

PODSUMOWANIE WYNIKÓW FINANSOWYCH 2019



Kwiecień 2020

BOOMBIT



Zastrzeżenia.

Niniejszy dokument („Dokument”) został opracowany przez BoomBit S.A. Informacje zawarte w Dokumencie zebrano i przygotowano z dochowaniem należytej staranności, w oparciu o fakty i informacje pochodzące ze źródeł uznanych przez BoomBit S.A. za wiarygodne, w szczególności w oparciu o sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2019 r.

Żadna informacja zawarta w Dokumencie nie stanowi rekomendacji, porady inwestycyjnej, prawnej ani podatkowej ani też nie jest wskazaniem, iż jakakolwiek inwestycja lub strategia jest odpowiednia i indywidualnie adresowana do instytucji lub jakichkolwiek innych osób, którym Dokument zostanie udostępniony. BoomBit S.A. nie gwarantuje kompletności informacji zawartych w Dokumencie oraz nie przyjmuje odpowiedzialności za skutki decyzji inwestycyjnych podjętych na podstawie Dokumentu. Odpowiedzialność za decyzje inwestycyjne i ewentualne szkody poniesione w ich wyniku ponosi wyłącznie podejmujący taką decyzję. Informacje zawarte w Dokumencie mogą się zdezaktualizować, a BoomBit S.A. nie zobowiązuje się do informowania o tym fakcie.

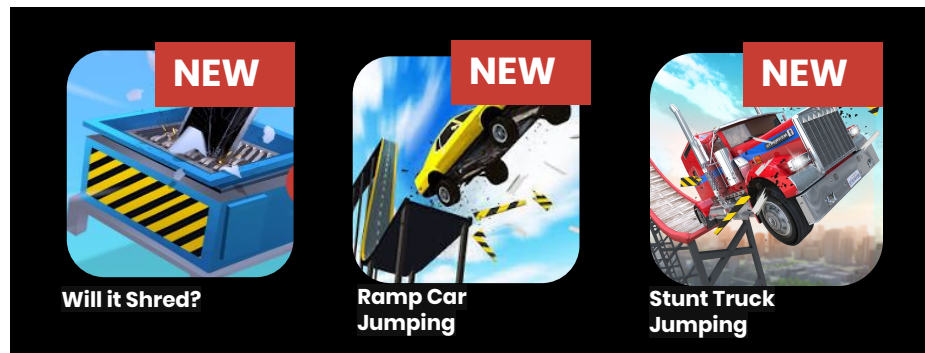
Dokument ma wyłącznie charakter promocyjny i nie stanowi oferty w rozumieniu prawa cywilnego, oferty publicznej w rozumieniu przepisów o ofercie publicznej, propozycji nabycia, reklamy ani zaproszenia do nabycia akcji BoomBit S.A.

Żaden z zapisów Dokumentu nie tworzy zobowiązania do zawarcia jakiegokolwiek umowy lub powstania jakiegokolwiek stosunku prawnego, którego stroną byłby BoomBit S.A.

Podsumowanie.

HYPERCASUAL

Wzrost przychodów w 2020



2019

wzrost skali dzięki IPO
rok transformacji

- 23 mln PLN pozyskane z IPO – wzrost UA do 13.6 mln PLN, +6x vs. 2018
- 49.7 mln PLN przychodów, +33% r/r
- adaptacja do warunków rynkowych: aktualizacja pipeline i optymalizacja produkcji

2020

wyższe przychody z gier HC
poprawa wyników

- skokowy wzrost przychodów w Q1 2020 – 37 mln PLN
- sukces sprzedaży gier HC, korzystny model monetyzacji
- efektywny proces produkcji – niższe nakłady na prace rozwojowe
- oczekiwanie poprawy wyników i przepływów pieniężnych

