Selectel

Крупнейший независимый провайдер IT-инфраструктуры

Selectel — крупнейший независимый провайдер сервисов IT-инфраструктуры

Лидирующие позиции на российском рынке облачных инфраструктурных сервисов

- Топ-3 игрок по выручке: 8,4% доля рынка в IaaS(1)
- Уникальные компетенции в сегменте выделенных серверов
- 17 лет опыта

Лояльная и диверсифицированная клиентская база

- 32,9 тыс. клиентов: от МСБ до корпораций
- Высокая доля рекуррентной выручки: 99%(2)
- Низкая концентрация клиентов: 17% выручки на Топ-5

Собственная инфраструктура и разработка

- 4 площадки ЦОД на 3 612 стоек
- Собственная облачная платформа и система управления выделенными серверами
- ~ 1 300 сотрудников, в т.ч. более 800 с фокусом на разработке, развитии и тех. сопровождении продуктов

Быстрый рост выручки и высокая рентабельность

ruAA- Эксперт РА
A+(RU) АКРА

- 18,3 млрд ₽ - выручка 2025, +39% г-к-г
- 9,7 млрд ₽ – скорр. EBITDA 2025, +38% г-к-г
- 53% - рентабельность по скорр. EBITDA 2025

(1) В 2025 году (прогнозные значения по результатам 9 мес. 2025 года), iKS-Consulting. Российский рынок облачных инфраструктурных сервисов 2025;
(2) Рекуррентная выручка – выручка, не связанная с оказанием единоразовых услуг клиентам (методология Компании)

Как устроен бизнес Selectel

Эффективная вертикально интегрированная бизнес-модель

Управление и использование

- Удобное управление и биллинг
- Автоматизированное управление инфраструктурой через API(1)

Облачная платформа и PaaS-продукты

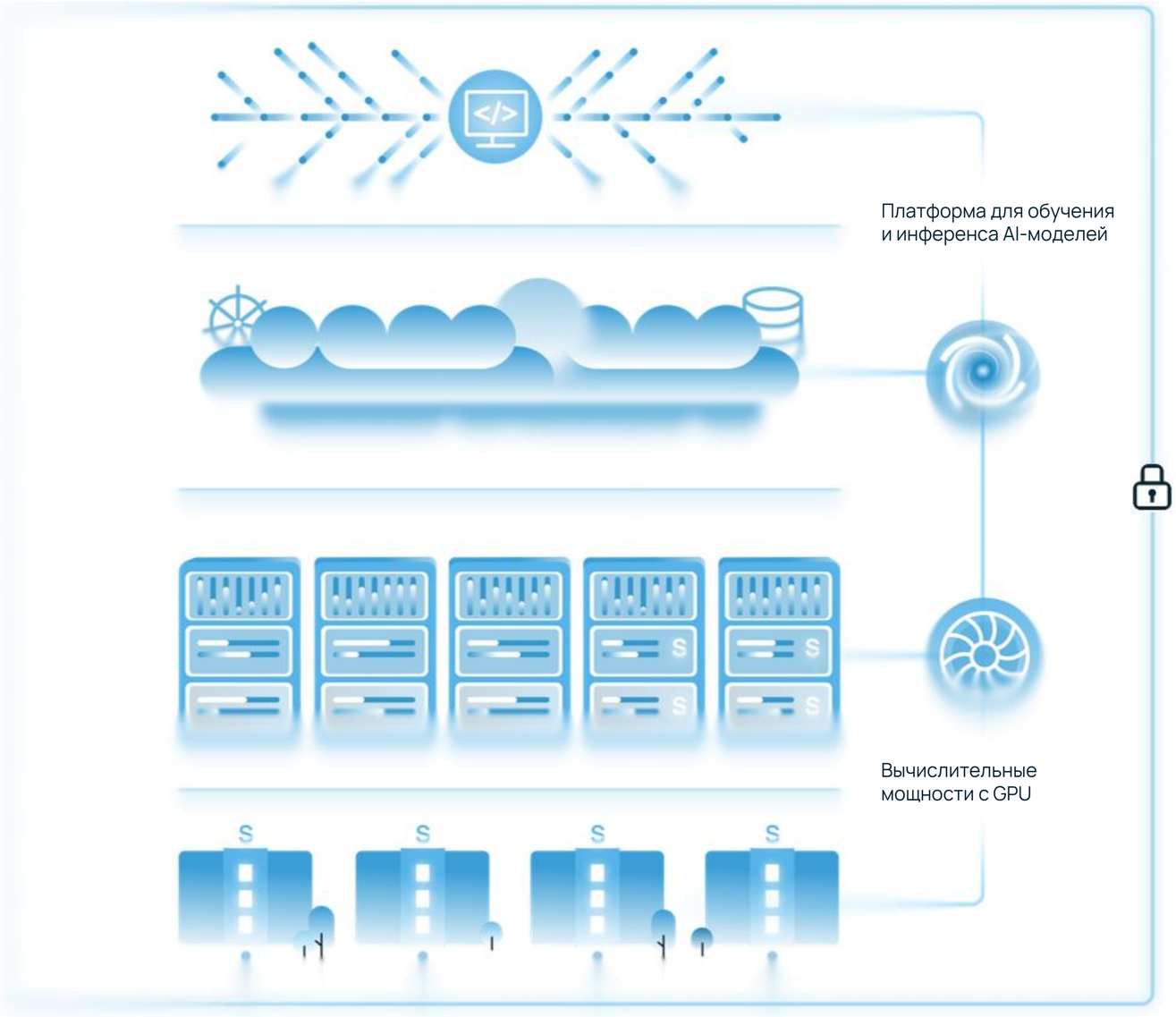
- Облачная платформа собственной разработки на базе OpenSource
- Среда для разработки и настройки облачных приложений, баз данных, программных средств для тестирования

Выделенные серверы (bare metal)

- Собственные линии сборки серверов из комплектующих, серверы готовых и произвольных конфигураций
- Собственная серверная платформа
- Серверная операционная система SelectOS

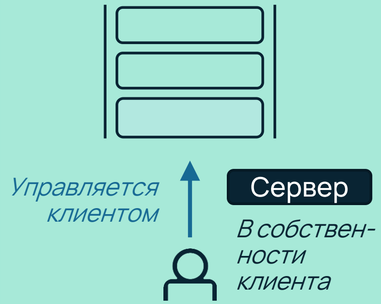
Дата-центры

- 4 площадки ЦОД стандарта Tier III(2)



(1) API (Application Programming Interface) - программный интерфейс, позволяющий связывать между собой различные приложения; (2) Кроме ЦОД «Цветочная-1».

