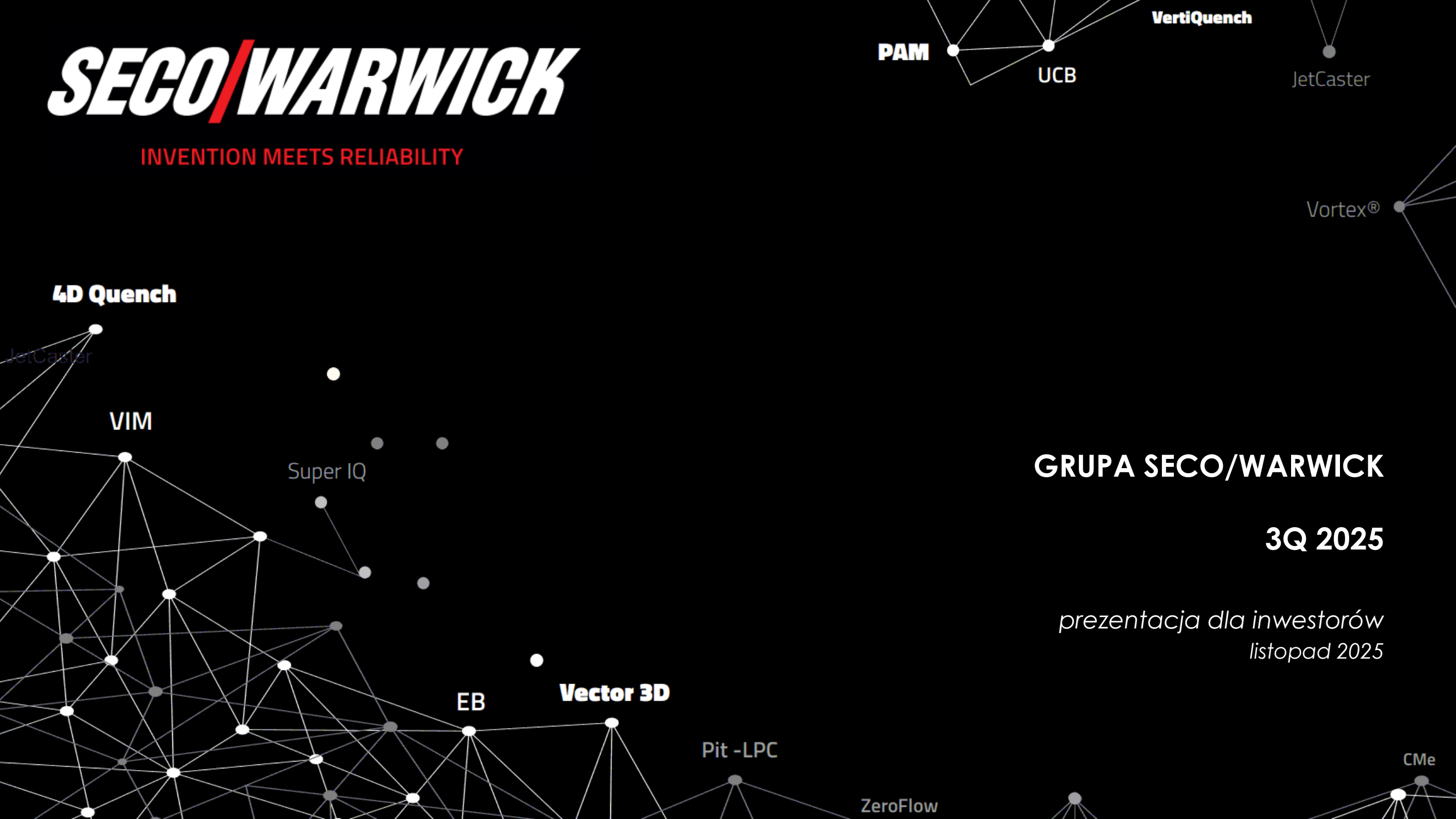


SECO/WARWICK

INVENTION MEETS RELIABILITY

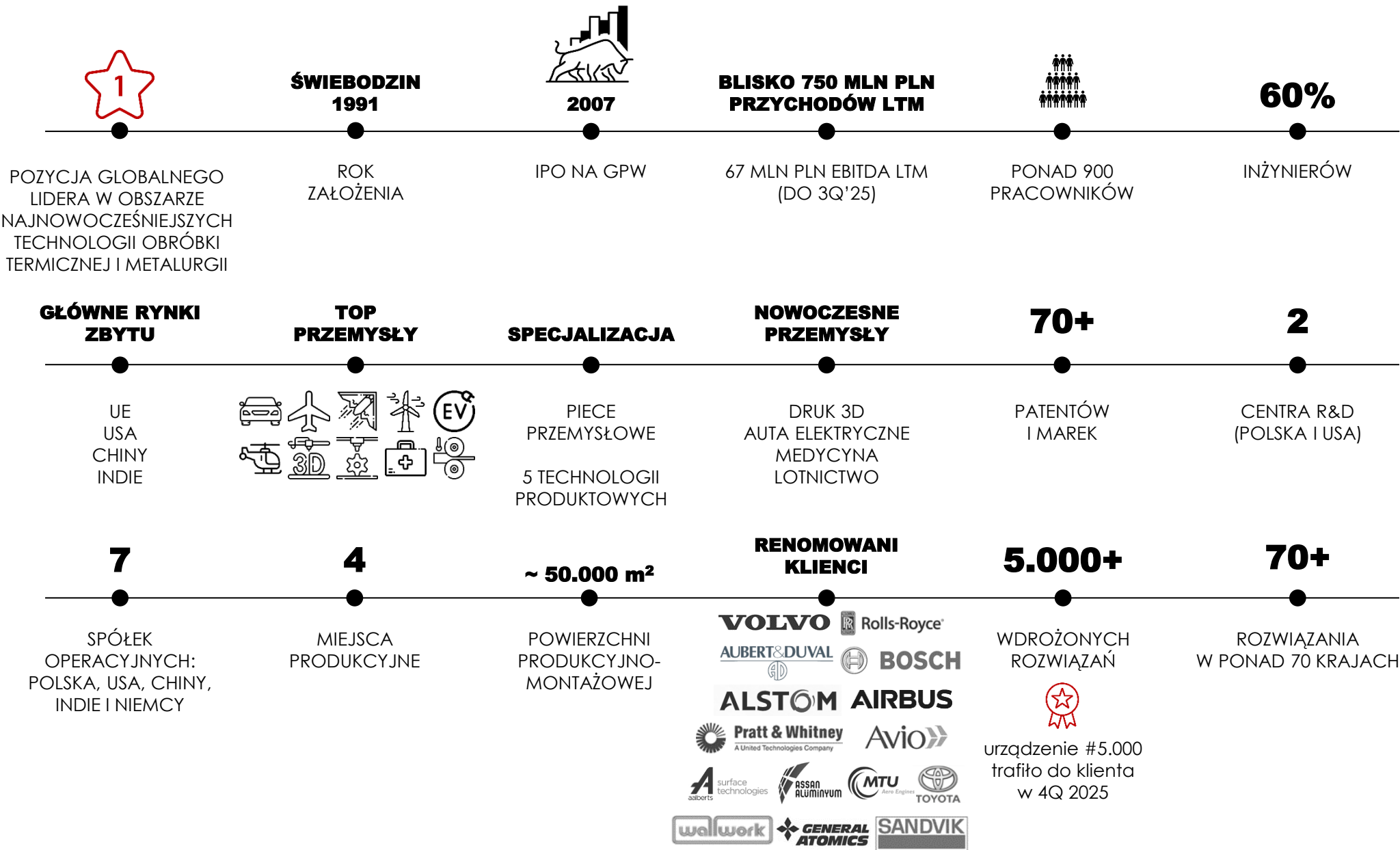


GRUPA SECO/WARWICK

3Q 2025

*prezentacja dla inwestorów
listopad 2025*

GRUPA SECO / WARWICK DZIŚ – NAJWAŻNIEJSZE FAKTY



WYNIKI GRUPY SECO/WARWICK 3Q 2025

mln PLN

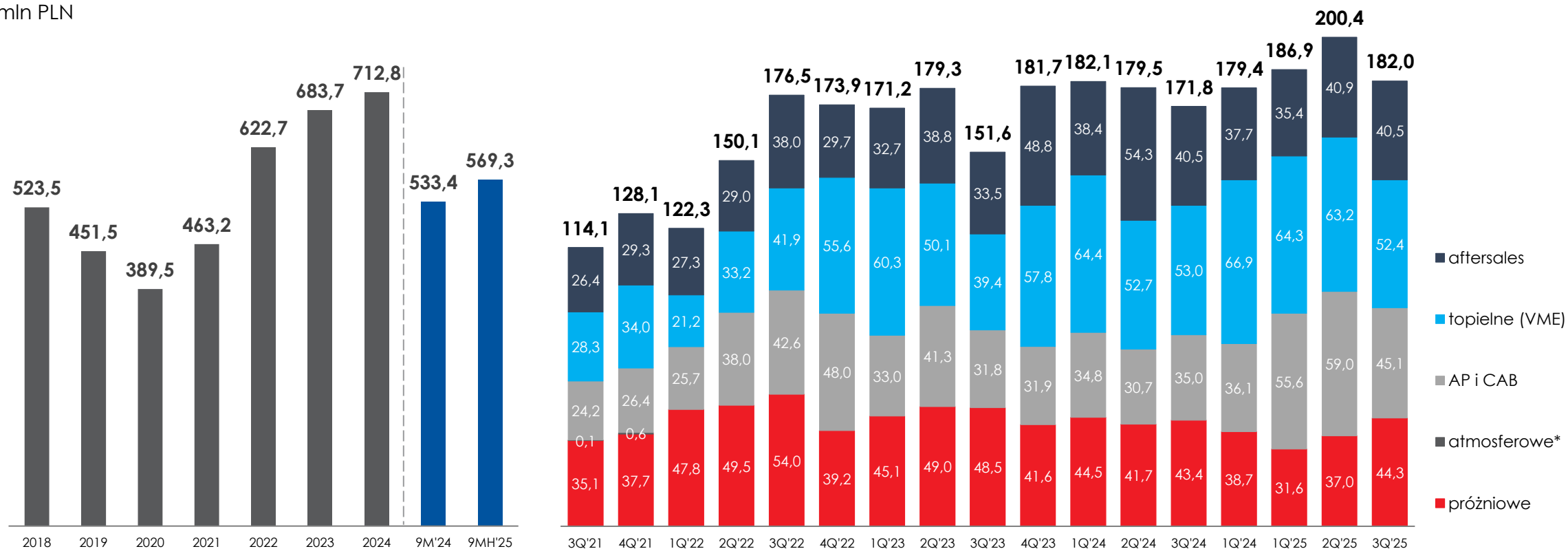
	3Q'25	3Q'24	r/r	4Q'24	1Q'25	2Q'25	1-3Q'25	1-3Q'24	r/r
przychody ze sprzedaży	182,0	171,8	+6%	179,4	186,9	200,4	569,3	533,4	+7%
wynik brutto ze sprzedaży (GP)	45,5	34,3	+33%	44,7	38,2	42,2	125,9	105,0	+20%
marża b. ze sprzedaży (GP) %	25,0%	20,0%	+5,0 pp	24,9%	20,4%	21,1%	22,1%	19,7%	+2,4 pp
SG&A	29,6	28,1	+5%	29,2	30,5	30,8	90,9	86,0	+6%
EBIT	14,6	6,5	+126%	13,4	8,4	10,9	33,9	18,4	+84%
EBITDA	19,0	11,1	+71%	18,5	13,7	16,2	49,0	31,7	+54%
marża EBITDA %	10,5%	6,5%	+4,0 pp	10,3%	7,3%	8,1%	8,6%	5,9%	+2,7 pp
saldo FX (r. kursowe, wycena i wynik na instrumentach)	+1,8	+0,2	+654%	+0,1	+0,9	-0,4	+2,3	+3,8	-40%
wynik netto z dz. kontynuowanej*	11,8	3,7	+219%	11,2	5,7	6,7*	24,3*	13,4	+80%
rentowność netto %	6,5%	2,2%	+4,4 pp	6,3%	3,0%	3,3%	4,3%	2,5%	+1,7 pp
wynik netto dla akcjonariuszy j. dominującej*	11,8	3,6	+224%	11,2	5,5	3,8*	21,2*	13,1	+61%

* w 2Q'25 w związku z ustaniem kontroli spółka SECO/WARWICK Rus została wyłączona z konsolidacji – rozpoznanie straty z działalności zaniechanej -2,6 mln PLN

