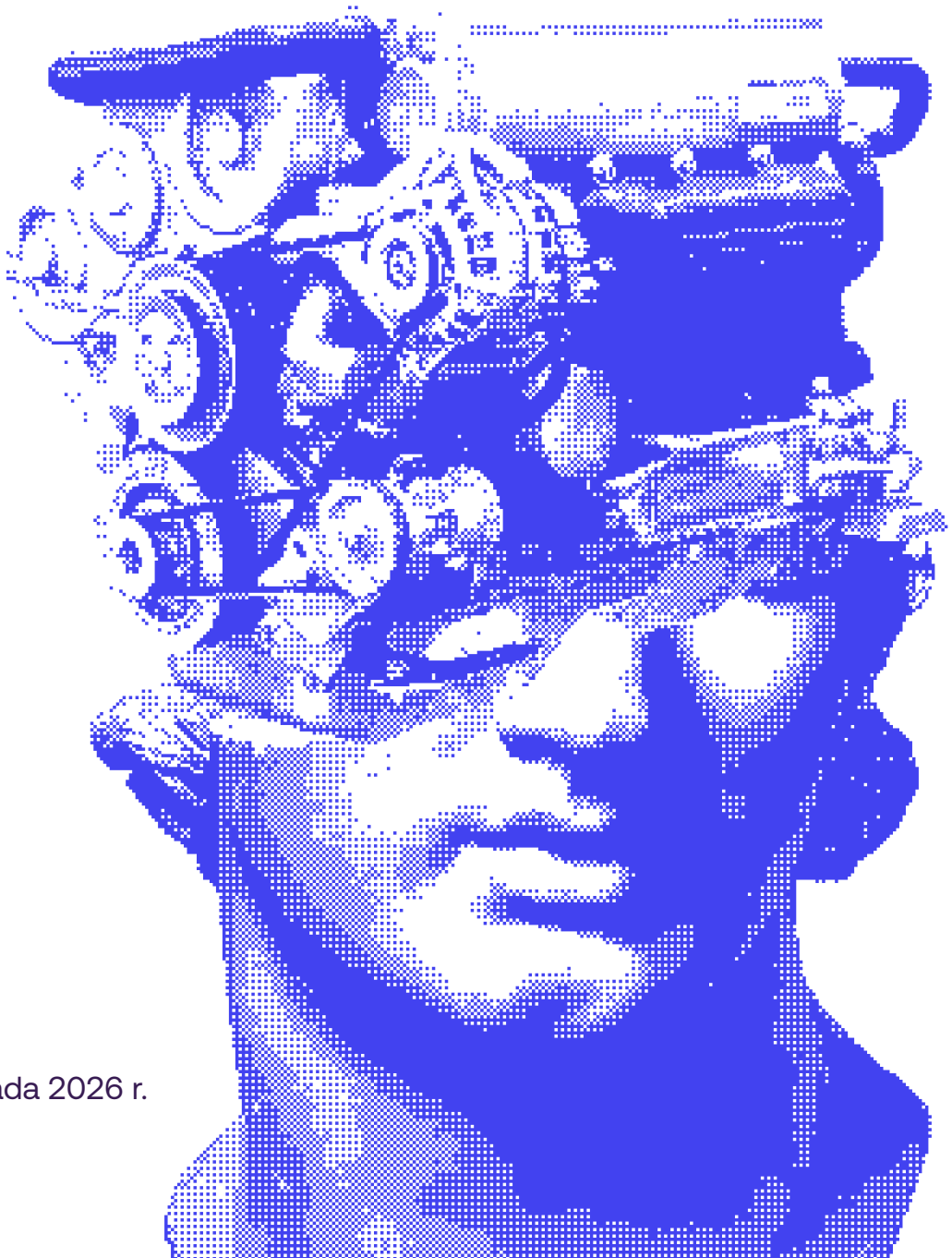
Software Mansion S.A.

Grupa kapitałowa Software Mansion S.A.

Jednostkowy oraz Skonsolidowany Raport okresowy za III kwartał 2026 roku



Kraków, 10 listopada 2026 r.

Spis treści

Spis treści **2**

1. Wybrane dane finansowe **4**

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. Opis działalności i rynku, na którym działa Spółka 13

2.5. Organizacja Grupy Kapitałowej 20

2.6. Komentarz emitenta na temat okoliczności i zdarzeń istotnie wpływających na działalność emitenta, jego sytuację finansową i wyniki osiągnięte w danym kwartale 21

Wyniki finansowe 22

Zdarzenia inne mające wpływ na wyniki finansowe 23

Ważne wydarzenia 23

Pozostałe informacje 23

2.6.1 Grupa 24

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 września	Kurs średni kwartalny
2025	4,2692	4,2594
2026	4,3672	4,3252

1.1. Jednostkowe – Software Mansion S.A.

[w tys.]	01.07.2026-30.09.2026 PLN	01.07.2025-30.09.2025 PLN	01.07.2026-30.09.2026 EUR	01.07.2025-30.09.2025 EUR	Dynamika r/r [%]
Przychody ze sprzedaży produktów i usług	38.850	28.414	8.982	6.671	36.73%
Koszty działalności operacyjnej	33.019	24.872	7.634	5.839	32.76%
- bez uwzględnienia pkt. 1 poniżej	31.675	24.764	7.323	5.814	27.91%
1. Koszt programu motywacyjnego	1.343	0.108	0.311	0.025	1146.11%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	5.825	3.486	1.347	0.818	67.09%
- bez uwzględnienia pkt. 1 powyżej	7.168	3.594	1.657	0.844	99.45%
Zysk (strata) netto:	5.407	2.807	1.250	0.659	92.63%
- bez uwzględnienia pkt. 1 powyżej	6.751	2.915	1.561	0.684	131.58%
EBITDA	7.581	4.984	1.753	1.170	52.10%
- bez uwzględnienia pkt. 1 powyżej	8.924	5.092	2.063	1.195	75.26%

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

Sprawozdanie z sytuacji finansowej

[w tys.]	30.09.2026 PLN	30.09.2025 PLN	30.09.2026 EUR	30.09.2025 EUR	Dynamika r/r [%]
Aktywa trwałe	35.809	40.322	8.200	9.445	-11.19%
Aktywa obrotowe	51.158	40.732	11.714	9.541	25.60%
Kapitał własny	45.042	40.150	10.314	9.405	12.18%

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	30.09.2026 PLN	30.09.2025 PLN	30.09.2026 EUR	30.09.2025 EUR	Dynamika r/r [%]
Środki pieniężne na koniec okresu	24.004	22.144	5.496	5.187	8.40%

