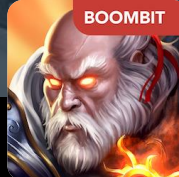
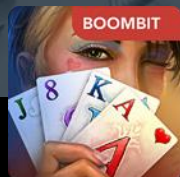


BOOMBIT

Podsumowanie H1 2019

Wrzesień 2019



Disclaimer.

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 I półrocze 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 2019.



Przejście na model

GaaS: Tanks A Lot,
Darts Club,
Idle Coffee Corp,
Tiny Gladiators 2

Gry GaaS
odpowiadały
za około **75%**
przychodów
w H1 2019

Debiut na GPW
14 maja 2019

Premiera gry
Idle Coffee Corp
- ponad 3 mln
pobrań w
pierwszym
miesiącu

**Rekordowe miesięczne
przychody** z gier –
5,5 mln PLN w sierpniu
(**17% wzrostu vs lipiec**)

14 mln PLN
przychodów w Q2
(**wzrost o 71%** vs
Q1 2019)

3 mln MAU
gier GaaS w Q2 2019
(wzrost o **100%**
vs Q1 2019)

Całkowita
wartość oferty:
35 mln PLN

**Umowa z
ByteDance (TikTok)**
na dystrybucję gry
na rynku chińskim

**Optymalizacja
kosztów,**
usprawnienie
organizacji

Kluczowe Skonsolidowane Dane Finansowe.

tys. PLN	Q1 2019	Q2 2019	H1 2019
Przychody	8 207	14 000	22 207
KWS	6 910	11 381	18 291
Wynik brutto ze sprzedaży	1 297	2 619	3 916
Koszty ogólnego zarządu*	1 985	3 278	5 623
EBIT	-688	-659	-1 282
Wynik netto	-456	-849	-1 305
Koszty one-off związane z procesem IPO	162	281	443
CAPEX	5 364	5 997	11 361

- Wzrost przychodów z gier GAAS (wzrost o 98% w Q2 vs Q1)
- Stabilne przychody z gier non-GAAS

- 102% wzrostu wyniku brutto w Q2 vs Q1
- Opóźniony efekt wydatków UA na przychody

- Do tej pory brak istotnego wpływu wyników jednostek współkontrolowanych
- Wyższy podatek dochodowy

- Wyższy CAPEX związany ze zwiększonymi wydatkami na pokrycie burn rate zewnętrznych deweloperów (większość już odzyskana w ramach rozliczeń revshare)

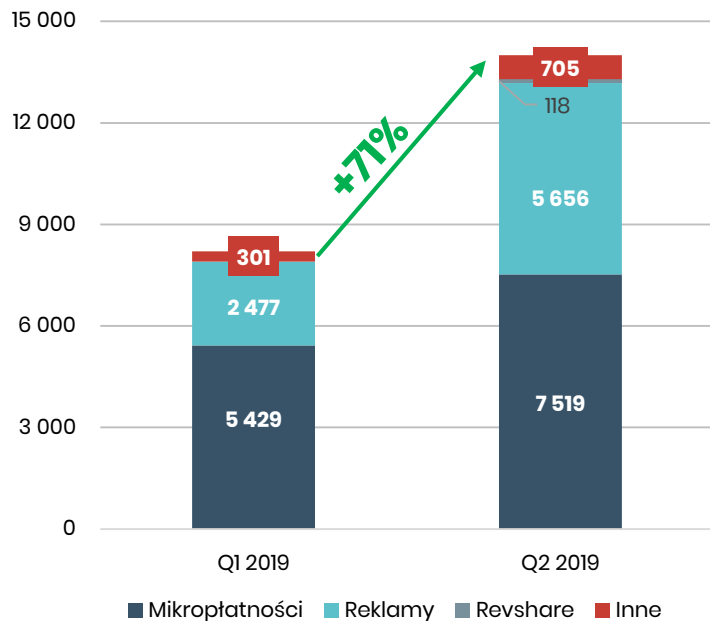
- 3,4 mln PLN - wzrost związany z wyższymi prowizjami z platform, revshare (wynikające ze wzrostu przychodów) oraz UA
- 0,6 mln PLN - wzrost amortyzacji związany z wydaniem nowych gier i aktualizacjami istniejących.

- Wyższa baza kosztów w Q2 2019, związana z:
- Kosztami IPO i doradztwa prawnego
 - Księgowym ujęciem warrantów
 - Niezrealizowaną stratą z tytułu różnic kursowych spowodowaną aprecjacją PLN względem USD i GBP na dzień 30.06.2019

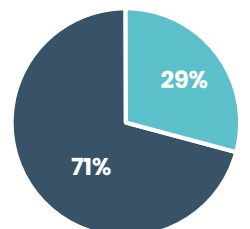
* w tym pozostałe przychody/koszty operacyjne

Przychody w Q2 2019.

