LONA
Сеть женских консультаций

Отчет Эмитента перед Инвесторами за 2025 год

Эмитент: АО “Лона Медикал”



Утвержден
Генеральный директор
Яловнарова Вера Михайловна

Отчет 2025

Введение

Цель отчета — обеспечение прозрачности целевого использования средств инвесторов, выполнения условий инвестиционного предложения, а также соблюдение прав владельцев привилегированных акций в рамках акционерного соглашения.



Адрес страницы размещения информации: lona-med.ru

Общая информация об Эмитенте

Юридический статус, регистрационные данные

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "ЛОНА МЕДИКАЛ"
ИНН компании: 5503280265

Уставный капитал

5 000 000 (пять миллионов) рублей

Перечень ценных бумаг

Обыкновенные именные бездокументарные акции (Уставный капитал)
- количество: 100 000 (сто тысяч) штук
- номинальная стоимость одной акции: 50 (пятьдесят) рублей
- общий номинальный объём выпуска: 5 000 000 (пять миллионов) рублей

Привилегированные именные бездокументарные акции
- количество: 15 000 (пятнадцать тысяч) штук
- номинальная стоимость одной акции: 2 000 (две тысячи) рублей
- общий номинальный объём выпуска: 30 000 000 (тридцать миллионов) рублей

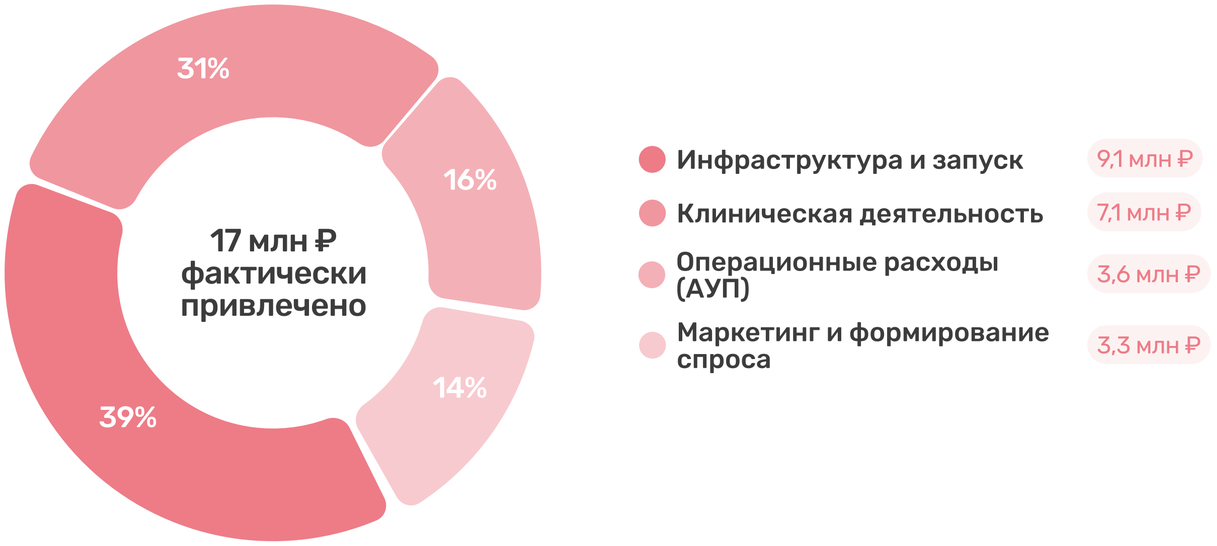
Размещение привилегированных акций осуществляется в рамках дополнительной эмиссии 2025 г.
Ценные бумаги Эмитента не допущены к организованным торгам.

Цели деятельности

Получение прибыли по средствам осуществления предпринимательской дейтельности, в том числе оказания медицинских услуг населению на основании соответствующих лицензий.

Целевое использование привлеченных средств

Фактически привлечено: 17 млн ₽ (56,7% от планируемых 30 млн ₽)



Распределение представлено в пределах фактически привлечённого объёма средств.

Детализация по статьям и периодам приведена в Приложении к отчёту.

