



ten square_games

Wyniki 1Q 2019

Maj 2019

Ten Square Games – lider hobbystycznych gier F2P



170 osób

DOŚWIADCZONY ZESPÓŁ



Gry F2P

SZEROKIE PORTFOLIO



~ 90%

SPRZEDAŻY POZA POLSKĄ



37,5 mln zł

sprzedaż 1Q 2019



4,1 mln zł

sprzedaż 1Q 2019



2,4 mln zł

sprzedaż 1Q 2019

Wyniki 1Q 2019

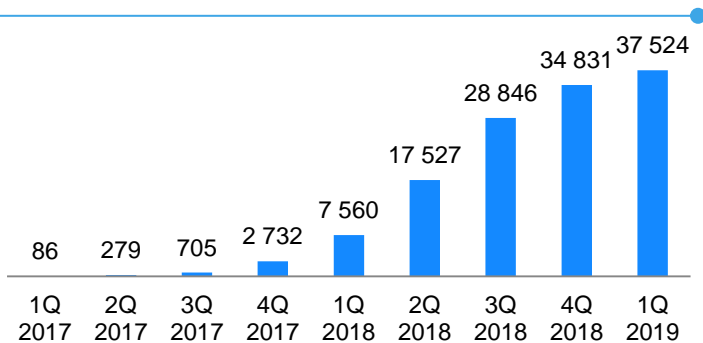
Podsumowanie 1Q 2019



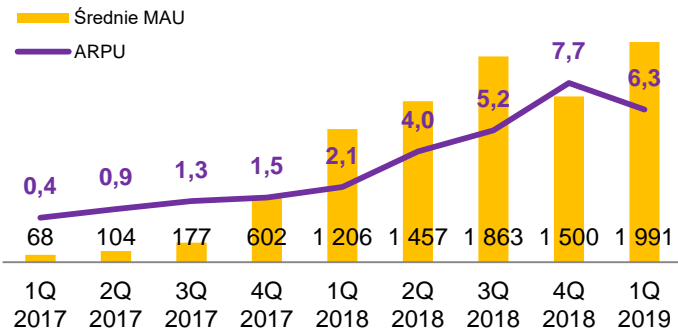
- Kolejny kwartał dobrych wyników finansowych
 - Fishing Clash ponownie na wzrostowej ścieżce głównie dzięki zwiększonym nakładom marketingowym
 - **45,3 mln** zł przychodów ze sprzedaży w 1Q 2019 – wzrost **215%** r/r i **9%** kw/kw
 - **10,4 mln** zł zysku netto – wzrost o **107%** r/r i **-24%** kw/kw
- **12,5 mln** zł EBITDA w 1Q 2019
- Soft launch gry Golf Rush w kwietniu 2019 – początkowe uruchomienie w Polsce, Brazylii i Indonezji

Fishing Clash – dynamiczny wzrost płatności

Płatności (tys. zł)



