



ten square_games

Wyniki 1H 2018

Sierpień 2018

Zastrzeżenia prawne

Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez Ten Square Games S.A. („Spółka”) wyłącznie w celu informacyjnym na potrzeby klientów i akcjonariuszy Spółki oraz analityków rynku i w żadnym przypadku nie może być traktowana jako proponowanie nabycia papierów wartościowych, oferta, zaproszenie czy zachęta do złożenia oferty nabycia, dokonania inwestycji lub przeprowadzenia transakcji dotyczących takich papierów wartościowych lub rekomendacja do zawierania jakichkolwiek transakcji, w szczególności dotyczących papierów wartościowych Spółki. Informacje zawarte w Prezentacji pochodzą z ogólnie dostępnych i zdaniem Spółki wiarygodnych źródeł. Spółka nie może jednak zagwarantować ich prawdziwości ani zupełności. Spółka nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie lub w oparciu o informacje zawarte w niniejszej Prezentacji. Informacje zawarte w Prezentacji w każdym wypadku mogą podlegać zmianom.

W żadnym wypadku nie należy uznawać informacji znajdujących się w Prezentacji za wyraźne lub dorozumiane oświadczenie czy zapewnienie jakiegokolwiek rodzaju składane przez Spółkę lub osoby działające w imieniu Spółki. Ponadto, ani Spółka, ani osoby działające w imieniu Spółki nie ponoszą pod żadnym względem odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkody, jakie mogą powstać, wskutek niedbalstwa czy z innej przyczyny, w związku z wykorzystaniem niniejszej Prezentacji lub jakichkolwiek informacji w niej zawartych, ani za szkody, które mogą powstać w inny sposób w związku z informacjami stanowiącymi część niniejszej Prezentacji.

Co do zasady, Spółka nie ma obowiązku przekazywania do publicznej wiadomości aktualizacji i zmian informacji, danych oraz oświadczeń znajdujących się w niniejszej Prezentacji na wypadek zmiany strategii albo zamiarów Spółki lub wystąpienia nieprzewidzianych faktów lub okoliczności, które będą miały wpływ na tę strategię lub zamiary Spółki, chyba że obowiązek taki wynika z przepisów prawa.

Prezentacja zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości. W stwierdzeniach tych występują wyrazy takie jak „przewiduje”, „sądzi”, „zamierza”, „szacuje”, „oczekuje”, albo inne wyrażenia o podobnym znaczeniu. Wszystkie stwierdzenia zawarte w Prezentacji, które odnoszą się do spraw nie stanowiących faktów historycznych, a w szczególności dotyczące sytuacji finansowej, strategii działalności, planów i celów kierownictwa dotyczących działalności w przyszłości (z uwzględnieniem planów rozwoju a także celów dotyczących produktów i usług Spółki), to stwierdzenia dotyczące przyszłości. Wszelkie stwierdzenia dotyczące przyszłości wiążą się ze znanym i nieznanym ryzykiem, niepewnością oraz innymi istotnymi czynnikami, w wyniku których faktyczne wyniki lub osiągnięcia Spółki mogą istotnie różnić się od przyszłych wyników lub osiągnięć przedstawionych w takich stwierdzeniach dotyczących przyszłości lub z nich wynikających. Stwierdzenia dotyczące przyszłości przedstawiane są na podstawie wielu założeń dotyczących aktualnych i przyszłych strategii biznesowych Spółki oraz otoczenia w jakim Spółka będzie funkcjonowała w przyszłości. Wspomniane stwierdzenia dotyczące przyszłości są aktualne wyłącznie na dzień Prezentacji. Spółka oświadcza, że nie ponosi żadnej odpowiedzialności w zakresie ani nie zobowiązuje się do rozpowszechniania jakichkolwiek aktualizacji lub zmian którychkolwiek ze stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w Prezentacji w celu odzwierciedlenia związanych z nimi oczekiwań lub jakiegokolwiek zmiany zdarzeń, warunków lub okoliczności, na podstawie których stwierdzenia takie zostały opracowane, chyba że prawo wymaga inaczej. Spółka zaznacza, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji przyszłych wyników, a faktyczna pozycja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące działalności w przyszłości mogą istotnie różnić się od przedstawionych lub zasugerowanych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości zawartych w Prezentacji. Ponadto, nawet jeżeli sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa Spółki w zakresie przyszłej działalności są zgodne ze stwierdzeniami dotyczącymi przyszłości zawartymi w Prezentacji, osiągnięte wyniki i rozwój mogą nie być odzwierciedlone w wynikach lub rozwoju w przyszłych okresach. Spółka nie podejmuje żadnego zobowiązania do zbadania ani potwierdzenia, ani do publicznego ogłoszenia jakichkolwiek zmian w zakresie stwierdzeń dotyczących przyszłości w celu odzwierciedlenia zdarzeń lub okoliczności, które wystąpiły po dacie Prezentacji.