- ! sprzedaż wyższa o 6% r/r (sezonowo 3. kwartały zazwyczaj o sprzedaży poniżej średniej), przy znaczącej aprecjacji PLN (45% sprzedaży w USD, 36% EUR, 10% CNY, 3% GBP)
- ! bardzo dobry poziom marży GP - wyraźnie wyższa r/r głównie dzięki dobremu mikrowi kontraktów, szczególnie w aftersales, aluminum proces i piecach topielnych i skutecznej realizacji kontraktów
- ! jednocyfrowy wzrost kosztów SG&A r/r – presja na wzrost płac i realizacja projektów strategicznych (przede wszystkim w Retech - wzrost zatrudnienia)
- ! wyraźny wzrost wyników EBIT i EBITDA oraz wzrost marżowości, pomimo niższego r/r salda PDO
- ! wyższe saldo na działalności finansowej w efekcie dodatnich różnic kursowych i zysku na zapadłych instrumentach zabezpieczających
- ! ponad 3x wzrost zysku netto r/r przy lekko wyższej efektywnej stopie podatkowej (18,5% w 3Q'25 vs 15,8% w 3Q'24)

PRZYCHODY WG TECHNOLOGII

mln PLN



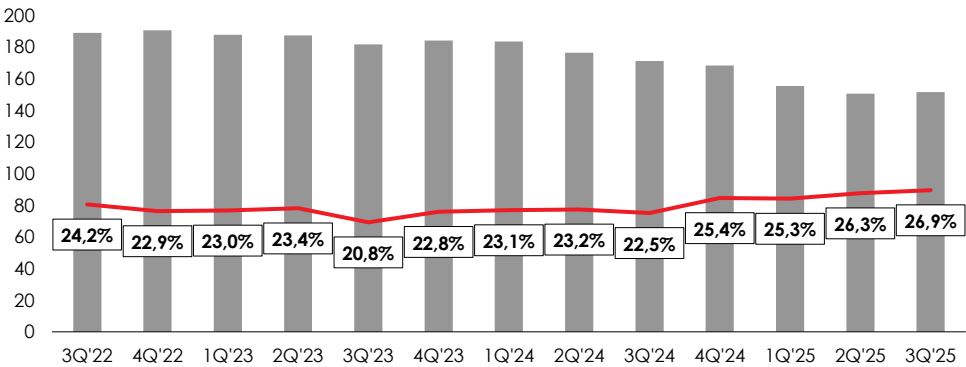
* od 4Q'20 w następstwie przeprowadzonej strategicznej analizy oferty segment pieców atmosferycznych uległ likwidacji, a technologie zostały rozdyskrebowane po innych segmentach;
od 4Q'20 w tym segmencie wykazywane były jedynie wcześniej rozpoczęte i finalizowane zlecenia, a od 1Q'22 nie są wykazywane przychody w tym segmencie

