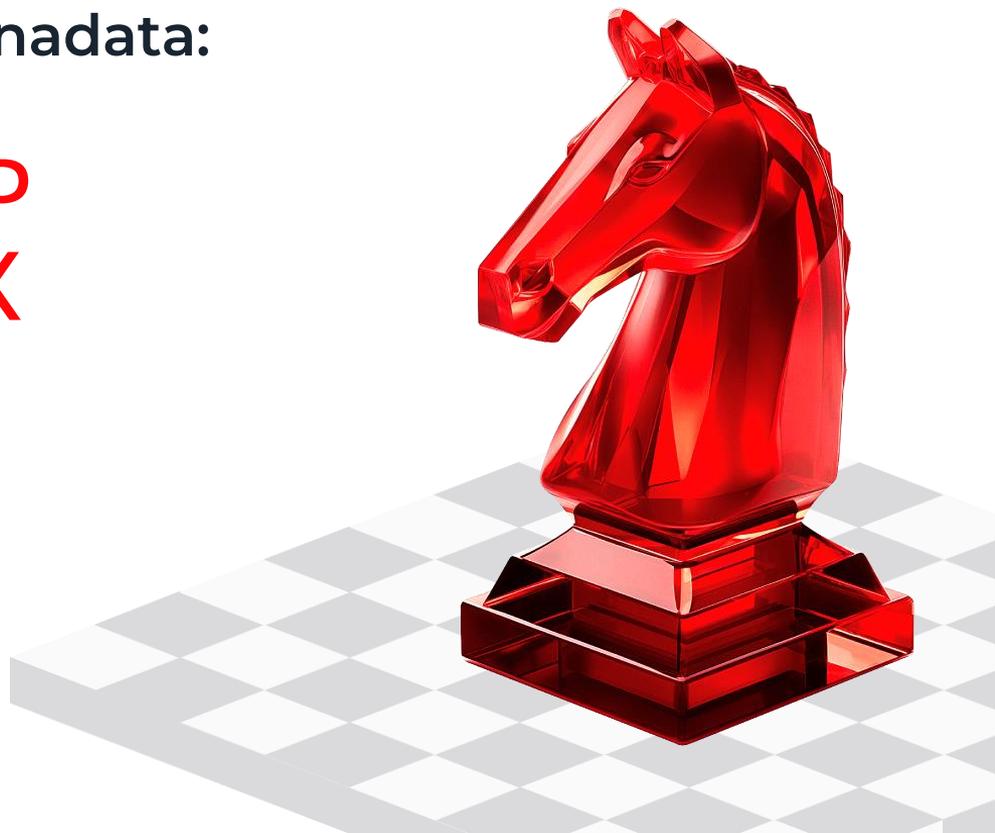


День инвестора Группы Arenadata:

МИТТЕЛЬШПИЛЬ В МИРЕ ДАННЫХ



Ограничение ответственности

Настоящий документ содержит информацию о Публичном акционерном обществе «Группа Аренадата» (далее также — «Компания») и подконтрольных ему компаниях (далее при совместном упоминании — «Группа»). Настоящий документ предназначен для содействия в проведении анализа Группы 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 получателям исключительно в информационных целях. Информация, представленная в настоящем документе, может существенно меняться.

Настоящий документ не содержит исчерпывающей информации о Группе. 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 Группы, 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 Группы 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, достоверности, исполнимости или достижения таких планов или любых будущих событий или фактов.

