

Answer.com – omówienie konferencji i wyników po 4Q'24

11.04.2025

W 4Q'24 przychody Answer.com wzrosły o 23,8% r/r (w walutach stałych +29,6% r/r), w tym wzrost segmentu Answer.com wyniósł +19,7% r/r, a PRM +94,0% r/r. Przychody wzrosły o 45,1% r/r w Polsce, 17,5% r/r w innych krajach UE i 19,9% r/r w Ukrainie. Marża brutto wzrosła o solidne 2,7 p.p. r/r, dzięki czemu zysk brutto ze sprzedaży wzrósł szybciej od przychodów bo o 32,6% r/r. Koszty SG&A rosły wolniej od przychodów (+20,8% r/r), do czego wyraźnie przyczynił się niższy wzrost nakładów na marketing (+17,8% r/r), dzięki czemu zysk ze sprzedaży wzrósł aż o 154,5% r/r do poziomu 36,7 mln PLN. Zysk ze sprzedaży PRM był bliski zera (0,1 mln PLN w porównaniu do -6,6 mln PLN przed rokiem), choć nie uwzględnia on kosztów nieprzypisanych do segmentów. **EBIT spółki wyniósł rekordowe 32,7 mln PLN w porównaniu do 13,0 mln PLN przed rokiem.** Ze względu na istotnie gorsze saldo przychodów i kosztów finansowych (-9,0 mln PLN w 4Q'24 vs. +3,9 mln PLN w 4Q'23) na skutek wyższych odsetek i różnic kursowych, zysk netto wzrósł wyraźnie słabiej bo o 36,7% r/r do 18,6 mln PLN. **Wyniki spółki pozytywnie zaskoczyły rynek.**

Zarząd podkreślał na konferencji, że spółka obecnie planuje skupić się na rentowności, jednak nie rezygnując z dalszego wzrostu. Firma jest po okresie premiumizacji oferty co pociągnęło za sobą intensywne inwestycje w marketing i 2 concept store w Warszawie. Spółka oczekuje wzrostu marży brutto oraz spadku relacji kosztów marketingu do przychodów (choć nominalnie spadać nie będą). Póki co, spółka nie planuje otwierania nowych rynków, a ma skupić się na nasycaniu obecnych. Pozytywnie do wyniku powinien zacząć dokładać się przejęty w pierwszej połowie 2023 r. PRM, a docelowo segment powinien mieć lepszą rentowność od Answer.com. Póki co spółka nie planuje drugiej lokalizacji magazynowej, co wynika z jednej strony z bardziej efektywnego wykorzystania i automatyzacji w obecnej lokalizacji, jak i premiumizacji oferty. **Jak powiedział na konferencji Zarząd, widzi on duży potencjał w obecnej wycenie.**

Zarząd nie widzi dla spółki istotnego ryzyka w postaci wojny handlowej Stanów Zjednoczonych. Większość towaru sprzedawanego produkowane jest w Azji (Chiny, Indie, Bangladesz), Turcji, Północnej Afryce i trafia bezpośrednio do Europy.

Answer.com zaraportował już wstępnie przychody w 1Q'25, które wyniosły 351,9 mln zł co dało dobry wzrost w wysokości 22,0% r/r. Jak napisano, Zarząd pozytywnie ocenia pierwsze tygodnie już rozpoczętej sprzedaży kolekcji wiosna-lato 2025, co w połączeniu z jakością i odpowiednim poziomem zatowarowania spółki na nadchodzący sezon, daje podstawę do oczekiwania lepszej sprzedaży i poprawy rentowności również w kolejnych kwartałach.

Spółka planuje ustanowić program motywacyjny oparty na wskaźniku EBITDA z celem 80 mln PLN w 2025 r., 100 mln PLN w 2026 r. i 120 mln PLN w 2027 r. oraz oparty na cenie akcji w wysokości 40 PLN za akcję w okresie V'25-IV26, 50 PLN za akcję w okresie V'26-IV27 i 60 PLN za akcję w okresie V'27-IV28 (w okresie dowolnych, następujących bezpośrednio po sobie 90 dni). **Realizacja EBITDA w wysokości 80 mln PLN oznaczałoby poprawę tego wskaźnika o 132% r/r.** Częściowa realizacja programu „uruchomi się” przy spełnieniu 80% celu – w takim przypadku da możliwość zakupu uprawnionym 50% akcji z puli, a im wyższa realizacja, tym więcej akcji będą mogli objąć uprawnieni. W każdym roku przydzielonych może zostać maksymalnie 170 tys. nowych akcji, a łącznie 510 tys. Przy dzisiejszej liczbie akcji równej 18,98 mln, maksymalne rozwodnienie wynosi 2,69%.

