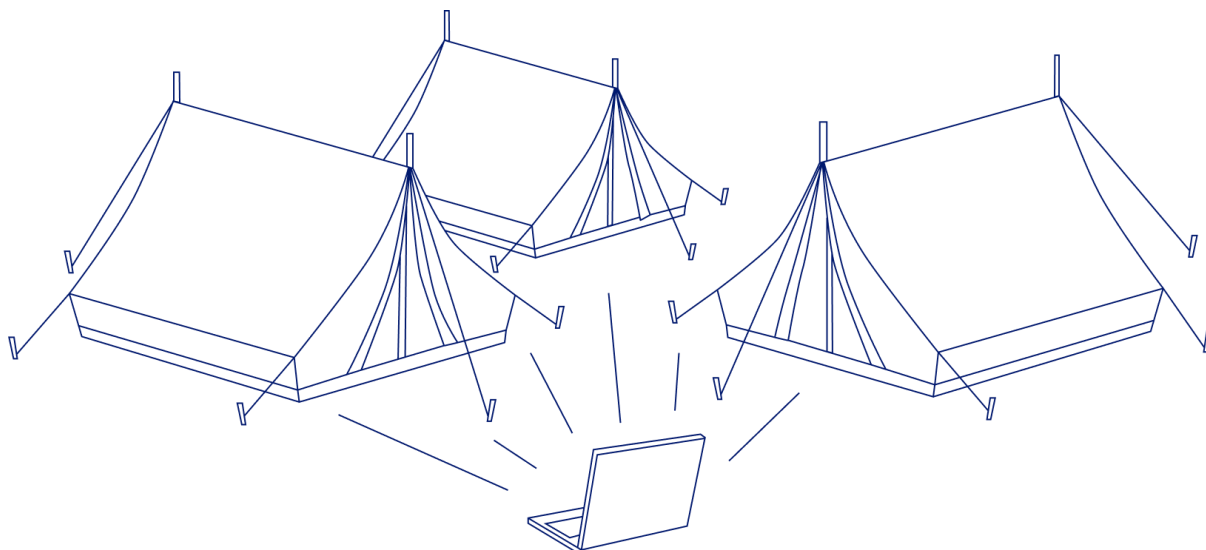




Software Mansion S.A.

Raport okresowy za II kwartał 2025 roku



Kraków, 5 sierpnia 2025 r.

Spis treści

Spis treści	2
Wybrane dane finansowe	3
1. Informacje ogólne	4
1.1. Podstawowe informacje o Spółce	4
1.2. Organy spółki	5
1.3. Struktura akcjonariatu	6
1.4. Opis działalności i rynku, na którym działa Spółka	7
Działalność Spółki	7
Rynek, na którym działa Spółka	11
Konkurencja	13
1.5. Komentarz emitenta na temat okoliczności i zdarzeń istotnie wpływających na działalność emitenta, jego sytuację finansową i wyniki osiągnięte w danym kwartale	14
Klienci	14
Personel	14
Wyniki finansowe	15
Zdarzenia inne mające wpływ na wyniki finansowe	15
Pozostałe informacje	18

Wybrane dane finansowe

Pozycje bilansu przeliczono według kursu średniego euro ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego na dzień bilansowy.

Pozycje rachunku wyników przeliczono według kursu średniego euro będącego średnią arytmetyczną średnich kursów euro ogłoszonych przez Narodowy Bank Polski i obowiązujących na ostatni dzień każdego zakończonego miesiąca w okresie sprawozdawczym. Kurs średni został obliczony jako średnia arytmetyczna kursów obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca w danym okresie ogłoszonych przez Narodowy Bank Polski.

Zastosowane kursy Euro:

	Kurs na 30.06	Kurs średni półroczny
2024	4,3130	4,3175
2025	4,2419	4,2331

[w tys.]	01.01- 30.06.2025 PLN	01.01-30.06.2024 PLN	01.01-30.06.2025 EUR	01.01-30.06.2024 EUR	Dynamika r/r [%]
Przychody netto ze sprzedaży	60.151	48.109	14.210	11.143	25%
Koszty działalności operacyjnej	44.938	36.286	10.616	8.404	24%
Zysk (strata) netto:	13.724	18.634	3.242	4.316	-26%
EBITDA	15.956	19.674	3.769	4.557	-19%
<i>Wpływ istotnych zdarzeń jednorazowych lub niezwiązanych z bezpośrednią działalnością:</i>					
pkt 1. Rezerwa na premię uznaniową	-1.565	0	-370	0	-
pkt 2. Różnice kursowe	-1.209	209	-290	48	-
Pkt. 3. Przychody z tytułu sprzedaży tokenów Starknet	0	6.669	0	1.545	-
Pkt 1-3 razem	-2.774	6.878	-665	1.593	
Zysk (strata) netto bez wpływu punktów 1-3:	16.498	11.756	3.897	2.723	40%
EBITDA bez wpływu punktów 1-3	18.730	12.796	4.425	2.965	46%

Sprawozdanie z sytuacji finansowej

[w tys.]	30.06.2025 PLN	30.06.2024 PLN	30.06.2025 EUR	30.06.2024 EUR	Dynamika r/r [%]
Aktywa trwałe	13.472	10.945	3.176	2.538	23%
Aktywa obrotowe	59.558	44.680	14.040	10.359	33%
Kapitał własny	38.919	35.123	9.175	8.144	11%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	3.110	20.503	8.041	4.754	66%
Zobowiązania krótkoterminowe	30.182	16.412	7.115	3.805	84%