Комплексное продуктовое предложение

	Bare metal облако[1]	Частное облако	Публичное облако	Сервисы по управлению и обслуживанию IT-инфраструктуры	Услуги дата-центра
Принцип работы	Клиент арендует выделенный физический сервер и самостоятельно несет ответственность за установку ПО, настройку и управление сервером	Клиент арендует облачные ресурсы, которые запускаются на изолированном физическом сервере	Облачные вычислительные ресурсы расположены на общем сервере	Услуги сопровождения и перепродажа партнерских продуктов – Услуги информационной безопасности – Сетевые услуги и др.	Клиент арендует место в здании дата-центра, где размещает собственное оборудование
					
Доля в выручке 2025	57%	30%		5%	8%

(1) Частное облако на базе выделенных серверов

Почему клиенты выбирают Selectel

Доступно	Быстрое масштабирование и обновление IT-инфраструктуры без капитальных затрат
Удобно	Заказ на сайте за несколько кликов, удобный доступ к сервисам через единую панель управления
Гибко	Гибкие IT-решения для любых задач и бюджета: от размещения сайта до запуска AI-проектов
Надежно	Высокий уровень отказоустойчивости и надежности обслуживания, поддержка 24/7

X5 Group · 2ГИС · Level · ГЕМОТЕСТ · yclients · Неофарм · Go Invest · РЕХАУ · самокат · Островок! · AMEDIATEKA

Примеры запросов от клиентов и решения от Selectel

«Требуется инфраструктура под высоконагруженную CRM-систему, которая обрабатывает в реальном времени миллионы клиентских запросов»

«Необходимо объединить высокоскоростной и безопасной сетью наши собственные серверы с выделенными серверами и облачными ресурсами в вашем дата-центре»

«Нужно запустить большую языковую модель для анализа текстов, создания визуального контента, чат-ботов и внедрения систем автоматического ответа клиентам»

«Необходимо разместить сайт онлайн-магазина с ярко выраженной сезонностью спроса: перед праздниками большой всплеск заказов, а в остальное время мощностей нужно меньше»

«Мы хотим разместить большую языковую модель на мощной инфраструктуре внутри РФ и безопасно обучить ее на данных нашей компании»

«Наш проект должен быть защищен от DDoS-атак на всех уровнях. Кроме этого, нам необходимо безопасно хранить персональные данные и обрабатывать платежи»

Выделенные серверы Selectel

Облако Selectel

Гибридная инфраструктура

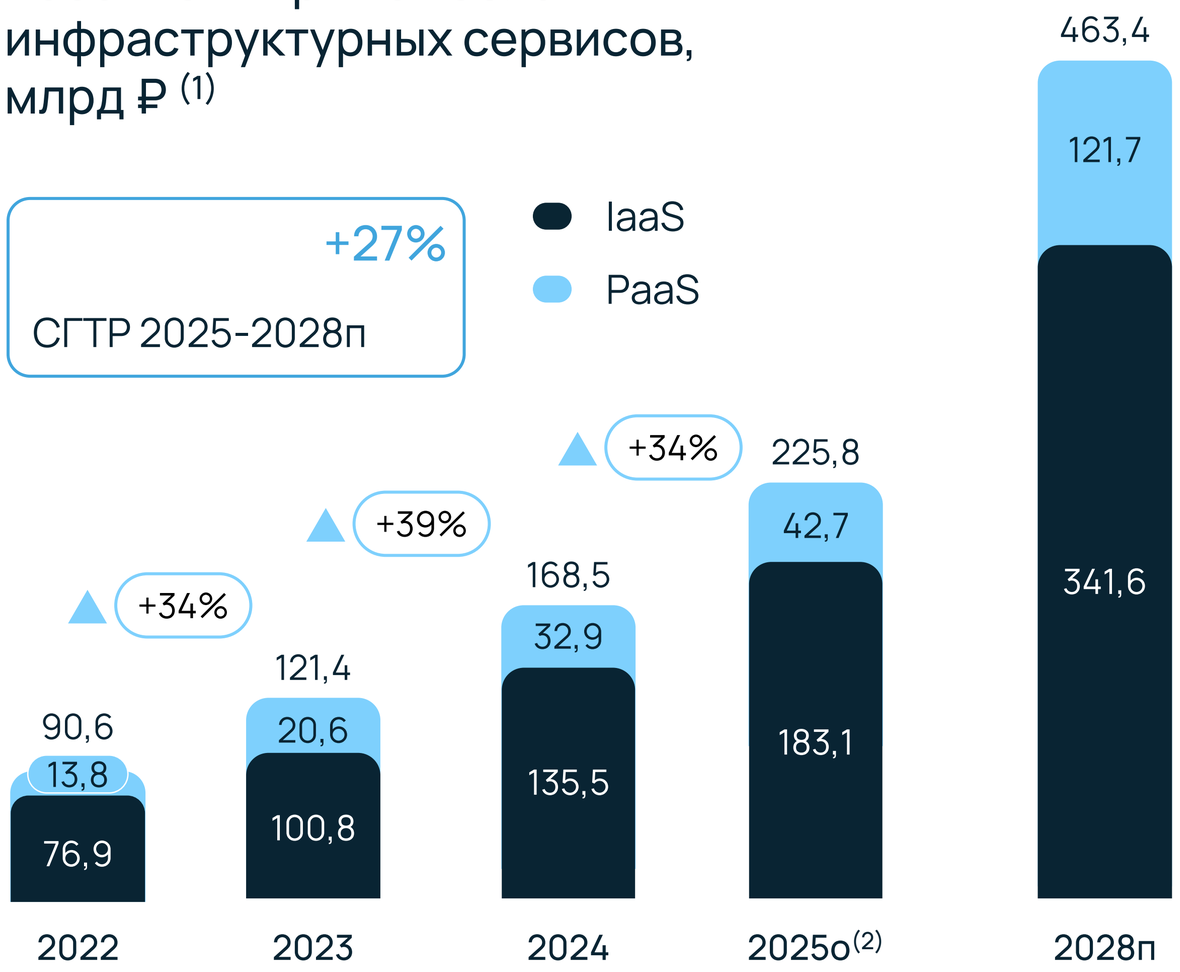
Работа с AI-проектами

Безопасность

Лидирующие позиции на быстрорастущем рынке

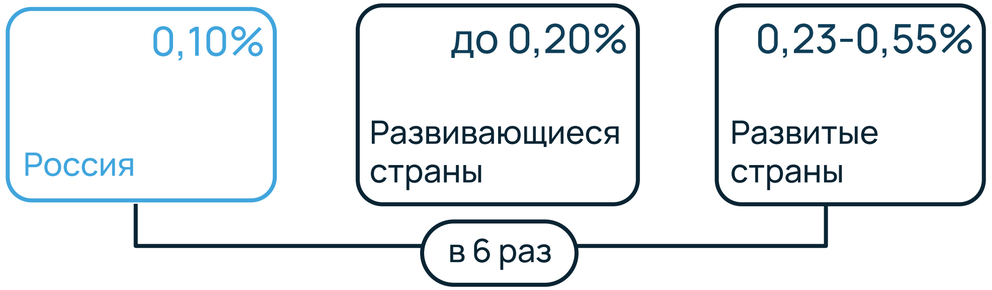
Значительный потенциал роста российского рынка облачных инфраструктурных сервисов

