

**HUUUGE**

**I kw. 2026**

**PREZENTACJA**



MAJ 2026

# ZASTRZEŻENIE PRAWNE



Niniejsza prezentacja ("Prezentacja") została przygotowana przez HUUUGE, Inc, ("Spółka"). Zapoznając się z treścią Prezentacji, wyrażasz zgodę na poniższe ograniczenia.

Prezentacja jest chroniona prawem autorskim, w szczególności ustawą z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Kopiowanie, powielanie i wykorzystywanie części lub całości zdjęć i grafik zawartych w Prezentacji bez zgody autora jest zabronione.

Prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży lub objęcia ani zaproszenia do złożenia oferty nabycia lub objęcia papierów wartościowych. Niniejsza Prezentacja ma charakter wyłącznie informacyjny. Niniejsza Prezentacja nie jest ani nie stanowi części oferty i nie powinna być interpretowana jako oferta, zachęta lub zaproszenie do sprzedaży lub emisji, lub oferta, zaproszenie lub zaproszenie do subskrypcji, gwarantowania, kupna lub innego nabycia papierów wartościowych Spółki lub którejkolwiek z jej spółek zależnych w jakiegokolwiek jurysdykcji, lub zachęta/zalecenie do podjęcia działalności inwestycyjnej w jakiegokolwiek jurysdykcji. Ani niniejsza Prezentacja, ani jakakolwiek jej część, ani fakt jej dystrybucji lub emisji nie mogą stanowić podstawy ani nie można na nich polegać w związku z jakąkolwiek umową, zobowiązaniem lub decyzją inwestycyjną.

Informacje zawarte w niniejszym dokumencie mają jedynie charakter wstępny i orientacyjny i nie mają na celu zawarcia informacji, które byłyby wymagane do oceny Spółki, jej sytuacji finansowej i/lub jakiegokolwiek decyzji inwestycyjnej. Niniejsza Prezentacja nie ma na celu zapewnienia i nie należy na niej polegać w zakresie doradztwa księgowego, prawnego lub podatkowego, ani nie stanowi rekomendacji inwestycyjnej. Niniejsza Prezentacja została przedstawiona w połączeniu z prezentacją ustną i nie powinna być wrywana z kontekstu.

Żadne informacje zawarte w niniejszej Prezentacji nie mogą być traktowane jako porada inwestycyjna lub rekomendacja inwestycyjna. Informacje zawarte w Prezentacji nie zostały niezależnie zweryfikowane. Nie składa się żadnych oświadczeń, gwarancji ani zobowiązań, wyraźnych lub dorozumianych, ani nie należy polegać na rzetelności, dokładności, kompletności lub poprawności informacji lub opinii zawartych w niniejszej Prezentacji.

Kwestie omówione w niniejszej Prezentacji mogą stanowić stwierdzenia dotyczące przyszłości. Stwierdzenia dotyczące przyszłości stanowią stwierdzenia inne niż stwierdzenia faktów historycznych. Stwierdzenia zawierające słowa "oczekuje", "zamierza", "planuje", "uważa", "przewiduje", "będzie", "celuje", "dąży", "może", "byłby", "mógłby", "będzie kontynuować" i podobne stwierdzenia o charakterze przyszłym lub wybiegającym w przyszłość identyfikują takie stwierdzenia dotyczące przyszłości.

Stwierdzenia dotyczące przyszłości obejmują w szczególności stwierdzenia dotyczące wyników finansowych, strategii biznesowej, planów i celów Spółki w zakresie przyszłej działalności (w tym potencjału wzrostu). Wszystkie stwierdzenia dotyczące przyszłości zawarte w niniejszej Prezentacji odnoszą się do kwestii, które wiążą się ze znanym i nieznanym ryzykiem, niepewnością i innymi czynnikami, które mogą spowodować, że rzeczywiste wyniki, wydajność lub osiągnięcia Spółki będą istotnie różnić się od tych wskazanych w takich stwierdzeniach dotyczących przyszłości oraz od wyników, wydajności lub osiągnięć Spółki w przeszłości. Takie stwierdzenia dotyczące przyszłości opierają się na różnych założeniach i szacunkach dotyczących przyszłych wydarzeń, w tym licznych założeniach dotyczących obecnych i przyszłych strategii biznesowych Spółki oraz przyszłego środowiska operacyjnego, Chociaż Spółka uważa, że te szacunki i założenia są uzasadnione, mogą one okazać się błędne.

Informacje, opinie i stwierdzenia dotyczące przyszłości zawarte w niniejszej Prezentacji dotyczą wyłącznie stanu na dzień niniejszej Prezentacji i mogą ulec zmianie bez powiadomienia. Spółka, jej dyrektorzy, przedstawiciele, pracownicy i doradcy nie zamierzają i wyraźnie zrzekają się jakiegokolwiek obowiązku, zobowiązania lub odpowiedzialności za sporządzenie lub rozpowszechnienie jakiegokolwiek uzupełnienia, zmiany, aktualizacji lub korekty jakichkolwiek informacji, opinii lub stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w niniejszej Prezentacji w celu odzwierciedlenia zmiany jakichkolwiek zdarzeń, warunków lub okoliczności. W zakresie dozwolonym przez obowiązujące przepisy prawa, ani Spółka, ani żaden z jej podmiotów powiązanych, doradców lub przedstawicieli nie ponosi jakiegokolwiek odpowiedzialności (z tytułu zaniedbania lub z innego tytułu) za jakiegokolwiek straty wynikające z jakiegokolwiek wykorzystania niniejszej Prezentacji lub jej treści, lub powstałe w inny sposób w związku z niniejszą Prezentacją.

Niniejsza Prezentacja nie jest przeznaczona do rozpowszechniania lub wykorzystywania przez jakąkolwiek osobę lub podmiot w jakiegokolwiek jurysdykcji, w której takie rozpowszechnianie lub wykorzystywanie byłoby sprzeczne z lokalnymi przepisami prawa lub regulacjami, lub które nakładałoby na Spółkę lub którykolwiek z jej podmiotów stowarzyszonych obowiązek uzyskania zezwolenia, powiadomienia, uzyskania licencji lub spełnienia innych wymogów rejestracyjnych zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa. Nieprzestrzeganie tego ograniczenia może stanowić naruszenie amerykańskich przepisów dotyczących papierów wartościowych. Osoby, które wejdą w posiadanie niniejszej Prezentacji, powinny przestrzegać wszystkich takich ograniczeń.

# DZISIAJ PREZENTUJĄ

---



**Wojciech Wronowski**  
Chief Executive Officer



**Maciej Hebda**  
Treasurer, CFO



Aby dowiedzieć się więcej, odwiedź: <https://ir.huuugegames.com/governance>

# PODSUMOWANIE I KW. 2026



## Stabilne przychody netto: 45,5mln USD w I kw. 2026 (-2,9% rdr)

Wysoka marża wspierana przez rekordowy udział kanału DTC

## Kanał Direct-to-Consumer z nowym rekordem w I kw. 26

DTC odpowiadało za 41% w sprzedaży w I kw. 26 oraz za 42% w kwietniu 2026

## Rekordowa skoryg. marża EBITDA 43%, +2,5 pp rdr

Rygorystyczna dyscyplina kosztowa; OPEX spadł trzeci kwartał z rzędu w ujęciu r/r.