1.2. Grupa Kapitałowa

[w tys.]	01.07.2026-30.09.2026 PLN	01.07.2025-30.09.2025 PLN	01.07.2026-30.09.2026 EUR	01.07.2025-30.09.2025 EUR	Dynamika r/r [%]
Przychody netto ze sprzedaży	39.067	28.414	9.032	6.671	37.49%
Koszty działalności operacyjnej	33.154	24.895	7.665	5.845	33.18%
- bez uwzględnienia pkt. 1 poniżej	31.811	24.787	7.355	5.819	28.34%
1. Koszt programu motywacyjnego	1.343	0.108	0.311	0.025	1146.11%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	5.907	3.463	1.366	0.813	70.57%
- bez uwzględnienia pkt. 1 powyżej	7.250	3.571	1.676	0.838	103.02%
Zysk (strata) netto:	5.500	2.784	1.272	0.654	97.53%
- bez uwzględnienia pkt. 1 powyżej	6.843	2.892	1.582	0.679	136.61%
EBITDA	7.718	4.961	1.784	1.165	55.58%
- bez uwzględnienia pkt. 1 powyżej	9.062	5.069	2.095	1.190	78.77%

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

Sprawozdanie z sytuacji finansowej

[w tys.]	30.09.2026 PLN	30.09.2025 PLN	30.09.2026 EUR	30.09.2025 EUR	Dynamika r/r [%]
Aktywa trwałe	39.953	44.367	9.148	10.392	-9.95%
Aktywa obrotowe	46.787	36.665	10.713	8.588	27.61%
Kapitał własny	44.779	40.127	10.254	9.399	11.59%

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

[w tys.]	30.09.2026 PLN	30.09.2025 PLN	30.09.2026 EUR	30.09.2025 EUR	Dynamika r/r [%]
Środki pieniężne na koniec okresu	24.240	22.335	5.551	5.232	8.53%

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 Gospodarczy 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 1.584.000 akcji jest akcjami na okaziciela, a 8.416.000 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	• 40 osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę (w przeliczeniu na pełne etaty). • 398 osób współpracujących na podstawie umów cywilnoprawnych. Razem: 438 osób (stan na dzień 30 września 2026 r.), z czego: • 379 osób technicznych; • 59 osób nietechnicznych.

2.2 Organy spółki

Zarząd

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

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

Rada nadzorcza

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

1. Krzysztof Magiera – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Miron Pawlik - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
3. Marcin Skotniczny - Członek Rady Nadzorczej,
4. Paweł Młocek - 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 września 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 Młocek	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 Opis działalności i rynku, na którym działa Spółka

Software Mansion to spółka technologiczna AI-first: zespół inżynierów, którzy projektują i wytwarzają oprogramowanie dla klientów na całym świecie, a jednocześnie budują własne narzędzia i produkty, w tym te oparte na AI.

Spółka prowadzi dwa równoległe obszary działalności, które wzajemnie się napędzają: usługi wytwarzania oprogramowania (core business) premium, w szczególności w obszarach AI, React Native, multimediów i komunikacji w czasie rzeczywistym oraz własne produkty rozwijane w R&D Lab i AI Lab. Komplementarna wobec nich jest działalność w obszarze społeczności branżowych, rozwoju rozwiązań open-source i konferencji.

Spółka pozycjonuje się na międzynarodowym rynku jako zaufany partner technologiczny, a także czołowy ekspert i kreator globalnego ekosystemu narzędziowego. Do niedawna Spółka skupiała się niemal wyłącznie na rozwiązaniach kierowanych do programistów. Dziś projektuje je także dla agentów AI oraz dla osób spoza branży technicznej.

Zdecydowana większość przychodów Emitenta pochodzi z eksportu usług na rynek Stanów Zjednoczonych oraz Europy Zachodniej.

2.4.1 Core business – usługi wytwarzania oprogramowania premium:

Spółka projektuje, buduje i rozwija aplikacje oraz systemy dla klientów od startupów produktowych po globalne korporacje technologiczne, głównie - lecz nie tylko - z USA i Europy. Zakres usług jest szeroki zarówno domenowo, jak i technologicznie. Software Mansion tworzy produkty cyfrowe najwyższej klasy dla wymagających klientów z całego świata.

- Aplikacje mobilne i webowe: kompleksowe wytwarzanie w technologiach dobieranych do potrzeb projektu, w tym React Native i React, rozwiązania natywne oraz inne popularne technologie mobilne i webowe.
- Wideo, komunikacja czasu rzeczywistego i multimedia: oprogramowanie i infrastruktura do przetwarzania i streamingu wideo.
- Backend i systemy rozproszone: m.in. Elixir i Rust.
- Blockchain: oprogramowanie wykorzystujące blockchain, w tym smart kontrakty.
- AI w produktach klientów: integracja modeli AI, rozwiązania on-device, agenci i automatyzacje.
- Usługi komplementarne: projektowanie interfejsów (UI/UX), testowanie (Quality Assurance), usługi infrastrukturalne (DevOps), consulting i szkolenia.

Kadra inżynierska

Spółka zatrudnia inżynierów o najwyższych kompetencjach, którzy szybko adaptują się do zmian w branży i dobierają technologię właściwą dla problemu klienta. Spółka nie kupuje gotowych specjalistów na rynku – kształci ich u siebie: poprzez letni program stażowy prowadzony od 11 lat, współpracę z AGH, gdzie członkowie zespołu prowadzą zajęcia i warsztaty, oraz kilkumiesięczny proces przygotowania nowych osób do projektów komercyjnych. Rozwój porządkuje wielostopniowa ścieżka kompetencji. Część zespołów ma pogłębioną specjalizację w technologiach, które Spółka współtworzy (m.in. React Native), co pozostaje istotnym wyróżnikiem w globalnym ekosystemie technologicznym, ale nie ogranicza oferty Spółki.

Ai-first

Inżynierowie Spółki na co dzień korzystają z narzędzi i agentów AI w całym cyklu wytwarzania oprogramowania, a część z tych narzędzi tworzą sami (zob. AI Lab). Przekłada się to na widoczne zmiany w sposobie, w jaki zespół Spółki świadczy usługi na rzecz klientów. Rośnie tempo dostarczania produktów, dzięki czemu taka sama liczba inżynierów jest w stanie obsłużyć więcej potrzeb projektowych, jednocześnie zachowując wysoką jakość pracy. AI przyspiesza prace rutynowe, ale jednocześnie zwiększa zapotrzebowanie na rozwiązania złożone – takie, których nie da się zbudować w kilka dni metodą vibe codingu i których klienci nie powierzą przeciętnemu wykonawcy. Ten segment jest specjalizacją Spółki. W przypadku sukcesu komercyjnego produktu, współpraca z klientem może skupić się wówczas na dodawaniu nowych funkcji, poprawie jakości działania aplikacji oraz jej utrzymaniu.

