

Flash Note

CEE | Equity Research

Fabrity

Podsumowanie konferencji 2Q26 [lekko pozytywne]

- Fabrity widzi potencjał w nowo wygranych przetargach, w tym w umowie z Centrum Zakupów dla Sądownictwa (usługi informatyczne dla Ministerstwa Sprawiedliwości, sądów powszechnych), gdzie jest tylko czterech wykonawców, łączny budżet aż 90mln PLN na 4 lata;
- Aktywowana została nowa umowa ramowa we Frontex z łącznym budżetem do 186,5mln EUR dla wszystkich wykonawców;
- Ostatni okres to wzmożone skanowanie rynku, jeżeli chodzi o możliwości zakupu spółek do grupy, ale przy ewentualnej akwizycji istotna będzie kwestia atrakcyjności inwestycji wobec wzrostu organicznego;
- Kluczowym sektorem dla spółki jest wciąż sektor przemysłowy, a Polska jest obecnie jednym z bardziej perspektywicznych rynków przemysłowych w Europie;
- Widać u klientów przemysłowych wzrost zainteresowania inwestycjami w automatyzację i cyfryzację procesów produkcyjnych;
- Spółka utrzymuje bardzo niski churn, poniżej 6%;
- W 1H26 zwiększenie skali współpracy z PKP PLK i PZU, nowe umowy ramowe z PAP, TVP i PGE, nowa umowa ramowa z OECD na maks. 5 lat;
- W ramach rozwiązań z obszaru oprogramowania, danych oraz IoT, Fabrity pozyskała 10 nowych, znaczących klientów m.in. z branży chemicznej, motoryzacyjnej, spożywczej, materiałów budowlanych, logistycznej oraz medialnej;
- Niższa aktywność zakupowa klientów na rynkach DACH;
- Wzrost średniego zatrudnienia w kwartale na stanowiskach produkcyjnych z 202 osób w 1Q do 224 w 2Q, spadek w back office z 36 w 1Q do 34 w 2Q;
- Wzrost przychodów powinien rosnąć szybciej od wzrostu zatrudnienia ze względu na wzrost efektywności na pracownika;
- Rynek pracy: wysoka dostępność ekspertów i atrakcyjne stawki, rośnie koszt narzędzi AI;
- Marża brutto powinna się stabilizować w kolejnych okresach na wyższych poziomach niż w 1H (początkowe fazy niektórych kontraktów);
- Duży nacisk na AI w kontaktach z nowymi klientami (rozwój Vision AI, więcej wdrożeń z AI wbudowanym w rozwiązania klienta).

Komentarz: Odbieramy pozytywnie wzrost liczby klientów i dużą liczbę nowych wieloletnich umów w segmencie publicznym. Spółka zbudowała mocne portfolio kontraktów dla instytucji publicznych i unijnych. Także w sektorze prywatnym zwracają uwagę kolejne liczne pozyskania klientów. Powyższe czynniki przełożyły się na wzrost średniego zatrudnienia na stanowiskach produkcyjnych o ponad 10% względem pierwszego kwartału, co z kolei pozwoli na dalszy wzrost przychodów w kolejnych okresach. Przy założeniu wypracowania 6mln PLN zysku netto w tym roku (wobec 2,7mln PLN po pierwszym półroczu) spółka jest wyceniana na P/E nieco ponad 12x, a nasza wycena daje niskie kilkanaście procent potencjału wzrostu. **(Dominik Niszczyk)**

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 MAKLESKI 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 całości lub części niniejszego opracowania wymaga uprzedniej pisemnej zgody Trigon Domu Maklerskiego S.A.