

Wyniki Q4 2019

Marzec 2020



Najważniejsze wydarzenia – rok 2019



139→225* osób

Wzmocniony zespół



**Przychód 115→241mln zł
+109% rdr**

**Zysk netto 36→76mln zł
+109% rdr**



GRY F2P

8 dużych projektów



Nowe gry

Trzy nowe tytuły w
fazie soft launch



> 90%

sprzedaży poza Polską



**9,7% Efektywna stopa
opodatkowania**

IP BOX - ulga
podatkowa

* Stan na marzec 2020

Wyniki Q4 2019

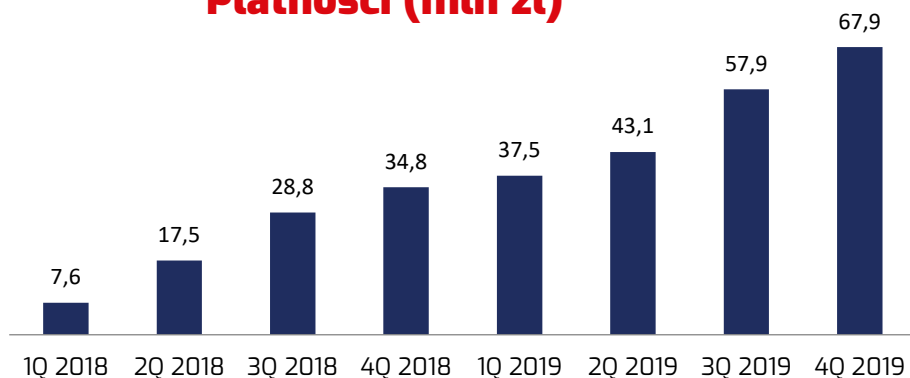
Podsumowanie Q4 2019



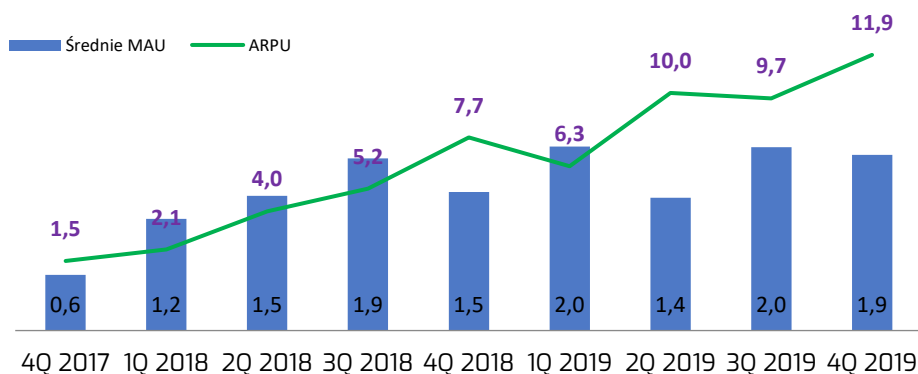
- Fenomenalne wyniki w Q4 2019
 - Najwyższa w historii sprzedaż Fishing Clash w kolejnym z rzędu kwartale
 - **78,3 mln zł** przychodów ze sprzedaży w Q4 2019 – wzrost o **88%** r/r i **16%** kw/kw
 - **34,8 mln zł** zysku netto w Q4 – wzrost o **154%** r/r i **92%** kw/kw
- Wzmocniony zespół - już 225 specjalistów
- 8 równoległych projektów, 4 w fazie live, 3 w soft launch, 1 w produkcji
- Podjęcie decyzji o otwarciu nowego biura projektowego w Warszawie

Fishing Clash – ciągła poprawa wyników

Płatności (mln zł)



Średnie MAU (mln) i miesięczne ARPU (zł)

