

PODSUMOWANIE WYNIKÓW FINANSOWYCH Q1 2020



Maj 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.

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.

50 mln PLN
przychody I-IV 2020



Will it Shred?



Ramp Car Jumping



Tug of War

Q1:

37,8 mln PLN przychody

10,4 mln PLN EBITDA

6,4 mln PLN zysk netto

- 50 mln PLN przychodów od stycznia do kwietnia - więcej niż w całym 2019 r
- Efektywny proces produkcji - niższe koszty i nakłady na prace rozwojowe
- W kwietniu utrzymanie dochodowości na wysokim poziomie osiągniętym w Q1
- Bogaty pipeline - kilkanaście tytułów w testach

WYNIKI FINANSOWE Q1 2020

BOOMBIT



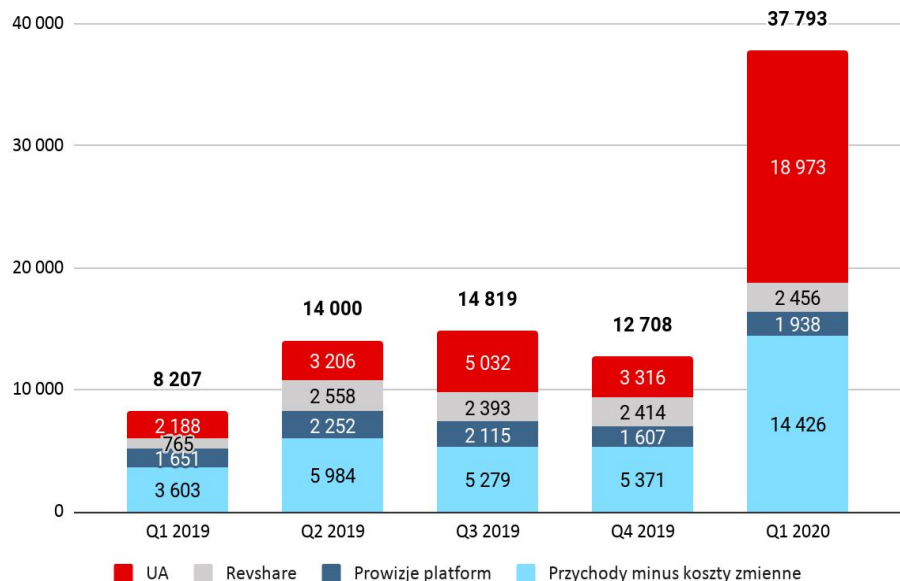
Kluczowe skonsolidowane dane finansowe.

	Q1 2019	Q2 2019	Q3 2019	Q4 2019	Q1 2020
Przychody	8 207	14 000	14 819	12 708	37 793
Koszt własny sprzedaży	(6 910)	(11 381)	(14 130)	(12 687)	(28 418)
<i>w tym główne koszty zmienne</i>	<i>(4 604)</i>	<i>(8 016)</i>	<i>(9 540)</i>	<i>(7 337)</i>	<i>(23 367)</i>
Koszty ogólnego zarządu	(2 210)	(2 954)	(2 270)	(2 142)	(2 170)
EBITDA	153	744	302	(5 545)	10 409
<i>w tym one-offs (koszty IPO, odpisy)</i>	<i>(162)</i>	<i>(281)</i>	<i>(246)</i>	<i>(5 785)</i>	-
EBITDA skorygowana	315	1 025	548	240	10 409
Wynik netto	(456)	(849)	(1 626)	(6 947)	6 360
Capex	5 364	5 997	4 501	3 561	2 912
Środki pieniężne (stan na koniec okresu)	1 348	11 996	7 796	3 530	5 564

11,2 mln PLN po uwzględnieniu zmiany stanu należności i zobowiązań *

Wyższe przychody po potrąceniu kosztów zmiennych.