Przychody w Q1 2019 i Q2 2019 (tys. PLN)

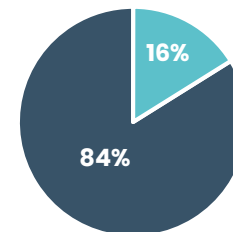


Przychody w Q1 2019



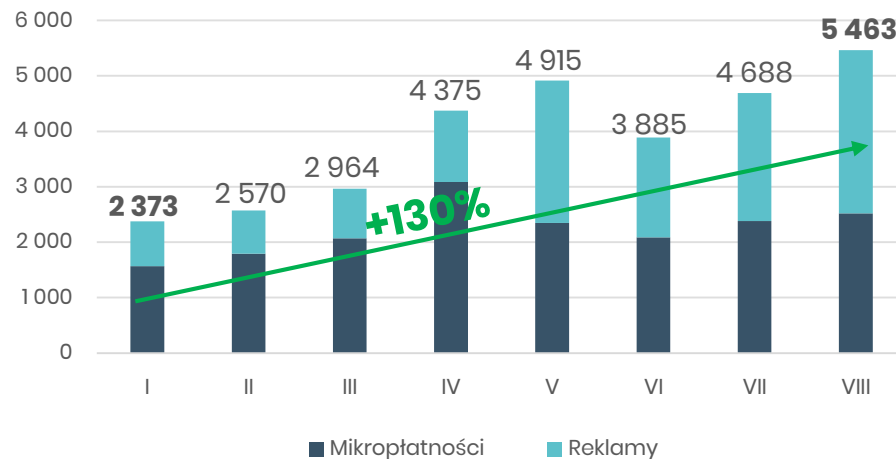
■ GaaS ■ Non GaaS

Przychody w Q2 2019



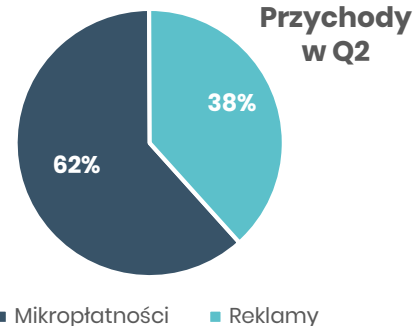
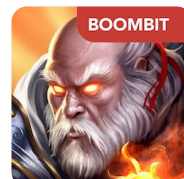
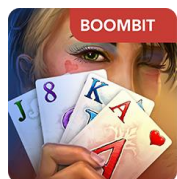
■ GaaS ■ Non GaaS

Łączne przychody gier (tys. PLN)*

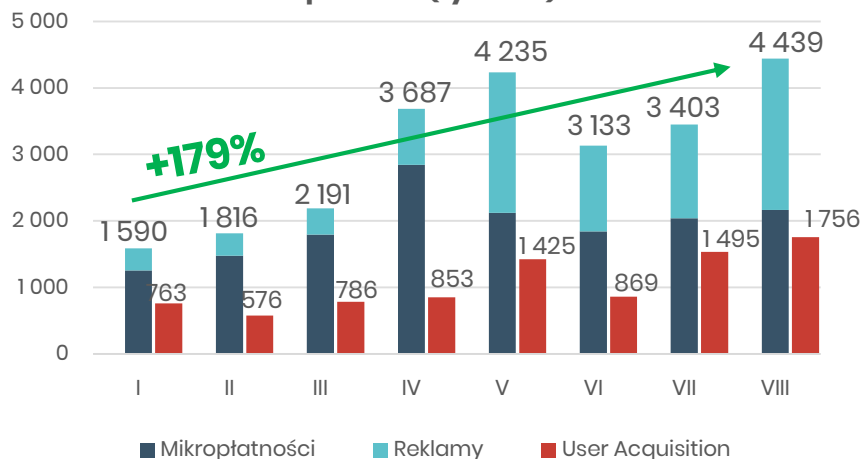


■ Mikropłatności ■ Reklamy

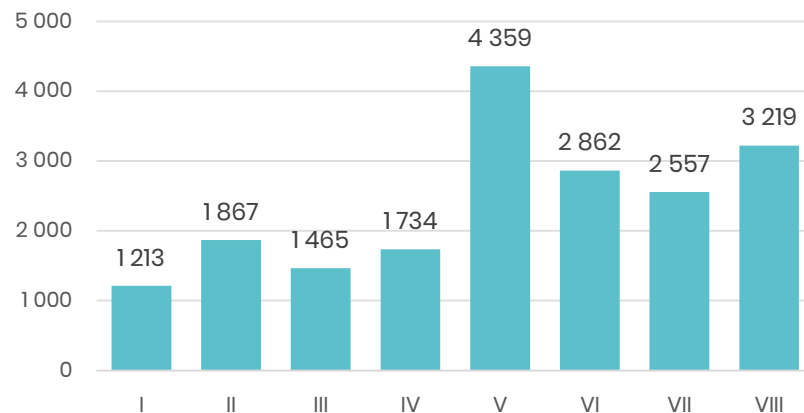
Nasze gry GaaS – Przychody.



