

Wyniki finansowe Grupy Polsat Plus w 4Q'25

w mln zł	4Q'25	4Q'24	Zmiana r/r	Konsensus rynkowy: mediana ¹⁾	Różnica
Przychody ze sprzedaży, w tym:	3.772	3.827	-1,5%	3.742	0,8%
- Przychody detaliczne	1.855	1.810	2,5%		
- Przychody hurtowe	923	899	2,7%		
- Przychody ze sprzedaży sprzętu	439	479	-8,2%		
- Przychody ze sprzedaży energii	343	340	0,8%		
- Pozostałe przychody	212	300	-29,5%		
Koszty operacyjne, w tym:	6.267	3.439	82,2%		
- Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	894	872	2,5%		
- Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	3.160	373	>100%		
- Koszt własny sprzedanego sprzętu	363	405	-10,4%		
- Koszty kontentu	589	590	-0,3%		
- Koszt własny sprzedanej energii	262	263	-0,5%		
- w tym amortyzacja	24	18	37,5%		
- Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	342	291	17,6%		
- Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	386	353	9,5%		
- Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	21	21	-0,5%		
- Inne koszty	250	271	-7,5%		
- w tym amortyzacja	1	1	-27,3%		
EBITDA	637	740	-14,0%		
Marża EBITDA	16,9%	19,3%	-2,4pkt%		
Korekty EBITDA:					
Odwrócenie rezerwy na rekultywację	32	-	n/d		
Jednorazowe rozpoznanie prowizji sprzedażowych	-30	-	n/d		
Odpisy aktualizujące wartość zapasów modułów PV	-84	-41	>100,0%		
EBITDA skorygowana	718	781	-8,0%	707	1,6%
Marża EBITDA skorygowana	19,0%	20,4%	-1,4pkt%	18,9%	0,1pkt%
EBIT	-2.549	348	n/d%	273	
Zysk/strata netto	-2.860	168	n/d%	43	

¹ Mediana, w oparciu o prognozy: BM mBanku, BM BDM, DM BOŚ, DM PKO BP, ERSTE, Ipopema, Trigon, Pekao, Santander, Wood&Co

