

Wyniki Q2 2020

Sierpień 2020



Najważniejsze wydarzenia Q2 2020



Przychód 50→170mln zł
+240% rdr

Zysk netto 13→34mln zł*
+166% rdr



TOP 50

Fishing Clash
48. największą
przychodowo grą
w Google Play**



Global Testing

Solitaires i Hunting
Clash dostępne na
całym świecie

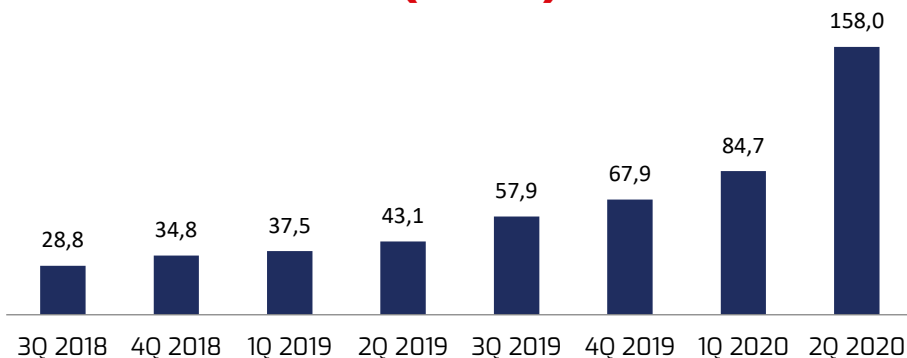
* Zysk netto w Q2 2020 oczyszczony o niegotówkowy koszt w wysokości 6mln zł

** Źródło: App Annie, ranking gier według przychodu w sklepie Google Play w czerwcu 2020

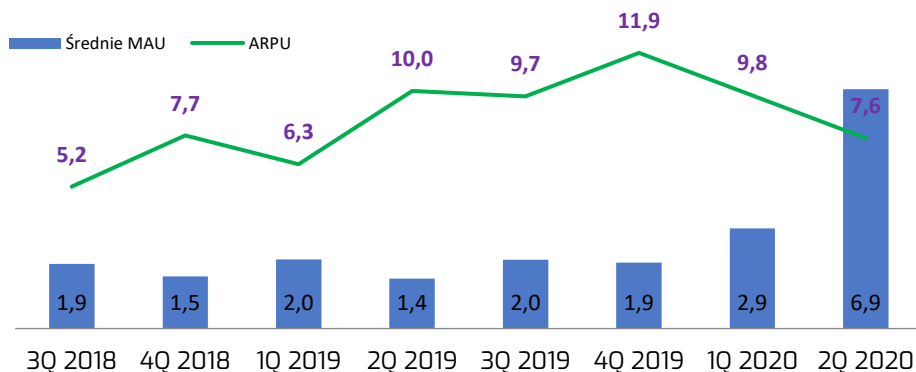
Wyniki Q2 2020

Fishing Clash – skokowa poprawa wyników

Płatności (mln zł)



Średnie MAU (mln) i miesięczne ARPU (zł)

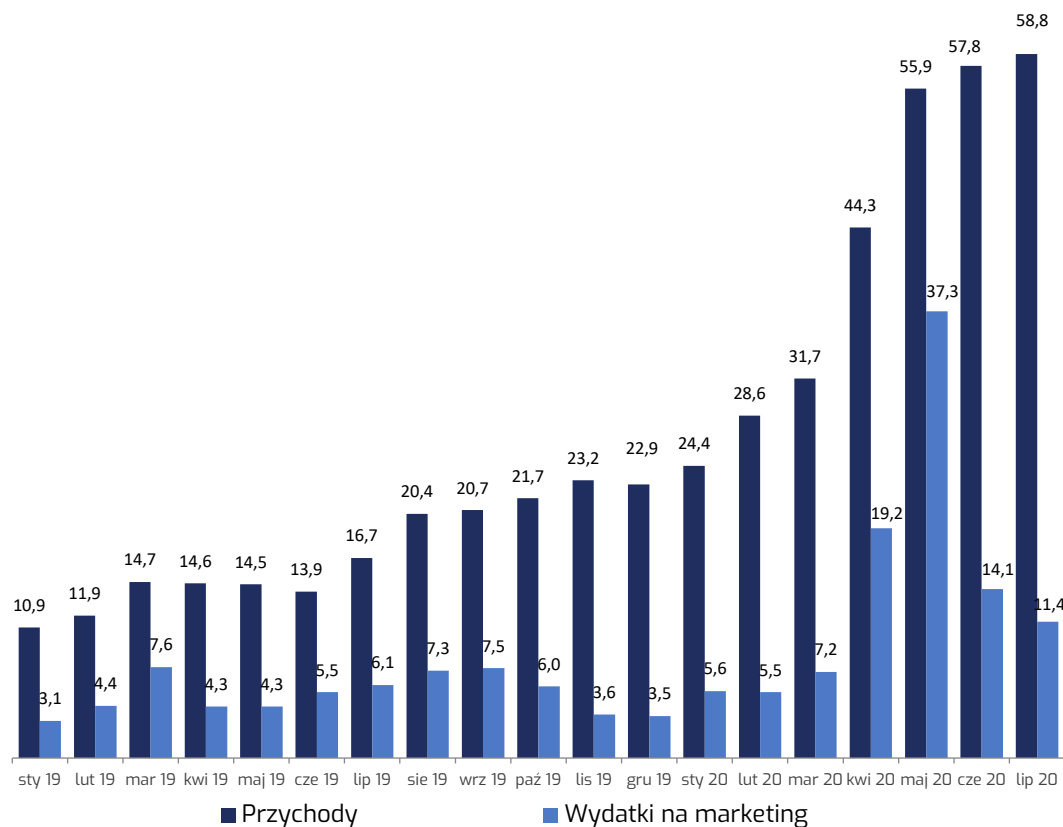


- **88%** wzrost płatności kw/kw w Q2 2020
- Ciągły rozwój gry – nowe łowiska, ryby, usprawnienie kluczowego systemu buffów
- Stale prowadzone działania live-ops i usprawnienia mechaniki
- Spadek ARPU naturalnie skorelowany ze wzrostem MAU (ogromny ruch organiczny, rekordowy marketing)