Российский рынок облачных инфраструктурных сервисов, млрд ₽ (1)



- Цифровая трансформация всех отраслей экономики
- Рост объема вычислений и хранения данных, в т.ч. за счет активного внедрения AI-технологий
- Рост расходов на IT-инфраструктуру
- Увеличение проникновения облачных инфраструктурных сервисов

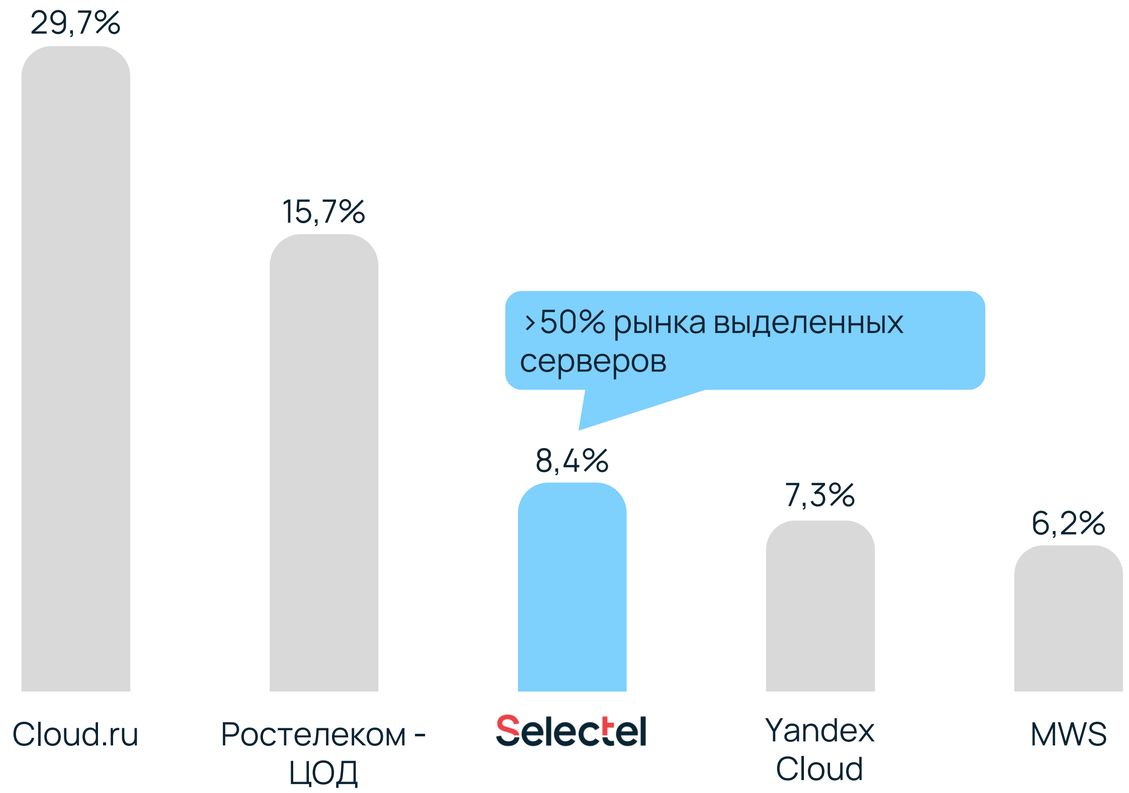
Проникновение облачных сервисов, в % от ВВП (3)



(1) Данные за 2022-2025 гг. - iKS Consulting. Российский рынок облачных инфраструктурных сервисов 2025; Прогноз на 2028 год - iKS Consulting. Индекс уверенности рынка инфраструктурного облачного провайдинга РФ 2025; (2) Прогнозные значения по результатам трех кварталов 2025 года; (3) В 2024 г., Statista.

Selectel — крупнейший независимый провайдер сервисов IT-инфраструктуры

Доля крупнейших игроков на российском рынке IaaS в 2025 г., %(1)



Уникальные компетенции в bare metal

Гибкое и высокоавтоматизированное решение, неотличимое по удобству использования от «облака»

Всеобъемлющее продуктовое предложение

Продукты Selectel покрывают все потребности клиентов в сервисах IT-инфраструктуры

Технологический суверенитет

Собственная команда разработчиков обеспечивает независимость от внешних разработок и решений

Независимость и отсутствие кэптивной выручки

Selectel не входит в экосистему, которая может конкурировать с клиентами

Высокий уровень обслуживания

Бесплатная техническая поддержка и высокое качество сервиса формируют уникальный клиентский опыт

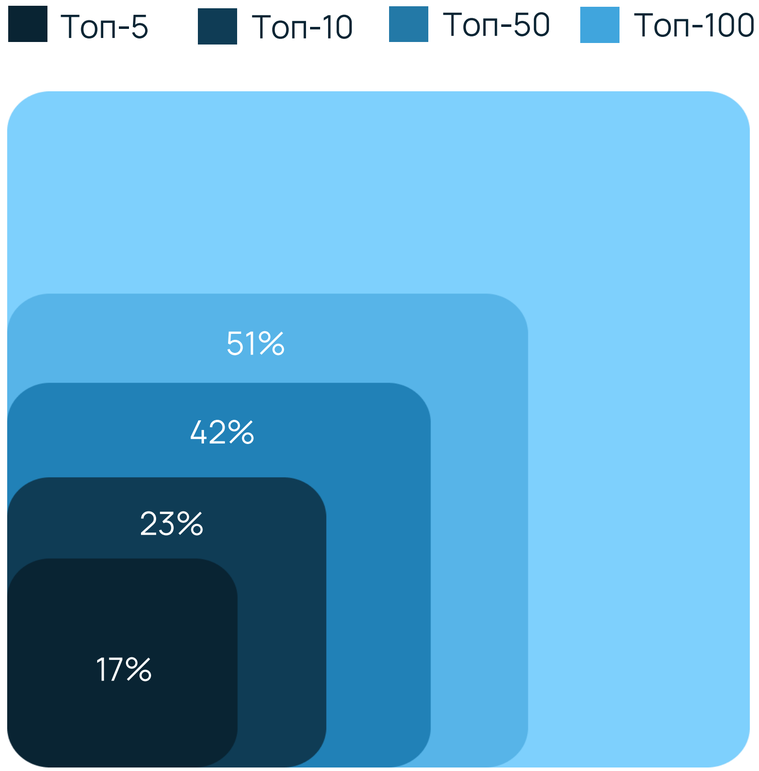
Источник: iKS Consulting. Российский рынок облачных инфраструктурных сервисов 2025, данные Компании.
(1) Прогнозные значения по результатам трех кварталов 2025 года

