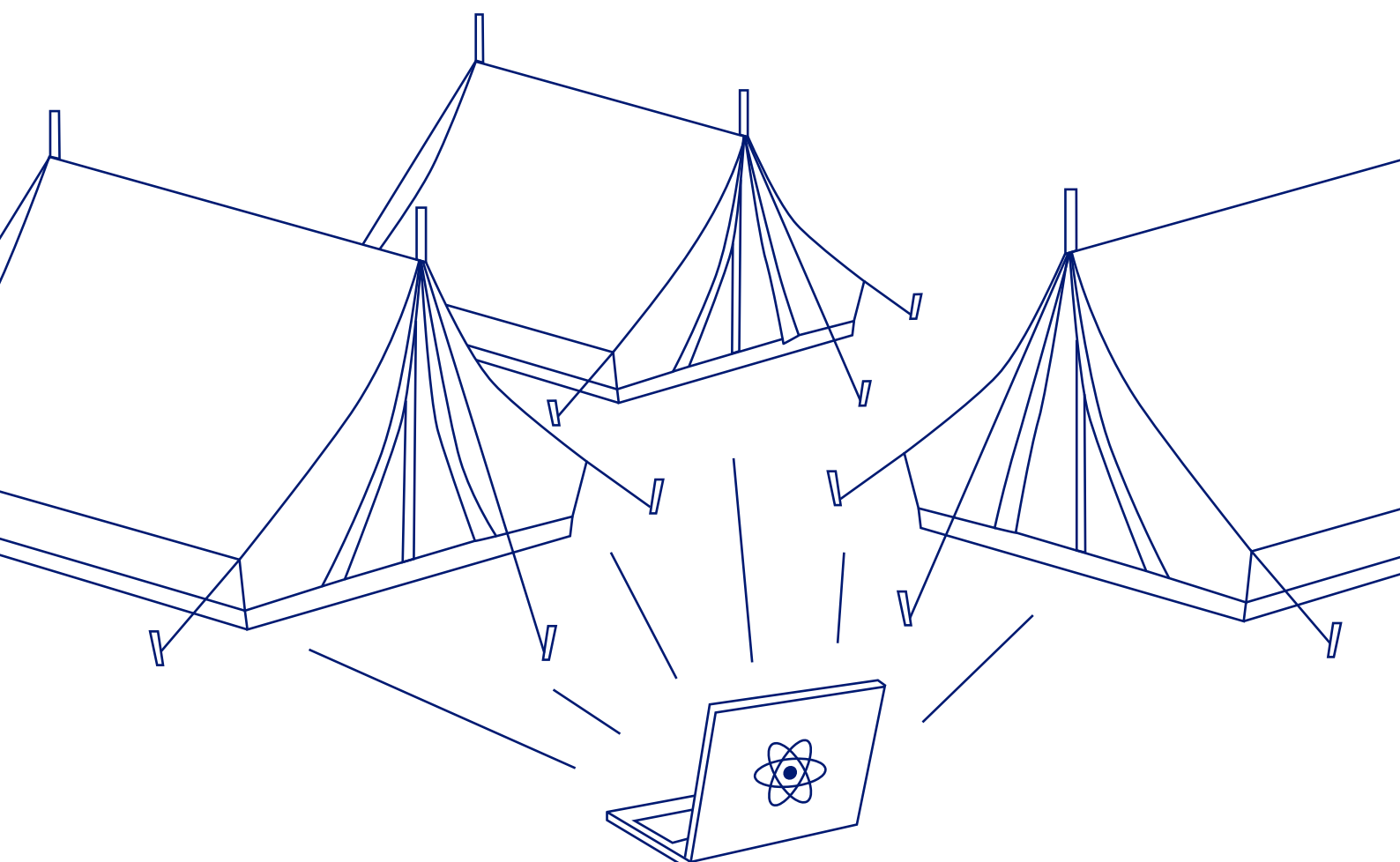


Data publikacji: 11.08.2026

software
mansion™

Grupa kapitałowa Software Mansion S.A.

