Medicalgorithmics

Analiza wyników 3Q26

Medicalgorithmics podał wczoraj wyniki za 3Q26. Główne punkty:

- Sprzedaż wyniosła 10,9 mln PLN, +52% r/r i +1% kw/kw, zgodnie ze wstępnymi przychodami raportowanymi przez spółkę 10,9 mln PLN.
- Sprzedaż abonamentów wyniosła 9,1 mln PLN (+39% r/r), z czego 4,4 mln PLN pochodziło z rynku amerykańskiego (+102% r/r, -7% kw/kw) – my zakładaliśmy 4,4 mln PLN. Dodatkowo 4,7 mln PLN spoza USA (+8% r/r) w porównaniu do naszych założeń na poziomie 4,8 mln PLN. Sprzedaż urządzeń wyniosła 1,8 mln PLN vs nasze założenia 1,7 mln PLN.
- Liczba badań wyniosła 121,131 (+25% r/r) a średni przychód z badania 20,0 USD (+8% r/r).
- Koszty wyniosły 11,1 mln PLN, co oznacza wzrost w ujęciu kwartalnym z 10,7 mln PLN i lekko poniżej naszych prognoz na poziomie 11,2 mln PLN.
- Wydatki na R&D wyniosły 5,0 mln PLN vs 3,2 mln PLN w 3Q25.
- Koszty łącznie z wydatkami na R&D wyniosły 16,1 mln PLN vs 14,5 mln PLN w 3Q25.
- EBITDA wyniosła 1,9 mln PLN w porównaniu z -2,1 mln PLN w 3Q25, minimalnie powyżej wyników wstępnych (1,6 mln PLN). EBITDA spółki dominującej wyniosła 2,0 mln PLN.
- EBIT wyniósł 0,15 mln PLN w porównaniu z naszymi prognozami 0,24 mln PLN. EBIT spółki dominującej wyniósł 0,41 mln PLN.
- Strata netto wyniosła 2,4 mln PLN podczas gdy konsensus zakładał stratę 1,6 mln PLN a nasza prognoza wynosiła -3,4 mln PLN.
- Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej wyniosły 3,4 mln PLN w porównaniu do -0,05 mln PLN w 3Q25.
- Zadłużenie netto wyniosło 13,6 mln PLN, co stanowi spadek z 24,4 mln PLN po 2Q26 po konwersji pożyczki na akcje. Spalanie gotówki skorygowane o konwersją wyniosło 2,2 mln PLN w porównaniu z 4,0 mln PLN w 3Q25.

Dzisiaj rano spółka zorganizowała krótki call dla analityków. Główne punkty:

- Spółka zakłada wzrost skali biznesu po przejęciu największego klienta przez większego gracza. Przychody od największego klienta w 3Q26 poniżej 300 tys. USD miesięcznie.
- Pierwsze przychody z umów z nowymi klientami z US w 4Q26 (za integrację), przychody z usług od 2027. Każdy z klientów robi kilka tys. badań miesięcznie, stawki są powyżej średniej a realne przychody powinny być kilkukrotnie wyższe od minimalnej gwarancji.
- Klient z Kanady składa kolejne zlecenia zakupu urządzeń, MDG spodziewa się 2-5 tys. sprzedanych urządzeń w najbliższych miesiącach do tego klienta.
- Pierwsze przychody z VCAST raczej po nowym roku.
- Spółka nie ma deklaracji Biofund co do udziału w emisji akcji serii R (z prawem poboru). Brak powodzenia emisji wiązałby się z opóźnieniami w poszczególnych projektach. MDG ma alternatywny plan pozyskania finansowania na wypadek niepowodzenia emisji.
- Potencjalny inwestor z Azji jest znanym klientem spółki.

