



RAPORT KWARTALNY

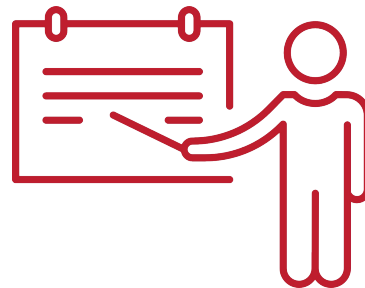
I KWARTAŁ 2022

Vivid Games S.A.

Bydgoszcz, 24.maja 2022 r.

SPIS TREŚCI

- LIST ZARZĄDU
- WYBRANE DANE FINANSOWE W PLN I PRZELICZENIU NA EUR
- PODSUMOWANIE OPERACYJNE Q1 2022
- OMÓWIENIE DANYCH FINANSOWYCH
- SPÓŁKA VIVID GAMES S.A.
- POZOSTAŁE INFORMACJE
- INFORMACJE FINANSOWE
- OŚWIADCZENIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE INFORMACJI W SPRAWOZDANIU



LIST ZARZĄDU

Szanowni Akcjonariusze,

oddajemy w Państwa ręce Raport za pierwszy kwartał 2022. Wysokość osiągniętych w tym okresie przychodów - o niemal 50% wyższa niż rok wcześniej - oraz rosnący z miesiąca na miesiąc wynik netto napawają nas optymizmem.

Jesteśmy niemal w połowie drogi do zrealizowania strategicznych celów miesięcznych przychodów na poziomie >1 mln USD dla Real Boxing 2 i 300 tys. USD dla Eroblast. Poza rosnącymi przychodami i stabilnym ARPU (Average Revenue Per User), obie gry zbudowały i stale rozwijają też coś bardzo cennego - zaangażowaną społeczność użytkowników. Holistyczne podejście do rozwoju portfolio w modelu GaaS (Game as a Service) przyczynia się do coraz częstszych i coraz bardziej znaczących wyróżnień w kanałach sprzedaży. Widzimy, że nasze podejście jest nie tylko właściwe, ale i opłacalne.

Pracujemy nad kolejnym własnym tytułem, który wykorzysta wiedzę i doświadczenie zbudowane w ciągu ostatnich lat podczas pracy nad Real Boxing 2. Wierzymy, że wybrany przez nas leitmotiv - świat walk karate - pomoże przekuć nasze pomysły w ciekawą i udaną produkcję.

Dziękujemy za zaufanie i zachęcamy do zapoznania się z raportem za I kwartał 2022 roku.



STRATEGIA 2022 - 2025

W dniu 29 listopada 2021 roku Zarząd Spółki ogłosił aktualizację strategii na lata 2022-2025 (ESPI 49/2021). W okresie od 2022 do 2025 roku podstawowym przedmiotem działalności pozostanie produkcja i wydawnictwo gier mobilnych free-to-play w modelu **Game as a Service**. Za kluczowe dla osiągnięcia poniższych założeń, Spółka uważa inwestycje w obszary uczenia maszynowego, analityki oraz metod płatnego pozyskiwania użytkowników.

Rozwój w latach 2022-2025 oprze się na trzech filarach działalności:

I. Rozwój tytułów z obecnego portfolio

Cel 1: Wyskalowanie przychodów z Real Boxing 2 do poziomu ponad 1M USD miesięcznie do końca 2023.

Cel 2: Rozwój drugiego z tytułów z obecnego portfolio do poziomu ponad 1M USD miesięcznego przychodu do 2025.

Cel 3: Rozwój jednego z tytułów z obecnego portfolio do poziomu 0,3M USD miesięcznego przychodu w okresie do 2025.

II. Stworzenie nowej gry nawiązującej do Real Boxing 2

Cel: Wydanie w 2023 roku nowej gry własnej stworzonej na podstawie doświadczeń zdobytych w produkcji Real Boxing 2.

III. Publishing nowych tytułów w podziale na 2 linie portfolio (symulatory walki i gry sportowe oraz gry casual i mid-core games):

Cel 1: Pozyskanie nowych tytułów w tej kategorii, w tym jednego, który do 2025 osiągnie poziom ponad 1M USD przychodu miesięcznie.

Cel 2: Pozycjonowanie się jako wydawcy gier w kategoriach symulatory walki i gry sportowe.

Cel 3: Wprowadzenie do portfolio do 2025 dwóch nowych gier na poziomie 0,3M USD przychodu miesięcznie i rozpoczęcie skalowania ich do poziomu 1M USD przychodu miesięcznie poprzez sprawnie działającą UA.

**CEL DLA PORTFOLIO
W 2025 ROKU**

**+3 GRY O PRZYCHODACH
>1 MLN USD/M-C**

**+3 GRY O PRZYCHODACH
>0,3M USD/M-C**

WYBRANE DANE FINANSOWE W PLN I PO PRZELICZENIU NA EUR

	31.03.2022 W TYS PLN	31.12.2021 W TYS PLN	31.03.2021 W TYS PLN	31.03.2022 W TYS EUR	31.12.2021 W TYS EUR	31.03.2021 W TYS EUR
Aktywa trwałe	15 258,99	15 878,00	31 217,71	3 279,74	3 452,19	6 698,65
Aktywa obrotowe	7 193,88	7 688,89	9 206,60	1 546,24	1 671,72	1 975,54
Aktywa razem	22 452,87	23 566,89	40 424,31	4 825,98	5 123,91	8 674,19
Kapitał własny	6 673,70	6 623,33	21 207,05	1 434,43	1 440,04	4 550,58
Kapitał podstawowy	3 228,58	3 228,58	3 228,58	693,95	701,96	692,78
Zobowiązania długoterminowe	6 357,43	7 635,04	11 518,11	1 366,45	1 660,01	2 471,54
w tym: Dłużne papiery wartościowe	1 575,00	2 467,50	5 145,00	338,53	536,48	1 104,01
Zobowiązania krótkoterminowe	9 421,74	9 308,52	7 699,15	2 025,09	2 023,86	1 652,07
w tym: Dłużne papiery wartościowe	3 624,50	3 583,65	3 633,74	779,04	779,16	779,72

	01.01.2022 31.03.2022 W TYS PLN	01.01.2021 31.03.2021 W TYS PLN	01.01.2022 31.03.2022 W TYS EUR	01.01.2021 31.03.2021 W TYS EUR
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi	7 863,37	5 713,09	1 692,07	1 249,55
Przychody ze sprzedaży	7 605,25	5 197,52	1 636,52	1 136,79
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	258,12	515,57	55,54	112,76
Koszty działalności operacyjnej	-8 133,52	-6 320,20	-1 750,20	-1 382,34
Zysk (-strata) na sprzedaży	-270,15	-607,11	-58,13	-132,79
Zysk (-strata) na działalności operacyjnej	68,10	-254,85	14,65	-55,74
Całkowite dochody ogółem	50,37	-273,12	10,84	-59,74
EBITDA	1 038,49	1 202,07	223,47	262,91

PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE	01.01.2022 31.03.2022 W TYS PLN	01.01.2021 31.03.2021 W TYS PLN	01.01.2022 31.03.2022 W TYS EUR	01.01.2021 31.03.2021 W TYS EUR
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	150,12	335,42	32,30	73,36
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-243,71	-524,67	-52,44	-114,75
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-972,56	-2 262,23	-209,28	-494,79
Stan środków pieniężnych na koniec okresu	1 986,68	5 539,79	427,50	1 211,65

ZYSK/(-STRATA) NA JEDNĄ AKCJĘ	01.01.2022 31.03.2022 W PLN	01.01.2021 31.03.2021 W PLN	01.01.2022 31.03.2022 W EUR	01.01.2021 31.03.2021 W EUR
Zysk na jedną akcję podstawowy	0,00	-0,01		
Zysk na jedną akcję rozwodniony	0,00	-0,01		
Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej i zaniechanej	50,37	-273,12		
Średnia ważona liczba akcji zwykłych w szt	32 169 544	32 174 485	32 169 544	32 174 485
Średnia ważona rozwodniona liczba akcji zwykłych w szt	32 169 544	32 174 485	32 169 544	32 174 485

