



ims
sensory media

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

GRUPY KAPITAŁOWEJ IMS

ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2025 ROKU

Warszawa, KWIECIEŃ 2026 r.

SPIS TREŚCI:

1. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY	5
1.1. PODSTAWOWE INFORMACJE O GRUPIE KAPITAŁOWEJ IMS	5
1.2. POZYCJA RYNKOWA GRUPY IMS	10
1.3. STRATEGIA ROZWOJU GRUPY, PERSPEKTYWY I KIERUNKI JEJ ROZWOJU	16
1.4. WYNIKI FINANSOWE I SYTUACJA MAJĄTKOWA GRUPY KAPITAŁOWEJ IMS	18
1.4.1. WYNIKI FINANSOWE	18
1.4.2. SYTUACJA MAJĄTKOWA GRUPY	25
1.4.3. DYWIDENDA	26
1.4.4. ANALIZA WSKAŹNIKOWA	29
1.4.5. STANOWISKO EMITENTA ODNOŚNIE DO OPUBLIKOWANYCH PROGNOZ NA 2025 ROK	29
1.4.6. ZATRUDNIENIE	30
1.4.7. ISTOTNE POZYCJE POZABILANSOWE	30
1.5. PROJEKT CLOSER MUSIC - PRODUKCJA I KOMERCJALIZACJA WŁASNYCH BIBLIOTEK MUZYCZNYCH	31
1.6. PODPISANIE ISTOTNEJ UMOWY HANDLOWEJ PRZEZ CLOSER MUSIC SP. Z O.O.	35
1.7. PRZEDŁUŻENIE WSPÓŁPRACY ZE ZNANĄ MIĘDZYNARODOWĄ SIECIĄ HANDLOWĄ PRZEZ CLOSER MUSIC SP. Z O.O.	36
1.8. INFORMACJA W SPRAWIE ISTOTNEJ UMOWY EMITENTA	36
1.9. ZMIANA POLITYKI DYWIDENDOWEJ IMS S.A.	37
1.10. PODZIAŁ ZYSKU ZA 2024 ROK	37
1.11. WYPŁATA ZALICZKI NA POCZET DYWIDENDY ZA 2025 ROK	39
1.12. WYPŁATA DYWIDENDY ZE SPÓŁEK ZALEŻNYCH	39
1.13. REKOMENDACJA "KUPUJ" DLA AKCJI IMS S.A. Z CENĄ DOCELOWĄ 4,00 PLN	40
1.14. CESJA UMÓW DOTYCZĄCYCH USŁUG REKLAMOWYCH DIGITAL SIGNAGE Z IMS S.A. DO REVO DOOH SP. Z O.O.	41
1.15. PROGRAM MOTYWACYJNY OPARTY O AKCJE CLOSER MUSIC CORPORATION	41
1.16. ROZLICZENIE EARN-OUT Z BYŁYMI WSPÓLNIKAMI AUDIO MARKETING SP. Z O.O.	42
1.17. CZYNNIKI, KTÓRE W OCENIE GRUPY BĘDĄ MIAŁY WPŁYW NA OSIĄGNIĘTE WYNIKI W PERSPEKTYWIE CO NAJMNIEJ NAJBLIŻSZEGO ROKU	42
1.18. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI	43
1.19. UMOWY KREDYTOWE I POŻYCZKI AKTYWNE W 2025 ROKU	43
1.20. POŻYCZKI UDZIELONE PRZEZ GRUPĘ W 2025 ROKU	45
1.21. UDZIELONE I OTRZYMANE PORĘCZENIA I GWARANCJE W 2025 ROKU	55
1.22. ISTOTNE WYDARZENIA PO ZAKOŃCZENIU OKRESU SPRAWOZDAWCZEGO	58
2. CZYNNIKI RYZYKA	62
2.1. RYZYKO ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM RYNKOWYM GRUPY	63
2.2. RYZYKO PRAWNO-REGULACYJNE	64
2.3. RYZYKO SPECYFICZNE DLA GRUPY I BRANŻY, W KTÓREJ DZIAŁA	65
2.4. RYZYKO FINANSOWE I KAPITAŁOWE	67
3. ŁĄD KORPORACYJNY	71
3.1. AKCJE IMS S.A.	71
3.1.1. KURS AKCJI SPÓŁKI NA GIELDZIE PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W WARSZAWIE S.A.	71
3.1.2. STRUKTURA AKCJONARIATU	76
3.1.3. ZMIANY LICZBY AKCJI EMITENTA W 2025 ROKU	77
3.1.4. SYSTEM KONTROLI PROGRAMÓW AKCJI PRACOWNICZYCH	77
3.1.5. OGRANICZENIA WYKONYWANIA PRAWA GŁOSU	78
3.1.6. OGRANICZENIA DOTYCZĄCE PRZENOSZENIA PRAWA WŁASNOŚCI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH	78
3.1.7. RELACJE INWESTORSKIE W IMS S.A.	78
3.2. WALNE ZGROMADZENIE I JEGO ZASADNICZE UPRAWNIENIA	78
3.3. ORGANY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE EMITENTA	80
3.3.1. RADA NADZORCZA IMS S.A.	80

3.3.2. KOMITET AUDYTU	86
3.3.3. ZARZĄD EMITENTA	88
3.4. SYSTEM KONTROLI WEWNĘTRZNEJ I ZARZĄDZANIA RYZYKIEM W PROCESIE SPORZĄDZANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH	95
3.5. ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO, KTÓRE EMITENT STOSOWAŁ W 2025 ROKU	95
4. POZOSTAŁE INFORMACJE	100
4.1. SPRAWY SĄDOWE I INNE POSTĘPOWANIA	100
4.2. WYNAGRODZENIE PODMIOTU UPRAWNIIONEGO DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH	100
4.3. SŁOWNIK SKRÓTÓW I POJĘĆ	100



DZIAŁALNOŚĆ GRUPY

1. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY

1.1. Podstawowe informacje o Grupie Kapitałowej IMS

Grupa Kapitałowa IMS („Grupa Kapitałowa”; „Grupa IMS”; „Grupa”) zajmuje pozycję lidera polskiego rynku w świadczeniu wyspecjalizowanych usług z zakresu marketingu sensorycznego. Tak wysoką pozycję na rynku polskim jak również ekspansję na inne rynki europejskie, Grupa zawdzięcza oferowanym nowoczesnym rozwiązaniom. Działając, z 25-letnim doświadczeniem, w segmencie mediów i nowoczesnych technologii, Grupa wykorzystuje techniki umożliwiające kreowanie nastroju i wywieranie wpływu na zachowanie Klienta.

Jednostką dominującą w Grupie IMS jest IMS Spółka Akcyjna (dalej „IMS S.A.”; „Spółka”; „Emitent”). IMS S.A. (wcześniej, w okresie kwiecień 2007 r. – czerwiec 2015 r. jako Internet Media Services S.A.) została utworzona w wyniku przekształcenia Internet Media Services Sp. z o.o. w spółkę akcyjną. Internet Media Services Sp. z o.o., działająca od 2000 r., zarejestrowana była w Krajowym Rejestrze Sądowym prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000083234. W dniu 8 marca 2007 r. Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników Spółki podjęło uchwałę w sprawie przekształcenia Spółki w spółkę akcyjną (Rep. A nr 499/2007). W dniu 10 kwietnia 2007 r. Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego zarejestrował zmianę formy prawnej Spółki ze spółki z ograniczoną odpowiedzialnością na spółkę akcyjną oraz podwyższenie kapitału akcyjnego do wysokości 500 tys. PLN. Kapitał akcyjny Spółki według stanu na 31 grudnia 2025 roku wynosił 689.381,72 PLN i dzielił się na 34.469.086 akcji o wartości nominalnej 0,02 złotych każda.

Dane teleadresowe i rejestracyjne jednostki dominującej na dzień zatwierdzenia raportu do publikacji

Siedziba	ul. Puławska 366, 02-819 Warszawa
Sąd Rejestrowy	Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
KRS	0000278240
Kapitał zakładowy	689.381,72 PLN
NIP	525-22-01-663
REGON	016452416
Strona www	www.imssensory.com
Telefon	+48 /22/ 870 67 76
Fax	+48 /22/ 870 67 33

Grupa IMS świadczy usługi marketingu sensorycznego w trzech głównych grupach produktowych:

- **Audiomarketingu** - emisja oraz przygotowanie personalizowanych formatów muzycznych,
- **Wideomarketingu** - komunikacja wizualna na nośnikach Digital Signage: Wideo Wall, menu Boards, witryny sklepowe Digital Signage,
- **Aromamarketingu** - dobór i emisja spersonalizowanych nut zapachowych dla wybranych grup klientów.

Okolo połowy sprzedaży od wielu lat pochodzi ze świadczenia długoterminowych usług abonamentowych w tych trzech obszarach.

Powyższe dziedziny stanowią trzon marketingu sensorycznego, który jest działaniem polegającym na umiejętnym dobraniu odpowiednich bodźców dźwiękowych, zapachowych i wizualnych w celu wywołania oczekiwanych reakcji u klientów. Misją Grupy jest pozostanie wiodącym dostawcą rozwiązań podnoszących efektywność i atrakcyjność miejsc sprzedaży.

Ponadto Grupa IMS prowadzi działalność w segmentach:

- **In-Store Media** - produkcja i emisja reklam dźwiękowych, produkcja i emisja reklam wideo na monitorach i ekranach LED, Digital Signage,
- **Technologie i Systemy Digital Signage** - Wayfinder's mapy dotykowe - wdrożone po raz pierwszy w Polsce, jak i w Europie przez Grupę IMS, Giftomaty, instalacje Systemów Digital Signage, aplikacje interaktywne, specjalizowane urządzenia Digital Signage, zarządzanie treścią na nośnikach Digital Signage.

Grupa IMS działa w dwóch segmentach abonamentowych - premium i ekonomicznym. Usługi w segmencie premium cechuje najwyższa jakość, a w konsekwencji cena, natomiast usługę w segmencie ekonomicznym (obejmuje tylko usługę audiomarketingu) cechuje niższa cena i jakość, którą wciąż jednak charakteryzuje odpowiedni poziom zadowolający klienta.

Ideą powyższych działań Grupy Kapitałowej IMS jest oferowanie kompleksowych rozwiązań, które odciążą klienta od implementacji, zarządzania oraz monitorowania systemów i procesów sprzedaży nakierowanych na działania marketingowe w miejscu sprzedaży.

Spółki zależne

Na 31 grudnia 2025 r. w skład Grupy Kapitałowej IMS, poza jednostką dominującą, wchodziły następujące spółki:

- Closer Music Corporation z siedzibą w USA kontrolowana poprzez World of Music Alternatywna Spółka Inwestycyjna Sp. z o.o.;
- Closer Music Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie kontrolowana poprzez Closer Music Corporation;
- World of Music Alternatywna Spółka Inwestycyjna Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie;
- Revo DOOH Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie;
- Mood Factory Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie;
- APR Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach;
- Audio Marketing Sp. z o.o. z siedzibą w Koszalinie;
- IMS Sensory Inc. z siedzibą w USA;
- Aroma General Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie.

Closer Music Corporation („CMC”) to spółka, która dołączyła do Grupy Kapitałowej IMS od września 2023 roku. Nabycie Closer Music Corporation (szeroko opisane w punkcie 5.5. skonsolidowanego Sprawozdania Grupy Kapitałowej IMS za 2023 rok opublikowanego 17 kwietnia 2024 roku), to krok w realizacji strategii rozwoju projektu Closer Music. Poprzez CMC sprzedaż licencji muzycznych realizowana będzie na rynku amerykańskim.

Closer Music Sp. z o.o. to spółka, w której od II połowy 2019 r. realizowany jest projekt budowy i komercjalizacji baz muzycznych. Szerzej ten strategiczny dla Grupy IMS projekt opisany został w punkcie 1.5. niniejszego sprawozdania.

World of Music Alternatywna Spółka Inwestycyjna Sp. z o.o. utworzona została 18 sierpnia 2021 r. przez IMS S.A. IMS S.A. objęła w nowopowstałej spółce 100% udziałów. World of Music Alternatywna Spółka Inwestycyjna Sp. z o.o. to wehikuł inwestycyjny, poprzez który Emitent kontroluje Closer Music Corp. (od 1 września 2023 r.) oraz pośrednio Closer Music Sp. z o.o. W dniu 26 lipca 2022 r. Komisja Nadzoru Finansowego dokonała wpisu World of Music Alternatywna Spółka Inwestycyjna Sp. z o.o. do rejestru zarządzających ASI. Spółce nadano identyfikator krajowy ZASI nr PLZASI00313.

Revo DOOH Sp. z o.o. prowadzi w Grupie Kapitałowej IMS działalność w zakresie rozwoju nowych urządzeń i systemów. Revo DOOH Sp. z o.o. pracuje nad nowymi, innowacyjnymi rozwiązaniami urządzeń do marketingu sensorycznego wykorzystywanymi w całej Grupie Kapitałowej (np. serwery do nadawania muzyki i wyświetlania kontentu Digital Signage) oraz autorskimi, interaktywnymi aplikacjami multimedialnymi. Od końca 2023 roku Revo DOOH Sp. z o.o. świadczy usługi reklamowe Digital Signage. Zmianę nazwy spółki z IMS r&d sp. z o.o. na Revo DOOH Sp. z o.o., Sąd Rejonowy dla Krakowa Śródmieścia w Krakowie, XI Wydział Gospodarczy KRS zarejestrował 6 września 2024 roku.

Mood Factory Sp. z o.o. to spółka prowadząca działalność abonamentową w zakresie audio i aromamarketingu na krajowych rynkach lokalnych, gdzie grupą klientów docelowych są głównie pojedyncze sklepy, salony fryzjerskie, salony fitness, puby, restauracje oraz niewielkie, lokalne sieci ww. salonów, sklepów i restauracji (w odróżnieniu od Emitenta, który w swojej dotychczasowej działalności współpracuje głównie z dużymi markami, sieciami FMCG, galeriami handlowymi oraz sieciami hiper- i supermarketów).

APR Sp. z o.o. oraz Audio Marketing Sp. z o.o. to firmy, działające od kilkunastu lat w branży audiomarketingu, których model biznesowy oparty jest o dostarczanie usług muzycznych do punktów sprzedaży. Swoje usługi spółki te świadczą głównie w segmencie ekonomicznym usług abonamentowych audio, w którym Emitent zaczął działać od początku 2018 roku i w którym działa większość firm konkurencyjnych.

IMS Sensory Inc. to spółka, w której IMS S.A. objął 100% udziałów 15 grudnia 2021 roku. Spółka powołana została w celu rozwoju usług abonamentowych na rynku amerykańskim.

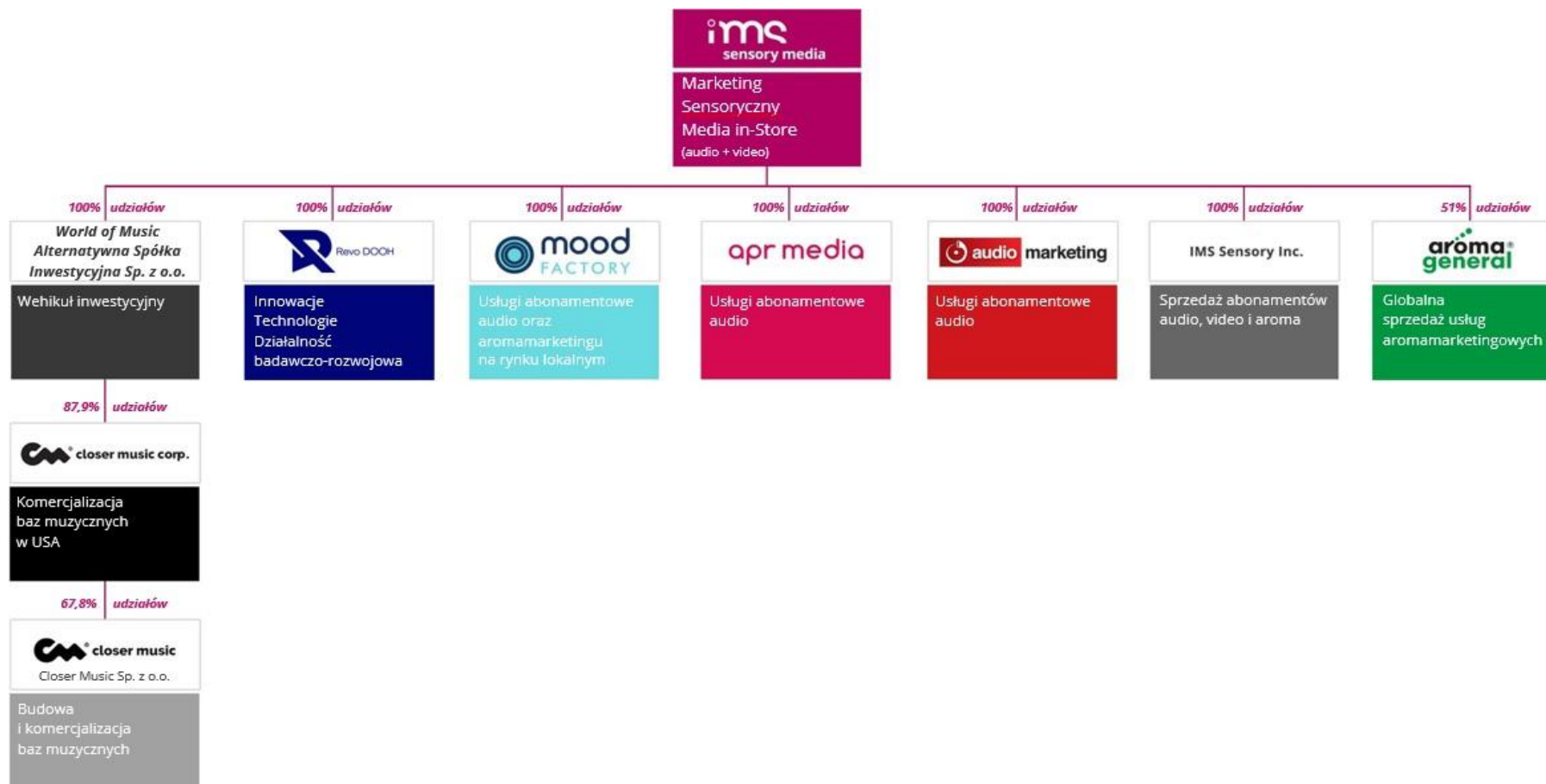
Aroma General Sp. z o.o. utworzona została 23 maja 2024 r. przez IMS S.A. oraz dwie osoby fizyczne. IMS S.A. objęła w nowopowstałej spółce pakiet większościowy 51% udziałów. Aroma General Sp. z o.o. to spółka mająca zajmować się sprzedażą usług aromamarketingowych na rynkach zagranicznych, o dużo większym potencjale niż rynek polski. Szczegóły utworzenia ww. spółki zostały przedstawione w punkcie 1.8. skonsolidowanego Sprawozdania Grupy Kapitałowej IMS za 2024 rok opublikowanego 30 kwietnia 2025 roku.

W 2025 roku skład Grupy Kapitałowej IMS nie uległ zmianie, w tym w wyniku połączenia, przejęcia lub sprzedaży, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji czy zaniechania działalności.

W 2025 roku nie wystąpiły zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta i jego Grupą Kapitałową.

Wszystkie wymienione powyżej spółki zależne, nad którymi IMS S.A. sprawuje kontrolę, podlegają konsolidacji metodą pełną. Spółki zależne są konsolidowane od daty uzyskania kontroli przez Spółkę, natomiast przestają być konsolidowane w chwili utraty nad nimi kontroli przez IMS S.A. Spółka posiada kontrolę, z tytułu swojego zaangażowania w jednostkę, kiedy podlega ekspozycji na zmienne wyniki finansowe lub gdy ma prawa do zmiennych wyników finansowych (zwrotów), oraz ma możliwość wywierania wpływu na wysokość tych wyników finansowych (zwrotów) poprzez sprawowanie władzy nad tą jednostką. Salda i transakcje występujące pomiędzy jednostkami Grupy, w tym niezrealizowane zyski i straty wynikające z transakcji w ramach Grupy, są dla celów konsolidacji eliminowane.

Wykres: Struktura Grupy Kapitałowej IMS na dzień zatwierdzenia sprawozdania do publikacji



1.2. Pozycja rynkowa Grupy IMS

Grupa IMS jest liderem rynku marketingu sensorycznego w Polsce, coraz skuteczniej również rozwija także swoje usługi w innych krajach. Na koniec 2025 roku Grupa dostarczała swoje usługi do 40.521 lokalizacji abonamentowych na terenie Polski i poza granicami (lokalizacja = pojedyncze urządzenie audio, wideo lub aromabox, za które pobierana jest opłata abonamentowa; jeżeli za urządzenie pobierana jest więcej niż jedna opłata abonamentowa, wówczas liczba lokalizacji odpowiada liczbie opłat abonamentowych). Usługi abonamentowe oparte są w większości o długoterminowe, kilkuletnie kontrakty. W 2025 roku przychody abonamentowe stanowiły 61,3% wszystkich przychodów Grupy.

Wykres: Wzrost liczby lokalizacji abonamentowych w Grupie Kapitałowej w latach 2000 – 2025

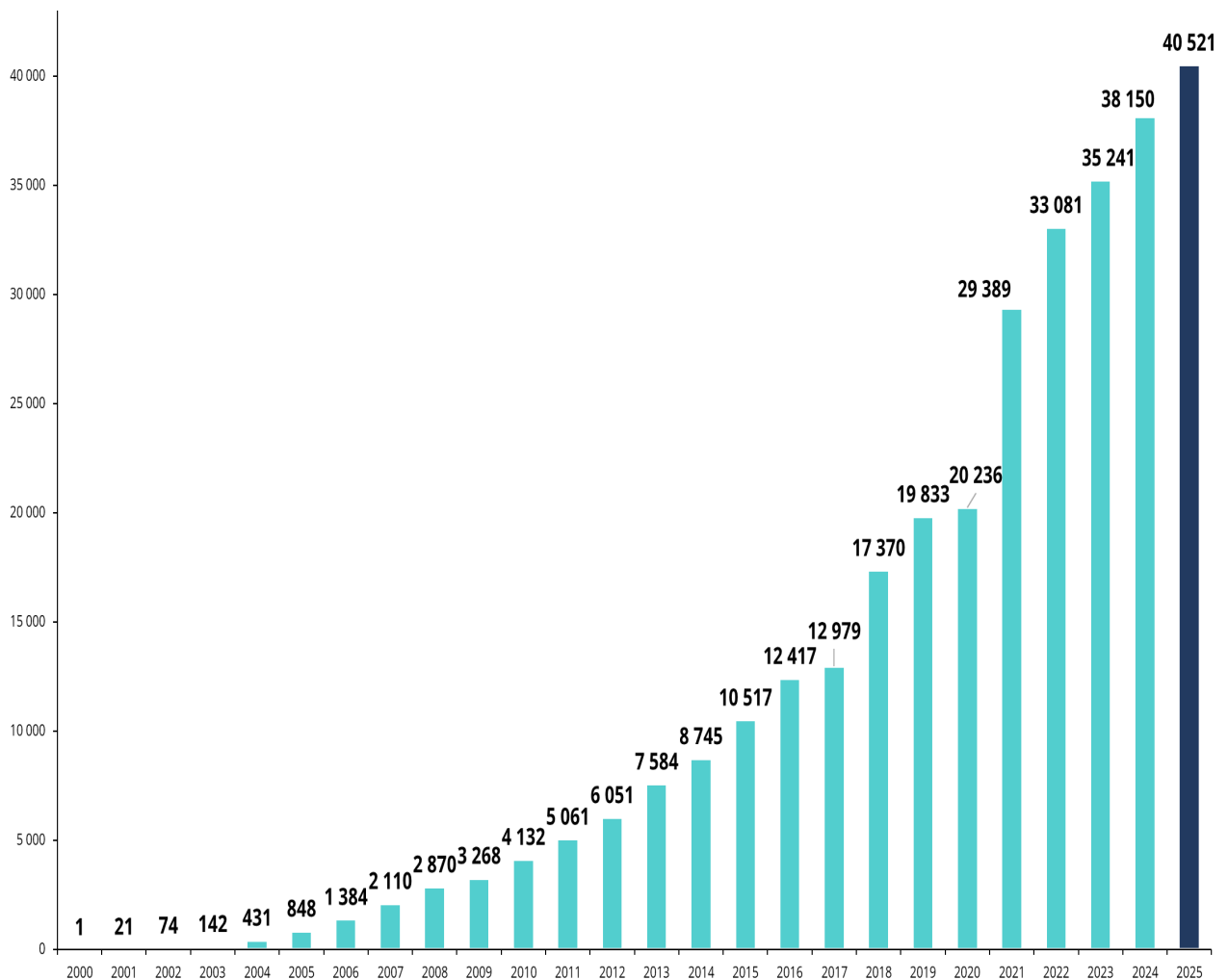


Tabela: Wzrost liczby lokalizacji abonamentowych w Grupie Kapitałowej w latach 2025-2024

	12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2025 r.	12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2024 r.	Wskaźnik wzrostu 2025/2024	
			liczbowy	procentowy
Liczba obsługiwanych lokalizacji handlowych (abonamenty audio i wideo), w tym:	35 489	33 838	1 651	5%
- lokalizacje w segmencie ekonomicznym audiomarketingu	15 933	15 792	141	1%
Liczba obsługiwanych lokalizacji handlowych (abonamenty aroma)	5 032	4 312	720	17%
Lokalizacje abonamentowe łącznie	40 521	38 150	2 371	6%

Grupa IMS działa w dwóch strategicznych obszarach rynku: na rynku usług wsparcia sprzedaży głównie dla sektora retail (ryнку detalicznego) oraz na rynku mediowym jako kanał reklamy. W tym drugim przypadku przychody Grupy są ściśle powiązane z sytuacją i trendami w branży reklamowej. Wraz z włączeniem do Grupy Kapitałowej IMS spółek APR i Audio Marketing, Grupa mocno rozszerzyła swoją działalność w segmencie ekonomicznym usług abonamentowych audio.

Poniżej przedstawiono różnice pomiędzy segmentami premium (usługi w ramach tego segmentu dostarczane są głównie przez IMS S.A.) oraz segmentem ekonomicznym (usługi w tym segmencie świadczone są przez APR Sp. z o.o., Audio Marketing Sp. z o.o. oraz Mood Factory Sp. z o.o.).

PREMIUM		EKONOMICZNY
Najwyższa	Jakość urządzenia	Niższa niż w Premium
Najszerza	Rozmiar playlisty	Węższa niż w Premium
Bardzo często	Aktualizacja playlisty	Rzadziej niż w Premium
Tak	Playlista „szyta na miarę”	Nie
Najwyższy	Serwis (dostępność i czas reakcji)	Niższy niż w Premium
> ok. 100 PLN	Cena (miesięcznie)	<ok. 100 PLN

Rynek usług abonamentowych

Według danych GUS, w samej Polsce istnieje kilkaset tysięcy punktów usługowo-handlowych, których profil działalności odpowiada profilowi obecnych klientów Grupy IMS. W niektórych z nich, może być więcej niż jedna lokalizacja abonamentowa (przykład: galeria handlowa może korzystać z jednego – dwóch urządzeń do audiomarketingu i nawet kilkunastu urządzeń aroma, czyli w obrębie jednego punktu usługowo – handlowego możemy mieć do czynienia z kilkunastoma lub nawet kilkudziesięcioma lokalizacjami abonamentowymi). W ujęciu bezwzględny rynek sprzedaży detalicznej w Polsce jest szóstym największym rynkiem w krajach Europy (po Niemczech, Francji,

Wielkiej Brytanii, Włoszech oraz Hiszpanii). Oznacza to, że potencjał rynku w Polsce (i patrząc szerzej w Europie, która jest strategicznym celem rozwoju Grupy) jest ogromny.

Źródła przewagi konkurencyjnej Grupy IMS tkwią przede wszystkim w kompleksowym podejściu do marketingu sensorycznego w miejscu sprzedaży i budowaniu w każdym z rozwijanych sektorów (audio, wideo, aroma) wewnętrznych, silnych kompetencji. Dotyczy to kompetencji marketingowych, sprzedażowych, a także technicznych i logistycznych. Grupa posiada własne zespoły do realizacji poszczególnych zadań. Działy zajmujące się bezpośrednią obsługą klienta, budowane przez wiele lat w oparciu o najlepszych fachowców, dają olbrzymią przewagę nad konkurencją, której trudno jest dzisiaj dogonić spółki Grupy IMS w wielu z tych obszarów. Dla przykładu - kompetencje działu muzycznego IMS S.A. są dziś najwyższymi w Polsce, czego dowodem są chociażby prośby o pomoc od wielu innych podmiotów z rynku muzycznego w sprawach związanych z wykorzystaniem muzyki (kompilacje, tworzenie playlist itp.).

Unikalną cechą oferty w każdym sektorze, w którym konkuruje Grupa IMS jest oferowanie najlepszych, innowacyjnych rozwiązań marketingowych w całościowym opracowaniu. Głównym celem Grupy Kapitałowej jest odciążenie klienta w zakresie implementacji, zarządzania i monitorowania systemów oraz procesów, nakierowanych na działania marketingowe w miejscu sprzedaży. Klient, po uzgodnieniu celów, które chce osiągnąć, nie bierze już czynnego udziału w przebiegu akcji marketingowej. Nie dotyczy to oczywiście konsultacji z klientem, np. w dziedzinie rozwoju profili muzycznych prezentowanych w sklepach klienta lub wyrażania zgody na treści poszczególnych spotów promocyjnych. Warto też wspomnieć o bezpieczeństwie klientów, szczególnie na polu legalności i certyfikacji usług, stabilności i rozwoju aplikacji, rozwoju hardware'u oraz gwarancji reżimów serwisowych i wiedzy technicznej.

Grupa IMS rozwija w najszerszym zakresie w Polsce usługi audio-, wideo- i aromamarketingu w miejscach sprzedaży. Nasze systemy dalej pracują dzisiaj w wielu miejscach w Polsce. W związku z powyższym w składzie klientów nie nastąpiły większe zmiany, aczkolwiek udało się pozyskać kilku nowych, ważnych klientów. Naszymi Klientami są min.:

- Największe Galerie i Centra Handlowe takie jak: Galeria Mokotów, Złote Tarasy, Centra handlowe G City Europe, Centrum handlowo – rozrywkowe Blue City, Manufaktura Łódź, Silesia City Center w Katowicach, Galeria Kazimierz w Krakowie, Galeria Krakowska, Bonarka City Center w Krakowie, Galaxy w Szczecinie, Galeria Bałtycka w Gdańsku, Galeria Dominikańska we Wrocławiu, Galeria Jurajska w Częstochowie, Galeria Łódzka, Galeria Solna w Inowrocławiu, Pasaż Grunwaldzki we Wrocławiu, Plejada Bytom, Stary Browar w Poznaniu, Wzorcownia we Włocławku, INGKA Centers, Posnania, RIVIERA w Gdyni, Galeria Warmińska w Olsztynie, Galeria EMKA w Koszalinie, Galeria Nowotarska w Nowym Targu, Galeria Kościerska w Kościerzynie, Galeria Krotoszyńska, Galeria ECHO w Piotrkowie Trybunalskim, w Tarnowie oraz Radomiu, Centrum Handlowe Rumia w Rumii, CH Serenada w Krakowie, CH Kaszuby w Wejherowie i wiele innych, których w sumie w obsłudze IMS jest około 300, a dochodzą też prężne centra, pasáže i galerie handlowe w średnich i mniejszych ośrodkach w kraju;
- Sieci handlowe, takie jak: Carrefour Polska, Polomarket, E. Leclerc Polska, EUROCASH (Eurosklep, Duży Ben, Groszek), TOP MARKET, LIDL, SPOŁEM, Stokrotka; Makro, Selgros, Rossmann, Hebe, Super-Pharm, Drogerie NATURA, Sieć Kupiec, Api Market, DAJAR, Bokaro, Delikatesy Centrum;
- Firmy odzieżowe i obuwnicze, takie jak: CCC (CCC, Half Price, Modivi, Worldbox, Boardriders, e-obuwie), LPP (Reserved, House, Cropp, Mohito, Sinsay), Kazar Footwear, Bytom, Vistula, 4F, Intersport, Solar Company, Medicine, Quiosque, Inglot, Szachownica, Moodo, Butiki Cyrkularne, By Insomnia;
- Branża HoReCa - Hotel Arłamów, Sieć Hoteli Radisson, Sheraton, Hilton, Marriott, Holiday Inn,

Ibis Styles, Nobu Hotel Warsaw, Hotel Bachleda, Hotel Belmonte, Bryza;

- Kontrahenci z wielu innych branż: Alior Bank, Bank Millennium, Santander Bank Polska, stacje paliw BP, Shell, Jysk, Castorama, Majster Budowlane ABC (Pszczółka), Media MArkT, Media Expert, Sieć PZU Zdrowie, Pijalnie Czekolady Wedel, Parki Handlowe – Multibox, Hotel Kasprowy (Bachleda) Zakopane, Swiss Krono (Showroom), Samsung (Showroom Warszawa), Bidfood (Showroom Farutex), Agromasz.

Grupa IMS na rynku reklamy w Polsce

Grupa IMS usługi reklamowe świadczy na obszarze Polski. W percepcji reklamodawców plasuje się na pograniczu segmentów OOH oraz inStore OOH. Ponadto, w sensie pozyskiwania budżetów reklamowych działa zarówno w segmencie budżetów marketingowych/brandowych (domy mediowe, działy marketingu, PR), jak też w strefie „trade”, czyli marketingu sprzedażowego. Oba te segmenty są rozdzielne, jeśli chodzi o budżety, cele, plany i działania.

Oferując usługę audio w ok. 300 galeriach handlowych w Polsce i wielu hiper- i supermarketach, oraz oferując ponad 4000 wielkoformatowych ekranów Digital Signage i będąc obecnym z tymi systemami w ok. 50 topowych galeriach handlowych, Grupa generuje wielomilionowy zasięg reklamowy. Jest nie tylko liderem rynkowym w tym segmencie, ale też ważnym ogniwem w kampaniach reklamowych. Oferta reklamowa Grupy nie jest ofertą pierwszego wyboru w kategorii budżetów marketingowych i trade. Jest natomiast istotnym i skutecznym uzupełnieniem media mixu i zasięgu kampanii realizowanych w kluczowych mediach jak TV, Internet czy radio. Coraz częściej jest interesującą alternatywą dla innych mediów ze względu na zasięg, koszty dotarcia, brak „reklamowego szumu”, czy bliskość miejsca sprzedaży. Ponadto większe znaczenie dla reklamodawców zyskuje segment „retail media”, w którym IMS jest obecny.

Sprzedaż usług reklamowych audio i wideo to ważny element przychodów Grupy IMS. Jednocześnie jako element reklamowego krajobrazu w kraju, jest to segment podatny na zmiany i fluktuacje wynikające z kondycji gospodarki, kondycji rynku mediów i reklamy, polityki cenowej wiodących mediów czy konkurencji oraz ważnych wydarzeń jak np. wybory czy zawody sportowe.

Rynek reklamy w Polsce w 2025 roku

Według raportu o rynku reklamy w Polsce, tworzego przez Publicis Groupe, estymowana wartość netto rynku reklamowego w Polsce w 2025 r. wyniosła blisko 14 mld zł i była o 6,9% wyższa niż rok wcześniej. Natomiast według szacunków WPP, polski rynek reklamowy w 2025 r. wzrósł o 8,9%. Najszybciej rosnącym segmentem reklamowym w Polsce jest Digital, który wg estymacji WPP wzrósł w 2025 r. o 12%. Wg Publicisu w 2025 r. inwestycje reklamowe w reklamę zewnętrzną wzrosły o 7,0% vs 2024 r., do poziomu ponad 870 mln zł. Z analiz OOHlife Izby Gospodarczej oraz Publicis Groupe wynika, że udział nośników digitalowych w przychodach reklamowych zwiększył się z 29,4% w 2024 r. do 32,0% w 2025 r.

Prognoza na najbliższe lata

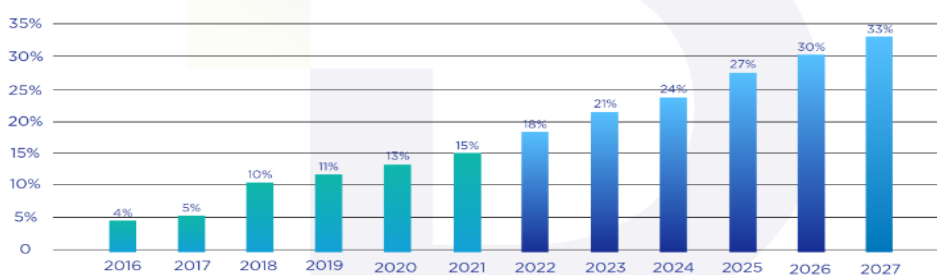
Wydaje się, że w latach 2026 i 2027 Polskę czeka dalsze przyspieszenie gospodarcze i tym samym wzrost rynku reklamowego. W prognozie gospodarczej Komisja Europejska przewiduje dalszy wzrost inwestycji i dobre wyniki eksportu, a głównymi motorami wzrostu mają być odbudowa konsumpcji prywatnej i ożywienie inwestycji. Agencja ratingowa Fitch w najnowszym raporcie agencji podtrzymała prognozę dynamiki PKB Polski na poziomie 3,6 proc. w 2026 r. Zgodnie z prognozami

Komisji Europejskiej wzrost PKB Polski w 2026 roku wyniesie od 3,4 do 3,9 proc. Według centralnej ścieżki projekcji inflacji, którą opublikował Narodowy Bank Polski, inflacja na koniec 2026 r. wyniesie 2,3 proc., a na koniec 2027 - 2,4 proc. Jeśli chodzi o predykcje wzrostu światowych wydatków reklamowych w 2026 roku, to wg Grupy Dentsu nadal utrzyma się tendencja wzrostowa i prognozowany jest wzrost na poziomie 5,1%. Ze względu na inne realia reklamowe i gospodarcze głównie wynikające ze zwiększonej koncentracji biznesu na natychmiastowych zyskach, powinniśmy spodziewać się, że więcej kampanii ukierunkowanych na wydajność będzie traktowanych priorytetowo, co z kolei wpłynie na media mix. W tym krajobrazie media point of sale lub też Retail Media wydają się być bardziej atrakcyjne niż w przeszłości. W naszej ocenie polski rynek reklamy w 2026 roku może urosnąć o około od 5,8% do nawet blisko 8%.

