BOOMBIT

WYNIKI FINANSOWE
H1 2023

WRZESIEŃ 2023

Kluczowe informacje

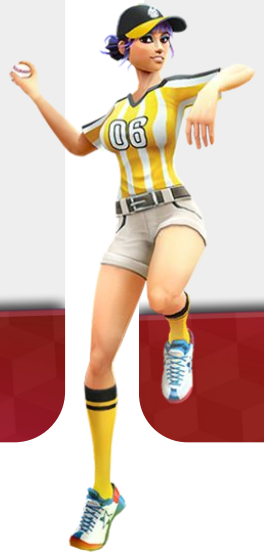
128,2 mln PLN
przychodów

91,5 mln
pobrań

-0,07 mln PLN
skorygowanego wyniku netto

46,7 mln PLN
gotówki na 30 czerwca 2023 r.

H1 2023



14,2 mln PLN
dywidendy za 2022 r

5 mln EUR
w rundzie finansowej
w **SuperScale**
(przy wycenie - 25 mln EUR)

7 podpisanych
umów wydawniczych
na gry Mid-Core i Casual

WYDARZENIA

BOOMBIT

Najlepsze gry w H1 2023 wg przychodów

127,3 mln PLN

przychodów z gier w H1 2023

-14%

spadek przychodów z gier r/r

TOTAL Mid-Core i Casual 78,9 mln PLN

TOTAL Hyper-Casual 48,4 mln PLN

H1 2023

H1 2023 gry wg przychodów

1.	Hunt Royale	46,1 mln PLN
2.	Darts Club	14,7 mln PLN
3.	Car Driving School Simulator	5,7 mln PLN
4.	Falling Art Ragdoll Simulator	5,4 mln PLN
5.	Crazy Plane Landing	4,1 mln PLN
6.	Ship Ramp Jumping	4,0 mln PLN
7.	Mining Fever	3,0 mln PLN
8.	Base Jump Wingsuit Gliding	2,9 mln PLN
9.	Construction Ramp Jumping	2,8 mln PLN
10.	Fight Master	2,5 mln PLN
11.	Pozostałe tytuły	16,1 mln PLN
	RAZEM	**127,3 mln PLN**

TOP 1
36%
przychodów z gier

TOP 5
60%
przychodów z gier

TOP 10
72%
przychodów z gier

BOOMBIT

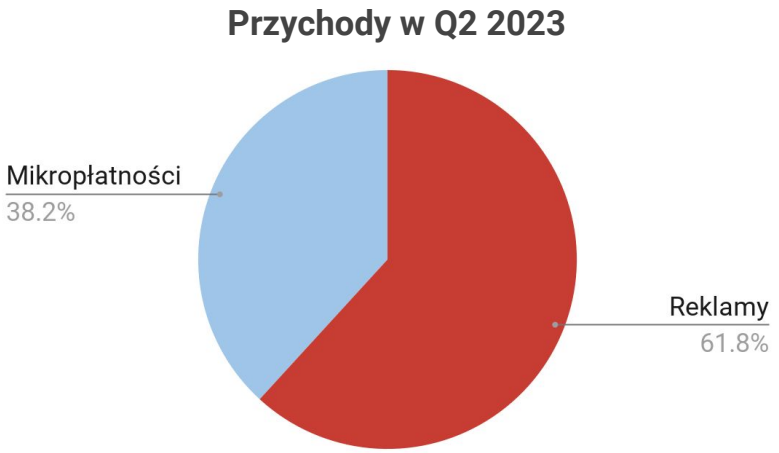
BOOMBIT

WYNIKI FINANSOWE

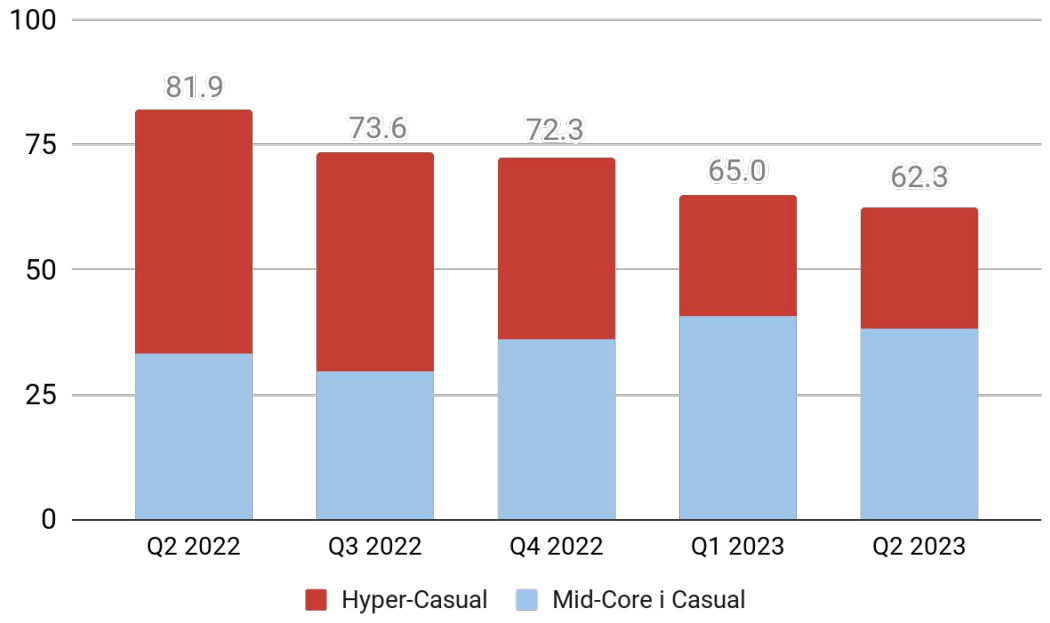
BOOMBIT

Przychody z gier.