Medycyna

Medicalgorithmics

KUPUJ

FV PLN 36.0

87% potencjału wzrostu

Cena z dnia 25 listopada 2026 PLN 19.3

Analityk
Łukasz Kosiarski
lukasz.kosiarski@ipopema.pl
+ 48 882 108 382

Opinia: *Neutralnie. Przychody i EBITDA były minimalnie powyżej wyników wstępnych, ale różnica nie jest materialna. Wyniki raportowane stopniowo rosną z kwartału na kwartał, zgodnie z naszymi oczekiwaniami pierwszy raz od wdrożenia nowej strategii spółka pokazała dodatni wynik operacyjny. Wyniki netto zgodnie z oczekiwaniami obciążony prowizją za wcześniejszą spłatę długu do BioFund. 4Q26 powinien naszym zdaniem pokazać dalsze wzrosty, zakładamy pierwsze efekty przejęcia największego klienta przez iRhythm, przychody z integracji od nowego klienta i wyższą sprzedaż sprzętu. Problemem spółki pozostaje wysoki Capex i spalanie gotówki, przy ambitnych planach inwestycyjnych i na ten moment braku postępów w monetyzacji VCAST nie zakładamy żeby spółka zaczęłą w krótkim terminie generować istotną gotówkę. Niewiadomą pozostaje kwestia emisji z prawem poboru, czy dalej będzie procedowana skoro na ten moment kurs jest poniżej ceny emisyjnej, nie mamy deklaracji BioFund odnośnie udziału w emisji i złożenia ewentualnie zapisu dodatkowego.*

Tabela 1. Medicalgorithmics: podsumowanie wyników 3Q26

PLN m	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26	R/R	K/K	Kons. 3Q26P	Rap. vs Kons.	Ipopema 3Q26P	Raport. vs Ipop.
Przychody	**6.8**	**7.0**	**7.2**	**10.1**	**10.2**	**10.9**	**10.9**	**52.2%**	**0.9%**	**11.0**	**-0.5%**	**11.0**	**-0.9%**
usługi	6.6	6.5	6.5	9.2	9.0	9.3	9.1	39.2%	-2.2%	-	-	9.3	-2.6%
sprzęt	0.2	0.5	0.7	0.8	1.3	1.5	1.8	180.8%	19.3%	-	-	1.7	8.6%
Koszty	-11.0	-8.7	-11.3	-10.4	-11.4	-10.7	-11.1	-1.6%	3.6%	-	-	-11.2	-0.5%
Skor. EBITDA	**-3.1**	**-1.0**	**-2.1**	**1.0**	**1.1**	**1.4**	**1.9**	**n.m.**	**29.6%**	**-**	**-**	**1.7**	**11.0%**
Marża skor. EBITDA (%)	-45.8%	-13.7%	-28.5%	9.9%	10.3%	13.3%	17.0%	45.6%	3.8%	-	-	15.2%	1.8%
EBITDA	**-3.1**	**-1.0**	**-2.1**	**1.0**	**1.1**	**1.4**	**1.9**	**n.m.**	**29.6%**	**1.8**	**6.6%**	**1.7**	**11.0%**
EBIT	**-4.1**	**-2.0**	**-3.4**	**-0.4**	**-0.4**	**0.0**	**0.1**	**n.m.**	**n.m.**	**0.0**	**n.m.**	**0.2**	**-38.1%**
Koszty finansowe	-0.4	-0.3	-0.5	-0.8	-1.4	-0.1	-3.8	n.m.	n.m.	-	-	-3.6	n.m.
Zysk przed podatkiem	-4.4	-2.3	-3.9	-1.1	-1.7	-0.2	-3.6	n.m.	n.m.	-	-	-3.4	n.m.
Podatek dochodowy	0.2	-0.2	-0.1	0.2	-0.4	0.3	1.2	n.m.	n.m.	-	-	0.0	n.m.
Dz. zaniechana	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	n.m.	n.m.	-	-	0.0	n.m.
Zysk netto	**-4.2**	**-2.5**	**-4.1**	**-0.9**	**-2.1**	**0.1**	**-2.4**	**n.m.**	**n.m.**	**-1.6**	**n.m.**	**-3.4**	**n.m.**
Marża netto (%)	-62.0%	-35.8%	-56.4%	-9.3%	-20.9%	1.2%	-21.8%	34.5%	-23.1%	-14.5%	-7.3%	-30.5%	8.7%