Fishing Clash – intensywne skalowanie marketingu

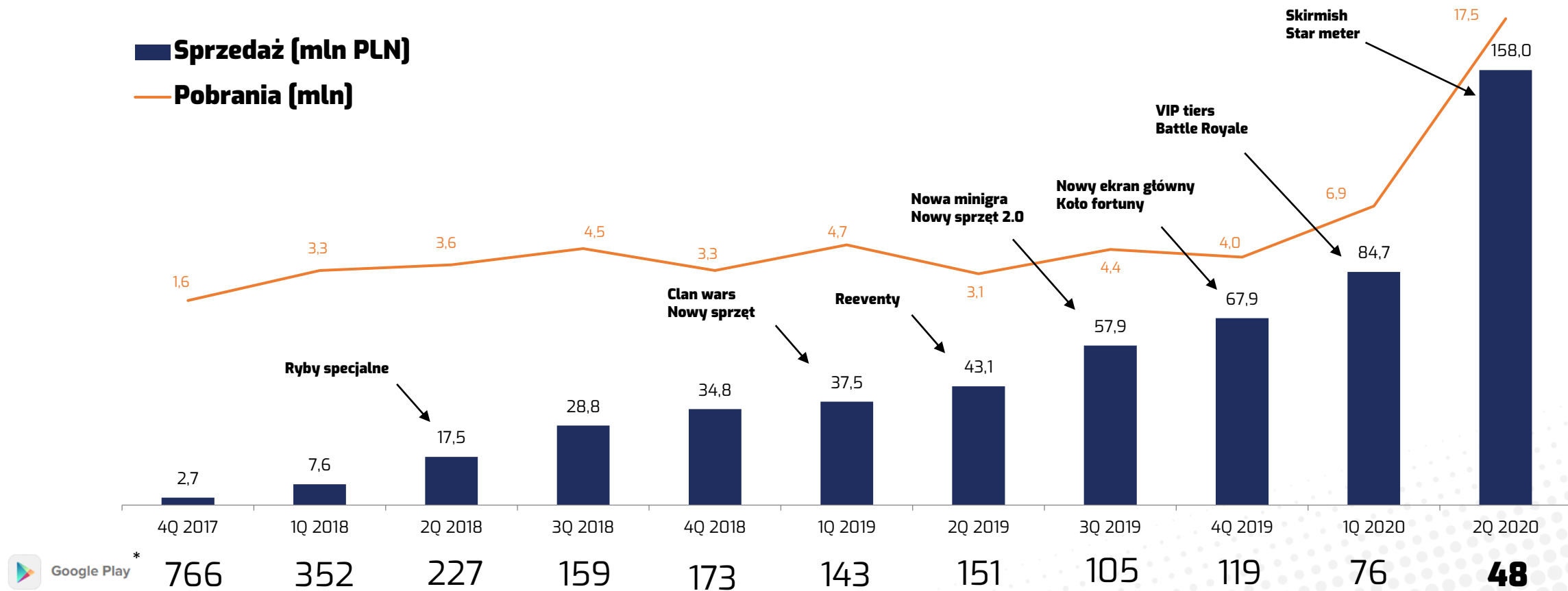
Płatności i wydatki na marketing (mln zł)



- Skokowy wzrost przychodów w drugim kwartale – za sprawą poprawy parametrów gry i dużego napływu nowych użytkowników
- Poziom wydatków marketingowych gwałtownie zwiększony w kwietniu i maju w oparciu o modele statystyczne (oczekiwanie wysokich ROI); testy przeprowadzone w marcu, na początku pandemii, wskazywały na bardzo korzystne warunki rynkowe

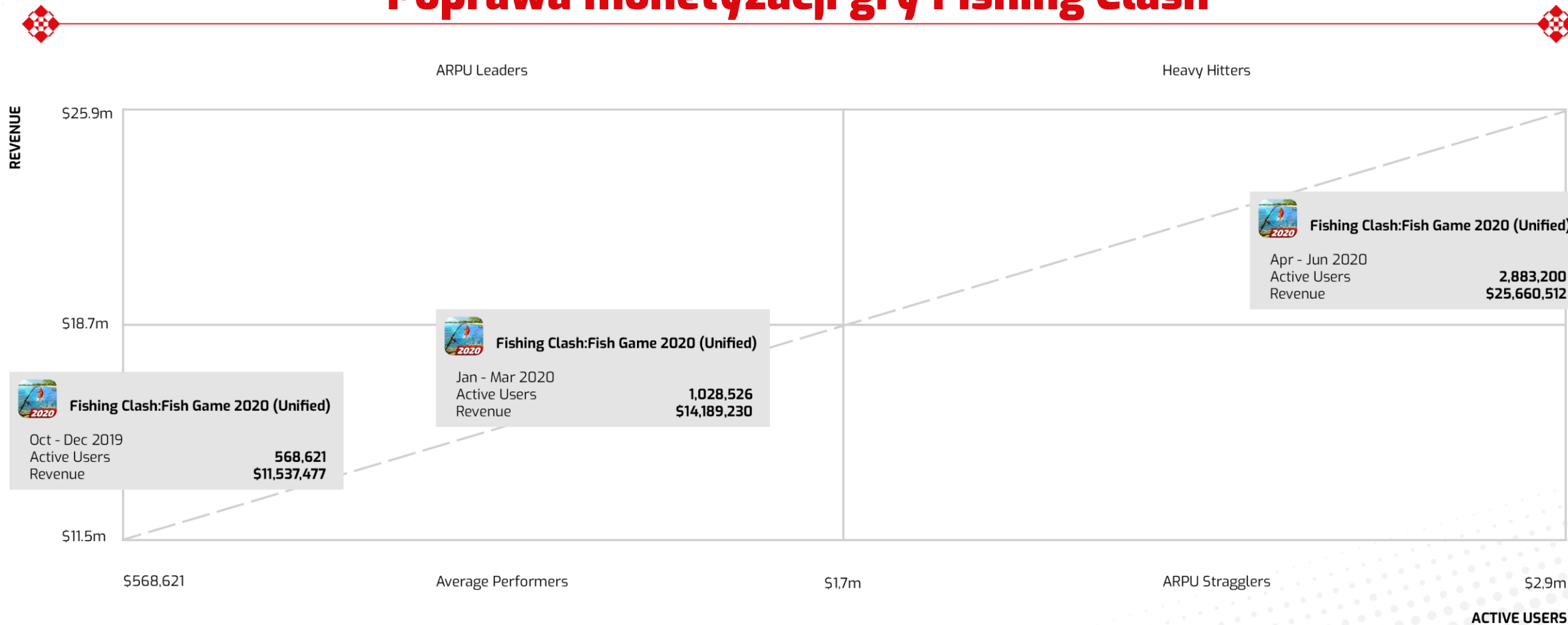


Ciągły rozwój gry Fishing Clash



* Ranking gier na platformie Android pod względem przychodów, w ostatnim miesiącu kwartału, według App Annie

