

BOOMBIT

PODSUMOWANIE WYNIKÓW FINANSOWYCH Q3 2019

Listopad 2019



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 III kwartał 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 Q1 – Q3 2019.

Nowe gry

Debiuty w listopadzie



Idle Monster
Factory



Archery Club

37 mln PLN

7x UA

Kontrola kosztów

- Przychody: 1-3Q 37 mln PLN (+37% r/r); Q3 14,8 mln PLN (2,5x r/r)
- Znaczący wzrost wydatków na User Acquisition w 1-3Q 2019 vs 1-3Q 2018.
- Finansowanie ze środków z IPO
- Zmniejszenie zespołu o 51 osób w Q3
- Pełen efekt działań optymalizacyjnych widoczny od Q1 2020

Nasza nowa gra GaaS – Archery Club.

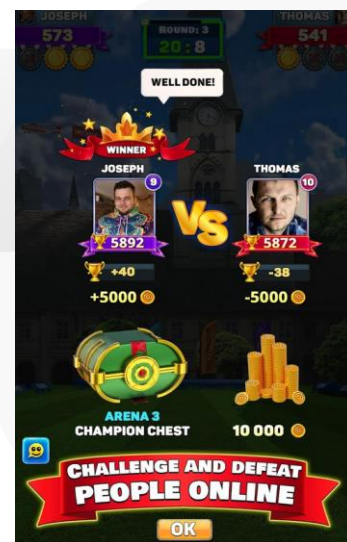
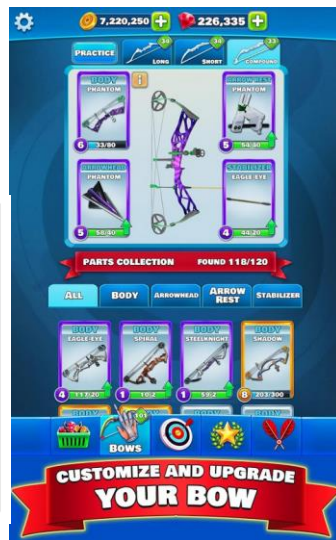


- Znakomite wyniki w testach monetyzacji i konwersji – dwukrotnie lepsze niż w Darts Club
- Przychody Darts Club (lifetime): 3.3 mln USD
- Około 1 miliona instalacji w pierwszym tygodniu
- Otrzymany mocny featuring od Apple i Google

~1m Instalacji w pierwszym tygodniu

Konwersja skumulowana	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7
Darts Club	0.57%	0.77%	0.96%	1.10%	1.18%	1.23%	1.33%
Archery Club	1.36%	1.74%	2.19%	2.75%	3.17%	2.76%	-

ARPU skumulowane	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7
Darts Club	\$ 0.08	\$ 0.14	\$ 0.17	\$ 0.21	\$ 0.24	\$ 0.25	\$ 0.29
Archery Club	\$ 0.19	\$ 0.28	\$ 0.34	\$ 0.48	\$ 0.62	\$ 0.65	-



BOOMBIT

*Kraje Tier 1- wszyscy użytkownicy - iOS oraz Android

Nasza nowa gra GaaS– Idle Monster Factory.



- Lepsze KPI niż Idle Coffee Corp:
 - Retencja: ~**25%** wyższa
 - ARPU: ~**x2** wyższe
- Wdrożenie UA po dodaniu do gry nowych funkcjonalności

>200k

Instalacji w
pierwszym tygodniu



Model biznesowy wpływa na nieliniowość efektów.



Zespół UA Boombit + Doświadczenie i doradztwo Superscale w dziedzinie monetyzacji gier

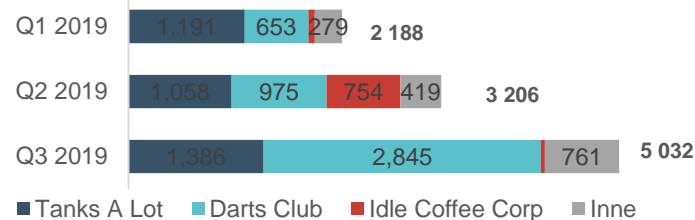
PODSUMOWANIE DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ Q3 2019



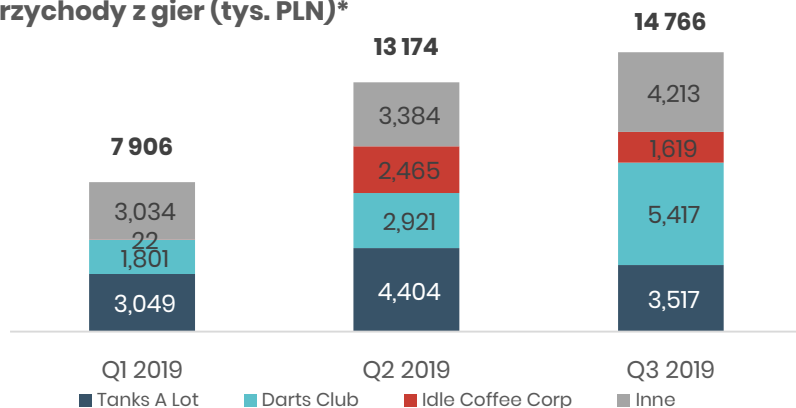
Wyniki gier w Q3 2019.

