



ten square_games

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ
TEN SQUARE GAMES S.A. ORAZ
SPÓŁKI TEN SQUARE GAMES S.A.
ZA ROK 2021**

WROCŁAW, 30 MARCA 2022 R.



SZANOWNI AKCJONARIUSZE,

oddaję w Państwa ręce raport, w którym podsumowujemy niezwykle dwanaście miesięcy w historii TSG, prezentując zarówno wyniki finansowe osiągnięte w 2021 roku, jak i wybrane obszary niefinansowej części naszej działalności. Liczę, że zawarte informacje pozwolą Państwu zobaczyć szerszy obraz naszego biznesu, przybliżając jednocześnie filozofię, którą kierujemy się w swoich decyzjach.

Zanim przejdę do podsumowania roku, pragnę nawiązać do okoliczności, w jakich przychodzi mi pisać ten list – kiedy to od miesiąca za naszą wschodnią granicą trwa wojna. TSG pomaga jej ofiarom finansowo i logistycznie oraz, jak Państwo zapewne wiedzą, kilka tygodni temu dołączyło do globalnych sankcji ekonomicznych dla Rosji i Białorusi, wstrzymując możliwość korzystania z naszych produktów graczom z tamtych terenów. Decyzja ta była dla nas jako biznesu niezmiernie trudna, jednak przypieczętowały ją wartości etyczne, którymi kieruje się zespół Ten Square Games. Czekać z niecierpliwością na pokojowe zakończenie konfliktu, jesteśmy gotowi w każdej chwili powitać wszystkich użytkowników w naszych grach.

Wracając do 2021 roku – trudno podsumować go inną myślą niż ta, że jedyną stałą rzeczą w biznesie jest zmiana. Przeszliśmy ich w ubiegłym roku wiele, jednak na koniec przybliżyły nas do celu strategii przyjętej w 2020 roku, jakim jest stać się globalną platformą gier mobilnych free-to-play, oferującą zdywersyfikowany i rosnący portfel tytułów. Rozpoczęta wówczas transformacja

i skalowanie TSG jest procesem, który trwał ostatnie paranaście miesięcy. Proces ten planujemy zakończyć w 2022 roku osiągając docelową skalę talentu potrzebną do dalszego rozwoju firmy w najbliższych latach.

W 2021 roku płatności użytkowników w naszych grach urosły o prawie 4% do kwoty blisko 650 mln zł, co – mając na uwadze fenomenalny ponad dwuipółkrotny wzrost w 2020 r. – jest niewątpliwym sukcesem. Skorygowana EBITDA w raportowanym okresie urosła o 2%, osiągając poziom 234 mln zł, a wolne przepływy pieniężne z działalności operacyjnej wzrosły o 4%. Solidne rezultaty finansowe pozwoliły nam szybko odbudować znaczną część pozycji gotówkowej, pomimo istotnego nakładu na przejście studia Rortos i wypłaty rekordowej dywidendy.

Wbrew wyzwaniom rynkowym, którymi były dla nas w 2021 roku m.in. post-pandemiczna normalizacja zachowań konsumenckich oraz zmiana polityki prywatności Apple (IDFA) – utrzymaliśmy pozycję lidera w kluczowych dla nas segmentach gier mobilnych. W 2021 płynęliśmy już nie jednym okrętem, Fishing Clash, ale dwoma. Płatności z tytułu Hunting Clash wyniosły bowiem 115,8 mln PLN wobec 16,1 mln PLN w roku 2020 (od czasu globalnej premiery w sierpniu 2020), więc w drugim roku od startu stanowiły już 18% w płatnościach 2021 roku. Otwarcie drugiego tytułu na taką skalę jest wyjątkowym osiągnięciem w naszej branży, w której niewielu deweloperów może pochwalić się sukcesem bliźniaczego produktu.

2021 był także rokiem wzmożonych działań na froncie nowych produkcji. Ten Square Games w bieżącym roku ma szansę zrobić kolejny milowy krok ku platformie multiproductowej. Obecnie pracujemy nad pięcioma nowymi tytułami podpartymi naszym dotychczasowym know-how. Dwa z nich, Undead Clash oraz Magical District, są obecnie testowane na rynku amerykańskim. Nasz pierwszy sportowy tytuł Football Elite znajduje się na zaawansowanym etapie produkcji. Druga produkcja naszego warszawskiego studia – Fishing Master ma na celu ugruntowanie naszej pozycji w segmencie gier wędkarskich. Piąta gra, autorstwa naszego włoskiego studia Rortos, pozwoli TSG zająć wygodne miejsce w nowym i pełnym potencjału segmencie symulatorów lotu.

Z perspektywy operacyjnej, intensywna praca nad produktami możliwa była i jest możliwa dzięki nowym adresom na mapie TSG i ponad dwustu talentom, jakimi wzmocniliśmy zespół w 2021 r. Poza akwizycją wspomnianego wyżej studia z Werony, otworzyliśmy placówki w Berlinie i Bukareszcie, inicjując transformację Ten Square Games z polskiego biznesu w organizację międzynarodową. Ten proces będziemy kontynuować w 2022 i kolejnych latach, pamiętając o swoim DNA, na którym firma od dekady buduje swoją siłę. Spójna z globalnym kierunkiem rozwoju stała się także praca nad strategią ESG według dobrych praktyk warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych. Działania w tym obszarze adresują światowe problemy i są integralną częścią naszej strategii biznesowej.

Rok 2021 był niewątpliwie najbardziej kompleksowym projektem, jaki zrealizowaliśmy do tej pory. Ten Square Games eksplorowało kolejne obszary, co zawsze wiąże się z podjęciem ryzyka. I choć nie wszystko udało się nam zrealizować tak, jak to zaplanowaliśmy, to jesteśmy dumni z większości uzyskanych efektów. Działaliśmy bowiem z pełną świadomością, że nie mając wpływu na warunki makroekonomiczne, musimy być zawsze w pełnej gotowości do podejmowania nietatwych decyzji z otwartą przyłbicą, a błędy, które zdarzają się w trudnych okresach, ulepszą kolejne procesy decyzyjne.

Dziękuję Państwu, że w ubiegłym roku byliście z nami mimo rotującego kursu naszych akcji. Wraz z całym zespołem Ten Square Games ufam, że potrafimy przekładać nabyte doświadczenia na wartościowe lekcje. To zaś utwierdza mnie w przekonaniu, że Ten Square Games nie tylko nie boi się szerokich i wzburzonych wód, ale potrafi sprawnie przez nie nawigować także w 2022 roku i dalej.

Z wyrazami szacunku,

Maciej Zużalek

Prezes Zarządu



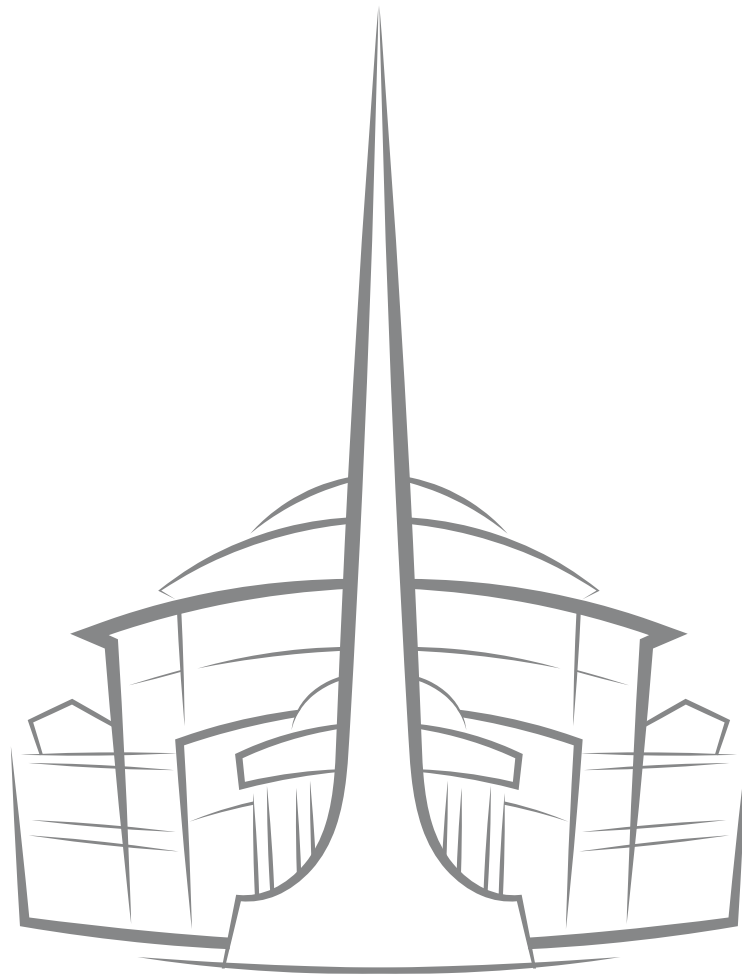


SPIS TREŚCI

1.	PODSTAWOWE INFORMACJE	7
2.	PROFIL DZIAŁALNOŚCI	15
3.	NAJWAŻNIEJSZE PRODUKTY	16
4.	WYBRANE DANE FINANSOWE	23
4.1.	KOMENTARZ DO WYNIKÓW – SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW	26
4.2.	KOMENTARZ DO WYNIKÓW – SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ	30
4.3.	KOMENTARZ DO WYNIKÓW – SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	31
5.	INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH/USŁUGACH	32
6.	INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU	34
7.	ZWIĘŻŁY OPIS ISTOTNYCH DOKONAŃ LUB NIEPOWODZEŃ EMITENTA	36
8.	AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA	40
9.	WSKAZANIE CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ	43
10.	WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU	44
11.	PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTKI I GRUPY	45
12.	SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU	47
13.	ISTOTNE ZDARZENIA NASTĘPUJĄCE PO ZAKOŃCZENIU OKRESU SPRAWOZDAWCZEGO	54
14.	OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROZEŃ	56
15.	CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW	59
16.	UMOWY	60

17.	STANOWISKO ZARZĄDU EMITENTA	60
18.	SEZONOWOŚĆ LUB CYKLICZNOŚĆ DZIAŁALNOŚCI	61
19.	KREDYTY, POŻYCZKI, PORĘCZENIA, GWARANCJE	62
20.	NABYCIE UDZIAŁÓW (AKCJI) WŁASNYCH	62
21.	POSIADANE PRZEZ JEDNOSTKĘ ODDZIAŁY (ZAKŁADY)	63
22.	INSTRUMENTY FINANSOWE	63
23.	INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI EMITENTA	64
24.	OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI	65
25.	OCENA MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH	66
26.	INFORMACJE O SYSTEMIE KONTROLI PROGRAMÓW AKCJI PRACOWNICZYCH	67
27.	OPIS ISTOTNYCH POZYCJI POZABILANSOWYCH W UJĘCIU PODMIOTOWYM, PRZEDMIOTOWYM I WARTOŚCIOWYM	67
28.	WARTOŚĆ WYNAGRODZEŃ, NAGRÓD LUB KORZYŚCI	68
29.	UMOWA Z AUDYTOREM	71
30.	INFORMACJE O TRANSAKcjACH ZAWARTYCH PRZEZ EMITENTA LUB JEDNOSTKĘ OD NIEGO ZALEŻNĄ	72
31.	EMISJA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH	73
32.	ZMIANY W PODSTAWOWYCH ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM EMITENTA I JEGO GRUPĄ KAPITAŁOWĄ	73
33.	UMOWY ZAWARTE MIĘDZY EMITENTEM A OSOBAMI ZARZĄDZAJĄCYMI	74
34.	INFORMACJE O WSZELKICH ZOBOWIĄZANIACH WYNIKAJĄCYCH Z EMERYTUR I ŚWIADCZEŃ	75
35.	ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO	75







PODSTAWOWE INFORMACJE

Grupa kapitałowa Ten Square Games S.A. składa się z jednostki dominującej oraz spółek zależnych. Ten Square Games S.A. (dalej także „Jednostka dominująca” lub „TSG”) powstała z przekształcenia spółki Ten Square Games Sp. z o.o., co zostało zarejestrowane przez Sąd Rejonowy w dniu 20 listopada 2017 roku.

Nazwa:	Ten Square Games
Nazwa jednostki wyższego szczebla:	nie posiada
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Adres zarejestrowanego biura jednostki:	ul. Traugutta 45, 50-416 Wrocław
Siedziba:	Polska
Kraj rejestracji:	Polska
Podstawowy przedmiot działalności:	działalność wydawnicza w zakresie gier komputerowych (58.21.Z)
Organ prowadzący rejestr:	Sąd Rejonowy, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
KRS:	0000704863
Numer statystyczny REGON:	021744780
Numer Identyfikacji Podatkowej:	8982196752
Czas trwania spółki:	nieoznaczony





Na dzień 31.12.2021 roku skład organów zarządzających i nadzorujących jest następujący:

ZARZĄD

Maciej Zużatek

Prezes Zarządu

Anna Idzikowska

Członek Zarządu

Janusz Dziemidowicz

Członek Zarządu

Wojciech Gattner

Członek Zarządu

Andrzej Ilczuk

Członek Zarządu

Magdalena Jurewicz

Członek Zarządu

W dniu 11 października 2021 r. Zarząd Spółki powziął informację o decyzji Członka Zarządu Spółki Pana Marcina Chruszczyńskiego o rezygnacji z pełnienia funkcji w Zarządzie Spółki ze skutkiem na dzień 20.10.2021 roku. W tym samym dniu do Zarządu Spółki powołano Panią Magdalenę Jurewicz, z datą objęcia funkcji wyznaczoną na 21.10.2021 roku.

Pani Magdalena Jurewicz była również członkiem Zarządu Spółki do 30 lipca 2020 roku, a przerwa w sprawowaniu funkcji wynikała z przyczyn rodzinnych. Na czas nieobecności Pan Marcin Chruszczyński – wcześniej Członek Rady Nadzorczej Spółki, objął funkcję Członka Zarządu Spółki.

W ciągu okresu sprawozdawczego oraz po nim, do dnia sporządzenia sprawozdania finansowego miały miejsce następujące zmiany w składzie organu:

1. W dniu 17 grudnia 2020 roku Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwały dotyczące powołania w skład Zarządu obecnej kadencji:

Pana Janusza Dziemidowicza – Członek Zarządu;

Pana Wojciecha Gattnera – Członek Zarządu;

Pani Anny Idzikowskiej – Członek Zarządu;

Pana Andrzeja Ilczuka – Członek Zarządu.

Powołanie wskazanych powyżej osób nastąpiło z dniem zarejestrowania przez właściwy sąd rejestrowy zmiany statutu Spółki, dokonanej uchwałą numer 4 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Spółki z dnia 16 grudnia 2020 roku, co nastąpiło dnia 21 stycznia 2021 roku.

2. W dniu 11 października 2021 r. Zarząd Spółki powziął informację o decyzji Członka Zarządu Spółki Pana Marcina Chruszczyńskiego o rezygnacji z pełnienia funkcji w Zarządzie Spółki ze skutkiem na dzień 20.10.2021 roku. W tym samym dniu do Zarządu Spółki powołano Panią Magdalenę Jurewicz, z datą objęcia funkcji wyznaczoną na 21.10.2021 roku.

RADA NADZORCZA

Rafał Olesiński

Przewodniczący Rady Nadzorczej

Wiktor Schmidt

Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej

Marcin Bitos

Członek Rady Nadzorczej

Tomasz Drożdżyński

Członek Rady Nadzorczej

Maciej Marszałek

Członek Rady Nadzorczej

Arkadiusz Pernal

Członek Rady Nadzorczej

Kinga Stanisławska

Członek Rady Nadzorczej

W ciągu okresu sprawozdawczego oraz po nim, do dnia sporządzenia sprawozdania finansowego miały miejsce następujące zmiany w składzie organu:

- 1.** Pan Arkadiusz Pernal dołączył do składu Rady Nadzorczej z dniem 1 stycznia 2021 roku.
- 2.** Pan Tomasz Drożdżyński zrezygnował z funkcji Członka Rady Nadzorczej w dniu 11 marca 2022 roku.





Skład akcjonariatu Jednostki dominującej na dzień 31.12.2021 jest następujący:

Akcjonariusz	liczba akcji na 31.12.2021	udział w kapitale podstawowym	liczba głosów na WZA	% udział w liczbie głosów
Porozumienie Akcjonariuszy ^[1]	3 000 120	41,09%	3 000 120	41,09%
pozostali (w tym żaden podmiot nie posiada więcej niż 5% akcji)	4 301 663	58,91%	4 301 663	58,91%
RAZEM	7 301 783	100%	7 301 783	100%

Po dniu 31.12.2021r. miały miejsce zmiany stanu posiadania akcji. Poniższa tabela przedstawia akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio, co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy według stanu na dzień 30.03.2021 r.

Akcjonariusz	liczba akcji na 30.03.2022	udział w kapitale podstawowym	liczba głosów na WZA	% udział w liczbie głosów
Porozumienie Akcjonariuszy ^[1]	2 559 307	35,05%	2 559 307	35,05%
Nationale-Nederlanden OFE/PTE	524 371	7,18%	524 371	7,18%
Aviva TFI S.A.	365 910	5,01%	365 910	5,01%
akcje własne nabyte przez Spółkę	70 000	0,96%	70 000	0,96%
pozostali (w tym żaden podmiot nie posiada więcej niż 5% akcji)	3 782 195	51,80%	3 782 195	51,80%
RAZEM	7 301 783	100%	7 301 783	100%

[1] Porozumienie akcjonariuszy Spółki z dnia 21.10.2019 roku dotyczące prowadzenia trwałej polityki wobec Spółki i zgodnego wykonywania praw głosu z akcji Spółki (raport bieżący nr 30/2019). Stronami porozumienia akcjonariuszy są m.in. Maciej Popowicz oraz Arkadiusz Pernal.

