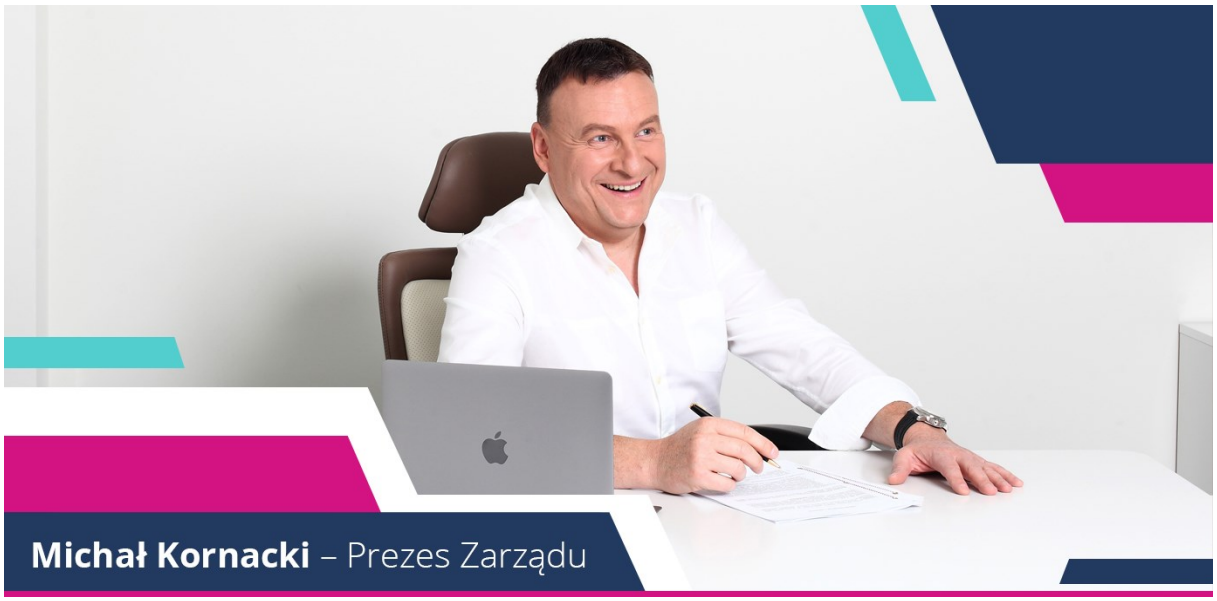

Szanowni Akcjonariusze,

przekazuję na Państwa ręce jednostkowy raport roczny, w którym prezentujemy wyniki finansowe i działania IMS S.A. w 2024 roku. IMS S.A. posiada podmioty zależne, tworzące Grupę Kapitałową IMS, dlatego warto spojrzeć na IMS S.A. przez pryzmat całej Grupy. W tym wymiarze niezmiernie miło mi poinformować, że kolejny rok z rzędu wypracowaliśmy rekordowe wyniki roczne, w tym pierwszy raz w historii osiągnęliśmy 8-cyfrowy zysk netto. Wyraźnie zwiększyliśmy rentowność sprzedaży dzięki zwiększeniu bazy abonamentowej w segmencie premium oraz konsekwentnemu trzymaniu dyscypliny kosztowej. Skonsolidowany zysk operacyjny z wyłączeniem startupowego projektu Closer Music wzrósł o 42%, do 16,5 mln zł, a analogiczny zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej był wyższy o 64% (12,3 mln zł). Marża EBITDA zbliżyła się do 34% (+6 pkt. proc.), a marża netto przekroczyła 19% (+7 pkt. proc.). Z naszym biznesem marketingu sensorycznego znajdujemy się więc w gronie giełdowych spółek o najwyższych marżach, co wynika wprost z modelu biznesowego, strategii rozwoju i wypracowanych przewag konkurencyjnych na atrakcyjnym rynku.

Rok 2024 oznaczał umocnienie naszej wiodącej pozycji rynkowej oraz kontynuację długoterminowego trendu rozwoju bazy obsługiwanych abonamentów. W minionym roku pozyskaliśmy ich blisko 3 tysiące, co ważne, głównie w segmencie premium, dzięki czemu przekroczyliśmy już 38 tys. lokalizacji abonamentowych. Naszym celem na rok 2025 jest wyraźne przekroczenie bazy 40 tys. obsługiwanych abonamentów.

