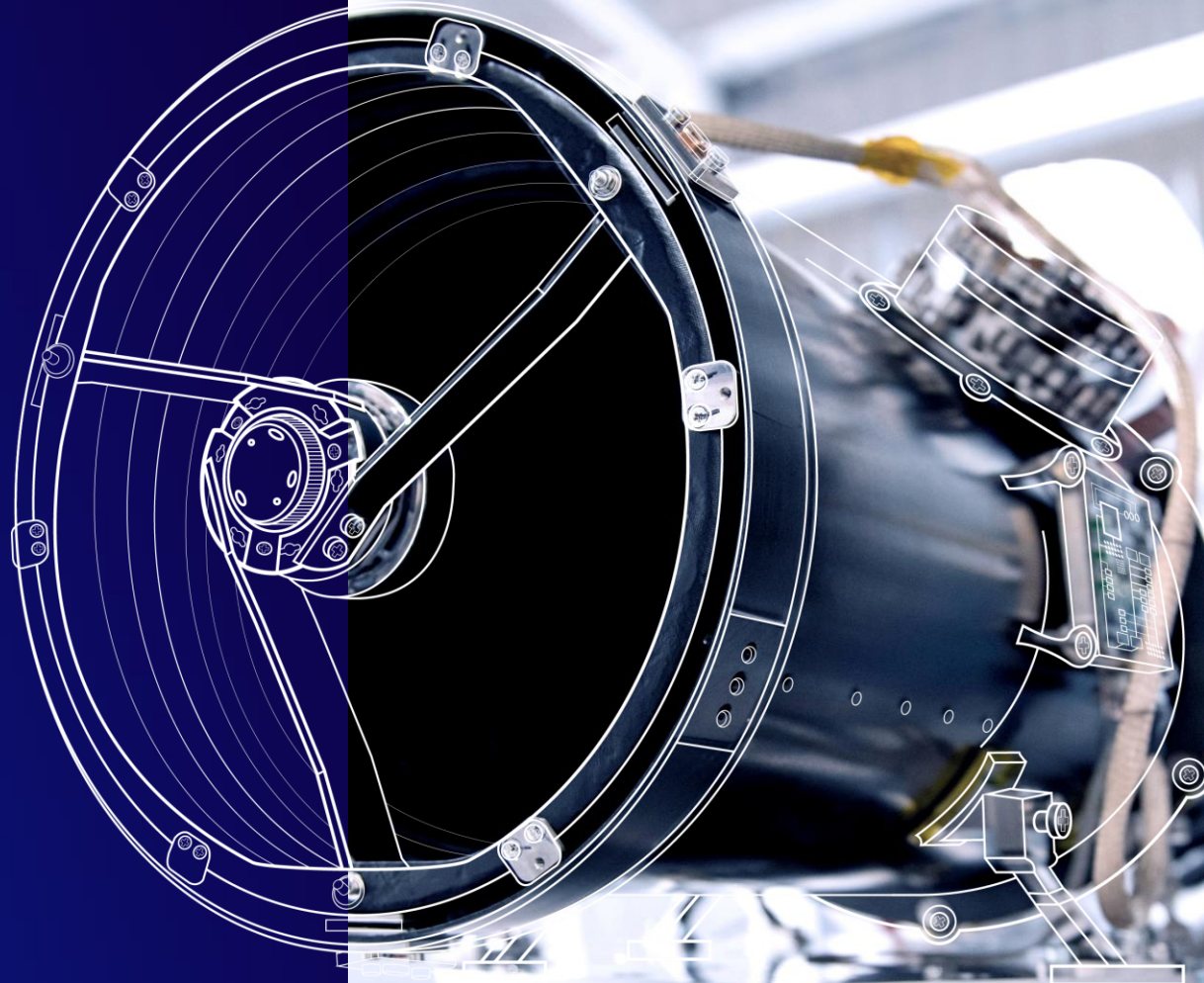


SCANWAY.



Scanway S.A.

Raport Q4 2025 | luty 2026



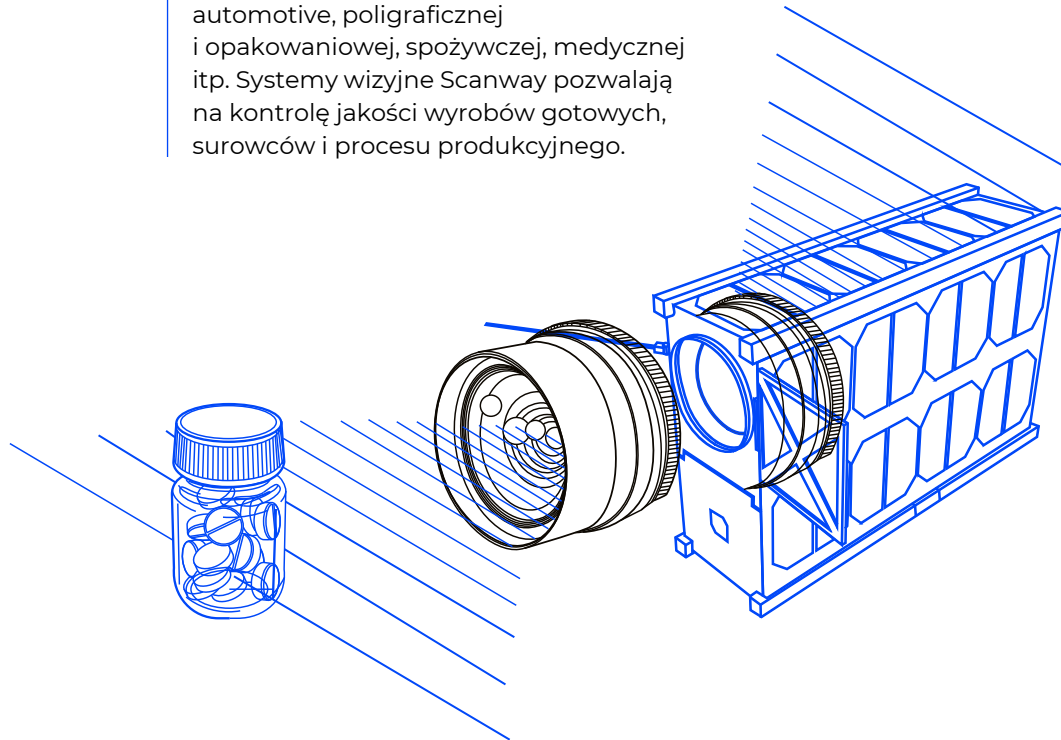
Spis treści

Podstawowe informacje o Scanway.....	3
Charakterystyka działalności gospodarczej Scanway.....	5
Podsumowanie Q4 2025 roku.....	14
Komentarz Emitenta do wyników za Q4 2025 roku.....	18
Istotne zdarzenia po dacie bilansowej.....	22
Strategia i cele.....	23
Czynniki ryzyka.....	27
Władze i akcjonariat.....	28
Zatrudnienie.....	29
Zasady przyjęte do sporządzenia raportu.....	30

Podstawowe informacje o Scanway

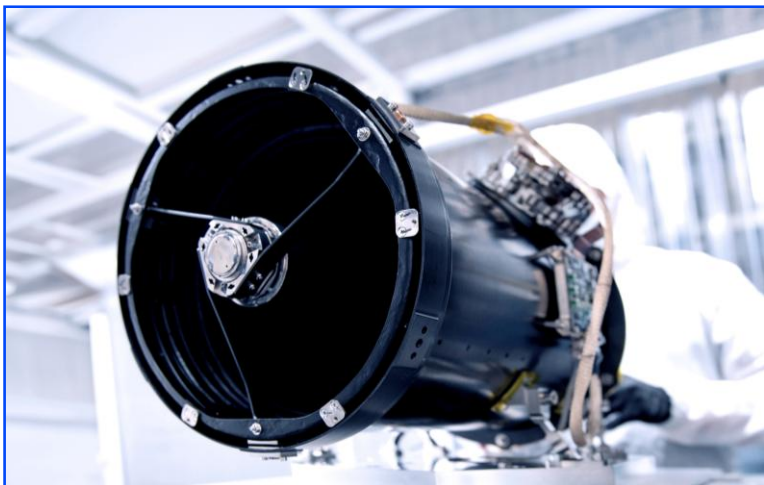
- Scanway S.A. z siedzibą we Wrocławiu (dalej również jako „Spółka, „Emitent”, „Scanway”) jest polskim MŚP działającym w obszarze systemów wizyjnych i optoelektroniki.
- Spółka tworzy rozwiązania na pograniczu optyki, elektroniki i oprogramowania.
- Działalność firmy jest podzielona na obszar kosmiczny (Space) i przemysłowy (Industry).
- Konstruuje i dostarcza systemy wizyjne dla przemysłu oraz rozwiązania optyczne dla branży kosmicznej. Dzięki kamerom Spółki można zobaczyć dowolny obiekt i obszar w sposób precyzyjny i ciągły, z dokładnością 113 razy większą niż ludzkie oko.
- Emitent nie tworzy grupy kapitałowej.

W ramach **działalności w przemyśle** firma specjalizuje się w tworzeniu autorskich systemów wizyjnych do kontroli jakości. Rozwiązania firmy przyczyniają się do wprowadzenia filozofii Przemysłu 4.0. poprzez automatyzację i optymalizację procesu kontroli jakości w takich branżach jak: automotive, poligraficznej i opakowaniowej, spożywczej, medycznej itp. Systemy wizyjne Scanway pozwalają na kontrolę jakości wyrobów gotowych, surowców i procesu produkcyjnego.



W ramach **działalności kosmicznej** firma oferuje ładunki optyczne dla pojazdów kosmicznych. Są to produkty dedykowane do obserwacji, obrazowania i analizy obrazu. Oferowane przez firmę teleskopy do obserwacji Ziemi charakteryzują się skalowalnością, modułowością i możliwością dopasowania wyników obrazowania do celów użytkownika. Drugim typem ładunku są systemy wizyjne pracujące w warunkach kosmicznych i badające stan infrastruktury orbitalnej oraz monitorujące procesy in-space serwisu i produkcji.

Dwa obszary biznesowe



SPACE

Ładunki optyczne dla branży kosmicznej.

- Globalny rynek, wysokie marże
- 27 ładunków w produkcji, 11 już umieszczonych w przestrzeni kosmicznej
- Udział w kluczowych polskich projektach kosmicznych
- Klienci konstelacyjni (Nara Space z Korei Płd., Marble Imaging z Niemiec, podmiot z Azji)
- Flight heritage i TRL9 dzięki misji STAR VIBE
- Eksploracja Księżyca i pierwszy polski instrument księżycowy wybrany do misji Intuitive Machines

93%
przychodów
w okresie
Q4 2025 roku



INDUSTRY

Modułowe systemy wizyjne dla przemysłu.

- Polski rynek, docelowo europejski i światowy
- Aplikacje dla Przemysłu 4.0
- Autorski software oparty o ML (AI)
- Szerokie pokrycie hardware
- Technologie wizyjne: 2D, 3D, multi- i hiperspektralne, termowizja
- HYDRA rozwijana do zastosowań w przemyśle, jak i na orbicie (przetwarzanie danych)

7%
przychodów
w okresie
Q4 2025 roku

Charakterystyka działalności gospodarczej Scanway

Scanway to polska firma działająca w branży technologii obserwacyjnej i kontroli jakości. Jest pierwszym w Polsce komercyjnym dostawcą spektralnych instrumentów do kosmosu. Realizacje Spółki sprawiają, że można obserwować dowolny obiekt lub obszar w sposób precyzyjny i ciągły.

Spółka rozwija dwa obszary biznesowe, które na świecie przeżywają obecnie znaczący rozwój, tj. produkty dla sektora kosmicznego (instrumenty optyczne do obserwacji Ziemi i autodiagnostyki satelitów) oraz dla przemysłu wytwórczego (systemy wizji maszynowej).

Spółka na 31.12.2025 zatrudniała 91 osób, w tym wybitnych inżynierów z zakresu technologii wizyjnych: optyków, programistów, specjalistów FPGA (ang. Field Programmable Gate Array) i naukowców opracowujących przełomowe rozwiązania w obszarze systemów wizyjnych, nagradzanych i wyróżnianych na prestiżowych konkursach branżowych.

W ramach obszaru biznesowego dedykowanego branży kosmicznej Scanway rozwija dwie linie produktów: wysokorozdzielcze teleskopy do obserwacji Ziemi (SOP - Scanway Optical Payload) oraz systemy wizyjne do zastosowań kosmicznych (SCS - Scanway Camera System). Oba te produkty na dzień publikacji raportu posiadają tzw. flight heritage, czyli potwierdzenie działania w kosmosie. Pozwoli to na jeszcze bardziej skuteczne pozyskiwanie kontraktów komercyjnych w segmencie kosmicznym, co zdaniem Zarządu istotnie zwiększy skalę działalności Spółki.

W styczniu 2023 roku na orbicie umieszczono własną demonstracyjną misję Scanway - satelita STAR VIBE zawierający system wizyjny oraz teleskop optyczny opracowany i wyprodukowany w laboratoriach firmy Scanway. Misja miała na celu przede wszystkim udowodnić działanie obu systemów oferowanych przez Scanway, co zostało zrealizowane. Spółka jest też konsorcjantem w kluczowych projektach kosmicznych realizowanych w Polsce (EagleEye i PIAST) oraz podwykonawcą w projekcie CAMILA. Dodatkowo, instrument Scanway znalazł się w 2024 roku m.in. na pokładzie rakiety nośnej Ariane 6 europejskiego przemysłu kosmicznego, może znaleźć się w misji OTTER Niemieckiej Agencji Kosmicznej oraz przede wszystkim produkt SOP200 – największy polski teleskop optyczny – został wyniesiony w kosmos na pokładzie największego polskiego satelity EagleEye.

