

## РЕКОМЕНДАЦИЯ

# Buy

Viant Technology Inc (DSP)

 Потенциал роста: **32%**

 Целевая цена: **\$27,7**

 Диапазон размещения: **\$19–21**

## РЫНОК АКЦИЙ

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

оценка перед IPO

## IPO DSP: более 20 лет на рынке рекламных технологий



Выручка, 9M2020 (млн USD)	109
EBIT, 9M2020 (млн USD)	9
Прибыль, 9M2020 (млн USD)	8
Чистый долг, 9M2020 (млн USD)	8

P/E, 2020 (x)	—
P/S, 2020 (x)	—
EV/S, 2020 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	12

Капитализация IPO (млн USD)	978
Акции после IPO (млн шт.)	48,9
Акции к размещению (млн шт.)	7,5
Объем IPO (млн USD)	150
Минимальная цена IPO (USD)	19
Максимальная цена IPO (USD)	21
Целевая цена (USD)	27,7
Дата IPO	9 февраля

 Динамика акций | биржа/тикер **NASDAQ/dsp**

Доходность (%)	3-мес	6-мес	12-мес
Абсолютная	—	—	—
vs S&P 500	—	—	—

**Абдикаримов Ерлан**

 Директор Департамента финансового анализа  
 (+7) 727 311 10 64 (614) | abdikarimov@ffin.kz

**Бектемиров Алем**

 Младший инвестиционный аналитик  
 (+7) 727 311 10 64 (932) | bektemirov@ffin.kz

9 февраля состоится IPO Viant Technology Inc. Компания предоставляет рекламное программное обеспечение, которое позволяет осуществлять программную закупку рекламы (программная реклама быстро отнимает долю рынка у традиционных каналов продаж рекламы, которые требуют большего количества сотрудников, обеспечивают меньшую прозрачность и требуют более высоких затрат для покупателей). Андеррайтерами размещения выступают BofA Securities и UBS Investment Bank.

**О компании.** Компания была основана в 1999 году Тимом, Крисом и Рассом Вандерхуками, которые на сегодняшний день продолжают руководить компанией. В 2011 году Viant приобрела сайт социальной сети Myspace.com. В 2016 году 60% компании продали за \$87 млн, но в 2019 году вновь выкупили 60% компании. По состоянию на 30 сентября 2020 года у компании было 26 патентов, 9 патентов на рассмотрении и 306 выданных товарных знаков. В компании работает 282 сотрудника в 11 офисах по всей территории США.

**Платформа.** Платформа компании Adelphic представляет собой ПО, которое используется маркетологами и их рекламными агентствами для централизации планирования, покупки и измерения охвата рекламы по большинству каналов (доставка рекламных кампаний до желаемой целевой аудитории). С помощью платформы Viant маркетологи могут легко покупать рекламу на ПК, мобильных устройствах, ТВ, аналоговом ТВ, потоковом аудио и на цифровых рекламных щитах. Интеграция платформы предоставляет доступ к более чем 300 млн уникальных пользователей через ПК и мобильные телефоны, 114 млн подключенных телевизоров, 200 млн пользователей цифрового аудио и 112 млн рекламных щитов в США. Также платформа поддерживает полный спектр различных транзакций, включая торги в реальном времени, торговую площадку для покупки места для рекламы напрямую.

**Клиентская база.** Клиентами компании являются крупные холдинги, рекламные агентства различных размеров и маркетологи. Рейтинг удовлетворенности клиентов составляет 95%. Количество активных клиентов выросло с 267 в 2018 году до 277 клиентов на конец 2019 года. Активными компания считает клиентов, чей совокупный доход составляет не менее \$5 тыс.