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	30.06.2025 PLN	30.06.2024 PLN	30.06.2025 EUR	30.06.2024 EUR	Dynamika r/r [%]
Środki pieniężne na koniec okresu	41.726	24.365	9.837	5.649	74%

1. Informacje ogólne

1.1. Podstawowe informacje o Spółce

Nazwa (firma)	Software Mansion Spółka Akcyjna
Forma prawna	Spółka Akcyjna
Kraj siedziby	Polska
Siedziba	Kraków
Adres	ul. Zabłocie 43B, 30-701 Kraków
Poczta elektroniczna	investors@swmansion.com
Strona internetowa	ir.swmansion.com

Numer KRS	0000961952
Sąd rejestrowy	Sąd Rejonowy dla Krakowa Śródmieścia w Krakowie, XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
REGON	364909814
NIP	6793131302
Kapitał zakładowy	1.064.735,10 zł, dzielący się na 10.647.351 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda, w tym: A. 10.000.000 akcji serii A, z czego 1.380.000 akcji jest akcjami na okaziciela, a 8.620.000 akcji jest akcjami zwykłymi imiennymi, B. 178.775 akcji na okaziciela serii B, C. 112.500 akcji na okaziciela serii C, D. 106.308 akcji na okaziciela serii D, E. 49.995 akcji na okaziciela serii E, F. 49.929 akcji na okaziciela serii F, G. 49.932 akcji na okaziciela serii G, H. 49.980 akcji na okaziciela serii H, I. 49.932 akcji na okaziciela serii I.
Liczba pracowników i współpracowników	• 30 osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę (w przeliczeniu na pełne etaty). • 320 osób współpracujących na podstawie umów cywilnoprawnych. • 2 osoby zatrudnione na podstawie powołania. Razem: 352 osoby (stan na dzień 30 czerwca 2025 r.), z czego: - 305 osób technicznych; - 46 osób nietechnicznych.

Spółka powstała w wyniku przekształcenia spółki Software Mansion spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa (KRS: 0000626804). Spółka została wpisana do rejestru przedsiębiorców w dniu 1 kwietnia 2022 r.

Spółka została utworzona na czas nieoznaczony. Działalność prowadzona przez Spółkę nie wymaga posiadania zezwolenia, licencji ani zgody. Spółka nie tworzy grupy kapitałowej.

1.2. Organy spółki

Na dzień przekazania niniejszego raportu w skład zarządu Spółki wchodzi dwoje członków:

1. Marcin Skotniczny – Prezes Zarządu,
2. Magdalena Retman-Rakoczy – Wiceprezes Zarządu.

Po okresie sprawozdawczym, w dniu 9 lipca 2025 r. rezygnację z pełnienia funkcji członka Zarządu ze skutkiem na dzień 9 lipca 2025 r. złożył Pan Paweł Młócek.

Na dzień przekazania niniejszego raportu w skład rady nadzorczej Spółki wchodzi pięciu członków:

1. Krzysztof Magiera – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Miron Pawlik – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
3. Paweł Kruszelnicki – Członek Rady Nadzorczej,
4. Bartosz Gębala – Członek Rady Nadzorczej,
5. Krzysztof Koza – Członek Rady Nadzorczej.

1.3. Struktura akcjonariatu

Na dzień przekazania niniejszego raportu struktura akcjonariatu Spółki przedstawiała się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZ	Udział w głosach na WZ
Marcin Skotniczny	4.513.917	42,39%	4.513.917	42,39%
Paweł Młócek	2.654.615	24,93%	2.654.615	24,93%
Krzysztof Magiera	2.674.615	25,12%	2.674.615	25,12%
Pozostali	804.204	7,55%	804.204	7,55%
Razem	10.647.351	100%	10.647.351	100%

Na dzień kończący okres objęty raportem okresowym (30 czerwca 2025 roku) struktura akcjonariatu Spółki, bez uwzględnienia akcji emitowanych w ramach programów motywacyjnych i pozostających w trakcie rejestracji w KRS, przedstawiała się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZ	Udział w głosach na WZ
Marcin Skotniczny	4.493.237	42,20%	4.493.237	42,20%
Paweł Młócek	2.674.615	25,12%	2.674.615	25,12%
Krzysztof Magiera	2.691.615	25,28%	2.691.615	25,28%
Pozostali	787.884	7,40%	787.884	7,40%
Razem	10.647.351	100%	10.647.351	100%

1.4. Opis działalności i rynku, na którym działa Spółka

Software Mansion S.A. to spółka technologiczna świadcząca usługi wytwarzania oprogramowania dla klientów z całego świata. Spółka specjalizuje się w rozwiązaniach związanych z tzw. Developer Experience, czyli w szczególności w wytwarzaniu narzędzi wspierających pracę programistów, takich jak frameworki, biblioteki oraz platformy software'owe. Spółka współpracuje w tych działaniach z istotnymi graczami na rynku IT, takimi jak Meta, Amazon, czy Huawei, ale także z kilkoma mniejszymi o dużym znaczeniu w poszczególnych niszach. Jednocześnie Spółka posiada synergizujące z tą działalnością portfolio klientów, dla których Spółka wytwarza różnego rodzaju aplikacje i rozwiązania technologiczne w dziedzinach, w których Spółka wytwarza narzędzia. Portfolio to stanowi najistotniejsze źródło przychodów Spółki.

