

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

Презентация Инвесторам

История роста в прошлом, настоящем и будущем

Август 2023

Ограничение ответственности

Настоящий документ содержит информацию о ПАО «Софтлайн» (далее также – «Компания») и подготовлен в связи с планируемым приобретением Компанией публичного статуса в соответствии с законодательством Российской Федерации.

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 получателем 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.

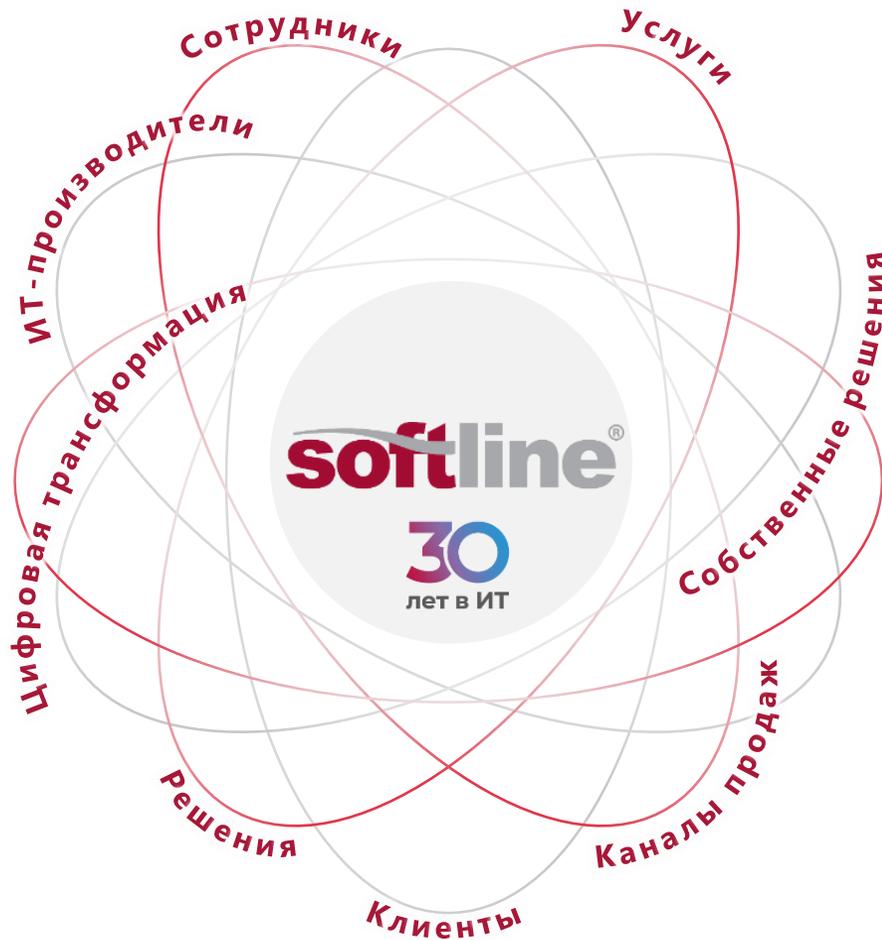
Настоящий документ предоставляется вам конфиденциально и не может быть воспроизведен или распространен, полностью или частично, какому-либо иному лицу.

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, самым 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⁾

7,2 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

12,3 млрд руб.

Валовая прибыль '22

55%

Рентабельность собственных решений по валовой прибыли '22

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 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

