



ten square_games

2022 RAPORT ROCZNY

Sprawozdanie Zarządu z działalności

Grupy Kapitałowej Ten Square Games S.A.

oraz Spółki Ten Square Games S.A.

Wrocław, 28 marca 2023 r.





SZANOWNI AKCJONARIUSZE,

oddaję w Państwa ręce raport, w którym przedstawiliśmy przegląd najważniejszych wydarzeń, które wpłynęły na działalność Ten Square Games w 2022 roku, podsumowanie wyników finansowych osiągniętych w minionym roku oraz projekty z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu. Mam nadzieję, że lektura raportu pozwoli Państwu zobaczyć pełny obraz naszego przedsięwzięcia i przybliży filozofię, którą kierujemy się podejmując decyzje biznesowe.

2022 rok był kolejnym bezprecedensowym okresem, w którym przyszło nam prowadzić działalność. W tym czasie cztery główne czynniki wywarły istotny wpływ na nasze wyniki.

Po pierwsze, doświadczyliśmy naturalnego odptywu użytkowników pozyskanych w trakcie pandemii dzięki rekordowym budżetom marketingowym przeznaczonym na promocję gry Fishing Clash. Próba dalszego zwiększenia liczby graczy, a co za tym idzie przychodów z gry okazała się niemożliwa z dwóch głównych powodów. Jednym z nich jest wielkość grupy docelowej Fishing Clash – dotarliśmy do większości użytkowników w tym segmencie rynku pozyskując ponad 140 mln graczy. Kolejnym zaś, zmiany jakie zaszły na rynku pozyskiwania użytkowników: wzrost cen oraz zmiana polityki prywatności wprowadzona przez firmę Apple.

Po drugie, po rekordowych wzrostach w okresie pandemii i zniesieniu lockdownów, zaangażowanie graczy w naturalny sposób zmniejszyło się, w konsekwencji czego rynek gier mobilnych odnotował spadek. Warto jednak pamiętać, że, pomimo chwilowych turbulencji, ma on przed sobą długoterminowe perspektywy wzrostu dzięki nowemu pokoleniu graczy, dla których telefon jest integralną częścią życia, a gra mobilna preferowaną, codzienną formą rozrywki.

Po trzecie, w lutym 2022 roku Rosja napadła na Ukrainę i tuż za naszą wschodnią granicą rozpoczął się konflikt zbrojny, który trwa do tej pory. Na początku marca 2022 roku podjęliśmy trudną decyzję o zablokowaniu możliwości korzystania z naszych produktów graczom z Rosji i Białorusi, co miało zarówno bezpośredni wpływ na poziom przychodów, jak i dynamikę i konkurencyjność rozgrywek, w szczególności w Fishing Clash. Warto przypomnieć, że udział rynku rosyjskiego w płatnościach z gier w 2021 roku wyniósł ok. 5,3% – w tym ok. 6,5% dla gry Fishing Clash i 2,5% dla gry Hunting Clash.

Po czwarte, post pandemiczne zawirowania rynkowe oraz zbrojna napaść Rosji na Ukrainę miały swoje odzwierciedlenie w pogarszającej się sytuacji makroekonomicznej i niepewności otoczenia rynkowego. Wpłynęły one negatywnie na sentyment konsumentów i ich mniejszą skłonność do wydawania wolnych środków. Pierwsze miesiące 2023 roku wskazują, iż te czynniki pozostaną również największymi wyzwaniami w działalności Grupy w bieżącym roku.

Wpływ negatywnych zjawisk rynkowych był najbardziej widoczny w wynikach Grupy w drugim kwartale 2022 roku. Dzięki zdecydowanym działaniom optymalizacyjnym odbudowaliśmy wyniki Grupy w trzecim kwartale i utrzymaliśmy je na stabilnym poziomie w ostatnim kwartale 2022 roku, zarówno na poziomie płatności od użytkowników, jak i wyniku Adjusted EBITDA. W rezultacie zamknęliśmy 2022 rok wynikami niższymi niż w rekordowym 2021 roku. Płatności użytkowników gier osiągnęły 542 mln PLN, skorygowana EBITDA 140,8 mln PLN, a środki pieniężne na koniec roku wyniosły 126,6 mln PLN zapewniając nam mimo cięższych warunków rynkowych stabilność finansową.

Podsumowując 2022 rok chciałbym zachęcić Państwa do porównania wyników Grupy do czasów sprzed wybuchu pandemii, która istotnie zaburzyła obraz rynku oraz wpłynęła na tempo rozwoju Grupy. W porównaniu do 2019 roku płatności z gier Grupy Ten Square Games wzrosły ponad dwukrotnie, wynik Skorygowana EBITDA był wyższy o ponad 60%, a nadwyżkę wygenerowanej gotówki przeznaczyliśmy na inwestycje, w tym na pierwszą akwizycję w historii Ten Square Games. Oprócz zakupu włoskiego studia Rortos w 2021 roku zainwestowaliśmy również w krakowskie studio Gamesture, w którym jesteśmy udziałowcem mniejszościowym z 37% udziałem. Obie inwestycje przyspieszyły swój rozwój od momentu dołączenia do naszej Grupy. Miesięczne wpływy Rortosa wzrosły o ponad 90%, a Gamesture o blisko 71%*. Dzięki nim weszliśmy również na kolejny etap dywersyfikacji portfela naszych tytułów. Nasz zespół podwoił się w tym czasie i obecnie tworzy go około 460 osób. Wolnymi środkami podzieliliśmy się również z akcjonariuszami wypłacając dywidendę zarówno za 2020 rok, jak i 2021 rok w wysokości 10 PLN na akcję (ponad 72 mln PLN w każdym z okresów).

Pomimo wyzwań i turbulencji rynkowych, w tym zmiany polityki prywatności firmy Apple, udało nam się utrzymać pozycję lidera w kluczowych dla nas segmentach gier mobilnych i stawiać kolejne kroki na drodze do dywersyfikacji wpływów. Udział Fishing Clash w segmencie gier wędkarskich wyniósł 92%, a Hunting Clash w segmencie gier łowieckich 89%. Jestem szczególnie dumny z naszych postępów w dywersyfikacji źródeł wpływów Grupy Ten Square Games. W 2019 roku ponad 86% wpływów Grupy stanowiły płatności użytkowników Fishing Clash. W 2022 roku Fishing Clash odpowiadał za 66% wpływów, a Hunting Clash już blisko za 23% wszystkich płatności. Do tego od października 2022 roku w naszym portfolio mamy grę Wings of Heroes, która od dnia premiery w wykazuje duży potencjał wzrostu w perspektywie kolejnych kilku lat.

* Źródło Spółka; płatności: marzec 2022 vs grudzień 2022 dla spółki Gamesture oraz lipiec 2021 vs grudzień 2022 dla spółki Rortos.

Maciej Zużatek
Prezes Zarządu



Na rynku gier mobilnych sukces odnosi średnio jeden na dziesięć projektów. Nasza skuteczność w 2022 roku była istotnie wyższa i wyniosła jeden na trzy projekty, przy dwóch kolejnych skierowanych na dalszy etap prac produkcyjnych. Sukces światowej premiery gry Wings of Heroes przybliżyła nas coraz bardziej do realizacji celu jakim jest stworzenie globalnej platformy gier mobilnych free-to-play, oferującej zdywersyfikowany i rosnący portfel tytułów. Krótkoterminowe parametry Wings of Heroes są najlepszymi, jakie widzieliśmy w historii TSG. Dlatego też przeznaczymy najbliższe dwa lata na intensywny rozwój tego produktu. Ma on szansę stać się nowym silnikiem wzrostu Grupy. Po testach marketingowych zdecydowaliśmy się zakończyć pracę nad dwoma projektami – Football Elite i Magical District. Kontynuujemy natomiast pracę nad pozostałymi tytułami Undead Clash i Fishing Masters. W pierwszym z nich pracujemy nad zmianami, które mają większy potencjał zaangażowania szerszego grona użytkowników. Ich efekty zbadamy wkrótce i podejmiemy decyzje co do losu tego projektu. W przypadku Fishing Masters zespół pracuje intensywnie nad przygotowaniem tytułu do tzw. soft launchu w pierwszej połowie 2023 roku.

W 2023 roku niezmiennie priorytetem dla nas pozostaje utrzymanie pozycji lidera w swoich segmentach przez Fishing Clash i Hunting Clash oraz intensywny rozwój Wings of Heroes. Ponadto, jeszcze lepiej chcemy korzystać z kompetencji i wiedzy w Grupie po dołączeniu do niej Rortosa i Gamesture. Dlatego nadal będziemy mocno stawiać na integrację i realizację synergii w ekosystemie Grupy Ten Square Games.

2023 będzie trudnym rokiem, charakteryzującym się zmiennością i niepewnością otoczenia, co wpłynie na zachowania konsumentów. My, w tych trudnych warunkach, będziemy walczyć o wzrost i dalszą dywersyfikację portfela gier. Pracujemy nad aktualizacją planów rozwojowych Grupy Ten Square Games w jej nowym kształcie, aby jeszcze lepiej przygotować się na wyzwanie, które na nas czekają. Po ich zakończeniu chętnie podzielimy się tymi informacjami z Państwem

Dziękuję Państwu, że towarzyszyacie nam pomimo trudnej sytuacji rynkowej. Jestem pewien, że dotychczasowe doświadczenia wyposażyły nas w wartościowe wnioski i wiedzę niezbędną do tego, aby wspólnie z całym zespołem rozwijać Grupę i budować wartość dla akcjonariuszy. Mam nadzieję, że będziecie nam towarzyszyć także w 2023 roku podczas realizacji kolejnego etapu transformacji Grupy Ten Square Games.

Z wyrazami szacunku,
Maciej Zużatek



SPIS TREŚCI

1. PODSTAWOWE INFORMACJE, **str. 4**
2. PROFIL DZIAŁALNOŚCI, **str. 8**
3. NAJWAŻNIEJSZE PRODUKTY, **str. 9**
4. WYBRANE DANE FINANSOWE, **str. 10**
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, **str. 16**
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, **str. 17**
7. ZWIĘZŁY OPIS ISTOTNYCH DOKONAŃ LUB NIEPOWODZEŃ EMITENTA W OKRESIE, KTÓREGO DOTYCZY RAPORT, WRAZ Z WYKAZEM NAJWAŻNIEJSZYCH ZDARZEŃ DOTYCZĄCYCH EMITENTA, **str. 18**
8. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA, **str. 22**
9. WSKAZANIE CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ, W TYM O NIETYPOWYM CHARAKTERZE, MAJĄCYCH ISTOTNY WPŁYW NA SPRAWOZDANIE FINANSOWE, **str. 23**
10. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU, **str. 23**
11. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTKI I GRUPY, **str. 24**
12. SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU, **str. 25**
13. ISTOTNE ZDARZENIA NASTĘPUJĄCE PO ZAKOŃCZENIU OKRESU SPRAWOZDAWCZEGO, KTÓRE NIE ZOSTAŁY ODZWIERCIEDLONE W SPRAWOZDANIU FINANSOWYM ZA DANY OKRES, **str. 30**
14. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROZEŃ, Z OKREŚLENIEM, W JAKIM STOPNIU EMITENT JEST NA NIE NARAŻONY, **str. 31**
15. CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA EMITENTA, **str. 33**
16. UMOWY, W WYNIKU KTÓRYCH MOGĄ W PRZYSZŁOŚCI NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH AKCJI POSIADANYCH PRZEZ AKCJONARIUSZY, **str. 33**
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, **str. 34**
18. SEZONOWOŚĆ LUB CYKLICZNOŚĆ DZIAŁALNOŚCI, **str. 34**
19. KREDYTY, POŻYCZKI, PORĘCZENIA, GWARANCJE, **str. 35**
20. NABYCIE UDZIAŁÓW (AKCJI) WŁASNYCH, **str. 35**
21. POSIADANE PRZEZ JEDNOSTKĘ ODDZIAŁY (ZAKŁADY), **str. 36**
22. INSTRUMENTY FINANSOWE, **str. 36**
23. INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI EMITENTA, W TYM ZNANYCH EMITENTOWI UMOWACH ZAWARTYCH POMIĘDZY AKCJONARIUSZAMI, UMOWACH UBEZPIECZENIA, WSPÓŁPRACY LUB KOOPERACJI, **str. 37**
24. OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI, Z UWZGLĘDNIENIEM ZDOLNOŚCI WYWIĄZYWANIA SIĘ Z ZACIĄNIĘTYCH ZOBOWIĄZAŃ, ORAZ OKREŚLENIE EWENTUALNYCH ZAGROZEŃ I DZIAŁAŃ, JAKIE EMITENT PODJĄŁ LUB ZAMIERZA PODJĄĆ W CELU PRZECIWDZIAŁANIA TYM ZAGROŻENIOM, **str. 38**
25. OCENA MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH, W TYM INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH, W PORÓWNIANIU DO WIELKOŚCI POSIADANYCH ŚRODKÓW, Z UWZGLĘDNIENIEM MOŻLIWYCH ZMIAN W STRUKTURZE FINANSOWANIA TEJ DZIAŁALNOŚCI, **str. 38**
26. INFORMACJE O SYSTEMIE KONTROLI PROGRAMÓW AKCJI PRACOWNICZYCH, **str. 39**
27. OPIS ISTOTNYCH POZYCJI POZABILANSOWYCH W UJĘCIU PODMIOTOWYM, PRZEDMIOTOWYM I WARTOŚCIOWYM, **str. 39**
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, **str. 40**
29. UMOWA Z AUDYTOREM, **str. 41**
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, **str. 42**
31. EMISJA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH – WYKORZYSTANIE WPŁYWÓW Z EMISJI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W OKRESIE OBJĘTYM RAPORTEM, **str. 42**
32. ZMIANY W PODSTAWOWYCH ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM EMITENTA I JEGO GRUPĄ KAPITAŁOWĄ, **str. 43**
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, **str. 43**
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, **str. 44**
35. ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO, **str. 44**



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 S.A.
Forma prawna	Spółka Akcyjna
Siedziba	ul. Traugutta 45, 50-416 Wrocław
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	704863
Numer statystyczny REGON	21744780
Numer Identyfikacji Podatkowej	8982196752
Czas trwania spółki	nieoznaczony

Skład organów zarządzających i nadzorujących na dzień 31.12.2022 roku

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

1. W dniu 13 stycznia 2023 r. Zarząd Spółki powziął informację o decyzji Członka Zarządu Spółki Pani Anny Idzikowskiej o rezygnacji z pełnienia funkcji w Zarządzie Spółki ze skutkiem na dzień 28.02.2023 roku.

RADA NADZORCZA:

- » Rafał Olesiński – Przewodniczący Rady Nadzorczej;
- » Wiktor Schmidt – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej;
- » Marcin Bitos – 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 Tomasz Drożdżyński zrezygnował z funkcji Członka Rady Nadzorczej w dniu 11 marca 2022 roku.

