

УЧАСТНИК
СЕССИИ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



МОСКОВСКАЯ
БИРЖА

Презентация АО «Светофор Групп»
(Лидера рынка подготовки и обучения водителей
на базе платформы «СВЕТОФОР») по
планируемому размещению 22,3878 % акций в
секторе РИИ биржи ММВБ
www.svetoforgroup.ru

- *Резидент Фонда «Сколково»*
- *Участник сессии производителей Агентства Инноваций г.Москвы. Продукция одобрена городскими заказчиками и внесена в перечень инновационной, высокотехнологичной продукции и технологий*
- *Участник сектора Роста биржи ММВБ*



Disclaimer

Некоторые заявления, присутствующие в настоящей презентации, являются заявлениями, содержащими прогноз относительно будущих событий.

К таким заявлениям, в частности, могут относиться:

- оценка будущих экономических показателей Компании: доходов, прибыли (убытка), прибыли (убытка) на акцию, дивидендов, инвестиций, структуры капитала, показателей маржинальности, а также иных финансовых и операционных показателей и соотношений;*
- прогнозы относительно факторов, влияющих на текущую стоимость будущих денежных потоков;*
- планы, цели или задачи, в том числе относящиеся к продуктам и услугам;*
- планы по совершенствованию корпоративного управления;*
- будущее положение Компании на рынке;*
- ожидаемые отраслевые тенденции;*
- возможные регуляторные изменения и оценка влияния соответствующих нормативных актов на деятельность Компании;*
- предпосылки, на которых основываются заявления.*

Указанные заявления подвержены влиянию рисков, фактора неопределенности и иных факторов, в результате которых фактические результаты могут существенно отличаться от тех результатов, которые прямо указаны в презентации.

Данные риски включают в себя возможность изменения хозяйственных и финансовых условий деятельности Компании и перспектив ее развития; возможность изменения политической и экономической ситуации в России и в мире; изменение существующего или будущего отраслевого регулирования; возможность изменения российского законодательства; а также воздействие конкуренции и иных факторов.

Большинство из указанных факторов находится вне пределов контроля и возможности прогнозирования со стороны Компании. Поэтому, с учетом вышесказанного, Компания не рекомендует необоснованно полагаться на какие-либо высказывания относительно будущих событий, приведенные в настоящей презентации. Компания не принимает на себя обязательств публично пересматривать данные прогнозы – ни с целью отразить события или обстоятельства, имевшие место после настоящей презентации, ни с целью указать на непредвиденно возникшие события – за исключением тех случаев, когда это требуется в соответствии с применимым законодательством.

Предполагаемые параметры IPO

Основные сведения о размещаемых) Эмитентом ценных бумагах

Эмиссионные документы размещены на портале Интерфакс-ЦРКИ:

www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37412

В рамках размещения предлагается 22,3878% обыкновенных акций ПАО «Светофор Групп» (5000000 шт.)

ISIN код обыкновенных акций - RU000A100592

В настоящее время капитализация компании оценивается в диапазоне 1,6-1,8 миллиардов рублей.

Диапазон размещения за одну обыкновенную акцию: 65,7530-72,5368 руб.

Free-float (размещаемая доля) – 22,3878%

Источник – доли действующих акционеров.

Сумма привлекаемых денежных средств находится в диапазоне 328,7-362,7 миллионов рублей.

Целевое использование – развитие компании

Основные положения о дивидендах: Выплата дивидендов регулируется положением Устава Эмитента и Положением о дивидендной политике, Утвержденной советом директоров

Рыночная ситуация

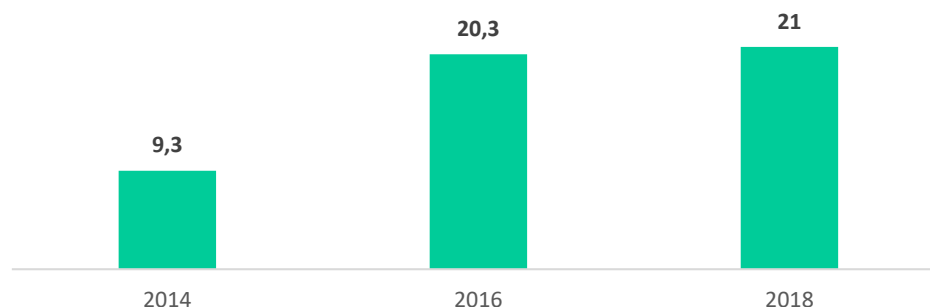
Ежегодно в ГИБДД России выдает около **2 млн. водительских удостоверений**.

90% водителей проходят теоретическое обучение в очной форме

В то же время за последние 4 года **рынок онлайн образования вырос в 2,3 раза**.

Люди предпочитают учиться дома в удобное время, без потери времени на дорогу к месту обучения.

Рынок онлайн образования РФ, млрд. руб.



- В перспективе рост рынка онлайн образования и аудиторного интерактивного образования продолжится.
- Будет расти автомобилизация страны, т.е. все большему числу людей будут требоваться образовательные услуги в сфере подготовки водителей. Рынок обучения водителей в сегментах B2B и B2C оценивается в 70 млрд. руб. в год.

В то же время 7 тыс. российских учебных центров оказались к этому НЕ ГОТОВЫ.

Светофор Групп разработало и запустило РЕШЕНИЕ:

IT-платформа онлайн и аудиторного образования в сегментах B2B и B2C

IT-платформа

Светофор Групп создало IT-платформу, предоставляющую уникальные услуги в сегментах B2B и B2C

IT-платформа используется для:

- Онлайн обучения слушателей курсов Компании (B2C).
- Онлайн обучения слушателей партнеров (B2B).
- Организации процесса обучения.
- Оказания услуг корпоративного обучения, сертификации и тестирования водителей коммерческих и государственных структур.
- Продвижения услуг и консультаций.