Mikropłatności, reklamy i User Acquisition (tys. PLN)*



MAU (k)



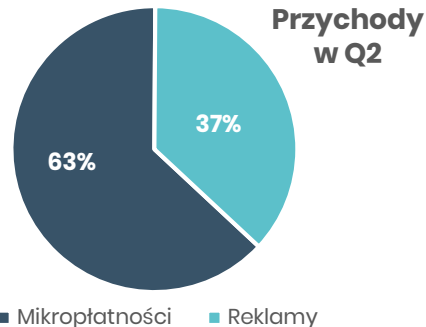
BOOMBIT

* Wartości zaprezentowane na wykresie uwzględniają przychody oraz wydatki na User Acquisition z fazy soft launch, które zgodnie polityką rachunkowości Grupy są odnoszone na nakłady na prace rozwojowe

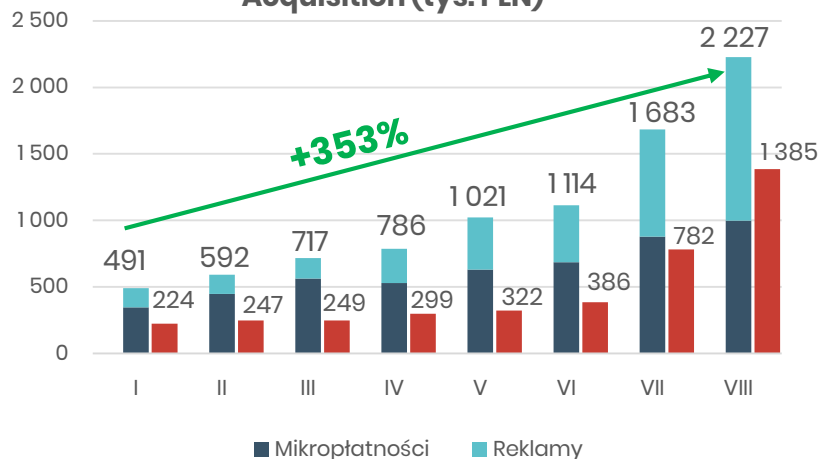
Nasze gry GaaS – Darts Club.



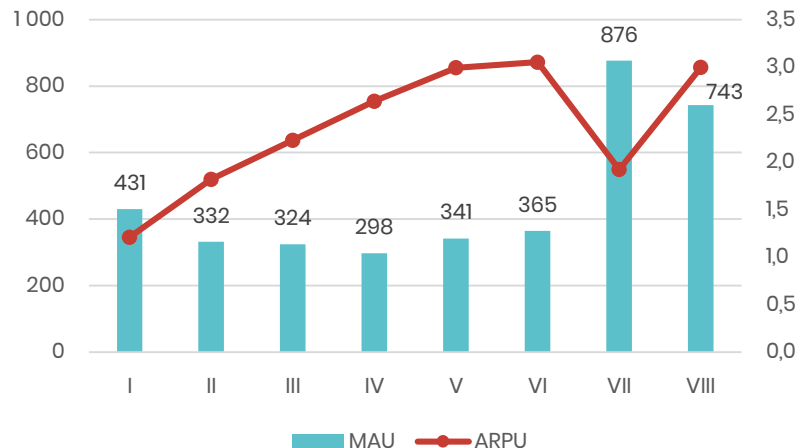
- Wzrost ARPU (148% w okresie styczeń–sierpień) związany z aktualizacjami gry, skutecznymi kampaniami Live Ops oraz poprawą monetyzacji reklam
- Spadek ARPU w lipcu związany z dużą liczbą graczy organicznych w krajach T2 i T3
- Ponad czterokrotny wzrost przychodów od stycznia
- Skuteczne kampanie UA, które przyciągają do gry więcej graczy



Mikropłatności, reklamy i User Acquisition (tys. PLN)*



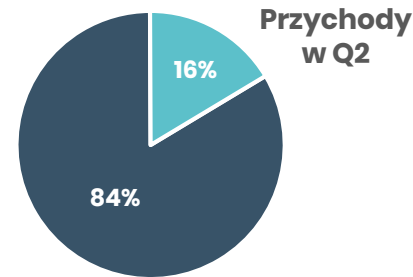
MAU (tys.) i ARPU (PLN)



Nasze gry GaaS – Tanks A Lot!

