



ten square_games

Wyniki 1H 2019

Sierpień 2019

Ten Square Games – lider hobbystycznych gier F2P



190 osób

WZMOCNIONY ZESPÓŁ



Gry F2P

8 DUŻYCH PROJEKTÓW



~ 90%

SPRZEDAŻY POZA POLSKĄ



80,7 mln zł

sprzedaż 1H 2019



7,4 mln zł

sprzedaż 1H 2019



4,5 mln zł

sprzedaż 1H 2019

Wyniki 1H 2019

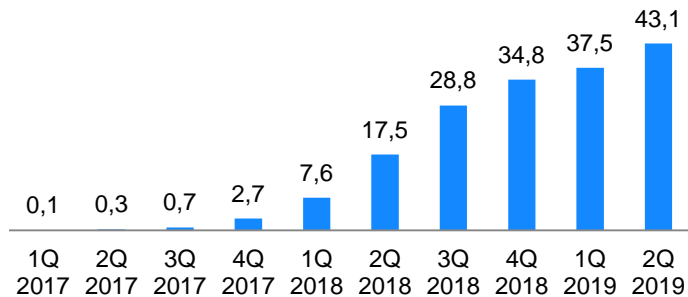
Podsumowanie 1H 2019



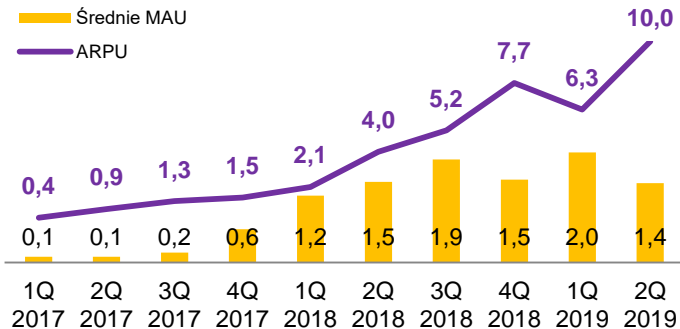
- Bardzo dobre wyniki w 1H 2019
 - Dobre wyniki sprzedażowe Fishing Clash w kolejnym kwartale
 - **95,2 mln zł** przychodów ze sprzedaży w 1H 2019 – wzrost **148%** r/r i **10%** kw/kw
 - **13,1 mln zł** zysku netto w 2Q – wzrost o **87%** r/r i **26%** kw/kw
- **28,9 mln zł** EBITDA w 1H 2019
- Przygotowania do uruchomienia na rynku Chińskim
- Wzmocniony zespół 190 specjalistów
- 8 równoległych projektów w tym 4 nowe w fazie produkcyjnej
- Soft launch gry hobbystycznej zgodnie z harmonogramem w 4Q 2019

Fishing Clash – stabilny wzrost wyników

Płatności (mln zł)



Średnie MAU (mln) i miesięczne ARPU (zł)