Аналогов IT-платформы не существует. Ее можно использовать и при on-line обучении и при аудиторном интерактивном обучении

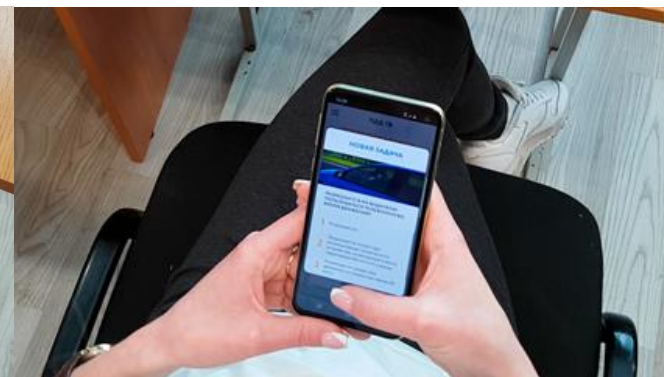
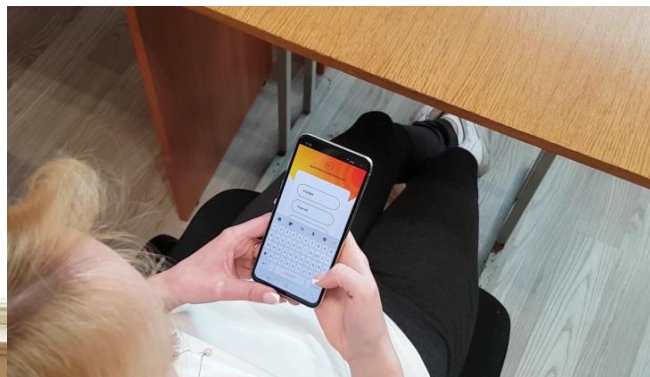
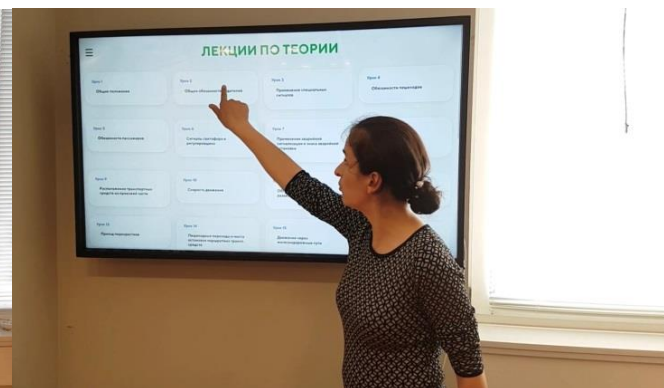
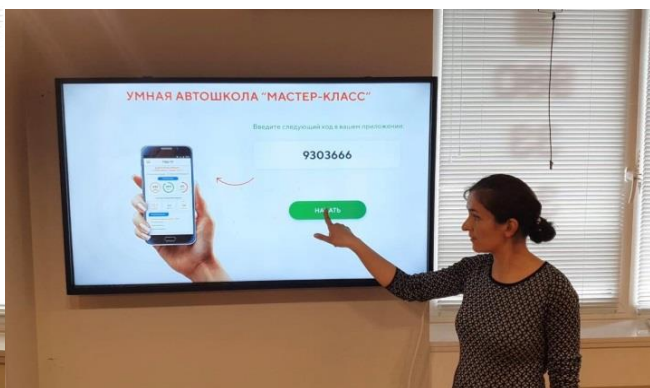
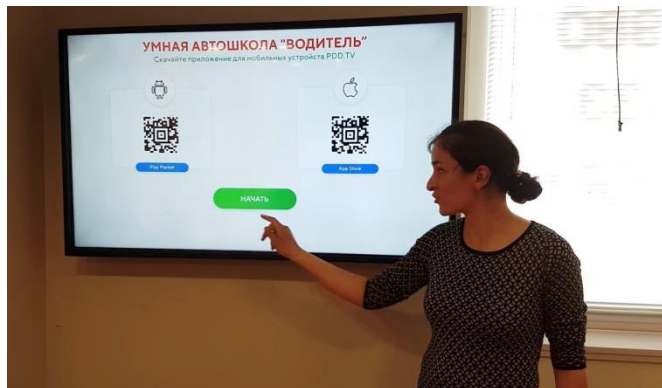
Конкуренты с аналогичным объемом продаж и набором услуг в сегменте B2B отсутствуют.

