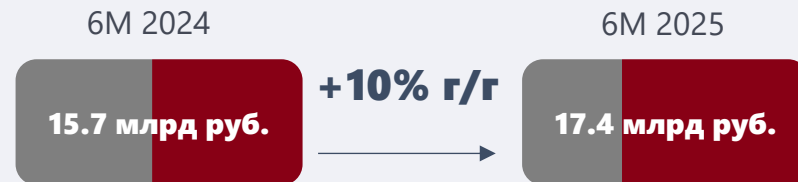


Оборот

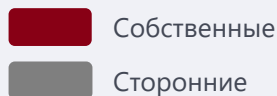
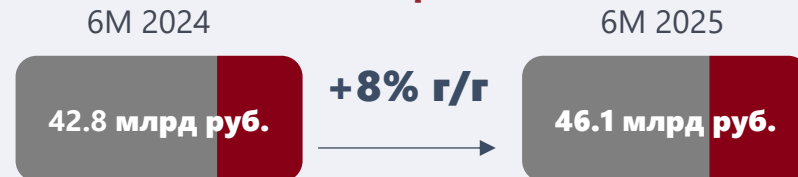


6M2024 vs 6M2025

Валовая прибыль



Оборот



Растущая
валовая рентабельность
собственных решений



38%
Валовая рентабельность
ПАО «Софтлайн»
за 6 месяцев 2025 года



Стабильные
показатели рентабельности
сторонних решений

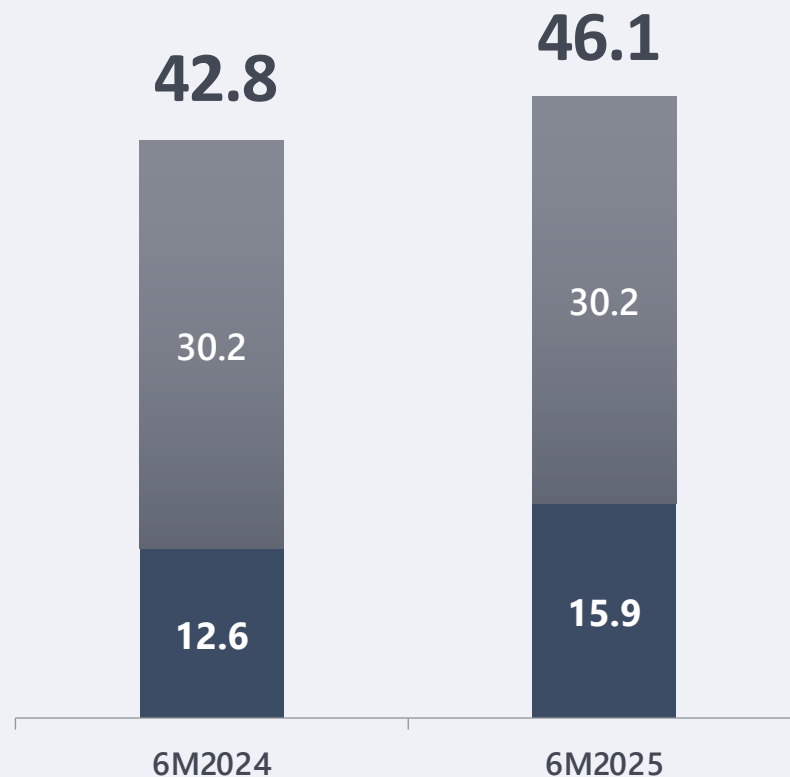
СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ ОБОРОТА



Динамика оборота




млрд руб.

