

# CS Disco Inc (LAW)

Потенциал роста: **31%**  
 Целевая цена: **\$38**  
 Диапазон размещения: **\$26–29**

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

Оценка перед IPO

## IPO LAW: платформа для юридических сервисов



Выручка, 1Q21 (млн USD)	21
EBIT, 1Q21 (млн USD)	-3
Прибыль, 1Q21 (млн USD)	-3
Чистый долг, 1Q21 (млн USD)	0

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-13

Капитализация IPO (млрд USD)	1,55
Акции после IPO (млн шт.)	56,37
Акции к размещению (млн шт.)	7
Объем IPO (млн USD)	193
Минимальная цена IPO (USD)	26
Максимальная цена IPO (USD)	29
Целевая цена (USD)	38
Дата IPO	20 июля

Динамика акций | биржа/тикер **NYSE/LAW**

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

**20 июля состоится IPO компании CS Disco Inc. Компания предоставляет ПО для поиска электронных документов, проверки юридических документов и управления делами. Андеррайтеры размещения – J.P Morgan, BofA Securities, Citigroup и Jefferies.**

**О компании.** По состоянию на март 2021 года решение компании содержало более 10 миллиардов файлов и 2,5 петабайта данных.

В 2019 году у компании было 635 клиентов, 825 клиентов в 2020 году и 909 клиентов в первом квартале 2021 года. Количество крупных клиентов выросло с 113 в 2019 году до 141 в 2020 году и 157 в первом квартале 2021 года. Ставка удержания компании составила 146% в 2019 году, 127% в 2020 году и 122% в первом квартале 2021 года.

Компания была основана в 2013 году и всего привлекла \$161 млн. Акционеры компании – Bessemer Venture Partners, SG-Disco, LiveOak Venture Partners и Georgian Partners.

**Решения компании.** В настоящее время решения компании включают в себя: DISCO Ediscovery – автоматизация большей части процесса поиска электронных документов, что избавляет юридические отделы от ручных задач, связанных со сбором, обработкой, обогащением, поиском, проверкой, анализом, производством и использованием корпоративных данных. DISCO Review – приложение на базе искусственного интеллекта для проверки юридических документов. DISCO Case Builder – приложение, которое позволяет юристам просматривать завещательные доказательства, включая свидетельские показания, стенограммы свидетельских показаний на судебных заседаниях, а также документы, указанные в качестве вещественных доказательств в каждом из них. Помимо своих решений компания также предоставляет различные профессиональные услуги: DISCO Desk (служба поддержки по решениям компании), DISCO Consulting (консультация), DISCO Forensics (сбор данных), DISCO Data Operations (перенос данных), DISCO Project Management (консультация клиентов по работе приложений), DISCO University (обучение).

**Потенциальный рынок компании.** По оценкам Statista, мировые расходы на юридические услуги в 2021 году составят \$767 млрд с прогнозируемым ростом до \$846 млрд к 2023 году. По данным International Data Corporation, мировой рынок программного обеспечения и услуг ediscovery (службы поиска электронной информации) прогнозируется на уровне \$14,7 млрд в 2021 году и вырастет до \$16,9 млрд к 2024 году.

**Апсайд в 31% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$2,143 млрд при целевой цене \$38 на одну простую акцию с потенциалом роста 31%.**



## CS Disco Inc: ключевые факты

**CS Disco Inc (LAW).** Компания предоставляет ПО для поиска электронных документов, проверки юридических документов и управления делами.

По состоянию на март 2021 года решение компании содержало более 10 миллиардов файлов и 2,5 петабайта данных.

В 2019 году у компании было 635 клиентов, 825 клиентов в 2020 году и 909 клиентов в первом квартале 2021 года. Количество крупных клиентов выросло с 113 в 2019 году до 141 в 2020 году и 157 в первом квартале 2021 года. Ставка удержания компании составила 146% в 2019 году, 127% в 2020 году и 122% в первом квартале 2021 года.

