



ten square\_games

Wyniki 1Q 2018

Maj 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.

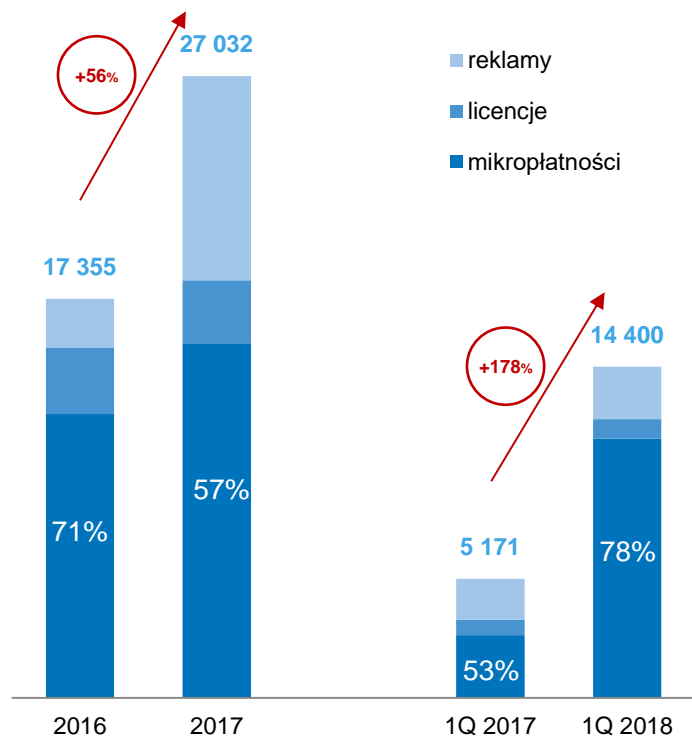
Niniejsza Prezentacja podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Powielanie, publikowanie lub jej rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody Spółki.

## Podsumowanie kwartału

- Globalny sukces Fishing Clash
  - 7,6 mln zł przychodów ze sprzedaży
  - 1,2 mln aktywnych użytkowników (średnie MAU w 1Q)
- Bardzo dobre wyniki finansowe
  - 14,4 mln zł przychodów ze sprzedaży (wzrost o 178% r/r)
  - 5,0 mln zł zysku netto (wzrost o 218% r/r)
- Prace przygotowawcze nad nowym tytułem (Fishing Battle)
- Debiut na GPW w Warszawie w dniu 11 maja 2018
  - cena emisji 46 zł akcję
  - łączna wartość oferty 94 mln zł

# Przychody ze sprzedaży

## Przychody ze sprzedaży (tys. zł)

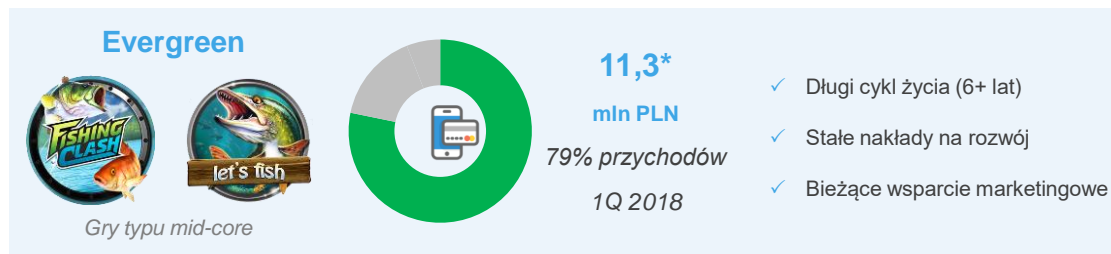


## Struktura przychodów ze sprzedaży (tys. zł)

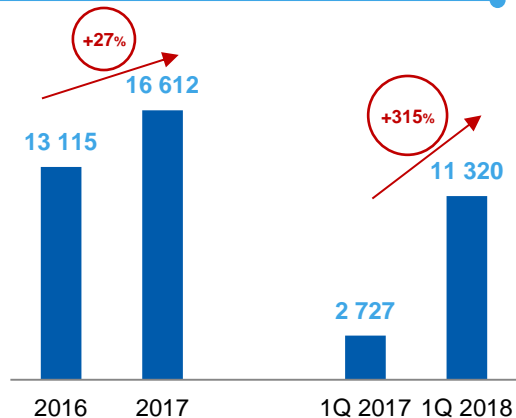


- Sukces komercyjny gry Fishing Clash przełożył się na wysokie przychody ze sprzedaży w 1Q 2018
- Gry Evergreen głównym motorem wzrostu – w 1Q 2018 odpowiadały za blisko 80% sprzedaży
- 313% wzrost przychodów z tytułu mikropłatności w 1Q 2018 r/r do poziomu 11,3 mln zł