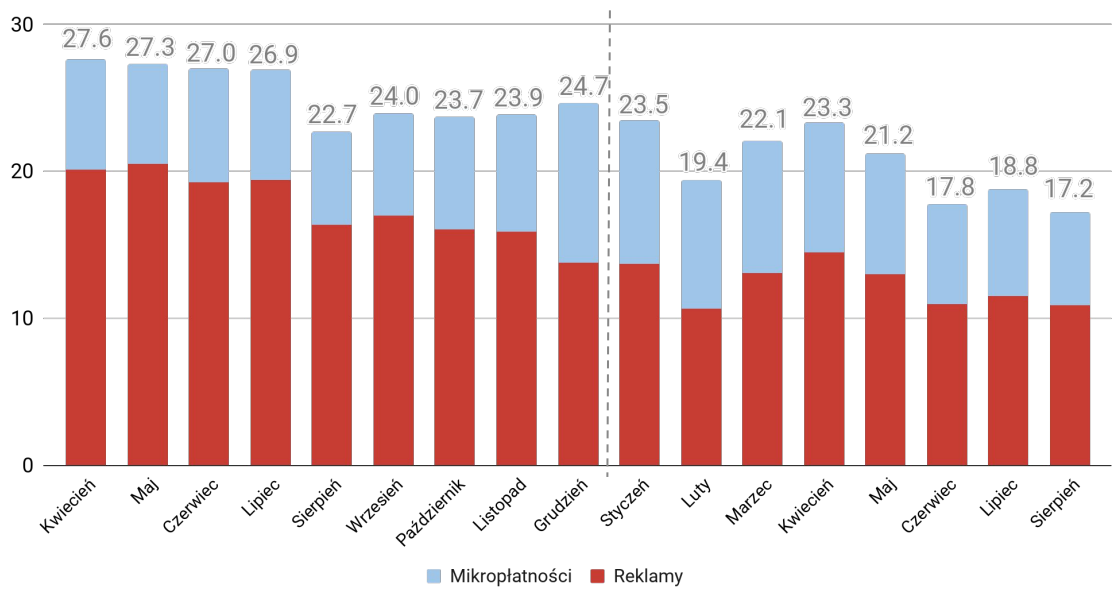
- 127,3 mln PLN przychodów w H1 2023 (-14% r/r)
- 62,3 mln PLN przychodów w Q2 2023 (-4% kw./kw.)
- 36,0 mln PLN przychodów w lipcu i sierpniu 2023



Przychody* (mln PLN)



Przychody* (mln PLN)

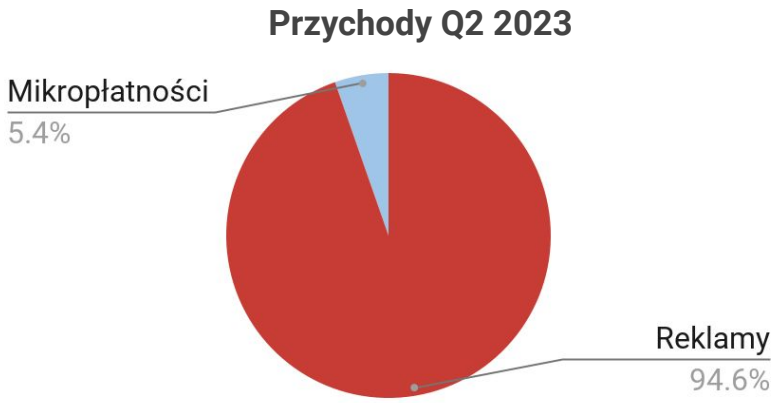


*Prezentowane przychody nie zawierają wartości z fazy soft launch, które zgodnie z zasadami rachunkowości w Grupie są kapitalizowane jako nakłady na prace rozwojowe.

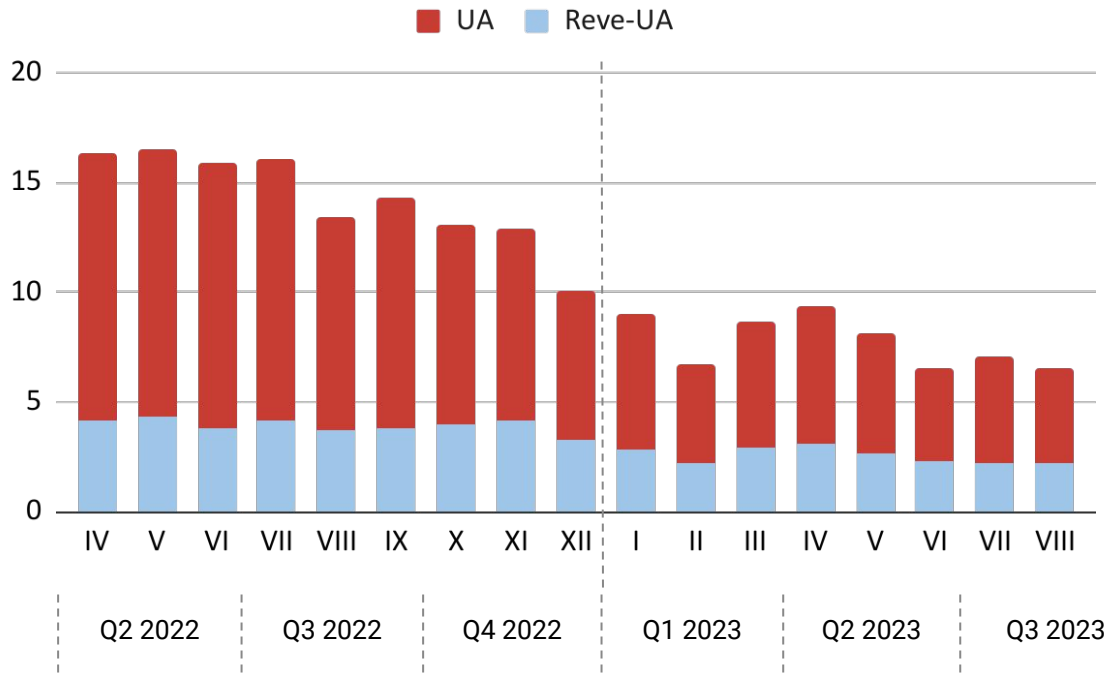
BOOMBIT

Hyper-Casual.

