



NO GRAVITY GAMES

Strategia No Gravity Games S.A.

lipiec 2019 roku

Spis treści

Strategia No Gravity Games S.A.	1
Wstęp - model biznesowy Spółki	3
Opis działalności Spółki	3
Aktualna strategia rozwoju Spółki.....	6
Plan wydawniczy Spółki.....	8
Zespół Spółki.....	9
Źródła finansowania działalności Spółki.....	9
Koszty Spółki w roku 2019, do dnia 30 czerwca 2019 roku (w PLN)	10

Wstęp - model biznesowy Spółki

No Gravity Games S.A. (dalej „Spółka”) prowadzi działalność polegającą na wydawaniu oraz samodzielnym tworzeniu i portowaniu gier komputerowych i wideo.

W zakresie wydawania gier Spółka skupia się na wspieraniu twórców gier znajdujących się w zaawansowanym stadium produkcji (co najmniej prototyp, najchętniej bliskie ukończenia), zapewniając im wsparcie merytoryczne i finansowe, oraz działania promocyjne i marketingowe. Z wsparcia Spółki mogą skorzystać zarówno debiutanci jak i doświadczeni twórcy gier. Celem Spółki jest tworzenie możliwie najlepszych warunków wejścia na rynek dla tytułów wydawanych przez lub przy udziale Spółki. Spółka wydaje gry przeznaczone na wszystkie najpopularniejsze platformy cyfrowe. Z racji organizacji rynku gier Spółka działa przy tym na rynku międzynarodowym (dystrybucja gier na platformach cyfrowych z zasady skierowana jest do klientów z całego świata).

Działalność w zakresie tworzenia i portowania gier Spółka prowadzi za pośrednictwem spółki zależnej, to jest No Gravity Development sp. z o.o. Decyzja o założeniu No Gravity Development sp. z o.o. została podjęta w związku z ustaleniem przez Zarząd Spółki, że dla optymalnego wykorzystania posiadanych kompetencji Spółka potrzebuje własnego studia tworzącego, a przede wszystkim portującego gry. Działalność w tym zakresie zakłada przy tym tworzenie gier niskobudżetowych i portowanie tytułów, które z powodzeniem zadebiutowały już na rynku, na co najmniej jednej platformie dystrybucji, co istotnie minimalizuje ryzyko związane z finansowaniem wprowadzenia takiej gry do dystrybucji na innych platformach.

Spółka konsekwentnie rozwija współpracę z podmiotami z branży growej oraz instytucjami otoczenia biznesu, w Polsce i za granicą, celem rozwijania kompetencji dla tańszego i lepszego tworzenia nowych gier, z wykorzystaniem najbardziej innowacyjnych rozwiązań oraz celem skuteczniejszej promowania marki i gier Spółki.

Opis działalności Spółki

Informacje ogólne

Działania Spółki koncentrują się obecnie na wydawaniu i portowaniu gier (głównie na konsole), które nie wymagają istotnego zaangażowania finansowego. Wiąże się to z założeniem ograniczania ryzyka związanego z finansowaniem pojedynczego projektu. Spółka realizuje przy tym plan wydawniczy, modyfikowany na bieżąco, w odpowiedzi na stale zmieniającą się sytuację na rynku gier. W wykonaniu tego planu, w I półroczu 2019 roku na rynek trafiły dwie pozycje z portfolio Spółki, to jest Haxor i Warlocks 2: God Slayers (wersja na Nintendo Switch).



Spółka jest stroną umów partnerskich z Microsoft, Nintendo oraz Sony, czyli właścicielami największych platform dystrybucji gier komputerowych i wideo.

Spółka kładzie największy nacisk na wydawanie i portowanie gier przeznaczonych do dystrybucji na platformie Nintendo Switch. Wynika to z analizy aktualnej sytuacji rynkowej oraz analizy wyników sprzedaży dotychczas wydanych gier na poszczególnych platformach. Nie oznacza to przy tym rezygnacji z wydawania i portowania gier na inne platformy dystrybucyjne.

