



ten square_games

IV KWARTAŁ & 2024 R.

25 marca 2025 r.



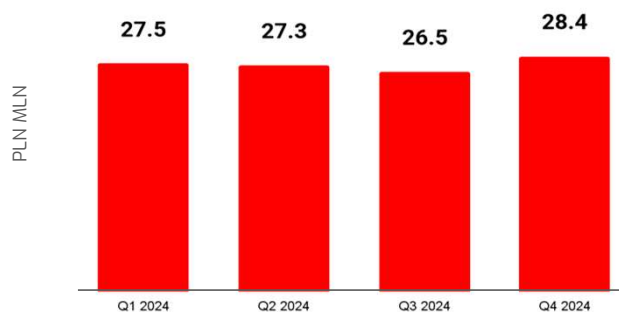
IV KWARTAŁ I 2024 R. W SKRÓCIE



2024: FINANSOWA ODPORNOŚĆ NA WYMAGAJĄCYM RYNKU

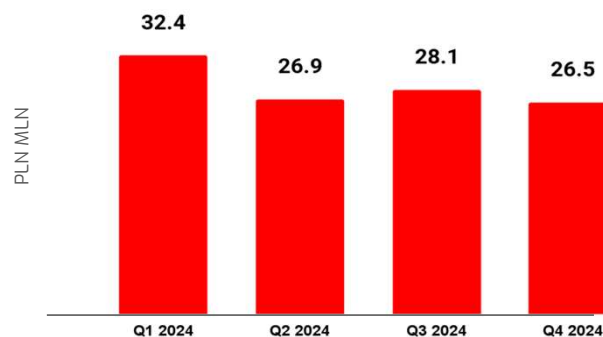
Rentowność

Skorygowana EBITDA



Duży potencjał do generowania gotówki

Przeptywy pieniężne z działalności operacyjnej



Konsekwentne dzielenie się zyskami z akcjonariuszami

114.6
MLN PLN

Płatności Q4 2024

99.9 MLN PLN

-2.3% kw/kw

2024
398.1 MLN PLN

-10.3% r/r

Skorygowana EBITDA Q4 2024

28.4 MLN PLN

+7.1% kw/kw

2024
109.7 MLN PLN

-7.5% r/r

Zysk netto Q4 2024

14.6 MLN PLN

+16.8% kw/kw

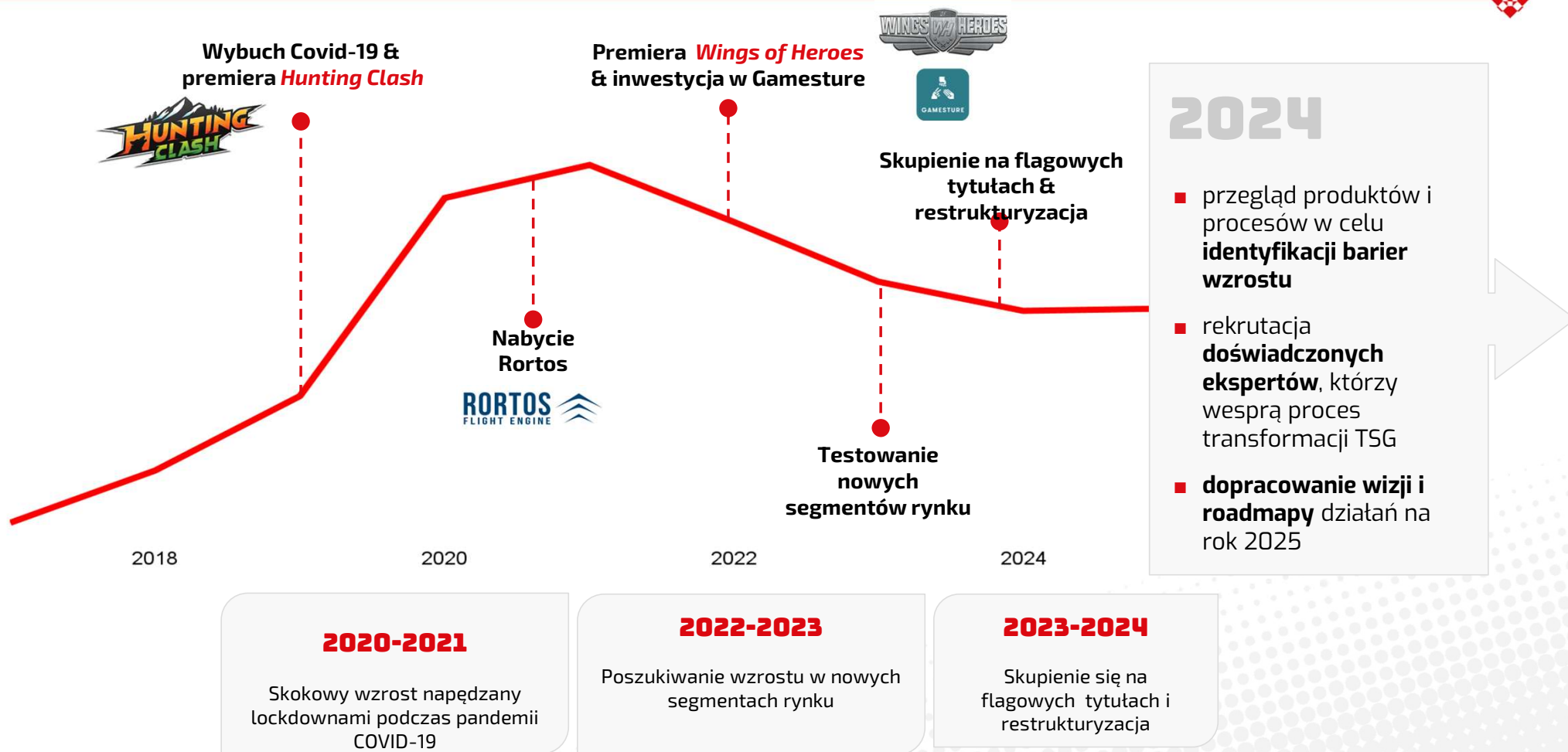
2024
67.1 MLN PLN

+341% r/r

rekordowy program skupu akcji własnych w Q1 2024

385 MLN PLN
wyłaconych akcjonariuszom

TSG W CZASACH RYNKOWYCH ZMIAN



WYNIKI KLUCZOWYCH TYTUŁÓW

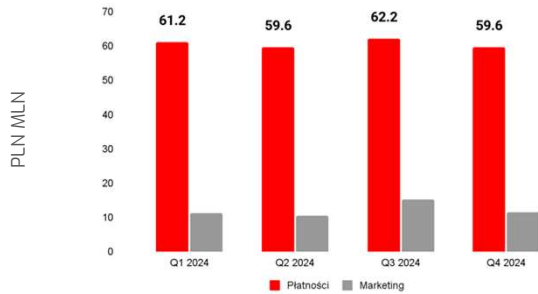


Q4 2024/Q1 2025

SKUPIENIE NA ZAANGAŻOWANIU GRACZY



Płatności i wydatki na marketing (MLN PLN)



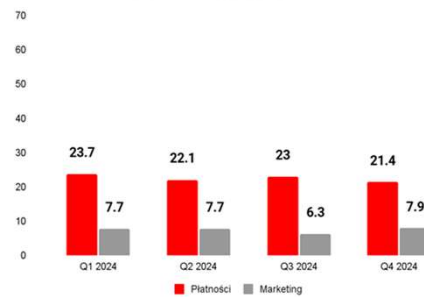
Q4 2024

Płatności
59.6 MLN PLN

-4% kw/kw

Wydatki na marketing
11.4 MLN PLN

-26% kw/kw



Q4 2024

Płatności
21.4 MLN PLN

-7.1% kw/kw

Wydatki na marketing
7.9 MLN PLN

+26% kw/kw



- Głównym celem zespołu w IV kw. 2024 r. była poprawa jakości doświadczenia użytkownika oraz usprawnienie działań LiveOps na podstawie opinii graczy. Dodano 3 nowe łowiska: Zatoka Ognia w Tasmanii, Karaiby i Hokkaido w Japonii. Wprowadzono nową funkcjonalność: łodzie. **Główny cel: stabilizacja churn.**
- Niższe wydatki na pozyskanie użytkowników w IV kw. 2024 były efektem dużego wzrostu nakładów marketingowych w III kw. 2024 r.



