



ten square_games

Wyniki 3Q 2018

Listopad 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.

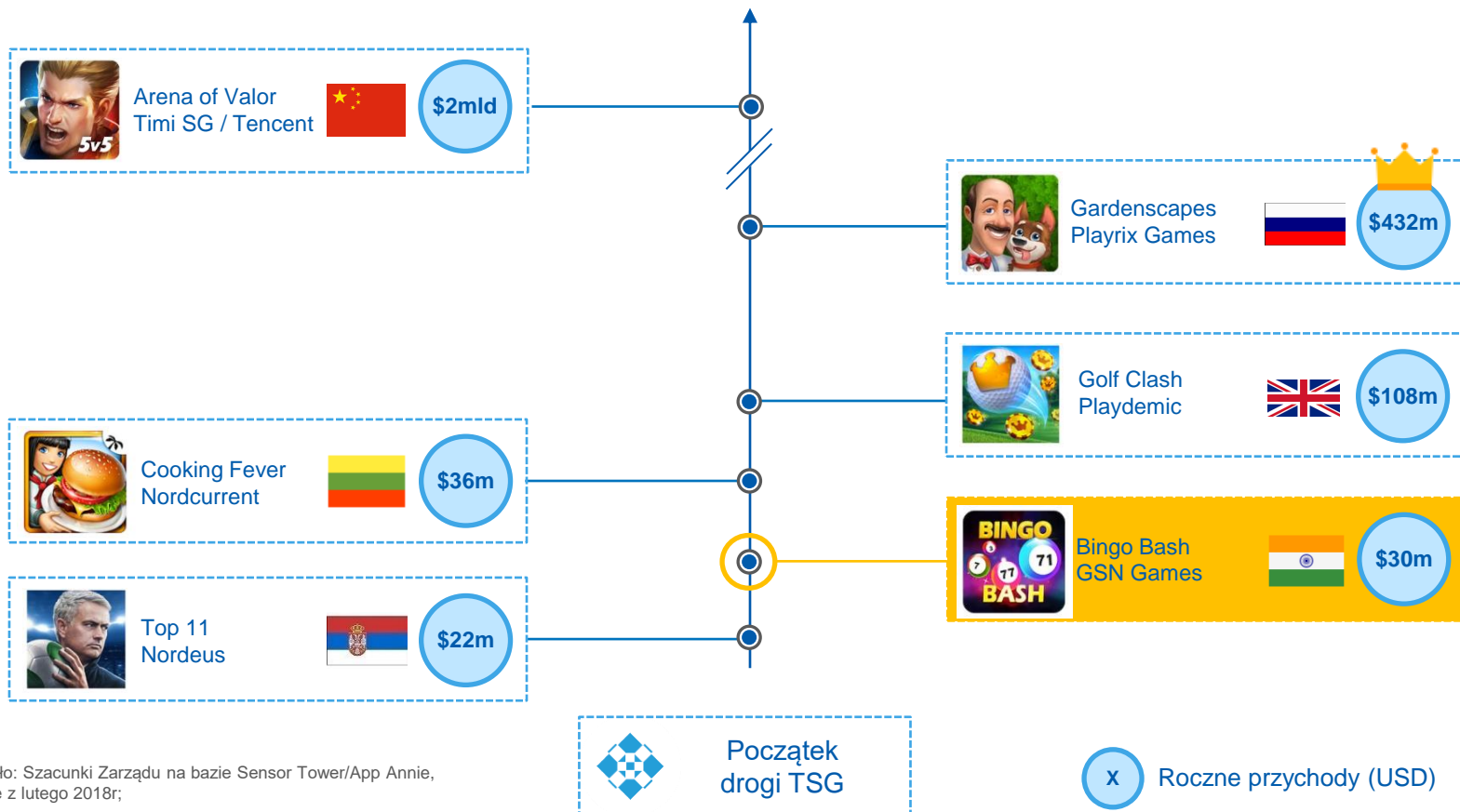
W żadnym wypadku nie należy uznawać informacji znajdujących się w Prezentacji za wyraźne lub dorozumiane oświadczenie czy zapewnienie jakiegokolwiek rodzaju składane przez Spółkę lub osoby działające w imieniu Spółki. Ponadto, ani Spółka, ani osoby działające w imieniu Spółki nie ponoszą pod żadnym względem 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.