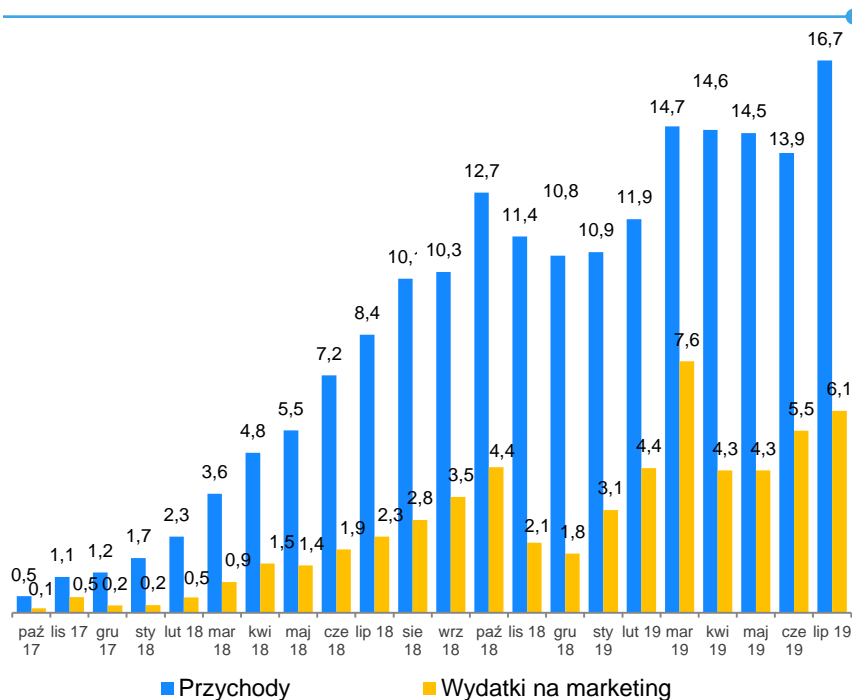


- **15,0%** wzrost płatności kw/kw w 2Q 2019
- Pomyślne testy Closed Beta na Chińskim rynku, launch iOS
- Stale prowadzone działania live-ops
- Rozwój gry poprzez nowe rodzaje ryb i łowiska oraz poprawę funkcjonalności
- Niższe MAU kw/kw związane z mniej masowymi featuringami



Fishing Clash – efektywna polityka marketingowa

Płatności i wydatki na marketing (mln zł)

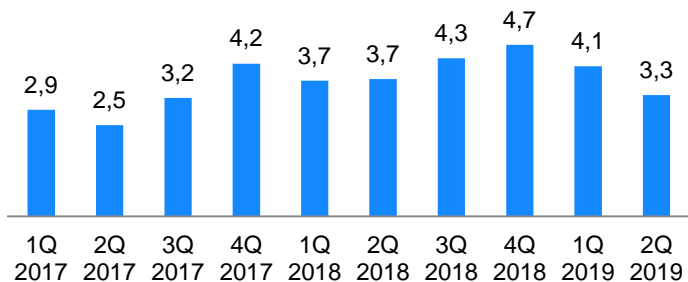


- Rekordowy lipiec pochodną efektywnej polityki marketingowej
- W 2Q 2019 na promocję gry Fishing Clash wydano 14,1 mln zł
- Poziom wydatków marketingowych skalowany w oparciu modele statystyczne (oczekiwanie wysokich ROI)
- Praca nad poszerzeniem portfolio kanałów marketingowych
- Praca nad ulepszeniem parametrów gry oraz efektywnością technik marketingowych

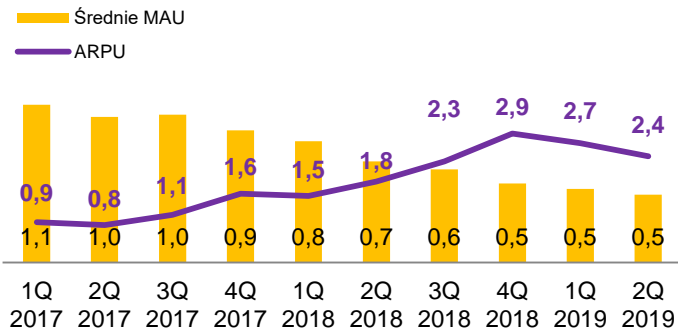


Let's Fish – duża zmiana technologiczna

Płatności (mln zł)



Średnie MAU (mln) i miesięczne ARPU (zł)

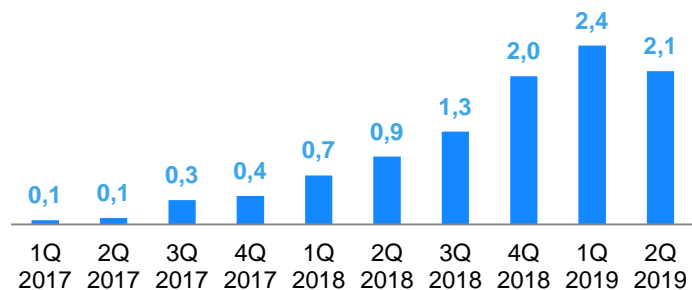


- **3,3 mln zł** przychodów w 2Q 2019 roku w porównaniu do **3,7 mln zł** w 2Q 2018 – spadek o **11%** r/r
- Trudna zmiana technologiczna w 2Q 2019 – transfer z technologii Flash do Html5
- Stabilne MAU i ARPU w 2Q 2019, mimo zmiany technologicznej

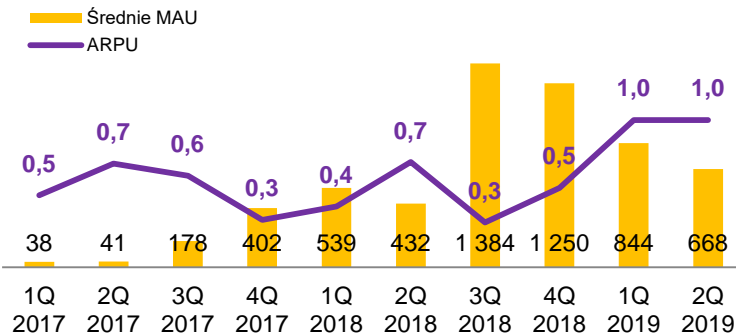


Wild Hunt – stabilne 6 miesięcy

Płatności (mln zł)