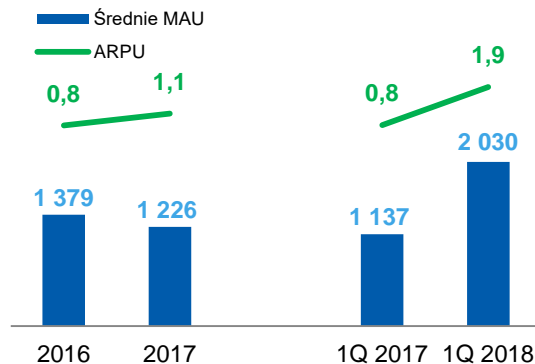
# Evergreen



## Przychody ze sprzedaży (tys. zł)



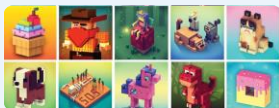
## Średnie MAU (tys.) i miesięczne ARPU (zł)



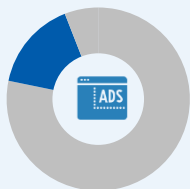
- Wzrost przychodów głównie dzięki sukcesowi Fishing Clash – 7,6 mln zł przychodów ze sprzedaży w 1Q 2018
- Dobry performance Let's Fish – 3,7 mln zł przychodów w 1Q 2018 (wzrost o 28% r/r)
- Wzrost MAU i ARPU w grupie Evergreen związany z wynikami Fishing Clash

# Game Factory

## Game Factory



Gry typu casual



2,3\*

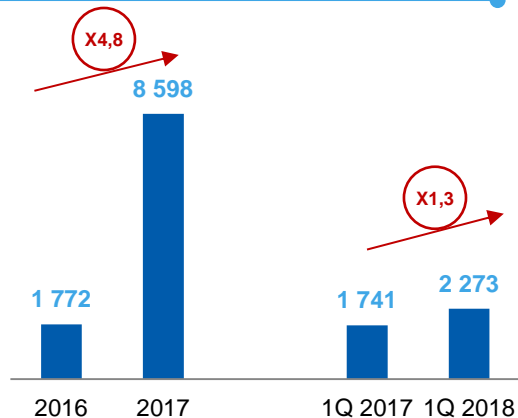
mln PLN

16% przychodów  
1Q 2018

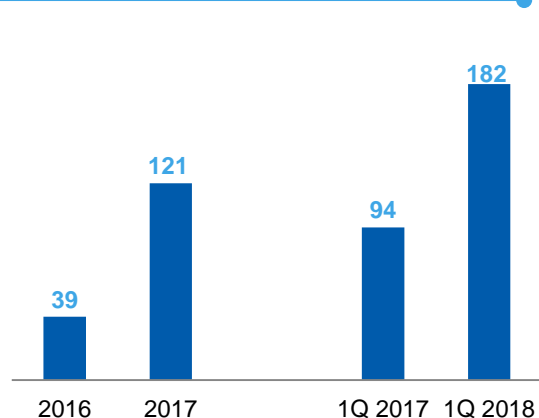
- ✓ Dywersyfikacja przychodów (reklama)
- ✓ Ruch organiczny (cross-promo)
- ✓ Powtarzalność przychodów

- Malejący udział Game Factory w całości przychodów ze sprzedaży
- Utrzymany pipeline wydawniczy - wzrost aktywnych gier o 13% w 1Q 2018 kw/kw (średnio 161 gier aktywnych w 4Q 2017)