## Silne operacyjne przepływy pieniężne (19,2 mln USD)

Saldo gotówki 119,5 mln USD ( vs. 100,6 mln USD na koniec 2025 r.)

**\$56,5m**  
Przychody

-9,4% rdr  
-3,5% kdk

**\$24,3m**  
Skoryg. EBITDA

-3,8% rdr  
-3,5% kdk

**43%**  
Skoryg. EBITDA Marża

+2,5pp rdr  
0pp kdk

# PRIORYTETY STRATEGICZNE

---



## Priorytet #1

### Stabilizacja podstawowego biznesu

- Zaangażowanie graczy priorytetem ponad krótkoterminową monetyzację
- Długoterminowa zbieżność z dynamikami rynku social casino
- Wzmocnienie kluczowych funkcjonalności i przewag konkurencyjnych

## Priorytet #2

### Wejście na nowe rynki, fuzje i przejęcia

- Strategiczna ekspansja na rynek iGaming
- Budowa nowego segmentu biznesu Huuuge
- Wykorzystanie przewag konkurencyjnych Huuuge w zakresie produktu, marketingu, kontentu oraz infrastruktury
- Wzrastające zaangażowanie w procesy M&A ukierunkowane na podmioty B2C na rynku iGaming

## Priorytet #3

### Polityka alokacji kapitału

- Zakres dystrybucji: 50%-100% rocznych wolnych przepływów pieniężnych (FCF)
- W oparciu o wolne przepływy pieniężne (FCF) danego roku, dystrybucja następuje w kolejnym roku obrotowym
- Wolne przepływy pieniężne za 2025: 73,3 mln USD

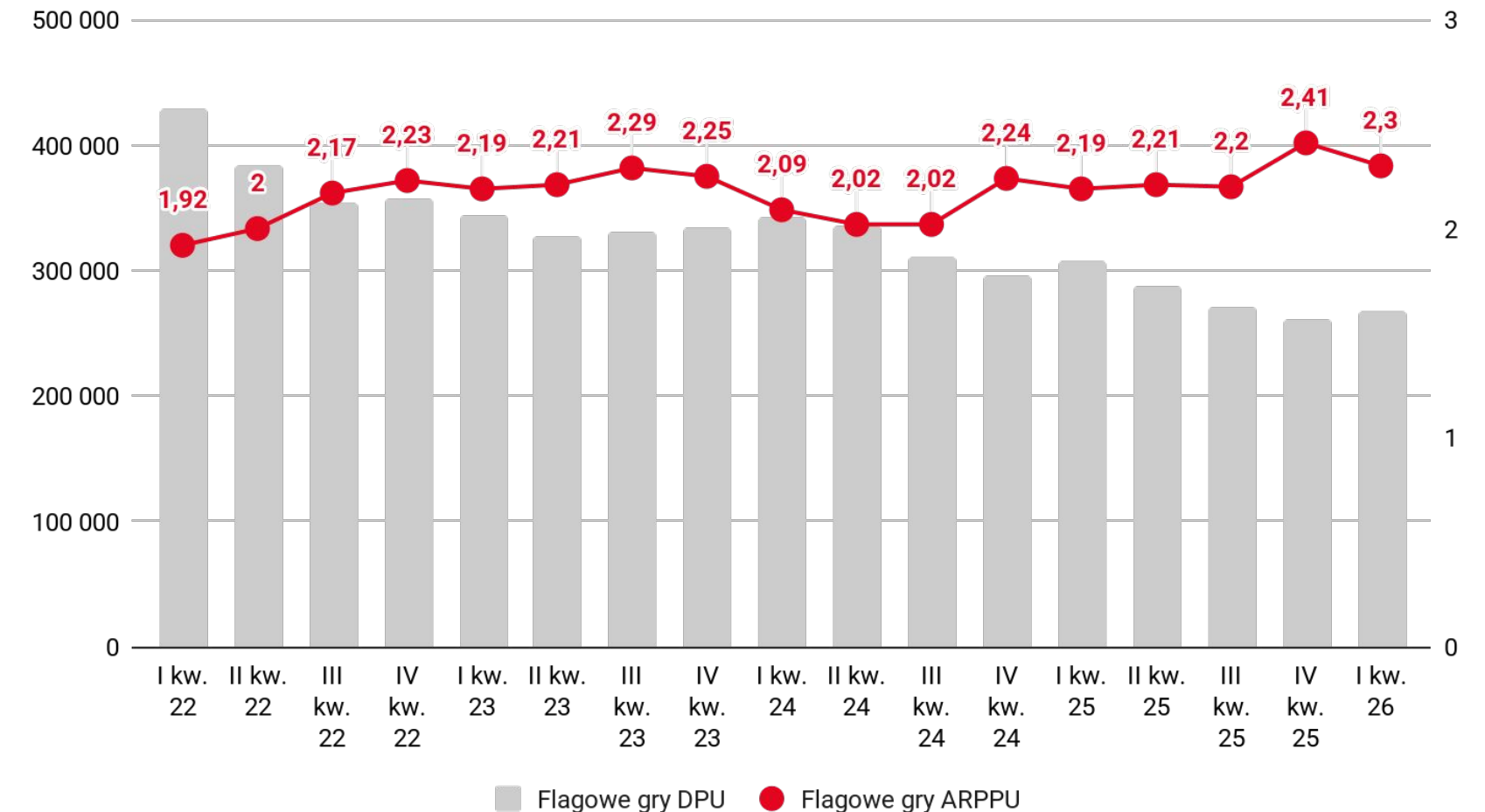
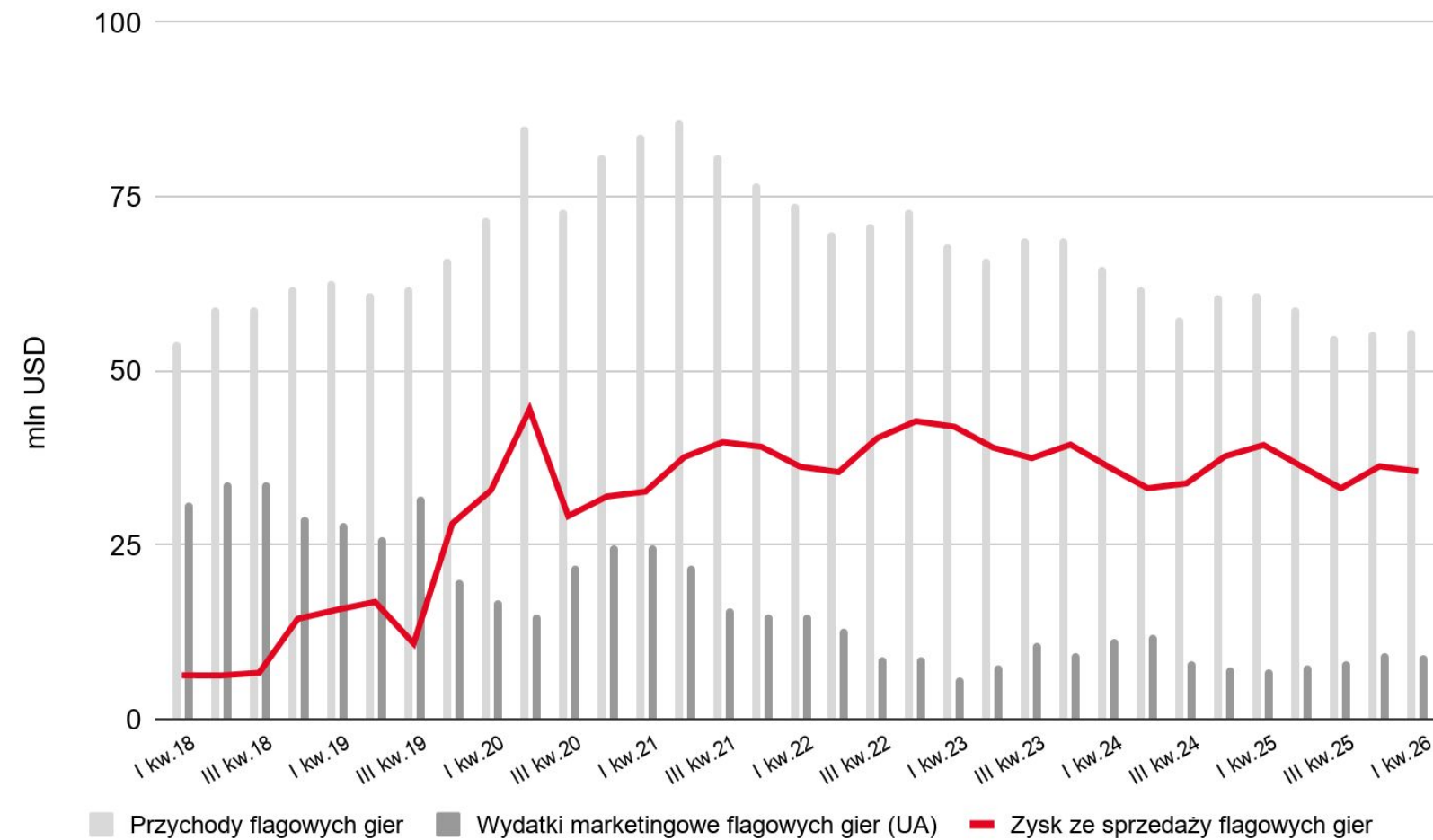
# DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA

---

**HUUUGE**



# FLAGOWE GRY w I kw. 2026 roku



Przychody Grupy w I kw. 2026 wyniosły 56,5 mln USD, co oznacza spadek o 9,4% rdr, zgodny z ogólnymi tendencjami na rynku social casino.

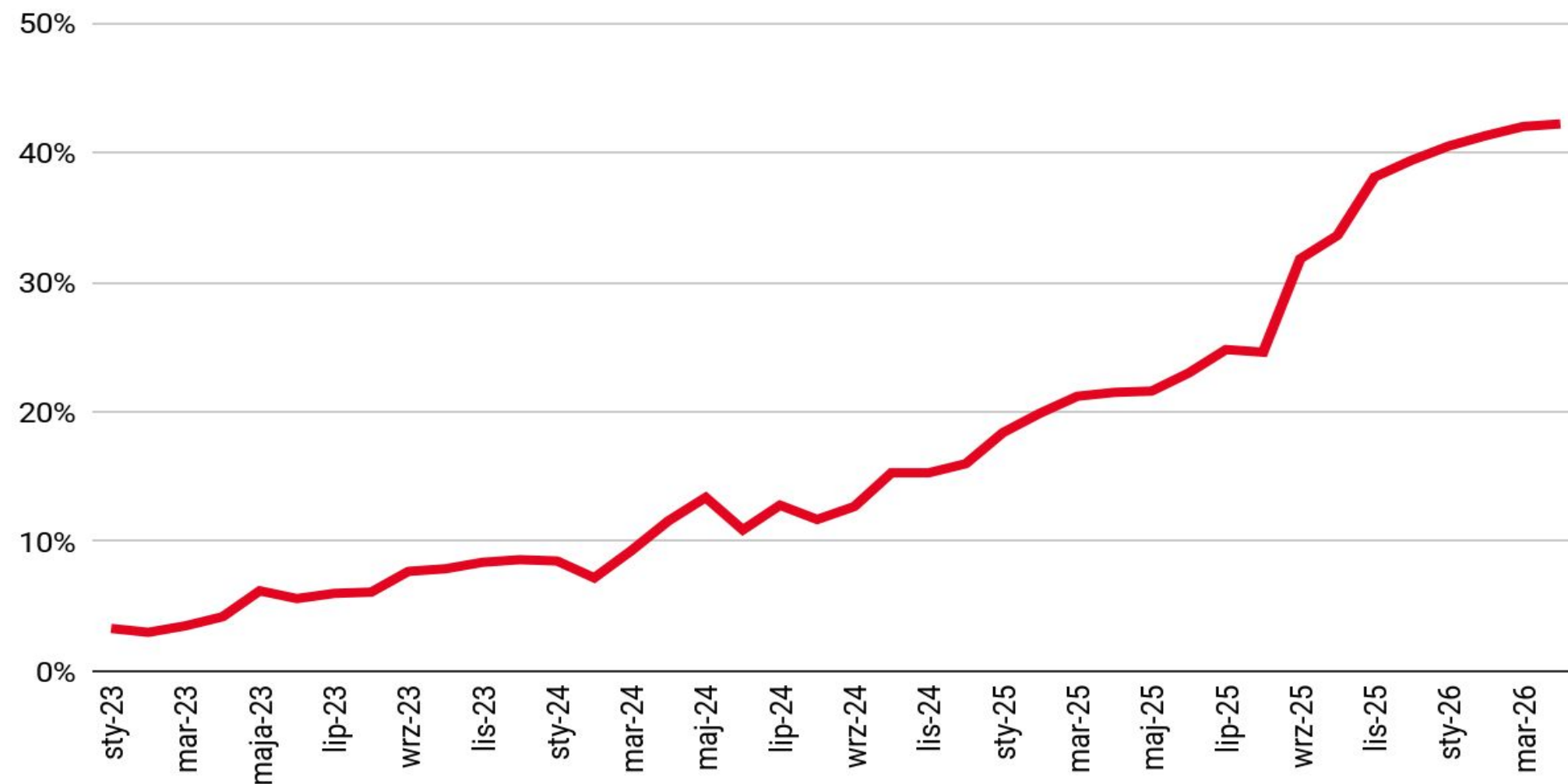
- DAU spadło o 13,3% rdr oraz wzrosło o 2,5% kdk
- ARPDAU wzrosło o 5,2% rdr, spadło o 4,7% kdk
- ARPPU wzrosło o 5,5% rdr, praktycznie bez zmian kdk