Высокий потенциал роста

Диверсифицированная клиентская база

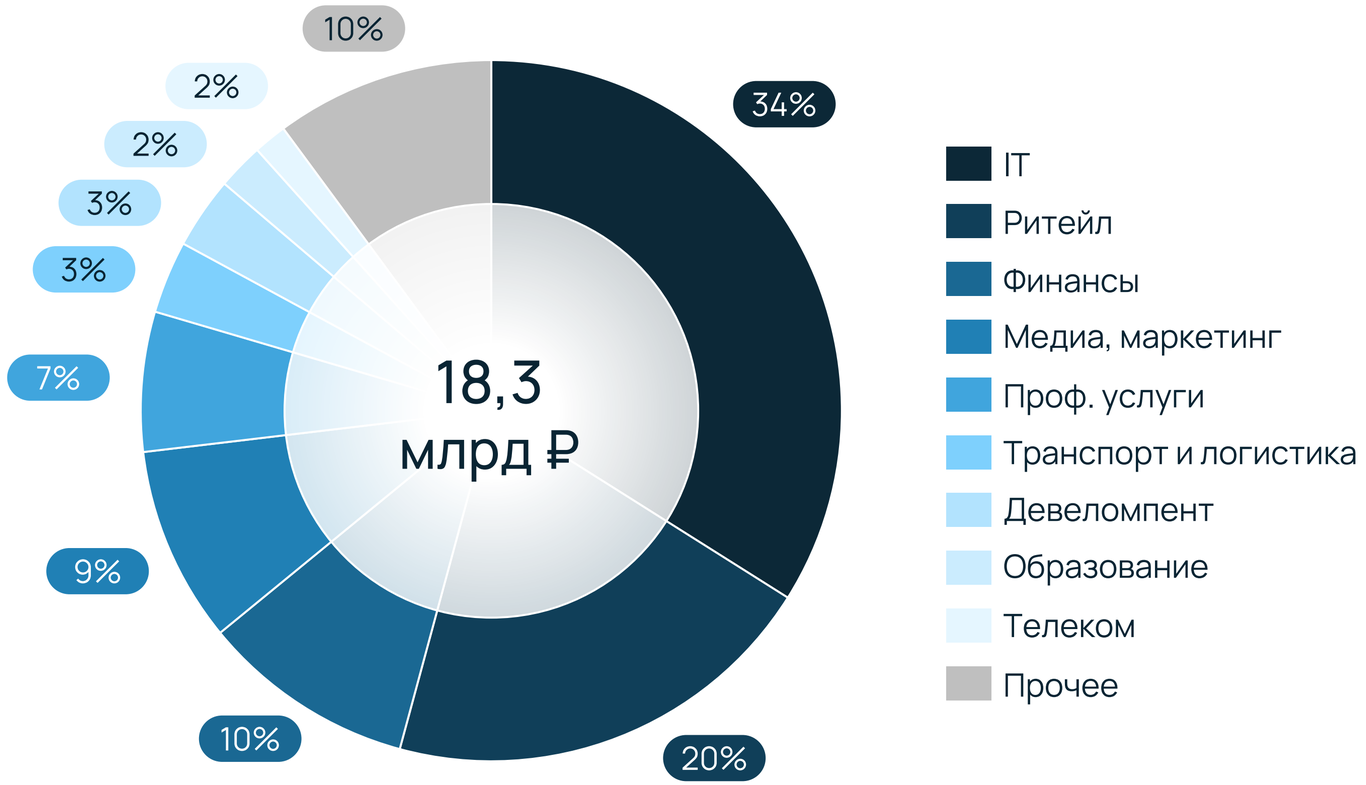
Низкая концентрация выручки

Доля выручки топ-клиентов 2025



Отраслевая диверсификация

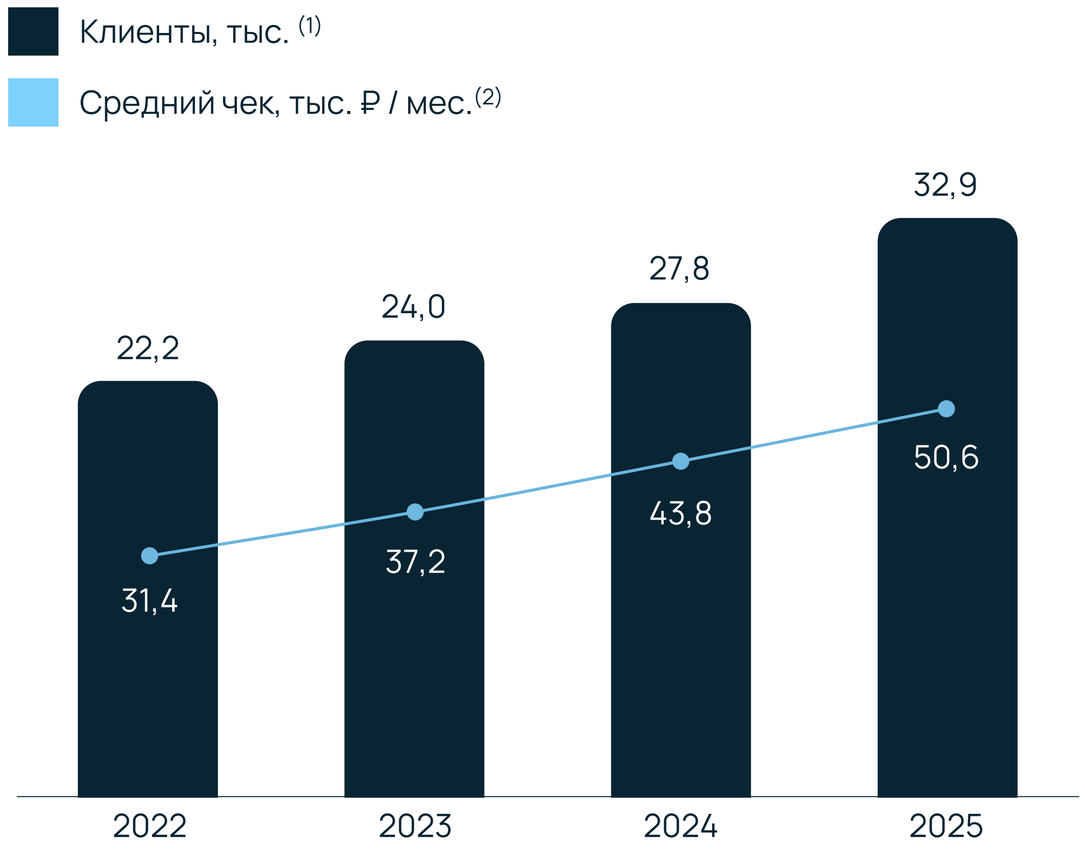
Структура выручки 2025 по отраслям (1)