31.12.2021

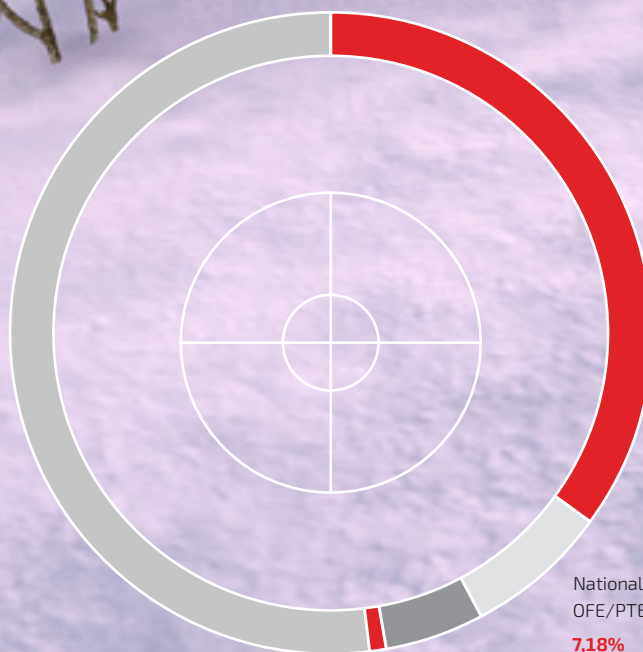
pozostali
58,91%



Porozumienie
Akcjonariuszy
41,09%

30.03.2022

pozostali
51,80%



Porozumienie
Akcjonariuszy
35,05%

Nationale-Nederlanden
OFE/PTE
7,18%

akcje własne nabyte
przez Spółkę
0,96%

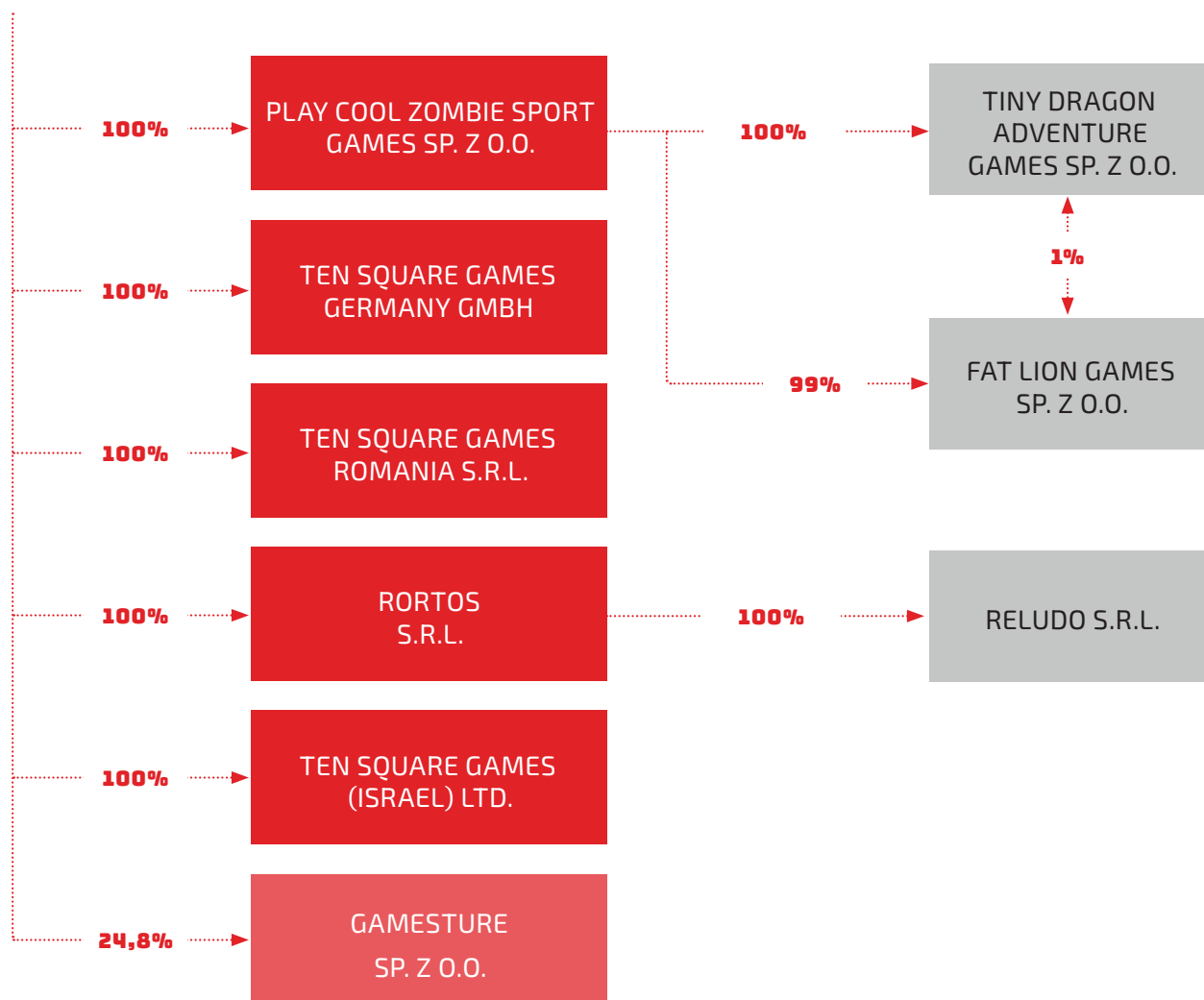
Aviva TFI S.A.
5,01%



Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami

oraz określenie głównych inwestycji krajowych i zagranicznych, w szczególności papierów wartościowych, instrumentów finansowych, wartości niematerialnych i prawnych oraz nieruchomości, w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych, oraz opis metod finansowania

Poniższy schemat przedstawia powiązania Emitenta z innymi podmiotami wg stanu na 31.12.2021 roku oraz na dzień publikacji jednostkowego oraz skonsolidowanego raportu rocznego za 2021 rok:



W dniu 14 października 2015 została zarejestrowana pierwsza spółka zależna Play Cool Zombie Sport Games Sp. z o.o.

W dniu 29 sierpnia 2016 roku została zarejestrowana Tiny Dragon Adventure Games Sp. z o.o.

W dniu 17 listopada 2017 roku została zarejestrowana Fat Lion Games Sp. z o.o.

Ten Square Games Germany GmbH została założona dnia 7 grudnia 2020 roku (data umowy spółki) oraz wpisana do rejestru handlowego w dniu 25 stycznia 2021 roku.

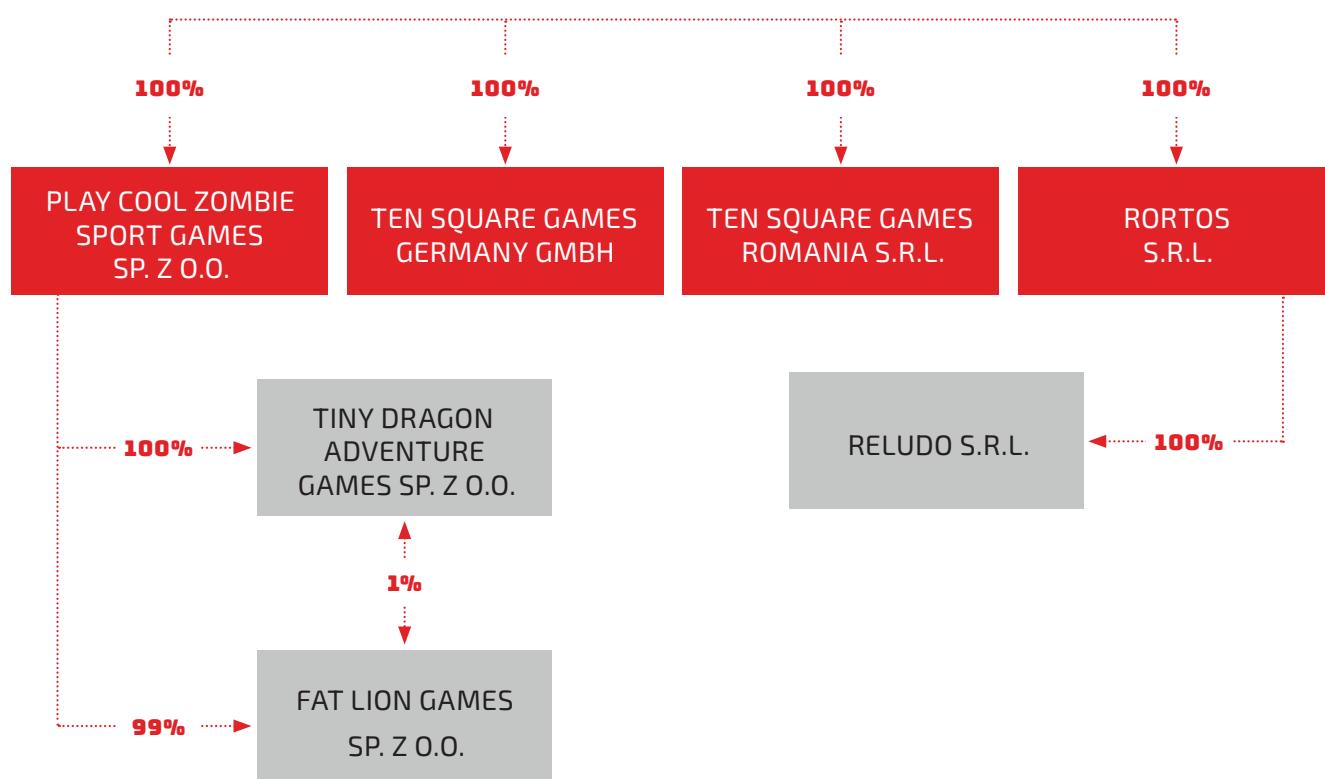
Ten Square Games Romania S.r.l. została założona 17 maja 2021 roku (data umowy spółki) oraz wpisana do rejestru handlowego w dniu 28 czerwca 2021 roku.

Ten Square Games S.A. nabyło 100% udziałów spółki Rortos S.r.l. w dniu 5 lipca 2021 roku, w wykonaniu postanowień umowy zobowiązującej do sprzedaży zawartej w dniu 30 czerwca 2021 r.

Ten Square Games (Israel) Ltd. została założona w dniu 15 lutego 2022 roku (data umowy spółki) oraz wpisana do rejestru handlowego w dniu 20 lutego 2022 roku.

Ten Square Games S.A. nabyło 24,8% udziałów spółki Gamesture Sp. z o.o. w dniu 11 marca 2022 roku.

31.12.2021:





2.

PROFIL DZIAŁALNOŚCI

Działalność Grupy i Jednostki Dominującej skupia się na projektowaniu, produkcji, dystrybucji oraz rozwijaniu gier na urządzenia mobilne oraz stacjonarne (gry przeglądarkowe). Produkty Grupy oferowane są poprzez najistotniejsze platformy mobilne – przede wszystkim iOS oraz Android – oraz poprzez portale internetowe.

Portfolio gier Grupy rozwijane jest w modelu F2P, w ramach którego pobranie gry jest bezpłatne, a przychody pochodzą z następujących źródeł:

PRZYCHODY

MIKROPŁATNOŚCI

- » z tytułu dodatkowych funkcjonalności zakupionych przez graczy

REKLAMY

- » z tytułu reklam wyświetlanych w grach

LICENCJE

- » przychody z tytułu aktywności użytkowników w grach, które są udostępniane partnerom handlowym Spółki na podstawie umów licencyjnych (licencje).





3.

NAJWAŻNIEJSZE PRODUKTY



FISHING CLASH

Gra mobilna

Data premiery:
soft launch: 06.2016
global launch: 10.2017

Mobilna gra wędkarska. Gracze mają możliwość wzięcia udziału w sportowej rywalizacji pomiędzy wędkarzami w doskonałej grafice 3D. Od swojej premiery w październiku 2017 Fishing Clash zbudował pozycje najważniejszej mobilnej gry wędkarskiej na świecie generując w 2021 roku ponad 482 mln PLN płatności. Fishing Clash jest największą grą Grupy, w trakcie 2020 roku tytuł trafił do pierwszej 50 najczęściej zarabiających gier w sklepie Google Play.



HUNTING CLASH

Gra mobilna

Data premiery:
soft launch: 11.2019
global launch: 08.2020

Produkt kierowany do szerokiego grona graczy, skupiający się na kolekcjonowaniu i rywalizacji. Gra charakteryzuje się zaawansowaną grafiką 3D oraz realistycznie animowanymi zwierzętami. Gracz ma okazję zostać najlepszym myśliwym na świecie dzięki polowaniu na wiele gatunków zwierząt oraz kolekcjonowaniu różnych rodzajów broni. Gra od swojej premiery w trzecim kwartale 2020 roku znalazła się w gronie 200 najlepiej zarabiających gier na platformie Android w USA, generując w 2021 roku ponad 115 mln PLN płatności.







FISHING CLASH

483 MLN PLN

**PŁATNOŚCI W GRZE
W 2021**



116 MLN PLN
PŁATNOŚCI W GRZE
W 2021



HUNTING CLASH



4.

WYBRANE DANE FINANSOWE

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW

	PLN		EUR	
	2021	2020	2021	2020
Płatności	649 569 060	625 908 985	141 904 765	139 892 938
Przychody	634 045 040	578 194 656	138 513 389	129 228 612
Koszt własny sprzedaży	53 930 727	25 438 397	11 781 699	5 685 575
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	166 220 593	171 774 342	36 312 527	38 392 191
Zysk (strata) brutto	161 981 769	170 945 301	35 386 514	38 206 898
Zysk (strata) netto	141 264 582	151 598 963	30 860 641	33 882 921
EBITDA	177 565 609	174 860 108	38 790 958	39 081 871
EBITDA skorygowana	234 179 331	229 643 214*	51 158 783	51 326 095

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

	PLN		EUR	
	2021	2020	2021	2020
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	200 946 153	193 713 645	43 898 668	43 295 704
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-222 004 602	-4 597 770	-48 499 094	-1 027 618
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-75 070 128	-28 243 317	-16 399 810	-6 312 484

SKONSOLIDOWANY BILANS

	PLN		EUR	
	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2020
Aktywa trwałe	298 865 805	16 100 828	66 596 433	3 488 955
Aktywa obrotowe	221 414 318	307 582 759	48 139 826	66 651 374
Kapitał własny	351 051 347	238 050 607	77 942 596	51 584 166
Zobowiązania długoterminowe	64 993 212	7 437 421	14 130 802	1 611 645
Zobowiązania krótkoterminowe	104 235 564	78 195 559	22 662 861	16 944 517



**JEDNOSTKOWE SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW**

	PLN		EUR	
	2021	2020	2021	2020
Płatności	632 970 487	622 000 492	138 278 643	139 019 376
Przychody	617 446 466	574 286 163	134 887 267	128 355 050
Koszt własny sprzedaży	48 766 123	25 436 249	10 653 440	5 685 094
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	160 544 114	168 457 062	35 072 444	37 650 767
Zysk (strata) brutto	158 457 311	169 339 478	34 616 562	37 847 990
Zysk (strata) netto	138 261 309	150 589 521	30 204 546	33 657 307
EBITDA	167 831 240	171 542 828	36 664 389	38 340 447
EBITDA skorygowana	224 444 961	226 325 934	49 032 214	50 584 671

JEDNOSTKOWY RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

	PLN		EUR	
	2021	2020	2021	2020
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	206 903 219	193 206 116	45 200 048	43 182 271
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-244 248 256	-4 713 140	-53 358 439	-1 053 404
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-72 802 716	-26 586 412	-15 904 471	-5 942 160

JEDNOSTKOWY BILANS

	PLN		EUR	
	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2020
Aktywa trwałe	304 648 853	16 221 198	66 236 651	3 515 038
Aktywa obrotowe	200 056 217	303 084 104	43 496 155	65 676 542
Kapitał własny	341 008 743	233 713 625	74 142 006	50 644 367
Zobowiązania długoterminowe	62 355 120	7 448 738	13 557 229	1 614 098
Zobowiązania krótkoterminowe	101 341 207	78 152 939	22 033 571	16 935 282

Kurs EUR/PLN	2021	2020
dla danych bilansowych	4,5994	4,6148
dla danych rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych	4,5775	4,4742

Do przeliczenia danych bilansowych użyto kursu średniego NBP na dzień bilansowy.

Do przeliczenia pozycji sprawozdania z całkowitych dochodów oraz rachunku przepływów pieniężnych użyto kursu będącego średnią arytmetyczną kursów NBP obowiązujących na ostatni dzień poszczególnych miesięcy danego okresu.

Zarząd Jednostki Dominującej dokonuje analizy łącznej w oparciu o dane skonsolidowane, z uwagi na fakt, że dane jednostkowe i skonsolidowane dla Ten

Square Games S.A. oraz dla Grupy Kapitałowej Ten Square Games S.A. są podobne do siebie (zachowane trendy dla poszczególnych pozycji bilansowych i wynikowych). W 2021 roku nastąpiło nabycie Spółki zależnej Rortos, co zmieniło istotnie wartość udziałów w sprawozdaniu jednostkowym oraz wartość wartości niematerialnych w sprawozdaniu skonsolidowanym w linii ze wzrostem zobowiązania z tytułu nabycia oraz wyptywu gotówki. Jednakże transakcja ta nie miała aż tak istotnego wpływu na Sprawozdanie z całkowitych dochodów, stąd Jednostka Dominująca zdecydowała się opisywać dalej dane skonsolidowane.