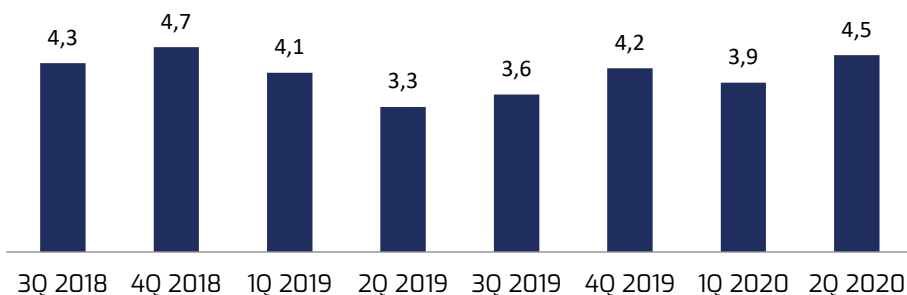
Poprawa monetyzacji gry Fishing Clash



Źródło: App Annie Insights Generator, User Monetisation – Fishing Clash, all phones, worldwide

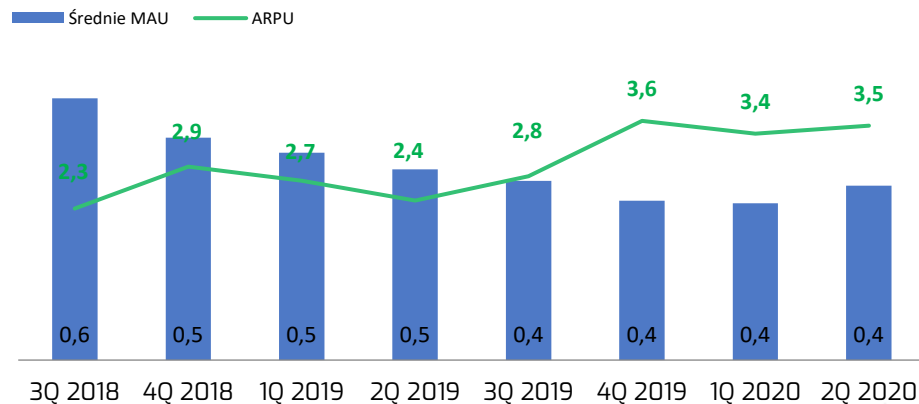
Let's Fish – stabilny poziom przychodów

Płatności (mln zł)



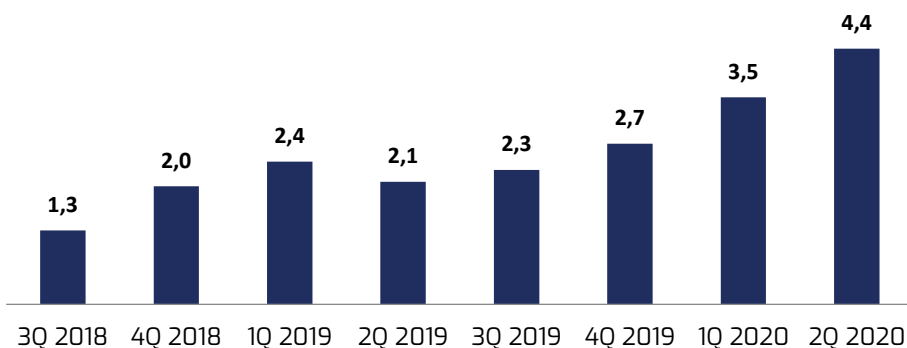
- **4,5mln zł** przychodów w Q2 2020 w porównaniu do **3,9mln zł** w Q1 2020 – wzrost o **15% kw/kw**
- Dalszy rozwój produktu – nowe łowiska, ryby, sprzęt, ciągły rozwój działań Live Ops (przede wszystkim praca na pełną globalizacją eventów)

Średnie MAU (mln) i miesięczne ARPU (zł)

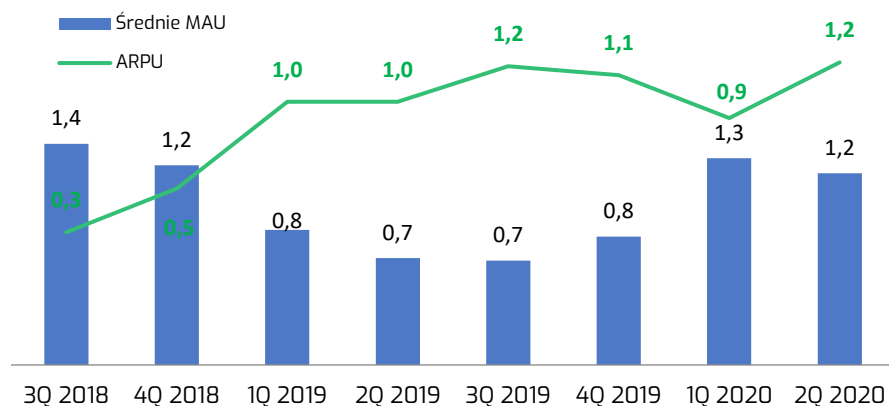


Wild Hunt – rekordowe obroty kwartalne

Płatności (mln zł)



Średnie MAU (mln) i miesięczne ARPU (zł)