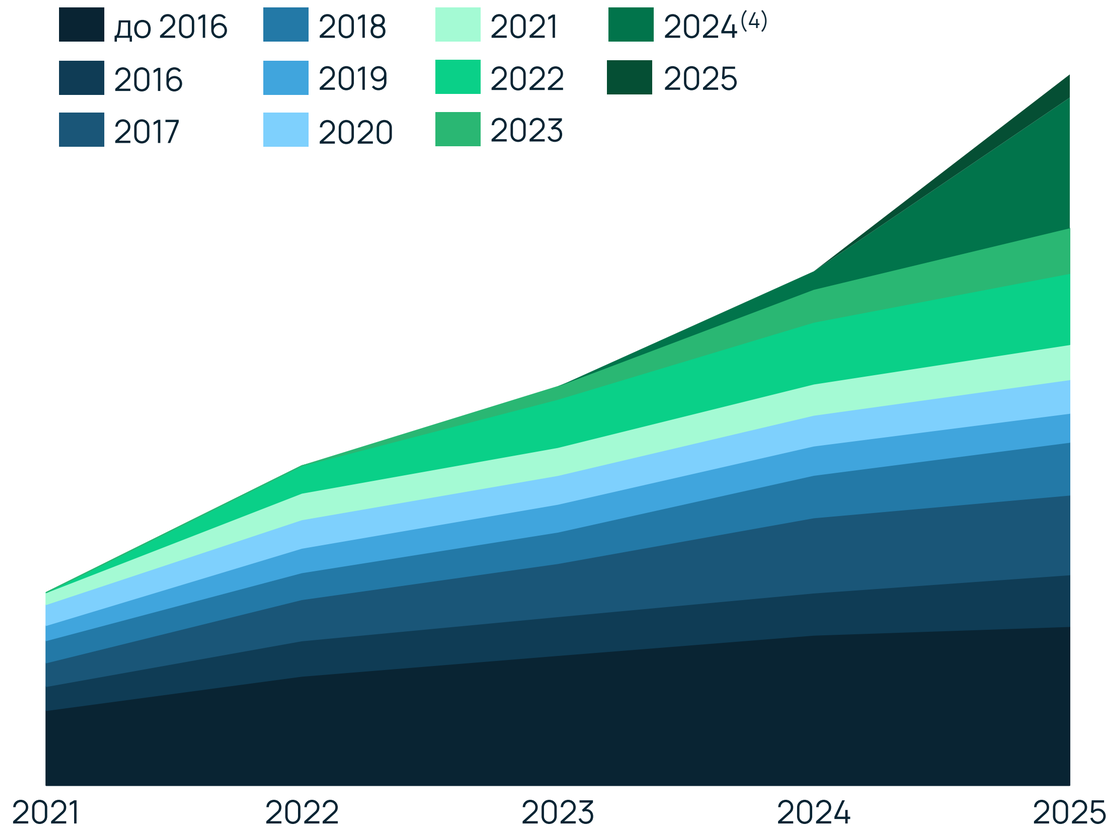
(1) Включая индивидуальных предпринимателей и физических лиц

Рост бизнеса с существующими клиентами

Быстрый рост количества клиентов и среднего чека



Динамика выручки по когортам клиентов (3)



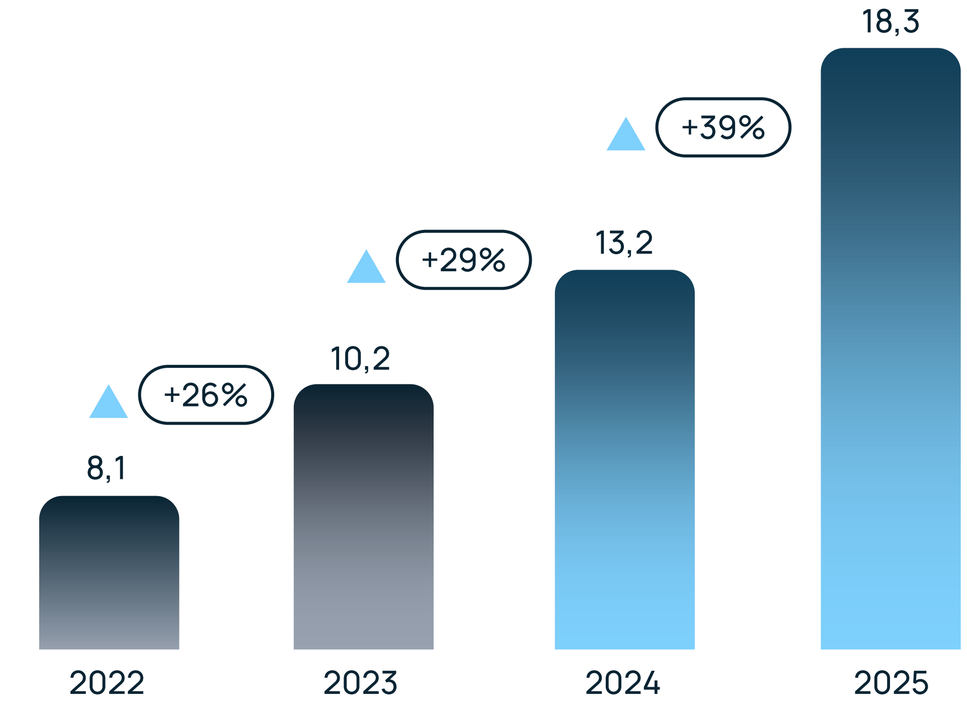
(1) Число активных клиентов на конец периода; (2) Средний чек рассчитывается на месячной основе как общая выручка за месяц, деленная на количество клиентов на конец месяца. Средний чек за период рассчитывается как средневзвешенное значение показателя за период; (3) Когорта клиента определяется по году, в котором клиент начал приносить выручку; (4) Когорта 2024 года включает клиентов компании Servers.ru, приобретенной в дек. 2024 г.