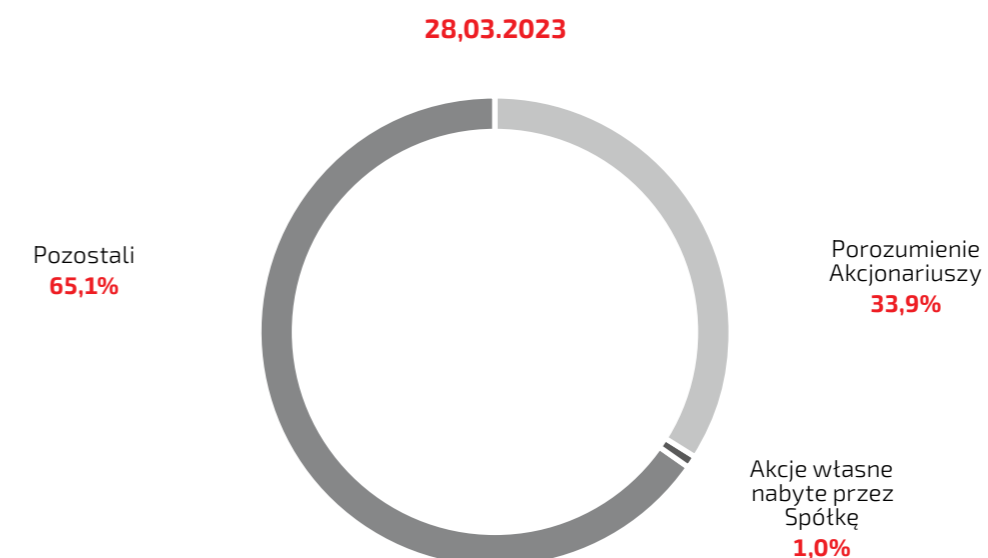
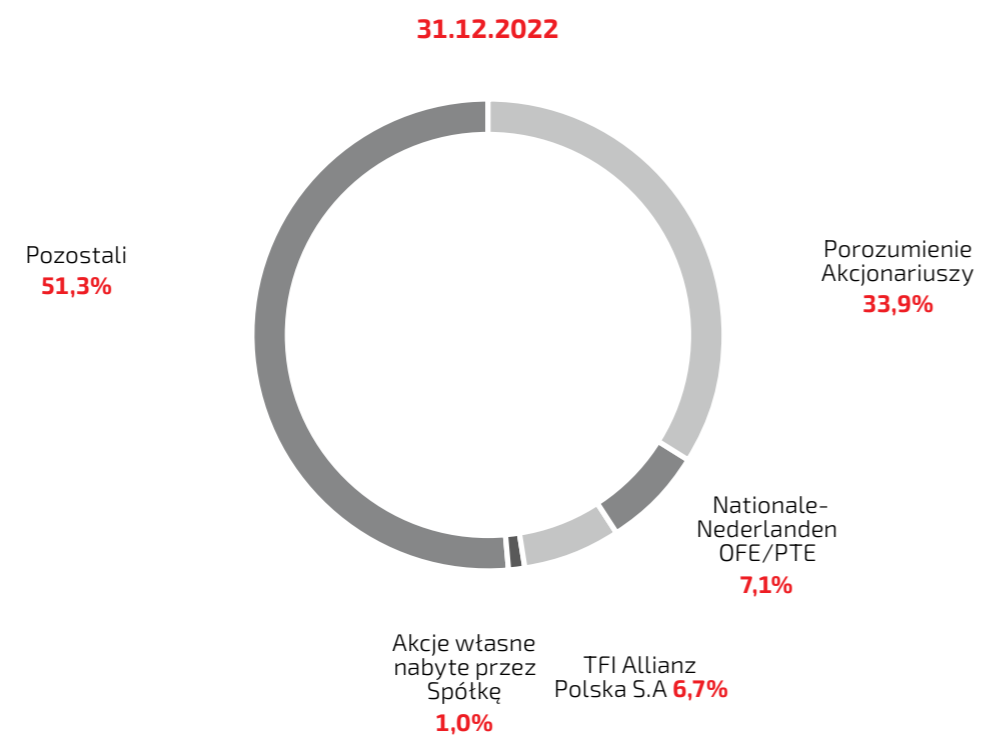


Skład akcjonariatu Jednostki dominującej na dzień 31.12.2022 roku:

Akcjonariusz	liczba akcji na 31.12.2022	udział w kapitale podstawowym	liczba głosów na WZA	% udział w liczbie głosów
Porozumienie Akcjonariuszy *	2 487 288	33,9%	2 487 288	33,9%
Nationale-Nederlanden OFE/PTE	524 371	7,1%	524 371	7,1%
TFI Allianz Polska S.A	488 915	6,7%	488 915	6,7%
akcje własne nabyte przez Spółkę	70 000	1,0%	70 000	1,0%
pozostali (w tym żaden podmiot nie posiada więcej niż 5% akcji)	3 764 248	51,3%	3 764 248	51,3%
RAZEM	7 334 822	100,0%	7 334 822	100,0%

Po dniu 31.12.2022 roku 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 28.03.2023 roku:

Akcjonariusz	liczba akcji na 28.03.2023	udział w kapitale podstawowym	liczba głosów na WZA	% udział w liczbie głosów
Porozumienie Akcjonariuszy *	2 487 288	33,9%	2 487 288	33,9%
akcje własne nabyte przez Spółkę	70 000	1,0%	70 000	1,0%
pozostali (w tym żaden podmiot nie posiada więcej niż 5% akcji)	4 777 534	65,1%	4 777 534	65,1%
RAZEM	7 334 822	100,0%	7 334 822	100,0%



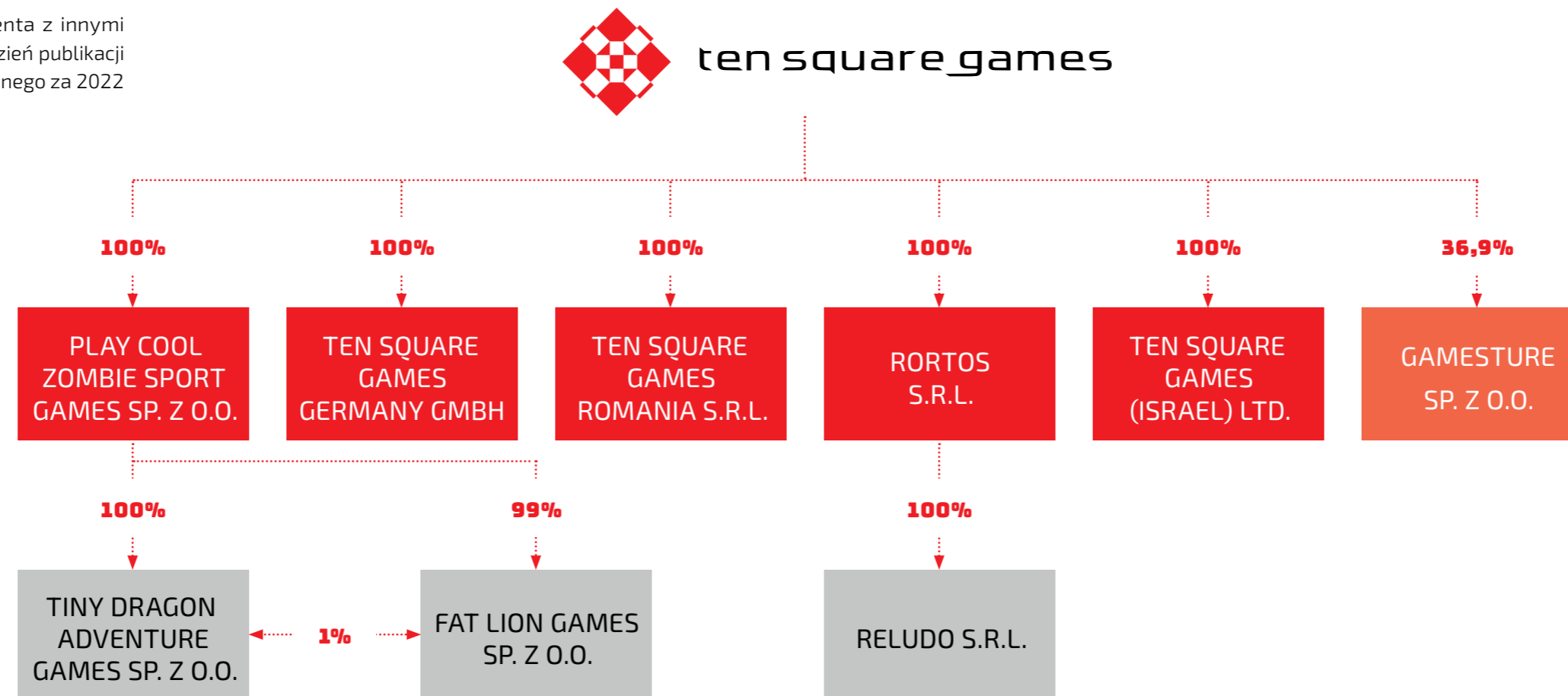
* Porozumienie akcjonariuszy Spółki z dnia 21.10.2019 roku dotyczące prowadzenia trwałej polityki wobec Spółki i zgodnego wykonywania praw głosu z akcji Spółki (raport bieżący nr 30/2019). Stronami porozumienia akcjonariuszy są m.in. Maciej Popowicz oraz Arkadiusz Pernał.



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 31.12.2022 roku oraz na dzień publikacji jednostkowego oraz skonsolidowanego raportu rocznego za 2022 rok:

STAN NA DZIEŃ 28.03.2023 ROKU



W dniu 14 października 2015 roku 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.

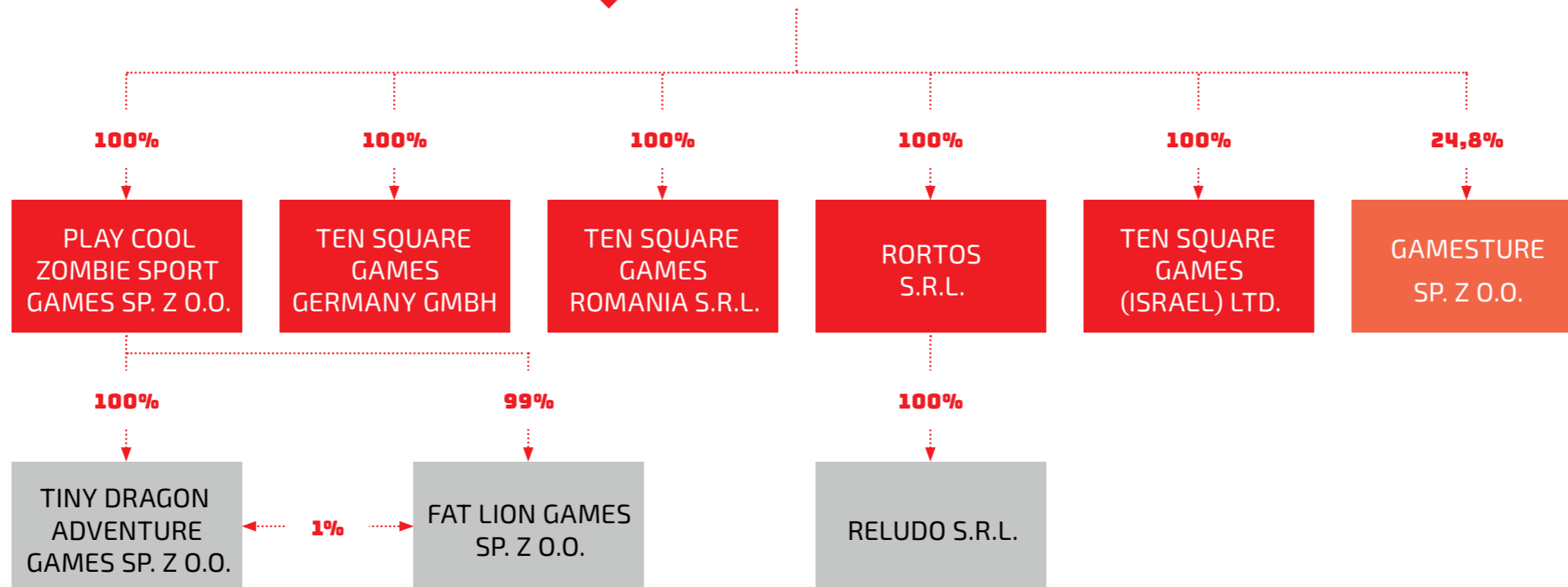
Ten Square Games S.A. nabyło 100% udziałów spółki Rortos S.r.l. w dniu 5 lipca 2021 roku, w wykonaniu postanowień umowy zobowiązującej do sprzedaży zawartej w dniu 30 czerwca 2021 r.

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 stycznia 2023 roku Ten Square Games S.A. nabyło 12% udziałów spółki Gamesture Sp. z o.o. (co zostało zarejestrowane w sądzie w dniu 17 marca 2023 roku) i posiada obecnie 36,9% udziałów tej spółki.



STAN NA 31.12.2022 ROKU:



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 free to play (F2P), w ramach którego pobranie gry jest bezpłatne, a przychody pochodzą z następujących źródeł:

PRZYCHODY

MIKROPŁATNOŚCI

z tytułu dodatkowych funkcjonalności zakupionych przez graczy

SUBSKRYPCJE

z tytułu subskrypcji (gry spółki Rortos);

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

W czwartym kwartale jak i w całym 2022 roku do najważniejszych produktów Grupy generujących przychód należały:



FISHING CLASH

**mobilna gra wędkarska
w modelu F2P**

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 roku Fishing Clash zbudował pozycje najważniejszej mobilnej gry wędkarskiej na świecie generując w 2022 roku blisko 356 mln PLN płatności. Fishing Clash jest największą grą Grupy, w 2020 roku tytuł trafił do pierwszej 50 największej zarabiających gier w sklepie Google Play.



HUNTING CLASH

**mobilna gra myśliwska
w modelu F2P**

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 2022 roku ponad 122 mln PLN płatności.





4.

WYBRANE DANE FINANSOWE

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW

	PLN		EUR	
	2022	2021	2022	2021
Płatności	542 058 116	649 569 060	115 619 332	141 904 765
Przychody	538 557 650	634 045 040	114 872 694	138 513 389
Koszt własny sprzedaży	70 095 174	53 930 727	14 951 085	11 781 699
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	72 691 764	166 220 593	15 504 930	36 312 527
Zysk (strata) brutto	63 438 917	161 981 769	13 531 326	35 386 514
Zysk (strata) netto	52 335 378	141 264 582	11 162 975	30 860 641
EBITDA	112 009 001	177 565 609	23 891 176	38 790 958
EBITDA skorygowana	140 849 088	234 179 331	30 042 678	51 158 783

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPLYWÓW PIENIĘŻNYCH

	PLN		EUR	
	2022	2021	2022	2021
Przeptywy pieniężne netto z działalności operacyjnej	137 947 374	200 403 819	29 423 751	43 780 190
Przeptywy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-55 504 342	-222 004 602	-11 838 906	-48 499 094
Przeptywy pieniężne netto z działalności finansowej	-95 218 427	-75 070 128	-20 309 798	-16 399 810

SKONSOLIDOWANY BILANS

	PLN		EUR	
	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2021
Aktywa trwałe	314 138 189	298 865 805	66 981 852	64 979 303
Aktywa obrotowe	206 569 696	221 414 318	44 045 650	48 139 826
Kapitał własny	342 465 369	351 051 347	73 021 892	76 325 466
Zobowiązania długoterminowe	68 220 992	64 993 212	14 546 364	14 130 802
Zobowiązania krótkoterminowe	110 021 524	104 235 564	23 459 247	22 662 861

JEDNOSTKOWE SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW

	PLN		EUR	
	2022	2021	2022	2021
Płatności	501 971 407	632 970 487	107 068 960	138 278 643
Przychody netto	499 926 538	617 446 466	106 632 796	134 887 267
Koszt własny sprzedaży	50 215 977	48 766 123	10 710 914	10 653 440
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	70 593 622	160 544 114	15 057 403	35 072 444
Zysk (strata) brutto	64 046 188	158 457 311	13 660 855	34 616 562
Zysk (strata) netto	55 247 128	138 261 309	11 784 043	30 204 546
EBITDA	99 974 259	167 831 240	21 324 203	36 664 389
EBITDA skorygowana	127 407 941	224 444 961	27 175 723	49 032 214

JEDNOSTKOWY RACHUNEK PRZEPLYWÓW PIENIĘŻNYCH

	PLN		EUR	
	2022	2021	2022	2021
Przeptywy pieniężne netto z działalności operacyjnej	77 780 336	206 903 219	16 590 307	45 200 048
Przeptywy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-53 037 300	-244 248 256	-11 312 693	-53 358 439
Przeptywy pieniężne netto z działalności finansowej	-92 486 169	-72 802 716	-19 727 016	-15 904 471

JEDNOSTKOWY BILANS

	PLN		EUR	
	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2021
Aktywa trwałe	322 104 969	304 648 853	68 680 562	66 236 651
Aktywa obrotowe	176 390 714	200 056 217	37 610 762	43 496 155
Kapitał własny	328 947 147	341 008 743	70 139 480	74 142 006
Zobowiązania długoterminowe	65 893 032	62 355 120	14 049 987	13 557 229
Zobowiązania krótkoterminowe	103 655 504	101 341 207	22 101 858	22 033 571



4.1. KOMENTARZ DO WYNIKÓW – SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW

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 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.

Zarząd Jednostki Dominującej, monitorując sytuację Ten Square Games oraz zarządzając Grupą, nie postrzega niegotówkowych księgowani (plan motywacyjny oraz odraczanie 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:

- » 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 odraczania i rozpoznawana w czasie) mogłoby prowadzić do całkowicie błędnych wniosków z punktu widzenia zachowania użytkowników w grze i zarządzania dalszym rozwojem gry;
- » wprowadzeniu wskaźnika „EBITDA skorygowana”, który jest kluczowym wskaźnikiem odzwierciedlającym wyniki operacyjne Spółki oraz Grupy.

