RAPORT
ŚRÓDROCZNY

NOCTILUCA SPÓŁKA AKCYJNA

Z SIEDZIBĄ W TORUNIU

ZA OKRES
OD 01 STYCZNIA 2026 ROKU DO 30 WRZEŚNIA 2026 ROKU

Toruń

26 listopada 2026 roku

List do Akcjonariuszy

Szanowni Państwo,

przekazujemy Państwu raport Noctiluca S.A. za trzy kwartały 2026 r. – okres, w którym Spółka osiągnęła rekordowe przychody, a jej autorski materiał NCEIL przeszedł z laboratoriów partnerów na ich linie produkcyjne. Rok 2026 jest dla Noctiluca przejściem od spółki deep-tech do gracza przemysłowego: od proof-of-concept do proof-of-performance.

Najważniejszym wydarzeniem ostatnich miesięcy są pierwsze pozytywne testy materiałów Noctiluca na linii produkcyjnej partnera. U chińskiego producenta mikrowyświetlaczy OLED do urządzeń VR/AR para naszych materiałów – NCEIL oraz kompatybilny z nim NCETL-01 – wydłużyła czas życia urządzeń o ponad 100% względem układu referencyjnego. Od podpisania umowy MTA do testów na linii upłynęło około pół roku. Spodziewamy się, że jeszcze w czwartym kwartale partner złoży zamówienie na materiały do produkcji pilotażowej, planowanej na przełom grudnia i stycznia. Równolegle prowadzimy uzgodnienia zmierzające do nadania Spółce statusu kwalifikowanego dostawcy (vendor code), a docelowo – do umowy ramowej na powtarzalne dostawy. **Pozytywny przebieg tego procesu oznaczałby pierwszy produkt rynkowy z materiałami Noctiluca.**

U największego na świecie producenta urządzeń telekomunikacyjnych z Chin zamknęliśmy w 100% 30-punktową checklistę industrialną, warunkującą dopuszczenie NCEIL na linię produkcji masowej. Stoi za tym 100-krotne przeskalowanie produkcji, podniesienie czystości materiału z 99,6% do 99,95% oraz uzyskanie certyfikatów ISO 45001, ISO 14001 i ISO 9001 – kombinacja, na którą branża material science potrzebuje zwyczajowo 18–24 miesięcy, a którą zespół Noctiluca osiągnął w około pół roku. Testy potwierdzające w laboratoriach partnera potwierdziły wyniki fazy B+R, a testy ampułowe pozwoliły zidentyfikować czynniki prowadzące do ciemnienia materiału i ograniczyć je w procesie produkcji. Współpraca przeszła z rozmów z marką do dialogu trójstronnego: marka – producent paneli OLED – Noctiluca. Kolejnym krokiem jest walidacja na linii produkcji masowej, planowana na przełom 2026 i 2027 r., a następnie formalna kwalifikacja materiału. Cykl, który w branży trwa zwykle około pięciu lat, skróciliśmy w tym projekcie do około dwóch.

Strategia Noctiluca nie opiera się przy tym na jednym wdrożeniu. Wyniki uzyskane w warunkach przemysłowych **potwierdziło już sześć spółek w czterech zastosowaniach** – smartfonach, IT, PMOLED i VR – ze **wzrostem czasu życia urządzeń od 50% do 200%**. NCEIL testuje lub planuje testować kilkunastu partnerów, a Spółka współpracuje z 8 z 10 największych producentów wyświetlaczy na świecie. Z czołowym chińskim producentem wyświetlaczy, u którego testy prowadzone są w największej skali, rozpoczęliśmy negocjacje umowy ramowej na dostawy oraz proces uzyskania vendor code.

Zmienia się również to, co oferujemy partnerom. NCETL-01, pierwszy materiał transportujący elektrony (ETL) opracowany przez Noctiluca, tworzy z NCEIL parę maksymalizującą parametry urządzenia – dostarczamy już nie pojedynczy związek, lecz dopasowany zestaw materiałów wraz z protokołem ich stosowania. Kolejne generacje materiałów z grupy NCEIL, zoptymalizowane pod potrzeby kolejnych generacji materiałów ETL, są dalej rozwijane i już w 2027 roku trafią do testów u partnerów Spółki. Portfel własności intelektualnej powiększył się o kolejne zgłoszenie patentowe

dotyczące materiałów EIL i ETL oraz o patent europejski. Wzmocniliśmy także zespół w Azji, który liczy dziś siedem kluczowych osób, a wizyty u partnerów w Chinach, Korei i na Tajwanie oraz udział w konferencjach ICDT, SID Display Week i IMID przełożyły się na nowe umowy i wymianę know-how, która pozwoli zaoszczędzić ponad 9 miesięcy prac R&D.

Finansowanie kolejnego etapu rozwoju zostało w istotnej części zabezpieczone. We wrześniu zawarliśmy Term Sheet z NCBR Investment Fund oraz IGS Investment, przewidujący dwuetapową inwestycję o łącznej wartości do ok. 20 mln zł. Portfel grantowy obejmuje dwanaście wygranych projektów o wartości ok. 29,9 mln zł, w tym ok. 19,7 mln zł dofinansowania – największy z nich, projekt ETL w Ścieżce SMART z dofinansowaniem ok. 9,4 mln zł, współfinansuje budowę własnej linii PVD w Polsce. Własna linia skróci cykl opracowania nowego materiału z około dwóch lat do poniżej roku. **Strategia 2025+ przestaje być planem, a staje się harmonogramem**.

Wyniki finansowe potwierdzają rosnącą skalę komercjalizacji. Przychody po trzech kwartałach wyniosły 3 658 tys. zł, o ok. 57% więcej niż rok wcześniej, a przychody netto ze sprzedaży produktów wzrosły o ok. 73%. Trzeci kwartał był rekordowy – 1 650 tys. zł, o ok. 91% więcej rok do roku i o ok. 35% więcej niż w drugim kwartale. Koszty operacyjne rosły wyraźnie wolniej niż przychody (o ok. 33%), dzięki czemu strata EBITDA zmniejszała się z kwartału na kwartał: z 1 356 tys. zł w pierwszym, przez 885 tys. zł w drugim, do 642 tys. zł w trzecim. Nowym źródłem przychodów są dostawy zaawansowanych materiałów do zastosowań w półprzewodnikach dla koreańskiego klienta, realizowane obecnym zespołem i bez dodatkowych nakładów.

W imieniu Zarządu dziękujemy Akcjonariuszom, Partnerom Biznesowym oraz Zespołowi Noctiluca za zaufanie i zaangażowanie. Trzy kwartały 2026 r. pokazały, że technologia Noctiluca spełnia wymagania przemysłowe najbardziej wymagających odbiorców na świecie i przechodzi z laboratoriów na linie produkcyjne. Najbliższe miesiące przyniosą kolejne rozstrzygnięcia – w produkcji pilotażowej i na linii produkcji masowej – o których będziemy Państwa informować na bieżąco. Zapraszamy do lektury raportu.

Z wyrazami szacunku

Zarząd Noctiluca S.A.

Spis treści

INFORMACJE O RAPORCIE 5

PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE FINANSOWE 7

I. INFORMACJE PODSTAWOWE O SPÓŁCE 46

II. AKTYWNOŚĆ I OSIĄGNIĘCIA NOCTILUCA S.A. W I PÓŁROCZU 2026 ROKU ORAZ PO DNIU BILANSOWYM . 51

1. Kluczowe wydarzenia pierwszego półrocza 2026 roku: 51

2. Komercjalizacja: 54

3. Joint Development Projects oraz analogiczne przełomowe projekty 59

III. ZDARZENIA ISTOTNE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI, KTÓRE WYSTĄPIŁY W ROKU OBROTOWYM, A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU 82

1.Kluczowe wydarzenia około-rynkowe zakończonego roku obrotowego spółki 82

2. Transakcje z podmiotami powiązanymi 90

IV. PRZEWIDYWANIA DOTYCZĄCE ROZWOJU SPÓŁKI 91

1. Strategia 2025+ 91

V. INFORMACJE DOTYCZĄCE NABYCIA AKCJI WŁASNYCH 102

VI. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ 102

Raport sporządzony został zgodnie z wymogami rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 6 czerwca 2025 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2025 poz. 755).

INFORMACJE O RAPORCIE

Noctiluca Spółka Akcyjna z siedzibą w Toruniu, adres: ul. Jurija Gagarina 7/41B, 87-100 Toruń, zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000769219 – Sąd Rejonowy w Toruniu, VII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego („**Noctiluca**", „**Noctiluca S.A**.", „**Spółka**", „**Emitent**"), Numer NIP: 8792709668, REGON: 382430546.

Na dzień 30 września 2026 roku („**Dzień Bilansowy**", „**Data Bilansowa**") kapitał zakładowy Noctiluca S.A. wynosił 294 862,50 zł i składał się z 1 965 750 akcji o wartości nominalnej 0,15 zł każda („**Akcje**"). Ten dokument („**Raport**") zawiera Sprawozdanie Zarządu Noctiluca za III kwartał 2026 r. („**Sprawozdanie z Działalności**"). Źródłem danych w Raporcie, o ile nie wskazano inaczej, jest Noctiluca S.A. Dniem publikacji Raportu („**Dzień Raportu**", „**Data Raportu**") jest dzień 26 listopada 2026 roku. Przez Sprawozdanie Finansowe rozumie się sprawozdanie finansowe Spółki za okres od dnia 01 stycznia 2026 roku do dnia 30 września 2026 roku („**Okres Sprawozdawczy**") sporządzone według polskich zasad rachunkowości. Jeżeli nie podano inaczej dane finansowe prezentowane są w złotych.

WYBRANE DANE FINANSOWE

	WYBRANE DANE FINANSOWE	30.09.2026		31.12.2025		30.09.2025	
		w zł	w euro	w zł	w euro	w zł	w euro
1.	Przychody ze sprzedaży	3 658 490	854 787	3 639 717	858 991	2 333 728	550 862
2.	Przychód sprzedanych produktów, towarów i materiałów	2 165 078	505 859	2 347 762	554 083	1 252 377	295 616
3.	Zysk (strata) na działalności operacyjnej	-3 209 406	-749 861	-3 828 803	-903 616	-2 966 743	-700 282
4.	Zysk (strata) brutto	-3 211 507	-750 352	-4 023 149	-949 483	-3 157 646	-745 343
5.	Zysk (strata) netto	-3 211 507	-750 352	-4 040 651	-953 614	-3 175 149	-749 475
6.	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-2 537 893	-592 966	-5 922 235	-1 397 677	-3 883 147	-916 593
7.	Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 200 175	-280 415	-568 571	-134 186	-595 166	-140 485
8.	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-53 190	-12 428	10 944 377	2 582 927	10 930 455	2 580 067
9.	Przepływy pieniężne netto, razem	-3 791 259	-885 808	4 453 570	1 051 064	6 452 142	1 522 989
10.	Zysk (strata) netto na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	-1,63	-0,38	-2,33	-0,55	-2,01	-0,47
11.	Rozwodniony zysk (strata) netto na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	-1,63	-0,38	-2,33	-0,55	-2,01	-0,47

		30.09.2026		31.12.2025		30.09.2025	
		w zł	w euro	w zł	w euro	w zł	w euro
1.	Aktywa, razem	8 633 347	1 976 861	10 176 530	2 407 677	11 518 974	2 698 157
	- w tym środki pieniężne	1 128 484	258 400	4 919 742	1 163 968	6 918 314	1 620 518

2.	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	2 701 870	618 673	1 033 546	244 528	1 545 775	362 076
3.	Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.	Zobowiązania krótkoterminowe	1 626 766	372 496	972 456	230 075	1 417 558	332 043
5.	Kapitał własny	5 931 477	1 358 188	9 142 984	2 163 149	9 973 199	2 336 081
6.	Kapitał zakładowy (podstawowy)	294 863	67 518	259 575	61 413	237 225	55 567
7.	Liczba akcji/udziałów (w szt.)	1 965 750		1 730 500		1 581 500	
8.	Średnio ważona liczba akcji (szt.)	1 965 750		1 730 500		1 581 500	
9.	Wartość księgowa na jedną akcję (w zł/EUR)	3,02	0,69	5,28	1,25	6,31	1,48
10.	Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł/EUR)	3,02	0,69	5,28	1,25	6,31	1,48

		30.09.2026	**31.12.2025**	**30.09.2025**
Kursy EURO	średnio w okresie	4,2800	4,2372	4,2365
	z ostatniego dnia okresu	4,3672	4,2267	4,2692
	najniższy kurs w okresie	4,2009	4,1339	4,1339
	najwyższy kurs w okresie	4,3900	4,3033	4,3033

Wybrane dane finansowe prezentowane w Sprawozdaniu Finansowym przeliczono na walutę EUR w następujący sposób:

- pozycje bilansu przeliczono na euro według średniego kursu obowiązującego na dany Dzień Bilansowy, ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski,
- pozycje rachunku zysków i strat oraz przepływów pieniężnych przeliczono na euro według kursu stanowiącego średnią arytmetyczną kursów ogłoszonych przez Narodowy Bank Polski.

KWARTALNE SPRAWOZDANIE FINANSOWE

BILANS

AKTYWA	30.09.2026	31.12.2025	30.09.2025
I. Aktywa trwałe	**5 434 672**	**2 998 451**	**2 939 383**
1. Wartości niematerialne i prawne	**276 645**	**3 340**	**49 279**
- Koszty zakończonych prac rozwojowych	246 727	0,0	45 271
- Inne wartości niematerialne i prawne	29 918	3 340	4 008
2. Rzeczowe aktywa trwałe	**1 866 667**	**967 109**	**1 065 679**
- Środki trwałe	708 267	967 109	1 065 679
- Środki trwałe w budowie	0,00	0,00	0,00
3. Należności długoterminowe	**75 472**	**0,00**	**0,00**
4. Inwestycje długoterminowe	**0,00**	**0,00**	**0,00**
5. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	**3 215 888**	**2 028 002**	**1 824 424**
5.1 Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	0,00	0,00	0,00
5.2 Inne rozliczenia międzyokresowe	3 215 887,94	2 028 002,42	1 824 424,46
II. Aktywa obrotowe	**3 198 676**	**7 178 079**	**8 579 591**
1. Zapasy	**371 394**	**369 356**	**312 960**
- Zaliczki na dostawy i usługi	0,00	480	0,00
2. Należności krótkoterminowe	**1 644 984**	**1 874 147**	**1 284 314**
2.1 Od jednostek powiązanych	1 081 841	1 261 865	532 297
2.2 Od pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00	0,00
2.3 Od pozostałych jednostek	563 143	612 282	752 017
3. Inwestycje krótkoterminowe	**1 128 484**	**4 919 742**	**6 918 314**
3.1 Krótkoterminowe aktywa finansowe	1 128 484	4 919 742	6 918 314
a) W jednostkach powiązanych	**0,00**	**0,00**	0,00
b) W pozostałych jednostkach	0,00	0,00	0,00
c) Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	1 128 484	4 919 742	6 918 314
3.2 Inne inwestycje krótkoterminowe	0,00	0,00	0,00
4. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	**53 814**	**14 834**	**64 003**
III. Należne wpłaty na kapitał podstawowy	**0,00**	**0,00**	**0,00**
IV. Udziały (akcje) własne	**0,00**	**0,00**	**0,00**
Aktywa razem	**8 633 347**	**10 176 530**	**11 518 974**

PASYWA	30.09.2026	31.12.2025	30.09.2025
I. Kapitał własny	**5 931 477**	**9 142 984**	**9 973 199**
1. Kapitał zakładowy	**294 863**	**259 575**	**237 225**
2. Kapitał zapasowy, w tym:	**8 848 121**	**30 223 822**	**16 836 172**
- nadwyżka wartości emisyjnej nad nominalną akcji	8 848 121	30 223 822	16 836 172
3. Kapitał z aktualizacji wyceny	**0,00**	**0,00**	**0,00**
4. Pozostałe kapitały rezerwowe	**0,00**	**35 288**	**13 410 000**
5. Zysk (strata) z lat ubiegłych	**0,00**	**-17 335 049**	**-17 335 049**
6. Zysk (strata) netto	**-3 211 507**	**-4 040 651**	**-3 175 149**
7. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	**0,00**	**0,00**	**0,00**
II. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	**2 701 870**	**1 033 546**	**1 545 775**
1. Rezerwy na zobowiązania	**0,00**	**0,00**	**0,00**
2. Zobowiązania długoterminowe	**0,00**	**0,00**	**0,00**
3. Zobowiązania krótkoterminowe	**1 626 766**	**972 456**	**1 417 558**
3.1 Wobec jednostek powiązanych	525 067	117 631	68 359
3.2 Wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00	0,00
3.3 Wobec pozostałych jednostek	1 101 700	854 826	1 349 199
3.4 Fundusze specjalne	0,00	0,00	0,00
4. Rozliczenia międzyokresowe	1 075 104	61 090	**128 217**
4.1 Ujemna wartość firmy	0,00	0,00	**0,00**
4.2 Inne rozliczenia międzyokresowe	1 075 104	61 090	128 217
a) długoterminowe	845 580	0,00	0,00
b) krótkoterminowe	229 524	61 090	128 217
Pasywa razem	**8 633 347**	**10 176 530**	**11 518 974**

POZYCJE POZABILANSOWE

W odniesieniu do należności i zobowiązań warunkowych Spółka w grudniu 2020 roku podpisała umowę na dofinansowanie w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Kujawsko-Pomorskiego na lata 2014-2020 Oś priorytetowa 1, Działanie 1.3, Poddziałanie 1.3.1 (wartość projektu: 3.418.026,80 PLN) na projekt o nazwie "Poprawa konkurencyjności Noctiluca S.A. na rynku krajowym i światowym poprzez opracowanie i wdrożenie innowacyjnego produktu w postaci autorskich emiterów termicznie aktywowanej opóźnionej fluorescencji (TADF), dostosowanych do nanoszenia metodami roztworowymi oraz innowacyjnej technologii nanoszenia emiterów metodami mokrymi w oparciu o opracowaną formułę tuszu do drukarki cienkich warstw półprzewodników" wraz z wekslem własnym in blanco oraz deklaracją wekslową niezbędnym do zawarcia umowy o dofinansowanie. Stanowi on zobowiązanie warunkowe na całość dofinansowania, powiększonego o wynikające z umowy odsetki liczone jak dla zobowiązań podatkowych od dnia przekazania środków na konto beneficjenta (Spółki) do dnia zwrotu z uwzględnieniem wszelkich kosztów związanych ze ściągnięciem należności związanych z niewypełnieniem przez Spółkę zobowiązań. Projekt został przez Spółkę zrealizowany i w pełni rozliczony do dnia 3 kwietnia 2023 roku, a jego okres trwałości, jako projektu

współfinansowanego z programu regionalnego, wynosi 3 lata i zakończyła się w dniu 3 kwietnia 2026 roku.

Spółka zawarła dwie umowy o powierzenie grantu w ramach projektu „Fundusz Badań i Wdrożeń 3.0" z Kujawsko-Pomorskim Funduszem Pożyczkowym sp. z o.o. Obie umowy zostały zrealizowane, a finansowane w ich ramach projekty – zakończone.

- Umowa nr 2/F/I/2025: „Opracowanie innowacyjnych tuszy do produkcji drukowanych wyświetlaczy OLED o czerwonym kolorze emisji". Okres realizacji: Od 1 czerwca 2025 r. do 28 lutego 2026 r.
- Umowa nr 1/8/1/2025: „Zapewnienie ochrony patentowej dla materiałów wstrzykujących elektrony (EIL) niezawierających litu i wydłużających czas życia wyświetlaczy OLED". Okres realizacji: Od 1 maja 2025 r. do 31 października 2025 r.

W związku z zawarciem powyższych umów Emitent ustanowił zabezpieczenia prawidłowej realizacji umowy. Emitent otrzymał poręczenie na zabezpieczenie spłaty zobowiązań wynikających z umowy o powierzenie Grantu od Toruńskiego Funduszu Poręczeń Kredytowych sp. z o.o. w kwocie 180 000,00 zł. Złożono również weksel własny in blanco wraz z deklaracją wekslową, na zabezpieczenie prawne poręczenia na sumę nie większą niż 180 000,00 zł.
Na dzień 30 września 2026 roku Spółka identyfikuje zobowiązanie warunkowe wobec Toruńskiego Funduszu Poręczeń Kredytowych sp. z o.o. w kwocie 180 000,00 zł.

Spółka jest również stroną umów finansowania zawartych z Synthex oraz Rubicon Partners Ventures ASI sp. z o.o. Pożyczka od Rubicon Partners Ventures ASI sp. z o.o. została uruchomiona w II kwartale 2024 roku, a pożyczka od Synthex została uruchomiona i w całości spłacona w III kwartale 2024 roku. W dniu 30 września 2025 roku Spółka zawarła aneks do Umowy pożyczki z Rubicon Partners Ventures ASI Sp. z o.o. dotyczący wydłużenia terminu udzielenia pożyczki pieniężnej do dnia 31 grudnia 2029 roku oraz wydłużenia terminu spłaty pożyczki do dnia 31 grudnia 2034 roku oraz zmiany zasad udzielania pożyczki. Na mocy Aneksu, w przypadku wzrostu zapotrzebowania Emitenta na kapitał, na żądanie Emitenta, Finansujący udzieli Emitentowi Pożyczki w łącznej kwocie do 6.000.000,00 PLN (słownie: sześciu milionów złotych) wypłacanej w następujący sposób: do 1.500.000,00 złotych (słownie: jeden milion pięćset tysięcy złotych) - jako kwota główna pożyczki oraz do 4.500.000,00 złotych (słownie: cztery miliony pięćset tysięcy złotych), po 1.500.000,00 złotych (słownie: jeden milion pięćset tysięcy złotych) na każdy z trzech projektów w ramach naboru Ścieżka SMART, Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki na jaki Emitent otrzyma dofinansowanie. Dodatkowo, również w dniu 30 września 2025 roku Spółka zawarła aneks do umowy pożyczki zawartej z Synthex Technologies Sp. z o.o. wydłużając termin wypłaty Pożyczki tj. udzielania Pożyczki przez Finansującego na żądanie Emitenta, w transzach uzgodnionych co do terminu i wielkości pomiędzy Stronami z dnia 30 września 2025 r. do dnia 31 grudnia 2029 r. oraz wydłużając ostateczny termin spłaty Pożyczki do dnia 31 grudnia 2034 r. Na zabezpieczenie ww. umów Spółka wystawiła weksle własne in blanco oraz zawarła odpowiednio porozumienia wekslowe. Na podstawie zawartych porozumień wekslowych Spółka upoważniła pożyczkodawców do wypełnienia weksli wyłącznie w razie niedotrzymania przez Spółkę jako pożyczkobiorcę umownego terminu spłaty całości lub części pożyczki w zakresie: (i) sumy wekslowej – w kwocie równej niespłaconej na dzień wypełnienia weksla sumie pożyczki, odsetkami oraz opłatami związanymi z wypełnieniem weksla, (ii) terminu płatności – wedle swojego uznania, nie krótszego jednak niż 3 dni od otrzymania przez Spółkę informacji o wypełnieniu weksla. Na mocy

aneksu, w przypadku wzrostu zapotrzebowania Emitenta na kapitał, na żądanie Emitenta, Finansujący udzieli Emitentowi Pożyczki w łącznej kwocie do 5.000.000,00 PLN (słownie: pięciu milionów złotych), wypłacanej w następujący sposób: do 2.000.000,00 złotych (słownie: dwóch milionów złotych) – jako kwota główna pożyczki oraz do 3.000.000,00 złotych (słownie: trzech milionów złotych) – jako pożyczka warunkowa, uruchamiana w przypadku otrzymania przez Emitenta dofinansowania do projektów.

W dniu 3 czerwca 2026 roku Spółka zawarła umowę pożyczki z R Ventures I Alternatywna Spółka Inwestycyjna Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością na łączną kwotę 7.500.000 PLN netto (słownie: siedmiu milionów pięciuset tysięcy złotych 00/100). Przedmiotem Umowy Pożyczki jest udzielenie przez pożyczkodawcę na rzecz Spółki, warunkowej pożyczki na sfinansowanie wkładu własnego niezbędnego w realizacji przez Spółkę projektu w ramach złożonego wniosku o dofinansowanie projektu w naborze ogłoszonym przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości z dnia 12 lutego 2026 roku, Ścieżka SMART w ramach Priorytetu 1 „Wsparcie dla przedsiębiorców", Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (Numer naboru: FENG.01.01-IP.02-001/26). Środki w ramach Umowy Pożyczki uruchamiane będą na żądanie Spółki w przypadku wzrostu zapotrzebowania na kapitał, w transzach uzgodnionych co do terminu i wielkości pomiędzy Stronami, wyłącznie po dostarczeniu przez pożyczkobiorcę oficjalnej decyzji o przyznaniu dofinansowania Projektu (warunek zawieszający). Pożyczka oprocentowana jest w wysokości 5% w skali roku i wypłacana w transzach w okresie do 30 września 2030 roku, z terminem zwrotu nie później niż do dnia 31 grudnia 2032 roku. Zabezpieczeniem spłaty jest weksel własny in blanco wraz z deklaracją wekslową, a Strony dopuściły możliwość spłaty pożyczki poprzez konwersję wierzytelności z tytułu pożyczki na akcje Spółki.

W okresie sprawozdawczym Spółka rozpoczęła również realizacje następujących projektów:

- Promocja marki innowacyjnych MŚP programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (FENG) pt. "Noctiluca S.A. – Globalny Program Targowy 2026–2029: Innowacyjne Materiały OLED" – całkowita wartość kosztów projektu wynosi ok. 900 tys. zł, w tym wartość kosztów kwalifikowalnych ok. 814 tys. zł, natomiast rekomendowana kwota dofinansowania opiewa na kwotę ok. 566 tys. zł.
- „Opracowanie i wdrożenie przełomowych materiałów MR-TADF opartych o krzem do urządzeń OLED piątej generacji działających na zasadzie sensybilizowanej fosforescencyjnie TADF" - całkowita wartość kosztów projektu wynosi ok. 4 mln zł, natomiast maksymalna kwota dofinansowania może wynieść do ok. 2,7 mln zł, w ramach Ścieżki SMART programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021 2027 (FENG).
- „Opracowanie, wdrożenie i promocja na rynkach zagranicznych przełomowych materiałów wstrzykujących elektrony (EIL) niezawierających litu i wydłużających czas życia wyświetlaczy OLED" - całkowita wartość kosztów projektu wynosi ok. 4,4 mln zł, natomiast maksymalna kwota dofinansowania może wynieść do ok. 3,3 mln zł, w ramach Ścieżki SMART programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021 2027 (FENG).
- ROLLOLED („Rozwój ultraelastycznych OLED-ów dla zrównoważonych zastosowań w giętkich wyświetlaczach", nr InnovativeSMEs/2/2/2025) — projekt złożony w ramach konkursu Innovative SMEs – 9. konkurs (Eurostars-3 Call 9), realizowany w ramach Partnerstw Programu Horyzont Europa i EURATOM. Całkowite koszty kwalifikowalne po stronie Spółki: 1 311 888,00 PLN (308 984,87 EUR), z czego dofinansowanie ze środków NCBR dla Emitenta: 986 145,60 PLN (232 263,79 EUR).

W ramach powyższych umów o dofinansowania Spółka ustanowiła zabezpieczenia prawidłowej realizacji umów za pomocą weksli in-blanco.

Na dzień 30 września 2026 roku Spółka nie identyfikuje zobowiązania warunkowego wobec Synthex Technologies Sp. z o.o. z uwagi na brak zadłużenia z tytułu pożyczki wobec Synthex Technologies Sp. z o.o.

W związku z zaciągnięciem pożyczki od Rubicon Partners Ventures Sp. z o.o. w I kwartale 2026 utworzone zostało zobowiązanie warunkowe (pozycja pozabilansowa) na sumę wekslową do 7 200 000,00 PLN. Pożyczka została spłacona w II kwartale 2026 a zobowiązane z jej tytułu na 30.09.2026 wynosi 0,00 PLN.

Rachunek zysków i strat

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	III kwartał 2026 01.01.2026 - 30.09.2026	Rok 2025 01.01.2025 - 31.12.2025	III kwartał 2025 01.01.2025 - 30.09.2025
I. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	**3 658 490**	**3 639 717**	**2 333 728**
- od jednostek powiązanych	1 930 921	1 898 853	875 171
1. Przychody netto ze sprzedaży produktów	2 165 078	2 347 762	1 252 377
2. Zmiana stanu produktów (zwiększenie – wartość dodatnia, zmniejszenie - wartość ujemna)	1 223 697	1 290 762	1 081 351
3. Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	269 715	1 194	0,00
4. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00
II. Koszty działalności operacyjnej	**7 326 970**	**7 765 146**	**5 525 886**
1. Amortyzacja	325 624	513 722	356 559
2. Zużycie materiałów i energii	272 798	344 134	212 958
3. Usługi obce	3 447 232	3 702 399	2 536 203
4. Podatki i opłaty,	63 275	102 946	87 908
5. Wynagrodzenia	2 389 284	2 358 976	1 770 541
6. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia, w tym:	371 004	381 406	279 373
- emerytalne	163 284,18	183 323	134 240
7. Pozostałe koszty rodzajowe	453 958	339 188	260 714
8. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	3 795	22 375	21 631
III. Zysk (strata) brutto ze sprzedaży (I-II)	**-3 668 480**	**-4 125 429**	**-3 192 159**
IV. Pozostałe przychody operacyjne	**578 939**	**340 834**	**262 405**
1. Zysk z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych	**0,00**	**0,00**	**0,00**
2. Dotacje	424 436	270 437	203 310
3. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00	0,00	0,00
4. Inne przychody operacyjne	154 503	70 397	59 095
V. Pozostałe koszty operacyjne	**119 865**	**44 207**	**36 989**
1. Strata z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych	**0,00**	**0,00**	**0,00**
2. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00	0,00	0,00
3. Inne koszty operacyjne	119 865	44 207	36 989
VI. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (III+IV-V)	**-3 209 406**	**-3 828 803**	**-2 966 743**
VII. Przychody finansowe	**28 597**	**57 051**	**17 802**
1. Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:	**0,00**	**0,00**	**0,00**
2. Odsetki, w tym:	28 597	57 051	17 802
-od jednostek powiązanych	0,00	0,00	0,00
3. Zysk z tytułu rozchodu aktywów finansowych,	0,00	0,00	0,00
4. Aktualizacja wartości aktywów finansowych	0,00	0,00	0,00
5. Inne	0,00	0,00	0,00

VIII. Koszty finansowe	**30 698**	**251 397**	**208 705**
1. Odsetki, w tym:	7 123	202 203	202 203
- dla jednostek powiązanych	6 712	1 096	1 096
2.. Strata z tytułu rozchodu aktywów finansowych, w tym:	0,00	0,00	0,00
3. Aktualizacja wartości aktywów finansowych	0,00	0,00	0,00
4. Inne	23 575	49 194	6 502
IX. Zysk (strata) brutto (VI+VII-VIII)	**-3 211 507**	**-4 023 149**	**-3 157 646**
X. Podatek dochodowy	**0,00**	**0,00**	**0,00**
XI. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	**0,00**	**17 503**	**17 503**
XII. Zysk (strata) netto (IX-X-XI)	**-3 211 507**	**-4 040 651**	**-3 175 149**

ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM

ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE (FUNDUSZU) WŁASNYM	III kwartał 2026 01.01.2026 - 30.09.2026	Rok 2025 01.01.2025 - 31.12.2025	III kwartał 2025 01.01.2025 - 30.09.2025
I. Kapitał własny na początek okresu (BO)	**9 142 983,99**	**140 647,86**	**140 647,86**
a) zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	0,00	0,00	0,00
b) korekty błędów	0,00	0,00	0,00
II. Kapitał własny na początek okresu (BO), po uzgodnieniu do danych porównywalnych	**9 142 983,99**	**140 647,86**	**140 647,86**
1. Kapitał zakładowy na początek okresu	**259 575,00**	**237 225,00**	**237 225,00**
1.1 Zmiany kapitału zakładowego	35 287,50	22 350,00	0,00
a) zwiększenia (z tytułu)	35 287,50	22 350,00	0,00
- emisji akcji (wydania udziałów)	35 287,50	22 350,00	0,00
b) zmniejszenia (z tytułu)	0,00	0,00	0,00
1.2 Kapitał zakładowy na koniec okresu	**294 862,50**	**259 575,00**	**237 225,00**
2. Kapitał zapasowy na początek okresu	**30 223 822,05**	**17 238 472,05**	**17 238 472,05**
2.1. Zmiany kapitału zapasowego	-21 375 700,56	12 985 350,00	-402 300,00
a) zwiększenia (z tytułu)	0,00	13 387 650,00	0,00
- emisji akcji powyżej wartości nominalnej	0,00	13 387 650,00	0,00
b) zmniejszenia (z tytułu)	21 375 700,56	402 300,00	402 300,00
- pokrycia straty	21 375 700,56	0,00	0,00
- koszty emisji akcji	0,00	402 300,00	402 300,00
2.2. Stan kapitału zapasowego na koniec okresu	**8 848 121,49**	**30 223 822,05**	**16 836 172,05**
3. Kapitał z aktualizacji wyceny na początek okresu	**0,00**	**0,00**	**0,00**
- zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	0,00	0,00	0,00
3.1. Zmiany kapitału z aktualizacji wyceny	0,00	0,00	0,00

a) zwiększenia (z tytułu)	0,00	0,00	0,00
b) zmniejszenia (z tytułu)	0,00	0,00	0,00
3.2. Kapitał z aktualizacji wyceny na koniec okresu	**0,00**	**0,00**	**0,00**
4. Pozostałe kapitały rezerwowe na początek okresu	**35 287,50**	**0,00**	**0,00**
4.1. Zmiany pozostałych kapitałów rezerwowych	-35 287,50	35 287,50	13 410 000,00
a) zwiększenia (z tytułu)	0,00	35 287,50	13 410 000,00
- niezarejestrowane podniesienie kapitału	0,00	35 287,50	13 410 000,00
b) zmniejszenia (z tytułu)	35 287,50	0,00	0,00
- podwyższenia kapitału zakładowego (*)	35 287,50	0,00	0,00
4.2. Pozostałe kapitały rezerwowe na koniec okresu	**0,00**	**35 287,50**	**13 410 000,00**
5. Zysk (strata) z lat ubiegłych na początek okresu	**-21 375 700,56**	**-17 335 049,19**	**-17 335 049,19**
5.1. Zysk z lat ubiegłych na początek okresu	0,00	0,00	0,00
a) zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	0,00	0,00	0,00
b) korekty błędów	0,00	0,00	0,00
5.2. Zysk z lat ubiegłych na początek okresu, po uzgodnieniu do danych porównywalnych	0,00	0,00	0,00
a) zwiększenia (z tytułu)	0,00	0,00	0,00
b) zmniejszenia (z tytułu)	0,00	0,00	0,00
5.3. Zysk z lat ubiegłych na koniec okresu	0,00	0,00	0,00
5.4. Strata z lat ubiegłych na początek okresu	**-21 375 700,56**	**-17 335 049,19**	**-17 335 049,19**
a) zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	0,00	0,00	0,00
b) korekty błędów	0,00	0,00	0,00
5.5. Strata z lat ubiegłych na początek okresu, po uzgodnieniu do danych porównywalnych	**-21 375 700,56**	**-17 335 049,19**	**-17 335 049,19**
a) zwiększenia (z tytułu)	0,00	0,00	0,00
b) zmniejszenia (z tytułu)	21 375 700,56	0,00	0,00
5.6. Strata z lat ubiegłych na koniec okresu	0,00	-17 335 049,19	-17 335 049,19
5.7. Zysk (Strata) z lat ubiegłych na koniec okresu	**0,00**	**-17 335 049,19**	**-17 335 049,19**
6. Wynik netto	**-3 211 506,81**	**-4 040 651,37**	**-3 175 148,73**
a) zysk netto	0,00	0,00	0,00
b) strata netto	-3 211 506,81	-4 040 651,37	-3 175 148,73
c) odpisy z zysku	0,00	0,00	0,00
III. Kapitał własny na koniec okresu (BZ)	**5 931 477,18**	**9 142 983,99**	9 973 199,13
IV. Kapitał własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)	**5 931 477,18**	**9 142 983,99**	9 973 199,13

W dniu 21 stycznia 2026 r. zostały wykonane rejestracje na rachunkach osób uprawnionych na podstawie zleceń rozrachunku 235.250 akcji zwykłych na okaziciela serii F Spółki (dalej: Akcje) o wartości nominalnej 0,15 zł każda, objętych w ramach warunkowego podwyższenia kapitału

zakładowego w wyniku wykonania praw z uprzednio objętych warrantów subskrypcyjnych. Spółka złożyła wniosek do Krajowego Rejestru Sądowego w związku z koniecznością aktualizacji wpisu w rejestrze przedsiębiorców KRS w zakresie wysokości kapitału zakładowego oraz kapitału zapasowego. Wpis do KRS miał miejsce 30.10.2026.

Po podwyższeniu kapitał zakładowy Spółki wynosi 294.862,50 zł (słownie: dwieście dziewięćdziesiąt cztery tysiące osiemset sześćdziesiąt dwa złote 50/100) i dzieli się na 1.965.750 akcji o wartości nominalnej 0,15 zł każda.

RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH (metoda pośrednia)

RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH (metoda pośrednia)	**III kwartał 2026** **01.01.2026 - 30.09.2026**	**Rok 2025** **01.01.2025 - 31.12.2025**	**III kwartał 2025** **01.01.2025 - 30.09.2025**
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej			
I. Zysk (strata) netto	**-3 211 506,81**	**-4 040 651,37**	**-3 175 148,73**
II. Korekty razem	**673 613,84**	**-1 881 583,90**	**-707 998,04**
1. Amortyzacja	325 623,62	513 721,94	356 558,57
2. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych	46 067,56	30 851,80	10 652,26
3. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	-21 474,11	145 151,77	184 330,54
4. Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	0,00	0,00	0,00
5. Zmiana stanu rezerw	0,00	-840,37	-840,37
6. Zmiana stanu zapasów	-2 038,14	-213 289,08	-156 893,66
7. Zmiana stanu należności	153 690,84	-1 099 083,71	-509 250,82
8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	654 309,97	80 236,42	524 241,91
9. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	-482 565,90	-1 338 332,67	-1 116 796,47
10. Inne korekty	0,00	0,00	0,00
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I+/–II)	**-2 537 892,97**	**-5 922 235,27**	**-3 883 146,77**
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej			
I. Wpływy	**28 596,62**	**57 051,22**	**17 801,92**
1. Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	0,00	0,00	0,00
2. Zbycie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00	0,00
3. Z aktywów finansowych, w tym:	28 596,62	57 051,22	17 801,92
a) W jednostkach powiązanych	0,00	0,00	0,00
b) W pozostałych jednostkach	28 596,62	57 051,22	17 801,92
- odsetki	28 596,62	57 051,22	17 801,92
4. Inne wpływy inwestycyjne	0,00	0,00	0,00
II. Wydatki	**1 228 772,11**	**625 622,04**	**612 968,19**
1. Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	1 228 772,11	625 622,04	612 968,19
2. Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00	0,00

3. Na aktywa finansowe, w tym:	0,00	0,00	0,00
a) W jednostkach powiązanych	0,00	0,00	0,00
b) W pozostałych jednostkach	0,00	0,00	0,00
4. Inne wydatki inwestycyjne	0,00	0,00	0,00
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I–II)	**-1 200 175,49**	**-568 570,82**	**-595 166,27**
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej			
I. Wpływy	3 024 175,76	18 051 434,81	18 015 950,92
1. Wpływy netto z emisji akcji (wydania udziałów) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	0,00	13 042 987,50	13 007 700,00
2. Kredyty i pożyczki	3 000 000,00	5 002 135,36	5 002 135,36
3. Emisja dłużnych papierów wartościowych	0,00	0,00	0,00
4. Inne wpływy finansowe	24 175,76	6 311,95	6 115,56
II. Wydatki	3 077 365,83	7 107 058,30	7 085 495,95
1. Nabycie akcji (udziałów) własnych	0,00	0,00	0,00
2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	0,00	0,00	0,00
3. Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału zysku	0,00	0,00	0,00
4. Spłaty kredytów i pożyczek	3 000 000,00	6 700 000,00	6 700 000,00
5. Wykup dłużnych papierów wartościowych	0,00	0,00	0,00
6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych	0,00	0,00	0,00
7. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	0,00	0,00	0,00
8. Odsetki	7 122,51	369 894,55	368 728,13
9. Inne wydatki finansowe	70 243,32	37 163,75	16 767,82
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I–II)	**-53 190,07**	**10 944 376,51**	**10 930 454,97**
D. Przepływy pieniężne netto razem (A.III. +/– B.III+/– C.III)	-3 791 258,53	4 453 570,42	6 452 141,93
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:	-3 791 258,53	4 453 570,42	6 452 141,93
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	-22 492,47	-18 342,15	4 150,32
F. Środki pieniężne na początek okresu	4 919 742,21	466 171,79	466 171,79
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F+/-D), w tym	1 128 483,68	4 919 742,21	6 918 313,72
- o ograniczonej możliwości dysponowania	0,00	0,00	0,00

Informacja dodatkowa do śródrocznych skróconych informacji finansowych za III kwartał 2026 roku obejmująca okres od 01 stycznia 2026 roku do 30 września 2026 roku

1. ZASADY PRZYJĘTE PRZY SPORZĄDZANIU ŚRÓDROCZNYCH SKRÓCONYCH INFORMACJI FINANSOWYCH ZA III KWARTAŁ 2026 ROKU OBEJMUJĄCE OKRES OD 1 STYCZNIA 2026 ROKU DO 30 WRZEŚNIA 2026 ROKU

Niniejsze śródroczne skrócone sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z Ustawą o rachunkowości (Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 24 kwietnia 2025 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o rachunkowości 2025 poz. 504). Śródroczne skrócone informacje finansowe sporządzone za okres od 01.01.2026 r. do 30.09.2026 r. jest sporządzone zgodnie z Ustawą o Rachunkowości i Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 6 czerwca 2025 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2025 poz. 755).
Spółka stosuje przepisy Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 17 listopada 2024 r. w sprawie uznawania, metod wyceny oraz ujawniania i prezentacji instrumentów finansowych. (Dz. U. z 2024 poz. 1750).

Noctiluca S.A. z siedzibą w Toruniu posiada status emitenta papierów wartościowych dopuszczonych do obrotu na Rynku Głównym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie od dnia 16.12.2024 roku.

BILANS

Wartości niematerialne i prawne:

Zgodnie z ustawą o rachunkowości (art. 3 ust. 1 pkt 14) za WNIP uznaje się nabyte, zaliczane do aktywów trwałych, prawa majątkowe nadające się do gospodarczego wykorzystania, o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, przeznaczone do używania na potrzeby jednostki. Wartości niematerialne i prawne podlegają amortyzacji. Okres amortyzacji zależy od przewidywanego okresu użytkowania tych wartości. Jeżeli nie można wiarygodnie oszacować okresu użytkowania, wówczas amortyzacja powinna być przeprowadzona przez okres nieprzekraczający 5 lat. Wartości niematerialne i prawne wyceniane są według cen nabycia (lub kosztów wytworzenia) pomniejszonych o dotychczasowe umorzenie. Amortyzację rozpoczyna się w miesiącu następującym po miesiącu oddania do użytkowania i nalicza się wg stawek amortyzacyjnych wynikających z ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, przy zastosowaniu metody liniowej. Nie rzadziej niż na dzień bilansowy dokonuje się inwentaryzacji posiadanych WNIP w drodze weryfikacji. Na tej podstawie ustala się tytuły podlegające ewentualnym odpisom aktualizacyjnym.
Do WNIP zaliczamy:

- koszty zakończonych prac rozwojowych
- wartość firmy
- inne wartości niematerialne i prawne.

Koszty zakończonych i niezakończonych prac rozwojowych:

W świetle art. 3 ust. 1 pkt 14 ustawy o rachunkowości, koszty zakończonych prac rozwojowych zalicza się do wartości niematerialnych i prawnych. Przy czym, aby móc zaliczyć je do wartości niematerialnych i prawnych, należy spełnić przesłanki, o których mowa w art. 33 ust. 2 ustawy o rachunkowości. Zgodnie z tym przepisem, koszty zakończonych prac rozwojowych prowadzonych przez jednostkę na własne potrzeby, poniesione przed podjęciem produkcji lub zastosowaniem technologii, zalicza się do wartości niematerialnych i prawnych, jeżeli:

1) produkt lub technologia wytwarzania są ściśle ustalone, a dotyczące ich koszty prac rozwojowych wiarygodnie określone,

2) techniczna przydatność produktu lub technologii została stwierdzona i odpowiednio udokumentowana i na tej podstawie jednostka podjęła decyzję o wytwarzaniu tych produktów lub stosowaniu technologii,
3) koszty prac rozwojowych zostaną pokryte, według przewidywań, przychodami ze sprzedaży tych produktów lub zastosowania technologii. Ze względu na to, że jednostka przed zakończeniem prac rozwojowych nie może określić, czy poniesione przez nią nakłady spełnią warunki do zakwalifikowania tych prac do wartości niematerialnych i prawnych, ich koszt wstępnie należy ujmować na koncie 64-0 "Czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów" (w analityce: Koszty niezakończonych prac rozwojowych).

Jednostka ujmuje w wartościach niematerialnych i prawnych koszty zakończonych prac rozwojowych prowadzonych na własne potrzeby, jeżeli spełnione są warunki określone w art. 33 ust. 2 ustawy o rachunkowości. Do kosztów tych zalicza się nakłady bezpośrednio i racjonalnie przyporządkowane do danego projektu rozwojowego, poniesione przed podjęciem produkcji lub zastosowaniem technologii, które pozostają w związku przyczynowym z osiągnięciem rezultatu prac rozwojowych oraz których poniesienie było celowe z perspektywy doprowadzenia do produktu lub technologii spełniających przesłanki ustawowe. Jednostka nie aktywuje kosztów ogólnych, kosztów bieżącej działalności ani innych kosztów, których nie można wiarygodnie przyporządkować do zakończonych prac rozwojowych Dopuszcza się aktywowanie nakładów poniesionych na wcześniejszych etapach prac (w tym na etapie prac wstępnych/badawczych), o ile były one celowe, wiarygodnie określone i bezpośrednio służyły doprowadzeniu do rezultatu spełniającego przesłanki z art. 33 ust. 2 UoR.

Odnosząc się do przepisów ustawy o rachunkowości (art. 3 ust. 1 pkt 12) wartość niezakończonych prac rozwojowych zalicza się do aktywów i wykazuje się je na koniec okresu w bilansie po stronie aktywów trwałych jako rozliczenia międzyokresowe kosztów długoterminowe.

Rozliczenie efektów prowadzonych prac rozwojowych uzależnione jest od tego, czy będą one wdrożone, czy nie. Jeśli zostały zakończone powodzeniem i jednostka podjęła decyzję o ich wdrożeniu, to koszty z nimi związane stanowić będą wartość niematerialną i prawną. Koszty te odpisuje się przez okres ekonomicznej użyteczności rezultatów prac rozwojowych. Jeżeli w wyjątkowych przypadkach nie można wiarygodnie oszacować okresu ekonomicznej użyteczności rezultatów zakończonych prac rozwojowych, to okres dokonywania odpisów nie może przekraczać 5 lat. Wynika to z art. 33 ust. 3 ustawy o rachunkowości. W księgach rachunkowych odpisy amortyzacyjne ujmuje się na zasadach ogólnych. Z kolei w sytuacji, gdy prowadzone prace rozwojowe zakończyły się niepowodzeniem bądź zakończyły się efektem pozytywnym, ale z różnych przyczyn nie zostaną wdrożone, to koszty z nimi związane odnosi się w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych w roku, w którym je ukończono.

Spółka czterokrotnie ujęła zakończone prace rozwojowe jako wartości niematerialne i prawne w ewidencji jako autorskie prawa majątkowe nadające się do gospodarczego wykorzystania, ujęte i spisane w formie dokumentacji powstałej w ramach realizacji projektów:

- 2020 rok projekt realizowany w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020, Działanie 1.3: Prace B+R finansowane z udziałem funduszy kapitałowych, Poddziałanie 1.3.1: Wsparcie projektów badawczo-rozwojowych w fazie preseed przez fundusze typu proof of concept – Bridge Alfa. Nazwa projektu - “Opracowanie emiterów OLED opartych na nowej klasy organicznych półprzewodnikach TADF (wskazujących elektroluminescencję dzięki termicznie aktywnej opóźnionej fluorescencji) do zastosowania w produktach takich jak wyświetlacze i oświetlenie OLED”.

- 2023 rok projekt realizowany na podstawie umowy o dofinansowanie UM_WR.431.1.648.2020 w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Kujawsko-Pomorskiego na lata 2014-2020, Oś priorytetowa 1 Wzmocnienie innowacyjności i konkurencyjności gospodarki regionu, Działanie 1.3 Wsparcie przedsiębiorczości akademickiej, Poddziałanie 1.3.1 Wsparcie procesów badawczo-rozwojowych w przedsiębiorstwach akademickich. Nazwa projektu "Poprawa konkurencyjności na rynku krajowym i światowym poprzez opracowanie i wdrożenie innowacyjnego produktu w postaci autorskich emiterów termicznie aktywowanej opóźnionej fluorescencji, dostosowanych do nanoszenia emiterów metodami mokrymi w oparciu o opracowaną formułę tuszu do drukarki cienkich warstw półprzewodników".
- 2026 rok projekt realizowany na podstawie Umowy o dofinansowanie nr 1/B/I/2025 z dnia 7 maja 2025 roku, o powierzenie grantu na realizację przedsięwzięcia, współfinansowanego ze Środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Priorytetu 1. Fundusze Europejskie na rzecz wzrostu innowacyjności i konkurencyjności regionu, Działania 1.1 Wzmocnienie potencjału badawczego i innowacji, Fundusze Europejskie dla Kujaw i Pomorza na lata 2021-2027.
- 2026 rok projekt realizowany na podstawie Umowy o dofinansowanie nr 2/F/I/2025 z dnia 11 czerwca 2025 roku o powierzenie grantu na realizację przedsięwzięcia, współfinansowanego ze Środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Priorytetu 1. Fundusze Europejskie na rzecz wzrostu innowacyjności i konkurencyjności regionu, Działania 1.1 Wzmocnienie potencjału badawczego i innowacji, Fundusze Europejskie dla Kujaw i Pomorza na lata 2021-2027.
-

W 2026 roku Spółka rozpoczęła realizację następujących projektów:

- Promocja marki innowacyjnych MŚP programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (FENG) pt. "Noctiluca S.A. – Globalny Program Targowy 2026–2029: Innowacyjne Materiały OLED" – całkowita wartość kosztów projektu wynosi ok. 900 tys. zł, w tym wartość kosztów kwalifikowalnych ok. 814 tys. zł, natomiast rekomendowana kwota dofinansowania opiewa na kwotę ok. 566 tys. zł.
- „Opracowanie i wdrożenie przełomowych materiałów MR-TADF opartych o krzem do urządzeń OLED piątej generacji działających na zasadzie sensybilizowanej fosforescencyjnie TADF" - całkowita wartość kosztów projektu wynosi ok. 4 mln zł, natomiast maksymalna kwota dofinansowania może wynieść do ok. 2,7 mln zł, w ramach Ścieżki SMART programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021 2027 (FENG).
- „Opracowanie, wdrożenie i promocja na rynkach zagranicznych przełomowych materiałów wstrzykujących elektrony (EIL) niezawierających litu i wydłużających czas życia wyświetlaczy OLED" - całkowita wartość kosztów projektu wynosi ok. 4,4 mln zł, natomiast maksymalna kwota dofinansowania może wynieść do ok. 3,3 mln zł, w ramach Ścieżki SMART programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021 2027 (FENG).
- ROLLOLED („Rozwój ultraelastycznych OLED-ów dla zrównoważonych zastosowań w giętkich wyświetlaczach", nr InnovativeSMEs/2/2/2025) — projekt złożony w ramach konkursu Innovative SMEs – 9. konkurs (Eurostars-3 Call 9), realizowany w ramach Partnerstw Programu Horyzont Europa i EURATOM. Całkowite koszty kwalifikowalne po stronie Spółki: 1 311 888,00 PLN (308 984,87 EUR), z czego dofinansowanie ze środków NCBR dla Emitenta: 986 145,60 PLN (232 263,79 EUR).