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



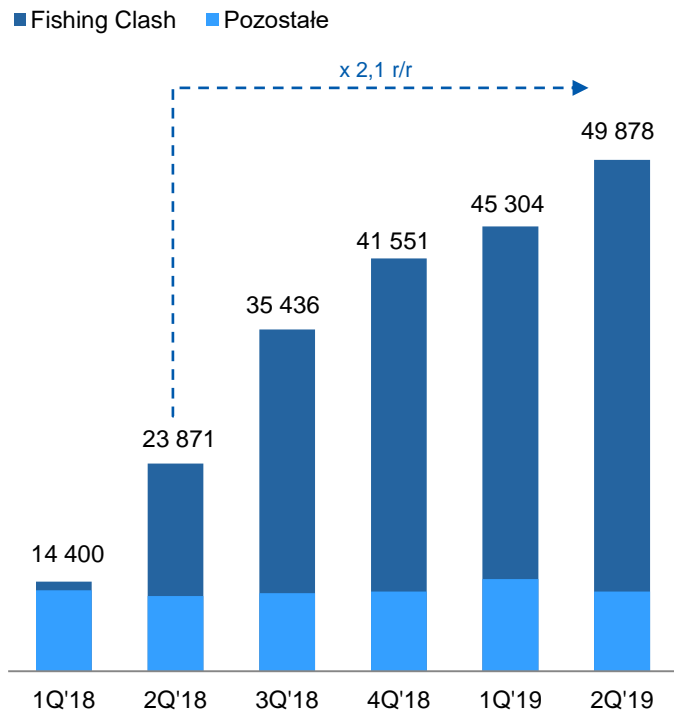
- **133 %** wzrost przychodów w 2Q 2019 r/r
- **2,1 mln** zł przychodów w 2Q 2019 w porównaniu do **0,9 mln** zł w 2Q 2018
- W 2Q 2019 na promocję tytułu wydano 0,2 mln zł
- Stabilny rozwój gry oparty o dobrą współpracę z platformami dystrybucyjnymi (Apple, Google)



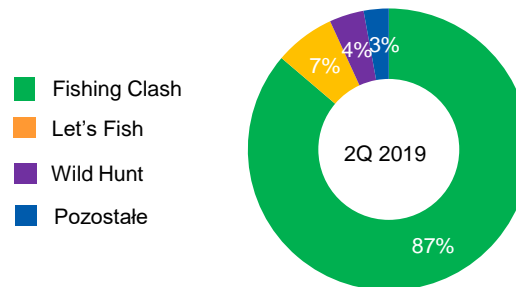
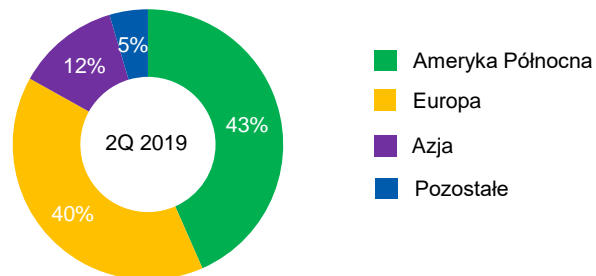
Wysoka dynamika przychodów ze sprzedaży

Wysoka dynamika przychodów dzięki wysokiej monetyzacji gier mobilnych, głównie Fishing Clash

Przychody ze sprzedaży (tys. zł)