Dzięki tej ekspertyzie Spółka otrzymała w dniu 7 października status Select Partner w Claude Partner Network, programie partnerskim Anthropic. Claude Partner Network to sposób, w jaki firma Anthropic współpracuje z przedsiębiorstwami, które wdrażają model Claude do środowiska produkcyjnego dla swoich klientów.

Services Track, w którym znajduje się Spółka, wyróżnia partnerów za zbudowanie certyfikowanego zespołu wdrożeniowego, realizację przypadków użycia Claude'a dla klientów oraz udokumentowanie swojej pracy poprzez publiczne referencje.

Komercyjne wdrożenia DevEx dla Big-Tech

Firmy rozwijające własne platformy i systemy operacyjne zwykle same tworzą na nie aplikacje. Gdy jednak pojawiają się najtrudniejsze problemy, dotyczące architektury samego systemu, zwracają się do wyspecjalizowanych zespołów zewnętrznych. Taką firmą jest Software Mansion.

Zaufanie do kompetencji Spółki przekłada się na płatne projekty utrzymania i rozwoju otwartych technologii na zlecenie podmiotów trzecich. Do kluczowych należą:

- wieloletnia współpraca z Expo (od 2017 r.),
- współpraca z Huawei (przystosowywanie React Native do działania na systemie OpenHarmony / HarmonyOS),
- partnerstwo ze StarkWare i StarkNet Foundation (rozwój języka Cairo i narzędzi dla zdecentralizowanej sieci blockchain).

Znaczna część podobnych projektów pozostaje objęta tajemnicą handlową.

Model pozyskiwania klientów

Inbound pozostaje największym generatorem leadów sprzedażowych w Spółce i fundamentem jej pozycjonowania w segmencie usług klasy premium. Jednocześnie Spółka uzupełnia go o aktywne kanały: intensywnie inwestuje w sprzedaż outbound, buduje dział sprzedaży, komplementarnie rozwija dział marketingu realizujący strategię sprzedażową oraz rozwija własne produkty, które mają przynieść kolejne leady sprzedażowe.

- **Inbound (największe źródło przychodów):** Rozwijane przez Spółkę darmowe narzędzia i biblioteki są de facto standardem rynkowym. Potencjalni klienci, często reprezentowani na szczeblu dyrektorów technologicznych (CTO), 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 barierę technologiczną, CTO zwraca się do twórców technologii. Ten organiczny ruch generuje największe i najbardziej marżowe przychody w miksie Spółki i obniża koszty pozyskania klienta. Pozycję tę wzmacnia udział Spółki w gronie członków-założycieli React Foundation, organizacji, która w 2026 r. przejęła od Meta Inc. odpowiedzialność za globalny rozwój React i React Native, co daje Spółce realny wpływ na kierunek rozwoju technologii kluczowej dla przychodów Spółki.
- **Sprzedaż outbound i budowa działu sprzedaży:** Od 2025 r. Spółka buduje od podstaw zespół sprzedaży aktywnej; na koniec III kwartału 2026 r. liczy on 2 osoby, a Zarząd planuje jego dalszą rozbudowę.
- **Marketing:** Komplementarnie rozwijany jest dział marketingu, który realizuje strategię sprzedażową Spółki. W raportowanym okresie zespół składał się zarówno z klasycznych specjalistów ds. marketingu (copywriterzy, graficy, designerzy), jak również z osób technicznych oraz pracowników odpowiedzialnych za produkcję materiałów wideo. W ostatnich kwartałach Spółka zintensyfikowała działania z zakresu Developer Relations (DevRel): edukowanie i budowanie społeczności wokół tworzonych przez Spółkę produktów.
- **Produkty własne jako źródło nowych leadów:** Produkty rozwijane w R&D Lab i AI Lab (zob. sekcja 2) mają przynieść Spółce nowe leady sprzedażowe i dywersyfikować źródła przychodów. Od początku roku Spółka dostrzega ten trend: wśród ogółu leadów sprzedażowych, udział tych pochodzących z produktów Spółki wzrósł dwukrotnie.
- **Open-source:** marka, inkubator produktów, rotacja zespołów. Historycznie około 30-35% całkowitego czasu pracy inżynierów Spółki było dedykowane rozwojowi rozwiązań open-source. Inwestycja ta się opłaciła: pozwoliła zbudować ekspercką markę i skutecznie podwyższać stawki. Wypracowana w ten sposób wartość wciąż procentuje jako generator sprzedaży: zespoły techniczne na całym świecie korzystają z bibliotek tworzonych przez Spółkę. W przypadku natrafienia na skomplikowane problemy wykraczające poza możliwości wewnętrzne, najczęściej zwracają się oni o pomoc do autorów danych rozwiązań. Pozycja Spółki w kluczowych technologiach jest dziś ugruntowana. Potwierdza ją m.in. członkostwo w gronie założycieli React Foundation, czyli organizacji która przejęła zarządzanie rozwojem React Native. Pozwala to stopniowo przesuwać część zespołu z projektów nieklienckich do projektów komercyjnych bez utraty efektu, jaki open source wywiera na markę i napływ klientów. Obecnie jednym z celów Zarządu jest więc stopniowe zmniejszenie udziału projektów nieklienckich skupionych na open-source. Nadal pełnią one rolę poligonu doświadczalnego, w którym inkubowane są technologie przekształcane po osiągnięciu dojrzałości w płatne produkty (tak jak Radon IDE czy Argent Cloud). Rotacja inżynierów między projektami płatnymi a pracą nad narzędziami ogranicza ponadto bierne przestoje („ławeczkę"), sprzyja wymianie know-how i buduje prestiż miejsca pracy, co przekłada się na wysoką retencję pracowników. Docelowo czas poświęcany na projekty nieklienckie ma zostać obniżony do poziomu ok. 25%, a w jego ramach większy nacisk kładziony będzie na rozwój produktów własnych, niż dotychczas na narzędzia deweloperskie publikowane w modelu open-source.

2.4.2 Produkty własne: R&D Lab i AI Lab

Spółka rozwija własne produkty i narzędzia w dwóch obszarach: R&D Lab (narzędzia deweloperskie, multimedia, infrastruktura) oraz AI Lab (produkty i narzędzia oparte na AI oraz skierowane do agentów AI). Zarząd Spółki traktuje je jako obszar, który w długim terminie może stać się równie istotny, jak obecny core business, czyli usługi. W ocenie Zarządu ma on jednocześnie większy potencjał skalowalności.