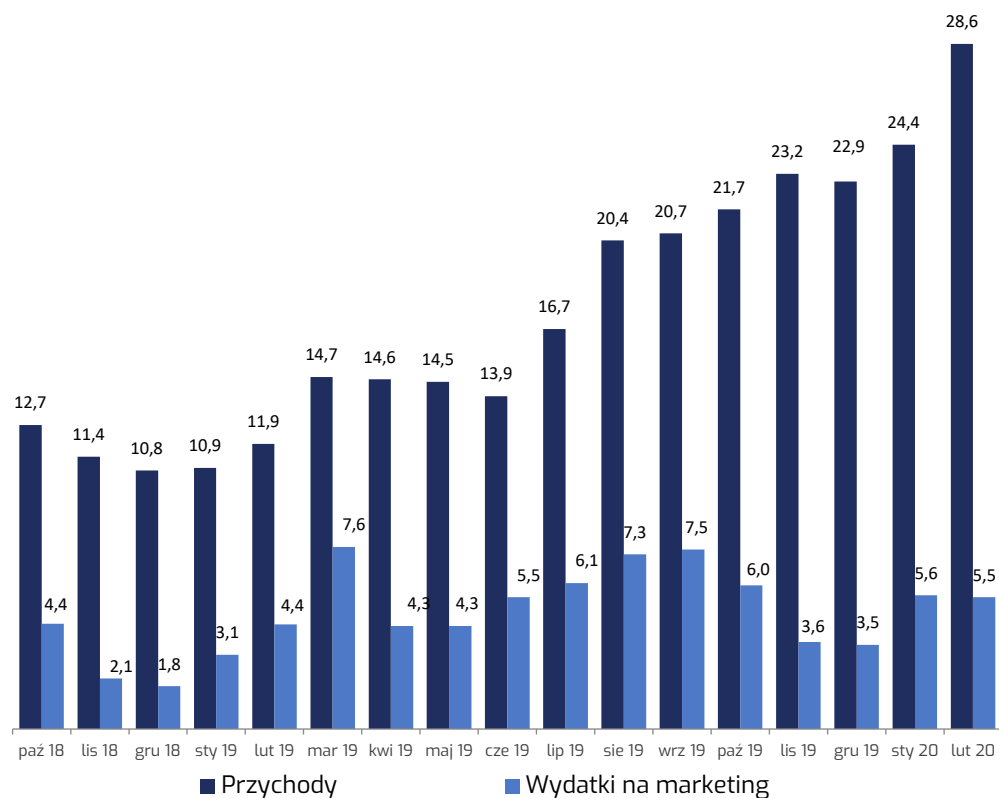


- **16%** wzrost płatności kw/kw w Q4 2019
- Oczekiwanie na licencję na rynku chińskim
- Stale prowadzone działania live-ops
- Ciągły rozwój gry – w Q4 dodaliśmy 2 nowe łowiska, 50 nowych ryb, nowe funkcje poprawiające monetyzację (koło fortuny)



Fishing Clash – efektywna polityka marketingowa

Płatności i wydatki na marketing (mln zł)

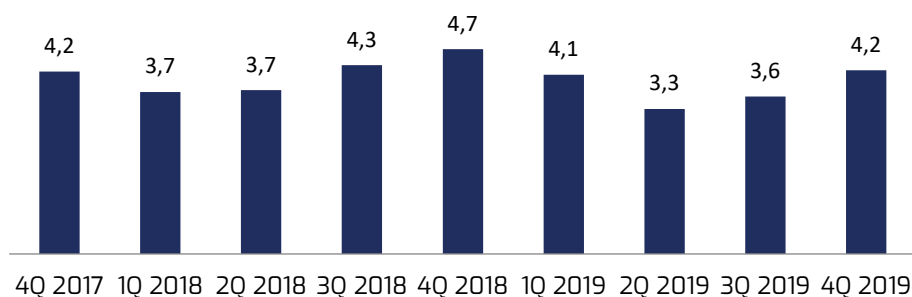


- Rekordowe miesiące pochodną efektywnej polityki marketingowej i ciągłej poprawy monetyzacji
- Poziom wydatków marketingowych skalowany w oparciu o modele statystyczne (oczekiwanie wysokich ROI); w ostatnich miesiącach roku nakłady obniżone zgodnie z zapowiedzią, od stycznia 2020 powrót do standardowych wydatków
- W Q4 2019 na promocję Fishing Clash wydano ponad 13mln zł – o 8mln zł mniej niż w Q3
- Ciągła praca nad ulepszeniem parametrów gry oraz efektywnością technik marketingowych

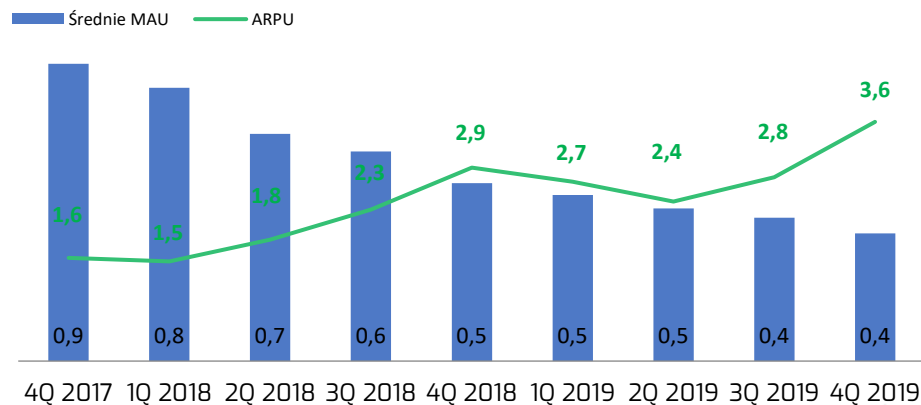


Let's Fish – stabilny poziom przychodów

Płatności (mln zł)



Średnie MAU (mln) i miesięczne ARPU (zł)