Grupa IMS reklamowo działa na styku sektora Radio, OOH i DOOH. Dlatego najbardziej interesuje nas rynek reklamy zewnętrznej szczególnie w wydaniu Digital. Jak na całym świecie, tak i w Polsce, reklama OOH dynamicznie ewoluuje, odzwierciedlając zmieniające się nawyki konsumentów i postęp technologiczny. Reklama OOH jest mniej inwazyjna i lepiej postrzegana (szczególnie przez młodych odbiorców) niż promocja internetowa czy TV i ma dużą skuteczność, co równa się dobrym perspektywom na przyszłość. Prognozuje się, że w kolejnych latach rynek OOH będzie rość. Szacowane globalne wydatki do końca 2025 r. wyniosą ok. 48 miliardów dolarów. Segment będzie ewoluował w stronę technologii cyfrowych. Opinie ekspertów jak i dane są bardzo jednoznaczne. Reklama OOH (szczególnie DOOH i In-Store DOOH) jest zdecydowanie warta uwagi każdej firmy, która chce wykorzystać najlepsze kanały reklamowe dla swojej marki. Tymczasem media in-Store dostarczają żywe, trafne i przekonujące kreacje w wielu lokalizacjach, które obejmują obecność potencjalnego konsumenta out of home – coś, czego inne kanały w większości nie mogą zaoferować. 98% konsumentów twierdzi zdecydowanie, że widziało przynajmniej jedną reklamę DOOH w ciągu ostatnich 30 dni. 84% konsumentów przypomina sobie, że widziało ten format reklamy, a równolegle, według badania Kantar & Snapchat research, jedynie 55% użytkowników mediów społecznościowych pamięta jakiegokolwiek reklamy.

Polski rynek reklamy zewnętrznej

Udział segmentu reklamy cyfrowej w reklamie zewnętrznej w latach 2016 - 2027



* w oparciu o dane Izby Gospodarczej Reklamy Zewnętrznej oraz szacunki własne

Począwszy od 2024 roku Grupa IMS rozpoczęła istotne zmiany w swojej ofercie reklamowej, argumentacji oraz taktyce sprzedaży reklam. Zespół sprzedażowy został wzmocniony o wysokiej klasy fachowców z bogatym dorobkiem i doświadczeniem zawodowym, nowych handlowców oraz zmieniona została jego struktura i z początkiem 2026, system motywacyjny. Grupa IMS pracuje nad nawiązaniem bliskiej współpracy z silnymi graczami na rynku reklamowym. Rozszerzona została oferta produktowa oraz zasięg sprzedażowy o nowe, dotychczas nieobsługiwane miejsca. Zautomatyzowanych zostało szereg procesów celem lepszego wykorzystania potencjału sprzedażowego na obecnych nośnikach

reklamowych oraz optymalizacji ponoszonych kosztów. W najbliższym okresie praca działu sprzedaży będzie koncentrowała się głównie na odbudowie i wzmocnieniu świadomości rynku o ofercie IMS oraz komplementarności i unikalności rozwiązań reklamowych jakimi dysponujemy. Za cel stawiamy sobie przede wszystkim koncentrację na kluczowych graczach rynku oraz największych klientach i reklamodawcach.

Konkurencja

Otoczenie konkurencyjne, w którym operuje Grupa IMS, zdefiniowane jest przede wszystkim przez firmy oferujące usługi w zbliżonym do Grupy obszarze, czyli Digital Signage, InStore Audiomarketing, Aromamarketing. Na rodzimym rynku trudno doszukać się firmy o takim doświadczeniu i możliwościach, oraz o tak kompleksowej ofercie technicznej, marketingowej, technologicznej, doradczej i reklamowej. Dodatkowo należy podkreślić, że żadna z firm konkurujących nie oferuje kompletnego pakietu usług sensorycznych oraz pakietu usług mediowych, a być może w przyszłości, także usług z zakresu shopper marketingu, analityki i doradztwa w tym zakresie. Grupa jest zatem wyjątkowym graczem zarówno z uwagi na zgromadzoną wiedzę, kompetencje, jak i uzyskany udział w rynku jako całości. Jednakże po akwizycji Clear Channel przez Grupę Bauer i wzmocnieniu się Grupy Agora o zakup Euro Zet oraz zakup przez Digital Network Braughmann'a należy zwrócić uwagę, że najwięksi gracze dostrzegają znaczenie oferty komplementarnej.

Do kluczowych konkurentów Grupy IMS należy zaliczyć:

ABONAMENTY AUDIO:

W Europie – 51 firm.

W Polsce 8 firm widocznych na rynku, tj:

Mood Media Polska, Music Days, Vigor Multimedia, Public Music, Rebel Scream, Radio On, Jaguarec, Make Sense Media.

ABONAMENTY AROMA:

W Europie – 18 firm.

W Polsce 8 firm, tj:

AromaCorp, Aroma Projekt, Emka, Aroma Care, Scentcare, Aroma Design, Kala, Make Sense Media.

DIGITAL SIGNAGE:

W Europie – 8 firm.

W Polsce 20 firm, w tym przykładowe:

Mood Media Polska, M4B, AdMotion, MOVETV, iPoster, Nextima, Dasoft, Easyscreen, Solix, Digital Network, NaNovo, Statim.

REKLAMA:

Konkurencja bezpośrednia w Centrach Handlowych, tj. Bauer Media Outdoor, AMS (Agora), iPoster, Digital Network.

Konkurencja pośrednia na rynku reklamy Out of Home – kilkanaście firm, w tym: Stroer, AMS (Agora), Bauer Media Outdoor, Jetline, Digital Network, Warexpo, JCDecaux, Synergic, CityBoard Media.

Konkurencja pośrednia w innych segmentach rynku reklamy - ogólnopolskie Radio FM (RMF FM, Radio ZET, Eska, Polskie Radio), sieci i lokalne stacje radiowe FM, portale i serwisy internetowe, firmy analityczne np. z kategorii selectivv.

1.3. Strategia rozwoju Grupy, perspektywy i kierunki jej rozwoju

Strategia rozwoju Grupy IMS opiera się na realizacji wzrostu wartości poprzez:

- a) Wzrost organiczny;
- b) Akwizycje innych podmiotów;
- c) Rozwijanie i wprowadzenie na rynek nowych produktów.

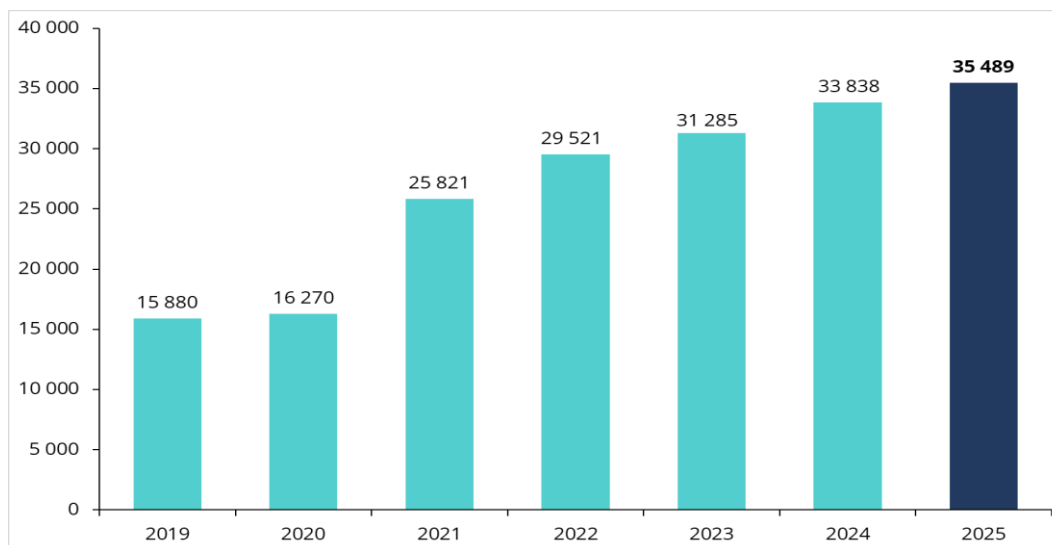
a) Wzrost organiczny

Wzrost liczby lokalizacji abonamentowych audio, wideo i aroma obsługiwanych przez Grupę

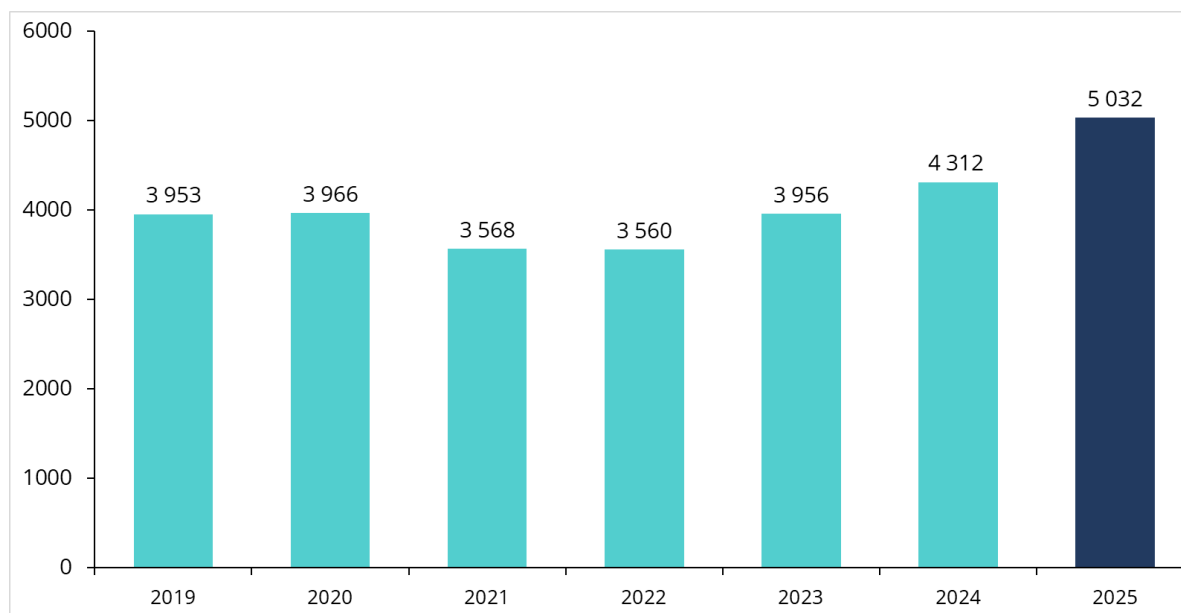
Usługi abonamentowe oferowane przez Grupę są stale zmieniane i udoskonalane, aby sprostać zmieniającym się potrzebom i oczekiwaniom rynku i klienta. Od początku działalności Grupa bazuje na usługach abonamentowych, których celem jest zbudowanie pozytywnej atmosfery miejsca sprzedaży poprzez wykorzystanie zmysłów. Modyfikacje następują także w obszarze strategii sprzedaży usług. Elementami zmieniającymi się jest polityka cenowa, sposoby argumentacji handlowej czy też dywersyfikacja usług w celu lepszego dopasowania do oczekiwań rynku.

Grupa IMS jest liderem rynku marketingu sensorycznego w Polsce, coraz skuteczniej również rozwija swoje usługi w innych krajach. Na 31 grudnia 2025 roku Grupa dostarczała swoje usługi do 40.521 lokalizacji abonamentowych na terenie Polski i poza granicami (lokalizacja = pojedyncze urządzenie audio, wideo lub aromabox, za które pobierana jest opłata abonamentowa; jeżeli za urządzenie pobierana jest więcej niż jedna opłata abonamentowa, wówczas liczba lokalizacji odpowiada liczbie opłat abonamentowych). Usługi abonamentowe oparte są w większości o długoterminowe, kilkuletnie kontrakty. Przychody abonamentowe stanowią rokrocznie co najmniej ok. 50% przychodów Grupy (za okres 1 stycznia – 31 grudnia 2025 r. stanowiły 61,3% wszystkich przychodów).

Wykres: Zmiana liczby obsługiwanych przez Grupę IMS lokalizacji abonamentowych audiomarketingowych i wideomarketingowych w ciągu ostatnich 7 lat



Wykres: Zmiana liczby obsługiwanych przez Grupę IMS lokalizacji abonamentowych aroma w ciągu ostatnich 7 lat



Pozyskanie nowych segmentów rynku

Grupa ciągle poszukuje nowych rynków zbytu dla swoich usług. W roku 2026 i dalszych latach działalności, Grupa IMS rozwijać będzie dotychczasowy kierunek rozwoju polegający na implementacji usług z branży sensorycznej u swoich klientów. Rozwój polegający na implementacji kolejnych usług u klientów pozyskanych w poprzednich latach, to ciągle jeden z najważniejszych elementów strategii rozwoju. Należy jednak podkreślić, że ostatnie lata działań spółek Grupy IMS polegające na poszukiwaniu możliwości rozwoju usług w nowych kanałach dystrybucji wskazały ciekawe i obiecujące kierunki rozwoju. Do takich kierunków należy bankowość, rozwijana silnie w poprzednich latach, w której usługa audio, aroma i Digital Signage buduje właściwą atmosferę wizyty potencjalnego odbiorcy usług bankowych. Badania neuromarketingowe przeprowadzone przez IMS w jednej z sieci bankowych, potwierdzają sens inwestowania w ten rynek. Grupa rozpoczęła i będzie kontynuować proces pozyskiwania klientów z branży FMCG, bo mimo tego, że jest kluczowym graczem w tej branży, kilka bardzo kluczowych sieci nadal nie jest objętych naszymi usługami.

Akwizycje

Strategia rozwoju Grupy, której celem jest konsolidacja rynku i zdobycie pozycji lidera marketingu sensorycznego w Europie, zakłada akwizycje podmiotów krajowych, jak i zagranicznych. Celem Grupy jest poszukiwanie jedynie rentownych podmiotów o dużych perspektywach wzrostu, których przejęcie pozwoli na wzrost wartości Grupy IMS. Emitent koncentruje się obecnie głównie na podmiotach o identycznym lub bardzo podobnym do spółek z Grupy IMS modelu biznesowym oraz na podmiotach istotnie uzupełniających dotychczasową ofertę Grupy Kapitałowej IMS. Przykładami takich akwizycji jest przejęta w październiku 2018 roku APR Sp. z o.o. oraz przejęta w czerwcu 2021 roku spółka Audio Marketing Sp. z o.o.

b) Rozwijanie i wprowadzenie na rynek nowych produktów

Grupa IMS stale pracuje nad nowymi produktami, które są rozszerzeniem i dopełnieniem aktualnej oferty dla obsługiwanych przez nią klientów oraz umożliwiających dotarcie do nowych obszarów rynku.

Przykładem takich działań jest projekt Closer Music – projekt budowy własnych baz muzycznych i ich komercjalizacji na wielu, niewystępujących dotychczas w Grupie Kapitałowej IMS, polach eksploatacji. Jest to strategiczny i najważniejszy projekt realizowany przez Grupę IMS. Potencjał rynku związany z wykorzystaniem własnych bibliotek muzycznych jest ogromny i daleko wykraczający poza potencjał dotychczasowych usług oferowanych przez Grupę. Projekt został szeroko opisany w punkcie 1.5. niniejszego sprawozdania.

1.4. Wyniki finansowe i sytuacja majątkowa Grupy Kapitałowej IMS

1.4.1. Wyniki finansowe

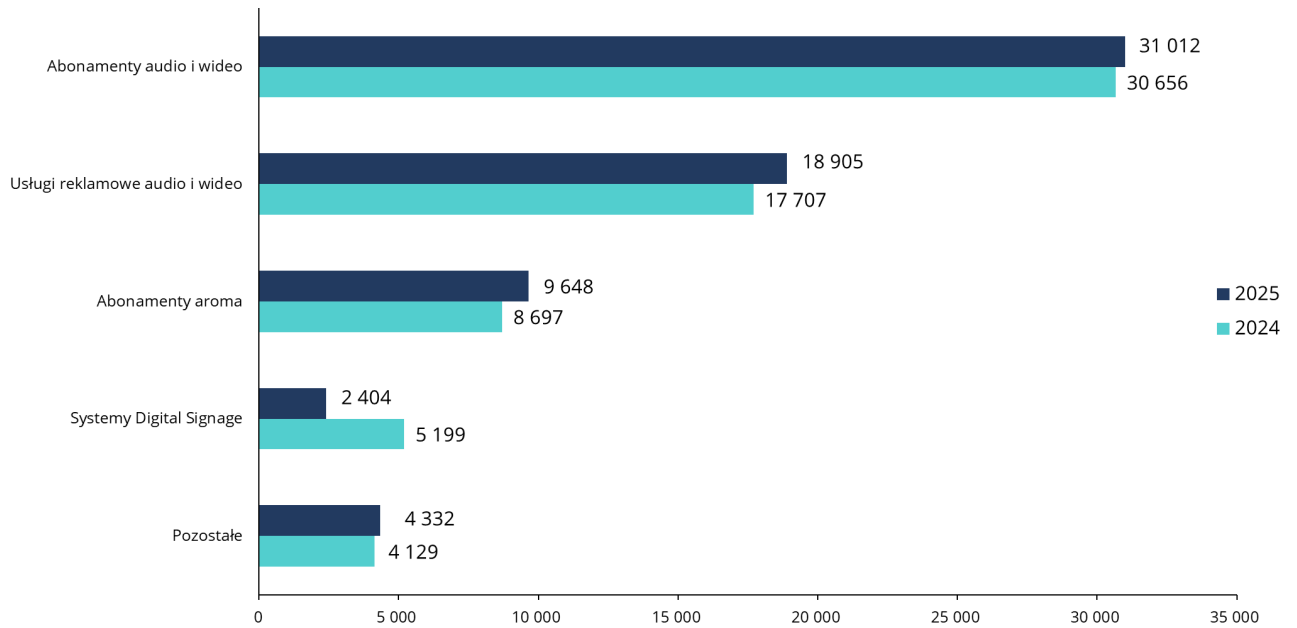
Tabela: Wybrane informacje finansowe za lata 2025 - 2024

(wartości liczbowe w tys. PLN)	Okres 12 miesięcy zakończony		Zmiana 2025 vs 2024	
	31 grudnia 2025 r.	31 grudnia 2024 r.	liczbowa	procentowa
Przychody netto ze sprzedaży	66 301	66 388	(87)	-
EBIT	13 414	15 112	(1 698)	(11%)
<i>Rentowność EBIT</i>	<i>20,2%</i>	<i>22,8%</i>		
EBITDA (Wynik na działalności operacyjnej + amortyzacja)	18 917	20 731	(1 814)	(9%)
<i>Rentowność EBITDA</i>	<i>28,5%</i>	<i>31,2%</i>		
ZYSK NETTO PRZYPISANY AKCJONARIUSZOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ	8 936	11 060	(2 124)	(19%)
<i>Rentowność netto</i>	<i>13,5%</i>	<i>16,7%</i>		

Wyniki osiągnięte w 2025 roku należy uznać za niesatysfakcjonujące. Grupa IMS wyznacza 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 pierwotne założenia Zarządu. 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.

Emitent pozostaje także aktywny jeśli chodzi o potencjalne fuzje i przejęcia, które – jeśli dojdą do skutku – zwiększą przychody i osiągnięte zyski.

Wykres: Struktura przychodów netto ze sprzedaży według kategorii sprzedaży w latach 2025 - 2024 (w tys. PLN)



Wykres: Wyniki finansowe w ostatnich 6 latach działalności Grupy IMS





Tabela: Zmiany przychodów abonentowych audio i wideo w latach 2018-2025.

Przychody z tytułu abonentów audio i wideo	Za rok zakończony							
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2024	31.12.2025
Abonamenty audio	13 100	16 005	14 114	15 824	20 000	21 773	24 564	25 394
Abonamenty wideo	3 999	4 203	4 083	4 448	5 343	6 119	6 092	5 618
Abonamenty audio i wideo łącznie	17 099	20 208	18 197	20 272	25 343	27 892	30 656	31 012

Tabela: Zmiany przychodów abonentowych aroma w latach 2018-2025.

Przychody z tytułu abonentów aroma	Za rok zakończony							
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2024	31.12.2025
Abonamenty aroma	6 928	8 049	6 571	6 036	7 065	7 520	8 697	9 648

Grupa IMS posiada zdywersyfikowany portfel odbiorców. W 2025 roku Grupa nie dokonała sprzedaży na rzecz jakiegokolwiek odbiorcy, której wartość przekroczyłaby w ciągu jednego roku 10% ogółu wartości sprzedaży Grupy. Mocno zdywersyfikowany jest także portfel dostawców. W 2025 roku Grupa nie zawierała transakcji z jakimkolwiek dostawcą, z którym wartość zakupów przekroczyłaby 10% ogółu zakupów dokonywanych przez Grupę.

Nowoczesne wdrożenia i rozwój systemów Digital Signage w Grupie IMS w 2025 roku

W strukturach Grupy Kapitałowej IMS za segment zaawansowanych rozwiązań Digital Signage odpowiada spółka Revo DOOH Sp. z o.o.

W 2025 roku, Revo DOOH Sp. z o.o. koncentrowała się na dwóch kluczowych obszarach: stałego pozyskiwania nowych nośników reklamowych w obiektach handlowych oraz utrzymaniu dotychczasowych Klientów poprzez dużą akcję odnawiania kontraktów abonamentowych w segmencie produktów takich jak wayfindery oraz giftomaty. Dodatkowo spółka pozyskała nowych klientów, którym wdrożyła duże, nowoczesne systemy reklamowe i wayfindery, np. Galeria Gniezno, Galeria Jurowiecka, Wrocław Fashion Outlet. Z pozostałych znaczących działań, warto wymienić porozumienie i przygotowanie projektu dla Galerii Riviera, dla której w drugim kwartale 2026 roku Revo DOOH Sp. z o.o. wykona wdrożenie 6 dużych ekranów na szybach windowych.

Rok 2025 upłynął również pod znakiem innych dużych instalacji LED. W Galerii Słonecznej zamontowano wielkoformatowy ekran, w Galerii Wołomin dwa ekrany, natomiast w centrum Victoria uruchomiony został jeden bardzo duży nośnik LED.

Ciekawym akcentem w portfolio realizacji, okazała się instalacja ekranu LED w recepcji hotelu Mercure Szczyrk Resort. Przedsięwzięcie to stanowiło pierwsze tego typu wdrożenie w segmencie hotelarskim w ramach Grupy IMS, otwierając nowy kierunek zastosowań systemów Digital Signage poza tradycyjną przestrzenią galerii handlowych.

Skuteczna polityka utrzymania dotychczasowych klientów zaowocowała przedłużeniem współpracy z klientami, ale także doprowadziła do rozbudowy infrastruktury medialnej w istniejących lokalizacjach. W warunkach presji konkurencyjnej, taki wzrost zaangażowania u obecnych partnerów stanowi wyraźny sygnał, że Grupa IMS jest postrzegana jako wiarygodny i ceniony dostawca nowoczesnych systemów oraz kompleksowych usług.

Zdjęcie 1 i 2. Instalacja w Galerii Gniezno i w Galerii Wołomin





Zdjęcie 3. Galeria Victoria Wałbrzych



Zdjęcie 4 i 5. Galeria Wrocław Fashion Outlet i Hotel Mercure Szczyrk Resort w Szczyrku













W strukturze geograficznej przychodów, wciąż dominującym rynkiem zbytu jest rynek krajowy.

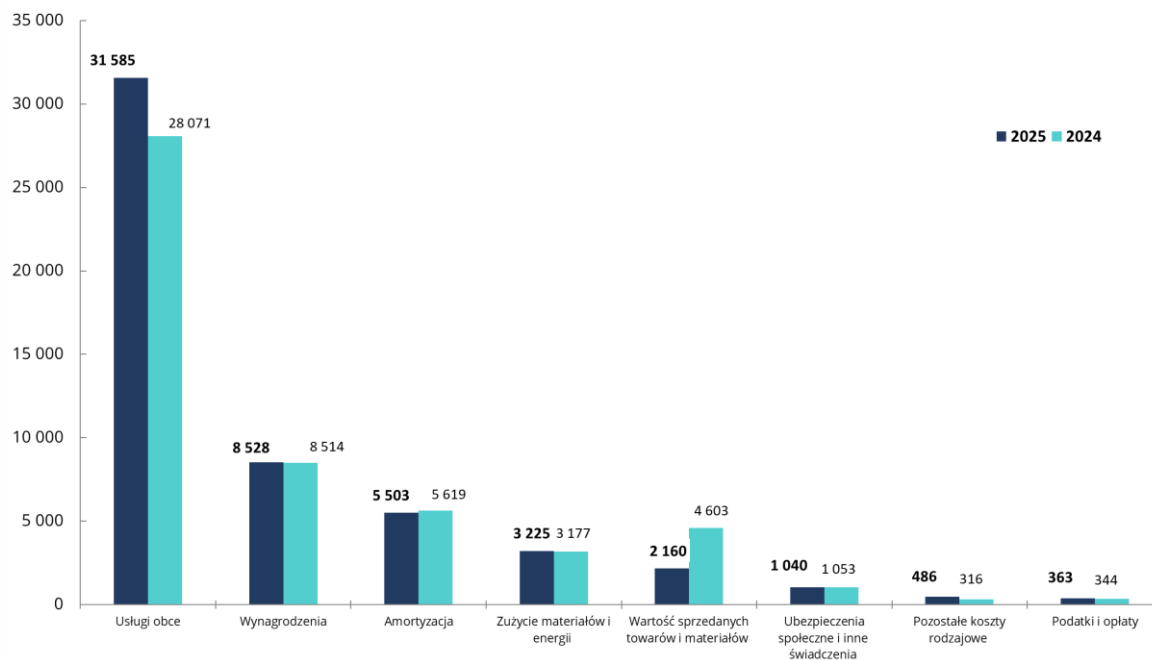
Przychody netto ze sprzedaży – struktura terytorialna	Za rok zakończony							
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2024	31.12.2025
Sprzedaż w Polsce	50 301	56 220	34 921	40 489	53 216	62 584	60 555	59 916
Sprzedaż zagraniczna	2 394	2 749	1 575	1 350	4 111	4 755	5 833	6 385
Przychody netto ze sprzedaży	52 695	58 969	36 496	41 839	57 327	67 339	66 388	66 301
Udział procentowy sprzedaży zagranicznej w przychodach netto ze sprzedaży	4,5%	4,7%	4,3%	3,2%	7,2%	7,1%	8,8%	9,6%

Tabela: Struktura terytorialna przychodów netto ze sprzedaży zagranicznej w roku 2025 i 2024

	Za rok zakończony 31 grudnia 2025 r.	Za rok zakończony 31 grudnia 2024 r.	Zmiana 2025 vs. 2024	
 Rumunia	976	904	73	8%
 Czechy	778	897	(119)	(13%)
 Węgry	446	398	47	12%
 Słowacja	434	420	14	3%
 Bułgaria	319	316	3	1%
 Chorwacja	318	236	82	35%
 Kanada	315	-	315	-
 Serbia	290	283	7	3%
 Niemcy	285	447	(162)	(36%)
 Włochy	265	245	21	8%
 Hiszpania	262	248	14	6%
 Litwa	244	230	14	6%
 Łotwa	180	171	9	5%
 Ukraina	173	99	74	75%
 Estonia	170	169	1	-
 Wielka Brytania	155	165	(10)	(6%)
 Grecja	130	99	31	31%
 Bośnia i Hercegowina	111	94	16	17%
 Norwegia	90	52	38	73%

		Za rok zakończony 31 grudnia 2025 r.	Za rok zakończony 31 grudnia 2024 r.	Zmiana 2025 vs. 2024	
	Portugalia	89	81	8	10%
	Dania	49	32	18	56%
	Irlandia	40	38	2	4%
	Słowenia	37	46	(9)	(21%)
	Finlandia	32	38	(6)	(17%)
	Macedonia	24	18	6	34%
	Szwajcaria	21	-	21	-
	Holandia	32	-	32	-
	Kazachstan	19	18	1	4%
	Izrael	18	12	6	45%
	Pozostałe	83	77	8	10%
Razem		6 385	5 833	552	9%

Wykres: Koszty działalności operacyjnej w latach 2025 i 2024



Grupa Kapitałowa IMS w 2025 roku nie odnotowała nietypowych czynników i zdarzeń mających istotny wpływ na wynik z działalności w okresie raportowanym.

1.4.2. Sytuacja majątkowa Grupy

Tabela: Wybrane informacje finansowe na 31 grudnia 2025 i 2024 roku

	Stan na 31 grudnia 2025 r.	Stan na 31 grudnia 2024 r.
Aktywa trwałe, w tym:	76 910	67 228
Wartość firmy	25 325	25 325
Wartości niematerialne	30 102	26 133
Rzeczowe aktywa trwałe	9 888	9 370
Prawo do użytkowania składnika aktywów	5 431	1 555
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	5 947	4 705
Aktywa obrotowe, w tym:	19 867	23 136
Zapasy	2 873	3 691
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	15 505	16 161
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 465	3 200
Aktywa razem	96 777	90 364
Kapitał własny	51 080	51 088
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	12 792	10 228
Zobowiązania z tytułu leasingu	6 901	2 491
Kredyty i pożyczki	2 887	4 453
Zobowiązania z tytułu umowy inwestycyjnej dot. nabycia spółki Audio Marketing Sp. z o.o.	314	981
Rezerwa z tytułu podatku odroczonego	2 646	2 244
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	32 905	29 048
Zobowiązania z tytułu leasingu	2 642	2 647
Kredyty i pożyczki	21 383	16 173
Zobowiązania z tytułu umowy inwestycyjnej dot. nabycia spółki Audio Marketing Sp. z o.o.	419	360
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	7 602	8 758
Zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego	730	971
Rezerwy krótkoterminowe	129	139

	12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2025 r.	12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2024 r.
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	14 803	16 489
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej, w tym:	(5 551)	(9 117)
Zakup wartości niematerialnych i środków trwałych	(5 394)	(8 019)
Splata zobowiązań z tytułu umów inwestycyjnych – rozliczenia earn-out	(515)	(1 323)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej, w tym:	(10 987)	(11 988)
Środki pozyskane od inwestorów zewnętrznych w Closer Music Sp. z o.o.	-	5 657
Wpływy z tytułu kredytów bankowych	8 754	6 097
Wypłata dywidendy	(4 136)	(15 105)
Płatności z tytułu leasingu wraz z odsetkami	(4 048)	(4 563)
Splata kredytów bankowych wraz z odsetkami	(6 522)	(5 519)
Przepływy pieniężne netto	(1 735)	(4 616)
Środki pieniężne na początek okresu	3 200	7 816
Środki pieniężne na koniec okresu	1 465	3 200

Zarządzanie zasobami finansowymi

W strukturze sprawozdania z sytuacji finansowej na 31 grudnia 2025 roku w porównaniu do stanu z 31 grudnia 2024 r. zauważalny jest wzrost wartości *Prawa do użytkowania składników aktywów* - wzrost w ciągu roku o 249%. Zwiększenie stanu *Prawa do użytkowania składników aktywów* wynika głównie z przedłużenia o 7 lat umowy najmu powierzchni biurowej przez IMS S.A. Pomimo zwiększenia

wydatków w 2025 roku stabilna pozostaje wielkość posiadanych środków. Główne wydatki w Grupie w 2025 roku dotyczyły:

- 1) wydatków inwestycyjnych w Grupie Kapitałowej IMS w łącznej kwocie 5.745 tys. PLN, w tym główne pozycje to urządzenia techniczne i maszyny – 2.763 tys. PLN oraz baza muzyczna w Closer Music Sp. z o.o. i badania marketingowe dotyczące rynku reklamy zakupione w celu rozwoju produktów i usług będących w ofercie reklamowej IMS S.A. i Revo DOOH Sp. z o.o. w łącznej kwocie 2.018 tys. PLN;
- 2) wypłaty 15 grudnia 2025 r. przez IMS S.A. zaliczki na poczet dywidendy za 2025 rok w wysokości 4.136 tys. PLN;
- 3) rozliczenia earn-out w IMS S.A. z byłymi współnikami Audio Marketing Sp. z o.o. w wysokości 515 tys. PLN.

Na część z tych działań wykorzystane zostały, poza własnymi środkami, zaciągnięte kredyty bankowe, których wysokość wzrosła w stosunku do stanu na 31.12.2024 r. o 18%.

Inwestycje

Tabela: Nakłady Grupy Kapitałowej IMS na przyjęte do użytkowania aktywa trwałe i wartości niematerialne w latach 2025-2024

Rok	Bazy muzyczne w CM Sp. z o.o.	Urządzenia do usługi audiomarketingu	Urządzenia do usługi wideomarketingu	Urządzenia do usługi aromamarketingu	Pozostałe rzeczowe aktywa trwałe	Pozostałe Wartości niematerialne	Inwestycje łącznie
2025	742	399	743	1 162	1 389	1 310	5 745
2024	2 590	487	1 102	484	1 901	1 303	7 867

Nakłady inwestycyjne	2025	2024
Sfinansowane ze środków własnych	2 854	5 478
Sfinansowane poprzez leasing	2 891	2 389
RAZEM	5 745	7 867

Grupa świadczy swoje usługi na urządzeniach produkowanych przez IMS S.A. i Revo DOOH Sp. z o.o. (mediaboxy i wideoboxy, lokalizatory, rabatometry) oraz na urządzeniach zakupywanych od firm zewnętrznych: audioboxy i aromaboxy oraz monitory do usługi Digital Signage. Urządzenia w trakcie eksploatacji oraz w związku ze zmianami technologicznymi muszą podlegać sukcesywnej wymianie. Grupa ponosi w związku z tym nakłady inwestycyjne wynikające nie tylko ze wzrostu liczby lokalizacji, w których świadczone są usługi, ale związane również z wymianą sprzętu.

W analizowanym okresie Emitent, jak i spółki zależne nie dokonywały inwestycji w instrumenty finansowe takie jak: akcje, obligacje, lokaty itp.

1.4.3. Dywidenda

Podział zysku za 2024 rok oraz wypłata zaliczki na poczet dywidendy za rok 2025 opisane zostały w punktach 1.10. i 1.11. poniżej.

Wykres: Dywidenda oraz stopa dywidendy za lata 2012 - 2024

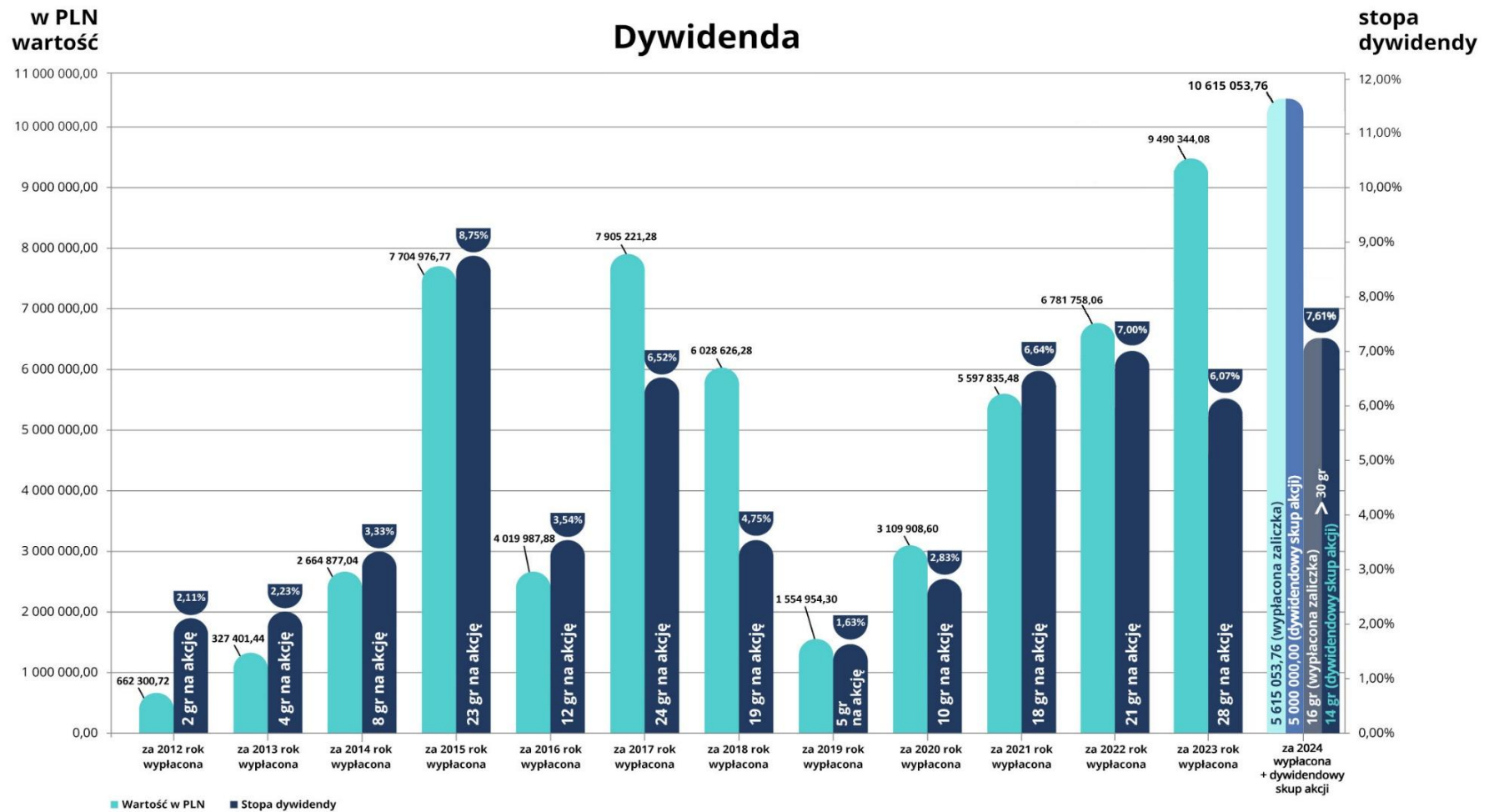


Tabela: Dywidenda wypłacona za lata 2012 – 2023, podział zysku za 2024 rok oraz wypłacona zaliczka za 2025 rok

Dywidenda	za 2012 rok	za 2013 rok	za 2014 rok	za 2015 rok	za 2016 rok	za 2017 rok	za 2018 rok	za 2019 rok
	wypłacona	wypłacona	wypłacona	wypłacona	wypłacona	wypłacona	wypłacona	wypłacona
wartość w PLN	662 300,72	1 327 401,44	2 664 877,04	7 704 976,77	4 019 987,88	7 905 221,28	6 028 626,28	1 554 954,30
wartość w złotych na akcję	0,02	0,04	0,08	0,23	0,12	0,24	0,19	0,05
liczba akcji objętych dywidendą	33 115 036	33 185 036	33 310 963	33 499 899	33 499 899	32 938 422	31 729 612	31 099 086
stopa dywidendy	2,11%	2,23%	3,33%	8,75%	3,54 %	6,52%	4,75%	1,63%
zysk netto Grupy IMS przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej	1 252 172	3 681 581	5 505 426	6 888 091	5 721 915	7 915 384	9 288 751	9 401 244
Dywidenda jako % zysku netto	52,89%	36,06%	48,40%	111,86%	70,26%	100,62%	64,90%	16,54%

Dywidenda	za 2020 rok	za 2021 rok	za 2022 rok	za 2023 rok	za 2024 rok			Za 2025 rok
	wypłacona	wypłacona	wypłacona	wypłacona	wypłacona zaliczka na poczet dywidendy	dywidendowy skup akcji	ŁĄCZNIE podział zysku za 2024 rok	wypłacona zaliczka na poczet dywidendy
wartość w PLN	3 109 908,60	5 597 835,48	6 781 758,06	9 490 344,08	5 615 053,76	5 000 000,00	10 615 053,76	4 136 290,32
wartość w złotych na akcję	0,10	0,18	0,21	0,28	0,16	0,14	0,30	0,12
liczba akcji objętych dywidendą	31 099 086	31 099 086	32 294 086	33 894 086	35 094 086	35 094 086	35 094 086	34 469 086
stopa dywidendy	2,83%	6,64%	7,00%	6,07%			7,61%	finalna stopa dywidendy określona zostanie po ZWZ
zysk netto Grupy IMS przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej	3 100 953	7 193 404	7 116 176	8 606 685			11 059 648	8 935 790
Dywidenda jako % zysku netto	100,29%	77,82%	95,30%	110,27%			95,98%	finalny % określony zostanie po ZWZ

Stopa dywidendy = dywidenda w groszach na akcję / cena rynkowa 1 akcji

przy czym:

- 1) Dla dywidendy wypłaconej za lata 2012 – 2023 - cena rynkowa 1 akcji = kurs zamknięcia sesji z dnia podjęcia uchwały przez ZWZ dotyczącej wypłaty dywidendy.
- 2) Dla podziału zysku za 2024 rok cena rynkowa 1 akcji = kurs zamknięcia sesji z dnia podjęcia uchwały przez ZWZ dotyczącej podziału zysku za 2024 rok.