- / solidny poziom sprzedaży - sezonowo niższa sprzedaż w 3Q ze względu na przestoje i remonty wakacyjne
- / powrót do wyższej realizacji w próżni – m.in. dla sektora lotniczego i obronnego, automatyki przemysłowej, nadal słaby sektor automotive
- / segment AP o wyższej r/r sprzedaży – realizacje głównie dla sektora automotive, komponentów konstrukcyjnych (dobry mix marżowy); ukończenie realizacji dużego kontraktu w Azji w 2Q'25 skutkowało niższymi przychodami q/q
- / w piecach topielnych sprzedaż porównywalna r/r – zamówienia głównie z branż: lotniczej, przetwórstwa tytanu i zaawansowanych stopów oraz proszków, satysfakcjonujący mix marżowy
- / sprzedaż w aftersales analogiczna r/r (segment tradycyjnie o najwyższej rentowności)

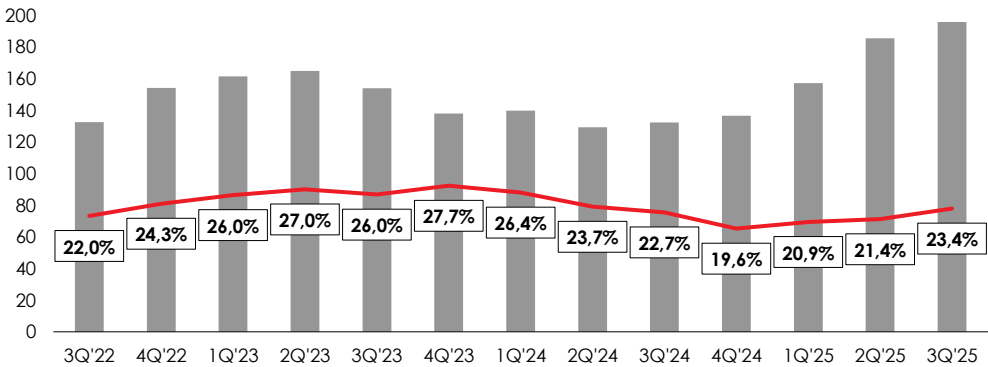
SEGMENTY OPERACYJNE – TTM PRZYCHODY I MARŻA GP%

mln PLN

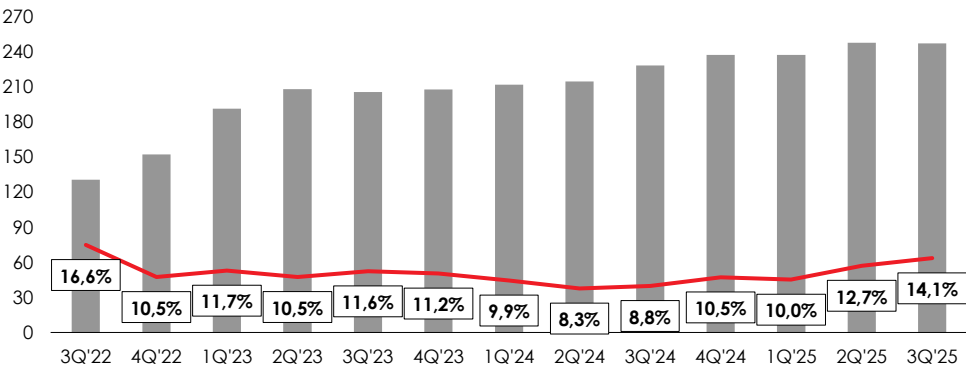
piece próżniowe



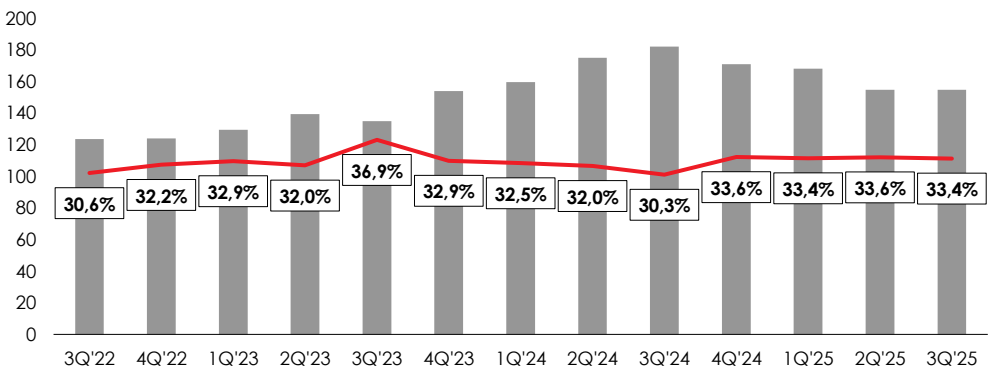
AP i CAB



piece topielne (VME)