PODZIAŁ SKONSOLIDOWANYCH PRZYCHODÓW NA GRY PO KWARTAŁACH

GRA	1Q 2021	2Q 2021	3Q2021	4Q2021	1Q 2022	2Q 2022	3Q 2022	4Q 2022
Fishing Clash	131 659 442	114 983 038	114 371 143	121 867 964	95 826 978	84 385 263	88 773 895	86 980 211
Hunting Clash	26 840 820	30 390 316	28 042 011	30 493 190	32 279 619	24 978 052	32 523 045	32 729 538
Let's Fish	4 208 029	3 710 888	3 110 282	3 445 192	3 099 293	2 394 146	2 380 160	2 490 229
Wild Hunt	3 666 218	3 331 467	2 761 094	3 312 206	2 790 545	2 517 568	2 666 554	2 606 582
Airline Commander			2 564 653	2 532 813	2 879 778	3 048 100	3 717 211	3 046 180
Real Flight Simulator			3 340 427	3 510 656	3 694 286	4 047 377	4 307 017	4 615 007
Wings of Heroes						89 199	673 688	4 496 408
Pozostate	2 821 641	2 561 285	3 516 372	2 527 913	1 980 865	1 991 301	2 444 425	1 605 596
RAZEM PŁATNOŚCI	169 196 150	154 976 993	157 705 984	167 689 934	142 551 364	123 451 006	137 485 995	138 569 751
Przychód odroczonego w czasie (consumable)	3 213 637	283 892	-2 265 275	-7 475 672	4 937 513	908 931	1 505 185	-3 855 149
Przychód odroczonego w czasie (durable)	1 704 189	9 624 478	-7 489 650	-13 119 620	2 845 786	-217 105	-6 077 959	-3 547 668
RAZEM PRZYCHODY	174 113 976	164 885 363	147 951 059	147 094 641	150 334 663	124 142 832	132 913 221	131 166 934

* pod pojęciem płatności Grupa wykazuje przychody niepomniejszone o przychód odroczonego 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”.

MAU (ŚREDNIA MIESIĘCZNA LICZBA AKTYWNYCH GRACZY) DLA GŁÓWNYCH GIER

OKRES	1Q 2021	2Q 2021	3Q2021	4Q2021	1Q 2022	2Q 2022	3Q 2022	4Q 2022
Fishing Clash – MAU (średnia w okresie)	3 849 763	2 928 300	2 499 913	2 499 913	2 227 455	1 835 612	2 540 524	2 232 582
Hunting Clash – MAU (średnia w okresie)	3 136 097	2 241 126	1 729 973	1 711 249	1 494 746	1 257 463	1 273 923	1 458 084
Evergreen* – MAU (średnia w okresie)	933 367	825 133	895 264	989 560	763 829	674 729	771 631	744 403

*Evergreen – Let's Fish i Wild Hunt



PODZIAŁ SKONSOLIDOWANYCH KOSZTÓW SPRZEDAŻY PO KWARTAŁACH

WYSZCZEGÓLNIENIE	1Q 2021	2Q 2021	3Q 2021	4Q 2021	1Q 2022	2Q 2022	3Q 2022	4Q 2022
Koszty sprzedaży	95 935 217	95 799 537	82 618 730	72 895 344	79 870 756	67 589 551	78 366 429	79 303 832
marketing:	40 137 460	42 419 871	33 944 492	23 020 677	30 070 387	24 555 603	32 087 278	32 153 373
- Fishing Clash	22 551 718	24 783 495	21 055 086	13 614 460	16 110 636	13 099 412	18 769 324	15 219 141
- Hunting Clash	17 412 032	17 438 915	12 889 406	9 334 220	13 532 653	10 257 990	12 688 594	14 306 734
- Airline Commander	0	0	0	0	303 480	815 706	17 986	14 434
- Wings of Heroes	0	0	0	0	0	76 168	429 284	2 148 811
- pozostałe tytuły	173 710	197 461	0	71 997	123 618	306 327	182 090	464 253
Prowizje	50 414 040	47 816 995	41 574 686	41 874 524	41 728 991	35 672 700	38 649 821	38 257 580
revenue share	477 124	423 624	411 570	509 652	448 775	406 178	407 005	416 458
wynagrodzenia, usługi podwykonawców	3 961 297	3 338 075	4 496 667	5 461 878	5 857 302	5 193 498	5 472 331	5 932 840
usługi badania rynku gier mobilnych	548 606	1 317 788	571 024	596 223	308 753	366 990	399 507	318 568
Pozostałe	396 690	483 184	1 620 291	1 432 390	1 456 548	1 394 582	1 350 487	2 225 014

2022 rok był dla Grupy trudnym okresem, który rozpoczął się znoszeniem lockdownów spowodowanych pandemią COVID-19, pogorszeniem sentymentów na rynku konsumenckim, trudnym rynkiem marketingowym oraz wybuchem wojny w Ukrainie w lutym 2022 roku. Wszystkie te czynniki miały negatywny wpływ na działalność Grupy, przez co Zarząd Jednostki Dominującej w kolejnych miesiącach 2022 roku skupiał się przede wszystkim na zniwelowaniu tego wpływu na wyniki operacyjne.

Z powodu wojny w Ukrainie na początku marca 2022 roku Grupa zablokowała dystrybucję, marketing oraz możliwość płacenia we wszystkich kluczowych grach Grupy na terytorium Rosji i Białorusi. Udział rynku rosyjskiego (rynek białoruski jest pomijalny z perspektywy Grupy) w płatnościach 2021 roku wyniósł ok. 5,3% – w tym ok. 6,5% dla gry Fishing Clash i 2,5% dla gry Hunting Clash. Zamknięcie się Grupy na rynek rosyjski miało bezpośredni wpływ na spadek płatności, ale także pośrednio wpłynęło na aktywność graczy wewnątrz tzw. „klanów”.

Wykluczenie rosyjskich użytkowników spowodowało rotację graczy wewnątrz klanów i tymczasowe zaburzenie ich zaangażowania w grę (np. dobre klany z dużym udziałem rosyjskich graczy automatycznie bardzo osłabiły się w rankingach, demotywuując pozostałych graczy do rozgrywki).

Kumulacja negatywnych zdarzeń miała swoje największe odzwierciedlenie w wynikach Grupy w drugim kwartale 2022 roku. Zarząd Jednostki Dominującej podjął szereg działań w tamtym okresie w celu zwiększenia poprawy wyników w kolejnych okresach poprzez zmiany operacyjne – sposób produkcji nowego contentu w grach, sposób zarządzania zespołami, zakres wsparcia zespołów około produktowych. Efekt tych działań był już zauważalny w wynikach trzeciego kwartalu 2022 roku, kiedy to płatności w grach zbliżyły się do poziomu płatności z pierwszego kwartalu 2022 roku.

Czwarty kwartał to dla głównych gier Grupy utrzymanie podobnego poziomu płatności do poprzedniego kwartału, a także global launch gry Wings of Heroes. Grupa zamyka rok z poziomem płatności równym 542 mln PLN w porównaniu do 649,6 mln PLN w 2021 roku, który to był jeszcze „covidowym” rokiem.

Główny tytuł Grupy, gra Fishing Clash wygenerowała w 2022 roku niemal 356 mln PLN płatności, co stanowi 65,7% ogółu płatności Grupy. Jak wspomniano powyżej, po trudnym początku roku, udało się ustabilizować poziom kwartalnych płatności na poziomie 86-88 mln PLN. Wprowadzone w maju ub. r. zmiany w grze, poprzez poprawę parametrów zachowań graczy, pozwoliły także na ponowne zwiększenie budżetów marketingowych, które w trzecim kwartale 2022 roku osiągnęły poziom 18,8 mln PLN, a w czwartym – 15,2 mln PLN. Czwarty kwartał to zwyczajowo niższy poziom wydatków marketingowych z uwagi na krótkoterminowy, znaczący wzrost kosztów pozyskania użytkowników związany z okresem okołoswiątecznym, który najczęściej się normalizuje na początku kolejnego roku. Na koniec 2022 roku gra miała około 2,2 mln aktywnych miesięcznie użytkowników, co jest wynikiem zbliżonym do początku tego roku.

Kolejny tytuł Grupy – gra Hunting Clash – po słabszym drugim kwartale 2022 roku również odnotowała wzrost płatności w trzecim i czwartym kwartale 2022 roku do poziomu 32,5-32,7 mln PLN, co stanowi ponad 30% wzrost w stosunku do drugiego kwartalu 2022 roku. W tym samym okresie wydatki marketingowe były dalej skalowane i w czwartym kwartale 2022 roku wyniosły 14,3 mln PLN.

Portfolio Evergreen (Let's Fish oraz Wild Hunt), przy braku wydatków marketingowych oraz przy wsparciu kilkuosobowego zespołu było w stanie wygenerować niemal 21 mln PLN płatności (3,9% wszystkich płatności). Pomimo stopniowego, delikatnego spadku rok do roku, jest to dalej wynik bardzo satysfakcjonujący.

W 2022 roku do całkowitych płatności Grupy dołączają się także gry przejętej w lipcu 2021 roku spółki Rortos, z czego dwa starsze tytuły – Airline Commander i Real Flight Simulator wygenerowały 29,4 mln PLN.

Gra Airline Commander jest ciągle przebudowywana i wspierana przez wrocławski zespół produktowy, na przetomie drugiego i trzeciego kwartału 2022 roku przeprowadzono liczne testy marketingowe w celu sprawdzenia nowych funkcjonalności i kierunku ich rozwoju. Po przeprowadzeniu takich testów zespół ponownie skupił się na produkcji i poprawie parametrów wewnątrz gry. Drugi tytuł – Real Flight Simulator nie jest aktywnie wspierany dużym zespołem produktowym ani marketingiem.

Najnowsza produkcja włoskiego studia – gra Wings of Heroes – miała swoją globalną premierę w październiku 2022 roku (soft launch miał miejsce w trakcie 2 kwartału 2022 roku). Już pierwsze miesiące tego tytułu pokazują dynamiczny wzrost płatności, co jest dobrym prognostykiem dla dalszego rozwoju produktu. Grupa nie odnotowuje istotnej sezonowości sprzedaży. Poziom przychodów (płatności) jest uzależniony od cyklu życia danej gry, wydatków marketingowych, a także, w ostatnich latach, od wprowadzanych bądź znoszonych lockdownów wywołanych pandemią COVID-19.

Koszt wytworzenia sprzedanych usług obejmuje głównie wynagrodzenia pracowników i współpracowników Grupy (który systematycznie rośnie jednostkowo w czasie) oraz amortyzację gier. Wzrost kosztów w 2022 roku jest głównie związany z wykazywaniem kosztów (amortyzacja w wartości godziwej i bieżący koszt zespołów) gier włoskiego studia Rortos. Koszty te wyniosły 19,3 mln PLN za cztery kwartały 2022 roku w porównaniu do 3,2 mln PLN rozpoznanych w 2021 roku (przejęcie spółki nastąpiło na początku lipca 2021 roku). Z drugiej strony, w 2021 roku koszty programu motywacyjnego rozpisane na lata 2021-2022 wyniosły 7,6 mln PLN dla pozycji „koszty wytworzenia sprzedanych usług”, w 2022 roku brak jest analogicznego kosztu z uwagi na brak realizacji celu wynikowego.

Na poziom kosztów sprzedaży wpływa głównie poziom nakładów marketingowych opisanych powyżej oraz poziom prowizji, które są w pełni uzależnione od poziomu płatności (ok. 30%) i wraz z ich spadkiem/wzrostem proporcjonalnie spada/wzrasta kwota prowizji.



PODZIAŁ SKONSOLIDOWANYCH KOSZTÓW OGÓLNEGO ZARZĄDU PO KWARTAŁACH

WYSZCZEGÓLNIENIE	1Q 2021	2Q 2021	3Q 2021	4Q 2021	1Q 2022	2Q 2022	3Q 2022	4Q 2022
koszty powtarzalne, w tym:	4 466 911	7 765 229	5 007 974	8 486 510	11 030 484	11 763 761	9 196 909	8 134 626
wynagrodzenia, usługi podwykonawców Jednostki Dominującej	1 872 124	3 097 448	2 284 227	4 116 713	5 462 957	4 675 326	3 901 884	4 457 249
koszty utrzymania spółek zależnych	51 378	20 787	1 193 151	1 196 473	1 702 087	3 362 996	1 967 808	43 979
wynajem biura i utrzymanie biura – Jednostka Dominująca	488 500	513 199	800 012	752 324	859 752	1 012 146	1 032 308	1 157 053
Pozostałe	2 054 909	4 133 795	730 584	2 421 000	3 005 689	2 713 293	2 294 909	2 476 344
koszty jednorazowe, w tym:	7 291 473	7 294 056	13 016 898	9 378 751	13 065 319	764 783	6 034 268	5 560 753
koszty programu motywacyjnego	7 291 473	7 294 056	7 294 056	9 360 662	11 304 904	761 432	6 033 168	5 929 836
koszty M&A	0	0	3 668 514	18 089	1 760 415	3 351	1 100	-369 083
koszty wyjazdu integracyjnego	0	0	2 054 328	0	0	0	0	0
RAZEM KOSZTY OGÓLNEGO ZARZĄDU	11 758 384	15 059 285	18 024 872	17 865 260	24 095 803	12 528 544	15 231 177	13 695 379

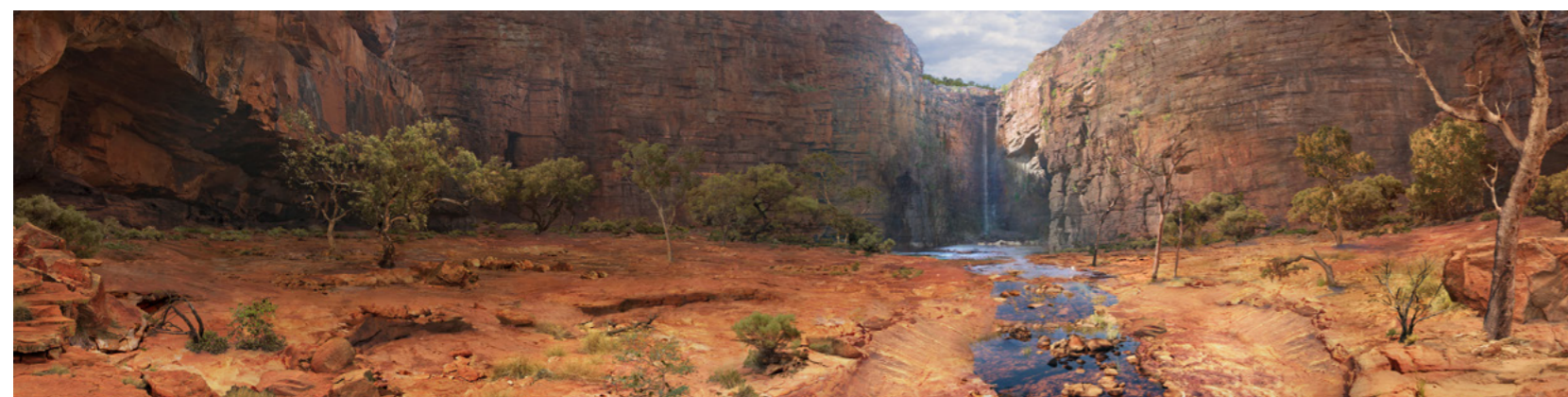
* W trakcie 4 kwartału 2022 roku Grupa dokonała reklasyfikacji kosztów czynszu w jednej ze spółek zależnych za okres 1-3Q 2022, co spowodowało obniżenie kosztów ogólnego zarządu za cały 2022 rok o kwotę 1 mln PLN. Korekta ta została zaprezentowana pod 4 kwartałem 2022.