Prace badawcze:

Koszty prac badawczych podlegają zaliczeniu bezpośrednio do kosztów okresu, w którym je poniesiono. Na etapie prac badawczych prowadzonego przedsięwzięcia jednostka gospodarcza nie ma bowiem możliwości udowodnienia istnienia składnika wartości niematerialnych, który będzie wytwarzał prawdopodobne przyszłe korzyści ekonomiczne.
Są to wydatki ponoszone na poszukiwanie nowych rozwiązań i zdobywanie nowej wiedzy, głównie badania laboratoryjne, prace nad prototypami, czy badania rynku.
W księgach rachunkowych wydatki te odnoszone są w ciężar kosztów podstawowej działalności operacyjnej.

Know - how:

Wartości niematerialne i prawne obejmują dwie kategorie aktywów:

- wartości niematerialne – są nimi koszty prac rozwojowych i wartość firmy,
- prawa.

Art. 3 Ustawy o Rachunkowości wymienia know-how wśród nabytych praw majątkowych, które stanowią składnik wartości niematerialnych i prawnych. Zgodnie z ustawą o rachunkowości zaliczane do wartości niematerialnych i prawnych prawa majątkowe to prawa

- nabyte przez jednostkę, tj. zakupione lub otrzymane jako aport lub nabyte nieodpłatnie,
- nadające się do gospodarczego wykorzystania,
- o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok,
- przeznaczone do używania na potrzeby jednostki.

W szczególności wartościami niematerialnymi i prawnymi są w myśl ustawy następujące prawa majątkowe:

- autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje, koncesje,
- prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych oraz zdobniczych,
- know-how.

Przedmiotem umowy know-how, podobnie jak licencji patentowej, jest przekazanie określonej wiedzy. Różnica polega na tym, że licencjodawca ma wyłączność prawną, wynikającą z uzyskanego patentu i ma zapewnioną jednoznacznie określoną ochronę prawną, natomiast sprzedający know-how ma jedynie wyłączność faktyczną w odniesieniu do danej wiedzy i ochrona tej wyłączności nie ma jednorodnego charakteru
Zgodnie z art. 32 ust.2 przy ustalaniu okresu amortyzacji i rocznej stawki amortyzacyjnej know–how zaliczanego do wartości niematerialnej i prawnej uwzględnia się okres ekonomicznej użyteczności.
Zarząd Spółki ustala okres amortyzacji - przy czym okres ten nie przekracza 5 lat.

Środki trwałe:

Środki trwałe to rzeczowe aktywa trwałe i zrównane z nimi o przewidywanym okresie użyteczności dłuższym niż rok, kompletne, zdatne do użytku i przeznaczone na potrzeby Spółki. Wyceniane są w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia lub wartości przeszacowanej (po aktualizacji wyceny składników majątku), pomniejszonych o skumulowane umorzenie, a także o dokonane odpisy z tytułu utraty wartości.
Cena nabycia i koszt wytworzenia środków trwałych obejmuje ogół kosztów poniesionych przez jednostkę za okres budowy, montażu, przystosowania i ulepszenia do dnia przyjęcia do używania.
Do ceny nabycia lub kosztu wytworzenia środków trwałych zalicza się koszty obsługi zobowiązań zaciągniętych w celu ich finansowania i związane z nimi różnice kursowe. Koszty obsługi pomniejsza się o uzyskane przychody z nim związane.

Zgodnie z ustawą o rachunkowości wartość początkowa i dotychczas dokonane od środków trwałych odpisy amortyzacyjne (umorzeniowe) mogą na podstawie odrębnych przepisów ulegać aktualizacji wyceny, ustalona w wyniku aktualizacji wyceny wartość księgowa netto środka trwałego nie powinna być wyższa od realnej wartości, której odpisanie w przewidywanym okresie jego dalszego używania jest ekonomicznie uzasadnione.

Wartość początkową stanowiącą cenę nabycia lub koszt wytworzenia środka trwałego powiększają koszty jego ulepszenia, polegającego na przebudowie, rozbudowie, modernizacji lub rekonstrukcji, powodującego, że wartość użytkowa tego środka po zakończeniu ulepszenia przewyższa posiadaną przy przyjęciu do używania wartość użytkową.

Odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych od środka trwałego dokonuje się drogą systematycznego, planowego rozłożenia jego wartości początkowej na ustalony okres amortyzacji. Rozpoczęcie amortyzacji następuje nie wcześniej niż po przyjęciu środka trwałego do używania, a jej zakończenie nie później niż z chwilą zrównania wartości odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych z wartością początkową środka trwałego lub przeznaczenia go do likwidacji, sprzedaży lub stwierdzenia jego niedoboru, z ewentualnym uwzględnieniem przewidywanej przy likwidacji ceny sprzedaży netto pozostałości środka trwałego.

Przy ustalaniu okresu amortyzacji i rocznej stawki amortyzacyjnej uwzględnia się okres ekonomicznej użyteczności środka trwałego, na określenie, którego wpływają w szczególności:

- tempo postępu techniczno-ekonomicznego; liczba zmian postępu techniczno-ekonomicznego;
- wydajność środka trwałego mierzona liczbą godzin jego pracy lub liczbą wytworzonych produktów albo innym właściwym miernikiem;
- prawne lub inne ograniczenia czasu używania środka trwałego;
- przewidywana przy likwidacji cena sprzedaży netto istotnej pozostałości środka trwałego.

Środki trwałe umarzane są według metody liniowej począwszy od miesiąca następnego po miesiącu przyjęcia do eksploatacji w okresie odpowiadającym szacowanemu okresowi ich ekonomicznej użyteczności.

Środki trwałe w budowie wycenia się w wysokości ogółu kosztów pozostających w bezpośrednim związku z ich nabyciem lub wytworzeniem, pomniejszonych o dokonane odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. Do ceny nabycia lub wytworzenia zaciągniętych w celu ich finansowania i związane z nimi różnice kursowe. Koszty obsługi pomniejsza się o uzyskane przychody z nim związane.

Amortyzacja jest naliczana metodą liniową przez szacowany okres użytkowania danego składnika aktywów, wynoszący:

Typ	Okres w latach
Wartości niematerialne i prawne	1-5
w tym zakończone prace rozwojowe	1-5
Urządzenia techniczne i maszyny	1-5
Inne środki trwałe	1-5

Utrata wartości aktywów trwałych:

W przypadku wystąpienia przesłanek Spółka przeprowadza testy na utratę wartości składników aktywów trwałych (środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne). Wymaga to oszacowania wartości użytkowej ośrodka wypracowującego środki pieniężne, do którego należą te aktywa. Oszacowanie wartości użytkowej polega na ustaleniu przyszłych przepływów pieniężnych generowanych przez ośrodek wypracowujący środki pieniężne.

Zapasy:

Zapasy to rzeczowe aktywa obrotowe przeznaczone do zużycia lub zbycia w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego lub okresu dłuższego niż 12 miesięcy, jeżeli tyle trwa normalny cykl operacyjny właściwy dla danej działalności (por.art.3 ust. 1 pkt 18 lit. a ustawy o rachunkowości). Do zapasów zalicza się materiały nabyte w celu zużycia na własne potrzeby, wytworzone lub przetworzone przez jednostkę produkty gotowe (wyroby i usługi) zdatne do sprzedaży lub w toku produkcji, półprodukty oraz towary nabyte celem odprzedaży w stanie nieprzetworzonym.

Odpisy aktualizujące zapasy:

Zapasy są weryfikowane na każdy okres sprawozdawczy. Dla celów urealnienia wartości zapasów przeprowadza się analizę struktury wiekowej zapasów, której decydującym czynnikiem jest data przychodu i rozchodu z magazynu. Na koniec okresu dokonuje się również analizy zapasów pod kątem przydatności ekonomicznej oraz utraty wartości.

Spółka dokonuje odpisów aktualizacyjnych zapasów w sposób indywidualny. Odpisy tworzy się szacując utratę wartości poszczególnych grup zapasów (materiałów, towarów handlowych, wyrobów gotowych) w sposób wiarygodny. Najczęściej obniżenie wartości zapasów dokonuje się na podstawie cen sprzedaży netto.

Odpisy oraz ich rozwiązanie dokonywane jest na koniec każdego okresu sprawozdawczego.

Należności długoterminowe:

Do należności długoterminowych zalicza się tytuły wymagalne w okresie dłuższym niż 12 najbliższych miesięcy od dnia bilansowego. Należności długoterminowe wycenia się:

- na dzień ich powstania według wartości nominalnej, a jeżeli są wyrażone w walucie obcej podlegają przeliczeniu według kursu średniego NBP na ten dzień lub po kursie ustalonym w innym wiążącym jednostkę dokumencie (np. celnym),
- na dzień bilansowy w kwocie wymaganej zapłaty, z zachowaniem ostrożności, pomniejszonej o dokonane w uzasadnionych przypadkach odpisy aktualizujące. Należności wyrażone w walutach przelicza się według kursu średniego danej waluty ustalonego przez NBP na ten dzień. Odpisu aktualizującego wartość należności dokonuje się metodą szczegółowej identyfikacji odbiorcy. Nie stosuje się odpisu ogólnego.

Należności krótkoterminowe:

Obejmują one ogół należności z tytułu dostaw i usług oraz całość lub część należności z innych tytułów niezaliczonych do aktywów finansowych, które stają się wymagalne w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego.

Do należności krótkoterminowych, zalicza się również wymagane w ciągu 12 miesięcy:

- należności z tytułu rozliczeń publiczno-prawnych (ceł, dotacji, podatków, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych),
- należności z tytułu leasingu finansowego,
- należności od pracowników, od właścicieli,
- należności dochodzone na drodze sądowej.

Na dzień powstania należności wycenia się w wartości nominalnej. Na dzień bilansowy należności wyceniane są kwocie wymaganej zapłaty z zachowaniem ostrożności. Nie rzadziej niż na dzień bilansowy wycenia się wyrażone w walutach obcych należności po kursie średnim ustalonym dla danej waluty obcej przez NBP na ten dzień. Operacje zapłaty należności na rachunku bankowym wyrażone w

walutach obcych ujmuje się w księgach rachunkowych na dzień ich przeprowadzenia po kursie kupna walut stosowanym przez bank, z którego usług Spółka korzysta. Różnice kursowe od należności wyrażonych w walutach obcych powstałe na dzień wyceny i przy zapłacie zalicza się odpowiednio: ujemne do kosztów finansowych i dodatnie do przychodów finansowych. W uzasadnionych przypadkach odnosi się je do kosztu wytworzenia produktów, usług lub ceny nabycia towarów, a także wytworzenia środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych (odpowiednio na zwiększenie lub zmniejszenie tych kosztów).

Odpisy aktualizujące należności

Wartość należności aktualizuje się uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty poprzez dokonanie odpisu aktualizującego. Odpisy aktualizujące wartość należności zalicza się odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych lub do kosztów finansowych - zależnie od rodzaju należności, której odpis dotyczy. Jeżeli przyczyna, dla której dokonano odpisu aktualizującego wartość należności ustanie, to równowartość kwoty, na którą wcześniej utworzono odpis, zwiększa wartość danej należności, a także odpowiednio pozostałe przychody operacyjne lub przychody finansowe.
Odpisów aktualizujących należności dokonuje się nie rzadziej niż na dzień bilansowy na podstawie informacji otrzymanych od kierownika jednostki.

Środki pieniężne i aktywa pieniężne:

Spółka gromadzi środki w kasie oraz na rachunkach bankowych. Środki w walucie obcej na rachunku i w kasie ewidencjonuje się w ciągu roku wg metody FIFO. Na dzień bilansowy środki pieniężne wycenia się w wartości nominalnej, a lokaty wycenia się według ich wartości nominalnej powiększonej o ewentualnie przypisane przez bank odsetki oraz odsetki należne za okres do dnia bilansowego,
Posiadane waluty obce wycenia się po kursie średnim ustalonym dla danej waluty obcej przez NBP obowiązującym w dniu bilansowym. Inwentaryzację środków pieniężnych przeprowadza się dla:

- gotówki w kasie - w formie spisu z natury;
- środków pieniężnych na rachunkach bankowych – w formie potwierdzenia sald.

Rozliczenia międzyokresowe kosztów czynne:

Spółka dokonuje rozliczeń międzyokresowych kosztów celem zachowania współmierności przychodów i kosztów. Przepisy ustawy o rachunkowości nie regulują tego zagadnienia w sposób szczegółowy. Rozliczaniu w czasie podlegają poniesione wydatki, które dotyczą kosztów (lub przychodów) następnych lat obrotowych. Spółka rozlicza miesięcznie poszczególne tytuły wydatków. Do rozliczeń międzyokresowych czynnych Zarząd Spółki zalicza również koszty niezakończonych prac rozwojowych, ze względu na to, że jednostka przed zakończeniem prac rozwojowych nie może określić, czy poniesione przez nią nakłady spełnią warunki do zakwalifikowania tych prac do wartości niematerialnych i prawnych, ich koszt wstępnie Spółka ujmuje na koncie 64- "Czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów" (w analityce: Koszty niezakończonych prac rozwojowych). Rozliczenie efektów prowadzonych prac rozwojowych uzależnione jest od tego, czy będą one wdrożone czy nie. Jeżeli na dzień bilansowy prace te trwają nadal, to ich wartość wykazuje się w bilansie po stronie aktywów trwałych jako rozliczenia międzyokresowe kosztów długoterminowe.
Zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 18 lit. d Ustawy o Rachunkowości, rozliczenia międzyokresowe czynne zaliczamy do aktywów obrotowych, jeśli trwają nie dłużej niż 12 miesięcy od dnia bilansowego.
Zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 13 Ustawy o Rachunkowości, rozliczenia międzyokresowe czynne zaliczamy do aktywów trwałych, jeśli nie są zaliczane do aktywów obrotowych, o których mowa w punkcie 18 lit

d. W związku z brakiem szczegółowych regulacji w przepisach ustawy o rachunkowości przedstawione poniżej podejście zostało określone przez Zarząd Spółki (kierownika jednostki).
W przypadku, gdy dany wydatek nie przekracza kwoty 100,00 zł netto Spółka zalicza go jednorazowo w koszty okresu, którego dotyczy. Stosując przepisy ustawy o rachunkowości (art. 4 pkt. 4a), jednostka kieruje się zasadą istotności. Informacje wykazywane w sprawozdaniu finansowym należy uznać za istotne, gdy ich pominięcie lub zniekształcenie może wpływać na decyzje podejmowane na ich podstawie przez użytkowników tych sprawozdań. Nie można uznać poszczególnych pozycji za nieistotne, jeżeli wszystkie nieistotne pozycje o podobnym charakterze łącznie uznaje się za istotne. Spółka bierze pod uwagę również aspekt jakościowy, który określa charakter informacji. Informacje prezentowane w sprawozdaniu finansowym powinny być rzetelne i zgodne z rzeczywistością. Muszą one umożliwiać użytkownikom dokonanie właściwej oceny sytuacji finansowej, wyników działalności oraz przepływów pieniężnych jednostki. Granica, dla której nie można uznać sprawozdania za spełniające wymagania zawarte w art. 4 ust. 1 ustawy o rachunkowości określa próg istotności. Za istotny próg przyjmuje się wielkości powyżej 1-2% sumy bilansowej lub 0,5-1% wartości przychodu, w zależności od tego, która z wymienionych wielkości jest niższa.

Należne wpłaty na kapitał podstawowy:
Należne wpłaty na kapitał podstawowy to zadeklarowane, lecz nie wniesione wkłady kapitałowe Ujmowane są według wartości określonej w umowie lub statucie.

Akcje (udziały) własne:
Udziały lub akcje własne to nabyte aktywa od udziałowców/akcjonariuszy w celu ich umorzenia bądź zbycia. Ujmuje się je w księgach w cenie nabycia.

Kapitał własny:
Kapitały (fundusze) własne ujmuje się w księgach rachunkowych w wartości nominalnej według ich rodzajów i zasad określonych przepisami umowy Spółki.
Kapitał własny ujmowany jest zgodnie z przepisami Kodeksu spółek handlowych, jak również zgodnie ze statutem spółki.

Kapitał zakładowy:
Kapitał zakładowy Spółki wykazuje się w wysokości określonej w Statucie i wpisanej w rejestrze sądowym.

Zasady dotyczące funkcjonującego w Spółce programu motywacyjnego dla pracowników opartego o akcje, w kontekście przepisów ustawy o rachunkowości
W dniu 21 stycznia 2026 r. zostały wykonane rejestracje na rachunkach osób uprawnionych na podstawie zleceń rozrachunku 235.250 akcji zwykłych na okaziciela serii F Spółki (dalej: Akcje) o wartości nominalnej 0,15 zł każda, objętych w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego w wyniku wykonania praw z uprzednio objętych warrantów subskrypcyjnych. W konsekwencji Spółka zakończyła funkcjonujący program motywacyjny dla pracowników.

Kapitał zapasowy:
Kapitał zapasowy tworzony jest z podziału zysku, przeniesienia z kapitału rezerwowego z aktualizacji wyceny oraz nadwyżki wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej pomniejszonej o koszty tej emisji. Pozostała część kosztów emisji zaliczana jest do kosztów finansowych.

Co najmniej 8% zysku za dany rok obrotowy powiększa kapitał zapasowy, dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej kapitału zakładowego. O użyciu kapitału zapasowego rozstrzyga walne zgromadzenie akcjonariuszy. Kapitału zapasowego można użyć jedynie na pokrycie straty netto oraz strat z lat ubiegłych, które zostały wykazane w sprawozdaniu finansowym. Jeżeli bilans sporządzony przez Zarząd wykaże stratę przewyższającą sumę kapitału zapasowego oraz jedną trzecią kapitału zakładowego, Zarząd zobowiązany jest niezwłocznie zwołać walne zgromadzenie, którego celem jest podjęcie uchwały dotyczącej dalszego istnienia Spółki.

Kapitał rezerwowy:

Kapitały (fundusze) rezerwowe to z kolei kapitały tworzone z zysku netto o określonym przeznaczeniu. Służą zwykle przejściowemu zatrzymaniu w spółce zysku netto, np. w celu stabilizowania wysokości dywidendy w latach przyszłych, mimo gorszych bieżących wyników ekonomicznych bądź na pokrycie kosztów realizacji zadań specjalnych (np. prac badawczych).

Posiadanie kapitału rezerwowego pokrywającego cenę nabycia własnych udziałów(akcji) chroni spółkę przed koniecznością ich umorzenia przez obniżenie kapitału zakładowego, jeżeli nie zostałyby one zbyte- w zasadzie-w ciągu roku od dnia ich nabycia przez spółkę.

Na kapitał rezerwowy - przejściowo, do czasu rejestracji w sądzie - odnosi się też równowartość wniesionego do spółki, ale niewpisanego do KRS do dnia bilansowego, wkładu na kapitał zakładowy spółek akcyjnych oraz spółek z o.o. w organizacji lub jego podwyższenie w już działających spółkach.

Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny:

Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny rzeczowych aktywów jest to kapitał powstały jako skutek aktualizacji wyceny aktywów trwałych, a ostatnia aktualizacja przeprowadzona była na dzień 1 stycznia 1995 roku. W przypadku zbycia lub likwidacji składnika majątku odpowiednia część kapitału rezerwowego z aktualizacji wyceny jest przenoszona na kapitał zapasowy. Odpis z tytułu trwałej utraty wartości aktywów trwałych, który uprzednio podlegał aktualizacji wyceny, pomniejszy kapitał z aktualizacji do wysokości części kapitału, która dotyczy tego składnika majątku trwałego.

Kapitał (fundusz) rezerwowy z aktualizacji wyceny zwiększają również skutki przeszacowania inwestycji zaliczonych do aktywów trwałych powodujące wzrost ich wartości do poziomu cen rynkowych. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny zmniejszają, do wysokości kwoty, o którą podwyższono z tego tytułu kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny, skutki obniżenia wartości inwestycji uprzednio przeszacowanej, jeżeli kwota różnicy z przeszacowania nie była rozliczona do dnia wyceny. Skutki obniżenia wartości inwestycji w części przekraczającej utworzoną uprzednio część kapitału z aktualizacji zalicza się w koszty finansowe okresu sprawozdawczego.

Rezerwy na zobowiązania:

Rezerwy tworzy się na:

1) pewne lub o dużym stopniu prawdopodobieństwa przyszłe zobowiązania, których kwotę można w sposób wiarygodny oszacować, a w szczególności na straty z transakcji gospodarczych w toku, w tym z tytułu udzielonych gwarancji, poręczeń, operacji kredytowych, skutków toczącego się postępowania sądowego;
2) przyszłe zobowiązania spowodowane restrukturyzacją, jeżeli na podstawie odrębnych przepisów jednostka jest zobowiązana do jej przeprowadzenia lub zawarto w tej sprawie wiążące umowy, a plany restrukturyzacji pozwalają w sposób wiarygodny oszacować wartość tych przyszłych zobowiązań.

Rezerwy zalicza się odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych lub kosztów finansowych zależnie od okoliczności, z którymi przyszłe zobowiązania się wiążą.

Zobowiązania:

Zobowiązania wycenia się na dzień bilansowy w kwocie wymagającej zapłaty z wyjątkiem zobowiązań, których uregulowanie zgodnie z umową następuje przez wydanie innych niż środki pieniężne aktywów finansowych lub wymiany na instrumenty finansowe, które wycenia się według wartości godziwej.
Jeżeli termin wymagalności przekracza jeden rok od daty bilansowej, salda tych zobowiązań, z wyjątkiem zobowiązań z tytułu dostaw i usług, wykazuje się jako długoterminowe. Pozostałe części sald wykazywane są jako krótkoterminowe.
Zobowiązania wyrażone w walutach obcych wycenia się na dzień bilansowy po obowiązującym na ten dzień średnim kursie ogłoszonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski.

Różnice kursowe dotyczące zobowiązań wyrażonych w walutach obcych powstałe na dzień wyceny i przy uregulowaniu zalicza się odpowiednio: ujemne do kosztów finansowych i dodatnie do przychodów finansowych. W uzasadnionych przypadkach odnosi się je do kosztu wytworzenia produktów, usług lub ceny nabycia towarów, a także wytworzenia środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych.

Rozliczenia międzyokresowe bierne:

Rozliczenia międzyokresowe kosztów bierne dokonywane są w wysokości prawdopodobnych zobowiązań przypadających na bieżący okres sprawozdawczy, wynikających w szczególności m.in.:

- ze świadczeń wykonanych na rzecz jednostki przez jej kontrahentów, gdy kwotę zobowiązania można oszacować w sposób wiarygodny,
- z obowiązku wykonania, związanych z bieżącą działalnością, przyszłych świadczeń na rzecz pracowników, w tym świadczeń emerytalnych, a także przyszłych świadczeń wobec nieznanych osób, których kwotę można oszacować w sposób wiarygodny, mimo że data powstania zobowiązania nie jest jeszcze znana, w tym z tytułu napraw gwarancyjnych i rękojmi za sprzedane produkty długotrwałego użytku.

Dla celów bilansowych w spółce dotacje otrzymane na zakup środków trwałych, wytworzenia WNIP, jeżeli stosownie do innych ustaw nie zwiększają one kapitałów (funduszy) własnych, są ujmowane na koncie rozliczeń międzyokresowych przychodów. Następnie odnosi się je stopniowo na pozostałe przychody operacyjne, równolegle do odpisów amortyzacyjnych od środków trwałych sfinansowanych z tej dotacji (art. 41 ust. 1 pkt 2 Ustawy z 29 września 1994 r. o rachunkowości).

Uwzględniając przepisy ustawy o rachunkowości oraz regulacje zawarte w MSR 38, koszty prac rozwojowych zasadne jest ujmować do czasu zakończenia tych prac na koncie 64-0 "Czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów".
W Spółce występują rozliczenia międzyokresowe bierne dotyczące wyłącznie dotacji otrzymanych na zakup środków trwałych, wytworzenia WNIP, jeżeli stosownie do innych ustaw nie zwiększają one kapitałów (funduszy) własnych. Nie występują rozliczenia międzyokresowe kosztów bierne z tytułu świadczeń na rzecz pracowników, w tym świadczeń emerytalnych.

Instrumenty finansowe

Klasyfikacja instrumentów finansowych
Instrumenty finansowe ujmowane są oraz wyceniane zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 17 listopada 2024 r. w sprawie uznawania, metod wyceny oraz ujawniania i prezentacji instrumentów finansowych. (Dz. U. z 2024 poz. 1750)". Zasady wyceny i ujawniania aktywów finansowych nie dotyczą instrumentów finansowych wyłączonych z Rozporządzenia w tym w szczególności udziałów i akcji w jednostkach podporządkowanych, praw i zobowiązań wynikających z umów leasingowych i ubezpieczeniowych, należności i zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz instrumentów finansowych wyemitowanych przez Spółkę stanowiących jej instrumenty kapitałowe.
Zgodnie z 5.1 Rozporządzenia, jednostka klasyfikuje instrumenty finansowe w dniu ich nabycia lub powstania do następujących kategorii:

1. aktywa finansowe i zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu;
2. pożyczki udzielone i należności własne;
3. aktywa finansowe utrzymywane do terminu wymagalności;
4. aktywa finansowe dostępne do sprzedaży.

Wycena transakcji w walutach obcych
Wyrażone w walutach obcych operacje gospodarcze ujmuje się w księgach rachunkowych na dzień ich przeprowadzenia odpowiednio po kursie:

- faktycznie zastosowanym w tym dniu, wynikającym z charakteru operacji - w przypadku sprzedaży lub kupna walut oraz zapłaty należności lub zobowiązań;
- średnim ogłoszonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski z dnia poprzedzającego ten dzień -w przypadku zapłaty należności lub zobowiązań, jeżeli nie jest zasadne zastosowanie kursu, o którym mowa w pkt 1, a także w przypadku pozostałych operacji.

Na dzień bilansowy wyrażone w walutach obcych:

- składniki aktywów (z wyłączeniem udziałów w jednostkach podporządkowanych wycenianych metodą praw własności) i pasywów wycenia się po obowiązującym na ten dzień średnim kursie ogłoszonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski.

Różnice kursowe dotyczące pozostałych aktywów i pasywów wyrażonych w walutach obcych powstałe na dzień ich wyceny oraz przy zapłacie należności i zobowiązań w walutach obcych zalicza się do przychodów i kosztów finansowych, a w uzasadnionych przypadkach - do kosztu wytworzenia produktu lub ceny nabycia towaru, a także ceny nabycia lub kosztu wytworzenia środków trwałych, środków trwałych w budowie lub wartości niematerialnych i prawnych.

USTALENIE WYNIKU FINANSOWEGO

Przychody:

Przychody ze sprzedaży obejmują niewątpliwie należne lub uzyskane kwoty netto ze sprzedaży, tj. pomniejszone o należny podatek od towarów i usług (VAT) ujmowane w okresach, których dotyczą. Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów ujmuje się w rachunku zysków i strat, gdy znaczące ryzyko i korzyści wynikające z praw własności do produktów, towarów i materiałów przekazano nabywcy.

Koszty:

Jednostka prowadzi koszty w układzie porównawczym. Koszty z wyjątkiem zaliczanych do aktywów kosztów zakupu pozostających w zapasie materiałów i towarów oraz kosztów wytworzenia pozostających w zapasie produktów - stanowią zmniejszenie aktywów lub zwiększenie zobowiązań ustalone w wiarygodnie określonej wartości. Są one spowodowane wydatkowaniem środków pieniężnych, obniżeniem wartości zasobów bądź zwiększeniem zobowiązań, które to zdarzenia nastąpiły w roku obrotowym, prowadząc w efekcie do zmniejszenia kapitału własnego jednostki.

Zmiana stanu produktów:

Zmiana stanu produktów jest kategorią występującą w porównawczym rachunku zysków i strat. Występuje jako pozycja strony przychodowej, a faktycznie jest korektą poniesionych kosztów w danym okresie. Obejmuje swym zakresem zmianę stanu produktów gotowych, półproduktów i produktów w toku, rozliczeń międzyokresowych czynnych oraz biernych.
W Spółce na zmianę stanu produktów wpływają rozliczenia międzyokresowe kosztów czynne (w tym również koszt niezakończonych prac rozwojowych) oraz zmiana stanu produktów gotowych, półproduktów i produktów w toku.

Na wynik finansowy wpływają ponadto:

- pozostałe przychody i koszty operacyjne pośrednio związane z działalnością Spółki w okresie m.in. zysków i strat ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych, aktualizacji wyceny aktywów niefinansowych, utworzenia i rozwiązania rezerw na przyszłe ryzyko, kar, grzywien i odszkodowań, otrzymania lub przekazania darowizn,
- przychody finansowe z tytułu dywidend (udziałów w zyskach), odsetek, zysków ze zbycia inwestycji, aktualizacji wartości inwestycji, nadwyżki dodatnich różnic kursowych nad ujemnymi,
- koszty finansowe z tytułu odsetek, strat ze zbycia inwestycji, aktualizacji wartości inwestycji, nadwyżki ujemnych różnic kursowych nad dodatnimi.

Obciążenia podatkowe:

Wynik finansowy brutto korygują bieżące zobowiązania z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych naliczane zgodnie z przepisami podatkowymi oraz aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

Podatek odroczony:

Jednostka tworzy rezerwę i ustala aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, którego jest podatnikiem, w związku z przejściowymi różnicami między wykazywaną w księgach rachunkowych wartością aktywów i pasywów a ich wartością podatkową oraz stratą podatkową możliwą do odliczenia w przyszłości
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego ustala się w wysokości kwoty przewidzianej w przyszłości do odliczenia od podatku dochodowego, w związku z ujemnymi różnicami przejściowymi,

które spowodują w przyszłości zmniejszenie podstawy obliczenia podatku dochodowego oraz straty podatkowej możliwej do odliczenia, ustalonej przy uwzględnieniu zasady ostrożności.
Rezerwę z tytułu odroczonego podatku dochodowego tworzy się w wysokości kwoty podatku dochodowego, wymagającej w przyszłości zapłaty, w związku z występowaniem dodatnich różnic przejściowych, to jest różnic, które spowodują zwiększenie podstawy obliczenia podatku dochodowego w przyszłości.
Wysokość rezerwy i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego ustala się przy uwzględnieniu stawek podatku dochodowego obowiązujących w roku powstania obowiązku podatkowego.
Wpływający na wynik finansowy podatek dochodowy za dany okres sprawozdawczy obejmuje:

- część bieżącą;
- część odroczoną.

W związku z brakiem szczegółowych regulacji w przepisach ustawy o rachunkowości przedstawione poniżej podejście zostało określone przez Zarząd Spółki (kierownika jednostki).

Stosując przepisy ustawy o rachunkowości (art. 4 pkt. 4a), jednostka kieruje się zasadą istotności. Informacje wykazywane w sprawozdaniu finansowym należy uznać za istotne, gdy ich pominięcie lub zniekształcenie może wpływać na decyzje podejmowane na ich podstawie przez użytkowników tych sprawozdań. Nie można uznać poszczególnych pozycji za nieistotne, jeżeli wszystkie nieistotne pozycje o podobnym charakterze łącznie uznaje się za istotne. Granica, dla której nie można uznać sprawozdania za spełniające wymagania zawarte w art. 4 ust. 1 ustawy o rachunkowości określa próg istotności. Za istotny próg Spółka przyjmuje wielkość na poziomie 2% sumy bilansowej lub 1% wartości przychodu netto ze sprzedaży, w zależności od tego, która z wymienionych wielkości jest niższa.

W roku 2025 oraz na 30.09.2026 Spółka nie tworzyła rezerwy oraz aktywa na odroczony podatek dochodowy od istniejących różnic przejściowych między wartością bilansową aktywów i pasywów, a ich wartością podatkową z uwagi na nieistotność tych kwot.

Stosując przepisy ustawy o rachunkowości (art.7 ust. 1 i 2) ustalając wysokość aktywa z tytułu podatku odroczonego, należy kierować się zasadą ostrożności i obliczać je tylko wtedy, gdy osiągnięta podstawa opodatkowania w przyszłości pozwoli na odliczenie strat podatkowych.
Przyjmując politykę rachunkowości w zakresie ustalania aktywa na odroczony podatek dochodowy z tytułu strat podatkowych zgodnie z art. 10 ust. 3 Ustawy o Rachunkowości, Spółka zastosowała przepisy Krajowego Standardu Rachunkowości nr 2 “Podatek dochodowy”. Rozpoznanie aktywa na odroczony podatek dochodowy z tytułu strat podatkowych jest możliwe jedynie wtedy, gdy jest prawdopodobne, że zyski podatkowe będą wystarczające do realizacji tych aktywów.
Jeśli nie ma wystarczających dowodów na to, że takie zyski zostaną osiągnięte, spółka powinna stosować zasadę ostrożności i nie rozpoznawać tego aktywa, które spowodowałoby przeszacowanie aktywów spółki.

Średni kurs wymiany złotego w okresie objętym śródrocznymi skróconymi informacjami finansowymi.

Ogłoszone przez Narodowy Bank Polski średnie kursy wymiany złotego w stosunku do EUR wynosiły:

Okres sprawozdawczy	Średni arytmetyczny kurs w okresie	Minimalny kurs w okresie	Maksymalny kurs w okresie	Kurs na ostatni dzień okresu

Od 01.01.2026 do 30.09.2026	4,2800	4,2009	4,3900	4,3672
Od 01.01.2025 do 31.12.2025	4,2372	4,1339	4,3033	4,2267
Od 01.01.2025 do 30.09.2025	4,2365	4,1339	4,3033	4,2692

2. KWOTA I RODZAJ POZYCJI WPŁYWAJĄCYCH NA AKTYWA, ZOBOWIĄZANIA, KAPITAŁ WŁASNY, WYNIK NETTO LUB PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE, KTÓRE SĄ NIETYPOWE ZE WZGLĘDU NA ICH RODZAJ, WARTOŚĆ LUB CZĘSTOTLIWOŚĆ

Emitent nie odnotowuje pozycji wpływających na aktywa, zobowiązania, kapitał własny wynik netto czy przepływy pieniężne, które byłyby nietypowe ze względu na ich rodzaj, wartość czy częstotliwość.

3. OBJAŚNIENIA DOTYCZĄCE SEZONOWOŚCI LUB CYKLICZNOŚCI DZIAŁALNOŚCI EMITENTA W PREZENTOWANYM OKRESIE

Działalność Emitenta nie charakteryzuje się sezonowością czy cyklicznością.

4. INFORMACJE O ODPISACH AKTUALIZUJĄCYCH WARTOŚĆ ZAPASÓW DO WARTOŚCI NETTO MOŻLWIEJ DO UZYSKANIA I ODWRÓCENIU ODPISÓW Z TEGO TYTUŁU

Zarząd dokonał oceny występowania przesłanej trwałej utraty wartości zapasów, a na podstawie tej oceny nie stwierdzono podstaw do utworzenia odpisów z tytuły trwałej utraty wartości. W związku z tym w prezentowanym okresie sprawozdawczym nie wystąpiły żadne odpisy aktualizujące wartości zapasów do wartości netto możliwej do uzyskania, a także nie wystąpiły odwrócenia odpisów z tego tytułu.

5. INFORMACJE O ODPISACH AKTUALIZUJĄCYCH Z TYTUŁU UTRATY WARTOŚCI AKTYWÓW FINANSOWYCH, RZECZOWYCH AKTYWÓW TRWAŁYCH, WARTOŚCI NIEMATERIALNYCH I PRAWNYCH, LUB INNYCH AKTYWÓW ORAZ ODWRÓCENIU TAKICH ODPISÓW

Zarząd dokonał oceny występowania trwałej utraty wartości pozycji aktywów, a na podstawie tej oceny nie stwierdzono podstaw do utworzenia odpisów z tytuły trwałej utraty wartości. W związku z tym, w prezentowanym okresie sprawozdawczym nie dokonano odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości aktywów finansowych, rzeczowych aktywów trwałych, wartości niematerialnych i prawnych lub innych aktywów, a także nie wystąpiły odwrócenia odpisów z tego tytułu.

6. INFORMACJE O UTWORZENIU, ZWIĘKSZENIU, WYKORZYSTANIU I ROZWIĄZANIU REZERW

W prezentowanym okresie Emitent nie tworzył, nie zwiększał, nie wykorzystywał i nie rozwiązywał rezerw.

7. INFORMACJA O REZERWACH I AKTYWACH Z TYTUŁU ODROCZONEGO PODATKU DOCHODOWEGO

Podatek odroczony	Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego
Stan na 01.01.2026	**0,00**	**0,00**
Utworzenie	**0,00**	**0,00**
Wykorzystanie/rozwiązanie	**0,00**	**0,00**
Stan na 30.09.2026	**0,00**	**0,00**
Stan na 01.01.2025	**18 343,20**	**840,37**
Utworzenie	**0,00**	**0,00**
Wykorzystanie/rozwiązanie	**18 343,20**	**840,37**
Stan na 31.12.2025	**0,00**	**0,00**

Na dzień 30 września 2026 wartość aktywa z tytułu podatku odroczonego wynosi 0,00 zł, wartość rezerwy z tytułu podatku odroczonego wynosi 0,00 zł.
Spółka kieruje się zasadą ostrożności, stosując przepisy ustawy o rachunkowości (art. 7 ust. 1 i 2). Ustalając wysokość aktywa z tytułu podatku odroczonego, należy kierować się zasadą ostrożności i obliczać je tylko wtedy, gdy osiągnięta podstawa opodatkowania w przyszłości pozwoli na odliczenie strat podatkowych.

Przyjmując politykę rachunkowości w zakresie ustalania aktywa na odroczony podatek dochodowy z tytułu start podatkowych zgodnie z art. 10 ust. 3 Ustawy o Rachunkowości Spółka zastosowała przepisy Krajowego Standardu Rachunkowości nr 2 “Podatek dochodowy”. Rozpoznanie aktywa na odroczony podatek dochodowy z tytułu strat podatkowych jest możliwe jedynie wtedy, gdy jest prawdopodobne, że zyski podatkowe będą wystarczające do realizacji tych aktywów.

Jeśli nie ma wystarczających dowodów na to, że takie zyski zostaną osiągnięte, spółka powinna stosować zasadę ostrożności i nie rozpoznawać tego aktywa, które spowodowałoby przeszacowanie aktywów spółki.

8. INFORMACJE O ISTOTNYCH TRANSAKCJACH NABYCIA I SPRZEDAŻY RZECZOWYCH AKTYWÓW TRWAŁYCH

W prezentowanym okresie Emitent posiada fakturę zaliczkową na zakup rzeczowych aktywów trwałych (sprzęt badawczy).
W I kwartale 2026 Spółka zakupiła środek trwały - Zestaw komputerowy do obliczeń kwantowych o wartości 32 262,60 PLN oraz Oprogramowanie do realizacji zaawansowanych obliczeń kwantowo - chemicznych o wartości 38 109,51 PLN, w części finansowane z projektów SMART: Opracowanie i wdrożenie przełomowych materiałów MR-TADF opartych o krzem do urządzeń OLED (TADF) oraz Opracowanie, wdrożenie i promocja na rynkach zagr. przełomowych materiałów wstrzykujących elektrony niezawierających litu (EIL).
W II oraz III kwartale nie miały miejsca zakupy rzeczowych aktywów trwałych.

9. INFORMACJE O ISTOTNYCH ZOBOWIĄZANIACH Z TYTUŁU DOKONANIA ZAKUPU RZECZOWYCH AKTYWÓW TRWAŁYCH

Na dzień 30 września 2026 roku Spółka nie wykazuje zobowiązań z tytułu dokonania zakupu rzeczowych aktywów trwałych.

10. INFORMACJA O ISTOTNYCH ROZLICZENIACH Z TYTUŁU SPRAW SĄDOWYCH

Wobec Spółki nie toczą się postępowania i nie toczyły się jakiekolwiek postępowania przed organami rządowymi, sądowymi, arbitrażowymi lub administracyjnymi.

11. WSKAZANIE KOREKTY BŁĘDÓW POPRZEDNICH OKRESÓW

W prezentowanym okresie nie wystąpiły korekty błędów poprzednich okresów.

12. INFORMACJE NA TEMAT ZMIANY SYTUACJI GOSPODARCZEJ I WARUNKÓW PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI, KTÓRE MAJĄ ISTOTNY WPŁYW NA WARTOŚĆ GODZIWĄ AKTYWÓW FINANSOWYCH I ZOBOWIĄZAŃ FINANSOWYCH JEDNOSTKI, NIEZALEŻNIE OD TEGO, CZY TE AKTYWA I ZOBOWIĄZANIA SĄ UJĘTE W WARTOŚCI GODZIWEJ CZY W SKORYGOWANEJ CENIE NABYCIA (KOSZCIE ZAMORTYZOWANYM)

W prezentowanym okresie nie nastąpiły zmiany w sytuacji gospodarczej i warunkach prowadzenia działalności, które miałyby istotny wpływ na wartość godziwą czy też skorygowaną cenę nabycia aktywów Spółki.

13. INFORMACJE O NIESPŁACENIU KREDYTU LUB POŻYCZKI LUB NARUSZENIU ISTOTNYCH POSTANOWIEŃ UMOWY KREDYTU LUB POŻYCZKI, W ODNIESIENIU DO KTÓRYCH NIE PODJĘTO ŻADNYCH DZIAŁAŃ NAPRAWCZYCH DO KOŃCA OKRESU SPRAWOZDAWCZEGO

Spółka jest stroną umów finansowania zawartych z Synthex oraz Rubicon Partners Ventures ASI sp. z o.o. W dniu 30 września 2025 roku Spółka zawarła aneks do Umowy pożyczki z Rubicon Partners Ventures ASI Sp. z o.o. dotyczący wydłużenia terminu udzielenia pożyczki pieniężnej do dnia 31 grudnia 2029 roku oraz wydłużenia terminu spłaty pożyczki do dnia 31 grudnia 2034 roku oraz zmiany zasad udzielania pożyczki. Na mocy Aneksu, w przypadku wzrostu zapotrzebowania Emitenta na kapitał, na żądanie Emitenta, Finansujący udzieli Emitentowi Pożyczki w łącznej kwocie do 6.000.000,00 PLN (słownie: sześciu milionów złotych) wypłacanej w następujący sposób: do 1.500.000,00 złotych (słownie: jeden milion pięćset tysięcy złotych) - jako kwota główna pożyczki oraz do 4.500.000,00 złotych (słownie: cztery miliony pięćset tysięcy złotych), po 1.500.000,00 złotych (słownie: jeden milion pięćset tysięcy złotych) na każdy z trzech projektów w ramach naboru Ścieżka SMART, Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki na jaki Emitent otrzyma dofinansowanie. Dodatkowo, również w dniu 30 września 2025 roku Spółka zawarła aneks do umowy pożyczki zawartej z Synthex Technologies Sp. z o.o. wydłużając termin wypłaty Pożyczki tj. udzielania Pożyczki przez Finansującego na żądanie Emitenta, w transzach uzgodnionych co do terminu i wielkości pomiędzy Stronami z dnia 30 września 2025 r. do dnia 31 grudnia 2029 r. oraz wydłużając ostateczny termin spłaty Pożyczki do dnia 31 grudnia 2034 r. Na mocy aneksu, w przypadku wzrostu zapotrzebowania Emitenta na kapitał, na żądanie Emitenta, Finansujący udzieli Emitentowi Pożyczki w łącznej kwocie do 5.000.000,00 PLN

(słownie: pięciu milionów złotych), wypłacanej w następujący sposób: do 2.000.000,00 złotych (słownie: dwóch milionów złotych) – jako kwota główna pożyczki oraz do 3.000.000,00 złotych (słownie: trzech milionów złotych) – jako pożyczka warunkowa, uruchamiana w przypadku otrzymania przez Emitenta dofinansowania do projektów.

Dodatkowo w dniu 03 czerwca 2026 roku zawarta została pomiędzy Emitentem, a Akcjonariuszem Emitenta, tj. spółką pod firmą R Ventures I Alternatywna Spółka Inwestycyjna Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie umowa pożyczki w łącznej kwocie do 7.500.000,00 PLN netto (słownie: siedmiu milionów pięciuset tysięcy złotych 00/100). Przedmiotem Umowy Pożyczki jest udzielenie przez Pożyczkodawcę na rzecz Emitenta, warunkowej pożyczki na sfinansowanie wkładu własnego niezbędnego w realizacji przez Spółkę projektu w ramach złożonego wniosku o dofinansowanie projektu w naborze ogłoszonym przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości z dnia 12 lutego 2026 roku, Ścieżka SMART w ramach Priorytetu 1 "Wsparcie dla przedsiębiorców", Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (Numer naboru: FENG.01.01-IP.02-001/26). Środki w ramach Umowy Pożyczki uruchamiane będą na żądanie Emitenta w przypadku wzrostu zapotrzebowania Spółki na kapitał, w transzach uzgodnionych co do terminu i wielkości pomiędzy Stronami, wyłącznie po dostarczeniu przez Pożyczkobiorcę oficjalnej decyzji o przyznaniu dofinansowania Projektu (warunek zawieszający). Pożyczka oprocentowana jest w wysokości 5% w skali roku i wypłacana w transzach w okresie do 30 września 2030 roku, z terminem zwrotu nie później niż do dnia 31 grudnia 2032 roku. Zabezpieczeniem spłaty jest weksel własny in blanco wraz z deklaracją wekslową, a Strony dopuściły możliwość spłaty pożyczki poprzez konwersję wierzytelności z tytułu pożyczki na akcje Spółki.

W prezentowanym okresie nie wystąpiły zdarzenia powodujące niespłacanie pożyczek lub naruszenia istotnych postanowień umów, w odniesieniu do których nie podjęto żadnych działań naprawczych.

14. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

Noctiluca S.A. w prezentowanym okresie przeprowadzała transakcje zakupu oraz sprzedaży z pomiotem powiązanym (posiadającym akcje spółki) oraz wypłacała wynagrodzenia członkom zarządu.

Na podstawie uchwały nr 5 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 15 lutego 2024 roku w sprawie ustalenia wynagrodzenia dla Członków Rady Nadzorczej, Przewodniczącemu Rady Nadzorczej zostało przyznane stałe wynagrodzenie w wysokości 1.200,00 PLN brutto miesięcznie, a pozostałym Członkom Rady Nadzorczej zostało przyznane stałe wynagrodzenie w wysokości 1.000,00 PLN brutto miesięcznie. Członkowie Rady Nadzorczej otrzymują wynagrodzenie od listopada 2025.

Do podmiotów powiązanych w rozumieniu MSR 24 zaliczana jest spółka posiadająca akcje spółki Noctiluca S.A. - Synthex Technologies Sp. z o.o. oraz wyłącznie członkowie zarządu i członkowie Rady Nadzorczej, czyli członkowie kluczowego kierownictwa Spółki. Spółka nie identyfikuje innych członków kluczowego kierownictwa niż członkowie zarządu i rady nadzorczej. Rozliczenia z członkami zarządu w prezentowanym w sprawozdaniu okresie dotyczyły jednak wyłącznie wynagrodzeń za pracę i usługi świadczone na rzecz Spółki dotyczące podstawowej działalności operacyjnej Spółki.

Gdyby księgi były prowadzone zgodnie z MSR to Spółka wykazałaby również Rubicon Partners Ventures ASI Sp. z o.o. jako podmiot powiązany, w związku z faktem, iż Rubicon Partners Ventures ASI Sp. z o.o. jest istotnym udziałowcem Synthex Technologies Sp. z o.o. – podmiotu powiązanego do Spółki.

Zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 37) Ustawy o Rachunkowości, Noctiluca Spółka Akcyjna posiada jednostkę dominującą, którą jest spółka pod firmą Synthex Technologies Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Synthex Technologies posiada status jednostki powiązanej, dominującej nad Noctiluca ze względu na poniższe przesłanki:

- Synthex Technologies posiada 10,47% akcji w kapitale zakładowym Noctiluca.
- Członkowie Zarządu Noctiluca – Mariusz Jan Bosiak oraz Krzysztof Piotr Czaplicki są jednocześnie członkami Rady Nadzorczej Synthex Technologies.
- Prezes Zarządu Noctiluca – Mariusz Jan Bosiak jest jednocześnie wspólnikiem Synthex Technologies.
- Członek Rady Nadzorczej Noctiluca – Andrzej Jan Wolan jest równocześnie Prezesem Zarządu Synthex Technologies oraz wspólnikiem Synthex Technologies.

Zgodnie z § 16 ust. 3 pkt. 1) Statutu Noctiluca, Synthex Technologies jako jedyny z akcjonariuszy posiada uprawnienie osobiste do powoływania jednego członka Rady Nadzorczej Noctiluca (pod spełnionym warunkiem posiadania akcji stanowiących co najmniej 20% w kapitale zakładowym Noctiluca).

Uwzględniając wszystkie powyższe argumenty zasadnym jest uznanie Synthex Technologies za jednostkę dominującą w rozumieniu Ustawy o Rachunkowości w stosunku do Noctiluca.