Do przeliczenia wybranych danych finansowych na EUR zastosowano następujące kursy:

1. Dla pozycji sprawozdania z sytuacji finansowej – kurs NBP z dnia:

31 marca 2022 roku – 1 EUR = 4,6525 PLN

31 grudnia 2021 roku - 1 EUR = 4,5994 PLN

31 marca 2021 roku – 1 EUR = 4,6603 PLN

2. Dla pozycji sprawozdania z całkowitych dochodów w danym roku - kurs wyliczony jako średnia kursów NBP, obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca I kwartału danego roku:

2022 roku 1 EUR = 4,6472 PLN

2021 roku 1 EUR = 4,4721 PLN

SPECYFIKA PODEJŚCIA GAAS

Kluczowe, dla wieloletniego generowania przychodów z gry, jest podejście do niej jak do usługi (GaaS – game as a service). Gra wymaga nieustannego rozwoju, by utrzymać zaangażowanie użytkowników. Im dłużej zostaną w grze, tym prawdopodobnie więcej wydadzą.

W przeciwieństwie do rynku PC czy konsol, gry mobilne - jak pokazało już wiele gier z segmentu - monetyzują się na przestrzeni lat, zwiększając swoją skalę małymi krokami. Często maksimum przychodów osiągają po 10 latach od debiutu.

Właśnie dlatego nieustannie rozwijamy najbardziej dochodowe z naszych tytułów, inwestujemy w big data i analitykę, by poznać i zaspokoić potrzeby naszych graczy. Dla zbudowania dużej zaangażowanej społeczności kluczowe jest umiejętne pozyskiwanie, przede wszystkim płatne, płacących użytkowników (UA).



PODSUMOWANIE OPERACYJNE Q1 2022



REAL BOXING 2

Gry z serii Real Boxing budują najsilniejszą z marek Vivid Games. Do końca kwietnia 2022 gry marki zostały pobrane łącznie ponad **108 mln** razy.

Real Boxing 2 jest intensywnie rozwijany w stronę modelu game as a service, który zakłada wieloletnią rozbudowę tytułu i wysoki poziom przychodów przez długi okres. Wysiłki zespołu produkcyjnego zostały dostrzeżone i docenione w kanałach sprzedaży. Od grudnia 2021 do maja 2022 Real Boxing 2 otrzymał kilka wyróżnień w Apple App Store i Google Play, które w istotny sposób wpłynęły zarówno na liczbę pobrań jak i przychody ze sprzedaży.

Poza kolejnymi live-ops'ami, od początku 2022 roku wprowadzono, w Real Boxing 2 wiele zmian kluczowych dla monetyzacji tytułu. Najważniejszą z nich było uruchomienie nowej wersji sklepu wewnątrz aplikacji. Powinno to pozytywnie wpłynąć na zaangażowanie graczy i ich skłonności do realizacji zakupów w grze. Równolegle rozwijana jest monetyzacja reklamowa. Dzięki współpracy z Anzu w grze mogą pojawić się rzeczywiste reklamy wyświetlane na obiektach 3d, takich jak banery czy ring. Jeśli weryfikacja technologiczna zakończy się pozytywnie, rozwiązanie zostanie zaimplementowane w grze jeszcze w II kwartale 2022.

W planach na kolejne miesiące są kolejne aktualizacje i kampanie live-ops i rozwój społeczności graczy, m.in. dzięki otwarciu na niewykorzystywane wcześniej kanały jak TikTok.

Strategicznym celem dla tytułu, do realizacji którego zbliża się z każdym miesiącem, jest osiągnięcie miesięcznego przychodu w wysokości >1 mln USD.

Real Boxing 2: www.youtube.com/watch?v=ydZUXcrFu1I

Real Boxing 2 na Nintendo Switch: www.nintendo.com/games/detail/real-boxing-2-switch/



REAL BOXING™ 2

2,7 MLN

POBRANIA

5,74 PLN*

ARPU

(kluczowe rynki)

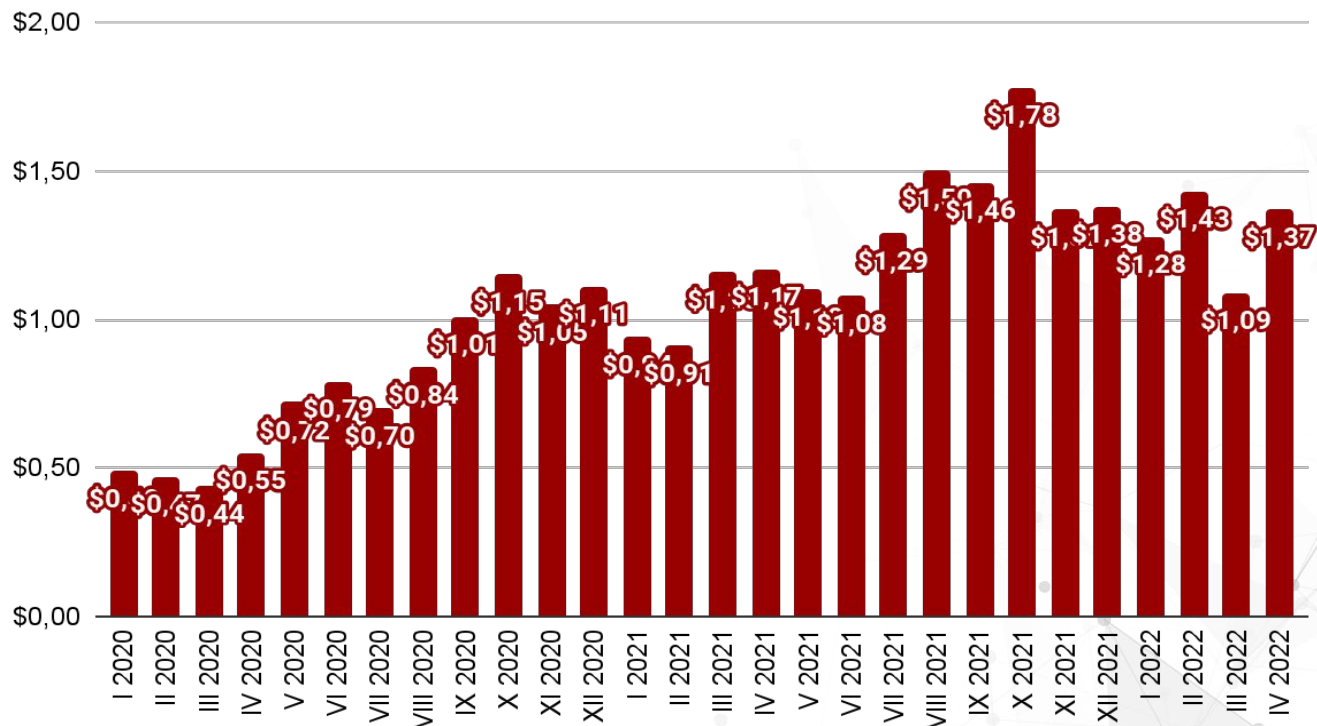
2,06 MLN PLN

WYDATKI NA UA

DANE ZA Q1 2022

*wartości w PLN w raporcie
wg kursu USD z 31.03.2022
1 USD = 4,1801 PLN

REAL BOXING 2 - ARPU (ŚREDNI PRZYCHÓD Z GRACZA) W USA



EROBLAST

Eroblast (wcześniejszy tytuł: Right Swipes) to inspirowany stylem anime symulator randek należący do popularnego gatunku blast.

W I kwartale 2022 zespół projektowy pozostawał skupiony m.in. na budowaniu zaangażowanej grupy użytkowników. Pozwoliło to zorganizować w grze kolejne wydarzenia społecznościowe o kluczowym znaczeniu dla retencji i zaangażowania. W ramach przeprowadzonych aktualizacji dokonano też licznych zmian technicznych i gameplayowych.