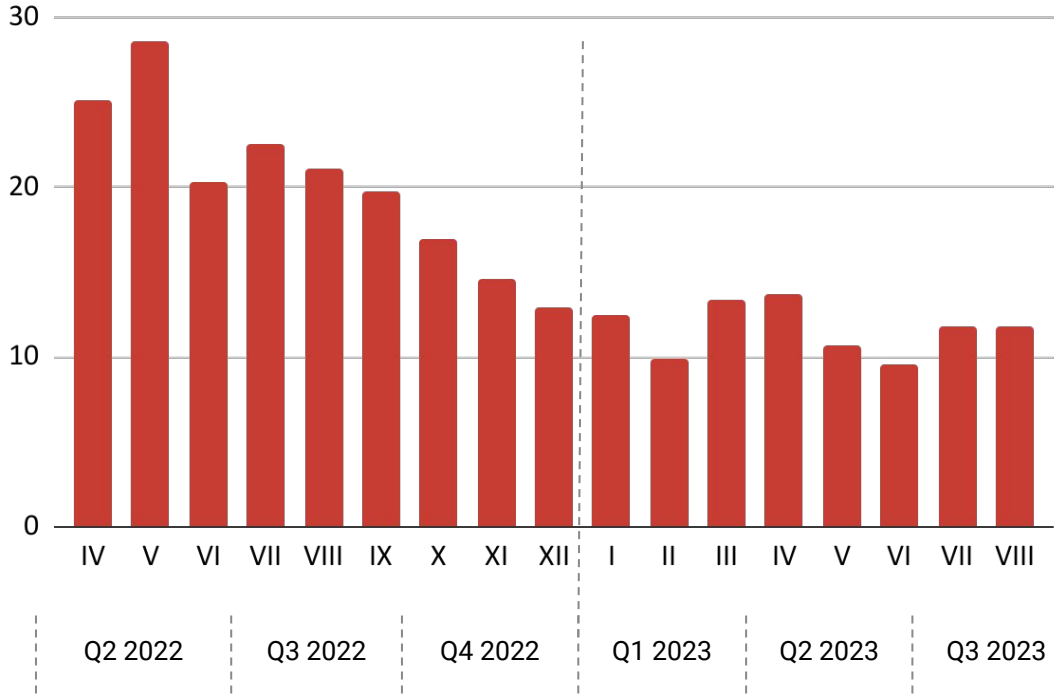
- 48,4 mln PLN przychodów w H1 2023 (-41% r/r)
- 24,0 mln PLN przychodów w Q2 2023 (-2% kw./kw.)
- 39% udziału Hyper-Casual w Q2 2023 (vs. 59% w Q2 2022)
- Zmniejszona skala UA dla istniejących gier, mniejsza liczba premier



Przychody i User Acquisition* (mln PLN)



Pobrania (mln)



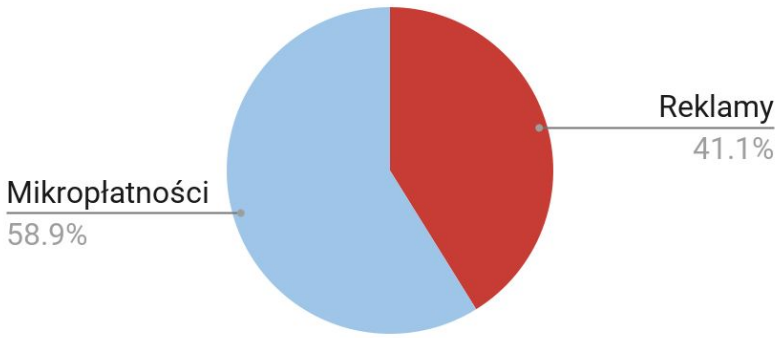
*Prezentowane przychody i UA nie zawierają wartości z fazy soft launch, które zgodnie z zasadami rachunkowości w Grupie są kapitalizowane jako nakłady na prace rozwojowe.

BOOMBIT

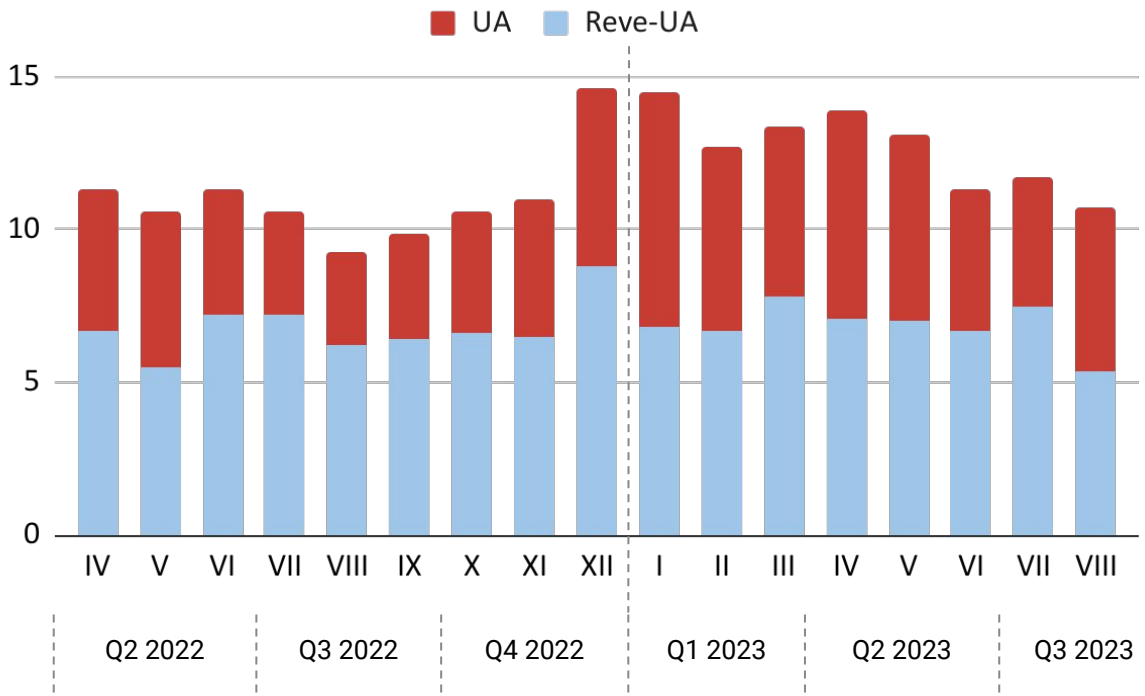
Mid-Core i Casual.