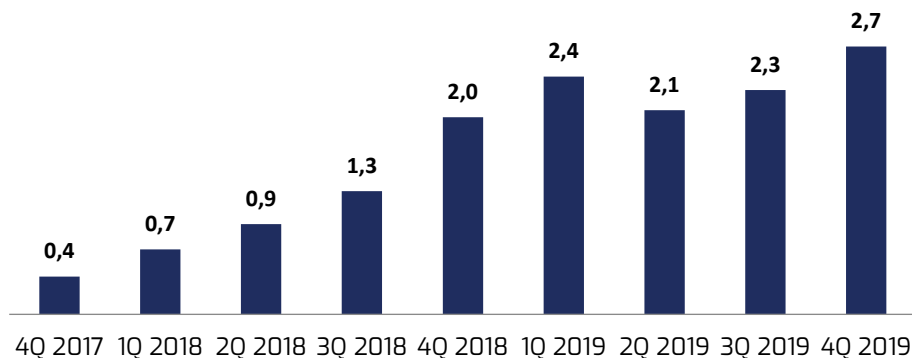


- **4,2mln zł** przychodów w Q4 2019 w porównaniu do **4,7mln zł** w 4Q 2018 – spadek o **10%** r/r, wzrost o **17%** kw/kw
- Trudna zmiana technologiczna w połowie 2019 roku – transfer z technologii Flash do HTML5
- Wzrost ARPU pochodną spadku MAU i ciągłej pracy nad produktem – w Q4 dodaliśmy 3 nowe łowiska, kilkadziesiąt nowych ryb, nowe zestawy umiejętności, nową wersję Daily Rewards (poprawa retencji), ciągły rozwój działań Live Ops

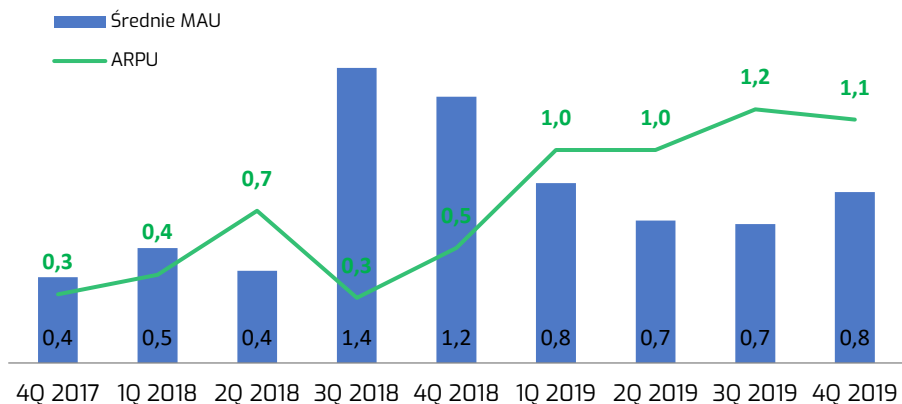


Wild Hunt – rekordowe obroty kwartalne

Płatności (mln zł)



Średnie MAU (mln) i miesięczne ARPU (zł)

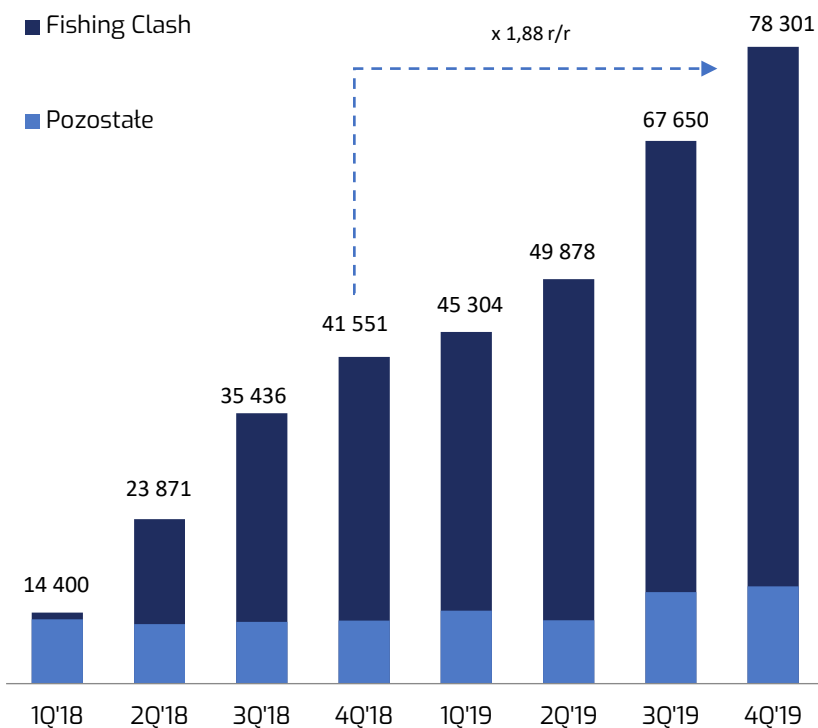


- **36 %** wzrost przychodów w Q4 2019 r/r
- **2,7mln zł** przychodów w Q4 2019 w porównaniu do **2,0mln zł** w Q4 2018
- W Q4 2019 na promocję tytułu wydano około 0,25mln zł
- Stabilny rozwój gry oparty o dobrą współpracę z platformami dystrybucyjnymi (Apple, Google)

