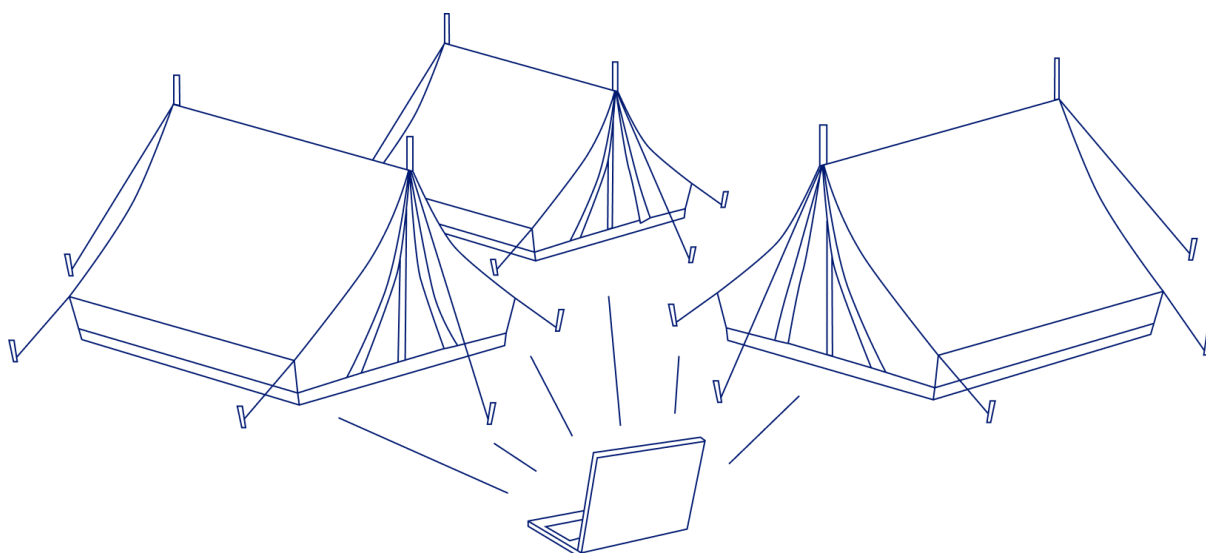




Grupa kapitałowa Software Mansion S.A.

**Jednostkowy oraz Skonsolidowany
Raport okresowy
za III kwartał 2025 roku**



Kraków, 4 listopada 2025 r.

Spis treści

Spis treści	2
Wybrane dane finansowe	3
1. Informacje ogólne	4
1.1. Podstawowe informacje	4
1.2. Organy spółki	5
1.3. Struktura akcjonariatu	6
1.4. Organizacja Grupy Kapitałowej	7
1.4. Opis działalności i rynku, na którym działa Spółka	8
1.4.1 Działalność Spółki	8
1.4.2 Rynek, na którym działa Spółka	12
1.4.3 Konkurencja	14
1.5. Komentarz na temat okoliczności i zdarzeń istotnie wpływających na działalność	15
1.5.1 Jednostka	15
Klienci	15
Personel	15
Wyniki finansowe	16
Zdarzenia inne mające wpływ na wyniki finansowe	16
Pozostałe informacje	17
1.5.1 Grupa	18
Wyniki finansowe	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 kursów euro średnioważonych narastająco ogłaszanych przez Narodowy Bank Polski.

	Kurs na 30 września	Kurs średni do 30 września
2024	4,2791	4,3062
2025	4,2692	4,2420

Wybrane dane z Rachunku zysków i strat [jednostkowe]

	01.01.2025 – 30.09.2025 [tys PLN]	01.01.2024 – 30.09.2024 [tys PLN]	01.01.2025 – 30.09.2025 [tys EUR]	01.01.2024 – 30.09.2024 [tys EUR]
Przychody netto ze sprzedaży	87.142	71.221	20.543	16.539
Koszty działalności operacyjnej	69.333	55.713	16.344	12.938
Koszty działalności operacyjnej bez uwzględnienia pkt 1., 2. i 3. poniżej	67.384	58.584	15.885	13.605
pkt 1. Rezerwa na premie uznaniową	1.568	2.248	370	522
pkt.2. Koszt programu motywacyjnego	627	1.785	148	415
pkt 3. Przychód związany z otrzymaniem tokenów STRK	246	6.904	58	1.603
Zysk (strata) z działalności operacyjnej:	17.809	23.246	4.198	5.398
– bez uwzględnienia pkt 1., 2. i 3.	19.758	20.376	4.658	4.732
Zysk (strata) netto:	16.135	21.695	3.804	5.038
– bez uwzględnienia pkt 1., 2. i 3	18.084	18.824	4.263	4.371
EBITDA:	18.889	24.044	4.453	5.583
– bez uwzględnienia pkt 1., 2. i 3	16.940	21.173	3.993	4.917

