



**Sprawozdanie Zarządu z działalności Image Power S.A.
w roku obrotowym 2025**

Warszawa, 20 marca 2026 r.



Spis treści

Spis treści.....	2
1. Charakterystyka Spółki.....	3
1.1. Informacje Podstawowe.....	3
1.1.1. Dane jednostki.....	3
1.1.2. Przedmiot działalności.....	3
1.1.3. Kapitał zakładowy, struktura akcjonariatu oraz struktura głosów na Walnym Zgromadzeniu.....	4
1.1.4. Zarząd Spółki.....	5
1.1.5. Rada Nadzorcza Spółki.....	5
1.2. Zakres działalności Spółki.....	6
1.2.1. Profil działalności Spółki.....	6
1.2.2. Produkty przeznaczone do sprzedaży.....	6
1.2.3. Produkty planowane do sprzedaży.....	6
2. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność Spółki, jakie nastąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania.....	7
3. Przewidywany rozwój Spółki.....	9
4. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki.....	12
5. Czynniki ryzyka.....	13
5.1. Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki.....	13
5.2. Czynniki ryzyka związane z rynkiem kapitałowym i obrotem akcjami Spółki.....	29
6. Pozostałe informacje.....	34



1. Charakterystyka Spółki

1.1. Informacje Podstawowe

1.1.1. Dane jednostki

Emitent został utworzony na mocy aktu zawiązania Spółki zawartego w dniu 22 lutego 2017 r. Rejestracja Spółki Image Power S.A. w KRS miała miejsce na mocy postanowienia nr sygn. WA.XII NS-REJ.KRS/54922/16/691 wydanego w dniu 2 września 2016 r. przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego. Emitent został wpisany do rejestru przedsiębiorców KRS pod numerem KRS 0000634990.

Emitent powstał na podstawie Ustawy Kodeks Spółek Handlowych z dnia 15 września 2000 r. (Dz. U. 2020 Nr 94 poz. 1037 z późn. zm.) i działa zgodnie z jej zapisami.

Zgodnie z treścią § 1 ust. 3 Statutu Spółki czas trwania Emitenta jest nieoznaczony.

Podstawowe dane o Emitencie

Firma:	Image Power S.A.
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Siedziba:	Warszawa
Adres:	ul. Puławska 2/B, 02-566 Warszawa
Telefon:	+48 501 699 697
Adres poczty elektronicznej:	kontakt@imagepower.pl
Adres strony internetowej:	www.imagepower.pl
NIP:	5272778779
REGON:	365341132
KRS:	0000634990

1.1.2. Przedmiot działalności

Przedmiot działalności Spółki, wg klasyfikacji PKD, obejmuje:

- 1) PKD 58.21.Z Działalność wydawnicza w zakresie gier komputerowych,
- 2) PKD 58.29.Z Działalność w zakresie pozostałego oprogramowania,
- 3) PKD 46.50.Z Sprzedaż hurtowa urządzeń i technologii informacyjnej i komunikacyjnej,
- 4) PKD 60.39.Z Pozostała działalność związana z dystrybucją treści,
- 5) PKD 47.78.Z Sprzedaż detaliczna pozostałych nowych wyrobów,
- 6) PKD 47.40.Z Sprzedaż detaliczna narzędzi technologii informacyjnej i komunikacyjnej,
- 7) PKD 59.20.Z Działalność w zakresie nagrań dźwiękowych i muzycznych,
- 8) PKD 62.10.A Działalność w zakresie programowania,
- 9) PKD 62.10.B Pozostała działalność w zakresie programowania,
- 10) PKD 62.90.Z Pozostała działalność usługowa w zakresie technologii informatycznych i komputerowych,
- 11) PKD 63.10.D Pozostała działalność usługowa w zakresie infrastruktury obliczeniowej, przetwarzania danych, zarządzania stronami internetowymi (hosting) i działalności powiązane,
- 12) PKD 60.20.Z Nadawanie programów telewizyjnych ogólnodostępnych i abonamentowych oraz dystrybucja nagrań wideo.



1.1.3. Kapitał zakładowy, struktura akcjonariatu oraz struktura głosów na Walnym Zgromadzeniu

Na dzień 31 grudnia 2025 r. kapitał zakładowy Emitenta wynosił 323.086,40 zł i dzielił się na 3.230.864 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda.

Kapitał zakładowy Emitenta na dzień 31 grudnia 2025 r.

Seria	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
A	1 000 000	1 000 000	30,95%	30,95%
B	350 000	350 000	10,83%	10,83%
C	100 000	100 000	3,10%	3,10%
D	50 000	50 000	1,55%	1,55%
E	53 233	53 233	1,65%	1,65%
F	1 677 631	1 677 631	51,93%	51,93%
Suma	3 230 864	3 230 864	100,00%	100,00%

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania kapitał zakładowy Emitenta wynosi 289.436,40 zł i dzieli się na 2.894.364 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda.

Kapitał zakładowy Emitenta na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania

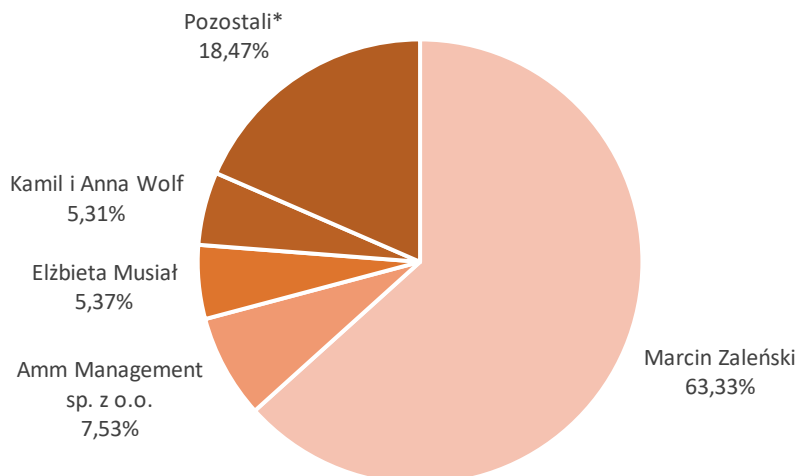
Seria	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
A	1 000 000	1 000 000	34,55%	34,55%
B	13 500	13 500	0,47%	0,47%
C	100 000	100 000	3,45%	3,45%
D	50 000	50 000	1,73%	1,73%
E	53 233	53 233	1,84%	1,84%
F	1 677 631	1 677 631	57,96%	57,96%
Suma	2 894 364	2 894 364	100,00%	100,00%

Wyszczególnienie akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% udziału w kapitale zakładowym oraz w głosach na Walnym Zgromadzeniu na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
Marcin Zaleński	1 832 951	1 832 951	63,33%	63,33%
Amm Management sp. z o. o.	218 000	218 000	7,53%	7,53%
Elżbieta Musiał	155 300	155 300	5,37%	5,37%
Kamil i Anna Wolf	153 600	153 600	5,31%	5,31%
Pozostali*	534 513	534 513	18,47%	18,47%
Suma	2 894 364	2 894 364	100,00%	100,00%

* w tym podmiot pełniący funkcję Animatora Rynku, w wyniku realizacji obowiązku, o którym mowa w §7 ust. 4 Regulaminu ASO

Struktura własnościowa Emitenta (udział w kapitale zakładowym i głosach na WZ) na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania



* w tym podmiot pełniący funkcję Animatora Rynku, w wyniku realizacji obowiązku, o którym mowa w §7 ust. 4 Regulaminu ASO

1.1.4. Zarząd Spółki

Na dzień 1 stycznia 2025 r. skład osobowy Zarządu Spółki był następujący:

- Pan Marcin Zaleński – Prezes Zarządu,
- Pan Piotr Figarski – Wiceprezes Zarządu.

24 kwietnia 2025 r. Rada Nadzorcza Emitenta powołała dotychczasowy skład Zarządu Spółki, tj. Pana Marcina Zaleńskiego (Prezes Zarządu) oraz Pana Piotra Figarskiego (Wiceprezes Zarządu), na kolejną pięcioletnią kadencję. 15 października 2025 r. Pan Piotr Figarski złożył rezygnację z pełnienia funkcji Wiceprezesa Zarządu Emitenta. Ostatnim dniem pełnienia funkcji przez Pana Piotra Figarskiego w Zarządzie Emitenta był 31 października 2025 r.

W związku z powyższym, na dzień 31 grudnia 2025 r., a także na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, skład Zarządu Spółki jest następujący:

- Pan Marcin Zaleński – Prezes Zarządu.

1.1.5. Rada Nadzorcza Spółki

Na dzień 1 stycznia 2025 r. skład Rady Nadzorczej Emitenta był następujący:

- Pan Rafał Janik – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Pan Jakub Trzebiński – Członek Rady Nadzorczej,
- Pan Paweł Graniak – Członek Rady Nadzorczej,
- Pani Marlena Wieteska – Członek Rady Nadzorczej,
- Pan Robert Ogłodziński-Kolman – Członek Rady Nadzorczej.

30 lipca 2025 r. Pan Paweł Graniak złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej Emitenta ze skutkiem na dzień 30 lipca 2025 r. 18 sierpnia 2025 r. Rada Nadzorcza Emitenta, w drodze kooptacji, na Członka Rady Nadzorczej Spółki, powołała Pana Roberta Żołądziewskiego.

W związku z powyższymi zmianami, na dzień 31 grudnia 2025 r. oraz do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania, skład Rady Nadzorczej Emitenta prezentował się następująco:

- Pan Rafał Janik – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Pan Jakub Trzebiński – Członek Rady Nadzorczej,
- Pani Marlena Wieteska – Członek Rady Nadzorczej,



- Pan Robert Ogłodziński-Kolman – Członek Rady Nadzorczej,
- Pan Robert Żołędziewski – Członek Rady Nadzorczej.

1.2. Zakres działalności Spółki

1.2.1. Profil działalności Spółki

Image Power S.A. prowadzi działalność na rynku gier wideo, specjalizując się w zakresie produkcji i dystrybucji gier na platformę PC. Spółka została założona w dniu 24 czerwca 2016 r., a działalność operacyjna związana z branżą gier została rozpoczęta w 2019 r. W tym samym roku Emitent pozyskał znaczącego inwestora PlayWay S.A., tj. wiodącego producenta i wydawcę gier komputerowych, notowanego na rynku regulowanym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Emitent zajmuje się produkcją, wydawaniem oraz marketingiem gier. Produkty Spółki są sprzedawane na całym świecie w modelu dystrybucji cyfrowej, głównie za pośrednictwem dedykowanej platformy dystrybucyjnej Steam, która jest największym dystrybutorem gier PC na świecie. Ponadto gry Emitenta wydawane są na konsole typu Nintendo Switch, Nintendo Switch 2, Xbox One, Xbox S, PlayStation 4 i PlayStation 5.

Głównym założeniem prowadzonej działalności jest produkcja i dystrybucja kilku, nisko oraz średnio budżetowych i wysokomarżowych gier przez rozproszone niewielkie zespoły deweloperskie, dzięki czemu maleje ryzyko operacyjne przy optymalnej reakcji na niespodziewane zdarzenia losowe występujące podczas produkcji projektów.

W latach 2020-2025 Emitent wydał kilka gier na PC, przy tworzeniu których pełnił rolę producenta i współwydawcy, m.in. „Dieselpunk Wars”, „Creature Lab” czy „Haunted House Renovator”. Oprócz tego Emitent wydał również konsolowe wersje części gier wydanych wcześniej na PC.

23 stycznia 2026 r. Zarząd Spółki podjął Uchwałę nr 1/01/2026 w sprawie zamiaru rozszerzenia przedmiotu działalności Spółki o obszar produkcji i dystrybucji filmowej. Rozszerzenie działalności Emitenta ma na celu dywersyfikację źródeł przychodu z wykorzystaniem doświadczeń Spółki w branży kreatywnej. Nowy obszar działalności będzie prowadzony co do zasady bezpośrednio przez Spółkę. Emitent nie wyklucza jednak zawierania spółek celowych na potrzeby poszczególnych projektów.

1.2.2. Produkty przeznaczone do sprzedaży

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka osiąga przychody z następujących produktów:

Lp.	Gra	Platforma	Termin wydania	Właściciel praw majątkowych
1.	Dieselpunk Wars	Steam	13 maja 2021 r.	Image Power S.A.
2.	Dieselpunk Wars	Nintendo Switch	29 marca 2022 r.	Image Power S.A.
3.	Yacht Mechanic Simulator	Steam	28 lipca 2022 r.	Image Power S.A.
4.	Cruise Ship Manager	Steam	24 maja 2023 r.	Image Power S.A.
5.	Creature Lab	Steam	14 czerwca 2023 r.	Image Power S.A.
6.	Offroad Mechanic Simulator (wyłącznie na terytorium Chin)	Steam	24 lipca 2023 r.	Image Power S.A.

1.2.3. Produkty planowane do sprzedaży

Poniżej przedstawiono tabelę zawierającą aktualny plan wydawniczy gier, przy czym ma on charakter orientacyjny i może ulec zmianie. Poszczególne terminy wydania gier są ustalane po analizie sytuacji rynkowej.



Planowane premiery gier

Lp.	Gra	Platforma	Planowany termin wydania*	Właściciel praw majątkowych
1.	Cruise Ship Manager	Nintendo Switch, PlayStation 4/5, Xbox	IQ2026	Image Power S.A.
2.	Creature Lab 2	PC, PlayStation 4/5, Xbox	IQ2027	Image Power S.A.

* planowany termin wydania gry może ulec zmianie

2. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność Spółki, jakie nastąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania

30 kwietnia 2025 r., na platformie sprzedażowej Steam, miała miejsce premiera gry Emitent pt. Haunted House Renovator (Gra). 4 czerwca 2025 r., pomiędzy Spółką a Console Labs S.A. z siedzibą w Gdańsku, została zawarta umowa na wykonanie portów Gry na platformy Xbox Series X|S oraz PlayStation 5.

W dniu 9 lipca 2025 r. Zarząd Spółki podjął decyzję o dokonaniu odpisu aktualizacyjnego dla gry Spółki pt. Ambulance Simulator (Odpis, Gra). Wartość Odpisu wyniosła 500.732,37 zł. Odpis został dokonany na dzień 30 czerwca 2025 r. Zarząd Emitenta dodał, iż produkcja Gry nie będzie kontynuowana.

5 września 2025 r., pomiędzy Spółką a PlayWay S.A. z siedzibą w Warszawie, została zawarta umowa z przeniesieniem autorskich praw majątkowych (odpowiednio: Kupujący, Umowa), zgodnie z którą:

- a. Kupujący nabył autorskie prawa majątkowe do gry pt. Haunted House Renovator oraz jej karty Steam, a także przyszłych praw do przychodów ze sprzedaży jej wersji konsolowych na platformach Microsoft Xbox oraz Sony PlayStation. Spółka zachowuje prawa do produkcji i wydania ewentualnych kolejnych części gry Haunted House Renovator;
- b. Kupujący nabył prawa do zysków z gry pt. Offroad Mechanic Simulator z platformy Steam poza przychodami z obszaru Chin (obejmujących również Tajwan i Hong Kong), które w dalszym ciągu przysługują Spółce,
- c. Kupujący nabył autorskie prawa majątkowe oraz prawa do zysków z wersji konsolowych gry pt. Diesel Punk Wars, Creature Lab, Offroad Mechanic Simulator.

Z tytułu realizacji niniejszej Umowy Kupujący wpłacił do Emitenta 656.820,00 zł brutto. Niniejsze środki zostały wykorzystane na spłatę wszystkich pozostałych zobowiązań wobec Kupującego.

30 września 2025 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło Uchwałę nr 4 w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego, pozbawienia dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru w całości, dematerializacji akcji w rozumieniu ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, wprowadzenia akcji nowej emisji do obrotu w alternatywnym systemie obrotu oraz zmiany Statutu Spółki. W związku z powyższym kapitał zakładowy Spółki został podwyższony z kwoty 155.323,30 zł do kwoty 323.086,40 zł, tj. o kwotę 167.763,10 zł w drodze emisji 1.677.631 akcji zwykłych na okaziciela serii F o wartości nominalnej 0,10 zł każda, o numerach od F000001 do F1677631 (Akcje Nowej Emisji). Wszystkie Akcje Nowej Emisji zaoferowane zostały w trybie subskrypcji prywatnej, o której mowa w art. 431 § 2 pkt 1 Kodeksu spółek handlowych, wyłącznie Marcinowi Zaleńskiemu. Zapłata wkładu pieniężnego przez Marcina Zaleńskiego nastąpiła przez potrącenie umowne z wierzytelnością, jaka przysługiwała Marcinowi Zaleńskiemu wobec Spółki z tytułu udzielonych pożyczek.