- **Przychody Grupy Polsat Plus** wyniosły **3.772 mln zł**, co oznaczało **spadek r/r o 56 mln zł (-1,5% r/r)**. Na poziom przychodów wpływ miały w głównej mierze:
 - Wyższe **przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych o 46 mln zł (+2,5% r/r)**, w wyniku bardzo dobrej sprzedaży usług telekomunikacyjnych do klientów kontraktowych, w szczególności w ramach oferty multiplay
 - Niższe **przychody ze sprzedaży sprzętu o 39 mln zł (-8,2% r/r)**, w wyniku niższego wolumenu sprzedaży, przy marży w wysokości 77 mln zł (+3,0 mln zł r/r);
 - Wyższe **przychody hurtowe o 24 mln zł (+2,7% r/r)**, głównie na skutek rozpoznania wyższych przychodów roamingowych oraz przychodów z reklamy i sponsoringu, częściowo skompensowanych spadkiem przychodów z połączeń międzyoperatorskich
 - Niższe **pozostałe przychody ze sprzedaży o 89 mln zł (-29,5% r/r)**, głównie w wyniku spadku przychodów ze sprzedaży mieszkań w segmencie nieruchomości oraz niższych przychodów z działalności na rynku fotowoltaicznym, częściowo skompensowanych przez wyższe przychody ze sprzedaży autobusów wodorowych, związane z większym wolumenem dostaw, oraz wyższe przychody ze sprzedaży gazu.
- **Koszty Grupy** wyniosły **6.267 mln zł** i **wzrosły r/r o 2.828 mln zł (+82,2% r/r)**. Na ich wysokość wpływ miał w głównej mierze:
 - Wyższy **koszt amortyzacji, utraty wartości i likwidacji o 2.787 mln zł**, w wyniku:
 - Ujęcia **jednorazowych, niegotówkowych odpisów z tytułu utraty wartości firmy** (ang. *goodwill*) w wyniku przeprowadzonych corocznych testów na utratę wartości aktywów zgodnie z MSR 36. Odpisy te obejmowały aktualizację wartości firmy **w segmencie usług B2C i B2B w kwocie 2.000,0 mln zł** oraz **w segmencie mediowym w kwocie 716,9 mln zł**. Powyższe odpisy nie wpływają na wyniki operacyjne, EBITDA ani przepływy pieniężne.
 - Ujęcia **jednorazowych odpisów aktualizujących w segmencie nieruchomości** na łączną kwotę **35,6 mln zł**, obejmujących głównie aktualizację wartości nieruchomości inwestycyjnych;
 - Wzrost **kosztów dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta o 51 mln zł (+17,6%)**, przede wszystkim w wyniku **jednorazowego rozpoznania wcześniej wypłaconych kosztów prowizji na sprzedaży sprzętu wysokości 30 mln zł**. Pozostały wzrost wynika głównie z wyższych wydatków marketingowych i promocyjnych w okresie okołoswiątecznym oraz wyższych kosztów call center;
 - Spadek **kosztów własnych sprzedanego sprzętu o 42 mln zł (-10,4%)**, który korespondował z niższymi przychodami ze sprzedaży sprzętu;
 - Wyższy **koszt wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników o 34 mln zł (+9,5% r/r)**, głównie w wyniku presji na płace wynikające m.in. z inflacji oraz wzrostu płacy minimalnej;
 - Wyższe **koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich o 22 mln zł (+2,5% r/r)**, przede wszystkim w wyniku systematycznego rozwoju mobilnej sieci telekomunikacyjnej oraz wzrostu kosztów dostępu hurtowego do sieci stacjonarnych innych operatorów w związku z bardzo dobrą sprzedażą usług internetowych;
 - Spadek **innych kosztów o 20 mln zł (-7,5% r/r)**, wynikający przede wszystkim z wysokiej bazy porównawczej, związanej z rozpoznaniem wyższych kosztów sprzedaży mieszkań w Porcie Praskim. W 4Q'25 spadek kosztów działalności na rynku fotowoltaicznym został częściowo zniwelowany przez wyższe koszty sprzedaży autobusów wodorowych, związane z większym wolumenem dostaw.

- **Pozostałe koszty operacyjne netto** wyniosły **53 mln zł**, głównie w wyniku odpisu aktualizującego wartość zapasów paneli fotowoltaicznych (84 mln zł), częściowo skompensowanego rozwiązaniem rezerwy na rekultywację gruntów w segmencie nieruchomości (32 mln zł).
- **EBITDA skorygowana** wyniosła **718 mln zł (-8,0% r/r)**, przy marży **19,0%**. Główną przyczyną spadku była przede wszystkim wysoka baza w 4Q'24, wynikająca z rozpoznania wysokich marż na sprzedaży mieszkań w segmencie nieruchomości.

EBITDA była korygowana o istotne zdarzenia o charakterze niegotówkowym i jednorazowym:

- odpis aktualizujący wartość zapasów paneli fotowoltaicznych (-41,0 mln zł w 4Q'24, oraz -83,6 mln zł w 4Q'25),
 - częściowe rozwiązanie rezerwy na rekultywację w segmencie nieruchomości (+31,8 mln zł w 4Q'25),
 - jednorazowe, niegotówkowe rozpoznanie kosztów prowizji od sprzedaży sprzętu (-29,9 mln zł w 4Q'25).
- **EBIT** wyniósł **-2.549 mln zł**.
 - **Strata netto** Grupy wyniosła **2.860 mln zł**, co wynikało przede wszystkim z ujęcia niegotówkowych odpisów aktualizujących wartość firmy.
 - **Skorygowany FCF LTM po odsetkach, z wyłączeniem capexu rozwojowego w segmencie zielonej energii** wyniósł na koniec 2025 r. **736 mln zł (-43,5% vs. FY'24)**.
 - Główny kowenant – **dług netto/EBITDA LTM** (z wyłączeniem finansowania projektowego²) stabilny, na poziomie **3,59x**
 - Dług netto/EBITDA LTM z uwzględnieniem finansowania projektowego² na poziomie **4,10x** (vs. 3,81x na koniec 2024 r.).

