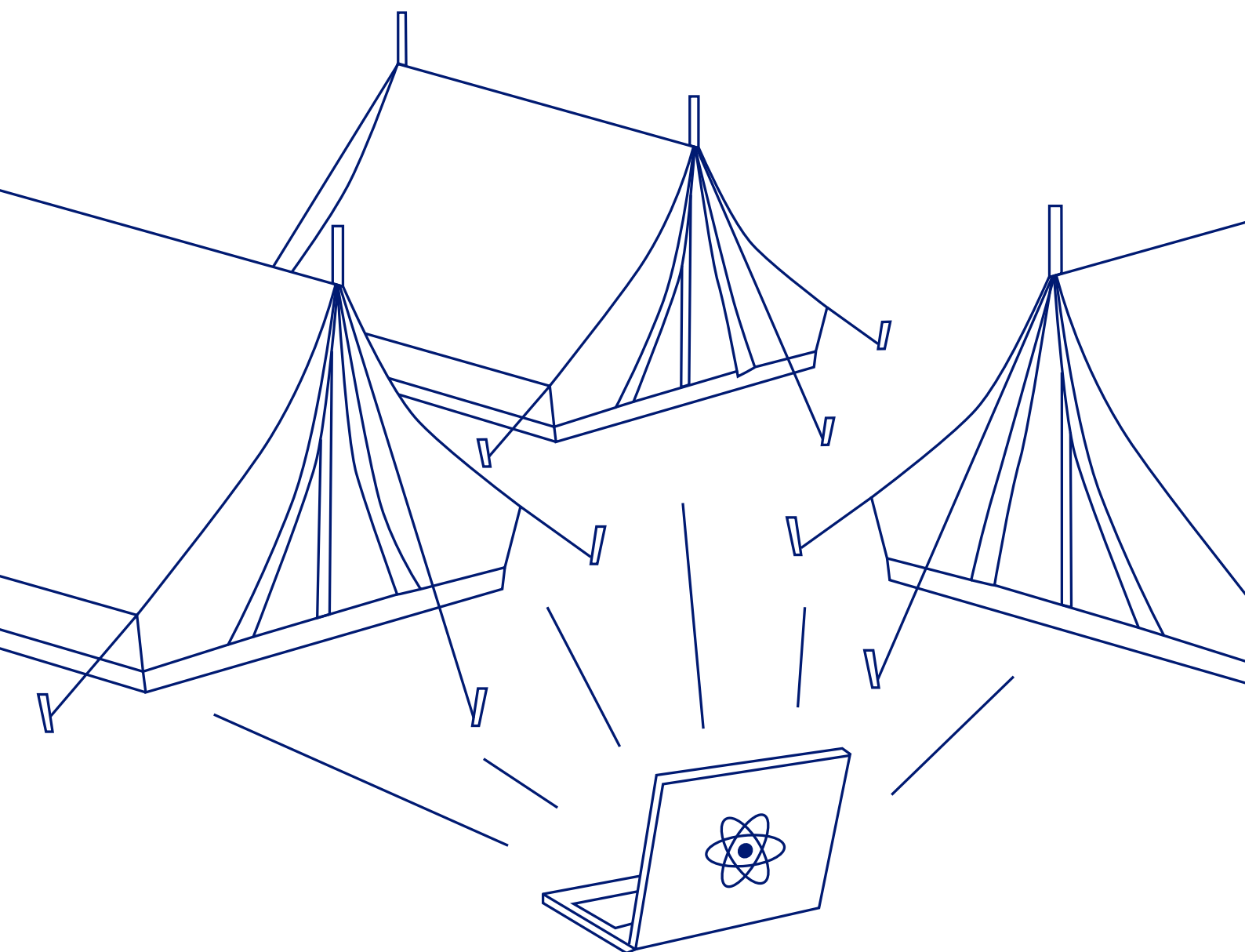


Data publikacji: 19.03.2026

software  
mansion™

# Software Mansion S.A.

Raport roczny za 2025 rok



## Spis treści

List Zarządu .....	3
<b>1. Wybrane dane finansowe .....</b>	<b>4</b>
<b>2. Sprawozdanie Zarządu z Działalności Software Mansion S.A. i Grupy Kapitałowej Software Mansion S.A. ....</b>	<b>8</b>
2.1. Informacje ogólne .....	10
2.1.1. Podstawowe informacje .....	11
2.1.2. Organy spółki .....	11
2.1.3. Zasady zmiany Statutu .....	13
2.1.4. Wartość wynagrodzeń i nagród z tytułu pełnienia funkcji we władzach Spółki .....	13
2.1.5. Struktura akcjonariatu i notowania akcji .....	14
2.1.6. Dywidenda .....	14
2.2. Organizacja Grupy Kapitałowej .....	15
2.3. Opis działalności i rynku, na którym działa Spółka .....	16
2.3.1. Budowa społeczności branżowych .....	18
2.4. Istotne zdarzenia wpływające na działalność w 2025 r. ....	19
2.4.1. Klienci .....	19
2.4.2. Personel .....	20
2.4.3. Wyniki finansowe .....	21
2.4.4. Kierunki rozwoju Spółki .....	21
2.4.5. Pozostałe informacje .....	22
<b>3. Czynniki ryzyka .....</b>	<b>24</b>
3.1. Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki .....	26
3.2. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem w jakim Spółka prowadzi działalność .....	29
<b>4. Ład korporacyjny .....</b>	<b>32</b>
<b>5. Oświadczenia Zarządu Jednostki Dominującej .....</b>	<b>38</b>

## List Zarządu

### Szanowni Akcjonariusze,

Z przyjemnością przekazujemy Raport Roczny Grupy Kapitałowej Software Mansion S.A. za rok 2025.

Rok 2025 wyznaczył dla nas nową miarę tego, co możliwe. Po raz pierwszy przekroczyliśmy barierę 100 mln zł przychodów – i zrobiliśmy to z rozmachem, osiągając rekordowe 117,96 mln zł. To wzrost o ponad 18% rok do roku.

Jednocześnie bardzo cieszy nas też to, że ponownie znacząco urosliśmy jako zespół. Rok zamknęliśmy z 375 osobami na pokładzie, a już w lutym 2026 r. przywitaliśmy 400 osobę. To ludzie są siłą napędową wszystkiego, co osiągamy.

Powyższe stanowi dla nas najlepszy dowód na to, że konsekwentnie realizowana strategia rozwoju procentuje niezależnie od zmiennych warunków makroekonomicznych – dla nas opiera się ona na trzech głównych filarach:

#### Rozwój oprogramowania dla klientów

To kolejny rok, w którym udało nam się znacząco poszerzyć portfolio klientów. Z zadowoleniem obserwujemy, że profil naszego klienta ulega stopniowej zmianie: coraz częściej po nasze usługi sięgają globalne, uznane marki. Współpracowaliśmy z firmami z różnych branż, takich jak finanse, e-commerce, medycyna i edukacja.

#### Rozwój własnych produktów

W 2025 roku podwoiliśmy wysiłki mające na celu inkubację i komercjalizację własnych produktów. Kontynuujemy rozwój Radon IDE, zestawu narzędzi do edycji kodu aplikacji mobilnych stworzonych z wykorzystaniem technologii React Native.

Bacnie śledzimy trendy i rozwój technologii AI, zarówno pod kątem jej adopcji w celu efektywniejszej pracy, jak i budowania własnych rozwiązań.

Podjęliśmy decyzję o inwestowaniu w rozwój technologii, która pozwala uruchamiać sztuczną inteligencję bezpośrednio na urządzeniach mobilnych, zamiast w chmurze. Takie rozwiązania przyciągają klientów, ponieważ są bezpieczniejsze dla danych, tańsze w utrzymaniu i łatwe do dostosowania do indywidualnych potrzeb. Nasze autorskie narzędzie, React Native ExecuTorch, jest już z powodzeniem wykorzystywane przez klientów, głównie w projektach związanych z przetwarzaniem obrazu i dźwięku.

Z sukcesem realizujemy też bezpośredni potencjał komercyjny naszych pozostałych produktów. Za nami kolejne wdrożenia platformy wideo Fishjam, a dla środowiska Radon IDE wdrożyliśmy nowy model cenowy, obserwując wzrost zainteresowania szczególnie w sektorze enterprise.

#### Budowanie marki i zaangażowanie w społeczność

Zorganizowaliśmy kolejną, piątą edycję konferencji App.js na temat React Native oraz trzecią edycję konferencji RTC on, poświęconej streamingowi wideo i rozwiązaniom do komunikacji na żywo. Nasi inżynierowie występowali na wielu konferencjach na całym świecie, dzieląc się swoją wiedzą i doświadczeniem.

#### Co dalej?

W 2026 roku naszą główną ambicją będzie skrócenie cyklu sprzedażowego oraz budowanie synergii między naszymi rozwiązaniami. Chcemy skuteczniej przekonywać użytkowników darmowych narzędzi open source naszego autorstwa do wyboru płatnej oferty. Jednocześnie identyfikujemy dwie obiecujące nisze do zagospodarowania: architekturę local-first (działającą bezpośrednio na urządzeniu, a nie w chmurze) oraz połączenie procesowania wideo z możliwościami generatywnego AI. Dążymy też do stworzenia jednej komercyjnej platformy skupiającej wszystkie możliwości oferowane przez nasze produkty w zakresie multimedialnych i AI.

Rozwój narzędzi opartych o AI postrzegamy jako okazję na polepszenie jakości oferowanych przez nas usług. Dzięki temu, że nasz zespół składa się z najlepszych w branży ekspertów tworzących rozwiązania dla deweloperów na całym świecie, nie obawiamy się, że sztuczna inteligencja wypchnie nas z rynku. Wręcz przeciwnie: dzięki korzystaniu z narzędzi AI możemy dostarczać naszym klientom lepsze rozwiązania w szybszym tempie.

Wyniki finansowe oraz rozwój organiczny, które udało nam się osiągnąć w ubiegłym roku, utwierdzają nas w przekonaniu, że obraliśmy właściwy kurs. Planujemy, tak jak do tej pory, reinwestować zyski poprzez kontynuowanie strategii rekrutacyjnej, w ramach której powiększamy zespół o ok. 20-30% rok do roku. Włożyliśmy sporo wysiłku w zbudowanie silnego działu marketingu i oczekujemy, że w 2026 roku przełoży się to na konkretne efekty biznesowe. Dodatkowo rozbudowujemy nasze kompetencje w zakresie employer branding, by jeszcze skuteczniej wzmocnić naszą pozycję jako pracodawcy pierwszego wyboru.

Wszystko, co osiągnęliśmy w 2025 roku, ma jeden wspólny mianownik – ludzie. Chcemy serdecznie podziękować każdemu członkowi naszego zespołu za zaangażowanie, odwagę w podejmowaniu nowych wyzwań i codzienną pracę, która przekłada się na realne wyniki. Dziękujemy też naszym akcjonariuszom za zaufanie i długoterminowe myślenie. Wspólnie udowadniamy, że Software Mansion to coś więcej niż firma – to projekt, w który warto wierzyć.

**Magdalena Retman-Rakoczy**, Prezes Zarządu  
**Maciej Rys**, Wiceprezes Zarządu

1.