- Głównym celem zespołu w IV kw. 2024 r. była poprawa jakości doświadczenia użytkownika oraz usprawnienie działań LiveOps. Dodano 3 nowe lokalizacje: Quebec, lodowa kraina inspirowana Ice Age, oraz Himalaje. **Główny cel: dostarczenie nowych angażujących funkcjonalności bez wpływu na churn.**
- Wyższe wydatki marketingowe w IV kwartale 2024 służyły promocji nowych funkcjonalności i lokalizacji w grze. Rok 2024 to widoczne zmiany w grze, w tym większa liczba elementów interaktywnych.

Skupienie na zaangażowaniu graczy



2024

20%
średni wzrost
zaangażowania graczy
Q4 vs Q1 2024

The presented data for growth of engagement relates to Hunting Clash

FISHING I HUNTING CLASH

Z JASNYM PLANEM NA POWRÓT DO WZROSTU W 2025 R.

Q4 2024 / Q1 2025



zaangażowanie

Q2 2025



monetyzacja



GŁÓWNE ZAŁOŻENIA STRATEGII PRODUKTOWEJ W 2025 R.

SEGMENTACJA

podział bazy graczy na zdefiniowane grupy w oparciu o ich zachowanie, poziom zaangażowania, zwyczaje zakupowe lub preferencje

PERSONALIZACJA

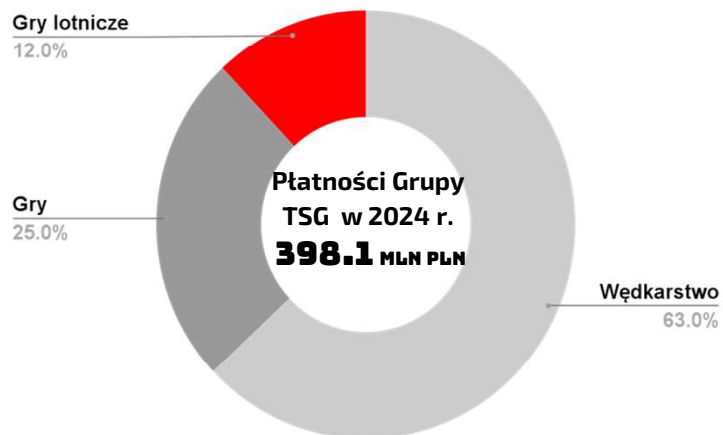
dostosowanie gry do potrzeb poszczególnych grup użytkowników

CONTENT

poprawa zaangażowania poprzez bardziej dopasowane treści



SEGMENT GIER LOTNICZYCH Z CORAZ WIĘKSZYM UDZIAŁEM W PŁATNOŚCIACH GRUPY



Segment gier lotniczych w TSG dynamicznie rośnie dzięki konsekwentnemu wzrostowi Wings of Heroes oraz rekordowym płatnościom Real Flight Simulator



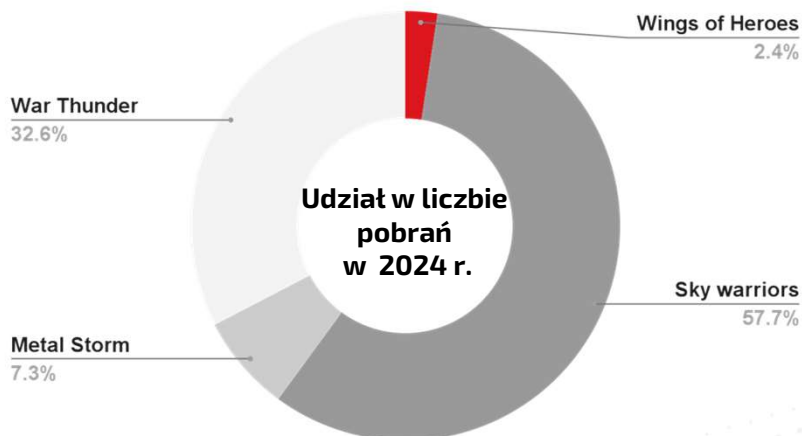
Wings of Heroes

2024 Płatności

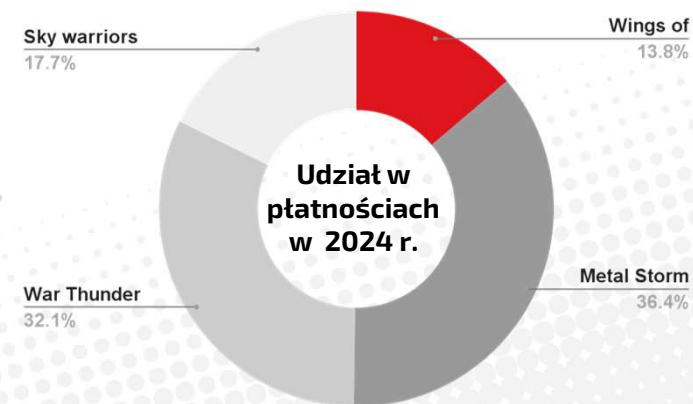
19.1 MLN PLN

+ 66.1% r/r

Perspektywa dalszego wzrostu segmentu gier lotniczych w Grupie TSG wraz z dalszym skalowaniem Wings of Heroes



Wysoki potencjał wzrostu liczby użytkowników i przychodów przy większym budżecie marketingowym