Software Mansion S.A. kontynuuje nieprzerwaną działalność rozpoczętą w ramach spółki Software Mansion Sp. z o.o. w 2012 roku. W tym czasie nieprzerwanie rósł rozmiar zespołu Spółki, podwajając się co około dwa lata. Spółka stawia duży nacisk na skuteczne działania mające na celu pozyskanie najbardziej utalentowanych inżynierów i utrzymanie ich w zespole długoterminowo, zakładając utrzymanie stabilnej dynamiki wzrostu. Spółka buduje zespół przede wszystkim lokalnie (Kraków i okolice), opierając się o hybrydowy model pracy.

Działalność Spółki

Software Mansion S.A. świadczy usługi wytwarzania oprogramowania w szerokim zakresie domenowym, wśród których najistotniejsze to:

- wytwarzanie narzędzi deweloperskich w różnych obszarach domenowych (najważniejsze obszary: aplikacje mobilne w technologii React Native, rozwiązania wideo i komunikacji na żywo, aplikacje w języku Elixir, oraz blockchain);
- wytwarzanie aplikacji mobilnych, przede wszystkim z wykorzystaniem technologii React Native;
- wytwarzanie oprogramowania serwerowego aplikacji mobilnych i webowych (tzw. backend) – głównie z wykorzystaniem języków programowania: JavaScript (w tym TypeScript), Python oraz Elixir;
- wytwarzanie aplikacji webowych (tzw. front-end), przede wszystkim z wykorzystaniem technologii React.

Równie ważne obszary dla Spółki, ale ze względu na swój bardziej niszowy charakter wiążące się z mniejszym udziałem w przychodach, to:

- wytwarzanie oprogramowania i konfigurowanie infrastruktury do przetwarzania i streamingu wideo;
- wytwarzanie oprogramowania wykorzystującego blockchain (w tym smart kontrakty);

- wytwarzanie oprogramowania w niszowych językach programowania, w szczególności Elixir i Rust;
- consulting i szkolenia w zakresie technologii, w których specjalizuje się Spółka.

Ze względu na mieszany i synergiczny charakter większości prowadzonych projektów, nie jest możliwe precyzyjne określenie udziału poszczególnych kategorii usług w przychodach Spółki.

Spółka świadczy także usługi komplementarne, które co do zasady sprzedawane są w połączeniu z innymi usługami. Główne usługi komplementarne to:

- projektowanie interfejsów (UI/UX);
- testowanie i zapewnienie jakości (Quality Assurance);
- usługi związane z infrastrukturą komputerową i DevOps.

Dodatkowo, Spółka organizuje konferencje i podobne wydarzenia, których głównym celem jest promocja własnych usług. Niektóre z tych wydarzeń stanowią dodatkowe źródło przychodów, zarówno ze sprzedaży biletów, jak i od sponsorów. W szczególności regularne wydarzenia biletowane, które będą kontynuowane przez Spółkę w przyszłości, to:

- Konferencja App.js na temat React Native, której piąta edycja odbyła się w dniach 28–30 maja 2025 r. (czwarta edycja, zorganizowana w maju 2024 r., uzyskała rentowność);
- Konferencja RTC.on związana ze streamingiem wideo i rozwiązaniami do komunikacji na żywo (we wrześniu 2024 odbyła się druga edycja, planowana jest kolejna).

Spółka rozwija również produkty technologiczne, które komercjalizuje lub planuje komercjalizować w modelu subskrypcyjnym, w szczególności:

- Radon IDE – zestaw narzędzi do edycji kodu aplikacji mobilnych tworzonych z wykorzystaniem technologii React Native. Pełna sprzedaż została uruchomiona w grudniu 2024 r.
- Fishjam – platforma z infrastrukturą i oprogramowaniem oferująca różnego rodzaju usługi związane ze strumieniowaniem i przetwarzaniem wideo do użycia w aplikacjach klientów. Pilotażowe wdrożenia rozpoczęły się na przełomie III i IV kwartału ubiegłego roku, a obecnie Spółka jest gotowa na pierwsze wdrożenia komercyjne. W drugim kwartale bieżącego roku Spółka zaobserwowała wzrost zainteresowania platformą (wzrost liczby zarejestrowanych użytkowników).

Ponadto, Spółka rozwija narzędzia programistyczne, które przyczyniają się do sprzedaży innych usług oraz budują rozpoznawalność marki, ale nie są komercjalizowane wprost. Najważniejsze z nich to:

- Biblioteki oprogramowania związane z React Native rozwijane i utrzymywane pod własną marką, m.in. react-native-gesture-handler, react-native-reanimated, react-native-svg i react-native-screens. Biblioteki te są aktualnie używane przez praktycznie wszystkie nowsze aplikacje mobilne w technologii React Native (React Native jest używane przez

około ⅓ wszystkich popularnych aplikacji mobilnych). Rozwój tych bibliotek od wielu lat skutecznie działa jako źródło pozyskania klientów – zarówno na usługi związane z wytwarzaniem aplikacji w React Native, jak i innych rodzajów oprogramowania. Od 2019 rozwój tych bibliotek jest częściowo sponsorowany przez firmę Shopify Inc., a od czasu do czasu pojawiają się także inni klienci, którzy zapewniają środki na ich rozwój. Biblioteki te udostępniane są na otwartych licencjach open-source. Nad rozwojem tej platformy Spółka współpracuje z inżynierami firm takich jak Meta czy Microsoft.