Jednostkowy oraz Skonsolidowany
Raport okresowy
za II kwartał 2026 roku





Spis treści

Spis treści 2

1. Wybrane dane finansowe 3

1.1. Jednostkowe - Software Mansion S.A. 6

1.2. Grupa kapitałowa 7

2. Informacje ogólne 8

2.1. Podstawowe informacje o Spółce 10

2.2. Organy spółki 11

2.3. Struktura akcjonariatu 12

2.4. Organizacja Grupy Kapitałowej 12

2.5. Opis działalności i rynku, na którym działa Spółka 13

Model biznesowy 14

Core business - usługi, narzędzia i produkty własne 14

Komercyjne produkty własne 15

Narzędzia Open Source i inkubacja R&D 15

Komercyjne wdrożenia DevEx dla Big-Tech 16

Budowa społeczności branżowych 16

Rynek, trendy i konkurencja 16

2.6. Opis działalności i rynku, na którym działa Spółka 18

Klienci 18

Personel 19

Wyniki finansowe 19

Zdarzenia inne mające wpływ na wyniki finansowe 19

Ważne wydarzenia 19

Pozostałe informacje 19

2.6.1 Grupa 20

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 kursów euro średnioważonych narastająco ogłaszanych przez Narodowy Bank Polski.

Zastosowane kursy Euro:

Rok	Kurs na 30 czerwca	Kurs średni kwartalny
2025	4,2419	4,2623
2026	4,2963	4,2512

1.1. Jednostkowe – Software Mansion S.A.

[w tys.]	01.04.2026-30.06.2026 PLN	01.04.2025-30.06.2025 PLN	01.04.2026-30.06.2026 EUR	01.04.2025-30.06.2025 EUR	Dynamika r/r [%]
Przychody ze sprzedaży produktów i usług	34.117	28.995	8.025	6.803	17.66%
Koszty działalności operacyjnej	29.725	22.265	6.992	5.224	33.50%
- bez uwzględnienia pkt. 1 poniżej	28.396	22.137	6.680	5.194	28.28%
1. Koszt programu motywacyjnego	1.329	129	313	30	933.33%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	4.153	6.618	977	1.553	-37.25%
- bez uwzględnienia pkt. 1 powyżej	5.482	6.747	1.289	1.583	-18.75%
Zysk (strata) netto:	3.107	5.104	731	1.197	-39.13%
- bez uwzględnienia pkt. 1 powyżej	4.435	5.232	1.043	1.228	-15.23%
EBITDA	5.575	7.805	1.311	1.831	-28.57%
- bez uwzględnienia pkt. 1 powyżej	6.904	7.934	1.624	1.861	-12.98%

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

Sprawozdanie z sytuacji finansowej

[w tys.]	30.06.2026 PLN	30.06.2025 PLN	30.06.2026 EUR	30.06.2025 EUR	Dynamika r/r [%]
Aktywa trwałe	36.891	33.991	8.587	8.013	8.53%
Aktywa obrotowe	60.626	59.513	14.111	14.030	1.87%
Kapitał własny	38.291	37.235	8.913	8.778	2.84%

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	30.06.2026 PLN	30.06.2025 PLN	30.06.2026 EUR	30.06.2025 EUR	Dynamika r/r [%]
Środki pieniężne na koniec okresu	35.882	41.726	8.352	9.837	-14%

1.2. Grupa Kapitałowa

[w tys.]	01.04.2026-30.06.2026 PLN	01.04.2025-30.06.2025 PLN	01.04.2026-30.06.2026 EUR	01.04.2025-30.06.2025 EUR	Dynamika r/r [%]
Przychody netto ze sprzedaży	34.145	28.995	8.032	6.803	17.76%
Koszty działalności operacyjnej	29.850	22.265	7.022	5.224	34.07%
- bez uwzględnienia pkt. 1 poniżej	28.522	22.137	6.709	5.194	28.84%
1. Koszt programu motywacyjnego	1.329	129	313	30	933.33%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	4.056	6.618	954	1.553	-38.72%
- bez uwzględnienia pkt. 1 powyżej	5.383	6.747	1.267	1.583	-20.19%
Zysk (strata) netto:	3.010	5.104	708	1.197	-41.03%
- bez uwzględnienia pkt. 1 powyżej	4.338	5.232	1.021	1.228	-17.09%
EBITDA	5.533	7.805	1.302	1.831	-29.11%
- bez uwzględnienia pkt. 1 powyżej	6.862	7.934	1.614	1.861	-13.51%