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.**

Три стадии шахматной партии



1

Дебют

Начало партии. Его главные особенности — это борьба за центр, быстрое развитие фигур и обеспечение безопасности для короля

2

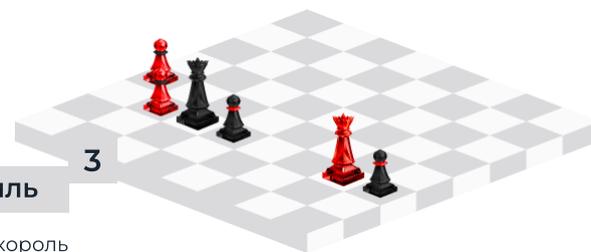
Миттельшпиль



Середина игры, где осуществляется большая часть шахматных приемов и разменов. Это самая творческая стадия игры, где необходимо **захватить инициативу, действовать фигурами сообща и добиваться материального преимущества**

3

Эндшпиль



Заключительная стадия игры, когда на доске остается мало фигур. В этот момент король становится более активным и старается занять центральную позицию. В эндшпилье происходит реализация достигнутого в середине игры преимущества

Программа

- 11:00 – 11:20 **Рынок СУБД и инструментов обработки данных.**
Первые оценки ЦСР за 2025 год. Екатерина Кваша
- 11:20 – 11:40 **Операционные и финансовые результаты 2025 года Группы Arenadata.**
Екатерина Арланова
- 11:40 – 12:00 **Продуктовое развитие Компании.** Антон Коваленко, Петр Емельянов
- 12:00-12:15 **Перерыв**
- 12:15-12:40 **Работа с клиентами и партнерами.** Максим Власюк, Алексей Журавлев
- 12:40-12:50 **Стратегический фокус и прогнозы 2026.** Екатерина Арланова
- 12:50-13:10 **Сессия Q&A**

Позиции Группы Arenadata

#1

По широте
продуктового портфеля

ПО в сегменте
аналитических СУБД

По темпам роста на рынке
систем управления
и обработки данных

15

решений по работе
с данными

6

операционных компаний

190

клиентов B2B и B2G сектора

+ 52%

CAGR выручки 2022-2025

+ 44%

CAGR NIC 2022-2025

35%

средняя рентабельность
по OIBDAC 2022-2025

Публичная история — ход игры



Выплачены дивиденды по итогам 2024 и 1 кв. 2025

Рекомендация по выплате дивидендов 2025 и 1 кв. 2026 – весна 2026

125+ тыс.

х4 в базе

акционеров на февраль 2026

MOEX

~ **270** млн руб.

среднедневные торговые обороты в 2026 г.

+34%

Рост котировок с начала 2026 г. против 3% роста MOEXIT

8

Инвестиционных домов покрывают акции Группы

Структура капитала ⁽¹⁾



Данные Группы по состоянию на февраль 2026. В составе free-float указаны акции с ограничением на отчуждение в размере 5%, а также доля топ-менеджмента. Данные могут незначительно отличаться вследствие округлений.

Операционные результаты – тактические успехи

Рост клиентской базы в 2022-2025 годах:



2,3

среднее количество
продуктов на 1 клиента

5,7

среднее количество продуктов у топ-10 клиентов
(5,1 в 2024 году)

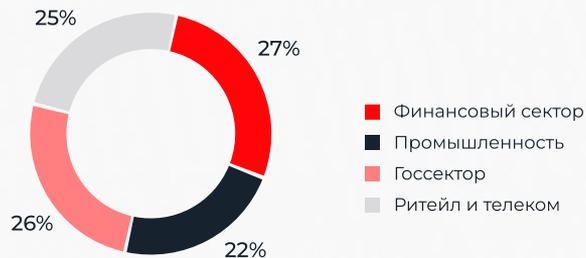
84%

доля up-sell в текущих
клиентах

16%

доля cross-sell в текущих клиентах

Распределение клиентов по отраслям, 2025 год



4,7x

больше выручки принесли
клиенты за 2023-2025
по сравнению с первой
покупкой в 2022 г.

2,6x

больше выручки принесли
клиенты за 2024-2025
по сравнению с первой
покупкой в 2023 г.

