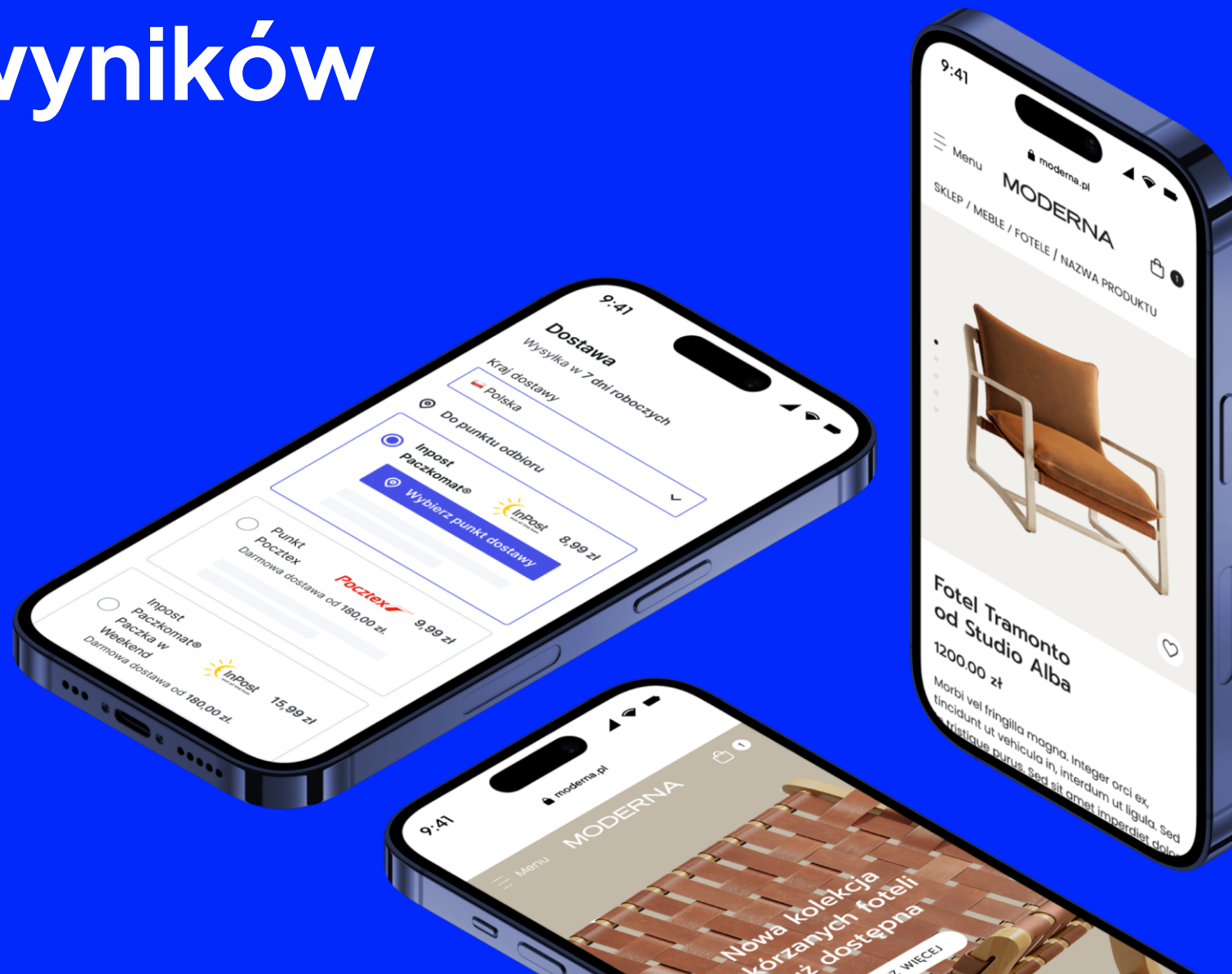


# Prezentacja wstępnych wyników finansowych

Q4 2025 &  
FY 2025

shoper



# Zastrzeżenie prawne

Niniejszy materiał (oraz informacje w nim zawarte) („Prezentacja”) został przygotowany przez Shoper S.A. z siedzibą w Krakowie („Spółka”) wyłącznie w celach informacyjnych. W szczególności nie stanowi on oferty sprzedaży, zaproszenia do złożenia oferty lub propozycji nabycia instrumentów finansowych, ani nie powinien być traktowany jako źródło wiedzy wystarczającej do podjęcia decyzji inwestycyjnej dotyczącej nabycia instrumentów finansowych, w szczególności na terytorium Polski.

Niniejsza Prezentacja zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości, które odzwierciedlają obecną ocenę dokonaną przez Emitenta lub, w zależności od przypadku, przez Zarząd Spółki, w odniesieniu do czynników zewnętrznych, strategii biznesowej, planów i celów Emitenta dotyczących jego przyszłej działalności. Stwierdzenia dotyczące przyszłości obejmują wyrażenia zawierające słowa takie jak „oczekuje”, „zamierza”, „planuje”, „wierzy”, „przewiduje”, „ma plany”, „planuje”, „dąży”, „może”, „byłby”, „mógłby” i inne podobne stwierdzenia dotyczące przyszłych zdarzeń lub okoliczności.

Wszystkie stwierdzenia dotyczące przyszłości zawarte w niniejszej Prezentacji odnoszą się do kwestii obarczonych ryzykiem i niepewnością. W związku z tym, stanowią one lub mogą stanowić istotne czynniki, które mogłyby spowodować, że rzeczywiste okoliczności różniłyby się istotnie od przewidywanych w tych stwierdzeniach lub z takich stwierdzeń wynikających. Wszystkie stwierdzenia doty-