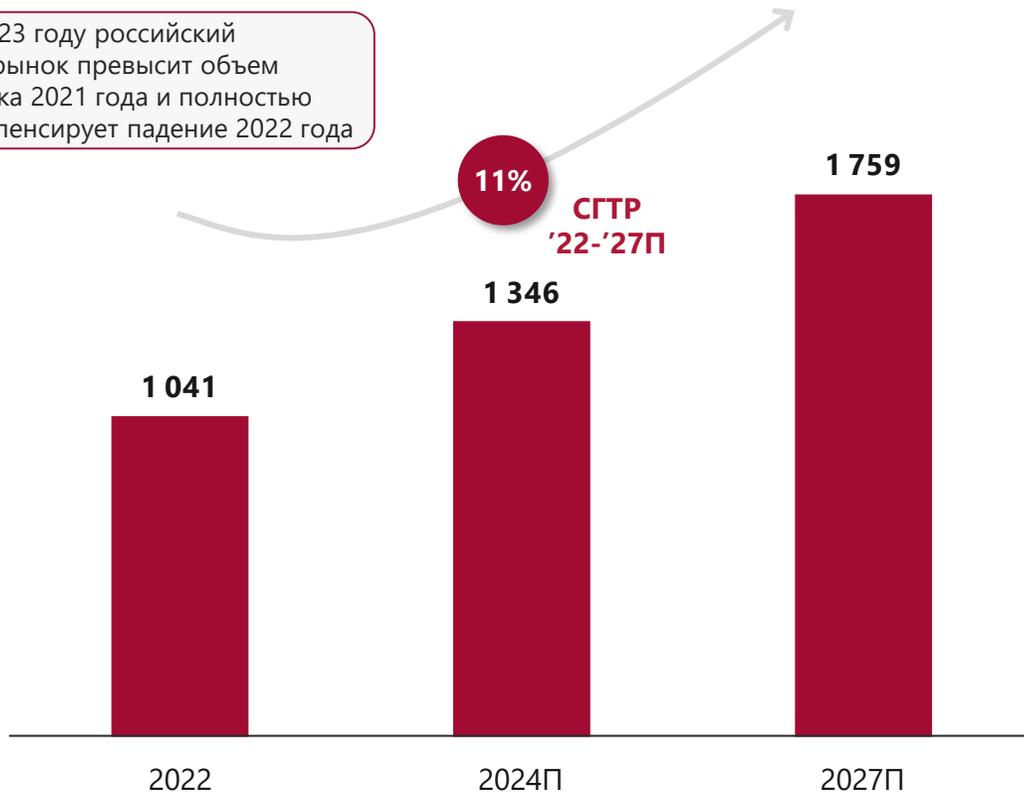
Крупный и растущий целевой рынок с колоссальными возможностями для российских ИТ-производителей

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

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

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

В 2023 году российский ИТ-рынок превысит объем рынка 2021 года и полностью компенсирует падение 2022 года