## 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 czterech kwartałów roku. 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:

Rok	Kurs na 31 grudnia	Kurs średnioroczny
2024	4,2730	4,3042
2025	4,2267	4,2372

## 1.1. Jednostkowe – Software Mansion S.A.

[w tys.]	31.12.2025 PLN	31.12.2024 PLN	31.12.2025 EUR	31.12.2024 EUR	Dynamika r/r [%]
Przychody netto ze sprzedaży	117 938	99 754	27 834	23 176	+18,23%
Koszty działalności operacyjnej	93 537	76 283	22 075	17 723	+22,62%
Zysk (strata) netto	20 686	28 891	4 882	6 712	-28,40%
EBITDA	25 828	31 648	6 095	7 353	-18,39%
<i>Wpływ zdarzeń jednorazowych i niezwiązanych z bezpośrednią działalnością:</i>					
Pkt. 1. Przychody z tytułu sprzedaży tokenów Starknet	246	6 262	58,05	1 455	-96,07%
Zysk (strata) netto bez wpływu punktu 1:	20 440	22 629	4 824	6 673	-9,67%
EBITDA bez wpływu punktów 1-3	25 582	25 386	6 052	7 313	+0,77%

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

#### Sprawozdanie z sytuacji finansowej

[w tys.]	31.12.2025 PLN	31.12.2024 PLN	31.12.2025 EUR	31.12.2024 EUR	Dynamika r/r [%]
Aktywa trwałe	12 619	11 865	2 978	2 757	+6,35%
Aktywa obrotowe	47 682	48 274	11 253	11 216	-1,23%
Kapitał własny	46 118	45 980	10 884	10 683	+0,30%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	14 183	14 160	3 347	3 290	+0,16%
Zobowiązania krótkoterminowe	9 889	8 185	2 334	1 902	+20,82%

#### Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	31.12.2025 PLN	31.12.2024 PLN	31.12.2025 EUR	31.12.2024 EUR	Dynamika r/r [%]
Środki pieniężne na koniec okresu	26 909	27 463	6 351	6 381	-2,02%

## 1.2. Grupa Kapitałowa

[w tys.]	31.12.2025 PLN	31.12.2024 PLN	31.12.2025 EUR	31.12.2024 EUR	Dynamika r/r [%]
Przychody netto ze sprzedaży	117 955	99 754	27 838	23 176	+18,25%
Koszty działalności operacyjnej	93 655	76 283	22 103	17 723	+22,77%
Zysk (strata) netto	20 536	28 891	4 847	6 712	-28,92%
EBITDA	25 762	31 648	6 080	7 353	-18,60%

*Wpływ zdarzeń jednorazowych i niezwiązanych z bezpośrednią działalnością:*

Pkt. 1. Przychody z tytułu sprzedaży tokenów Starknet	246	6 262	58	1 455	-96,07%
Zysk (strata) netto bez wpływu punktu 1:	20 290	22 629	4 789	6 673	-10,34%
EBITDA bez wpływu punktu 1	25 516	25 386	6 022	5 898	+0,51%

#### Sprawozdanie z sytuacji finansowej

[w tys.]	31.12.2025 PLN	31.12.2024 PLN	31.12.2025 EUR	31.12.2024 EUR	Dynamika r/r [%]
Aktywa trwałe	16 686	11 865	3 938	2 757	+40,63%
Aktywa obrotowe	43 462	48 274	10 257	11 216	-9,97%
Kapitał własny	45 970	45 980	10 849	10 683	+0,02%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	14 178	14 160	3 346	3 290	+0,13%
Zobowiązania krótkoterminowe	9 896	8 185	2 336	1 902	+20,90%

#### Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	31.12.2025 PLN	31.12.2024 PLN	31.12.2025 EUR	31.12.2024 EUR	Dynamika r/r [%]
Środki pieniężne na koniec okresu	26 957	27 463	5 362	6 381	-1,84%



2.

Sprawozdanie Zarządu z Działalności  
Software Mansion S.A. i Grupy  
Kapitałowej Software Mansion S.A.

## 2.1. Informacje ogólne

Nazwa (firma)	Software Mansion Spółka Akcyjna
Forma prawna	Spółka Akcyjna
Kraj siedziby	Polska
Siedziba	Kraków
Adres	ul. Zabłocie 43B, 30-701 Kraków
Poczta elektroniczna	<a href="mailto:investors@swmansion.com">investors@swmansion.com</a>
Strona internetowa	<a href="http://ir.swmansion.com">ir.swmansion.com</a>
Numer KRS	0000961952
Sąd rejestrowy	Sąd Rejonowy dla Krakowa Śródmieścia w Krakowie, XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
REGON	364909814
NIP	6793131302
Kapitał zakładowy	<p>1.068.101,40 zł, dzielący się na 10.681.014 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda, w tym:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>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,</li> <li>178.775 akcji na okaziciela serii B,</li> <li>125.000 akcji na okaziciela serii C,</li> <li>127.471 akcji na okaziciela serii D,</li> <li>49.995 akcji na okaziciela serii E,</li> <li>49.929 akcji na okaziciela serii F,</li> <li>49.932 akcji na okaziciela serii G,</li> <li>49.980 akcji na okaziciela serii H,</li> <li>49.932 akcji na okaziciela serii I.</li> </ol> <p>*Po okresie sprawozdawczym, w ramach programu motywacyjnego, wyemitowanych i objętych zostało ponadto 108.342 akcji na okaziciela serii J.</p>
Liczba pracowników i współpracowników	<ul style="list-style-type: none"> <li>33 osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę</li> <li>341 osób współpracujących na podstawie umów cywilnoprawnych</li> <li>1 osoba zatrudniona na podstawie powołania.</li> </ul> <p>Razem: 375 osób (stan na dzień 31 grudnia 2025 r.), z czego:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>323 osoby techniczne;</li> <li>52 osoby nietechniczne.</li> </ul>

### 2.1.1. Podstawowe informacje

Jednostką dominującą Grupy Kapitałowej Software Mansion S.A. („Grupa”, „Grupa Kapitałowa”) jest spółka Software Mansion S.A. („Emitent”, „Spółka”). Spółka została utworzona na czas nieokreślony.

### 2.1.2. Organy spółki

#### ZARZĄD

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

- Magdalena Retman-Rakoczy – Prezes Zarządu,
- Maciej Rys – Wiceprezes Zarządu.

W okresie sprawozdawczym nastąpiły zmiany w składzie zarządu Spółki:

Pani Katarzyna Polak złożyła rezygnację z pełnienia funkcji członka zarządu z dniem 28 lutego 2025 r.;

Pan Paweł Młócek złożył rezygnację z pełnienia funkcji członka zarządu z dniem 9 lipca 2025 r.;

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

Po okresie sprawozdawczym, ze skutkiem na 16 lutego 2026 r., rezygnację z pełnienia funkcji prezesa zarządu złożył p. Marcin Skotniczny. Tego samego dnia do pełnienia funkcji prezesa zarządu powołana została przez radę nadzorczą Spółki p. Magdalena Retman-Rakoczy.

Obecna, I kadencja zarządu rozpoczęła swój bieg w dniu 25 lutego 2022 r., na mocy uchwały o przekształceniu spółki komandytowej w spółkę akcyjną. Zgodnie ze statutem Spółki, kadencja Zarządu trwa 5 lat. Mandaty członków zarządu obecnej kadencji wygasną samoistnie z dniem odbycia walnego zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe Spółki za 2027 rok.

#### Doświadczenie członków zarządu



**Magdalena Retman-Rakoczy – Prezes Zarządu**

Prezes Zarządu Software Mansion od lutego 2026 roku. Wcześniej COO i Wiceprezes Zarządu (od kwietnia 2021 roku), odpowiedzialna za operacje oraz strategiczny

rozwój spółki. Z firmą związana od 2017 roku, początkowo jako Project Manager realizująca projekty dla kluczowych klientów. Doświadczona w zarządzaniu rozproszonymi zespołami i wdrażaniu usprawnień procesowych na poziomie organizacji.

Swoją drogę zawodową rozpoczęła od stażu na Uniwersytecie Laval w Kanadzie, a następnie zdobywała doświadczenie w sektorze publicznym w Instytucie Meteorologii i Gospodarki Wodnej (IMGW), realizując projekty o ogólnopolskiej i międzynarodowej skali na styku danych, procesów i współpracy z instytucjami publicznymi, w obszarach wymagających wysokiej odpowiedzialności operacyjnej.

Posiada wykształcenie ekonomiczne (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie) oraz techniczne (AGH w Krakowie). Ukończyła program Executive MBA, rozwijając kompetencje w obszarze zarządzania i strategii.



**Maciej Rys – Wiceprezes Zarządu**

W Software Mansion od października 2025 pełni funkcję VP of Engineering, odpowiadając za rozwój obszaru inżynierii oraz tworzenie komercyjnych i open source'owych rozwiązań z zakresu multimediiów i sztucznej inteligencji. Jest do-

świadczonym liderem technologicznym, łączącym kompetencje w budowie produktów, skalowaniu zespołów oraz wdrażaniu nowoczesnych architektur. Wcześniej zajmował stanowisko Senior Director of Engineering (2023–2025), wspierając rozwój zespołów i kierunków technologicznych firmy.

Swoją karierę w branży IT rozpoczął w 2011 roku w Chatham Financial, gdzie rozwijał rozproszone systemy oraz budował zespoły w środowisku międzynarodowym. Awansując od Software Engineera do Site Leada krakowskiego oddziału, był członkiem globalnego zespołu liderkiego, współtworzył nowe strumienie rozwoju oraz podwoił zespół technologiczny w Krakowie.

W latach 2021–2023 pełnił rolę Site Leada i Head of Engineering w duńskim startupie Nexta, koncentrując się na rozwoju produktu opartego na AI oraz budowie kultury inżynierskiej. Następnie w LegalZoom jako Senior Engineering Manager odpowiadał za rozwój produktu Virtual Mail i wdrażanie rozwiązań wykorzystujących uczenie maszynowe.

Ukończył studia podyplomowe na AGH w Krakowie z zakresu inżynierii oprogramowania oraz inżynierii finansowej, posiada certyfikat FRM (Financial Risk Manager) oraz

ukończył Applied Data Science Program na MIT Professional Education (2025).

### Kompetencje zarządu

Zarząd Software Mansion S.A. działa przede wszystkim na podstawie Kodeksu spółek handlowych, a także na podstawie: statutu Spółki i Regulaminu Zarządu Software Mansion S.A.

Prezes oraz Wiceprezesi Zarządu uprawnieni są do jednoosobowej reprezentacji. Ponadto, do reprezentacji uprawnieni są dwaj członkowie Zarządu działający łącznie lub członek Zarządu działający łącznie z prokurentem.

Zarząd kieruje działalnością Spółki, prowadzi jej sprawy, zarządza jej majątkiem oraz reprezentuje Spółkę na zewnątrz. Ponadto, do kompetencji Zarządu należą wszelkie sprawy, które nie zostały zastrzeżone na rzecz Walnego Zgromadzenia lub Rady Nadzorczej Spółki. Członkowie Zarządu powoływani i odwoływani są przez Radę Nadzorczą.

### RADA NADZORCZA

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

- Krzysztof Magiera – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Paweł Kruszelnicki – Członek Rady Nadzorczej,
- Miron Pawlik – Członek Rady Nadzorczej,
- Krzysztof Koza – Członek Rady Nadzorczej,
- Bartosz Gębala – Członek Rady Nadzorczej.

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

Obecna, I kadencja rady nadzorczej rozpoczęła swój bieg w dniu 25 lutego 2022 r., na mocy uchwały o przekształceniu spółki komandytowej w spółkę akcyjną. Zgodnie ze statutem Spółki, kadencja Rady Nadzorczej trwa 4 lata.

Mandaty członków rady nadzorczej obecnej kadencji wygasną samoistnie z dniem odbycia walnego zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe Spółki za 2026 rok.

### Doświadczenie i kompetencje członków Rady Nadzorczej

#### Krzysztof Magiera – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Współzałożyciel i przewodniczący Rady Nadzorczej Software Mansion. Doświadczenie zawodowe zdobywał po-

czątkowo pracując nad systemami wbudowanymi, a później nad aplikacjami dla urządzeń mobilnych. W latach 2014 – 2015 jako członek zespołu infrastruktury mobilnej w Facebooku współtworzył technologię React Native. Obecnie swoją wiedzę i doświadczeniem wspiera klientów Software Mansion i wraz z zespołem Open Source nadal rozwija technologię React Native. Zdobył tytuł doktora nauk technicznych w dziedzinie informatyki na AGH w Krakowie.