Na początku kwietnia 2022 rozpoczęto pierwszą kampanię live-ops. Kolejne odbywają się w tygodniowych odstępach, co przekłada się na zaangażowanie graczy i ich monetyzację.

Strategicznym celem dla Eroblast jest osiągnięcie miesięcznych przychodów na poziomie 0,3 mln USD. W kwietniu gra wygenerowała ponad 131 tys. USD przychodu, co stanowi 43,7% zakładanego prognozy.

W związku z tematyką Eroblast nie jest promowany przez kanały sprzedaży, co przekłada się na stosunkowo niewielką liczbę pobrań organicznych. Prowadzone są jednak efektywne działania z zakresu user acquisition, gwarantujące napływ płacących użytkowników.

Eroblast: www.youtube.com/watch?v=Di66pCT8CGY&feature=youtu.be



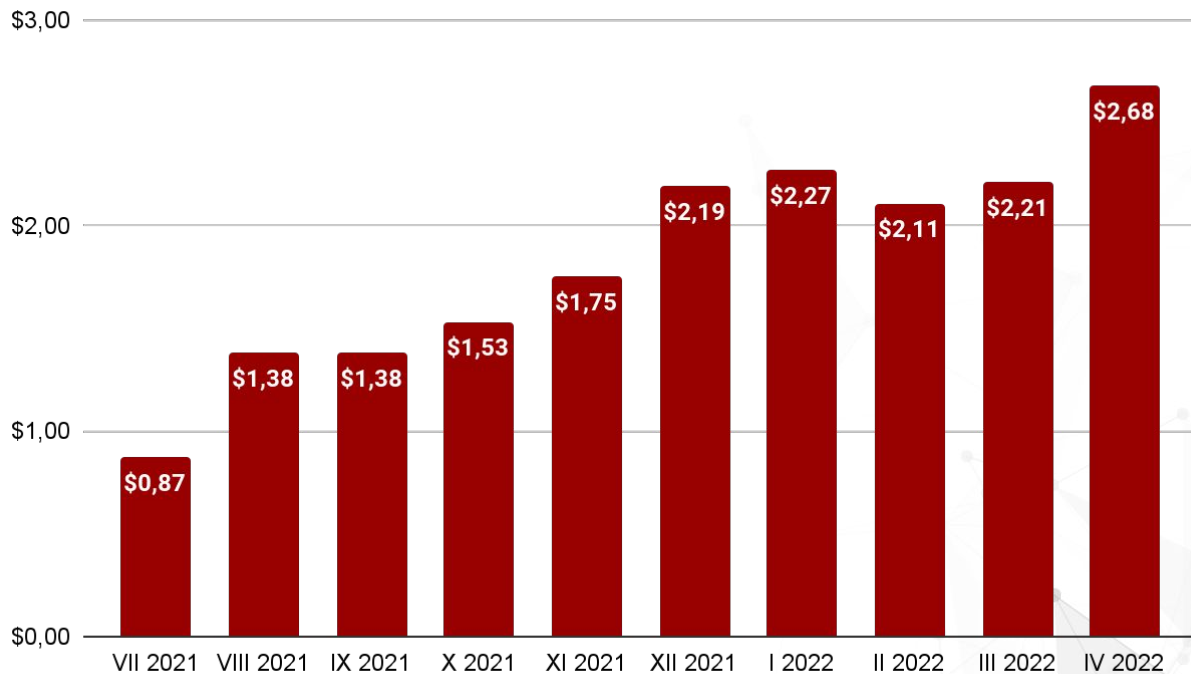
1,8 MLN
POBRANIA

9,19 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

0,61 MLN PLN
WYDATKI NA UA

DANE ZA Q1 2022

EROBLAST - ARPU (ŚREDNI PRZYCHÓD Z GRACZA) W USA



MARKA GRAVITY RIDER

Markę Gravity Rider tworzą dwa pozyskane w ramach programu wydawniczego tytuły - Gravity Rider i Gravity Rider Zero stworzone przez krakowskie studio Fontes. Do końca kwietnia 2022 zostały pobrane łącznie już przez ponad **37,5 mln** graczy z całego świata.

Marka prezentuje stabilne przychody i satysfakcjonujące metryki użytkowe. W ostatnich miesiącach przeprowadzono kilka aktualizacji technicznych.

W marcu 2022 Gravity Rider otrzymał globalny featuring w Google Play. Wyróżnienie istotnie wpłynęło na liczbę pobrań wersji Android i przełożyło się na wzrost przychodów z dystrybucji tytułu. Dzięki wyróżnieniu tytuł odnotował największą liczbę pobrań jednego dnia od momentu premiery w 2018.

Gravity Rider: www.youtube.com/watch?v=L5gXqcCpEYg

Gravity Rider Zero: www.youtube.com/watch?v=zYj76HJMj34



0,18 MLN

POBRANIA

1,84 PLN

ARPU

(kluczowe rynki)

14,23 TYS. PLN

WYDATKI NA UA

DANE ZA Q1 2022

CHRONO CARDS: MOBBLES

Chrono Cards: Mobbles (wcześniejsza nazwa Mobbles Cards) to mobilna gra karciana należąca do segmentu casual. Tytuł został pozyskany do portfolio w ramach programu wydawniczego w marcu 2021 od amerykańskiego studia Golden Goose Entertainment. Mechanika rozgrywki polega na kolekcjonowaniu kart, budowaniu zespołu zróżnicowanych stworków i prowadzenia taktycznych rozgrywek o nowe karty. Gra prezentuje bardzo przyjazny styl artystyczny i jest pozbawiona agresji.

Gra jest globalnie dostępna od 24 listopada 2021 roku. Po premierze rozpoczęto budowanie społeczności graczy z wykorzystaniem m.in. platformy Discord oraz zintensyfikowane kampanie UA, ukierunkowane przede wszystkim na pozyskanie użytkowników z kluczowych dla tytułu rynków.

Obecnie tytuł prezentuje wyniki poniżej oczekiwań. Przekazaliśmy zespołowi developerskiemu nasze uwagi i wskazówki. Jeśli zostaną właściwie zaimplementowane i gra poprawi wyniki wrócimy do inwestycji w kampanie UA i dalszy rozwój tytułu.



4 TYS.
POBRANIA

0,67 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

5,07 TYS. PLN
WYDATKI NA UA

DANE ZA Q1 2022

POZOSTAŁE TYTUŁY



267 TYS.
POBRANIA

1,76 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

DANE ZA Q1 2022

33 TYS.
POBRANIA

1,46 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

DANE ZA Q1 2022

0,6 TYS.
POBRANIA

1,30 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

DANE ZA Q1 2022

92 TYS.
POBRANIA

1,71 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

DANE ZA Q1 2022

NINTENDO SWITCH

Zgodnie z umową zawartą z Qubic Games, w listopadzie 2021 do użytkowników konsoli Nintendo Switch trafił port gry Real Boxing 2. Tytuł jest dystrybuowany w cenie ~15 USD. W marcu 2022 gra trafiła na 16 miejsce listy bestsellerów Nintendo Switch w kategorii gier niepudełkowych.

W marcu 2022 Spółka zawarła też umowę z naptime.games - podmiotem zależnym QubicGames S.A. w przedmiocie wydania na Nintendo Switch gry Calm Colors. Tytuł trafił do dystrybucji na japońskiej konsoli w kwietniu 2022.



BIDLOGIC

BidLogic to komercyjna nazwa świadczonej przez wydziałony w ramach Vivid Games S.A. zespół specjalistów, usługi mediacji reklamowej, która wdrażana jest w grach z portfolio Vivid Games oraz oferowana na rynku developerów gier i aplikacji mobilnych. Jest to pierwsza tego rodzaju usługa na rynku o stale rosnącym potencjale.