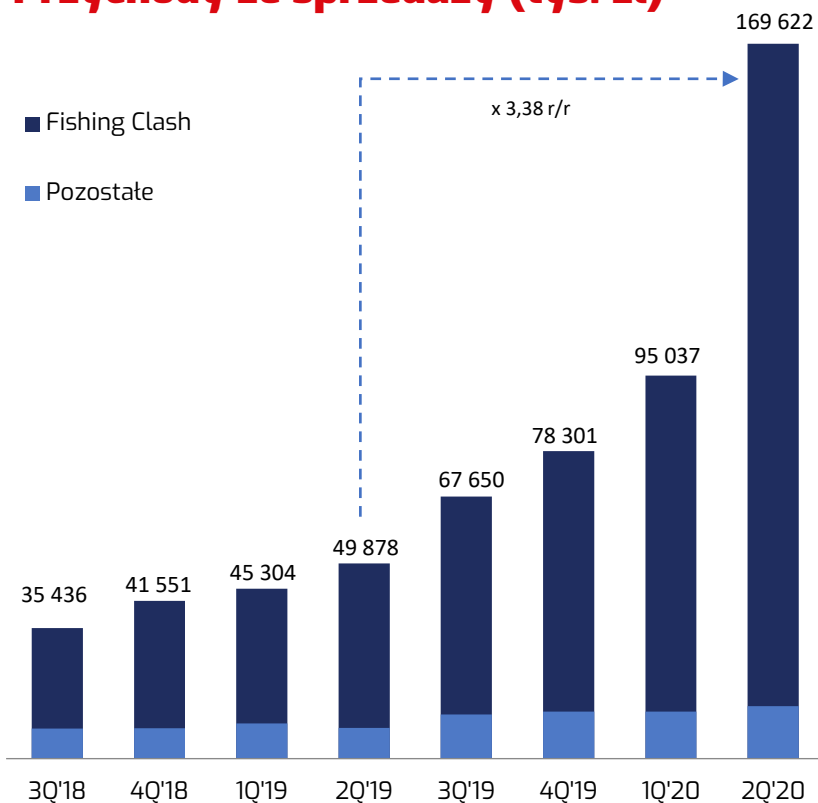


- **26 %** wzrost przychodów w Q2 2020 kw/kw, **+109% r/r**
- Ciągłe dostarczanie nowej zawartości: lokacji, zwierząt, broni; doskonalenie zaplecza analitycznego i testowego oraz działania live ops
- Wzrost ARPU za sprawą ciągłego ulepszania gry

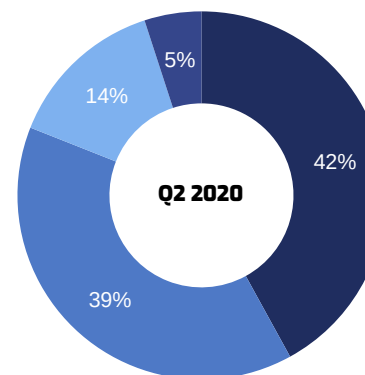


Wysoka dynamika przychodów ze sprzedaży

Przychody ze sprzedaży (tys. zł)

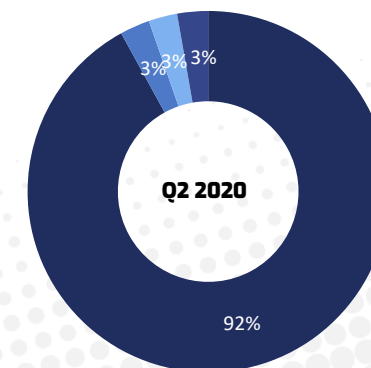


Struktura geograficzna i produktowa przychodów



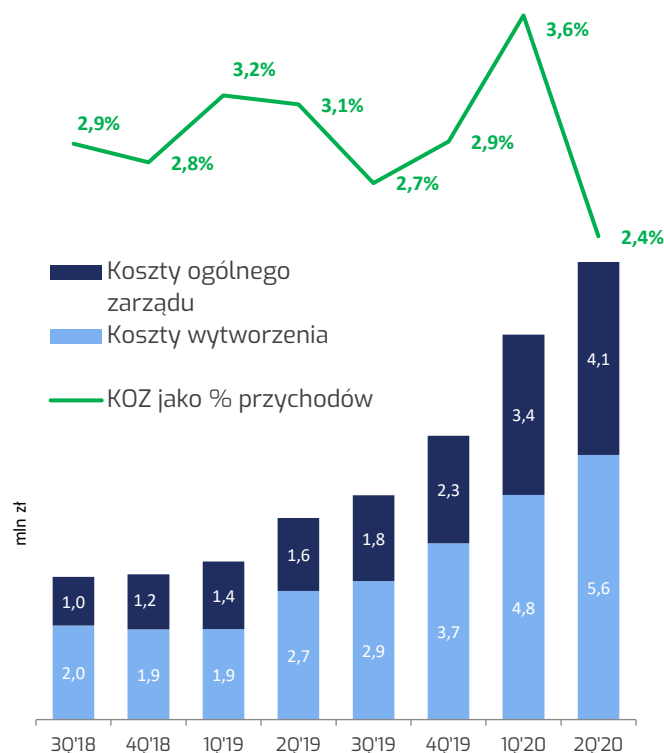
- Ameryka Północna
- Europa
- Azja
- Pozostałe

