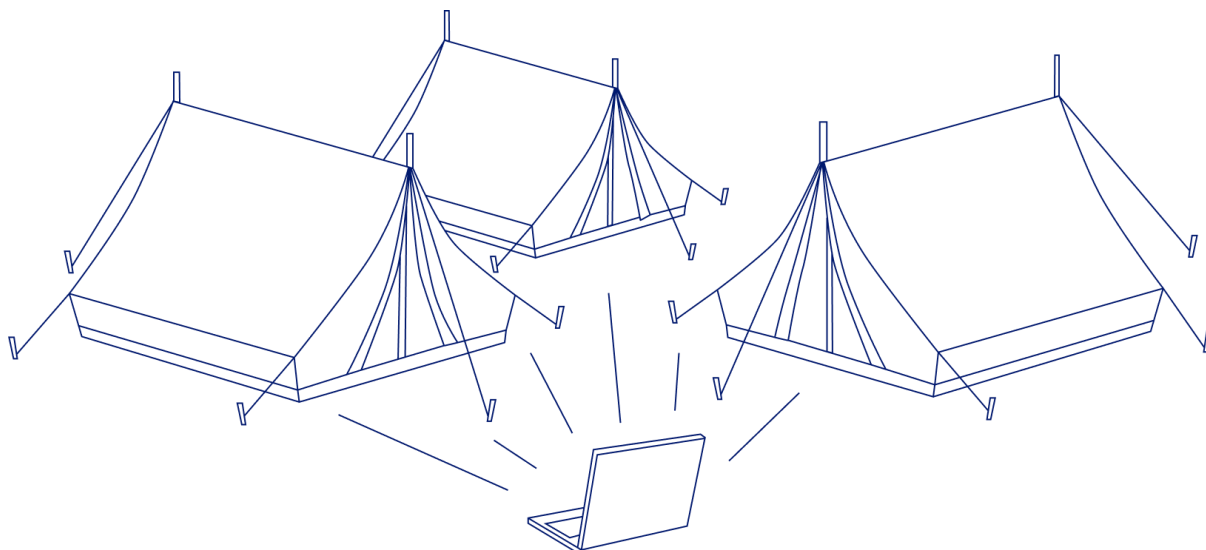




Software Mansion S.A.

Raport okresowy za I kwartał 2025 roku



Kraków, 13 maja 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	16

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 31 marca	Kurs średni kwartalny
2024	4,3009	4,3335
2025	4,1839	4,2035

[w tys.]	31.03.2025 PLN	31.03.2024 PLN	31.03.2025 EUR	31.03.2024 EUR	Dynamika r/r [%]
Przychody netto ze sprzedaży	30.489	22.771	7.253	5.255	34%
Koszty działalności operacyjnej	22.332	16.500	5.313	3.808	35%
Zysk (strata) netto:	8.062	6.433	1.918	1.484	25%
EBITDA	8.655	7.069	2.059	1.631	22%

*Metoda wyliczenia EBITDA = Zysk (strata) z działalności operacyjnej + amortyzacja

Sprawozdanie z sytuacji finansowej

[w tys.]	31.03.2025 PLN	31.03.2024 PLN	31.03.2025 EUR	31.03.2024 EUR	Dynamika r/r [%]
Aktywa trwałe	13.205	10.026	3.156	2.331	32%
Aktywa obrotowe	58.591	33.347	14.004	7.753	76%
Kapitał własny	54.415	32.574	13.006	7.574	67%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	17.380	10.798	4.154	2.511	61%
Zobowiązania krótkoterminowe	9.149	6.128	2.187	1.425	49%

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	31.03.2025 PLN	31.03.2024 PLN	31.03.2025 EUR	31.03.2024 EUR	Dynamika r/r [%]
Środki pieniężne na koniec okresu	40.461	19.256	9.671	4.477	116%

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,

	<p>G. 49.932 akcji na okaziciela serii G,</p> <p>H. 49.980 akcji na okaziciela serii H,</p> <p>I. 49.932 akcji na okaziciela serii I.</p>
Liczba pracowników i współpracowników	<ul style="list-style-type: none"> • 26 osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę (w przeliczeniu na pełne etaty). • 303 osoby współpracujące na podstawie umów cywilnoprawnych. • 2 osoby zatrudnione na podstawie powołania. <p>Razem: 331 osób (stan na dzień 31 marca 2025 r.), z czego:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 288 osoby techniczne; - 43 osoby nietechniczne.

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 troje członków:

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

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.

W dniu 31 stycznia 2025 r. Tomasz Pałys złożył rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Spółki ze skutkiem na dzień 31 stycznia 2025 r.

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	4.493.237	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%

**Powyższa tabela uwzględnia 49.932 akcji serii I, 12.500 akcji serii C oraz 19.263 akcje serii D, wyemitowane w związku z realizacją programów motywacyjnych, które to akcje pozostają na dzień publikacji niniejszego raportu w trakcie rejestracji w KRS.*

Na dzień kończący okres objęty raportem okresowym (31 marca 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	42,53%	4.493.237	42,53%
Paweł Młócek	2.674.615	25,31%	2.674.615	25,31%
Krzysztof Magiera	2.691.615	25,48%	2.691.615	25,48%
Pozostali	592.088	6,68%	706.189	6,68%
Razem	10.565.656	100%	10.565.656	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 odbędzie 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).