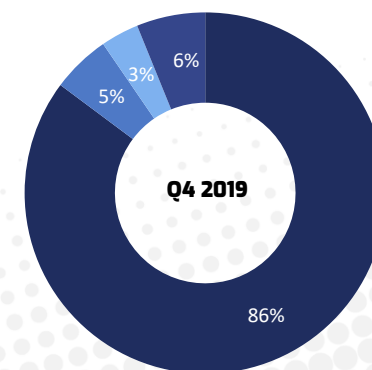
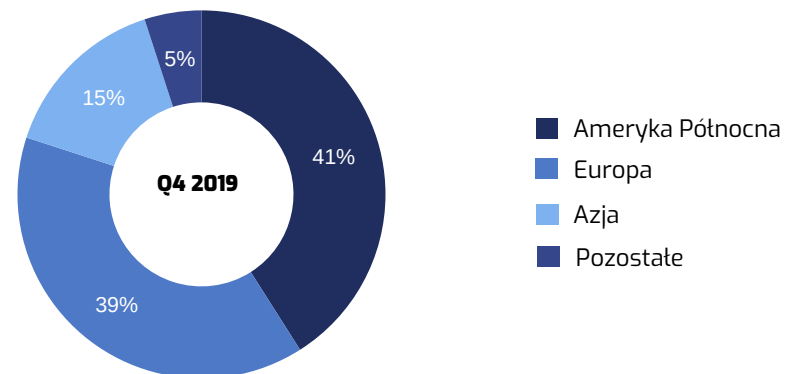


Wysoka dynamika przychodów ze sprzedaży

Przychody ze sprzedaży (tys. zł)

