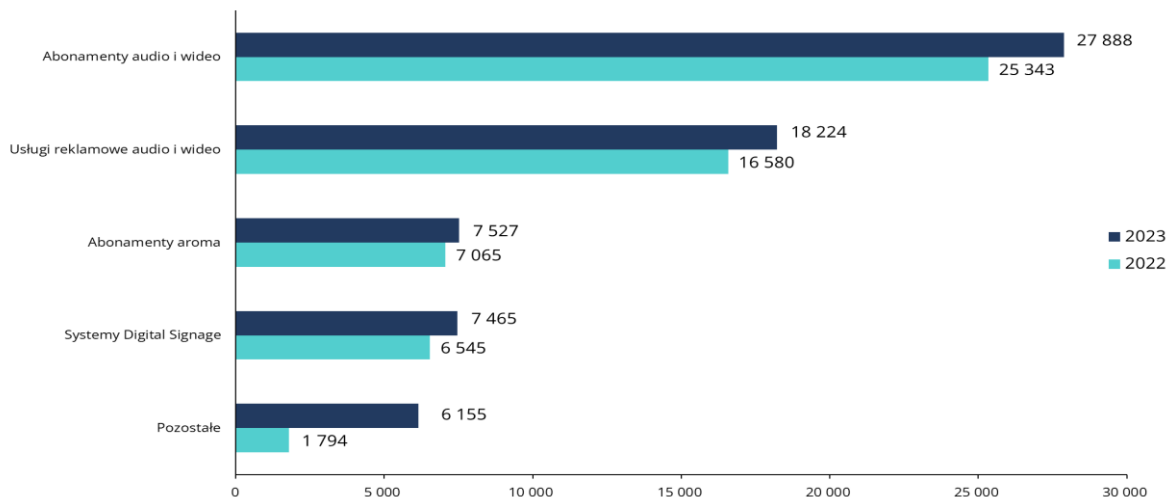


1. Szacunkowe wyniki Grupy Kapitałowej IMS za 2023 rok

(wartości liczbowe w tys. PLN)	Okres 12 miesięcy zakończony		Zmiana 2023 vs 2022	
	31 grudnia 2023 r.	31 grudnia 2022 r.	liczbowa	procentowa
Przychody netto ze sprzedaży	67 258	57 327	9 931	17%
EBIT	13 437	9 464	3 973	42%
<i>Rentowność EBIT</i>	20%	17%		
EBITDA (Wynik na działalności operacyjnej + amortyzacja)	20 023	16 009	4 014	25%
<i>Rentowność EBITDA</i>	30%	28%		
Zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej	8 682	7 116	1 566	22%
<i>Rentowność netto</i>	13%	12%		

Grupa IMS osiągnęła w 2023 roku przychody ze sprzedaży o blisko 10 mln zł większe niż w roku 2022. Kwota 67,3 mln zł przychodów to rekordowy wynik w 23-letniej historii Spółki i Grupy. EBITDA za 2023 rok wzrosła o 4 mln zł w stosunku do 2022 roku i przekroczyła poziom 20 mln zł, co również jest najlepszym dotychczasowym wynikiem Grupy IMS. Z kolei EBITDA skorygowana o niepieniężny koszt Programu Motywacyjnego IV opartego o akcje IMS S.A. wyniosła 22,8 mln zł. Wpływ na te świetne wyniki ma kilka czynników. Bardzo dobre rezultaty odnotowane zostały we wszystkich segmentach sprzedażowych – każdy z segmentów wzrósł w stosunku do roku 2022:

Wykres: Struktura przychodów netto ze sprzedaży według kategorii sprzedaży w 2023 r. (w tys. PLN)

