

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 6М 2026 ДЕНЬ ИНВЕСТОРА

ПАО «СОФТЛАЙН»

Август

2026

Москва

МЫ НА СВЯЗИ!



Задать вопрос

ir@softline.ru



Инвесторам



ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ



Настоящий документ содержит информацию о ПАО «Софтлайн» (далее также – Компания). Настоящий документ предназначен для содействия в проведении анализа Компании и предоставлен исключительно в информационных целях. Настоящий документ не является проспектом ценных бумаг, решением о выпуске (дополнительном выпуске) ценных бумаг, предложением купить ценные бумаги или какие-либо активы или принять участие в подписке на ценные бумаги, или продать ценные бумаги или какие-либо активы, не является офертой или приглашением делать оферты, не является рекламой ценных бумаг, гарантией или обещанием продажи ценных бумаг или каких-либо активов, или проведения размещения ценных бумаг, или заключения какого-либо договора, и не должен толковаться в каком-либо из этих качеств.

Настоящий документ не является рекомендацией, в том числе индивидуальной инвестиционной рекомендацией (в значении, определенным Федеральным законом от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг») в отношении ценных бумаг Компании или любых иных ценных бумаг или любых активов, упомянутых в настоящем документе. Настоящий документ не предназначен для того, чтобы быть основанием для принятия каких-либо инвестиционных решений. Информация, содержащаяся в настоящем документе, предоставлена Компанией и не подвергалась какой-либо независимой проверке. Настоящий документ передается получателям исключительно в информационных целях.

Информация, представленная в настоящем документе, может существенно меняться. Настоящий документ не содержит исчерпывающей информации о Компании или ее подконтрольных компаниях. Компания сохраняет за собой право без объяснения причин в любое время в любом объеме и без какого-либо уведомления изменять любую информацию, содержащуюся в настоящем документе. Передача настоящего документа получателю не влечет возникновения какого-либо обязательства Компании или любой ее подконтрольной компании, в том числе обязательства по изменению или обновлению настоящего документа или по исправлению любых обнаруженных содержащихся в нем неточностей. Передача, распространение или публикация настоящего документа не влечет за собой каких-либо обязательств со стороны Компании по осуществлению каких-либо сделок. Компания, любые иные лица, входящие с Компанией в группу лиц, их аффилированные или иным образом связанные с ними лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не принимают никакой ответственности ни за какие убытки, прямые или косвенные, возникшие в результате использования настоящего документа или информации, содержащейся в настоящем документе.

Любая информация о планах и любых будущих событиях, содержащаяся в настоящем документе, является неопределенной и может существенно отличаться от фактов и событий, которые наступят в будущем в действительности. Лицо, получившее настоящий документ, считается предупрежденным о том, что ничто в настоящем документе не является гарантией, заверением, обещанием или обязательством относительно будущих событий и фактов, и что любые будущие реальные результаты, события и факты могут существенно отличаться от информации, указанной в настоящем документе. Компания, любые иные лица, входящие с Компанией в группу лиц, их аффилированные или иным образом связанные с ними лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не дают никаких гарантий, заверений, обещаний или обязательств относительно наступления, достоверности, исполнимости или достижимости таких планов или любых будущих событий или фактов.

Получение настоящего документа или любой содержащейся в нем информации в отдельных юрисдикциях может быть ограничено законом или подзаконным регулированием, либо запрещено. Настоящий документ не предназначен для передачи и использования любыми лицами в юрисдикциях, в которых настоящий документ, какая-либо указанная в нем информация, ее передача или получение могут быть признаны незаконными. Лицо, получившее настоящий документ, считается проинформированным относительно необходимости соблюдения соответствующих ограничений. Лицо, получившее настоящий документ, считается проинформированным относительно необходимости соблюдения всех указанных выше условий.

Информация, содержащаяся в настоящем документе, может касаться сделок слияния и поглощения (M&A) и предоставляется исключительно в ознакомительных целях. Подробности и условия сделок относятся к категории коммерческой тайны и охраняются действующим двусторонним соглашением о неразглашении (NDA) между сторонами. В связи с этим раскрытие конкретных параметров, стоимости и иных существенных условий сделок ограничено. Компания соблюдает все применимые требования законодательства и биржевого регулирования в части раскрытия информации. Лицо, получившее настоящий документ, самым фактом получения настоящего документа безусловно соглашается следовать всем указанным выше условиям.

ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЯ



01

ИТОГИ
И СТРАТЕГИЯ

**ВЛАДИМИР
ЛАВРОВ**
CEO
ПАО «Софтлайн»



02

АХОФТ

**ВЯЧЕСЛАВ
БАРХАТОВ**
управляющий
директор
бизнеса Axoft



03

СОФТЛАЙН
РЕШЕНИЯ

**АЛЕКСАНДР
МИНИН**
управляющий
директор бизнеса
«Софтлайн Решения»



04

FABRICAONE.AI

**МАКСИМ
ТАДЕВОСЯН**
генеральный
директор fabricaONE.AI



05

СФ ТЕХ

**МАКСИМ
КУЗЮК**
генеральный
директор «СФ Тех»



06

ФИНАНСЫ

**АРТЕМ
ТАРАКАНОВ**
CFO
ПАО «Софтлайн»



ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ. УСПЕШНАЯ. ЭФФЕКТИВНАЯ.



01

ОПЕРЕЖАЮЩИЙ РОСТ НА РЫНКЕ ТЕХНОЛОГИЙ



ВЛАДИМИР ЛАВРОВ
СЕО ПАО «Софтлайн»

ИНВЕСТИЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ХОЛДИНГ С ФОКУСОМ НА ИННОВАЦИИ



30+

лет на ИТ-рынке

30+

представительств

**Полный
набор**

услуг и решений
для цифровой
трансформации

Топ-3

в рейтинге
крупнейших
ИТ-компаний RAEX



100+

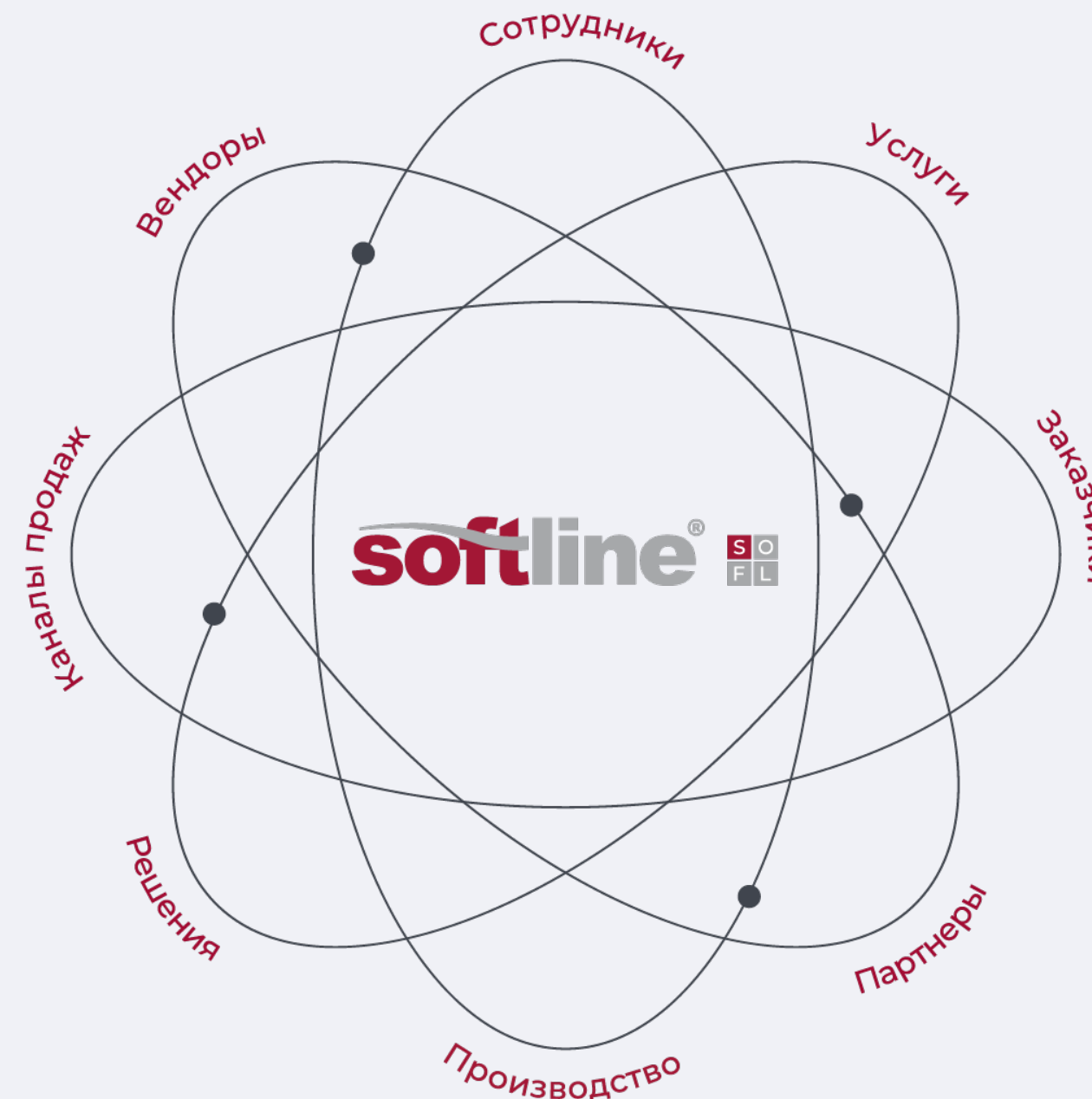
ТЫС.

клиентов B2B

10+

ТЫС.

сотрудников



ФОРМИРОВАНИЕ ТРЕХ КЛАСТЕРОВ



ФУНКЦИИ
ХОЛДИНГА



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНВЕСТОР В ТОЧКАХ РОСТА НА ИКТ-РЫНКЕ

ГЛОБАЛЬНЫЙ ИГРОК НА ДРУЖЕСТВЕННЫХ РЫНКАХ

СИНЕРГИЯ

ПРОЗРАЧНОСТЬ

ИННОВАЦИИ

МАСШТАБ

УПРАВЛЯЕМОСТЬ

01



Реализация
комплексных
ИТ-проектов

«Цифровые Решения»

02



Ведущий
разработчик ПО
и прикладных
AI-решений

fabricaONE.AI

03



Лидирующая
экосистема
высокотехнологичных
решений

«СФ Тех»

...

...