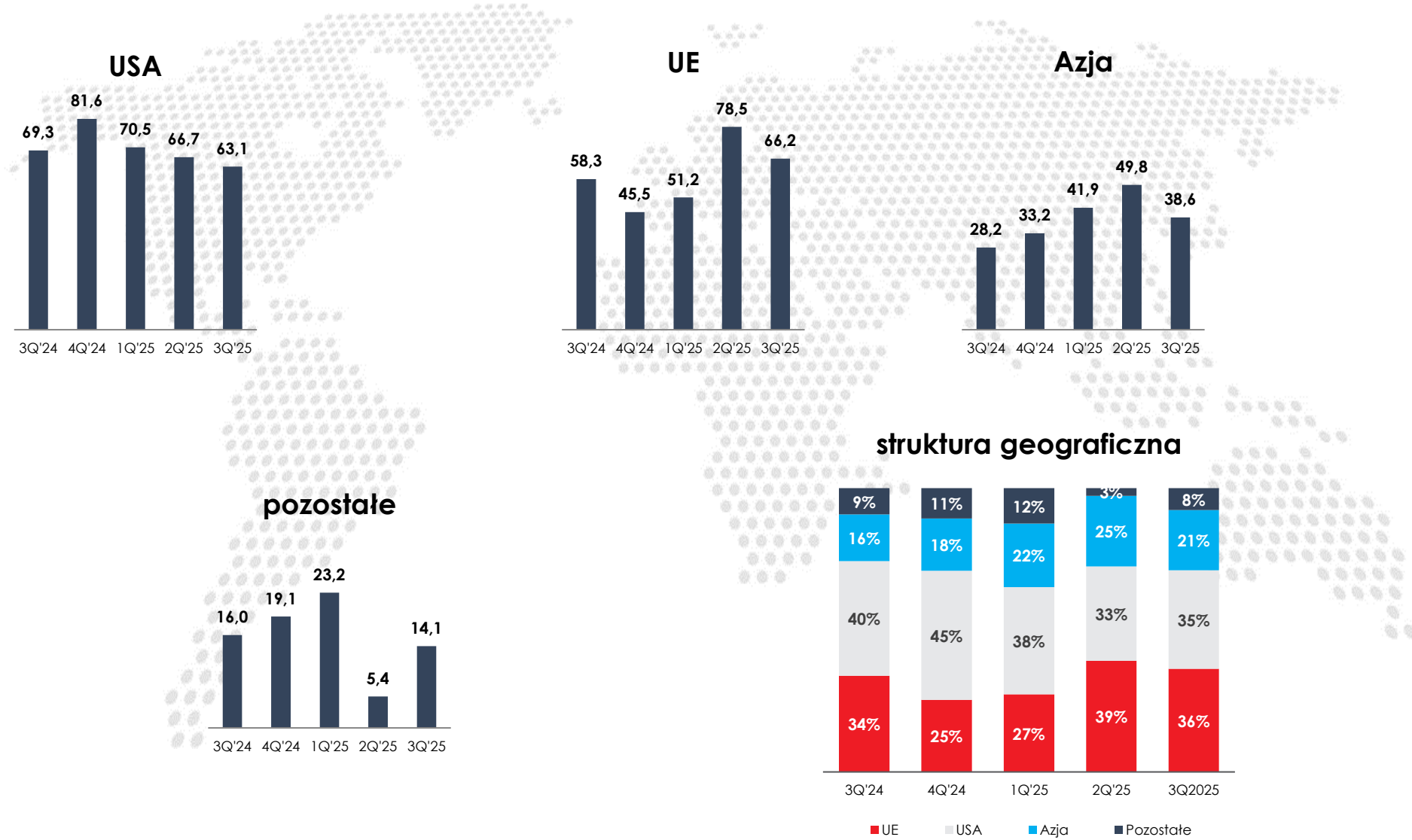


aftersales



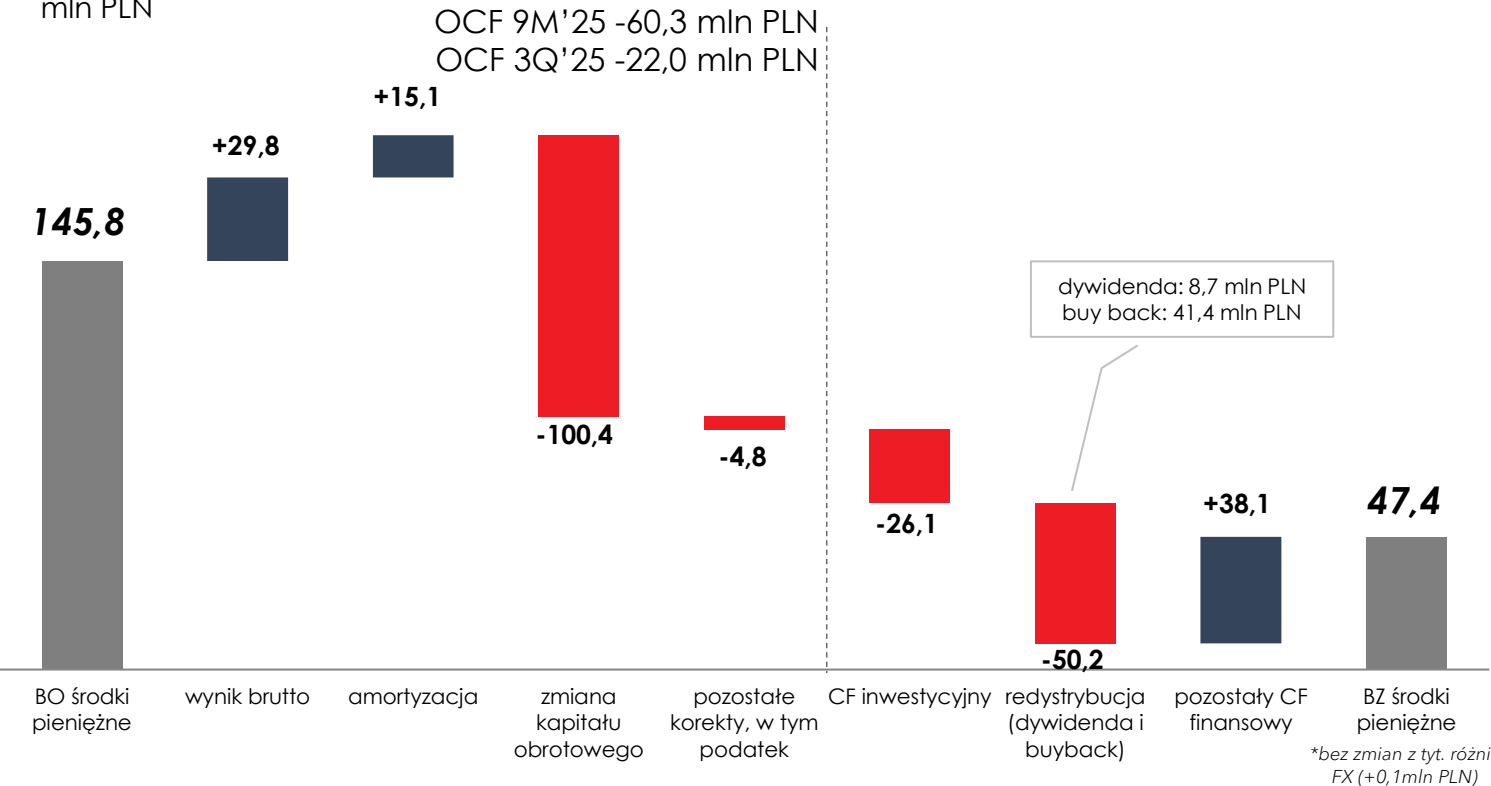
SPRZEDAŻ NA KLUCZOWYCH RYNKACH GRUPY

mln PLN



CASH FLOW 9M'25 I SYTUACJA FINANSOWA

mIn PLN



- po bardzo wysokich przepływach OCF w 2024 (+101,4 mln PLN) i rekordowym poziomie gotówki wzrost zaangażowania środków w kapitał obrotowy w 9M'25 (przede wszystkim wzrost akt. kontraktowych i spadek zob. kontraktowych – efekt harmonogramów płatności i fakturowania)
- CAPEX 9M'25 na poziomie 26,9 mln PLN – głównie w USA (Retch - proszki i przystosowanie SWC do realizacji szerszego spektrum technologii) a także wyposażanie hal w Indiach i Chinach
- w pozostałym CF finansowym zaciągnięcie netto kredytów 49,1 mln PLN (w tym na buy-back), oraz spłata leasingu i odsetek
- na koniec 3Q'25 zadłużenie netto* w wysokości 124,4 mln PLN (DN/EBITDA 1,84x)

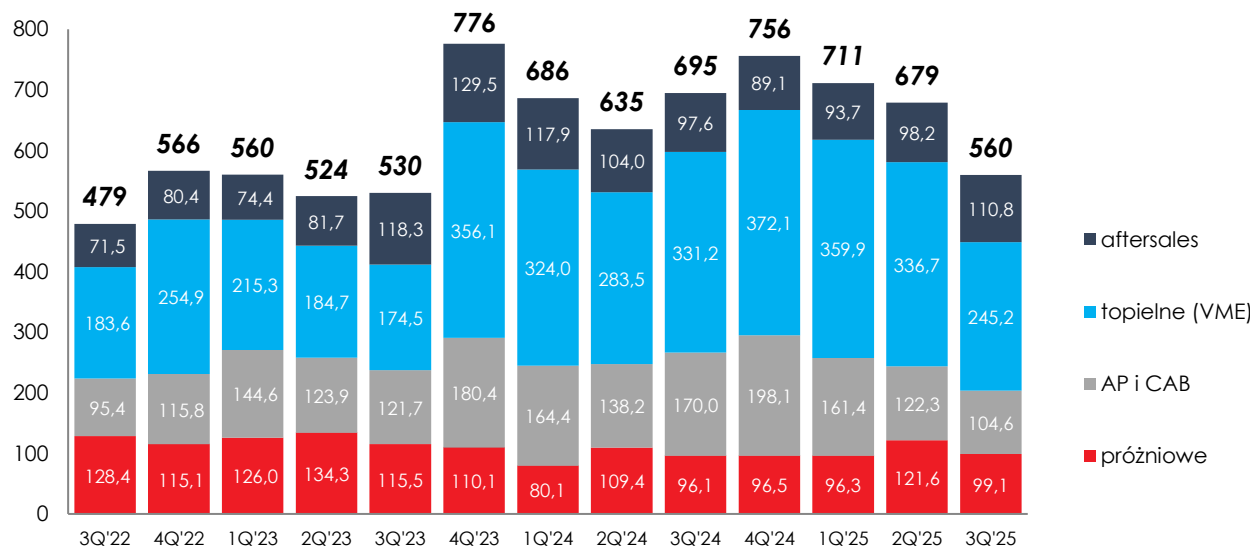
* kalkulowane jako suma kredytów, pożyczek i leasingów (w tym MSSF 16) pomniejszona o środki pieniężne