Spółka posiada obecnie w swoim portfelu wydawniczym 12 tytułów, w tym:

- 9 gier na PC;
- 3 gry na platformę Nintendo Switch;
- 1 grę na platformy mobilne.



Celem optymalnego wykorzystania posiadanych aktywów, działania Spółki koncentrują się obecnie również na wspieraniu sprzedaży już ukończonych i wydanych gier, co powinno stosunkowo niskim nakładem zapewnić Spółce dodatkowe przychody.

Ponadto, spółka zależna Spółki, to jest No Gravity Development sp. z o.o., przygotowuje do wydania gry pod roboczymi tytułami:

- 1/ Strike Force Kitty;
- 2/ Death's Hangover;
- 3/ REKT!

Wydawcą tych gier, w wersjach na platformę Nintendo Switch, będzie Qubic Games S.A. to jest spółka posiadająca duże doświadczenie w wydawaniu gier na tę platformie.



No Gravity Development sp. z o.o. przygotowuje obecnie do wydania także symulator jazdy terenowej z elementami ekonomicznymi pod tytułem Offroad Transport Simulator. Gra zostanie wydana na platformę PC i Nintendo Switch.

W chwili obecnej No Gravity Development sp. z o.o. pracuje nad dokończeniem produkcji i przygotowaniem do sprzedaży na poszczególnych konsolach łącznie 16 wersji 4 wyżej wymienionych gier.

Kluczowe zmiany w modelu działalności Spółki

Rok 2018 pokazał, że część przyjętych wcześniej założeń strategicznych spółki wymagała istotnej korekty. Zarówno w zakresie możliwości generowania przychodów, jak i w zakresie kosztów prowadzenia działalności. Wiązało się to jednocześnie z koniecznością ograniczenia liczby realizowanych projektów i premier, oraz skupieniem się na rynku konsolowym. Powołany w listopadzie 2018 roku nowy Zarząd Spółki przyjął sobie za cel ograniczenie kosztów i zwiększenia przychodów Spółki. Redukcja kosztów (i zobowiązań) widoczna jest już w raporcie okreso-

wym Spółki za I kwartał 2019 roku. Zwiększenie przychodów, które z natury rzeczy wymaga trochę więcej czasu, powinno być widoczne w raportach z II i zwłaszcza III kwartał 2019 roku, na co wpływ powinny mieć zwłaszcza przychody z tytułów wydawanych we współpracy z Qubic Games S.A.

Kluczowe zmiany wprowadzone w strategii Spółki od IV kwartału 2018 roku zakładają:

- 1/ zmniejszenie liczby prowadzonych projektów i wydawanych gier;
- 2/ finansowanie jedynie gier niskobudżetowych (np. tylko portowanie gotowych gier z rynku PC, mobile), a optymalnie współfinansowanie gier z osobami trzecimi (inwestor, copublishing), itp.);
- 3/ wydawanie tylko dobrze przygotowanych i przetestowanych gier, po przeprowadzeniu odpowiedniej promocji, a optymalnie, wydawanie tylko tych gier, które na etapie produkcji zdołały pozyskać odpowiednie zainteresowanie społeczności graczy.

Wraz ze zmianami strategii Spółka podjęła działania organizacyjne mające na celu obniżenie kosztów prowadzenia działalności. W ramach tych działań podjęta została decyzja o połączeniu Spółki i Fat Dog Games sp. z o.o. poprzez przeniesienie całego majątku Fat Dog Games sp. z o.o. na Spółkę bez podwyższenia kapitału zakładowego Spółki. Połączenie nastąpiło w czerwcu 2019 roku. Dzięki połączeniu uproszczone zostało zarządzanie aktywami Spółki, a tym samym obniżone zostały koszty ponoszone w tym zakresie przez Spółkę.