**Апсайд в 32% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$1,567 млрд при целевой цене в \$27,7 на одну простую акцию с потенциалом роста в 32%.**

## Viant Technology Inc: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2018	2019	9M20	Балансовый отчет, млн USD	2018	2019	9M20
<b>Выручка</b>	<b>108</b>	<b>165</b>	<b>109</b>	Наличность	3	5	14
Платформа	74	94	62	Дебиторская задолженность	48	68	62
S&M	27	29	19	Прочие активы	2	2	3
Технологии	10	9	6	<b>Текущие активы</b>	<b>53</b>	<b>75</b>	<b>79</b>
G&A	18	20	12	ОС	16	15	14
<b>ЕБИТ</b>	<b>-21</b>	<b>13</b>	<b>9</b>	НМА	5	4	3
Процентные расходы	4	4	1	Гудвилл	12	12	12
Прочие расходы/доходы	1	-1	0	Прочие активы	0	0	0
<b>Доналоговая прибыль</b>	<b>-26</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>Активы</b>	<b>87</b>	<b>107</b>	<b>109</b>
Налог	0	0	0	Кредиторская задолженность	18	20	22
<b>Чистая прибыль</b>	<b>-25</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	Начисленные обязательства	13	23	16
				Начисленная компенсация	9	8	8
				Долг	0	0	1
<b>Рост и маржа (%)</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>9M20</b>	Отложенный доход	5	5	4
Темпы роста выручки	-	52	-4	Прочие обязательства	1	4	2
Темпы роста EBITDA	-	-	-	<b>Текущие обязательства</b>	<b>46</b>	<b>61</b>	<b>54</b>
Темпы роста EBIT	-	-	-	Долг	66	18	22
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	Отложенный доход	10	5	4
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Прочие обязательства	3	1	1
Валовая маржа	-	-	-	<b>Всего обязательств</b>	<b>125</b>	<b>84</b>	<b>81</b>
EBITDA-маржа	-	-	-	<b>Конвертируемые акции</b>	<b>45</b>	<b>8</b>	<b>8</b>
EBIT-маржа	-19	8	8	<b>Капитал</b>	<b>-83</b>	<b>15</b>	<b>20</b>
NOPLAT-маржа	-	-	-	<b>Обязательства и собственный капитал</b>	<b>87</b>	<b>107</b>	<b>109</b>
Маржа чистой прибыли	-23	6	7				
				<b>Поэлементный анализ ROIC</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>9M20</b>
<b>Cash Flow, млн USD</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>9M20</b>	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
<b>CFO</b>	<b>3</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	ICTO, x	-	-	-
D&A	11	10	8	AICTO, x	-	-	-
				ROIC, %	-	-	-
<b>CFI</b>	<b>(9)</b>	<b>(8)</b>	<b>(6)</b>	Себестоимость/выручка, %	-	-	-
CapEx	(9)	(8)	(6)	Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
				WCFO, x	-	-	-
<b>CFF</b>	<b>3</b>	<b>(3)</b>	<b>0</b>	FATO, x	-	-	-
<b>Денежный поток</b>	<b>(3)</b>	<b>2</b>	<b>9</b>	<b>Ликвидность и структура капитала</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>9M20</b>
Наличность на начало года	5	3	5	ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-	-
Наличность на конец года	3	5	14	Текущая ликвидность, x	1,15	1,22	1,44
				Долг/общая капитализация, %	-	-	-
<b>Справочные данные</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>9M20</b>	Долг/активы, %	76%	16%	20%
Акции в обращении, млн шт.	-	-	-	Долг/собственные средства, x	-	-	-
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-	Долг/IC, %	-	-	-
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-	Собственные средства/активы, %	3	5	12
Рыночная капитализация, USD	-	-	-	Активы/собственный капитал, x	-	-	-
EV, USD	-	-	-				
Капитальные инвестиции, USD	9	8	6	<b>Мультипликаторы</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>9M20</b>
Рабочий капитал, USD	-	-	-	P/B, x	-	-	-
Реинвестиции, USD	-	-	-	P/E, x	-	-	-
BV, USD	-	-	-	P/S, x	-	-	-
Инвестированный капитал	-	-	-	EV/EBITDA, x	-	-	-
EPS, USD на акцию	-	-	-	EV/S, x	-	-	-