PODZIAŁ SKONSOLIDOWANYCH PRZYCHODÓW NA GRY PO KWARTAŁACH

GRA	1Q 2020	2Q 2020	3Q 2020	4Q 2020	1Q 2021	2Q 2021	3Q 2021	4Q 2021
Fishing Clash	84 677 795	158 043 812	164 256 332	155 356 610	131 659 442	114 983 038	114 371 143	121 867 965
Hunting Clash	65 559	347 467	3 361 414	12 302 557	26 840 820	30 390 316	28 042 011	30 493 190
Let's Fish	3 868 618	4 551 211	3 708 977	4 348 957	4 208 029	3 710 888	3 110 282	3 445 192
Wild Hunt	3 542 576	4 375 098	3 708 729	3 768 668	3 666 218	3 331 467	2 761 094	3 312 206
Gry Rortos	-	-	-	-	-	-	7 183 811	6 954 796
pozostałe	2 987 762	3 228 617	4 798 386	4 609 840	2 821 641	2 561 285	2 237 641	1 616 584
RAZEM PŁATNOŚCI	95 142 310	170 546 205	179 833 838	180 386 632	169 196 150	154 976 993	157 705 984	167 689 933
Przychód odroczoney w czasie (consumable)	95 569	-693 809	-575 289	-3 370 129	3 213 637	283 892	-2 265 275	-7 475 672
Przychód odroczoney w czasie (durable)	0	0	0	-43 170 671	1 704 189	9 624 478	-7 489 650	-13 119 620
RAZEM PRZYCHODY	95 237 879	169 852 396	179 258 549	133 845 832	174 113 976	164 885 363	147 951 059	147 094 641

* pod pojęciem płatności Grupa wykazuje przychody niepomniejszone o przychód odroczoney w czasie (tj. w przypadku mikropłatności są to płatności dokonane przez użytkowników w trakcie wskazanego okresu). Kwota przychodu odroczonego w czasie wynika z szacunku niewykorzystania wirtualnej waluty oraz trwałych wirtualnych dóbr przez aktywnych graczy dokonanego na dzień bilansowy. Kwota tak odroczonego przychodu jest wykazywana w sprawozdaniu finansowym w pozycji bilansowej „rozliczenia międzyokresowe przychodów”

PODZIAŁ SKONSOLIDOWANYCH KOSZTÓW SPRZEDAŻY PO KWARTAŁACH

WYSZCZEGÓLNIENIE	1Q 2020	2Q 2020	3Q 2020	4Q 2020	1Q 2021	2Q 2021	3Q 2021	4Q 2021
Koszty sprzedaży	48 544 738	124 795 326	95 253 370	74 975 709	95 935 217	95 799 537	82 618 730	72 895 344
marketing:	19 122 999	72 755 975	40 423 986	32 328 468	40 137 460	42 419 871	33 944 492	23 020 677
- Fishing Clash	18 263 312	70 508 454	33 387 047	23 128 972	22 551 718	24 783 495	21 055 086	13 614 460
- Hunting Clash	83 663	607 147	4 385 558	7 863 570	17 412 032	17 438 915	12 889 406	9 334 220
- pozostałe tytuły, wydarzenia	776 024	1 640 374	2 651 381	1 335 926	173 710	197 461	0	71 997
pro wizje	27 044 419	49 255 530	52 189 581	38 530 399	50 414 040	47 816 995	41 574 686	41 874 524
revenue share	417 224	473 283	421 434	439 675	477 124	423 624	411 570	509 652
wynagrodzenia, usługi podwykonawców	1 559 372	1 683 409	1 613 387	3 207 421	3 961 297	3 338 075	4 496 667	5 461 878
usługi badania rynku gier mobilnych	0	0	0	0	548 606	1 317 788	571 024	596 223
pozostałe	400 724	627 129	604 984	469 746	396 689	483 185	1 620 289	1 432 390





4.1. **KOMENTARZ DO WYNIKÓW** **– SKONSOLIDOWANE** **SPRAWOZDANIE** **Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW**

Zarząd, monitorując sytuację TSG oraz zarządzając Grupą, nie postrzega niegotówkowych księgowień (plan motywacyjny oraz odraczenie w czasie przychodu) jako mających jakikolwiek wpływ na działalność operacyjną, dlatego też analizuje wyniki finansowe i planuje działania operacyjne i strategiczne nie uwzględniając ich. Dlatego też Zarząd Spółki zdecydował o:

- » wprowadzeniu wskaźnika „EBITDA skorygowana”, który jest kluczowym wskaźnikiem odzwierciedlającym wyniki operacyjne Spółki oraz Grupy;
- » analizowaniu przychodów poprzez „Płatności”, które bazują na rzeczywistych płatnościach dokonywanych w danym okresie przez użytkowników i w całości przekładają się na generowanie przepływów pieniężnych, a nie uwzględniają efektu rozpoznawania w czasie przychodów z tytułu sprzedaży wirtualnej waluty oraz wirtualnych dóbr trwałych. Analizowanie przychodów (czyli płatności skorygowanych o wpływ ich odraczenia i rozpoznawana w czasie) mogłoby prowadzić do całkowicie błędnych wniosków z punktu widzenia zachowania użytkowników w grze i zarządzania dalszym rozwojem gry.



PONIŻSZA TABELA PREZENTUJE UZGODNIENIE PRZYCHODÓW I PŁATNOŚCI

WYSZCZEGÓLNIENIE	01.01.2021 – 31.12.2021	01.01.2020 – 31.12.2020
RAZEM PŁATNOŚCI SKONSOLIDOWANE	649 569 060	625 908 985
Przychód odroczoney w czasie (niewykorzystana wirtualna waluta)	-6 243 418	-4 543 658
Przychód odroczoney w czasie (niewykorzystane durable)	-9 280 603	-43 170 671
RAZEM PRZYCHODY SKONSOLIDOWANE	634 045 040	578 194 656

PONIŻSZA TABELA PREZENTUJE WYLICZENIE WSKAŹNIKA „EBITDA SKORYGOWANA” – DANE SKONSOLIDOWANE

WYSZCZEGÓLNIENIE	01.01.2021 – 31.12.2021	01.01.2020 – 31.12.2020
Zysk na działalności operacyjnej (EBIT)	166 220 593	171 774 342
Amortyzacja (bez części kapitalizowanej)	7 584 316	3 085 766
Odpisy z tytułu trwałej utraty wartości	3 760 700	0
EBITDA	177 565 609	174 860 108
Niegotówkowy wpływ programu motywacyjnego (bez części kapitalizowanej)	39 670 061	21 383 076
wynik (przychód minus prowizje) odroczoney w czasie – consumable	4 370 394	3 180 560
wynik (przychód minus prowizje) odroczoney w czasie – durable	6 831 835	30 219 470
koszty potencjalnych i zrealizowanych akwizycji (M&A) oraz przegląd opcji strategicznych	3 686 602	0
pozostałe wydarzenia jednorazowe	2 054 828	0
EBITDA skorygowana	234 179 331	229 643 214





2021 rok jest kolejnym udanym w historii Grupy Kapitałowej. Płatności w grach wyniosły 649,6 mln PLN, co oznacza wzrost o blisko 4% w porównaniu z rekordowym rokiem ubiegłym. Za poziom skonolidowanych płatności odpowiada dalej w głównej mierze flagowa gra Fishing Clash, która w 2021 roku była bardzo intensywnie rozwijana przez zespół produktowy. Płatności dla tego tytułu wyniosły w 2021 roku 482,9 mln PLN i spadły o 14% w porównaniu z rokiem ubiegłym. W 2020 roku Grupa podjęła odważną decyzję o ponadnormatywnym zwiększeniu budżetu marketingowego (2020 rok – 145,3 mln PLN, 2021 rok – 82 mln PLN). Rozpoczynająca się wtedy pandemia COVID wywołała krótkoterminowe spadki cen kampanii marketingowych, co pozwoliło Grupie zakupić duże ilości ruchu po niższych cenach. W tamtym okresie baza użytkowników zwiększyła się 2,4x (średnie MAU za 2Q 2020 wyniosło 6,9 mln w porównaniu do 2,9 mln w poprzednim kwartale). 2021 rok to okres stabilizacji, normalizacji ruchu, stąd spadek płatności r/r jest w ocenie Grupy zasadny i spodziewany, natomiast dalej płatności w grze pozostają na wysokim poziomie co jest zasługą bardzo dobrej decyzji z 2020 roku.

Kolejnym produktem bardzo istotnym dla wyników 2021 roku stał się Hunting Clash, który od czasu globalnej premiery w trzecim kwartale 2020 roku notuje bardzo dobre wyniki jeśli chodzi o zaangażowanie użytkowników oraz płatności i szybko stał się drugą największą grą w portfelu TSG. Płatności z tego tytułu wyniosły 115,8 mln PLN wobec 16,1 mln PLN w roku 2020 (globalna premiera miała miejsce w sierpniu 2020).

Najstarszy tytuł Grupy, gra Let's Fish, zaliczył kolejny udany rok z płatnościami na poziomie 14,5 mln PLN względem 16,5 mln PLN w roku poprzednim. Gra ta w wersji przeglądarkowej jest już na rynku przeszło 10 lat, co pokazuje, że gry hobbystyczne tworzone przez Grupę Kapitałową pozostają popularne wśród użytkowników i generują dobre wyniki przez wiele lat.

Kolejna gra, Wild Hunt, po kilku latach wzrostów prawdopodobnie osiągnęła już dojrzałość – wygenerowała w 2021 roku płatności na poziomie 13,1 mln PLN i były one niższe o 15% niż w (rekordowym) roku 2020. Gra ta nie była w zeszłym roku wspierana wydatkami na marketing po raz pierwszy od swojej premiery, a dodatkowo musi się teraz liczyć z istnieniem zdecydowanie nowocześniejszej pod względem technologicznym i projektowym konkurencyjnej gry – Hunting Clash, o której wspomniano wyżej.

Nową grupę produktów stanowi portfolio gier produkowanych przez przejętą w trzecim kwartale 2021 roku spółkę Rortos. Gry te charakteryzują się stabilnym poziomem przychodów – za 6 miesięcy 2021 roku wygenerowały płatności rzędu 14,1 mln PLN. Główny potencjał wzrostowy dla produktów Rortos Zarząd widzi przede wszystkim w modyfikowanej obecnie grze Airline Commander oraz w nowych grach, z których pierwsza – Wings of Heroes – znajduje się obecnie w fazie otwartych testów.

Grupa nie odnotowuje istotnej sezonowości sprzedaży. Poziom przychodów jest uzależniony od cyklu życia danej gry oraz od skumulowanych wydatków marketingowych z kilku ostatnich miesięcy.

Koszt wytworzenia sprzedanych usług obejmuje głównie wynagrodzenia pracowników i współpracowników Spółki bezpośrednio zaangażowanych w produkcję gier. Istotny wzrost kosztów w trakcie 2021 roku wynika przede wszystkim ze zwiększenia wielkości zespołów w porównywanym okresie oraz z większej liczby aktywnych projektów. Dodatkowo, w celu zwiększenia kompetencji zespołów TSG prowadzi politykę nawiązywania współpracy z coraz bardziej doświadczonymi pracownikami i współpracownikami, co ma swoje odzwierciedlenie we wzroście kosztów osobowych. Na to wszystko nakłada się też dwucyfrowa inflacja płac w sektorze IT, do którego zalicza się Spółka, oraz przejęcie i konsolidacja od połowy 2021 roku włoskiej spółki RORTOS, której produkty zasilają portfolio Grupy.

Nieznaczny wzrost kosztów sprzedaży o 1% w porównaniu do roku poprzedniego jest bardzo ściśle skorelowany ze wzrostem płatności. Jeden z najbardziej istotnych składników kosztów – prowizje, są w pełni uzależnione od poziomu płatności i wraz z ich wzrostem rośnie proporcjonalnie kwota prowizji. Z kolei spadek wartości drugiego najistotniejszego komponentu – kosztów marketingu – to przede wszystkim wynik opisanej w pierwszej części niniejszego paragrafu normalizacji warunków rynkowych po wywołanych pandemią zaburzeniach w 2020 roku.

Wzrost kosztów ogólnego zarządu w 2021 roku spowodowany jest kontynuacją rozbudowy działów ogólnofirmowych – m.in. finanse, kadry, HR, oraz ogólnym wzrostem liczby pracowników i współpracowników, co przekłada się na wyższe koszty utrzymania biura. Ponadto w raportowanym okresie Grupa rozpoznawała istotne niegotówkowe koszty programów motywacyjnych – całkowity niegotówkowy koszt tych programów rozpoznany w 2021 roku wyniósł 39,7 mln PLN, z czego 31,2 mln PLN obciążały koszty ogólnego zarządu.

Skonsolidowany zysk brutto Grupy w 2021 roku wyniósł 161,9 mln PLN i był niższy o 5,5 mln PLN w porównaniu do 2020 roku, co oznacza spadek o 3%. Skonsolidowany zysk netto Grupy w 2021 roku wyniósł 141,3 mln PLN i był niższy o 10,3 mln PLN w porównaniu do 2020 roku, czyli o 7%. Ze względu na wpływ transakcji niegotówkowych (odraczanie przychodu oraz programy motywacyjne), w opinii Zarządu spadek wyników finansowych Spółki oraz Grupy nie jest adekwatny do sytuacji, którą lepiej odzwierciedlają wskaźniki oczyszczone o ich wpływ. Skonsolidowana skorygowana EBITDA wyniosła w 2021 roku 234,2 mln PLN i wzrosła o 4,5 mln PLN, to jest o 2%.





4.2. KOMENTARZ DO WYNIKÓW – SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

Całkowita wartość aktywów Grupy wzrosła rok do roku z 323,7mln PLN do 520,3 mln PLN, tj. o 61%. Przyczyniło się do tego przede wszystkim przejęcie włoskiej spółki Rortos: wzrost wartości niematerialnych – z 4,7 mln PLN w 2020 roku do 106,4 mln PLN w 2021 roku oraz rozpoznanie wartości firmy w wysokości 161 mln PLN.

Gry nabytej spółki – wycenione do wartości godziwej metodą DCF w toku rozliczenia wyniosły 61.868.504 PLN: Airline Commander – wartość netto: 30.543.199 PLN; RFS – wartość netto: 29.028.186 PLN, pozostałe gry – wartość netto: 4.227.914 PLN. Grupa rozpoznała także wartość firmy w wysokości 161,05 mln PLN.

Inne istotne zmiany w pozostałych poszczególnych składnikach aktywów wyglądały następująco:

- » zmniejszenie salda gotówki o 41% z poziomu 236,6 mln PLN na 31.12.2020 roku do 139,5 mln PLN na 31.12.2021 roku (za sprawą częściowej zapłaty za udziały spółki Rortos w wysokości 46,7 mln EUR oraz rekordowych nakładów inwestycyjnych i wypłaty dywidendy);
- » wzrost należności o 12% z poziomu 55,2 mln PLN na koniec roku poprzedniego do 62 mln PLN na 31.12.2021 roku;

- » spadek zobowiązań handlowych o kwotę 5,5 mln PLN, to jest o 45%.

- » wzrost aktywów trwałych o 6,5 mln PLN, co wynika przede wszystkim z rozpoznania aktywa związanego z wynajmem powierzchni biurowych w centrali TSG we Wrocławiu oraz we Włoszech. Pozycji tej po stronie zobowiązań odpowiadają zobowiązania leasingowe długo – i krótkoterminowe, wynoszące na dzień 31 grudnia 2021 roku łącznie 12,7 mln PLN (+55% rok do roku).

Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego uległy zwiększeniu z 12,8 mln PLN na 18,8 mln PLN, ponieważ w trakcie roku Jednostka Dominująca płaci podatek zaliczkowo bazując na rzeczywistym obciążeniu podatkowym za ostatni zakończony rok obrotowy na moment rozpoczęcia kolejnego roku podatkowego (tj. 2019), a zysk netto w 2019 roku był istotnie niższy niż w 2021.

Grupa (i Jednostka Dominująca) posiada wysoką płynność finansową, nie odnotowuje także problemów ze sptywem należności, a wszystkie zobowiązania są regulowane terminowo.

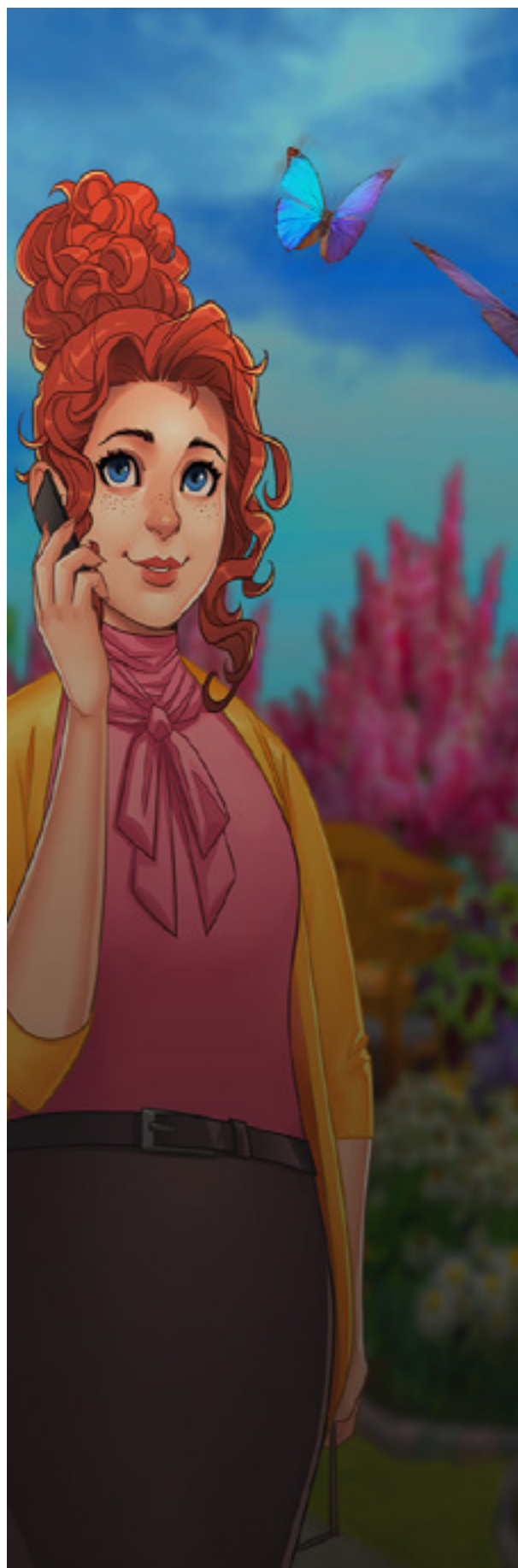
4.3.

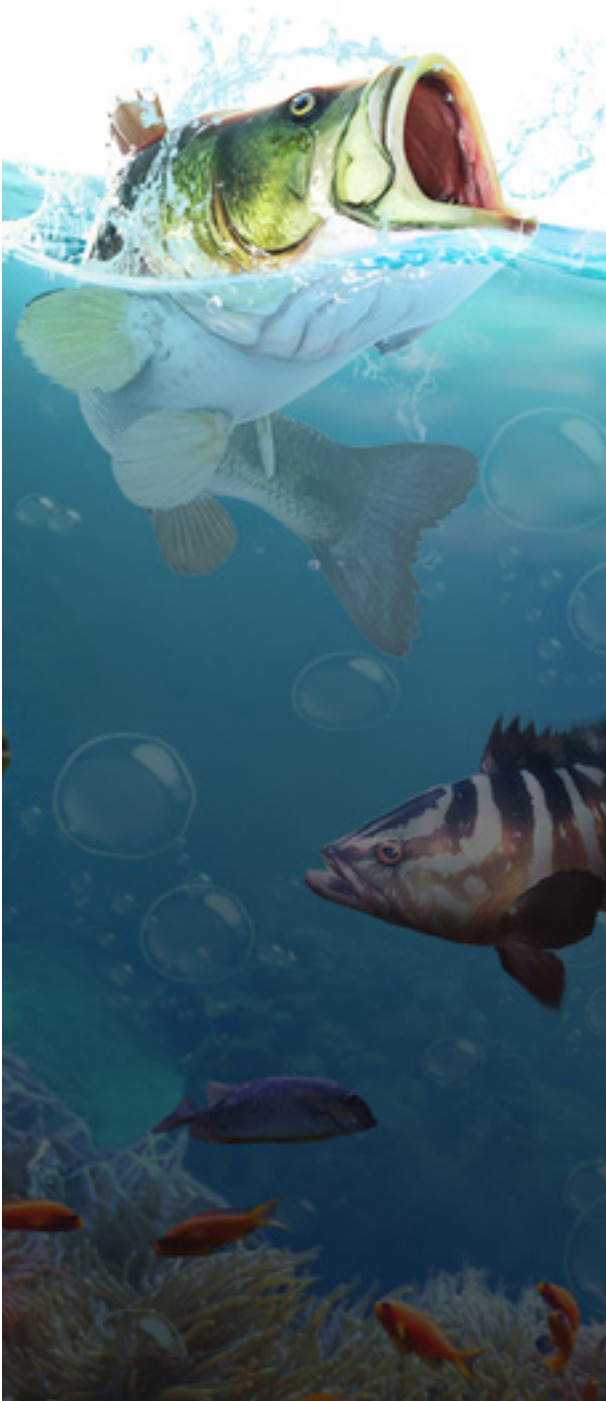
KOMENTARZ DO WYNIKÓW – SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z PRZEPIŹYWÓW PIENIĘŻNYCH

Wzrost przepływów z działalności operacyjnej o blisko 4% to bezpośredni wynik bardzo dobrych wyników operacyjnych, które dzięki efektywnemu modelowi biznesowemu przekładają się na szybką budowę pozycji gotówkowej.

