

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

Презентация инвесторам

История роста в прошлом, настоящем и будущем

Ноябрь 2023

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, определенном в Федеральном законе 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.

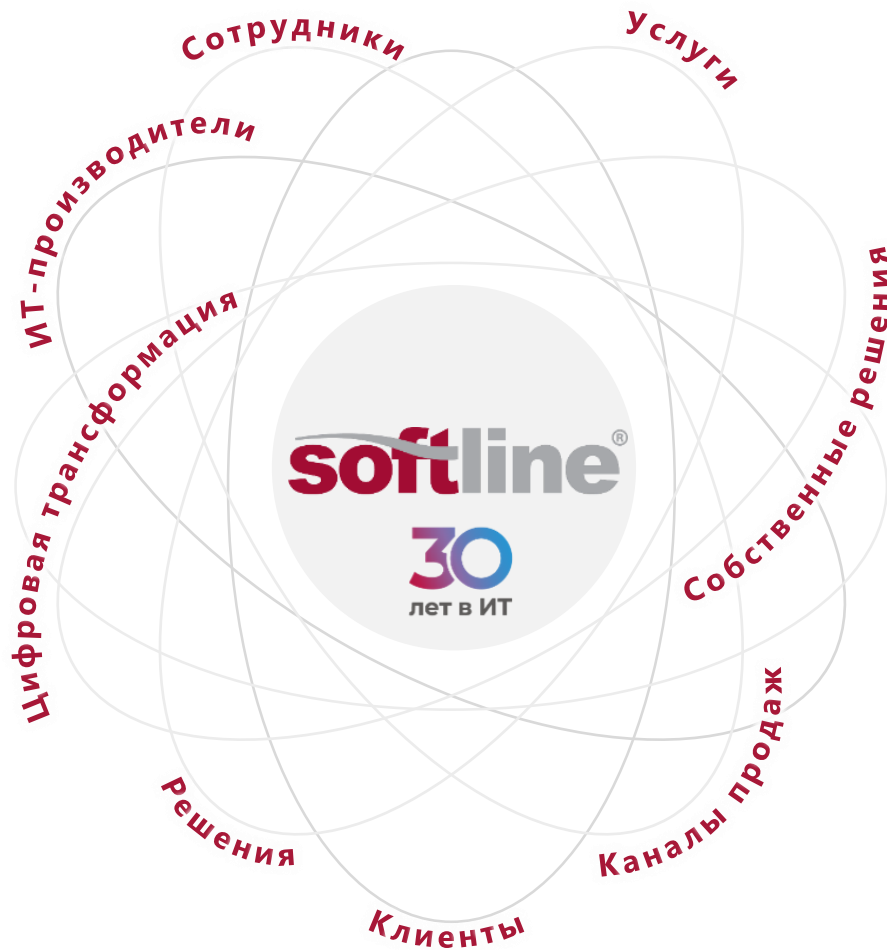
Любая информация о планах и любых будущих событиях, содержащаяся в настоящем документе, является неопределенной и может существенно отличаться от фактов и событий, которые наступят в будущем в действительности. Лицо, получившее настоящий документ, считается предупрежденным о том, что ничто в настоящем 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.

Лицо, получившее настоящий документ, самим фактом получения настоящего документа безусловно соглашается следовать всем указанным выше условиям.

Лидирующий маркетплейс решений с добавленной стоимостью в области информационных технологий

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.



Лидирующий игрок на российском ИТ-рынке

30

Лет в центре цифровой трансформации

№1

В области информационных и коммуникационных технологий⁽¹⁾

> 8 тыс.

Высококвалифицированная команда ИТ-специалистов⁽²⁾

Ключевой проводник цифровой трансформации клиентов

> 5 тыс.

Ведущих ИТ-производителей

Полный набор

Собственных услуг и решений по цифровой трансформации

~ 100 тыс.

B2B-клиентов различных отраслей⁽³⁾

Доказанная высокоэффективная бизнес-модель

4,3 млрд руб.

EBITDA 'LTM⁽⁵⁾

60%

Рентабельность собственных решений по валовой прибыли 'LTM⁽⁵⁾

50%

Доля рекуррентных продаж '22⁽⁴⁾

Мы всё сможем

Источник: Данные Компании, индустриальный отчет компании Б1, RAEX (данные отображены на конец 2022 года, если не указано иное)

Примечания: (1) В 2022 г. согласно рейтингу RAEX по выручке от деятельности в области информационных и коммуникационных технологий; (2) По состоянию на 30 сентября 2023 г.; (3) Уникальных клиентов в CRM системе за 2020-2022 гг.; (4) Рекуррентный оборот определяется как сумма оборота по подпискам, перепродаже облачных сервисов и облачными сервисами Софтлайн, так как контракты в этих продуктовых сегментах обычно являются долгосрочными; (5) По состоянию на 30 сентября 2023 г.

softline® 30
лет в ИТ

Важные достижения в 2023 году

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

- 1 **Завершен первый этап обмена** ГДР Noventiq на акции ПАО «Софтлайн». **Обменяно свыше 14 млн ГДР, около 82%** от всех ГДР, учитывавшихся в НРД и СПб Банке
- 2 **Акции ПАО «Софтлайн» начали торговаться** на Московской бирже 26 сентября 2023 года и с 9 октября 2023 года были включены в перечень бумаг **высокотехнологичного сектора экономики**, что позволяет физическим лицам воспользоваться **налоговой льготой**
- 3 **Оборот** увеличился на 52% год к году в 3 квартале 2023 г. и на 16% за 9 мес. 2023 г.
- 4 **Рекордно высокая рентабельность и кратный рост** валовой прибыли, EBITDA и чистой прибыли
- 5 Почти половина валовой прибыли компании была получена **от собственных высоко рентабельных продуктов** (47% за 9 мес. 2023г)
- 6 **Комфортный уровень долговой нагрузки** – менее 2х скорр. Чистый долг к скорр. EBITDA на 30 сентября 2023 г.
- 7 **Семь M&A сделок закрыто** с начала года

Мы всё можем

Источник: Данные Компании, индустриальный отчет компании Б1, RAEX (данные отображены на конец 2022 года, если не указано иное)

Примечания: (1) В 2022 г. согласно рейтингу RAEX по выручке от деятельности в области информационных и коммуникационных технологий; (2) По состоянию на 30 июня 2023 г.; (3) Уникальных клиентов в CRM системе за 2020-2022 гг.; (4) Рекуррентный оборот определяется как сумма оборота по подпискам, перепродаже облачных сервисов и облачными сервисами Софтлайн, так как контракты в этих продуктовых сегментах обычно являются долгосрочными; (5) По состоянию на 30 сентября 2023 г.

softline® 30
лет в ИТ

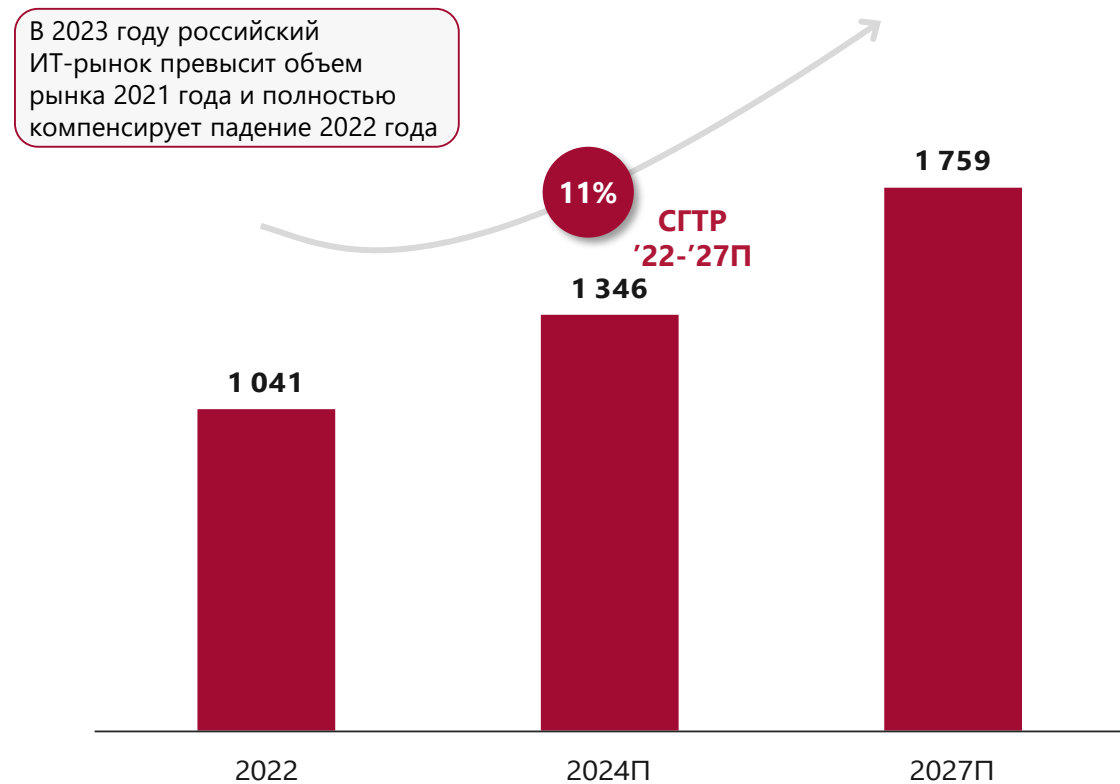
Крупный и растущий целевой рынок с колоссальными возможностями для российских ИТ-производителей