## Viant Technology Inc: ключевые факты

**О компании Viant Technology Inc.** Компания предоставляет рекламное программное обеспечение, которое позволяет осуществлять программную закупку рекламы (программная реклама быстро отнимает долю рынка у традиционных каналов продаж рекламы, которые требуют большего количества сотрудников, обеспечивают меньшую прозрачность и требуют более высоких затрат для покупателей).

Компания была основана в 1999 году Тимом, Крисом и Рассом Вандерхуками, которые на сегодняшний день продолжают руководить компанией. В 2011 году Viant приобрела сайт социальной сети Myspace.com. В 2016 году 60% компании продали за \$87 млн, но в 2019 году вновь выкупили 60% компании.

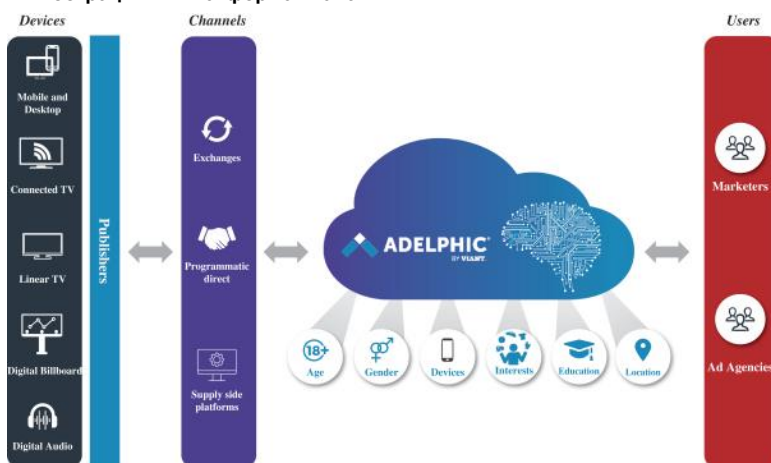
По состоянию на 30 сентября 2020 года у компании было 26 патентов, 9 патентов на рассмотрении и 306 выданных товарных знаков. В компании работает 282 сотрудника в 11 офисах по всей территории США.

**Платформа Viant Technology.** Платформа компании Adelphic представляет собой ПО, которое используется маркетологами и их рекламными агентствами для централизации планирования, покупки и измерения охвата рекламы по большинству каналов (доставка рекламных кампаний до желаемой целевой аудитории).

С помощью платформы Viant маркетологи могут легко покупать рекламу на ПК, мобильных устройствах, ТВ, аналоговом ТВ, потоковом аудио и на цифровых рекламных щитах.

Интеграция платформы предоставляет доступ к более чем 300 млн уникальных пользователей через ПК и мобильные телефоны, 114 млн подключенных телевизоров, 200 млн пользователей цифрового аудио и 112 млн рекламных щитов в США. Также платформа поддерживает полный спектр различных транзакций, включая торги в реальном времени, торговую площадку для покупки места для рекламы напрямую.

Иллюстрация 1. Платформа Viant



Источник: на основе данных компании

**Клиентская база компании.** Клиентами компании являются крупные холдинги, рекламные агентства различных размеров и маркетологи.

Рейтинг удовлетворенности клиентов составляет 95%. Количество активных клиентов выросло с 267 в 2018 году до 277 клиентов на конец 2019 года. Активными клиентами компания считает тех, чей совокупный доход составляет не менее \$5 тыс.

**Потенциальный рынок.** По данным eMarketer, мировой рынок рекламы вырастет с \$614 млрд в 2020 году до \$846 млрд к 2024 году.

Целевой рынок компании составляет \$205 млрд в 2020 году и \$314 млрд к 2024 году.