1.4.4. Analiza wskaźnikowa

Parametr	Formuła obliczeniowa	Okres 12 miesięcy zakończony	
		31 grudnia 2025 r.	31 grudnia 2024 r.
Rentowność EBITDA	$\frac{\text{EBITDA}}{\text{przychody netto ze sprzedaży}}$	28,5%	31,2%
Rentowność netto	$\frac{\text{zysk netto}}{\text{przychody netto ze sprzedaży}}$	13,5%	16,7%

Parametr	Formuła obliczeniowa	Stan na	
		31 grudnia 2025 r.	31 grudnia 2024 r.
Dług netto (mln PLN)	dług oprocentowany (bez zobowiązań z tytułu leasingu związanego z prawem do użytkowania aktywów) powiększony o zobowiązania z tytułu umów inwestycyjnych minus środki pieniężne	27,6	23,7
Dług netto / EBITDA za ostatnie cztery kwartały	$\frac{\text{Dług netto}}{\text{EBITDA za ostatnie cztery kwartały}}$	1,5	1,1

Emitent przy opisie sytuacji finansowej Grupy Kapitałowej stosuje alternatywne pomiary wyników (wskaźniki APM). Zdaniem Zarządu Emitenta wybrane wskaźniki APM, są źródłem dodatkowych (oprócz danych prezentowanych w sprawozdaniach finansowych), wartościowych informacji o sytuacji finansowej i operacyjnej, jak również ułatwiają analizę i ocenę osiągniętych przez Grupę wyników finansowych na przestrzeni poszczególnych okresów sprawozdawczych. Grupa prezentuje alternatywne pomiary wyników, ponieważ stanowią one standardowe miary i wskaźniki powszechnie stosowane w analizie finansowej, jednakże wskaźniki te mogą być różnie wyliczane i prezentowane przez różne spółki. Dlatego też Emitent poniżej podaje dokładne definicje stosowane przez Grupę w procesie raportowania. Dobór alternatywnych pomiarów wyników został poprzedzony analizą ich przydatności pod kątem dostarczenia inwestorom przydatnych informacji na temat sytuacji finansowej, przepływów pieniężnych i efektywności finansowej i w opinii Spółki pozwala na optymalną ocenę osiągniętych wyników finansowych.

Wskaźniki APM zaprezentowane przez Grupę IMS wyliczono według następujących formuł:

- EBITDA = wynik na działalności operacyjnej + amortyzacja
- Rentowność EBITDA = EBITDA / przychody netto ze sprzedaży
- Rentowność netto = zysk netto Grupy IMS przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej / przychody netto ze sprzedaży
- Dług netto = dług oprocentowany (bez zobowiązań z tytułu leasingu związanego z prawem do użytkowania aktywów) powiększony o zobowiązania z tytułu umów inwestycyjnych minus środki pieniężne

1.4.5. Stanowisko Emitenta odnośnie do opublikowanych prognoz na 2025 rok

Emitent nie publikował prognoz na 2025 rok.

1.4.6. Zatrudnienie

Liczba pracowników (w osobach)	Stan na 31 grudnia 2025 r.	Stan na 31 grudnia 2024 r.
Pracownicy (wszystkie spółki Grupy)	36	42
Zarząd (wszystkie spółki Grupy)	15	14
RAZEM	51	56

Jednocześnie Grupa w swojej działalności ściśle współpracuje z ponad 130 firmami/osobami fizycznymi na podstawie umów opartych o prawa kodeksu cywilnego.

Grupa prowadzi działalność usługową, w której kluczowe znaczenie mają zasoby ludzkie. Ludzie, którzy tworzą firmę, są świetnymi specjalistami. Są wśród nas uznani zawodowi muzycy, DJ -e, menedżerowie z wieloletnim stażem w dużych korporacjach i agencjach reklamowych. Doświadczenie i wiedza kluczowych pracowników zatrudnionych zarówno na podstawie umowy o pracę, jak i wykonujących czynności na podstawie umów cywilnoprawnych przekłada się na unikalną pozycję konkurencyjną Spółki. Aby zadbać o zrównoważony i efektywny rozwój pracowników, spółki Grupy IMS współfinansują ich proces kształcenia – szkolenia, nabywanie uprawnień, udział w konferencjach, sympozjach i warsztatach. Dla osób wybitnych i wyróżniających się przewidziano natomiast możliwość stworzenia indywidualnej ścieżki kariery. W celu związania kluczowego personelu z Grupą, w latach 2011 – 2013, 2013 – 2015, 2018 – 2020 oraz 2021 - 2023 przeprowadzone zostały programy motywacyjne oparte o akcje jednostki dominującej IMS S.A. Charakter programu mającego na celu związanie pracowników i menedżerów z Grupą miała także odsprzedaż akcji własnych przeprowadzona w czerwcu 2016 r., opisana szczegółowo w sprawozdaniach za 2016 rok. W dniu 27 marca 2026 r. Rada Nadzorcza przyjęła Regulamin „Programu Motywacyjnego V na lata 2026 – 2028, dla członków Zarządu, menedżerów, pracowników i współpracowników spółek Grupy Kapitałowej IMS” opartego o opcje menedżerskie.

1.4.7. Istotne pozycje pozabilansowe

Na 31.12.2025 r. Grupa IMS identyfikuje poniższe pozycje pozabilansowe:

- 1) Udzielone poręczenia do łącznej wysokości 2.130 tys. PLN – poręczenia udzielone przez IMS S.A. w związku z zaciągnięciem zobowiązań przez spółki zależne – szczegółowy opis zawarty w punkcie 1.21. poniżej;
- 2) Gwarancje aktywne na 31.12.2025 r. w łącznej wartości 2.066 tys. PLN - szczegółowy opis zawarty w punkcie 1.21. poniżej;
- 3) Zobowiązania wekslowe związane z zaciągniętymi zobowiązaniami leasingowymi (maksymalna wartość zobowiązań na 31.12.2025 r. to 4.080 tys. PLN). Szczegółowy opis umów leasingowych aktywnych na 31.12.2025 r. znajduje się w punkcie 5.19. rocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej IMS za 2025 r.

Na dzień bilansowy 31.12.2025 roku, jak i na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania do publikacji przeciw spółkom Grupy Kapitałowej IMS nie są prowadzone żadne istotne sprawy sądowe.

1.5. Projekt Closer Music - produkcja i komercjalizacja własnych bibliotek muzycznych

Closer Music („CM”) to globalny projekt, którego celem jest produkcja w 100% własnych katalogów muzycznych o topowej jakości, a następnie ich monetyzacja na wielu polach eksploatacji.

Podstawą w realizacji projektu jest pozyskiwanie wszystkich praw i zezwoleń do utworów w najszerszym dopuszczalnym przez prawo zakresie. Zgodnie z naszym standardem i know-how do każdego utworu na rzecz Closer Music przenoszone zostają:

- autorskie prawa majątkowe;
- prawa pokrewne (prawa do artystycznych wykonań oraz prawa producenta fonogramu – tzw. prawa producenta);
- prawo do wykonywania praw zależnych (w tym do dokonywania opracowań, np. remixów, mash-upów itp.);
- zezwolenie na wykonywanie praw autorskich osobistych (za uprawnionych lub zrzeczenie się wykonywania tychże praw przez samych uprawnionych).

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania do publikacji, w portfolio Closer Music jest blisko 16 tys. utworów radiowej jakości. Naszym celem jest pełne pokrycie naszymi treściami gatunków i stylistyk występujących na rynku, żeby każdy klient mógł znaleźć odpowiednie dla siebie utwory i playlisty.

Rekrutacja twórców muzycznych

Proces selekcji artystów do współpracy z Closer Music opiera się na skrupulatnym doborze producentów, songwriterów, wokalistów i instrumentalistów, którzy specjalizują się w różnych gatunkach muzycznych. Kluczowym aspektem jest nie tylko ich talent, ale również znajomość aktualnych trendów i umiejętność dostosowania się do zmieniających się potrzeb rynku. Od marca 2023 roku rekrutacja prowadzona jest także we współpracy z prestiżową uczelnią muzyczną – Berklee College of Music, co pozwala na pozyskiwanie młodych, utalentowanych twórców z różnych części świata. W procesie tworzenia katalogu muzycznego bierzemy pod uwagę zarówno artystów o ugruntowanej pozycji, jak i obiecujące nowe talenty, dzięki czemu nasza oferta pozostaje różnorodna i dopasowana do szerokiego grona odbiorców.

Studia nagraniowe i proces produkcji contentu

Closer Music stale współpracuje z pięcioma profesjonalnymi studiami nagraniowymi na różnych kontynentach, gdzie twórcy pracują nad tekstami i nagraniami wokali do utworów z naszego katalogu. Każdy utwór przechodzi następnie proces finalnej obróbki w naszych własnych studiach produkcyjnych, gdzie podlega miksowi i masteringowi zgodnie z najwyższymi standardami branżowymi. Nasze podejście do jakości potwierdza fakt, że jeden z naszych głównych partnerów studyjnych w USA zdobył w 2024 roku nagrodę Grammy, a następnie wyruszył w światową trasę edukacyjną, organizowaną pod patronatem Closer Music, by dzielić się swoją wiedzą i doświadczeniem. Najważniejszą wartością w Closer Music jest jakość dźwięku – proces nagrania musi spełniać najwyższe standardy, aby dostarczać słuchaczom najlepsze możliwe doświadczenie. Kompozycje i aranżacje powstają głównie w Polsce, natomiast nagrania wokali realizowane są w różnych krajach, takich jak USA, Wielka Brytania czy Dania. Całość produkcji kończy się w naszych studiach, gdzie utwory przechodzą finalne etapy obróbki, zapewniając spójność brzmienia i najwyższą jakość nagrań.

Luca Pretolesi oraz Studio DMI partnerem Closer Music

W czerwcu 2023 roku Closer Music nawiązało strategiczną współpracę ze Studiem DMI, co zaowocowało otwarciem własnego studia nagraniowego w obiekcie DMI w Las Vegas. W ramach tej kooperacji do zespołu dołączył ceniony amerykański inżynier dźwięku David Manceor, który odpowiada za jakość produkcji realizowanych w Stanach Zjednoczonych. Współpraca została zawarta na rok, a następnie przedłużona o kolejny okres, co podkreśla obustronne zadowolenie z efektów działania. Dzięki tej inicjatywie Closer Music zyskało nie tylko dostęp do najwyższej klasy technologii i specjalistów, ale także możliwość promocji marki na rynku północnoamerykańskim. Kluczową postacią tej współpracy jest Luca Pretolesi – założyciel Studia DMI i jeden z najbardziej cenionych inżynierów dźwięku na świecie, który przez ponad 25 lat kariery zgromadził ponad 40 000 godzin doświadczenia studyjnego. Jego portfolio obejmuje współpracę z największymi gwiazdami branży muzycznej, w tym z artystami takimi jak Drake, Steve Aoki, Diplo, David Guetta, J Balvin, Snoop Lion czy Skrillex, z którym zdobył w 2024 roku nagrodę Grammy w kategorii Dance. Dzięki tej współpracy Closer Music nie tylko podnosi jakość swoich produkcji, ale także zwiększa rozpoznawalność marki wśród profesjonalistów z branży muzycznej na całym świecie.

Platforma sprzedażowa Closer Music

W czerwcu 2023 roku światło dzienne ujrzała pierwsza wersja platformy sprzedażowej www.closermusic.com oraz aplikacje IOS oraz Google Play. Dzięki niej w intuicyjny i prosty sposób, każdy zainteresowany klient może bezpośrednio i w przystępny sposób nabyć wszelkie niezbędne licencje do legalnego wykorzystania naszej muzyki na wybranych polach eksploatacji (np. media społecznościowe, serwisy typu YouTube, Tik Tok, Instagram czy produkcje telewizyjne, filmy, TVC).

Zgodnie z założeniami stopniowo realizowany jest również plan marketingowy, który zakłada działania brand awarenessowe oraz stopniowe wprowadzanie i optymalizację lejków sprzedażowych dla wyznaczonych przez nas grup kluczowych klientów. Szczególną uwagę skupiamy na działaniach w mediach społecznościowych oraz współprac influencerskich, które mają na celu dotarcie do potencjalnych klientów. Kolejnym krokiem w planie marketingowym jest uruchomienie kampanii prosprzedażowej, aby rozpocząć konwersję biernych obserwatorów w czynnych klientów.

Monetyzacja kontentu muzycznego

Closer Music monetyzuje swoje katalogi muzyczne poprzez dwie różne formy licencji: bezpośrednią licencję muzyczną (Direct Music License) oraz licencję komercyjną.

Direct Music License (DML) to innowacyjny model o charakterze globalnym, oparty na bezpośredniej licencji muzycznej od właściciela praw. Ten model gwarantuje naszym klientom pełne prawo do legalnego wykorzystania naszej muzyki, bez konieczności dodatkowych opłat do organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi w Polsce oraz na świecie. W przeciwieństwie do tego, licencja komercyjna obliuguje klienta do opłacania tantiem organizacjom zbiorowego zarządzania prawami autorskimi.

Synchronizacja (Direct Music License i licencja komercyjna dla podmiotów nadawczych)

Closer Music oferuje katalog muzyczny do „synchronizacji”, czyli do umieszczania muzyki w filmach, serialach telewizyjnych, grach komputerowych, podcastach, reklamach we wszystkich mediach (radio, telewizja, digital) oraz materiałach własnych użytkowników platform społecznościowych. Popyt na muzykę do synchronizacji stale rośnie, zwłaszcza od czasu pojawienia się serwisów VOD takich jak Netflix czy HBO Max, które poszukują odpowiedniej ścieżki dźwiękowej do swoich produkcji. Od czerwca 2023 roku funkcjonuje serwis „One Stop Shop”, który umożliwia klientom zakup licencji na podstawie jednej prostej umowy obejmującej wszystkie prawa. W przeciwieństwie do „klasycznych” firm muzycznych, w których proces akceptacji umowy synchronizacyjnej wymaga zgody autora, kompozytora, artysty, wykonawcy i producenta, w Closer

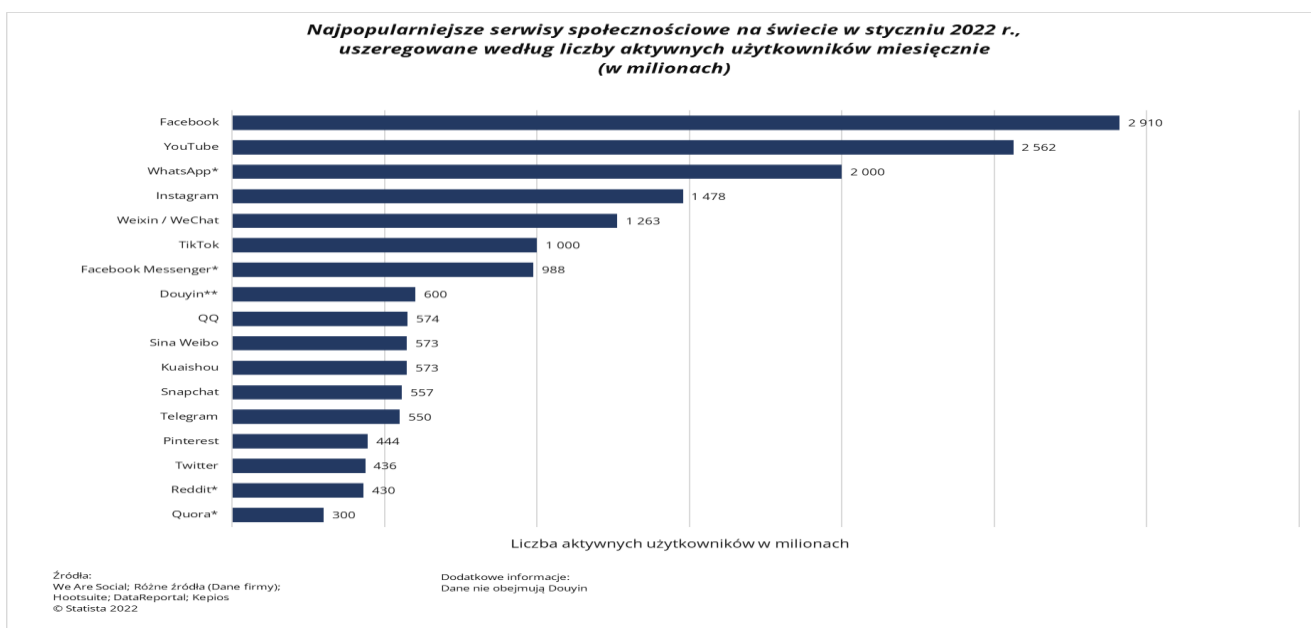
Music ten proces został skrócony do minimum, a nasze ceny są konkurencyjne wobec standardów panujących w branży muzycznej.

Głównym graczem w naszej części segmentu synchronizacji jest szwedzka firma Epidemic Sound, która jest dla nas dobrym punktem odniesienia co do sposobu prowadzenia działalności, a także uniknięcia niektórych błędów. Wyceniany na 1,4 miliarda dolarów Epidemic Sound w ostatniej rundzie finansowania w 2021 roku pozyskał 450 milionów dolarów – w 2022 roku zanotował przychody na poziomie ok. 130 milionów dolarów.

Naszą główną grupą docelową są twórcy treści (kontent-kreatorzy) w mediach społecznościowych. Rynek ten składa się z nie mniej niż 200 milionów indywidualnych twórców. Globalny rynek twórców treści w mediach społecznościowych wyceniono w 2020 r. na 2,97 miliarda dolarów. Oczekuje się, że całkowity rynek twórców treści w mediach społecznościowych będzie rósł w latach 2022–2032 w tempie CAGR wynoszącym 14,5%, natomiast do 2028 przy złożonej rocznej stopie wzrostu (CAGR) wynoszącej 26,6%.

Potencjał przychodów z synchronizacji:

- Około 20% dzisiejszego rynku synchronizacji pochodzi z nowych, nietradycyjnych możliwości synchronizacji, stworzonych przez technologię i gigantyczną siłę mediów społecznościowych, co sprawia, że synchronizacja jest bardziej dostępna dla twórców (indywidualnych i firm).
- Rynek twórców treści w mediach społecznościowych składa się z nie mniej niż 200 milionów indywidualnych twórców.
- Każdy podmiot, który tworzy treści, potrzebuje łatwo dostępnej i bezpiecznej pod względem prawnym muzyki z prawem do synchronizacji.
- Rozwój mediów społecznościowych stworzył dynamiczny rynek synchronizacji B2C (np. YouTubers), ale także nowe możliwości dla firm, w tym telewizję cyfrową, wideo na żądanie, gry mobilne, podcasty.
- Prognozowany wzrost rynku twórców treści w mediach społecznościowych w latach 2022–2032 w tempie CAGR wynosi 14,5%, a do 2028 - 26,6%.
- Wartość rynkowa naszego klienta docelowego (liczona jako liczba użytkowników pomnożona przez średnią cenę licencji) może wynosić od 15,0 miliardów dolarów do 60,0 miliardów dolarów i oczekuje się szybkiego wzrostu.



Muzyka w miejscach publicznych (Direct Music License lub licencja komercyjna)

Naszą muzykę komercjalizujemy również poprzez jej odtwarzanie w miejscach publicznych, takich jak sklepy, punkty usług publicznych czy gabinety lekarskie. W każdej z tych lokalizacji właściciel może legalnie odtwarzać naszą muzykę za pomocą urządzenia MediaBox lub dedykowanego tabletu z naszą aplikacją, co pozwala mu tworzyć własne playlisty zamiast korzystać z radia.

Dzięki temu, że docieramy bezpośrednio do potencjalnych klientów, którzy chcą odtwarzać naszą muzykę, eliminujemy potrzebę pośredników. Oferujemy kompleksowe, bezpieczne i nowoczesne rozwiązania licencjonowania wysokiej jakości muzyki produkcyjnej do odtwarzania w miejscach publicznych, zarówno na podstawie licencji Direct Music License, jak i licencji komercyjnej. Licencja Direct Music (DML) to unikatowy na skalę światową model oparty na bezpośredniej licencji muzycznej od właściciela praw, która gwarantuje naszym klientom prawo do legalnego odtwarzania naszej muzyki w miejscach publicznych bez konieczności ponoszenia dodatkowych opłat do organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi w Polsce i na świecie.

Szacujemy, że potencjał takich lokalizacji w Europie wynosi około 1–1,5 miliona. Planujemy również poszerzyć naszą działalność na rynek amerykański, gdzie potencjał wynosi kilka milionów podobnych lokalizacji. Aktualnie dostarczamy nasz katalog muzyczny DML do firm o podobnym profilu biznesowym jak IMS S.A., działających na rynkach w Szwecji, Norwegii, Danii, Finlandii i Izraelu.

Intensywnie pracujemy nad rozszerzeniem współpracy z innymi dostawcami usług medialnych w Unii Europejskiej, Stanach Zjednoczonych, Izraelu i na całym świecie. W związku z tym rozpoczęliśmy proces rekrutacji wysokiej jakości menedżerów i handlowców do naszego zespołu sprzedażowego, którzy będą penetrować rynki Europy i Stanów Zjednoczonych.

Potencjał przychodów z odtworzeń w miejscach publicznych:

- Realne 7,5 miliona obiektów (większych niż 40 m²) na rynku globalnym.
- Realne 1-1,5 miliona obiektów w Europie.
- Potencjalna wartość rynku to ok. 2,7 miliarda dolarów.

Sklepy Cyfrowe (licencja komercyjna)

Utwory z katalogu Closer Music są dostępne w 300 wiodących sklepach cyfrowych na całym świecie, co umożliwi komercjalizację naszej muzyki poprzez streaming oraz download w najpopularniejszych globalnych serwisach cyfrowych, takich jak Spotify, Apple Music, iTunes, Tidal i YouTube. Naszym partnerem dystrybucyjnym jest doświadczony agregator E-muzyka, z którym nawiązaliśmy niewyłączną współpracę. Proces integracji i za tym stojąca dostępność w 300 wiodących sklepach cyfrowych zakończył się pod koniec II kwartału 2024 roku.

Dzięki trójstronnej umowie pomiędzy Closer Music, Songtradr, a TikTok, jesteśmy obecnie jedynym na świecie kompleksowym dostawcą treści muzycznych dla twórców publikujących na tej platformie (z pełnymi prawami). Ta współpraca nie tylko stanowi dla nas szansę na promowanie naszej muzyki, ale także umożliwia nam aktywne uczestnictwo w kształtowaniu kultury internetowej i wspieranie artystycznych działań użytkowników TikTok. Cieszymy się, że możemy być częścią tej dynamicznej platformy i przyczynić się do tworzenia inspirujących i emocjonujących doświadczeń dla jej użytkowników. W wyniku tej współpracy Closer Music uzyskało status dostawcy muzyki dla platformy TikTok, a nasze utwory stały się legalnym źródłem dźwięków dla użytkowników tej platformy. Jesteśmy zadowoleni z faktu, że muzyka stworzona przez Closer Music cieszy się tak dużym zainteresowaniem wśród społeczności TikTok, a nasze

utwory są wykorzystywane przez indywidualnych użytkowników w ich postach, co przyczynia się do tworzenia unikalnych i kreatywnych treści na tej platformie.

W 2022 roku przychody ze streamingu w ujęciu globalnym wzrosły o 11,5% w stosunku do roku poprzedniego i stanowiły 67% całkowitych przychodów rynku muzycznego (17,5 miliarda dolarów). Szacuje się, że liczba aktywnych abonentów platform muzycznych wynosi 589 milionów.

Potencjał przychodów ze streamingu:

- Globalne przychody ze streamingu (w ujęciu detalicznym/brutto) osiągną 89,3 miliarda dolarów w 2030 r., przy czym płatny streaming muzyki wyniesie 55,6 miliarda dolarów, a streaming wspierany reklamami – 33,7 miliarda dolarów.
- Roczny ARPU (średni przychód na użytkownika) abonenta muzyki na całym świecie wyniesie 45,8 USD w 2030 r., przy 1,260 miliarda płatnych abonentów serwisów streamingowych na całym świecie.

Nagroda w konkursie CEE Retail Awards

W lutym 2023 roku na wysokiej jakości naszych katalogów muzycznych, modelu biznesowym i wizji rozwoju spółki poznało się ponad 400 jurorów z całej Europy, wybierając Closer Music na zwycięzcę 15. edycji CEE Retail Awards 2023 w kategorii Professional Service Provider. Jakość tworzonego przez Closer Music kontentu i produktu, od założeń, przez realizację, aż po finalne katalogi, zdecydowanie wyróżniły się wśród obecnej na gali konkurencji z branży muzycznej.



1.6. Podpisanie istotnej umowy handlowej przez Closer Music Sp. z o.o.

W dniu 26 listopada 2025 r. spółka Closer Music Sp. z o.o. („CM”) podpisała istotną umowę handlową („Umowa”) ze znaną międzynarodową marką odzieżową o zasięgu globalnym na kompleksową obsługę muzyczną punktów handlowych tej marki. Emitent poinformował o podpisaniu ww. Umowy raportem ESPI 35/2025 z 26.11.2025 r. Umowa obejmuje usługę premium dla lokalizacji klienta. W ramach Umowy, klient otrzymuje dedykowany program muzyczny do swoich salonów oraz ma możliwość, za osobną opłatą, wykorzystania baz muzycznych Closer Music w kanałach cyfrowych i mediach społecznościowych poprzez platformę internetową Closer Music. Szacowana (niewiążąca) liczba lokalizacji obsługiwanych w okresie 12 miesięcy trwania Umowy to 1500. Ponad 90% z ww. lokalizacji znajduje się poza terytorium Polski. Umowa jest istotna tak ze względu na szacowaną ilość lokalizacji abonamentowych jak i generowaną w skali roku wielkość przychodów. Umowa zawarta została pod warunkiem zawieszającym, jakim był okres testowy w wybranych lokalizacjach w pierwszych dwóch miesiącach trwania Umowy (grudzień 2025 – styczeń 2026), w trakcie którego klient mógł Umowę wypowiedzieć. Po okresie testowym, Umowa przechodzi automatycznie na 2-letni czas określony. Umowa podlega automatycznemu przedłużeniu na dalszy czas oznaczony dwunastu miesiący, o ile żadna ze stron skutecznie nie

doręczy pisemnego zawiadomienia o rezygnacji z Umowy drugiej stronie najpóźniej na trzydzieści dni przed upływem terminu obowiązywania Umowy. Takie wznowienie (prolongata) Umowy powtarzać się będzie po upływie każdego kolejnego okresu obowiązywania Umowy. W dniu 2 lutego 2026 r. raportem ESPI 2/2026 Zarząd IMS S.A. poinformował, że po pozytywnym zakończeniu okresu testowego Umowa przeszła w umowę na 2 - letni czas określony z szacowaną liczbą lokalizacji obsługiwanych w okresie 12 miesięcy trwania Umowy wynoszącą 1500.

Poza dużymi korzyściami związanymi z generowanym przychodem i zyskiem z kontraktu, ww. Umowa w ocenie Emitenta jest bardzo ważna także ze względu na fakt, że kolejny duży międzynarodowy gracz docenił jakość kontentu muzycznego CM oraz profesjonalizm świadczonych usług.

1.7. Przedłużenie współpracy ze znaną międzynarodową siecią handlową przez Closer Music Sp. z o.o.

W dniu 26 września 2025 r. spółka Closer Music Sp. z o.o. („Closer Music”) podpisała aneks dotyczący kontynuowania i wydłużenia współpracy ze znaną międzynarodową siecią handlową (“Partner”). Emitent poinformował o przedłużeniu współpracy z siecią handlową w związku z przekazywanymi wcześniej informacjami – raporty bieżące ESPI 6/2024 z 28 lutego 2024 r. i ESPI 16/2025 z 11 lipca 2025 r.

Aneks wydłuża współpracę do końca 2026 roku. W trakcie 2026 roku, ze względu na stały wzrost liczby lokalizacji abonamentowych Partnera, zmianie ulegnie cena per lokalizacja. Biorąc jednak pod uwagę rosnącą z miesiąca na miesiąc liczbę obsługiwanych przez Closer Music lokalizacji, których będzie na koniec 2025 roku ok. 2100, wartość kontraktu w skali 2026 roku nie ulegnie istotnej zmianie w stosunku do roku 2025 i dalej będzie stanowić bardzo istotną wartość jeśli chodzi o generowane przychody. Ponadto, Closer Music aktywnie działa w obszarze powiększenia współpracy o międzynarodowe lokalizacje Partnera (liczba wszystkich lokalizacji Partnera zbliża się do 5 000).

W ocenie Zarządu Emitenta, kluczowymi kwestiami przy przedłużeniu współpracy z Partnerem była wysoka jakość bibliotek muzycznych Closer Music oraz ich 100% legalność.

1.8. Informacja w sprawie istotnej umowy Emitenta

W dniu 19 grudnia 2025 r. Spółka otrzymała wypowiedzenie obowiązującej umowy aromamarketingowej, od polskiej sieci retailowej, ze skutkiem na 31 marca 2026 roku. Umowa jest istotna, ze względu na obsługiwane przez Emitenta blisko 1 300 lokalizacji abonamentowych tego klienta. W dniu 23 marca 2026 r. Spółka podpisała umowę i przedłużyła współpracę w zakresie aromamarketingu z ww. siecią retailową na wszystkie obecne oraz nowootwierane w czasie trwania umowy lokalizacje tej sieci. Umowa zawarta została na okres 5 lat. Po upływie wyżej wskazanego okresu, umowa ulega automatycznemu przedłużeniu na czas nieokreślony, o ile żadna ze stron nie powiadomi drugiej strony najpóźniej na 90 dni przed upływem terminu obowiązywania niniejszej umowy o braku woli jej przedłużenia. Po przedłużeniu umowy na czas nieokreślony, każda ze stron będzie uprawniona do wypowiedzenia umowy z zachowaniem 3-miesięcznego okresu wypowiedzenia. W ramach negocjacji, Emitent udzielił klientowi niewielkiego rabatu, który z nadwyżką powinien zostać pokryty przez nowootwierane lokalizacje klienta. Spółka o ww Umowie informowała w raportach ESPI 38/2025 z 19.12.2025 i ESPI 6/2026 z 23.03.2026 r.

1.9. Zmiana polityki dywidendowej IMS S.A.

W dniu 2 kwietnia 2025 roku Zarząd IMS S.A. raportem ESPI 4/2025 poinformował, że zmianie ulega polityka dywidendowa Grupy IMS. Zmiana dotyczy rozszerzenia możliwych narzędzi dystrybucji zysków bezpośrednio do Akcjonariuszy, tzn. oprócz dywidendy Zarząd rozważa rekomendowanie Walnemu Zgromadzeniu uchwalenia skupu akcji własnych, począwszy od Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego podział zysku za rok 2024. Intencją Zarządu Emitenta jest, aby Spółka:

a) wypłacała rokrocznie dywidendę jednorazowo lub w odstępach półrocznych z zaliczką na dywidendę oraz

b) prowadziła skup lub skupy akcji własnych, w tym w formie zaproszenia do składania ofert sprzedaży akcji Emitenta (skup o charakterze dywidendowym po cenie istotnie wyższej niż aktualny kurs giełdowy) i/lub zakupów akcji własnych po cenie rynkowej podczas sesji giełdowych.

Rozszerzenie katalogu narzędzi transferu środków do Akcjonariuszy Emitenta wynika z analizy kształtowania się kursu akcji Emitenta przez Zarząd, w którego ocenie akcje są niedowartościowane, a ich ewentualny skup byłby korzystny dla Akcjonariuszy. Spółka utrzymuje zamiar przeznaczania na transfer do Akcjonariuszy każdego roku co najmniej 75% skonsolidowanego zysku netto przypisanego jednostce dominującej, przy czym jak wspomniano wcześniej, łączna kwota przeznaczona do wypłaty dla Akcjonariuszy może zostać podzielona między dywidendę i formy skupów akcji własnych. Finalną decyzję w tej sprawie będą podejmowali Akcjonariusze podczas Walnych Zgromadzeń.

W dniu 10 marca 2026 roku Zarząd IMS S.A. raportem ESPI 5/2026 poinformował o zmianie polityki dywidendowej Grupy IMS. W związku z planowanymi wydatkami na zwiększanie działań sprzedażowych w Grupie IMS oraz możliwymi akwizycjami, Zarząd Emitenta dopuszcza, iż nie każdego roku będzie rekomendował Radzie Nadzorczej i Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy transfer środków do Akcjonariuszy na poziomie co najmniej 75% skonsolidowanego zysku netto przypisanego jednostce dominującej. Jednocześnie Zarząd podtrzymuje, że jego intencją jest dalsze coroczne dzielenie się zyskiem z Akcjonariuszami.

Pozostałe założenia polityki dywidendowej, zaprezentowane w raporcie ESPI 4/2025 z 2 kwietnia 2025 roku pozostały bez zmian.

1.10. Podział zysku za 2024 rok

Zwyczajne Walne Zgromadzenie IMS S.A. („WZA”) w dniu 18 czerwca 2025 r. podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku netto Spółki za rok 2024 oraz udzielenia upoważnienia Zarządowi do nabycia przez Spółkę akcji własnych w celu ich umorzenia. Spółka poinformowała o podjętej Uchwale raportem ESPI 9/2025 w dniu 18 czerwca 2025 r.

WZA postanowiło zysk netto Spółki za rok 2024 w kwocie 8.815.825,29 zł:

- 1) powiększony o kwotę 2.300.244,97 zł, która na podstawie uchwały nr 4 z dnia 20 listopada 2024 roku Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki („NWZ”) została przeznaczona na kapitał rezerwy na potrzeby wypłaty akcjonariuszom Spółki zaliczki na poczet dywidendy za rok obrotowy 2024 („Zaliczka”) oraz
- 2) pomniejszony o kwotę 5.615.053,76 zł, wypłaconej przez Spółkę w dniu 6 grudnia 2024 roku Zaliczki,

w całości przeznaczyć na kapitał rezerwy z przeznaczeniem na sfinansowanie wydatków z tytułu nabywania przez Spółkę jej akcji własnych wraz z kosztami ich nabycia.

Wypłata za rok 2024 została dokonana na dwa sposoby:

- 1) Przeprowadzenie skupu akcji własnych o charakterze dywidendowym przy następujących parametrach:
 - cena skupu 8 zł za jedną akcję;
 - wartość skupu 5 mln zł powiększona o koszty skupu;
 - wolumen skupu maksymalnie 625 tys. akcji;
 - forma przeprowadzenia skupu – zaproszenie skierowane do wszystkich Akcjonariuszy do składania ofert sprzedaży akcji;
 - termin przeprowadzenia skupu – do końca lipca 2025 roku.

W dniu 20 czerwca 2025 r. Zarząd IMS S.A. w wykonaniu Uchwały Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia IMS S.A. podjął uchwałę w sprawie przeprowadzenia procesu skupu akcji własnych Spółki („Skup Akcji Własnych”). Celem Skupu Akcji Własnych było nabycie przez Spółkę nie więcej niż 625.000 akcji własnych w celu ich umorzenia („Akcje Własne”). Akcje Własne stanowią ok. 1,78% ogólnej liczby akcji Spółki. Zgodnie z postanowieniami ww. Uchwały Nr 8 WZA, nabycie Akcji Własnych mogło nastąpić w terminie do 31 lipca 2025 r.

Skup Akcji Własnych realizowany był w drodze zaproszenia do składania ofert sprzedaży akcji Spółki skierowanego do wszystkich akcjonariuszy Spółki. Zaproszenie zostało ogłoszone 23 czerwca 2025 roku, składanie ofert sprzedaży trwało od 25 czerwca 2025 roku do 16 lipca 2025 roku, a zawarcie i rozliczenie transakcji na bazie dokonanego przydziału Akcji Własnych nastąpiło 22 lipca 2025 roku.

Jako podmiot pośredniczący w przeprowadzeniu Skupu Akcji Własnych został wybrany Dom Maklerski Banku Ochrony Środowiska S.A., ul. Marszałkowska 78/80, 00-517 Warszawa.

W ramach skupu złożono oferty sprzedaży obejmujące łącznie 32.378.574 akcji Spółki. W związku z tym, że łączna liczba akcji Spółki zgłoszonych przez Akcjonariuszy do sprzedaży w ramach zaproszenia przekroczyła łączną liczbę akcji jaką Spółka zamierzała nabyć tj. 625.000 akcji, Spółka dokonała proporcjonalnej redukcji ofert przy zastosowaniu zasad redukcji opisanych w zaproszeniu. Stopa redukcji wyniosła 98,07%.

W związku z powyższym Spółka nabyła 625.000 akcji o łącznej wartości nominalnej 12.500 zł, stanowiących ok. 1,78% kapitału zakładowego Emitenta i uprawniających do 625.000 głosów na Walnym Zgromadzeniu (1,78% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu). Akcje zostały nabyte przez Spółkę po cenie 8,00 zł za 1 akcję.

Skupione akcje zostały umorzone. W dniu 18 września 2025 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie IMS S.A. („NWZ”) podjęło uchwałę nr 4 w sprawie umorzenia akcji własnych Spółki. Akcje własne zostały nabyte w ramach realizowanego w czerwcu i lipcu 2025 roku Programu Skupu akcji własnych Spółki. NWZ umorzyło 625.000 akcji zwykłych na okaziciela o łącznej wartości nominalnej 12.500,00 PLN, stanowiących 1,78% kapitału zakładowego i uprawniających do 1,78% głosów na Walnym Zgromadzeniu. Akcje powyższe nabywane były przez Spółkę odpłatnie, za zgodą akcjonariuszy, zgodnie i w ramach upoważnienia Zarządu IMS S.A. do nabywania akcji własnych na podstawie uchwały nr 8 ZWZ Spółki z 18 czerwca 2025 roku oraz na podstawie uchwały nr 1 Zarządu Spółki z 20 czerwca 2025 roku w sprawie przeprowadzenia procesu skupu akcji własnych Spółki.

