

Karpacz, 24 maja 2025 roku

Grupa IMS

WallStreet 29

Michał Kornacki – Prezes Zarządu

Piotr Bielawski – Wiceprezes Zarządu



Bądź z nami na bieżąco:

   @imssensory



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.

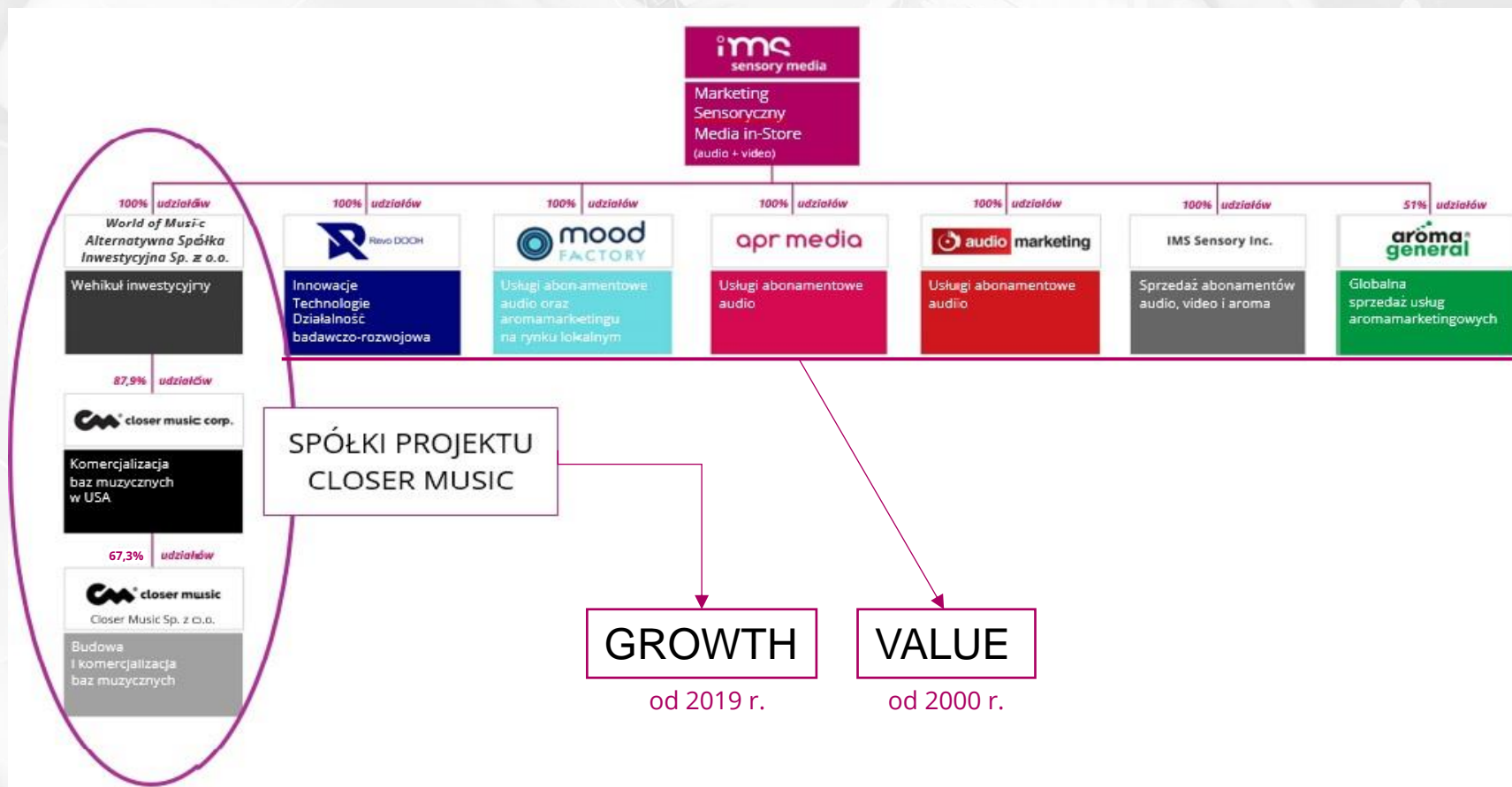
Grupa IMS nie jest zobowiązana do dokonania jakiegokolwiek aktualizacji niniejszej prezentacji, w szczególności w związku z zaistnieniem zdarzeń po dacie jej przygotowania.

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.

