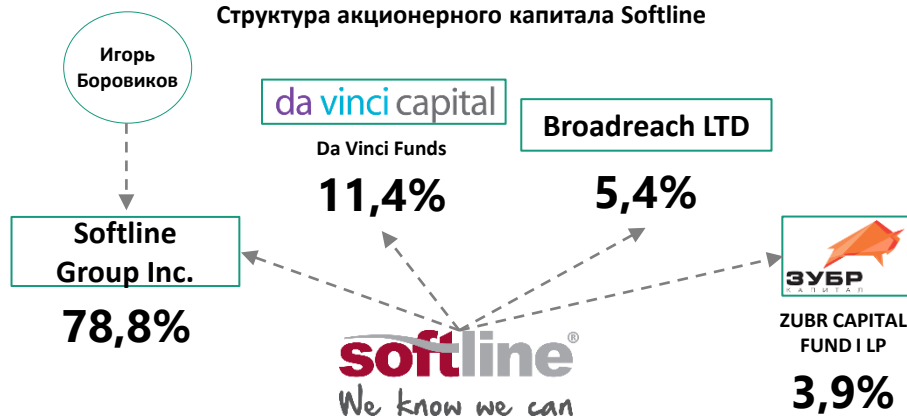


Информация о выпуске ценных бумаг компании Softline Holding PLC

Биржа	LSE и MOEX
Валюта выпуска	US\$
Тикер	SFTL
Цена размещения	\$7,50 - \$10,50
Объем размещения	\$400 млн
Оценка компании	\$1,49 - \$1,93 млрд
Дата закрытия заявок	26 октября 2021 года
Дата IPO	1 ноября 2021 года

Структура акционерного капитала Softline



Кредитные рейтинги

Softline имеет кредитный рейтинг на уровне «В» со «Стабильным» прогнозом от рейтингового агентства S&P Global Ratings. Рейтинг был подтвержден агентством в 2020 году.

В конце сентября 2021 года руководство **Softline Holding PLC** объявило о решении провести IPO. Компания намерена разместить на Лондонской фондовой бирже (LSE) свои депозитарные расписки, а также получить вторичный листинг на Московской фондовой бирже (MOEX).

Компания предложит инвесторам **38,1 – 53,3 млн депозитарных расписок** в диапазоне \$7,50-\$10,50 за одну ГДР, что позволит привлечь в рамках IPO **US\$400 млн**.

Компания **Softline Holding PLC** намерена использовать средства для финансирования приобретений в соответствии со стратегией Группы по слияниям и поглощениям, для будущих органических или неорганических инвестиций, часть средств также будет направлена на общекорпоративные цели.

18 октября 2021 года компания начала сбор заявок на участие в листинге и рассчитывает завершить его 26 октября. После этого, компания планирует определить окончательную стоимость ГДР на IPO.

Организаторами размещения выступают банки **Credit Suisse, J.P. Morgan, ВТБ Капитал, Alfa Capital Markets, Citigroup, Газпромбанк и Sber CIB**.

Ожидается, что ряд существующих акционеров предоставят дополнительные ГДР в объеме до 15% от общего количества ГДР (~ **5,7-8,0 млн ГДР**), размещаемых в рамках Предложения в качестве опциона доразмещения.

К продающим акционерам относятся **Softline Group, Da Vinci Private Equity Fund, Investment Partnership Da Vinci Pre-IPO Fund и Zubr Capital Fund I**.

О дивидендах

Дивидендная политика **Softline** предполагает, что в среднесрочной перспективе на выплаты акционерам будут распределяться не менее 25% чистой прибыли.

Первая ежегодная выплата дивидендов может быть произведена уже в 2023 году, по итогам отчетного года, который закончится 31 марта 2023 года.