Zarząd Emitenta, w nawiązaniu do Uchwały nr 4 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta, o której mowa powyżej, poinformował, iż w dniu 30 września 2025 r., pomiędzy Marcinem Zaleńskim, Prezesem Zarządu Emitenta, a Spółką, została zawarta umowa objęcia akcji serii F (odpowiednio: Uchwała, Inwestor, Strony, Umowa objęcia akcji). Mając na uwadze, że Inwestorowi przysługiwały wobec Spółki wierzytelność z tytułu udzielonych pożyczek w łącznej kwocie 2.550.000,00 zł, a Emitentowi przysługiwała wierzytelność wobec



Inwestora wynikająca z Umowy objęcia akcji w kwocie 2.549.999,12 zł, Strony, w dniu 30 września 2025 r. podpisały Umowę w sprawie potrącenia wzajemnych wierzytelności (Umowa potrącenia). Na podstawie przedmiotowej Umowy potrącenia Strony potwierdziły, iż Emitent nie będzie dochodził od Inwestora żadnych roszczeń związanych z obowiązkiem zapłaty ceny emisyjnej akcji serii F, natomiast Inwestor zrzekł się wobec Spółki wszelkich roszczeń wynikających z udzielonych Emitentowi pożyczek. Część odsetkowa zobowiązań Spółki, wynikających z pożyczek udzielonych przez Inwestora, w łącznej kwocie 473.467,55 zł nie była przedmiotem potrącenia umownego i została w całości umorzona na podstawie Umowy potrącenia.

14 października 2025 r. Zarząd Spółki podjął Uchwałę nr 1/10/2025 w sprawie rozpoczęcia prac nad rozszerzeniem działalności Spółki o obszar wydawnictwa książek i produkcji filmowej. 23 stycznia 2026 r. Zarząd Emitenta podjął Uchwałę nr 1/01/2026 w sprawie zamiaru rozszerzenia przedmiotu działalności Spółki o obszar produkcji i dystrybucji filmowej (Uchwała, Nowy Obszar Działalności). Rozszerzenie działalności Emitenta ma na celu dywersyfikację źródeł przychodu z wykorzystaniem doświadczeń Spółki w branży kreatywnej. Nowy Obszar Działalności będzie prowadzony co do zasady bezpośrednio przez Spółkę. Emitent nie wyklucza jednak zawierania spółek celowych na potrzeby poszczególnych projektów. Po przygotowaniu niezbędnej dokumentacji planowane jest zwołanie Walnego Zgromadzenia Spółki w celu podjęcia uchwały rozszerzającej opis działalności Spółki o Nowy Obszar Działalności. Decyzja, co do wyboru docelowego modelu prawnego prowadzenia Nowego Obszaru Działalności, zostanie podjęta po zakończeniu ww. analiz oraz z uwzględnieniem wpływu ich wyników na sytuację Spółki i akcjonariuszy. Dodatkowo Zarząd Spółki postanowił rozpocząć rozmowy z potencjalnymi partnerami branżowymi, doradcami oraz instytucjami finansującymi, w celu rozwoju w zakresie Nowego Obszaru Działalności bezpośrednio po wprowadzeniu stosownych zmian do Statutu Spółki. Dodatkowo Zarząd Spółki poinformował, iż dotychczasowa działalność Emitenta w branży gamingowej pozostaje bez zmian.

5 listopada 2025 r., pomiędzy Emitentem a Panem Marcinem Zaleńskim, Prezesem Zarządu i akcjonariuszem Spółki, została zawarta umowa współwydawnicza na produkcję i marketing gry w wersji na PC oraz konsole Xbox i PlayStation (odpowiednio: Kowydawca, Umowa, Gra). Na podstawie przedmiotowej Umowy Kowydawca zainwestuje w produkcję i marketing Gry 100.000,00 zł (Kwota zainwestowana). Po wydaniu Gry, do momentu zwrotu całej Kwoty zainwestowanej, Kowydawca będzie otrzymywał 100% przychodów netto ze sprzedaży Gry (tj. po potrąceniu podatków i prowizji platform dystrybucyjnych). Po zwrocie pełnej Kwoty zainwestowanej Kowydawca będzie otrzymywał 10% przychodów netto ze sprzedaży Gry. Wszelkie autorskie prawa majątkowe do Gry przysługiwać będą wyłącznie Emitentowi. Zgodnie z Umową niniejsza Gra zostanie wydana do 1 września 2026 r. Ewentualne wydanie Gry po ww. terminie będzie możliwe po uzyskaniu zgody Kowydawcy. Spółka wyda Grę samodzielnie lub za pośrednictwem wydawcy zewnętrznego. Pozostałe warunki Umowy nie odbiegają od standardów stosowanych dla tego typu umów.

12 listopada 2025 r., od PlayWay S.A. z siedzibą w Warszawie, wpłynął do Spółki wniosek o dobrowolne umorzenie akcji bez wynagrodzenia, który to wniosek jest wynikiem zobowiązania zawartego w umowie o przeniesienie autorskich praw majątkowych, o której mowa powyżej (odpowiednio: Akcjonariusz, Wniosek). Zgodnie z Wnioskiem Akcjonariusz wyraził zgodę na nabycie przez Spółkę, w celu dobrowolnego umorzenia bez wynagrodzenia, wszystkich posiadanych przez Akcjonariusza akcji Emitenta, tj. 336.500 akcji zwykłych na okaziciela serii B Spółki (Akcje umarzone). Jednocześnie Akcjonariusz wyraził zgodę na dokonanie wszystkich czynności faktycznych i prawnych niezbędnych do przeprowadzenia procesu umorzenia Akcji umarzonych, w tym na podjęcie przez Walne Zgromadzenie Emitenta uchwał w sprawie wyrażenia zgody na nabycie Akcji Umarzonych w celu ich umorzenia bez wynagrodzenia, a także w sprawie umorzenia Akcji umarzonych i obniżenia kapitału zakładowego Spółki.

11 grudnia 2025 r. Emitent podpisał umowę z Woodland Games S.A. z siedzibą w Warszawie na produkcję gry pt. Creature Lab 2 w wersji na PC (odpowiednio: Umowa, Twórca, Gra). Z tytułu realizacji Umowy Twórca przysuguje wynagrodzenie ryczałtowe w wysokości 400.000,00 zł netto, które płatne będzie w ratach odpowiadających wykonaniu poszczególnych etapów Gry. Dodatkowo Twórca przysuguje nieograniczone czasowo wynagrodzenie



prowizyjne uzależnione od oceny Gry na platformie Steam, które wyniesie maksymalnie 25% zysków ze sprzedaży Gry (tj. po odliczeniu kosztów produkcji Gry, dystrybucji i marketingu). Produkcja Gry, zgodnie z harmonogramem, wyniesie 14 miesięcy. Zarząd Emitenta dodaje, iż przewiduje możliwość wykonania portów Gry w przyszłości. Strony Umowy mają możliwość wypowiedzenia Umowy na zasadach ściśle w niej wskazanych. Pozostałe warunki niniejszej Umowy nie odbiegają od standardów przyjętych w branży.

17 grudnia 2025 r., pomiędzy Emitentem a Aurora Advisors sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku, została zawarta umowa koprodukcyjna na produkcję i marketing gry pt. Creature Lab 2 w wersji na PC oraz konsole Xbox i PlayStation (odpowiednio: Kowydawca, Umowa, Gra). Na podstawie przedmiotowej Umowy Kowydawca zainwestuje w produkcję i marketing Gry 100.000,00 zł (Kwota zainwestowana). Po wydaniu Gry Kowydawca będzie otrzymywał odpowiedni udział w przychodach netto ze sprzedaży Gry (tj. po potrąceniu podatków i prowizji platform dystrybucyjnych) do momentu zwrotu całej Kwoty zainwestowanej. Po zwrocie pełnej Kwoty zainwestowanej Kowydawca będzie otrzymywał 5% przychodów netto ze sprzedaży Gry. Wszelkie autorskie prawa majątkowe do Gry przysługiwać będą wyłącznie Emitentowi. Zgodnie z Umową niniejsza Gra zostanie wydana do 1 kwietnia 2027 r. Ewentualne wydanie Gry po ww. terminie będzie możliwe po uzyskaniu zgody Kowydawcy. Spółka wyda Grę samodzielnie lub za pośrednictwem wydawcy zewnętrznego. Pozostałe warunki Umowy nie odbiegają od standardów stosowanych dla tego typu umów.

8 stycznia 2026 r. miało miejsce umorzenie 336.500 akcji zwykłych na okaziciela serii B Spółki, w związku z czym kapitał zakładowy Emitenta uległ obniżeniu do kwoty 289.436,40 zł i dzieli się na:

- a) 1.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii A,
- b) 13.500 akcji zwykłych na okaziciela serii B,
- c) 100.000 akcji zwykłych na okaziciela serii C,
- d) 50.000 akcji zwykłych na okaziciela serii D,
- e) 53.233 akcje zwykłe na okaziciela serii E,
- f) 1.677.631 akcji zwykłych na okaziciela serii F.

3. Przewidywany rozwój Spółki

Celem strategii na lata 2026–2030 jest przekształcenie Image Power S.A. w nowoczesną spółkę multimedialną, działającą w sektorach produkcji gier, filmów i telewizji, działalności wydawniczej oraz organizacji eventów, w tym wydarzeń sportowych. Rozwój będzie oparty na dywersyfikacji źródeł przychodu, wykorzystywaniu synergii między segmentami oraz zrównoważonym podejściu do zarządzania kosztami.

Cele strategiczne:

1. **Rozszerzenie profilu działalności** oraz budowa kompetencji w nowych sektorach multimedialnych.
2. **Utrzymanie i rozwój działalności gamingowej** w modelu niskiego ryzyka finansowego.
3. **Budowanie marki parasolowej** Image Power jako spółki multimedialnej.
4. **Stworzenie stabilnych i zdywersyfikowanych źródeł przychodów.**
5. **Wzrost wartości spółki** oraz zwiększenie atrakcyjności dla inwestorów.

Segment produkcji gier (gaming)

Założenia operacyjne 2026–2030

Produkcja gier będzie kontynuowana w sposób zrównoważony i ograniczający ryzyko finansowe. Model zakłada tworzenie od 1 do maksymalnie 2 gier rocznie, z czasem realizacji pojedynczego projektu na poziomie ok. 12 miesięcy. Pozwoli to na optymalne planowanie zasobów oraz zachowanie równowagi pomiędzy jakością a efektywnością kosztową. Każdy projekt będzie miał budżet maksymalny do 500 000 zł, co umożliwi funkcjonowanie bez konieczności zaciągania wysokich zobowiązań finansowych oraz minimalizację strat w przypadku wyników poniżej oczekiwań.



W celu zwiększenia elastyczności przewiduje się wykorzystywanie modeli outsourcingowych oraz współpracy z zespołami Indie, co zapewnia dostęp do kompetencji specjalistycznych bez konieczności rozbudowy stałego zespołu.

Strategia wydawnicza i dystrybucyjna

- Priorytetem będą projekty posiadające potencjał komercyjny w niszach gatunkowych (strategie, survival, symulacje, narracyjne indie).
- Produkty będą dystrybuowane głównie przez Steam, z możliwością późniejszych portów konsolowych.
- Marketing oparty będzie na niskokosztowych kampaniach pre-release i budowie społeczności.

Cele w segmencie gier

- Regularne wprowadzanie produktów na rynek, zapewniających powtarzalność przychodów.
- Budowa portfolio IP i możliwość transmedialnych adaptacji.
- Od 2028 roku rozwój działalności wydawniczej gier własnych i zewnętrznych.

Segment filmowy i telewizyjny

Rozszerzona charakterystyka i kierunki działania

Rozpoczęcie działalności w sektorze filmowym i telewizyjnym stanowi kluczowy element transformacji spółki w kierunku organizacji multimedialnej. Celem jest wykorzystanie posiadanych oraz tworzonych IP (w szczególności gier) jako materiału wyjściowego do produkcji treści audiowizualnych, które mają potencjał rozszerzenia rynku, wzmocnienia rozpoznawalności oraz generowania przychodów z dodatkowych źródeł – licencji, pre-sales, dystrybucji telewizyjnej oraz platform streamingowych.

Działania kluczowe i operacyjne

- Uruchomienie procesu rozwoju projektów (development) już w pierwszej fazie strategii – w tym opracowanie scenariuszy, analiz rynkowych, teaserów i pitch decków.
- Nawiązanie współpracy koprodukcyjnej z uznanymi producentami filmowymi, co pozwoli obniżyć ryzyko kosztowe oraz zapewni dostęp do profesjonalnych zasobów produkcyjnych.
- Pozyskiwanie finansowania i grantów m.in. z PISF, programów europejskich, regionalnych funduszy filmowych oraz partnerstw telewizyjnych.
- Zastosowanie modelu pre-sales: sprzedaż praw dystrybucyjnych jeszcze przed zakończeniem produkcji.
- Współpraca ze środowiskiem reżyserskim i scenopisarskim oraz rozwój własnych projektów wewnętrznych.

Cele segmentu filmowego

- Realizacja co najmniej jednego projektu pełnometrażowego lub serialowego do roku 2029.
- Rozwój własnych marek IP w formacie transmedialnym.
- Budowanie prestiżu i rozpoznawalności Image Power jako spółki kreatywnej i multimedialnej.

Segment wydawniczy – książki i e-booki

Rozszerzony opis i założenia

Uruchomienie działalności wydawniczej umożliwi dalsze wzmocnianie portfolio treści i wykorzystanie synergii między segmentami: gamingowym, filmowym i eventowym. Wydawnictwo będzie koncentrować się na literaturze powiązanej z popkulturą, IP oraz produkcjach własnych.

Zakres działania

- Powołanie imprintu wydawniczego Image Power Publishing i organizacja zespołu redakcyjno-edytorskiego.



- Publikowanie książek, e-booków i treści cyfrowych z wykorzystaniem modelu dystrybucji szerokiej i cyfrowej.
- Współpraca z autorami debiutującymi oraz twórcami influencerowymi posiadającymi własne społeczności.
- Wydawnictwo projektów realizowanych wspólnie z partnerami medialnymi, stowarzyszeniami i instytucjami edukacyjnymi.
- Adaptowanie treści literackich do projektów filmowych i gamingowych w ramach synergii transmedialnej.

Cele rozwojowe

- Uruchomienie imprintu wydawniczego w 2026 roku i publikacja pierwszych tytułów w 2027.
- Osiągnięcie stabilnego wolumenu sprzedaży dzięki dystrybucji elektronicznej.
- Pozycjonowanie portfolio IP w wielu segmentach rynku.

Segment eventowy – w tym eventy sportowe

Działalność eventowa stanowi kolejny filar dywersyfikacji przychodów i budowania bezpośredniej obecności marki na rynku. Eventy umożliwią rozwój społeczności, promocję produktów własnych oraz tworzenie unikalnych doświadczeń marki.

Segment obejmie zarówno wydarzenia związane z branżą kreatywną (gry, popkultura, literatura, film), jak i wejście na rynek eventów sportowych.

Działania i realizacja

- Organizacja eventów gamingowych, popkulturowych, branżowych oraz edukacyjnych.
- Wejście w rynek eventów sportowych: turnieje, biegi, zawody sportowe, wydarzenia sponsoringowe.
- Możliwość tworzenia wydarzeń hybrydowych łączących segmenty — np. premiery gier połączone z turniejami i sprzedażą książek.
- Współpraca z samorządami, instytucjami sportowymi, ośrodkami kultury i partnerami komercyjnymi.
- Opracowanie cyklu eventów firmowych i komercyjnych, które będą realizowane regularnie.

Cele w segmencie eventowym

- Realizacja pierwszych eventów w 2027 roku.
- Zbudowanie rozpoznawalnych cykli eventowych i systemu przychodowego opartego na sponsoringu i sprzedaży.
- Wzmocnienie synergii z pozostałymi segmentami działalności.