Przepływy z działalności inwestycyjnej w 2021 roku to głównie zakup udziałów spółki Rortos Srl. Płatność gotówkowa wyniosła 46,7 mln EUR (211,1 mln PLN) co stanowi 86% kwoty działalności inwestycyjnej. Działalność inwestycyjną uzupełniają wydatki gotówkowe na tworzenie nowych gier, które w 2021 roku wyniosły 19,1 mln PLN w porównaniu do 2 mln PLN w poprzednim roku.

Z kolei przepływy z działalności finansowej to przede wszystkim wypłata dywidendy za 2020 rok (72,7 mln PLN) wypłacona w 2021 roku.





5.

INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH/ USŁUGACH

**WRAZ Z OKREŚLENIEM WARTOŚCIOWYM
I ILOŚCIOWYM ORAZ UDZIAŁEM
POSZCZEGÓLNYCH PRODUKTÓW/USŁUG
ORAZ OKREŚLENIEM ZMIAN W TYM ZAKRESIE
W DANYM ROKU OBROTOWYM**

Grupa skupia się na dystrybucji gier w modelu F2P (Free-2-Play), a przychody z gier są generowane głównie przez mikropłatności w grze (blisko 100% w ogóle przychodów). W związku z tym Grupa nie ewidencjonuje liczby sprzedanych produktów, a jedynie wartościowe ujęcie sprzedaży. Miarą pozwalającą na określenie popularności produktu w opinii Zarządu jest poziom generowanych płatności dokonywanych przez aktywnych graczy.

GRA	1Q 2021	2Q 2021	3Q 2021	4Q 2021	razem 2021
Fishing Clash	131 659 442	114 983 038	114 371 143	121 867 965	482 881 589
Hunting Clash	26 840 820	30 390 316	28 042 011	30 493 190	115 766 337
Let's Fish	4 208 029	3 710 888	3 110 282	3 445 192	14 474 391
Wild Hunt	3 666 218	3 331 467	2 761 094	3 312 206	13 070 985
Gry Rortos			7 183 811	6 954 796	14 138 607
pozostałe	2 821 641	2 561 285	2 237 641	1 616 584	9 237 152
RAZEM PŁATNOŚCI	169 196 150	154 976 993	157 705 984	167 689 933	649 569 060
Przychód odroczoney w czasie (consumable)	3 213 637	283 892	-2 265 275	-7 475 672	-6 243 418
Przychód odroczoney w czasie (durable)	1 704 189	9 624 478	-7 489 650	-13 119 620	-9 280 603
RAZEM PRZYCHODY	174 113 976	164 885 363	147 951 059	147 094 641	634 045 040

OKRES	1Q 2021	2Q 2021	3Q 2021	4Q 2021
Fishing Clash – MAU* (średnia w okresie)	3 849 763	2 928 300	3 165 192	2 499 913
Hunting Clash – MAU (średnia w okresie)	3 136 097	2 241 126	1 729 973	1 711 249
Let's Fish – MAU (średnia w okresie)	281 634	300 303	299 096	325 547
Wild Hunt – MAU (średnia w okresie)	651 733	524 830	596 168	664 014

GRA	1Q 2020	2Q 2020	3Q 2020	4Q 2020	razem 2020
Fishing Clash	84 677 795	158 043 812	164 256 332	155 356 610	562 334 549
Let's Fish	65 559	347 467	3 361 414	12 302 557	16 076 997
Wild Hunt	3 868 618	4 551 211	3 708 977	4 348 957	16 477 763
Hunting Clash	3 542 576	4 375 098	3 708 729	3 768 668	15 395 071
pozostałe	2 987 762	3 228 617	4 798 386	4 609 840	15 624 605
RAZEM PŁATNOŚCI	95 142 310	170 546 205	179 833 838	180 386 632	625 908 985
Przychód odroczoney w czasie (consumable)	95 569	-693 809	-575 289	-3 370 129	-4 543 658
Przychód odroczoney w czasie (durable)	0	0	0	-43 170 671	-43 170 671
RAZEM PRZYCHODY	95 237 879	169 852 396	179 258 549	133 845 832	578 194 656

OKRES	1Q 2020	2Q 2020	3Q 2020	4Q 2020
Fishing Clash – MAU* (średnia w okresie)	2 894 045	6 915 710	4 165 725	3 223 278
Hunting Clash – MAU (średnia w okresie)	0	0	1 315 618	2 042 704
Let's Fish – MAU (średnia w okresie)	428 742	514 341	369 797	347 293
Wild Hunt – MAU (średnia w okresie)	1 293 296	1 203 639	777 609	589 348

[*] MAU – monthly active users, ilość aktywnych graczy w ujęciu miesięcznym





6.

INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU

**Z PODZIAŁEM NA RYNKI KRAJOWE
I ZAGRANICZNE ORAZ INFORMACJE O ŹRÓDŁACH
ZAOPATRZENIA W MATERIAŁY DO PRODUKCJI,
W TOWARY I USŁUGI, Z OKREŚLENIEM
UZALEŻNIENIA OD JEDNEGO LUB WIĘCEJ
ODBIORCÓW I DOSTAWCÓW**

Produkty Grupy są sprzedawane globalnie poprzez sieć sklepów z aplikacjami mobilnymi (Google Play, AppStore) oraz z wykorzystaniem kanałów przegłdarkowych. Płatności są dokonywane przez osoby fizyczne, natomiast Grupa otrzymuje zagregowaną kwotę od swoich pośredników (np. sklepu Google Play). Grupa posiada zawarte umowy ramowe z pośrednikami, które zostały zawarte na warunkach rynkowych. Udział agregatorów w płatnościach prezentuje tabela poniżej.

kontrahent	płatności 2021	udział w płatnościach 2021	płatności 2020*	udział w płatnościach 2020
Google Inc.	390 427 974,80	60,1%	362 263 244	57,9%
Apple Distribution International	226 519 218,57	34,9%	224 354 185	35,8%
pozostali (w tym żaden jednostkowo nie przekracza 10%)	32 621 867	5,0%	39 291 556	6,3%
RAZEM PŁATNOŚCI	649 569 060	100,0%	625 908 985	100,0%
Przychód odroczoney w czasie (consumable)	-6 243 418	N/D	-4 543 658	N/D
Przychód odroczoney w czasie (durable)	-9 280 603	N/D	-43 170 671	N/D
RAZEM PRZYCHODY	634 045 040	N/D	578 194 656	N/D

Grupa dokonuje przypisania płatności od użytkownika na podstawie IP wykorzystując zewnętrzne bazy danych oraz korzysta z raportów sprzedażowych po krajach dostępnych na wybranych platformach dystrybucji.

Procentowy udział poszczególnych użytkowników z poszczególnych kontynentów w całkowitych przychodach Grupy uległ w 2021 roku bardzo nieznacznym zmianom w porównaniu z okresem poprzednim – Ameryka Północna i Europa są zdecydowanie najważniejszymi rynkami dla produktów oferowanych przez TSG.

region	płatności 2021	udział w płatnościach 2021	płatności 2020	udział w płatnościach 2020
Ameryka Północna	278 406 215	42,9%	258 775 994	41,3%
Europa	242 676 411	37,4%	245 992 079	39,3%
<i>w tym Polska</i>	33 660 826	5,2%	31 826 280	5,1%
Azja	98 485 916	15,2%	88 084 808	14,1%
Ameryka Południowa	14 283 599	2,2%	18 172 694	2,9%
Australia i Oceania	9 957 890	1,5%	9 801 122	1,6%
Afryka	5 759 029	0,9%	5 082 288	0,8%
RAZEM PŁATNOŚCI	649 569 060	100%	625 908 985	100%
Przychód odroczoney w czasie (consumable)	-6 243 418	N/D	-4 543 658	N/D
Przychód odroczoney w czasie (durable)	-9 280 603	N/D	-43 170 671	N/D
RAZEM PRZYCHODY	634 045 040	N/D	578 194 656	N/D

Koszty ponoszone przez Grupę obejmują koszty produkcji, utrzymania, dystrybucji oraz marketingu gier. Koszty produkcji i utrzymania tytułów to w większości wynagrodzenia dla pracowników oraz współpracowników. Koszty dystrybucji to prowizje dla pośredników (sklepów mobilnych, agregatorów płatności). Koszty marketingu dotyczą kosztów

kampanii marketingowych realizowanych przez pośredników. W żadnym z tych przypadków Grupa nie ma obowiązku współpracy z danym podmiotem (brak podpisanych umów długoterminowych, współpraca oparta każdorazowo na zleceniach) i w związku z tym Grupa nie identyfikuje istotnego uzależnienia od dostawców.





ZWIĘZŁY OPIS ISTOTNYCH DOKONAŃ LUB NIEPOWODZEŃ EMITENTA

W OKRESIE, KTÓREGO DOTYCZY RAPORT, WRAZ Z WYKAZEM NAJWAŻNIEJSZYCH ZDARZEŃ DOTYCZĄCYCH EMITENTA

W 2021 roku Grupa konsekwentnie realizowała swoją strategię. Płatności wzrosły o 23,7 mln PLN, to jest o blisko 4%, głównie dzięki mającemu globalną premierę w sierpniu 2020 r. tytułowi Hunting Clash, który z nawiązką zrekompensował spadek płatności we flagowej grze Fishing Clash ze szczytów osiągniętych w zdominowanym przez pandemię roku 2020. Rentowność mierzona skorygowaną EBITDA wyniosła 234 mln PLN i była wyższa o 4,5 mln PLN (to jest 2%) niż w 2020 r.

Niewątpliwym dokonaniem Spółki w analizowanym okresie było uzyskanie w dniu 28 czerwca 2021r. od organu regulacyjnego zarządzającego chińskim rynkiem gier wideo licencji na publikację gry Fishing Clash na rynku chińskim. Proces otrzymania pozwolenia na publikację gier na tym ogromnym i perspektywicznym rynku jest długotrwały, skomplikowany i nieczęsto kończy się sukcesem. Po otrzymaniu pozytywnej decyzji NPPA Spółka poprzez swojego dystrybutora, firmę Netease, udostępniła specjalną wersję gry (wraz z płatnymi funkcjonalnościami) w chińskim

sklepie internetowym Apple, co nastąpiło pod koniec lipca 2021 r. Pod koniec roku gra została również udostępniana w pierwszych chińskich sklepach (marketplace) na urządzenia z systemem Android. Wyniki wypracowane przez grę w pierwszych miesiącach na chińskim rynku są zadowalające i dają podstawy co do dalszego rozwoju gry w tym kraju. Obsługą chińskiego Fishing Clash zajmuje się dedykowany zespół złożony z doświadczonych specjalistów.

Istotnym wydarzeniem w działalności TSG w 2021 roku były negocjacje w procesie zakupu 100% udziałów w kapitale zakładowym Rortos S.r.l. z siedzibą w Weronie, zakończone w dniu 5 lipca 2021 roku podpisaniem umowy rozporządzającej. Wartość umowy, bez uwzględnienia późniejszych earn-out payments wyniosła 46,7 mln EUR. Transakcja ta, szczegółowo opisana w sprawozdaniu finansowym, jest konsekwencją realizacji ogłoszonej w 2020 roku strategii i pierwszą akwizycją w historii TSG.

10 czerwca 2021 roku Zarząd Ten Square Games S.A. podjął decyzję o rozpoczęciu procesu przeglądu opcji strategicznych dla Spółki. Celem tego procesu był wybór najlepszego sposobu realizacji długoterminowej strategii Spółki, polegającej na dalszym rozwoju i maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy. Zarząd brał pod uwagę różne opcje strategiczne, w tym pozyskanie inwestora strategicznego lub finansowego. 11 października 2021 podjęta została decyzja o zamknięciu procesu. Podczas Przeglądu Zarząd dokonał oceny warunków rynkowych oraz przeanalizował różne opcje strategiczne. Przegląd wzbudził znaczne zainteresowanie inwestorów strategicznych i finansowych, które zostało dogłębnie przeanalizowane i potwierdziło zasadność strategii Spółki. Zarząd Spółki jest przekonany, że skoncentrowanie się na obecnej strategii, działalności i projektach pozostaje najlepszą drogą do osiągnięcia długoterminowego celu Spółki, jakim jest dalsza dywersyfikacja i rozwój,

a także maksymalizacja wartości dla akcjonariuszy, przy jednoczesnym pozostaniu spółką notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

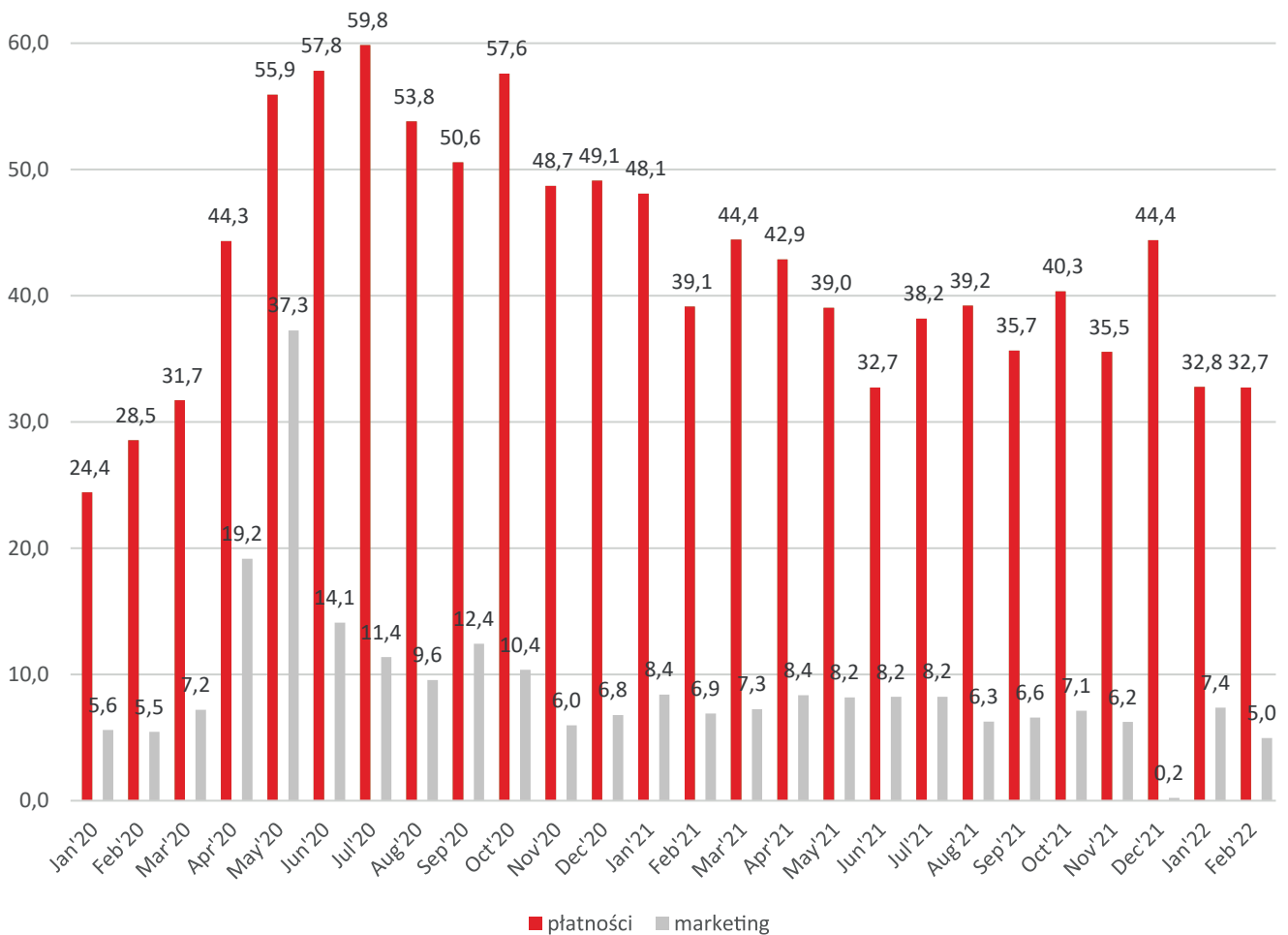
Zarówno w analizowanym okresie, jak i w nadchodzących miesiącach, Zarząd Spółki koncentruje swoje wysiłki na wzmocnieniu zespołów (głównie produktowych oraz około-produktowych – np. Marketing oraz Business Intelligence). Celem tych działań jest szybsze tworzenie oraz dalsze rozwijanie wysokiej jakości gier mobilnych, angażujących użytkowników i generujących zadowalające wyniki finansowe. Zespół marketingowy z kolei niezmiennie koncentruje się na skalowaniu i optymalizacji wydatków marketingowych poświęconych na promocję Fishing Clash oraz Hunting Clash. Spółka na bieżąco monitoruje rozwój sytuacji na rynku reklamy oraz zmiany zachowań pozyskanych grup użytkowników.





