
Transkrypcja konferencji wynikowej Creepy Jar S.A. za Q1 2023

Krzysztof Kwiatek (Prezes Zarządu):

Dzień dobry Państwu. Witamy na konferencji wynikowej za pierwszy kwartał roku 2024 dla spółki Creepy Jar. Po stronie spółki zarząd, Grzegorz Piekart, Krzysztof Kwiatek. Tak jak zawsze, Grzegorz zacznie od części finansowej, a później ja w skrócie opowiem, co się dzieje przy produkcji. Grzegorz, przekazuję Ci głos.

Grzegorz Piekart (Członek Zarządu):

Dziękuję, dzień dobry. Pierwszy kwartał 2024 roku. Jeżeli chodzi o nasze działania premierowo wydawniczo produkcyjne, wydaliśmy w styczniu dodatek Flamekeeper do Green Hella. Pracowaliśmy również nad kolejnym dodatkiem przez większość tego kwartału, to był dodatek Anteater, który został wydany na w połowie kwietnia, czyli na początku bieżącego kwartału. Gros naszych wysiłków to jest praca nad StarRupture, tak jak już wielokrotnie wspominaliśmy, większość zespołu skupiona jest na tej produkcji. Konsekwencją tego, że podejmowaliśmy takie działania, były następujące wyniki. Jeżeli chodzi o przychody ze sprzedaży, to wyniosły one 7,3 mln zł i były blisko 40% niższe, niż w odpowiednim okresie zeszłego roku. To był wynik sprzedaży łącznie ponad 340 000 kopii brutto Green Hella na naszych kluczowych platformach czyli PC/Steam, PlayStation, Xbox. Wynikowo zanotowaliśmy 3,2 mln zł EBITDA i 3,3 mln zł zysku netto. W obu przypadkach było to 65% mniej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Jeżeli chodzi o aktywa finansowe, w skrócie środki pieniężne, ale również krótkoterminowe inwestycje. Przepraszam, mamy błąd techniczny. Kontynuujemy, przepraszamy jeszcze raz.

Jeżeli chodzi o krótkoterminowe aktywa finansowe, mieliśmy w nich ponad 80 mln zł, to jest o milion więcej niż na koniec ubiegłego roku. Bardzo ważne też jest to co wspominamy, większość zespołu koncentruje się na produkcji StarRupture, więc to też widać w naszych wydatkach na produkcję gier. Łącznie nakłady i koszty produkcji gier wyniosły 3,1 mln zł. To ponad milion złotych więcej niż w pierwszym kwartale ubiegłego roku. Zespół miał 66 osób na koniec ubiegłego kwartału. Na ten moment to jest już stabilna liczba z naszej perspektywy, tu wielkich zmian się nie spodziewamy. Już parokrotnie opowiadaliśmy, że ten core, a właściwie cały zespół do tego co mamy zaplanowane mamy już zbudowany. Już tutaj ruchów się nie spodziewamy. Po tych dużych wzrostach, które notowaliśmy w ubiegłym i jeszcze poprzednim roku, myślę, że ten poziom blisko 70 osób jest już stabilny i docelowy. Jak już wspominałem, na kluczowych platformach sprzedaliśmy ponad 340 tys. kopii. O ile ta liczba wygląda bardzo dobrze i to jest stabilny poziom w porównaniu z poprzednimi latami, a nawet lepszy, to niestety jest to w dużej mierze pochodną tego, że obniżaliśmy dalej cenę i przeceny, na których sprzedawaliśmy, są coraz wyższe, co widać po wynikach. Jeżeli chodzi o wolumen na PC to mamy blisko 290 tys. kopii brutto, natomiast tak jak wcześniej wspominaliśmy, przychody są znacząco niższe niż analogicznych okresach, czy nawet w poprzednim kwartale.