Transformacja w stronę spółki multimedialnej

Rozszerzona koncepcja rozwoju

Transformacja organizacyjna będzie procesem wieloetapowym obejmującym zmianę struktury operacyjnej, komunikacji marketingowej oraz modelu przychodowego. Celem jest budowa wielowarstwowego ekosystemu marki, gdzie każdy segment działalności uzupełnia pozostałe.

Główne obszary działań transformacyjnych

- **Stworzenie struktury zarządzania opartej na segmentach** (Gaming, Film/TV, Wydawnictwo, Eventy).
- **Rozwój kompetencji wewnętrznych** poprzez szkolenia i współpracę z ekspertami na poziomie branżowym.
- ****Budowanie marki parasolowej Image Power Multimedia.**

Model biznesowy

- Połączenie własnej dystrybucji cyfrowej z siecią partnerów tradycyjnych.
- Wprowadzanie OPO (Open Publishing Options) – przedsprzedaże crowdfundingowe.



Kluczowe filary transformacji

1. Dywersyfikacja źródeł przychodu i minimalizacja ryzyka.
2. Wspólne universa IP – transmedia od gamingu do filmów, ebooków i wydarzeń.
3. Budowa kompetencji zespołowych i struktury zarządzania przez segmenty.
4. Intensyfikacja działań marketingowych i inwestorskich.

Kamienie milowe

Rok	Kamień milowy
2026	start segmentu filmowego i wydawniczego, produkcja 2 gier
2027	start segmentu eventowego, produkcja filmu /serialu
2028	pierwsze cykliczne eventy, produkcja gier, filmów , seriali
2029	realizacja kolejnych eventów oraz produkcji własnych
2030	Image Power S.A. jako rozpoznawalna spółka multimedialna

Podsumowanie

Strategia 2026–2030 zakłada zrównoważony rozwój oparty na wykorzystaniu istniejących kompetencji oraz budowie nowych segmentów działalności, co umożliwi przekształcenie Image Power S.A. w nowoczesną i konkurencyjną grupę multimedialną.

4. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki

Wartość przychodów netto ze sprzedaży i zrównanych z nimi Spółki, w okresie od stycznia do grudnia 2025 r., wyniosła -590.876,85 zł, a w analogicznym okresie roku 2024 wartość niniejszych przychodów osiągnęła poziom 536.039,81 zł. Na poziomie przychodów ze sprzedaży produktów Spółka osiągnęła wynik 1.087.637,64 zł, który był o 58,28% r/r wyższy niż w 2024 r., który wówczas wynosił 687.143,42 zł. Spółka, w roku 2025, odnotowała ujemną zmianę stanu produktów na poziomie 2.217.299,74 zł, która to wartość wynika głównie z oddania do sprzedaży gry pt. Haunted House Renovator oraz odpisów aktualizujących wartość zapasów, tj. gier w toku produkcji (Ambulance Simulator). Ponadto na zmianę stanu produktów wpłynęła sprzedaż gier pt. Offroad Mechanic Simulator i Creature Lab, o czym mowa w punkcie 2 niniejszego sprawozdania. W 2024 r. zmiana stanu produktów wynosiła -1.150.587,28 zł. Strata ze sprzedaży Spółki w 2025 r. wyniosła 1.640.521,88 zł, a w roku poprzednim Spółka wykazała stratę ze sprzedaży rzędu 469.683,93 zł. Na dzień 30 czerwca 2025 r. Emitent dokonał również odpisu aktualizacyjnego wartości gier wyprodukowanych i będących w produkcji o łącznej wartości 500.732,37 zł, który dodatkowo wpłynął na obniżenie wyniku finansowego Spółki za cały 2025 r. Ponadto, w wyniku rozliczenia odroczonego podatku dochodowego z lat poprzednich, strata netto Emitenta za 2025 rok ostatecznie wyniosła 2.241.400,35 zł. W 2024 r. Spółka poniosła stratę netto na poziomie 1.534.519,75 zł.

Suma aktywów Spółki, według bilansu sporządzonego na dzień 31 grudnia 2025 r., wynosiła 69.205,13 zł. Na dzień 31 grudnia 2024 r. suma aktywów Emitenta ukształtowała się na poziomie 2.707.455,52 zł. Kapitał własny Spółki na koniec 2025 r. wyniósł -211.766,87 zł, a na koniec 2024 r. niniejsza pozycja ukształtowała się na poziomie -515.865,64 zł.



Spółka na dzień 31 grudnia 2025 r. posiadała środki pieniężne w wysokości 17.222,18 zł. Zarząd Spółki, na dzień sporządzenia niniejszego raportu okresowego, pomimo posiadania ujemnych kapitałów własnych, nie identyfikuje ryzyka związanego z dalszym istnieniem i rozwojem prowadzonej działalności przez Emitenta.

Sytuacja finansowa Spółki w przyszłych latach uzależniona jest od jej zdolności do adaptowania się do zmiennych warunków rynkowych oraz skutecznej realizacji przyjętej strategii rozwoju. Zarząd Image Power S.A. dołoży wszelkich starań, aby poprawić zdolności sprzedażowe i rentowność Spółki w kolejnych latach.

5. Czynniki ryzyka

Działalność oraz plany rozwojowe Spółki związane są z poniższymi czynnikami ryzyka, które jednak nie stanowią zamkniętej listy i nie powinny być w niniejszy sposób postrzegane. Kolejność, w jakiej zostały przedstawione poszczególne czynniki ryzyka, nie odzwierciedla prawdopodobieństwa ich wystąpienia, zakresu ani istotności przedstawionych ryzyk.

5.1. Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki

Ryzyko związane z celami strategicznymi

Image Power S.A. w swojej strategii rozwoju (przedstawionej szerzej w punkcie 3 niniejszego sprawozdania) zakłada dalszy rozwój poprzez produkcję i dystrybucję dużej ilości, nisko i średnio budżetowych wysokomarżowych gier. Celem Spółki jest: (i) rozszerzenie profilu działalności oraz kompetencji w nowych sektorach multimedialnych, (ii) utrzymanie i rozwój działalności gamingowej w modelu niskiego ryzyka finansowego, (iii) budowanie marki parasolowej Image Power jako spółki multimedialnej, (iv) stworzenie stabilnych i zdwersyfikowanych źródeł przychodów, (v) wzrost wartości Spółki oraz zwiększenie atrakcyjności dla inwestorów. Niniejsza strategia uzależniona jest od zdolności Spółki do adaptacji warunków dla branży, w ramach których prowadzi działalność. Działania Emitenta, które okażą się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia rynkowego bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia, mogą mieć niekorzystny wpływ na jego sytuację finansową. Dla ograniczenia przedmiotowego ryzyka Zarząd Spółki na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki Image Power S.A., a w razie konieczności podejmuje niezbędne decyzje i działania w tym zakresie.

Ryzyko związane z rozpoczęciem działalności w branży filmowej oraz wydawniczej (książki)

Spółka planuje rozszerzenie swojej działalności o produkcję oraz dystrybucję treści filmowych i wydawniczych (książek), co wiąże się z wejściem na nowe rynki charakteryzujące się odmienną specyfiką, innymi mechanizmami finansowania, modelami biznesowymi oraz oczekiwaniami konsumentów. Brak doświadczenia operacyjnego Spółki w tych obszarach może przełożyć się na ryzyko błędnych decyzji strategicznych lub operacyjnych, które mogłyby mieć negatywny wpływ na efektywność prowadzonych działań oraz ponoszone koszty. Ponadto działalność w sektorze filmowym i wydawniczym podlega zmiennym trendom konsumenckim, wysokiej konkurencyjności oraz ryzyku nieprzewidywalnego odbioru twórczości przez rynek. Nie można również wykluczyć trudności w pozyskaniu odpowiednich partnerów biznesowych, twórców czy kanałów dystrybucji, co mogłoby ograniczyć skalę lub opóźnić realizację planowanych przedsięwzięć. Powyższe czynniki mogą w konsekwencji wpłynąć negatywnie na sytuację finansową, wyniki działalności oraz perspektywy rozwoju Spółki.

Emitent zminimalizował przedmiotowy czynnik ryzyka poprzez rozpoczęcie współpracy z osobami i podmiotami posiadającymi wieloletnie doświadczenie w branży filmowej oraz wydawniczej, w tym do składu Rady Nadzorczej Spółki został powołany Pan Robert Żołądziewski, tj. specjalista kinematografii oraz zarządzający i nadzorujący kilka spółek działających na rynku filmowym.



Ryzyko związane z utratą kluczowych członków zespołu

W działalności Emitenta duży wpływ mają kompetencje oraz know-how osób stanowiących zespół pracujący nad określonym produktem, a także kadre zarządzającą i kadre kierowniczą Spółki. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania w Spółce zatrudniony jest Prezes Zarządu (z tytułu powołania). Dodatkowo Spółka posiada umowy z zewnętrznymi podmiotami na produkcję tytułów Emitenta. Odejście kluczowych osób z zespołu może wiązać się z utratą przez Spółkę wiedzy oraz doświadczenia w zakresie produkcji gier. Utrata członków zespołu, pracującego nad danym produktem, może negatywnie wpłynąć na jakość danej gry oraz na termin jej wydania, a co za tym idzie na wynik sprzedaży produktu i wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko to minimalizowane jest również poprzez fakt, iż kluczowi członkowie zespołu Emitenta, w tym m.in. Pan Marcin Zaleński, będący Prezesem Zarządu, oraz Pan Robert Żołędziewski, będący Członkiem Rady Nadzorczej, są jednocześnie akcjonariuszami Spółki i deklarują chęć dalszego zaangażowania w rozwój Emitenta.

Ryzyko związane z brakiem przychodów ze sprzedaży nowych gier, filmów i książek

Zdolność Emitenta do generowania przychodów ze sprzedaży uzależniona jest od sukcesu komercyjnego produktów wprowadzanych na rynek, w szczególności gier komputerowych. Prowadzona przez Spółkę działalność w branży gamingowej wymaga ponoszenia znaczących nakładów kapitałowych, obejmujących zarówno koszty produkcji, jak i promocji oraz dystrybucji, przy czym okres zwrotu z inwestycji często następuje dopiero po upływie wielu miesięcy od rozpoczęcia projektu. Zgodnie z dotychczasowym doświadczeniem Emitenta, cykl produkcyjny jednej gry może trwać od 12 do 36 miesięcy.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Emitent ponosi nakłady na produkcję kolejnych swoich gier (wskazanych w punkcie 1.2.3 niniejszego sprawozdania). Brak możliwości wygenerowania przychodów ze sprzedaży tych tytułów bądź uzyskanie poziomu przychodów znacząco niższego niż pierwotnie zakładano może mieć istotny, negatywny wpływ na sytuację finansową Spółki, zdolność do finansowania kolejnych projektów oraz wycenę jej akcji. Inwestorzy, którzy objęli lub nabyli akcje Emitenta, mogą w takim przypadku ponieść straty i nie odzyskać zainwestowanego kapitału.

Dodatkowo, niepowodzenie w pozyskaniu zewnętrznego finansowania, w tym kapitału akcyjnego, sytuacji braku przychodów z bieżących projektów, może skutkować koniecznością ograniczenia lub nawet zaprzestania działalności operacyjnej Spółki.

W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka Emitent realizuje model zakładający produkcję i dystrybucję kolejnych gier na platformy PC oraz konsole, w tym Nintendo Switch, PlayStation i Xbox. Przedmiotowa strategia ma na celu dywersyfikację źródeł przychodów i zwiększenie prawdopodobieństwa ich osiągnięcia z różnych kanałów i grup odbiorców.

Analogiczne ryzyka występują również w odniesieniu do planowanego rozszerzenia działalności Emitenta o produkcję filmów oraz książek. Projekty w tych obszarach również wymagają istotnych nakładów inwestycyjnych i ponoszenia kosztów przez wiele miesięcy przed momentem rozpoczęcia sprzedaży. W przypadku niepowodzenia rynkowego danego filmu lub publikacji – czy to z powodu braku zainteresowania ze strony dystrybutorów, nieadekwatnej promocji, nieprzewidzianych zmian rynkowych czy błędnej oceny potencjału komercyjnego – Emitent może nie uzyskać oczekiwanych przychodów.

Brak przychodów z debiutanckich projektów filmowych lub wydawniczych mógłby nie tylko obciążyć wyniki finansowe Spółki, ale również utrudnić dalsze pozyskiwanie finansowania na kolejne przedsięwzięcia w tych segmentach. Ryzyko to jest szczególnie istotne w początkowej fazie działalności na nowych rynkach, gdzie Emitent nie dysponuje jeszcze historią sukcesów komercyjnych ani ugruntowaną pozycją rynkową.



Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Charakterystyczną cechą rynku gier komputerowych jest sezonowość sprzedaży. Największe przychody generowane są zwykle bezpośrednio po premierze nowej gry oraz po jej udostępnieniu na kolejnych platformach dystrybucyjnych. W okresach pomiędzy premierami sprzedaż może ulegać znacznemu zmniejszeniu, co powoduje istotne wahania przychodów i wyników finansowych Spółki w poszczególnych okresach sprawozdawczych.

Podobne zjawisko sezonowości można zaobserwować na rynku filmowym oraz wydawniczym. Premiery filmów często koncentrują się wokół określonych sezonów (np. okresy wakacyjne, święta, czy festiwale filmowe), które są sprzyjające osiągnięciu wysokiej oglądalności i sprzedaży biletów lub praw do emisji. Wydawnictwa książkowe również charakteryzują się sezonowymi szczytami sprzedaży, szczególnie w okresach świątecznych, podczas targów książki czy wydarzeń kulturalnych.

Skutkiem sezonowości w tych branżach są znaczące różnice w poziomie przychodów oraz dysproporcje w wynikach finansowych w poszczególnych kwartałach lub miesiącach działalności Emitenta. W efekcie może to powodować trudności w planowaniu płynności finansowej oraz realizacji inwestycji.

W celu ograniczenia negatywnego wpływu sezonowości na wyniki finansowe Spółka realizuje strategię dywersyfikacji portfela produktów poprzez produkcję i dystrybucję kolejnych premier gier na platformy PC i konsole przez cały rok obrotowy. Analogicznie, planowane rozszerzenie działalności o segment filmowy i wydawniczy pozwoli na dodatkowe zróżnicowanie źródeł przychodów oraz rozłożenie ich w czasie, co ma na celu wygładzenie efektów sezonowości i stabilizację przychodów w dłuższym horyzoncie.

Ryzyko związane z opóźnieniami w produkcji

Produkcja gier komputerowych jest procesem złożonym, wieloetapowym i długoterminowym, wymagającym ścisłej koordynacji pracy zespołów deweloperskich, spełnienia wymogów technicznych oraz zapewnienia odpowiedniego poziomu finansowania. Często kolejne fazy projektu mogą zostać rozpoczęte dopiero po zakończeniu poprzednich, co sprawia, że jakiegokolwiek opóźnienia na wcześniejszych etapach mogą kumulować się i znacząco wpływać na cały harmonogram produkcyjny.

Do potencjalnych przyczyn opóźnień można zaliczyć m.in.: błędy projektowe, konieczność powtórnego wykonania części prac, niedobory kadrowe, problemy techniczne (np. z silnikiem gry, narzędziami deweloperskimi), zmiany w założeniach projektowych, przesunięcia terminów testów wewnętrznych lub zewnętrznych, jak również opóźnienia w dostępności środków finansowych. W efekcie może dojść do niedotrzymania założonego harmonogramu prac, co skutkuje przesunięciem premiery produktu, a tym samym opóźnieniem wpływów ze sprzedaży.

Taka sytuacja, zwłaszcza w przypadku projektów o większym budżecie lub przewidzianych na istotne okresy sprzedażowe (np. czwarty kwartał roku), może negatywnie wpłynąć na bieżącą sytuację finansową Emitenta oraz osiągnięte wyniki okresowe.

Analogiczne ryzyka występują także w planowanej przez Spółkę działalności w branży filmowej i wydawniczej. Proces produkcji filmu, od scenariusza, przez zdjęcia, montaż, udźwiękowienie, aż po postprodukcję, jest również podatny na różnego rodzaju opóźnienia. Dotyczy to m.in. dostępności ekip filmowych, lokalizacji, sprzętu technicznego, pozwoleń prawnych, a także zmian koncepcji twórczej. Każde z tych opóźnień może przełożyć się na przesunięcie terminu zakończenia projektu, co z kolei wpływa na opóźnienie premiery i rozliczenia z dystrybutorami.