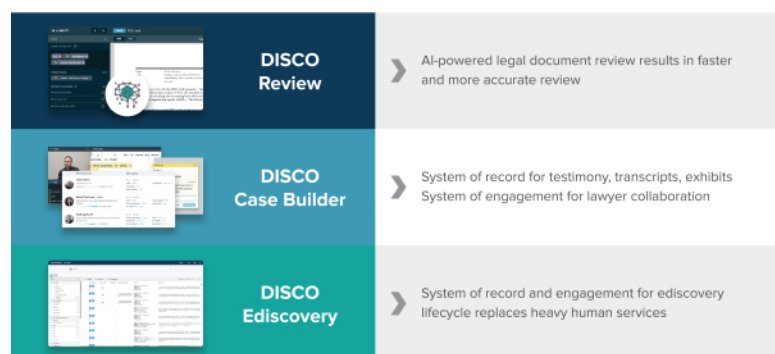
Компания была основана в 2013 году и всего привлекла \$161 млн. Акционеры компании – Bessemer Venture Partners, SG-Disco, LiveOak Venture Partners и Georgian Partners.

**Решения компании.** В настоящее время решения компании включают в себя:

- **DISCO Ediscovery** – автоматизация большей части процесса поиска электронных документов, что избавляет юридические отделы от ручных задач, связанных со сбором, обработкой, обогащением, поиском, проверкой, анализом, производством и использованием корпоративных данных.
- **DISCO Review** – приложение на базе искусственного интеллекта для проверки юридических документов.
- **DISCO Case Builder** – приложение, которое позволяет юристам просматривать завещательные доказательства, включая свидетельские показания, стенограммы свидетельских показаний на судебных заседаниях, а также документы, указанные в качестве вещественных доказательств в каждом из них.

### Иллюстрация 1. Решения компании

#### DISCO's full-stack legal solution



Источник: на основе данных компании

Помимо своих решений компания также предоставляет различные профессиональные услуги: **DISCO Desk** (служба поддержки по решениям компании), **DISCO Consulting** (консультация), **DISCO**

**Forensics** (сбор данных), **DISCO Data Operations** (перенос данных),

**DISCO Project Management** (консультация клиентов по работе приложений), **DISCO University** (обучение).

**Потенциальный рынок.** По оценкам Statista, мировые расходы на юридические услуги в 2021 году составят \$767 млрд с прогнозируемым ростом до \$846 млрд к 2023 году.

По данным International Data Corporation, мировой рынок программного обеспечения и услуг ediscovery (службы поиска электронной информации) прогнозируется на уровне \$14,7 млрд в 2021 году и вырастет до \$16,9 млрд к 2024 году.

## Оценка CS Disco Inc: большой потенциальный рынок и консервативный прогноз проецирует оценку в \$2,143 млрд

**1. Прогноз выручки.** Для построения модели мы использовали данные компании по количеству клиентов и общей выручке.

**Количество клиентов.** В 2020 году темпы роста количества клиентов составили 30%, с 635 до 825. В 2021 году мы ожидаем рост в 24% количества клиентов с дальнейшим замедлением до 3% к 2030 году. Общее количество клиентов вырастет с 825 в 2020 году до 2238 к 2030-му прогнозному году.

**Доход с одного клиента.** В 2020 году доход от одного клиента вырос с \$76 тысяч до \$83 тысяч. Мы ожидаем, что в 2021 году темпы роста дохода с одного клиента ускорятся до 29%, так как у компании продолжает расти база крупных клиентов, на которых приходится более 75% общей выручки в первом квартале 2021 года и 74% в 2019 и 2020 годах. База крупных клиентов компании выросла с 113 в 2019 году до 157 по состоянию на 31 марта 2021 года.