Подтверждаем тезис
о **проникновении**
в **IT-инфраструктуру**
заказчиков
и **увеличении выручки**
с течением времени

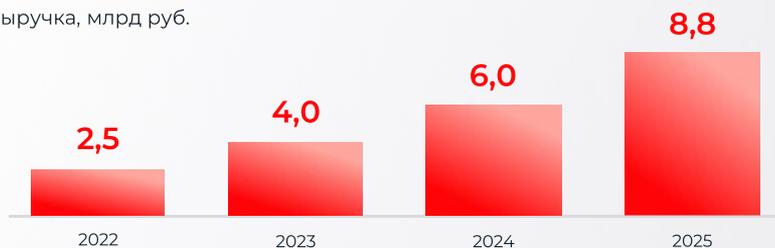


Финансы – результативность команды

Рост бизнеса:

3,5x за 3 года

Выручка, млрд руб.



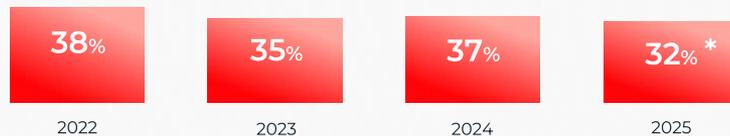
Исключительно за счет **собственных средств**

Отрицательный чистый долг (ND / OIBDA)



С сохранением «чистой» маржинальности **выше 30%**

Маржинальность по NIC, %



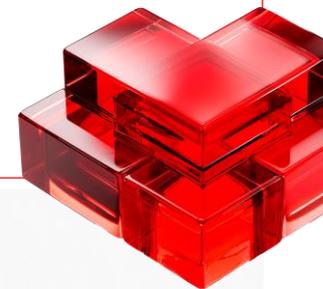
Фокус на устойчивых финансовых результатах

Структура выручки –
здоровый баланс и рост лояльности клиентов



Рост облачной выручки (подписка на ПО)
как ответ на текущие экономические вызовы
и инструмент сглаживания сезонности бизнеса

2,2x в 2025 году



Клиенты могут использовать ПО Группы Arenadata как в публичных, так и в частных облаках,
что предоставляет следующие преимущества:

- ✓ **быстрый доступ** к вычислительным ресурсам без крупных капитальных вложений;
- ✓ возможность **легкой миграции данных** с иностранных облачных платформ;
- ✓ **сокращение времени** вывода продуктов на рынок за счет экономии ресурсов на владение ИТ-инфраструктурой;
- ✓ **гибкая подписочная модель оплаты и предсказуемость** расходов на инфраструктуру.

A Cloud

beeline cloud

cloud.ru

TI Облако

K2 CLOUD

Selectel

VK Cloud

M W
L S

OXYGEN
DATA CENTERS & CLOUDS

Анализ эффективности – разбор партий

Динамика численности сотрудников



Рост расходов на персонал

+49% г/г

Фокус 2026 года – стабилизация роста команды и оптимальное использование ресурсов

Расходы на маркетинг

-16% г/г или **1,1%** от выручки

План на 2026 – сохранение доли маркетинговых расходов от выручки Группы

Капитализированные расходы

373 млн

в 2025г, в том числе за счет приобретения продукта **+10%** при органическом росте

Поддержание операционной эффективности даже в условиях инфляции затрат и инвестиций в развитие штата сотрудников

+31% г/г **OIBDAC**

Рентабельность по OIBDAC в 2025 году: **32%**

ПРОДУКТОВОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ – ХОД КОНЕМ



Data-платформа Группы Arenadata



Управление данными



- Управление метаданными
- Контроль качества
- Бизнес-гlossарий



AD.MDM Управление мастер-данными



CLEAN DATA Стандартизация и очистка данных

Конфиденциальные вычисления



Система потоковой обработки данных



Резидентная база данных для высоконагруженных систем



Транзакционная база данных для OLTP нагрузки



Аналитическая база данных для решения задач в режиме реального времени



Массивно-параллельная аналитическая база данных для хранилищ данных



Гибридное решение для реализации DataLake и Lakehouse



Управление, мониторинг и эксплуатация платформы



Bare-metal / Виртуализация



Частное, публичное или гибридное облако

Оркестрация и исполнение рабочих процессов



Отдельные успехи в развитии продуктов

Data Warehouse & In-database Analytics

Запуск и развитие проекта Greengage



Релиз новой версии продукта - ADB 7



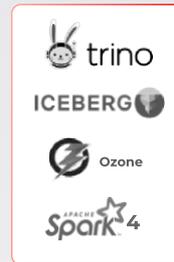
Real-Time Analytics

Релиз нового продукта ADQM Control



Data Lake & Lakehouse

- Открытые табличные форматы
- Объектный стордаж с поддержкой S3
- Сервисы для Lakehouse