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

Sprawozdanie z sytuacji finansowej

[w tys.]	30.06.2026 PLN	30.06.2025 PLN	30.06.2026 EUR	30.06.2025 EUR	Dynamika r/r [%]
Aktywa trwałe	41.022	33.991	9.548	8.013	20.69%
Aktywa obrotowe	56.208	59.513	13.083	14.030	-5.55%
Kapitał własny	37.995	37.235	8.834	8.778	1.93%

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

[w tys.]	30.06.2026 PLN	30.06.2025 PLN	30.06.2026 EUR	30.06.2025 EUR	Dynamika r/r [%]
Środki pieniężne na koniec okresu	35.980	41.726	8.375	9.837	-13.77%



2.

Informacje ogólne



2.1 Podstawowe informacje o Spółce

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.

Nazwa (firma)	Software Mansion Spółka Akcyjna
Forma prawna	Spółka Akcyjna
Kraj siedziby	Polska
Siedziba	Kraków
Adres	ul. Zabłocie 43B, 30-701 Kraków
Poczta elektroniczna	investors@swmansion.com
Strona internetowa	ir.swmansion.com
Numer KRS	0000961952
Sąd rejestrowy	Sąd Rejonowy dla Krakowa Śródmieścia w Krakowie, XI Wydział Gospodar- czy Krajowego Rejestru Sądowego
REGON	364909814
NIP	6793131302
Kapitał zakładowy	1.081.081,90 zł, dzielący się na 10.810.819 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda, w tym: 1. 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, 2. 178.775 akcji na okaziciela serii B, 3. 125.000 akcji na okaziciela serii C, 4. 148.934 akcji na okaziciela serii D, 5. 49.995 akcji na okaziciela serii E, 6. 49.929 akcji na okaziciela serii F, 7. 49.932 akcji na okaziciela serii G, 8. 49.980 akcji na okaziciela serii H, 9. 49.932 akcji na okaziciela serii I. 10.108.342. akcji na okaziciela serii J.
Liczba pracowników i współpracowników	• 39 osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę (w przeliczeniu na pełne etaty). • 366 osób współpracujących na podstawie umów cywilnoprawnych. Razem: 405 osób (stan na dzień 30 czerwca 2026 r.), z czego: • 347 osób technicznych; • 58 osób nietechnicznych.

2.2 Organy spółki

Zarząd:

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

Rada Nadzorcza

1. Krzysztof Magiera – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Miron Pawlik - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
3. Marcin Skotniczny - Członek Rady Nadzorczej,
4. Paweł Młoczek - Członek Rady Nadzorczej,
5. Paweł Kruszelnicki – Członek Rady Nadzorczej,
6. Bartosz Gębala – Członek Rady Nadzorczej,
7. Krzysztof Koza - Członek Rady Nadzorczej.

2.3 Struktura akcjonariatu

Na dzień bilansowy, tj. na 30 czerwca 2026 r. i na dzień przekazania niniejszego raportu struktura akcjonariatu Spółki była następująca:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZ	Udział w głosach na WZ
Marcin Skotniczny	4.513.237	41,75%	4.513.237	41,75%
Paweł Młoczek	2.654.615	24,56%	2.654.615	24,56%
Krzysztof Magiera	2.657.615	24,58%	2.657.615	24,58%
Pozostali	985.352	9,11%	985.352	9,11%
Razem	10.810.819	100%	10.810.819	100%

2.4 Organizacja Grupy Kapitałowej

Spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej Software Mansion S.A.						
Nazwa	Siedziba	Dane rejestrowe	Przedmiot działalności	Kapitał podstawowy	Udział procentowy Software Mansion S.A. w kapitale	Udział procentowy Software Mansion S.A. w prawach głosu
Softverska Vila d.o.o.	Vir (Općina Vir) Bunarić I 2 23234 Vir 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 ubiegłego 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 udostępnia je swojemu zespołowi.

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

Decyzja o zakupie nieruchomości 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. 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.

Softverska Vila d.o.o. jest powołana na czas nieokreślony.