Część produktów jest lub będzie monetyzowana i jednocześnie już teraz, wespół z narzędziami open-source, napędzają one lejek sprzedażowy i budują markę Spółki.

Zarządzanie portfolio produktów

Rozwojem nowych inicjatyw produktowych i alokacją zasobów zajmuje się Komitet Produktowy, pięcioosobowe ciało działające wewnątrz Spółki, wspierające inkubację nowych pomysłów i rozwój bieżących produktów. Inicjatywy są zgłaszane w trybie otwartym dla całego zespołu inżynierskiego. Raz na kwartał Komitet przegląda wszystkie realizowane projekty i decyduje o ich kontynuacji, przejściu w tryb maintenance lub zamknięciu. Spotkania mają charakter otwarty, a każdy pracownik może uczestniczyć w nich jako obserwator.

W Q3 2026 zgłoszono 9 nowych inicjatyw, a kwartalny przegląd objął 13 projektów, z których wszystkie postanowiono kontynuować. Przy rozwoju 3 głównych produktów pracowały 23 osoby techniczne (w Q2 2026: 33). Intencją Spółki jest budowanie środowiska sprzyjającego kreatywności, przedsiębiorczości i myśleniu produktowemu, które jest wysoko cenione również przez klientów części usługowej.

AI Lab

Velonos to łatwa we wdrożeniu aplikacja z lokalnym modelem AI, który anonimizuje dane poufne przed przekazaniem ich do chmurowych modeli językowych, takich jak ChatGPT, Claude czy Gemini. Działa na komputerze użytkownika jak zwykły program. Rozwiązanie kierowane jest przede wszystkim do kancelarii prawnych, sektora finansowego i działów controllingu. Velonos jest odpowiedzią na problem, który hamuje wykorzystanie dużych modeli językowych w wielu firmach. Organizacje chcą z nich korzystać, ale nie mogą przekazywać do chmury danych klientów ani informacji objętych tajemnicą. Model działa lokalnie, na komputerze, zastępując w promptach i załączonych plikach (o różnych formatach, m.in. PDF, docx, pptx, jpg) dane wrażliwe, takie jak nazwiska czy numery PESEL, znacznikami, a po otrzymaniu odpowiedzi przywraca pierwotne dane. Do zewnętrznego dostawcy trafia wyłącznie zanonimizowany tekst. Ponadto działa w pełni w tle, nie generując dodatkowych kroków potrzebnych do korzystania z chmurowych modeli językowych takich jak ręczne kopiowanie promptów czy ręczna anonimizacja. Bazując na wewnętrznych testach zastosowany model sprawdza się wyraźnie lepiej od konkurencyjnych rozwiązań.

Premiera komercyjna Velonos nastąpiła 3 listopada br. Spółka prowadzi rozmowy o wdrożeniu z kilkunastoma podmiotami.

Argent to zestaw narzędzi umożliwiających agentom AI samodzielną obsługę, testowanie, debugowanie i profilowanie aplikacji mobilnych. Wykorzystuje część technologii wypracowanych wcześniej w Radon IDE. Argent został publicznie udostępniony w Q2 2026, a w samym Q3 2026 został pobrany ponad 850 tys. razy.

Argent obsługuje aplikacje mobilne napisane w dowolnym języku programowania lub frameworku i jest dostępny dla wszystkich najpopularniejszych narzędzi AI, takich jak: Claude, Codex, Gemini, Cursor, Copilot, OpenCode, Devin czy Zed.

W planach rozwojowych na najbliższy kwartał jest stworzenie kompleksowej platformy wspierającej rozwój aplikacji mobilnych.

Argent Cloud to idea, która wyrosła z bazowej wersji Argenta. Software Mansion zapewnia nie tylko samo oprogramowanie, ale również infrastrukturę, którą klient może wynająć, aby uruchomić na niej symulatory do testowania aplikacji w chmurze. Klient nie musi posiadać konkretnego sprzętu, który chce przetestować - zamiast tego opłaca subskrypcję, która daje mu dostęp do niezbędnych narzędzi. Argent Cloud jest kompatybilny nie tylko z samym Argentem, ale również z innymi rodzajami oprogramowania służącymi do automatyzacji testów.

Biorąc pod uwagę popularyzację modelu pracy programisty, w ramach którego ekspert sam nie pisze kodu, zamiast tego zarządzając agentami AI które nie tylko piszą kod, ale również testują aplikacje ten produkt - w ocenie Zarządu - ma znaczny potencjał komercjalizacji.

Agenci AI przesuwają wąskie gardło w tworzeniu aplikacji mobilnych z pisania kodu na jego sprawdzanie. W przypadku iOS sprawdzanie wymaga symulatora działającego na Macu. Agenci pracujący w chmurze nie mają do niego dostępu, a lokalne komputery nie nadążają za wieloma agentami naraz. Dlatego infrastruktura staje się kluczowym ograniczeniem całego rynku. Spółka jest dobrze przygotowana, żeby to wykorzystać. Narzędzie open source jest już szeroko używane przez agentów, Spółka posiada też własną technologię hostowania symulatorów, a model subskrypcyjny o stałej

miesięcznej opłacie dobrze pasuje do sposobu pracy agentów. Konkurenci najczęściej rozliczają się za minuty albo dopiero budują własne rozwiązania chmurowe, więc Spółka dysponuje realną przewagą czasową.

W Q3 zespół Spółki przeszedł od budowy produktu do sprzedaży. Uruchomiono stronę, wczesny dostęp, a następnie zakup self-serve, a kwartał zamknięto z pierwszymi płacącymi klientami. Pilotaże z większymi firmami pokazały, które funkcje najmocniej odblokują kolejne wdrożenia, i te wnioski weszły do naszych planów na Q4.

ruNNtime umożliwia uruchamianie modeli AI lokalnie z wykorzystaniem WebGPU i TypeGPU, m.in. w przeglądarkach, aplikacjach React Native i środowisku Electron. Dane nie muszą być wysyłane do zewnętrznej chmury, a aplikacja nie wymaga osobnej infrastruktury do wykonywania obliczeń.

Pod koniec trzeciego kwartału projekt i jego pierwsza dokumentacja zostały udostępnione publicznie. Po zakończeniu kwartału rozszerzono go o kolejne implementacje modeli i opublikowano benchmarki. Wyniki wskazują, że w testowanych zastosowaniach ruNNtime jest wydajniejszy od istniejących rozwiązań konkurencyjnych. Spółka widzi możliwość wykorzystania tej technologii do rozbudowy komercyjnych produktów do transmisji strumieniowej o nowe funkcje AI.