W zakresie powtarzalnych kosztów ogólnego zarządu, pozycja ta wykazywała trend wzrostowy w 2021 roku i w pierwszej połowie 2022 roku. Na przełomie 2020 i 2021 roku Grupa podjęła decyzję o mocnej rozbudowie zespołów wspierających (ogólnofirmowych). Zatrudnienie w tych działach rośnie z kwartału na kwartał, aby w pierwszym kwartale 2022 roku osiągnąć swój szczyt. Dlatego też porównując 2022 i 2021 rok koszty wynagrodzeń wzrosły istotnie – z poziomu 11,4 mln PLN do 18,4 mln PLN. W trakcie drugiego kwartału 2022 roku Grupa dokonała zmian organizacyjnych wiążących się także z ograniczeniem poziomu zatrudnienia, stąd w samym trzecim kwartale 2022 koszt wynagrodzeń spadł o 16,5% w porównaniu do poprzedniego kwartału i wyniósł 3,9 mln PLN. Koszt wykazany w czwartym kwartale 2022 roku jest zwyczajowo trochę wyższy z uwagi na rozliczanie premii rocznych, jednakże dalej poziom 4,4 mln PLN jest znacznie niższy od kosztów wynagrodzeń z początku tego roku.

Kolejną grupą kosztów w ramach kosztów ogólnego zarządu są koszty spółek zależnych, które w 2022 roku wyniosły 7,1 mln PLN w porównaniu do 2,5 mln PLN w poprzednim okresie. Jest to głównie związane z utrzymaniem biur w Berlinie i Bukareszcie oraz przejęciem włoskiej spółki Rortos w połowie 2021 roku.

W czerwcu 2022 roku Jednostka Dominująca przyjęła do użytkowania dodatkowo powierzchnię biurową zlokalizowaną w biurowcu we Wrocławiu, co przełożyło się na zwiększony koszt utrzymania biura począwszy od 3 kwartału 2022 roku.

W kosztach ogólnego zarządu znajdują się także koszty programu motywacyjnego związanego z przyznaniem w 2020 roku akcji Prezesowi Spółki Maciejowi Zużátkowi oraz koszty klasycznego programu motywacyjnego opartego na emisji nowych akcji (tylko 2021 rok). Koszt programu motywacyjnego dla Prezesa Zarządu jest równy w czasie i wynosi 6 mln PLN na kwartał, koszt ten jest rozpoznawany w okresie maj 2020 – maj 2023, co oznacza że zarówno w 2021, jak i w 2022 roku koszt ten wyniósł odpowiednio 24,1 mln PLN. Natomiast koszt klasycznego programu motywacyjnego opartego na emisji nowych akcji wykazany w linijce kosztów ogólnego zarządu wyniósł w 2021 roku 7,1 mln PLN. Z uwagi na brak realizacji celu wynikowego programu w 2022 roku, dla tego okresu Grupa nie rozpoznaje kosztu tego programu, przy czym koszt ten został pierwotnie wykazany w 1 kwartale 2022 roku, a następnie odwrócony w 2 kwartale 2022 roku (5,3 mln PLN).



UZGODNIENIE WYNIKU OPERACYJNEGO DO WSKAŹNIKA EBITDA SKORYGOWANA PO KWARTAŁACH

WYSZCZEGÓLNIENIE	1Q 2021	2Q 2021	3Q 2021	4Q 2021	1Q 2022	2Q 2022	3Q 2022	4Q 2022
Zysk na działalności operacyjnej (EBIT)	55 919 321	38 696 044	31 192 480	40 412 748	29 391 817	17 444 470	21 635 772	4 219 705
Amortyzacja (bez części kapitalizowanej)	941 410	978 452	3 304 646	2 359 808	2 742 054	3 725 224	3 413 622	5 654 094
Odpisy z tytułu trwałej utraty wartości	0	3 760 700	0	0	0	8 467 149	671 272	14 643 822
EBITDA	56 860 731	43 435 196	34 497 126	42 772 556	32 133 872	29 636 841	25 720 667	24 517 621
Niegotówkowy wpływ programu motywacyjnego (bez części kapitalizowanej)	10 981 139	10 970 806	7 694 579	10 023 537	12 303 319	-236 983	6 033 168	5 929 836
wynik (przychód minus prowizje) odroczoney w czasie – consumable	-2 249 545	-198 724	1 585 693	5 232 970	-3 456 258	-636 252	-1 053 630	2 698 604
wynik (przychód minus prowizje) odroczoney w czasie – durable	-1 181 489	-6 649 270	5 331 821	9 330 773	-1 859 303	-316 187	4 254 570	2 483 367
koszty potencjalnych i zrealizowanych akwizycji (M&A) oraz przegląd opcji strategicznych	0	0	3 686 602	0	1 760 415	0	0	-370 132
darowizny na rzecz OPP – wojna w Ukrainie	0	0	0	0	1 000 000	0	0	0
pozostałe wydarzenia jednorazowe	0	0	2 054 828	0	248 368	0	24 886	32 299
EBITDA skorygowana	64 410 836	47 558 008	54 850 650	67 359 837	42 130 413	28 447 420	34 979 661	35 291 595

W trakcie drugiego kwartału 2022 roku Zarząd Spółki podjął decyzję o zaprzestaniu prac i zamknięciu projektu Football Elite. Decyzja o zamknięciu projektu została podjęta po przeprowadzeniu w czerwcu analizy kosztów marketingowych w zestawieniu z potencjałem rynkowym i zaangażowaniem graczy, którzy mogli testować nową grę. W ocenie Zarządu optymalizacja projektu zajęłaby wiele miesięcy, a poniesione koszty byłyby niewspółmierne do potencjalnych przychodów i rozmiaru segmentu tego typu gry. Odpis nakładów poniesionych na rozwój tej gry wyniósł 9,1 mln PLN i obciążył pozostałe koszty operacyjne (2 i 3 kwartał 2022 roku).

W toku prac nad jednostkowym i skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym Spółki i Grupy za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku Zarząd Spółki postanowił dokonać odpisu części kosztów prac rozwojowych poniesionych na rozwój dwóch gier w łącznej wysokości 14,5 mln PLN:

- » kwota 9,2 mln PLN dotyczy gry Magical District i wynika z decyzji o definitywnym zamknięciu tego projektu i skupieniu się wyłącznie na dalszym rozwoju drugiego tytułu warszawskiego studia – Fishing Masters.
- » kwota 5,3 mln PLN dotyczy gry Undead Clash i zawiera koszty prac, których efekty nie będą wykorzystywane w kolejnych etapach rozwoju tytułu, ze względu na decyzję o zmianie w rozgrywce i wprowadzeniu do niej nowego elementu.

Pod koniec 2022 roku gra została poddana licznym testom marketingowym. Na podstawie wniosków z ich analizy w rozgrywce Undead Clash wprowadzona została modyfikacja, która w ocenie Spółki ma potencjał zwiększenia zaangażowania graczy, lecz wymaga dodatkowych prac i nakładów.

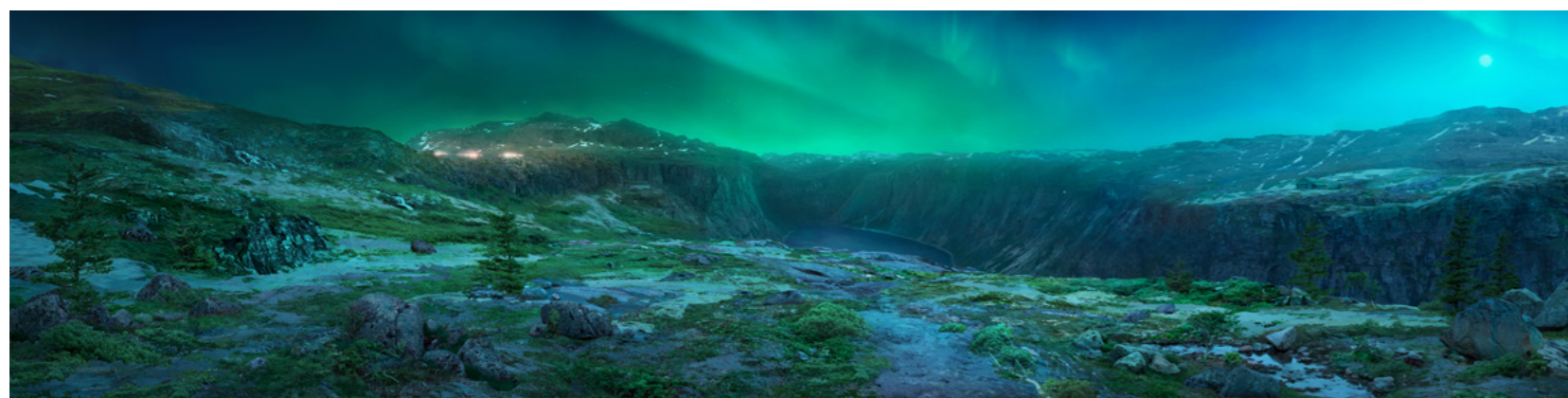
Przychody finansowe to głównie zrealizowane i niezrealizowane (bilansowe wyceny) różnice kursowe. Grupa część środków pieniężnych trzyma w walutach, stąd wycena pozycji bilansowych na 31.12.2022 roku wyniosła +4,7 mln PLN, przy +2,3 mln PLN zrealizowanych różnic kursowych (łącznie 7,1 mln PLN wykazane w przychodach finansowych). W 2021 roku wpływ różnic kursowych na sprawozdanie spółki był znacząco niższy – łącznie zrealizowane i niezrealizowane różnice kursowe wykazane jako koszty finansowe wyniosły 1,6 mln PLN.

Koszty finansowe w 2022 roku dotyczą głównie rozwinięcia dyskonta oraz aktualizacji zobowiązania z tyt. earn-out payments (zakup spółki Rortos), co łącznie stanowiło 14,5 mln PLN kosztów.

W marcu 2022 roku spółka nabyła 24,8% udziałów w Gamesture Sp. z o.o. Spółka ta generuje obecnie stratę netto, w związku z tym Grupa wykazała 2,7 mln PLN straty z tytułu udziału w jednostkach stowarzyszonych – brak analogicznego kosztu w roku poprzednim.

Grupa zamyka rok z wynikiem netto równym 52,3 mln PLN w porównaniu do 141,3 mln PLN rok wcześniej (spadek o 63%).

Skorygowana EBITDA w 2022 roku wyniosła 140,8 mln PLN w porównaniu do 234,2 mln PLN rok wcześniej (spadek o 40%).



4.2. KOMENTARZ DO WYNIKÓW – SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

W ujęciu bilansowym, między 31.12.2021 roku a 31.12.2022 roku przy stosunkowo stałej sumie bilansowej, nastąpił wzrost aktywów trwałych (+5%), a tym samym spadek wartości aktywów obrotowych (-7%). Po stronie aktywów trwałych za największe zmiany odpowiada:

- » nabycie udziałów w Gamesture Sp. z o.o. (12,2 mln PLN zmiana netto pozycji „pozostałe aktywa finansowe” w porównaniu do 31.12.2021 roku, przy czym wpływ na pozycję ma także wycena bilansowa udziałów w funduszu Sisu);
- » nakłady na nową powierzchnię biurową oraz wymianę stanowisk pracy (6,2 mln PLN zmiana netto na pozycji „Rzeczowe aktywa trwałe”);

W strukturze aktywów obrotowych największy spadek wystąpił w sumie należności (14,6 mln PLN zmiana netto), co jest związane ze spadkiem płatności w porównaniu do 4 kwartału 2021 roku oraz w sumie środków pieniężnych (13 mln PLN), co jest związane z mniejszymi wpływami do Grupy z działalności operacyjnej. Dodatkowo, na 31.12.2022 roku Spółka ma należność z tytułu podatku CIT w wysokości 9,7 mln PLN, gdzie rok wcześniej nie było takiej pozycji.

Struktura pasywów nie uległa istotnym zmianom w porównaniu do 31.12.2021 roku. Największe zmiany to:

- » wzrost zobowiązań handlowych z poziomu 6,9 mln PLN do kwoty 13,1 mln PLN, co jest ściśle powiązane z poziomem wydatków marketingowych w ostatnim miesiącu raportowanego okresu;
- » spadek rozrachunków z tytułu CIT o 7,9 mln PLN (łącznie zobowiązanie i rezerwa);
- » wzrostem pozostałych zobowiązań długo – i krótkoterminowych związanych z earn-out payments z kwoty 50,9 mln PLN do kwoty 61,1 mln PLN.

4.3. KOMENTARZ DO WYNIKÓW – SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z PRZEPIYWÓW PIENIĘŻNYCH

Przeptywy z działalności operacyjnej w 2022 roku były niższe o 31% w porównaniu do 2021 roku. Spadek ten nie jest współmierny ze spadkiem zysku brutto (-61%), co można wyjaśnić wyższym poziomem korekt niegotówkowych, tj. zmianą stanu należności, płatności w formie akcji, odpisami wartości niematerialnych oraz amortyzacją (w tym głównie amortyzacją przejętych gier Rortos).

Działalność inwestycyjna Grupy związana jest głównie z produkcją nowych tytułów – nakłady wyniosły 27,7 mln PLN w 2022 roku, adaptacją nowej powierzchni biurowej i zakupem wyposażenia – 11,9 mln PLN, a także zakupem udziałów w Gamesture Sp. z o.o. – 14,3 mln PLN.

Działalność finansowa to głównie przepływy pieniężne związane z wypłatą dywidendy – dywidenda w wysokości ponad 72 mln PLN została wypłacona zarówno w 2021, jak i 2022 roku. Dodatkowo, na początku 2022 roku Grupa nabyła 70.000 akcji własnych, co stanowiło wypływ gotówkowy w wysokości 18,6 mln PLN.





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 97% przychodów). W związku z tym Grupa nie ewidencjonuje liczby sprzedanych produktów, a jedynie wartościowe ujęcie sprzedaży. Miarą pozwalającą na określenie popularności produktu jest, w opinii Zarządu, poziom generowanych płatności dokonywanych przez aktywnych graczy oraz MAU, czyli liczba miesięcznie aktywnych użytkowników. Obie te miary zostały zaprezentowane i omówione w pkt 4.1 „komentarz do wyników – skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów”.



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

Grupa dokonuje przypisania płatności od użytkownika do kraju (a potem kontynentu) na podstawie dostępnych raportów sprzedażowych na wybranych platformach dystrybucji.

REGION	płatności 2022 rok	% udział w płatnościach 2022	płatności 2021 rok	% udział w płatnościach 2021
Amerika Północna	243 626 679	44,9%	278 406 215	41,3%
Europa	204 322 368	37,7%	242 676 411	39,3%
w tym Polska	23 219 034	4,3%	33 660 826	5,1%
Azja	63 163 339	11,7%	98 485 916	14,1%
Amerika Południowa	14 319 633	2,6%	14 283 599	2,9%
Australia i Oceania	11 474 584	2,1%	9 957 890	1,6%
Afryka	5 151 513	1,0%	5 759 029	0,8%
RAZEM PŁATNOŚCI	542 058 116	100%	649 569 060	100%
Przychód odroczone w czasie (consumable)	3 496 480	N/D	-6 243 418	N/D
Przychód odroczone w czasie (durable)	-6 996 946	N/D	-9 280 603	N/D
RAZEM PRZYCHODY	538 557 650	N/D	634 045 040	N/D

Produkty Grupy są sprzedawane globalnie poprzez sieć sklepów z aplikacjami mobilnymi (Google Play, AppStore) oraz z wykorzystaniem kanałów przeglądarkowych. 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 2022 rok	% udział w płatnościach 2022	płatności 2021 rok	% udział w płatnościach 2021
Google Inc.	315 249 524	58,2%	390 427 975	60,1%
Apple Distribution International	194 555 543	35,9%	226 519 219	34,9%
Pozostali	32 253 049	6,0%	32 621 866	5,0%
RAZEM PŁATNOŚCI	542 058 116	100,0%	649 569 060	100,0%
Przychód odroczone w czasie (consumable)	3 496 480	N/D	-6 243 418	N/D
Przychód odroczone w czasie (durable)	-6 996 946	N/D	-9 280 603	N/D
RAZEM PRZYCHODY	538 557 650	N/D	634 045 040	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

2022 rok Grupa zamyka z poziomem płatności równym 542 mln PLN w porównaniu do 649,6 mln PLN w 2021 roku. Porównując te dane warto mieć na uwadze, że 2021 rok nadal pozostawał pod wpływem obostrzeń „covidowych”. Jednocześnie 2022 rok to okres pogarszających się wskaźników makroekonomicznych i sentymentu konsumenckiego, wysokich kosztów marketingu oraz napaści zbrojnej Rosji na Ukrainę. W wyrazie sprzeciwu przeciwko działaniom Rosji, Grupa zdecydowała się zablokować dystrybucję oraz możliwość płatania we wszystkich swoich grach na terytorium Rosji i Białorusi.