Umorzenie akcji było umorzeniem dobrowolnym w rozumieniu art. 359 ust. 1 Kodeksu spółek handlowych oraz § 8 ust. 1 Statutu Spółki. W dniu 4 listopada 2025 r. Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy KRS zarejestrował umorzenie akcji własnych Spółki i obniżenie jej kapitału zakładowego oraz zmiany Statutu IMS S.A.

- 2) Wypłata dywidendy za rok 2024 w wysokości 5,6 mln zł, tzn. 0,16 zł na jedną akcję na zasadach określonych w zdaniu następnym. W grudniu 2024 roku Spółka wypłaciła zaliczkę na poczet

dywidendy za rok 2024 w wysokości 5,6 mln zł, tj. 0,16 zł na jedną akcję, co wyczerpało wnioskowaną kwotę dywidendy z zysku roku 2024. Dywidendą objętych zostało 35.094.086 akcji Spółki.

O całym procesie Skupu akcji własnych IMS S.A. Emitent informował szczegółowo w raportach ESPI 12/2025 z 20.06.2025 r., 13/2025 z 23.06.2025 r., 17/2025 z 22.07.2025 r. oraz 33/2025 z 04.11.2025 r.

1.11. Wypłata zaliczki na poczet dywidendy za 2025 rok

W dniu 30 października 2025 roku Zarząd IMS S.A. podjął uchwałę o warunkowej wypłacie zaliczki w wysokości 0,12 PLN na poczet dywidendy za rok obrotowy 2025, na każdą z 34.469.086 akcji Spółki. Warunkami wypłaty zaliczki było udzielenie przez Radę Nadzorczą Spółki zgody, o której mowa w art. 349 § 1 Kodeksu spółek handlowych w związku z § 16 ust. 2 pkt 6 Statutu Spółki.

Rada Nadzorcza 30 października 2025 roku wyraziła zgodę na warunkową wypłatę zaliczki na poczet dywidendy za 2025 rok. O wypłacie zaliczki na poczet dywidendy za 2025 rok Emitent informował szczegółowo raportami bieżącymi nr 31/2025 i 32/2025.

Spółka wypłaciła zaliczkę na poczet dywidendy w kwocie 4.136.290,32 PLN.

Stosownie do art. 349 § 1 i art. 349 § 2 KSH wysokość zaliczki została określona na podstawie jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki za okres od 1 stycznia 2025 r. do 30 czerwca 2025 r., które zostało zbadane przez niezależnego biegłego rewidenta, a jej wysokość nie przekroczyła połowy zysku osiągniętego od końca roku obrotowego 2024 do 30 czerwca 2025 r.

Dniem, na który ustalono uprawnionych do zaliczki był dzień 10 grudnia 2025 roku, natomiast dniem wypłaty zaliczki był 15 grudnia 2025 roku.

Wypłata zaliczki na poczet dywidendy jest zgodna z polityką dywidendową prowadzoną w Grupie IMS.

1.12. Wypłata dywidendy ze spółek zależnych

W dniach 24 i 30 czerwca 2025 r. Zwyczajne Zgromadzenia Wspólników spółek odpowiednio APR Sp. z o.o. z Katowic i Audio Marketing Sp. z o.o. z Koszalina podjęły uchwały w sprawie przeznaczenia zysku netto wypracowanego w roku obrotowym 2024 na wypłatę dywidendy.

Zwyczajne Zgromadzenie Wspólników APR Sp. z o.o. postanowiło, że zysk netto wypracowany w 2024 roku, w kwocie 3.757.107,60 zł oraz dalszą kwotę 3.243.092,40 zł – pochodzącą z kapitału zapasowego i przeniesioną uprzednio na ten kapitał jako zysk z lat ubiegłych, tj. łączną kwotę 7.000.200,00 zł, przeznacza się w całości na wypłatę dywidendy. Dzień dywidendy wyznaczono na 24 czerwca 2025 roku, a dzień wypłaty dywidendy to był 27 czerwca 2025 roku.

Zwyczajne Zgromadzenie Wspólników Audio Marketing Sp. z o.o. postanowiło, że zysk netto wypracowany w 2024 roku, w kwocie 2.942.167,30 zł oraz dalszą kwotę 3.157.832,70 zł – pochodzącą z kapitału zapasowego i przeniesioną uprzednio na ten kapitał jako zysk z lat ubiegłych, tj. łączną kwotę 6.100.000,00 zł, przeznacza się w całości na wypłatę dywidendy. Dzień dywidendy wyznaczono na 30 czerwca 2025 roku, a dzień wypłaty dywidendy nastąpił 12 sierpnia 2025 roku.

W obu ww. spółkach na dzień dywidendy Emitent posiadał (oraz posiada na dzień zatwierdzenia do publikacji niniejszego raportu) 100% udziałów, a pozyskane środki zwiększyły majątek obrotowy IMS S.A.

O wypłacie dywidendy ze spółek zależnych Emitent informował raportami ESPI nr 14/2025 z 24.06.2025 r. i 15/2025 z 30.06.2025 r.

1.13. Rekomendacja „KUPUJ” dla akcji IMS S.A. z ceną docelową 4,00 PLN

W dniu 7 października 2025 r. opublikowana została przez Biuro Maklerskie Banku Millennium rekomendacja „kupuj” dla akcji IMS S.A. z ceną docelową dla jednej akcji IMS S.A. 4,00 PLN za jeden walor. Pełna treść rekomendacji dostępna jest tutaj:

<https://www.millenniumbm.pl/delegate/managedfiles/22001/latest>

Jak podało BM Banku Millennium S.A., definicja „KUPUJ” oznacza, że akcje spółki posiadają ponad 20% potencjał wzrostu.

Rekomendacje wydawane przez Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A. obowiązują 6 miesięcy od daty wydania, o ile wcześniej nie zostaną zaktualizowane. Millennium Dom Maklerski S.A. dokonuje aktualizacji wydawanych rekomendacji w zależności od sytuacji rynkowej oraz oceny analityka.

Raport został sporządzony przez Biuro Maklerskie Millennium Banku S.A. na zlecenie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w ramach Programu Wsparcia Pokrycia Analitycznego.

Wyciąg z dotychczasowych rekomendacji BM Banku Millennium

Data sporządzenia rekomendacji	Data i godzina pierwszego rozpowszechnienia rekomendacji	Instytucja (autor)	Rodzaj	Cena docelowa	Pełna treść rekomendacji
2023.09.08	2023.09.08 Godz. 8:45	Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A.	KUPUJ	3,80 PLN	https://www.bankier.pl/static/att/464000/8607728_46269442-20230908-0956-ims-pl-ri.pdf
2023.12.08	2023.12.08 Godz. 8:20	Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A.	KUPUJ	4,60 PLN	https://www.millenniumbm.pl/delegate/managedfiles/1908/latest
2024.05.08	2024.05.08 Godz. 8:10	Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A.	AKUMULUJ	5,00 PLN	https://www.millenniumbm.pl/delegate/managedfiles/2143/latest
2024.10.07	2024.10.07 Godz. 7:55	Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A.	KUPUJ	4,50 PLN	https://www.millenniumbm.pl/delegate/managedfiles/2251/latest
2025.05.21	2025.05.21 Godz. 7:20	Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A.	KUPUJ	4,60 PLN	https://www.millenniumbm.pl/delegate/managedfiles/2407/latest
2025.06.11	2025.06.11 Godz. 7:25	Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A.	KUPUJ	4,50 PLN	https://www.millenniumbm.pl/delegate/managedfiles/2416/latest
2025.10.07	2025.10.07 Godz. 7:55	Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A.	KUPUJ	4,00 PLN	https://www.millenniumbm.pl/delegate/managedfiles/22001/latest

1.14. Cesja umów dotyczących usług reklamowych Digital Signage z IMS S.A. do Revo DOOH Sp. z o.o.

We wrześniu 2023 r. IMS S.A. rozpoczął proces przeniesienia (cesji) umów dotyczących usług reklamowych Digital Signage do Revo DOOH Sp. z o.o. (dawniej IMS r&d sp. z o.o.). Celem tego procesu jest skupienie i zarządzanie umowami DS z galeriami handlowymi w ramach jednego podmiotu w Grupie IMS. Umowy cesji (poza wynagrodzeniem w latach 2023 i 2024) zawierały jeszcze jedną dodatkową płatność (Transza III) – w marcu i w lipcu 2025 roku – której wystąpienie warunkowane było osiągnięciem odpowiedniego poziomu obrotów z tytułu usług reklamowych. Wynagrodzenie dodatkowe należne od Revo DOOH Sp. z o.o. na rzecz IMS S.A. w 2025 roku wyniosło łącznie 11.498 tys. PLN i wykazane zostało w jednostkowym sprawozdaniu finansowym Spółki w „Pozostałych przychodach operacyjnych”. Tym samym, całe rozliczenie z tytułu cesji umów zostało zakończone. Łączne wynagrodzenie IMS S.A. w latach 2023 – 2025 z tytułu zakończonego procesu cesji umów DS do Revo DOOH Sp. z o.o. wyniosło 27.352 tys. PLN.

Transakcje te (cesje umów z IMS S.A. do Revo DOOH Sp. z o.o.) pozostają bez wpływu na skonsolidowane wyniki Grupy IMS.

Biorąc pod uwagę okoliczności rynkowe w II połowie 2023 roku, podjęta została decyzja, aby koszty Revo DOOH Sp. z o.o., stanowiące łącznie kwotę identyczną jak przychody IMS S.A., rozłożyć na 5 lat. Ze względu na zmianę okoliczności rynkowych w II połowie 2025 roku Revo DOOH Sp. z o.o. zdecydowała się na jednorazowe rozliczenie kosztów związanych z cesjami umów galeryjnych co spowodowało, że Revo DOOH Sp. z o.o. poniosła stratę, która przewyższyła sumę kapitału zapasowego oraz połowę kapitału zakładowego. Skrócenie okresu ujmowania kosztu z tytułu cesji umów DS pozostaje bez wpływu na całkowity koszt Revo DOOH Sp. z o.o. z tego tytułu. Pozostaje to także bez wpływu na skonsolidowane wyniki Grupy IMS.

Zgodnie z art. 233 Kodeksu Spółek Handlowych strata, która wystąpiła w wyniku ww. działań na koniec 2025 roku, jest przesłanką wskazującą na zagrożenie kontynuacji działalności Revo DOOH Sp. z o.o. W ocenie Zarządu Revo DOOH Sp. z o.o. i Zarządu Emitenta zaistniała sytuacja nie ma i nie będzie miała wpływu na kontynuację działalności (nie wpływa na płynność finansową Revo DOOH Sp. z o.o.). Wręcz przeciwnie, cesja umów reklamowych Digital Signage i czerpanie korzyści ze sprzedaży usług reklamowych znacząco wzmacnia przyszłe perspektywy Revo DOOH Sp. z o.o. Widać to wyraźnie po bardzo dobrych pierwszych miesiącach 2026 roku.

Zgodnie z wyżej przytoczonym artykułem Kodeksu Spółek Handlowych, Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników - zgodnie z rekomendacją Zarządu Revo DOOH Sp. z o.o. - podjęło wymaganą przez przepisy uchwałę w sprawie dalszego kontynuowania działalności Revo DOOH Sp. z o.o. Sprawozdanie nie zawiera korekt, jakie byłyby niezbędne gdyby założenie kontynuacji działalności okazało się niezasadne.

1.15. Program Motywacyjny oparty o akcje Closer Music Corporation

W czerwcu 2024 roku Rada Dyrektorów Closer Music Corporation („CMC”) przyjęła Program Motywacyjny na lata 2024 - 2034 oparty o akcje spółki. Program Motywacyjny skierowany jest do kluczowych managerów, pracowników i współpracowników projektu Closer Music (spółki Closer Music Sp. z o.o. („CM”) i Closer Music Corporation („CMC”). Maksymalna pula akcji w programie wynosi 837.239 akcji, co stanowi 8,6% ogółu wszystkich akcji. W czerwcu 2024 r. oraz w 2025 roku rozdysponowane zostały opcje na łącznie kilkunastu potencjalnych beneficjentów. Dokładna liczba nabytych uprawnień będzie zależała od stopnia spełnienia KPI przypisanych poszczególnym uczestnikom programu. Grono ww. beneficjentów programu stanowią osoby spoza zarządu CMC oraz CM.

Obejmowane akcje CMC będą podlegały ograniczeniom czasowym w rozporządzaniu nimi (półtoraroczny lock-up).

Wyspecjalizowane biuro aktuarialne dokonało na zlecenie Emitenta szacunku kosztu ww. przyznanych w 2024 i 2025 roku opcji. Maksymalny koszt w okresie nabywania uprawnień, przy założeniu przyznania wszystkich opcji to 38,5 tys. USD. Koszt Programu Motywacyjnego został ujęty po raz pierwszy w sprawozdaniu finansowym Closer Music Corporation za III kwartał 2024 roku.

W sprawozdaniu skonsolidowanym za 2025 roku ujęta została rezerwa na koszt programu w wysokości 8 tys. PLN.

1.16. Rozliczenie earn-out z byłymi wspólnikami Audio Marketing Sp. z o.o.

We wrześniu 2025 r. nastąpiło rozliczenie dodatkowej zapłaty za udziały wynikającej z umowy inwestycyjnej zawartej 1 czerwca 2021 r. ze wspólnikami przejętej spółki Audio Marketing Sp. z o.o. W związku z osiągnięciem przez Audio Marketing Sp. z o.o. w okresie 01.01.2024 – 31.12.2024 roku wyniku netto w wysokości 2.942 tys. PLN, na rzecz byłych właścicieli Audio Marketing Sp. z o.o. dokonana została płatność w łącznej kwocie 515 tys. PLN do podziału pomiędzy udziałowcami proporcjonalnie do liczby sprzedanych przez każdego z nich udziałów. Do rozliczenia z byłymi właścicielami Audio Marketing Sp. z o.o. pozostają ponadto dwie płatności za 12-miesięczne okresy rozpoczynające się 1 stycznia 2025 r. i 1 stycznia 2026 roku. Wartość pozostałej zapłaty w okresie od 1 stycznia 2025 roku do 31 grudnia 2026 roku będzie zależna od osiągniętego przez spółkę zysku netto i będzie wynosić 17,5% kwoty zysku netto (za każdy z ww. okresów) do podziału pomiędzy Udziałowców proporcjonalnie do liczby sprzedanych przez każdego z nich udziałów. Szczegółowy opis rozliczeń wynikających z ww. umowy inwestycyjnej dotyczącej nabycia spółki Audio Marketing został przedstawiony w raporcie ESPI 14/2021 z 01.06.2021 r. oraz w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy Kapitałowej IMS za okres od 1 stycznia 2021 roku do 31 grudnia 2021 roku.

1.17. Czynniki, które w ocenie Grupy będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej najbliższego roku

W perspektywie najbliższego roku, wpływ na wyniki Grupy Kapitałowej IMS będą miały dwa główne typy czynników.

Pierwszy, niezależny od Grupy, to sytuacja związana z wojną w Ukrainie. Wojna w Ukrainie może mieć negatywny wpływ na wyniki i działalność Grupy Kapitałowej IMS. Wpływ ten jest niemożliwy do oszacowania na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu do publikacji oraz uzależniony jest od czynników, które pozostają poza kontrolą ze strony Grupy. W szczególności, wojna może negatywnie odbić się na przychodach z usług reklamowych realizowanych głównie w galeriach handlowych przez IMS S.A. i Revo DOOH Sp. z o.o. Może także wpływać na obniżenie przychodów abonamentowych w wyniku rezygnacji części klientów. Zarządy spółek Grupy IMS na bieżąco analizują sytuację związaną z wpływem wojny za naszą wschodnią granicą na działalność i wyniki Grupy IMS. Ewentualne nowe uwarunkowania, istotnie wpływające na wyniki finansowe i sytuację gospodarczą Grupy IMS, będą przez Emitenta podawane do publicznej wiadomości.

Drugi typ czynników związany jest z realizacją strategii rozwoju Grupy IMS, opisaną szczegółowo w punkcie 1.3. niniejszego Sprawozdania.

Szczególną uwagę należy zwrócić na:

- a) Rozwój projektu Closer Music;

- b) Tempo wzrostu ilości lokalizacji abonamentowych audio, wideo i aroma;
- c) Przychody ze sprzedaży usług reklamowych, zależne w dość istotnym stopniu od ogólnej koniunktury gospodarczej i budżetów reklamodawców;
- d) Możliwe akwizycje;
- e) Pozyskiwanie nowych, dotychczas nieobsługiwanych segmentów rynku;
- f) Wprowadzanie na rynek nowych produktów i usług.

1.18. Transakcje z podmiotami powiązаныmi

Wszystkie transakcje z podmiotami powiązаныmi są zawierane na warunkach rynkowych.

Szczegółowe informacje na temat transakcji z podmiotami powiązаныmi zostały przedstawione w punkcie 5.16. Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy IMS za 2025 rok.

1.19. Umowy kredytowe i pożyczki aktywne w 2025 roku

Na 31 grudnia 2025 r. spółki Grupy IMS miały otwarte dziewięć linii kredytowych:

- IMS S.A. - w rachunku bieżącym w ING Bank Śląski S.A. do wysokości 7 mln PLN. Oprocentowanie na bazie zmiennych stóp procentowych opartych o stawkę WIBOR 1M powiększoną o marżę banku. Uzyskane środki będą wykorzystane do finansowania bieżącej działalności Emitenta. Termin spłaty zobowiązań ustalono na 31.08.2026 r.
- IMS S.A. - w rachunku bieżącym w BNP Paribas S.A. do wysokości 3 mln PLN. Oprocentowanie na bazie zmiennych stóp procentowych opartych o stawkę WIBOR 1M powiększoną o marżę banku. Uzyskane środki będą wykorzystane do finansowania bieżącej działalności Emitenta. Termin spłaty zobowiązań kredytowych trwa do 10.09.2026 r.
- IMS S.A. - wielocelowy limit kredytowy w PKO Bank Polski S.A. do wysokości 4 mln PLN. Oprocentowanie na bazie zmiennych stóp procentowych opartych o stawkę WIBOR 1M powiększoną o marżę banku. Uzyskane środki będą wykorzystane do finansowania bieżącej działalności Emitenta. Termin spłaty zobowiązań kredytowych trwa do 27.02.2027 r.
- IMS S.A. - w maju 2024 roku IMS S.A. podpisała z Bankiem Millennium S.A. umowę o kredyt w rachunku bieżącym do wysokości 3 mln PLN na finansowanie działalności bieżącej. Oprocentowanie kredytu jest zmienne, oparte o stawkę WIBOR 1M powiększoną o marżę banku. Termin spłaty zobowiązań kredytowych trwa do 31.05.2026 r.
- Revo DOOH Sp. z o.o. - w sierpniu 2024 roku Revo DOOH Sp. z o.o. podpisała umowę o kredyt w rachunku bieżącym w BNP Paribas S.A. do wysokości 2,8 mln PLN. Oprocentowanie na bazie zmiennych stóp procentowych opartych o stawkę WIBOR 1M powiększoną o marżę banku. Uzyskane środki będą wykorzystane do finansowania bieżącej działalności Revo DOOH Sp. z o.o. Termin spłaty zobowiązań kredytowych trwa do 10.09.2026 r.
- Revo DOOH Sp. z o.o. - w marcu 2025 roku Revo DOOH Sp. z o.o. zawarła umowę kredytu w rachunku bieżącym z PKO Bankiem Polskim S.A. do wysokości 3 mln PLN. Oprocentowanie na bazie zmiennych stóp procentowych opartych o stawkę WIBOR 1M powiększoną o marżę banku. Uzyskane środki będą wykorzystane do finansowania bieżącej działalności Revo DOOH Sp. z o.o. Termin spłaty zobowiązań kredytowych trwał do 19.03.2026 r. W dniu 18.03.2026 r. spółka podpisała aneks wydłużający termin spłaty zobowiązań kredytowych do 19.03.2027 r.
- Revo DOOH Sp. z o.o. - w sierpniu 2024 roku Revo DOOH Sp. z o.o. podpisała umowę o kredyt

w rachunku bieżącym w ING Bank Śląski S.A. do wysokości 3 mln PLN. Oprocentowanie na bazie zmiennych stóp procentowych opartych o stawkę WIBOR 1M powiększoną o marżę banku. Uzyskane środki będą wykorzystane do finansowania bieżącej działalności Revo DOOH Sp. z o.o. Termin spłaty zobowiązań kredytowych trwał do 29.08.2025 r. W lipcu 2025 roku Revo DOOH Sp. z o.o. podpisała aneks do ww. umowy zwiększający limit kredytowy do wysokości 6 mln PLN z terminem spłaty zobowiązania do 31.08.2026 roku.

- APR Sp. z o.o. - w rachunku bieżącym w BNP Paribas S.A. do wysokości 1 mln PLN. Oprocentowanie na bazie zmiennych stóp procentowych opartych o stawkę WIBOR 1M powiększoną o marżę banku. Uzyskane środki będą wykorzystane do finansowania bieżącej działalności spółki. Termin spłaty zobowiązań kredytowych trwa do 10.09.2026 r.
- Closer Music Sp. z o.o. - w rachunku bieżącym w ING Bank Śląski S.A. do wysokości 1,5 mln PLN. Oprocentowanie na bazie zmiennych stóp procentowych opartych o stawkę WIBOR 1M powiększoną o marżę banku. Uzyskane środki będą wykorzystane do finansowania bieżącej działalności spółki. Termin spłaty zobowiązania trwa do 11.09.2026 roku.

Poza powyższymi liniami kredytowymi, APR Sp. z o.o. miał kredyt inwestycyjny podpisany 24.06.2016 r. z Powszechną Kasą Oszczędności Bankiem Polskim S.A. w wysokości 300 tys. PLN. Kredyt został przeznaczony na zakup nieruchomości gruntowej zabudowanej budynkiem, położonej w Katowicach przy ul. Drozdów 4 – budynek ten stanowi obecnie siedzibę spółki. Termin spłaty całości zadłużenia wynikającego z umowy trwał do 01.08.2026 roku. Na 31 grudnia 2025 roku kredyt został w całości spłacony.

We wrześniu 2021 roku IMS S.A. podpisała z ING Bankiem Śląskim S.A. umowę o kredyt złotówkowy długoterminowy na refinansowanie 80% kosztów zakupu udziałów w spółce Audio Marketing Sp. z o.o. z siedzibą w Koszalinie (zakup udziałów opisany szerzej w punkcie 1.6. Sprawozdania z działalności Grupy Kapitałowej IMS za 2021 rok opublikowanego 27 kwietnia 2022 r. Sprawozdanie jest dostępne na stronie IMS S.A. (www.imssensory.com)).

Refinansowanie dotyczy dwóch nw. punktów:

- 1) zapłaty dotychczasowym właścicielom AM z tytułu nabycia 100% udziałów ceny łącznej 4,25 mln PLN;
- 2) dodatkowej zapłaty za udziały uzależnionej od zysku netto wypracowanego w okresie 01.01.2022 r. – 31.12.2022 r., wahającej się między 1,55 mln PLN do podziału na wszystkich dotychczasowych właścicieli AM przy wypracowaniu zysku netto na poziomie co najmniej 0,75 mln PLN do 6,5 mln PLN brutto do podziału na wszystkich dotychczasowych właścicieli AM przy wypracowaniu zysku netto na poziomie co najmniej 1,75 mln PLN.

Udzielony kredyt w wysokości 8,6 mln PLN został wypłacony Emitentowi w dwóch transzach: pierwsza transza w wysokości 3,4 mln PLN wypłacona została w październiku 2021 roku, druga transza w wysokości 5,2 mln PLN została wypłacona w październiku 2023 roku. Termin spłaty transzy I to wrzesień 2027 r., natomiast termin spłaty transzy II to październik 2029 r. Oprocentowanie kredytu jest zmienne, oparte o stawkę WIBOR 3M powiększoną o marżę banku. W lipcu 2023 roku dokonano zmiany w ww. umowie, w wyniku której, ww. umowa została podzielona na dwie odrębne umowy: jedna obejmująca płatność Transzy I (3,4 mln PLN) i druga (odrębna) umowa obejmująca płatność Transzy II (5,2 mln PLN).

W styczniu 2023 roku IMS S.A. podpisała z PKO Bank Polska S.A. umowę o kredyt obrotowy nieodnawialny na maksymalną kwotę 4 mln PLN. Celem była zmiana jednego z banków finansujących Emitenta na PKO BP S.A. Udzielony kredyt został wypłacony Emitentowi jednorazowo 18 stycznia 2023 r. w kwocie 3,7 mln PLN. Oprocentowanie kredytu jest zmienne, oparte o stawkę WIBOR 1M powiększoną o marżę banku. Termin spłaty zobowiązań kredytowych trwał do 03.01.2026 r. i na dzień zatwierdzenia sprawozdania do publikacji kredyt jest w całości spłacony.

1.20. Pożyczki udzielone przez Grupę w 2025 roku

Tabela poniżej zawiera zestawienie aktywnych na 31 grudnia 2025 roku pożyczek udzielanych przez spółki Grupy Kapitałowej IMS.

Pożyczkodawca	Pożyczkobiorca	Data udzielenia pożyczek		Wartość pożyczek /w tys. PLN/	Saldo pożyczek na 31.12.2025 r. /w tys. PLN/	Warunki udzielonych pożyczek	Termin spłaty
		Pożyczki udzielone w 2025 roku	Pożyczki udzielone przed 01.01.2025 r.				
IMS S.A.	Mood Factory Sp. z o.o.		2020-01-27	100	100	Oprocentowanie pożyczek ma charakter zmienny i jest sumą stawki WIBOR dla 1-miesięcznych depozytów międzybankowych i marży Pożyczkodawcy	Zwrot pożyczek nastąpi na żądanie Pożyczkodawcy
IMS S.A.	Mood Factory Sp. z o.o.		2020-02-26	100	100		
IMS S.A.	Mood Factory Sp. z o.o.		2019-11-26	200	76		
IMS S.A.	Mood Factory Sp. z o.o.		2015-10-01	300	300	Oprocentowanie pożyczki ma charakter zmienny i jest sumą stawki WIBOR dla 1-miesięcznych depozytów międzybankowych i marży Pożyczkodawcy. Umowa pożyczki zawiera zapis o możliwości konwersji pożyczki i zaległych odsetek na kapitał zakładowy. Pożyczkodawca od 1 kwietnia 2016 roku może żądać od Wspólników Mood Factory Sp. z o.o. zmiany umowy spółki i podwyższenia kapitału zakładowego o kwotę 700 PLN poprzez utworzenie 14 nowych udziałów przeznaczonych do objęcia przez IMS S.A., które zostaną pokryte przez IMS S.A. wkładem pieniężnym w wysokości równej wartości niezwróconej kwoty pożyczki do dnia podjęcia uchwały o zmianie umowy spółki, przy czym różnica pomiędzy tą kwotą, a kwotą 700 PLN zostanie przekazana na kapitał zapasowy Mood Factory Sp. z o.o.	Zwrot pożyczki nastąpi na żądanie Pożyczkodawcy jednak nie wcześniej niż 1 kwietnia 2018 roku
SALDO POŻYCZEK /KAPITAŁ/					576		
SALDO POŻYCZEK /KAPITAŁ + ODSETKI/					581		

Pożyczkodawca	Pożyczkobiorca	Data udzielenia pożyczek		Wartość pożyczek /w tys. PLN/	Saldo pożyczek na 31.12.2025 roku /w tys. PLN/	Warunki udzielanych pożyczek	Termin spłaty
		Pożyczki udzielone w 2025 roku	Pożyczki udzielone przed 01.01.2025 r.				
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-01-09	200	200	Oprocentowanie pożyczek ma charakter zmienny i jest sumą stawki WIBOR dla 1-miesięcznych depozytów międzybankowych i marży Pożyczkodawcy	Zwrot pożyczek nastąpi na żądanie Pożyczkodawcy
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-01-16	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-01-30	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-02-16	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-02-27	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-05-11	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-05-29	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-06-12	220	220		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-06-19	80	80		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-06-27	100	100		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-07-04	200	200		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-07-10	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-08-10	70	70		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-08-28	180	180		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-08-31	320	320		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-09-18	50	50		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-10-10	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-10-13	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-10-25	350	350		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-11-06	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-11-07	110	110		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-11-16	180	180		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-11-27	100	100		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2023-11-29	170	170		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-01-13	200	200		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-01-24	200	200		

Pożyczkodawca	Pożyczkobiorca	Data udzielenia pożyczek		Wartość pożyczek /w tys. PLN/	Saldo pożyczek na 31.12.2025 roku /w tys. PLN/	Warunki udzielanych pożyczek	Termin spłaty
		Pożyczki udzielone w 2025 roku	Pożyczki udzielone przed 01.01.2025 r.				
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-02-01	200	200	Oprocentowanie pożyczek ma charakter zmienny i jest sumą stawki WIBOR dla 1-miesięcznych depozytów międzybankowych i marży Pożyczkodawcy	Zwrot pożyczek nastąpi na żądanie Pożyczkodawcy
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-02-10	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-02-17	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-02-22	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-03-07	200	200		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-03-23	50	50		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-03-28	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-03-28	50	50		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-04-06	300	300		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-04-14	200	200		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-05-09	200	200		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-05-19	400	400		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-06-01	100	100		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-06-08	100	100		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-06-20	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-06-28	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-07-07	200	200		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-07-17	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-07-27	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-08-04	200	200		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-08-17	200	200		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-08-29	200	200		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-09-14	200	200		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-09-22	100	100		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-09-27	200	200		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-10-04	200	200		

Pożyczkodawca	Pożyczkobiorca	Data udzielenia pożyczek		Wartość pożyczek /w tys. PLN/	Saldo pożyczek na 31.12.2025 roku /w tys. PLN/	Warunki udzielanych pożyczek	Termin spłaty
		Pożyczki udzielone w 2025 roku	Pożyczki udzielone przed 01.01.2025 r.				
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-10-13	100	100	Oprocentowanie pożyczek ma charakter zmienny i jest sumą stawki WIBOR dla 1-miesięcznych depozytów międzybankowych i marży Pożyczkodawcy	Zwrot pożyczek nastąpi na żądanie Pożyczkodawcy
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-10-25	200	200		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-11-07	200	200		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-11-14	100	100		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-11-28	200	200		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2022-12-20	300	300		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2021-06-09	200	20		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2021-06-24	100	100		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2021-07-12	100	100		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2021-07-14	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2021-11-24	150	150		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2021-12-06	200	200		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2021-12-14	250	250		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2021-12-20	100	100		
IMS S.A.	Closer Music Sp. z o.o.		2021-12-30	100	100		
SALDO POŻYCZEK /KAPITAŁ/					11 000		
SALDO POŻYCZEK /KAPITAŁ + ODSETKI/					11 076		

Pożyczkodawca	Pożyczkobiorca	Data udzielenia pożyczek		Wartość pożyczek /w tys. PLN/	Saldo pożyczek na 31.12.2025 roku /w tys. PLN/	Warunki udzielanych pożyczek	Termin spłaty
		Pożyczki udzielone w 2025 roku	Pożyczki udzielone przed 01.01.2025 r.				
IMS S.A.	Revo DOOH Sp. z o.o.	2025-07-28		6 500	3 000	Oprocentowanie pożyczki ma charakter zmienny i jest sumą stawki WIBOR dla 1-miesięcznych depozytów międzybankowych i marży Pożyczkodawcy	Zwrot pożyczki nastąpi na żądanie Pożyczkodawcy
SALDO POŻYCZEK /KAPITAŁ/					3 000		
SALDO POŻYCZEK /KAPITAŁ + ODSETKI/					3 016		

Pożyczkodawca	Pożyczkobiorca	Data udzielenia pożyczek		Wartość pożyczek /w tys. PLN/	Saldo pożyczek na 31.12.2025 roku /w tys. PLN/	Warunki udzielanych pożyczek	Termin spłaty
		Pożyczki udzielone w 2025 roku	Pożyczki udzielone przed 01.01.2025 r.				
IMS S.A.	WoM ASI Sp. z o.o.	2025-11-25		50	50	Oprocentowanie pożyczki ma charakter zmienny i jest sumą stawki WIBOR dla 1-miesięcznych depozytów międzybankowych i marży Pożyczkodawcy	Zwrot pożyczki nastąpi na żądanie Pożyczkodawcy
IMS S.A.	WoM ASI Sp. z o.o.	2025-04-07		50	50		
IMS S.A.	WoM ASI Sp. z o.o.	2025-01-16		50	50		
IMS S.A.	WoM ASI Sp. z o.o.		2024-06-25	50	50		
IMS S.A.	WoM ASI Sp. z o.o.		2023-08-20	100	71		
SALDO POŻYCZEK /KAPITAŁ/					271		
SALDO POŻYCZEK /KAPITAŁ + ODSETKI/					272		

Pożyczkodawca	Pożyczkobiorca	Data udzielenia pożyczek		Wartość pożyczek /w tys. USD/	Saldo pożyczek na 31.12.2025 roku /w tys. PLN/	Warunki udzielanych pożyczek	Termin spłaty
		Pożyczki udzielone w 2025 roku	Pożyczki udzielone przed 01.01.2025 r.				
IMS S.A.	IMS Sensory Inc.	2025-10-20		5 USD	18	Oprocentowanie pożyczek ma charakter zmienny i jest sumą stawki EURIBOR dla 1-miesięcznych depozytów międzybankowych i marży Pożyczkodawcy	Zwrot pożyczek nastąpi na żądanie Pożyczkodawcy
IMS S.A.	IMS Sensory Inc.		2024-07-04	20 USD	72		
IMS S.A.	IMS Sensory Inc.		2024-01-25	25 USD	90		
IMS S.A.	IMS Sensory Inc.		2023-06-06	20 USD	72		
IMS S.A.	IMS Sensory Inc.		2023-02-01	30 USD	108		
IMS S.A.	IMS Sensory Inc.		2022-03-08	100 USD	366		
SALDO POŻYCZEK /KAPITAŁ/					726		
SALDO POŻYCZEK /KAPITAŁ + ODSETKI/					762		

Pożyczkodawca	Pożyczkobiorca	Data udzielenia pożyczek		Wartość pożyczek /w tys. PLN, o ile nie zaznaczono inaczej/	Saldo pożyczek na 31.12.2025 r. /w tys. PLN/	Warunki udzielonych pożyczek	Termin spłaty
		Pożyczki udzielone w 2025 roku	Pożyczki udzielone przed 01.01.2025 r.				
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-12-08		150	150	Oprocentowanie pożyczek ma charakter zmienny i jest sumą stawki WIBOR dla 1-miesięcznych depozytów międzybankowych i marży Pożyczkodawcy	Zwrot pożyczek nastąpi na żądanie Pożyczkodawcy
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-12-03		250	250		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-11-12		100	100		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-10-07		200	200		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-09-10		200	200		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-08-20		250	250		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-08-01		300	300		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-07-24		300	300		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-07-01		200	200		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-06-03		200	200		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-05-22		350	350		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-01-13		300	300		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-03-06	300	50		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-04-25	300	300		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-05-22	250	250		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-07-01	250	250		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-08-05	150	150		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-07-10	100	100		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-09-04	200	200		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-10-02	200	200		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-10-17	400	400		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-11-07	200	200		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-12-02	200	200		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-01-15	10 tys. EUR	42	Oprocentowanie pożyczek ma charakter zmienny i jest sumą stawki EURIBOR dla 3-miesięcznych depozytów międzybankowych i marży Pożyczkodawcy	Zwrot pożyczek nastąpi na żądanie Pożyczkodawcy
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-07-01	15 tys. EUR	64		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.		2023-01-10	30 tys. USD	127		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.		2023-07-15	10 tys. EUR	42		
Audio Marketing Sp. z o.o.	IMS S.A.		2023-10-12	10 tys. EUR	42		
SALDO POŻYCZEK /KAPITAŁ/					5 417		
SALDO POŻYCZEK /KAPITAŁ + ODSETKI/					5 460		

Pożyczkodawca	Pożyczkobiorca	Data udzielenia pożyczek		Wartość pożyczek /w tys. PLN, o ile nie zaznaczono inaczej/	Saldo pożyczek na 31.12.2025 r. /w tys. PLN/	Warunki udzielonych pożyczek	Termin spłaty
		Pożyczki udzielone w 2025 roku	Pożyczki udzielone przed 01.01.2025 r.				
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-12-03		90 tys. EUR	380	Oprocentowanie pożyczek ma charakter zmienny i jest sumą stawki EURIBOR dla 3-miesięcznych depozytów międzybankowych i marży Pożyczkodawcy	Zwrot pożyczek nastąpi na żądanie Pożyczkodawcy
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-11-12		60 tys. EUR	254		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-10-07		60 tys. EUR	254		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-09-10		60 tys. EUR	254		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-08-07		70 tys. EUR	296		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-07-01		60 tys. EUR	254		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-05-28		110 tys. EUR	465		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-02-03		70 tys. EUR	296		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-01-13		70 tys. EUR	296		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-12-18	50 tys. EUR	211		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-12-02	60 tys. EUR	254		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-10-30	50 tys. EUR	211		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-10-02	50 tys. EUR	211		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-09-04	30 tys. EUR	127		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-08-23	25 tys. EUR	106		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-08-05	50 tys. EUR	211		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-07-10	25 tys. EUR	106		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-07-01	75 tys. EUR	317		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-05-22	50 tys. PLN	211		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-04-25	80 tys. EUR	338		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-03-05	60 tys. EUR	254		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-01-29	30 tys. EUR	127		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-01-15	10 tys. EUR	42		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-01-03	60 tys. EUR	254		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2023-12-13	30 tys. EUR	127		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2023-11-28	60 tys. EUR	254		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2023-10-12	50 tys. EUR	211		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2023-09-06	50 tys. EUR	211		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2023-08-25	100 tys. EUR	422		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2023-07-05	110 tys. EUR	464		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2023-01-03	30 tys. EUR	127		

Pożyczkodawca	Pożyczkobiorca	Data udzielenia pożyczek		Wartość pożyczek /w tys. PLN, o ile nie zaznaczono inaczej/	Saldo pożyczek na 31.12.2025 r. /w tys. PLN/	Warunki udzielonych pożyczek	Termin spłaty
		Pożyczki udzielone w 2025 roku	Pożyczki udzielone przed 01.01.2025 r.				
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2022-11-28	20 tys. EUR	85	Oprocentowanie pożyczek ma charakter zmienny i jest sumą stawki EURIBOR dla 3-miesięcznych depozytów międzybankowych i marży Pożyczkodawcy	Zwrot pożyczek nastąpi na żądanie Pożyczkodawcy
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2022-11-21	15 tys. EUR	63		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2022-11-02	15 tys. EUR	63		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2022-10-06	15 tys. EUR	63		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2022-09-20	25 tys. EUR	106		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2022-08-16	25 tys. EUR	106		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2022-06-21	25 tys. EUR	106		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2022-05-23	15 tys. EUR	63		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-12-12		900	900	Oprocentowanie pożyczek ma charakter zmienny i jest sumą stawki WIBOR dla 1-miesięcznych depozytów międzybankowych i marży Pożyczkodawcy	Zwrot pożyczek nastąpi na żądanie Pożyczkodawcy
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-12-03		100	100		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-10-07		250	250		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-07-24		150	150		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.	2025-07-01		400	400		
APR Sp. z o.o.	IMS S.A.		2024-12-12	250	100		
SALDO POŻYCZEK /KAPITAŁ/					10 100		
SALDO POŻYCZEK /KAPITAŁ + ODSETKI/					10 151		

Pożyczkodawca	Pożyczkobiorca	Data udzielenia pożyczek		Wartość pożyczek /w tys. PLN, o ile nie zaznaczono inaczej/	Saldo pożyczek na 31.12.2025 r. /w tys. PLN/	Warunki udzielonych pożyczek	Termin spłaty
		Pożyczki udzielone w 2025 roku	Pożyczki udzielone przed 01.01.2025 r.				
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation	2025-10-28		16 tys. USD	58	Oprocentowanie pożyczek ma charakter zmienny i jest sumą stawki EURIBOR dla 3-miesięcznych depozytów międzybankowych i marży Pożyczkodawcy	Zwrot pożyczek nastąpi na żądanie Pożyczkodawcy
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation	2025-09-24		40 tys. USD	144		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation	2025-07-11		30 tys. USD	108		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation	2025-05-20		15 tys. USD	54		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation	2025-04-24		15 tys. USD	54		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation	2025-03-31		10 tys. USD	36		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation	2025-03-31		15 tys. USD	54		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation	2025-03-25		30 tys. USD	108		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation	2025-02-24		35 tys. USD	126		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation	2025-01-09		20 tys. USD	72		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation		2024-12-18	15 tys. USD	54		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation		2024-12-02	20 tys. USD	72		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation		2024-10-30	60 tys. USD	216		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation		2024-08-28	60 tys. USD	216		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation		2024-07-29	20 tys. USD	72		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation		2024-07-10	15 tys. USD	54		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation		2024-07-03	15 tys. USD	54		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation		2024-05-15	30 tys. USD	108		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation		2024-03-15	30 tys. USD	108		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation		2023-12-08	50 tys. USD	180		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation		2023-12-04	8 tys. USD	29		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation		2023-10-31	10 tys. USD	36		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation		2023-10-12	10 tys. USD	36		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation		2023-09-22	15 tys. USD	54		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation		2023-07-26	10 tys. USD	36		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation		2023-02-16	15 tys. USD	54		
Closer Music Sp. z o.o.	Closer Music Corporation		2021-12-30	6 tys. USD	22		
SALDO POŻYCZEK /KAPITAŁ/					2 215		
SALDO POŻYCZEK /KAPITAŁ + ODSETKI/					2 317		

Poza wyżej wymienionymi pożyczkami, w 2021 r. Revo DOOH Sp. z o.o. udzieliła pożyczek (które na 31.12.2025 roku są aktywne) jednej spółce spoza Grupy Kapitałowej IMS w łącznej wysokości 24 tys. PLN. Saldo pożyczek wraz z odsetkami na 31 grudnia 2025 roku wynosi 27 tys. PLN.