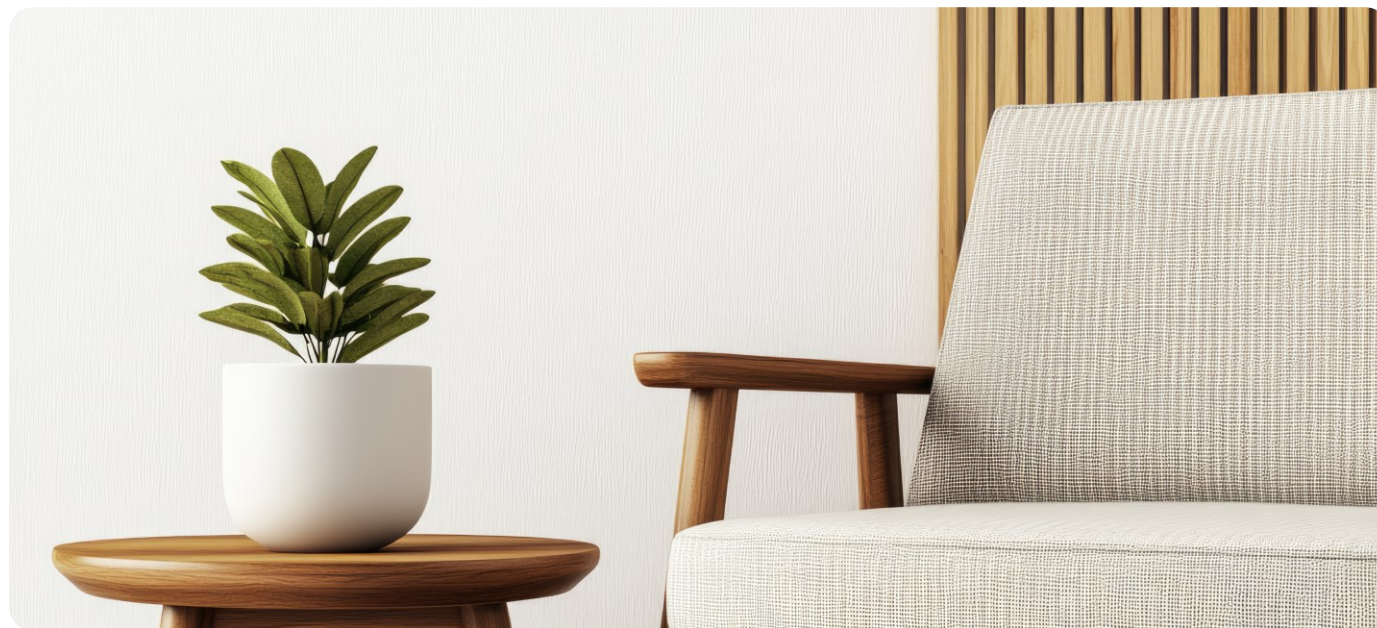
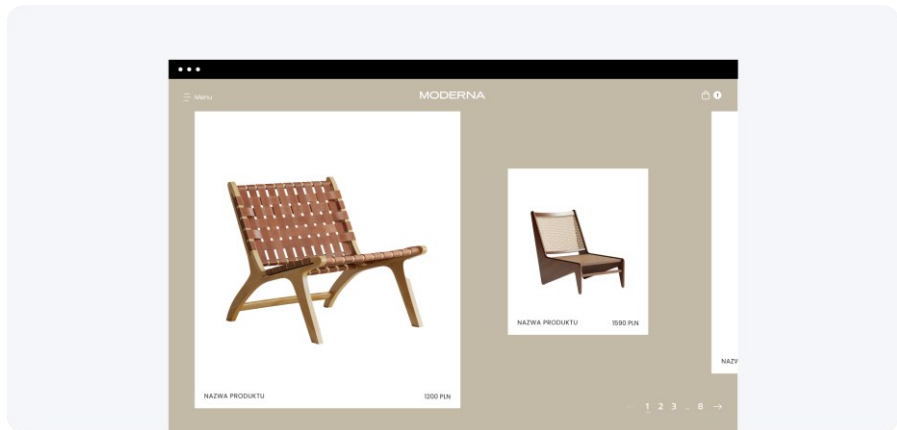
czące przyszłości zawarte w niniejszej Prezentacji odzwierciedlają obecne oczekiwania Spółki co do przyszłych zdarzeń i podlegają wpływowi zarówno tych, jak i innych ryzyk, niepewności i założeń dotyczących działalności, wyników, strategii rozwoju i płynności Spółki. Spółka nie zobowiązuje się do publicznego aktualizowania lub uzupełniania jakichkolwiek stwierdzeń dotyczących przyszłości w wyniku pojawienia się nowych informacji, wystąpienia przyszłych zdarzeń lub w innych przypadkach. Spółka nie składa żadnych oświadczeń, gwarancji ani zobowiązań, wyraźnych lub dorozumianych, co do dokładności, kompletności i poprawności informacji lub opinii zawartych w niniejszej Prezentacji.

Informacje zawarte w niniejszej Prezentacji są aktualne na dzień jej publikacji i mogą ulec zmianie bez uprzedniego powiadomienia, jak również mogą być niekompletne lub skrócone oraz mogą nie zawierać wszystkich istotnych informacji dotyczących Spółki. Spółka nie ponosi odpowiedzialności za wynik jakiegokolwiek decyzji lub działania podjętego na podstawie niniejszej Prezentacji.

Odpowiedzialność za wykorzystanie informacji zawartych w tym materiale spoczywa wyłącznie na osobie korzystającej z tego materiału.