- Fishing Clash
- Let's Fish
- Wild Hunt
- Pozostałe

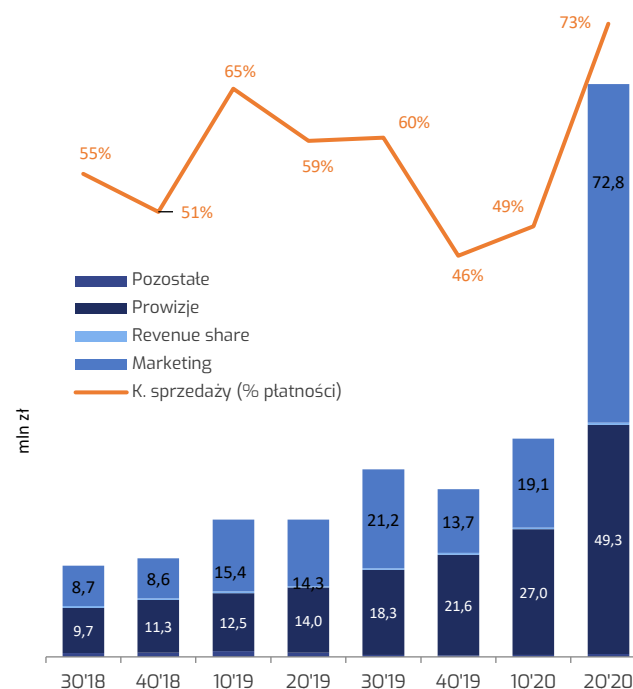


Przejęciowo zwiększone koszty operacyjne

Koszty operacyjne bez kosztów sprzedaży*



Koszty sprzedaży

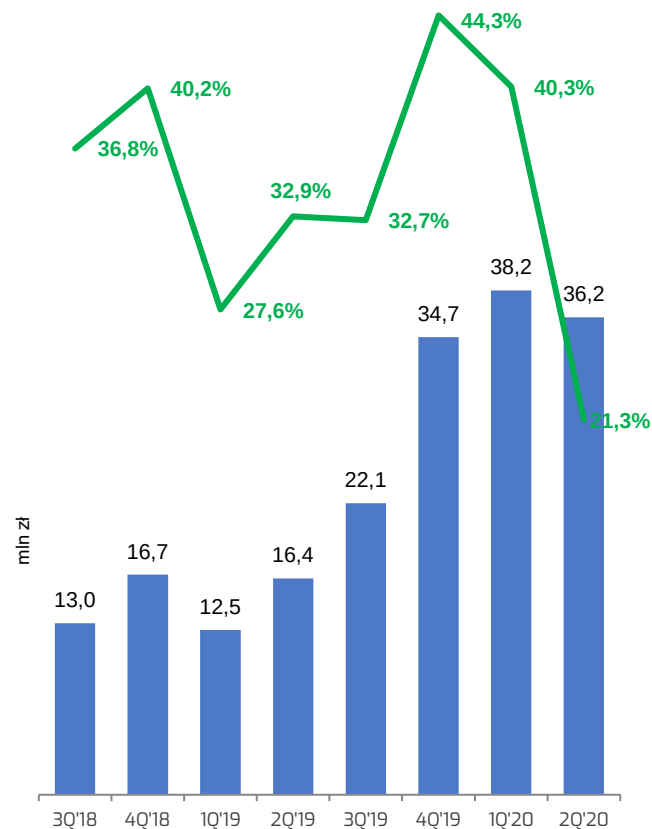


* Wyniki znormalizowane poprzez odjęcie niegotówkowego kosztu w wysokości 6mln PLN ujętego w kosztach ogólnego zarządu w Q2 2020

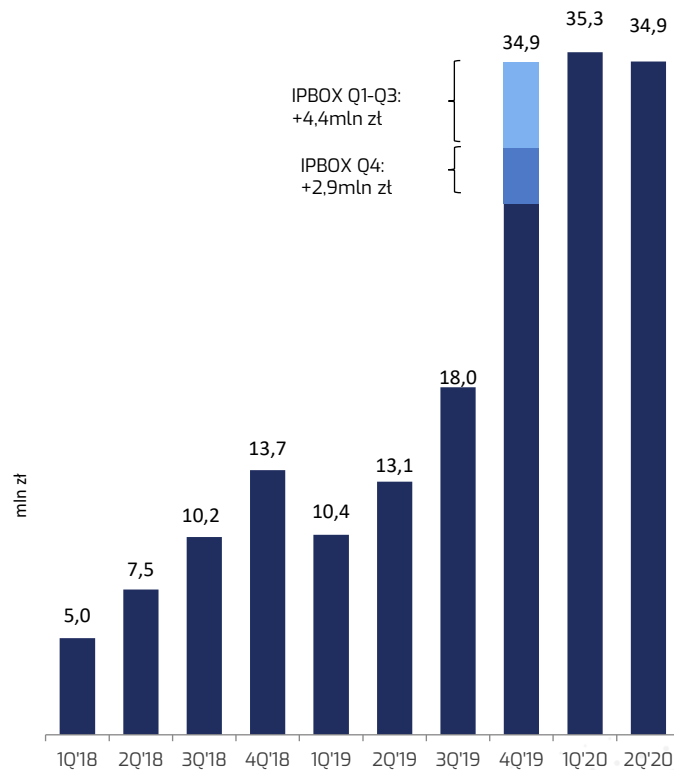
- Wzrost kosztów operacyjnych związany ze stopniowym zwiększaniem zatrudnienia (zespoły projektowe, działy ogólne)
- Koszty wytworzenia rosną wraz ze wzmacnianiem zespołów gier w fazie soft launch i live
- Prowizje wprost proporcjonalne do rosnących przychodów
- Największe w historii budżety marketingowe w Q2 2020 ze względu na wyjątkową sytuację na rynku User Acquisition
- Wyniki księgowe zawierają niegotówkowy koszt płatności w akcjach zgodnie z IFRS

Znormalizowane wyniki operacyjne*

EBITDA znormalizowana*



Zysk netto znormalizowany*

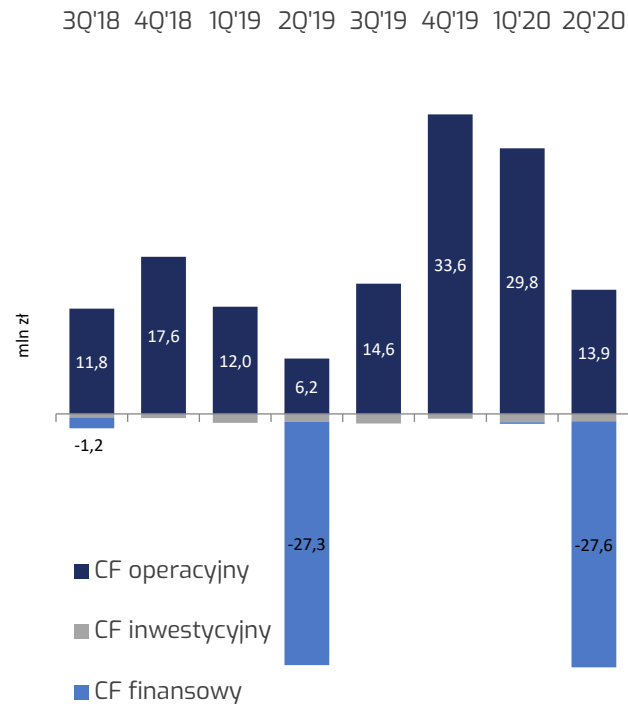


- Wyniki księgowe w Q2 2020 obniżone przez niegotówkowy koszt płatności w formie akcji w wysokości 6mln PLN
- Wzrost znormalizowanego zysku EBITDA* o 120% r/r
- Wzrost znormalizowanego zysku netto* o 166% r/r
- Znormalizowane wyniki* płaskie kwartał do kwartału pomimo blisko czterokrotnego wzrostu wydatków na marketing