Ход реализации проекта. Этапы

Январь – март 2025

Формирование юридической и корпоративной базы

• Создание АО
• Разработка и утверждение корпоративной документации
• Формирование структуры управления проектом

Апрель – май 2025

Запуск управленческого контура

- Старт формирования административной команды
- Найм ключевых ролей: HR, главный врач
- Подготовка операционной модели клиники

Май – июнь 2025

Маркетинг и бренд

- Разработка сайта
- Формирование фирменного стиля и нейминга
- Разработка стратегии продвижения и каналов привлечения
- Подготовка маркетинговой инфраструктуры под запуск

Июль – сентябрь 2025

Реализация первой клиники

- Ремонт и подготовка помещения первого филиала
- Параллельный набор врачей и бэк-офиса
- Настройка МИС, CRM и базовой системы аналитики

Сентябрь – октябрь 2025

Оснащение и финальная подготовка

- Закупка медицинского оборудования для первой клиники
- Подготовка к лицензированию
- Завершение формирования команды

Октябрь – ноябрь 2025

Лицензирование

- Прохождение лицензирования первого филиала
- Финальная настройка процессов и сервисной модели

24 Октября 2025

ОТКРЫТИЕ ПЕРВОЙ КЛИНИКИ LONA

Декабрь 2025

Старт операционной деятельности

- Начало работы клиники в «боевой» среде
- Тестирование всех процессов:
  — запись → подтверждение → визит
  — работа врачей
  — диагностика и сервис
- Сбор первых операционных и финансовых данных

Ноябрь - декабрь 2025

Подготовка второго филиала

- Согласование помещения под вторую клинику
- Заключение договора аренды
- Закупка дорогостоящего медицинского оборудования
- Параллельный набор врачей и усиление бэк-офиса под масштабирование

Ключевые результаты и проблемы

Ключевые результаты:

• Первая клиника успешно запущена и работает в операционном режиме
• Выручка за декабрь ~750 тыс. ₽, рост продолжается в январе
• Конверсия запись → визит ~80%
• Растёт доля диагностики (УЗИ, лаборатория)
• Появляются повторные пациенты
• Формируется отложенный спрос (записи на будущие периоды)
• Команда расширена до 23 специалистов

Выявленные ограничения:

- Врачебная мощность выведена с запасом
- Заполняемость расписания растёт медленнее потенциальной
- Основное ограничение роста — скорость раскачки спроса, а не продукт или команда

Взаимодействие с подрядчиками

Медицинское оборудование:

- 1-я клиника — полностью оснащена
- 2-я клиника — оборудование закуплено в декабре

Лицензирование:

- 1-й филиал — лицензия получена
- 2-й филиал — в процессе

Подрядчики по помещению:

- 1-я клиника — работы завершены
- 2-я клиника — ремонт на завершающей стадии

IT и цифровизация:

внедрены МИС, CRM и система аналитики воронки

Маркетинг:

- активные каналы запущены
- планируется усиление в феврале–апреле

Проект последовательно прошёл этап запуска и перешёл в стадию исполнения; следующий этап роста — загрузка уже созданной мощности и масштабирование сети

Финансовые показатели

Выручка / расходы / прибыль



Выручка начала формироваться с момента запуска первой клиники (24 ноября 2025 г.)
В ноябре-декабре 2025 года выручка клиники составила около 750 тыс. ₽

Расходы преобладают инвестиционные и пусковые затраты, связанные с запуском первой клиники, подготовкой ко второму филиалу и созданием управляющей инфраструктуры.

На текущем этапе проект находится в инвестиционной фазе - показатели рентабельности отражают фазу запуска и сознательную инвестиционную стратегию; при выходе на плановую загрузку маржинальность проекта существенно увеличивается.

Текущие и будущие финансовые обязательства. Отклонения от бюджета



Текущие обязательства

- Арендные платежи и коммунальные расходы по первой клинике.
- Лизинговые платежи за медицинское оборудование.
- Фонд оплаты труда медицинского персонала и АУП.
- Регулярные операционные и маркетинговые расходы.