# Agenda



01

Najważniejsze wydarzenia

02

Wyniki Q4&FY 2025

03

Podsumowanie

01

# Najważniejsze wydarzenia

shoper

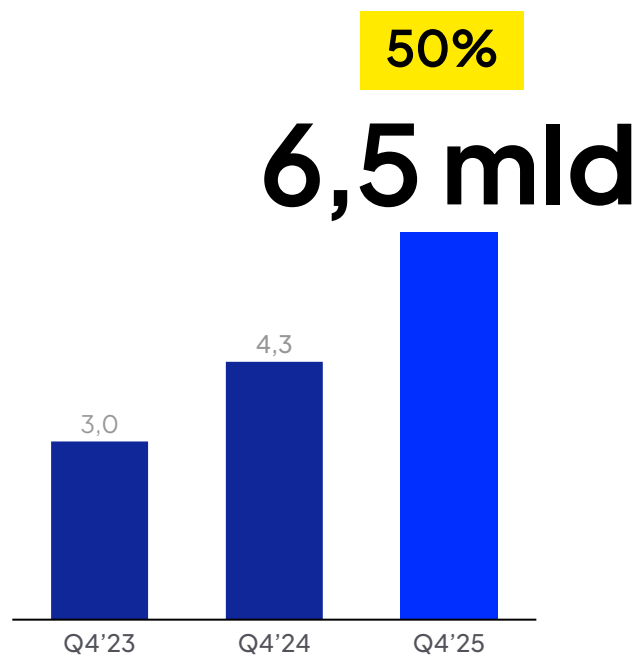


04



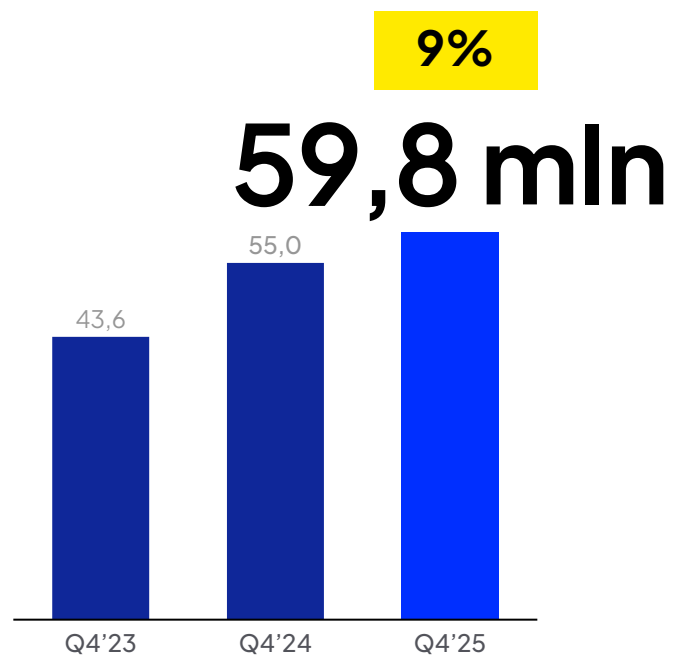
# Najważniejsze wydarzenia **Q4 2025**

## GMV omnichannel



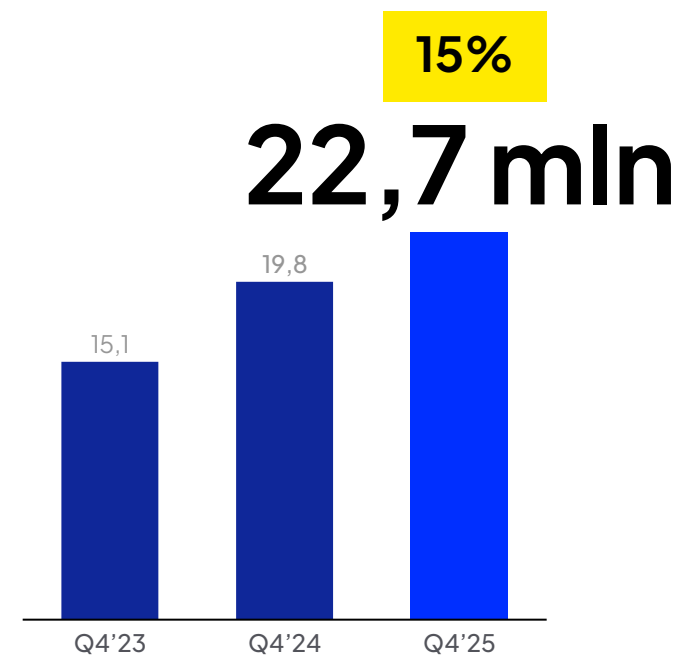
Spektakularny wzrost GMV

## Przychody



Stabilny, wyłącznie organiczny  
wzrost przychodów

## EBITDA (skorygowana)

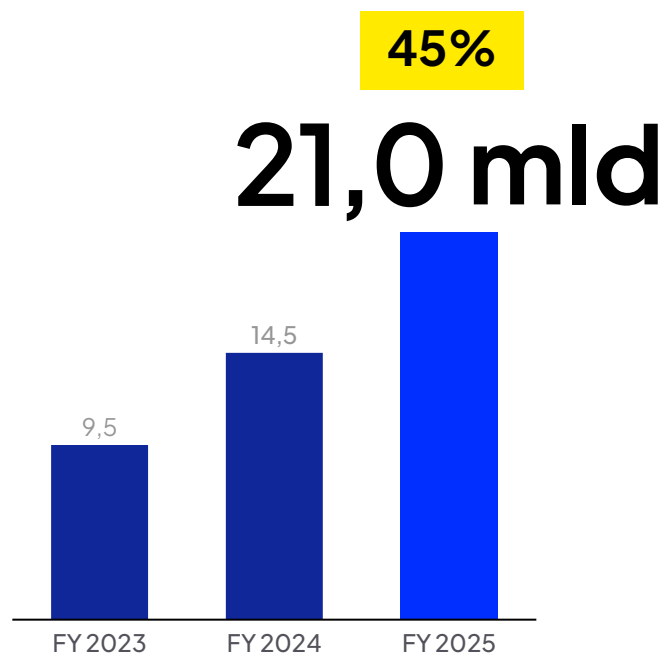


Bardzo wysoka rentowność EBITDA

\* dynamika wybranych wyników finansowych Q4 2025 do Q4 2024

# Najważniejsze wydarzenia **FY 2025**

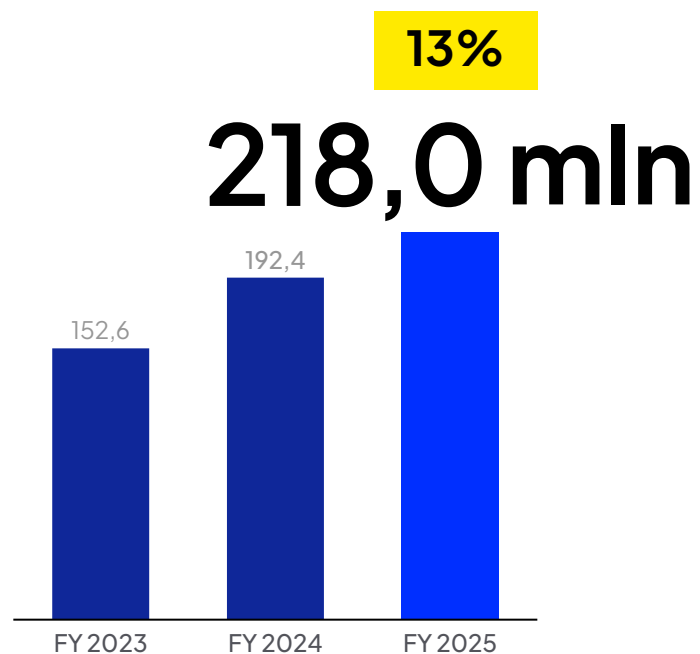
## GMV omnichannel



Imponujący wzrost GMV

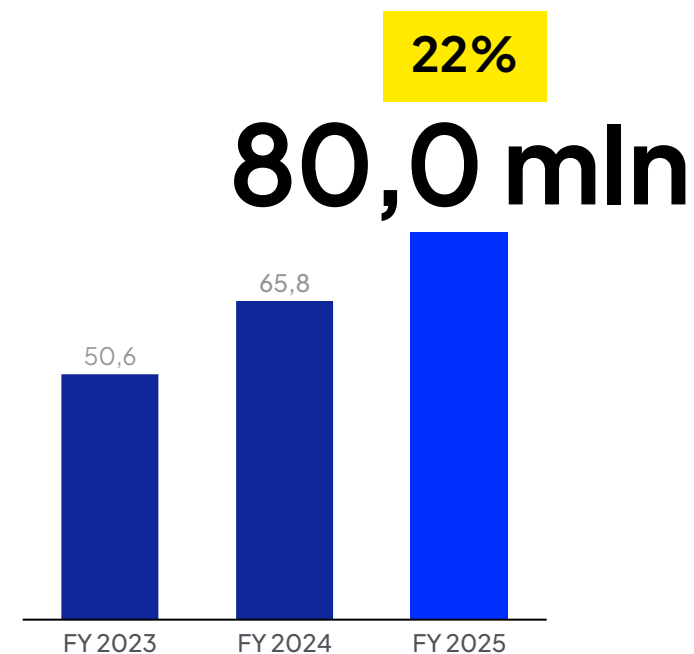
\* dynamika wybranych wyników finansowych 2025 do 2024