Создание кластеров –
лидеров своих
сегментов
за счет объединения
синергичных активов

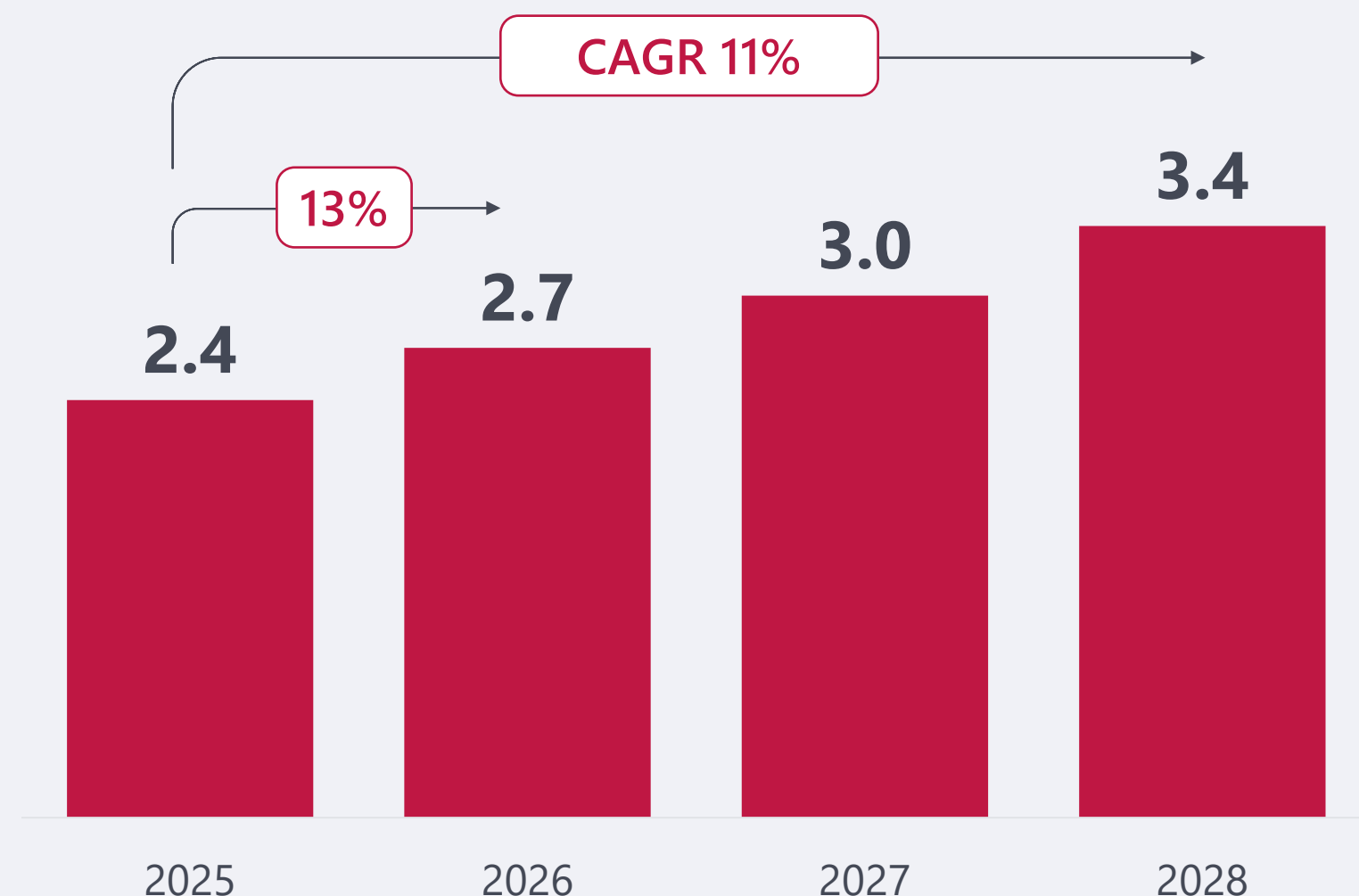
...

РАСКРЫТИЕ СТОИМОСТИ ГРУППЫ С ПОМОЩЬЮ ВЫВОДА КЛАСТЕРОВ НА РЫНКИ КАПИТАЛА

ПОТЕНЦИАЛ РОСТА ИТ-РЫНКА, ТРЛН РУБ.



■ Объем коммерческого ИТ-рынка РФ, трлн руб.



~1.5X

за период с 2025 по 2028 гг.

+0,6% г/г

рост ВВП в 1П 2026 г.

+0,4% г/г

прогноз роста ВВП в 2026 г.

Наиболее **быстрорастущие** сегменты
с CAGR до **22%** в год в 2025-2028 гг.

Облачная
инфраструктура

22%

ПО

15%

ИБ

13%

ВАЖНЫЕ СОБЫТИЯ И ДОСТИЖЕНИЯ



Развитие кластерной структуры

Сформированы кластеры **fabricaONE.AI**,
«СФ Тех», «Цифровые Решения»



Выпуск облигаций

Успешное размещение облигаций
на **6,6 млрд рублей**

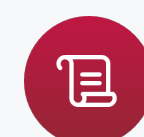


Кредитный рейтинг A-(RU)

A- от АКРА, **ruA-** от ЭкспертРА

АКРА

эксперт **ra**



Обратный выкуп акций

>19,9 млн акций выкуплено
со старта программы



Выплата дивидендов

72 млн рублей выплачено акционерам

РЕАЛИЗОВАННЫЕ СИНЕРГИИ



01 Серверы «Инферит» и сбытовая сеть Softline

Продажи техники «Инферит» через каналы Группы: **+24% г/г** по ключевым показателям на фоне снижения рынка серверов, маржинальность **+4 п.п.**, устойчивые позиции во всех целевых отраслях

Синергия кластеров:

 **SFTech.PRO** × «**Цифровые Решения**»
smart future technologies

03 Proteqta для «Газпром СПГ Портовая»

«Софтлайн Решения» внедрила систему умных касок Proteqta на особо опасном производстве **за 1,5 месяца**: контроль безопасности персонала в режиме реального времени

Собственный продукт Группы через интегратора кластера
«**Цифровые Решения**»

02 ИБ-контур «под ключ» для промышленности

Комплексная защита ИТ-инфраструктуры промышленного предприятия (**>1,5 тыс.** сотрудников): интеграция, ИБ-сервисы и дистрибуция в едином контуре, внедрение **с опережением сроков**

Синергия внутри кластера:

софтлайн РЕШЕНИЯ  × **AxOFT**  × in4SECURITY 

04 Оптимизация персонала

- Вакансии закрывают смежные команды: треть освободившихся позиций не набирается
- Единый бэк-офис вместо дублей (HR, юристы, финансы объединены в общие центры компетенций)
- Общий Sales Office для каждого кластера

Синергия от интеграции приобретенных компаний + **ИИ** в бэк-офисе

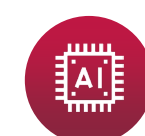


ИИ для клиентов

12 собственных ИИ-продуктов **6** ИИ-платформ

70+ ИИ-проектов ежегодно

- **Прикладные ИИ-продукты.** Интеллектуальная обработка документов и обращений, голосовые ИИ-ассистенты, RPA, ИИ-агенты
- **Промышленный ИИ и инфраструктура.** ПАК с компьютерным зрением для производства («Борлас» + «Инферит»), GPU-серверы и облака под ИИ-нагрузки, ПАК с предобученными SLM-моделями
- **Полный цикл внедрения.** ИИ-консалтинг и Process Mining, кастомные ИИ-агенты, инжиниринг данных, безопасность ИИ, обучение команд заказчика
- **fabricaONE.AI – ИИ-ядро Группы.** Доля ИИ-продуктов и сервисов в выручке – **16%** (1 полугодие 2026), цель к 2028 г. – **40%**



ИИ для оптимизации бизнеса

Единый центр компетенций ИИ – участвуют компании всех трех кластеров

- **Шлюз к LLM моделям.** Безопасный доступ к LLM: маскирование чувствительных данных, права и лимиты, ИИ-поиск по базам знаний
- **Конвейер ИИ-инициатив.** **100** инициатив от бизнес-подразделений, **25** – с финансовым обоснованием, **14** – в работе и в очереди на 2П 2026 г.
- **Первые ИИ-агенты.** Выявление рисков в договорах, квалификация сделок в CRM, ИИ-ассистент сотрудника
- **Дорожная карта 2П 2026.** Ассистент онбординга, голосовое заполнение CRM, генерация лендингов, ИИ-аналитика рынка труда

ЭФФЕКТ: сокращение и оптимизация ручных операций в бэк-офисе, тиражирование внутренних ИИ-практик на клиентские проекты

AI-FIRST подход сегодня и завтра

КЛАСТЕР «ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ»



38,7 млрд руб.

оборот в 1 пол. 2026 г. (+16% г/г)

98% оборота

приходится на «Софтлайн Решения» и Axoft

100 тыс. +

заказчиков в России и СНГ

30+

офисов в России и СНГ

30+

лет компании кластера работают на российском ИТ-рынке

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ. УСПЕШНАЯ. ЭФФЕКТИВНАЯ.



02

Axoft



ВЯЧЕСЛАВ БАРХАТОВ
управляющий директор
бизнеса Axoft

Ахофт в цифрах

22 года на ИТ-рынке



61+ млрд руб.
оборот за 2025 год ⁽¹⁾

23 представительства
в 7 странах присутствия

37 000+
заказчиков в 2025 году

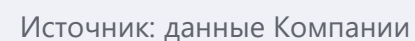
540+
сотрудников

3 300+
активных партнеров

Сертификат качества
ISO 9001

№1 в рейтингах
«Лучший ИТ-дистрибутор
ПО» и «Лучший
ИТ-дистрибутор систем ИБ» ⁽²⁾

CAGR +34%
рост за 5 лет (2021-2025гг)



АХОFT ONLINE – ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА



Единое цифровое окно работы с ИТ-дистрибутором для совместного масштабирования бизнеса



Автоматизация инструментов для взаимодействия с партнерами и вендорами



Снижение операционной себестоимости каждой транзакции до минимума

x4

выросла скорость обработки заказов

x20

увеличилась скорость размещения заказов



За год работы платформы

75 вендоров – онлайн-заказы со встроенным конфигуратором

Оборот через платформу составил почти **15% – 7.6 млрд руб.**

15 000 счетов через платформу – **18%** от общего количества.



Цель – обеспечить 100% транзакции через платформу

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ



Направления

- Аппаратное обеспечение (в том числе программно-аппаратные комплексы) – готовые связки «железо + софт»
- Инфраструктурное и прикладное ПО
- ХааS – снижение порога входа и быстрый запуск, перевод CAPEX в OPEX
- Выход в новые ниши на стыке ИТ-отрасли и сопредельных индустрий (дистрибуция лазерного оборудования)



Экспертиза и сервисы

- Региональная экспертиза – максимальная близость к задачам партнеров и их заказчиков
- Отраслевая экспертиза и отраслевой подход
- Техническая экспертиза и услуги
- Развитие экосистемы сервисов, в том числе около ИТ
- Развитие сервисов на базе платформы Axoft Online



Развитие бизнеса

- Сегментация каналов продаж, нишевые решения, диджитализация продаж отдельных решений
- Вендор-акселератор: быстрый запуск новых и перспективных вендоров – интеграция в цепочку создания стоимости инновационных компаний
- Расширение сервисов платформы Axoft Online в СНГ



Эффективность

- Автоматизация и цифровизация бизнес-процессов через платформу Axoft Online
- Внедрение инструментов ИИ в бизнес-процессы

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ. УСПЕШНАЯ. ЭФФЕКТИВНАЯ.