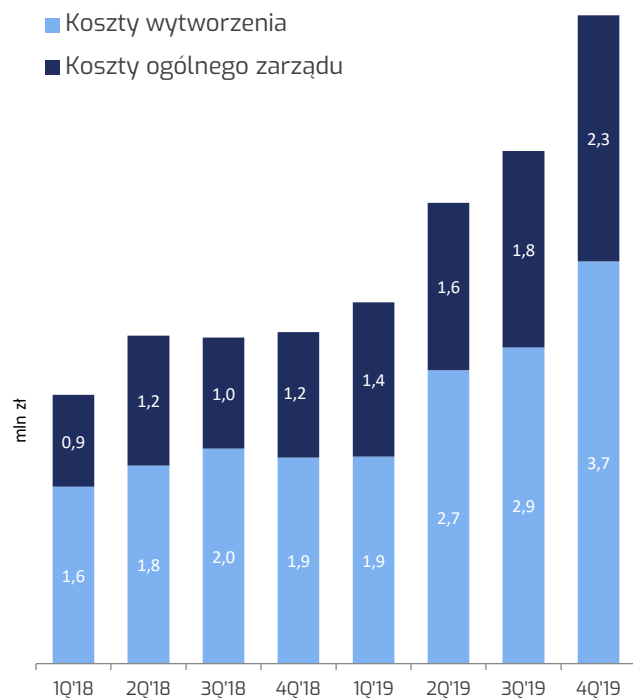


Struktura geograficzna i produktowa przychodów

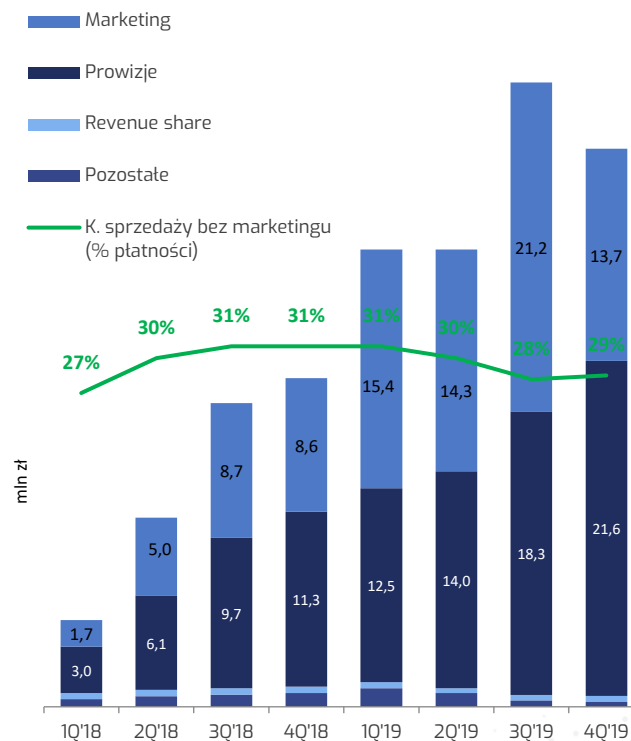


Koszty operacyjne pod kontrolą

Koszty operacyjne bez kosztów sprzedaży



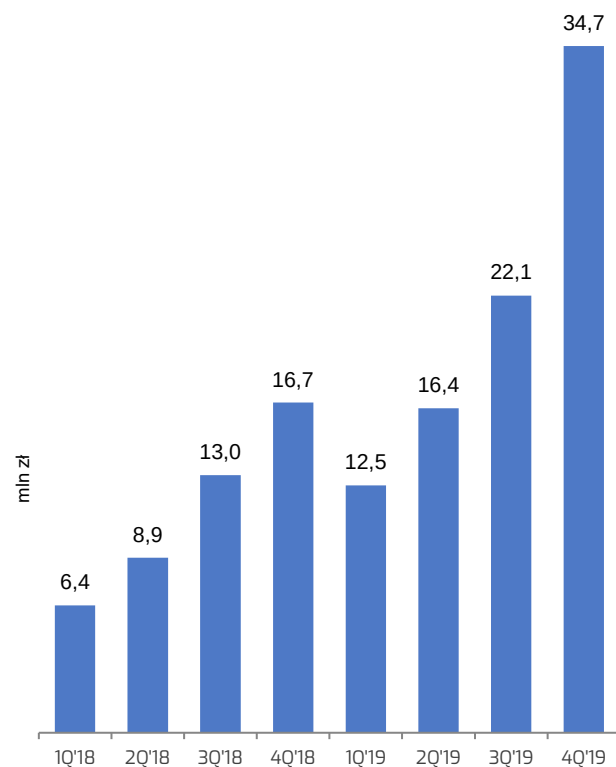
Koszty sprzedaży



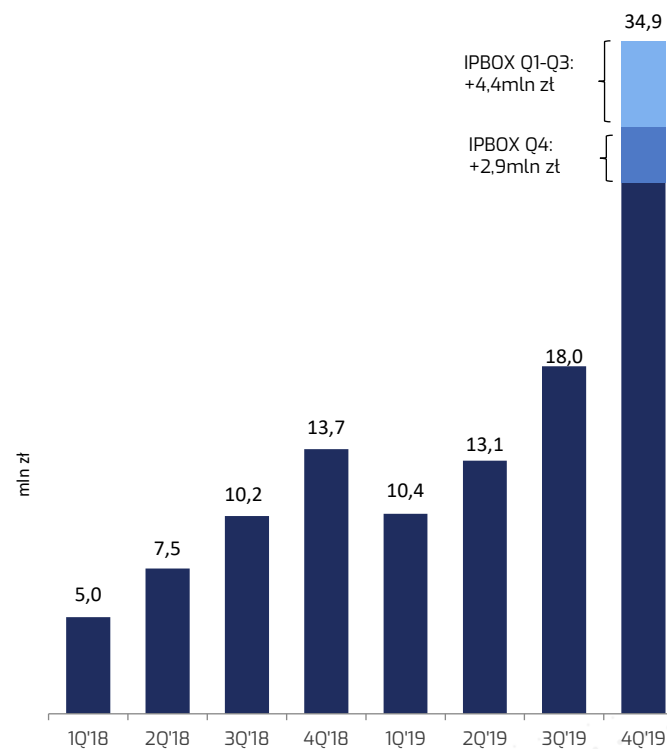
- Wzrost kosztów operacyjnych związany ze stopniowym zwiększaniem zatrudnienia (zespoły projektowe, działy ogólne)
- Koszty wytworzenia rosną wraz z przejściem kolejnych gier z fazy produkcyjnej do soft launch
- Koszty prowizji wprost proporcjonalne do wyższych przychodów
- Budżety marketingowe dostosowane do dynamiki rozwoju gier