WYNIKI FINANSOWE 2019

BOOMBIT

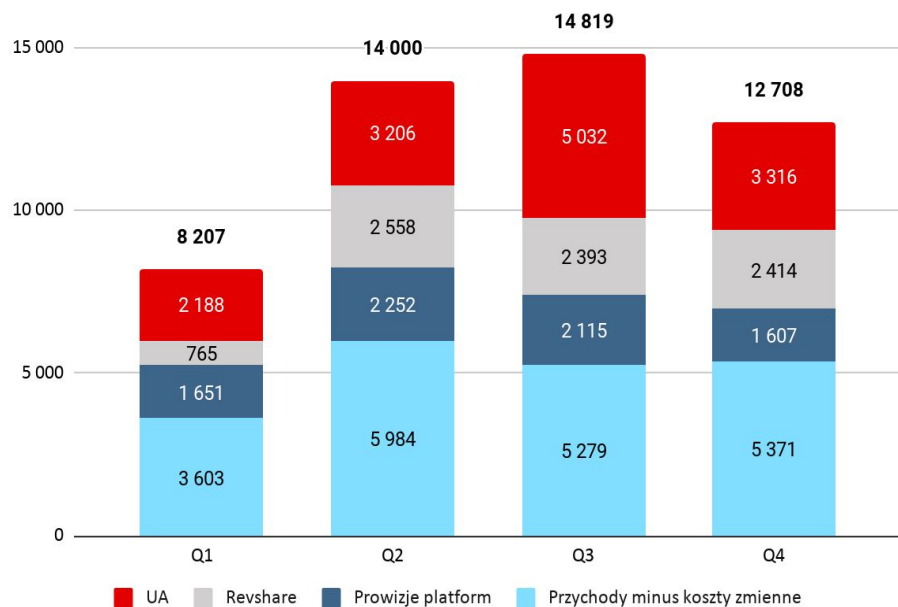


Kluczowe skonsolidowane dane finansowe.

	Q1 2019	Q2 2019	Q3 2019	Q4 2019	FY 2019
Przychody	8 207	14 000	14 819	12 708	49 734
Koszt własny sprzedaży	(6 910)	(11 381)	(14 130)	(12 687)	(45 108)
<i>w tym główne koszty zmienne</i>	<i>(4 604)</i>	<i>(8 016)</i>	<i>(9 540)</i>	<i>(7 337)</i>	<i>(29 497)</i>
Koszty ogólnego zarządu	(2 210)	(2 954)	(2 270)	(2 142)	(9 576)
EBITDA	153	744	302	(5 545)	(4 346)
<i>w tym one-offs (koszty IPO, odpisy)</i>	<i>(162)</i>	<i>(281)</i>	<i>(246)</i>	<i>(5 785)</i>	<i>(6 474)</i>
EBITDA skorygowana	315	1 025	548	240	2 128
Wynik netto	(456)	(849)	(1 626)	(6 947)	(9 878)
Capex	5 364	5 997	4 501	3 560	19 422
Środki pieniężne (stan na koniec okresu)	1,348	11,996	7 796	3 530	3 530

Wyższe przychody po potrąceniu kosztów zmiennych.

Przychody pomniejszone o główne koszty zmienne (tys. PLN)



49,7 mln PLN – przychody w 2019

Przychody po potrąceniu kosztów zmiennych – wzrost z 3,6 mln PLN w Q1 do ponad 5 mln PLN w kolejnych kwartałach.

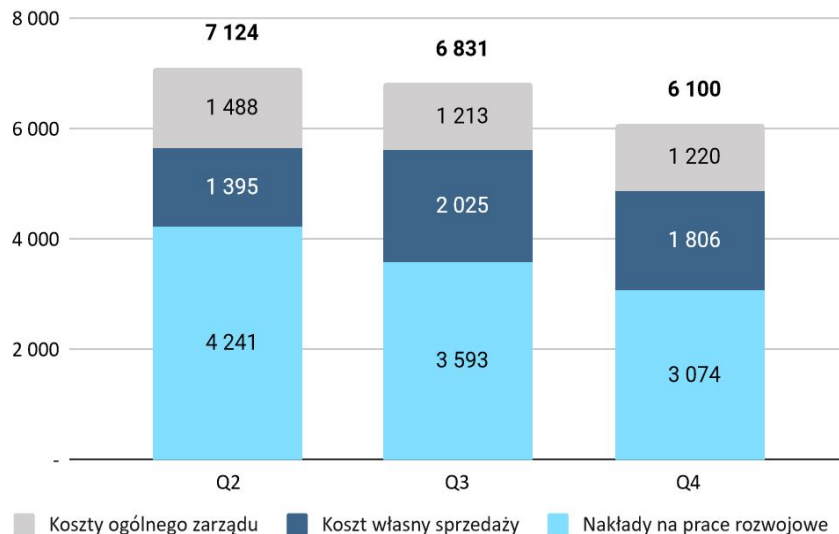
User acquisition – większe nakłady na UA dzięki środkom pozyskanym w IPO

Rev share – od Q2 wyższy ze względu na wzrost przychodów z gier GAAS

Prowizje platform – spadające koszty w H2 w związku z rosnącym udziałem przychodów z reklam

Poprawa efektywności kosztowej.