#### Miron Pawlik – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej

Pierwsze kroki w branży IT stawiał jeszcze w liceum, realizując mniejsze zlecenia jako freelancer. Na studiach budował i utrzymywał strony internetowe. Później jako programista pracował w branży ubezpieczeniowej, a następnie w krakowskim oddziale ABB. W 2017 r. rozpoczął pracę w Software Mansion, gdzie od ponad pięciu lat zajmuje się największym pod względem zespołu projektem klienckim. Absolwent informatyki na Wydziale Elektrotechniki, Automatyki, Informatyki i Elektroniki AGH w Krakowie.

#### Bartosz Gębala – Członek Rady Nadzorczej

Pierwsze kroki w finansach stawiał w polskiej firmie audytorskiej zajmując się audytem oraz współpracą z organami ścigania przy sprawach gospodarczych. Od 2013 pracował w dziale audytu krakowskiego oddziału Deloitte, w trakcie których zdobył uprawnienia biegłego rewidenta. Od 2017 r. rozwija własną firmę audytorską. Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

#### Paweł Kruszelnicki – Członek Rady Nadzorczej

Twórca popularnych serwisów internetowych m.in. portalu rozrywkowego besty.pl czy platformy edukacyjnej odrabiamy.pl, z której codziennie korzystają setki tysięcy polskich uczniów. Współwłaściciel największego w Krakowie centrum Auto Spa – Kuro Detailing. Uzyskał absolutorium na Wydziale Fizyki i Informatyki Stosowanej AGH w Krakowie.

#### Krzysztof Koza – Członek Rady Nadzorczej

Współzałożyciel i prezes zarządu Finvest Group, hubu inwestycyjnego, który zarządza czołowymi mediami finansowymi i inwestycyjnymi w Polsce oraz świadczy usługi consultingowe dla zagranicznych podmiotów z branży inwestycyjnej, które chcą wejść na rynek polski. Współzałożyciel i dyrektor finansowy studia deweloperskiego i wydawcy gier Gameparic. Przedsiębiorca i inwestor wielu startupów z rynku tradycyjnego oraz tzw. nowej ekonomii. Swoją karierę zawodową rozpoczął od stanowiska tradera, a następnie analityka rynków finansowych. Od 2015 roku zajmował stanowisko zastępcy dyrektora polskie-

go oddziału Admiral Markets oraz zastępcy dyrektora regionalnego Admiral Markets, gdzie był odpowiedzialny za nadzór procesów marketingowych oraz sprzedażowych na rynku polskim, czeskim, węgierskim oraz chorwackim.

### Kompetencje rady nadzorczej

Rada Nadzorcza Software Mansion S.A. działa przede wszystkim na podstawie Kodeksu spółek handlowych, a także na podstawie: statutu Spółki i Regulaminu Rady Nadzorczej Software Mansion S.A.

Do kompetencji Rady Nadzorczej należy w szczególności:

- powoływanie i odwoływanie członków Zarządu Spółki;
- ocena sprawozdań finansowych Spółki, sprawozdań Zarządu z działalności Spółki oraz jego wniosków co do podziału zysków i pokrycia strat, a także składanie Walnemu Zgromadzeniu dorocznych sprawozdań z wyników tej oceny;
- rozpatrywanie i opiniowanie spraw mających być przedmiotem obrad Walnego Zgromadzenia;
- zawieszanie, z ważnych powodów, w czynnościach poszczególnych lub wszystkich członków Zarządu oraz delegowanie członków Rady Nadzorczej, na okres nie dłuższy niż trzy miesiące, do czasowego wykonywania czynności członków Zarządu, którzy zostali odwołani, złożyli rezygnację albo z innych przyczyn nie mogą sprawować swoich czynności;
- wybór biegłego rewidenta do przeprowadzania badania sprawozdań finansowych Spółki;
- ustalanie zasad wynagradzania członków Zarządu Spółki;
- reprezentowanie Spółki w umowach i sporach między Spółką a członkami Zarządu, chyba, że Walne Zgromadzenie ustanowi w tym celu pełnomocnika;
- wyrażanie zgody na wypłatę zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy na koniec roku obrotowego;
- zatwierdzanie Regulaminu Zarządu i innych aktów normatywnych należących do właściwości Rady Nadzorczej;
- uchwalanie Regulaminu Rady Nadzorczej;
- wyrażanie zgody na zajmowanie się interesami konkurencyjnymi przez członków Zarządu;
- wyrażanie zgody na objęcie lub nabycie akcji, udziałów lub jakichkolwiek praw udziałowych w spółkach prawa handlowego;
- wyrażanie zgody na zbycie lub rozporządzenie akcjami, udziałami lub prawami udziałowymi w innej spółce prawa handlowego;
- wyrażanie zgody na dokonanie procesu połączenia, podziału lub przekształcenia Spółki;

- udzielanie zgody na nabycie i zbycie nieruchomości, użytkownika wieczystego albo udziału w nieruchomości czy użytkownikowi wieczystem albo ich obciążenie w szczególności ograniczonym prawem rzeczowym;
- wyrażenie zgody na zaciągnięcie przez Zarząd Spółki zobowiązania w kwocie większej niż 5% (pięć procent) przychodów netto wykazanych w ostatnim zatwierdzonym rocznym sprawozdaniu finansowym;
- wybór firmy audytorskiej do atestacji sprawozdawczości zrównoważonego rozwoju Spółki.

Członkowie Rady Nadzorczej powoływani i odwoływani są przez Walne Zgromadzenie Spółki.

### Umowy zawarte między Spółką a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia

Nie istnieją takie umowy.

### 2.1.3. Zasady zmiany Statutu

Do zmiany Statutu Spółki wymagana jest uchwała Walnego Zgromadzenia. Zgodnie z art. 415 § 1 Kodeksu spółek handlowych, uchwała dot. zmiany statutu zapada większością kwalifikowaną ¾ głosów.

### 2.1.4. Wartość wynagrodzeń i nagród z tytułu pełnienia funkcji we władzach Spółki

Informacje o wartości wynagrodzeń i nagród z tytułu pełnienia funkcji we władzach Spółki podano w nocie nr 31 sprawozdania finansowego.

## 2.1.5. Struktura akcjonariatu i notowania akcji

Na dzień bilansowy, tj. na 31 grudnia 2025 r. struktura akcjonariatu Spółki była następująca:

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 Młoczek	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%
<b>Razem</b>	<b>10.681.014</b>	<b>100%</b>	<b>10.681.014</b>	<b>100%</b>

Na dzień przekazania niniejszego raportu struktura akcjonariatu Spółki nie uległa zmianie.

W związku z niskim wolumenem obrotu oraz niskim wskaźnikiem free float, pojedyncze transakcje na akcjach Spółki mogą mieć znaczący wpływ na kurs akcji w danym dniu. Akcje Spółki zanotowały wzrost na początku trzeciego kwartału 2025 r. Ostatni kwartał 2025 r. przyniósł stabilizację kursu w okolicach 35-38 zł/akcję.



## 2.1.6. Dywidenda

W 2025 r. Spółka podjęła decyzję o wypłacie dywidendy w kwocie 21.294.702 zł, a więc na poziomie 2 zł/akcję. Pozostała część zysku w wysokości 7.595.950,12 zł została przeznaczona na zwiększenie kapitału zapasowego.

## 2.2. 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 w 2026 r. będzie również wyremontowany i wykorzystywany komercyjnie. Apartamenty zostały zakupione za kwotę poniżej 1 mln EUR we wrześniu bieżącego roku.

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 udostępni 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 objekty nie są przystosowane do wygodnej pracy zdalnej, a po drugie było to dość kosztowne.

Decyzja o zakupie nieruchomości podjęta 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. Softverska Vila d.o.o. jest powołana na czas nieokreślony.

## 2.3. 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 wytwarzaniu narzędzi wspierających pracę programistów, takich jak frameworki, biblioteki oraz platformy software'owe. Spółka przy tworzeniu narzędzi deweloperskich współpracujemy z podmiotami takimi jak Meta, Amazon, czy Huawei, ale także z kilkoma mniejszymi o dużym znaczeniu w poszczególnych niszach.

Spółka pozycjonuje się na międzynarodowym rynku nie tylko jako zaufany partner wykonawczy, ale przede wszystkim jako czołowy ekspert technologiczny i kreator globalnego ekosystemu narzędziowego. Zdecydowana większość przychodów Emitenta pochodzi z eksportu usług na rynek Stanów Zjednoczonych.

Portfolio klientów Spółki jest wysoce zdywersyfikowane i opiera się na dwóch silnych filarach. Pierwszym są innowacyjne, dynamicznie skalujące się startupy produktowe (często wspierane przez fundusze Venture Capital), dla których Software Mansion jest strategicznym partnerem technologicznym. Drugim, rosnącym filarem są globalne korporacje o ugruntowanej pozycji (Big Tech), takie jak Meta, Amazon czy Huawei, które poszukują unikalnych i wąsko wyspecjalizowanych kompetencji. Często spółki z segmentu Big Tech same rozwijają własne rozwiązania technologiczne i poszukują partnerów z odpowiednim know-how – wówczas ekspertyza spółek takich Software Mansion jest dla nich nieoceniona.

Główną osią specjalizacji Spółki są rozwiązania z obszaru tzw. Developer Experience (DevEx) – czyli projektowanie i wytwarzanie narzędzi, frameworków oraz bibliotek, które wspierają codzienną pracę milionów programistów na świecie. Kluczowym obszarem, w którym Software Mansion posiada status światowego lidera, jest wytwarzanie aplikacji mobilnych w technologii React Native. Spółka mocno stawia także na kompetencji w obszarze multimediiów.

Software Mansion S.A. kontynuuje nieprzerwaną działalność rozpoczętą w ramach spółki Software Mansion Sp. z o.o. w 2012 roku. W tym czasie nieprzerwanie rośnie 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.

### Model biznesowy

Tym, co fundamentalnie odróżnia Software Mansion od tradycyjnych firm z sektora usług IT, jest autorski, głęboko zintegrowany z modelem biznesowym nacisk na oprogramowanie w modelu otwartoźródłowym (open source). Około 25% do 30% całkowitego czasu pracy inżynierów w Spółce dedykowane jest rozwojowi rozwiązań open-source. Choć część tych działań jest współfinansowana przez technologicznych partnerów, większość prac Spółka opłaca z własnych środków. Zarząd nie traktuje tego jednak jako kosztu, lecz jako inwestycję o bardzo wysokiej stopie zwrotu, która generuje synergie w czterech kluczowych obszarach:

- **Inboundowy model sprzedaży:** W przeciwieństwie do typowych Software House'ów, Emitent nie opiera się na tradycyjnych, agresywnych metodach sprzedaży (outbound). Rozwijane przez Spółkę darmowe narzędzia i biblioteki są de facto standardem rynkowym. Potencjalni klienci – często reprezentowani na szczeblu dyrektorów technologicznych/CTO – doskonale znają markę Software Mansion, ponieważ na co dzień pracują na kodzie i rozwiązaniach stworzonym przez jej inżynierów. Kiedy projekt klienta wymaga unikalnej ekspertyzy lub napotyka na barierę technologiczną, CTO naturalnie zwraca się do twórców technologii. Ten w pełni organiczny ruch inbound generuje największe i najbardziej marżowe przychody w miksie Spółki, radykalnie obniżając koszty pozyskiwania klienta.
- **Kształtowanie globalnych standardów technologii:** Działalność open-source daje Spółce realny wpływ na kierunek rozwoju technologii, wokół której buduje swój biznes komercyjny. Najlepszym dowodem tej pozycji jest fakt, że Software Mansion znalazło się w gronie członków-założycieli React Foundation. Jest to organizacja, która począwszy od 2026 roku przejmie od Meta Inc. całkowitą odpowiedzialność za globalny rozwój technologii React i React Native.
- **Inkubator innowacji i komercjalizacja (R&D):** Praca nad projektami open-source pełni rolę poligonu doświadczalnego. To tutaj inkubowane są zaawansowane technologie, które po osiągnięciu dojrzałości mogą zostać przekształcone we w pełni komercyjne, płatne produkty subskrypcyjne (tak jak miało to miejsce z Radon IDE czy Fishjam).
- **Zarządzanie zasobami i retencja talentów:** Model open-source idealnie rozwiązuje największy problem firm usługowych IT, jakim jest utrzymanie tzw. „ławeczki” (programistów oczekujących na projekt komercyjny). W Software Mansion inżynierowie płynnie rotują

między projektami płatnymi a pracą nad narzędziami otwartymi. Eliminuje to bierne przestoje, gwarantuje ciągły rozwój kompetencji zespołu, sprzyja niezwykle efektywnej wymianie know-how i buduje prestiż miejsca pracy, co bezpośrednio przekłada się na wysoką retencję pracowników.