- Wyniki Q2 pod wpływem dużego featuringu (ok. 2 mln PLN dodatkowego przychodu Tanks A Lot i Coffee Corp)
- Zwiększone wydatki na UA w Q3, głównie dzięki korzystnym warunkom na rynku (niski CPI – koszt pozyskania użytkownika).
- Przychody po odjęciu kosztów UA w Q3 o +62% vs Q1, i -7% vs Q2
- Przychody w Q3 technicznie lepsze z uwagi na featury w Q2 oraz brak istotnych wydań w Q3

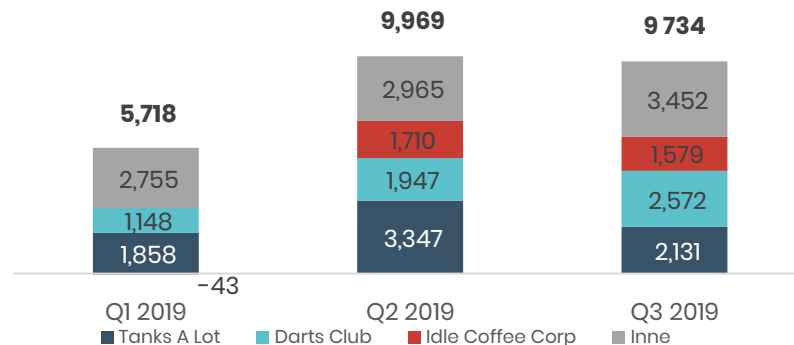
UA wg tytułu (tys. PLN)



Przychody z gier (tys. PLN)*



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

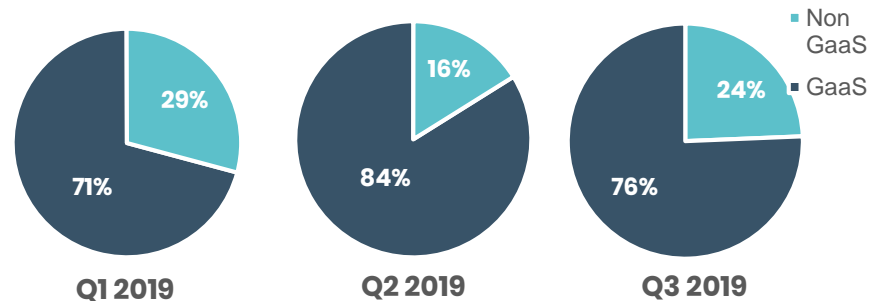


BOOMBIT

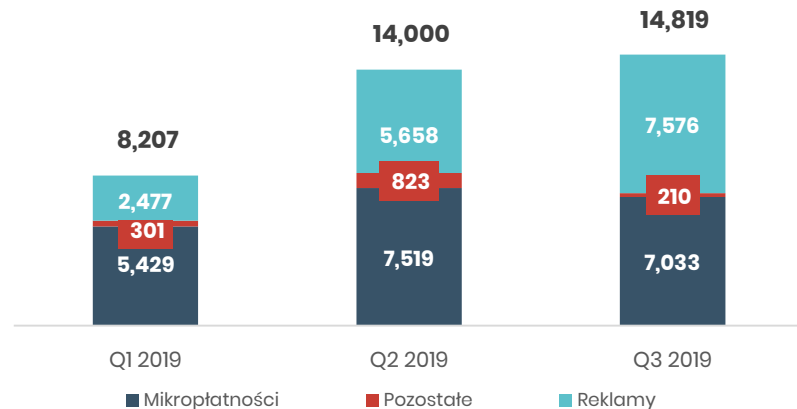
* Figures presented in the chart include revenues from soft launch, which according to Groups' accounting policy are capitalised as development costs

Przychody w Q3 2019.

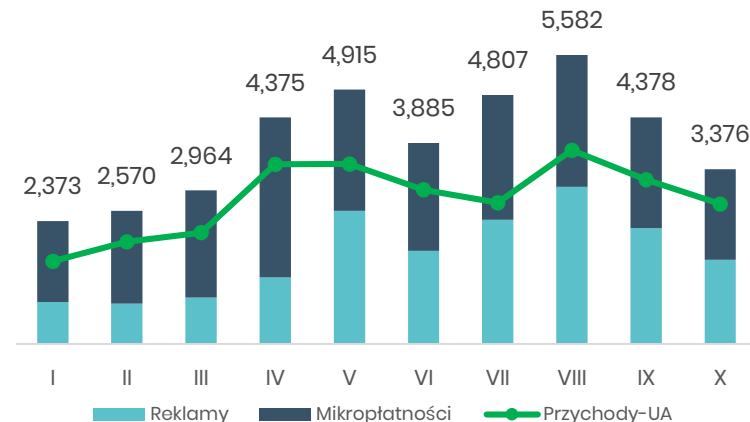
- Wzrost przychodów Q3 vs Q1: 80%
- Wzrost przychodów Q3 vs Q1: 6%
- Spadek przychodów we wrześniu i październiku ze względu na wprowadzane zmiany w strategii UA



Źródła przychodów (tys. PLN)



Łączne przychody z gier (tys. PLN)*



BOOMBIT

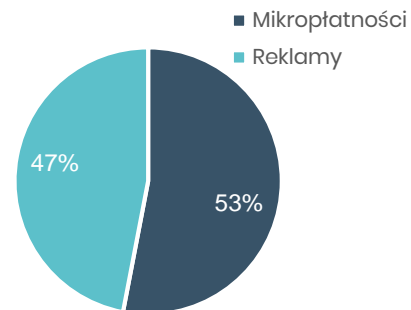
* Wartości prezentowane na wykresach zawierają przychody z fazy soft launch, które zgodnie z zasadami księgowości w Grupie są kapitalizowane jako koszty rozwoju

Nasze gry GaaS.

