

Warszawa, 15 marca 2025 roku

# Grupa IMS KsiążęcaStreet15

Michał Kornacki – Prezes Zarządu  
Piotr Bielawski – Wiceprezes Zarządu

Bądź z nami na bieżąco:

   @imssensory

 <sup>®</sup> closer music

 **ims**  
sensory media

# Zastrzeżenia prawne

Niniejsza prezentacja została przygotowana przez IMS S.A. z siedzibą w Warszawie („IMS”) przy współpracy spółek wchodzących w skład grupy kapitałowej IMS („Grupa IMS”).

IMS i Grupa IMS nie ponoszą odpowiedzialności za działania podejmowane przez jakiegokolwiek podmioty w związku z informacjami przedstawionymi w niniejszej prezentacji, a także za błędne interpretacje treści informacji zawartych w prezentacji, w szczególności takie, które wynikają z zaniechania wyjaśnień ewentualnych wątpliwości z IMS. Prezentacja została przygotowana przy założeniu, że będzie wykorzystana i analizowana przez osoby posiadające odpowiednie merytoryczne kompetencje do oceny jej treści i celów, dla których została przygotowana. W razie wątpliwości co do kwestii i aspektów poruszonych w prezentacji IMS zakłada, że osoby je posiadające zwrócą się do IMS w celu ich wyjaśnienia, a IMS wyraża gotowość ich zaadresowania.

Prezentacja została przygotowana przy dołożeniu należytej staranności przez Grupę IMS, co nie oznacza jednak, że Grupa IMS bierze na siebie odpowiedzialność za błędy, pominięcia, kompletność i prawdziwość otrzymanych i wykorzystanych informacji. Ani IMS, ani żaden podmiot z Grupy IMS nie ponosi żadnej odpowiedzialności za ewentualną szkodę powstałą wskutek nieprawidłowości lub niekompletności uzyskanych informacji wykorzystanych przy opracowaniu niniejszej prezentacji, jak również ewentualnej szkody powstałej wskutek błędnych wniosków z niej wynikających.

Grupa IMS nie jest zobowiązana do dokonania jakiegokolwiek aktualizacji niniejszej prezentacji, w szczególności w związku z zaistnieniem zdarzeń po dacie jej przygotowania.

Niniejsza prezentacja nie stanowi żadnej oferty publicznej lub prywatnej (w rozumieniu odpowiednich przepisów prawa) nabycia lub zbycia jakiegokolwiek instrumentu finansowego lub udziałów w jakimkolwiek podmiocie, jak również nie stanowi reklamy w celu promowania potencjalnej subskrypcji lub potencjalnego nabycia papierów wartościowych. Niniejsza prezentacja nie stanowi także badania rynku w rozumieniu przepisów Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) NR 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie nadużyć na rynku (rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku) oraz uchylające dyrektywę 2003/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady i dyrektywy Komisji 2003/124/WE, 2003/125/WE i 2004/72/WE.

Niniejsza prezentacja nie stanowi też żadnej rekomendacji ani porady inwestycyjnej i nie może być interpretowana jako świadczenie usług z zakresu doradztwa inwestycyjnego.

Adresaci niniejszej prezentacji przed zawarciem jakichkolwiek wiążących umów lub podjęciem jakichkolwiek innych decyzji dotyczących jakiegokolwiek rozważanej przez nich ewentualnej transakcji nie mogą polegać na treści niniejszej prezentacji i muszą przeprowadzić własne badania lub analizy w zakresie wymaganym przez własne lub inne odpowiednie procedury, bądź przepisy prawa, w szczególności powinni zasięgnąć opinii lub skorzystać z pomocy doradców prawnych, podatkowych, inwestycyjnych lub innych właściwych dla danego rodzaju jakiegokolwiek rozważanej ewentualnej transakcji.