Wchodząc w większe szczegóły w rozbiciu na poszczególne platformy, mimo spadających przychodów rośnie nam udział sprzedaży wersji na PC, konsole zachowywały się w ostatnim kwartale dość stabilnie w porównaniu z poprzednim kwartałem. Jednocześnie zanotowaliśmy spadek jeżeli chodzi o te źródła, które są poza naszą kontrolą, czyli działalność wydawnicza u zewnętrznych wydawców, natomiast podejmujemy działania, jak wspomniane przeceny, ale również jak Państwo wiecie pracujemy nad wersją konsolową, które mamy nadzieję, że w jakimś terminie odwrócą trochę te trendy i przynajmniej tymczasowo pozwolą nam osiągać co najmniej tak samo wysokie przychody. To też jest oficjalna informacja, że podpisaliśmy umowę na wydanie Green Hella na przyszłej, jeszcze oficjalnie nie ogłoszonej platformie Nintendo. Mamy nadzieję, że w kolejnych okresach będzie to pozytywnie wpływało na osiągnięte przez nas wyniki. Jeżeli chodzi o stronę kosztową, to koszty operacyjne wzrosły o 43% w porównaniu z pierwszym kwartałem 2023 roku. Jest to w dużej mierze pochodną wzrostu wynagrodzeń i tego, że w pierwszym kwartale ubiegłego roku nie rozpoznawaliśmy jeszcze programu motywacyjnego. W tym kwartale już normalnie rozpoznawaliśmy ten program motywacyjny i to była kwota 1,2 mln zł. Również wzrosły nam koszty usług obcych. To też się wiąże ze wspomnianymi wcześniej działaniami dotyczącymi portowania na kolejne konsole. Wspomniany wzrost zespołu również jakąś tam pochodną tego jest. W konsekwencji, przy rosnących kosztach i spadającej sprzedaży na wszystkich właściwie poziomach rentowność nam spadła, natomiast mimo wszystko są to poziomy dość atrakcyjne. Rentowność zysku netto wciąż utrzymuje się na poziomie blisko 50%, rentowność EBITDA ponad 40%, także mimo tej sytuacji wydaje nam się, że te działania, które podejmujemy dalej są co najmniej zadowalające. Jeżeli chodzi o bilans, to tutaj nie ma żadnych

znaczących zmian. Wszystko co się dzieje to są właśnie pochodne wcześniej wspomnianych działań. W szczególności rosną nam aktywa trwałe w konsekwencji wydatków na StarRupture, które są ujmowane w długoterminowych rozliczeniach międzyokresowych. Wzrost rzeczowych aktywów trwałych był związany z realizowanym przez nas remontem biura. To też pochodna tego, że zwiększyliśmy zatrudnienie. Musieliśmy dostosować biuro, z którego korzystamy, do zwiększonej liczby osób.

Jeżeli chodzi o aktywa obrotowe to też wzrost w głównej mierze związany z wygenerowanym środkami pieniężnym i to jest właściwie najważniejsza pozycja, która się w tym czasie zmieniała. Jeżeli chodzi o stronę pasywną bilansu, to tutaj też nic wielkiego się nie zadziało. Dalej dominują kapitały własne, zakumulowane zyski i one stanowią ponad 95% sumy bilansowej. Jeżeli chodzi o zobowiązania, to są nieznaczące w całej tej pozycji kwoty, w dużej mierze są to kwestie podatkowe i zobowiązania handlowe związane z bieżącą działalnością.

Jeżeli chodzi o cash flow, ciągle udaje nam się generować środki pieniężne, mimo spadającej sprzedaży, rosnących kosztów, rosnących wydatków na grę, mimo wszystko udało nam się jeszcze zwiększyć stan środków pieniężnych o milion złotych. Mamy nadzieję, że w jakiś sposób będziemy to w stanie jeszcze kontynuować w kolejnych kwartałach, oczywiście do czasu, kiedy wydamy kolejną grę. Z bardziej szczegółowych elementów, jeżeli chodzi o cash flow z działalności operacyjnej, to największą korektą w tym zakresie był wspomniany już wcześniej program motywacyjny 1,2 mln zł i zmiana rozliczeń okresowych, to jest 0,5 mln zł, amortyzacja to 400 tys. zł. Jeżeli chodzi o cash flow z działalności inwestycyjnej, to w dużej mierze były dwie duże pozycje związane z nabyciem i wykupem obligacji krótkoterminowych, które mieliśmy i wydatki związane z nakładami na produkcję gier, czyli StarRupture, 2,5 mln zł. Jednocześnie biorąc wszystko łącznie, to, że ciągle udaje nam się utrzymywać rentowność, ciągle generujemy pozytywne przepływy pieniężne, zmierzamy dużymi krokami do premiery kolejnej gry, o czym zaraz opowie Krzysztof, zarząd podjął decyzję dotyczącą rekomendacji o wypłacie dywidendy za zeszły rok w kwocie 9,2 mln zł, to jest ponad 11 zł na jedną akcję. W naszej ocenie ta sytuacja finansowa, w której się znajdujemy i perspektywy, jakie mamy przed sobą na kolejne kwartały czy miesiące, pozwala nam na to, żeby taką decyzję podjąć i podzielić się z akcjonariuszami wypracowanymi w ubiegłym roku zyskami. To było tyle, jeżeli chodzi o finansowe rzeczy. Dalej opowie Krzysztof.