- 78,9 mln PLN przychodów w H1 2023 (+19% r/r)
- 38,3 mln PLN przychodów w Q2 2023 (-6% kw./kw.)
- 61% udziału gier Mid-Core i Casual w Q2 2023 (vs. 41% w Q2 2022)
- Bogaty pipeline wydawniczy

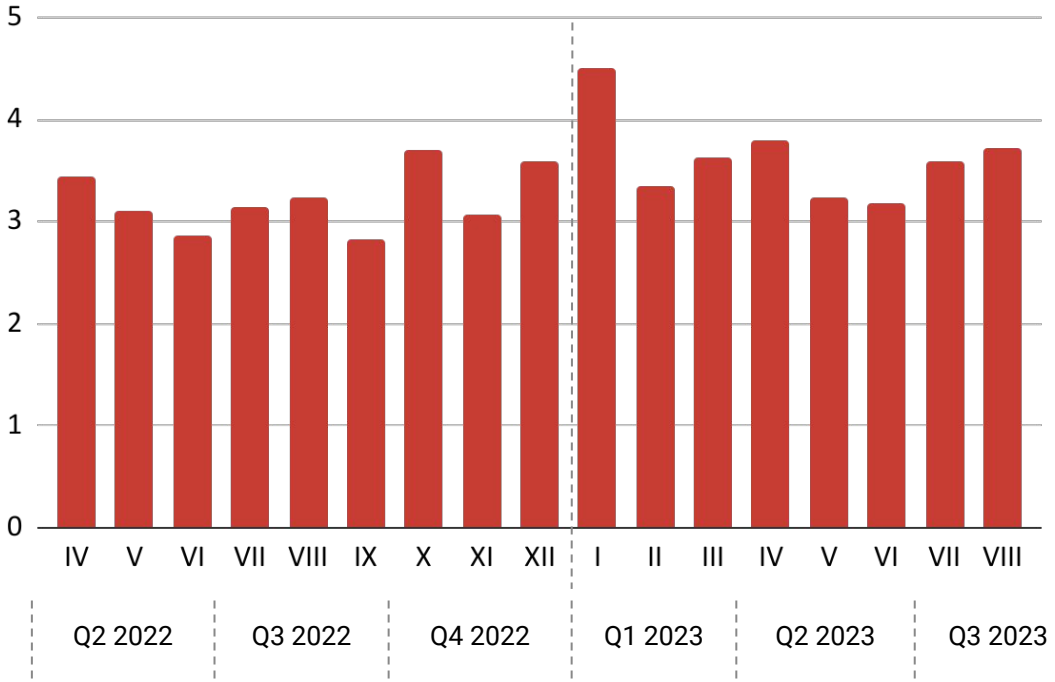
Przychody Q2 2023



Przychody i User Acquisition* (mln PLN)



Pobrania (mln)



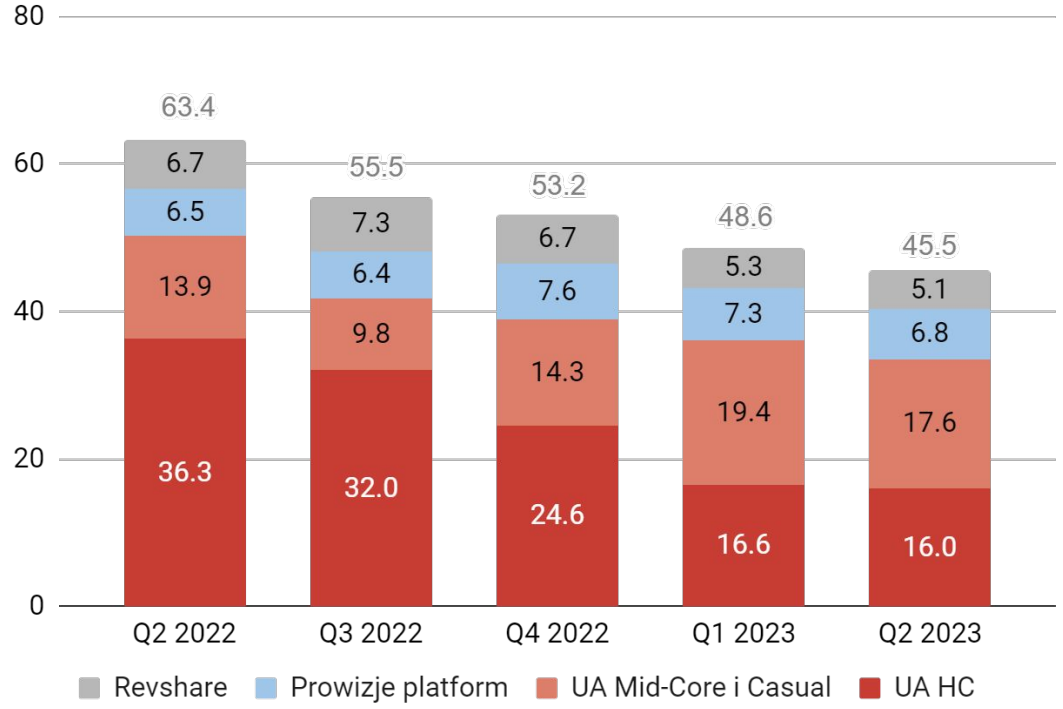
*Prezentowane przychody i UA nie zawierają wartości z fazy soft launch, które zgodnie z zasadami rachunkowości w Grupie są kapitalizowane jako nakłady na prace rozwojowe.

BOOMBIT

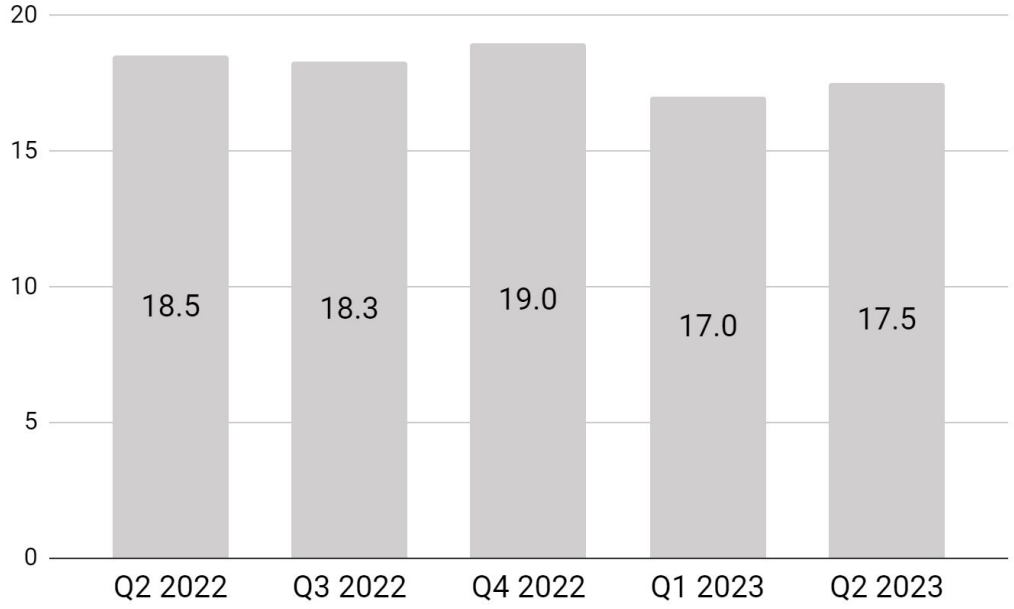
Koszty zmienne.