Среди конкурентов компания отмечает Trade Desk, Google и Amazon.

## Оценка Viant Technology: восстановление темпов роста компании проецирует потенциал в 32%

**1. Прогноз выручки.** Для построения модели мы использовали данные компании по выручке и количеству активных клиентов. Резкое сокращение выручки компании за 9М 2020 года связано с пандемией, так как многие компании из отрасли туризма, розничной торговли и автомобилестроения снизили свои расходы на рекламу. Основное снижение темпов роста выручки выдалось на II квартал (-27% кв/кв), но в III и IV кварталах наблюдается восстановление до 3% и 6%.

**Количество активных клиентов.** В 2019 году темпы роста активных клиентов составили 4% (рост с 266 до 277), но за 9М 2020 года количество клиентов сократилось до 258. Мы ожидаем, что на конец года количество клиентов составит 260, в 2021 году – рост до 278 клиентов на фоне открытия экономики. К 2029-му прогнозируемому году мы ожидаем, что база активных клиентов вырастет до 350.

**ARPU на одного клиента.** В 2019 году темпы роста составили 46,7% (ARPU вырос с \$406 тыс. до \$595 тыс.). В 2020 году мы ожидаем резкого замедления до -1% на фоне пандемии с дальнейшим восстановлением до 39% в 2021-м прогнозируемом году и замедлением темпов роста до 9% к 2029-му прогнозируемому году. ARPU на одного клиента вырастет с \$595 тыс. в 2019 году до \$2,565 млн к 2029-му прогнозируемому году.

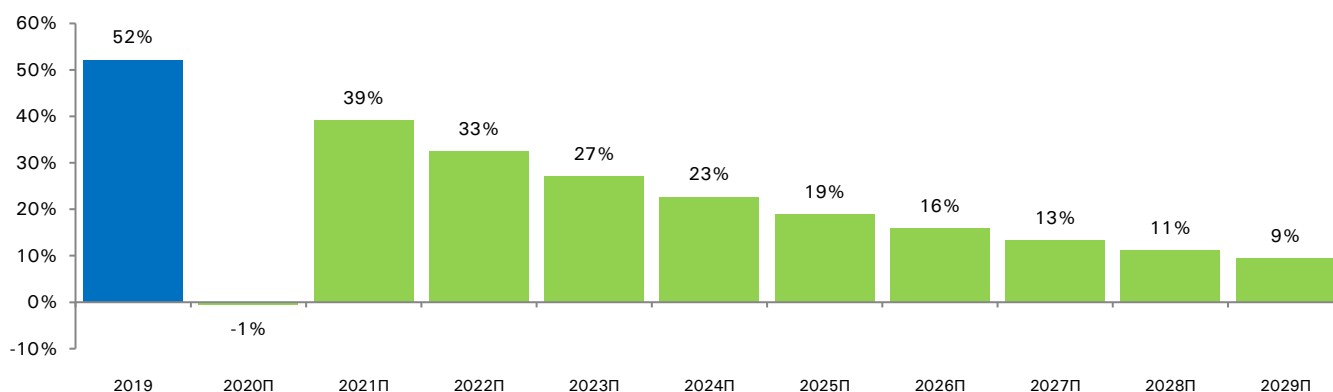
**Темпы роста выручки в 2020 году снизятся до -1% против 52% в 2019 году, в 2021 году темпы роста выручки восстановятся до 39% с дальнейшим замедлением до 9% к 2029-му прогнозируемому году. Выручка вырастет с \$165 млн в 2019 году до \$897 млн к 2029-му прогнозируемому году.**