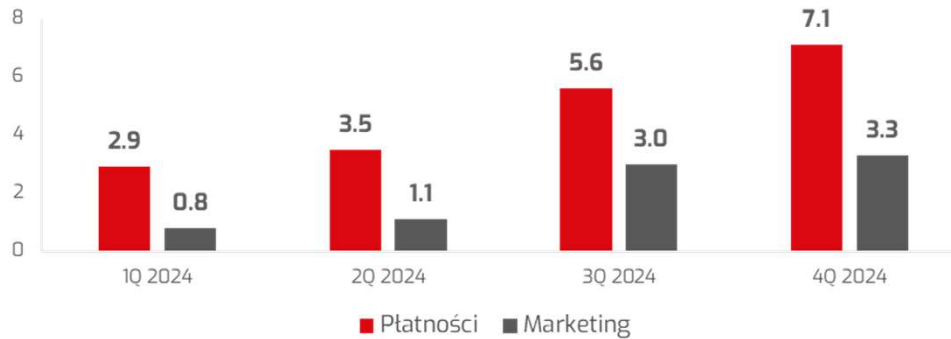


WINGS OF HEROES

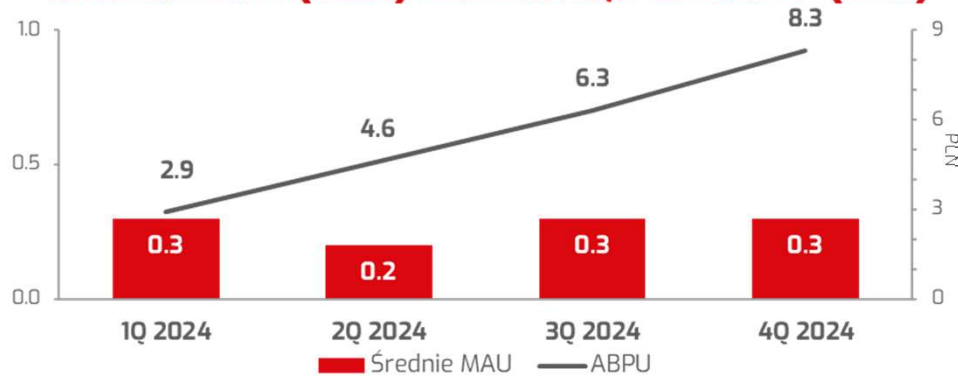
KONSEKVENTNY WZROST



Płatności i marketing (MLN PLN)



Średnie MAU (MLN) and miesięczne ABPU* (PLN)



- Wzrost płatności o 25,7% kw./kw. w Q4 2024; w całym 2024 r. wzrost o 66,1% r/r.
- W Q4 2024 zespół skupił się na rozwoju głębi monetyzacji gry, wprowadzając nowy system ulepszeń ze zróżnicowanym stopniem unikalności (rzadkości) samolotów i ich atrybutami.
- Systematyczny wzrost wydatków na pozyskiwanie użytkowników, związany z dalszym skalowaniem gry.

GŁÓWNE OBSZARY STRATEGII PRODUKTOWEJ NA 2025 ROK



CHURN & RETENCJA

skupienie na poprawie retencji na wczesnych etapach gry

MONETYZACJA

dalszy rozwój głębi gry w celu zwiększenia LTV

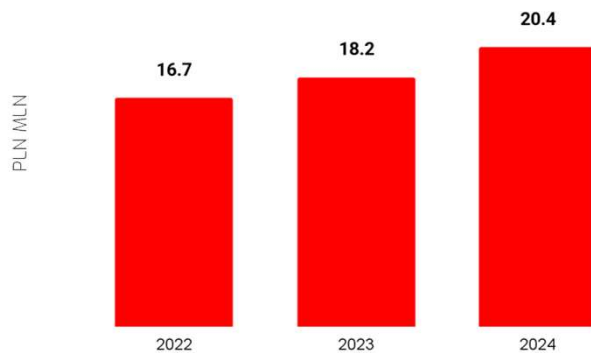
ROZGRYWKA

nowe tryby gry i funkcje społecznościowe

REAL FLIGHT SIMULATOR

STABILNY ROZWÓJ

PŁATNOŚCI RFS



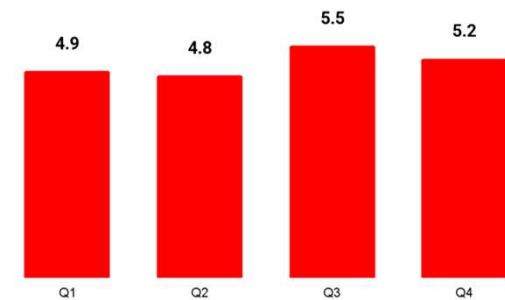
Real Flight Simulator

2024 Płatności

20.4 MLN PLN

+12.4% r/r

KWARTALNE PŁATNOŚCI RFS W 2024 R.



Data premiery:
global launch
07.2019

Jedyna mobilna gra
w portfolio Grupy
w modelu
subskrypcyjnym

RFS to szeroki wybór samolotów, szczegółowe lotniska, dynamiczne warunki pogodowe, tryb wieloosobowy, system Virtual Airlines oraz interaktywną kontrolę ruchu lotniczego (ATC) umożliwiającą zarządzanie ruchem w czasie rzeczywistym.



POSTĘP W PRACACH NAD PROTOTYPAMI



BADANIE INICJATYW ROZWOJOWYCH PRZY OGRANICZONYM RYZYKU

2 prototypy w zaawansowanej fazie testów. Każdy ukończony etap testów potwierdza zasadność rynkową projektu.

Podejście ograniczające ryzyko finansowe i zwiększające szanse na dopasowanie produktu do odpowiedniego segmentu rynku.

Rygorystyczna walidacja rynkowa. Decyzja o pełnoskalowej produkcji zapadnie dopiero po analizie kluczowych KPI.

Szansa na pozyskanie wiedzy i wyznaczenie najlepszego kierunku rozwoju nowych produktów TSG w wysoce konkurencyjnym otoczeniu.

TROPHY HUNTER



Model: free-to-play

Segment: gry łowieckie/strzelanki

Dostępność:
USA, Kanada, Polska, Filipiny, Niemcy

Cel:
potwierdzenie potencjału rynkowego

Obecny etap:
rozbudowa prototypu o nowe lokalizacje, funkcje i scenariusze monetizacyjne.
Każdy etap testów decyduje o przejściu projektu do kolejnego etapu rozwoju

Decyzja o losie projektu: 2025

REAL COMBAT SIMULATOR



Model: oparty na subskrypcji

Segment: symulatory lotów

Dostępność:
otwarte testy na platformie Google Play

Cel:
walidacja wielkości segmentu i atrakcyjności produktu w segmencie rynku o małej konkurencji