- 45,5 mln PLN kosztów zmiennych w Q2 2023 (-6% kw./kw.)
- 17,5 mln PLN przychodów pomniejszonych o koszty zmienne w Q2 2023 (+3% kw./kw.)
- Zmiana struktury wydatków User Acquisition - wzrost udziału Mid-Core i Casual

Główne koszty zmienne* (mln PLN)



Przychody pomniejszone o koszty zmienne (mln PLN)



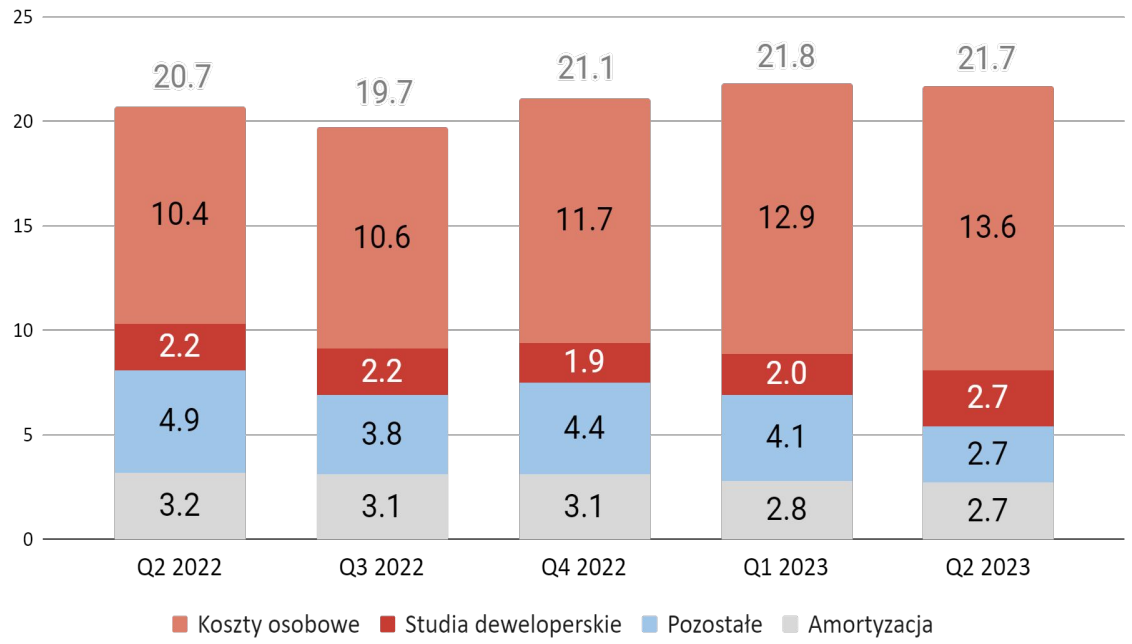
*Prezentowane koszty UA zawierają wartości z fazy soft launch, które zgodnie z zasadami rachunkowości w Grupie są kapitalizowane jako nakłady na prace rozwojowe.

BOOMBIT

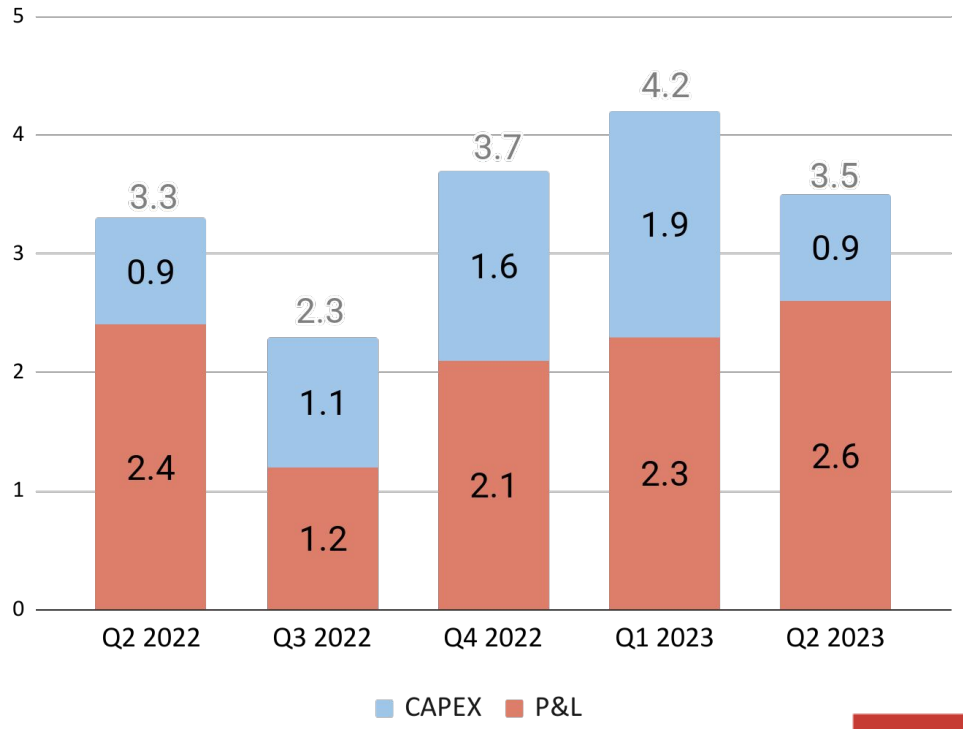
Koszty.