Przychody pomniejszone o główne koszty zmienne (tys. PLN)



37,8 mln PLN – przychody w Q1

Przychody po potrąceniu kosztów zmiennych – wzrost z 5,4 mln PLN w Q4 2019 do ponad 14 mln PLN w Q1 2020

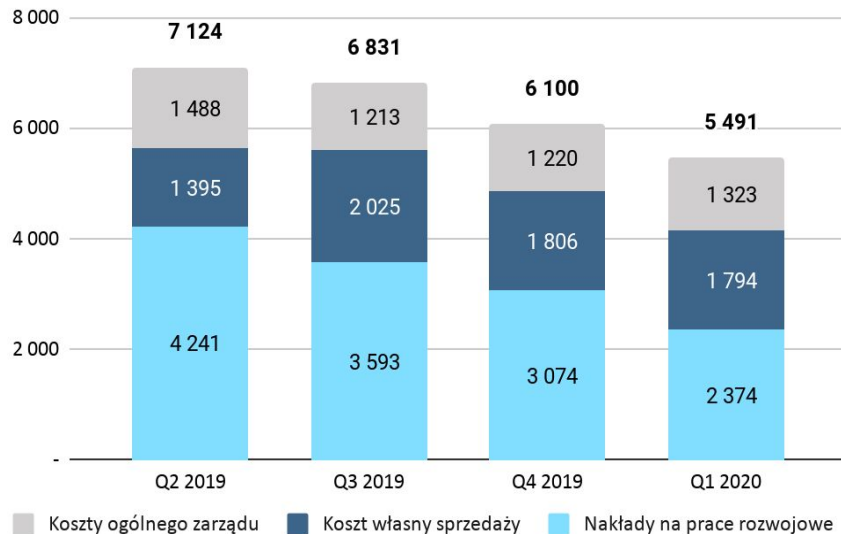
User acquisition – nakłady w Q1 2020 wyższe niż w całym roku 2019

Rev share – udział kosztów w relacji do przychodów istotnie niższy niż w 2019 roku

Prowizje platform – prowizja dotyczy wyłącznie przychodów z mikropłatności. **W Q1 2020: 5% przychodu** (nie 30%)

Optymalizacja produkcji.

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



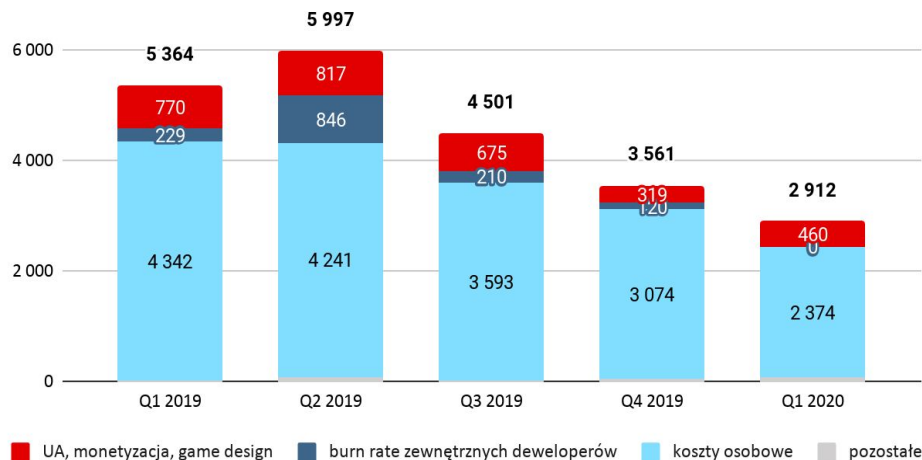
Poprawa efektywności kosztowej dzięki optymalizacji produkcji

- Koniec działań optymalizacyjnych w obszarze produkcji
- Łączne koszty osobowe w Q1 2020 niższe o ok. 0,6 mln PLN niż w Q4 2019
- Stan osobowy na koniec Q1 2020 ~170 osób
- Od marca Intensywny rozwój obszarów UA, BI oraz publishingu przy utrzymaniu stabilnej liczebności zespołów deweloperów