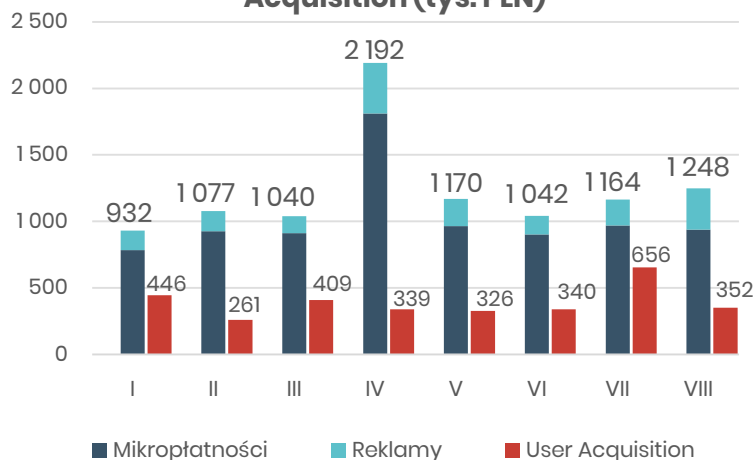


- Wzrost ARPU o 41% w okresie od stycznia do sierpnia
- Stabilne przychody na poziomie około 1,1 mln zł miesięcznie
- Gra uznana przez sklepy – promocja (featuring) w lutym (Google Play) i kwietniu (Apple, Chiny)

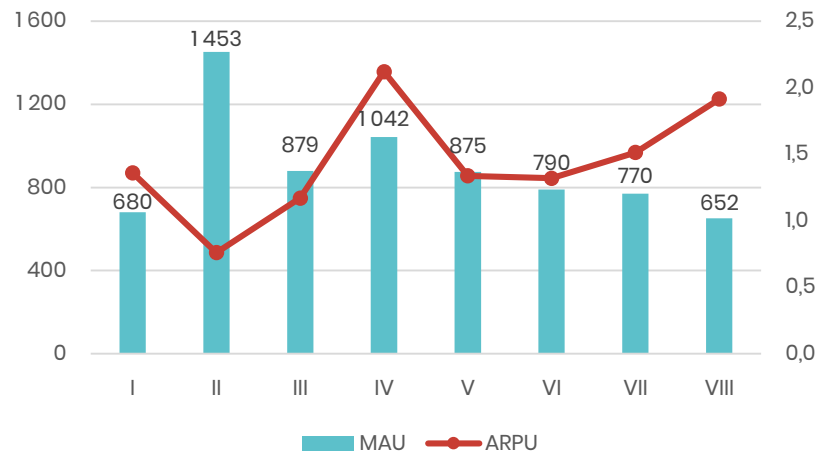


■ Mikropłatności ■ Reklamy

Mikropłatności, reklamy i User Acquisition (tys. PLN)*



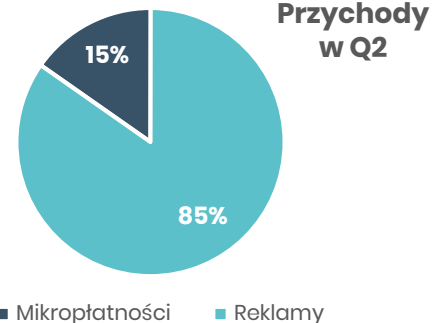
MAU (tys.) i ARPU (PLN)



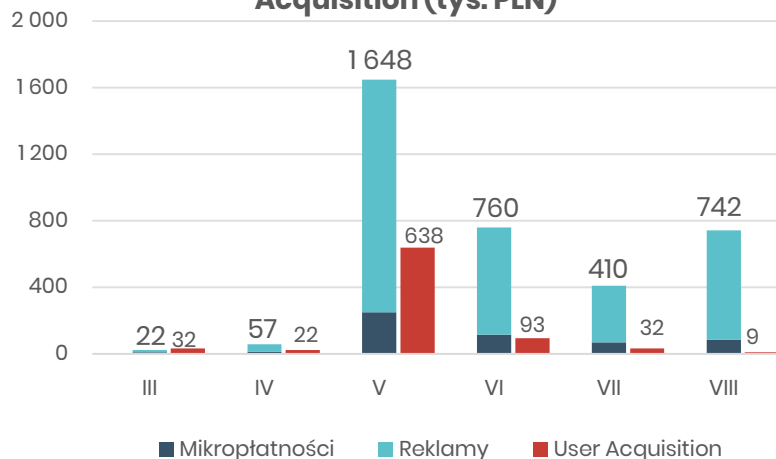
Nasze gry GaaS – Coffee Corp.



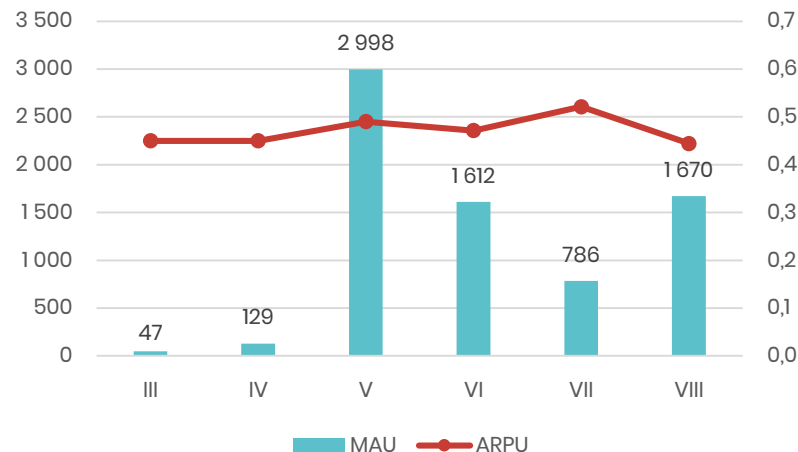
- Hard launch – 8 maja, featuring w sklepach Google i Apple
- 85% przychodów z reklam przy stabilnym poziomie ARPU
- Gra wydana przez ByteDance (TikTok) w Chinach, ponad 1 mln nowych graczy w sierpniu
- Wkrótce będą dostępne nowe ulepszenia w zakresie monetyzacji



