

## IMS – komentarz po szacunkowych wynikach za 4Q'24

### 2025-03-17

IMS podał szacunkowe wyniki za 2024 rok. Wyniki oceniamy pozytywnie, szczególnie w podstawowej działalności spółki obejmującej segmenty abonamentowe. Dostrzec można także kontynuację poprawy w segmencie reklamowym, choć cały rok nie zapisał się pomyślnie dla tego obszaru. Rozczarowaniem jest kolejny kwartał spadku przychodów w przypadku systemów Digital Signage oraz w pozostałej sprzedaży, obejmującej projekt Closer Music. O ile z pewnym zrozumieniem można podchodzić do słabszych wyników nierozwojowego pierwszego segmentu, to brak zauważalnego progresu w CM nie napawa optymizmem.

- W samym 4Q'24 przychody grupy IMS zmniejszyły się o 4% r/r do 20,3 mln PLN. Podstawowe segmenty abonamentowe zaprezentowały się jednak z dobrej strony. Przychody w przypadku Audio i Wideo zwiększyły się o 11,7%, a w aromie o 14,9%. Od lepszej strony pokazał się także segment reklamy, gdzie przychody zwiększyły się o 8,2%. W całym roku w tym obszarze zanotowany został jednak regres i zgodnie ze wcześniejszymi informacjami spółki, po reorganizacji liczyć można na bardziej zauważalną poprawę od tego roku. Na przychodach grupy kolejny kwartał z rzędu zaciążyły dwa ostatnie segmenty, czyli systemy Digital Signage (aż -50,1% r/r) i pozostała sprzedaż (-33,6% r/r). Te dwa obszary rozczarowały także w wynikach za cały miniony rok, gdyż zanotowały spadek sprzedaży o odpowiednio 30,6% i 35,5%. Warto jednak pamiętać, że segment Digital Signage w długim okresie nie rośnie i nie jest kluczowy, więc obserwowana słabość nie powinna wpływać na rozwój całej grupy. Większym rozczarowaniem jest spadek pozostałej sprzedaży, gdzie mieści się Closer Music, czyli obszar, który należy uznać za typowo wzrostowy. IMS podał także przychody samego CM, które spadły o 27% z 1,8 mln PLN w 4Q'23 do 1,3 mln PLN w 4Q'24. Słabszy rezultat może wynikać z pewnych przesunięć wpływów z OZZ. Abstrahując jednak od tego czynnika trudno nie odnieść wrażenia, że po pozytywnym 2023 roku, kiedy udało się dojść do porozumienia z ZAiKS-em, miniony rok był rozczarowujący w kontekście braku przyspieszenia wzrostu, mimo umowy z Rossmannem. Ta jednak pozytywnie powinna kontrybuować w wynikach tegorocznych.
- W 4Q'24 IMS pozyskał pokaźne 1043 nowe lokalizacje. Kolejny kwartał z rzędu widać rozwój w segmencie premium (+772) oraz pierwszy od roku rozwój ekonomicznej odnogi audiomarketingu (+171, najwięcej od 3Q'23). Za takimi rezultatami stoją kolejno dodawane nowe lokalizacje Rossmanna i być może zakończenie porządków w budżetowym segmencie. Od dobrej strony zaprezentował się segment aroma, gdzie pozyskano 100 nowych lokalizacji. Utrzymany został także trend zwiększenia średniego przychodu na lokalizację abonamentową do 182 PLN z 178 PLN w poprzednim kwartale oraz 176 PLN przed rokiem. Lekką poprawę widać także w przypadku średniego przychodu na lokalizację w audiomarketingu do 81 PLN z 79 PLN w 3Q'24 i 78 PLN przed rokiem. Trzeba jednak pamiętać, że w całym 2024 roku za dużą część nowych lokalizacji (ok. 1800) odpowiadała umowa z Rossmannem. W przypadku braku kolejnej większej umowy, tempo pozyskiwania nowych lokalizacji w tym roku powinno spowolnić.
- Rentowność biznesu w 4Q'24 uległa zauważalnej poprawie. Wpływ na to miał spadek kosztu wynagrodzeń w wyniku zakończenia programu motywacyjnego opartego o akcje IMS S.A., który przed rokiem wyniósł 0,7 mln PLN. Czynnikiem ten nie tłumaczy jednak całego obrazu, ponieważ marża EBIT zbliżyła się do 30%, a netto do 20% w przypadku akcjonariuszy jednostki dominującej. To poprawa aż o odpowiednio 10,3 p.p. i 7,7 p.p. r/r.
- Ostateczny zysk operacyjny IMS wzrósł w 4Q'24 o 47,6% r/r do 6 mln PLN, a zysk EBITDA zwiększył się o 35,8% r/r i osiągnął poziom 7,4 mln PLN. Z kolei zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej wzrósł o 58,2% r/r do poziomu 4 mln PLN. Z informacji podanych przez spółkę wynika, że CM wygenerował zysk netto w kwocie 0,3 mln PLN, czyli nie obciążał swoimi kosztami grupy w samym 4Q'24, ale też nie kontrybuował istotnie pozytywnie.