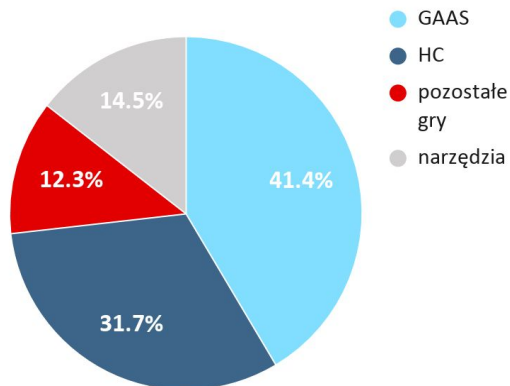
Kontrola nakładów na prace rozwojowe.

- Dostosowanie nakładów na prace rozwojowe do potrzeb produkcyjnych – konsekwentne obniżenie nakładów inwestycyjnych z 6 mln PLN do 2,9 mln PLN w Q1
- W kolejnych okresach możliwy wzrost nakładów na prace rozwojowe do poziomu ok. 3,5 mln PLN kwartalnie

Capex (tys. PLN)

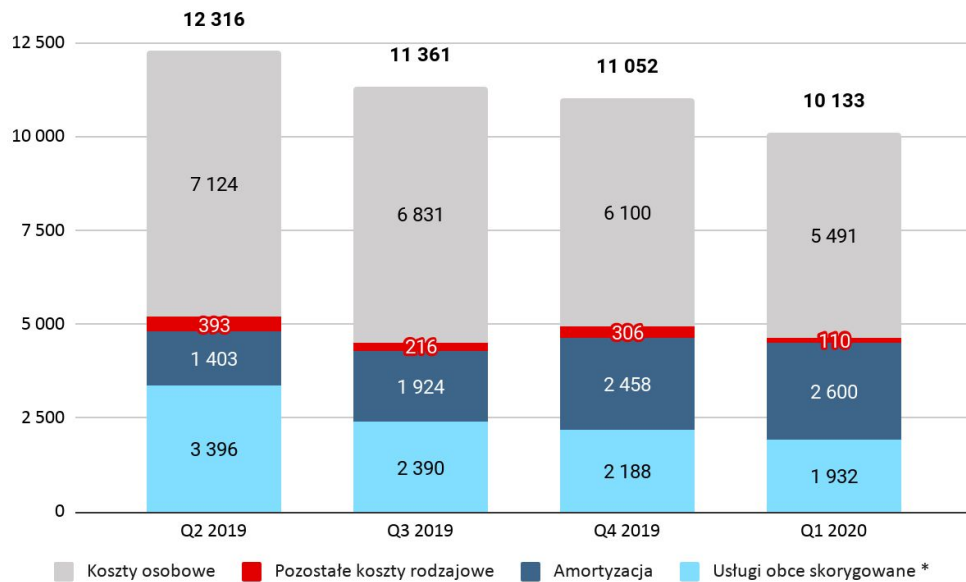


Struktura Capex w podziale na kategorie nakładów (%)



Stabilny poziom kosztów działalności.

Koszty rodzajowe pomniejszone o główne koszty zmienne (tys. PLN)



W Q1 widoczny efekt optymalizacji kosztowej:

- Niższe koszty osobowe, stabilny poziom pozostałych kosztów działalności
- W dalszych okresach, w związku z rozwojem UA, BI i publishingu oczekiwany umiarkowany wzrost kosztów i nakładów na prace rozwojowe

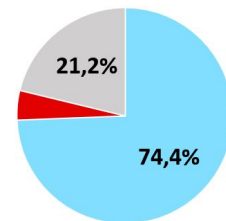
DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA Q1 2020

