BOOMBIT

WYNIKI FINANSOWE
Q3 2021

LISTOPAD 2021

Najważniejsze wydarzenia.

- Dynamiczny rozwój wszystkich segmentów działalności
- 6 miesięcy z przychodami przekraczającymi 20 mln PLN
- Ponad 1 miliard pobrań gier BoomBit w historii

172,2 mln PLN

Rekordowe przychody z gier*

177,8 mln

Pobrań w Q1-Q3 2021

13,1 mln PLN

Skorygowany zysk netto

*Prezentowane przychody zawierają wartości z fazy soft launch, które zgodnie z zasadami rachunkowości w Grupie są kapitalizowane jako nakłady na prace rozwojowe

BOOMBIT

BoomBit.

- Jedna z najszybciej rosnących spółek produkujących gry mobilne
- Ponad 10 lat działalności w segmencie free-to-play
- 1 miliard pobrań w historii Grupy
- Koncentracja na grach Hyper-Casual
- Globalna rozpoznawalność, silna pozycja w USA, UK i Polsce
- Silny zespół: ponad 250 osób na całym świecie

Strategia skalowania biznesu

Q2-Q3 2019
Gry Mid-Core dodane do istniejącego portfolio

Q4 2019
Ramp Car Jumping (RCJ)
pierwsza hitowa gra HC
~41mln pobrań RCJ oraz **~280 mln** pobrań gier HC do dzisiaj

Q1-Q2 2020
Koncentracja na HC
reorganizacja produkcji i publishingu

Q2 2020
Działalność wydawnicza HC
BoomHits
Jon Hook z zespołem

Q3 2020
TapNice - nowa spółka JV
(Slingshot Stunt Driver)

Q1 2021
BoomHits - Shoe Race
>16 mln pobrań
BoomBit - Hunt Royale
~2 mln pobrań

Q2 2021
ADC Games - nowa spółka JV
(SuperHero Race / Raft Life)

Q3 2021
Skyloft - nowa spółka JV z zespołem Cappuccino
(twórcy Shoe Race)

BOOMBIT

3 filary zdywersyfikowanej działalności.

- Własna produkcja, narzędzia i know-how
- Rozwijająca się działalność wydawnicza: BoomHits
- Rosnące portfolio udanych Joint Ventures
- 22 gry mobilne wydane w 2021 r. przez 3 linie biznesowe

PRODUKCJA WEWNĘTRZNA

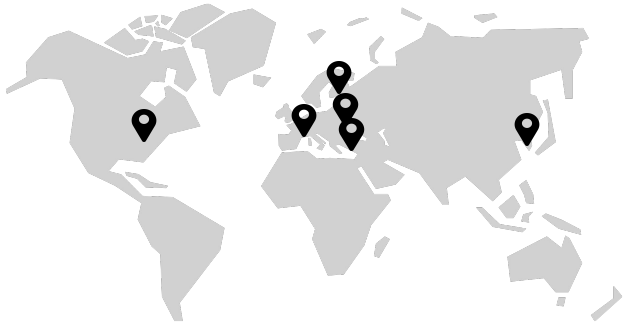
- Producent i wydawca własnych gier Hyper-Casual, Mid-Core i Driving Simulator
- Centrum kompetencji dla spółek grupy (narzędzia, UA, BI)

DZIAŁALNOŚĆ WYDAWNICZA

BOOM HITS

> 10

zewnętrznych studiów



JOINT VENTURES

BoomBit współpracuje z zewnętrznymi studiami na zasadach Joint Ventures

tap NICE

skyloft

playEmber

BOOMBIT

BoomHits.

- Jeden z najciekawszych startupów gamingowych w Europie*
- Zespół rozpoznawalny w branży gamingowej
  (ex. AppLovin, Voodoo, Homa, Rollic)
- Wehikuł do tworzenia Joint Ventures z najlepszymi studiami
  (PlayEmber oraz SkyLoft)
- Zespół 19 osób. Wsparcie ekspertów BoomBit w zakresie UA, BI i monetyzacji
- >50 przetestowanych studiów

Wybrane wyniki finansowe BoomHits i JV (EBITDA w PLN)

BOOM HITS	-7,0 mln
ADC playEmber *aktywne 5 miesięcy*	+1,4 mln
skyloft *założony w ostatnim czasie*	nd.

Najlepsze, wydane do tej pory gry

- Shoe Race (nr1 w USA, >1 mln USD Przychody-UA)
- Kiss in Public (top 10 w USA)
- Hyper Cards (kolekcjonerska gra karciana, potencjał na >500 tys. USD)
- Super Hero Race (>10 mln pobrań)

Shoe Race

Kiss in Public

Superhero Race!

Hyper Cards

*https://www.cledara.com/blog/the-37-hottest-gaming-startups-in-europe

BOOMBIT

Strategia Joint Venture.

- JV docelowym modelem współpracy z najbardziej obiecującymi studiami (po fazie testowej w BoomHits)
- PlayEmber doskonałym przykładem sukcesu modelu JV

BOOMHITS

JOINT VENTURES

Jednorazowe partnerstwo	Wsparcie strategiczne	Narzędzie i usługi	Identyfikacja najbardziej obiecujących partnerów	Inwestycja i współpraca długoterminowa	Rozwój poszczególnych JV, gotowość do IPO

- wysoki poziom inwestycji (finansowanie bieżącej działalności, gwarancja wyłączności)
- testy i prototypy
- wyszukiwanie i wybór nowych, obiecujących partnerów

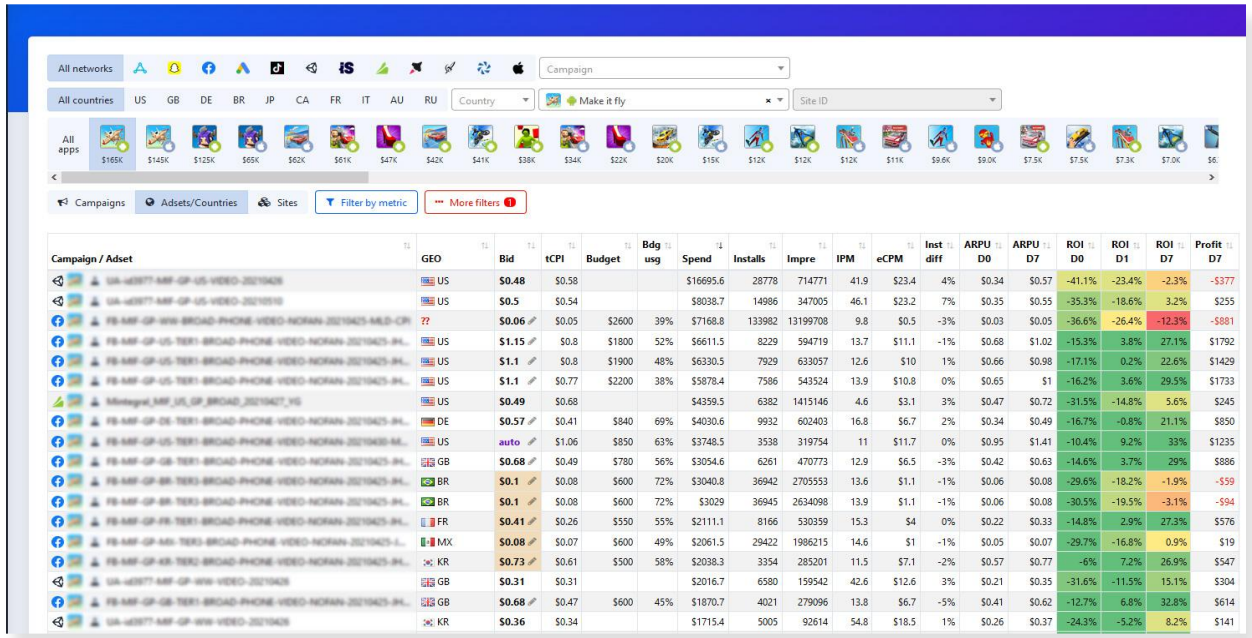
- zwiększenie skali działalności i rozpoznawalności wybranych studiów
- maksymalizacja zyskowności wydawanych gier

BOOMBIT

User Acquisition.