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych [jednostkowe]

	01.01.2025 – 30.09.2025 [tys PLN]	01.01.2024 – 30.09.2024 [tys PLN]	01.01.2025 – 30.09.2025 [tys EUR]	01.07.2024 – 30.09.2024 [tys EUR]
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	21.446	21.849	5.056	5.074
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-5.478	-1.587	-1.291	-369
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-21.287	-10.145	-5.018	-2.356

Środki pieniężne na koniec okresu	22.144	23.232	5.187	5.429
-----------------------------------	--------	--------	-------	-------

Sprawozdanie z sytuacji finansowej [jednostkowe]

	30.09.2025 [tys PLN]	30.09.2024 [tys PLN]	30.09.2025 [tys EUR]	30.09.2024 [tys EUR]
Aktywa trwałe	13.866	11.269	3.248	2.633
Aktywa obrotowe	40.890	38.691	9.578	9.042
Kapitał własny	41.438	38.726	9.706	9.050
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	13.318	11.234	3.119	2.625
Zobowiązania krótkoterminowe	9.652	7.091	2.261	1.657

1. Informacje ogólne

1.1. Podstawowe informacje

Jednostką dominującą Grupy Kapitałowej Software Mansion S.A. ("Grupa", "Grupa Kapitałowa") jest spółka Software Mansion S.A. ("Emitent", "Spółka").

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. <i>*Po okresie sprawozdawczym, 2 października 2025 r., w wyniku wykonania praw z warrantów subskrypcyjnych, objęte zostały ponadto 33.663 akcje na okaziciela serii C i D, które zostały objęte wnioskiem o rejestrację w KRS.</i>
Liczba pracowników i współpracowników	• 31 osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę (w przeliczeniu na pełne etaty) • 343 osoby współpracujące na podstawie umów cywilnoprawnych • 2 osoby zatrudnione na podstawie powołania Razem: 376 osoby (stan na dzień 30 września 2025 r.), z czego: - 324 osoby techniczne; - 52 osoby nietechniczne.

Software Mansion S.A. oraz Softverska Vila d.o.o. są spółkami utworzonymi na czas nieokreślony.

1.2. Organy spółki

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

1. Marcin Skotniczny – Prezes Zarządu,
2. Magdalena Retman-Rakoczy – Wiceprezes Zarządu;
3. Maciej Rys – Wiceprezes Zarządu*.

**Pan Maciej Rys został powołany w skład Zarządu Spółki na mocy uchwały Rady Nadzorczej Spółki z dniem 3 października 2025 r.*

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 kończący okres objęty raportem okresowym (30 września 2025 roku) 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	2.657.615	24,96%	2.657.615	24,96%
Pozostali	821.204	7,71%	821.204	7,71%
Razem	10.647.351	100%	10.647.351	100%

Na dzień przekazania raportu, z uwzględnieniem 33.663 akcji na okaziciela serii C i D wynikających z objęcia warrantów subskrypcyjnych serii A i B w ramach programu motywacyjnego (akcje objęte wnioskiem o rejestrację w KRS) struktura akcjonariatu Spółki przedstawia się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZ	Udział w głosach na WZ
Marcin Skotniczny	4.513.917	42,26%	4.513.917	42,26%
Paweł Młócek	2.654.615	24,85%	2.654.615	24,85%
Krzysztof Magiera	2.657.615	24,88%	2.657.615	24,88%
Pozostali	854.867	8,01%	854.867	8,01%
Razem	10.681.014	100%	10.681.014	100%

1.4 Organizacja Grupy Kapitałowej

Spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej Software Mansion S.A.						
Nazwa	Siedziba	Dane rejestrowe	Przedmiot działalności	Kapitał podstawowy	Udział procentowy Software Mansion S.A. w kapitale	Udział procentowy Software Mansion S.A. w prawach głosu
Softverska Vila d.o.o.	Horvatova ulica 80A, 00000 Zagrzeb, Chorwacja	OIB 66495827749 EUID HRSR.081657033	Wynajem i zarządzanie nieruchomościami	2.500,00 EUR	100%	100%

Spółki Grupy Kapitałowej podlegają konsolidacji metodą pełną.