² Zobowiązania z tytułu pożyczek i kredytów udzielonych PAK-PCE oraz kredytów inwestycyjnych udzielonych spółkom zależnym PAK-PCE (spółki projektowe) na realizację określonych projektów inwestycyjnych związanych z rozwojem nisko i zeroemisyjnych źródeł energii

Segment usług B2C i B2B

	4Q'25	4Q'24	Zmiana r/r
USŁUGI KONTRAKTOWE ŚWIADCZONE KLIENTOM B2C			
Łączna liczba RGU B2C (na koniec okresu) [tys.], w tym:	13.522	13.209	2,4%
Płatna telewizja	4.546	4.683	-2,9%
Telefonia komórkowa	6.617	6.437	2,8%
Internet	2.358	2.089	12,9%
Liczba klientów B2C (na koniec okresu) [tys.]	5.634	5.737	-1,8%
ARPU na klienta B2C [zł]	81,6	77,4	5,4%
Liczba klientów multiplay (na koniec okresu) [tys.]	3.036	2.998	1,3%
Churn	7,7%	7,0%	0,7 p.p.
Wskaźnik nasycenia RGU na klienta B2C	2,40	2,30	4,3%
USŁUGI PRZEDPŁACONE			
Łączna liczba RGU (na koniec okresu), [tys.] w tym:	2.276	2.468	-7,8%
Płatna telewizja ¹⁾	126	86	46,5%
Mobilne usługi telekomunikacyjne	2.150	2.382	-9,7%
ARPU na RGU prepaid [zł]	18,2	17,3	5,2%
USŁUGI KONTRAKTOWE ŚWIADCZONE KLIENTOM B2B			
Łączna liczba klientów B2B (na koniec okresu) [tys.]	67,4	68,2	-1,2%
ARPU na klienta B2B [zł]	1.567	1.530	2,4%
FINANSE [mln zł]			
Przychody	2.681	2.710	-1,1%
EBITDA skorygowana ²⁾	497	527	-5,7%
CAPEX	221	183	20,9%

¹ RGU z wykluczeniem niskomarkowego pakietu Polsat Box Go Start

² EBITDA skorygowana o odpisy aktualizujące wartość zapasów modułów PV (-41,0 mln zł w 4Q'24 oraz -83,6 mln zł w 4Q'25), oraz jednorazowe rozpoznanie prowizji sprzedażowych (-29,9 mln zł w 4Q'25)

Usługi kontraktowe świadczone klientom B2C

- **Baza klientów kontraktowych B2C** na poziomie **5.634 tys. (-1,8% r/r)**, głównie w wyniku malejącej popularności technologii satelitarnej, jak również utrzymującego się procesu konsolidacji klientów kontraktowych pod jedną wspólną umową kontraktową w ramach gospodarstwa domowego.
- **ARPU na klienta kontraktowego B2C** na poziomie **81,6 zł (+5,4% r/r)**, w efekcie dobrej sprzedaży usług telefonii mobilnej i dostępu do Internetu zarówno w technologii stacjonarnej, jak i mobilnej oraz skutecznej dosprzedaży usług w ramach oferty multiplay.
- **Churn na niskim poziomie 7,7%** w skali roku, głównie w efekcie wysokiej lojalności naszych klientów usług łączonych, co z kolei wynika ze skutecznej realizacji strategii multiplay.
- **Baza usług kontraktowych B2C** na poziomie **13.522 tys. (+2,4%)**:
 - Liczba RGU telefonii komórkowej wzrosła o **180 tys. (+2,8%) r/r**, do poziomu **6.617 tys.**;
 - Liczba RGU Internetu wzrosła o **269 tys. (+12,9%) r/r**, do poziomu **2.358 tys.**;
 - Liczba usług **płatnej telewizji** spadła o **137 tys. (-2,9%) r/r**, do poziomu **4.546 tys.**, w wyniku mniejszej liczby świadczonych usług telewizji satelitarnej, co jest częściowo kompensowane rosnącą popularnością telewizji internetowej (IPTV/OTT);