03

Софтлайн Решения



АЛЕКСАНДР МИНИН
управляющий директор
бизнеса «Софтлайн Решения»

КОМПАНИЯ «СОФТЛАЙН РЕШЕНИЯ»: МАСШТАБ И ЭКСПЕРТИЗА



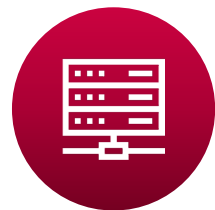
100+ **тыс.**
B2B-клиентов
во всех сегментах

5 **тыс.**
партнеров-
вендоров

30+ региональных
офисов

2,4 **тыс.**
сотрудников

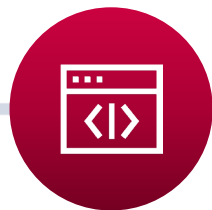
Комплексные ИТ-проекты для решения задач любой сложности



ИТ-
инфраструктура



Облачные
решения



Бизнес-
приложения



Данные
и ИИ



Информационная
безопасность



ИТ-услуги
и поддержка

Диверсификация. Экспертиза. Адаптивность.

ДИВЕРСИФИЦИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ ПРОДАЖ



Омниканальность. Комплексность. Гибкость.

«СОФТЛАЙН ЦИФРОВОЙ АКТИВ»



«СОФТЛАЙН ЦИФРОВОЙ АКТИВ»

Единая цифровая платформа для управления ИТ-решениями



Клиенты

Повышение эффективности закупок и оптимизация операционных расходов

Вендоры

Точка входа для работы с заказчиками из разных сегментов, масштабирование бизнеса и оптимизация затрат

«Софтлайн Решения»

Капитализация клиентской базы и масштабирование цифровых сервисов

Личный кабинет – единое окно для клиентов

Подбор и тестирование



Новые возможности для вендоров



100 тыс.

клиентов – база цифровой экосистемы

+91%

рост посещаемости нового личного кабинета

70%

активных пользователей управляют лицензиями через личный кабинет

СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ



01

Рост маржинальности через экспертизу

- Рост доли ИТ-услуг и сервисов с высокой добавленной стоимостью
- Комплексные проекты как драйвер роста маржинальности
- Монетизация регионального спроса на ИТ-экспертизу
- Фокус на управляемых ИБ-решениях и ИБ-аутсорсинге
- Защита ИИ-сценариев как новый рынок корпоративной ИБ

02

Рост продаж через омниканальную модель

- Сегментированный подход к работе с крупным бизнесом, средним сегментом СМБ
- Развитие пакетных и подписных моделей для регулярных продаж и продлений
- Отраслевая экспертиза и «отраслевая» модель работы с клиентами
- Кросс-продажи ИБ + ИТ

03

Повышение операционной эффективности

- Цифровизация продаж и индивидуальное предложение – «Софтлайн Цифровой актив»
- Внедрение ИИ-технологий для оптимизации бизнес-процессов
- Прибыль в каждом квартале за счет формирования устойчивого потока продаж в течение года

Усиливаем проектный и сервисный бизнес, сохраняя эффективную транзакционную модель

ИИ для повышения эффективности бизнес-процессов



01 SEVA

Снижает стоимость
технической поддержки

ИИ-классификатор за секунды
определяет суть обращения и
направляет его нужному специалисту

ОБРАЩЕНИЕ → ML-КЛАССИФИКАТОР
→ ЭКСПЕРТ

60%

обращений
обрабатывается
автоматически

>95%

точность
классификации

92%

выполнение
SLA

ПОТЕНЦИАЛ: АВТОРЕШЕНИЕ ТИПОВЫХ ЗАЯВОК

02 ЦИФРОВОЙ СОТРУДНИК

Ускоряет поиск
в регламентах

Вдвое быстрее отвечает на вопросы
сотрудников на естественном языке
на основе 130 корпоративных
регламентов

ЗАПРОС → AI SEARCH →
ПОНЯТНЫЙ ОТВЕТ

105
тыс.

запросов
в 2025 году

4,25
ставки

экономия
при текущей
нагрузке

10,85
млн ₽

расчетный
эффект в год

ПОТЕНЦИАЛ: 17,58 МЛН ₽ В ГОД

03 МАРКЕТИНГ И ДИЗАЙН

Снижает стоимость
производства контента

ИИ сокращает срок создания:
○ презентаций с 7-10 до 3-4 дней,
○ обработки фото с 2-5 часов
до 5-30 минут

РАССЫЛКИ → КОНТЕНТ → ДИЗАЙН

25%

экономия
бюджета

+17%

заявок
на контент

+14%

статей
в блоге

ЭФФЕКТ: 70-80% ЭКОНОМИИ ВРЕМЕНИ

Во втором полугодии 2026 запланирован запуск **10+ ИИ-продуктов** для повышения эффективности

КЛЮЧЕВЫЕ КЕЙСЫ 1 ПОЛУГОДИЯ 2026 ГОДА



Комплексная ИТ-инфраструктура и кибербезопасность для разработчика САПР

Проект вырос из отдельных поставок в комплексную сервисную модель

- поддержка инфраструктуры и средств защиты для 4 500 пользователей
- обеспечение почтовой и сетевой безопасности
- реагирование на инциденты
- размещение корпоративных сервисов в облаке

> 120 млн руб.

совокупный объем поставок

> 40 млн руб.

подписки и техническая поддержка

Кибербезопасность для СК «Росгосстрах»

РОСГОССТРАХ

- Анализ рынка
- Пилотный проект
- Поставка
- Полномасштабное внедрение ПО для контроля привилегированного доступа.

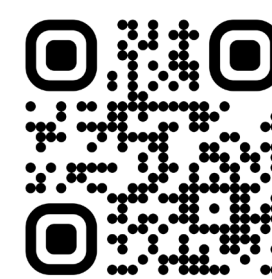


> 50 млн руб.

совокупный оборот сделки

Создание частного облака для Enterprise

- Создание двух сегментов частного облака по 10 000+ виртуальных машин в каждом
- Поставка более 100 единиц аппаратного обеспечения



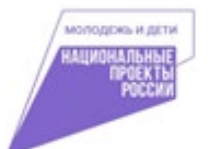
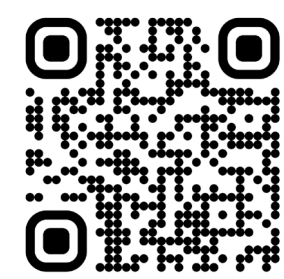
> 550 млн руб.

совокупный оборот сделки

Проекты для госзаказчиков

минцифры_

- Нацпроект «Молодежь и дети» - оснащение классов в школах и вузах
- Проект Минцифры по созданию автоматизированного рабочего места госслужащего
- Всего более 80 проектов в сфере образования



> 1 млрд руб.

совокупный оборот сделок

Всего за 1 полугодие 2026 реализовано более **30 тысяч** контрактов для **12 тысяч** заказчиков

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ. УСПЕШНАЯ. ЭФФЕКТИВНАЯ.



04

fabricaONE.AI



МАКСИМ ТАДЕВОСЯН
генеральный директор
fabricaONE.AI

fabricaONE.AI — лидирующий разработчик ПО на основе искусственного интеллекта


Крупнейший игрок на российском рынке заказной разработки

700~ млрд ₽

Целевой рынок⁽¹⁾
в 2025 году

13%

СГТР целевого рынка
в 2025–2032 годах

Nº1

На рынке заказной разработки⁽²⁾


Комплексное и востребованное предложение продуктов и сервисов

50+

Тиражных продуктов⁽³⁾

№1 игрок⁽⁵⁾

1,1K+

Клиентов⁽⁴⁾

5,4K+

Сотрудников в команде⁽⁴⁾


Искусственный интеллект в основе сервисов и продуктов Группы

fabricaONE.AI

Ключевой бенефициар AI-революции на ИТ-рынке

AI

Собственная AI-платформа для разработки и тестирования ПО

15%

Доля продуктов и сервисов на основе AI в выручке⁽⁶⁾


Устойчивая комбинация роста бизнеса и прибыльности⁽⁷⁾

25,5 млрд ₽

Выручка в 2025 году

+29%/36%
СГТР '22-25
рост г/г

4,8 млрд ₽

Скорр. EBITDA⁽⁸⁾
в 2025 г.

+22%

Рост скорр. EBITDA⁽⁸⁾
в 2025 году

Источники: данные Группы, комбинированная финансовая отчетность Группы, анализ Б1

Источники: данные Группы, комбинированная финансовая отчетность Группы, отраслевой отчет Б1
Примечания: (1) Рынки заказной разработки и тиражного ПО. В целевой рынок не включен консалтинг и интеграция; (2) Согласно отраслевому отчету Б1 в 2024 г.; (3) По состоянию на 31.12.2025. Продукты Тиражного и Промышленного ПО; (4) По состоянию на 31.12.2025.; (5) Лидер по широте продуктового и сервисного предложения; (6) В 4 кв. 2025 г.; (7) Показатели с учетом проформа результатов Борлас и BeringPro (ООО «Борлас АФС»); (8) Отражает прибыль до вычета процентов, налога на прибыль, амортизации и обесценения, и при этом исключая влияние отдельных статей, включая единовременные доходы и расходы

fabricaONE.AI - полный цикл цифровой трансформации от стратегии до внедрения и поддержки



FabricaONE.AI – платформа высоко комплементарных сервисов и продуктов в области AI

Предложение заказчикам полного цикла решений под ключ в режиме единого окна

Объединенная база знаний и инвестиции в исследования и разработки

Долгосрочные партнерства с крупнейшими корпорациями за счет комплексного предложения

Высокоэффективная бизнес-модель на основе применения технологии AI

Бизнес-модель на основе применения AI



Лидерство в заказной разработке с кратным потенциалом роста в тиражном ПО благодаря компетенциям в AI и консалтинге

Лидерство F1AI на целевом рынке

Ключевые конкурентные преимущества



Глубокая технологическая экспертиза в AI



Высокая эффективность разработки



Закрываем все потребности клиента



Возможности масштабирования команды



Возможности кратного роста через M&A

Источники: данные Группы, отраслевой отчет Б1, RAEX
Примечание: (1) По состоянию на 31.12.2025. Продукты Тиражного и Промышленного ПО;
(2) По размеру выручки в 2024 г. по оценке RAEX

Заказная разработка

Доля FabricaONE.AI на рынке заказной разработки, 2024, %



#1



Лидер в сегменте заказной разработки⁽¹⁾

#1



Лидер по широте продуктового и сервисного предложения

Широкая линейка тиражного программного обеспечения

ТИРАЖНОЕ ПО

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПО

>50

Тиражных продуктов⁽¹⁾

Возможность предоставления полного цикла услуг за счет компетенций в ИТ-консалтинге

КОМПЛЕКСНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ИТ-СИСТЕМ

ИТ-КОНСАЛТИНГ

#1

В сегменте ИТ-консалтинг: управленческое консультирование⁽²⁾

#6

Крупнейшая консалтинговая группа⁽²⁾

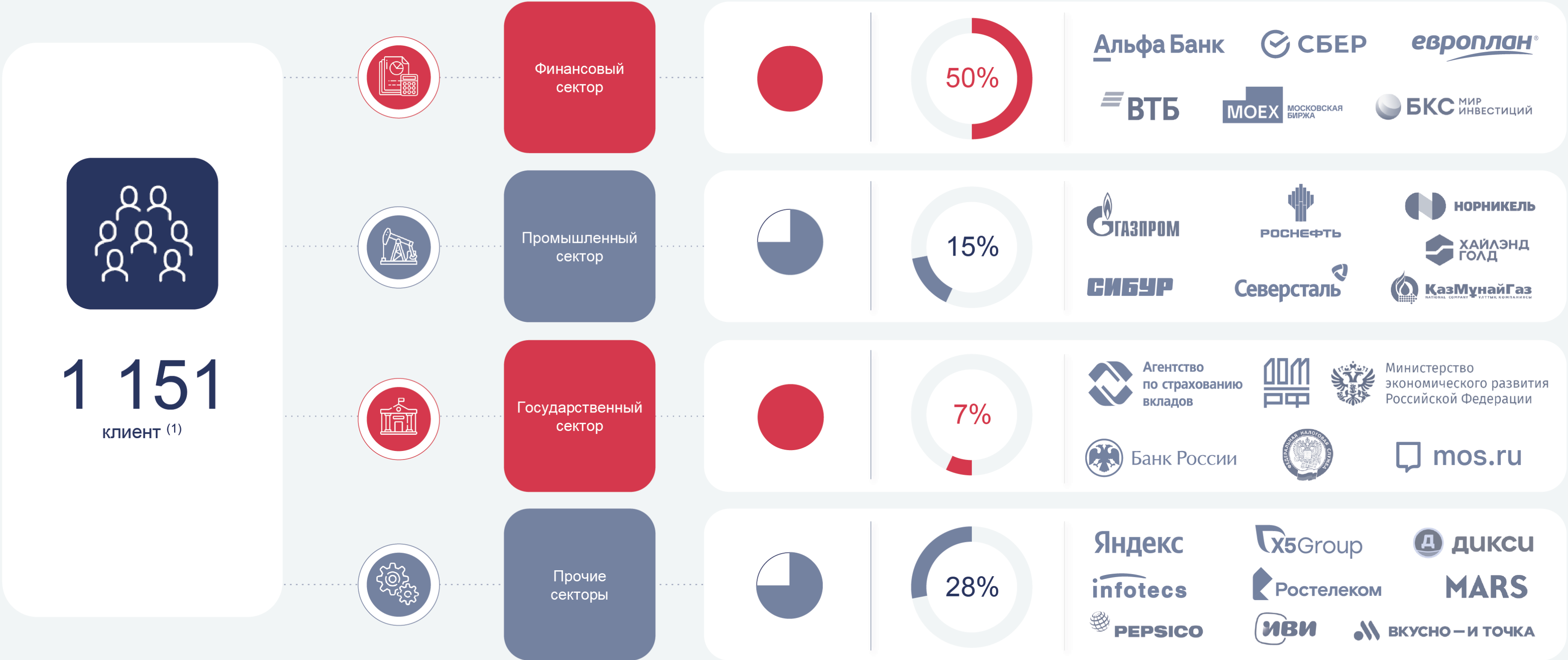
Крупная клиентская база с существенным потенциалом роста в широком спектре отраслей

Клиентская база

Размер ИТ-бюджета

Доля в выручке Группы в 2025 г.²

Примеры клиентов



Источники: данные Группы, управленческая отчетность Группы
Примечания: (1) Количество активных клиентов на 31.12.2025 г. без учета клиентов из сегмента Корпоративного обучения; (2) С учетом Борлас & BeringPro

Результаты 1 пол. 2026 г. – ключевые **новые клиенты** и **избранные проекты**

Новые клиенты Группы в 1 пол. 2026 г.



Избранные проекты Группы в 1 пол. 2026 г.



- Разработка и внедрение системы управления операционной работой сети розничных магазинов
- Результаты :
 - ✓ **-13%** – снижение затрат при ротации товаров и оборудования
 - ✓ **+25%** – ускорение процесса нормирования товарных остатков

крупный
fashion
ритейлер
NDA

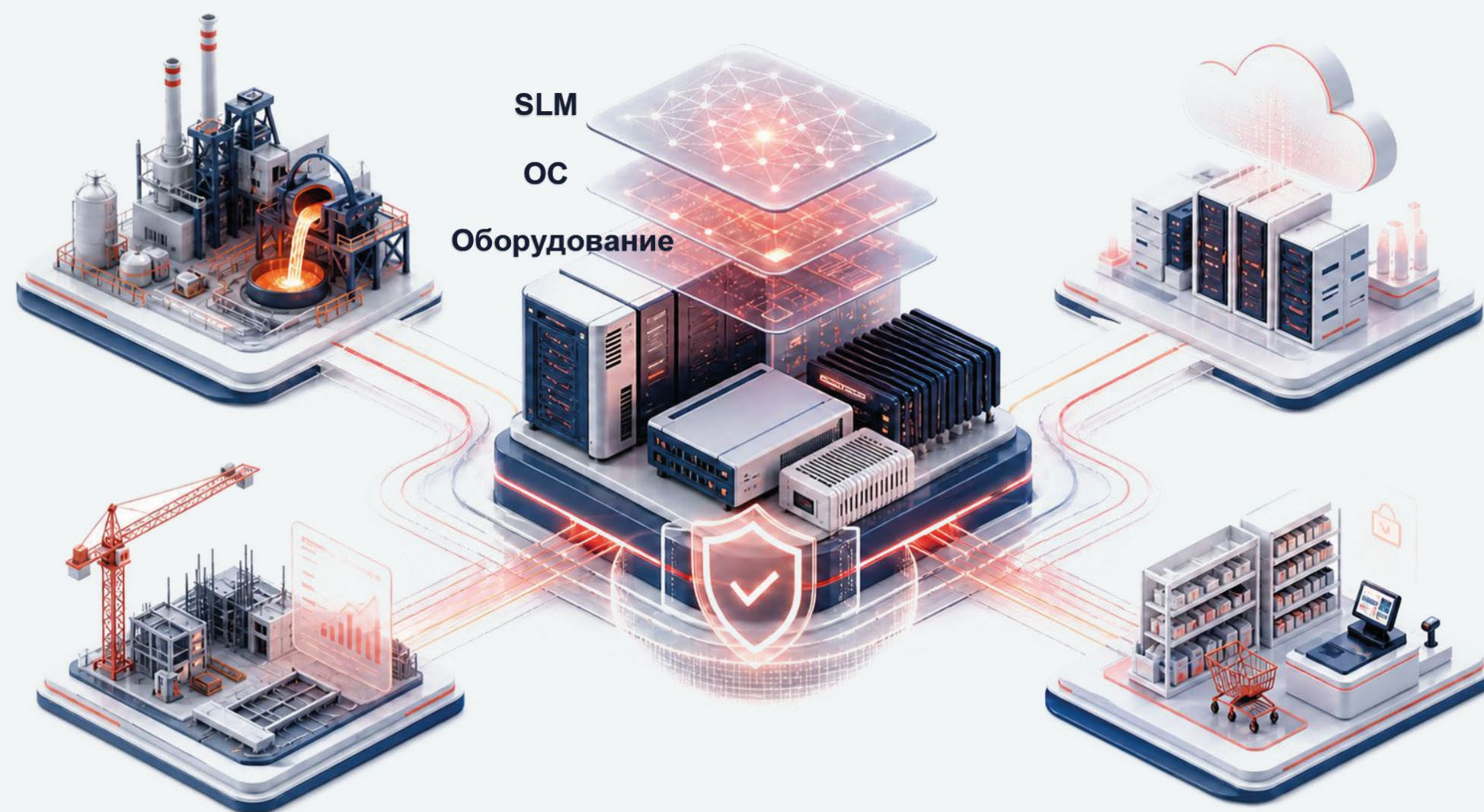
- Разработка системы модуля фотоотчетов при инвентаризации со встроенным ИИ-функционалом
- Предварительные результаты :
 - ✓ **2x** – сокращение времени на составление фотоотчетов

крупная
пивоваренная
компания
NDA

- Внедрение собственной ИИ-платформы для оптимизации производственного процесса
- Предварительные результаты:
 - ✓ **-25%** – снижение времени простоя оборудования

Разработка софтверной части и внедрение ПАК-ов для лидирующих российских компаний в различных отраслях экономики

ПАК объединяет вычислительное оборудование, операционную систему и среду исполнения локальной малой языковой модели (SLM) в едином защищённом контуре



крупный металлургический комбинат

NDA

- Команда **fabricaONE.AI** разрабатывает ПАК для оптимизации эксплуатационные расходы производства
- Результаты пилотного запуска:
 - ✓ **+20%** — эффективность управления загрузкой производственных площадей, как следствие — существенное снижение производственные расходы
- ✓ Ведется активная работа по масштабированию внедрения

крупная **ритейл-сеть** товаров для детей

NDA

- Команда **fabricaONE.AI** внедряет собственную ИИ-платформу в ПАК для управления операционной деятельностью розничных магазинов сети
- Результаты проекта:
 - ✓ **+5%** - точность проверок доступности товаров на полках
 - ✓ **+25%** - количество спасенных продаж
 - ✓ **97%** - уровень исполнительской дисциплины

Результаты 1 полугодия 2026

Выручка

12,5 млрд ₹

+15,5% г/г

Прогноз на 2026, рост г/г

+16-20%

Скорректированная EBITDA

0,9 млрд ₹

Многokратный рост г/г

Прогноз на 2026, рост г/г

+19-21%

Валовая прибыль

2,5 млрд ₹

+32% г/г

Чистый долг/Скорр. EBITDA

< 1x

AI: основные результаты

Доля ИИ-выручки

16%

+4 п.п. г/г

Рост ИИ-выручки г/г

+59%

Рост скорр. EBITDA
на 1 разработчика

+63%

Рост скорр. EBITDA
на 1 консультанта

+263%

Показатели по сегментам бизнеса – 1 пол. 2026:

Услуги

Выручка

+11%

Скорр. EBITDA

+269 млн ₹

+57%

Продукты

Выручка

+14%

Скорр. EBITDA

+469 млн ₹

+ >100%

Консалтинг

Выручка

+20%

Скорр. EBITDA

+345 млн ₹

+ >100%

Качественные параметры бизнеса:

Рекуррентная выручка

43%

+2 п.п. г/г

Рост рекуррентной
выручки, г/г

+20%

EBITDAC

398 млн ₹

+860 млн ₹

(>100%) г/г

CAPEX

493 млн ₹

-22% г/г

Кол-во сотрудников

4 988 чел.