Emitent zawierał w przeszłości i zamierza zawierać w przyszłości transakcje z podmiotami powiązanymi w rozumieniu MSR 24 Ujawnianie informacji na temat podmiotów powiązanych – załącznik do Rozporządzenia Komisji (WE) Nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 roku przyjmującego określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady (Dz. Urz. UE z 2008 r., L 320, s. 1 ze zm.).

Emitent dokonał transakcji z Synthex w przedstawionym okresie na podstawie następujących umów:

- warunkowa umowa sprzedaży wyposażenia laboratoryjnego z dnia 3 kwietnia 2023 roku, na podstawie której Spółka kupiła od Synthex wyposażenie laboratoryjne wskazane w załączniku do umowy;
- warunkowa umowa sprzedaży wyparek rotacyjnych oraz pomp próżniowych z dnia 3 kwietnia 2023 roku, na podstawie której Spółka kupiła od Synthex wyparki rotacyjne oraz pompy próżniowe wskazane w załączniku do umowy;
- umowa z dnia 4 marca 2019 roku w sprawie prowadzenia części prac badawczo-rozwojowych związanych z materiałami emisyjnymi wykazującymi właściwości TADF;
- umowa konsorcjum z dnia 20 września 2022 roku, na podstawie której Emitent wynajmuje wspólnie z Synthex pomieszczenia laboratoryjne, przeznaczone na działalność badawczo-rozwojową w budynku Wydziału Chemii Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu;
- umowa finansowania rozwoju z dnia 13 października 2022 roku, na podstawie której doszło do zmiany umowy pożyczki pieniężnej z dnia 30 listopada 2021 roku, która została zmieniona następnie w dniu 29 lutego 2024 roku, w dniu 25 września 2024 roku oraz w dniu 24 października 2024 roku na podstawie aneksów, której przedmiotem jest udzielenie na rzecz Spółki finansowania przeznaczonego na zwiększenie mocy produkcyjnych i badawczych Emitenta w ramach nowo urządzanej powierzchni laboratoryjnej oraz udzielenie finansowania na prowadzenie dalszych prac wdrożeniowych rozwiązań Spółki, które to finansowanie obejmuje udzielenie dostępu do linii finansowej o wartości netto do 3 mln PLN w celu zakupu wyposażenia laboratorium oraz urządzeń

laboratoryjnych oraz udzielenie pożyczki do 5 mln PLN, przy czym wejście w życie aneksu z dnia 24 października 2024 roku uzależnione jest od otrzymania przez Spółkę dofinansowania chociaż jednego projektu w ramach naboru ogłoszonego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości z dnia 23 maja 2024 roku, Ścieżka SMART w ramach Priorytetu 1 "Wsparcie dla przedsiębiorców", Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (Numer naboru: FENG.01.01-IP.02-001/24). W przypadku uzyskania przez Spółkę dofinansowania jednego projektu, w ramach aneksu z dnia 24 października 2024 roku udostępniona zostanie jedna dodatkowa linia pożyczkowa w kwocie 1,5 mln PLN, natomiast w przypadku uzyskania przez Spółkę dofinansowania dwóch projektów, w ramach aneksu z dnia 24 października 2024 roku udostępnione zostaną dwie dodatkowe linie pożyczkowe w kwocie 1,5 mln PLN każda, tj. w łącznej kwocie 3 mln PLN. Celem aneksu z 24 października 2024 roku jest uzyskanie przez Emitenta finansowania z przeznaczeniem na wkład własny wnioskowanych projektów.

Transakcje z podmiotami powiązanymi kapitałowo (wartości netto)

	Od 1 stycznia 2026 roku do dnia 30 września 2026 roku
	(w tys. PLN)
Sprzedaż	1 943
Finansowanie (spłata pożyczki)	0,00
Pozostałe (zakup)	1 789
Razem	**3 732**

15. W PRZYPADKU INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH WYCENIANYCH W WARTOŚCI GODZIWEJ – INFORMACJA O ZMIANIE SPOSOBU (METODY) JEJ USTALANIA

Spółka nie wycenia instrumentów finansowych w wartości godziwej. Spółka nie wylicza dodatkowo wartości godziwej dla tych instrumentów.

16. INFORMACJE DOTYCZĄCE ZMIANY W KLASYFIKACJI AKTYWÓW FINANSOWYCH W WYNIKU ZMIANY LUB CELU WYKORZYSTANIA TYCH AKTYWÓW

W prezentowanym okresie Spółka nie zmieniała klasyfikacji aktywów finansowych w wyniku zmiany w celu wykorzystania tych aktywów.

17. INFORMACJA DOTYCZĄCA EMISJI, WYKUPU I SPŁATY NIEUDZIAŁOWYCH I KAPITAŁOWYCH PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

W prezentowanym okresie Spółka nie dokonywała emisji, wykupu i spłaty nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych.

18. INFORMACJA DOTYCZĄCA WYPŁACONEJ (LUB ZADEKLAROWANEJ) DYWIDENDY, ŁĄCZNIE I W PRZELICZENIU NA JEDNĄ AKCJĘ, Z PODZIAŁEM NA AKCJE ZWYKŁE I UPRZYWILEJOWANE

W prezentowanym okresie nie została wypłacona dywidenda. W związku z tym, że do dnia zatwierdzenia śródrocznych skróconych informacji finansowych Spółka ponosiła wyłącznie straty netto, nie ma również podstawy do zadeklarowania wypłaty dywidendy na przyszłość.

19. WSKAZANIE ZDARZEŃ, KTÓRE WYSTĄPIŁY PO DNIU NA KTÓRY SPORZĄDZONO ŚRÓDROCZNE SKRÓCONE INFORMACJE FINANSOWE, NIEUJĘTYCH W TYM SPRAWOZDANIU, A MOGĄCYCH W ZNACZĄCY SPOSÓB WPŁYNĄĆ NA PRZYSZŁE WYNIKI FINANSOWE SPÓŁKI

W dniu 20 października 2026 r., w nawiązaniu do wcześniejszej informacji z 16 lipca 2026 r., Spółka poinformowała o otrzymaniu od Narodowego Centrum Badań i Rozwoju („NCBR") informację o wybraniu do dofinansowania w ramach konkursu Innovative SMEs (Eurostars-3) projektu pn. „Innovative Simulation-Enhanced High-Performance Materials for Next-Generation OLED applications and beyond" („Projekt") oraz o rozpoczęciu procedury wydania decyzji w sprawie przyznania środków finansowych i zawarcia umowy o wykonanie i finansowanie Projektu. Informacja od NCBR kończy etap oceny i otwiera etap kontraktacji Projektu, w którym Noctiluca pełni rolę lidera międzynarodowego konsorcjum. Koszty projektu przypadające na Spółkę wynoszą ok. 2,95 mln zł, z czego potencjalne dofinansowanie ze środków NCBR wynosi ok. 2,25 mln zł; projekt ma być realizowany przez 32 miesiące i dotyczy rozwoju nowej generacji bezlitowych materiałów do zastosowań w technologii OLED.

W dniu 14 listopada 2026 r. Spółka otrzymała pierwsze zamówienie na dostawę zaawansowanych materiałów do zastosowań w półprzewodnikach i potwierdziła je 16 listopada 2026 r. (raport bieżący ESPI nr 31/2026). Zamawiającym jest rządowy instytut badawczy z Republiki Korei, a pośrednikiem handlowym spółka zależna od reprezentanta Spółki w Korei. Zamówienie jest wynikiem projektu badawczo-rozwojowego, który Spółka zrealizowała dla tego klienta w ramach działalności cCRO i po którym została zakwalifikowana jako jego dostawca. Zamówienie ma wartość 3 tys. USD i nie wpływa istotnie na wyniki Spółki, ale rozpoczyna cykl dostaw o rosnącej skali, a Spółka spodziewa się jeszcze w IV kwartale 2026 r. zamówienia na kolejny z trzech materiałów wybranych przez klienta.

20. INFORMACJE DOTYCZĄCE ZMIANY ZOBOWIĄZAŃ WARUNKOWYCH LUB AKTYWÓW WARUNKOWYCH, KTÓRE NASTĄPIŁY OD CZASU ZAKOŃCZENIA OSTATNIEGO ROKU OBROTOWEGO

W związku z zawarciem dwóch umów o powierzenie grantu w ramach projektu „Fundusz Badań i Wdrożeń 3.0" z Kujawsko-Pomorskim Funduszem Pożyczkowym sp. z o.o. Spółka w III kwartale 2025 zidentyfikowała zobowiązanie warunkowe wobec Toruńskiego Funduszu Poręczeń Kredytowych sp. z o.o. w kwocie 180 000,00 zł.

W związku z zaciągnięciem pożyczki od Rubicon Partners Ventures Sp. z o.o. w I kwartale 2026 utworzone zostało zobowiązanie warunkowe (pozycja pozabilansowa) na sumę wekslową do 7 200

000,00 PLN. Pożyczka została spłacona w II kwartale 2026 a zobowiązane z jej tytułu na 30.09.2026 wynosi 0,00 PLN.

21. INNE INFORMACJE MOGĄCE W ISTOTNY SPOSÓB WPŁYNĄĆ NA OCENĘ SYTUACJI MAJĄTKOWEJ, FINANSOWEJ I WYNIKU FINANSOWEGO EMITENTA

Założenie kontynuacji działalności

Noctiluca S.A. na dzień 30 września 2026 roku odnotowała stratę netto w kwocie 3 211 506,81 zł. W związku z podjętą w dniu 15 lipca 2026 roku uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy o pokryciu straty za rok 2025 z kapitału zapasowego Spółki, nie zachodzą przesłanki art. 397 Kodeksu spółek handlowych.

Śródroczne skrócone informacje finansowe zostały sporządzone przy założeniu kontynuacji działalności gospodarczej przez Spółkę w dającej się przewidzieć przyszłości w niezmienionym istotnie zakresie, bez postawienia Spółki w stan likwidacji lub upadłości. Nie stwierdzono okoliczności, które wskazywałyby na zagrożenie kontynuacji działalności.

Rozpoczęta w lutym 2022 roku rosyjska agresja na Ukrainę w chwili obecnej nie wpłynęła znacząco na działalność Spółki, jak również na wyniki finansowe. Potencjalny negatywny wpływ na krajową gospodarkę może być odczuwalny w dłuższej perspektywie czasu i na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania nie stanowi powodu do korekt w sprawozdaniu finansowym. W przypadku zmiany sytuacji wpływ zostanie uwzględniony w odpisach z tytułu utraty wartości aktywów i rezerwach na oczekiwane straty w kolejnych latach.

W celu ograniczania ryzyka utraty płynności Spółka podejmuje następujące działania:

- Systematyczna weryfikacja stosunku straty do określonych w Kodeksie spółek handlowych wskaźników w celu niezwłocznego określenia czy dalsze istnienie Spółki jest zasadne.
- Bieżąca weryfikacja budżetu w zakresie ponoszonych kosztów do możliwości finansowych Spółki przez Zarząd Spółki w porozumieniu z Radą Nadzorczą Spółki.
- Weryfikacja otoczenia rynkowego Spółki, w tym stały monitoring obszaru konkurencji.
- Zapewnienie źródeł finansowania m.in. dzięki zawarciu umów finansowania z Synthex Technologies Sp. z o.o. oraz Rubicon Partners ASI Sp. z o.o.

W odniesieniu do wpływu czynników makroekonomicznych zespół Emitenta jest świadomy konieczności ciągłego monitorowania stanu technologii wykorzystywanej na rynku technologii TADF w zastosowaniach materiałów OLED oraz ponoszenia odpowiednich kosztów związanych z aktualizacją wiedzy oraz analizy standardów rynkowych. Ponadto, zespół ten posiada niezbędne merytoryczne kwalifikacje do efektywnego podejmowania tych działań – Spółka posiada bowiem zaplecze osobowe i techniczne związane ze środowiskiem naukowym najwyższej klasy w swojej branży. Weryfikacja dostępu do aktualnego stanu wiedzy była i będzie również podstawowym kryterium wyboru podwykonawców w przedsięwzięciach podejmowanych przez Emitenta.

22. ZESTAWIENIE ORAZ OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY DANYMI UJAWNIONYMI W ŚRÓDROCZNEJ SKRÓCONEJ INFORMACJI FINANSOWEJ I DANYCH PORÓWNYWALNYCH, A UPRZEDNIO SPORZĄDZONYMI I OPUBLIKOWANYMI RAPORTAMI OKRESOWYMI

- Dodano noty objaśniające do pozycji o istotnej zmianie stanu w odniesieniu do wybranych pozycji z Bilansu oraz Rachunku zysków i strat;
- Dodano noty dotyczącej podatku odroczonego;
- Dodano noty dotyczącej instrumentów finansowych;
- Bilans został uzupełniony o kolumnę „stan na koniec roku”;
- Dodano noty dotyczące praw akcjonariuszy;
- Zapewniono zgodność prezentacji podstawowych składników (bilans, rachunek zysków i strat, zestawienie zmian w kapitale własnym oraz rachunek przepływów pieniężnych zawartych w śródrocznych informacjach finansowych zgodnie z zakresem informacji określonym przez Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 5 października 2020 r. w sprawie zakresu informacji wykazywanych w sprawozdaniach finansowych i skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych wymaganych w prospekcie dla emitentów z siedzibą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, dla których właściwe są polskie zasady rachunkowości).
- Zmieniono politykę rachunkowości w zakresie ujęcia kosztów niezakończonych prac rozwojowych jako długoterminowych rozliczeń międzyokresowych kosztów.
- Zidentyfikowano zobowiązania warunkowe - ujęte jako zobowiązania pozabilansowe.
- Dodano w polityce rachunkowości punkt dotyczący zmiany stanu produktów oraz zapisy dotyczące odpisów na należności i zapasy.

23. PRAWA AKCJONARIUSZY

Prawa akcjonariuszy

Na dzień sporządzania niniejszych Śródrocznych Informacji Finansowych Statut Emitenta przewiduje uprawnienia osobiste oznaczonych akcjonariuszy związane z powoływaniem członków Rady Nadzorczej Spółki. Uprawnienia te uległy modyfikacji w „Dniu Upublicznienia”, zdefiniowanym w § 25 Statutu Spółki jako dzień dopuszczenia akcji Spółki do obrotu na rynku regulowanym bądź wprowadzenia akcji do obrotu na rynku zorganizowanym.

Zgodnie z § 16 Statutu Spółki w skład Rady Nadzorczej wchodzi od 5 (pięciu) do 7 (siedmiu) członków, powoływanych i odwoływanych w następujący sposób:

- akcjonariusz Synthex, pod warunkiem posiadania przez niego akcji stanowiących co najmniej 20% (dwadzieścia procent) kapitału zakładowego Spółki, ma prawo do powołania jednego członka Rady Nadzorczej;
- pozostali członkowie Rady Nadzorczej są powoływani i odwoływani przez Walne Zgromadzenie w drodze uchwały powziętej zwykłą większością głosów, z zastrzeżeniem ust. 5 poniżej.

24. NOTY OBJAŚNIAJĄCE

1.1. Noty objaśniające do bilansu.

Nota 1. Należności krótkoterminowe.

	30.09.2026	31.12.2025	30.09.2025
Należności od jednostek powiązanych	**1 081 840,86**	**1 261 864,51**	**532 296,88**
Z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	1 081 840,86	1 261 864,51	532 296,88
- do 12 miesięcy	1 081 840,86	1 261 864,51	532 296,88
- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00	0,00
Inne	0,00	0,00	0,00
Dochodzone na drodze sądowej	0,00	0,00	0,00
Należności od pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	**0,00**	**0,00**	**0,00**
Z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	0,00	0,00	0,00
- do 12 miesięcy	0,00	0,00	0,00
- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00	0,00
Inne	0,00	0,00	0,00
Dochodzone na drodze sądowej	0,00	0,00	0,00
Należności od pozostałych jednostek	**563 143,14**	**612 282,23**	**752 016,97**
Z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	481 173,94	595 461,64	640 240,56
- do 12 miesięcy	481 173,94	595 461,64	640 240,56
- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00	0,00
Z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych tytułów publicznoprawnych	59 707,44	14 777,69	107 927,25
Inne	22 261,76	2 042,90	3 849,16
Dochodzone na drodze sądowej	0,00	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe netto, razem	**1 644 984,00**	**1 874 146,74**	**1 284 313,85**
Odpis aktualizujące wartość należności	0,00	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe brutto razem	**1 644 984,00**	**1 874 146,74**	**1 284 313,85**

Nota 2. Krótkoterminowe aktywa finansowe.

Krótkoterminowe aktywa finansowe	30.09.2026	31.12.2025	30.09.2025
Inne krótkoterminowe aktywa finansowe	**0,00**	**0,00**	**0,00**
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	**1 128 483,68**	**4 919 742,21**	**6 918 313,72**
- środki pieniężne w kasie i na rachunkach	1 128 483,68	4 919 742,21	6 418 313,72
- inne środki pieniężne	0,00	0,00	0,00
- inne aktywa pieniężne	0,00	0,00	500 000,00
Inne inwestycje krótkoterminowe	**0,00**	**0,00**	0,00
Krótkoterminowe aktywa finansowe razem	**1 128 483,68**	**4 919 742,21**	**6 918 313,72**

Nota 3. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe (w aktywach).

Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe kosztów(czynne), w tym:	30.09.2026	31.12.2025	30.09.2025
1.Polisy ubezpieczenia osób i składników majątku	0,00	0,00	0,00
2.Koszty związane z animacją akcji	0,00	0,00	0,00
3.Koszty rocznego utrzymania domen internetowych	0,00	0,00	0,00
4.VAT od faktur niezapłaconych	0,00	0,00	0,00
5. VAT do rozliczenia w przyszłym okresie	0,00	0,00	0,00
6.Koszty dotyczące otrzymania grantów	0,00	0,00	0,00
7.Koszty użytkowania licencji i certyfikatów	3 033,14	72,60	0,00
8.Koszty rocznego utrzymania serwerów zewnętrznych	0,00	0,00	0,00
9.Ochrona znaku	0,00	0,00	0,00
10.Pozostałe koszty dotyczące przyszłych okresów	50 780,97	14 761,34	64 003,13
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe (czynne) razem	**53 814,11**	**14 833,94**	**64 003,13**

Nota 4. Zobowiązania krótkoterminowe.

	30.09.2026	31.12.2025	30.09.2025
1.Zobowiązania wobec jednostek powiązanych	**525 066,60**	**117 630,74**	**68 358,87**
a) wobec jednostek zależnych	0,00	0,00	0,00
b) wobec jednostki dominującej	0,00	0,00	0,00
c) wobec innych jednostek	525 066,60	117 630,74	68 358,87
2.Zobowiązania wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	**0,00**	**0,00**	**0,00**
a) wobec jednostek współzależnych	0,00	0,00	0,00
- z tytułu zakupu wyposażenia	0,00	0,00	0,00
b) wobec jednostek stowarzyszonych	0,00	0,00	0,00
c) wobec innych jednostek	0,00	0,00	0,00
3.Zobowiązania wobec pozostałych jednostek	**1 101 699,69**	**854 825,58**	**1 349 198,83**
a) wobec wspólnika jednostki współzależnej	0,00	0,00	0,00
b) wobec znaczącego inwestora	0,00	0,00	0,00
- z tytułu zaliczek na zakup akcji	0,00	0,00	0,00
c) wobec innych jednostek	1 101 699,69	854 825,58	1 349 198,83
- z tytułu pożyczek i kredytów, w tym:	0,00	0,00	0,00
-- długoterminowe w okresie spłaty	0,00	0,00	0,00
- z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności	439 430,53	495 916,85	1 068 367,96
--do 12 miesięcy	439 430,53	495 916,85	1 068 367,96
--powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00	0,00
- zaliczki otrzymane na dostawy i usługi	0,00	0,00	0,00
- z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych tytułów publicznoprawnych	341 554,18	229 319,83	155 059,32
- z tytułu wynagrodzeń	319 017,91	129 085,20	125 267,85
- inne, w tym:	1 697,07	503,70	503,70
-- z tytułu zaliczek na zakup akcji	0,00	0,00	0,00

-- z pracownikami	1 697,07	503,70	503,70
-- pozostałe	0,00	0,00	0,00
4.Fundusze specjalne (wg tytułów)	0,00	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe razem	**1 626 766,29**	**972 456,32**	**1 417 557,70**

Nota 5. Rozliczenia międzyokresowe (w pasywach).

Rozliczenia międzyokresowe	**30.09.2026**	**31.12.2025**	**30.09.2025**
1. Zmiana stanu ujemnej wartości firmy	**0,00**	**0,00**	**0,00**
2. Inne rozliczenia międzyokresowe, w tym:	**1 075 104,00**	**61 089,59**	**128 217,02**
a) Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów	0,00	0,00	0,00
- długoterminowe (wg tytułów)	0,00	0,00	0,00
- krótkoterminowe (wg tytułów)	0,00	0,00	0,00
b) Rozliczenie międzyokresowe przychodów	1 075 104,00	61 089,59	128 217,02
- długoterminowe (wg tytułów)	845 580,36	0,00	0,00
- Dotacja Alfa Bridge	0,00	0,00	0,00
- Dotacja RPKP.01.03.01-04-0003/19	0,00	0,00	0,00
- Dotacja Moduł 3	0,00	0,00	0,00
- Dotacja Moduł 1	172 397,29	0,00	0,00
-ROLLOLED	59 673,61	0,00	0,00
-TADF FENG.01.01-IP.02-0509/25	310 062,20	0,00	0,00
-EIL - FENG.01.01-IP.02-0506/25	303 447,26	0,00	0,00
- krótkoterminowe (wg tytułów)	229 523,64	61 089,59	128 217,02
- Dotacja Alfa Bridge	0,00	0,00	33 310,95
- Dotacja RPKP.01.03.01-04-0003/19	0,00	61 089,59	94 906,07
- Dotacja Moduł 3	48 305,16	0,00	0,00
- Dotacja Moduł 1	181 218,48	0,00	0,00
-ROLLOLED	0,00	0,00	0,00
-TADF FENG.01.01-IP.02-0509/25	0,00	0,00	0,00
-EIL - FENG.01.01-IP.02-0506/25	0,00	0,00	0,00

1.2. Noty objaśniające do rachunku zysków i strat.

Nota 6. Przychody netto ze sprzedaży produktów.

Przychody netto ze sprzedaży (struktura rzeczowa - rodzaje działalności)

	30.09.2026	31.12.2025	30.09.2025
Przychody ze sprzedaży produktów	1 941 471,69	2 109 254,45	1 079 281,31
Przychody ze sprzedaży usług	223 606,69	238 507,33	173 095,48
Przychody ze sprzedaży razem	**2 165 078,38**	**2 347 761,78**	**1 252 376,79**

Przychody netto ze sprzedaży (powiązania)

	30.09.2026	31.12.2025	30.09.2025
Przychody od jednostek powiązanych	1 930 920,51	1 898 853,04	875 171,39
Przychody od jednostek pozostałych	234 157,87	448 908,74	377 205,40
Przychody razem	**2 165 078,38**	**2 347 761,78**	**1 252 376,79**

Przychody netto ze sprzedaży (struktura terytorialna)

	30.09.2026	31.12.2025	30.09.2025
Kraj	2 011 020,51	1 987 263,04	940 271,39
Export	154 057,87	360 498,74	312 105,40
Przychody ze sprzedaży razem	**2 165 078,38**	**2 347 761,78**	**1 252 376,79**

Nota 7. Zmiana stanu produktów.

	30.09.2026	31.12.2025	30.09.2025
Międzyokresowe rozliczenia kosztów czynne krótkoterminowe	38 980,17	-599,92	48 569,27
Produkcja w toku.	15 380,80	93 298,21	51 221,08
Produkty gotowe	-17 210,44	-2 744,65	101 641,19
Półprodukty	-1 338,65	113 969,29	-3 341,50
Międzyokresowe rozliczenia kosztów bierne	0,00	0,00	0,00
Międzyokresowe rozliczenia kosztów czynne projekty wewnętrzne.	1 187 885,52	1 086 838,72	883 260,76
Międzyokresowe rozliczenia kosztów czynne dotacje	0,00	0,00	0,00
Zmiana stanu produktów razem	**1 223 697,40**	**1 290 761,65**	**1 081 350,80**

Nota 8. Koszty działalności operacyjnej.

	30.09.2026	31.12.2025	30.09.2025
A. Koszty wytworzenia produktów na własne potrzeby	**269 714,62**	**1 193,73**	**0,00**
B. Koszty według rodzajów	**7 326 970,29**	**7 765 146,49**	**5 525 886,26**
1. Amortyzacja	325 623,62	513 721,94	356 558,57
2. Zużycie materiałów i energii	272 798,13	344 134,44	212 958,41
3. Usługi obce, w tym:	3 447 232,07	3 702 398,91	2 536 202,61

- czynsz, najem, dzierżawa-nieruchomości	150 455,51	74 959,49	55 837,13
- czynsz, najem, dzierżawa, leasing-ruchomości	545 466,38	635 174,37	477 821,30
- usługi prawne, księgowe, doradcze, notarialne, audytorskie	1 375 519,29	1 705 508,23	1 249 000,13
- telekomunikacja, Internet, poczta, kurierzy	27 590,83	39 844,95	30 617,66
- usługi informatyczne	172 518,02	220 051,00	155 499,81
- ekspertyzy, badania	190 847,44	246 547,20	186 330,12
- pozostałe usługi	984 834,60	780 313,67	381 096,46
4. Podatki i opłaty	63 275,30	102 945,71	87 907,51
5. Wynagrodzenia w tym:	2 389 284,13	2 358 975,68	1 770 540,57
- umowy cywilno-prawne	776 172,81	487 922,70	388 522,04
- umowy o pracę	1 613 111,32	1 871 052,98	1 382 018,53
6. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	371 004,46	381 405,98	279 373,26
7. Pozostałe koszty rodzajowe (z tytułu)	453 957,67	339 188,38	260 714,27
- reprezentacja i reklama	327 519,46	185 604,17	141 446,18
- polisy/ubezpieczenia	98 214,70	54 423,73	47 432,38
- usługi gastronomiczne, artykuły spożywcze	13 255,32	31 409,47	15 552,40
- inne	14 968,19	67 751,01	56 283,31
8. Wartość sprzedanych towarów	3 794,91	22 375,45	21 631,06
C. Zmiany w zakresie kosztów rozliczonych +/-	**0,00**	**0,00**	**0,00**
1. Z tytułu różnic inwentaryzacyjnych.	0,00	0,00	0,00
2. Odpisanie zaniechanej produkcji	0,00	0,00	0,00
3. Odpisanie kosztów bez efektu gospodarczego	0,00	0,00	0,00
4. Inne	0,00	0,00	0,00

Nota 9. Inne przychody operacyjne.

	30.09.2026	31.12.2025	30.09.2025
I. Rozwiązane rezerwy (z tytułu)	**0,00**	**0,00**	**0,00**
- na zobowiązania	0,00	0,00	0,00
II. Pozostałe, w tym	**578 939,12**	**340 833,88**	**262 404,81**
- zysk z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00	0,00
- dotacje	424 435,77	270 437,07	203 309,64
- inne przychody operacyjne	154 503,35	70 396,81	59 095,17
Pozostałe przychody operacyjne razem	**578 939,12**	**340 833,88**	**262 404,81**

Inne przychody operacyjne	**30.09.2026**	**31.12.2025**	**30.09.2025**
European Union Intellectual Property	5 227,35	7 075,58	2 819,58
Przychody z refakturowania	11 877,45	41 042,66	35 740,61
Pozostałe	108 152,55	1 786,35	42,76
Ulga na innowacyjnych pracowników	29 246,00	20 492,22	20 492,22
Przychody razem	**154 503,35**	**70 396,81**	**59 095,17**

Nota 10. Inne koszty finansowe.

	30.09.2026	**31.12.2025**	**30.09.2025**
II. Inne koszty finansowe razem	**23 575,09**	**49 193,95**	**6 501,94**
1) ujemne różnice kursowe	72 479,93	48 405,05	26 105,28
2) dodatnie różnice kursowe	-48 904,84	788,90	-19 603,34
3) inne	0,00	0,00	0,00

I. INFORMACJE PODSTAWOWE O SPÓŁCE

1. Dane podstawowe:

Noctiluca Spółka Akcyjna z siedzibą w Toruniu powstała na mocy aktu zawiązania spółki z dnia 18 grudnia 2018 roku sporządzonego przez Kancelarię Notarialną Marek Hrymak, Daniel Kupryjańczyk w Warszawie. Od 29 stycznia 2019 roku spółka jest zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym pod numerem KRS 0000769219 (zwana dalej „**Spółką**").

Nazwa:	Noctiluca
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Siedziba:	Toruń
Adres:	ul. Jurija Gagarina 7/41B, 87-100 Toruń
Telefon:	+48 512 038 649
Adres poczty elektronicznej:	inwestorzy@noctiluca.eu
Adres strony internetowej:	www.noctiluca.eu

2. Podstawowe informacje o działalności spółki:

Misją Noctiluca jest tworzenie materiałów chemicznych do produktów przyszłości. Misję tę uzupełnia wizja, gdzie postęp dokonuje się na podstawie innowacji wywodzących się z nauki na poziomie materiałów chemicznych. Noctiluca rozwiązuje wyzwania zw. z materiałami chemicznymi w przemysłach przyszłości w oparciu o unikalne w skali globalnej kompetencje w zakresie chemii organicznej.

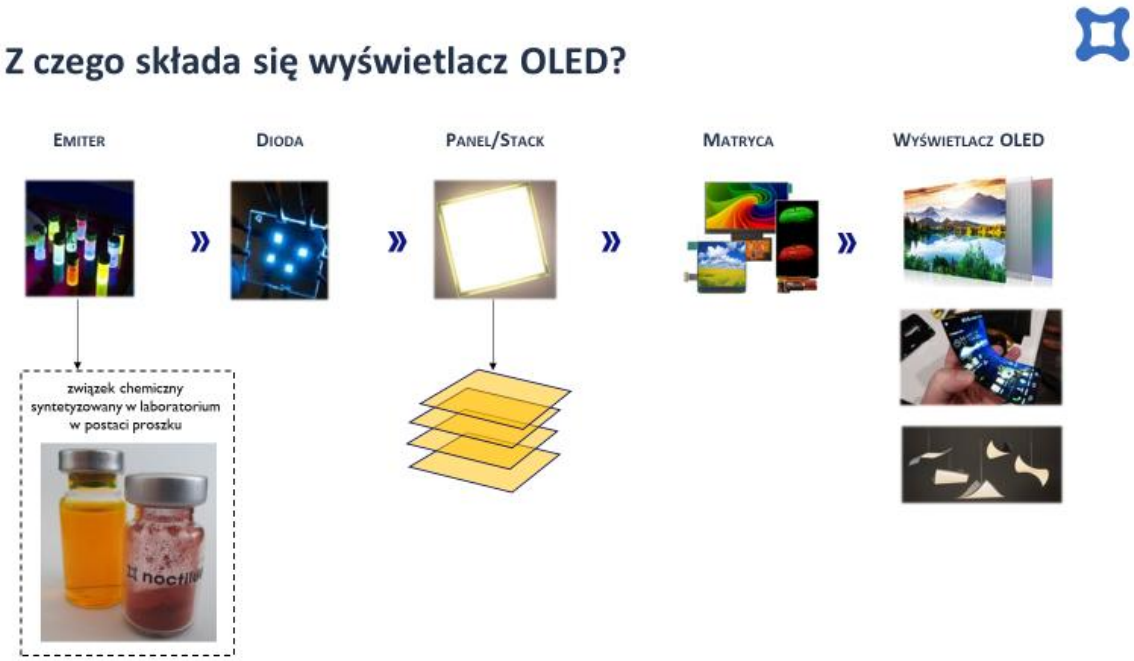
Noctiluca jest spółką technologiczną z Torunia zajmującą się rozwojem i produkcją **zaawansowanych związków chemicznych** (*high performance materials*), stanowiących kluczowy element paneli **OLED**, tj. **wyświetlaczy** (monitory, telewizory, smartfony, urządzenia wearables czy VR) i **źródeł światła**.

Są to związki emitujące światło dzięki termicznie aktywowanej opóźnionej fluorescencji (TADF) do zastosowań w technologii OLED 3. i 4. generacji, a także w najnowszej, opracowywanej przez Noctiluca, 5. generacji opartej na sensybilizowanym fosforescencją TADF (PST) i sensybilizowanej fosforescencją fluorescencji (PSF). Oprócz związków emisyjnych, których w warstwie jest od kilku do kilkunastu procent, Noctiluca opracowuje także dedykowane dla nich specjalistyczne materiały pomocnicze (high performance materials), które stanowią większość warstwy emisyjnej wyświetlacza OLED, oferując swoim klientom gotowe rozwiązanie składające się z emitera/ów, sensybilizatora/ów i hostów. Związki te są kluczowymi składnikami struktury wyświetlaczy OLED (takich jak np. w smartwatche, telewizory, urządzenia do noszenia) i odpowiadają za luminescencję. Ich parametry decydują o wydajności zamiany prądu elektrycznego na światło, jakości obrazu wyświetlanego w technologii OLED, nasyceniu barw i jasności.

OLED to skrót od ang. Organic Light Emitting Diode, oznaczającego organiczną diodę elektroluminescencyjną (emitującą światło pod wpływem prądu). Jest to technologia wyświetlania, która oferuje liczne zalety dotyczące jakości wyświetlania oraz wydajności urządzeń, które ją

wykorzystują – z tych powodów od kilku lat w szybkim tempie podbija rynki urządzeń elektronicznych, zawierających wyświetlacze.

Zaawansowane związki chemiczne, w tym emitery stanowiące kluczową warstwę OLED, zamykane są wewnątrz specjalnej diody. Z takich diod tworzy się panel OLED, następnie matrycę, by na końcu dzięki wszystkim tym warstwom uzyskać gotowy wyświetlacz OLED, emitujący obraz oglądany przez użytkownika.



Związki chemiczne do zastosowania w OLED pozwalają na uzyskanie panelu, który nie wymaga dodatkowego podświetlenia (gdyż sam emituje światło dzięki emiterom), wyświetlacze konstruowane w tej technologii mogą być dużo cieńsze, lżejsze i bardziej wydajne. Podłoże panelu OLED może być elastyczne, a co za tym idzie – całe wyświetlacze OLED mogą być zwijane lub wykorzystywane w giętkich urządzeniach elektronicznych.

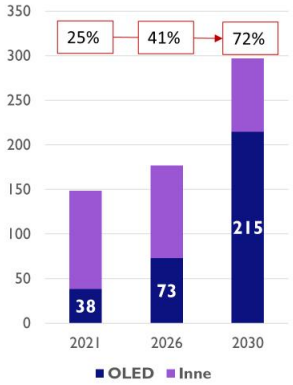


Te cechy technologii OLED sprawiają, że ma ona bardzo szerokie możliwości zastosowania, a rynek producentów urządzeń, które ją wykorzystują, stale rośnie.

Rynek OLED w dominacji

OLED to wielozadaniowa technologia o nieskończonych możliwościach, która zastępuje wyświetlacze LCD. Będzie ona pozostawać w tej roli przez wiele lat, ponieważ albo nie istnieje alternatywa dla danej aplikacji, albo OLED jest ekonomicznie opłacalny.

Rynek wyświetlaczy[mld USD]



Masowa technologia z ciągle rosnącym udziałem w rynku.

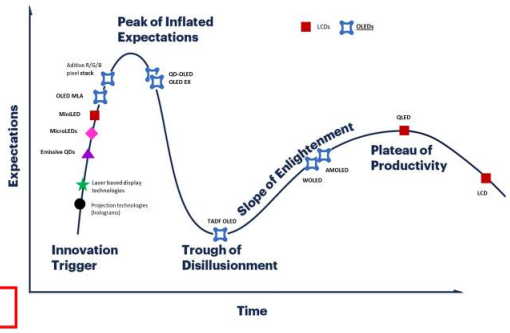
CAPEX w miejscach produkcji OLED

Rok	Wydatki	Podmioty
2017	7 mld USD	LG
	2,7 mld USD	Apple
2019	2,5 mld USD	LG
2020	6,8 mld USD	TCL
2021	2,8 mld USD	LG
	1,4 mld USD	LG
	2,7 mld USD	SAMSUNG
2022	1 mld USD	LG
	11 mld USD	SAMSUNG
2023	9,2 mld USD	BOE
	2,47 mld USD	LG
	3,14 mld USD	SAMSUNG
2024	0,78 mld USD	LG
	3 mld USD	SAMSUNG
	8,4 mld USD	BOE

IT OLED

Ponad 64 miliardów dolarów CAPEX i co najmniej 25 lat dominacji technologii OLED (z amortyzacją wydatków, podobnie jak w przypadku LCD).

Zdobywanie rynku przez jakiegokolwiek konkurenta zajmuje dziesięciolecia



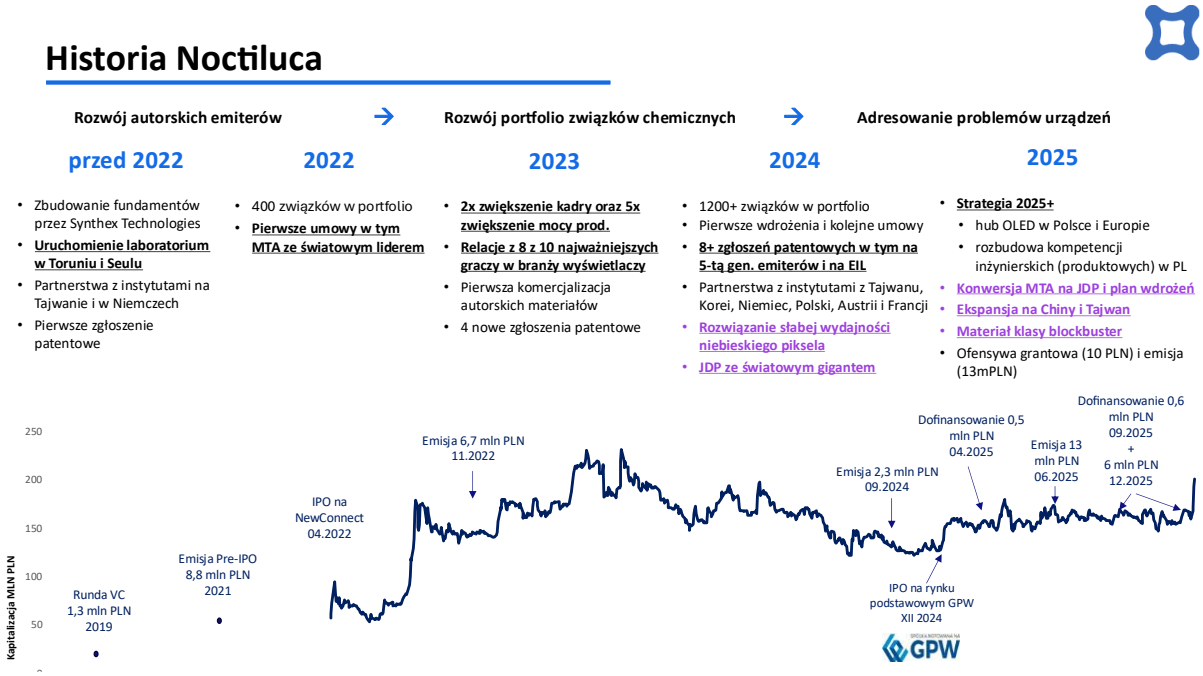
Pierwsze urządzenie OLED zostało stworzone w 1987 roku - **zajęło to 34 lata, aby osiągnąć 25% udziału w rynku wyświetlaczy.**

Zakres działalności Noctiluca:

Noctiluca to niezależny dostawca **zaawansowanych związków chemicznych** dla OLED (monitory, telewizory, smartfony, wearables, VR, źródła światła), adresujący kluczowe „wąskie gardła", zwłaszcza niebieski piksel o niskiej trwałości i wysokim zużyciu energii.

- **Niebieski emiter & race for blue** – najbardziej problematyczny element OLED (burn-in, zmiana barw, ograniczenie jasności i lifetime); **globalny wyścig o poprawę lifetime o 20%+ jest już wyceniany na setki mln USD** (Novaled/260mEUR, Cynora/300mUSD, Kyulux/275mUSD), bez wdrożenia.
- **Nietypowe podejście** – rozwiązanie słabej wydajności niebieskiego piksela nie tylko nowym emiterem, lecz dedykowanymi materiałami, które zwiększają sprawność oraz wydłużają lifetime niebieskiego.
- **Unikalna technologia NCEIL (EIL/ETL)** – autorskie materiały, które w testach przemysłowych wydłużają żywotność niebieskich OLED o >100% przy niższym poborze mocy; **kandydat na nowy standard branży.**
- **European OLED challenger** – współpraca z 8/10 największych producentów wyświetlaczy, **15+ projektów (głównie tier-1). Potencjał wejścia na linie produkcyjne w 2026 roku.**
- **Strategiczna współpraca z graczami tier-1** – od NDA/MTA (testy materiałów) przez JDP (wspólny projekt rozwojowy) do kontraktów na dostawy (wzrost wolumenów, strukturalna zależność producenta od technologii) – dokładnie tą ścieżką szły transakcje M&A Novaled → Samsung i Cynora → Samsung.
- **Silne IP i kompleksowość** →1 200 związków, 15+ rodzin patentowych, laboratoria w Toruniu i Seulu, współpraca w Europie i Azji; cel: dostarczanie pełnego zestawu materiałów, a nie pojedynczego komponentu – adresowanie problemów urządzeń, a nie związków.

- **Celowa ekspozycja na Chiny i Tajwan** – rynki z >50% mocy produkcyjnych OLED i tylko ~10% rynku materiałów; Noctiluca jako niezależny dostawca redukuje vendor lock-in wobec koreańskich gigantów (Samsung, LG) i zwiększa potencjał M&A.
- **Zdywersyfikowany model biznesowy (ograniczenie ryzyka strukturalnego)** – Noctiluca nie jest „zero-jedynkowym" zakładem na jedno wdrożenie. Model opiera się na 3ch filarach: (1) projekty R&D/MTA/JDP z tier-1, (2) sprzedaż materiałów i usług do mniejszych/niszowych odbiorców (budowa stabilnych przychodów i dojście do BEP), (3) współfinansowanie R&D grantami.



Więcej na temat działalności Emitenta: www & YouTube.

3. Władze spółki:

Zarząd spółki jest trzyosobowy. Funkcję Prezesa Zarządu pełni Mariusz Jan Bosiak, powołany przez Radę Nadzorczą w dniu 05 grudnia 2021 roku, funkcję Członka Zarządu pełni Krzysztof Piotr Czaplicki, powołany przez Radę Nadzorczą w dniu 05 grudnia 2021 roku i funkcję Członka Zarządu pełni Mateusz Łukasz Nowak, powołany przez Radę Nadzorczą w dniu 27 marca 2025 roku.

Członkowie Zarządu otrzymują wynagrodzenie z tytułu pełnionej funkcji.

Na dzień 30 września 2026 roku Rada Nadzorcza składała się z pięciu osób.

W skład Rady Nadzorczej Noctiluca S.A. wchodzili:

- Piotr Karmelita – Przewodniczący Rady Nadzorczej;
- Marek Włodzimierz Kotelnicki – Członek Rady Nadzorczej;
- Bartosz Wasilewski – Członek Rady Nadzorczej;
- Andrzej Jan Wolan – Członek Rady Nadzorczej;
- Maciej Jarosław Nowakowski – Członek Rady Nadzorczej.

W 2026 r. Spółka wypłacała Członkom Rady Nadzorczej wynagrodzenia z tytułu udziału w posiedzeniach Rady Nadzorczej.

4. Struktura akcjonariatu:

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania (26 listopada 2026 roku) kapitał zakładowy Noctiluca S.A. dzielił się na 1.965.750 akcji zwykłych na okaziciela serii A, 194.028 akcji z zwykłych na okaziciela serii B, 62.500 akcji zwykłych na okaziciela serii C, 300.000 akcji zwykłych na okaziciela serii D, 80.000 akcji zwykłych na okaziciela serii E, 235.250 akcji zwykłych na okaziciela serii F, 52.500 akcji zwykłych na okaziciela serii G, oraz 125.000 akcji zwykłych na okaziciela serii H oraz 173.000 akcji zwykłych na okaziciela serii I.

Lp.	Imię i nazwisko/Firma Akcjonariusza	Liczba akcji	% akcji	Nominalna łączna wartość akcji
1	Synthex Technologies sp. z o.o.	256.466	13,05 %	38 469,90 zł
2	Mariusz Jan Bosiak	100.000	5,09 %	15.000,00 zł
3	Element Ventures sp. z o.o.	100.000	5,09 %	15.000,00 zł
4	Pozostali	1.509.284	76,77%	226 392,60 zł
	SUMA	**1.965.750**	**100%**	**294.862,50 zł**

Ponadto nie istnieją posiadacze papierów wartościowych Spółki dających specjalne uprawnienia kontrolne, jak również na datę sporządzenia niniejszego sprawozdania brak jest ograniczeń odnośnie wykonywania prawa głosu z akcji Spółki.

Dodatkowo Statut Spółki nie przewiduje ograniczeń w zakresie przenoszenia prawa własności papierów wartościowych wyemitowanych przez Spółkę.

5. Posiadane przez Noctiluca udziały/akcje w innych podmiotach:

Na dzień 30 września 2026 roku Spółka nie posiadała akcji i/lub udziałów w jakichkolwiek podmiotach.

II. Aktywność i osiągnięcia Noctiluca S.A. w okresie trzech kwartałów 2026 roku oraz po dniu bilansowym

1. Kluczowe wydarzenia trzech kwartałów 2026 roku oraz po dniu bilansowym:

Rok 2026 jest dla Noctiluca przejściem od spółki deep-tech do gracza przemysłowego – od proof-of-concept do proof-of-performance. W okresie trzech kwartałów 2026 r. i po dniu bilansowym autorski materiał NCEIL przeszedł z laboratoriów partnerów na ich linie produkcyjne, Spółka osiągnęła rekordowe przychody i w istotnej części zabezpieczyła finansowanie kolejnego etapu rozwoju. Najważniejsze fakty:

- **Pierwsze pozytywne testy na linii produkcyjnej partnera** – u chińskiego producenta mikrowyświetlaczy OLED do urządzeń VR/AR materiały Noctiluca wydłużyły czas życia urządzeń o ponad 100%; Spółka spodziewa się w 4Q 2026 r. zamówienia na materiały do produkcji pilotażowej.
- **100% realizacji 30-punktowej checklisty industrialnej** u największego na świecie producenta urządzeń telekomunikacyjnych z Chin – przy 100-krotnym przeskalowaniu produkcji i czystości materiału 99,95%; kolejnym krokiem jest walidacja na linii produkcji masowej.
- **Wyniki potwierdzone przez sześć spółek w czterech zastosowaniach** – wzrost czasu życia urządzeń o 50–200%; NCEIL testuje lub planuje testować kilkunastu partnerów, a Spółka współpracuje z 8 z 10 największych producentów wyświetlaczy na świecie.
- **Pierwsza para materiałów EIL + ETL** – NCETL-01, materiał transportujący elektrony opracowany przez Noctiluca i kompatybilny z NCEIL, z komercyjną sprzedażą planowaną na 4Q 2026 r.; Spółka oferuje dopasowany zestaw materiałów zamiast pojedynczego związku.
- **Rekordowe przychody** – 3 658 tys. zł po trzech kwartałach (wzrost o ok. 57% rok do roku), rekordowy trzeci kwartał (wzrost o ok. 91% rok do roku) i poprawa EBITDA w każdym kwartale.
- **Finansowanie rozwoju** – Term Sheet z NCBR Investment Fund i IGS Investment na łącznie do ok. 20 mln PLN oraz 12 projektów grantowych o wartości ok. 29,9 mln PLN, w tym ok. 19,7 mln PLN dofinansowania.

1.1. Pierwsze pozytywne testy na linii produkcyjnej – producent mikrowyświetlaczy OLED do urządzeń VR/AR

Relacja z chińskim producentem mikrowyświetlaczy OLED (SiOLED) do urządzeń VR/AR jest pierwszą, w której materiały Noctiluca przeszły pomyślnie testy na linii produkcyjnej partnera. Po podpisaniu umowy MTA w 2Q 2026 r. Spółka dostarczyła partnerowi kompletne rozwiązanie: NCEIL o podwyższonej czystości, dedykowany, kompatybilny materiał transportujący elektrony (NCETL-01) oraz protokół ich stosowania. Wyniki przekroczyły 100% wzrostu żywotności względem układu referencyjnego, a w 4Q 2026 r. materiały przeszły pomyślnie testy na linii produkcyjnej.

Spółka spodziewa się w 4Q 2026 r. zamówienia na materiały do produkcji pilotażowej (ponad 10% szacowanego rocznego zapotrzebowania partnera), planowanej na przełom grudnia 2026 r. i stycznia 2027 r. Równolegle trwają uzgodnienia zmierzające do nadania Spółce statusu kwalifikowanego dostawcy (vendor code), a w 1Q 2027 r. – przy pozytywnym przebiegu produkcji pilotażowej – Noctiluca zakłada zawarcie umowy ramowej na powtarzalne dostawy. **Byłby to pierwszy produkt rynkowy z materiałami Noctiluca i referencja przemysłowa dla pozostałych partnerów.** W segmencie VR/AR Spółka prowadzi trzy relacje, a zawarcie kolejnej umowy MTA – z wiodącym chińskim producentem urządzeń VR/AR, który uruchamia własną produkcję mikrowyświetlaczy – planowane jest na 4Q 2026 r.

1.2. Największy na świecie producent urządzeń telekomunikacyjnych z Chin – 100% checklisty industrialnej i przygotowanie do walidacji na linii produkcji masowej

Na koniec czerwca 2026 r. Spółka zrealizowała w 100% 30-punktową listę wymagań przemysłowych (ok. 85% na koniec 1Q 2026 r.), warunkującą dopuszczenie NCEIL do testów na masowej linii produkcyjnej. Prace prowadzono równolegle w czterech obszarach:

- **Skala produkcji** – podniesiona 100-krotnie względem wyjściowej skali R&D (ok. 500 g materiału miesięcznie); kolejnym celem jest ok. 1 kg miesięcznie.
- **Czystość materiału** – wzrost z 99,6% do 99,95%, z kolejnym celem 99,99%; większość zespołów material science nie osiąga tej kombinacji parametrów w cyklu krótszym niż 18–24 miesiące – Noctiluca zrealizowała ją w ok. pół roku.
- **Skład zanieczyszczeń (maks. 0,05%)** – zawężony do krótkiej listy związków akceptowanych przez partnera, wraz z walidacją zawartości halogenków oraz metali ciężkich.
- **Profesjonalizacja** – certyfikaty ISO 45001, ISO 14001 i ISO 9001, obsługa sprzedażowa i posprzedażowa w języku chińskim oraz zgodność z lokalnymi wymaganiami celno-podatkowymi.

