

Flash Note

CEE | Equity Research

Fabrity

2Q26 Conference Summary [slightly positive]

- Fabrity sees potential in recently won tenders, including the agreement with the Centre for Public Procurement for the Judiciary (IT services for the Ministry of Justice and common courts), where only four contractors have been selected and the total budget amounts to as much as PLN 90m over four years;
- A new framework agreement with Frontex has been activated, with a total budget of up to EUR 186.5m for all contractors;
- The recent period has seen increased market scanning for potential acquisitions, although any potential transaction will be assessed against the attractiveness of inorganic growth versus the company's organic growth opportunities;
- The industrial sector remains a key focus for the company, with Poland currently one of the more promising industrial markets in Europe;
- Industrial clients are showing increased interest in investments in automation and the digitalisation of production processes;
- The company continues to maintain a very low churn rate, below 6%;
- In 1H26, Fabrity increased the scale of cooperation with PKP PLK and PZU, signed new framework agreements with PAP, TVP and PGE, and a new framework agreement with the OECD for up to five years;
- Within its software, data and IoT solutions, Fabrity acquired 10 new significant clients, including companies from the chemicals, automotive, food, building materials, logistics and media sectors;
- Lower purchasing activity among clients in the DACH markets;
- Average quarterly employment in production roles increased from 202 in 1Q to 224 in 2Q, while back-office headcount declined from 36 in 1Q to 34 in 2Q;
- Revenue growth should outpace headcount growth, driven by higher productivity per employee;
- Labour market: high availability of experts and attractive rates, while the cost of AI tools is increasing;
- Gross margin should stabilise at higher levels in subsequent periods than in 1H, as some contracts were still in their initial phases;
- Strong focus on AI in discussions with new clients, including the development of Vision AI and more implementations with AI embedded in clients' solutions..

Comment: We view positively the increase in the number of clients and the large number of new multi-year contracts in the public sector. The company has built a strong portfolio of contracts with public and EU institutions. The continued acquisition of numerous new clients in the private sector is also noteworthy. These factors have translated into more than 10% growth in average production headcount versus 1Q, which should support further revenue growth in subsequent periods. Assuming PLN 6m of net profit this year (vs. PLN 2.7m in 1H), the company is trading at a P/E of slightly above 12x, while our valuation implies low-teens upside. **(Dominik Niszczyński)**

PLNm	2023	2024	2025	2026E	2027E	2028E
Revenues	68.7	74.7	67.1	73.9	80.4	84.4
EBITDA	8.7	8.6	6.4	9.0	10.6	11.4
EBIT	6.4	6.6	4.3	7.4	9.1	9.8
Net profit	12.9	7.2	3.8	6.0	7.4	7.9
EPS (PLN)	5.3	2.6	1.4	2.2	2.7	2.9
P/E (x)	5.0	10.2	19.3	12.3	10.0	9.3
EV/EBITDA (x)	4.9	7.3	9.7	7.0	5.9	5.4
P/BV (x)	1.8	2.8	2.6	2.7	2.7	2.6
DY (%)	15.1%	24.4%	11.3%	9.4%	9.4%	9.4%

Source: Company, Trigon

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, Defence, Deep tech	<i>Analyst</i>
Michał Kozak Oil & Gas, Chemicals, Utilities, Mining	<i>Senior 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 części lub całości niniejszego opracowania wymaga uprzedniej pisemnej zgody Trigon Domu Maklerskiego S.A.