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.

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. W pierwszym kwartale 2025 r. Spółka zaobserwowała wzrost zapytań sprzedażowych powiązanych z tą technologią.
- **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. Początkowo było udostępniane na otwartych licencjach open-source, jednak w drugim kwartale 2024 roku Spółka podjęła decyzję o ograniczeniu darmowego dostępu tylko do pewnych zastosowań. Spółce udało się rozwinąć tę technologię w taki sposób, że obecnie można uruchamiać Smeltera w przeglądarce, bez konieczności posiadania serwera. W momencie publikacji niniejszego raportu trwają ostatnie prace nad integracją Smeltera z Fishjammem.
- **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 ostatnim okresie Spółka przeprowadziła pierwsze komercyjne wdrożenie tego produktu u klienta.

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 pierwszym kwartale 2025, do istniejącego wsparcia modeli językowych oraz modeli wizyjnych, Spółka dodała obsługę modeli transkrypcji (speech to text) w czasie rzeczywistym oraz optycznego rozpoznawania znaków (OCR).

- 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.
- ExVision – jest to biblioteka pozwalająca na uruchamianie modeli sztucznej inteligencji do przetwarzania obrazu w języku Elixir.
- 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 pierwszym kwartale 2025 prace rozwojowe nad LiveDebuggerem. W szczególności podjęto kroki, aby stał się on integralnym komponentem ekosystemu Elixirowego, automatycznie dostępnym wraz z instalacją innych bibliotek.

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 istotnych 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 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 dużej mierze firmy amerykańskie, które dysponują zazwyczaj większymi budżetami na projekty niż klienci europejscy. Portfolio klientów jest zdywersyfikowane, nie ma w nim 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 praktycznie zerowego 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 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

Klienci

W pierwszym 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:

Liczba klientów:	Kwartał I 2025	Kwartał IV 2024	Kwartał III 2024	Kwartał II 2024	Kwartał I 2024	Kwartał IV 2023	Kwartał III 2023
Przychody powyżej 10 tys. zł	10	10	8	7	9	9	9
Przychody powyżej 50 tys. zł	25	20	20	15	25	14	9
Przychody powyżej 250 tys. zł	17	15	14	14	10	12	12
Przychody powyżej 1 mln. zł	6	7	6	6	7	5	6
Razem klientów	58	52	48	42	51	40	36

Personel

Ze względu na stan polskiego rynku pracy IT, Spółka obserwuje bardzo dużą łatwość w rekrutacji programistów – zarówno doświadczonych, jak i początkujących. Na dzień 31 marca 2025 r. Spółka zatrudniała lub kontraktowała 331 pracowników i współpracowników, czyli o 59 osób więcej, niż na dzień 31 marca 2024 r. i o 18 więcej, niż na dzień 31 grudnia 2024 r. Tempo rozwoju organicznego, choć niższe od zakładanych 30% rok do roku, znajduje swoje uzasadnienie między innymi 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.

Wyniki finansowe

[Przychody]

W I kwartale 2025 roku Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 30.489.354,81 zł, co stanowi wzrost o prawie 34% w stosunku do I kwartału 2024 roku, kiedy przychody wyniosły 22.779.732,62 zł. Spółka zanotowała również blisko 5% wzrost przychodów w stosunku do IV kwartału 2024.

Kurs USD/PLN przez większą część I kwartału 2025 kształtował się na poziomie bliskim do analogicznego okresu w 2024. Począwszy od marca zaobserwowano osłabienie dolara amerykańskiego, co przełożyło się na obniżenie przychodów wykazanych w PLN w stosunku do roku 2024.

[Zysk]

Zysk z działalności operacyjnej w I kwartale 2025 roku wyniósł 8.326.126,40 zł w porównaniu do 6.839.341,43 zł w analogicznym okresie roku poprzedniego, co stanowi wzrost o blisko 22%.

Zysk netto wypracowany przez Spółkę w I kwartale 2025 roku zwiększył się o blisko 25% r/r i wyniósł 8.062.423,70 zł.

Zdarzenia inne mające wpływ na wyniki finansowe

[Koszt programu motywacyjnego]

W I 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 I kwartał 2025 roku wyniesie 11.882.226,10 zł. W I kwartale 2025 roku Spółka obciążyła wynik finansowy kwotą 390.368,28 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 313.504,07 zł.

[Rezerwa na premie uznaniowe]

W I kwartale 2025 roku ujęto w księgach rezerwę na premię uznaniową w kwocie 1.344.048,99, którą to rezerwę Spółka rozpoczęła naliczać w okresach kwartalnych, zamiast – jak uprzednio – w półrocznych.

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.

Pozostałe informacje

W I 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 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 I kwartale 2025 roku 95% przychodów Spółki było wygenerowanych w USD. Średni kurs USD/PLN określony przez NBP na dzień 31.03.2025 roku (3,8643 USD/PLN) był o 3% niższy od średniego kursu na dzień 29.03.2024 roku (3,9886 USD/PLN). Spółka podejmuje działania mające na celu minimalizację ryzyka walutowego poprzez częściowe rozliczanie się ze współpracownikami 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.