Aktualna strategia rozwoju Spółki

W IV kwartale roku 2018 i w I kwartale roku 2019 Spółka dokonała stopniowo aktualizacji swojej strategii. Celem aktualizacji było ograniczenie kosztów i zwiększenie przychodów Spółki przy uwzględnieniu otoczenia rynkowego, w jakim działa Spółka.

Aktualna strategii rozwoju Spółki zakłada:

- 1/ zmniejszenie, w stosunku do okresu wcześniejszego, liczby prowadzonych projektów i wydawanych gier;
- 2/ finansowanie jedynie gier niskobudżetowych (np. tylko portowanie gotowych gier z rynku PC, mobile), a optymalnie współfinansowanie gier z osobami trzecimi (inwestor, copublishing), itp.);
- 3/ samodzielne (za pośrednictwem No Gravity Development) wydawanie, a zwłaszcza portowanie, wybranych gier niskobudżetowych, w tym zwłaszcza gier przeznaczonych na konsole;
- 4/ wydawanie tylko dobrze przygotowanych i przetestowanych gier, po przeprowadzeniu odpowiedniej promocji, a optymalnie, wydawanie tylko tych gier, które na etapie produkcji zdołały pozyskać odpowiednie zainteresowanie społeczności graczy;
- 5/ optymalizację sposobu wykorzystania posiadanych aktywów, w tym w szczególności wydanych wcześniej gier, pod kątem wydłużenia okresu uzyskiwania przychodów z tych gier i zwiększenia poziomu tych przychodów, np. przez ich lepsze pozycjonowanie lub wprowadzanie ich na nowe rynki, w tym zwłaszcza azjatyckie;
- 6/ otwieranie nowych kanałów dystrybucji gier wydawanych lub tworzonych przez Spółkę, w tym zwłaszcza mających na celu zwiększenie sprzedaży na rynkach azjatyckich;
- 7/ obniżenie kosztów prowadzenia działalności celem doprowadzenia do finansowania działalności Spółki z bieżących przychodów;
- 8/ zwiększony nacisk na kwestie praw do gier, w tym zwłaszcza na zapewnienie Spółce możliwie najszerszych praw do wydawania finansowanych tytułów we wszelkich możliwych kanałach dystrybucji i na możliwie wszystkich rynkach, oraz na budowanie portfolio tytułów, do których Spółka posiada pełne prawa wydawnicze;
- 9/ położenie większego nacisku na rynek konsol, ze szczególnym uwzględnieniem platformy Nintendo Switch;
- 10/ budowanie partnerskich relacji z innymi podmiotami branżowymi, mające na celu budowanie wspólnej przewagi konkurencyjnej (modelowym przykładem jest współpraca z Qubic Games S.A.).

Działania podejmowane celem realizacji strategii rozwoju Spółki

Działalność Spółki skupia się obecnie na realizacji planu wydawniczego opisanego szczegółowo poniżej.

Spółka skupia się w szczególności na zwiększeniu sprzedaży gier na platformie Nintendo Switch. W tym zakresie Spółka współpracuje z Qubic Games S.A. Efektem tej współpracy jest premiera gry Warlocks 2: God Slayers, umowa wydawnicza na grę Wreckin Ball Adventures oraz współpraca przy wydaniu gier No Gravity Development sp. z o.o.

Poza zwiększaniem obecności Spółki na platformie Nintendo Switch oraz rozwijaniem działalności w zakresie tworzenia i portowania gier, Spółka prowadzi konsekwentnie działania służące wprowadzeniu gier Spółki do sprzedaży na kolejnych rynkach i kolejnych platformach dystrybucji cyfrowej.

W marcu 2019 roku Spółka rozpoczęła współpracę z firmą Poppy Works w zakresie wsparcia wydawniczego (release management oraz product submission) gier Spółki przeznaczonych na konsole Sony, a w szczególności PlayStation 4. Poppy Works posiada duże doświadczenie wewnątrz infrastruktury Sony, a także niezbędną wiedzę i bazę kontaktów biznesowych. Obecnie współpraca z Poppy Works dotyczy czterech gier Spółki. Intencją Spółki jest przy tym poszerzenie w przyszłości zakresu współpracy z Poppy Works.