BoomBit stworzył własne narzędzia i algorytmy do optymalizacji kosztu pozyskania graczy i maksymalizacji zwrotu z gier:

- Wydatki na UA muszą generować zwrot na danej grze.
- Różne źródła UA mają różne koszty i jakość pozyskanych graczy.
- Koncentracja na maksymalizacji zwrotu z gier, a nie liczby pobrań, czy pozycji w rankingach



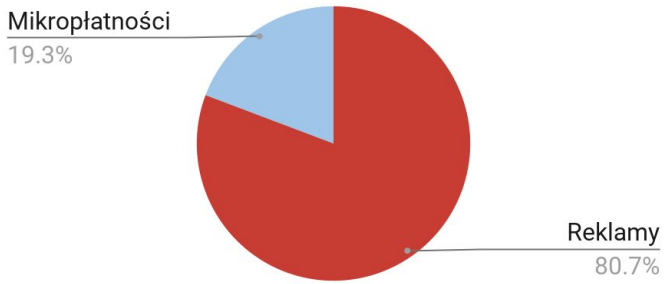
BOOMBIT

WYNIKI FINANSOWE

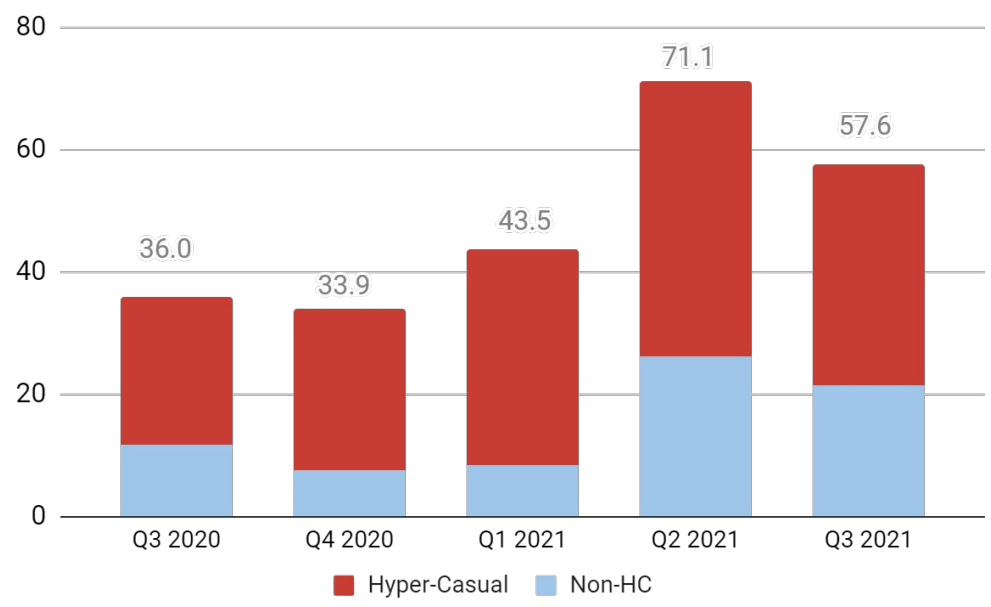
Przychody z gier.

- 57,6 mln zł przychodów w Q3 2021 (-19% kw/kw, +60% r/r)
- Drugi najlepszy kwartał w historii (pomimo zmian w polityce prywatności Apple)
- 6 miesięcy z przychodami ponad 20 mln zł w 2021 r.
- Gry HC odpowiedzialne za ⅔ przychodów

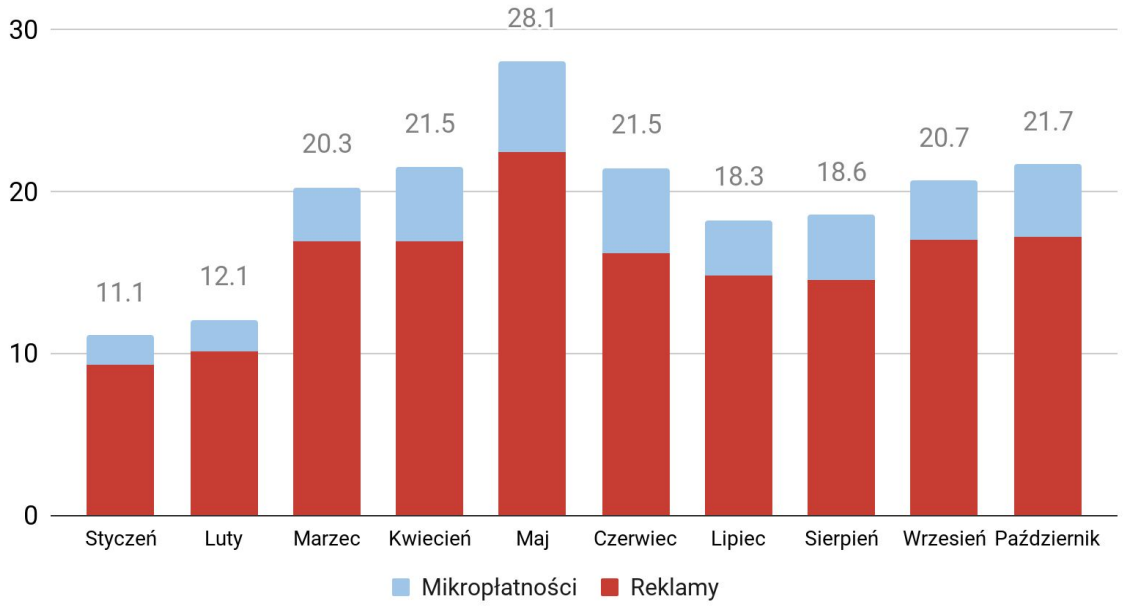
Przychody Q3 2021



Przychody* (mln PLN)



Przychody* (mln PLN)



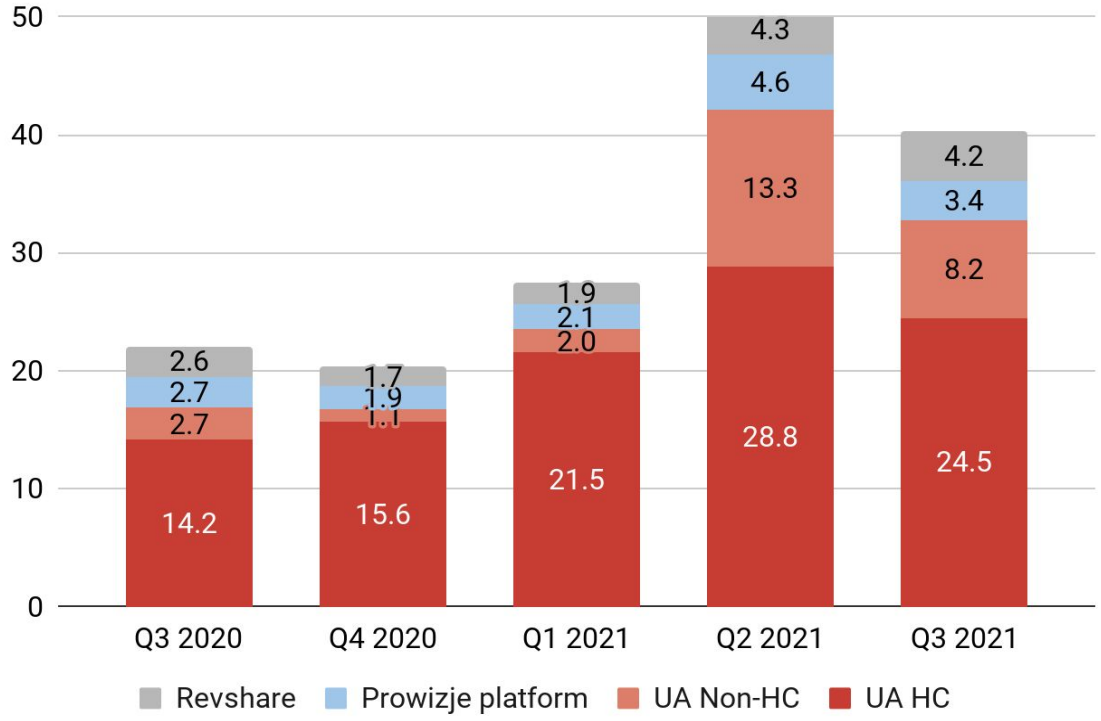
*Prezentowane przychody zawierają wartości z fazy soft launch, które zgodnie z zasadami rachunkowości w Grupie są kapitalizowane jako nakłady na prace rozwojowe.

BOOMBIT

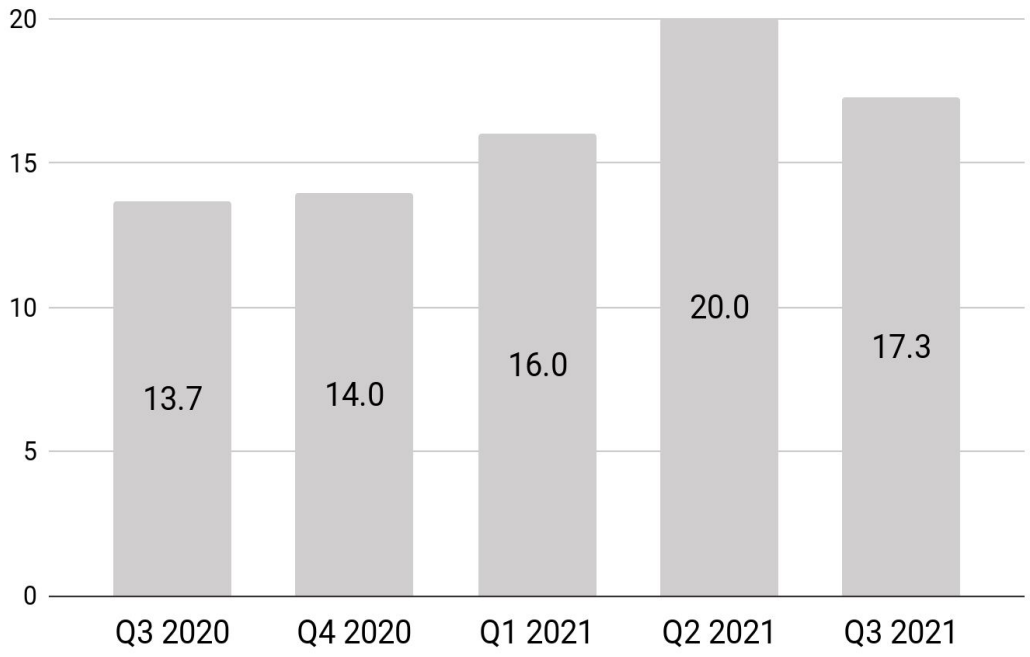
Przychody z gier i główne koszty zmienne.