Obecny etap:
6-miesięczny cykl testowy przed decyzją o skalowaniu

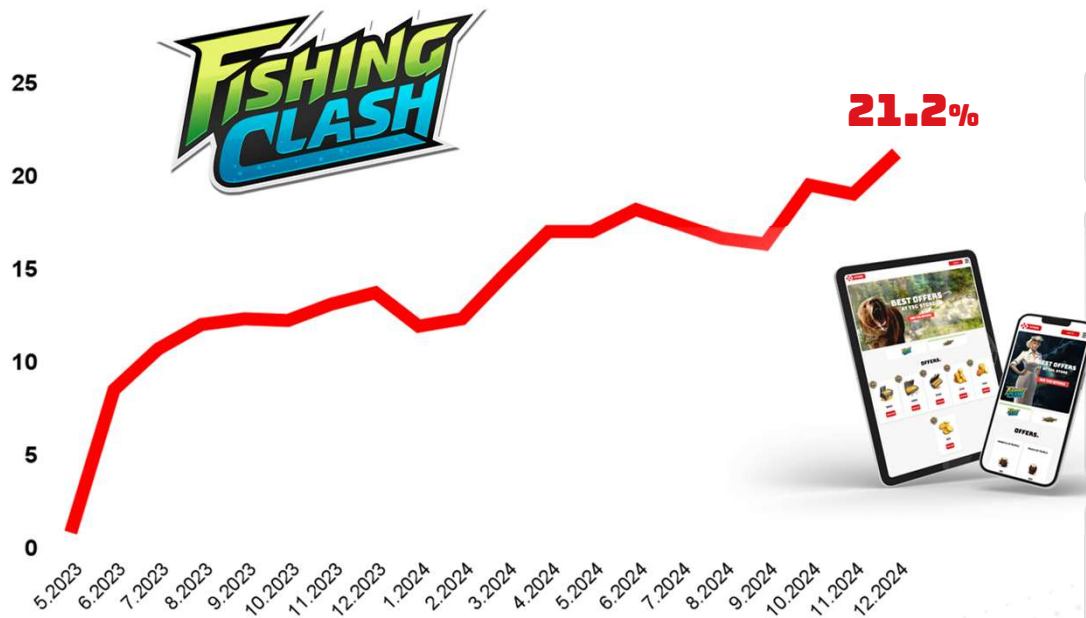
Decyzja o losie projektu: 2025

TSG STORE



REKORDOWY UDZIAŁ TSG STORE W PŁATNOŚCIACH FISHING CLASH

**FISHING CLASH BLISKO REALIZACJI
CELU 25%**



21.2%

rekordowy udział TSG Store w płatnościach
Fishing Clash

Usprawnienie procesu zakupowego

Wprowadzenie unikalnej waluty dostępnej
wyłącznie w sklepie – *Fish Bucks*

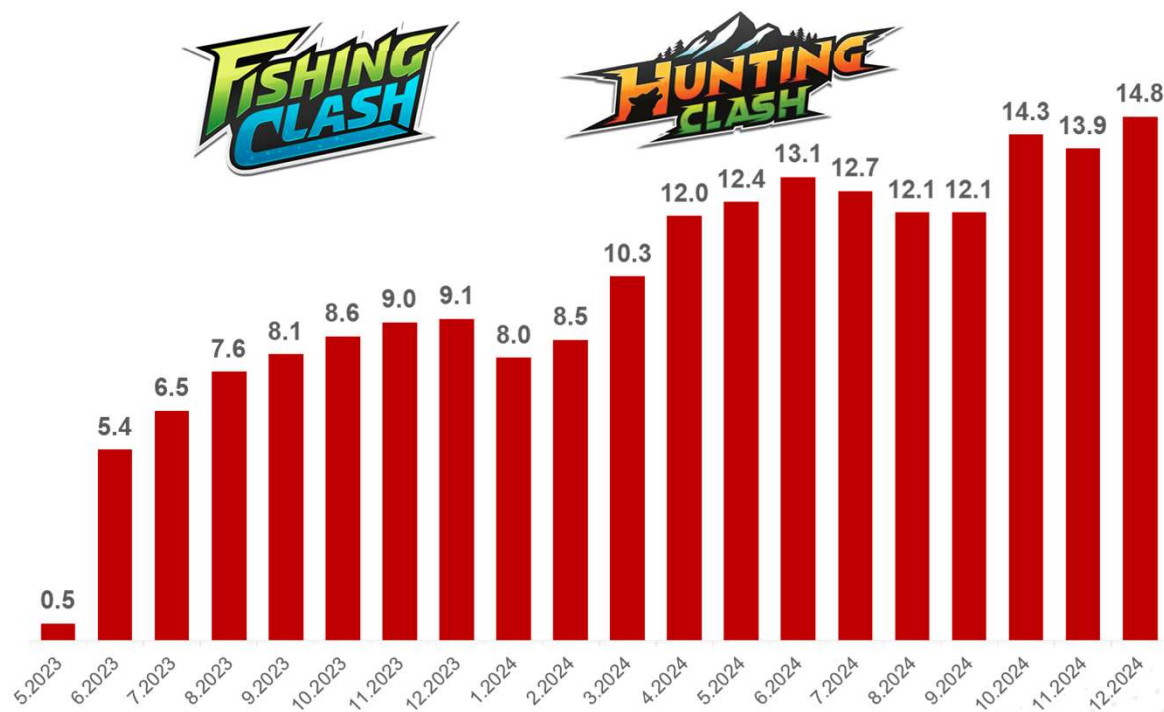
Programy lojalnościowe, promowane przez
zespół VIP, koncentrujące się na zakupach w
sklepie

Dotarcie do szerszego grona odbiorców
dzięki działaniom na platformach
społecznościowych

TSG STORE

NOWE INICJATYWY WSPIERAJĄCE DALSZY WZROST

UDZIAŁ TSG STORE W PŁATNOŚCIACH GRUPY (%)



14.8%

udział płatności zrealizowanych przez TSG Store w całkowitych płatnościach Grupy (grudzień 2024)

Udział TSG Store rósł zarówno w Fishing Clash, jak i w Hunting Clash

Prace nad **nowym wyglądem sklepu** dla Fishing Clash w toku

Seria usprawnień w sklepie – lepsze oferty i wyższa wartość transakcji w Hunting Clash

Trwają **testy nowych dostawców płatności** w celu optymalizacji prowizji od transakcji

WYNIKI FINANSOWE



DYSCYPLINA KOSZTOWA, WZROST WYNIKU SKORYGOWANA EBITDA I ZYSKU NETTO

MLN PLN	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	2023	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	2024
Przychody ze sprzedaży	117.4	104.9	105.6	108.1	436.0	100.1	98.0	94.0	94.4	386.5
1 Płatności	123.6	101.2	110.4	108.5	443.7	99.7	96.2	102.3	99.9	398.1
Zysk brutto ze sprzedaży	98.1	86.0	87.8	91.4	363.3	80.7	82.1	78.2	79.1	320.1
<i>marża</i>	<i>84%</i>	<i>82%</i>	<i>83%</i>	<i>85%</i>	<i>83%</i>	<i>81%</i>	<i>84%</i>	<i>83%</i>	<i>84%</i>	<i>83%</i>
Koszty sprzedaży, w tym:	69.0	59.8	56.4	54.3	239.5	55.0	52.0	55.9	53.0	215.8
2 Marketing	27.2	21.2	19.8	18.6	86.8	19.8	19.4	24.7	22.7	86.5
Prowizje	33.6	30.5	29.6	29.9	123.6	28.4	26.4	25.0	25.9	105.7
3 Koszty ogólnego zarządu	16.8	8.1	6.6	7.2	38.7	7.5	7.1	6.7	6.7	27.9
Odpisy	26.6	5.1	0	46.5	78.2	0	0	0	1.2	1.2
4 Skorygowana EBITDA	27.6	21.9	33.7	35.3	118.5	27.5	27.3	26.5	28.4	109.7
<i>marża</i>	<i>24%</i>	<i>21%</i>	<i>32%</i>	<i>33%</i>	<i>27%</i>	<i>27%</i>	<i>28%</i>	<i>28%</i>	<i>25%</i>	<i>24%</i>
5 Zysk/Strata netto	-12.8	7.6	22.1	-1.7	15.2	17.9	22.0	12.5	14.6	67.1

- 1 Spadek płatności o 2,3% kw./kw.**, wynikający z koncentracji głównie na funkcjach zwiększających zaangażowanie w głównych tytułach oraz niższych wydatków na pozyskiwanie użytkowników. Wings of Heroes kontynuowało trend wzrostowy.
 - 2 Koszty marketingu** były niższe w IV kw. 2024 o **8,3% kw./kw.** To efekt wysokich cen reklam w sezonie świątecznym.
 - 3 Koszty ogólnego zarządu** pod kontrolą w IV kw. 2024. W ujęciu rocznym zmniejszyły się one o **28% r/r.**
 - 4 Skorygowana EBITDA** wzrosła w IV kw. 2024 o **7,1% kw./kw.** – **najwyższy kwartalny wynik w 2024 roku.** Natomiast w ujęciu rocznym była niższa o **7,5% r/r.**
 - 5 Zysk netto** wyższy **kw./kw.** oraz **r/r** dzięki brakowi istotnych jednorazowych kosztów i dyscyplinie finansowej. Jedyny odpis – **1,2 mln PLN** – związany był z zakończeniem prac nad jednym z prototypów.
- W dłuższym terminie** na wyniki pozytywnie może wpłynąć potencjalne uwolnienie rezerwy podatkowej w wysokości **12,5 mln PLN.**

