



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU

Z DZIAŁALNOŚCI

ROCKGAME S.A.

01.01.2025 – 31.12.2025

Spis treści

1.	Charakterystyka Spółki.....	3
1.1	Informacje Podstawowe.....	3
1.1.1.	Dane jednostki	3
1.1.2.	Przedmiot działalności	4
1.1.3.	Kapitał zakładowy, struktura akcjonariatu oraz struktura głosów na Walnym Zgromadzeniu.....	4
1.1.4.	Zarząd Spółki	6
1.1.5.	Rada Nadzorcza Spółki	6
1.2.	Zakres działalności Spółki	6
1.2.1.	Profil działalności Spółki	6
1.2.2.	Produkty przeznaczone do sprzedaży	7
	Produkty przeznaczone do sprzedaży	7
1.2.3.	Produkty planowane do sprzedaży	8
2.	Zdarzenia istotnie wpływające na działalność Spółki, jakie nastąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego.....	8
3.	Przewidywany rozwój Spółki	9
4.	Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki	11
5.	Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki	11
6.	Pozostałe informacje.....	20

1. Charakterystyka Spółki

1.1 Informacje Podstawowe

1.1.1. Dane jednostki

Emitent został utworzony na mocy aktu zawiązania Spółki, zawartego w dniu 25 lipca 2019 r. (Repertorium A Nr 3031/2019). Rejestracja Spółki Wastelands S.A. w KRS miała miejsce na mocy postanowienia nr sygn. LD.XX NS-REJ.KRS/21988/19/798 wydanego w dniu 15 października 2019 r. przez Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi Sąd Gospodarczy, XX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego. Emitent został wpisany do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000808233.

Czas trwania Emitenta jest nieograniczony, zgodnie z treścią § 4 Statutu Spółki.

Emitent powstał na podstawie Ustawy Kodeks spółek handlowych z dnia 15 września 2000 r. (Dz. U. z 2000 r., nr 94, poz. 1037, z późn. zm.) i działa zgodnie z jej zapisami.

Podstawowe dane o Emitencie

Firma:	RockGame S.A.
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Siedziba:	Warszawa
Adres:	ul. Bluszczańska 76/6, 00-712 Warszawa
Telefon:	+ 48 573 321 997
Adres poczty elektronicznej:	contact@rockgame.pl
Adres strony internetowej:	www.rockgame.pl
NIP:	7272839358
REGON:	384626489
KRS:	0000808233

Źródło: Emitent

1.1.2. Przedmiot działalności

Przedmiot przeważającej działalności Spółki, wg klasyfikacji PKD:

- PKD 58.21.Z Działalność wydawnicza w zakresie gier komputerowych
- PKD 62.10.A Działalność w zakresie programowania gier komputerowych
- PKD 62.10.B Pozostała działalność w zakresie programowania
- PKD 58.12.Z Wydawanie gazet
- PKD 58.13.Z Wydawanie czasopism i pozostałych periodyków
- PKD 18.11.Z Drukowanie gazet
- PKD 58.19.Z Pozostała działalność wydawnicza, z wyłączeniem w zakresie oprogramowania
- PKD 18.13.Z Działalność usługowa związana z przygotowaniem do druku
- PKD 18.20.Z Reprodukacja zapisanych nośników informacji
- PKD 32.40.Z Produkcja gier i zabawek
- PKD 46.50.Z Sprzedaż hurtowa urządzeń technologii informacyjnej i komunikacyjnej
- PKD 47.40.Z Sprzedaż detaliczna narzędzi technologii informacyjnej i komunikacyjnej
- PKD 47.92.Z Pośrednictwo w sprzedaży detalicznej wyspecjalizowanej
- PKD 47.64.Z Sprzedaż detaliczna gier i zabawek
- PKD 47.51.Z Sprzedaż detaliczna wyrobów tekstylnych
- PKD 47.69.C Sprzedaż detaliczna pozostałych wyrobów związanych z kulturą i rekreacją, gdzie indziej niesklasyfikowana
- PKD 47.71.Z Sprzedaż detaliczna odzieży
- PKD 47.78.Z Sprzedaż detaliczna pozostałych nowych wyrobów
- PKD 60.39.Z Pozostała działalność związana z dystrybucją treści
- PKD 58.29.Z Działalność wydawnicza w zakresie pozostałego oprogramowania
- PKD 60.20.Z Nadawanie programów telewizyjnych ogólnodostępnych i abonamentowych oraz dystrybucja nagrań wideo
- PKD 63.10.D Pozostała działalność usługowa w zakresie infrastruktury obliczeniowej, przetwarzania danych, zarządzania stronami internetowymi (hosting) i działalności powiązane
- PKD 73.12.Z Reklama poprzez środki masowego przekazu
- PKD 77.40.A Działalność związana z dzierżawą i rejestracją nazw domen internetowych
- PKD 77.40.B Pozostała dzierżawa własności intelektualnej i podobnych produktów, z wyłączeniem prac chronionych prawem autorskim
- PKD 59.12.Z Działalność postprodukcyjna związana z filmami, nagraniami wideo i programami telewizyjnymi

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

Na dzień 31 grudnia 2025 r. i do dnia sporządzenia przedmiotowego Sprawozdania kapitał zakładowy Spółki wynosi 105.000,00 zł i dzieli się na 1.050.000 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda.

Kapitał zakładowy Spółki na dzień 31 grudnia 2025 r. i do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania z działalności Zarządu RockGame S.A.

Seria	Liczba akcji (szt.)	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)
A	470 000	44,76%	470 000	44,76%
B	530 000	50,48%	530 000	50,48%
C	50 000	4,76%	50 000	4,76%
Suma	1 050 000	100,00%	1 050 000	100,00%

Źródło: Emitent

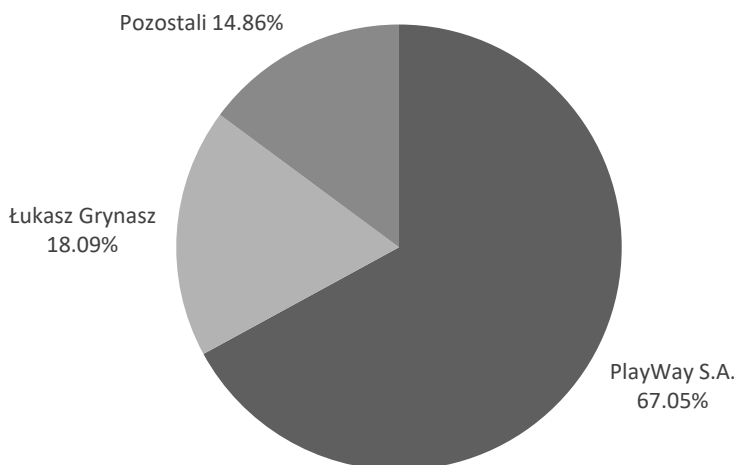
Wyszczególnienie akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% udziału w kapitale zakładowym oraz w głosach na Walnym Zgromadzeniu na dzień 31 grudnia 2025 r. i do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
PlayWay S.A.	A, B	704 000	704 000	67,05%
Łukasz Grynasz	B	190 000	190 000	18,09%
Pozostali	A, B, C	156 000	156 000	14,86%
Suma	A, B, C	1 050 000	1 050 000	100,00%

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

Źródło: Emitent

Struktura własnościowa Spółki (udział w kapitale zakładowym i głosach na WZ) na dzień 31 grudnia 2025 r. i do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania



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

Źródło: Emitent

1.1.4. Zarząd Spółki

Na dzień 1 stycznia 2025 r. skład Zarządu RockGame S.A. był następujący:

- Pan Łukasz Grynasz – Prezes Zarządu.