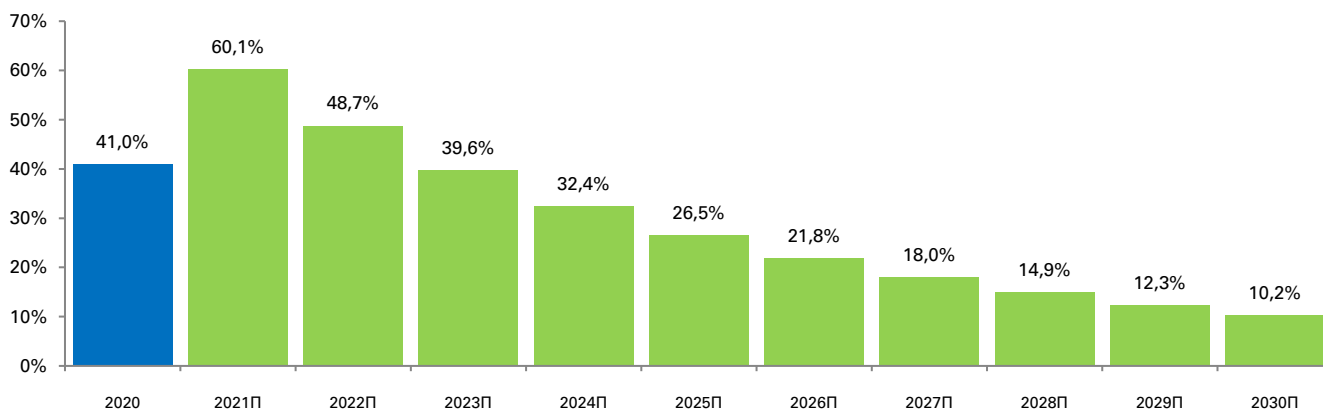
**С учетом всех вводных данных мы прогнозируем ускорение темпов роста с 41% в 2020 году до 60% в 2021-м прогнозном году с дальнейшим замедлением до 10% к 2030-му прогнозному году. Общая выручка компании вырастет с \$68 млн в 2020 году до \$779 млн к 2030-му прогнозному году. Драйверы роста выручки компании – это большой потенциальный рынок, оцениваемый в \$16 млрд, высокая ставка удержания (122% в первом квартале 2021 года) и рост базы крупных клиентов.**

Иллюстрация 2. Модель выручки CS Disco Inc

Модель выручки из целевого рынка	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Всего клиентов	635	825	1022	1218	1405	1577	1732	1868	1985	2084	2168	2238
Темпы роста, %		30%	24%	19%	15%	12%	10%	8%	6%	5%	4%	3%
Доход с одного клиента, тыс USD	76	83	107	134	162	191	220	249	276	302	326	348
Темпы роста, %		8%	29%	25%	21%	18%	15%	13%	11%	9%	8%	7%
Всего выручки, млн USD	49	68	110	163	228	301	381	465	548	629	707	779
Темпы роста, %		41,0%	60,1%	48,7%	39,6%	32,4%	26,5%	21,8%	18,0%	14,9%	12,3%	10,2%

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

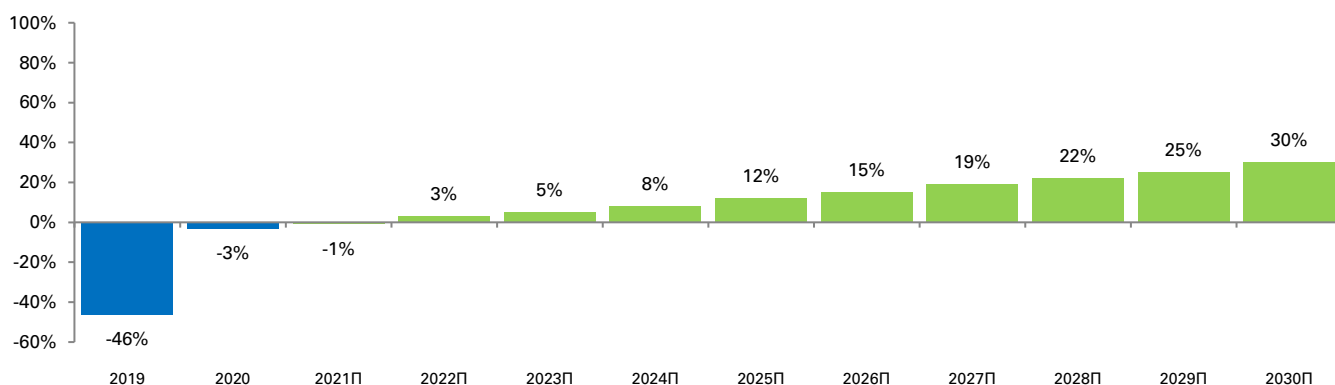
График 1. Прогноз темпов роста CS Disco Inc