### Core business – usługi, narzędzia i produkty własne:

Software Mansion świadczy usługi wytwarzania oprogramowania w szerokim zakresie domenowym. Zdecydowana większość komercyjnych współprac oparta jest na technologiach, które Spółka sama współtworzy.

- **Narzędzia deweloperskie:** Tworzenie frameworków, aplikacji mobilnych (w dużej mierze w React Native), rozwiązań wideo i komunikacji na żywo, oprogramowania w języku Elixir oraz technologii blockchain;
- **Aplikacje mobilne i webowe:** Kompleksowe tworzenie (front-end) z naciskiem na architekturę React i React Native.
- **Usługi komplementarne:** Świadczone zazwyczaj w pakiecie z głównymi usługami programistycznymi, obejmujące projektowanie interfejsów (UI/UX), testowanie (Quality Assurance) oraz usługi infrastrukturalne (DevOps).

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.

### Komercyjne produkty własne

Spółka rozwija zaawansowane platformy technologiczne, które są lub będą w najbliższym czasie monetyzowane:

- **Radon IDE:** Zestaw specjalistycznych narzędzi (środowisko programistyczne) do edycji kodu aplikacji mobil-

nych tworzonych w React Native. Rok 2025 był owocny pod względem poszerzania bazy użytkowników (wzrost o 91% rdr). Doprecyzowano również model komercjalizacji, z naciskiem na klientów z segmentu enterprise, czego wyrazem jest nowy cennik wprowadzony w czwartym kwartale.

- **Fishjam:** Platforma dostarczająca infrastrukturę i oprogramowanie do strumieniowania i przetwarzania wideo w aplikacjach klientów. Kluczową strategiczną inicjatywą podjętą w 2025 była integracja z agentami AI w warstwie procesowania audio oraz wideo oraz ścisła integracja z Gemini. Liczba zarejestrowanych użytkowników wzrosła do 162 (300% rdr), co skonwertowało się na 5 komercyjnych wdrożeń.

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.

### Narzędzia Open Source i inkubacja R&D

Kluczowe darmowe narzędzia, które napędzają lejek sprzedażowy i budują markę Software Mansion, to m.in.:

- **Biblioteki React Native:** Flagowe biblioteki to m.in. react-native-gesture-handler, react-native-reanimated, react-native-svg, react-native-screens. Są one obecnie używane przez praktycznie wszystkie nowsze aplikacje mobilne w technologii React Native (stanowiącej ok. 20% wszystkich popularnych aplikacji mobilnych na świecie). Rozwój tych bibliotek to potężne źródło pozyskiwania klientów. Od 2019 r. ich rozwój jest częściowo sponsorowany przez Shopify Inc., a inżynierowie Spółki stale współpracują w tym zakresie z zespołami Meta i Microsoft.
- **Membrane Framework:** Tworzony od 2016 roku w języku Elixir niskopoziomowy zestaw narzędzi do streamingu wideo, wykorzystywany m.in. w produkcji Fishjam, generujący dla Spółki liczne wdrożenia komercyjne. Do obniżenia progu wejścia dla tej technologii Spółka rozwija od 2024 r. projekt Boombox.
- **Smelter:** Rozwijany od 2023 r. toolkit (głównie w Rust) do programowalnej kompozycji wideo w czasie rzeczywistym, umożliwiający łączenie wielu strumieni wideo z niskim opóźnieniem, zarówno server-side, jak i w przeglądarce (WebAssembly). W 2025 r. Spółka sfinalizowała bibliotekę vk-video, implementującą sprzętowe enkodowanie i dekodowanie wideo na GPU z wykorzystaniem Vulkan Video API. Jest to standard

sfinalizowany dopiero w grudniu 2023 r., wokół którego ekosystem narzędzi pozostaje bardzo wczesny, co czyni rozwiązanie Spółki unikalnym w skali rynku. Komerccjalizację tej technologii Spółka upatruje w segmencie klientów enterprise.

- Narzędzia ekosystemu Elixir: Elixir WebRTC (implementacja protokołu strumieniowania, notująca wzrost adopcji w broadcastingu), Live Debugger (jedyne takie narzędzie na rynku do debugowania aplikacji opartych o framework Phoenix/LiveView, z ponad 285 tys. pobrań) oraz Popcorn (umożliwiający uruchamianie języka Elixir w przeglądarce internetowej w trybie local-first, tworzony wprost we współpracy z twórcą języka Elixir – José Valimem).
- Narzędzia wspierające technologie AI i Edge Computing: Spółka rozwija React Native ExecuTorch, bibliotekę open-source integrującą React Native z frameworkiem ExecuTorch stworzonym przez Meta, umożliwiającym uruchamianie modeli AI bezpośrednio na urządzeniach mobilnych bez komunikacji z chmurą obliczeniową. Efektem tych prac jest wydana w Q3 2025 r. aplikacja Private Mind, w pełni prywatny chatbot działający lokalnie na urządzeniu bez przesyłania danych na zewnątrz. W drugiej połowie 2025 r. Spółka odnotowała rosnące zainteresowanie klientów zastosowaniami rozpoznawania i analizy obrazu bezpośrednio na urządzeniu (on-device computer vision), co przełożyło się na pierwsze komercyjne wdrożenia w tym obszarze. Spółka rozwija również TypeGPU, toolkit open-source umożliwiający pisanie shaderów GPU w TypeScript, stanowiący warstwę abstrakcji nad WebGPU. W ocenie Zarządu TypeGPU ma potencjał stać się standardem rynkowym w programowaniu GPU w aplikacjach webowych w ciągu kilku lat.

## Komercyjne wdrożenia DevEx dla Big-Tech

Zaufanie do kompetencji Emitenta przekłada się na łatwe projekty polegające na utrzymaniu i rozwoju otwartych technologii na zlecenie podmiotów trzecich. Do kluczowych należą wieloletnia współpraca z Expo (od 2017 r.), kooperacja z koncernem Huawei (przystosowywanie technologii React Native do działania na wschodzącym systemie operacyjnym OpenHarmony / HarmonyOS) oraz partnerstwo ze StarkWare i StarkNet Foundation (rozwój języka Cairo i narzędzi dla zdecentralizowanej sieci blockchain). Lista ta stale się wydłuża, a część podobnych projektów pozostaje objęta tajemnicą handlową.

## 2.3.1. Budowa społeczności branżowych

Spółka organizuje cenione, międzynarodowe konferencje biletowane, które promują jej usługi, generując jednocześnie dodatkowe przychody (bilety, sponsorzy). Należą do nich:

- konferencja App.js (maj 2025 r.) poświęcona React Native, oraz
- RTC.on (wrzesień 2025 r.) skupiona na rozwiązaniach wideo i komunikacji.

Wydarzenia te tworzą globalną przestrzeń wymiany wiedzy branżowej, którą dopełniamy intensywnym zaangażowaniem lokalnym, od organizacji specjalistycznych meet-upów, po bliską współpracę z uczelniami i wsparcie nowej generacji specjalistów. Pozostając w samym centrum technologicznego dialogu, naturalnie przyciągamy unikalne talenty, co pozwala nam organicznie budować pozycję pracodawcy pierwszego wyboru wśród najlepszych inżynierów w regionie.

## Rynek, trendy i konkurencja

Globalny rynek międzynarodowych usług outsourcingowych IT to branża o stałej, wysokiej dynamice wzrostu. Polska jest jednym z jej głównych beneficjentów na świecie, na co składają się wyjątkowo wysoki poziom edukacji inżynierskiej, biegłość w języku angielskim, bliskość kulturowa z rynkiem zachodnim oraz dogodna strefa czasowa. Dodatkowo, w przeciwieństwie do rynków USA czy Europy Zachodniej, w Polsce stosunkowo słabo rozwinięty jest lokalny rynek produktowych startupów i Venture Capital, a największe globalne korporacje technologiczne rzadko lokują tu swoje kluczowe centra R&D. To sprawia, że sektor eksportowych usług IT dysponuje niezwykle silną pozycją na polskim rynku pracy.

W ramach tej branży, w Polsce wykształciło się pojęcie Software House'u – modelu operacyjnego charakteryzującego się płaską strukturą zorientowaną na programowanie, brakiem własnych produktów, dostarczaniem zespołów projektowych na zamówienie (często na zasadach bliskich body leasingowi) i utrzymywaniem biernej „ławeczki” pracowników oczekujących na projekt.

Software Mansion S.A. wyłamuje się z tradycyjnej definicji Software House'u, reprezentując wysoce skalowalny, odmienny model biznesowy:

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

- Zamiast przekształcać się całkowicie w firmę produktową (co często oznacza porzucenie usług i wejście w jedną, wąską niszę), Spółka wykorzystuje pełną synergię – produkty deweloperskie i praca R&D napędzają sprzedaż usług consultingowych, a praca dla klientów zasila rozwój produktów własnych.
- Szerokie portfolio bazujące na klientach z USA gwarantuje dostęp do wyższych budżetów i większą tolerancję na rynkowe ryzyko w porównaniu z projektami europejskimi.
- Spółka płynnie przesuwając inżynierów między pracą komercyjną a rozwojem wewnętrznych narzędzi open-source. Niemal całkowicie eliminuje to kosztowne zjawisko „ławeczki” oraz drastycznie skracając czas wdrożenia – pracownicy doskonale znają narzędzia wykorzystywane w projektach klientów, ponieważ sami je stworzyli.
- Rozmiar działalności pozwala na podejmowanie złożonych projektów, co rodzi efekt skali niedostępny dla mniejszych firm. Strategia inbound pozwala utrzymać pozycjonowanie w segmencie usług klasy premium, chroniąc wysokie marże i minimalizując nakłady na klasyczny marketing.
- Dojrzała, rozwinięta struktura organizacyjna i middle-management pozwalają na zakładane, bezpieczne i płynne powiększanie zespołu w tempie 20-30 procent rocznie bez uszczerbku dla kultury pracy i efektywności.

## KONKURENCJA I REKRUTACJA

Unikalna pozycja na rynku sprawia, że w obszarze pozyskiwania klientów B2B usługi Spółki mają charakter globalny i Emitent konkuruje z podmiotami z całego świata, często omijając tradycyjne przetargi dzięki renomie swoich produktów open-source. Na rynku polskim istnieje tylko jeden podmiot o zbliżonej (choć zauważalnie mniejszej) skali i podobnych założeniach biznesowych.

