

## List Prezesa Zarządu Big Cheese Studio do Akcjonariuszy

Szanowni Akcjonariusze,

Mam przyjemność zaprezentować Państwu Raport za 1H22 Big Cheese Studio S.A.

Pierwsze półrocze a w zasadzie praktycznie już pierwszych 9 miesięcy 2022r. to czas intensywnej pracy nad dalszą monetyzacją IP Cooking Simulator oraz intensywną pracą nad kolejnymi produkcjami.

W pierwszym półroczu osiągnęliśmy przychody na poziomie 10.8 mln PLN +60% r/r, Ebitda wyniosła 8 mln PLN + 38% r/r a zysk netto 7.5 mln PLN + 37% r/r. W samym 2Q22 przychody wyniosły 5.2 m PLN +88% r/r, Ebitda 3.2m PLN +32% r/r a zysk netto 2.9m PLN + 35% r/r. Jesteśmy zadowoleni z osiągniętych wyników za raportowany okres – są to kolejne miesiące aktywnej monetyzacji naszego tytułu Cooking Simulator.

Na przełomie 1/2Q 2022r. przekroczyliśmy próg 10 mln USD przychodów z Cookinga co przełożyło się na zmniejszenie prowizji do 25% na tej platformie. Efekt niższej prowizji jest już w pełni widoczny w wynikach za 2Q i będzie miał wpływ na wyniki w kolejnych okresach.

27.07 miała miejsce premiera gry Cooking Simulator na platformę Oculus VR. Do 25.09 sprzedaliśmy prawie 72 tys. sztuk gry i jesteśmy na pograniczu przekroczenia poziomu przy którym nasz udział w przychodach wzrośnie do 60%. W kolejnych miesiącach mamy w planach pierwsze akcje promocyjne oraz dedykowany контент związany z sezonowym eventem co powinno dać nam dużą widoczność. Widzimy duży potencjał w tytule na tą platformę, chcemy zarządzać produkcją podobnie jak ma to miejsce na platformie Steam co powinno przełożyć się na przychody na przestrzeni kolejnych lat. Wracając do liczb – od samego początku sprzedaży przelicznik komentarz sprzedania kopia jest powyżej średniej rynkowej i tak sam początek kształtował się na poziomach przekraczających 160 sztuk. Po pierwszych kilkunastu dniach sprzedaży przelicznik przekroczył poziom 200 sztuk i cały czas utrzymuje się na tym poziomie.

11.08.2022r. nasza gra Cooking Simulator trafiła do subskrypcji Game Pass – umowa obowiązuje na podstawową wersję gry bez uwzględnienia DLC. Debiut gry spowodował znaczący wzrost zainteresowania Cookingiem co powinno przełożyć się także na wolumen sprzedaży DLC na tą platformę – pracujemy obecnie nad finalnymi szlifami oraz certyfikacją pozostałych produktów. Naszym celem jest to żeby wszystkie produkty trafiły do Microsoft Store najszybciej jak to jest możliwe.

Pomimo ponad 3 letniej historii gry Cooking na platformach growych uważamy, że potencjał sprzedażowy nie został jeszcze w pełni wyczerpany co mam nadzieje pokażemy przy okazji publikacji kolejnych wyników, czego jako CEO Spółki życzę sobie oraz wszystkim akcjonariuszom.

Z Poważaniem,

Łukasz Dębski

Prezes Zarządu