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

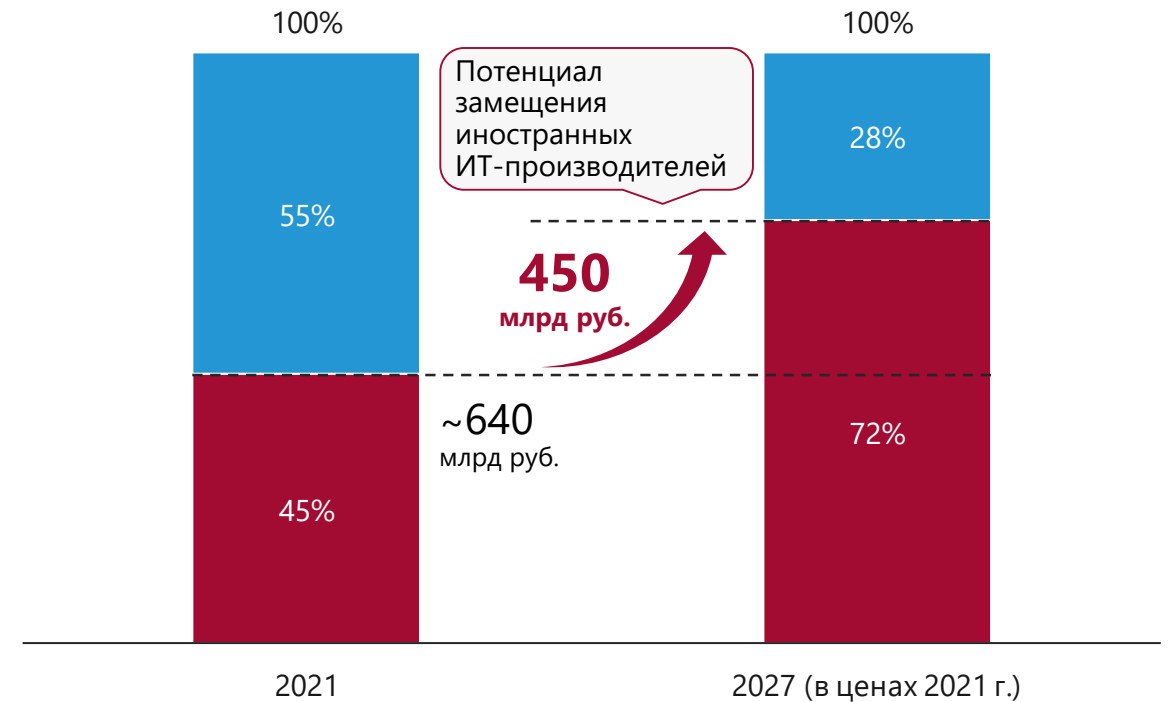
Российский ИТ-рынок сохраняет существенный потенциал роста, обусловленный растущим спросом на цифровую трансформацию ...

... и обеспечивает колоссальную возможность для российских игроков на фоне одномоментного ухода иностранных ИТ-производителей

Целевые сегменты (B2B, B2G) российского ИТ-рынка⁽¹⁾, млрд руб.



Структура российского ИТ-рынка (в ценах 2021 года), %



■ Российские ИТ-производители ■ Иностранные производители

Софтлайн – лидер в сфере цифровой трансформации...

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

Лидирующие позиции в ключевых и наиболее востребованных сегментах ИТ-рынка ...

№1

Среди крупнейших компаний России в области ИКТ⁽¹⁾ в 2022 г.



№1

На рынке кибербезопасности в 2021 г.



№1

В сегментах SaaS⁽²⁾ и IaaS⁽²⁾ в 2022 г.



№1

Крупнейший поставщик российских программных продуктов в 2022 г.



№1

Компания в цифровизации розничной торговли в 2022 г.



№3

Среди крупнейших ИТ-компаний России в 2022 г.



... благодаря уникальной для российского рынка совокупности конкурентных преимуществ



Наиболее полный на рынке портфель взаимодополняющих решений, услуг и сервисов с добавленной стоимостью



Уникальные компетенции и решения благодаря **30-летнему опыту** в сфере цифровой трансформации на развивающихся рынках



Выстроенная и высокоэффективная «машина» продаж, охватывающая все сегменты клиентов



Возможности по **привлечению лучших квалифицированных ИТ-специалистов** благодаря развитой корпоративной культуре



Продвинутые возможности по приобретению и интеграции ИТ-компаний за счет **внушительных M&A компетенций**

Мы всё сможем

Источник: данные Компании, индустриальный отчет компании Б1, CNews, TAdviser, RAEX

Примечание: (1) Информационные и коммуникационные технологии; (2) SaaS (ПО-как-Услуга), IaaS (Инфраструктура-как-Услуга)

softline® 30
лет в ИТ

...с уникальным для российского рынка сочетанием продуктовых направлений в рамках единого предложения

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.



Ведущие ИТ-производители

- Программное обеспечение
- Аппаратное обеспечение
- Облака и виртуализация
- Информационная безопасность

> 5 тыс.
производителей

Собственные продукты

- Аппаратное обеспечение
- Инфраструктурное обеспечение
- Бизнес-приложения
- Облако

Услуги и сервисы

- Кибербезопасность
- Облачные услуги
- Цифровая ИТ-инфраструктура
- Аутсорсинг и техподдержка
- Обучение и тренинги
- Softline Finance
- Услуги по заказной разработке
- Услуги нового поколения

Многоканальная система продаж



E-commerce



Прямые B2B продажи



Дистрибуция

~ 100 тыс.
B2B клиентов⁽¹⁾

Нефтегазовый сектор

Ритейл

Телеком

Финансы

Промышленность

Публичный сектор

~ 2,4 млн
B2C клиентов⁽²⁾

Мы всё сможем

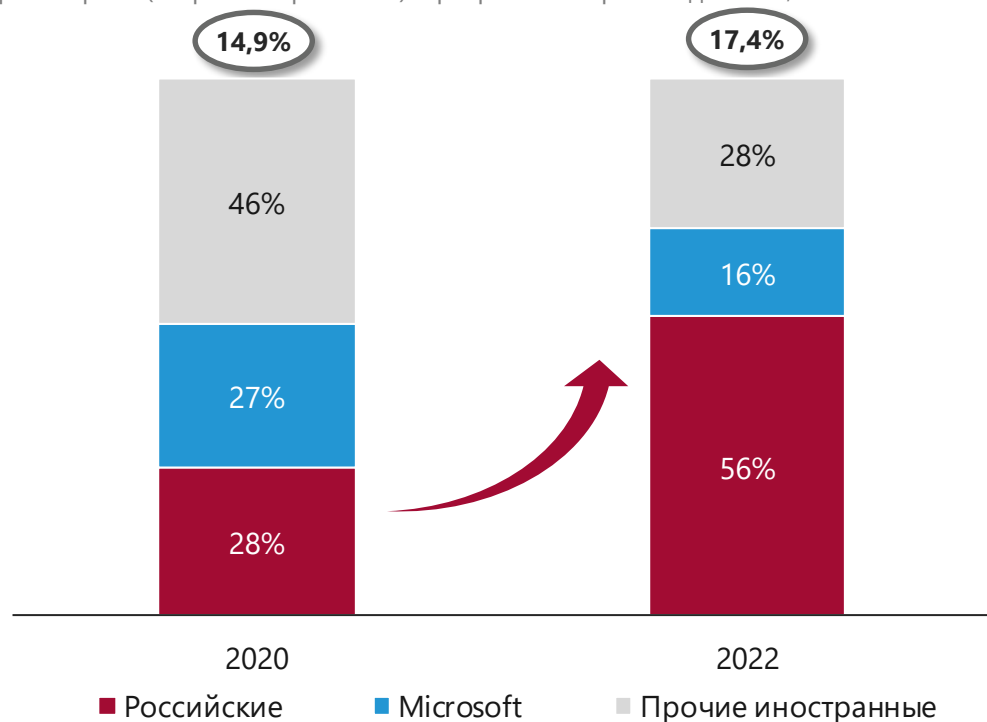
Источник: данные Компании (данные отображены на конец 2022 года, если не указано иное)
Примечание: (1) Уникальных клиентов в CRM системе за 2020-2022 гг.; (2) Уникальных клиентов в период 2020-2022 гг.

