

Drodzy Akcjonariusze,

Rok 2025 był dla 3R Games najlepszym okresem w historii Spółki. Osiągnęliśmy rekordowy wynik finansowy, przekraczający 3 mln zł zysku netto, jednocześnie budując solidne fundamenty pod dalszy rozwój w segmencie gier VR.

Sukces komercyjny *Cave Crane*, utrzymująca się silna pozycja *Thief Simulator VR* oraz konsekwentna realizacja przyjętej strategii pozwoliły nam nie tylko zwiększyć skalę działalności, ale również wzmocnić naszą pozycję w dynamicznie rozwijającym się rynku VR.

CO ZA NAMI?

Miniony okres przyniósł nam kilka kluczowych osiągnięć:

- Wypracowaliśmy drugi bestseller — nasze autorskie IP **Cave Crane** sprzedało się w ponad 130 tysiącach egzemplarzy w ciągu 10 miesięcy od premiery.
- Wprowadziliśmy grę na trzy platformy (**Meta Quest, PSVR2, SteamVR**), a premiera na platformie PICO jest w przygotowaniu.
- Dwa tygodnie temu udostępniliśmy długo oczekiwany tryb multiplayer — już dziś widzimy, że został on bardzo dobrze przyjęty przez graczy i istotnie zwiększa zaangażowanie społeczności.
- Nasz debiutancki bestseller - **Thief Simulator VR: Greenview Street** - wraz z dodatkami pozostaje jednym z flagowych tytułów w abonamentowej usłudze Horizon+, co zapewnia mu stabilną widoczność i długoterminową monetyzację.
- Premiera **Besiege VR**, mimo silnego IP, dobrych prognoz oraz bardzo dobrego odbioru technicznego, nie spełniła dotychczas naszych oczekiwań sprzedażowych. Traktujemy to jako wyzwanie, nie porażkę i aktywnie pracujemy nad poprawą jego wyników.

Sumarycznie:

- **Rekordowy wynik finansowy**

Działania podjęte jesienią 2024 roku oraz konsekwentna realizacja strategii dostosowanej do zmian w polityce platformy Meta pozwoliły Spółce nie tylko skutecznie przejść przez wymagający okres, ale również osiągnąć najlepszy wynik w jej historii, przekraczający poziom 3 mln zł zysku netto.

- **Stać operacyjna niezależność**

Na dzień sporządzenia niniejszego listu wszystkie realizowane przez Spółkę projekty są w pełni zabezpieczone finansowo, a bieżące przepływy operacyjne pokrywają koszty jej funkcjonowania. Konsekwentnie realizowana strategia efektywnego zarządzania produkcją oraz utrzymywania dyscypliny kosztowej przynosi oczekiwane rezultaty.

W obecnych warunkach Spółka koncentruje się na dalszym rozwoju i maksymalizacji potencjału realizowanych projektów, przy jednoczesnym zachowaniu dyscypliny kosztowej oraz selektywnym podejściu do nowych inicjatyw, które mogą istotnie wspierać dalszy wzrost wartości Spółki.

• Dywidenda

W oparciu o osiągnięte wyniki oraz stabilną sytuację płynnościową Zarząd zarekomendował podział wypracowanego zysku między akcjonariuszy. Jest to pierwsza dywidenda w historii Spółki i jednocześnie wyraźny sygnał jej dojrzałości operacyjnej oraz zdolności do tworzenia wartości dla akcjonariuszy.

CO PRZED NAMI?

- Kontynuujemy szeroką strategię rozwoju **Cave Crave**, obejmującą:
 - regularne płatne dodatki z nową zawartością,
 - silne komunikacyjnie wirtualizacje rzeczywistych jaskiń i związanych z nimi historii (obecnie pracujemy nad odwzorowaniem jaskini Tham Luang),
 - duże rozszerzenia wprowadzające nowe scenerie, mechaniki oraz zadania.

Naszym celem jest rozwój Cave Crave z „gry o jaskiniach” w szerszą platformę umożliwiającą bezpieczne doświadczanie trudno dostępnych i/lub niebezpiecznych środowisk. Doświadczenia multiplayer odgrywają w tej wizji istotną rolę — wspólna eksploracja miejsc znanych z realnych, często dramatycznych wydarzeń (jak akcja ratunkowa tajlandzkiej drużyny Wild Boars) pokazuje, jak unikalne i angażujące mogą być tego typu przeżycia. To tylko jeden z wielu kierunków, które planujemy rozwijać w tym i kolejnych latach.