## Przychody



Mocny, wyłącznie organiczny wzrost przychodów

## EBITDA (skorygowana)



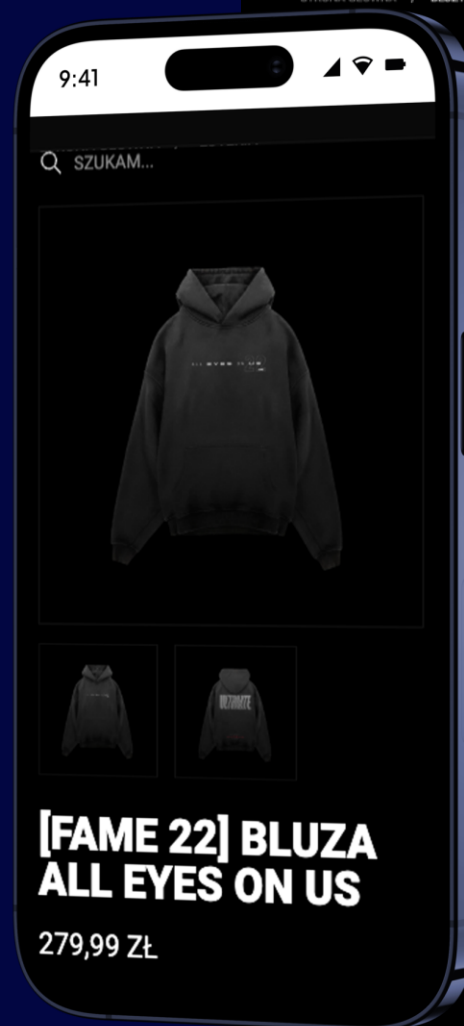
Bardzo wysoka rentowność EBITDA

# 02

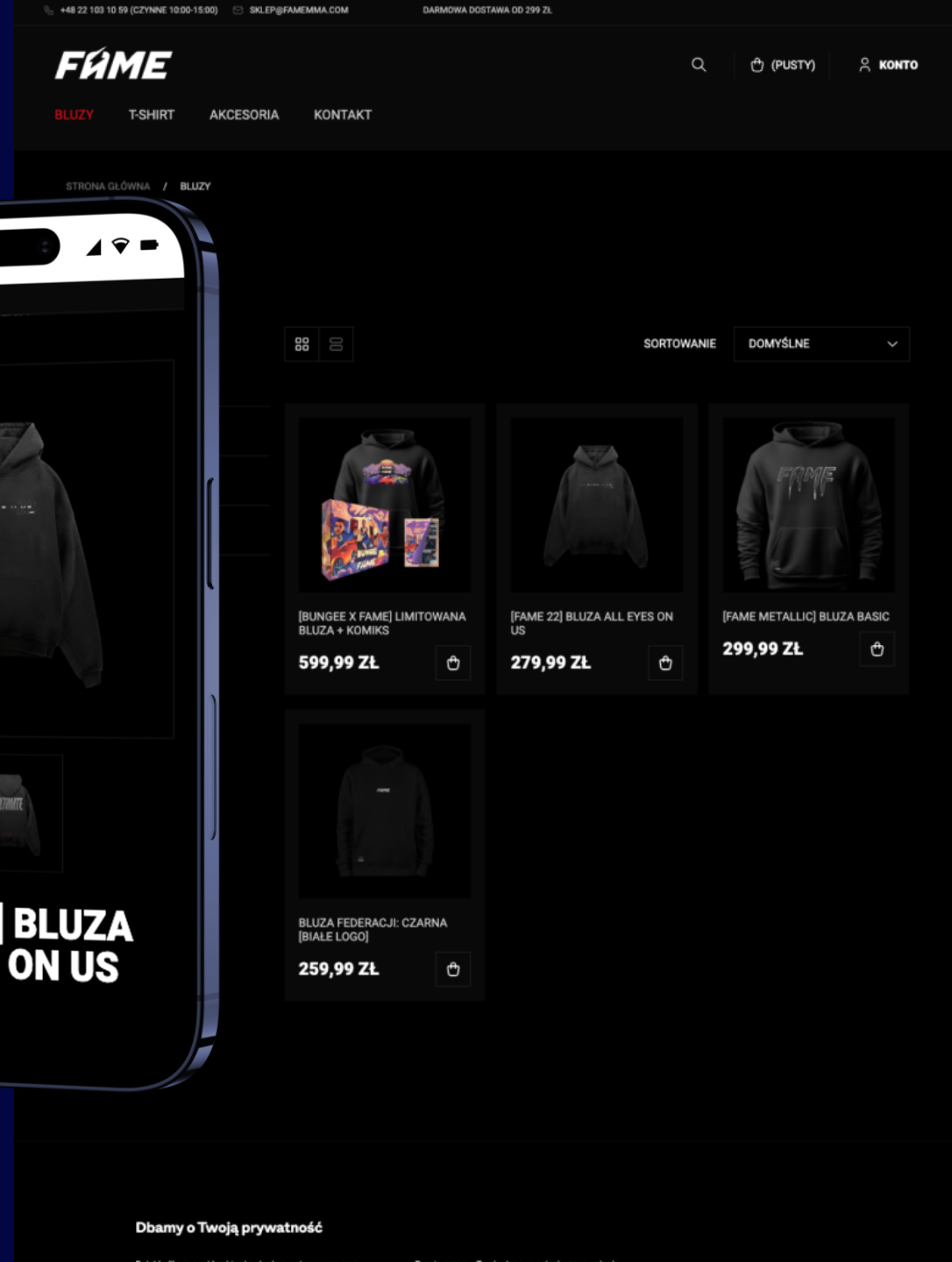
# Wyniki finansowe

Q4&FY 2025

shoper



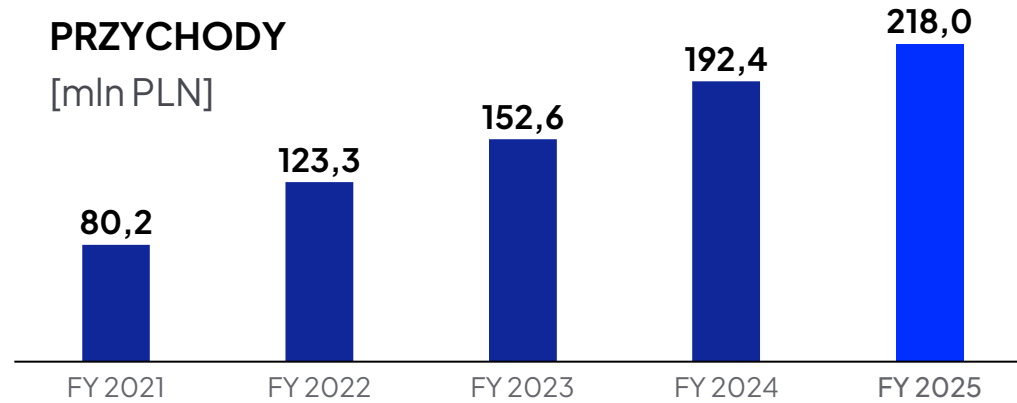
07



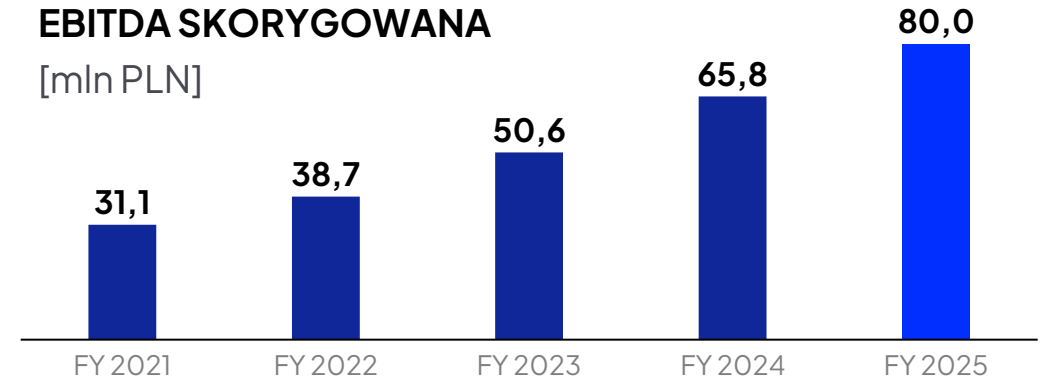
# Konsekwentny wzrost wyników

LTM