- Wysoki poziom przychodów pomniejszonych o koszty zmienne (17,3 mln PLN w Q3, -13% kw./kw., +27% r/r)
- 32,7 mln PLN inwestycji w UA (-22% kw/kw)
- Drugi najlepszy kwartał pomimo zmian w polityce prywatności Apple

Główne koszty zmienne (mln PLN)



Przychody pomniejszone o koszty zmienne* (mln PLN)



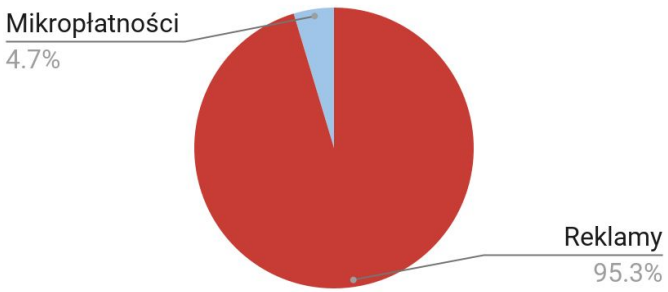
*Prezentowane przychody i UA zawierają wartości z fazy soft launch, które zgodnie z zasadami rachunkowości w Grupie są kapitalizowane jako nakłady na prace rozwojowe.

BOOMBIT

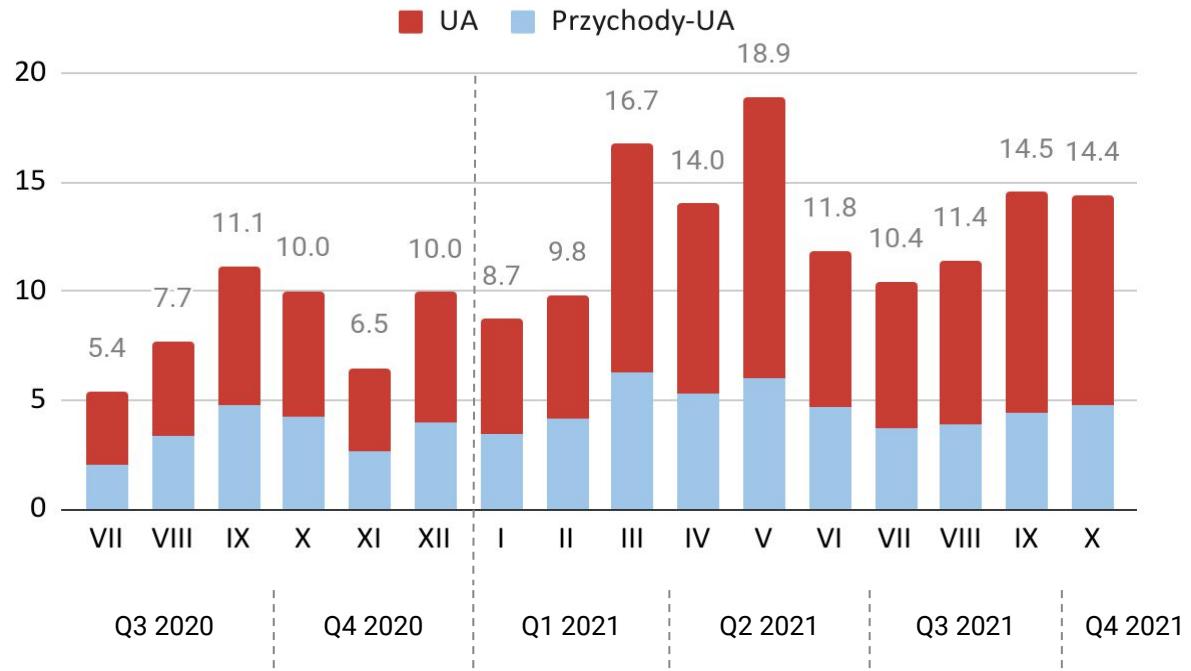
Hyper-Casual.

- 36,3 mln PLN przychodów w Q3 2021 (-19% kw./kw. oraz +50% r/r)
- Poprawa wyniku we wrześniu i październiku (po słabszym okresie wakacyjnym)
- Outlook - nowe obiecujące gry w przygotowaniu we wszystkich trzech segmentach

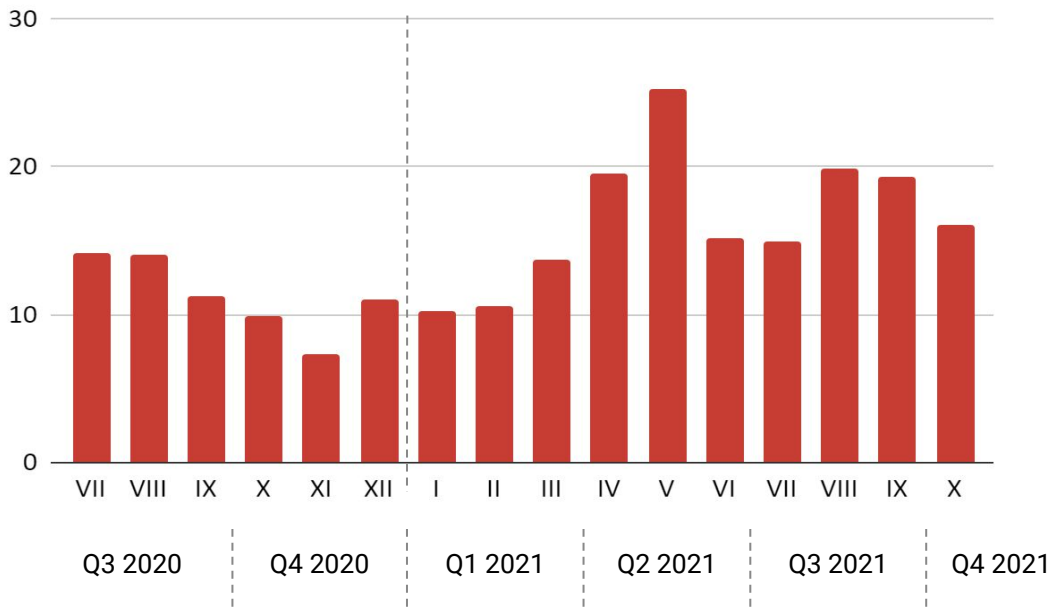
Przychody Q3 2021



Przychody i User Acquisition* (mln PLN)



Pobrania (mln)



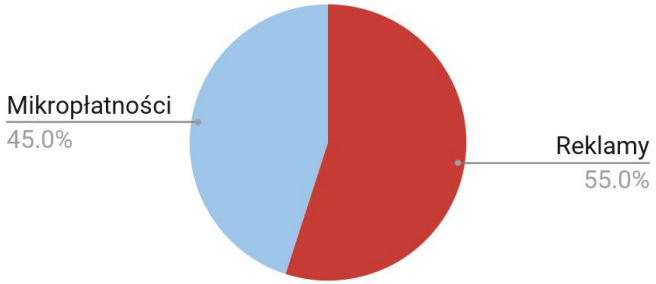
*Prezentowane przychody i UA zawierają wartości z fazy soft launch, które zgodnie z zasadami rachunkowości w Grupie są kapitalizowane jako nakłady na prace rozwojowe.