Struktura Grupy Kapitałowej IMS



A light green background featuring a collage of business-related images: hands holding a tablet, a person writing on a document, a laptop with a world map, a smartphone, a notebook, and a glass of water. Overlaid on these are various data visualization elements like bar charts, line graphs, and circular diagrams connected by lines.

Biznes VALUE

Biznes „value” – marketing pięciu zmysłów

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



Biznes „value”

- Usługi abonamentowe audio-, video- i aromamarketingu oraz usługi Digital Signage i reklamy in-store.
- Wypracowana pozycja lidera rynkowego.
- Dojrzały biznes o umiarkowanym tempie wzrostu, generujący gotówkę i pozwalający na realizację polityki dywidendowej.
- Działamy w segmencie mediów i nowoczesnych technologii od 25 lat.

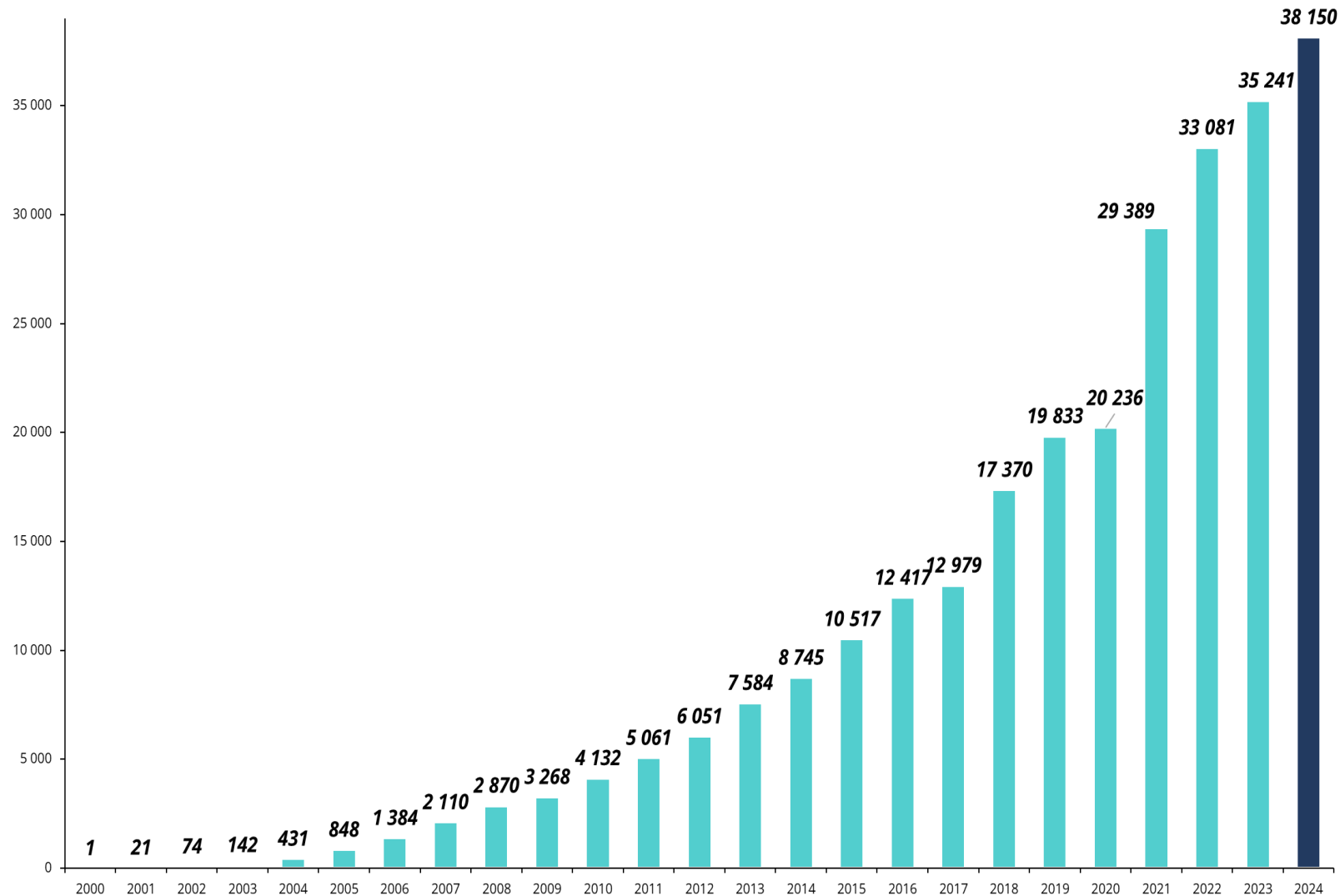
30 000+
lokalizacji
z usługą IMS

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.