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

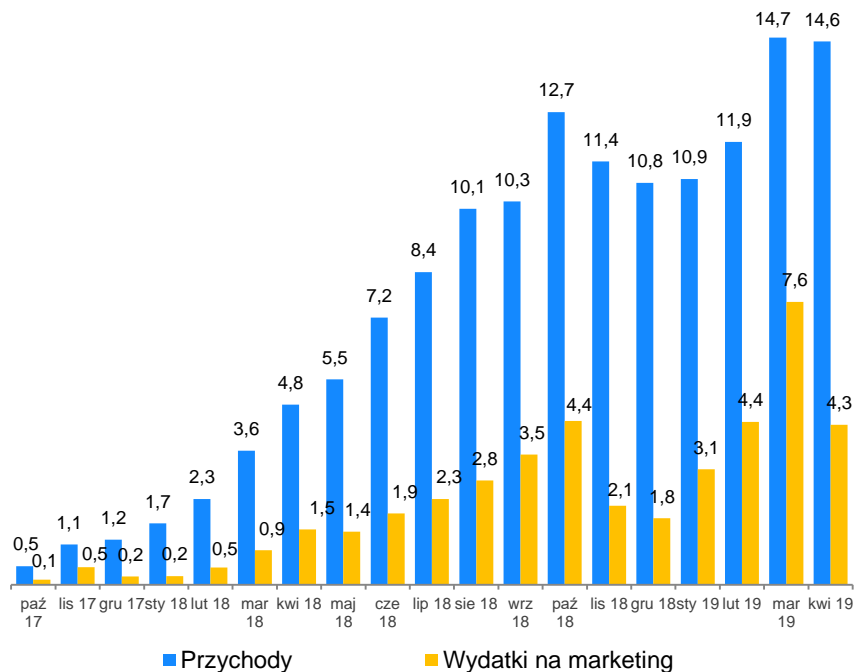


- **7,7%** wzrost płatności kw/kw w 1Q 2019
- Fishing Clash dominującym źródłem przychodów w 1Q 2019
- Dynamiczny wzrost MAU kw/kw m.in. efekt featuringu
- Stale prowadzone działania live-ops
- Rozwój gry poprzez nowe rodzaje ryb i łowiska oraz poprawę funkcjonalności



Fishing Clash – marketing, który działa

Płatności i wydatki na marketing (mln zł)



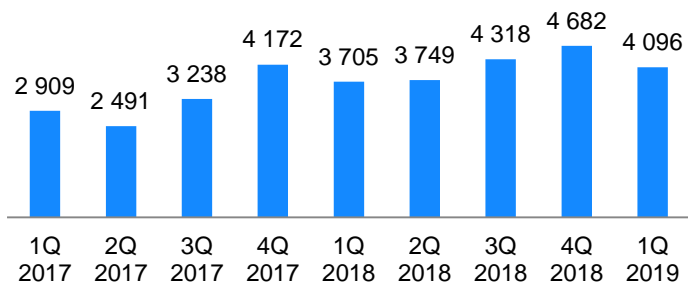
- Rekordowe płatności w 1Q 2019 pochodną zwiększonych budżetów marketingowych
- W 1Q 2019 na promocję gry Fishing Clash wydano 15,1 mln zł
- Poziom wydatków marketingowych w marcu 2019 związany z testową alokacją budżetu marketingowego
- Praca nad ulepszeniem parametrów gry oraz efektywnością technik marketingowych



Let's Fish beneficjentem rozbudowy Know-How

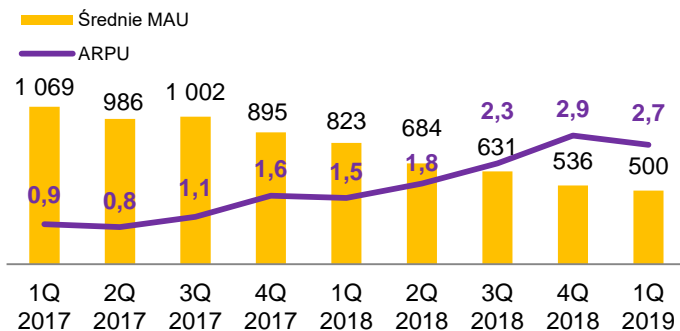
Bardzo dobry poziom przychodów w 7 roku historii.

Płatności (tys. zł)



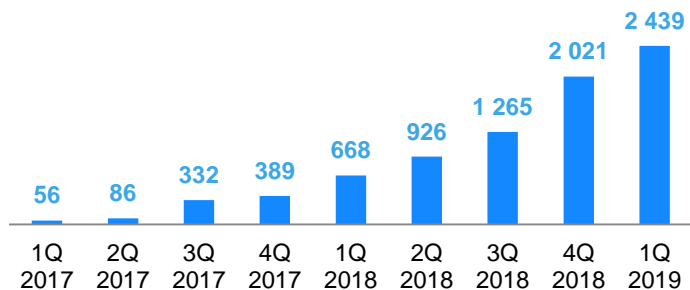
- **4,1 mln** PLN przychodów w 1Q 2019 roku w porównaniu do **3,7 mln** PLN w 1Q 2018– wzrost o **11%** r/r
- Stabilizacja MAU i ARPU w 1Q 2019