Сильные финансовые показатели

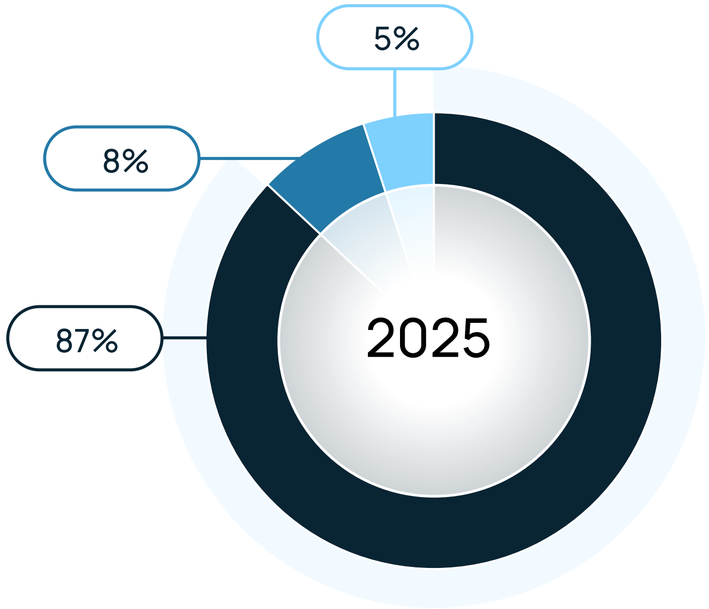
Динамичный рост выручки

Выручка, млрд ₽

+31%
СГТР 2022-2025



Структура выручки

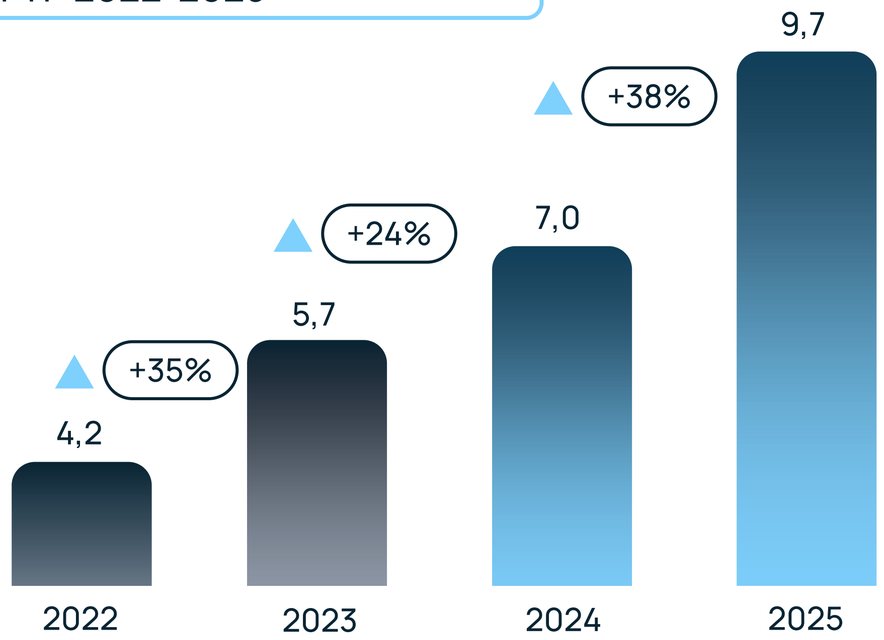


- Облачные инфраструктурные сервисы
- Услуги дата-центров
- Прочие услуги

Высокий уровень рентабельности

Скорректированная EBITDA(1), млрд ₽

+32%
СГТР 2022-2025

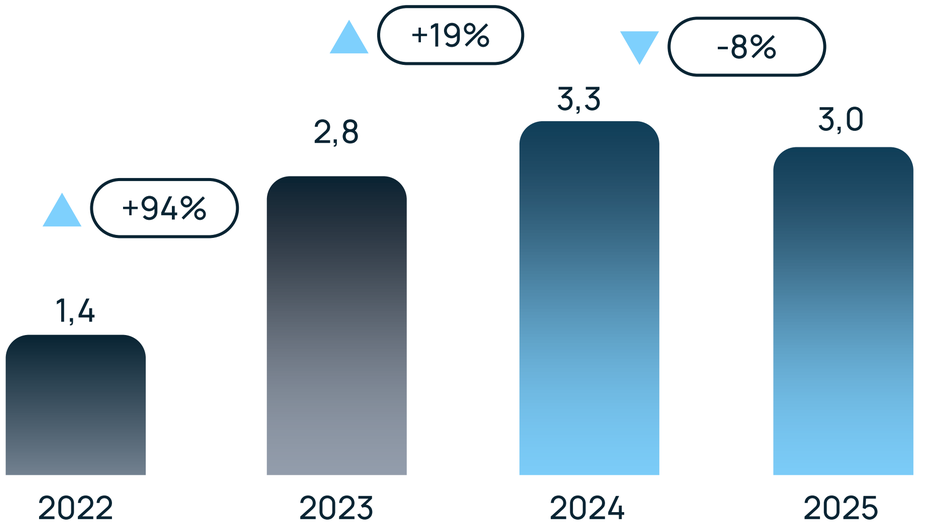


51% 55% 53% 53%

Рентабельность по скорр. EBITDA

Чистая прибыль, млрд ₽

+29%
СГТР 2022-2025



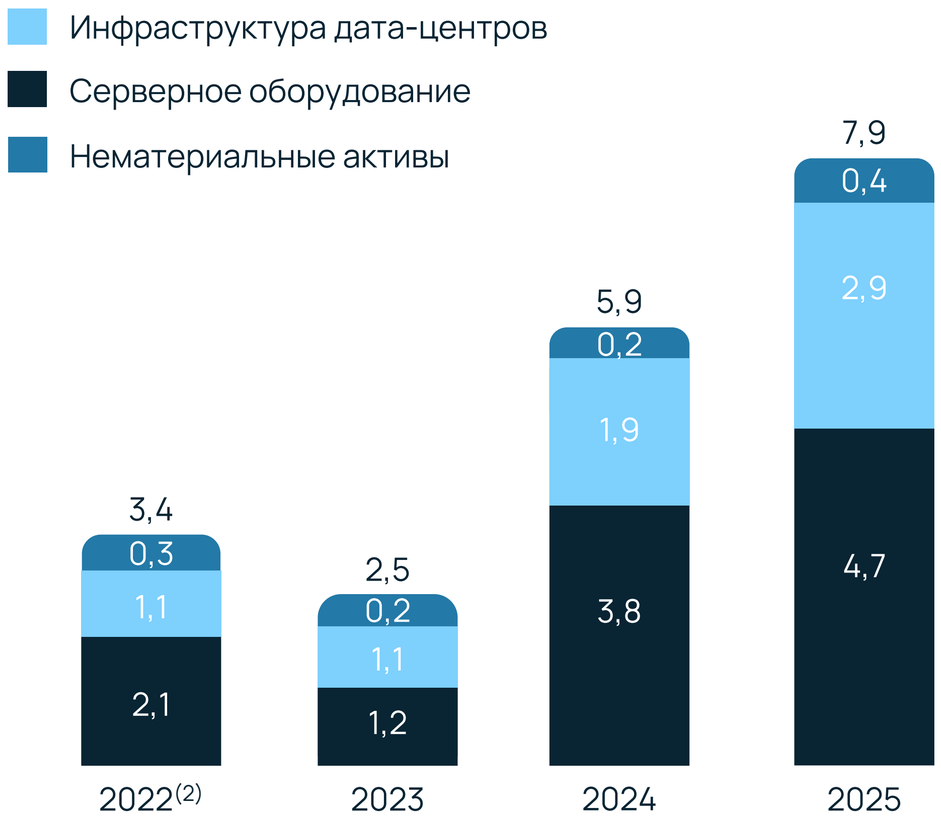
17% 27% 25% 16%

Рентабельность по чистой прибыли

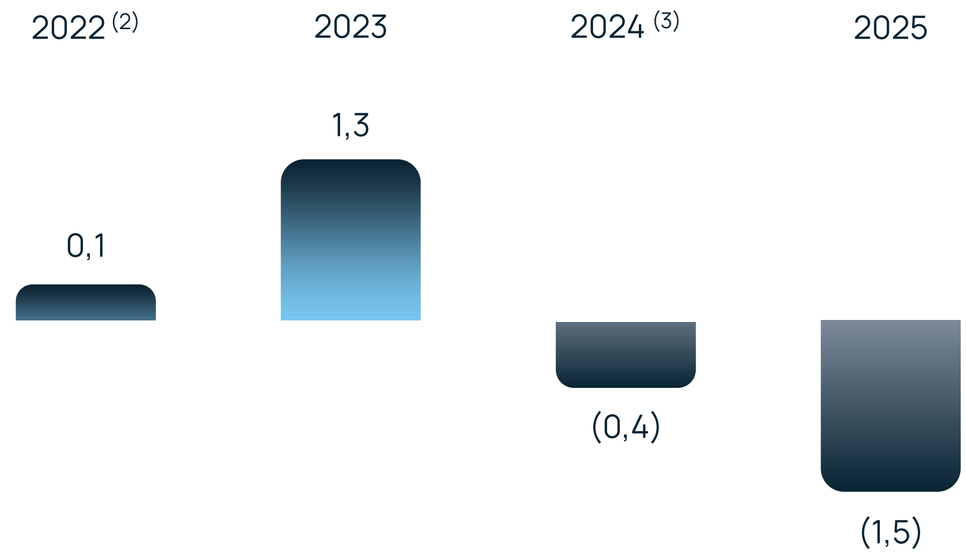
(1) Скорректированная EBITDA рассчитывается как чистая прибыль за период, скорректированная на сумму расхода по налогу на прибыль, финансовых расходов, финансовых доходов, прибыли