- **3.036 tys. klientów** korzystało z **oferty multiplay** (+38 tys. r/r) i posiadało łącznie 11,9 mln usług (+1,768 tys. r/r)³. Przekłada się to na nasycenie naszej bazy klientów kontraktowych usługami łączonymi na poziomie 54%.

Usługi przedpłacone

- **Baza RGU przedpłaconych** wyniosła **2.276 tys.**, notując spadek o **192 tys. (-7,8%) r/r**. Główne przyczyny zmiany to:
 - niższa o 232 tys. liczba przedpłaconych mobilnych usług telekomunikacyjnych wynikająca z nasilonej konkurencji w tym segmencie rynku oraz migracji klientów na taryfy kontraktowe;
 - wyższa o 40 tys. liczba przedpłaconych usług płatnej telewizji, co wynika przede wszystkim z dużego zainteresowania wprowadzonymi we wrześniu 2025 roku nowymi pakietami w serwisie Polsat Box Go.
- **ARPU prepaid** na wysokim poziomie **18,2 zł (+5,2% r/r)**, co jest efektem rozszerzenia oferty płatnej telewizji i streamingu, zachęcającej klientów do wyboru pakietów o wyższej wartości.

Usługi kontraktowe świadczone klientom B2B

- Wysoka baza **klientów kontraktowych B2B** na poziomie **67,4 tys. (-1,2% r/r)**;
- **ARPU na klienta B2B** wzrosło do **1.567 zł** średniomiesięcznie **(+2,4% r/r)**.

Finanse

- Stabilny poziom przychodów to efekt netto wyższych przychodów detalicznych, wspieranych rosnącym ARPU, i niższych przychodów ze sprzedaży sprzętu;
- W 4Q'25 **EBITDA skorygowana** na poziomie **497 mln zł (-5,7% r/r)**.
- Skorygowana EBITDA pod presją wyższych kosztów operacyjnych, w szczególności wyższych kosztów utrzymania i rozwoju sieci, hurtowego dostępu do sieci stacjonarnych, wydatków marketingowych oraz wynagrodzeń;
- Porównywalna EBITDA segmentu w 4Q'25 skorygowana o:
 - odpis aktualizujący wartość zapasu paneli fotowoltaicznych (-83,6 mln zł)
 - jednorazowe, niegotówkowe rozpoznanie kosztów wcześniej wypłaconych prowizji za sprzedaż sprzętu (-29,9 mln zł).
- W 4Q'25 ujęty został jednorazowy, niegotówkowy odpis aktualizujący wartość firmy w segmencie Usług B2C i B2B w wysokości 2.000,0 mln zł. Odpis ten nie wpływa na wyniki operacyjne, EBITDA ani przepływy pieniężne.
- Capex pod kontrolą na poziomie 8% w relacji do przychodów segmentu.

³ W 2Q'25 nastąpiła zmiana prezentacji liczby klientów multiplay w ten sposób, że poprzednia definicja, uwzględniająca klientów kontraktowych B2C, posiadających co najmniej 2 usługi w ramach programu lojalnościowego w wybranej spółce z Grupy, została rozszerzona o Klientów posiadających co najmniej 2 usługi, w tym usługi tego samego rodzaju, w różnych spółkach z Grupy. Historyczne dane dot. liczby klientów multiplay oraz liczby posiadanych przez nich usług zostały odpowiednio przekształcone, celem zachowania porównywalności.