MIESIĘCZNA ANALIZA PŁATNOŚCI I KOSZTÓW MARKETINGOWYCH KLUCZOWYCH GIER

Fishing Clash (bez FC China)**



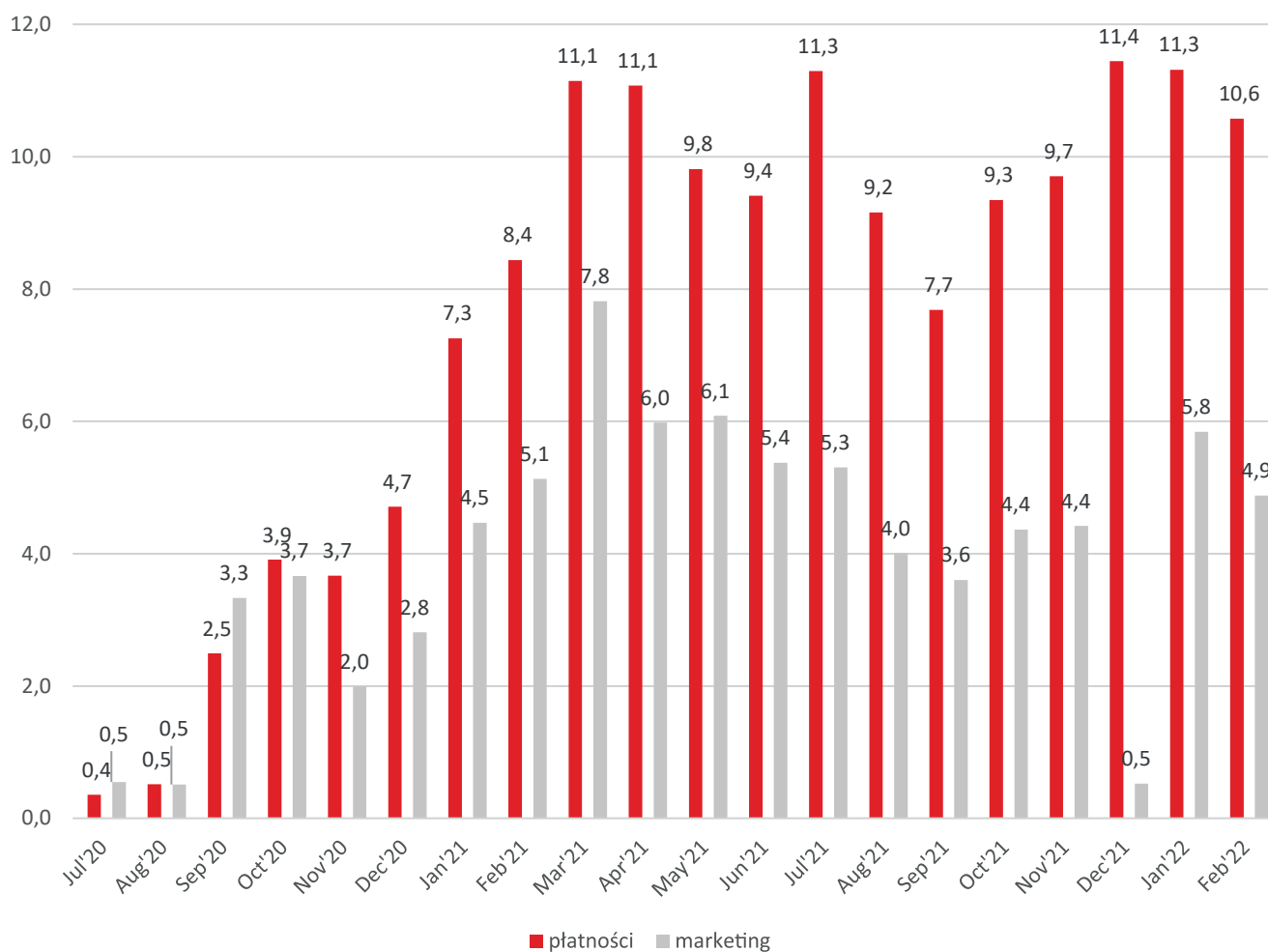
* Dane za styczeń i luty 2022 to szacunki Grupy

** Powyższy wykres nie zawiera przychodów z rynku chińskiego z uwagi na inny model rozliczenia. Grupa Kapitałowa jako przychody z tego rynku ewidencjonuje płatność licencyjną od partnera Netease, który to jest odbiorcą zagregowanych płatności od użytkowników a także ponosi nakłady marketingowe. Przychód licencyjny jest to podział zysku po prowizjach agregatorów i po kosztach marketingu, zgodnie z zawartą między stronami umową. W klasycznym modelu sprzedażowym – tj. bezpośrednio poprzez sklep GooglePlay i AppStore, to Grupa Kapitałowa jest odbiorcą zagregowanych płatności użytkowników i również sama ponosi pełny koszty prowizji i marketingu.

Rok 2021 był dla Fishing Clash czasem normalizacji po wyjątkowym 2020 roku – sytuacja na rynku user acquisition powróciła do normalności po wynikłych z wybuchu pandemii COVID zaburzeniach. Zespół produktowy spędził pierwszą połowę roku w dużej mierze skupiając się na usprawnieniach technicznych gry, które okazały się niezbędne po skokowym wzroście liczby graczy w 2020 roku.

Z kolei końcówka roku stała głównie pod znakiem przebudowy istniejących i dostarczenia nowych zawartości w grze, takich jak live opsy, tryby gry, nowe łowiska itp. Budżety marketingowe były zdecydowanie niższe niż w roku poprzedzającym, natomiast płatności przez większość roku wahały się w przedziale 30-40mln PLN miesięcznie.

Hunting Clash



* Dane za styczeń i luty 2022 to szacunki Grupy

Gra Hunting Clash rozpoczęła rok 2021 od bardzo dynamicznych wzrostów, wspartych istotnymi budżetami marketingowymi. W dalszej części roku wzrost zatrzymał się a zespół skupił się na rozbudowie zawartości gry, by pogłębić rozgrywkę i uczynić ją atrakcyjniejszą dla graczy i tym samym wydłużyć czas ich zaangażowania w grę.

Efekty zaczęły być widoczne w czwartym kwartale, gdy płatności w grze powróciły na ścieżkę wzrostów, ustanawiając w grudniu 2021 roku nowy rekord poziomu płatności.





8.

AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

Grupa Kapitałowa i Jednostka Dominująca znajdują się w bardzo dobrej kondycji finansowej, co pozwala na dalsze prowadzenie prac nad nowymi grami przy wykorzystaniu finansowania własnego. Celem Zarządu pozostaje niezmiennie utrzymanie stabilnej sytuacji finansowej Spółki i całej Grupy poprzez poszerzanie portfolio oferowanych przez Grupę gier i promocję obecnych tytułów.

Poniższa tabela przedstawia kluczowe parametry oceny rentowności Grupy i Jednostki Dominującej.

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI	2021	2020
Wybrane dane finansowe		
EBIT – GK	166 220 593	171 774 342
EBIT – Jednostka Dominująca	160 544 114	168 457 062
EBITDA – GK	177 565 609	174 860 108
EBITDA – Jednostka Dominująca	167 831 240	171 542 828
EBITDA skorygowana – GK	234 179 331	229 643 214
EBITDA skorygowana – Jednostka Dominująca	224 444 961	226 325 934

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI – GRUPA	2021	2020
Rentowność EBITDA*	28,01%	30,24%
Rentowność EBITDA skorygowana**	36,93%	39,72%
Rentowność EBIT***	26,22%	29,71%
Rentowność Brutto	25,55%	29,57%
Rentowność Netto	22,28%	26,22%
ROA	27,15%	46,84%
ROE	40,24%	63,68%

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI – JEDNOSTKA DOMINUJĄCA	2021	2020
Rentowność EBITDA*	27,18%	29,87%
Rentowność EBITDA skorygowana**	33,35%	39,41%
Rentowność EBIT***	26,00%	29,33%
Rentowność Brutto	25,66%	29,49%
Rentowność Netto	22,39%	26,22%
ROA	27,39%	47,16%
ROE	40,54%	64,43%

Źródło: Zarząd

Zasady wyliczania wskaźników:

- * Rentowność na poziomie zysku operacyjnego powiększonego o amortyzację (EBITDA) – (zysk na działalności operacyjnej okresu + amortyzacja) / przychody z działalności operacyjnej;
- ** Rentowność na poziomie wskaźnika Skorygowana EBITDA (zdefiniowana w punkcie 4) / przychody z działalności operacyjnej;
- *** Rentowność na poziomie zysku operacyjnego (EBIT) – zysk na działalności operacyjnej okresu / przychody z działalności operacyjnej; Rentowność brutto – zysk przed opodatkowaniem okresu / przychody z działalności operacyjnej; Rentowność netto – zysk netto okresu / przychody z działalności operacyjnej; Rentowność aktywów (ROA) – zysk netto okresu / aktywa ogółem; Rentowność kapitałów własnych (ROE) – zysk netto okresu / kapitał własny ogółem

Wskaźniki rentowności utrzymywały się na bardzo wysokim poziomie zarówno w 2021 jak i 2020 roku.





WSKAŹNIKI ZADŁUŻENIA

W związku z faktem, iż Grupa (w tym Jednostka Dominująca) nie korzystała z finansowania zewnętrznego w latach 2020-2021, nie zostaną zaprezentowane wskaźniki zadłużenia.

Kapitały własne Grupy w 2021 roku stanowiły 67,9% sumy bilansowej, podczas gdy na koniec roku 2020: 73,5%.

Struktura pasywów w przypadku danych jednostkowych wyglądała analogicznie do danych skonsolidowanych.

Wskaźniki płynności	2021	2020
Wskaźnik płynności bieżącej – Grupa	2,12	3,93
Wskaźnik płynności bieżącej – Jednostka Dominująca	1,97	3,88

Źródło: Grupa

Zasady wyliczania wskaźników:

Wskaźnik płynności bieżącej – aktywa obrotowe ogółem / zobowiązania krótkoterminowe ogółem

Zarówno w 2021 jak i 2020 roku wskaźniki płynności utrzymywały się na bardzo wysokim poziomie, co wynika z generowania dodatnich przepływów gotówkowych w trakcie roku. Spadek wskaźników na dzień 31 grudnia 2021 r. wynika głównie z poniesienia w trakcie roku znacznych nakładów inwestycyjnych oraz wypłaty rekordowej dywidendy, co spowodowało spadek wartości majątku obrotowego (gotówki).

9.

WSKAZANIE CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ

W TYM O NIETYPOWYM CHARAKTERZE, MAJĄCYCH ISTOTNY WPŁYW NA SPRAWOZDANIE FINANSOWE

Jak opisano powyżej w komentarzu wyników, nabycie 100% udziałów spółki Rortos zwiększyło sumę bilansową rok do roku o 61% do rekordowej w historii Grupy wartości 520,3 mln PLN. Jednocześnie wpływ nabycia spółki na sprawozdanie z całkowitych dochodów nie jest aż tak istotny – przychody z gier Rortos stanowią ok. 2% w całości przychodów Grupy Kapitałowej.





10.

WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

W 2021 roku Grupa kontynuowała zapoczątkowane w 2020 roku prace nad nowymi grami. Pierwszą z nich jest Undead Clash, gra o walce z zombie z elementami mechanik sprawdzonych w najpopularniejszych tytułach Grupy. Gra znajduje się obecnie na zaawansowanym etapie produkcji i jest dostępna publicznie w USA w ramach wczesnych otwartych testów. Kolejnym tytułem będącym w trakcie produkcji jest Football Elite – pierwsza w portfolio Ten Square Games gra sportowa oparta o mechanikę slot, dedykowana m.in. fanom footballu amerykańskiego. Publiczne testy tej gry mają zostać uruchomione wiosną 2022 roku. Zespół warszawski z kolei cały czas prowadzi prace nad nowym tytułem, również opartym o mechanikę typu slot – Magical District. Również ta gra znajduje się obecnie w fazie publicznych testów, których wyniki pozwolą wyznaczyć dalszy kierunek jej rozwoju. Równocześnie warszawskie studio pracuje też nad kolejnym, nieujawnionym jeszcze tytułem, którego publiczne testy przewidziane są na przełomie 2022 i 2023 roku. Ponadto w Indiach testowana jest obecnie nowa gra przejętej w 2021 roku spółki Rortos – Wings of Heroes. Dodatkowo, nowo utworzony wrocławski zespół deweloperski pracuje obecnie nad gruntowną przebudową jednego z tytułów z portfolio Rortos – Airline Commander, w którym Zarząd widzi istotny potencjał wzrostu przychodów Spółki w przyszłości.

Grupa nieustannie prowadzi prace rozwojowe związane z nowymi grami. Nieodłącznym elementem tego procesu jest ponoszenie ryzyka, iż niektóre

tytuły mogą nie sprostać oczekiwaniom rynku oraz ambicjom TSG. Jedną z takich gier był Golf Royale – w trakcie drugiego kwartału 2021 roku Zarząd Spółki, po dokonaniu ponownej analizy środowiska konkurencyjnego, podjął decyzję o zaprzestaniu rozwijania tej gry. Biorąc pod uwagę rosnącą ilość konkurentów oferujących zaawansowane gry o podobnej tematyce oraz relatywnie wysokie koszty marketingowe w tym segmencie, dalsze inwestowanie w ten tytuł uznano za nieopłacalne. W związku z powyższym Spółka poniosła koszt w wysokości 3.761 tys. zł. związany ze spisaniem w ciężar kosztów okresu dotychczasowych nakładów. Zasoby osobowe tworzące Golf Royale zostały alokowane głównie do zespołu pracującego nad dalszym rozwojem Fishing Clash.

Podobnie do lat ubiegłych, nieustannie trwają też prace nad udoskonaleniem zaplecza biznesowego Grupy, ze szczególnym naciskiem na dział Business Intelligence – ciągle doskonalone modele predykcyjne i analityczne są kluczowe dla planowania i weryfikacji dalszego rozwoju portfolio produktowego i podejmowanych działań w zakresie marketingu.

W ocenie Zarządu obecnie prowadzone projekty rozwojowe nastawione są na konsekwentną realizację strategii i niosą ze sobą szanse na poszerzenie oferty produktowej Grupy o kolejne zyskowne, ponadczasowe tytuły.

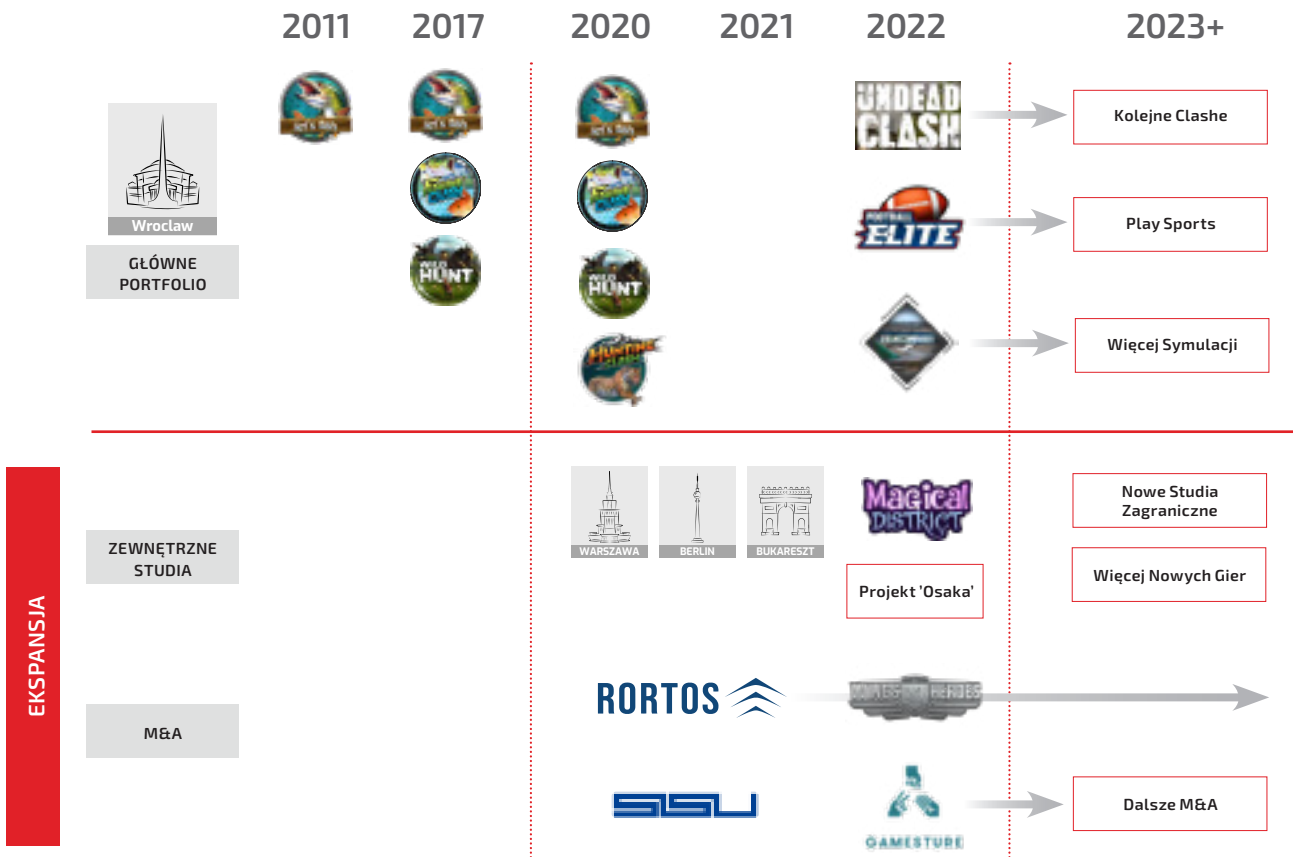
11.

PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTKI I GRUPY

Strategia Grupy opiera się na poszukiwaniu i innowacyjnym łączeniu najbardziej efektywnych modeli gier z segmentu Free 2 Play z ciekawymi obszarami tematycznymi. Jej realizacja to budowa portfolio ponadczasowych produktów o długim okresie życia i głębokiej monetyzacji. W ocenie Zarządu doświadczenie w wieloletnim utrzymywaniu i rozwijaniu gier

F2P oraz dobrze przemyślany pipeline wydawniczy pozwalają Grupie na konsekwentną realizację swojej strategii.

W roku 2020 Zarząd Jednostki Dominującej opracował i rozpoczął wdrażanie nowej strategii – jej podstawowe założenia prezentuje poniższa grafika:





Podstawowym filarem przyszłych wzrostów jest zespół wrocławskiego biura TSG – to tutaj będą tworzone nowe tytuły oraz rozwijane obecne. Cały czas zwiększane jest grono pracowników i współpracowników, szczególnie w zespołach produktowych oraz wspierających ich działach biznesowych (np. Growth, Business development, Business Intelligence, Market Insight) – celem jest posiadanie silnego zespołu rozwijającego zdywersyfikowany portfel gier mobilnych. Niezmiernie istotnym aspektem zbudowania bardzo mocnego zespołu specjalistów we Wrocławiu jest zdolność świadczenia wyspecjalizowanych usług wsparcia produktowego na potrzeby drugiego i trzeciego elementu strategii opisanych poniżej.