W ramach pierwszego lotu Ariane 6, czyli najnowszej europejskiej rakiety nośnej, Spółka dostarczyła system kamer SCS do eksperymentu organizowanego przez Europejską Agencję Kosmiczną o nazwie YPSat. W ramach YPSat SCS monitorował z sukcesem separację owiewki rakiety, wypuszczenie satelitów klasy CubeSat (m.in. Europejskiej Agencji Kosmicznej) oraz wykonał zdjęcia Ziemi, potwierdzając tym samym flight heritage produktu dla raket nośnych.

W ramach misji OTTER, Hellenic Space Dawn, NarSha, SEMOVIS oraz kilku innych przedsięwzięć komercyjnych Scanway dostarcza instrumenty do obserwacji Ziemi, które oparte są o technologie przetestowane w ramach misji STAR VIBE i opracowane podczas projektów EagleEye, PIAST czy pierwszego satelitarnego projektu o nazwie ScanSAT.

Charakterystyka działalności gospodarczej Scanway

Na dzień publikacji niniejszego raportu 11 instrumentów Spółki zostało umieszczonych w przestrzeni kosmicznej i na orbicie Ziemi, tymczasem 27 instrumentów jest na różnych etapach procesu produkcji (2 przygotowane do lotu, 2 na etapie kolimacji/testowania, 23 na etapie projektowania, co wynika z podpisanych w ostatnich kwartałach kontraktów, m.in. Nara Space Technology, Marble Imaging czy Intuitive Machines). Ze względu na intensywne działania sprzedażowe w istotny sposób w ostatnich kwartałach wzrasta backlog Spółki.

Spółka podjęła także współpracę z przedstawicielami sektora obronnego, tj. ICEYE oraz Flytronic z WB Group. Jest to odpowiedzią na rosnące zainteresowanie sektora obronnego rozwiązaniami firmy, w szczególności wysokorozdzielczych kamer i teleskopów obrazujących, które mogą być stosowane zarówno w satelitach podwójnego zastosowania (tzw. dual-use) jak również w dronach i segmencie zwiadowczym. Zdaniem władz Spółki, z uwagi na aktualne procesy geopolityczne kierunek ten jest nie tylko istotny dla rozwoju Scanway S.A., ale również niesie wartość dla polskich zdolności obronnych i wywiadowczych.

W kolejnych kwartałach spółka planuje pogłębiać współpracę z podmiotami obronnymi, z którymi już zaangażowała się w kontrakty, umowy wykonawcze i listy intencyjne, ale także zamierza poszukiwać nowych partnerów w Polsce i Europie.

Ważnym kierunkiem dalszego rozwoju Spółki jest eksploracja Księżyca. Scanway jako pierwsza krajowa spółka dostarczy instrument optyczny do komercyjnej misji lunarnej – na mocy otrzymanego w grudniu 2024 r. zamówienia z Intuitive Machines z USA. Co więcej, stworzy również europejski system do przetwarzania zdjęć Księżyca – w oparciu o kontrakt podpisany w pierwszych dniach lipca z Europejską Agencją Kosmiczną.

W ramach gałęzi naziemnej Spółka oferuje modułowe systemy wizyjne do kontroli jakości, procesów oraz analizy zebranych w ten sposób danych dla branży produkcyjnej. Podczas tworzenia takich systemów Scanway łączy głęboką wiedzę branżową Klienta, nowoczesny hardware i autorski software, w konsekwencji tworząc rozwiązania optymalne cenowo i dopasowane do potrzeb Klienta. Systemy wizyjne stanowią odpowiedź na wyzwania przed którymi stoi branża produkcyjna tj. brak pracowników, krótkie serie produkcyjne, rosnące koszty oraz proces digitalizacji. Opracowane własne rozwiązania analizy obrazu oraz dział nauczania maszynowego pozwalają realizować skomplikowane wdrożenia w krótkim czasie.

Wiodące branże, dla których rozwiązania oferuje Scanway (automotive, meblarska, farmaceutyczna, spożywcza i opakowaniowa) zostały wymienione w Raporcie Grand View Research „Machine Vision, Market Analysis, 2016-2027” jako główne sektory, w których stosowane są systemy zrobotyzowane, co ostatecznie napędza popyt na systemy wizyjne maszyn.

Wybrane projekty kosmiczne realizowane przez Scanway

	2025	2026	2027+
Nara Space Technology [konstelacje] Zakończone testy lotnicze	2025: B+R, testy środowiskowe, przygotowanie modeli lotnych	2026: dostarczenie modeli lotnych	~Q4 2026: wyniesienie 2 satelitów <i>Potencjał kontynuacji współpracy</i>
Marble Imaging [konstelacje] Zakończona faza PDR	2025: zakończenie fazy PDR	2026: zakończenie fazy CDR, dostarczenie modelu EQM	2027: wyniesienie 1 satelity <i>Potencjał kontynuacji współpracy</i>
Klient z Azji Południowej [konstelacje] Zawarta umowa	2025: umowa podpisana 23 czerwca	2026: dostarczenie pierwszego modelu lotnego z serii wysokorozdzielczych instrumentów optycznych	<i>Potencjał kontynuacji współpracy</i>
Klient z USA [konstelacje, DaaS] Umowa o współpracy		2026: 22 stycznia podpisana umowa o współpracy na dostarczenie instrumentu + sprzedaż danych	2028+: dostarczenie modelu EQM
CAMILA [konstelacje] Zawarta umowa wykonawcza	2025: umowa podpisana 21 października	2026: prace nad modelami lotnymi	2027: dostarczenie modeli lotnych do min. 2 satelitów
Intuitive Machines [Księżyc] Prace nad modelem lotnym	H2 2025: prace nad modelem lotnym	H1 2026: dostarczenie modelu lotnego	~H2 2026: planowane wyniesienie na Księżyc 2027: Przetwarzanie danych obrazowych, <i>potencjał kontynuacji współpracy</i>
Mani [Księżyc] Zakończone prace fazy 0/A	Q4 2025: zakończenie działań w ramach fazy 0/A	2025/2026: decyzja ESA o kwalifikacji projektu do kolejnej fazy A/B1	
Flytronic [sektor obronny] Realizacja umowy wykonawczej	2025: prototyp modelu lotnego	2026: testy modelu lotnego	<i>Potencjał kontynuacji współpracy (komercjalizacja, własność IP: Scanway)</i>
ICEYE [sektor obronny] Zaawansowane rozmowy	2025: rozmowy biznesowe na bazie porozumienia o współpracy z Q3 2024	Potencjał rozwoju teleskopów o rozdzielczości co najmniej 50 cm na piksel, satelity +100 kg)	
PIAST [sektor obronny] Na orbicie	Q4 2025: wyniesienie na orbitę, Scanway odpowiada za teleskopy do 2 z 3 satelitów	Q1 2026: potwierdzone działanie wszystkich produktów Scanway; dalsze prace kalibracyjne i operacyjne	

+ inne projekty m.in.:
 System wizyjny do inspekcji procesu dokowania satelitów (in-space servicing), misja OTTER (DLR), XD (Indie), Ghalam (Kazachstan), Dhruva Space (Indie)

Ewolucja projektów Space: coraz większe instrumenty optyczne

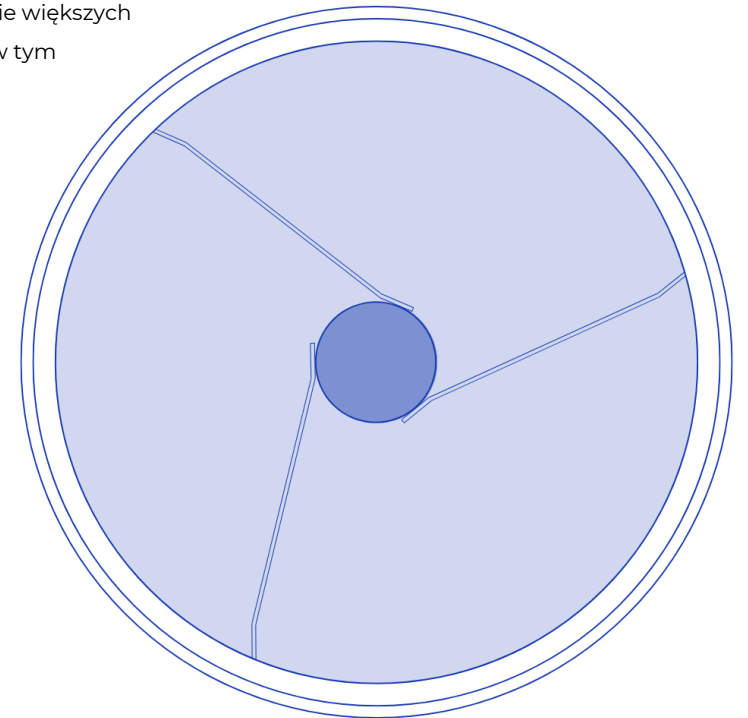
Projekt SEMOVIS i kontrakt pomiędzy Scanway, ESA i Marble Imaging pozwoli na zrealizowanie satelitarnej misji obserwacyjnej Ziemi, pozyskującej zobrażenia o rozdzielczościach poniżej 1 metra na piksel z niskiej orbity Ziemi, co wymaga zastosowania większych apertur. Ponadto, oznacza to wejście w inny zakres spektralny niż dotychczas używane światło widzialne, czyli w podczerwieni krótkofalarskiej (SWIR).

Kontrakt z Marble Imaging podpisany w Q3 2024 i rozwijany w analizowanym okresie, pozwala obecnie na opracowanie i wdrożenie instrumentu obrazującego o rozmiarze około 450 mm średnicy. Jest to ponad dwukrotnie większy rozmiar niż dotychczasowe, największe produkty firmy (np. instrument SOP200 na pokładzie satelity EagleEye). Jest to również największy w Polsce teleskop optyczny zdolny do zobrazowania Ziemi z rozdzielczością poniżej 1 metra na piksel.

Wspomniany projekt otwiera całkowicie nowe możliwości rynkowe dla firmy i wprowadza ją do misji o wadze 100 kg+, które realizowane są w znacznie większych budżetach. Oznacza to, że Spółka dołącza do wąskiego grona europejskich firm oferujących instrumenty optyczne o bardzo wysokiej rozdzielczości, w tym do satelitów o masie 100 kg+.

Projekt SEMOVIS wpisuje się w strategiczny kierunek rozwoju Spółki związany z udziałem w projektach konstelacyjnych, w celu budowy portfela powtarzalnych zamówień, a także produkcją coraz większych instrumentów optycznych, otwierając przed Spółką nowe rynki. 19 września 2025 r. Emitent potwierdził rozpoczęcie II fazy projektu SEMOVIS, która ma zakończyć się wyniesieniem satelity w 2027 roku.

**SOP450
(SEMOVIS - Marble Imaging)**



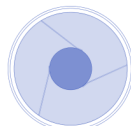
**Nazwa Produktu
(Misja - Klient)**
Apertura - średnica optyczna

**STAR - SOP3U/50
(STAR VIBE)**



51 mm

**SOP1U/65
(OTTER / ISD)**



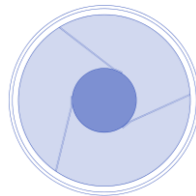
75 mm

**SOP20f
(XD)**



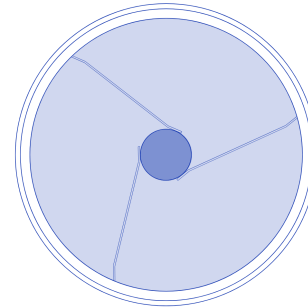
75 mm

**SOP120
(PIAST)**



120 mm

**SOP200
(EagleEye)**



200 mm

450 mm

Scanway w łańcuchu danych optycznych (APAP)