W trakcie 2025 roku obrotowego, a także do dnia sporządzenia niniejszego Sprawozdania, nie zaszły żadne zmiany w składzie Zarządu Spółki. W związku z powyższym, na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania, skład osobowy Zarządu Spółki jest następujący:

- Pan Łukasz Grynasz – Prezes Zarządu.

1.1.5. Rada Nadzorcza Spółki

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

- Pan Michał Rogowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Pan Piotr Karbowski – Członek Rady Nadzorczej,
- Pan Marek Parzyński – Członek Rady Nadzorczej.

Dnia 17 grudnia 2025 r. Pan Marek Parzyński został odwołany ze stanowiska Członka Rady Nadzorczej. Tego samego dnia Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki, na Członka Rady Nadzorczej Spółki, powołało Pana Krzysztofa Kostowskiego, Pana Tomasza Stajszczaka oraz Pana Sebastiana Zientala.

W związku z powyższym, skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień 31 grudnia 2025 r. i do dnia sporządzenia przedmiotowego Sprawozdania, kształtował się następująco:

- Pan Michał Rogowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Pan Piotr Karbowski – Członek Rady Nadzorczej,
- Pan Tomasz Stajszczak – Członek Rady Nadzorczej,
- Pan Krzysztof Kostowski – Członek Rady Nadzorczej,
- Pan Sebastian Ziental – Członek Rady Nadzorczej.

1.2. Zakres działalności Spółki

1.2.1. Profil działalności Spółki

RockGame S.A. prowadzi działalność na rynku gier wideo, specjalizując się w produkcji i wydawaniu gier na komputery osobiste oraz konsole. Spółka została założona w 2019 roku, a jej rozwój przebiegał w oparciu o dynamiczne skalowanie portfela projektów oraz tworzenie i rozwijanie spółek zależnych, które wspierały procesy produkcyjne i pozwalały na równoległą realizację wielu projektów.

Emitent działa w segmencie nisko- i średniobudżetowych gier, koncentrując się na dostarczaniu produkcji o wysokiej jakości w przystępnych cenach, zbudowanych w oparciu o atrakcyjne mechaniki i unikalne pomysły. Ambicją RockGame S.A. jest stopniowe zwiększanie skali projektów i rozszerzanie portfolio gatunkowego, a także budowa silnej marki rozpoznawalnej na rynku międzynarodowym.

Produkty Spółki sprzedawane są na całym świecie w modelu cyfrowej dystrybucji, głównie poprzez platformę Steam, będącą największym dystrybutorem gier PC na świecie. Równocześnie Spółka rozwija kompetencje w zakresie portowania gier na konsole (Nintendo Switch, Xbox, PlayStation). Podobnie jak w całej branży, każda platforma pobiera prowizję od sprzedaży (zwykle 5–30%), co stanowi standardowy koszt działalności.

1.2.2. Produkty przeznaczone do sprzedaży

Spółka RockGame S.A. przeznaczyła do sprzedaży następujące produkty:

Produkty przeznaczone do sprzedaży

Lp.	Gra	Platforma	Rola Emitenta	Właściciel praw majątkowych
1.	<i>Scrapnaut</i>	PC, Nintendo Switch	Wydawca	Producent
2.	<i>Urbek City Builder</i>	PC	Wydawca	Producent
3.	<i>Urbek City Builder</i>	Nintendo Switch, PlayStation, Xbox	Wydawca	Producent
4.	<i>Urbek City Builder – Defend the City DLC</i>	PC	Wydawca	Producent
5.	<i>Urbek City Builder – Trains DLC</i>	PC	Wydawca	Producent
6.	<i>Astrometica</i>	PC	Wydawca	Producent
7.	<i>Cafe Owner Simulator</i>	PC	Wydawca	Producent
8.	<i>Cafe Owner Simulator</i>	Nintendo Switch, PlayStation, Xbox	Wydawca	Producent
9.	<i>Café Owner Simulator – Farm DLC</i>	PC	Wydawca	Producent
10.	<i>Sunset Motel</i>	PC	Wydawca	Producent
11.	<i>Technicity</i>	PC	Wydawca	Producent
12.	<i>DESTRUCTURE: Among Debris</i>	PC	Wydawca	Producent
13.	<i>DESTRUCTURE: Among Debris</i>	Nintendo Switch, PlayStation	Wydawca	Producent
14.	<i>OS Omega</i>	PC, Nintendo Switch	Wydawca	Producent
15.	<i>Saloon Simulator Early Access</i>	PC	Producent, Wydawca	Emitent
16.	<i>The Legacy</i>	PC	Wydawca	Producent
17.	<i>Cowboy Life Simulator Early Access</i>	PC	Producent, Wydawca	Emitent
18.	<i>Thea 2</i>	PlayStation, Xbox	Producent, Wydawca	Producent
19.	<i>Miniland Adventure</i>	PlayStation, Xbox	Producent, Wydawca	Producent
20.	<i>Natural Instinct</i>	Xbox	Wydawca	Producent
21.	<i>Aquarium Designer</i>	Xbox	Wydawca	Producent
22.	<i>Cleaning Simulator</i>	PC	Wydawca	Producent
23.	<i>Sunny Blooms Garden Center</i>	PC	Wydawca	Producent

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 zakończenia produkcji*	Rola Emitenta	Właściciel praw majątkowych
1.	<i>Vampire Clans</i>	PC	IV kwartał 2026 r.	Producent, Wydawca	Emitent
2.	<i>Ninja Simulator</i>	PC	IV kwartał 2026 r.	Producent, Wydawca	Emitent
3.	<i>Train Station Project</i>	PC	II kwartał 2026 r.	Producent, Wydawca	Producent
4.	<i>Rebel Roar</i>	PC	IV kwartał 2026 r.	Wydawca	Producent
5.	<i>Void Future</i>	PC	II kwartał 2026 r.	Wydawca	Producent
6.	<i>Chiklet's Human Products</i>	PC	II - III kwartał 2026 r.	Wydawca	Producent
7.	<i>Pirate Commander</i>	PC	I kwartał 2027 r.	Producent, Wydawca	Emitent
8.	<i>Sunset Motel</i>	Nintendo Switch, Xbox, PlayStation	I kwartał 2026 r.	Wydawca	Producent
9.	<i>War Angels</i>	PC	III kwartał 2026 r.	Wydawca	Producent
10.	<i>Black Brew Simulator</i>	PC	IV kwartał 2026 r.	Wydawca	Producent
11.	<i>Tattoo Shop Simulator</i>	PC	III kwartał 2026 r.	Wydawca	Producent
12.	<i>Survirail</i>	PC	II kwartał 2027 r.	Wydawca	Producent
13.	<i>Sunset Motel – Mountain DLC</i>	PC	III kwartał 2026 r.	Wydawca	Producent

* planowany termin zakończenia produkcji gry może ulec zmianie i nie jest on jednoznaczny z planowanym terminem wydania gry

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

W dniu 18 kwietnia 2025 r. miała miejsce premiera gry Emitenta pt. *Sunset Motel* na platformie Steam.

W dniu 10 lipca 2025 r. miała miejsce wypłata dywidendy w kwocie 2.000.000,00 zł.

W dniu 15 lipca 2025 r. miała miejsce premiera gry Emitenta pt. *Saloon Simulator* na platformie Steam.

W dniu 26 listopada 2025 r. miała miejsce premiera gry Emitenta pt. *Cowboy Life Simulator* na platformie Steam. Gra została wydana w formule early access.