Do automatyzacji zarządzania stawkami reklamowymi wykorzystywany jest głównie system mediacyjny ironSource. W grudniu 2021 usługa została rozszerzona o jedną z najbardziej popularnych platform mediacyjnych dla aplikacji mobilnych na świecie – Applovin Max. Obecnie budowana jest baza klientów korzystających z tego rozwiązania w opcji próbnej.

Z oferty BidLogic korzysta obecnie kilkunastu partnerów, a optymalizacji podlega kilkadziesiąt aplikacji. Wśród klientów BidLogic znajdują się m.in. Applife Ltd., Nekki, Mobadu czy Efez Games.

Usługa BidLogic jest wykorzystywana także w grach z portfolio Spółki, co wymiennie podnosi przychody z monetyzacji reklamowej.



BIDLOGIC

BIG DATA

W I kwartale 2022 ukończono pracę nad modelem przewidującym odejścia graczy z Real Boxing 2 (model churn'owy) w czasie rzeczywistym . W kwietniu 2022 model został wdrożony, a obecnie trwa kolejna runda testów, których wynik pozwoli na obranie najlepszej strategii retencyjnej dla graczy.

W raportowanym okresie w 100% zautomatyzowano cały proces monitoringu modeli retencyjnych, co jest krokiem milowym w kierunku automatyzacji procesu aktualizacji modeli.

Aktualnie trwają zaawansowane prace nad Platformą Danych, której celem jest zbieranie informacji z różnych źródeł, ich czyszczenie, transformacja i udostępnianie gotowych data martów na potrzeby analityczne i raportowe. Obecnie zespół big data skupia się na obszarze UA i testuje nowe narzędzia, które mogą zapewnić Spółce, z jednej strony optymalizację kosztów, a z drugiej funkcjonalności, których do tej pory brakowało w obszarze UA.

Równolegle z rozwojem Platformy Danych opracowywane jest nowe podejściem do analizowania rentowności kampanii, zwłaszcza na platformie iOS, na której pozyskiwanie użytkowników w ramach kampanii UA jest trudniejsze.



INNE WAŻNE ZDARZENIA

REALIZACJA UKŁADU

Przyspieszone postępowanie układowe toczące się w odniesieniu do Spółki zostało formalnie zakończone 21 grudnia 2020 roku. W konsekwencji, niezwłocznie przystąpiono do wykonywania układu, tj. spłaty obligacji serii A w całości wraz z odsetkami w dwunastu kwartalnych ratach. Spłata pierwszej raty układowej miała miejsce 4 stycznia 2021. Zarząd Spółki zdecydował o spłacie drugiej z dwunastu rat układowych 16 lutego 2021 tj. przed pierwotnym terminem wynikającym z układu przypadającym na 21 marca 2021. W dniu 4 maja 2021 Zarząd Spółki postanowił o dokonaniu w dniu 19 maja wcześniejszej spłaty wszystkich pozostałych trzech rat układowych przypadających na 2021 rok. (ESPI 18/2021). W dniu 31. stycznia 2022 Zarząd Spółki podjął decyzję o przedterminowej spłacie w dniu 15 lutego 2022, szóstej raty układowej (ESPI 4/2022). Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania spłacono 6 z 12 rat układowych, w łącznej kwocie 5,36 mln PLN.

POWOŁANIE CZŁONKA ZARZĄDU

W dniu 7 stycznia 2022 r. Rada Nadzorcza Spółki powołała Pana Piotra Gamracego na stanowisko Członka Zarządu. Powołanie nastąpiło z dniem 7 stycznia 2022 r. na 5-letnią kadencję. Zgodnie ze złożonym oświadczeniem, powołany Członek Zarządu nie prowadzi działalności konkurencyjnej w stosunku do działalności Spółki oraz nie uczestniczy w spółce konkurencyjnej w stosunku do Spółki jako wspólnik spółki cywilnej, spółki osobowej lub jako członek organu spółki kapitałowej, ani nie uczestniczy w innej konkurencyjnej osobie prawnej jako członek jej organu. Powołany Członek Zarządu nie jest wpisany do Rejestru Dłużników Niewypłacalnych prowadzonego na podstawie ustawy o KRS. Od I kwartału 2021 związany z Vivid Games S.A.. Na stanowisku General Managera był odpowiedzialny za przebudowę działu Publishing oraz wsparcie strategiczne i operacyjne Zarządu a także rozwój kultury organizacyjnej studia w warunkach pracy zdalnej.

Opis doświadczenia nowego Członka Zarządu dostępny jest na stronie internetowej Spółki pod adresem: vividgames.com/ir/spolka/zadzad

DOKONANIE ODPISÓW AKTUALIZUJĄCYCH AKTYWÓW SPÓŁKI NA DZIEŃ 31.GRUDNIA 2021

Zarząd Spółki, w wyniku przeprowadzanych corocznie testów na utratę wartości, podjął decyzję o dokonaniu odpisów aktualizujących na dzień 31. grudnia 2021 na kwotę 12,29 mln PLN, wynikających z przeprowadzonych testów na utratę wartości. Na kwotę odpisów składają się nakłady netto poniesione na gry w łącznej kwocie 8,2 mln PLN oraz na technologie w łącznej kwocie 4,1 mln PLN. Spółka realizuje ogłoszoną w listopadzie 2021 strategię (ESPI nr 49/2021) i rozwijać będzie jedynie te z gier i technologii, które zapewnią spełnienie do 2025 założonych celów.

Największy udział w odpisie, w zakresie gier miała Mayhem Combat (4,5 mln PLN), która w ocenie Zarządu nie prezentuje obecnie potencjału komercyjnego. Mniej istotnie na sumę odpisów wpłynęły inne tytuły i prototypy z segmentów mid-core oraz hyper-casual. W zakresie technologii, największa suma odpisu wyniknęła z technologii wspierającej silnik SWIM (2 mln PLN).

CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA ROZWÓJ

Na przyszły potencjał wyników Spółki ma wpływ wiele czynników związanych z otoczeniem rynkowym, wypracowanym wizerunkiem, wzrostem jakości produkowanych gier, rozbudową portfolio produktów i wiele innych. Najważniejsze z nich zostały przedstawione poniżej:

- działalność w sektorze gier mobilnych, tj. najszybciej rozwijającym się segmencie rynku gier komputerowych, którego prognozowana na 2024 wartość to aż 218,7 mld USD (wzrost 8,7% CAGR 2019-2024),
- wysoki potencjał komercyjny modelu biznesowego free-to-play, umożliwiający generowanie wysokich przychodów w długiej perspektywie czasu,
- światowa rozpoznawalność marki Real Boxing, pozostającej liderem segmentu gier bokserskich na platformach mobilnych przyczyniająca się do pozytywnego wizerunku Spółki,
- efektywny marketing w zakresie płatnego pozyskiwania użytkowników.
- wysoki poziom jakości gier w zakresie angażującej rozgrywki, oprawy wizualnej, monetyzacji oraz niezawodności umożliwiający osiąganie wysokich metryk użytkowych i monetyzacyjnych,
- wykorzystywanie rozwiązań technologicznych wspierających kluczowe funkcjonalności produkowanych gier, zapewniających ich niezawodność oraz zwiększających ich potencjał monetyzacyjny,
- wysoki poziom wiedzy z zakresu analityki oraz monetyzacji, umożliwiający odpowiednie zaprojektowanie, wykonanie i zarządzanie grami free-to-play,
- pozyskanie, utrzymanie oraz motywacja pracowników z odpowiednimi umiejętnościami i doświadczeniem w zakresie wszystkich niezbędnych obszarów działalności Spółki,
- atrakcyjny program wydawniczy umożliwiający korzystanie z know-how, technologii i siły marketingowej, ułatwiający pozyskiwanie wartościowych produktów od zewnętrznych producentów,
- zapewnienie wydajnego systemu zarządzania oraz efektywności produkcji, dzięki której możliwa jest praca nad kilkoma projektami w tym samym czasie, oraz częsta weryfikacja ich jakości w trakcie fazy tzw. soft-launch,
- utrzymanie odpowiedniego poziomu finansowania, umożliwiającego realizację założonej strategii.