BOOMBIT

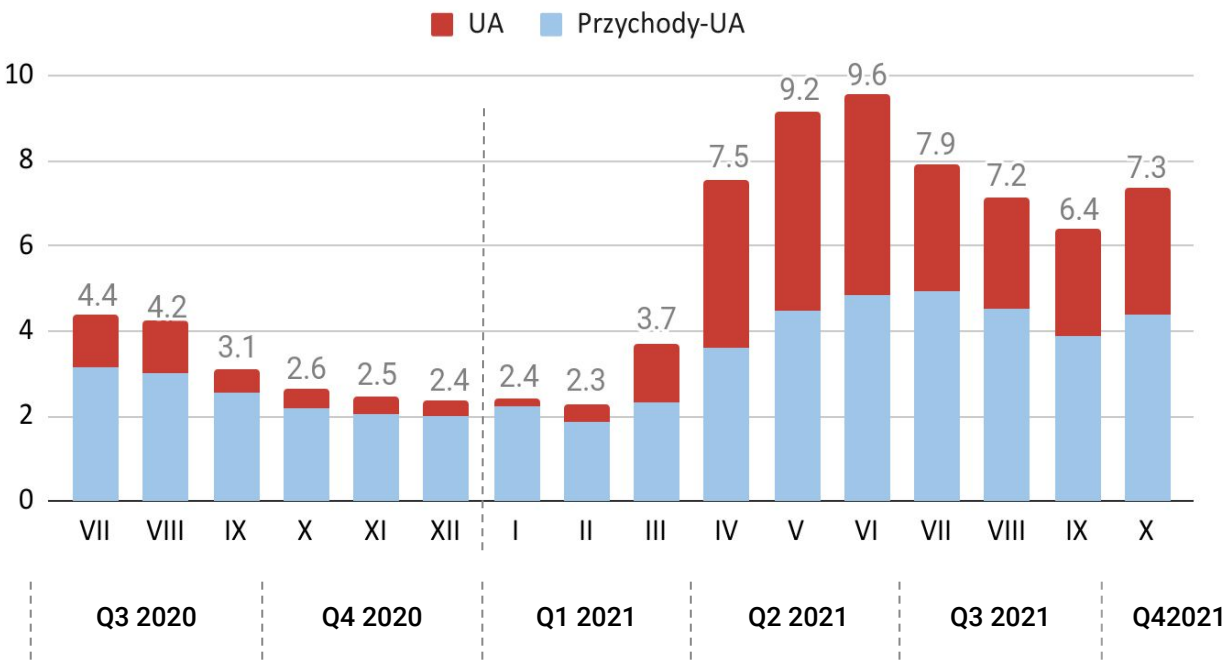
Non-HC.

- 21,3 mln PLN przychodów w Q3 2021 (-19% kw./kw. oraz +82% r/r)
- Rekordowe w historii przychody pomniejszone o UA
- Wzrost w październiku po kolejnej aktualizacji Hunt Royale

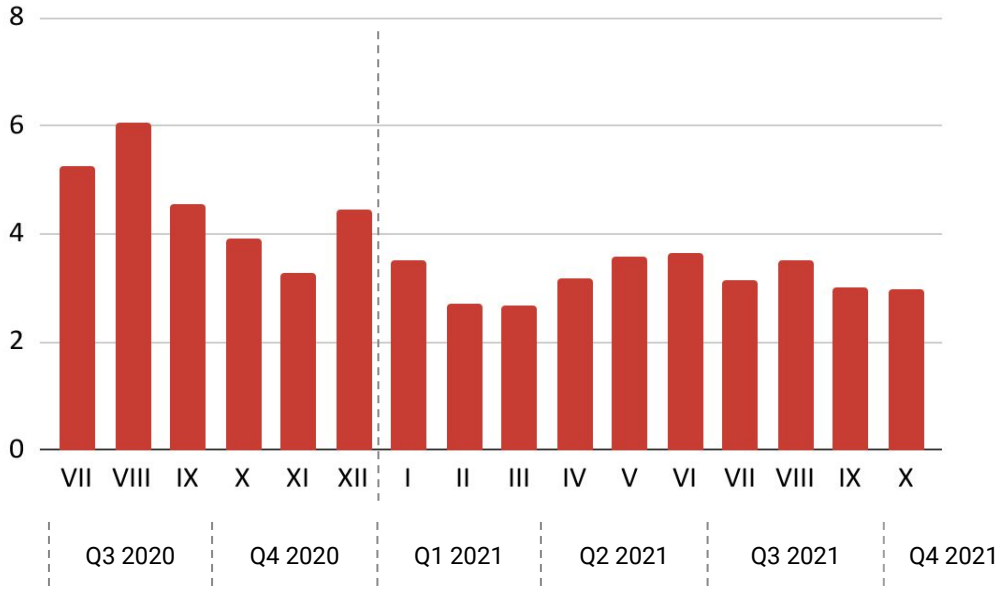
Przychody Q3 2021



Przychody i User Acquisition* (mln PLN)



Pobrania (mln)



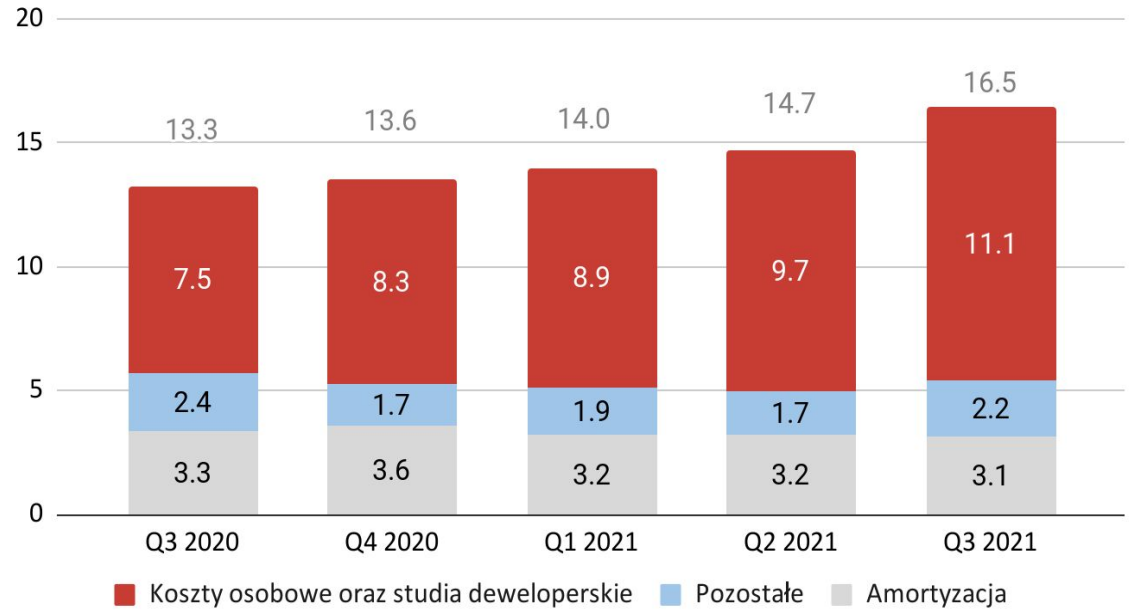
*Prezentowane przychody i UA zawierają wartości z fazy soft launch, które zgodnie z zasadami rachunkowości w Grupie są kapitalizowane jako nakłady na prace rozwojowe.

BOOMBIT

Koszty.

- W Q3 2021 udział kosztów w przychodach utrzymany na bezpiecznym poziomie 29% (25% w H1 2021)
- Główne kategorie kosztów pod kontrolą
- Zwiększenie pozycji koszty osobowe oraz studia deweloperskie:
  - Inwestycja we współpracę z zewnętrznymi studiami HC
  - Pozyskiwanie talentów (deweloperzy gier, graficy, BI, UA)
  - Co przełoży się na wyższe przychody w przyszłości

Koszty rodzajowe pomniejszone o główne koszty zmienne (mln PLN)