W przypadku projektów książkowych podobne ryzyko dotyczy etapów redakcji, korekty, przygotowania graficznego, składu oraz druku lub konwersji do wersji cyfrowych (e-book, audiobook). Dodatkowo, harmonogram wydawniczy często zależy od dostępności kanałów dystrybucji, terminów akcji promocyjnych (np. targi książki) oraz sezonowości popytu.

W każdym z powyższych przypadków opóźnienia w produkcji mogą skutkować nie tylko przesunięciem planowanych przychodów, ale również zwiększeniem kosztów realizacji projektu oraz koniecznością przeorganizowania planów promocyjnych. Może to mieć negatywny wpływ na sytuację finansową Spółki, zwłaszcza w krótkim i średnim okresie.

Ryzyko związane z opóźnieniami premier produktów Spółki

Zgodnie z wiedzą i doświadczeniem Zarządu Spółki, odpowiedni dobór terminu premiery produktu, w szczególności gry komputerowej, ma istotny wpływ na jego sukces sprzedażowy. Spółka, planując datę premiery, bierze pod uwagę szereg czynników, takich jak: sezonowość sprzedaży, działania konkurencji, kalendarz dużych wydarzeń branżowych, gotowość materiałów promocyjnych, jakość produktu oraz stopień zbudowanego zainteresowania ze strony odbiorców (lista oczekujących, wishlisty).

W związku z powyższym nie można wykluczyć, że nawet po zakończeniu fazy produkcji, Spółka podejmie decyzję o celowym opóźnieniu premiery gry. Celem takiego działania może być lepsze dopracowanie produktu (np. usunięcie błędów), uzyskanie pozytywnego efektu pierwszego wrażenia, wydłużenie kampanii marketingowej lub zwiększenie liczby potencjalnych nabywców oczekujących na tytuł. W takim przypadku przesunięcie premiery może finalnie przełożyć się na lepsze wyniki sprzedażowe i pozytywnie wpłynąć na sytuację finansową Emitenta.

Niemniej jednak każde opóźnienie premiery, niezależnie od jego przyczyny, może również rodzić ryzyka: przesunięcie spodziewanych przychodów w czasie, pogorszenie płynności finansowej, wydłużenie okresu zwrotu z inwestycji, a także frustrację graczy i potencjalne negatywne reakcje medialne, szczególnie w przypadku kilkukrotnego przekładania daty wydania produktu. W konsekwencji może to ograniczyć skuteczność kampanii promocyjnej i obniżyć zainteresowanie produktem.

Podobne ryzyka występują również w odniesieniu do planowanych przez Spółkę produkcji filmowych i wydawniczych. W branży filmowej wybór terminu premiery (zarówno kinowej, jak i na platformach streamingowych) ma istotne znaczenie dla wyników oglądalności. Niekorzystny moment może obniżyć zainteresowanie, zwłaszcza w przypadku kolizji z premierami dużych tytułów konkurencji lub braku dostępności powierzchni promocyjnych. W przypadku książek, publikacja w nieodpowiednim okresie (np. poza sezonem zakupowym lub przy dużym nasyceniu rynku) również może wpłynąć na niską sprzedaż.

Decyzje o przesunięciu premiery filmu czy książki (np. w celu dokonania poprawek redakcyjnych, uzupełnienia materiałów promocyjnych lub dostosowania do preferencji platformy dystrybucyjnej) mogą mieć uzasadnienie strategiczne, lecz jednocześnie mogą wpływać na płynność i cykl finansowy Spółki, szczególnie w okresie, gdy nowe źródła przychodów będą kluczowe dla pokrycia ponoszonych nakładów.

Ryzyko opóźnień w produkcji oraz nieukończenia projektów

Produkcja gier komputerowych jest procesem złożonym i wieloetapowym, co wiąże się z ryzykiem wystąpienia opóźnień na różnych jego etapach – od fazy koncepcyjnej, przez development, testy, certyfikację, aż po przygotowanie działań promocyjnych i dystrybucyjnych. Opóźnienia w poszczególnych fazach mogą się kumulować i przekładać na przesunięcie terminu premiery gry, a w skrajnych przypadkach na konieczność zawieszenia prac lub całkowitej rezygnacji z danego projektu. Tego rodzaju sytuacje mogą wystąpić mimo stosowania przez Spółkę standardów profesjonalnej staranności i wdrażania mechanizmów kontroli projektowej.



Długi cykl produkcyjny (zwykle od 12 do 36 miesięcy, zgodnie z dotychczasowym doświadczeniem Emitenta) wymaga także elastycznego reagowania na zmiany rynkowe, modyfikowania treści lub formy produktów, a także bieżącej analizy wyników testów użytkowników. Czynniki te zwiększają złożoność całego procesu oraz ryzyko przekroczenia budżetów, a także niedopasowania końcowego produktu do zmieniających się trendów rynkowych.

Nie można wykluczyć ryzyka, iż jedna lub kilka z rozwijanych gier:

- nie przyniesie zakładanych przychodów,
- wygeneruje przychody ze znacznym opóźnieniem względem harmonogramu,
- nie zostanie ukończona lub dopuszczona do sprzedaży.

W każdym z powyższych scenariuszy może dojść do pogorszenia sytuacji finansowej Spółki, w szczególności przy jednoczesnym ponoszeniu kosztów operacyjnych związanych z innymi projektami.

Analogiczne ryzyka towarzyszą również planowanej działalności Emitenta w branży filmowej i wydawniczej. Produkcja filmów oraz tworzenie publikacji książkowych to również procesy długotrwałe i kapitałochłonne, które wymagają zaangażowania wielu podmiotów (autorów, scenarzystów, reżyserów, grafików, montażystów, redaktorów itd.), a także dopasowania produktu do oczekiwań odbiorców i zmieniających się warunków rynkowych.

Opóźnienia w procesie produkcyjnym filmów i książek mogą wynikać z przyczyn logistycznych, prawnych (np. licencje, prawa autorskie), kreatywnych (brak akceptacji scenariusza lub koncepcji), a także organizacyjnych. Istnieje również ryzyko, że gotowy projekt nie zostanie przyjęty do dystrybucji przez kluczowych partnerów (np. platformy streamingowe, wydawnictwa, sieci księgarń), co może oznaczać brak monetyzacji mimo poniesionych nakładów inwestycyjnych.

Ryzyko opóźnień i nieukończenia projektów jest nieodłącznym elementem działalności w branżach kreatywnych i może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki, szczególnie w przypadku kumulacji problemów w kilku projektach równocześnie.

Ryzyko związane z wprowadzaniem nowych produktów

Celem Spółki jest regularna produkcja i wydawanie nowych produktów, w szczególności co najmniej jednej gry rocznie. Każde wprowadzenie nowego tytułu wiąże się z koniecznością poniesienia nakładów finansowych na jego produkcję, promocję oraz dystrybucję. Istnieje ryzyko, że nowo wyprodukowana gra nie przejdzie pozytywnie wymaganego procesu certyfikacji (szczególnie w przypadku gier konsolowych), otrzyma inną niż zakładano kategorię wiekową (np. PEGI lub ESRB), promocja nie przyniesie zakładanych efektów, lub dostępny budżet marketingowy okaże się niewystarczający, co w konsekwencji może ograniczyć sprzedaż i zwrot z inwestycji.

Dodatkowo, działania promocyjne mogą być nietrafione z punktu widzenia grupy docelowej, co również ograniczy zainteresowanie produktem. Opisane okoliczności mogą mieć istotny, negatywny wpływ na perspektywę rozwoju, osiągnięte wyniki finansowe oraz sytuację ekonomiczną Spółki.

Analogiczne ryzyka występują również w kontekście planowanego wejścia Spółki na rynek filmowy i wydawniczy. Produkcja filmów i książek, podobnie jak gier, wiąże się z istotnymi nakładami inwestycyjnymi i czasowymi, które ponoszone są z wyprzedzeniem, przy jednoczesnym braku gwarancji sukcesu komercyjnego. W przypadku filmów, istnieje ryzyko niedopuszczenia tytułu do dystrybucji przez wybrane platformy streamingowe lub nadania mu ograniczającej dystrybucję kategorii wiekowej. Podobne ryzyko dotyczy książek, np. w kontekście odrzucenia



przez duże sieci księgarskie, braku odpowiedniego kanału promocyjnego czy nie trafienia w aktualne trendy czytelnicze.

Dodatkowym wyzwaniem w obu segmentach może być niewystarczający budżet promocyjny lub brak możliwości zapewnienia odpowiedniego zasięgu marketingowego w początkowej fazie działalności w nowych branżach. Wszystko to może negatywnie wpłynąć na komercyjny potencjał danego projektu, opóźnić zwrot z inwestycji lub go uniemożliwić, co w skrajnym przypadku mogłoby zagrozić płynności finansowej Spółki.

Ryzyko nieosiągnięcia sukcesu rynkowego przez produkty Spółki

Rynek gier komputerowych cechuje się ograniczoną przewidywalnością i wysoką zmiennością trendów konsumenckich. Spółka przyjmuje strategię identyfikowania nisz rynkowych i wypełniania ich nowymi produktami, co wiąże się z podwyższonym ryzykiem nie trafienia w oczekiwania graczy. Istnieje ryzyko, że nowe gry Spółki, mimo spełnienia określonych założeń jakościowych i koncepcyjnych, nie odniosą sukcesu rynkowego z powodu czynników zewnętrznych, które są trudne do przewidzenia lub kontrolowania, takich jak zmiany preferencji użytkowników, nasycenie rynku, konkurencyjne premiery, negatywny odbiór mediów branżowych czy brak odpowiedniego wsparcia promocyjnego.

Niepowodzenie komercyjne pojedynczej gry może spowodować brak zwrotu kosztów jej produkcji i marketingu, a w przypadku większych projektów – istotnie wpłynąć na wynik finansowy Emitenta. Ryzyko to jest immanentną częścią bieżącej działalności Spółki, która operuje w sektorze o podwyższonej zmienności i wysokim poziomie konkurencji.

W celu ograniczenia przedmiotowego ryzyka Spółka realizuje model biznesowy oparty na dywersyfikacji portfela projektów – zakłada produkcję i dystrybucję większej liczby nisko- i średniobudżetowych, wysokomarżowych gier tworzonych przez rozproszone, niewielkie zespoły deweloperskie. Podejście to ma na celu zmniejszenie wpływu niepowodzenia pojedynczego tytułu na sytuację finansową całej Spółki.

Jednocześnie Spółka planuje rozpoczęcie działalności w branży filmowej i wydawniczej (książki), co ma służyć dalszej dywersyfikacji źródeł przychodów oraz rozszerzeniu oferty produktowej Emitenta. Niemniej jednak, również na tych rynkach występuje ryzyko nieosiągnięcia zakładanych wyników komercyjnych.

Branża filmowa oraz wydawnicza są silnie konkurencyjne i narażone na podobne czynniki ryzyka jak sektor gier – w tym nieprzewidywalność reakcji odbiorców, uzależnienie od recenzji, promocji i dystrybucji, a także trudność w prognozowaniu sukcesu danego tytułu. W szczególności w początkowym okresie działalności w tych segmentach, Spółka może mieć ograniczoną rozpoznawalność wśród widzów i czytelników, co dodatkowo zwiększa ryzyko niedostatecznego zainteresowania produktami Emitenta.

W przypadku niepowodzenia pierwszych projektów w nowych obszarach działalności, Spółka może nie uzyskać oczekiwanego zwrotu z inwestycji, co wpłynie negatywnie na jej wyniki finansowe oraz zdolność do dalszej ekspansji w branżach kreatywnych.

Ryzyko związane ze strukturą przychodów

Przychody ze sprzedaży produktów Spółki, na dzień niniejszego sprawozdania, pochodzą od niewielkiej liczby bezpośrednich odbiorców (dystrybutorów), co oznacza, że wpływy od pojedynczego odbiorcy będą zapewniać więcej niż 10% przychodów ze sprzedaży w danym okresie. Utrata jednego z odbiorców może powodować znaczne obniżenie przychodów w krótkim terminie, trudne do zrekompensowania z innych źródeł. Opisane powyżej okoliczności mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Spółki.



Niemniej Emitent będzie zmierzał do zwiększenia liczby dystrybutorów, za pośrednictwem których sprzedawane będą gry Spółki. Jednocześnie Spółka planuje rozszerzenie zakresu działalności o produkcję filmową oraz wydawniczą (książki), co ma na celu dywersyfikację źródeł przychodów i zmniejszenie zależności od sektora gier komputerowych.

Warto jednak podkreślić, że rozpoczęcie działalności w nowych segmentach rynku wiąże się z dodatkowymi ryzykami. Branża filmowa i wydawnicza charakteryzują się wysoką konkurencyjnością, znacznymi barierami wejścia, długim okresem zwrotu z inwestycji oraz niepewnością co do przyjęcia produktów przez odbiorców. Ponadto, w początkowym okresie działalności w tych segmentach Spółka może być uzależniona od ograniczonego grona partnerów dystrybucyjnych i kontrahentów, co może skutkować powtórzeniem ryzyka koncentracji przychodów także w nowych obszarach działalności.

Niepowodzenie w zakresie nawiązania efektywnych relacji z partnerami branżowymi, błędna ocena preferencji rynku lub opóźnienia w realizacji projektów filmowych lub wydawniczych mogą negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki i ograniczyć korzyści wynikające z planowanej dywersyfikacji działalności.

Ryzyko uzależnienia od kluczowych dystrybutorów

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania dystrybucja gier Spółki odbywa się głównie za pośrednictwem platformy dystrybucyjnej Steam, będącej największym na świecie kanałem sprzedaży gier na komputery osobiste, a także Nintendo eShop, PlayStation Store, Microsoft Store. Oznacza to istotne uzależnienie od zasad współpracy, warunków handlowych oraz decyzji podejmowanych przez właścicieli niniejszych platform. Spółka analizuje również możliwość dystrybucji swoich gier za pośrednictwem konkurencyjnej dla Steam platformy Epic Games Store, zwłaszcza w kontekście wykorzystywania silnika Unreal Engine 5, na którym oparta jest większość produkcji Spółki.

Ewentualna rezygnacja któregokolwiek z tych kluczowych partnerów z oferowania produktów Spółki, zmiana warunków współpracy na mniej korzystne lub ograniczenie ekspozycji gier w obrębie platformy, mogą mieć znaczący negatywny wpływ na działalność operacyjną oraz wyniki finansowe Emitenta.

Co istotne, podobne ryzyko może wystąpić także w kontekście planowanego rozszerzenia działalności Spółki na rynek produkcji filmowej i wydawniczej (książki). W tych segmentach również występuje silna zależność od wiodących podmiotów odpowiedzialnych za dystrybucję i promocję treści, takich jak platformy streamingowe (np. Netflix, Amazon Prime Video, HBO Max), sieci kinowe, dystrybutorzy VOD, a także hurtownie i sieci księgarskie.

W przypadku braku zainteresowania ze strony takich podmiotów lub braku możliwości zawarcia satysfakcjonujących umów dystrybucyjnych, Spółka może napotkać trudności w skutecznym dotarciu do odbiorców końcowych, co istotnie ograniczy potencjał sprzedażowy nowych produktów. Ponadto, koncentracja sprzedaży w rękach ograniczonej liczby dystrybutorów w branży filmowej i wydawniczej może odtworzyć ryzyko zależności, z jakim Spółka mierzy się obecnie w sektorze gier komputerowych.

Ryzyko niepromowania produktów Spółki przez dystrybutorów, w tym w branży filmowej i wydawniczej

Na sprzedaż produktów Spółki, w szczególności gier komputerowych, znaczący wpływ mają działania promocyjne prowadzone przez dystrybutorów, w tym wyróżnianie tytułów na platformach sprzedażowych (np. Steam), polecenie gier użytkownikom, przyznawanie zniżek, kuponów rabatowych oraz udział w wydarzeniach promocyjnych (np. Steam Fest, wyprzedaże sezonowe). Spółka posiada ograniczony wpływ na decyzje dotyczące przyznania takich form promocji, nawet pomimo spełniania wymogów jakościowych i rekomendacji platform oraz utrzymywania bezpośrednich relacji z przedstawicielami dystrybutorów. W praktyce decyzje te często



zapadają w sposób zautomatyzowany lub na poziomie centralnych struktur platformy, poza zasięgiem wpływu Emitenta.