Онлайн платформа

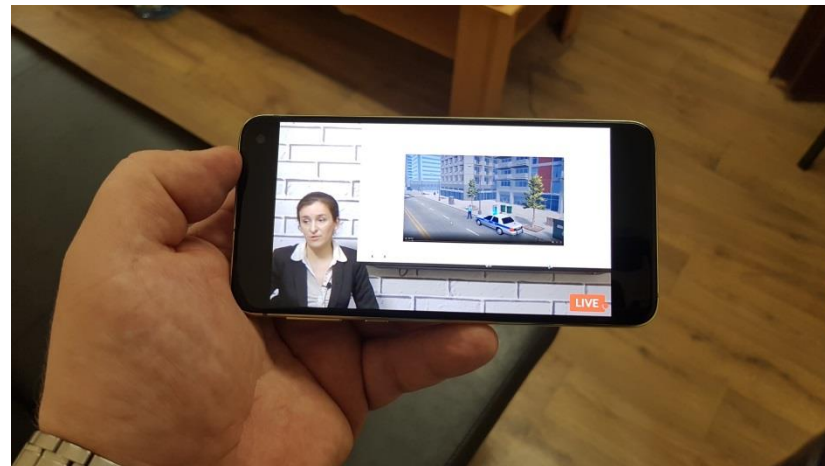
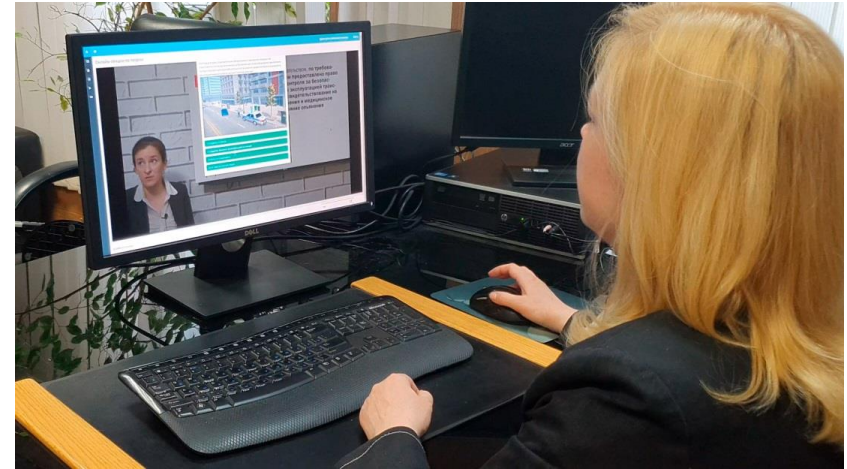
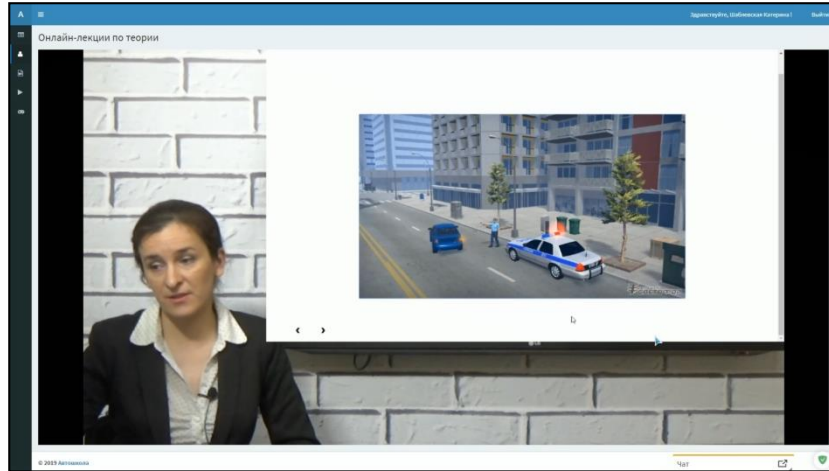
Компания постоянно инвестирует в технологическое совершенствование. Следуя мировому образовательному тренду в других секторах, разработана и успешно применяется платформа для дистанционного доступа к теоретической подготовке водителей с современным мультимедийным контентом

Базовые принципы обучения на платформе	Сервисы платформы	Описание технологии
<div data-bbox="91 462 482 572"> Безопасность на дороге Базовый приоритет - безаварийное вождение </div> <div data-bbox="91 608 482 668"> Удобство дистанционное обучение </div> <div data-bbox="91 704 482 812"> Законность в полном соответствии с Федеральным законом </div>	<div data-bbox="513 519 571 739" data-label="Section-Header"> Образовательные сервисы </div> <div data-bbox="596 548 623 705" data-label="Text"> <i>Действующие</i> </div> <div data-bbox="644 429 851 815"> </div>	<ul style="list-style-type: none"> Специалистами Компании разработана дистанционная система обучения с интерактивным мультимедийным контентом Во время взаимодействия пользователя с контентом и прохождения обучения, встроенная система анализа отслеживает множество поведенческих показателей <ul style="list-style-type: none"> Например, данные трекинга мыши, результаты промежуточного тестирования пользователя, скорость решения задач, частота обращения к подсказкам, колебания в выборе ответов и др. Используя полученные данные, система выявляет индивидуальные психофизиологические особенности пользователей На основе выявленных особенностей пользователя система автоматически подбирает наиболее оптимальную именно для него траекторию обучения Данная аналитическая система построена на базе нейронных сетей с использованием математических алгоритмов, разработанных совместно со специалистами кафедры медицинской психологии и психофизиологии СПбГУ
<div data-bbox="91 851 482 959"> Качество интерактивный контент и ситуационный подход </div> <div data-bbox="91 995 482 1126"> Персонализированный подход на основе индивидуальных психофизических особенностей обучаемого </div>	<div data-bbox="513 923 571 1029" data-label="Section-Header"> Поиск и matching </div> <div data-bbox="596 881 623 1038" data-label="Text"> <i>В разработке</i> </div> <div data-bbox="685 858 810 1109"> </div>	<div data-bbox="882 865 1141 923"> Поиск ближайшей автошколы <ul style="list-style-type: none"> Поиск, запись и оплата Получение базовой инф-ции </div> <div data-bbox="882 995 1210 1105"> Поиск и коммуникация с инструкторами <ul style="list-style-type: none"> Поиск, запись и оплата Контроль </div>
<div data-bbox="91 1166 482 1246"> Технологичность в партнерстве со специалистами СПбГУ </div>	<div data-bbox="513 1115 571 1269" data-label="Section-Header"> Партнерские сервисы </div> <div data-bbox="596 1126 623 1276" data-label="Text"> <i>В разработке</i> </div> <div data-bbox="700 1143 795 1252"> </div>	<div data-bbox="882 1143 1224 1280"> Взаимное продвижение с партнерами <ul style="list-style-type: none"> Автопроизводители и дилеры, каршеринг, сервисы такси, страховые компании... </div> <div data-bbox="1425 1096 1881 1122" data-label="Section-Header"> Контент по дистанционному обучению </div> <div data-bbox="1286 1136 1425 1283"> 800+ учебных флеш роликов </div> <div data-bbox="1487 1143 1603 1283"> 800+ 3D учебных материалов </div> <div data-bbox="1674 1150 1798 1270"> Большое Количество тестов </div> <div data-bbox="1860 1143 1997 1280"> 250+ часов учебных фильмов </div>