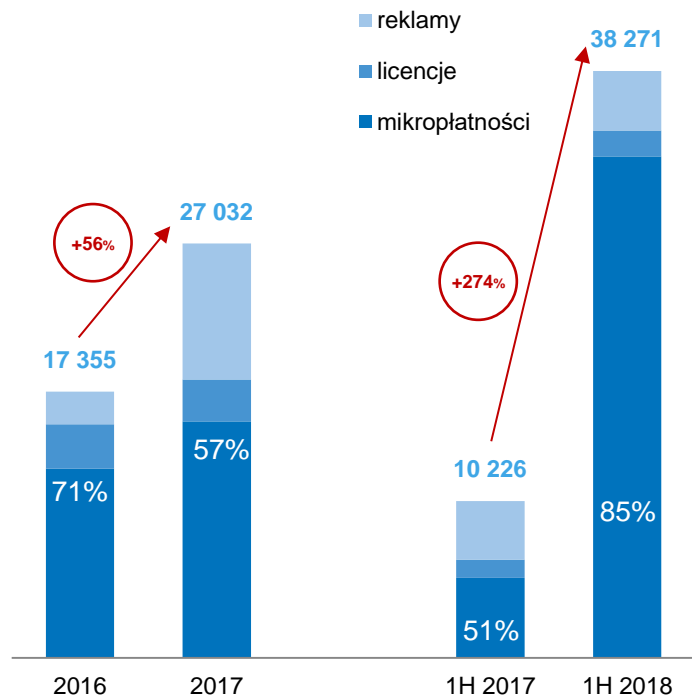
Niniejsza Prezentacja podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Powielanie, publikowanie lub jej rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody Spółki.

Podsumowanie 1H 2018

- Globalny sukces Fishing Clash
 - Gra bardzo dobrze przyjęta na rynku amerykańskim
 - 25,1 mln zł przychodów ze sprzedaży od początku 2018
 - 1,3 mln aktywnych użytkowników (średnie MAU w 1H 2018)
- Bardzo dobre wyniki finansowe
 - 38,3 mln zł przychodów ze sprzedaży (wzrost o 274% r/r)
 - 12,5 mln zł zysku netto (wzrost o 321% r/r)
- Soft-launch gry Fishing Battle w czerwcu 2018 – trwa weryfikacja pierwszych parametrów gry
- Prace przygotowawcze nad nowym tytułem (MiniGolf)

Przychody ze sprzedaży

Przychody ze sprzedaży (tys. zł)

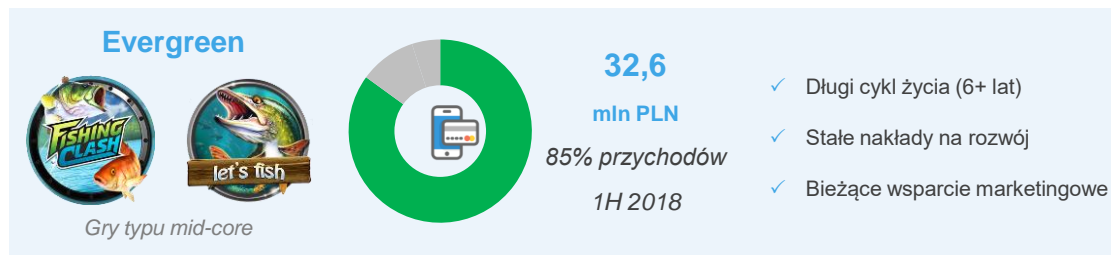


Struktura przychodów ze sprzedaży (tys. zł)