React Native ExecuTorch to biblioteka umożliwiająca uruchamianie modeli AI bezpośrednio na urządzeniach mobilnych, bez przesyłania danych do chmury. W trzecim kwartale udostępniono nową wersję z przebudowaną architekturą, szerszym wykorzystaniem akceleracji sprzętowej i integracją z React Native Worklets. Rozszerzono również obsługę analizy obrazu, lokalnych modeli językowych oraz rozpoznawania i syntezy mowy.

Private Mind jest aplikacją mobilną wykorzystującą React Native ExecuTorch do uruchamiania lokalnych modeli AI na telefonie. Aplikacja pozwala prowadzić rozmowy z modelami i pracować na własnych dokumentach bez przesyłania ich treści do zewnętrznej usługi. W analizowanym okresie poprawiono obsługę dokumentów, wydajność, stabilność oraz dobór modeli do możliwości urządzenia. Private Mind służy jako demonstrator technologii on-device AI dla użytkowników i potencjalnych klientów Spółki. Kod źródłowy jest publicznie dostępny, natomiast samą aplikację można pobrać z Apple Store i Google Play Store.

R&D Lab

NARZĘDZIA DEWELOPERSKIE

Radon IDE to zestaw narzędzi tworzących z edytora kodu pełnoprawne środowisko programistyczne dla aplikacji React Native. W Q3 2026 produkt przeszedł w tryb utrzymania, a rozwiązania z Radon IDE i wiedza wytworzona w ramach projektu pozwoliły na stworzenie Argent Cloud.

SimCam to 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.

Produkt uzupełnia komercyjne portfolio narzędzi Spółki dla twórców aplikacji mobilnych i wpisuje się w rozwój rozwiązań wspierających automatyzację procesu tworzenia, a w szczególności testowania oprogramowania.

Detour to biblioteka i platforma do obsługi deep linków w aplikacjach mobilnych, kierowana bezpośrednio do zespołów inżynierskich. Stanowi to wyróżnik tego produktu. Klasyczne rozwiązania tego typu adresowane są głównie do działów marketingu.

Spółka udostępnia podstawowe biblioteki w modelu open-source, natomiast funkcje zaawansowane rozwija jako usługę komercyjną. W Q3 2026 Detour wprowadził banery zachęcające do pobrania aplikacji, kierowanie użytkowników do różnych wersji strony aplikacji w App Store oraz samodzielne podpinanie własnych domen przez klientów, a także poprawił działanie linków otwieranych z Instagrama i TikToka. Obecnie zespół pracuje nad integracją z ekosystemem reklamowym Google do mierzenia skuteczności kampanii reklamowych oraz nad narzędziem Darwin do sprawdzania, która wersja ścieżki użytkownika działa lepiej, co ma otworzyć kolejne źródła przychodu w Q4.

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.

MULTIMEDIA

Fishjam to platforma dostarczająca infrastrukturę i oprogramowanie do strumieniowania, komunikacji wideo oraz przetwarzania mediów w aplikacjach klientów. Funkcja Real-Time Composition umożliwia programowalną kompozycję wielu strumieni wideo naraz i stanowi natywny element zarządzanej platformy Fishjam. Fishjam posiada protokół Media over QUIC (MoQ), przeznaczony do skalowalnych transmisji jeden-do-wielu o niskim opóźnieniu.

Platforma dostarczająca infrastrukturę i oprogramowanie do komunikacji wideo, transmisji, nagrywania i przetwarzania mediów. W trzecim kwartale funkcjonalność komponowania wielu źródeł wideo w czasie rzeczywistym, oparta na technologii Smelter, autorskim narzędziu do programowalnej kompozycji wideo, osiągnęło ogólną dostępność (GA). W poprzednim raporcie rozwiązanie nie było jeszcze dostępne ogólnie. Pierwsze produkcyjne wdrożenie pozyskano przed GA i kontynuowano je w analizowanym okresie. W porównaniu z drugim kwartałem liczba płacących klientów Fishjama wzrosła o 30%, a łączna liczba minut transmisji o 45%.

Równolegle rozwijano nowe możliwości nagrywania, scenariusze połączeń głosowych i integracje z rozwiązaniami AI działającymi na urządzeniu. W ramach Fishjama rozwijany jest także Media over QUIC, przeznaczony do skalowalnych transmisji jeden-do-wielu o niskim opóźnieniu.

Spółka inwestuje w Fishjam, ponieważ te same kompetencje i technologie mogą być wykorzystywane w zarządzanej platformie, produktach klientów i specjalistycznych projektach usługowych. Fishjam, Smelter i Membrane Framework tworzą wspólne zaplecze dla kolejnych wdrożeń multimedialnych.

2.4.3 Narzędzia Open Source

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 Elixirze zestaw narzędzi do przetwarzania i strumieniowania multimediów pozostaje technologiczną podstawą Fishjama oraz części projektów klientów. Jego komponenty pozwalają budować niestandardowe procesy transmisji, przetwarzania obrazu i dźwięku oraz integracji z usługami AI.

- **Narzędzia ekosystemu Elixir:** Spółka rozwija wyspecjalizowane narzędzia wspierające aplikacje budowane w technologii Elixir i Phoenix. LiveDebugger służy do inspekcji i debugowania aplikacji Phoenix LiveView i pozostawał w trybie utrzymania. Popcorn umożliwia uruchamianie aplikacji napisanych w Elixirze i Erlangu bezpośrednio w przeglądarce dzięki wykorzystaniu maszyny wirtualnej BEAM skompilowanej do WebAssembly. W trzecim kwartale udostępniono kolejną wersję projektu oraz pierwsze publiczne wydanie Local LiveView, które pozwala uruchamiać aplikacje Phoenix LiveView bez osobnego serwera. Rozwijano również projekt Voyager - aplikację desktopową do obserwowania i debugowania systemów BEAM, udostępnianą w modelu source-available i wyposażoną w interfejs MCP dla agentów AI.

- **TypeGPU:** Zestaw narzędzi umożliwiający programowanie GPU w TypeScript i stanowi podstawę ruNNtime. W trzecim kwartale szczytowa tygodniowa liczba pobrań wzrosła niemal dziewięciokrotnie, a liczba publicznych repozytoriów i pakietów npm korzystających z TypeGPU rosła w każdym miesiącu. TypeGPU stało się podstawą silnika renderującego shaders.com, platformy do tworzenia efektów graficznych dla aplikacji webowych, wykorzystywanej przez ponad 10 tys. specjalistów projektujących i tworzących interfejsy. Udostępniono również integrację z React Native Worklets, a Spółka zrealizowała pierwsze płatne prace wykorzystujące tę technologię.