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

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



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

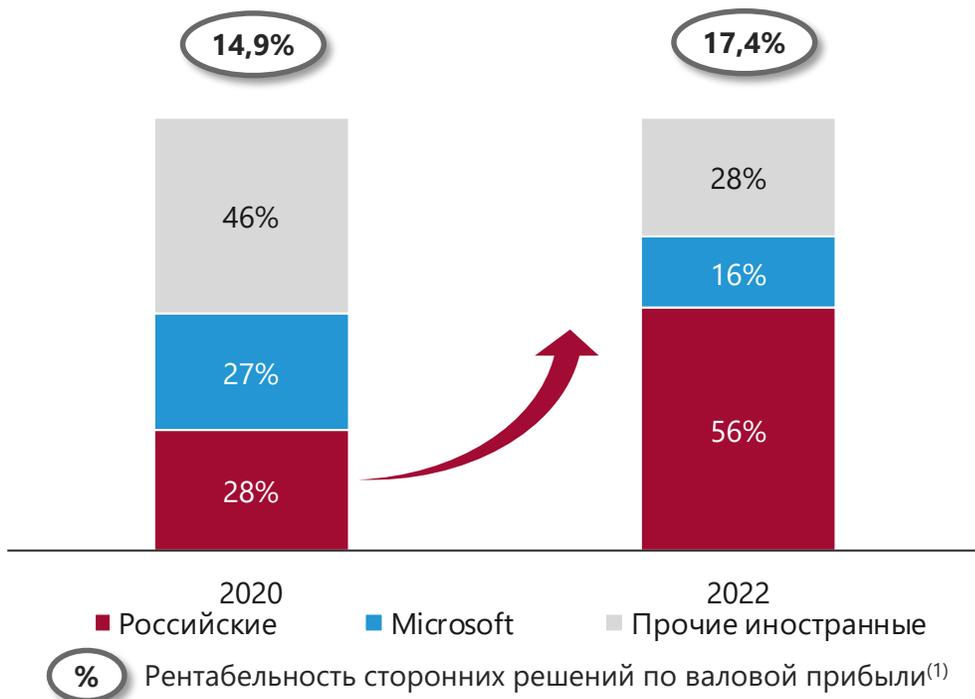
softline® 30 лет в ИТ

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, %



... 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



KASPERSKY



ASTRA LINUX

positive technologies



COMMUNIGATE SYSTEMS

БУЛАТ

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.

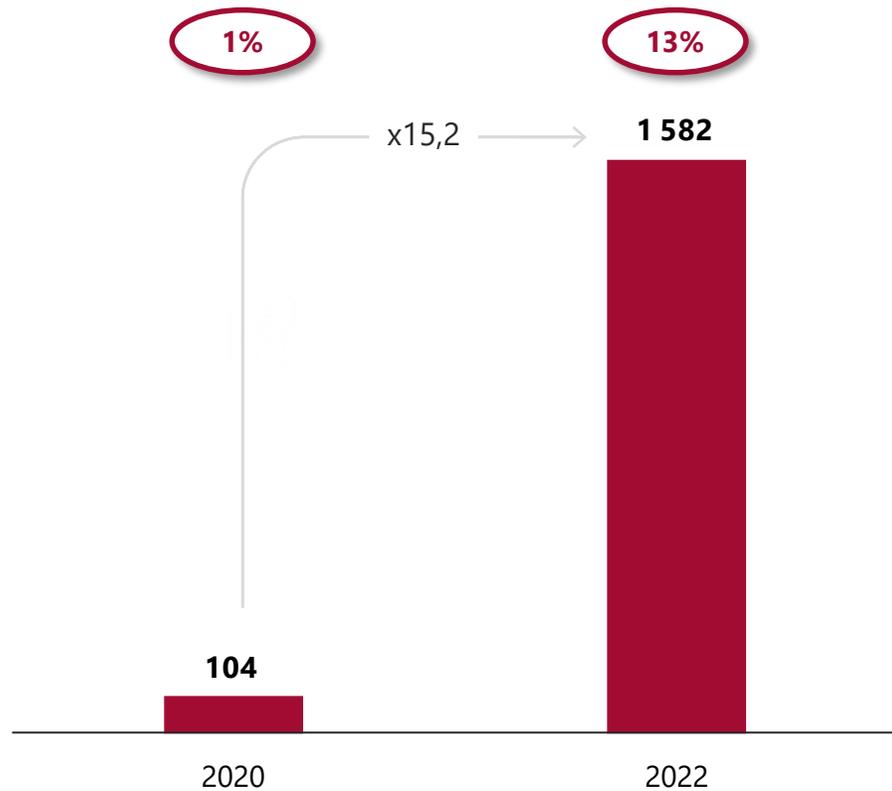
softline 30 лет в ИТ

... 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 MCBCсфера Cloudmaster	
Развивающаяся экосистема бизнес-приложений	ROBIN POLY//ATICA БОСС Preferentum SL ЕСМ	
Масштабируемые вертикальные решения для различных отраслей	Retalix "Умная каска" Ai 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