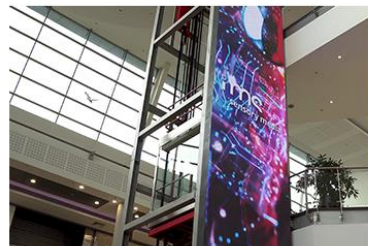
IMS jest liderem rynku o dużym potencjale wzrostowym.

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).

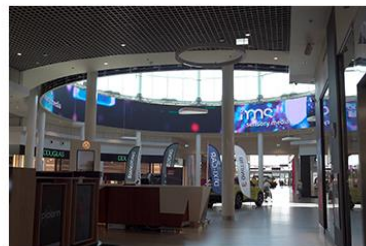
Biznes „value” – przykładowe realizacje



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



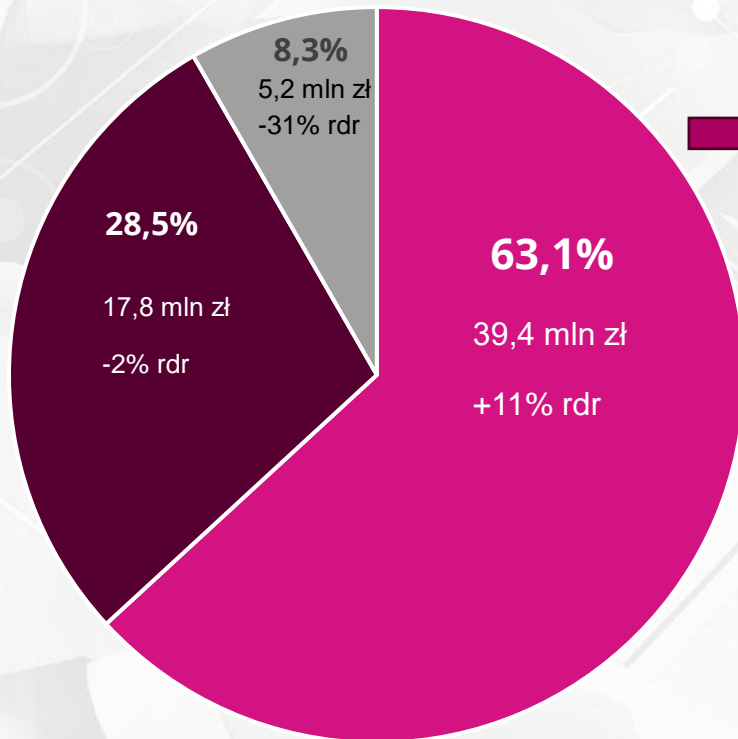
Plac Unii



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% rdr) pochodziło z abonamentów audio i wideo, a 22% (8,7 mln zł, +16% rdr) 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 rdr, obszar spoza core-business