**Stabilna i długoterminowa rentowność flagowych gier priorytetem.**

# FLAGOWE GRY: WZROST KANAŁU DTC



Przychody kanału Direct-To-Consumer (Webshop) jako % przychodów Grupy



- Przychody kanału DTC wyniosły 41% przychodów ogółem w I kw. 2026 oraz ~42% w kwietniu 2026
- Trwały wzrost po premierze HUUUGE Pay na iOS (wrzesień) i Android (listopad)
- Celem dalszy wzrost udziału sprzedaży bezpośredniej (DTC) w przychodach, przy jednoczesnej implementacji zmian w przepisach i politykach platform dystrybucyjnych

# WYNIKI FINANSOWE

---

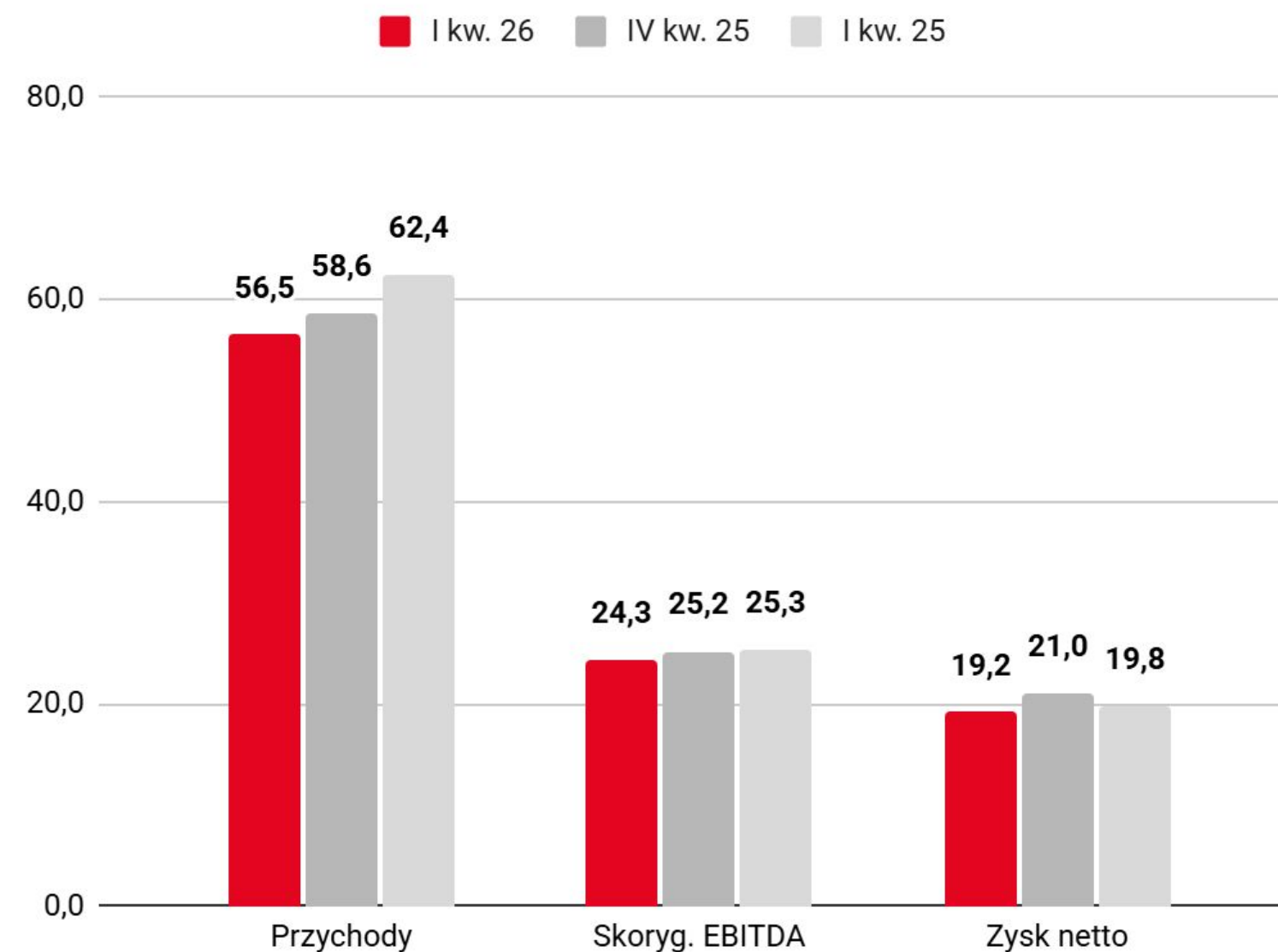
**HUUUGE**



# WYNIKI FINANSOWE



mln USD	I kw. 2026	I kw. 2025	rdr	IV kw. 2025	kdk
<b>Przychody</b>	<b>56.5</b>	<b>62.4</b>	<b>-9.4%</b>	<b>58.6</b>	<b>-3.5%</b>
<b>Zysk/(strata) brutto ze sprzedaży</b>	<b>45.5</b>	<b>46.9</b>	<b>-2.9%</b>	<b>46.3</b>	<b>-1.7%</b>
Koszty sprzedaży i marketingu	-13.5	-11.1	+21.3%	-13.2	+2.3%
Koszty prac badawczo-rozwojowych	-4.2	-6.0	-29.5%	-3.8	+10.5%
Koszty ogólnego zarządu	-6.6	-7.5	-11.8%	-7.1	-7.0%
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne netto	0.1	0.2	-16.7%	0.1	31.8%
<b>Zysk/(strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>21.3</b>	<b>22.4</b>	<b>-5.0%</b>	<b>22.3</b>	<b>-4.5%</b>
Przychody/koszty finansowe netto	1.3	1.0	+30.0%	1.1	14.3%
<b>Zysk/(strata) brutto</b>	<b>22.6</b>	<b>23.4</b>	<b>-3.5%</b>	<b>23.5</b>	<b>-3.8%</b>
Podatek dochodowy	-3.4	-3.6	-5.6%	-2.5	37.2%
<b>Zysk/(strata) netto za okres</b>	<b>19.2</b>	<b>19.8</b>	<b>-3.1%</b>	<b>21.0</b>	<b>-8.6%</b>
<b>Skorygowana EBITDA</b>	<b>24.3</b>	<b>25.3</b>	<b>-3.8%</b>	<b>25.2</b>	<b>-3.5%</b>