-756 чел. (-13%) г/г

Ключевые AI-enabled проекты

- Разработка софтверной части и внедрение программного-аппаратного комплекса для оптимизации управления производством для одного из крупнейших металлургических комбинатов
- Разработка и внедрение системы автоматизации составления фотоотчетов с использованием ИИ-функционала для крупного fashion-ритейлера
- Внедрение собственной ИИ-платформы для оптимизации производственного процесса для крупной пивоваренной компании
- Разработка и внедрение цифрового решения для автоматизации процесса офлайн-оформления клиентов для крупного российского банка

Корпоративные события и новости

- Компания успешно провела дебютный выпуск облигаций – двойное размещение на общую сумму 4,7 млрд руб.:
 - **3,5 млрд** - фиксированный ставка купона: 17,25%
 - **1,2 млрд** - плавающая ставка купона: КС + 375 б.п.
- Перед выпуском Компании были присвоены кредитные рейтинги уровня А- от агентств АКРА и Эксперт РА



fabricaONE.AI

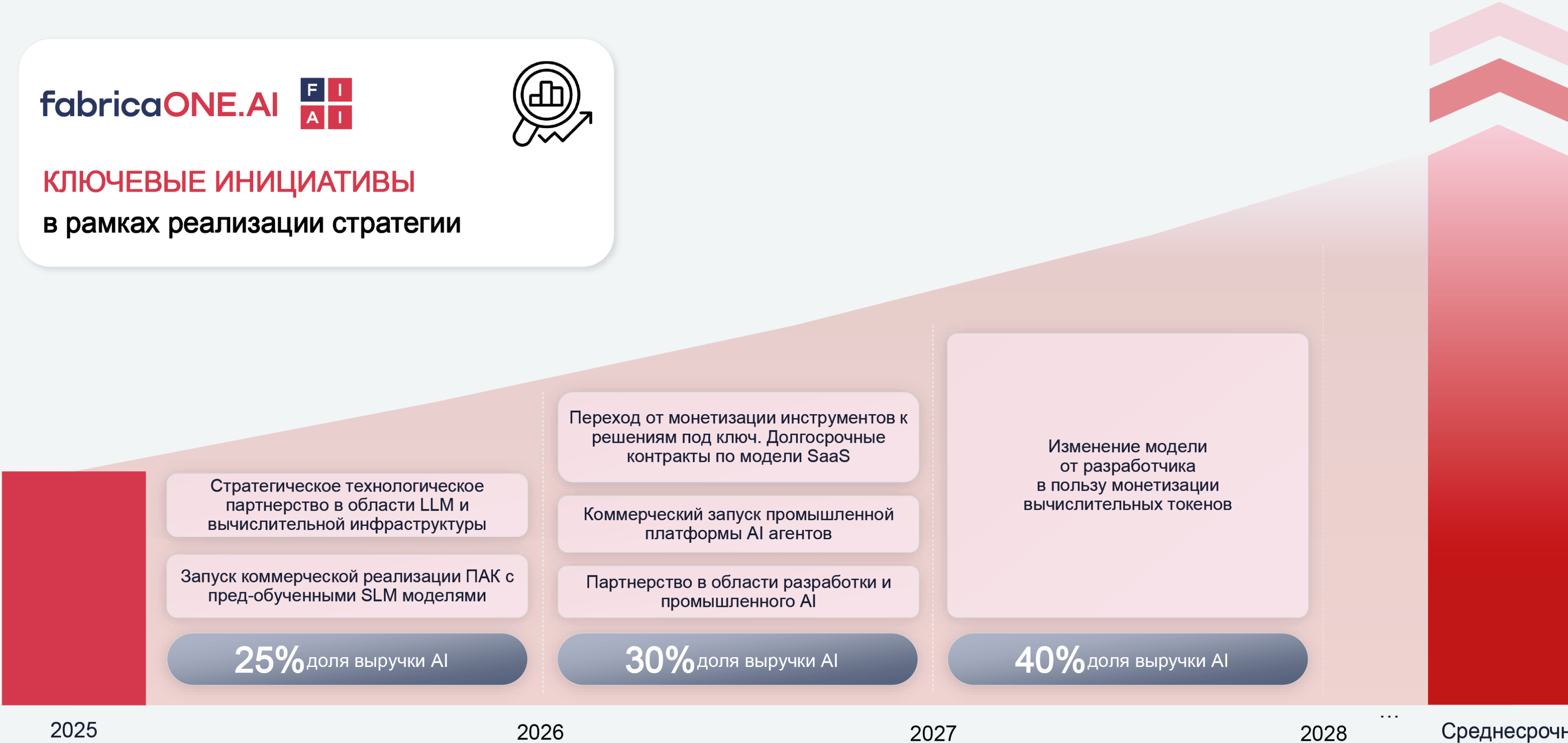


Продуманная стратегия создания стоимости с фокусом на рост доли AI-выручки и долгосрочных контрактах с клиентами

fabricaONE.AI 



КЛЮЧЕВЫЕ ИНИЦИАТИВЫ
в рамках реализации стратегии



ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ. УСПЕШНАЯ. ЭФФЕКТИВНАЯ.



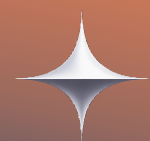
05

СФ Тех



МАКСИМ КУЗЮК
генеральный директор
«СФ Тех»

СФ ТЕХ – ЕДИНАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ РОСТА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ



ВПГ Лазеруан

Лазерные технологии и фотоника



Ключевые продукты и решения



Волоконные лазерные источники



Промышленные лазерные комплексы



Оборудование для телекома и дата-центров



Медицинские лазерные системы



Борлас Тех

Роботизация, цифровизация и промышленный инжиниринг



Ключевые продукты и решения



Комплексные проекты технологического перевооружения



Промышленная автоматизация



Инженерное ПО и ИТ-инфраструктура



Инферит

ИТ-оборудование



Ключевые продукты и решения



ПК, рабочие станции, ноутбуки, моноблоки



Серверы, системы хранения данных



Защищенные программно-аппаратные комплексы



1 700

сотрудников



16 млрд

оборот в 2025 г.



15

стран присутствия



Комплексные решения для ключевых отраслей экономики

КЛАСТЕР РАБОТАЕТ НА БЫСТРОРАСТУЩИХ РЫНКАХ И ОБЪЕДИНЯЕТ ВЗАИМОДОПОЛНЯЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ



Промышленная
автоматизация и I4.0

~40 млрд руб. – рынок '25

7-20% рост в год '25-'30



Телекоммуникационное
оборудование

26,5 млрд руб. – рынок '25

10-25% рост в год '25-'30



ИТ-оборудование: ПК,
серверы, хранение данных

700 млрд руб. – рынок '25

10-20% рост в год в '25-'30



Медицина

30 млрд руб. – рынок '25

10-15% рост в год '25-'30



Ценность для клиентов:

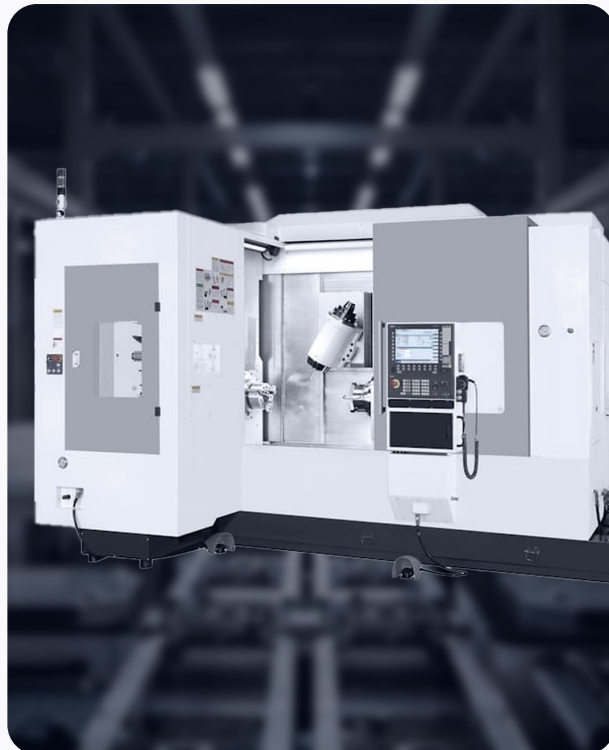
передовые технологии с применением **ИИ** для создания комплексных решений

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ В 2026 Г. СОЗДАЮТ ОСНОВУ ДЛЯ СЛЕДУЮЩЕГО ЭТАПА РОСТА: **ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**



Сегмент

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



Драйверы рынка

- Циклы госфинансирования
- Высокие процентные ставки
- Фокус на экономике процессов и производительности

Ключевые проекты

- Комплексные проекты техперевооружения в машиностроении
- Внедрение гибридной лазерной сварки в транспортном машиностроении
- Развитие решений для аддитивного производства

Планы на 2026 год

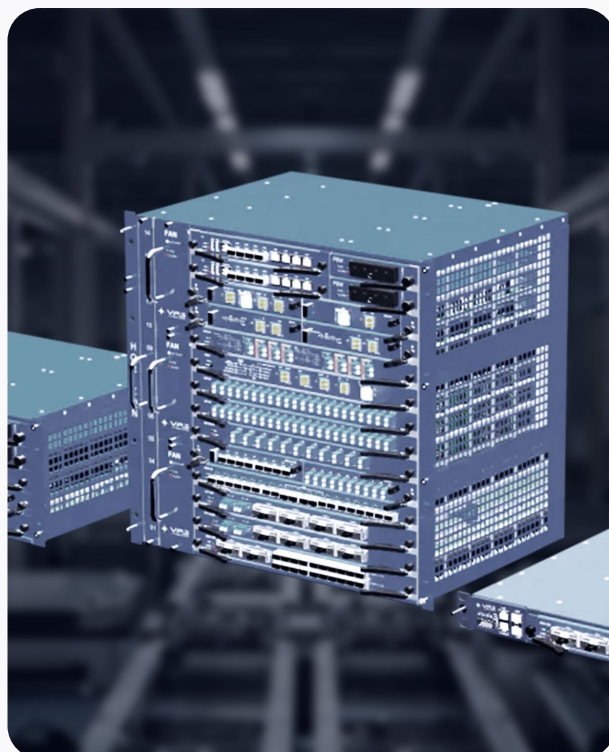
- Обновление продуктовой линейки
- Масштабирование комплексных проектов техперевооружения
- Рост продаж комплексных систем

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ В 2026 Г. СОЗДАЮТ ОСНОВУ ДЛЯ СЛЕДУЮЩЕГО ЭТАПА РОСТА: **ТЕЛЕКОМ**



Сегмент

ТЕЛЕКОМ



Драйверы рынка

- Импортозамещение
- Высокоскоростные решения для обеспечения роста трафика

Ключевые проекты

- DCI-решение для региональных ЦОД крупного банка
- DWDM-платформа «Горизонт» успешно протестирована на сети «Ростелеком» на линии порядка **2 000 км**
- Платформа «Горизонт» включена в реестр Минпромторга РФ

Планы на 2026 год

- Переход от поставки отдельных компонентов к комплексным решениям
- Продолжение квалификации у операторов и заказчиков
- Новые продукты под рост пропускной способности и скорости для дата-центров

