

---

## Transkrypcja konferencji wynikowej Creepy Jar za Q1 2023 r.

### **Grzegorz Piekart:**

Dzień dobry Państwu. Witamy na konferencji wynikowej spółki Creepy Jar po pierwszym kwartale 2023 roku. Ja się nazywam Grzegorz Piekart i jestem członkiem zarządu spółki. Na dzisiejszym spotkaniu chcielibyśmy opowiedzieć Państwu, co się działo w naszej spółce w ostatnim kwartale, jak działania, które podejmowaliśmy przełożyły się na wyniki finansowe, co się dzieje u nas produkcyjnie, a na koniec oczywiście zrobimy sobie sesję pytań i odpowiedzi. Jeżeli chodzi o kwestie produkcyjne, postaramy się opowiedzieć stosunkowo krótko, ponieważ jesteśmy świeżo po konferencji rocznej, która odbyła się niecały miesiąc temu, więc zakładamy, że bardzo dużo tematów tam dość szeroko opowiedzieliśmy. W dniu dzisiejszym, w większej mierze chcielibyśmy się skupić na sesji pytań i odpowiedzi, także zapraszamy do zadawania pytań na czacie.

Od strony produkcyjnej, pierwszy kwartał w Creepy Jar to przede wszystkim wydanie dodatku Building Update na PC. Zrobiliśmy to na koniec stycznia 2023 roku. Ten dodatek zamknął poprzednią roadmapę, domknął te wszystkie rzeczy, które mieliśmy w ramach tej roadmapy zaplanowane. Bardzo się cieszymy z tego, że udało się to zrobić. Jeżeli chodzi o przyjęcie graczy, było ono bardzo dobre, również sprzedażowo, co zaraz pokażemy w wynikach. Ten dodatek również zadziałał zgodnie z naszymi oczekiwaniami. Również w pierwszym kwartale pracowaliśmy dość intensywnie nad rozwojem wersji na konsole. Już po zakończeniu kwartału, 24 kwietnia, wydaliśmy Animal Husbandry na PS4 i Xbox One. Jeżeli chodzi o produkcję, zgodnie z tym co jest powtarzane od dłuższego czasu, na dzień dzisiejszy większość zespołu skupia się na rozwoju Chimery. Tutaj też wszystkie prace były realizowane zgodnie z założeniami. W skrócie, najważniejsze liczby z pierwszego kwartału: Jeżeli chodzi o przychody, osiągnęliśmy 12 mln złotych przychodów ze sprzedaży. To jest 9% więcej niż w odpowiednim kwartale ubiegłego roku. Jeżeli chodzi o EBITDA, wzrosła ona do 9 mln z 6,9 mln złotych w pierwszym kwartale 2022 roku. Zysk netto wzrósł o 44% w porównaniu z analogicznym kwartałem ubiegłego roku. Jeżeli chodzi o zasoby pieniężne, to sięgnęły one 95,1 mln złotych, wobec 86 mln na koniec ubiegłego roku. Na produkcję gier wydaliśmy w pierwszym kwartale 2 mln złotych. Jeżeli chodzi o zespół, na koniec kwartału liczył on 51 osób. W międzyczasie parę osób do niego dołączyło, ale tak jak już powtarzaliśmy, zakładamy, że jest to zespół w zupełności wystarczający do tego, żeby zrealizować wszystkie nasze plany produkcyjne. Jeżeli chodzi o sprzedaż w sztukach, to w pierwszym kwartale, na trzech głównych platformach wyniosła ona 278 tys. kopii brutto, z czego 200 tys. na PC, 78 tys. na konsolach. Coraz większymi krokami zbliżamy się do kolejnego milestone'a, czyli 4,5 mln sprzedanych kopii na naszych trzech głównych platformach. Wyniki finansowe: Jak już mówiłem, przychody ze sprzedaży w pierwszym kwartale to 12 mln złotych. To jest minimalnie więcej niż w poprzednim kwartale i 9% procent więcej niż w analogicznym kwartale ubiegłego roku. Cieszy nas to, że mimo starzejącego się produktu byliśmy w stanie utrzymywać przychody na tak wysokich poziomach. To oczywiście między innymi zasługa dodatku Building Update, który był wydany na początku tego kwartału. Sprzedaż Green Hell'a po wydaniu dodatku znacząco kontrybuowała do wyników w tym kwartale. Oprócz tego mocna sprzedaż na konsolach, również na wersjach, które mamy u zewnętrznych wydawców, czyli na Switch'u i platformach VR. Bardzo fajnie wygląda też stabilizacja, jeżeli chodzi o te trzy główne źródła przychodu. O przychodach już mówiłem, popatrzmy na stronę kosztową. Patrząc rok do roku, koszty spadły z 4,2 mln do 3,3 mln złotych. Jest to głównie zasługą tego, że w tym roku nie mamy jeszcze programu motywacyjnego. więc nie ujmujemy kosztów z tym związanych. Oczyszczając wyniki z tej wielkości, wzrost kosztów rok do roku był rzędu 27%, natomiast patrząc kwartał do kwartału, udało nam się utrzymać stabilny poziom kosztów w porównaniu z czwartym kwartałem 2022 roku. Ponieważ mamy niższe koszty, zyskowność na wszystkich poziomach działalności znacząco wzrosła. Dodatkowo, na wzrost zysku netto o 44% do 9,3 mln dokładają się też przychody finansowe, których w zeszłym roku nie mieliśmy, natomiast ze wzrostem o 100% wszystkich naszych aktywów finansowych, jesteśmy w stanie generować przychody również w tym zakresie. Jak już mówiłem, na wszystkich poziomach rentowności wyniki są dzięki temu wyższe, czy operacyjnej, czy EBITDA, czy też zysku netto. Każda z tych rentowności wzrosła o kilkanaście punktów procentowych. Jeżeli chodzi o strukturę bilansu, to tutaj nic wielkiego się nie dzieje. Rosną nam aktywa trwałe w związku z kontynuacją prac nad Chimerą. Największą pozycją, która rośnie, są oczywiście długoterminowe rozliczenia okresowe, gdzie aktywujemy nakłady na produkcję Chimery. W pierwszym kwartale wyniosły one 1,5 mln złotych. Rosną nam też aktywa obrotowe, gdzie główną pozycją są szeroko rozumiane inwestycje krótkoterminowe, środki pieniężne w kasie, również lokaty bankowe. Jeżeli chodzi o zobowiązania, one również urosły, natomiast jest to przede wszystkim pochodna wyliczenia zobowiązań publiczno-prawnych,