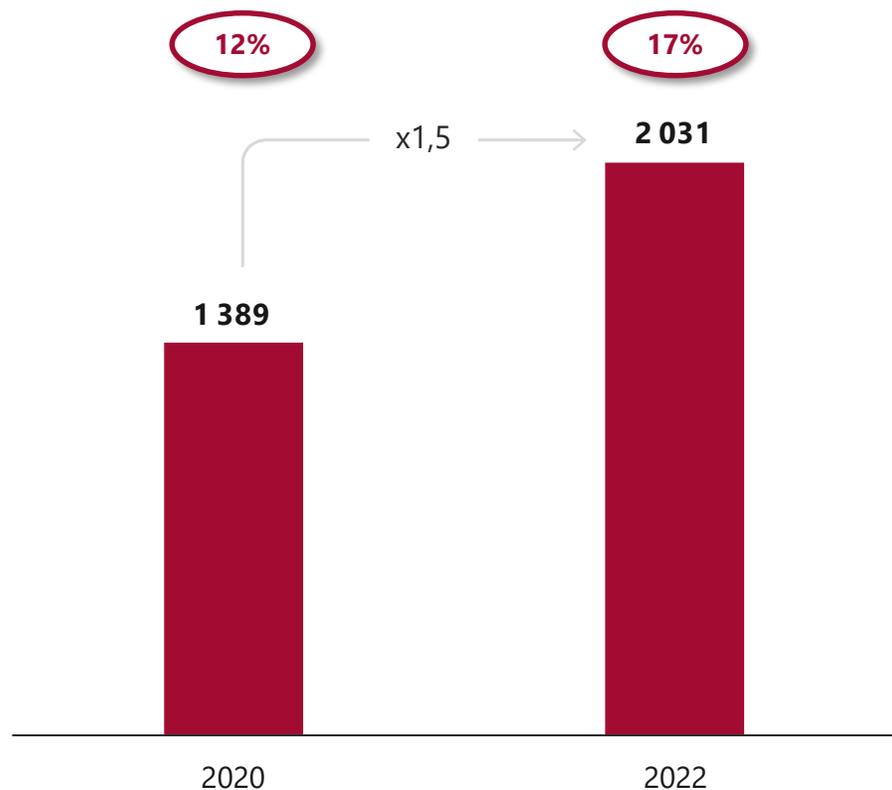
softline® 30 лет в ИТ

... 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.



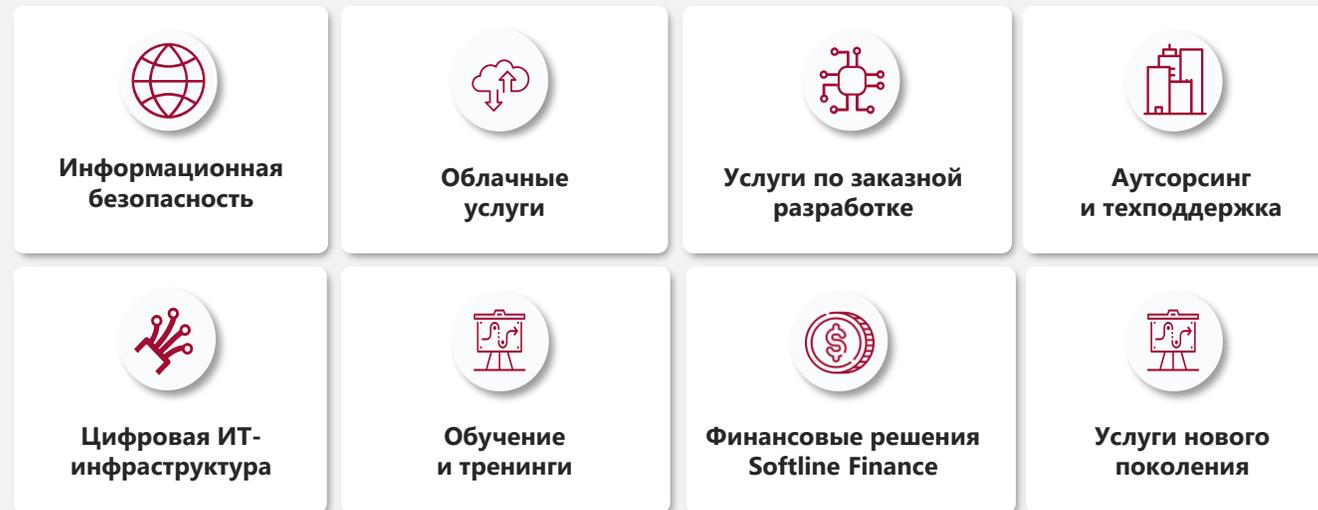
x Доля собственных услуг в валовой прибыли