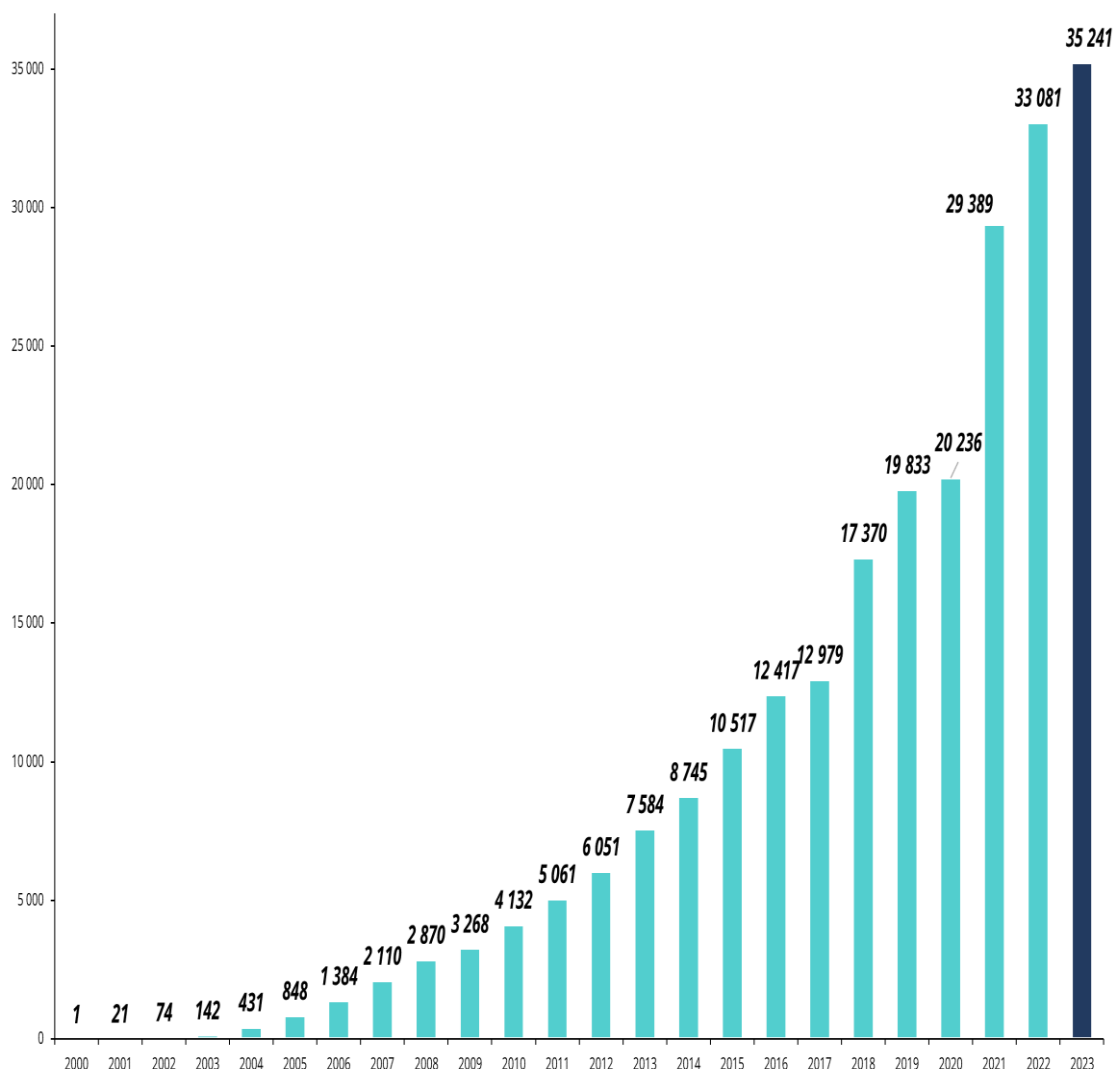


O prawie 2,2 tys. zwiększyła się liczba lokalizacji abonamentowych i na koniec 2023 roku przekroczyła próg 35 tys. sztuk:

Tabela: Zmiana liczby lokalizacji abonamentowych w Grupie Kapitałowej IMS

	Okres 12 miesięcy zakończony		Wskaźnik wzrostu 2023 / 2022	
	31 grudnia 2023 r.	31 grudnia 2022 r.	liczbowy	procentowy
Liczba obsługiwanych lokalizacji handlowych (abonamenty audio i wideo), w tym:	31 285	29 521	1 764	6%
- lokalizacje w segmencie ekonomicznym audiomarketingu	15 845	15 010	835	6%
Liczba obsługiwanych lokalizacji handlowych (abonamenty aroma)	3 956	3 560	396	11%
Lokalizacje abonamentowe łącznie	35 241	33 081	2 160	7%

Wykres: Wzrost liczby lokalizacji abonamentowych w Grupie Kapitałowej IMS w okresie 2000 – 2023