Poza wyżej wymienionymi transakcjami, w 2025 roku IMS S.A. oraz spółki zależne nie udzielały pożyczek spółkom z Grupy Kapitałowej, jak i spółkom spoza Grupy Kapitałowej IMS.

1.21. Udzielone i otrzymane poręczenia i gwarancje w 2025 roku

Poręczenia udzielone przez IMS S.A. w związku z zaciągnięciem zobowiązań przez spółki zależne

W 2025 r. IMS S.A. oraz spółki zależne z Grupy Kapitałowej IMS nie udzielały nowych poręczeń IMS S.A., jak i spółkom spoza Grupy Kapitałowej IMS.

Na 31 grudnia 2025 roku aktywne pozostają poręczenia:

- 1) udzielone w grudniu 2016 roku przez IMS S.A. (IMS S.A. przystąpiła do długu) Revo DOOH Sp. z o.o. dotyczącego udzielonego przez BNP Paribas S.A. na rzecz Revo DOOH Sp. z o.o. kredytu w rachunku bieżącym. W wyniku aneksowania w styczniu 2022 roku umowy ww. linii kredytowej zmianie uległa także umowa poręczenia IMS S.A. Nowa umowa poręczenia została podpisana w styczniu 2022 roku. Odpowiedzialność IMS S.A. w ramach powyższej umowy obejmuje zobowiązanie warunkowe do wysokości 1.380 tys. PLN. Data ważności tytułu egzekucyjnego z tytułu tej umowy to 13 października 2032 roku. W październiku 2025 r. podpisany został aneks zmieniający termin obowiązywania tytułu egzekucyjnego do 11 września 2033 roku.
- 2) udzielone w listopadzie 2022 roku przez IMS S.A. (IMS S.A. przystąpiła do długu) APR Sp. z o.o. dotyczącego udzielonego przez BNP Paribas S.A. na rzecz APR Sp. z o.o. kredytu w rachunku bieżącym. Odpowiedzialność IMS S.A. w ramach powyższej umowy obejmuje zobowiązanie warunkowe do wysokości 750 tys. PLN. W październiku 2025 r. podpisany został aneks zmieniający wysokość poręczenia IMS S.A. do wysokości 1,5 mln PLN. Data ważności tytułu egzekucyjnego z tytułu tej umowy to 6 października 2032 roku.

Udzielone gwarancje

W 2025 roku Grupa IMS udzieliła następujących gwarancji, które pozostają aktywne na 31 grudnia 2025 roku:

Spółka	Data udzielenia gwarancji	Gwarant	Beneficjent gwarancji	Zakres gwarancji	Wartość gwarancji /w PLN/	Termin obowiązywania	
						od	do
Revo DOOH Sp. z o.o.	2025-02-06	ING Bank Śląski S.A.	Dyrektor Izby Administracji Skarbowej Polska	zabezpieczenie pokrycia wypłaty nagród wynikających z loterii promocyjnej organizowanej na rzecz Beneficjenta	44 941	2025-02-06	2026-01-14
	2025-02-06	ING Bank Śląski S.A.			29 611	2025-02-06	2026-01-19
	2025-02-07	ING Bank Śląski S.A.			57 656	2025-02-07	2026-01-22
	2025-02-05	ING Bank Śląski S.A.			59 417	2025-02-05	2026-01-26
	2025-02-06	ING Bank Śląski S.A.			14 951	2025-02-06	2026-01-26
	2025-02-21	ING Bank Śląski S.A.			98 694	2025-02-21	2026-03-16
	2025-03-18	ING Bank Śląski S.A.			13 278	2025-03-18	2026-01-23
	2025-03-17	ING Bank Śląski S.A.			32 243	2025-03-17	2026-01-27
	2025-03-18	ING Bank Śląski S.A.			19 743	2025-03-18	2026-03-19

Spółka	Data udzielenia gwarancji	Gwarant	Beneficjent gwarancji	Zakres gwarancji	Wartość gwarancji /w PLN/	Termin obowiązywania	
						od	do
Revo DOOH Sp. z o.o.	2025-02-06	ING Bank Śląski S.A.	Dyrektor Izby Administracji Skarbowej Polska	zabezpieczenie pokrycia wypłaty nagród wynikających z loterii promocyjnej organizowanej na rzecz Beneficjenta	62 559	2025-03-27	2026-03-30
	2025-04-08	ING Bank Śląski S.A.			114 382	2025-04-08	2026-04-29
	2025-05-08	ING Bank Śląski S.A.			78 701	2025-05-08	2026-04-27
	2025-05-19	ING Bank Śląski S.A.			90 153	2025-05-19	2026-05-13
	2025-05-28	ING Bank Śląski S.A.			36 667	2025-05-28	2026-02-23
	2025-05-30	ING Bank Śląski S.A.			54 554	2025-05-30	2026-03-26
	2025-06-18	ING Bank Śląski S.A.			43 352	2025-06-18	2026-05-11
	2025-09-01	ING Bank Śląski S.A.			193 933	2025-09-01	2026-09-14
	2025-09-01	ING Bank Śląski S.A.			131 315	2025-09-01	2026-09-16
	2025-09-18	ING Bank Śląski S.A.			32 193	2025-09-18	2026-09-02
	2025-09-10	ING Bank Śląski S.A.			66 666	2025-09-10	2026-04-20
	2025-11-19	ING Bank Śląski S.A.			24 795	2025-11-19	2026-07-14
	2025-12-02	ING Bank Śląski S.A.	Kontrahent Revo DOOH Sp. z o.o.	Gwarancja zwrotu zaliczki	576 361	2025-12-02	2026-06-01
Razem Revo DOOH Sp. z o.o.					1 876 165		
RAZEM GRUPA IMS					1 876 165		

Na 31 grudnia 2025 roku aktywne ponadto pozostają gwarancje:

Spółka	Data udzielenia gwarancji	Gwarant	Beneficjent gwarancji	Zakres gwarancji	Wartość gwarancji /w PLN/	Termin obowiązywania	
						od	do
IMS S.A.	2021-01-13	BNP Paribas S.A.	Kontrahent Spółki	gwarancja zapłaty przez IMS S.A. zobowiązania umownego	190 000	2021-01-22	2026-12-31
Razem IMS S.A.					190 000		
RAZEM GRUPA IMS					190 000		
RAZEM UDZIELONE PRZEZ GRUPĘ IMS GWARANCJE BANKOWE					2 066 165		

Na 31 grudnia 2025 r. Revo DOOH Sp. z o.o. w celu wystawiania gwarancji bankowych może korzystać z wielocelowej linii kredytowej w BNP Paribas S.A. do wysokości 0,9 mln PLN z terminem udostępnienia limitu do 10 października 2026 roku, oraz z otwartej linii odnawialnej w ING Bank Śląski S.A. do wysokości 2 mln PLN. Termin spłaty zobowiązań wynikających z otwartej linii odnawialnej w ING Bank Śląski S.A. trwa do 31 lipca 2026 roku.

IMS S.A. w celu wystawiania gwarancji bankowych korzysta z linii gwarancji w BNP Paribas S.A. do wysokości 0,6 mln PLN z terminem udostępnienia limitu do 10 października 2026 roku. Dodatkowo

od lutego 2025 roku Spółka do wystawiania gwarancji może korzystać z udzielonego sublimitu w ramach umowy limitu kredytowego wielocelowego z PKO Bank Polski S.A. do wysokości 1 mln.

Otrzymane przez Grupę Kapitałową IMS gwarancje bankowe

W 2025 r. IMS S.A. oraz spółki zależne z Grupy Kapitałowej IMS otrzymały gwarancje bankowe:

- 1) gwarancja bankowa udzielona w marcu 2025 r. przez Bank Gospodarstwa Krajowego w ramach portfelowej linii gwarancyjnej PLG FGK na rzecz IMS S.A. związana z zabezpieczeniem udzielonego przez PKO Bank Polska S.A. wielocelowego limitu kredytowego (w wys. 4 mln PLN). Wartość nominalna gwarancji wynosi 2,4 mln PLN (tj. 60% udzielonego kredytu). Gwarancja została udzielona do 27.05.2027 r.
- 2) gwarancja bankowa udzielona w marcu 2025 r. przez Bank Gospodarstwa Krajowego w ramach portfelowej linii gwarancyjnej PLG FGK na rzecz Revo DOOH Sp. z o.o. związana z zabezpieczeniem udzielonego przez PKO Bank Polska S.A. kredytu w rachunku bieżącym (w wys. 3 mln PLN). Wartość nominalna gwarancji wynosi 1,8 mln PLN (tj. 60% udzielonego kredytu). Gwarancja została udzielona do 19.06.2026 r.
- 3) gwarancja bankowa udzielona w lipcu 2025 r. przez Bank Gospodarstwa Krajowego w ramach portfelowej linii gwarancyjnej PLG FGK na rzecz IMS S.A. związana z zabezpieczeniem udzielonego przez ING S.A. kredytu w rachunku bieżącym (w wys. 7 mln PLN). Wartość nominalna gwarancji wynosi 4,2 mln PLN (tj. 60% udzielonego kredytu). Gwarancja została udzielona do 30.11.2026 r.
- 4) gwarancja bankowa udzielona w lipcu 2025 r. przez Bank Gospodarstwa Krajowego w ramach portfelowej linii gwarancyjnej PLG FGK na rzecz Revo DOOH Sp. z o.o. związana z zabezpieczeniem udzielonego przez ING S.A. kredytu w rachunku bieżącym (w wys. 6 mln PLN). Wartość nominalna gwarancji wynosi 3,6 mln PLN (tj. 60% udzielonego kredytu). Gwarancja została udzielona do 30.11.2026 r.
- 5) gwarancja bankowa udzielona w lipcu 2025 r. przez Bank Gospodarstwa Krajowego w ramach portfelowej linii gwarancyjnej PLG FGK na rzecz Revo DOOH Sp. z o.o. związana z zabezpieczeniem udzielonego przez ING Bank Śląski S.A. wielocelowego limitu kredytowego do wykorzystania w formie gwarancji bankowych (w wys. 2 mln PLN). Wartość nominalna gwarancji wynosi 1,2 mln PLN (tj. 60% udzielonego limitu). Gwarancja została udzielona do 06.11.2027 r.
- 6) gwarancja bankowa udzielona w lipcu 2025 r. przez Bank Gospodarstwa Krajowego w ramach portfelowej linii gwarancyjnej PLG FGK na rzecz Closer Music Sp. z o.o. związana z zabezpieczeniem udzielonego przez ING S.A. kredytu w rachunku bieżącym (w wys. 1,5 mln PLN). Wartość nominalna gwarancji wynosi 0,9 mln PLN (tj. 60% udzielonego limitu). Gwarancja została udzielona do 11.12.2026 r.
- 7) gwarancja bankowa udzielona w październiku 2025 roku przez Bank Gospodarstwa Krajowego w ramach portfelowej linii gwarancyjnej „de minimis” na rzecz IMS S.A. związana z zabezpieczeniem udzielonego przez BNP Paribas S.A. dla IMS S.A. kredytu w rachunku bieżącym (w wys. 3 mln PLN). Wartość nominalna gwarancji wynosi 1,8 mln PLN. Gwarancja została udzielona do 10.12.2026 r.
- 8) gwarancja bankowa udzielona w październiku 2025 r. przez Bank Gospodarstwa Krajowego w ramach portfelowej linii gwarancyjnej PLG FGK na rzecz Revo DOOH Sp. z o.o. związana

z zabezpieczeniem udzielonego przez BNP Paribas S.A. kredytu w rachunku bieżącym (w wys. 2,8 mln PLN). Wartość nominalna gwarancji wynosi 1,68 mln PLN (tj. 60% przyznanej kwoty kredytu). Gwarancja została udzielona do 10.12.2026 r.

Na 31 grudnia 2025 roku aktywne pozostają:

- 1) gwarancja bankowa udzielona w maju 2024 roku przez Bank Gospodarstwa Krajowego w ramach portfelowej linii gwarancyjnej „de minimis” na rzecz IMS S.A. związana z zabezpieczeniem udzielonego przez Millennium S.A. dla IMS S.A. kredytu w rachunku bieżącym (w wys. 3 mln PLN). Wartość nominalna gwarancji wynosi 1,8 mln PLN. Gwarancja została udzielona do 31.08.2026 r.
- 1) gwarancja bankowa udzielona w sierpniu 2023 roku przez Bank Gospodarstwa Krajowego w ramach portfelowej linii gwarancyjnej PLG FGK na rzecz IMS S.A. związana z zabezpieczeniem udzielonego przez ING Bank Śląski S.A. kredytu złotowego na finansowanie inwestycji i na refinansowanie poniesionych przez Spółkę nakładów inwestycyjnych w ramach inwestycji polegającej na zakupie udziałów w Audio Marketing Sp. z o.o. (w wys. 5,2 mln PLN). Wartość nominalna gwarancji wynosi 4,2 mln PLN (tj. 80% udzielonego kredytu). Gwarancja została udzielona do 09.08.2029 r.

1.22. Istotne wydarzenia po zakończeniu okresu sprawozdawczego

1.22.1. Podpisanie istotnej umowy handlowej przez Closer Music Sp. z o.o.

W dniu 26 listopada 2025 r. spółka Closer Music Sp. z o.o. („CM”) podpisała istotną umowę handlową („Umowa”) ze znaną międzynarodową marką odzieżową o zasięgu globalnym na kompleksową obsługę muzyczną punktów handlowych tej marki. Emitent poinformował o podpisaniu ww. Umowy raportem ESPI 35/2025 z 26.11.2025 r. Umowa obejmuje usługę premium dla lokalizacji klienta. W ramach Umowy, klient otrzymuje dedykowany program muzyczny do swoich salonów oraz ma możliwość, za osobną opłatą, wykorzystania baz muzycznych Closer Music w kanałach cyfrowych i mediach społecznościowych poprzez platformę internetową Closer Music. Szacowana (niewiążąca) liczba lokalizacji obsługiwanych w okresie 12 miesięcy trwania Umowy to 1500. Ponad 90% z ww. lokalizacji znajduje się poza terytorium Polski. Umowa jest istotna tak ze względu na szacowaną ilość lokalizacji abonamentowych jak i generowaną w skali roku wielkość przychodów. Umowa zawarta została pod warunkiem zawieszającym, jakim był okres testowy w wybranych lokalizacjach w pierwszych dwóch miesiącach trwania Umowy (grudzień 2025 – styczeń 2026), w trakcie którego klient mógł Umowę wypowiedzieć. Po okresie testowym, Umowa przechodzi automatycznie na 2-letni czas określony. Umowa podlega automatycznemu przedłużeniu na dalszy czas oznaczony dwunastu miesiący, o ile żadna ze stron skutecznie nie doręczy pisemnego zawiadomienia o rezygnacji z Umowy drugiej stronie najpóźniej na trzydzieści dni przed upływem terminu obowiązywania Umowy. Takie wznowienie (prolongata) Umowy powtarzać się będzie po upływie każdego kolejnego okresu obowiązywania Umowy. W dniu 2 lutego 2026 r. raportem ESPI 2/2026 Zarząd IMS S.A. poinformował, że po pozytywnym zakończeniu okresu testowego Umowa przeszła w umowę na 2 - letni czas określony z szacowaną liczbą lokalizacji obsługiwanych w okresie 12 miesięcy trwania Umowy wynoszącą 1500.

Poza dużymi korzyściami związanymi z generowanym przychodem i zyskiem z kontraktu, ww. Umowa w ocenie Emitenta jest bardzo ważna także ze względu na fakt, że kolejny duży międzynarodowy gracz docenił jakość kontentu muzycznego CM oraz profesjonalizm świadczonych usług.

1.22.2. Zmiana polityki dywidendowej IMS S.A.

W dniu 10 marca 2026 roku Zarząd IMS S.A. raportem ESPI 5/2026 poinformował o zmianie polityki dywidendowej Grupy IMS. W związku z planowanymi wydatkami na zwiększanie działów sprzedażowych w Grupie IMS oraz możliwymi akwizycjami, Zarząd Emitenta dopuszcza, iż nie każdego roku będzie rekomendował Radzie Nadzorczej i Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy transfer środków do Akcjonariuszy na poziomie co najmniej 75% skonsolidowanego zysku netto przypisanego jednostce dominującej. Jednocześnie Zarząd podtrzymuje, że jego intencją jest dalsze coroczne dzielenie się zyskiem z Akcjonariuszami.

Pozostałe założenia polityki dywidendowej, zaprezentowane w raporcie ESPI 4/2025 z 2 kwietnia 2025 roku pozostają bez zmian.

1.22.3. Informacja w sprawie istotnej umowy Emitenta

W dniu 19 grudnia 2025 r. Spółka otrzymała wypowiedzenie obowiązującej umowy aromamarketingowej, od polskiej sieci retailowej, ze skutkiem na 31 marca 2026 roku. Umowa jest istotna, ze względu na obsługiwane przez Emitenta blisko 1 300 lokalizacji abonamentowych tego klienta. W dniu 23 marca 2026 r. Spółka podpisała umowę i przedłużyła współpracę w zakresie aromamarketingu z ww. siecią retailową na wszystkie obecne oraz nowootwierane w czasie trwania umowy lokalizacje tej sieci. Umowa zawarta została na okres 5 lat. Po upływie wyżej wskazanego okresu, umowa ulega automatycznemu przedłużeniu na czas nieokreślony, o ile żadna ze stron nie powiadomi drugiej strony najpóźniej na 90 dni przed upływem terminu obowiązywania niniejszej umowy o braku woli jej przedłużenia. Po przedłużeniu umowy na czas nieokreślony, każda ze stron będzie uprawniona do wypowiedzenia umowy z zachowaniem 3-miesięcznego okresu wypowiedzenia. W ramach negocjacji, Emitent udzielił klientowi niewielkiego rabatu, który z nadwyżką powinien zostać pokryty przez nowootwierane lokalizacje klienta. Spółka o ww. Umowie informowała w raportach ESPI 38/2025 z 19.12.2025 i ESPI 6/2026 z 23.03.2026 r.

1.22.4. Przyjęcie przez Radę Nadzorczą Spółki Programu Motywacyjnego V na lata 2026 – 2028

W dniu 27 marca 2026 r. Rada Nadzorcza przyjęła Regulamin „Programu Motywacyjnego V na lata 2026 – 2028, dla członków Zarządu, menedżerów, pracowników i współpracowników spółek Grupy Kapitałowej IMS” („Regulamin Programu Motywacyjnego V”; „Regulamin V”), opartego o opcje menedżerskie. Celem Programu Motywacyjnego V, skierowanego do członków Zarządu IMS S.A. oraz menedżerów, pracowników i współpracowników spółek Grupy Kapitałowej IMS S.A. jest stworzenie dodatkowego, silnego narzędzia motywującego do osiągnięcia bardzo ambitnych celów, poprzez takie działania jak przejęcia wysokorentownych podmiotów, generowanie wysokiej sprzedaży z bieżących produktów i usług oraz pozyskiwanie nowych klientów i nowych rynków, co w efekcie powinno w istotny sposób przełożyć się na kurs akcji IMS S.A. Stworzenie w Spółce istotnych bodźców dla członków Zarządu, menedżerów, pracowników i współpracowników Grupy Kapitałowej IMS do kreowania rozwiązań poprawiających wyniki finansowe Grupy Kapitałowej IMS oraz silne związanie najlepszego personelu ze spółkami Grupy Kapitałowej IMS, prowadzić powinno do realizacji ambitnych planów wzrostu przychodów i zysków Grupy Kapitałowej IMS, a w efekcie do wzrostu wartości akcji IMS S.A.

Program Motywacyjny V zakłada uzyskanie praw do objęcia przez osoby w nim uczestniczące, łącznie nie więcej niż 2.500.000 akcji nowej serii (co stanowi maksymalnie 7,25% obecnego kapitału zakładowego) w okresie 3 lat trwania Programu Motywacyjnego V, pod warunkiem spełnienia przez te

osoby określonych w Regulaminie V kryteriów. Uprawnieni będą mogli obejmować akcje po cenie emisyjnej równej średniej arytmetycznej kursów zamknięcia akcji IMS S.A. na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w okresie 01.09.2025-28.02.2026 z uwzględnieniem 80% dyskonta, tj. cenie emisyjnej wynoszącej 0,58 zł za jedną akcję. Kryterium ogólnym nabycia prawa do objęcia akcji za dany rok obrotowy, w okresie 2026 – 2028 („okres nabycia”), dla wszystkich osób uczestniczących, jest pozostawanie w stosunku służbowym z jedną ze spółek Grupy Kapitałowej IMS przez co najmniej trzy miesiące w danym okresie nabycia oraz osiągnięcie przez Grupę Kapitałową IMS wartości KPI związanych ze skonsolidowanymi przychodami lub skonsolidowanym zyskiem EBITDA, lub liczbą lokalizacji abonamentowych określonych w Regulaminie Programu V. Kryterium szczegółowym jest znaczący wpływ osób uczestniczących na działalność spółek Grupy, którego oceny dokonuje Rada Nadzorcza, a w przypadku osób niebędących członkami Zarządu, ocena Rady Nadzorczej będzie poprzedzona pisemnym, uzasadniającym wybór danej osoby wnioskiem Zarządu. Określona pula akcji (nie więcej niż 480.000 akcji w okresie 3 lat trwania Programu Motywacyjnego V) dedykowana jest dla Dyrektora Handlowego odpowiedzialnego za sprzedaż usług reklamowych. W tym przypadku kryterium ogólnym nabycia prawa do objęcia akcji za dany rok obrotowy w okresie 2026 – 2028 („okres nabycia”), jest pozostawanie w stosunku służbowym z jedną ze spółek Grupy Kapitałowej IMS przez co najmniej dwanaście miesięcy w danym okresie nabycia (Rada Nadzorcza może skrócić ten okres) oraz realizacja określonych w Programie V budżetów sprzedaży usług reklamowych w latach 2026 – 2028.

Prawo do objęcia akcji w ramach Programu Motywacyjnego V będzie realizowane w formie warrantów subskrypcyjnych wyemitowanych przez Spółkę. Jeden warrant będzie uprawniał do objęcia jednej akcji. Uczestnicy Programu V zobowiązani zostaną do bezwzględnego niezbywania nabytych akcji (lock – up) przez okres 18 (osiemnastu) miesięcy od dnia 31 lipca roku następującego po danym okresie nabycia. Zarząd planuje na najbliższym Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy przedstawić w porządku obrad uchwały obejmujące:

1. Przyjęcie „Programu Motywacyjnego dla członków Zarządu, menedżerów, pracowników i współpracowników spółek Grupy Kapitałowej IMS na lata 2026-2028” oraz zatwierdzenie „Regulaminu Programu Motywacyjnego na lata 2026-2028”;
2. Uchwalenie emisji imiennych warrantów subskrypcyjnych, z jednoczesnym pozbawieniem dotychczasowych Akcjonariuszy Spółki prawa poboru warrantów subskrypcyjnych;
3. Warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji akcji nowej serii z jednoczesnym pozbawieniem dotychczasowych Akcjonariuszy Spółki prawa poboru akcji oraz upoważnienie Zarządu do ustalenia tekstu jednolitego Statutu Spółki uwzględniającego podwyższenie kapitału zakładowego w związku z objęciem ww. akcji;
4. Zmiany Statutu Spółki w związku z warunkowym podwyższeniem kapitału zakładowego;
5. Ustalenie tekstu jednolitego Statutu Spółki.

Warunkiem wejścia w życie Programu Motywacyjnego V jest skuteczne podjęcie ww. uchwał przez Walne Zgromadzenie Spółki.

O przyjęciu Programu Motywacyjnego przez Radę Nadzorczą IMS S.A. Emitent poinformował raportem ESPI 7/2026 w dniu 27 marca 2026 roku.



CZYNNIKI RYZYKA

2. CZYNNIKI RYZYKA

Grupa IMS narażona jest na wiele ryzyk zewnętrznych i wewnętrznych. Opisane poniżej czynniki ryzyka nie są jedynymi, które mogą dotyczyć Grupy i prowadzonej przez nią działalności. W przyszłości mogą wystąpić ryzyka trudne do przewidzenia w chwili obecnej, np. powstałe w wyniku zdarzeń nieprzewidywalnych lub nadzwyczajnych. Należy podkreślić, że spełnienie się któregokolwiek z wymienionych poniżej czynników ryzyka może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez Grupę IMS działalność, sytuację finansową, a także wyniki z prowadzonej działalności oraz kształtowanie się rynkowego kursu akcji IMS S.A.

Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym Grupy:

- Ryzyko związane z sytuacją społeczno-ekonomiczną w Polsce;
- Ryzyko związane z rozwojem rynku handlu i usług;
- Ryzyko związane z pojawieniem się nowych technologii;
- Ryzyko związane z konkurencją;
- Ryzyko związane z wojną w Ukrainie i konfliktem na Bliskim Wschodzie.

Czynniki ryzyka prawno-regulacyjne:

- Ryzyka związane ze zmiennością przepisów prawa i jego interpretacji;
- Ryzyko związane z niestabilnością systemu podatkowego;
- Ryzyko podatkowe związane z transakcjami z podmiotami powiązanymi.

Czynniki ryzyka specyficzne dla Grupy i branży, w której działa:

- Ryzyko nieosiągnięcia przez Grupę celów strategicznych;
- Ryzyko związane z akwizycją innego podmiotu;
- Ryzyko uzależnienia świadczenia usług przez Grupę IMS od umów podpisanych z partnerami handlowymi;
- Ryzyko szkód poczynionych klientom na skutek wadliwej pracy urządzeń oferowanych przez Grupę;
- Ryzyko związane z konfliktami interesów;
- Ryzyko utraty kluczowych pracowników;
- Ryzyko związane z rozliczaniem z OZZ;
- Ryzyko związane z realizacją umów przez klientów.

Czynniki ryzyka finansowego i kapitałowego:

- Ryzyko kapitałowe;
- Ryzyko finansowe.

2.1. Ryzyko związane z otoczeniem rynkowym Grupy

Ryzyko związane z sytuacją społeczno-ekonomiczną w Polsce

Działalność Grupy IMS jest uzależniona od sytuacji makroekonomicznej Polski, a w szczególności od: stopy wzrostu PKB, poziomu inwestycji, stopy inflacji, stopy bezrobocia i wysokości deficytu budżetowego. Pogorszenie się sytuacji makroekonomicznej może wpłynąć na kondycję klientów Grupy, czego efektem może być spadek wydatków na reklamę (pomiędzy dynamiką wydatków na reklamę, a dynamiką zmian PKB zachodzi silna korelacja), zmniejszenie wartości inwestycji w zakresie rozwoju sieci sprzedaży (mniejsza liczba otwieranych punktów handlowych, może wpłynąć na dynamikę sprzedaży Grupy IMS) lub ograniczenie sieci sprzedaży m.in. poprzez zamknięcie nierentownych punktów handlowych (zmniejszenie punktów handlowych wpłynie na ilość usług abonamentowych świadczonych dla danego klienta). Negatywne zmiany w sytuacji makroekonomicznej Polski mogą generować ryzyko dla prowadzonej przez Grupę działalności gospodarczej i tym samym wpływać na jej wyniki finansowe.

Ryzyko związane z rozwojem rynku handlu i usług

Poziom sprzedaży detalicznej w sieciach handlowych wpływa pośrednio na biznes Grupy. Zmiany wielkości sprzedaży detalicznej u klientów Grupy IMS mogą spowolnić wzrost Grupy przede wszystkim w zakresie sprzedaży usług reklamowych. Ponadto istnieje ryzyko związane z rozwojem dystrybucji reklam przez tradycyjne środki masowego przekazu. Rozwój tradycyjnych kanałów dystrybucji reklam, zmiana technologii, zmiana cen usług reklamowych oraz preferencji klientów Spółki może wpłynąć negatywnie na wyniki realizowane przez Grupę.

Ryzyko związane z pojawieniem się nowych technologii

Ciągły rozwój technologii niesie za sobą potrzebę ponoszenia stałych kosztów związanych z pracami badawczo-rozwojowymi oraz udoskonaleniem już istniejących produktów Grupy. Istnieje ryzyko, iż w przyszłości może zaistnieć konieczność poniesienia znacznych nakładów inwestycyjnych, których to Grupa IMS nie byłaby w stanie pokryć, co może wpłynąć negatywnie na pozycję Grupy na rynku oraz jej wyniki finansowe. Drugim aspektem tego ryzyka jest zagrożenie stworzenia nowej technologii związanej z oferowanymi produktami przez konkurencję. Może to skutkować znaczną obniżką kosztów świadczenia usług przez konkurencję co może wpłynąć negatywnie na wyniki finansowe realizowane przez Grupę.

Ryzyko związane z konkurencją

Na wyniki finansowe osiągnięte przez Grupę może mieć wpływ obniżanie cen usług i towarów przez firmy konkurencyjne. Strategia działania Grupy IMS koncentruje się na wzmacnianiu pozycji rynkowej i powiększaniu przewagi konkurencyjnej poprzez dywersyfikację portfolio oferowanych produktów, świadczenie kompleksowych usług, rozszerzanie segmentów działalności oraz sieci sprzedaży. Jednak mimo to przyszła pozycja rynkowa Grupy może być uzależniona od działań ze strony konkurencji obecnej na rynku. W szczególności nie można wykluczyć umacniania w przyszłości pozycji rynkowej konkurentów Grupy np. wskutek konsolidacji i koncentracji kapitałowej firm konkurencyjnych w sektorze oraz pojawienia się nowych podmiotów, co może mieć wpływ na obniżenie marż i wpłynąć na wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju Grupy w przyszłości.

Ryzyko związane z wojną w Ukrainie i konfliktem na Bliskim Wschodzie

W lutym 2022 roku rozpoczął się konflikt zbrojny na terytorium Ukrainy. Rosyjska inwazja na terytorium Ukrainy wywołuje szereg ryzyk makroekonomicznych w Polsce i na świecie. Emitent świadczy usługę audiomarketingu na rzecz jednego kontrahenta, który ma swoje oddziały zagraniczne również na terytorium Ukrainy. Wysokość obrotów z oddziałem w Ukrainie wynosi 173 tys. PLN i jest

nieistotna w całym wolumenie obrotów Emitenta. Poza powyższym, Grupa IMS nie prowadzi działalności na terytorium Ukrainy i Rosji, a także Białorusi. Spółki Grupy IMS nie posiadają także aktywów na terytoriach wcześniej wymienionych państw. W związku z tym, Grupa nie identyfikuje bezpośrednich skutków rosyjskiej agresji na Ukrainę na własną działalność operacyjną i biznesową. Sytuacja ta jednak może negatywnie wpływać na kondycję finansową niektórych klientów Grupy, co może przekładać się na współpracę Grupy IMS z tymi klientami. Istotnym czynnikiem ryzyka identyfikowanym przez Grupę jest ryzyko kursowe, związane z dużą zmiennością złotego, w szczególności osłabieniem wobec dolara i euro. Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania Grupa nie jest w stanie precyzyjnie oszacować ewentualnych skutków rosyjskiej agresji na Ukrainę. Będą one, w szczególności, uzależnione od skali i czasu trwania wojny oraz jej wpływu na stan gospodarki w Polsce i na świecie.

Podobnie przedstawia się sytuacja związana z trwającym od końca lutego 2026 roku konfliktem zbrojnym na Bliskim Wschodzie (atak USA i Izraela na Iran i odpowiedź tego państwa w stosunku do państw Zatoki Perskiej). Grupa IMS świadczy usługi na rzecz jednego kontrahenta z Izraela, przy czym wysokość obrotów za 2025 rok wyniosła 18 tys. PLN i jest nieistotna w sumie obrotów Grupy. Konflikt w rejonie Zatoki Perskiej nie wywołuje bezpośrednich skutków na działalność Grupy IMS, tym niemniej trudno ocenić jaki będzie długoterminowy wpływ tego konfliktu na gospodarkę światową.

2.2. Ryzyko prawno-regulacyjne

Ryzyka związane ze zmiennością przepisów prawa i jego interpretacji

Polski system prawny charakteryzuje się częstymi zmianami regulacji prawnych. Rodzi to dla Grupy IMS potencjalne ryzyko związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Regulacjami tymi są przepisy prawa handlowego, przepisy podatkowe, przepisy regulujące działalność gospodarczą, przepisy prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, przepisy dot. papierów wartościowych, przepisy dot. prawa autorskiego, w szczególności Ustawy z 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych i Ustawy z dnia 15 czerwca 2018 r. o zbiorowym zarządzaniu prawami autorskimi i prawami pokrewnymi (stanowiącej implementację do polskiego porządku prawnego regulacji wynikających z treści Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/26/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie zbiorowego zarządzania prawami autorskimi i prawami pokrewnymi oraz udzielania licencji wieloterytorialnych dotyczących praw do utworów muzycznych do korzystania online na rynku wewnętrznym) oraz wydawanych na podstawie ww. przepisów aktów wykonawczych. Podkreślić również należy, że przepisy prawa polskiego podlegają harmonizacji z prawem europejskim (Polska jako członek Unii Europejskiej obowiązana jest dostosowywać swoje prawo do dyrektyw Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) oraz stosować Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE)), a także z dostosowaniem przepisów prawa do zmieniających się koncepcji gospodarczych. Ewentualne zmiany mogą zmierzać w kierunku powodującym wystąpienie negatywnych skutków dla działalności IMS i osiągnięte wyniki finansowe. Ponadto zmiana regulacji prawnych organizacji zarządzających prawami autorskimi (takich jak ZAiKS, SAWP, ZPAV, STOART etc.) oraz wzrost opłat z tytułu wykorzystywania utworów muzycznych, może wpłynąć na obniżenie marży realizowanej przez Grupę.

Ryzyko związane z niestabilnością systemu podatkowego

Polski system podatkowy charakteryzuje się częstymi zmianami składających się na jego kształt przepisów, które nie zostały sformułowane w sposób dostatecznie precyzyjny i brak jest ich jednoznacznej wykładni. Interpretacje przepisów podatkowych ulegają częstym zmianom, a zarówno praktyka organów skarbowych, jak i orzecznictwo sądowe w sferze opodatkowania, są wciąż niejednolite. Wobec tego, w przypadku spółki działającej w polskim systemie podatkowym zachodzi

większe ryzyko prowadzenia działalności niż w przypadku spółki działającej w bardziej stabilnych systemach podatkowych. Dodatkowym czynnikiem powodującym zmniejszenie stabilności polskich przepisów podatkowych jest harmonizacja przepisów prawa podatkowego w państwach należących do UE. W związku z powyższym, można oczekiwać ujednoczenia orzecznictwa sądowego w sprawach podatkowych, przekładającego się na jednolitość stosowania prawa podatkowego, także przez organy podatkowe.

Ryzyko podatkowe związane z transakcjami z podmiotami powiązаныmi

Grupa zawierała i będzie w przyszłości zawierać transakcje z podmiotami powiązаныmi. W opinii Grupy wszystkie takie transakcje zostały zawarte na warunkach rynkowych. Nie można jednak wykluczyć ryzyka zakwestionowania przez organy podatkowe rynkowego charakteru ww. transakcji, co mogłoby skutkować wzrostem zobowiązań podatkowych Grupy, a tym samym mogłoby mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i jej wyniki.

2.3. Ryzyko specyficzne dla Grupy i branży, w której działa

Ryzyko nieosiągnięcia przez Grupę celów strategicznych

Zarząd IMS S.A. zapewnia, że dołoży wszelkich starań, aby Grupa zrealizowała najważniejsze cele strategiczne w najbliższych latach. Niemniej jednak Zarząd IMS S.A. nie może zagwarantować osiągnięcia wszystkich celów. Wystąpienie nieprzewidzianych zdarzeń rynkowych lub podjęcie błędnych decyzji w obszarze strategii rozwoju Grupy, będących skutkiem niewłaściwej oceny sytuacji w branży, może negatywnie wpłynąć na osiągnięte wyniki i pozycję rynkową. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd jednostki dominującej na bieżąco analizuje tendencje rynkowe, a także czynniki zewnętrzne i wewnętrzne, wpływające na prowadzoną działalność. W razie potrzeby zostaną podjęte decyzje, mające na celu minimalizację negatywnego wpływu na sytuację Grupy.