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

**2. Рост показателей маржи до значений в 30%.** В 2020 году показатели EBIT-маржи были равны -33% и в первом квартале 2021 года были равны -13%. После амортизации расходов на технологии и операционной аренды показатели маржи составили -3,2%. Мы сделали консервативный прогноз маржи на уровне 30% с учетом среднеотраслевых значений и амортизации R&D. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 20,8% до среднеотраслевых 2%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$331 млн.

График 2. Прогноз EBIT-маржи



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

**3. Предположения для зрелого периода.** В зрелом возрасте мы заложили 3% роста. ROIC в зрелом периоде мы консервативно приравнивали к затратам на капитал в 5,6%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 54% от NOPLAT.

**4. Финальный расчет стоимости и потенциала.** EV, или сумма стоимости прогнозного (\$160 млн) и зрелого (\$1,734 млрд) периодов, составит \$1,960 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$4 млн, наличность на счетах в \$54 млн, поступления от IPO в \$193 млн и стоимость опционов в \$58 млн, собственный капитал CS Disco Inc можно оценить в \$2,143 млрд.

Учитывая 56,37 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$38. Потенциал к верхней границе IPO в \$29 составляет 31%.

**Иллюстрация 3. Модель оценки CS Disco Inc методом FCFF**

Модель прогнозного периода, млн USD	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпы роста выручки, %		41%	60%	49%	40%	32%	27%	22%	18%	15%	12%	10%	3,0%
(+ ) Выручка	49	68	110	163	228	301	381	465	548	629	707	779	728
(х) Операционная маржа	-46%	-3%	-1%	3%	5%	8%	12%	15%	19%	22%	25%	30%	30%
(= ) EBIT	-23	-2	-1	5	11	24	46	70	104	138	177	234	218
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	1	2	5	9	14	21	28	35	47	44
(= ) NOPLAT	-23	-2	-1	4	9	19	37	56	83	111	141	187	175
(-) чистые реинвестиции	26	14	21	28	34	40	43	44	42	36	27	16	94
(= ) FCFF	(48)	(16)	(22)	(24)	(25)	(21)	(7)	12	41	75	114	171	81
FCFF маржа, %	-99%	-24%	-20%	-15%	-11%	-7%	-2%	2%	8%	12%	16%	22%	
(х) фактор дисконтирования			0,94x	0,88x	0,83x	0,78x	0,74x	0,70x	0,66x	0,62x	0,59x	0,56x	
PV FCF			(20)	(21)	(21)	(16)	(5)	8	27	46	67	95	
Терминальная стоимость													3 118
<b>PV Терминальной стоимости</b>													<b>1 734</b>
<b>Имплицированные переменные модели</b>		<b>2020</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>	<b>2030П</b>	
Выручка/капитал, х		1,28x	1,48x	1,60x	1,67x	1,71x	1,74x	1,76x	1,79x	1,84x	1,91x	2,02x	
Инвестированный капитал		53	74	102	136	176	220	264	306	342	369	385	
Чистое реинвестирование, %		-643%	-1888%	709%	378%	207%	119%	79%	50%	33%	19%	8%	54%
Реинвестирование к выручке, %		20,8%	18,9%	17,0%	15,1%	13,3%	11,4%	9,5%	7,6%	5,8%	3,9%	2,0%	
ROIC, %		-4%	-1%	4%	7%	11%	17%	21%	27%	32%	38%	49%	5,6%
Маржа NOPLAT, %		-3%	-1%	2%	4%	6%	10%	12%	15%	18%	20%	24%	
<b>Расчет WACC</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>	<b>2030П</b>		
Безрисковая ставка		1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	
Бета послерыноговая		1,19	1,17	1,15	1,13	1,11	1,09	1,08	1,06	1,04	1,00	1,00	
Премия за риск инвестирования		4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	
<b>Стоимость собственного капитала</b>		<b>6,4%</b>	<b>6,3%</b>	<b>6,3%</b>	<b>6,2%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,0%</b>	<b>5,9%</b>	<b>5,8%</b>	<b>5,8%</b>	<b>5,6%</b>		