Иллюстрация 2. Прогноз выручки Viant Technology

Модель выручки из целевого рынка	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П
Количество активных клиентов	267	277	260	278	294	307	318	327	335	341	346	350
Темпы роста, %		4%	-6%	7%	6%	4%	4%	3%	2%	2%	1%	1%
ARPU на клиента, тыс USD	406	595	631	820	1029	1252	1483	1715	1943	2163	2371	2565
Темпы роста, %		46,7%	6,0%	30%	26%	22%	18%	16%	13%	11%	10%	8%
Всего выручки, млн USD	108	165	164	228	302	384	471	561	650	737	820	897
Темпы роста, %		52%	-1%	39%	33%	27%	23%	19%	16%	13%	11%	9%

Источник: на основе данных компании и прогноза АО «Фридом Финанс»

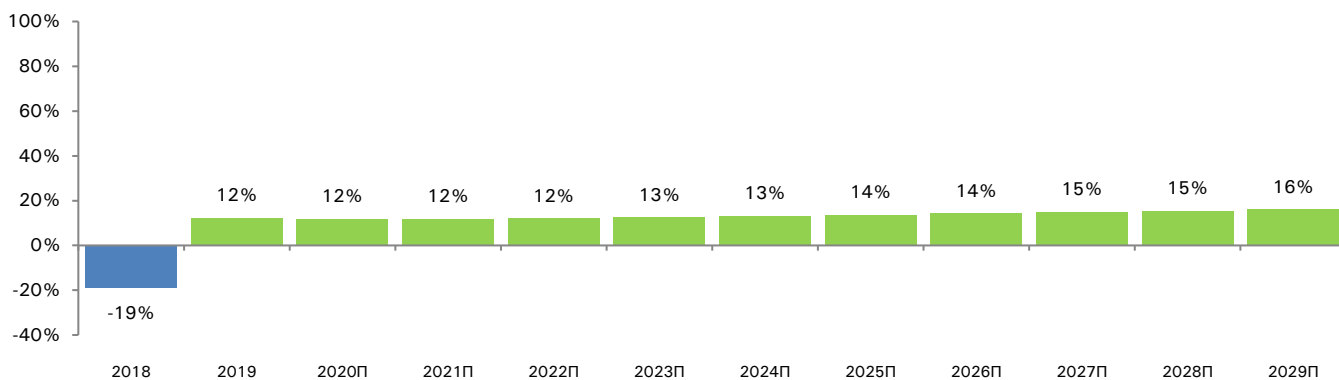
График 1. Прогноз темпов роста Viant Technology



Источник: на основе данных компании и прогноза АО «Фридом Финанс»

**2. Рост показателей маржи до среднеотраслевых значений.** В 2019 году EBIT-маржа была на уровне 7,88%, а за 9М 2020 года выросла до 7,9%. После корректировок EBIT-маржа составила 12%. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравнили к среднеотраслевым значениям в 16%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет вырастут с 1,3% до среднеотраслевых 4%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$163 млн.

График 2. Прогноз EBIT-маржи



Источник: на основе данных компании и прогноза АО «Фридом Финанс»

**3. Предположения для зрелого периода.** В зрелом возрасте мы заложили 3% роста. ROIC в зрелом периоде мы консервативно приравнили к затратам на капитал в 5,9%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 51% от NOPLAT.

**4. Финальный расчет стоимости и потенциала.** EV, или сумма стоимости прогнозного (\$278 млн) и зрелого (\$1,143 млрд) периодов, составит \$1,432 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды и долга в \$28 млн, наличность на счетах в \$14 млн и поступления от IPO в \$150 млн, собственный капитал Viant Technology можно оценить в \$1,567 млрд.

Учитывая 48,9 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$27,7. Потенциал к верхней границе IPO в \$21 составляет 32%.