W 2Q i 3Q 2026 r. w laboratoriach R&D partnera przeprowadzone zostały testy potwierdzające (partie 2x5 g oraz 20 g, ok. 8 tygodni), które potwierdziły wyniki fazy B+R na materiale przygotowanym industrialnie, oraz testy ampułowe, dzięki którym zidentyfikowano czynniki prowadzące do ciemnienia materiału i ograniczono je w procesie produkcji NCEIL; partner ocenia obecnie skuteczność tych działań. Współpraca przeszła z rozmów dwustronnych z marką do dialogu trójstronnego: marka – producent paneli OLED – Noctiluca. Walidacja na linii produkcji masowej planowana jest na 4Q 2026 / 1Q 2027 r., formalna kwalifikacja materiału – na 1Q 2027 r., a pierwsze powtarzalne dostawy – od 2H 2027 r. Cykl od umowy MTA do dostaw przemysłowych, trwający w branży zwykle ok. 5 lat, został w tym projekcie skrócony do ok. 2 lat.

1.3. Szeroki front testów – sześć spółek, cztery zastosowania, kilkunastu partnerów

Powtarzalność wyników w warunkach przemysłowych potwierdziło już sześć spółek w czterech zastosowaniach (smartfony, IT, PMOLED i VR): wzrost czasu życia urządzeń o 50–200% przy zastosowaniu NCEIL jako EIL oraz o 30–60% przy zastosowaniu jako dopant do ETL. Czołowy chiński producent wyświetlaczy, u którego testy prowadzone są w największej skali, uzyskał wyniki wystarczające do zastosowań automotive; w 3Q 2026 r. rozpoczęły się z nim negocjacje umowy ramowej na dostawy oraz proces uzyskania vendor code, a wymiana know-how pozwoli Spółce zaoszczędzić ponad 9 miesięcy prac R&D i ponad 1 mln USD kosztów. W projekcie JDP z chińskim liderem rynku elektroniki użytkowej realizacja kamieni milowych sięga 65–70%. Z wiodącym globalnym producentem OLED uzgodniony został dedykowany protokół testów (dedicated MTA), a parę NCEIL i NCETL-01 testuje japoński producent PMOLED. Łącznie materiał testuje lub planuje testować kilkunastu partnerów, a do końca 2026 r. pipeline poszerzy się o kolejnych dwóch.

1.4. Portfolio produktowe i własność intelektualna – pierwsza para EIL + ETL

Spółka opracowała NCETL-01 – pierwszy materiał transportujący elektrony (ETL) opracowany przez Noctiluca, kompatybilny z NCEIL. Para tych materiałów maksymalizuje wzrost parametrów urządzenia i zmienia ofertę Noctiluca: z pojedynczego związku w dopasowany zestaw materiałów wraz z protokołem ich stosowania. Pierwsza komercyjna (inna niż testowa) sprzedaż NCETL-01 planowana jest na 4Q 2026 r. Kolejna generacja materiału – NCEIL-5, dopasowana do niechelatujących materiałów ETL – daje powtarzalne, dobre wyniki testów. Spółka złożyła kolejne zgłoszenie patentowe dotyczące materiałów EIL i ETL oraz uzyskała patent europejski z wcześniejszego zgłoszenia; portfolio IP obejmuje 1 patent i 14 zgłoszeń patentowych.

1.5. Azja – rozbudowa zespołu i relacji (ICDT 2026, SID Display Week 2026, IMID 2026)

W okresie trzech kwartałów 2026 r. zespół Spółki wystąpił na konferencji ICDT 2026 w Chongqing, odbył blisko 20 spotkań podczas SID Display Week 2026 w Los Angeles – w tym z trzema największymi producentami OLED na świecie – oraz uczestniczył w IMID 2026 w Busan, łącząc konferencje z wizytami w siedzibach partnerów w Chinach, Korei i na Tajwanie. Lokalny zespół został wzmocniony o doświadczonych menedżerów odpowiedzialnych za rynki koreański, tajwański i chiński i liczy dziś siedem kluczowych osób. Efektem tych działań są m.in. nowe umowy MTA, przyspieszenie relacji w segmencie micro-OLED oraz nowe zlecenia w formule cCRO.

1.6. Finansowanie rozwoju – Term Sheet z NIF i IGS, 12 projektów grantowych, własna linia PVD

W dniu 15 września 2026 r. Spółka zawarła Term Sheet z NCBR Investment Fund ASI S.A. oraz ASI IGS Investment sp. z o.o. sp.k., przewidujący dwuetapową inwestycję o łącznej wartości do ok. 20 mln PLN (10,08 mln PLN w ramach emisji 112.000 akcji po 90,00 PLN oraz kolejne 10,08 mln PLN w drodze wykonania warrantów subskrypcyjnych). Term Sheet ma charakter niewiążący, a zamknięcie inwestycji uzależnione jest od wyników badania due diligence, uzgodnienia dokumentacji transakcyjnej oraz zgód korporacyjnych stron.

Portfel grantowy obejmuje dwanaście wygranych projektów o łącznej wartości części przypadającej na Noctiluca ok. 29,9 mln PLN, w tym ok. 19,7 mln PLN dofinansowania. Największy z nich – projekt ETL w Ścieżce SMART (wartość ok. 15,5 mln PLN, dofinansowanie ok. 9,4 mln PLN, realizacja w latach 2027–2030) – współfinansuje budowę własnej linii PVD w Polsce, która skróci cykl opracowania nowego materiału z ok. 2 lat do poniżej roku. Etap zapowiadany w strategii 2025+ jako następny staje się etapem bieżącym – strategia przestaje być planem, a staje się harmonogramem.

1.7. Wyniki finansowe, nowe źródła przychodów i sytuacja kapitałowa

Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi wyniosły w okresie trzech kwartałów 2026 r. 3 658 tys. zł (wzrost o ok. 57% rok do roku), w tym przychody netto ze sprzedaży produktów 2 165 tys. zł (wzrost o ok. 73% rok do roku). Przychody rosły w każdym kwartale – 783 tys. zł, 1 226 tys. zł i 1 650 tys. zł – a trzeci kwartał był rekordowy (wzrost o ok. 91% rok do roku). Koszty operacyjne wyniosły 7 327 tys. zł i rosły wyraźnie wolniej niż przychody (o ok. 33% rok do roku).

EBITDA za trzy kwartały 2026 r. wyniosła -2 884 tys. zł (EBITDA skorygowana: -2 226 tys. zł) i poprawiała się w każdym kwartale: -1 356 tys. zł, -885 tys. zł oraz -642 tys. zł.

Nowym źródłem przychodów są dostawy zaawansowanych materiałów do zastosowań w półprzewodnikach dla koreańskiego rządowego instytutu badawczego, rozpoczęte w listopadzie 2026 r. po zakończonym powodzeniem projekcie w formule cCRO. Pierwsze zamówienie ma niewielką skalę, ale otwiera cykl dostaw realizowanych obecnym zespołem i na istniejącej infrastrukturze.

Sytuacja kapitałowa Spółki pozostaje stabilna: Noctiluca dysponuje niewykorzystanymi liniami pożyczkowymi, portfelem 12 projektów grantowych oraz – po zamknięciu inwestycji objętej Term Sheet – kapitałem rozwojowym od inwestorów instytucjonalnych. Rosnące przychody z mniejszych projektów oraz przychody z dotacji wyznaczają drogę do miesięcznej rentowności.

Podsumowanie kluczowych zdarzeń w 1-3q 2026 roku (1/2)

2026: PROOF-OF-CONCEPT → PROOF -OF-PERFORMANCE (rok przejścia na masową linię produkcyjną)

Industrialne skalowanie produkcji

Product development:
100% wymagań kwalifikacji do testów na linii masowej u największego na świecie producenta urządzeń telekomunikacyjnych z Chin (85% w 1Q2026):

- Skala produkcji **podniesiona 100x** w 2Q26 (vs 30x w 1Q26) - 500 g/m-c. Cel na 2H 2026 1kg/m-c
- Czystość materiału **99,6% → 99,95% w 2Q26**. Cel 99,99% w 2H26 — kombinacja parametrów zwykle nieosiągana w cyklu <18–24 m-cy
- Pełna profesjonalizacja: **ISO 45001 + 14001 + 9001** — 100% gotowości procesowo-biznesowej
- Opracowanie pierwszej pary EIL+ ETL która maksymalizuje wzrost parametrów – **pierwszy materiał NCETL-01**

Intensyfikacja relacji 1-3Q

Relacje z przemysłem:

ICDT 2026 w Chongqing - Zarząd jako prelegenci; intensywna agenda biznesowo-technologiczna w Chinach i na Tajwanie

SID 2026 w Los Angeles – szeroka reprezentacja techniczna (w tym wystąpienie na konferencji) na spotkaniach z partnerami – od marek konsumenckich, przez producentów OEM

IMID 2026 w Busan – wraz z napływającymi coraz lepszymi danymi od partnerów z Chin Zarząd intensyfikuje działania w Korei i oraz raz kolejny odwiedza Chińskich partnerów w ich siedzibach

Poszerzenie zespołu Azjatyckiego

Portfolio produktowe

R&D:

Zgłoszenie patentowe – 12 zgłoszenie patentowe spółki w zakresie materiałów EIL i ETL oraz uzyskanie patentu Europejskiego z poprzedniego zgłoszenia

Ofensywa grantowa - kolejne projekty grantowe wygrane. Rozpoczęto realizację projektów dotyczących m.in. rozwoju materiałów EIL, MR TADF i ETL, a także na profesjonalizację i podniesienie czystości tworzonych związków. Rozpoczęły się również międzynarodowe projekty dot. emiterów do druku OLED

Powtarzalne, dobre wyniki testów materiału **NCEIL-5**, o poprawionych parametrach procesowanlności na linii produkcyjnej OLED (obniżona temperatura naparowywania materiału)

Planowana na Q4 2026 komercyjna (inna niż testowa) sprzedaż NCEIL-4 i NCETL-01 – para EIL ETL maksymalizująca wzrost paramentów

Podsumowanie kluczowych zdarzeń w 1-3q2026 roku (2/2)

Komercjalizacja i partnerstwa

EIL potwierdzone w przemyśle – kluczowe relacje:

1. **Największy na Świecie producent urządzeń telekomunikacyjnych z Chin: pominięcie JDP, testy na linii produkcyjnej**
   - Cały 1H2026 skupiony na spełnieniu wymagań do testów na linii produkcji masowej – **100% zaawansowania na VI 2026.** Zrealizowane z sukcesem testy ampułowe. Oczekiwanie na wskazanie okna do testów masowych
   - Docelowo umowa ramowa
2. **Chiński gigant IT/OLED: aktywne JDP,** kolejne wyniki testów planowane w Q4
3. **Chiński producente matryc micro-OLED: aktywne JDP**
4. **Czołowy chiński producent flat panel display: od +30%/ETL do +200%/EIL → wyniki wystarczające do zastosowań automotive, prace nad wdrożeniem do zastosowań smartphone trwają**
5. **Chiński producent zaawansowanych matryc micro-OLED**
   - Pomyślne testy na linii produkcyjnej, negocjacje vendor code i przewidywane zamówienie (>10% rocznego zapotrzebowania) w celu realizacji produkcji pilotażowej w XII 2026/I2027 → umowa ramowa na dostawy
6. EIL testowany lub planowany do testów **w 15-tu podmiotach (13+2)**, obejmując cały przekrój: smartfony, automotive, PMOLED i micro-OLED / XR;
   - Japoński producent PMOLED – testuje parę NCEIL-4 & NCETL-01
   - Pipeline kolejnych testów poszerzy się o 2 partnerów do końca 2026

Realizowane mniejsze, ale istotne projekty umowy komercyjne → rozpoznane 3,7 mln PLN przychodów w 1-3q 2026 (+57% rdr); 3q +91% rdr

Rozwój technologii i produktów

1. Rozwój kolejnych **serii materiałów (w tym EIL-21)**
   - Istotny development w kolejnej wersji EIL → pokonanie problemu ciemnienia
2. **Prace nad autorskimi ETL (rodzina)** → EIL & ETL jako plug&play
   - Uzyskany ETL kompatybilny z EIL (NCETL-01, pierwsza komercyjna sprzedaż w 4Q2026)
3. **15+** zgłoszeń patentowych (EIL+ETL oraz TADF) + prace nad kolejnymi

Rozwój strukturalny i infrastruktura

1. **HUB OLED – współpraca z 20+ jednostkami**, w tym nowymi partnerami: **SKKU (Korea), SIGS (Chiny), University of Durham (UK)** i **MCUT (Tajwan).**
2. **Relizowany plan ekspansji na Chiny i Tajwan - uruchomienie biura na Tajwanie** + dalszy wzrost kadry (**NCL: 7 kluczowych osób w Azji**)

Finanse i emisje

1. **Term Sheet na 10 + 10 mln PLN finansowania (IX 2026)**
2. **Rozpoczęta ofensywa grantowa** – wygrane 12 projektów na **29,9 mPLN (19,7mPLN grantów),** kolejne **złożone**
3. **Umowy finansowania rozwoju (dłużnego): 11 mln PLN** (0 mln PLN wykorzystane) **– wydłużone do 2029 (spłata do 2034)**
4. **Rekomendacje analityczne** – **155 PLN**/akcja (IV 2026, Erste), **184 PLN**/akcja (V 2025, Noble Securities), **162 PLN**/akcja (IV 2026, East Value Research) oraz **183 PLN**/akcja (V 2026, Edison Group UK)

2. Komercjalizacja:

Współpraca z wiodącymi globalnie klientami przebiega według utartego schematu przechodzenia przez poszczególne działy tych korporacji – od działu R&D, przez dział rozwoju po dział wdrożenia. Równolegle trwa synchronizacja z działami zakupów i działem jakości oraz czasem z działami open innovation i corporate venture capital.

Proces komercjalizacji podzielony jest na 5 etapów. Po nawiązaniu pierwszego kontaktu z uwagi na unikalność produktów oferowanych przez Noctiluca konieczne jest podpisanie umowy NDA (*Non-Disclosure Agreement*). Kolejnym etapem jest rozpoczęcie negocjacji i ostateczne podpisanie umowy MTA (*Material Transfer Agreement*). Podpisanie tej umowy pozwala na oficjalne rozpoczęcie testów produktów Noctiluca przez Partnera. Czwartym etapem świadczenia usług przez Spółkę jest umowa

JDP (*Joint Development Project*), która pozwala na poszerzenie obszarów testów i rozpoczęcie wspólnych prac nad konkretnymi use-case'm. Ta faza współpracy może być również realizowana na zasadzie Chemical CRO. Po fazie testowej następuje przejście do ostatniego etapu, czyli supplier contract. Ostatnia umowa determinuje szczegółowe warunki dalszej współpracy.

Komercjalizacja – krok po kroku



Noctiluca koncentruje się na długofalowym budowaniu wartości poprzez współpracę z globalnymi liderami rynku OLED. Strategicznym priorytetem Spółki nie jest osiągnięcie dodatniej EBITDA w najkrótszym możliwym czasie, lecz **wypracowanie modelu biznesowego opartego na przychodach z mniejszych wdrożeń, który zapewni spółce finansową niezależność i trwałe źródło finansowania dalszego rozwoju technologii oraz realizacja projektów Joint Development Projects (JDP)** z największymi graczami rynkowymi, które budują długoterminową wartość.

Obecnie działalność Spółki dzieli się równomiernie pomiędzy:

- [**przełomowe projekty**] realizację **Joint Development Projects (JDP)** lub analogicznych projektów z największymi graczami rynkowymi – projektów o ogromnym potencjale długoterminowym, które mogą przynieść skokowy wzrost przychodów (podobnie jak w przypadku takich firm jak UDC czy Novaled), ale których pełne efekty będą widoczne za 3 lata,

- [**mniejsze, ale istotne projekty**] generowanie przychodów z **mniejszych wdrożeń z partnerami spoza TOP10**, które już dziś przynoszą wpływy i pozwalają na budowanie rentownego modelu operacyjnego w krótkim horyzoncie.

Celem Spółki jest utrzymanie równowagi między tymi dwoma ścieżkami: budowaniem długoterminowej wartości w oparciu o najbardziej przełomowe technologie, a jednoczesnym zapewnieniem stabilności finansowej i operacyjnej poprzez realizację mniejszych, komercyjnych zleceń.

Spółka buduje stabilny, zrównoważony model wzrostu, w którym krótkoterminowe przychody finansują operacyjnie spółkę i jej działania R&D, a projekty strategiczne – takie jak JDP – staną się motorem gwałtownego wzrostu w perspektywie średnio- i długoterminowej.

TOP 10 realizowanych przez Spółkę przełomowych projektów (stan na 25 XI 2026)

1. **JDP z chińskim gigantem, dotyczący zastosowania materiału EIL w monitorach OLED**
2. **MTA+** oraz **sprzedaż testowa** materiałów Noctiluca do **największego na świecie producenta urządzeń telekomunikacyjnych z Chin – marki konsumenckiej**
3. MTA z amerykańskim producentem paneli OLED o zastosowaniu w automotive i oświetleniu specjalistycznym
4. **MTA+** z jednym z największych producentów wyświetlaczy na Świecie z Chin
5. **MTA+** z czołowym chińskim producentem wyświetlaczy (flat panel display)
6. **MTA** z czołowym producentem paneli OLED z Korei → **rozszerzenie**
7. **MTA** z wiodącym producentem OLED na Świecie → **dedicated MTA**
8. **MTA** z Chińskim producentem mikroOLED do zastosowań VR/AR
9. **planowane MTA** (zakończenie negocjacji planowane na 4Q) z wiodącym globalnie producentem urządzeń VR/AR
10. **planowane MTA** (zakończenie negocjacji planowane na 4Q) z top 5 producentem flat panel display z Chin

TOP 10 realizowanych aktualnie przez Spółkę przełomowych projektów (stan na 25 XI 2026)

		do 2025	2026	2027+	Szansa na JDP/cCRO	Najwcześniejsze możliwe CF z relacji
1	Chiny	JDP		realizacja milestone I i II	100%	2027
2	Chiny	MTA+	umowa ramowa		100%	Acquired
3	USA	MTA		JDP	50%	2027
4	Chiny	MTA+		JDP	55%	2027
5	Chiny	MTA+	umowa ramowa		80%	2026
6	Korea	advance testing		JDP	55%	2027
7	Korea	NDA & MTA	dedicated MTA	JDP	75%	2027
8	Chiny	MTA	przewidywane zamówienie w 4Q	Umowa ramowa	100%	2026
9	Chiny		MTA przewidywane		60%	2027
10	Chiny		MTA przewidywane		50%	2027

*najbardziej aktualne

Mniejsze, ale istotne projekty/wdrożenia (stan na 25 XI 2026), które szybciej wygenerują przychody i pozwolą współfinansować rozwój technologii oraz zespołu:

1. **Europejski producent systemów zabezpieczeń dokumentów – umowa ramowa** na wspólne prace rozwojowe, wdrożenie technologii urządzeń OLED i dostawy materiałów
2. Pierwsze zlecenie dla **niemieckiego klienta z branży Organic PV**
3. **Zlecenia** dla jednostek naukowych
4. **Partner z Niemiec** – testy i rozwój materiałów IJP, z których część już trafiła do komercyjnych portfeli
5. **Chemical CRO** dla Inkbit (spin-off z MIT)
6. **Dostawy materiałów** dla partnera realizującego projekt dla europejskiego producenta
7. **Dostawy** dla koreańskiego pośrednika
8. **MTA+** z japońskim producentem małych i średnich wyświetlaczy OLED wykorzystywanych w wearables, elektronice, AGD oraz automotive
9. **MTA** z chińskim producentem zaawansowanych matryc micro-OLED
10. **JDP** z chińskim producentem zaawansowanych matryc micro-OLED
11. **MTA** z chińskim producentem zaawansowanych matryc micro-OLED
12. Współpraca z niemieckim partnerem w zakresie rozwoju i sprzedaży materiałów do zastosowań w OPV (zwłaszcza w układach perowskwitowych)
13. **Dostawy dla koreańskiego przemysłu półprzewodników**
14. **Kilka umów dystrybucyjnych**

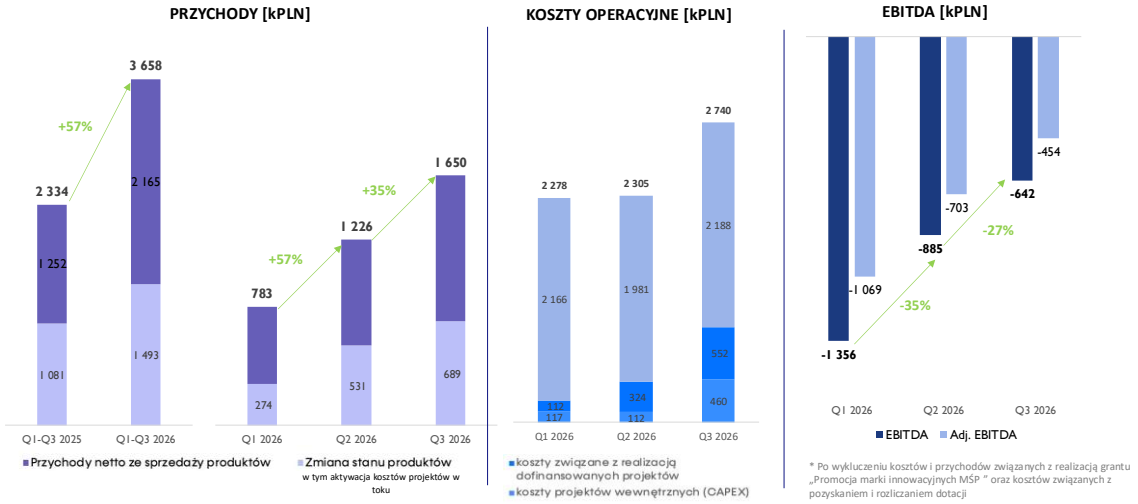
Dostawy dla koreańskiego przemysłu półprzewodników

W listopadzie 2026 r. Noctiluca rozpoczęła dostawy zaawansowanych materiałów do zastosowań w półprzewodnikach dla koreańskiego rządowego instytutu badawczego, który realizuje rządowe projekty w obszarze materiałów dla półprzewodników, a równolegle prowadzi prace nad materiałami OLED (raport bieżący z 16 listopada 2026 r.). Pierwsze zamówienie jest efektem zakończonego powodzeniem, trwającego dwa kwartały projektu w formule cCRO (chemical Contract Research Organization – opracowywanie, odtwarzanie i skalowanie procesów wytwarzania zaawansowanych materiałów na zlecenie klienta). W jego ramach Spółka odtworzyła ścieżkę syntezy autorskich materiałów klienta i przeskalowała ich wytwarzanie z 1–2 g do 30 g na partię, osiągając czystość wyższą od oczekiwanej. Synteza należy do wyjątkowo wymagających – substraty degradują w warunkach normalnych, dlatego wszystkie prace prowadzone są w kontrolowanych warunkach temperatury, próżni i wilgotności. Materiał przeszedł walidację klienta, a Noctiluca została zakwalifikowana jako jego dostawca.

Pierwsze zamówienie ma niewielką skalę i samo w sobie nie wpływa istotnie na wyniki Spółki – jego znaczenie polega na tym, że otwiera cykl dostaw. W kolejnych etapach przewidziane są partie rzędu kilkudziesięciu gramów do budowy demonstratorów, a następnie partie powyżej 100 g do kalibracji sprzętu produkcyjnego. Materiał objęty zamówieniem jest pierwszym z trzech wytypowanych przez klienta do rozwoju w tej formule, a kolejnego zlecenia Spółka spodziewa się jeszcze w 4Q 2026 r. Dostawy realizowane są przez obecny zespół i na istniejącej infrastrukturze, bez dodatkowych nakładów inwestycyjnych. Stanowią one uzupełnienie podstawowej działalności, którą pozostaje komercjalizacja materiałów OLED: wzmacniają przychody ze sprzedaży materiałów i usług, dywersyfikują je na kluczowym dla branży rynku koreańskim i wspierają drogę do miesięcznej rentowności

Wyniki finansowe w 1-3Q 2026 roku

2026 rok: zwiększenie przychodów R/R oraz Q/Q + dofinansowania w ramach projektów unijnych → **droga do miesięcznej rentowności**



* Po wykluczeniu kosztów i przychodów związanych z realizacją grantu „Promocja marki innowacyjnych MŚP ” oraz kosztów związanych z pozyskaniem i rozliczaniem dotacji

Podsumowanie wyników finansowych 1–3Q 2026 r.

Dynamiczny wzrost przychodów i systematyczna poprawa EBITDA z kwartału na kwartał → **droga do miesięcznej rentowności**

3,66 mln PLN
przychody 1–3Q 2026 (+57% r/r)

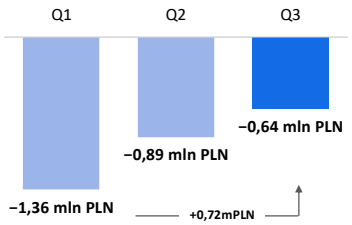
+73% r/r
przychody netto ze sprzedaży (2,17 mln PLN)

+0,72 mln PLN
poprawa EBITDA Q3 vs Q1

NAJWAŻNIEJSZE WNIOSKI

- **Rekordowy Q3:** przychody 1,65 mln PLN, prawie dwa razy więcej niż w Q3 2025 (+92% r/r) i o 35% więcej niż w Q2.
- **Wzrost w każdym kwartale:** przychody 0,78 → 1,23 → 1,65 mln PLN.
- **Koszty rosną wolniej niż przychody:** w Q1-Q3 2026 koszty operacyjne wyniosły 7,32 mln PLN (+33% r/r) przy przychodach wyższych o 57%.
- **Inwestycja w rozwój:** w Q1-Q3 2026 1,68 mln PLN kosztów (ok. 23%) przypada na projekty aktywowane (CAPEX),z tego 0,99 mln PLN to projekty dofinansowane (EIL, TADF, ROLLOLED, MŚP)
- **Poprawa EBITDA w każdym kwartale:** +0,47 mln PLN w Q2 i +0,25 mln PLN w Q3 (−1,36 → −0,89 → −0,64 mln PLN). Skorygowana EBITDA* w Q3: −0,45 mln PLN.

EBITDA KWARTALNA, 2026



* Po wykluczeniu kosztów i przychodów związanych z realizacją grantu „Promocja marki innowacyjnych MŚP ” oraz kosztów związanych z pozyskaniem i rozliczaniem dotacji

* Po wykluczeniu kosztów związanych z realizacją grantu „Promocja marki innowacyjnych MŚP ” oraz kosztów związanych z pozyskaniem i rozliczaniem dotacji

W okresie trzech kwartałów 2026 roku Noctiluca S.A. osiągnęła przychody w wysokości 3 658 tys. zł, co oznacza wzrost o ok. 57% rok do roku (2 334 tys. zł w analogicznym okresie 2025 roku). Przychody netto ze sprzedaży produktów wyniosły 2 165 tys. zł i były wyższe o ok. 73% rok do roku, a pozostałą część – 1 493 tys. zł – stanowiła zmiana stanu produktów, obejmująca aktywowane koszty projektów w toku i wytworzenie produktów na własne potrzeby. Przychody rosły w każdym kwartale: 783 tys. zł w pierwszym, 1 226 tys. zł w drugim (wzrost o ok. 57% kwartał do kwartału) oraz 1 650 tys. zł w trzecim (wzrost o ok. 35% kwartał do kwartału). Trzeci kwartał był rekordowy – przychody były prawie dwukrotnie wyższe niż w trzecim kwartale 2025 roku (wzrost o ok. 91% rok do roku).

Koszty operacyjne w okresie trzech kwartałów 2026 roku wyniosły 7 327 tys. zł, tj. ok. 814 tys. zł miesięcznie, i rosły wyraźnie wolniej niż przychody (wzrost o ok. 33% wobec ok. 57% rok do roku).

Ok. 23% tej kwoty, tj. 1 678 tys. zł, przypada na projekty rozwojowe, których koszty są aktywowane – w tym 988 tys. zł na projekty objęte dofinansowaniem (EIL, TADF, ROLLOLED, MŚP). Wzrost kosztów wynika głównie z intensyfikacji prac R&D, przygotowania materiału EIL do kolejnych etapów testów oraz realizacji projektów grantowych.

EBITDA za trzy kwartały 2026 roku wyniosła -2 884 tys. zł, a EBITDA skorygowana (o koszty i przychody związane z realizacją grantu „Promocja marki innowacyjnych MŚP" oraz koszty pozyskania i rozliczenia dotacji) -2 226 tys. zł. Wynik poprawiał się w każdym kwartale: -1 356 tys. zł w pierwszym, -885 tys. zł w drugim oraz -642 tys. zł w trzecim kwartale, tj. łącznie o ok. 0,7 mln zł pomiędzy pierwszym a trzecim kwartałem. EBITDA skorygowana w trzecim kwartale wyniosła -454 tys. zł.

Wynik netto za trzy kwartały 2026 roku wyniósł -3 211,5 tys. zł, natomiast stan środków pieniężnych na 30 września 2026 roku wynosił 1 128 tys. zł.

Sytuacja kapitałowa Spółki pozostaje stabilna. Noctiluca posiada dostęp do linii pożyczkowych o łącznej wartości do **18,5 mln zł** (umowy z Synthex Technologies sp. z o.o., Rubicon Partners Ventures ASI sp. z o.o. oraz R Ventures I ASI sp. z o.o. – w części lub w całości warunkowe), które pozostają niewykorzystane, oraz portfel **12 projektów grantowych o wartości ok. 29,9 mln zł, w tym ok. 19,7 mln zł dofinansowania**. We wrześniu 2026 r. Spółka zawarła ponadto Term Sheet z NCBR Investment Fund ASI S.A. oraz ASI IGS Investment sp. z o.o. sp.k., dotyczący dwuetapowej inwestycji kapitałowej o łącznej wartości do ok. 20 mln zł. Źródła te, wraz z rosnącymi przychodami z komercjalizacji, zabezpieczają finansowanie bieżącej działalności i planów rozwojowych Spółki. Dzięki rosnącym przychodom z mniejszych projektów oraz przychodom z dotacji Spółka konsekwentnie zmierza do miesięcznej rentowności, zgodnie z założeniem realizacji prac B+R w oparciu o trzy źródła finansowania: przychody, dotacje oraz kapitał od inwestorów.

3. Joint Development Projects oraz analogiczne przełomowe projekty

Spółka, działając na ograniczonych budżetach, dzieli swoje zasoby na realizacje mniejszych wdrożeń (i generowanie z nich przychodów) w celu uzyskania niezależności od dostawców kapitału (inwestorów, dotacji) oraz na dążenie do realizacji projektów Joint Development Projects (JDP) z kluczowymi graczami rynkowymi. Noctiluca dąży do przechodzenia od umów MTA do projektów JDP.

Kluczowy projekt rozwojowy - NCEIL

Noctiluca skupia się na tworzeniu materiałów dla produktów przyszłości. Przede wszystkim prowadzi badania nad emiterami 3., 4. i 5. generacji do wykorzystania w przemyśle optoelektronicznym. Jednym z obszarów zainteresowania jest umożliwienie rozwoju elektroniki drukowanej, ze szczególnym uwzględnieniem technologii druku atramentowego. Noctiluca uważnie śledzi potrzeby branży i proponuje nowe rozwiązania, które poprawiają parametry obecnie używanych urządzeń OLED 1. i 2. generacji.

W obliczu wciąż trwającego wyścigu o emiter niebieskiego światła („race for blue" – więcej na https://noctiluca.eu/generations-of-oled-emitters/), nasz zespół zadał sobie pytanie, czy istnieje inny sposób na ulepszenie stack'a OLED i ogólnej żywotności pikseli niebieskich. Po raz kolejny zwróciliśmy uwagę na potrzeby rynku i bolączki naszych klientów. To właśnie w ramach takich ukierunkowanych badań i współpracy z podmiotami zaangażowanymi w produkcję OLED (w ramach chemicznego modelu CRO/CDMO) opracowano nowy materiał do wtrysku elektronów (EIL).

Na podstawie przeprowadzonych przez Noctiluca badań w porównaniu do powszechnie znanego i stosowanego materiału Liq (8-chinolinolatolitu) wyprodukowaliśmy niebieskie diody OLED charakteryzujące się:

- znaczną poprawą żywotności urządzeń (prawie 5-krotnie wyższa LT90),

- zwiększoną EQE i wydajnością prądową, przy zachowaniu wysokiej jakości koloru emitowanego niebieskiego światła,
- obniżonym napięciem sterującym przy zachowaniu niskiego napięcia włączania.

Zastosowanie opracowanego EIL na dwóch, a nie na jednej warstwie stack'a OLED (tj. EIL oraz ETL) spowodowało, że niebieskie diody OLED osiągnęły **15-krotny wzrost żywotności, przy zmniejszonym zużyciu energii.** To, co czyni ten postęp szczególnie ważnym, to fakt, że pomimo ulepszeń w zakresie wydajności i trwałości, charakterystyka widmowa urządzeń pozostaje niezmieniona.

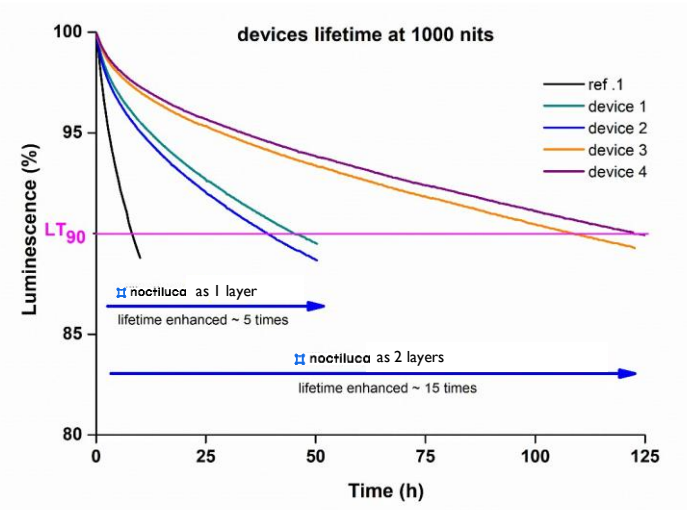
Więcej informacji na: https://noctiluca.eu/nceil4-a-new-electron-injection-material-and-its-capabilities/

Nietypowe podejście do rozwiązania problemu niebieskiego emitera – praca na portfolio high performance materials

- Związki emisyjne (emitery) stanowią do kilkunastu procent warstwy emisyjnej wyświetlacza OLED, pozostała większość to specjalistyczne materiały pomocnicze (*high performance materials*), których parametry wpływają na wydajność.
- **Rozwiązanie słabej wydajności niebieskiego emitera, nie nowym emiterem, a materiały pomocniczymi (HPM)** wpływającymi na wydajność zamiany prądu elektrycznego na światło, jakość obrazu, nasycenie barw i jasność



15x zwiększenie czasu życia (lifetime) przy zmniejszonym zużyciu energii*



* Wyniki badań z urządzeń, wykonane na KYUNG HEE UNIVERSITY (KHU, Seul, Korea)

Spółka ocenia ten związek jako blockbuster będący kandydatem na kolejne JDP z dużymi graczami rynkowymi. EIL potwierdzone w przemyśle – kluczowe relacje:

1. **Największy na Świecie producent urządzeń telekomunikacyjnych z Chin: pominięcie JDP, testy na linii produkcyjnej**
   - Cały 1H2026 skupiony na spełnieniu wymagań do testów na linii produkcji masowej – **100% zaawansowania na VI 2026. Zrealizowane z sukcesem testy ampułowe. Oczekiwanie na wskazanie okna do testów masowych**
   - **Docelowo umowa ramowa**
2. **Chiński gigant IT/OLED: aktywne JDP, kolejne wyniki testów planowane w Q4**
3. **Chiński producent matryc micro-OLED: aktywne JDP**
4. **Czołowy chiński producent flat panel display: od +30%/ETL do +200%/EIL → wyniki wystarczające do zastosowań automotive, prace nad wdrożeniem do zastosowań smartphone trwają**
5. **Chiński producent zaawansowanych matryc micro-OLED**
   - **Pomyślne testy na linii produkcyjnej, negocjacje vendor code i spodziewane zamówienie (>10% rocznego zapotrzebowania) w celu realizacji produkcji pilotażowej w XII 2026 / I 2027** → umowa ramowa na dostawy
6. EIL testowany lub planowany do testów **w 15-tu podmiotach (13+2)**, obejmując cały przekrój: smartfony, automotive, PMOLED i micro-OLED / XR;

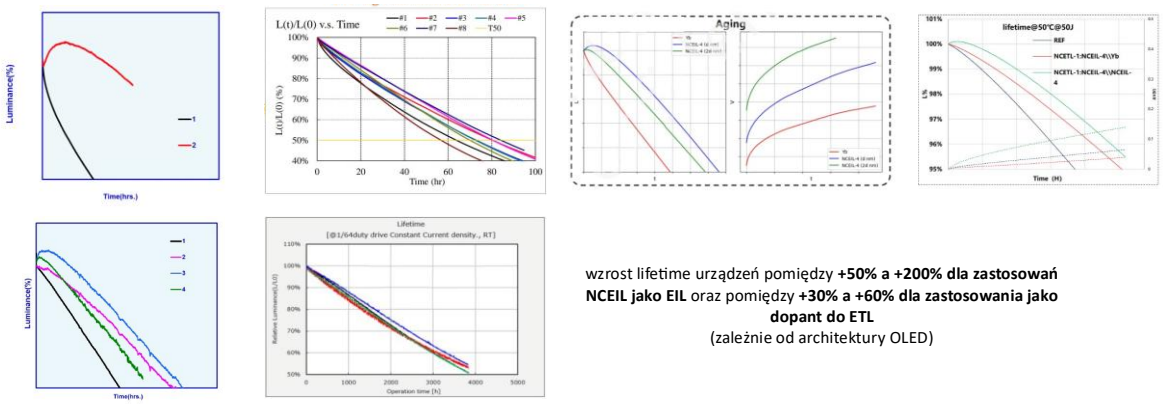
- Japoński producent PMOLED – testuje parę NCEIL-4 & NCETL-01
- Pipeline kolejnych testów poszerzy się o 2 partnerów do końca 2026

Definitywne potwierdzenie powtarzalności wyników w warunkach materiału przygotowanego przez przemysł (przeskalowana produkcja, podwyższona czystość) w sześciu różnych spółkach i w czterech różnych zastosowaniach + kolejne wyniki regularnie napływają

Wyniki z przemysłu potwierdzają przewagę NCEIL-4

Definitywne potwierdzenie powtarzalności wyników w warunkach materiału przygotowanego **przez przemysł** (przeskalowana produkcja, podwyższona czystość) w **sześciu** różnych spółkach i w **czterech** różnych zastosowaniach + **kolejne wyniki regularnie napływają**

Zastosowanie Smartphone | PM OLED | Zastosowanie IT OLED | Zastosowanie VR

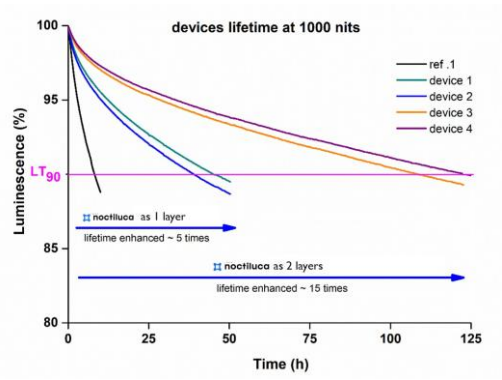


wzrost lifetime urządzeń pomiędzy **+50% a +200% dla zastosowań NCEIL jako EIL** oraz pomiędzy **+30% a +60% dla zastosowania jako dopant do ETL**
(zależnie od architektury OLED)

Autorski EIL – kandydat na JDP z czołowymi graczami

Nietypowe podejście do rozwiązania problemu niebieskiego pixela – praca na portfolio HPM

Rozwiązanie słabej wydajności niebieskiego emitera, nie nowym emiterem, a materiały pomocniczymi (HPM) wpływającymi na wydajność zamiany prądu elektrycznego na światło, jakość obrazu, nasycenie barw i jasność - **15x zwiększenie czasu życia (lifetime) przy zmniejszonym zużyciu energii***



Kluczowe umowy dotyczące EIL:

1. **JDP z chińskim gigantem, dotyczący zastosowania materiału EIL w monitorach OLED**
2. **JDP** z chińskim producentem zaawansowanych matryc **micro-OLED**
3. **MTA+** oraz **sprzedaż testowa** materiałów Noctiluca do **największego na świecie producenta urządzeń telekomunikacyjnych z Chin → pominięcie JDP, testy na linii produkcyjnej**
   - Cały 1h2026 skupiony na spełnieniu wymagań do testów na linii produkcji masowej – 100% zaawansowania na koniec VI 2026. **Zrealizowane z sukcesem testy ampułowe. Oczekiwanie na wskazanie okna do testów masowych → docelowo umowa ramowa**
4. **MTA** z chińskim producentem zaawansowanych matryc micro-OLED
5. **MTA** z chińskim producentem paneli OLED o zastosowaniu w automotive
6. **MTA+** z jednym z największych producentów wyświetlaczy na Świecie z Chin
7. **MTA** z amerykańskim producentem paneli OLED o zastosowaniu w automotive i oświetleniu specjalistycznym
8. **MTA+** z japońskim producentem małych i średnich wyświetlaczy OLED wykorzystywanych w wearables, elektronice, AGD oraz automotive
   - Testy NCEIL-4 wraz z NCETL-01 trwają (2 iteracje do 3Q2026, kolejna w 1Q207)
9. **MTA+** z czołowym chińskim producentem wyświetlaczy (flat panel display)
   - **wydłużenie lifetime urządzeń o prawie 200% vs referencja (EIL) oraz +30%, a +60% (ETL)** -> **wyniki wystarczające do automotive, prace nad wdrożeniem do zastosowań smartphone trwają**
10. **MTA** z chińskim producentem zaawansowanych matryc micro-OLED
    - **Pomyślne testy na linii produkcyjnej, negocjacje vendor code i spodziewane w 4Q zamówienie (>10% rocznego zapotrzebowania) w celu realizacji produkcji pilotażowej w XII 2026** → docelowo umowa ramowa
11. **planowane MTA** (zakończenie negocjacji planowane na 4Q) z wiodącym globalnie producentem urządzeń VR/AR
12. **planowane MTA** (zakończenie negocjacji planowane na 4Q) z top 5 producentem flat panel display z Chin
13. **Dedicated MTA** z wiodącym globalnym producentem OLED

* Wyniki badań z urządzeń, wykonane na KYUNG HEE UNIVERSITY (KHU, Seul, Korea)

MTA+ → Beyond JDP) Największy na Świecie producent urządzeń telekomunikacyjnych z Chin

(MTA+ → Beyond JDP) Największa na Świecie telekomunikacyjna marka konsumencka z Chin

Po zamknięciu 30-pkt checklisty: krótkie testy potwierdzające → testy na linii → kwalifikacja

2026

1Q 2026
30-punktowa checklista – **100% w VI 2026**

2-3Q 2026
Redundancy tests + start testów na linii masowej produkcji

2x5 g + 20g • **ok. 8 tygodni**

Definitywne potwierdzenie powtarzalności wyników w warunkach materiału przygotowanego **industrialnie** (przeskalowana produkcja, podwyższona czystość)

4Q 2026
Walidacja na linii (3 scenariusze) → kwalifikacja technologii

10 dni takt linii • **≤ 2 m-ce** walidacji

Klient potwierdza spełnienie pełnej listy 30 punktów na własnych urządzeniach końcowych w warunkach industrialnych: **temperatura, ciśnienie, ciągłość procesu, stabilność parametrów.**

Ryzyko techniczne: ok. 20 warstw OLED → możliwe 1–2 iteracje dostosowawcze

1. Wymagania procesowo-biznesowe
ISO 45001 + 14001 + 9001 • obsługa po chińsku • zgodność celno -podatkowa

2. Skala produkcji
Opracowane ścieżki syntezy umożliwiające **30-krotnie większą skalę produkcji vs R&D (docelowo 100x w 2q26 - zrealizowane)**

3. Jakość produktu
Czystość 99,6% → 99,95% • zdefiniowany skład zanieczyszczeń (max 0,05%) • batch -to-batch

4. Właściwości fizyczne warstwy
Jednorodność warstwy, mechanizmy formowania na poziomie molekularnym

30x
skala produkcji w <1q

99,6% → 99,9%
skok czystości materiału

100%
zrealizowane
na koniec VI 2026

Większość zespołów material science nie osiąga tej kombinacji parametrów w cyklu krótszym niż **18–24 m-cy** → Spółka realizuje to w **ok. 5 m-cy**

(MTA+ → Beyond JDP) Największa na Świecie telekomunikacyjna marka konsumencka z Chin

Po zamknięciu 30-pkt checklisty: krótkie testy potwierdzające → testy na linii → kwalifikacja

2026

1Q 2026
30-punktowa checklista – **100% w VI 2026**

2-3Q 2026
Redundancy tests + start testów na linii masowej produkcji

2x5 g + 20g • **ok. 8 tygodni**

Definitywne potwierdzenie powtarzalności wyników w warunkach materiału przygotowanego **industrialnie** (przeskalowana produkcja, podwyższona czystość)

4Q 2026 / 1Q 2027
Walidacja na linii (3 scenariusze) → kwalifikacja technologii

10 dni takt linii • **≤ 2 m-ce** walidacji

Klient potwierdza spełnienie pełnej listy 30 punktów na własnych urządzeniach końcowych w warunkach industrialnych: **temperatura, ciśnienie, ciągłość procesu, stabilność parametrów.**

Ryzyko techniczne: ok. 20 warstw OLED → możliwe 1–2 iteracje dostosowawcze

- **Potwierdzenie wyników R&D**
- **Potwierdzenie listy 30**
- **100x zwiększenie skali produkcji vs R&D**
- **Testy ampułowe + 20 dni testów**
- **Przejście z rozmów tylko z marką do dialogu trójstronnego – marka, OEM & NCL**
- Zarządzanie trade-off life time vs. voltage
  - EIL udowodnił skuteczność
  - NCL wraz z partnerem szuka wspólnie najefektywniejszego mixu NCEIL + ETL innego vendora (w tym % domieszkowania EIL w warstwie ETL)

Testy ampułowe – milowy krok w ograniczaniu ciemnienia materiału

Wielokrotne testy ampułowe symulują warunki produkcyjne na linii masowej → określenie czy NCEIL będzie stabilnie funkcjonował w warunkach zbliżonych do produkcyjnych i jakie czynniki prowadzą do atypowego zachowania materiału



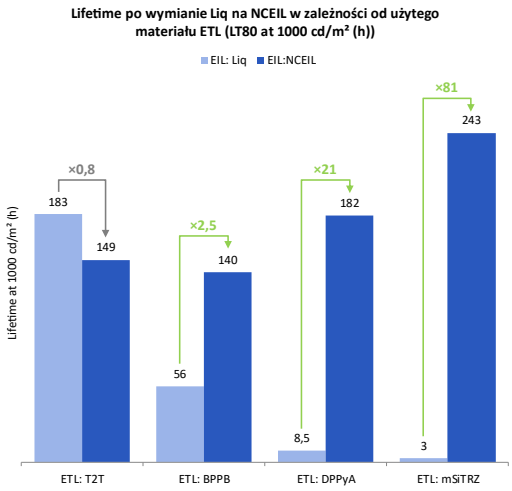
Procedura:

1. Produkcja dużego batch'u materiału (100g+)
2. Umieszczenie go w szklanej ampule w warunkach gazu obojętnego i dodanie czynnika potencjalnie niekorzystnego (m.in. wody, tlenu, czy różnorodnych zanieczyszczeń z poszczególnych etapu procesu produkcyjnego – nieprzepracowanych reagentów, rozpuszczalników, czy sztucznie zdegradowanych pochodnych tychże)
3. Zamknięcie w szklanej ampuły wraz z jednoczesnym doprowadzeniem jej do wysokiej próżni
4. Umieszczenie ampuł w różnych warunkach temperaturowych (200, 250, 300, 350, 400, czy 450oC) na 10-20 dni.
5. Po okresie wygrzewania analiza składu ampuł i wysyłka materiałów do Azji w celu próby naparowania zdegradowanych materiałów i budowy diod OLED
6. Porównanie performance'u diod w zależności od przyjętej metody

Zidentyfikowano czynniki, które prowadzą do ciemnienia materiału (bardzo niepożądany efekt na linii produkcyjnej) i zminimalizowano je w procesie produkcji NCEIL-4

Definiowanie efektywności par EIL:ETL

Poszukiwanie mix'u NCEIL z konkretnym ETL oraz optymalnego poziomu domieszkowania (proporcji) → maksymalizacja parametrów w danym stack OLED



Źródło: badań własne w KHU i SKKU, przebadane dziesiątki par ETL:EIL, w różnym procencie domieszkowania.

Skrajnie różny przyrost lifetime po wymianie na warstwie EIL materiału Liq na NCEIL w zależności od użytego materiału ETL

- W warstwie ETL, w komercyjnych zastosowaniach używa się obecnie mieszaniny ETL i EIL (ang. ETL doping).
- W zależności od użytych materiałów EIL i ETL żywotność diód (ang. lifetime; opisywany parametrem LT80) OLED znacząco się różni.
- W odniesieniu do EIL, standardem w branży stał się Liq - bezpośrednia konkurencja do NCEIL i referencja do badań.
- W odniesieniu do ETL przykładowymi materiałami są BPPB, DPPyA oraz mSiTRZ – **różne, w zależności od finalnego zastosowania stacka OLED**
- . Zazwyczaj proporcja mieszania Liq do materiału ETL wynosi 1:1, stąd ww. dane traktują ten punkt, jako punkt referencyjny.
- Mamy więc dwie kluczowe zmienne w stacku OLED Partnera:
  - Rodzaj materiału ETL stosowany w danym stacku OLED
  - Proporcja domieszkowania (mieszania) ETL do EIL
- Dopiero po określeniu konkretnych trendów Noctiluca jest w stanie dostarczyć partnerowi kierunkowych rekomendacji co do zastosowania NCEIL
- Następnie, po takich wskazaniach, Partner powtarza testy NCEIL w swojej architekturze.
- Czynniki wpływające na czas procesu:
  - w zależności od producenta, używa on od 1 do 4 dostawców materiałów ETL,
  - materiały te są objęte IP tych dostawców – Noctiluca nie ma do nich dostępu, ani wiedzy o strukturze chemicznej.