W dniu 17 grudnia 2025 r. miało miejsce Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy RockGame S.A. Walne Zgromadzenie powołało na Członków Rady Nadzorczej Pana Krzysztofa Kostowskiego, Pana Tomasza Stajszczaka oraz Pana Sebastiana Zientala.

W dniu 17 grudnia 2025 r. podpisano porozumienie dotyczące sprzedaży udziałów Out of The Ordinary sp. z o.o. RockGame S.A. sprzedała 87 udziałów Out of The Ordinary sp. z o.o. w zamian za kwotę 4.350,00 zł oraz za zapewnienie przyznania RockGame S.A. prowizji z tytułu komercjalizacji gier pt. Thief Simulator Mobile i Uboat Mobile.

W dniu 18 grudnia 2025 r. podpisano porozumienie dotyczące sprzedaży akcji Glivi Games S.A. Emitent sprzedał 570.000 akcji Glivi Games S.A. w zamian za kwotę 57.000,00 zł oraz za zapewnienie doprowadzenia do sprzedaży i przeniesienia na rzecz Emitenta praw do gier „Gnomepunk”, „Leshy”, „Pagan Age” za kwotę 1,00 zł netto/gra, a także zapewnienie doprowadzenia do przyznania Spółce dodatkowego wynagrodzenia w kwocie 250.000,00 zł w związku z dystrybucją gry „Saloon Simulator”.

W dniu 18 grudnia 2025 r. podpisano porozumienie dotyczące sprzedaży akcji G11 S.A. RockGame S.A. sprzedała 215.000 akcji G11 S.A. w zamian za kwotę 21.500,00 zł oraz za zobowiązanie do sprzedaży na rzecz Emitenta praw do gry „The Mystery Cleaner” za kwotę 1,00 zł.

W całym 2025 r., Spółka kontynuowała prace nad produkcją gier własnych. Tytuły gier są wymienione w harmonogramie premier, przedstawionym w punkcie 1.3.3 niniejszego raportu.

3. Przewidywany rozwój Spółki

W przyjętej strategii rozwoju Emitent zakłada dalszy, konsekwentny rozwój poprzez prowadzenie działalności w obszarze produkcji i wydawania gier. Strategia obejmuje zarówno wzmocnienie pozycji w segmencie gier symulacyjnych, jak inne gatunki gier, w tym gry survivalowe, strategiczne oraz narracyjne.

Celem RockGame S.A. jest:

- i. kontynuowanie ekspansji w segmencie gier wideo,
- ii. dywersyfikacja portfolio produktowego,
- iii. dalszy rozwój zespołów deweloperskich,
- iv. inwestowanie w marketing i społeczność graczy,
- v. zwiększenie ilości gier w których RockGame S.A. pełni rolę wydawcy,
- vi. wdrażanie nowoczesnych technologii (w tym AI) dla optymalizacji produkcji i kosztów.

Kontynuowanie ekspansji w segmencie gier wideo

Emitent zamierza utrzymywać dynamiczne tempo rozwoju poprzez regularne premiery kolejnych tytułów na platformie Steam oraz innych kanałach dystrybucyjnych. W perspektywie lat 2026–2027 celem Spółki jest zwiększanie rozpoznawalności marki RockGame na rynkach zagranicznych, w szczególności w Europie Zachodniej, Ameryce Północnej i Azji.

Spółka rozwija własny dział portowania gier na konsole, co pozwoli zoptymalizować koszty, uniezależnić się od zewnętrznych podmiotów oraz zwiększyć kontrolę nad jakością produktów. W przyszłości RockGame planuje również rozwój kompetencji w obszarze AI, aby wspomóc proces produkcji.

Dywersyfikacja portfolio produktowego

Spółka równolegle realizuje mniejsze projekty o krótszym cyklu produkcyjnym, które pozwalają zdywersyfikować ryzyko i zapewnić stały dopływ przychodów. Produkcje te pełnią również rolę narzędzi do testowania trendów rynkowych i budowania społeczności wokół marki.

RockGame S.A. koncentruje się na produkcji gier na platformę PC, jednocześnie przygotowując porty na konsole (Nintendo Switch, Xbox, PlayStation). W długim horyzoncie Emitent nie wyklucza tworzenia większych produkcji multiplayerowych z elementami kooperacji.

Dalszy rozwój zespołów deweloperskich

Emitent planuje systematyczną rozbudowę zasobów kadrowych poprzez rekrutację programistów, artystów 2D/3D, designerów oraz specjalistów od AI i sieciowych aspektów gier.

Emitent kładzie nacisk na retencję talentów oraz rozwój wewnętrznych działów R&D, odpowiedzialnych za analizę nowych technologii, trendów branżowych i innowacyjnych mechanik rozgrywki.

Inwestowanie w marketing i społeczność graczy

RockGame S.A. dostrzega znaczenie budowania trwałej społeczności wokół własnych tytułów. Spółka będzie zwiększać nakłady na marketing, ze szczególnym uwzględnieniem:

- kampanii promocyjnych w serwisach społecznościowych (TikTok, YouTube, Facebook, Instagram, Reddit, Discord),
- współpracy z influencerami i streamerami,
- aktywności w ramach festiwali gier (Steam Next Fest, Gamescom, PGA),
- cross-promocji pomiędzy własnymi produkcjami i projektami spółek stowarzyszonych.

Działania te mają zwiększyć wolumen sprzedaży oraz przywiązanie graczy do marki RockGame.

Zwiększenie ilości gier, w których RockGame S.A. pełni rolę wydawcy

Emitent planuje sukcesywnie rozszerzać portfolio wydawnicze, podejmując współpracę z niezależnymi studiami deweloperskimi z Polski i zagranicy. Działania te mają na celu zwiększenie liczby produkcji, w których RockGame S.A. występuje jako wydawca, oferując wsparcie nie tylko na etapie promocji i dystrybucji, ale również w zakresie doradztwa produkcyjnego, testów jakościowych oraz optymalizacji cyklu wydawniczego. Spółka zamierza wykorzystywać własne doświadczenie, kanały marketingowe oraz znajomość rynku Steam i platform konsolowych, aby maksymalizować globalny zasięg wydawanych gier.

Rozwój działalności wydawniczej pozwala RockGame S.A. na dywersyfikację źródeł przychodów, budowanie relacji z utalentowanymi twórcami oraz wzmocnienie pozycji marki. W długim okresie strategia wydawnicza powinna przełożyć się na większy wolumen sprzedaży, intensyfikację cross-promocji oraz szybki wzrost rozpoznawalności RockGame S.A. na kluczowych rynkach zagranicznych.

Wdrażanie nowoczesnych technologii (w tym AI) dla optymalizacji produkcji i kosztów

RockGame S.A. traktuje sztuczną inteligencję jako jeden z kluczowych elementów rozwoju w latach 2026-2027. Emitent zamierza wdrażać rozwiązania AI w następujących obszarach:

- **Produkcja assetów 2D/3D** – wspomaganie tworzenia grafik koncepcyjnych, modeli oraz tekstur, co skraca czas i obniża koszty produkcji.
- **Generowanie i optymalizacja dialogów oraz narracji** – narzędzia AI wspierające projektantów narracji w tworzeniu bardziej złożonych i nieliniowych fabuł.
- **Testy jakości (QA)** – automatyzacja wykrywania błędów i optymalizacja procesów testowych.
- **Analiza rynku i preferencji graczy** – AI wspierająca decyzje biznesowe, np. poprzez analizę recenzji, danych sprzedażowych i trendów.
- **Gameplay i AI postaci w grze** – rozwijanie inteligentniejszych NPC oraz systemów reagujących dynamicznie na zachowania gracza.