**Иллюстрация 3. Модель оценки Viant Technology методом FCFF**

Модель прогнозного периода, млн USD	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	зрелый
темпа роста выручки, %		52%	-1%	39%	33%	27%	23%	19%	16%	13%	11%	9%	3,0%
<b>(+) Выручка</b>	<b>108</b>	<b>165</b>	<b>164</b>	<b>228</b>	<b>302</b>	<b>384</b>	<b>471</b>	<b>561</b>	<b>650</b>	<b>737</b>	<b>820</b>	<b>897</b>	<b>924</b>
(x) Операционная маржа	-19%	12%	12%	12%	12%	13%	13%	14%	14%	15%	15%	16%	16%
<b>(=) EBIT</b>	<b>-21</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>27</b>	<b>36</b>	<b>48</b>	<b>62</b>	<b>77</b>	<b>93</b>	<b>110</b>	<b>127</b>	<b>144</b>	<b>152</b>
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	4	4	5	7	10	12	15	19	22	25	29	30
<b>(=) NOPLAT</b>	<b>-21</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>22</b>	<b>29</b>	<b>39</b>	<b>50</b>	<b>62</b>	<b>75</b>	<b>88</b>	<b>102</b>	<b>115</b>	<b>121</b>
(-) чистые реинвестиции	18	2	3	4	6	9	12	16	21	25	31	36	62
<b>(=) FCFF</b>	<b>(39)</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>18</b>	<b>23</b>	<b>30</b>	<b>37</b>	<b>45</b>	<b>54</b>	<b>62</b>	<b>71</b>	<b>79</b>	<b>59</b>
FCFF маржа, %		8,6%	8,1%	7,8%	7,5%	7,7%	7,9%	8,1%	8,3%	8,5%	8,7%	8,9%	
(x) фактор дисконтирования			0,93x	0,87x	0,81x	0,75x	0,71x	0,66x	0,62x	0,59x	0,55x	0,55x	
<b>PV FCF</b>			12	15	18	22	26	30	34	37	39	44	
Терминальная стоимость													2 068
<b>PV Терминальной стоимости</b>													<b>1 143</b>
<b>Имплицированные переменные модели</b>		<b>2019</b>	<b>2020П</b>	<b>2021П</b>	<b>2022П</b>	<b>2023П</b>	<b>2024П</b>	<b>2025П</b>	<b>2026П</b>	<b>2027П</b>	<b>2028П</b>	<b>2029П</b>	
Выручка/капитал, x		2,95x	2,81x	3,65x	4,39x	4,93x	5,21x	5,25x	5,10x	4,82x	4,47x	4,75x	
Инвестированный капитал		56	58	63	69	78	90	107	127	153	183	189	
Чистое реинвестирование, %		13%	16%	19%	22%	23%	25%	26%	28%	29%	30%	31%	51%
<b>Реинвестирование к выручке, %</b>		<b>1,3%</b>	<b>1,5%</b>	<b>1,8%</b>	<b>2,1%</b>	<b>2,4%</b>	<b>2,6%</b>	<b>2,9%</b>	<b>3,2%</b>	<b>3,5%</b>	<b>3,7%</b>	<b>4,0%</b>	
ROIC, %		29%	27%	35%	42%	50%	55%	58%	59%	58%	55%	61%	5,9%
Маржа NOPLAT, %		10%	10%	10%	10%	10%	11%	11%	11%	12%	12%	13%	
<b>Расчет WACC</b>		<b>2020П</b>	<b>2021П</b>	<b>2022П</b>	<b>2023П</b>	<b>2024П</b>	<b>2025П</b>	<b>2026П</b>	<b>2027П</b>	<b>2028П</b>	<b>2029П</b>		
Безрисковая ставка		1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	
Бета послерыноговая		1,41	1,37	1,33	1,29	1,25	1,21	1,17	1,12	1,08	1,00		
Премия за риск инвестирования		4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	
<b>Стоимость собственного капитала</b>		<b>7,9%</b>	<b>7,7%</b>	<b>7,5%</b>	<b>7,3%</b>	<b>7,1%</b>	<b>6,9%</b>	<b>6,7%</b>	<b>6,5%</b>	<b>6,3%</b>	<b>5,9%</b>		
Ставка долга, до налогов		4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	
<b>Ставка долга, после налогов</b>		<b>3,9%</b>	<b>3,9%</b>	<b>3,9%</b>	<b>3,9%</b>	<b>3,9%</b>	<b>3,9%</b>	<b>3,9%</b>	<b>3,9%</b>	<b>3,9%</b>	<b>3,9%</b>	<b>3,9%</b>	
СК/Стоимость компании		98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	
Долг/Стоимость компании		2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	
<b>Средневзвешенная стоимость капитала</b>		<b>7,8%</b>	<b>7,6%</b>	<b>7,4%</b>	<b>7,2%</b>	<b>7,0%</b>	<b>6,8%</b>	<b>6,6%</b>	<b>6,4%</b>	<b>6,3%</b>	<b>5,9%</b>		
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x	0,6x	
<b>Оценка капитала, млн USD</b>													
(=) Стоимость в прогнозном периоде													278
(+) Стоимость в терминальном периоде													1 143
(x) Коэффициент на дату оценки													1,01x
<b>(=) EV</b>													<b>1 432</b>
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													28
(+) Наличность													14
(+) Поступления от IPO													150
(-) Стоимость выпущенных опционов													0
<b>(=) Оценка собственного капитала</b>													<b>1 567</b>
Рыночная капитализация USD													1 028
<b>Целевая цена на акцию, USD</b>													<b>27,7</b>
Максимум диапазона на IPO, USD													21
Потенциал роста, %													32%