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ В 2026 Г. СОЗДАЮТ ОСНОВУ ДЛЯ СЛЕДУЮЩЕГО ЭТАПА РОСТА: ИТ-ОБОРУДОВАНИЕ



Сегмент

ИТ-ОБОРУДОВАНИЕ



Драйверы рынка

- Макродрайверы
 - инфляция
 - дефицит комплектующих
 - высокие процентные ставки
- Значительный рост
 - решения для **ИИ**
 - облачная инфраструктура

Ключевые проекты

- Расширена реестровая линейка ПК, ноутбуков и моноблоков
- 8 типовых конфигураций **ИИ**-серверов для инференса LLM

Планы на 2026 год

- Серверы **5-го** поколения
- **ИИ**-решения для малого и среднего бизнеса
- Решения для
 - корпоративных чат-ботов
 - RAG-систем
 - агентских сценариев
 - заказной **ИИ**-разработки

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ В 2026 Г. СОЗДАЮТ ОСНОВУ ДЛЯ СЛЕДУЮЩЕГО ЭТАПА РОСТА: **МЕДИЦИНА**



Сегмент

МЕДИЦИНА



Драйверы рынка

- Стабильный рост спроса на **15%**
- Снижение травматичности лечения и сокращение сроков реабилитации пациентов

Ключевые проекты

- Поставлены флагманские урологические системы в рамках программы депздрава Москвы
- Новое поколение вычислительных комплексов с использованием **ИИ**
- Масштабирование экспортных поставок медицинских систем

Планы на 2026 год

- Вывести на рынок два поколения эстетических платформ
- **ИИ**-ассистент хирурга

СТРАТЕГИЯ КЛАСТЕРА – ЛИДЕРСТВО В ТЕХНОЛОГИЯХ И ПРОДУКТАХ



Телеком и дата-центры

- Импортозамещение для критической инфраструктуры
- Конфигурация как сервис с предиктивным анализом

Промышленность

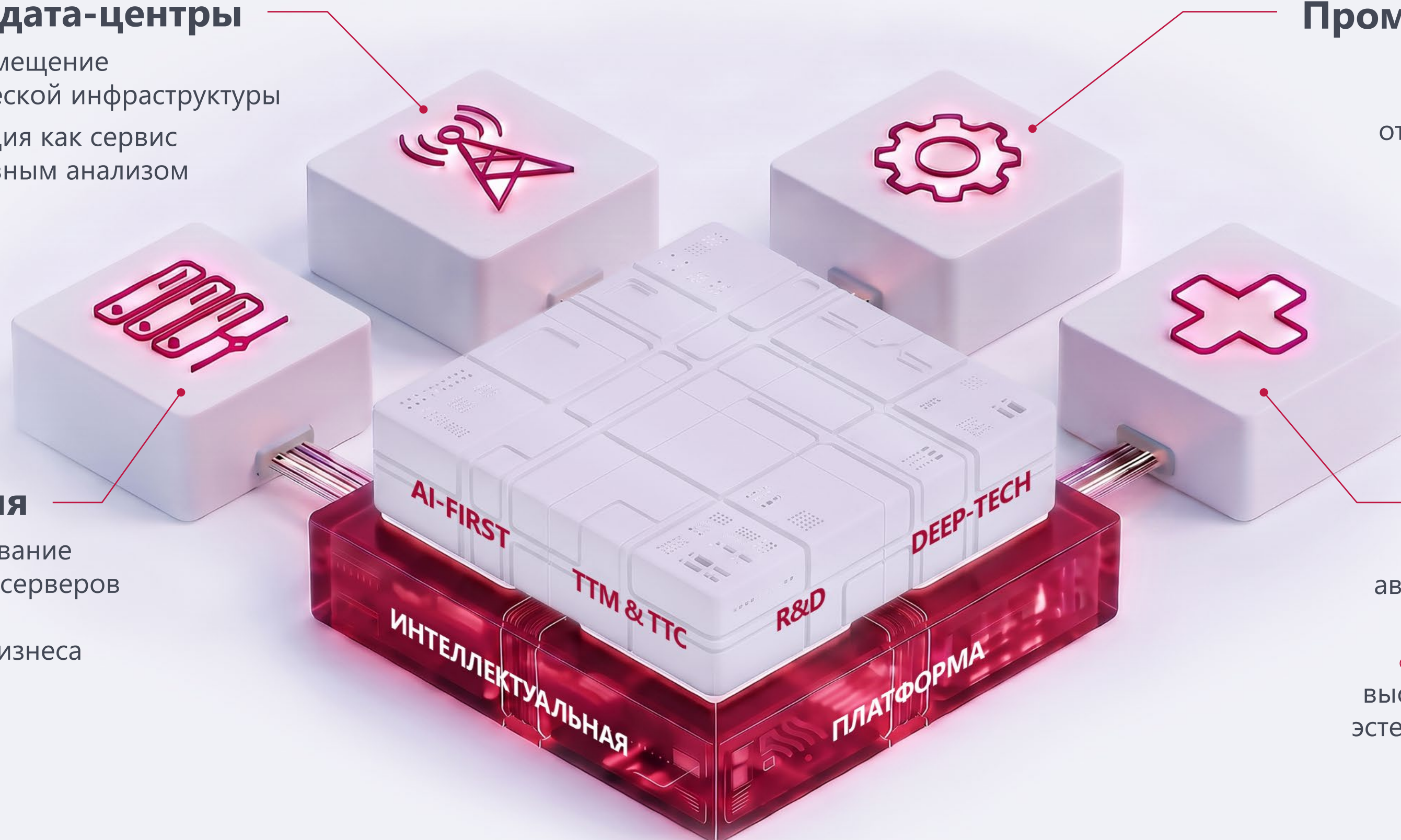
- Комплексные уникальные отраслевые решения

ИТ-решения

- Масштабирование линейки ИИ-серверов для малого и среднего бизнеса

Медицина

- Полностью автоматизированный ИИ-ассистент
- Выход на рынок высокотехнологичных эстетических процедур



ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ. УСПЕШНАЯ. ЭФФЕКТИВНАЯ.



06

ФИНАНСЫ



АРТЕМ ТАРАКАНОВ
CFO ПАО «Софтлайн»

ПРИНЦИПЫ СОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ



Общая информация

Отчетность по МСФО

Конец финансового года

31 декабря

Аудит



Валюта
отчетности



ПАО «Софтлайн»

Кластер «Цифровые Решения»

Кластер fabricaONE.AI

Кластер «СФ Тех»

Корпоративный центр

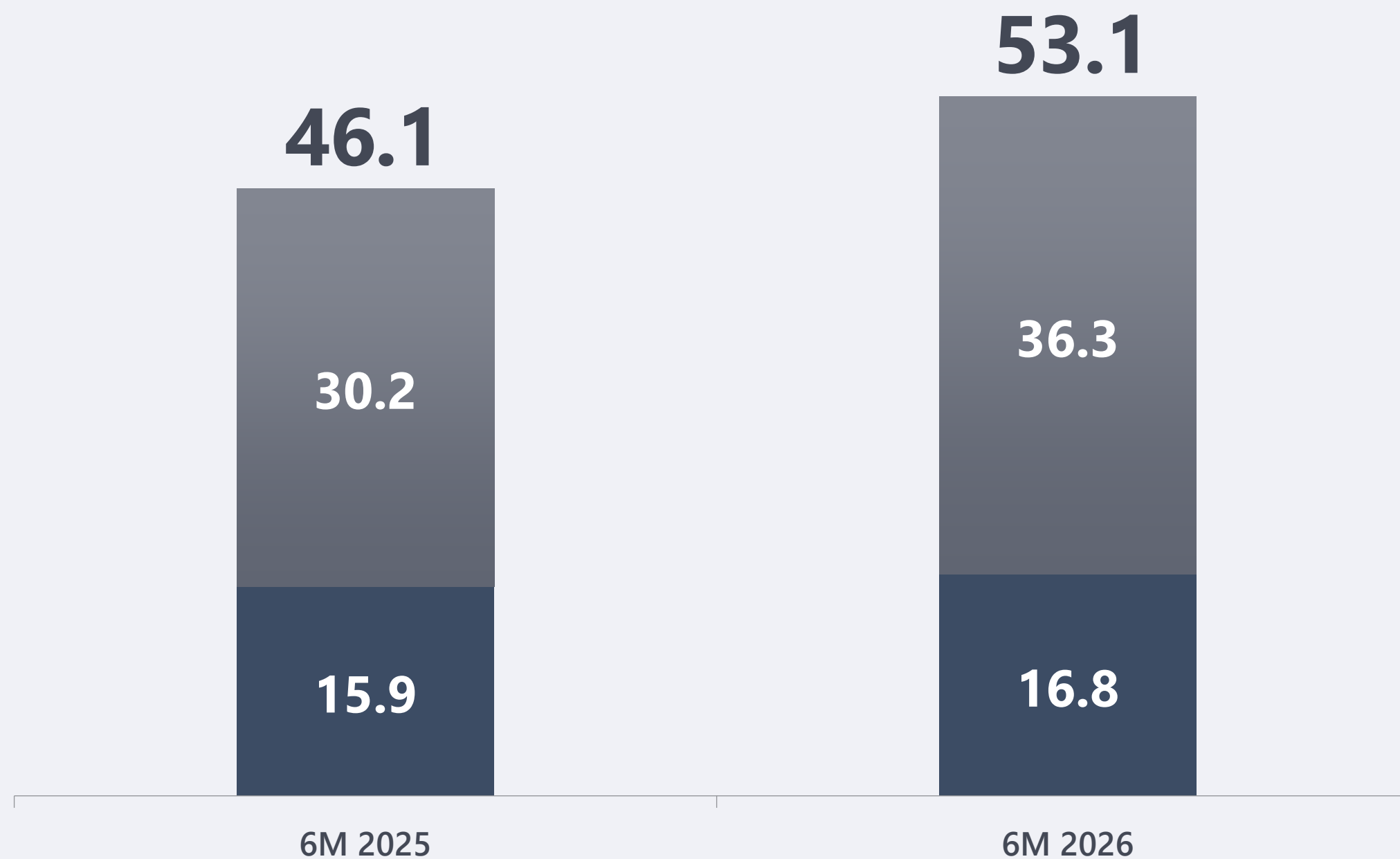
СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ ОБОРОТА



Динамика оборота

млрд руб.