W opinii Zarządu bardzo ważnym czynnikiem mającym wpływ na osiągnięte przez Grupę IMS wyniki miał funkcjonujący w Grupie Program Motywacyjny IV oparty o akcje Spółki. Pakiety akcji trafiają do bardzo szerokiego grona managerów, handlowców i wielu innych osób istotnych dla funkcjonowania całej organizacji, stanowiąc świetny bodziec do osiągania ponadprzeciętnych wyników. Warto odnotować, że z trzech dotychczas zrealizowanych programów motywacyjnych opartych o akcje i czwartego będącego w trakcie realizacji (ostatni rok, akcje przyznane za 2023 rok zakończą Program Motywacyjny IV), ok. 70% personelu Grupy IMS stało się właścicielami przydzielonych akcji. W opinii Zarządu, tak szeroka dystrybucja akcji do członków zarządów, managerów, pracowników i współpracowników spółek Grupy IMS będzie miała silne działanie motywacyjne także w nadchodzących latach. W związku z tym, Zarząd IMS S.A. nie będzie rekomendował Radzie Nadzorczej ani Walnemu Zgromadzeniu przyjmowania następnych programów motywacyjnych opartych o akcje Spółki w kolejnych latach. Przy braku programów motywacyjnych w kolejnych latach, począwszy od 2024 roku, z rachunku wyników znikną niepieniężne koszty związane z programem akcyjnym. Szacunek tych kosztów za 2023 rok wynosi 2,8 mln zł.

Kolejnym istotnym czynnikiem mającym wpływ na przychody i zyski Grupy IMS są wyniki osiągnięte przez Closer Music, opisane szerzej w punkcie 2 poniżej.

2. Rozwój projektu Closer Music

Tabela: Łączne szacunkowe wyniki spółek wchodzących w skład projektu Closer Music („CM”), tj. Closer Music Corp. oraz Closer Music Sp. z o.o.

(wartości liczbowe w tys. PLN)	Okres 12 miesięcy zakończony		Zmiana 2023 vs 2022	
	31 grudnia 2023 r.	31 grudnia 2022 r.*	liczbowa	procentowa
Przychody netto ze sprzedaży	5 026	955	4 071	426%
EBIT	1 878	- 1 379	3 257	-
<i>Rentowność EBIT</i>	<i>37%</i>	<i>-</i>		
EBITDA (Wynik na działalności operacyjnej + amortyzacja)	2 671	- 438	3 109	-
<i>Rentowność EBITDA</i>	<i>53%</i>	<i>-</i>		
Zysk /Strata netto	862	- 1 561	2 423	-
<i>Rentowność netto</i>	<i>17%</i>	<i>-</i>		

*Dane dotyczą wyłącznie Closer Music Sp. z o.o. (Closer Music Corp. została dołączona do projektu CM we wrześniu 2023 r.)

CM osiągnęła w 2023 roku przychody ze sprzedaży ponad 5-krotnie większe niż w roku 2022. Osiągnięte już na tym etapie rozwoju wzrosty sprzedaży oraz wyniki finansowe – EBIT, EBITDA i zysk netto – jednoznacznie udowadniają, jak rentowny jest to projekt i jak olbrzymi ma potencjał. Celem Zarządu IMS S.A. oraz Zarządu CM jest zbudowanie w możliwie krótkim terminie co najmniej kilkudziesięciokrotnie większej skali przychodów, przede wszystkim na terenie USA i Europy Zachodniej oraz osiągnięcie finalnie wyższych lub nie mniejszych rentowności niż zaprezentowane w tabeli powyżej. Na dzień publikacji niniejszego raportu, liczba wysokiej jakości utworów w bibliotekach CM przekracza 8.500 sztuk, co pozwala na szeroką komercjalizację kontentu na całym świecie. CM na bieżąco współpracuje i rozlicza się z ZAiKS i ZPAV, a formuła tego rozliczenia ma charakter rosnących z roku na rok abonamentów. Ten wzrost wynika z większego udziału repertuaru CM w playlistach, zwiększania liczby lokalizacji komercyjnych oraz rozszerzania współpracy z ZAiKS na cały świat. W ocenie Zarządu IMS S.A., prowadzone obecnie rozmowy ws. współpracy ze STOART idą w dobrym kierunku, a ich sfinalizowanie w postaci umowy szacowane jest na drugi kwartał br. Po spodziewanym sfinalizowaniu współpracy ze STOART, szacunkowa roczna wartość powtarzalnych przychodów z abonamentów (ARR – Annual Recurring Revenue) osiągnie poziom 7 mln zł.