Seweryn Żołyniak, CFA

Doradca Inwestycyjny

Biuro Maklerskie Banku Millennium SA

e-mail: seweryn.zolyniak@bankmillennium.pl

Answer.com - wyniki kwartalne

	4q'22	1q'23	2q'23	3q'23	4q'23	1q'24	2q'24	3q'24	4q'24	r/r
Przychody	364,3	271,1	285,3	273,2	430,4	288,5	343,4	344,0	532,7	23,8%
Answ ear.com + pozostałe	364,3	271,1	284,1	261,5	406,8	263,6	308,6	309,3	486,8	19,7%
PRM			1,1	11,8	23,7	24,9	34,8	34,6	45,9	94,0%
Zysk brutto ze sprzedaży	144,6	107,6	125,4	103,2	163,4	112,1	140,6	132,7	216,6	32,6%
Marża brutto ze sprzedaży	39,7%	39,7%	43,9%	37,8%	38,0%	38,8%	40,9%	38,6%	40,7%	+2,7 p.p.
Koszty SG&A	124,3	94,2	112,0	102,5	149,0	112,0	155,4	132,4	179,9	20,8%
Koszty SG&A jako % przychodów	34,1%	34,7%	39,3%	37,5%	34,6%	38,8%	45,3%	38,5%	33,8%	-0,8 p.p.
w tym pozostałe koszty rodzajowe*	62,2	36,9	47,4	44,0	78,2	46,7	83,2	58,0	89,6	14,6%
pozostałe koszty rodzajowe / przychody	17,1%	13,6%	16,6%	16,1%	18,2%	16,2%	24,2%	16,9%	16,8%	-1,3 p.p.
Zysk ze sprzedaży	20,3	13,4	13,4	0,6	14,4	0,0	-14,9	0,3	36,7	154,5%
Marża zysku ze sprzedaży	5,6%	4,9%	4,7%	0,2%	3,4%	0,0%	-4,3%	0,1%	6,9%	+3,5 p.p.
Answ ear.com + pozostałe	20,3	13,4	14,4	4,4	21,0	4,9	-10,0	0,4	36,6	74,0%
Marża zysku ze sprzedaży	5,6%	4,9%	5,1%	1,7%	5,2%	1,9%	-3,2%	0,1%	7,5%	+2,3 p.p.
PRM			-1,0	-3,8	-6,6	-4,9	-4,8	-0,1	0,1	-101,8%
Marża zysku ze sprzedaży			-88,4%	-31,9%	-27,9%	-19,7%	-13,9%	-0,4%	0,3%	+28,2 p.p.
EBIT	21,3	11,8	12,3	2,9	13,0	-1,7	-15,2	-3,9	32,7	150,9%
Marża EBIT	5,8%	4,3%	4,3%	1,1%	3,0%	-0,6%	-4,4%	-1,1%	6,1%	+3,1 p.p.
EBITDA	24,5	15,3	15,8	7,2	18,0	3,4	-10,2	2,1	39,5	119,9%
Marża EBITDA	6,7%	5,7%	5,5%	2,6%	4,2%	1,2%	-3,0%	0,6%	7,4%	+3,2 p.p.
zysk netto	20,6	3,4	11,4	-8,3	13,6	-4,3	-17,6	-6,8	18,6	36,7%
Marża zysku netto	5,6%	1,3%	4,0%	-3,0%	3,2%	-1,5%	-5,1%	-2,0%	3,5%	+0,3 p.p.

Źródło: Answer.com, BM Banku Millennium

* - głównie koszty marketingu

Podział geograficzny

	4q'22	1q'23	2q'23	3q'23	4q'23	1q'24	2q'24	3q'24	4q'24	r/r
Polska										
Przychody Polska	75,1	52,1	57,2	57,0	92,8	64,1	81,5	85,6	134,7	45,1%
Zysk ze sprzedaży Polska	0,3	0,9	2,2	0,2	1,4	2,1	-4,1	0,4	11,1	709,8%
Marża zysku ze sprzedaży Polska	0,4%	1,7%	3,9%	0,3%	1,5%	3,2%	-5,0%	0,5%	8,2%	+6,8 p.p.
UE										
Przychody UE	214,9	140,5	151,0	139,2	235,2	143,7	172,3	175,3	276,4	17,5%
Zysk ze sprzedaży UE	11,9	3,8	7,8	3,3	7,8	-1,6	-5,8	2,3	17,6	126,4%
Marża zysku ze sprzedaży UE	5,6%	2,7%	5,2%	2,4%	3,3%	-1,1%	-3,3%	1,3%	6,4%	+3,1 p.p.
Poza UE										
Przychody Poza UE	73,4	74,7	77,2	75,6	101,3	80,7	88,5	83,1	121,5	19,9%
Zysk ze sprzedaży Poza UE	14,6	8,4	9,0	6,0	12,4	4,7	3,2	3,5	14,7	18,0%
Marża zysku ze sprzedaży Poza UE	19,9%	11,3%	11,7%	7,9%	12,3%	5,8%	3,6%	4,2%	12,1%	-0,2 p.p.
Nieprzypisane do segmentów / różnice w prezentacji										
Przychody	0,9	3,8	0,0	1,4	1,1	0,0	1,0	0,0	0,1	
Zysk ze sprzedaży	-6,6	0,3	-5,7	-8,8	-7,2	-5,1	-8,2	-6,0	-6,7	
RAZEM										
Przychody	364,3	271,1	285,3	273,2	430,4	288,5	343,4	344,0	532,7	23,8%
Zysk ze sprzedaży	20,3	13,4	13,4	0,6	14,4	0,0	-14,9	0,3	36,7	154,5%
Marża zysku ze sprzedaży RAZEM	5,6%	4,9%	4,7%	0,2%	3,4%	0,0%	-4,3%	0,1%	6,9%	+3,5 p.p.

Źródło: Answer.com, BM Banku Millennium

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 jakiejkolwiek grupy osób) zaproszenia do zawarcia transakcji na instrumentach 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 osiąganych 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.