

Wyniki finansowe Grupy Polsat Plus w 3Q'25

w mln zł	3Q'25	Zmiana r/r	Konsensus rynkowy ¹⁾	Różnica
Przychody ze sprzedaży, w tym:	3.431	-4,1%	3.486	-1,6%
- Przychody detaliczne	1.850	1,8%		
- Przychody hurtowe	787	3,0%		
- Przychody ze sprzedaży sprzętu	386	-15,6%		
- Przychody ze sprzedaży energii	267	-25,6%		
- Pozostałe przychody	142	-22,3%		
Koszty operacyjne, w tym:	3.103	3,9%		
- Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	917	5,4%		
- Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	404	33,2%		
- Koszt własny sprzedanego sprzętu	313	-14,3%		
- Koszty kontentu	508	22,5%		
- Koszt własny sprzedanej energii	218	-16,8%		
- w tym amortyzacja	24	89,5%		
- Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	267	1,1%		
- Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	319	10,0%		
- Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	26	-6,9%		
- Inne koszty	131	-31,3%		
- w tym amortyzacja	1	-15,4%		
EBITDA skorygowana²⁾	766	-15,2%		
<i>Marża EBITDA skorygowana²⁾</i>	<i>22,3%</i>	<i>-2,9pkt%</i>		
EBITDA	766	-13,6%	772	-0,8%
<i>Marża EBITDA</i>	<i>22,3%</i>	<i>-2,5pkt%</i>	<i>22,2%</i>	<i>0,1pkt%</i>
EBIT	337	-40,8%	356	-5,3%
Zysk netto	57	-77,0%	87	-34,1%

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

² EBITDA 3Q'24 skorygowana o zysk na zbyciu pakietu adresów IPv4 (14 mln PLN) oraz o odpisy aktualizujące wartość zapasów modułów PV (30 mln PLN), brak korekt EBITDA w 3Q'25

- **Przychody Grupy Polsat Plus** wyniosły **3.431 mln zł**, co oznaczało **spadek r/r o 148 mln zł (-4,1% r/r)**. Na poziom przychodów wpływ miały w głównej mierze:
 - Niższe **przychody ze sprzedaży energii o 92 mln zł (-25,6% r/r)**, gdzie przychody ze sprzedaży energii z produkcji spadły o 87 mln zł r/r do poziomu 126 mln zł, a przychody z obrotu energią elektryczną spadły r/r o 5 mln zł do poziomu 132 mln zł. Przyczynami spadku były niższy wolumen wyprodukowanej energii elektrycznej z biomasy w związku z przeprowadzonym harmonogramowym remontem jednego z eksploatowanych przez Grupę kotłów biomasowych oraz niższa rynkowa cena energii elektrycznej, przy wysokiej bazie w okresie porównawczym związanej z kontraktacją sprzedaży energii w biomasy po wysokich cenach;
 - Niższe **przychody ze sprzedaży sprzętu o 71 mln zł (-15,6% r/r)**, przede wszystkim w wyniku niższego wolumenu sprzedaży;
 - Wyższe **przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych o 33 mln zł (+1,8% r/r)**, w wyniku bardzo dobrej sprzedaży usług telekomunikacyjnych do klientów indywidualnych w segmencie kontraktowym, w szczególności w ramach nowej oferty multiplay;
 - Wyższe **przychody hurtowe o 23 mln zł (+3,0% r/r)**, głównie na skutek rozpoznania wyższych przychodów roamingowych przy relatywnie stabilnych przychodach z reklamy i sponsoringu, częściowo skompensowanych spadkiem przychodów z połączeń międzyoperatorskich;
 - Niższe **pozostałe przychody ze sprzedaży o 41 mln zł (-22,3% r/r)**, głównie w wyniku rozpoznania przychodów ze sprzedaży autobusów wodorowych w okresie porównawczym przy braku przychodów z tego tytułu w 3Q'25 oraz niższych przychodów z działalności na rynku fotowoltaicznym.
- **Koszty Grupy** wyniosły **3.103 mln zł** i **wzrosły r/r o 115 mln zł (+3,9% r/r)**. Na ich wysokość wpływ miał w głównej mierze:
 - Wyższe **koszty kontentu o 93 mln zł (+22,5% r/r)**, głównie w wyniku rozpoznania wyższych kosztów licencji sportowych oraz produkcji własnej. Było to związane w szczególności z transmitowanymi na antenach Polsatu relacjami z globalnych wydarzeń siatkarskich – Mistrzostw Świata kobiet i mężczyzn oraz Ligi Narodów FIVB. Ponadto, w 3Q'25 rozpoznane zostały koszty nowych licencji sportowych, których nie było w okresie porównawczym, w tym do rozgrywek piłkarskich Ligi Europy i Ligi Konferencji UEFA, Bundesligi oraz wyścigów Formuła 1, przy braku kosztów Ligi Mistrzów UEFA w 3Q'24;
 - Wyższe **koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich o 47 mln zł (+5,4% r/r)**, przede wszystkim w wyniku rozwoju mobilnej sieci telekomunikacyjnej oraz wyższych kosztów utrzymania sieci, wynikających m.in. z presji inflacyjnej, jak również wzrostu kosztów dostępu hurtowego do sieci stacjonarnych innych operatorów w związku z bardzo dobrą sprzedażą usług internetowych;
 - Wyższy **koszt wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników o 29 mln zł (+10,0% r/r)**, głównie w wyniku presji na płace wynikające m.in. z inflacji oraz wzrostu płacy minimalnej;
 - Wyższy **koszt amortyzacji, utraty wartości i likwidacji o 101 mln zł (+33,2% r/r)**, wynikający głównie z ujęcia w 3Q'24 korekty amortyzacji;
 - Spadek **kosztów własnych sprzedanego sprzętu o 52 mln zł (-14,3%)**, który korespondował z niższymi przychodami ze sprzedaży sprzętu;
 - Niższy **koszt własny sprzedanej energii o 44 mln zł (-16,8% r/r)**, przede wszystkim w wyniku rozpoznania niższego kosztu sprzedaży energii z produkcji własnej w związku z harmonogramowym remontem kotła biomasowego i w efekcie niższym wolumenem produkcji energii z biomasy. W ramach kosztu własnego sprzedanej energii, w 3Q'25 rozpoznana została amortyzacja aktywów związanych z produkcją energii w wysokości 23,5 mln zł.