Koszty osobowe ujmowane w P&L oraz nakładach na prace rozwojowe (tys. PLN)



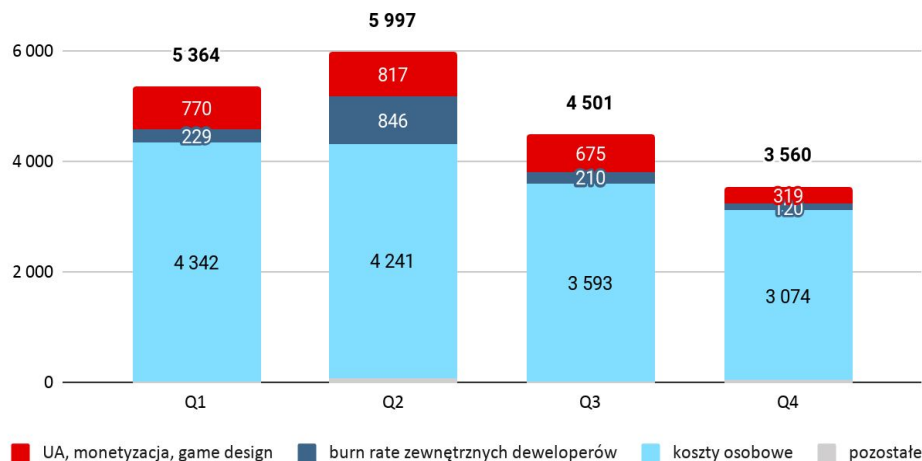
Poprawa efektywności kosztowej dzięki optymalizacji produkcji

- Reorganizacja i uelastycznienie zespołów – adaptacja do warunków rynkowych i potrzeb produkcyjnych
- Łączne koszty osobowe w Q4 niższe o ok. 1 mln PLN niż w Q2
- Docelowy efekt w Q1 2020:
 - ~170 osób
 - szacowane dodatkowe kwartalne oszczędności na poziomie ~0,4 mln PLN (w porównaniu do Q4), głównie widoczne w nakładach na prace rozwojowe

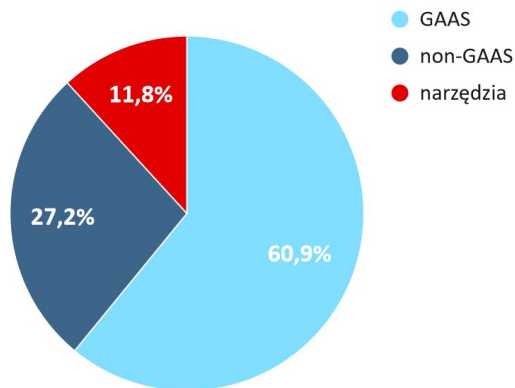
Kontrola nakładów na prace rozwojowe.

- Dostosowanie nakładów na prace rozwojowe do potrzeb produkcyjnych - w H2 2019 konsekwentne obniżenie nakładów inwestycyjnych z 6,0 mln PLN do 3,6 mln PLN kwartalnie
- 6 mln PLN odpisów aktualizujących, związane z analizą potencjału pipeline oraz aktualizacją planów wydawniczych
- 19,4 mln PLN - łączne nakłady na prace rozwojowe w 2019 roku

Capex (tys. PLN)



Struktura Capex w podziale na kategorie nakładów (%)



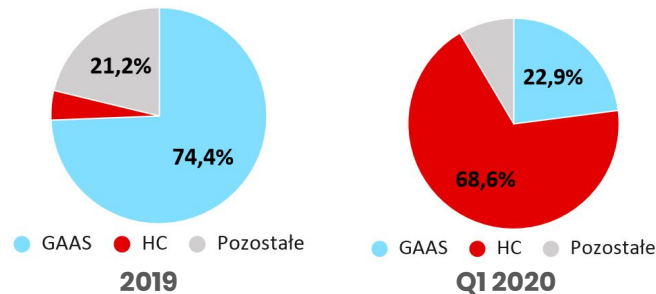
DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA 2019