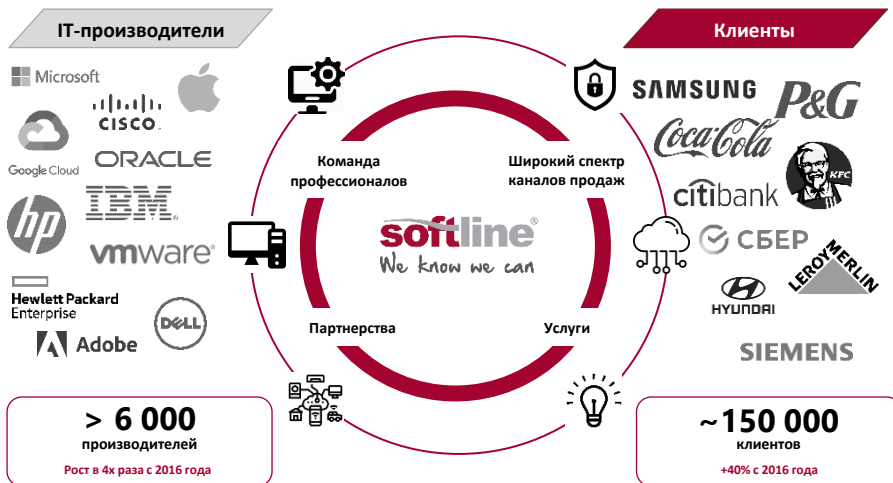
Кроме того, в уставе **Softline** сказано, что Совет Директоров может объявлять промежуточные дивиденды в любое время и в размере, который будет оправдан прибылью компании по промежуточным результатам деятельности бизнеса.



География присутствия Softline



Экосистема компании Softline



О компании

Международная IT-компания **Softline** является одним из крупнейших международных поставщиков цифровых решений, облачных сервисов, информационной безопасности, а также сопутствующих товаров и услуг на рынках России, Европы, Центральной и Юго-Восточной Азии, Индии и Америки.

Компания **Softline** была основана в 1993 году Игорем Боровиковым и изначально являлась торговым посредником программного обеспечения со штатом в 10 сотрудников. За почти 30-летнюю историю бизнес **Softline** сумел трансформироваться в одного из ведущих глобальных поставщиков цифровых решений и услуг со штатом >6 000 человек, которые работают более чем в 50 странах и 95 городах мира. Компания **Softline** является 5-ой крупнейшей IT-компанией в России.

Softline предоставляет клиентам сервисные решения и услуги в таких направлениях, как цифровая трансформация, кибербезопасность, облачные технологии, Интернет вещей, искусственный интеллект, Big Data, программное и аппаратное обеспечение, инженерные решения и так далее. Услуги бизнеса **Softline** применяются в различных отраслях: от промышленности и нефтегазового сектора до финансовой индустрии и госсектора.

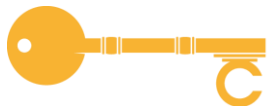
Торговый оборот Softline по итогам финансового года, закончившегося 31 марта 2021 года, составил \$1,8 млрд. В структуре торгового оборота компании:

- 84,4% составляет «Программное обеспечение и облачные технологии»;
- 11,2% составляет «Аппаратное обеспечение»;
- 4,3% составляют «Услуги».

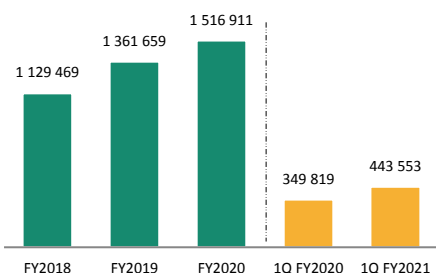
В разрезе географических сегментов ~60% торгового оборота приходится на Россию и оставшиеся 40% - на зарубежные рынки.

Компания **Softline** объединяет свыше **150 000 корпоративных клиентов** из различных отраслей экономики с более чем **6 000 IT-поставщиков** и предоставляет собственные услуги и запатентованные решения.

Softline является одним из 10 управляемых поставщиков лицензионных услуг **Microsoft Corporation** в мире. На долю **Microsoft** пришлось ~48% всего торгового оборота **Softline** по итогам отчётного года.