W I półroczu roku 2019 Spółka konsekwentnie kontynuowała budowę swojej marki w regionie Azji i Pacyfiku, będącym najszybciej rosnącą częścią rynku gier komputerowych i wideo. Spółka kontynuowała współpracę z największą azjatycką platformą dystrybucji gier - WeGame Tencent - która zaakceptowała pakiet gier zgłoszony przez Spółkę, to jest:

- 1/ Exorder
- 2/ Dead Climb
- 3/ Motorbike Garage Mechanic Simulator
- 4/ Inner Voices
- 5/ Apparition
- 6/ Haxor
- 7/ Dream Alone
- 8/ Sand is the Soul
- 9/ Warlocks 2: God Slayers
- 10/ The Chronicles of Nyanya.

Spółka prowadzi również aktywną sprzedaż swoich gier na platformie Sonkwo, należącej do Beijing CE-Asia, która prowadzi sprzedaż gier na rynku chińskim od lat 90-tych, kiedy to promowała produkty m.in. Electronic Arts oraz Activision. Głównym kanałem dystrybucji jest w tym przypadku platforma Sonkwo, za pomocą której dystrybuowane są takie gry jak NBA 2k19, Skyrim czy Frostpunk produkcji polskiej spółki 11 bit studios. Aktualnie na platformie Sonkwo dostępne są następujące gry Spółki:

- 1/ Dream Alone,
- 2/ Exorder
- 3/ The Chronicles of Nyanya
- 4/ Dead Climb
- 5/ Motorbike Garage Mechanic Simulator
- 6/ Apparition
- 7/ Haxor
- 8/ Warlocks 2: God Slayers

Zarząd Spółki dąży do zawarcia kolejnych umów dystrybucyjnych na rynku chińskim. W ocenie Zarządu rynek ten, jego skala oraz potencjał, mogą mieć kluczowe znaczenie dla wielkości przyszłych przychodów Spółki.

Firma Worker Bee to kluczowy partner Spółki w dystrybucji gier na rynku japońskim. Poza Dream Alone do wydania zaplanowano Cow Catcher, Warlocks 2: God Slayers oraz Apparition. Obecnie trwają prace nad wprowadzeniem kolejnych tytułów do dystrybucji na rynku japońskim.

W II kwartale 2019 roku Spółka zawarła umowę wydawniczą z GOG sp. z o. o., należąca do grupy kapitałowej CD Project. Przedmiotem umowy jest wydanie gier Body of Evidence i Warlocks 2: God Slayers na platformę cyfrową GOG.com.

Spółka stara się również konsekwentnie wprowadzać swoje gry do sprzedaży w nowych kanałach dystrybucji, takich jak VR, Apple TV i rozwiązania game as a service.

Na dzień 24 lipca 2019 roku przychody z dystrybucji gry Warlocks 2: God Slayers na platformie Nintendo Switch osiągnęły poziom 100.000 zł, co oznacza, że przychody te pozwalają na dokonanie zwrotu tzw. minimum guarantee, wypłaconego uprzednio Spółce przez Qubic Games SA z, to jest wydawcę gry na platformie Nintendo Switch. Gra Warlocks 2: God Slayers miała premierę na platformie Nintendo Switch, w rejonie Nintendo Europe i Nintendo America, w dniu 7 czerwca 2019 roku, co oznacza, że powyższe przychody zostały zrealizowane w około 45 dni od dnia premiery. Obecnie przychody z dystrybucji gry na platformie Nintendo Switch będą, po potrąceniu prowizji Qubic Games S.A., trafiać bezpośrednio na konto Spółki, co oznacza, że przy utrzymaniu dotychczasowego poziomu sprzedaży gry, przychody z jej dystrybucji na platformie Nintendo Switch mogą bardzo istotnie zwiększyć ogólne przychody Spółki. W kolejnych okresach Spółka powinna uzyskiwać przychody z dystrybucji gry Warlocks 2: God Slayers na kolejnych platformach.