Mikropłatności, reklamy i User Acquisition (tys. PLN)*



MAU (tys.) i ARPU (PLN)



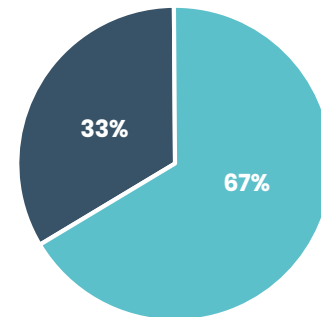
BOOMBIT

* Wartości zaprezentowane na wykresie uwzględniają przychody oraz wydatki na User Acquisition z fazy soft launch, które zgodnie z polityką rachunkowości Grupy są odnoszone na nakłady na prace rozwojowe

Nasze gry Non GaaS – Przychody.

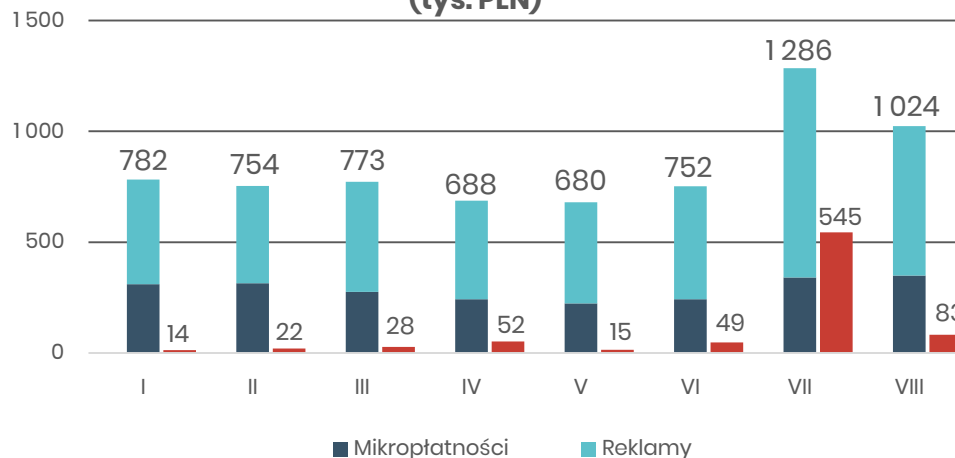


Przychody w Q2



- Stabilne źródło przychodów
- 8% spadku przychodów w Q2 vs Q1
- Od czerwca powrót do wcześniejszego poziomu przychodów
- Wzrost w lipcu związany z kampanią UA dla naszych gier Non GaaS

Mikropłatności, reklamy i User Acquisition (tys. PLN)*



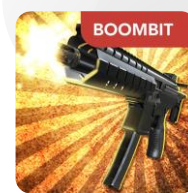
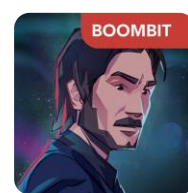
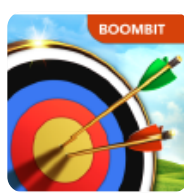
Gry GaaS – Pipeline.

- **3** nowe gry GaaS zostaną wydane w najbliższych kwartałach
- **3** inne własne gry GaaS znajdują się w finalnej fazie produkcji
- **Wiele** gier zewnętrznych twórców na różnych etapach procesu

Wydane

Faza Soft Launch

Faza produkcji



Koszty.

Koszty wg rodzaju (tys. PLN)	Q1 2019	Q2 2019	H1 2019
Amortyzacja	841	1 403	2 244
Zużycie materiałów i energii	124	95	219
Usługi obce, w tym:	11 072	15 830	26 902
<i>User Acquisition</i>	2 188	3 206	5 394
<i>Prowizje platform dystrybucyjnych</i>	1 651	2 252	3 903
<i>Revshare</i>	765	2 558	3 323
<i>Inne</i>	6 468	7 814	14 282
Podatki i opłaty	31	144	175
Koszty świadczeń pracowniczych	2 295	2 706	5 001
Pozostałe koszty rodzajowe	121	154	275
SUMA	14 484	20 332	34 816

- 50% wzrost wydatków na UA
- 97% wydatków na UA w H1 2019 związane z gramami GaaS

- Wzrost bezpośrednio związany z przychodami z mikropłatności (przyrost 39% Q2 vs. Q1)

- Wyższe opłaty związane ze statusem spółki publicznej

- Ujęcie księgowo warrantów

- Wzrost związany z premierami nowych gier i aktualizacjami istniejących.
- Nowe premiery w Q2, w tym: Idle Coffee Corp, gry parkingowe.
- Duże aktualizacje: Tanks a Lot!, Darts Club.
- Rozwój silnika Core oraz Plug-in managera.