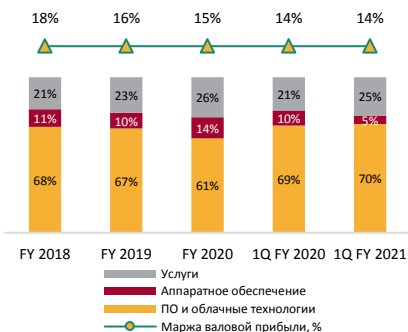
Динамика выручки Softline
в тысячах US\$



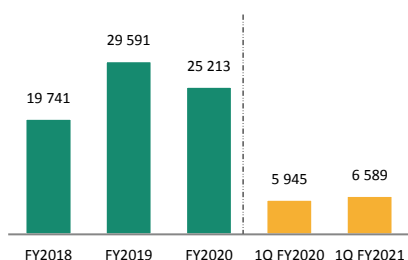
Разбивка выручки Softline по сегментам
в процентах (%)



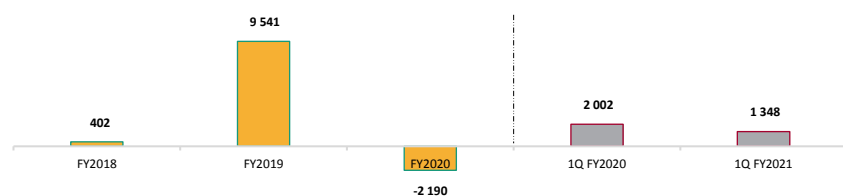
Динамика валовой прибыли по сегментам
в процентах (%)



Динамика операционной прибыли Softline
в тысячах US\$



Динамика чистой прибыли Softline, в тысячах US\$



Финансовые результаты Softline

По итогам отчётного года, который закончился 31 марта 2021 года, выручка **Softline** превысила **\$1,5 млрд**, увеличившись на 11% относительно отчетного периода, закончившегося 31 марта 2020 года. В структуре выручки компании более 80% приходится на сегмент «Продажи программного обеспечения и облачных технологий». По итогам финансового года, выручка данного сегмента составила **\$1,24 млрд**, продемонстрировав увеличение на 12% год к году.

По итогам 3 месяцев фискального 2021 года, закончившихся 30 июня 2021 года, выручка компании составила **\$444 млн**, что на 27% выше в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Этот рост был в первую очередь обусловлен ростом в Азиатско-Тихоокеанском регионе (APAC), особенно в Индии, и недавними сделками по слияниям и поглощениям (Embee, Aplana, Softline AG).

Валовая прибыль **Softline** по итогам финансового года составила **\$226 млн**. По итогам 1 квартала финансового 2021 года валовая прибыль составила **\$62 млн**, продемонстрировав увеличение на 29% в сравнении с 1 кварталом прошлого года.

Общие, коммерческие и административные расходы **Softline** составили **\$192,2 млн**, что на 0,3% ниже показателя прошлого финансового года. Это снижение было обусловлено мерами по сокращению расходов, связанными с COVID-19 (сокращение расходов на поездки, аренду и маркетинг, замораживание найма сотрудников) и обесцениванием национальных валют. По итогам отчетного квартала, закончившегося 30 июня 2021 года, операционные расходы составили почти **\$60 млн**, продемонстрировав рост на 32% г/г.

Операционная прибыль **Softline** за год составила **\$25,2 млн** (-14,8% г/г), а за последний отчетный квартал составила **\$6,6 млн** (+10,8% г/г).

Чистая прибыль нестабильна, что характерно для растущих компаний. По состоянию на 31.03.2021 года чистый убыток компании составил **\$2,2 млн** против прибыли в **\$9,5 млн** на 31.03.2020 года. Возникновение убытка отчасти связано с выплатой налогов, штрафов и пени за предыдущие годы на сумму **\$18,5 млн**. Данная сумма возникла после проверки в 2020 году в период с 2014-16 гг. Претензии были связаны с расходами, которые налоговая сочла не подлежащими вычету для целей налогообложения. Без учёта этих выплат скорректированная чистая прибыль компании составила бы **\$16,3 млн** и даже превысила бы прошлогодний результат.

С марта по июнь этого года компания показала чистую прибыль в **\$1,3 млн**.