Портфель решений от более 5 000 ИТ-производителей...

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

Значительное расширение портфеля российских разработчиков ...

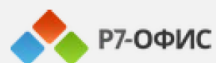
Структура оборота (сторонние решения) в разрезе ИТ-производителей, %



% Рентабельность сторонних решений по валовой прибыли⁽¹⁾

... за счет уникального ценностного предложения

	Доступ к крупной клиентской базе	~100 тыс. B2B клиентов ⁽²⁾
	Широкая региональная сеть	25 представительств
	Уникальная накопленная техническая экспертиза	30 лет в центре цифровой трансформации
	Ресурсы для замещения ресурсоемких функций	>5 тыс. ИТ-специалистов
	Широкий спектр услуг для конечного заказчика	Передовой портфель услуг
	Уникальная партнерская программа	Softline Enterprise Agreement
	Супермаркет финансовых решений	Softline Finance



Мы всё сможем

Источник: данные Компании (данные отображены на конец 2022 года, если не указано иное)

Примечание: (1) Рентабельность валовой прибыли от выручки; (2) Уникальных клиентов в CRM системе за 2020-2022 гг.

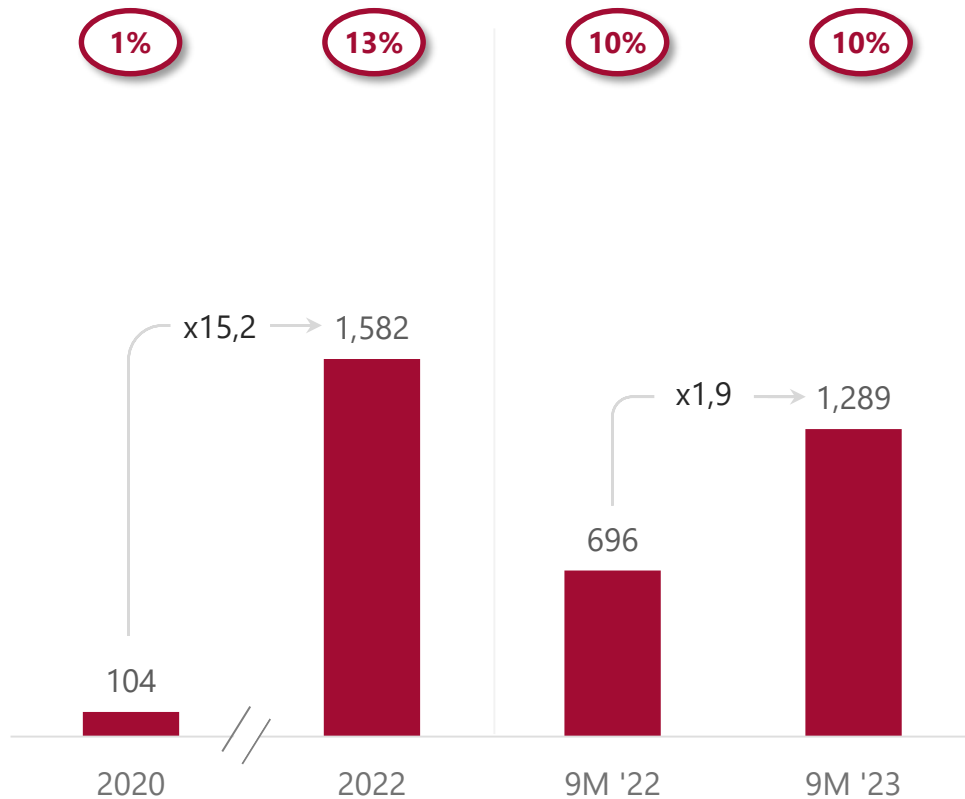
softline® 30 лет в ИТ

... дополненный собственным портфелем наиболее востребованных продуктов ...

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

Успешное развитие портфеля собственных ИТ-продуктов ...

Валовая прибыль собственных продуктов⁽¹⁾, млн руб.



x Доля собственных продуктов в валовой прибыли

... благодаря глубокому пониманию ИТ-потребностей конечных клиентов

Широкая линейка аппаратного обеспечения	INFERIT	softline® Universe
Полноценный портфель инфраструктурного ПО	iTMan MCBCфера Cloudmaster	
Развивающаяся экосистема бизнес-приложений	ROBIN POLY//ATICA БОСС Preferentum SL ECM	
Масштабируемые вертикальные решения для различных отраслей	Retalix "Умная каска" Ai LINE Ваш Платёжный Проводник	
Мультиоблачная платформа на базе собственного облака	softline® облако	

Мы всё сможем

Источник: данные Компании (данные отображены на конец 2022 года, если не указано иное)
Примечание: (1) Собственные услуги и сервисы включают аппаратное обеспечение, облачные сервисы, прочие продукты

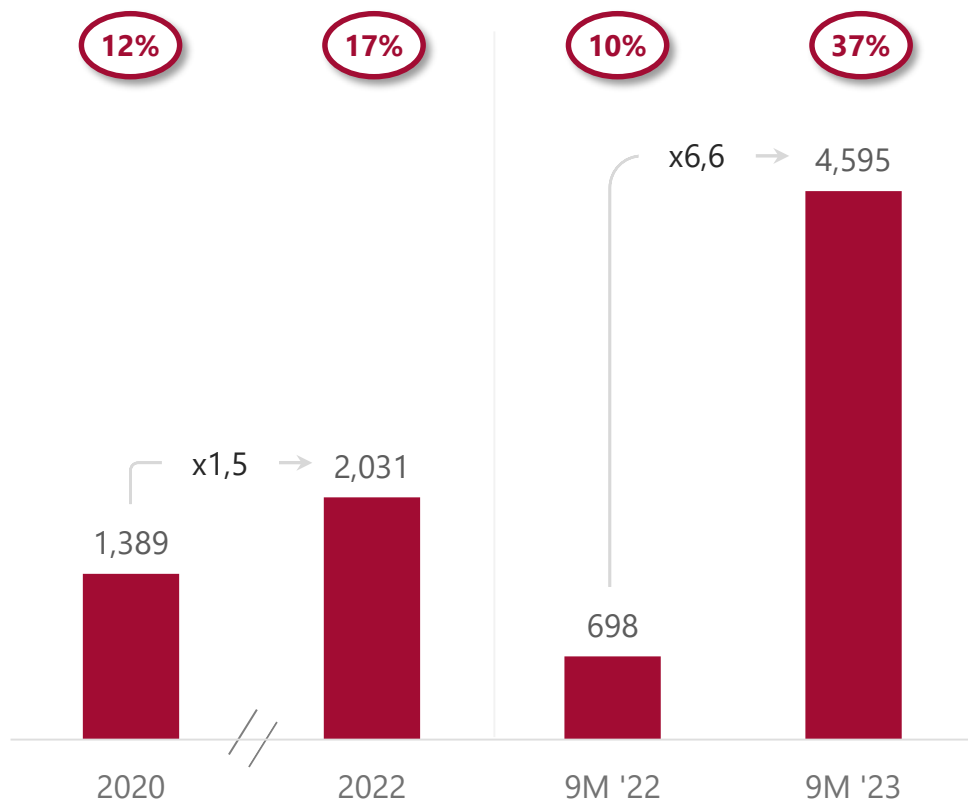
softline® 30 лет в ИТ

...и комплексным набором взаимодополняющих услуг и сервисов

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

Растущий спрос на широкий спектр собственных ИТ-услуг ...

Валовая прибыль от собственных услуг, млн руб.