## PRZYCHODY [mln PLN]

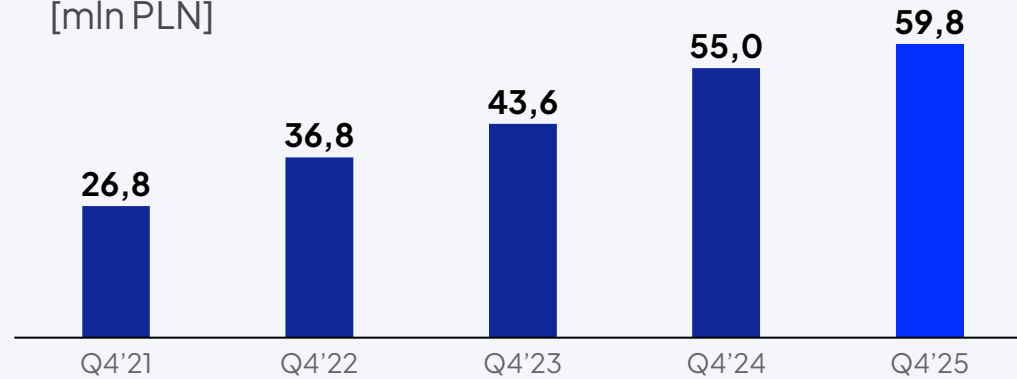


## EBITDA SKORYGOWANA [mln PLN]

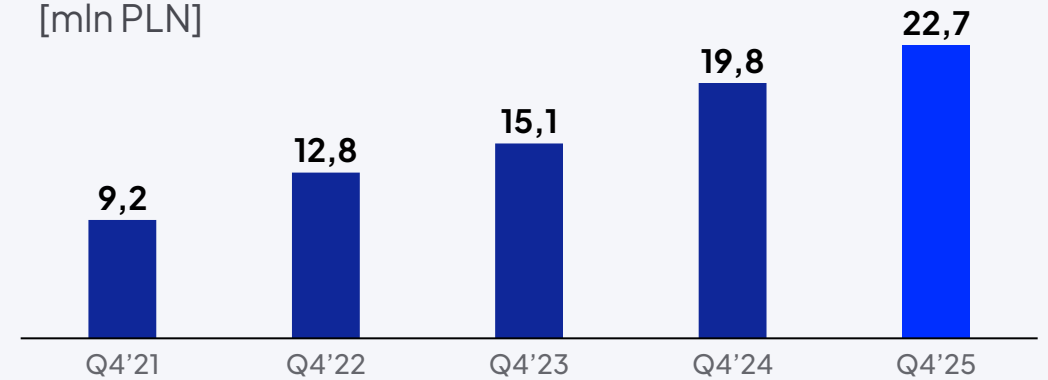


Q4

## PRZYCHODY KWARTALNIE [mln PLN]



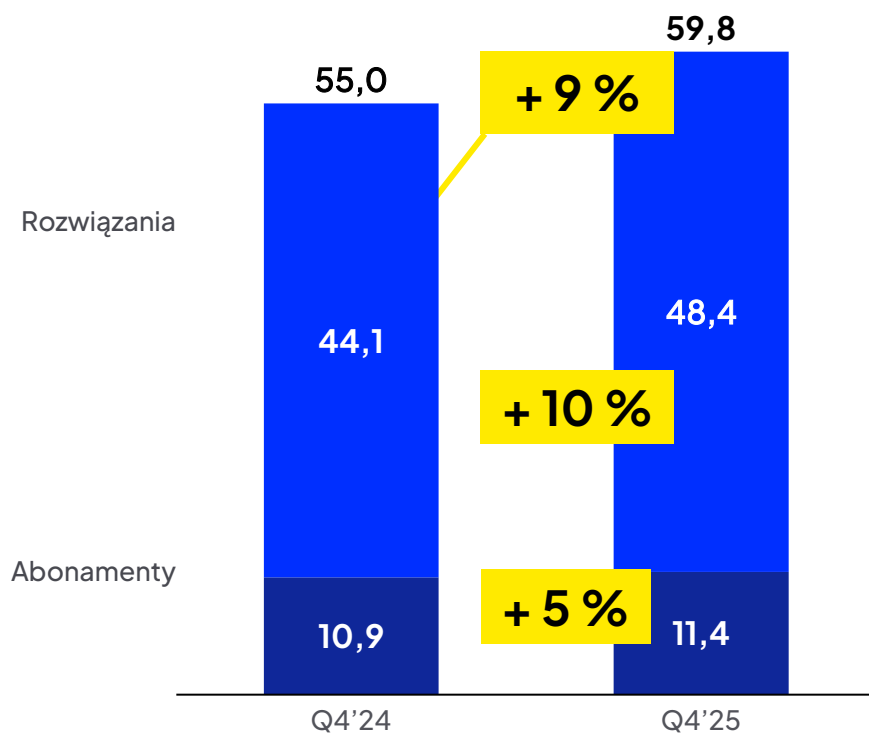
## EBITDA SKORYGOWANA KWARTALNIE [mln PLN]



# Systematyczna **poprawa** rentowności

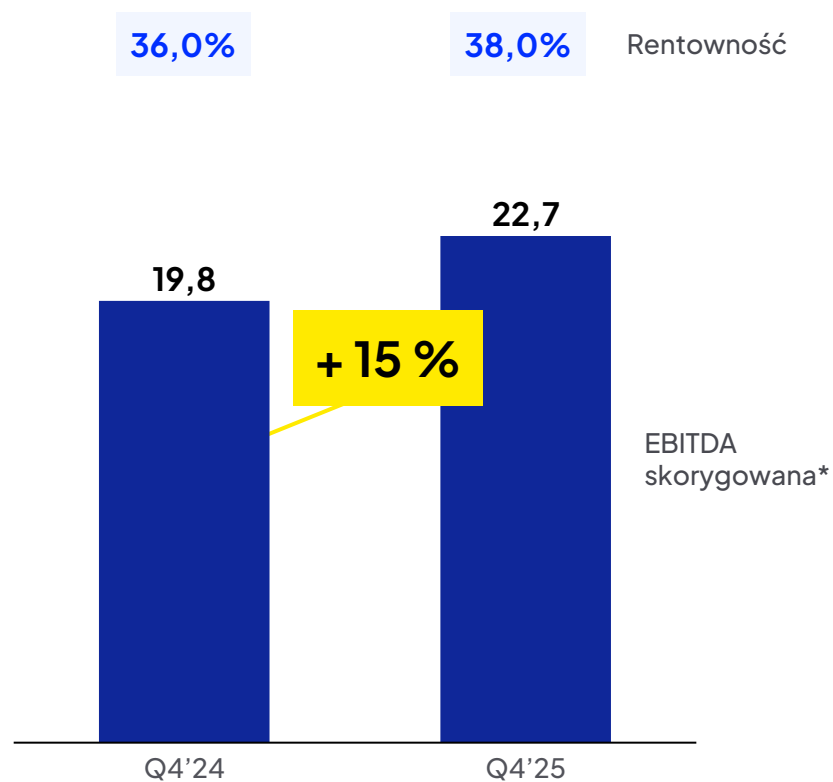
## PRZYCHODY

[mln PLN]



## EBITDA SKORYGOWANA, RENTOWNOŚĆ EBITDA

[mln PLN, %]



- Segment Rozwiązania z 81% udziałem w przychodach
- Wzrost przychodów wolniejszy w porównaniu do poprzednich kwartałów, wynikający z celowego ograniczania udziału reklamy cyfrowej kosztem bardziej marżowych usług
- Wzrost rentowności EBITDA o 1,8 p.p. rdr do poziomu 37,9%
- Bardzo wysoka rentowność w porównaniu do firm konkurencyjnych

# Wysoka dynamika wzrostu GMV

## OMNICHANNEL

GMV [mld PLN]