Ставка долга, до налогов		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
<b>Ставка долга, после налогов</b>		<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>		
СК/Стоимость компании		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
Долг/Стоимость компании		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
<b>Средневзвешенная стоимость капитала</b>		<b>6,4%</b>	<b>6,3%</b>	<b>6,3%</b>	<b>6,2%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,0%</b>	<b>5,9%</b>	<b>5,8%</b>	<b>5,8%</b>	<b>5,6%</b>		
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x		
<b>Оценка капитала, млн USD</b>													
(= ) Стоимость в прогножном периоде			160										
(+ ) Стоимость в терминальном периоде												1 734	
(х) Коэффициент на дату оценки													1,03x
<b>(= ) EV</b>													<b>1 960</b>
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													4
(+ ) Наличность													54
(+ ) Поступления от IPO													193
(-) Стоимость выпущенных опционов													58
<b>(= ) Оценка собственного капитала</b>													<b>2 143</b>
Рыночная капитализация													1 635
<b>Целевая цена на акцию, USD</b>													<b>38,0</b>
Максимум диапазона на IPO, USD													29
Потенциал роста, %													31%

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

## Риски: удержание клиентов и конкуренция

---

**Удержание клиентов.** Если компания не сможет удержать текущих клиентов и привлечь новых, то это способно повлиять на будущий рост компании, так как на долю крупных клиентов приходилось 74% всей выручки компании в 2019 и 2020 годах.

**Конкуренция.** Среди конкурентов компании можно отметить: Consilio LLC, Epiq Systems, KLDisccovery Inc, Deloitte & Touche LLP, Ernst and Young LLP, KPMG LLP и PricewaterhouseCoopers LLP, Nuix Limited, Open Text Corporation и Relativity ODA LLC или Relativity, RELX PLC и Thomson Reuters Corporation.

Данный обзор не является предложением неограниченному кругу лиц инвестировать в акции иностранных компаний, предназначен для клиентов ООО ИК «Фридом Финанс», являющихся квалифицированными инвесторами. ООО ИК «Фридом Финанс» не оказывает услуги приобретения иностранных ценных бумаг, упомянутых в данном обзоре, за счет клиентов, не являющихся квалифицированными инвесторами.

Данный обзор носит исключительно информационный характер, не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, упомянутые финансовые инструменты или операции, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям), в приведенной информации не принимаются во внимание Ваши личные инвестиционные цели, финансовые условия или нужды. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является Вашей задачей. ООО ИК «Фридом Финанс» не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций, либо инвестирования в финансовые инструменты, и не рекомендует использовать данную информацию в качестве единственного источника информации при принятии решения. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Результаты инвестирования в прошлом не являются гарантией получения доходов в будущем. ООО ИК «Фридом Финанс» не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов.

Упомянутые в данном обзоре величины: Потенциал роста, Целевая цена, являются оценочным суждением ООО ИК «Фридом Финанс», не является гарантией или обещанием доходности вложений в будущем.