Krzysztof Kwiatek:

Przejdziemy teraz do produkcji. Zaczniemy od StarRupture. Rok 2024 dla nas jest pod hasłem road to early access, czyli pracujemy nad buildem early accessowym. Chcielibyśmy zrobić to w czterech milestone'ach. W chwili obecnej jesteśmy w połowie drugiego milestone'a. Pierwszy milestone nazywał się First fifteen minutes, a ten, nad którym teraz pracujemy, nazywa się First five hours, więc dosyć dobrze pokazuje to nad jaką częścią gry pracujemy. Dopracowujemy równolegle już teraz wszystkie elementy gry, czyli gameplay, balans, wydajność i jakość graficzną. Na kiedy byśmy chcieli zakończyć pracę nad tym buildem, czyli zakończyć czwarty milestone? Celujemy w późną jesień tego roku. Jak to osiągniemy i będziemy mieć już tego builda, to wtedy będziemy w stanie ocenić jego jakość i czy to co mamy jest dla nas zadowalające, czy chcemy to pokazać graczom. Jeśli tak, to znajdziemy najbliższe, dobre dla nas, najlepsze okno wydawnicze. Jeśli nie, to oczywiście będziemy starali się wyeliminować wszystkie błędy i niedoskonałości. Jeśli chodzi o ocenę tych dotychczasowych prac w tym roku, to oceniamy to pozytywnie, coraz więcej elementów StarRupture uzyskuje taki docelowy poziom jakości early access. W chwili obecnej wszystko idzie po naszej myśli, natomiast jesteśmy też ostrożni w ocenie tego, co będzie dalej, bo wiadomo, że z każdym kolejnym milestonem contentu będzie przybywało, a to zawsze generuje większą ilość potencjalnych błędów i rzeczy, które mogą nie zadziałać, ale jak na razie jest wszystko okej. Jeśli chodzi o część marketingową StarRupture, w chwili obecnej pracujemy nad kolejnym devlogiem. Pracując nad devlogami przygotowujemy się też do właściwej części marketingu, czyli do tego, żeby pokazywać gameplay. Wiadomo, że docelowo dla nas hype i zainteresowanie wokół gry będzie budowane pokazywaniem gameplay'u. StarRupture to jest gra o gameplay'u, więc tutaj najlepszym haczykiem na graczy będzie ta treść, a nie tworzenie kolejnych CGI'ów. Kiedy zaczniemy pokazywać materiały gameplay? Zaczniemy pokazywać je w momencie, kiedy nasz build na którym pracujemy dojrzeje do takiego etapu, że będziemy zadowoleni z tego, co widzimy i będziemy w stanie nagrywać już dłuższe fragmenty, które są odpowiedniej jakości. Specyfika prowadzenia marketingu, który się opiera na materiałach gameplay w przypadku naszego modelu early access jest specyficzna i inna od tego, co się dzieje przy grach, które mają jedną główną premierę. Nasz produkt tak naprawdę jest kilka miesięcy po alfie. Nie jest to moment, kiedy gra się nadaje do pokazywania, natomiast early access to jest oddanie w ręce graczy gry