Domena	Akwizycja	Przetwarzanie	Analityka	Predykcja												
Opis	Pozyskiwanie danych opto. Kamery + teleskopy	Przetwarzanie danych w wiedzę. Algorytmy + AI	Analiza wiedzy dla podejmowania decyzji	Przewidywanie zdarzeń												
Wyjście i przykłady	<ul style="list-style-type: none"> Zdjęcia Hypercube'y Skany 3D Np. zobrazowania w podczerwieni Np. zdjęcie puszki na linii produkcyjnej 	<ul style="list-style-type: none"> Położenie obiektów Klasyfikacja obiektów Np. obliczona mapa stężeń metanu w atmosferze Np. znajdowanie wgnieceń i nieszczelności puszek 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza prawdopodobieństwa Analiza częstotliwości zjawisk Np. wyznaczone miejsca nieszczelności gazociągów Np. statystyka miesięczna ilości wad opakowań puszkowych na linii 	<ul style="list-style-type: none"> Prawdopodobieństwo i charakter przyszłego zdarzenia Np. prognoza przyszłych nieszczelności gazociągów Np. prognoza awarii maszyny do zamykania puszek 												
Działy i produkty	<ul style="list-style-type: none"> Scanway Space: <ul style="list-style-type: none"> - Linia SOP - Część linii SCS (kamery + elektronika) - linia kamer do UAV (Flytronic/WB) Scanway Industry: <ul style="list-style-type: none"> - Systemy kamer, oświetlaczy i serwerów akwizycji 	<ul style="list-style-type: none"> Scanway Industry: <ul style="list-style-type: none"> - Systemy kontroli jakości i procesu - System Hydra (część przetw.) Scanway Space + Industry: <ul style="list-style-type: none"> - Część linii SCS (algorytmika) - Silnik przetwarzania zdjęć satelit. 	<ul style="list-style-type: none"> Scanway Industry: <ul style="list-style-type: none"> - System Hydra (część analityczna) Scanway Space + Industry: <ul style="list-style-type: none"> - Zaawansowana autonomiczna część systemów SCS - dedykowane serwisy klienckie 	<ul style="list-style-type: none"> Scanway Industry: <ul style="list-style-type: none"> - System Hydra (część predykcyjna) Scanway Space + Industry: <ul style="list-style-type: none"> - dedykowane serwisy klienckie 												
Przykłady konkurencji	<table border="0"> <tr> <td>Satelitey:</td> <td>UAV:</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> Dragonfly Simera Sense Satlantis </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Trillium UXV Tech </td> </tr> </table>	Satelitey:	UAV:	<ul style="list-style-type: none"> Dragonfly Simera Sense Satlantis 	<ul style="list-style-type: none"> Trillium UXV Tech 	<table border="0"> <tr> <td>Industry:</td> <td>Space+Industry:</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> KSM Vision MV Center Keyence Cognex </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Redwire Imperx 3dplus </td> </tr> </table>	Industry:	Space+Industry:	<ul style="list-style-type: none"> KSM Vision MV Center Keyence Cognex 	<ul style="list-style-type: none"> Redwire Imperx 3dplus 	<table border="0"> <tr> <td>Industry:</td> <td>Space+Industry:</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> KSM Vision Tomra </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Satim SatAgro LiveEO </td> </tr> </table>	Industry:	Space+Industry:	<ul style="list-style-type: none"> KSM Vision Tomra 	<ul style="list-style-type: none"> Satim SatAgro LiveEO 	<ul style="list-style-type: none"> AI Superior 6thSense Qventus
Satelitey:	UAV:															
<ul style="list-style-type: none"> Dragonfly Simera Sense Satlantis 	<ul style="list-style-type: none"> Trillium UXV Tech 															
Industry:	Space+Industry:															
<ul style="list-style-type: none"> KSM Vision MV Center Keyence Cognex 	<ul style="list-style-type: none"> Redwire Imperx 3dplus 															
Industry:	Space+Industry:															
<ul style="list-style-type: none"> KSM Vision Tomra 	<ul style="list-style-type: none"> Satim SatAgro LiveEO 															

- już oferowane i komercjalizowane
- w fazie intensywnego rozwoju
- w planach

Produkty i usługi Scanway tworzą spójny i docelowo kompletny łańcuch danych optycznych. Zarówno w obszarze danych satelitarnych jak i danych przemysłowych.

Nasze aspiracje wykraczają poza dotychczasowe domeny działania takie jak obserwacja Ziemi oraz kontrola jakości i procesu.

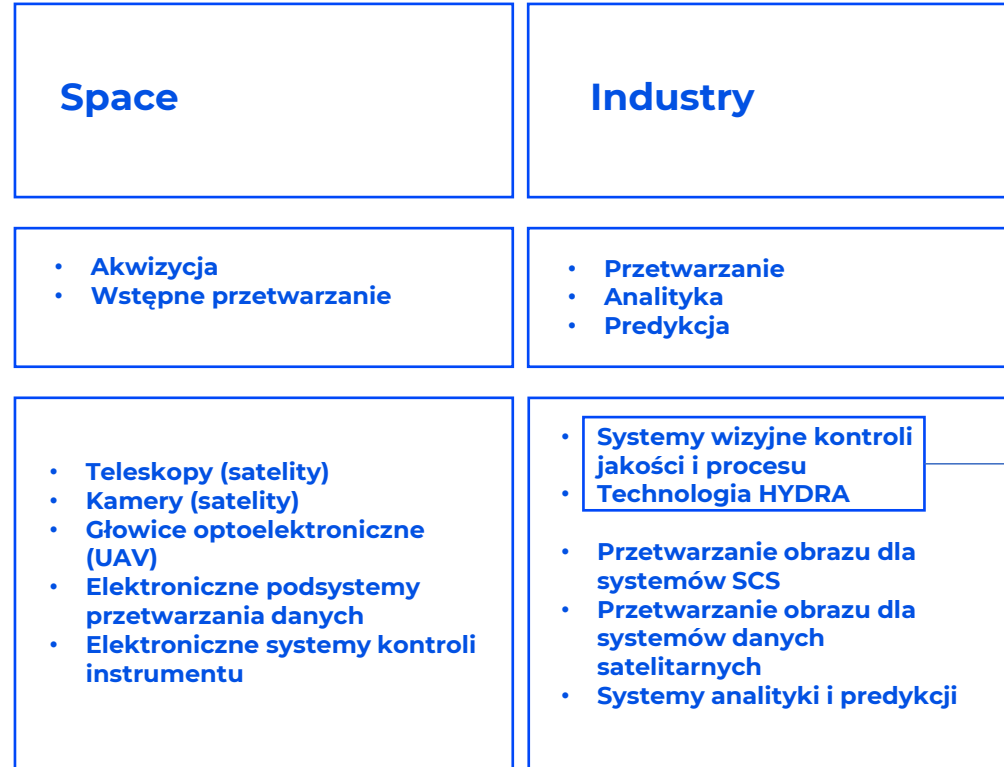
W dwóch działach budujemy spójny ekosystem produktów, który już w cząstkowych odmianach komercjalizujemy.

Zadania domenowe obszarów Industry i Space

Kompletny ekosystem przetwarzania danych opieramy na doświadczeniach pozyskanych podczas wdrożeń przemysłowych i kosmicznych.

Szczególnie w gałęzi Scanway Industry działalność wielodomenowa pozwala na wdrożenia w rozmaitych aplikacjach.

Wierzmy, że prawdziwą skalowalność gałęzi Industry przyniesie zmiana modelu produktowego w kierunku SaaS. Dlatego też tworzymy autorskie rozwiązanie o nazwie Scanway HYDRA, które już teraz pozwala nam znacznie zwiększyć aplikowalność i prędkość wdrażania oferowanych technologii przetwarzania i analizy danych optycznych.



Przykłady

Systemy dla przetwórstwa żywności



Technologie:
Obrazowanie 2D i hiperspektralne

Skuteczność: 95%

Aplikacje: wykrywanie wad w produktach spożywczych, wykrywanie ciał obcych, sortowanie

Systemy dla branży opakowaniowej



Technologie:
Obrazowanie 2D, 3D, hiperspektralne

Skuteczność: 97%

Aplikacje: wykrywanie wad zamknięcia, kontrola szczelności, kontrola etykiet

Rozwiązania systemów wizyjnych

CUMULUS [Kontrola obiektu na linii]

STRATUS [Kontrola wstęgi surowca]

NIMBUS [Kontrola zintegrowana z robotem]

CIRRUS [Kontrola dużych obszarów]

Prace nad rozwojem systemu HYDRA w Q4 2025

HYDRA to autorskie rozwiązanie integrujące zaawansowane algorytmy przetwarzania obrazu, uczenie maszynowe (*Machine Learning*) oraz hardware, w tym skanery hiperspektralne. Obecnie technologia rozwijana jest dla gałęzi przemysłowych, natomiast uniwersalność rozwiązania pozwala na wykorzystanie rdzenia aplikacji w innych obszarach, takich jak analiza zdjęć satelitarnych, sensor data, w tym CCTV.

Technologia HYDRA umożliwi pozyskanie kolejnych domen łańcucha danych optycznych i oferowanie ich w modelu SaaS (ang. Software-as-a-Service) poza obszar Centralnej Europy.

HYDRA powstała jako reakcja na cztery największe wyzwania firm produkcyjnych:

01. Brak pracowników
02. Krótkie serie produkcyjne i częste przebrojenia
03. Straty wynikające z błędów jakościowych
04. Potrzeba zbierania i analizy danych w ramach digitalizacji

Składniki systemu:

HYDRA Core (Silnik):

Rdzeń produktu służący do przetwarzania danych wizyjnych.

HYDRA App (Moduły aplikacyjne):

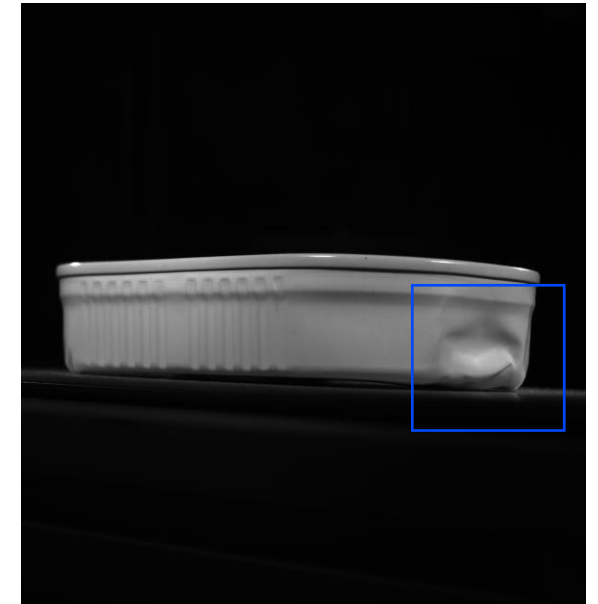
Dedykowany dla konkretnych zastosowań branżowych. Zapewnia: analizę, prezentację oraz raportowanie. Zastosowanie m.in.: kontrola puszek, kontrola wstęgi, etc.

HYDRA Custom (Moduły Custom):

Niezbędne integracje, dodatki na życzenie Klienta.



Przykład realizacji systemu dla branży opakowaniowej



Przykładowy widok z systemu dla branży opakowaniowej

Technologia HYDRA budowana z myślą o skalowaniu

80%

Silnik:

- Interfejsy i algorytmika obsługi kamer, skanerów 3D i **skanerów hiperspektralnych**
- Ramy interfejsu użytkownika

Moduły aplikacyjne:

- **Algorytmy przetwarzania obrazu**
- **Algorytmy Machine Learning (AI)**
- Elementy interfejsu użytkownika dedykowane aplikacji

20%

Moduły custom:

- Wyjątkowe, **szyte na miarę funkcje oprogramowania**
- **Moduły integracyjne z nietypowymi peryferiami** (np. ramię robotyczne, odrzutnik produktów z taśmy)

System HYDRA



Korzyści dla Klienta:

- **Krótszy** czas wdrożenia i implementacji systemu
- **Niższy koszt** wdrożenia i szybsze ROI po stronie Klienta
- Modularne rozwiązanie umożliwiające błyskawiczne modyfikacje systemu w produkcji o zmiennym charakterze
- Sprawdzona struktura wymiany danych i minimalizacja ryzyk R&D

Korzyści dla Scanway:

- Krótszy czas obsługi leadów przez zespół sprzedażowy = **więcej szans sprzedaży w tym samym czasie**
- **Zachowanie atrakcyjnego poziomu marży** przy bogatszej ofercie dla klienta
- **Krok w kierunku modelu biznesowego SaaS** – tworzenie długiego łańcucha przychodów
- Standardowe wdrożenie systemu: 9-12 miesięcy, **wdrożenie Hydry: 3-6 miesięcy**
- **80% systemu to gotowa platforma**, a pozostałe 20% jest dostosowywane do specyfiki klienta
- **Możliwość implementacji w sektorze kosmicznym** – widoczne pierwsze zainteresowanie na przetwarzanie i analizę zdjęć satelitarnych i pierwsze wdrożenie w SCS

Prace nad rozwojem systemu HYDRA w Q4 2025

W czwartym kwartale Spółka koncentrowała się na uproduktywnieniu autorskiej technologii HYDRA. Zgodnie z założeniami wynikającymi z rozwoju sektora Industry, działania ukierunkowane były na branże spożywczą, opakowaniową oraz automotive (segment oponiarski). Opracowane aplikacje projektowane są w sposób umożliwiający ich dalszą multiplikację i wdrażanie na kolejnych liniach produkcyjnych.

Równolegle prowadzone były prace rozwojowe nad technologią hiperspektralną, wykorzystywaną w aplikacjach do wykrywania ciał obcych oraz kontroli jakości filetów z kurczaka. Kontynuowane były również działania związane z customizacją rozwiązań dedykowanych dla branży opakowaniowej, w szczególności systemów wizyjnych przeznaczonych do kontroli jakości puszek.



Przykład realizacji systemu dla branży opakowaniowej

A screenshot of the SCANWAY control interface. The top bar shows the time 16:32:22 and the reference 'HANSA'. Below this, a row of data boxes displays: 'CZAS ROZPOCZĘCIA PRODUKCJI: 2026-01-22 16:31:15', 'REFERENCJA: HANSA', 'LICZBA POMIARÓW: 508', 'LICZBA POPRAWNYCH: 254', 'LICZBA...: 254', and '% POPRAWNYCH: 50.00%'. A navigation bar includes 'Tryb podglądu: BRAK, PROSTY, SZCZEGÓLOWY' and a 'MODYFIKUJ BIEŻĄCĄ REFERENCJĘ' button. The main display area shows a red 'NG' (Not Good) status bar above a camera feed of a can. Below the camera are buttons for 'ZAKOŃCZ PRODUKCJĘ' and 'RESETLUJ PRZEPÉLNIENIE ODRZUTNIKA'. At the bottom, four green status boxes show: 'Przeñośnik taśmowy: Aktywny', 'Odrzutnik: Włączony', 'Wskaźnik orzepełnienia bufora odrzut...: Brak orzepełnienia', and 'Przepełnienie archiwum: —'. A version number '0.9.0' is visible in the bottom left corner.