2.5 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 współpracuje 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 jak 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 szczelnie dyrektorów technologicznych/CTO – doskonale znają markę Software Mansion, ponieważ na co dzień pracują na kodzie i rozwiązaniach stworzonych 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 których 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 w 2026 roku przejęła 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 pomiędzy 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 miejsc

sca 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 samodzielnie zaawansowane platformy technologiczne, które są lub będą w najbliższym czasie monetizowane. W drugim kwartale 2026 r. przy rozwoju czterech głównych produktów (Argent, Radon IDE, Fishjam, Detour) pracowały łącznie 33 osoby techniczne. W ocenie Zarządu najbardziej perspektywicznym pod kątem komercjalizacji produktem jest Argent wraz z rozszerzeniem Cloud, przeznaczonym dla ułatwienia pracy agentom AI. Zarząd pla-

nuje stopniowo zmniejszać zaangażowanie zespołu w rozwój Radon IDE w kolejnym kwartale, przechodząc w tryb utrzymania. Osoby, które owe produkty rozwijały i w ten sposób nabyły wysoce specjalistyczne doświadczenie techniczne będą mogły tym samym zasilić zespoły Spółki działające w projektach klienckich.

Rozwojem nowych inicjatyw produktowych oraz alokacją zasobów do istniejących projektów zajmuje się Komitet Produktowy – pięcioosobowe ciało działające wewnątrz Spółki, którego mandatem jest wspieranie inkubacji nowych pomysłów oraz pomoc w rozwoju bieżących produktów. Nowe inicjatywy są zgłaszane do Komitetu Produktowego w otwartym trybie (dostępnym dla całego zespołu inżynierskiego), a raz na kwartał komitet przeprowadza przegląd wszystkich realizowanych projektów, decydując o ich kontynuacji, przejściu w tryb maintenance lub zamknięciu. W II kwartale 2026 r. zgłoszono 21 nowych inicjatyw (3 w fazie aktywnego developmentu, 2 w fazie proof of concept, 1 na etapie doprecyzowania, kolejne 3 wchodzące w fazę POC), a kwartalny przegląd objął 24 projekty, z których ponad 80% będzie kontynuowanych. Większość z owych kontynuowanych projektów to stosunkowo niewielkie inicjatywy, przede wszystkim biblioteki i zestawy narzędzi deweloperskich publikowane docelowo w domenie open-source, w których Spółka dostrzega potencjał napędzania lejka sprzedażowego. Komitet produktowy priorytetyzuje te z inicjatyw, które – w jego ocenie – mają największą szansę na pełną komercjalizację. Te projekty otrzymują też największe zasoby do wykorzystania. Spotkania Komitetu mają charakter otwarty; każdy pracownik może wziąć w nich udział jako obserwator. Intencją Spółki jest stworzenie środowiska, w którym zespół będzie miał jak najlepsze warunki do rozwoju własnej kreatywności, przedsiębiorczości i do nabycia umiejętności tzw. myślenia produktowego. Te cechy, w szczególności ostatnia z wymienionych, są bardzo wysoko cenione przez klientów Spółki – deweloper potrafiący myśleć produktowo znacznie podwyższa szanse na rozwój relacji biznesowej z danym klientem.

- **Argent:** Zestaw narzędzi umożliwiających agentom AI samodzielną obsługę, testowanie, debugowanie i profilowanie aplikacji mobilnych. Rozwiązanie wykorzystuje część technologii rozwijanych wcześniej na potrzeby Radon IDE i odpowiada na rosnące zapotrzebowanie na bezpośrednie połączenie agentów programistycznych z działającą aplikacją. W drugim kwartale 2026 r. Spółka publicznie udostępniła produkt, rozszerzyła zakres jego działania o Androida, obsługę urządzeń fizycznych i środowisko przeglądarkowe oraz rozpoczęła przygotowanie wsparcia dla kolejnych platform. Argent szybko zyskał użytkowników oraz zainteresowanie podmiotów z ekosystemu React Native. Równole-

gle inżynierowie Spółki rozpoczęli pracę nad rozwojem Argent Cloud, komercyjnego rozszerzenia umożliwiającego agentom AI działającym w chmurze zdalną pracę z aplikacjami i urządzeniami mobilnymi. Pierwsze rozmowy z potencjalnymi użytkownikami wersji chmurowej dostarczyły przesłanek do kontynuowania prac nad tą ścieżką komercjalizacji.