Miało to bezpośredni wpływ na poziom wpływów Grupy. Udział rynku rosyjskiego (rynek białoruski jest pomijalny z perspektywy Grupy) w płatnościach 2021 roku wyniósł ok. 5,3% – w tym ok. 6,5% w przypadku gry Fishing Clash i 2,5% w przypadku Hunting Clash. Poza bezpośrednim wpływem tej decyzji na niższy poziom płatności, miała ona także pośrednie przełożenie na aktywność graczy wewnątrz tzw. „klanów”. Wykluczenie rosyjskich użytkowników spowodowało rotację graczy wewnątrz klanów i tymczasowe zaburzenie ich zaangażowania w grę.

W 2022 roku pozytywny wpływ na poziom płatności Grupy miała przejęta w lipcu 2021 roku spółka Rortos. Jej dwa starsze tytuły – Airline Commander i Real Flight Simulator wygenerowały 29,4 mln PLN. Ważnym wydarzeniem dla całej Grupy była natomiast globalna premiera w październiku 2022 roku najnowszej produkcji włoskiego studia – gry Wings of Heroes. Gra została dobrze przyjęta przez graczy, a Grupa aktywnie pozyskuje nowych użytkowników budując bazę niezbędną do prowadzenia testów w grze i badania zachowania różnych grup odbiorców. Zakres testów obejmuje ekonomię gry oraz zaangażowanie użytkowników. W tym celu w grze z dużą częstotliwością udostępniane są nowe funkcjonalności i opcje zakupu. Priorytetem na najbliższe miesiące jest poprawa elementu społecznościowego i rywalizacji w rozgrywce oraz zwiększenie bazy użytkowników i monetyzacji produktu.

W marcu 2022 roku Ten Square Games zainwestowało w zakup 25% udziałów w krakowskim studio Gamesture za 14,3 mln PLN. Spółka ta generuje obecnie stratę netto, w związku z tym Grupa wykazała 2,7 mln PLN straty z tytułu udziału w jednostkach stowarzyszonych. Na początku 2023 roku Spółka zwiększyła swoje zaangażowanie w Gamesture do blisko 37%.

W drugim kwartale 2022 roku, Zarząd Spółki dokonał zmian organizacyjnych polegających m.in. na ograniczeniu poziomu zatrudnienia, zmianie sposobu tworzenia contentu czy organizacji pracy. Miało to wpływ na poziom kosztów wynagrodzeń w Grupie.

W 2022 roku Zarząd Ten Square Games zdecydował się również zamknąć dwa realizowane przez Spółkę projekty. Pierwszym z nich była gra Football Elite, a drugim Magical District. Szczegóły dotyczące tych decyzji i ich konsekwencje finansowe zostały szczegółowo opisane w sekcji 4.1 Sprawozdania – Komentarz do wyników – skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów.

Spółka zdecydowała się również na wprowadzenie częściowej zmiany rozgrywki w rozwijanej grze Undead Clash, co wiązało się koniecznością dokonania częściowego odpisu poniesionych kosztów prac w wysokości 5,3 mln PLN, których efekty nie będą wykorzystywane w dalszym rozwoju gry.

Zarówno w analizowanym okresie, jak i w nadchodzących miesiącach, Zarząd Spółki koncentruje swoje wysiłki na wzmacnianiu kompetencyjnym 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, Hunting Clash oraz Wings of Heroes. Spółka na bieżąco monitoruje rozwój sytuacji na rynku reklamy oraz zmiany zachowań pozyskanych grup użytkowników.

Po przeprowadzonej w 2021 roku akwizycji spółki Rortos, Zarząd Jednostki Dominującej w 2022 roku dużo uwagi poświęcił kwestii integracji Rortosa w Grupie, aby zapewnić nowej spółce dostęp do zgromadzonych kompetencji i zasobów w celu szybszego skalowania jej działalności.



Miesięczna analiza płatności i kosztów marketingowych kluczowych gier

Fishing Clash

(bez FC China)**
dane w mln PLN



* Dane za styczeń, luty i marzec 2023 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.



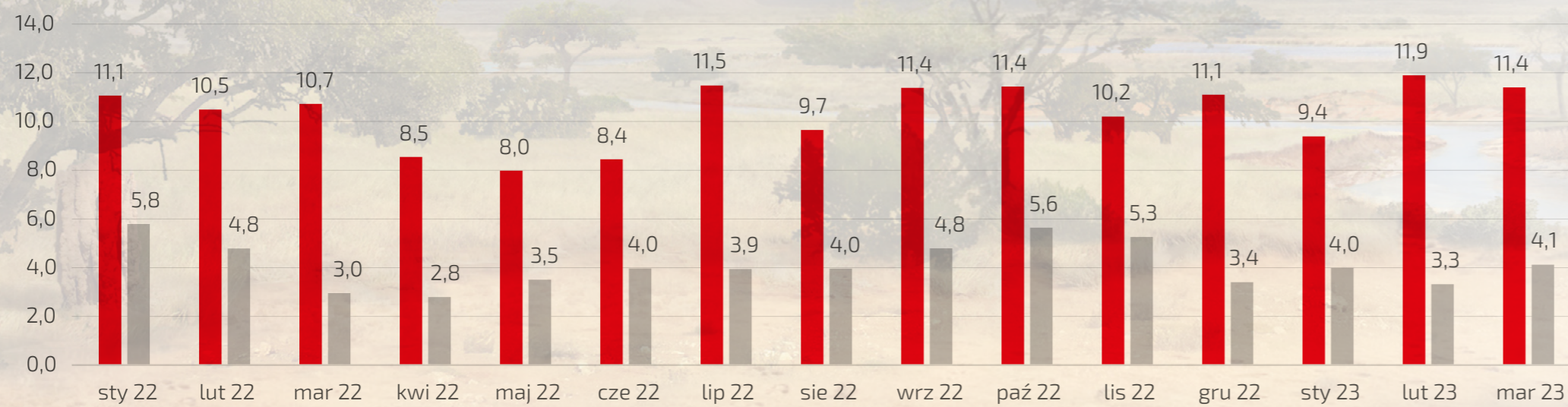
Rok 2022 był pełen wyzwań dla głównego produktu Spółki gry Fishing Clash. Pierwsza połowa 2022 roku zamknęła się spadkiem płatności o 27% r/r. Wpływ na to miała m.in. napaść Rosji na Ukrainę oraz efekt rekordowo wysokich nakładów na pozyskiwanie użytkowników w latach 2020 – 2021. Z powodu wojny w Ukrainie, na początku marca 2022 roku, Grupa zablokowała dystrybucję, marketing oraz możliwość płatności we wszystkich kluczowych grach Grupy na terytorium Rosji i Białorusi. Udział rynku rosyjskiego (rynek białoruski jest pomijalny z perspektywy Grupy) w płatnościach 2021 roku wyniósł ok. 6,5% dla gry Fishing Clash. Zamknięcie rynku miało bezpośredni wpływ na spadek płatności, ale także pośredni efekt na aktywność graczy wewnątrz tzw. klanów. Warto również przypomnieć, że Zarząd Spółki korzystając ze spadku cen na rynku marketingowym w trakcie pandemii podjął decyzję o zintensyfikowaniu działań marketingowych i przeznaczaniu rekordowo wysokich nakładów na pozyskanie użytkowników dla gry Fishing Clash. Przyczyniło się to do skokowego wzrostu bazy użytkowników (z poziomu 1,9 mln w czwartym kwartale 2019 roku do blisko 7,0 mln) oraz płatności. W 2022 roku nakłady na działania marketingowe były istotnie niższe niż w trakcie pandemii, a baza użytkowników stopniowo wracała do wielkości sprzed pandemii. W 2022 roku nakłady marketingowe w grze Fishing Clash były niższe o blisko 23,0% w porównaniu z 2021 rokiem. Zespół Fishing Clash prowadził prace nad poprawą jakości produktu oraz wzbogaceniem jej o nowe funkcjonalności. W grze pojawiły się również nowe formaty wydarzeń lepiej dostosowane do oferty oraz potrzeb użytkowników. Zmiany zostały także wprowadzone w sposobie pracy zespołów, aby podnieść efektywność ich działań. Pozytywne efekty wprowadzonych zmian były widoczne w trzecim kwartale 2022 roku. Końcówka roku, w szczególności grudzień, to okres ograniczania budżetów reklamowych, co przekłada się również na liczbę użytkowników i poziom płatności. Od początku 2023 roku Spółka zaczęła stopniowo zwiększać nakłady na marketing, co z czasem powinno mieć pozytywny wpływ na bazę użytkowników i poziom płatności. Jednocześnie prowadzone są projekty, których celem jest dalsza poprawa wskaźnika LTV w grze.



Miesięczna analiza płatności i kosztów marketingowych kluczowych gier

Hunting Clash

dane w mln PLN



■ płatności ■ marketing

* Dane za styczeń, luty i marzec 2023 to szacunki Grupy.

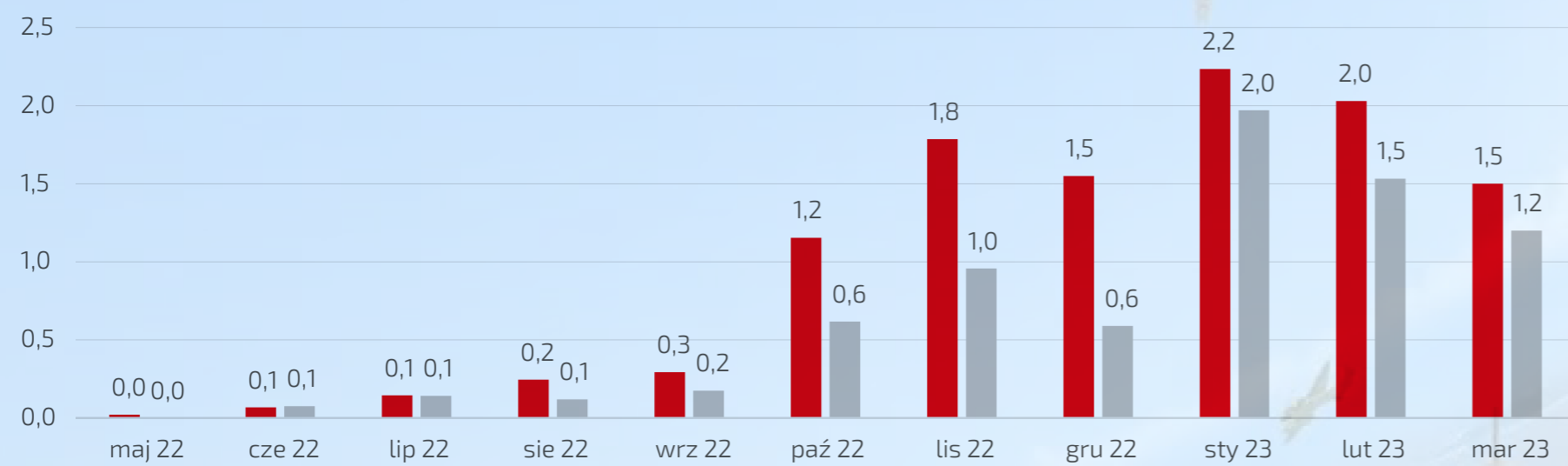


Pierwsza połowa 2022 roku, a w szczególności jej drugi kwartał, była trudna dla drugiego co do wielkości produktu Grupy gry Hunting Clash, przede wszystkim ze względu na sytuację na rynku marketingowym, a także zablokowanie dystrybucji produktu na rynku rosyjskim od marca 2022 roku. W pierwszej połowie 2022 roku wartość nakładów marketingowych była niższa o blisko 32,0% niż w analogicznym okresie 2021 roku, co miało również wpływ na liczbę graczy i aktywność w grze. W drugiej części roku zespół skupił się na poprawie jakości produktu i działaniach wspierających jego rentowność, co pozwoliło powrócić na stabilny poziom płatności. Rozpoczęto również skalowanie wydatków marketingowych, które w drugiej połowie 2022 roku były o blisko 21,5% wyższe niż w pierwszej połowie 2022 roku. Wzrost nakładów na pozyskiwanie użytkowników oraz poprawa monetyzacji i rozbudowa produktu o nowe funkcjonalności sprawiły, że Hunting Clash powrócił się ścieżkę wzrostu. Gra odnotowała wzrost płatności do około 32,5 – 32,7 mln PLN w trzecim i czwartym kwartale, co oznacza wzrost o 30,0% w stosunku do wyniku z drugiego kwartału 2022 roku. W całym 2022 roku płatności wzrosły o 5,8% w porównaniu z 2021 rokiem.

Miesięczna analiza płatności i kosztów marketingowych kluczowych gier

Wings of Heroes

dane w mln PLN



■ płatności ■ marketing

* Dane za styczeń, luty i marzec 2023 to szacunki Grupy.



Gra Wings of Heroes miała swoją globalną premierę w październiku 2022 roku (soft launch miał miejsce w trakcie 2 kwartału 2022 roku). Już pierwsze miesiące tego tytułu pokazują dynamiczny wzrost płatności. Gra została dobrze przyjęta przez graczy, a Grupa aktywnie pozyskuje nowych użytkowników budując bazę niezbędną do prowadzenia testów w grze i badania zachowania różnych grup odbiorców. Zakres testów obejmuje ekonomię gry oraz zaangażowanie użytkowników. W tym celu w grze z dużą częstotliwością udostępniane są nowe funkcjonalności i opcje zakupu. Priorytetem na najbliższe miesiące jest poprawa elementu społecznościowego i rywalizacji w rozgrywce oraz zwiększenie bazy użytkowników i monetyzacji produktu.

9. WSKAZANIE CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ, W TYM O NIETYPOWYM CHARAKTERZE, MAJĄCYCH ISTOTNY WPŁYW NA SPRAWOZDANIE FINANSOWE

W trakcie drugiego kwartału 2022 roku Zarząd Spółki podjął decyzję o zaprzestaniu prac i zamknięciu projektu Football Elite. Decyzja o zamknięciu projektu została podjęta po przeprowadzeniu w czerwcu 2022 roku analizy kosztów marketingowych w zestawieniu z potencjałem rynkowym i zaangażowaniem graczy, którzy mogli testować nową grę. W ocenie Zarządu Spółki optymalizacja projektu zajęłaby wiele miesięcy, a poniesione koszty byłyby niewspółmierne do potencjalnych przychodów i rozmiaru segmentu tego typu gry. Odpis nakładów poniesionych na rozwój tej gry wyniósł 9,1 mln PLN.

W toku prac nad jednostkowym i skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym Spółki i Grupy za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku Zarząd Spółki postanowił dokonać odpisu części kosztów prac rozwojowych poniesionych na rozwój dwóch gier w łącznej wysokości 14,5 mln PLN:

- » kwota 9,2 mln PLN dotyczy gry Magical District i wynika z decyzji o definitywnym zamknięciu tego projektu i skupieniu się wyłącznie na dalszym rozwoju drugiego tytułu warszawskiego studia – Fishing Masters.
- » kwota 5,3 mln PLN dotyczy gry Undead Clash i zawiera koszty prac, których efekty nie będą wykorzystywane w kolejnych etapach rozwoju tytułu, ze względu na decyzję o zmianie w rozgrywce i wprowadzeniu do niej nowego elementu.

Pod koniec 2022 roku gra została poddana licznym testom marketingowym. Na podstawie wniosków z ich analizy w rozgrywce Undead Clash wprowadzona została modyfikacja, która w ocenie Spółki ma potencjał zwiększenia zaangażowania graczy, lecz wymaga dodatkowych prac i nakładów.



10. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

W 2022 roku Grupa kontynuowała prace nad nowymi grami. Jedną z nich jest Undead Clash, gra o walce z zombie z elementami mechanik sprawdzonych w najpopularniejszych tytułach Grupy. Gra po wejściu na zaawansowany etap produkcji przeszła liczne testy rynkowe. Na ich podstawie podjęto decyzje o wprowadzeniu zmian w mechanice gry, które w ocenie Spółki mają większy potencjał zaangażowania graczy.