Brak uwzględnienia produktów Spółki w działaniach promocyjnych może istotnie zmniejszyć ich widoczność, a co za tym idzie – zainteresowanie ze strony konsumentów, przekładając się na niższy niż oczekiwany poziom sprzedaży.

Analogiczne ryzyko występuje również w przypadku planowanej ekspansji Spółki na rynek produkcji filmowej i wydawniczej (książki). W przypadku dystrybucji filmów na platformach streamingowych (np. Netflix, Amazon Prime Video, HBO Max) oraz sprzedaży książek w księgarniach internetowych i sieciach detalicznych (np. Empik, Allegro, Amazon), decyzje o promowaniu danego tytułu poprzez umieszczenie na stronie głównej, rekomendacje algorytmiczne, newslettery lub fizyczną ekspozycję w punktach sprzedaży podejmowane są przez dystrybutorów na podstawie własnych, często niejawnych kryteriów.

Spółka, jako nowy uczestnik tych rynków, może napotkać trudności w uzyskaniu istotnej ekspozycji dla swoich produktów, co ograniczy ich potencjał sprzedażowy i wpłynie negatywnie na stopień monetyzacji inwestycji w treści filmowe i wydawnicze. Brak wsparcia promocyjnego może być szczególnie dotkliwy w początkowej fazie działalności w tych segmentach, gdy marka Spółki może być mniej rozpoznawalna wśród odbiorców oraz partnerów branżowych.

Ryzyko związane z ograniczonymi kanałami dystrybucji produktów

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka prowadzi sprzedaż na terenie całego świata w modelu dystrybucji cyfrowej, za pośrednictwem dedykowanych platform dystrybucyjnych, głównie na platformie Steam. Taki model sprzedaży, choć efektywny kosztowo, uzależnia Spółkę od warunków współpracy z zewnętrznymi operatorami platform oraz od bieżącej polityki tych podmiotów, co może wiązać się z ryzykiem ograniczenia zasięgu dystrybucji lub zmian w systemie prowizji.

W sytuacji, gdyby Spółka podjęła decyzję o zwiększeniu udziału kanałów tradycyjnych w dystrybucji swoich produktów (np. sprzedaży fizycznych nośników lub współpracy z dystrybutorami detalicznymi), powstałaby konieczność poniesienia przez Spółkę wyższych kosztów związanych z logistyką, produkcją oraz magazynowaniem, co mogłoby negatywnie wpłynąć na wynik finansowy Spółki.

Dodatkowo Spółka planuje rozszerzenie swojej działalności o nowe segmenty, tj. produkcję filmową oraz działalność wydawniczą. Nowe obszary działalności mogą wiązać się z odmienną specyfiką rynku, w tym innymi kanałami dystrybucji, modelami monetyzacji oraz ryzykiem braku rozpoznawalności marki poza branżą gier. W szczególności, ograniczony dostęp do sprawdzonych kanałów dystrybucji filmów i książek może przełożyć się na trudności w osiągnięciu zakładanych przychodów z tych działalności, zwłaszcza na początkowym etapie.

Ponadto wejście na nowe rynki wymaga dodatkowych inwestycji zarówno w zasoby ludzkie, jak i techniczne, oraz odpowiednich kompetencji, których brak może wpłynąć na jakość oferowanych produktów oraz ich odbiór przez rynek. Tym samym istnieje ryzyko, że nowe przedsięwzięcia nie przyniosą oczekiwanych rezultatów finansowych, co może negatywnie wpłynąć na całokształt działalności Spółki.

Ryzyko pogorszenia się wizerunku Spółki

Na wizerunek Spółki istotny wpływ mają opinie konsumentów, w tym w szczególności opinie publikowane w Internecie – zarówno w mediach społecznościowych, jak i na wyspecjalizowanych portalach recenzujących gry komputerowe. Głównym sposobem dystrybucji produktów Spółki są kanały cyfrowe, wizerunek w sieci ma bezpośrednie przełożenie na zaufanie klientów oraz poziom sprzedaży. Pojawienie się negatywnych recenzji,



nieprzychylnych komentarzy czy szeroko rozpowszechnionych opinii krytykujących jakość produktów lub działania Spółki może prowadzić do utraty zaufania ze strony graczy, partnerów biznesowych i inwestorów.

Taka sytuacja może wymusić na Spółce poniesienie dodatkowych nakładów na działania z zakresu public relations i kampanie marketingowe mające na celu odbudowę pozytywnego wizerunku, co w krótkim okresie może wpłynąć negatywnie na wynik finansowy Spółki. Ponadto skutki reputacyjne mogą być trudne do odwrócenia i rozciągać się w czasie, wpływając na długoterminowe możliwości rozwoju i pozyskiwania nowych odbiorców.

Ryzyko to może się dodatkowo zwiększyć w związku z planowanym rozszerzeniem działalności Spółki o branżę filmową oraz wydawniczą. Oba te sektory cechują się wysokim poziomem konkurencji oraz dużym znaczeniem opinii publicznej i recenzji w kształtowaniu decyzji zakupowych. W przypadku nieprzychylnego odbioru produkcji filmowej lub wydawniczej, zwłaszcza jeśli byłaby ona silnie powiązana z marką Spółki lub jej flagowymi tytułami, może dojść do pogorszenia ogólnego wizerunku Spółki, również w podstawowej działalności w sektorze gier wideo.

Dodatkowo, pojawienie się kontrowersji związanych z treścią, jakością, tematyką bądź stylem komunikacji promującym nowe przedsięwzięcia, może prowadzić do kryzysów wizerunkowych, które wymagają szybkiego i skutecznego zarządzania. Brak odpowiedniego doświadczenia w tych branżach może potęgować ryzyko błędnych decyzji komunikacyjnych, co może mieć przełożenie nie tylko na reputację, ale również na wyniki finansowe i możliwości dalszej ekspansji Spółki.

Ryzyko roszczeń z zakresu praw autorskich

Spółka realizuje swoją działalność w dużej mierze w oparciu o współpracę z osobami fizycznymi na podstawie kontraktów cywilnoprawnych, takich jak umowy o świadczenie usług czy umowy o dzieło. Zawierane umowy, co do zasady, zawierają odpowiednie postanowienia regulujące zarówno sposób wykonania powierzonych zadań, jak i warunki przeniesienia autorskich praw majątkowych do stworzonych utworów na rzecz Spółki. Umowy te przewidują również klauzule dotyczące poufności, mające na celu ochronę informacji nieupublicznych przez Spółkę.

Pomimo dochowania należytej staranności w zakresie konstrukcji zapisów umownych, z uwagi na dużą liczbę zawieranych umów oraz różnorodność ich przedmiotów, istnieje ryzyko zakwestionowania skuteczności przeniesienia praw autorskich do niektórych utworów zwłaszcza w przypadku, gdyby umowy zawierały niedoprecyzowane lub niepełne zapisy. W takim przypadku Spółka mogłaby zostać narażona na roszczenia ze strony współpracowników lub osób trzecich, co mogłoby skutkować koniecznością renegotjacji warunków współpracy, poniesienia dodatkowych kosztów, a w skrajnych przypadkach ograniczeniem możliwości wykorzystania określonych utworów w ramach działalności Spółki.

Ryzyko to może dodatkowo wzrosnąć w związku z planowanym rozszerzeniem działalności Spółki o produkcję filmową i działalność wydawniczą, które są branżami o wysokim poziomie wrażliwości na kwestie praw własności intelektualnej. Produkcja filmów, scenariuszy, ilustracji, muzyki czy treści literackich wiąże się z koniecznością precyzyjnego i kompleksowego uregulowania kwestii praw autorskich oraz praw pokrewnych (w tym praw do wizerunku, praw do tłumaczeń, adaptacji czy emisji). Niewystarczająco zabezpieczone przeniesienie praw w tych obszarach może nie tylko skutkować roszczeniami finansowymi, ale również ograniczyć możliwość eksploatacji gotowych dzieł, a tym samym przełożyć się na utratę przychodów lub konieczność wstrzymania projektów.

Z uwagi na powyższe, Spółka planuje dalsze doskonalenie procedur prawnych, w tym ujednolicanie i weryfikację stosowanych wzorów umów oraz monitorowanie ryzyk prawno-autorskich na wszystkich etapach realizacji projektów. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Emitent nie jest stroną żadnego sporu dotyczącego roszczeń prawno-autorskich.



Ryzyko związane z utratą płynności finansowej

Spółka może być narażona na sytuację, w której nie będzie w stanie realizować swoich zobowiązań finansowych w terminie ich wymagalności, co może skutkować pogorszeniem relacji z kontrahentami, utratą wiarygodności oraz wzrostem kosztów obsługi zobowiązań. Do głównych czynników wpływających na płynność finansową należą m.in. opóźnienia w płatnościach od kluczowych partnerów biznesowych, nieprzewidziane zwiększenie kosztów operacyjnych, a także sezonowość sprzedaży i uzależnienie od harmonogramów wypłat ze strony cyfrowych platform dystrybucyjnych.

Spółka jest szczególnie narażona na ryzyko nieterminowego regulowania zobowiązań przez operatorów platform internetowych (np. Steam), za pośrednictwem których dystrybuowane są produkty Spółki. Opóźnienia te mogą prowadzić do przejściowych zaburzeń płynności, zwiększając ryzyko konieczności sięgania po zewnętrzne źródła finansowania lub dokonywania odpisów aktualizujących należności. Ponadto, niewywiązywanie się przez kluczowych klientów ze zobowiązań umownych może prowadzić do strat finansowych oraz utraty przychodów, zwłaszcza jeśli nie są one zabezpieczone odpowiednimi gwarancjami.

Ryzyko to może zostać spotęgowane w związku z planowanym wejściem Spółki w nowe segmenty działalności, w szczególności produkcję filmową oraz wydawniczą, które charakteryzują się wysokimi kosztami początkowymi oraz długim okresem zwrotu z inwestycji. Projekty w tych branżach wymagają zaangażowania znacznych środków kapitałowych na etapie przygotowania i realizacji, przy jednoczesnym braku gwarancji komercyjnego sukcesu. Taka sytuacja może prowadzić do zwiększenia obciążenia finansowego Spółki, a w skrajnym przypadku – do utraty zdolności regulowania bieżących zobowiązań.

W celu minimalizacji ryzyka zamrożenia płynności finansowej, Emitent prowadzi bieżącą analizę struktury finansowania Spółki oraz kontroluje poziom zobowiązań i należności.

Ryzyko wystąpienia zdarzeń losowych

Spółka jest narażona na ryzyko wystąpienia zdarzeń losowych i nadzwyczajnych, które mogą mieć istotny wpływ na jej działalność operacyjną, finansową i organizacyjną. Do zdarzeń tych zaliczyć można m.in. awarie infrastruktury technicznej (w tym wewnętrznej sieci IT, serwerów, systemów zasilania oraz łączności), przerwy w dostawie energii elektrycznej, katastrofy naturalne (takie jak powódzie, pożary, trzęsienia ziemi), a także zagrożenia o charakterze geopolitycznym – jak działania wojenne, ataki terrorystyczne czy konflikty zbrojne. Dodatkowo, ryzyko to obejmuje wystąpienie epidemii, pandemii i innych zagrożeń biologicznych, które mogą prowadzić do ograniczenia mobilności pracowników, zaburzeń w łańcuchach dostaw, zamknięcia biur i opóźnień w realizacji projektów.

Skutki powyższych zdarzeń mogą obejmować zarówno czasowe zakłócenia w funkcjonowaniu Spółki, jak i jej całkowite, choćby chwilowe, unieruchomienie. W takich przypadkach Spółka może utracić możliwość terminowej realizacji projektów, co może skutkować spadkiem przychodów, naruszeniem obowiązujących umów, a także koniecznością ponoszenia dodatkowych kosztów operacyjnych lub inwestycyjnych (np. w celu przywrócenia sprawności infrastruktury). W skrajnych przypadkach Spółka może być zobowiązana do zapłaty kar umownych lub odszkodowań na rzecz kontrahentów z tytułu niewykonania bądź nienależytego wykonania zobowiązań.

Ryzyko to zyskuje na znaczeniu w kontekście planowanego rozszerzenia działalności Spółki o produkcję filmową oraz działalność wydawniczą. Projekty w tych obszarach wiążą się często z fizyczną realizacją produkcji (np. zdjęć filmowych, nagrań dźwiękowych, drukiem materiałów), co czyni je bardziej podatnymi na skutki zdarzeń losowych (w tym np. zakłócenia pracy ekip filmowych, problemy logistyczne czy utrudnienia w dostępie do zasobów). Dodatkowo każde opóźnienie w realizacji projektów kreatywnych może mieć negatywny wpływ na



harmonogram wydawniczy lub premierowy, co przekłada się bezpośrednio na wyniki finansowe oraz reputację Spółki.

W celu ograniczenia potencjalnych skutków zdarzeń losowych Spółka podejmuje działania prewencyjne, w tym m.in. inwestuje w bezpieczną infrastrukturę IT, korzysta z rozwiązań chmurowych, utrzymuje kopie zapasowe kluczowych danych, a także monitoruje bieżące zagrożenia operacyjne. Jednocześnie Spółka analizuje możliwość ubezpieczenia wybranych aktywów i ryzyk operacyjnych.

Ryzyko związane z awarią sprzętu wykorzystywanego do produkcji gier oraz innych projektów kreatywnych

Produkcja gier komputerowych prowadzona przez zespoły deweloperskie Spółki w dużej mierze opiera się na prawidłowo działającym, nowoczesnym sprzęcie elektronicznym – komputerach, serwerach, urządzeniach graficznych i dźwiękowych – oraz na specjalistycznym oprogramowaniu. Istnieje ryzyko, że w przypadku poważnej awarii sprzętu, której nie będzie można szybko usunąć (np. ze względu na brak dostępnych części zamiennych lub długi czas serwisowania), zespół deweloperski może być zmuszony do tymczasowego wstrzymania części lub całości prac nad projektem do czasu przywrócenia pełnej sprawności infrastruktury.

Awarie sprzętu może również prowadzić do utraty danych lub zasobów projektowych – nawet mimo stosowania rozwiązań zabezpieczających, takich jak systemy backupu. Szczególnie niebezpieczne w tym kontekście są cyberzagrożenia, w tym ataki hakerskie typu ransomware, polegające na zaszyfrowaniu danych i żądaniu okupu za ich odszyfrowanie. Mimo świadomości tych zagrożeń oraz podejmowania działań prewencyjnych (takich jak stosowanie zapór sieciowych, antywirusów, kopii zapasowych czy segmentacja sieci), ryzyko całkowitej eliminacji takich zagrożeń nie może zostać wykluczone.

Zarówno awarie sprzętowe, jak i cyberataki mogą skutkować czasową niemożnością realizacji zobowiązań wynikających z umów zawartych przez Spółkę, a w skrajnych przypadkach – utratą kontraktów lub koniecznością wypłaty odszkodowań. Opóźnienia w harmonogramie produkcji gier mogą również wpływać negatywnie na planowane premiery, przychody oraz reputację Spółki wśród partnerów biznesowych i odbiorców.

Ryzyko to może dodatkowo wzrosnąć w związku z planowanym rozszerzeniem działalności Spółki o produkcję filmową i działalność wydawniczą. Projekty w tych obszarach również wymagają intensywnego wykorzystania specjalistycznego sprzętu i oprogramowania – m.in. do montażu filmów, obróbki dźwięku, tworzenia efektów specjalnych, składu publikacji czy ilustracji. Awaria sprzętu lub utrata danych może w sposób bezpośredni przełożyć się na opóźnienia, dodatkowe koszty lub nawet utratę materiału źródłowego, co znacząco zwiększa ryzyko nieukończenia projektu lub niedotrzymania warunków umownych.

W celu ograniczenia tego ryzyka Spółka prowadzi politykę zabezpieczania danych (w tym wykonywania kopii zapasowych), inwestuje w stabilną infrastrukturę IT oraz podejmuje działania mające na celu szybką reakcję w przypadku wystąpienia awarii – zarówno poprzez wewnętrzne procedury, jak i współpracę z wyspecjalizowanymi podmiotami serwisowymi i firmami z zakresu cyberbezpieczeństwa.

Ryzyko podlegania umów prawu obcemu oraz zagranicznej jurysdykcji

W ramach swojej działalności operacyjnej Spółka zawiera umowy z podmiotami zagranicznymi, w szczególności z dystrybutorami, platformami cyfrowymi, dostawcami usług, a także partnerami projektowymi. W związku z tym część umów zawieranych przez Spółkę podlega prawu obcemu, tj. prawu państwa siedziby kontrahenta. Ponadto niektóre z umów przewidują rozstrzygnięcie ewentualnych sporów przed sądem zagranicznym lub w ramach zagranicznego postępowania arbitrażowego.