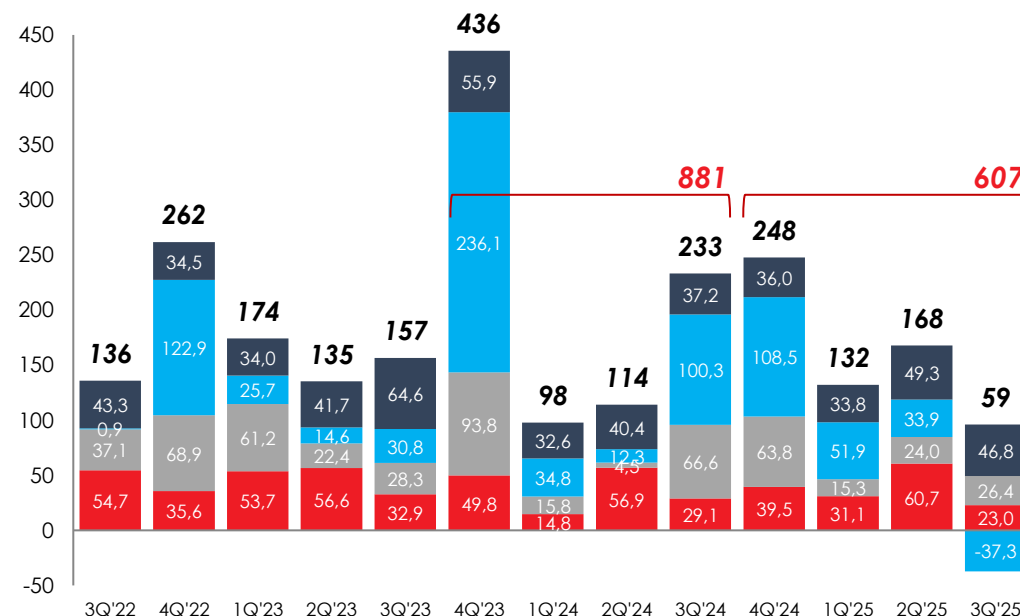
PORTFEL ZLECEŃ I POZYSKANIE ZAMÓWIENIA

mln PLN

backlog



order intake



- na koniec 3Q'25 backlog: 560 mln PLN, niższy r/r o 19% - aprecjacja PLN i niższe zamówienia 3Q'25
- 50% backlogu denominowane w USD, 33% w EUR, 6% w GBP, 5% w CNY, 5% w PLN
- segment pieców topielnych (VME) z ok. 44% udziałem w backlogu
- w 3Q'25 zamówienia netto 59 mln PLN (vs 233 mln PLN w 3Q'24), book-to-bill 32%
- w 3Q'25 najwięcej zamówień (47 mln PLN) w segmencie aftersales, 26 mln PLN w segmencie AP i CAB (głównie w branży automotive i przetwórstwa aluminium), 23 mln PLN w próżni – branża maszynowa, lotnicza i energetyczna, w piecach topielnych pozyskane zamówienia m.in. z lotnictwa i R&D, jednocześnie anulowana część zamówienia z branży przetwórstwa tytanu
- krocząco za ostatnie 12m book-to-bill 81% (607 mln PLN pozyskanych zamówień)

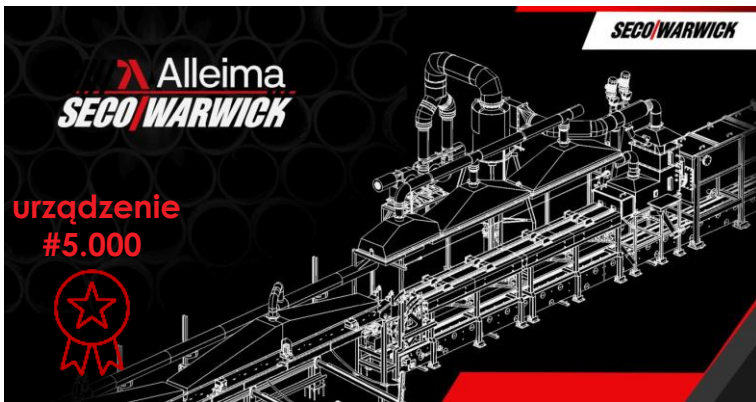
szacowana konsumpcja backlogu, mln PLN

4Q 2025	2026	2027+
174	373	13

SECO/WARWICK SPRAWDZONYM PARTNEREM W SKALI GLOBALNEJ

- WYBRANE KONTRAKTY

SECO/WARWICK
INVENTION MEETS RELIABILITY



wartość kontraktu w przedziale 30-35 mln PLN

atmosferowy piec elektryczny dla Alleima do obróbki komponentów do energetyki jądrowej

- urządzenie przeznaczone do wyżarzania jasnego rur ze stopów wysokiej jakości do budowy małych reaktorów jądrowych (SMR)
- obróbka cieplna komponentów następuje w atmosferze czystego wodoru w maksymalnej temperaturze 1.200° C
- urządzenie pozwala uzyskać najwyższe parametry wytrzymałościowe i strukturalne obrabianych elementów i zapewnia powtarzalność produkcji dla różnej długości detali
- już trzecia linia technologiczna zamówiona przez partnera
- urządzenie #5.000 dostarczone przez Grupę Seco/Warwick

2 linie EV/CAB dla chińskiego partnera w branży motoryzacyjnej

- urządzenia służące produkcji wymienników ciepła do pojazdów ciężarowych, samochodów osobowych i technologii energetycznych – zarówno do pojazdów elektrycznych, jak i klasycznych
- linie zapewniają jednorodność rozkładu temperatury, kluczową dla procesów lutowania elementów o dużej szerokości
- urządzenia trafią do lokalizacji partnera w Chinach oraz w Meksyku
- ponad 15-letnia współpraca i kolejne już (16. i 17.) wdrożenia z tym partnerem



wartość kontraktu w przedziale 1-5 mln PLN

dobra sytuacja i popyt z branży aerospace&defence (globalnie)

sektor motoryzacyjny, szczególnie w Europie pod presją konkurencyjną (zarówno w segmencie klasycznym, jak i EV) – wpływ chińskiej konkurencji

dobry miks marżowy backlogu i wysoka skuteczność operacyjna w realizacji kontraktów

utrzymująca się presja silnego PLN na rentowność kontraktów realizowanych w polskiej lokalizacji

na rynku USA niewielkie przesunięcia w pozyskiwaniu nowych zamówień (shutdown, niepewność i aktualizacje budżetów klientów w zmiennym otoczeniu makro – cła na stal, aluminium, miedź, ograniczenia importowe)