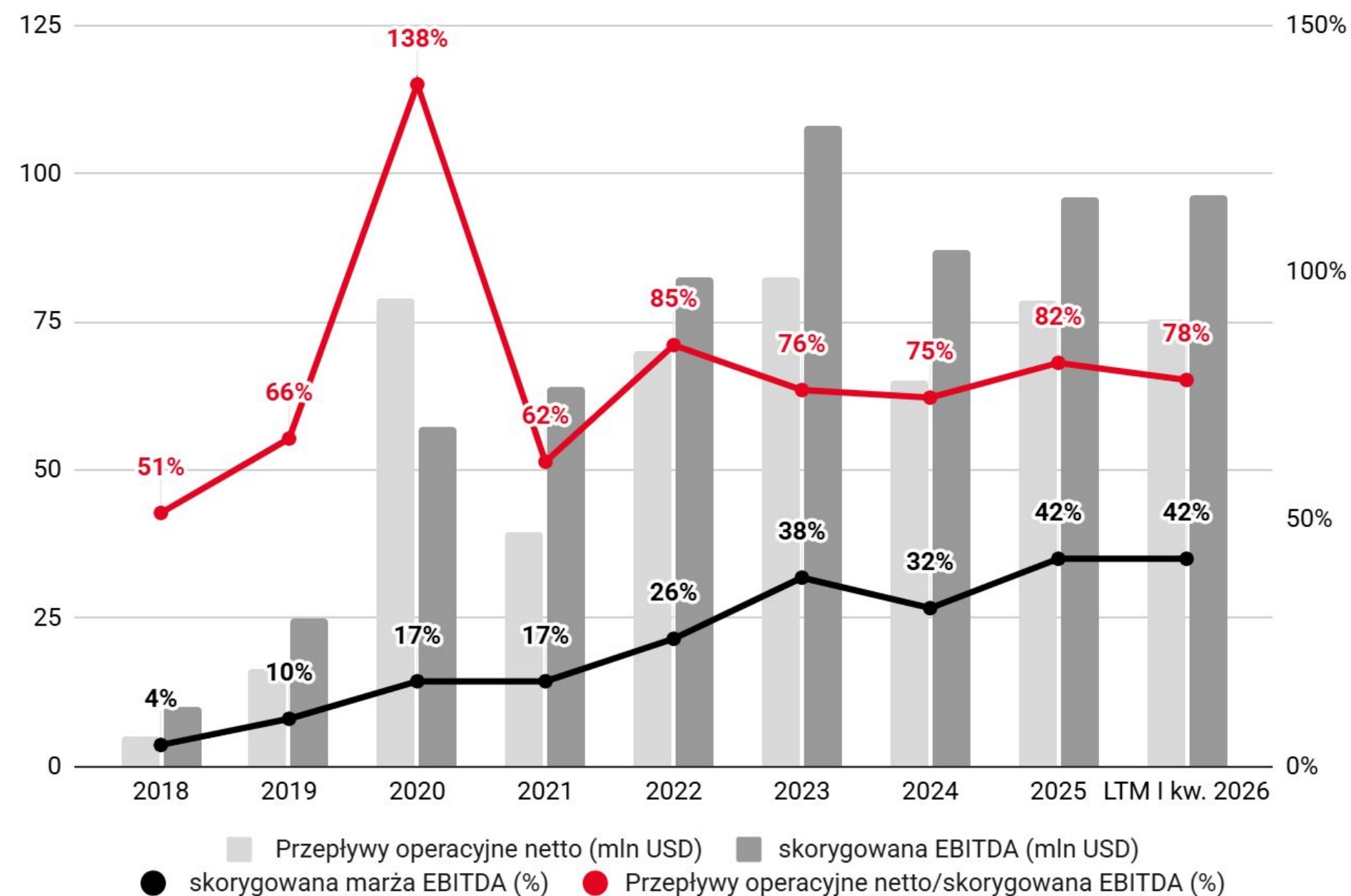


Rentowność priorytetem; dynamika zysku brutto odzwierciedla wpływ ekspansji kanału D2C.

# PRZEPIŁYWY PIENIĘŻNE

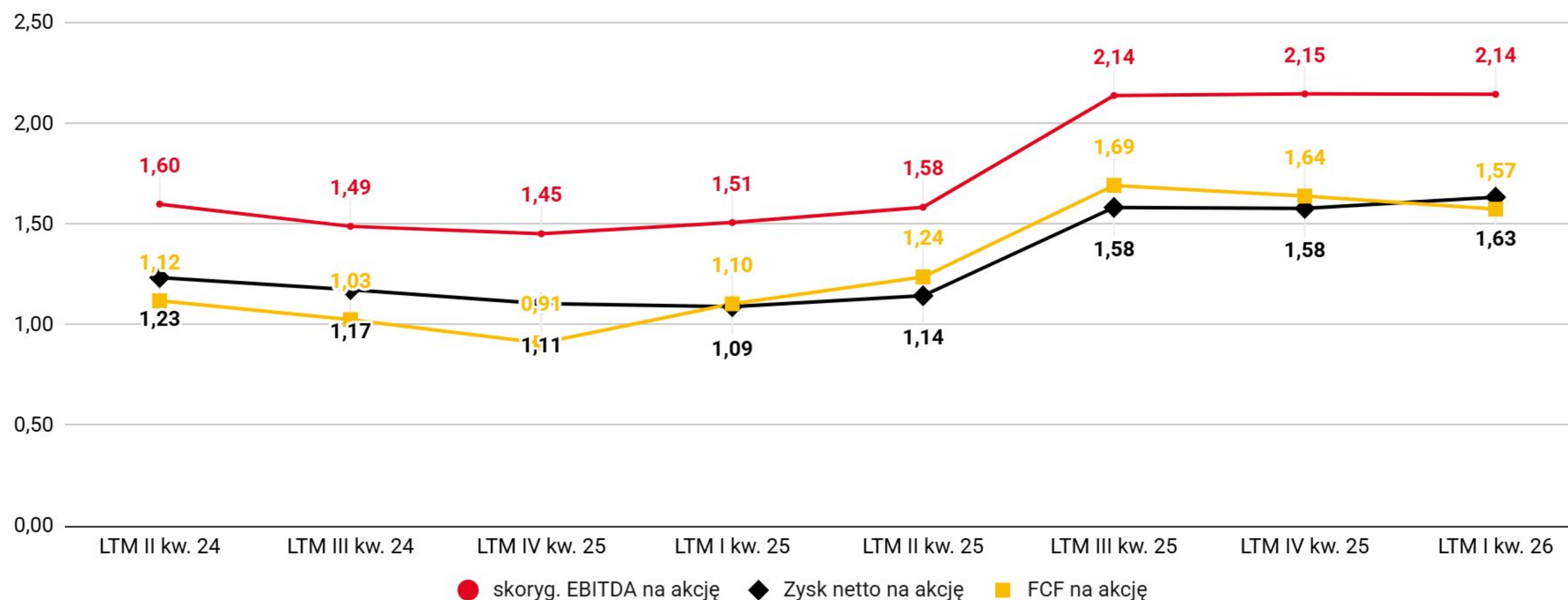


mln USD	I kw. 2026	I kw. 2025	rdr	IV kw. 2025	kdk
Zysk brutto	22.6	23.4	-3.5%	23.5	-3.8%
Przeptywy operacyjne netto	19.2	22.3	-13.6%	15.2	+26.3%
Przeptywy inwestycyjne netto	0.1	1.1	-89.1%	0.6	-83.3%
Przeptywy finansowe netto	-1.8	-1.5	23.0%	-121.9	n/a
<b>Zmiana stanu środków pieniężnych netto</b>	<b>17.5</b>	<b>21.9</b>	<b>-20.0%</b>	<b>-106.1</b>	<b>n/a</b>
<b>Środki pieniężne na koniec okresu</b>	<b>119.5</b>	<b>165.0</b>	<b>-27.6%</b>	<b>100.6</b>	<b>+18.9%</b>



Przeptywy operacyjne wyniosły 19,2 mln USD w I kw. 2026. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty wzrosły do 119,5 mln USD, o 18,9 mln USD więcej niż na koniec 2025 r. Podtrzymujemy nasze zobowiązanie do wypłaty wolnych przepływów pieniężnych, zgodnie z opublikowaną polityką dystrybucji kapitału.