Финансовые результаты Softline

Анализ бухгалтерского баланса:

По итогам финансового 2020 года, закончившегося 31.03.2021 года, активы Компании выросли на 60,1% в сравнении с началом года и составили **\$632 млн.** Данный прирост связан с увеличением балансовой стоимости долгосрочных активов в 2,4x раза до **\$240 млн** по итогам финансового 2020 года. Росту балансовой стоимости долгосрочных активов способствовало увеличение балансовой стоимости инвестиций в совместные предприятия с **\$35 млн до \$120 млн.** Это связано с ростом справедливой стоимости 10% доли **Softline** в норвежской компании **Crayon**.

На 31.03.2021 года балансовая стоимость краткосрочных активов составила **\$392 млн**, что на 34% выше в сравнении с показателем на 31.03.2020 года. Росту показателя способствовало увеличение дебиторской задолженности с **\$139 млн до \$199 млн.**

На 30.06.2021 года активы **Softline** составили **\$715 млн** (+13% с начала финансового года). Росту показателя способствовало увеличение балансовой стоимости краткосрочных активов на 30%, что частично компенсировано снижением долгосрочных активов на 14%. На 30.06.2021 года компания имела у себя на балансе **\$78 млн денежных средств.**

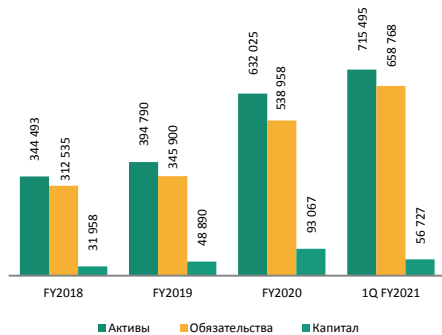
Обязательства компании по состоянию на 30.06.2021 года составили **\$659 млн** (+22% с начала финансового года). В структуре обязательств **Softline** 83% составляют краткосрочные обязательства и 17% - долгосрочные обязательства.

По состоянию на 30.06.2021 года совокупный долг **Softline** составил **\$232 млн** (включая обязательства по аренде). Чистый долг **Softline** составил **\$154 млн**, что отражает соотношение чистого долга к EBITDA равное 2,8x. Доминирующую роль в кредитном портфеле занимают краткосрочные кредиты и займы, вследствие чего пик погашений долга **Softline** приходится в течение 12 месяцев с отчетной даты.

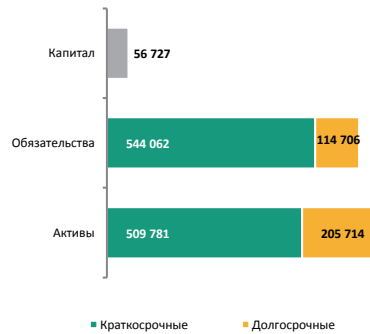
Картина заемных средств, вероятно, улучшится после проведения IPO, так как компания сможет завершить свои перспективные M&A сделки без наращивания долга, что может создать предпосылки для более сдержанного использования долгового капитала в будущем. В среднесрочной перспективе компания нацелена на соотношение чистого долга к EBITDA на уровне **1,0x**.

Собственный капитал **Softline** по состоянию на 30.06.2021 года составил **\$57 млн.**

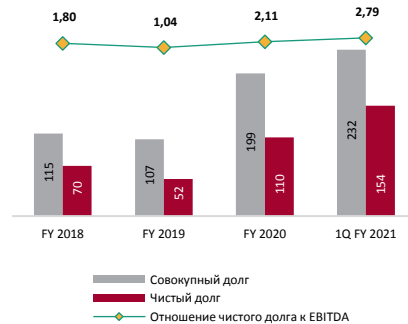
Бухгалтерский баланс Softline
в тысячах US\$