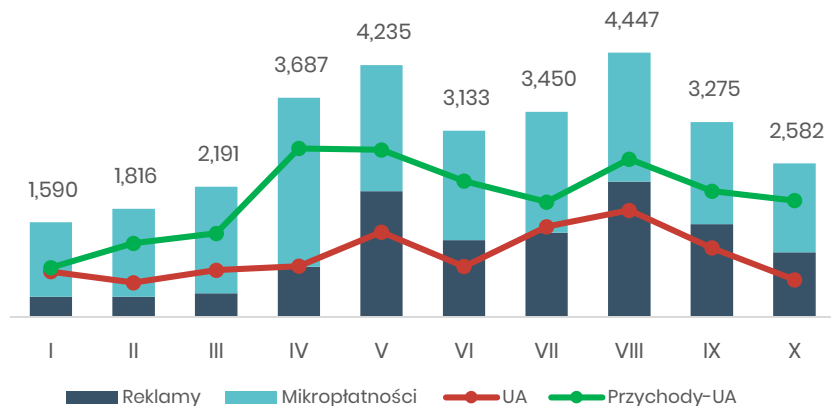
- Wzrost przychodów Q3 vs Q1: 100%
- Wzrost przychodów Q3 vs Q2: 1%
- Stabilne "Przychody minus UA" przy niższych wydatkach na UA



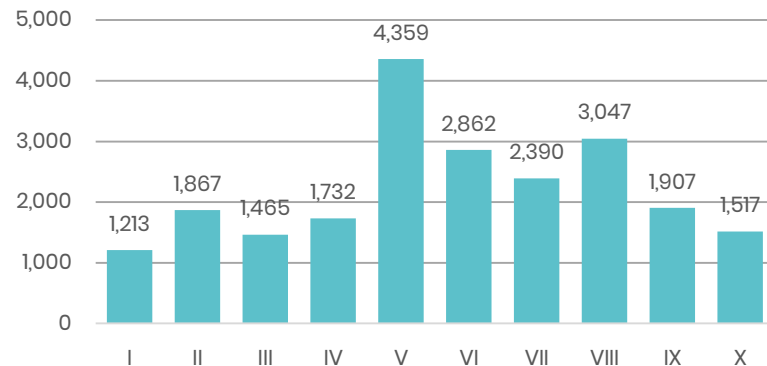
Przychody Q3



Reklamy, mikropłatności oraz UA (tys. PLN)*



MAU (k)



BOOMBIT

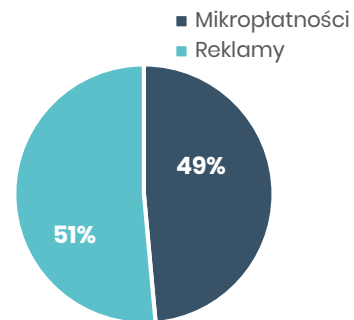
* Wartości prezentowane na wykresach zawierają przychody z fazy soft launch, które zgodnie z zasadami księgowości w Grupie są kapitalizowane jako koszty rozwoju

Nasze gry GaaS – Darts Club.

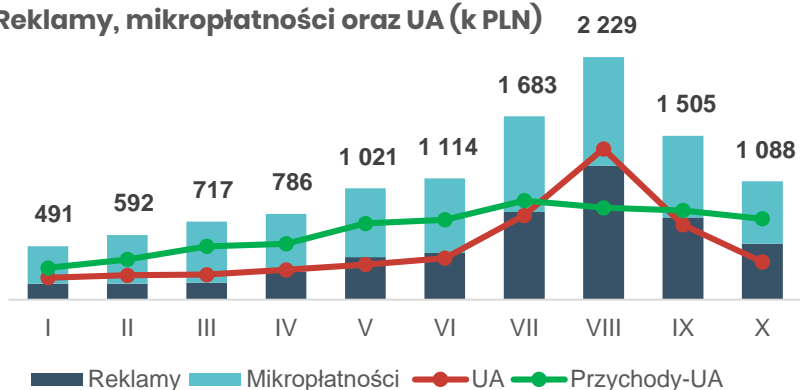


- Wzrost ARPU (+169% w okresie I-X 2019) dzięki regularnym uaktualnieniom, efektywnym kampaniom Live Ops oraz ulepszonej monetyzacji reklam
- Lipcowy spadek ARPU ze względu na dużą liczbę użytkowników z krajów T2 i T3
- Spadek MAU związany ze spadkiem budżetów marketingowych, związanych ze wzrostem CPI we wrześniu i październiku
- Przychody po odjęciu kosztów UA w ostatnich miesiącach na stabilnym poziomie 0.7-0.9 mln PLN

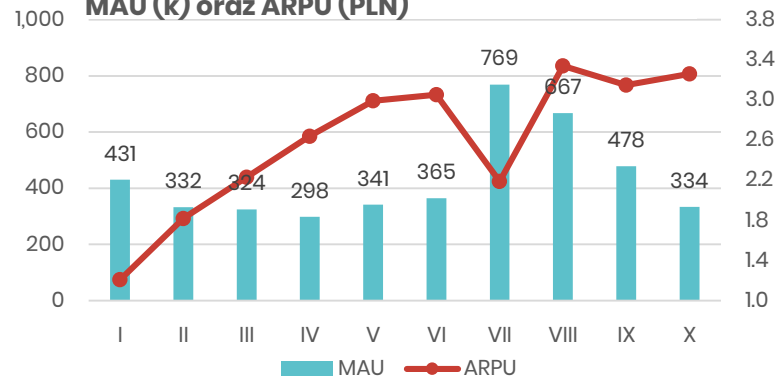
Przychody Q3



Reklamy, mikropłatności oraz UA (k PLN)



MAU (k) oraz ARPU (PLN)

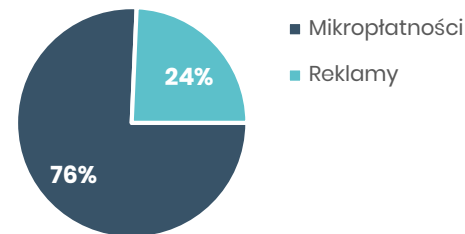


Nasze gry GaaS – Tanks A Lot!.