we wczesnym dostępie, więc te materiały, które będziemy w stanie pokazywać z zasady pojawiają się bliżej premiery, niż dalej. Taka jest specyfika. Ta gra będzie też zataczała coraz szersze kręgi po premierze i mamy to już fajnie rozpoznane na Green Hellu. Jeśli chodzi o StarRupture to wszystko. Przejdziemy teraz do Green Hella. Niedawno opublikowaliśmy 20 dodatek do gry, także produkt już jest bardzo duży i kompletny. Pracujemy w tym momencie nad kolejnym dodatkiem, który będzie dodawał możliwości dekorowania wnętrz budowli które tworzymy, w których mieszkamy. Zdecydowaliśmy się nie publikować już roadmapy, dlatego że de facto nie chcemy tworzyć takich dalekosiężnych, rocznych planów na kolejne dodatki. Raczej obserwujemy jak te dodatki, które na bieżąco wrzucamy działają i zastanawiamy się o czym zrobić kolejny dodatek, żeby wywołać jakieś poruszenie w sprzedaży, o które już jest coraz trudniej, dlatego, że produkt ma 6 lat i de facto coraz ciężiej jest nam stworzyć dodatek, który by dodał coś naprawdę rewolucyjnego i spowodował, że oczy wszystkich zwrócą się w stronę Green Hella. Tutaj gładko możemy przejść do następnego tematu, czyli do Green Hella 2. Zaczęliśmy już pracę koncepcyjną nad kierunkiem tego produktu. Jak wspominałem przed chwilą, w związku z tym, że Green Hell już jest kompletny, wydaje nam się, że dobrze by było już czas ludzi, którzy pracują nad Green Hellem pchać w kierunku Green Hella 2. Jesteśmy w bardzo ważnym etapie, czyli zastanawiamy się, jaki kształt ma mieć kontynuacja Green Hella. Mamy gigantyczny potencjał sprzedażowy na przyszłość, zbliżamy się do 6 milionów sprzedanych kopii. Musimy podejść do tematu bardzo ostrożnie i dobrze przemyśleć jak ma wyglądać ta gra, żeby nasi fani byli zadowoleni. Właśnie teraz nad tym trwają prace. Myślę, że gdzieś tam w najbliższej przyszłości będziemy się mogli podzielić już z państwem jakimiś informacjami na temat potencjalnego kierunku Green Hella 2. To wszystko z części produkcyjnej. Potrzebujemy trzy minutki przerwy technicznej, bo są jakieś problemy. Prosimy poczekać i zaraz wracamy.

Wracamy, przepraszamy za zamieszanie. Jeśli dalej będziemy mieć jakieś problemy techniczne po naszej stronie, to zorganizujemy nową, osobną sesję Q&A dla Państwa. Teraz mimo wszystko spróbujemy i zobaczymy, co się będzie działo. Dobrze, jest pierwsze pytanie.

Sesja Q&A

Q: Na ostatniej konferencji wspominali panowie, że po drugim milestone zdecydujecie o udostępnieniu gameplaya, jeśli jakość będzie zadowalająca. Czy zapadły już jakieś decyzje w tym zakresie? Ile czasu może nas dzielić od tego momentu?

Krzysztof Kwiatek:

Tak jak wspominałem dzisiaj i poprzednim razem, wszystko będzie zależało czy będziemy mieli takie materiały, z których będziemy zadowoleni i będziemy mogli je udostępnić. My ze swojej strony zupełnie nie staramy się przeciągać tego momentu, natomiast specyfika early access jest taka jaka jest. Te materiały zawsze pojawiają się stosunkowo późno, dlatego że nasz early access sam w sobie jest wczesnym dostępem do produktu. Gameplay zawsze jest dosyć blisko premiery, tak było przy Green Hellu. Tutaj będziemy się starali pokazać go jak najwcześniej będziemy mogli, natomiast nie jest to jeszcze dzień dzisiejszy. Ciężko jest w tym momencie powiedzieć, czy to będzie za miesiąc, dwa.

Q: W ostatnim czasie 11 Bit zaprosiło media, influencerów, przedstawicieli rynku do przetestowania Frostpunka 2 i The Alters. Rozważcie podobną inicjatywę przed premierą StarRupture? Wydaje się, że taki ruch nie dość, że będzie dobrym zagranem marketingowym, to pokaże pewność spółki co do stworzonego produktu.

Grzegorz Piekart:

W naszym planie marketingowym na ten moment nie ma tego typu przedsięwzięcia. To o czym mówił Krzysiek wielokrotnie. Specyfika gry powoduje to, że de facto ona się będzie w dużej mierze kształtowała do ostatniej chwili przed wydaniem, właściwie to nie będzie jeszcze ostateczny kształt, bo później też będzie rozwijana. O ile też wielokrotnie mówiliśmy, że nie wydamy gry, co do której nie będziemy zadowoleni, która naszym zdaniem nie będzie spełniała naszych standardów jeżeli chodzi o jakość wykonania. Natomiast takiego eventu, na którym będziemy tutaj testować pewnie w szczególności na przedstawicielach rynku nie przewidujemy. Oczywiście w



ramach samej kampanii, dostęp mediów i influencerów będziemy mieli, natomiast na pewno nie w postaci fizycznego spotkania. Tego typu rzeczy nie planujemy.