Wdrażanie sztucznej inteligencji pozwoli Spółce zwiększyć efektywność, ograniczyć koszty produkcji oraz przyspieszyć cykl wydawniczy, przy jednoczesnym zachowaniu wysokiej jakości gier.

Finansowanie strategii

Przyjęta strategia będzie realizowana w latach 2026-2027. Emitent planuje finansować działania rozwojowe głównie z środków wypracowanych z działalności operacyjnej, tj. ze sprzedaży wydanych i przyszłych gier.

4. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki

W 2025 r. RockGame S.A. wypracowała przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi na poziomie 8 659 358,98 zł przy 8 031 290,29 zł w 2024 r. Oznacza to wzrost o ok. 7,82% r/r. Przychody netto ze sprzedaży wyniosły 7 907 852,39 zł, czyli o ok. 36,21% więcej niż w całym 2024 r., kiedy to przychody netto ze sprzedaży wyniosły 5 805 788,98 zł. Zmiana stanu produktów w 2025 r. wyniosła 751 506,59 zł przy 2 225 501,31 zł w 2024 r. W całym 2025 r. Spółka osiągnęła stratę netto w wysokości -962 121,01 zł wobec zysku netto wynoszącego 9 613 693,85 zł w 2024 r. Emitent, na dzień 31 grudnia 2025 r., posiadał środki pieniężne w wysokości 2 121 180,30 zł, co świadczy o stabilnej sytuacji finansowej Spółki i pozwala efektywnie realizować przyjętą strategię rozwoju.

Uzyskane wyniki potwierdzają silną pozycję Spółki na rynku oraz sprawność operacyjną przewyższającą wielu krajowych i zagranicznych konkurentów.

5. Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki

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

Czynniki ryzyka związane z działalnością oraz z otoczeniem, w którym działa Emitent

Ryzyko związane z celami strategicznymi

RockGame S.A w swojej strategii rozwoju zakłada dalszy rozwój poprzez prowadzenie działalności w obszarze produkcji gier własnych. Celem Spółki jest: (i) kontynuowanie ekspansji w segmencie gier wideo, (ii) dywersyfikacja portfolio produktowego, (iii) dalszy rozwój zespołów deweloperskich, (iv) inwestowanie w marketing i społeczność graczy, (v) zwiększenie ilości gier w których RockGame S.A. pełni rolę wydawcy, (vi) wdrażanie nowoczesnych technologii (w tym AI) dla optymalizacji produkcji i kosztów.

Niniejsza strategia uzależniona jest od zdolności Spółki do adaptacji warunków rynku gier wideo, w ramach którego 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 RockGame S.A., a w razie konieczności podejmuje niezbędne decyzje i działania w tym zakresie.

Ryzyko związane z utratą kluczowych członków zespołu

W działalności Emitenta duże znaczenie mają kompetencje oraz know-how osób stanowiących zespół pracujący nad określonym produktem, a także kadry zarządzającej i kadry kierowniczej Spółki. Długoterminowe utrzymywanie się w segmencie gier niskobudżetowych może doprowadzić do spadku morale ambitnych pracowników, którzy chcieliby się rozwijać w swoim rzemiośle. Brak bodźców stymulujących do rozwoju może skutkować odpływem talentów do spółek z wyższymi budżetami projektów. Aby temu przeciwdziałać należy z czasem zwiększać skalę oraz skomplikowanie nowych projektów Spółki, aby utrzymać wartościowych specjalistów.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania w skład głównego zespołu Emitenta wchodzi łącznie 14 osób, w tym: 12 osób współpracujących na umowach o dzieło oraz 2 osoby zatrudnione na podstawie umowy zlecenie. Emitent, w zależności od potrzeb, współpracuje również z osobami zatrudnionymi na podstawie umów b2b. 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 poprzez fakt, iż Pan Łukasz Grynasz, będący Prezesem Zarządu, jest jednocześnie akcjonariuszem Spółki i deklaruje chęć dalszego zaangażowania w rozwój RockGame S.A. Pan Łukasz Grynasz złożył jednocześnie zobowiązanie ograniczające zbywanie posiadanych akcji.

Ryzyko związane z brakiem należytego sprawowania nadzoru przez członka Rady Nadzorczej

Na dzień sporządzenia sprawozdania, Pan Piotr Karbowski, Pan Tomasz Stajszczak oraz Pan Krzysztof Kostowski będący Członkami Rady Nadzorczej Emitenta, są jednocześnie Członkami Rad Nadzorczych w wielu innych spółkach, w tym spółkach publicznych. Takie równoległe zaangażowanie może prowadzić do ograniczenia możliwości sprawowania stałego nadzoru nad działalnością Spółki we wszystkich dziedzinach jej działalności w sposób efektywny i z należytą starannością przez ww. Członków Rady Nadzorczej. W ocenie Zarządu Emitenta, obecnie Pan Piotr Karbowski, Pan Tomasz Stajszczak oraz Pan Krzysztof Kostowski należycie i zgodnie z oczekiwaniami pełnią swoje obowiązki nadzorcze wobec Spółki, wykazując się wysokim zaangażowaniem i dużym doświadczeniem. Zarząd Emitenta uważa również, że ww. Członkowie Rady Nadzorczej są w stanie skutecznie równoważyć swoje obowiązki w różnych radach nadzorczych i zapewnić należytą uwagę oraz zaangażowanie się w bieżące sprawy Spółki w przyszłości. Niemniej jednak należy zauważyć, że ocena efektywności ww. Członków Rady Nadzorczej może ulec zmianie w zależności od przyszłych okoliczności i rozwoju działalności Spółki. Emitent na bieżąco monitoruje sytuację i w razie potrzeby podejmie odpowiednie działania w celu zapewnienia skutecznego nadzoru nad Spółką.

Ryzyko związane z brakiem przychodów ze sprzedaży nowych gier

Zdolność Emitenta do generowania przychodów ze sprzedaży zależy od powodzenia sprzedaży produkowanych przez Spółkę gier. Charakterystyka branży gamingowej oraz prowadzonej przez Emitenta działalności wymaga nakładów kapitałowych w całym okresie produkcji gier, który może trwać od 12 do 36 miesięcy. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Emitent ponosi nakłady m.in. na produkcję kilkunastu różnych gier. Nieosiągnięcie przez Emitenta przychodów ze sprzedaży nowych gier lub osiągnięcie znacząco niższych przychodów niż pierwotnie zakładano może mieć m.in. negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną Emitenta, perspektywy jego rozwoju oraz wycenę jego akcji, a inwestorzy, którzy objęli lub nabyli akcje Emitenta mogą ponieść straty finansowe i nie odzyskać zainwestowanych środków. Jednocześnie, ewentualne niepowodzenie przy próbie pozyskania przez Spółkę kapitału, w tym akcyjnego, może uniemożliwić kontynuowanie prowadzonej działalności.