Ryzyko związane z akwizycją innego podmiotu

Zgodnie z przyjętą strategią, jednym z jej elementów jest wzrost poprzez akwizycje. Celem Grupy jest poszukiwanie jedynie rentownych podmiotów o dużych perspektywach wzrostu, których przejęcie pozwoli na wykorzystanie efektów synergii dla wzrostu wartości Grupy IMS oraz dywersyfikację usług. Podstawowym ryzykiem podczas realizacji strategii rozwoju w drodze akwizycji innych podmiotów jest trudność oceny sytuacji finansowej i biznesowej podmiotów będących przedmiotem inwestycji. W przypadku zrealizowania się takiego ryzyka, zakup spółki może mieć negatywny wpływ na wyniki skonsolidowane Grupy IMS. Zarząd IMS S.A. zobowiązuje się dołożyć wszelkich starań, by ograniczyć możliwość zaistnienia takiego ryzyka. Zarząd wybierając potencjalne spółki do akwizycji skupi się na przedsiębiorstwach rentownych, o dobrych perspektywach wzrostu. Ponadto Grupa przeprowadzi pełne badanie due diligence potencjalnego przedmiotu akwizycji, mające na celu rozpoznanie i zminimalizowanie wszelkich ryzyk związanych z przeprowadzeniem transakcji.

Ryzyko uzależnienia świadczenia usług przez Grupę IMS od umów podpisanych z partnerami handlowymi

Grupa IMS realizuje swoje usługi w obiektach klienta, m.in. w galeriach i sieciach handlowych. Grupa podpisuje wieloletnie kontrakty, głównie na okres 3 lat, na podstawie których może realizować swoje usługi w powyższych obiektach. Istnieje ryzyko, iż ze względu na zmianę polityki działalności, galerie, sieci handlowe lub inni partnerzy wypowiedzą lub nie przedłużą zawartych umów, co wpłynie na obniżenie przychodów realizowanych przez Grupę. W 2025 r. Grupa nie dokonała sprzedaży na rzecz jakiegokolwiek odbiorcy, której wartość przekroczyłaby w ciągu tego okresu 10% ogółu wartości sprzedaży Grupy. Tym niemniej, jednoczesne wypowiedzenie umów przez kilku partnerów, z których

każdy generuje kilka procent obrotów Grupy, mogłoby w efekcie doprowadzić do istotnego obniżenia jej przychodów oraz istotnego spadku zysków.

Ryzyko szkód poczynionych klientom na skutek wadliwej pracy urządzeń oferowanych przez Grupę IMS

Grupa posiada swoje urządzenia techniczne w kilku tysiącach punktów handlowych głównie na terenie Polski, ale również poza jej granicami. Obsługiwane urządzenia są skomunikowane poprzez łącza internetowe. Istnieje ryzyko zaprzestania działania urządzenia z powodów wewnętrznych (wadliwej konstrukcji, błędów w produkcji), jak i zewnętrznych (problemy z dostępem do Internetu). Wszystkie przerwy w dostawie usług przez Grupę spowodowane wadami technicznymi urządzeń mogą skutkować roszczeniami reklamacyjnymi i powodować konieczność wypłaty odszkodowań. Niemniej jednak urządzenia techniczne Grupy cechują się bardzo wysoką niezawodnością.

Ryzyko związane z konfliktami interesów

W toku prowadzonej działalności przez Grupę Emitenta istnieje konflikt interesów w organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych w związku z następującymi okolicznościami:

- Posiadaniem przez Wiceprezesów Zarządu Emitenta - Dariusza Lichacza oraz Piotra Bielawskiego - udziałów w Closer Music Sp. z o.o. wchodzącej w skład Grupy Kapitałowej Emitenta. Transakcje między spółkami w Grupie IMS odbywają się na warunkach rynkowych.
- Posiadaniem przez Prezesa Zarządu Emitenta - Michała Kornackiego i Wiceprezesa Zarządu Emitenta - Piotra Bielawskiego - akcji w Closer Music Corporation wchodzącej w skład Grupy Kapitałowej Emitenta. Transakcje między spółkami w Grupie IMS odbywają się na warunkach rynkowych.

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Jednym z najbardziej wartościowych zasobów Grupy Kapitałowej są pracownicy, w szczególności kadra menedżerska, przedstawiciele handlowi, specjaliści od kontentu muzycznego oraz pracownicy IT. W przypadku przejścia kluczowych pracowników do firm konkurencyjnych, istniałoby ryzyko, iż firmy te mogłyby stać się istotnymi konkurentami wobec Grupy. W celu zapobiegania ryzyku utraty kluczowych pracowników Grupa prowadzi politykę kadrową mającą na celu budowanie więzi pracowników z Grupą, efektywne motywowanie pracowników oraz zapewnienie rozwoju pracowników poprzez szkolenia. W ramach tej polityki Grupa w latach 2011 – 2013, 2013 – 2015, 2018 – 2020 oraz 2021 - 2023 przeprowadziła programy motywacyjne oparte o akcje jednostki dominującej IMS S.A. Charakter programu mającego na celu związanie pracowników i menedżerów z Grupą miała także odsprzedaż akcji własnych przeprowadzona w czerwcu 2016 r., opisana szczegółowo w sprawozdaniach za 2016 rok. W dniu 27 marca 2026 r. Rada Nadzorcza przyjęła Regulamin „Programu Motywacyjnego V na lata 2026 – 2028, dla członków Zarządu, menedżerów, pracowników i współpracowników spółek Grupy Kapitałowej IMS” opartego o opcje menedżerskie.

Ryzyko związane z rozliczaniem z OZZ

Organizacje zbiorowego zarządzania prawami autorskimi lub prawami pokrewnymi („OZZ”) dokonują poboru opłat z punktów usługowo – handlowych odtwarzających muzykę. Następnie rolą tych organizacji jest podział pobranych środków na rzecz właścicieli praw. Taki model działalności OZZ obowiązuje w Polsce i na świecie. W Grupie IMS spółką produkującą content muzyczny i posiadającą wszelkie możliwe do niego prawa jest Closer Music Sp. z o.o. („CM”). W Polsce ZAiKS (największy OZZ w naszym kraju i jedna z największych tego typu organizacji w Europie Środkowo – Wschodniej) oraz ZPAV dokonują sprawnych rozliczeń i wypłat na rzecz Closer Music z tytułu posiadanych przez spółkę praw

do utworów muzycznych. STOART jednak, wbrew obowiązującym przepisom, nie rozlicza się z CM. Działania STOART prowadzone są w opinii IMS S.A. i CM oraz kancelarii specjalizujących się w tematyce praw autorskich, współpracujących ze Spółką, sprzecznie z prawem. Zarząd CM podjął kroki prawne przeciwko tej organizacji. W grudniu 2024 r. CM złożyła pozew o zapłatę kwoty blisko 4,1 mln zł tytułem należnego wynagrodzenia przysługującego Closer Music Sp. z o.o. za publiczne odtwarzanie w Polsce, od 01.04.2020 roku do 30.06.2024 roku, artystycznych wykonań wchodzących w skład katalogu muzycznego Closer Music. Analogiczna sytuacja jak w przypadku STOART może mieć miejsce w przypadku zagranicznych OZZ, jeśli tam również pojawiałyby się znaczące opóźnienia/odmowa wypłaty środków na rzecz CM.

Ryzyko związane z realizacją umów przez klientów

Jednym z kanałów sprzedaży kontentu muzycznego przez spółkę zależną Emitenta, Closer Music, jest udostępnianie kontentu, celem jego publicznego odtwarzania, firmom o profilu działalności identycznym lub bardzo zbliżonym do profilu działalności Emitenta, oferującym usługę audiomarketingu. W takim modelu sprzedażowym, przychody realizowane przez Closer Music pochodzą z rozliczeń z OZZ (krajowych i/lub zagranicznych) i zależą od kilku czynników. Do najważniejszych z nich należą: liczba lokalizacji, w których grane są utwory Closer Music oraz udział utworów Closer Music w granych playlistach. Umowy między Closer Music, a firmami korzystającymi z kontentu są tak konstruowane, że firmom tym opłaca się grać katalog Closer Music w jak największej liczbie lokalizacji oraz sprawiać, aby jego udział w playlistach był możliwie jak największy. Tym niemniej, Closer Music nie ma wpływu na finalne decyzje firmy korzystającej z baz muzycznych Closer Music. W przypadku mniejszego niż szacowany wykorzystania utworów Closer Music, przychody Closer Music w tym konkretnym modelu sprzedażowym mogą być znacząco niższe od szacowanych lub – w przypadku niewykorzystywania utworów Closer Music przez firmę korzystającą z baz muzycznych – Closer Music przychodów nie osiągnie.

2.4. Ryzyko finansowe i kapitałowe

Zarządzanie ryzykiem kapitałowym

Celem Grupy w zakresie zarządzania kapitałem jest dostarczenie odpowiednich środków finansowych niezbędnych do kontynuowania działalności, tak aby możliwe było zapewnienie zwrotu na kapitale dla Akcjonariuszy oraz utrzymanie optymalnej struktury kapitału. Aby utrzymać lub skorygować strukturę kapitału, Grupa IMS może zwracać kapitał Akcjonariuszom, emitować nowe akcje lub sprzedawać aktywa w celu obniżenia zadłużenia. Grupa monitoruje kapitał przy pomocy m.in. wskaźnika zadłużenia. Wskaźnik ten oblicza się jako stosunek zadłużenia netto do łącznej wartości kapitału. Zadłużenie netto oblicza się jako sumę kredytów i pożyczek (w tym kredyty i pożyczki oraz zobowiązania handlowe i pozostałe, wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu z sytuacji finansowej) pomniejszoną o środki pieniężne i ich ekwiwalenty. Łączną wartość kapitału oblicza się jako kapitał własny wykazany w skonsolidowanym sprawozdaniu z sytuacji finansowej plus zadłużenie netto. Wskaźnik zadłużenia na 31 grudnia 2025 r. wyniósł 46% i wzrósł w stosunku do stanu tego wskaźnika na 31 grudnia 2024 r. o 5 p.p.

Wskaźnik zadłużenia	Stan na	
	31 grudnia 2025 r.	31 grudnia 2024 r.
Kredyty ogółem (w tym zobowiązania handlowe i pozostałe, rozliczenia międzyokresowe bierne oraz przychody przyszłych okresów)	45 697	39 276
minus: środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 465	3 200
Zadłużenie netto	44 232	36 076
Kapitał własny razem	51 080	51 088
Kapitał ogółem	95 312	87 164
Wskaźnik zadłużenia	46%	41%

Zarządzanie ryzykiem finansowym

Grupa jest narażona na ryzyka związane przede wszystkim z instrumentami finansowymi, z których korzysta, takimi jak: kredyty bankowe, umowy leasingu, pożyczki dla jednostek powiązanych, środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz należności i zobowiązania handlowe. Ogólna polityka Grupy dotycząca zarządzania ryzykiem finansowym ma na celu zminimalizowanie potencjalnie niekorzystnego wpływu na wynik finansowy oraz płynność finansową Grupy. Zarząd IMS S.A. ustala ogólne zasady zarządzania ryzykiem oraz politykę dotyczącą konkretnych obszarów, takich jak: ryzyko zmiany kursów walut, ryzyko stopy procentowej, ryzyko kredytowe, w celu stabilizacji przepływów pieniężnych oraz zapewnienia odpowiedniego poziomu płynności i elastyczności finansowej.

Ryzyko walutowe

Grupa jest narażona na ryzyko walutowe, którego źródłem są głównie transakcje międzynarodowe wyrażone w walutach innych niż złoty polski. Transakcje międzynarodowe odbywają się głównie w USD i EUR.

Ryzyko zmiany stopy procentowej

Ryzyko stopy procentowej jest to ryzyko wynikające z faktu, że wartość godziwa albo przyszłe przepływy z instrumentu finansowego będą zmieniać się na skutek zmian stóp procentowych. Wraz ze wzrostem udziału długu w strukturze finansowania ekspozycja na to ryzyko ulega zwiększeniu.

Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe definiowane jest jako ryzyko poniesienia straty finansowej przez Grupę w sytuacji, kiedy kontrahent lub druga strona transakcji nie spełni swoich umownych obowiązków. Polityka Grupy IMS zakłada ciągły monitoring i każdorazową analizę możliwości udzielenia kredytu kupieckiego odbiorcom produktów i usług. Wydłużony okres spłaty mogą otrzymać firmy będące we wcześniejszych okresach klientami Grupy IMS i charakteryzujące się pozytywną historią spłat, oraz firmy posiadające zdolność kredytową ocenioną na podstawie analiz wewnętrznych lub zewnętrznych. Spółki Grupy w celu zminimalizowania potencjalnego wpływu ryzyka kredytowego na bieżąco monitorują salda w odniesieniu do każdego klienta. Koncentracja ryzyka kredytowego związana jest z sezonowością sprzedaży (najwyższa sprzedaż następuje w IV kwartale roku, w szczególności w grudniu). W związku z tym, na 31 grudnia saldo należności wykazuje wysoki poziom, który istotnie zmniejsza się w I kwartale kolejnego roku obrotowego. Historycznie, stopień ryzyka kredytowego nie był wysoki. Niemniej jednak, biorąc pod uwagę sytuację związaną z wojną w Ukrainie, należy uznać, że ryzyko to uległo istotnemu zwiększeniu, ze względu na różnego rodzaju problemy finansowe części klientów Grupy.

Ryzyko utraty płynności

Ryzyko utraty płynności to ryzyko, iż Grupa nie będzie w stanie uregulować swoich zobowiązań finansowych w dacie ich wymagalności. W ramach zarządzania ryzykiem płynności Grupa IMS stara się utrzymywać stan środków pieniężnych i linii kredytowych pozwalający na spłatę zobowiązań, zarówno w warunkach normalnych, jak i kryzysowych, bez ponoszenia dodatkowych kosztów. Grupa monitoruje ryzyko braku płynności poprzez planowanie płynności, które uwzględnia terminy zapadalności zarówno inwestycji finansowych, aktywów finansowych (na przykład należności) oraz prognozowane przepływy pieniężne z działalności operacyjnej. Celem Grupy IMS jest utrzymanie równowagi pomiędzy ciągłością finansowania, a elastycznością głównie poprzez finansowanie własnymi środkami oraz wykorzystywanie kredytów w rachunku bieżącym i umów leasingowych. Historycznie, stopień ryzyka utraty płynności był niski. Niemniej jednak, biorąc pod uwagę sytuację związaną z wojną w Ukrainie, należy uznać, że ryzyko to uległo zwiększeniu.



ŁAD KORPORACYJNY

3. ŁAD KORPORACYJNY

3.1. Akcje IMS S.A.

Na 31 grudnia 2025 roku liczba akcji Spółki wynosiła 34.469.086. Wszystkie akcje IMS S.A. są akcjami zwykłymi na okaziciela.

Struktura kapitału podstawowego na dzień zatwierdzenia sprawozdania	Liczba akcji	Liczba głosów	Wartość nominalna akcji (w złotych)	Wartość nominalna 1 akcji (w złotych)
Seria A	30 053 648	30 053 648	601 072,96	0,02
Seria C	491 586	491 586	9 831,72	0,02
Seria D	3 923 852	3 923 852	78 477,04	0,02
RAZEM	34 469 086	34 469 086	689 381,72	

W dniu 18 września 2025 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie IMS S.A. („NWZ”) podjęło uchwałę nr 4 w sprawie umorzenia akcji własnych Spółki. Akcje własne zostały nabyte w ramach realizowanego w czerwcu i lipcu 2025 roku Programu Skupu akcji własnych Spółki. NWZ umorzyło 625.000 akcji zwykłych na okaziciela o łącznej wartości nominalnej 12.500,00 PLN, stanowiących 1,78% kapitału zakładowego i uprawniających do 1,78% głosów na Walnym Zgromadzeniu. Akcje powyższe nabywane były przez Spółkę odpłatnie, za zgodą akcjonariuszy, zgodnie i w ramach upoważnienia Zarządu IMS S.A. do nabywania akcji własnych na podstawie uchwały nr 8 ZWZ Spółki z 18 czerwca 2025 roku oraz na podstawie uchwały nr 1 Zarządu Spółki z 20 czerwca 2025 roku w sprawie przeprowadzenia procesu skupu akcji własnych Spółki.

Umorzenie akcji było umorzeniem dobrowolnym w rozumieniu art. 359 ust. 1 Kodeksu spółek handlowych oraz § 8 ust. 1 Statutu Spółki.

W dniu 4 listopada 2025 r. Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy KRS zarejestrował umorzenie akcji własnych Spółki i obniżenie jej kapitału zakładowego oraz zmiany Statutu IMS S.A.

Akcje IMS S.A. nie są uprzywilejowane co do dywidendy, ani co do głosu.

Na dzień zatwierdzenia sprawozdania do publikacji Emitent nie posiada akcji własnych.

3.1.1. Kurs akcji Spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Spółka 20 października 2014 roku zadebiutowała na Głównym Rynku GPW - notowania zostały przeniesione z NewConnect. Ostatnim dniem notowań akcji Spółki w alternatywnym systemie obrotu był 17 października 2014 roku.

Tabela poniżej prezentuje kursy akcji IMS S.A. na zamknięciu sesji na ostatni dzień miesiąca. W 2025 roku najniższy kurs akcji IMS S.A. na zamknięciu sesji wyniósł 2,54 PLN (30.12.2025 r.), natomiast najwyższy kurs akcji na zamknięciu sesji wyniósł 4,29 PLN (16.01.2025 roku). Różnica pomiędzy notowaniem na koniec 2024 roku i koniec 2025 roku wyniosła (-) 37,75%. Od momentu debiutu akcji na rynku NewConnect (04.01.2012 roku) do 31.12.2025 r. kurs akcji wzrósł o 137% z 1,07 PLN do 2,54 PLN, natomiast od debiutu na NewConnect do 08.04.2026 r. kurs wzrósł z 1,07 PLN do 2,20 PLN, tj. o 106%.

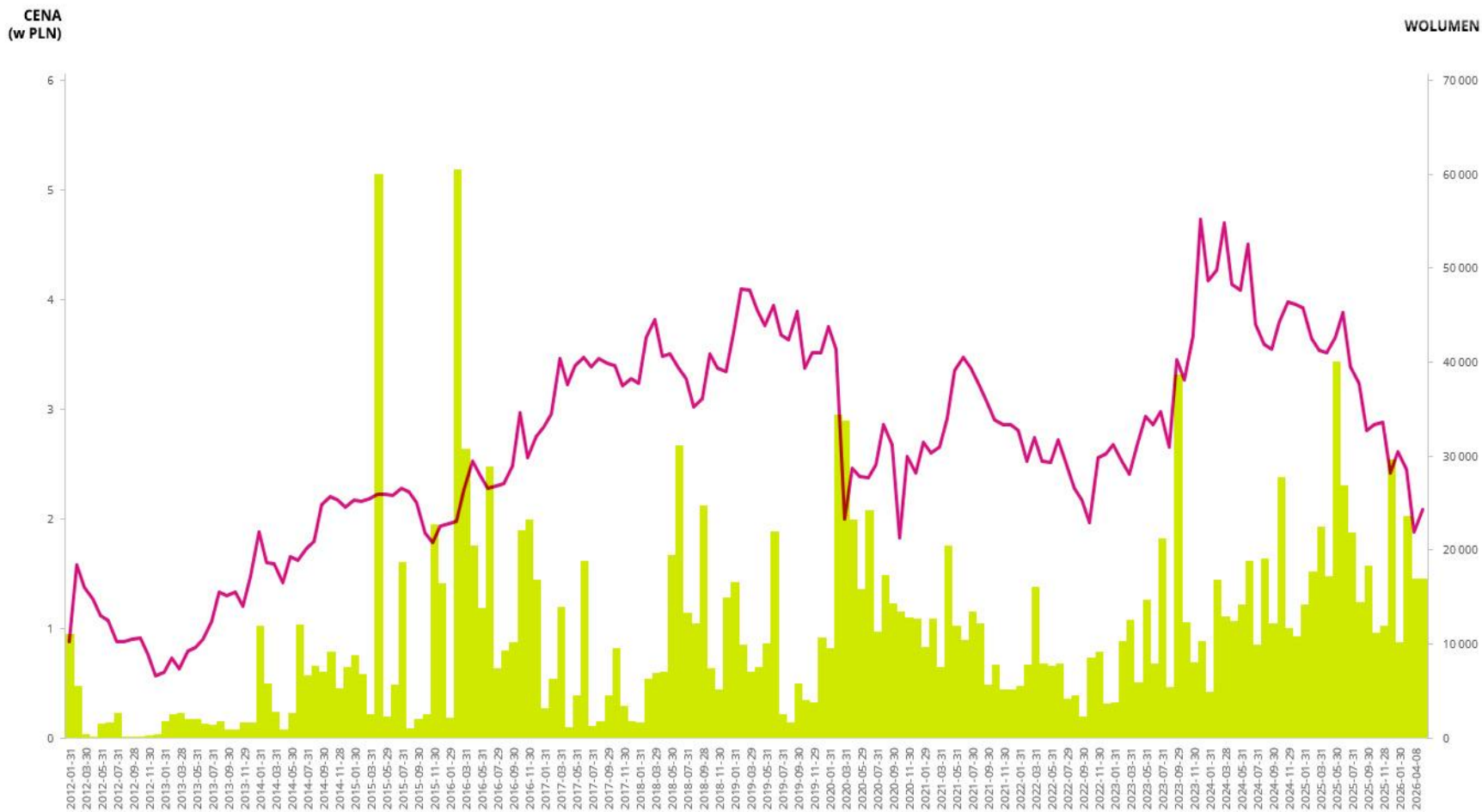
	Okres 12 miesięcy zakończony							
	31.12.2012*	31.12.2013 r.	31.12.2014 r.	31.12.2015 r.	31.12.2016 r.	31.12.2017 r.	31.12.2018 r.	31.12.2019 r.
Kurs na koniec okresu	0,69 zł	1,59 zł	2,23 zł	2,05 zł	2,87 zł	3,40 zł	3,46 zł	3,93 zł
Kurs odniesienia	1,07 zł (2012-01-04)	0,69 zł (2012-12-28)	1,59 zł (2013-12-30)	2,23 zł (2014-12-30)	2,05 zł (2015-12-30)	2,87 zł (2016-12-30)	3,40 zł (2017-12-29)	3,46 zł (2018-12-28)
Data początkowa	2012-01-04	2013-01-02	2014-01-02	2015-01-02	2016-01-02	2017-01-02	2018-01-03	2019-01-02
Data końcowa	2012-12-28	2013-12-30	2014-12-30	2015-12-30	2016-12-30	2017-12-29	2018-12-28	2019-12-30
Zmiana procentowa	(35,51%)	130,43%	40,25%	(8,07%)	40,00%	18,47%	1,76%	13,58%
Zmiana wartościowa	(0,38 zł)	0,90 zł	0,64 zł	(0,18 zł)	0,82 zł	0,53 zł	0,06 zł	0,47 zł
Minimalny kurs zamknięcia	0,69 zł	0,61 zł	1,41 zł	1,80 zł	1,96 zł	2,73 zł	3,04 zł	3,42 zł
Maksymalny kurs zamknięcia	1,71 zł	1,64 zł	2,50 zł	2,41 zł	3,10 zł	3,63 zł	4,10 zł	4,40 zł
Średni kurs zamknięcia z wszystkich sesji w roku	1,16 zł	1,09 zł	1,89 zł	2,24 zł	2,48 zł	3,38 zł	3,51 zł	3,84 zł
Wolumen obrotu (w tys. sztuk)	480,3	430,0	1 659,6	3 075,6	5 172,6	1 506,7	3 082,0	2 069,3
Średni wolumen obrotów / sesję (w tys. sztuk)	2,00	1,7	6,7	12,3	20,6	6,0	12,5	8,3
Obroty (w tys. PLN)	529,7	439,6	3 208,4	6 778,4	12 668,6	5 089,1	10 659,1	7 919,8
Średnie obroty na sesję (w tys. PLN)	2,2	1,8	12,9	27,0	50,5	20,4	43,2	31,9

* debiut na rynku NewConnect od 04.01.2012 roku

	Okres 12 miesięcy zakończony						okres od 01.01.2025 r. do 08.04.2026 r.
	31.12.2020 r.	31.12.2021 r.	31.12.2022 r.	31.12.2023 r.	31.12.2024 r.	31.12.2025 r.	
Kurs na koniec okresu	2,54 zł	2,98 zł	2,71 zł	4,85 zł	4,08	2,54	2,20
Kurs odniesienia	3,93 zł (2019-12-30)	2,54 zł (2020-12-30)	2,98 zł (2021-12-30)	2,71 zł (2022-12-30)	4,85 zł (2023-12-30)	4,08 zł (2024-12-30)	2,54 (2025-12-30)
Data początkowa	2020-01-02	2021-01-04	2022-01-03	2023-01-02	2024-01-02	2025-01-02	2026-01-02
Data końcowa	2020-12-30	2021-12-30	2022-12-30	2023-12-29	2024-12-30	2025-12-30	2026-04-08
Zmiana procentowa	(35,37%)	17,32%	(9,06%)	78,97%	(15,88%)	(37,75%)	(13,39%)
Zmiana wartościowa	(1,39 zł)	0,44 zł	(0,27 zł)	2,14 zł	(0,77 zł)	(1,54 zł)	(0,34 zł)
Minimalny kurs zamknięcia	1,86 zł	2,60 zł	2,08 zł	2,47 zł	3,48 zł	2,54 zł	2,00 zł
Maksymalny kurs zamknięcia	4,04 zł	3,84 zł	3,19 zł	4,85 zł	4,82 zł	4,29 zł	2,84 zł
Średni kurs zamknięcia z wszystkich sesji w roku	2,81 zł	3,13 zł	2,60 zł	3,09 zł	4,10 zł	3,49 zł	2,56 zł
Wolumen obrotu (w tys. sztuk)	4 673,9	2 548,8	1 798,3	3 177,8	3 589,2	5 098,8	1 120,3
Średni wolumen obrotów / sesję (w tys. sztuk)	18,5	10,2	7,2	12,7	14,4	20,5	17,0
Obroty (w tys. PLN)	13 103,0	7 998,2	4 610,0	9 868,5	14 420,8	17 911,2	2 799,2
Średnie obroty na sesję (w tys. PLN)	52,0	31,9	18,4	39,5	57,9	71,9	42,4

Źródło: Opracowanie Emitenta na podstawie danych z serwisu infostrefa (<http://infostrefa.com/infostrefa/pl/>)

Wykres: Kurs akcji IMS S.A. w okresie 04.01.2012 r. – 08.04.2026 r.



Wolumen obrotu przyjęty dla potrzeb powyższego wykresu jest to średni obrót dzienny dla danego miesiąca, natomiast za kurs przyjęty jest kurs z ostatniego dnia miesiąca.

Wykres: Kurs akcji IMS w okresie 04.01.2012 r. – 08.04.2026 r. w odniesieniu do indeksów WIG i WIG Media



Dla potrzeb prezentacji powyższego wykresu przyjęto, iż na dzień rozpoczęcia notowań IMS S.A. na NewConnect (4 stycznia 2012 roku) wartość każdego indeksu =1. W kolejnych okresach wartość indeksu wyliczono jako: wartość indeksu na każdy dzień prezentacji / wartość indeksu z 4 stycznia 2012 r.

3.1.2. Struktura Akcjonariatu

Na 31 grudnia 2025 roku nie istnieje podmiot dominujący wobec Emitenta, ani podmiot sprawujący kontrolę nad Emitentem.

Poniższa tabela prezentuje szczegółowo zestawienie stanu posiadania akcji Spółki lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące Spółki na 31 grudnia 2025 roku oraz na dzień zatwierdzenia sprawozdania do publikacji wraz ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio znaczne pakiety akcji Spółki. Wyemitowane akcje IMS S.A. nie są uprzywilejowane co do dywidendy, ani co do głosu, w związku z tym liczba akcji posiadanych przez wymienionych poniżej Akcjonariuszy jest równa liczbie głosów z nich wynikających.

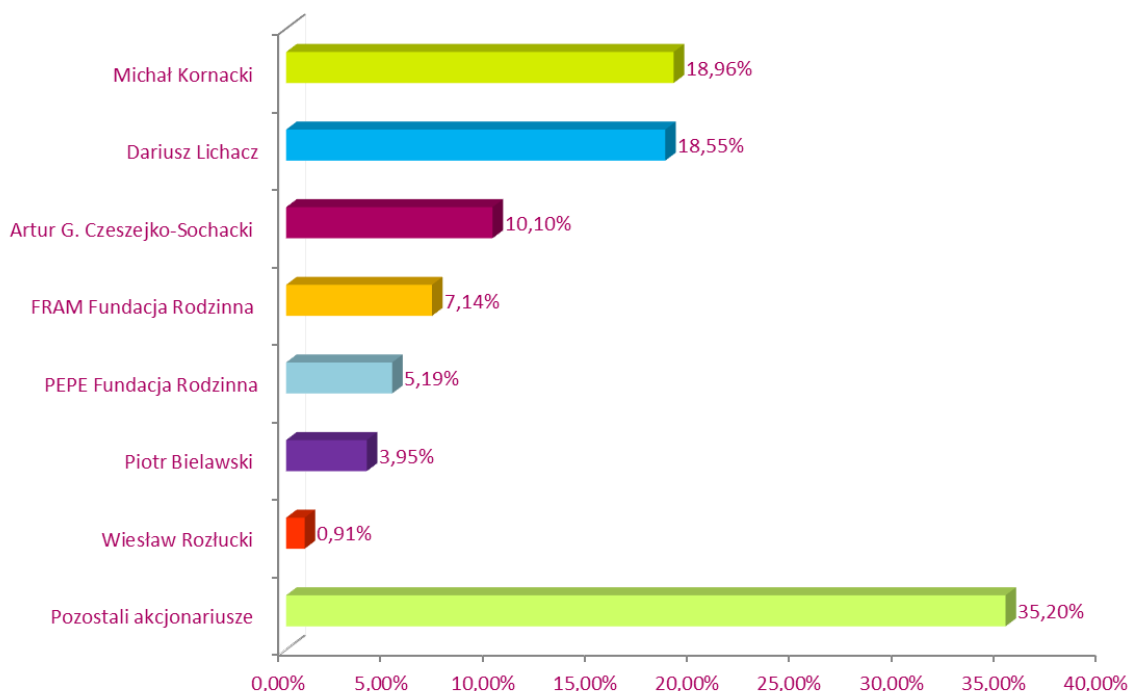
SKŁAD AKCJONARIATU		Stan na 31 grudnia 2025 r.		Stan na 21 kwietnia 2026 r.		Zmiana w okresie 01.01.2026 r. – 21.04.2026 r.	
		liczba akcji	% w kapitale zakładowym oraz % liczby głosów na WZ	liczba akcji	% w kapitale zakładowym oraz % liczby głosów na WZ	liczba akcji	% w kapitale zakładowym oraz % liczby głosów na WZ
Akcje kontrolowane przez osoby nadzorujące*	Właściciel prawny akcji						
Artur G. Czeszejko-Sochacki	Cacheman Limited	3 482 320	10,10%	3 482 320	10,10%	-	-
Rafał Mania	FRAM Fundacja Rodzinna	2 550 000	7,40%	2 460 051	7,14%	(89 949)	(0,26%)
Wiesław Rozłucki	Wiesław Rozłucki	320 000	0,93%	313 823	0,91%	(6 177)	(0,02%)
SUMA		6 352 320	18,43%	6 256 194	18,15%	(96 126)	(0,28%)
Akcje kontrolowane przez osoby zarządzające*	Właściciel prawny akcji						
Michał Kornacki	Michał Kornacki	6 533 312	18,95%	6 535 989	18,96%	2 677	0,01%
Dariusz Lichacz	Dariusz Lichacz	6 392 987	18,55%	6 392 987	18,55%	-	-
Piotr Bielawski	Piotr Bielawski	1 360 000	3,95%	1 360 000	3,95%	-	-
SUMA		14 286 299	41,45%	14 288 976	41,46%	2 677	0,01%
Akcjonariusze posiadający powyżej 5% kapitału*	Właściciel prawny akcji						
PEPE Fundacja Rodzinna (podmiot zależny od Pawła Przetacznika)	PEPE Fundacja Rodzinna	2 044 110	5,93%	1 788 899	5,19%	(255 211)	(0,74%)
SUMA		2 044 110	5,93%	1 788 899	5,19%	(255 211)	(0,74%)
Pozostali akcjonariusze	Pozostali	11 786 357	34,19%	12 135 017	35,20%	348 660	1,01%
SUMA AKCJONARIATU		34 469 086	100%	34 469 086	100%	-	-

*zgodnie z oświadczeniami złożonymi w dniach 20 marca – 31 marca 2026 r.

Emitent informuje, iż na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania do publikacji nie ma wiedzy o zawartych umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

W Spółce nie występują papiery wartościowe, które dawałyby specjalne uprawnienia kontrolne wobec Spółki.

Wykres: Struktura akcjonariatu na dzień zatwierdzenia sprawozdania do publikacji



3.1.3. Zmiany liczby akcji Emitenta w 2025 roku

W dniu 18 września 2025 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie IMS S.A. („NWZ”) podjęło uchwałę nr 4 w sprawie umorzenia akcji własnych Spółki. Akcje własne zostały nabyte w ramach realizowanego w czerwcu i lipcu 2025 roku Programu Skupu akcji własnych Spółki. NWZ umorzyło 625.000 akcji zwykłych na okaziciela o łącznej wartości nominalnej 12.500,00 PLN, stanowiących 1,78% kapitału zakładowego i uprawniających do 1,78% głosów na Walnym Zgromadzeniu. Akcje powyższe nabywane były przez Spółkę odpłatnie, za zgodą akcjonariuszy, zgodnie i w ramach upoważnienia Zarządu IMS S.A. do nabywania akcji własnych na podstawie uchwały nr 8 ZWZ Spółki z 18 czerwca 2025 roku oraz na podstawie uchwały nr 1 Zarządu Spółki z 20 czerwca 2025 roku w sprawie przeprowadzenia procesu skupu akcji własnych Spółki.

Umorzenie akcji było umorzeniem dobrowolnym w rozumieniu art. 359 ust. 1 Kodeksu spółek handlowych oraz § 8 ust. 1 Statutu Spółki.

W dniu 4 listopada 2025 r. Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy KRS zarejestrował umorzenie akcji własnych Spółki i obniżenie jej kapitału zakładowego oraz zmiany Statutu IMS S.A.

3.1.4. System kontroli programów akcji pracowniczych

W latach 2024 – 2025 Spółka nie prowadziła pracowniczych Programów Motywacyjnych opartych o akcje Emitenta. W dniu 27 marca 2026 r. Rada Nadzorcza przyjęła Regulamin „Programu Motywacyjnego V na lata 2026 – 2028, dla członków Zarządu, menedżerów, pracowników i współpracowników spółek Grupy Kapitałowej IMS” („Regulamin Programu Motywacyjnego V”; „Regulamin V”), opartego o opcje menedżerskie. Program Motywacyjny V został szczegółowo przedstawiony w punkcie 1.22.4. niniejszego sprawozdania.

3.1.5. Ograniczenia wykonywania prawa głosu

Na 31 grudnia 2025 roku nie występuje ograniczenie wykonywania prawa głosu z akcji IMS S.A.

3.1.6. Ograniczenia dotyczące przenoszenia prawa własności papierów wartościowych

Na 31 grudnia 2025 roku nie występuje ograniczenie dotyczące przenoszenia praw własności papierów wartościowych.

3.1.7. Relacje inwestorskie w IMS S.A.

Zarząd IMS Spółka Akcyjna przykłada dużą wagę do wysokiej jakości relacji inwestorskich. Prowadząc je Spółka kieruje się zasadami zawartymi w „Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW 2021”, otwartością i poszanowaniem reguły równego dostępu do informacji dla wszystkich inwestorów.

Ważnym źródłem informacji dla inwestorów jest strona internetowa www.imssensory.com. Wszystkie dostępne na niej informacje są na bieżąco aktualizowane i dają rzetelny obraz obecnej sytuacji Spółki i Grupy Kapitałowej, uwzględniający strategię, plany i prognozy. Na stronie udostępniane są również prezentacje inwestorskie Spółki, rekomendacje i analizy.

Członkowie Zarządu Spółki, w miarę możliwości, uczestniczą w konferencjach i spotkaniach z inwestorami instytucjonalnymi. Ma to przełożenie na udział instytucji finansowych w akcjonariacie IMS S.A. Jednocześnie jednym z priorytetów dla Zarządu jest zasada zapewnienia równego dostępu do informacji wszystkim uczestnikom rynku kapitałowego. Dlatego Spółka prowadzi aktywną komunikację skierowaną do inwestorów indywidualnych. IMS S.A. współpracuje m.in. ze Stowarzyszeniem Inwestorów Indywidualnych, uczestniczy w konferencji WallStreet, która jest największym wydarzeniem umożliwiającym inwestorom indywidualnym bezpośredni kontakt z Emitentami. Przedstawiciele Zarządu biorą też udział w czatach i wideokonferencjach dedykowanych dla tej grupy inwestorów.

W 2026 r. i kolejnych latach Zarząd IMS ma zamiar kontynuować aktywną i otwartą politykę relacji inwestorskich. Spółka rzetelnie komunikuje się z akcjonariuszami. W 2025 roku IMS S.A. opublikowała 39 raportów bieżących oraz 5 raportów okresowych.

3.2. Walne Zgromadzenie i jego zasadnicze uprawnienia

W 2025 odbyło się jedno Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy w dniu 18 września 2025 r. oraz jedno Zwyczajne Walne Zgromadzenie w dniu 18 czerwca 2025 r. Uchwały podjęte na ww. Walnych Zgromadzeniach zostały opublikowane w raportach bieżących: ESPI 10/2025 z 18.06.2025 r. oraz ESPI 25/2025 z 18.09.2025 roku.

Sposób działania Walnego Zgromadzenia

Sposób działania Walnego Zgromadzenia Spółki oraz jego kompetencje i uprawnienia zawarte zostały w Statucie Spółki oraz Regulaminie Walnego Zgromadzenia IMS S.A. Oba dokumenty dostępne są na stronie internetowej Spółki www.imssensory.com.

W sprawach nieuregulowanych ww. dokumentami zastosowanie mają przepisy Kodeksu Spółek Handlowych.

Sposób działania Walnego Zgromadzenia i jego zasadnicze uprawnienia wynikają wprost z przepisów prawa, z tym zastrzeżeniem, że:

1. wyrażenie zgody na nabycie i zbycie nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości zostało przesunięte do kompetencji Rady Nadzorczej,
2. uchwały Walnego Zgromadzenia wymaga emisja wszystkich rodzajów obligacji,
3. uchwała w sprawie istotnej zmiany przedmiotu działalności Spółki zapada zawsze w jawnym głosowaniu imiennym i wymaga większości dwóch trzecich głosów, przy obecności osób reprezentujących co najmniej połowę kapitału zakładowego. W głosowaniu tym każda akcja ma jeden głos bez przywilejów i ograniczeń. Istotna zmiana przedmiotu przedsiębiorstwa Spółki następuje bez wykupu akcji Akcjonariuszy, którzy nie zgadzają się na zmianę przedmiotu przedsiębiorstwa,
4. uchwały Walnego Zgromadzenia powinny zapewniać zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne, a datami, w których ustalane są prawa Akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych,
5. uchwała Walnego Zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej powinna zawierać tylko takie warunki, których ziszczenie powinno nastąpić przed dniem ustalenia prawa do dywidendy,
6. uchwała Walnego Zgromadzenia w sprawie emisji akcji z prawem poboru powinna precyzować cenę emisyjną albo mechanizm jej ustalenia lub zobowiązać organ do tego upoważniony do ustalenia jej przed dniem ustalenia prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej.