jednocześnie dobre perspektywy na rynku USA w długim terminie

powrót do dodatniego OCF w 4Q'25 i stopniowe obniżanie długu

CAPEX 2025 ok. 30-35 mln PLN

CAPEX 2026 poniżej 30 mln PLN

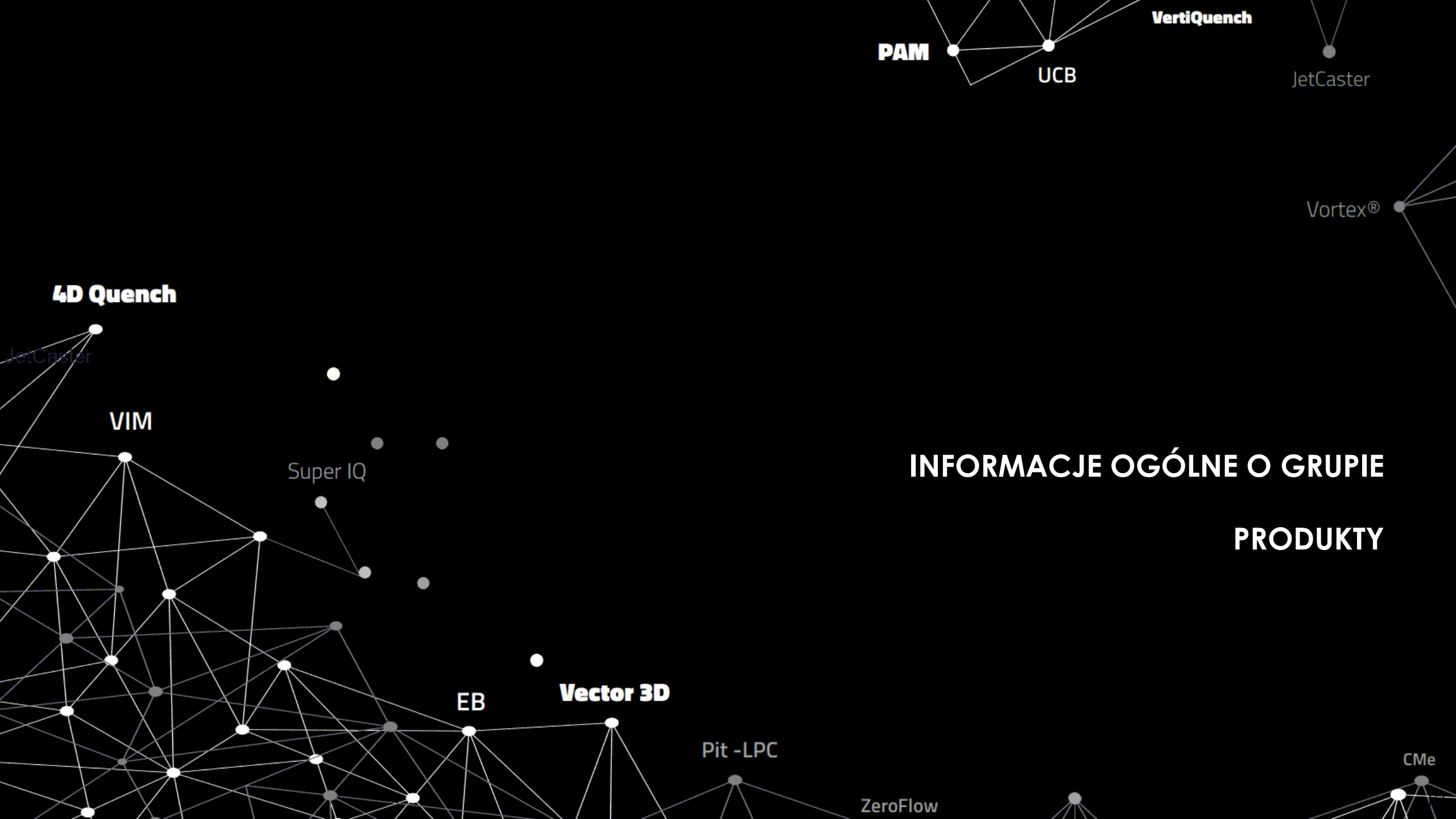
postępujące zaawansowanie projektów strategicznych:

- **metalurgia proszków w USA**
- **rosnąca „samowystarczalność” lokalizacji w Chinach i Indiach dla założonego spektrum technologii**
- **innowacje i nietypowe projekty w Europie, optymalizacja urządzeń standardowych**

zarejestrowane w październiku obniżenie kapitału zakładowego poprzez umorzenie 1.600.000 akcji (aktualna liczba akcji: 8.400.000)



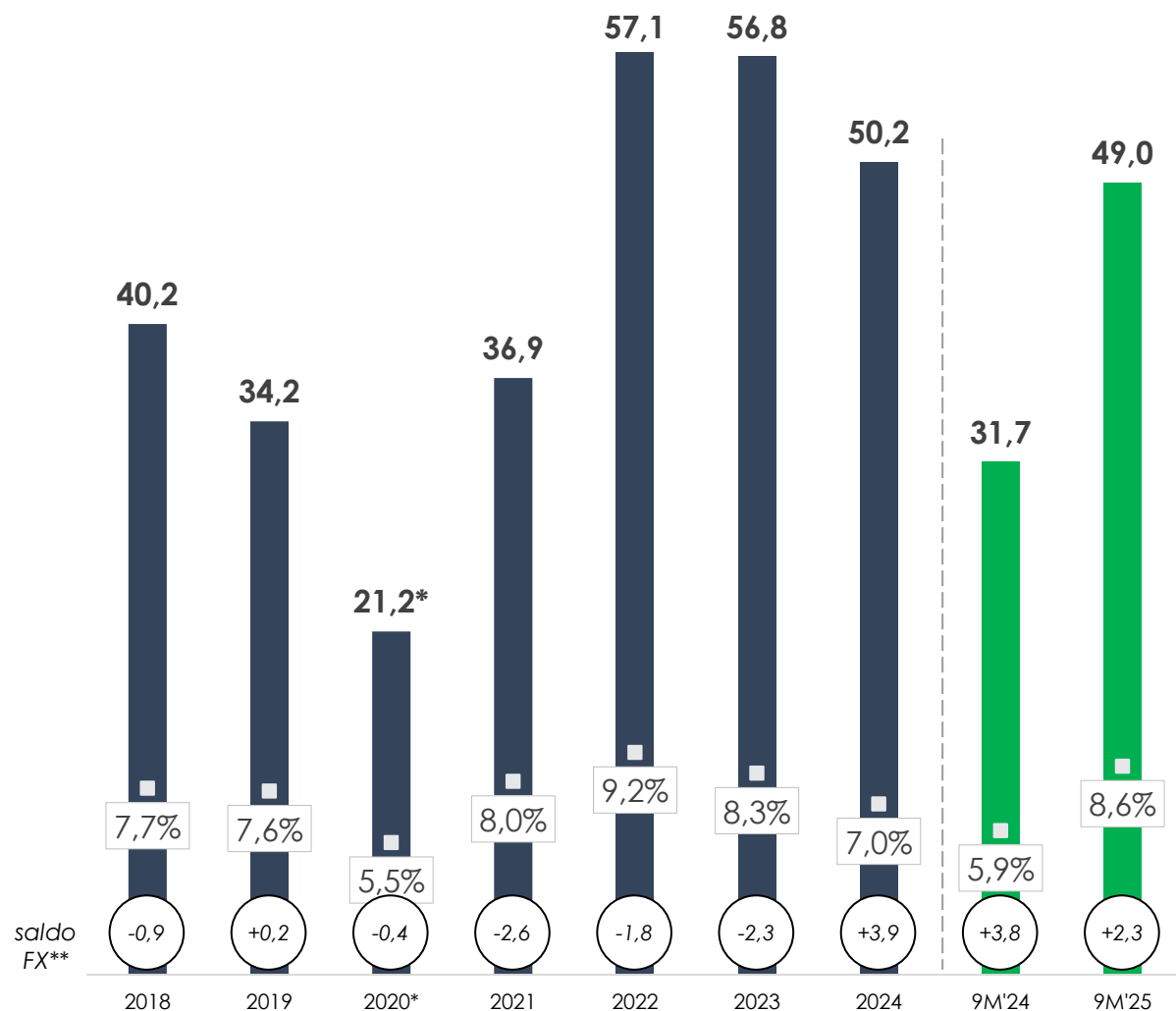
DZIĘKUJEMY
ZAPRASZAMY DO ZADAWANIA PYTAŃ