BOOMBIT

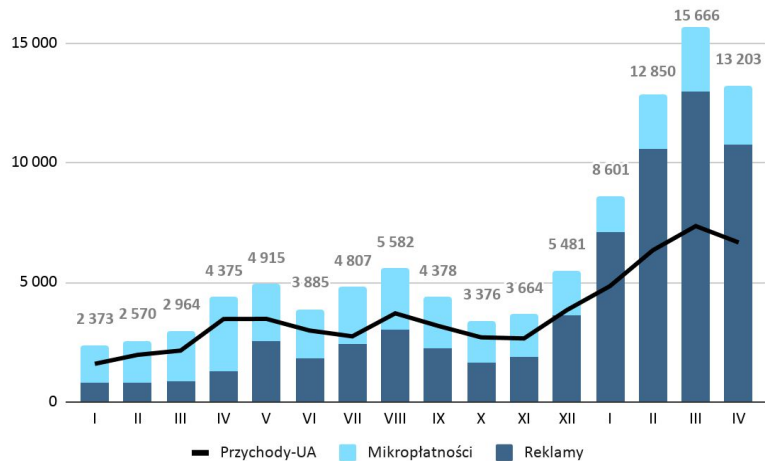


Rekordowe przychody w Q1.

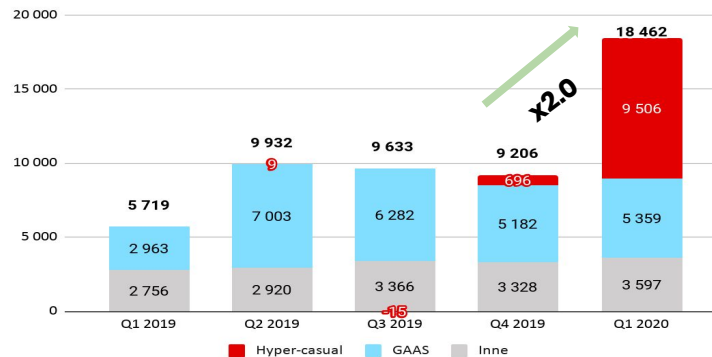
- 50mln PLN przychodów od stycznia do kwietnia - więcej niż w całym 2019
- Gry HC: 68,5% przychodów Q1 i 50% przychodów pomniejszych o UA
- Rosnący udział przychodów z reklam vs 2019
- W kwietniu utrzymanie wysokiej dochodowości: 6,7mln PLN przychodów pomniejszych o UA vs. 7,2mln PLN w Marcu



Przychody i UA (tys. PLN)*



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

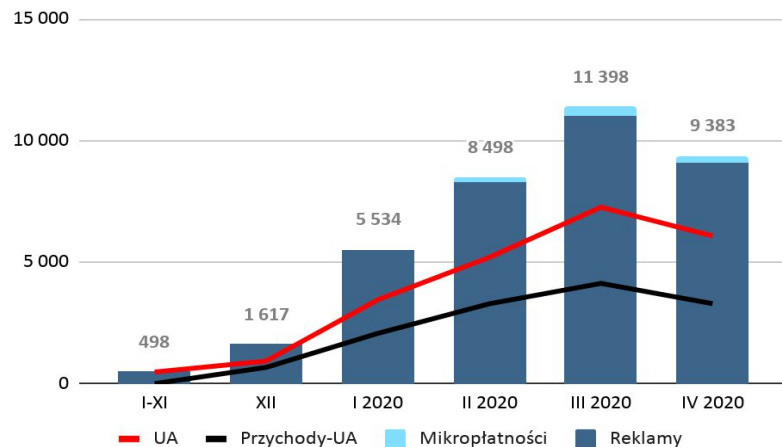


Sukces gier HyperCasual.