Интерактивная панель с уникальным и обновляемым контентом и взаимодействием с мобильным приложением в режиме реального времени



Онлайн обучение с использованием адаптивной системы по теоретическому обучению водителей с учетом их индивидуальных психофизиологических особенностей.



Карта текущего проникновения IT-платформы Светофор

Светофор Групп начинало свою работу в Санкт-Петербурге, и сегодня платформа для обучения представлена в 67 учебных центрах в 7 различных субъектах РФ

Санкт-Петербург:

- 55 учебных классов в собственной сети
- 11 классов онлайн школы

Ленинградская область:

- 8 учебных классов в собственной сети
- 2 класса онлайн школы

Москва:

- 3 класса онлайн школы

Подольск:

- 2 класса онлайн школы

Нижний Новгород:

- 4 учебных класса в собственной сети

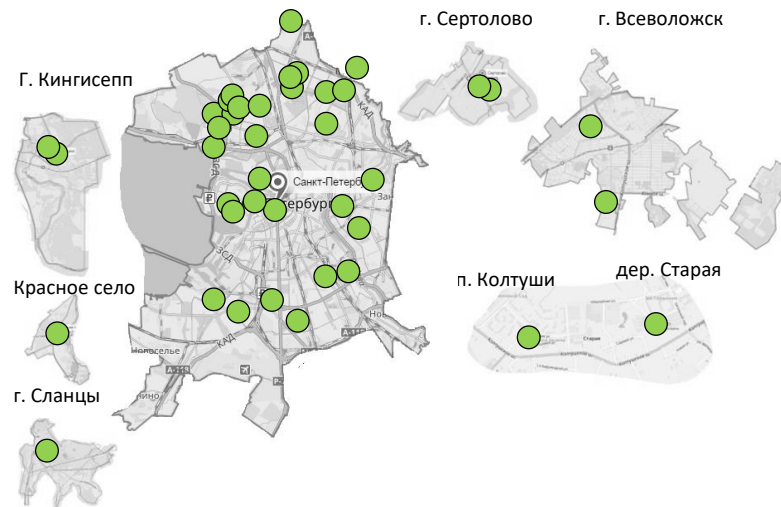
Курск:

- 2 класса онлайн школы

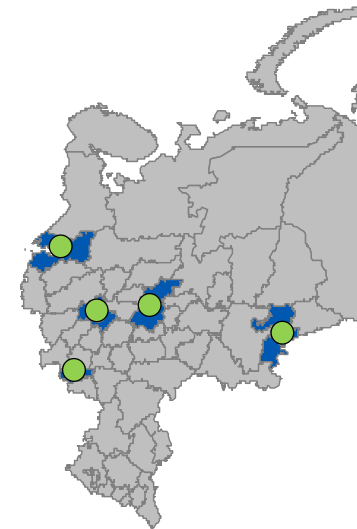
Челябинск:

- 3 класса онлайн школы

Санкт-Петербург и Ленинградская обл.



Федеральная карта присутствия сети



Москва



Подольск



Нижний Новгород



Курск



Челябинск



Перспективы развития IT-платформы

Сегмент B2B

Активное подключение B2B партнеров к платформе:

- онлайн-доступ к платформе и обучение клиентов партнеров через платформу – полный функционал платформы: трансляция лекций **в круглосуточном режиме для всех часовых поясов РФ** из студий Светофор Групп, доступ ко всем материалам платформы, онлайн запись на занятия и их оплата, организация взаимодействия с инструкторами и практических занятий, предоставление учащимся доступа к материалам через **мобильное приложение**;
- аренда аппаратно-программных комплексов (АПК) и предоставление возможности партнерам с их помощью существенно повысить уровень своей образовательной деятельности – частичный функционал платформы, включающий в себя **лекции круглосуточном режиме для всех часовых поясов РФ** из студий Светофор Групп, доступ к материалам через **мобильное приложение**;
- взаимное продвижение услуг с партнерами посредством IT-платформы (лидогенерация);
- корпоративное обучение, сертификации и тестирования водителей коммерческих и государственных структур.