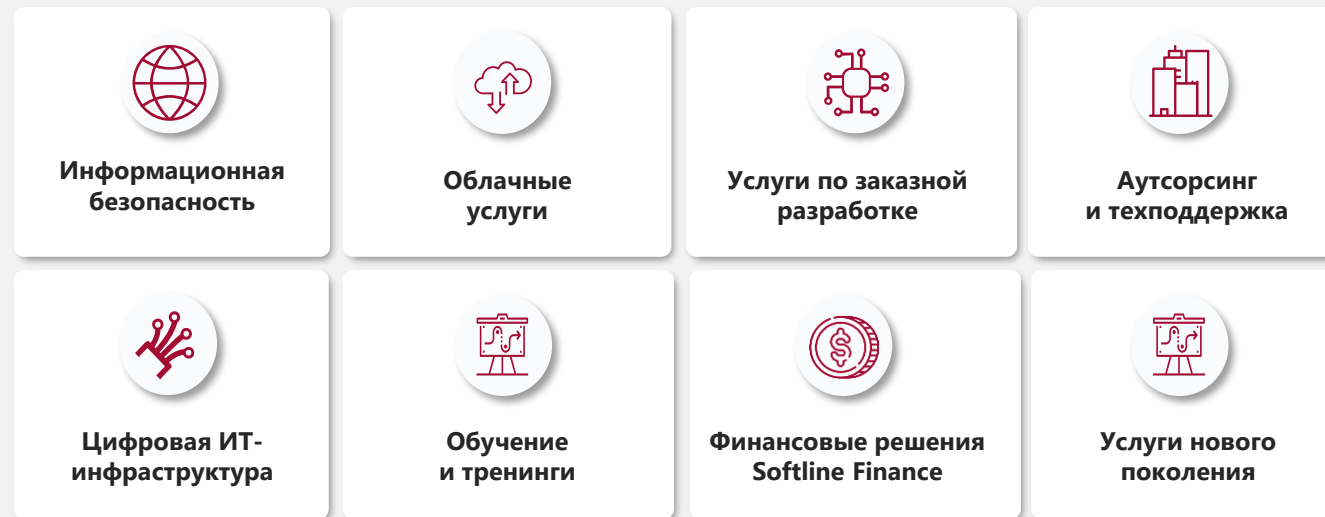
x Доля собственных услуг в валовой прибыли

... покрывающий всевозможные потребности конечных клиентов

Возможности по реализации всех этапов ИТ-проекта заказчика



Сильные центры компетенций в наиболее востребованных областях цифровой трансформации



Мы всё сможем

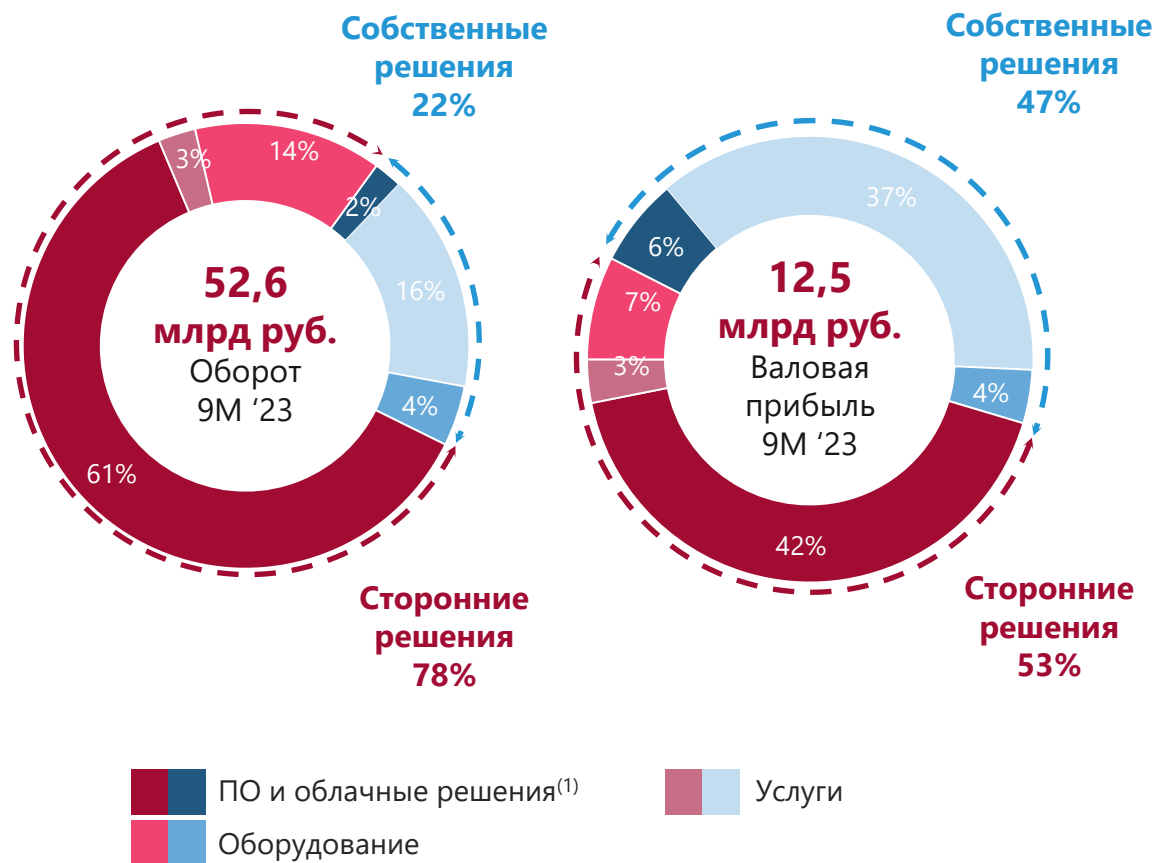
Источник: данные Компании (данные отображены на конец 2022 года, если не указано иное)

Эффективная и гибкая бизнес-модель с фокусом на развитии собственных высококорентабельных решений...

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

Фокус на развитии собственного портфеля продуктов и услуг ...

... характеризующихся более высокой рентабельностью⁽¹⁾



	Собственные решения	Сторонние решения
ПО и облачные решения	73%	16%
Услуги	55%	28%
Оборудование	21%	13%

Мы всё сможем

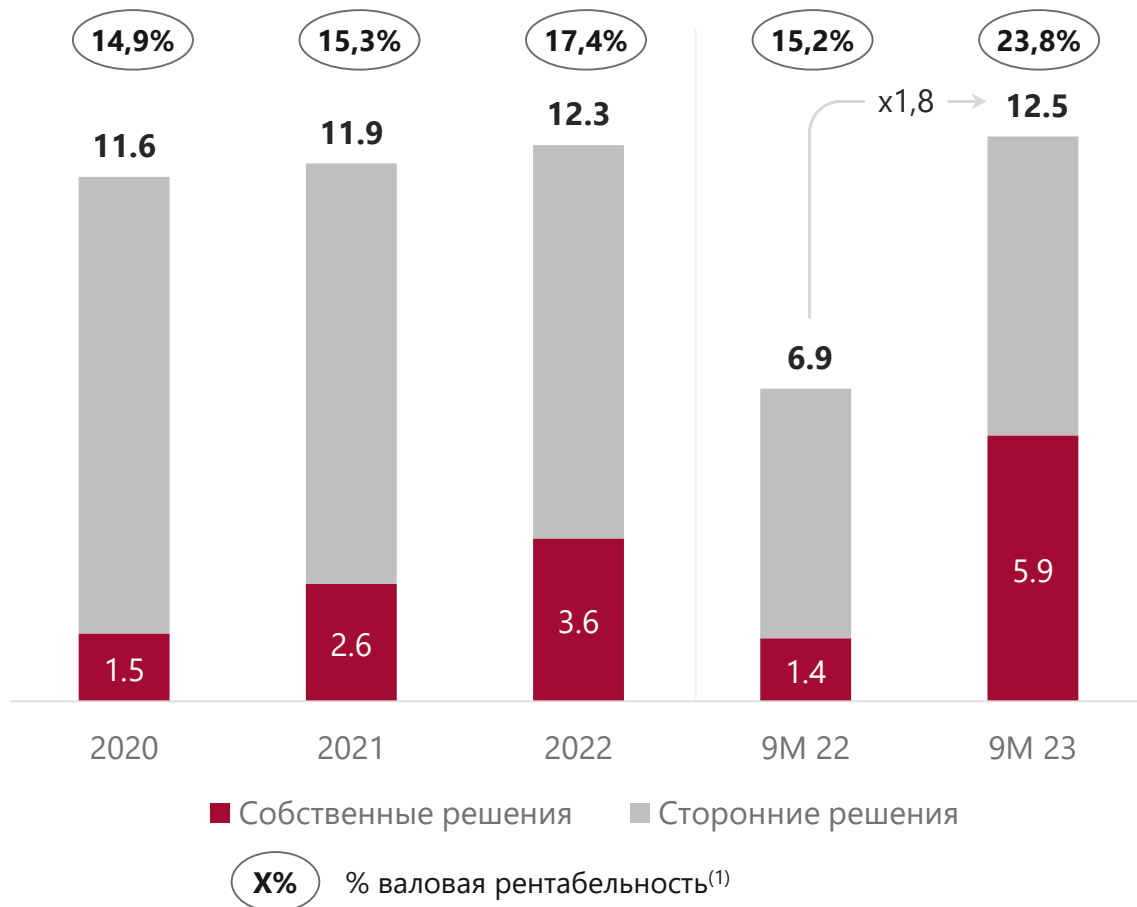
Источник: МСФО отчетность Компании
Примечания: (1) Валовая рентабельность рассчитана как валовая прибыль / оборот

...обеспечивает стабильный рост бизнеса

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

Рост бизнеса на фоне структурной трансформации ИТ-рынка ...