STABILNE PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE I ROSNĄCA POZYCJA GOTÓWKOWA

MLN PLN	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24
Adjusted EBITDA	27.6	21.9	33.7	35.3	27.5	27.3	26.5	28.4
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	29.9	28.6	32.5	30.5	32.4	26.8	28.1	26.5
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(14.7)	(9.5)	(2.0)	(0.3)	(1.4)	(12.5)	(1.4)	(2.3)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(1.5)	(54.3)	(1.3)	(1.4)	(114.4)	(0.7)	(1.0)	(1.0)
Przepływy pieniężne netto razem	13.7	(35.2)	29.2	28.8	(83.4)	13.6	25.7	23.3
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	140.2	105.4	133.8	162.8	76.8	95.0	121.4	143.8

Silna pozycja gotówkowa na koniec IV kwartału 2024 – **143,8 mln PLN**, mimo istotnych wyptywów środków w poprzednich kwartałach 2024 roku, potwierdza wysoką zdolność TSG do generowania gotówki. Poziom gotówki rósł konsekwentnie w każdym kwartale.

Główne wyptywy gotówki:

- realizacja rekordowego programu skupu akcji własnych o wartości **114.6 MLN PLN** w lutym 2024,
- wypłata z tytułu earn-out do byłych udziałowców Rortos w wysokości **11 MLN PLN** w kwietniu 2024.

**WZROST WARTOŚCI
DLA
AKCJONARIUSZY
CELEM TSG**



NAJWYŻSZA **STOPA DYWIDENDY NA RYNKU**

Rekordowa propozycja dywidendy
potwierdzająca zaangażowanie TSG w budowanie wartości dla akcjonariuszy

20%**

stopa dywidendy

15.73* PLN

na jedną akcję

Liczba akcji uczestnicząca w dywidendzie:

6.359.865 z 6.476.000

100.0 MLN PLN



do wypłaty dla akcjonariuszy w formie dywidendy w 2025 roku po
zatwierdzeniu wniosku Zarządu przez Walne Zgromadzenia

Dzień ustalenia prawa do
dywidendy:

20.06.2025

Dzień wypłaty dywidendy:

27.06.2025



* based on the data of publication of this presentation

**excluding Company's own shares

TSG W 2025 R. I W KOLEJNYCH LATACH



2025: ZWROT KU WZROSTOWI W TSG

Stabilizacja wyników



Personalizacja doświadczenia gracza i ofert w celu zwiększenia retencji i wydatków

Nowe strategie segmentacji w celu lepszej monetyzacji

Optymalizacja zarządzania treściami (równoważenie starej i nowej zawartości w grze, by utrzymać zaangażowanie)

Osiągnięcie **25%** udziału TSG Store w płatnościach Fishing Clash

Przyspieszenie wzrostu



Wprowadzenie nowych trybów gry, aby zwiększyć zaangażowanie

Wprowadzenie nowej warstwy społecznościowej dla poprawy retencji i zaangażowania

Pogłębianie **mechanizmów monetyzacji**

Wzbogacenie zawartości gry

Dodanie nowej gry/nowych gier do portfolio



Decyzja o przyszłości Trophy Hunter i Real Combat Simulator na podstawie trwających testów

Weryfikacja długoterminowego potencjału rynkowego projektów



2026 I KOLEJNE LATA DŁUGOTERMINOWA WIZJA ROZWOJU

ZWIĘKSZENIE ZASIĘGU RYNKOWEGO I WZMACNIANIE PORTFOLIO



Strategicznie celowane akwizycje w celu wzmocnienia portfolio

Dodawanie nowych gier zarówno poprzez działania organiczne, jak i przejęcia

Powielanie przepisu na sukces Fishing i Hunting Clash w nowych projektach

Kontynuacja podziału zysków z akcjonariuszami, w sposób zapewniający stabilność finansową i zaufanie inwestorów



NOWA PROPOZYCJA MSOP NA LATA 2025-2029

ROZWÓJ GRUPY I ZWROT WARTOŚCI DLA AKCJONARIUSZY

5-letni plan motywacyjny
wspierający stabilny rozwój
Grupy TSG

2 Elementy

Beneficjenci

- MSOP ściśle wiąże **cele kadry zarządzającej z interesami akcjonariuszy**
- Promuje budowę wartości poprzez realizację celów opartych o **wyniki finansowe i zachowanie kursu akcji TSG**
- **Komponent finansowy:**
Osiągnięcie wyniku Skorygowana EBITDA (w 3 - letnim okresie)
- **Komponent rynkowy:**
Notowania kursu akcji TSG względem indeksu WIG
- Kluczowa kadra
- Zarząd Spółki

Szczegóły planu zostaną przedstawione w projekcie uchwały na Zwyczajne Walne Zgromadzenie, którego zwołanie nastąpi w kwietniu 2025 r.



KALENDARZ INWESTORA



KALENDARZ INWESTORA

Publikacja informacji przez TSG:

- **Szacunki płatności Q1 2025** – początek kwietnia 2025 r.
- **Zwyczajne Walne Zgromadzenie** - maj 2025 r.
- **Raport finansowy Q1 2025** - 19 maja 2025 r.

Udział TSG w konferencjach:

- **Dzień TSG w mBanku** - 8 kwietnia 2025 r.
- **29 Konferencja WallStreet** - 23 maja 2025 r.
- **ERSTE: The Finest CEElection Equity Conference 2025** - 28 maja 2025 r.



SESJA Q&A





ten square_games

DZIĘKUJEMY ZA UDZIAŁ

W razie pytań prosimy o kontakt z:

Nina Graboś – IR, PR & ESG Director

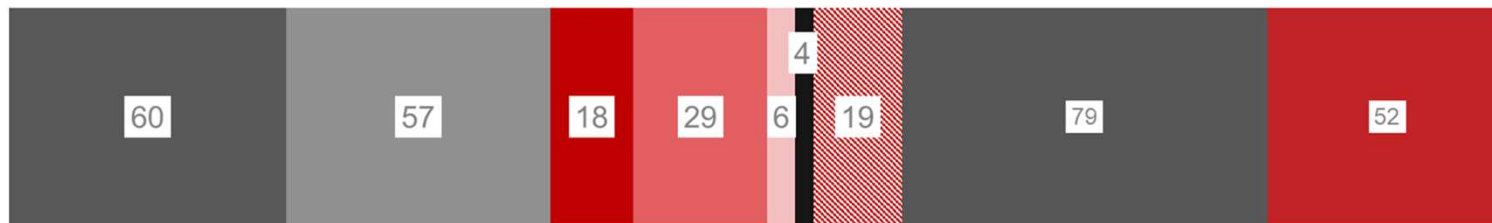
nina.grabos@tensquaregames.com



WYNIKI FINANSOWE



ZESPÓŁ



TSG GROUP
324
OSOBY

- Fishing Clash
- Hunting Clash
- Wings of Heroes
- Evergreen
- Trophy Hunter
- Real Combat Simulator
- Pozostałe projekty growe
- Usługi wspólne dla gier
- Pozostałe osoby (niezwiązane z rozwojem gier)



Źródło: Dane Spółki na dzień 31 grudnia 2024 r.