Taki stan rzeczy rodzi szereg ryzyk dla Spółki. Po pierwsze, zastosowanie prawa obcego może wiązać się z trudnościami w interpretacji postanowień umownych, odmiennością przepisów prawa materialnego oraz procedur, a także inną praktyką orzeczniczą. W przypadku powstania sporu, konieczność prowadzenia postępowania sądowego lub arbitrażowego za granicą może wiązać się z dodatkowymi kosztami, w tym kosztami obsługi prawnej w danej jurysdykcji, tłumaczeń, delegacji przedstawicieli Spółki oraz potencjalnie wyższymi kosztami dochodzenia roszczeń.

Dodatkowo, w przypadku wydania niekorzystnego orzeczenia przez sąd zagraniczny, może pojawić się konieczność jego uznania i wykonania w Polsce, co również może być procesem czasochłonnym i kosztownym. Zasady egzekucji zagranicznych orzeczeń mogą różnić się w zależności od kraju, w którym orzeczenie zostało wydane, oraz od tego, czy pomiędzy tym krajem a Polską obowiązuje odpowiednia umowa międzynarodowa.

Ryzyko to może się zwiększyć wraz z planowanym wejściem Spółki na nowe rynki, w tym w branży filmowej i wydawniczej, gdzie współpraca z zagranicznymi podmiotami (np. dystrybutorami filmowymi, agentami literackimi, zagranicznymi tłumaczami, studiami produkcyjnymi czy platformami streamingowymi) będzie prawdopodobnie nieodłącznym elementem realizacji projektów. W efekcie, większa liczba umów podlegających prawu obcemu może zwiększyć ekspozycję Spółki na ryzyka prawne, organizacyjne i finansowe związane z prowadzeniem działalności międzynarodowej.

W celu ograniczenia tego ryzyka Spółka podejmuje starania, aby w miarę możliwości negocjować stosowanie prawa polskiego jako prawa właściwego dla umów, a także wybór jurysdykcji polskich sądów powszechnych lub arbitrażu krajowego. Spółka korzysta również z obsługi prawnej świadczonej przez wyspecjalizowane kancelarie posiadające doświadczenie w międzynarodowych transakcjach i kontraktach.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Emitent nie jest stroną żadnego sporu, dla którego prawem właściwym jest prawo państwa zagranicznego.

Ryzyko związane z pozyskaniem kolejnych członków zespołu

Kapitał ludzki stanowi kluczowy zasób Emitenta, warunkujący możliwość realizacji projektów o wysokim stopniu zaawansowania technologicznego i artystycznego. Branża gier wideo wymaga specjalistycznej wiedzy oraz doświadczenia w takich obszarach jak: programowanie, projektowanie poziomów, animacja, grafika 2D i 3D, tworzenie scenariuszy czy projektowanie dźwięku. Jednocześnie większość uczelni wyższych w Polsce nie prowadzi kształcenia w tych specjalizacjach w sposób kompleksowy i dostosowany do aktualnych potrzeb rynkowych, co ogranicza dostępność kandydatów gotowych do pracy w branży gier bez długiego procesu wdrożenia.

W związku z powyższym istnieje ryzyko, że Emitent napotka trudności w pozyskaniu nowych pracowników lub współpracowników posiadających odpowiednie kompetencje i doświadczenie, co może skutkować opóźnieniami w realizacji projektów lub koniecznością ponoszenia wyższych kosztów wynagrodzeń w celu konkurencyjności na rynku. W sytuacjach niedoboru specjalistów Spółka może być również zmuszona do zwiększenia zakresu outsourcingu lub przenoszenia części prac za granicę, co może wiązać się z dodatkowymi ryzykami organizacyjnymi i kosztowymi.

Ryzyko to może zostać spotęgowane w związku z planowanym rozszerzeniem działalności o produkcję filmową i działalność wydawniczą, które wymagają zaangażowania nowych kategorii specjalistów – takich jak reżyserzy, operatorzy, montażyści, scenarzyści, redaktorzy, graficy książkowi, specjaliści ds. druku i dystrybucji. Dodatkowe wyzwaniem stanowi fakt, że rynek tych zawodów również charakteryzuje się ograniczoną dostępnością wysoko wykwalifikowanych kadr, szczególnie w przypadku projektów wymagających doświadczenia w pracy z IP (intellectual property) z sektora gier lub transmedialnych przedsięwzięć.



W celu ograniczenia powyższego ryzyka Spółka podejmuje działania mające na celu utrzymanie konkurencyjnych warunków zatrudnienia i współpracy, dbałość o kulturę organizacyjną, a także rozwój wewnętrznych procesów szkoleniowych i mentoringowych. Emitent monitoruje również rynek pod kątem możliwości nawiązywania współpracy z freelancerami oraz firmami outsourcingowymi, które mogą wspierać realizację projektów w sytuacjach czasowego niedoboru zasobów kadrowych.

Ryzyko związane z koniunkturą w branży, w której działa Spółka

Koniunktura w branży gier wideo, a także w sektorach pokrewnych, do których Spółka planuje rozszerzyć swoją działalność, tj. w branży filmowej i wydawniczej, pozostaje w dużym stopniu uzależniona od ogólnej sytuacji gospodarczej oraz czynników makroekonomicznych. Do najważniejszych z nich należą poziom Produktu Krajowego Brutto (PKB), wysokość przeciętnych wynagrodzeń, poziom dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych, wydatki konsumpcyjne, stopy procentowe oraz inflacja.

Pogorszenie koniunktury gospodarczej może prowadzić do spadku siły nabywczej konsumentów, a tym samym do ograniczenia wydatków na dobra i usługi z kategorii rozrywki i kultury, do których zaliczają się gry komputerowe, produkty filmowe oraz wydawnicze. W takich warunkach konsumenci mogą opóźnić lub zrezygnować z zakupów nowych tytułów, zmniejszając popyt na produkty oferowane przez Emitenta. Może to mieć negatywny wpływ na poziom przychodów Spółki, rentowność projektów oraz jej ogólną kondycję finansową.

Warto zauważyć, że sektory kreatywne, mimo swojej odporności na krótkoterminowe wahania rynkowe, pozostają wrażliwe na długotrwałe spowolnienia gospodarcze, które mogą również wpłynąć na możliwości finansowania nowych projektów (zarówno ze środków własnych, jak i zewnętrznych) oraz na skłonność inwestorów do angażowania kapitału w przedsięwzięcia obarczone ryzykiem rynkowym. Dodatkowym czynnikiem wpływającym na koniunkturę w sektorze gier oraz mediów może być zmiana preferencji konsumenckich, rozwój alternatywnych form rozrywki lub przesunięcia technologiczne.

Emitent nie ma wpływu na czynniki makroekonomiczne ani na globalne trendy gospodarcze, które mogą determinować dynamikę rynku, na którym funkcjonuje. W związku z tym nie można wykluczyć, że niekorzystne zmiany koniunktury wpłyną negatywnie na poziom sprzedaży produktów Spółki, harmonogramy realizacji nowych projektów, a w konsekwencji – na wyniki finansowe oraz możliwości rozwoju.

W celu częściowego ograniczenia tego ryzyka Spółka dąży do dywersyfikacji źródeł przychodów, m.in. poprzez planowaną działalność w branży filmowej i wydawniczej, która może stanowić uzupełnienie podstawowej działalności w okresach spowolnienia na rynku gier. Emitent prowadzi również działania analityczne w zakresie trendów rynkowych i konsumenckich oraz stara się utrzymywać elastyczny model kosztowy, dostosowując skalę działalności do bieżących warunków rynkowych.

Ryzyko wystąpienia nieprzewidzianych trendów

Rynek gier komputerowych oraz szeroko rozumianej rozrywki cyfrowej jest rynkiem dynamicznym, szybko ewoluującym i podlegającym krótkookresowym, często trudnym do przewidzenia trendom konsumenckim. Produkty, które odnoszą sukces w danym momencie, mogą w krótkim czasie utracić zainteresowanie odbiorców na rzecz nowych, niespodziewanych form rozrywki, gatunków, mechanik rozrywki czy stylistyki wizualnej. Istnieje ryzyko, że Spółka nie przewidzi kierunku zmian rynkowych, a jej produkty, mimo wysokiej jakości i innowacyjności, nie będą odpowiadać aktualnym oczekiwaniom graczy.

Ryzyko to obejmuje również sytuacje, w których intensywnie rozwijany projekt, oparty na obowiązujących w momencie rozpoczęcia prac trendach, może w chwili premiery być już częściowo przestarzały, zarówno pod



względem rozwiązań technologicznych, jak i preferencji użytkowników. Może to skutkować niższą sprzedażą, brakiem zainteresowania ze strony wydawców i partnerów lub negatywnym odbiorem ze strony społeczności graczy.

Dodatkowo, wraz z planowanym rozszerzeniem działalności o branżę filmową i wydawniczą, Spółka będzie funkcjonować również na rynkach o równie wysokiej zmienności trendów estetycznych, narracyjnych i społecznych. Oczekiwania odbiorców w zakresie treści audiowizualnych oraz literackich są również trudne do przewidzenia, a cykl życia produktów w tych segmentach potrafi być bardzo krótki. Istnieje zatem ryzyko, że projekty realizowane przez Spółkę w tych obszarach nie zdobędą uznania odbiorców lub będą postrzegane jako nieaktualne bądź niedostosowane do dominującego klimatu kulturowego czy społecznego.

Wymienione okoliczności mogą mieć negatywny wpływ na działalność operacyjną oraz wyniki finansowe Spółki, prowadząc do obniżenia przychodów, wzrostu kosztów marketingowych związanych z próbą dostosowania produktu do rynku, a nawet konieczności rezygnacji z dalszego rozwoju części projektów.

W celu ograniczenia powyższego ryzyka Spółka monitoruje zmiany rynkowe, analizuje zachowania konsumentów oraz aktywnie uczestniczy w środowiskach branżowych i wydarzeniach międzynarodowych, co pozwala na bieżące śledzenie kierunków rozwoju rynku. Emitent dąży także do dywersyfikacji portfolio projektowego oraz elastycznego zarządzania produkcją, co umożliwi częściowe dostosowanie się do zmieniających się uwarunkowań rynkowych.

Ryzyko związane z pojawieniem się nowych technologii

Na działalność Spółki istotny wpływ mają dynamiczne zmiany technologiczne oraz pojawianie się nowych rozwiązań informatycznych, które kształtują rynek gier komputerowych, a także sektor filmowy i wydawniczy. Branże te charakteryzują się szybkim tempem innowacji, w tym w obszarach takich jak silniki do tworzenia gier, narzędzia do animacji i montażu, technologie VR/AR, sztuczna inteligencja, nowe formaty dystrybucji cyfrowej czy narzędzia wspierające produkcję i publikację treści.

Rynek nowych technologii wymaga od Spółki stałego monitorowania pojawiających się innowacji, ich analizowania oraz szybkiego i efektywnego dostosowywania się do zmieniających się warunków. Istnieje ryzyko, że Spółka nie nadąży z implementacją nowych rozwiązań technologicznych lub że wprowadzone przez nią technologie będą niewystarczająco konkurencyjne w porównaniu z ofertą innych podmiotów działających na rynku. Niedostosowanie się do najnowszych standardów technologicznych może skutkować obniżeniem atrakcyjności oferowanych produktów, utratą konkurencyjności, a w konsekwencji spadkiem sprzedaży oraz negatywnym wpływem na wyniki finansowe.

W przypadku planowanego rozszerzenia działalności o branżę filmową i wydawniczą, gdzie technologia odgrywa również kluczową rolę (np. w postprodukcji, cyfrowej obróbce obrazu i dźwięku, a także w procesach druku i dystrybucji cyfrowej), ryzyko to nabiera dodatkowego znaczenia. Szybkie zmiany technologiczne mogą wymagać inwestycji w nowy sprzęt, oprogramowanie oraz szkolenia pracowników, co wiąże się z dodatkowymi kosztami i presją na szybkie adaptowanie procesów produkcyjnych.

Spółka dąży do minimalizowania tego ryzyka poprzez stałe inwestycje w rozwój kompetencji zespołu, współpracę z wyspecjalizowanymi partnerami technologicznymi oraz monitorowanie trendów branżowych. Ponadto Emitent stara się wdrażać elastyczne modele rozwoju produktów, które pozwalają na szybkie reagowanie na zmieniające się wymagania technologiczne i preferencje rynku.



Ryzyko konkurencji

Rynek gier komputerowych charakteryzuje się wysokim poziomem konkurencji. Konsumentom oferowane są liczne produkty, często o podobnej tematyce, mechanikach czy stylistyce, co powoduje, że Spółka musi nieustannie inwestować w podnoszenie jakości swoich gier oraz szukać unikalnych nisz rynkowych i innowacyjnych tematów, które przyciągną szerokie grono odbiorców. Konkurencja pochodzi zarówno od dużych, doświadczonych deweloperów, jak i mniejszych studiów oraz niezależnych twórców, co dodatkowo zwiększa presję na utrzymanie atrakcyjności oferty.

Na rynku stale pojawiają się nowe produkty, a zmieniające się preferencje konsumentów oraz szybkie tempo rozwoju technologicznego mogą skutkować spadkiem zainteresowania konkretnymi produktami Spółki na rzecz bardziej nowatorskich lub lepiej dopasowanych do oczekiwań graczy propozycji konkurencji. W efekcie może dojść do zmniejszenia udziału Spółki w rynku, obniżenia przychodów oraz pogorszenia wyników finansowych.

Dodatkowo, w kontekście planowanego rozszerzenia działalności o branżę filmową i wydawniczą, Spółka stanie przed wyzwaniem konkurencji również w tych segmentach rynku, które cechują się dużą różnorodnością i silną presją ze strony zarówno dużych podmiotów medialnych, jak i niezależnych twórców. Również w tych branżach sukces komercyjny zależy od zdolności do tworzenia oryginalnych, angażujących treści oraz szybkiego reagowania na zmieniające się trendy i gusta odbiorców.

Spółka dąży do minimalizacji ryzyka konkurencji poprzez ciągłe doskonalenie swoich produktów, inwestowanie w badania i rozwój, rozwijanie relacji z klientami oraz dywersyfikację portfolio produktów. Ponadto Spółka prowadzi aktywne działania marketingowe i promocyjne, które mają na celu zwiększenie rozpoznawalności marki oraz budowanie lojalności wśród użytkowników.

Ryzyko związane z procesami konsolidacyjnymi podmiotów konkurencyjnych

Na rynku gier komputerowych, a także na pokrewnych rynkach branży filmowej i wydawniczej, obserwuje się dynamiczne procesy konsolidacyjne, w wyniku których podmioty konkurencyjne łączą się, tworząc większe i bardziej kapitałowo oraz organizacyjnie silne jednostki. Procesy te mogą prowadzić do wzmocnienia pozycji rynkowej tych podmiotów, co z kolei może wpłynąć negatywnie na pozycję Spółki zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym.

Większe podmioty połączone kapitałowo i operacyjnie dysponują zazwyczaj znacząco wyższymi budżetami marketingowymi oraz większymi zasobami przeznaczonymi na rozwój produktów. Pozwala im to na skuteczniejsze promowanie swoich gier i projektów filmowo-wydawniczych, szybsze wprowadzanie innowacji technologicznych oraz bardziej agresywną politykę cenową. Takie warunki rynkowe mogą utrudnić Spółce konkurowanie o uwagę i lojalność konsumentów, a także ograniczyć dostęp do kluczowych partnerów biznesowych i dystrybutorów.

W efekcie procesy konsolidacyjne podmiotów konkurencyjnych mogą prowadzić do zmniejszenia udziału rynkowego Spółki, obniżenia przychodów oraz pogorszenia wyników finansowych. Może to również wymusić na Spółce zwiększenie nakładów na marketing oraz rozwój nowych produktów, aby utrzymać pozycję konkurencyjną.

Spółka podejmuje działania mające na celu monitorowanie rynku, analizowanie trendów konsolidacyjnych oraz dostosowywanie swojej strategii biznesowej w odpowiedzi na zmieniające się warunki konkurencji. Emitent stara się także rozwijać innowacyjne produkty i usługi oraz budować silne relacje z klientami i partnerami, co ma na celu zminimalizowanie negatywnych skutków konsolidacji na rynku.