Współpraca z największym na świecie producentem urządzeń telekomunikacyjnych z Chin – jednym z globalnych liderów rynku marek konsumenckich smartfonów – jest obecnie najbardziej zaawansowanym i strategicznie najistotniejszym projektem komercjalizacyjnym w portfelu Noctiluca. W ciągu 6 miesięcy Spółka przeszła od MTA z V 2025 r. do otwarcia ścieżki do produkcji masowej w grudniu 2025 r. Spółka przeszła pełną drogę od pierwszych rozmów technicznych do realizacji programu kwalifikacyjnego na linii masowej produkcji – cykl, który w branży material science w obszarze OLED zwyczajowo trwa kilka lat. Po przekroczeniu na koniec 2025 r. progu wymagań etapu B+R partnera (potwierdzonych wielokrotnie wykonanymi i zwalidowanymi w jego laboratoriach testami żywotności urządzenia, które wykazały wzrost lifetime niebieskiego piksela OLED o ponad 100% vs stosowany dziś stack referencyjny), partner uruchomił dla Spółki tzw. *fast-track* – ścieżkę przejścia z fazy R&D bezpośrednio do testów na linii produkcji masowej, z całkowitym pominięciem etapu Joint Development Project (JDP). Z perspektywy Spółki jest to przesunięcie z roli dostawcy proof-

of-concept do roli dostawcy proof-of-performance – tj. partnera technologicznego ocenianego już wyłącznie przez pryzmat wymagań przemysłowych, a nie laboratoryjnych. W okresie trzech kwartałów 2026 r. Spółka domknęła wszystkie etapy poprzedzające wejście na linię: 30-punktowa checklista industrialna została zrealizowana w 100% na koniec czerwca 2026 r., testy potwierdzające w R&D partnera potwierdziły wyniki fazy B+R na materiale przygotowanym industrialnie, a testy ampułowe pozwoliły zidentyfikować i zminimalizować czynniki prowadzące do ciemnienia materiału. Współpraca przeszła przy tym z rozmów dwustronnych z marką do dialogu trójstronnego: marka – producent OEM – Noctiluca. Kolejnym etapem jest walidacja materiału na linii masowej produkcji (4Q 2026 / 1Q 2027 r.), a następnie formalna kwalifikacja NCEIL do produkcji masowej.

1.1. Tło i przebieg współpracy do końca 2025 r. – budowanie zaufania i walidacja wyników w R&D

Relacja z partnerem rozwijała się sekwencyjnie, etapami przez kolejne ośrodki decyzyjne klienta – od różnych ośrodków w Europie, Japonię, aż po centralę w Chinach (finalny decydent technologiczno-zakupowy). Przez ponad sześć miesięcy Spółka prowadziła intensywny proces wzbudzania zainteresowania, którego efektem było pierwsze przekazanie próbek materiału do działu B+R partnera. Po pozytywnej weryfikacji wstępnej na podstawie przekazanych danych w maju 2025 r. została podpisana umowa MTA, otwierająca formalną drogę do fizycznych testów materiałów. Już w czerwcu 2025 r. zrealizowane zostały pierwsze płatne dostawy materiału do prac B+R partnera, a we wrześniu 2025 r. zespoły badawcze klienta wielokrotnie powtórzyły testy żywotności urządzeń OLED w strukturach top-emitting odpowiadających rzeczywistym strukturom wyświetlaczy smartfonowych, zaprojektowanych z wykorzystaniem materiałów Noctiluca. **Dwukrotne, niezależne zrealizowanie tych samych testów w działach R&D partnera – z wynikiem powyżej 100% wydłużenia czasu życia niebieskiego piksela OLED względem stosowanego obecnie stacka referencyjnego – ma fundamentalne znaczenie metodologiczne**: potwierdza pełną powtarzalność rezultatów i wyklucza efekt jednorazowego sukcesu. Wynik tego rzędu jest w branży OLED rzadko spotykany od ponad dekady i lokuje Spółkę w wąskim gronie podmiotów material science, które w pełni spełniły kryteria techniczne kluczowe dla projektantów smartfonów premium.

Bezpośrednio po uzyskaniu wyników, we wrześniu 2025 r., w laboratoriach Spółki w Toruniu odbyła się wizytacja połączonego zespołu technicznego i biznesowego partnera (z Chin, Japonii oraz Niemiec) – istotny sygnał intensyfikacji relacji i operacyjnego zaangażowania klienta. W trzecim kwartale 2025 r. partner formalnie potwierdził, że materiał NCEIL spełnił wszystkie wymagania etapu B+R w zakresie testów na warstwach ETL i EIL. **Przełomowym momentem była decyzja partnera, podjęta w końcu grudnia 2025., o całkowitym pominięciu etapu Joint Development Project i otwarciu Spółce dostępu do tzw. fast-tracku, czyli bezpośredniego przygotowania do testów materiału na linii masowej produkcji.** Wraz z tą decyzją Noctiluca otrzymała 30-punktową checklistę wymagań industrialnych warunkujących dopuszczenie materiału do testów na linii do produkcji masowej poddostawcy klienta.

1.2. 1H 2026 – realizacja 30-punktowej checklisty kwalifikacyjnej: przejście od proof-of-concept do proof-of-performance

Pierwsze półrocze 2026 r. zdominowane zostało przez intensywne, równoległe prace mające doprowadzić do spełnienia listy ok. 30 specyficznych wymagań przemysłowych zdefiniowanych przez partnera. Spółka realizowała ten program nieprzerwanie od grudnia 2025 r. i zamknęła go w całości do końca czerwca 2026 r. Cały proces ma charakter **zero-jedynkowy (0/1)**, tzn. każdy z 30 punktów listy posiada precyzyjnie zdefiniowane KPI z wartościami oczekiwanymi i akceptowalnymi, a partner wymaga przedstawienia powtarzalnych dowodów eksperymentalnych na ich osiągnięcie. Jednorazowe osiągnięcie pozytywnego wyniku nie wystarcza do uznania danego punktu za zrealizowany – konieczne jest udokumentowanie pełnej replikowalności rezultatów. W proces walidacji zaangażowanych jest **kilku podwykonawców i kilka niezależnych laboratoriów badawczych** – zarówno krajowych, jak i zagranicznych – co jednocześnie podnosi koszt programu i jego wiarygodność po stronie klienta.

Wymagania checklisty pogrupowane są w cztery równolegle realizowane kategorie:

a) **Wymagania procesowo-biznesowe** – uzyskanie trzech dedykowanych certyfikacji ISO, a także zapewnienie pełnej obsługi sprzedażowej i posprzedażowej w języku chińskim oraz w zgodzie z lokalnymi przepisami celno-podatkowymi. Wszystkie trzy certyfikaty ISO Spółka uzyskała w 1Q 2026 r. – samo w sobie świadczy to o profesjonalizacji i przygotowaniu organizacyjnym do współpracy z partnerem przemysłowym tej skali.

b) **Wymagania związane ze skalą produkcji** – w ciągu nieco ponad kwartału Spółka musiała opracować ścieżki syntezy pozwalające na **100-krotnie większą skalę produkcji** niż wcześniejsza, R&D-owa. To skala porównywalna z wymaganą dla pierwszych przemysłowych dostaw EIL/EML do producentów flagowych smartfonów na rynku globalnym i zarazem największe pojedyncze technologiczne wyzwanie etapu kwalifikacji. Wymaganie to zostało zrealizowane – na koniec 2Q 2026 r. skala produkcji była 100-krotnie wyższa niż wyjściowa (ok. 500 g materiału miesięcznie), a celem na 2H 2026 r. jest ok. 1 kg materiału miesięcznie.

c) **Wymagania jakościowe** – bazowa czystość materiału na poziomie z 99,6% do 99,9% z docelowym poziomem 99,95% przy jednoczesnym 100-krotnym przeskalowaniu produkcji; zdefiniowany skład dopuszczalnych zanieczyszczeń (jedynie 0,05%) ograniczony do krótkiej listy akceptowalnych związków, co znacząco zawęża dostępne ścieżki syntezy i półprodukty. Oczywiście, w procesie produkcyjnym oczekiwana jest pełna powtarzalność batch-to-batch; minimalna zawartość wszystkich kilkunastu oznaczanych pierwiastków. Na koniec 2Q 2026 r. czystość materiału osiągnęła docelowy poziom **99,95%**, a Spółka wyznaczyła kolejny cel – 99,99% w 2H 2026 r.

d) **Wymagania związane z właściwościami fizycznymi warstwy wytworzonej z NCEIL** – osiągnięcie zdefiniowanych parametrów jednorodności warstwy, opisanie konkretnych mechanizmów jej formowania na poziomie molekularnym oraz zapewnienie wymaganej gęstości upakowania cząsteczek.

Stan realizacji checklisty na koniec kwietnia 2026 r. wyniósł ok. 90% – osiągnięcie wyższe niż w analogicznym etapie u któregokolwiek z pozostałych partnerów na podobnym etapie kwalifikacji. Na koniec czerwca 2026 r. Spółka osiągnęła **100% realizacji checklisty** – wszystkie 30 punktów listy zostało pozytywnie zweryfikowanych i udokumentowanych zgodnie z wymaganiami partnera.

Skala wyzwania, które Spółka realizuje w bardzo krótkim czasie, jest najlepiej widoczna w zestawieniu dwóch wymiarów: **(i) skokowego, 100-krotnego przeskalowania produkcji w nieco ponad kwartał i (ii) jednoczesnego podniesienia czystości materiału z poziomu 99% (typowego dla syntez R&D w skali kilku gramów) do 99,95% w skali produkcji setek gramów miesięcznie.** Zgodnie z naszą wiedzą branżową, większość zespołów material science projektujących rozwiązania dla branży wyświetlaczy nigdy nie osiąga tej kombinacji parametrów w cyklu krótszym niż 18-24 miesiące – Spółka zrealizowała to w ok. 5 miesięcy. Stanowi to wymierny dowód operacyjnej dojrzałości Noctiluca i jej zdolności przejścia z fazy *deep-tech R&D* do statusu *industrial-grade supplier*.

1.3. 2Q–3Q 2026 – testy weryfikacyjne i wejście na masową linię produkcyjną

Po zakończeniu realizacji 30-punktowej checklisty Spółka przeszła w 2Q i 3Q 2026 r. do dwóch następujących po sobie faz weryfikacji:

e) **redundancy tests / powtórzeniowe testy weryfikacyjne** w laboratoriach R&D partnera – **zrealizowane**. Przeprowadzono dwa równoległe testy z partiami materiału po 5 g (2x5 g), uzupełnione dodatkową partią 20 g; łączny czas trwania tej fazy wyniósł ok. 8 tygodni. Testy definitywnie potwierdziły powtarzalność rezultatów uzyskanych w fazie B+R – w warunkach materiału przygotowanego zgodnie z wymaganiami industrialnymi (przeskalowana produkcja, podwyższona czystość, kontrolowany skład zanieczyszczeń) – oraz spełnienie pełnej listy 30 wymagań. W trakcie testów zidentyfikowana została zależność (trade-off) pomiędzy czasem życia urządzenia a napięciem zasilania, którą partner zdecydował się zbadać szczegółowo – testy rozszerzono z 2 do 8 tygodni, uzupełniając je o testy ampułowe, które wydłużyły test o kolejne

kilkadziesiąt dni. Równolegle współpraca przeszła z formuły rozmów dwustronnych z marką do **dialogu trójstronnego: marka – producent OEM – Noctiluca** – naturalnego układu docelowego dla wdrożenia materiału na linii produkcyjnej.

W ramach testów powtórzeniowych zidentyfikowano zjawisko ciemnienia materiału w procesie naparowywania NCEIL. Ww. testy ampułowe zostały zaprojektowane m.in. w celu zdefiniowania potencjalnych źródeł tego zjawiska. Obecnie trwa ocena Partnera, czy kroki podjęte przez Spółkę wystarczająco skutecznie ograniczyły to zjawisko. Wyników tych analiz Spółka spodziewa się w 4Q2026.

f) **testy na linii masowej produkcji – walidacja zaplanowana na 4Q 2026 / 1Q 2027 r. Materiał i dokumentacja są przygotowane, a Spółka oczekuje na wskazanie przez partnera okna produkcyjnego na linii.** Pojedynczy takt w procesie produkcyjnym, który Spółka odtwarza, trwa ok. 10 dni, a pełny cykl walidacji na linii nie powinien przekroczyć ok. 2 miesięcy. Równolegle z testami parametrów materiału klient na własnych urządzeniach końcowych potwierdza spełnienie pełnej listy 30 punktów w warunkach industrialnych (temperatura, ciśnienie, ciągłość procesu, stabilność parametrów).

Krytyczne ryzyko techniczne tego etapu wynika z faktu, że **urządzenia OLED partnera składają się z ok. 20 warstw o ściśle dobranych parametrach optycznych, elektronicznych i procesowych**. Zmiana jednego komponentu (warstwy EIL) może kaskadować na konieczność dostrojenia kilku innych warstw – Noctiluca zakłada, że obok pierwszego testu konieczne mogą być 1-2 iteracje dostosowawcze. Należy podkreślić, że jest to **najbardziej zaawansowany etap kwalifikacji materiału EIL na linii do produkcji smartfonów, do którego dotarł kiedykolwiek autorski materiał europejskiego dostawcy** – cały proces, włącznie z procedurami kontroli jakości i walidacji, należy do najbardziej skomplikowanych w przemyśle high-tech.

1.4. Testy ampułowe – ograniczenie ciemnienia materiału

Istotnym elementem przygotowań do wejścia na linię były wielokrotne testy ampułowe, symulujące warunki panujące na linii produkcji masowej. Ich celem było określenie, czy NCEIL będzie stabilnie funkcjonował w warunkach zbliżonych do produkcyjnych oraz jakie czynniki prowadzą do nietypowego zachowania materiału. Procedura obejmowała: wyprodukowanie dużej partii materiału (ponad 100 g), umieszczenie go w szklanych ampułach w atmosferze gazu obojętnego wraz z czynnikiem potencjalnie niekorzystnym (m.in. wodą, tlenem lub zanieczyszczeniami z poszczególnych etapów procesu produkcyjnego – nieprzereagowanymi reagentami, rozpuszczalnikami czy sztucznie zdegradowanymi pochodnymi), zamknięcie ampuł przy jednoczesnym doprowadzeniu do wysokiej próżni oraz wygrzewanie ich w temperaturach od 200 do 450°C przez 10–20 dni. Po okresie wygrzewania analizowano skład ampuł, a materiały wysyłano do Azji, gdzie były naparowywane i wykorzystywane do budowy diod OLED – co pozwoliło porównać parametry diod w zależności od zastosowanego czynnika.

W efekcie zidentyfikowane zostały czynniki prowadzące do ciemnienia materiału – zjawiska bardzo niepożądanego na linii produkcyjnej – które następnie zminimalizowano w procesie produkcji NCEIL-4. Z rozwiązania tego korzystają również pozostali partnerzy: materiał o poprawionej ścieżce syntezy trafił m.in. do chińskiego producenta micro-OLED oraz do partnera w projekcie JDP.

1.5. Definiowanie efektywności par EIL:ETL

Drugim wnioskiem z fazy testów potwierdzających jest to, że EIL udowodnił swoją skuteczność, a dalsza optymalizacja dotyczy doboru materiału ETL, z którym NCEIL współpracuje w urządzeniu partnera. W komercyjnych zastosowaniach w warstwie ETL stosuje się mieszaninę materiałów ETL i EIL (ETL doping), a żywotność diod OLED (opisywana parametrem LT80) znacząco różni się w zależności od użytej pary. Standardem branżowym w warstwie EIL jest Liq – bezpośrednia konkurencja dla NCEIL i punkt odniesienia w badaniach – mieszany z materiałem ETL zazwyczaj w proporcji 1:1.

Badania własne Spółki prowadzone w KHU i SKKU, obejmujące dziesiątki par ETL:EIL przy różnym poziomie domieszkowania, pokazują skrajnie różny przyrost żywotności po zastąpieniu Liq przez NCEIL w zależności od użytego materiału ETL: od ok. 0,8x (ETL: T2T), przez ok. 2,5x (BPPB) i ok. 21x (DPPyA), do ok. 81x (mSiTRZ) względem układu z Liq (LT80 przy 1000 cd/m²).

W stacku partnera występują zatem dwie kluczowe zmienne: rodzaj materiału ETL oraz proporcja jego mieszania z EIL. Po określeniu trendów Noctiluca przekazuje partnerowi kierunkowe rekomendacje co do zastosowania NCEIL, a partner powtarza testy we własnej architekturze. Na czas tego procesu wpływa to, że producenci korzystają z 1–4 dostawców materiałów ETL, a materiały te objęte są własnością intelektualną dostawców – Noctiluca nie ma do nich dostępu ani wiedzy o ich strukturze chemicznej. Obecnie Spółka wspólnie z partnerem poszukuje najefektywniejszego połączenia NCEIL z materiałem ETL innego dostawcy, w tym optymalnego poziomu domieszkowania, co pozwala zarządzać zidentyfikowaną zależnością pomiędzy czasem życia urządzenia a napięciem. Równolegle Noctiluca rozwija własne materiały ETL – pierwszy z nich, NCETL-01, tworzy z NCEIL-4 parę maksymalizującą wzrost parametrów. Warto jednak zauważyć, że w przypadku mniejszych partnerów wprowadzenie obu materiałów do produkcji jest prawdopodobne. Jednak w przypadku większych partnerów, zwłaszcza takich, którzy korzystają z bardzo wysublimowanych stacków, prawdopodobieństwo jest znacząco mniejsze z racji tego, że dążą oni do dywersyfikacji dostawców materiałów i mają już wśród swoich dostawców, którzy wyspecjalizowali się w materiałach klasy ETL.

1.6. Scenariusze po testach na linii produkcyjnej (4Q 2026 / 1Q 2027 r.)

Dalsze kroki po zakończeniu testów na linii produkcyjnej zależeć będą od osiągniętej poprawy żywotności niebieskiego piksela vs układ referencyjny stosowany dziś przez partnera. Spółka zdefiniowała trzy główne scenariusze:

g) **Scenariusz A: poprawa lifetime <20% vs układ referencyjny** – oznacza powrót materiału do działu B+R partnera, modyfikację cząsteczki/formulacji oraz powtórzenie cyklu kwalifikacyjnego. Realnie wydłuża to harmonogram wdrożenia o 2-3 kwartały.

h) **Scenariusz B: poprawa lifetime między 20% a 50% vs. układ referencyjny** – potwierdza istotną przewagę wydajnościową materiału Noctiluca i prowadzi do podmiany 1:1 stosowanego dziś materiału EIL na NCEIL Noctiluca na warstwie EIL u partnera, przy zachowaniu obecnych warunków procesu naparowywania.

i) **Scenariusz C: poprawa lifetime >50% vs. układ referencyjny** – oznacza wzrost parametrów na poziomie umożliwiającym redefinicję produktu końcowego klienta (np. wydłużenie cyklu życia urządzenia, ograniczenie obciążenia baterii, podniesienie jasności wyświetlacza). Otwiera to przestrzeń do prac wspólnych z partnerem i jego dostawcami nad modyfikacją linii produkcyjnej (niespotykane osiągnięcie), w tym warunków procesowych naparowywania warstwy EIL, co powinno dodatkowo zwiększyć wydajność OLED i pogłębić długoterminową przewagę konkurencyjną Noctiluca w tej kategorii materiałów.

1.7. 2027 r. i dalej – komercjalizacja, audyty klienckie i upsell

Pozytywne zakończenie testów na linii (Scenariusze B/C) otwiera ścieżkę do formalnej kwalifikacji NCEIL do produkcji masowej, którą zakładamy w 1Q 2027 r. (z możliwością przesunięcia w zależności od liczby iteracji). Następnie, w 1H 2027 r., partner przeprowadza **audyty klienckie** Spółki (audyty jakościowe, BHP, łańcucha dostaw, finansowe) i negocjacja ramowej umowy na dostawę materiałów, po których – od 2H 2027 r. – następuje rozpoczęcie powtarzalnych dostaw materiału na linię produkcyjną nowego urządzenia jakie dany producent będzie wypuszczał na rynek.

Po ustabilizowaniu powtarzalnej sprzedaży NCEIL Spółka zamierza rozpocząć proces **upsellu kolejnych materiałów własnego portfela** (m.in. autorskich ETL, na które złożono pierwsze zgłoszenie patentowe w VII 2025 r., oraz kolejnych iteracji rodziny NCEIL) oraz poszerzania zastosowań NCEIL w kolejnych produktach i liniach producenckich klienta. Współpraca odbywa się równolegle na poziomie

operacyjnym (bieżące wdrożenia) oraz strategicznym – w trybie *synchronizacji roadmap technologicznych* Noctiluca i partnera, co jest standardową formą kooperacji partnerów material science z producentami.

Z perspektywy Spółki kolejnym kluczowym kamieniem milowym tej relacji będzie **pozyskanie vendor code i statusu oficjalnego dostawcy, a następnie zawarcie ramowej umowy na dostawę związków**. W odróżnieniu od dotychczasowych, technicznych etapów współpracy będzie to milestone o charakterze **stricte biznesowym**. Nadanie vendor code oznacza formalne wpisanie Noctiluca do bazy kwalifikowanych dostawców partnera i jest warunkiem składania zamówień, natomiast umowa ramowa określi powtarzalne warunki dostaw materiału. Producenci tej skali nie nadają statusu dostawcy ani nie zawierają umów ramowych bez pozytywnej walidacji materiału – **zawarcie umowy ramowej będzie zatem obiektywnym, rynkowym potwierdzeniem skuteczności prowadzonych testów**. O realizacji tego kamienia milowego Spółka poinformuje odrębnym raportem bieżącym.

1.8. Kontekst rynkowy i znaczenie strategiczne

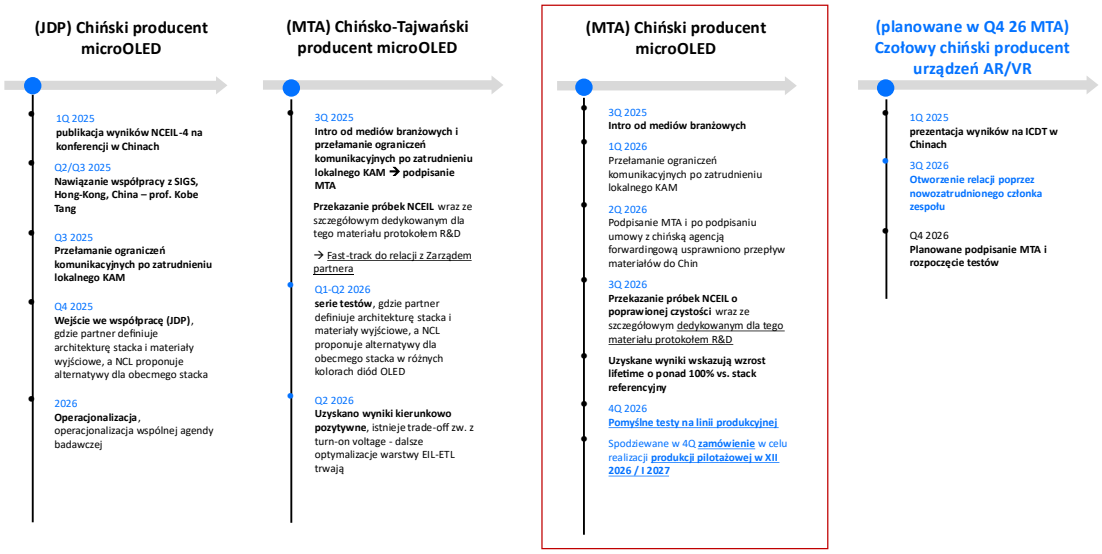
Skuteczne przeprowadzenie projektu z największym na świecie producentem urządzeń telekomunikacyjnych z Chin ma znaczenie wykraczające daleko poza pojedyncze, choć istotne, źródło przychodu. Po pierwsze, **oznacza realne wejście autorskiego materiału EIL z Polski na masową linię produkcyjną smartfonów** – jest to niezwykle rzadkie wydarzenie w historii europejskiego material science w obszarze OLED (wyjątkami pozostają Cynora i Novaled). Standardowy cykl od pierwszej współpracy MTA do dostaw przemysłowych w przypadku graczy globalnych takich jak Idemitsu Kosan, Merck KGaA czy Universal Display trwa zazwyczaj ok. 5 lat – Noctiluca skompresowała ten cykl do ok. 2 lat (2025-2026), wykorzystując ścieżkę fast-track wynegocjowaną z partnerem.

Po drugie, projekt funkcjonuje jako ***proof of industrial capability*** w stosunku do pozostałych ok. 15 partnerów przemysłowych w aktywnym pipeline Spółki – wielu z nich (w tym kilku Tier-1) deklaruje umieszczenie NCEIL-4 wśród priorytetowych technologii do walidacji w 2026 r. W pierwszym kwartale 2026 r. Zarząd, podczas wizyt w Chinach (Chongqing – konferencja ICDT, w której Zarząd uczestniczył w charakterze prelegentów) i na Tajwanie, potwierdził dalsze zacieśnienie współpracy z partnerami testującymi materiał. Kolejne spotkania – podczas Display Week 2026 w Los Angeles oraz IMID 2026 w Busan, połączone z wizytami w siedzibach chińskich partnerów – potwierdziły ten kierunek. Sukces na linii produkcyjnej u głównego partnera istotnie przyspieszy negocjacje z pozostałymi.

Po trzecie, po stronie modelu biznesowego pozytywne zakończenie programu otwiera kilka równoległych ścieżek monetyzacji: **(i) sprzedaż materiału w postaci sublimowanego proszku (model bazowy)**; (ii) licencjonowanie technologii produkcji do zakwalifikowanych dostawców partnera (model rozszerzający skalę); (iii) projekty produkcji w modelu *manufacturing-as-a-service* we współpracy z partnerami przemysłowymi; oraz (iv) długoterminowo – pozyskanie strategicznego partnera kapitałowego (analogicznie do inwestycji LG Display i Samsunga w Kyulux – w 2016 r. oraz ponownie w rundzie D w listopadzie 2026 r.).

Spółka pozostaje – w ramach możliwych do publicznego komunikowania ograniczeń wynikających z umów o poufności – w pełni przejrzysta wobec rynku w zakresie statusu, harmonogramu i ryzyk tego programu.

1. (JDP i MTA) Producenci zaawansowanych matryc micro-OLED



W segmencie micro-OLED Spółka prowadzi obecnie trzy równoległe relacje z producentami zaawansowanych matryc – jedną w formule JDP oraz dwie w formule MTA – a czwarta, z czołowym chińskim producentem urządzeń AR/VR, jest na etapie planowanej umowy MTA, co czyni ten segment jednym z najszerzej zaadresowanych obszarów w pipeline Noctiluca. Status poszczególnych relacji przedstawia się następująco:

- **(JDP) Chiński producent micro-OLED** – współpraca zainicjowana w 2025 r. za pośrednictwem SIGS (Hong-Kong) i prof. Kobe Tanga rozwijała się od publikacji wyników NCEIL-4 na konferencji w Chinach, przez przełamanie ograniczeń komunikacyjnych po zatrudnieniu lokalnego key account managera, po wejście we współpracę typu JDP na przełomie 2025 i 2026 r. – od nawiązania relacji do JDP upłynęło mniej niż 6 miesięcy. W 2026 r. trwa operacjonalizacja wspólnej agendy badawczej, w ramach której partner definiuje architekturę stacka i materiały wyjściowe, a Noctiluca proponuje alternatywy dla obecnego stacka. Z racji ograniczeń w dostępie do aparatury B+R (klient wykorzystuje ją również do produkcji seryjnej w okresie wzmożonej ilości zamówień), wspólne prace postępują bardzo powoli i często sprowadzają się do walidacji dobrych wyników pochodzących od innych partnerów. Spółka spodziewa się odwrócenia trendu w tej relacji w 4Q2026 po skutecznym wejściu na linię produkcyjną u innego partnera micro-OLED.
- **(MTA) Chińsko-tajwański producent micro-OLED** – po podpisaniu umowy MTA w 2025 r. partner przeprowadził w 1H 2026 r. serię testów, w ramach której definiuje architekturę stacka i materiały wyjściowe, a Noctiluca proponuje alternatywy dla obecnego stacka w różnych kolorach diod OLED. Relację wzmocniły spotkania zarządów obu stron – na Tajwanie (1Q 2026) oraz podczas Display Week (2Q 2026). **Uzyskane wyniki są kierunkowo pozytywne**; zidentyfikowana została zależność (trade-off) związana z napięciem załączenia (turn-on voltage), a optymalizacje pary warstw EIL–ETL trwają.
- **(MTA) Chiński producent micro-OLED** – relacja zainicjowana w 3Q 2025 r. dzięki wprowadzeniu przez media branżowe nabrała tempa w 1Q 2026 r., po przełamaniu ograniczeń komunikacyjnych dzięki zatrudnieniu lokalnego key account managera. W 2Q 2026 r. podpisana została umowa MTA, a umowa z chińską agencją forwardingową usprawniła przepływ materiałów do Chin. W 3Q 2026 r. partnerowi przekazane zostały próbki NCEIL o poprawionej czystości wraz ze szczegółowym, dedykowanym dla tego materiału protokołem R&D – uzyskane wyniki wskazują wzrost lifetime urządzeń OLED o ponad 100% vs stack referencyjny. W 4Q 2026 r. materiał przeszedł pomyślnie testy na linii produkcyjnej, a Spółka

spodziewa się uzyskania pierwszego zamówienia w celu realizacji produkcji pilotażowej na przełomie grudnia 2026 r. i stycznia 2027 r. Jest to pierwsza relacja Spółki, w której NCEIL przeszedł ścieżkę od MTA do pozytywnych testów na linii produkcyjnej – opisana szerzej w dalszej części niniejszego rozdziału.

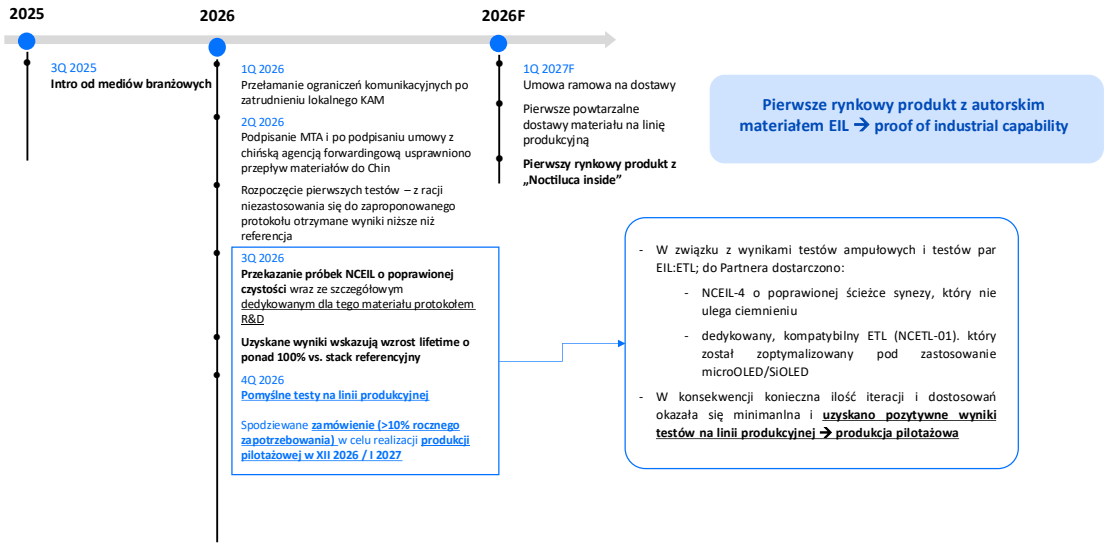
- **(planowane w Q4 2026 MTA) Czołowy chiński producent urządzeń AR/VR** – po prezentacji wyników NCEIL-4 na konferencji ICDT w Chinach w 1Q 2025 r. relacja została otwarta w 3Q 2026 r. przez nowo zatrudnionego członka azjatyckiego zespołu Spółki. Na 4Q 2026 r. planowane jest podpisanie umowy MTA i rozpoczęcie się testów materiału.

Dlaczego micro-OLED jest ważny?

- **Młody segment OLED –** jeden z niewielu segmentów rynku OLED, gdzie karty nie zostały jeszcze rozdane. Gdzie formuje się zarówno docelowa architektura urządzeń, jak i łańcuch dostaw. Noctiluca może rosnąć razem z tym segmentem. Nie ma potrzeby konkurowania na dojrzałość biznesową i obsługę klienta z gigantami branży chemicznej.
- **Segment o dużym potencjale długofalowego wzrostu**
    - podczas gdy większość segmentów OLED nasyca się, długoterminowe prognozy tego segmentu wskazują na znaczący potencjał wzrostu.
    - dual-use (wyświetlacze w sprzęcie, zastosowanie w goglach VR/AR do obsługi dronów itd.), segment OLED, w który w USA i Europie próbuje rzucić wyzwanie Azji i ma potencjał stworzenia lokalnego popytu w aplikacjach dual-use, gdzie europejski rodowód Noctiluca jest b.istotnym plusem
- **Segment o dużym potencjale długofalowego wzrostu –** podczas gdy większość segmentów OLED nasyca się, długoterminowe prognozy tego segmentu wskazują na znaczący potencjał wzrostu.
- **Ambicja vs. stabilność/bezpieczeństwo -** Jednak wzrost ten rozpocznie się dopiero po osiągnięciu parametrów technicznych, które dzisiaj jeszcze nie są osiągnięte, w czym Noctiluca może pomóc. Na obecnym etapie segmentu, gracze skupiają się na rozwoju produktu, a nie utrzymaniu produkcji, co daje więcej możliwości wejścia na rynek.
- **Konieczność rozwiązań out-of-the-box –** reprezentujemy dobry fit dla tych graczy, bo potrzebują oni rozwiązań nie, które dają 10% lepszy performance, ale 10x lepszy. Urządzenia micro oled operują w warunkach brzegowych jasności świecenia i intensywności prądu 100-300x bardziej wymagających niż TV (np. luminancja 400nit vs. 110k nit).
- **Astronomiczna nadpodaż mocy produkcyjnych →** gracze, z którymi współpracujemy już dzisiaj są w stanie pokrywać ponad 200-300% globalnego zapotrzebowania na urządzenia VR/AR.

(MTA+ → Beyond JDP) Chiński producent microOLED

(MTA+ → Beyond JDP) Chiński producent microOLED



Relacja z chińskim producentem mikrowyświetlaczy OLED do urządzeń VR/AR jest dziś najdalej zaawansowanym wdrożeniem w portfelu Noctiluca i pierwszą, w której materiały Spółki przeszły pomyślnie testy na linii produkcyjnej partnera. Od podpisania umowy MTA do tego etapu upłynęło około pół roku – wyjątkowo krótko jak na standardy branży wyświetlaczy.

Kontakt z partnerem został nawiązany w 3Q 2025 r. dzięki wprowadzeniu przez media branżowe, a po zatrudnieniu lokalnego key account managera w 1Q 2026 r. rozmowy nabrały tempa. W 2Q 2026 r. podpisana została umowa MTA i rozpoczęły się pierwsze testy w zastosowaniu VR/AR. Ich wyniki były niższe od referencji, ponieważ partner nie zastosował zaproponowanego przez Spółkę protokołu. Doświadczenie to pokazało, że o wyniku decyduje nie tylko sam materiał, ale również sposób jego wprowadzenia do architektury urządzenia.

W kolejnej iteracji, w 3Q 2026 r., Noctiluca dostarczyła partnerowi kompletne rozwiązanie: (i) NCEIL o podwyższonej czystości i poprawionej ścieżce syntezy, opracowanej na podstawie wyników testów ampułowych, który nie ulega ciemnieniu, (ii) dedykowany, kompatybilny materiał ETL – NCETL-01, zoptymalizowany pod zastosowania micro-OLED/SiOLED, oraz (iii) szczegółowy protokół R&D przygotowany dla tej pary materiałów. Wyniki przekroczyły 100% wzrostu żywotności niebieskiego piksela względem układu referencyjnego, a w 4Q 2026 r. materiały przeszły pomyślnie testy na linii produkcyjnej partnera.

Wniosek z tego projektu wykracza poza samą relację. Wiedza zgromadzona w pracach dla największych producentów wyświetlaczy – testy ampułowe, definiowanie efektywności par EIL:ETL, dobór poziomu domieszkowania – sprawiła, że liczba iteracji i dostosowań u tego partnera okazała się minimalna. Dobór pary materiałów i warunków ich stosowania jest standardowym elementem każdego wdrożenia na linii produkcyjnej; Noctiluca przechodzi go dziś szybciej, ponieważ dostarcza partnerom nie pojedynczy związek, lecz dopasowany zestaw materiałów wraz z protokołem ich stosowania.

Kolejne kroki są zdefiniowane. Spółka spodziewa się jeszcze w 4Q 2026 r. zamówienia na materiały z przeznaczeniem do produkcji pilotażowej, planowanej na przełom grudnia 2026 r. i stycznia 2027 r. Równolegle trwają uzgodnienia dokumentów niezbędnych do nadania Spółce statusu kwalifikowanego dostawcy (vendor code), który jest warunkiem powtarzalnych dostaw. Przy pozytywnym przebiegu produkcji pilotażowej Noctiluca zakłada zawarcie w 1Q 2027 r. umowy ramowej i rozpoczęcie powtarzalnych dostaw materiałów na linię produkcyjną partnera.

Realizacja tego scenariusza oznaczałaby pierwszy produkt rynkowy z autorskimi materiałami Noctiluca („*Noctiluca inside*") oraz potwierdzenie zdolności przemysłowej (proof of industrial capability), o które

pytają pozostali partnerzy Spółki. Segment VR/AR jest przy tym dla Noctiluca szczególnie atrakcyjny: należy do najszybciej rosnących segmentów rynku OLED, akceptuje wyższe ceny materiałów niż rynek smartfonów, a jego zapotrzebowanie Spółka może obsłużyć obecnymi mocami wytwórczymi. O kolejnych istotnych zdarzeniach w tej relacji Spółka będzie informować w raportach bieżących.

2. (JDP) Chiński Partner

Pierwszą umowę typu JDP Spółka zawarła pod koniec 2024 roku ze spółką z grupy chińskiego czołowego producenta elektroniki konsumenckiej i lidera na globalnym rynku telewizorów.

Współpraca w ramach **Joint Development Project (JDP)** z chińskim partnerem – jednym z największych globalnych producentów elektroniki użytkowej – jest kontynuowana. W 1H 2026 r. tempo prac po stronie partnera przejściowo spowolniło w związku ze zmianami w jego kadrze zarządzającej – efektywnie przesuwając harmonogram projektu o 2-3 kwartały – co zostało zaadresowane podczas spotkań zarządów obu stron w siedzibie partnera w 3Q 2026 r. Celem projektu jest **kwalifikacja technologii NCEIL** w nowym, flagowym produkcie OLED do zastosowań w segmencie IT (m.in. monitory i laptopy), który zgodnie z cyklem rozwoju powinien trafić na rynek **w perspektywie około 3 lat od rozpoczęcia JDP**.

W ramach JDP zdefiniowane są **dwa główne technologiczne kamienie milowe**:

1. **Kwalifikacja NCEIL jako warstwy EIL (Electron Injection Layer)** – ten obszar jest **najbardziej zaawansowany**, jego realizacja sięga obecnie ok. **65%-70%**, a wyniki testów są bardzo obiecujące. Materiał wykazuje znaczącą poprawę parametrów trwałości niebieskiego piksela OLED - pozytywne wyniki R&D w zakresie stosowania z katodą Ag:Mg, negatywne w przypadku stosowania samej Ag. Do 1q2026 realizowano zadania z pierwszych dwóch milestone'ów, ze szczególnym uwzględnieniem poszukiwania parametrów procesu naparowania metaloorganicznego NCEIL-4 w komorze PVD dostosowanej do naparowywania metali.
2. **Kwalifikacja NCEIL jako dodatku (dopanta) do warstwy ETL (Electron Transport Layer)** – również rozpoczęta, kamień milowy jest obecnie na poziomie **65%**. Ten scenariusz otwiera możliwość szerokiego zastosowania materiału bez konieczności ingerencji w strukturę urządzenia. B&R trwa, wyniki z 3 ośrodków pomagają selekcjonować kompatybilne pary ETL-NCEIL. Noctiluca rozpoczęła pracę nad autorskim ETL, który byłby najbardziej zoptymalizowany pod NCEIL → Nowe zgłoszenie patentowe złożone w VII 2025. W tym procesie Kluczowym jest dopasowanie par ETL-NCEIL-4 (z racji tego, że partner wykorzystuje proprietary ETL innego dostawcy, proces ten jest długoterminowy). Z racji ograniczeń procesu produkcyjnego partnera zaistniała konieczność realizacji milestonów 1 i 2 równocześnie. Tzn. jeśli nasz materiał ma być zastosowany w układzie IT OLED partnera i wymienić obecnie stosowany materiał LiQ ze struktury urządzenia, to materiał Noctiluca musi wymienić jego całkowite zastosowanie – czyli zarówno jako EIL, jak i dodatek do ETL. Ustawienie źródeł materiałów u partnera wyklucza funkcjonowanie dwóch różnych materiałów na różnych warstwach.

W 2Q i 3Q 2026 r. w projekcie odnotowano dalsze postępy. **Potwierdzona została skuteczność jednej z par ETL–EIL na poziomie ok. +30% wydłużenia czasu życia urządzenia** (przy zidentyfikowanej zależności w zakresie indeksu barwy niebieskiej – optymalizacje z tym ETL trwają), a testy kolejnych par EIL–ETL zaplanowane są w kolejnych iteracjach w listopadzie 2026 r. W październiku 2026 r. do partnera wysłana została kolejna partia 10 g materiału o dedykowanej, zwiększonej czystości. Zaadresowany został również problem ciemnienia materiału, które udało się ograniczyć dzięki testom ampułowym.

(JDP) Chiński Partner

Celem projektu jest **kwalifikacja technologii NCEIL** w nowym, flagowym produkcie OLED do zastosowań w segmencie IT (m.in. monitory i laptopy), który zgodnie z cyklem rozwoju powinien trafić na rynek **w perspektywie około 3 lat od rozpoczęcia JDP**.

Kluczowe technologiczne kamienie milowe:

1. **NCEIL jako warstwa EIL (Electron Injection Layer)**
   - Postęp: 65%-70%
   - Bardzo dobre wyniki testów
     - poprawa trwałości niebieskiego piksela OLED
     - pozytywne wyniki R&D w zakresie stosowania z katodą Ag:Mg, negatywne w przypadku stosowania samej Ag
   - Poszukiwanie parametrów procesu naparowania metaloorganicznego NCEIL-4 w komorze PVD dostosowanej do naparowywania metali
2. **NCEIL jako dopant do warstwy ETL (Electron Transport Layer)**
   - Postęp: 65% Możliwość szerokiego zastosowania bez zmian w strukturze urządzenia
   - B&R trwa, wyniki z 3 ośrodków pomagają selekcjonować kompatybilne pary ETL-NCEIL
   - Noctiluca rozpoczęła pracę nad autorskim ETL, który byłby najbardziej zoptymalizowany pod NCEIL → **Nowe zgłoszenie patentowe w VII 2025**

Komentarz:

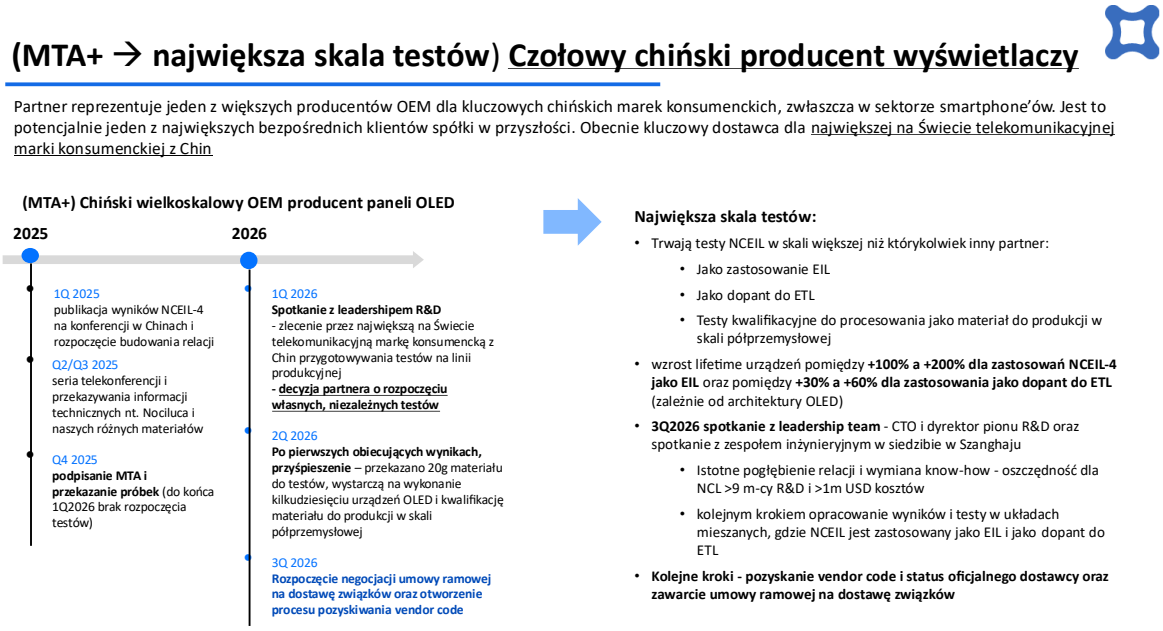
- Spowolnienie procesu B+R z racji zmian w leadershipie partnera – efektywne przesunięcie timeline'u o 1-2 kwartały
  - Zmiana w projekcie zarządzona poprzez spotkania zarządu w siedzibie partnera w 3Q26
  - Kolejne 10g materiału o dedykowanej, zwiększonej czystości wysłane w X 2026,
- Kluczowym jest dopasowanie par ETL-NCEIL-4 (z racji tego, że partner wykorzystuje proprietary ETL innego dostawcy, proces ten jest długoterminowy).
  - Potwierdzono skuteczność jednej z par ETL-EIL na poziomie +30% lifetime z trade-off BI (blue index) – optymalizacje z tym ETL trwają
  - Testy kolejnych par EIL-ETL planowane w kolejnych iteracjach w XI 2026
  - **Zaadresowano problem ciemnienia materiału, które udało się ograniczyć dzięki testom ampułowym**

W kolejnych etapach JDP przewidziane są działania związane z **skalowaniem produktu końcowego** oraz wdrażaniem procesów niezbędnych do **produkcji seryjnej**. Rozpocznie się również przygotowywanie business case dla każdej zmiany procesu i materiału.

Dodatkowo, w efekcie współpracy z partnerem Noctiluca rozpoczęła pracę nad rodziną autorskich ETL, które byłyby najbardziej zoptymalizowane pod autorskie EIL (EIL & ETL jako rozwiązanie plug&play). Prace te zaowocowały nowym zgłoszeniem patentowym w przedmiocie związków warstw EIL oraz ETL do zastosowania w diodach OLED, złożonym w lipcu 2025 roku. Przedmiotem zgłoszenia patentowego jest warstwa wstrzykująca elektrony (EIL) oraz warstwa transportująca elektrony (ETL) zawierająca pochodne chinoliny. Wynalazek dotyczy również diod elektroluminescencyjnych (OLED) zawierających te warstwy. Zastosowanie EIL oraz ETL wg wynalazku umożliwia znaczne zwiększenie wydajności i czasu pracy urządzeń OLED.

Efektem tych prac jest NCETL-01 – pierwszy materiał transportujący elektrony (ETL) opracowany przez Noctiluca, kompatybilny z NCEIL-4. Para NCEIL-4 i NCETL-01 maksymalizuje wzrost parametrów urządzenia i pozwala oferować partnerom zestaw współpracujących ze sobą materiałów zamiast pojedynczego związku. NCETL-01 w wersji zoptymalizowanej pod zastosowania micro-OLED został dostarczony chińskiemu producentowi micro-OLED, a parę NCEIL-4 i NCETL-01 testuje japoński producent PMOLED. Pierwsza komercyjna (inna niż testowa) sprzedaż NCETL-01 planowana jest na 4Q 2026 r. Portfel własności intelektualnej w tym obszarze wzmocniło dwunaste zgłoszenie patentowe Spółki, dotyczące materiałów EIL i ETL, oraz uzyskanie patentu europejskiego z wcześniejszego zgłoszenia. Dalszy rozwój rodziny materiałów ETL jest przedmiotem projektu wybranego we wrześniu 2026 r. do dofinansowania w Ścieżce SMART (wartość ok. 15,5 mln PLN, dofinansowanie ok. 9,4 mln PLN).

3. (MTA+ → największa skala testów) Czołowy chiński producent wyświetlaczy



Partner jest jednym z większych producentów OEM paneli OLED dla kluczowych chińskich marek konsumenckich, zwłaszcza w sektorze smartfonów, a obecnie – **kluczowym dostawcą dla największego na świecie producenta urządzeń telekomunikacyjnych z Chin**, opisanego w pierwszej części niniejszego rozdziału. Jest to potencjalnie jeden z największych bezpośrednich klientów Spółki w przyszłości.

Relacja budowana była etapami: od publikacji wyników NCEIL-4 na konferencji w Chinach w 1Q 2025 r., przez serię telekonferencji i wymianę informacji technicznych w 2Q i 3Q 2025 r., po **podpisanie umowy MTA i przekazanie próbek w 4Q 2025 r.** (do końca 1Q 2026 r. partner nie rozpoczął testów).

Przełom przyniósł 1Q 2026 r. – po zleceniu mu przez największego na świecie producenta urządzeń telekomunikacyjnych z Chin przygotowania testów na linii produkcyjnej oraz po spotkaniu z leadershipem R&D, partner podjął **decyzję o rozpoczęciu również własnych, niezależnych testów materiału**. Po pierwszych obiecujących wynikach współpraca przyspieszyła – w 2Q 2026 r. Spółka przekazała partnerowi **20 g materiału**, tj. ilość wystarczającą na wykonanie kilkudziesięciu urządzeń OLED oraz kwalifikację materiału do produkcji w skali półprzemysłowej.

W efekcie u partnera trwają obecnie **testy NCEIL w skali większej niż u któregokolwiek innego partnera Spółki**: jako warstwy EIL, jako dopanta do ETL oraz testy kwalifikacyjne do procesowania jako materiału do produkcji w skali półprzemysłowej. Uzyskiwane wyniki wskazują **wzrost lifetime urządzeń pomiędzy +100% a +200% dla zastosowań NCEIL-4 jako EIL oraz pomiędzy +30% a +60% dla zastosowania jako dopant do ETL** (zależnie od architektury OLED). W 3Q 2026 r. wykonano dziesiątki testów demonstracyjnych – materiał osiąga parametry wystarczające do zastosowań automotive, a prace nad wdrożeniem do zastosowań w smartfonach (optymalizacja pary ETL/EIL) trwają.