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

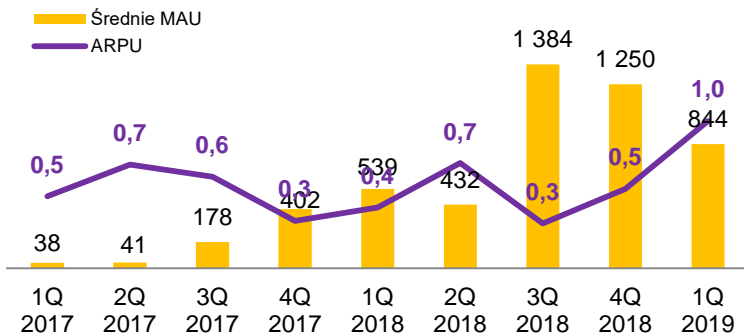


Wild Hunt – kolejna dobra gra z potencjałem długowieczności

Płatności (tys. zł)



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



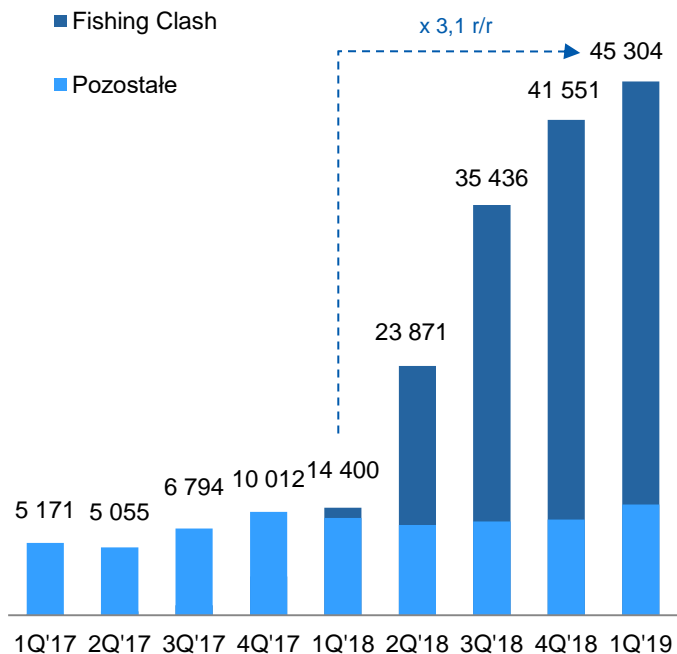
- Dynamiczny **265 %** wzrost przychodów w 1Q 2019 r/r
- **2,4 mln** zł przychodów w 1Q 2019 w porównaniu do **0,7 mln** zł w 1Q 2018
- W 1Q 2019 na promocję tytułu wydano 0,4 mln zł
- Stabilny rozwój gry oparty o dobrą współpracę z platformami dystrybucyjnymi (Apple, Google)



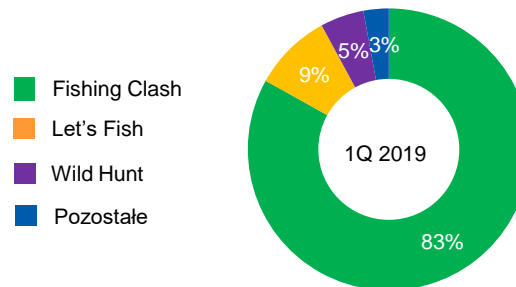
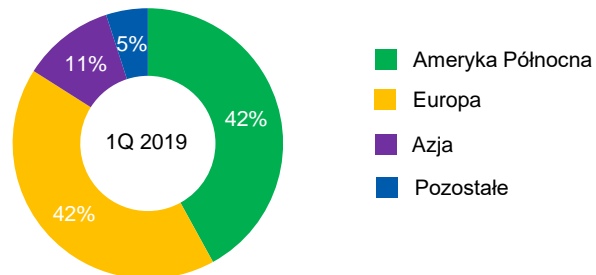
Wysoka dynamika przychodów ze sprzedaży

