

Flash Note

CEE | Equity Research

Fabrity

Szacunkowe skonsolidowane wyniki finansowe za 1H25 [neutralne]

mIn PLN	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	Y/Y	Q/Q	2Q25E
Przychody	18.9	18.4	18.6	16.6	17.3	-8%	5%	16.9
EBITDA	2.0	2.1	2.2	1.5	1.8	-11%	14%	1.9
EBIT	1.6	1.6	1.6	1.0	1.2	-28%	18%	1.4
zmiana przychodów r./r.	22%	3%	-4%	-12%	-8%			
marża EBITDA	10.4%	11.3%	12.1%	9.3%	10.1%			
marża EBIT	8.7%	8.8%	8.3%	6.1%	6.9%			

Źródło: Dane spółki, Trigon

- Przychody ze sprzedaży usług 33,9mIn PLN, -10% r/r;
- EBIT 2,2mIn PLN, -35% r/r;
- EBITDA 3,3mIn PLN, -23% r/r;
- Wyniki za 1H25 obciążone kosztami likwidacji PerfectBot (0,1mIn PLN kosztów oper., 0,3mIn kosztów finansowych);
- Publikacja raportu za I półrocze planowana na 28 sierpnia 2025.

Komentarz: W komentarzu spółka wskazuje, że mimo rosnącego backlogu podpisanych kontraktów oraz lejka sprzedażowego w zakresie potencjalnie nowych umów, tempo rozwoju nowych projektów pozostaje poniżej założeń, a wśród klientów dominuje ostrożność i spowolnienie w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych.

Same wyniki za 2Q25 implikowane z szacunków za półrocze i wcześniej raportowanych wyników kwartalnych są o 2% powyżej naszych szacunków na poziomie sprzedaży i o 7% poniżej prognoz na poziomie EBITDA. Na spadek sprzedaży wpłynęło podobnie jak w poprzednim kwartale przedłużające się postępowanie we Fronteksie, gdzie jednak udało się Fabrity zakwalifikować do pierwszej z dwóch umów ramowych (w dwóch obszarach, o czym spółka informowała w komunikatach w czerwcu). Dlatego mimo ostrożności klientów w sektorze prywatnym sądzimy, że dzięki większej sprzedaży w sektorze publicznym Fabrity wróci w najbliższych kwartałach do wzrostu na linii przychodów. W roku 2026 liczymy też na kilkaset tys. oszczędności na linii kosztów administracyjnych (m.in. związanych ze zmniejszeniem wynajmowanej powierzchni biurowej). Biorąc pod uwagę nieco słabsze od szacunków wyniki za 2Q25 i utrzymujący się słaby popyt w krótkim terminie oczekujemy tylko lekkiej poprawy wyników w drugim półroczu, a w skali całego roku powinno udać się przekroczyć 4mIn PLN wyniku netto (nasze lipcowa prognoza 4,7mIn PLN przy obecnej kapitalizacji implikuje P/E 16x, ale szacunek zysku netto może wymagać obniżenia o niskie kilkaset tys. PLN). Podtrzymujemy opinię, że w roku 2026 spółka poprawi istotnie wynik dzięki wzrostowi przychodów z sektora publicznego oraz niższym kosztom administracji i zarządu, liczymy też na przełożenie obecnego lejka sprzedażowego na kontrakty z nowymi klientami. **(Dominik Niszczyński)**

mIn PLN	2022	2023	2024	2025E	2026E	2027E
Przychody	53.4	68.7	74.7	72.7	87.4	96.2
EBITDA	7.6	8.7	8.6	8.3	10.7	12.1
EBIT	5.0	6.4	6.6	6.2	8.7	10.1
Zysk netto	25.1	12.9	7.2	4.7	7.1	8.4
EPS (PLN)	10.2	5.3	2.6	1.7	2.6	3.0
P/E (x)	2.6	5.1	10.3	15.8	10.4	8.8
EV/EBITDA (x)	6.9	5.0	7.4	8.0	6.2	5.5
P/BV (x)	1.9	1.8	2.8	2.8	2.7	2.5
DY (%)	29.5%	15.0%	24.3%	11.2%	8.2%	8.6%

