

Flash Note

CEE | Equity Research

Fabrity

Wyniki za 3Q25 [neutralne]

mln PLN	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	Y/Y	Q/Q	3Q25E	3Qprel
Przychody	18.4	18.6	16.6	17.4	16.8	-9%	-3%	18.0	16.8
EBITDA	2.1	2.2	1.5	1.8	1.6	-24%	-10%	2.1	1.6
EBIT	1.6	1.6	1.0	1.2	1.0	-36%	-16%	1.6	1.1
Zysk netto	0.8	0.2	0.9	0.8	0.9	20%	16%	1.4	-
Dług netto	-5.6	-10.3	-8.4	-3.2	-4.5				
P/E12M trailing	8.6	9.8	10.0	27.2	25.7				
EV/EBITDA 12M trailing	7.4	7.1	8.0	8.9	9.3				
zmiana przychodów r./r.	3%	-4%	-12%	-8%	-9%				
marża EBITDA	11.3%	12.1%	9.3%	10.2%	9.4%				
marża EBIT	8.8%	8.3%	6.1%	7.1%	6.2%				

Źródło: Dane spółki, Trigon

#Podział geograficzny

- Przychody z Polski stanowiły 35%, z DACH 27%, a z pozostałych krajów i instytucji EU (Frontex) 37%.

#Najwięksi klienci

- Przychody od największego klienta stanowiły 32% sprzedaży w okresie 1-3Q25 (spadek z 18,0mln PLN do 16,4mln PLN).

- Przychody od drugiego największego klienta stanowiły 13% sprzedaży (spadek z 7,6mln PLN do 6,5mln PLN).

#Nadpłata podatku CIT za 2022 r.

- W listopadzie spółka otrzymała 3,3mln PLN nadpłaty podatku CIT, z której większość przeznaczono na wypłatę dywidendy 1 PLN na akcję (2,78mln PLN) w grudniu.

#Perspektywy, klienci, zatrudnienie

- Umowa ramowa z Polską Agencją Prasową, w ramach której Fabrity realizuje już pierwsze projekty.

- Pozyskanie polskiego sklepu internetowego specjalizującego się w sprzedaży sprzętu outdoorowego.

- Zatrudnienie wyniosło 263 osób, spadek z 275 na koniec 2Q.

Komentarz: Bez przełomu w negatywnym trendzie na przychodach, a w konsekwencji działania dźwigni operacyjnej mniejszy był też wynik operacyjny. Marża EBIT w wysokości 6% jest niska na tle sektora, chociaż zakładamy, że w przyszłym roku poprawi się o kilka punktów procentowych wraz ze wzrostem przychodów od głównego klienta oraz nowym projektem m.in. dla sektora publicznego i w segmencie przemysłu, a także dzięki niższemu obciążeniu kosztami back-office po zakończeniu reorganizacji grupy (zmiana struktury gdzie część usług była jeszcze świadczona do sprzedanych podmiotów) oraz obniżeniu kosztów najmu biura od lutego '26. Wyniki nie wnoszą kluczowych nowych informacji ponad raportowane wstępnie liczby przed tygodniem. Gotówka netto uwzględniając zobowiązania leasingowe wzrosła do 4,5mln PLN. Perspektywy na 4Q25 spółka oceniła w komentarzu jako „względnie optymistyczne”, zakładamy więc, że dynamika sprzedaży poprawi się znacząco względem spadku w 3Q25, z przychodami niewiele odbiegającymi od zeszłorocznych z ostatniego kwartału. Co do spadku zatrudnienia z 275 na koniec 2Q do 263 po 3Q, to zwracamy uwagę, że redukcja mogła objąć głównie administracyjne funkcje wsparcia, a nie produktowe, zgodnie z komentarzem spółki o zakończeniu w ostatnim kwartale procesu transformacji back-office. (Dominik Niszczy)

mln PLN	2022	2023	2024	2025E	2026E	2027E
Przychody	53.4	68.7	74.7	71.0	85.3	93.9
EBITDA	7.6	8.7	8.6	7.8	10.3	11.7
EBIT	5.0	6.4	6.6	5.7	8.4	9.8
Zysk netto	25.1	12.9	7.2	4.6	6.8	8.2
EPS (PLN)	10.2	5.3	2.6	1.7	2.5	2.9
P/E (x)	2.5	4.9	9.8	15.4	10.4	8.7
EV/EBITDA (x)	6.5	4.7	7.1	8.1	6.2	5.5
P/BV (x)	1.9	1.7	2.7	2.7	2.7	2.5
DY (%)	30.8%	15.6%	25.3%	11.7%	8.6%	7.8%

Źródło: dane spółki, Trigon

DANE SPÓŁKI			
Ticker	FAB		
Sektor	IT		
52 tyg. min/max (PLN)	22.7292 / 32.6491		
Liczba akcji (mln szt.)	2.8		
Kapitalizacja (mln PLN)	71		
Free-float	50.7%		
Śr. obroty 3M (mln PLN)	0.03		
Zmiana kursu	1M	3M	1Y
	-2.7%	-5.2%	-20.5%

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 Shkurobat 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.