- W Q2 2023 udział kosztów w przychodach wyniósł 35% (vs 33% w Q1 2023)
- 7,7 mln PLN wydanych na rozwój projektów blockchain w H1 2023 (4,9 mln PLN w P&L)

Koszty rodzajowe pomniejszone o główne koszty zmienne (mln PLN)



Inwestycje w projekty blockchain (mln PLN)

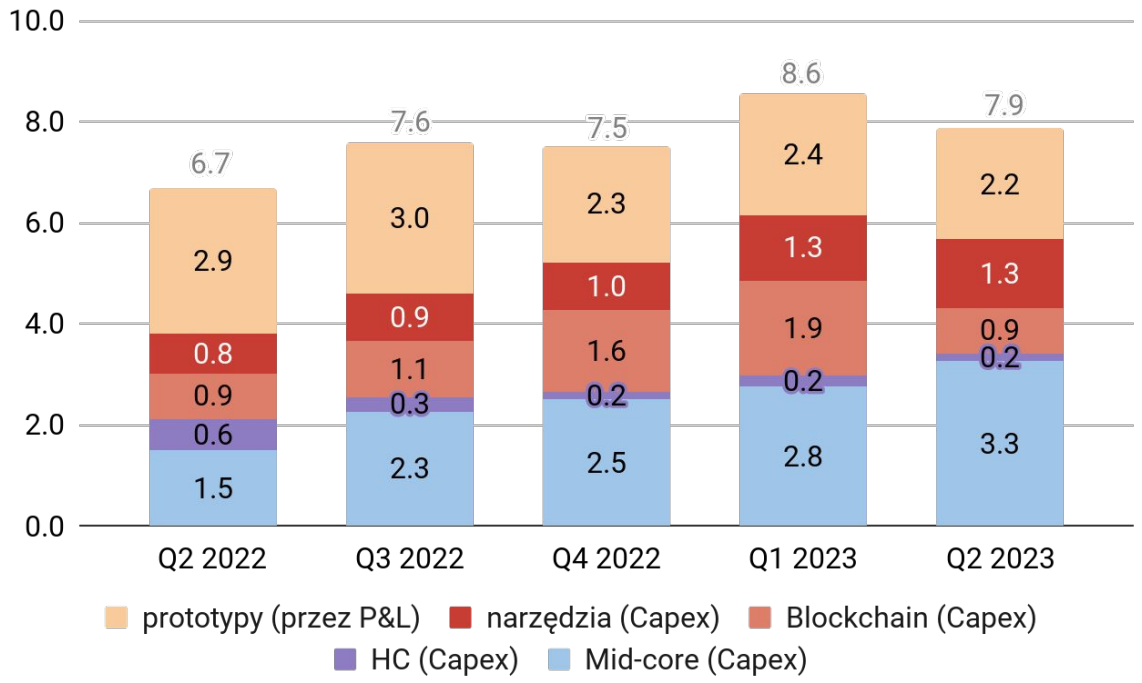


BOOMBIT

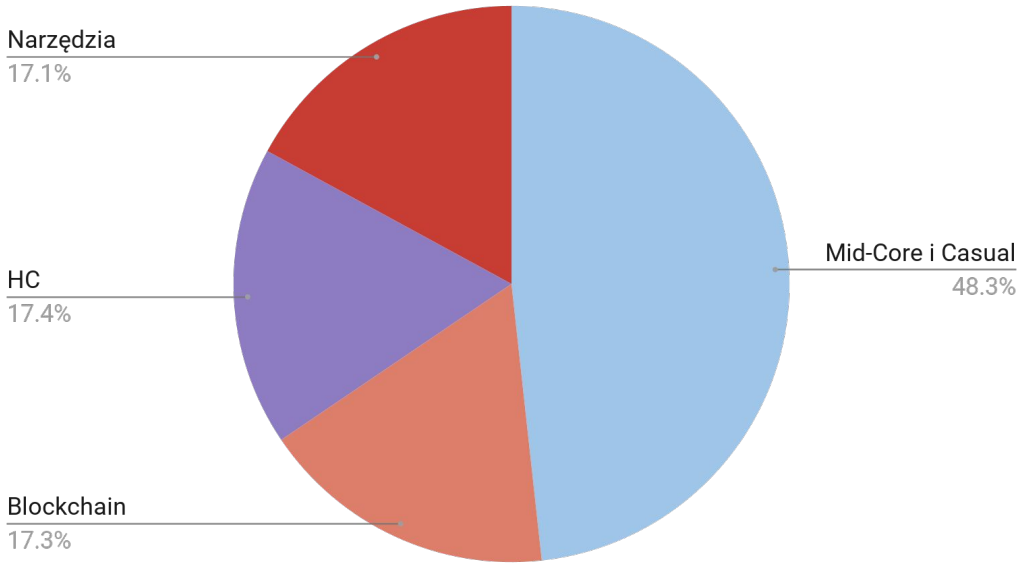
Wydatki inwestycyjne.

- Niższe wydatki kw./kw. ze względu na mniejsze koszty projektów blockchain
- Rosnący udział produkcji gier Mid-Core i Casual

CAPEX oraz inwestycje (mln PLN)



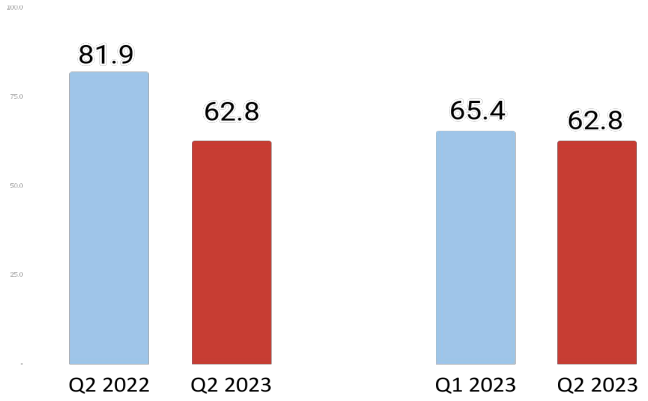
Struktura wydatków inwestycyjnych (CAPEX oraz P&L) w Q2 2023



BOOMBIT

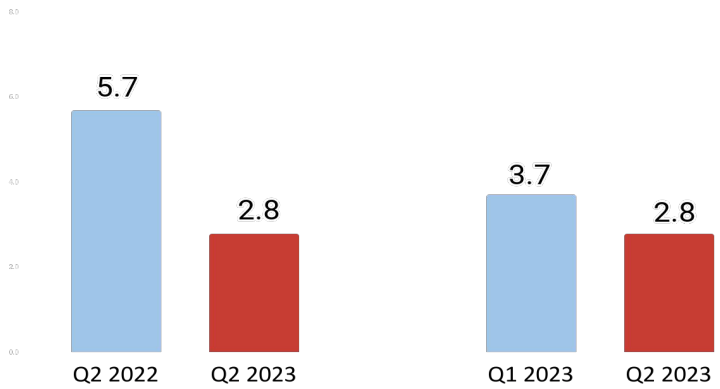
Wyniki.