W 3Q 2026 r. odbyły się spotkania z leadership teamem partnera – CTO i dyrektorem pionu R&D – oraz z zespołem inżynieryjnym w jego siedzibie. Nastąpiło istotne pogłębienie relacji i wymiana know-how w zakresie architektury urządzeń, która pozwoli Noctiluca zaoszczędzić ponad 9 miesięcy prac R&D i ponad 1 mln USD kosztów. W tym samym kwartale rozpoczęły się negocjacje umowy ramowej na dostawę związków oraz otwarty został proces pozyskiwania vendor code. Kolejnym krokiem będzie opracowanie wyników oraz testy w układach mieszanych, w których NCEIL pracuje jednocześnie jako

EIL i jako dopant do ETL, a następnie – uzyskanie vendor code i statusu oficjalnego dostawcy oraz zawarcie umowy ramowej na dostawę związków.

Jednocześnie należy wyraźnie podkreślić, że **sytuacja finansowa i operacyjna Noctiluca nie jest uzależniona od żadnego pojedynczego klienta ani projektu**, w tym również od tej konkretnej umowy JDP. Strategia Noctiluca zakłada aktywną dywersyfikację – zarówno źródeł przychodów, jak i partnerstw technologicznych. Noctiluca planuje podpisywać **kolejne umowy JDP oraz MTA+** z kluczowymi producentami z Azji. Dzięki takiej strukturze współpracy Noctiluca może elastycznie reagować na potrzeby rynku i dynamicznie zwiększać skalę działania bez nadmiernej zależności od jednego klienta.

Kluczowe budulce wartości deep-tech w materiałach dla OLED

1. *Race for blue*
2. Kompleksowość i praca na wielu związkach
3. Niezależność (vendor lock-in)
4. Dywersyfikacja biznesu i partnerów
5. Istotność współpracy – Joint Development Project

Ocena sytuacji finansowej:

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

za trzy kwartały 2026 roku kończące się dnia 30 września 2026 roku

A. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	3 658 490,40 zł
B. Koszty działalności operacyjnej	7 326 970,29 zł
C. Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	-3 668 479,89 zł
D. Pozostałe przychody operacyjne	578 939,12 zł
E. Pozostałe koszty operacyjne	119 865,06 zł
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-3 209 405,83 zł
G. Przychody finansowe	28 596,62 zł
H. Koszty finansowe	30 697,60 zł
K. Zysk (strata) brutto	-3 211 506,81 zł
L. Podatek dochodowy	0,00 zł
M. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	0,00 zł
N. Zysk (strata) netto	**-3 211 506,81 zł**

Na koniec III kwartału 2026 roku Noctiluca S.A. osiągnęła przychody ze sprzedaży produktów i zrównane z nimi w wysokości 3 658 tys. zł, co oznacza wzrost o ok. 57% rok do roku. W samym III kwartale 2026 roku była to wartość na poziomie 1 650 tys. zł, co oznacza wzrost o ok. 35% w porównaniu do II kwartału. Koszty operacyjne w III kwartale kształtowały się na poziomie ok. 913 tys. zł miesięcznie z czego ok 328 tys. zł miesięcznie powiązanych z intensyfikacją prac R&D, przygotowaniem materiału EIL do kolejnych etapów testów oraz rozpoczęciem realizacji projektów grantowych.

EBITDA wyniosła -2 884 tys. zł, a EBITDA skorygowana (o koszty i przychody związane z realizacją grantu „Promocja marki innowacyjnych MŚP" oraz koszty pozyskania i rozliczenia dotacji) wyniosła -2 226 tys. zł. W samym trzecim kwartale 2026 roku EBITDA wyniosła – 642 tys. zł w porównaniu do -1 356 tys. zł w pierwszym kwartale 2026 roku i -885 tys. zł w drugim kwartale 2026 roku.

Wynik netto za trzy kwartały 2026 roku wyniósł -3 211,5 tys. zł, natomiast stan środków pieniężnych na 30 września 2026 roku wynosił 1 128 tys. zł.

Sytuacja kapitałowa Spółki pozostaje stabilna. Noctiluca posiada dostęp do linii pożyczkowych o łącznej wartości do 18,5 mln zł (umowy z Synthex Technologies sp. z o.o., Rubicon Partners Ventures ASI sp. z o.o. oraz R Ventures I ASI sp. z o.o. – w części lub w całości warunkowe), które pozostają niewykorzystane, oraz portfel 12 projektów grantowych o wartości ok. 29,9 mln zł, w tym ok. 19,7 mln

zł dofinansowania. We wrześniu 2026 r. Spółka zawarła ponadto Term Sheet z NCBR Investment Fund ASI S.A. oraz ASI IGS Investment sp. z o.o. sp.k., przewidujący dwuetapową inwestycję kapitałową o łącznej wartości do ok. 20 mln zł: 10,08 mln zł w ramach emisji 112.000 akcji po cenie 90,00 zł oraz kolejne 10,08 mln zł w drodze wykonania warrantów subskrypcyjnych w terminie 24 miesięcy. Term Sheet ma charakter niewiążący, a zamknięcie inwestycji uzależnione jest od wyników badania due diligence, uzgodnienia dokumentacji transakcyjnej oraz zgód korporacyjnych stron. Źródła te, wraz z rosnącymi przychodami z komercjalizacji, zabezpieczają finansowanie bieżącej działalności i planów rozwojowych Spółki. Dzięki rosnącym przychodom z mniejszych projektów oraz przychodom z dotacji Spółka konsekwentnie zmierza do miesięcznej rentowności, zgodnie z założeniem realizacji prac B+R w oparciu o trzy źródła finansowania: przychody, dotacje oraz kapitał od inwestorów.

W kontekście zasobów finansowych Spółki:

Finansowanie działalności Noctiluca oparte jest na czterech uzupełniających się filarach: dostępnych umowach finansowania rozwoju, finansowaniu grantowym, kapitale pozyskanym od inwestorów oraz przychodach z komercjalizacji. Ich status na datę niniejszego raportu przedstawia się następująco:

1. **Umowy finansowania rozwoju (finansowanie dłużne)** – Spółka dysponuje liniami pożyczkowymi o łącznej wartości do **18,5 mln PLN**: linią pożyczkową od Synthex Technologies sp. z o.o. (największego, strategicznego akcjonariusza Spółki) do kwoty 5 mln PLN – 2 mln PLN części głównej oraz 3 mln PLN pożyczki warunkowej, uruchamianej w przypadku otrzymania dofinansowania do projektów – oraz linią pożyczkową od Rubicon Partners Ventures ASI sp. z o.o. do kwoty 6 mln PLN (1,5 mln PLN części głównej oraz 4,5 mln PLN na projekty w ramach naboru Ścieżka SMART) – obie z terminem wydłużonym do 31 grudnia 2029 r. i wykorzystaniem 0 PLN – a także zawartą w dniu 3 czerwca 2026 r. umową warunkowej pożyczki od R Ventures I ASI sp. z o.o. (akcjonariusza Spółki) do kwoty **7,5 mln PLN**, przeznaczonej na sfinansowanie wkładu własnego projektu w naborze Ścieżka SMART, uruchamianej w transzach po przedstawieniu decyzji o przyznaniu dofinansowania, z terminem spłaty do 31 grudnia 2032 r. Dodatkowo Spółka dysponuje linią finansową od Synthex Technologies sp. z o.o. do kwoty 3 mln PLN z przeznaczeniem na wyposażenie laboratorium (wykorzystanie: ok. 0,7 mln PLN). Umowy te pełnią funkcję bufora płynnościowego i mogą być uruchamiane wyłącznie w przypadku wzrostu zapotrzebowania na kapitał.

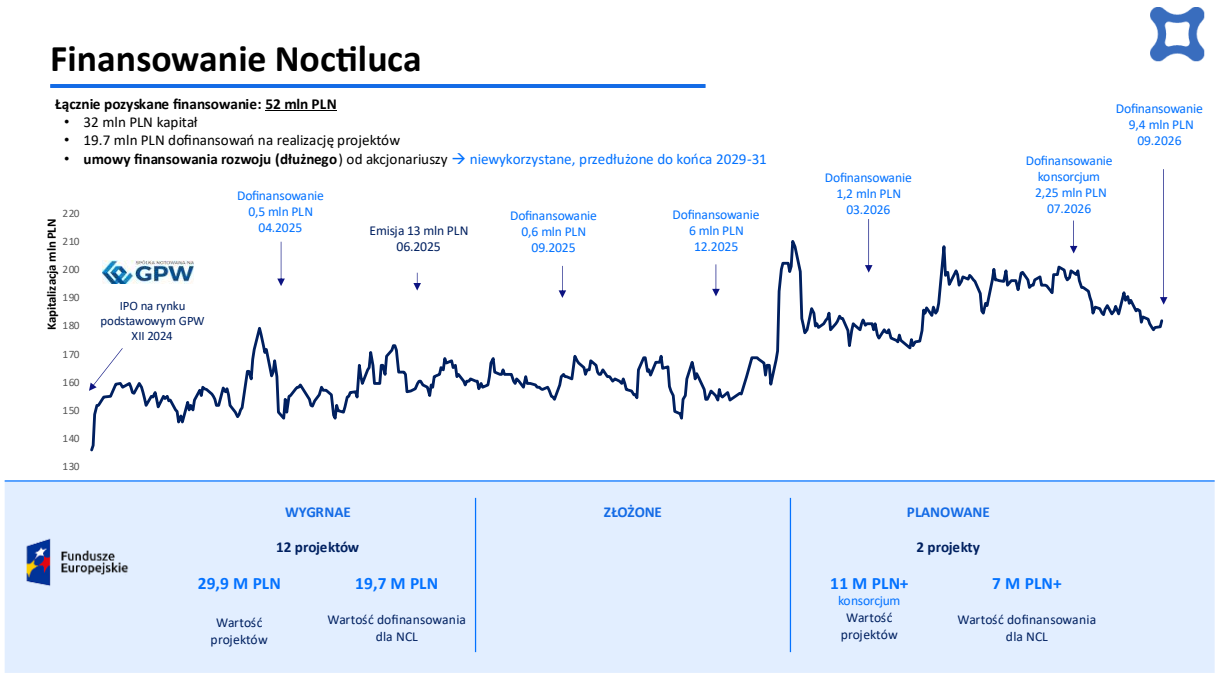
2. **Finansowanie grantowe (non-dilutive)** – Spółka wygrała dotychczas **dwanaście projektów grantowych o łącznej wartości części przypadającej na Noctiluca ok. 29,9 mln PLN (ok. 7,1 mln EUR), w tym dofinansowanie ok. 19,7 mln PLN (ok. 4,7 mln EUR). We wrześniu 2026 r. do portfela dołączył wybrany do dofinansowania przez PARP projekt ETL w Ścieżce SMART – o wartości ok. 15,5 mln PLN i dofinansowaniu ok. 9,4 mln PLN, największym pojedynczym w historii Spółki, współfinansującym m.in. rozbudowę własnej infrastruktury PVD.** Kolejne projekty zostały złożone i oczekują na rozstrzygnięcie, a dalsze projekty są przygotowywane. Pełne zestawienie projektów grantowych wraz z ich statusem przedstawia poniższa tabela.

Lp.	Projekt / program	Raport ESPI	Okres realizacji / status	Budżet całkowity projektu[1]	Koszty po stronie Noctiluca	Dofinansowanie dla Noctiluca[2]
1	**Fundusz Badań i Wdrożeń 3.0 – ochrona patentowa materiałów EIL** Ochrona patentowa bezlitowych materiałów wstrzykujących elektrony (EIL) wydłużających czas życia OLED; FE dla Kujaw i Pomorza 2021–2027	ESPI 7/2025 02.04.2025	zakończony (umowa dotacyjna od V 2025)	ok. 0,13 mln PLN (całkowity 10 2429,23 Kwalif. 92022,97)	ok. 0,13 mln PLN całkowity 10 2429,23 Kwalif. 92022,97)	**ok. 0,07 mln PLN (64 406,88 PLN)**
2	**Fundusz Badań i Wdrożeń 3.0 – czerwone tusze OLED (IJP)** Opracowanie ekologicznych tuszy OLED na bazie autorskich materiałów TADF (emisja czerwona) + testowe urządzenia OLED	ESPI 9/2025 30.04.2025	zakończony (realizacja do końca 2025 r.)	ok. 0,97 mln PLN (kwalif. 0,80 mln) (całkowity 80 0314,61 kwalif. 789 438,37)	ok. 0,97 mln PLN całkowity 80 0314,61 kwalif. 789 438,37)	**0,45 mln PLN (439 814,44 PLN)**
3	**FENG – Promocja marki innowacyjnych MŚP** „Globalny Program Targowy 2026–2029": targi, misje gospodarcze i promocja na rynkach Europy, USA i Azji	ESPI 32/2025 03.09.2025	w trakcie (do końca 2029 r.)	ok. 0,90 mln PLN (kwalif. 0,81 mln)	ok. 0,90 mln PLN	**ok. 0,57 mln PLN (566 328,73 PLN)**
4	**FENG Ścieżka SMART – materiały MR-TADF oparte o krzem** Opracowanie i wdrożenie przełomowych materiałów MR-TADF do urządzeń OLED 5. generacji (PST)	ESPI 44/2025 02.12.2025	w trakcie (2026–2029)	ok. 4,0 mln PLN (całk. 3 787 545,21 kwalif. 3 523 403,59)	ok. 4,0 mln PLN (całk. 3 787 545,21 kwalif. 3 523 403,59)	**do ok. 2,7 mln PLN (2 618 792,47)**
5	**FENG Ścieżka SMART – bezlitowe materiały EIL** Opracowanie, wdrożenie i promocja zagraniczna bezlitowych materiałów EIL wydłużających czas życia wyświetlaczy	ESPI 47/2025 12.12.2025	w trakcie (2026–2029)	ok. 4,4 mln PLN (całk. 4 212 079,59 kwal. 3 948 064,03)	ok. 4,4 mln PLN (całk. 4 212 079,59 kwal. 3 948 064,03)	**do ok. 3,0 mln PLN (2 939 890,85)**
6	**PhotonQBoost (3 ścieżki: Solutions / Missions / Trainings)** Rozwój NCEIL-4 (EIL) i przygotowanie pilotażu w motoryzacyjnych systemach oświetlenia/wyświetlaczy OLED	ESPI 12/2026 02.03.2026	w trakcie (6 miesięcy)	ok. 50 tys. EUR (~0,21 mln PLN)	ok. 50 tys. EUR (~0,21 mln PLN)	**ok. 50 tys. EUR (~0,21 mln PLN)**
7	**Eurostars-3 Call 9 – ROLLOLED** Ultraelastyczne OLED-y dla giętkich wyświetlaczy; konsorcjum: Inuru (koordynator), Noctiluca, Fraunhofer IAP, LAM'ON; finansowanie: BMFTR / NCBR / BSMEPA	ESPI 13/2026 13.03.2026	w trakcie (VII 2026 – XII 2028, 30 mies.)	5,09 mln PLN (konsorcjum)	1,31 mln PLN	**0,99 mln PLN (NCBR)**
8	**Eurostars-3 / Innovative SMEs – materiały HPM wspomagane symulacyjnie** Bezlitowe materiały EIL nowej klasy; Noctiluca liderem polskiej części konsorcjum: Fluxim AG, ZHAW; finansowanie: NCBR / Innosuisse	ESPI 24/2026 16.07.2026	wygrany; start planowany na 1Q 2027 (32 mies.)	1,56 mln EUR (6,59 mln PLN, konsorcjum)	0,70 mln EUR (2,95 mln PLN)	**0,53 mln EUR (2,25 mln PLN, NCBR) (2 253 517,00 (NCT))**

7	**Eurostars-3 Call 9 – ROLLOLED** Ultraelastyczne OLED-y dla giętkich wyświetlaczy; konsorcjum: Inuru (koordynator), Noctiluca, Fraunhofer IAP, LAM'ON; finansowanie: BMFTR / NCBR / BSMEPA	ESPI 13/2026 13.03.2026	w trakcie (VII 2026 – XII 2028, 30 mies.)	5,09 mln PLN (konsorcjum)	1,31 mln PLN	**0,99 mln PLN (NCBR)**
8	**Eurostars-3 / Innovative SMEs – materiały HPM wspomagane symulacyjnie** Bezlitowe materiały EIL nowej klasy; Noctiluca liderem polskiej części konsorcjum: Fluxim AG, ZHAW; finansowanie: NCBR / Innosuisse	ESPI 24/2026 16.07.2026	wygrany; start planowany na 1Q 2027 (32 mies.)	1,56 mln EUR (6,59 mln PLN, konsorcjum)	0,70 mln EUR (2,95 mln PLN)	**0,53 mln EUR (2,25 mln PLN, NCBR) (2 253 517,00 (NCT))**
9	Program: „Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki", Priorytet „Środowisko sprzyjające innowacjom", Działanie „Granty na Eurogranty". "Przygotowanie wniosku o Eurogrant w ramach instrumentu finansowego EIC Pre-Accelerator przez Noctiluca S. A."		zakończone	69 412,00 (po zaokr.: **0,07 mln zł**)	69 412,00 (po zaokr.: **0,07 mln zł**)	69 412,00 (po zaokr.: **0,07 mln zł**)
10	Program: „Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki", Priorytet „Środowisko sprzyjające innowacjom", Działanie „Granty na Eurogranty". „Przygotowanie wniosku o Eurogrant w ramach instrumentu finansowego DIGITAL (HORIZONCL4-2026-05) przez Noctiluca S. A."		w trakcie	67 000,00 (po zaokr.: **0,07 mln zł**)	67 000,00 (po zaokr.: **0,07 mln zł**)	67 000,00 (po zaokr.: **0,07 mln zł**)
11	Program: „Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki", Priorytet „Środowisko sprzyjające innowacjom", Działanie „Granty na Eurogranty". "Przygotowanie wniosku o Eurogrant w ramach instrumentu finansowego DIGITAL (HORIZON-CL4-2026-05) przez Noctiluca S. A." (Grant na eurodrant do ICON)		umowa w przygotowaniu (realizacja wg. CST 02.2026-01.2028)	42 476,00 (po zaokr.: **0,04 mln zł**)	42 476,00 (po zaokr.: **0,04 mln zł**)	42 476,00 (po zaokr.: **0,04 mln zł**)
12	FENG Ścieżka SMART – materiały ETL do OLED wytwarzanych metodą PVD „Opracowanie innowacyjnych materiałów ETL do wysokosprawnych i trwałych urządzeń OLED wytwarzanych metodą PVD" (FENG.01.01-IP.02-0232/26); m.in. współfinansowanie aparatury do wytwarzania i charakteryzacji urządzeń OLED metodą PVD	ESPI 25/2026 07.08.2026	wybrany do dofinansowania (lista PARP z 7.09.2026); realizacja 03.2027–09.2030	ok. 15,46 mln PLN (całk. 15 461 935,73 kwalif. 14 666 927,82)	ok. 15,46 mln PLN (całk. 15 461 935,73 kwalif. 14 666 927,82)	ok. 9,43 mln PLN (9 427 069,53; 64,3% kosztów kwalif.)
			RAZEM (część przypadająca na Noctiluca)	–	**ok. 29,94 mln PLN (~7,1 mln EUR)**	**ok. 19,69 mln PLN (~4,7 mln EUR)**

3. **Kapitał od inwestorów** – w czerwcu 2025 r. Spółka zrealizowała emisję wszystkich 149.000 akcji dostępnych w ramach kapitału docelowego, objętych po cenie 90,00 zł za akcję, tj. o łącznej wartości **ok. 13,4 mln PLN**. We wrześniu 2026 r. Spółka zawarła Term Sheet z NCBR Investment Fund ASI S.A. (NIF) oraz ASI IGS Investment sp. z o.o. sp.k. (IGS), przewidujący rundę kontynuacyjną na parametrach cenowych tożsamych z emisją z 2025 r.: objęcie przez inwestorów – w częściach równych – 112.000 nowo emitowanych akcji po cenie 90,00 zł za akcję (10,08 mln PLN) oraz nieodpłatne objęcie 112.000 warrantów subskrypcyjnych, uprawniających do objęcia kolejnych akcji po tej samej cenie w terminie 24 miesięcy (kolejne

10,08 mln PLN). Łączna wartość dwuetapowego programu wynosi do ok. 20 mln PLN, a inwestorzy przyjmą 24-miesięczny lock-up. Term Sheet ma charakter niewiążący – realizacja inwestycji uzależniona jest od wyników badania due diligence, uzgodnienia dokumentacji transakcyjnej oraz uzyskania zgód korporacyjnych stron. Łącznie od początku działalności Noctiluca pozyskała ok. 52 mln PLN finansowania, w tym ok. 32 mln PLN kapitału od inwestorów oraz ok. 19,7 mln PLN dofinansowań na realizację projektów (bez środków objętych Term Sheet).



4. **Przychody z komercjalizacji** – uzupełniającym źródłem finansowania są przychody generowane ze sprzedaży materiałów i usług na rzecz partnerów przemysłowych.

Powyższa struktura zapewnia Spółce finansowanie wkładów własnych do projektów grantowych oraz bieżącego programu R&D przy ograniczonym rozwodnieniu akcjonariuszy.

Pozyskiwane przez Spółkę finansowanie:

Noctiluca pozyskała łącznie ok. 10 mln USD kapitału (licząc wraz z dotacjami i z ostatnią emisją na 13,4 mln PLN z VI 2025 roku), podczas gdy Kyulux ponad **160 mln USD**, Novaled ponad 36 mln EUR (tylko wartości ujawnione), a UDC ponad 680 mln USD.

Mimo działania przy budżetach kilkukrotnie mniejszych niż konkurenci, **Noctiluca, dzięki wysokiej efektywności operacyjnej osiągnęła kilka istotnych KPI:**

- **Zbudowany pipeline zdywersyfikowanych partnerów**
- **Zbudowany komplementarny zespół**
- **Opracowany kandydat na JDP z czołowymi graczami**

	Pozyskany kapitał	Wycena
noctiluca	10 mln USD	40 mln USD (6 lat od startu)
Kyulux	86+ mln USD	275 mln USD (11 lat od startu)
CYNORA	63+ mln USD	300 mln USD (20 lat od startu)
novaled	36 mln USD	347 mln USD (11 lat od startu)
UNIVERSAL DISPLAY CORPORATION	680 mln USD	9 800 mln USD (30 lat od startu)

Podejmowane aktualnie i planowane do podjęcia przez Spółkę działania powinny doprowadzić do uzyskania kolejnego istotnego kroku rozwojowego i przejścia od ***single material problem (wdrożenia związków adresujących problemy związane z ułomnością pojedynczego materiału)*** do ***setup problems (wdrożenia grup związków, które dobrze ze sobą współpracują i rozwiązują problemy wyższego rzędu/problemy urządzeń) – tj. przejście od adresowania problemów związków do adresowania problemów urządzeń.***

Dalsze istotne przeskalowanie działalności będzie wiązało się **rozbudową kompetencji inżynierskich (produktowych) i z zakresu fizyki urządzeń w Polsce** poprzez zakup dedykowanego sprzętu oraz powiększenie zespołu, a co za tym idzie uzyskanie możliwości samodzielnego testowania związków w diodach i prostych panelach oraz możliwość rozszerzenie portfolio Spółki (**formulacja tuszu i prostych demonstratorów**).

Dzięki środkom pozyskanym z ostatnich emisji oraz finansowaniu grantowemu Spółka rozpoczęła już proces wdrażania przyjętej strategii, w tym zakup części dedykowanego sprzętu oraz powiększanie zespołu. Pełna rozbudowa kompetencji inżynierskich w Polsce planowana jest na lata 2026+ i wymagać będzie inwestycji rzędu kilku milionów dolarów. Spółka zakłada realizację inwestycji po pozytywnych testach materiału EIL na linii produkcyjnej jednego z partnerów Spółki w celu realizacji zdefiniowanych projektów wdrożeniowych. Pozytywne wyniki testów materiału klasy blockbuster (EIL) stanowić będą jasny sygnał zarówno dla branży jak i inwestorów i powinny otworzyć możliwość sfinansowania w/w nakładów emisją akcji.

Sekwencja ta jest obecnie realizowana: z linii produkcyjnych partnerów napływają pozytywne wyniki testów, a Spółka zabezpiecza finansowanie rozbudowy. W dniu 15 września 2026 r. Noctiluca zawarła Term Sheet z NCBR Investment Fund ASI S.A. („NIF") oraz ASI IGS Investment sp. z o.o. sp.k. – funduszem partnerskim NIF („IGS"), określający główne warunki potencjalnej inwestycji kapitałowej w Spółkę. Stroną Term Sheet jest również Synthex Technologies sp. z o.o. – założyciel i największy akcjonariusz Spółki.

Planowana inwestycja ma charakter rundy kontynuacyjnej do emisji akcji serii I zrealizowanej w 2025 r., na tożsamych parametrach cenowych. Term Sheet przewiduje dwuetapowy program inwestycyjny o łącznej wartości do ok. 20 mln PLN: (i) objęcie przez NIF i IGS – w częściach równych – 112.000 nowo emitowanych akcji po cenie emisyjnej 90,00 PLN za akcję, tj. inwestycję o wartości 10,08 mln PLN, oraz (ii) nieodpłatne objęcie 112.000 warrantów subskrypcyjnych, z których każdy uprawniać będzie do objęcia jednej nowej akcji po tej samej cenie w terminie 24 miesięcy, co umożliwia inwestycję kontynuacyjną o wartości kolejnych 10,08 mln PLN. Inwestorzy przyjmą 24-miesięczny lock-up, obejmujący zarówno akcje z inwestycji bazowej, jak i akcje obejmowane w wykonaniu warrantów.

NIF jest funduszem koinwestycyjnym utworzonym przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, którego misją jest wspieranie rozwoju i ekspansji polskich przedsiębiorstw technologicznych komercjalizujących wyniki prac badawczo-rozwojowych. IGS, działający od 2018 r., specjalizuje się w inwestycjach w spółki deeptech dysponujące chronioną własnością intelektualną oraz potwierdzonym

dopasowaniem produktu do rynku. NIF i IGS są inwestorami o profilu stabilnym i długoterminowym – ich zaangażowanie poprzedzone jest badaniem due diligence, a horyzont inwestycyjny potwierdza planowane zobowiązanie lock-up.

Środki z potencjalnej inwestycji zostaną przeznaczone na realizację strategii rozwojowej, której osią jest rozbudowa w Polsce kompetencji inżynierskich (produktowych) oraz z zakresu fizyki urządzeń. Zwiększenie łącznej wartości inwestycji z ok. 10 mln PLN do ok. 20 mln PLN – w drodze wykonania warrantów – może nastąpić w szczególności w związku z nakładami na dedykowany sprzęt do naparowywania próżniowego (PVD) wraz z infrastrukturą do charakteryzacji urządzeń. Kapitał ten jest komplementarny wobec finansowania grantowego: przyznane we wrześniu 2026 r. dofinansowanie projektu ETL w Ścieżce SMART (wartość projektu ok. 15,5 mln PLN, dofinansowanie ok. 9,4 mln PLN) obejmuje największą pozycję planowanej rozbudowy, a kapitał z inwestycji objętej Term Sheet zabezpiecza pozostałe elementy jej finansowania, w tym wymagane wkłady własne.

Term Sheet ma charakter niewiążący (z wyjątkiem postanowień dotyczących poufności), a realizacja inwestycji uzależniona jest od wyników badania due diligence, uzgodnienia dokumentacji transakcyjnej oraz uzyskania zgód korporacyjnych stron; strony założyły zamknięcie inwestycji w terminie do 90 dni od dnia podpisania Term Sheet. Spółka nie wyklucza zwiększenia wielkości rundy w związku z możliwością dołączenia do niej inwestorów, z którymi historycznie zawarła listy intencyjne (LOI) – w tym inwestorów zdolnych wnieść, obok kapitału, dodatkową wartość strategiczną na kluczowych rynkach. Etap, który w strategii „Noctiluca 2025+" określany był jako następny, staje się etapem bieżącym – strategia przestaje być planem, a staje się harmonogramem.

III. Zdarzenia istotne wpływające na działalność spółki, które wystąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu

1.Kluczowe wydarzenia około-rynkowe zakończonego roku obrotowego spółki

EPIC AGM 2026: 350 C-levels europejskiej fotoniki w jednym miejscu. Trzy kluczowe obserwacje.

W kwietniu 2026 r. przedstawiciele Spółki wzięli udział w dorocznym walnym zgromadzeniu European Photonics Industries Consortium (EPIC AGM) – jednym z kluczowych wydarzeń branży fotonicznej w Europie, skupiającym ok. 350 osób na poziomie C-level reprezentujących europejskie spółki z sektora. AGM stanowi centralną platformę networkingu i wymiany strategicznej między decydentami branżowymi, dostawcami technologii, inwestorami oraz dystrybutorami.

Tegoroczna edycja potwierdziła silną pozycję polskiego ekosystemu fotonicznego w strukturach europejskich – w wydarzeniu uczestniczyło grono przedstawicieli polskich spółek z branży oraz członków kluczowych struktur EPIC, co świadczy o rosnącym znaczeniu krajowych podmiotów w globalnym łańcuchu wartości fotoniki.

Z perspektywy strategicznej najistotniejszym sygnałem płynącym z tegorocznego AGM jest wyraźna tendencja konsolidacyjna w europejskiej fotonice. Branża coraz silniej artykułuje potrzebę budowy większych, bardziej konkurencyjnych podmiotów, zdolnych do skutecznej rywalizacji z dynamicznie rosnącą konkurencją azjatycką. Podczas wydarzenia prezentowano case studies zrealizowanych transakcji M&A oraz prowadzono rozmowy z udziałem wyspecjalizowanych funduszy venture capital ukierunkowanych na sektor deep tech i fotonikę – zarówno po stronie konsolidatorów, jak i kapitału wzrostowego.

Istotnym elementem AGM były sesje typu reverse pitching, podczas których członkowie konsorcjum prezentowali własne wyzwania technologiczne, poszukując dostawców i partnerów do ich rozwiązania. Format ten otwiera bezpośrednie ścieżki nawiązywania współpracy B2B oraz identyfikacji konkretnych okazji komercjalizacyjnych dla wyspecjalizowanych producentów.

Dodatkowo na AGM zaprezentowało się ponad 20 wyspecjalizowanych dystrybutorów aktywnie zainteresowanych reprezentowaniem europejskich spółek fotonicznych na rynkach azjatyckich, co stanowi praktyczną ścieżkę ekspansji geograficznej do regionu Azji-Pacyfiku. Spółka odbyła również szereg rozmów kuluarowych, w tym z reprezentantami wiodących podmiotów rynku display z Indii.

Udział w EPIC AGM wpisuje się w długofalową strategię Spółki w zakresie budowania pozycji w europejskim ekosystemie fotonicznym, monitorowania trendów konsolidacyjnych oraz utrzymywania bezpośrednich relacji z decydentami branżowymi i potencjalnymi partnerami komercyjnymi.

Udział w Display Week 2026 - blisko 20 spotkań z czołowymi podmiotami globalnego rynku wyświetlaczy – w tym z trzema największymi producentami OLED na świecie.

W maju 2026 r. przedstawiciele Spółki wzięli udział w SID Display Week – najważniejszym globalnym wydarzeniu branży wyświetlaczy, gromadzącym producentów paneli, dostawców materiałów, ośrodki badawcze oraz inwestorów. Tegoroczna edycja była dla Spółki źródłem istotnych obserwacji rynkowych, miejscem intensywnych rozmów handlowych z obecnymi i potencjalnymi klientami oraz platformą do pogłębiania relacji z ekosystemem badawczo-technologicznym. Łącznie w trakcie kilku dni wydarzenia Spółka odbyła blisko dwadzieścia spotkań biznesowych i partnerskich z czołowymi podmiotami globalnego rynku wyświetlaczy.

Najważniejsza obserwacja rynkowa: planowane przesunięcie centrum grawitacji branży display w stronę Indii

Tegoroczne Display Week wyraźnie potwierdziło trend, na który Spółka wskazywała w komunikacji inwestorskiej z ubiegłych okresów: globalne centrum produkcji wyświetlaczy będzie stopniowo, w perspektywie kilku lat, przesuwać się w stronę Indii. To kolejny etap historycznej migracji know-how w sektorze – ze Stanów Zjednoczonych przez Japonię i Koreę do Chin, a obecnie do Indii. Podczas wydarzenia ogłoszono dwa duże indyjskie projekty produkcyjne wyświetlaczy: pierwszy z planowanym uruchomieniem w 2026 r. przy wsparciu chińskich partnerów technologicznych, drugi zbliżający się do startu produkcji z udziałem szerokiego grona partnerów z Korei. Konsekwencje strategiczne tego przesunięcia są dla Spółki istotne – tworzy ono nową, geograficznie zróżnicowaną bazę potencjalnych odbiorców materiałów OLED i otwiera kolejne kierunki ekspansji sprzedażowej.

Rozmowy handlowe i rozwój portfela klientów

W trakcie Display Week Spółka przeprowadziła rozmowy z przedstawicielami szerokiego, reprezentatywnego dla globalnego rynku spektrum producentów wyświetlaczy. Wśród rozmówców znaleźli się m.in.:

- **trzej najwięksi globalni producenci paneli OLED** (czołowe podmioty z Korei oraz Chin, łącznie odpowiadające za zdecydowaną większość światowej produkcji),
- **kilku wyspecjalizowanych producentów mikrowyświetlaczy** z USA, Francji oraz Korei – kluczowych dla rynków AR/VR, head-up display oraz zastosowań przemysłowych,
- **wiodący producenci paneli OLED dla segmentów premium i niszowych** (m.in. OLED lighting, oświetlenie specjalistyczne).

Spotkania klientowskie koncentrowały się na własnych, opatentowanych materiałach Spółki. Przeprowadzono kontynuacyjne rozmowy z potencjalnymi klientami w modelu kontraktowych usług chemicznych (cCRO), a także otwarto nowe ścieżki współpracy w ramach międzynarodowych projektów badawczo-rozwojowych – zgodnie z realizowaną strategią budowy europejskiego hubu OLED.

W trakcie wydarzenia zidentyfikowano dwa kolejne potencjalne tropy sprzedażowe – producentów OLED z Wietnamu oraz Indii – co dobrze wpisuje się w opisany powyżej trend geograficzny. Dodatkowo Spółka wznowiła relacje z jednym z czołowych globalnych odbiorców końcowych technologii display z USA.

Relacje z ekosystemem badawczo-technologicznym

Display Week było również okazją do pogłębienia relacji z kluczowymi partnerami z ekosystemu naukowo-przemysłowego. Spółka odbyła spotkania m.in. z:

- **dwoma czołowymi niemieckimi instytutami badawczymi** specjalizującymi się w technologiach OLED i mikrowyświetlaczy (jedne z najważniejszych europejskich ośrodków R&D w tym obszarze),
- **kluczowymi przedstawicielami środowisk akademickich z Azji** prowadzącymi prace nad nowymi generacjami materiałów dla OLED,
- **komitetem organizacyjnym konferencji Eurodisplay** – europejskiej konferencji branżowej, w której Spółka aktywnie uczestniczy,
- **doświadczonymi ekspertami branżowymi** wspierającymi rozwój linii usług cCRO Spółki, w tym specjalistami z bogatym doświadczeniem w sprzedaży rozwiązań dla rynku chemii obliczeniowej i materiałowej.

Spółka przetestowała również współpracę komunikacyjną z jednym ze strategicznych partnerów akademickich – krok przygotowujący grunt pod dalsze wspólne projekty.

Podsumowanie

Tegoroczne Display Week potwierdziło trafność strategicznego pozycjonowania Spółki względem długoterminowych trendów globalnych – geograficznej dywersyfikacji bazy klientów, modelu cCRO oraz koncepcji europejskiego hubu OLED – a także siłę relacji z kluczowymi graczami w ekosystemie. Wydarzenie istotnie poszerzyło lejek sprzedażowy Spółki o nowe geografie i ścieżki komercjalizacji oraz potwierdziło rozpoznawalność Spółki wśród czołowych podmiotów branży na poziomie globalnym.

Azja potwierdza: NCEIL-4 przechodzi od wyników do wdrożeń. Podsumowanie wyjazdu do Korei i Chin

Po zakończeniu okresu sprawozdawczego Zarząd, kluczowi chemicy oraz zespół business development Noctiluca odbyli kolejną serię spotkań w Azji — obejmującą udział w konferencji IMID 2026 w Busan (Korea), jednym z najważniejszych wydarzeń światowego przemysłu wyświetlaczy, oraz wizyty u partnerów w Korei i Chinach. Ponad 20 tysięcy kilometrów, 8 lotów i 10 spotkań z obecnymi partnerami — często równolegle na trzech–czterech szczeblach decyzyjnych tych organizacji — złożyły się na najintensywniejszy dotąd program azjatycki w historii Spółki.

Wyjazd przyniósł wymierne rezultaty biznesowe:

- **Wyniki z przemysłu potwierdzają przewagę NCEIL-4.** Partnerzy, którzy samodzielnie testują materiał — czterech producentów z przemysłu, w czterech różnych zastosowaniach — raportują wzrost lifetime urządzeń pomiędzy +100% a +200% przy zastosowaniu NCEIL-4 jako EIL oraz pomiędzy +30% a +60% przy zastosowaniu jako dopant do ETL, zależnie od architektury OLED. Widząc te wyniki, partnerzy deklarują przechodzenie na kolejne etapy współpracy.
- **Dedicated MTA z wiodącym globalnym producentem OLED.** Z partnerem, z którym Noctiluca ma już podpisaną umowę MTA, uzgodniono dedykowany protokół testów NCEIL-4 — materiał wchodzi w fazę badań u jednego z najważniejszych podmiotów branży.
- **Ustalenie agendy badawczej z globalną marką konsumencką.** W spotkaniu uczestniczyli liderzy zespołów R&D partnera z USA, Tajwanu, Korei i Japonii; kolejnym krokiem jest przekazanie materiałów do testów.
- **Pogłębienie współpracy z czołowym chińskim producentem wyświetlaczy.** Spotkania z CTO, dyrektorem pionu R&D oraz zespołem inżynieryjnym w siedzibie partnera w Szanghaju. Nastąpiła istotna wymiana know-how która pozwoli Noctiluca zaoszczędzić kilka miesięcy prac R&D w 2027 roku. Kolejnym krokiem będą testy w układach mieszanych, w których NCEIL pracuje jednocześnie jako EIL i jako dopant do ETL.

- **Nowe strumienie biznesu.** Otwarcie negocjacji MTA i JDP z koreańskim podmiotem rozwijającym materiały łączące host i emitery drugiej generacji — celem jest zaoferowanie liderom rynku koreańskiego materiałów obu spółek w tandemie. Do tego zamówienie na nowy materiał w formule custom synthesis (30 g, realizacja na przełomie września i października) oraz otwarcie negocjacji dwóch nowych projektów cCRO, w tym jednego z podpisanym już NDA.
- **Noctiluca w centrum ekosystemu OLED.** Stoisko Spółki na IMID 2026 odwiedziło ponad stu ekspertów branży, a poster naukowy poświęcony materiałom NCEIL i ich wpływowi na wydłużenie żywotności OLED, prezentowany przez Braveentha Ramanaskandę, przyciągnął kilkudziesięciu słuchaczy dopytujących o szczegóły techniczne. Wyjazd objął również sesję strategiczną z lokalnym zespołem business development, podczas której opracowano strategię go-to-market dla rynków Korei, Chin i Tajwanu, oraz spotkania z współpracującymi zespołami naukowymi i dostawcami materiałów, sprzętu i oprogramowania do projektowania OLED.

Azja odpowiada dziś za zdecydowaną większość światowej produkcji OLED — i to właśnie tam rozstrzyga się komercjalizacja technologii Noctiluca. Wyniki wyjazdu potwierdzają, że Spółka jest w tym ekosystemie rozpoznawalnym i wiarygodnym partnerem technologicznym.

Podsumowanie wyjazdu IMID 2026 vs 3Q2026 update



- **Dedicated MTA z wiodącym globalnym producentem OLED** - uzgodniony dedykowany protokół testów NCEIL z partnerem, z którym Spółka ma już podpisany MTA;
  - Testy w zespole smartphone trwają i wskazują na jasny benefit w zakresie lifetime przy jednoczesnym zjawisku overshoot.
  - Równolegle bezpośredni konkurent tego Partnera rozpoczął testy NCEIL w 2óch różnych zespołach.
- **Ustalona agenda badawcza z globalną marką konsumencką** - przy stole liderzy zespołów R&D z USA, Tajwanu, Korei i Japonii; kolejny krok to przekazanie materiałów do testów;
  - Największy OEM dla tej marki, aktywnie testuje NCEIL, wyniki przewidywane w 4Q 2026
- Szanghaj: **spotkania z CTO i zespołem inżynieryjnym czołowego chińskiego producenta wyświetlaczy (naszym partnerem)** - wymiana know-how w zakresie architektury urządzeń, która oszczędzi nam kilka miesięcy prac R&D. Przed nami testy w układach mieszanych, gdzie NCEIL pracuje jednocześnie jako EIL i jako dopant do ETL;
  - w 3Q wykonano dziesiątki testów demonstracyjnych, materiał ma parametry wystarczające do zastosowaniu w automotive, dla zastosowania smartphone optymalizacja ETL/EIL trwa
- **Nowe strumienie biznesu** - negocjacje MTA i JDP z koreańskim partnerem materiałowym (docelowo: wspólna oferta materiałów w tandemie dla liderów rynku koreańskiego), zamówienie z realizacją na przełomie września i października oraz dwa nowe projekty na stole, w tym jeden z podpisanym już NDA;
  - rozpoczęcie dostaw materiałów 2D na podstawie cCRO trwającego 2 kwartały

Informacje rynkowe (1Q 2026)

- Trendforce szacuje, że dostawy monitorów OLED osiągnęły 2,7 mln sztuk w 2025 roku, co oznacza wzrost o 92% względem 2024 roku. Zarówno gracze, jak i profesjonaliści coraz częściej wybierają monitory OLED. (LINK)
- Według UBI Research, Apple pozostaje największym klientem na rynku smartfonowych wyświetlaczy OLED, z ponad 250 milionami dostaw w 2025 roku. (LINK)
- Panasonic podpisał umowę dotyczącą produkcji i dystrybucji telewizorów z chińską firmą Skyworth. Od 1 kwietnia br. Skyworth będzie kierował sprzedażą, marketingiem i logistyką w całym regionie, podczas gdy Panasonic zapewni wiedzę specjalistyczną i kontrolę jakości. (LINK)
- Omdia: Samsung Electronics sprzedał ok. 2 mln telewizorów OLED w 2025 roku, co oznacza wzrost o 38,1% w porównaniu z 2024 rokiem. To rekordowy rok dla firmy na rynku telewizorów OLED. (LINK)

- Omdia opublikowała także prognozy dotyczące rynku AR / VR. Wszystkie nowe, kluczowe urządzenia będą oparte na mikroekranach OLED. Omdia jest szczególnie optymistycznie nastawiona do nadchodzących headsetów firmy Meta. Firma wprowadzi na rynek lekki produkt MR, podobny do Apple Vision Pro, z zewnętrzną baterią, ale wyposażony w znacznie mniejsze wyświetlacze (mikroekrany 0,91 cala, podczas gdy Apple stosuje mikroekrany o przekątnej 1,43 cala). Pozwoli to Mecie obniżyć koszt oraz wagę zestawu. (LINK)
- Wg Omdia tempo amortyzacji wyposażenia w fabrykach wyświetlaczy przyspiesza, co oznacza spadek kosztów produkcji paneli OLED, umożliwiając producentom wyświetlaczy zwiększenie zysków.
- UBI Research: dostawy paneli monitorowych OLED osiągnęły w 2025 r. poziom 3,2 mln sztuk, co stanowi wzrost o 64% w porównaniu z 2024 r. (1,95 mln sztuk). Ten szybki wzrost utrzyma się również w 2026 r. Wg UBI wyższy popyt na dostawy monitorów OLED wynika ze strategicznych zmian wprowadzonych przez producentów paneli OLED. (LINK)
- Sąd federalny w Teksasie uznał firmę Samsung Electronics za winną w sporze patentowym z Pictiva Displays. Samsung został zobowiązany do zapłaty 191,4 mln dolarów odszkodowania za naruszenie dwóch amerykańskich patentów dotyczących technologii OLED. Amerykański sąd patentowy odrzucił jednak jeden z patentów Pictiva Displays. Jeśli decyzja ta zostanie utrzymana w późniejszych apelacjach, oznacza to, że odszkodowanie zostanie zmniejszone o 92,6 mln dolarów, a Samsung będzie musiał zapłacić Pictica Displays „tylko" 98,8 mln dolarów. (LINK)
- Sony ogłosiło, że planuje wydzielić swoją działalność w zakresie telewizorów i sprzętu audio do odrębnego podmiotu. Sony nawiązało współpracę z chińską firmą TCL, która będzie posiadać 51% udziałów (pozostała część udziałów należy do Sony). Nowa firma będzie nadal korzystać z marek Sony i Bravia. (LINK)

Informacje rynkowe (2Q 2026)

- Rząd Korei uruchamia nowy projekt rozwoju technologicznego ekosystemu. Jego celem jest zwiększenie wykorzystania materiałów perowskitowych w branży mikrodisplay, głównie dla wyświetlaczy OLED i LCD. Projekt obejmuje szerokie grono firm oraz organizacji, w tym Aurum Material, Toprun Material Solution, Alpha Plus, Seoul National University, Korea University i KAIST. Samsung Display zapewni wsparcie w zakresie weryfikacji technicznej. LINK
- UBI Research: rynek materiałów do OLED wzrósł w 2025 roku o 7,1% i osiągnął wartość 2,277 miliarda dolarów. Wiodącymi dostawcami materiałów są Universal Display, Qnity (DuPont), LG Chem, Samsung SDI, Merck, Idemitsu Kosan, SFC oraz Solus. LINK
- Omdia: rynek monitorów OLED wzrósł pod względem przychodów o 74% w 2024 roku, osiągając około 2,8 mld USD (wzrost z 1,6 mld dolarów w 2024 roku). Wg Omdia rynek będzie nadal rosnąć i osiągnie wartość 3,6 mld USD w 2026 roku (wzrost o prawie 30% względem 2025 roku). (LINK)
- BOE rozpocznie masową produkcję 14-calowych paneli OLED do laptopów na swojej linii OLED 8.6. generacji w Chengdu do końca tego miesiąca. (LINK)
- Kopin Corporation ogłosiło decyzję o budowie pełnoskalowej linii produkcyjnej mikrowyświetlaczy OLED w swojej siedzibie głównej w Westborough w stanie Massachusetts. (LINK)
- Według szacunków Omdia koszt produkcji panelu OLED do laptopa z wykorzystaniem technologii druku atramentowego (inkjet printing) jest o około 30–35% niższy niż w przypadku tradycyjnej produkcji z użyciem technologii FMM (Fine Metal Mask). Oczekuje się, że obie

technologie będą stopniowo obniżać koszty produkcji, jednak różnica kosztowa pozostanie w dużej mierze stała, przynajmniej przez najbliższe trzy lata. (LINK)

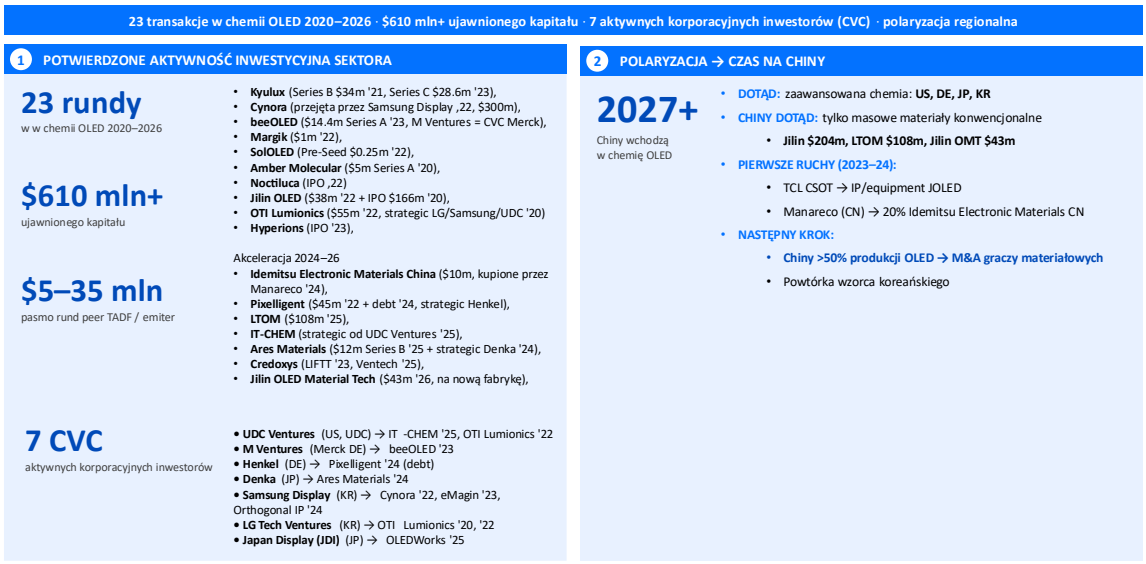
- Indie zatwierdziły projekt budowy fabryki wyświetlaczy microLED o wartości 336 mln dolarów. (LINK)
- BOE wznawia produkcję paneli AMOLED do iPhone'a 17 po ponownym uzyskaniu zgody od Apple. (LINK)
- HKC realizuje postępy w swoich planach budowy linii produkcyjnej OLED 6. generacji w Mianyang, w prowincji Syczuan, i rozpoczęło kontakt z dostawcami sprzętu do OLED, poszukując dodatkowych informacji oraz ofert cenowych na urządzenia produkcyjne. (LINK)
- Counterpoint: dostawy wyświetlaczy do laptopów wzrosły w 2025 roku o 7%, a segment zaawansowanych laptopów (OLED i miniLED) zwiększył się o 19%. Wzrost ten był napędzany rosnącą adopcją komputerów AI, modernizacjami w przedsiębiorstwach oraz przyspieszonym popytem w oczekiwaniu na wzrost kosztów pamięci. (LINK)
- BOE dostarczyło 150 milionów paneli OLED w 2025 roku; firma przedstawia szczegóły swojej mapy rozwoju OLED, popytu na panele dla sektora IT oraz rentowności technologii OLED. (LINK)
- UBI Research: przychody z paneli wyświetlaczy OLED średniego i dużego rozmiaru osiągną 11,5 miliarda dolarów w 2026 roku i wzrosną do 20 miliardów dolarów do 2030 roku, co odpowiada średniorocznej stopie wzrostu (CAGR) na poziomie 14,8%. Wyświetlacze te są wykorzystywane głównie w tabletach, monitorach, laptopach oraz zastosowaniach motoryzacyjnych (kategoria ta według UBI nie obejmuje paneli telewizyjnych). (LINK)

Informacje rynkowe (3Q 2026)

- UBI Research prognozuje wzrost przychodów ze średnich i dużych wyświetlaczy OLED z 10 mld USD w 2026 roku do 15,15 mld USD w 2030 roku (CAGR na poziomie 11%), napędzany głównie przez monitory (potrojenie przychodów do 4,7 mld USD, CAGR 32,5%) oraz wyświetlacze motoryzacyjne (wzrost do 1,4 mld USD, CAGR 20,3%). Przychody z telewizorów nieznacznie spadają. Oczekuje się, że Samsung Display odnotuje najsilniejszy wzrost wśród producentów paneli, za nim uplasuje się LG Display. Znaczące wzrosty odnotują również chińscy producenci BOE i Everdisplay. (LINK)
- Omdia: producenci paneli monitorów OLED przesuną swój priorytet z rynku gamingowego na rynek korporacyjny. Przychody z paneli monitorów OLED wzrosły w 2025 roku o 74%, do około 2,8 mld USD, a w br. mają osiągnąć 3,6 mld USD, głównie dzięki popytowi ze strony graczy. Omdia przewiduje jednak, że popyt na gamingowe monitory OLED osiągnie szczyt na poziomie około 6,2 mln sztuk w 2031 roku, po czym nieznacznie spadnie do 2033 roku, podczas gdy popyt ze strony rynku korporacyjnego, napędzany przez zużycie energii, żywotność i czytelność tekstu, będzie nadal rósł, zmieniając priorytety producentów paneli. (LINK)
- Samsung Display planuje zainwestować ok. 216 mln USD w pełnoskalową linię produkcyjną 12-calowych mikrowyświetlaczy OLED typu direct-emission, prawdopodobnie w swojej lokalizacji A2 w Asan. Nowa linia miałaby miesięczną zdolność produkcyjną 3000 12-calowych płytek, wystarczającą na produkcję około 30 milionów 0,5-calowych mikrowyświetlaczy rocznie. (LINK)
- Wg TCL proces druku OLED metodą IJP osiągnął poziom "stabilnej produkcji masowej" na linii pilotażowej generacji 5.5 w Wuhan. Firma zwiększa obecnie produkcję paneli konsumenckich po tym, jak początkowo kierowała się do niskowolumenowych paneli medycznych. CSOT inwestuje 211 mln USD, aby do 2028 roku potroić zdolność produkcyjną linii pilotażowej, natomiast jego większa linia do druku generacji 8.6 jest wciąż w fazie rozwoju. (LINK)

- Koreański rząd rozważa projekt wsparcia rozwoju technologii OLED FLiPP (FMM-Less innovative Pixel Patterning) firmy LGD. Proponowany czteroletni projekt (2027–2030) miałby budżet na poziomie około 73,7 mln USD. WG LGD panele FLiPP oferują 1,6-krotnie wyższą jasność, 2,4-krotnie dłuższą żywotność i o 13% niższe zużycie energii w porównaniu z OLED-ami produkowanymi metodą FMM. (LINK)
- UBI Research szacuje, że dostawy małych paneli AMOLED wzrosną z 1,03 miliarda w 2026 roku do 1,46 miliarda w 2030 roku, co oznacza skumulowany roczny wskaźnik wzrostu (CAGR) na poziomie 8,9%. Głównym motorem wzrostu będzie rynek paneli do smartfonów, gdzie dostawy OLED wzrosną z 886 milionów w 2026 roku do 1,25 miliarda w 2030 roku. (LINK)
- Omdia przewiduje dalszy wzrost rynku wyświetlaczy AR i VR, przy czym AR ma rosnąć szybciej.Wg prognozy firmy do 2030 roku dostawy urządzeń AR osiągną 21 milionów sztuk, przewyższając dostawy VR (19 milionów sztuk). Przesunięcie zainteresowania konsumentów z gogli VR na lekkie okulary AR ma się utrzymać także do 2032 roku, kiedy to udział wyświetlaczy AR w rynku osiągnie 57% (wobec 28% w 2024 roku).(LINK)
- Counterpoint zaktualizował swoją najnowszą prognozę dla rynku sprzętu FPD. Ponieważ branża IT zaczyna przechodzić z LCD na OLED, producenci OLED budują nowe fabryki obsługujące większe podłoża, aby wesprzeć tę transformację, co zmienia krajobraz rynku sprzętu. W 2026 roku Counterpoint spodziewa się, że wydatki na sprzęt FPD wzrosną o 57%, niemal w całości napędzane popytem na nowe systemy OLED dla czterech nowych fabryk generacji 8.6, należących do Samsunga, BOE, Visionox i TCL CSOT.(LINK)
- Apple i inni producenci smartfonów wywierają presję na wytwórców wyświetlaczy OLED, by obniżyli koszty; niektórzy z nich rozważają zastosowanie paneli o niższej rozdzielczości (LINK)
- LG Display zamierza uruchomić nowy plan inwestycyjny o wartości 2 mld USD, mający na celu unowocześnienie istniejących procesów i technologii produkcji elastycznych wyświetlaczy AMOLED o małej powierzchni przeznaczonych do urządzeń mobilnych. (LINK)
- Omdia: dostawy wielkopowierzchniowych wyświetlaczy OLED wzrosną w 2026 r. o 18,8%, osiągając poziom 38,8 mln sztuk, dzięki wysokiemu popytowi na monitory OLED i wyświetlacze do laptopów. (LINK)

Materiały OLED: rosnące zainteresowanie inwestorów



Powyższe zestawienie potwierdza, że chemia materiałowa dla OLED stała się w ostatnich latach samodzielną, rozpoznawalną kategorią inwestycyjną. W latach 2020–2026 zidentyfikowane zostały **23 rundy finansowania w spółkach materiałowych OLED o łącznej ujawnionej wartości ponad 610 mln USD**, a pasmo pojedynczych rund dla spółek o profilu porównywalnym z Noctiluca (TADF/emitery) wynosi **5–35 mln USD**. Na rynku aktywnych jest siedmiu korporacyjnych inwestorów branżowych (CVC) – w tym wehikuły największych producentów wyświetlaczy i koncernów chemicznych – którzy regularnie obejmują udziały w spółkach materiałowych lub przejmują je w całości (m.in. przejęcie Cynora przez Samsung Display za ok. 300 mln USD).