# KLUCZOWE WSKAŹNIKI FINANSOWE NA AKCJĘ



Nasze wskaźniki na akcję systematycznie poprawiały się przez ostatnie 2 lata i osiągają obecnie rekordowe poziomy. Uważamy, że nasza strategia alokacji kapitału oparta na skupach akcji własnych, redukujących liczbę akcji, jest korzystna dla naszych akcjonariuszy w długim terminie.

# 2026

---

**HUUUGE**



# 2026 ROK - OCZEKIWANIA



## PERSPEKTYWY NA 2026 ROK (R/R)

<b>Przychody</b>	<b>NIEZNACZNY SPADEK</b>
<b>Koszty marketingu</b>	<b>NIEZNACZNY WZROST</b>
<b>Koszty operacyjne (bez kosztów marketingu)</b>	<b>NIEZNACZNY SPADEK</b>
<b>Skorygowana EBITDA</b>	<b>NIEZNACZNY SPADEK</b>
<b>Skorygowana marża EBITDA (%)</b>	<b>STABILNA</b>

## PODSUMOWANIE

- Niewielki spadek przychodów netto w 2026 roku, zgodny z szerszymi tendencjami na rynku *social casino*
- Wydatki marketingowe jako procent przychodów powinny kształtować się na poziomie kilkunastu procent. Priorytetem pozostaje rygorystyczna dyscyplina w zakresie rentowności kampanii (paybacks). Wydatki w II kw. prawdopodobnie niższe niż w I kw.
- Nieznaczny spadek kosztów operacyjnych rdr (z wyłączeniem UA) po dwóch latach restrukturyzacji organizacyjnej.
- Oczekiwana wysoka rentowność, z marżami skorygowanej EBITDA na poziomie porównywalnym do 2025 roku



# DZIĘKU JEMY!

---

Aby dowiedzieć się więcej, wejdź na:  
[ir.huuugegames.com/pl](https://ir.huuugegames.com/pl)

**Stabilne przychody netto: 45,5mln USD w I kw. 2026  
(-2,9% rdr)**

Wysoka marża wspierana przez rekordowy udział kanału DTC

**Kanał Direct-to-Consumer z nowym rekordem w I  
kw. 26**

DTC odpowiadało za 41% w sprzedaży w I kw. 26 oraz za 42%  
w kwietniu 2026

**Rekordowa skoryg. marża EBITDA 43%, +2,5 pp rdr**

Rygorystyczna dyscyplina kosztowa; OPEX spadł trzeci kwartał  
z rzędu w ujęciu r/r.

**Silne przepływy pieniężne oraz operacyjne (19,2 mln  
USD)**

Saldo gotówki 119,5 mln USD ( vs. 100,6 mln USD na koniec 2025 r.)

# DANE FINANSOWE



Rachunek zysków i strat (mln USD)	2022	2023	2024	2025	I kw. 22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw. 23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 23	I kw. 24	II kw. 24	III kw. 24	IV kw. 24	I kw. 25	II kw. 25	III kw. 25	IV kw. 25	I kw. 26
Przychody ze sprzedaży	318,6	283,4	250,8	235,6	84,0	79,4	77,5	77,7	71,7	69,2	71,2	71,3	67,0	63,4	58,8	61,7	62,4	58,8	55,8	58,6	56,5
Koszt własny sprzedaży	-98,9	-82,6	-69,0	-55,7	-25,5	-24,0	-23,8	-23,6	-21,1	-20,3	-20,6	-20,5	-19,1	-17,6	-16,0	-16,3	-15,5	-14,7	-13,3	-12,2	-11,0
<b>Zysk/(strata) brutto ze sprzedaży</b>	<b>221,7</b>	<b>200,9</b>	<b>181,8</b>	<b>179,9</b>	<b>58,5</b>	<b>55,4</b>	<b>53,8</b>	<b>54,0</b>	<b>50,6</b>	<b>48,9</b>	<b>50,6</b>	<b>50,8</b>	<b>47,9</b>	<b>45,7</b>	<b>42,7</b>	<b>45,4</b>	<b>46,9</b>	<b>44,1</b>	<b>42,5</b>	<b>46,3</b>	<b>45,5</b>
Koszty sprzedaży i marketingu	-88,8	-50,2	-52,9	-48,6	-29,9	-27,4	-17,7	-13,8	-9,4	-11,0	-15,3	-14,5	-15,1	-15,6	-11,7	-10,6	-11,1	-11,5	-12,7	-13,2	-13,5
Kampanie pozyskiwania użytkownika	-73,7	-35,3	-38,9	-31,9	-26,3	-23,1	-14,2	-10,1	-6,3	-7,7	-10,9	-10,4	-11,8	-11,9	-8,5	-6,7	-7,2	-7,5	-7,9	-9,2	-9,3
Koszty sprzedaży i marketingu	-15,1	-14,8	-14,1	-16,6	-3,6	-4,2	-3,5	-3,8	-3,1	-3,3	-4,5	-4,0	-3,3	-3,6	-3,2	-3,9	-3,9	-4,0	-4,8	-4,0	-4,2
Koszty prac badawczo-rozwojowych	-29,6	-22,0	-22,2	-17,8	-9,0	-7,9	-6,3	-6,5	-7,5	-5,4	-4,8	-4,5	-5,7	-5,9	-5,3	-5,3	-6,0	-4,1	-3,9	-3,8	-4,2
Koszty ogólnego zarządu	-39,6	-34,5	-31,3	-28,4	-9,1	-9,2	-11,6	-9,7	-9,6	-8,0	-7,6	-8,9	-8,0	-7,8	-8,4	-7,1	-7,5	-6,9	-6,9	-7,1	-6,6
Utrata wartości aktywów niematerialnych	-26,1		-3,5	0,0				-26,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne netto	1,0	-0,2	-4,5	-1,0	0,1	0,2	0,4	0,3	0,4	0,0	-0,2	-0,3	-1,0	0,0	0,2	-3,8	0,2	-0,9	-0,4	0,1	0,1
<b>Zysk/(strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>38,6</b>	<b>94,1</b>	<b>70,9</b>	<b>84,2</b>	<b>10,7</b>	<b>11,2</b>	<b>18,5</b>	<b>-1,8</b>	<b>24,5</b>	<b>24,4</b>	<b>22,5</b>	<b>22,6</b>	<b>18,1</b>	<b>16,5</b>	<b>17,5</b>	<b>18,7</b>	<b>22,4</b>	<b>20,8</b>	<b>18,6</b>	<b>22,3</b>	<b>21,3</b>
Przychody finansowe	2,2	5,8	7,1	6,8	0,2	0,0	0,7	1,3	1,6	2,1	0,7	1,4	2,1	1,9	0,5	2,6	2,1	1,5	1,7	1,5	1,4
Koszty finansowe	-1,7	1,2	-0,3	-3,0	-0,1	-1,2	-0,7	0,2	-0,1	-0,1	-0,3	-0,6	-0,1	0,0	-0,1	-0,1	-1,2	-1,9	0,4	-0,4	-0,1
<b>Zysk/(strata) brutto</b>	<b>39,1</b>	<b>98,8</b>	<b>77,8</b>	<b>88,0</b>	<b>10,7</b>	<b>10,0</b>	<b>18,6</b>	<b>-0,2</b>	<b>26,0</b>	<b>26,5</b>	<b>22,9</b>	<b>23,4</b>	<b>20,1</b>	<b>18,4</b>	<b>18,0</b>	<b>21,3</b>	<b>23,4</b>	<b>20,4</b>	<b>20,7</b>	<b>23,5</b>	<b>22,6</b>
Podatek dochodowy	-7,0	-16,6	-12,4	-14,9	-1,8	-1,3	-3,3	-0,6	-3,6	-4,7	-4,3	-3,9	-3,6	-3,3	-2,8	-2,8	-3,6	-3,1	-5,7	-2,5	-3,4
<b>Zysk/(strata) netto za rok obrotowy</b>	<b>32,0</b>	<b>82,2</b>	<b>65,4</b>	<b>73,1</b>	<b>8,9</b>	<b>8,6</b>	<b>15,3</b>	<b>-0,9</b>	<b>22,4</b>	<b>21,7</b>	<b>18,7</b>	<b>19,4</b>	<b>16,5</b>	<b>14,3</b>	<b>15,3</b>	<b>18,5</b>	<b>19,8</b>	<b>17,3</b>	<b>15,1</b>	<b>21,0</b>	<b>19,2</b>