Przykład realizacji systemu dla branży opakowaniowej

Podsumowanie Q4 2025

PRZYCHODY OGÓŁEM Q4 2025

8,25 mln zł
+101% r/r

BACKLOG NA 16.02.2026

54,04 mln zł
+215% vs. 31.12.2024

INDUSTRY

0,41 mln zł

SPACE

53,63 mln zł*

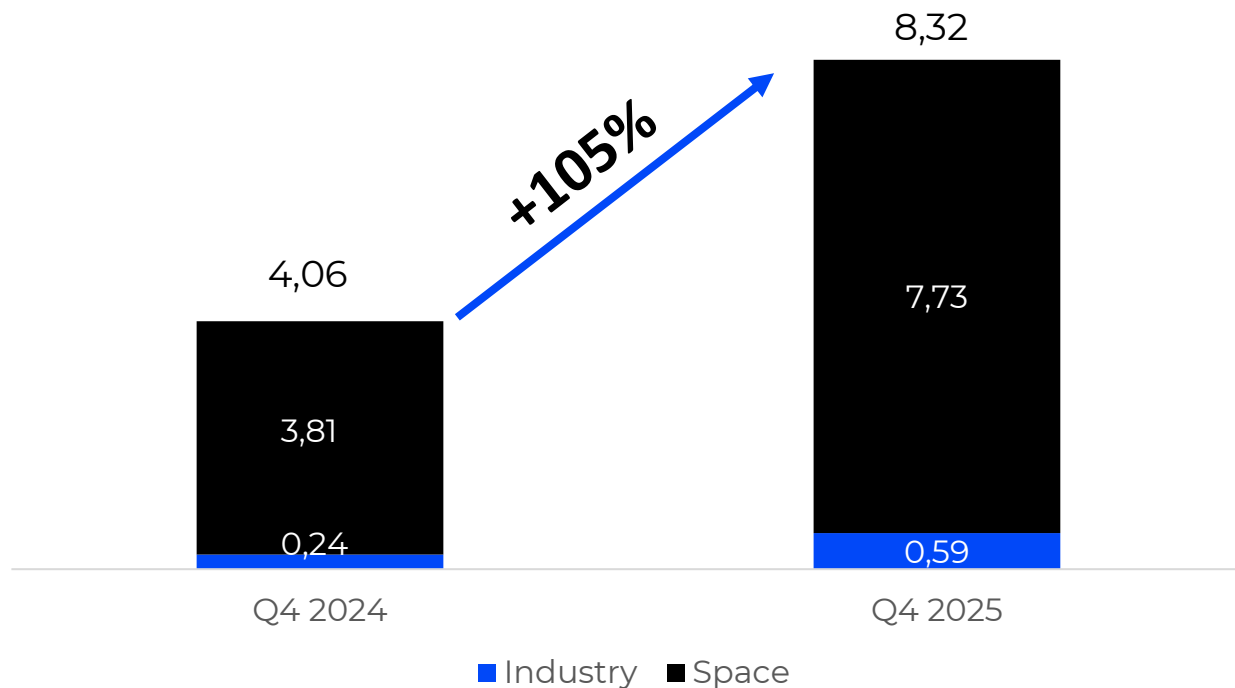
- Wzrost przychodów ogółem o +101% w ujęciu r/r
- Istotną kontrybucją do osiągniętego rezultatu były projekty konstelacyjne oraz rozliczenie zaliczki i kontraktów dla klienta z Azji, jak również Południowej Korei (Nara Space) oraz USA (Intuitive Machine).
- Backlog na dzień publikacji **nie uwzględnia na tym etapie** spodziewanych wpływów z udziału Scanway w projektach, o których Spółka informowała w okresie: grudzień - styczeń: dodatkowy ładunek dla Intuitive Machines, misja Mani czy umowa z firmą amerykańską na dostarczenie nowej klasy instrumentów optycznych o wartości, która może sięgnąć ok. 4,3 mln USD (umowa z 22.01.2026).

Przychody ogółem liczone jako suma przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, powiększone o środki pieniężne otrzymane w formie dotacji (głównie na projekt PIAST i EagleEye w działalności kosmicznej) rozpoznane jako pozostałe przychody operacyjne.

Backlog – podpisane i realizowane kontrakty do rozliczenia w przyszłych okresach.

Podsumowanie Q4 2025

Przychody ogółem [mln zł]



Przychody ogółem liczone jako suma przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, powiększone o środki pieniężne otrzymane w formie dotacji (głównie na projekt PIAST i EagleEye w działalności kosmicznej) rozpoznane jako pozostałe przychody operacyjne
EBITDA = zysk (strata) z działalności operacyjnej + amortyzacja
Backlog to podpisane i realizowane kontrakty do rozliczenia w przyszłych okresach
Dane za Q4 2024 w oparciu o niezauduytowany raport za Q4 2024 opublikowany 21.03.2025

-0,89 mln zł
EBITDA

-1,90 mln zł
Strata
z działalności operacyjnej

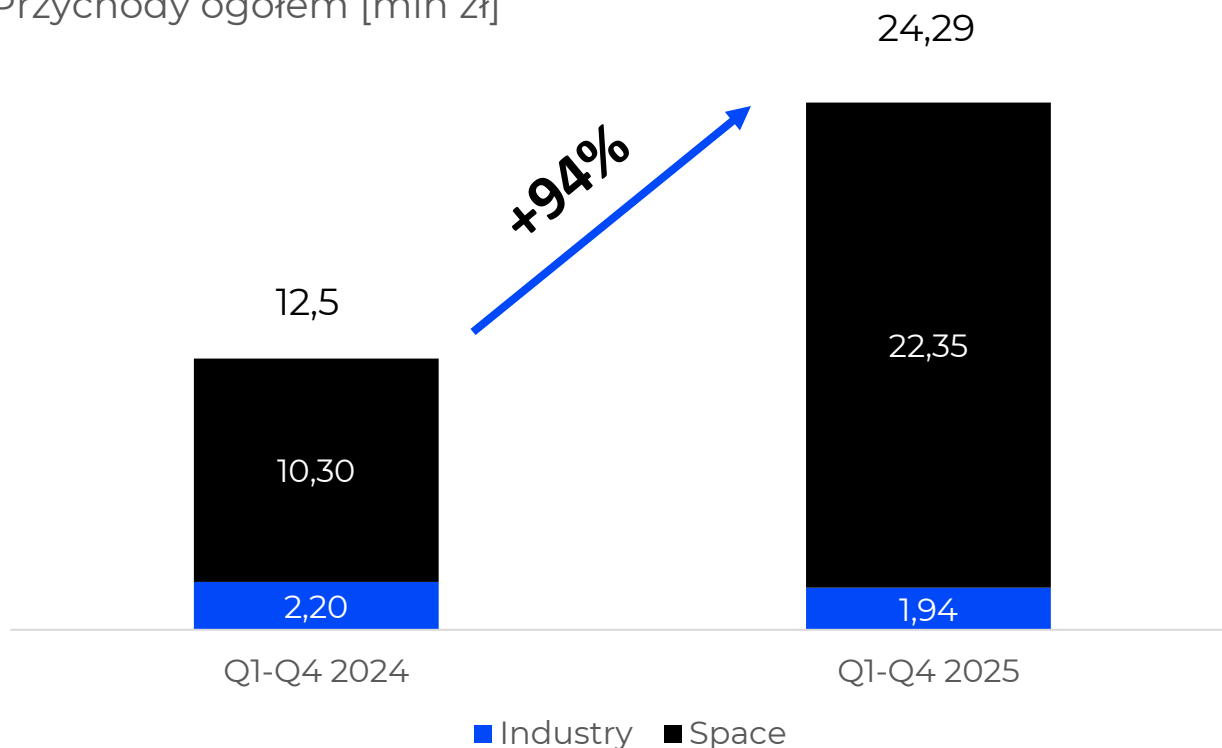
-1,97 mln zł
Strata netto

54,04 mln zł
Backlog na dzień
16.02.2026

- Wzrost przychodów ogółem o 105% r/r
- Osiągnięta dynamika przychodów to efekt postępów w realizowanych projektach, zarówno w obszarze Space i Industry
- Ujemne wyniki na poziomie rentowności związane są utworzeniem rezerw na program motywacyjny w kwocie 1,264 mln PLN; odzwierciedlają również bieżącą obsługę kontraktów oraz inwestycje Spółki w rozwój organizacji i infrastruktury celem obsługi coraz większej ilości projektów o rosnącej złożoności

Podsumowanie Q1-Q4 2025

Przychody ogółem [mln zł]



Przychody ogółem liczone jako suma przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, powiększone o środki pieniężne otrzymane w formie dotacji (głównie na projekt PIAST i EagleEye w działalności kosmicznej) rozpoznane jako pozostałe przychody operacyjne

EBITDA = zysk (strata) z działalności operacyjnej + amortyzacja

Dane za Q4 2024 w oparciu o niezaudytowany raport za Q4 2024 opublikowany 21.03.2025

2,18 mln zł

EBITDA

-1,69 mln zł

Strata z działalności operacyjnej

-1,81 mln zł

Strata netto

25,5 mln zł

Stan środków na dzień 30.09.2025

- Wzrost przychodów ogółem o 94% r/r, pozytywna EBITDA
- Istotny wpływ na wzrost przychodów mają projekty konstelacyjne w obszarze Space, w tym współpraca z klientem z Azji i rozliczenie pierwszych płatności z kontraktu o wartości 9,0 mln euro
- Środki pieniężne w wysokości 25,5 mln zł na koniec grudnia 2025 roku, wraz z wysokim poziomem backlogu 54 mln zł, umożliwiają Spółce efektywną obsługę bieżących kontraktów i projektów

Podsumowanie Q4 2025

Umowa wykonawcza z Creotech Instruments w projekcie CAMILA

Emitent dostarczy co dwa instrumenty optyczne do obserwacji Ziemi przeznaczone do dwóch satelitów. Wartość umowy wynosi ok. 3,55 mln EUR.

Umowa może być rozszerzona o dostarczenie dodatkowego teleskopu optycznego oraz wsparcie w operowaniu satelitami po wyniesieniu konstelacji, co może zwiększyć jej wartość do ok. 4,40 mln EUR.

Pomyślne zakończenie testów lotniczych w projekcie NarSha

Emitent przeprowadził testy lotnicze instrumentu do obserwacji Ziemi, które potwierdziły jego funkcjonalność oraz parametry w warunkach obrazowania rzeczywistej emisji metanu. Tym samym zakończył etap processingu (fazy przetwarzania danych), który przybliży go do rozpoczęcia prac nad pierwszym modelem lotnym. Klient – Nara Space – zaakceptował wszystkie dane zebrane przez Spółkę.

Uruchomienie kamer w satelicie PIAST-M konstelacji PIAST

W grudniu uruchomione zostały układy elektroniczne kamery Scanway zintegrowanej z teleskopem przygotowanym przez CBK PAN w satelicie PIAST-M. Potwierdza to gotowość kamery do realizacji dalszych etapów prac rozruchowych i kalibracyjnych. Wszystkie kluczowe parametry pracy (nominalne wartości napięcia oraz natężenia zasilania, a także temperatury układów elektronicznych) mieszczą się w założonych specyfikacjach,

Kwalifikacja projektu Mani do kolejnej fazy realizacji

W połowie grudnia ESA zakwalifikowała projekt misji księżycowej z udziałem Scanway do fazy A/B1, stanowiącej kolejny etap realizacji w ramach programu Małych Misji Księżycowych. Budżet obejmujący wszystkie fazy wyniesie ok. 50 mln EUR, z możliwym udziałem Spółki na poziomie ok. 8,6 mln EUR.

Projekt Mani to misja orbitera księżycowego, który zbada powierzchnię Księżyca z najwyższą rozdzielczością przestrzenną.

Zabezpieczenie finansowania na drugi instrument optyczny dla Intuitive Machines

W połowie grudnia ESA zabezpieczyła finansowanie o szacowanej wartości ok. 3,3 mln EUR na dostarczenie przez Emitenta drugiego instrumentu optycznego do jednej z kolejnych misji Intuitive Machines związanych z eksploracją Księżyca. Decyzja ta stwarza szansę na rozszerzenie współpracy z Intuitive Machines i większe zaangażowanie Emitenta w planowane misje na Księżyc.

Nowy, długoterminowy inwestor TFI PZU S.A.

W listopadzie 2025 r. Emitent pozyskał środki w wysokości 15,3 mln zł brutto w ramach transakcji z TFI PZU S.A. Inwestor objął 100 tys. akcji po cenie 153 zł, przekraczając 5% udziałów w Spółce.

Pozyskane środki zostaną przeznaczone na realizację nowej strategii rozwoju Spółki na lata 2026–2028.

Komentarz Emitenta do wyników za Q4 2025 roku

W analizowanym kwartale 2025 r. Emitent kontynuował aktywność w obszarze Space, koncentrując się na czterech kluczowych kierunkach: projektach konstelacyjnych oraz rozwoju większych instrumentów optycznych, zwiększaniu zaangażowania w segment obronny, udziale w dużych programach publicznych oraz inicjatywach związanych z eksploracją Księżyca. We wszystkich wymienionych obszarach rozwijane były partnerstwa i współpracy nawiązane w latach poprzednich oraz w 2025 r. Równolegle Spółka kontynuowała rozwój działalności Industry, opartej na technologii HYDRA opracowanej w 2024 r.