2.4.4. Budowa społeczności branżowych

Spółka współtworzy społeczności inżynierskie, co jednocześnie promuje jej usługi, wspiera rekrutację i generuje dodatkowe przychody (bilety, sponsorzy). Wydarzenia tworzą globalną przestrzeń wymiany wiedzy branżowej, uzupełnioną zaangażowaniem lokalnym.

KONFERENCJE

- **App.js:** największa na świecie coroczna konferencja poświęcona React Native i aplikacjom mobilnym. Organizowana od 2019 roku wraz z Expo. To trzydniowe wydarzenie łączące warsztaty techniczne, prelekcje ekspertów, transmisje online oraz networking.
- **RTC.on:** coroczna konferencja skupiona na technologiach multimedialnych w czasie rzeczywistym, w tym WebRTC, streamingu, broadcastingu, Computer Vision oraz sztucznej inteligencji (AI). Wydarzenie jest dedykowane programistom, inżynierom i twórcom pracującym z wideo, audio oraz narzędziami real-time. Konferencja ma kameralny, społecznościowy charakter (około 150 uczestników). Zazwyczaj obejmuje dzień warsztatów technicznych, dwa dni prelekcji oraz imprezy networkingowe.

SPOTKANIA LOKALNE I MEETUPY

Lipiec

- Meetup w siedzibie Spółki organizowany we współpracy z grupą GenAI Cracow. Około 70 uczestników dyskutowało o enterprise AI (jak wykorzystać LLMy w regulowanych środowiskach, nie wysyłając danych klientów na cudze serwery).

Sierpień

- Meetup w San Francisco, organizowany przez Spółkę. Wydarzenie cieszyło się sporym zainteresowaniem: zapisało się 150 osób, a dodatkowe 150 czekało na miejsce na liście oczekujących. Był to meetup z cyklu “Mobile & AI”, który skupia się na programowaniu aplikacji mobilnych z pomocą agentów.
- AI Brunch w siedzibie Spółki. Otworzyliśmy biuro dla krakowskiej społeczności founderów, solo builderów i ludzi związanych z agentic engineering, żeby dać szansę na poznanie Spółki, networking i co-work. Pojawiło się ok. 40 osób, event zebrał bardzo dobre recenzje od uczestników i Spółka planuje powtórzyć go w kolejnych edycjach w przyszłości.

Wrzesień

- Meetup z cyklu Mobile & AI w Londynie, we współpracy z Runna i Expo. Uczestniczyło w nim ok. 60 osób.
- Meetup dot. technologii Elixir, który odbył się w Chicago.

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 Spółka przyciąga unikalne talenty, co pozwala organicznie budować pozycję pracodawcy pierwszego wyboru wśród najlepszych inżynierów w regionie.

Rynek, trendy i konkurencja

Globalny rynek międzynarodowych usług outsourcingowych IT cechuje się stałą, wysoką dynamiką wzrostu. Polska jest jednym z jego głównych beneficjentów dzięki wysokiemu poziomowi edukacji inżynieryjnej, biegłości w języku angielskim, bliskości kulturowej z rynkiem zachodnim i dogodnej strefie czasowej. 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 kluczowe centra R&D. Sprawia to, że sektor eksportowych usług IT ma bardzo silną pozycję na polskim rynku pracy.

Typowy polski software house to model o płaskiej strukturze zorientowanej na programowanie, bez własnych produktów, dostarczający zespoły projektowe na zamówienie (często na zasadach bliskich body leasingowi) i utrzymujący bierną „ławeczkę” pracowników oczekujących na projekt. Software Mansion S.A. wyłamuje się z tej definicji, reprezentując wysoce skalowalny, odmienny model biznesowy. Wyróżniają go następujące cechy:

- Synergia usług i produktów. Zamiast przekształcać się w firmę wyłącznie produktową, Spółka wykorzystuje pełną synergię: R&D Lab, AI Lab i open-source napędzają sprzedaż usług consultingowych, a praca dla klientów zasila rozwój produktów własnych.
- Portfel klientów z USA. Daje dostęp do wyższych budżetów i większą tolerancję na rynkowe ryzyko w porównaniu z projektami europejskimi.
- Elastyczność zespołów. Inżynierowie płynnie przechodzą między pracą komercyjną a rozwojem narzędzi, co niemal eliminuje kosztowne zjawisko „ławeczki” i skraca czas wdrożenia, ponieważ znają oni narzędzia wykorzystywane w projektach klientów, często sami je tworząc.
- Skala i strategia inbound. Rozmiar działalności pozwala podejmować złożone projekty, co daje efekt skali niedostępny dla mniejszych firm. Strategia inbound utrzymuje pozycjonowanie w segmencie premium, chroni marże i minimalizuje nakłady na klasyczny marketing.
- Dojrzała struktura organizacyjna. Rozwinięty middle-management pozwala na bezpieczne i płynne powiększanie zespołu w tempie 20-30% rocznie bez uszczerbku dla kultury i efektywności pracy.

KONKURENCJA I REKRUTACJA

W pozyskiwaniu klientów B2B usługi Spółki mają charakter globalny, a Emitent konkuruje z podmiotami z całego świata, często omijając tradycyjne przetargi dzięki renomie swoich narzędzi open-source. Na rynku polskim istnieje tylko jeden podmiot o zbliżonej, choć zauważalnie mniejszej skali i podobnych założeniach biznesowych.

Prawdziwa walka konkurencyjna toczy się na rynku pracy. Ze względu na siedzibę w Krakowie i model pracy Software Mansion nie rywalizuje o najlepszych inżynierów z lokalnymi software house’ami, ale z największymi globalnymi markami technologicznymi (takimi jak Google). Emitent odpowiada na to wyzwanie, oferując możliwość współtworzenia kluczowych, ogólnoświatowych technologii w połączeniu z rynkowymi wynagrodzeniami i brakiem barier korporacyjnych.

Zarząd identyfikuje również typowe dla branży ryzyko „poachingu”, czyli prób bezpośredniego zatrudniania personelu Spółki przez zadowolonych klientów. Emitent ogranicza je poprzez odpowiednio surowe postanowienia zabezpieczające w kontraktach B2B (klauzule non-solicitation) oraz dbając o ciągły rozwój zawodowy zespołu.