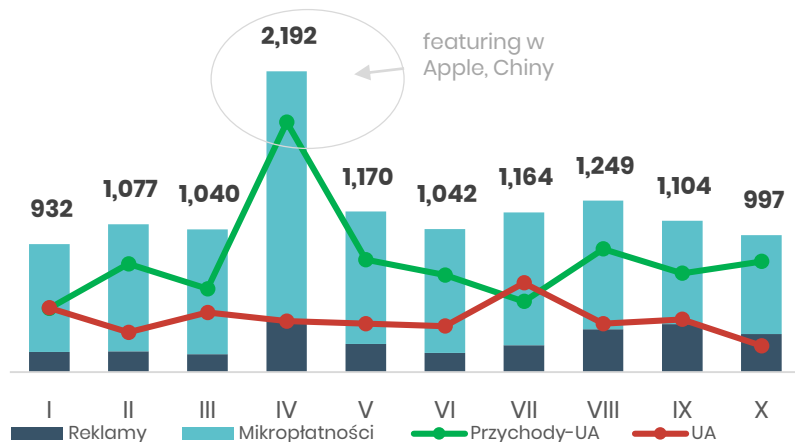


- Stabilna baza graczy przy mniejszych wydatków na UA w październiku
- Stabilny przychód na poziomie ok. 1,0-1,2 mln PLN miesięcznie
- Duża aktualizacja planowana na Q1 2020

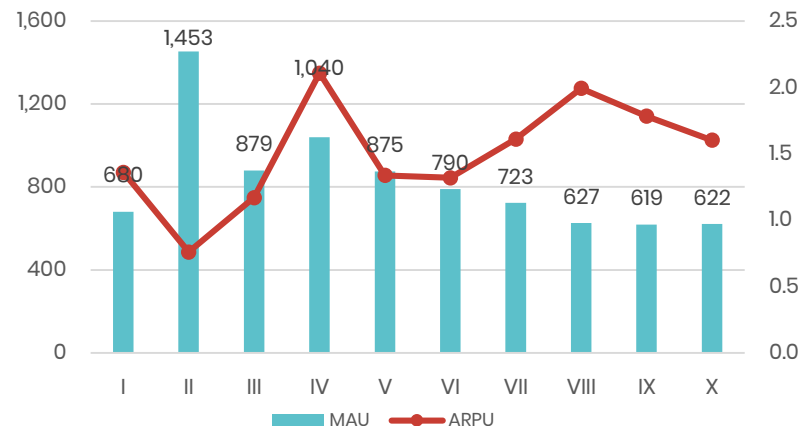
Przychody Q3



Reklamy, mikropłatności oraz UA (tys. PLN)



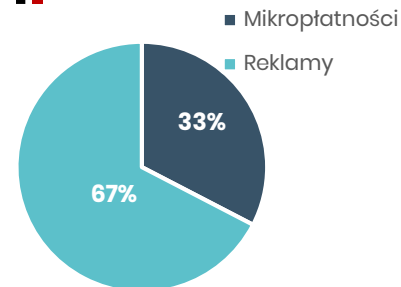
MAU (k) i ARPU (PLN)



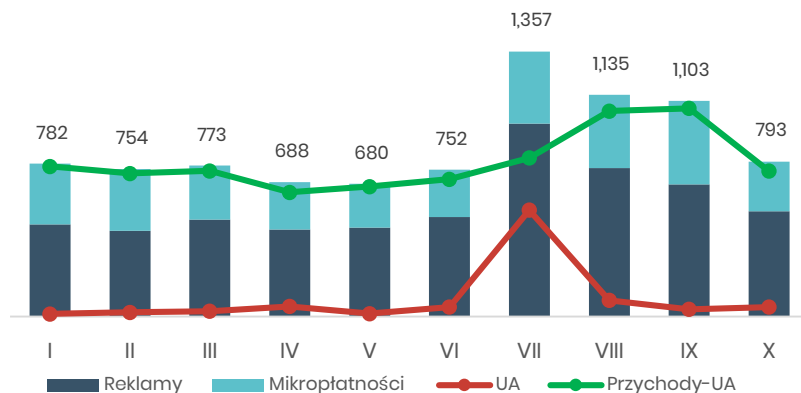
Nasze gry Non GaaS oraz Nintendo Switch.



Przychody Q3



Reklamy, mikropłatności i UA (tys. PLN)*



- **70%** wzrost przychodów Q3 vs Q2
- Stabilne i pewne źródło przychodów
- Wzrost przychodów w VII związany z kampaniami UA
- Wzrost przychodów w VIII związany głównie z debiutami nowych tytułów oraz efektami UA z VII
- Wzrost przychodów we wrześniu związany z udaną promocją Build a Bridge! na Nintendo Switch
- 3 kolejne gry na Nintendo Switch w trakcie produkcji

Pipeline.