- Membrane Framework – zestaw relatywnie niskopoziomowych narzędzi do budowania oprogramowania do strumieniowania wideo rozwijany z wykorzystaniem języka Elixir od 2016 roku. Na przestrzeni lat przyniósł Spółce wielu klientów zarówno bezpośrednio na wdrożenia związane z Frameworkiem, ale także na usługi programowania w języku Elixir i innych. Membrane Framework jest użyty również w platformie Fishjam. Membrane Framework udostępniany jest w ramach otwartych licencji open-source.
- Smelter (dawniej Live Compositor) – narzędzie do budowania wysokowydajnych aplikacji związanych z łączeniem, przetwarzaniem i modyfikowaniem na żywo strumieni i plików wideo. Narzędzie to jest rozwijane od początku 2023 roku, przede wszystkim w języku Rust i jest jednym z najbardziej zaawansowanych narzędzi tego typu na świecie. Spółce udało się rozwinąć tę technologię w taki sposób, że obecnie można uruchamiać Smeltera w przeglądarce, bez konieczności posiadania serwera. To z kolei zostało wykorzystane w drugim kwartale 2025 do zrealizowania eksperymentalnej integracji Smeltera z platformą Fishjam oraz modelami sztucznej inteligencji, umożliwiając, wykrywanie gestów na wideo w czasie rzeczywistym i na tej podstawie wyświetlaniu odpowiednich animacji/treści. Spółka dostrzega potencjał sprzedażowy takiego zastosowania zwłaszcza w rozwijającej się dynamicznie branży live shopping.
- Elixir WebRTC – zestaw oprogramowania zawierający implementację najpopularniejszego protokołu do strumieniowania wideo na żywo w aplikacjach webowych w języku Elixir, wraz z kilkoma aplikacjami na tej implementacji opartymi. Spółka odnotowuje wzrost zainteresowania tym narzędziem, w szczególności w ostatnim czasie Elixir WebRTC zaczął być używany do broadcastingu wideo w sieci przez kilka organizacji. W drugim kwartale 2025 Spółka zakończyła pierwszy komercyjny projekt wdrożeniowy Elixir WebRTC.

Poza powyższymi rozwiązaniami, Spółka inkubuje wewnętrznie inne narzędzia deweloperskie o potencjale marketingowym. Z najistotniejszych aktualnie obszarów inkubacji warto wymienić:

- ExecuTorch for React Native – ExecuTorch to narzędzie rozwijane we współpracy koncernów takich jak Meta, Arm, Apple i Qualcomm, służące do uruchamiania modeli AI na urządzeniach brzegowych, takich jak urządzenia mobilne, wearables, mikrokontrolery i IoT. ExecuTorch jest budowany jako element technologii PyTorch, jednej z najpopularniejszych platform do uruchamiania modeli AI na świecie. Spółka aktualnie tworzy bibliotekę integrującą tę technologię z React Native. W drugim kwartale 2025, spółka opublikowała bibliotekę React Native RAG, która jest integralną częścią strategii umożliwienia budowania lokalnych chatbotów, gwarantujących pełną prywatność danych.

- TypeGPU – jest to narzędzie, którego zadaniem jest znaczące ułatwienie tworzenia i wykorzystywania shaderów (czyli kawałków kodu wykorzystujących możliwości układów GPU) w aplikacjach webowych oraz opartych o React Native. Spółka zakłada, że TypeGPU stanie się narzędziem wykorzystywanym przez większość nowych aplikacji z shaderami w przeciągu kilku lat.
- Boombox – jest to zestaw narzędzi open-source, opartych na produkcie Membrane Framework. Prace nad tym narzędziem rozpoczęły się w trzecim kwartale 2024 roku. Celem tego projektu jest obniżenie progu wejścia do technologii Membrane Framework i tym samym zwiększenie grona jej użytkowników.
- Live Debugger – jest to narzędzie wspomagające programistów ekosystemu Elixir w debugowaniu aplikacji webowych opartych o framework Phoenix oraz powiązanej z nim technologii LiveView. Widząc rosnące zainteresowanie rozwiązaniami webowymi dostępnymi natywnie w języku Elixir Spółka podjęła decyzję o pracach nad LiveDebuggerem, który jest jedynym tego typu narzędziem dostępnym na rynku. Po sukcesie związanym z wydaniem pierwszej wersji narzędzia, Spółka kontynuowała w drugim kwartale 2025 prace rozwojowe nad LiveDebuggerem. W szczególności opublikowano wtyczki do przeglądarek Chrome i Firefox, umożliwiające korzystanie z narzędzia bezpośrednio w przeglądarce.
- Popcorn – jest to narzędzie open-source umożliwiające uruchamianie aplikacji napisanych w języku programowania Elixir bezpośrednio w przeglądarce internetowej. Technologia pozwala na płynne łączenie języka Elixir z ekosystemem JavaScript, docelowo umożliwiając budowanie webowych aplikacji działających w trybie offline (ang. local-first development). Widząc potencjał w rozszerzeniu możliwości zastosowania języka Elixir poza środowisko serwerowe, Spółka podjęła decyzję o rozpoczęciu prac nad Popcornem w czwartym kwartale 2024. Rozwój tej technologii został zainicjowany we współpracy z twórcą języka Elixir – José Valimem, aby zagwarantować integralność budowanego rozwiązania z ekosystemem. W drugim kwartale 2025 miało miejsce oficjalne ogłoszenie pierwszej wersji narzędzia.