Rekordowe wyniki finansowe

EBITDA



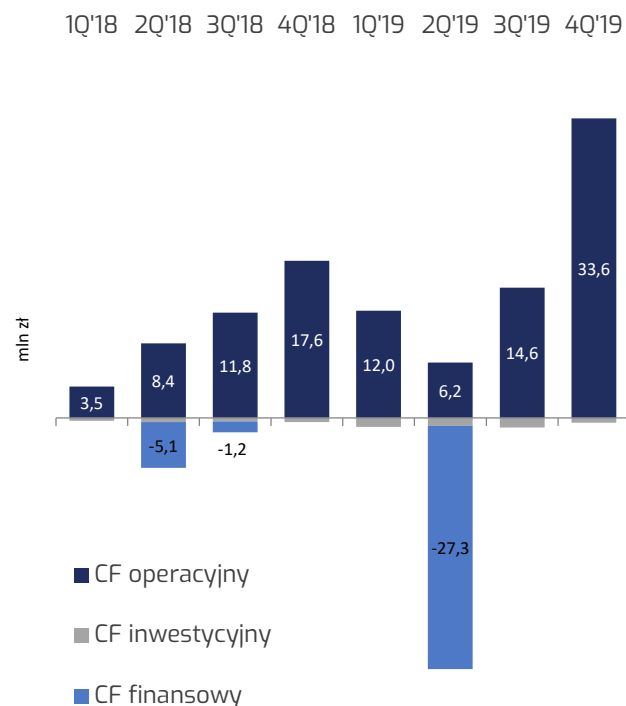
Zysk netto



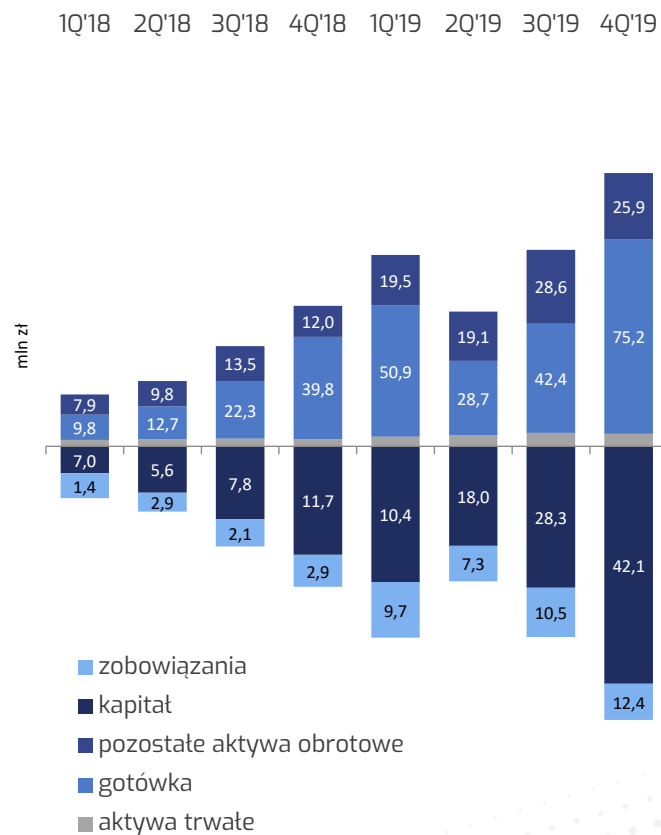
- Najlepszy kwartał pod względem wynikowym w historii spółki
- Wzrost EBITDA o 107% r/r
- Wzrost zysku netto o 154% r/r
- IPBOX – uzyskana niższa stopa podatku dochodowego ujęta za cały rok 2019 w Q4 wpływa dodatnio na zysk netto kwartału (+7,3mln zł)

Wysoki cash flow przekłada się na wzrost gotówki na bilansie

Cash flow



Struktura bilansu



- Cash flow operacyjny w Q4 2019 wyższy niż w pierwszych trzech kwartałach roku łącznie
- Bardzo dobra sytuacja kapitałowa – ponad 70% sumy bilansowej stanowi gotówka
- Niższy cash flow operacyjny w Q2 2019 wynikał z płatności podatku CIT za 2018 rok w wysokości 7,7 mln zł

Najważniejsze cele i wyzwania na rok 2020



Ciągłe wzmacnianie zespołu



Dalszy rozwój gier

Ciągłe ulepszanie produktu, User Acquisition, Fishing Clash w Chinach



Rozwój portfolio



Dywersyfikacja produktowa

Trzy nowe tytuły w fazie soft launch, jeden w produkcji



Nowe rynki, potencjalne transakcje



Nowe biuro projektowe w Warszawie

Możliwe transakcje M&A

Kalendarz inwestora – najbliższe wydarzenia

- **WOOD's EME Virtual Conference** – 25-26.03.2020
- **Raport przychodowy Q1 2020** – początek kwietnia 2020
- **Sprawozdanie finansowe Q1 2020** – 25.05.2020 (konferencja lub video konferencja wynikowa 26.05.2020)