Структура баланса Softline
в тысячах US\$



Долговые обязательства Softline*
в миллионах US\$



* Включая обязательства по аренде

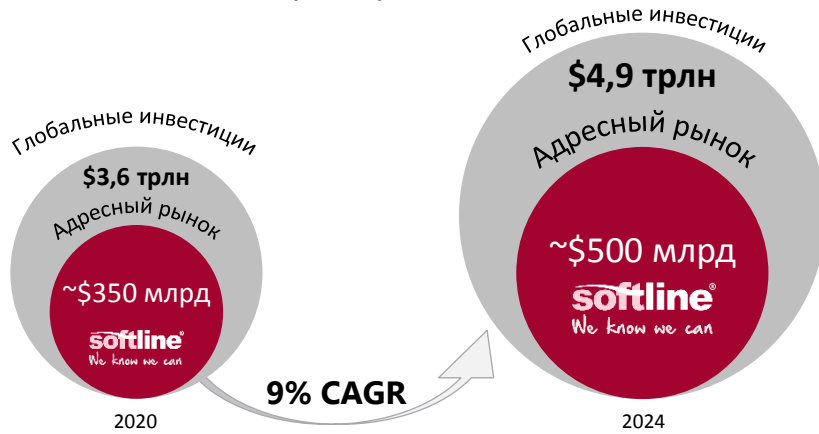
Структура долговых обязательств Softline
в процентах (%)



** Не включая обязательства по аренде



Адресный рынок Softline



Факторы инвестиционной привлекательности Softline

Компания **Softline** обладает рядом конкурентных преимуществ, которые поспособствуют ее успеху и продолжат усиливать ее выгодное положение и бизнес-стратегию в будущем.

Нахождение в центре цифровой трансформации

Цифровая трансформация — это глобальная долгосрочная тенденция, обусловленная повышением актуальности внедрения цифровых технологий во всех отраслях экономики. Глобальные инвестиции в цифровую трансформацию активизировались на фоне пандемии COVID-19 и, по прогнозам, вырастут до **~\$3,1 трлн** в 2024 году с **~1,8 трлн** в 2020 году при совокупном темпе годового роста на уровне 16%. **Softline** обеспечивает цифровую трансформацию для своих клиентов и предлагает интегрированные комплексные решения и услуги, которые удовлетворяют спрос на всех этапах цифровой трансформации.

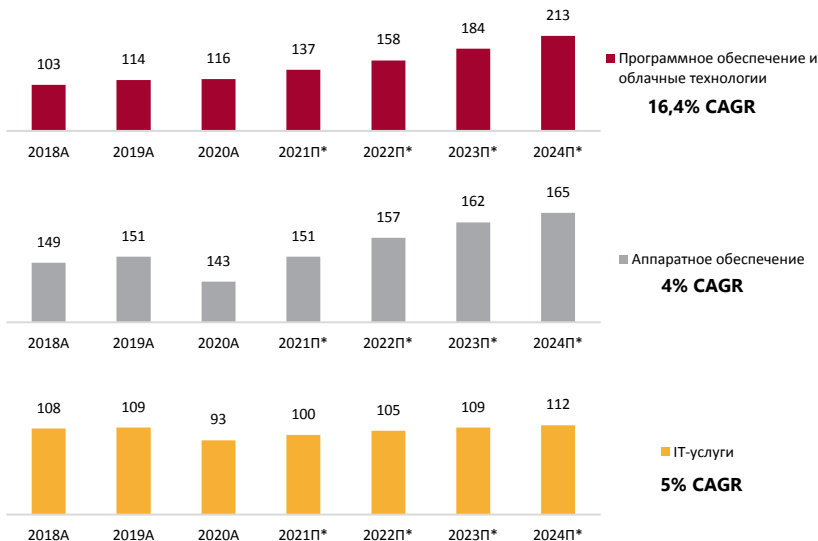
Охват большого и растущего адресного рынка

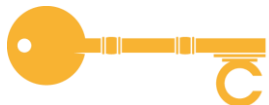
По данным AMR International, объем адресного рынка составил **\$350 млрд** в 2020 году и к 2024 году достигнет **\$500 млрд**, что составляет среднегодовой темп роста около 9%. По итогам финансового 2020 года компания **Softline** охватывала менее 1% адресного рынка, что подчеркивает возможность значительного увеличения доли рынка в будущем.

Ожидается, что в период с 2020-24 гг. темпы роста в таких направлениях как программное обеспечение и облачные технологии, аппаратное обеспечение и услуги на адресных рынках **Softline**, будут превышать общемировые показатели.