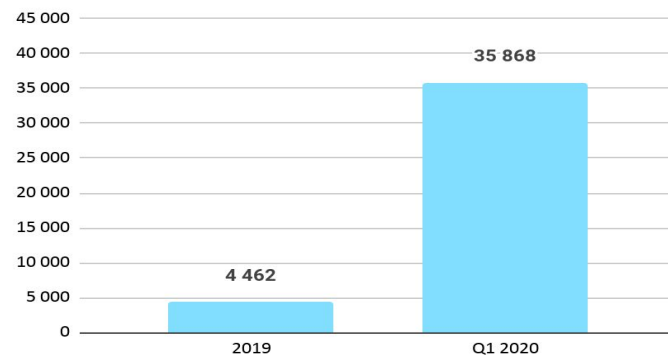
- Nowe tytuły wydane w Q4 2019 i Q1 2020, kilkanaście w testach
- Model dochodowości oparty na reklamach, rosnący % mikropłatności
- **Marzec 2020 – BoomBit w TOP 25 globalnych wydawców (w liczbie pobrań)***
- Wzrost atrakcyjności jako wydawcy dla nowych studiów i gier HC
- Oczekiwane utrzymanie wysokiej dochodowości



Przychody i UA (tys. PLN)*



Liczba pobrań (w tys.)

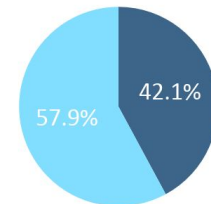


Stabilny wynik gier GaaS.

- Przychody pomniejszone o UA na poziomie ok. 2 mln PLN
- Wzrost nakładów na UA w lutym 2020 związany głównie z promocją Archery Club oraz Tanks a Lot!
- Stabilny poziom przychodów pomniejszonych o UA w kwietniu, przy niższych nakładach na UA

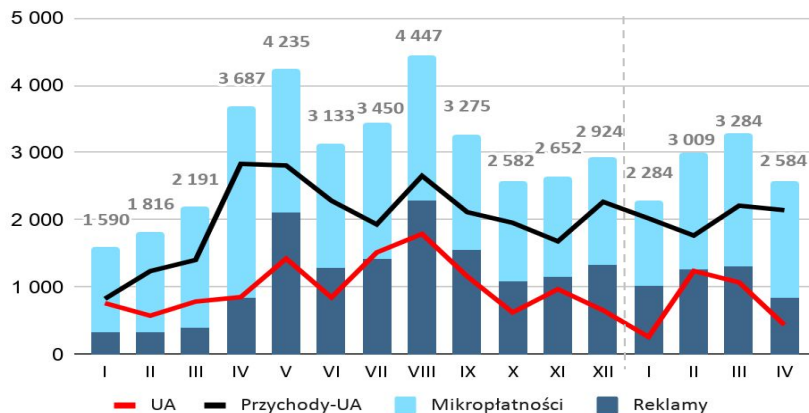


Przychody Q1 2020

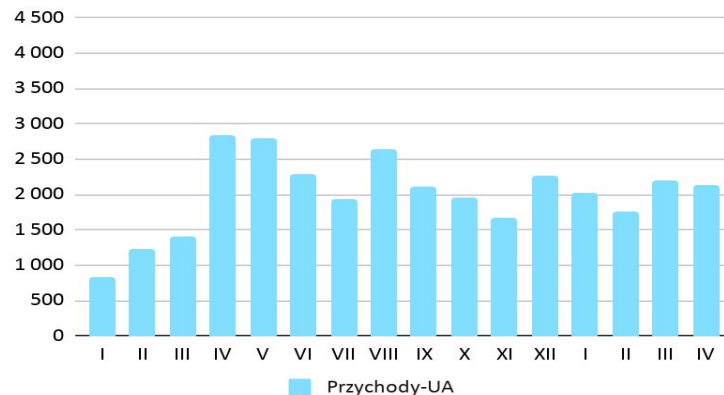


● Reklamy ● Mikropłatności

Przychody i UA (tys. PLN)*



Przychody pomniejszone o UA (tys.)