Plan wydawniczy Spółki

W chwili obecnej Spółka realizuje plan wydawniczy modyfikowany na bieżąco w odpowiedzi na stale zmieniającą się sytuację na rynku gier. W wykonaniu tego planu, w I półroczu 2019 roku na rynek trafiły dwie pozycje z portfolio Spółki, to jest Haxor i Warlocks 2: God Slayers.

W roku 2019 Spółka planuje wydać 16 gier (w tym trzy tytuły stworzone przez No Gravity Development).

Celem Spółki jest osiągnięcie w roku 2019 łącznego poziomu sprzedaży gier Spółki w wysokości minimum 300 tys egzemplarzy.

Aktualny plan wydawniczy Spółki

lp	Tytuł gry	Platforma	Data premiery
1.	Rawr-Off	Switch	III kw. 2019 r.
2.	Warlocks 2: God Slayers	PC	18 lipca 2019 r.
3.	Wreckin Ball Adventure	Switch, PC	III kw. 2019 r.
4.	Sand is the Soul	PC (early access)	III kw. 2019 r.
		Switch, PC (full), Xbox One	IV kw. 2019 r.
5.	Cow Catcher	PC, Xbox One	III kw. 2019 r.
6.	Apparition	Switch, PC (full)	III-IV kw. 2019 r.
7.	Body of Evidence	Switch, PC, Xbox One	III-IV kw. 2019 r.
8.	Synther	Switch, PC, Xbox One	IV kw. 2019 r.
9.	Departure	Switch, PC, Xbox One	IV kw. 2019 r.
10.			
11.	Offroad Transport Simulator	Switch, PC, Xbox One	IV kw. 2019 r.
12.	Lovecraft Tales	Switch, PC, Xbox One	IV kw. 2019 r.
13.	Alder's Blood	Switch, PC, Xbox One	IV kw. 2019 r.

W przypadku gier wydawanych na więcej niż dwie platformy, data premiery wskazana jest jako okres czasu w którym nastąpi przygotowanie i wydanie wersji na wszystkie platformy. Daty premier w przypadku np. platformy Xbox nie są zależne wyłącznie od Spółki, dlatego doprecyzowanie planowanych dat premier następuje zwyczajowo w momencie, kiedy gra przejdzie proces certyfikacji i jest gotowa do dystrybucji. Przesunięcia premier w większości przypadków związane są z dopracowywaniem gier, bądź przygotowywaniem ich do wprowadzenia na rynek. Spółka z zasady nie wprowadza na rynek tytułów, które nie są gotowe jako produkt i dla których nie zrealizowano odpowiedniej kampanii marketingowej. Należy także zaznaczyć, że w przypadku premier, które nie spełnią oczekiwań Spółki, premiery pozostałych wersji (na inne platformy dystrybucji) mogą zostać opóźnione bądź uznane za nieopłacalne.

Zespół Spółki

W przeliczeniu na pełne etaty, Spółka zatrudnia obecnie 9 osób. Ponadto 8 osób współpracuje ze Spółką w sposób stały na podstawie umów cywilnoprawnych. W skład zespołu Spółki wchodzi obecnie specjaliści od marketingu, sprzedaży, social mediów, testowania gier, scoutingu (szukania projektów) oraz project manager. Chcąc skutecznie zintensyfikować działania marketingowe w II kwartale 2019 roku Spółka podjęła decyzję o zatrudnieniu dwóch osób (marketing i social media).