Ryzyko związane z nielegalną dystrybucją produktów Spółki

Spółka prowadzi sprzedaż swoich produktów, głównie gier komputerowych, za pośrednictwem kanałów cyfrowych. Model dystrybucji cyfrowej, choć efektywny i popularny, niesie ze sobą ryzyko nielegalnego rozpowszechniania produktów Spółki bez jej zgody i wiedzy. Nieautoryzowane kopiowanie, udostępnianie oraz piractwo cyfrowe mogą prowadzić do znacznego obniżenia przychodów, ponieważ konsumenci pozyskują produkty Spółki w sposób nielegalny, omijając oficjalne kanały sprzedaży.

Nielegalna dystrybucja wpływa również na wizerunek Spółki oraz może ograniczać możliwość dalszego inwestowania w rozwój nowych gier i projektów w innych obszarach, takich jak branża filmowa i wydawnicza, w które Spółka planuje wejść. Ponadto, walka z piractwem wymaga często zaangażowania dodatkowych zasobów, takich jak inwestycje w systemy zabezpieczeń antypirackich, działania prawne czy kampanie edukacyjne, co generuje dodatkowe koszty.

Spółka podejmuje działania mające na celu ograniczenie ryzyka nielegalnej dystrybucji, w tym stosowanie zaawansowanych technologii zabezpieczających treści, monitorowanie Internetu pod kątem naruszeń praw autorskich oraz współpracę z platformami dystrybucyjnymi i organami ścigania. Niemniej jednak całkowite wyeliminowanie tego ryzyka jest niemożliwe, co może negatywnie wpływać na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko związane ze światowymi kampaniami na rzecz aktywnego trybu życia

Ogólnoświatowe kampanie promujące aktywny i zdrowy styl życia oraz ograniczające czas spędzany na grach mogą negatywnie wpłynąć na zainteresowanie produktami Spółki, przede wszystkim grami komputerowymi. Rosnąca popularność aktywnego spędzania wolnego czasu może skutkować zmniejszeniem popytu na gry, a w konsekwencji obniżeniem wyników finansowych Spółki. Podobne kampanie mogą także wpłynąć na odbiór treści filmowych i wydawniczych oferowanych przez Spółkę, szczególnie jeśli będą one postrzegane jako promujące siedzący tryb życia, co również może stanowić zagrożenie dla rozwoju tych segmentów działalności.

Ryzyko walutowe

Emitent ponosi koszty produkcji w polskich złotych (PLN), podczas gdy część przychodów realizowana jest w walutach obcych, głównie w EUR i USD. W związku z tym Spółka jest narażona na ryzyko związane ze zmianami kursów walutowych, które mogą wpływać na wysokość należności i ostateczne wyniki finansowe. Ryzyko to dotyczy zarówno segmentu gier, jak i planowanej działalności w branży filmowej i wydawniczej, gdzie przychody również mogą być generowane w różnych walutach. Emitent obecnie nie stosuje zabezpieczeń przed ryzykiem walutowym, co oznacza, że wahania kursów mogą mieć bezpośredni wpływ na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko zmienności stóp procentowych

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie posiada umów kredytowych opartych na zmiennej stopie kredytowej. W sytuacji, w której Zarząd Emitenta podejmie decyzję o finansowaniu części działalności kredytem bankowym lub pożyczkami, powstanie ryzyko związane ze zmianą stóp procentowych. Wzrost stóp procentowych spowoduje wzrost kosztów obsługi zadłużenia oraz zmniejszenie efektywności działalności poprzez zmniejszenie zysków. Z drugiej strony obniżenie się poziomu stóp procentowych skutkowałoby obniżeniem kosztów finansowania oraz zwiększeniem zysków. Należy wskazać, iż Spółka nie posiada realnego wpływu na kształtowanie się stóp procentowych.

Ryzyko związane z regulacjami prawnymi

Polski system prawny cechuje się wysoką częstotliwością zmian, co stwarza ryzyko dla działalności Spółki. Nowelizacje mogą dotyczyć różnych obszarów, takich jak prawo handlowe, prawo pracy, ubezpieczenia społeczne, a także regulacje specyficzne dla branży gier, filmowej i wydawniczej, w które Spółka planuje wejść. Zmieniające się przepisy mogą wymagać dostosowania procesów operacyjnych, generować dodatkowe koszty lub ograniczać zakres działalności.



Aby minimalizować to ryzyko, Spółka regularnie monitoruje zmiany legislacyjne i przeprowadza analizy zgodności swojej działalności z obowiązującymi przepisami. Emitent podejmuje także działania mające na celu szybkie wdrażanie niezbędnych zmian, aby zapewnić zgodność z prawem i uniknąć potencjalnych sankcji.

Ryzyko związane z opodatkowaniem (regulacje podatkowe) i interpretacją przepisów podatkowych

Polski system podatkowy cechuje się niejednoznacznością zapisów oraz wysoką częstotliwością zmian. Niejednokrotnie brak jest ich klarownej wykładni, co może powodować sytuację odmiennej ich interpretacji przez Spółkę i organy skarbowe. W przypadku zaistnienia powyższej sytuacji urząd skarbowy może nałożyć na Spółkę karę finansową, która może mieć istotny negatywny wpływ na jej wyniki finansowe. Ponadto organy skarbowe mają możliwość weryfikowania poprawności deklaracji podatkowych określających wysokość zobowiązania podatkowego w ciągu pięcioletniego okresu od końca roku, w którym minął termin płatności podatku. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej od będącej podstawą wyliczenia zobowiązania podatkowego przez Emitenta interpretacji przepisów podatkowych, niniejsza sytuacja może mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową Spółki. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie korzysta ze zwolnień podatkowych, a na oferowane przez Emitenta usługi nałożona jest stawka VAT w wysokości 23%. Poza tym Spółka zobowiązana jest płacić podatek dochodowy, którego stawka wynosi 9%.

Ryzyko związane z opodatkowaniem może wynikać ze zmian w wysokościach stawek podatkowych, istotnych z punktu widzenia Emitenta, jednakże wpływ tych zmian na przyszłą kondycję Spółki należy uznać za niewielki, jako że prawdopodobieństwo skokowych zmian w regulacjach podatkowych jest znikome.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Emitent prowadzi działalność zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym, co wiąże się z ekspozycją na ryzyka makroekonomiczne i polityczne w Polsce oraz na rynkach międzynarodowych. Czynniki takie jak poziom bezrobocia, tempo wzrostu gospodarczego, poziom inflacji, a także stabilność polityczna mogą wpływać na działalność operacyjną oraz wyniki finansowe Spółki.

Spowolnienie gospodarcze, zarówno w Polsce, jak i za granicą, może skutkować zmniejszeniem popytu na produkty Spółki, w tym gry komputerowe oraz planowane projekty w branży filmowej i wydawniczej. W konsekwencji może to negatywnie wpłynąć na rentowność i dynamikę rozwoju Spółki.

Ryzyko związane z agresją Rosji na Ukrainę

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie odnotowuje istotnych skutków związanych z rosyjską agresją na Ukrainę. Obszary takie jak sankcje nałożone na Federację Rosyjską i Republikę Białorusi nie mają obecnie znaczącego wpływu na działalność Spółki, a produkcja gier pozostaje stabilna. Ograniczenie sprzedaży na rynki objęte sankcjami może mieć wpływ na wyniki, jednak według Zarządu jest on nieznaczny.

Spółka aktywnie monitoruje rozwój sytuacji związanej z działaniami wojennymi oraz analizuje potencjalne skutki konfliktu na swoją działalność, w tym na nowo planowane projekty w branży filmowej i wydawniczej. Z uwagi na dynamiczny charakter sytuacji nie można jednoznacznie przewidzieć, jaki będzie jej dalszy wpływ na działalność, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Spółki.

5.2. Czynniki ryzyka związane z rynkiem kapitałowym i obrotem akcjami Spółki

Ryzyko niedostatecznej płynności rynku i wahań cen akcji

Akcje Emitenta od 7 kwietnia 2021 r. są notowane na rynku NewConnect. Istnieje ryzyko, że obrót przedmiotowymi akcjami na niniejszym rynku będzie się charakteryzował niską płynnością. Tym samym mogą



występować trudności w sprzedaży dużej ilości akcji w krótkim okresie, co może powodować dodatkowo znaczne obniżenie cen akcji będących przedmiotem obrotu, a nawet czasami brak możliwości sprzedaży akcji.

Ryzyko związane z zawieszeniem obrotu akcjami

Na podstawie § 11 ust. 1 Regulaminu ASO, z zastrzeżeniem innych przepisów niniejszego Regulaminu, Organizator Alternatywnego Systemu może zawiesić obrót instrumentami finansowymi: na wniosek emitenta, jeżeli uzna, że wymaga tego bezpieczeństwo obrotu lub interes jego uczestników lub jeżeli emitent narusza przepisy obowiązujące w alternatywnym systemie.

Zgodnie z § 11 ust. 1a Regulaminu ASO Organizator Alternatywnego Systemu zawieszając obrót instrumentami finansowymi może określić termin, do którego zawieszenie obrotu obowiązuje. Termin ten może ulec przedłużeniu, odpowiednio, na wniosek emitenta lub jeżeli w ocenie Organizatora Alternatywnego Systemu zachodzą uzasadnione obawy, że w dniu upływu tego terminu będą zachodziły przesłanki tzn. jeżeli uzna, że wymaga tego bezpieczeństwo obrotu lub interes jego uczestników lub jeżeli emitent narusza przepisy obowiązujące w alternatywnym systemie.

Ponadto, zgodnie z § 11 ust. 2, w przypadkach określonych przepisami prawa, Organizator Alternatywnego Systemu zawiesza obrót instrumentami finansowymi na okres wynikający z tych przepisów lub określony w decyzji właściwego organu.

Wymienione powyżej przypadki zawieszenia notowań akcji w Alternatywnym Systemie Obrotu mogą skutkować dla akcjonariuszy utrudnieniami w sprzedaży akcji Spółki.

Ryzyko związane z wykluczeniem z obrotu na NewConnect

Zgodnie z § 12 Regulaminu ASO, z zastrzeżeniem innych przepisów niniejszego Regulaminu, Organizator ASO może wykluczyć instrumenty finansowe z obrotu:

- na wniosek emitenta akcji - w przypadku, gdy wykluczenie danych akcji z obrotu następuje w związku z ich dopuszczeniem do obrotu na rynku regulowanym,
- jeżeli uzna, że wymaga tego bezpieczeństwo obrotu lub interes jego uczestników,
- jeżeli emitent upórcozywie narusza przepisy obowiązujące w alternatywnym systemie,
- na skutek otwarcia likwidacji emitenta,
- na skutek podjęcia decyzji o połączeniu emitenta z innym podmiotem, jego podziale lub przekształceniu, przy czym wykluczenie instrumentów finansowych z obrotu może nastąpić odpowiednio nie wcześniej niż z dniem połączenia, dniem podziału (wydzielenia) albo z dniem przekształcenia.

Z zastrzeżeniem innych przepisów niniejszego Regulaminu, Organizator Alternatywnego Systemu wyklucza instrumenty finansowe z obrotu w Alternatywnym Systemie:

- w przypadkach określonych przepisami prawa, w szczególności:
- w przypadku udzielenia przez Komisję Nadzoru Finansowego zezwolenia na wycofanie akcji z obrotu w alternatywnym systemie obrotu,
- w przypadku akcji - po upływie 6 miesięcy od dnia uprawomocnienia się postanowienia o ogłoszeniu upadłości emitenta tych akcji lub postanowienia o oddaleniu przez sąd wniosku o ogłoszenie upadłości emitenta akcji ze względu na to, że jego majątek nie wystarcza lub wystarcza jedynie na zaspokojenie kosztów postępowania,
- jeżeli zbywalność tych instrumentów stała się ograniczona,
- w przypadku zniesienia dematerializacji tych instrumentów.



Zgodnie z § 12 ust. 3 Regulaminu ASO, przed podjęciem decyzji o wykluczeniu instrumentów finansowych z obrotu oraz do czasu takiego wykluczenia, Organizator Alternatywnego Systemu może zawiesić obrót tymi instrumentami finansowymi.

Wymienione powyżej przypadki wykluczenia akcji z obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu mogą skutkować dla akcjonariuszy utrudnieniami w sprzedaży akcji Emitenta.

Ryzyko związane z zawieszeniem lub wykluczeniem z obrotu akcjami na podstawie Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi

Zgodnie z art. 78 ust. 2-3 oraz ust. 3a-3b Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi:

- a) w przypadku gdy wymaga tego bezpieczeństwo obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu lub jest zagrożony interes inwestorów Organizator Alternatywnego Systemu Obrotu, na żądanie Komisji Nadzoru Finansowego, wstrzymuje wprowadzenie instrumentów finansowych do obrotu w tym Alternatywnym Systemie Obrotu lub wstrzymuje rozpoczęcie obrotu wskazanymi instrumentami finansowymi na okres nie dłuższy niż 10 dni,
- b) w przypadku gdy obrót określonymi instrumentami finansowymi jest dokonywany w okolicznościach wskazujących na możliwość zagrożenia prawidłowego funkcjonowania Alternatywnego Systemu Obrotu lub bezpieczeństwa obrotu dokonywanego w tym Alternatywnym Systemie Obrotu lub naruszenia interesów inwestorów Komisja Nadzoru Finansowego może zażądać od firmy inwestycyjnej organizującej Alternatywny System Obrotu zawieszenia obrotu tymi instrumentami finansowymi. W żądaniu, o którym mowa powyżej, Komisja Nadzoru Finansowego może wskazać termin, do którego zawieszenie obrotu obowiązuje. Termin ten może ulec przedłużeniu, jeżeli zachodzą uzasadnione obawy, że w dniu jego upływu będą zachodziły przesłanki stanowiące podstawę zawieszenia. Komisja Nadzoru Finansowego uchyla decyzję zawierającą żądanie, w przypadku gdy po jej wydaniu stwierdza, że nie zachodzą przesłanki zagrożenia prawidłowego funkcjonowania Alternatywnego Systemu Obrotu lub bezpieczeństwa obrotu dokonywanego w tym Alternatywnym Systemie Obrotu lub naruszenia interesów inwestorów. Komisja Nadzoru Finansowego podaje niezwłocznie do publicznej wiadomości informację o wystąpieniu z takim żądaniem do Organizatora Alternatywnego Systemu Obrotu.

Ponadto, zgodnie z art. 78 ust. 4 Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, na żądanie KNF, Organizator Alternatywnego Systemu Obrotu wyklucza z obrotu wskazane przez Komisję instrumenty finansowe, w przypadku gdy obrót nimi zagraża w sposób istotny prawidłowemu funkcjonowaniu Alternatywnego Systemu Obrotu lub bezpieczeństwu obrotu dokonywanego w tym Alternatywnym Systemie Obrotu lub powoduje naruszenie interesów inwestorów.

Na podstawie art. 78 ust. 4a Organizator Alternatywnego Systemu Obrotu może podjąć decyzję o zawieszeniu lub wykluczeniu papierów wartościowych lub instrumentów finansowych niebędących papierami wartościowymi z obrotu, w przypadku gdy instrumenty te przestały spełniać warunki obowiązujące na tym rynku, pod warunkiem że nie spowoduje to znaczącego naruszenia interesów inwestorów lub zagrożenia prawidłowego funkcjonowania rynku. Organizator ASO informuje Komisję o podjęciu decyzji o zawieszeniu lub wykluczeniu instrumentów finansowych z obrotu i podaje tę informację do publicznej wiadomości.

Na podstawie art. 78 ust. 4d, w przypadku zawieszenia lub wykluczenia z obrotu w ASO, na podstawie ust. 4a lub 4c, Komisja występuje do spółek prowadzących rynek regulowany, innych podmiotów prowadzących ASO oraz podmiotów systematycznie internalizujących transakcje z siedzibą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, organizujących obrót tymi samymi instrumentami finansowymi lub powiązanymi z nimi instrumentami pochodnymi, z żądaniem zawieszenia lub wykluczenia z obrotu tego instrumentu finansowego lub powiązane z nim instrumentu pochodnego, w przypadku gdy takie zawieszenie lub wykluczenie z obrotu związane jest z podejrzeniem wykorzystania informacji poufnej, bezprawnego ujawnienia informacji poufnej, manipulacji na rynku, ogłoszenia wezwania do zapisywania się na sprzedaż lub zamianę akcji spółki publicznej lub podejrzeniem



naruszenia obowiązku publikacji informacji poufnej o emitencie lub instrumencie finansowym, zgodnie z przepisami art. 7 i art. 17 Rozporządzenia MAR, chyba że takie zawieszenie lub wykluczenie z obrotu mogłoby spowodować poważną szkodę dla interesów inwestorów lub prawidłowego funkcjonowania rynku.