- **Radon IDE:** Zestaw specjalistycznych narzędzi tworzących z edytora kodu pełnoprawne środowisko programistyczne dla aplikacji mobilnych rozwijanych w React Native. W analizowanym okresie Spółka zawarła kolejną umowę w modelu enterprise, a prace nad głównym produktem skoncentrowano na jego utrzymaniu i obsłudze istniejących klientów. Kompetencje i rozwiązania wypracowane w ramach tego projektu są obecnie wykorzystywane przy rozwoju Argent Cloud.

- **SimCam:** Aplikacja dla macOS umożliwiająca testowanie funkcji wykorzystujących kamerę w aplikacjach uruchamianych w symulatorze iOS, bez konieczności korzystania z fizycznego urządzenia. Narzędzie pozwala przekazywać do symulatora obraz z kamery komputera, pliki graficzne i wideo oraz generowane kody QR, umożliwiając tworzenie powtarzalnych scenariuszy testowych m.in. dla skanowania kodów i rozpoznawania obrazu. W drugim kwartale 2026 r. Spółka udostępniła SimCam i rozpoczęła jego komercjalizację w płatnym modelu licencyjnym, obejmującym także wykorzystanie w systemach automatyzacji testów oraz przez agentów AI. Produkt uzupełnia komercyjne portfolio narzędzi Spółki dla twórców aplikacji mobilnych i wpisuje się w rozwój rozwiązań wspierających automatyzację procesu tworzenia oprogramowania.

- **Fishjam:** Platforma dostarczająca infrastrukturę i oprogramowanie do strumieniowania, komunikacji wideo oraz przetwarzania mediów w aplikacjach klientów. W drugim kwartale Spółka istotnie rozwinęła rozpoczętą wcześniej integrację Smeltera (o którym więcej informacji w sekcji Narzędzia Open Source i inkubacja R&D), przekształcając Fishjama z platformy komunikacji czasu rzeczywistego w kompleksową platformę usług multimedialnych. Funkcja Real-Time Composition umożliwia programowalną kompozycję wielu strumieni wideo naraz i stanowi natywny element zarządzanej platformy Fishjam. Choć funkcja nie osiągnęła jeszcze ogólnej dostępności, Spółka pozyskała już pierwszego klienta wykorzystującego rozwiązanie w środowisku produkcyjnym. Stanowi to wstępne potwierdzenie zapotrzebowania rynkowego i zasadności komercjalizacji Smeltera w modelu SaaS. Równolegle Fishjam rozszerzono o protokół Media over QUIC (MoQ), przeznaczony do skalowalnych transmisji jeden-do-wielu o niskim opóźnieniu, oraz o natywne biblioteki dla platform mobilnych. Rozwój komunikacji interaktywnej, transmisji na dużą skalę i kompozycji obrazu w ramach jednej platformy wzmacnia pozycję Fishjama jako dostawcy kompleksowej infrastruktury multimedialnej.

- **Detour:** Biblioteka i platforma do obsługi deep linków w aplikacjach mobilnych, kierowana bezpośrednio do zespołów inżynierskich, w odróżnieniu od dominujących na rynku rozwiązań adresowanych głównie do działów marketingu. Spółka udostępnia podstawowe biblioteki w modelu open-source, natomiast funkcje zaawansowane rozwija jako usługę komercyjną. W drugim kwartale uruchomiono płatne plany, pozyskano pierwszych klientów subskrypcyjnych i wygenerowano pierwsze powtarzalne przychody. Jednocześnie istotnie wzrosły wykorzystanie produktu i liczba aktywnych integracji. Rozwiązanie rozszerzono poza React Native o biblioteki dla natywnych aplikacji i innych popularnych technologii mobilnych, przygotowując również SSO, self-hosting i funkcje dla klientów enterprise.

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 Spółki, w tym React Native Gesture Handler, Reanimated i Screens, które dostarczają podstawowe mechanizmy gestów, animacji i nawigacji wykorzystywane w znacznej części nowoczesnych aplikacji tworzonych w React Native. Ich rozwój pozostaje istotnym narzędziem budowania marki technologicznej Spółki i pozyskiwania klientów usługowych. W analizowanym okresie udostępniono nową generację Gesture Handler oraz istotne rozszerzenie Reanimated, a także kontynuowano prace nad nową architekturą Screens i natywnymi interfejsami nawigacyjnymi. Dalszy wzrost liczby pobrań potwierdza utrwaloną rolę tych bibliotek w ekosystemie React Native. Rozwój jest częściowo finansowany przez partnerów technologicznych i prowadzony we współpracy z kluczowymi uczestnikami ekosystemu.