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

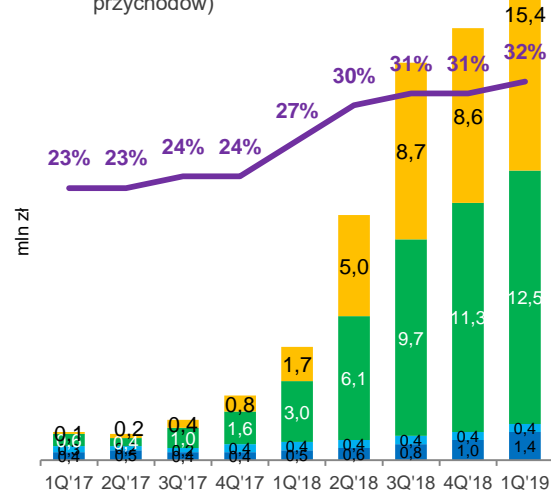
Koszty operacyjne bez kosztów sprzedaży

- Koszty wytworzenia
- Koszty ogólnego zarządu



Koszty sprzedaży

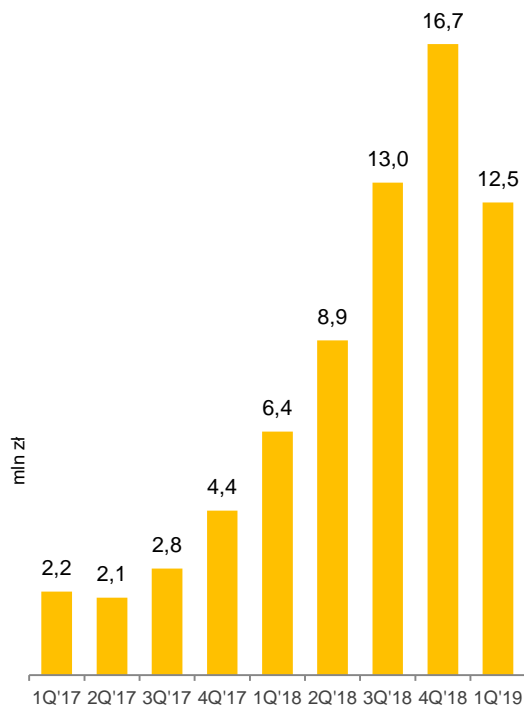
- Marketing
- Prowizje
- Revenue share
- Pozostałe
- K. sprzedaży bez marketingu (% przychodów)



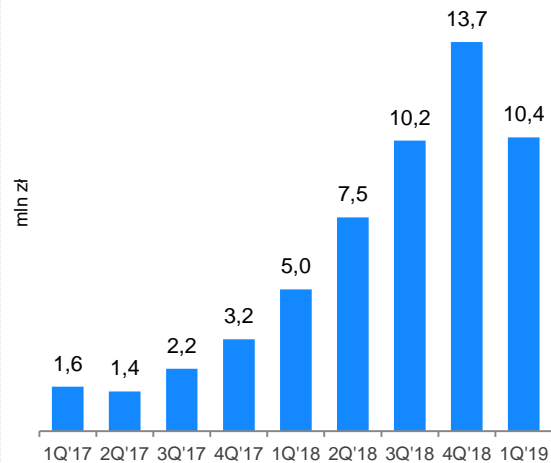
- Koszty wytworzenia na stabilnym poziomie, niewielki wzrost tych kosztów wynika ze zwiększenia zatrudnienia
- Wzrost kosztów prowizji pochodną wyższych przychodów
- Zwiększone budżety marketingowe dostosowywane do dynamiki rozwoju gier

Wyniki finansowe pochodną wzrostów sprzedaży

EBITDA



Zysk netto

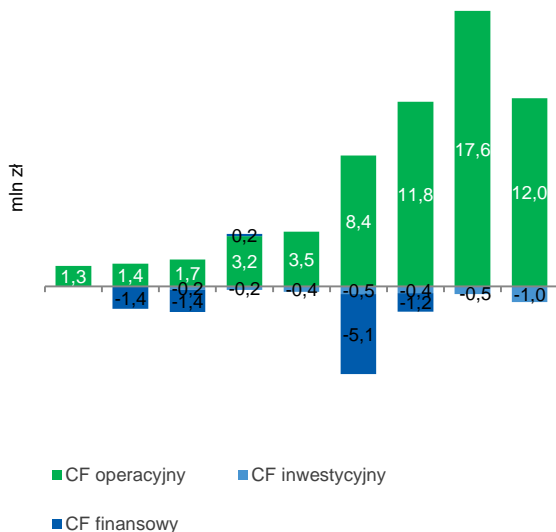


- Niższy wynik 1Q 2019 kw/kw związany z wyższymi kosztami marketingu
- Wzrost EBITDA o 94% r/r
- Wzrost zysku netto 107% r/r