Jednocześnie Zarząd obserwuje zmiany struktury rynku pracy, które z perspektywy Emitenta jako pracodawcy mają charakter korzystny. Po okresie dynamicznego wzrostu wynagrodzeń w latach 2021–2023 presja płacowa na stanowiskach seniorskich wyraźnie wyhamowała. Według raportu No Fluff Jobs „Rynek pracy IT 2025/2026” mediany widełek wynagrodzeń dla seniorów w kluczowych dla Spółki kategoriach pozostały w 2025 r. na poziomie zbliżonym do roku poprzedniego, a w części przypadków nieznacznie spadły. Równolegle rynek coraz wyraźniej przesuwa się w kierunku zatrudniania doświadczonych specjalistów: w 2025 r. blisko 60% ofert pracy w IT w Polsce dotyczyło stanowisk seniorskich, a jedynie 5,3% juniorskich (wobec 8% w 2023 r.). Trend ten ma charakter globalny – zgodnie z SignalFire State of Tech Talent Report 2025 udział absolwentów w zatrudnieniu największych spółek technologicznych spadł do ok. 7%, a liczba ich zatrudnień jest o ponad 50% niższa niż w 2019 r., przy jednoczesnym wzroście rekrutacji osób z 2–5-letnim doświadczeniem o 27%.

Zmiana ta jest w ocenie Zarządu w dużej mierze efektem upowszechnienia narzędzi AI wspierających wytwarzanie oprogramowania, które przejmują część zadań tradycyjnie powierzanych osobom na początku kariery. Widoczna jest wyraźna nadpodaż kandydatów na poziomie wejściowym. W I połowie 2026 r. na jedną ofertę juniorską w Polsce przypadało średnio 47 aplikacji, a we Frontendzie nawet 146 (No Fluff Jobs, „Kariera w IT 2026”). Dla Emitenta, którego model biznesowy opiera się na wysoko wykwalifikowanych inżynierach i ich produktywności wspieranej przez AI, oznacza to możliwość bardzo selektywnego naboru na poziomie wejściowym oraz bardziej przewidywalną dynamikę kosztów wynagrodzeń w zespole seniorskim.

2.5 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 nieruchomo-ściami	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. Apartamenty zostały zakupione za kwotę poniżej 1 mln EUR we wrześniu ubiegłego roku.

W wysokim 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.

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

Klienci

Trzeci kwartał 2026 roku był najlepszym okresem pod względem przychodów ze sprzedaży w całej dotychczasowej historii Spółki. Historycznym szczytem sprzedażowym w ujęciu miesięcznym okazał się wrzesień, który zamknął kwartał z najwyższym jednostkowym wynikiem w historii działalności.

Struktura portfela klientów łączy pełną retencję kluczowych partnerów z dynamicznym rozwojem nowych relacji:

- 100% retencji strategicznych partnerów: Wszyscy klienci wchodzący w skład TOP 10 w Q3 2025 roku kontynuowali współpracę ze Spółką w raportowanym okresie, co potwierdza długoterminową stabilność relacji biznesowych.
- Szybkie skalowanie nowych kontraktów do TOP 10: W gronie 10 największych klientów Q3 2026 roku 9 podmiotów stanowiło kontynuację z analogicznego okresu ubiegłego roku, a jeden z podmiotów był klientem nowym (brak relacji w Q3 2025), który od razu awansował do ścisłej czołówki generującej przychody.
- Dywersyfikacja i dopływ nowego biznesu: W ujęciu całego portfela liczbowo 50% stanowiły podmioty, z którymi Spółka nie współpracowała w Q3 2025 roku (klienci nowo pozyskani oraz powracający), co istotnie poszerza bazę przychodową i ogranicza ryzyko koncentracji.

Liczba klientów oraz wartości poszczególnych współprac rosną w tempie porównywalnym do wzrostu liczebności personelu technicznego Spółki. Poza nowymi klientami, istotnym - i coraz istotniejszym - aspektem z perspektywy przychodowej 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. Zarząd Spółki obserwuje zjawisko w ramach którego pojawia się ilościowo mniej leadów sprzedażowych i co za tym idzie mniejsza liczba uruchamianych nowych współprac (w przeliczeniu na jedną osobę techniczną), lecz stają się one większe i angażują liczebniejsze zespoły po stronie Spółki. Zarząd upatruje przyczyny takiego stanu rzeczy w dynamicznym rozwoju narzędzi AI, które znacząco obniżają barierę wejścia nowych produktów na rynek i jednocześnie przyspieszają moment weryfikacji owych produktów przez konsumentów. W efekcie po profesjonalne usługi świadczone przez podmioty takie jak Spółka zgłaszają się coraz częściej dojrzałe organizacje, często ze sporym długiem technologicznym i znacznym zapotrzebowaniem na wsparcie.

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

Liczba klientów:	Kwartał III 2026	Kwartał III 2025	Kwartał III 2024	Udział tej grupy w przychodach Q3 2026
Przychody powyżej 10 tys. zł	10	13	8	0.87%
Przychody powyżej 50 tys. zł	18	19	20	6.99%
Przychody powyżej 250 tys. zł	23	19	14	30.20%
Przychody powyżej 1 mln. zł	11	6	6	61.42%
Razem klientów powyżej 10 tys. zł	**62**	**57**	**48**	**99.48%**

Personel

Ze względu na stan polskiego rynku pracy IT, Spółka obserwuje dużą łatwość w rekrutacji programistów – zarówno doświadczonych, jak i początkujących. Na dzień 30 września 2026 r. Spółka zatrudniała lub kontraktowała 438 pracowników i współpracowników, czyli o 62 osoby więcej, niż na dzień 30 września 2025 r. (376 osób).

Na 30 czerwca 2026 r. Spółka zatrudniała 405 osób, a więc personel powiększył się kwartał do kwartału o 33 osoby . Wynika to przede wszystkim z licznego naboru w ramach letniego programu stażowego. Tempo rozwoju organicznego r/r wynosi około 16,5%, a więc mniej niż w latach ubiegłych. Jest to pochodna skupienia się Zarządu na optymalizacji alokacji obecnego personelu, w szczególności zaś zwiększania udziału projektów komercyjnych w ogólnej liczbie projektów. Oczekiwanym efektem jest zwiększenie marżowości Spółki.

Wyniki finansowe

[Przychody]

W III kwartale 2026 roku jednostka dominująca osiągnęła historycznie rekordowy poziom sprzedaży, generując 38,850 mln PLN przychodów ze sprzedaży. Oznacza to dynamiczny wzrost o 36,7% r/r względem analogicznego okresu 2025 roku (28,414 mln PLN) oraz o 13,9% k/k w porównaniu do II kwartału 2026 roku (34,117 mln PLN). W ujęciu nominalnym Spółka zwiększyła kwartalną sprzedaż r/r o ponad 10,436 mln PLN.

Wynik ten potwierdza wyraźne przyspieszenie tempa wzrostu w 2026 roku – dynamika r/r zwiększała się konsekwentnie z +10,6% w Q1'26 do +17,7% w Q2'26 i aż +36,7% w Q3'26. Łącznie w okresie pierwszych 9 miesięcy 2026 roku jednostka dominująca wypracowała 105,872 mln PLN obrotu wobec 87,159 mln PLN rok wcześniej, co daje łączny przyrost o 21,5% r/r.