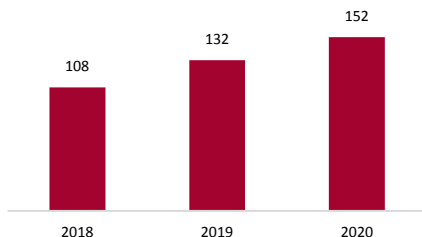
- **Программное обеспечение и облачные технологии.** Расходы на программное обеспечение и облачные технологии в адресном рынке компании оценивались в **\$116 млрд** в 2020 году и, по прогнозам, достигнут **\$213 млрд** в 2024 году (совокупный годовой темп роста составит 16,4%).
- **Аппаратное обеспечение.** Расходы на аппаратное обеспечение оценивались в **\$143 млрд** в 2020 году и, по прогнозам, достигнут **\$165 млрд** в 2024 году (совокупный годовой темп роста составит 4%).
- **Услуги.** Расходы на IT-услуги оценивались в **\$93 млрд** в 2020 году и достигнут **\$112 млрд** в 2024 году (совокупный годовой темп роста составит 5%).

Исторически, компания **Softline** демонстрирует свою способность значительно опережать рост рынка, как в географическом, так и в технологическом плане.

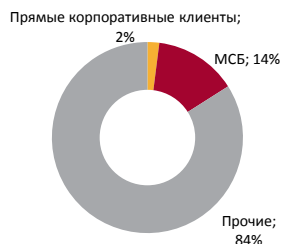




Общее количество клиентов
в тысячах



Разбивка клиентов Softline по сегментам
в процентах (%)



Факторы инвестиционной привлекательности Softline (продолжение)

Диверсифицированный бизнес

Деятельность **Softline** хорошо диверсифицирована с точки зрения клиентской базы и базы поставщиков, географического присутствия и портфеля продуктов.

▪ База клиентов

По состоянию на 30.06.2021 года **Softline** имела **>150 000 клиентов организаций** (включая ~2 600 прямых корпоративных клиентов, ~22 000 клиентов МСБ, ~3 800 клиентов непрямого канала и ~124 000 клиентов и покупателей онлайн торговли). При этом, **Softline** не зависит от конкретного сектора, вертикали или клиента.

▪ База поставщиков

Softline имеет диверсифицированную структуру поставщиков, при этом значительная доля (~48% оборота Softline за год, закончившийся 31 марта 2021 года), приходится только на Microsoft, ведущего поставщика ИТ для предприятий.

▪ Портфолио

Softline предлагает всеобъемлющий портфель услуг, включая решения нового поколения и основанные на собственной интеллектуальной собственности, такие как обеспечение кибербезопасности, рабочие места будущего, ИТ-инфраструктуру, цифровые решения, услуги облачных вычислений, комплексные отраслевые проекты, разработку программного обеспечения и другие специализированные услуги в области технологий.

Успешная платформа M&A, дополняющая органический рост

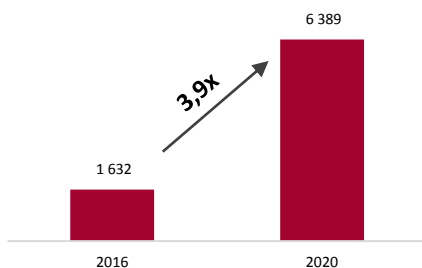
В 2016 году **Softline** создала специальную команду по слияниям и поглощениям (M&A), которая за время своего существования рассмотрела более 100 потенциальных целей для приобретения и уже совершила 16 сделок по приобретению.

Деятельность **Softline** по M&A сделкам значительно расширила ее международное присутствие, обеспечив экспансию в России, 12 странах остальной Европы, 16 странах Латинской Америки, 9 странах АТР и 15 странах региона EMEA.

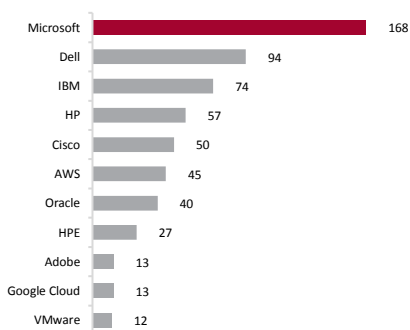
А также позволила увеличить клиентскую базу более чем на 3 000 клиентов и еще на 1 000 клиентов с учетом последних приобретений **Belitsoft**, **Digitech**, **NCSД** и **Squalio**.