DZIĘKUJEMY

Kontakt IR

*Bartłomiej Piekarski
bartlomiej.piekarski@tensquaregames.com
+48 667 872 742*



Podsumowanie wyników – rachunek zysków i strat

Wybrane pozycje RZiS w tys. zł	1Q'18	2Q'18	3Q'18	4Q'18	1Q'19	2Q'19	3Q'19	4Q'19	q/q	r/r
Przychody ze sprzedaży	14 400	23 871	35 436	41 551	45 304	49 878	67 650	78 301	+16%	+88%
Fishing Clash	7 560	17 527	28 846	34 831	37 524	43 147	57 896	67 933	+17%	+95%
Let's Fish	3 705	3 749	4 318	4 682	4 096	3 316	3 600	4 202	+17%	-10%
Wild Hunt	668	926	1 265	2 021	2 439	2 094	2 344	2 749	+17%	+36%
Pozostałe	2 467	1 668	1 008	1 238	1 228	1 368	4 227	3 752	-11%	+203%
Przychód odroczonej w czasie	0	0	0	-1 221	17	-48	-417	-335	-20%	-73%
COGS	1 641	1 836	1 994	1 910	1 919	2 722	2 931	3 781	+29%	+98%
Zysk (strata) brutto na sprzedaży	12 758	22 034	33 443	39 641	43 384	47 155	64 719	74 520	+15%	+88%
marża brutto	89%	92%	94%	95%	96%	95%	96%	95%	-1 p.p.	+0 p.p.
Koszty sprzedaży	5 644	12 086	19 599	21 306	29 689	29 479	41 041	36 946	-10%	+73%
jako % przychodów	39%	51%	55%	51%	66%	59%	61%	47%	-14 p.p.	-4 p.p.
Koszty ogólnego zarządu	850	1 205	1 028	1 164	1 429	1 549	1 898	2 208	+16%	+90%
EBIT	6 265	8 743	12 815	16 492	12 296	16 130	21 776	34 376	+58%	+108%
EBITDA	6 444	8 857	13 023	16 688	12 482	16 400	22 095	34 750	+57%	+108%
rentowność EBITDA	45%	37%	37%	40%	28%	33%	33%	44%	+11 p.p.	+4 p.p.
Zysk/ (strata) netto	4 999	7 528	10 234	13 709	10 356	13 054	18 149	34 827	+92%	+154%
rentowność netto	35%	32%	29%	33%	23%	26%	27%	44%	+17 p.p.	+11 p.p.
Wielkość zespołu	113	124	131	139	151	168	200	215		

Podsumowanie wyników – bilans

Wybrane pozycje w tys. zł	1Q'18	2Q'18	3Q'18	4Q'18	1Q'19	2Q'19	3Q'19	4Q'19
AKTYWA								
Aktywa trwałe	2 444	2 761	2 963	2 701	3 733	4 433	5 176	4 936
Należności handlowe	6 684	8 734	12 228	10 671	16 249	15 652	24 012	20 737
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	9 815	12 731	22 335	39 751	50 890	28 745	42 376	75 230
Aktywa obrotowe	17 678	22 552	35 813	51 766	70 399	47 861	71 021	101 109
Suma aktywów	20 123	25 313	38 776	54 468	74 132	52 293	76 197	106 045
PASYWA								
Kapitały własne ogółem	10 439	18 026	28 319	42 084	52 538	38 584	57 037	92 144
Rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego	394	507	425	359	500	587	751	537
Zobowiązania długoterminowe razem	394	507	425	359	500	587	751	537
Zobowiązania handlowe	1 506	2 701	4 713	2 736	9 949	7 196	8 570	4 633
Zobowiązania krótkoterminowe razem	9 290	6 780	10 032	12 024	21 093	13 122	18 409	13 363
Suma zobowiązań	9 684	7 287	10 457	12 383	21 594	13 710	19 160	13 900
Suma pasywów	20 123	25 313	38 776	54 468	74 132	52 293	76 197	106 045

Podsumowanie wyników – przepływy pieniężne

Wybrane pozycje w tys. zł	1Q'18	2Q'18	3Q'18	4Q'18	1Q'19	2Q'19	3Q'19	4Q'19
DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA								
Zysk przed opodatkowaniem	6 229	9 302	12 633	16 685	12 674	15 944	22 316	33 691
Korekty razem	-1 505	-743	-642	1 100	-299	-1 589	-7 197	671
Amortyzacja	179	114	208	196	186	270	320	374
Gotówka z działalności operacyjnej	4 724	8 560	11 992	17 785	12 375	14 356	15 119	34 362
Podatek dochodowy (zapłacony)/zwrócony	-1 225	-209	-198	-189	-370	-8 124	-541	-738
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	3 500	8 351	11 794	17 596	12 005	6 232	14 579	33 623
DZIAŁALNOŚĆ INWESTYCYJNA								
Wpływy	0	0	0	0	0	0	0	0
Wydatki	-353	-498	-420	-495	-1 002	-890	-1 097	-554
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-353	-498	-420	-495	-1 002	-890	-1 097	-554
DZIAŁALNOŚĆ FINANSOWA								
Wpływy	0	0	0	0	0	0	2	0
Wydatki	0	-5 110	-1 199	0	0	-27 311	0	0
Dywidendy	0	-5 110	-1 199	0	0	-27 311	0	0
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	0	-5 110	-1 199	0	0	-27 311	2	0
Przepływy pieniężne netto razem	3 146	2 743	10 175	17 101	11 003	-21 968	13 483	33 069

