

IMS – komentarz po wynikach za 1Q'25

2025-05-28

IMS podał wyniki za 1Q 2025 roku. Wyniki oceniamy lekko negatywnie z uwagi na zauważalny wzrost kosztów i w konsekwencji obniżenie realizowanych marż. Wzrost wydatków koncentrował się jednak na zasobach ludzkich i dotyczył przede wszystkim obszaru sprzedaży. Spółka tłumaczy, że przyniosą one pozytywne efekty w kolejnych kwartałach, a szczególnie w sezonowo najlepszym 4Q. Na poziomie przychodów widać niewielki wzrost, niemniej jednak koncentrował się on na kluczowych segmentach abonamentowych i reklamowym. Najslabiej zaprezentował się segment systemów Digital Signage, który już kolejny kwartał pokazał wyraźny spadek, do tego z rosnącą dynamiką.

- Przychody grupy IMS zwiększyły się o 1,7% r/r do 14,3 mln PLN. W przypadku kluczowych segmentów abonamentowych widać utrzymującą się dobrą passę aromy, gdzie przychody zwiększyły się o 14,7% r/r, co oznacza piąty kwartał z rzędu z dwucyfrową dynamiką wzrostu. Obszar audio i wideo na tym tle wypadł słabiej, gdyż zanotował wzrost przychodów o 4,8% r/r, co oznacza spowolnienie wzrostu w relacji do tego obserwowanego w zeszłym roku. Lepiej z kolei wypadł segment reklamy, którego sprzedaż zwiększyła się o 11,6% r/r. Należy jednak pamiętać, że częściowy wpływ na taki obraz ma niska baza z początku minionego roku. Mimo niewymagającej bazy przychody z systemów Digital Signage zanurkowały aż o 81,1% r/r do bardzo skromnego poziomu 0,2 mln PLN. To już trzeci kwartał z rzędu wyraźnego spadku. Pozostała sprzedaż, w której raportowana jest część przychodów Closer Music, spadła o 16,2% r/r do 0,3 mln PLN. Trzeba jednak pamiętać, że nie jest to ważny kwartał w przypadku rozliczeń z OZZ.
- W 1Q IMS pozyskał 287 lokalizacji abonamentowych, co jak na sezonowo najslabszy kwartał jest dobrym rezultatem. Podobać się także może kompozycja tego wzrostu, gdyż 144 to nowe lokalizacje premium audiomarketingu, a 134 przypadło na obszar aroma. Zaledwie 9 nowych lokalizacji zanotowano w odnodze ekonomicznej audiomarketingu. Niestety z konsekwentnym rozrastaniem się segmentu premium nie do końca współgra spadek średniego przychodu na lokalizację abonamentową do zaledwie 75 PLN (segment audio i wideo). To dość zaskakujący spadek do najniższego poziomu od dwóch lat. Lepiej na tym tle wypada segment aroma, gdzie średni przychód na lokalizację wzrósł z 170 PLN przed rokiem do 177 PLN obecnie. Spółka w raporcie stawia sobie ambitne plany na ten rok, gdyż chce pozyskać ponad 4 000 nowych lokalizacji. Odczytujemy to jako zapowiedź możliwego zdobycia większego klienta na miarę Rossmanna. Tylko bowiem dzięki dużym klientom można zrealizować ten cel.
- Rentowność biznesu w 1Q zauważalnie się pogorszyła. Wpływ na to miał wcześniej wspomniany wzrost kosztów wynagrodzeń i usług obcych, co wyraźnie obniżyło pierwszą marżę na sprzedaży do 10,8%. Marża EBIT spadła do 11,5%, a netto do zaledwie 7,2% w przypadku akcjonariuszy jednostki dominującej (wzrost efektywnej stawki podatkowej). To spadek o odpowiednio 5,9 p.p. i 8 p.p. r/r.
- Ostatecznie zysk operacyjny IMS spadł w 1Q o 33% r/r do 1,6 mln PLN, a zysk EBITDA zmniejszył się o 20,4% r/r i osiągnął poziom 3 mln PLN. Z kolei zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej spadł o 51,7% r/r do poziomu 1 mln PLN. Z informacji podanych przez spółkę wynika, że CM obciążył wynik netto spółki w kwocie 0,6 mln PLN.

Podsumowując, wyniki IMS w 1Q'25 rozczarowują, ale należy pamiętać, że to najslabszy sezonowo kwartał. W tym roku dodatkowy wpływ mogły mieć późne Święta Wielkanocne, co powinno przesunąć część przychodów reklamowych na 2Q. Zresztą sama spółka komunikuje, że efekty poczynionych inwestycji w powiększanie działów sprzedażowych będą widoczne właśnie w 2Q. Na prawdziwe żniwa spółka każe jednak czekać do ostatniego kwartału roku, który sezonowo jest najlepszy i dobrze to było widać w 4Q'24.

Skonsolidowane wyniki grupy IMS

	1Q'25	1Q'24	zmiana r/r	1-4Q'24	1-4Q'23	zmiana
Przychody	14,3	14,0	1,7%	66,4	67,3	-1,4%
s. abonamenty audio i wideo	7,6	7,2	4,8%	30,7	27,9	9,9%
s. abonamenty aroma	2,3	2,0	14,7%	8,7	7,5	15,7%
s. usługi reklamowe audio i wideo	3,8	3,4	11,6%	17,7	18,2	-2,9%
s. systemy Digital Signage	0,2	0,9	-81,1%	5,2	7,5	-30,6%
s. pozostała sprzedaż	0,3	0,4	-16,2%	4,1	6,2	-33,5%
Zysk na sprzedaży	1,5	2,3	-33,2%	15,4	13,3	16,2%
EBITDA	3,0	3,8	-20,4%	20,7	20,1	3,3%
EBIT	1,6	2,4	-33,0%	15,1	13,5	12,2%
Zysk netto akcj. jedn. dominującej	1,0	2,1	-51,7%	11,1	8,6	28,5%
Marże						
Marża EBITDA	21,2%	27,1%		31,2%	29,8%	
Marża EBIT	11,5%	17,4%		22,8%	20,0%	
Marża netto	7,2%	15,2%		16,7%	12,8%	

Źródło: IMS; BM Banku Millennium; mln PLN

Łukasz Bugaj, CFA

Biuro Maklerskie Banku Millennium SA

e-mail: 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.