- Spadek **innych kosztów o 60 mln zł (-31,3% r/r)**, głównie w efekcie rozpoznania kosztów sprzedanych autobusów wodorowych w 3Q'24, przy braku dostaw w 3Q'25, oraz niższych kosztów działalności na rynku fotowoltaicznym.
- **EBITDA skorygowana³⁾ wyniosła 766 mln zł (-15,2% r/r)**, przy marży **22,3%**. Główną przyczyną spadku było rozpoznanie wyższych kosztów kontentu, niższa kontrybucja segmentu zielonej energii oraz niższa marża zrealizowana na sprzedaży sprzętu.
- **EBIT wyniósł 337 mln zł (-40,8% r/r)**.
- **Zysk netto** Grupy wyniósł **57 mln zł (-77,0% r/r)**, przede wszystkim w wyniku niższego raportowanego wyniku EBITDA oraz wyższego poziomu kosztów finansowych netto.
- **Skorygowany FCF LTM po odsetkach, z wyłączeniem capexu na zieloną energię** wyniósł na koniec 3Q'25 **860 mln zł (-34,0% vs. FY'24)**.
- Główny kowenant – **dług netto/EBITDA LTM** (z wyłączeniem finansowania projektowego⁴⁾ na poziomie **3,54x** (vs. 3,59x na koniec 2024 r.).
- Dług netto/EBITDA LTM z uwzględnieniem finansowania projektowego⁴ na poziomie **4,03x** (vs. 3,81x na koniec 2024 r.).

³ EBITDA 3Q'24 skorygowana o zysk na zbyciu pakietu adresów IPv4 (14 mln PLN) oraz o odpisy aktualizujące wartość zapasów modułów PV (30 mln PLN), brak korekt EBITDA w 3Q'25

⁴ 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

	3Q'25	3Q'24	Zmiana r/r
USŁUGI KONTRAKTOWE ŚWIADCZONE KLIENTOM B2C			
Łączna liczba RGU B2C (na koniec okresu) [tys.], w tym:	13.393	13.129	2,0%
Płatna telewizja	4.556	4.694	-2,9%
Telefonia komórkowa	6.573	6.378	3,1%
Internet	2.264	2.057	10,1%
Liczba klientów B2C (na koniec okresu) [tys.]	5.664	5.747	-1,4%
ARPU na klienta B2C [zł]	80,3	77,2	4,0%
Churn	7,4%	7,2%	0,2 p.p.
Wskaźnik nasycenia RGU na klienta B2C	2,36	2,28	3,5%
USŁUGI PRZEDPŁACONE			
Łączna liczba RGU (na koniec okresu), [tys.] w tym:	2.405	2.566	-6,3%
Płatna telewizja ¹⁾	120	86	39,5%
Mobilne usługi telekomunikacyjne	2.285	2.480	-7,9%
ARPU na RGU prepaid [zł]	18,4	17,8	3,4%
USŁUGI KONTRAKTOWE ŚWIADCZONE KLIENTOM B2B			
Łączna liczba klientów B2B (na koniec okresu) [tys.]	67,6	68,3	-1,0%
ARPU na klienta B2B [zł]	1.546	1.514	2,1%
FINANSE [mln zł]			
Przychody	2.659	2.682	-0,8%
EBITDA skorygowana ²⁾	625	666	-6,2%
CAPEX	235	181	29,7%