Валовая прибыль, млрд руб.



... благодаря продуманной стратегии развития

+7 п.п.

Рост доли собственных решений в обороте с 2020 по 2022 гг.

Разработка и расширение предложения собственных решений и продуктов

+45%

СГТР выручки от услуг с 2020 по 2022 гг.

Портфель наиболее востребованных ИТ-услуг

+16%

Рост оборота на одного B2B клиента с 2020 по 2022 гг.

Постоянный фокус на увеличение монетизации клиентской базы

50%

Доля рекуррентных продаж в 2022 г.⁽²⁾

Фокус на развитии продаж продуктов и решений по модели подписки

Мы всё сможем

Источник: МСФО отчетность Компании

Примечания: (1) Валовая рентабельность рассчитана как валовая прибыль / оборот; (2) Рекуррентный оборот определяется как сумма оборота по подпискам, перепродаже облачных сервисов и облачными сервисами Софтлайн, так как контракты в этих продуктовых сегментах обычно являются долгосрочными

softline® 30 лет в ИТ

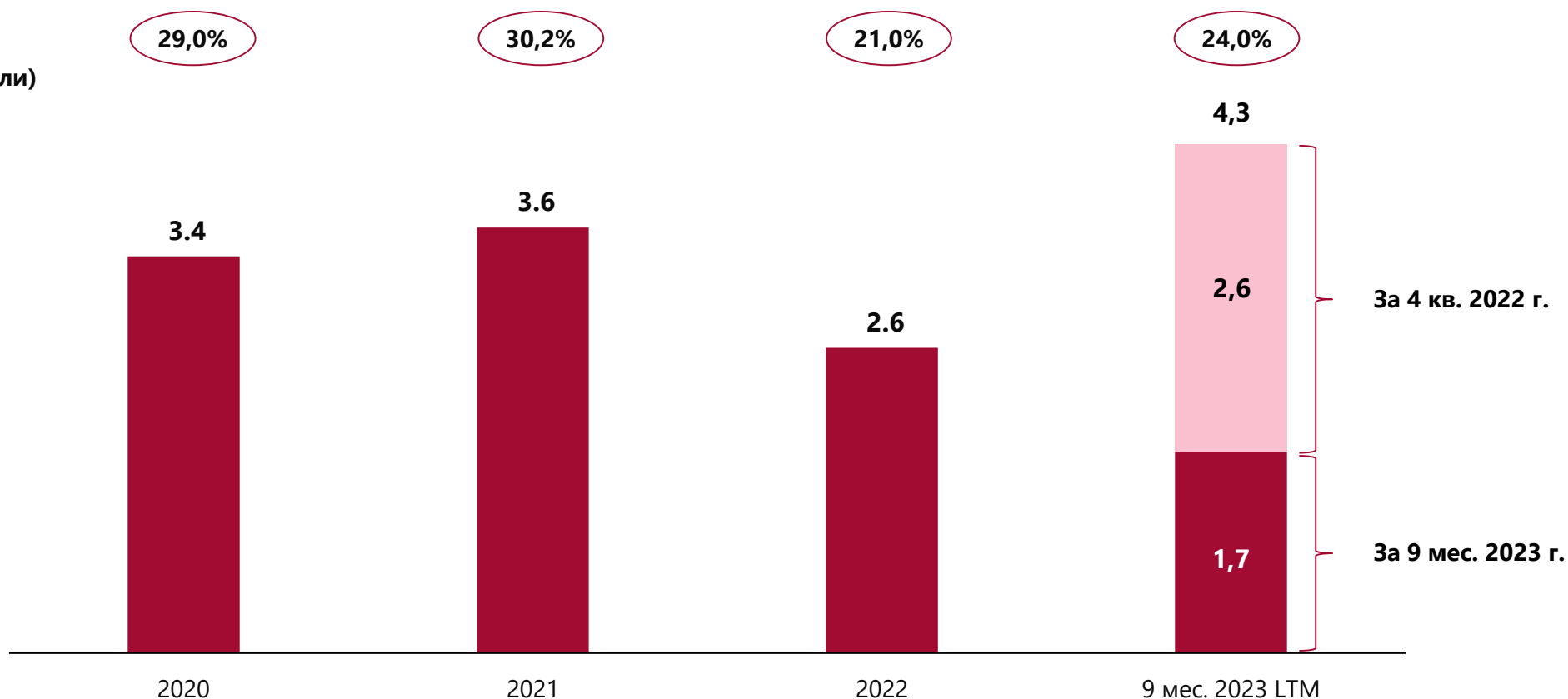
Стабильные показатели скорректированной EBITDA

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

Динамика скорр. EBITDA

млрд руб.

Скорр. EBITDA
рентабельность
(по валовой прибыли)



Источник: данные Компании

Мы всё сможем

Эффективная M&A стратегия...

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

Почему M&A?

- Продолжающаяся консолидация рынка**
 - Цель построить компанию-лидера в ИТ индустрии в России
- Создание стоимости для акционеров**
 - Усиление бизнеса за счет доступа к широкой базе клиентов
 - Операционная эффективность
- Уникальное время для замещения ушедших игроков**
 - Тектоническое переформатирование рынка и новые возможности для M&A
- Единственный способ быстрой трансформации**
 - Доступ к широкому спектру экспертизы во всей цепочке ИТ-рынка

Кого мы покупаем?

- Сервисы
- Заказная разработка
- Собственные продукты
- Информационная безопасность
- Вертикальные решения

Где мы покупаем?

- Экспансия в России
- Развитие через дружественные страны

Как мы создаем стоимость?

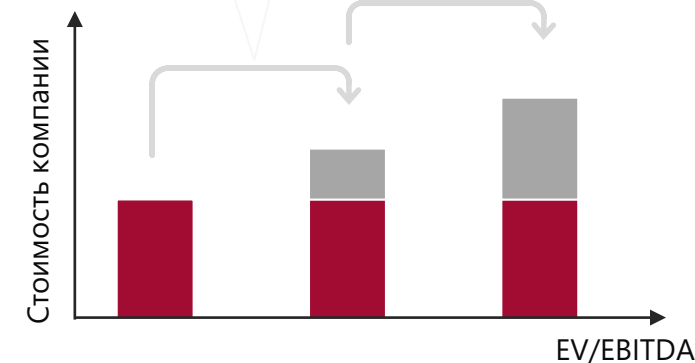
Приобретение компаний по x5 эффективному мультипликатору EV/EBITDA

Рост EBITDA

- Перекрёстные продажи
- Операционная эффективность
- Развитие новых компетенций

Рост мультипликатора

- Диверсификация бизнеса
- Усиление позиций на ИТ рынке
- Трансляция рыночной оценки