Globalny rynek umożliwia sukces średnim graczom



Źródło: Szacunki Zarządu na bazie Sensor Tower/App Annie, dane z lutego 2018r;

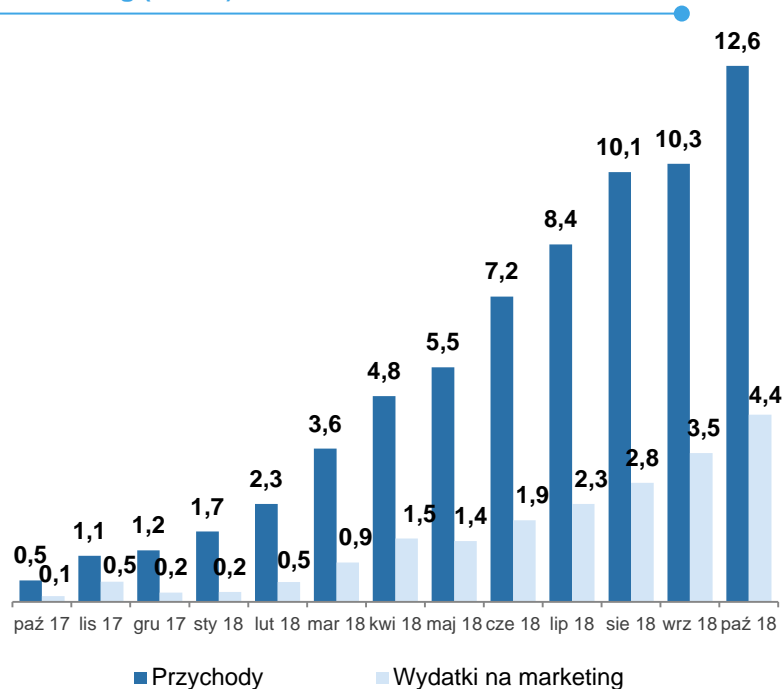
Podsumowanie 3Q 2018



- Rekordowy kwartał w historii Ten Square Games
 - 35,4 mln zł przychodów ze sprzedaży w 3Q 2018 – wzrost 422% r/r i 48% kw/kw
 - 10,2 mln zł zysku netto – wzrost o 365% r/r i 36% kw/kw
- 28,3 mln zł EBITDA w 1-3Q 2018 – zrealizowany cel z MSOP na 2018 (EBITDA 26 mln zł)
- Fishing Clash na wzrostowej ścieżce – dalsze inwestycje w grę
- Najlepszy w historii kwartał Let's Fish w 7 letniej historii gry
- Wild Hunt zdominował kategorię Legacy w 3Q
- Rozwój portfolio wydawniczego na 2019

Fishing Clash

Przychody ze sprzedaży i wydatki na marketing (mln zł)