Drugim podstawowym elementem strategii jest tworzenie studiów projektowych w nowych lokalizacjach. Zapoczątkowane w pierwszym kwartale 2020 roku biuro projektowe w Warszawie kontynuuje prace nad stworzeniem nowych tytułów. Dodatkowo, w czwartym kwartale 2020 roku Zarząd Jednostki Dominującej podjął decyzję o utworzeniu w Berlinie spółki zależnej, która w 2021 roku rozpoczęła tworzenie niezależnego operacyjnie od Jednostki Dominującej studia produkującego gry mobilne oraz ma przyciągać do TSG utalentowanych pracowników, którzy nie decydują się na przenosiny do Polski i zatrudnienie w strukturach Jednostki Dominującej. Z kolei w pierwszym kwartale 2021 roku Zarząd Jednostki Dominującej podjął decyzję o utworzeniu w Bukareszcie spółki zależnej, która w lipcu 2021

rozpoczęła zatrudnianie wykwalifikowanych i doświadczonych w branży video gaming pracowników rumuńskich, którzy pracują na potrzeby projektów prowadzonych przez Jednostkę Dominującą lub inne podmioty w Grupie Kapitałowej. W lutym 2022 roku powstała kolejna spółka zależna z siedzibą w Izraelu. Spółka ta ma także skupiać lokalne talenty z obszaru gamingu i wspierać biznesowo wszystkie gry Grupy.

Po trzecie, Grupa nieustannie analizuje rynek gier free to play oraz aktywnie prowadzi działania mające na celu wejście w ścisłą współpracę (np. poprzez transakcję akwizycji) z innym podmiotem działającym na tym rynku. Efektem tych działań jest przejęcie w lipcu 2021 roku spółki Rortos, będącej wiodącym na świecie włoskim producentem symulatorów lotniczych wytwarzanych na urządzenia mobilne. Transakcja ta została szerzej opisana w Rocznym Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym. W marcu 2022 roku Grupa dokonała kolejnej akwizycji kupując 24,8% udziałów w kapitale zakładowym Gamestrure Sp. z o.o. Gamestrure jest spółką wyspecjalizowaną w gatunku RPG, której 68-osobowy zespół działa w studiach w Krakowie i Poznaniu. Spółka powstała w 2014 r. i obecnie jej dwa główne tytuły to: Questland, osadzony w świecie fantasy i umożliwiający turowy system walki, oraz Slash _ Roll, oparty o model walk zespołowych PvP _player vs. Player. Obie te gry zyskują coraz większą popularność wśród fanów gier fabularnych. Dwa kolejne tytuły Gamestrure są obecnie na etapie produkcji.





12.

SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU

W Ten Square Games uważamy, że jesteśmy częścią globalnego ekosystemu, dlatego też naszym obowiązkiem jest przeznaczenie części naszych przychodów na rozwiązywanie istotnych problemów globalnych, zgodnie z naszą wartością "Bądź Częścią Zmiany". Aby zapewnić optymalnie pozytywny wpływ na otaczający nas świat i budować długoterminową wartość dla wszystkich naszych interesariuszy, w naszej strategii i działalności stosujemy standardy Environmental, Social, and Governance (ESG). Współpracujemy z globalnymi organizacjami, takimi jak Fair Play Alliance i Tech To The Rescue, aby w dalszym ciągu stosować w naszych grach bardziej zrównoważone rozwiązania i dzielić się naszymi zasobami z organizacjami pozarządowymi.





2021-2024

FILARY ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU

ENVIRONMENTAL – ŚRODOWISKO

Celem środowiskowym Ten Square Games jest zmniejszenie śladu węglowego zgodnie z Greenhouse Gas Protocol (GHGP) w czterech obszarach działalności firmy:

1. redukcja emisji CO₂ w procesach i rozwiązaniach we wszystkich biurach TSG;
2. redukcja emisji CO₂ podczas podróży służbowych;
3. kompensowanie wpływu na środowisko wywieranego przez pracowników i kontrahentów podczas wykonywania obowiązków zawodowych;
4. kompensowanie wpływu na środowisko naturalne wywieranego przez graczy podczas korzystania z produktów TSG.

SOCIAL – SPOŁECZEŃSTWO

Ten Square Games dostrzega swój wpływ na społeczności lokalne, w których żyją nasi najważniejsi interesariusze: pracownicy i kontrahenci wraz z rodzinami, gracze, dostawcy i udziałowcy. Wierzymy, że przedsiębiorstwa komercyjne, takie jak nasze, są najbardziej wpływowymi organizacjami w procesie przekształcania kapitalizmu ze względu na swoją wielkość, możliwości organizacyjne oraz dostęp do kapitału intelektualnego i finansowego. Dlatego też nasze codzienne zasady, procedury i polityka biznesowa koncentrują się na następujących czynnikach społecznych:

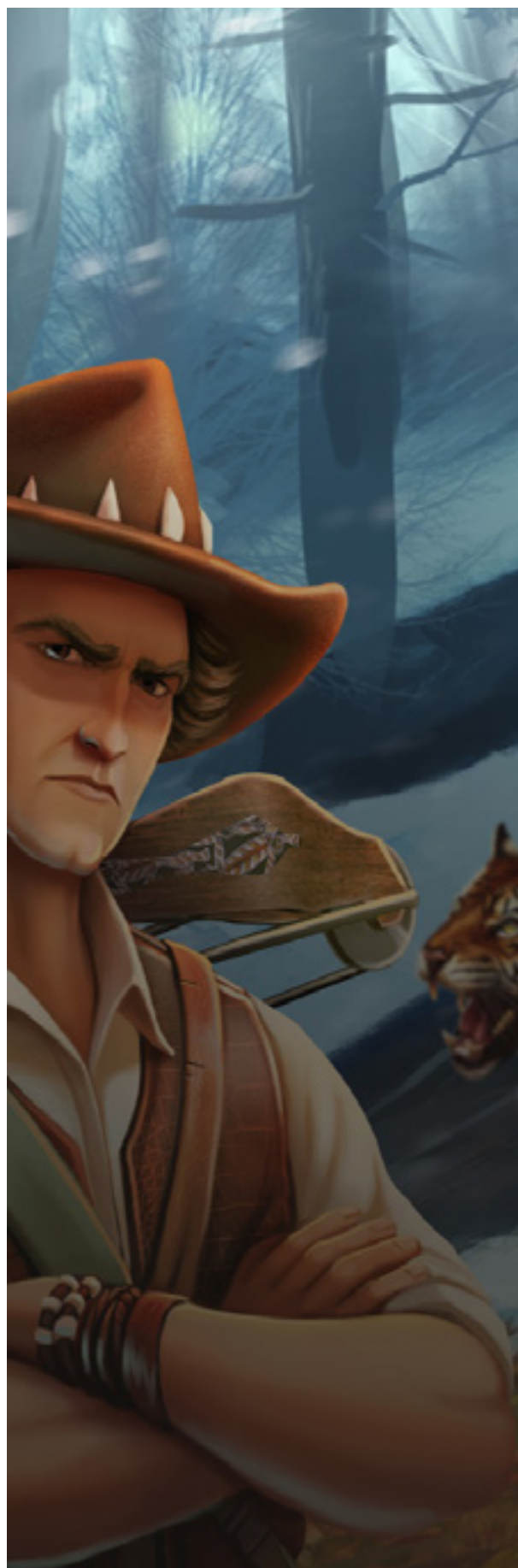
1. wspieranie integracji ekonomicznej osób z grup defaworyzowanych, np. poprzez zatrudnianie, rozwój i dywersyfikację kadry pracowniczej;
2. równość wynagrodzeń – której efektem ma być utrzymanie luki płacowej pomiędzy płacami w TSG na poziomie niższym niż w całej polskiej gospodarce. Efekt ten jest osiągnięty poprzez różne działania podejmowane w 2021 roku, np. coroczne benchmarki wynagrodzeń, promowanie i zatrudnianie kobiet na stanowiska kierownicze i wyższe stanowiska techniczne. Warto zauważyć, że wiele z najwyższych stanowisk w Grupie TSG zajmują kobiety – począwszy od 1/3 członków zarządu w rolach Chief Growth Officer i Chief Financial Officer, a następnie: Chief HR Officer, Head of Growth, Head of Consumer Insights & Market Research, Head of Frontend Development, Head of Legal, Chief Accountant. W sumie 27% liderów w TSG to kobiety, co jest średnim wskaźnikiem w branży technologicznej, ale liczba ta może w najbliższym czasie wzrosnąć zgodnie z wyżej wspomnianym trendem zwiększania różnorodności zespołów.
3. zdrowie psychiczne – uznając wagę tego zagadnienia, którego katalizatorem jest pandemia COVID-19, Ten Square Games angażuje się we wspieranie dobrego samopoczucia pracowników. Oprócz zapewnienia prywatnej opieki medycznej, firma wprowadziła pakiet opieki psychologicznej, na który składa się sponsoring edukacji i usług terapeutycznych.

GOVERNANCE – ŁAD KORPORACYJNY

Ten Square Games stosuje dokładne i przejrzyste metody księgowania, unika konfliktu interesów przy wyborze członków Zarządu, nie korzysta z żadnych korzyści majątkowych w celu uzyskania uprzywilejowanego traktowania, nie angażuje się w żadne nielegalne praktyki, lecz zapewnia przejrzystość swoich działań zgodnie z przepisami giełdowymi.

Jako TSG dołączyliśmy do Fair Play Alliance, globalnej koalicji firm z branży gier komputerowych, zaangażowanej w tworzenie zdrowszych społeczności graczy, w ramach której możemy rozwijać i dzielić się najlepszymi praktykami, aby uwolnić nasze produkty i usługi od molestowania, dyskryminacji i nadużyć. Zgodnie z naszymi wartościami wierzymy, że gry, jako rozrywka, powinny być bezpieczną przestrzenią, która daje użytkownikom wiele konstruktywnych wyzwań i zabawy podczas interakcji między sobą.

Ten Square Games jest również członkiem Tech To The Rescue, dobrowolnego ruchu firm technologicznych, które pomagają organizacjom pozarządowym na całym świecie we wdrażaniu rozwiązań cyfrowych w celu zwiększenia ich wpływu społecznego.





REALIZACJA CELÓW ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU

Jako międzynarodowa firma z szybko rozwijającą się branżą cyfrowej, Ten Square Games doskonale zdaje sobie sprawę z wyzwań, przed jakimi stoi dzisiejszy świat. Kryzys klimatyczny, nierówność, ubóstwo i głód to tylko niektóre z globalnych problemów, które chcemy pomóc rozwiązać za pomocą zasobów, jakimi dysponujemy jako firma.

Aby zająć się najbardziej krytycznymi problemami globalnymi w najbardziej kompleksowy i systematyczny sposób, dołączyliśmy do inicjatywy ONZ Global Compact i przestrzegamy Celów Zrównoważonego Rozwoju, które zostały przyjęte przez tę inicjatywę:



ZERO GŁODU

Przekazaliśmy pieniądze na rzecz lokalnej organizacji charytatywnej, Fundacji Pocięcha, która dostarcza 700 posiłków dzieciom z rodzin znajdujących się w trudnej sytuacji ekonomicznej.



DOBRE ZDROWIE I JAKOŚĆ ŻYCIA

Zapewniliśmy naszym pracownikom i współpracownikom:

- » abonament prywatnej opieki medycznej, który zapewnia szybki dostęp do lekarzy specjalistów
- » bezpłatne badania onkologiczne oraz regularną edukację w zakresie profilaktyki nowotworowej
- » refundację usług psychologicznych i edukację w zakresie zdrowia psychicznego
- » bezpłatne usługi fizjoterapeutyczne na miejscu
- » bezpłatny dostęp do obiektów sportowych i rekreacyjnych w Polsce.



DOBRA JAKOŚĆ EDUKACJI

Stworzyliśmy liczne projekty rozwojowe (np. The Boost Week), programy szkoleniowe (np. Skill UP) i międzynarodowe wydarzenia służące wymianie wiedzy, aby podnieść kwalifikacje naszych pracowników i współpracowników. Wspieraliśmy także edukację techniczną w lokalnych społecznościach i sponsorowaliśmy programy, które pozwoliły osobom z nietechnicznych środowisk zostać specjalistami IT.



RÓWNOŚĆ PŁCI

Zasady, procedury i polityka naszej codziennej działalności są niedyskryminujące i zorientowane na równe prawa. Wspieramy zatrudnianie, rozwój i dywersyfikację siły roboczej, gdzie każdy pracownik jest traktowany z godnością i szacunkiem, bez względu na wiek, płeć, doświadczenie zawodowe, pochodzenie religijne, poziom (dys)sprawności, pochodzenie etniczne czy narodowość. Techniczną w lokalnych społecznościach i sponsorowaliśmy programy, które pozwoliły osobom z nietechnicznych środowisk zostać specjalistami IT.



WZROST GOSPODARCZY I GODNA PRACA

Dostosowaliśmy nasz program świadczeń do potrzeb wszystkich pracowników, np. oferując ubezpieczenie medyczne partnerom tej samej płci lub możliwość pracy w mniejszym wymiarze godzin w pierwszym miesiącu po powrocie z urlopu macierzyńskiego przy zachowaniu prawa do pełnego wynagrodzenia.



MNIJ NIERÓWNOŚCI

Ten Square Games zatrudnia kobiety na stanowiskach kierowniczych i technicznych. Ponieważ są to najwyższe opłacane stanowiska, taka polityka pomaga neutralizować różnice w wynagrodzeniach kobiet i mężczyzn występujące we wszystkich krajach, w których działa firma.

Umożliwiamy i wspieramy wolontariat pracowniczy, w tym programy kompetencyjne i praktyczne.

Wspólnie z naszymi globalnymi konkurentami spełniliśmy sto życzeń dla dzieci walczących z nieuleczalnymi chorobami. Kierując się naszymi wartościami Daring To Explore, dodatkowo zorganizowaliśmy akcję crowdfundingową wśród naszych pracowników i kontrahentów i spełniliśmy dwanaście dodatkowych życzeń polskich dzieci.





DZIAŁANIE W DZIEDZINIE KLIMATU

Poczyniliśmy pierwsze kroki w kierunku neutralności węglowej i połączyliśmy siły z Planetly, globalną platformą umożliwiającą redukcję i kompensację emisji dwutlenku węgla, co pomogło firmie Ten Square Games osiągnąć cel zerowej emisji netto – zgodnie z inicjatywą Science-Based Targets.



PARTNERSTWA NA RZECZ

Firma Ten Square Games dołączyła do Inicjatywy ONZ Global Compact, programu, który łączy firmy w zobowiązaniu do promowania praw człowieka i zrównoważonego rozwoju w swoich organizacjach.



ŻYCIE POD WODĄ

Przeprowadziliśmy wiele kampanii ekologicznych, których efektem było posadzenie tysiąca drzew, a także zwiększenie edukacji naszych pracowników, kontrahentów i graczy. Wspólnie z organizacją pozarządową Healthy Seas zaangażowaliśmy użytkowników naszych produktów w oczyszczanie międzynarodowych wód z odpadów sieci rybackich oraz przeprowadziliśmy kampanię edukacyjną na temat zagrożonych gatunków podwodnych

PODSUMOWANIE

Choć podróż Ten Square Games w kierunku zrównoważonego rozwoju rozpoczęła się wiele lat temu, to w ciągu ostatnich dwóch lat nabrała tempa. W 2021 roku łączna kwota przekazana przez Spółkę na cele charytatywne przekroczyła 500tys. PLN, nie licząc koordynowanych przez pracodawcę akcji, w których prywatne pieniądze na te cele przekazywali pracownicy oraz wielu roboczogodzin poświęconych przez członków zespołu. Kierując się jedną z wartości firmy, Grow Together, oraz rosnącymi oczekiwaniami interesariuszy w post-pandemicznej rzeczywistości, wdrożyliśmy więcej międzynarodowych standardów odpowiedzialności biznesu do naszych strategii i działań. Mamy nadzieję stać się nie tylko w pełni zrównoważoną organizacją, ale także zapewnić przetrwanie naszej planety i dobrobyt wszystkich ludzi.





13.

ISTOTNE ZDARZENIA NASTĘPUJĄCE PO ZAKOŃCZENIU OKRESU SPRAWOZDAWCZEGO

KTÓRE NIE ZOSTAŁY ODZWIERCIEDLONE W SPRAWOZDANIU FINANSOWYM ZA DANY OKRES

W dniach 20 stycznia 2022 roku – 28 stycznia 2022 roku realizowana była pierwsza transza skupu akcji własnych uruchomionego przez Jednostkę Dominującą zgodnie z uchwałą Zarządu Emitenta z dnia 20 stycznia 2022 roku w sprawie rozpoczęcia realizacji skupu akcji własnych oraz szczegółowych warunków i trybu przeprowadzenia pierwszej transzy skupu akcji własnych Spółki, podjętej w wykonaniu uchwały nr 7 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 23 czerwca 2021 r. w sprawie upoważnienia Zarządu do nabycia w imieniu i na rzecz Spółki akcji własnych oraz określenia zasad nabywania akcji własnych przez Spółkę i utworzenia kapitału rezerwowego.

Łączna liczba akcji nabytych w ramach pierwszej transzy skupu akcji własnych wyniosła 70.000 akcji i odpowiada 70.000 głosom na Walnym

Zgromadzeniu Spółki; co stanowi 0,96 % udziału w kapitale zakładowym Spółki i 0,96 % w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Średnia jednostkowa cena nabycia akcji własnych wyniosła 266,04 zł. Akcje zostały nabyte za łączną kwotę 18.623.013,60 zł.