BOOMBIT

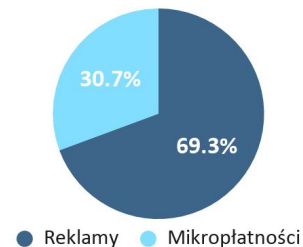
*VI 2020 zaprezentowano wyłącznie szacowane przychody z gier

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

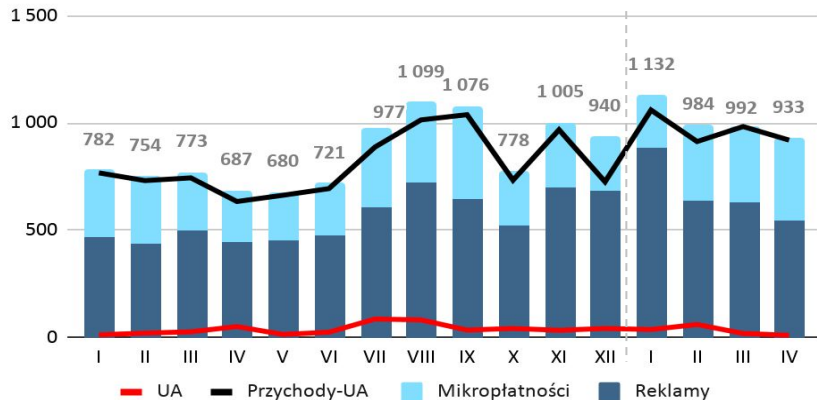
Nasze gry non-GaaS*



Przychody 1Q 2020



Przychody i UA (tys. PLN)**



- Stabilne przychody na poziomie ~1,0 mln PLN miesięcznie



SuperScale - rozmowy z nowym inwestorem.



ROZWÓJ

- Unikalna technologia
- Solidny pipeline - kilkanaście projektów pilotażowych; plany ekspansji międzynarodowej wymagają finansowania



CELE TRANSAKCJI

- Podniesienie kapitału potrzebnego do finansowania intensywnego rozwoju
- Nowy inwestor z siecią międzynarodowych kontaktów branżowych - dostęp do czołowych wydawców gier na świecie
- Nowy wiodący udziałowiec



RELACJA Z BOOMBIT

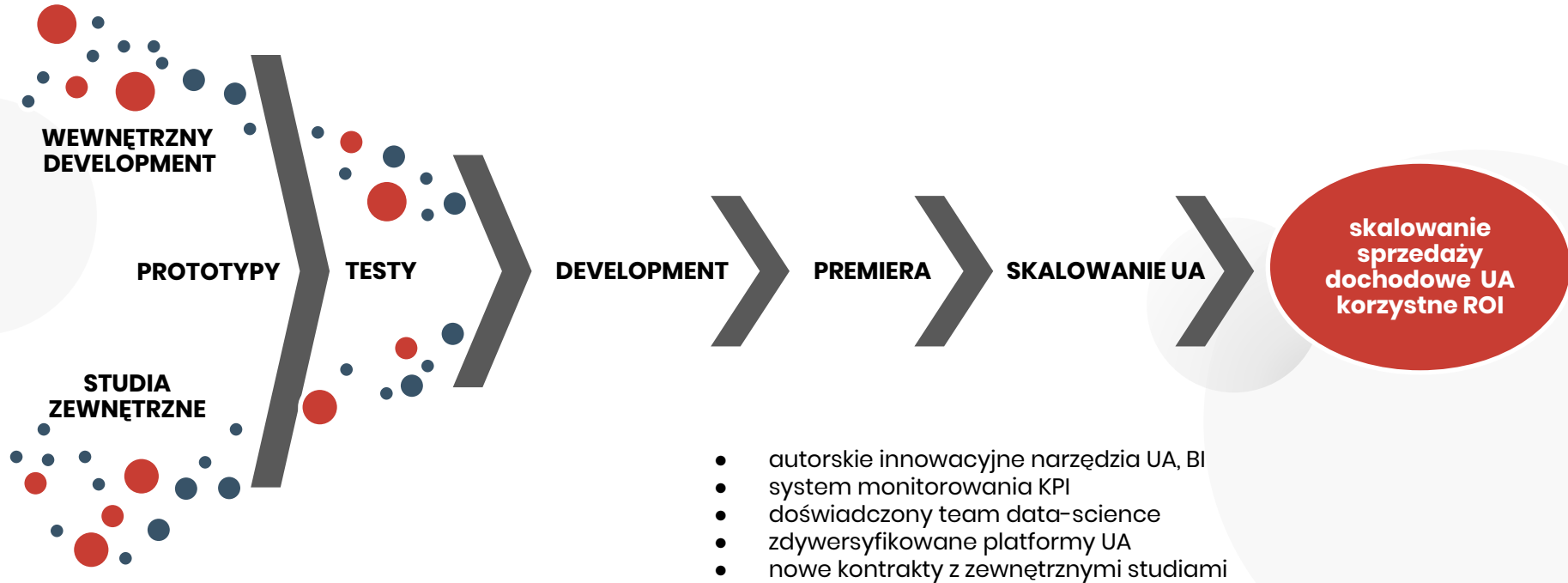
- Zredukowanie % udziałów posiadanych przez BoomBit, powinno ułatwić SuperScale pozyskanie klientów wśród konkurencyjnych wydawców
- Kontynuacja współpracy doradczej w obszarze gier GaaS