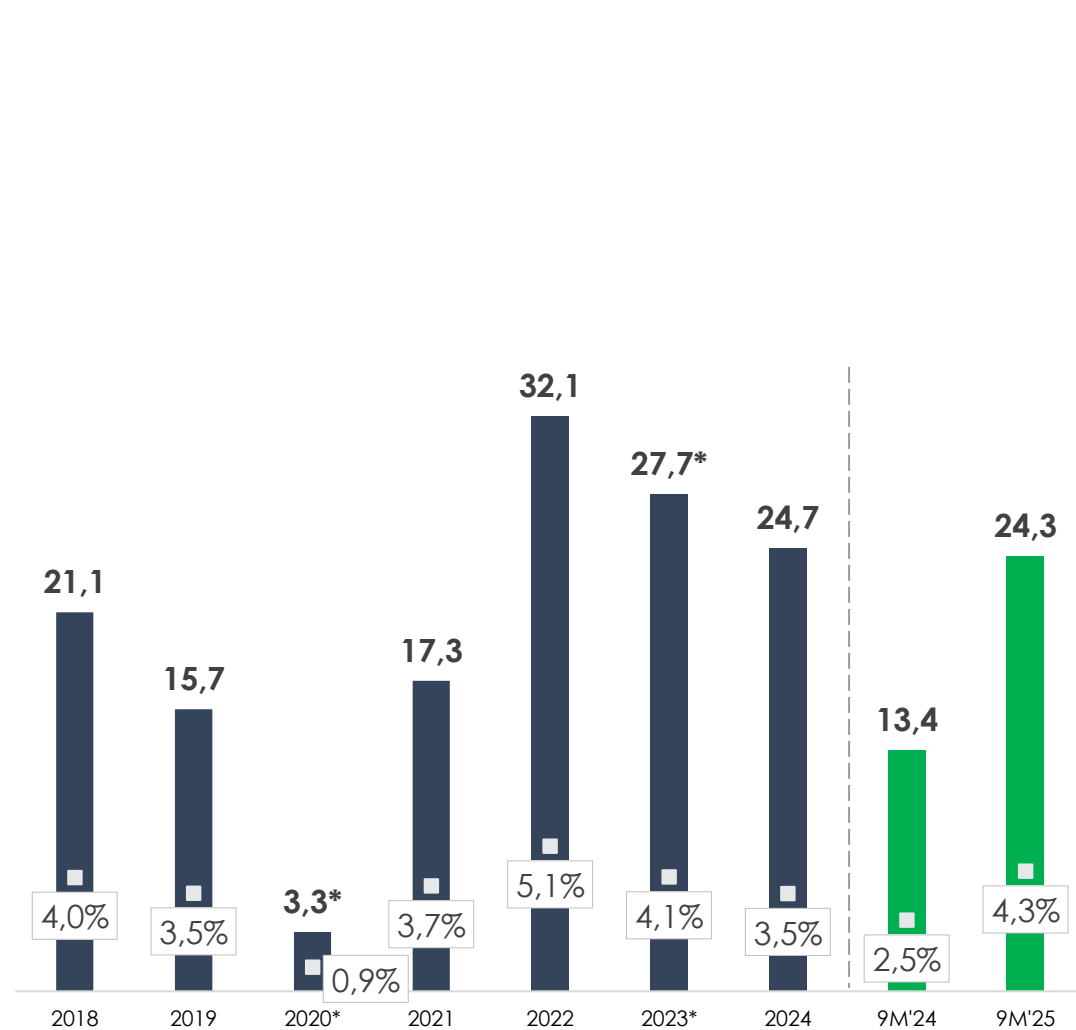
WYNIKI GRUPY

mln PLN

wynik EBITDA* i rentowność EBITDA (%)



zysk netto z dz. kontynuowanej* i rentowność netto (%)

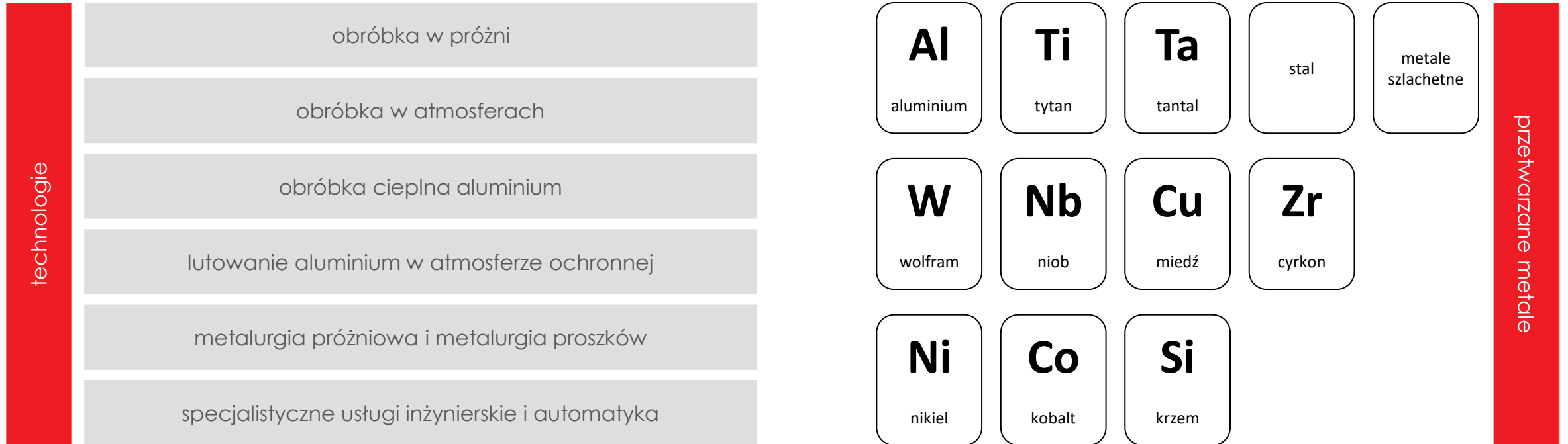


* wynik EBITDA i netto za 2020 r. skorygowane o 10,8 mln PLN, w związku z otrzymanym wsparciem w ramach programów pomocowych COVID-19, wynik netto za 2023 r. skorygowany o utworzone aktywo podatkowe w wysokości 8,8 mln PLN

** saldo FX obejmuje wykazywane w P&L na poziomie działalności finansowej: różnice kursowe, wycenę instrumentów zabezpieczających oraz wynik na zapadłych instrumentach

NASZA OFERTA OBEJMUJE SZEROKI ZAKRES TECHNOLOGII PIECÓW ORAZ WYSPECJALIZOWANE USŁUGI

SECO/WARWICK
INVENTION MEETS RELIABILITY



ponad **5 tysięcy**
wdrożonych rozwiązań
technologicznych

indywidualne podejście
do klienta (od projektu,
przez montaż, uruchomienie,
obsługę serwisową, szkolenia)