---

czyli podatkowych. Mając tak wysokie wyniki, łączy się to z tym, że podatkowe obciążenia są wyższe. Jeżeli chodzi o samą strukturę pasywów, ciągle jest ona na bardzo bezpiecznym poziomie. Ciągle utrzymujemy poziom kapitałów własnych powyżej 90% sumy bilansowej. Tak jak w poprzednich okresach, działalność, którą prowadzimy generuje znaczące i stabilne przepływy pieniężne, co z naszej perspektywy też jest bardzo ważne. Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej odpowiadają zyskowi netto. Wśród korekt, które tam się pojawiają są oczywiście odsetki, które przenoszą się do innej działalności finansowej, zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych i zmiana stanu rozliczeń, gdzie pojawiło się aktywo z tytułu podatku odroczonego. Jeżeli chodzi o działalność strictly inwestycyjną, czyli inwestycje rzeczowe i niematerialne, to było 1,7 mln złotych, z czego, jak już mówiłem, 1,5 mln złotych stanowiły nakłady na produkcję Chimery. Ze względu na to, że zakładaliśmy lokaty o terminie powyżej trzech miesięcy to również one się wyświetlają tutaj w działalności inwestycyjnej, także 8 mln złotych to były lokaty założone w pierwszym kwartale, natomiast mają one krótkoterminowy charakter. Ze względu na to, że są one powyżej trzech miesięcy, tak musimy je wykazywać. To właściwie tyle, bo w działalności finansowej nic się nie dzieje. Wykazujemy tam niewielkie odsetki od zobowiązań leasingowych. Kolejne ważne wydarzenie, highlight pierwszego kwartału, czy też ostatniego okresu, to jest rekomendacja zarządu dotycząca dywidendy. Jak już opowiadaliśmy na rocznej konferencji, w związku z rekordowymi wynikami w zeszłym roku, postanowiliśmy zarekomendować walnemu zgromadzeniu również rekordową dywidendę. To jest 28 mln złotych z 36 mln złotych zysku zeszłorocznego. Na dzień dywidendy proponujemy 29 sierpnia. Dzień wypłaty miałby być 4 września tego roku. Ta rekomendacja została pozytywnie zaopiniowana również przez radę nadzorczą, także teraz czekamy na decyzję walnego zgromadzenia w tym zakresie. To by było tyle jeżeli chodzi o kwestie finansowe.