Prawdziwa walka konkurencyjna toczy się natomiast na rynku pracy. Biorąc pod uwagę siedzibę Spółki w Krakowie oraz jej model pracy, Software Mansion nie rywalizuje o najlepszych inżynierów z lokalnymi software house'ami, ale bezpośrednio z największymi globalnymi markami technologicznymi (takimi jak Google), które uchodzą za najbardziej prestiżowe miejsca zatrudnienia. Emitent z sukcesem odpowiada na to wyzwanie – oferuje możliwość współtworzenia kluczowych, ogólnosięwiatowych technologii otwartych w połączeniu z rynkowymi wynagrodzeniami i brakiem barier korporacyjnych.

Zarząd identyfikuje również typowe dla tej branży ryzyko „poachingu”, czyli prób bezpośredniego podkupywania i zatrudniania personelu Spółki przez zadowolonych

ze współpracy klientów. Emitent skutecznie minimalizuje to zjawisko, stosując odpowiednio surowe postanowienia zabezpieczające w kontraktach B2B (klauzule non-solicitation) oraz dbając o ciągły rozwój zawodowy zespołu. Więcej szczegółów na temat zarządzania tymi ryzykami zaprezentowano w sekcji 6.1.1.

## 2.4. Istotne zdarzenia wpływające na działalność w 2025 r.

W 2025 rynek IT odczuł stabilizację. Zapotrzebowanie na niskopoziomowe usługi tworzenia oprogramowania nie wróciło i najprawdopodobniej już nie wróci do poziomu widocznego w latach 2020-2023, co jednak nie ma znaczącego wpływu na sytuację Spółki – która oferuje swoje usługi w innym segmencie. Kryzys z roku 2023-2024 wywołał jednak konsekwencje na polskim rynku pracy, które były obserwowalne przez cały rok 2025. Wciąż łatwiej niż przed 2023 rokiem jest rekrutować doświadczonych specjalistów, co działa na korzyść Spółki. Jednocześnie zaobserwowaliśmy powrót do bardziej odważnego wydatkowania na usługi IT i powiększające się budżety projektowe u istniejących klientów.

### 2.4.1. Klienci

Spółka w 2025 roku zaobserwowała znaczny wzrost liczby nowych kontraktów w stosunku do poprzedniego roku. Trend ten szczególnie widoczny był w ostatnich dwóch kwartałach 2025 r.

Rozkład przychodów klientów przedstawia poniższa tabela:

Liczba klientów:	2025	2024
Przychody poniżej 40 tys. zł	25	21
Przychody między 40-200 tys. zł	24	20
Przychody między 200 tys.-1 mln zł	37	22
Przychody między 1-4 mln zł	15	13
Przychody powyżej 4 mln zł	7	7
<b>Razem klientów</b>	<b>108</b>	<b>83</b>

## 2.4.2. Personel

W 2025 roku Spółka odnotowała znaczący wzrost personelu technicznego i nietechnicznego, osiągając stan 375 pracowników i współpracowników na dzień 31 grudnia 2025 roku, co stanowi wzrost o ok. 20% r/r. Rok ten charakteryzował się utrzymującym się trendem ułatwiającym pozyskiwanie doświadczonych specjalistów, z czego Spółka aktywnie korzystała, wzmacniając swój zespół o wysoce wykwalifikowanych członków zespołu. W porównaniu do lat ubiegłych proporcja doświadczonych deweloperów do stażystów i juniorów znacząco wzrosła.

Sytuacja na rynku pracy w 2025 roku pozostawała korzystna dla pracodawców. Presja płacowa, która dominowała w poprzednich latach, pozostawała mniej zauważalna, tak jak w 2023 i 2024 roku, a wśród kandydatów nadal widoczna była zwiększona liczba doświadczonych programistów i specjalistów. Kandydaci nadal częściej priorytetowo traktowali stabilność zatrudnienia, co wpłynęło na zmniejszenie ich oczekiwań płacowych w porównaniu z poprzednimi latami.

Dwa razy do roku Spółka organizuje nabór na płatne staże – edycje zimowe i letnie. Oferta stażowa kierowana jest do utalentowanych, młodych osób bez lub z niewielkim doświadczeniem zawodowym w branży. Stażyści kierowani są zarówno do projektów klienckich, jak i do projektów wewnętrznych. Dzięki temu Spółka może rozwijać kompetencje kadrowe w wybranych technologiach, jednocześnie wspomagając rozwój kariery najmłodszych programistów.

## ODPOWIEDZIALNOŚĆ SPOŁECZNA W ZAKRESIE ROZWOJU KADRY

Spółka podejmuje starania mające na celu rozwijanie umiejętności twardych i miękkich swoich pracowników i współpracowników. W ramach zachęcania ich do uczestnictwa w szkoleniach, kursach i programach rozwojowych, Spółka umożliwia korzystanie ze specjalnego budżetu przeznaczonego na te cele. W jego ramach, każdy z pracowników i współpracowników może wykorzystać między 5000 a 8000 zł rocznie na udział w konferencjach, szkoleniach, zakup materiałów szkoleniowych czy lekcje języków obcych. Wysokość budżetu przypisanego danej osobie zależy od stanowiska.

W 2025 roku 266 pracowników i współpracowników, stanowiących 69,82% ogółu, skorzystało z budżetu szkoleniowego. Średnia wykorzystana kwota wyniosła 2 820,92 zł. Łącznie na szkolenia Spółka przeznaczyła 750 363,69 zł.

Co więcej, każdemu z pracowników i współpracowników Spółki przysługują 3 w pełni płatne dni w roku do wykorzystania w ramach tzw. „Czasu R&D”, a więc na działania takie jak: organizowanie warsztatów, tworzenie proof of concept, tworzenie prezentacji i dzielenie się wiedzą z innymi. Założeniem tej inicjatywy jest stworzenie przyjaznego środowiska, w ramach którego owoce kreatywnej pracy mogą być nie tylko korzyścią dla osób bezpośrednio wykorzystujących ten benefit, które mogą dzięki temu rozwijać swoje pasje, ale również dla samej Spółki. Następuje bowiem generowanie i transfer nowego know-how pomiędzy członkami zespołu, a ponadto istnieje szansa, że niektóre z powstałych pomysłów stanowią będą zarodki przyszłych produktów rozwijanych w ramach działalności Emitenta.

## DZIAŁALNOŚĆ ROZWOJOWA

W związku z łatwością rekrutacji, Spółka jest w stanie skutecznie prowadzić prace rozwojowe w zakresie własnych rozwiązań. Spółka kontynuuje działania badawczo-rozwojowe m. in. w obszarach związanych z technologią React Native oraz streamingu i komunikacji na żywo, a także prowadzi działania badawcze mające na celu zbudowanie kompetencji w obszarze Sztucznej Inteligencji. Efekty tych działań są następnie wykorzystywane do uzupełniania oferty Spółki o gotowe rozwiązania w postaci produktów.

Co więcej, działania badawczo-rozwojowe są wykonywane również w ramach realizacji projektów klienckich, w których Spółka opracowuje innowacyjne rozwiązania na koszt i zlecenie kontrahentów.

## WAŻNE WYDARZENIA

- 26 marca 2025 r. – zawarcie umowy ramowej na rozwój oprogramowania o łącznej wartości ok. 2,3 mln zł z wiodącą organizacją sportową z siedzibą w Stanach Zjednoczonych, zarządzającą i promującą jedną z najbardziej popularnych lig sportowych na świecie,
- 2 marca 2025 r. – zawarcie dwóch umów o łącznej wartości ok. 5 mln zł, w ramach współpracy z globalną firmą technologiczną z siedzibą w Stanach Zjednoczonych;
- 1 kwietnia 2025 r. – uruchomienie kolejnej, V transzy programu motywacyjnego. W ramach tej transzy objęto 81.695 akcji Spółki.
- 28-30 maja 2025 r. – piąta edycja konferencji App.js organizowanej przez Spółkę.
- 30 czerwca 2025 r. – uchwalenie przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki programów motywacyjnych na lata 2025-2028, w ramach których wyemitowanych zostanie do 630.000 akcji.

- 17-19 września 2025 r. – trzecia edycja konferencji RTC. ON poświęconej multimediom.
- 30 września 2025 r. – wypłata dywidendy w wysokości 21,29 mln zł, czyli 2 zł na akcję.
- 1 października 2025 r. – uruchomienie kolejnej, VI transzy programu motywacyjnego. W ramach tej transzy objęto łącznie 33 663 akcji Spółki (akcje serii C i D)
- 27 października 2025 r. – zawarcie umowy o wartości 656 tys. EUR z istotnym klientem będącym częścią grupy kapitałowej z siedzibą w Chinach. Wartość całej współpracy z Klientem w 2025 roku wyniosła tym samym 1.023.000 EUR, a od początku współpracy w 2020 roku – ok. 2.65 mln EUR.

## 2.4.3. Wyniki finansowe

### [Przychody]

Rok 2025 okazał się kolejnym rokiem stabilnego rozwoju dla Spółki, która zanotowała w tym okresie systematyczny wzrost sprzedaży w porównaniu do roku poprzedniego. Przychody Spółki osiągnęły rekordowy poziom 117.938 tys. PLN, co stanowi wzrost o ponad 18% r/r. Wzrost ten był efektem stale rosnącego zainteresowania usługami oferowanymi przez Spółkę i skutecznej konwersji zapytań od nowych klientów. Dzięki elastyczności operacyjnej, Spółka mogła sprawnie obsługiwać zarówno nowe współprace, jak i poszerzać zakres projektów prowadzonych dla klientów już istniejących.

Mimo że przychody wyrażone w złotych wykazały dwucyfrowy wzrost, istotny wpływ na dynamikę tych wyników miały niekorzystne dla eksporterów różnice kursowe. Na przestrzeni 2025 roku średnie kursy dolara amerykańskiego oraz EURO wobec polskiego złotego utrzymywały tendencję spadkową. Ponieważ Spółka generuje przytłaczającą większość swoich przychodów na rynkach zagranicznych, jest ona naturalnie wrażliwa na aprecjację złotego, która częściowo skonsumowała nominalne wzrosty generowane w walutach obcych. W drugim kwartale 2025 r. Spółka dla większości nowych i wybranych istniejących klientów zaczęła używać stawek wyrażonych w euro zamiast dolara amerykańskiego, aby zminimalizować ryzyko kursowe związane z niestabilnym dolarem. Analiza i zarządzanie tym ryzykiem pozostaje istotnym elementem strategii finansowej Emitenta.

### [IP BOX – Innovation Box]

Spółka w trakcie roku sprawozdawczego trwającego od 01.01.2025 r. do 31.12.2025 r. kontynuowała działalność w zakresie wytwarzania, rozwijania i ulepszania autorskich

aplikacji oraz technologii informatycznych. Spółka w ramach działalności gospodarczej, która podlega nieograniczonemu obowiązkowi podatkowemu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, świadczy usługi programistyczne dla podmiotów zewnętrznych, a także rozwija technologie na zasadach komercyjnych (przekazanie autorskich praw majątkowych) oraz niekomercyjnych (z myślą o ich przyszłej monetyzacji np. poprzez licencjonowanie).

Spółka – podobnie jak w latach ubiegłych, począwszy od 2020 r. – konsekwentnie stosuje ulgę IP BOX w rozliczeniach rocznych, opierając się na uprzednio wydanych, pozytywnych interpretacjach podatkowych.

- Spółka począwszy od 2020 r. kontynuuje stosowane ulgi IP BOX w rozliczeniach rocznych, na podstawie wydanych pozytywnych interpretacji podatkowych.
- W zakresie działalności IP BOX Spółka dokonała rozliczenia kwalifikowanych IP na dzień 31.12.2025 r. w deklaracji podatkowej CIT-8. Spółka wytworzyła, ulepszyła lub rozwinęła 100 kwalifikowanych IP, które stanowią 93,74 % przychodów Spółki w 2025 r.