ООО ИК «Фридом Финанс» не утверждает, что все приведенные сведения являются единственно верными.

ООО ИК «Фридом Финанс». Лицензия № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен.



**Инвестиционная компания «Фридом Финанс»**

**Тимур Турлов,**  
главный инвестиционный стратег

**Владимир Почекуев,**  
генеральный директор

Департамент  
корпоративных финансов

**Сергей Носов,**  
заместитель генерального директора  
Email: nosov@ffin.ru

**Роман Соколов,**  
заместитель директора департамента  
корпоративных финансов  
Email: sokolov@ffin.ru

Трейдинг  
**Российский рынок**  
Email: rustraders@ffin.ru  
Время работы: 10:00–24:00 мск

**Американский рынок**  
E-mail: traders@ffin.ru  
Время работы: 10:00–24:00 мск

Отдел продаж (руководители департаментов)

**Георгий Волосников**  
**Станислав Дрейлинг**  
**Владимир Козлов**  
**Мстислав Кудинов**  
**Антон Мельцов**

Email: sales@ffin.ru  
Время работы: 10:00–20:00 мск

Аналитика и обучение  
**Игорь Ключнев** (руководитель)  
Email: klyushnev@ffin.ru

Связи с общественностью  
**Наталья Харлашина** (руководитель)  
Email: pr@ffin.ru

Бэк-офис  
**Галина Карякина** (операционный директор)  
Email: office@ffin.ru  
Время работы: 10:00–24:00 мск

**Центральный офис**

**Москва**

+7 (495) 783-91-73  
123112, г. Москва, 1-й Красногвардейский проезд, д.15,  
этаж 18, башня «Меркурий», Москва-Сити, (м. «Выставочная», «Деловой центр»)  
www.ffin.ru | info@ffin.ru

**Офисы**

**Архангельск**  
+7 (8182) 457-770  
наб. Северной Двины, д.52, корп. 2  
arhangelsk@ffin.ru

**Астрахань**  
+7 (8512) 990-911  
ул. Кирова, д.34  
astrakhan@ffin.ru

**Барнаул**  
+7 (3852) 29-99-65  
ул. Молодежная, д.26  
barناول@ffin.ru

**Братск**  
+7 (3953) 34-83-89  
ул. Мира, д.27, офис 201  
bratsk@ffin.ru

**Владивосток**  
+7 (423) 279-97-09  
ул. Фонтанная, д.28  
vladivostok@ffin.ru

**Волгоград**  
+7 (8442) 61-35-05  
пр-т им. В.И. Ленина, д.35  
volgograd@ffin.ru

**Вологда**  
+7 (8172) 26-59-01  
ул. Сергея Орлова, д.4  
vologda@ffin.ru

**Воронеж**  
+7 (473) 205-94-40  
ул. Карла Маркса, д.67/1  
voronezh@ffin.ru

**Екатеринбург**  
+7 (343) 351-08-68  
ул. Сакко и Ванцетти, д.61  
+7 (343) 351-09-90  
ул. Хохрякова, д.10  
yekaterinburg@ffin.ru