OMÓWIENIE DANYCH FINANSOWYCH



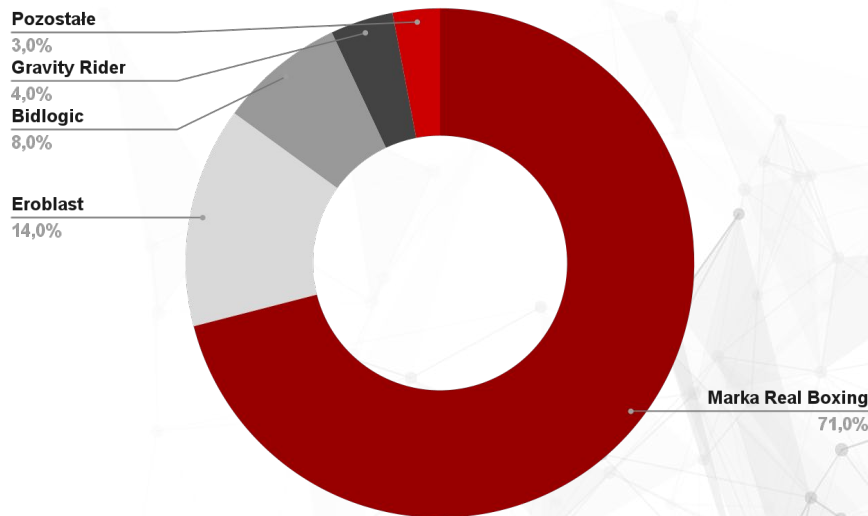
PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY OGÓŁEM I ZRÓWNANE Z NIMI

w tys. PLN	01.01.2022 31.03.2022	01.01.2021 31.03.2021	1Q2022 vs. 1Q2021
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi	7 863,37	5 713,09	138%
Przychody ze sprzedaży	7 605,25	5 197,52	146%
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	258,12	515,57	50%

Wzrost wartości przychodów ze sprzedaży o 46% w stosunku do ubiegłego roku jest wynikiem zintensyfikowania prac nad rozwojem i aktualizacją posiadanego portfolio gier.

W I kwartale 2022 roku największy udział w osiągniętych przychodach miały marka Real Boxing i gra Eroblast.

Koszty wytworzenia na własne potrzeby stanowią 50% poziomu z analogicznego okresu 2021 roku. Zmniejszenie wynika ze skupienia prac nad rozwojem posiadanych już tytułów, których koszty odnoszone są do kosztów bieżącej działalności.



KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

W I kwartale 2022 roku nastąpił wzrost o 1,8 mln PLN (zwiększenie o 29%) kosztów działalności operacyjnej w stosunku do roku 2021.

Na stan ten największy wpływ miały poniesione koszty:

- usług obcych – wzrost o 1,8 mln PLN (o 47%).
- świadczeń pracowniczych – wzrost o 0,6 mln PLN (o 49%).

Na istotne zwiększenie kosztów usług obcych wpłynęły wydatki na User Acquisition - wzrost o 1,9 mln PLN (294%). Koszty świadczeń pracowniczych wzrosły w związku zatrudnieniem wysokiej klasy specjalistów głównie z dziedziny UA, Big Data, marketingu i publishingu, świadczący usługi zdalne, z takich krajów jak Indie, Hiszpania, Meksyk, Holandia.

W pozostałych przychodach operacyjnych zawarte są głównie przychody wynikające z rozliczenia otrzymanych wcześniej dotacji. Przychody te utrzymują się na podobnym, stałym poziomie.

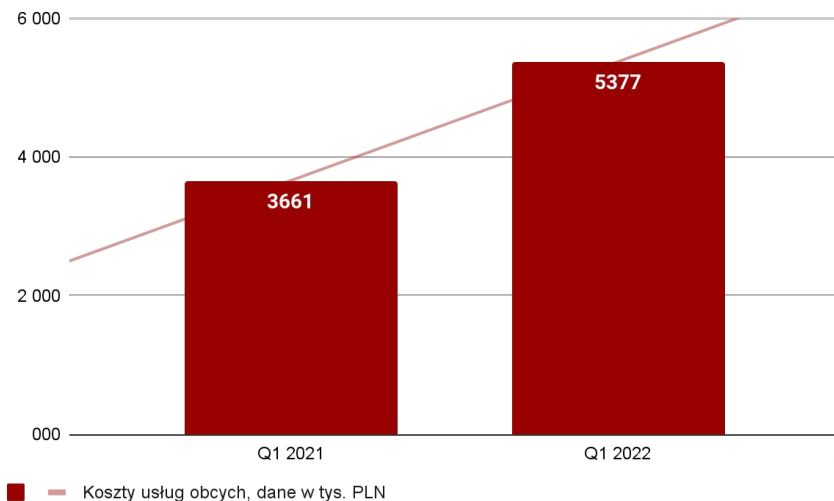
Na zmniejszenie o 14% kosztów finansowych wpłynął poziom naliczonych odsetek od wyemitowanych obligacji serii A. Wysokość odsetek uległa ograniczeniu w związku ze spłatą sześciu rat układowych. Ogółem spłacono już 5,4 mln PLN z początkowej wartości 10,5 mln PLN.

w tys. PLN	01.01.2022 31.03.2022	01.01.2021 31.03.2021	1Q2022 vs. 1Q2021
Koszty działalności operacyjnej	-8 133,52	-6 320,20	129%
Amortyzacja	-970,39	-1 456,92	67%
Zużycie surowców i materiałów	-15,79	-17,13	92%
Usługi obce	-5 376,64	-3 660,50	147%
Koszt świadczeń pracowniczych	-1 752,42	-1 178,22	149%
Podatki i opłaty	-0,60	-1,27	47%
Pozostałe koszty	-17,68	-6,16	287%
Zysk (-strata) Ze Sprzedaży	-270,15	-607,11	44%
Pozostałe przychody operacyjne	345,77	356,43	97%
Pozostałe koszty operacyjne	-7,52	-4,17	180%
Zysk (-strata) Na Dz. Op.	68,10	-254,85	-27%
Przychody finansowe	36,81	122,85	30%
Koszty finansowe	-120,90	-141,12	86%
Zysk (-strata) przed opodatkowaniem	-15,99	-273,12	6%

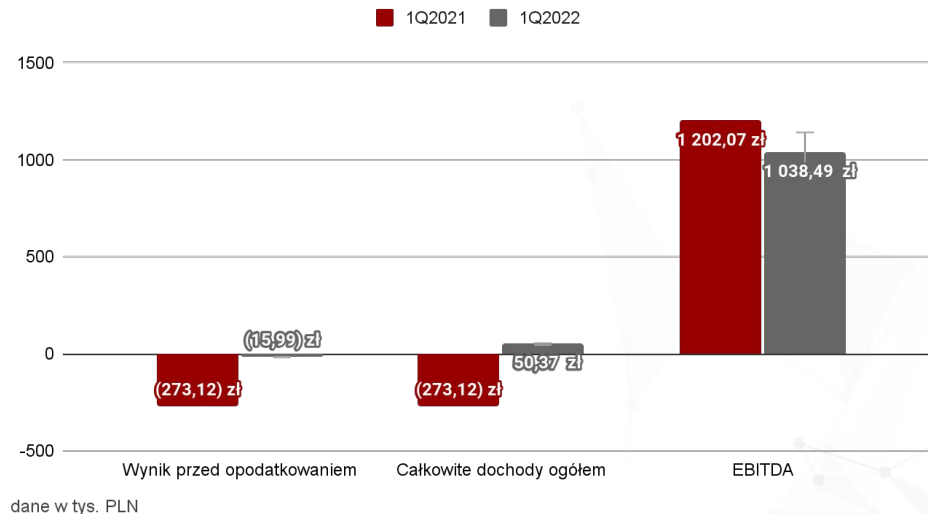
KOSZTY USŁUG OBCYCH

Koszty usług obcych (5,4 mln PLN) stanowił w I kwartale 2022 roku **66% wszystkich kosztów działalności operacyjnej**, w tym największy to udział kosztów płatnego pozyskiwania użytkowników (UA) na poziomie 2,9 mln PLN.