Biznes „value” – przykłady marek / klientów

RESERVED

sinsay

CCC

HalfPrice

CROPP

house

eobuwie.pl

4F

MOHITO

kazar

VISTULA

BYTOM

INGLOT

QUIOSQUE

moodo

MEDICINE

by  Insomnia

SOLAR



Biznes „value” – przykłady marek / klientów

Westfield
MOKOTÓW

TARASY
Złote

BLUECITY

manufaktura

S
SILESIA
CITY CENTER

GALERIA
KAZIMIERZ

GK | GALERIA
KRAKOWSKA

BONARKA
CITY CENTER

GJ Galeria
Jurajska

STARY
BROWAR

GALERIA
ŁÓDZKA

GALERIA
DOMINIKAŃSKA

GALERIA
BAŁTYCKA
MODNE CENTRUM MIASTA

GALERIA
SOLNA

Biznes „value” – przykłady marek / klientów



Biznes „value” – przykłady marek / klientów



Biznes „value” – przykłady marek / klientów



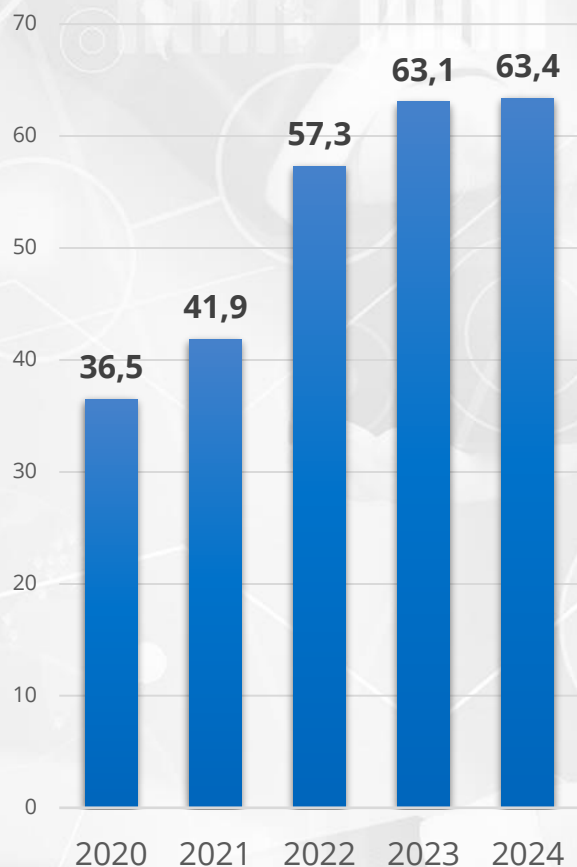
SAMSUNG



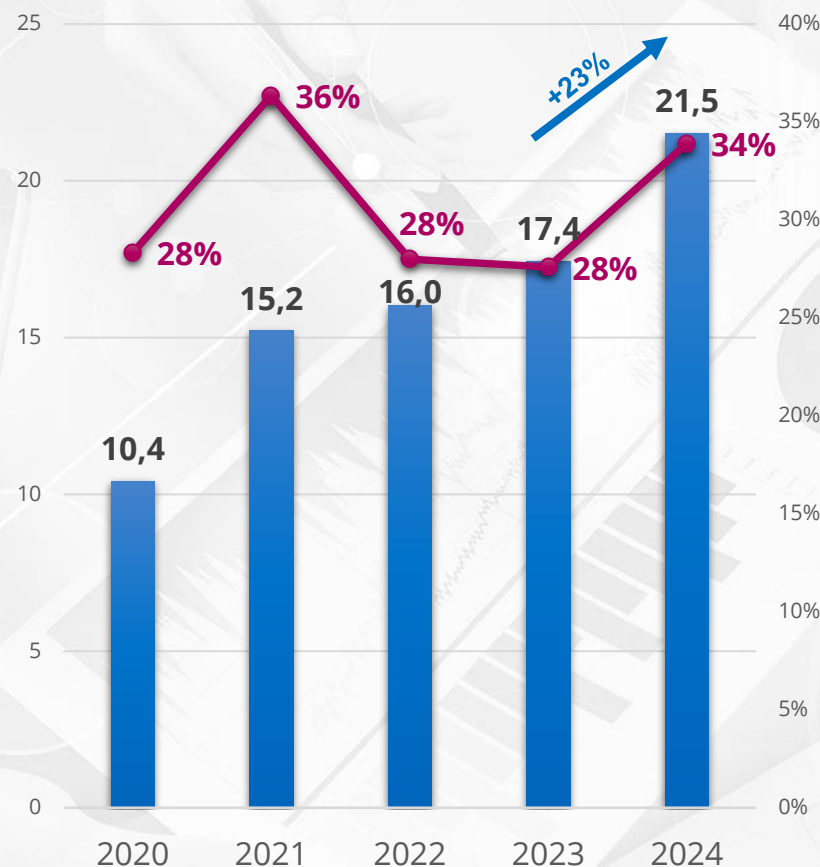
ZDROWIE



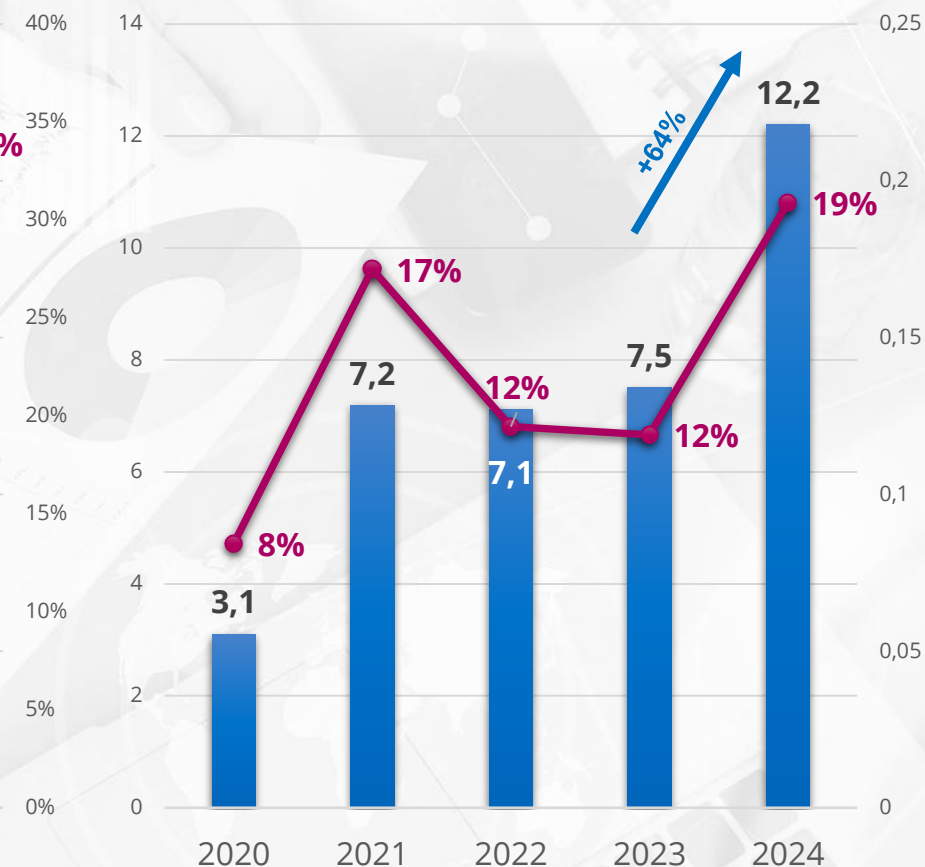
Biznes wysokich marż



■ Przychody



■ EBITDA ● rentowność EBITDA



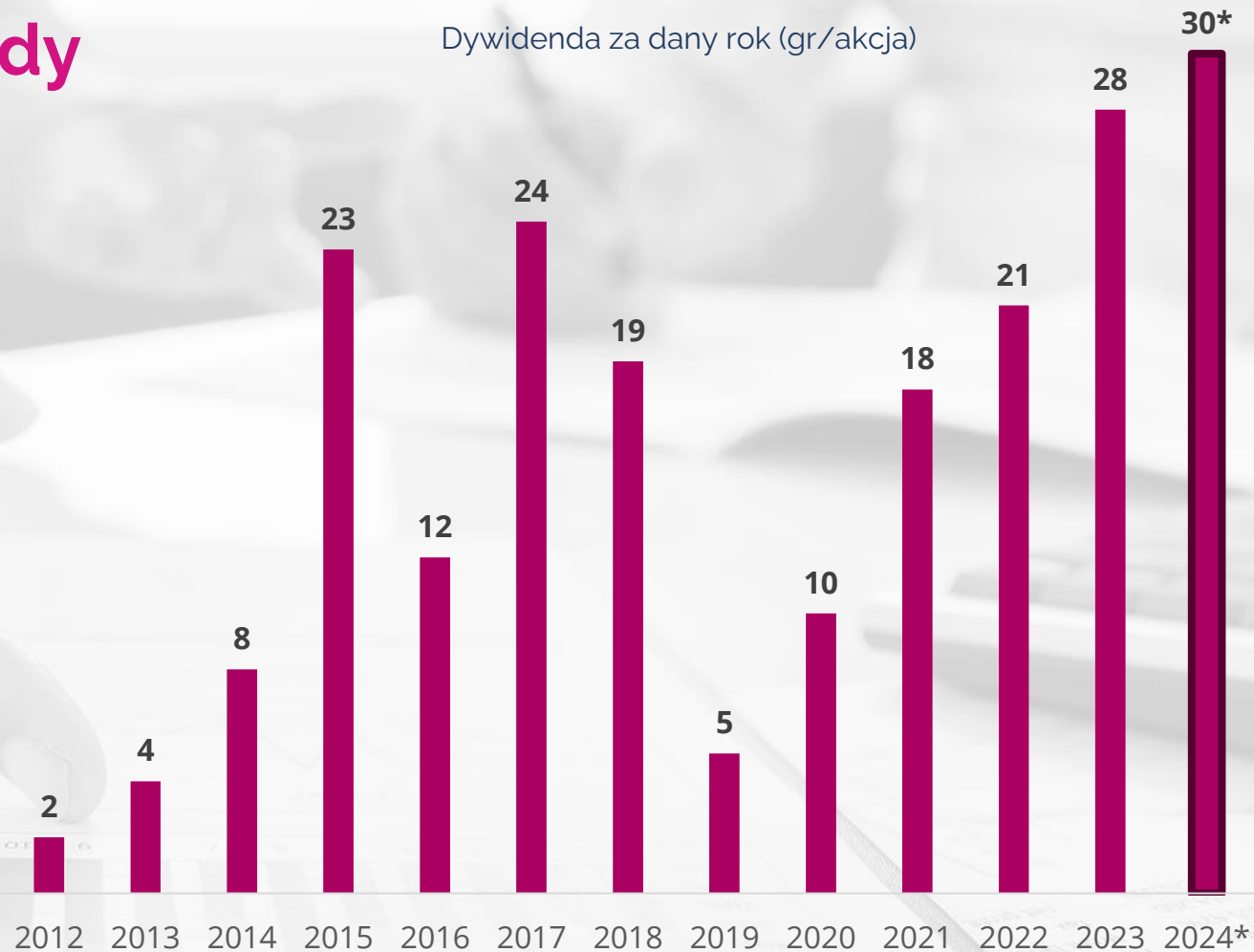
■ Zysk netto ● rentowność netto

Dla lat 2023-2024 dane skonsolidowane **dla marketingu sensorycznego** (bez uwzględnienia spółek projektu Closer Music), dla lat poprzednich dane skonsolidowane (brak istotności CM)