Wysoki cash flow przekłada się na wzrost gotówki na bilansie

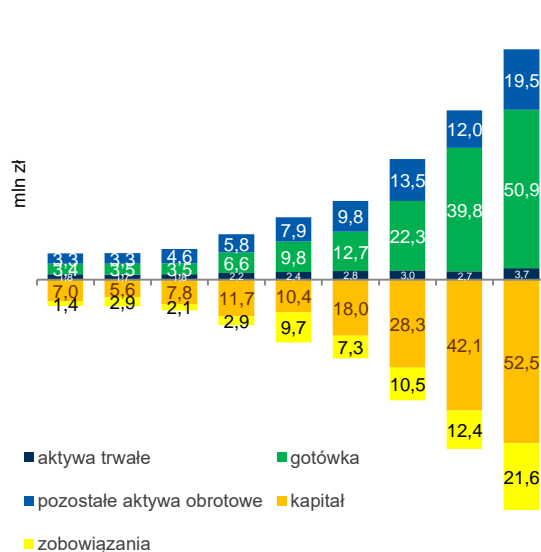
Cash flow

1Q'17 2Q'17 3Q'17 4Q'17 1Q'18 2Q'18 3Q'18 4Q'18 1Q'19



Struktura bilansu

1Q'17 2Q'17 3Q'17 4Q'17 1Q'18 2Q'18 3Q'18 4Q'18 1Q'19

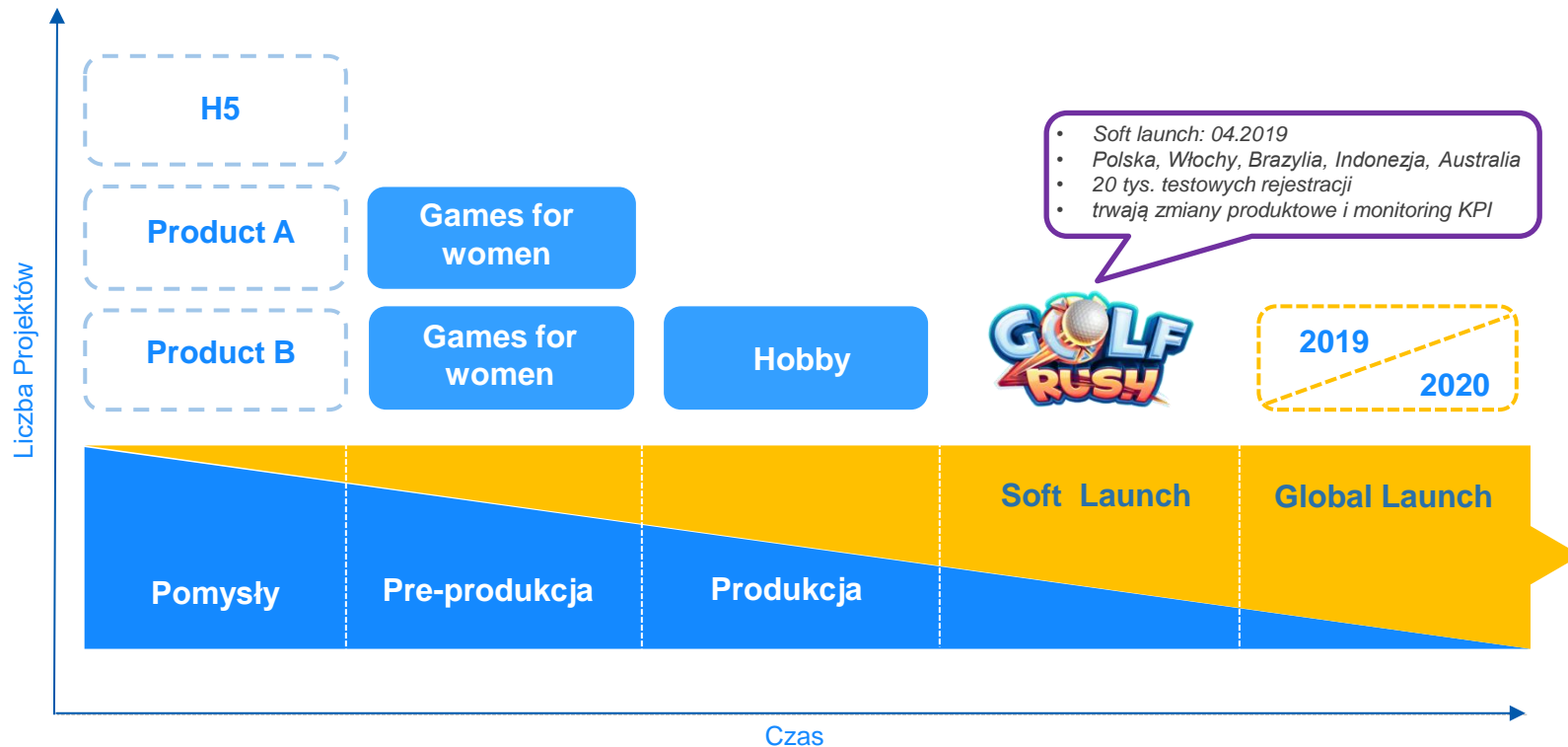


- Cash flow operacyjny pochodną osiągniętych wyników finansowych
- Bardzo dobra sytuacja kapitałowa – 69% sumy bilansowej stanowi gotówka
- Cash flow inwestycyjny w 1Q 2019 związany z nakładami na nowe tytuły (Golf Rush, Gra hobbystyczna, Gry dla kobiet)