Źródła finansowania działalności Spółki

W chwili obecnej źródłem finansowania bieżącej działalności Spółki są:

- 1/ przychody ze sprzedaży (dystrybucji) gier;
- 2/ przychody ze sprzedaży usług
- 3/ środki pochodzące z emisji akcji serii G (akcji wydawanych w zamian za warranty subskrypcyjne serii A);
- 4/ środki ze zbycia udziałów No Gravity Development sp. z o.o.
- 5/ pożyczki

Źródła finansowania działalności Spółki w roku 2019, do dnia 30 czerwca 2019 roku (w PLN)

źródło przy- chodów	styczeń	luty	marzec	kwiecień	maj	czerwiec	razem
sprzedaż (dys- trybucja) gier	12.404,21	10.658,82	12.432,39	14.323,91	12.316,72	27.365,64	89.501,69
sprzedaż usług*	39.024,39	1.219,51	---	100.000,00	21.544,73	---	161.788,63
emisja akcji serii G	---	55.000,00	220.000,00	---	---	---	275.000,00
zbycia udzia- łów No Gravity Development sp. z o.o.	---	---	101.000,00	---	---	---	101.000,00
pożyczki	---	66.000,00	125.000,00	---	15.000,00	150.000,00	356.000,00
razem	51.428,60	132.878,33	458.432,39	114.323,91	48.861,45	177.365,64	983.290,32

* w styczniu, lutym i maju br były to przychody z wykonywania usług informatycznych na zlecenie, a w kwietniu br przychody z tytułu tzw. Minimum Gwarancyjnego z umowy na wydanie gry Warlocks 2: God Slayers na platformę Nintendo Switch, o której mowa w raporcie bieżącym ESPI nr 16/2019 z dnia 1 kwietnia 2019 r.

Koszty Spółki w roku 2019, do dnia 30 czerwca 2019 roku (w PLN)

rodzaj kosztów	styczeń	luty	marzec	kwiecień	maj	czerwiec	razem
koszty działalności operacyjnej	168.945,18	112.105,20	218.315,98	155.226,84	110.333,16	214.791,82	979.718,18

Należy zauważyć, że w chwili obecnej Spółka nie generuje przychodów ze sprzedaży (dystrybucji) gier pozwalających na pokrycie kosztów prowadzonej działalności. Z tego powodu Spółka musi posiłkować się środkami ze źródeł wskazanych w pkt 2 - 5 powyżej, przy czym Spółka preferuje pozyskiwanie środków ze sprzedaży usług oraz z emisji akcji serii G. Spółka dąży do zaprzestania finansowania się długiem (pożyczki) (pkt 5 powyżej).

Wskazany powyżej poziom kosztów miesięcznych pozwala Spółce na realizację planu wydawniczego opisanego szczegółowo powyżej. Spółka zakłada przy tym, że realizacja tego planu wraz z konsekwentną realizacją całej strategii działania Spółki doprowadzą jeszcze w roku 2019 do sytuacji, w której Spółka będzie w stanie finansować się wyłącznie z bieżących przychodów ze sprzedaży (dystrybucji) gier i ewentualnie z przychodów z świadczenia usług.

Poza emisją akcji serii G Spółka nie planuje obecnie emisji nowych akcji lub obligacji.

Spółka nie wyklucza natomiast przeprowadzenia kolejnej kampanii crowdfundingu udziałowego dla spółki zależnej Spółki, to jest No Gravity Development sp. z o.o. i pozyskanie tą drogą środków na wydawanie i portowanie gier. Spółka wskazuje, że w ramach kampanii crowdfundingu udziałowego przeprowadzonej na portalu FindFunds.pl w okresie styczeń - marzec 2019 roku zebrano 131.400 zł przy wycenie pre-money No Gravity Development sp. z o.o. na poziomie 3.600.000 zł. Ewentualna kolejna kampania crowdfundingu udziałowego dla No Gravity Development sp. z o.o. przeprowadzona byłaby przy tym na odpowiednio wyższej niż poprzednio wycenie. Docelowo Spółka planuje wprowadzenie No Gravity Development sp. z o.o. do obrotu na rynku NewConnect. Spółka nie wyklucza także pozyskania środków poprzez sprzedaż części udziałów No Gravity Development sp. z o.o. Założeniem strategicznym Spółki jest jednak utrzymanie pełnej kontroli nad No Gravity Development sp. z o.o.