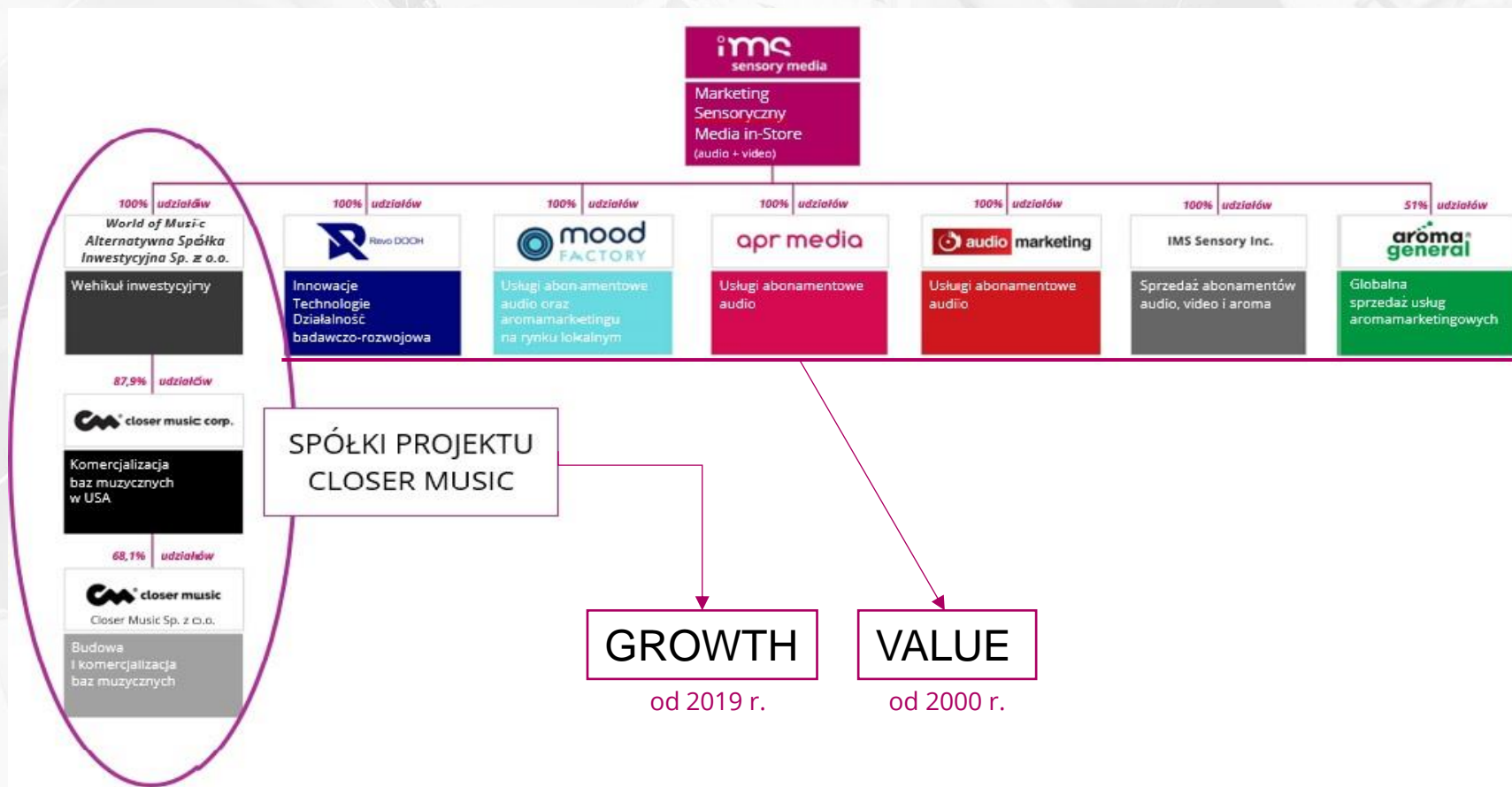
# Aktualna struktura Grupy Kapitałowej IMS

W ramach Grupy można wyodrębnić:

biznes o charakterze „**value**”  
(spółki marketingu sensorycznego)

oraz

biznes o charakterze „**growth**”  
(spółki projektu Closer Music).



# Biznes „value”

**Usługi abonamentowe audio-, wideo- i aromamarketingu oraz usługi Digital Signage i reklamy in-store.**

Dojrzały biznes o umiarkowanym tempie wzrostu, generujący gotówkę i pozwalający na realizację polityki dywidendowej.

**Działamy w segmencie mediów i nowoczesnych technologii od 25 lat.**

Wykorzystujemy techniki umożliwiające skuteczne i efektywne biznesowo kreowanie nastroju oraz budowanie pozytywnej atmosfery w miejscu sprzedaży.