- Wzrost sprzedaży gier GaaS (98% Q2 vs. Q1), w których występuje revshare

- Wyższe koszty doradztwa prawnego i inne koszty związane z IPO
- Zwiększone wydatki na pokrycie burn rate zewnętrznych deweloperów (większość już odzyskana w ramach rozliczeń revshare)

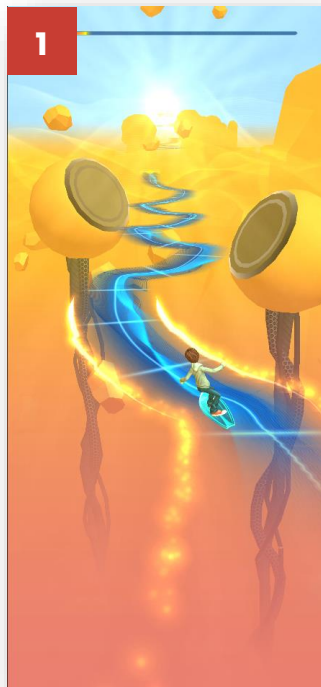
Grupa jest obecnie w trakcie przeglądu bazy kosztowej pod kątem możliwych optymalizacji i poprawy efektywności

MoonDrip – nadchodząca premiery.

1 DANCING DREAMER

2 RACING GAME

3 MUSIC CITY BUILDER



Podsumowanie perspektyw Q3 i H2 2019.

- **BOOMBIT**

- **ZWIĘKSZENIE INWESTYCJI W UA**
- **6+ GIER GAAS NA RÓŻNYCH ETAPACH PRODUKCJI**
- **WYDANIE GRY COFFEE CORP PRZEZ BYTEDANCE (TIKTOK) – ROZMOWY NA TEMAT KOLEJNYCH GIER**
- **OPTIMALIZACJA KOSZTÓW**

- **SUPERSCALE**

- **SKALOWANIE ISTNIEJĄCEGO PORTFOLIO**
- **PODPISYWANIE UMÓW NA SKALOWANIE NOWYCH TYTUŁÓW**



SUPER SCALE

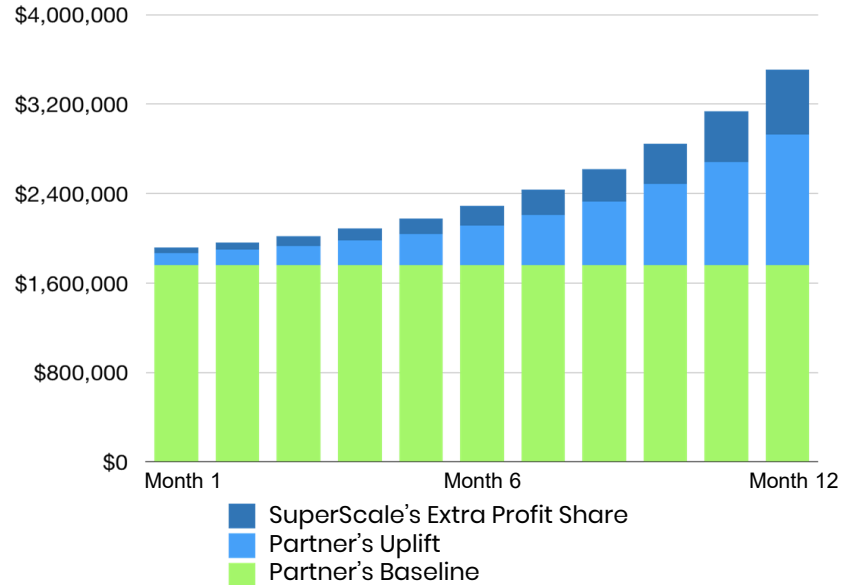
INTRODUCTION

What is SUPERSCALE

We partner with game companies with Top 500 grossing potential to make together more money.

SuperScale takes a **fair portion of extra profit** delivered.

COOPERATION EXAMPLE



SUPERSCALE SERVICES

1. Due Diligence: One Time Fee



Scalability Audit

2. Infrastructure & BI: Monthly Recurring Revenue



Analytics Infrastructure



Analytics Services

3. Business Optimization: % Profit Share/Rev Share



Game & Monetization
Design



Special Offers
Optimization



User Acquisition &
Creatives



Distribution

... and **more**

SuperScale Q2/Q3 Summary

Traction / Revenue Growth

Steady Revenue Growth through existing and new partnerships expected to accelerate in upcoming quarters.

International Expansion

Supporting existing partners to improve their performance in key regions and replicating Finnish and Polish success in other key regions – Russia/CIS, APAC, North America.

Team Expansion

Attracting top talent as planned – growth from 30 FTE Q1 to 50 FTE Q2.