### [Zysk]

W 2025 roku Spółka wypracowała zysk brutto ze sprzedaży na poziomie 24.400 tys. PLN. Zysk z działalności operacyjnej ukształtował się na poziomie 24.329 tys. PLN, a ostateczny zysk netto za 2025 rok wyniósł 20.686 tys. PLN. Należy zaznaczyć, że w ujęciu rok do roku wartości te wykazują spadek w stosunku do rekordowego pod tym względem roku 2024 (kiedy to zysk netto wyniósł 28.890 tys. PLN). Różnica ta wynika głównie z wysokiej bazy porównawczej, na którą wpływ w 2024 r. miało jednorazowe zdarzenie o charakterze finansowym – sprzedaż otrzymanej kryptowaluty w ramach strategicznej współpracy z klientem branży blockchain, co skokowo podniosło wynik finansowy w ubiegłym okresie sprawozdawczym.

### [Koszty i nakłady]

Wraz ze wzrostem przychodów i skali działalności, Spółka odnotowała proporcjonalny wzrost kosztów działalności operacyjnej, które wyniosły 93.537 tys. PLN w porównaniu do 76.283 tys. PLN w roku 2024. Istotny wpływ na te obciążenia miał wzrost kosztów usług obcych (do poziomu 55.456 tys. PLN) oraz wzrost nakładów na wynagrodzenia i świadczenia na rzecz stale powiększającego się personelu (do poziomu 33.752 tys. PLN). Dodatkowo, wpływ na obciążenie wyniku z działalności operacyjnej miała amortyzacja, która urosła r/r do poziomu 1.497 tys. PLN. W 2025 roku Spółka kontynuowała również rozliczanie wpływu pracowniczego programu motywacyjnego.

#### 2.4.4. Kierunki rozwoju Spółki

Strategia Software Mansion jako punkt wyjściowy nadal przyjmuje organiczny wzrost zatrudnienia, jednak z uwzględnieniem bieżących potrzeb rynkowych i efektywności operacyjnej. Po okresach dynamicznych wzrostów przekraczających 30% w latach ubiegłych, w 2025 roku Spółka zrekrutowała około 20% nowych członków zespołu (osiągając poziom 375 zatrudnionych na koniec roku). Taka proporcja jest obecnie uznawana przez Zarząd za optymalną: zapewnia odpowiednie zasoby do skalowania przychodów, a jednocześnie, dzięki dojrzałemu middle-managementowi, pozwala utrzymać pożądaną marżowość i kulturę organizacyjną bez generowania negatywnych efektów skali.

Spółka co do zasady nie planuje pozyskiwać finansowania z zewnątrz, gdyż model operacyjny zakłada wzrost organiczny. Wyjątkiem od tej zasady może być ewentualne zaangażowanie finansowania dłużnego na potrzeby inwestycji we własną, strategiczną infrastrukturę biurową. Bieżąca działalność i wolne przepływy pieniężne z należką pokrywają koszty zatrudnienia.

Historycznie portfel przychodów Spółki składał się głównie z usług programistycznych świadczonych na rzecz amerykańskich startupów. W 2025 roku struktura klientów ewoluowała dalej w stronę dużych przedsiębiorstw, w tym globalnych potentatów technologicznych. Poprzez celowanie w największych klientów korporacyjnych, Spółka buduje trwałe, stabilne strumienie przychodów.

Spółka intensyfikuje również działania zmierzające do dywersyfikacji źródeł przychodów. Rok 2025 potwierdził słuszność obranej strategii inkubacji własnych produktów technologicznych i rozpoczęcia szerokiej sprzedaży licencji na oprogramowanie (w tym narzędzia Developer Experience). Zarząd spodziewa się, że w nadchodzących latach sprzedaż własnych produktów i narzędzi B2B stanie się coraz bardziej widocznym i znaczącym elementem miksu przychodów Software Mansion.

Zarząd zauważa również, że rynkowy trend obniżania barier wejścia do tworzenia oprogramowania za pomocą AI paradoksalnie napędza popyt na zaawansowane usługi Spółki. Firmy budujące swoje pierwsze rozwiązania przy wsparciu sztucznej inteligencji często opierają je na darmowych technologiach open-source rozwijanych przez Software Mansion. Gdy projekty te osiągną próg technologiczny, z którym standardowe generatory kodu sobie nie radzą (tzw. problem długu technicznego i skalowalności), klienci ci zwracają się do Spółki po usługi z segmentu premium consulting, co tworzy dla Emitenta wysoce efektywny, organiczny lejek sprzedażowy.

#### 2.4.5. Pozostałe informacje

W okresie objętym raportem Spółka w stosunku do kilku 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 ryzyka związane ze zmiennością kursów walut: koszty są ponoszone przede wszystkim w PLN, natomiast sprzedaż jest dokonywana w większości poza granicami kraju i jest realizowana przede wszystkim w USD oraz w mniejszym stopniu w EUR lub GBP. Na skutek tego w 2025 r. negatywny wpływ na wynik finansowy miały wahania kursu dolara amerykańskiego względem polskiej złotówki.

Od 2023 r. 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.

#### Ważne zdarzenia po dniu bilansowym

- 27 stycznia 2026 r. - dołączenie przez Spółkę do React Foundation jako członek-założyciel. React Foundation została stworzona aby wspierać rozwój technologii React i React Native oraz społeczności programistów skupionych wokół nich. Główne cele React Foundation to utrzymywanie infrastruktury technologicznej, organizacja React Conf oraz wytyczanie kierunku rozwoju technologii. W przyszłości planowane jest podjęcie nowych inicjatyw oraz programów na rzecz wspierania społeczności React i React Native.
- 5 marca 2026 r. - uruchomienie kolejnej transzy programu motywacyjnego poprzez podwyższenie kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego (emisja 108.342 akcji serii J).

# 3.

## Czynniki ryzyka



Prowadzenie działalności gospodarczej w znacznym stopniu opiera się na efektywnym zarządzaniu ryzykiem, które – jeśli jest realizowane z odpowiednią wprawą – może stać się źródłem szans rozwojowych dla przedsiębiorstwa. Software Mansion S.A. aktywnie identyfikuje i kontroluje ryzyka, dążąc do optymalizacji wewnętrznych procesów biznesowych oraz wzmocnienia pozycji firmy na rynku, przy jednoczesnym minimalizowaniu potencjalnych zagrożeń dla jej stabilnego funkcjonowania. Ryzyka są podzielone na dwie główne grupy: te związane z czynnikami zewnętrznymi oraz te wynikające z wewnętrznych aspektów działalności. Prognozowanie trendów gospodarczych na nadchodzące miesiące i lata, zarówno w skali globalnej, jak i lokalnej, wiąże się z wysokim poziomem niepewności.

## 3.1. Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki

### 3.1.1. Ryzyko związane z personelem

Szeroko rozumiana branża IT tradycyjnie zmagala się z niską dostępnością specjalistów, w tym przede wszystkim w związku z rosnącym zapotrzebowaniem na rozwiązania IT oraz ograniczoną liczbą odpowiednio wykształconych i posiadających odpowiednie doświadczenie pracowników. Jednym z najistotniejszych czynników ryzyka w działalności Spółki jest utrata kluczowej kadry pracowników i współpracowników, a także trudność w pozyskaniu nowej kadry o odpowiednim poziomie umiejętności. Jednocześnie w związku z rosnącą popularnością pracy zdalnej w branży IT, na rynku pracy Spółka konkuruje nie tylko z pracodawcami w Krakowie i Polsce, ale na całym świecie. W celu pokrycia braków w kadrze pracowniczej i utrzymania obecnego zespołu Spółki konieczne może być zaproponowanie wyższych wynagrodzeń, w tym w formie zwiększonych premii okresowych lub uznaniowych, co może wpływać na wyższe koszty prowadzenia działalności (wzrost wynagrodzeń i usług obcych) a przez to na niższe marże osiągnięte przez Spółkę z prowadzonych projektów dla klientów i na obniżenie wyniku finansowego Spółki.

Analizując kwestię presji płacowej w IT w Polsce w 2025 roku, można zauważyć stopniową stabilizację i łagodniejsze korekty stawek po ochłodzeniu rynku w ubiegłych latach. Mediana dolnego zakresu płac na umowach B2B dla stanowisk seniorskich odnotowała kilkuprocentowy wzrost względem 2024 r., oscylując w granicach 22,5 tys. zł netto plus VAT, a górny zakres zbliżył się do 28,5 tys. zł netto plus VAT (szczególnie silnie widać to u specjalistów

od architektury chmurowej i AI). W przypadku stanowisk ze średnim doświadczeniem (mid) stawki rynkowe utrzymały się na średnim poziomie od ok. 17 tys. zł do 23 tys. zł netto plus VAT. Wynagrodzenia dla stanowisk juniorskich ustabilizowały się, utrzymując się w przedziale 7–10,5 tys. zł netto plus VAT na kontraktach B2B oraz odpowiednio niższych kwotach brutto na umowach o pracę.

Na 31 grudnia 2025 r. kadra Emitenta liczyła 375 osób (w zdecydowanej większości na stanowiskach technicznych). Średnia retencja w ostatnich latach utrzymuje się niezmiennie powyżej 90%. Zdecydowana większość pracowników i współpracowników pracuje i świadczy usługi z Krakowa (pozostali to pracownicy i współpracownicy świadczący usługi zdalnie, gdyż aktualnie Spółka nie posiada biur w innych miastach). Od 2021 r. Spółka zintensyfikowała zewnętrzne działania marketingowe mające na celu budowę marki pracodawcy (tzw. employer branding). Celem tych działań jest przede wszystkim zwiększenie rozpoznawalności Spółki jako pracodawcy. W ubiegłym (2025) roku Spółka zrekrutowała około 20% nowych osób. Taka dynamika wzrostu (niższa niż notowane w ubiegłych latach 30–40%) uznawana jest za optymalną z perspektywy efektywności operacyjnej. Zarząd Spółki planuje zwiększanie zatrudnienia w kolejnych latach na podobnym, stabilnym poziomie dostosowanym do napływu nowych projektów.

W celu utrzymania kadry pracowniczej, Spółka wdrożyła programy motywacyjne. W programie dla kluczowych pracowników i współpracowników, uczestnicy są uprawnieni do otrzymania warrantów subskrypcyjnych w zindywidualizowanej liczbie uprawniających do objęcia akcji Spółki. Drugi z programów motywacyjnych skierowany jest do wszystkich pracowników i współpracowników Spółki spełniających kryterium półrocznego stażu, a liczba akcji, jaką może objąć po cenie nominalnej każdy z uczestników, jest proporcjonalna do liczby przepracowanych w poprzednim roku kalendarzowym godzin. Programy rozpisane są na lata 2026–2028. Oba działania mają na celu zapewnienie porównywalnych warunków pracy do zagranicznych podmiotów (w szczególności podmiotów z USA) i minimalizowanie ryzyka utraty pracowników. Ponadto Spółka oferuje różnego rodzaju benefity, w szczególności budżet szkoleniowy, pakiety opieki medycznej, karty sportowe czy zajęcia jogi. Co więcej, Spółka kładzie duży nacisk na zapewnienie wysokiej jakości przestrzeni biurowej. Ponadto, w 2024 roku Spółka uruchomiła kantinę pracowniczą, która codziennie wydaje przygotowywane na miejscu posiłki, co kontynuowane jest z sukcesem przez cały 2025 rok. Wszystkie te działania mają duży wpływ na retencję.