Przychody (mln PLN)



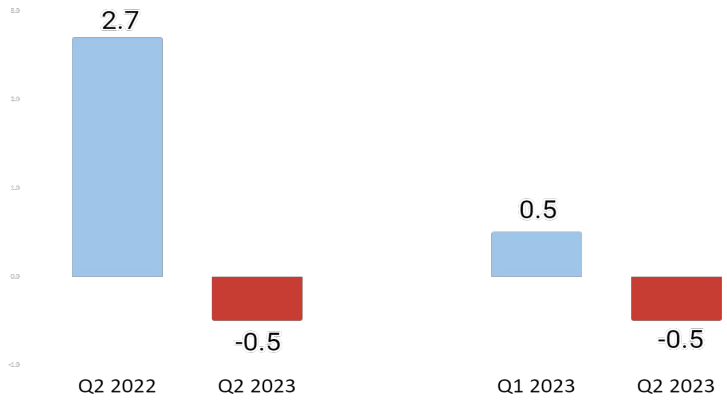
-23% r/r **-4%** kw./kw.

EBITDA skorygowana* (mln PLN)



-51% r/r **-24%** kw./kw.

Zysk netto skorygowany* (mln PLN)



- **-**

Wyniki segmentów operacyjnych (tys. PLN)	Gry mobilne**			Projekty blockchain		
	Q1 2023	Q2 2023	zmiana k/k %	Q1 2023	Q2 2023	zmiana k/k %
Przychody	65 038	62 270	-4%	398	493	+24%
EBITDA skorygowana*	5 558	5 536	-0%	(1 901)	(2 763)	-45%
Zysk netto skorygowany*	2 398	2 265	-6%	(1 940)	(2 792)	-44%
CAPEX	4 319	4 706	9%	1 923	949	-51%

*Skorygowane o zdarzenia jednorazowe Szczegółowy opis zdarzeń jednorazowych w poszczególnych kwartałach 2022 i 2023 r., znajduje się w Skonsolidowanym Raporcie Grupy BoomBit za Q2 2023r.
**Wartości uwzględniają eliminację transakcji pomiędzy segmentami

BOOMBIT

BOOMBIT

WYBRANE PROJEKTY

BOOMBIT

HUNTERS ON-CHAIN | MAINNET LAUNCH (EARLY ACCESS)

8.6K
NFT HOLDERS

5.8K
UAW (30d)

37K
P2P TRANSACTIONS (30d)

23K
P2P NFT SALES (30d)

57.6%
DAY 1 RETENTION

50.7%
DAY 7 RETENTION

24.8%
DAY 30 RETENTION

HUNTERS ON-CHAIN

BoomLand

$BOOM TOKEN | UTILITY

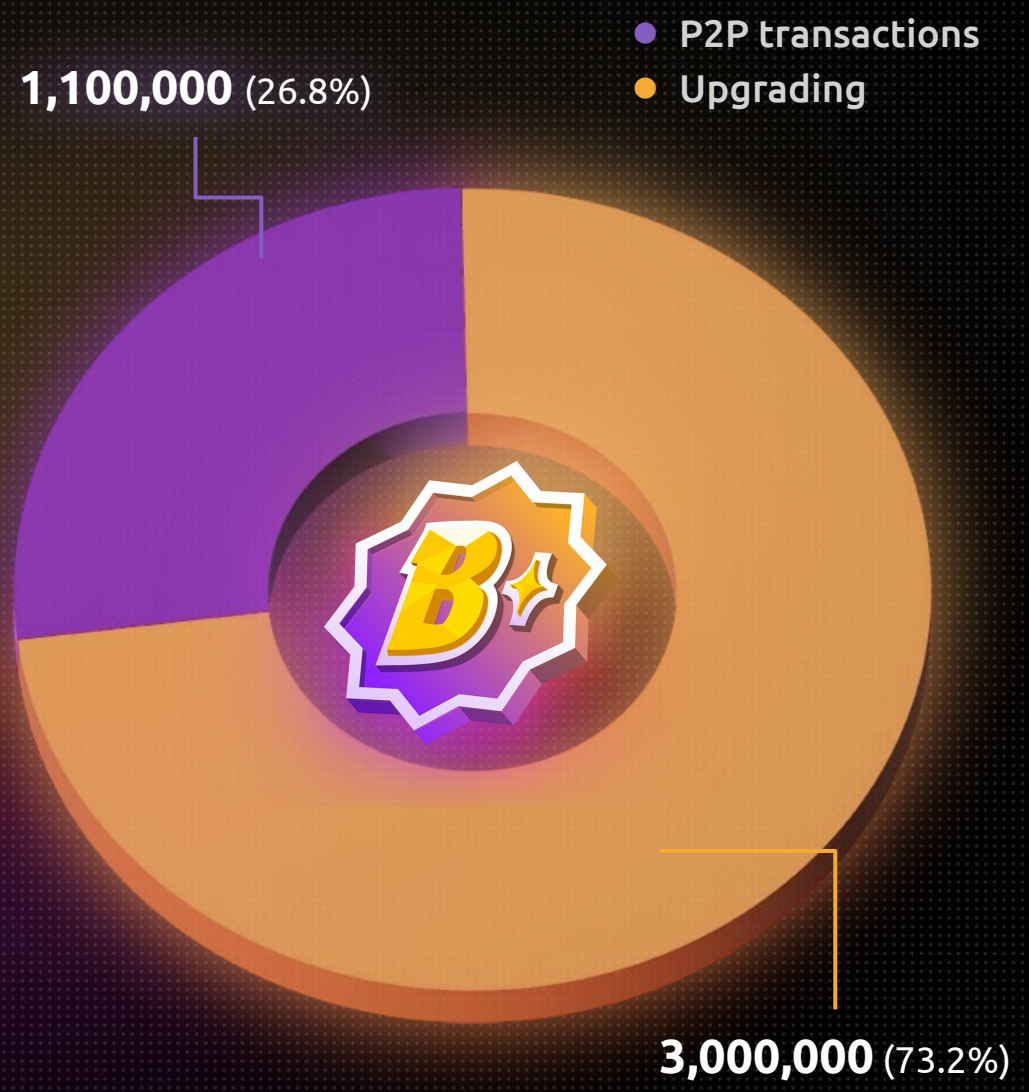
Instead of Hyping the Utility of the **$BOOM Token** before the Game was live, we circulated **1M $BOOMS** after the launch to showcase its use to players, investors and the public alike.