Dla kompletności obrazu należy też zaznaczyć, że Spółka rozwija dla klientów na komercyjnych zasadach (tj. za wynagrodzeniem) narzędzia deweloperskie, które mają albo mogą w przyszłości mieć analogiczne działanie do powyższych, tj. przyczyniają się albo mogą przyczyniać do zwiększenia rozpoznawalności marki Software Mansion oraz zwiększyć sprzedaż innych usług. Są to m.in. projekty rozwijane dla następujących klientów:

- Expo (<https://expo.dev/>) – w ramach współpracy z tym klientem trwającej nieprzerwanie od 2017 roku do dziś, Spółka zbudowała wiele narzędzi używanych przez programistów React Native. Pomogło to rozwinąć wizerunek marki w tym obszarze i do dziś współpraca z Expo pozostaje jednym z istotnym źródeł pozyskiwania nowych klientów – zarówno projektowych, ale często też związanych z consultingiem technologicznym.
- Huawei – w ramach tej współpracy Spółka przystosowuje technologię React Native do działania na systemie operacyjnym OpenHarmony rozwijanym przez m.in. konsorcjum Huawei. To zaangażowanie może umożliwić uzyskanie projektów od klientów z Chin oraz

wchodzących na rynek chiński, a także szerzej na świecie, jeżeli adopcja telefonów z systemem operacyjnym HarmonyOS będzie rosła.

- StarkWare i StarkNet Foundation – w ramach tej współpracy Spółka rozwija narzędzia deweloperskie do blockchainowej platformy StarkNet, w tym m.in. język Cairo służący do tworzenia smart contractów i dApps. Dzięki temu, Spółka może pozyskać klientów na projekty z obszaru blockchain w zależności od adopcji tej technologii.

Lista ta nie jest wyczerpująca. W szczególności Spółka prowadzi aktualnie inne projekty tego typu, które tymczasowo objęte są umowami o zachowaniu poufności.

Ponadto Spółka w sposób ciągły rozwija własne oprogramowanie do użytku wewnętrznego, wspierające zarządzanie przedsiębiorstwem oraz mające na celu zwiększenie produktywności i zaangażowania zespołu. Aktualnie nie istnieją plany na komercjalizację tych rozwiązań, ale Zarząd nie wyklucza, że niektóre z wytworzonych rozwiązań zostaną skomercjalizowane w przyszłości.

Rynek, na którym działa Spółka

Rynek międzynarodowych usług outsource'ingowych i consultingowych IT to dynamicznie rozwijająca się branża, której szczególnie mocny wzrost w Polsce obserwujemy ze względu na wiele czynników. Spośród nich warto wymienić: wyjątkowo wysoki poziom edukacji informatycznej, dobrą znajomość języka angielskiego przez polskich specjalistów, małe różnice kulturowe w stosunku do reszty Europy i USA (stanowiących znakomitą większość rynku zbytu tego typu usług), malejące, ale wciąż duże różnice w wynagrodzeniach, a także pozycję geograficzną i dogodną strefę czasową. Jednocześnie w Polsce nie mają siedziby prawie żadne znane międzynarodowe korporacje IT, wciąż nie rozwinął się mocny rynek Venture Capital i, w przeciwieństwie do wielu innych krajów, nie istnieje wysoko rozwinięte środowisko startupowe, dzięki czemu sektor outsource'ingu międzynarodowego ma bardzo mocną pozycję na rynku pracy w porównaniu z resztą IT.

W ramach tego szerokiego rynku Software Mansion S.A. można zakwalifikować jako tzw. Software House. Pojęcie to rozwinęło się w języku polskim na przestrzeni ostatnich dwóch dekad i zazwyczaj oznacza firmy o następujących cechach:

- Zespół liczy od kilku do około 1000 osób, z czego znakomita większość to programiści oraz osoby pracujące na zbliżonych rolach (testerzy, designerzy, administratorzy itp.);
- Dominujące źródło przychodów to tworzenie oprogramowania na zamówienie dla poszczególnych klientów, zazwyczaj z przekazaniem praw autorskich;
- Brak lub mały udział w przychodach sprzedaży produktów własnych (choć niektóre Software House'y wytwarzają swoje produkty i w pewnym momencie transformują się w firmę produktową);
- Zespół zazwyczaj zatrudniony jest na stałe, a nie do danego projektu; bardzo często Software House'y utrzymują tzw. ławeczkę, czyli pewną liczbę inżynierów, którzy oczekują na projekt (zazwyczaj biernie);

- Pracownicy zazwyczaj identyfikują się jako pracujący w Software House'ie, a nie jako członkowie zespołu klienta, jak to ma często miejsce w innych firmach outsource'ingowych (choć część Software House'ów świadczy także usługi rekrutacji stricte dla określonego klienta);
- Klienci zlecają wykonanie projektu lub wynajmują zespół techniczny; bardzo rzadko outsource'owane do Software House'ów są całe procesy biznesowe;
- Kultura organizacji zorientowana przede wszystkim na programowanie i umiejętności techniczne, a nie procesy biznesowe; założyciele Software House'ów to często inżynierowie;
- Struktura organizacji jest zazwyczaj dość płaska; często Software House'y są przeciwstawiane conceptowi korporacji;
- Relatywnie duże marże w przeciwieństwie do pozostałych form outsource'ingu personelu w IT.