- Konwersja EBITDA/CF operacyjny 1Q'19 - **104%**

Szeroki, zdywersyfikowany pipeline nowych projektów

Spółka posiada komfort wydawniczy do końca 2020



Live





Kontakt IR

CC GROUP

Tomasz Pelczar

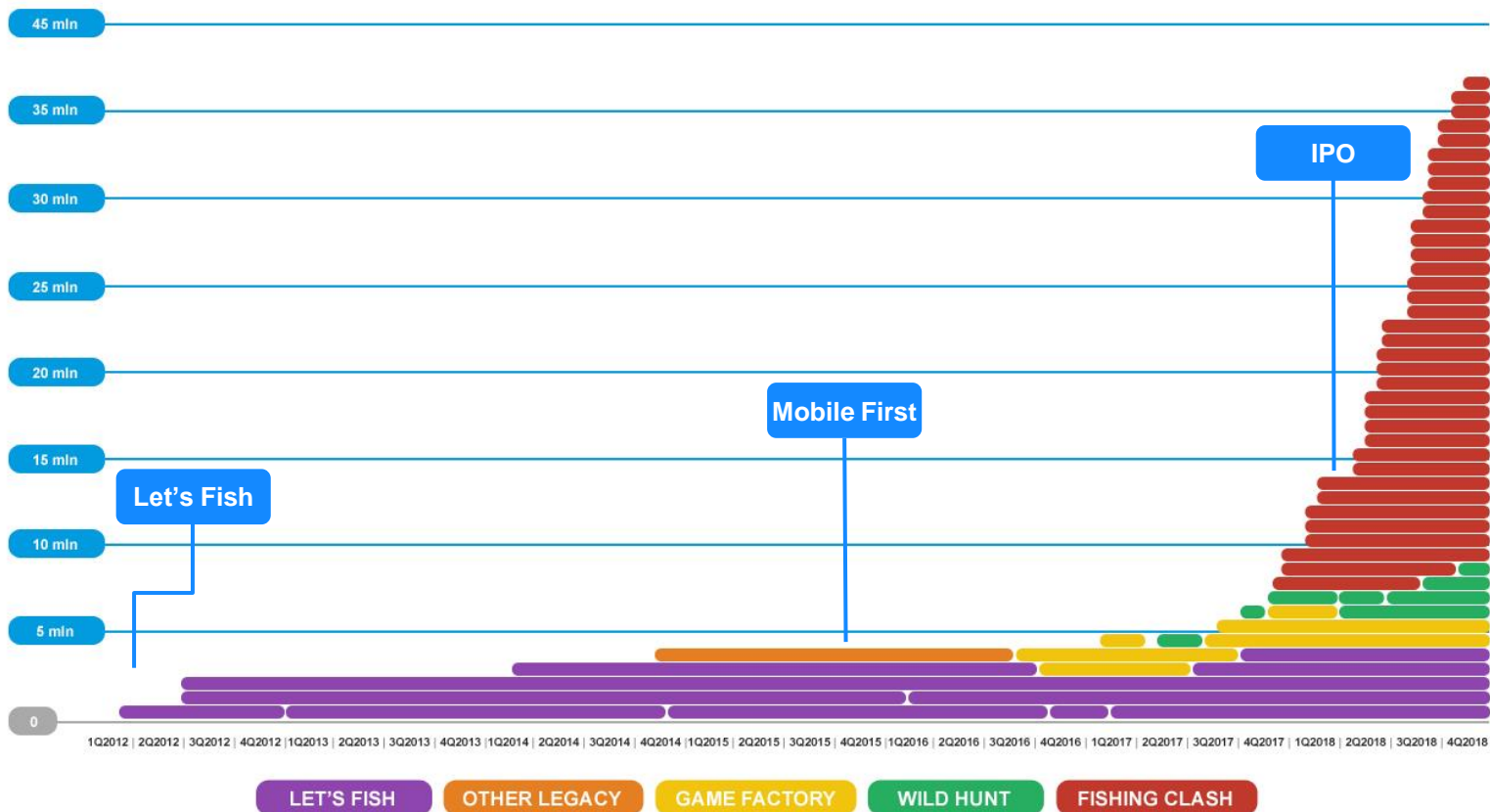
e-mail: tomasz.pelczar@ccgroup.pl

tel. +48 697 613 011



Załączniki

Strategia – budujemy portfolio gier utrzymywanych latami



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	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	+9%	+215%
Fishing Clash	86	279	705	2 732	7 560	17 527	28 846	34 831	37 524	+8%	+396%
Let's Fish	2 909	2 491	3 238	4 172	3 705	3 749	4 318	4 682	4 096	-13%	+11%
Wild Hunt	56	86	332	389	668	926	1 265	2 021	2 439	+21%	+265%
Pozostałe	2 119	2 200	2 519	2 718	2 467	1 668	1 008	1 238	1 228	-1%	-50%
Przychód odroczonej w czasie	0	0	0	0	0	0	0	-1 221	17	n/a	n/a