W związku z decyzją o wprowadzeniu zmiany w grze, Zarząd Spółki zdecydował się na odpis części kosztów poniesionych na rozwój Undead Clash w wysokości 5,3 mln PLN, których efekty nie będą wykorzystywane w dalszym rozwoju gry.

Warszawskie studio Spółki pracuje nad Fishing Masters, grą z kategorii idle RPG. W opinii Spółki z racji swojego przygodowego charakteru, tytuł ten pozwoli dotrzeć do nowych kategorii graczy. Gra jest na bardzo zaawansowanym etapie produkcji, a jej premiera jest przewidziana na 2023 rok.

W październiku 2022 roku globalną premierę miała gra Wings of Heroes z portfela przejętej w 2021 roku spółki Rortos. Gra została bardzo dobrze przyjęta przez użytkowników, a jej parametry są bardzo obiecujące. Zespół Rortosa przy wsparciu Ten Square Games pracuje nad kolejnymi warstwami contentu w grze oraz budowie głębi jej monetyzacji. Dodatkowo, kontynuowane są prace nad gruntowną przebudową jednego z tytułów z portfolio spółki Rortos – Airline Commander.

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 marketingowych. Aktywnie monitorowany jest rozwój sztucznej inteligencji – modeli językowych (GPT) oraz modeli generowania obrazów (MidJourney, Stable Diffusion). Zespół tworzy prototypy narzędzi wykorzystujących nowe rozwiązania technologiczne w produktach Grupy w zakresie możliwym przy obecnym etapie rozwoju i uregulowania kwestii sztucznej inteligencji.

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

11.

PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTKI I GRUPY

Strategia Grupy opiera się na poszukiwaniu i innowacyjnym połączeniu 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 plan wydawniczy pozwalają Grupie na konsekwentną realizację strategii.

W ciągu ostatnich dwóch lat działania podjęte przez Zarząd Jednostki Dominującej pozwoliły na zrealizowanie głównego celu strategicznego czyli zdywersyfikowanie portfela produktów. Udało się tego dokonać w otoczeniu rynkowym, którego funkcjonowanie zostało zakłócone przez wybuch epidemii COVID-19, napaść Rosji na Ukrainę, czy zmianę polityki prywatności firmy Apple.

Podstawowym filarem rozwoju Grupy jest zespół wrocławskiego biura TSG wspierany osobami pracującymi zdalnie z różnych części Polski i świata. Tutaj tworzone są nowe tytuły oraz rozwijane obecne. We Wrocławiu znajdują się również wszystkie centralne funkcje Ten Square Games oraz platforma wspierająca rozwój i skalowanie wszystkich produktów Grupy, na którą składają się wyspecjalizowane działy biznesowe (m.in. Growth, Business Intelligence, czy Technologiczny). Pracownicy TSG to zespół o wysokich kompetencjach rozwijający zdywersyfikowany portfel gier mobilnych oraz gotowy wspierać w rozwoju spółki czy studia wchodzące w skład Grupy. Dzięki platformie, Grupa zapewnia nowym podmiotom dostęp do zasobów i kompetencji, których nie miały wcześniej w swoim zasięgu. Takie wsparcie ich działań daje szansę na istotne przyspieszenie rozwoju.

Grupa zakłada również rozwój poprzez selektywne akwizycje podmiotów pasujących do wizji jej dalszego rozwoju. W lipcu 2021 roku Zarząd Jednostki Dominującej dokonał pierwszej w swojej historii akwizycji i nabył 100% udziałów spółki Rortos – wiodącego producenta symulatorów lotniczych wytwarzanych na urządzenia mobilne. W 2022 roku Grupa dokonała kolejnej akwizycji kupując, łącznie w dwóch transakcjach, blisko 37% udziałów w kapitale zakładowym Gamesture Sp. z o.o. wyspecjalizowanej w gatunku RPG.

Po dwóch latach realizacji strategii przyjętej w 2020 roku oraz istotnej zmianie struktury Grupy Zarząd Jednostki Dominującej prowadzi obecnie prace nad jej aktualizacją w celu lepszego dopasowania kierunków działań do nowego kształtu Grupy, jej potencjału oraz sytuacji rynkowej.





12.

SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU

Ten Square Games jest częścią globalnego ekosystemu. Zarząd Jednostki Dominującej na etapie budowania strategii rozwoju biznesu uwzględnia interesy społeczne i ochronę środowiska, a także relacje z różnymi grupami interesariuszy. Jednostka Dominująca systematycznie przeznaczając część przychodów, aby wspomóc rozwiązywanie istotnych problemów globalnych, zgodnie z wartością "Bądź Częścią Zmiany". Ambicją Zarządu Jednostki Dominującej jest aby jej działalność biznesowa miała pozytywny wpływ na środowisko i budowanie długoterminowej wartości dla wszystkich interesariuszy. Ten Square Games zarówno na etapie strategii, jak i w codziennej działalności wdraża międzynarodowe standardy Environmental, Social, and Governance (ESG). Jednostka Dominująca współpracuje z globalnymi organizacjami, takimi jak Fair Play Alliance i Tech To The Rescue, aby w oferowanych produktach stosować bardziej zrównoważone rozwiązania i dzielić się zasobami z organizacjami pozarządowymi.

2021-2024 filary zrównoważonego rozwoju



ENVIRONMENTAL – ŚRODOWISKO

Celem środowiskowym Jednostki Dominującej 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 Ten Square Games;
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 Ten Square Games.

Ten Square Games finalizuje prace nad oszacowaniem emisji CO₂ w trzech zakresach zgodnie z GHG protocol w celu systematycznej ich redukcji i pełnego offsetowania wpływu na środowisko.



SOCIAL – SPOŁECZEŃSTWO

Ten Square Games dostrzega swój wpływ na społeczność lokalną, w których funkcjonują najważniejsi interesariusze Spółki: pracownicy i kontrahenci wraz z rodzinami, gracze, dostawcy i udziałowcy. Spółka poprzez swoją działalność ma realny wpływ na kształtowanie ekosystemu, w którym funkcjonuje. Dlatego też obowiązujące w Ten Square Games zasady, procedury i polityka biznesowa koncentrują się na następujących czynnikach społecznych:

1. równość wynagrodzeń – której efektem ma być niwelowanie lub utrzymanie luki płacowej pomiędzy pracownikami różnych płci zatrudnionych w Ten Square Games na poziomie niższym niż w całej polskiej gospodarce. Efekt ten jest osiągnięty poprzez różne działania podejmowane w 2022 roku, np. benchmarki wynagrodzeń weryfikowane dwa razy w roku, promowanie i zatrudnianie kobiet na stanowiskach kierowniczych i wyższych stanowiskach technicznych. Warto zauważyć, że wiele z najwyższych stanowisk w Grupie Ten Square Games zajmują kobiety. W sumie 30% 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.
2. zdrowie psychiczne – uznając wagę tego zagadnienia, którego katalizatorem była pandemia COVID-19, Ten Square Games angażuje się we wspieranie zdrowia mentalnego pracowników. Oprócz zapewnienia prywatnej opieki medycznej, firma wprowadziła pakiet opieki psychologicznej, na który składa się sponsoring edukacji i usług terapeutycznych.
3. wsparcie lokalnych społeczności, w celu zniwelowania nierówności społecznych, szczególnie wśród najmłodszego pokolenia.



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 oraz nie angażuje się w żadne nielegalne praktyki, lecz zapewnia przejrzystość swoich działań. Jako Spółka notowana na GPW, Ten Square Games stosuje w swojej działalności Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW. Obecnie Spółka w 81% realizuje wskazane w dokumencie zasady. Jej ambicją jest większa zgodność ze wskazanymi zasadami, a planem minimum co najmniej utrzymanie tego wyniku w przyszłości.

Realizacja Celów Zrównoważonego Rozwoju

Jako międzynarodowa firma działająca w szybko rozwijającej się branży cyfrowej, Ten Square Games doskonale zdaje sobie sprawę z wyzwań, przed jakimi stoi dzisiejszy świat. Kryzys klimatyczny, nierówności, ubóstwo i głód to tylko niektóre z globalnych problemów, do których rozwiązania Spółka chce się przyczynić przeznaczając na tę działalność część wypracowanych zasobów.

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



ZERO GŁODU

Przekazaliśmy pieniądze na rzecz lokalnej organizacji charytatywnej, Fundacji Pocięcha, która zapewnia ciepłe posiłki dzieciom z rodzin znajdujących się w trudnej sytuacji ekonomicznej.



DOBRE ZDROWIE I JAKOŚĆ ŻYCIA

Zapewniliśmy naszym pracownikom i współpracownikom:

- a.** abonament prywatnej opieki medycznej, który zapewnia szybki dostęp do lekarzy specjalistów
- b.** bezpłatne badania onkologiczne oraz regularną edukację w zakresie profilaktyki nowotworowej
- c.** refundację usług psychologicznych i edukację w zakresie zdrowia psychicznego
- d.** bezpłatne usługi fizjoterapeutyczne na miejscu
- e.** 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 bez doświadczenia technologicznego zdobyć nowe kompetencje i 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 i etniczne, poziom (dys)sprawności, czy narodowość.



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 najwyżej opłacane stanowiska, taka polityka pomaga neutralizować różnice w wynagrodzeniach kobiet i mężczyzn występujące we wszystkich krajach, w których działa firma. W 2022 roku z inicjatywy pracowników powstał projekt z zakresu różnorodności i integracji w miejscu pracy. Jego celem jest realizacja pięciu tematycznych działań obejmujących kwestie integracji kulturowej, środowisk LGBTQ+, zdrowia psychicznego, komunikacji w miejscu pracy oraz wsparcia pracowników z obowiązkami opiekuńczymi.

Co roku pracownicy Spółki angażują się w specjalną akcję crowdfundingową wystawiając na licytację swoje umiejętności. W 2022 roku środki, które udało się zebrać pracownikom zostały przez Spółkę podwojone i przekazane Fundacji Mam Marzenie. Łącznie było to 50 tys. PLN na sfinansowanie realizacji marzeń 10 nieuleczalnie chorych dzieci.

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



DZIAŁANIE W DZIEDZINIE KLIMATU

Poczyniliśmy pierwsze kroki w kierunku neutralności węglowej i dążymy do osiągnięcia celu zerowej emisji netto – zgodnie z inicjatywą Science-Based Targets. Spółka w 2022 roku przeprowadziła wiele kampanii ekologicznych, których efektem było posadzenie ponad 60 tys. drzew, a także zwiększenie poziomu wiedzy naszych pracowników, kontrahentów i graczy. 67% osób zatrudnionych w TSG zaangażowało się w inicjatywy ESG organizowane przez Spółkę.



ŻYCIE POD WODĄ

Jednym z najważniejszych projektów Spółki, który był wyrazem troski i odpowiedzialności za jej bezpośrednie otoczenie było specjalne wydarzenie w grze Fishing Clash zatytułowane – Uratuj Odrę. Spółka aktywnie zaangażowała się w przeciwdziałanie skutkom katastrofy ekologicznej we wrześniu 2022 roku. Włączyła w swoje działania tysiące graczy na świecie i przekazała 100 tys. PLN na rzecz przeciwdziałania skutkom dewastacji środowiska naturalnego. W kwietniu 2022 roku, w ramach obchodów Międzynarodowego Dnia Ziemi, gracze Fishing Clash oczyszczali wirtualną Amazonkę ze śmieci, równocześnie zbierając punkty, z których całkowity dochód został przeznaczony na sadzenie drzew przy współpracy z fundacją Ecosia. Gracze Hunting Clash zaangażowali się natomiast w oczyszczanie wirtualnej Tanzanii. Z kolei, z okazji Międzynarodowego Dnia Wody 2021 gracze z całego świata łowili wymarłe gatunki w wirtualnych łowiskach Fishing Clash, przyczyniając się do oczyszczania oceanów.



PARTNERSTWA NA RZECZ CELÓW

Ten Square Games dołączyła do Inicjatywy ONZ Global Compact, programu, który łączy firmy z całego świata w zobowiązaniu do promowania praw człowieka i zrównoważonego rozwoju w swoich organizacjach. Co roku Spółka przygotowuje obowiązkowy raport ze swoich działań, który przekazuje organizacji. Spółka dołączyła do Fair Play Alliance, globalnej koalicji firm z branży gier komputerowych, zaangażowanej w tworzenie zdrowszych społeczności graczy, w ramach której może rozwijać i dzielić się najlepszymi praktykami, w celu zapobiegania pojawianiu się w produktach oferowanych przez Spółkę jakichkolwiek znamion molestowania, dyskryminacji, czy nadużyć. Chcemy, aby gry mobilne, były bezpieczną przestrzenią, która daje użytkownikom wiele konstruktywnych wyzwań oraz możliwość 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. Spółka przystąpiła również do inicjatywy Playing for the Planet organizowanej w ramach Programu Środowiskowego Organizacji Narodów Zjednoczonych. Jej członkowie zobowiązali się do wprowadzenia w swoich grach wydarzeń o charakterze ekologicznym, redukcji emisji CO2 i wspierania inicjatyw na rzecz ochrony klimatu. W 2022 roku dwie gry z portfolio Spółki – Fishing Clash i Hunting Clash uczestniczyły w wydarzeniu Green Game Jam organizowanym w ramach tej inicjatywy. Spółka jest również członkiem organizacji Leaders for Climate Action.



Wydatki związane ze wspieraniem kultury, sportu, instytucji charytatywnych, mediów, organizacji społecznych oraz związków zawodowych poniesione w 2022 roku i opisane powyżej prezentują poniższe tabele:

TYP WYDATKÓW	kwota
działalność charytatywna	1 093 139
<i>w tym wsparcie Ukrainy</i>	<i>1 000 000</i>
działalność środowiskowa	932 267
działalność sportowa	10 430
działalność edukacyjna	124 980
działalność sponsoringowa	70 886
RAZEM	2 231 704

ORGANIZACJA	kwota
Polskie Centrum Pomocy Międzynarodowej	500 000
Polska Misja Medyczna	500 000
Planetly GmbH	494 159
Ecosia GmbH	295 002
Polski Związek Wędkarski	100 000
Fundacja Tech To The Rescue	67 751
Pozostali	274 792
RAZEM	2 231 704

PODSUMOWANIE

Choć Ten Square Games od dawna dba, aby jej działalność rozwijała się w sposób zrównoważony, to w ostatnich latach liczba i skala inicjatyw w tym obszarze istotnie wzrosła. W 2021 roku łączna kwota przekazana przez Spółkę na cele charytatywne przekroczyła 500 tys. PLN, nie licząc koordynowanych przez pracodawcę akcji, w których prywatne pieniądze na te cele przekazywali pracownicy oraz wielu roboczogodzin poświęconych przez członków zespołu.

W 2022 roku Spółka wsparła cele charytatywne kwotą ponad 1,0 mln PLN. Kierując się jedną z wartości firmy, Grow Together, oraz rosnącymi oczekiwaniami interesariuszy w post-pandemicznej rzeczywistości, Spółka postanowiła rozpocząć przygotowania do raportowania działań z zakresu ESG już za 2023 rok, czyli wcześniej niż wymagają tego przepisy prawa, aby zapewnić jeszcze większą transparentność działań i realne zaangażowanie w zmiany, także na poziomie governance.



13.

ISTOTNE ZDARZENIA NASTĘPUJĄCE PO ZAKOŃCZENIU OKRESU SPRAWOZDAWCZEGO, KTÓRE NIE ZOSTAŁY ODZWIERCIEDLONE W SPRAWOZDANIU FINANSOWYM ZA DANY OKRES

Nie wystąpiły istotne zdarzenia po dniu bilansowym, które mogłyby mieć wpływ na dane finansowe zawarte w sprawozdaniu za okres zakończony 31 grudnia 2022 roku. Poniżej zaprezentowano jednakże istotne wydarzenia, które będą mieć wpływ na sprawozdanie w kolejnym okresie.

W dniu 31 stycznia 2023 roku Jednostka Dominująca kupiła kolejne 12% udziałów w kapitale zakładowym Gamesture Sp. z o.o. Kwota płatności wyniosła ok. 2,7 mln USD.

Zgodnie z informacją otrzymaną w dniu 17 marca 2023 roku od NetEase – partnera biznesowego Ten Square Games w Chinach – 22 maja 2023 roku gra Fishing Clash przestanie być dostępna dla graczy na rynku chińskim. NetEase podjął decyzję o zamknięciu spółki zależnej współpracującej m.in. z Ten Square Games. Oznacza to również, że licencja na dystrybucję gry Fishing Clash China straci swoją ważność. 22 marca 2022 roku wstrzymana została możliwość dokonywania płatności w grze.