или убытка от курсовых разниц, прибыли от выгодной покупки, признанной при приобретении бизнеса, выплат на основе акций, амортизации и пожертвований в благотворительные фонды. Значение за 2022 год пересмотрено в связи с корректировкой на сумму пожертвований в благотворительные фонды для сопоставимости данных

Инвестиции для поддержания высоких темпов роста

Капитальные затраты, млрд ₽



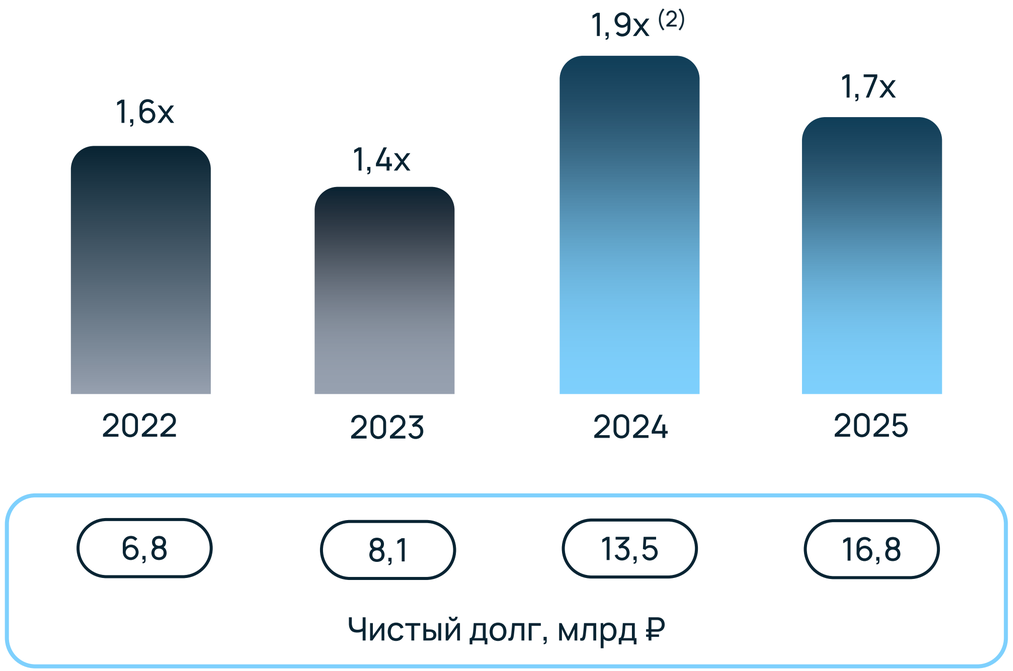
Свободный денежный поток скорр.(1), млрд ₽



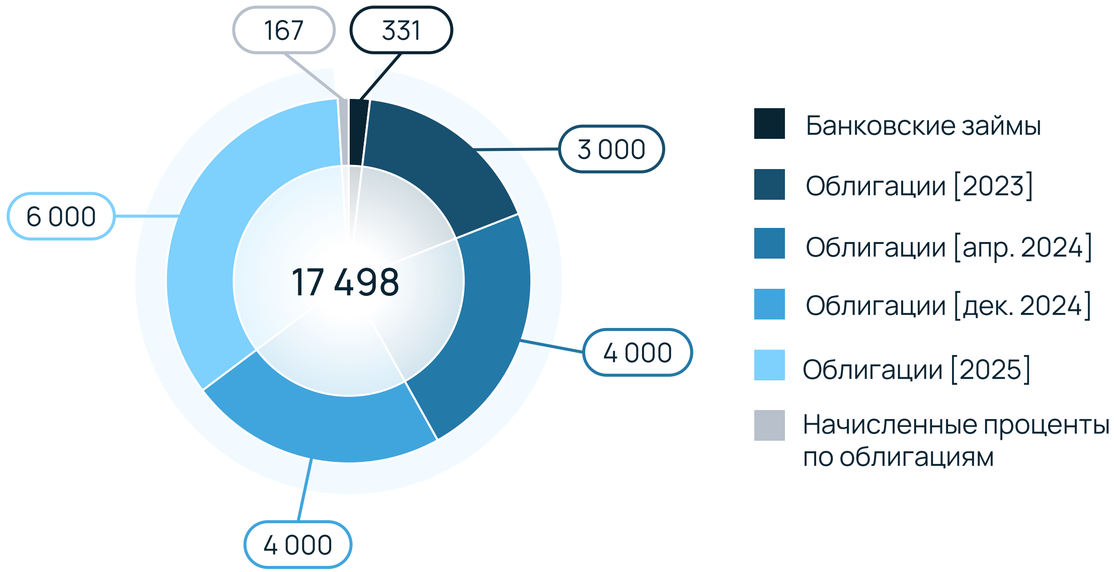
(1) Свободный денежный поток рассчитывается как денежный поток от операционной деятельности за вычетом капитальных затрат. Не включает суммы выданных займов. (2) Без учета выплаты за приобретение площадки ЦОД «Берзарина». (3) Без учета выплаты за приобретение Servers.ru (ООО «Единая сеть»)