Teraz postaram się po krótko opowiedzieć o tematach produkcyjnych. Gdzie jesteście, co robimy, co się w najbliższym czasie będzie działo. Opublikowaliśmy kolejną roadmapę dla Green Hell'a. Pierwszy z punktów tej roadmapy udało się już zrealizować, czyli na konsolach Animal Husbandry wyszło już w kwietniu. Na dzień dzisiejszy, jeżeli chodzi o konsole, pracujemy już nad kolejnym dodatkiem, Harmonogram prac mamy już rozpisany. Zakładamy, że zgodnie z tą roadmapą powinno nam się udać ten dodatek zrealizować. Jeżeli chodzi o wersję na PC, to też w jakimś sensie finalizujemy już pracę nad pierwszym z dodatków, czyli Storage & Transportation. Kolejne są już po trochu rozplanowane i poukładane. Jeżeli chodzi o Storage & Transportation, zastanawiamy się nad tym, czy podobnie jak w przypadku Building Update'u nie zrobić jakieś formy testów publicznych dla graczy, żeby zanim opublikujemy ten dodatek zebrać trochę dodatkowego feedbacku. Bardzo możliwe, że również tego typu działania podejmiemy. Chimera, czyli zapewne to, co Państwa bardzo interesuje. Jeżeli chodzi o prace produkcyjne, to realizujemy je zgodnie z założeniami. Tak jak mówiliśmy ostatnio, na dzień dzisiejszy duża część prac planistycznych wiąże się z tym, żeby ustalić szczegółowy zakres Early Access'u. Tak jak już mówiliśmy, chcielibyśmy wydać Early Access w przyszłym roku. Będziemy się starali, żeby wszystkimi środkami i siłami nam się to udało. To co też już obiecywaliśmy, w tym kwartale, właściwie już naprawdę bardzo niedługo, prosimy Państwa jeszcze o odrobinę cierpliwości, opublikujemy pierwsze materiały marketingowe dotyczące Chimery i mamy nadzieję z silnym uderzeniem rozpocząć akcję marketingową. To by było na tyle, zapraszam do zadawania pytań. Pytanie pierwsze:

**Q: Czy spółka doszukała się przyczyny spadku sprzedaży GH na Steam i czy wyciągnęła jakieś wnioski? Jakie działania spółka zamierza poczynić, aby poprawić tą sytuację?**

**Grzegorz Piekart:**

Zupełnie szczerze, nie doszukaliśmy się jednego, namacalnego czynnika, o którym moglibyśmy powiedzieć, że był tego największą przyczyną. Szukamy dalej, na dzień dzisiejszy bardziej udaje nam się wykluczać różne rzeczy niż znaleźć przyczynę tego co się zadziało. Zawsze się spodziewaliśmy tego, że musi nastąpić moment przegięcia. Z dużą dozą pewności, punkt przegięcia sprzedaży na Steamie mamy za sobą, czyli szczyt tej sprzedaży mamy już za sobą. Teraz pozostaje dość duże pytanie, na ile nasze działania które już od dłuższego czasu prowadzimy, są w stanie ten spadek zatrzymać. W dużej mierze skupiamy na się tym, żeby zwiększać widoczność gry na Steamie. To co już zrobiliśmy na przełomie kwietnia i maja, czyli w ramach promocji udało nam się ustalić ze Steamem widoczność na pierwszej stronie Steamu. To jest działanie, które zdecydowanie zwiększa widoczność, na pewno jakieś przełożenie na sprzedaż ma. Natomiast mimo wszystko, na dzień dzisiejszy nie widzimy możliwości pełnego powrotu do sprzedaży Green Hell'a na dawnym poziomie, natomiast szukamy kolejnych sposobów, żeby tą widoczność poprawiać. Będziemy jeszcze wprowadzać kilka działań w najbliższym czasie, którymi mamy



---

nadzieję pozytywnie Państwa zaskoczyć. Mamy nadzieję, że uda nam się choć trochę ten spadek spowolnić, albo częściowo odwrócić.

**Q: O ile procent mogła wzrosnąć średnia marżowość jednej sztuki Green Hell sprzedawanej na PC po ostatnich zmianach cennika na platformie Steam?**

**Grzegorz Piekart:**

Jest to bardzo szczegółowe pytanie. Tego typu dane są co zasady objęte naszą tajemnicą handlową. Zupełnie szczerze, nie chcielibyśmy się dzielić tego typu danymi. Dostarczamy Państwu dane co do sprzedaży brutto w ramach raportów kwartalnych, więc myślę, że na bazie tych danych możecie Państwo sobie to skalkulować, natomiast zakładamy, że tego typu danymi nie będziemy chcieli się wprost dzielić. Zwróciłbym jeszcze uwagę na jedną kwestię. W ramach poszukiwań powodu tego, co się wydarzyło na Steamie zmieniliśmy ceny, po czym odwróciliśmy te zmiany, przynajmniej tymczasowo. Zwracam na to uwagę, aby analizując wyniki uwzględnili to Państwo w kalkulacjach, żeby te kalkulacje się za bardzo nie rozjechały.