Zwiększenie środków przeznaczonych na UA o 1,9 m PLN w stosunku do I kwartału 2021 związane było z przyjętą strategią Spółki w zakresie pozyskiwania użytkowników. Środki kierowane były do projektów, po analizach zapewniających opłacalność inwestycji.



CAŁKOWITE DOCHODY OGÓŁEM I EBITDA



Spółka uzyskała dodatni wynik netto za 1Q2022 w wysokości 50,4 tys PLN (1Q2021 = -273,1 tys PLN). **EBITDA** wynosiła **1,0 m PLN** co stanowi 86% w stosunku do 1Q2021 (1,2m PLN). Podatek wyniósł +66,4 tys. PLN

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

AKTYWA

w tys. PLN	STAN NA 31.03.2022	STAN NA 31.12.2021	STAN NA 31.03.2021	03.2022 vs. 12.2021
Aktywa Trwałe	15 258,99	15 878,00	31 217,71	96%
Aktywa Obrotowe	7 193,88	7 688,89	9 206,60	94%
Aktywa Razem	22 452,87	23 566,89	40 424,31	95%

W pozycji Aktywa trwałe odnotowano nieznaczny spadek o 4% (0,6 mln PLN),

Wartość Aktywów obrotowych spadła o 6% (0,5 mln PLN).

W związku ze **splatą w lutym 2022 kolejnej szóstej raty układowej** stan środków pieniężnych będących w dyspozycji Spółki uległ zmniejszeniu o 35% w stosunku do I kwartału 2021 r. (o 1,1 mln PLN). Stan środków na rachunkach bankowych Spółki dnia 31 marca 2022 wynosił 2,0 mln PLN.

Należności z tytułu dostaw i usług zmniejszyły się o 16% (0,5 mln PLN)

Powyżej wymienione czynniki wpłynęły bezpośrednio na zmniejszenie wartości Aktywów Spółki o 5% (ok 1,1 mln PLN).

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

PASYWA

w tys. PLN	STAN NA 31.03.2022	STAN NA 31.12.2021	STAN NA 31.03.2021	03.2022 vs. 12.2021
Kapitał (Fundusz) Własny	6 673,70	6 623,33	21 207,05	101%
Zobowiązania Długoterminowe	6 357,43	7 635,04	11 518,11	83%
Zobowiązania Krótkoterminowe	9 421,74	9 308,52	7 699,15	101%
Kapitał Własny i Zobowiązania Razem:	22 452,87	23 566,89	40 424,31	95%

W 2022 roku kapitał podstawowy Spółki nie był podwyższany.

Kapitał zapasowy pozostał bez zmian a zmiany zostaną wprowadzone po Uchwale ZWZA zatwierdzającej wynik za 2021 rok.

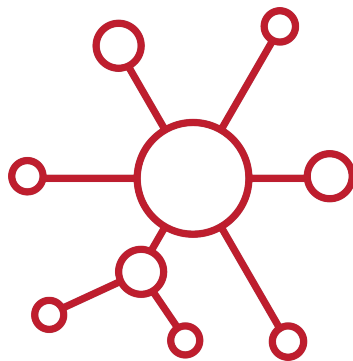
Spółka nie posiadała na dzień 31 marca 2022 r. zadłużenia kredytowego. **Na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu zobowiązanie kredytowe również wynosi zero.**

Na dzień 31 marca 2022 r. łączna wartość wyemitowanych w maju 2017 roku trzyletnich obligacji serii A (wartość emisji 10,5 m PLN) wynosiła 5,2 mln PLN. Spółka **dokonała w 2022 spłaty szóstej raty układowej w wysokości 0,9 mln PLN (spłacona przedterminowo)**. Dokładny opis znajduje się w Nocie Nr 7 i 11 Kwartalnego Sprawozdania Finansowego.

Zobowiązania długoterminowe spadły o 17% z powodu spłaconej raty a zobowiązania krótkoterminowe pozostały na tym samym poziomie (ponieważ zawierają one niezmiennie 4 raty układowe do spłaty przez najbliższe 12 miesięcy).

Zobowiązanie z tytułu obligacji jest wykazane w Zobowiązaniach krótkoterminowych w wysokości czterech rat przypadających do spłaty na kolejne 12 miesięcy (tzn do 31 marca 2023 roku).

SPÓŁKA VIVID GAMES S.A.



INFORMACJE OGÓLNE

Vivid Games S.A. jest jednym z wiodących polskich producentów gier na platformy mobilne. Od ponad dekady tworzy fantastyczne tytuły, jak te z serii Real Boxing - najbardziej rozpoznawalnej marki wśród gier bokserskich na świecie. Za swoje osiągnięcia Spółka otrzymała wiele wyróżnień m.in. dla „Najlepszego Producenta Niezależnego” i „Najlepszej Polskiej Gry Roku” kapituły Digital Dragons czy prestiżowe wyróżnienie Apple „Editors’ Choice”.

Vivid Games to zespół blisko 90 osób, którym przyświeca misja tworzenia gier dających graczom masę rozrywki na najwyższym poziomie. By móc realizować ten cel podejmują ryzyko poszukiwania nowych nieznanych dotąd kierunków, stawiając sobie przy tym wysoko poprzeczkę. Wizją zespołu jest bycie światowej klasy studiem gier mobilnych z portfolio tytułów osiągających globalne sukcesy przy założeniu niekorporacyjnych metod działania.

Międzynarodowy team pracuje zdalnie, mając do dyspozycji biura w Bydgoszczy oraz Warszawie. Vivid Games S.A. jest spółką publiczną notowaną na GPW w Warszawie od 2012 roku.

Nazwa (firma):
Siedziba:
Kraj siedziby:
Adres siedziby:
Telefon:
Adres e-mail:
Adres WWW:

VIVID GAMES S.A.
Bydgoszcz
Rzeczpospolita Polska
ul. Ogińskiego 2, 85-092 Bydgoszcz
+48 (52) 321 57 28
ir@vividgames.com
www.vividgames.com

Forma prawna:
Fax:
Numer KRS:
NIP:
REGON:

Spółka Akcyjna
+48 (52) 522 21 30
0000411156
9671338848
340873302

ORGANY SPÓŁKI

ZARZĄD

Jarosław Wojczakowski - Prezes Zarządu

Kadencja: 19 kwietnia 2017 r. - 18 kwietnia 2022 r. */

Z branżą związany od blisko 20 lat, najpierw jako programista i twórca na Demoscenie, później założyciel i członek zarządu Vivid Games. Absolwent Uniwersytetu Technologiczno-Przyrodniczego w Bydgoszczy na kierunku telekomunikacja i multimedia. W Vivid Games od początku odpowiedzialny przede wszystkim za nadzór i rozwój technologiczny. W 2021 roku został prezesem Vivid Games. Za cel stawia sobie skalowanie przychodów przedsiębiorstwa oraz jakościowy rozwój portfolio obecnych i przyszłych gier, a także rozwój międzynarodowego zespołu.

Piotr Gamracy - Członek Zarządu

Kadencja: 7 stycznia 2022 r. - 6 stycznia 2027 r.

Od 2009 roku związany z branżą gier wideo. Jako Producent i Studio Manager w Sointeractive, zbudował studio wspierające branżę gier wideo w produkcji motion capture oraz cinematics. W późniejszym okresie pełnił funkcje kierownicze w m.in. Alwernia Studios sp. z o.o., Alwernia Action sp. z o.o. czy Netent Poland sp. z o.o., gdzie stworzył studio gier kasynowych i współtworzył globalną strategię developmentu dla czterech oddziałów (Getheborg, Kraków, Stockholm i Kijów). Członek Rady Nadzorczej Simteract S.A. oraz mentor w startupach Swipers Games, Pocket Fun i Gateway VR Studio.