Источник: данные Компании

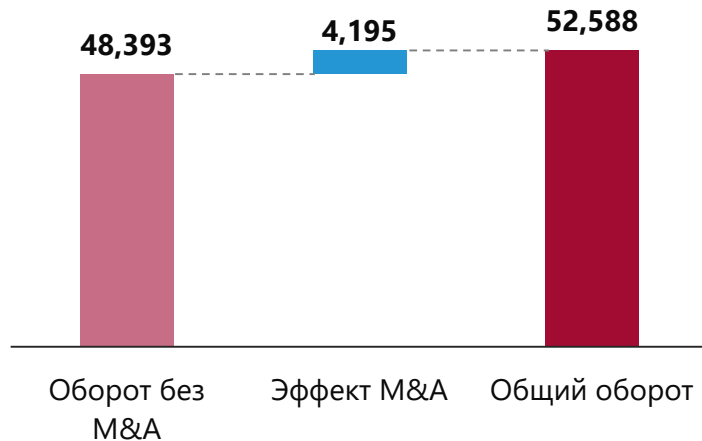
Мы всё сможем

...оказывающая положительный эффект на финансовые результаты

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

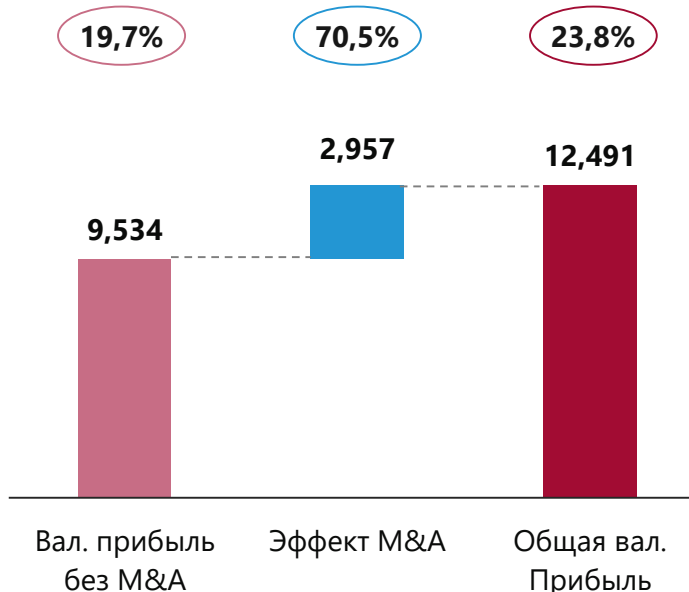
Оборот

млн руб., 9М '23



Валовая прибыль

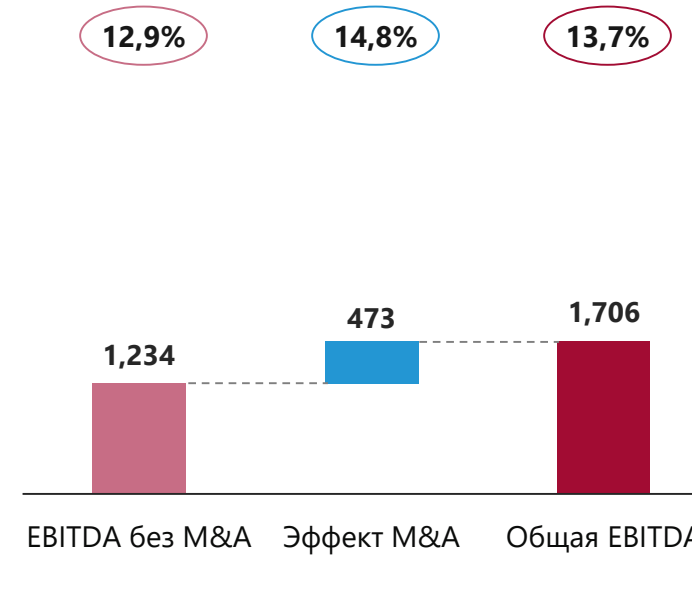
млн руб., 9М '23



X% % рентабельность от оборота

Скорт. EBITDA

млн руб., 9М '23



X% % рентабельность от валовой прибыли

M&A сделки
в 2022 г.

POLY//ATICA

Ваш Платёжный Проводник

ММТР
ТЕХНОЛОГИИ

ENGINEER

АКАДЕМИЯ АЙТИ

M&A сделки
в 2023 г.

Bellintegrator

БОРЛАС

ЯКБ БАРЬЕР

Preferentum

ROBIN
ROBOTIC INTELLIGENCE

БОСС
КАДРОВЫЕ СИСТЕМЫ

Цитрос

Мы всё сможем

Источник: МСФО отчетность Компании

softline 30 лет в ИТ

Обзор динамики ключевых финансовых показателей за 9 месяцев 2023 г.

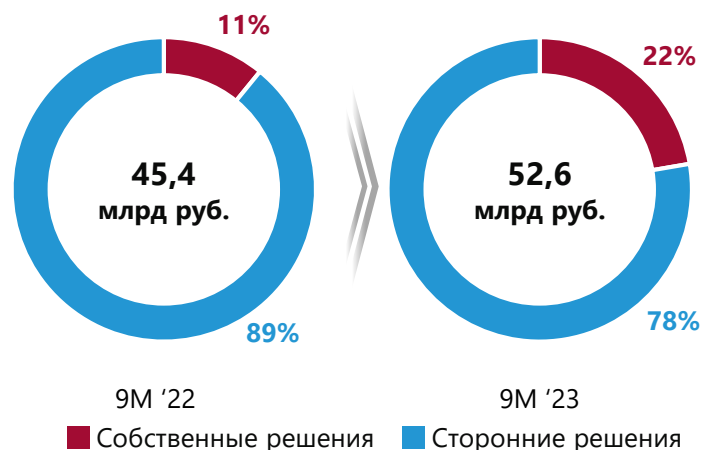
Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

	млрд руб.	3кв '22	3кв '23	9м '22	9м '23
1 Оборот		14,5	22,1	45,4	52,6
<i>Рост оборота</i>			52,4%		15,7%
2 Валовая прибыль		1,6	5,7	6,9	12,5
<i>Рентабельность, % от оборота</i>		10,8%	26,0%	15,2%	23,8%
3 EBITDA скорр.		(1,1)	0,6	0,01	1,7
<i>Рентабельность, % от валовой прибыли</i>		отр.	2,8%	0,0%	3,2%
4 Чистая прибыль		0,05	(3,0)	(0,1)	6,5
<i>Рентабельность, % от валовой прибыли</i>		3,1%	отр.	отр.	12,4%
Чистый долг				7,1	7,2
Чистый долг / скорр. EBITDA, LTM					1,7x

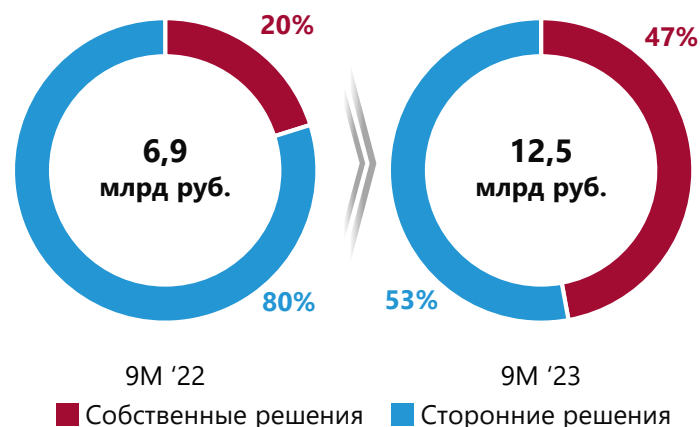
Комментарии

- 1 Оборот Группы в 3 кв. и за 9 мес. 2023 года показал значительный рост относительно соответствующих периодов прошлого года. Сильная положительная динамика оборота (>50%) в 3 квартале 2023 года обусловлена ускорением адаптации бизнеса к изменившейся рыночной конъюнктуре
- 2 Значительный рост валовой прибыли и улучшение валовой рентабельности обусловлены замещением крупных иностранных производителей широким набором высокорентабельных собственных продуктов и сервисов, а также альтернативными продуктами российских ИТ-производителей
- 3 Динамика рентабельности скорректированной EBITDA обусловлена значительными инвестициями Компании в будущие перспективные проекты, необходимые для обеспечения будущего роста бизнеса Группы, и на развитие портфеля собственных продуктов и услуг, отличающихся высокой рентабельностью.
- 4 Отрицательная динамика чистой прибыли в 3 кв. 2023 г. обусловлена увеличением расходов Компании на вознаграждение сотрудникам, также в третьем квартале были понесены расходы, связанные со сделками M&A и получением Компанией публичного статуса; на динамику в обоих периодах повлияла переоценка стоимости финансовых инструментов
- 5 Чистый долг рассчитан с учетом инвестиций в ликвидные финансовые инструменты, а также долга перед акционером компании