Źródło: Dane spółki, PAP, IPOPEMA Research

Zastrzeżenia prawne

Niniejszy dokument został przygotowany przez: IPOPEMA Securities S.A z siedzibą w Warszawie, ul. Próżna 9, 00-107 Warszawa, Polska, wpisaną do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000230737, kapitał zakładowy i kapitał wpłacony w wysokości 2.993.783,60 zł, NIP 5272468122, www.ipopema.pl. Nadzór nad IPOPEMA Securities S.A. sprawuje Komisja Nadzoru Finansowego, ul. Piękna 20, 00-549 Warszawa.

Niniejszy dokument został przygotowany przez IPOPEMA Securities S.A. wyłącznie w celach informacyjnych. Dokument ten jest adresowany do Klientów IPOPEMA Securities S.A. uprawnionych do otrzymania go na podstawie umów o świadczenie usług. Niniejszy dokument, przy wykorzystaniu środków masowego przekazu, może dotrzeć również do innych inwestorów. Dokument został przygotowany niezależnie od spółki, o której mowa w niniejszym dokumencie, a wszelkie prognozy, opinie i oczekiwania są prognozami IPOPEMA Securities S.A. O ile nie wskazano inaczej, wszelkie szacunki i opinie zawarte w dokumencie stanowią niezależną ocenę analityków IPOPEMA Securities S.A. sporządzających dokument, na dzień jego wydania.

IPOPEMA Securities S.A. przygotowała niniejszy dokument z zachowaniem należytej staranności, dokładności i rzetelności na podstawie publicznie dostępnych informacji, uważanych przez IPOPEMA Securities S.A. za wiarygodne. Źródłem danych są przede wszystkim: Bloomberg, Reuters, EPFR, PAP, GPW, GUS, NBP, prasa finansowa, internetowe serwisy finansowo-ekonomiczne. IPOPEMA Securities S.A. dołożyła należytej staranności w celu zapewnienia, że podane w dokumencie informacje są dokładne oraz że wszelkie prognozy, opinie i szacunki zawarte w nim są prawdziwe i rzetelne, przy czym IPOPEMA Securities S.A. nie weryfikowała niezależnie informacji podanych w dokumencie. W związku z powyższym, IPOPEMA Securities S.A. nie składa żadnych oświadczeń ani gwarancji, wyraźnych lub dorozumianych, co do rzetelności, dokładności, kompletności lub poprawności informacji i opinii zawartych w dokumencie. Wyrażone w nim opinie mogą ulec zmianie, a IPOPEMA Securities S.A. nie jest zobowiązana do aktualizowania opinii zawartych w dokumencie oraz do informowania o jego zmianach. IPOPEMA Securities S.A. ani żadna inna osoba nie ponosi jakiejkolwiek odpowiedzialności za jakiekolwiek straty wynikające z użycia niniejszego dokumentu lub jego zawartości lub straty pozostające w związku z nim w inny sposób, o ile przy jego sporządzaniu zachowała należytą staranność i rzetelność. Niniejszy dokument może być udostępniany w środkach masowego przekazu, przy czym kopiowanie lub publikacja w całości lub w części, jak również rozpowszechnianie informacji zawartych w niniejszym dokumencie wymaga uprzedniej zgody IPOPEMA Securities S.A. Niniejszy dokument ani żadna jego kopia nie może być rozpowszechniany bezpośrednio lub pośrednio w Stanach Zjednoczonych Ameryki, Australii, Kanadzie, Serbii lub Japonii.