Investor Interest

Options of a strategic private round to seize the momentum and kickstart further growth.

SuperScale Q2/Q3 Summary

Industry Recognition

Google invited SuperScale to speak at their flagship **Google Playtime** event at Amsterdam on 7th November to speak about monetization.

The most influential game industry blog - **Deconstructor of Fun** - featured SuperScale as the **next-gen publisher** alongside Scopely, Tilting Point and Phoenix Games.

We became **Facebook Activation** program partner.

Publicly traded Swedish developer **Three Gates AB** got stock price increased by 210% after announcing partnership with SuperScale.

CURRENT PARTNERS

FROGMIND



KOLIBRI



First Light Games

BOOMBIT



FINGERSOFT



... and **more.**



SUPERSCALE TRACTION HIGHLIGHTS

- We delivered extra 52% of iAP revenue growth of Hill Climb Racing 2 with Fingersoft
- Global Launch of Rumble Stars Soccer with Frogmind (in partnership with Supercell), Top 10 in Japan
- Global Launch of Idle Coffee Corp with BoomBit & Starberry
- New Partnerships Q2/Q3
 - BeeSquare
 - Kolibri
 - Armada
 - Funday Factory
 - Major Company in CIS region
 - Major Company in APAC
 - Major Company in NA region
- Extended Partnerships Q2/Q3
 - Special offers and monetization optimization
 - UA Services

ACTIVE PARTNERSHIPS BREAKDOWN

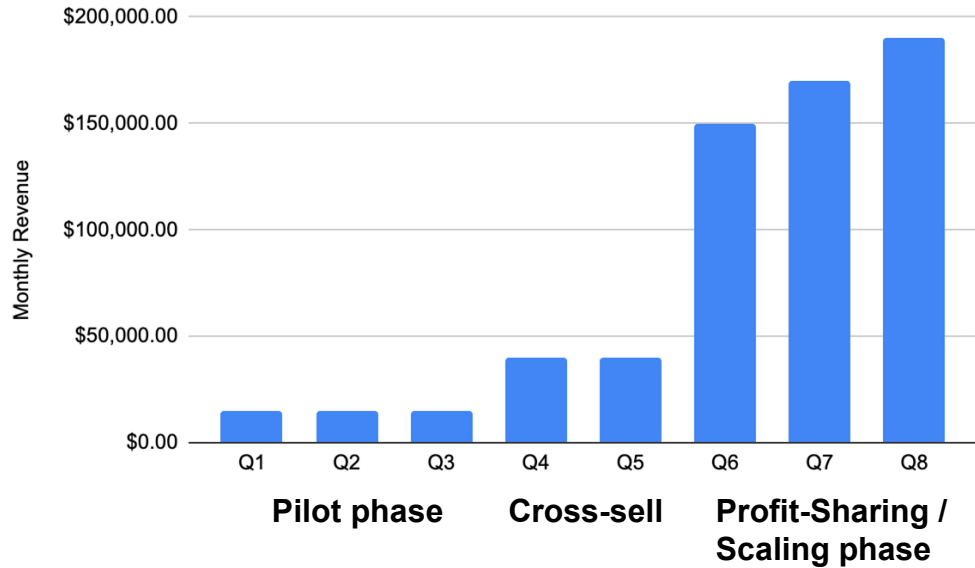
Partner	Startup	Top 500 Grossing (>1M EUR MRR)	Top 100 Grossing (>5M EUR MRR)
Expected Value (EUR MRR)	5-10k	25k-100k	100k-1M
Number of Partners Q1	5	3	0
Number of Partners Q2	8	3	0
Number of Partners Q3	6	5	3

SUPERSCALE PARTNERSHIP REVENUE OVER TIME

Positioning

Expected LTV of partnerships we're signing up for is **1 million EUR**.

Most revenue is generated in later stages when we sign profit-sharing deal, or we enter the scaling phase of the project.



SUPERSCALE CONSOLIDATED FINANCIALS H1 2019

	2018	2019 Q1	2019 Q2
Net Revenue	1,073k EUR	420k EUR	538k EUR
Gross Profit	103k EUR	36k EUR	24k EUR
FTE Headcount	20	30	50

Growth

In just first two quarters in 2019 we've matched the whole 2018.

SuperScale Q3/Q4 Plans

Deliver the pilot projects with big partners signed-up to progress to next level (scalable deals with new partnerships)

Continue the international expansion by signing-up a cornerstone partnership in key geos.

Continue to retain/up-sell/cross-sell existing partnership with more services (revenue growth from existing partnerships will go up).

Investigate a private round to further SuperScale growth

- International presence and market share
- Delivery capabilities
- Automation capabilities

Unique position to leverage knowledge, upcoming next top games hits, setting-up acceleration program for future top grossing game companies.

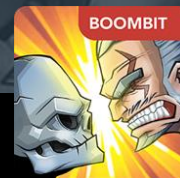
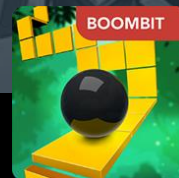
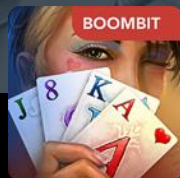
BOOMBIT

18

DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ!