Transactional DB



MDM



Operating Systems



Версия 10



Версия 7



Астра Линукс 1.7

Потоковая обработка

- Развитие ADS Control



Data Governance



AI-Data Steward



In-Memory Computing



Radix - плагин для замены Redis



Фокусные направления 2026

Data Warehouse & In-database Analytics

Развитие функционала ADB 6 и ADB 7



Альфа-версия Greengate 8

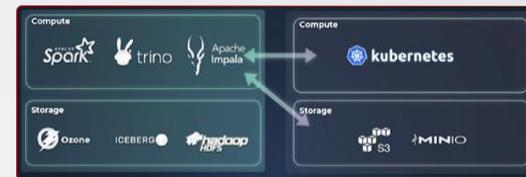


Real-Time Analytics

Новый продукт - ADQM Notebook



Data Lake & Lakehouse



Transactional DB



Оркестрация процессов

Новый продукт - ADO



Развитие CLOUD



Потоковая обработка

ФСТЭК



Data Governance



Развитие ИИ-функционала



Operating Systems



Астра Линукс 1.8



RHEL 9



Версия 8

Конфиденциальные вычисления



Новый продукт - Ubic Conclave

Краткая история УБИК

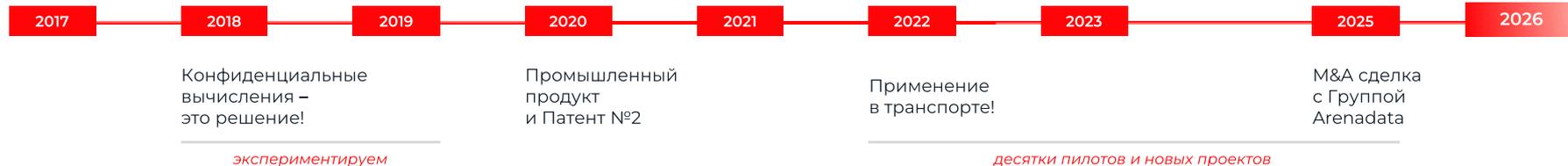
Как компаниям обмениваться данными, не обмениваясь ими?

Первый MVP и Патент №1

Первое внедрение и Патент №3

Применение в финтехе и медтехе

Платформа Conclave – кульминация опыта UbiC



«Не технологии искусственного интеллекта, не таланты и не миллиарды, потраченные на обучение моделей – а данные, на которых они обучаются, играют решающую роль.

Основатель Oracle Ларри Эллисон заявил, что ChatGPT, Gemini, Grok и Llama обучаются на одних и тех же данных – публичной информации в интернете: страницах «Википедии», Reddit, новостях. Все эти модели фактически представляют собой один и тот же продукт с разными логотипами.

Реальное золото скрывается не в публичных данных, а в частных. Это медицинские записи в больницах, финансовые данные в банках и секреты цепочек поставок крупнейших компаний мира».