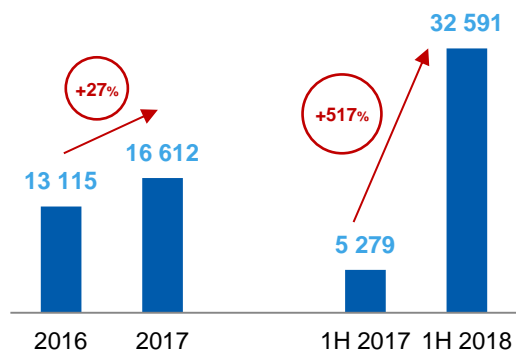


- Wzrost przychodów ze sprzedaży spółki w 1H 2018 głównie spowodowany globalną popularnością gry *Fishing Clash*
- Stopniowe zmniejszenie udziału gier Game Factory oraz Legacy w przychodach spółki – wzrost udziału Evergreen do 85%
- Rekordowe przychody z tytułu mikropłatności w 1H 2018 na poziomie 32,7 mln zł - wzrost o 528% r/r

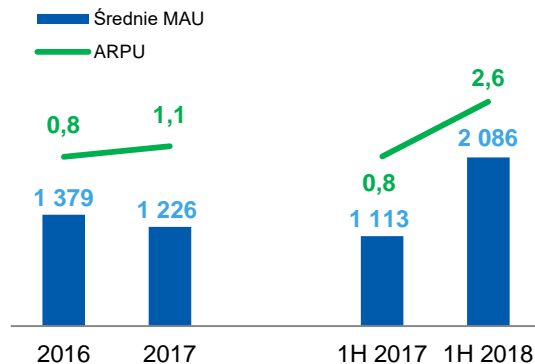
Evergreen



Przychody ze sprzedaży (tys. zł)



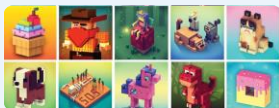
Średnie MAU (tys.) i miesięczne ARPU (zł)



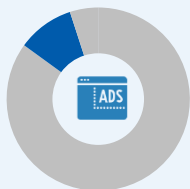
- Ponad 75% udział gry Fishing Clash w przychodach ze sprzedaży w grach typu Evergreen – przychody na poziomie 25,1 mln zł w 1H 2018
- Historyczne maksima gry Let's Fish – 7,5 mln zł przychodów w 1H 2018 (wzrost o 51% r/r)
- Wzrost MAU i ARPU w grupie Evergreen do którego kontrybuowały wyniki z gry Fishing Clash

Game Factory

Game Factory



Gry typu casual

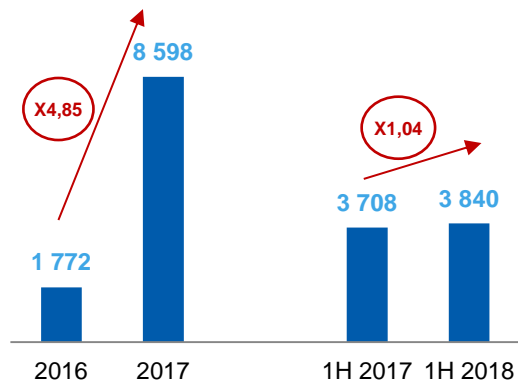


3,8
mln PLN
10% przychodów
1H 2018

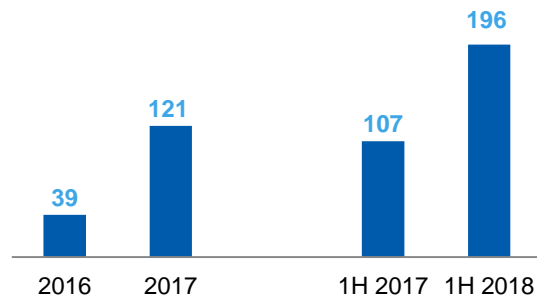
- ✓ Dywersyfikacja przychodów (reklama)
- ✓ Ruch organiczny (cross-promo)

- Zmniejszenie udziału Game Factory w przychodach spółki – głównie związane za zmianą w algorytmach Google Play
- Wzrost o 83% r/r średniej liczby gier typu Game Factory

Przychody ze sprzedaży (tys. zł)