Kontakt

Mateusz Paradowski
+48 516 089 279
boombit@innervalue.pl



Skonsolidowany rachunek zysków i strat.

(tys. PLN)	H1 2018	H1 2019
Przychody ze sprzedaży usług	20 957	22 207
Koszt własny sprzedaży	(8 115)	(18 291)
Zysk brutto ze sprzedaży	12 842	3 916
Koszty ogólnego zarządu	(2 813)	(5 164)
Przychody operacyjne pozostałe	575	57
Koszty operacyjne pozostałe	(43)	(156)
Wynik z działalności operacyjnej	10 561	(1 347)
Koszty finansowe netto	0	(184)
Udział w zyskach (stratach) netto we wspólnych przedsięwzięciach	(2)	249
Wynik przed opodatkowaniem	10 559	(1 282)
Podatek dochodowy	(2 089)	(23)
Wynik netto roku obrotowego	8 470	(1 305)

Skonsolidowany bilans.

(tys. PLN)	31.12.2018	30.06.2019
Aktywa trwałe		
Rzeczowe aktywa trwałe	1 520	1 445
Nakłady na prace rozwojowe	22 488	31 195
Wartość firmy	13 833	13 677
Inwestycje we wspólnych przedsięwzięciach	6	315
Aktywa finansowe pozostałe	205	276
Aktywo z tytułu odroczonego podatku dochodowego	931	1 241
Należności pozostałe i rozliczenia międzyokresowe	1 070	791
	40 053	48 940
Aktywa obrotowe		
Należności handlowe	3 541	7 459
Należności z tytułu podatku dochodowego	910	1 458
Należności pozostałe i rozliczenia międzyokresowe	2 180	2 415
Aktywa finansowe pozostałe	474	1 025
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	2 594	11 996
	9 699	24 353
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	-	-
RAZEM AKTYWA	49 752	73 293

(tys. PLN)	31.12.2018	30.06.2019
KAPITAŁ WŁASNY		
Kapitał własny przypadający na udziałowców jednostki dominującej		
Kapitał zakładowy	6 000	6 650
Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ceny nominalnej	9 205	32 063
Różnice kursowe z przeliczenia jednostki zagranicznej	619	167
Kapitały pozostałe	1 674	1 960
Zatrzymane zyski	17 283	17 229
	34 781	58 129
Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące	(21)	89
RAZEM KAPITAŁ WŁASNY	34 760	58 158
ZOBOWIĄZANIA		
Zobowiązania długoterminowe		
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	3 338	3 518
	3 338	3 518
Zobowiązania krótkoterminowe		
Zobowiązania finansowe pozostałe	1 549	1 136
Zobowiązania handlowe	5 119	7 136
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	204	187
Zobowiązania pozostałe	4 782	3 158
	11 654	11 617
RAZEM ZOBOWIĄZANIA	14 992	15 135
RAZEM KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA	49 752	73 293

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych.

(tys. PLN)	H1 2018	H1 2019
Wynik przed opodatkowaniem	10 559	(1 282)
Korekty:	(3 818)	62
Udział w zyskach (stratach) we wspólnych przedsięwzięciach	2	(249)
Amortyzacja	2 628	2 244
Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	3	(364)
Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	-	153
Zmiana zobowiązań umownych	158	-
Zmiana stanu należności	13 415	(3 337)
Zmiana stanu zobowiązań, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	(18 906)	2 106
Zmiana stanu pozostałych aktywów	-	-
Inne korekty z działalności operacyjnej	(21)	286
Podatek dochodowy	(1 097)	(777)
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	6 741	(1 220)

(tys. PLN)	Q1 2018	Q1 2019
Środki pieniężne z nabycia spółek	10 063	-
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i aktywów niematerialnych	(288)	(110)
Nakłady na prace rozwojowe	(6 486)	(11 361)
Udzielone pożyczki	(189)	(584)
Nabycie udziałów	-	(60)
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	3 100	(12 115)
Podwyższenie kapitału	-	24 700
Wydatki związane z podwyższeniem kapitału	-	(1 522)
Wpływy z kredytów i pożyczek	-	2 690
Wpływy z factoringu	-	1 170
Dywidendy i inne wpłaty na rzecz właścicieli	(2 620)	-
Splaty kredytów i pożyczek	-	(2 690)
Splata zobowiązań faktoringowych	-	(1 616)
Odsetki	-	(178)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(2 620)	22 554
Przepływy pieniężne netto razem	7 221	9 219
Różnice kursowe netto na środkach pieniężnych i ekwiwalentach	-	183
Środki pieniężne na początek okresu	1 301	2 594
Środki pieniężne na koniec okresu	8 522	11 996

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.
In App 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.
Monthly Recurring Revenue	MRR	Cykliczne miesięczne przychody, powtarzalne w kolejnych okresach
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).