W 2022 r. łączne przychody Ten Square Games z dystrybucji gry Fishing Clash w Chinach wyniosły 3,9 mln zł. Według szacunków Spółki w 2023 r. kwota ta byłaby jeszcze niższa, nie większa niż 1,0 mln PLN. Tym samym skala utraconych przychodów osiągniętych przez Ten Square Games z tytułu obecności na rynku chińskim nie jest istotna z perspektywy Spółki.



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 Grupy generowana jest w walutach obcych, w związku z tym jest ona narażona na ryzyko związane z nagłymi zmianami kursów walutowych. Z drugiej strony, 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, jakkolwiek zmiana ich polityk promocji aplikacji, doboru aplikacji, czy zasad dystrybucji aplikacji może mieć wpływ na wyniki Grupy.

» Zmiana polityki kluczowych platform – kanałów marketingowych.

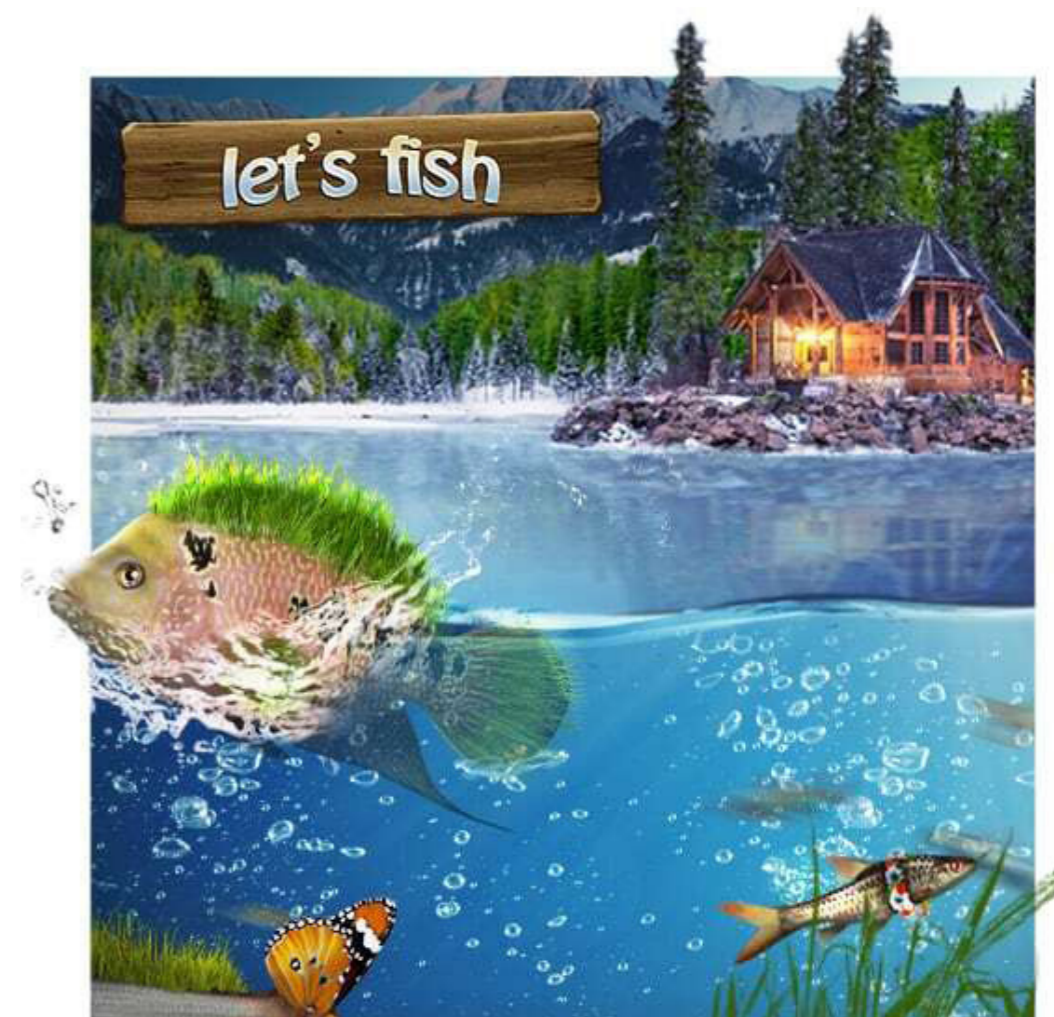
Przykładem takich zmian jest wprowadzona w 2021 roku zmiana polityki prywatności Apple, która mocno zakłóciła działanie rynku reklam online. W wyniku wprowadzonych zmian zdecydowanie trudniejsze stało się precyzyjne targetowanie kampanii marketingowych oraz weryfikacja przewidywanej przyszłej wartości pozyskiwanych grup użytkowników. Jest to problem, z którym mierzą się obecnie wszyscy reklamodawcy korzystający z tego typu marketingu. Podobne zmiany zapowiedział także Google, nie są jednak jeszcze znane szczegóły i zakres zmian oraz dokładny termin ich wprowadzenia.

» 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 stworzenia atrakcyjnego miejsca pracy dla 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 produkty Grupy 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 poziomu 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.

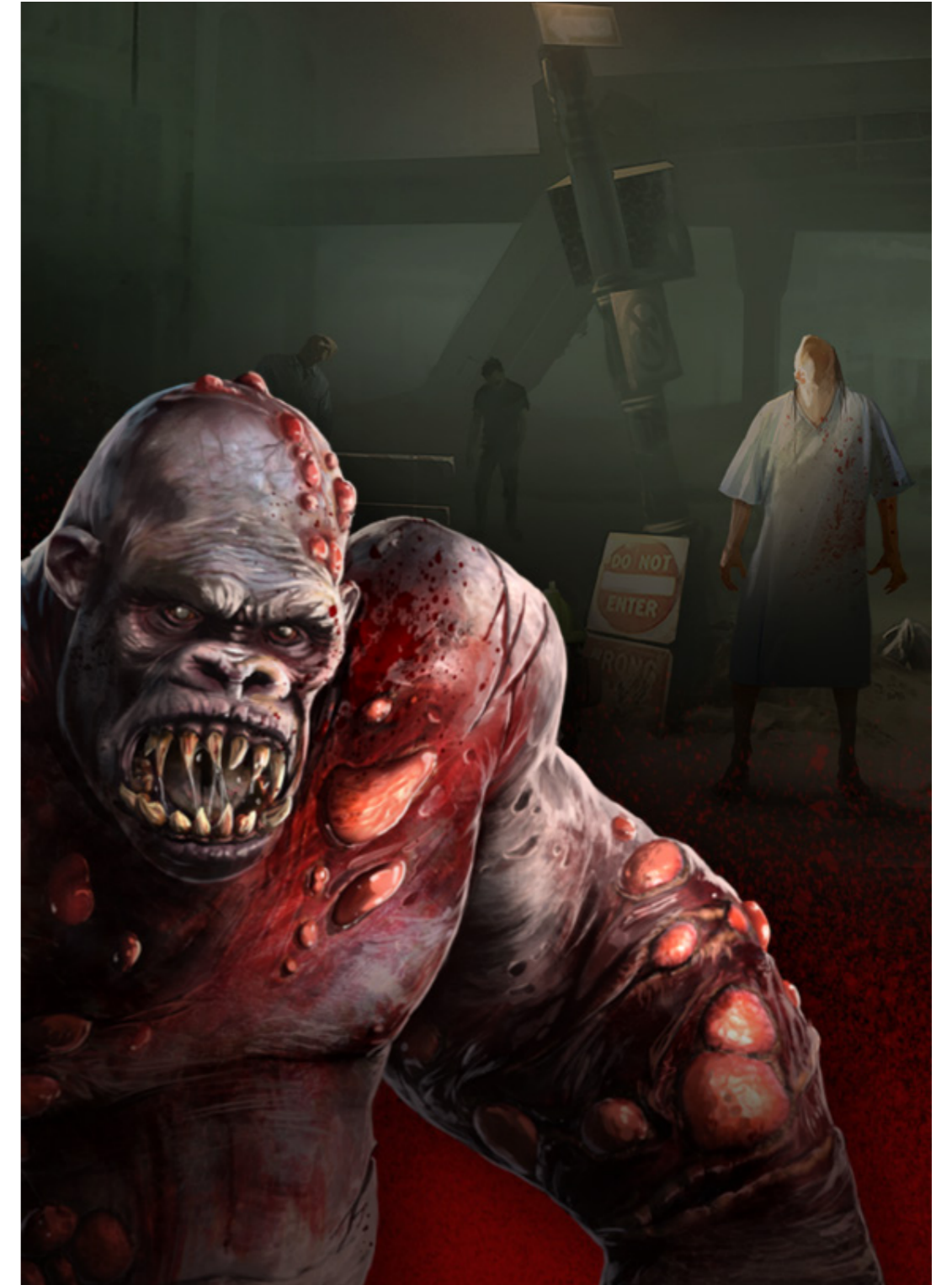
» **Zmiany regulacji prawnych, podatkowych oraz ryzyko obsługi użytkowników w różnych jurysdykcjach.**

» **Nowopowstałym ryzykiem dla działalności Grupy jest sytuacja w Ukrainie w świetle rosyjskiej inwazji na ten kraj (luty 2022 rok).**

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 zaprzestała udostępniania wszystkich swoich gier w Rosji i na Białorusi, co przełożyło się także na wyniki wypracowane w 2022 roku (sprzedaż na tych rynkach stanowiła ok. 5,3% całości płatności w 2021 roku). Jeśli konflikt zbrojny w Ukrainie będzie nadal trwał, wpłynie to na wyniki Grupy w kolejnych latach.

Zgodnie z informacją otrzymaną w dniu 17 marca 2023 roku od NetEase – partnera biznesowego Ten Square Games w Chinach – 22 maja 2023 roku gra Fishing Clash przestanie być dostępna dla graczy na rynku chińskim. NetEase podjął decyzję o zamknięciu spółki zależnej współpracującej m.in. z Ten Square Games. Oznacza to również, że licencja na dystrybucję gry Fishing Clash China straci swoją ważność. 22 marca 2022 roku wstrzymana została możliwość dokonywania płatności w grze.

W 2022 r. łączne przychody Ten Square Games z dystrybucji gry Fishing Clash w Chinach wyniosły 3,9 mln zł. Według szacunków Spółki w 2023 r. kwota ta byłaby jeszcze niższa, nie większa niż 1,0 mln PLN. Tym samym skala utraconych przychodów osiąganych przez Ten Square Games z tytułu obecności na rynku chińskim nie jest istotna z perspektywy Spółki.





15.

CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA EMITENTA

W 2023 roku Grupa zamierza kontynuować rozwój swojej działalności w dotychczasowych obszarach, tj. rozwijać bieżące portfolio produktów oraz tworzyć nowe projekty w segmencie gier mobilnych Free 2 Play. Jednocześnie Zarząd Jednostki dominującej aktywnie poszukuje możliwości dywersyfikacji portfela produktów poprzez selektywne akwizycje podmiotów pasujących do rozwoju Grupy Ten Square Games.

Dalszy rozwój gier Fishing Clash, Hunting Clash i Wings of Heroes 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 rozwój funkcjonalności produktów i ponosi nakłady marketingowe na pozyskiwanie nowych graczy.

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.

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

Historycznie umowami mogącymi mieć wpływ w przyszłości na zmiany w proporcjach akcji posiadanych przez akcjonariuszy były umowy dotyczące programu motywacyjnego. Z uwagi na brak realizacji celu w 2022 roku, w 2023 roku nie zostaną wyemitowane akcje z programu motywacyjnego uchwalonego na lata 2021-2022. Szczegóły programu zostały opisane w nocie 27 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 2022 rok.

18.

SEZONOWOŚĆ LUB CYKLICZNOŚĆ DZIAŁALNOŚCI

Sezonowość w działalności Grupy nie występuje.



19.

KREDYTY, POŻYCZKI, PORECZENIA, GWARANCJE

Jednostka Dominująca udziela pożyczek spółkom zależnym. Pożyczki są udzielane na warunkach rynkowych, a okres spłaty został określony nie dłużej niż do 31.12.2023 roku. Saldo tych pożyczek na 31.12.2022 roku wynosi 1,8 mln PLN.

Pod koniec 2022 roku Jednostka Dominująca udzieliła także pożyczki w kwocie 2,2 mln PLN jednostce stowarzyszonej – Gamesture Sp. z o.o. Pożyczka ta została spłacona wraz z odsetkami w styczniu 2023 roku.

Ten Square Games S.A., ani żadna z jej spółek zależnych, nie była na dzień 31 grudnia 2022 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

W dniach 20 – 28 stycznia 2022 roku realizowana została 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. Została ona podjęta w wykonaniu uchwały nr 7 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 23 czerwca 2021 roku 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.



21.

POSIADANE PRZEZ JEDNOSTKĘ ODDZIAŁY (ZAKŁADY)

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



22.

INSTRUMENTY FINANSOWE

22.1

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.

22.2

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 lutego 2019 roku 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 2 stycznia 2020 roku, tj. w dniu przejścia Przedmiotu Najmu i zakończy się w dniu 2 stycznia 2025 roku. 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 stycznia 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 współ-pracowników. Nowa powierzchnia biurowa została udostępniona Spółce 15 września 2020 roku, a okres najmu wynosi 5 lat od dnia przejścia 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 listopada 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 października 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. Od tego czasu miały miejsce kilkukrotne transakcje sprzedaży akcji Spółki przez Członków Porozumienia. Na dzień wydania niniejszego Sprawozdania Porozumienie Akcjonariuszy posiada 2.487.288 akcji co stanowi 33,9% 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.

W dniu 5 lipca 2021 roku Spółka zawarła jako kupujący, z dotychczasowymi współnikami Antonio Fariną oraz Roberto Simonettim jako sprzedającymi, umowę sprzedaży całości udziałów spółce Rortos S.r.l z siedzibą w Weronie.

Cena za cały nabywany udział w Rortos została ustalona na kwotę EUR 45.000.000 bez uwzględniania poziomu gotówki i poziomu zadłużenia (cash free and debt free basis) w oparciu o mnożnik zysku EBITDA za 2020 rok, znormalizowany o kapitalizację kosztów osobowych, na poziomie 9,8. Po uwzględnieniu poziomu gotówki i zadłużenia na dzień rozliczenia płatność wyniosła 46,7 mln EUR. Ponadto, na warunkach określonych w Umowie Sprzedającym będzie przysługiwało dodatkowe wynagrodzenie (earn-out payment) zależne od wyników Rortos w okresie od 1 lipca 2021 roku do 31 grudnia 2025 roku, wyliczone zgodnie z formułą uzgodnioną w Umowie – w maksymalnej kwocie nie wyższej niż wynik EBITDA osiągnięty przez Rortos w adekwatnym okresie.

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 PODJAĆ W CELU PRZECIWDZIAŁANIA TYM ZAGROŻENIOM

Jednostka Dominująca oraz spółki zależne posiadały wysoki stan środków pieniężnych na dzień 31.12.2022 roku oraz 31.12.2021 roku. Spółki Grupy regulują swoje zobowiązania terminowo. Spółki Grupy nie mają również problemów ze sptywem należności – zdecydowana większość kwot dotyczących danego miesiąca jest regulowana w ciągu kolejnych 4-5 tygodni.

W 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 2022 roku wyniosły 126,6 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 w przypadku pojawienia się korzystnej okazji inwestycyjnej.

26.