**Q: Kiedy spółka planuje udostępnić nowy dodatek do Green Hell'a?**

**Grzegorz Piekart:**

Termin premiery dodatku Storage & Transportation jeszcze nie jest ustalony. Mamy coś w głowie, wchodzimy w okres letni, gdzie na Steamie będzie jedna z dwóch największych promocji. Z naszej perspektywy nie byłoby korzystne zderzyć się z taką wielką promocją naszym nowym contentem. Jeszcze pewne przemyślenia sobie robimy. Będzie to niedługo, natomiast co do samych terminów, jeszcze jest za wcześnie, żeby się dzielić. Oczywiście z jakimś drobnym wyprzedzeniem o tym poinformujemy.

**Q: Cel nowego programu motywacyjnego na poziomie 90 mln brutto, z czego 10 mln, czyli 11% zostało zrealizowane w pierwszym kwartale, nawet przy założeniu sporej regresji sprzedaży Green Hell, cały czas mają Państwo w talii kartę Game Pass i premierę Chimery na przełomie 2024 i 2025 roku, nie wygląda szczególnie ambitnie. Może warto by było podzielić cele transzy na kilka progów i od ich realizacji uzależnić ilość przydzielanych akcji?**

**Grzegorz Piekart:**

Nasze postrzeganie tego programu motywacyjnego jest trochę inne. Pewnie mamy tutaj rozbieżność na wielu poziomach. Wychodząc od tego, rzeczywiście mamy pierwszy kwartał i on wygląda bardzo dobrze. Z drugiej strony, Państwo widzicie i prowadzicie kalkulacje. Pytanie, co Państwo uważają za sporą regresję. Dalej idąc, wielokrotnie już mówiliśmy, że rozwiązania typu Game Pass nas nie interesują. Biorąc pod uwagę nasz model sprzedaży, co do zasady zakładamy, że grę chcielibyśmy sprzedawać w formule premium. Autor pytania pisze, że ten plan nie wygląda ambitnie. Z naszej perspektywy wygląda on ambitnie. Przykładając do 90 mln złotych średnią rentowność w naszej branży, która wynosi około 50%, to implikuje 180 mln złotych przychodu. Tak oczywiście można to sobie tym założeniem modelować. Średnia w branży jest w okolicach 50%, natomiast my historycznie mamy dużo większą rentowność, ale traktowałbym to jako naszą zasługę, a nie coś, co ma nas potencjalnie karać na przyszłość. To, że osiągamy ponadnormatywne rentowności jest pochodną tego, że zupełnie szczerze oszczędzamy na wielu rzeczach. Nie mamy rozbudowanych struktur, wiele rzeczy robimy wewnętrznie. Nie outsourcujemy, nie wydajemy na wiele rzeczy, na które moglibyśmy potencjalnie wydawać. Idea naszego sposobu myślenia i strategii właśnie tak wygląda. Patrząc na to, co powiedziałem przed chwilą, przykładając tą średnią branżową rentowność to jest 180 mln przychodu. Rozkładając to na trzy lata, to są trzy lata o rekordowych wynikach, versus to, co historycznie osiągnęliśmy. Jeszcze w żadnym roku nie przebiliśmy 60 mln złotych przychodu. Z naszej perspektywy, patrząc na Green Hell'a i patrząc na kalendarz Chimery, gdzie rzeczywiście mamy przed sobą premierę, ale premierę na jednej platformie i premierę Early Accessową. Jakby się cofnąć w czasie do tego, jak premiera Green Hell'a wyglądała i do tego dokładając co-opa, to kiedy mówimy o jednej platformie, to naprawdę te cele wynikowe już wcale nie wyglądają na takie proste do osiągnięcia. To zakłada, że rzeczywiście musimy osiągnąć realnie naprawdę duży sukces premiery Chimery, żeby mówić o tych wynikach. Z tej perspektywy, nie zgadzam się z tym stwierdzeniem, że to nie jest szczególnie ambitne. Z naszej perspektywy wygląda to naprawdę na ambitny plan i wcale nie mamy pewności, że jest on zupełnie łatwy do osiągnięcia. Więc chodząc w to szczegółowe kolejne pytanie, zaproponowaliśmy program motywacyjny, który w naszej ocenie jest zbudowany sensownie w kontekście celów, jakie ma spełniać, czyli motywowania zespołu i