PODSUMOWANIE Q1 i PERSPEKTYWA 2020

BOOMBIT



Proces publishingu gier Hyper-casual.



Plany wydawnicze.

1

ZDYWERSYFIKOWANE PORTFOLIO

- Szerokie portfolio, kilkanaście tytułów w fazie testów
- Skupienie na tytułach o największym potencjale
- Optymalizacja i update'y najważniejszych tytułów
- Intensywny rozwój publishingu - współpraca z developerami na całym świecie

2

MAKSYMALNA ELASTYCZNOŚĆ

- Analiza trendów, zachowań i potrzeb graczy
- Bieżąca weryfikacja planów wydawniczych
- Szybkie i elastyczne dostosowanie produkcji

Wydane



Ramp car jumping



Ragdoll Car Crash



Stunt Truck Jump



Will it shred?



Tug of War



Car Crusher

Premiera w czerwcu



Cooking Festival

Podsumowanie Q1 i perspektyw 2020.

1

REKORDOWA SPRZEDAŻ

- 50 mln przychodów za 4 miesiące 2020 – więcej niż w całym 2019r.
- Rekordowy wynik dzięki skalowaniu UA w tytułach o największym potencjale
- W kwietniu utrzymanie dochodowości, przy stabilnych kosztach stałych

2

WZROST RENTOWNOŚCI NETTO

- Dodatni wynik netto i przepływy z działalności podstawowej
- Skalowanie przychodów przy jednoczesnej kontroli kosztów i nakładów inwestycyjnych

3

MAKSYMALNA ELASTYCZNOŚĆ I MOŻLIWOŚCI WYDAWNICZE

- Szerokie portfolio gier w testach
- Współpraca z nowymi zagranicznymi zespołami
- Maksymalna elastyczność
- Nowe możliwości wydawnicze w H2

BOOMBIT

DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ

Relacje Inwestorskie

Agata Dzięciołowska

+48 606 205 119

boombit@ccgroup.pl



ZAŁĄCZNIKI

BOOMBIT



Skonsolidowany rachunek zysków i strat.

(tys. PLN)	Q1 2019	Q1 2020
Przychody ze sprzedaży usług	8 207	37 793
Koszt własny sprzedaży	(6 910)	(28 418)
Zysk brutto ze sprzedaży	1 297	9 375
Koszty ogólnego zarządu	(2 210)	(2 170)
Przychody operacyjne pozostałe	231	613
Koszty operacyjne pozostałe	(6)	(9)
Wynik z działalności operacyjnej	(688)	7 809
Koszty finansowe netto	(110)	31
Udział w zyskach (stratach) netto we wspólnych przedsięwzięciach	217	-
Wynik przed opodatkowaniem	(581)	(7 840)
Podatek dochodowy	125	1 480
Wynik netto roku obrotowego	(456)	6 360

Skonsolidowany bilans.