- Przygotowujemy premierę naszego trzeciego autorskiego IP — **Punch Lunch: Foodtruck Fighter**. Zgodnie z wcześniejszymi założeniami tytuł jest rozwijany równoległe z myślą o szerokiej gamie platform (**PC, Steam Deck, Xbox, PlayStation, Nintendo Switch**), co:
 - zwiększa jego potencjał sprzedażowy,
 - ogranicza przyszłe koszty portowania,
 - pozwala na dywersyfikację źródeł przychodów.
 - Równoległe pracujemy nad premierą **Thief Simulator VR: Heist Crew** — naszej autorskiej gry wieloosobowej osadzonej w uniwersum Thief Simulator. W procesie produkcji wykorzystujemy doświadczenia zdobyte przy tworzeniu trybu multiplayer w Cave Crave. Zakładamy, że przełoży się to na:
 - bardziej dopracowane i satysfakcjonujące doświadczenie sieciowe,
 - wysoką regrywalność dzięki zastosowaniu proceduralnej generacji poziomów.
 - Rozwijamy również projekt **Cave Crave: Real Spelunking** — nowy tytuł kierowany na platformy Steam, PlayStation, Xbox oraz Nintendo Switch. Gra będzie realistycznym symulatorem spelunkingu, który udostępni na płaskich ekranach prawdziwe jaskinie znane z trybu turystycznego wersji VR (m.in. Nutty Putty, Tham Luang i inne) i przeniesie wysoką wiarygodność rekonstrukcji z VR do segmentu masowego odbiorcy.
-

RYNEK VR w latach 2026-27

W naszej ocenie wnioski zaprezentowane przez Metę podczas „The State of VR at GDC 2026” potwierdzają rosnącą dojrzałość rynku VR oraz jego atrakcyjność dla niezależnych producentów gier. Dane za 2025 rok wskazują na dalszy wzrost wykorzystania urządzeń Quest oraz przychodów platformy Meta Horizon Store.

Ponad 100 tytułów przekroczyło poziom 1 mln USD przychodów brutto, a segment zakupów wewnątrz gry (IAP) wzrósł o ponad 10%, przy jednoczesnym zwiększeniu liczby aplikacji osiągających istotną skalę przychodową.

Istotnym elementem ekosystemu pozostaje również program Meta Horizon+, który przekroczył poziom 1 mln subskrybentów i wygenerował blisko 20 mln USD wypłat dla deweloperów w 2025 roku, co potwierdza jego znaczenie jako stabilnego źródła monetyzacji dla studiów third-party.

Z perspektywy Spółki szczególnie istotny jest rosnący udział gier multiplayer i co-op, przy jednoczesnym wzroście oczekiwań użytkowników w zakresie jakości i poziomu dopracowania produktów. Trend ten pozostaje spójny z kierunkiem rozwoju 3R Games, obejmującym zarówno *Cave Crave*, jak i projekt *Thief Simulator: Heist Crew*.

Dodatkowo zmiany w strukturze ekosystemu Meta, w tym ograniczenie ekspozycji Horizon Worlds w sklepie Quest, sprzyjają większej przejrzystości oferty oraz poprawie widoczności klasycznych produkcji VR, co może pozytywnie wpływać na odkrywalność wysokiej jakości tytułów.

PODSUMOWANIE

3R Games rozwija się w oparciu o zdywersyfikowany model działalności, obejmujący zarówno segment VR, jak i rynek gier na platformy flat screen oraz konsole, co pozwala nam skalować biznes w oparciu o różne źródła przychodów i docierać do szerokiego grona odbiorców.

Wierzymy, że rynek VR stoi dziś u progu kolejnej fazy wzrostu, a jego rosnąca adopcja oraz rozwój modeli monetyzacji będą w nadchodzących latach sprzyjały powstawaniu projektów o coraz większej skali i potencjale komercyjnym.

Ambicją Spółki jest wykorzystanie tych trendów do dalszego rozwoju oraz budowy skalowalnego portfela własnych IP, który będzie stanowił fundament długoterminowego wzrostu wartości dla akcjonariuszy.

Dziękujemy za zaufanie, którym obdarzają Państwo 3R Games.



Prezes Zarządu 3R Games S.A



Piotr Surmacz