## Przychody ze sprzedaży (tys. zł)



## Liczba gier (szt.) – średnia w okresie

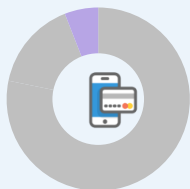


# Legacy

## Legacy



Gry typu mid-core

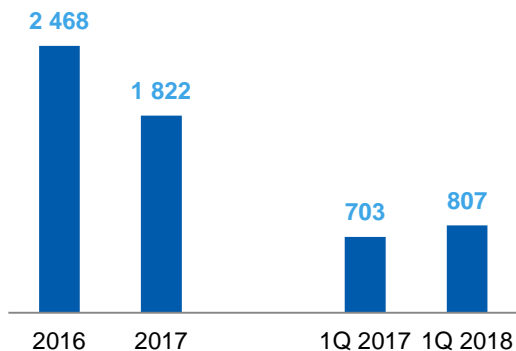


**0,8\***  
mIn PLN  
6% przychodów  
1Q 2018

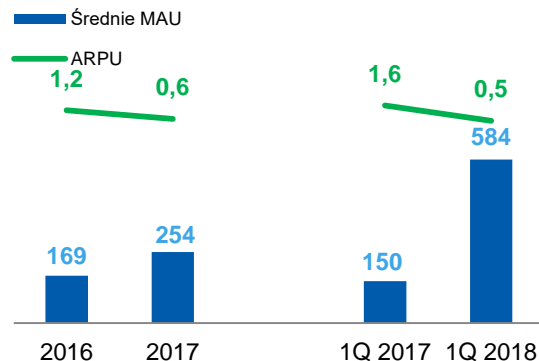
- ✓ Zróżnicowany cykl życia (2-5 lat)
- ✓ Niskie nakłady na rozwój
- ✓ Wsparcie marketingowe w zależności od potencjału

- Grupa gier Legacy – 6% udział w przychodach grupy w 1Q 2018 vs 14% w 2017 roku
- Wzrost MAU w 1Q 2018 związany ze wzrostem popularności Wild Hunt

## Przychody ze sprzedaży (tys. zł)

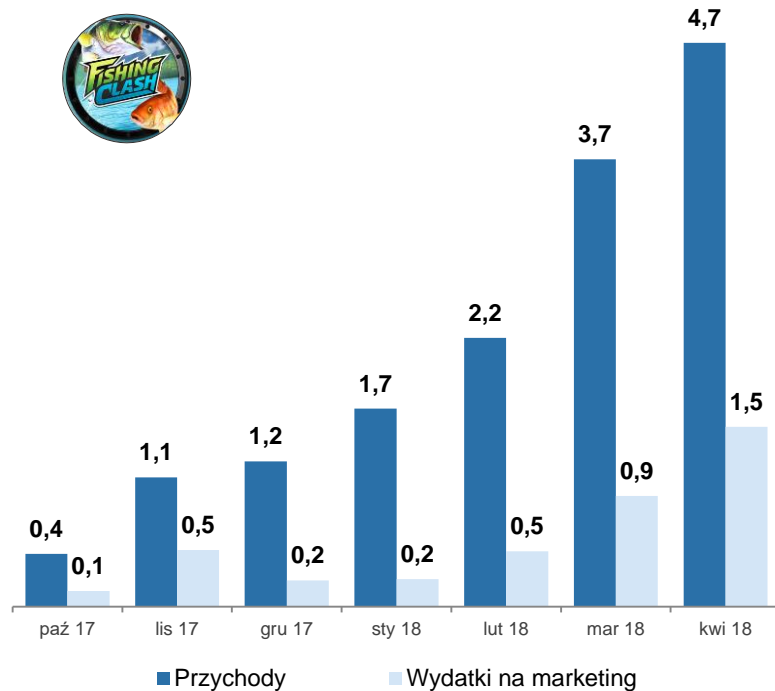


## Średnie MAU (tys.) i miesięczne ARPU (zł)



# Fishing Clash

Przychody ze sprzedaży i wydatki marketingowe (mln zł)

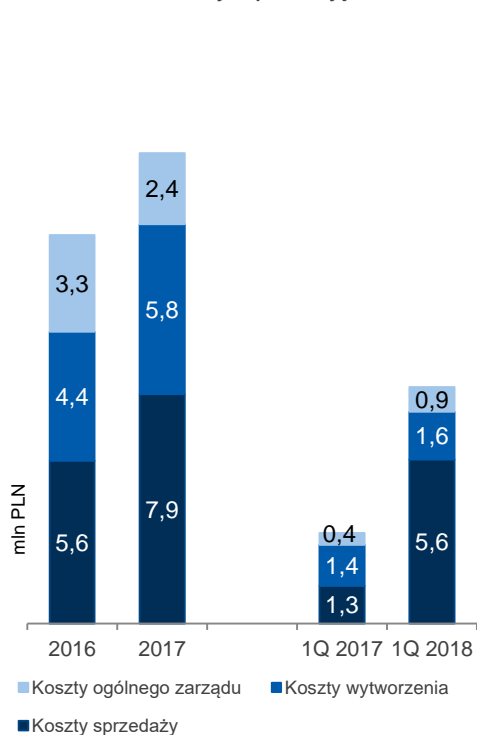


- Potrojenie wyniku sprzedażowego w 1Q 2018 w porównaniu do 4Q 2017
- Najważniejsze featuringi na platformach Google i Apple: 11-18.01.2018, 8-15.03.2018, 19-16.04.2018
- Wsparcie marketingowe dostosowane do dynamiki rozwoju gry
- Obiecujące przyjęcie gry na rynku chińskim – testowe uruchomienie w kwietniu 2018
- Dalszy rozwój gry – nowe ulepszenia i funkcjonalności

