

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

апрель 2024 г.

ИТОГИ IPO

РЫНОЧНАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ КОМПАНИИ

47,25 млрд рублей
(на момент выхода на IPO) → 64,3 млрд рублей
(на 11.04.2024)

ОБЩИЙ РАЗМЕР IPO

4,14 млрд рублей

ИНВЕСТОРЫ

> 100 тыс. розничных инвесторов
(на момент выхода на IPO) → > 65 тыс. розничных инвесторов
(на дату отсечки выплаты дивидендов)

14 институциональных инвесторов

«ДИАСОФТ» – ЛИДЕР В РАЗРАБОТКЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

ВЕДУЩИЙ РОССИЙСКИЙ РАЗРАБОТЧИК ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

- > 230 программных продуктов
- > 30 лет присутствия на российском рынке
- > 2000 сотрудников в команде
- > 300 проектов в год

ЛИДЕР НА РЫНКЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

- 24% доля рынка «Диасофт» в автоматизации финансового сектора в 2022 г.
- 8 банков из топ-10 являются клиентами «Диасофт»
- 57% клиентов оценивают работу с «Диасофт» на 9 и 10 баллов по десятибалльной шкале

ВЫДАЮЩИЕСЯ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ПРОГНОЗ ПО ИТОГАМ 2023 ФИНАНСОВОГО ГОДА^[1])

ЦЕЛЬ

9,2 млрд руб. выручка компании +28% рост по выручке

4 млрд руб. EBITDA +31% рост по EBITDA

44% рентабельность по EBITDA^[2]

ЗАКОНТРАКТОВАННАЯ ВЫРУЧКА

18,6 млрд руб. (на 31.12.2023) 7,9 млрд руб. (на 31.12.2022)

[1] Финансовый год компании «Диасофт» начинается 1 апреля и заканчивается 31 марта календарного года

[2] Скорректированная на единовременные расходы, связанные с IPO

ВЫСОКАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ БИЗНЕС-МОДЕЛИ «ДИАСОФТ»



**СТАБИЛЬНАЯ МОДЕЛЬ
РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ**



**ГЕНЕРАЦИЯ ПРИБЫЛИ
КАЖДЫЙ КВАРТАЛ**

ДИНАМИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВЫРУЧКИ И ЕБИТДА ПО КВАРТАЛАМ

ВЫРУЧКА	2022	2023
1Q	19%	18%
2Q	19%	19%
3Q	37%	37%
4Q	25%	26%
ИТОГО:	100%	100%

ЕБИТДА	2022	2023
1Q	13%	15%
2Q	13%	15%
3Q	51%	47%
4Q	23%	24%
ИТОГО:	100%	100%

ЛАНДШАФТ РОССИЙСКОГО IT-РЫНКА

Ключевая экспертиза
«Диасофт» - разработка
и внедрение корпоративного
программного обеспечения



«ДИАСОФТ» РАБОТАЕТ В ТРЕХ НАПРАВЛЕНИЯХ РЫНКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

01

КОРПОРАТИВНОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

- Цифровые сервисы
- Обслуживание расчетов, депозитов, кредитов
- Работа с ценными бумагами
- Учет и отчетность
- Решения для страховых компаний
- Решения для негосударственных пенсионных фондов

Целевые клиенты:

- Банки из топ-100
- Средние и малые банки
- Страховые компании
- Инвестиционные компании
- Негосударственные пенсионные фонды

02

КОРПОРАТИВНОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ ВСЕХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ (ERP) И ГОССЕКТОРА

- Решения для автоматизации управления ресурсами предприятий – финансами, персоналом, планированием производства, логистикой
- Решения для автоматизации работы госведомств

Целевые клиенты:

- Предприятия из разных отраслей экономики
- Государственные корпорации
- Государственные органы исполнительной власти

03

СИСТЕМНОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ

- Решения для организации производства программного обеспечения в разных отраслях экономики
- Продукты для управления базами данных, серверами приложений, контейнерами

Целевые клиенты:

- Финансовые организации
- Предприятия из разных отраслей экономики
- Государственные корпорации
- Разработчики программного обеспечения

ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК КОМПАНИИ ОБЛАДАЕТ СУЩЕСТВЕННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РОСТА

ПРОГНОЗ РОСТА ЦЕЛЕВОГО РЫНКА «ДИАСОФТ» С 2023 ПО 2028 ГГ.

КОРПОРАТИВНОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА



КОРПОРАТИВНОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ ВСЕХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ (ERP) И ГОССЕКТОРА



СИСТЕМНОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ



Объем сегментов целевого рынка «Диасофт»:

 в 2023 г.
 в 2028 г.