Комфортная долговая нагрузка

Чистый долг / скорр. EBITDA



Структура долгового портфеля на 31.12.2025 (1), млн ₽



(1) Баланс облигаций представлен в оценке по номинальной стоимости. В отчетности по МСФО облигационные займы учитываются по амортизационной стоимости; без учета обязательств по аренде. (2) Показатель «Чистый долг / Скорр. EBITDA» за 2024 год не включает скорр. EBITDA Servers.ru (ООО «Единая сеть») за период с 1 января по 20 декабря 2024 г., при этом чистый долг включает задолженность, связанную с выплатой в рамках приобретения Servers.ru в декабре 2024 года

Факторы инвестиционной привлекательности Selectel

1. **Высокий потенциал роста рынка**
   Фундаментально растущий спрос на облачные технологии в России

2. **Крупнейший независимый провайдер IT-инфраструктуры**
   Топ-3 на IaaS-рынке, Топ-1 игрок в сегменте выделенных серверов

3. **Эффективная вертикально интегрированная бизнес-модель**
   Низкая зависимость от внешних факторов, операционная эффективность на всех уровнях

4. **Комплексное продуктовое предложение и собственная разработка**
   Широкий набор продуктов, встроенные инструменты безопасности и решения для запуска AI-проектов

5. **Диверсифицированная и лояльная клиентская база, предсказуемый рост выручки**
   33 000 клиентов, рост выручки от существующих клиентов

6. **Быстрый рост выручки при стабильно высокой рентабельности EBITDA**
   и комфортной долговой нагрузке

Q&A

investors.selectel.ru

ir@selectel.ru

Мы на площадках
для инвесторов

Ограничение ответственности

Знакомясь с данной презентацией, Вы принимаете все приведенные ниже ограничения.

Настоящая презентация не является предложением (в том числе офертой) о продаже или покупке, а также приглашением делать предложения (в том числе оферты) о продаже или покупке облигаций или любых иных ценных бумаг какому-либо лицу ни в России, ни в каком-либо ином государстве. Презентация не подлежит распространению за пределами Российской Федерации.

АО «Селектел» не предоставляет какие-либо заверения или гарантии, выраженные прямо или подразумеваемые. Получатели настоящей презентации не должны безоговорочно полагаться на ее содержание или использовать его в качестве безоговорочного основания для принятия решений, заключения договоров, взятия на себя обязательств или совершения каких бы то ни было действий в отношении каких-либо предполагаемых сделок или в иных целях.

Информация, содержащаяся в настоящей презентации, не является инвестиционно-аналитическим продуктом, в том числе индивидуальной инвестиционной рекомендацией в значении статей 6.1. и 6.2. Закона №39-ФЗ и/или иной какой-либо подобной услугой в соответствии с законодательством Российской Федерации. Информация, которая содержится в настоящей презентации, подготовлена и предоставляется обезличено, без учета индивидуальных потребностей и не на основании договора об инвестиционном консультировании, равно как и не на основании инвестиционного профиля получателя информации. Любое лицо, ознакомляющееся с настоящей презентацией, не должно воспринимать содержащуюся в ней информацию как адресованную лично ему индивидуальную рекомендацию по размещению, приобретению или иной сделке. Такая информация может не соответствовать инвестиционному профилю ее получателя, не учитывать его личные предпочтения и ожидания, в том числе по уровню риска и/или доходности.

Потенциальный инвестор должен осознавать, что:

(i) ни Компания, ни ее консультанты и иные привлеченные исполнители, ни их аффилированные лица не оценивали приемлемость Финансового инструмента лично для него, а также, если иное не было отдельно письменно согласовано в установленном порядке, не предоставляли ему услуг по общему или индивидуальному инвестиционному консультированию в отношении ценных бумаг и производных финансовых инструментов, указанных в настоящем разделе, ни на возмездной, ни на безвозмездной основе;

(ii) вся информация, содержащаяся в презентации, носит информативно-ознакомительный характер и изложена в краткой форме для удобства читателей, и некоторые важные для окончательного принятия инвестиционного решения конкретного лица детали могут быть не отражены или отражены в сокращенном виде. Кроме того, при подготовке информации могли использоваться публичные источники и информация, предоставленная третьими лицами. Компания, ее консультанты и иные привлеченные исполнители, а также их аффилированные лица не несут ответственности за неполноту, неточность и(или)недостоверность информации, изложенной в презентации, в том числе в связи с возникновением убытков, связанных с использованием представленной информации.

Любое лицо, вниманию которого представлена изложенная в настоящей презентации информация, несет ответственность за самостоятельное изучение и анализ такой информации.

Компания не принимает какую-либо ответственность за какие-либо убытки, возникающие каким-либо образом, прямо или косвенно вследствие настоящей презентации или ее содержания.

Любые суждения или мнения, представленные в настоящей презентации, актуальны на момент ее публикации. Прогнозные заявления подвержены риску и содержат неопределенность, при которых будущие события и реальные результаты могут существенно отличаться от ранее намеченных, ожидаемых или подразумеваемых в прогнозных заявлениях. Компания может не достичь или не реализовать свои планы, намерения и ожидания. Не может быть никаких гарантий, что фактические результаты Компании не будут существенно отличаться от ожиданий, заложенных в таких прогнозных заявлениях.

Факторы, которые могут привести к фактическим результатам, существенно отличающимся от таких ожиданий, включают, но не ограничиваются, следующими: восприятие Компании и ее продуктов (услуг) на рынке; изменения на финансовом рынке как на внутригосударственном, так и на мировом уровне; изменения в применимом законодательстве и налоговом регулировании; рост уровня конкуренции со стороны других игроков на рынке России; способность успевать за быстрыми изменениями в научно-технической среде; способность сохранять преемственность процесса внедрения новых конкурентных продуктов и услуг, равно как и поддержка конкурентоспособности; способность привлекать новых клиентов.

Перечисленный выше список факторов не является исчерпывающим. Мы точно отрицаем наличие любых обязательств по обновлению или пересмотру прогнозных заявлений в презентации в связи с изменениями наших ожиданий, или перемен в условиях или обстоятельствах, на которых основаны эти прогнозные заявления.