Jednocześnie Emitent prowadził działania przygotowawcze związane z nową perspektywą strategiczną na lata 2026–2028, ukierunkowane na płynne wejście w nowy etap rozwoju Spółki.

W czwartym kwartale suma przychodów ogółem w obszarze Industry wyniosła 0,59 mln zł (w ubiegłym roku 0,24 mln zł). Obszar Space osiągnął przychody ogółem w wysokości 7,73 mln zł (w ubiegłym roku 3,81 mln zł). Sumarycznie przychody ogółem w Q4 2025 wyniosły 8,32 mln zł, czyli wzrosły o 101% w porównaniu z Q4 2024. Narastająco do końca czwartego kwartału suma przychodów ogółem w Industry wyniosła 1,94 mln zł (w ubiegłym roku 2,2 mln zł). Obszar Space osiągnął przychody ogółem w wysokości 22,35 mln zł (w ubiegłym roku 10,3 mln zł). **Sumarycznie przychody ogółem w Q1-Q4 2025 wyniosły 24,29 mln zł, czyli wzrosły o 94% w ujęciu rok do roku.**

Kluczowym obszarem wzrostu przychodów ogółem Scanway S.A pozostaje obszar kosmiczny, potwierdzając zasadność oraz korzyść dywersyfikacji Spółki, która generuje przychody w oparciu o rozwój dwóch obszarów biznesowych. Obszar Space wyróżnia się wysokim tempem wzrostu w wyniku rosnącej pozycji Scanway S.A. na rynku satelitarnym. Zdaniem Zarządu Spółki, jest to również efekt realizacji strategicznych założeń rozwoju technologii, koncentracji na terminowej realizacji wdrożeń, nowych kontraktów i umów zawieranych w 2025 roku oraz udziału w kluczowych kosmicznych projektach technologicznych, takich jak: PIAST, SEMOVIS czy czerpanie z doświadczeń misji STAR VIBE.

Na 31.12.2025 suma marży bezpośredniej wyniosła 11,8 mln zł. Backlog (podpisane i realizowane kontrakty) na dzień bilansowy raportu osiągnął 54,04 mln zł, co oznacza ponad trzykrotny wzrost w stosunku do wartości backlogu na koniec 2024 roku. Jednocześnie backlog nie uwzględnia potencjału projektów ogłoszonych w okresie: grudzień - styczeń: dodatkowy ładunek dla Intuitive Machines, misja Mani czy umowa z partnerem amerykańskim o wartości ok. 4,3 mln USD.

Wskaźniki EBITDA, zysk z działalności operacyjnej oraz zysk netto są w Q4 2025 roku ujemne, odzwierciedlają inwestycje Spółki w rozwój organizacji i infrastruktury celem obsługi coraz większej liczby projektów o rosnącej złożoności. Mimo tego warto zauważyć, że za cały 2024 rok spółka zanotowała dodatnią wartość EBITDA.

Obszar Space

21 października 2025 r. Emitent poinformował o zawarciu umowy wykonawczej z Creotech Instruments dotyczącej współpracy w projekcie CAMILA (Country Awareness Mission In Land Analysis). Największą cywilną konstelację satelitarną w historii polskiego sektora kosmicznego utworzą łącznie cztery satelity: trzy optyczne oraz jeden radarowy.

Emitent, w ramach projektu CAMILA, dostarczy dwa instrumenty optyczne do obserwacji Ziemi przeznaczone do dwóch satelitów: jeden teleskop o wysokiej rozdzielczości i jeden teleskop o niższej rozdzielczości. Wartość umowy wynosi ok. 3,55 mln EUR i uwzględnia już wpływy z tytułu rozpoczęcia prac w ramach zawartego w sierpniu br. „Authorization to Proceed”.

Umowa może być rozszerzona o dostarczenie dodatkowego teleskopu optycznego o wysokiej rozdzielczości oraz wsparcie w operowaniu satelitami po wyniesieniu konstelacji, co może zwiększyć jej wartość do ok. 4,40 mln EUR.

Generalnym wykonawcą projektu jest Creotech Instruments, a źródłem finansowania polska składka do Europejskiej Agencji Kosmicznej ESA. Umowa zawarta z Creotech Instruments jest podzielona na dwie fazy. Pierwsza z nich – o wartości ok. 1,0 mln EUR – planowo ma zakończyć się na przełomie I i II kwartału 2026 roku przeglądem PDR (ang. Preliminary Design Review). Akceptacja tego etapu prac przez Creotech Instruments i Europejską Agencję Kosmiczną uruchomi drugą, ostatnią fazę.

CAMILA to projekt mający na celu stworzenie polskiej konstelacji satelitów obserwacyjnych, dostarczających danych optycznych i radarowych do zastosowań głównie cywilnych na potrzeby administracji publicznej, nauki oraz sektora prywatnego. Dzięki własnej, niezależnej konstelacji, Polska zapewni sobie dostęp do najnowszych technologii satelitarnych, co przełoży się na wzrost bezpieczeństwa i rozwój krajowej gospodarki opartej na danych.

Komentarz Emitenta do wyników za Q4 2025 roku

30 października br. Emitent potwierdził zakończenie całego procesu testów lotniczych instrumentu do obserwacji Ziemi w ramach projektu NarSha realizowanego z Nara Space Technology oraz akceptacji przez Klienta wszystkich danych zebranych przez Spółkę.

Oznacza to, że Emitent zakończył etap processingu (fazy przetwarzania danych), który przybliży go do rozpoczęcia prac nad pierwszym modelem lotnym instrumentu. Pomyślny wynik testów i zakończenie fazy przetwarzania danych uruchomił płatność ostatniej transzy w ramach kampanii testowej w wysokości ok. 85,5 tys. USD z łącznej kwoty 285,1 tys. USD oraz dodatkowe 141,5 tys. EUR w związku z osiągnięciem kamienia milowego kontraktu na drugi model lotny pomiędzy Nara Space a Scanway. Zrealizowane testy lotnicze potwierdziły funkcjonalność oraz parametry instrumentu Scanway w warunkach obrazowania rzeczywistej emisji metanu z wysokości od około 2 do ponad 3 tysięcy metrów nad poziomem morza. Inżynierski model instrumentu Scanway umożliwił obserwację powierzchni Ziemi i rejestrację punktowego źródła emisji metanu. W wyniku testów uzyskano sześć zestawów danych hiperspektralnych – przetworzonych zobrazowań, które potwierdzają funkcjonalność sensorów, optyki i processingu w modelu inżynierskim instrumentu Scanway.

Przeprowadzone testy stanowią kluczowy etap prac nad pierwszym instrumentem obserwacyjnym w ramach projektu NarSha – konstelacji mikrosatelitów budowanej przez Nara Space. Docelowo konstelacja będzie liczyć co najmniej 12 mikrosatelitów i stanie się pierwszym koreańskim systemem satelitarnym dedykowanym globalnemu monitorowaniu punktowych źródeł emisji metanu w czasie zbliżonym do rzeczywistego, z rozdzielczością przestrzenną na poziomie lokalnym. Projekt realizowany jest w konsorcjum: Nara Space Technology (lider), Scanway (dostawca instrumentów obserwacyjnych), Climate Technology Center of Seoul National University oraz Korea Astronomy and Space Science Institute.

W ramach projektu Spółka opracowuje instrumenty optyczne dla dwóch pierwszych mikrosatelitów, których wyniesienie na orbitę planowane jest na koniec 2026 roku. Projekt wykazuje potencjał do dalszych rozszerzeń o kolejne instrumenty do konstelacji.

Na początku listopada Emitent potwierdził zakończenie fazy O/A projektu Mani w ramach Małej Misji Księżycowej z inicjatywy Europejskiej Agencji Kosmicznej. Prace realizowane przez Scanway wykonywane były na podstawie kontraktu z Uniwersytetem Kopenhaskim.

20 listopada 2025 r., podczas Space Tech Expo Europe w Bremie, Emitent podpisał z KP Labs Sp. z o.o. Porozumienie o Współpracy (Memorandum of Understanding, MoU) w zakresie zintegrowanych ładunków optycznych oraz pokładowych systemów przetwarzania danych przeznaczonych dla przyszłych misji kosmicznych. W ramach MoU firmy zamierzają połączyć technologię pozyskiwania obrazów Scanway z architekturą obliczeniową KP Labs, aby tworzyć kompaktowe ładunki optyczne, które pozyskują, przetwarzają i przekształcają dane obrazowe bezpośrednio na orbicie, redukując zapotrzebowanie na transmisję danych do segmentu naziemnego oraz zwiększając autonomię operacyjną satelitów. Umowa określa współpracę w zakresie wspólnych architektur ładunków optycznych dla platform satelitarnych, integracji instrumentów optycznych Scanway z jednostką DPU oraz oprogramowaniem KP Labs, analizy wydajności wspólnych aplikacji dla misji obserwacji Ziemi oraz prowadzenia inspekcji na orbicie, a także koordynacji rozwoju roadmapy technologicznej oraz dostosowywania jej do potrzeb konkretnych misji klientów. Partnerstwo otwiera również możliwości opracowywania rozwiązań dla misji eksploracji kosmosu i innych zastosowań wykraczających poza obserwację Ziemi, w tym wspierających operacje w misjach w głęboki kosmos.

7 grudnia Spółka poinformowała o poprawnym uruchomieniu układów elektronicznych kamery Spółki zintegrowanej z teleskopem przygotowanym przez Centrum Badań Kosmicznych Polskiej Akademii Nauk w satelicie PIAST-M konstelacji PIAST, wyniesionej w przestrzeń kosmiczną 28 listopada 2025.

Uruchomienie układów elektronicznych kamery potwierdza jej gotowość do realizacji dalszych etapów prac rozruchowych i kalibracyjnych. Jednocześnie potwierdzono, że wszystkie kluczowe parametry pracy, w tym nominalne wartości napięcia oraz natężenia zasilania, a także temperatury układów elektronicznych, mieszczą się w założonych specyfikacjach. Program PIAST realizowany jest przez konsorcjum polskich podmiotów związanych z sektorem kosmicznym, którego liderem jest Wojskowa Akademia Techniczna. Scanway S.A. odpowiada w projekcie za dostarczenie dwóch pełnych instrumentów optycznych (teleskop oraz kamera) do PIAST-S1 oraz PIAST-S2 oraz kamery do PIAST-M. Pozostali konsorcjanci to: Creotech Instruments S.A., Sieć Badawcza Łukasiewicz – Instytut Lotnictwa, PCO S.A. oraz CBK PAN. Projekt współfinansowany jest z Narodowego Centrum Badań i Rozwoju w ramach programu SZAFIR.

Komentarz Emitenta do wyników za Q4 2025 roku

Koniec grudnia przyniósł Spółce istotne informacje w zakresie projektów związanych z eksploracją Księżyca.

16 grudnia 2025 r. Europejska Agencja Kosmiczna (ESA) zabezpieczyła finansowanie o szacowanej wartości 3,3 mln Euro na przygotowanie i dostarczenie przez Spółkę drugiego instrumentu optycznego, który planowo ma zostać umieszczony w jednej z kolejnych misji Intuitive Machines związanych z eksploracją Księżyca.

Dalsze, szczegółowe ustalenia będą przedmiotem odrębnych rozmów pomiędzy Emitentem, Agencją oraz Intuitive Machines, które powinny zostać sfinalizowane po ewentualnej pozytywnej ocenie oferty złożonej przez Spółkę i zakończeniu procedury przetargowej oraz podpisaniu finalnego kontraktu z ESA. O kolejnych etapach i decyzjach w tym zakresie Spółka będzie informować w odrębnych komunikatach. Decyzja ESA stwarza szansę na potencjalne rozszerzenie współpracy z Intuitive Machines, zainicjowanej pierwszym zamówieniem na instrument do obserwacji Księżyca z dnia 20 grudnia 2024 r.

Intuitive Machines to wiodąca amerykańska firma z branży kosmicznej, notowana na NASDAQ. Zajmuje się eksploracją kosmosu i budową infrastruktury księżycowej, systemów komunikacji cislunarnej oraz rozwoju usług nawigacyjnych dla misji kosmicznych. W lutym 2024 roku zapisała się w historii jako pierwsza prywatna organizacja, która wylądowała na Księżycu.

Również tego samego dnia Emitent potwierdził swoją obecność wśród podmiotów realizujących misję Mani o przełomowym potencjale dla eksploracji Księżyca i programu Artemis. Projekt misji księżycowej z udziałem Scanway został jednym z trzech projektów zakwalifikowanych przez Europejską Agencję Kosmiczną (ESA) do fazy A/B1, stanowiącej kolejny etap realizacji w ramach programu Małych Misji Księżycowych. Projekt Mani ma na celu wyniesienie orbitera księżycowego, który z wysokości ok. 50 km nad powierzchnią Srebrnego Globu, będzie mapował jego powierzchnię z najwyższą dotychczas rozdzielczością przestrzenną, korzystając z instrumentu optycznego zaprojektowanego i dostarczonego przez Scanway.

W przypadku pełnej realizacji, budżet całego projektu wyniesie ok. 50 mln EUR, z czego Spółka szacuje możliwość rozpoznania w kolejnych 4 latach łącznych przychodów na poziomie ok. 8,6 mln EUR.

Źródłem finansowania są środki z ESA, w tym wkład z polskiej składki.

Wiodącymi uczestnikami projektu Mani są: Uniwersytet Kopenhaski, Space Inventor oraz Scanway, działający we współpracy merytorycznej z Instytutem Nauk Geologicznych Polskiej Akademii Nauk.