Regularne wypłaty dywidendy

- Coroczne bezpośrednie dzielenie się zyskami z akcjonariuszami, nawet w trudnym okresie pandemicznym (spółka publiczna od roku 2012)
- Polityka dywidendowa: co najmniej 75% skonsolidowanego zysku netto przypisanego jednostce dominującej; od kwietnia 2025 r. rozszerzenie narzędzi transferu środków o skupy akcji.
- **Zaliczka na poczet dywidendy za 2024 rok** (5,6 mln PLN, 0,16 PLN/akcja) wypłacona 6 grudnia 2024 r. Zarząd proponuje dodatkowo **dywidendowy skup akcji** po cenie 8 PLN za sztukę (5,0 mln PLN, 625 tys. akcji).

Dywidenda za dany rok (gr/akcja)



* Dla roku 2024 rekomendacja Zarządu, zakładająca klasyczną dywidendę (5,6m PLN) i skup akcji własnych o charakterze dywidendowym (5,0m PLN)

Za lata 2012-2023 plus zaliczka za 2024 IMS S.A. wypłaciła łącznie ponad **62,4 mln PLN** (tj. **1,90 zł dywidendy na 1 akcję** – ponad 50% kursu akcji z ostatnich dni)

Dlaczego skup akcji?

- Brak efektu technicznego odcięcia dywidendy na kursie giełdowym
- Dzięki dużej premii względem notowań założenie pełnej odpowiedzialności akcjonariuszy i neutralności dla struktury akcjonariatu
- Umorzenie skupionych akcji z efektem wzrostu majątku na jedną akcję
- Możliwe korzyści podatkowe akcjonariuszy (dla osób fizycznych dywidenda opodatkowana przed wypłatą, przy skupie rozliczanie do końca kwietnia kolejnego roku i możliwość kompensacji z innymi transakcjami)
- Transparentny, równy dla wszystkich mechanizm – zaproszenie skierowane do wszystkich akcjonariuszy, proporcjonalna redukcja zapisów, obsługa przez licencjonowany dom maklerski
- Sygnał dla rynku, że Zarząd uważa akcje za niedowartościowane
- Przykład systematycznych skupów dywidendowych na GPW: Quercus TFI (CEO prof. Sebastian Buczek)

Proponowany skup akcji własnych do końca lipca 2025 r. o wartości 5 mln zł, pozwalający na skupienie po cenie 8 zł do 625 tys. walerów (1,78% wszystkich akcji)

A light green background featuring a collage of business-related images: hands holding a tablet, a person writing on a document with a bar chart, a laptop with a world map, a smartphone, a notebook, and a glass of water. The scene is overlaid with a network of white lines and circles, suggesting a digital or data-driven environment.