Bilans (mln USD)	2022	2023	2024	2025	I kw. 22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw. 23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 23	I kw. 24	II kw. 24	III kw. 24	IV kw. 24	I kw. 25	II kw. 25	III kw. 25	IV kw. 25	I kw. 26
Aktywa trwałe	37,4	29,8	25,8	15,5	65,4	63,2	60,3	37,4	36,5	32,9	30,5	29,8	32,6	32,1	30,9	25,8	24,1	23,4	17,6	15,5	15,9
Aktywa obrotowe	248,9	191,5	177,5	139,8	225,8	213,2	218,2	248,9	274,6	293,8	163,5	187,6	196,8	141,0	156,0	177,5	197,0	219,2	240,5	139,8	157,8
<b>Aktywa</b>	<b>286,3</b>	<b>221,3</b>	<b>203,3</b>	<b>155,3</b>	<b>291,2</b>	<b>276,4</b>	<b>278,5</b>	<b>286,3</b>	<b>311,1</b>	<b>326,7</b>	<b>194,0</b>	<b>217,4</b>	<b>229,4</b>	<b>173,1</b>	<b>186,9</b>	<b>203,3</b>	<b>221,1</b>	<b>242,6</b>	<b>258,1</b>	<b>155,3</b>	<b>173,7</b>
Kapitał własny	240,7	177,1	172,8	132,6	236,3	227,4	238,0	240,7	263,8	286,0	153,7	177,1	193,8	138,4	156,1	172,8	194,8	215,7	231,7	132,6	151,9
Zobowiązania długoterminowe	10,0	7,2	4,0	0,9	12,2	11,0	9,8	10,0	9,6	8,6	7,5	7,2	6,5	5,2	5,0	4,0	3,1	2,4	1,6	0,9	2,0
Zobowiązania krótkoterminowe	35,6	37,0	26,5	21,8	42,7	38,1	30,7	35,6	37,8	32,1	32,8	33,2	29,1	29,2	25,7	26,5	23,1	24,6	24,8	21,8	19,8
<b>Kapitały i zobowiązania</b>	<b>286,3</b>	<b>221,3</b>	<b>203,3</b>	<b>155,3</b>	<b>291,2</b>	<b>276,4</b>	<b>278,5</b>	<b>286,3</b>	<b>311,1</b>	<b>326,7</b>	<b>194,0</b>	<b>217,4</b>	<b>229,4</b>	<b>173,1</b>	<b>186,9</b>	<b>203,3</b>	<b>221,1</b>	<b>242,6</b>	<b>258,1</b>	<b>155,3</b>	<b>173,7</b>

Rachunek przepływów pieniężnych (mln USD)	2022	2023	2024	2025	I kw. 22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw. 23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 23	I kw. 24	II kw. 24	III kw. 24	IV kw. 24	I kw. 25	II kw. 25	III kw. 25	IV kw. 25	I kw. 26
Przeplwy z działalności operacyjnej netto	71,0	82,4	65,0	78,4	19,9	6,4	15,8	28,9	16,9	20,5	20,2	24,8	14,4	18,3	14,5	17,8	22,3	25,3	15,6	15,2	19,2
Przeplwy z działalności inwestycyjnej netto	-32,6	4,1	-0,6	4,8	-25,7	-1,1	-5,3	-0,6	1,4	1,2	0,5	0,9	-2,6	-0,1	1,0	0,8	1,1	1,8	1,2	0,6	0,1
Przeplwy z działalności finansowej netto	-21,8	-155,0	-74,4	-125,7	0,1	-16,3	-4,8	-0,8	-0,9	-1,0	-151,9	-1,1	-1,0	-71,4	-1,1	-0,9	-1,5	-1,1	-1,2	-121,9	-1,8
EBITDA	50	100	80,1	92,7	13,3	13,8	21,4	1,2	27,0	26,6	24,7	24,9	20,6	18,7	19,9	21,0	24,7	23,0	20,7	24,3	23,3
Skorygowana EBITDA	82	108	87,1	96,0	14,4	13,7	24,5	29,7	27,6	27,5	27,0	26,1	21,9	19,4	20,9	24,8	25,3	24,0	21,6	25,2	24,3
Skorygowany zysk netto	65	87	72,3	76,5	10,0	8,6	18,4	27,7	23,0	22,6	21,0	20,6	17,9	15,8	16,3	22,3	20,4	18,3	15,9	21,9	20,2