W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka Emitent zakłada produkcję i dystrybucję kolejnych premier na PC oraz na rynek konsolowy, w tym na konsole PlayStation, Xbox oraz Nintendo Switch, co w ocenie Zarządu Spółki zwiększy prawdopodobieństwo generowania przychodów ze sprzedaży z wielu źródeł, wpływając na sytuację finansową Emitenta. Dodatkowo należy podkreślić, iż Spółka wydała już liczne gry, w tym między innymi grę „Saloon Simulator”, która na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania posiada ok. 91% pozytywnych recenzji, a także grę „Cowboy Life Simulator”, która na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania posiada 90% pozytywnych recenzji, co w istotnym stopniu potwierdza umiejętności Emitenta do tworzenia jakościowych gier.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Charakterystyczną cechą rynku gier jest sezonowość ich sprzedaży. Największe przychody ze sprzedaży odnotowywane są w okresach następujących bezpośrednio po wprowadzeniu na rynek nowej gry oraz po wprowadzeniu gry na kolejną platformę dystrybucyjną, natomiast w okresach pomiędzy premierami kolejnych gier obroty są znacznie niższe. Skutkiem sezonowości są istotne różnice w wartościach przychodów oraz dysproporcje w osiągniętych

wynikach finansowych w poszczególnych okresach sprawozdawczych. Zadaniem Emitenta jest minimalizacja efektu sezonowości za pomocą realizacji strategii rozwoju Spółki w zakresie dywersyfikacji portfolio gier poprzez produkcję i dystrybucję kolejnych premier na PC oraz na konsole, przez co efekt sezonowości sprzedaży i spadku sprzedaży rozciągnięty ma być na cały rok obrotowy Emitenta.

Ryzyko związane z opóźnieniami w produkcji gier

Produkcja gier jest procesem złożonym i wieloetapowym, zależnym nie tylko od czynnika ludzkiego i realizacji kolejnych etapów pracy nad grą, ale także od czynników technicznych oraz wystarczającego poziomu finansowania. Niejednokrotnie rozpoczęcie kolejnego etapu produkcji możliwe jest dopiero po zakończeniu poprzedniej fazy. Istnieje w związku z tym ryzyko opóźnienia na danym etapie produkcji, co dodatkowo może wpłynąć na opóźnienie w ukończeniu całej gry. Niedotrzymanie założonego harmonogramu produkcji może spowodować opóźnienie premiery gry, co w krótkim terminie może mieć negatywny wpływ na poziom sprzedaży określonego produktu oraz sytuację finansową Emitenta.

Ryzyko związane z opóźnieniami premier gier

Zgodnie z wiedzą Zarządu Spółki na sukces sprzedażowy danej gry istotnie wpływa odpowiedni termin jej premiery, dlatego Zarząd Emitenta bierze pod uwagę wszystkie znane mu czynniki warunkujące optymalną datę startu sprzedaży. W związku z powyższym nie można wykluczyć, że pomimo zakończenia fazy produkcji gry, Spółka celowo dokona opóźnienia premiery gry, co pozwoli na lepsze dopracowanie gry, przeprowadzenie efektywniejszej kampanii marketingowej czy też zbudowanie większej listy graczy oczekujących na jej premierę. W takim wypadku opóźnienie premiery gry powinno wpłynąć na większą sprzedaż, co będzie miało pozytywny wpływ na sytuację finansową Emitenta.

Ryzyko związane z nieukończonymi projektami

Produkcja gier komputerowych jest procesem wieloetapowym, czego następstwem jest ryzyko wystąpienia opóźnień poszczególnych jego faz, co może przełożyć się na termin realizacji całego projektu, a nawet podjęcie decyzji o rezygnacji z danej produkcji (rozłożony w czasie cykl produkcyjny wymaga uwzględnienia wyników testów przeprowadzanych na różnych grupach odbiorców, dokonywania korekt związanych ze zmieniającą się koniunkturą na określone elementy treści lub formy przekazu dotyczące różnych form rozrywki). W trakcie procesów produkcyjnych Spółka ponosi nakłady na produkcję gier, które trwają od 12 do 36 miesięcy (terminy wynikające z dotychczasowych doświadczeń Emitenta, w przyszłości mogą one ulec zmianie). Spółka dokłada należytej, a także profesjonalnej staranności, by zminimalizować nieregularności i opóźnienia w produkcji, wdrażając szereg rozwiązań organizacyjnych i projektowych, by je zamortyzować w późniejszym okresie. Nie można jednak wykluczyć ryzyka, iż jedna lub kilka z rozwijanych gier nie przyniesie spodziewanych przychodów, przyniesie je ze znacznym opóźnieniem w stosunku do planu założonego przez Spółkę lub też nie zostanie skierowana do dystrybucji czy w ogóle ukończona. Powyższe ryzyko może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki.

Ryzyko związane z wprowadzaniem nowych gier

Celem Spółki jest produkcja i wydawanie gier własnych. Wprowadzenie niniejszych produktów wiąże się z poniesieniem nakładów na produkcję, promocję i dystrybucję. Nie można wykluczyć ryzyka, iż nowo wyprodukowana gra nie otrzyma akceptacji jednego z systemów certyfikacji, otrzyma inną niż zakładano kategorię wiekową, promocja gry okaże się nietrafiona, nie przyniesie odpowiedniego efektu czy też budżet na promocję będzie zdecydowanie mniejszy od optymalnego na danym rynku. Opisane okoliczności mogą mieć istotny, negatywny wpływ na perspektywę rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Spółki.

Ryzyko nieosiągnięcia przez grę sukcesu rynkowego

Rynek gier komputerowych cechuje się ograniczoną przewidywalnością. Spółka wyszukuje nisze rynkowe i wypełnia je nowymi produktami. Istnieje w związku z tym ryzyko, że nowe gry Spółki, ze względu na czynniki, których Spółka nie mogła przewidzieć, nie odniosą sukcesu rynkowego, który pozwoliłby na zwrot kosztów poniesionych na produkcję gry lub na dobry wynik finansowy nowego tytułu. Taka sytuacja może negatywnie wpłynąć na wynik finansowy Spółki. Ryzyko to jest wpisane w bieżącą działalność Spółki.

W celu minimalizacji przedmiotowego czynnika ryzyka Spółka zakłada produkcję i wydanie gier w różnych gatunkach na różnych platformach tj. PC, PlayStation, Xbox i Nintendo Switch. Dywersyfikacja produkcji i dystrybucji jest jednym z głównych założeń modelu biznesowego Emitenta.

Ryzyko związane ze strukturą przychodów

Produkty oferowane przez Spółkę charakteryzują się specyficznym cyklem życia, tzn. przychody rosną wraz ze wzrostem popularności, a ta uzyskiwana jest stopniowo po wprowadzeniu danej gry do obrotu. Przychody i wyniki Spółki mogą w początkowym okresie wykazywać znaczne wahania pomiędzy poszczególnymi okresami (miesiącami, kwartałami). Ponadto przychody będą pochodzić 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.

Ryzyko uzależnienia od kluczowych dystrybutorów

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania dystrybucja gier Emitenta odbywa się przez jednego z największych na świecie dystrybutorów, tj. Valve Corporation – operatora platformy Steam. Ewentualna rezygnacja Valve Corporation lub zmiana warunków współpracy na mniej korzystną dla Emitenta może mieć znaczący negatywny wpływ na działalność operacyjną i wyniki finansowe Spółki. Istnieje również ryzyko utracenia możliwości sprzedaży na skutek działań algorytmów platformy oraz decyzji samego operatora platformy sprzedażowej, w wyniku na przykład złamania regulaminu danej platformy przez Emitenta. Jednocześnie należy wskazać, iż Spółka będzie otrzymywała przychody od wskazanej platformy dystrybucji, na której odbiorcy końcowi dokonają zakupu produktów Emitenta. Tym samym wystąpi koncentracja przychodów ze sprzedaży Emitenta w ramach współpracy z platformą Steam. Utrata kluczowego odbiorcy może istotnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki. Należy wskazać, że część gier Emitenta, np. „Scrapnaut”, „Urbek City Builder”, „Cafe Owner Simulator” i „Destructure: Among Debris”, jest dostępna również na platformie sprzedażowej Microsoft Store, PlayStation Store oraz Nintendo eShop.