Źródło: dane spółki, Trigon

DANE SPÓŁKI			
Ticker	FAB		
Sektor	IT		
52 tyg. min/max (PLN)	23.6 / 35.6		
Liczba akcji (mIn szt.)	2.8		
Kapitalizacja (mIn PLN)	74		
Free-float	48.2%		
Śr. obroty 3M (mIn PLN)	0.07		
Zmiana kursu	1M	3M	1Y
	-6.0%	-4.3%	-11.6%

TRIGON DOM MAKLEPSKI S.A.

Plac Unii, Puławska 2 st.,
Building B,
02-566 Warszawa

+48 22 330 11 11

repcja@trigon.pl

[LinkedIn](#)

www.trigon.pl

CEE EQUITY RESEARCH

Grzegorz Kujawski Consumer, E-commerce, Financials	<i>Head of Research</i>	Dominik Niszczyński, CFA TMT, E-commerce	<i>Senior Analyst</i>
Maciej Marcinowski Strategy, Banks, Financials	<i>Deputy Head of Research</i>	Łukasz Rudnik Strategy, Foreign Markets, Industrials	<i>Senior Analyst</i>
Grzegorz Balcerski, CFA Gaming, TMT	<i>Analyst</i>	David Sharma, CFA Construction, Real Estate, Building Materials	<i>Senior Analyst</i>
Katarzyna Kosiorek, PhD Biotechnology	<i>Analyst</i>	Piotr Chodyra FMCG, Deep tech	<i>Analyst</i>
Michał Kozak Oil & Gas, Chemicals, Utilities, Mining	<i>Senior Analyst</i>	Volodymyr Shkuropat Retail, Airlines, Healthcare	<i>Analyst</i>
		Kacper Mazur	<i>Assistant Analyst</i>

EQUITY SALES

Grzegorz Skowroński	<i>Managing Director</i>
----------------------------	--------------------------

SALES TRADING

Paweł Szczepański	<i>Head of Sales</i>	Paweł Czupryński	<i>Senior Sales Trader</i>
Michał Sopiński, CFA	<i>Deputy Head of Sales</i>	Hubert Kwiecień	<i>Sales Trader</i>

DISCLAIMER

Trigon Dom Maklerski S.A. | ul. Mogińska 65 | 31-545 Kraków | Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie XI Wydział Gospodarczy KRS | NIP 676-10-44-221 | KRS 0000033118. Trigon Dom Maklerski S.A. działa pod nadzorem Komisji Nadzoru Finansowego. Niniejsze opracowanie ma charakter promocyjny i zostało przygotowane przez zespół analityczny Trigon Dom Maklerski S.A. wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowi rekomendacji w rozumieniu przepisów "Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 r. w sprawie informacji stanowiących rekomendacje dotyczące instrumentów finansowych, lub ich emitentów lub wystawców (Dz. U. z 2005 r. Nr 206, poz. 1715). Przedstawione dane historyczne odnoszą się do przeszłości. Wyniki osiągnięte w przeszłości nie stanowią gwarancji ich osiągnięcia w przyszłości. Trigon Dom Maklerski S.A. nie ponosi odpowiedzialności za decyzje inwestycyjne podjęte na podstawie niniejszego opracowania ani za szkody poniesione w wyniku tych decyzji inwestycyjnych, nie gwarantuje także dokładności ani kompletności opracowania, nie udziela również żadnego zapewnienia, że podane w opracowaniu twierdzenia dotyczące przyszłości sprawdzą się. Inwestowanie w instrumenty finansowe wiąże się z wysokim ryzykiem utraty części lub całości zainwestowanych środków. Publikowanie, rozpowszechnianie, kopiowanie lub wykorzystywanie w jakikolwiek inny sposób w całości lub części niniejszego opracowania wymaga uprzedniej pisemnej zgody Trigon Domu Maklerskiego S.A.