Softverska Vila d.o.o. została powołana do życia w celu nabycia i zarządzania nieruchomością położoną w miejscowości Vir w Chorwacji. Spółka została zawiązana 13 czerwca 2025 r., jednak obowiązek konsolidacji powstał dopiero w dniu 4 sierpnia 2025 r., kiedy to została zawarta umowa zakupu nieruchomości. Rzeczona nieruchomość składa się z pięciu apartamentów przeznaczonych do krótkoterminowego wynajmu komercyjnego dla osób indywidualnych. Aktualnie jeden z nich, najmniejszy, wykorzystywany jest jako przestrzeń magazynowo-robocza, ale docelowo będzie również wyremontowany i wykorzystywany komercyjnie. Apartamenty zostały zakupione za kwotę poniżej 1 mln EUR we wrześniu bieżącego roku. Zarząd Spółki szacuje, że inwestycja zwróci się po około 10 latach.

W sezonie turystycznym zarządzanie apartamentami zlecone zostało zewnętrznemu podmiotowi, który zajmuje się tym profesjonalnie. W tym okresie apartamenty będą dostępne dla turystów. Poza sezonem Spółka planuje udostępniać je swojemu zespołowi.

Spółka nie uzależnia możliwości skorzystania z apartamentów od szczebla czy stanowiska danego członka personelu. Docelowo planujemy, aby każdy mógł pojechać tam przynajmniej raz w roku. Podobnego rodzaju przedsięwzięcia Spółka organizowała już w przeszłości, poprzez wynajmowanie danej nieruchomości. Zarząd Spółki uznał, że takie rozwiązanie jest nieoptymalne – po pierwsze, takie obiekty nie są przystosowane do wygodnej pracy zdalnej, a po drugie było to dość kosztowne.

Decyzja o zakupie nieruchomości została z kilku powodów.

Po pierwsze, w dłuższej perspektywie jest to bardziej korzystne finansowo rozwiązanie, niż wynajmowanie takiego obiektu. Po drugie, Spółka może używać tej inwestycji do działań employer brandingowych i jako benefitu w prowadzonych przez siebie rekrutacjach. Po trzecie, obiekt będzie wykorzystywany do organizowania w nim warsztatów i spotkań branżowych (w tym roku Spółka organizowała odpłatne warsztaty dla programistów z React Native w wynajętej lokalizacji na Teneryfie – teraz będzie możliwe zorganizowanie podobnych warsztatów we własnym obiekcie). Po czwarte, możliwe było przystosowanie apartamentów do komfortowej pracy zdalnej (biurka, monitory, krzesła biurowe etc.).

Dla software house'u, szczególnie konkurującego na rynku jakością, a nie ceną usług – a takim software housem jest Software Mansion – największą wartością jest zespół. Zakup nieruchomości jest kolejną z inwestycji w zespół. Dla przykładu, w ubiegłym roku uruchomiona została w biurze kantyna, w której przygotowywane są posiłki dla naszego zespołu.

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.

1.4.1 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.;
- Konferencja RTC.on związana ze streamingiem wideo i rozwiązaniami do komunikacji na żywo, której trzecia edycja odbyła się we wrześniu 2025 r.

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. W trzecim kwartale spółka podjęła pracę nad nowym cennikiem uwzględniającym wzrost zainteresowania produktem ze strony klientów sektora enterprise.
- Fishjam – platforma z infrastrukturą i oprogramowaniem oferująca różnego rodzaju usługi związane ze strumieniowaniem i przetwarzaniem wideo do użycia w aplikacjach klientów. W trzecim kwartale Spółka skonwertowała jedno z pilotażowych wdrożeń na płatną licencję, jednocześnie notując 26% przyrost zarejestrowanych użytkowników w ujęciu kwartalnym.

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 20% 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 – 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. W trzecim kwartale spółka prowadziła prace nad umożliwieniem całościowego procesowania wideo na karcie graficznej. Posiadanie tej funkcjonalności będzie zdaniem Spółki stanowić unikalną przewagę konkurencyjną i może przyczynić się do zwiększenia lejka sprzedażowego.
- 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.