■ Собственные решения ■ Сторонние решения



Ключевые тренды

-  Развитие сегмента собственных решений
-  Кластерная структура – новый драйвер роста

6 месяцев 2026 года

-  Рост год к году – 15%
-  32% – доля собственных решений
-  Рост и в сегменте собственных, и в сегменте сторонних решений

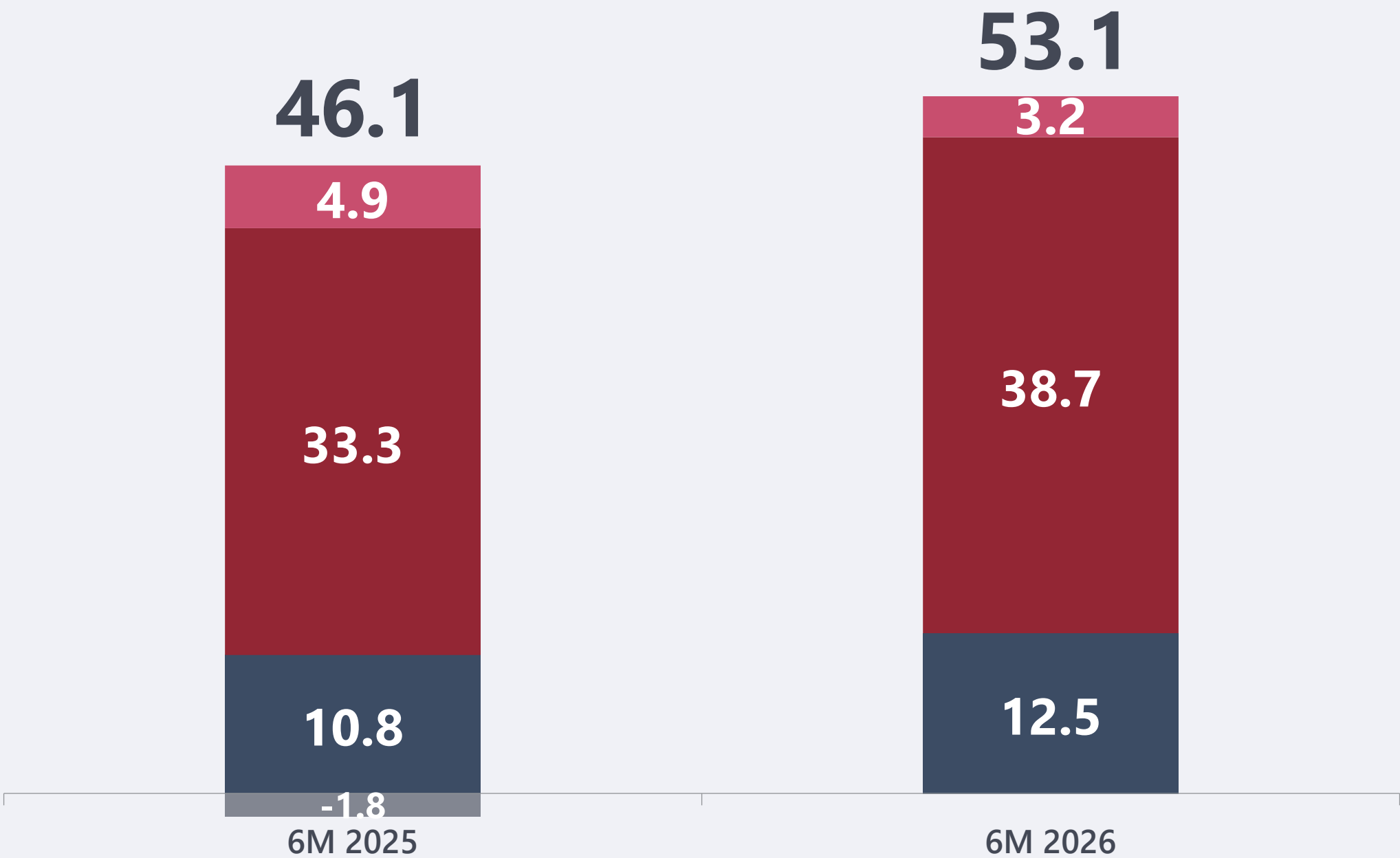
ОБОРОТ ПО КЛАСТЕРАМ



Динамика оборота¹

млрд руб.

■ fabricaONE.AI ■ Цифровые Решения ■ «СФ Тех» ■ Корректировка



6 месяцев 2026 года

- Рост ИИ-кластера **fabricaONE.AI** составил 15% г/г²
- Крупнейший по обороту кластер **«Цифровые Решения»** продолжает стабильно расти: +16% г/г
- Динамика кластера **«СФ Тех»** связана с ограниченными бюджетами промышленных заказчиков, а также более поздним включением телеком-оборудования в реестр Минпромторга

Источник: данные Компании, МСФО отчетность Компании (1) Общий оборот представлен за вычетом межкластерных операций в размере 1 278 млн рублей за 6 мес. 2026 года и в размере 1 151 млн рублей за 6 мес. 2025 года (2) Рост на основе данных про-форма, рассчитанных исходя из допущения, что компании «Борлас» и «БерингПро» входили в состав кластера в течение всего сравнительного периода. Такой подход используется fabricaONE.AI для обеспечения сопоставимости динамики финансовых показателей кластера.

ОБНОВЛЕННЫЙ ПОДХОД К РАСЧЕТУ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ

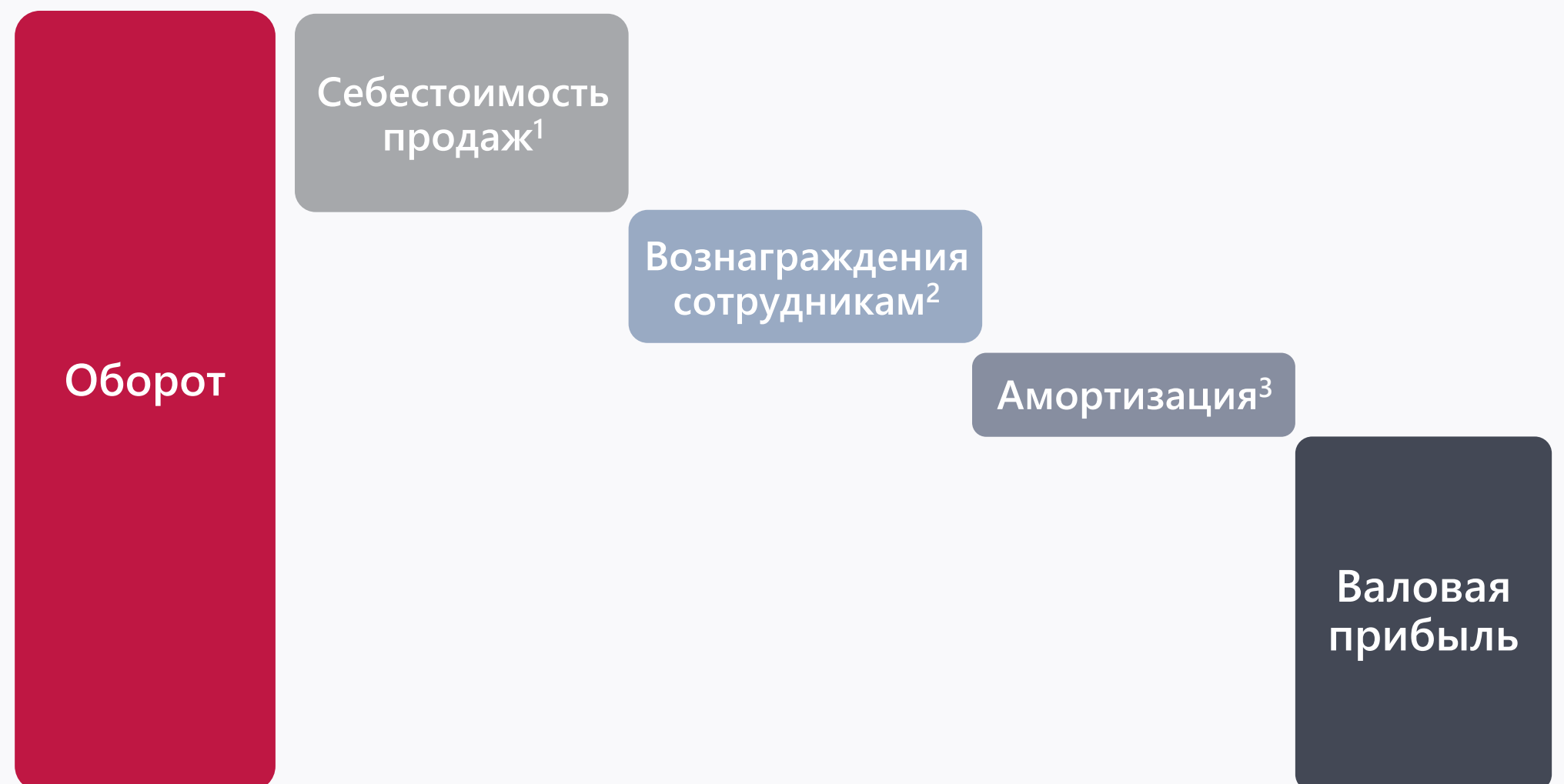


- Отражает трансформацию бизнеса
- Сохранена сопоставимость

ДО:



ПОСЛЕ:



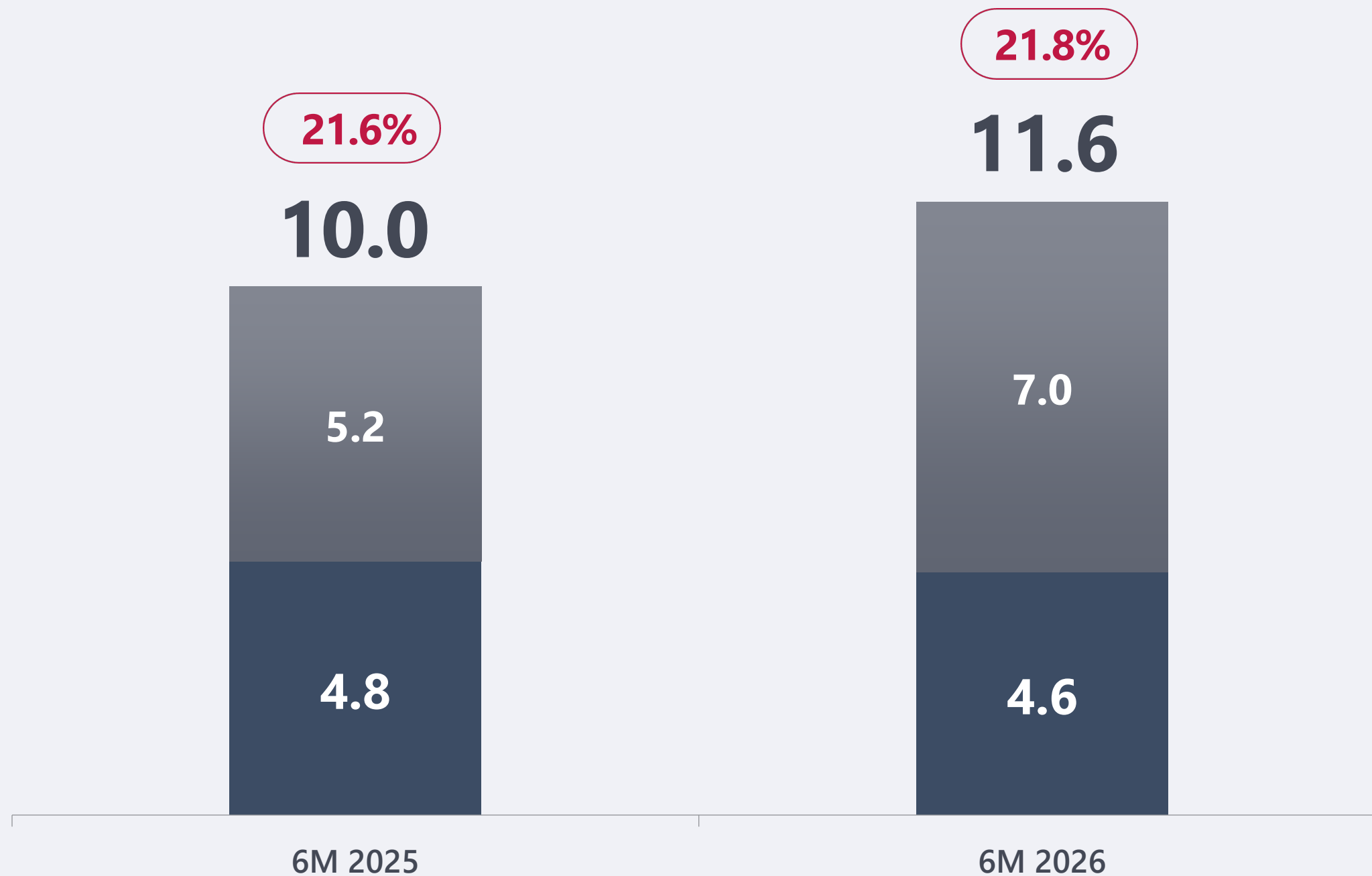
РОСТ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ



Динамика валовой прибыли по новой методологии расчета

млрд руб.