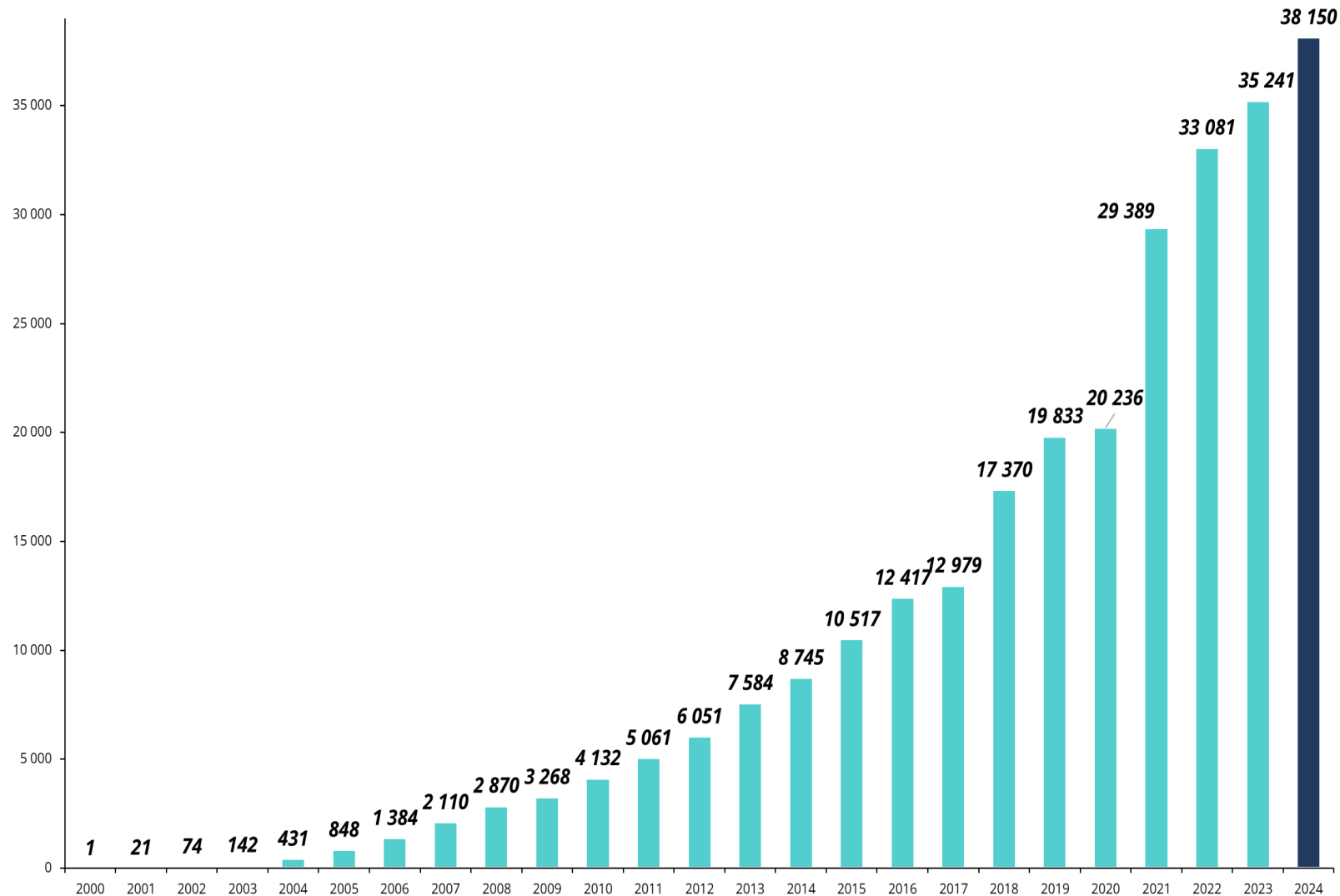
**30 000+**  
**lokalizacji**  
z usługą IMS

**4 300+**  
**ekranów**  
Digital Signage

**300+**  
**topowych**  
Galerii i Sieci  
Handlowych

**25+ rynki**  
zagraniczne

# Biznes „value” – lokalizacje abonamentowe



Blisko 3 tys. nowych lokalizacji abonamentowych pozyskanych w roku 2024, przede wszystkim w kategorii premium.

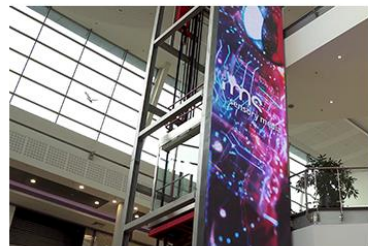
IMS jest liderem rynku o dużym potencjale wzrostowym.

Cały rynek w Polsce można szacować na **ponad 1 mln lokalizacji abonamentowych** na bazie istniejących około 400 tys. punktów handlowo-usługowych (w każdym punkcie średnio instalowane są 2-3 urządzenia abonamentowe).

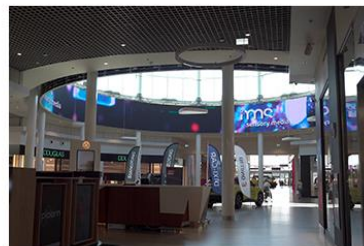
# Biznes „value” – przykładowe realizacje