- **Membrane Framework:** Rozwijany od 2016 r. w języku Elixir niskopoziomowy zestaw narzędzi do budowania systemów przetwarzania i strumieniowania multimedialnych, wykorzystywany m.in. jako podstawa technologiczna platformy Fishjam. W drugim kwartale projekt rozwinęto o referencyjne wdrożenie pełnego procesu transmisji na żywo, integracje z usługami dostawców modeli AI oraz narzędzia ułatwiające wykorzystanie frameworka przez agentów AI wspierających tworze-

nie oprogramowania. Działania te wzmacniają jego znaczenie jako zaplecza technologicznego dla komercyjnych wdrożeń multimedialnych Spółki.

- **Smelter:** Zestaw narzędzi do programowalnej kompozycji wideo w czasie rzeczywistym, umożliwiający łączenie i przetwarzanie wielu strumieni z niskim opóźnieniem. W drugim kwartale rozwijano funkcje potrzebne w środowiskach produkcyjnych, integrację z Fishjame oraz obsługę nowych sposobów dostarczania mediów. Najważniejszym osiągnięciem było przejście od integracji technologicznej do pierwszego produkcyjnego zastosowania w ramach zarządzanej usługi Fishjam. Główne ścieżki komercjalizacji Smeltera pozostają związane z ofertą SaaS platformy Fishjam.

- **Narzędzia ekosystemu Elixir:** Spółka rozwija wyspecjalizowane narzędzia wspierające aplikacje budowane w technologii Elixir i Phoenix. LiveDebugger, narzędzie do inspekcji i debugowania aplikacji Phoenix LiveView, został udostępniony w stabilnej wersji i po zrealizowaniu głównego zakresu prac przeszedł w tryb utrzymaniowy. Popcorn, umożliwiający uruchamianie języka Elixir bezpośrednio w przeglądarce, rozszerzono o eksperymentalny mechanizm Local LiveView.

- **Narzędzia wspierające technologie AI i Edge Computing:** React Native ExecuTorch jest biblioteką open-source integrującą React Native z frameworkiem ExecuTorch, umożliwiającym uruchamianie modeli AI bezpośrednio na urządzeniach mobilnych bez konieczności przesyłania danych do chmury. W drugim kwartale rozwiązanie rozwinięto w kierunku coraz pełniejszego zestawu narzędzi do uruchamiania rozwiązań AI lokalnie na urządzeniach. Rozszerzono obsługę modeli multimodalnych, syntezy i rozpoznawania mowy, filtracji danych wrażliwych oraz zaawansowanego przetwarzania obrazu. Projekt odnotował również wyraźny wzrost zainteresowania i wykorzystania wśród deweloperów.

- **TypeGPU:** Zestaw narzędzi open-source umożliwiający programowanie GPU w języku TypeScript i stanowiący warstwę abstrakcji nad WebGPU. Projekt ma na celu istotne uproszczenie tworzenia wydajnych aplikacji graficznych, multimedialnych i wykorzystujących AI w środowisku webowym oraz mobilnym. W drugim kwartale Spółka udostępniła istotnie rozszerzoną wersję biblioteki, narzędzie upraszczające rozpoczęcie nowych projektów oraz kolejne integracje z ekosystemem React Native. Rosnące wykorzystanie TypeGPU przez zewnętrzne projekty wskazuje na stopniowe powstawanie ekosystemu wokół rozwiązania. W ocenie Zarządu wspiera to potencjał TypeGPU jako wysokopoziomowej warstwy programowania GPU.

Komercyjne wdrożenia DevEx dla Big-Tech

Zaufanie do kompetencji Emitenta przekłada się na płatne 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.

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 poświęcona React Native oraz
- konferencja RTC.on 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.