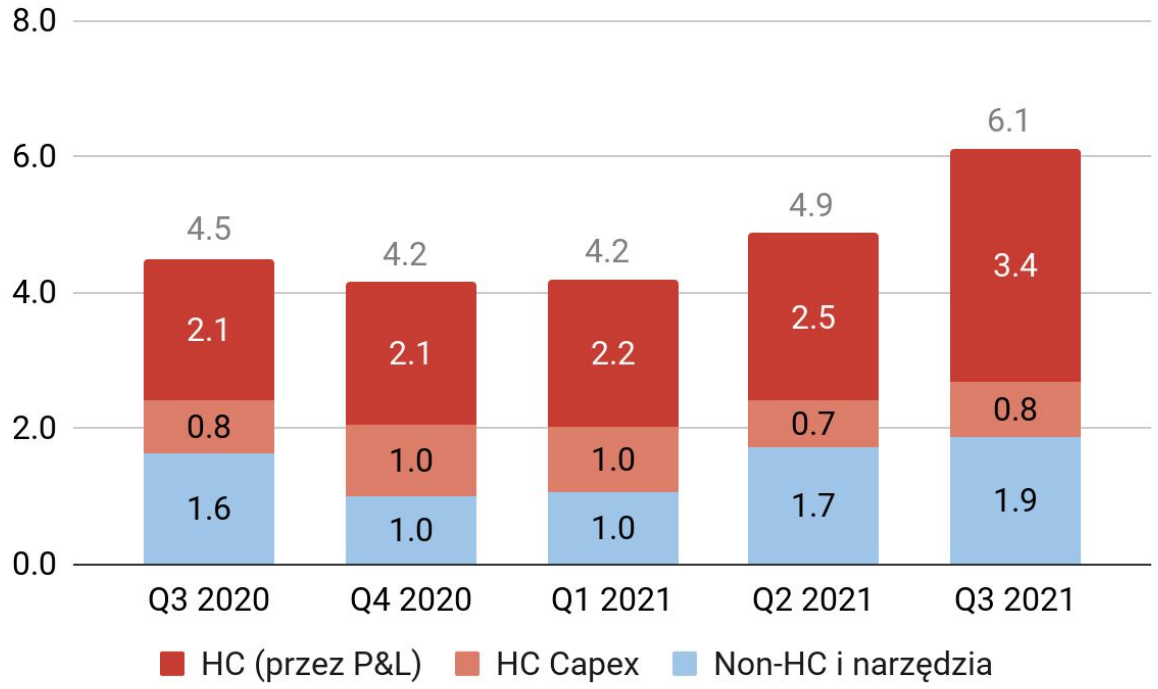


BOOMBIT

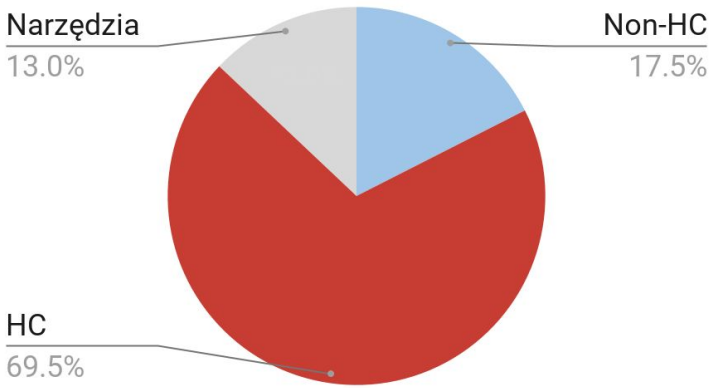
Wydatki inwestycyjne.

- Zwiększenie inwestycji w gry HC - własnych oraz BoomHits
- Stabilny poziom kosztów rozwoju gier Mid-Core i narzędzi BI
- Koszty produkcji w P&L oraz CAPEX ze względu na:
  - cykl produkcji HC (duży udział fazy testów prototypów)
  - inwestycja w rozwój współpracy z międzynarodowymi studiami

CAPEX i inwestycje w HC (mln PLN)



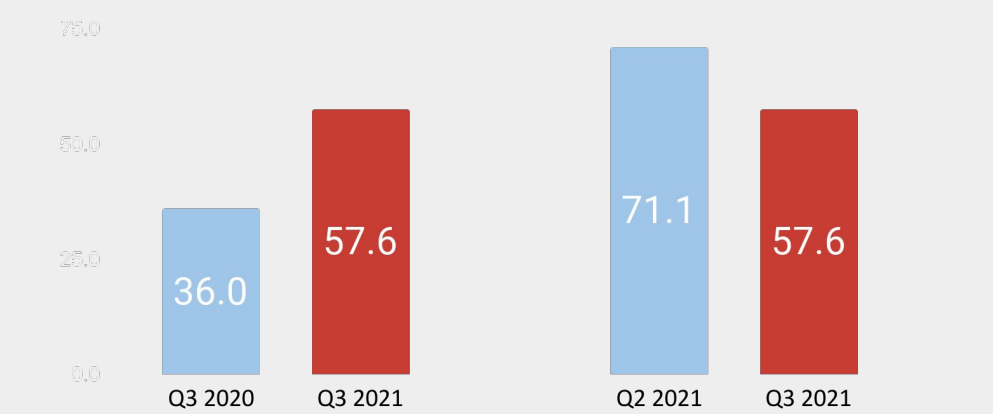
Struktura produkcji (CAPEX oraz P&L) w Q3 2021



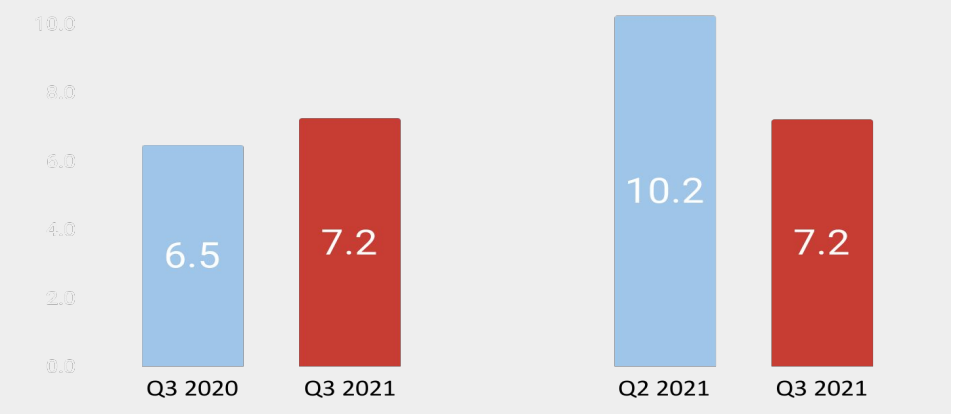
BOOMBIT

Wyniki.

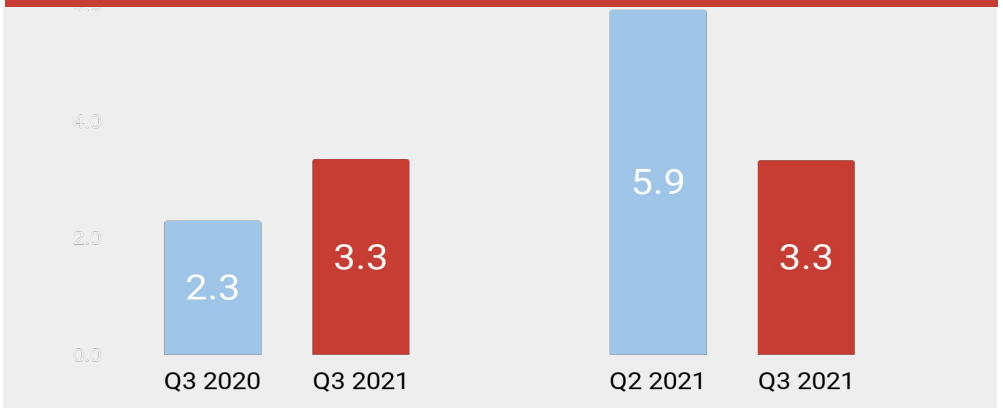
Przychody z gier* (mln PLN)



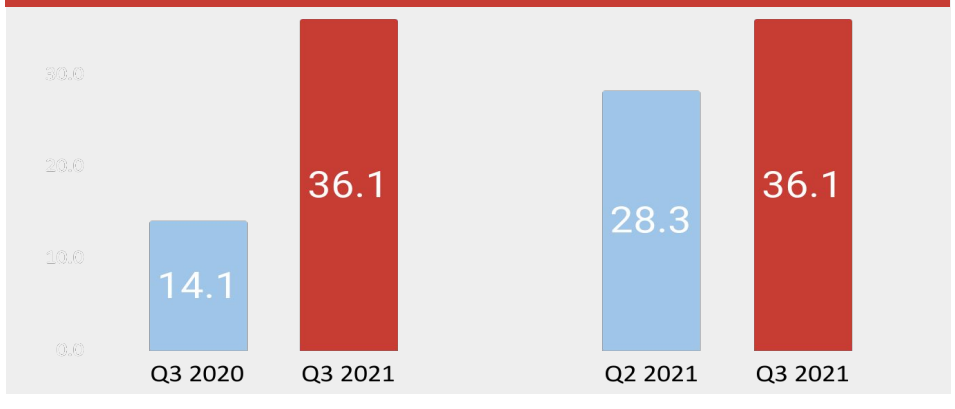
EBITDA skorygowana*** (mln PLN)



Zysk netto skorygowany** (mln PLN)



Środki pieniężne *(na koniec okresu)* (mln PLN)



*Prezentowane przychody zawierają wartości z fazy soft launch, które zgodnie z zasadami rachunkowości w Grupie są kapitalizowane jako nakłady na prace rozwojowe.
**Skorygowane o zdarzenia jednorazowe w Q2 2021 - wycena opcji call dla Level-Up First S.àr.l. na nabycie 112 udziałów w SuperScale (476 tys. PLN). W Q3 2020 - koszty doradztwa dla umowy inwestycyjnej SuperScale oraz koszty pozyskania dofinansowania w ramach Programu GameInn (377 tys. PLN).
***Skorygowane o zdarzenia jednorazowe w Q3 2020 - koszty doradztwa dla umowy inwestycyjnej SuperScale oraz pozyskania dofinansowania w ramach Programu GameInn (377 tys. PLN).