COGS	1 398	1 321	1 470	1 653	1 641	1 836	1 994	1 910	1 919	0%	+17%
Zysk (strata) brutto na sprzedaży	3 773	3 734	5 324	8 358	12 758	22 034	33 443	39 641	43 384	+9%	+240%
<i>marża brutto</i>	73%	74%	78%	83%	89%	92%	94%	95%	96%	+1 p.p.	+7 p.p.
Koszty sprzedaży	1 301	1 325	2 001	3 250	5 644	12 086	19 599	21 306	29 689	+39%	+426%
<i>jako % przychodów</i>	25%	26%	29%	32%	39%	51%	55%	51%	66%	+15 p.p.	+27 p.p.
Koszty ogólnego zarządu	409	497	647	891	850	1 205	1 028	1 164	1 429	+23%	+68%
EBIT	2 062	1 914	2 675	4 210	6 265	8 743	12 815	16 492	12 296	-25%	+96%
EBITDA	2 214	2 054	2 823	4 350	6 444	8 857	13 023	16 688	12 482	-25%	+94%
<i>rentowność EBITDA</i>	43%	41%	42%	43%	45%	37%	37%	40%	28%	-12 p.p.	-17 p.p.
Zysk/ (strata) netto	1 570	1 406	2 202	3 235	4 999	7 528	10 234	13 709	10 356	-24%	107%
<i>rentowność netto</i>	30%	28%	32%	32%	35%	32%	29%	33%	23%	-10 p.p.	+12 p.p.

