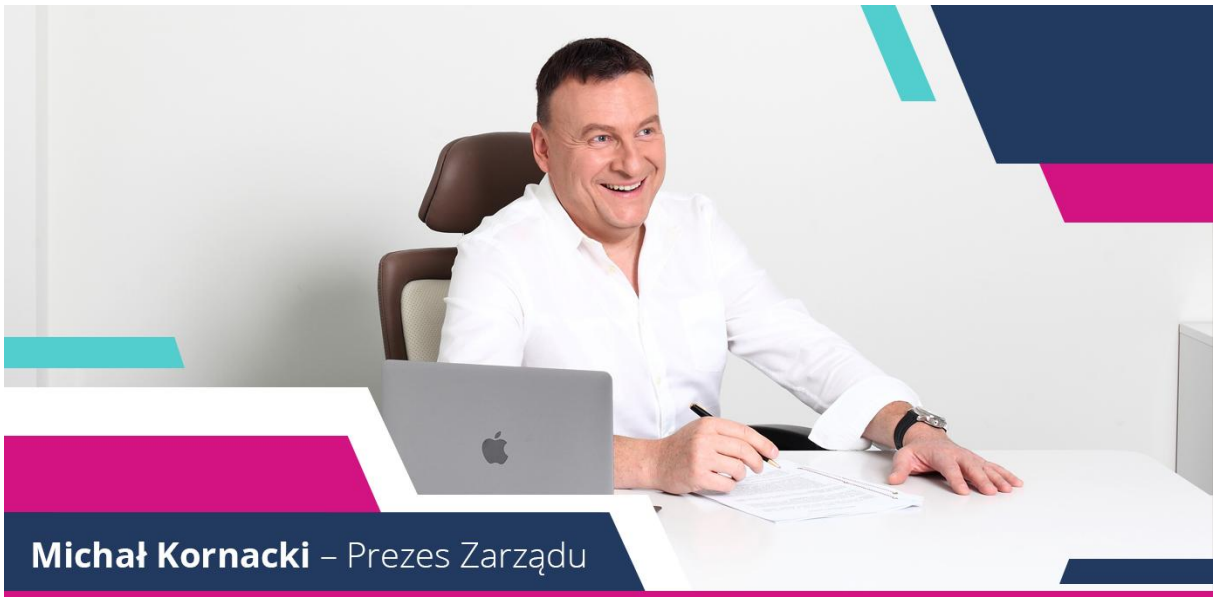

Szanowni Akcjonariusze,

przekazuję na Państwa ręce jednostkowy raport roczny, w którym prezentujemy wyniki finansowe i działania IMS S.A. w 2025 roku. IMS S.A. posiada podmioty zależne, tworzące Grupę Kapitałową IMS, dlatego warto spojrzeć na IMS S.A. przez pryzmat całej Grupy.

Wyniki osiągnięte w 2025 roku uznajemy za niesatysfakcjonujące. Wyznaczamy sobie ambitne cele w obszarze sprzedaży, tempie wzrostu lokalizacji abonamentowych i wzrostu zysków. Osiągnięcie w 2025 roku przychodów na poziomie roku 2024 oraz mniejszej niż zakładana liczby lokalizacji abonamentowych, zwłaszcza w kontekście zwiększonych wydatków na działy sprzedażowe (co bezpośrednio wpływa na koszty i osiągnięte w 2025 roku zyski), jest nie tylko niesatysfakcjonujące ale pokazuje też, że proces budowania zespołów i dynamiczniejszego skalowania przychodów w poszczególnych segmentach potrwa dłużej niż pierwotnie zakładaliśmy. Tym niemniej, w ocenie Zarządu jest to słuszna droga na rynku o tak dużym potencjale, na jakim działa Grupa IMS. W związku z tym, wydatki na zwiększanie sił sprzedażowych będą kontynuowane w kolejnych okresach. W średnim terminie powinno przełożyć się to na dynamikę przychodów i wzrost zysków.

Na koniec 2025 roku przekroczyliśmy poziom 40 tys. lokalizacji abonamentowych. Na rok 2026 zakładamy sobie ambitny cel przekroczenia poziomu 45 tys. lokalizacji i pozyskania nawet ok. 8 tys. nowych abonamentów. Aby to osiągnąć, zwiększamy działy sprzedażowe operujące w tym obszarze tak w Polsce jak i za granicą. W segmencie usług reklamowych planujemy w 2026 roku także znacząco zwiększyć sprzedaż i osiągnąć poziom przychodów co najmniej 22 mln zł. Ogólnie w 2026 roku planujemy wyraźnie zwiększyć przychody w każdym segmencie działalności. Pociąga to za sobą oczywiście wzrost kosztów, przede wszystkim wspomnianych wcześniej kosztów ponoszonych na zespoły sprzedażowe. Tym niemniej, naszym celem jest jak najszybsze (2-3 lata) dojście do poziomu przychodów Grupy IMS w wysokości 100 mln zł.

Jesteśmy mocno aktywni jeśli chodzi o potencjalne fuzje i przejęcia. Tak w kraju jak i za granicą. Za granicą główne obszary geograficzne nas interesujące to Niemcy, Francja, Wielka Brytania i Skandynawia. Interesujące nas podmioty to spółki działające w segmencie abonamentów audio, abonamentów aroma oraz segmencie Digital Signage. Akwizycje – jeśli dojdą do skutku – zwiększą skokowo przychody i zyski Grupy IMS.

W związku z planowanymi wydatkami na zwiększanie działów sprzedażowych w Grupie IMS oraz możliwymi akwizycjami, zmodyfikowaliśmy politykę dywidendową. Dopuszczamy możliwość, iż nie każdego roku Zarząd będzie rekomendował Radzie Nadzorczej i Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy transfer środków do Akcjonariuszy na poziomie co najmniej 75% skonsolidowanego zysku netto przypisanego jednostce dominującej. Wierzymy, że większe przeznaczenie zysków na szeroko rozumiane inwestycje finalnie będzie bardziej korzystne dla Akcjonariuszy. Jednocześnie podtrzymujemy, że naszą intencją jest dalsze coroczne dzielenie się zyskiem z Akcjonariuszami.

Szanowni Państwo, w imieniu Zarządu pragnę podziękować naszym Pracownikom, Współpracownikom i Partnerom za 2025 rok. Wszystkim Akcjonariuszom dziękuję za zaufanie i chcę zapewnić o naszej mobilizacji i silnej motywacji do osiągania ambitnych celów w rozpoczętym 2026 roku.

Michał Kornacki, Prezes Zarządu