Projekt Mani realizowany jest w ramach programu Terrae Novae Europejskiej Agencji Kosmicznej ESA. Jest to misja orbitera księżycowego, którego zadaniem będzie mapowanie powierzchni Księżyca z najwyższą dotychczas rozdzielczością przestrzenną, co otwiera nowe możliwości eksploracyjne, m.in. w zakresie badania właściwości regolitu – materiału skalnego pokrywającego jego powierzchnię. Spółka opracuje i dostarczy instrument optyczny do satelity, który będzie krążył wokół Księżyca.

Dzięki zastosowaniu wielokątnego mapowania fotometrycznego projekt może dostarczyć subpikselowych informacji o mikrostrukturze powierzchni oraz znacząco poprawić jakość map wysokościowych. Ułatwi i zmniejszy to ryzyko w przyszłych misjach księżycowych i eksploracyjnych, wspierając takie inicjatywy, jak m.in. program Artemis oraz budowanie przyszłej infrastruktury księżycowej.

Projekt może mieć istotne znaczenie dla przyszłych misji załogowych i bezzałogowych na Księżyc, w tym planowaniu lokalizacji przyszłej bazy w ramach programu Artemis, którego celem jest stworzenie infrastruktury umożliwiającej trwałą obecność człowieka na powierzchni Księżyca.

Wiodącymi uczestnikami misji Mani są: Uniwersytet Kopenhaski, duńska firma Space Inventor oraz – ze strony Polski – Scanway, działający we współpracy z Instytutem Nauk Geologicznych Polskiej Akademii Nauk.

Eksploracja Księżyca i przestrzeni dalekiego kosmosu (Deep Space) jest jednym z kluczowych kierunków rozwoju Scanway S.A. na 2026–28. Emitent wierzy, że projekty te pozwolą na szybszy rozwój i walidację technologii o wysokim stopniu niezawodności, potwierdzą jego dojrzałość technologiczną w środowisku wykraczającym poza niską orbitę Ziemi. Inicjatywy te wpisują się bezpośrednio w cel nowej strategii – osiągnięcie do 2028 roku pozycji jednego z największych integratorów (prime contractor) ładunków optycznych w Europie, w dalszej perspektywie – wejście do grona czołowych, komercyjnych integratorów na świecie.

W końcowych dniach grudnia Spółka poinformowała o zakończeniu wszystkich prac i działań objętych kontraktem z Ghalam LLP, zawartym w dniu 21 grudnia 2023 r. Przedmiotem Umowy było dostarczenie przez Spółkę dwóch modeli teleskopu – układu optycznego oraz podsystemu elektronicznego do akwizycji danych z sensora optoelektronicznego – możliwych do integracji z nanosatelitą, jak również wsparcie inżynierskie w całym procesie projektu, integracji oraz testów teleskopów i nanosatelitów. Teleskopy wyprodukowane przez Spółkę i dostarczone do Ghalam obejmowały modele klasy inżynierskiej oraz modele lotne. Kontrakt został zakończony i w pełni rozliczony.

Komentarz Emitenta do wyników za Q4 2025 roku

Obszar Industry

W czwartym kwartale 2025 r. Emitent koncentrował się na dalszym ukierunkowaniu portfolio produktowego oraz przygotowaniu organizacji do skalowania działań w obszarze Industry na 2026 rok.

Na koniec okresu raportowego Spółka posiadała cztery kluczowe rozwiązania typu flagship, znajdujące się na różnych etapach rozwoju. Są to niezależne aplikacje dedykowane określonym segmentom Klientów, oparte na wspólnym rdzeniu technologicznym HYDRA. Równolegle Emitent prowadził prace koncepcyjne, rozwojowe związane z przygotowaniem kolejnych aplikacji.

Istotnym elementem działań w czwartym kwartale był kompleksowy przegląd lejka sprzedażowego, którego celem było wejście w początek 2026 roku z jasno zdefiniowaną roadmapą produktową oraz spójną strategią sprzedażowo-marketingową, obejmującą priorytety rozwojowe, aktualny status projektów oraz alokację zasobów.

W odniesieniu do rozwiązań flagshipowych Spółka przeprowadziła benchmarking konkurencyjnych i analogicznych rozwiązań rynkowych, analizę potencjału rynkowego, identyfikację luk oraz określiła kluczowe wyróżniki swoich produktów. Jednocześnie realizowane były bezpośrednie rozmowy z wybranymi Klientami, mające na celu weryfikację hipotez rozwojowych i rynkowych. Spółka prowadziła również testy sprzętu hardware'owego pod kątem docelowych środowisk wdrożeniowych, kierunków technologicznych, skalowalności oraz zadań serwisowych. W omawianym okresie wzmocniono także zasoby organizacyjne i technologiczne, w tym kluczowe kompetencje w obszarze machine learning.

Równolegle kontynuowane były przygotowania do przekazania pierwszego ładunku optycznego, który będzie wykorzystany w planowanej misji z Intuitive Machines. Rdzeniem systemu przetwarzania danych księżycowych pozyskanych z tego ładunku będą komponenty technologii HYDRA. Rozwiązania wypracowane przez Emitenta w obszarze Industry zostaną zaadaptowane do analizy i przetwarzania danych księżycowych. W 2026 r. technologia HYDRA po raz pierwszy znajdzie zastosowanie w obszarze Space, co umożliwi zbudowanie istotnych synergii dla Spółki poprzez wzmocnienie kompetencji w zakresie budowy pełnego łańcucha danych optycznych (APAP) – od akwizycji, przez przetwarzanie i analitykę, aż po predykcję zdarzeń na ich podstawie.

Pozostałe zdarzenia o charakterze korporacyjnym

21 listopada 2025 r. Zarząd Scanway rozpoczął proces pozyskania dodatkowego finansowania, które zostanie przeznaczone na realizację strategii rozwoju Spółki na lata 2026–2028. **Oferta akcji Scanway została skierowana do wybranego inwestora instytucjonalnego – funduszy zarządzanych przez TFI PZU SA.** Inwestor nabył pakiet 100 000 szt. akcji, stanowiących wówczas 6,45% kapitału zakładowego Spółki, po cenie 153,00 zł szt., czyli o łącznej wartości 15,3 mln zł brutto. Pozyskane środki, o wartości 15,3 mln zł brutto, zostaną przeznaczone na realizację strategii rozwoju naszej Spółki na lata 2026–2028, której głównym celem jest osiągnięcie przez Scanway pozycji jednego z największych integratorów ładunków optycznych w Europie.

Zabezpieczenie na tym etapie dodatkowych środków oznacza, że planowanemu przeniesieniu notowań akcji Scanway z NewConnect na Główny Rynek GPW, co w ocenie Zarządu może mieć miejsce na przełomie pierwszego i drugiego kwartału 2026 r. nie będzie towarzyszyć kolejna emisja akcji.

W czwartym kwartale 2025 r. Spółka kontynuowała działania przygotowawcze związane z planowanym przeniesieniem notowań akcji na rynek główny Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie. Działania te obejmowały przygotowanie Spółki od strony regulacyjnej oraz w zakresie standardów ładu korporacyjnego, ukierunkowane na zapewnienie gotowości do debiutu na rynku regulowanym.

W analizowanym okresie Emitent pozostawał w bieżącym kontakcie z Komisją Nadzoru Finansowego w związku z prowadzonymi pracami nad Dokumentem Rejestracyjnym. Równolegle rozpoczęte zostały prace nad Dokumentem Ofertowym oraz Dokumentem Podsumowującym.

Istotne zdarzenia po dacie bilansowej

W połowie stycznia 2026 r. Emitent potwierdził poprawne uruchomienie układów elektronicznych kamer Spółki zintegrowanych z teleskopami przygotowanymi przez Spółkę w satelitach PIAST-S1 oraz PIAST-S2 konstelacji PIAST, wyniesionej w przestrzeń kosmiczną 28 listopada 2025 r.

Uruchomienie układów elektronicznych kamer potwierdza ich gotowość do realizacji dalszych etapów prac rozruchowych i kalibracyjnych.

Jednocześnie potwierdzono, że wszystkie kluczowe parametry pracy, w tym nominalne wartości napięcia oraz natężenia zasilania, a także temperatury układów elektronicznych, mieszczą się w założonych specyfikacjach. Pobrano ponadto wstępne zdjęcia, które potwierdzają działanie kamer i teleskopów (instrumentów optycznych).

W dniu 22 stycznia 2026 roku Emitent zawarł umowę o współpracy z klientem z rynku amerykańskiego z siedzibą w Stanach Zjednoczonych. Przedmiotem umowy jest opracowanie i dostarczenie nowej klasy instrumentów optycznych do obserwacji Ziemi, które zostaną wykorzystane w budowanej przez partnera konstelacji satelitów do obserwacji Ziemi. Zawarta umowa stanowi pierwszy etap prac przygotowawczych, poprzedzający operacyjne rozpoczęcie realizacji projektu przez partnera. Przewidywana wartość Umowy może sięgnąć ok. 4 300 000 USD i dotyczy płatności za dostarczenie pierwszego z instrumentów optycznych. Planowane dostarczenie do partnera pierwszego instrumentu nastąpi w okresie 24 miesięcy od operacyjnego rozpoczęcia projektu.

Teleskop, który ma zostać opracowywany przez Scanway w ramach projektu będzie należał do nowej klasy instrumentów rozwijanych przez Spółkę. Konstrukcyjnie instrument będzie integrował kilka kamer, pracujących w różnych zakresach fal. W ocenie Spółki, zastosowana architektura instrumentu oraz wybrane jej składowe umożliwią je dalsze rozszerzanie oferty produktowej, możliwość wejścia na nowe rynki oraz rozwój współpracy z wiodącymi podmiotami sektora kosmicznego w Stanach Zjednoczonych.

Nowa umowa obejmuje dostawę instrumentów optycznych do obserwacji Ziemi, jak również możliwą komercjalizację danych generowanych przez pierwszy instrument optyczny Spółki, który zostanie wykorzystany w konstelacji satelitarnej budowanej przez partnera. Komercjalizacja danych ma być realizowana w modelu Data-as-a-Service (DaaS) – zgodnie z praktyką rynkową, model ten zakłada udostępnianie klientom strumieni danych satelitarnych w formule subskrypcyjnej lub w oparciu o długoterminowe kontrakty bez konieczności ponoszenia przez nich kosztów budowy i utrzymania własnej infrastruktury satelitarnej. Umożliwi to Spółce uzyskiwanie powtarzalnych przychodów z tytułu udostępniania międzynarodowym klientom zewnętrznym strumienia danych generowanych przez jej instrument optyczny.

Partner jest podmiotem z sektora kosmicznego z siedzibą w Stanach Zjednoczonych, specjalizującym się w technologiach satelitarnych, w tym w projektowaniu i wytwarzaniu podzespołów oraz kompletnych satelitów.

Umowa bezpośrednio wpisuje się w "Strategię Scanway S.A. na lata 2026–2028" poprzez umocnienie oraz komercjalizację kompetencji Spółki w zakresie budowy pełnego łańcucha danych optycznych, obejmującego akwizycję, przetwarzanie, analitykę oraz predykcję zdarzeń na ich podstawie (APAP).

27 stycznia 2026 r. – w ślad za złożonym wcześniej Dokumentem Rejestracyjnym – Emitent złożył do Komisji Nadzoru Finansowego również Dokument Ofertowy oraz Dokument Podsumowujący. Tym samym Spółka przekazała już pełny prospekt emisyjny w związku z ubieganiem się o przeniesienie notowań akcji na Rynek Główny Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. W związku z pozyskaniem w listopadzie ubiegłego roku nowego, długoterminowego inwestora, który objął ponad 5% udziałów w Spółce za kwotę 15,3 mln zł brutto – TFI PZU S.A. – przejściu z rynku NewConnect na Rynek Główny GPW nie będzie towarzyszyć nowa emisja akcji.

Wejście na Rynek Główny GPW stanowi realizację długoterminowej strategii obecności Spółki na rynku kapitałowym, przyjętej jeszcze przed debiutem na NewConnect, oraz potwierdzenie dotychczasowych osiągnięć Spółki jako podmiotu z sektora deep tech. Obecność na Rynku Głównym GPW sprzyja umacnianiu pozycji rynkowej Scanway S.A., zwiększa jej wiarygodność instytucjonalną oraz wspiera dalszy rozwój, w tym budowanie długoterminowej wartości dla akcjonariuszy. Przeniesienie notowań może również ułatwić w przyszłości (jeśli pojawi się taka potrzeba) pozyskiwanie kapitału na realizację większych projektów rozwojowych oraz potencjalnych akwizycji.

Strategia i cele

Przyjęta we wrześniu 2025 r. „Strategia rozwoju Scanway S.A. na lata 2026–2028” zakłada w swoim horyzoncie osiągnięcie mierzalnych efektów biznesowych i technologicznych.

Cele nowej strategii

Nadrzędnym celem, który Emitent zamierza osiągnąć na koniec 2028 r. jest **pozycja jednego z największych integratorów ładunków optycznych w Europie. W kolejnej perspektywie dążeniem Spółki jest wejście do grona największych na świecie komercyjnych integratorów ładunków optycznych.**

Aby zrealizować cel strategiczny, Emitent ustalił cztery cele operacyjne na lata 2026–2028:

Po pierwsze, istotne przeskalowanie działalności operacyjnej i technologicznej w obszarach Space & Defence oraz Industry.

Po drugie, obecność produktów i technologii Spółki w konstelacjach globalnych liderów.