¹⁾ RGU z wykluczeniem niskomarkowego pakietu Polsat Box Go Start

²⁾ EBITDA 3Q'24 skorygowana o zysk na zbyciu pakietu adresów IPv4 (14 mln PLN) oraz o odpisy aktualizujące wartość zapasów modułów PV (30 mln PLN), brak korekt EBITDA w 3Q'25

Usługi kontraktowe świadczone klientom B2C

- **Baza klientów kontraktowych B2C** na poziomie **5.664 tys. (-1,4% r/r)**, głównie w wyniku malejącej popularności technologii satelitarnej, jak również utrzymującego się procesu konsolidacji klientów kontraktowych pod jedną wspólną umowę kontraktową w ramach gospodarstwa domowego.
- **ARPU na klienta kontraktowego B2C** na poziomie **80,3 zł (+4,0% r/r)**, w efekcie bardzo 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 7,4%** 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 **13.393 tys. (+2,0%)**:
 - Liczba RGU **telefonii komórkowej** wzrosła o **195 tys. (+3,1%) r/r**, do poziomu **6.573 tys.**;
 - Liczba RGU **Internetu** wyniosła **2.264 tys.**, notując wzrost o **207 tys. (+10,1%) r/r**;
 - Liczba usług **płatnej telewizji** wyniosła **4.556 tys.** i zanotowała spadek o **138 tys. (-2,9% r/r)**, w wyniku mniejszej liczby świadczonych usług telewizji satelitarnej co jest częściowo kompensowane rosnącą popularnością telewizji internetowej (IPTV/OTT);

- **3.022 tys. klientów** korzystało z **oferty multiplay** (+41 tys. r/r) i posiadało łącznie 11,0 mln usług (+1,125 tys. r/r)⁵. Przekłada się to na nasycenie naszej bazy klientów kontraktowych usługami łączonymi na poziomie 53%.

Usługi przedpłacone

- **Baza RGU przedpłaconych** wyniosła **2.405 tys.**, notując spadek o **161 tys. (-6,3%) r/r**. Główne przyczyny spadku to:
 - niższa o 195 tys. liczba przedpłaconych mobilnych usług telekomunikacyjnych wynikająca z nasilonej konkurencji w tym segmencie rynku oraz migracji klientów na taryfy kontraktowe;
 - Wyższa o 34 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 **18,4 zł (+3,4% r/r)**.

Usługi kontraktowe świadczone klientom B2B

- Wysoka baza **klientów kontraktowych B2B** na poziomie **67,6 tys. (-1,0% r/r)**;
- **ARPU na klienta B2B** wzrosło do **1.546 zł** średniomiesięcznie **(+2,1% r/r)**.

Finanse

- Stabilny poziom przychodów, głównie w wyniku wzrostu przychodów detalicznych, związanych ze wzrostem ARPU, równoważonego niższymi przychodami ze sprzedaży sprzętu;
- Koszty operacyjne pod presją wyższych kosztów utrzymania i rozwoju sieci oraz wyższych kosztów wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników;
- W 3Q'25 **EBITDA skorygowana** na poziomie **625 mln zł (-6,2% r/r)**.

⁵ 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

	3Q'25	3Q'24	Zmiana r/r
TELEWIZJA			
Udział w oglądalności¹⁾, w tym:	22,75%	21,71%	1,04 p.p.
POLSAT (kanał główny)	7,25%	6,72%	0,53 p.p.
Pozostałe kanały	15,50%	14,99%	0,51 p.p.
Udział w rynku reklamy TV²⁾	27,6%	27,7%	-0,1 p.p.
Wydatki na reklamę telewizyjną i sponsoring na całym rynku ³⁾ [mln zł]	1.044	1.072	-2,6%
Przychody z reklamy TV i sponsoringu Grupy TV Polsat⁴⁾ [mln zł]	289	297	-2,7%
ONLINE: GRUPA POLSAT-INTERIA⁵⁾			
Średniomiesięczna liczba użytkowników [mln]	20.530	19.418	5,7%
Średniomiesięczna liczba odsłon [mln]	1.996	1.805	10,6%
FINANSE [mln zł]			
Przychody	552	546	1,1%
EBITDA	69	145	-52,0%
CAPEX	20	18	10,9%

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, dane wstępne, 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 3Q'25 spadły o 8 mln zł (-2,7% r/r)** do poziomu 289 mln zł, podczas gdy rynek reklamy telewizyjnej zanotował spadek o 2,6%.
- W efekcie udział Grupy TV Polsat w rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu utrzymał się na stabilnym, wysokim poziomie **27,6%**.
- Oczekujemy, że rynek reklamy telewizyjnej i sponsoringu w 2025 roku będzie rósł w niskim jednocyfrowym tempie.