Blue City



Galeria Kazimierz



Janki



Libero



Promocja Huawei



Promocja Orange



IMS dla Banku Millennium



Słoneczna



Stary Browar



Supersam



Złote Tarasy



Aromamarketing w galeriach Atrium



Manufaktura



Millenium Hall



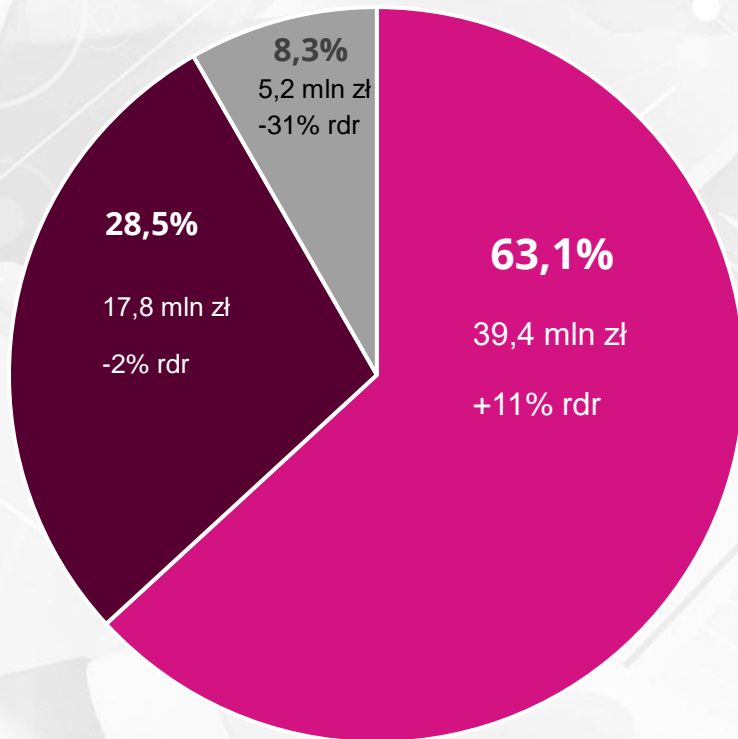