W opinii Spółki nie występuje aktualnie ryzyko przerwania ciągłości działalności, czy konieczności rezygnacji z prowadzonych projektów w związku z utratą części ka-

dry. W opinii zarządu nie ma aktualnie także ryzyka utraty zdolności do pozyskiwania nowych projektów w związku z brakiem wykonawców. Wystąpienie niniejszego ryzyka może wpływać na przyjęcie mniejszej liczby projektów i tym samym osiągnięcie niższych przychodów. Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako średnią. W przypadku jego materializacji skala negatywnego wpływu na sytuację finansową Emitenta mogłaby być umiarkowana. Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka Emitent ocenia jako średnie.

### 3.1.2. Ryzyko utraty kluczowych klientów i niepozyskania nowych klientów

Spółka świadczy usługi przede wszystkim dla klientów z USA (stanowili ponad 3/4 przychodów w 2025 r.). Pozostałe przychody generują klienci z całego świata, przykładowo z Wielkiej Brytanii czy Niemiec. Większość klientów Spółki z USA to start-upy, z którymi współpraca rozpoczyna się na wczesnym etapie (najczęściej po pierwszych rundach finansowania). Jednakże obserwujemy kontynuację trendu, który pojawił się w 2024 r., czyli wzrost udziału w przychodach Spółki klientów korporacyjnych. Spółka stawia na budowanie długotrwałych relacji z klientami, w ramach której świadczone są usługi w różnych projektach. Relacje z klientami trwają zazwyczaj od kilku miesięcy do kilku lat. Najczęstszym powodem zakończenia współpracy z klientami jest brak pozyskania finansowania w ramach kolejnych rund lub podjęcie decyzji przez osobę zarządzającą o dyskontynuacji działalności.

Jednym z celów zarządu Spółki jest utrzymywanie znacznej dywersyfikacji przychodów i brak uzależnienia się od jednego klienta. W 2025 r. największy odbiorca usług Spółki (podmiot z USA) odpowiadał za około 13% przychodów. Jednocześnie 5 największych odbiorców, generujących jednostkowo ponad 5% przychodów, odpowiadało łącznie za ok. 51% przychodów Spółki. Pozostałe przychody były generowane przez odbiorców, od których przychody stanowiły mniej niż 5% w tym okresie.

Spółka utrzymuje także zdywersyfikowane przychody w ramach różnych branż, w których funkcjonują klienci Spółki, przykładowo FinTech, Healthcare, nieruchomości, aplikacje konsumenckie, e-commerce, blockchain.

Nawet w przypadku zakończenia współpracy z jednym lub kilkoma klientami, Spółka może zastąpić ich innymi zleceniami na podobnym poziomie wynagrodzenia go-dzinowego (aktualne zainteresowanie usługami Spółki jest wyższe niż faktyczna zdolność do świadczenia tych usług przez zespół).

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako wysoką. W przypadku jego materializacji skala negatywnego wpływu na sytuację finansową Emitenta mogłaby być znacząca. Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka Emitent ocenia jako średnie.

### 3.1.3. Ryzyko związane z emisjami dla pracowników i współpracowników

Na podstawie uchwały walnego zgromadzenia z 30 czerwca 2025 r. w Spółce został wdrożony powszechny program motywacyjny skierowany do wszystkich pracowników i współpracowników Spółki oparty o kryterium lojalnościowe. W ramach tego programu motywacyjnego w latach 2026 – 2028, może zostać wyemitowanych łącznie 330.000 akcji Spółki w trzech transzach.

W dniu 30 czerwca 2025 r. walne zgromadzenie Spółki podjęło także uchwałę w sprawie programu motywacyjnego dla kluczowych pracowników i współpracowników Spółki. W ramach tego programu motywacyjnego w latach 2027 – 2028 może zostać wyemitowanych łącznie 300.000 akcji Spółki w dwóch transzach.

Łącznie w ramach przyjętych w Spółce programów motywacyjnych może zostać wyemitowanych 630.000 nowych akcji Spółki, które wpłyną na zmniejszenie udziału w Spółce przez Inwestorów, którzy obejmą akcje oferowane. Przy aktualnej wysokości kapitału zakładowego Spółki, wszystkie emisje w ramach programu motywacyjnego nie przekroczą 6% w kapitale zakładowym Spółki oraz w głosach na walnym zgromadzeniu, należy mieć jednak na uwadze, że część akcji może nie zostać zaofiarowanych uprawnionym z programów motywacyjnych w związku z brakiem realizacji kryterium lojalnościowego, czyli pozostania pracownikiem lub współpracownikiem Spółki. Ponadto akcje w ramach programów motywacyjnych będą obejmowane po cenie emisyjnej równej wartości nominalnej akcji Spółki, czyli po cenie znacznie niższej niż cena sprzedaży.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako niską. W przypadku jego materializacji skala negatywnego wpływu na sytuację finansową Emitenta byłaby niska. Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka Emitent ocenia jako wysokie.

### 3.1.4. Ryzyko związane z polityką dywidendową

Głównym celem podziału zysku poprzez wypłatę dywidendy jest budowanie akcjonariatu pracowniczego, nastawionego na inwestycje długoterminowe.

Aktualnie Spółka nie planuje prowadzenia akwizycji, jednak w przypadku konsolidowania się branży, w interesie Spółki może być przejęcie innych podmiotów, a tym samym obniżenie zdolności dywidendowej Spółki. W przypadku planowanego przeprowadzenia akwizycji, Spółka może podjąć decyzję o wypłacie dywidendy w wysokości niższej lub może całkiem zaniechać wypłaty dywidendy.

Decyzję w sprawie wypłaty zaliczki na dywidendę podejmuje zarząd Spółki, natomiast decyzję o wypłacie dywidendy podejmuje walne zgromadzenie.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako niską. Brak formalnej polityki dywidendowej pozostawia elastyczność w procesie decyzyjnym dotyczącym rekomendacji wypłaty i wysokości dywidendy.

### 3.1.5. Ryzyko związane z przyjętą preferencyjną stawką podatku dochodowego (CIT) od dochodów osiągniętych z kwalifikowanych praw własności intelektualnej

W styczniu 2019 r. do polskiego prawa wprowadzono rozwiązanie przewidujące preferencyjną stawkę podatku dochodowego w wysokości 5% dla dochodów osiągniętych z kwalifikowanych praw własności intelektualnej, tzw. IP Box (Innovation Box). Ulga dotyczy podatników osiągających przychody z komercjalizacji praw własności intelektualnej powstałej w wyniku przeprowadzenia działalności badawczo-rozwojowej pochodzącej z:

- z umowy licencyjnej,
- ze sprzedaży kwalifikowanego prawa własności intelektualnej,
- z kwalifikowanego prawa własności intelektualnej uwzględnionego w cenie sprzedaży produktu lub usługi, oraz z odszkodowania za naruszenie praw wynikających z kwalifikowanego prawa własności intelektualnej.

Mimo funkcjonowania od 2019 r. ulga IP Box pozostaje niejednoznaczna i nieprzejrzysta w aspektach prawnych i mechanizmie jej stosowania. O ile kwalifikowane prawa własności intelektualnej objęte ulgą są enumera-

tywnie wskazane w ustawie o CIT, o tyle ustalenie czy dane prawo zostało wytworzone w ramach działalności badawczo-rozwojowej, przygotowanie szczegółowych zestawień kosztów związanych z tworzonym IP, określenie kwalifikowanego dochodu związanego z komercjalizacją wytworzonego prawa, czy prowadzenie ewidencji w związku z rozliczeniem (na bieżąco czy na koniec roku) pozostaje do ustalenia przez podatnika. Ustalenia takie mogą zostać zakwestionowane przez administrację skarbową, co może skutkować koniecznością zapłaty podatku w pełnej wysokości (w kwocie powiększonej o odsetki), co istotnie obniży wyniki Emitenta.

Emitent wskazuje, że objęte ulgą IP Box przychody stanowią ponad 90% jego przychodów. Emitent prezentuje ostrożnościowe podejście do kwalifikowania usług do ulgi i ich rozliczania, co powinno zmniejszyć ryzyko negatywnych decyzji skarbowych.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako wysoką. W przypadku jego materializacji skala negatywnego wpływu na sytuację finansową Emitenta mogłaby być znacząca. Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka Emitent ocenia jako średnie.

### 3.1.6. Ryzyko walutowe

Spółka ponosi znaczne ryzyka związane ze zmiennością kursów walut: koszty ponoszone są przede wszystkim w PLN, natomiast sprzedaż jest realizowana głównie w USD (oraz w mniejszym stopniu w EUR/GBP). W 2025 r. wyraźny wpływ na zysk i wycenę przychodów Emitenta miały utrzymujące się spadki kursu głównych walut obcych wobec silnego złotego. Średni kurs NBP USD/PLN w 2025 r. był o ok. 2-3% niższy od uśrednionego kursu dla 2024 r. (wynoszącego 3,9848 USD/PLN). Podobnie osłabiło się również EURO. W przypadku dalszej aprecjacji PLN, marża Spółki wyrażona w walucie krajowej obniża się. Inwestorzy powinni brać pod uwagę fakt, że Spółka na ten moment nie stosuje zaawansowanych instrumentów zabezpieczających przed ryzykiem walutowym.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako średnie. Jego materializacja następuje w większym lub mniejszym stopniu w każdym okresie sprawozdawczym, czasami na korzyść, a czasami na niekorzyść Emitenta. Uśredniony wpływ na sytuację finansową Emitent ocenia jako niski.

### 3.1.7. Ryzyko zawarcia kontraktu z nieuczciwym klientem

Spółka jest narażona na ryzyko związane z potencjalnym niezrealizowaniem umów przez jej kontrahentów.

Pierwszym aspektem tego ryzyka jest ocena wiarygodności kredytowej i dobrej woli odbiorców, którym Spółka dostarcza usługi. Działania kontrolne w tym obszarze obejmują monitorowanie terminowości przekazywanych płatności oraz, w razie potrzeby, podejmowanie działań w celu uzyskania należnej zapłaty. W przypadku mniejszych klientów korzystne może być także monitorowanie prasy branżowej, analiza wcześniejszych doświadczeń oraz analiza konkurencyjnych doświadczeń. Spółka ponadto zarządza tym ryzykiem poprzez wprowadzenie dla klientów obowiązku wpłaty depozytu, w wysokości dostosowanej do przewidywanego rozmiaru współpracy, na etapie zawarcia umowy, celem zabezpieczenia zapłaty wynagrodzenia należnego Spółce.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako niskie. Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka Emitent ocenia jako średnie.

### 3.1.8. Ryzyko wycieku danych

W wyniku celowego działania osób trzecich, nieuczciwych pracowników, błędów, lub niefrasobliwości pracowników, istnieje ryzyko nieuprawnionego ujawnienia poufnych danych Spółki lub jej klientów. Wystąpienie takiego zdarzenia może niekorzystnie wpłynąć na postrzeganie Spółki przez klientów i przyczynić się do negatywnego wpływu na jej działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy rozwoju.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako niskie. Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka Emitent ocenia jako niskie.

### 3.1.9. Ryzyko związane z zabezpieczeniem przestrzeni biurowej

Spółka nie posiada aktualnie własności żadnych nieruchomości, zamiast tego stosując powszechny w branży model najmu przestrzeni biurowej. Obecnie Spółka jako najemca wynajmuje lokale w ramach umowy najmu na czas określony, z możliwością przedłużenia na dalszy okres. Zarząd Spółki, mając na uwadze stały wzrost liczby zatrudnionych, podjął działania mające na celu zabezpieczenie dodatkowych powierzchni biurowych na przyszłe lata. Na dzień przekazania niniejszego raportu, Emitent dysponuje przestrzenią na ponad 600 biur, wykorzystując nieco ponad 400 z nich.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako średnie. Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka Emitent ocenia jako niskie, jednak jego wpływ na działalność Emitenta mogłaby być znacząca.