Finanse

- Silny wzrost kosztów kontentu związany w szczególności z transmitowanymi relacjami z globalnych wydarzeń siatkarskich – Mistrzostw Świata kobiet i mężczyzn oraz Ligi Narodów FIVB oraz kosztami nowych praw sportowych, m.in. do rozgrywek piłkarskich Ligi Europy i Ligi Konferencji UEFA, BundesLigi oraz wyścigów Formuła 1, przy braku kosztów Ligi Mistrzów UEFA w 3Q'24.
- **EBITDA w 3Q'25 wyniosła 69 mln zł (-52,0% r/r).**

Segment zielona energia

	3Q'25	3Q'24	Zmiana r/r
Łączna produkcja energii elektrycznej (GWh), w tym:	237,4	300,6	-21,0%
Biomasa	89,3	187,7	-52,4%
Fotowoltaika	21,9	31,8	-31,1%
Farmy wiatrowe	126,2	81,1	55,6%

FINANSE [mln zł]			
Przychody, w tym:	308	367	-16,1%
Przychody ze sprzedaży własnej energii elektrycznej	141	178	-20,6%
Przychody z obrotu	135	127	6,3%
EBITDA	52	82	-37,0%
CAPEX	113	277	-59,3%

Produkcja energii

- Łączny **wolumen wyprodukowanej zielonej energii elektrycznej** spadł o **21,0% r/r** do poziomu **237 GWh**, w tym:
 - 89 GWh (-52,4% r/r) z biomasy, w wyniku realizacji harmonogramowego, kapitalnego remontu jednego z kotłów biomasowych eksploatowanych przez Grupę;
 - 22 GWh (-31,1% r/r) z fotowoltaiki, przede wszystkim w wyniku mniej korzystnych warunków meteorologicznych;
 - 126 GWh (+55,6% r/r) z farm wiatrowych, co było związane z rozpoczęciem produkcji w ramach rozruchu technicznego na farmie wiatrowej Drzeżewo.

Finanse

- **Przychody** segmentu wyniosły **308 mln zł**, notując spadek o **59 mln zł (-16,1%) r/r**. Czynniki zmian były głównie:
 - niższy wolumen wyprodukowanej energii elektrycznej z biomasy, w związku z przeprowadzonym harmonogramowym remontem jednego z eksploatowanych przez Grupę kotłów biomasowych;
 - niższe rynkowe ceny energii elektrycznej;
 - wysoka baza w 3Q'24 wynikająca z kontraktacji sprzedaży energii z biomasy po wyższych cenach.
- Niższe przychody i koszty segmentu z tytułu sprzedaży autobusów wodorowych ze względu na brak dostaw w 3Q'25 (dostawa 10 szt. do Gdańska w 3Q'24).
- **EBITDA** segmentu na poziomie **52 mln zł (-37,0% r/r)**.

ZAŁĄCZNIK

Wyniki finansowe segmentów działalności Grupy Polsat Plus

3Q'25 [mln zł]	Usługi B2C i B2B	Mediowy	Nierucho- mości	Zielona energia	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Przychody ze sprzedaży	2.659	552	42	308	-130	3.431
zmiana r/r	-1%	1%	9%	-16%	-	-4,1%
Koszty operacyjne¹⁾	2.038	482	28	255	-128	2.675
zmiana r/r	2%	20%	5%	-11%	-	-0,3%
EBITDA	625	69	20	52	-	766
zmiana r/r	-4%	-52%	>100%	-37%	-	-13,6%
Marża EBITDA	23,5%	12,6%	47,4%	16,8%	-	22,3%
zmiana r/r	-0,7 pkt%	-13,9 pkt%	21,9 pkt%	-5,6 pkt%	-	-2,5 pkt%
CAPEX	235	20	15	113	-	382

¹⁾ Koszty nie uwzględniają amortyzacji (w tym kosztów amortyzacji ujętych w ramach kosztów produkcji energii i autobusów), utraty wartości i likwidacji

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>