Niniejszy dokument nie stanowi jakiejkolwiek oferty sprzedaży lub nakłaniania do jakiejkolwiek oferty kupna lub sprzedaży jakichkolwiek instrumentów finansowych, nie można na nim polegać w związku z jakąkolwiek umową lub zobowiązaniem oraz nie stanowi on reklamy lub promocji instrumentu finansowego ani spółki. Decyzje inwestycyjne powinny być podejmowane wyłącznie na podstawie prospektu emisyjnego lub innych publicznie dostępnych informacji i materiałów.

Niniejszy dokument został sporządzony bez uwzględniania potrzeb i sytuacji odbiorców dokumentu. Przy przygotowywaniu dokumentu, IPOPEMA Securities S.A. nie bada celów inwestycyjnych odbiorcy dokumentu, poziomu tolerancji ryzyka, horyzontu czasowego oraz sytuacji finansowej. Spółka lub instrumenty finansowe o których mowa w niniejszym dokumencie mogą być nieodpowiednie dla odbiorców dokumentu, w tym mogą być niedostosowane do konkretnych celów inwestycyjnych i horyzontu czasowego lub ich sytuacji finansowej. Niniejszy dokument nie może być traktowany jako ekwiwalent usługi w zakresie doradztwa inwestycyjnego. Wartość instrumentów finansowych może ulegać wahaniom, w tym może ulegać obniżeniu. Zmiany kursów walut mogą mieć negatywny wpływ na wartość inwestycji. Inwestycja w instrumenty finansowe wiąże się z ryzykiem inwestycyjnym, w tym ryzykiem utraty części lub całości zainwestowanych środków. Wyniki osiągnięte w przeszłości nie stanowią gwarancji osiągniecia wyników w przyszłości. IPOPEMA Securities S.A. zwraca uwagę, że na cenę instrumentów finansowych ma wpływ wiele różnych czynników, które są lub mogą być niezależne od spółki i wyników jej działalności. Można do nich zaliczyć m. in. zmieniające się warunki ekonomiczne, prawne, polityczne i podatkowe. IPOPEMA Securities S.A. mogła wydać w przeszłości lub może wydać w przyszłości inne dokumenty, przedstawiające inne wnioski, niespójne z przedstawionymi w niniejszym dokumencie. Takie dokumenty odzwierciedlają różne założenia, punkty widzenia oraz metody analityczne przyjęte przez przygotowujących je analityków.

Inwestorzy powinni mieć świadomość, że IPOPEMA Securities S.A. lub jej podmioty powiązane mogą mieć konflikt interesów, który mógłby wpłynąć na obiektywność niniejszego dokumentu. Inwestor powinien założyć, że IPOPEMA Securities S.A. lub podmioty powiązane mogą świadczyć usługi na rzecz spółki i uzyskać z tego tytułu wynagrodzenie. Mogą również mieć inne relacje ze spółką. IPOPEMA Securities S.A. lub jej podmioty powiązane mogą nawiązać relacje biznesowe ze spółką lub innymi podmiotami wymienionymi w dokumencie. IPOPEMA Securities S.A. posiada strukturę organizacyjną i wewnętrzne regulacje zapewniające, że interesy inwestora nie zostaną naruszone w przypadku konfliktu interesów, w związku z przygotowaniem niniejszego dokumentu. Polityka zarządzania konfliktami interesów w IPOPEMA Securities S.A. jest dostępna na stronie internetowej pod adresem https://www.ipopemasecurities.pl/analizy-i-rekomendacje,p162. Niniejszy dokument został przygotowany niezależnie od interesów IPOPEMA Securities S.A., spółki będącej przedmiotem niniejszego dokumentu oraz posiadaczy instrumentu finansowego wyemitowanego przez ww. spółkę. IPOPEMA Securities S.A., jej akcjonariusze, pracownicy i współpracownicy mogą posiadać długie lub krótkie pozycje w instrumentach finansowych spółki lub innych instrumentach finansowych powiązanych z instrumentami finansowymi spółki.