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



Ключевые тренды и изменения

 Новый подход к учету делает показатель валовой прибыли более репрезентативным

6 месяцев 2026 года

 Рост год к году – 16%

 Доля собственных решений – 40%

 Оптимизация, перенос проектов и высокая доля постоянных затрат в кластере «СФ Тех» оказывают временное давление на сегмент собственных решений

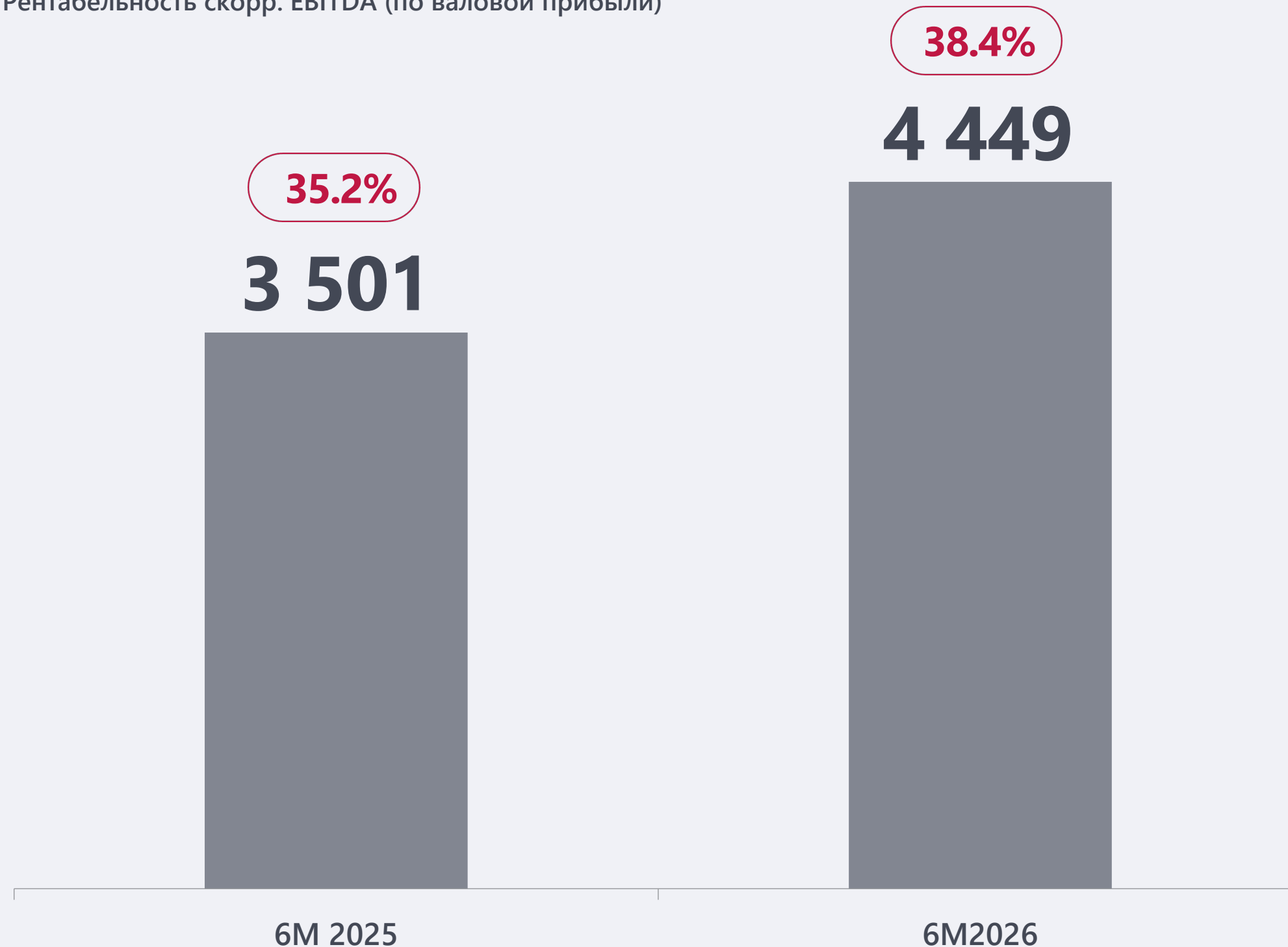
УВЕРЕННЫЙ РОСТ СКОРРЕКТИРОВАННОЙ EBITDA



Динамика скорр. EBITDA

млн руб.

Рентабельность скорр. EBITDA (по валовой прибыли)



Ключевые тренды

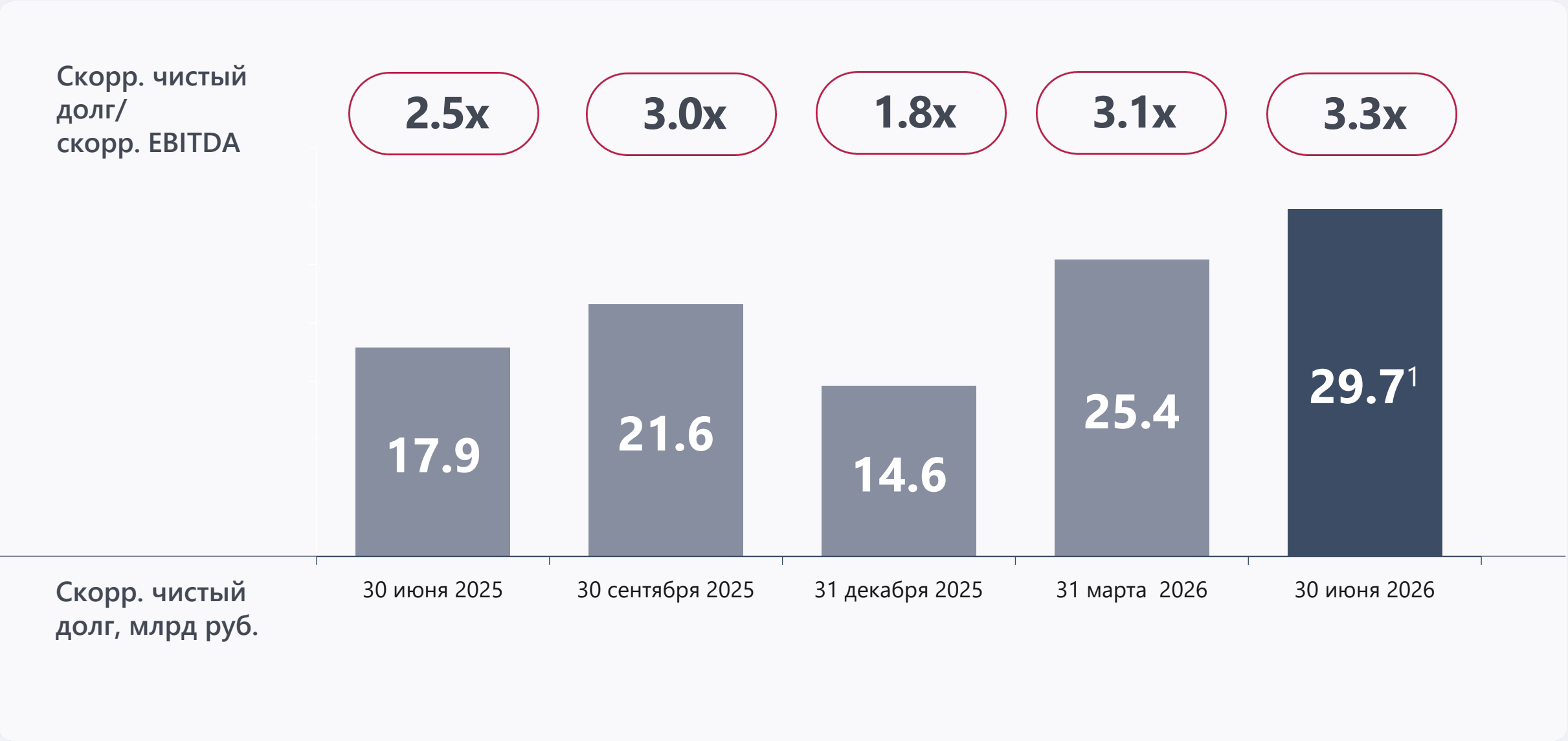
 Успешная оптимизация затрат Компании, в том числе за счет ИИ-технологий

6 месяцев 2026 года

 Рост год к году – 27%

 Рост рентабельности скорр. EBITDA по обороту и валовой прибыли

ПОКВАРТАЛЬНАЯ ДИНАМИКА ЧИСТОГО ДОЛГА



A-(ru)

Прогноз
«Стабильный»

АКРА

A-(ru)

Прогноз
«Стабильный»

эксперт ра

Источник: данные Компании, включая МСФО-отчетность (1) Скорректированный чистый долг на 30.06.2026 учитывает финансовый результат от реализации портфеля ценных бумаг, принадлежащих ПАО «Софтлайн», на сумму 2,1 млрд рублей. Указанный объем средств на дату публикации презентации учитывается в дебиторской задолженности Компании, поскольку ожидается их поступление на счета ПАО «Софтлайн» по завершении расчетов

ПРОГНОЗ НА 2026 ГОД



145–155

МЛРД РУБ.

Оборот

30–35

МЛРД РУБ.

Валовая прибыль

ПО НОВОМУ ПОДХОДУ К УЧЕТУ

9–9,5

МЛРД РУБ.

Скорр. EBITDA

$\leq 2,0 \times$

ПРОГНОЗ ПО

СКОРР. ЧИСТЫЙ ДОЛГ/СКОРР. EBITDA

НА КОНЕЦ 2026 ГОДА

**ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ.
УСПЕШНАЯ. ЭФФЕКТИВНАЯ.**