Z zestawienia wynikają trzy trendy istotne z perspektywy Spółki. Po pierwsze, **aktywność inwestycyjna sektora przyspiesza** – od 2024 r. widoczna jest wyraźna akceleracja transakcji, zarówno finansowych, jak i strategicznych. Po drugie, rynek jest **spolaryzowany regionalnie** – zaawansowana chemia OLED koncentrowała się dotąd w USA, Niemczech, Japonii i Korei, podczas gdy Chiny obecne były wyłącznie w masowych materiałach konwencjonalnych. Po trzecie, pierwsze ruchy chińskich graczy w kierunku zaawansowanych materiałów (2023–2024) wskazują, że **od ok. 2027 r. Chiny będą wchodzić w chemię OLED na szerszą skalę** – a ponieważ odpowiadają już za ponad połowę światowej produkcji OLED, naturalnym scenariuszem są inwestycje w graczy materiałowych i ich przejęcia, analogicznie do wzorca zrealizowanego wcześniej w Korei.

Dla Noctiluca powyższe oznacza, że Spółka działa w segmencie o potwierdzonej płynności transakcyjnej i rosnącym zainteresowaniu inwestorów strategicznych, a pasmo rund realizowanych przez porównywalne podmioty stanowi zewnętrzny punkt odniesienia dla wartości pozyskiwanego przez Spółkę finansowania.

Kyulux Raises $54 Million in Series D

By Guillaume Chansin

Kyulux, a Japanese company developing OLED emitter materials, has raised JPY 8.5 billion ($54 million) in Series D. Institutional investors included SMBC Capital Partners, South Korean private equity firms H&Q Partners and Helios PE, and BNW Investment. Notably, LG Display and Samsung Venture also participated in the round.

According to *Maeil Business*, H&Q contributed a large portion with approximately $30 million, while Helios PE invested around $7 million. Earlier in June, BNW Investment and Samsung Venture reportedly invested approximately $30 million. Following the successful closing of Series D, Kyulux has now reached a valuation of around JPY 43 billion ($270 million). The company aims to file for an IPO at some point in the future, but no target date has been announced yet.

Alongside the Series D investment, Kyulux also signed a joint development agreement (JDA) with LG Display to accelerate the commercialization of next-generation OLED materials. No further details have been released.

Founded in 2015, Kyulux has been developing thermally activated delayed fluorescence (TADF) and hyperfluorescence technologies based on research from the lab of Kyushu University professor Chihaya Adachi. Samsung Venture and LG Display were both already in the list of early investors when Kyulux raised $13.5 million in Series A in 2016.

In February 2026, Kyulux entered into a license agreement with SK Materials JNC (SKMJ) to allow SKJMC to produce and supply Kyulux's green dopant material. Under the terms of the agreement, mass production is expected to start in 2027.



Source: Growthstock Pulse

Aktualnym potwierdzeniem tych trendów jest transakcja z listopada 2026 r.: japońska spółka Kyulux, rozwijająca emitery OLED w technologiach TADF i Hyperfluorescence, pozyskała w rundzie D 8,5 mld JPY (ok. 54 mln USD) przy wycenie ok. 43 mld JPY (ok. 270 mln USD, tj. ponad 1 mld PLN). W rundzie uczestniczyli inwestorzy instytucjonalni – SMBC Capital Partners, koreańskie fundusze private equity H&Q i Helios PE oraz BNW Investment – a także inwestorzy branżowi: LG Display i Samsung Venture Investment, obecni w akcjonariacie Kyulux od rundy A z 2016 r. Równolegle z inwestycją Kyulux zawarł z LG Display umowę o wspólnym rozwoju (JDA), której celem jest przyspieszenie komercjalizacji materiałów OLED nowej generacji. Kyulux zapowiada w przyszłości debiut giełdowy, bez wskazania terminu.

Kyulux powstał w 2015 r. na bazie badań prowadzonych na Uniwersytecie Kyushu. W lutym 2026 r. zawarł umowę licencyjną z SK Materials JNC na produkcję i dostawy zielonego dopanta, z planowanym rozpoczęciem masowej produkcji w 2027 r. Wycena rzędu 270 mln USD została zatem osiągnięta po 11 latach rozwoju technologii i jeszcze przed uruchomieniem produkcji masowej.

Z perspektywy Noctiluca transakcja ta jest istotna z trzech powodów. Po pierwsze, wyznacza aktualny punkt odniesienia dla wyceny spółek rozwijających materiały OLED nowej generacji. Po drugie, potwierdza opisany wyżej wzorzec: producenci paneli łączą współpracę technologiczną (JDA/JDP) z zaangażowaniem kapitałowym w dostawców materiałów – tą ścieżką przebiegały wcześniej transakcje dotyczące Novaled i Cynora. Po trzecie, technologie obu spółek są komplementarne: Kyulux rozwija emitery, natomiast Noctiluca poza emiterami, przede wszystkim materiały EIL i ETL wydłużające żywotność niebieskiego piksela, które w 4Q 2026 r. przeszły pomyślnie testy na linii produkcyjnej jednego z partnerów.

2. Transakcje z podmiotami powiązanymi

Zarząd Noctiluca S.A zgodnie z najlepszą wiedzą i przekonaniem nie zawierał z podmiotami powiązanymi transakcji na warunkach innych niż rynkowe. Sprzedaż oraz zakupy od podmiotów powiązanych dokonywane są według cen odzwierciedlających warunki rynkowe i podlegają akceptacji przez Radę Nadzorczą Spółki.

W okresie trzech kwartałów 2026 roku Spółka realizowała umowę z dnia 04 marca 2019 roku z Synthex Technologies Sp. z o.o. (podmiotem powiązanym), któremu zlecała prowadzenie części prac badawczo-rozwojowych związanych z materiałami emisyjnymi wykazującymi właściwości TADF.

W okresie trzech kwartałów 2026 roku Spółka realizowała zawartą z Synthex Technologies Sp. z o.o. (podmiotem powiązanym) umowę konsorcjum, na podstawie której wynajmuje pomieszczenia laboratoryjne, przeznaczone na działalność badawczo-rozwojową, przeznaczoną dla potrzeb środowiska naukowego w budynku Wydziału Chemii UMK przy ul. Jurija Gagarina 7 w Toruniu.

W okresie trzech kwartałów 2026 roku Spółka sprzedała również do Synthex Technologies Sp. z o.o. wysokowydajne związki chemiczne (high performance materials). Sprzedaż związana była z projektami prowadzonymi przy udziale Synthex Technologies Sp. z o.o. (podmiot powiązany) dla paru klientów międzynarodowych.

W dniu 13 października 2022 roku zawarta została pomiędzy Spółką a Synthex Technologies sp. z o.o. umowa finansowania rozwoju Noctiluca S.A. o łącznej wartości do 4 mln PLN. Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Synthex Technologies sp. z o.o. na rzecz Noctiluca finansowania przeznaczonego na zwiększenie mocy produkcyjnych i badawczych w ramach nowo urządzanej powierzchni laboratoryjnej oraz udzielenie finansowania na prowadzenie dalszych prac wdrożeniowych. Finansowanie obejmuje: (1) udzielenie przez Synthex Technologies sp. z o.o. dostępu do linii finansowej o wartości netto maksymalnie do 3 mln PLN, z przeznaczeniem na zakup wyposażenia laboratorium oraz urządzeń laboratoryjnych oraz (2) udzielenie przez Synthex Technologies sp. z o.o. pożyczki pieniężnej w kwocie do 1 mln PLN. Na koniec 2025 roku Spółka nie miała z tytułu przedmiotowej umowy pożyczki żadnych zobowiązań i zamierza ją uruchomić wyłącznie w przypadku wzrostu zapotrzebowania na kapitał. W odniesieniu do linii finansowej udzielonej Spółce przez Synthex Technologies sp. z o.o. Noctiluca w 2023 roku, w związku ze zwiększaniem mocy produkcyjnych (rozbudową laboratorium) wykorzystała ok. 0,7 mln PLN z dostępnych 3 mln PLN linii.

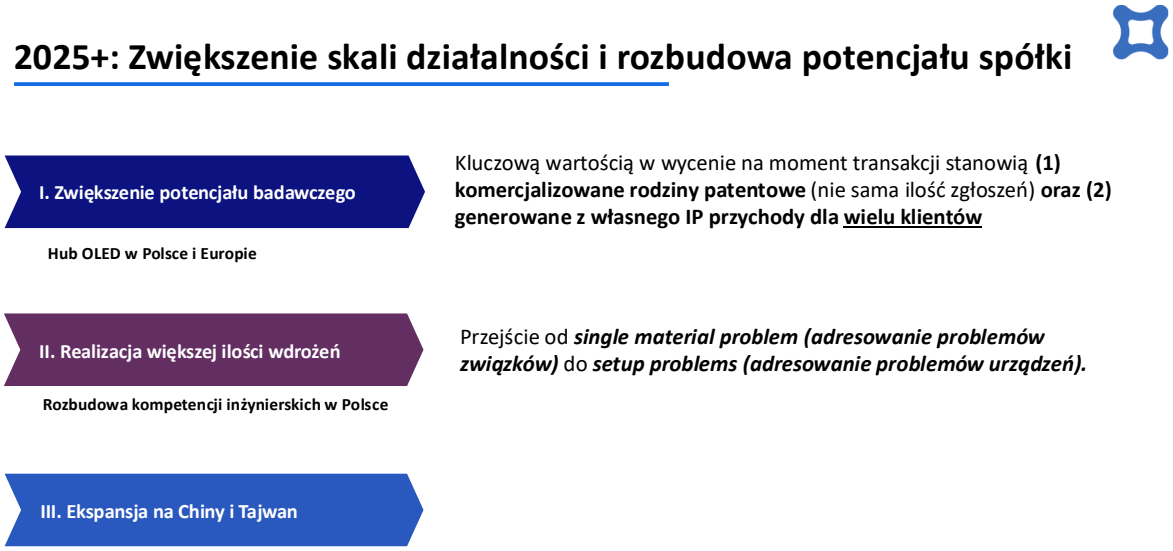
IV. PRZEWIDYWANIA DOTYCZĄCE ROZWOJU SPÓŁKI

1. Strategia 2025+

Budowanie wartości

Kluczową wartością w wycenie na moment transakcji spółek o profilu porównywalnym do Noctiluca stanowią **komercjalizowane rodziny patentowe** (nie sama ilość zgłoszeń) oraz **generowane z własnego IP przychody dla wielu klientów.**

Plan Spółki na 2025+ zakłada więc realizację większej ilości wdrożeń i zwiększenie potencjału badawczego.



Noctiluca kładzie bardzo duży nacisk na współpracę z partnerami i jak najszybszą komercjalizacje swoich rozwiązań z przemysłem. W 2023 roku Noctiluca ze spółki technologicznej, które rozwija autorskie emitery stała się spółką, która rozwija i produkuje związki chemiczne dla produktów przyszłości, aby osiągnąć zakładane zwiększenie skali działalności i rozbudowę potencjału spółki lata 2025+ to konieczny jest dalszy rozwój i przejście ***od single material problem (wdrożenia związków adresujących problemy związane z ułomnością pojedynczego materiału) do setup problems (wdrożenia grup związków, które współpracują i rozwiązują problemy wyższego rzędu) – przejście od adresowania problemów związków do adresowania problemów urządzeń***

Proces komercjalizacji związków Noctiluca:



1. **W ramach I etapu procesu komercjalizacji** Spółka dokonuje modelowania matematycznego struktury związku (DFT). Jest to proces wewnętrzny odbywający się w laboratoriach Spółki w Toruniu

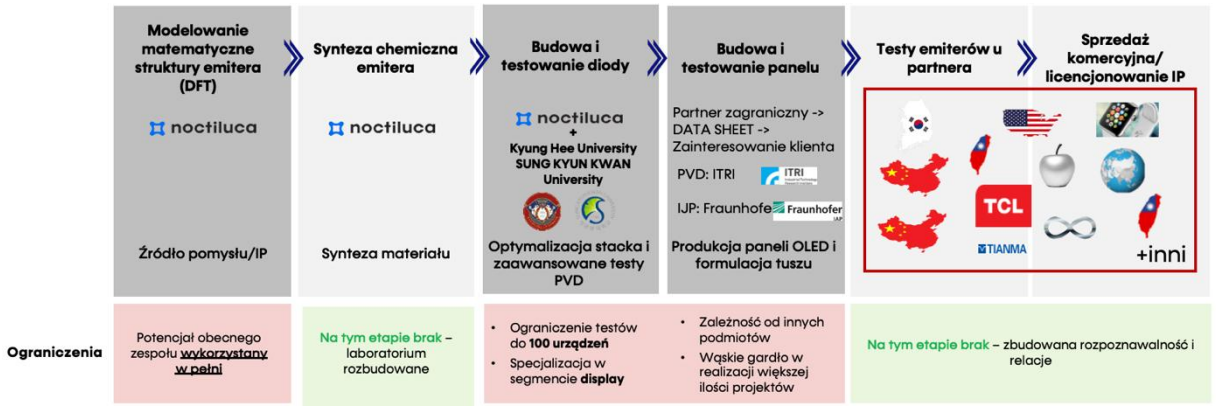
2. **W ramach II etapu procesu komercjalizacji** Spółka przeprowadza syntezę różnych serii odkrytych w ramach Etapu I materiałów (emiterów oraz innych HPM/High Performance Materials) w ilościach laboratoryjnych (do 5 g związku każdego typu). Związki następnie są wysłane do laboratorium Spółki w Korei (na uniwersytecie KHU w Seulu) do testów w diodach. Wyniki ze zrealizowanych i przyszłych testów służą Spółce do przedstawiania postępów badawczych w komunikacji z potencjalnymi partnerami, w celu doprowadzenia do komercjalizacji.
3. **W ramach III etapu komercjalizacji**, Spółka wraz ze swoim koreańskim zespołem, w procesie ciągłym buduje i testuje diody z materiałami Noctiluca w Korei. Docelowo planowana rozbudowa w ramach strategii 2025+ kompetencji inżynierskich (produktowych) i z zakresu fizyki urządzeń w Polsce, aby znacznie zwiększyć liczbę testowanych związków oraz umożliwić produkcję finalnych produktów (tuszy i demonstratorów) w Polsce.
4. **W ramach IV etapu komercjalizacji** następuje przygotowanie zestawu danych (ang. DATA SHEET), które stanowią punkt odniesienia dla partnerów Noctiluca w procesie komercjalizacji.
5. **W ramach V etapu komercjalizacji** Spółka prowadzi działania w kilku obszarach związanych ze sprzedażą materiałów chemicznych (high performance materials)

Realizacje większej ilości wdrożeń przekładających się na przychody Spółka zamierza osiągnąć poprzez oferowanie kompleksowego rozwiązywania problemów (przejście od przejścia od single material problem (wdrożenia związków adresujących problemy związane z ułomnością pojedynczego materiału) do setup problems (wdrożenia grup związków, które współpracują i rozwiązują problemy wyższego rzędu), szczególnie w technologii druku (Ink Jet Printing/IJP). Zwiększenie potencjału badawczego, którego celem jest budowanie portfolio patentowego wymaga szybszej budowy portfolio autorskich materiałów/high performance materials (HPM).

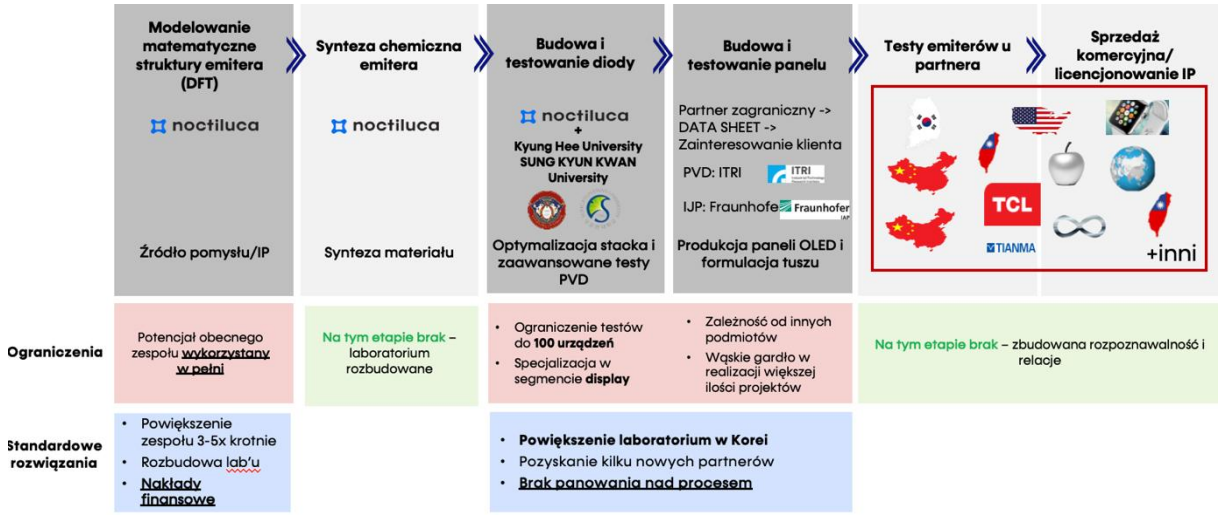
Obecne ograniczenia Spółki w celu realizacji tych założeń występują przede wszystkim na etapach:

1. **Modelowanie matematyczne struktury emitera (DFT)** – potencjał obecnego zespołu **wykorzystany w pełni**
2. **Budowa i testowanie diody** przy udziale KHU **–** ograniczenie testów do 100 urządzeń oraz specjalizacja koreańskiego zespołu w segmencie display
3. **Budowa i testowanie panelu** przy udziale ITRI i Fraunhofer – zależność od innych podmiotów oraz wąskie gardło w realizacji większej ilości projektów

Dzięki rozbudowie mocy laboratoryjnych w 2023 roku oraz zbudowanej już przez Spółkę rozpoznawalności i pozyskanym relacjom, kroki związane z syntezą chemiczną oraz testami u klientów są obecnie zaadresowane.



Standardowe rozwiązania zdefiniowanych ograniczeń zakładają powiększenie zespołu 3-5x krotnie i rozbudowę laboratorium w Toruniu oraz powiększenie laboratorium w Korei i pozyskanie kilku nowych partnerów budujących i testujących panele. Rozwiązania te wymagają istotnych inwestycji finansowych w zespół i rozbudowę laboratorium oraz nie dają panowania nad całym procesem (korzystanie z podwykonawców).

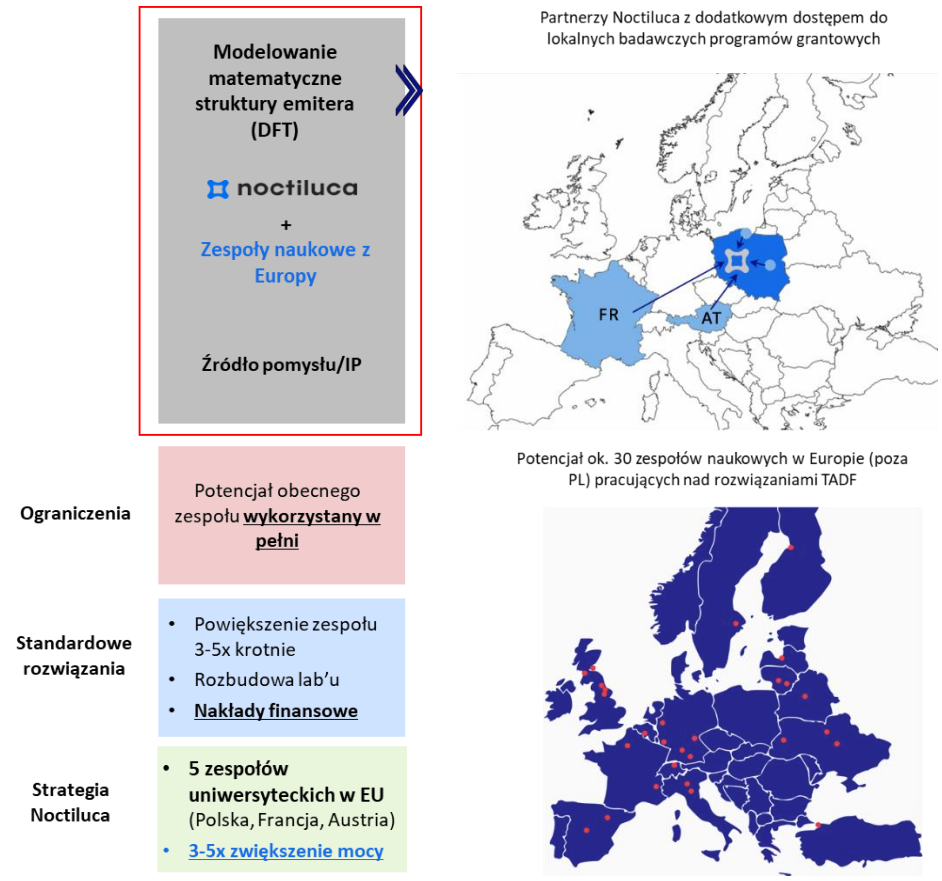


Strategia Noctiluca zakłada nieszablonowe podejście do zwiększenia zarówno potencjału badawczego, jak i potencjału wdrożeniowego Spółki.

1. Strategia Noctiluca – hub OLED w Polsce i Europie

Noctiluca nawiązała współpracę z Instytutem Chemii Organicznej PAN, Uniwersytetem Gdańskim, Politechniką Łódzką oraz dwoma francuskimi instytutami naukowym w celu pozyskania do współpracy doświadczonej kadry naukowej i testowania nowych rozwiązań, w tym nowych grup związków i ich rynkowego wdrożenia. Spółka planuje stać się polskim oraz europejskim hub'em OLED, który będzie **pozyskiwał IP z instytutów naukowych, a następnie, po weryfikacji przekazywał te związki dalej do testowania przez globalnych partnerów na całym świecie** i wdrażał do produkcji u klientów docelowych we współpracy z pomysłodawcami.

Spółka jako podmiot konsolidujący polską i europejską naukę związaną z materiałami do OLED, będzie prezentować tak pozyskane związki swoim zagranicznym partnerom. Relacje te pozwalają **zwiększyć istotnie moce B+R bez konieczności ponoszenia nakładów inwestycyjnych**.



2. Strategia Noctiluca – rozbudowa kompetencji inżynierskich (produktowych) i z zakresu fizyki urządzeń w Polsce

Koreańskie laboratorium Noctiluca na KHU gwarantuje **testowanie 100 urządzeń rocznie –** jest to docelowe wąskie gardło w realizacji większej ilości projektów. Pozyskanie kilku nowych partnerów budujących i testujących diody/panele nie daje Noctiluca panowania nad całym procesem (korzystanie z podwykonawców), pozostawiając kompetencje, jak i marżę, poza Spółką.

Strategia Noctiluca zakłada **rozbudowę kompetencji inżynierskich (produktowych) i z zakresu fizyki urządzeń w Polsce** poprzez:

- zakup sprzętu dedykowanego tworzeniu i testowaniu diody/panelu oraz
- powiększenie polskiego zespołu o kompetencje inżynieryjno-chemiczne (na zasadzie transferu części zespołu z Korei).

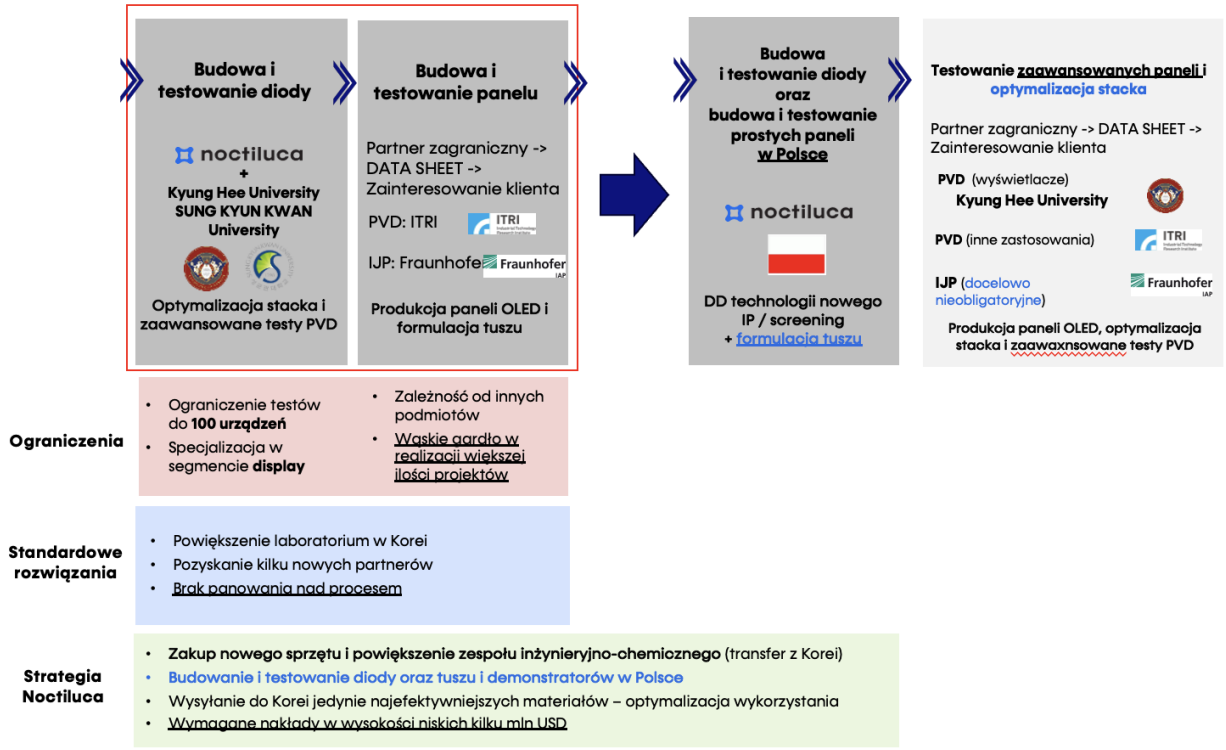
Umożliwi to Spółce:

- szybkie i sprawne testowanie przesiewowe materiałów własnych i pozyskanych od partnerów w stworzonych diodach oraz budowanie demonstratorów co zdecydowanie usprawni i przyśpieszy proces ich weryfikacji i modyfikacji jeszcze w Polsce,
- tworzenie tuszy i testowania materiałów do druku w Polsce
- wysyłanie do Koreańskiego laboratorium Spółki jedynie najlepszych związków w celu tworzenia bardziej złożonych urządzeń OLED dedykowanych dla klientów końcowych

- wykorzystanie kompetencji własnego laboratorium w Korei (KHU) do kolejnego kroku – tj. testowania zaawansowanych paneli i optymalizacja stacka

Dokapitalizowanie jednego etapu procesu pozwoli **znacznie zwiększyć liczbę testowanych związków oraz umożliwi produkcję finalnych produktów (tuszy i prostych paneli/demonstratorów)** w Polsce.

Pogłębi to kompetencje Spółki w zakresie fizyki sprzętowej i **da pełne panowanie nad procesem tworzenia i rozwoju materiałów, w tym do druku metodą IJP.**



Planowane do podjęcia przez Spółkę działania powinny doprowadzić do uzyskania kolejnego istotnego kroku rozwojowego i przejścia od ***single material problem (wdrożenia związków adresujących problemy związane z ułomnością pojedynczego materiału) do setup problems (wdrożenia grup związków, które współpracują i rozwiązują problemy wyższego rzędu) – przejście od adresowania problemów związków do adresowania problemów urządzeń.***



W zakresie zwiększenia potencjału badawczego, którego celem jest budowanie portfolio patentowego poprzez szybszą budowę portfolio autorskich materiałów/high performance materials (HPM) Spółka:

- **Uzyska możliwość dokonywania due diligence materiałów** pozyskiwanych z innych źródeł niż własne B+R
- Skróci cykl rozwoju produktu **ze 120 do ok. 80 dni**
- W odniesieniu do planowanej realizacji większej ilości wdrożeń dzięki oferowaniu kompleksowego rozwiązywania problemów, Spółka:
    - **Przejmie część kompetencji** od zewnętrznych partnerów – uzyska możliwość samodzielnego testowania diod i prostych paneli oraz możliwość produkcji finalnych produktów (**formulacja tuszu i prostych demonstratorów**) – **przejęcie większej kontroli nad procesem i większa niezależność**
    - Uzyska możliwość pracy nad **innymi zastosowaniem emiterów**, nie tylko w wyświetlaczach – opracowanie stacków do zastosowań w *VCL* lub *digital signage*

Podsumowując - rozbudowa kompetencji inżynierskich (produktowych) i z zakresu fizyki urządzeń w Polsce poprzez zakup dedykowanego sprzętu oraz powiększenie zespołu, a co za tym idzie uzyskanie możliwości samodzielnego testowania związków w diodach i prostych panelach oraz możliwość produkcji finalnych produktów (**formulacja tuszu i prostych demonstratorów**) powoduje, że Spółka buduje znacznie większy fragment technologii w porównaniu do swoich konkurentów, zwiększając swoje ***value proposition***, a więc i docelową wartość.

3. **Strategia Noctiluca – Ekspansja na Chiny i Tajwan**

Szybki rozwój chińskiego sektora wyświetlaczy oraz jego rosnącą rolę jako globalnego lidera innowacji w tej dziedzinie powoduje, że Spółka traktuje Chiny jako kluczowy kierunek ekspansji biznesowej i technologicznej. Działania związane z obecnością Spółki w tym regionie zostały zintesyfikowane od początku 2025 roku.

Spółka widzi duże zainteresowanie ze strony Chińskiego przemysłu, a pierwsze wyniki od partnerów potwierdzają istotną przewagę technologiczną którą dostarcza EIL.

Chińscy partnerzy działają bardzo dynamicznie – podejmują szybkie decyzje, są otwarci na nowatorskie rozwiązania i oferują natychmiastową ścieżkę do komercjalizacji. Dla Noctiluca oznacza to nie tylko przyspieszenie wdrożeń, ale także zwiększenie skali obecności na rynku globalnym. To z kolei przekłada się na wyraźną presję konkurencyjną, również wobec innych producentów – jak choćby w Korei – co wzmacnia pozycję negocjacyjną i rynkową Noctiluca.

Dodatkowo fakt, że Spółka równolegle rozwija intensywne relacje z partnerami z Tajwanu i spotyka się z ich przedstawicielami zarówno w Polsce, jak i za granicą stawi Noctiluca w komfortowej pozycji. To partnerzy z Azji szukają dziś kontaktu ze Spółką, dostrzegając potencjał tworzonej technologii. Dzięki innowacjom, takim jak NCEIL, Noctiluca jest w stanie zaoferować tym partnerom bardzo dużo.

Krótko mówiąc – Chiny są obecnie na fali wzrostowej w segmencie OLED, a Noctiluca jest gotowa dostarczać im zaawansowane technologie i związki, które wpływają na parametry, za co z tym bezpośrednio powiązane - konkurencyjność urządzeń.

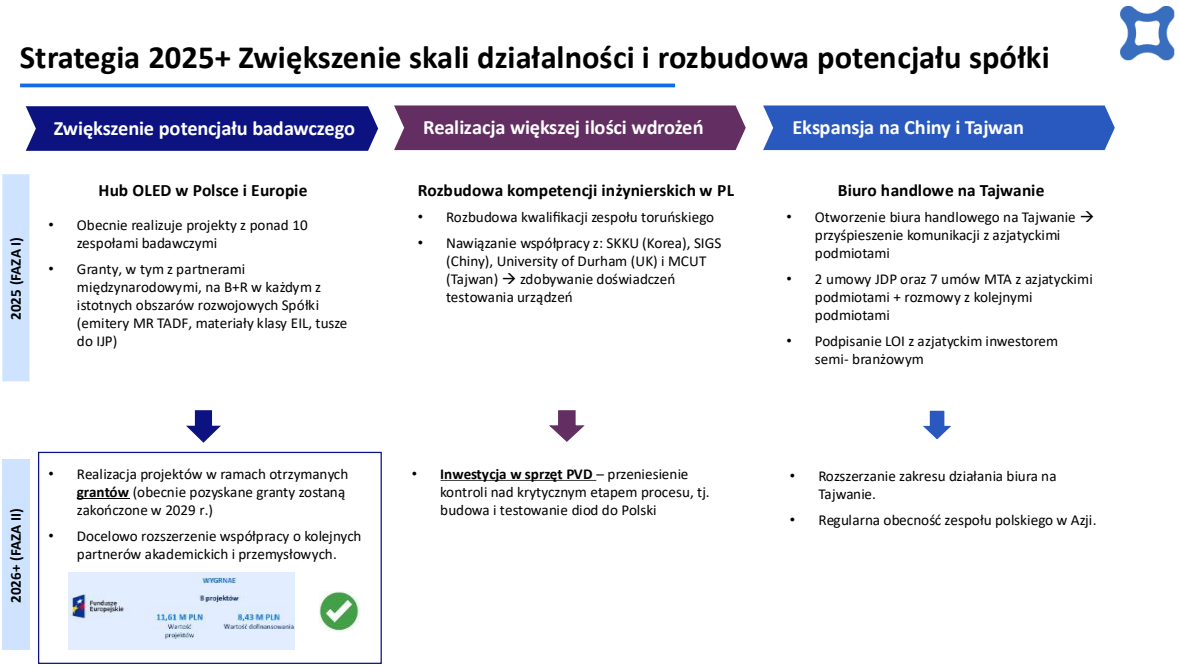
Podsumowanie strategii Noctiluca 2025+



Strategia Noctiluca 2025+ - realizacja w 2025 roku i plany na 2026+

Realizacja strategii „**Noctiluca 2025+**" przebiega zgodnie z planem, a w niektórych obszarach, jak np. pozyskiwanie strategicznych partnerów – Spółka **wyraźnie wyprzedza harmonogram**. Jest to szczególnie istotne, ze względu na to, że Spółka działa bez dedykowanego na ten cel budżetu, który zostanie uruchomiony dopiero po pozyskaniu przez Spółkę kapitału rozwojowego z emisji akcji.

- **Rozbudowa HUB OLED**



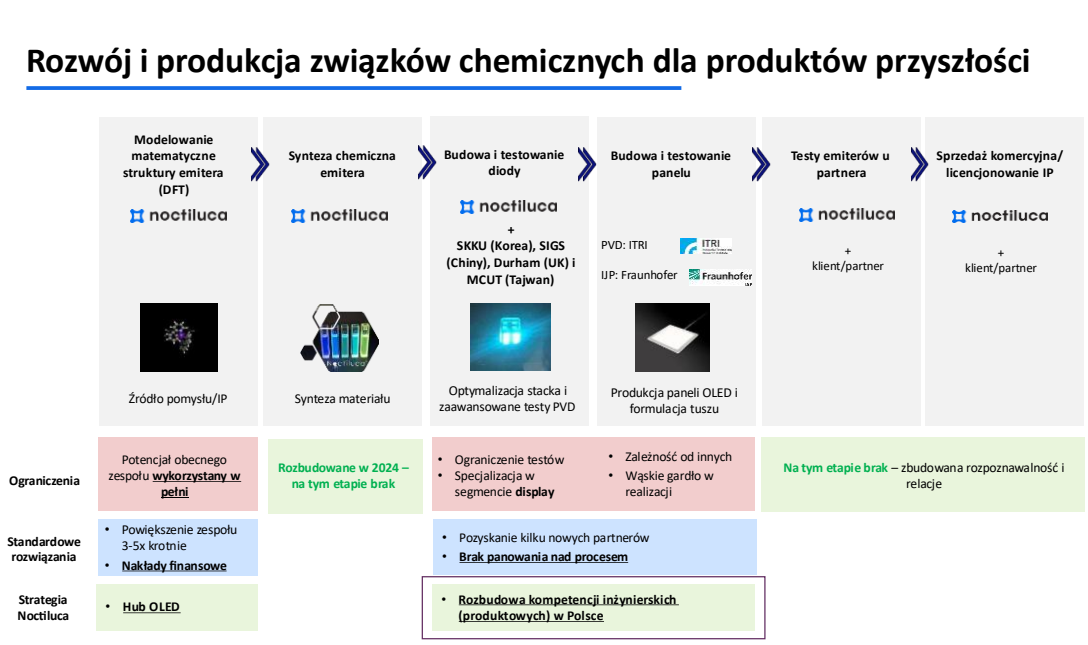
W ramach pierwszego filaru strategii – budowy hubu OLED w Polsce i Europie – Noctiluca realizuje obecnie **projekty z ponad 10 zespołami badawczymi**. Spółka pozyskała granty, w tym z partnerami międzynarodowymi, na prace B+R w każdym z istotnych obszarów rozwojowych: emiterów MR TADF, materiałów klasy EIL oraz tuszy do druku IJP. Tym samym pierwsza faza rozbudowy hubu (2025) została zrealizowana. W fazie drugiej (2026+) Spółka koncentruje się na **realizacji projektów w ramach**

otrzymanych grantów – dwunastu wygranych projektów, których zakończenie przypada do 2029 r. – oraz docelowo na rozszerzaniu współpracy o kolejnych partnerów akademickich i przemysłowych. Model hubu pozwala istotnie zwiększać moce B+R Spółki bez konieczności ponoszenia nakładów inwestycyjnych.

- **Inwestycja w sprzęt PVD** – przeniesienie kontroli nad krytycznym etapem procesu, tj. budowa i testowanie diod do Polski

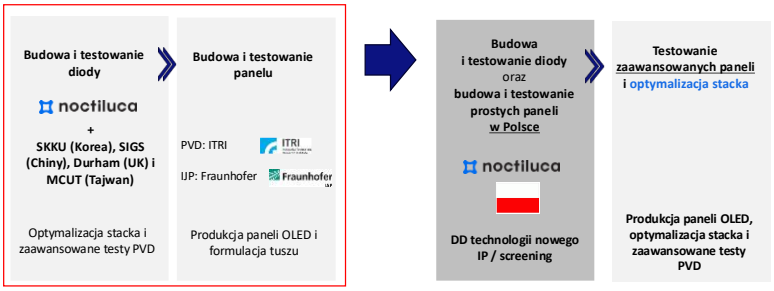
Podejmowane aktualnie i planowane do podjęcia przez Spółkę działania powinny doprowadzić do uzyskania kolejnego istotnego kroku rozwojowego i przejścia od ***single material problem (wdrożenia związków adresujących problemy związane z ułomnością pojedynczego materiału)*** do ***setup problems (wdrożenia grup związków, które dobrze ze sobą współpracują i rozwiązują problemy wyższego rzędu/problemy urządzeń) – tj. przejście od adresowania problemów związków do adresowania problemów urządzeń.***

Dalsze istotne przeskalowanie działalności będzie wiązało się **rozbudową kompetencji inżynierskich (produktowych) i z zakresu fizyki urządzeń w Polsce** poprzez zakup dedykowanego sprzętu (PVD) oraz powiększenie zespołu, a co za tym idzie uzyskanie możliwości samodzielnego testowania związków w diodach i prostych panelach oraz możliwość rozszerzenie portfolio Spółki (**formulacja tuszu i prostych demonstratorów**).



Rozbudowa kompetencji inżynierskich w Polsce w 2026+

Inwestycja w sprzęt PVD → Przejęcie części kompetencji od zewnętrznych partnerów → **Przyśpieszenie procesu** rozwoju produktu → **Zwiększenie liczby materiałów kategorii blockbuster → Kompleksowa obsługa partnerów**



Strategia Noctiluca

- **Zakup nowego sprzętu i powiększenie zespołu inżynieryjno-chemicznego**
- **Budowanie i testowanie diody oraz demonstratorów w Polsce**
- Wysyłanie poza PL jedynie najefektywniejszych materiałów – optymalizacja wykorzystania
- Wymagane nakłady w wysokości niskich kilku mln USD

Dzięki środkom pozyskanym z ostatnich emisji oraz finansowaniu grantowemu Spółka rozpoczęła już proces wdrażania przyjętej strategii, w tym zakup części dedykowanego sprzętu oraz powiększanie zespołu. Pełna rozbudowa kompetencji inżynierskich w Polsce planowana jest na lata 2026+ i wymagać będzie inwestycji rzędu kilku milionów dolarów. Spółka zakłada realizację inwestycji po pozytywnych testach materiału EIL na linii produkcyjnej jednego z partnerów Spółki w celu realizacji zdefiniowanych projektów wdrożeniowych. Pozytywne wyniki testów materiału klasy blockbuster (EIL) stanowić będą jasny sygnał zarówno dla branży jak i inwestorów i powinny otworzyć możliwość sfinansowania w/w nakładów emisją akcji.

Rozbudowa kompetencji inżynierskich w Polsce w 2026+

Cykl opracowania nowego materiału i doprowadzenia go do etapu wiarygodnych danych z urządzeń trwa średnio około 2 lat. **Własna linia PVD skróci ten cykl o co najmniej połowę**, co powinno pozwolić na dostarczenie **1-2 nowych materiałów klasy blockbuster rocznie**.

Etap	Obecny czas	Po wdrożeniu PVD
Synteza chemiczna + analityka	~6–9 miesięcy	~6–9 miesięcy
Oczyszczanie (sublimacja)	~1–2 miesiące	~1 miesiąc (zwiększone moce)
Oczekiwanie na przepustowość lab. zewn.	~1–3 miesiące	brak
Budowa i testowanie diod (iteracje)	~12–18 miesięcy	~3–5 miesięcy
LACZNIE do gotowości rynkowej	**~20–29 miesięcy (~2 lata)**	**~10–15 miesięcy (~1 rok)**

Finansowanie: term sheet na 10+10 mPLN + pozyskane finansowanie grantowe

DLACZEGO TERAZ?

01 **Bardzo uciążliwe wąskie gardło screningu kandydatów**

02 **Feedback do przemysłu w czasie rzeczywistym**
15 partnerów testuje EIL-4 jednocześnie. Bez własnego sprzętu odpowiedź na ich feedback zajmuje miesiące zamiast tygodni

03 **Przejście z fazy research do development**
Dalsza optymalizacja stosowania materiałów, może odbywać się tylko poprze ścisłą kontrolę warunków procesu tworzenia demonstratorów – poziom operacyjnego excellence niedostępny dla jednostek akademickich.

04 **Pipeline nowych materiałów gotowy**
- Rodzina EIL
- Combo stackowe - zestawy EIL+ETL zastosowane razem tworzące efekt lock-in po stronie klienta (Noctiluca jako dostawca zestawu kompatybilnych materiałów)

05 **EIL testowany na linii produkcyjnej**
Pozytywne testy materiału klasy blockbuster jasnym sygnałem zarówno dla branży jak i inwestorów → rozbudowa mocy (kilka mln USD) wynikająca z realizacji projektów wdrożeniowych / z klientów → otwarcie możliwości sfinansowania nakładów emisją

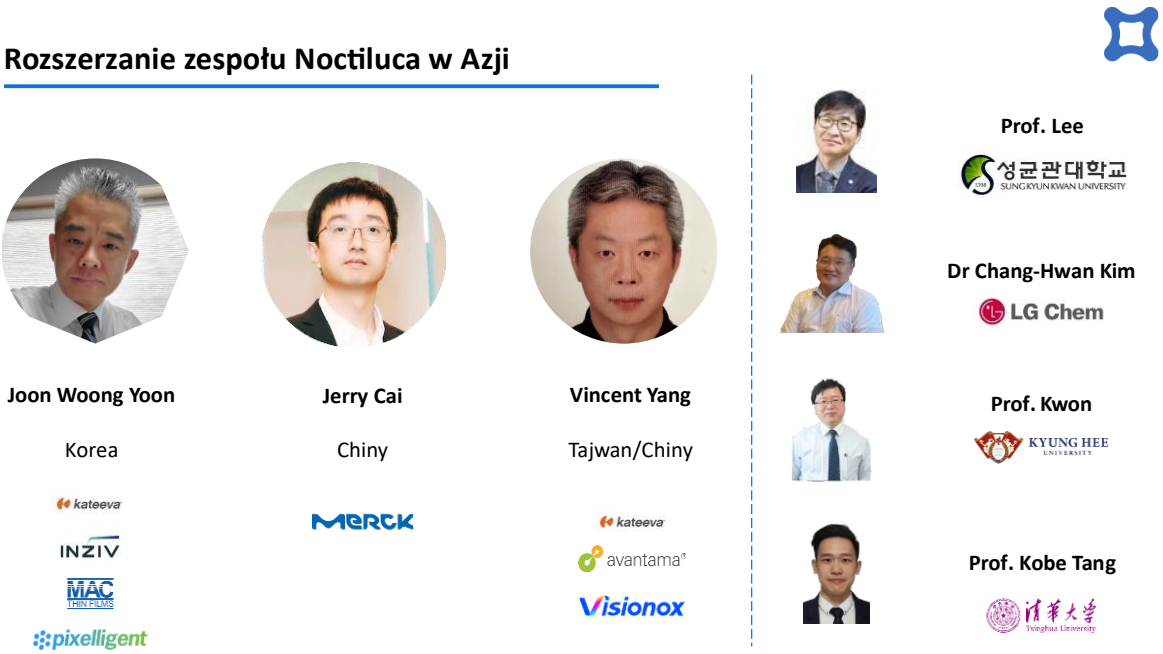
Finansowanie tej inwestycji zostało w 3Q 2026 r. w istotnej części zabezpieczone z dwóch komplementarnych źródeł. Pierwszym jest finansowanie grantowe: we wrześniu 2026 r. PARP wybrała do dofinansowania w Ścieżce SMART (program FENG) projekt opracowania i wdrożenia nowej generacji materiałów ETL do urządzeń OLED wytwarzanych metodą PVD, komplementarnych wobec rodziny NCEIL – o wartości ok. 15,5 mln PLN i dofinansowaniu ok. 9,4 mln PLN, największym

pojedynczym w historii Spółki. Projekt, realizowany w latach 2027–2030, współfinansuje rozbudowę własnej infrastruktury PVD i obejmuje tym samym największą pozycję planowanych nakładów.