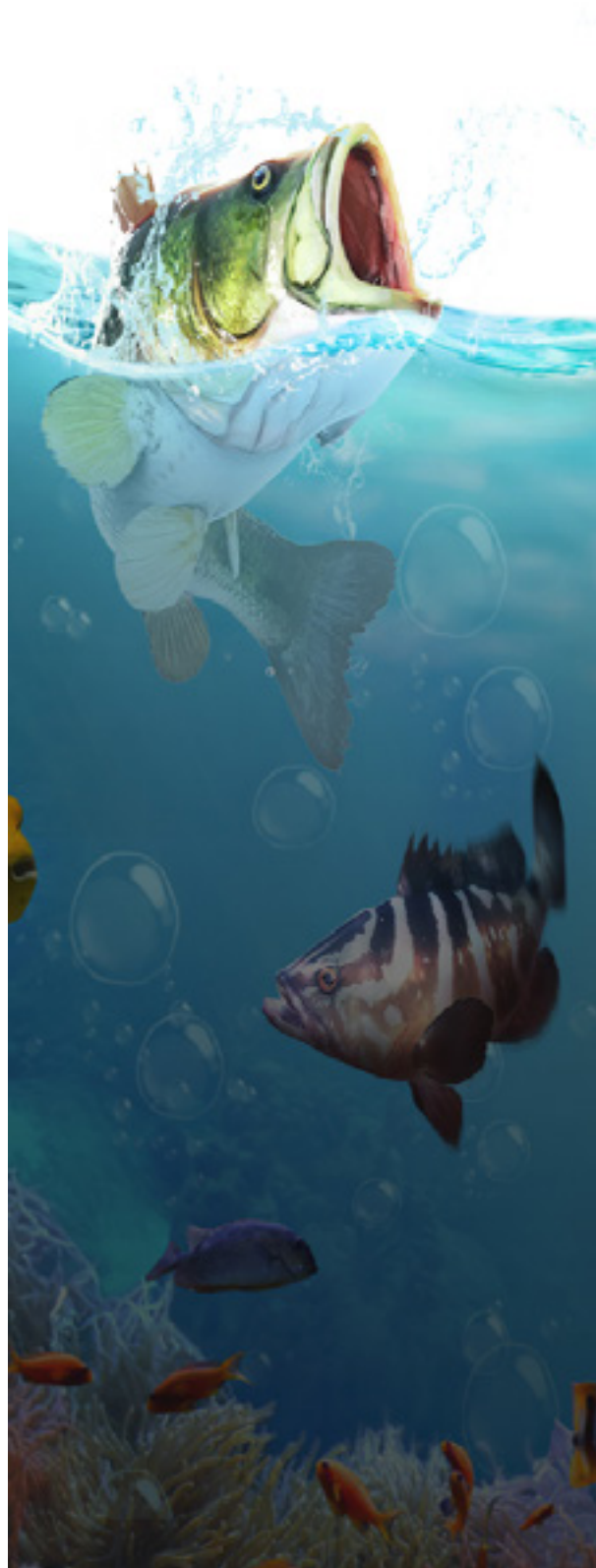
Nabyte w ramach transakcji akcje mogą zostać (i) umorzone (umorzenie dobrowolne), (ii) wymienione na akcje lub udziały w toku dokonywanych przez Spółkę przejęć (iii) rozdysponowane przez Zarząd Spółki w inny dopuszczalny prawem sposób, z uwzględnieniem potrzeb wynikających z prowadzonej działalności.

24 lutego 2022 roku rozpoczęła się rosyjska inwazja na Ukrainę. Wydarzenie to miało i ma istotny wpływ na działalność Spółki – między innymi gwałtow-

nie zaburzyło rynki finansowe (mocne osłabienie złotego, potencjalnie pozytywny wpływ na wyniki w kolejnych okresach). Spółka zatrudnia łącznie kilkadziesiąt osób z krajów zaangażowanych w konflikt (Ukraina, Rosja, Białoruś), priorytetem było więc zapewnienie w miarę możliwości bezpieczeństwa pracownikom znajdującym się w strefie działań wojennych, czym zajmuje się specjalna grupa robocza. Dodatkowo Zarząd zdecydował o przekazaniu 1 mln PLN organizacjom pozarządowym zajmującym się wsparciem humanitarnym na terenie Ukrainy oraz o przyznaniu dofinansowania pracownikom, którzy zdecydują się przyjąć ich we własnych domach. 8 marca 2022 roku Spółka zaprzestała udostępniania, utrzymywania i możliwości płacenia wszystkich swoich gier w Rosji i na Białorusi, co może przełożyć się na wyniki wypracowane w roku 2022 i w latach kolejnych.

W dniu 11 marca 2022 roku Jednostka Dominująca kupiła 24,8% udziałów w kapitale zakładowym Gamesture Sp. z o.o. Kwota płatności wyniosła ok. 3,5 mln USD.

W okresie od 1 stycznia 2022 roku do 30 marca 2022 roku nie wystąpiły inne istotne zdarzenia nieodzwierciedlone w sprawozdaniu finansowym Grupy.





14.

OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ

Z OKREŚLENIEM, W JAKIM STOPNIU EMITENT JEST NA NIE NARAŻONY

Działalność Grupy Kapitałowej Ten Square Games podlega oddziaływaniu zewnętrznych i wewnętrznych czynników takich jak kursy walut, otoczenie konkurencyjne, zmiana sytuacji makroekonomicznej, regulacji podatkowych i innych. Poniżej opisano zdefiniowane przez Zarząd, istotne i specyficzne dla Grupy zewnętrzne oraz wewnętrzne czynniki mogące negatywnie wpłynąć na działalność Grupy Ten Square Games.

Czynnikami ryzyka mogącymi wpływać na wyniki Grupy są:

- » Kurs złotego względem dolara i euro. Znacząca część przychodów generowana jest w walutach obcych, w związku z tym Grupa jest narażona na ryzyko związane z nagłymi zmianami kursów walutowych. Obecnie istotna część kosztów związanych z zakupem reklamy jest ponoszona w dolarach niwelując częściowo ryzyko ekspozycji na zmianę kursu walut. Zmiana tej proporcji nie jest wykluczona w przyszłości.
- » Pojawienie się na rynku produktów konkurencyjnych do gier Grupy. Ze względu na niskie bariery wejścia dla nowych podmiotów oraz łatwy dostęp do globalnej dystrybucji nowych produktów, rynek gier mobilnych jest rynkiem konkurencyjnym. Konsumentom oferowane są liczne produkty, nierzadko o podobnej tematyce. Konkurencyjny rynek wymaga od Grupy pracy nad ciągłym podwyższaniem jakości produktów oraz poszukiwania nowych obszarów tematycznych, które mogłyby zaciekać szeroką grupę odbiorców.
- » Parametry rynku reklamowego, takie jak ceny i podaż wyświetlanych w grach Grupy reklam oraz ceny reklam kupowanych przez Grupę, a także kanały dystrybucji reklam. Model ekonomiczny Grupy zakłada możliwość pozyskiwania graczy w cenach niższych niż oczekiwana wartość wygenerowana przez graczy. O ile obecnie spełnienie powyższego warunku jest dla Grupy możliwe, nie można wykluczyć sytuacji w której koszt pozyskania użytkownika przekroczy wyżej opisany próg korzyści.

- » Zmiana polityki kluczowych platform dystrybucyjnych takich jak Google Play, Facebook i Apple wpływająca na zakres i możliwość dystrybucji produktów Grupy. Ponieważ produkty Grupy docierają do użytkowników poprzez podmioty niezależne od Grupy, jakakolwiek zmiana po ich stronie, jeśli chodzi o politykę promocji aplikacji, doboru aplikacji, zasad dystrybucji aplikacji może mieć wpływ na wyniki Grupy.
- » Zmiana polityki kluczowych platform – kanałów marketingowych. Przykładem takich zmian jest wprowadzona w roku 2021 zmiana polityki prywatności Apple, która mocno zakłóciła działanie rynku reklam online. W wyniku wprowadzonych zmian zdecydowanie trudniejsze stało się precyzyjne targetowanie kampanii marketingowych oraz weryfikacja przewidywanej przyszłej wartości pozyskiwanych grup użytkowników. Jest to problem, z którym mierzą się obecnie wszyscy reklamodawcy korzystający z tego typu marketingu. W latach 2022-2023 zapowiedziane zostało także wprowadzenie podobnych nowych regulacji na platformie Google, nie są jednak jeszcze znane szczegóły i zakres zmian.
- » Czas trwania produkcji gier. Produkcje typu F2P są relatywnie krótkie i niskobudżetowe, jednak i tutaj mogą występować opóźnienia w produkcji wynikające z utrudnionego dostępu do talentu czy zmian rynkowych i wynikających z nich zmian w produkcji. Produkcja gier jest skomplikowanym procesem opartym w dużej mierze na pracy twórczej i artystycznej, co często utrudnia precyzyjne wyznaczenie harmonogramu produkcji.
- » Umiejętność utrzymania i rozwoju zespołu twórców i specjalistów w dziedzinie rozwoju gier F2P a także przyciągania do pracy ekspertów zarówno z kraju jak i z zagranicy. Rynek specjalistów F2P w Polsce jest rynkiem młodym i płytkim. Dostęp do tego rodzaju specjalistów jest dla Grupy kluczowy. Dodatkowo Grupa odnotowuje silną presję płacową zarówno ze strony istniejących, jak i nowych potencjalnych pracowników.
- » Konsumentami produktów Grupy są gracze. Zapotrzebowanie na te produkty może podlegać zmieniającym się modom, trendom rynkowym lub nagłym zmianom percepcji określonych grup klientów. Zmiana sytuacji makroekonomicznej może również powodować zmianę zachowań zakupowych części odbiorców.
- » W przypadku podjętych przez Grupę działań w zakresie przejęć zewnętrznych podmiotów lub projektów Grupa wystawiona jest na ryzyko biznesowe związane z prawidłową ich wyceną i późniejszą integracją. Może to mieć wpływ na wyniki finansowe Grupy w przyszłości.
- » Działalność Grupy jest uzależniona od prawidłowego funkcjonowania systemów informatycznych oraz infrastruktury technicznej, sieci i serwerów. W wyniku awarii infrastruktury technicznej mogą nastąpić przerwy w działaniu produktów Grupy uniemożliwiające prowadzenie bieżącej działalności Grupy. Ewentualna awaria systemów lub dostęp do danych przez osoby nieuprawnione może skutkować utratą lub ujawnieniem danych, obniżeniem przychodów ze sprzedaży, koniecznością poniesienia nieprzewidzianych kosztów lub kar.





- » Warunki przetwarzania danych osobowych regulują generalne przepisy dotyczące ochrony danych osobowych, w tym także Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO), którego bezwzględne obowiązywanie w ramach krajowego porządku prawnego jest obowiązkowe począwszy od 25 maja 2018 r. Grupa wprowadziła rozwiązania prawne, organizacyjne i techniczne w celu zapewnienia bezpieczeństwa przetwarzanych danych i pełnej zgodności z nową regulacją. W razie gdyby stosowane obecnie rozwiązania z zakresu ochrony danych okazały się nieskuteczne, może dojść do ujawnienia, zmiany bądź utraty danych, czy to na skutek awarii systemów, błędu ludzkiego czy nieuprawnionego działania osób trzecich. Naruszenie przepisów o ochronie danych osobowych może wiązać się z nałożeniem kar finansowych przez organ nadzorczy, jak również utratą reputacji i zaufania klientów.
- » Innowacja w dziedzinie nowych technologii w segmencie elektronicznej rozrywki. Nie można wykluczyć zmian technologicznych mogących mieć wpływ na metody dostarczania gier konsumentom oraz na sposoby ich konsumpcji. Może to stwarzać konieczność szybkiego dostosowywania produktów Grupy do nowych realiów.
- » Zmiany regulacji prawnych, podatkowych oraz ryzyko obsługi użytkowników w różnych jurysdykcjach.
- » Nowopowstałym ryzykiem (od początku lutego 2020 roku) dla działalności operacyjnej Grupy jest niekorzystny rozwój sytuacji związanej z utrzymującymi się skutkami rozprzestrzeniania się koronawirusa COVID-19. W marcu 2020 roku Grupa zdecydowała się na zmianę trybu pracy z pracy stacjonarnej we wrocławskim biurze na pracę zdalną. Model pracy zdalnej był następnie stosowany w Grupie przez znaczną część 2020, 2021 oraz 2022 (do momentu publikacji niniejszego sprawozdania) roku. Fakt działania w modelu pracy zdalnej nie ma do tej pory istotnego wpływu na efektywność operacyjną Grupy.
- » Kolejnym nowopowstałym ryzykiem jest sytuacja na Ukrainie w świetle rosyjskiej inwazji na ten kraj (luty 2022). Ukraina bezpośrednio sąsiaduje z Polską, gdzie mieści się główna siedziba spółki, oraz z Rumunią, gdzie znajduje się jedno ze studiów produkujących gry. 08.03.2022 roku Spółka zaprzestła udostępniania wszystkich swoich gier w Rosji i na Białorusi, co może przełożyć się na wyniki wypracowane w roku 2022 i w latach kolejnych. Sprzedaż na tych rynkach stanowiła ok. 5,3% całości płatności 2021 roku, a należności z tego tytułu w 99% zostały już Grupie wypłacone na dzień wydania niniejszego raportu. Niemniej jednak na dzień powstania raportu nie da się oszacować potencjalnych skutków konfliktu zarówno na polu gospodarczym, jak i społecznym, jednak mogą być one bardzo poważne zarówno na poziomie lokalnym jak i globalnym.

15.

CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW

ISTOTNYCH DLA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA EMITENTA

W perspektywie 2022 roku Grupa zamierza kontynuować rozwój swojej działalności w dotychczasowych obszarach, tj. rozwijać bieżące portfolio oraz tworzyć nowe projekty w segmencie gier mobilnych Free 2 Play.

Dalszy rozwój gry Fishing Clash będzie miał kluczowy wpływ na wyniki Grupy. Poprawa wyników zarówno w sferze produktowej jak i marketingowej może istotnie wpłynąć na wyniki kolejnych okresów. W celu wykorzystania tego potencjału, Grupa prowadzi stale optymalizowane działania live-ops, kontynuuje ciągły rozwój funkcjonalności produktu i ponosi nakłady marketingowe. W roku 2021 Spółka zdecydowała o kolejnym zwiększeniu wielkości zespołu pracującego nad tym kluczowym produktem, co powinno przelożyć się na poprawę sprawności organizacyjnej i wspomóc dalszy rozwój gry.

Równie istotnym jak wyniki Fishing Clash czynnikiem istotnym dla rozwoju TSG będzie tempo wzrostu liczby aktywnych użytkowników, a także płatności gry Hunting Clash. Kilkanaście miesięcy po globalnej premierze widać, że tytuł ten błyskawicznie stał się liderem na rynku gier myśliwskich, jego wyniki wciąż

jednak są znacząco niższe niż gry Fishing Clash. Do jego dalszego rozwoju zaangażowany został bardzo mocny zespół specjalistów, którego wielkość w 2021 roku podwoiła się w celu przyspieszenia rozwoju gry.

Czynniki zewnętrzne mogące wpływać na wyniki Grupy to kurs dolara amerykańskiego oraz euro, pojawienie się na rynku produktów konkurencyjnych do gier Grupy, parametry rynku reklamowego, takie jak ceny i podaż wyświetlanych w grach Grupy reklam oraz ceny reklam kupowanych przez Grupę, czy zmiana polityki kluczowych platform dystrybucyjnych Google Play, Facebook i Apple wpływająca na zakres i możliwość dystrybucji produktów Grupy. Nowym, bardzo istotnym zewnętrznym czynnikiem jest także sytuacja geopolityczna i zapoczątkowana w lutym 2022 roku wojna w Ukrainie.

Czynniki zewnętrzne pokrywają się z podstawowymi ryzykami dla Grupy, natomiast do czynników wewnętrznych Grupa zalicza także odpływ pracowników i współpracowników, opóźnienia w produkcji gier czy ryzyko niedokładności szacunków i trendów, na podstawie których Zarząd podejmuje decyzje w zakresie rozwoju produktów Grupy.





16.

UMOWY

W WYNIKU KTÓRYCH MOGĄ W PRZYSZŁOŚCI NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH AKCJI POSIADANYCH PRZEZ AKCJONARIUSZY

Umowami mogącymi mieć wpływ w przyszłości na zmiany w proporcjach akcji posiadanych przez akcjonariuszy są umowy dotyczące programu motywacyjnego. Szczegóły programu zostały opisane w notce 22 w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.



17.

STANOWISKO ZARZĄDU EMITENTA

ODNOŚNIE MOŻLIWOŚCI ZREALIZOWANIA WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYCH PROGNOZ WYNIKÓW NA DANY ROK W ŚWIETLE WYNIKÓW ZAPREZENTOWANYCH W RAPORCIE KWARTALNYM W STOSUNKU DO WYNIKÓW PROGNOZOWANYCH

Zarząd Ten Square Games S.A. nie publikował prognoz wyników finansowych na 2021 rok.



18.

SEZONOWOŚĆ LUB CYKLICZNOŚĆ DZIAŁALNOŚCI

Sezonowość w działalności Grupy nie występuje.





19.

KREDYTY, POŻYCZKI, PORĘCZENIA, GWARANCJE

Spółka Ten Square Games S.A. udzieliła w 2021 roku niepowiązanym podmiotom pożyczek na warunkach rynkowych na łączną kwotę 580 tys. PLN. Pożyczki te powinny zostać spłacone wraz z odsetkami w 2022 roku. Jednostka dominująca udziela także pożyczek spółkom zależnym. Pożyczki są udzielane na warunkach rynkowych, a okres spłaty został określony nie dłużej niż do 31.12.2022 roku. Saldo pożyczek do podmiotów powiązanych na 31.12.2021 roku wynosi 3,4 mln PLN.

Ten Square Games S.A. ani żadna z jej spółek zależnych nie była na dzień 31 grudnia 2021 roku oraz na dzień wydania sprawozdania finansowego, stroną innych umów kredytowych lub pożyczkowych. Emitent oraz spółki zależne nie udzielały także poręczeń ani gwarancji w okresie objętym sprawozdaniem.

20.

NABYCIE UDZIAŁÓW (AKCJI) WŁASNYCH

Nabycie akcji własnych Spółki nastąpiło po zakończeniu okresu sprawozdawczego i jest opisane w punkcie 13 – Istotne zdarzenia następujące po zakończeniu okresu sprawozdawczego.



21.

POSIADANE PRZEZ JEDNOSTKĘ ODDZIAŁY (ZAKŁADY)

Jednostka dominująca ani jej spółki zależne nie posiadają oddziałów (zakładów).

22.

INSTRUMENTY FINANSOWE

21.1.

Instrumenty finansowe w zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka:

Grupa oraz Jednostka Dominująca nie stosuje takich instrumentów finansowych ze względu na fakt, że spodziewane koszty ich stosowania mogłyby być wyższe od prawdopodobnych korzyści.

21.2.

Instrumenty finansowe w zakresie przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń

Grupa oraz Jednostka Dominująca nie stosuje takich instrumentów finansowych ze względu na fakt, że spodziewane koszty ich stosowania mogłyby być wyższe od prawdopodobnych korzyści.





23.

INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI EMITENTA

W TYM ZNANYCH EMITENTOWI UMOWACH ZAWARTYCH POMIĘDZY AKCJONARIUSZAMI, UMOWACH UBEZPIECZENIA, WSPÓŁPRACY LUB KOOPERACJI

W dniu 11.02.2019 r. została zawarta pomiędzy Jednostką Dominującą a Archicom Nieruchomości 5 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą we Wrocławiu umowa najmu, której przedmiotem jest powierzchnia biurowa znajdująca się w budynku biurowo – usługowym City One realizowanym w ramach inwestycji City Forum zlokalizowanej we Wrocławiu przy ul. Traugutta 45. Umowa została zawarta na czas określony wynoszący 5 lat. Okres najmu rozpoczął się w dniu 02.01.2020 r., tj. w dniu przejęcia Przedmiotu Najmu i zakończy się w dniu 02.01.2025 r. Powierzchnie objęte umową najmu są wykorzystywane przez Emitenta w celu prowadzenia działalności gospodarczej. Warunki umowy najmu nie odbiegają od standardów rynkowych stosowanych w umowach tego typu.