TAKE RATE

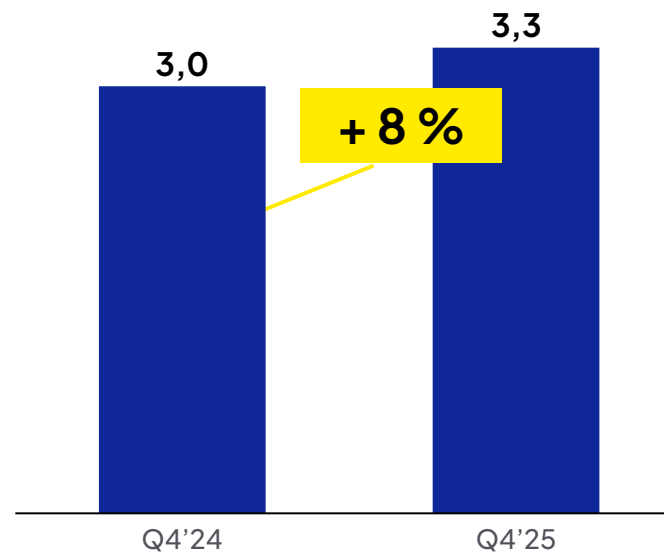
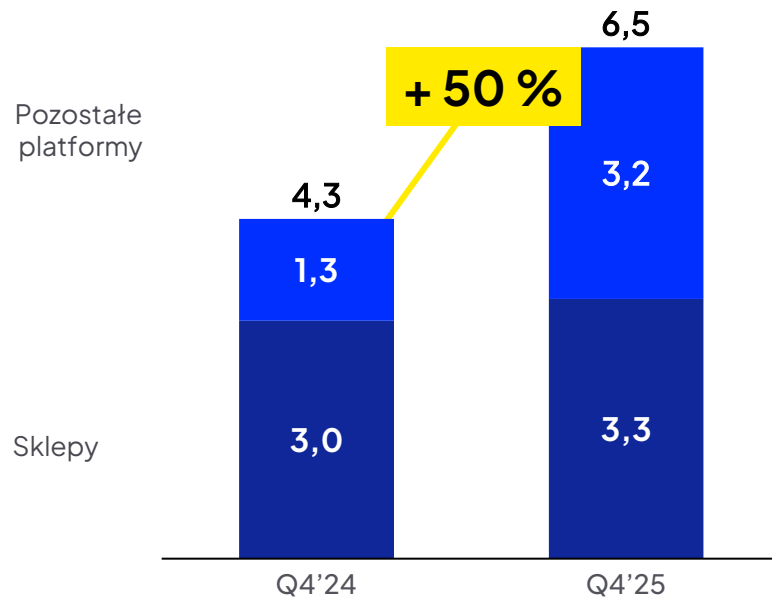
**0,92%** - 0,35 p.p

## SKLEPY

GMV [mld PLN]

TAKE RATE

**1,84%** + 0,02 p.p



- Utrzymanie dynamik wzrostu GMV z poprzednich kwartałów
- Rekordowy wzrost GMV Omnichannel dzięki szybkiemu rozwojowi platformy Apilo
- Spadek take rate omnichannel z powodu bardzo wysokiej dynamiki GMV pozostałych platform o niskim take rate (0,1%) z ogromnym potencjałem wzrostu
- Wzrost take rate sklepów do 1,83% (+0,01 p.p. rdr), mimo niższych dynamik sprzedaży usług marketingowych

# Wyniki finansowe osiągnięte w Q4'25

| <i>mIn PLN</i>                | Q4'25       | Q4'24       | Różnica     | %          |
|-------------------------------|-------------|-------------|-------------|------------|
| <b>Przychody</b>              | <b>59,8</b> | <b>55,0</b> | <b>4,8</b>  | <b>9%</b>  |
| <b>EBITDA skorygowana</b>     | <b>22,7</b> | <b>19,8</b> | <b>2,9</b>  | <b>15%</b> |
| rentowność EBITDA skorygowana | 38,0%       | 36,0%       | -           | + 2 p.p    |
| <b>Zysk brutto</b>            | <b>16,4</b> | <b>17,0</b> | <b>-0,6</b> | <b>-3%</b> |
| rentowność                    | 27,5%       | 30,9%       | -           | - 3,4 p.p  |
| <b>Zysk netto</b>             | <b>13,6</b> | <b>13,8</b> | <b>-0,1</b> | <b>-1%</b> |
| rentowność                    | 22,8%       | 25,1%       | -           | - 2,3 p.p  |
| <i>mld PLN</i>                |             |             |             |            |
| <b>GMV Omnichannel</b>        | <b>6,5</b>  | <b>4,3</b>  | <b>2,2</b>  | <b>50%</b> |
| <b>GMV Sklepy</b>             | <b>3,3</b>  | <b>3,0</b>  | <b>0,2</b>  | <b>8%</b>  |

Korekta pozycji wynikowych o koszty zdarzenia jednorazowe (0,25m PLN)

- Konsekwentna poprawa rentowności EBITDA
- Spadek zysku brutto i netto z powodu zaburzonej bazy Q4'24 (saldo wyniku finansowego zostało zwiększone w czwartym kwartale 2024 roku o 3,2 mln zł w wyniku zmiany wyceny zobowiązań)
- Ponad 6.5 mld PLN obrotu wygenerowanego przez merchantów Shoper w czwartym kwartale

# Wyniki finansowe osiągnięte w FY 2025

| <i>mln PLN</i>                | FY 2025      | FY 2024      | Różnica     | %          |
|-------------------------------|--------------|--------------|-------------|------------|
| <b>Przychody</b>              | <b>218,0</b> | <b>192,4</b> | <b>25,6</b> | <b>13%</b> |
| <b>EBITDA skorygowana</b>     | <b>80,0</b>  | <b>65,8</b>  | <b>14,2</b> | <b>22%</b> |
| rentowność EBITDA skorygowana | 36,7%        | 34,2%        | -           | + 2,5 p.p  |
| <b>Zysk brutto</b>            | <b>53,3</b>  | <b>46,6</b>  | <b>6,7</b>  | <b>14%</b> |
| rentowność                    | 24,4%        | 24,2%        | -           | + 0,2 p.p  |
| <b>Zysk netto</b>             | <b>43,1</b>  | <b>37,2</b>  | <b>5,9</b>  | <b>16%</b> |
| rentowność                    | 19,8%        | 19,3%        | -           | + 0,5 p.p  |
| <i>mld PLN</i>                |              |              |             |            |
| <b>GMV Omnichannel</b>        | <b>21,0</b>  | <b>14,5</b>  | <b>6,6</b>  | <b>45%</b> |
| <b>GMV Sklepy</b>             | <b>11,8</b>  | <b>10,7</b>  | <b>1,0</b>  | <b>10%</b> |