Liczba gier (szt.) – średnia w okresie

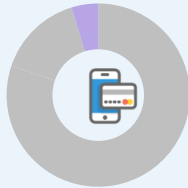


Legacy

Legacy



Gry typu mid-core



1,8

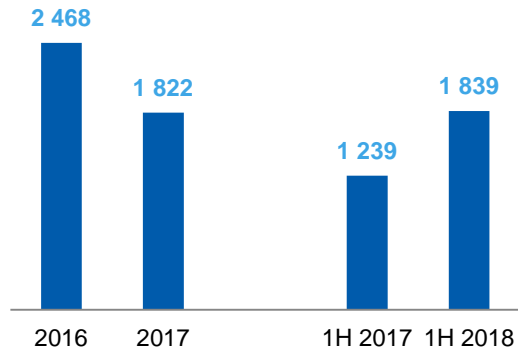
mIn PLN

5% przychodów
1H 2018

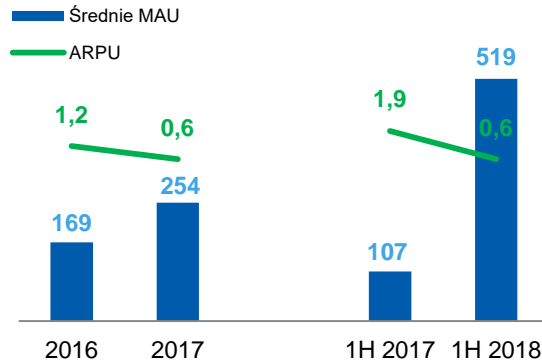
- ✓ Zróżnicowany cykl życia (2-5 lat)
- ✓ Niskie nakłady na rozwój
- ✓ Wsparcie marketingowe w zależności od potencjału

- Spadek udziału gier Legacy w przychodach Grupy do 5%
- Dynamiczny wzrost MAU w porównaniu do 1H 2017 związany ze wzrostem popularności gry Wild Hunt

Przychody ze sprzedaży (tys. zł)

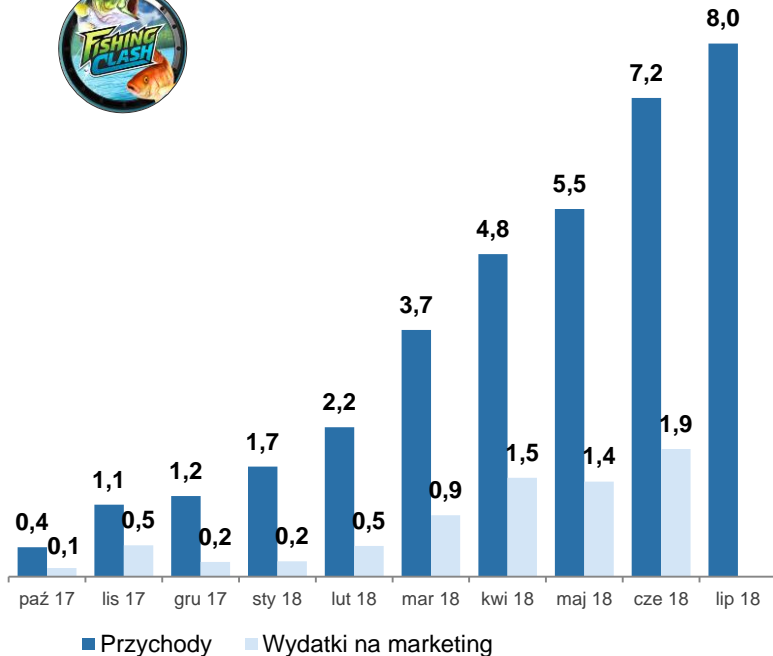


Średnie MAU (tys.) i miesięczne ARPU (zł)



Fishing Clash

Przychody ze sprzedaży i wydatki marketingowe (mln zł)*

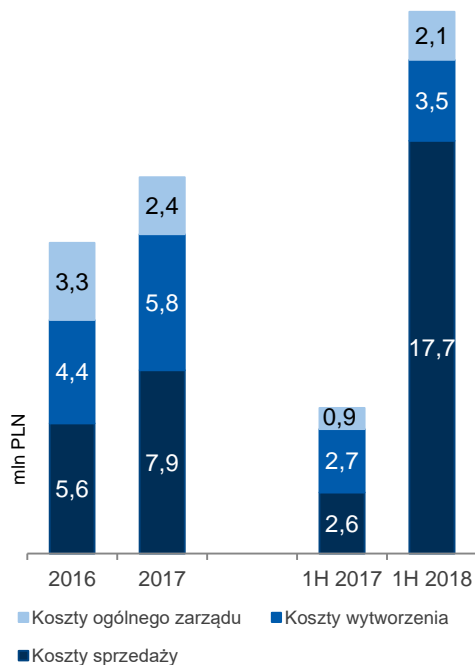


- 25,1 mln zł w 1H 2018 – przychody z gry Fishing Clash
- Najważniejsze featuringi na platformach Google i Apple: 11-18.01.2018, 8-15.03.2018, 19-26.04.2018, 7-15.06.2018
- Wprowadzane nowe ulepszenia i poprawa funkcjonalności gry
- Podniesienie nakładów marketingowych w celu pozyskiwania nowych graczy