Po trzecie, produkcja rocznie kilkunastu ładunków optycznych w przedziale cenowym 0,5–2,0 mln euro za jednostkę, która będzie możliwa dzięki udziałowi Spółki w projektach konstelacyjnych.

Po czwarte, rozszerzenie portfolio o produkty obejmujące pełny, kompletny łańcuch przetwarzania danych optycznych – od akwizycji, przez przetwarzanie, analitykę i predykcję.

Kierunki technologicznego rozwoju Scanway S.A.

Dokument strategiczny wprowadza nowy element – technologiczne kierunki rozwoju, które umożliwią realizację najbardziej wymagających kontraktów.

Pierwszym kierunkiem będzie rozwój instrumentów optycznych o bardzo wysokiej rozdzielczości.

Scanway skupi się na rozwoju instrumentów nowej generacji dla mikrosatelitów o rozdzielczości poniżej 1 metra na piksel (GSD) i z coraz krótszym terminem dostaw do klienta. Kluczowe przy tym podejściu jest zastosowanie systemów pozwalających korygować zniekształcenia obrazu już w trakcie misji (tzw. adaptive optics). Dzięki temu jakość pozyskiwanych danych znacząco wzrośnie, a Spółka pokona barierę technologiczną, która dla młodych firm jest nieosiągalna..

Równoległy rozwój większych teleskopów (m.in. SOP200 i SOP450) oraz realizowane misje testowe na poziomie TRL 6–7, pozwolą Spółce zbliżyć się do standardów światowych liderów, przy jednoczesnym zachowaniu modułowej i opłacalnej architektury, dostosowanej do rynku małych satelitów (10–500 kg) oraz taktycznego obrazowania Ziemi.

Drugim kierunkiem jest rozwój produktów do przetwarzania danych. Spółka będzie rozwijała własną linię oprogramowania obejmującą korekcję, kalibrację i mozaikowanie obrazów EO, a także systemy AI/ML do detekcji, oceny i klasyfikacji obiektów oraz zdarzeń (opartych na autorskiej technologii Hydra). Projekty badawczo-rozwojowe prowadzone z ESA i uczelniami pozwolą wdrażać innowacyjne algorytmy jeszcze przed ich komercjalizacją.

Celem Spółki przy tym kierunku będzie pełny end-to-end stack danych optycznych (kompletny zestaw technologii i procesów do pracy z obrazami) obejmujący cały cykl od pozyskania obrazu po analitykę końcową.

Trzeci kierunek to kamery dedykowane rynkowi defence i aplikacje w obszarze in-space servicing.

Scanway poszerzy portfolio dla sektora defence i usług orbitalnych. Obejmie ono kamery dla bezałogowców, które są oferowane i używane przez państwa NATO i sojusznicze, systemy naziemnego monitoringu oraz instrumenty do inspekcji satelitów i wsparcia misji serwisowych. Modułowe i skalowalne produkty powinny zwiększyć europejską niezależność od sprzętu azjatyckiego i zapewnić Spółce wejście do segmentu podwójnego zastosowania (dual-use), łączącego doświadczenia kosmiczne z potrzebami bezpieczeństwa i obronności.

Czwarty kierunek zakłada wzmocnienie własnego łańcucha dostaw. Spółka będzie inwestowała w rozwój własnych procesów AIT (montaż, integracja i testowanie wdrażanych systemów) czy infrastrukturę last-stage manufacturing (końcowych etapów wytwarzania komponentów we własnym zakresie) dla komponentów optycznych i mechanicznych. Pozwoli to zwiększyć jej niezależność operacyjną i kontrolę jakości, skrócić czas dostaw oraz poprawić marże – co ma kluczowe znaczenie dla realizacji kontraktów w ESA i NATO, a także w obliczu ryzyk związanych z globalnymi zaburzeniami w łańcuchach dostaw.

Biznesowe kierunki rozwoju

1

Konstelacje i większe instrumenty

- Budowa pipeline przyszłych zamówień przez powtarzalne dostawy wystandardyzowanych instrumentów optycznych (cykl życia satelity ok. 3-5 lat).
- Większe teleskopy podnoszą zdolności optyczne instrumentu, poszerza to liczbę zastosowań i potencjalnych projektów.
- Wyższe marże na instrument optyczny przy podobnym nakładzie pracy i czasu na R&D.

2

Sektor obronny

- Strategiczny dla bezpieczeństwa Polski i Europy w obliczu aktualnej sytuacji geopolitycznej na świecie.
- Partnerstwa z kluczowymi firmami w celu opracowania produktów zwiększających bezpieczeństwo i konkurencyjność Polski oraz Europy.
- Ekspozycja na krajowe i europejskie programy wspierające sektor obronny w Polsce i Europie, dążenie do niezależności od USA i Chin.

3

Deep Space i eksploracja Księżyca

- Udział w budowaniu infrastruktury na Księżycu dla stałej obecności człowieka na jego powierzchni.
- Duży i rosnący rynek, wartość inwestycji w misje księżycowe ma wzrosnąć z 11 mld USD w 2023 do blisko 17 mld USD w 2032 (wg Euroconsult Report, Sept. 2023)
- Współpraca z globalnymi liderami komercyjnej eksploracji Księżyca np. Intuitive Machines z USA, notowany na Nasdaq.
- W ciągu najbliższej dekady prognozowanych jest ponad 450 misji eksploracyjnych związanych ze Srebrnym Globem

4

Duże programy publiczne

- Wysoka pula środków dla uczestników podejmujących się realizacji pierwszych dużych, krajowych i publicznych projektów kosmicznych np. CAMILA.
- Dywersyfikacja źródeł przychodów poprzez krajowe i europejskie środki, w tym projekty z ESA.
- Możliwość uczestnictwa (podwykonawca) w dużych programach kosmicznych dowolnego kraju, rośnie realizowana oraz planowana liczba tych inicjatyw.

5

Sektor przemysłowy analizy obrazu

- Odpowiedź na potrzeby automatyzacji procesów wytwórczych przy wykorzystaniu zaawansowanej wizji maszynowej łączącej różne technologie obrazowania.
- Własne rozwiązania algorytmiczne do wielowątkowej oceny produkowanych wyrobów, pełne pokrycie łańcucha przetwarzania danych optycznych – APAP.
- Rozwój technologii HYDRA, skalowanie modułowej platformy inspekcji wizyjnej dla wielu gałęzi przemysłu.

Biznesowe kierunki rozwoju

W minionym roku Spółka wypracowała strategiczne obszary rozwoju, które utrzymuje w nowej strategii na 2026–2028. Przyniosły one Emitentowi oczekiwane rezultaty, pozostają aktualne i co więcej – wprost adresują globalne trendy w światowym sektorze kosmicznym i sektorze przemysłowym.

Projekty konstelacyjne i budowa coraz większych instrumentów optycznych

Okolo 70% misji kosmicznych w najbliższej dekadzie będzie realizowanych jako konstelacje, czyli wyniesienie na orbitę więcej niż jednego satelity. Misje konstelacyjne, pozwalają powielać wypracowane za pierwszym razem rozwiązanie i znacząco przyspieszyć budowę kolejnych satelitów, tym samym zapewniając regularne zamówienia i optymalizując zdolności produkcyjne Spółki. Poprzez udział w projektach konstelacyjnych, Spółka zamierza wypracować powtarzalny pipeline zamówień i w średnim terminie znacząco ustabilizować kwartalną zmienność przychodów. Na przestrzeni 2024 roku Spółka podpisała kontrakty o łącznej wartości 5,6 mln EUR na projekty konstelacyjne i rozwijała współpracę z kluczowymi podmiotami, jak: Nara Space z Korei Płd. czy Marble Imaging z Niemiec. W 2025 r. Scanway podpisał swój rekordowy kontrakt o wartości 9,0 mln EUR na dostarczenie serii wysokorozdzielczych teleskopów do obserwacji Ziemi dla budowanej przez partnera z Azji Południowej konstelacji satelitarnej.

Zwiększenie zaangażowania w segment obronny

Wzrost nakładów na obronność to rosnący od kilku lat trend, który Spółka zauważa i w którym zamierza partycypować dzięki nawiązanym w 2024 r. partnerstwom i współpracom m.in. z Flytronic z WB Group czy polsko-fińską firmą ICEYE, które będą kontynuowane i rozwijane w 2026 roku. Opracowane przez Spółkę produkty wzmocnią rodzime i sojusznicze wojska, zwiększając konkurencyjność polskiego sektora obronnego na arenie międzynarodowej. 2025 rok to także okres, w którym zostały wyniesione satelity projektu PIAST, realizowanego dla Ministerstwa Obrony Narodowej; Spółka jest konsorcjantem odpowiedzialnym za dostarczenie teleskopów do dwóch z trzech satelitów, a także system akwizycji obrazu do wszystkich jednostek.

Eksploracja Księżyca

Kierunek księżycowy staje się globalnym priorytetem sektora kosmicznego, a w ciągu najbliższej dekady prognozowanych jest ponad 450 misji eksploracyjnych związanych ze Srebrnym Globem. Do większości z nich będą wymagane systemy kamer, w czym Spółka upatruje swoją szansę rynkową i wychodzi poza domenę EO (Earth Observation). Emitent – jako pierwsza polska spółka – dostarczy instrument optyczny do komercyjnej misji księżycowej Intuitive Machines, a także stworzy europejski system przetwarzania zobrażeń Księżyca. Jest to kluczowe z perspektywy Spółki zamówienie, które otwiera jej drogę do największego i najbardziej zaawansowanego rynku kosmicznego na świecie – USA. W analizowanym okresie ESA zaaprobowwała budżet na kolejny ładunek Scanway do jednej z kolejnych misji Intuitive Machines.

Duże programy publiczne – krajowe i europejskie

Współpracujące ze sobą polskie firmy mogą obecnie dostarczać kompletne i zaawansowane systemy satelitarne do użytku zarówno cywilnego, jak i obronnego. Spółka – jako krajowy lider w zakresie dostarczania zaawansowanych instrumentów optycznych – uczestniczy w projekcie CAMILA (Country Awareness Mission In Land Analysis), którego celem jest stworzenie największej cywilnej konstelacji satelitarnej w historii polskiego sektora kosmicznego. W ramach tej misji Emitent odpowiada za dostarczenie co najmniej dwóch instrumentów optycznych: teleskopu o wysokiej rozdzielczości oraz teleskopu o rozdzielczości niższej, przeznaczonych do dwóch z satelitów.

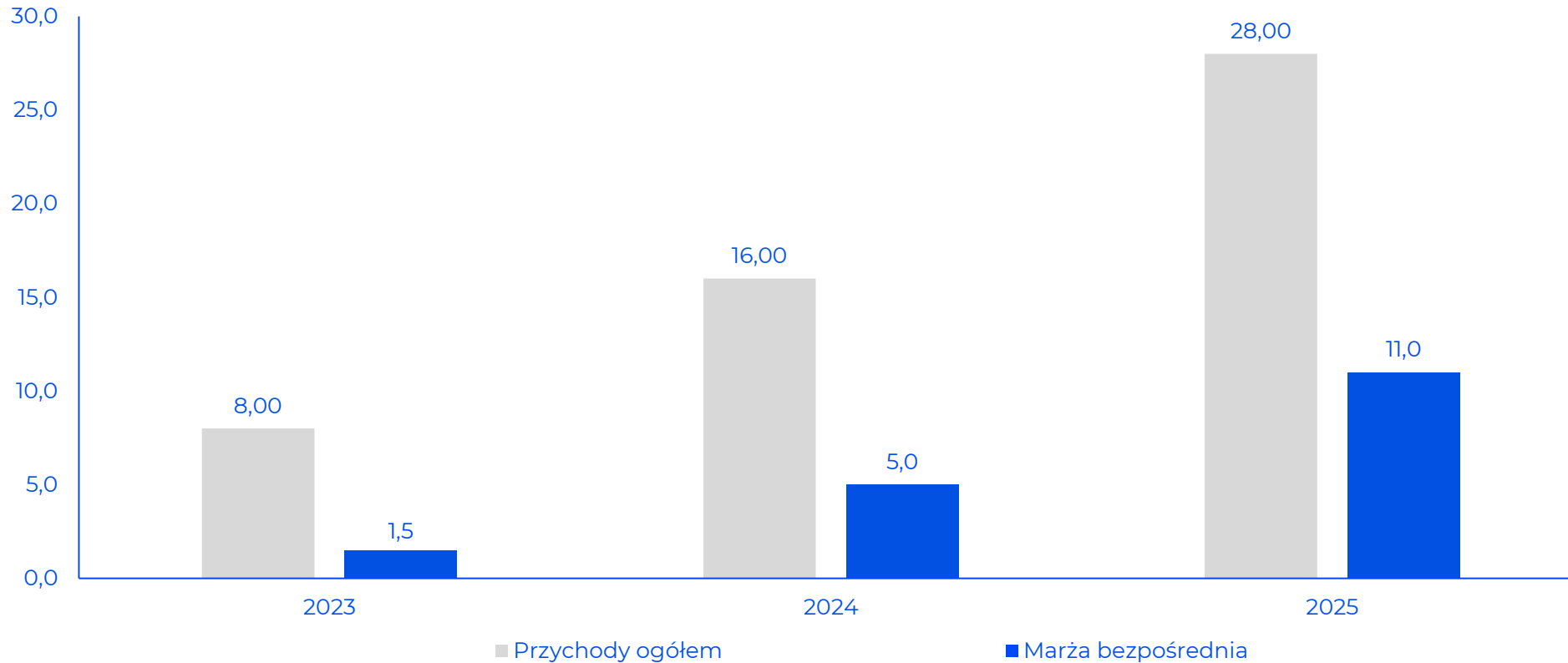
Sektor przemysłowy obejmujący analizę obrazu

W obszarze Industry Emitent rozwija systemy akwizycji, przetwarzania i analizy dużych wolumenów danych w czasie rzeczywistym. Rozwiązania te odpowiadają na rosnące potrzeby automatyzacji procesów wytwórczych poprzez wykorzystanie zaawansowanej wizji maszynowej, łączącej różnorodne technologie obrazowania. Systemy Spółki umożliwiają kontrolę wielu aspektów jakości wyrobu oraz elastyczne dodawanie nowych referencji produktów, co pozwala na szybkie dostosowanie do zmieniających się wymagań produkcyjnych. Spółka opracowuje autorskie algorytmy do wielowątkowej oceny produkowanych wyrobów oraz predykcji zdarzeń na liniach produkcyjnych, wspierając tym samym koncepcję inteligentnych fabryk. Opracowane technologie pozwalają skrócić czas wdrożeń do 3–6 miesięcy, wobec standardowych ponad 9 miesięcy.