1

GAAS

2 nowe tytuły GaaS wydane w Q4

2 nowe tytuły GaaS planowane na H1 2020

3 inne własne gry GaaS w fazie developmentu

Wiele tytułów zewnętrznych wydawców na różnych etapach

2

GAAP

Po sukcesie **Build a Bridge!** na Nintendo Switch, planowanie portowania innych gier na tę platformę

3 gry Nintendo Switch

Tiny Gladiators 1 zadebiutowała 22 listopada 2019 na Nintendo Switch

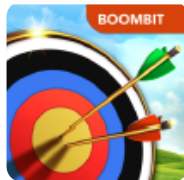
Grupa rozważa także wejście na inne platformy - Apple Arcade, GooglePlay Pass, PlayStation, XBOX, Steam oraz inne

PIPELINE GIER GAAS

Wydane



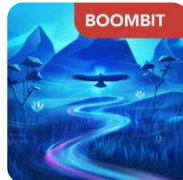
Idle Monster
Factory



Archery
Club



Cooking
Festival

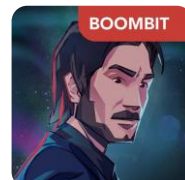


Dancing
Dreamer

Development



Guns Club



John Doe



Idle Poly Car
Factory

BOOMBIT



Podsumowanie Q3



Od 2019 czynniki wzrostu przychodów

Stały wzrost przychodów dzięki istniejącym i nowym partnerstwom

Wypełniony pipeline – ok. 20 pilotażowych projektów w Q4



Rozwój zespołu

Rozwój utalentowanego zespołu zgodny z planem – wzrost z 30 etatów w Q1 do 65 etatów w Q3.

Spodziewana dalsza rozbudowa zespołu w Q1 2020 – do 100 etatów, w celu realizacji pipeline sprzedaży



Plany na Q4 oraz 2020

Pierwsza planowana prywatna runda finansowania zaplanowana na Q4.

Realizacja kolejnych etapów pilotażowych projektów z dużymi partnerami.

Kontynuowanie rozwoju i sprzedaży większej ilości usług w istniejących partnerstwach.

18

Q3 2019 WYNIKI FINANSOWE



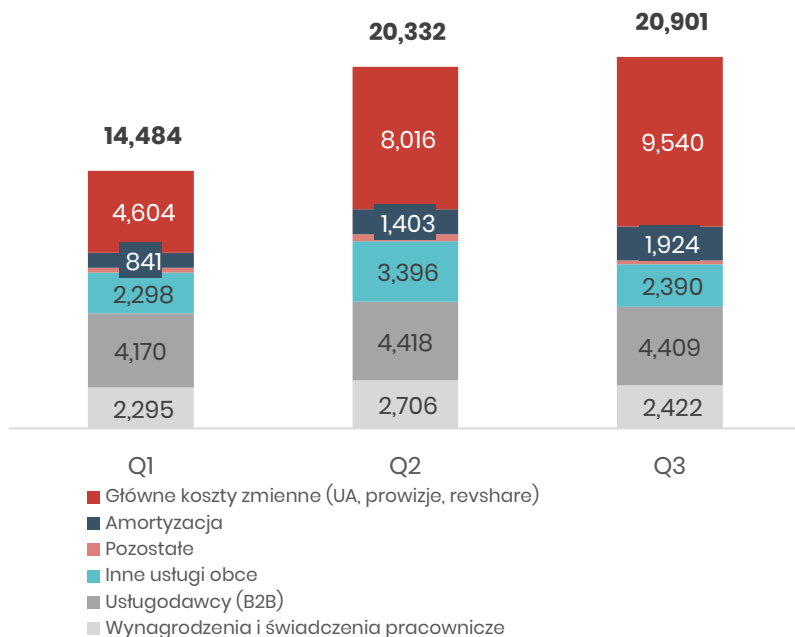
Kluczowe skonsolidowane dane finansowe.

tys. PLN	Q1 2019	Q2 2019	Q3 2019	Q1-Q3 2019
Przychody	8 207	14 000	14 819	37 026
Koszt własny sprzedaży	(6 910)	(11 381)	(14 130)	(32 421)
Wynik brutto ze sprzedaży	1 297	2 619	689	4 605
Koszty ogólnego zarządu	(2 210)	(2 954)	(2 270)	(7 434)
Pozostałe koszty i przychody*	332	(366)	(272)	(306)
Wynik netto	(456)	(849)	(1 626)	(2 931)
EBITDA	153	744	302	1 199
One-offs	(162)	(281)	(246)	(689)
CAPEX	5 364	5 997	4 501	15 862

* łącznie z pozostałymi przychodami i kosztami operacyjnymi, przychodami i kosztami finansowymi oraz udziałem w wyniku jednostek współkontrolowanych

Koszty według rodzaju.

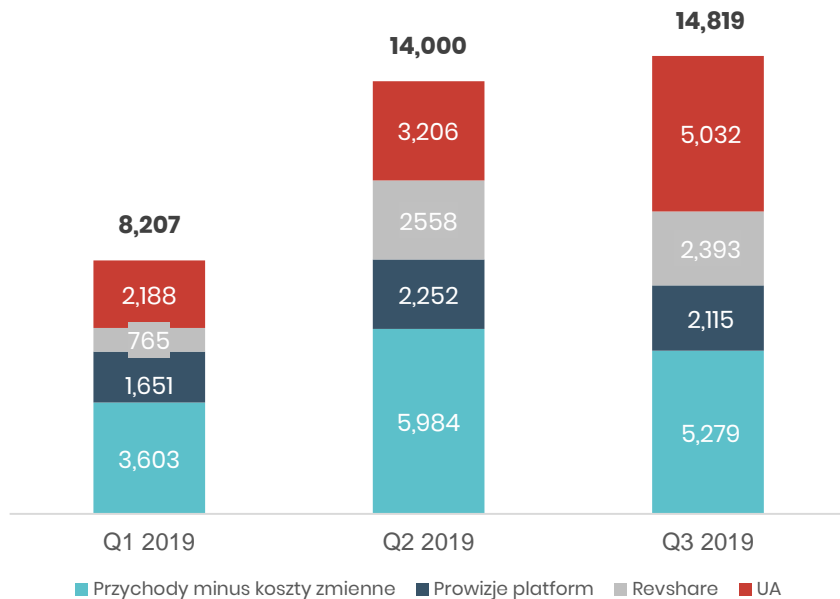
Koszty według rodzaju (tys. PLN)



- W Q2 i Q3 wzrost kosztów zmiennych bezpośrednio związanych ze sprzedażą (UA, revshare, prowizje z platform)
- Koszty osobowe (częściowo ujmowane w kosztach usług obcych) – niższe w Q3 o ok. 300 tys. PLN
- W Q3 spadek pozostałych kosztów o ok. 1,2 mln PLN
- Rosnąca amortyzacja - nowe gry, aktualizacje oraz rozwój narzędzi wspomagających

Główne koszty zmienne.