Kluczowe czynniki wzrostu przychodów:

- Konsekwentna rozbudowa bazy specjalistów i zwiększenie zdolności wytwórczych Spółki przełożyły się bezpośrednio na wyższy wolumen realizowanych i fakturowanych roboczogodzin.
- Wyższy poziom alokacji pracowników technicznych w projektach komercyjnych przy jednoczesnym korzystnym układzie kalendarza (większa liczba dni roboczych w raportowanym kwartale) zmaksymalizowały efektywność operacyjną.
- W raportowanym okresie nastąpiło finalne rozliczenie istotnych etapów kontraktów o stałej cenie, co pozytywnie wpłynęło na kumulację przychodów w III kwartale.
- Umocnienie kursu dolara amerykańskiego wsparło wycenę realizowanych kontraktów zagranicznych.

Wpływ otoczenia walutowego:

W badanym kwartale kurs USD/PLN kształtował się powyżej poziomów z analogicznego okresu roku ubiegłego. Łączny wpływ wahań kursowych na wyniki III kwartału okazał się korzystny – przychody ze sprzedaży przeliczone po średnich kursach z analogicznego okresu roku poprzedniego byłyby niższe o 4,03%. Był to zarazem pierwszy kwartał bieżącego roku obrotowego z dodatnim wkładem różnic kursowych do dynamiki przychodów. W ujęciu narastającym za 9 miesięcy wpływ otoczenia walutowego wciąż ma charakter ujemny i wynosi -1,19% przy rekalkulacji sprzedaży według kursów ubiegłorocznych.

[Koszty]

W raportowanym okresie koszty działalności operacyjnej wyniosły 33 mln zł wobec 24,8 mln zł w ubiegłym roku. Wzrost tego wskaźnika o 32,7% r/r wynika przede wszystkim ze wzrostu zatrudnienia; drugim, lecz mniej istotnym czynnikiem jest presja płacowa, której efekty są jednak zauważalnie mniejsze, niż w latach ubiegłych. Stosunkowo nowym i rosnącym segmentem kosztowym dla Emitenta jest koszt narzędzi AI wykorzystywanych przez zespół Emitenta w codziennej pracy. Jedynie częściowo koszt ten jest ponoszony bezpośrednio przez kontrahentów Emitenta i dotyczy to wyłącznie części projektów komercyjnych. Spółka w porównaniu do ubiegłego roku przeznacza również więcej środków na działania sprzedażowe i marketingowe.

[Zysk]

Zysk netto wypracowany przez Spółkę w III kwartale 2026 roku wyniósł 5,4mln zł wobec 2.8 mln zł w analogicznym kwartale ubiegłego roku. Stanowi to wzrost o 67% r/r i to pomimo rozliczenia w raportowanym okresie niegotówkowego wpływu programu motywacyjnego w kwocie 1,3 mln, obciążającego wynik. Ten pozytywny trend wynika z działań optymalizacyjnych podejmowanych przez Spółkę, wśród których najistotniejszym jest efektywniejsza alokacja personelu - szerzej na ten temat na s. 14 w sekcji Open Source.

Zdarzenia inne mające wpływ na wyniki finansowe

[Koszt programu motywacyjnego]

W III kwartale 2026 roku istotny wpływ na wynik finansowy Spółki miało ujęcie niegotówkowego kosztu księgowego wyceny nowego programu motywacyjnego dla pracowników i współpracowników Spółki. W III kwartale 2026 roku Spółka obciążyła wynik finansowy kwotą 1,3mln zł. W kolejnych kwartałach koszt tego programu będzie sukcesywnie malał.

Ważne wydarzenia

- 17 sierpnia 2026 r. - wypłata dywidendy za rok 2025 w wysokości 1,67 zł na jedną akcję (łącznie 18.054.067,73 zł), zgodnie z uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 czerwca 2026 r.; dzień dywidendy: 10 sierpnia 2026 r.
- 2 września 2026 r. - zawarcie umowy o wartości około 2,3 mln USD (ok. 8,7 mln zł) z międzynarodowym konglomeratem medialnym z siedzibą w Kanadzie, stanowiącej rozwinięcie współpracy rozpoczętej we wrześniu 2025 r.; prace mają być realizowane do końca 2027 r. (raport bieżący ESPI nr 9/2026).
- Po dniu bilansowym: 7 października 2026 r. - zawarcie umowy o wartości około 1,7 mln zł z klientem z chińskiej grupy kapitałowej, dotyczącej dostosowania technologii React Native do systemu operacyjnego klienta; łączna wartość współpracy od 2020 r. wynosi ok. 13,1 mln zł (raport bieżący ESPI nr 10/2026).

Pozostałe informacje

Na zakończenie III kwartału 2026 roku Spółka nie stosowała już modelu współpracy polegającego na rozliczaniu części należności w formie papierów wartościowych danego klienta. Spółka ponosi koszty przede wszystkim w PLN, przy jednoczesnym realizowaniu sprzedaży głównie poza granicami kraju w USD i EUR, w związku z tym ponosi ryzyko związane ze zmiennością kursów walut. W III kwartale 2026 roku zdecydowana większość przychodów Spółki była wygenerowana w USD. Średni kurs USD/PLN określony przez NBP na dzień 30.09.2026 r. wynosił 3,8449 wobec 3,6315 USD/PLN na dzień 30.09.2025 roku, tj. o ponad 5% 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 III kwartale 2026 przychody Grupy wyniosły 39 mln zł. i były o 0,2 mln zł wyższe od przychodów podmiotu dominującego (Software Mansion S.A.). W raportowanym okresie przychody z działalności spółki Softverska Vila d.o.o. nie osiągnęły pożądanego pułapu. Przychody generowane w okresie sezonu turystycznego kształtowały się na niższym niż oczekiwany poziomie, co wynika z niekorzystnych zmian w prawie lokalnym wpływającym na możliwość optymalnego wynajęcia apartamentów. Spółka podjęła działania mające na celu dostosować nieruchomość do nowych przepisów. Ponadto trwają prace nad szerszym wykorzystaniem komercyjnym nieruchomości, również w okresie zimowym, co powinno zaowocować podwyższeniem przychodów z tego segmentu w kolejnym roku.

[Zysk]

Zysk z działalności operacyjnej Grupy kapitałowej w III kwartale 2026 roku wyniósł 5,9 mln. zł.

Zysk netto wypracowany przez Grupę kapitałową w raportowanym okresie wyniósł 5,5 mln zł.