Segment mediowy: telewizja i online

	4Q'25	4Q'24	Zmiana r/r
TELEWIZJA			
Udział w oglądalności¹⁾, w tym:	22,72%	22,71%	0,01 p.p.
POLSAT (kanał główny)	7,92%	7,54%	0,38 p.p.
Kanały tematyczne	14,80%	15,17%	-0,37 p.p.
Udział w rynku reklamy TV²⁾	27,7%	28,1%	-0,4 p.p.
Wydatki na reklamę telewizyjną i sponsoring na całym rynku ³⁾ [mln zł]	1.540	1.503	+2,5%
Przychody z reklamy TV i sponsoringu Grupy TV Polsat⁴⁾ [mln zł]	427	423	+1,0%
ONLINE: GRUPA POLSAT-INTERIA⁵⁾			
Średniomiesięczna liczba użytkowników [mln]	20.384	20.813	-2,1%
Średniomiesięczna liczba odsłon [mln]	1.804	1.813	-0,5%
FINANSE [mln zł]			
Przychody	725	698	3,9%
EBITDA	127	97	31,9%
CAPEX	20	20	0,0%

¹ NAM, wszyscy 16-59, cała doba; SHR%, uwzględniono oglądalność Live+2 (tzw. *Time Shifted Viewing*), oraz oglądalność poza miejscem zamieszkania, (tzw. widownia OOH), analizy własne

² Szacunki własne na podstawie danych Publicis Groupe

³ Publicis Groupe, reklama spotowa i sponsoring

⁴ Przychody z reklamy tv i sponsoringu kanałów wchodzących w skład Grupy Telewizji Polsat

⁵ Mediapanel Gemius/PBI, liczba użytkowników - wskaźnik real users, liczba odsłon - wskaźnik views

Telewizja

- **Przychody z reklamy telewizyjnej i sponsoringu** Grupy TV Polsat w 4Q'25 **wzrosły o 4 mln zł (+1,0% r/r)** do poziomu 427 mln zł, podczas gdy rynek reklamy telewizyjnej zanotował wzrost o 2,5%.
- Grupa TV Polsat utrzymuje wysoki udział w rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu na poziomie **27,7%**.
- Oczekujemy, że rynek reklamy telewizyjnej i sponsoringu w 2026 roku będzie rósł w niskim jednocyfrowym tempie.

Finanse

- Łączne przychody wzrosły o 27 mln zł (+3,9%) r/r w wyniku wyższych wpływów z reklamy i sponsoringu oraz wyższych przychodów od operatorów kablowo-satelitarnych;
- Stabilne koszty operacyjne (z wyłączeniem kosztów amortyzacji) wynikają z niższych kosztów kontentu, które zrównoważyły wzrost innych pozycji kosztowych w segmencie;
- **EBITDA** w 4Q'25 wyniosła **127 mln zł** notując **wzrost o 30 mln zł (+31,9%) r/r**.
- W 4Q'25 ujęty został jednorazowy, niegotówkowy odpis aktualizujący wartość firmy w segmencie Media: telewizja i online, w wysokości 716,9 mln zł. Odpis ten nie wpływa na wyniki operacyjne, EBITDA ani przepływy pieniężne.