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:

1. Zamiast przekształcać się całkowicie w firmę produkcyjną (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 zasilą rozwój produktów własnych.
2. Szerokie portfolio bazujące na klientach z USA gwarantuje dostęp do wyższych budżetów i większą tolerancję na rynkowe ryzyko w porównaniu z projektami europejskimi.
3. Spółka płynnie przesuwą inżynierów między pracą komercyjną a rozwojem wewnętrznych narzędzi open-source. Niemal całkowicie eliminuje to kosztowne zjawisko „ławeczki” oraz drastycznie skracą czas wdrożenia – pracownicy doskonale znają narzędzia wykorzystywane w projektach klientów, ponieważ sami je stworzyli.
4. 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.
5. 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.

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

Klienci

W drugim kwartale 2026 roku Spółka obserwowała dobrą sytuację pod względem sprzedaży. Rośnie przede wszystkim liczba klientów w segmencie przychodów powyżej 250 tys. PLN. Najmocniejszym sprzedażowo miesiącem w raportowanym okresie był czerwiec. Liczba klientów oraz wartości poszczególnych współprac rosną w tempie porównywalnym do wzrostu personelu technicznego Spółki. Poza nowymi klientami, istotnym aspektem jest poszerzanie zespołów projektowych w ramach już istniejących współprac, szczególnie tych wieloletnich. Z perspektywy Spółki rozwój tych projektów stanowi dowód na rosnące zaufanie strategicznych klientów do ekspertyzy naszego zespołu.

Rozkład przychodów klientów za cały kwartał, od których Spółka uzyskała przychody związane ze świadczonymi usługami IT, przedstawia poniższa tabela:

Liczba klientów:	Kwartał II 2026	Kwartał II 2025	Kwartał II 2024
Przychody powyżej 10 tys. zł	9	4	7
Przychody powyżej 50 tys. zł	23	25	15
Przychody powyżej 250 tys. zł	22	16	14
Przychody powyżej 1 mln. zł	8	7	6
Razem klientów powyżej 10 tys. zł	62	52	42

Personel

Ze względu na stan polskiego rynku pracy IT, Spółka obserwuje dużą łatwość w rekrutacji programistów – zarówno doświadczonych, jak i początkujących. Na dzień 30 czerwca 2026 r. Spółka zatrudniała lub kontraktowała 405 pracowników i współpracowników, czyli o 53 osoby więcej, niż na dzień 30 czerwca 2025 r.

Na 31 marca 2026 r. Spółka zatrudniała 414 osób, przy czym chwilowy spadek zatrudnienia wynika z zakończenia staży zimowych. Na dzień przekazania niniejszego raportu Spółka zatrudnia lub kontraktuje 442 osoby. Tempo rozwoju organicznego zawiera się w zakładanym przez Spółkę przedziale.

Wyniki finansowe

[Przychody]

W II kwartale 2026 roku Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 34,1 mln zł, co stanowi wzrost o ok. 18% w stosunku do II kwartału 2025 roku, kiedy przychody wyniosły 28,9 mln zł.

W badanym kwartale kurs USD/PLN w miesiącach kwiecień–maj kształtował się poniżej poziomów z analogicznego okresu roku ubiegłego, z kolei w czerwcu uległ podwyższeniu. Łączny wpływ wahań kursowych na wyniki II kwartału pozostawał niewielki – przychody ze sprzedaży przeliczone po kursach z ubiegłego roku byłyby wyższe o 0,5%.

[Koszty]

W raportowanym okresie koszty działalności operacyjnej wyniosły 29,7 mln zł wobec 22,2 mln zł w ubiegłym roku. Wzrost tego wskaźnika o 33,5% r/r wynika w dużej mierze ze wzrostu zatrudnienia oraz presji płacowej. Spółka w porównaniu do ubiegłego roku przeznacza również więcej środków na działania sprzedażowe i marketingowe. Wzrost kosztów r/r w raportowanym kwartale jest o 6 punktów procentowych niższy, niż w kwartale poprzednim, co jest wynikiem wysiłków włożonych w bardziej efektywne zarządzanie personelem między projektami komercyjnymi a projektami open-source.