... покрывающий всевозможные потребности конечных клиентов

Возможности по реализации всех этапов ИТ-проекта заказчика



Сильные центры компетенций в наиболее востребованных областях цифровой трансформации



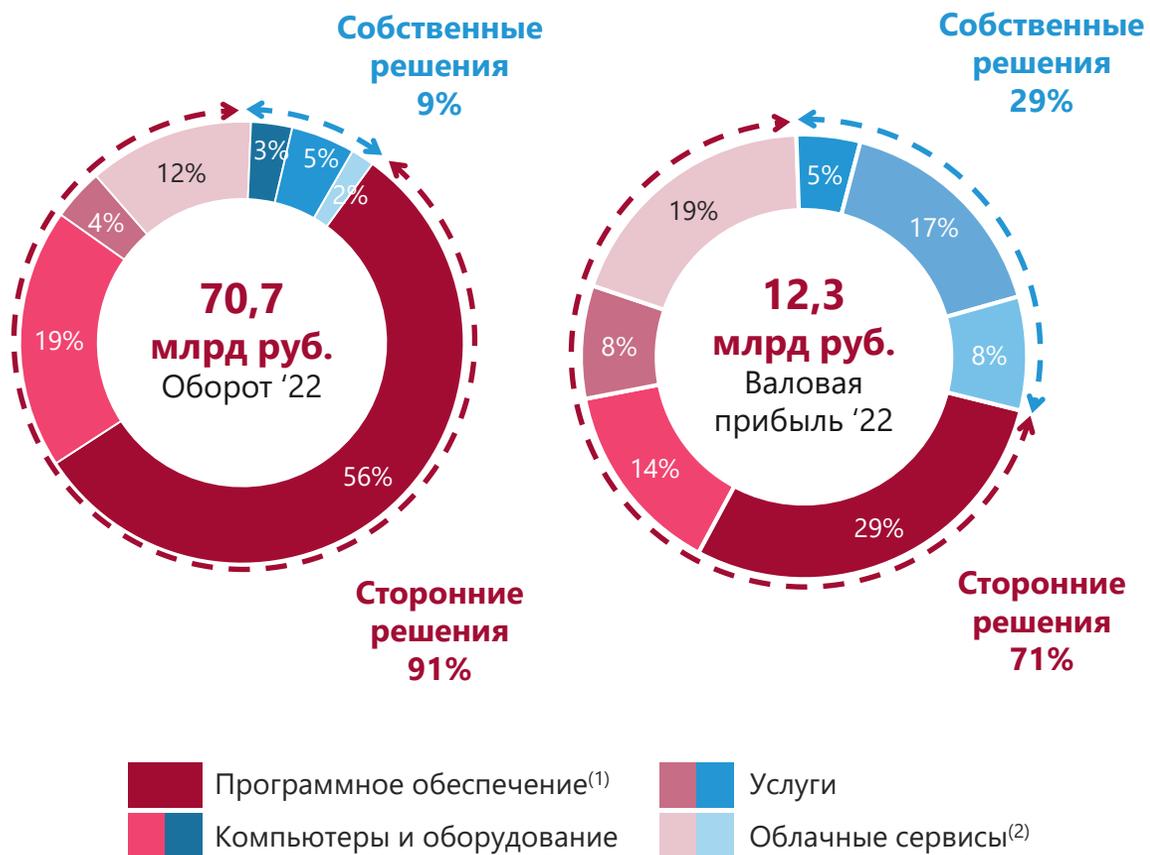
Мы всё сможем

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⁽³⁾