Изменение структуры оборота



Изменение структуры валовой прибыли



Источник: данные Компании

Примечания: (1) Рассчитана без учета изменения справедливой стоимости финансовых инструментов и доходов за вычетом расходов по операциям с финансовыми инструментами; (2) Включая приобретение основных средств и создание и приобретение нематериальных активов; (3) Инвестиции в дочерние компании и совместные предприятия

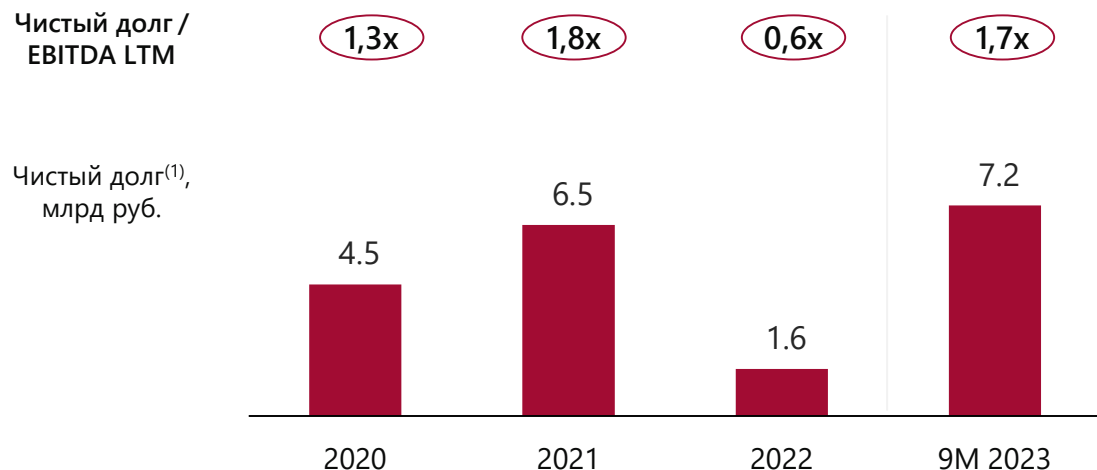
Мы всё сможем

softline® 30
лет в ИТ

Оптимальная долговая нагрузка и достаточная ликвидность

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

Динамика долговой нагрузки



BBB+

Кредитное качество подтверждено **высоким кредитным рейтингом ruBBB+** от **Expert**



В мае 2023 г. размещен новый **выпуск облигаций на 6 млрд руб.** с купоном 12,4% годовых и погашением в феврале 2026 г.



По итогам 2024 г. на выплату дивидендов планируется направить **не менее 25% от чистой прибыли, но не менее 1 млрд руб.**

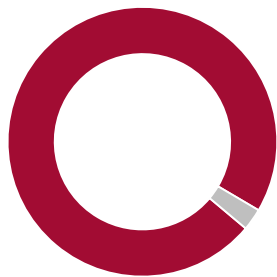


По итогам 2025 г. и следующих периодов на выплату дивидендов планируется направлять **не менее 25% от чистой прибыли**

Структура долгового портфеля⁽²⁾

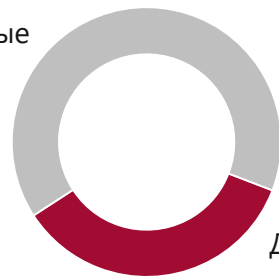
По состоянию на 30.09.2023

В рублях
97%



В долларах
3%

Краткосрочные
65%



Долгосрочные
35%

Мы всё сможем

Источник: МСФО отчетность Компании

Примечания: (1) С учетом краткосрочных и долгосрочных обязательств по договорам финансовой аренды, которые составляют 0.5 млрд руб. и 0.6 млрд руб. соответственно; (2) Без учета обязательств по договорам финансовой аренды; (3) Без учета выпуска облигаций 002P-01, размещенного в мае 2023 г.

softline® 30
лет в ИТ

Взгляд менеджмента на развитие – ключевые финансовые показатели

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

	2023 (план)	Ключевые факторы
Оборот	> 85 млрд руб.	<ul style="list-style-type: none"> • Замещение решений иностранных ИТ-производителей российскими решениями • Активное развитие сегмента собственных решений • Увеличение доли рекуррентного оборота
Валовая прибыль	~17 млрд руб.	<ul style="list-style-type: none"> • Более высокая рентабельность решений российских разработчиков • Рост доли более рентабельного сегмента собственных решений
<i>Рентабельность (% от оборота)</i>	~20%	
Скорр. EBITDA	> 3,0 млрд руб.	<ul style="list-style-type: none"> • Рост доли более рентабельного сегмента собственных решений
<i>Рентабельность (% от валовой прибыли)</i>	~18%	
Долговая нагрузка	<ul style="list-style-type: none"> • Целевой уровень долговой нагрузки - Чистый долг / скорр. EBITDA не более 2.0x 	
Дивиденды	<ul style="list-style-type: none"> • Дивиденды на уровне 25% от чистой прибыли, но не менее 1 млрд руб. с первой выплатой в 2025 году 	

Источник: данные Компании

Мы всё сможем

Ключевые факторы инвестиционной привлекательности

- 1** **Крупный и растущий целевой рынок** с уникальными возможностями для российских ИТ-производителей и беспрецедентной поддержкой государства
- 2** **Лидирующий ИТ-маркетплейс** в центре цифровой трансформации и **ключевой бенефициар** структурных изменений российского ИТ-рынка
- 3** **Наиболее полный на рынке портфель решений** от широкой базы российских производителей, дополненный собственными продуктами и услугами
- 4** **Ключевой партнер** для большой и диверсифицированной клиентской базы с **эффективно выстроенной системой продаж**, дополненной собственной цифровой платформой
- 5** **Высокоэффективная бизнес-модель**, адаптированная под новые реалии российского ИТ-рынка, с **фокусом на развитие собственных высокорентабельных решений**
- 6** **Четкая стратегия** для реализации **значительного потенциала роста**
- 7** **Мотивированная команда** профессионалов и **лучшие международные практики** корпоративного управления

Мы всё сможем

Ключевые параметры SPO ПАО «Софтлайн»

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

Эмитент / предложение

- ПАО «Софтлайн» («Эмитент») – тикер: «SOFL», ISIN RU000A0ZZBC2
- Вторичное публичное предложение (SPO) обыкновенных акций на Московской бирже

Ценовой диапазон

- **140,00 – 149,84 руб. за акцию:** нижняя граница соответствует дисконту к цене закрытия 28 ноября 2023 г.⁽¹⁾ в размере **6,6%**, а верхняя граница соответствует **цене закрытия** на 28 ноября 2023 г.⁽¹⁾
- Ожидается, что итоговая цена предложения **не превысит цену закрытия торгов последнего дня** периода сбора заявок для участия в SPO

Размер предложения

- **До 25 млн акций**, что составляет **порядка 8%** от акционерного капитала Эмитента после завершения SPO или около **3,7 млрд руб.** по цене закрытия на 28 ноября 2023 г.⁽¹⁾ (размер free-float после SPO составит **около 24%**)

Безотзывная оферта

- Каждый участник SPO **через 6 месяцев** после даты завершения предложения получит право приобрести **10 дополнительных акций** по цене SPO в расчете **на каждые 40 акций**, приобретенных в рамках предложения⁽²⁾

Структура предложения

- Предложение **ООО «Софтлайн Проекты»** (дочернее общество Эмитента), которое **получило заем акций** ПАО «Софтлайн» от мажоритарного акционера Эмитента **ООО «Аталайя»** для проведения SPO
- После завершения размещения **дополнительной эмиссии** в адрес ООО «Софтлайн Проекты», о которой Эмитент **сообщал ранее⁽³⁾**, **заем акций**, привлеченный от ООО «Аталайя», **будет погашен** акциями дополнительной эмиссии
- Таким образом, все **привлеченные средства** в рамках SPO **поступят Эмитенту для дальнейшего развития**

Ключевые даты

- **С 29 ноября по 06 декабря 2023 г.** включительно – сбор книги заявок на участие в SPO
- **07 декабря 2023 г.** – объявление цены предложения и проведения расчетов

Мораторий на продажу акций (lock-up)

- **Продающий акционер и Компания** принял на себя стандартные обязательства, ограничивающие отчуждение ценных бумаг Эмитента **в течение 180 дней с даты завершения SPO⁽⁴⁾**