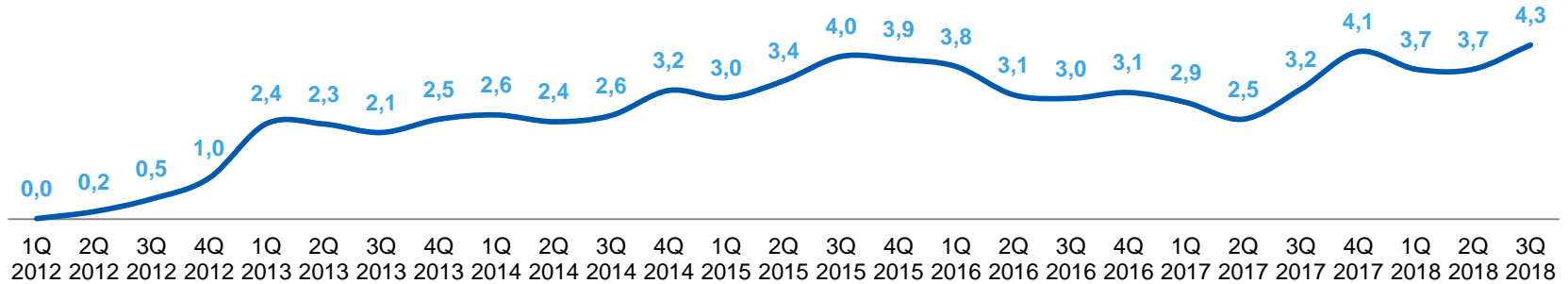


- 28,8 mln zł przychodów ze sprzedaży w 3Q 2018 w porównaniu do 25,1 mln zł w 1H 2018
- Najważniejsze featuringi na platformach Google i Apple: 6-13.09.2018 oraz 27.09-5.10.2018
- Rozwój gry (nowe ryby, nowe łowiska) oraz aktywne zarządzanie grą poprzez live-ops
- Wydatki marketingowe inwestycją w dalszą monetyzację gry



Let's Fish

Przychody ze sprzedaży (mln zł)

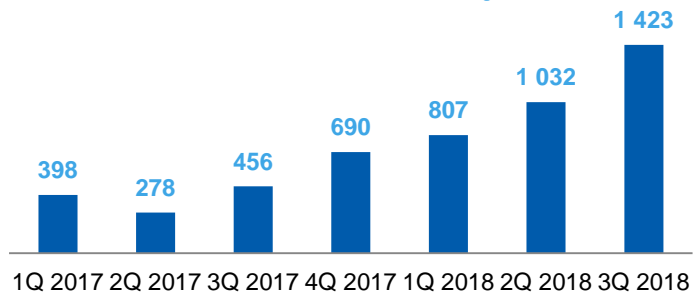


- Rekordowy kwartał Let's Fish w 7 roku od uruchomienia gry
- 4,3 mln zł przychodów ze sprzedaży - wzrost o 34% r/r i 16% kw/kw
- Nowości w grze: live-ops, techniki monetyzacji z Fishing Clash, nowa funkcjonalności w grze (magazyny wędkarskie)

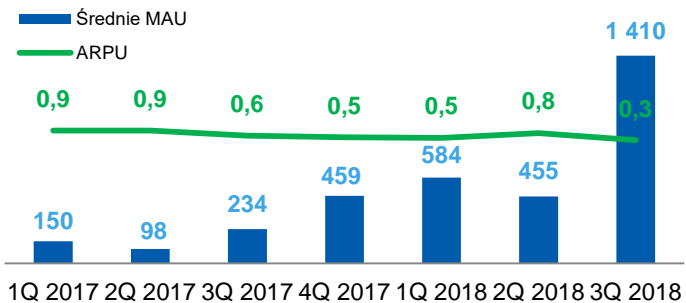


Wild Hunt / Legacy

Przychody ze sprzedaży (tys. zł)



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

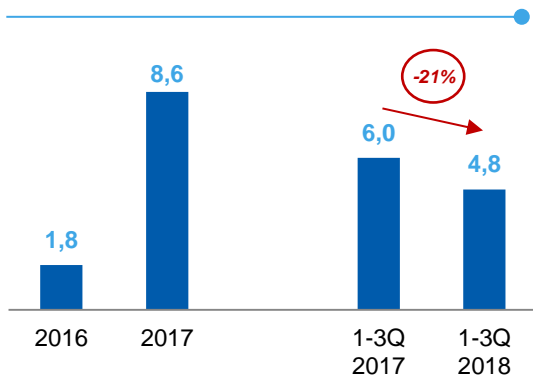


- Wild Hunt zdominował gry Legacy i stanowił 90% przychodów ze sprzedaży Legacy w 3Q 2018
- Bardzo dobre metryki operacyjne gry (wzrost MAU o 210% kw/kw)
- Planowane utrzymanie gry w portfolio przy niewielkim wsparciu na rozwój gry
- Zainteresowanie graczy tematyką hobbistyczną

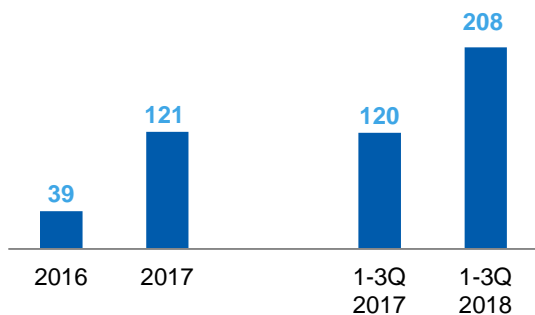


Game Factory

Przychody ze sprzedaży (mln zł)