W celu minimalizacji przedmiotowego czynnika ryzyka Zarząd Emitenta stale i na bieżąco śledzi zmiany regulaminów poszczególnych platform, stosuje się do wytycznych i zasad obowiązujących dla danej platformy, a także rozwija i dba o dobre relacje z określonymi platformami.

Ryzyko niepromowania gry przez dystrybutorów

Na sprzedaż produktów Spółki duży wpływ mają wyróżnienia gier na platformach sprzedażowych i promocja produktów przez dystrybutora gier, tj. platformy Steam. Jednocześnie Spółka ma jedynie niewielki wpływ na przyznawanie przez dystrybutorów wyróżnień, poleceń, kuponów rabatowych czy zniżek, nawet mimo wypełniania rekomendacji odnośnie pożądanych cech produktów oraz poprzez bezpośrednie relacje z przedstawicielami dystrybutorów, którzy de facto posiadają ograniczoną możliwość wpływania na procesy decyzyjne w niniejszej kwestii. Istnieje zatem ryzyko nieprzyznania przedmiotowych wyróżnień dla gier Spółki, co może wpłynąć na zmniejszenie zainteresowania określonym produktem Spółki wśród konsumentów, a co za tym idzie, na mniejszy od oczekiwanego poziom sprzedaży określonego produktu.

Ryzyko związane z ograniczonymi kanałami dystrybucji gier

Na dzień sporządzenia sprawozdania Spółka prowadzi sprzedaż na terenie całego świata w modelu dystrybucji cyfrowej, za pośrednictwem dedykowanych platform dystrybucyjnych, głównie na platformie Steam. W sytuacji gdyby Spółka podjęła decyzję o zwiększeniu udziału kanałów tradycyjnych w dystrybucji swoich produktów, powstałaby konieczność poniesienia przez Spółkę wyższych kosztów, co mogłoby negatywnie wpłynąć na wynik finansowy Spółki.

Ryzyko pogorszenia się wizerunku Spółki

Na wizerunek Spółki silny wpływ mają opinie konsumentów, w tym przede wszystkim opinie publikowane w Internecie, szczególnie za pośrednictwem wyspecjalizowanych portali recenzujących gry. Głównym sposobem dystrybucji produktów są kanały cyfrowe, w związku z czym negatywne opinie mogą wpłynąć na utratę zaufania klientów i współpracowników Spółki oraz na pogorszenie jej reputacji. Taka sytuacja wymagałaby od Spółki przeznaczenia dodatkowych środków na kampanie marketingowe mające na celu neutralizację negatywnych opinii o Spółce, a także mogłaby negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko roszczeń z zakresu praw autorskich

Spółka nawiązuje współpracę z poszczególnymi osobami w większości poprzez kontrakty cywilnoprawne, tj. umowy o świadczenie usług czy umowy o dzieło. Zawierane przez Spółkę umowy posiadają odpowiednie klauzule dotyczące nie tylko sposobu działania, ale również przeniesienia autorskich praw majątkowych do wykonywanych dzieł na Spółkę czy postanowienia zobowiązujące do zachowania poufności w odniesieniu do wszelkich informacji udostępnionych wykonawcy, a nie upublicznionych przez Spółkę. Z uwagi na dużą liczbę umów zawieranych przez Spółkę zawierających klauzulę przenoszącą prawa autorskie, istnieje ryzyko kwestionowania skuteczności nabycia tych praw, a tym samym potencjalne ryzyko podniesienia przez zatrudniane osoby roszczeń prawno-autorskich.

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 momencie ich wymagalności. Ponadto Spółka jest narażona na ryzyko związane z niewywiązywaniem się przez kluczowych klientów ze zobowiązań umownych wobec Spółki, w tym nieterminowe regulowanie zobowiązań przez platformy internetowe, przy użyciu których dystrybuowane są produkty Spółki. Takie zjawisko może mieć negatywny wpływ na płynność Spółki i powodować m.in. konieczność dokonywania odpisów aktualizujących należności. Emitent, w celu minimalizacji ryzyka zamrożenia płynności finansowej, dokonuje analizy struktury finansowania Spółki, a także dba o utrzymanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych, niezbędnego do terminowego regulowania zobowiązań bieżących.

Ryzyko wystąpienia zdarzeń losowych

Spółka jest narażona na wystąpienie zdarzeń nadzwyczajnych, takich jak awarie (np. sieci elektrycznych, zarówno w obrębie wewnętrznym jak i zewnętrznym), katastrofy, w tym naturalne, działania wojenne, ataki terrorystyczne, epidemie i inne. Mogą one skutkować zmniejszeniem efektywności działalności Spółki albo jej całkowitym zaprzestaniem. W takiej sytuacji Spółka jest narażona na zmniejszenie przychodów lub poniesienie dodatkowych kosztów, a także może być zobowiązana do zapłaty kar umownych z tytułu niewykonania bądź nienależytego wykonania umowy z klientem.

Ryzyko czynnika ludzkiego

W działalność produkcyjną Spółki zaangażowane są osoby współpracujące ze Spółką na podstawie umów cywilnoprawnych oraz na prowadzone przez nie działalności gospodarcze, co może rodzić niebezpieczeństwo zmniejszenia

wydajności produkcji oraz powstania błędów spowodowanych nienależytym wykonywaniem obowiązków. Takie działania mogą mieć charakter działań zamierzonych bądź nieumyślnych i mogą one doprowadzić do opóźnienia w procesie produkcji gier. Ziszczenie się tego typu ryzyka, w dalszej kolejności, prowadzić może do pogorszenia wyników finansowych Spółki.

Spółka, będąc świadoma możliwości zaistnienia niniejszego typu ryzyka, podejmuje niezbędne działania mające na celu zwiększanie potencjału zespołów deweloperskich poprzez podnoszenie ich umiejętności oraz współpracę z osobami posiadającymi odpowiednie doświadczenie w produkcji gier.

Ryzyko związane z awarią sprzętu wykorzystywanego do produkcji gier

Produkcja gier przez zespoły deweloperskie opiera się w szczególności na prawidłowo działającym sprzęcie elektronicznym. Istnieje ryzyko, iż w przypadku poważnej awarii sprzętu, która będzie niemożliwa do natychmiastowego usunięcia, zespół deweloperski może zostać zmuszony do czasowego wstrzymania części swoich prac, aż do czasu usunięcia awarii. Awaria sprzętu może doprowadzić także do utraty danych stanowiących element pracy nad grą. Identyczna w skutkach może być sytuacja, w której Spółka padnie ofiarą hakerskiego ataku typu Ransomware¹ – mimo świadomości zagrożenia i podejmowania działań minimalizujących ryzyko. Przerwa w pracach zespołu deweloperskiego lub utrata danych kluczowych dla danego projektu może spowodować niemożność wykonania zobowiązań wynikających z aktualnych umów zawartych przez Emitenta, a nawet utratę posiadanych kontraktów Spółki, co może niekorzystnie wpłynąć na wyniki finansowe Emitenta.

Ryzyko podlegania umów prawu obcemu

W ramach swojej działalności Spółka zawiera umowy z podmiotami zagranicznymi, co wiąże się często z podleganiem określonej umowy obcej jurysdykcji. Istnieje zatem ryzyko powstania pomiędzy Spółką a jej kontrahentem sporu, dla którego prawem właściwym będzie prawo państwa zagranicznego. Spółka zawiera także umowy, z których spory poddane zostały sądowi państwa obcego. W sytuacji powstania takiego sporu, Spółka może być zmuszona do prowadzenia procesu za granicą, co może wiązać się z dodatkowymi kosztami.