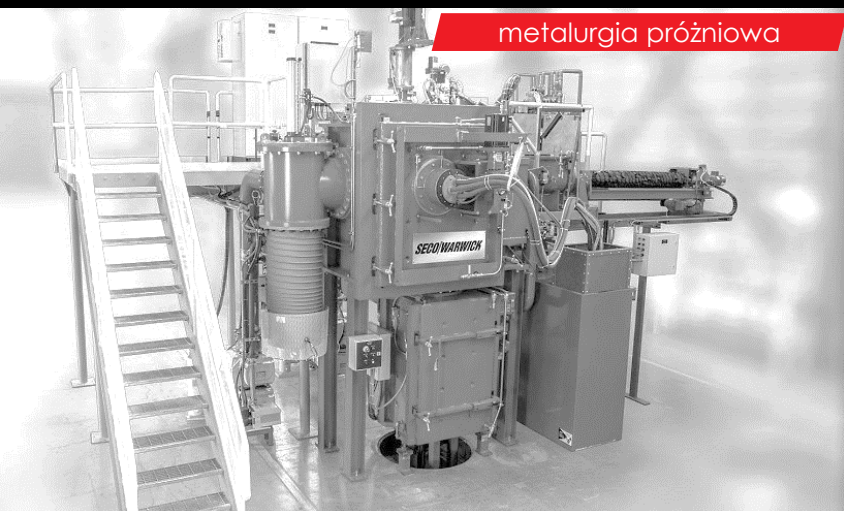
hartowanie, wyżarzanie,
lutowanie, starzenie,
homogenizacja, topienie,
nawęglanie próżniowe, spiekanie,
odlewanie, rafinacja, produkcja
proszków metali

uzyskiwanie pożądanych cech:
twardości, elastyczności,
precyzyjnych i powtarzalnych
kształtów przy wysokiej
wydajności procesów

WYBRANE URZĄDZENIA STWORZONE PRZEZ NASZYCH INŻYNIERÓW

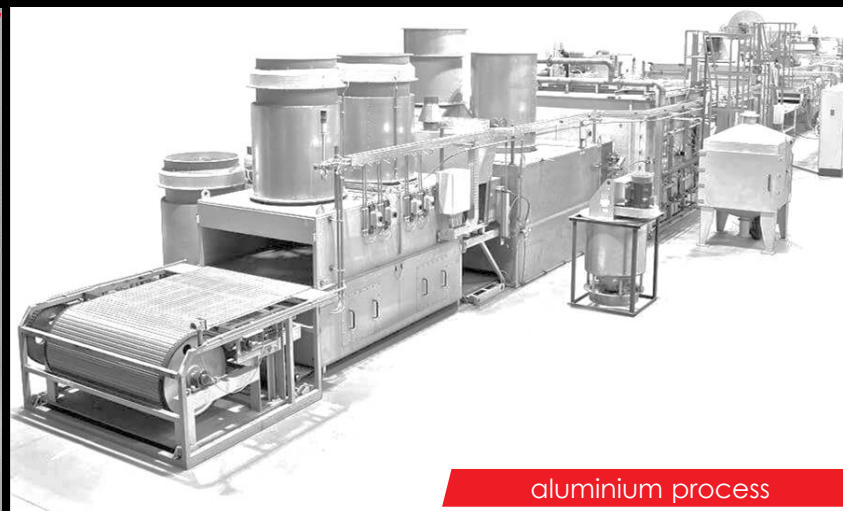
SECO/WARWICK

INVENTION MEETS RELIABILITY



metalurgia próżniowa

piec do indukcyjnego topienia próżniowego
(Jet Caster)



aluminium process

technologia lutowania aluminium
w atmosferze ochronnej (EV/CAB)

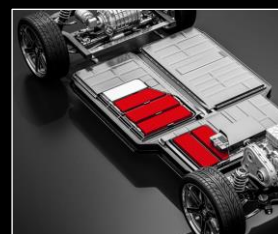


obróbka w próżni

uniwersalny piec komorowy do hartowania stali
i nawęglania – Super IQ

wybrane przemysły wykorzystujące nasze technologie:

- / lotniczy i obronny
- / samochodowy, w tym samochody elektryczne
- / maszynowy
- / energetyczny
- / nuklearny
- / metalurgia proszkowa
- / chemiczny
- / medyczny
- / narzędziowy
- / budownictwo
- / opakowania
- / elektroniczny
- / hartownie usługowe



GLOBALNE TRENDY, KTÓRE NAPĘDZAJĄ POPYT NA NASZE URZĄDZENIA



Gospodarka obiegu zamkniętego i ekologia

oszczędzanie kluczowych zasobów, „lightweight”, recykling metali, ograniczanie śladu węglowego i oszczędność energii

nasze urządzenia i zastosowane w nich technologie pozwalają oszczędzić m.in. energię, odzyskać cenne metale i zmniejszyć emitowany ślad węglowy dzięki wykorzystaniu ogrzewania energią elektryczną pochodzącą z zielonych źródeł



Elektryfikacja gospodarki i elektromobilność

wykorzystanie energii elektrycznej w coraz większej liczbie procesów przemysłowych, skokowy wzrost popularności samochodów elektrycznych

jesteśmy globalnym liderem w zakresie linii technologicznych (EV/CAB) do lutowania systemów chłodzenia baterii dla samochodów elektrycznych



Reshoring i autarkia gospodarek

reindustrializacja i autarkizacja gospodarek, szczególnie USA, podyktowana potrzebą zabezpieczenia strategicznych łańcuchów dostaw (konsekwencje pandemii i konfliktów)

jesteśmy obecni na najważniejszych rynkach przemysłowych świata, podążając za naszymi klientami, od lat zwiększamy aktywność w USA, aby zapewnić szybszą realizację kontraktów, gwarancję „made in USA” i lepszy serwis



Obronność

widoczny w skali globalnej gwałtowny wzrost wydatków na obronność

nasze rozwiązania, głównie te kierowane do przemysłu lotniczego, trafiają również do klientów z sektora obronnego



Additive manufacturing

gwałtowny wzrost wykorzystania technologii druku 3D i zainteresowania metalurgią proszków

rozwinięliśmy przełomową technologię wytwarzania proszków metali w oparciu o unikalną matrycę atomizującą – możemy dostarczyć zarówno piec do plazmowej atomizacji gazowej, jak i usługowo wytwarzać dla naszych klientów proszki metali

/ Katarzyna Mucha

Investor Relations

cc group sp z oo

tel : 22 440 1 440

e-mail: katarzyna.mucha@ccgroup.pl

disclaimer

Niniejsze opracowanie zostało sporządzone wyłącznie w celach informacyjnych i nie ma na celu nakłaniania do nabycia lub zbycia jakichkolwiek instrumentów finansowych.

Opracowanie nie stanowi reklamy, oferty ani proponowania nabycia instrumentów finansowych. Zostały w nim wykorzystane źródła informacji, które SECO WARWICK S.A. uznaje za wiarygodne i dokładne, jednak nie ma gwarancji, że są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan faktyczny. Opracowanie może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, które stanowią ryzyko inwestycyjne lub źródło niepewności i mogą istotnie różnić się od faktycznych rezultatów.

SECO/WARWICK S.A. nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte na podstawie niniejszego opracowania. Opracowania nie należy traktować jako źródła wiedzy wystarczającej do podjęcia decyzji inwestycyjnej.

Odpowiedzialność za sposób wykorzystania informacji zawartych w opracowaniu spoczywa wyłącznie na korzystającym z opracowania.

Opracowanie podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych.

Powielanie, publikowanie lub jego rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody SECO/WARWICK S.A.