BOOMBIT

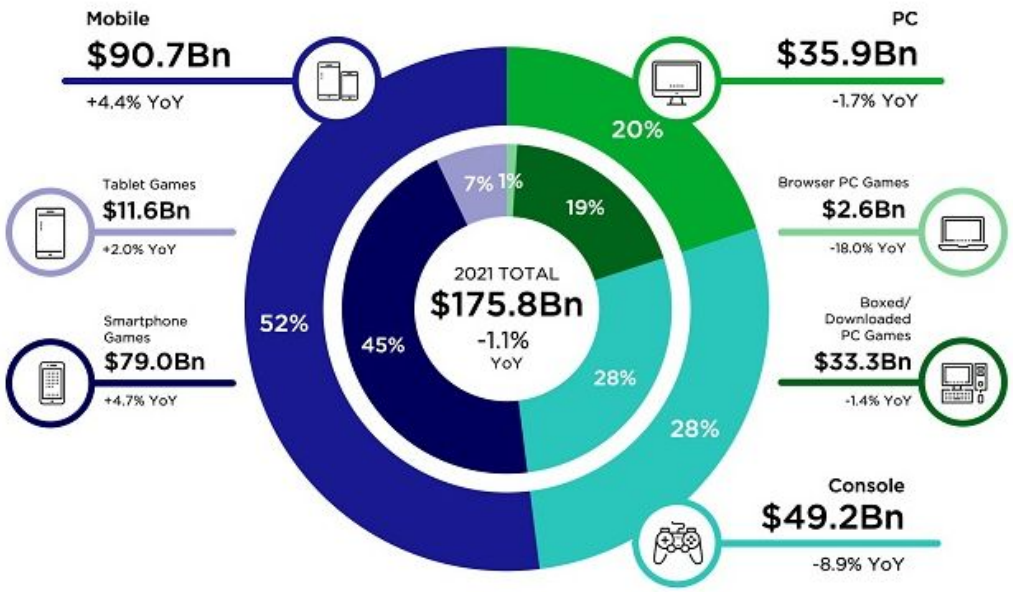
BOOMBIT

PERSPEKTYWY

Rosnący rynek gier.

Gry mobilne najważniejszym segmentem rynku

Globalny rynek gier w 2021 r. (mld USD)



90,7 mld USD

przychody z gier mobilnych w 2021 r.

Źródło: Newzoo, Global Games Market Report

Wybrane transakcje:

Beachum TESKIN → Voodoo		300 mln USD wartość nieujawniona
zerosum, CREASAUR, ByteTyper → rollic		wartość nieujawniona
HOMA GAMES ↑ Northzone		50 mln USD emisja akcji
CrazyLabs (oraz 7 innych studiów) → EMBRACER GROUP		313 mln USD + 232 mln USD (earn out)
tap NICE, playEmber → BOOMBIT		Udziały kontrolujące Niskie ryzyko
skyloft → BOOM HITS		Seed Capital

BOOMBIT

Hyper-Casual Is Here To Stay.

Światowy numer 1 w pobraniach

3,5mld

Pobrania gier typu Hyper-Casual
(Źródło: App Annie's Game IQ analytics, Q3 2021)

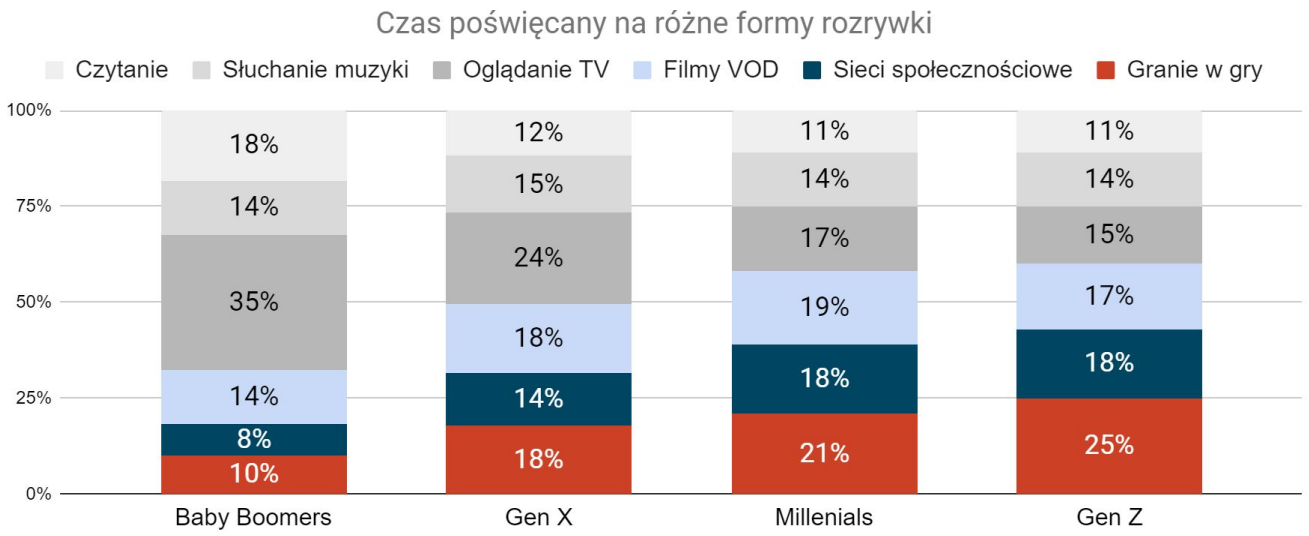
+15%

Wzrost wydatków konsumentów na gry i aplikacje mobile w Q3 2021
(Źródło: Sensor Tower)

31%

Udział w pobraniach gier
(Dane ogólnoświatowe, AppStore i Google Play, styczeń - kwiecień 2021), Źródło: *Hypercasual, Market Overview Czerwiec 2021, Google*

Millennials i Gen Z poświęca więcej czasu na granie niż na inne aktywności



	Baby Boomers	Gen X	Millenials	Gen Z
Średni czas grania w tygodniu	2:30h	4:25h	6:50h	7:20h

Źródła użytkowników gier Hyper-Casual:

Source: Newzoo

BOOMBIT

Podsumowanie i Perspektywy 2021+.

WYNIKI

- **Dywersyfikacja źródeł przychodów: produkcja wewnętrzna, BoomHits, Joint Venture**
- **6 miesięcy z przychodami powyżej 20 mln PLN**
- **Całkowita liczba pobrań: powyżej 1 mld**

SUKCESY GIER

- **Udane premiery** (Construction Ramp Jumping, Kiss in Public, Jump into the Plane, High School First Day)
- **Obiecujące perspektywy** (kilkadziesiąt gier na etapie testów)
- **Efektywny UA i Monetyzacja: nowe narzędzia do automatyzacji**

ROSNĄCY RYNEK

- **HC - najszybciej rosnący segment rynku gier mobilnych**
- **Testowanie nowych platform: Facebook Cloud, Skillz**

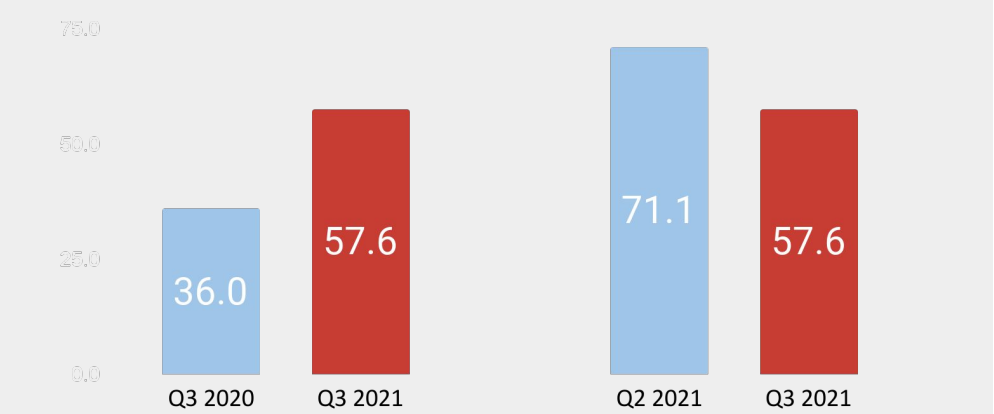
AKCJE NA GPW

- **3,2 mln PLN dywidendy zaliczkowej**
- **Przegląd opcji strategicznych**
- **Potencjalne IPO projektów JV**

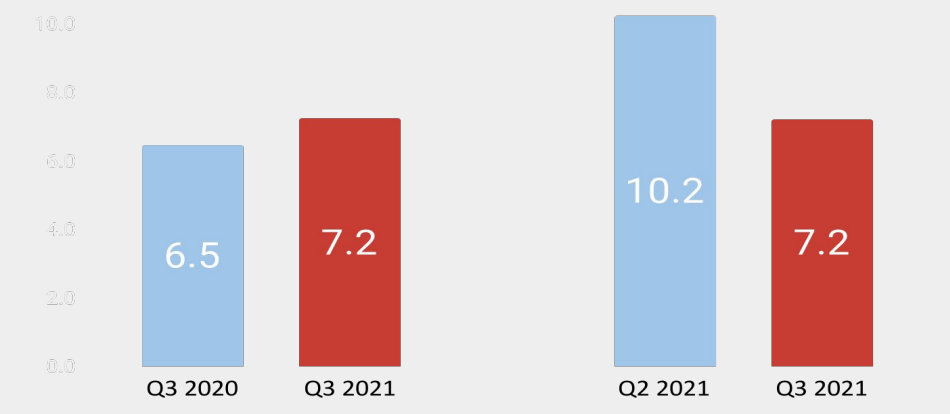
BOOMBIT

Wyniki.