Мы всё сможем

Примечания: (1) в рамках основной торговой сессии Московской биржи; (2) для этого объявлена безотзывная оферта о заключении сделок купли-продажи акций, принадлежащих ООО «Софтлайн Проекты» (дата публикации – 29 ноября 2023 г.), при этом для целей исполнения обязательств по безотзывной оферте также будут использоваться акции вышеобозначенной дополнительной эмиссии акций; (3) зарегистрирована Банком России 07 августа 2023 г. (с изменениями от 24 августа 2023 г.), регистрационный номер выпуска: 1-01-45848-Н-003D; (4) за исключением случаев отчуждения акций в пользу институционального инвестора, который в таком случае принимает на себя аналогичные ограничения по отчуждению

softline® 30 лет в ИТ

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

Приложение

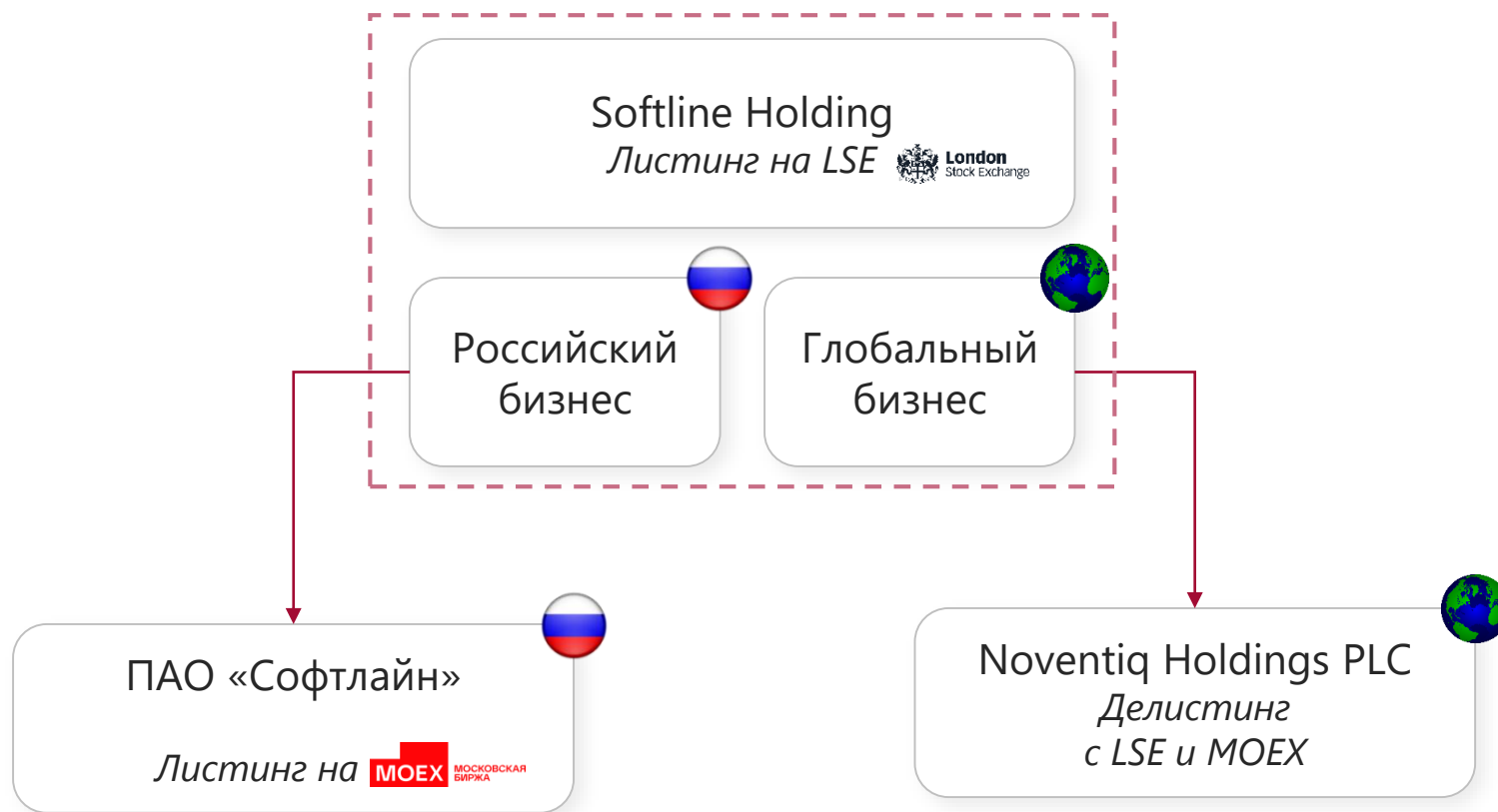
Мы всё сможем

softline® 30
лет в ИТ



Первые в РФ: полностью законченная реструктуризация Softline путем выделения российского бизнеса

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.



Основные вехи выделения Softline Россия

07 октября 2022

- Объявление о разделении
- Публикация информационного письма
- Объявление об Общем собрании акционеров

25 октября 2022

- Общее собрание акционеров

Ноябрь 2022

- Завершение разделения

PAO «Софтлайн» был выделен из Softline Holding PLC в отдельную компанию
Акции компании получили листинг на Московской бирже (тикер SOFL)

Структура акционерного капитала

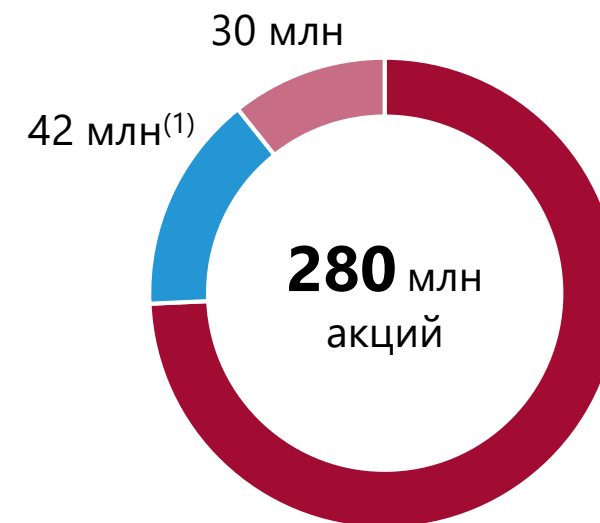
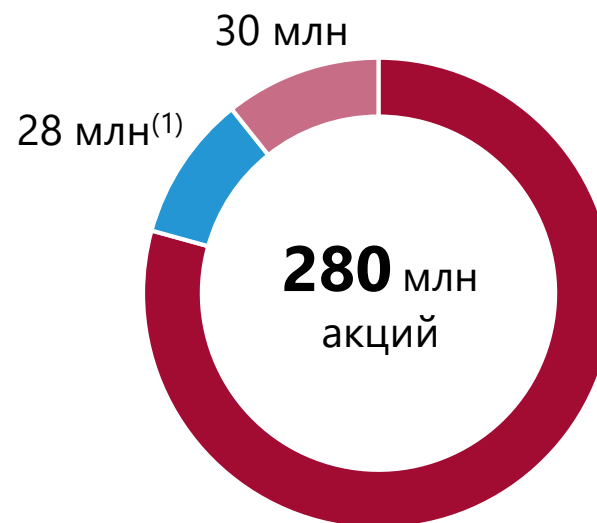
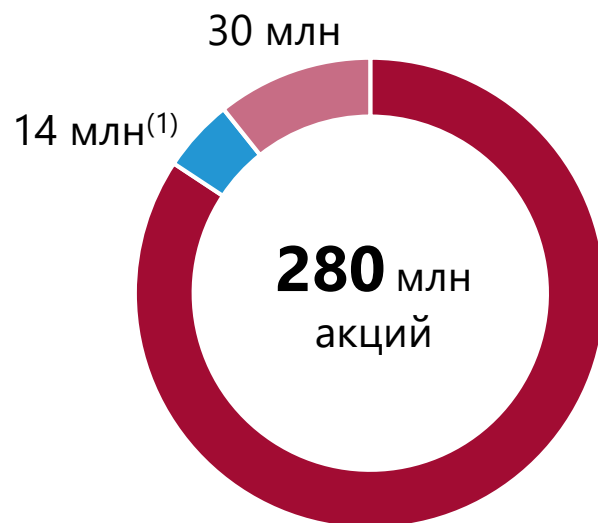
Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

До обмена

1-й этап обмена
(25 сент. 2023 г.)

2-й этап обмена
(До конца 2024 г.)

3-й этап обмена
(До конца 2025 г.)



■ Текущий акционер ■ Новые акционеры (в рамках обмена ГДР) ■ Сотрудники в рамках программы мотивации

Не учитывает дополнительное размещение в размере 44 млн акций в пользу 100% дочернего общества