

Szanowni Akcjonariusze,

za nami trzeci kwartał 2025 roku - okres intensywnych prac nad naszym kluczowym tytułem Infection Free Zone (IFZ), dalszej monetyzacji katalogu gier oraz przygotowań do kolejnych premier. Chcemy podzielić się z Państwem najważniejszymi informacjami, zachowując niezmiennie wysoki poziom transparentności.

Dziękujemy za pytania o termin premiery wersji 1.0 IFZ. Chcemy wyjaśnić tę kwestię możliwie jasno, ponieważ w przypadku Infection Free Zone mówimy o dużym, strategicznie istotnym tytule, rozwijanym bez sztywnych ograniczeń budżetowych. To fundamentalnie zmienia sposób planowania premiery. Dla porównania: w mniejszych projektach – jak np. Survival Machine – termin premiery ustala się szybciej, bo pole manewru jest naturalnie ograniczone budżetem i zakresem, a więc dość wcześnie wiadomo, jaki zestaw funkcji i zawartości realnie zmieści się w planie. IFZ jest produkcją większą, bardziej złożoną i o długoterminowym potencjale, dlatego decyzja o zakresie wersji 1.0 oraz konkretnej dacie musi przejść pełniejszy, wieloetapowy proces.

Po dużych aktualizacjach zbieramy szczegółowy feedback od graczy – analizujemy opinie i priorytety społeczności, aby ustalić, jakie funkcjonalności i elementy contentu są jeszcze najbardziej oczekiwane. Na tym etapie znajdujemy się obecnie. Następnie propozycje graczy oraz nasze własne pomysły są oceniane pod kątem technicznej wykonalności, opłacalności oraz wpływu na długoterminową wartość gry, a także spójności z wizją wersji 1.0. Na tej podstawie przygotowujemy wstępny zakres zawartości na premierę, który konsultujemy z graczami, najczęściej za pomocą ankiet; rozważamy również tzw. „silent reviews”, czyli oceny ekspertów branżowych. Gdy mamy uzgodniony docelowy content, zamykamy listę funkcji i materiałów, które muszą wejść do wersji premierowej. Dopiero na tym etapie jesteśmy w stanie rzetelnie oszacować, ile czasu potrzeba na wykonanie całości i wyznaczyć termin–cel. Trzeba przy tym pamiętać, że w tak dużej grze każda nowa funkcjonalność może powodować nieprzewidziane błędy w starszych obszarach (regresje), co może wymuszać przesunięcia i dodatkowe prace stabilizacyjne. W końcowej fazie developmentu uzyskujemy wysoką pewność, że gra będzie gotowa na konkretny dzień – jest to jednak data gotowości produkcyjnej, a nie zawsze ostateczna data wydania. Finalna premiera musi bowiem uwzględniać również czynniki rynkowe, takie jak unikanie bezpośredniej konkurencji z dużymi, podobnymi tytułami, co może przesunąć premierę o kolejne miesiące. Dodatkowo bierzemy pod uwagę ewentualną równoległą premierę na PC i konsole, która wymaga synchronizacji z firmą portującą oraz przejścia procesów certyfikacyjnych. W praktyce oznacza to, że twardą datę premiery wersji 1.0 podamy dopiero wtedy, gdy przejdziemy przez opisane etapy i będziemy mieli wysoką pewność zarówno co do gotowości gry, jak i optymalnego okna rynkowego. Do tego czasu będziemy komunikować orientacyjne ramy czasowe, np. rok lub konkretne półrocze, i aktualizować je wraz z postępem prac oraz konsultacji z graczami.

Choć Publisher Sale miał miejsce już w czwartym kwartale, zależy nam na bieżącym dzieleniu się kluczowymi informacjami, dlatego już teraz przekazujemy jego wstępne wyniki. Tegoroczny Publisher Sale był o 21% lepszy niż zeszłoroczny i przyniósł Spółce ponad 173 tys. USD przychodu. To ważny sygnał, że budowana przez lata baza graczy oraz tytułów generuje wymierne efekty także w modelu cyklicznych kampanii promocyjnych, a my

potrafimy skutecznie wykorzystać współpracę z platformami i okna promocyjne do zwiększania sprzedaży.

Równolegle konsekwentnie monetyzujemy starsze tytuły z naszego katalogu. Dobrym przykładem jest zawarta niedawno umowa z Epic Games dotycząca gier 112 Operator oraz Rustler, o łącznej wartości 250 tys. USD. Odbieramy to jako potwierdzenie naszych kompetencji w zakresie długoterminowej monetyzacji IP, docierania do nowych grup odbiorców oraz budowania wartości katalogu w wieloletnim horyzoncie. W praktyce nasz backlog starszych tytułów pozwala finansować bieżącą działalność, natomiast zyski z flagowych produkcji, takich jak IFZ, przeznaczamy przede wszystkim na rozwój nowych projektów oraz rozwój istniejących, perspektywicznych gier wydanych w formule Early Access, a także na wypłatę dywidendy.

W kontekście dywidendy podtrzymujemy wcześniejszą zapowiedź, że w pierwszym kwartale przyszłego roku Zarząd będzie podejmował decyzję w sprawie ewentualnej dywidendy zaliczkowej. Kluczowy wpływ na tę decyzję będą miały przede wszystkim wyniki sprzedażowe naszych gier oraz kształtowanie się kursu USD/PLN, biorąc pod uwagę istotny udział przychodów walutowych. Naszym celem pozostaje znalezienie równowagi między atrakcyjnością Spółki dla akcjonariuszy a potrzebą reinwestowania środków w rozwój portfolio gier.

Na dzień sporządzenia niniejszego listu łączna sprzedaż naszych głównych tytułów w fazie Early Access kształtuje się następująco: Infection Free Zone osiągnęło poziom około 730 tysięcy sprzedanych egzemplarzy, natomiast Survival Machine około 64 tysięcy. Jest to solidna baza, która potwierdza zainteresowanie graczy naszymi produkcjami, daje komfort dalszego rozwijania tych tytułów oraz wzmacnia naszą pozycję w rozmowach z partnerami biznesowymi i platformami dystrybucyjnymi.

Rozpoczęliśmy także prace koncepcyjne i prototypowe nad kolejnym flagowym tytułem, który podobnie jak Infection Free Zone, będzie oparty na rzeczywistych mapach i wykorzysta nasze doświadczenia w projektowaniu gier osadzonych w realnych lokalizacjach. Projekt będzie realizowany przez wewnętrzny zespół Jutsu Games, co daje nam pełną kontrolę kreatywną i produkcyjną, a jednocześnie pozwala efektywnie wykorzystywać już zbudowane kompetencje zespołu, kod oraz technologie rozwijane przy produkcji IFZ.

Ponownie serdecznie zachęcamy Państwa do przesyłania pytań do Spółki – zarówno dotyczących bieżących wyników, jak i strategii, projektów czy polityki dywidendowej. Planujemy odpowiadać na nie zbiorczo w formie comiesięcznych dokumentów Q&A, co pozwoli nam lepiej adresować najważniejsze wątpliwości i szerzej komentować kwestie, które nie zawsze mieszczą się w standardowych raportach okresowych.

Dziękujemy za zaufanie, wsparcie i cierpliwość w czasie intensywnych prac nad naszymi kluczowymi tytułami. Wierzymy, że połączenie długoterminowej monetyzacji istniejącego katalogu z rozwojem silnych IP, takich jak IFZ, będzie przekładało się na rosnącą wartość Spółki w kolejnych kwartałach.

Z wyrazami szacunku,

Zarząd Games Operators S.A.