Informacje o konflikcie interesów powstałym w związku ze sporządzeniem dokumentu (o ile występuje) znajdują się poniżej.
W ciągu ostatnich dwunastu miesięcy IPOPEMA Securities S.A. była stroną umów dotyczących doradztwa dla przedsiębiorstw w zakresie struktury kapitałowej, strategii przedsiębiorstwa lub innych zagadnień związanych z taką strukturą lub strategią, a także oferowania instrumentów finansowych lub związanych z wyceną instrumentów finansowych wyemitowanych przez: AB S.A., Allegro.eu S.A., Captor Therapeutics S.A., Cognor Holding S.A., Huuuge, Inc., Murapol S.A., Rex Concepts S.A., Synektik S.A., Żabka Group S.A. IPOPEMA Securities S.A. otrzymała wynagrodzenie w związku ze świadczeniem wyżej wymienionych usług.
Na zamówienie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. („GPW"), IPOPEMA Securities S.A. tworzy materiały analityczne dla następujących spółek: ASBISc Enterprises PLC, Izostal S.A., Medicalgorithmics S.A., P.A. NOVA S.A., Scope Fluidics S.A., VIGO Photonics S.A. GPW przysługują autorskie prawa majątkowe do tych materiałów. Za sporządzanie materiałów IPOPEMA Securities S.A. otrzymuje od GPW wynagrodzenie. Informacje na temat programu dostępne są na stronie internetowej https://www.gpw.pl/gpwpa.

IPOPEMA Securities S.A. korzysta z szeregu metod wyceny, w tym modeli zdyskontowanych przepływów pieniężnych (DCF), modeli zdyskontowanych dywidend (DDM), metody porównawczej, ważonej ryzykiem wartości bieżącej netto (rNPV), wartości aktywów netto (NAV), sumy części (SoTP), lub wariantów tych metod, lub innych metod uznanych za właściwe. W powyższych wycenach są uwzględnione opinie autora lub autorów raportu, w tym prognozy finansowe dla spółki lub spółek. Subiektywne założenia autora/autorów raportu są oparte o wiedzę i doświadczenie i odgrywają istotną rolę w wycenie. Wykorzystywane są również założenia oparte o liczne zmienne ekonomiczne, w tym o stopy procentowe, inflację, kursy walutowe. Zmiana tych założeń może spowodować istotne różnice w opiniach autora/autorów oraz wycenie/wycenach.
Modele DCF przedstawiają oczekiwane kształtowanie się przepływów pieniężnych spółek i są powszechnie używane w sektorze finansowym. Modele DCF uwzględniają wiele uznaniowych założeń dotyczących modelu operacyjnego spółki, przyszłych wyników finansowych oraz otoczenia rynkowego. Modele DCF zazwyczaj prezentują tylko jeden wybrany wariant przyszłości, przez co do analizy różnych scenariuszy potrzebna jest analiza wrażliwości (dla założeń operacyjnych lub parametrów wyceny, lub obu tych obszarów jednocześnie). Słabe punkty metody DCF uwzględniają wrażliwość na zmiany poszczególnych założeń oraz fakt, że metoda DCF prezentuje tylko jeden wybrany uznaniowy scenariusz przyszłości.
Modele DDM opierają się na oczekiwanym poziomie dystrybucji środków do akcjonariuszy w postaci dywidend. Umożliwiają one wycenę efektywnego poziomu strumienia pieniędzy z perspektywy akcjonariuszy (tylko w przypadku dywidend, modele DDM mogą nie w pełni uwzględniać skupy akcji). Słabymi punktami modeli DDM są wrażliwość na zmiany poszczególnych założeń operacyjnych lub dotyczących wyceny, nieuchwycenie całości łącznej dystrybucji do akcjonariuszy jeśli spółka przeprowadza skup akcji własnych równolegle z wypłaceniem dywidendy, oraz kładzenie mniejszego nacisku na specyficzną sytuację finansową spółki.
Metoda porównawcza bazuje na porównaniu mnożników wyceny z mnożnikami innych spółek z danego sektora. Mnożniki dla obecnego i przyszłych lat dla porównywanej spółki bazujące na przyszłych wynikach, wartości księgowej, wyniku operacyjnym czy przepływach pieniężnych uwzględniają prognozy autora/autorów raportu. Metoda porównawcza jest mniej zależna od indywidualnych ocen autora/autorów raportu odnoszących się do pojedynczych parametrów, podczas gdy jest bardziej zależna od składu grupy porównawczej spółek. Słabymi punkami metody porównawczej są jakość i podobieństwo grupy porównawczej (w tym różnice w modelach biznesowych, otoczeniu operacyjnym, fazie wzrostu, itd.), selekcji porównywalnych spółek, jakości konsensusu prognoz wyników dla spółek porównywanych, oraz praktyce porównywania mnożników do średniej/mediany zamiast do historycznych premii/dyskont.
Metoda rNPV uwzględnia prawdopodobieństwa przypisane przyszłym przepływom gotówkowym, co pozwala oszacować specyficzne ryzyka. rNPV jest powszechnie stosowana w wycenach innowacyjnych spółek, bądź w przypadkach gdy określone kamienie milowe muszą być osiągnięte przed momentem regularnego generowania gotówki. Słabe punkty metody rNPV to subiektywne przypisanie zastosowanych wag ryzyka / dyskonta oraz wrażliwość na zmiany przyjętych poszczególnych założeń.
Metody NAV i SotP są często używane w przypadkach wyceny osobnych części biznesu spółki w celu otrzymania skonsolidowanej wartości. NAV i SotP mogą uwzględniać różne metody wyceny dla wybranych aktywów, w tym modele DCF i DDM, wycenę bazującą na docelowym mnożniku, wycenę rynkową, lub inne metody, które łącznie są często korygowane o dodatkowe uznaniowe dyskonta (jak na przykład dyskonto za strukturę holdingową). Słabe punkty metod NAV/SotP uwzględniają specyficzne słabe strony użytych metod oraz wrażliwość na przyjęte uznaniowe korekty jak dyskonto za strukturę holdingową.