Источник: на основе данных компании и прогноза АО «Фридом Финанс»

## Риски: клиенты, конкуренция и законы

---

**Привлечение новых клиентов.** Если компания не сможет привлекать новых клиентов и удерживать старых, то это способно привести к замедлению или сокращению выручки.

**Конкуренция.** Компания работает на очень конкурентном рынке, среди конкурентов можно отметить Trade Desk, Google и Amazon.

**Законодательство.** Изменение законов, связанных со сбором, использованием и обработкой информации, может ограничить способности компании предоставлять качественные услуги, что в состоянии привести к снижению выручки и росту расходов.



Настоящий отчет подготовлен аналитиками компании АО «Фридом Финанс». Каждый аналитик подтверждает, что все позиции, изложенные в настоящем отчете в отношении какой-либо ценной бумаги или эмитента, точно отражают личные взгляды этого аналитика касательно любого анализируемого эмитента/ценной бумаги. Любые рекомендации или мнения, представленные в настоящем отчете, являются суждением на момент подготовки настоящего отчета. Настоящий отчет был подготовлен независимо от Компании, и любые рекомендации и мнения, представленные в настоящем отчете, отражают исключительно точку зрения аналитика. При всей осторожности, соблюдаемой для обеспечения точности изложенных фактов, справедливости и корректности представленных рекомендаций и мнений ни один из аналитиков, Компания, ее директора и сотрудники не устанавливали подлинность содержания настоящего отчета и, соответственно, ни один из аналитиков, Компания, ее директора и сотрудники не несут какой-либо ответственности за содержание настоящего отчета, в связи с чем информация, представленная в настоящем отчете, не может считаться точной, справедливой и полной. Ни одно лицо не несет какой-либо ответственности за какие-либо потери, возникшие в результате какого-либо использования настоящего отчета или его содержания либо возникшие в какой-либо связи с настоящим отчетом. Каждый аналитик и/или связанные с ним лица могут предпринять действия в соответствии либо использовать информацию, содержащуюся в настоящем отчете, а также результаты аналитической работы, на основании которых составлен настоящий отчет, до его публикации. Информация, представленная в настоящем документе, не может служить основанием для принятия инвестиционных решений любым его получателем или иным лицом в отношении ценных бумаг Компании. Настоящий отчет не является оценкой стоимости бизнеса Компании, ее активов либо ценных бумаг для целей, применимых в сфере деятельности оценки стоимости.

---