Evergreen: Let's Fish, Wild Hunt, Airline Commander

Inne gry: Rortos, Trophy Hunter

Wspólne usługi związane z grami: Wsparcie użytkowników, Lokalizacja, Marketing, Analizy, R&D

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT



Wybrane pozycje (skonsolidowane dane w tys. PLN)

	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	2023	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	2024
Przychody ze sprzedaży usług	117,450	104,932	105,572	108,122	436,076	100,118	97,998	93,979	94,357	386,543
Płatności z gier	123,593	101,227	110,399	108,463	443,682	99,661	96,230	102,306	99,939	398,136
Fishing Clash	72,558	63,194	69,738	68,743	274,232	61,219	59,597	62,158	59,644	242,620
Let's Fish	2,172	1,852	1,614	1,890	7,529	1,732	1,763	1,609	2,227	7,333
Wild Hunt	2,353	1,998	1,813	1,967	8,131	2,209	2,033	1,898	2,259	8,399
Hunting Clash	32,396	24,412	27,311	26,377	110,497	23,732	22,109	22,979	21,353	90,175
Wings of Heroes	5,769	2,072	1,757	1,928	11,526	2,922	3,495	5,639	7,086	19,142
Pozostałe tytuły	8,346	7,698	8,166	7,558	31,767	7,845	7,231	8,021	7,369	30,467
Przychód odroczoney w czasie	-6,143	3,706	-4,827	-340	-7,606	-457	-1,769	-8,327	-5,582	-11,683
Koszt własny sprzedaży	19,328	18,901	17,809	16,679	72,717	19,389	15,863	15,785	15,282	66,321
Zysk brutto ze sprzedaży	98,122	86,032	87,762	91,442	363,359	80,728	82,136	78,193	79,075	320,132
marża brutto	84%	82%	83%	87%	83%	81%	84%	83%	84%	83%
Koszty sprzedaży	69,004	59,814	56,409	54,347	239,574	54,950	51,954	55,896	53,049	215,850
jako % przychodów	59%	57%	53%	50%	55%	55%	53%	59%	56%	56%
Koszty ogólnego zarządu	16,771	8,082	6,566	7,193	38,613	7,509	7,058	6,683	6,732	27,973
Odpisy	26.6	5.1	-	46,616	78,306	0	0	0	1.2	1,2
EBIT	-14,414	9,639	25,032	(16,739)	3,518	19,108	23,278	15,607	18,247	76,241
EBITDA	17,137	19,795	30,001	34,598	101,531	23,614	27,707	19,560	23,315	94,196
marża EBITDA	15%	18%	28%	26%	23%	24%	28%	21%	25%	24%
Zysk netto	(12,845)	7,654	22,150	(1,662)	15,207	17,939	22,023	12,505	14,609	67,077
marża netto	-	7.3%	21%	-	3%	18%	22%	13%	15%	17%
Skorygowana EBITDA	27,634	21,940	33,662	35,348	118,583	27,489	27,343	26,516	28,386	109,734



BILANS

Wybrane pozycje w tys. PLN*	31.03.23	30.06.23	30.09.23	31.12.23	31.03.24	30.06.24	30.09.2024	31.12.2024
AKTYWA								
Aktywa trwałe	297,613	279,861	285,981	215,778	214,234	212,420	208,412	206,436
Należności	41,096	31,606	36,293	38,937	36,253	33,742	32,760	33,155
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	140,249	105,379	133,826	162,826	76,784	94,971	121,389	143,755
Aktywa obrotowe	225,594	180,653	215,517	242,325	152,186	158,748	187,623	210,414
Suma aktywów	523,207	460,514	501,498	458,103	366,420	371,168	396,035	416,850
PASYWA								
Kapitały własne	332,534	275,603	308,155	291,011	194,689	217,607	228,612	243,263
Zobowiązania leasingowe	4,537	3,357	2,621	1,379	7,420	6,863	6,191	5,586
Zobowiązania długoterminowe razem	47,986	46,659	48,867	29,465	34,881	24,223	24,364	25,410
Zobowiązania handlowe	21,290	12,856	13,501	10,422	16,093	10,251	15,421	10,543
Zobowiązania krótkoterminowe razem	142,687	135,252	144,476	137,627	136,850	129,338	143,059	148,176
Suma zobowiązań	190,673	184,911	193,343	167,092	171,731	153,561	167,423	173,586
Suma pasywów	523,207	460,514	501,498	458,103	366,420	371,168	396,035	416,850

RACHUNEK PRZEPIŹYWÓW PIENIĘŻNYCH

Wybrane pozycje w tys. PLN	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	2023	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	2024
DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA										
Zysk przed opodatkowaniem	(16,022)	10,049	23,205	(0,184)	17,048	20,720	23,266	13,888	16,227	74,102
Korekty razem	49,203	9,273	11,372	27,985	97,833	13,803	(1,784)	16,397	12,627	41,043
Amortyzacja	5,289	5,143	4,969	4,809	20,210	4,506	4,429	3,953	3,873	16,761
Gotówka z działalności operacyjnej	33,181	19,321	34,577	27,801	114,880	34,523	21,482	30,285	28,854	115,145
Podatek dochodowy zaptacony	-3,305	9,320	-2,110	2,718	6,624	-2,077	-5,346	-2,225	-2,305	-1,261
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	29,878	28,642	32,466	30,519	121,505	32,446	26,828	26,828	26,549	113,883
DZIAŁALNOŚĆ INWESTYCYJNA										
Wpływy	2,219	9	79	105	2,412	306	13	21	16	356
Wydatki	-16,906	-2,077	-1,477	-449	28,981	-1,739	-12,527	-1,384	-2,302	-17,952
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-14,687	-9,541	-1,998	-343	-26,569	-1,433	-12,514	-1,363	-2,286	-17,595
DZIAŁALNOŚĆ FINANSOWA										
Wpływy	0	0	0	0	0	1,184	265	0	0	1,449
Wydatki	-1,471	-54,274	-1,292	-1,404	-58,440	-115,576	-967	-979	-988	-118,510
Dywidenda	0	-52,307	-	-	-	-	-	-	-	-
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	1,471	54,274	-1,292	-1,404	-58,440	-114,391	-702	-979	-987	-117,061
Przepływy pieniężne netto razem	13,721	-35,173	29,176	28,772	36,496	-83,378	13,611	25,718	23,276	-20,773