Niniejszy dokument nie został przekazany do spółki przed jego publikacją. Niniejszy dokument został przygotowany zgodnie z opinią, założeniami i wiedzą autora/autorów.
Rekomendacje wydawane przez IPOPEMA Securities S.A. obowiązują przez okres 12 miesięcy od daty wydania, chyba, że w tym okresie zostaną zaktualizowane. IPOPEMA Securities S.A. dokonuje aktualizacji wydawanych rekomendacji w zależności od sytuacji rynkowej i subiektywnej oceny analityków. W ciągu ostatnich dwunastu miesięcy IPOPEMA Securities S.A. nie sporządziła żadnej rekomendacji dotyczącej spółki.

Niniejszy dokument stanowi badania inwestycyjne w rozumieniu art. 36 ust. 1 Rozporządzenia Delegowanego Komisji (UE) 2017/565.

Lista wszystkich rekomendacji dotyczących jakiegokolwiek instrumentu finansowego lub emitenta wydanych w ciągu ostatnich 12 miesięcy przez IPOPEMA Securities S.A. jest dostępna na stronie internetowej: https://www.ipopemasecurities.pl/analizy-i-rekomendacje,p162.

Definicje terminów użytych w dokumencie obejmują:
AGM/EGM – zwyczajne/nadzwyczajne walne zgromadzenie akcjonariuszy.