**Ижевск**  
+7 (3412) 278-279  
ул. Пушкинская, д.277  
БЦ «Парус Плаза»  
safin@ffin.ru

**Иркутск**  
+7 (3952) 79-99-02  
ул. Киевская, д.2  
(вход с ул. Карла Маркса)  
irkutsk@ffin.ru

**Саратов**  
+7 (845) 275-44-40  
ул. им. Вавилова Н.И., д.28/34  
saratov@ffin.ru

**Казань**  
+7 (843) 249-00-51  
ул. Сибгата Хакима, д.15  
+7 (843) 249-00-49  
ул. Гоголя, д.10  
kazan@ffin.ru

**Калининград**  
+7 (4012) 92-08-78  
пл. Победы, д.10  
БЦ «Кlover», 1 этаж  
kaliningrad@ffin.ru

**Кемерово**  
+7 (3842) 45-77-75  
Советский пр-т, д. 49  
kemerovo@ffin.ru

**Краснодар**  
+7 (861) 203-45-58  
ул. Кубанская Набережная, д.39/2  
ТОЦ «Адмирал»  
krasnodar@ffin.ru

**Красноярск**  
+7 (391) 204-65-06  
пр-т Мира, д.26  
krasnoyarsk@ffin.ru

**Липецк**  
+7 (4742) 50-10-00  
ул. Гагарина, д.33  
lipetsk@ffin.ru

**Набережные Челны**  
+7 (8552) 204-777  
пр-т Хасана Туфана, д.26  
n.chelny@ffin.ru

**Нижний Новгород**  
+7 (831) 261-30-92  
ул. Минина, д.1  
nnovgorod@ffin.ru

**Новокузнецк**  
+7 (3843) 20-12-20  
пр-т Н.С. Ермакова, д.1, корп. 2,  
оф. 118  
novokuznetsk@ffin.ru

**Новосибирск**  
+7 (383) 377-71-05  
ул. Советская, д.37 А  
novosibirsk@ffin.ru

**Омск**  
+7 (3812) 40-44-29  
ул. Гагарина, д.14, 1 этаж  
omsk@ffin.ru

**Оренбург**  
+7 (3532) 48-66-08  
ул. Чкалова, д.70/2  
orenburg@ffin.ru

**Пермь**  
+7 (342) 255-46-65  
ул. Екатеринбургская, д.120  
perm@ffin.ru

**Ростов-на-Дону**  
+7 (863) 308-24-54  
БЦ Форте,  
пр. Буденновский, д.62/2  
rostovnadonu@ffin.ru

**Самара**  
+7 (846) 229-50-93  
Ульяновская улица, д.45  
samara@ffin.ru

**Санкт-Петербург**  
+7 (812) 313-43-44  
Басков переулок, д.2, стр. 1  
+7 (812) 200-99-09  
Московский пр., д.179, лит. А  
spb@ffin.ru

**Сочи**  
+7 (862) 300-01-65  
ул. Парковая, д.2  
sochi@ffin.ru

**Ставрополь**  
+7 (8652) 22-20-22  
ул. Ленина, д.219, (БЦ)  
3 этаж, офис 277,  
stavropol@ffin.ru

**Сургут**  
+7 (3462) 39-09-00  
проспект Мира, д.42, оф.305  
surgut@ffin.ru

**Тверь**  
+7 (4822) 755-881  
бульвар Радищева, д.31 Б  
(офис 22)  
tver@ffin.ru

**Тольятти**  
+7 (848) 265-16-41  
ул. Фрунзе, д.8, ДЦ PLAZA, офис 909  
tollyatti@ffin.ru

**Томск**  
+7 (3822) 700-309  
634050, г. Томск, пл. Батенькова 2,  
Центральный вход, этаж 3, офис 7  
tomsk@ffin.ru

**Тюмень**  
+7 (3452) 56-41-50  
ул. Челюскинцев, д.10,  
офис 112  
tyumen@ffin.ru

**Ульяновск**  
+7 (842) 242-52-22  
ул. Карла Либкнехта, д.24/5А, оф. 77  
Бизнес центр «Симбирск», 7 этаж  
ulyanovsk@ffin.ru

**Уфа**  
+7 (347) 211-97-05  
ул. Карла Маркса, д.20  
ufa@ffin.ru

**Челябинск**  
+7 (351) 799-59-90  
ул. Лесопарковая, д.5  
chelyabinsk@ffin.ru

**Череповец**  
+7 (8202) 49-02-86  
пр-т Победы, д.60  
cherepovets@ffin.ru

**Ярославль**  
+7 (4852) 60-88-90  
ул. Свободы, д.34, 1 этаж,  
yaroslavl@ffin.ru