■ Собственные ■ Сторонние






Источник: данные Компании, МСФО отчетность Компании

Ключевые тренды

-  Активное развитие сегмента собственных решений
-  Реализация синергий с приобретенными компаниями
-  Продвижение многолетних и мультивендорных контрактов

6 месяцев 2025 года

-  Рост год к году – 8%
-  34% – доля собственных решений
-  Рост оборота от продажи собственных решений на 27%

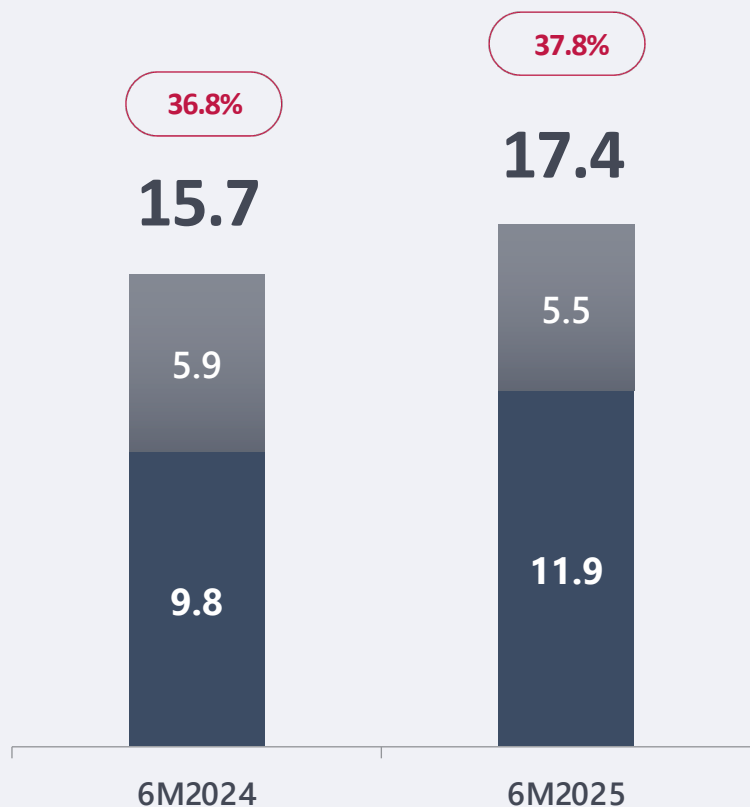
РОСТ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ



Динамика валовой прибыли


млрд руб.

■ Собственные ■ Сторонние ○ Рентабельность валовой прибыли (по обороту)




Источник: данные Компании, МСФО отчетность Компании

Ключевые тренды


 Рост рентабельности собственных решений и их доли в структуре валовой прибыли

 Важный драйвер роста – M&A-сделки

6 месяцев 2025 года

 Рост год к году – 10%

 Рост доли собственных решений до >68%

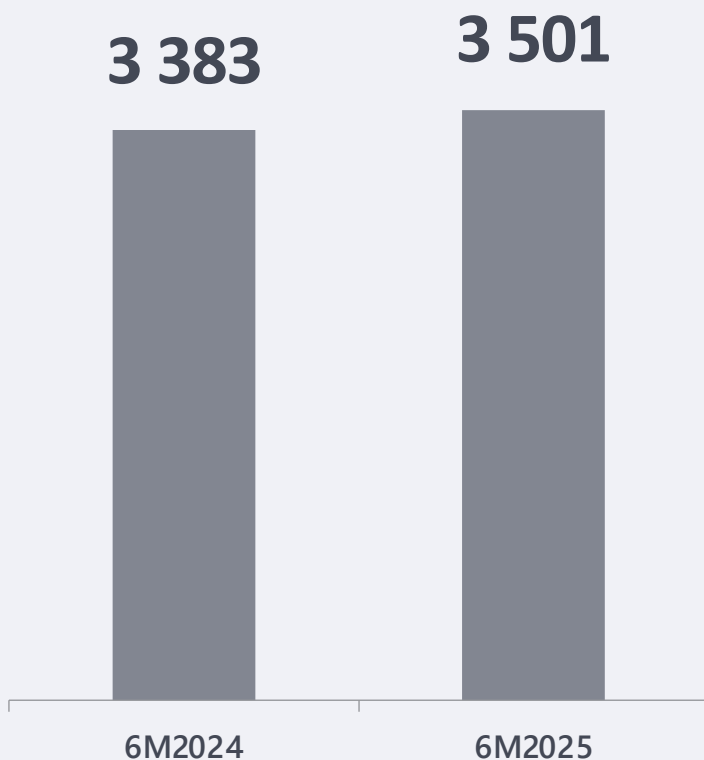
 Перенос ряда сделок на 2 полугодие 2025 по некоторым сегментам

УСТОЙЧИВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СКОРРЕКТИРОВАННОЙ EBITDA



Динамика скорр. EBITDA

млн руб.



Источник: данные Компании, МСФО отчетность Компании

Ключевые тренды



Рост доли более высокорентабельных собственных решений



Оптимизация расходов и эффект масштаба

6 месяцев 2025 года



Приобретение в 2024 году ИТ-бизнесов с сезонально более высокими доходами во 2 полугодии, которые консолидировались только с дат приобретения контроля



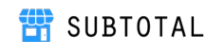
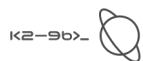
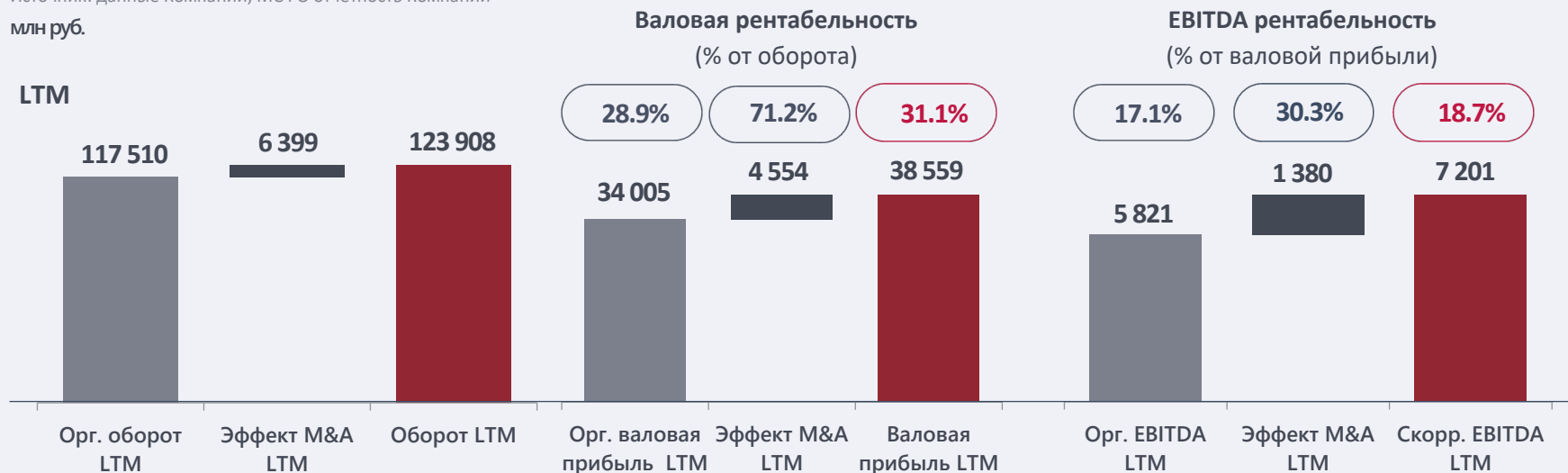
Возможно ускорение роста во 2 полугодии 2025 года

ВЛИЯНИЕ M&A НА ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ LTM И ЗА 6 МЕС. 2025