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 trzecim kwartale 2025 roku spółka opublikowała aplikację mobilną Private Mind, dostępną do darmowego pobrania na platformy iOS i Android. Private Mind jest chatbotem opartym o modele językowe działające bezpośrednio na urządzeniu, przez co gwarantującym pełną prywatność danych. Spółka traktuje aplikację jako demo technologiczne i narzędzie marketingowe promujące rozwiązania AI, które nie wymaga połączenia z chmurą obliczeniową.

- 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 Live Debuggerem, który jest jedynym tego typu narzędziem dostępnym na rynku. Na koniec trzeciego kwartału narzędzie zanotowało ponad 200 tysięcy łącznych pobrań.
- Popcorn – 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 roku. Rozwój tej technologii został zainicjowany we współpracy z twórcą języka Elixir – José Valimem, aby zagwarantować integralność budowanego rozwiązania z ekosystemem. W trzecim kwartale Spółka kontynuowała dalsze prace rozwojowe zmierzające do zbudowania interaktywnego narzędzia umożliwiającego naukę języka Elixir bezpośrednio w przeglądarce.

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.

1.4.2 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

outsourcé'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 konceptowi 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 (ok. 90% przychodów) firmy z siedzibą w Stanach Zjednoczonych, które dysponują zazwyczaj większymi budżetami na projekty i większą tolerancją na ryzyko 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 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 wprost rywalizować 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 prowadzeniu 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.

1.4.3 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 nacisk kładziony jest na obsługę zapytań w sprzedaży inbound, sprawdza się bardzo dobrze. Kluczowym elementem strategii Spółki jest odejście od tradycyjnych, agresywnych metod sprzedaży outbound. 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. Jednocześnie Spółka w ostatnich kwartałach znacząco wzmocniła działy marketingu i sprzedaży, aby dywersyfikować źródła pozyskiwania nowych klientów. Rosnącą rolę w generowaniu leadów odgrywają też rozwijane przez Spółkę produkty, szczególnie w obszarze multimedialnych, które pozytywnie wpływają na widoczność Spółki w tej niszy technologicznej.

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 zatrudnieniem 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

1.5.1 Jednostka

Klienci

W trzecim kwartale 2025 Spółka zanotowała wzrost liczby klientów o ok. 10% w stosunku do drugiego kwartału. Liczba klientów jest też o ok. 20% wyższa, niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Rozkład przychodów klientów, od których Spółka uzyskała przychody związane ze świadczonymi usługami IT, przedstawia poniższa tabela:

Liczba klientów:	Kwartał III 2025	Kwartał II 2025	Kwartał I 2025	Kwartał IV 2024	Kwartał III 2024	Kwartał II 2024	Kwartał I 2024
Przychody powyżej 10 tys. zł	13	4	10	10	8	7	9
Przychody powyżej 50 tys. zł	19	25	25	20	20	15	25
Przychody powyżej 250 tys. zł	19	16	17	15	14	14	10
Przychody powyżej 1 mln. zł	6	7	6	7	6	6	7
Razem klientów	57	52	58	52	48	42	51

Personel

Ze względu na tendencje widoczne na polskim rynku pracy w sektorze IT, Spółka nadal obserwuje dużą łatwość w rekrutacji programistów, co przejawia się w szczególności w rekrutacji wysoce doświadczonych specjalistów. Na dzień 30 września 2025 r. Spółka zatrudniała lub kontraktowała 376 pracowników i współpracowników, czyli o 70 więcej, niż na dzień 30 września 2024 r. i o 24 więcej, niż na dzień 30 czerwca 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 możliwość odwrócenia tych trendów w rekrutacji.

Wyniki finansowe

[Przychody]

W samym III kwartale 2025 roku Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 26.991 tys. zł, co stanowi wzrost o 17% w stosunku do III kwartału 2024 roku, kiedy przychody wyniosły 23.112 tys. zł. Narastająco, przychody Spółki za 9 miesięcy 2025 roku wyniosły 87.142 tys. zł, co w porównaniu do analogicznego okresu roku 2024 (71.221 tys. zł) stanowi wzrost o 22%.

Zważywszy na to, iż Spółka prawie wszystkie swoje przychody odnotowuje w walutach obcych, głównie w dolarach amerykańskich, znaczący wpływ na przychód ma kurs sprzedaży dolara. Średni kurs PLN/USD do końca września 2025 roku był o 4% niższy względem kursu z 2024 roku.