Struktura geograficzna i produktowa przychodów

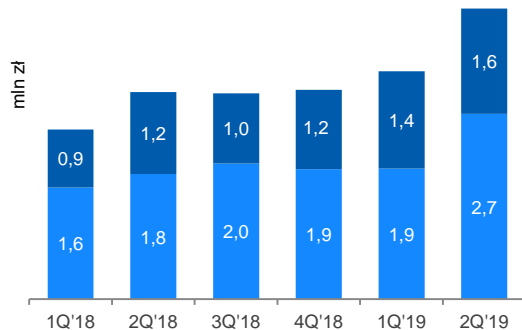


- Portfolio gier z wyłączeniem Fishing Clash – stabilny poziom przychodów

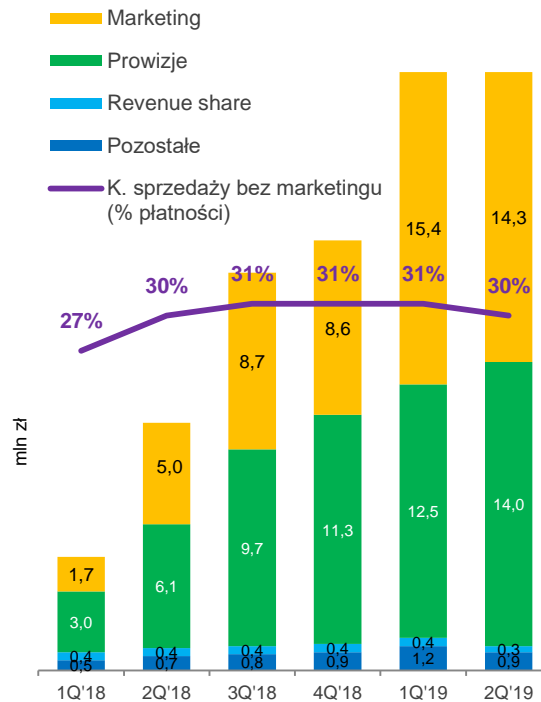
Koszty operacyjne pod kontrolą

Koszty operacyjne bez kosztów sprzedaży

- Koszty wytworzenia
- Koszty ogólnego zarządu



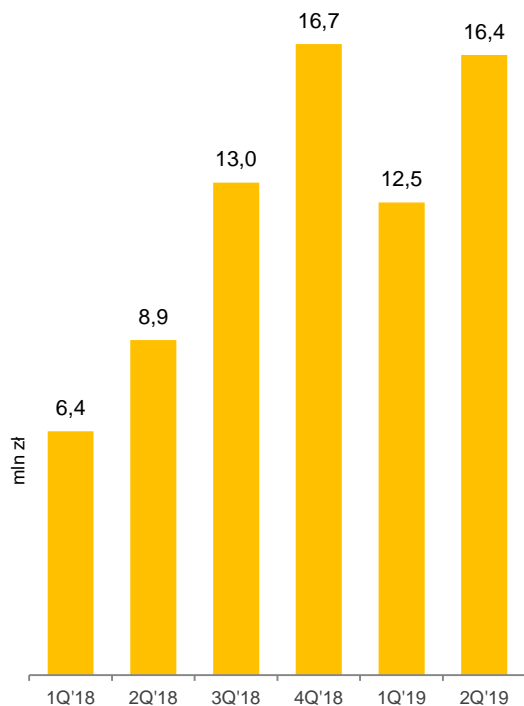
Koszty sprzedaży



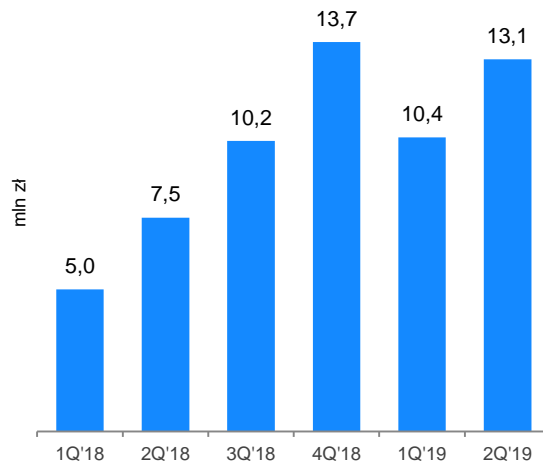
- Wzrost kosztów operacyjnych związany ze stopniowym zwiększaniem zatrudnienia (zespoły projektowe, działy ogólne)
- Wzrost kosztów prowizji pochodną wyższych przychodów
- Zwiększone budżety marketingowe dostosowywane do dynamiki rozwoju gier