(tys. PLN)	31/12/2019	31/03/2020
Aktywa trwałe		
Rzeczowe aktywa trwałe	1 581	1 528
Nakłady na prace rozwojowe	29 585	30 054
Wartość firmy	14 440	15 123
Inwestycje we wspólnych przedsięwzięciach	-	-
Aktywa finansowe pozostałe	393	-
Aktywo z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1 471	1 327
Należności pozostałe i rozliczenia międzyokresowe	512	372
	47 982	48 404
Aktywa obrotowe		
Należności handlowe	7 056	22 680
Należności z tytułu podatku dochodowego	1 029	973
Należności pozostałe i rozliczenia międzyokresowe	2 887	4 415
Aktywa finansowe pozostałe	4 211	4 386
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3 530	5 564
	18 713	38 018
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	-	-
RAZEM AKTYWA	66 695	86 422

(tys. PLN)	31/12/2019	31/03/2020
KAPITAŁ WŁASNY		
Kapitał własny przypadający na udziałowców jednostki dominującej		
Kapitał zakładowy	6 710	6 710
Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ceny nominalnej	32 063	32 063
Różnice kursowe z przeliczenia jednostki zagranicznej	1 115	1 412
Kapitały pozostałe	2 389	2 604
Zatrzymane zyski	8 761	15 130
	51 038	57 919
Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące	(17)	(26)
RAZEM KAPITAŁ WŁASNY	51 021	57 893
ZOBOWIĄZANIA		
Zobowiązania długoterminowe		
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	2 387	3 699
Zobowiązania finansowe pozostałe	78	68
	2 465	3 767
Zobowiązania krótkoterminowe		
Zobowiązania finansowe pozostałe	38	38
Zobowiązania handlowe	9 442	21 232
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	140	160
Zobowiązania pozostałe	3 589	3 332
	13 209	24 762
RAZEM ZOBOWIĄZANIA	15 674	28 529
RAZEM KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA	66 695	86 422

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych.

(tys. PLN)	Q1 2019	Q1 2020
Wynik przed opodatkowaniem	(581)	7 840
Korekty:	1 674	(2 952)
Udziały niekontrolujące	-	-
Udział w zyskach (stratach) we wspólnych przedsięwzięciach	(217)	-
Amortyzacja	841	2 600
Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	306	58
Odsetki	71	24
Odpis aktualizujący nakłady na prace rozwojowe	-	-
Zyski (straty) z działalności inwestycyjnej	-	(398)
Zmiana stanu należności	(2 093)	(17 120)
Zmiana stanu zobowiązań, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	3 118	11 479
Rozliczenie kosztów płatności w formie akcji	-	138
Płatności w formie akcji	-	215
Podatek dochodowy	(352)	52
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 093	4 888

BOOMBIT

(tys. PLN)	Q1 2019	Q1 2020
Spłata udzielonych pożyczek wraz z odsetkami	-	505
Odsetki otrzymane	-	14
Środki pieniężne z nabycia spółek	-	29
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i aktywów niematerialnych	(30)	(5)
Nakłady na prace rozwojowe	(5 364)	(2 912)
Pożyczki udzielone	(374)	(424)
Nabycie udziałów	(60)	(3)
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(5 828)	(2 796)
Podwyższenie kapitału	-	-
Wydatki związane z podwyższeniem kapitału	-	-
Wpływy z kredytów i pożyczek	2 690	-
Wpływy z factoringu	1 170	-
Dywidendy i inne wpłaty na rzecz właścicieli	-	-
Spłaty kredytów i pożyczek	-	-
Spłata zobowiązań faktoringowych	-	-
Odsetki	(76)	(2)
Spłata zobowiązań leasingowych	-	(10)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	3 784	(12)
Przepływy pieniężne netto razem	(951)	2 080
Różnice kursowe netto na środkach pieniężnych i ekwiwalentach	(295)	(46)
Środki pieniężne na początek okresu	2 594	3 530
Środki pieniężne na koniec okresu	1 348	5 564

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