Struktura geograficzna sprzedaży

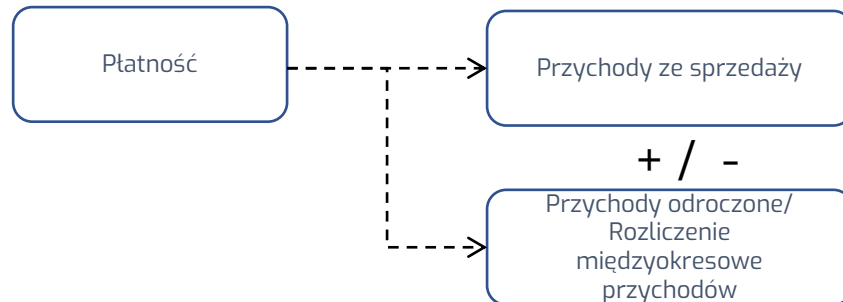
w tys. zł	1Q'18	2Q'18	3Q'18	4Q'18	1Q'19	2Q'19	3Q'19	4Q'19	q/q	r/r
Ameryka Północna	4 822	10 938	15 732	16 254	18 841	21 646	28 718	31 965	+11%	+97%
Europa	6 404	8 818	14 597	19 344	19 059	19 790	26 551	31 026	+17%	+60%
Polska	1 556	1 762	2 534	3 598	3 367	3 170	3 918	4 807	+23%	+34%
Pozostałe	4 848	7 056	12 063	15 746	15 691	16 620	22 634	26 219	+16%	+67%
Azja	2 195	2 635	3 191	4 670	5 191	6 134	9 690	11 930	+23%	+155%
Ameryka Południowa	422	615	786	1 055	922	975	1 420	1 843	+30%	+75%
Australia i Oceania	389	579	685	762	860	957	1 115	1 149	+3%	+51%
Afryka	169	286	447	686	415	423	573	723	+26%	+5%

% udział w przychodach	1Q'18	2Q'18	3Q'18	4Q'18	1Q'19	2Q'19	3Q'19	4Q'19	q/q (p.p.)	r/r (p.p.)
Ameryka Północna	33,5%	45,8%	44,4%	39,1%	41,6%	43,4%	42,2%	40,6%	-1,5	+2,6
Europa	44,5%	36,9%	41,2%	46,6%	42,1%	39,7%	39%	39,5%	+0,4	-5,8
Polska	10,8%	7,4%	7,2%	8,7%	7,4%	6,4%	5,8%	6,1%	+0,4	-2,3
Pozostałe	33,7%	29,6%	34,0%	37,9%	34,6%	33,3%	33,2%	33,3%	+0,1	-3,5
Azja	15,2%	11,0%	9,0%	11,2%	11,5%	12,3%	14,2%	15,2%	+0,9	+4,3
Ameryka Południowa	2,9%	2,6%	2,2%	2,5%	2,0%	2,0%	2,1%	2,3%	+0,3	-0,1
Australia i Oceania	2,7%	2,4%	1,9%	1,8%	1,9%	1,9%	1,6%	1,5%	-0,2	-0,3
Afryka	1,2%	1,2%	1,3%	1,7%	0,9%	0,8%	0,8%	0,9%	+0,1	-0,7

Zasady ujmowania przychodów z mikropłatności

Zasady księgowania przychodów ze sprzedaży zgodnie ze standardem MSSF15

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



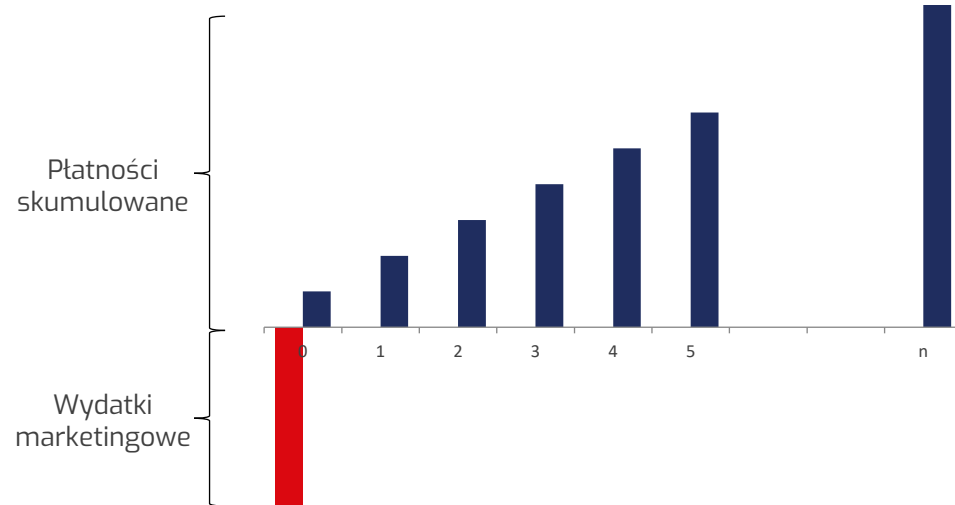
- Płatność -> gracz kupuje wirtualną walutę
- Przychód ze sprzedaży -> gracz wykorzystuje walutę wirtualną na zakup usług w grze (np. kupno wędki, przynęt itp.) w danym okresie
- Przychód odroczone -> saldo niewykorzystanej waluty wirtualnej na dzień bilansowy w pozycji „Rozliczenia międzyokresowe przychodów”

Polityka wydatków marketingowych

Wydatki marketingowe

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

Nakłady 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.



 ten square games