BOOMBIT

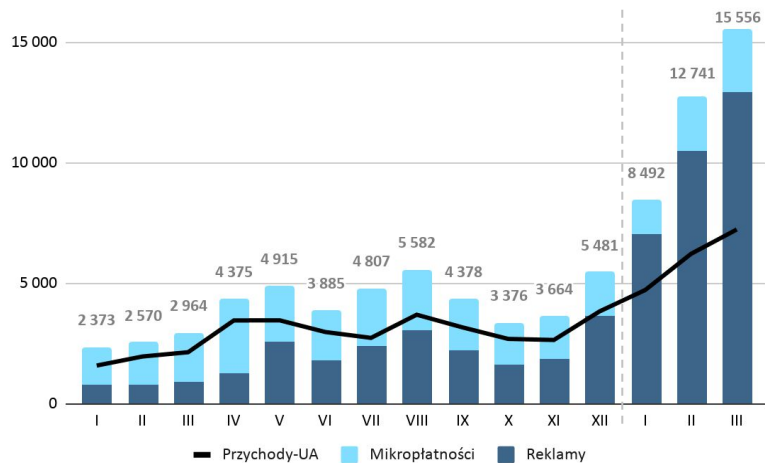


Przychody w 2019.

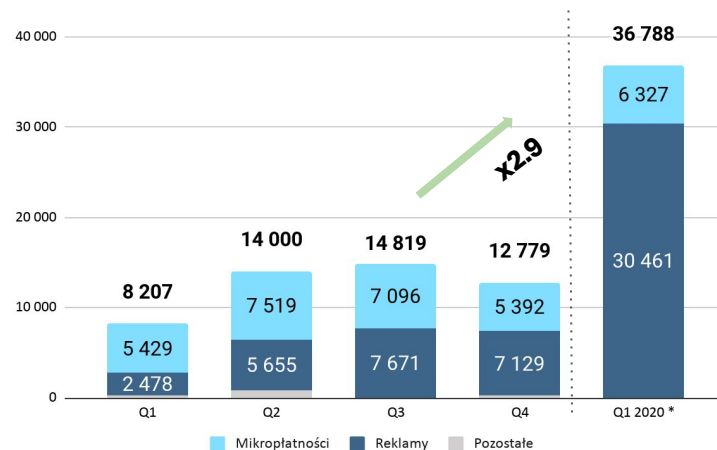
- Skokowy wzrost przychodów od Q2
- Rosnący udział przychodów z reklam w kolejnych kwartałach
- Wzrost przychodów od grudnia 2019 - dzięki nowym grom HC
- 37 mln PLN przychodów w Q1 2020, ok.75% przychodu całego 2019



Przychody i UA (tys. PLN)*



Źródła przychodów (tys. PLN)*



*Q1 2020 zaprezentowano wyłącznie szacowane przychody z gier

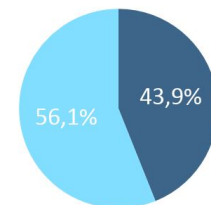
*Wartości prezentowane na wykresach zawierają przychody z fazy soft launch, które zgodnie z zasadami księgowości w Grupie są kapitalizowane jako koszty rozwoju

Nasze gry GaaS.

- Przychody pomniejszone o UA na stabilnym poziomie
- Od Q2 rosnące przychody z gier GAAS
- Wzrost wydatków na UA w Q1 2020 związany głównie z promocją Archery Club oraz Tanks a Lot!