Liczba gier – średnia w okresie



- 7% udział Game Factory w przychodach ze sprzedaży
- Zmiany w algorytmach Google Play spowodowały zmiany w zarządzaniu – od 3Q stabilizacja liczby gier
- Delegowanie 2/3 zespołu do nowych projektów i działu R&D



Nasze portfolio



Bieżące portfolio

- stabilny/rosnący cash flow
- dobre parametry operacyjne
- bieżące wsparcie



Hobby

Gra dla
kobiet

Gra dla
kobiet

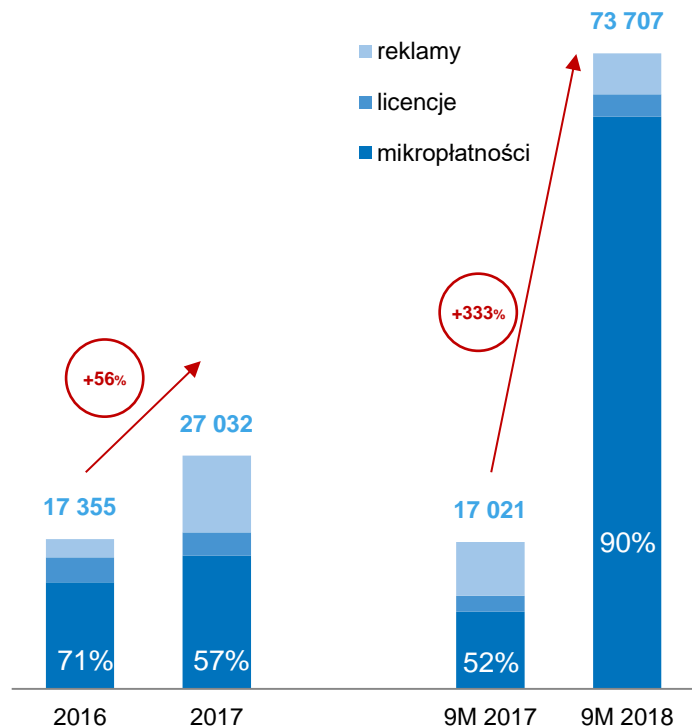
R&D
H5

Pipeline 2019+

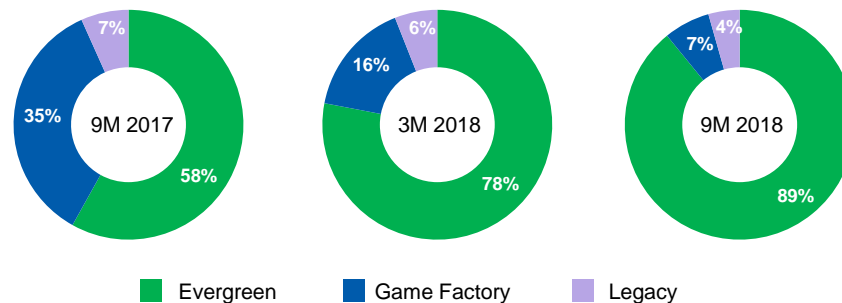
- Soft launch MiniGolf w 1Q/2Q 2019
- Prace nad kolejną grą hobbystyczną do softlaunch w 2019
- Wejście w nowy segment rynku – gry dla kobiet
- R&D – rozwój gier w technologii html5

Przychody ze sprzedaży

Przychody ze sprzedaży (tys. zł)



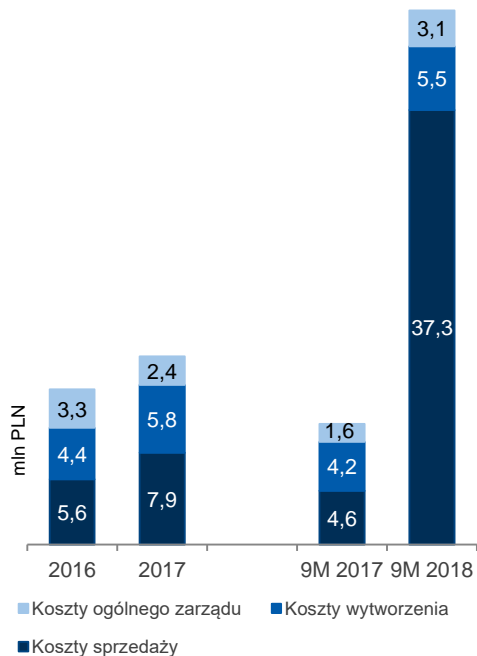
Struktura przychodów ze sprzedaży (tys. zł)