Biznes GROWTH

Boost your project with the energy of licensed authentic music

[Try for free](#)

Biznes „growth” – projekt Closer Music
platforma 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 blisko 15 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://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

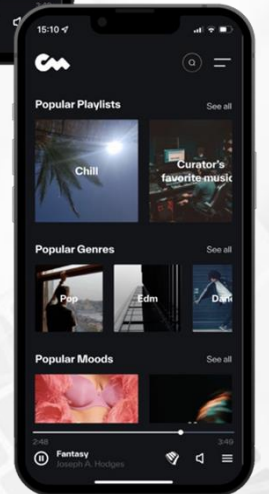
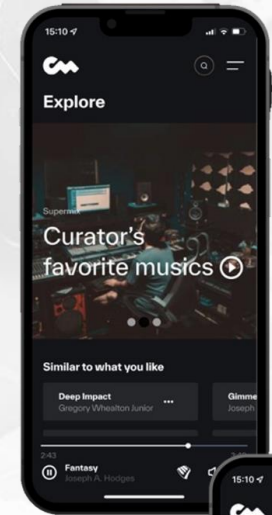
ONE-STOP SHOP

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 'Save up to 50%') 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 (Annual: \$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 (Annual: \$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 (Annual: \$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, a small note 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

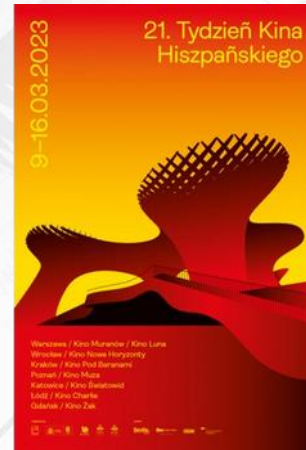
Niskonakładowe działania marketingowe przyniosły rozpoznawalne miejsca współpracy z ważnymi graczami w swoich sektorach i wysoką aktywność w wielu obszarach reklamy korporacyjnej i social mediach. Kolejny etap zakłada działania z dużo większymi budżetami i wielokrotnie większymi zasięgami.

Luca Pretolesi
mymixlab
TOUR 2024

Luca Pretolesi & 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.

MORE THAN



TRUSTED BY

MORE THAN 1000 BRANDS HAVE TRUSTED CLOSER MUSIC



GUESS JEANS®



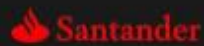
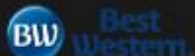
ŠKODA



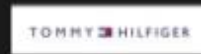
ROSSMANN



FESTIVAL DE CANNES



NOBU HOTELS



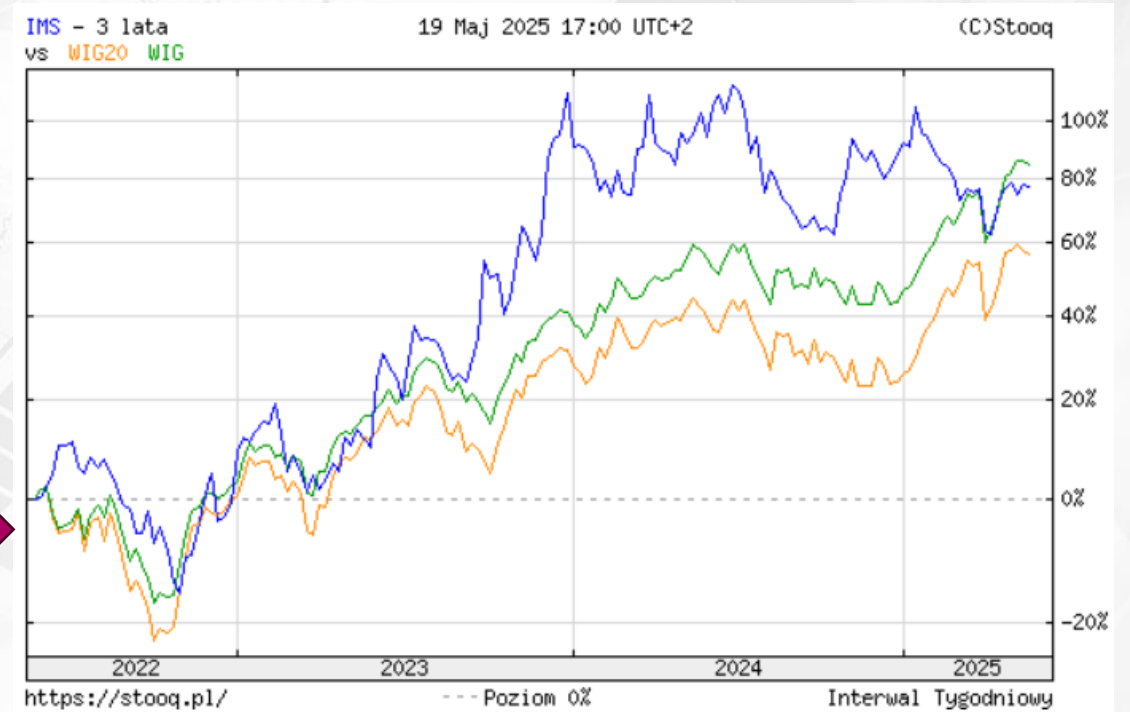
10000 BRANDS

The background is a grayscale, semi-transparent image of a business meeting. Several people in business attire are gathered around a table, looking at and pointing to various documents and a laptop. The documents feature bar charts, line graphs, and a world map. A laptop with a keyboard is visible in the lower right. The overall scene is overlaid with a network of white lines and circles, suggesting a digital or data-driven environment.