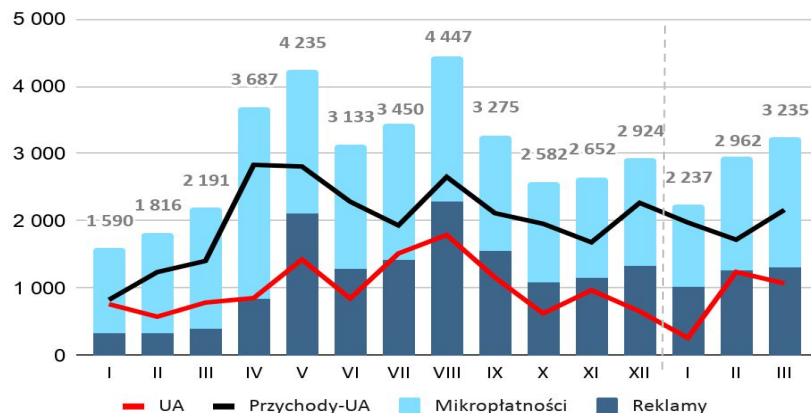


Przychody Q4 2019

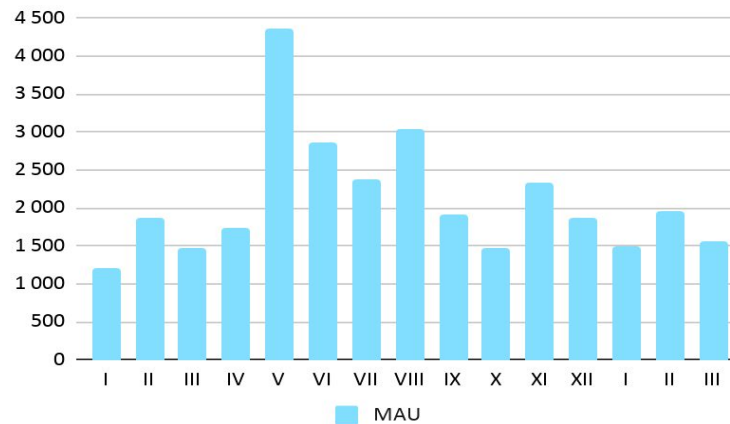


● Reklamy ● Mikropłatności

Przychody i UA (tys. PLN)*



MAU (tys.)



BOOMBIT

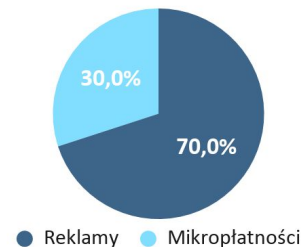
*Q1 2020 zaprezentowano wyłącznie szacowane przychody z gier

*Wartości prezentowane na wykresach zawierają przychody z fazy soft launch, które zgodnie z zasadami księgowości w Grupie są kapitalizowane jako koszty rozwoju

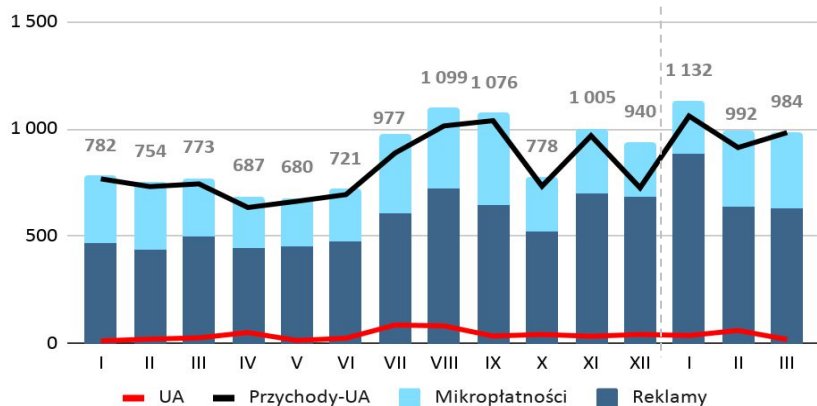
Nasze gry non-GaaS*



Przychody 4Q 2019



Przychody i UA (tys. PLN)**



- Stabilne przychody w przedziale ~1,0 mln PLN miesięcznie

PERSPEKTYWY 2020

BOOMBIT

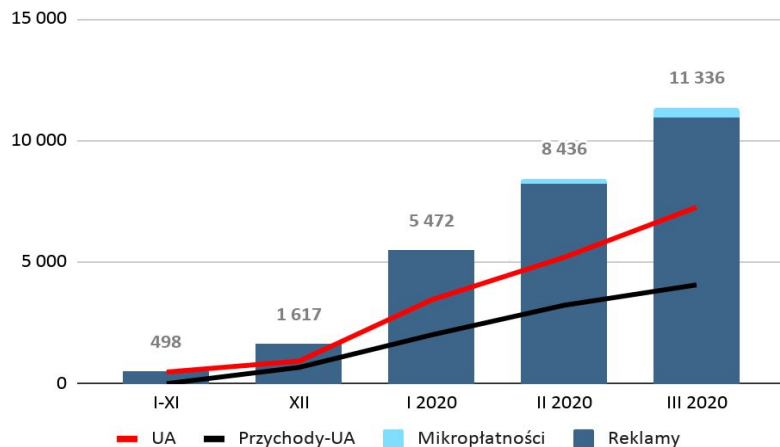


Przychody z gier HyperCasual.