Plac Unii



Posnania

# Biznes „value” – struktura przychodów

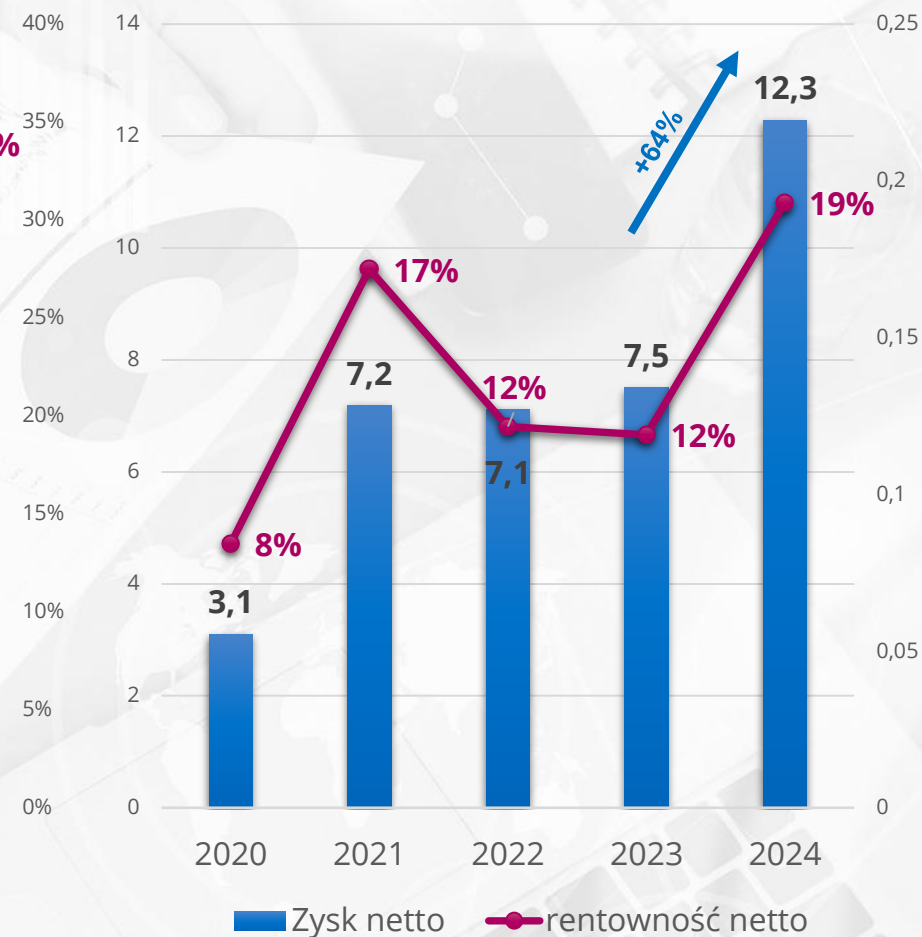
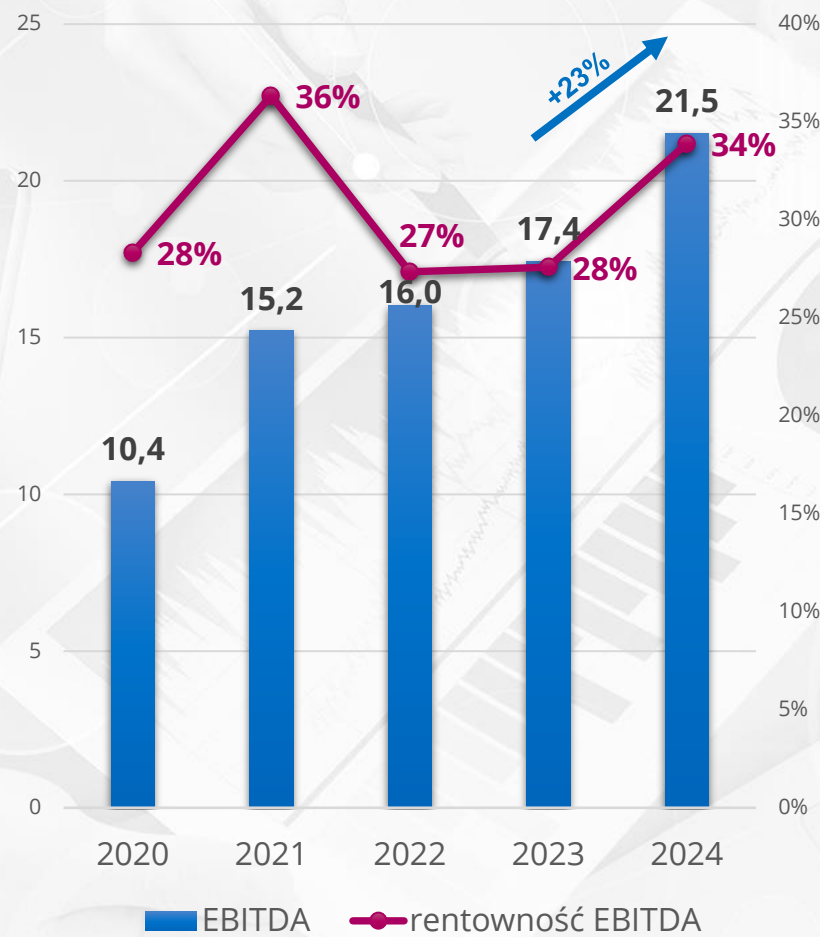
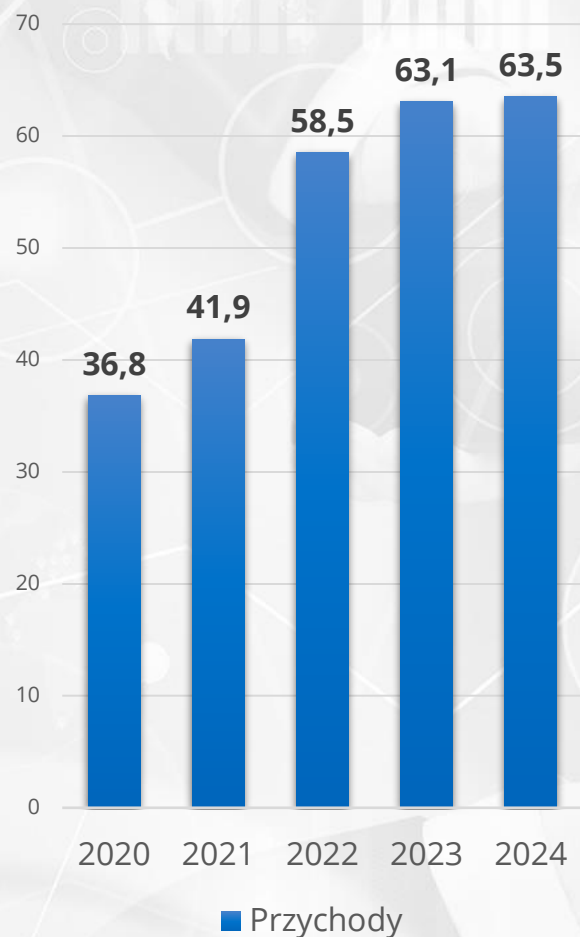
Struktura przychodów w roku 2024 – Grupa IMS bez kategorii „pozostałe”