*/ mandat członka zarządu wygasa najpóźniej z dniem odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za ostatni pełny rok obrotowy pełnienia funkcji, tj. po odbyciu WZA zatwierdzającego sprawozdanie za rok 2022



ORGANY SPÓŁKI

RADA NADZORCZA

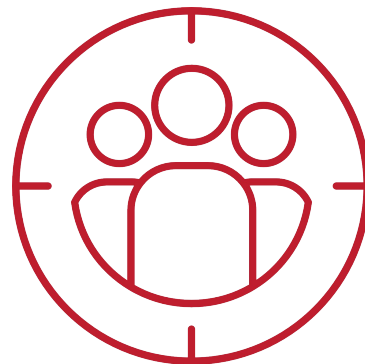
Remigiusz Kościelny - Przewodniczący Rady Nadzorczej, Członek Komitetu Audytu
Kadencja: 23.06.2021 r. - 22.06.2026 r.

Marcin Duszyński - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej, Członek Komitetu Audytu
Kadencja: 12.04.2017 r. - 11.04.2022 r.

Andrzej Chrzanowski - Członek Rady Nadzorczej
Kadencja: 27.09.2021 r. - 26.09.2026 r.

Wojciech Humiński - Członek Rady Nadzorczej
Kadencja: 26.08.2020 r. - 25.08.2025 r.

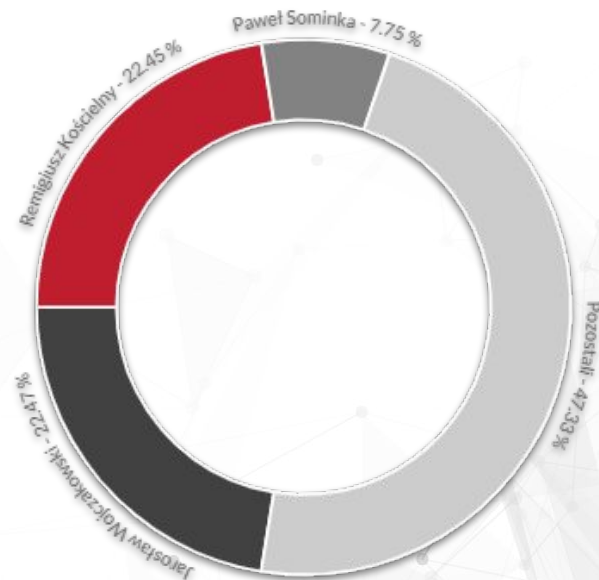
Damian Jasica - Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytu
Kadencja: 27.09.2021 r. - 26.09.2026 r.



AKCJONARIAT VIVID GAMES S.A.

AKCJONARIUSZ	LICZBA AKCJI I GŁOSÓW*	% AKCJI I GŁOSÓW*
Jarosław Wojczakowski	7 255 212	22,47%
Remigiusz Kościelny	7 248 420	22,45%
Paweł Sominka	2 501 300	7,75%
Pozostali	15 280 838	47,33%
	32 285 770	100,00%

*Na dzień 24.05.2022



AKCJE SPÓŁKI W POSIADANIU CZŁONKÓW ZARZĄDU I RN

Imię i nazwisko	Funkcja w Organie	01.01.2022	31.03.2022	25.05.2022
Jarosław Wojczakowski	Prezes Zarządu	7 255 212	7 255 212	7 255 212
Piotr Gamracy	Członek Zarządu	*/	-	-
Remigiusz Kościelny	Przewodniczący Rady Nadzorczej	7 248 454	7 248 420	7 248 420
Marcin Duszyński	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	-	-	-
Andrzej Chrzanowski	Członek Rady Nadzorczej	-	-	-
Wojciech Humiński	Członek Rady Nadzorczej	849 289	849 289	849 289
Damian Jasica	Członek Rady Nadzorczej	-	-	-

*/ we wskazanej dacie osoba nie pełniła funkcji w organie

POZOSTAŁE INFORMACJE

POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY (ZAKŁADY) WRAZ Z OPISEM.

Vivid Games S.A. nie posiada oddziałów w Polsce ani żadnych oddziałów zagranicznych. Od 2015 roku posiada filię w Warszawie.

POSIADANE AKCJE WŁASNE

Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania Vivid Games S.A. posiada 116 256 akcji własnych nabytych od byłych pracowników i współpracowników Spółki zgodnie z zawartymi w ramach akcyjnego programu motywacyjnego umowami oraz w granicach upoważnienia udzielonego uchwałami nr 7 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 21. sierpnia 2015 r. oraz nr 20 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 26. sierpnia 2020 r.

INFORMACJE DOTYCZĄCE SEZONOWOŚCI DZIAŁALNOŚCI

W ramach prowadzonej przez Spółkę działalności, w okresie śródrocznym nie występuje sezonowość ani cykliczność.

ZATRUDNIENIE I SYTUACJA KADROWA W SPÓŁCE W Q1 2022 ROKU

Na dzień 31 marca 2022 roku, w oparciu o różne formy zatrudnienia lub współpracy, ze Spółką współpracowały 93 osoby, z czego 1 pracownik przebywał na urlopie macierzyńskim. Przeciętne zatrudnienie w oparciu o umowy o pracę w okresie kończącym się 31 marca 2022 roku to 46 osób.

WPŁYW COVID-19 NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY W 2022 ROKU

Ze względu na nietypową sytuację ogólnoswiatową związaną z pandemią COVID-19, działania podejmowane przez Zarząd Vivid Games S.A. zmierzały do zminimalizowania negatywnego wpływu na prowadzoną działalność. Do tej pory Emitent nie odnotował negatywnego wpływu pandemii COVID-19 na funkcjonowanie Spółki oraz osiągane przychody z dystrybucji gier. Ostateczny wpływ na działalność Spółki jest jednak w chwili obecnej nieznany, a tym samym niemożliwy do oszacowania, ponieważ uzależniony jest od czynników zewnętrznych pozostających poza kontrolą Spółki.

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA SPÓŁKI

Podstawowym źródłem finansowania działalności Vivid Games SA są środki własne pochodzące z wpływów ze sprzedaży.

SPRAWY SĄDOWE

Na dzień niniejszego sprawozdania Spółka zaangażowana jest w sporne postępowania sądowe i przedsądowe, spośród których poniżej wymienione zostały te o istotnym charakterze.

1. Spółka złożyła w I kwartale 2022 roku wniosek o udzielenie zabezpieczenia roszczenia pieniężnego – zwrotu zaliczki pobranej w związku z zawarciem umowy wydawniczej z SG Mobile (nazwa handlowa Shori Games) dot. gry The Cash w kwocie 105 972,56 USD (po uwzględnieniu potrąceń wzajemnych należności). Obecnie wniosek podlega rozpatrzeniu przez sąd. Spółka zakłada zakończenie postępowania w II kwartale 2022. Po rozpatrzeniu przez sądu wniosku o udzielenie zabezpieczenia, Spółka wnieśnie powództwo o zapłatę ww. kwoty. O zaistnieniu sporu w tej sprawie Spółka informowała raportem bieżącym nr 52/2021 z 10 grudnia 2021.

2. SG Mobile (nazwa handlowa Shori Games) w grudniu 2021 w sposób ogólny sformułowało roszczenie z tytułu zaległych opłat licencyjnych w związku z umową z SG Mobile dot. gry Knights Fight 2 w kwocie ok. 50-100 tys. USD. Wierzyciel nie podjął jednak jeszcze kroków w celu dochodzenia zapłaty. W cenie Spółki istnieje umiarkowane prawdopodobieństwo, że wierzyciel skieruje sprawę na drogę sądową. W ocenie Spółki roszczenie SG Mobile jest w całości nieuzasadnione.