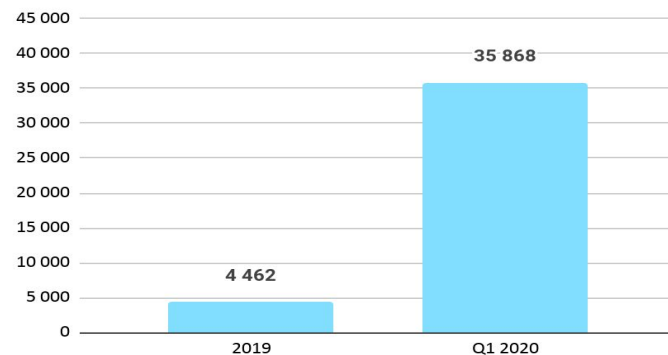
- Nowe tytuły wydane w grudniu 2019 i Q1 2020, kilkanaście w testach
- Model dochodowości oparty na reklamach, rosnący % mikropłatności
- **Marzec 2020 – BoomBit w TOP 25 globalnych wydawców (w liczbie pobrań)***
- Wzrost atrakcyjności jako wydawcy dla nowych studiów i gier HC



Przychody i UA (tys. PLN)*



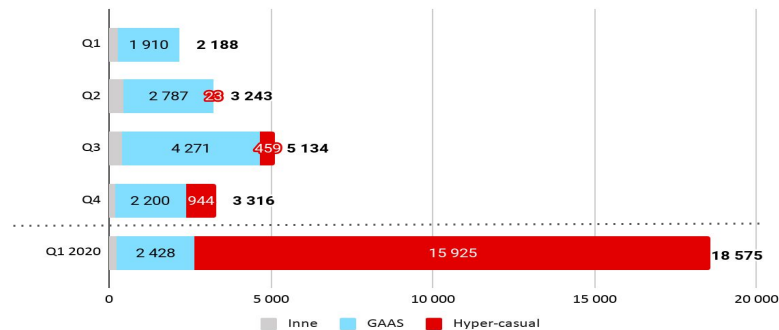
Liczba pobrań (w tys.)



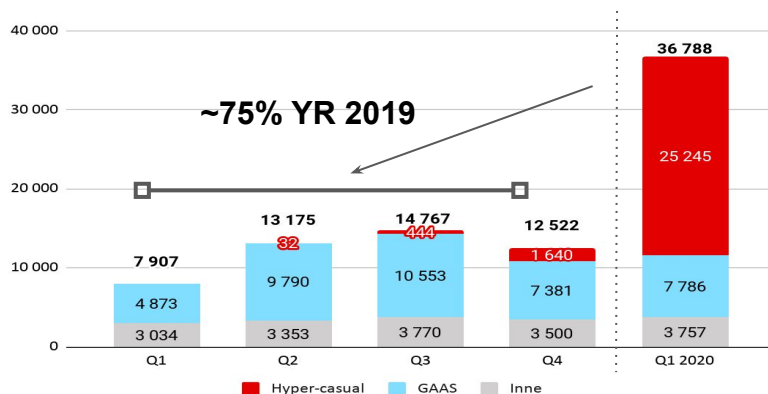
Wpływ HC na wyniki Q1 2020.

- 25,2 mln PLN przychodu z HC w Q1 2020
- Gry HC generowały 50% przychodów pomniejszonych o UA Grupy
- Pozostałe gry generują stabilny i wysoki wynik pomimo niższych nakładów na UA w Q4
- Przychody Q1 2020 stanowią ok.75% przychodu 2019**

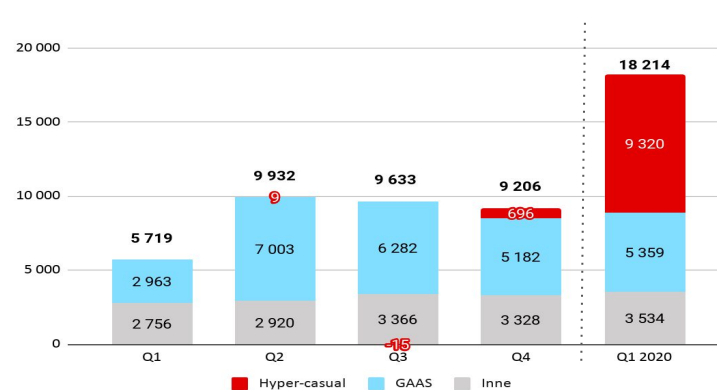
UA wg tytułu (tys. PLN)



Przychody z gier (tys. PLN)*



Przychody z gier po odjęciu kosztów UA (tys. PLN)



BOOMBIT

*Q1 2020 zaprezentowano wyłącznie szacowane przychody z gier

* Wartości prezentowane na wykresach zawierają przychody z fazy soft launch, które zgodnie z zasadami księgowości w Grupie są kapitalizowane jako koszty rozwoju

HC – duże możliwości skalowania.