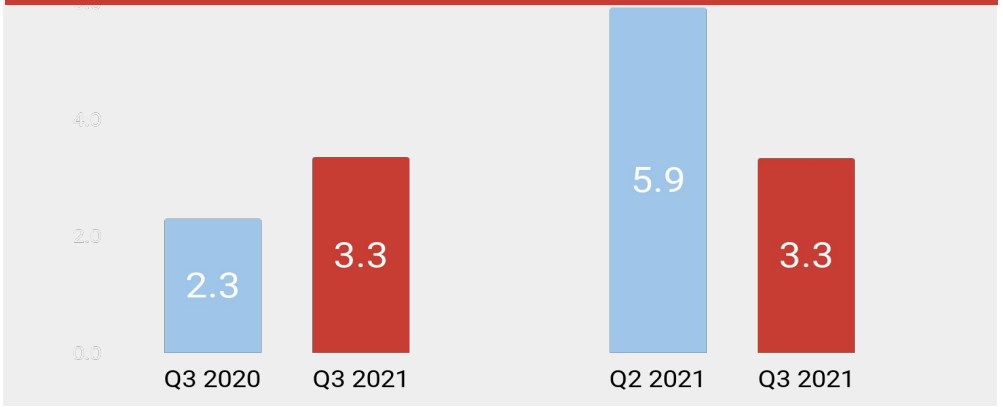
Przychody z gier* (mln PLN)



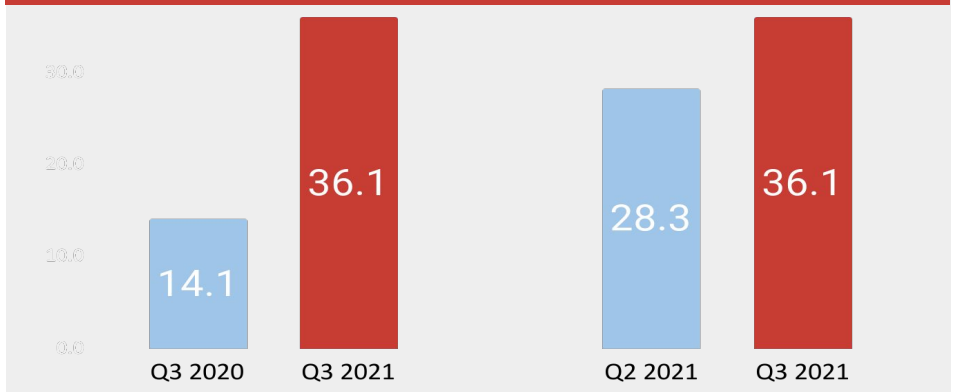
EBITDA skorygowana*** (mln PLN)



Zysk netto skorygowany** (mln PLN)



Środki pieniężne *(na koniec okresu)* (mln PLN)



*Prezentowane przychody zawierają wartości z fazy soft launch, które zgodnie z zasadami rachunkowości w Grupie są kapitalizowane jako nakłady na prace rozwojowe.
**Skorygowane o zdarzenia jednorazowe w Q2 2021 - wycena opcji call dla Level-Up First S.àr.l. na nabycie 112 udziałów w SuperScale (476 tys. PLN). W Q3 2020 - koszty doradztwa dla umowy inwestycyjnej SuperScale oraz koszty pozyskania dofinansowania w ramach Programu GameInn (377 tys. PLN).
***Skorygowane o zdarzenia jednorazowe w Q3 2020 - koszty doradztwa dla umowy inwestycyjnej SuperScale oraz pozyskania dofinansowania w ramach Programu GameInn (377 tys. PLN).

THANK YOU

Kontakt IR:
Michał Dalba
+48 533 339 770
boombit@tailorsgroup.pl

BOOMBIT

BOOMBIT

ZAŁĄCZNIKI

Kluczowe dane finansowe.

	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020	Q1 2021	Q2 2021	Q3 2021
Przychody*	37 793	32 389	35 776	34 278	42 894	70 677	57 614
Przychody - koszty zmienne	14 426	11 518	13 682	13 966	16 004	20 033	17 342
EBITDA	10 409	5 644	6 106	125	8 175	10 247	7 234
Zysk netto	6 360	2 011	2 005	4 209	3 882	5 528	3 349
Zdarzenia jednorazowe**	-	-	377	(2 299)	-	476	-
EBITDA skor.	10 409	5 644	6 482	6 394	8 175	10 247	7 234
Zysk netto skor.	6 360	2 011	2 310	2 347	3 882	5 913	3 349
CAPEX	2 912	2 623	2 407	2 034	2 017	2 406	2 678
Środki pieniężne (na koniec okresu)	5 564	11 166	14 076	20 748	23 935	28 344	36 086

*Prezentowane przychody *nie zawierają* wartości z fazy soft launch, które zgodnie z zasadami rachunkowości w Grupie są kapitalizowane jako koszty rozwoju.
**W 2020 roku odpisy aktualizujące nakłady na prace rozwojowe, wpływ transakcji dotyczącej SuperScale Sp. z o.o. oraz koszty pozyskania dofinansowania w ramach Programu GameInn. W 2021 wycena opcji call dla Level-Up First S.àr.l. na nabycie 112 udziałów w SuperScale.

BOOMBIT

Proces wydawniczy gier HC.

Rozwój zespołu o ekspertów UA, BI, Data Science, Kreacji Marketingowych i wewnętrzne narzędzia

pomysły

Zespoły wewnętrzne

Zewnętrzne studia

1-2 tygodnie → **4-8** tygodni → **3-24+** miesięcy → **$$$**

prototypy gier

rozwój gier

Testy

- System monitorowania KPI: testy (CTR, CPI, retencja, monetyzacja)
- Szybka ewaluacja potencjału gier:
  - wyniki oceniany na każdym kroku
  - brak wydania w przypadku niepowodzenia

Skalowanie UA

- Innowacyjne narzędzia UA, ML i BI
- Wyspecjalizowany zespół kreatywny
- Zdywersyfikowane platformy UA

Zysk

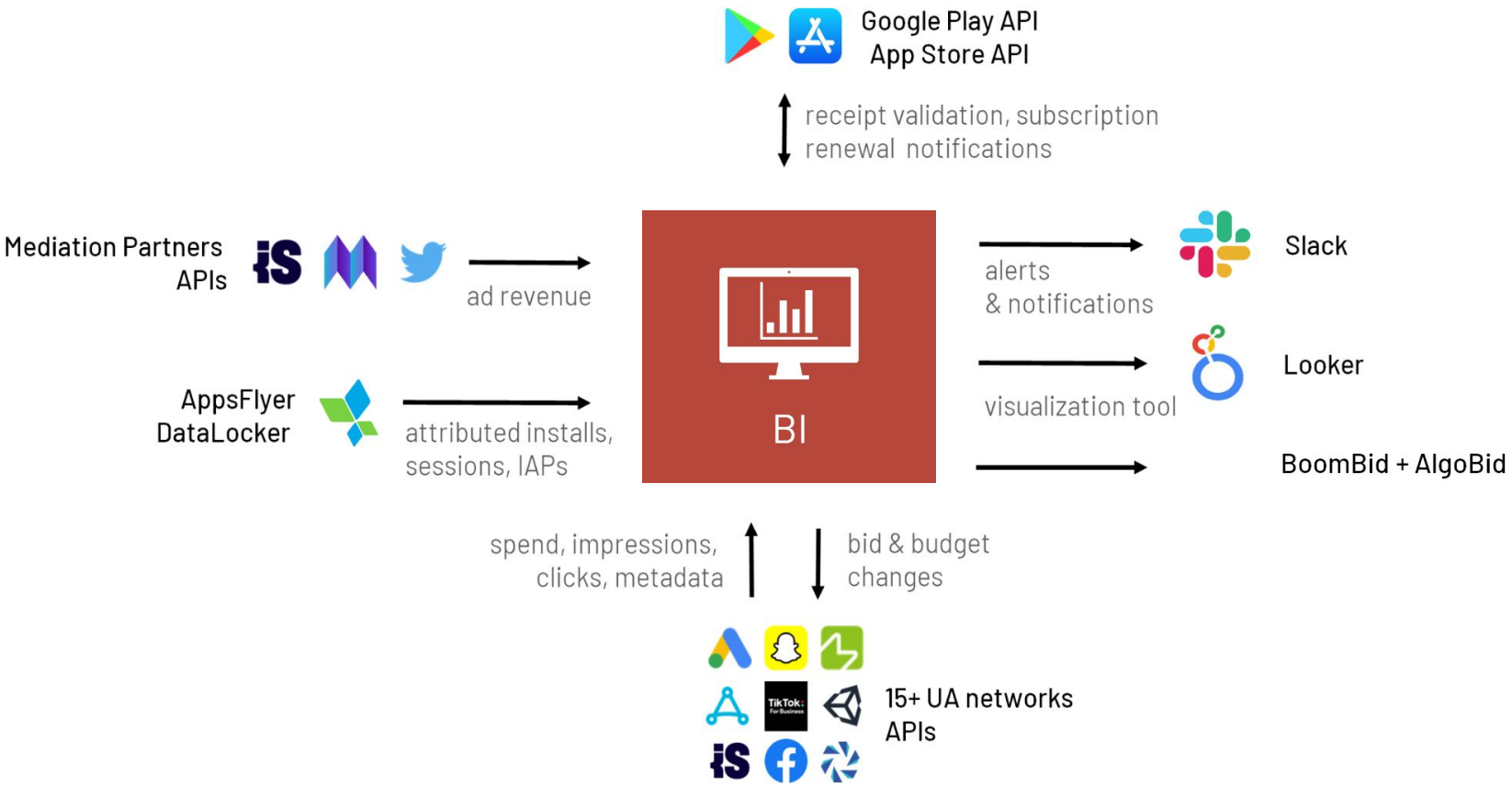
- Rentowne UA
- Korzystne ROI
- Dla najlepszych studiów zewnętrznych potencjalna współpraca JV

Source: Pocket Gamer, AppAnnie

BOOMBIT

UA Automation - Business Intelligence.