Przychody pomniejszone o główne koszty zmienne (tys. PLN)



User acquisition:

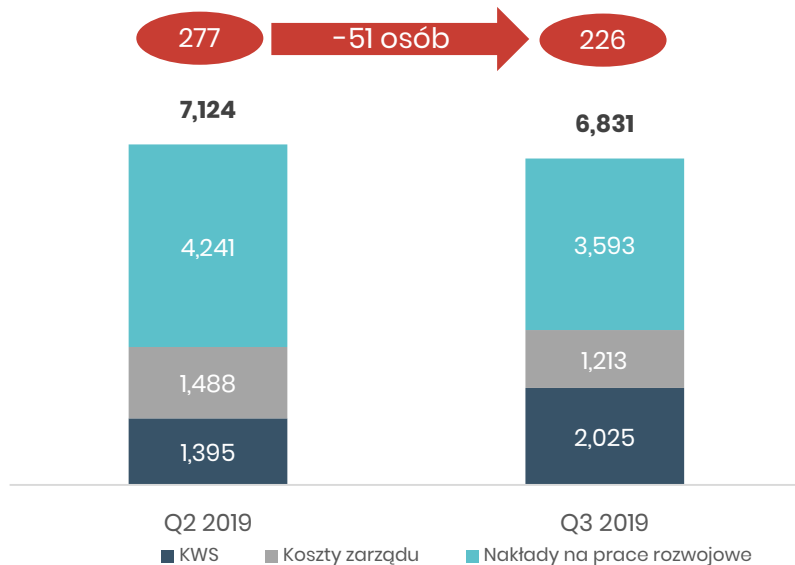
- Rosnące wydatki na UA q/q
- Wzrost o 57% wydatków na UA w Q3 (kampanie Darts Club)
- 92% wydatków UA w 2019 roku dotyczyło gier GaaS

Rev share - nieznaczny spadek w Q3 spowodowany głównie brakiem istotnych promocji gier GaaS w sklepach mobilnych oraz wyższymi wydatkami na UA

Prowizje platform - nieznaczny spadek w porównaniu do Q2 ze względu na wzrost udziału przychodów z reklam w przychodach ogółem

Koszty osobowe.

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



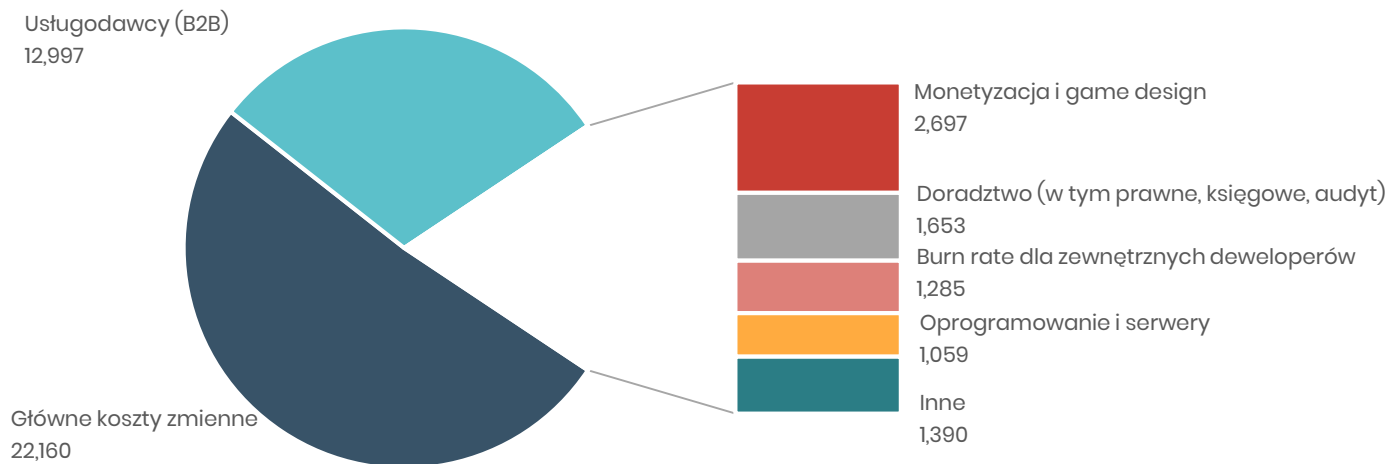
Poprawa efektywności kosztowej skoncentrowana na zespołach produkcyjnych

- Zmniejszenie liczebności zespołów o 51 osób – proces kontynuowany w Q4 2019
- Łączne koszty osobowe w III kwartale niższe o ok. 0,3 mln PLN
- Docelowy efekt zakładany w Q1 2020:
 - ~170 osób
 - Szacowane kwartalne oszczędności na poziomie ~1,2 mln PLN (w porównaniu do Q3), głównie widoczne w nakładach na prace rozwojowe

Koszty usług obcych.