Plany wydawnicze.

1 ZDYWERSYFIKOWANE PORTFOLIO

- Szerokie, zdywersyfikowane portfolio projektów
- Skupienie na tytułach o największym potencjale
- Optymalizacja i updaty najważniejszych tytułów
- Kilkanaście nowych tytułów w fazie testów

2 MAKSYMALNA ELASTYCZNOŚĆ

- Analiza trendów, zachowań i potrzeb graczy
- Bieżąca weryfikacja planów wydawniczych
- Organizacja zespołów umożliwiająca szybkie i elastyczne dostosowanie produkcji

Wydane



Ramp car jumping



Ragdoll Car Crash



You crush!



Stunt Truck Jump



Will it shred?



Tug of War

Soft Launch



Cooking Festival

Podsumowanie perspektyw 2020.

1

MAKSYMALNA ELASTYCZNOŚĆ PRODUKCJI I PUBLIKACJI

- Doświadczony zespół analityki BI i UA
- Skupienie na tytułach o największym potencjale monetyzacji
- Dywersyfikacja kanałów UA i portfolio – kilkanaście tytułów w fazie testów

2

WZROST PRZYCHODÓW

- Dobre wyniki gier HC
- Działalność prowadzona zdalnie, sprzedaż bez negatywnego efektu COVID-19

3

POPRAWA SYTUACJI FINANSOWEJ

- Kontrola kosztów i nakładów inwestycyjnych
- Poprawa wyniku finansowego (wyższe przychody i niższe wydatki)



Will it shred?



Ramp Car
Jumping



Stunt Truck
Jumping

ZAŁĄCZNIKI

BOOMBIT



Skonsolidowany rachunek zysków i strat.

(tys. PLN)	FY 2018	FY 2019
Przychody ze sprzedaży usług	37 525	49 734
Koszt własny sprzedaży	(19 753)	(45 108)
Zysk brutto ze sprzedaży	17 772	4 626
Koszty ogólnego zarządu	(7 316)	(9 576)
Przychody operacyjne pozostałe	501	154
Koszty operacyjne pozostałe	(428)	(6 176)
Wynik z działalności operacyjnej	10 529	(10 972)
Koszty finansowe netto	(73)	(144)
Udział w zyskach (stratach) netto we wspólnych przedsięwzięciach	(46)	(66)
Wynik przed opodatkowaniem	10 410	(11 182)
Podatek dochodowy	(2 038)	1 304
Wynik netto roku obrotowego	8 372	(9 878)

Skonsolidowany bilans.

(tys. PLN)	31/12/2018	31/12/2019
Aktywa trwałe		
Rzeczowe aktywa trwałe	1 520	1 581
Nakłady na prace rozwojowe	22 488	29 585
Wartość firmy	13 833	14 440
Inwestycje we wspólnych przedsięwzięciach	6	-
Aktywa finansowe pozostałe	205	393
Aktywo z tytułu odroczonego podatku dochodowego	931	1 471
Należności pozostałe i rozliczenia międzyokresowe	1 070	512
	40 053	47 982
Aktywa obrotowe		
Należności handlowe	3 541	7 056
Należności z tytułu podatku dochodowego	910	1 029
Należności pozostałe i rozliczenia międzyokresowe	2 180	2 887
Aktywa finansowe pozostałe	474	4 211
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	2 594	3 530
	9 699	18 713
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	-	-
RAZEM AKTYWA	49 752	66 695

(tys. PLN)	31/12/2018	31/12/2019
KAPITAŁ WŁASNY		
Kapitał własny przypadający na udziałowców jednostki dominującej		
Kapitał zakładowy	6 000	6 710
Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ceny nominalnej	9 205	32 063
Różnice kursowe z przeliczenia jednostki zagranicznej	619	1 115
Kapitały pozostałe	1 674	2 389
Zatrzymane zyski	17 283	8 761
	34 781	51 038
Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące	(21)	(17)
RAZEM KAPITAŁ WŁASNY	34 760	51 021
ZOBOWIĄZANIA		
Zobowiązania długoterminowe		
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	3 338	2 387
Kredyty i pożyczki	-	78
	3 338	2 465
Zobowiązania krótkoterminowe		
Zobowiązania finansowe pozostałe	1 549	38
Zobowiązania handlowe	5 119	9 442
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	204	140
Zobowiązania pozostałe	4 782	3 589
	11 654	13 209
RAZEM ZOBOWIĄZANIA	14 992	15 674
RAZEM KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA	49 752	66 695

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych.