- BI: Pełne dane historyczne dotyczące wyników zakupionych kohort użytkowników
- Monitorowanie trwających kampanii marketingowych w czasie rzeczywistym



BOOMBIT

UA Automation - AlgoBid.

- AlgoBid: Narzędzie do kalkulacji bidów, ukierunkowany na maksymalizację rentowności kampanii UA

INPUT

- App
- Device
- Country
- Campaign
- Media Source
- Creative
- Day of Week
- Gender
- Age
- Sub-source
- ATT

PROCESSING

- Historical data
- Seasonality
- eCPM capping
- App maturity
- Outliers
- Sample size
- Break-even point
- Bucketing
- Blacklisting
- Whitelisting

MEASURES

- CPI
- IPM
- CTR
- Retention
- Engagement rate
- Purchase events
- Cross promo
- k-factor
- ARPU
- ROI

BID

- ~30k bids each iteration
- less than 1% overridden by UA managers

BOOMBIT

UA Automation - BoomBid.

- BoomBid: Narzędzie do aktualizacji tysięcy bidów we wszystkich kampaniach marketingowych. Jednym kliknięciem.

~30 tys.

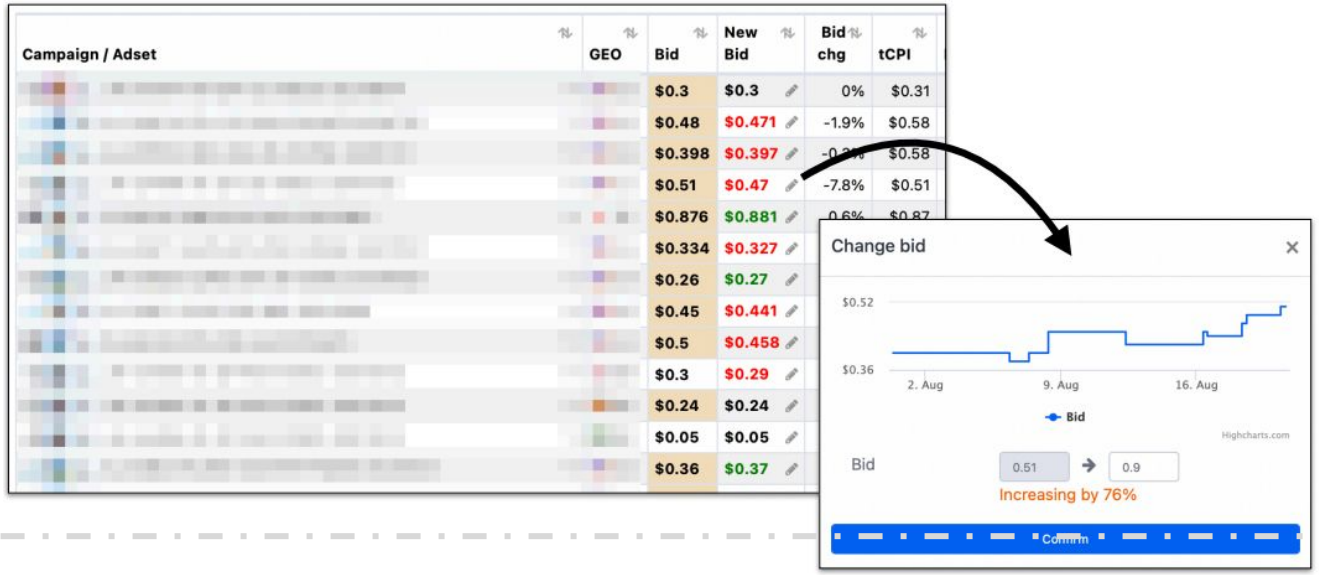
bidów generowanych dziennie

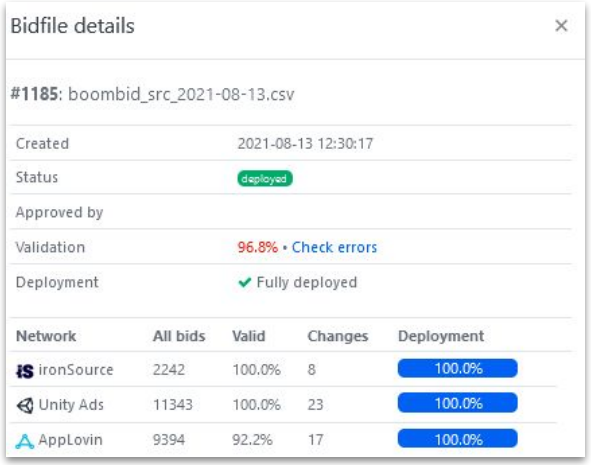
PRZYGOTOWANIE I WGRANIE BIDÓW → **ANALIZA ZMIAN I DOSTOSOWANIE** → **POTWIERDZENIE**

Jeden dokument zawierający bidy do wszystkie sieci i kampanii

W przypadku kiedy bidy sugerowane przez AlgoBid wymagają zmiany

Wszystkie bidy są wgrywane do sieci reklamowych w ciągu kilku minut





BOOMBIT

Silny międzynarodowy zespół.

Wewnętrzne studia deweloperskie

Mamy wiele wewnętrznych zespołów programistycznych, które tworzą gry i technologie do gier mobilnych.

Dział wydawniczy

Ten dział wydaje gry HC tworzone przy współpracy z zewnętrznymi studiami poprzez spółkę Boomhits.

Joint Ventures

Partnerstwa w formie JV z zewnętrznymi deweloperami. W Grupie mamy spółki zależne, takie jak TapNice i ADC Games, zajmujące się produkcją i wydawaniem gier w tej formule.

Tech

Opracowaliśmy autorskie narzędzia umożliwiające drastyczne przyspieszenie procesu tworzenia gier (Core engine) i monetyzacji gier (Boombit SDK). Nasz silnik składa się z ponad 160 autorskich modułów, co pozwala deweloperom skupić się na rozgrywce, a nie na pracy nad mechaniką. Nasze SDK jest używane we wszystkich grach wspierając narzędzia BI, UA i monetyzację.

Pozyskaliśmy dofinansowanie NCBiR na opracowanie autorskiego systemu sztucznej inteligencji, który modyfikuje parametry gry w trakcie rozgrywki.

BOOMBIT

Silny międzynarodowy zespół.

Marketing i Kreacje

Najlepsze gry zasługują na najlepszą promocję. Nasz światowej klasy zespół dba o to, aby umieścić gry na dobrych pozycjach w sklepach, przygotować kreacje marketingowe i zapewnić ich promocję w mediach społecznościowych.

User Acquisition (UA)

Nieprzypadkowo nasze gry pozostają wysoko w rankingach. Zespół UA, we współpracy z zespołem BI, prowadzi kampanie marketingowe. Razem zapewniają, że gracze instalują i grają w gry BoomBit.

Business Intelligence (BI)

Mamy światowej klasy zespół BI. Ich narzędzia i analizy dostarczają nam informacji na temat gier i użytkowników, pomagając stale poprawiać monetyzację, UA, kreacje i zapewnić podstawę do wysokiej konwersji.

Monetyzacja reklam

Ten zespół ściśle współpracuje z wiodącymi partnerami reklamowymi w branży mobilnej, aby zmaksymalizować przychody z każdego wyświetlenia reklamy, niezależnie od lokalizacji użytkownika.

Quality Assurance

Aby dotrzeć do szerokiego grona odbiorców, gra musi działać na jak największej liczbie urządzeń. Mamy rozległe zespoły kontroli jakości i wsparcia technicznego, aby upewnić się, że na całym świecie można grać w nasze gry.

BOOMBIT

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.

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 jakiejkolwiek umowy lub powstania jakiegokolwiek stosunku prawnego, którego stroną byłby BoomBit S.A.

BOOMBIT

Thank You

Kontakt IR:
Michał Dalba
+48 533 339 770
boombit@tailorsgroup.pl