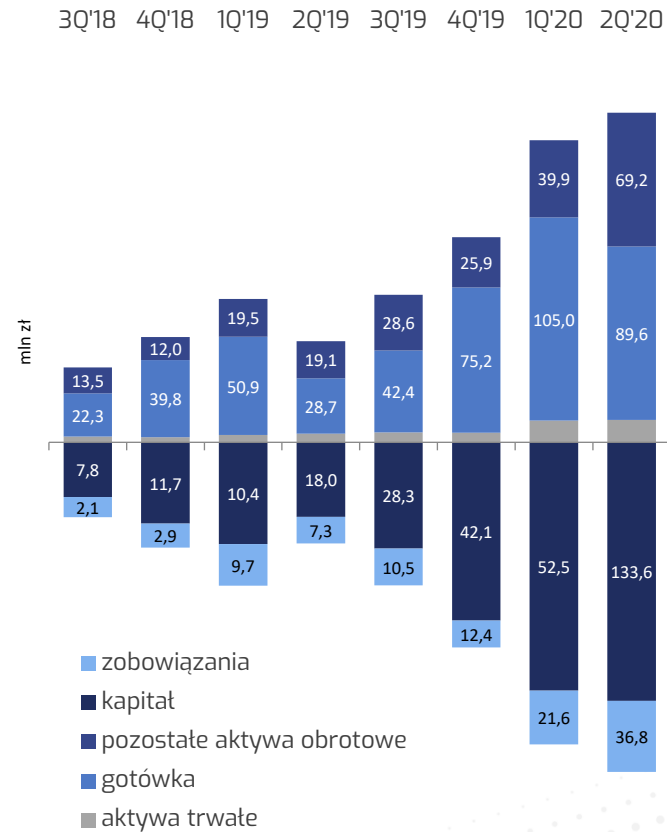
* Wyniki znormalizowane poprzez odjęcie niegotówkowego kosztu w wysokości 6mln PLN ujętego w kosztach ogólnego zarządu w Q2 2020

Szybka odbudowa stanu gotówki po wypłacie dywidendy

Cash flow



Struktura bilansu



- Cash flow operacyjny w Q2 2020 zaniżony przez skokowo zwiększone nakłady marketingowe
- Bardzo dobra sytuacja kapitałowa – ponad połowę sumy bilansowej stanowi gotówka
- W Q2 2020 miała miejsce wypłata dywidendy w wysokości 27mln PLN

Podsumowanie Q2 2020



- Gwałtowne przyspieszenie wzrostu Fishing Clash w Q2 2020
 - Najwyższa w historii sprzedaż Fishing Clash w kolejnym z rzędu kwartale wsparta rekordowymi nakładami na User Acquisition
 - **158 mln zł** przychodów ze sprzedaży w Q2 2020 – wzrost o **266% r/r** i **86% kw/kw**
 - Gra przygotowana na lata dalszego rozwoju i monetyzacji
- 8 równoległych projektów, 4 w fazie live, 3 w soft launch (dwa z nich już dostępne globalnie, jeden w najbliższym czasie), 1 w produkcji

Globalne testy nowych gier



Start

27.07.2020

24.08.2020

Wrzesień 2020

Cel

Sprawdzenie potencjału marketingowego i monetyzacji gier na dużej populacji na rynkach docelowych