Q: Jak oceniają Panowie ostatnią inwestycję Kraftona w Far From Home? Transakcja implikuje wycenę studia na 112 mln zł. Jakie przewagi swojego projektu dostrzegacie porównując StarRupture do Forever Skies? Czy obserwujecie w ostatnim czasie wzrost zainteresowania inwestorami branżowymi zagranicznymi?

Grzegorz Piekart:

Może odpowiem od końca. Ciągłe obserwujemy jakieś zainteresowanie zarówno inwestorów zagranicznych jak i branżowych, w szczególności zagranicznych branżowych. Jak wiecie Państwo, najwięksi tego świata są w jakiś sposób aktywni, aczkolwiek jest to sinusoida. Po latach hossy, gdzie tych transakcji M&A było bardzo dużo, czy też inwestycji seedowych, czy na dalszych etapach rozwoju, było dużo. W tym momencie pewnie jest spowolnienie, jak w całej branży. To zainteresowanie jest, natomiast z naszej perspektywy, o czym też wielokrotnie mówiliśmy, ważna jest ta niezależność i na tym etapie tego nie planujemy. Chcemy rozwijać się w swoim tempie i w swoim modelu, który Państwo znacie, dalej działać. Jeżeli chodzi o ocenę samej tej transakcji, trudno nam się odnieść, bo nie mamy dostępu do żadnych danych. Jediną liczbą, którą znamy, to jest to 112 mln, które państwo tu wpisaliście. Nie wiemy, jak wygląda sprzedaż Forever Skies. Nawet za bardzo nie wiemy, jak dużym studiem jest Far From Home, więc trudno cokolwiek konkretnego na ten temat jest nam powiedzieć, a nie chcielibyśmy zgadywać.

Krzysztof Kwiatek:

Co do gry, jakie przewagi swojego projektu dostrzegacie porównując StarRupture do Forever Skies? My takich porównań nie robimy. StarRupture ma już swój kształt i kierunek, w którym zmierza i w takim kształcie zostanie wydana. Jest to gra, która skupia się na kooperacji, na base-buildingu i towarzyszy temu combat. To jest ten element, który po alfie zdecydowaliśmy się dodać w dosyć rozszerzonym stopniu do naszego base-buildingu. Myślę, że są to zupełnie inne produkty. Tworzenie porównań chyba nic nie wniesie.

Q: Na ostatnim spotkaniu obiecali Panowie podzielić się przemyśleniami co do kierunku rozwoju IP Green Hell. Czy możecie zdradzić coś więcej o Green Hell 2? Jakie największe zmiany czekają ten projekt w porównaniu do jedyńki? Jak dużo większy będzie ten świat?

Krzysztof Kwiatek:

Ze względu na to, że poprzednie spotkanie było trzy tygodnie temu, to jest jeszcze za wcześnie na to, żebyśmy byli gotowi na to, żeby takie informacje zdradzać.

Grzegorz Piekart:

Jeszcze wciąż pracujemy nad tym wszystkim. Wydaje mi się, że po trzech tygodniach od poprzedniego spotkania to jeszcze nie ten moment. Jeszcze tych przemyśleń do końca sami nie mamy, tak jak mówiliśmy, koncepcyjnie ciągle te prace trwają i one jeszcze będą trwały. Jak będziemy gotowi, to pewnie będziemy się chcieli tym podzielić, jeżeli będzie zainteresowanie z Państwa strony.

Krzysztof Kwiatek:

W każdym razie mocno ciągniemy ten temat do przodu, żeby zminimalizować jakąś szansę niepowodzeń związanych z Green Hellem 2.

Mam informację, że musimy niestety zakończyć ze względu na problemy techniczne. Tak jak wspomniałem, zorganizujemy osobny event, żebyśmy mogli dokończyć tą sesję pytań. Przepraszamy jeszcze raz za zamieszanie. Do usłyszenia, do zobaczenia.

Grzegorz Piekart:

Dziękujemy.