# WSKAŹNIKI OPERACYJNE



(użytkownicy)	2022	2023	2024	2025	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 23	I kw. 24	II kw. 24	III kw. 24	IV kw. 24	I kw. 25	II kw. 25	III kw. 25	IV kw. 25	I kw. 26
<b>DAU razem</b>	<b>610 489</b>	<b>429 787</b>	<b>374 648</b>	<b>314 598</b>	<b>701 620</b>	<b>671 967</b>	<b>557 666</b>	<b>510 702</b>	<b>468 395</b>	<b>426 045</b>	<b>415 491</b>	<b>408 100</b>	<b>409 268</b>	<b>392 898</b>	<b>359 193</b>	<b>337 992</b>	<b>346 936</b>	<b>322 044</b>	<b>301 976</b>	<b>287 437</b>	<b>291,206</b>
Flagowe tytuły	380 751	334 126	320,482	282,086	428 174	384 442	353 568	356 818	344 143	326 640	331 069	334 652	341 901	335 522	310 137	295 043	308 106	288 145	271 603	260 489	267,045
Pozostałe tytuły	201 703	89 964	51,854	31,607	239 022	248 754	180 427	138 609	113 468	94 148	81 738	70 502	64 419	54 889	47 087	41 100	37 487	33 032	29 639	26 271	23,592
Inne	28 055	5 697	2,312	905	34 424	38 770	23 671	15 275	10 784	5 257	2 684	2 946	2 948	2 486	1 970	1 849	1 342	868	734	678	569
(users)	2022	2023	2024	2025	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 23	I kw. 24	II kw. 24	III kw. 24	IV kw. 24	I kw. 25	II kw. 25	III kw. 25	IV kw. 25	I kw. 26
<b>DPU razem</b>	<b>22 266</b>	<b>16 689</b>	<b>14 364</b>	<b>12 814</b>	<b>24 951</b>	<b>23 123</b>	<b>21 041</b>	<b>19 948</b>	<b>17 814</b>	<b>16 341</b>	<b>16 510</b>	<b>16 089</b>	<b>15 730</b>	<b>14 195</b>	<b>13 369</b>	<b>14 199</b>	<b>14 080</b>	<b>12 953</b>	<b>11 962</b>	<b>12 261</b>	<b>12,021</b>
Flagowe tytuły	18 134	15 205	13,642	12,405	19 788	18 066	17 330	17 352	15 843	14 757	15 231	14 990	14 791	13 442	12 723	13,644	13 575	12 527	11 587	11 931	11,729
Pozostałe tytuły	3 867	1 457	716	407	4 859	4 648	3 456	2 506	1 912	1 563	1 263	1 090	931	747	640	550	521	425	373	327	290
Inne	236	27	27	3	304	410	254	90	60	20	17	9	8	6	6	5	3	2	2	3	2
(%)	2022	2023	2024	2025	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 23	I kw. 24	II kw. 24	III kw. 24	IV kw. 24	I kw. 25	II kw. 25	III kw. 25	IV kw. 25	I kw. 26
<b>Konwersja</b>	<b>6,3%</b>	<b>8,0%</b>	<b>7,0%</b>	<b>7,8%</b>	<b>5,6%</b>	<b>5,5%</b>	<b>7,0%</b>	<b>7,9%</b>	<b>8,1%</b>	<b>8,0%</b>	<b>7,9%</b>	<b>7,7%</b>	<b>7,1%</b>	<b>6,4%</b>	<b>6,6%</b>	<b>8,1%</b>	<b>8,2%</b>	<b>7,9%</b>	<b>7,50%</b>	<b>7,7%</b>	<b>7,50%</b>
Flagowe tytuły	9,7%	9,8%	7,8%	8,6%	8,6%	9,2%	10,7%	10,9%	10,8%	10,1%	9,6%	8,9%	8,2%	7,2%	7,2%	9,1%	9,1%	8,7%	8,10%	8,3%	8,00%
Pozostałe tytuły	3,5%	3,8%	3,2%	2,9%	3,5%	3,2%	3,7%	3,9%	3,8%	3,8%	3,6%	3,8%	3,2%	3,2%	3,3%	3,2%	3,1%	3,0%	2,80%	2,9%	3,00%
Inne	1,8%	0,8%	0,4%	0,3%	1,5%	1,8%	2,6%	1,2%	1,1%	0,5%	0,6%	0,5%	0,4%	0,4%	0,4%	0,3%	0,3%	0,2%	0,30%	0,4%	0,4%
(USD)	2022	2023	2024	2025	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 23	I kw. 24	II kw. 24	III kw. 24	IV kw. 24	I kw. 25	II kw. 25	III kw. 25	IV kw. 25	I kw. 26
<b>ARPPU</b>	<b>1,43</b>	<b>1,81</b>	<b>1,83</b>	<b>2,05</b>	<b>1,33</b>	<b>1,29</b>	<b>1,50</b>	<b>1,66</b>	<b>1,70</b>	<b>1,77</b>	<b>1,89</b>	<b>1,90</b>	<b>1,80</b>	<b>1,77</b>	<b>1,78</b>	<b>1,99</b>	<b>1,98</b>	<b>2,01</b>	<b>2,01</b>	<b>2,22</b>	<b>2,13</b>
Flagowe tytuły	2,07	2,23	2,09	2,25	1,92	2,00	2,17	2,23	2,19	2,21	2,29	2,25	2,09	2,02	2,02	2,24	2,19	2,21	2,2	2,41	2,30
Pozostałe tytuły	0,39	0,33	0,30	0,31	0,44	0,38	0,37	0,36	0,35	0,33	0,32	0,31	0,31	0,32	0,27	0,27	0,32	0,27	0,32	0,32	0,30
Inne	0,13	0,06	0,08	0,02	0,15	0,14	0,11	0,07	0,07	0,08	0,06	0,04	0,03	0,04	0,17	0,07	0,01	0,02	0,03	0,03	0,02
(USD)	2022	2023	2024	2025	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 23	I kw. 24	II kw. 24	III kw. 24	IV kw. 24	I kw. 25	II kw. 25	III kw. 25	IV kw. 25	I kw. 26
<b>Dzienne ARPPU</b>	<b>38,0</b>	<b>46,0</b>	<b>47,5</b>	<b>50,1</b>	<b>35,9</b>	<b>36,1</b>	<b>38,9</b>	<b>41,7</b>	<b>44,0</b>	<b>45,6</b>	<b>47,1</b>	<b>47,7</b>	<b>46,3</b>	<b>48,66</b>	<b>47,5</b>	<b>47,0</b>	<b>48,4</b>	<b>49,7</b>	<b>50,4</b>	<b>51,7</b>	<b>51,5</b>
Flagowe tytuły	43,4	49,1	49,2	51,2	41,5	42,4	44,4	45,9	47,6	49,0	49,8	50,2	48,4	50,48	49,2	48,4	49,6	50,9	51,5	52,7	52,4

# SŁOWNICZEK

---



**ARPPU** Średni przychód na aktywnego użytkownika dziennie

**ARPPU** Średni przychód na płatącego użytkownika dziennie

**DAU** Dzienna liczba aktywnych użytkowników

**DPU** Dzienna liczba płatących użytkowników

**EPS** Zysk/(strata) na jedną akcję

**Live Ops** Działania mające na celu zwiększenie zaangażowania graczy, m.in, poprzez dodawanie nowych funkcji do gier, cykliczne i jednorazowe wirtualne wydarzenia, w których gracze mogą uczestniczyć, oraz aktywne zarządzanie promocjami w grze

**MAU** Liczba indywidualnych użytkowników, którzy korzystali z gry w danym miesiącu

**Miesięczna konwersja** Miesięczną konwersję definiujemy jako odsetek MAU (liczby indywidualnych użytkowników, którzy korzystali z gry w danym miesiącu), którzy dokonali przynajmniej jednego zakupu w miesiącu w tym samym okresie

**MPU** MPU definiuje się jako liczbę graczy (aktywnych użytkowników), którzy dokonali zakupu przynajmniej raz w danym miesiącu

**Retencja** Liczba użytkowników, którzy kontynuowali korzystanie z gry po określonym czasie od pobrania aplikacji

**UAMC (User acquisition marketing campaigns)** Koszty kampanii marketingowych (płatne pozyskiwanie użytkowników)