Сегмент B2C

Рост реализации услуг B2C – рост объема образовательных услуг, предоставляемых конечным потребителям:

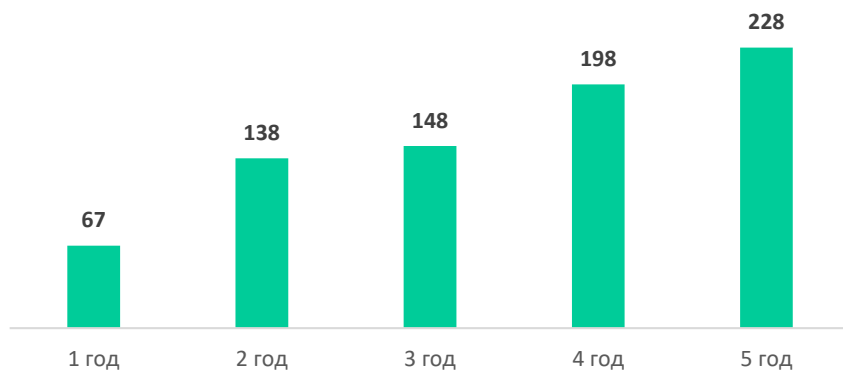
- открытие новых учебных центров Компании;
- приобретение действующих учебных центров для предоставления на их базе услуг B2C Компании (M&A);
- расширение географического охвата - освоение всех регионов страны.

Путь к росту – реализация пятилетней программы развития Компании:

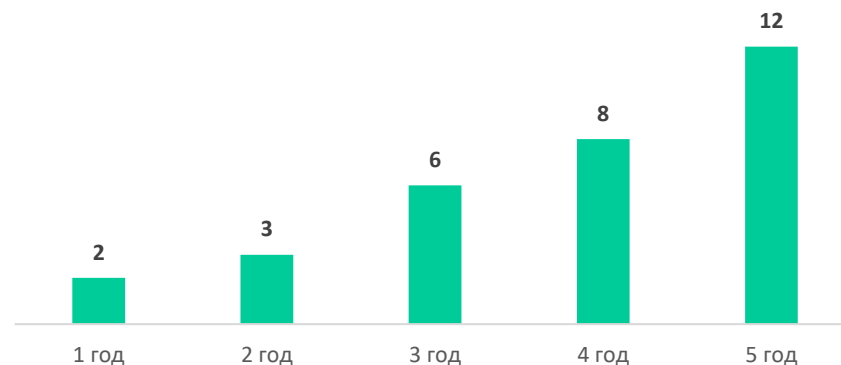
- открытие новых центров обучения;
- открытие новых студий для трансляции лекций через IT-платформу, исходя из потребности на текущий момент и ближайшую перспективу;
- производство аппаратно-программных комплексов (АПК) для предоставления их в аренду ;
- рост вложений в разработку (НИОКР) – доработка существующих услуг, разработка и внедрение новых услуг.

Целевые показатели стратегии развития Светофор Групп

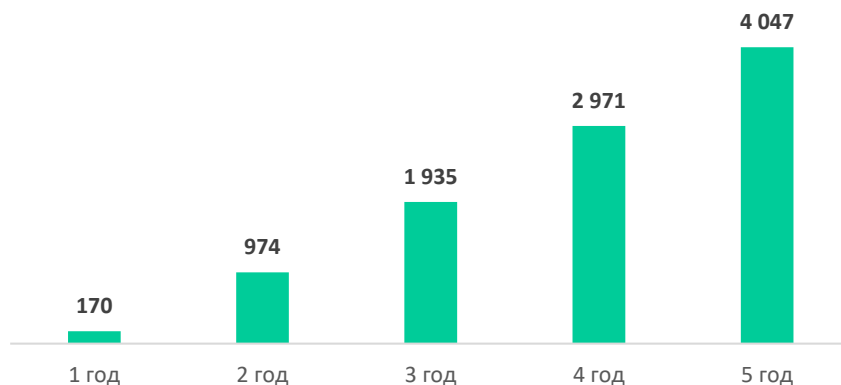
Число учебных центров Светофор Групп, включая М&А, на конец периода, ед.



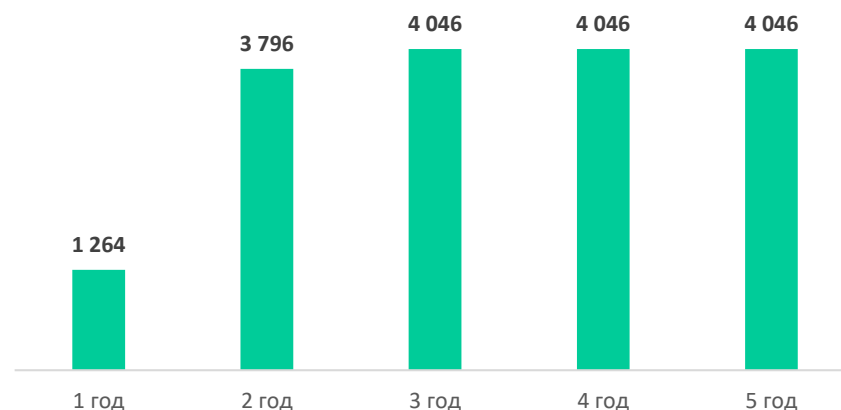
Число студий онлайн обучения Светофор Групп на конец периода, ед.



Число учебных центров В2В партнеров на конец периода, ед.

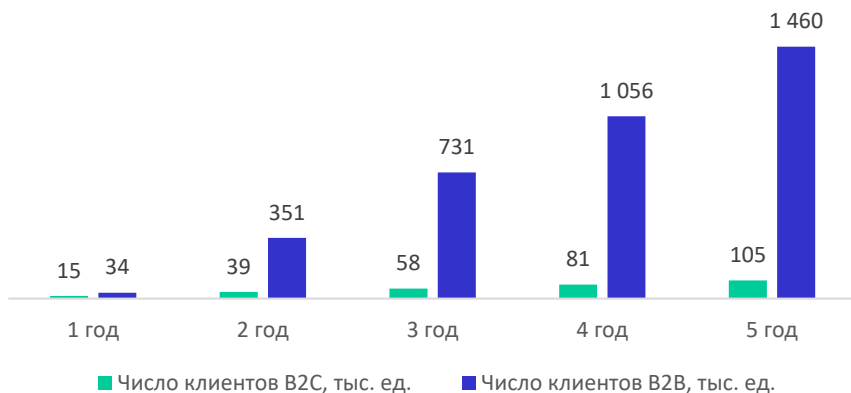


Число установок АПК на конец периода, ед.