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

Kluczowym zasobem Emitenta jest kapitał ludzki. Większość szkół wyższych w Polsce nie przewiduje edukacji w kierunku zawodów związanych z tworzeniem gier. W efekcie rynek pracowników w tym zakresie jest wąski. Istnieje ryzyko, że Spółka będzie miała czasowe problemy ze znalezieniem osób o kwalifikacjach i doświadczeniu wystarczających do współpracy ze Spółką.

Ryzyko związane z koniunkturą w branży, w której działa Spółka

Koniunktura na rynku gier, w pewnym stopniu, zależna jest od czynników makroekonomicznych, takich jak poziom PKB, poziom wynagrodzeń, dochodów i wydatków gospodarstw domowych oraz poziom wydatków konsumpcyjnych. Inwestorzy powinni wziąć pod uwagę, że Spółka nie ma wpływu na wskazane powyżej czynniki kształtujące koniunkturę w branży, których zmiana może negatywnie wpłynąć na poziom sprzedaży produktów Emitenta i jego wyniki finansowe.

Ryzyko wystąpienia nieprzewidzianych trendów

Rynek gier komputerowych cechuje się ograniczoną przewidywalnością. Istnieje ryzyko pojawienia się nowych, niespodziewanych trendów, w które produkty Spółki nie będą się wpisywać. Niska przewidywalność rynku powoduje

¹ Ransomware – oprogramowanie, które blokuje dostęp do systemu komputerowego lub uniemożliwia odczyt zapisanych w nim danych (często poprzez techniki szyfrujące), a następnie żąda od ofiary okupu za przywrócenie stanu pierwotnego. Programy typu ransomware należą do tzw. złośliwego oprogramowania (malware).

także, że określony produkt Spółki, np. cechujący się wysoką innowacyjnością, może nie trafić w gust konsumentów. Wskazane sytuacje mogą negatywnie wpłynąć na działalność operacyjną i wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko związane z pojawieniem się nowych technologii

Na działalność Spółki duży wpływ mają nowe technologie i rozwiązania informatyczne. Rynek nowych technologii jest rynkiem szybko rozwijającym się, co powoduje konieczność ciągłego monitorowania przez Spółkę pojawiających się technologii i szybkiego dostosowywania się do wprowadzanych rozwiązań. Istnieje zatem ryzyko niedostosowania się Spółki do zmieniających się warunków technologicznych, co może negatywnie wpłynąć na działalność operacyjną i wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko konkurencji

Rynek gier jest rynkiem konkurencyjnym. Konsumentom oferowane są liczne produkty, nierzadko o podobnej tematyce. Konkurencyjny rynek wymaga pracy nad ciągłym podwyższaniem jakości produktów, a także nad szukaniem nowych nisz rynkowych i tematów gier, które mogłyby zaciekać szeroką grupę odbiorców. Na rynku ciągle pojawiają się nowe produkty, przez co istnieje ryzyko spadku zainteresowania określonymi produktami Spółki na rzecz produktów konkurencji.

Ryzyko związane z niskim budżetem marketingowym

Niskie i średnie budżety gier oznaczają, że budżet marketingowy jest niewielki. Mały budżet produkcyjny często może zostać dodatkowo uszczuplony na potrzeby produkcyjne, gdyż dobry stan samej gry stanowi fundament udanej premiery. W tym wypadku istnieje ryzyko znaczącej redukcji kampanii marketingowych i opieraniu się głównie na darmowych źródłach, których skuteczność ma swoje ograniczenia oraz nie da się w prosty sposób wyskalować darmowych praktyk marketingowych do uzyskania wyższych rezultatów w przeciwieństwie do płatnych kampanii influencerskich.

Ryzyko związane z procesami konsolidacyjnymi podmiotów konkurencyjnych

Procesy konsolidacyjne zachodzące wśród podmiotów konkurencyjnych w stosunku do Spółki mogą doprowadzić do wzmocnienia pozycji rynkowej tychże podmiotów, a co za tym idzie, do osłabienia pozycji Spółki na rynku krajowym i międzynarodowym. Większe podmioty dysponują zdecydowanie wyższym budżetem na promocję gier, co ma istotne znaczenie dla sukcesu gry.

Ryzyko związane z nielegalną dystrybucją produktów Spółki

Dystrybucja produktów (gier) odbywa się za pomocą kanałów cyfrowych, co zwiększa ryzyko związane z nielegalnym rozpowszechnianiem produktów Spółki bez jej zgody i wiedzy. Pozyskiwanie przez konsumentów produktów Spółki w sposób nielegalny może negatywnie wpłynąć na poziom sprzedaży Spółki oraz jej wyniki finansowe.

Ryzyko związane ze światowymi kampaniami na rzecz aktywnego trybu życia

Swoiste zagrożenie dla produkowanych przez Spółkę gier stanowią ogólnoświatowe kampanie walczące z nadmiernym poświęcaniem czasu na rzecz gier komputerowych oraz promujące zdrowy, aktywny styl życia. Nie można wykluczyć, że w wyniku takich kampanii bardziej popularny stanie się model aktywnego spędzania wolnego czasu, co może wiązać się ze zmniejszeniem zapotrzebowania na gry Spółki, a w konsekwencji negatywnie wpłynąć na jej wyniki finansowe.

Ryzyko walutowe

Ze względu na fakt, iż Emitent ponosi koszty wytworzenia gier głównie w PLN, natomiast część przychodów jest i będzie realizowana w walutach obcych, powstaje ryzyko związane ze zmianą kursów walutowych. Szczególne znaczenie ma w tym przypadku kształtowanie się kursów EUR/PLN oraz USD/PLN, ponieważ transakcje w tych walutach

mają najistotniejszy wkład w strukturę przychodów. Ryzyko na tym polu występuje głównie w odniesieniu do należności. Inwestorzy powinni brać pod uwagę fakt, iż Spółka nie stosuje zabezpieczeń przed ryzykiem walutowym.

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 charakteryzuje się wysoką częstotliwością zmian. Na działalność Spółki potencjalny negatywny wpływ mogą mieć nowelizacje m.in. w zakresie prawa handlowego, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych.

W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka Spółka na bieżąco przeprowadza badania na zgodność stosowanych aktualnie przepisów przez Spółkę z bieżącymi regulacjami prawnymi.

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

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Emitent prowadzi działalność na rynku krajowym oraz rynkach zagranicznych. Z tego powodu Spółka narażona jest na ryzyko związane z ogólną sytuacją makroekonomiczną i polityczną w Polsce oraz zagranicą. Wpływ na działalność operacyjną oraz sytuację finansową Spółki mogą mieć takie czynniki jak poziom bezrobocia, tempo wzrostu gospodarczego czy poziom inflacji. Ewentualne spowolnienie gospodarcze może negatywnie wpłynąć na osiąganą przez Spółkę rentowność oraz dynamikę rozwoju.

Ryzyko związane z agresją Rosji na Ukrainę

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie odnotowuje poważnych skutków związanych z rosyjską agresją przeciwko narodowi ukraińskiemu. Brak znaczącego wpływu pozostaje także w obszarze sankcji nałożonych na Federację Rosyjską oraz Republikę Białorusi. Nie występują problemy związane z utrzymaniem stabilnego poziomu produkcji gier. Ograniczenie sprzedaży na ww. rynki objęte sankcjami może mieć wpływ na sprzedaż, ale, w opinii Zarządu Spółki, w stopniu nieznacznym.

Spółka na bieżąco monitoruje rozwój sytuacji związanej z utrzymującymi się działaniami wojennymi, a także stale analizuje potencjalny wpływ konfliktu na działalność Emitenta. Na dzień sporządzenia przedmiotowego sprawozdania, z uwagi na dynamikę sytuacji, nie można w sposób jednoznaczny określić wpływu wojny i nałożonych sankcji na działalność, wyniki finansowe czy perspektywy rozwoju Spółki.