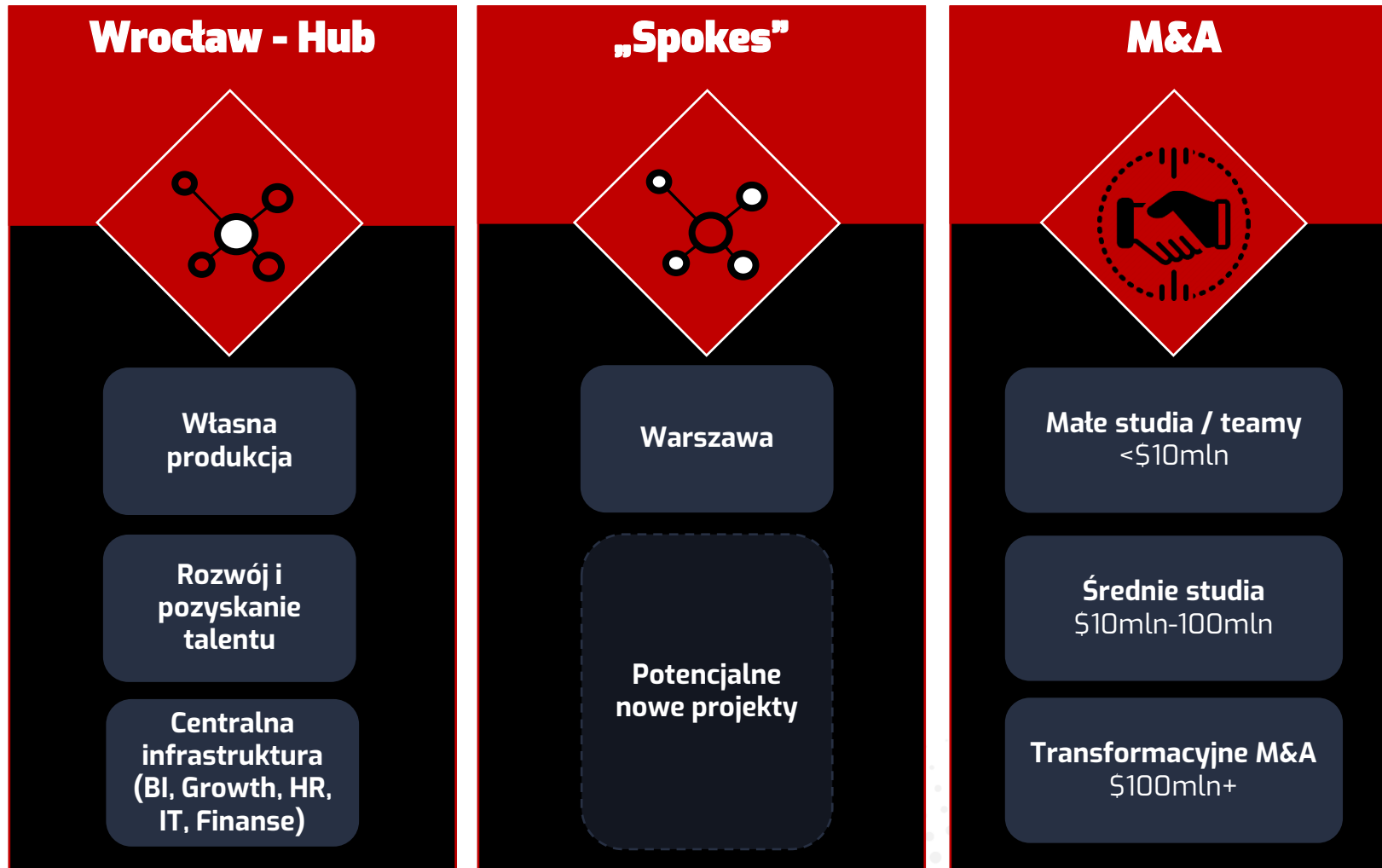
Budżet UA

Łącznie dla trzech nowych gier około 1,5M USD w pierwszym miesiącu

Dalsze kroki

Okolo 6 miesięcy od global launchu

Update strategiczny – trzy filary rozwoju



Kalendarz inwestora – najbliższe wydarzenia

- **Erste Group Innovation Conference** – Virtual – 03.09.2020
- **IPOPEMA Gaming Days** – Virtual – 15-16.09.2020
- **PKO Innovation Day** – Virtual – 22-23.09.2020
- **Erste Group The Finest CEElection** – Virtual – 06-07.10.2020
- **TRIGON Conference** – Virtual – 12-14.10.2020
- **Auerbach Grayson Emerging & Frontier Markets Conference** – Virtual – 26-27.10.2020
- **Raport przychodowy Q3 2020** – początek października 2020
- **Sprawozdanie finansowe Q3 2020** – 23.11.2020 (konferencja lub video konferencja wynikowa 24.11.2020)

Sesja pytań i odpowiedzi



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	2018	1Q'19	2Q'19	3Q'19	4Q'19	2019	1Q'20	2Q'20	q/q	r/r
Przychody ze sprzedaży	14 400	23 871	35 436	41 551	115 258	45 304	49 878	67 650	78 301	241 133	95 018	169 622	+79%	+240%
Fishing Clash	7 560	17 527	28 846	34 831	88 763	37 524	43 147	57 896	67 933	206 501	84 678	158 044	+87%	+266%
Let's Fish	3 705	3 749	4 318	4 682	16 453	4 096	3 316	3 600	4 202	15 214	3 869	4 551	+18%	+37%
Wild Hunt	668	926	1 265	2 021	4 880	2 439	2 094	2 344	2 749	9 626	3 543	4 375	+24%	+109%
Pozostałe	2 467	1 668	1 008	1 238	6 381	1 228	1 368	4 227	3 752	10 575	2 833	3 346	+18%	+145%
Przychód odroczoney w czasie	0	0	0	-1 221	-1 221	17	-48	-417	-335	-783	96	-694	n/d	n/d
COGS	1 641	1 836	1 994	1 910	7 382	1 919	2 722	2 931	3 781	11 354	4 756	5 605	+18%	+106%
Zysk (strata) brutto na sprzedaży	12 758	22 034	33 443	39 641	107 876	43 384	47 155	64 719	74 520	229 779	90 261	164 017	+82%	+248%
marża brutto	89%	92%	94%	95%	94%	96%	95%	96%	95%	95%	95%	97%	+2pp	+2pp
Koszty sprzedaży	5 644	12 086	19 599	21 306	58 635	29 689	29 479	41 041	36 946	137 154	48 545	124 795	+157%	+323%
jako % przychodów	39%	51%	55%	51%	51%	66%	59%	61%	47%	57%	51%	73%	+22pp	+14%
Koszty ogólnego zarządu	850	1 205	1 028	1 164	4 246	1 429	1 549	1 898	2 208	7 084	3 404	9 722	+186%	+528%
EBIT	6 265	8 743	12 815	16 492	44 315	12 296	16 130	21 776	34 376	84 577	37 555	29 422	-22%	+82%
EBITDA	6 444	8 857	13 023	16 688	45 012	12 482	16 400	22 095	34 750	85 728	38 249	30 159	-21%	+84%
rentowność EBITDA	45%	37%	37%	40%	39%	28%	33%	33%	44%	36%	40%	18%	-22pp	-15pp
Zysk/ (strata) netto	4 999	7 528	10 234	13 709	36 469	10 356	13 054	18 149	34 827	76 386	35 341	25 622	-27%	+96%
rentowność netto	35%	32%	29%	33%	32%	23%	26%	27%	44%	32%	37%	15%	-22pp	-11pp
Wielkość zespołu	113	124	131	139	139	151	168	200	215	215	231	275		

Podsumowanie wyników – bilans

Wybrane pozycje w tys. zł	1Q'18	2Q'18	3Q'18	4Q'18	1Q'19	2Q'19	3Q'19	4Q'19	1Q'20	2Q'20
AKTYWA										
Aktywa trwałe	2 444	2 761	2 963	2 701	3 733	4 433	5 176	4 936	11 215	11 604
Należności handlowe	6 684	8 734	12 228	10 671	16 249	15 652	24 012	20 737	34 447	58 723
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	9 815	12 731	22 335	39 751	50 890	28 745	42 376	75 230	105 044	89 527
Aktywa obrotowe	17 678	22 552	35 813	51 766	70 399	47 861	71 021	101 109	144 958	158 751
Suma aktywów	20 123	25 313	38 776	54 468	74 132	52 293	76 197	106 045	156 173	170 355
PASYWA										
Kapitały własne ogółem	10 439	18 026	28 319	42 084	52 538	38 584	57 037	92 144	128 394	133 578
Zobowiązania leasingowe	0	0	0	0	0	0	0	0	5 511	5 252
Zobowiązania długoterminowe razem	394	507	425	359	500	587	751	537	6 323	5 867
Zobowiązania handlowe	1 506	2 701	4 713	2 736	9 949	7 196	8 570	4 633	10 063	23 285
Zobowiązania krótkoterminowe razem	9 290	6 780	10 032	12 024	21 093	13 122	18 409	13 363	21 455	30 909
Suma zobowiązań	9 684	7 287	10 457	12 383	21 594	13 710	19 160	13 900	27 778	36 776
Suma pasywów	20 123	25 313	38 776	54 468	74 132	52 293	76 197	106 045	156 173	170 355