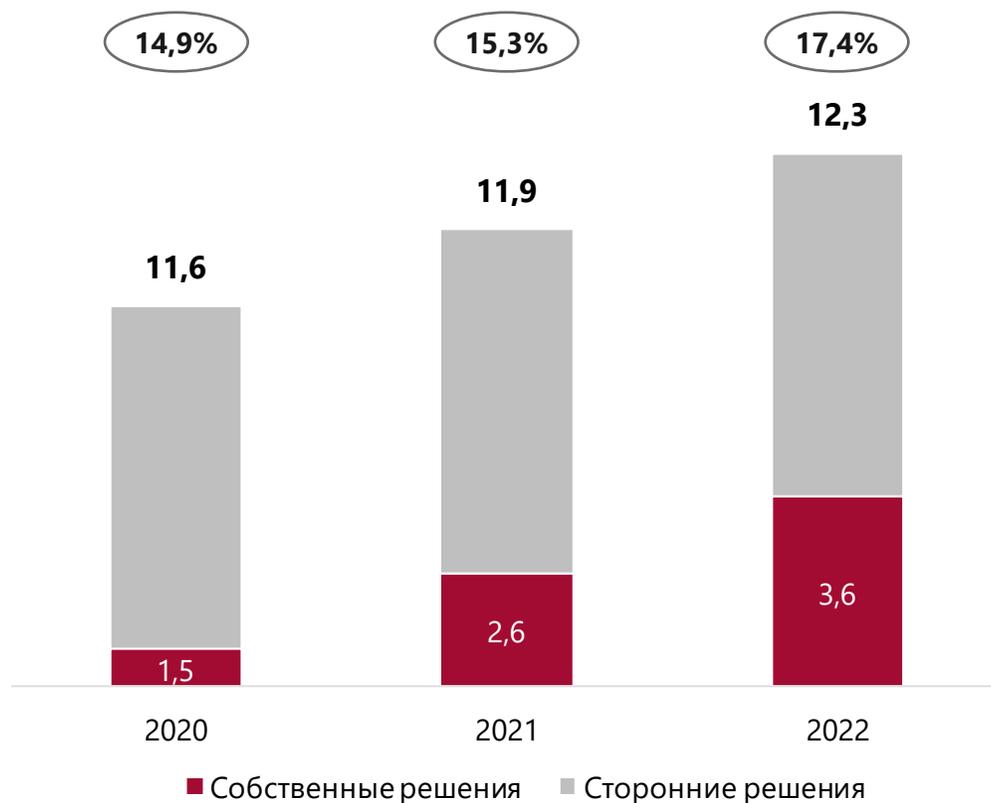
	Собственные решения	Сторонние решения
Облачные сервисы	85%	34%
Услуги	62%	39%
Компьютеры и оборудование	27%	14%

... обеспечивает стабильный рост бизнеса ...

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

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

Валовая прибыль, млрд руб.