■ Abonamenty audio, wideo i aroma   ■ Usługi reklamowe   ■ Systemy DS.

- Dwucyfrowe tempo zwiększania przychodów z abonamentów audio, wideo oraz aroma
- Wpływy z abonamentów odpowiadały za 63,1% przychodów (39,4 mln zł), z czego blisko 78% (30,7 mln zł, +10% ror) pochodziło z abonamentów audio i wideo, a 22% (8,7 mln zł, +16% ror) z abonamentów aroma
- Usługi reklamowe audio i wideo ze słabym H1 2024 i dużo lepszym H2 2024, pozytywne trendy widoczne w roku 2025
- Systemy Digital Signage to jednorazowe sprzedaże sprzętu DS pod realizowane projekty w tym obszarze. Sprzedaż segmentowa o istotnej zmienności ror, obszar spoza core-business

# Wyniki finansowe

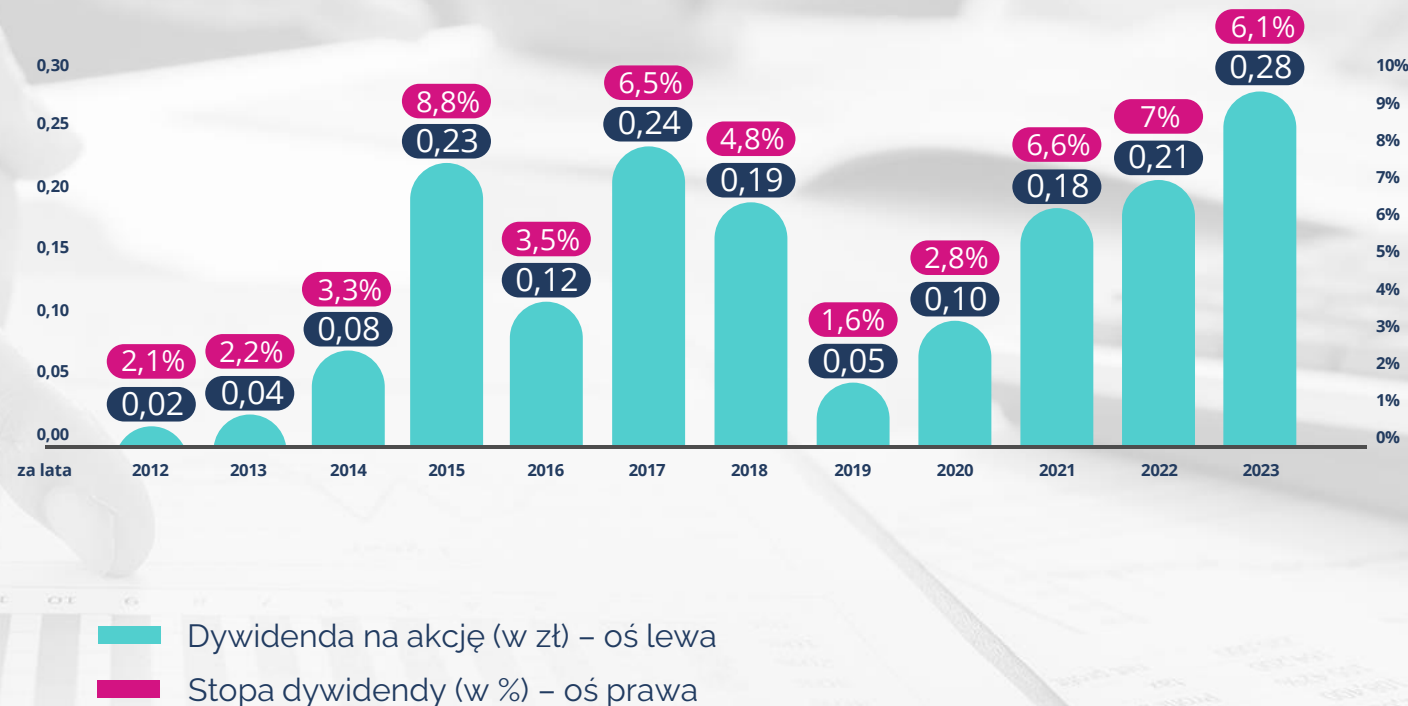


**Uwagi:** (1) Dla lat 2023-2024 dane skonsolidowane bez uwzględnienia spółek projektu Closer Music, dla lat poprzednich dane skonsolidowane  
(2) Dla roku 2024 wstępne, szacunkowe dane zgodnie z RB 2/2025, dla lat poprzednich dane opublikowane w zaudytowanych raportach rocznych



# Regularne wypłaty dywidendy

- Nieprzerwanie od 12 lat bezpośrednio dzielenie się zyskami z akcjonariuszami
- Polityka dywidendowa stanowi o corocznym przeznaczaniu do podziału między Akcjonariuszy co najmniej 75% skonsolidowanego zysku netto przypisanego jednostce dominującej; dwukrotny transfer środków do akcjonariuszy (zaliczka).
- **Zaliczka na poczet dywidendy za 2024 rok** (5,6 mln PLN, 0,16 PLN/akcja) wypłacona 6 grudnia 2024 r.



Za lata 2012-2023 IMS S.A. wypłaciła łącznie ponad **56,8 mln PLN** w formie dywidendy (tj. 1,74 zł dywidendy na 1 akcję)

# Boost your project with the energy of licensed authentic music

[Try for free](#)

**Biznes „growth” – projekt Closer Music**  
**platforma [closermusic.com](https://closermusic.com)**

# Closer Music

- Technologiczny projekt muzyczny, który wystartował w 2019 r. pod kierownictwem ekspertów branż retail, mass media i music industry.
- Własność 100% praw autorskich do całej biblioteki utworów i dźwięków dzięki produkcji in-house.
- 100% kontroli jakości dzięki własnym studiom nagrań w Polsce i USA.
- Obecnie biblioteka muzyczna już ponad 13 tys. utworów oraz 7,5 tys. efektów specjalnych (SFX)
- Globalny zasięg wpływu i dystrybucji, regularna ekspansja geograficzna.
- Wdrażanie na platformie funkcjonalności opartej na sztucznej inteligencji (AI).
- Własna platforma abonamentowa [CLOSERMUSIC.COM](https://www.closermusic.com)

Bezpośrednie licencjonowanie muzyki najwyższej jakości (DML) to rozwiązanie dla wszelkiego rodzaju twórców indywidualnych, biznesu wielosektorowego i domów produkcji mediowych.

Direct Music License (DML) to bezpośrednia licencja od właściciela praw, która gwarantuje prawo do legalnego odtwarzania muzyki (w miejscach publicznych lub w ramach synchronizacji) bez dodatkowych opłat na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania na całym świecie.