INFORMACJE O SYSTEMIE KONTROLI PROGRAMÓW AKCJI PRACOWNICZYCH

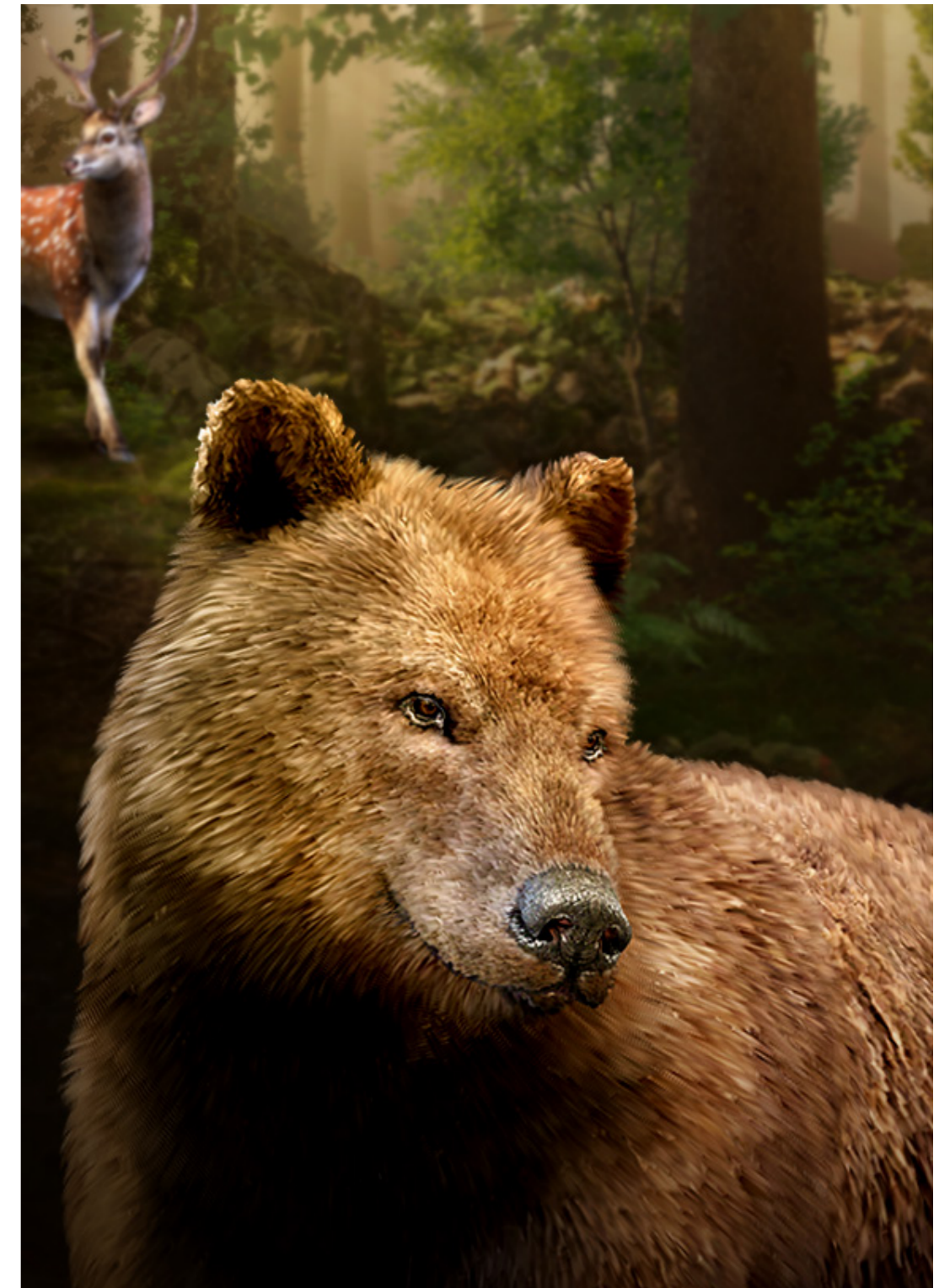
Program motywacyjny oparty o akcje Spółki obejmujący działalność Spółki i jej Grupy Kapitałowej w latach 2021 – 2022 został zatwierdzony przez Walne Zgromadzenie w dniu 20 maja 2020 r.

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 31.12.2022 roku oraz na dzień 31.12.2021 roku Grupa nie posiadała istotnych pozycji pozabilansowych.





28.

WARTOŚĆ WYNAGRODZEŃ, NAGRÓD LUB KORZYŚCI, W TYM WYNIKAJĄCYCH Z PROGRAMÓW MOTYWACYJNYCH LUB PREMIOWYCH OPARTYCH NA KAPITAŁE EMITENTA DLA OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH, NADZORUJĄCYCH ALBO CZŁONKÓW ORGANÓW ADMINISTRUJĄCYCH EMITENTA

Poniżej zaprezentowano wynagrodzenia w podziale na wypłacone i należne. W przypadku braku adnotacji kwota wypłacona równa się kwocie należnej za dany okres sprawozdawczy. Sumy dla danej osoby prezentują natomiast tylko kwoty należne zgodnie z zasadą memoriału, tj. zgodnie z zasadą z jaką zostało sporządzone niniejsze sprawozdanie finansowe.

OSOBA POWIĄZANA	Wynagrodzenia		Dywidenda netto	
	01.01.2022-31.12.2022	01.01.2021-31.12.2021	01.01.2022-31.12.2022	01.01.2021-31.12.2021
Zarząd (suma wynagrodzenia należnego)	29 030 296	41 590 063	2 775 554	2 591 385
Maciej Zużatek (suma wynagrodzenia należnego)	24 957 072	25 162 632	1 578 091	1 578 091
- Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe stałe	824 400	824 520	1 578 091	1 578 091
- Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe zmienne wypłacone	0	290 479	0	0
- Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe zmienne należne	0	205 440	0	0
- Ten Square Games S.A. – program motywacyjny oparty na akcjach uchwalony na lata 2021-2022	0	0	0	0
- Ten Square Games S.A. – program motywacyjny z 2020 roku oparty na akcjach rozpoznawany w czasie	24 132 672	24 132 672	0	0
Marcin Chruszczyński (od 01.08.2020 do 21.10.2021)	0	602 093	0	0
- Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe	0	310 759	0	0
- Ten Square Games S.A. – program motywacyjny oparty na akcjach uchwalony na lata 2021-2022*	0	291 334	0	0
Andrzej Ilczuk (od 21.01.2021)	636 000	4 647 402	19 343	0
- Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe stałe	636 000	514 190	19 343	0
- Ten Square Games S.A. – program motywacyjny oparty na akcjach uchwalony na lata 2021-2022	0	4 133 212	0	0

OSOBA POWIĄZANA	Wynagrodzenia		Dywidenda netto	
	01.01.2022-31.12.2022	01.01.2021-31.12.2021	01.01.2022-31.12.2022	01.01.2021-31.12.2021
Anna Idzikowska (od 21.01.2021)	719 300	4 712 024	137 700	162 000
- Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe stałe	636 000	514 065	137 700	162 000
- Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe zmienne, należne, wypłacone	83 300	64 747	0	0
- Ten Square Games S.A. – program motywacyjny oparty na akcjach uchwalony na lata 2021-2022	0	4 133 212	0	0
Janusz Dziemidowicz (od 21.01.2021)	636 000	409 225	682 417	682 417
- Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe stałe	636 000	409 225	682 417	682 417
Wojciech Gattner (od 21.01.2021)	1 445 924	5 956 154	200 054	168 877
- Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe stałe	636 000	514 066	200 054	168 877
- Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe zmienne wypłacone	960 824	1 374 436	0	0
- Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe zmienne należne	809 924	1 308 876	0	0
- Ten Square Games S.A. – program motywacyjny oparty na akcjach uchwalony na lata 2021-2022	0	4 133 212	0	0
Magdalena Jurewicz (do 31.07.2020 oraz od 21.10.2021)	636 000	100 533	157 950	0
- Ten Square Games S.A. – wynagrodzenie gotówkowe	636 000	100 533	157 950	0

OSOBA POWIĄZANA	Wynagrodzenia		Dywidenda netto	
	01.01.2022-31.12.2022	01.01.2021-31.12.2021	01.01.2022-31.12.2022	01.01.2021-31.12.2021
Rada Nadzorcza	381 290	420 016	5 721 241	6 904 230
Rafał Olesiński	102 000	102 000	5 419	5 419
Tomasz Drożdżyński (do 11.03.2022)	9 290	51 565	0	0
Maciej Marszałek	60 000	60 000	356 400	356 400
Wiktor Schmidt	48 000	48 000	0	0
Marcin Bitos	54 000	54 000	0	0
Kinga Stanisławska	54 000	54 000	851	851
Arkadiusz Pernal	54 000	50 452	5 358 571	6 541 560
Osoby powiązane (Ten Square Games S.A.)	0	162 000	n/d	13 081 500
Maciej Popowicz (od 20.05.2020 do 31.12.2021)	0	162 000	n/d	13 081 500
Kluczowy personel (Ten Square Games S.A.)	0	0	b/d	b/d
Członkowie rodziny kluczowego personelu/Zarządu (Ten Square Games S.A.)	303 400	55 395	b/d	b/d



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

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

Wynagrodzenie zmienne należne prezesa Zarządu Pana Macieja Zużatka zależy od spełnienia celów zarządczych, co jest potwierdzone uchwałą Rady Nadzorczej po zatwierdzeniu sprawozdania. Wynagrodzenie za 2021 rok zostało ustalone na poziomie 128.400 PLN, jednakże zgodnie z intencją Prezesa Zarządu wynagrodzenie to zostało przekazane na cele charytatywne (organizacja OPP wspierająca działania w Ukrainie). W związku z powyższym Jednostka Dominująca nie traktuje kwoty tego wynagrodzenia jako wypłaconego Prezesowi w 2022 roku.

Wynagrodzenie zmienne członka Zarządu Pana Wojciecha Gattnera jest naliczane za dany kwartał i wypłacane w kolejnym kwartale, stąd występują różnice w kwotach wypłaconych i należnych dla tego Członka Zarządu.

Transakcje pomiędzy podmiotami powiązаныmi 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 2022 został dokonany przez Radę Nadzorczą Spółki w formie podjętej uchwały w dniu 18 maja 2021 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 01.01.2022 r. do 30.06.2022 r. oraz od 01.01.2023 r. do 30.06.2023 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 2022 oraz 2023 i tym samym postanowiła o przedłużeniu umowy z PKF Consult Sp. z o.o. sp.k. Powyższa umowa zawiera także usługę oceny rocznego sprawozdania o wynagrodzeniach.

WYSZCZEGÓLNIENIE	koszty 2022 roku	koszty 2021 roku
badanie skonsolidowanego i jednostkowego sprawozdania za rok 2022 (2021)	89 600	42 761
przegląd skonsolidowanego i jednostkowego sprawozdania za pierwsze półrocze 2022 (2021)	41 400	25 202
ocena sprawozdania o wynagrodzeniach za rok 2022 (2021)	9 400	8 800
RAZEM	140 400	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 2022 roku jak również od dnia 1.01.2023 roku do dnia publikacji jednostkowego oraz skonsolidowanego raportu rocznego za 2022 rok Emitent oraz spółki od niego zależne nie zawarły istotnych transakcji z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe.

31.

EMISJA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH – WYKORZYSTANIE WPŁYWÓW Z EMISJI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W OKRESIE OBJĘTYM RAPORTEM

W 2022 roku jak również od dnia 1.01.2023 roku do dnia publikacji jednostkowego oraz skonsolidowanego raportu rocznego za 2022 rok, nie miała miejsca emisja papierów wartościowych Emitenta.



32.

ZMIANY W PODSTAWOWYCH ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM EMITENTA I JEGO GRUPĄ KAPITAŁOWĄ

W 2022 roku jak również od dnia 1.01.2023 roku do dnia publikacji jednostkowego oraz skonsolidowanego raportu rocznego za 2022 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 2022 roku jak również od dnia 1.01.2023 roku do dnia publikacji jednostkowego oraz skonsolidowanego raportu rocznego za 2022 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.

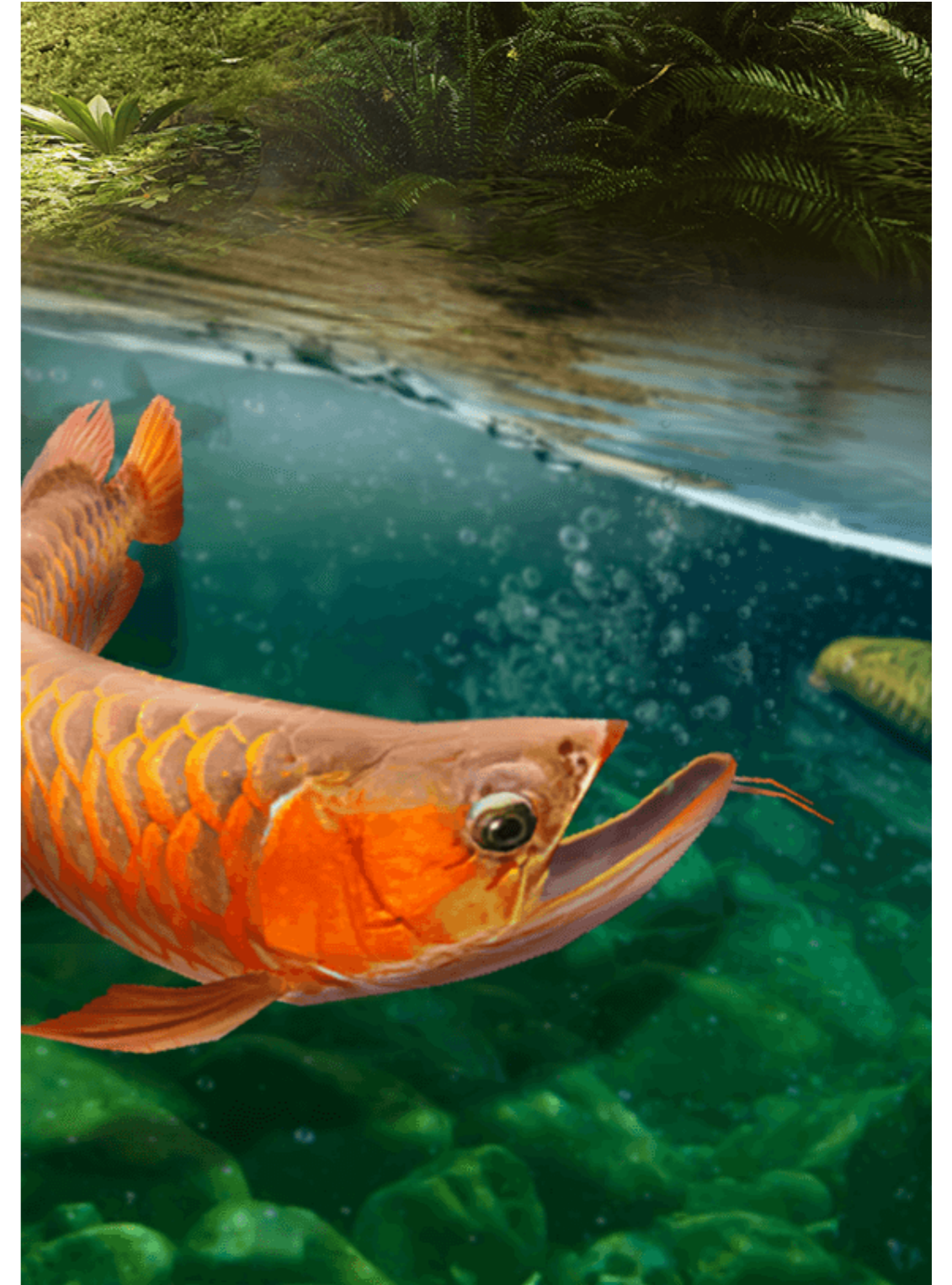
INFORMACJE O WSZELKICH ZOBOWIĄZANIACH WYNIKAJĄCYCH Z EMERYTUR I ŚWIADCZEŃ O PODOBNYM CHARAKTERZE DLA BYŁYCH OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH, NADZORUJĄCYCH ALBO BYŁYCH CZŁONKÓW ORGANÓW ADMINISTRUJĄCYCH ORAZ O ZOBOWIĄZANIACH ZACIĄGNIĘTYCH W ZWIĄZKU Z TYMI EMERYTURAMI

W 2022 roku jak również od dnia 1.01.2023 roku do dnia publikacji jednostkowego oraz skonsolidowanego raportu rocznego za 2022 rok, nie wystąpiły zobowiązania wynikające z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających, 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 2022 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 28.03.2023 r.
oraz podpisane przez:

PREZES ZARZĄDU
Maciej Zużatek

CZŁONEK ZARZĄDU
Janusz Dziemidowicz

CZŁONEK ZARZĄDU
Wojciech Gattner

CZŁONEK ZARZĄDU
Andrzej Ilczuk

CZŁONEK ZARZĄDU
Magdalena Jurewicz

Wrocław, 28 marca 2023 r.