Segment zielona energia

	4Q'25	4Q'24	Zmiana r/r
Łączna produkcja energii elektrycznej (GWh), w tym:	324,1	294,9	9,9%
Biomasa	126,2	169,3	-25,5%
Fotowoltaika	7,6	9,4	-19,1%
Farmy wiatrowe	190,3	116,2	63,8%

FINANSE [mln zł]			
Przychody, w tym:	455	403	12,8%
Przychody ze sprzedaży własnej energii elektrycznej	189	157	20,5%
Przychody z obrotu	149	176	-15,4%
EBITDA	89	79	13,0%
CAPEX	90	394	-77,2%

Produkcja energii

- Łączny **wolumen wyprodukowanej zielonej energii elektrycznej** wzrósł o **9,9% r/r** do poziomu **324 GWh**, w tym:
 - 126 GWh (-25,5% r/r) z biomasy, co było rezultatem finalnego etapu planowego, kapitalnego remontu jednego z kotłów biomasowych;
 - 8 GWh (-19,1% r/r) z fotowoltaiki, w wyniku słabszych warunków meteorologicznych niż w okresie porównawczym;
 - 190 GWh (+63,8% r/r) z farm wiatrowych, co było związane z rozbudową mocy zainstalowanej w farmach wiatrowych i z dodatkowej produkcji realizowanej w ramach rozruchu technicznego największej farmy wiatrowej Drzeżewo.
- Realizacja kapitałochłonnych inwestycji w budowę źródeł odnawialnej energii została zakończona. W rezultacie łączna zainstalowana moc w nisko- i zeroemisyjnych źródłach należących do Grupy osiągnęła poziom 485 MW.

Finanse

- **Przychody** segmentu wyniosły **455 mln zł**, notując wzrost o **52 mln zł r/r (+12,8%)**. Czynnikiem zmian były głównie:
 - wzrost przychodów ze sprzedaży autobusów wodorowych, związany z dostarczeniem znacznie większego wolumenu pojazdów w porównaniu z rokiem poprzednim,
 - wyższe przychody z energii z produkcji własnej w większości niwelowane niższymi przychodami z obrotu energią.
- **EBITDA** segmentu na poziomie **89 mln zł (+13,0% r/r)**, głównie w wyniku większego wolumenu produkcji energii z wiatru po rozpoczęciu rozruchu technicznego farmy wiatrowej Drzeżewo.
- Finalizacja kapitałochłonnych inwestycji w rozwój segmentu zielonej energii widoczna w systematycznie spadającym poziomie Capex. W 4Q'25 Capex spadł do 90 mln zł (-77,2% r/r).

Segment nieruchomości

	4Q'25	4Q'24	Zmiana r/r
FINANSE [mln zł]			
Przychody	31	145	-78,9%
EBITDA skorygowana ²⁾	5	78	-94,2%
CAPEX	11	14	-19,3%

²⁾ EBITDA skorygowana o odwrócenie rezerwy rekultywacyjnej (+31,8 mln zł w 4Q'25)

Finanse

- Spadek przychodów i EBITDA r/r, wynikający z wysokiej bazy porównawczej związanej z zakończeniem inwestycji mieszkaniowej w Porcie Praskim (ul. Sierakowskiego 1-3) i przekazaniem większości mieszkań klientom w 4Q'24.
- EBITDA w 4Q'25 skorygowana o jednorazowe, niegotówkowe rozwiązanie części rezerwy na rekultywację gruntów w Porcie Praskim (31,8 mln zł).
- Trwa proces uzyskiwania pozwoleń na budowę budynku przy ul. Krowiej 1-3.
- Toczy się rewitalizacja zabytkowej kamienicy przy ul. Okrzei 16, w której powstanie hotel marki AC Marriott.
- Uzyskano ostateczne warunki zabudowy dla budynku biurowego Office Park, prowadzone są prace projektowe w celu uzyskania pozwolenia na budowę.

Uwaga

W odniesieniu do niektórych informacji finansowych zawartych w niniejszym dokumencie wprowadzono korekty z tytułu zaokrągleń. W efekcie pewne liczby wykazane sumarycznie mogą nie stanowić dokładnych sum arytmetycznych ich składników, czy też porównawczych odniesień. Po bardziej szczegółowe informacje finansowe zapraszamy do sprawozdań finansowych GPP dostępnych na naszej stronie <https://grupapolsatplus.pl/pl/arc/centrum-wynikow>