Источник: данные Компании, МСФО отчетность Компании

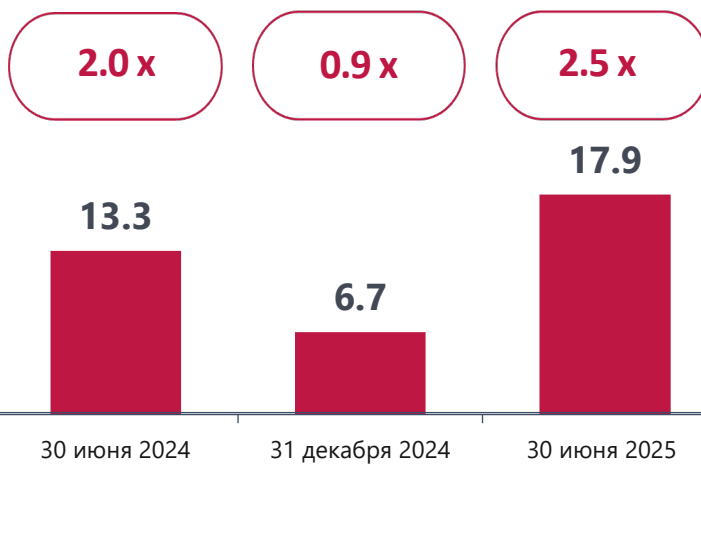
млн руб.



КОМФОРТНАЯ ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА



Скорр. Чистый долг/
скорр. EBITDA



Скорр.
Чистый долг,
млрд руб.

Источник: данные Компании, МСФО отчетность Компании

ruBBB+

Expert

Прогноз «Позитивный»

ПРОГНОЗ НА 2025 ГОД



150

МЛРД РУБ.
Оборот

43-50

МЛРД РУБ.
Валовая прибыль

9-10.5

МЛРД РУБ.
Скорр.EBITDA

Покупка «Омега-Альянс» и создание направления «Промышленное ПО»

ШИРОКИЙ НАБОР ПРОДУКТОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПО



Омега-Альянс

01

ENTERCHAIN

Создание высокоэффективных систем управления цепями поставок и планирования производства



Оптимизация производственного планирования

02

MAINTEX

Стратегическое управление основными фондами и цифровизации предприятий



Реализация продукта Right совместно с Bimeister

Реализация продуктов сторонних компаний

03

EXEPLANT

Управление производственными процессами



Оперативное управление производством

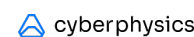


Создание отчётов и аналитических материалов

Клиенты



Партнеры



ДОПОЛНЯЕТ ПРОДУКТОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПАО «СОФТЛАЙН»



Покрыт весь жизненный цикл проекта: от проектирования и строительства до эксплуатации



СОБСТВЕННАЯ ЕЖЕГОДНАЯ МАСШТАБНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ – «ПРАКТИКИ ЦИФРОВИЗАЦИИ»



> 9 лет
организуется
конференция

> 500
Представителей
промышленных
предприятий



**Участники – крупнейшие
промышленные холдинги:**



**Обсуждение лучших
управленческих практик**
в автоматизации промышленности,
передовых ИТ-решениях и AI

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОМЕГ-АЛЬЯНС

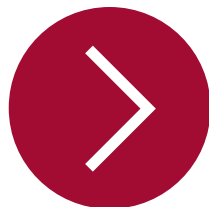


2024 год:



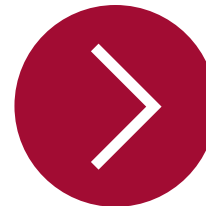
₽500 млн

Выручка



>30%

Операционная
рентабельность



75 чел.

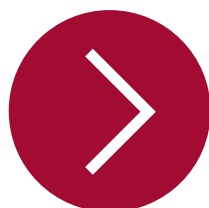
Персонал

СТРУКТУРА СДЕЛКИ



51%*

Приобретенная
доля



50/50

Оплата акциями
и деньгами



5 месяцев

Lock-up период,
далее продажа
на <₽10 млн/день

- Мультипликатор оценки по сделке соответствует целевым уровням, обозначенным в М&А-стратегии ПАО «Софтлайн»

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ. УСПЕШНАЯ. ЭФФЕКТИВНАЯ.