Łatwo zauważyć, że przychody Software House'ów są wprost zależne od możliwości produkcyjnych, czyli rozmiaru zespołu technicznego. Co za tym idzie, Software House'y bardzo mocno konkurują o programistów.

Na tle tego rynku Software Mansion S.A. wyróżniają m.in. następujące cechy:

1. Portfolio klientów Spółki to w przeważającej większości firmy z siedzibą w Stanach Zjednoczonych, które dysponują zazwyczaj większymi budżetami na projekty niż klienci europejscy. Portfolio klientów jest zdywersyfikowane, nie ma w nim jednego dominującego klienta ani branży;
2. Produkty deweloperskie rozwijane przez Spółkę przyczyniają się w wyjątkowo synergiczny sposób do wzrostu sprzedaży usług consultingu i outsource'ingu, a jednocześnie prace dla klientów napędzają dalszy rozwój produktów Spółki. Przeciwstawia się to częstemu modelowi, w którym Software House przekształca się w firmę produktową obsługującą specyficzną niszę kosztem obsługi projektów outsource'ingowych;
3. Rozmiar zespołu i obroty plasują Spółkę jako jedną z większych organizacji tego typu. Dzięki czemu Spółka posiada zasoby, żeby podejmować się rozwoju bardziej złożonych narzędzi deweloperskich i zachodzi efekt skali;
4. Spółka może bardzo płynnie przenosić inżynierów między projektami klientów a produktami wewnętrznymi. Dzięki temu, że narzędzia deweloperskie Spółki wykorzystywane są też w projektach prowadzonych komercyjnie, koszty wdrożenia personelu przy zmianie projektu są bardzo niskie. Pozwala to na utrzymywanie bardzo niewielkiego rozmiaru *ławeczki*;
5. Sprzedaż nowych projektów przez Spółkę w większości opiera się o rozwijane przez Spółkę produkty open-source, dzięki czemu Spółka nie musi konkurować wprost o projekty z konkurencyjnymi firmami. Pozwala to utrzymać wysokie ceny, a jednocześnie bardzo ogranicza koszty prowadzenia sprzedaży i marketingu;

6. Spółka posiada bardzo mocny wizerunek na lokalnym (w szczególności krakowskim) rynku pracy, co przekłada się na dużą łatwość w rekrutacji, a jednocześnie osiąga bardzo wysokie współczynniki retencji, co zapewnia stabilność zespołu;
7. Rozwinięta (choć relatywnie płaska) struktura organizacyjna, wraz z dojrzałym middle-managementem, jest przygotowana na roczny wzrost zespołu na poziomie 30% bez negatywnych efektów ubocznych na kulturę i efektywność pracy.

Konkurencja

Software Mansion zdobyło unikalną pozycję na rynku jako ekspert w wybranych niszach technologicznych, tworzący rozwiązania nie tylko dla użytkowników końcowych, ale także dla deweloperów zajmujących się technologiami takimi jak React Native. W Polsce funkcjonuje tylko jedno przedsiębiorstwo opierające swoją działalność na podobnych założeniach i o porównywalnej skali działalności. Jednakże usługi oferowane przez Spółkę mają charakter całkowicie globalny, wobec czego Spółka konkuruje z Software House'ami z całego świata.

Ostatnie lata pokazują, że nietypowa strategia Spółki, w ramach której nie jest prowadzona aktywna sprzedaż outbound, sprawdza się bardzo dobrze. Kluczowym elementem strategii Spółki jest odejście od tradycyjnych, agresywnych metod sprzedaży. Zamiast tego, Emitent koncentruje się na budowaniu silnych i zaangażowanych społeczności wokół technologii open-source. Działania te obejmują organizację konferencji branżowych, aktywną obecność i budowanie relacji w przestrzeni online, a także tworzenie wysokiej jakości oprogramowania, które jest udostępniane na zasadach otwartego źródła. Efektem tego podejścia jest generowanie zapytań od potencjalnych klientów, którzy trafiają do Spółki dzięki jej działaniom marketingowym, rekomendacjom innych klientów lub dzięki obecności w społecznościach deweloperskich. Ten model pozwala na efektywne pozyskiwanie klientów, którzy już znają i doceniają ekspertyzę Spółki oraz jej unikalne podejście do tworzenia oprogramowania.

Emitent zdaje sobie sprawę, że konkurencyjność na rynku dotyczy nie tylko pozyskiwania nowych klientów, ale również rekrutacji i utrzymania najlepszych specjalistów w branży. W tym obszarze, w lokalizacji, jaką jest Kraków, gdzie Spółka ma swoją siedzibę, Software Mansion nie ma bezpośredniej konkurencji wśród innych Software House'ów o podobnej skali działalności. Głównymi konkurentami Spółki w walce o utalentowanych deweloperów są globalne firmy technologiczne, takie jak Google, które są postrzegane jako prestiżowe miejsca pracy i oferują konkurencyjne warunki zatrudnienia. Spółka rozpoznaje również ryzyko tzw. "poachingu" personelu przez klientów, którzy mogą być zainteresowani bezpośrednim zatrudnianiem deweloperów, z którymi współpracują. Aby zminimalizować to ryzyko, Emitent stosuje odpowiednie postanowienia umowne, zabezpieczające Spółkę przed przejmowaniem jej współpracowników, a także oferuje konkurencyjne warunki finansowe, w tym atrakcyjne wynagrodzenia i możliwości rozwoju zawodowego.