W dniu 21.01.2020 roku Jednostka Dominująca zawarła kolejną umowę z Archicom Nieruchomości 5 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą we Wrocławiu na najem powierzchni biurowej w tym samym budynku co umowa wskazana powyżej. Konieczność wynajęcia dodatkowej powierzchni związana jest ze wzrostem liczby pracowników i współpracowników. Nowa powierzchnia biurowa została udostępniona Spółce 15 września 2020

roku, a okres najmu wynosi 5 lat od dnia przejęcia przedmiotu najmu. Powierzchnie objęte umową najmu są wykorzystywane przez Spółkę w celu prowadzenia działalności gospodarczej. Warunki umowy najmu nie odbiegają od standardów rynkowych stosowanych w umowach tego typu.

W dniu 3.11.2021 roku została zawarta trzecia umowa najmu powierzchni biurowej w biurowcu City One we Wrocławiu. Umowa została zawarta na czas określony, tj. do dnia 2 stycznia 2025 roku na warunkach analogicznych do poprzednich umów.

W dniu 21.10.2019 roku zostało zawiązane Porozumienie Akcjonariuszy, w wyniku którego Członkowie Porozumienia na dzień zawarcia Porozumienia posiadali łącznie 4.603.750 akcji Spółki, stanowiących 63,58% udziału w kapitale zakładowym, uprawnionych do 4.603.750 głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Spółki, stanowiących 63,58% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Spółki, o czym Spółka informowała w raporcie bieżącym nr 30/2019. Wśród członków porozumienia znajdują się Maciej Popowicz oraz Arkadiusz Pernal.

W styczniu 2020 r. oraz styczniu 2021 r. miały miejsce transakcje sprzedaży akcji Spółki przez Macieja Popowicza i Arkadiusza Pernala, w procesie przyspieszonej budowy księgi popytu, skierowanym wyłącznie do wybranych inwestorów spełniających określone kryteria. Jednostka Dominująca poinformowała o tych transakcjach w raportach bieżących nr 10/2020 z 31 stycznia 2020 r. oraz 6/2021 z 15 stycznia 2021 r. Na dzień wydania niniejszego Sprawozdania Porozumienie Akcjonariuszy posiada 2.559.307 akcji co stanowi 35,05% udziału w kapitale zakładowym.

Z dniem 20 maja 2020 roku funkcję Prezesa Zarządu objął Pan Maciej Zużatek – także akcjonariusz Spółki, który został zatrudniony w Jednostce Dominującej na podstawie kontraktu menedżerskiego.

Poza wskazanymi powyżej umowami Zarząd nie jest świadomy istnienia innych istotnych umów.

24.

OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI

Z UWZGLĘDNIENIEM ZDOLNOŚCI WYWIĄZYWANIA SIĘ Z ZACIĄNIĘTYCH ZOBOWIĄZAŃ, ORAZ OKREŚLENIE EWENTUALNYCH ZAGROŻEŃ I DZIAŁAŃ, JAKIE EMITENT PODJĄŁ LUB ZAMIERZA PODJĄĆ W CELU PRZECIWDZIAŁANIA TYM ZAGROŻENIOM

Jednostka Dominująca oraz spółki zależne posiadają wysoki stan środków pieniężnych na dzień 31.12.2021 roku oraz 31.12.2020 roku. Spółki Grupy regulują swoje zobowiązania terminowo. Spółki Grupy nie mają również problemów ze sptywem należności – zdecydowana większość kwot doty-

czących danego miesiąca jest regulowana w ciągu kolejnych 4-5 tygodni. Z ocenie Zarządu obecna sytuacja finansowa Emitenta nie wymaga powzięcia dodatkowych kroków mających na celu przeciwdziałanie ww. zagrożeniom.





25.

OCENA MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH

**W TYM INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH, W PORÓWNANIU DO WIELKOŚCI POSIADANYCH ŚRODKÓW,
Z UWZGLĘDNIENIEM MOŻLIWYCH ZMIAN W STRUKTURZE FINANSOWANIA TEJ DZIAŁALNOŚCI**

Środki pieniężne na dzień 31 grudnia 2021 wyniosły 139,6 mln PLN, zatem Grupa posiada pełne możliwości rozwijania istniejącego portfela produktów oraz tworzenia nowych. Grupa jest również zainteresowana akwizycjami innych podmiotów działających na rynku gier wydawanych w modelu F2P – jeżeli Zarząd Jednostki Dominującej uznałby za korzystne przejęcie dużego podmiotu, wówczas nie jest wykluczone pozyskanie finansowanie zewnętrznego. Takie kroki będą podejmowane, jeżeli pojawi się korzystna okazja inwestycyjna.



26.

INFORMACJE O SYSTEMIE KONTROLI PROGRAMÓW AKCJI PRACOWNICZYCH

Program motywacyjny oparty o akcje Spółki obejmujący działalność Spółki i jej Grupy Kapitałowej w latach 2021 – 2022 został zatwierdzony przez Walne Zgromadzenie w dniu 20 maja 2020 r.

Szczegółowy regulamin programów został również zatwierdzony przez akcjonariuszy w formie uchwał. Realizacja programów nadzorowana jest bezpośrednio przez Radę Nadzorczą oraz Zarząd Emitenta.

27.

OPIS ISTOTNYCH POZYCJI POZABILANSOWYCH W UJĘCIU PODMIOTOWYM, PRZEDMIOTOWYM I WARTOŚCIOWYM

Na dzień 31.12.2021 roku oraz na dzień 31.12.2020 roku Grupa nie posiadała istotnych pozycji pozabilansowych.





28.

WARTOŚĆ WYNAGRODZEŃ, NAGRÓD LUB KORZYŚCI

W TYM WYNIKAJĄCYCH Z PROGRAMÓW MOTYWACYJNYCH LUB PREMIOWYCH OPARTYCH NA KAPITALE EMITENTA DLA OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH, NADZORUJĄCYCH ALBO CZŁONKÓW ORGANÓW ADMINISTRUJĄCYCH EMITENTA

Okres	Wynagrodzenia		Dywidenda netto	
	01.01.2021 – 31.12.2021	01.01.2020 – 31.12.2020	01.01.2021 – 31.12.2021	01.01.2020 – 31.12.2020
Zarząd	41 740 662	19 198 998	2 591 385	4 264 362
Maciej Popowicz (do 20.05.2020)	0	83 612	0	0
– Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe	0	83 612	0	0
Maciej Zużatek (od 20.05.2020)	25 247 671	18 608 045	1 578 091	189 000
– Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe stałe	824 520	508 541	1 578 091	189 000
– Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe zmienne wypłacone	290 479	0	0	0
– Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe zmienne należne **	205 440	290 479	0	0
– Ten Square Games S.A. – program motywacyjny oparty na akcjach rozpoznawany w czasie	24 132 672	18 099 504	0	0
Arkadiusz Pernal (do 31.12.2020)	0	185 142	0	3 980 862
– Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe	0	185 142	0	3 980 862
Marcin Chruszczyński (od 01.08.2020 do 21.10.2021)	602 093	160 890	0	0
– Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe	310 759	160 890	0	0
– Ten Square Games S.A. – program motywacyjny oparty na akcjach uchwalony na lata 2021-2022*	291 334	0	0	0
Andrzej Ilczuk (od 21.01.2021)	4 647 402	0	0	0
– Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe	514 190	0	0	0
– Ten Square Games S.A. – program motywacyjny oparty na akcjach uchwalony na lata 2021-2022*	4 133 212	0	0	0

Okres	Wynagrodzenia		Dywidenda netto	
	01.01.2021 – 31.12.2021	01.01.2020 – 31.12.2020	01.01.2021 – 31.12.2021	01.01.2020 – 31.12.2020
Anna Idzikowska (od 21.01.2021)	4 712 024	0	162 000	0
– Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe stałe	514 065	0	162 000	0
– Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe zmienne	64 747	0	0	0
– Ten Square Games S.A. – program motywacyjny oparty na akcjach uchwalony na lata 2021-2022*	4 133 212	0	0	0
Janusz Dziemidowicz (od 21.01.2021)	409 225	0	682 417	0
– Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe	409 225	0	682 417	0
Wojciech Gattner (od 21.01.2021)	6 021 714	0	168 877	0
– Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe stałe	514 066	0	168 877	0
– Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe zmienne wypłacone **	1 374 436	0	0	0
– Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe zmienne należne	1 395 201	0	0	0
– Ten Square Games S.A. – program motywacyjny oparty na akcjach uchwalony na lata 2021-2022*	4 133 212	0	0	0
Magdalena Jurewicz (do 31.07.2020 oraz od 21.10.2021)	100 533	161 309	0	94 500
– Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe	100 533	161 309	0	94 500
Rada Nadzorcza				
Maciej Zużatek (do 21.04.2020r. Przewodniczący RN, od 20.05.2020r. Prezes Zarządu Ten Square Games S.A.)	0	3 700	0	0
Rafał Olesiński	102 000	78 854	5 419	2 529
Marcin Chruszczyński (Członek RN do dnia 20.05.2020r.)	0	16 258	0	0
Tomasz Drożdżyński	51 565	46 983	0	0
Maciej Marszałek	60 000	43 516	356 400	185 220
Milena Olszewska-Miszuris (Członek RN do dnia 20.05.2020r.)	0	19 258	0	0
Wiktor Schmidt	48 000	46 483	0	0
Marcin Bitos (Członek RN od dnia 20.05.2020r.)	54 000	33 777	0	0
Kinga Stanisławska (Członek RN od dnia 20.05.2020r.)	54 000	33 048	851	0
Arkadiusz Pernal (Członek RN od dnia 01.01.2021r.)	50 452	0	6 541 560	0
Osoby powiązane (Ten Square Games S.A.)	162 000	107 040	13 081 500	8 318 979
Maciej Popowicz (od 20.05.2020)	162 000	107 040	13 081 500	8 318 979
Marcin Chruszczyński (od 1.06.2020 do 31.07.2020)	0	25 267	0	0
Kluczowy personel (Ten Square Games S.A.)	0	0	b/d	b/d
Członkowie rodziny kluczowego personelu/Zarządu (Ten Square Games S.A.)	55 395	217 956	b/d	b/d





Członkowie Zarządu, którzy zostali powołani do składu Zarządu uchwałą numer 4 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Spółki z dnia 16 grudnia 2020 roku (Janusz Dziemidowicz, Wojciech Gattner, Anna Idzikowska oraz Andrzej Ilczuk) nie pobierali w 2020 roku wynagrodzenia z tytułu pełnienia funkcji Członka Zarządu. Powołanie wskazanych wcześniej osób nastąpiło z dniem zarejestrowania przez właściwy sąd rejestrowy zmiany statutu Spółki, co nastąpiło dnia 21 stycznia 2021 roku.

W przypadku członków Zarządu, w wynagrodzeniu gotówkowym stałym zaprezentowano łącznie kwoty wynikające z dwóch stosunków prawnych:

- » powołanie
- » umowa o pracę / umowa współpracy / kontrakt managerski.

- * W kwietniu 2021 roku miała miejsce tzw. alokacja akcji dla uczestników programu zgodnie z uchwałą Rady Nadzorczej. Faktyczne przyznanie akcji zależy od spełnienia warunków programu (m.in. pozostawanie w stosunku prawnym ze Spółką, spełnienie celów finansowych) i jest weryfikowane po zakończeniu roku finansowego, za który akcje zostały wstępnie alokowane, tj. po zatwierdzeniu sprawozdania finansowego. Koszt wstępnie alokowanych akcji jest natomiast rozpoznawany w czasie świadczenia usług, tj. w trakcie 2021 roku.
- ** Wynagrodzenie zmienne należne prezesa Zarządu Pana Macieja Zużalka zależy od spełnienia celów zarządczych, co jest potwierdzane uchwałą Rady Nadzorczej po zatwierdzeniu sprawozdania. W związku z tym wskazana powyżej kwota może jeszcze ulec późniejszym zmianom.
- ** Wynagrodzenie zmienne członka Zarządu Pana Wojciecha Gattnera jest naliczane za dany kwartał i wypłacane w kolejnym kwartale. Pan Wojciech Gattner dołączył do składu Zarządu w styczniu 2021 roku, dla przejrzystości danych w kwocie wynagrodzenia wypłaconego zawarto wszystkie płatności wykonane w okresie 21 stycznia 2021 – 31 grudnia 2021 roku, mimo że kwota 413.776 PLN została wypłacona za 4 kwartał 2020 roku.

Transakcje pomiędzy podmiotami powiązanymi odbyły się na warunkach równorzędnych z tymi, które obowiązują w transakcjach zawartych na warunkach rynkowych. Członkowie kadry kierowniczej nie zawierali transakcji z jednostkami zależnymi od Ten Square Games S.A.



29.

UMOWA Z AUDYTOREM

Wybór firmy audytorskiej przeprowadzającej badanie rocznego jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2021 oraz 2020 został dokonany przez Radę Nadzorczą Spółki w formie podjętej uchwały w dniu 17 maja 2019 roku po przedstawionej przez Komitet Audytu rekomendacji. Rada Nadzorcza dokonała wyboru firmy audytorskiej PKF Consult Sp. z o.o. sp. k. do przeprowadzenia przeglądów półrocznych sprawozdań finansowych Ten Square Games S.A. i półrocznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Ten Square Games

S.A. za okresy od 01.01.2019 r. do 30.06.2019 r., od 01.01.2020 r. do 30.06.2020 r. oraz od 01.01.2021 r. do 30.06.2021 r., a także badania rocznych jednostkowych sprawozdań finansowych Ten Square Games S.A. oraz rocznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Ten Square Games S.A. za lata 2019, 2020 oraz 2021 i tym samym postanowiła o przedłużeniu umowy z PKF Consult Sp. z o.o. sp.k.

Poza umową na badanie, Emitent zawarł w marcu 2021 roku umowę na ocenę sprawozdania o wynagrodzeniach.

WYSZCZEGÓLNIENIE	koszty 2021 roku	koszty 2020 roku
badanie skonsolidowanego i jednostkowego sprawozdania za rok 2021 (2020)	42 761	42 761
przeгляд skonsolidowanego i jednostkowego sprawozdania za pierwsze półrocze 2021 (2020)	25 202	25 202
ocena sprawozdania o wynagrodzeniach za rok 2021 (2020)	8 800	8 800
RAZEM	76 763	76 763





30.

INFORMACJE O TRANSAKCJACH ZAWARTYCH PRZEZ EMITENTA LUB JEDNOSTKĘ OD NIEGO ZALEŻNĄ

Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI NA INNYCH WARUNKACH NIŻ RYNKOWE, WRAZ Z ICH KWOTAMI ORAZ INFORMACJAMI OKREŚLAJĄCYMI CHARAKTER TYCH TRANSAKCJI

W 2021 roku jak również od dnia 1.01.2022 roku do dnia publikacji jednostkowego oraz skonsolidowanego raportu rocznego za 2021 rok Emitent oraz spółki od niego zależne nie zawarły istotnych transakcji z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe.



31.

EMISJA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

WYKORZYSTANIE WPŁYWÓW Z EMISJI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W OKRESIE OBJĘTYM RAPORTEM

W 2021 roku jak również od dnia 1.01.2022 roku do dnia publikacji jednostkowego oraz skonsolidowanego raportu rocznego za 2021 rok, nie miała miejsca emisja papierów wartościowych Emitenta.

32.

ZMIANY W PODSTAWOWYCH ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM EMITENTA I JEGO GRUPĄ KAPITAŁOWĄ

W 2021 roku jak również od dnia 1.01.2022 roku do dnia publikacji jednostkowego oraz skonsolidowanego raportu rocznego za 2021 rok, Emitent nie dokonywał żadnych zmian w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta i jego Grupą Kapitałową.





33.

UMOWY ZAWARTE MIĘDZY EMITENTEM A OSOBAMI ZARZĄDZAJĄCYMI

PRZEWIDUJĄCE REKOMPENSATĘ W PRZYPADKU REZYGNACJI LUB ZWOLNIENIA Z ZAJMOWANEGO STANOWISKA BEZ WAŻNEJ PRZYCZYNY LUB GDY ICH ODWOŁANIE LUB ZWOLNIENIE NASTĘPUJE Z POWODU POŁĄCZENIA EMITENTA PRZEZ PRZEJĘCIE

W 2021 roku jak również od dnia 1.01.2022 roku do dnia publikacji jednostkowego oraz skonsolidowanego raportu rocznego za 2021 rok, Emitent nie zawierał umów z osobami zarządzającymi, przewidujących rekompensatę w przypadku rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Emitenta przez przejęcie.



34.

INFORMACJE O WSZELKICH ZOBOWIĄZANIACH WYNIKAJĄCYCH Z EMERYTUR I ŚWIADCZEŃ

O PODOBNYM CHARAKTERZE DLA BYŁYCH OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH, NADZORUJĄCYCH ALBO BYŁYCH CZŁONKÓW ORGANÓW ADMINISTRUJĄCYCH ORAZ O ZOBOWIĄZANIACH ZACIĄGNIĘTYCH W ZWIĄZKU Z TYMI EMERYTURAMI

W 2021 roku jak również od dnia 1.01.2022 roku do dnia publikacji jednostkowego oraz skonsolidowanego raportu rocznego za 2021 rok, nie wystąpiły zobowiązania wynikające z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarzą-

dzających, nadzorujących albo byłych członków organów administrujących oraz nie zostały zaciągnięte zobowiązania w związku z tymi emeryturami.

35.

ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO

Emitent podlega zasadom ładu korporacyjnego zawartym w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW”. Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego w Ten Square Games S.A.

w 2021 r. stanowi odrębną część sprawozdania Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Ten Square Games S.A. oraz spółki Ten Square Games S.A.





SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI ZARZĄDU
zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd Spółki dnia 30.03.2022 r.
oraz podpisane przez:

PREZES ZARZĄDU

Maciej Zużatek

CZŁONEK ZARZĄDU

Anna Idzikowska

CZŁONEK ZARZĄDU

Andrzej Ilczuk

CZŁONEK ZARZĄDU

Janusz Dziemidowicz

CZŁONEK ZARZĄDU

Magdalena Jurewicz

CZŁONEK ZARZĄDU

Wojciech Gattner

Wrocław, 30 marca 2022 r.