Wyniki finansowe pochodną wzrostów sprzedaży

EBITDA



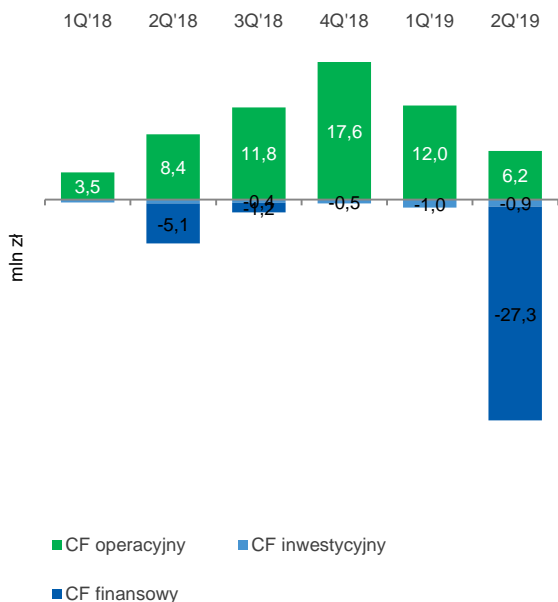
Zysk netto



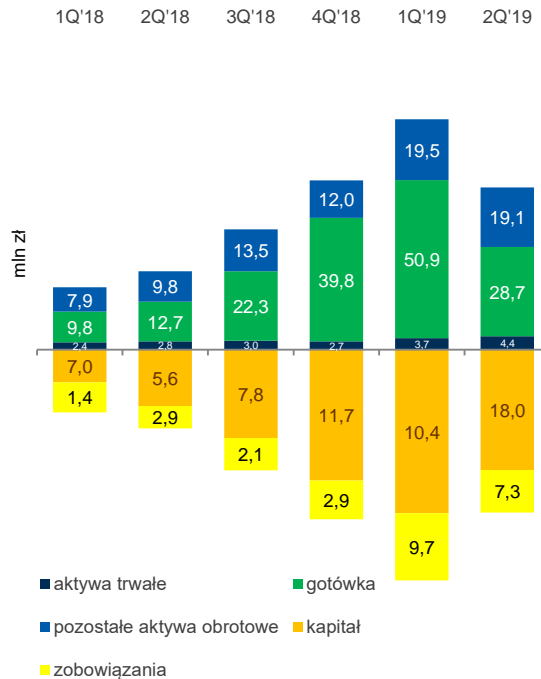
- Drugi, najlepszy kwartał pod względem wynikowym w historii spółki
- Wzrost EBITDA o 84% r/r
- Wzrost zysku netto 75% r/r
- IPBOX – interpretacja podatkowa w najbliższych tygodniach