Ryzyko zakończenia współpracy z PlayWay S.A.

RockGame S.A. współpracuje z PlayWay S.A. z siedzibą w Warszawie, spółką prowadzącą działalność na rynku gier wideo i ponadto będącą głównym akcjonariuszem Spółki, posiadającym 704.000 akcji, które uprawniają do 704.000 głosów na Walnym Zgromadzeniu, co stanowi 67,05% udziału w kapitale zakładowym oraz 67,05% udziału w głosach na Walnym Zgromadzeniu.

W dniu 30 maja 2023 r. Emitent zawarł z PlayWay S.A. umowę dotyczącą produkcji gry na zlecenie o roboczym tytule 494_Pirate_Commander. Emitent zobowiązał się wykonać grę na platformy PC, PlayStation, Xbox oraz Nintendo Switch, jeżeli obie strony uznają niniejszą produkcję za opłacalną. Z tytułu wykonania przedmiotowej gry Emitentowi przysługuje wynagrodzenie w łącznej wysokości 500.000,00 zł oraz wynagrodzenie prowizyjne w wysokości 50% zysku netto uzyskiwanego z tytułu sprzedaży gry na platformie Steam. Strony przewidują realizację portów gry na platformy Xbox, Sony PlayStation, Nintendo Switch jeżeli realizacja będzie uzasadniona dobrymi wynikami sprzedażowymi wersji na PC. W takim wypadku zamawiający przeznaczy kwotę nie mniejszą niż 70.000,00 zł netto oraz wynagrodzenie prowizyjne w wysokości 50% zysku netto uzyskiwanego z tytułu sprzedaży gry na platformach konsolowych.

W dniach 12 sierpnia 2021 r. i 8 października 2021 r. zawarte zostały dwie umowy pożyczek pomiędzy Emitentem a PlayWay S.A. Na podstawie wskazanych umów, PlayWay S.A. dokonała przelewów na konto bankowe Emitenta w kwotach wynoszących odpowiednio 150.000,00 zł oraz 100.000,00 zł. Oprocentowanie pożyczek ustalone zostało w oparciu o formułę: iloczyn wartości bieżącego zadłużenia oraz stawki WIBOR 3M/EURLIBOR 3M powiększony o marżę pożyczkodawcy w wysokości 2%. W dniach 13 stycznia 2022 r., 8 kwietnia 2022 r. oraz 13 lipca 2022 r. zawarte zostały trzy umowy pożyczek pomiędzy Emitentem a PlayWay S.A. Na podstawie wskazanych umów, PlayWay S.A. dokonała przelewów na konto bankowe Emitenta w kwotach wynoszących odpowiednio 250.000,00 zł, 200.000,00 zł oraz 150.000,00 zł. Oprocentowanie pożyczek ustalone zostało w oparciu o formułę: iloczyn wartości bieżącego zadłużenia oraz stawki WIBOR 3M/ EURLIBOR 3M powiększony o marżę pożyczkodawcy w wysokości 2%. W dniach 19 kwietnia 2023 r., 21 lipca 2023 r., 21 sierpnia 2023 r., 25 października 2023 r. oraz 15 grudnia 2023 r. zawarte zostało pięć umów pożyczek pomiędzy Emitentem a PlayWay S.A. Na podstawie wskazanych umów, PlayWay S.A. dokonała przelewów na konto bankowe Emitenta w kwotach wynoszących odpowiednio 200.000,00 zł, 200.000,00 zł, 250.000,00 zł, 250.000,00 zł oraz 150.000,00 zł. Oprocentowanie pożyczek ustalone zostało w oparciu o formułę: iloczyn wartości bieżącego zadłużenia oraz stawki WIBOR 3M/ EURLIBOR 3M powiększony o marżę pożyczkodawcy w wysokości 2%. W dniach 13 lutego 2024 r., 26 kwietnia 2024 r., 7 sierpnia 2024 r. oraz 13 listopada 2024 r. zawarte zostały cztery umowy pożyczek pomiędzy Emitentem a PlayWay S.A. Na podstawie wskazanych umów, PlayWay S.A. dokonała przelewów na konto bankowe Emitenta w kwotach wynoszących odpowiednio 250.000,00 zł, 250.000,00 zł, 250.000,00 zł oraz 150.000,00 zł. Oprocentowanie pożyczek ustalone zostało w oparciu o formułę: iloczyn wartości bieżącego zadłużenia oraz stawki WIBOR 3M/ EURLIBOR 3M powiększony o marżę pożyczkodawcy w wysokości 2%. Wszystkie udzielone od 12 sierpnia 2021 r. do 13 listopada 2024 r. RockGame S.A. pożyczki, w łącznej wysokości 2.800.000,00 zł, do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania zostały przez Emitenta spłacone. Zgodnie z informacjami przekazanymi przez Spółkę, pomiędzy Emitentem a PlayWay S.A. w pierwszych trzech kwartałach 2025 r. miały miejsce wzajemne transakcje, w wyniku których Emitent uzyskał należności w wysokości 82.000,00 zł netto z tytułu produkcji gry „Pirate Commander”.

Emitent wskazuje, iż pomimo prowadzenia działalności na tym samym rynku, współpraca Spółki z PlayWay S.A. układa się bardzo dobrze i Emitent nie widzi zagrożenia zakończenia współpracy. Nie można jednak wykluczyć rezygnacji PlayWay S.A. ze współpracy z Emitentem, co może mieć wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki finansowe i sytuację finansową Spółki.

Ryzyko związane z pełnieniem przez Członków Rady Nadzorczej działalności konkurencyjnej

Na dzień sporządzenia sprawozdania Członkowie Rady Nadzorczej Emitenta: Pan Michał Rogowski, Pan Piotr Karbowski, Pan Sebastian Ziental, Pan Krzysztof Kostowski oraz Pan Tomasz Stajszczyk, zgodnie ze złożonymi oświadczeniami, prowadzą działalność, która jest konkurencyjna w stosunku do działalności Spółki, są współnikami konkurencyjnej spółki cywilnej lub osobowej albo członkami organu spółki kapitałowej lub członkami organu jakiegokolwiek konkurencyjnej osoby prawnej. W ocenie Zarządu Emitenta obecność w organie nadzorczym Spółki ww. Członków Rady Nadzorczej, pomimo prowadzonych przez nich działalności konkurencyjnych lub ich obecności w organach nadzorczych lub zarządczych innych podmiotów operujących w tej samej branży, nie stanowi realnego ryzyka dla Spółki z punktu widzenia prowadzonej działalności obejmującej produkcję tytułów własnych. Ponadto Emitent dostrzega pozytywne efekty synergii wynikające z kooperacji pomiędzy podmiotami, w których ww. Członkowie Rady Nadzorczej pełnią funkcje nadzorcze lub zarządcze w postaci dopływu projektów oraz w postaci szeroko pojętego know-how jakie wnoszą do Spółki, w tym m.in. relacje biznesowe, doświadczenie sprzedażowe oraz marketingowe.

6. Pozostałe informacje

Zgodnie z art. 49 ust. 2 Ustawy o rachunkowości Sprawozdanie Zarządu z działalności powinno obejmować istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej Spółki. Poniżej zamieszczono nieomówione wcześniej wymagane informacje.

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.

W roku obrotowym 2025 Spółka nie nabywała, ani nie sprzedawała akcji własnych.

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 r. 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. 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.

Łukasz Grynasz
Prezes Zarządu