Opis praw akcjonariuszy i sposób ich wykonywania

Zgodnie ze Statutem Spółki, Kodeksem Spółek Handlowych oraz Regulaminem WZ Akcjonariusz ma prawo w szczególności do:

- 1) Udziału w zysku Spółki wykazanym w sprawozdaniu finansowym, zbadanym przez biegłego rewidenta, który został przeznaczony przez WZ do wypłaty akcjonariuszom. Zysk rozdziela się w stosunku do liczby akcji;
- 2) Zwołania Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia – Akcjonariusze reprezentujący co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w Spółce mogą zwoływać Nadzwyczajne WZ i wyznaczyć przewodniczącego tego zgromadzenia. Akcjonariusze reprezentujący co najmniej 1/20 kapitału zakładowego mogą żądać zwołania Nadzwyczajnego WZ i umieszczenia określonych spraw w porządku obrad zgromadzenia. Żądanie powinno zostać zgłoszone Zarządowi na piśmie lub w formie elektronicznej w terminie nie późniejszym niż 21 dni przed datą WZ. Żądanie powinno zawierać uzasadnienie lub projekt uchwały dotyczącej proponowanego punktu porządku obrad;
- 3) Uczestniczenia w WZ – Akcjonariusze mają prawo uczestniczenia w WZ oraz wykonywania prawa głosu osobiście lub przez pełnomocnika. Pełnomocnictwo powinno być sporządzone w formie pisemnej;
- 4) Kandydowania lub zgłoszenia kandydatury na stanowisko Przewodniczącego WZ;
- 5) Wystąpienia podczas obrad – Akcjonariusze mają prawo do: stawiania wniosków, zgłaszania sprzeciwów, zadawania pytań, zgłaszania projektów uchwał dotyczących spraw wprowadzonych do porządku obrad;
- 6) Wskazania kandydata na Niezależnego Członka Rady Nadzorczej – Każdy akcjonariusz ma prawo do zgłoszenia kandydata na Niezależnego Członka Rady Nadzorczej. Zgłoszenie powinno być dokonane w formie pisemnej i złożone na ręce Przewodniczącego WZ;

- 7) Wglądu do księgi protokołów – Akcjonariusz ma prawo przeglądać księgę protokołów, jak również żądać wydania poświadczonych przez Zarząd odpisów uchwał.

3.2.1. Zasady zmiany Statutu Spółki

Dla zmiany Statutu Spółki niezbędne jest podjęcie uchwały przez Walne Zgromadzenie wymaganej przepisami większością głosów oraz rejestracja tego faktu przez sąd rejestrowy.

Zgodnie z postanowieniami Kodeksu Spółek Handlowych, w przypadku zamierzonej zmiany Statutu w ogłoszeniu o zwołaniu Walnego Zgromadzenia ujęte zostają dotychczas obowiązujące postanowienia oraz treść proponowanych zmian. Po podjęciu przez Walne Zgromadzenie uchwały w sprawie zmian w Statucie Spółki, Zarząd Spółki zgłasza ten fakt do sądu rejestrowego. Zmiana dokonana w Statucie obowiązuje z chwilą zarejestrowania jej przez sąd.

Zmiany w Statucie jakie miały miejsce w 2025 roku zostały wprowadzone:

- 1) uchwałami nr 20 i 21 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z 18 czerwca 2025 r. i zostały szczegółowo przedstawione w raporcie ESPI 10/2025 z 18 czerwca 2025 r. W dniu 1 sierpnia 2025 r. Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy KRS zarejestrował ww zmiany;
- 2) uchwałami nr 6 i 7 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z 18 września 2025 r. i zostały szczegółowo przedstawione w raporcie ESPI 25/2025 z 18 września 2025 r. W dniu 4 listopada 2025 r. Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy KRS zarejestrował ww zmiany.

Wyżej wymienione uchwały dostępne są na stronie internetowej Spółki www.imssensory.com.

3.3. Organy zarządzające i nadzorujące Emitenta

Na 31 grudnia 2025 r. organami zarządzającymi i nadzorującymi IMS S.A. są Zarząd i Rada Nadzorcza wraz z Komitetem Audytu.

3.3.1. Rada Nadzorcza IMS S.A.

W 2025 roku nastąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej IMS S.A.

W dniu 17 września 2025 roku p. Jarosław Parczewski złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej IMS S.A. ze skutkiem na 30 września 2025 r.

W dniu 18 września 2025 roku Walne Zgromadzenie Spółki IMS S.A. powołało p. Rafała Manię w skład Rady Nadzorczej Spółki. Powołanie nastąpiło z dniem podjęcia przez Walne Zgromadzenie uchwały tj. z dniem 18 września 2025 r.

W dniu 9 grudnia 2025 roku p. Jarosław Dominiak złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej IMS S.A. ze skutkiem na 9 grudnia 2025 r.

W dniu 19 grudnia 2025 roku Rada Nadzorcza Spółki IMS S.A. na podstawie § 12 ust. 4 Statutu IMS S.A. Uchwałą nr 1 powołała z dniem 19 grudnia 2025 roku Pana Jerzego Motza na Członka Rady Nadzorczej Spółki. Nowo wybrany Członek Rady Nadzorczej Spółki zostanie przedstawiony do zatwierdzenia przez Akcjonariuszy na najbliższym Walnym Zgromadzeniu Emitenta.

Skład Rady Nadzorczej na 31 grudnia 2025 roku oraz na dzień zatwierdzenia sprawozdania do publikacji:

– Wiesław Rozłucki	– Przewodniczący Rady Nadzorczej
– Jarosław Grzywiński	– Pierwszy Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej
– Artur Czeszejko-Sochacki	– Sekretarz Rady Nadzorczej
– Rafał Mania	– Członek Rady Nadzorczej
– Jerzy Motz	– Członek Rady Nadzorczej

Dr Wiesław Rozłucki – Przewodniczący Rady Nadzorczej - Ekonomista, absolwent Wydziału Handlu Zagranicznego SGH (1970 r.). Doktor geografii ekonomicznej (1977 r.). Stypendysta British Council w London School of Economics (1979 – 1980). W latach 1990 – 1991 był doradcą Ministra Finansów, a następnie dyrektorem departamentu w Ministerstwie Przekształceń Własnościowych. W latach 1991 – 2006 Prezes Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. W latach 1994 – 2006 członek i Przewodniczący Rady Nadzorczej Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych. Członek Rady Wykonawczej Europejskiej Federacji Giełd FESE oraz Komitetu Roboczego Światowej Federacji Giełd WFE (1994 – 2006). Obecnie pełni funkcję Prezesa Zarządu Fundacji Polski Instytut Dyrektorów. Członek rad nadzorczych spółek publicznych. Doradca banku inwestycyjnego Rothschild. W latach 2011 - 2015 Przewodniczący Kapituły Nagrody Gospodarczej Prezydenta RP. Odznaczony Krzyżem Komandorskim z Gwiazdą Orderu Odrodzenia Polski oraz francuskim L'Ordre National du Merite.

W 2024 roku Pan Wiesław Rozłucki jako współtwórca koncepcji i realizacji odbudowy rynku kapitałowego w Polsce oraz pierwszy Prezes Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie otrzymał dyplom doktora honoris causa Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

Jarosław Grzywiński – Pierwszy Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej - były Prezes Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych, radca prawny, stypendysta Uniwersytetu w Bayreuth (Niemcy), stypendysta Uniwersytetu Oxford (UK), członek rad nadzorczych spółek publicznych i niepublicznych. Specjalista w zagadnieniach z zakresu corporate governance. International Partner w międzynarodowych kancelariach prawnych. Specjalista w projektach tworzenia strategii oraz organizacji finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych. Najważniejsze pełnione funkcje na rynku kapitałowym i finansowym:

- Prezes Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych,
- Przewodniczący Rady Nadzorczej Towarowej Giełdy Energii,
- Przewodniczący Rady Nadzorczej BONDSPOT S.A.,
- Wiceprezes Rady Giełdy,
- Członek Rady Dyrektorów AQUIS Exchange (Londyn).

Obecny szef praktyki rynków kapitałowych Business Centre Club.

Artur G. Czeszejko – Sochacki – Sekretarz Rady Nadzorczej - Ze spółką IMS S.A. związany od początku jej działalności: 2000-2001 r. jako Prezes Zarządu, 2001-2008 r. jako Członek Zarządu, z czego do 2007 r. na stanowisku Dyrektora Finansowego. Pełnił funkcje zarządcze m.in. w spółkach: Revo DOOH Sp. z o.o. - Członek Zarządu (2006-2008); PPHU Zorza SA - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej (2003 – 2005). Wcześniej Dyrektor Handlowy, Pełnomocnik Zarządu Spółki Artmann Sp. z o.o. (1998- 2001), a następnie jej Prezes Zarządu (2001-2002). W latach 1998-2006 Przewodniczący Stowarzyszenia Inwestorów Indywidualnych o/Warszawa.

Rafał Mania – Członek Rady Nadzorczej - wyższe wykształcenie, inżynier geodezji. Posiada tytuł MBA University of Montreal, jak również ukończył AMP na IESE Business School. Był uczestnikiem licznych szkoleń związanych z zarządzaniem aktywami, m.in. na Alliance Ibotsson Institute w Nowym Jorku, oraz w Insead Business School w Paryżu. Od 1994 roku zawodowo związany z rynkiem kapitałowym.

Od 2008 roku do chwili obecnej jest udziałowcem spółek Estate Fellows. W latach 2008-2009 był Prezesem Zarządu Spółek zarządzających NFI Progress S.A., najpierw Supernova Management Sp. z o.o., następnie Equity Fellows Sp. z o.o. Od 2003 do 2007 – Prezes Zarządu BPH TFI SA. W latach 2001-2003 pracował w F&C w Londynie jako Dyrektor odpowiedzialny za integrację przejmowanych podmiotów. W latach 2000-2001 pełnił funkcję Członka Zarządu PZU SA odpowiedzialnego za zarządzanie aktywami. Rafał Mania był zatrudniony jako Dyrektor Zarządzający w PKO BP SA. W latach 1999-2000 był Dyrektorem Departamentu Nadzoru i Prywatyzacji w Ministerstwie Skarbu Państwa. Uczestniczył w wielu procesach prywatyzacyjnych, w tym, m.in. sprzedaży i upublicznieniu PKN Orlen. W latach 1998-1999 pozostawał na stanowisku Członka Zarządu i Dyrektora ds. Inwestycji w PTE Razem. W latach 1995-1998 zatrudniony jako Zastępca Dyrektora Zarządzania Aktywami w CDM Pekao SA. Przedtem zatrudniony w BIG Domu Maklerskim na stanowisku zarządzającego.

Posiada tytuł CFA, licencję doradcy inwestycyjnego (licencja nr 17) oraz maklera papierów wartościowych (licencja nr 634). Rafał Mania był członkiem zarządu Związku Maklerów i Doradców i zasiadał w zarządzie CFA Society of Poland.

Zasiadał w radach nadzorczych takich spółek jak: Jelfa S.A., PKN Orlen S.A., GTFI S.A., PZU Dom Development, PZU NFI Management oraz PKO BP S.A. Development, Scanmed S.A., CT Żuraw S.A., VIS Investments Sp. z o.o., SKA, Elstar Oils S.A., WPS Goczałków S.A., WPS Kolbet S.A., Vistula S.A., Śrubex S.A. Obecnie zasiada w radzie nadzorczej ZUK Stąporków S.A.

Jerzy Motz – Członek Rady Nadzorczej - posiada ponad 25 lat doświadczenia zawodowego jako przedsiębiorca i manager w obszarze usług dla biznesu, głównie w branży marketingowej oraz usługach outsourcingowych, a także na rynku nieruchomości.

Jest współzałożycielem i Partnerem Zarządzającym Neo Investments i od 1993 roku aktywnie uczestniczy w realizacji celów związanych z rozwojem spółek w obszarach nieruchomości oraz outsourcingu.

W 1997 r. uczestniczył w tworzeniu pierwszego operatora call center w Europie Centralnej, firmy Call Center Poland. W 2001 r. doprowadził do połączenia dwóch lokalnych agencji reklamowych, którymi zarządzał (Marketing House i Dialog) z Euro RSCG. W latach 2004-2008 Prezes Zarządu Grupy Euro RSCG (obecnie Havas Worldwide Warsaw), wiodącej grupy komunikacji marketingowej w Polsce.

Od 2002 roku prezes Zarządu, a od 2018 roku przewodniczący Rady Nadzorczej spółki developersko - inwestycyjnej Real Management S.A.

Od 2014 roku pełnił funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej, a od 2016 roku funkcję prezesa Zarządu OEX SA. OEX jest spółką dominującą w grupie, którą tworzy 15 spółek specjalizujących się w usługach dla biznesu. W latach 2005 – 2024 OEX SA była notowana na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. W 2024 roku skonsolidowane przychody Grupy wyniosły 850 mln zł.

Jerzy Motz jest wieloletnim członkiem Polskiej Rady Biznesu w której pełni funkcję członka Komisji Członkowskiej.

Wskazanie niezależności członków Rady Nadzorczej

Spółka posiada dwóch członków Rady Nadzorczej, którzy spełniają kryteria niezależności określone w Ustawie z 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym oraz nie mają rzeczywistych i istotnych powiązań z akcjonariuszem posiadającym co najmniej 5% ogólnej liczby głosów w Spółce, do których odnosi się zbiór „Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW 2021”:

- Jarosław Grzywiński – Pierwszy Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej;
- Jerzy Motz - Członek Rady Nadzorczej.

Opis działania Rady Nadzorczej

Rada Nadzorcza składa się co najmniej z pięciu członków, powoływanych na wspólną, pięcioletnią kadencję, przy czym dopuszczalne jest ponowne powoływanie do Rady Nadzorczej na następne kadencje tych samych osób. Rada Nadzorcza działa zgodnie z przepisami Kodeksu Spółek Handlowych, Statutu Spółki oraz Regulaminu Rady Nadzorczej uchwalonego przez Walne Zgromadzenie.

Rada Nadzorcza IMS S.A. składa się obecnie z pięciu członków. Trzech Członków Rady Nadzorczej zostało powołanych uchwałami Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z 28 czerwca 2023 r. na wspólną, pięcioletnią kadencję (to obowiązujący sposób powoływania Członków Rady Nadzorczej). Kadencja Członków Rady Nadzorczej rozpoczęła się z chwilą podjęcia powyższych uchwał. Mandaty członków Rady Nadzorczej wygasają z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia, zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za ostatni rok ich urzędowania (w odniesieniu do bieżącej kadencji dotyczy to zatwierdzenia sprawozdania finansowego za rok 2027) lub w innych przypadkach określonych w K.S.H. Jeden z Członków Rady Nadzorczej – Pan Rafał Mania - został powołany uchwałą nr 10 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z 18 września 2025 r. na wspólną pięcioletnią kadencję. Członek Rady Nadzorczej – p. Jerzy Motz - został powołany przez Radę Nadzorczą w dniu 19 grudnia 2025 roku na podstawie § 12 ust. 4 Statutu IMS S.A. Nowo wybrany Członek Rady Nadzorczej Spółki zostanie przedstawiony do zatwierdzenia przez Akcjonariuszy na najbliższym Walnym Zgromadzeniu Emitenta.

Rada Nadzorcza jest kolegialnym organem sprawującym stały nadzór we wszystkich dziedzinach działalności IMS S.A. Rada Nadzorcza działa na podstawie Kodeksu Spółek Handlowych, Statutu Spółki, innych przepisów prawa oraz Regulaminu Rady Nadzorczej, który jest dostępny na stronie internetowej Spółki: www.imssensory.com. Wyżej wymienione przepisy określają m.in. podstawowe prawa i obowiązki Rady Nadzorczej:

- a) ocena sprawozdania finansowego Spółki i sprawozdania Zarządu za ubiegły rok obrotowy w zakresie określonym w Art. 382 § 3 Kodeksu spółek handlowych, a także wniosków Zarządu dotyczących podziału zysku albo pokrycia straty oraz składanie Walnemu Zgromadzeniu corocznego pisemnego sprawozdania z wyników tej oceny,
- b) powoływanie i odwoływanie członków Zarządu, w tym Prezesa i Wiceprezesów Zarządu,
- c) ustalenie wynagrodzenia członków Zarządu,
- d) reprezentowanie Spółki w umowach i sporach z członkami Zarządu,
- e) zawieszanie, z ważnych powodów, w czynnościach poszczególnych lub wszystkich członków Zarządu oraz delegowanie członków Rady Nadzorczej, na okres nie dłuższy niż 3 miesiące, do czasowego wykonywania czynności członków Zarządu nie mogących sprawować swoich czynności,
- f) zatwierdzanie regulaminu Zarządu,
- g) zatwierdzanie przedstawianych przez Zarząd rocznych budżetów oraz istotnych zmian w tych budżetach,

- h) ustalenie ceny emisyjnej nowych akcji, z zastrzeżeniem § 6a Statutu,
- i) wyrażanie zgody na wypłatę zaliczki na poczet dywidendy,
- j) wyznaczenie oraz zmiana biegłych rewidentów badających sprawozdania finansowe Spółki,
- k) wyrażenie zgody na podjęcie uchwał w zakresie istotnych zmian przedmiotu przedsiębiorstwa Spółki,
- l) wyrażenie zgody na zaciągnięcie przez Spółkę znacznych zobowiązań nie uwzględnionych w zatwierdzonym przez Radę Nadzorczą budżecie, przez znaczne zobowiązania rozumie się zobowiązania o wartości przewyższającej równowartość jednostkowo lub w skali roku 200.000,00 (dwieście tysięcy) EURO według średniego kursu NBP na ostatni dzień miesiąca poprzedzającego transakcję lub o wartości stanowiącej równowartość co najmniej 5,0% kapitałów własnych Spółki według ostatniego zaudytowanego sprawozdania finansowego,
- m) wyrażenie zgody na zbycie przez Spółkę istotnych aktywów trwałych lub istotnych aktywów obrotowych, nie uwzględnione w zatwierdzonym przez Radę Nadzorczą budżecie, przez istotne aktywa trwałe rozumie się aktywa w rozumieniu art. 3 ust. 1 pkt 13) ustawy z 29 września 1994 roku o rachunkowości, o wartości przewyższającej równowartość jednostkowo 200.000,00 (dwieście tysięcy) EURO według średniego kursu NBP na ostatni dzień miesiąca poprzedzającego transakcję lub których wartość stanowi równowartość co najmniej 5% kapitałów własnych Spółki według ostatniego zaudytowanego sprawozdania finansowego, przez istotne aktywa obrotowe rozumie się aktywa w rozumieniu art. 3 ust. 1 pkt 19) ustawy z 29 września 1994 roku o rachunkowości, zbywane w toku prowadzonej przez Spółkę zwykłej działalności gospodarczej na rzecz kontrahentów Spółki na podstawie zawartych przez Spółkę umów handlowych, których wartość stanowi co najmniej równowartość 200.000,00 (dwieście tysięcy) EURO według średniego kursu NBP na ostatni dzień miesiąca poprzedzającego transakcję lub których wartość stanowi co najmniej 5% kapitałów własnych,
- n) wyrażanie zgody na tworzenie podmiotów zależnych w rozumieniu Kodeksu Spółek Handlowych,
- o) wyrażanie zgody na nabycie udziałów lub akcji w innych spółkach,
- p) wyrażanie zgody na nabycie i zbycie nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości.

W okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2025 roku Rada Nadzorcza IMS S.A. odbyła 9 posiedzeń, na których podjęła 25 uchwał. Dodatkowo w 2025 roku Rada Nadzorcza podjęła 1 uchwałę przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość na podstawie § 13 ust. 8 Statutu Spółki oraz § 16 ust. 1 Regulaminu Rady Nadzorczej Spółki.

Działalność Rady Nadzorczej w roku obrotowym 2025 koncentrowała się przede wszystkim wokół następujących kwestii:

- 1) Zatwierdzenia i realizacji budżetu Grupy Kapitałowej IMS na 2025 rok;
- 2) Oceny sprawozdań Zarządu z działalności Spółki oraz z działalności Grupy Kapitałowej IMS za 2024 rok, oceny sprawozdań finansowych Spółki i Grupy Kapitałowej za 2024 rok w zakresie ich zgodności z księgami i dokumentami, jak i ze stanem faktycznym oraz oceny wniosków Zarządu dotyczących podziału zysku;
- 3) Oceny wykonywania obowiązków przez członków Zarządu Spółki;
- 4) Sporządzenie Sprawozdania Rady Nadzorczej za 2024 rok;
- 5) Wyboru biegłego rewidenta do przeglądów śródrocznych i badań rocznych sprawozdań jednostkowych IMS S.A. i skonsolidowanych Grupy IMS za lata 2025-2026;
- 6) Wyboru biegłego rewidenta do zbadania jednostkowego sprawozdania IMS S.A. za I półrocze 2025;
- 7) Zaopiniowania wniosku Zarządu Emitenta dotyczącego podziału zysku netto Spółki za okres od 1 stycznia 2024 r. do 31 grudnia 2024 r.;

- 8) Wyrażenie zgody na wypłatę zaliczki na poczet podziału zysku netto Spółki za rok obrotowy 2025;
- 9) Powołania nowego Członka Zarządu Spółki – p. Piotra Luberadzkiego;
- 10) Wyboru nowego Członka Rady Nadzorczej oraz powołanie go w skład Komitetu Audytu.

Wynagrodzenia Rady Nadzorczej

Członkowie Rady Nadzorczej IMS S.A. są powoływani i odwoływani przez Walne Zgromadzenie Spółki. WZ ustala również zasady i wysokość wynagrodzenia należnego z tytułu pełnienia funkcji w Radzie Nadzorczej.

Wynagrodzenia członków organów zarządzających i nadzorujących Spółki są określane odpowiednio do zakresu zadań, odpowiedzialności z pełnionej funkcji oraz wyników ekonomicznych Spółki. Walne Zgromadzenie Spółki 28 sierpnia 2020 roku na podstawie art. 90d ust. 1 ustawy z 29 lipca 2005 roku o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych w związku z art. 90d ust. 7 Ustawy, przyjęło „Politykę Wynagrodzeń członków Zarządu i członków Rady Nadzorczej Spółki” (dalej „Polityka”). Przyjęta Polityka określa podstawy, zasady i procedury ustalania wysokości, naliczania i wypłacania wynagrodzeń dla ww. osób. W dniu 28 czerwca 2023 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie IMS S.A. Uchwałą nr 28 dokonało zmiany Polityki Wynagrodzeń członków Zarządu i członków Rady Nadzorczej Spółki dotyczącej usystematyzowania świadczeń w związku z pełnionymi funkcjami w Radzie Nadzorczej Spółki. W dniu 20 listopada 2024 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie IMS S.A. na podstawie art. 90e Ustawy z 29 lipca 2005 roku o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu, wypełniając obowiązek wskazany w art. 90e ust 4, Uchwałą nr 7 przyjęło Politykę Wynagrodzeń członków Zarządu i członków Rady Nadzorczej Spółki.

Obowiązujący w 2025 roku poziom wynagrodzeń został ustalony przez Walne Zgromadzenie 20 listopada 2024 roku. Wysokość należnego wynagrodzenia uzależniona jest od pełnionej w Radzie Nadzorczej funkcji. Wynagrodzenie wypłacane członkom Rady Nadzorczej nie zależy od planu premii lub podziału zysków. Nie jest również wypłacane w formie opcji na akcje. Wszyscy członkowie Rady Nadzorczej objęci są ubezpieczeniem od odpowiedzialności cywilnej dla członków rady nadzorczej spółek kapitałowych. Członkowie Rady Nadzorczej podlegają dobrowolnie prowadzonemu w Spółce od lipca 2020 r. programowi Pracowniczych Planów Kapitałowych. Dodatkowo członkom Rady Nadzorczej nie przyznano innych świadczeń w naturze. Na 31 grudnia 2025 r. nie występują zobowiązania wynikające z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze oraz zobowiązania w związku z tymi emeryturami dla byłych osób nadzorujących.

Poniższa tabela przedstawia wynagrodzenie członków Rady Nadzorczej Spółki (wraz z wynagrodzeniem wypłaconym i należnym z tytułu członkostwa w Komitecie Audytu) za lata 2025 – 2024 (w tys. PLN)

Członek Rady Nadzorczej	Wynagrodzenie wypłacone i należne za	
	2025 rok	2024 rok
Wiesław Rozłucki	131	101
Jarosław Grzywiński	94	72
Artur G. Czeszejko-Sochacki	95	73
Rafał Mania*	20	-
Jerzy Motz**	3	-
Jarosław Dominiak***	70	57
Jarosław Parczewski****	56	4
Razem	469	359

* p. Rafał Mania – członek Rady Nadzorczej i Komitetu Audytu od 18.09.2025 r.

** p. Jerzy Motz – członek Rady Nadzorczej i Komitetu Audytu od 19.12.2025 r.

*** p. Jarosław Dominiak – członek Rady Nadzorczej i Komitetu Audytu w okresie od 01.01.2025 r. do 09.12.2025 r.

**** p. Jarosław Parczewski – członek Rady Nadzorczej i Komitetu Audytu od 01.01.2025 r. do 30.09.2025 r.

Członkowie Rady Nadzorczej nie pobierali wynagrodzeń z tytułu pełnienia funkcji we władzach jednostek zależnych.

3.3.2. Komitet Audytu

Rada Nadzorcza IMS S.A. uchwałą nr 4 z 6 czerwca 2018 roku powołała trzyosobowy Komitet Audytu.

Rada Nadzorcza Spółki w dniu 15 października 2025 roku Uchwałą nr 1 powołała z dniem 15 października 2025 roku p. Rafała Manię w skład Komitetu Audytu Spółki. W dniu 19 grudnia 2025 r. (z mocą obowiązującą od tego dnia) Rada Nadzorcza powołała do Komitetu Audytu p. Jerzego Motza.

Skład Komitetu Audytu na 31 grudnia 2025 roku i na dzień zatwierdzenia sprawozdania do publikacji:

– Jarosław Grzywiński	– Przewodniczący Komitetu Audytu
– Artur Czeszejko-Sochacki	– Członek Komitetu Audytu
– Rafał Mania	– Członek Komitetu Audytu
– Jerzy Motz	– Członek Komitetu Audytu

Przewodniczący Komitetu Audytu oraz Panowie Rafał Mania i Jerzy Motz spełniają kryteria niezależności wymienione w Ustawie z 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym.

Pan Artur Czeszejko – Sochacki, Sekretarz Rady Nadzorczej i Komitetu Audytu, posiada wiedzę i umiejętności w zakresie branży, w której działa Spółka. Jest współzałożycielem Internet Media Services Sp. z o.o. działającej od 2000 r. (IMS S.A. wcześniej jako Internet Media Services S.A., została utworzona w wyniku przekształcenia Internet Media Services Sp. z o.o. w spółkę akcyjną). W latach 2000 – 2008 Pan Artur Czeszejko – Sochacki był Członkiem Zarządu i Dyrektorem Finansowym IMS, a w latach 2006 – 2008 Członkiem Zarządu spółki zależnej od IMS – Tech Cave Sp. z o.o. (obecnie Revo DOOH Sp. z o.o.). Ponadto Pan Artur Czeszejko-Sochacki, posiada odpowiednie kwalifikacje w zakresie finansów, o których mowa w art. 129 ust. 1 Ustawy z 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz o nadzorze publicznym. Posiadane kompetencje w zakresie finansów wynikają z doświadczenia zawodowego w pracy na stanowisku Dyrektora Finansowego IMS S.A. Z uwagi na powyższe, w ocenie Spółki kompetencje pana Artura Czeszejko-Sochackiego wypełniają wymagania art. 129 ust. 1 Ustawy z 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz o nadzorze publicznym.

Komitet Audytu jest kolegialnym organem działającym w ramach Rady Nadzorczej, który dostarcza wsparcia pozostałym członkom Rady w zakresie sprawozdawczości finansowej, kontroli wewnętrznej oraz zarządzania ryzykiem we wszystkich dziedzinach działalności Spółki. Komitet Audytu działa na podstawie Ustawy z 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz o nadzorze publicznym, Kodeksu Spółek Handlowych, rekomendacji Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego, Statutu Spółki, Regulaminu Komitetu Audytu i innych obowiązujących przepisów.

Członkowie Komitetu są powoływani i odwoływani przez Radę Nadzorczą. Komitet może się składać co najmniej z trzech członków, wybieranych spośród członków Rady Nadzorczej.

Do kompetencji i obowiązków Komitetu należy:

- a) monitorowanie procesu sprawozdawczości finansowej,
- b) monitorowanie skuteczności systemów kontroli wewnętrznej, audytu wewnętrznego oraz

- zarządzania ryzykiem,
- c) monitorowanie wykonywania czynności rewizji finansowej,
 - d) monitorowanie niezależności biegłego rewidenta i podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych, w tym w przypadku świadczenia usług, o których mowa w art. 47 ust. 2 Ustawy.

Komitet rekomenduje Radzie Nadzorczej wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych. Komitet Audytu sporządza raport z prac rocznych uwzględniający ocenę ryzyka procesów i obszarów będących przedmiotem nadzoru Komitetu oraz podjętych działań i ich efektów. Raport udostępniany jest Radzie Nadzorczej Spółki przed podjęciem przez Radę uchwał dotyczących zatwierdzenia i oceny sprawozdania Zarządu z działalności Spółki oraz sprawozdania finansowego. Rekomendacje Komitetu Audytu przyjmowane są w formie uchwał Komitetu. Uchwały zapadają bezwzględną większością głosów oddanych. W przypadku równości głosów rozstrzyga głos Przewodniczącego. W 2025 roku Komitet Audytu odbył pięć posiedzeń, na których podjął 4 uchwały. Dodatkowo w 2025 roku Komitet Audytu podjął 7 uchwał przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość. Działalność Komitetu Audytu w 2025 roku nie ograniczała się jedynie do formalnych posiedzeń. Członkowie Komitetu Audytu, wspierając działalność organów Spółki, uczestniczyli w roboczych spotkaniach i konsultacjach. W trakcie 2025 roku oraz w okresie do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania, Komitet Audytu spotykał się z audytorem w związku z prowadzonymi przez biegłego rewidenta, przeglądem i badaniami sprawozdań finansowych Spółki i Grupy IMS.

W maju 2025 roku Komitet Audytu po przeprowadzeniu analizy zebranych ofert firm audytorskich zarekomendował Radzie Nadzorczej wybór biegłego rewidenta do przeprowadzenia przeglądów śródrocznych i badań rocznych sprawozdań jednostkowych IMS S.A. i skonsolidowanych Grupy IMS za lata 2025 – 2026. Wybrana została firma Misters Audytor Adviser Spółką z o.o. z siedzibą w Warszawie (adres siedziby: ul. Bukowińskiej 22B, 02-703 Warszawa, nr KRS: 0000375656) co zostało szczegółowo opisane w punkcie 5.20. skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy IMS za 2025 rok. Komitet Audytu przy wyborze firm kierował się przyjętymi 21 października 2017 roku dokumentami: „Polityką wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzenia badania w IMS S.A.” („Polityka”) oraz „Procedurą wyboru firmy audytorskiej w IMS S.A.” Umowę podpisano 25 czerwca 2025 r. na czas określony, niezbędny do wykonania badań i przeglądów sprawozdań finansowych we wskazanych okresach.

Główne założenia Polityki wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzenia badania oraz Polityki świadczenia przez firmę audytorską dozwolonych usług niebędących badaniem

Wyboru firmy audytorskiej dokonuje Rada Nadzorcza Emitenta na podstawie rekomendacji Komitetu Audytu. Przy wyborze Komitet Audytu i Rada Nadzorcza zwracają szczególną uwagę na zachowanie niezależności firmy audytorskiej, w tym biegłego rewidenta. Wybór firmy audytorskiej dokonywany jest poprzez zebranie zapytań ofertowych, analizę złożonych ofert oraz spotkania z przedstawicielami wybranych firm audytorskich. Głównymi kryteriami wyboru firmy audytorskiej są: zasada rotacji firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta, terminarz prac, doświadczenie firmy w tym kwalifikacje zawodowe i doświadczenie osób bezpośrednio zaangażowanych w prowadzone badanie, cena za realizowane prace.

Polityka świadczenia przez firmę audytorską przeprowadzającą badanie, przez podmioty powiązane z tą firmą audytorską oraz przez członka sieci firmy audytorskiej dozwolonych usług niebędących badaniem zakłada, iż biegły rewident lub firma audytorska przeprowadzający badanie ustawowe Spółki, ani żaden z członków sieci (do której należy biegły rewident lub firma audytorska), nie mogą świadczyć bezpośrednio ani pośrednio na rzecz IMS S.A. i spółek z Grupy IMS, żadnych

zabronionych usług wykazanych w art. 5 ust. 1 akapit drugi Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) NR 537/2014 z 16.04.2014r. w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań sprawozdań finansowych jednostek interesu publicznego i art. 136 ust. 1 Ustawy z 11.05.2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym. Świadczenie usług warunkowo dozwolonych możliwe jest w zakresie niezwiązanym z polityką podatkową IMS S.A. i pozostałych spółek Grupy IMS oraz po przeprowadzeniu przez Komitet Audytu oceny zagrożeń i zabezpieczeń niezależności uregulowanej w art. 69 – 73 Ustawy o biegłych rewidentach. W stosownych przypadkach Komitet Audytu wydaje wytyczne dotyczące usług warunkowo dozwolonych.

W 2025 roku na rzecz Spółki nie były świadczone przez firmę audytorską badającą sprawozdanie finansowe IMS S.A. dozwolone usługi niebędące badaniem.

3.3.3. Zarząd Emitenta

W dniu 28 marca 2025 roku p. Wojciech Piwocki złożył rezygnację z pełnienia funkcji Wiceprezesa Zarządu ze skutkiem na 31 marca 2025 r.

W dniu 15 października 2025 roku Rada Nadzorcza IMS S.A. powołała p. Piotra Luberadzkiego do Zarządu Spółki powierzając mu jednocześnie funkcję Wiceprezesa Zarządu ze skutkiem na 1 listopada 2025 r.

Skład Zarządu na 31 grudnia 2025 roku oraz na dzień zatwierdzenia sprawozdania do publikacji:

Michał Kornacki	Prezes Zarządu
Dariusz Lichacz	Wiceprezes Zarządu – Dyrektor Muzyczny
Piotr Luberadzki	Wiceprezes Zarządu – Dyrektor Handlowy
Piotr Bielawski	Wiceprezes Zarządu – Dyrektor Finansowy

W dniu 19 marca 2025 roku Zarząd powołał p. Macieja Kotlickiego do pełnienia funkcji prokurenta IMS S.A. Prokurent jest uprawniony do reprezentacji Spółki wraz z członkiem Zarządu.



Michał Kornacki – Prezes Zarządu - swoją karierę zawodową rozpoczął w 1994 roku w Masterfoods Polska Sp. z o.o., jako przedstawiciel handlowy, by awansować na Regionalnego Kierownika Sprzedaży. W latach 1999-2002 piastował stanowisko Dyrektora Sprzedaży i Marketingu w Fructa Polska Sp. z o.o., jednocześnie będąc członkiem European Management Team w Wasergold GmbH. W 2002 roku objął stanowisko Prezesa Zarządu Marspol Serwis Sp. z o.o. Był głównym architektem powstania IMS. Od 2005 roku zasiada w Zarządzie IMS Sp. z o.o. W 2007 roku został Prezesem IMS SA. Michał Kornacki jest absolwentem Akademii Wychowania Fizycznego w Warszawie - specjalizacja trenerska.



Dariusz Lichacz - Wiceprezes Zarządu - w roku 1985 Dariusz Lichacz zostaje prezenterem oraz DJ-em i jest to początek jego wieloletniego flirtu z show biznesem. W latach 1996-1998 pełni funkcję dyrektora muzycznego Radia Kolor plasując stację na pierwszym miejscu w rankingu słuchalności. Prowadził szkolenia dla szefów muzycznych stacji radiowych z zakresu formatowania stacji. Wieloletnie prowadzenie firmy zajmującej się produkcją telewizyjną i eventową dało mu olbrzymie doświadczenie na polu wykorzystywania najnowszych technologii ze świata elektroniki oraz rozpało w nim nową namiętność – poznawanie i wykorzystywanie unikalnych narzędzi z dziedziny audio i wideo. To właśnie dzięki tej wiedzy w głowie Lichacza zaczął kiełkować pomysł stworzenia IMS. Jest pasjonatem nowych technologii oraz szeroko pojętej elektroniki użytkowej. Inspiracji, nie tylko muzycznych poszukuje na targach i konferencjach. Dariusz Lichacz jest absolwentem Akademii Wychowania Fizycznego w Warszawie, na wydziale trenersko-nauczycielskim. Uczestnik studiów podyplomowych na Uniwersytecie Warszawskim na kierunku Prawa i Administracji. Od 2000 roku związany z IMS S.A. jako Członek Zarządu, w tym od 2011 roku pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu i Dyrektora Muzycznego.



Piotr Luberadzki - Wiceprezes Zarządu - jest managerem z wieloletnim doświadczeniem w sprzedaży i zarządzaniu zespołami sprzedaży na rynku mediów. Z rynkiem reklamowym związany od 2000 roku, w Synergic Sp. z o.o. przez prawie 6 lat pełnił funkcję Dyrektora Sprzedaży, od lipca 2022 roku był Członkiem Zarządu tej spółki. Piotr Luberadzki współpracuje z największymi klientami i domami mediowymi. Kluczowymi obszarami kompetencji Piotra Luberadzkiego są:

- kreowanie i realizacja działań sprzedażowych oraz kierowanie pracą zespołów

sprzedaży;

- budowanie relacji z kluczowymi klientami;

- new business;

- tworzenie scenariuszy budżetowych i biznesowych pozwalających na uzyskanie przewagi konkurencyjnej na rynku;

- doświadczenie w międzynarodowych strukturach sprzedażowych.

Wykształcenie kierunkowe - Handel Zagraniczny (Uczelnia Łazarskiego w Warszawie), Socjologia (Collegium/Uniwersytet Civitas), Zarządzanie Sprzedażą (Szkoła Główna Handlowa). Piotr Luberadzki jest aktywnym prelegentem na konferencjach branżowych i webinarach oraz Członkiem Grupy Roboczej DOOH przy IAB. Kilukrotnie zapraszany do prowadzenia warsztatów i wykładów na uczelniach wyższych (Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie, Uniwersytet Warszawski – Wydział Zarządzania).