 FOCAL  MUSIC



Berklee  
College of Music

 STUDIODMI

  
TikTok

# Closer Music – one stop shop

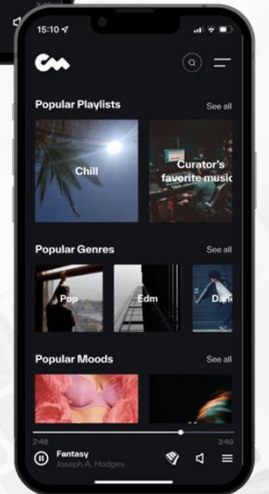
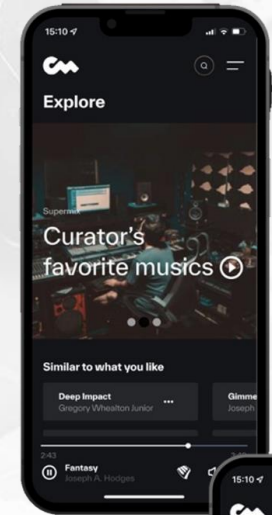
## ONE-STOP SHOP

Użytkownik może wybrać subskrypcję całej biblioteki lub uzyskać licencję na pojedynczy utwór, zyskując swobodę decydowania o sposobie korzystania z muzyki.

The screenshot displays the Closer Music pricing page with a dark background and gold accents. At the top, there are options for 'Yearly billing' (highlighted with a 'Save up to 50%' badge) and 'Monthly billing', along with a currency selector for 'USD' and 'EUR'. The page is divided into four columns representing different subscription tiers:

- Personal:** \$7,99\*/mth. \*Annually (\$95.88/year). Description: 'It is best when you're creating content for personal use'. Features: 1 channel per SoMe platform, access to the entire music catalog, unlimited downloads, for use on popular social media. Button: 'Try today for free'.
- Commercial:** \$14,99\*/mth. \*Annually (\$179.88/year). Description: 'It is optimal when you're creating commercial content for your business'. Features: 3 channels per SoMe platform, monetization, podcasts, commercial use. Button: 'Try today for free'.
- Commercial Plus:** \$79,99\*/mth. \*Annually (\$959.88/year). Description: 'Optimized for the needs of your clients or business organizations'. Features: 5 channels per SoMe platform, all media advertising, internet radio streaming, broadcasting. Button: 'Try today for free'.
- Enterprise:** 'Contact us'. Description: 'Unique production for customized project'. Features: customized service, commercial streaming & OTT, cinematography, broadcasters. Button: 'Contact sales'.

At the bottom of the pricing page, it states: 'All amounts in United States Dollars (USD). Tax included.'



# Closer Music – zarządzanie prawami autorskimi

Porozumienie z ZAIKS o zarządzanie prawami autorskimi.

Rejestracja utworów Closer Music i pobieranie tantiem z tytułu publicznych odtworzeń.

Nieograniczona dystrybucja i monetyzacja katalogu muzycznego.

Planowana współpraca w zakresie eksportu polskiej sztuki poza granice kraju. ZAIKS zapewnia pośrednią współpracę z CISAC – 225 stowarzyszeń w 116 krajach.

za'KS  
sprzyjamy wyobraźni



## POLA KOMERCJALIZACJI

**Synchronizacja** w produkcjach wideo (200 mln kontent kreatorów na świecie – od drobnych twórców w social mediach po profesjonalne agencje reklamowe czy wytwórnie filmowe)

Sprzedaż **licencji bezpośredniej (DML)** do odtwarzania muzyki w miejscach publicznych i punktach handlowo-usługowych na całym świecie

Sprzedaż w sklepach cyfrowych (**streaming**)

**Tantiemy** z odsłuchu komercyjnego (punkty + radio + streamingi)

# Closer Music – marketing

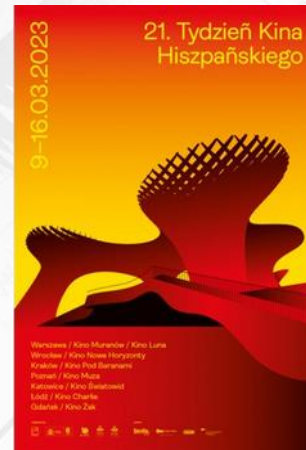
Niskonakładowe działania marketingowe przyniosły rozpoznawalne miejsca współpracy z ważnymi graczami w swoich sektorach i wysoką aktywność w wielu obszarach reklamy korporacyjnej i social mediach. **Oczekiwane jest pozyskanie inwestorów zewnętrznych i zwielokrotnienie wydatków marketingowych w latach 2026-2028 w celu skalowania działalności Closer Music na rynku globalnym.**

*Luca Pretoles*  
mymixlab  
TOUR 2024

Luca Pretoles i Skrillex  
zdobyli nagrodę **Grammy**.



„Weak Layers” – **utwory** w filmie  
nagrodzonym na kilku festiwalach.



**Playlisty** do eventu

21. Tydzień Kina Hiszpańskiego.



**Ścieżka dźwiękowa** do premiery filmu “Salt  
Lake” we współpracy ze studiem produkcyjnym  
Manana.

**ICON**  
COLLECTIVE

**ICON Collective Music Production School: Uniwersytet** prowadzi zajęcia praktyczne na bazie treści Closer Music,  
w zamian prowadzimy nabór absolwentów uczelni.