SPOSÓB USTALENIA WYNIKU SKORYGOWANA EBITDA

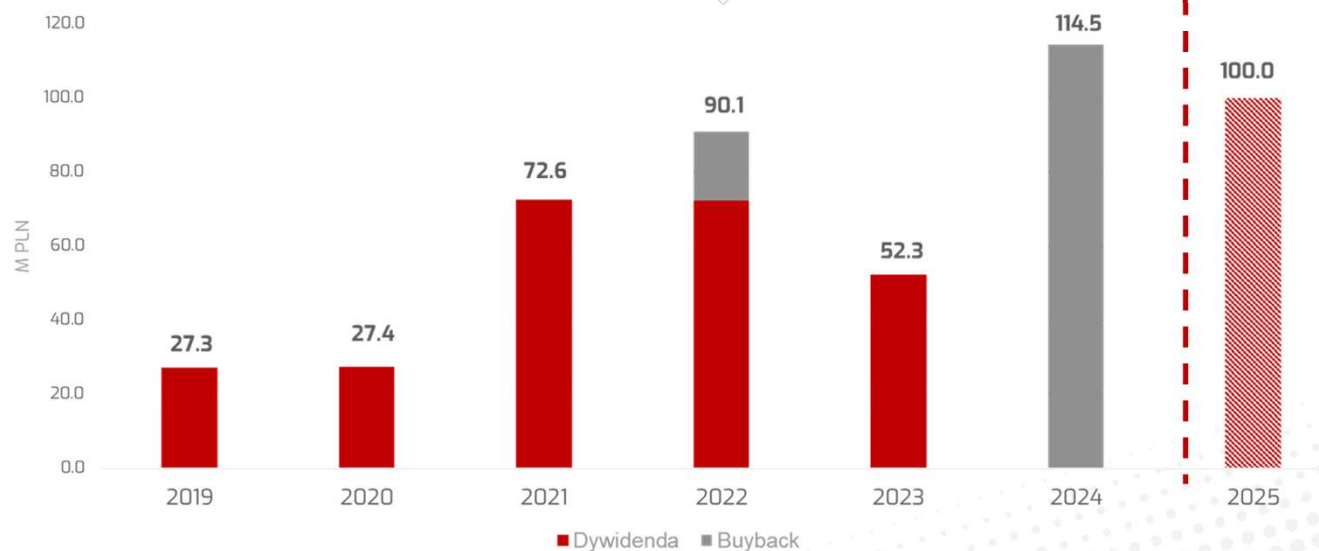
Wybrane pozycje z RZiS w tys. PLN	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24
Zysk na działalności operacyjnej (EBIT)	(14,414)	9,639	25,032	(16,739)	19,108	23,278	15,607	18,247
Amortyzacja (bez części kapitalizowanej)	+4,978	+5,039	+4,969	+4,809	+4,506	+4,429	+3,953	+3,873
Odpisy z tytułu trwałej utraty wartości	+26,573	+5,117	-	+46,529	0	0	0	+1,194
EBITDA	17,137	19,795	30,002	34,598	23,614	27,707	19,560	23,315
Korekta o:								
Niegotówkowy wpływ programu motywacyjnego	+6,033	0	+164	+493	+2,855	+311	+441	+369
Wynik odroczonego w czasie (niewykorzystana wirtualna waluta i durables)	+4,300	-2,594	+3,379	+239	+1,331	-675	+6,515	+4,745
Koszty potencjalnych i zrealizowanych akwizycji	+163	+571	-	-	-310	-	-	-43
Pozostałe	-	+4,169	+117	+20	0	0	0	0
Skorygowana EBITDA	27,634	21,940	33,662	35,348	27,490	27,343	26,516	28,386

KOSZTY OGÓLNEGO ZARZĄDU

w tys. PLN	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	2023	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	2024
Koszty powtarzalne	10,573	7,510	6,454	6,860	31,398	6,288	6,905	6,453	6,554	26,201
wynagrodzenia, usługi podwykonawców	4,535	3,683	3,207	3,070	14,495	3,039	3,011	3,081	2,749	11,881
Koszty utrzymania spółek zależnych	1,613	1,135	1,074	,972	4,794	926	1,024	1,000	1,206	4,156
Wynajem biura i utrzymanie biura	1,099	986	749	789	3,624	561	705	674	749	2,689
Pozostałe	3,326	1,706	1,424	2,209	8,485	1,762	2,165	1,698	1,850	7,475
Koszty jednorazowe/niegotówkowe	6,198	572	112	333	7,215	1,221	153	230	169	1,773
Koszty programu motywacyjnego	6,033	0	111	333	6,478	1,531	153	230	212	2,126
Koszty M&A	165	572	1	0	737	-310	0	0	-43	-354
Pozostałe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Koszty ogólnego zarządu	16,771	8,082	6,566	7,193	38,613	7,509	7,058	6,683	6,723	27,973

HISTORIA PODZIAŁU ZYSKU Z AKCJONARIUSZAMI*

Dotychczas, Grupa TSG przekazała do podziału z akcjonariuszami **385 MLN PLN** w formie dywidendy (252 MLN PLN) i skupu akcji własnych (133 MLN PLN)

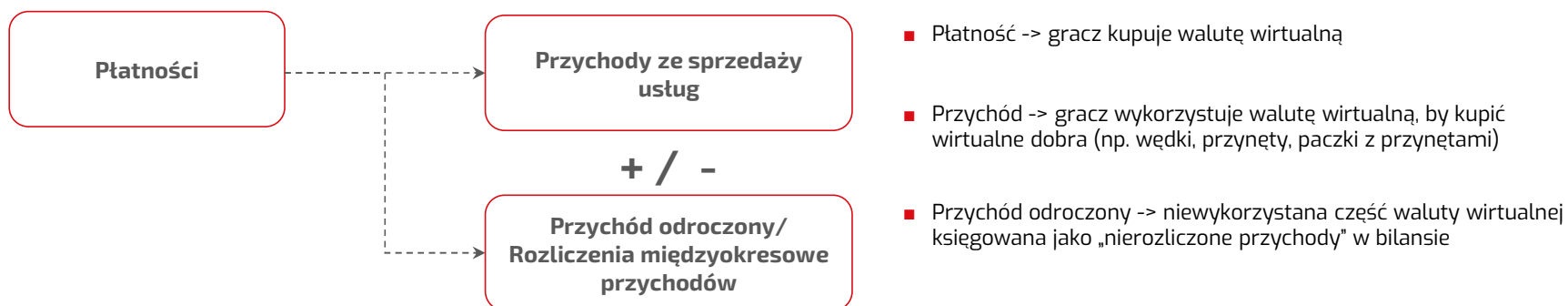


Rekomendacja
Zarządu TSG
wypłaty
100 MLN PLN
dywidendy w
2025 r.

*TSG jest notowane na GPW od maja 2018 r. Wykres nie uwzględnia wypłaty dywidend przed wejściem TSG na giełde.

ZASADY KSIĘGOWANIA PRZYCHODÓW – MSSF 15

Wirtualna waluta



„Dobra trwałe (durable)”



X – liczba okresów, przez które płatnicy gracze średnio pozostają w grze

Okres 1 – użytkownik dokonuje płatności za trwałe przedmiot w grze (np. wędkę) – powstaje wpływ środków pieniężnych. Przychód za ten okres to wartość płatności podzielona przez X; pozostała część płatności jest księgowana jako przychody przyszłych okresów.

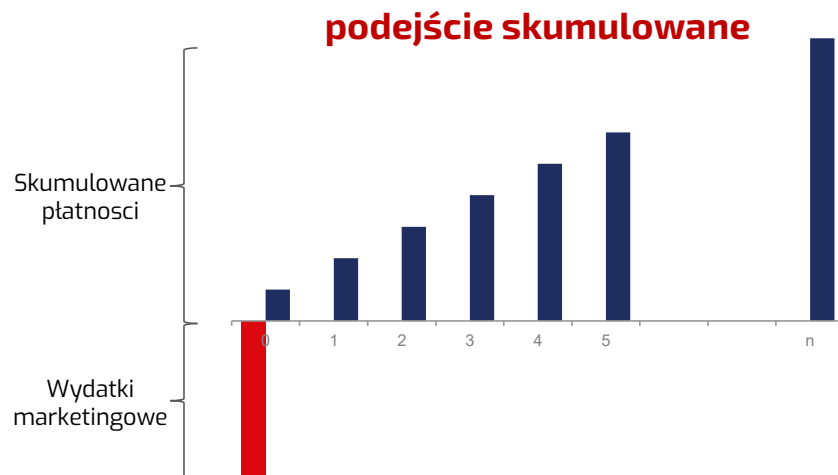
Okresy od 2 do X – w każdym kolejnym okresie ta sama wartość (równa przychodowi rozpoznanemu w okresie 1) jest przeksięgowana z przychodów przyszłych okresów do bieżących przychodów.