Развитие конфиденциальных вычислений и ИИ

Проблемы ИИ



- Публичные модели — commodity.
Ценность — в частных данных
- Самые ценные данные
самые недоступные для ИИ
- Платформы данных создавались для людей,
а не для ИИ-агентов
- Для автономных ИИ-агентов
нет модели доверия и контроля
- **Данные фрагментированы,**
агентам нужна полная картина
- Без доступа к реальным данным
ИИ не приносит экономической выгоды

Решения: Группа Arenadata × УБИК

- Платформа данных нового поколения
с конфиденциальностью в ядре
- ИИ получает доступ к данным,
не видя самих данных
- **Крупнейший вендор ПО** по работе с данными
в РФ + лидер конфиденциальных вычислений
- Полный **контроль доступа**
для ИИ-агентов «из коробки»
- Совместные **вычисления без раскрытия** —
новые рынки
- Gartner: конфиденциальные вычисления —
Топ-10 технологий 2026 года



ПРАКТИЧЕСКИЕ БИЗНЕС-КЕЙСЫ

Мосэнерго: проект по внедрению нового корпоративного хранилища данных



Новое КХД заменило решение зарубежного вендора Vertica



Задачи:

- Модернизация системы аналитической отчетности и процессов системы оперативной информации
- Обеспечение непрерывности бизнес-процессов
- Расширение состава собираемых и доступных показателей для формирования аналитической отчетности
- Расширение платформы и переход на компоненты из реестра отечественного ПО

Результаты:

- Система введена в опытно-промышленную эксплуатацию и успешно обслуживает ключевые бизнес-процессы.
- Сбор данных, формирование часовой, суточной и периодической отчетности, блочной ведомости, а также передача информации в смежные системы и сторонние организации.
- Система активно используется в работе планово-производственной службы, информационно-диспетчерского центра, службы топливообеспечения и групп технического учёта филиалов.

Выбранные продукты:



ММК: проект по управлению данными



Замена решения зарубежного вендора Informatica



Задачи:

- Создание каталога данных
- Обеспечение контроля за качеством данных
- Прозрачность происхождения данных



Реализация:

- Глубокий анализ со стороны заказчика по выбору и сравнению решений
- Пилотирование и работа с фокусной группой
- Исправление замечаний и разработка технического решения. Перенос метаданных из Informatica

Результаты:

- Введение системы в опытно-промышленную эксплуатацию
- Повышение прозрачности и доступности данных для аналитиков и проектных групп, в том числе Центра искусственного интеллекта ММК



Выбранные продукты:



• КОНСАЛТИНГ

Арнест ЮниРусь:

«Лучшее внедрение системы управления метаданными на базе искусственного интеллекта» в 2025 году – Global CIO



Проект реализован совместно с партнёром - компанией Axenix

Задачи:

- создание единого источника достоверной информации
- автоматизация процессов документирования и валидации метаданных
- высвобождение ресурсов команды разработки с помощью ресурсов ИИ

Результаты:

- Создание интеллектуальных инструментов для автоматизации процесса управления метаданными
- Снижение нагрузки на IT службу, ускорение вывода результатов аналитических запросов за счет ИИ
- Существенное сокращение трудоемкости на ведение документации и экономия ФОТ

Выбранные продукты:



Тренды на рынке и фокусные направления коммерции



Растущий спрос на облачные версии продуктов



Сокращение расходов на in-house разработку



Дальнейшее развитие вендорского консалтинга



Развитие партнерской сети с технологическими лидерами, дистрибьютерами и интеграторами