Объем целевого рынка «Диасофт» в 2023 г.

101 млрд руб.

Рост целевого рынка к 2028 г.

в **2** раза

Рост доли «Диасофт» на целевом рынке к 2028 г.

в **3** раза

ДРАЙВЕРЫ ИТ-РЫНКА



**ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ
И ИНФОРМАЦИОННАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ**



**ЦИФРОВАЯ
ТРАНСФОРМАЦИЯ**



**НОВЫЕ СТАНДАРТЫ
ИТ-ИНДУСТРИИ**

ЗАДАЧИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ



Заменить импортное программное обеспечение



Модернизировать корпоративное программное обеспечение под возможности системного



Взять под контроль открытое программное обеспечение – нарастить компетенции для его развития и сопровождения



Обеспечить защиту от злонамеренного проникновения

ЗАДАЧИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ



Создать единое цифровое пространство для работы сотрудников и клиентов




Извлекать максимальную пользу из данных для повышения управляемости организацией



Обеспечить способность организации быстро меняться



Снизить затраты на разработку программных продуктов



**ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ
ПРЕДЪЯВЛЯЕТ НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ
К ПРОГРАММНЫМ ПРОДУКТАМ**

НОВЫЕ СТАНДАРТЫ IT-ИНДУСТРИИ

УСЛОВИЯ РАБОТЫ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ

- ✓ Работа организаций в режиме 24/7
- ✓ Быстрое производство программных продуктов
- ✓ Снижение стоимости разработки
- ✓ Обеспечение надежности IT-решений
- ✓ Высокий уровень производительности

ДЛЯ РАБОТЫ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА НЕОБХОДИМО МЕНЯТЬ



ПРОИЗВОДСТВО

Agile, SCRUM, Командная работа



АРХИТЕКТУРУ

Двухскоростная, Компонуемая,
Событийно-управляемая, Омниканальная



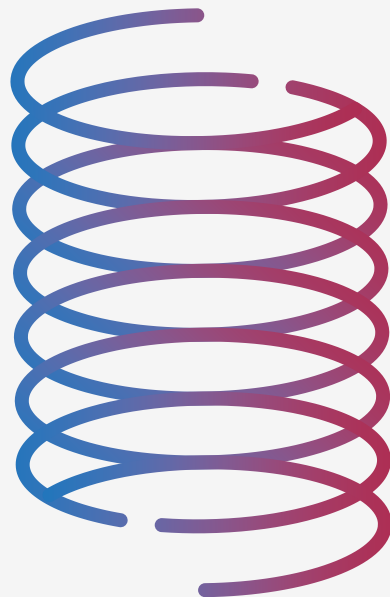
ТЕХНОЛОГИИ

Микросервисы, новые языки программирования

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ДЛЯ МАСШТАБИРОВАНИЯ БИЗНЕСА КОМПАНИИ

КОМАНДНАЯ РАБОТА

- 1** Отделы продаж
(7 отделов)
- 2** Проектные дирекции
(8 дирекций)



ЦЕНТРАЛИЗОВАННАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

- 1** Доставка продуктов до клиентов
- 2** Тестирование
- 3** Эффективное производство

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

01

КРУПНЫЙ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК С ПОТЕНЦИАЛОМ РОСТА

Крупный целевой рынок программного обеспечения с существенным потенциалом роста за счет импортозамещения иностранных разработчиков

02

ЛИДЕР В РАЗРАБОТКЕ ИТ-ПРОДУКТОВ ДЛЯ ФИНСЕКТОРА

Абсолютный лидер в разработке программного обеспечения для финансового сектора с международно признанными продуктами

03

УСТОЙЧИВАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Устойчивая бизнес-модель за счет высокой доли периодических платежей

04

РОСТ ВЫРУЧКИ, ВЫСОКАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ЕЖЕКВАРТАЛЬНАЯ ВЫПЛАТА ДИВИДЕНДОВ

Комбинация уверенного роста выручки, высокой рентабельности и выплаты дивидендов на ежеквартальной основе

05

ОСОЗНАННАЯ СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА НА НОВЫЕ РЫНКИ

Осознанная стратегия увеличения стоимости за счет расширения продуктового предложения и выхода в новые сегменты рынка

06

СПЛОЧЕННАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМАНДА

Ключевые топ-менеджеры являются акционерами компании. Сотрудники высоко лояльны и мотивированы работать в компании

07

ОСОЗНАННОЕ ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Осознанное принятие управленческих решений на основе анализа данных, накапливаемых в компании

СПАСИБО

Россия, 127018, Москва
ул. Полковная, д. 3, стр. 14
Т: +7 (495) 780 7575; 789 9339
info@diasoft.ru, www.diasoft.ru