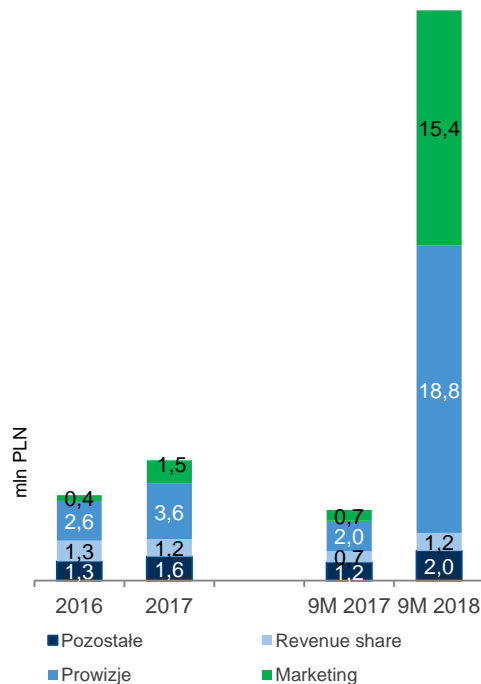
- Rosnące przychody z gry Fishing Clash kontrybuowały do rekordowego wzrostu przychodów +333% r/r
- Gry typu Evergreen odpowiadały za 89% sprzedaży - zmniejszenie udziału gier Game Factory oraz Legacy w przychodach spółki odpowiednio do 7% i 4%
- Przychody z mikropłatności dominującym źródłem przychodów

Koszty operacyjne

Koszty operacyjne



Koszty sprzedaży



- Stabilne koszty wytworzenia i ogólnego zarządu kw/kw
- Wzrost kosztów revenue share proporcjonalny do wzrostu przychodów z mikropłatności
- Rosnące koszty marketingu inwestycją w dalszą monetyzację gry Fishing Clash (98% wydatków kampanii marketingowych przeznaczonych na Fishing Clash w okresie 1-3Q 2018).
- 8,7 mln zł wydatków marketingowych w 3Q 2018 w porównaniu 6,7 mln zł w 1H 2018 – spójny z rozwojem gry

Podsumowanie wyników

Wybrane pozycje RZiS w tys. PLN	9M'17	9M'18	r/r	3Q'17	3Q'18	r/r
Przychody ze sprzedaży	17 021	73 707	+333%	6 794	35 436	422%
Evergreen	9 892	65 693	+564%	4 050	33 102	717%
Game Factory	5 997	4 752	-21%	2 288	912	-60%
Legacy	1 132	3 262	+188%	456	1 423	212%
COGS	4 190	5 472	+31%	1 470	1 994	36%
Zysk (strata) brutto na sprzedaży	12 831	68 235	+432%	5 324	33 443	528%
<i>marża brutto</i>	75%	93%	+18 p.p.	78%	94%	+16 p.p.
Koszty sprzedaży	4 627	37 329	+707%	2 001	19 599	879%
<i>jako % przychodów</i>	27%	51%	+24 p.p.	29%	55%	+26 p.p.
Koszty ogólnego zarządu	1 553	3 083	+98%	647	1 028	59%
EBIT	6 652	27 823	+318%	2 675	12 815	379%
EBITDA	7 090	28 324	+299%	2 823	13 023	361%
<i>rentowność EBITDA</i>	42%	38%	-4 p.p.	42%	37%	-5 p.p.
Zysk/ (strata) netto	5 177	22 760	+340%	2 202	10 234	365%
<i>rentowność netto</i>	30%	31%	+1 p.p.	32%	29%	-3 p.p.



Kontakt IR

CC GROUP

Tomasz Pelczar

e-mail: tomasz.pelczar@ccgroup.pl

tel. +48 697 613 011