Увеличение присутствия в IT-инфраструктуре B2G сектора

Работа с государственным сектором – итоги 2025

Динамика год к году

x2.5

ВЫРУЧКА

Общие продажи ФОИВ и РОИВ

x1,5

Активных клиентов

x2

ВЫРУЧКА

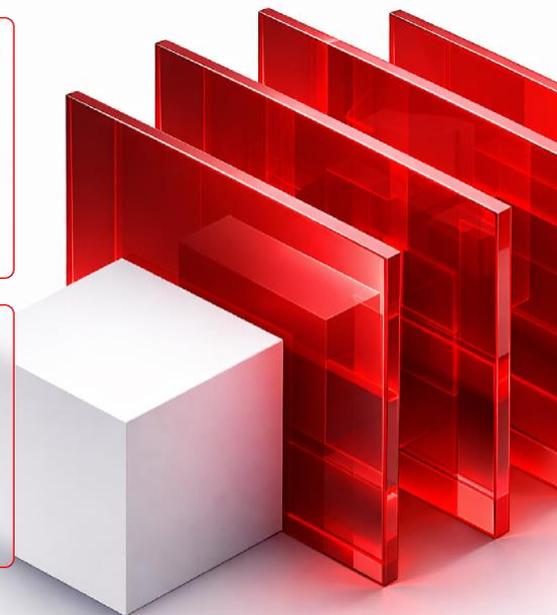
На платформе ГОСТЕХ

18 ГИС

ГОСТЕХ

5'000 vCPU*
1.5+ Пб

*Процессорные ядра



Точки роста в B2G секторе

Импортозамещение

- Приказ ФСТЭК 117
- 187-ФЗ КИИ
- Распоряжение Правительства 360-р от 26.02.2026

Гособлака

- ГОСТЕХ 2.0
- ГЕОП PaaS

До 100 ГИС на платформах ГЕОП и ГОСТЕХ

Искусственный интеллект

- Мультиагентный ИИ
- Вертикальный ИИ - RAG
- Качество данных
- Безопасная платформа данных для ИИ

Экономика данных

- Рост сферы услуг искусственного интеллекта **в 5 раз**
- Перевод **99%** массовых социально значимых услуг в электронный вид
- Использование российского ПО **в 80%** российских предприятий и организаций.

Основные приоритеты 2026

1

Развитие продуктового портфеля

как классических, так и гибридных архитектур для работы с данными

2

Расширение клиентской базы

в т.ч. за счет заключения альянсов и партнерств

3

Рост доли сервисной и облачной выручки

ориентация на долгосрочную воронку продаж и сглаживание сезонного фактора

4

Сохранение высокого уровня маржинальности по OIBDAS и NIC

за счет повышения внутренней эффективности



Гайденс на 2026 – ход королевы

рост выручки

20-40%

год к году

1

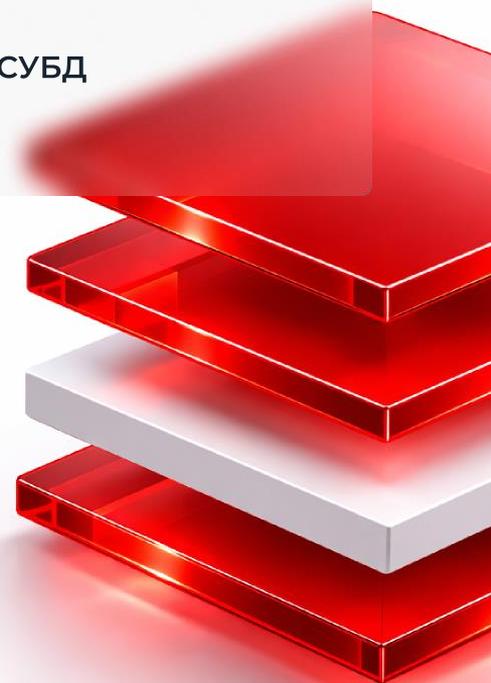
Рост Группы Arenadata **кратно быстрее** рынка СУБД и инструментов обработки данных

2

Увеличение доли вендоров в структуре расходов клиентов – смещение со стороны in-house разработки

3

Эволюционное развитие продуктового портфеля с самыми востребованными направлениями в мире данных



Контакты



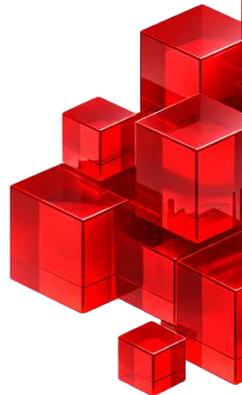
ЕКАТЕРИНА АРЛАНОВА

Директор по внешним коммуникациям
и связям с инвесторами

ir@arenadata.io
+7 915 306 02 93



Ведущий разработчик системного ПО
для работы с данными



Телеграм-канал
для инвесторов



Пульс
(Т-инвестиции)