Perspektywy Grupy IMS dla Akcjonariuszy

Grupa IMS na GPW

- **Unikalna propozycja inwestycyjna na GPW** – ekspozycja na atrakcyjny rynek marketingu sensorycznego (jedyna spółka tego typu na GPW) – dojrzały, wzrostowy, generujący gotówkę biznes o charakterze „**value**” i jednocześnie szansa na zwielokrotnienie wartości biznesu o charakterze „**growth**” (projekt Closer Music)
- **Solidna spółka dywidendowa z zamiarem prowadzenia skupów akcji własnych**
- **Atrakcyjne inwestycyjnie wskaźniki giełdowe** nawet bez wyłączenia projektu Closer Music (w naturalny, planowy sposób obniża bieżące wyniki): EV/EBITDA 7,3, C/Z 11,7 (przy średniej dla WIG-Media 19, dla sWIG80 22). Nawet mimo tego, stopy zwrotu dla akcjonariuszy porównywalne z głównymi indeksami GPW.
- Celem Spółki jest **uwolnienie wartości** Grupy IMS w ślad za rozwojem biznesu i jego potencjałem w przyszłości, poszerzenie grona inwestorów i zwiększenie płynności giełdowej.



Closer Music – cele w perspektywie 5 lat

- 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 4 mln zł, **w 2025 roku szansa na 10 mln zł sprzedaży, celem zbliżenie się do 100 mln zł w roku 2028** i 200 mln zł w 2030 roku.

Po okresie planowanego intensywnego inwestowania w skalowanie w latach 2026-2027 **osiąganie wysokich zysków od roku 2029.**

Closer Music może być projektem rozwijanym z dużym inwestorem branżowym / finansowym, finalnie możliwy exit.



Perspektywy:

Marketing sensoryczny

- Rynek abonamentów ma olbrzymi potencjał wzrostu – IMS liderem w branży, obsługuje dopiero 4% dostępnego rynku
- Pozytywne trendy wzrostu bazy abonamentowej, celem na 2025 wyraźne przekroczenie prognozy 40 tys. abonamentów
- Rynek reklamy z trendem wzrostowym
- Wypracowane przewagi konkurencyjne i wiodące know-how, ceniony zespół ekspertów
- Potencjał rosnących transferów środków do akcjonariuszy przy realizacji dalszych wzrostów zysków; biznes value od jesieni 2023 nie finansuje rozwoju biznesu growth

Closer Music

- Ścieżka rozwoju konkurencyjnego Epidemic Sound pokazuje **możliwości** (start w 2009, po rundzie finansowania z 2021 na 450 mln USD firma wyceniona na 1,4 mld USD, w 2022 osiągnęła próg rentowności EBITDA)
- Projekt Closer Music przygotowywany w roku 2025 do skalowania na wybranych rynkach, globalny potencjał modelu subskrypcyjnego dla 200 mln twórców treści; faza intensywnego wzrostu rynku
- Przełomowe lata 2026-2027 z planem intensywnych działań sprzedażowych i marketingowych, z celem skali i rentowności na lata 2029+
- Closer Music ma zapewnioną pewną skalę przychodów dzięki bazie abonamentów audio Grupy IMS, mierzy jednak dużo wyżej

Obecna kapitalizacja całej Grupy IMS to około 130 mln PLN.

To tyle, ile byłby warty sam biznes marketingu sensorycznego przy C/Z 10-11 i wycenie Closer Music na zero.

Tymczasem ostatnia runda finansowania zewnętrznego Closer Music przy wycenie 70-80 mln PLN, a kolejne rundy – większe – z zakładaną rosnącą wyceną >100 mln PLN. Bazując na wycenie kosztu produkcji utworów przez Epidemic Sound, sama obecna baza muzyczna Closer Music może być warta 250-300 mln PLN.



Dziękujemy za uwagę

CEO Michał Kornacki

michal.kornacki@imssensory.com

CFO Piotr Bielawski

piotr.bielawski@imssensory.com

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