Wysoki cash flow przekłada się na wzrost gotówki na bilansie

Cash flow

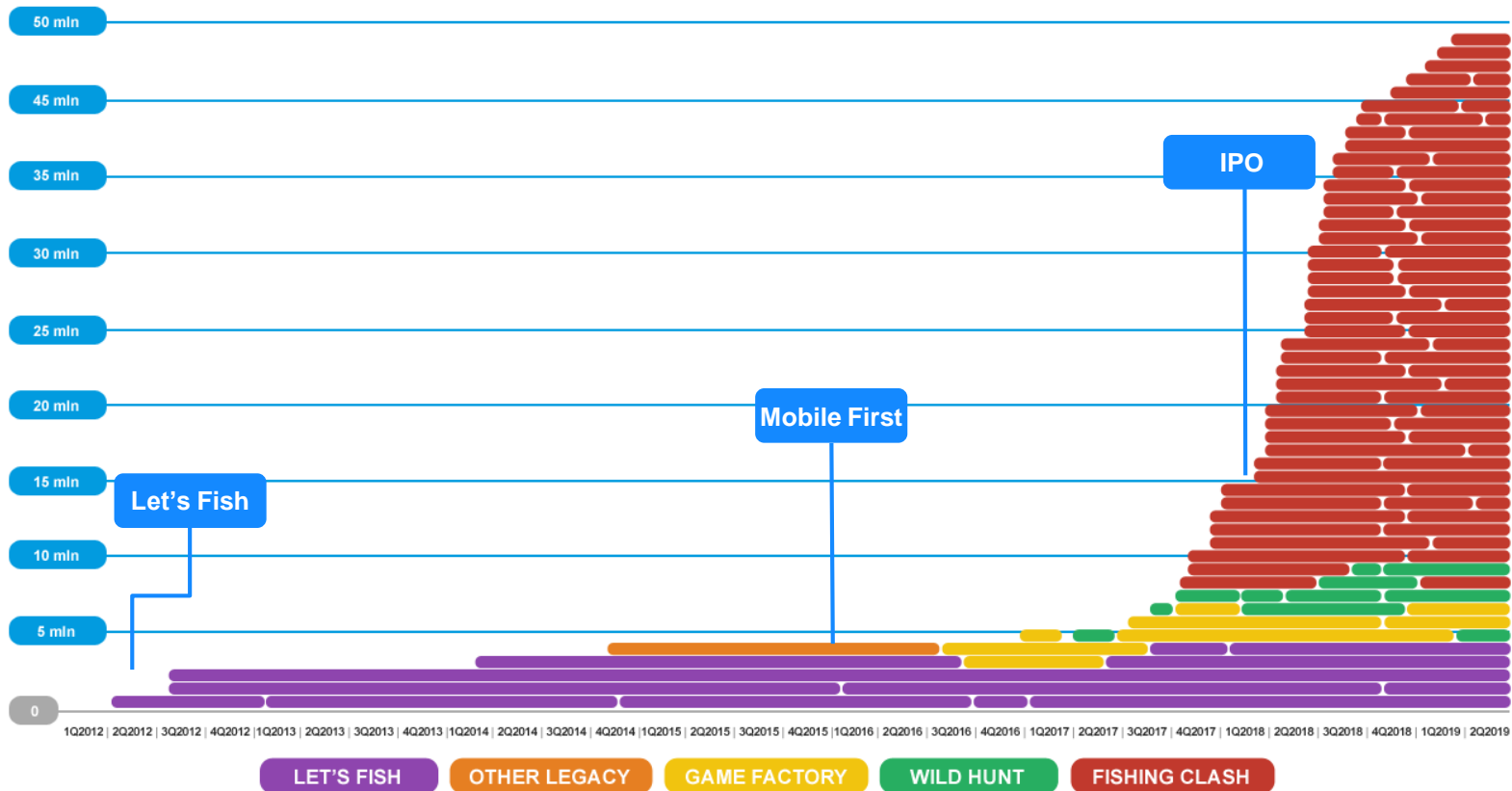


Struktura bilansu



- Cash flow operacyjny pochodną osiągniętych wyników finansowych, jednostkowo niższy cash flow w 2Q 2019 wynika z płatności podatku CIT za 2018 rok w wysokości 7,7 mln PLN
- Cash flow inwestycyjny w 2Q 2019 związany z nakładami na nowe tytuły (Golf Rush, Gra hobbystyczna, Gry dla kobiet)
- Cash flow finansowy w 2Q 2019 to wypłata dywidendy z zysku za rok 2018 (*dividend yield* - 2,86%)
- Bardzo dobra sytuacja kapitałowa – 55% sumy bilansowej stanowi gotówka