Будущие обязательства

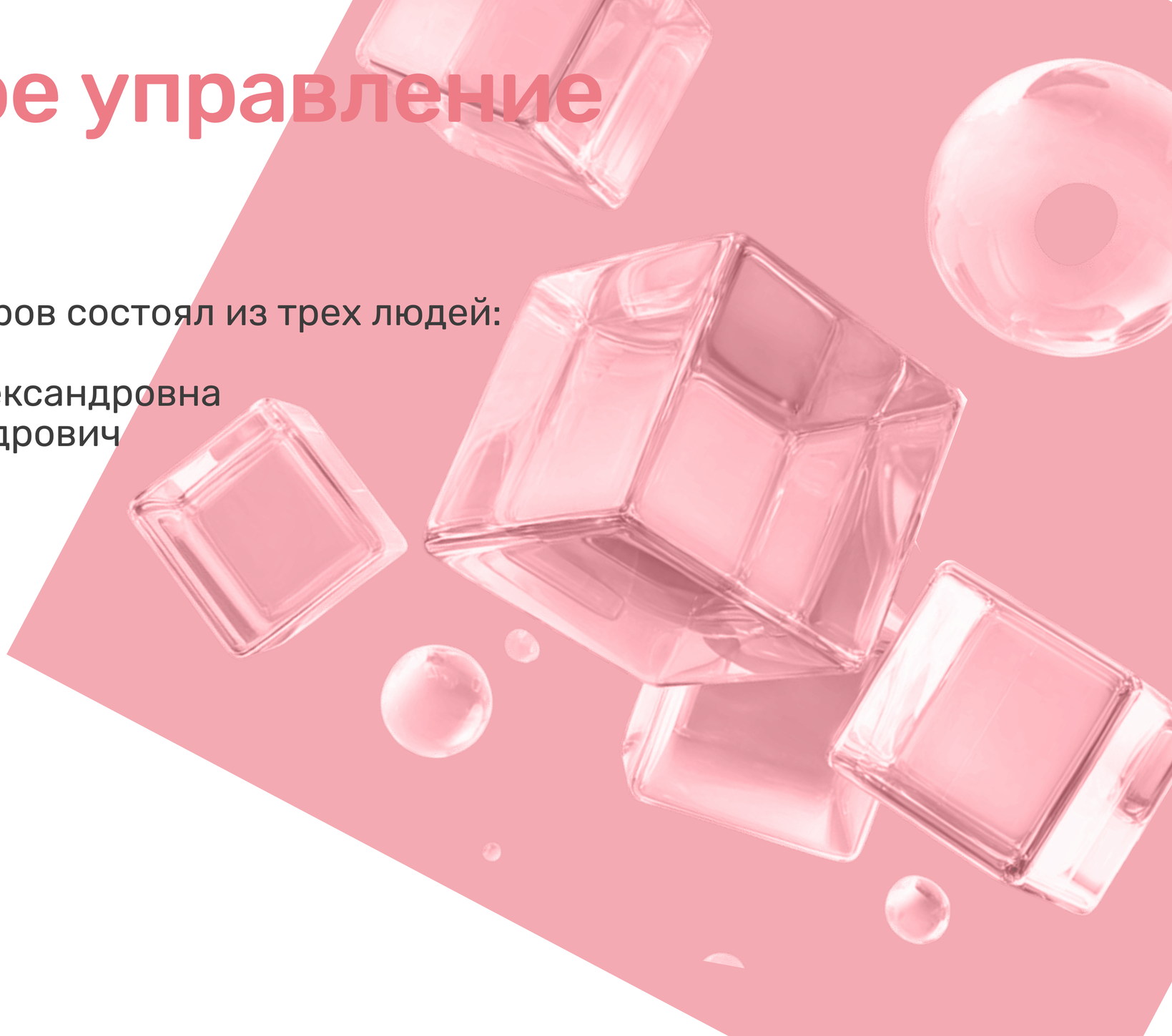
- Завершение запуска и лицензирования второго филиала.
- Рост ФОТ по мере выхода клиник на плановую загрузку.
- Увеличение переменных расходов пропорционально росту выручки.

Все обязательства отражены в финансовой модели и покрываются планируемыми инвестициями и операционным денежным потоком. Существенных негативных отклонений, влияющих на устойчивость проекта и достижение целевых показателей, не выявлено.

Корпоративное управление

В 2025 году совет директоров состоял из трех людей:

Яловнарова Екатерина Александровна
Парадеев Андрей Александрович
Гацура Любовь Романовна



Значимые события

- Открытый диалог (Tanay.VC) - 23.06.2025
- Открытый диалог (Tanay.VC) - 26.08.2025
- Открытый диалог (Tanay.VC) - 14.10.2025
- СОБА - 20.08.2025