BVPS - wartość księgowa na akcję - wartość księgowa kapitału własnego spółki przypadająca akcjonariuszom dominującym podzielona przez liczbę istniejących akcji na koniec okresu z wyłączeniem akcji własnych.
CAGR - łączna średnioroczna stopa wzrostu.
CFO – przepływy pieniężne z działalności operacyjnej netto.
C/I (koszty/przychody) - koszty operacyjne podzielone przez przychody.
D&A – amortyzacja.
DCF – zdyskontowany model przepływów pieniężnych – metoda wyceny bazująca na sumie zdyskontowanych przyszłych przepływów pieniężnych z właściwymi korektami (jak dług netto, itd., jeśli są potrzebne).
DDM - metoda zdyskontowanych dywidend – metoda wyceny bazująca na sumie zdyskontowanych przyszłych dywidend.
DPS - dywidenda na akcję - dywidenda za dany rok podzielona przez liczbę istniejących akcji na moment dystrybucji z wyłączeniem akcji własnych.
DY - stopa dywidendy - dywidenda na akcję w danym roku podzielona przez cenę akcji.
EBIT - zyski przed odsetkami i podatkami.
EBITDA - zyski przed odsetkami, podatkami i amortyzacją.
EPS - zysk na akcję - zysk netto (lub skorygowany zysk netto) podzielony przez liczbę istniejących akcji na koniec okresu z wyłączeniem akcji własnych.
EV – wartość przedsiębiorstwa – kapitalizacja skorygowana o akcje własne, plus dług brutto, pomniejszony o wartość środków pieniężnych i ekwiwalentów, pomniejszony o wartość spółek stowarzyszonych, plus wartość kapitałów mniejszości.
EV/EBITDA – EV podzielona przez EBITDA.
EV/S lub EV/przychody – EV podzielone przez przychody.
FCFE – wolny przepływ środków pieniężnych dla właścicieli kapitału własnego.
FCFF – wolny przepływ środków pieniężnych dla właścicieli firmy.
FV - wartość godziwa – wartość godziwa spółki obliczana na podstawie metod wyceny przedstawionych w dokumencie.
LLP - rezerwy na straty kredytowe - koszt odłożony jako odpis na złe kredyty.
ND – dług netto – dług brutto i wartość leasingów (w zależności od standardu rachunkowości) pomniejszona o wartość środków pieniężnych i ekwiwalentów.
Netto F&C - przychody z opłat i prowizji netto - przychody z opłat i prowizji minus koszty prowizji i opłat.
NII - wynik netto z tytułu odsetek - dochód odsetkowy minus koszt odsetek.
NPL - pożyczka zagrożona - pożyczki, które są niewypłacalne lub zbliżone do niespłaconych.
P/BV – wskaźnik ceny do wartości księgowej - cena podzielona przez BVPS.
P/E – wskaźnik ceny do zysku – cena podzielona przez EPS.
PEG – wskaźnik P/E podzielony przez roczny wzrost EPS, zwykle przez dany okres.
ROA - zwrot z aktywów - dochód netto (lub skorygowany dochód netto) podzielony przez średnie aktywa.
ROE - zwrot z kapitału - dochód netto (lub skorygowany dochód netto) podzielony przez średni kapitał własny przypadający akcjonariuszom dominującym.
ROIC – zwrot z zainwestowanego kapitału – EBIT * (1 – stawka podatku) podzielona przez średni zainwestowany kapitał.
TP – cena docelowa - szacowana wartość godziwa instrumentu finansowego w 12-miesięcznej perspektywie inwestycyjnej licząc od daty publikacji raportu, ustalona na podstawie metod wyceny.
uFCF - underlying free cash flow – wskaźnik (obliczany przez IPOPEMA) odzwierciedlający wartość potencjalnej generacji gotówki możliwej do dystrybucji do akcjonariuszy przed wypływami na uznaniowe cele (takimi jak transfer do akcjonariuszy, nieogłoszone wcześniej przejęcia, aktywa finansowe, itd.), policzona następująco: przepływy operacyjne z operacji netto, pomniejszone o CAPEX na aktywa trwałe i niematerialne oraz ogłoszone przejęcia, pomniejszony o odsetki netto płatne na długu , pożyczkach i leasingach, pomniejszone o płatności leasingowe, pomniejszone o płatności dywidend do akcjonariuszy mniejszościowych, powiększone o otrzymane dywidendy, powiększone jeśli konieczne o inne wpływy/wypływy specyficzne dla spółki w zależności od jej specyfiki/prezentacji.
uFCFps – uFCF podzielone przez liczbę akcji na koniec okresu z wyłączaniem akcji własnych.
WACC – średni ważony koszt kapitału.