Podsumowując, wyniki IMS w 4Q'24 wskazują na stabilnie poprawną kondycję głównych abonamentowych segmentów działalności, gdzie pozytywnie oddziałuje także Closer Music ze swoją umową z Rossmannem. Restrukturyzacja w dziale reklamowym przerwała wcześniejszy negatywny trend w tym obszarze. Dalszego monitoringu wymaga spadek przychodów w segmencie Digital Signage. Poniżej oczekiwać prezentuje się rozwój CM, ale jednocześnie spółka ta nie obciąża negatywnie wyników całej grupy, co jednak może się zmienić w przypadku zwiększenia wydatków marketingowych.

**Skonsolidowane szacunkowe wyniki grupy IMS**

	4Q'24	4Q'23	zmiana r/r	1-4Q'24	1-4Q'23	zmiana
<b>Przychody</b>	20,3	21,2	-4,0%	66,3	67,3	-1,5%
s. abonamenty audio i wideo	8,2	7,3	11,7%	30,7	27,9	9,9%
s. abonamenty aroma	2,3	2,0	14,9%	8,7	7,5	15,7%
s. usługi reklamowe audio i wideo	6,5	6,0	8,2%	17,8	18,2	-2,4%
s. systemy Digital Signage	1,6	3,3	-50,1%	5,2	7,5	-30,6%
s. pozostała sprzedaż	1,7	2,5	-33,6%	4,0	6,2	-35,5%
<b>EBITDA</b>	7,4	5,4	35,8%	20,6	20,1	2,9%
<b>EBIT</b>	6,0	4,1	47,6%	15,0	13,5	11,5%
<b>Zysk netto akcj. jedn. dominującej</b>	4,0	2,5	58,2%	11,1	8,6	28,7%
<b>Marże</b>						
Marża EBITDA	36,4%	25,7%		31,1%	29,8%	
Marża EBIT	29,6%	19,2%		22,6%	20,0%	
Marża netto	19,5%	11,9%		16,7%	12,8%	

Źródło: IMS; BMBanku Millennium; mln PLN

**Łukasz Bugaj, CFA**

Biuro Maklerskie Banku Millennium SA  
 e-mail: [lukasz.bugaj@bankmillennium.pl](mailto:lukasz.bugaj@bankmillennium.pl)

**Materiał został sporządzony przez Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A. na zlecenie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w ramach Programu Wsparcia Pokrycia Analitycznego.**

**Ważne informacje**

Wszelkie informacje zawarte w niniejszym raporcie mają wyłącznie charakter informacyjny i nie stanowią one rekomendacji w rozumieniu Rozporządzenia delegowanego komisji (UE) 2016/958 z dnia 9 marca 2016 r. uzupełniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych dotyczących środków technicznych do celów obiektywnej prezentacji rekomendacji inwestycyjnych lub innych informacji rekomendujących lub sugerujących strategię inwestycyjną oraz ujawniania interesów partykularnych lub wskazań konfliktów interesów, , wyniku doradztwa inwestycyjnego, oferty ani też kierowanego do kogokolwiek (lub jakiegokolwiek grupy osób) zaproszenia do zawarcia transakcji na instrumencie bądź instrumentach finansowych.

Niniejszy raport został przygotowany z dochowaniem należytej staranności i rzetelności, w oparciu o fakty uznane za wiarygodne, jednak Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A. nie gwarantuje, że są one w pełni dokładne i kompletne. Podstawą przygotowania raportu były wszelkie informacje na temat spółek, jakie były publicznie dostępne i znane sporządzającemu do dnia jego sporządzenia. Przedstawione prognozy są oparte wyłącznie o analizę przeprowadzoną przez Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A. bez uzgodnień ze spółkami będącymi przedmiotem raportu ani z innymi podmiotami i opierają się na szeregu założeń, które w przyszłości mogą okazać się nietrafne. Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A. nie udziela żadnego zapewnienia, że podane prognozy sprawdzą się. Inwestowanie w akcje spółek wymienionych w niniejszej analizie wiąże się z szeregiem ryzyk związanych między innymi z sytuacją makroekonomiczną, zmianami regulacji prawnych, zmianami sytuacji na rynkach towarowych, ryzykiem stóp procentowych, których wyeliminowanie jest praktycznie niemożliwe. Osoby, które brały udział w sporządzeniu niniejszego materiału, wg informacji w dniu sporządzenia raportu, nie posiadały akcji spółek wymienianych w raporcie ani żadnych instrumentów finansowych, których wartość jest w sposób istotny związana z wartością akcji emitowanych przez ww. spółki (np. instrumentów pochodnych na akcje).