WPŁYW WOJNY W UKRAINIE NA SYTUACJĘ SPÓŁKI

Aktualnie trwający konflikt zbrojny na terytorium Ukrainy nie wpływa bezpośrednio na sposób funkcjonowania Spółki i osiągane przez nią przychody z dystrybucji gier. Działalność Spółki nie jest też w sposób bezpośredni uzależniona od usługodawców mających siedziby na terytorium Rosji, Białorusi lub Ukrainy. Zarząd i pracownicy Spółki natychmiast po wybuchu wojny zaangażowali się w wiele działań o charakterze pomocowym i charytatywnym. Ponadto Spółka wychodząc naprzeciw oczekiwaniom potencjalnych pracowników z terenów objętej wojną Ukrainy, przygotowała uproszczoną ścieżkę rekrutacji dla takich właśnie kandydatów. W miesiącach poprzedzających wybuch wojny Spółka rozpoczęła współpracę z kilkorgiem pracowników/współpracowników posiadających obywatelstwo rosyjskie lub ukraińskie. Nie występują więc problemy z dostępnością pracowników z rejonów objętych lub zaangażowanych w konflikt.

Podstawowe kanały sprzedaży tytułów Vivid Games tj. Apple App Store i Google Play, oficjalnie zablokowały możliwość zakupu aplikacji przez użytkowników z Rosji i Białorusi. W miesiącach poprzedzających wybuch wojny przychody ze sprzedaży do użytkowników z Rosji i Ukrainy nie stanowiły istotnej kwoty, wynosiły łącznie jedynie ~1% całkowitych przychodów ze sprzedaży. Spółka monitoruje sytuację także w zakresie wpływu wojny na przychody z wyświetlania reklam. Obecnie zauważalne są wahania cen w tym zakresie, jednak nie można jednoznacznie stwierdzić czy są one wywołane wojną, ponieważ podobne odchylenia odnotowano już w przeszłości. Analiza danych dotyczących wysokości wskaźnika AD ARPU (średni przychód z gracza z wyświetlania formatów reklamowych) dla użytkowników z ruchu nabytego w marcu w Real Boxing 2 nie wykazała odchylenia wobec danych ze stycznia i lutego 2022.

Także potencjalny wzrost cen surowców nie ma bezpośredniego przełożenia na koszty prowadzonej działalności i może doprowadzić co najwyżej do, nieznacznego w skali, wydatków całego przedsiębiorstwa, wzrostu kosztów utrzymania biur w Bydgoszczy i Warszawie. Vivid Games nie posiada inwestycji i jednostek zależnych w Rosji i Ukrainie.

Spółka na bieżąco analizuje wpływ wojny także na wahania kursów walut i stóp procentowych. Obecnie sytuacja nie rodzi istotnych ryzyk dla Spółki, wysoki kurs USD i EUR jest zjawiskiem pozytywnie wpływającym na przychody, ponieważ większość należności Spółka otrzymuje w tych właśnie walutach. W razie zmiany sytuacji faktycznej na niekorzystną dla Vivid Games, Zarząd podejmie niezbędne działania zmierzające do minimalizacji negatywnych skutków i przedstawi swoje stanowisko w raporcie okresowym.

INFORMACJE FINANSOWE



ROK OBROTOWY

Rokiem obrotowym Spółki jest rok kalendarzowy.

INFORMACJA O KREDYTACH I POŻYCZKACH

W dniu 22 kwietnia 2021 r. zawarto umowę o elastyczny kredyt odnawialny z mBank S.A. Oddział Korporacyjny Bydgoszcz. Wysokość kredytu udzielonego Spółce wynosi 4.000.000,00 (cztery miliony 00/100) PLN. Jednostka dominująca może wykorzystywać kredyt od dnia zawarcia umowy do 11 kwietnia 2024 r. Przyznany limit zwiększy elastyczność podejmowania decyzji biznesowych i może być wykorzystywany m.in. na pozyskiwanie nowych tytułów.

INFORMACJA O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH UDZIELONYCH W 2022 R. ORAZ INNYCH ISTOTNYCH POZYCJACH POZABILANSOWYCH

W 2022 roku Spółka nie udzieliła innym podmiotom żadnych istotnych poręczeń ani gwarancji.

INFORMACJE O POWIĄZANIACH ORGANIZACYJNYCH LUB KAPITAŁOWYCH EMITENTA Z INNYMI PODMIOTAMI ORAZ OKREŚLENIE JEGO GŁÓWNYCH INWESTYCJI KRAJOWYCH I ZAGRANICZNYCH

Emitent nie jest powiązany kapitałowo i organizacyjnie z innymi podmiotami. Nie należy też do Grupy kapitałowej.

ZARZĄDZANIE ZASOBAMI FINANSOWYMI

Emitent na bieżąco kontroluje stan posiadanych zasobów finansowych. Wolne środki pieniężne utrzymywane są na rachunkach bankowych w bankach o ratingu EuroRating BBB-.

MOŻLIWOŚCI REALIZACJI INWESTYCJI

Zarząd Spółki na bieżąco analizuje plany inwestycyjne i strategiczne w odniesieniu do posiadanych zasobów finansowych. Inwestycje realizowane są ze środków własnych w tym głównie ze środków pochodzących z dystrybucji gier. W ocenie Zarządu realizacja zaplanowanych na 2022 rok działań strategicznych nie jest zagrożona.

Vivid Games S.A. dokonała 2021 roku spłaty 5 (w tym 4 przedterminowo) z przewidzianych 12 rat układowych. W lutym 2022 roku dokonano przedterminowej spłaty szóstej raty układowej.

W ocenie Zarządu zastosowane działania w optymalny sposób zabezpieczają interesy Spółki jednocześnie pozwalając obligatariuszom obligacji serii A na uzyskanie pełnej spłaty ich wierzytelności.

INFORMACJA DOTYCZĄCA INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH W ZAKRESIE RYZYKA ZMIANY CEN, KREDYTOWEGO, ISTOTNYCH ZAKŁÓCEŃ PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH ORAZ UTRATY PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ

Emitent nie stosuje polityki zabezpieczeń mających na celu zabezpieczenia przed ryzykiem zmiany cen, ryzyka kredytowego oraz zakłóceń przepływów środków pieniężnych. Opis poszczególnych ryzyk został zaprezentowany w kwartalnym sprawozdaniu finansowym.

OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI W RAPORCIE A PROGNOZAMI

Emitent nie opublikował prognoz dotyczących oczekiwanych w 2022 wyników. Comiesięcznie publikowane są jednak wstępne wyniki finansowe w zakresie co najmniej spodziewanych przychodów ze sprzedaży i wyniku netto.

Zgodnie z opublikowanym raportem bieżącym ESPI nr 10/2022 narastająco za pierwsze cztery miesiące 2022 roku Emitent spodziewa się następujących wyników:

- przychody ze sprzedaży na poziomie 10,68 mln PLN,
- wynik brutto na poziomie 0,16 mln PLN,
- EBITDA na poziomie 1,4 mln PLN,
- wynik netto na poziomie 0,16 mln PLN.



OŚWIADCZENIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE INFORMACJI W SPRAWOZDANIU

Zgodnie z wymogami rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych, Zarząd Spółki dominującej oświadcza, że wedle swojej najlepszej wiedzy, niniejsze śródroczne skrócone sprawozdanie finansowe i dane porównywalne i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi Vivid Games zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jej wynik finansowy.

ZATWIERDZENIE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Niniejszy raport za okres od 1 stycznia do 31 marca 2022 roku został podpisany i zatwierdzony do publikacji przez Zarząd Vivid Games S.A. w dniu 25 maja 2022 r.

Bydgoszcz, 24 maja 2022 r.

Jarosław Wojczakowski
Prezes Zarządu

Piotr Gamracy
Członek Zarządu



VIVID GAMES

VIVID GAMES - HEADQUARTERS

Ogińskiego 2
85092 Bydgoszcz
POLAND

VIVID GAMES - WARSAW OFFICE

Wawelska 78/10
02034 Warsaw
POLAND