Korekta pozycji wynikowych o koszty programu motywacyjnego (2,4m PLN) oraz zdarzenia jednorazowe (2,4m PLN)

- Poprawa wszystkich kluczowych wskaźników finansowych i biznesowych
- Rekordowe obroty zrealizowane przez sklepy wykorzystujące Platformę Shoper

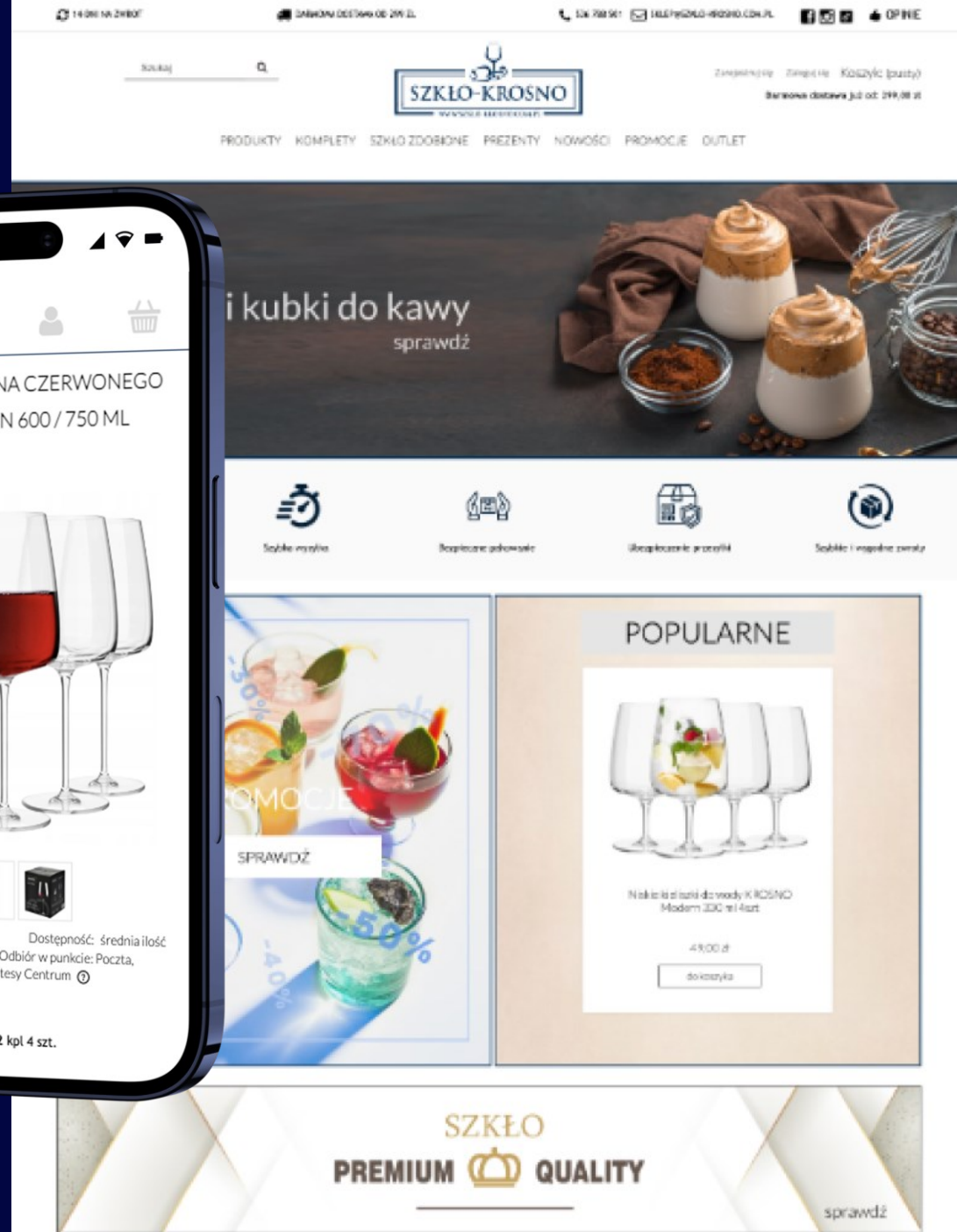
03

# Podsumowanie

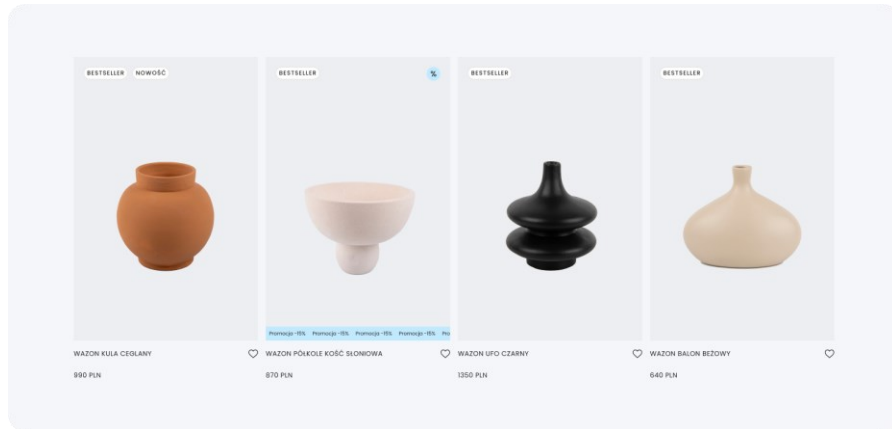
shoper



13



# Podsumowanie



01

Szybszy  
rozwój od  
konkurencji

02

Utrzymanie wysokiej  
rentowności  
EBITDA

03

Wdrażanie  
rozwiązań AI

04

Nowa strategia  
produktowa

# Nadchodzące wydarzenia



Najbliższe wydarzenie

18.03

Publikacja sprawozdania  
rocznego

24.03

Roadshow  
Londyn

25.03

PKOBP Conference  
Londyn

31.03

WOOD's EME Conference  
Nowy Jork



**Tomasz Pokora**

IR Manager



+48 539 147 777



tomasz.pokora@shoper.pl