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	1Q'20	2Q'20
DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA										
Zysk przed opodatkowaniem	6 229	9 302	12 633	16 685	12 674	15 944	22 316	33 691	39 192	28 814
Korekty razem	-1 505	-743	-642	1 100	-299	-1 589	-7 197	671	-7 735	-6 675
Amortyzacja	179	114	208	196	186	270	320	374	694	737
Gotówka z działalności operacyjnej	4 724	8 560	11 992	17 785	12 375	14 356	15 119	34 362	31 457	22 139
Podatek dochodowy (zapłacony)/zwrócony	-1 225	-209	-198	-189	-370	-8 124	-541	-738	-1 673	-8 230
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	3 500	8 351	11 794	17 596	12 005	6 232	14 579	33 623	29 784	13 909
DZIAŁALNOŚĆ INWESTYCYJNA										
Wpływy	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20
Wydatki	-353	-498	-420	-495	-1 002	-890	-1 097	-554	-960	-868
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-353	-498	-420	-495	-1 002	-890	-1 097	-554	960	848
DZIAŁALNOŚĆ FINANSOWA										
Wpływy	0	0	0	0	0	0	2	0	20	0
Wydatki	0	-5 110	-1 199	0	0	-27 311	0	0	-194	-27 568
Dywidendy	0	-5 110	-1 199	0	0	-27 311	0	0	0	-27 371
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	0	-5 110	-1 199	0	0	-27 311	2	0	-174	-27 588
Przepływy pieniężne netto razem	3 146	2 743	10 175	17 101	11 003	-21 968	13 483	33 069	28 650	-14 526

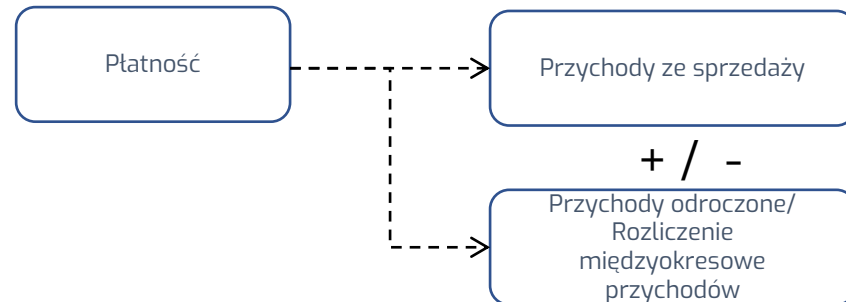
Struktura geograficzna sprzedaży

w tys. zł	1Q'18	2Q'18	3Q'18	4Q'18	1Q'19	2Q'19	3Q'19	4Q'19	1Q'20	2Q'20
Ameryka Północna	4 822	10 938	15 732	16 254	18 841	21 646	28 718	31 965	38 250	72 716
Europa	6 404	8 818	14 597	19 344	19 059	19 790	26 551	31 026	39 269	64 966
Polska	1 556	1 762	2 534	3 598	3 367	3 170	3 918	4 807	5 696	8 139
Pozostałe	4 848	7 056	12 063	15 746	15 691	16 620	22 634	26 219	33 573	56 827
Azja	2 195	2 635	3 191	4 670	5 191	6 134	9 690	11 930	12 875	23 830
Ameryka Południowa	422	615	786	1 055	922	975	1 420	1 843	2 416	4 831
Australia i Oceania	389	579	685	762	860	957	1 115	1 149	1 410	2 744
Afryka	169	286	447	686	415	423	573	723	702	1 228
% udział w przychodach	1Q'18	2Q'18	3Q'18	4Q'18	1Q'19	2Q'19	3Q'19	4Q'19	1Q'20	2Q'20
Ameryka Północna	33,5%	45,8%	44,4%	39,1%	41,6%	43,4%	42,2%	40,6%	40,3%	42,7%
Europa	44,5%	36,9%	41,2%	46,6%	42,1%	39,7%	39%	39,5%	41,4%	38,1%
Polska	10,8%	7,4%	7,2%	8,7%	7,4%	6,4%	5,8%	6,1%	6,0%	4,8%
Pozostałe	33,7%	29,6%	34,0%	37,9%	34,6%	33,3%	33,2%	33,3%	35,4%	33,3%
Azja	15,2%	11,0%	9,0%	11,2%	11,5%	12,3%	14,2%	15,2%	13,6%	14%
Ameryka Południowa	2,9%	2,6%	2,2%	2,5%	2,0%	2,0%	2,1%	2,3%	2,5%	2,8%
Australia i Oceania	2,7%	2,4%	1,9%	1,8%	1,9%	1,9%	1,6%	1,5%	1,5%	1,6%
Afryka	1,2%	1,2%	1,3%	1,7%	0,9%	0,8%	0,8%	0,9%	0,7%	0,8%

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”



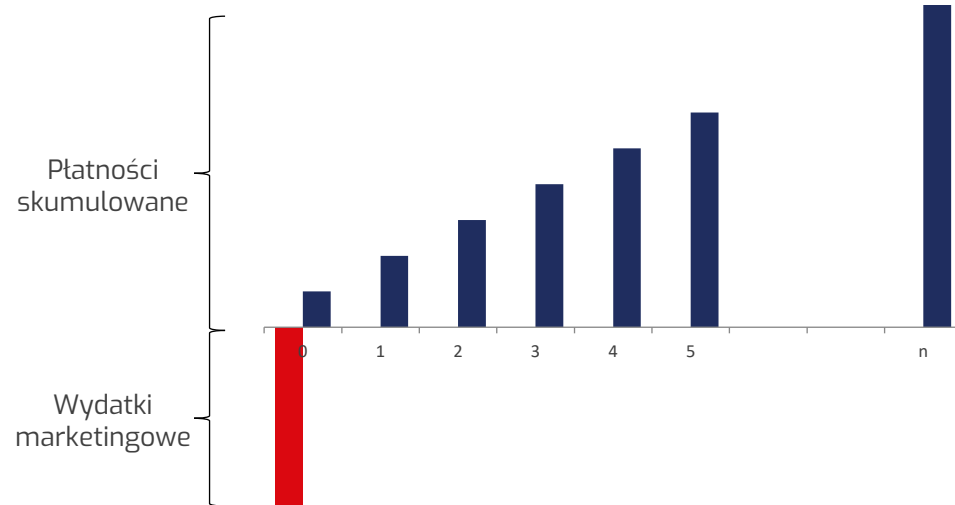
- Płatność -> gracz kupuje wirtualną walutę
- Przychód ze sprzedaży -> gracz wykorzystuje walutę wirtualną na zakup usług w grze (np. kupno wędki, przynęt itp.) w danym okresie
- Przychód odroczone -> saldo niewykorzystanej waluty wirtualnej na dzień bilansowy w pozycji „Rozliczenia międzyokresowe przychodów”

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