1.5. Komentarz emitenta na temat okoliczności i zdarzeń istotnie wpływających na działalność emitenta, jego sytuację finansową i wyniki osiągnięte w danym kwartale

Klienci

W drugim kwartale 2025 roku Spółka obserwowała stabilną sytuację pod względem sprzedaży i pozyskiwania nowych klientów, stabilna jest także sytuacja z klientami istniejącymi. Rozkład przychodów klientów za cały kwartał, od których Spółka uzyskała przychody związane ze świadczonymi usługami IT, przedstawia poniższa tabela:

	Kwartał II 2025	Kwartał I 2025	Kwartał IV 2024	Kwartał III 2024	Kwartał II 2024	Kwartał I 2024	Kwartał IV 2023
Liczba klientów:							
Przychody powyżej 10 tys. zł	4	10	10	8	7	9	9
Przychody powyżej 50 tys. zł	25	25	20	20	15	25	14
Przychody powyżej 250 tys. zł	16	17	15	14	14	10	12
Przychody powyżej 1 mln. zł	7	6	7	6	6	7	5
Razem klientów	52	58	52	48	42	51	40

Personel

Ze względu na stan polskiego rynku pracy IT, Spółka nadal obserwuje dużą łatwość w rekrutacji programistów, co przejawia się w szczególności w rekrutacji wysoce doświadczonych specjalistów. Na dzień 30 czerwca 2025 r. Spółka zatrudniała lub kontraktowała 352 pracowników i współpracowników, czyli o 65 osób więcej, niż na dzień 30 czerwca 2024 r. i o 21 więcej, niż na dzień 31 marca 2025 r. Tempo rozwoju organicznego, choć niższe od zakładanych 30% rok do roku, znajduje swoje uzasadnienie przede wszystkim w obserwowanym w ostatnich kwartałach znaczącym wzroście udziału doświadczonych i wysoko wyspecjalizowanych inżynierów wśród nowych członków zespołu. Stanowi to kontrast do poprzednich lat, kiedy trzon rekrutacji stanowiły osoby z niewielkim doświadczeniem. Na moment publikacji niniejszego raportu Spółka nie dostrzega niczego, co wskazywałoby na odwrócenie tych trendów w rekrutacji.

Wyniki finansowe

[Przychody]

Po II kwartałach 2025 roku Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 60.151.204,39 zł, co stanowi wzrost o prawie 25% w stosunku do analogicznego okresu roku 2024, kiedy przychody wyniosły 48.108.708,90 zł.

O ile w pierwszym kwartale 2025 r. kurs USD/PLN kształtował się na poziomie bliskim do analogicznego okresu w 2024, to w drugim kwartale zanotowano istotny spadek (średnio r/r 5,7%). W związku z faktem, że 93% przychodu Spółki denominowane jest w USD, spadek kursu przełożył się na obniżenie przychodów wykazanych w PLN w stosunku do roku 2024. Począwszy od drugiego kwartału Spółka rozpoczęła wdrażanie mechanizmu zabezpieczającego przed wahaniami kursu USD/PLN poprzez kwotowanie klientów w EUR.

[Zysk]

Zysk netto z działalności po dwóch kwartałach 2025 roku wyniósł 13.724.488,85 zł w porównaniu do 18.674.149,91 zł w analogicznym okresie roku poprzedniego, co stanowi spadek o 26%. Na taki efekt porównania do zeszłego roku złożyły się przede wszystkim dwa czynniki:

- rozpoznanie w roku 2024 dodatkowego przychodu operacyjnego w kwocie 6.669.222,46 zł, związanego z otrzymaniem znaczącej liczby tokenów StarkNet w ramach współpracy strategicznego partnerstwa z klientem StarkWare Industries Ltd., o której Spółka informowała w raporcie bieżącym ESPI 2/2024 w dniu 12 kwietnia 2024 r.; oraz
- ujemne różnice kursowe wynikające przede wszystkim ze wspomnianego już spadku kursu USD/PLN.

Zdarzenia inne mające wpływ na wyniki finansowe

[Koszt programu motywacyjnego]

W I i II kwartale 2025 roku wpływ na wynik finansowy Spółki miało ujęcie kosztu księgowego wyceny kontynuowanego pracowniczego programu motywacyjnego. Wartość całkowita pracowniczego programu motywacyjnego została oszacowana dla uprawnień przyznanych w całym okresie trwania programu według modelu Blacka-Scholesa-Mertona, przy założeniu pełnego wypełnienia warunków nabycia uprawnień innych niż warunki rynkowe i na moment publikacji raportu za II kwartał 2025 roku wyniesie 11.882.226,10 zł. W II kwartale 2025 roku Spółka obciążyła wynik finansowy kwotą 128.581,19 zł. Wycena pracowniczego programu motywacyjnego będzie wpływać na wynik finansowy Spółki do II kwartału 2026 roku i zgodnie z obowiązującą na dzień publikacji niniejszego raportu wyceną, do tego okresu obciąży wynik finansowy o dalszą, łączną kwotę 184.922,88 zł.

[Rezerwa na premie uznaniowe]

W II kwartale zwiększono rezerwę na premię uznaniową o kwotę 220.868,25 zł i jej całkowita wartość w księgach na koniec II kwartału wynosi 1.564.917,24 zł.