Struktura geograficzna sprzedaży

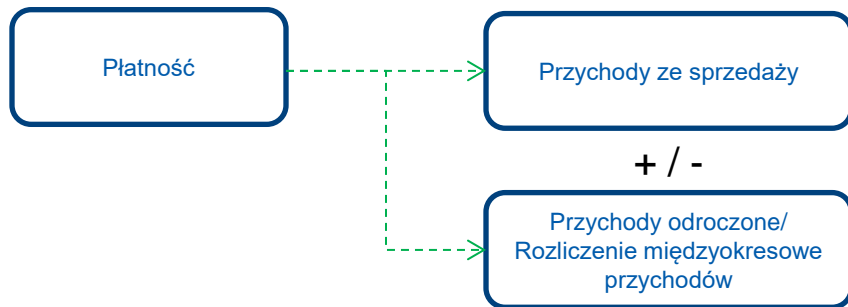
w tys. PLN	1Q'17	2Q'17	3Q'17	4Q'17	1Q'18	2Q'18	3Q'18	4Q'18	1Q'19	q/q	r/r
Ameryka Północna	1 162	1 247	1 581	2 672	4 822	10 938	15 732	16 254	18 841	+16%	+291%
Europa	2 962	2 626	3 685	5 222	6 404	8 818	14 597	19 344	19 059	-1%	+198%
Polska	919	729	1 028	1 558	1 556	1 762	2 534	3 598	3 367	-6%	+116%
Pozostałe	2 044	1 897	2 657	3 664	4 848	7 056	12 063	15 746	15 691	0%	+224%
Azja	851	888	1 078	1 599	2 195	2 635	3 191	4 670	5 191	+11%	+136%
Ameryka Południowa	119	141	176	235	422	615	786	1 055	922	-13%	+119%
Australia i Oceania	59	141	234	214	389	579	685	762	860	+13%	+121%
Afryka	17	12	40	70	169	286	447	686	415	-39%	+146%

% udział w przychodach	1Q'17	2Q'17	3Q'17	4Q'17	1Q'18	2Q'18	3Q'18	4Q'18	1Q'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%	+2,5 p.p.	+8,1 p.p.
Europa	57,3%	51,9%	54,2%	52,2%	44,5%	36,9%	41,2%	46,6%	42,1%	-4,5 p.p.	-2,4 p.p.
Polska	17,8%	14,4%	15,1%	15,6%	10,8%	7,4%	7,2%	8,7%	7,4%	-1,3 p.p.	-3,4 p.p.
Pozostałe	39,5%	37,5%	39,1%	36,6%	33,7%	29,6%	34,0%	37,9%	34,6%	-3,3 p.p.	+0,9 p.p.
Azja	16,5%	17,6%	15,9%	16,0%	15,2%	11,0%	9,0%	11,2%	11,5%	+0,3 p.p.	-3,7 p.p.
Ameryka Południowa	2,3%	2,8%	2,6%	2,3%	2,9%	2,6%	2,2%	2,5%	2,0%	-0,5 p.p.	-0,9 p.p.
Australia i Oceania	1,1%	2,8%	3,4%	2,1%	2,7%	2,4%	1,9%	1,8%	1,9%	+0,1 p.p.	-0,8 p.p.
Afryka	0,3%	0,2%	0,6%	0,7%	1,2%	1,2%	1,3%	1,7%	0,9%	-0,8 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”



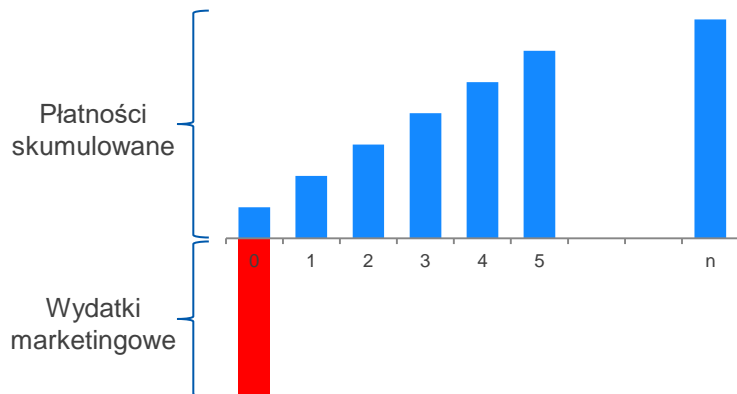
- Płatność -> gracz kupuje wirtualną walutę
- Przychód ze sprzedaży -> gracz wykorzystuje walutę wirtualną na zakup usług w grze (np. kupno wędki, przynęt itp.) w danym okresie
- Przychód odroczone -> saldo niewykorzystanej waluty wirtualnej na dzień bilansowy w pozycji „Rozliczenia międzyokresowe przychodów”

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.