Na podstawie art. 78 ust. 4e, w przypadku otrzymania od właściwego organu nadzoru innego państwa członkowskiego, sprawującego w tym państwie nadzór nad ASO, informacji o wystąpieniu przez ten organ z żądaniem zawieszenia lub wykluczenia z obrotu określonego instrumentu finansowego lub powiązanego z nim instrumentu pochodnego, Komisja występuje do spółek prowadzących rynek regulowany, podmiotów prowadzących ASO, oraz podmiotów systematycznie internalizujących transakcje z siedzibą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, organizujących obrót tymi samymi instrumentami finansowymi lub powiązanymi z nimi instrumentami pochodnymi, z żądaniem zawieszenia lub wykluczenia z obrotu tego instrumentu finansowego lub powiązanego z nim instrumentu pochodnego, jeżeli takie zawieszenie lub wykluczenie z obrotu jest związane z podejrzeniem wykorzystywania informacji poufnej, bezprawnego ujawnienia informacji poufnej, manipulacji na rynku, ogłoszenia wezwania do zapisywania się na sprzedaż lub zamianę akcji spółki publicznej lub podejrzeniem naruszenia obowiązku publikacji informacji poufnej o emitencie lub instrumencie finansowym, zgodnie z przepisami art. 7 i art. 17 Rozporządzenia MAR, chyba że takie zawieszenie lub wykluczenie z obrotu mogłoby spowodować poważną szkodę dla interesów inwestorów lub prawidłowego funkcjonowania rynku.

Ryzyko związane z dokonywaniem inwestycji w akcje Emitenta

Inwestorzy, przed nabyciem akcji Emitenta na rynku NewConnect, powinni wziąć pod uwagę, iż ryzyko w tego typu papiery wartościowe jest większe od inwestycji w papiery skarbowe czy też jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych. Trudno także przewidzieć, jak będzie kształtował się kurs akcji emitenta w krótkim i długim okresie. Kurs i płynność akcji spółek notowanych na rynku NewConnect zależy od liczby oraz wielkości zleceń kupna i sprzedaży składanych przez inwestorów. Na zachowania inwestorów mają wpływ rozmaite czynniki, także niezwiązane bezpośrednio z sytuacją finansową spółki, takie jak ogólna sytuacja makroekonomiczna Polski, czy też sytuacja na rynkach światowych.

Ponieważ Emitent nie jest w stanie przewidzieć poziomu podaży i popytu swoich akcji znajdujących się w obrocie na rynku NewConnect, nie ma więc pewności, że osoba nabywająca akcje Emitenta będzie mogła je zbyć w dowolnym terminie i po satysfakcjonującej cenie. Emitent jednak jest sp5ótką innowacyjną i dynamicznie się rozwijającą, a mając na uwadze planowaną sprzedaż, stopa zwrotu z inwestycji w akcje Emitenta może być zatem bardzo satysfakcjonująca dla inwestorów.

Ryzyko związane z możliwością nałożenia kary upomnienia lub kary pieniężnej

Na podstawie § 17c Regulaminu ASO, w przypadku nieprzestrzegania przez emitenta zasad lub przepisów obowiązujących w Alternatywnym Systemie Obrotu, bądź w przypadku niewykonywania lub nienależytego wykonania obowiązków określonych w Rozdziale V Regulaminu NewConnect, Organizator ASO może, w zależności od stopnia i zakresu powstałego naruszenia lub uchybienia:

- 1) upomnieć emitenta,
- 2) nałożyć na emitenta karę pieniężną w wysokości do 50.000,00 zł.

Organizator ASO, podejmując decyzję o nałożeniu kary upomnienia lub kary pieniężnej może wyznaczyć emitentowi termin na zaniechanie dotychczasowych naruszeń lub podjęcie działań mających na celu zapobieżenie takim naruszeniom w przyszłości, w szczególności może zobowiązać emitenta do opublikowania określonych dokumentów lub informacji w trybie i na warunkach obowiązujących w alternatywnym systemie obrotu.

W przypadku gdy emitent nie wykonuje nałożonej na niego kary lub, pomimo jej nałożenia, nadal nie przestrzega zasad lub przepisów obowiązujących w Alternatywnym Systemie Obrotu bądź nie wykonuje lub nienależyście wykonuje obowiązki określone w niniejszym rozdziale lub też nie wykonuje obowiązków nałożonych na niego na podstawie § 17c ust. 2 Regulaminu ASO, Organizator Alternatywnego Systemu może nałożyć na emitenta karę



pieniężną, przy czym kara ta, łącznie z karą pieniężną nałożoną na podstawie § 17c ust. 1 pkt 2) Regulaminu ASO, nie może przekraczać 50.000,00 zł.

W przypadku nałożenia kary pieniężnej na podstawie § 17c ust. 3 Regulaminu ASO, postanowienia § 17c ust. 2 Regulaminu ASO stosuje się odpowiednio.

Zgodnie z § 17c ust. 10 Regulaminu ASO emitent jest zobowiązany wpłacić pieniądze z tytułu nałożonej kary pieniężnej na wyodrębnione konto Fundacji GPW (numer KRS: 0000563300), dedykowane finansowaniu prowadzenia przez tę fundację działalności edukacyjnej w zakresie wspierania rozwoju rynku kapitałowego oraz promocji i upowszechniania wiedzy ekonomicznej wśród społeczeństwa, w terminie 10 dni roboczych od dnia, od którego decyzja o jej nałożeniu podlega wykonaniu. Kopię dowodu wpłaty kwoty, o której mowa w zdaniu pierwszym, emitent zobowiązany jest niezwłocznie przekazać Organizatorowi Alternatywnego Systemu.

Ryzyko dotyczące możliwości nałożenia kar administracyjnych przez KNF za niewykonywanie obowiązków wynikających z przepisów prawa

Emitent, jako spółka publiczna w rozumieniu Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, podlega obowiązkom wynikającym z Rozporządzenia MAR, Ustawy o ofercie publicznej i Ustawy o obrocie. Komisja Nadzoru Finansowego uprawniona jest do nałożenia na Emitenta kar administracyjnych za niewykonywanie lub niewłaściwe wykonanie obowiązków wynikających z przepisów prawa, a w szczególności obowiązków wynikających z poniższych regulacji.

Na podstawie art. 10 ust. 5 Ustawy o ofercie publicznej, emitent jest zobowiązany w terminie 14 dni od dnia:

- przydziału papierów wartościowych będących przedmiotem oferty publicznej,
- wprowadzenia do alternatywnego systemu obrotu papierów wartościowych,

do przekazania zawiadomienia do Komisji o wprowadzeniu papierów wartościowych celem dokonania wpisu do ewidencji, o której mowa w art. 10 ust. 1 Ustawy o ofercie publicznej. W przypadku gdy emitent nie wykonuje albo wykonuje nienależycie wskazany powyżej obowiązek Komisja Nadzoru Finansowego może na podstawie art. 96 ust. 13 Ustawy o ofercie publicznej nałożyć karę pieniężną do wysokości 100.000,00 zł.

Zgodnie art. 96 Ustawy o ofercie, w przypadku gdy emitent nie wykonuje lub nienależycie wykonuje obowiązki wynikające z Ustawy o ofercie oraz z Rozporządzenia MAR, Komisja Nadzoru Finansowego może podjąć decyzję o wykluczeniu akcji z obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu albo nałożyć karę pieniężną (w zależności od typu i wagi naruszenia):

- w zakresie określonym w art. 96 ust. 1-6, art. oraz art. 96 ust. 1c. Ustawy o ofercie - do 1.000.000,00 zł;
- w zakresie określonym w art. 96 ust. 1b. Ustawy o ofercie - do 5.000.000,00 zł;
- w zakresie określonym w art. 96 ust. 1e. Ustawy o ofercie - do 5.000.000,00 zł albo kwoty stanowiącej 5% całkowitego przychodu wykazanego w ostatnim zbadanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy, jeżeli przekracza on ww. kwotę, a w przypadku gdy jest możliwe ustalenie kwoty korzyści osiągniętej lub straty unikniętej przez emitenta w wyniku naruszenia obowiązków, Komisja może nałożyć karę pieniężną do wysokości dwukrotnej kwoty osiągniętej korzyści lub unikniętej straty lub zastosować wykluczenie z obrotu oraz karę pieniężną łącznie. W decyzji o wykluczeniu papierów wartościowych z obrotu Komisja określa termin, nie krótszy niż 14 dni, po upływie którego następuje wycofanie papierów wartościowych z obrotu.

Ponadto, za niewywiązanie się z obowiązków w zakresie określonym w art. 96 ust. 1i Ustawy o ofercie, tj. za naruszenie przepisu dotyczącego obowiązku niezwłocznego przekazania informacji poufnej do wiadomości publicznej na podstawie art. 17 ust. 1 Rozporządzenia MAR lub naruszenia trybu i warunków opóźnienia na własną odpowiedzialność publikacji informacji poufnej, określonych w art. 17 ust. 4-8 Rozporządzenia MAR, KNF może nałożyć na danego emitenta karę pieniężną w wysokości do 10.346.000,00 zł lub kwoty stanowiącej 2%



całkowitego rocznego przychodu wykazanego w ostatnim zbadanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy, jeżeli przekracza on ww. kwotę, a w przypadku gdy jest możliwe ustalenie kwoty korzyści osiągniętej lub straty unikniętej przez emitenta w wyniku naruszenia tych obowiązków - karę pieniężną do wysokości trzykrotnej kwoty osiągniętej korzyści lub unikniętej straty.

Przy wymierzaniu kary za naruszenia, Komisja bierze w szczególności pod uwagę:

- wagę naruszenia oraz czas jego trwania,
- przyczyny naruszenia,
- sytuację finansową podmiotu, na który nakładana jest kara,
- skalę korzyści uzyskanych lub strat unikniętych przez podmiot, który dopuścił się naruszenia, lub podmiot, w którego imieniu lub interesie działał podmiot, który dopuścił się naruszenia, o ile można tę skalę ustalić,
- straty poniesione przez osoby trzecie w związku z naruszeniem, o ile można te straty ustalić,
- gotowość podmiotu dopuszczającego się naruszenia do współpracy z Komisją podczas wyjaśniania okoliczności tego naruszenia,
- uprzednie naruszenia przepisów niniejszej Ustawy o ofercie, a także bezpośrednio stosowanych aktów prawa Unii Europejskiej, regulujących funkcjonowanie rynku kapitałowego, popełnione przez podmiot, na który jest nakładana kara.

Zgodnie z art. 176 ust. 1 Ustawy o obrocie, w przypadku gdy emitent nie wykonuje lub nienależyte wykonuje obowiązki, o których mowa w art. 18 ust. 1–6 Rozporządzenia MAR, KNF może, w drodze decyzji, nałożyć karę pieniężną do wysokości 4.145.600,00 zł lub do kwoty stanowiącej równowartość 2% całkowitego rocznego przychodu wykazanego w ostatnim zbadanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy, jeżeli przekracza ona 4.145.600,00 zł. W przypadku gdy jest możliwe ustalenie kwoty korzyści osiągniętej lub straty unikniętej przez emitenta w wyniku naruszeń, o których mowa w art. 176 ust. 1 Ustawy o obrocie przytoczonym powyżej, zamiast kary, o której mowa w art. 176 ust. 1 Ustawy o obrocie, KNF może nałożyć karę pieniężną do wysokości trzykrotnej kwoty osiągniętej korzyści lub unikniętej straty.

W przypadku stwierdzenia naruszenia przepisów Rozporządzenia MAR, w zakresie wskazanym powyżej (art. 18 ust. 1–6 Rozporządzenia MAR), KNF może nakazać emitentowi, który dopuścił się naruszenia, zaprzestania dalszego naruszania tych przepisów oraz zobowiązać go do podjęcia we wskazanym terminie działań, które mają zapobiegać naruszeniu tych przepisów w przyszłości. Środek ten może być stosowany bez względu na zastosowanie innych sankcji za naruszenie obowiązków, o których mowa w art. 176 Ustawy o obrocie wskazanych powyżej. KNF, nakładając sankcję, o której mowa powyżej, uwzględnia okoliczności, o których mowa w art. 31 ust. 1 Rozporządzenia MAR. Ponadto, zgodnie z art. 176a Ustawy o obrocie, gdy Emitent lub sprzedający nie wykonuje lub nienależyte wykonuje obowiązki wynikające z art. 5 Ustawy o obrocie, Komisja może nałożyć karę pieniężną do wysokości 1.000.000,00 zł.

W przypadku nałożenia takiej kary obrót instrumentami finansowymi Emitenta może stać się utrudniony bądź niemożliwy. Ponadto nałożenie kary finansowej na Emitenta przez KNF może mieć istotny wpływ na pogorszenie wyniku finansowego za dany rok obrotowy.

6. Pozostałe informacje

Zgodnie z art. 49 Ustawy o rachunkowości sprawozdanie zarządu z działalności powinno obejmować istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej Spółki. Poniżej zamieszczono nie omówione wcześniej wymagane informacje.

Art. 49 ust. 2 pkt 3

Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.



Spółka w 2025 roku poniosła koszty w wysokości 347.189,15 zł, które związane były z pracami rozwojowymi nad produkowanymi gramami wideo. Nie zostały one zakwalifikowane jako wartości niematerialne i prawne ze względu na ich ujęcie i wycenę zgodnie z art. 34 ust. 3 ustawy o rachunkowości

Art. 49 ust. 2 pkt 5

Nabycie udziałów własnych, a w szczególności cel ich nabycia, liczba i wartość nominalna ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży tych akcji w przypadku ich zbycia.

12 listopada 2025 r., od PlayWay S.A. z siedzibą w Warszawie (Akcjonariusz), wpłynął do Spółki wniosek o dobrowolne umorzenie akcji Emitenta bez wynagrodzenia. Zgodnie z Wnioskiem Akcjonariusz wyraził zgodę na nabycie przez Spółkę, w celu dobrowolnego umorzenia bez wynagrodzenia, wszystkich posiadanych przez Akcjonariusza akcji Emitenta, tj. 336.500 akcji zwykłych na okaziciela serii B Spółki (Akcje umarzone), które reprezentowały 10,42% kapitału zakładowego Emitenta. Przeksięgowanie ww. Akcji umarzonych na rachunek maklerski Spółki nastąpiło 16 grudnia 2025 r. 8 stycznia 2026 r. miało miejsce umorzenie 336.500 akcji zwykłych na okaziciela serii B Spółki.

Art. 49 ust. 2 pkt 6

Posiadane przez jednostkę oddziały (zakłady).

Spółka nie posiada oddziałów (zakładów).

Art. 49 ust. 2 pkt 7 ppkt a)

Informacja o instrumentach finansowych w zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka

W okresie od 1 stycznia 2025 r. do 31 grudnia 2025 roku Spółka nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń oraz nie wykorzystywała instrumentów finansowych w zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie jest ona narażona.

Art. 49 ust. 2 pkt 7 ppkt b)

Informacja o przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń

Spółka nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń ani nie zabezpiecza istotnych rodzajów planowanych transakcji.

Art. 49 ust. 2a)

Informacje o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego

Informacje w sprawie stosowania przez Spółkę zasad ładu korporacyjnego, zawartych w Załączniku do Uchwały Nr 1404/2023 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 18 grudnia 2023 r. w sprawie uchwalenia „Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na NewConnect 2024”, stanowi element raportu rocznego Spółki za rok obrotowy 2025 (zgodnie z § 5 ust. 6.3 Załącznika nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu).

Art. 49 ust. 3

Istotne informacje dla oceny jednostki – wskaźniki finansowe i niefinansowe, łącznie z informacjami dotyczącymi zagadnień pracowniczych i środowiska naturalnego



Spółka nie wykorzystuje dodatkowych wskaźników finansowych i niefinansowych do oceny sytuacji jednostki.
Charakter działalności Spółki nie wpływa negatywnie na środowisko naturalne.

Marcin Zaleński
Prezes Zarządu
Image Power S.A.