Autor dokumentu nie ma konfliktu interesów ze spółką, o której mowa w dokumencie. Punkt widzenia wyrażony w dokumencie odzwierciedla osobistą opinię autora dokumentu na temat analizowanej spółki i jej papierów wartościowych. Inwestorzy powinni mieć świadomość, że elastyczna część wynagrodzenia autora może zależeć od ogólnych wyników finansowych IPOPEMA Securities S.A.

IPOPEMA Securities S.A. działa z należytą starannością, uczciwie, rzetelnie, profesjonalnie i zgodnie z przepisami obowiązującego prawa.

IPOPEMA Securities S.A. nie gwarantuje osiągnięcia celu inwestycyjnego inwestora, wyników spółki ani potencjalnych cen, o których mowa w niniejszym dokumencie.

Przy stosowaniu ratingów dla firm stosuje się następujące kryteria w odniesieniu do różnicy między FV TP IPOPEMA a ceną spółki w dniu rekomendacji.
KUPUJ – różnica pomiędzy FV TP a ostatnią ceną jest równa i/lub przekracza +1020%.
AKUMULUJ - różnica pomiędzy TP a ostatnią ceną jest pomiędzy (nie włącznie) +10% oraz (nie włącznie) +20%.
TRZYMAJ - różnica pomiędzy FV TP a ostatnią ceną jest pomiędzy i/lub równa -10% oraz +10%.
SPRZEDAJ - różnica pomiędzy FV TP a ostatnią ceną jest poniżej -10%.
Jeśli w danym momencie nie wydajemy rekomendacji dotyczących konkretnej spółki, spółka jest oznaczana jako „brak rekomendacji" lub „brak oceny".

Cena stosowana w rekomendacji do obliczania odpowiednich wskaźników jest „ostatnią" ceną podaną na pierwszej stronie niniejszego dokumentu. Data i godzina podana na pierwszej stronie stanowi datę przygotowania dokumentu. Dokument został dystrybuowany w dniu 26 listopada 2026 o godzinie 10:15 CET.

IPOPEMA Research - Rozkład ratingów (1 lipca 2026 – 30 września 2026)	Liczba	%
KUPUJ	43	48%
AKUMULUJ	17	19%
TRZYMAJ	11	12%
SPRZEDAJ	19	21%
Razem	90	100%

Historia ratingów – Medicalgorithmics

Data	Rekomendacja	Cena docelowa	Cena z rekomendacji	Autor
06.09.2023	KUPUJ	PLN 45.2	PLN 36.0	Łukasz Kosiarski
16.11.2023	KUPUJ	PLN 41.2	PLN 27.4	Łukasz Kosiarski
30.06.2024	KUPUJ	PLN 42.6	PLN 28.8	Łukasz Kosiarski
28.11.2024	KUPUJ	PLN 40.1	PLN 19.2	Łukasz Kosiarski
16.05.2025	KUPUJ	PLN 40.7	PLN 27.5	Łukasz Kosiarski
21.10.2025	KUPUJ	PLN 40.5	PLN 34.5	Łukasz Kosiarski
05.12.2025	KUPUJ	PLN 41.0	PLN 32.0	Łukasz Kosiarski
14.05.2026	KUPUJ	PLN 38.0	PLN 31.3	Łukasz Kosiarski
31.07.2026	KUPUJ	PLN 37.0	PLN 26.3	Łukasz Kosiarski
23.10.2026	KUPUJ	PLN 36.0	PLN 25.35	Łukasz Kosiarski