X% % валовая рентабельность⁽¹⁾

... 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

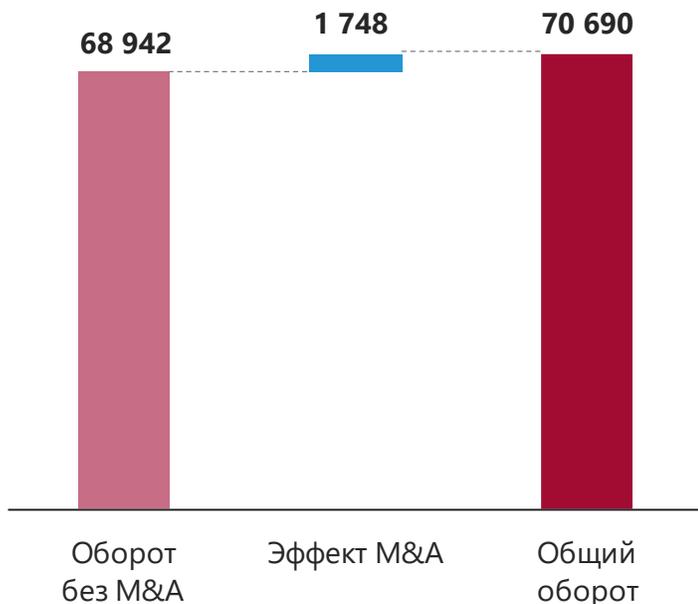
softline® 30 лет в ИТ

... усиливается эффективной M&A-стратегией

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

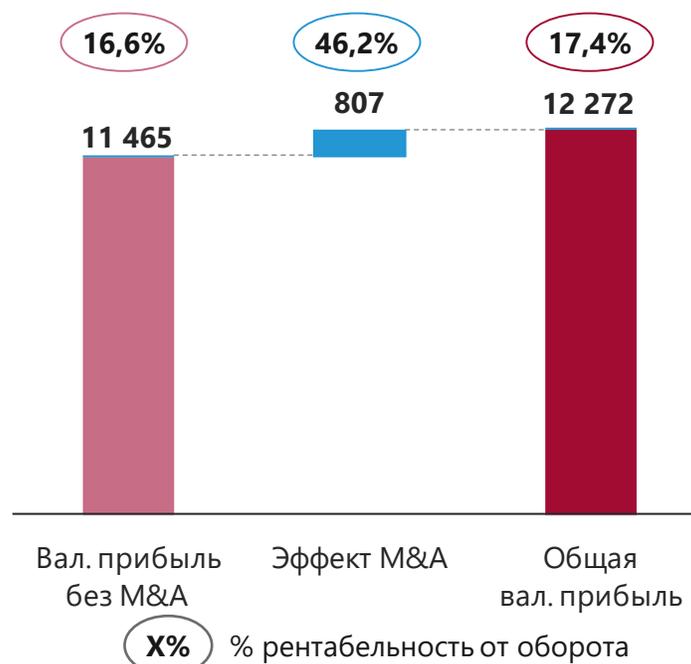
Оборот

млн руб., 2022 г.



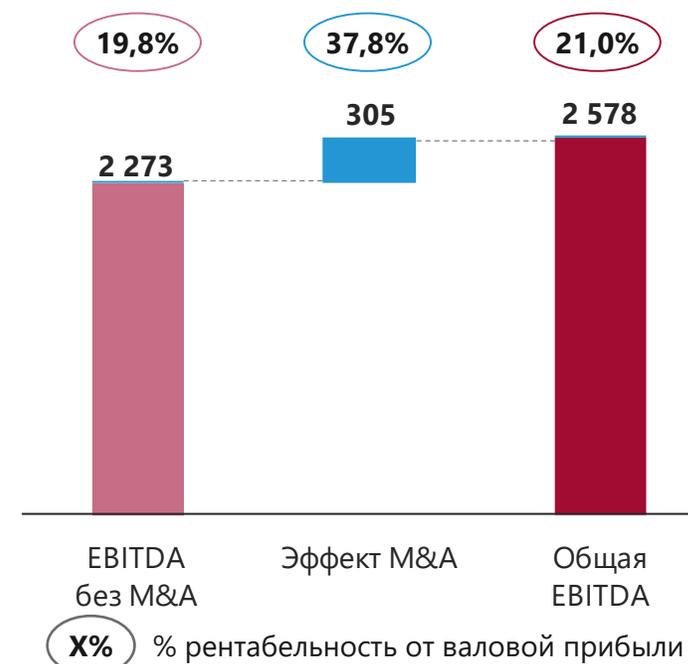
Валовая прибыль

млн руб., 2022 г.



Скорр. EBITDA

млн руб., 2022 г.



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

Четкая стратегия для реализации значительного потенциала роста

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

1

Трансформация
и развитие рынка



Проводник цифровой
трансформации клиентов



Развитие
российских
ИТ-производителей



Рост доли рынка за счет
замещения иностранных
ИТ-поставщиков

Рост масштаба
бизнеса

2

Развитие
собственных
продуктов и услуг

> 60 %

Собственных
продуктов и услуг
в валовой прибыли

> 50 %

Валовая рентабельность
собственных
продуктов и услуг

> 5 тыс.

ИТ-разработчиков
(аутсорсинг и заказная
разработка)

Улучшение
комплектности
портфеля
и рентабельности

3

Международная
экспансия и M&A



Развитие бизнеса
в дружественных
странах



Приобретение компаний
в перспективных
сегментах



Дальнейшая
консолидация
ИТ-рынка через M&A

Расширение
клиентской базы

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