- Główne koszty zmienne oraz koszty osobowe stanowią ok. 80% łącznych kosztów usług obcych
- Pozostałe koszty usług obcych niższe o ok. 1 mln PLN w porównaniu do Q2
- Dodatkowe szacowane oszczędności w Q1 2020 na poziomie 0,3 – 0,4 mln PLN

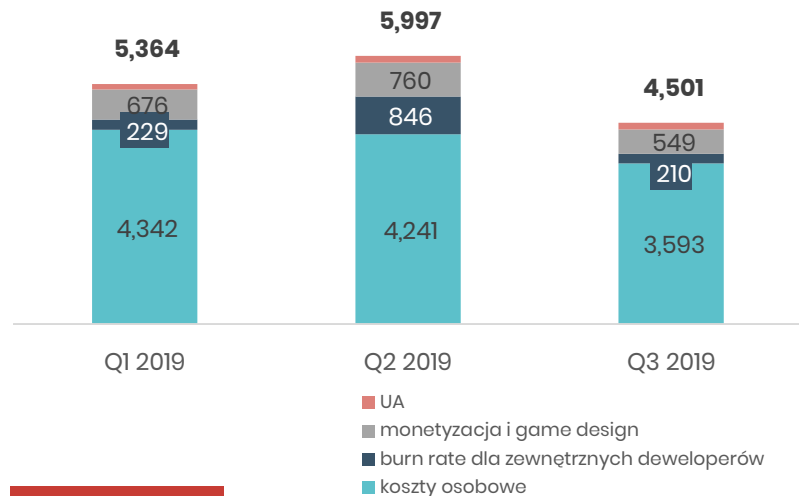
Q1–3 2019 Koszty usług obcych (tys. PLN)



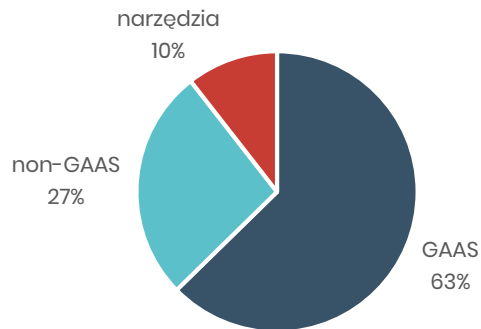
Nakłady inwestycyjne.

- Wzrost nakładów w Q2 spowodowany kosztami produkcji zewnętrznych deweloperów pokrywanymi przez spółkę (burn rate)
- W Q3 niższy Capex o 1,5 mln PLN (-25% vs. Q2) – spadek burn rate (-0,6 mln PLN) oraz niższy poziom skapitalizowanych kosztów osobowych (-0,6 mln PLN)
- W Q3 0,2 mln PLN utworzonych odpisów aktualizujących

Capex (tys. PLN)



Struktura Capex w podziale na kategorie nakładów (%)

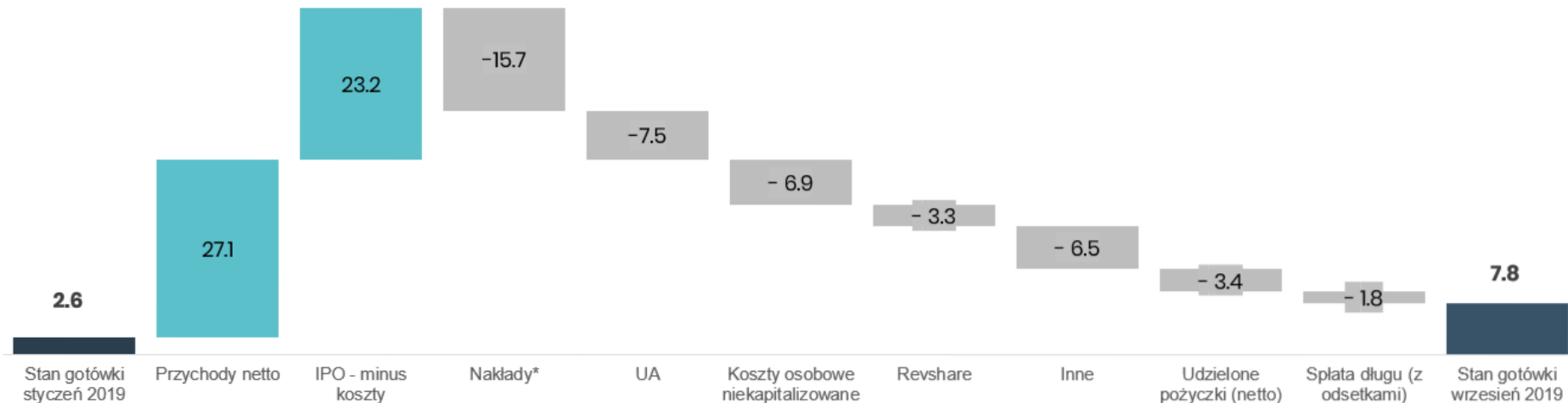


Przepływy pieniężne 1-3Q 2019.

Wpływ środków z IPO pozwolił na:

- Intensyfikację wydatków na pozyskiwanie użytkowników (UA)
- Produkcję i dalszy rozwój gier GaaS oraz narzędzi wspomagających

Główne przepływy (mln PLN)



Przepływy pieniężne 3Q 2019.