---

jego kluczowych osób. Chodzi o to, żeby on był ambitny, ale realizowalny. Nie chcemy też robić bardzo skomplikowanego programu, bo te komplikacje później przekładają się na to, że może znaleźć się jakieś niezrozumienie tego, co się dzieje. On ma być prosty, realizować swój cel, jak nazwa wskazuje motywować ludzi do realizacji tego, co przed nimi stawiamy. W naszej ocenie, osiągnięcie tych wyników powinno potwierdzić, że mamy drugie mocne IP, co z perspektywy długoterminowej wartości spółki, jest według mnie na dzień dzisiejszy kluczowe.

**Q: Jaka będzie intensywność kampanii marketingowej po jej ujawnieniu, biorąc pod uwagę, że premierę EA planujecie raczej na drugie półrocze 2024 roku?**

**Grzegorz Piekart:**

Nie bardzo wiem, jak w opinii autora mielibyśmy skwantyfikować tą intensywność kampanii. Na pewno nie chcemy zrobić czegoś takiego, że wrzucimy teaser, a później przez długi czas nic się nie będzie działo. Chcemy prowadzić aktywną kampanię, w której będziemy graczom komunikować co robimy, czym jest ta gra, po co ona jest i jaką fantazję ma ona spełniać. Z tego punktu widzenia na pewno będziemy podejmowali jakieś stałe działania, natomiast oceniając intensywność powiedziałbym, że mimo wszystko to jest kampania w modelu "low-cost", czyli podobnym jak robimy to dzisiaj. Dużo materiałów generowanych jest wewnątrz. Na pewno nie będziemy wychodzić do jakichś outletów, które chcą pieniądze za to, żeby nas promować. Raczej będziemy szukać sposobów, żeby robić to po jak najmniejszych kosztach. Oczywiście będziemy się zwracać do rynkowych podmiotów, które będą nas w tym wspierać, ale raczej szukamy sposobu, żeby zainteresować ludzi naszą grą nie wprost poprzez pieniężną akwizycję tego zainteresowania.

**Q: Czy przewidujecie Państwo istotne zwiększenie skali przecen w tym roku?**

**Grzegorz Piekart:**

Znowu pada pytanie istotne. Generalnie patrząc na to, co się dzieje z Green Hellem, zakładamy, że ostatnią rzeczą, którą zawsze możemy zrobić, to zobaczyć co się stanie, jak zejdziemy niżej z ceną i na pewno to rozwiązanie jest na stole. Jeszcze próbowaliśmy i próbujemy czy jesteśmy w stanie znaleźć inne rozwiązanie, natomiast zależy, co rozumiemy poprzez istotne zwiększeni skali. Raczej nie spodziewałbym się, że z 30% przeskoczmy nagle na dużo większą wartość. Raczej jeżeli będziemy robić większe przeceny, to będą to stopniowo niewielkie kroki.

**Q: Kiedy dodatek Building Update trafi na konsole?**

**Grzegorz Piekart:**

Pewnie jest trochę za wcześnie, żeby o tym mówić, niedawno dopiero rozpoczęliśmy pracę nad tym dodatkiem, dlatego, że jak wypuściliśmy Animal Husbandry, to robiliśmy jeszcze trochę hot fixów i tym podobnych rzeczy. Praca pełną parą nad tym dodatkiem dopiero co ruszyła, natomiast zakładamy, że zostanie ukończony zgodnie z roadmapą i harmonogramem. Na dzień dzisiejszy udaje się nam co kilka miesięcy portować dodatki na konsole, tutaj powinno być podobnie, aczkolwiek ciągle wisi nad nami kwestia ograniczeń starych konsol. Na dzień dzisiejszy nie wygląda na to, żeby Building Update miał się nie zmieścić na starych konsolach, ale nie będziemy tego wiedzieli, póki nie będziemy dalej w procesie portowania.

Jak rozumiem to jest koniec pytań, także bardzo serdecznie Państwu dziękujemy za dzisiejsze spotkanie. Dla osób oglądających relację, zapraszamy na czat inwestorski o godzinie 13. Link do tego czatu jest w opisie transmisji. Dziękuję bardzo.