Założenia ESOP

30 kluczowych osób, rozmiar 3% w skali roku, max 100 tys. akcji

(mln PLN)



- Przychody ogółem liczone są jako suma przychodów netto ze sprzedaży oraz pozostałych przychodów operacyjnych, które zawierają w sobie dotacje, głównie na projekt PIAST i EagleEye w ramach działalności kosmicznej.
- Marża bezpośrednia rozumiana jako różnica między przychodami ze sprzedaży a kosztami bezpośrednimi ich uzyskania powiększona o różnice między środkami pieniężnymi otrzymanymi w formie dotacji a poniesionymi kosztami których pokryciu dotacje służą.

Czynniki ryzyka

Ryzyko związane z realizacją strategii

Spółka realizuje strategię rozwoju, której celem jest osiągnięcie pozycji jednego z największych integratorów ładunków optycznych w Europie. W dłuższej perspektywie dążeniem Spółki jest wejście do grona największych na świecie komercyjnych integratorów ładunków optycznych. Realizacja celów strategicznych Spółki zależy od wielu czynników, zarówno wewnętrznych – zależnych od działalności Spółki, jak i zewnętrznych, które pozostają poza jej kontrolą. Czynniki te mogą utrudnić lub uniemożliwić realizację strategii rozwoju Spółki.

Ryzyko związane z realizacją projektów objętych dofinansowaniem

Jednym z działań gospodarczych Emitenta jest realizacja projektów badawczo-rozwojowych, które są finansowane lub współfinansowane ze środków publicznych. Niespełnienie lub nieprawidłowe wykonanie umów z tymi podmiotami, oprócz odpowiedzialności odszkodowawczej, może skutkować dodatkowymi sankcjami, takimi jak konieczność zwrotu otrzymanych dotacji lub innych środków przeznaczonych na realizację projektów. Ponadto, brak wykonania umów może wpłynąć negatywnie na zdolność do uzyskania grantów przez Spółkę w przyszłości.

Ryzyko związane z realizacją projektów na podstawie umów konsorcjum

Emitent realizuje znaczną część swoich projektów jako członek konsorcjum. W związku z tym, powodzenie tych projektów jest uzależnione od pozostałych partnerów biznesowych i badawczych Spółki. Istnieje zatem ryzyko, iż partner Emitenta może nie wywiązać się z warunków umowy, co w konsekwencji prowadzić może do opóźnień w harmonogramach realizowanych prac i skutkować koniecznością poniesienia przez Spółkę odpowiedzialności odszkodowawczej.

Ryzyko związane z finansowaniem zewnętrznym

Dalszy rozwój Spółki uwarunkowany jest koniecznością ponoszenia znacznych nakładów na realizację prac B+R. W przypadku, kiedy Emitent nie pozyska finansowania na planowane prace B+R na odpowiednim poziomie, bądź w oczekiwanym przez Spółkę terminie istnieje ryzyko, że pewne projekty mogą ulec opóźnieniu lub w ogóle się nie zrealizować, co może niekorzystnie wpłynąć na działalność, wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju Emitenta w przyszłości.

Władze i akcjonariat

Zarząd Spółki na dzień 31 grudnia 2025 r. i na dzień publikacji niniejszego raportu okresowego:

Jędrzej Kowalewski – Prezes Zarządu

Mikołaj Podgórski – Członek Zarządu

Michał Zięba – Członek Zarządu

Radosław Charytoniuk – Członek Zarządu

Rada Nadzorcza na dzień 31 grudnia 2025 r. i na dzień publikacji niniejszego raportu okresowego:

Maciej Frankowicz – Przewodniczący RN

Krzysztof Samotij – Wiceprzewodniczący RN

Krzysztof Górka – Członek RN

Tomasz Antosiak – Członek RN

Mateusz Głogowski – Członek RN

Marcin Warwas – Członek RN



**Jędrzej
Kowalewski**
CEO

Główny pomysłodawca i założyciel firmy Scanway. Ekspert od mobilnych systemów wizyjnych, optomechatroniki, robotyki, teleoperacji oraz technologii kosmicznych.



**Michał
Zięba**
CTO

Ekspert w zakresie technicznych aspektów rozwiązań przemysłowych i kosmicznych. Specjalista w obszarach wyzwań technicznych oraz prac wdrożeniowych



**Mikołaj
Podgórski**
COO

Specjalista w obszarze współpracy biznesowej. Ekspert w obszarach projektów kosmicznych – od strony zarządzania, jak również w obszarach inżynierskich.



**Radosław
Charytoniuk**
CSO

Praktyk w zakresie budowania trwałych i efektywnych relacji biznesowych. Specjalista w sferze rozwoju rynku przemysłowego oraz partnerstwa technologicznego..

Akcjonariat na dzień 31 grudnia 2025 r.

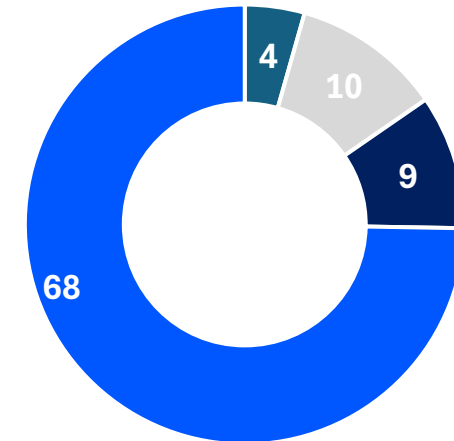
Poniższa tabela prezentuje strukturę akcjonariatu Spółki na Dzień Bilansowy, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów
Jędrzej Kowalewski Fundacja Rodzinna	255 370	255 370	15,27%
PGE Ventures sp. z o.o.	185 000	185 000	11,06%
TFI PZU S.A.	100 000	100 000	5,98%
Pozostali Członkowie Zarządu	36 534	36 534	2,18%
Pozostali akcjonariusze (free float)	1 095 906	1 095 906	65,51%
Razem	1 672 810	1 672 810	100,00%



Zatrudnienie

- Na dzień 31 grudnia 2025 r. Scanway SA zatrudniała 65 osób w oparciu o umowę o pracę.
- W okresie 01.01.2025 – 31.12.2025 Spółka nawiązywała również współpracę w oparciu o umowy cywilnoprawne (umowy zlecenia, umowy o dzieło) i B2B.
- We wskazanym okresie Spółka miała takie umowy z 26 osobami.



■ Zarząd ■ Administracja ■ Sprzedaż i Marketing ■ Inżynierowie

Prognozy wyników finansowych

Nie dotyczy. Emitent nie publikował prognoz finansowych za 2025 rok.

Zasady przyjęte do sporządzenia raportu

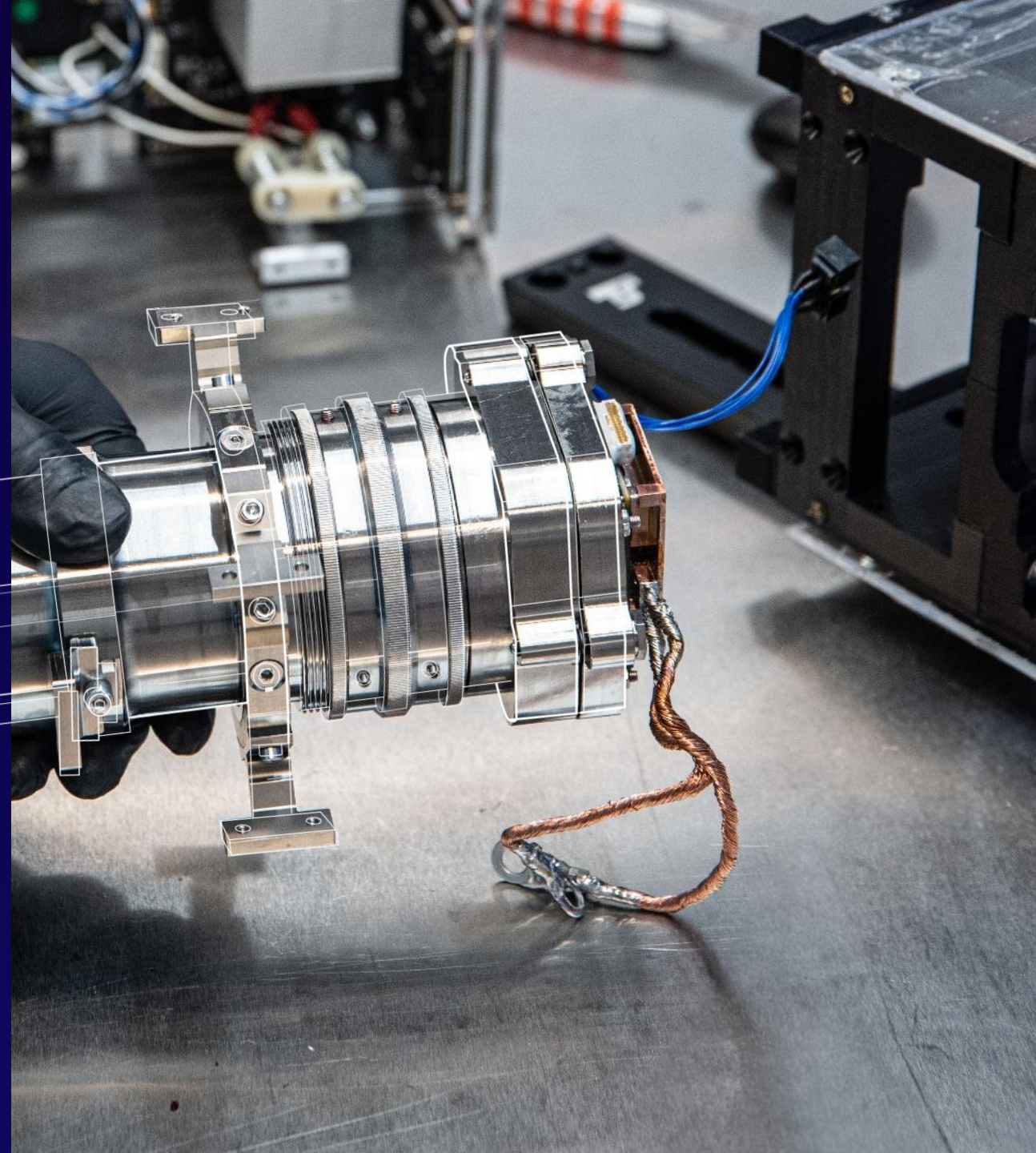
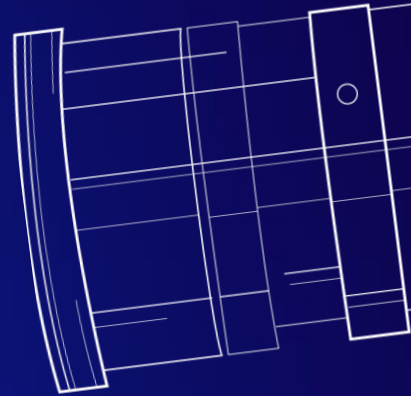
Niniejszy raport kwartalny Scanway S.A. za okres od 1.07.2025 do 31.12.2025 został sporządzony zgodnie z przepisami Załącznika nr 3 Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu "Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect".

Spółka prowadzi księgi rachunkowe zgodnie z wymogami Ustawy z dn. 29 września 1994 r. (z późn. zmianami) o rachunkowości obowiązującymi jednostki kontynuujące działalność.

Spółka sporządza rachunek zysków i strat w wariancie porównawczym. Rachunek przepływów pieniężnych sporządzany jest metodą pośrednią. Walutą sprawozdawczą jest złoty polski (PLN). W sprawozdaniu finansowym zdarzenia gospodarcze odzwierciedlone są zgodnie z ich treścią ekonomiczną. Wynik finansowy Spółki za dany okres obejmuje wszystkie osiągnięte i przypadające na jej rzecz przychody i związane z nimi koszty, zgodnie z zasadami memoriału, współmierności przychodów i kosztów i ostrożnej wyceny. Poszczególne składniki aktywów i pasywów wycenia się stosując rzeczywiście poniesione na ich nabycie ceny, z zachowaniem zasady ostrożności.

W bieżącym okresie sprawozdawczym Spółka nie dokonywała zmian w polityce rachunkowości. W skład Scanway S.A. nie wchodzi wewnętrzne jednostki organizacyjne sporządzające samodzielne sprawozdania finansowe.

SCANWAY.



Scanway S.A.

Raport Q4 2025 | Luty 2026