Ważne wydarzenia

26.03.2025 – Emitent zawarł umowę o świadczenie usług o wartości około 2,3 mln zł z wiodącą organizacją sportową z siedzibą w Stanach Zjednoczonych, zarządzającą i promującą jedną z najbardziej popularnych lig sportowych na świecie. Współpraca z tym klientem będzie kontynuowana w nadchodzących miesiącach.

28.03.2025 – Spółka zawarła dwie umowy z amerykańskim gigantem technologicznym. Pierwsza umowa, o wartości ponad 2,9 mln zł, dotyczy modernizacji i stabilizacji platformy React Native, stanowiąc kontynuację wcześniejszej współpracy. Druga umowa, warta ponad 2 mln zł, realizowana jest w ramach trójstronnego projektu (wraz z innym wiodącym przedsiębiorstwem informatycznym ze Stanów) i skupia się na stworzeniu narzędzi do wykrywania zmian w kompatybilności biblioteki React Native.

18.06.2025 – Spółka zawarła umowę o łącznej wartości ok. 2,3 mln zł ze znaczącym klientem, którym jest globalna firma technologiczna z siedzibą w Stanach Zjednoczonych. W ramach tej Umowy Spółka kontynuować będzie proces modernizacji narzędzi używanych na platformie oraz będzie pracować nad stabilizacją wdrożonych przez Spółkę rozwiązań.

30.06.2025 – Tego dnia odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki. Podjęto na nim szereg uchwał zatwierdzających ubiegły rok, a także uchwały dotyczące m. in.:

- Przyjęcia programów motywacyjnych na lata 2025–2028, w tym:
 - Programu dla pracowników i współpracowników Spółki, opartego o kryterium lojalnościowe, w ramach którego wyemitowanych zostanie nie więcej niż 330.000 akcji Spółki; oraz
 - Programu dla kluczowych pracowników i współpracowników Spółki, opartego o kryteria indywidualne, w ramach którego wyemitowanych zostanie nie więcej niż 300.000 akcji Spółki.
- Ubiegania się o wprowadzenie akcji Spółki do obrotu na rynku regulowanym w terminie 3 lat od dnia podjęcia uchwały;
- Sporządzania przez Spółkę sprawozdań finansowych zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości oraz Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej poczynawszy od 2026 r.; oraz
- Podziału zysku netto za 2024 rok w taki sposób, że zysk netto w łącznej wysokości 28.890.652,12 zł przeznaczony zostanie w części na wypłatę dywidendy oraz w części na zwiększenie kapitału zapasowego Spółki, zgodnie z następującym podziałem:
 - w kwocie 21.294.702,00 zł (słownie: dwadzieścia jeden milionów dwieście dziewięćdziesiąt cztery tysiące siedemset dwa złote) na wypłatę dywidendy;
 - w kwocie 7.595.950,12 zł (słownie: siedem milionów pięćset dziewięćdziesiąt pięć tysięcy dziewięćset pięćdziesiąt złotych i dwanaście groszy) na zwiększenie kapitału zapasowego Spółki.

Wartość dywidendy przypadająca na jedną akcję wynosi 2,00 zł. Dywidenda obejmie 10.647.351 akcji. Dzień dywidendy został wyznaczony na 30 sierpnia 2025 r., a termin wypłaty dywidendy na 30 września 2025 r.

Pozostałe informacje

W II kwartale 2025 roku Spółka w stosunku do 2 klientów kontynuowała model współpracy polegający na rozliczaniu części należności w formie papierów wartościowych danego klienta. Takie rozliczenie nie doprowadzi do posiadania przez Spółkę realnego wpływu na klienta (nie dojdzie do przejęcia kontroli ani nie powstanie w ten sposób grupa kapitałowa). Spółka bierze pod uwagę możliwość podpisania kolejnych umów z klientami z uwzględnieniem podobnych warunków rozliczania, ale aktualnie nie planuje istotnie poszerzać skali tego typu współpracy.

Spółka ponosi koszty przede wszystkim w PLN, przy jednoczesnym realizowaniu sprzedaży głównie poza granicami kraju w USD i EUR, w związku z tym ponosi ryzyko związane ze zmiennością kursów walut. W II kwartale 2025 roku 91% przychodów Spółki było wygenerowanych w USD. Średni kurs USD/PLN określony przez NBP na dzień 30.06.2025 roku (3,6164 USD/PLN) był o 10,31% niższy od średniego kursu na dzień 28.06.2024 roku (4,032 USD/PLN). Spółka podejmuje działania mające na celu minimalizację ryzyka walutowego dwutorowo:

- Po pierwsze, poprzez częściowe rozliczanie się ze współpracownikami w USD;
- Po drugie, poprzez stosowanie w rozliczeniach z rosnącą liczbą klientów stawek wyrażanych w EUR jako podstawę do obliczenia należności, nawet jeśli ta opłacana jest w USD.

Od 2023 roku Spółka stosuje rozliczenie CIT-8 w oparciu o tzw. zaliczki uproszczone, wysokość zaliczki uproszczonej ustala na podstawie wysokości podatku wykazanego w zeznaniu rocznym CIT-8 złożonym w roku poprzedzającym dany rok podatkowy. W ocenie Spółki przyjęty sposób rozliczania zaliczek w formie uproszczonej odzwierciedla rzeczywiste obciążenie wyniku finansowego w ujęciu kwartalnym oraz rocznym.