[Zysk]

Zysk netto wypracowany przez Spółkę w II kwartale 2026 roku wyniósł 3,1 mln zł wobec 5,1 mln zł w II kwartale ubiegłego roku. Na spadek znaczący wpływ miał koszt wyliczenia programu motywacyjnego, który obniżył wynik w raportowanym okresie o kwotę 1,3 mln zł. Inne czyn-

niki, które miały wpływ na zysk netto, to wzrost kosztu wynajmu biura i czasowy spadek na projektach z rozliczeniem fixed-fee, spowodowany przerwami w harmonogramie prac. Zauważalny był również wpływ większej niż zazwyczaj ławeczki, będącej przejawem oszczędniejszego gospodarowania przez klientów budżetami na rozwój aplikacji. Ponadto, w raportowanym okresie zwiększyła się proporcja osób technicznych zaangażowanych w projekty typu open-source wobec projektów klienckich. W najbliższych miesiącach jednym z celów Spółki będzie odwrócenie tego trendu.

Zdarzenia inne mające wpływ na wyniki finansowe

[Koszty programu motywacyjnego]

W II kwartale 2026 roku istotny wpływ na wynik finansowy Spółki miało ujęcie kosztu księgowego wyceny nowego programu motywacyjnego dla pracowników i współpracowników Spółki. W II kwartale 2026 roku Spółka obciążyła wynik finansowy kwotą 1,329 mln zł.

Ważne wydarzenia

- 9 kwietnia 2026 r. – uruchomienie kolejnej, VII transzy programu motywacyjnego. W ramach tej transzy objęto 21.463 akcje serii D Spółki.
- 20 kwietnia 2026 r. – zawarcie umowy o wartości około 2,9 mln zł z wiodącą organizacją sportową z siedzibą w Stanach Zjednoczonych, zarządzającą i promującą jedną z najbardziej popularnych lig sportowych na świecie. Łączna wartość zamówień otrzymanych od klienta w ramach współpracy trwającej od 2024 roku przekracza już 6,3 mln zł.
- 26 czerwca 2026 r. – Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki podjęło uchwałę o wypłacie dywidendy za rok 2025 r., zgodnie z którą zysk netto w łącznej wysokości 20.686.558,43 zł przeznaczony zostanie w części na wypłatę dywidendy oraz w części na zwiększenie kapitału zapasowego Spółki, zgodnie z następującym podziałem: w kwocie 18.054.067,73 zł na wypłatę dywidendy; w kwocie 2.632.490,70 zł na zwiększenie kapitału zapasowego Spółki. Wartość dywidendy przypadająca na jedną akcję wynosi 1,67 zł.

Pozostałe informacje

Obecnie na zakończenie II kwartału 2026 roku Spółka w stosunku do trzech klientów kontynuowała model współpracy polegający na rozliczaniu części należności w formie papierów wartościowych danego klienta. Takie rozliczenie nie doprowadzi do posiadania przez Spółkę realnego wpływu na klienta (nie dojdzie do przejęcia kontroli ani nie powstanie grupa kapitałowa). Spółka bierze pod uwagę możliwość podpisania kolejnych umów z klientami z uwzględnieniem podobnych warunków rozliczania, ale aktualnie nie planuje istotnie poszerzać skali tego typu współpracy.

Spółka ponosi koszty przede wszystkim w PLN, przy jednoczesnym realizowaniu sprzedaży głównie poza granicami kraju w USD i EUR, w związku z tym ponosi ryzyko związane ze zmiennością kursów walut. W II kwartale 2026 roku zdecydowana większość przychodów Spółki była wygenerowana w USD. Średni kurs USD/PLN określony przez NBP na dzień 30.06.2026 r. wynosił 3,7708 wobec 3,6164 USD/PLN na dzień 30.06.2025 roku, tj. o ponad 4% wyższy. Spółka podejmuje działania mające na celu minimalizację ryzyka walutowego poprzez częściowe rozliczanie się ze współpracownikami w USD oraz rozliczanie z klientami w oparciu o stawki powiązane z euro.

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

2.6.1 Grupa

[Przychody]

W samym II kwartale 2026 przychody Grupy wyniosły 34.145 tys. zł. i były o 28 tys. PLN wyższe od przychodów podmiotu dominującego (Software Mansion S.A.)

[Zysk]

Zysk z działalności operacyjnej Grupy kapitałowej w II kwartale 2026 roku wyniósł 4.056 tys. zł.

Zysk netto wypracowany przez Grupę kapitałową w raportowanym okresie wyniósł 3.010 tys. zł.