Компания ищет возможности для сделок M&A, чтобы дополнить и ускорить органический рост, нацеливаясь на поставщиков ИТ-решений для расширения своего портфеля, географического охвата и укрепления каналов продаж

Общее количество поставщиков



Разбивка ТОП-11 поставщиков Softline



Завершенные M&A сделки 2020-21





CAIFC
INVESTMENT GROUP

РЫНОК АКЦИЙ

20.10.2021

IPO SOFTLINE

Россия | Информационные технологии

softline[®]



Немного о рисках

Высокая зависимость от отношений с ключевыми поставщиками IT-решений

Продажи программного обеспечения, аппаратного обеспечения и облачных продуктов от 10 крупнейших стратегических поставщиков **Softline** составили 59% оборота компании за год, закончившийся 31 марта 2021 года.

Таким образом, если отношения **Softline** с одним или несколькими ее ключевыми поставщиками ухудшатся, компания может не найти подходящих замен на приемлемых для нее условиях. Компания особенно сильно зависима от **Microsoft**, как поставщика, продажи продуктов и услуг которого составили 48% оборота **Softline** по итогам финансового 2020 года.

Высококонкурентная среда работы

Глобальный IT-рынок сильно фрагментирован и постоянно меняется. Значительное число поставщиков IT-услуг и решений предлагают продукты и услуги, которые пересекаются и конкурируют с предложениями **Softline**.

Такие конкуренты включают большое количество и широкий спектр международных и местных поставщиков оборудования, программного обеспечения и услуг, а также реселлеров с добавленной стоимостью ("VARs"), некоторые из которых являются более крупными и могут иметь значительно больше ресурсов, чем **Softline**.

Переход крупнейших компаний России на отечественный софт и оборудование

Крупнейшим рынком для **Softline** является Россия. С учётом стратегии на импортозамещение, в РФ планируется переход на программное обеспечение отечественных производителей.

Так, Министерство связи и массовых коммуникаций РФ предложила обязать владельцев элементов, входящих в критическую информационную инфраструктуру (КИИ), «преимущественно использовать» российский софт с 1 января 2021 года и российское оборудование — с 1 января 2022 года.

Это, в перспективе, может негативно сказаться на бизнесе компании **Softline**.



CAIFC
INVESTMENT GROUP

Контактная информация

Койшибаева Айгерим Керимовна

Аналитик департамента аналитики и корпоративных финансов
АО «CAIFC INVESTMENT GROUP»

+7 727 311 01 37

akoishybayeva@caifc.kz

Абдикаликова Жанат Каниевна

Управляющий директор департамента продаж
АО «CAIFC INVESTMENT GROUP»

+7 727 311 01 37 (вн. 103)

ZHAbdikalikova@caifc.kz

Бадаев Даурен Ерикжанович

Треjder департамента трейдинга
АО «CAIFC INVESTMENT GROUP»

+7 727 311 01 37

DBadayev@caifc.kz

Бабенов Канат Базартаевич

Директор департамента управления активами
АО «CAIFC INVESTMENT GROUP»

+7 727 311 01 37 (вн. 124)

kbabenov@caifc.kz

Раскрытие информации

Данная публикация и содержащиеся в ней рекомендации предоставляются в качестве информации для клиентов компании и не являются предложением вступления в сделку о покупке или продаже ценных бумаг.

Настоящий документ основан на информации, полученной из источников, которые АО «CAIFC INVESTMENT GROUP» рассматривает в качестве достоверных. Однако АО «CAIFC INVESTMENT GROUP», его руководство и сотрудники не дают гарантий, что все сведения, содержащиеся в данной публикации, являются полными и абсолютно точными.

Оценки и мнения, представленные в настоящем документе, основаны исключительно на заключениях аналитиков Компании в отношении анализируемых ценных бумаг и эмитентов. Никто из сотрудников Компании и руководства не несет ответственности за прямые или косвенные потери, наступившие в результате использования данной публикации или ее содержания.

Настоящая информация не может частично или полностью воспроизводиться без предварительного письменного соглашения АО «CAIFC INVESTMENT GROUP».