# Closer Music – cele stawiane na rok 2028

- Ponad **30 000 utworów** i ścieżek dźwiękowych
- **1 milion użytkowników** we wszystkich segmentach
- Kilku rozpoznawalnych partnerów, nagradzanych np. w konkursach typu **Oscary / Grammy**
- **2-3% udziału** w całym rynku muzycznym
- **100 mln** użytkowników całkowitego średniego miesięcznego zasięgu w mediach społecznościowych
- Ponad **1 000** promowanych **młodych artystów**

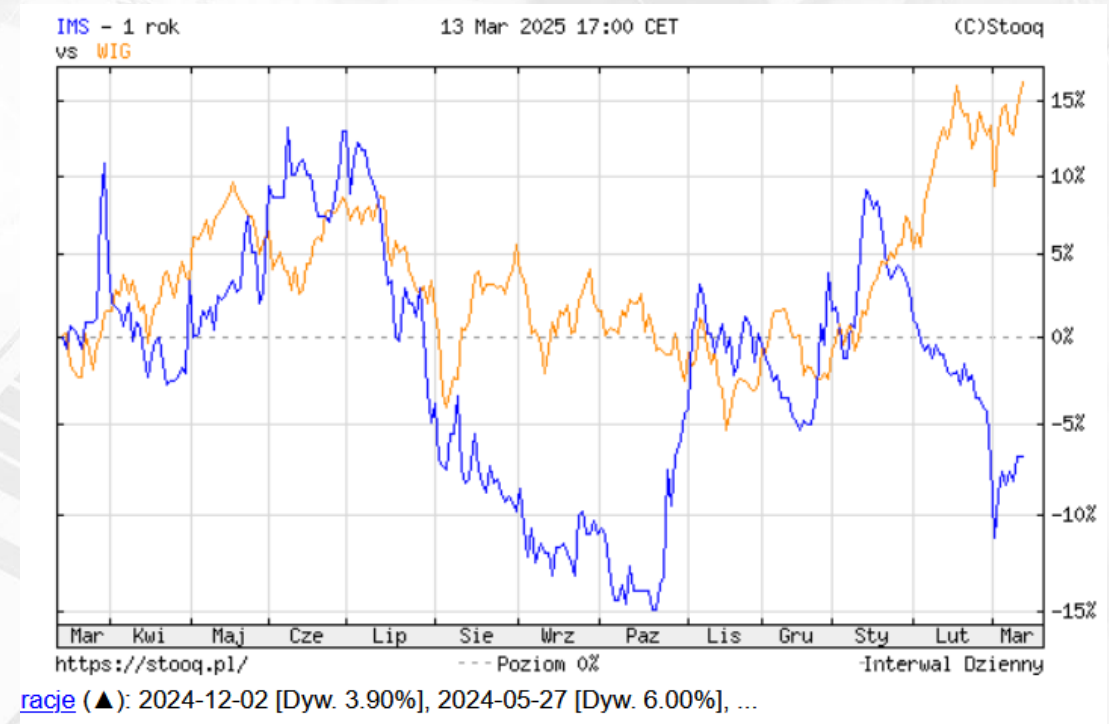
Zdywersyfikowane źródła przychodów; w 2024 roku 3,9 mln zł, w 2025 roku szansa na przekroczenie 10 mln zł sprzedaży, celem zbliżenie się do 100 mln zł w roku 2028 i przekroczenie nawet 300 mln zł w 2030 roku.

Po okresie planowanych intensywnego inwestowania w skalowanie w latach 2026-2027 w perspektywie już roku 2028 szansa na osiągnięcie progu rentowności EBITDA i netto.



# Grupa IMS na GPW

- Obecna kapitalizacja całej Grupy to około 130 mln PLN
- Ostatnie transakcje pozyskania inwestorów zewnętrznych do Closer Music po wycenie 80 mln PLN dla tego projektu, co implikuje potencjalną wycenę biznesu „value” przy wskaźniku **C/Z 6, podczas gdy średnia dla WIG to 12, a dla sWIG80 16)**
- **Jedna ze spółek na GPW o najdłuższej historii dywidend**, przy czym mechanizm odcięcia dywidendy ogranicza kurs akcji, co wraz z przekonaniem Zarządu i akcjonariuszy o niedowartościowaniu akcji inicjuje dyskusje o potencjalnych możliwościach uruchomienia skupu akcji własnych
- **Grupa IMS to unikalna propozycja inwestycyjna na GPW** – ekspozycja na atrakcyjny rynek marketingu sensorycznego w ramach dojrzałego biznesu o charakterze „value” (jedyna spółka tego typu na GPW) i jednocześnie szansa na zwielokrotnienie wartości biznesu o charakterze „growth” (projekt Closer Music).
- **Dla Closer Music referencyjny może być kazus szwedzkiej firmy Epidemic Sound (start w roku 2009)**, która po rundzie finansowania z 2021 roku (450 mln USD) została wyceniona na 1,4 mld USD, a w roku 2022 osiągnęła próg rentowności EBITDA.







# Dziękujemy za uwagę

---

Kontakt dla inwestorów i mediów:

**Bogna Sikorska**  
+48 501 239 339  
b.sikorska@pandl.pl

**Adrian Boczkowski**  
+48 506 324 456  
a.boczkowski@pandl.pl