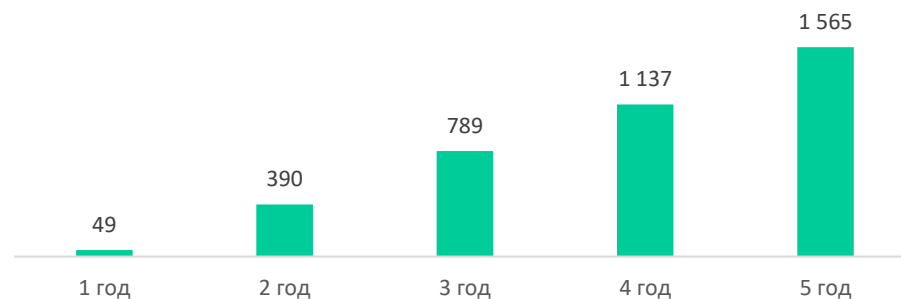


Целевые показатели стратегии развития Светофор Групп

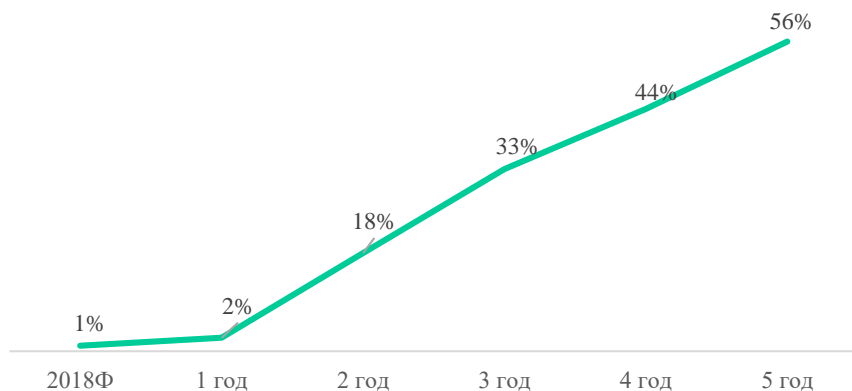
Количество оказанных услуг



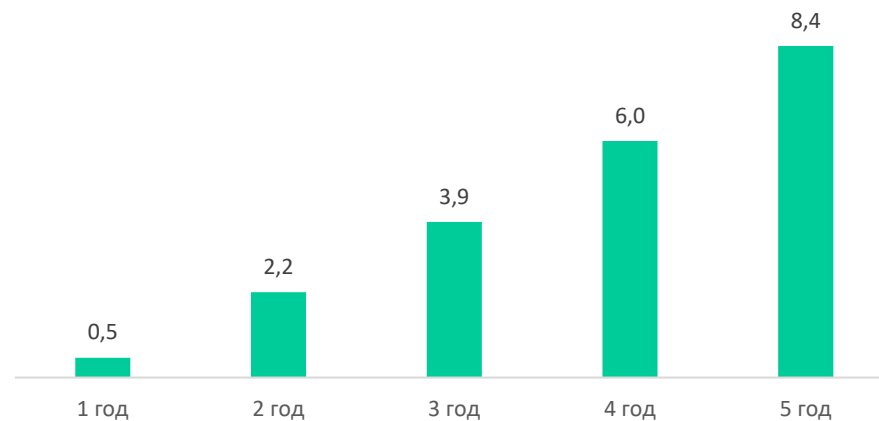
Количество оказанных услуг суммарно B2B и B2C, тыс. клиентов-слушателей



Доля рынка Компании, оценка по натуральным показателям – численность слушателей в сегментах B2B и B2C



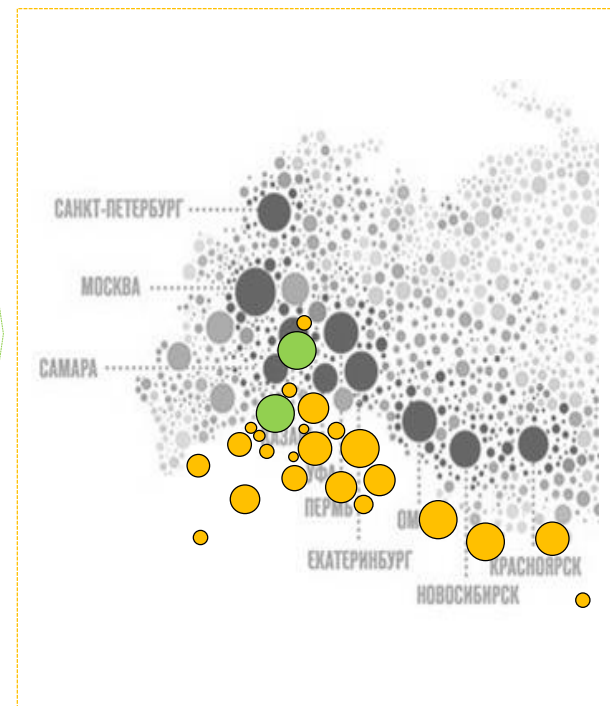
Выручка, млрд. руб.