O ile mógłbym bardzo długo wymieniać szereg sukcesów Grupy IMS, o tyle chciałbym też podzielić się obszarem, co do którego czuję niedosyt. To segment usług reklamowych, przy czym z satysfakcją mogę wskazać, że podjęliśmy skuteczne działania optymalizacyjne i już druga połowa zeszłego roku była wyraźnie lepsza niż pierwsza, a pozytywne trendy w tym obszarze są widoczne też od początku bieżącego roku.

Intencjonalnie wskazałem na wstępie wyniki skorygowane o projekt Closer Music, gdyż biznes ten ma odmienny charakter niż stabilnie rosnąca, mająca od lat rok w rok potencjał dywidendowy działalność w obszarze marketingu sensorycznego. Closer Music to z kolei projekt typu growth, który generuje już kilka milionów złotych rocznie przychodów, ale w przypadku którego inwestowanie w rozwój bezpośrednio obciąża bieżące wyniki. Closer Music to jednak jednocześnie biznes – choć moim zdaniem niewidoczny należycie w wycenie giełdowej Grupy IMS

– którego wartość może wielokrotnie przekroczyć obecną kapitalizację giełdową całej Grupy IMS. Dlaczego? Odpowiedź jest prosta – to projekt globalny, skalowalny, skierowany do 200 mln potencjalnych klientów – twórców treści (content creators). Co więcej, Closer Music znajduje się w gronie zaledwie trzech firm obecnych na tym rynku, a potencjał wzrostu rynku jest olbrzymi. Obecnie Closer Music dysponuje bazą ok. 14 tys. utworów z pełnią praw autorskich, dzięki czemu zamierzamy zintensyfikować skalowanie sprzedaży subskrypcji poprzez inwestycje w marketing i sprzedaż. Od końca 2023 roku nie finansujemy potrzeb Closer Music z zysków biznesu marketingu sensorycznego, ale pozyskujemy zewnętrznych inwestorów, którzy mogą również swoim know-how pomóc Closer Music osiągnąć zakładany sukces. Prowadzimy obecnie rozmowy w celu pozyskania większych inwestorów zagranicznych do projektu Closer Music, a jeśli nasze plany w tym zakresie się powiodą, jeśli postawiliśmy na właściwych ludzi przy budowie zespołu sprzedażowego – a mam takie przekonanie - i jeśli przy okazji dopisze nam też trochę szczęście, to generowanie dużych zysków przez Closer Music byłoby już za kilka lat faktem, a firma ta stałaby się pożądanym targetem do przejęcia dla inwestorów branżowych i finansowych.

Obecność w Grupie IMS biznesu typu value (marketing sensoryczny) i biznesu typu growth (projekt Closer Music) oznacza z jednej strony stabilność i potencjał dywidendowy, a z drugiej strony ekspozycję na możliwość zwielokrotnienia wartości aktywów Grupy dzięki wykorzystaniu globalnej szansy rynkowej przez Closer Music. Mam jednak poczucie, że rynek kapitałowy jeszcze tego nie zauważył, dlatego też zamierzamy rozpocząć skupy akcji własnych, które w ocenie Zarządu pozostają niedowartościowane. Rokrocznie wypłacamy dużą część zysków, w tym ostatnio, w grudniu, wypłaciliśmy 16 gr na akcję zaliczkowej dywidendy z zysku roku 2024. W marcu br. zaktualizowaliśmy politykę dywidendową poprzez rozszerzenie narzędzi, jakimi możemy transferować zyski do Akcjonariuszy IMS S.A., w rezultacie czego oprócz klasycznej dywidendy zamierzamy uruchamiać skupy akcji, zarówno o charakterze dywidendowym z ceną dużo wyższą niż rynkowa, jak również doraźne skupy akcji w ramach sesji giełdowych. Oczekujemy, że ten ruch będzie w istotny sposób korzystny dla Akcjonariuszy, wśród których również się znajduję.

Szanowni Państwo, w imieniu Zarządu pragnę podziękować naszym Pracownikom, Współpracownikom i Partnerom, dzięki którym miniony rok był udany dla Grupy IMS i jednostkowo IMS S.A. Wszystkim Akcjonariuszom, którzy są z nami, dziękuję za zaufanie i chcę zapewnić, że w rok 2025 wchodzimy dobrze przygotowani do wykorzystania potencjału budowania wartości, jaki widzimy przed nami.

Michał Kornacki, Prezes Zarządu