Treść raportu nie była udostępniona spółkom będącym przedmiotem raportu przed jego opublikowaniem. Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A. nie ponosi odpowiedzialności za szkody poniesione w wyniku decyzji podjętych na podstawie informacji zawartych w niniejszym raporcie analitycznym.

Osoba lub osoby wskazane na pierwszej stronie niniejszego raportu sporządziły analizę. Wynagrodzenie otrzymywane przez osoby sporządzające raport nie jest bezpośrednio zależne od wyników finansowych uzyskiwanych przez Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A. w ramach transakcji lub usług z zakresu bankowości inwestycyjnej, dotyczących instrumentów finansowych emitentów, których dotyczy niniejszy raport.

Niniejszy raport stanowi badanie inwestycyjne w rozumieniu przepisów Rozporządzenia Delegowanego Komisji (UE) 2017/565 z dnia 25 kwietnia 2016 r. uzupełniającego dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE w odniesieniu do wymogów organizacyjnych i warunków prowadzenia działalności przez firmy inwestycyjne oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tej dyrektywy. Raport został przygotowany przez Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A. wyłącznie na potrzeby klientów Biura Maklerskiego Banku Millennium S.A., nie stanowi reklamy ani oferowania papierów wartościowych, może być on także dystrybuowany za pomocą środków masowego przekazu, na podstawie każdorazowej decyzji Dyrektora Departamentu Analiz Rynków Kapitałowych. Rozpowszechnianie lub powielanie niniejszego materiału w całości lub w części bez pisemnej zgody Biura Maklerskiego Banku Millennium S.A. jest zabronione. Niniejszy dokument, ani jego kopia nie mogą zostać bezpośrednio lub pośrednio przekazane lub wydane osobom w USA, Australii, Kanadzie, Japonii.

Nadzór nad Biurem Maklerskim Banku Millennium S.A. sprawuje Komisja Nadzoru Finansowego.

## **Rozwiązania organizacyjne, administracyjne i bariery informacyjne ustanowione w celu zapobiegania konfliktom interesów**

Zasady zarządzania konfliktami interesów w Biurze Maklerskim Banku Millennium S.A. zostały zawarte w Polityce przeciwdziałania konfliktom interesów w Biurze Maklerskim Banku Millennium S.A. Skuteczne zarządzanie konfliktem interesów ma na celu działanie w najlepiej pojętym interesie Klienta i jest realizowane poprzez ustanowione środki ograniczania takiego ryzyka. W tym celu zostały wdrożone zasady odnoszące się do przyjmowania oraz przekazywania świadczeń pieniężnych i niepieniężnych, tzw. zachęt a także zawierania transakcji osobistych Osób zaangażowanych w Biurze Maklerskim Banku Millennium S.A.

Przyjęte dla zapobiegania konfliktom interesów rozwiązania organizacyjne określa między innymi Regulamin organizacyjny Biura Maklerskiego, który przewiduje: (a) nadzór nad osobami, których główne funkcje obejmują prowadzenie działań w imieniu lub świadczenie usług dla Klientów, których interesy mogą być sprzeczne lub którzy w inny sposób reprezentują różne sprzeczne interesy, w tym interesy Biura Maklerskiego; (b) środki zapobiegające lub ograniczające wywieranie przez osobę trzecią niewłaściwego wpływu na sposób, w jaki upoważniona osoba wykonuje czynności w ramach usług świadczonych przez Biuro Maklerskie (c) organizacyjne oddzielenie od siebie osób (zespołów) zajmujących się wykonywaniem czynności, które wiążą się z ryzykiem powstania konfliktu interesów, (d) zapewnienie każdej jednostce organizacyjnej Biura Maklerskiego i jej pracownikom niezależności w zakresie, w jakim dotyczy to interesów Klientów, na rzecz których taka jednostka wykonuje określone czynności.

Przyjęte dla zapobiegania konfliktom interesów rozwiązania określa również Regulamin wynagradzania, który zapewnia, że nie istnieją żadne powiązania pomiędzy wysokością wynagrodzeń pracowników różnych jednostek organizacyjnych lub wysokością przychodów osiągniętych przez różne jednostki organizacyjne, jeżeli jednostki te wykonują czynności, które wiążą się z ryzykiem powstania konfliktu interesów.

Ograniczenia dotyczące przepływu informacji w celu zapobiegania konfliktom interesów, w tym informacji poufnych i stanowiących tajemnicę zawodową, określa Regulamin ochrony przepływu i uniemożliwienia wykorzystywania oraz przetwarzania informacji poufnych i przestrzegania tajemnicy zawodowej w Biurze Maklerskim Banku Millennium S.A.