Географический охват Светофор Групп в результате реализации стратегии развития

Санкт-Петербург, Ленинградская обл. и Москва и Московская обл.

Федеральная карта присутствия



● Сеть собственных учебных центров «Светофор» (вкл. закрытые площадки) ● Автошколы, подключенные к онлайн платформе

Инвестиции программы развития Светофор Групп

Инвестиции программы развития Компании,
млн. руб.



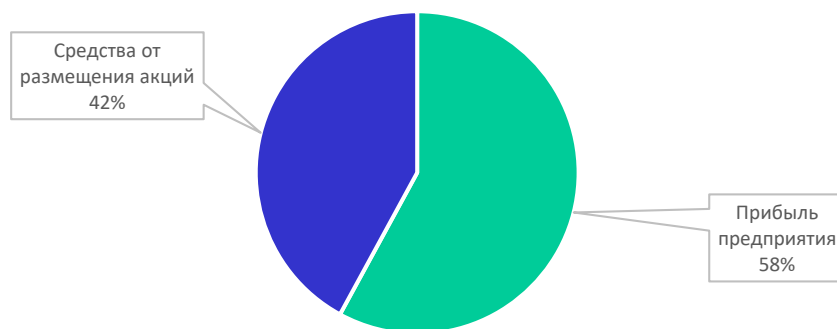
Для реализации пятилетней программы развития Компании требуются суммарные инвестиции в объеме 832 млн. руб.

Источники инвестиций:

- средства от размещения акций Компании на бирже (IPO);
- прибыль Компании.

Основная часть инвестиций планируется из прибыли Компании.

Структура инвестиций по источникам
финансирования



Привлечение средств на IPO позволит:

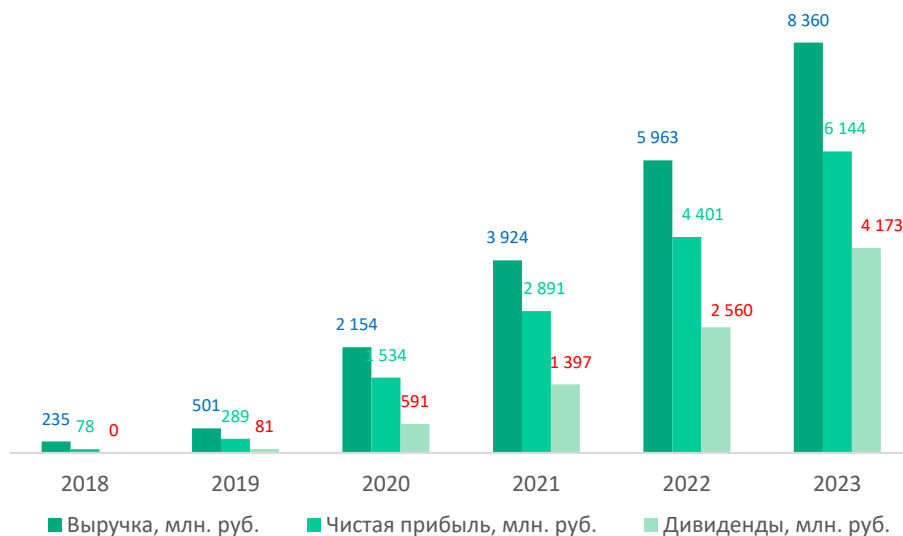
- открыть новые учебные центры икратно повысить выручку в сегменте B2C;
- открыть онлайн студии и обеспечить подключение партнеров B2B;
- выпустить и сдать в аренду АПК,кратно увеличив выручку в сегменте B2B;
- рост выручки в сегментах B2B и B2C позволит осуществить вложения из прибыли и обеспечить достижение целевых показателей развития.

Конфиденциально

Прогнозные финансовые показатели Светофор Групп

Показатели	2017	2018	2019П	2020П	2021П	2022П	2023П
Выручка, млн. руб.	229	235	501	2 154	3 924	5 963	8 360
EBITDA, млн. руб.	130	78	289	1 534	2 891	4 401	6 144
EBITDA, % от выручки	57%	33%	58%	71%	74%	74%	73%
Чистая прибыль, млн. руб.	65	28	269	1 477	2 793	4 266	5 962
Чистая прибыль, % от выручки	28%	12%	54%	69%	71%	72%	71%
Дивиденды, млн. руб.	0	0	81	591	1 397	2 560	4 173
Дивиденды, % от чистой прибыли	0%	0%	30%	40%	50%	60%	70%

Финансовые показатели



Реализация программы развития позволит Компании к 2023 году:

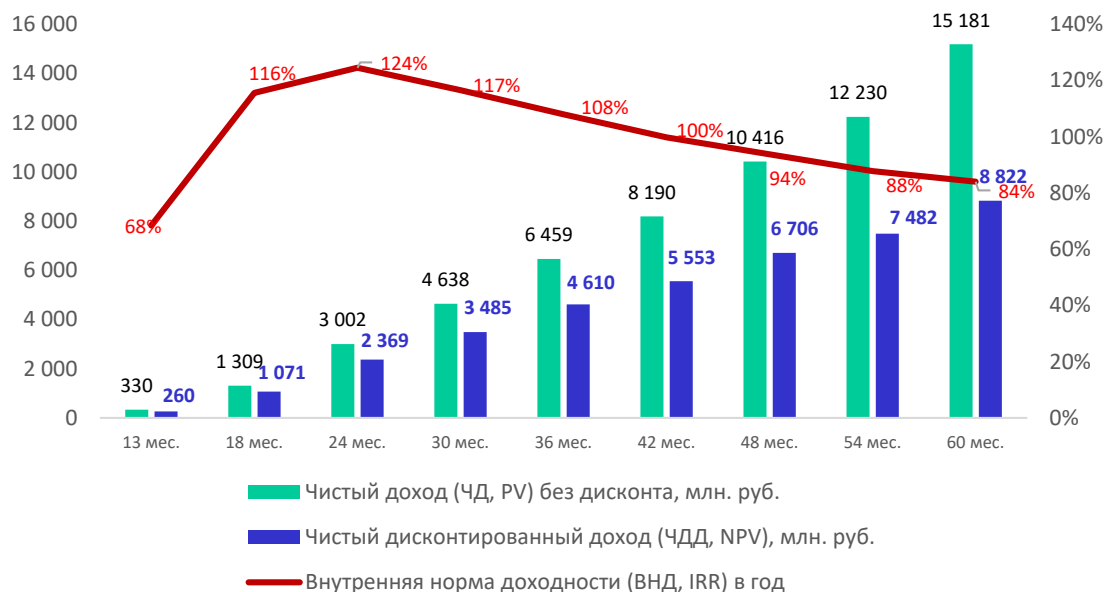
- увеличить по прогнозам выручку в 26 раз по сравнению с 2018 г.;
- увеличить чистую прибыль по прогнозам в 79 раз по сравнению с 2018 г.;
- Регулярно выплачивать дивиденды держателям акций;
- за 5 лет суммарный объем выплаченных дивидендов по прогнозам составит 8,8 млрд. руб.

Доходность вложений в акции для инвесторов

Доход от вложений инвестора в акции Компании имеет следующие составляющие:

- Дивиденды, полученные инвестором за время владения инвестором акциями Компании. Объем выплачиваемых дивидендов представлен на предыдущем слайде. Инвестор получает дивиденды соответственно имеющейся доли.
- Доход, получаемый при продаже акций по рыночной цене. Стоимость доли на момент выхода инвестора из проекта определена методом мультиплицирования показателя EBITDA. Величина мультипликатора определена по показателям компаний-аналогов, акции которых торгуются на Московской бирже.

Показатели экономической эффективности для инвестора в зависимости от срока выхода из проекта



Условия расчетов:

- расчет выполнен для максимальной доли инвестора (22%), соответствующей полному объему размещаемых на бирже акций;
- ставка дисконтирования – 11%;
- полный расчет представлен в **Финансовой модели IPO Светофор Групп**;
- Финансовая модель IPO Светофор Групп содержит **«Калькулятор инвестора»**, позволяющий рассчитать аналогичные показатели для планируемого инвестором объема вложений.

Заключение

Представленные расчеты показывают высокую экономическую эффективность вложений в реализуемые на бирже акции Светофор Групп.

Подробное изложение анализа рынка, маркетинговой стратегии и финансового плана доступно в Бизнес-плане развития ПАО «Светофор Групп»

Расчеты всех представленных в презентации показателей приведены в Финансовой модели IPO Светофор Групп.

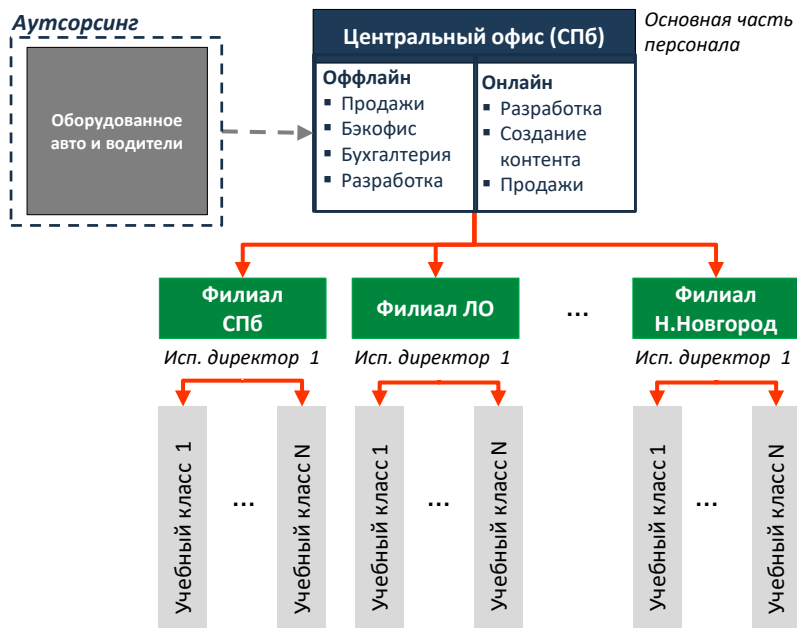
Для инвесторов предусмотрены льготы – ставка налога на доходы составляет 0% от сделок купли-продажи акций при условии владения бумагами более 1-го года

Ключевые члены команды

Сбалансированная команда обеспечивает непрерывный рост бизнеса Компании и лидирующие позиции на рынке



Организационная структура Группы



Добаев Артем
Генеральный директор,
CEO, владелец бизнеса



Турегин Дмитрий,
Председатель совета
директоров,
Независимый директор



Козьяков Михаил
Руководитель команды
разработчиков



Сорокумова Надежда,
финансовый
консультант по CFO



Горбунов Иван
Руководитель направлению
по анализу и интерпретации
поведения пользователей,
руководитель кафедры
практической психо-
физиологии СПбГУ



Гурьянова Татьяна,
Главный бухгалтер, член
совета директоров