- Poprawa przepływów pieniężnych z działalności podstawowej**
- Niższe wydatki na spłatę zobowiązań finansowych
- Pożyczki udzielone jednostkom powiązanim – SuperScale i Moondrip

Główne przepływy (mln PLN)



* z wyłączeniem UA

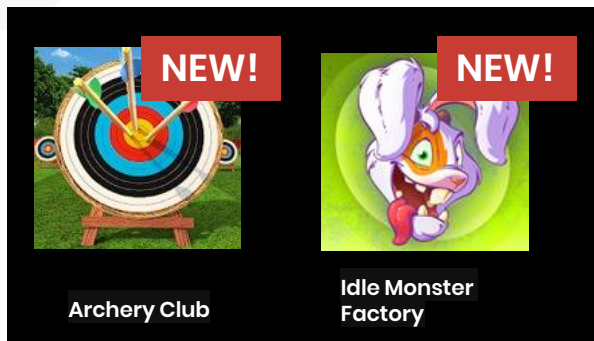
** Przepływy Q3 pod pozytywnym wpływem zrealizowanych w początku października płatności za UA (+2,2 mln PLN) oraz Revshare (+1,5 mln). Po eliminacji tego efektu przepływy z działalności podstawowej wyniosłyby w Q3 (3,9)mln PLN.

Podsumowanie perspektyw Q4 & 2020.

1

NOWE PREMIERY

- 2 nowe premiery gier w listopadzie
- 1 nowa premiera na Nintendo Switch



Archery Club

Idle Monster Factory

2

PIPELINE

- Produkcja skupiona na tytułach o największym potencjale
- 5+ w pipeline
- 3 na Nintendo Switch

3

ELASTYCZNE UA

- Dostosowywanie strategii UA indywidualnie do każdej gry
- Nowe platformy UA

4

EFEKTYWNOŚĆ KOSZTOWA

- Zmniejszenie liczebności zasobów osobowych
- Oczekiwane istotne oszczędności kosztowe w Q1 2020

18

BOOMBIT

DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ!

Kontakt

Agata Dzieciotowska

+48 606 205 119

boombit@ccgroup.pl



Skonsolidowany rachunek zysków i strat.

(tys. PLN)	1-3Q 2018	1-3Q 2019
Przychody ze sprzedaży usług	27 012	37 026
Koszt własny sprzedaży	(12 477)	(32 421)
Zysk brutto ze sprzedaży	14 535	4 605
Koszty ogólnego zarządu	(4 614)	(7 434)
Przychody operacyjne pozostałe	332	124
Koszty operacyjne pozostałe	(23)	(264)
Wynik z działalności operacyjnej	10 230	(2 969)
Koszty finansowe netto	8	(146)
Udział w zyskach (stratach) netto we wspólnych przedsięwzięciach	(7)	(20)
Wynik przed opodatkowaniem	10 231	(3 135)
Podatek dochodowy	(2 006)	204
Wynik netto roku obrotowego	8 225	(2 931)

Skonsolidowany bilans.

(tys. PLN)	31/12/2018	30/09/2019
Aktywa trwałe		
Rzeczowe aktywa trwałe	1 520	1 543
Nakłady na prace rozwojowe	22 488	33 892
Wartość firmy	13 833	14 250
Inwestycje we wspólnych przedsięwzięciach	6	45
Aktywa finansowe pozostałe	205	351
Aktywo z tytułu odroczonego podatku dochodowego	931	1 354
Należności pozostałe i rozliczenia międzyokresowe	1 070	651
	40 053	52 086
Aktywa obrotowe		
Należności handlowe	3 541	7 521
Należności z tytułu podatku dochodowego	910	1 013
Należności pozostałe i rozliczenia międzyokresowe	2 180	4 123
Aktywa finansowe pozostałe	474	3 863
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	2 594	7 796
	9 699	24 316
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	-	-
RAZEM AKTYWA	49 752	76 402

(tys. PLN)	31/12/2018	30/09/2019
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	867
Kapitały pozostałe	1 674	2 175
Zatrzymane zyski	17 283	15 695
	34 781	57 450
Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące	(21)	(3)
RAZEM KAPITAŁ WŁASNY	34 760	57 447
ZOBOWIĄZANIA		
Zobowiązania długoterminowe		
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	3 338	3 456
	3 338	3 456
Zobowiązania krótkoterminowe		
Zobowiązania finansowe pozostałe	1 549	-
Zobowiązania handlowe	5 119	12 056
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	204	158
Zobowiązania pozostałe	4 782	3 285
	11 654	15 499
RAZEM ZOBOWIĄZANIA	14 992	18 955
RAZEM KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA	49 752	76 402

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych.

(tys. PLN)	1-3Q 2018	1-3Q 2019
Wynik przed opodatkowaniem	10 231	(3 135)
Korekty:	(4 684)	6 341
Udział w zyskach (stratach) we wspólnych przedsięwzięciach	7	20
Amortyzacja	3 520	4 168
Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	(221)	(600)
Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	1	145
Zyski (straty) z działalności inwestycyjnej	-	246
Zmiana stanu należności	10 146	(4 907)
Zmiana stanu zobowiązań, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	(16 646)	7 060
Płatności w formie akcji	-	501
Podatek dochodowy	(1 491)	(292)
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	5 547	3 206

(tys. PLN)	1-3Q 2018	1-3Q 2019
Splata udzielonych pożyczek wraz z odsetkami	-	144
Środki pieniężne z nabycia spółek	10 235	-
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i aktywów niematerialnych	(508)	(278)
Nakłady na prace rozwojowe	(11 701)	(15 862)
Pożyczki udzielone	(386)	(3 574)
Nabycie udziałów	(32)	(60)
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(2 392)	(19 630)
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	(2 830)	-
Splaty kredytów i pożyczek	-	(2 690)
Splata zobowiązań faktoringowych	-	(2 719)
Odsetki	-	(211)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(2 830)	21 418
Przepływy pieniężne netto razem	325	4 994
Różnice kursowe netto na środkach pieniężnych i ekwiwalentach	492	208
Środki pieniężne na początek okresu	1 301	2 594
Środki pieniężne na koniec okresu	2 118	7 796

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.
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).