## 3.2. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem w jakim Spółka prowadzi działalność

### 3.2.1. Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce i zagranicą

Koniunktura na zagranicznych rynkach kształtuje popyt na usługi Spółki. W 2022 oraz na początku 2023 r. w wielu technologicznych spółkach w USA obserwowano redukcje budżetów i masowe zwolnienia. Negatywny trend odwrócił się w drugiej połowie 2023 r., a począwszy od połowy 2024 roku Spółka zauważyła stały wzrost napływu zapytań z rynku amerykańskiego – co ściśle wiązało się z ożywieniem gospodarczym oraz z potężnymi inwestycjami w budowę infrastruktury sztucznej inteligencji. Ten pozytywny sentyment inwestycyjny nabrał niesłabnącego, wysokiego tempa w 2025 r. oraz wyraźnie napędzał koniunkturę dla branży w pierwszym kwartale 2026 roku.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako znaczącą. Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka Emitent ocenia jako średnie, a potencjalny wpływ na wyniki jako wysoki.

### 3.2.2. Ryzyko konkurencji

Rynek IT charakteryzuje się globalną konkurencyjnością i dynamicznym wzrostem. Według najnowszych raportów firmy badawczej Gartner, globalne wydatki na IT skoczyły do poziomu blisko 5,74 biliona dolarów w 2025 r. (wzrost o ok. 9,3% r/r), a rynkowe prognozy na 2026 r. spodziewają się przekroczenia poziomu 6,15 biliona dolarów światowych wydatków. Taka perspektywa napędza popyt na usługi programistyczne, ale jednocześnie zaostrza rywalizację i prowokuje rosnącą konsolidację w branży oprogramowania (małe podmioty wchłaniane są przez globalne grupy kapitałowe).

Spółka neutralizuje to ryzyko, koncentrując się na zaawansowanym segmencie premium, technologiach sztucznej inteligencji oraz pozycjonując się z dala od taniego masowego oprogramowania. Silną przewagą stanowi także rozwijanie i utrzymywanie otwartego oprogramowania, wokół którego Spółka buduje wielotysięczne, wierne społeczności wspierane przez m.in. konferencje (np. App.js).

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako średnie.  
Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka  
Emitent ocenia jako średnie.

### **3.2.3. Ryzyko zmienności otoczenia prawnego**

W Polsce przepisy prawne, ich interpretacje i praktyka prawna podlegają częstym zmianom, zwłaszcza w kontekście dostosowywania do wymogów Unii Europejskiej. Kluczowymi obszarami prawnymi, mogącymi wpływać zarówno pozytywnie, jak i negatywnie na prowadzenie działalności gospodarczej przez Emitenta są: prawo podatkowe, prawo autorskie, prawo pracy i ubezpieczeń społecznych, prawo handlowe, prawo międzynarodowe oraz prawo regulujące publiczny obrót papierami wartościowymi. Aby uniknąć potencjalnych wątpliwości i niejasności w interpretacji przepisów prawnych, Spółka korzysta z usług profesjonalnych doradców i kancelarii prawnych, śledząc ciągle zmienność otoczenia prawnego.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako niskie.  
Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka  
Emitent ocenia jako niskie.

4.

## Ład korporacyjny



Software Mansion zadebiutowało na rynku NewConnect w 2023 r. i od początku przykładła dużą wagę do poszanowania praw przysługujących akcjonariuszom. Jednym z aspektów pozostawania w obrocie publicznym jest podleganie szczególnemu rygorowi w zakresie przejrzystości i transparentności sposobu prowadzenia działalności gospodarczej, czego wyrazem jest stosowanie się do zasad ładu korporacyjnego „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect 2024”.

Treść zasady	Stosowanie zasady TAK/NIE	Komentarz Spółki
1. Oprócz realizowania obowiązków informacyjnych określonych we właściwych przepisach prawa i regulacjach alternatywnego systemu obrotu spółka zamieszcza na swojej stronie internetowej, w czytelnej formie i wyodrębnionym miejscu, oraz niezwłocznie aktualizuje:		
1.1. podstawowe informacje o spółce, opis jej działalności, a także informację na temat posiadanych spółek zależnych i przedmiocie ich działalności;	TAK	
1.2. krótki opis modelu biznesowego oraz przyjętej strategii biznesowej, z uwzględnieniem zawartych w strategii obszarów z zakresu ESG;	TAK*	*z wyłączeniem zakresu ESG Spółka aktualnie nie podlega obowiązkowi raportowania niefinansowego, wobec czego w modelubiznesowym nie uwzględnia kwestii związanych z ESG.
1.3. datę wprowadzenia akcji spółki do alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect (datę debiutu) oraz wszystkie wcześniejsze nazwy spółki, jeżeli od daty debiutu firma spółki uległa zmianie;	TAK	
1.4. skład zarządu i rady nadzorczej spółki oraz życiorysy zawodowe osób wchodzących w skład tych organów;	TAK	
1.5. informacje o spełnianiu przez każdego z członków rady nadzorczej kryteriów niezależności, o których mowa w pkt 3, w tym o rzeczywistych i istotnych powiązaniach z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki;	TAK	
1.6. dokumenty korporacyjne spółki;	TAK	
1.7. udostępniane interesariuszom materiały informacyjne na temat spółki, przyjętej strategii i jej realizacji;	TAK	
1.8. wybrane dane finansowe i opublikowane prognozy;	TAK	
1.9. aktualną strukturę akcjonariatu, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% ogólnej liczby głosów w spółce;	TAK	
1.10. dokumenty informacyjne spółki, prospekty wraz z suplementami oraz inne dokumenty będące podstawą oferty publicznej akcji lub wprowadzenia akcji do alternatywnego systemu obrotu;	TAK	

1.11. raporty bieżące i okresowe opublikowane przez spółkę w ciągu ostatnich 5 lat;	TAK	
1.12. kalendarium publikacji raportów finansowych, publicznie dostępnych spotkań z inwestorami, analitykami i mediami oraz innych wydarzeń istotnych z punktu widzenia inwestorów;	TAK	
1.13. sekcję pytań zadawanych spółce zarówno przez akcjonariuszy, jak i osoby niebędące akcjonariuszami, wraz z odpowiedziami udzielonymi przez spółkę;	TAK	
1.14. informację na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy;	TAK	
1.15. opublikowane w ostatnim raporcie rocznym oświadczenie o stosowaniu przez spółkę zasad ładu korporacyjnego zawartych w niniejszym dokumencie;	TAK	
1.16. dane kontaktowe do osób odpowiedzialnych w spółce za komunikację z inwestorami, ze wskazaniem dedykowanego adresu e-mail lub numeru telefonu.	TAK	
2. Zakres aktywności zawodowej osób wchodzących w skład zarządu lub rady nadzorczej powinien zapewnić sprawne i wydajne zarządzanie spółką oraz sprawowanie efektywnego nadzoru w zakresie realizacji celów strategicznych i osiągniętych wyników.	TAK	
3. Co najmniej dwóch członków rady nadzorczej powinno spełniać kryteria niezależności wymienione w ustawie z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym, a także wykazywać się brakiem rzeczywistych i istotnych powiązań z akcjonariuszem posiadającym co najmniej 5% ogólnej liczby głosów w spółce.	TAK	
4. Członek zarządu lub rady nadzorczej powinien unikać podejmowania aktywności zawodowej lub pozazawodowej, która mogłaby prowadzić do powstawania konfliktu interesów lub wpływać negatywnie na jego reputację jako członka organu spółki. O zaistniałym konflikcie interesów lub możliwości jego powstania członek zarządu lub rady nadzorczej niezwłocznie informuje pozostałych członków właściwego organu spółki oraz nie bierze udziału w dyskusji i głosowaniu nad uchwałą w sprawie, w której w stosunku do jego osoby może wystąpić konflikt interesów.	TAK	
5. Spółka zapewnia rozwiązania w zakresie kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem, w tym ryzykiem dotyczącym sporządzania sprawozdań finansowych, oraz w zakresie nadzoru zgodności działalności z prawem, a także funkcję audytu wewnętrznego. Rozwiązania przyjęte przez spółkę w tym zakresie powinny być dostosowane do wielkości spółki oraz rodzaju i skali prowadzonej działalności, jak również do poziomu ryzyka związanego z jej prowadzeniem.	TAK	Z uwagi na wielkość i skalę prowadzonej działalności, Spółka nie posiada wydzielonej funkcji audytu wewnętrznego, lecz przyjęła rozwiązania w zakresie kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem, w tym ryzykiem dotyczącym sporządzania sprawozdań finansowych, oraz w zakresie nadzoru zgodności działalności z prawem adekwatnie do skali prowadzonej działalności.

6. Rada nadzorcza w ramach przysługujących jej uprawnień monitoruje proces sporządzania sprawozdań finansowych. W tym celu rada nadzorcza co najmniej zapoznaje się z harmonogramem prac koniecznych dla sporządzenia sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami i omawia ten harmonogram z zarządem spółki, a także utrzymuje komunikację z biegłym rewidentem wybranym do badania sprawozdania finansowego.	TAK
7. Rada nadzorcza zapoznaje się z porządkiem obrad walnego zgromadzenia oraz opiniuje materiały, które mają być przedstawione przez spółkę walnemu zgromadzeniu.	TAK
8. Zarząd spółki, zwołując walne zgromadzenie, dokonuje wyboru terminu, miejsca i formy walnego zgromadzenia tak, by umożliwić udział w obradach jak największej liczbie akcjonariuszy.	TAK
9. W przypadku otrzymania przez zarząd informacji o zwołaniu walnego zgromadzenia na podstawie art. 399 § 2 - 4 Kodeksu spółek handlowych zarząd niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku zwołania walnego zgromadzenia na podstawie upoważnienia wydanego przez sąd rejestrowy zgodnie z art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.	TAK
10. Członkowie zarządu i rady nadzorczej uczestniczą w obradach walnego zgromadzenia, w miejscu obrad lub za pośrednictwem środków dwustronnej komunikacji elektronicznej w czasie rzeczywistym, w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznych odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.	TAK
11. Żaden akcjonariusz nie powinien być uprzywilejowany w stosunku do pozostałych akcjonariuszy w zakresie transakcji zawieranych przez spółkę z akcjonariuszami lub podmiotami z nimi powiązanymi.	TAK

5.

Oświadczenia Zarządu  
Jednostki Dominującej



## Oświadczenie zarządu Software Mansion S.A. w sprawie rzetelności sporządzenia jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Zarząd Spółki Software Mansion S.A., na podstawie §5 ust. 6.1 pkt 5 oraz ust. 7.1 pkt 5 Załącznika nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu „Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”, oświadcza, że wedle swojej najlepszej wiedzy, roczne jednostkowe i skonsolidowane sprawozdanie finansowe oraz dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Emitenta. Oświadczamy także, iż dane zawarte w jednostkowym oraz w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Emitenta jak i Grupy Kapitałowej Emitenta oraz jej wynik finansowy. Ponadto sprawozdanie z działalności Emitenta i Grupy Kapitałowej Emitenta zawiera prawdziwy obraz sytuacji Emitenta jak i Grupy Kapitałowej Emitenta, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk związanych z prowadzoną działalnością.

## Oświadczenie zarządu Software Mansion S.A. w sprawie wyboru firmy audytorskiej

Zarząd Spółki Software Mansion S.A., na podstawie §5 ust. 6.1 pkt 6 oraz ust. 7.1 pkt 6) Załącznika nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu „Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”, oświadcza o dokonaniu wyboru firmy audytorskiej przeprowadzającej badanie rocznego jednostkowego jak i skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z przepisami, w tym dotyczącymi wyboru i procedury wyboru firmy audytorskiej i wskazuje, że firma audytorska oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej.

**Zarząd Software Mansion Spółka Akcyjna**

**Magdalena Retman-Rakoczy**  
Prezes Zarządu

**Maciej Rys**  
Wiceprezes Zarządu