POLITYKA WYDATKÓW MARKETINGOWYCH

Wydatki marketingowe

„Inwestujemy w marketing, o ile uzyskujemy dodatni zwrot w całym cyklu życia użytkownika”

Model wydatków marketingowych



- Grupa inwestuje w marketing w punkcie „0”. Kohorta pozyskana w tym okresie jest analizowana w całym cyklu życia użytkownika (od okresu „0” do „n”)
- Grupa monitoruje bieżące wyniki pozyskanych kohort użytkowników
- Decyzje dotyczące wydatków marketingowych podejmowane są na podstawie kilku kluczowych wskaźników: rentowności użytkownika, kosztu pozyskania użytkownika (User Acquisition Cost), cyklu życia użytkownika

KLAUZULA PRAWNA

- Niniejsza prezentacja („Prezentacja”, przy czym odniesienia do niej należy rozumieć jako obejmujące wszelkie informacje przekazane w formie pisemnej lub ustnej w związku z niniejszym dokumentem lub z dalszymi zapytaniami) ani żadna jej kopia, ani zawarte w niej informacje nie są przeznaczone do publikacji ani nie mogą być bezpośrednio lub pośrednio rozpowszechniane, przekazywane ani udostępniane na terytorium Stanów Zjednoczonych, Kanady, Australii ani Japonii, z wyjątkiem przypadków wyraźnie wskazanych poniżej. Uczestnicząc w spotkaniu, podczas którego prezentowana jest niniejsza Prezentacja, lub zapoznając się z jej treścią, wyrażasz zgodę na poniższe ograniczenia.
- Prezentacja została przygotowana przez Ten Square Games S.A. z siedzibą we Wrocławiu („Spółka”) wyłącznie w celach relacji inwestorskich na potrzeby spotkań z wybranymi potencjalnymi inwestorami ze Stanów Zjednoczonych, którzy kwalifikują się jako „Qualified Institutional Buyers” zgodnie z definicją zawartą w Rule 144A Ustawy o Papierach Wartościowych USA z 1933 r., z późniejszymi zmianami. Ma ona na celu przekazanie ogólnych informacji o Spółce, jej grupie kapitałowej, działalności operacyjnej oraz wynikach finansowych.
- Prezentacja ma charakter poufny. Nie może być w całości ani w części kopiowana, rozpowszechniana, przekazywana ani w jakikolwiek sposób ujawniana innym osobom ani publikowana, bezpośrednio ani pośrednio.
- Jeżeli uzyskałeś dostęp do niniejszej Prezentacji omyłkowo, nie jesteś jej adresatem ani osobą uprawnioną do zapoznania się z jej treścią, prosimy o uszanowanie jej poufnego charakteru i niezwłoczny kontakt ze Spółką.
- Ze względu na swój charakter Prezentacja ta nie stanowi materiału promocyjnego w rozumieniu przepisów prawa polskiego dotyczących obrotu papierami wartościowymi, nie jest prospektem ani innym dokumentem ofertowym i nie stanowi oferty ani zaproszenia do sprzedaży, emisji, objęcia, nabycia lub zapisania się na papiery wartościowe Spółki lub jej spółek zależnych w jakiegokolwiek jurysdykcji, ani zachęty do podjęcia jakiegokolwiek działalności inwestycyjnej.
- Prezentacja nie stanowi rekomendacji inwestycyjnej ani zachęty do inwestowania w papiery wartościowe Spółki lub jej spółek zależnych.
- Informacje zawarte w Prezentacji nie zostały niezależnie zweryfikowane. Spółka nie udziela żadnych zapewnień ani gwarancji – wyraźnych ani dorozumianych – dotyczących rzetelności, dokładności, kompletności czy prawdziwości zawartych tu danych i opinii. Nie należy na nich polegać.
- Prezentacja zawiera dane statystyczne, ekonomiczne i rynkowe, m.in. dotyczące Polski oraz branży, w której działa Spółka, jak również prognozy ekonomiczne. O ile nie wskazano inaczej, dane te opierają się na informacjach pochodzących od podmiotów trzecich oraz na szacunkach, analizach i ocenach dokonanych przez Spółkę, bazujących na jej wiedzy i doświadczeniu w danym sektorze. Ze względu na to, że część danych opiera się na subiektywnych założeniach i nie została niezależnie zweryfikowana, mogą one w pewnym zakresie być uznane za dane szacunkowe. Mimo że Spółka uważa je za uzasadnione, nie daje gwarancji, że inne źródła nie przedstawiają istotnie odmiennych danych..
- Część treści Prezentacji może stanowić stwierdzenia dotyczące przyszłości (tzw. forward-looking statements), czyli inne niż dane historyczne. Zawierają one sformułowania takie jak: „oczekuje”, „zamierza”, „planuje”, „wierzy”, „prognozuje”, „może”, „powinien”, „będzie” itp. Odnoszą się one do planów strategicznych, operacyjnych i rozwojowych Spółki. Takie stwierdzenia opierają się na szeregu założeń dotyczących przyszłości, które mogą okazać się błędne. Rzeczywiste wyniki, sytuacja finansowa i osiągnięcia Spółki mogą znacząco różnić się od tych przewidywanych.
- Informacje, opinie i stwierdzenia dotyczące przyszłości zawarte w Prezentacji odnoszą się wyłącznie do momentu jej sporządzenia i mogą ulec zmianie bez uprzedniego powiadomienia. Spółka oraz jej doradcy, pracownicy i przedstawiciele nie zobowiązują się do aktualizacji Prezentacji. W zakresie dopuszczalnym przez prawo, Spółka ani jej doradcy nie ponoszą odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkody wynikające z wykorzystania niniejszej Prezentacji lub informacji w niej zawartych.
- Prezentacja nie jest przeznaczona do dystrybucji ani wykorzystania przez osoby lub podmioty w jurysdykcjach, w których byłoby to niezgodne z lokalnym prawem. Żadna część tej Prezentacji nie może być przeniesiona ani rozpowszechniana w Stanach Zjednoczonych, z wyjątkiem przypadków wyraźnie wskazanych. Naruszenie tego zakazu może stanowić pogwałcenie przepisów prawa amerykańskiego. Papiery wartościowe, o których mowa w Prezentacji, nie zostały zarejestrowane ani nie będą rejestrowane zgodnie z przepisami Ustawy o Papierach Wartościowych Stanów Zjednoczonych z 1933 r.
- Uczestnicząc w spotkaniu, podczas którego prezentowana jest niniejsza Prezentacja, potwierdzasz, że spełniasz wszystkie wymagane kryteria i kwalifikujesz się jako „Qualified Institutional Buyer” zgodnie z definicją zawartą w Rule 144A Ustawy o Papierach Wartościowych z 1933 r., z późniejszymi zmianami.