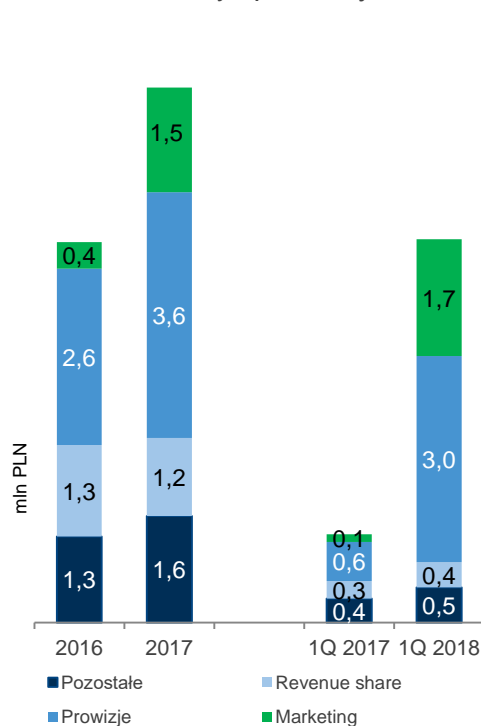


# Koszty operacyjne

## Koszty operacyjne



## Koszty sprzedaży



- Stabilna baza kosztowa – niewielki wzrost kosztów wytworzenia r/r proporcjonalny do wzrostu zatrudnienia
- Koszty ogólnego zarządu w 1Q 2018 na zbliżonym poziomie r/r po wyłączeniu kosztów związanych z IPO (0,05 mln zł w 1Q 2018 i 0,3 mln zł w 2Q 2018)
- Wzrost kosztów sprzedaży pochodną wzrostu sprzedaży (wzrost prowizji o 2,5 mln zł r/r) oraz nakładów na marketing (wzrost o 1,6 mln zł r/r)

## Podsumowanie wyników

Wybrane pozycje RZiS w tys. PLN	2016	2017	r/r	1Q'17	1Q'18	r/r
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>17 355</b>	<b>27 032</b>	<b>+56%</b>	<b>5 171</b>	<b>14 400</b>	<b>+178%</b>
Evergreen	13 115	16 612	+27%	2 727	11 320	+315%
Game Factory	1 772	8 598	+385%	1 741	2 273	+31%
Legacy	2 468	1 822	-26%	703	807	+15%
<b>COGS</b>	<b>4 432</b>	<b>5 843</b>	<b>+32%</b>	<b>1 398</b>	<b>1 641</b>	<b>+17%</b>
<b>Zysk (strata) brutto na sprzedaży</b>	<b>12 923</b>	<b>21 189</b>	<b>+64%</b>	<b>3 773</b>	<b>12 758</b>	<b>+238%</b>
<i>marża brutto</i>	74%	78%	+4 p.p.	73%	89%	+16 p.p.
Koszty sprzedaży	5 601	7 877	+41%	1 301	5 644	+334%
<i>jako % przychodów</i>	32%	29%	-3 p.p.	25%	39%	+14 p.p.
Koszty ogólnego zarządu	3 316	2 444	-26%	409	850	+108%
<b>EBIT</b>	<b>3 981</b>	<b>10 863</b>	<b>+173%</b>	<b>2 062</b>	<b>6 265</b>	<b>+204%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>4 515</b>	<b>11 441</b>	<b>+153%</b>	<b>2 214</b>	<b>6 444</b>	<b>+191%</b>
<i>rentowność EBITDA</i>	26%	42%	+16 p.p.	43%	45%	+2 p.p.
<b>Zysk/ (strata) netto</b>	<b>3 302</b>	<b>8 412</b>	<b>+155%</b>	<b>1 570</b>	<b>4 999</b>	<b>+218%</b>
<i>rentowność netto</i>	19%	31%	+12 p.p.	30%	35%	+5 p.p.

# Plany wydawnicze na 2018

## Fishing Battle

- SOFT LAUNCH 1H2018
- GRA TYPU CASUAL
- WIĘKSZY NACISK NA PVP
- NOWY SILNIK ROZGRYWKI OPRACOWANY PRZEZ PRIYANKA BADKULA



1H18



## Gra typu Mini Golf

- SOFT LAUNCH 2H2018
- GRA TYPU CASUAL
- WCZESNY ETAP ROZWOJU



2H18

KOLEJNE 100 GIER GAME FACTORY ZE WSPARCIEM ZESPOŁU W INDIACH