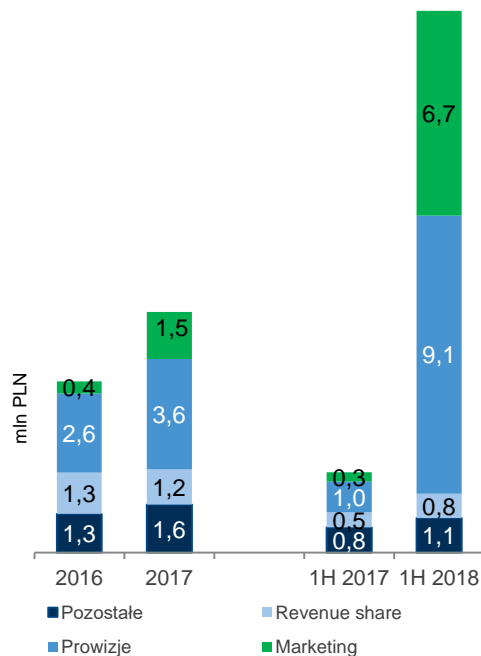
*Przychody w lipcu 2018 estymowane na podstawie Sensor Tower

Koszty operacyjne

Koszty operacyjne



Koszty sprzedaży



- 28% wzrost kosztów wytworzenia r/r związany ze zwiększeniem poziomu zatrudnienia
- Na podwojenie kosztów ogólnego zarządu w 1H 2018 w porównaniu do 1H 2017 wpłynęły wydatki ponoszone na IPO oraz koszty Rady Nadzorczej
- Wzrost przychodów ze sprzedaży przyczynił się do wzrostu kosztów sprzedaży (wzrost prowizji o 8,1 mln zł r/r) oraz marketingu (wzrost o 6,4 mln zł). Ponad 95% wydatków kampanii marketingowych przypada na grę Fishing Clash.

Podsumowanie wyników

Wybrane pozycje RZiS w tys. PLN	2016	2017	r/r	1H'17	1H'18	r/r
Przychody ze sprzedaży	17 355	27 032	+56%	10 226	38 271	+274%
Evergreen	13 115	16 612	+27%	5 279	32 592	+517%
Game Factory	1 772	8 598	+385%	3 708	3 840	+4%
Legacy	2 468	1 822	-26%	1 239	1 839	+48%
COGS	4 432	5 843	+32%	2 719	3 478	+28%
Zysk (strata) brutto na sprzedaży	12 923	21 189	+64%	7 507	34 793	+363%
<i>marża brutto</i>	74%	78%	+4 p.p.	73%	91%	+18 p.p.
Koszty sprzedaży	5 601	7 877	+41%	2 626	17 730	+575%
<i>jako % przychodów</i>	32%	29%	-3 p.p.	26%	46%	+20 p.p.
Koszty ogólnego zarządu	3 316	2 444	-26%	906	2 055	+127%
EBIT	3 981	10 862	+173%	3 976	15 008	+277%
EBITDA	4 515	11 441	+153%	4 268	15 301	+259%
<i>rentowność EBITDA</i>	26%	42%	+16 p.p.	42%	40%	-2 p.p.
Zysk/ (strata) netto	3 302	8 412	+155%	2 975	12 527	+321%
<i>rentowność netto</i>	19%	31%	+12 p.p.	29%	33%	+4 p.p.

Nowe gry w 2018

Fishing Battle



- Soft Launch gry Fishing Battle w czerwcu 2018
- Trwa weryfikacja pierwszych parametrów gry
- Gra multiplayer polegająca na łowieniu ryb na czas oparta o silnik bettingowy
- Gra typu casual
- Koszt powstania silnika bettingowego, w tym produkcji gry Fishing Battle, wyniósł 933k zł

MiniGolf



- Soft Launch w drugiej połowie 2018
- Gra typu Casual
- W fazie produkcji
- W grze podobnie jak w Fishing Battle wykorzystany autorski silnik bettingowy



Kontakt IR

CC GROUP

Tomasz Pelczar

e-mail: tomasz.pelczar@ccgroup.pl

tel. +48 697 613 011