Drugim źródłem jest kapitał od inwestorów: zawarty we wrześniu 2026 r. Term Sheet z NCBR Investment Fund ASI S.A. oraz ASI IGS Investment sp. z o.o. sp.k. przewiduje dwuetapową inwestycję o łącznej wartości do ok. 20 mln PLN – 10,08 mln PLN w ramach emisji 112.000 akcji po 90,00 PLN oraz kolejne 10,08 mln PLN w drodze wykonania warrantów subskrypcyjnych w terminie 24 miesięcy. Kapitał ten zabezpiecza pozostałe elementy finansowania rozbudowy, w tym wymagane wkłady własne, a wykonanie warrantów może nastąpić w szczególności w związku z nakładami na sprzęt PVD wraz z infrastrukturą do charakteryzacji urządzeń. Term Sheet ma charakter niewiążący, a zamknięcie inwestycji uzależnione jest od wyników badania due diligence, uzgodnienia dokumentacji transakcyjnej oraz zgód korporacyjnych stron.

Oba źródła uzupełniają się wzajemnie i pozwalają realizować rozbudowę w sekwencji założonej w strategii. Własna linia PVD skróci cykl opracowania nowego materiału i doprowadzenia go do etapu wiarygodnych danych z urządzeń z ok. 2 lat do poniżej roku, co powinno pozwolić na dostarczanie 1–2 nowych materiałów klasy blockbuster rocznie.

- **<u>Ekspansja na Chiny i Tajwan</u>**



Trzeci filar strategii – ekspansja na Chiny i Tajwan – przeszedł z fazy budowania obecności do fazy jej systematycznego rozszerzania. Po otwarciu biura handlowego na Tajwanie oraz podpisaniu **2 umów JDP i 7 umów MTA z podmiotami azjatyckimi** Spółka rozszerza zakres działania biura i utrzymuje regularną obecność polskiego zespołu w Azji – czego wyrazem były opisane wcześniej wizyty i konferencje (ICDT 2026, SID Display Week 2026, IMID 2026 oraz spotkania u partnerów w Chinach, Korei i na Tajwanie).

Równolegle Noctiluca rozbudowuje lokalny zespół. Do organizacji dołączyli **doświadczeni menedżerowie odpowiadający za rynek koreański (Joon Woong Yoon – wcześniej m.in. Kateeva, INZIV, MAC Thin Films, Pixelligent) oraz tajwańsko-chiński (Vincent Yang – wcześniej m.in. Kateeva, Avantama, Visionox)**; zwieńczeniem tego procesu było pozyskanie do współpracy wieloletniego menedżera Merck – Jerrego Cai. Zespół uzupełnia grono blisko współpracujących ze Spółką

naukowców, w tym prof. Lee (Sungkyunkwan University), dr Chang-Hwan Kim (wcześniej LG Chem), prof. Kwon (Kyung Hee University) oraz prof. Kobe Tang (Tsinghua University). **Łącznie Spółka dysponuje dziś w Azji zespołem siedmiu kluczowych osób, a kadra ta będzie dalej rozwijana.**

Efekty działań azjatyckiego zespołu spółki w 3Q2026:

Podsumowanie wyjazdu IMID 2026 vs 3Q2026 update



- **Dedicated MTA z wiodącym globalnym producentem OLED** - uzgodniony dedykowany protokół testów NCEIL z partnerem, z którym Spółka ma już podpisany MTA;
  - Testy w zespole smartphone trwają i wskazują na jasny benefit w zakresie lifetime przy jednoczesnym zjawisku overshoot.
  - Równolegle bezpośredni konkurent tego Partnera rozpoczął testy NCEIL w 2óch różnych zespołach.
- **Ustalona agenda badawcza z globalną marką konsumencką** - przy stole liderzy zespołów R&D z USA, Tajwanu, Korei i Japonii; kolejny krok to przekazanie materiałów do testów;
  - Największy OEM dla tej marki, aktywnie testuje NCEIL, wyniki przewidywane w 4Q 2026
- Szanghaj: **spotkania z CTO i zespołem inżynieryjnym czołowego chińskiego producenta wyświetlaczy (naszym partnerem)** - wymiana know-how w zakresie architektury urządzeń, która oszczędzi nam kilka miesięcy prac R&D. Przed nami testy w układach mieszanych, gdzie NCEIL pracuje jednocześnie jako EIL i jako dopant do ETL;
  - w 3Q wykonano dziesiątki testów demonstracyjnych, materiał ma parametry wystarczające do zastosowaniu w automotive, dla zastosowania smartphone optymalizacja ETL/EIL trwa
- **Nowe strumienie biznesu** - negocjacje MTA i JDP z koreańskim partnerem materiałowym (docelowo: wspólna oferta materiałów w tandemie dla liderów rynku koreańskiego), zamówienie z realizacją na przełomie września i października oraz dwa nowe projekty na stole, w tym jeden z podpisanym już NDA;
  - rozpoczęcie dostaw materiałów 2D na podstawie cCRO trwającego 2 kwartały

Strategia 2025+ Zwiększenie skali działalności i rozbudowa potencjału spółki

	Zwiększenie potencjału badawczego	Realizacja większej ilości wdrożeń	Ekspansja na Chiny i Tajwan
2025 (FAZA I)	**Hub OLED w Polsce i Europie** • Obecnie realizuje projekty z ponad 10 zespołami badawczymi • Granty, w tym z partnerami międzynarodowymi, na B+R w każdym z istotnych obszarów rozwojowych Spółki (emitery MR TADF, materiały klasy EIL, tusze do IJP)	**Rozbudowa kompetencji inżynierskich w PL** • Rozbudowa kwalifikacji zespołu toruńskiego • Nawiązanie współpracy z: SKKU (Korea), SIGS (Chiny), University of Durham (UK) i MCUT (Tajwan) → zdobywanie doświadczeń testowania urządzeń	**Biuro handlowe na Tajwanie** • Otworzenie biura handlowego na Tajwanie → przyśpieszenie komunikacji z azjatyckimi podmiotami • 2 umowy JDP oraz 7 umów MTA z azjatyckimi podmiotami + rozmowy z kolejnymi podmiotami • Podpisanie LOI z azjatyckim inwestorem semi- branżowym
2026+ (FAZA II)	• Realizacja projektów w ramach otrzymanych **grantów** (obecnie pozyskane granty zostaną zakończone w 2030 r.) • Docelowo rozszerzenie współpracy o kolejnych partnerów akademickich i przemysłowych. 	• **Inwestycja w sprzęt PVD** – przeniesienie kontroli nad krytycznym etapem procesu, tj. budowa i testowanie diod do Polski **Finansowanie: term sheet na 10+10 mPLN** + pozyskane finansowanie grantowe	• Rozszerzanie zakresu działania biura na Tajwanie. • Regularna obecność zespołu polskiego w Azji. **7 kluczowych osób w Azji +** dalszy wzrost kadry

Realizacja strategii „Noctiluca 2025+" postępuje we wszystkich trzech filarach równocześnie. W obszarze **zwiększania potencjału badawczego** Spółka zrealizowała pierwszą fazę budowy hubu OLED (projekty z ponad 10 zespołami badawczymi, granty w każdym z kluczowych obszarów rozwojowych) i realizuje projekty w ramach dwunastu wygranych grantów. W obszarze **realizacji większej liczby wdrożeń** przygotowywana jest inwestycja w sprzęt PVD, przenosząca do Polski kontrolę nad krytycznym etapem procesu – budową i testowaniem diod. W obszarze **ekspansji azjatyckiej** Spółka

rozszerza zakres działania biura na Tajwanie, utrzymuje regularną obecność zespołu w Azji oraz zbudowała lokalną kadrę liczącą siedem kluczowych osób – z planem jej dalszego wzrostu. Strategia realizowana jest zgodnie z planem, a w części obszarów – jak pozyskiwanie strategicznych partnerów – z wyprzedzeniem harmonogramu, mimo że Spółka działa bez dedykowanego budżetu strategicznego, którego uruchomienie nastąpi po pozyskaniu kapitału rozwojowego z emisji akcji. Wybór projektu ETL do dofinansowania w Ścieżce SMART objął współfinansowaniem ze środków bezzwrotnych największą pozycję planowanej rozbudowy – własną infrastrukturę PVD. Etap opisywany w strategii jako następny staje się etapem bieżącym: z linii testowych partnerów spływają oczekiwane wyniki, a kluczowe nakłady mają zapewnione współfinansowanie; zgodnie z zapowiedziami Spółka domyka pozostałe elementy finansowania tego etapu, w tym zabezpieczenie kapitału rozwojowego.

V. Informacje dotyczące nabycia akcji własnych

Spółka nie nabywała akcji własnych.

VI. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

A. <u>Ryzyko związane z komercjalizacją technologii Emitenta</u>:

Początki działalności Noctiluca sięgają grudnia 2018 roku, kiedy to Emitent został wyodrębniony ze spółki macierzystej Synthex Technologies sp. z o.o. jako jej spin-off. Głównym obszarem działalności Noctiluca jest rozwijanie i wprowadzanie na rynek własnej technologii dla rynku technologii OLED (ang. Organic Light Emitting Diode) oraz jej komercjalizacja wraz z partnerami branżowymi. Technologia OLED jest technologią wyświetlania wykorzystującą organiczną diodę elektroluminescencyjną emitującą światło pod wpływem prądu. Emitent prowadzi badania nad autorskimi związkami chemicznymi (high performance materials), stanowiącymi kluczowy element paneli OLED, tj. wyświetlaczy (monitory, telewizory, smartfony, urządzenia wearables czy VR) i źródeł światła.

Ze względu na relatywnie krótki okres działalności i wczesny etap rozwoju, Spółka skupia się intensywnie na pracach badawczo-rozwojowych. Dalszy rozwój Emitenta wiąże się z ponoszeniem nakładów na zwiększanie mocy produkcyjnych i badawczych Emitenta oraz na prowadzenie dalszych prac wdrożeniowych rozwiązań Emitenta. W swojej dotychczasowej historii Emitent nie osiągnął jeszcze regularnych przychodów ze sprzedaży opracowanych rozwiązań, a pierwsza komercjalizacja autorskich rozwiązań Spółki miała miejsce w 2023 roku. Na Datę Raportu działalność Noctiluca jest dalej finansowana ze źródeł zewnętrznych i wpłat akcjonariuszy w ramach kolejnych podwyższeń kapitału zakładowego Emitenta, w szczególności ze środków pozyskanych w wyniku emisji Akcji Serii E przeprowadzonej w 2023 roku, emisji Akcji Serii I przeprowadzonej w roku 2024 oraz emisji akcji w ramach kapitału docelowego przeprowadzonej w 2025 roku (ok. 13,4 mln PLN). Brak uzyskania dodatkowego finansowania w przyszłości może negatywnie wpłynąć na proces komercjalizacji i powiązane z nim wyniki operacyjne i finansowe Spółki, w szczególności poprzez zmniejszenie zakresu i skali prowadzonej działalności. Jednocześnie, nie można jednoznacznie określić, kiedy Spółka będzie generować przychody z komercjalizacji mogące w całości pokryć koszty działalności i wydatki inwestycyjne. W kolejnych latach Emitent może nie osiągać przychodów z tytułu sprzedaży produktów i usług, które pozwoliłyby na dalsze finansowanie działalności w obszarze badań i rozwoju, a także na utrzymanie płynności finansowej.

Stosunkowo krótka historia działalności Emitenta i wczesny etap komercjalizacji technologii Spółki utrudnia jednocześnie prognozowanie jej przyszłych wyników finansowych. Nieprzewidywalne przychody i potencjalny nagły wzrost kosztów związanych z rozwojem działalności, a w konsekwencji pogorszenie sytuacji finansowej, stanowią ryzyka, które mogą znacząco wpłynąć na działalność Spółki i jej wyniki finansowe.

B. <u>Ryzyko związane z harmonogramem i niepowodzeniem realizacji strategicznych celów</u>:

Strategiczne cele biznesowe Emitenta są nierozerwalnie powiązane z celami badawczo-rozwojowymi dotyczącymi ulepszania istniejących produktów i opracowywaniem nowych. Nadrzędnym technologicznym celem Emitenta jest projektowanie, wytwarzanie, synteza oraz optymalizacja parametrów autorskich emiterów OLED trzeciej, czwartej i piątej generacji na potrzeby zastosowań przemysłowych klientów Spółki. Spółka skupia się na pracach przemysłowych i realizacji projektów przy współpracy z partnerami przemysłowymi. Pozyskani już partnerzy przemysłowi, z którymi Spółka współpracuje, oczekują konkretnych zmian struktury związków, dostosowanych do ich potrzeb. W ramach powyższego Spółka, we współpracy z ośrodkami badawczymi, przeprowadza testy zindywidualizowanych rozwiązań w celu doprowadzenia do komercjalizacji. Oprócz związków emisyjnych, których w warstwie jest od kilku do kilkunastu procent, Noctiluca opracowuje także dedykowane dla nich specjalistyczne materiały pomocnicze (high performance materials), które stanowią większość warstwy emisyjnej wyświetlacza OLED, oferując swoim klientom gotowe rozwiązanie składające się z emiterów, sensybilizatorów i hostów.

Proces badawczy jest przy tym procesem z istoty rzeczy niepewnym i trudnym do oszacowania w czasie, kosztach i przychodach, co w realiach biznesowych dotyczących Emitenta może wywrzeć negatywny wpływ na sytuację finansową Spółki, zwłaszcza, w przypadku, gdy wewnętrznie badane związki nie wykażą pożądanych przez odbiorców Emitenta właściwości. Nie jest bowiem możliwe wyeliminowanie ryzyka opóźnień w realizacji badań, a także ryzyko uzyskania ich niekorzystnych wyników, co z kolei może doprowadzić do braku realizacji celów strategicznych. Wszelkie, nawet nieznaczne błędy lub opóźnienia w fazie badawczej mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub ogólne perspektywy rozwoju Emitenta.

Proces komercjalizacji wyników prac B+R wiąże się ponadto ze szczegółowym harmonogramem badań i walidacji ich wyników. Emitent nie może wykluczyć sytuacji, że na etapie komercjalizacji swoich technologii nie będzie on mógł zaoferować swoim odbiorcom na czas zamówionych produktów lub okaże się, że opracowane emitery nie posiadają parametrów koniecznych z perspektywy konkretnego klienta. Powyższe może skutkować roszczeniami ze strony klientów Spółki.

Wystąpienie opisanych powyżej niepożądanych zdarzeń może przyczynić się do nieosiągnięcia planowanych przychodów ze sprzedaży i pogorszyć sytuację finansową Spółki, a także wymusić zmianę modelu biznesowego w stronę wyłącznego modelu usługowego – tj. zaprzestania tworzenia produktów własnych, które docelowo stanowią największą wartość Emitenta i realizację jedynie syntezy znanych rynkowo związków na zlecenie.

C. <u>Ryzyko związane z zapotrzebowaniem na kapitał</u>:

Rozwój Spółki jest wieloetapowym i czasochłonnym procesem, który przyniesie przychody na satysfakcjonującym poziomie dopiero po zakończeniu poszczególnych etapów badań B+R (w tym komercjalizacji ich wyników). Dopiero w 2023 roku Spółka osiągnęła pierwsze przychody z komercjalizacji produktów. Działalność Emitenta jest dalej w głównej mierze finansowana ze środków zewnętrznych lub pochodzących z kolejnych emisji Akcji. Aktualna pozostaje zatem konieczność poszukiwania finansowania bieżących nakładów na działalność Emitenta ze środków pochodzących od inwestorów, pożyczkodawców lub pomocy publicznej.

W swojej dotychczasowej historii środki finansowe niezbędne do prawidłowej pracy operacyjnej i realizacji prowadzonych prac badawczo-rozwojowych prowadzących do komercjalizacji produktów

Spółka zapewniła sobie w szczególności dzięki: (i) wpływom z kolejnych emisji Akcji zrealizowanych w latach 2020, 2021, 2023, 2024 i 2025 w łącznej wysokości ok. 31,2 mln PLN (ii) liniom finansowania udzielonym przez Synthex Technologies sp. z o.o., Rubicon Partners Ventures ASI sp. z o.o. oraz R Ventures I ASI sp. z o.o. (łącznie do 18,5 mln PLN linii pożyczkowych oraz 3 mln PLN linii finansowej na wyposażenie laboratorium) oraz (iii) dofinansowaniu ze środków krajowych i unijnych – portfel Spółki obejmuje obecnie dwanaście wygranych projektów grantowych o łącznej wartości ok. 29,9 mln PLN, w tym ok. 19,7 mln PLN dofinansowania.

Ponoszenia nakładów wymagają w szczególności (i) prace nad autorskimi emiterami trzeciej, czwartej i piątej generacji, (ii) działania związane z ochroną patentową opracowanych rozwiązań, (iii) komercjalizacja produktów Spółki oraz (iv) promocja Emitenta. W kontekście zaspokojenia aktualnych i przyszłych potrzeb finansowych Emitenta istotne jest pozyskanie w ramach emisji Akcji Serii E z 2023 roku środków w łącznej wysokości ok. 6,7 mln PLN podpisanie w 2022 roku z Synthex Technologies sp. z o.o. umowy finansowania na kwotę do 4 mln PLN, zrealizowana w 2025 roku emisja akcji w ramach kapitału docelowego o wartości ok. 13,4 mln PLN, wydłużenie do końca 2029 roku terminów dostępności linii finansowania od Synthex Technologies sp. z o.o. oraz Rubicon Partners Ventures ASI sp. z o.o., a także systematycznie rozbudowywany portfel finansowania grantowego.

Przedmiotem wspomnianej umowy finansowania jest udzielenie przez Synthex Technologies sp. z o.o. na rzecz Noctiluca finansowania przeznaczonego na zwiększenie mocy produkcyjnych i badawczych w ramach nowo urządzanej powierzchni laboratoryjnej oraz udzielenie finansowania na prowadzenie dalszych prac wdrożeniowych. Finansowanie obejmuje: (1) udzielenie przez Synthex Technologies sp. z o.o. dostępu do linii finansowej o wartości netto maksymalnie do 3 mln PLN, z przeznaczeniem na zakup wyposażenia laboratorium oraz urządzeń laboratoryjnych oraz (2) udzielenie przez Synthex Technologies sp. z o.o. pożyczki pieniężnej w kwocie do 1 mln PLN. Na Datę Raportu Spółka nie uruchomiła ww. pożyczki (nie zostały wypłacone z jej tytułu żadne kwoty) i zamierza ją uruchomić wyłącznie w przypadku wzrostu zapotrzebowania na kapitał. W odniesieniu do linii finansowej udzielonej Spółce przez Synthex Technologies sp. z o.o. obecnie Spółka wykorzystuje ją w kwocie 0,7 mln PLN z dostępnych 3 mln PLN.

Nie można jednak wykluczyć ryzyka, że czynniki niezależne od Emitenta, takie jak zmienna sytuacja rynkowa (również na rynku kapitałowym, na którym Spółka szuka finansowania), nieprzewidziane zdarzenia w procesie badawczym i w ramach komercjalizacji sprawią, że pozyskane środki finansowe nie wystarczą do pełnego rozwoju działalności biznesowej Emitenta i rozwoju komercjalizacji jego produktów czy też zabezpieczenia jego sytuacji finansowej. Mogłoby to doprowadzić nie tylko do opóźnień w realizacji celów strategicznych, lecz nawet do niepowodzenia komercjalizacji produktów Spółki, co mogłoby wywrzeć negatywny wpływ na płynność i perspektywy finansowe Noctiluca.

D. <u>Ryzyko związane z wyborem strategii produktowej</u>:

W swojej działalności Emitent koncentruje się na pracach badawczo-rozwojowych w kierunku zsyntetyzowania emiterów wykazujących właściwości TADF, w tym światła niebieskiego, który stanowiłby przełom dla światowego rynku OLED. Nie można jednak wykluczyć, iż obrana strategia produktowa okaże się nieodpowiednia z przyczyn zewnętrznych, takich jak np. zmiana zapotrzebowania potencjalnych odbiorców technologii. Aby zapobiegać materializacji tego ryzyka i biorąc pod uwagę warunki rynkowe, strategia produktowa Noctiluca zakłada działania w trzech obszarach, tj. oprócz badań własnych, również działania w dwóch dodatkowych obszarach. Wykonywanie projektów badań kontraktowych jako Chemical CRO, tj. prowadzenie projektów B+R w przemyśle chemicznym w celu opracowania najnowocześniejszych rozwiązań (przede wszystkim wysokowydajnych materiałów) na zlecenie klientów oraz świadczenie usługi syntezy na zlecenie

(custom synthetics) są elementami realizacji przyjętej strategii budowania przychodowej linii biznesu, dającej Spółce dodatkową stabilność.

Niezależnie od podejmowanych przez Spółkę działań na rzecz dywersyfikacji portfolio oferowanych produktów i usług nie można wykluczyć materializacji ryzyka niewłaściwego doboru strategii produktowej i jego negatywnych efektów w postaci obniżenia rentowności sprzedaży Spółki oraz wyników finansowych Emitenta, co mogłoby wywrzeć negatywny wpływ na sytuację finansową Spółki i wartość Akcji.

E. <u>Ryzyko związane z modelem komercjalizacji emiterów:</u>

Komercjalizacja emiterów OLED, w tym emiterów projektowanych i syntetyzowanych w ramach działalności Emitenta, jest skomplikowana i przebiega wieloetapowo. Po nawiązaniu pierwszego kontaktu, z uwagi na unikalność produktów oferowanych przez Noctiluca, konieczne jest podpisanie umowy o zachowaniu poufności (NDA, Non-Disclosure Agreement). Kolejnym etapem jest rozpoczęcie negocjacji i ostateczne podpisanie umowy MTA. Podpisanie tej umowy umożliwia oficjalne rozpoczęcie testów produktów Noctiluca przez partnera. Kolejnym etapem świadczenia usług przez Spółkę jest umowa JDP (Joint Development Project), która pozwala na poszerzenie obszarów testów i rozpoczęcie prac nad konkretnymi use-case'mi (przypadkami użycia). Ta faza współpracy może być również realizowana na zasadzie Chemical CRO. Po fazie testowej następuje przejście do ostatniego etapu, czyli supplier contract (umowy z dostawcą). Dopiero ostatnia umowa determinuje szczegółowe i powtarzalne warunki realizacji zleceń. Proces komercjalizacji jest zatem procesem długotrwałym i obarczonym dużym ryzykiem. Skuteczność Emitenta w tym procesie zależy m.in. od sytuacji makroekonomicznej, kondycji branży, jakości uzyskanych wyników w fazie B+R, przeprowadzonych analiz ekonomicznych, posiadanych relacji oraz umiejętności negocjacyjnych. Z tego też względu nie istnieje żadna gwarancja, że w przyszłości Emitent podpisze daną umowę na komercjalizację wyników prac badawczych.

Tak skonstruowany proces komercjalizacji niesie ryzyko zarówno niezakończenia prac B+R z zadowalającymi wynikami parametrów zsyntetyzowanych związków, jak i ryzyko niedopasowania emiterów o wprawdzie dobrych, lecz niedostosowanych pod potrzeby konkretnych odbiorców, parametrach. Ponadto należy liczyć się z możliwością niedotrzymania warunków umowy przez Emitenta, np. ze względu na przekroczenie zakładanego budżetu badań lub uzyskanie negatywnych wyników badań. Materializacja takiego ryzyka w istotny sposób mogłaby skutkować obniżeniem lub brakiem przychodów i pogorszeniem sytuacji finansowej Emitenta.

Emitent zapobiega takim ryzykom zapewniając z jednej strony współpracę z wyspecjalizowaną kadrą badawczą i instytucjami naukowymi, które wspierają sukces komercjalizacji, z drugiej zaś poprzez partnerstwo i współpracę z największymi graczami rynku OLED i doświadczonymi doradcami, co wspiera proces komercjalizacji od strony biznesowej od samego początku.

F. <u>Ryzyko związane z informacją poufną i własnością intelektualną:</u>

Działalność Emitenta i realizacja jego założeń biznesowych jest ściśle związana z własnością intelektualną (w tym własnością przemysłową – patentami) oraz koniecznością zachowania w poufności wyników prowadzonych przez Spółkę badań.

Ujawnienie informacji poufnych o planach rozwojowych, właściwościach produktów, know-how, procedurach i innych tajemnicach handlowych Emitenta przez osoby będące w posiadaniu takich informacji mogłoby wyrządzić Emitentowi poważne szkody nawet w przypadku, gdy takie ujawnienie nie naruszyłoby wprost praw własności intelektualnej. Aby zapobiegać temu czynnikowi ryzyka Noctiluca z najwyższą starannością dba o umowne i techniczne zabezpieczanie swoich tajemnic

handlowych przez podpisywanie odpowiednich umów o zachowaniu poufności (ang. non-disclosure agreement, NDA) oraz MTA (ang. Material Transfer Agreement), zarówno ze swoimi pracownikami, jak i potencjalnymi odbiorcami swoich produktów, a także przez stosowanie technicznych barier dla wycieku takich informacji. Nie jest jednak możliwe całkowite wyeliminowanie ryzyka w procesie działalności Emitenta.

Spółka działa w obszarze, w którym istotne znaczenie ma własność przemysłowa (przede wszystkim patenty) i jej ochrona. W ramach portfolio związków własnych (ang. propietary materials), Spółka ma opracowanych ponad 1.200 związków, spośród których około 400 związków jest objętych wnioskami patentowymi w ramach kilku odrębnych rodzin.

Na Datę Raportu Spółka posiadała jedną rodzinę patentową chronioną w 22 krajach oraz złożone łącznie 15 zgłoszeń patentowych dotyczących rodzin swoich związków chemicznych. W 2025 roku i w okresie trzech kwartałów 2026 roku Spółka kontynuowała rozwój portfolio własności intelektualnej, składając kolejne zgłoszenia patentowe w zakresie autorskich emiterów TADF do zastosowania w diodach OLED, związków warstw EIL oraz ETL, jak również rozwiązań dla hiperfluorescencyjnych diod HF-OLED.

Niezależnie od podejmowanych przez Emitenta działań, ryzyko naruszenia przez podmiot trzeci praw chronionych patentem, a także ryzyko prób obejścia ich ochrony wynikającej z patentu pozostaje aktualne.

Z drugiej strony istnieje także ryzyko nieumyślnego naruszenia przez samą Spółkę praw własności intelektualnej osób trzecich. Nie można wykluczyć również wysunięcia przeciwko Emitentowi nieuzasadnionych roszczeń o takie naruszenie.

Obydwa warianty opisywanego ryzyka wiązałyby się z koniecznością poniesienia dodatkowych kosztów obsługi prawnej i skutkowałyby możliwością opóźnienia realizacji prac badawczo-rozwojowych i ich komercjalizacji. Emitent podczas prac nad swoimi wnioskami patentowymi dokonał wnikliwej analizy literatury przedmiotu oraz obowiązujących obecnie patentów, by minimalizować ryzyko naruszenia cudzych praw własności przemysłowej. Emitenta dba również o bieżącą analizę w tym zakresie w celu uniknięcia negatywnych skutków związanych z takim naruszeniem.

G. <u>Ryzyko utraty kluczowych pracowników</u>:

Działalność Emitenta polega na prowadzeniu zaawansowanych prac badawczo-rozwojowych, a następnie na komercjalizacji zaprojektowanych przez siebie technologii. Opiera się ona w znacznym stopniu na kluczowych pracownikach oraz ich zdolności do realizacji bieżącej strategii Spółki, prowadzenia działalności operacyjnej oraz pozyskiwania nowych klientów. Zespół zarządzający Emitentem obejmuje ekspertów z kluczowych z punktu widzenia działalności Emitenta i wspierany jest przez szereg specjalistów o wieloletnim doświadczeniu w branży. Kluczowym personelem Spółki pozostaje cały dział zajmujący się R&D. Zespół ten został zorganizowany w sposób umożliwiający efektywną współpracę i obejmuje osoby wyróżniające się umiejętnościami z zakresu generowania obliczeń, syntezy i analityki chemicznej. W zespole są również specjaliści ds. urządzeń OLED.

Zakończenie współpracy ze strategicznymi, z punktu widzenia Spółki, pracownikami i współpracownikami może w krótkim terminie negatywnie wpłynąć na jej wyniki finansowe oraz długoterminowo na jej potencjał rozwoju i jakość usług, przy czym na obecnym etapie rozwoju Spółki nie można mówić o uzależnieniu jej działalności od konkretnych osób. Nagłe zmiany w zespole operacyjnym mogłyby też rodzić ryzyko znacznych opóźnień w sytuacji niewystarczającej liczby pracowników o odpowiednich kwalifikacjach na rynku pracy.

Spółka zamierza przeciwdziałać ryzyku odejścia kluczowych pracowników m.in. poprzez wdrożenie pracowniczego programu motywacyjnego dla kadry zarządzającej. Uchwałą NWZA z 6 listopada 2020 r. dokonano emisji warrantów subskrypcyjnych serii F, które zostaną przydzielone kluczowym pracownikom i członkom organów Emitenta. Posiadacze warrantów serii F będą w przyszłości uprawnieni do objęcia akcji Spółki serii F. Jednocześnie należy zaznaczyć, że funkcje zarządcze w organach Emitenta pełnią jego założyciele, którzy są jednocześnie bezpośrednio bądź pośrednio posiadaczami istotnych pakietów akcji Emitenta objętych przy zawiązywaniu Spółki, co dodatkowo zmniejsza ryzyko wystąpienia problemów z nagłym odejściem kluczowej kadry.

H. Ryzyko związane z utratą kluczowych partnerów badawczych

Działalność Emitenta polegająca na prowadzeniu zaawansowanych prac badawczo-rozwojowych opiera się w pewnym stopniu na współpracy z zewnętrznymi ośrodkami badawczymi oraz ich wsparciu Emitenta w realizacji założonego zakresu prac. W ramach budowania relacji ze znaczącymi ośrodkami badawczymi Spółka zawarła trzy znaczące umowy o współpracę z czołowymi dla rozwoju technologii OLED ośrodkami badawczymi, tj. Uniwersytetem Kyung Hee (KHU) w Seulu, Korea Południowa, agencją rozwoju wysokich technologii i przemysłu na Tajwanie Industrial Technology Research Institute (ITRI) i Fraunhofer IAP, niemieckim instytutem specjalizującym się w badaniu i opracowywaniu polimerów. Dla procesu komercjalizacji technologii Spółki szczególnie istotna jest współpraca z koreańskim laboratorium KHU i tajwańską agencją ITRI, które umożliwiają rozwijanie i testowanie technologii z udziałem rozwiązań Emitenta. Z kolei współpraca z Fraunhofer IAP ma na celu stworzenie tuszu zawierającego autorskie emitery OLED Spółki, który zostanie wykorzystany do stworzenia metodą druku (ink-jet printing) stacka OLED oraz demonstratora wyświetlacza na potrzeby jednego z klientów Spółki (szwajcarskiego producenta zegarków). Emitent zakłada rozszerzenie współpracy z Fraunhofer IAP o kolejne projekty wdrożeniowe.

Zakończenie współpracy ze strategicznymi, z punktu widzenia Spółki partnerami może w krótkim terminie negatywnie wpłynąć na jej potencjał rozwoju i jakość usług. Nagłe zmiany w zakresie współpracy lub jej całkowite zerwanie może rodzić ryzyko znacznych opóźnień w realizacji procesu komercjalizacji.

Spółka przeciwdziała temu ryzyku poprzez podpisywanie stosownych porozumień z partnerami oraz poprzez dobieranie do współpracy wielu partnerów będących swoimi substytutami. Grono partnerów badawczych systematycznie się przy tym poszerza – w ramach budowy hubu OLED Spółka nawiązała współpracę m.in. z Instytutem Chemii Organicznej PAN, Uniwersytetem Gdańskim, Politechniką Łódzką oraz francuskimi instytutami naukowymi i realizuje obecnie projekty z ponad 10 zespołami badawczymi.

I. Ryzyko związane ze zwiększaniem skali działalności Emitenta

Emitent prowadzi w ramach swojej działalności badania laboratoryjne w celu opracowywania i syntetyzowania emiterów OLED, które następnie oferuje odbiorcom. Zwiększenie skali działalności i jej zmiana z laboratoryjnej na przemysłową wymagałaby wzrostu możliwości produkcyjnych i wiązałaby się z koniecznością powiększenia powierzchni laboratoryjnej.

Jest to proces kapitałochłonny, do realizacji którego wymagane byłoby pozyskanie dodatkowych środków finansowych. Nie można wykluczyć wystąpienia opóźnienia w rozwijaniu działalności operacyjnej Emitenta spowodowanego brakiem finansowania na rozbudowę możliwości

produkcyjnych nawet w sytuacji otrzymywania przez Spółkę dużych zamówień. W skrajnym przypadku nie można także wykluczyć ryzyka całkowitego niepowodzenia zwiększania skali działalności Emitenta.

Emitent czyni starania, by na bieżąco zapobiegać materializacji opisanego wyżej ryzyka. W latach 2021–2026 Spółka dokonała skokowego rozwoju technologii. Posiada nowoczesne laboratorium w Toruniu i dział B+R w Korei Południowej, w którym testuje materiały. Laboratorium jest w pełni wyposażone w specjalistyczne instrumenty do syntezy, oczyszczania, kontroli jakości i charakterystyki, zapewniając wysoką jakość i odpowiednią charakterystykę produktów na każdym etapie procesu. Ponadto zacieśniła współpracę z najważniejszymi instytutami badawczymi z Niemiec i zaczęła realizować projekt z Industrial Technology Research Institute, tj. najważniejszą agencją rozwoju wysokich technologii i przemysłu na Tajwanie. Zdolność zwiększania skali działalności Spółka potwierdziła w praktyce w pierwszym półroczu 2026 r., realizując 100-krotne przeskalowanie produkcji materiału EIL przy jednoczesnym podniesieniu jego czystości do poziomu 99,95% – zgodnie z wymaganiami industrialnymi kluczowego partnera przemysłowego.

J. **Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim działa Emitent** - Ryzyko konkurencji

Noctiluca to jeden z kilku znaczących podmiotów na świecie, rozwijających technologię emiterów OLED nowej generacji, czyli związków chemicznych w postaci „proszku", które są najważniejszym elementem wyświetlaczy (telewizorów, monitorów, smartfonów, tabletów, urządzeń wearables lub urządzeń VR) oraz źródeł światła (lampy). Na Datę Raportu Spółka pracuje nad emiterami trzeciej, czwartej i piątej generacji, tj. emiterami wykazującymi właściwości TADF (ang. Thermally Activated Delayed Fluorescence) i zjawisko zwane hiperfluorescencją. Równolegle Spółka rozwija portfolio wysokowydajnych materiałów pomocniczych (HPM), w tym materiałów warstw EIL i ETL – to materiał NCEIL znajduje się obecnie na najbardziej zaawansowanym etapie komercjalizacji – co istotnie dywersyfikuje ekspozycję Spółki na ryzyko konkurencji w samym segmencie emiterów.

Emitery wykazujące właściwości TADF to technologia, która nie została jeszcze wprowadzona na rynek w pełnym zakresie. Na całym świecie trwają intensywne prace nad rozwojem i docelowym wdrożeniem nowszych generacji emiterów, w szczególności do przemysłu wyświetlaczy i oświetlenia. Wśród firm najbardziej zaangażowanych w rozwój emiterów TADF można wymienić: Noctiluca, Kyulux (która zyskała finansowanie między innymi od liderów branży wyświetlaczy OLED), SolOLED i beeOLED.

Na Datę Raportu technologia emiterów TADF wciąż nie została w pełni skomercjalizowana, a zgodnie z najlepszą wiedzą Emitenta, pionierzy branży nie ukończyli prac badawczo-rozwojowych niezbędnych do jej pełnego wprowadzenia. Noctiluca posiada wypracowaną w zakresie technologicznym przewagę konkurencyjną, pozwalającą na skrócenie czasu koniecznego do rozpoczęcia komercjalizacji, jednak istnieje ryzyko, że któryś z konkurencyjnych podmiotów osiągnie zamierzony przez Spółkę rezultat jako pierwszy. Wystąpienie tego ryzyka może spowodować osłabienie pozycji Emitenta na rynku rozwiązań TADF dla technologii OLED i zagrozić jego wynikom operacyjnym i finansowym.

Liczba podmiotów w sektorze działalności Emitenta jest relatywnie niska, co oznacza, że nawet w przypadku materializacji powyższego ryzyka i pojawienia się na rynku efektywnych producentów emiterów TADF producenci wyświetlaczy, chcąc zapewnić sobie zdywersyfikowane dostawy materiałów produkcyjnych, będą zainteresowani współpracą z Emitentem.

Materializacja ryzyka może negatywnie wpłynąć na poziom zainteresowania głównych grup docelowych produktami oferowanymi przez Emitenta. Działalność podmiotów konkurencyjnych może doprowadzić do zmniejszenia udziału Emitenta w rynku oraz zmniejszenia marż uzyskiwanych w

poszczególnych transakcjach, co miałoby istotny, negatywny wpływ na działalność operacyjną i wyniki finansowe.

Spółka zamierza przeciwdziałać materializacji tego ryzyka poprzez systematyczną analizę otoczenia konkurencyjnego, stałą współpracę z jednostkami i zespołami badawczymi, bieżące aktualizowanie swojej wiedzy w zakresie najnowszych doniesień z rynku OLED oraz konsekwentne rozwijanie współpracy z największymi graczami na tym rynku by wypracować stałe relacje biznesowe dla przyszłej komercjalizacji rozwiązań.

K. **Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim działa Emitent** - Ryzyko związane ze zmianami technologii stosowanej na rynku

Emitent jako spółka technologiczna specjalizująca się w syntezie związków organicznych stosowanych w optoelektronice, działa na rynku, który charakteryzuje się dużą dynamiką. Dotyczy to zarówno wartości samego rynku jak i stosowanych rozwiązań i technologii, które cały czas są rozwijane i zmieniane.

Struktura wyświetlaczy OLED (ang. Organic Light Emitting Diode) składa się z cienkich warstw materiałów organicznych. Jedną z tych warstw i prawdopodobnie najważniejszą, jest opracowywany przez Noctiluca emiter – który zamienia energię elektryczną w światło widzialne. Emiter i reszta materiałów organicznych tworzą razem subpiksel, który jest podstawowym elementem składowym wyświetlacza OLED. Uwzględniając zaawansowanie technologiczne takich emiterów, można podzielić je na generacje. Obecnie wdrażane są do użytku emitery I i II generacji oraz trwają zaawansowane prace B+R nad III i IV generacją.

Istnieją dwa sposoby wytwarzania warstw wyświetlaczy z wykorzystaniem opracowywanych przez Noctiluca emiterów – technologia termicznej ewaporacji (naparowywania) w wysokiej próżni (metoda PVD – ang. Physical Vapor Deposition) i technologia druku (metoda IJP, ang. Ink-Jet Printing). PVD jest metodą stosowaną na skalę masową i większość wyświetlaczy OLED (około 90%) jest obecnie produkowana tą metodą. Wymaga ona dużych nakładów pieniężnych w sprzęt (rzędu miliardów USD na jedną fabrykę), co stanowi naturalną barierę wejścia na rynek.

Jak wskazano powyżej, technologia TADF, która jest kluczowym obszarem działalności Emitenta, nie została jeszcze w pełni skomercjalizowana – wśród wszystkich najważniejszych konkurentów trwa wyścig o opracowanie i zsyntetyzowanie emiterów III i IV generacji, szczególnie najbardziej pożądanego emitera, czyli emitera światła niebieskiego w technologii PVD – zdecydowana większość emitowanego przez wyświetlacze światła jest właśnie w tym kolorze. Jest to również obszar zainteresowania Emitenta, który pracuje nad uzyskaniem w tym zakresie technologicznej przewagi konkurencyjnej. Nie można jednak wykluczyć, że w tak dynamicznej dziedzinie zajdą zmiany technologiczne, które wyznaczą na nowo kierunek badań i rozwoju omawianego biznesu na świecie. W konsekwencji branża musi na bieżąco reagować na wszelkie doniesienia naukowe i odkrycia zarówno podmiotów komercyjnych, jak i instytutów badawczych i uczelni w zakresie technologii TADF oraz możliwych dalszych kierunków jej rozwoju.

Zespół Emitenta jest świadomy konieczności ciągłego monitorowania stanu technologii wykorzystywanej na rynku technologii TADF w zastosowaniach materiałów OLED oraz ponoszenia odpowiednich kosztów związanych z aktualizacją wiedzy oraz analizy standardów rynkowych. Ponadto, zespół ten posiada niezbędne merytoryczne kwalifikacje do efektywnego podejmowania tych działań – Spółka posiada bowiem zaplecze osobowe i techniczne związane ze środowiskiem naukowym najwyższej klasy w swojej branży. Weryfikacja dostępu do aktualnego stanu wiedzy była i będzie

również podstawowym kryterium wyboru podwykonawców w przedsięwzięciach podejmowanych przez Emitenta.

L. **Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim działa Emitent** – Ryzyko związane ze strukturą rynku

Szacuje się, że rynek OLED w 2022 roku był wart około 125–160 mld USD i oczekuje się, że osiągnie zakres 220-315 mld USD wartości rynkowej w 2032 r., co stanowi CAGR od 3,5% do 7% w tym okresie. Jest to rynek bardzo skoncentrowany ze względu na wysokie bariery wejścia spowodowane przez dwa główne czynniki: (i) urządzenie z wyświetlaczem OLED jest kosztowne ze względu na zastosowanie technologii PVD do produkcji OLED (obecnie ponad 90% rynku); infrastruktura produkcji PVD kosztuje kilka miliardów euro, (ii) niska dostępność związków chemicznych do opracowywania i produkcji OLED, co stanowi problem zwłaszcza dla małych graczy – wyświetlacze OLED składają się z wielu cienkich warstw (struktury OLED); niektóre z tych warstw wymagają użycia wysoce zaawansowanych związków chemicznych; każdy producent OLED ma unikalny skład warstw, więc większość z nich wymaga wysoce wyspecjalizowanych chemików, kosztownej linii produkcyjnej oraz niestandardowej, dostosowanej do indywidualnych potrzeb współpracy przy syntetyzowaniu związków do dalszych badań.

Trzy wiodące obszary świata zaawansowane w rozwoju technologii OLED na potrzeby wyświetlaczy to kraje dalekiego wschodu (Japonia, Chiny, Tajwan i Korea Południowa), USA oraz Europy (głównie Niemcy i Francja). Wśród liderów rynku należy wymienić m.in. Samsung, LG, Konica Minolta, Sony, JDI, JOLED, Kyocera (kontrolują oni zdecydowaną większość rynku). Wśród producentów oświetlenia OLED należy wymienić m.in. wyspecjalizowane firmy specjalizujące się w produkcji oświetlenia OLED (np. Lumiotec, OLED Works), globalne koncerny angażujące się w produkcję oświetlenia OLED (np. GE, OSRAM, Toshiba).

Struktura rynku (duża koncentracja) rodzi z jednej strony barierę nawiązania współpracy, z drugiej natomiast – ryzyko uzależnienia się od głównego odbiorcy technologii w dłuższej perspektywie. Spółka współpracuje już z liderami rynku OLED – m.in. w ramach dwóch umów JDP oraz szeregu umów MTA z czołowymi producentami, a materiał EIL Spółki przechodzi program kwalifikacji na masowej linii produkcyjnej – cały czas starając się poszukiwać nowych relacji badawczych oraz komercyjnych, by jak najpełniej zdywersyfikować grono docelowych i potencjalnych odbiorców swojej technologii. Nie jest jednak możliwe całkowite wyeliminowanie omawianego ryzyka, którego materializacja mogłaby mieć istotny, negatywny wpływ na działalność Emitenta.

M. **Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim działa Emitent** – Ryzyko regulacyjne

Działalność Emitenta jest ściśle związana z technologią, która jest objęta prawami własności intelektualnej. Spółka potrzebuje ochrony patentowej zarówno w kraju, jak i za granicą. Wiąże się to z koniecznością monitorowania zmian przepisów i uwarunkowań różnych porządków prawnych, aby zagwarantować właściwą ochronę rozwijanej przez Emitenta technologii. Zmiany w obowiązujących przepisach lub niewłaściwe ich rozumienie stanowią ryzyko, którego materializacja mogłaby istotnie pogorszyć sytuację operacyjną i konkurencyjną Spółki, a w konsekwencji spowodować pogorszenie jej wyników finansowych.

Interpretacja krajowych przepisów podatkowych również stanowi czynnik ryzyka regulacyjnego dla podmiotów gospodarczych działających w Polsce, w tym dla Emitenta. Polski system podatkowy charakteryzuje się wysokim stopniem złożoności, co może prowadzić do rozbieżności interpretacyjnych odnoszących się do należytego wypełniania obowiązków podatkowych. Istnieje ryzyko, że pomimo najwyższej staranności, zastosowania aktualnych standardów rachunkowości oraz współpracy z

podmiotami świadczącymi profesjonalne usługi księgowo-podatkowe, powstaną pomiędzy Emitentem a właściwym dla jego siedziby Urzędem Skarbowym rozbieżności w rozumieniu odpowiednich przepisów podatkowych. Materializacja tego ryzyka może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Emitenta w przypadku nałożenia na niego kary finansowej przez Urząd Skarbowy.

Emitent przeciwdziała temu czynnikowi ryzyka poprzez współpracę z krajowymi i zagranicznymi prawnikami i kancelariami prawnymi, w tym z kancelariami wyspecjalizowanymi w ochronie własności intelektualnej na rynkach, na których działa Emitent, a także poprzez stałe monitorowanie zmian prawnych i aktualizowanie stosowanych przez siebie rozwiązań w zgodzie z przepisami.

N. **<u>Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim działa Emitent</u>** – Ryzyko walutowe

Emitent prowadzi działalność w zakresie badań i rozwoju nad swoją technologią nie tylko w Polsce, lecz także we współpracy z międzynarodowymi instytucjami badawczymi. Do zespołu doradczego należą również eksperci branżowi oraz doradcy biznesowo-prawni spoza Polski. Z tego względu część kosztów związanych z zapłatą za wynagrodzenia zespołu oraz infrastrukturę laboratoryjną Emitent ponosi w walucie obcej, przede wszystkim USD oraz EUR. Spółka jest narażona na ryzyko nagłej zmiany kursu tych walut. W sytuacji gwałtownego osłabienia polskiego złotego Emitent może być narażony na konieczność poniesienia wyższych kosztów swojej działalności w tej ich części, która jest ponoszona w walucie obcej.

W przyszłości Emitent planuje uzyskiwać także zdecydowaną większość swoich przychodów od podmiotów zagranicznych, a co za tym idzie – w walucie obcej. W związku z tym będzie narażony na wahania kursów walut (głównie dolara amerykańskiego oraz euro) w odwrotnym kierunku – umocnienie kursu polskiego złotego może narazić Emitenta na niższe przychody po przeliczeniu na walutę krajową.

Powyższe ryzyko Emitent zamierza mitygować ponosząc część kosztów w tej samej walucie, w której spodziewa się uzyskać przychody (USD oraz EUR), co częściowo niweluje wzajemnie ryzyka odnoszące się do wpływu wahań kursowych na wysokość kosztów i przychodów. Jednocześnie Emitent zamierza korzystać również z dostępnych na rynku finansowym narzędzi zabezpieczania ryzyka walutowego we wszystkich przypadkach, które będą wymagać takiego działania.

O. **<u>Czynniki ryzyka związane z Dopuszczeniem i Akcjami</u>** – Ryzyko związane z inwestycją w akcje Emitenta

Inwestor nabywający akcje Emitenta musi zdawać sobie sprawę z faktu, iż ryzyko związane z bezpośrednim lokowaniem środków w akcje na rynku kapitałowym jest znacznie wyższe niż ryzyko inwestycji w inne, alternatywne instrumenty finansowe takie jak np. obligacje skarbowe czy jednostki uczestnictwa w wybranych funduszach inwestycyjnych. Zmienność kursów akcji zarówno w krótkim, jak i długim okresie rodzi ryzyko, że inwestor nie będzie mógł dokonać zbycia posiadanych przez siebie akcji w preferowanym przez siebie czasie oraz według oczekiwanych warunków finansowych.

Ponadto, działalność Emitenta ma charakter wysoce innowacyjny, a stadium rozwoju działalności biznesowej Emitenta jest wczesne. Spółka na Datę Raportu kontynuuje prace badawczo-rozwojowe w celu komercjalizacji emiterów III, IV i V generacji w optoelektronice, jednak technologia ta nie została jeszcze w pełni skomercjalizowana i nie przynosi regularnych dochodów. Działalność Emitenta jest związana również z ryzykiem niepowodzenia prac badawczo-rozwojowych, co mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na wartość jego akcji. Najbardziej zaawansowanym projektem komercjalizacyjnym Spółki pozostaje przy tym materiał EIL (NCEIL), zakwalifikowany do testów na masowej linii produkcyjnej u kluczowego partnera przemysłowego.

Prezes Zarządu	*Członek Zarządu*	*Członek Zarządu*
Mariusz Jan Bosiak	*Krzysztof Piotr Czaplicki*	*Mateusz Nowak*
Signature Not Verified Dokument podpisany przez MARIUSZ BOSIAK Data: 2026.11.26 16:45:17 CET	Signature Not Verified Dokument podpisany przez Krzysztof Piotr Czaplicki Data: 2026.11.26 15:02:51 CET	Signature Not Verified Dokument podpisany przez Mateusz Nowak Data: 2026.11.26 16:16:48 CET