Strategia – budujemy portfolio gier utrzymywanych latami



Szeroki, zdywersyfikowany pipeline nowych projektów

Liczba Projektów



Live





Kontakt IR

CC GROUP

Tomasz Pelczar

e-mail: tomasz.pelczar@ccgroup.pl

tel. +48 697 613 011



Załączniki

Podsumowanie wyników

| Wybrane pozycje RZiS w tys. PLN | 1Q'17 | 2Q'17 | 3Q'17 | 4Q'17 | 1Q'18 | 2Q'18 | 3Q'18 | 4Q'18 | 1Q'19 | 2Q'19 | q/q | r/r |
|--|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------|--------------|
| Przychody ze sprzedaży | 5 171 | 5 055 | 6 794 | 10 012 | 14 400 | 23 871 | 35 436 | 41 551 | 45 304 | 49 878 | +10% | +109% |
| Fishing Clash | 86 | 279 | 705 | 2 732 | 7 560 | 17 527 | 28 846 | 34 831 | 37 524 | 43 147 | +15% | +146% |
| Let's Fish | 2 909 | 2 491 | 3 238 | 4 172 | 3 705 | 3 749 | 4 318 | 4 682 | 4 096 | 3 316 | -19% | -12% |
| Wild Hunt | 56 | 86 | 332 | 389 | 668 | 926 | 1 265 | 2 021 | 2 439 | 2 094 | -14% | +126% |
| Pozostałe | 2 119 | 2 200 | 2 519 | 2 718 | 2 467 | 1 668 | 1 008 | 1 238 | 1 228 | 1 368 | +11% | -18% |
| Przychód odroczoney w czasie | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -1 221 | 17 | -48 | n/a | n/a |
| COGS | 1 398 | 1 321 | 1 470 | 1 653 | 1 641 | 1 836 | 1 994 | 1 910 | 1 919 | 2 722 | +42% | +48% |
| Zysk (strata) brutto na sprzedaży | 3 773 | 3 734 | 5 324 | 8 358 | 12 758 | 22 034 | 33 443 | 39 641 | 43 384 | 47 155 | +9% | +114% |
| <i>marża brutto</i> | 73% | 74% | 78% | 83% | 89% | 92% | 94% | 95% | 96% | 95% | -1 p.p. | +3 p.p. |
| Koszty sprzedaży | 1 301 | 1 325 | 2 001 | 3 250 | 5 644 | 12 086 | 19 599 | 21 306 | 29 689 | 29 479 | -1% | +144% |
| <i>jako % przychodów</i> | 25% | 26% | 29% | 32% | 39% | 51% | 55% | 51% | 66% | 59% | -7 p.p. | +8 .p.p. |
| Koszty ogólnego zarządu | 409 | 497 | 647 | 891 | 850 | 1 205 | 1 028 | 1 164 | 1 429 | 1 549 | +8% | +29% |
| EBIT | 2 062 | 1 914 | 2 675 | 4 210 | 6 265 | 8 743 | 12 815 | 16 492 | 12 296 | 16 130 | +31% | +84% |
| EBITDA | 2 214 | 2 054 | 2 823 | 4 350 | 6 444 | 8 857 | 13 023 | 16 688 | 12 482 | 16 400 | +31% | +85% |
| <i>rentowność EBITDA</i> | 43% | 41% | 42% | 43% | 45% | 37% | 37% | 40% | 28% | 33% | +5 p.p. | -4 p.p. |
| Zysk/ (strata) netto | 1 570 | 1 406 | 2 202 | 3 235 | 4 999 | 7 528 | 10 234 | 13 709 | 10 356 | 13 054 | +26% | +73% |
| <i>rentowność netto</i> | 30% | 28% | 32% | 32% | 35% | 32% | 29% | 33% | 23% | 26% | +3 p.p. | -6 p.p. |

Struktura geograficzna sprzedaży

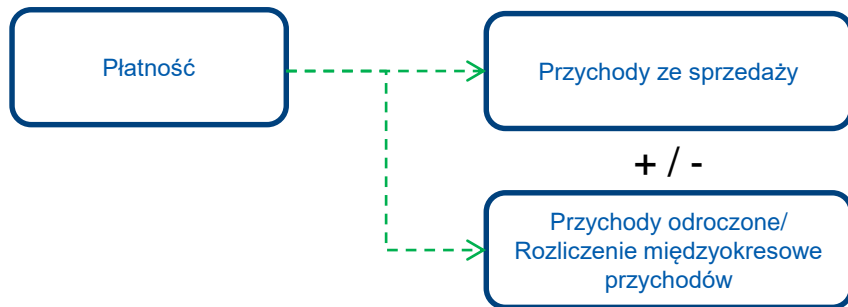
| w tys. PLN | 1Q'17 | 2Q'17 | 3Q'17 | 4Q'17 | 1Q'18 | 2Q'18 | 3Q'18 | 4Q'18 | 1Q'19 | 2Q'19 | q/q | r/r |
|----------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------|--------------|
| Ameryka Północna | 1 162 | 1 247 | 1 581 | 2 672 | 4 822 | 10 938 | 15 732 | 16 254 | 18 841 | 21 646 | +15% | +98% |
| Europa | 2 962 | 2 626 | 3 685 | 5 222 | 6 404 | 8 818 | 14 597 | 19 344 | 19 059 | 19 790 | +4% | +124% |
| Polska | 919 | 729 | 1 028 | 1 558 | 1 556 | 1 762 | 2 534 | 3 598 | 3 367 | 3 170 | -6% | +80% |
| Pozostałe | 2 044 | 1 897 | 2 657 | 3 664 | 4 848 | 7 056 | 12 063 | 15 746 | 15 691 | 16 620 | +6% | +136% |
| Azja | 851 | 888 | 1 078 | 1 599 | 2 195 | 2 635 | 3 191 | 4 670 | 5 191 | 6 134 | +18% | +133% |
| Ameryka Południowa | 119 | 141 | 176 | 235 | 422 | 615 | 786 | 1 055 | 922 | 975 | +6% | +59% |
| Australia i Oceania | 59 | 141 | 234 | 214 | 389 | 579 | 685 | 762 | 860 | 957 | +11% | +65% |
| Afryka | 17 | 12 | 40 | 70 | 169 | 286 | 447 | 686 | 415 | 423 | +2% | +48% |