(tys. PLN)	FY 2018	FY 2019
Wynik przed opodatkowaniem	10 410	(11 182)
Korekty:	(590)	14 168
Udziały niekontrolujące		
Udział w zyskach (stratach) we wspólnych przedsięwzięciach	67	66
Amortyzacja	4 332	6 626
Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	533	(462)
Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	(3)	141
Odpis aktualizujący nakłady na prace rozwojowe	322	6 301
Zyski (straty) z działalności inwestycyjnej		
Zmiana stanu należności	11 729	(3 904)
Zmiana stanu zobowiązań, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	(15 892)	4 810
Rozliczenie kosztów płatności w formie akcji	-	588
Płatności w formie akcji	-	715
Podatek dochodowy	(1 678)	(412)
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	9 820	2 967

BOOMBIT

(tys. PLN)	FY 2018	FY 2019
Spłata udzielonych pożyczek wraz z odsetkami	-	140
Odsetki otrzymane	-	4
Środki pieniężne z nabycia spółek	10 235	-
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i aktywów niematerialnych	(423)	(257)
Nakłady na prace rozwojowe	(16 256)	(19 442)
Pożyczki udzielone	(676)	(3 979)
Nabycie udziałów	(52)	(60)
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(7 172)	(23 574)
Podwyższenie kapitału	-	24 700
Wydatki związane z podwyższeniem kapitału	-	(1 522)
Wpływy z kredytów i pożyczek	-	2 690
Wpływy z factoringu	1 550	1 170
Dywidendy i inne wpłaty na rzecz właścicieli	(2 840)	-
Spłaty kredytów i pożyczek	-	(2 690)
Spłata zobowiązań faktoringowych	-	(2 720)
Odsetki	-	(212)
Spłata zobowiązań leasingowych	-	(2)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(1 290)	21 414
Przepływy pieniężne netto razem	1 358	807
Różnice kursowe netto na środkach pieniężnych i ekwiwalentach	(65)	129
Środki pieniężne na początek okresu	1 301	2 594
Środki pieniężne na koniec okresu	2 594	3 530

Słownik skrótów i pojęć branżowych.

Termin	Skrót	Definicja
Advertisement	Ads	Reklamy wyświetlające się w grach i aplikacjach mobilnych.
Average Revenue Per User	ARPU	Średni przychód w przeliczeniu na jednego użytkownika w określonej jednostce czasu.
Cost per Install	CPI	Koszt nakładów marketingowych poniesionych na pozyskanie jednego użytkownika.
Game as a Service	GaaS	Model produkcji i wydawania gier oparty na dogłębnej analizie danych i optymalizacji kluczowych wskaźników.
Game as a Product	GaaP	Model produkcji i wydawania gier oparty głównie na organicznym wzroście i przychodach z reklam.
Gross revenue		Przychody w tym koszty platformy (Google i Apple).
Hard Launch	HL	Moment, w którym produkt zostaje udostępniony globalnie za pośrednictwem cyfrowych platform dystrybucyjnych oraz rozpoczyna się jego oficjalna promocja.
IAP Purchase	IAP	Mikropłatności w grach.
Lifetime value	LTV	Szacowana łączna wartość przychodów wygenerowana od statystycznego gracza.
Monthly Active Users	MAU	Liczba aktywnych użytkowników w ujęciu miesięcznym.
Net revenue		Przychody pomniejszone o koszty platformy (Google i Apple).
Return on Advertising Spend	ROAS	Zwrot wydatków, które zostały poniesione na reklamę.
Soft Launch	SL	Wydanie gry dla ograniczonej grupy odbiorców i/lub na ograniczoną liczbę platform sprzętowych w celu zebrania ocen, zbadania reakcji użytkowników końcowych na proponowaną formę i zawartość gry oraz weryfikację kluczowych parametrów monetyzacji przed rozpoczęciem globalnej promocji.
User Acquisition	UA	Pozyskiwanie graczy (płatne).

BOOMBIT

**DZIĘKUJEMY
ZA UWAGĘ!**

Relacje Inwestorskie

Agata Dzięciołowska

+48 606 205 119

boombit@ccgroup.pl