Piotr Bielawski - Wiceprezes Zarządu - W latach 2004 – 2007 pracował jako niezależny analityk na GPW S.A. w Warszawie, zajmując się inwestycjami w zakresie instrumentów pochodnych i akcji. W 2007 r. objął stanowisko dyrektora finansowego w Mewa S.A., pracując równolegle do 2010 r. jako p.o. dyrektora finansowego, a następnie jako dyrektor zarządzający w Szame sp. z o.o. Absolwent Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, ukończonego w gronie 5% najlepszych absolwentów. Odczył roczne szkolenie w Ernst&Young Academy of Business „MSSF a polskie zasady rachunkowości”. Ukończył studia

Master of Business Administration organizowane przez Politechnikę Lubelską i University of Illinois. W IMS S.A. od czerwca 2010 r., pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu - Dyrektora Finansowego Spółki i Grupy Kapitałowej.

Zasady powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz ich uprawnienia

Zarząd Spółki powoływany i odwoływany jest przez Radę Nadzorczą. Zgodnie ze Statutem Spółki Zarząd składa się z trzech do siedmiu członków, w tym Prezesa i Wiceprezesów.

Zarząd IMS S.A. składa się obecnie z 4 członków, w tym:

- ✓ trzech Członków Zarządu powołanych uchwałami Rady Nadzorczej z 28 czerwca 2023 r. na wspólną, pięcioletnią kadencję (to obowiązujący sposób powoływania Członków Zarządu). Kadencja Członków Zarządu rozpoczęła się z chwilą podjęcia powyższych uchwał;
- ✓ Piotr Luberadzki został powołany do Zarządu Spółki przez Radę Nadzorczą IMS S.A. 15 października 2025 roku ze skutkiem na 1 listopada 2025 r. Powołanie Piotra Luberadzkiego nastąpiło w ramach obecnie trwającej, wspólnej z pozostałymi Członkami Zarządu Spółki, kadencji.

Mandat członka Zarządu wygasa najpóźniej z dniem odbycia walnego zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za ostatni pełny rok obrotowy pełnienia funkcji członka Zarządu, (w odniesieniu do bieżącej kadencji dotyczy to zatwierdzenia sprawozdania finansowego za rok 2027) lub w innych przypadkach określonych w Kodeksie Spółek Handlowych.

Zarząd działa zgodnie z przepisami Kodeksu Spółek Handlowych, Statutu Spółki oraz Regulaminem Zarządu uchwalonym przez Zarząd i zatwierdzonym przez Radę Nadzorczą.

Opis działania Zarządu

Zarząd Spółki działa na podstawie Kodeksu Spółek Handlowych, Statutu Spółki, innych przepisów prawa oraz Regulaminu Zarządu, który jest dostępny na stronie internetowej Spółki: www.imssensory.com. Regulamin Zarządu określa m.in. podstawowe kompetencje Zarządu oraz sprawy, które dla swej ważności wymagają podjęcia przez Zarząd w formie uchwały na posiedzeniach Zarządu. Uchwał Zarządu wymagają w szczególności sprawy takie jak:

- a) przyjęcie planów rocznych, wieloletnich i strategicznych Spółki i ich rekomendowanie Radzie Nadzorczej,
- b) rekomendowanie innym władzom Spółki propozycji zmiany struktury kapitałowej Spółki,
- c) zaciąganie i udzielanie pożyczek i kredytów, obciążanie majątku Spółki, wcześniejszą spłatę kredytów oraz udzielenie gwarancji i poręczeń,
- d) emisja obligacji przez Spółkę,
- e) wszystkie sprawy wnoszone przez Zarząd na posiedzenie Rady Nadzorczej i Walnego Zgromadzenia,
- f) przystąpienie Spółki do innej spółki, stowarzyszenia, innej organizacji społecznej i zawodowej lub fundacji,
- g) tworzenie, likwidacja wydziałów, działów i innych wyodrębnionych jednostek organizacyjnych przedsiębiorstwa Spółki,
- h) decyzje w zakresie inwestowania, nabywania, zbywania, likwidacji i oddawania w dzierżawę składników trwałego majątku przedsiębiorstwa Spółki oprócz przypadków zastrzeżonych do wyłącznej kompetencji Walnego Zgromadzenia lub Rady Nadzorczej,
- i) dokonywanie darowizn na cele społeczne lub dobroczynne,
- j) przyjęcie dokumentów określających strukturę organizacyjno-prawną Spółki,
- k) przyjęcie Regulaminu Pracy w przedsiębiorstwie prowadzonym przez Spółkę,
- l) przyjęcie Układu Zbiorowego w przedsiębiorstwie prowadzonym przez Spółkę,
- m) decyzja dotycząca rozpoczęcia zwolnień grupowych,
- n) udzielanie prokury i pełnomocnictw,
- o) wszelkie inne sprawy przekraczające zakres zwykłych czynności Spółki, za które dla potrzeb niniejszego Regulaminu uważa się sprawy mogące skutkować zaciągnięciem zobowiązania lub

rozporządzeniem prawem majątkowym o wartości przekraczającej kwotę 5% wartości aktywów netto Spółki według ostatniego bilansu.

Głosowania nad uchwałami są jawne, chyba że dotyczą spraw osobistych członków Zarządu, wniosku do Rady Nadzorczej o odwołanie lub zawieszenie w czynnościach członka Zarządu lub każdej innej sprawy w przypadku której taki tryb głosowania został wskazany przez jednego członka Zarządu. Uchwały Zarządu zapadają bezwzględną większością głosów, przy czym jeśli są podejmowane na posiedzeniu Zarządu dla ich ważności wymagana jest obecność co najmniej połowy członków Zarządu. W przypadku równości głosów decyduje głos Prezesa Zarządu. Członkowie Zarządu nieobecni na danym posiedzeniu zobowiązani są do niezwłocznego zapoznania się z protokołem posiedzenia, w szczególności z podjętymi uchwałami oraz potwierdzenia tego faktu na protokole podpisem, datą i wzmianką „zapoznałem się”.

W okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2025 roku Zarząd IMS S.A. odbywał posiedzenia oraz podejmował uchwały przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość na podstawie § 12 Regulaminu Zarządu Spółki. W 2025 roku Zarząd podjął szereg uchwał, a do najważniejszych z nich należały:

1. Przyjęcie budżetu oraz głównych założeń planów operacyjnych na rok 2025 dla IMS S.A. i Grupy Kapitałowej IMS;
2. Zmiana polityki dywidendowej Emitenta;
3. Uchwała dotycząca przeprowadzenia procesu skupu akcji własnych Emitenta oraz uchwała w sprawie zakończenia ww. skupu akcji własnych;
4. Rekomendacja wypłaty zaliczki na poczet dywidendy za 2025 rok.

Do składania oświadczeń w imieniu Spółki upoważnionych jest dwóch członków Zarządu działających łącznie. Spółkę może reprezentować również prokurent, działając łącznie z członkiem Zarządu.

Kompetencje Członków Zarządu

Kompetencje poszczególnych członków Zarządu zostały podzielone na obszary działania, w których poszczególni członkowie Zarządu pełnią wiodącą rolę. Zarząd w ramach swojej struktury podzielił kompetencje zarządcze w sposób, który opisano poniżej.

Michał Kornacki – Prezes Zarządu

Do podstawowych kompetencji Prezesa Zarządu należy:

1. Organizacja prac nad określeniem planów rozwojowych oraz strategii Spółki i Grupy.
2. Nadzorowanie realizacji planów rocznych, długookresowych, strategicznych i inwestycyjnych przez Spółkę i Grupę.
3. Nadzór nad projektami fuzji i przejęć.
4. Nadzór nad działaniami wizerunkowymi i marketingowymi Spółki i Grupy.

Dariusz Lichacz – Wiceprezes Zarządu – Dyrektor Muzyczny

Do podstawowych kompetencji Dyrektora Muzycznego należy:

1. Budowanie strategii rozwoju produktów muzycznych w Spółce.
2. Nadzór nad przygotowaniem programów muzycznych.
3. Nadzór nad infrastrukturą w Spółce, służącą do przygotowania baz muzycznych.
4. Monitorowanie rynku muzycznego na świecie.

5. Współpraca z dostawcami w celu doskonalenia narzędzi służących do programowania muzyki.
6. Szkolenia zespołu i walidacja programów muzycznych.

Piotr Luberadski – Wiceprezes Zarządu – Dyrektor Handlowy

Do podstawowych kompetencji Dyrektora Handlowego należy:

1. Kreowanie i realizacja działań sprzedażowych oraz kierowanie pracą zespołów sprzedaży;
2. Budowanie relacji z kluczowymi klientami;
3. New business;
4. Tworzenie scenariuszy budżetowych i biznesowych pozwalających na uzyskanie przewagi konkurencyjnej na rynku;
5. Doświadczenie w międzynarodowych strukturach sprzedażowych.

Piotr Bielawski – Wiceprezes Zarządu – Dyrektor Finansowy

Do podstawowych kompetencji Dyrektora Finansowego należy:

1. Opracowywanie strategii finansowej.
2. Efektywne zarządzanie finansami, w tym opracowywanie planów finansowania działalności oraz kontrola realizacji uchwalonych budżetów.
3. Nadzór nad wykonywaniem budżetów Spółki i Spółek zależnych.
4. Nadzorowanie przygotowania sprawozdań finansowych Spółki i Grupy.
5. Nadzór nad gospodarowaniem środkami finansowymi i inwestycjami.
6. Nadzór nad działaniami IR.
7. Wsparcie Prezesa Zarządu przy projektach fuzji i przejęć.

Wynagrodzenia Zarządu

Członkowie Zarządu IMS S.A. powoływani są na podstawie uchwały Rady Nadzorczej. Rada Nadzorcza określa w drodze uchwały wynagrodzenie poszczególnych członków Zarządu. Członkowie Zarządu mogą być zatrudnieni w Spółce na podstawie umów o pracę lub innych umów cywilnoprawnych.

Wynagrodzenie członków Zarządu składa się z części stałej (miesięcznego wynagrodzenia z tytułu pełnienia funkcji w Zarządzie oraz z tytułu umowy o pracę / umowy o współpracę) i premii. Premia członków Zarządu uzależniona jest od ich wyników pracy oraz wyników Grupy Kapitałowej IMS osiągniętych w danym roku obrotowym. Członkowie Zarządu objęci są ubezpieczeniem od odpowiedzialności cywilnej dla członków zarządów spółek kapitałowych. Członkowie Zarządu podlegają dobrowolnie prowadzonemu w Spółce od lipca 2020 r. programowi Pracowniczych Planów Kapitałowych. Dodatkowo członkom Zarządu nie przyznano innych świadczeń w naturze. Na 31 grudnia 2025 r. nie występują zobowiązania wynikające z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze oraz zobowiązania w związku z tymi emeryturami dla byłych osób zarządzających. Spółka podpisała z p. Wojciechem Piwockim, po ustaniu pełnienia przez niego funkcji w Zarządzie Spółki, umowę o zakazie konkurencji oraz umowę doradczą dotyczącą sprzedaży usług Emitenta. Umowa o zakazie konkurencji obowiązuje do 30.06.2027 r., natomiast umowa doradcza obowiązuje na czas nieokreślony.

Poniższe tabele przedstawiają wynagrodzenie członków Zarządu IMS S.A. za lata 2025 - 2024 (w tys. PLN).

Członek Zarządu	Wynagrodzenie z tytułu pełnienia funkcji				RAZEM
	IMS S.A.			Jednostki zależne	
	wynagrodzenie stałe	premie	PPK		
Wynagrodzenia wypłacone oraz należne (wypłata odroczone w czasie zgodnie z systemem premiowym)					
za 2025 rok					
Michał Kornacki	789	518	-	12	1 319
Dariusz Lichacz	352	-	1	80	433
Piotr Luberadzki*	56	-	-	-	56
Piotr Bielawski	705	438	-	6	1 149
Wojciech Piwocki**	79	-	-	6	85
Razem	1 981	956	1	104	3 042

* Piotr Luberadzki - w Zarządzie Spółki od 1 listopada 2025 roku

** Wojciech Piwocki - w Zarządzie Spółki do 31 marca 2025 r.

Członek Zarządu	Wynagrodzenie z tytułu pełnienia funkcji				RAZEM
	IMS S.A.			Jednostki zależne	
	wynagrodzenie stałe	premie	PPK		
Wynagrodzenia wypłacone oraz należne (wypłata odroczone w czasie zgodnie z systemem premiowym)					
za 2024 rok					
Michał Kornacki	662	833	-	12	1 507
Dariusz Lichacz	181	-	1	180	362
Piotr Bielawski	587	575	-	6	1 168
Wojciech Piwocki	317	320	-	24	661
Razem	1 747	1 728	1	222	3 698

Umowy zawarte z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Emitenta przez przejęcie.

Zgodnie z postanowieniem Regulaminu Zarządu Spółki, w przypadku wygaśnięcia mandatu danego członka Zarządu wskutek odwołania lub niepowołania na kolejną kadencję z przyczyn nie leżących po stronie członka Zarządu, członkowi Zarządu przysługuje odprawa w wysokości 3- miesięcznego wynagrodzenia z tytułu sprawowania funkcji w Zarządzie, obliczana na podstawie średniej z ostatnich 12 miesięcy sprawowania funkcji, płatna w trzech miesięcznych ratach. Warunkiem wypłaty odprawy jest wdrożenie wskazanej osoby w pełniony dotychczas przez danego członka Zarządu zakres obowiązków. Poza zapisami Regulaminu Zarządu wymienionymi powyżej pomiędzy Spółką, a osobami zarządzającymi nie zawarto umów przewidujących rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Spółki przez przejęcie.

Uprawnienia Zarządu IMS S.A. do podejmowania decyzji o emisji lub wykupie akcji Spółki

Podejmowanie decyzji o emisji lub wykupie akcji co do zasady należy do kompetencji Walnego Zgromadzenia.

Upoważnienie Zarządu IMS S.A. do podjęcia wszelkich czynności faktycznych i prawnych niezbędnych do dematerializacji i dopuszczenia do obrotu akcji serii E

W dniu 10 stycznia 2024 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę nr 5 w sprawie warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji akcji serii E, z jednoczesnym pozbawieniem dotychczasowych Akcjonariuszy Spółki prawa poboru akcji oraz w sprawie upoważnienia Zarządu Spółki do ustalenia tekstu jednolitego Statutu Spółki uwzględniającego podwyższenie kapitału zakładowego w związku z objęciem akcji serii E. Celem warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego jest realizacja uprawnień do objęcia akcji Spółki przez posiadaczy warrantów subskrypcyjnych serii E, emitowanych na podstawie uchwały nr 4 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z 10 stycznia 2024 roku, w celu realizacji postanowień umowy inwestycyjnej zawartej 12 listopada 2023 roku („Umowa Inwestycyjna”). Na podstawie Umowy Inwestycyjnej, IMS S.A. zobowiązana jest zaoferować Inwestorom warrantu subskrypcyjne, jako opcje konwersji objętych przez nich nowych udziałów w Closer Music Sp. z o.o. (spółce zależnej od Emitenta), na akcje IMS S.A., według ceny emisyjnej wynoszącej 3,51 zł za każdą akcję IMS S.A., objęte w wyniku wykonania praw z warrantów subskrypcyjnych serii E. Cena emisyjna każdej akcji serii E ustalona została na poziomie 3,51 zł, tj. zgodne z treścią Umowy Inwestycyjnej, stanowi równowartość powiększonej o 15% średniej z kursów zamknięcia Spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie we wrześniu 2023 roku. Uprawnionymi do objęcia akcji serii E będą posiadacze warrantów subskrypcyjnych serii E.

Warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego Spółki poprzez emisję akcji serii E może nastąpić do dnia 31 marca 2027 roku.

Umowa Inwestycyjna została szczegółowo opisana w punkcie 1.6. Sprawozdania Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej IMS za 2023 rok opublikowanego 17 kwietnia 2024 r. Sprawozdanie jest dostępne na stronie IMS S.A. (www.imssensory.com).

Upoważnienie Zarządu IMS S.A. do nabywania akcji własnych IMS S.A.

W czerwcu 2025 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie („NWZ”) podjęło Uchwałę nr 8 w sprawie upoważnienia Zarządu Spółki do nabywania akcji własnych IMS S.A. w celu ich umorzenia. Uprawnienie upoważniało Zarząd Emitenta do nabycia nie więcej niż 625.000 akcji własnych Spółki, w terminie do 31 lipca 2025 roku. Nabywanie akcji mogło następować po cenie 8,00 zł za każdą akcję. Na nabycie akcji przeznaczono maksymalnie kwotę 5.000.000 złotych.

Szczegółowe informacje dotyczące przeprowadzonego dywidendowego skupu akcji własnych zostały przedstawione w punkcie 1.10. niniejszego sprawozdania.

W dniu 18 września 2025 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie IMS S.A. („NWZ”) podjęło uchwałę nr 4 w sprawie umorzenia akcji własnych Spółki. Umorzenie akcji zostało szczegółowo opisane w punkcie 3.1.3. powyżej. W dniu 4 listopada 2025 r. Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy KRS zarejestrował umorzenie akcji własnych Spółki i obniżenie jej kapitału zakładowego oraz zmiany Statutu IMS S.A.

Na 31 grudnia 2025 roku w związku ze zrealizowaniem skupu akcji własnych, ww. upoważnienie Zarządu do nabywania akcji własnych Spółki nie obowiązywało.

3.4. System kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w procesie sporządzania sprawozdań finansowych

W Grupie działa system kontroli wewnętrznej, który przyczynia się do zapewnienia skuteczności i efektywności działania spółek, wiarygodności sprawozdawczości finansowej oraz zgodności z obowiązującymi przepisami prawa i innymi regulacjami. System kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem ma zapewnić Grupie IMS ogólnie realizację celów w obszarze efektywności i wydajności operacyjnej, wiarygodności sprawozdawczości finansowej oraz zgodności działań spółek Grupy z przepisami prawa. Z uwagi na stosunkowo niewielki rozmiar organizacji w chwili obecnej nie ma wydzielonej, wyspecjalizowanej komórki organizacyjnej, dedykowanej wyłącznie do kontroli wewnętrznej.

System kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych w Grupie Kapitałowej jest realizowany zgodnie z ustawą o rachunkowości, Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej i innymi wymogami prawnymi stawianymi przed Grupą oraz zgodnie z obowiązującymi w Grupie procedurami sporządzania i zatwierdzania sprawozdań finansowych. Istotnym elementem tego systemu jest badanie rocznych sprawozdań finansowych spółek przez niezależnych biegłych rewidentów. W zakresie zarządzania ryzykiem sporządzania sprawozdań, Grupa na bieżąco monitoruje zmiany w przepisach i regulacjach zewnętrznych związanych ze sporządzaniem sprawozdań oraz przygotowuje się do ich wprowadzenia, m.in. poprzez szkolenia pracowników oraz korzystanie z zewnętrznego doradztwa.

3.5. Zasady ładu korporacyjnego, które Emitent stosował w 2025 roku

Zbiór zasad ładu korporacyjnego, którym podlegała w 2025 roku IMS S.A., zawarty jest w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2021” przyjętym Uchwałą nr 13/1834/2021 Rady Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z 29 marca 2021 roku. Tekst „Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW” w pełnym brzmieniu dostępny jest na stronie: www.gpw.pl/dobre-praktyki2021.

Zbiór zasad ładu korporacyjnego IMS S.A. dostępny jest na stronie:

www.imssensory.com/relacje-inwestorskie/lad-korporacyjny/dobre-praktyki

W grudniu 2025 roku Emitent raportem EBI 1/2025 zaktualizował informację o stanie stosowania Dobrych Praktyk 2021. Publikacja ww. informacji wynikała ze zmiany systemu sprawozdawczego, za pomocą którego spółki notowane na Głównym Rynku GPW publikują informacje dotyczące stosowania Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW 2021.

Emitent w 2025 r. stosował wszystkie zasady ładu korporacyjnego, z wyjątkiem wymienionych poniżej:

Polityka informacyjna i komunikacja z inwestorami

1.3.1. – W swojej strategii biznesowej spółka uwzględnia również tematykę ESG, w szczególności obejmującą zagadnienia środowiskowe, zawierające mierniki i ryzyka związane ze zmianami klimatu i zagadnienia zrównoważonego rozwoju;

Emitent w październiku 2023 r. przyjął Strategię ESG dla Spółki i Grupy Kapitałowej IMS. W Strategii ESG przyjęte zostały mierniki zgodnie z Wytycznymi GPW do raportowania ESG dla spółek notowanych na GWP gpw.pl/pub/GPW/ESG/Wytyczne_do_raportowania_ESG.pdf. Emitent jest w trakcie wdrażania Strategii (planowany okres wdrożenia to lata 2024 – 2026), którego celem jest usystematyzowanie tematyki ESG na poziomie zarządzania Grupą oraz przygotowanie Spółki do raportowania ESG.

1.3.2. - W swojej strategii biznesowej spółka uwzględni również tematykę ESG, w szczególności obejmującą sprawy społeczne i pracownicze, dotyczące m.in. podejmowanych i planowanych działań mających na celu zapewnienie równouprawnienia płci, należytych warunków pracy, poszanowania praw pracowników, dialogu ze społecznościami lokalnymi, relacji z klientami.

Emitent w październiku 2023 r. przyjął Strategię ESG dla Spółki i Grupy Kapitałowej IMS. Jednym z elementów Strategii ESG jest szeroko zdefiniowany obszar „Pracownicy i współpracownicy” oraz „Społeczności lokalne i końcowi odbiorcy naszych usług”. Oba te obszary zajmują istotne miejsce w strategii biznesowej Spółki i Grupy IMS. Emitent jest w trakcie wdrażania Strategii (planowany okres wdrożenia to lata 2024 – 2026), którego celem jest usystematyzowanie tematyki ESG na poziomie zarządzania Grupą oraz przygotowanie Spółki do raportowania ESG.

1.4. – W celu zapewnienia należytej komunikacji z interesariuszami, w zakresie przyjętej strategii biznesowej spółka zamieszcza na swojej stronie internetowej informacje na temat założeń posiadanej strategii, mierzalnych celów, w tym zwłaszcza celów długoterminowych, planowanych działań oraz postępów w jej realizacji, określonych za pomocą mierników, finansowych i niefinansowych. Informacje na temat strategii w obszarze ESG powinny m.in.:

Emitent w październiku 2023 r. przyjął Strategię ESG dla Spółki i Grupy Kapitałowej IMS. Założenia posiadanej Strategii zostały opublikowane na stronie internetowej Spółki [www://imssensory.com/strategia-esg/](http://imssensory.com/strategia-esg/). Emitent jest w trakcie wdrażania Strategii (planowany okres wdrożenia to lata 2024 – 2026), którego celem jest usystematyzowanie tematyki ESG na poziomie zarządzania Grupą oraz przygotowanie Spółki do raportowania ESG, oraz w trakcie którego zostaną opisane mierzalne cele, planowane działania oraz postępy w ich realizacji.

1.4.1. – objaśniać, w jaki sposób w procesach decyzyjnych w spółce i podmiotach z jej grupy uwzględniane są kwestie związane ze zmianą klimatu, wskazując na wynikające z tego ryzyka;

Emitent w październiku 2023 r. przyjął Strategię ESG dla Spółki i Grupy Kapitałowej IMS. Założenia posiadanej Strategii zostały opublikowane na stronie internetowej Spółki [www://imssensory.com/strategia-esg/](http://imssensory.com/strategia-esg/). Emitent jest w trakcie wdrażania Strategii (planowany okres wdrożenia to lata 2024 – 2026). W trakcie wdrożenia Emitent będzie opracowywał, dokonywał pomiarów oraz analizował wyniki określonych wskaźników efektywności w poszczególnych obszarach przyjętej Strategii ESG.

1.4.2. – przedstawiać wartość wskaźnika równości wynagrodzeń wypłacanych jej pracownikom, obliczanego jako procentowa różnica pomiędzy średnim miesięcznym wynagrodzeniem (z uwzględnieniem premii, nagród i innych dodatków) kobiet i mężczyzn za ostatni rok, oraz przedstawiać informacje o działaniach podjętych w celu likwidacji ewentualnych nierówności w tym zakresie, wraz z prezentacją ryzyk z tym związanych oraz horyzontem czasowym, w którym planowane jest doprowadzenie do równości

Emitent w październiku 2023 r. przyjął Strategię ESG dla Spółki i Grupy Kapitałowej IMS. Założenia posiadanej Strategii zostały opublikowane na stronie internetowej Spółki [www://imssensory.com/strategia-esg/](http://imssensory.com/strategia-esg/). Emitent jest w trakcie wdrażania Strategii (planowany okres wdrożenia to lata 2024 – 2026). W trakcie wdrożenia Emitent będzie opracowywał, dokonywał pomiarów oraz analizował wyniki określonych wskaźników efektywności w poszczególnych obszarach przyjętej Strategii ESG.

Zarząd i Rada Nadzorcza

2.1. – Spółka powinna posiadać politykę różnorodności wobec zarządu oraz rady nadzorczej, przyjętą odpowiednio przez radę nadzorczą lub walne zgromadzenie. Polityka różnorodności określa cele i kryteria różnorodności m.in. w takich obszarach jak płeć, kierunek wykształcenia, specjalistyczna wiedza, wiek oraz doświadczenie zawodowe, a także wskazuje termin i sposób monitorowania realizacji tych celów. W zakresie zróżnicowania pod względem płci warunkiem zapewnienia różnorodności organów spółki jest udział mniejszości

w danym organie na poziomie nie niższym niż 30%.

Emitent nie posiada opisanej polityki różnorodności w odniesieniu do Zarządu i Rady Nadzorczej. Przy wyborze osób sprawujących funkcje zarządcze i nadzorcze decydujące znaczenie mają wiedza, kompetencje i doświadczenie poszczególnych kandydatów. Aktualny skład osób na stanowiskach kluczowych menedżerów nie daje podstaw do zarzutu faworyzowania określonej płci, kierunku wykształcenia, wieku czy też doświadczenia zawodowego. Dodatkowo Spółka nie ma możliwości wyznaczać kandydatów na stanowisko w organach i wpływać na decyzje Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej.

2.2. - Osoby podejmujące decyzje w sprawie wyboru członków zarządu lub rady nadzorczej spółki powinny zapewnić wszechstronność tych organów poprzez wybór do ich składu osób zapewniających różnorodność, umożliwiając m.in. osiągnięcie docelowego wskaźnika minimalnego udziału mniejszości określonego na poziomie nie niższym niż 30%, zgodnie z celami określonymi w przyjętej polityce różnorodności, o której mowa w zasadzie 2.1.

Emitent nie posiada opisanej polityki różnorodności w odniesieniu do Zarządu i Rady Nadzorczej. Przy wyborze osób sprawujących funkcje zarządcze i nadzorcze decydujące znaczenie mają wiedza, kompetencje i doświadczenie poszczególnych kandydatów. Aktualny skład osób na stanowiskach kluczowych menedżerów nie daje podstaw do zarzutu faworyzowania określonej płci, kierunku wykształcenia, wieku czy też doświadczenia zawodowego. Dodatkowo Spółka nie ma możliwości wyznaczać kandydatów na stanowisko w organach i wpływać na decyzje Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej.

2.7. - Pełnienie przez członków zarządu spółki funkcji w organach podmiotów spoza grupy spółki wymaga zgody rady nadzorczej.

Zgody Rady Nadzorczej Spółki na zasiadanie członków zarządu Emitenta w zarządach lub radach nadzorczych spółek spoza grupy kapitałowej spółki wymagana jest w przypadku prowadzenia działalności konkurencyjnej.

2.11.6. - Poza czynnościami wynikającymi z przepisów prawa raz w roku rada nadzorcza sporządza i przedstawia zwyczajnemu walnemu zgromadzeniu do zatwierdzenia roczne sprawozdanie. Sprawozdanie, o którym mowa powyżej, zawiera co najmniej informację na temat stopnia realizacji polityki różnorodności w odniesieniu do zarządu i rady nadzorczej, w tym realizacji celów, o których mowa w zasadzie 2.1.

Emitent nie posiada opisanej polityki różnorodności w odniesieniu do Zarządu i Rady Nadzorczej. Przy wyborze osób sprawujących funkcje zarządcze i nadzorcze decydujące znaczenie mają wiedza, kompetencje i doświadczenie poszczególnych kandydatów. Aktualny skład osób na stanowiskach kluczowych menedżerów nie daje podstaw do zarzutu faworyzowania określonej płci, kierunku wykształcenia, wieku czy też doświadczenia zawodowego.

Systemy i funkcje wewnętrzne

3.2. - Spółka wyodrębnia w swojej strukturze jednostki odpowiedzialne za zadania poszczególnych systemów lub funkcji, chyba że nie jest to uzasadnione z uwagi na rozmiar spółki lub rodzaj jej działalności.

Zasada nie dotyczy Spółki - Spółka ze względu na rozmiar prowadzonej działalności, nie wyodrębnia w swojej strukturze komórek odpowiedzialnych za realizację zadań w poszczególnych systemach lub funkcjach. Rada Nadzorcza i Komitet Audytu dokonał oceny, w wyniku której przyjęto, że Emitent przy takim rozmiarze prowadzonej działalności nie musi wyodrębniać w swej strukturze wskazanych funkcji.

3.8. - Co najmniej raz w roku osoba odpowiedzialna za audyt wewnętrzny, a w przypadku braku wyodrębnienia w spółce takiej funkcji zarząd spółki, przedstawia radzie nadzorczej ocenę skuteczności funkcjonowania systemów i funkcji, o których mowa w zasadzie 3.1, wraz z odpowiednim sprawozdaniem.

Zarząd Emitenta przedstawia Radzie Nadzorczej na bieżąco ocenę skuteczności funkcjonowania systemów i funkcji na posiedzeniach Rady Nadzorczej. Ocena nie jest przygotowywana w formie sprawozdań.

3.9. - Rada nadzorcza monitoruje skuteczność systemów i funkcji, o których mowa w zasadzie 3.1, w oparciu między innymi o sprawozdania okresowo dostarczane jej bezpośrednio przez osoby odpowiedzialne za te funkcje oraz zarząd spółki, jak również dokonuje rocznej oceny skuteczności funkcjonowania tych systemów i funkcji, zgodnie z zasadą 2.11.3. W przypadku gdy w spółce działa komitet audytu, monitoruje on skuteczność systemów i funkcji, o których mowa w zasadzie 3.1, jednakże nie zwalnia to rady nadzorczej z dokonania rocznej oceny skuteczności funkcjonowania tych systemów i funkcji.

Rada Nadzorcza oraz Komitet Audytu dokonują na bieżąco oceny skuteczności funkcjonowania systemów i funkcji m.in. na podstawie informacji przekazywanych przez Zarząd Emitenta na posiedzeniach Rady Nadzorczej. Ocena nie jest przygotowywana w formie sprawozdań.

3.10. - Co najmniej raz na pięć lat w spółce należącej do indeksu WIG20, mWIG40 lub sWIG80 dokonywany jest, przez niezależnego audytora wybranego przy udziale komitetu audytu, przegląd funkcji audytu wewnętrznego.

Zasada nie dotyczy spółki. - Emitent nie należy do indeksu WIG20, mWIG40 lub sWIG80.

Walne zgromadzenie i relacje z akcjonariuszami

4.1. - Spółka powinna umożliwić akcjonariuszom udział w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej (e-walne), jeżeli jest to uzasadnione z uwagi na zgłaszane spółce oczekiwania akcjonariuszy, o ile jest w stanie zapewnić infrastrukturę techniczną niezbędną dla przeprowadzenia takiego walnego zgromadzenia. Emitent nie stosuje tej zasady w związku ze stosunkowo wysokimi kosztami zapewnienia transmisji obrad w czasie rzeczywistym.

Emitent nie stosuje tej zasady w związku z brakiem zainteresowania takim rozwiązaniem ze strony Akcjonariuszy, oraz ze względu na ryzyko prawne.

4.3. - Spółka zapewnia powszechnie dostępną transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym.

Emitent nie stosuje tej zasady w związku z brakiem zainteresowania takim rozwiązaniem ze strony Akcjonariuszy oraz ze stosunkowo wysokimi kosztami zapewnienia transmisji obrad w czasie rzeczywistym.

4.7. - Rada nadzorcza opiniuje projekty uchwał wnoszone przez zarząd do porządku obrad walnego zgromadzenia.

Rada Nadzorcza rozpatruje i opiniuje sprawy mające być przedmiotem uchwał walnego zgromadzenia, których opiniowanie wymagane jest przez Statut Spółki lub inne dokumenty korporacyjne Spółki.

4.8. - Projekty uchwał walnego zgromadzenia do spraw wprowadzonych do porządku obrad walnego zgromadzenia powinny zostać zgłoszone przez akcjonariuszy najpóźniej na 3 dni przed walnym zgromadzeniem.

Spółka nie ogranicza uprawnień akcjonariuszy wynikających z przepisów prawa powszechnie obowiązującego (art. 401 § 5 Kodeksu spółek handlowych: Każdy z akcjonariuszy może podczas walnego zgromadzenia zgłaszać projekty uchwał dotyczące spraw wprowadzonych do porządku obrad).

Działalność sponsoringowa i charytatywna Emitenta

Wraz z przyjęciem w 2023 roku Strategii ESG, Emitent realizując jeden z punktów określonych w Strategii tj. „Troszczymy się o społeczność lokalne i o klientów końcowych naszych usług” rozpoczął współpracę z jedną z fundacji z bliskiego otoczenia Spółki. Fundacja zajmuje się szeroko rozumianą pomocą dzieciom i młodzieży z problemami emocjonalnymi, prowadząc m. in. działania edukacyjne.

W 2025 roku Emitent nie przekazywał środków pieniężnych na cele charytatywne.



POZOSTAŁE INFORMACJE

4. POZOSTAŁE INFORMACJE

4.1. Sprawy sądowe i inne postępowania

Na dzień bilansowy 31.12.2025 roku Closer Music Sp. z o.o. ("CM") jest stroną powodową w jednym postępowaniu o zapłatę kwoty blisko 4,1 mln zł tytułem należnego wynagrodzenia przysługującego CM za publiczne odtwarzanie w Polsce, od 01.04.2020 roku do 30.06.2024 roku, artystycznych wykonań wchodzących w skład katalogu muzycznego CM. Pozwanym w tym postępowaniu jest ZAW STOART z siedzibą w Warszawie (organizacja zbiorowego zarządzania).

Na 31 grudnia 2025 roku, jak i na dzień zatwierdzenia do publikacji niniejszego sprawozdania nie wystąpiły inne istotne postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej z inicjatywy lub przeciw spółkom Grupy IMS.

4.2. Wynagrodzenie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Informacje dotyczące podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych za 2025 rok zostały szczegółowo opisane w punkcie 5.20. Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy IMS za 2025 rok.

4.3. Słownik skrótów i pojęć

Aromamarketing	dobór i emisja spersonalizowanych nut zapachowych dla wybranych grup klientów
Audiomarketing	emisja oraz przygotowanie personalizowanych formatów muzycznych
Digital Signage	produkcja i emisja przekazów reklamowych na ekranach plazmowych (abonamenty wideo, usługi reklamowe wideo oraz dystrybucja sprzętu i kontentu Digital Signage)
Format muzyczny, Playlista	zbiór utworów muzycznych wyselekcjonowanych przez specjalistów IMS S.A. pod kątem danego klienta, mający na celu zbudowanie wizerunku danej marki, bądź stworzenia atmosfery danego miejsca, aktualizowany w cyklu miesięcznym lub dwumiesięcznym. Plik playlisty steruje mediaboxem i zawiera unikalną listę utworów muzycznych na dany dzień
Instore Audiomarketing	emisja formatu muzycznego dopasowanego do grupy docelowej obiektu handlowego. Ma to na celu zbudowanie przyjemnej atmosfery dla odwiedzających markety, salony sprzedaży, galerie handlowe. Przekaz muzyczny może zawierać spoty reklamowe informujące o promocjach w sklepie, zapraszając do zakupu konkretnych produktów lub usług.
Instore OOH	ogół nośników reklamowych znajdujących się na terenie obiektów handlowych (marketów, galerii handlowych, pasaży). Należą do nich nośniki online: Instore radio, Instore TV (systemy digital signage), nośniki offline: naklejki, tabliczki, flagi, shelf stopery, sensomaty.

Kontent audio, kontent wideo	zawartość programu audio lub wideo, składająca się z odpowiednio zmontowanych materiałów muzycznych lub wizualnych o charakterze reklamowym, informacyjnym i rozrywkowym
Lokalizacja, Lokalizacja handlowa Lokalizacja abonamentowa	pojedyncze urządzenie audio, wideo lub aromabox, za które pobierana jest opłata abonamentowa; jeżeli za urządzenie pobierana jest więcej niż jedna opłata abonamentowa, wówczas liczba lokalizacji odpowiada liczbie opłat abonamentowych
Marketing sensoryczny	forma promowania produktu/usługi, która działa bezpośrednio na podświadomość odbiorcy oraz jego zmysły. Sposób działania jest wcześniej dobrze przemyślany i dostosowany do panującego klimatu – np. wystroju sklepu – aby wywołać u potencjalnych klientów określone reakcje i skojarzenia z wybraną marką/produktem, a następnie obudzić w nich chęć posiadania promowanych dóbr i przywiązać emocjonalnie do marki. Celem marketingu sensorycznego jest wywołanie u klienta oczekiwanych doświadczeń zmysłowych poprzez angażowanie wszystkich zmysłów - wzroku, słuchu, zapachu, dotyku i smaku
Performance marketing	działania reklamowe w Internecie mające na celu pobudzenie ciekawości użytkownika, do którego dociera materiał reklamowy, aby wykonał zamierzoną przez reklamodawcę akcję
Rozporządzenie RMF	Rozporządzenie Ministra Finansów z 29 marca 2018 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
SAWP	Stowarzyszenie Artystów Wykonawców Utworów Muzycznych i Słowno-Muzycznych
Shopper marketing	działania marketingowe w punkcie sprzedaży oznaczające planowanie i egzekucję działań marketingowych z uwzględnieniem nie tylko punktu widzenia konsumenta, ale też samego kupującego. Ogromne znaczenie dla wielkości sprzedaży ma układ sklepu i umiejscowienie w nim danej kategorii produktów, a także, że liczba wejść na halę i kierunek ruchu nabywców mają wpływ na wybór końcówek regałów, a zatem również na ich produktywność, czy, że stworzenie mapy gęstości nabywców w sklepie wskazuje, gdzie znajdują się najlepsze strefy na komunikację i promocję produktów.
Spot	materiał reklamowy, np. reklama radiowa, telewizyjna
STOART	Związek Artystów Wykonawców
Wideomarketing	komunikacja wizualna na nośnikach Digital Signage: Wideo Wall, menu Boards, witryny sklepowe Digital Signage
ZAIKS	Związek Autorów i Kompozytorów Scenicznych
ZPAV	Związek Producentów Audio-Video

PODPISY CZŁONKÓW ZARZĄDU IMS S.A.

Warszawa, 21 kwietnia 2026 r.

Michał Kornacki – Prezes Zarządu

Dariusz Lichacz – Wiceprezes Zarządu

Piotr Luberadzki – Wiceprezes Zarządu

Piotr Bielawski – Wiceprezes Zarządu



ims
sensory media

www.imssensory.com