| % udział w przychodach | 1Q'17 | 2Q'17 | 3Q'17 | 4Q'17 | 1Q'18 | 2Q'18 | 3Q'18 | 4Q'18 | 1Q'19 | 2Q'19 | q/q | r/r |
|----------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------------|------------------|
| Ameryka Północna | 22,5% | 24,7% | 23,3% | 26,7% | 33,5% | 45,8% | 44,4% | 39,1% | 41,6% | 43,4% | +1,8 p.p. | -2,4 p.p. |
| Europa | 57,3% | 51,9% | 54,2% | 52,2% | 44,5% | 36,9% | 41,2% | 46,6% | 42,1% | 39,7% | -2,4 p.p. | +2,7 p.p. |
| Polska | 17,8% | 14,4% | 15,1% | 15,6% | 10,8% | 7,4% | 7,2% | 8,7% | 7,4% | 6,4% | -1,1 p.p. | -1,0 p.p. |
| Pozostałe | 39,5% | 37,5% | 39,1% | 36,6% | 33,7% | 29,6% | 34,0% | 37,9% | 34,6% | 33,3% | -1,3 p.p. | +3,8 p.p. |
| Azja | 16,5% | 17,6% | 15,9% | 16,0% | 15,2% | 11,0% | 9,0% | 11,2% | 11,5% | 12,3% | +0,8 p.p. | +1,3 p.p. |
| Ameryka Południowa | 2,3% | 2,8% | 2,6% | 2,3% | 2,9% | 2,6% | 2,2% | 2,5% | 2,0% | 2,0% | -0,1 p.p. | -0,6 p.p. |
| Australia i Oceania | 1,1% | 2,8% | 3,4% | 2,1% | 2,7% | 2,4% | 1,9% | 1,8% | 1,9% | 1,9% | +0,0 p.p. | -0,5 p.p. |
| Afryka | 0,3% | 0,2% | 0,6% | 0,7% | 1,2% | 1,2% | 1,3% | 1,7% | 0,9% | 0,8% | -0,1 p.p. | -0,3 p.p. |

Zmiany zasad rachunkowości

Zmiany w księgowaniu przychodów ze sprzedaży zgodnie ze zmianami standardu MSSF15

„Przychód powstaje w momencie, gdy kontrola nad usługami przechodzi w ręce klienta”



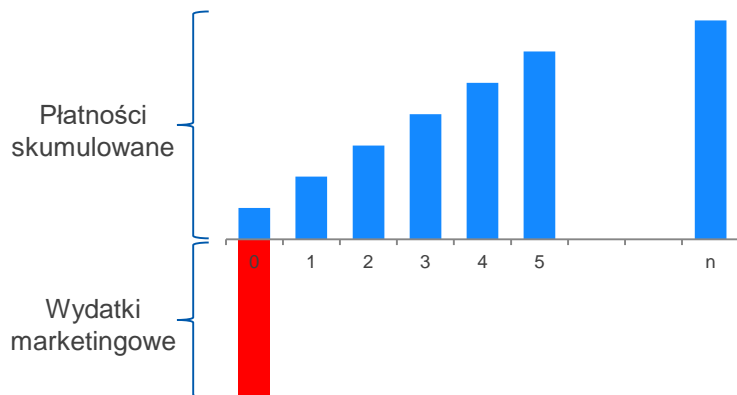
- Płatność -> gracz kupuje wirtualną walutę
- Przychód ze sprzedaży -> gracz wykorzystuje walutę wirtualną na zakup usług w grze (np. kupno wędki, przynęt itp.) w danym okresie
- Przychód odroczone -> saldo niewykorzystanej waluty wirtualnej na dzień bilansowy w pozycji „Rozliczenia międzyokresowe przychodów”

Polityka wydatków marketingowych

Wydatki marketingowe

„Inwestujemy w marketing pod warunkiem uzyskania dodatnich zwrotów w okresie życia użytkownika”

Wydatki marketingowe
modelowe ujęcie narastająco



- Grupa w punkcie „0” inwestuje w marketing. Kohorta pozyskana w tym okresie analizowana w cyklu życia użytkownika (okres „1 do n”)
- Grupa monitoruje bieżący performance pozyskanych kohort użytkowników
- Decyzja związana z wydatkami marketingowymi w oparciu o kilka podstawowych zmiennych (rentowność użytkownika, koszt pozyskania użytkownika, cykl życia użytkownika)

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.