[Zysk]

Zysk z działalności operacyjnej w III kwartale 2025 roku wyniósł 2.539 tys. zł w porównaniu do 3.851 tys. zł w analogicznym okresie roku poprzedniego. Narastająco za 9 miesięcy 2025 roku Spółka wypracowała 17.809 tys. zł zysku operacyjnego w porównaniu do 23.246 tys. zł w tym samym okresie roku ubiegłego.

Zysk netto wypracowany przez Spółkę w III kwartale 2025 roku wyniósł 2.411 tys. zł i był niższy niż w zeszłym roku o blisko 20%. Narastająco Spółka za 9 miesięcy 2025 roku osiągnęła zysk netto 16.135 tys. zł, w porównaniu do 21.695 tys. zł w roku ubiegłym.

Należy zwrócić uwagę, że w 2024 roku w porównywanym okresie Spółka zanotowała przychód operacyjny w kwocie 6.669 tys. zł, związany z otrzymaniem i sprzedażą 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. Porównując zysk netto narastająco za pierwsze trzy kwartały 2025 roku do zneutralizowanego zysku netto za rok 2024 w analogicznym okresie, Spółka zanotowała wzrost o przychodów operacyjnych o 20%.

Zdarzenia inne mające wpływ na wyniki finansowe

[Koszt programu motywacyjnego]

W III kwartale 2025 roku Spółki kontynuowała realizację pracowniczego programu motywacyjnego ujmując jego koszt w księgach. W III kwartale 2025 roku Spółka obciążyła wynik finansowy z tego tytułu kwotą 627 tys. zł. 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 III kwartał 2025 roku wyniesie 11.805

tys. 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 77 tys. zł.

Szczegółowe dane finansowe za okres od 1.07.2025 r. do 30.09.2025 r. znajdują się w załączniku do niniejszego raportu – sprawozdaniu finansowym, stanowiącym integralną część raportu okresowego.

Dywidenda

W dniu 30 czerwca 2025 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę dotyczącą podziału zysku netto za 2024 rok w łącznej wysokości 28.890.652,12 zł. Zysk przeznaczony został w części na wypłatę dywidendy oraz w części na zwiększenie kapitału zapasowego Spółki, zgodnie z następującym podziałem: w kwocie 21.294.702,00 zł na wypłatę dywidendy; w kwocie 7.595.950,12 zł na zwiększenie kapitału zapasowego Spółki. Wartość dywidendy przypadająca na jedną akcję wyniosła 2,00 zł. Dywidenda objęła 10.647.351 akcji. Dzień dywidendy został wyznaczony na 30 sierpnia 2025 r., zaś wypłata dywidendy nastąpiła w dniu 30 września 2025 r.

Pozostałe informacje

W III kwartale 2025 roku Spółka w stosunku do 4 klientów stosowała 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, a ich wyniki nie będą wykazywane w wynikach grupy kapitałowej). Spółka nie wyklucza możliwości zastosowania tego typu rozliczeń z innymi klientami w przyszłości, 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 III kwartale 2025 roku 91% przychodów Spółki było wygenerowanych w USD. Narastający średnioważony kurs USD/PLN określony przez NBP na dzień 30.09.2025 roku (3,7989 PLN/USD) był o 4,1% niższy od średnioważonego kursu narastająco na dzień 29.09.2024 roku (3,9624 PLN/USD). Spółka podejmuje działania mające na celu minimalizację ryzyka walutowego poprzez częściowe rozliczanie się ze współpracownikami w USD, a także ustalanie warunków współpracy z klientami w oparciu o walutę EUR.

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.

1.5.1 Grupa

Wyniki finansowe

[Przychody]

W samym III kwartale 2025 przychody Grupy były tożsame z przychodami ze sprzedaży podmiotu dominującego (Software Mansion S.A.) w wysokości 26.991 tys. zł (narastająco za 9 miesięcy 87.142 tys. zł.).

[Zysk]

Zysk z działalności operacyjnej Grupy kapitałowej w III kwartale 2025 roku wyniósł 2.516 tys. zł. Narastająco za 9 miesięcy 2024 roku Grupa wypracowała 17.786 tys. zł zysku operacyjnego.

Zysk netto wypracowany przez Grupę kapitałową w III kwartale 2025 roku wyniósł 2.388 tys. zł. Narastająco Grupa za 9 miesięcy 2025 roku osiągnęła zysk netto 16.112 tys. zł.