$BOOM TOKEN | UTILITY

So far **1M** has generated **4M** in transaction volume simply by Upgrading Hunters. (1 Token Sink)

In the next few weeks we will see several more Token Sinks coming into the game, drastically increasing the Utility of the token and the demand for it before token sale, such as:

- Summoning
- Renting
- In-App-Purchase
- Live Op Entry Tickets



FUNDRAISING | PRE-SEED OVERSUBSCRIBED

Raising $2.2M to scale "Hunters On-Chain" and the BoomLand Publishing Ecosystem.

PRE-SEED

RAISED	$1M
VALUATION	$20M
TIMELINE	CLOSED

SEED

RAISED	$1.2M
VALUATION	$30M
TIMELINE	NOV 2023

INVESTORS

polygon GAMER HYPERITHM MAGIC EDEN

BOOMLAND ROADMAP

NFT SALE
GAME SOFT LAUNCH
H1 2023

- Strategic partnership with Magic Eden
- BoomLand Platform Soft Launch
- Genesis Chest T1 - Free Mint
- Hunters On-Chain Soft Launch

MAIN NET GAME LAUNCH
TOURNAMENTS
H2 2023

- $BOOM and $BGEM Token Generation
- Hunters On-Chain Mainnet Early Access
- Genesis Chest T1 - Paid Mint
- Genesis Chest T2 & T3 - Paid Mint
- Hunters On-Chain Global Launch
- In-App-Purchase launch

PLATFORM UPDATE
PUBLISHING EXPANSION
Q1 2024

- Game 2 Whitepaper
- Ads Launch

● Done ● In Progress ○ Not Started

MOBILE ESPORTS™

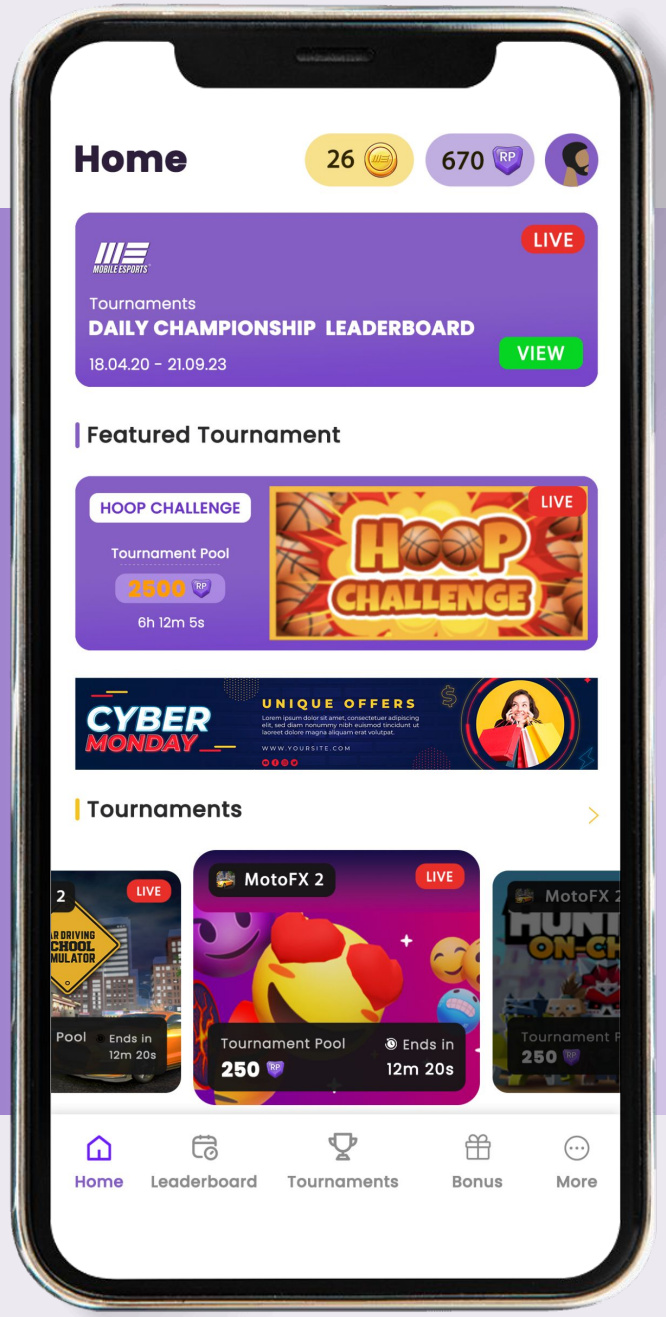
Thomas Newman,
Co-Founder
Former Managing Director of Cashplay, RewardMob, MegaFans and HSBC Asset Management

Andrei Gardea,
Co-Founder
Former Operations at Cashplay, Kiwi, Monster, MegaFans, RewardMob

What is it?

Mobile Esports® is a free-to-play mobile tournaments platform for gamers.

- Mobile Esports users can win real prizes without paying an entry fee.
- Tournaments are 100% free-to-play and available for users on the **App Store** and **Google Play**
- Tournaments requires a ticket to enter.
- Tickets are earned and accumulated by engaging with ads, surveys, completing offers.
- Prizes are currently distributed real time in the form of Digital Gift cards from over 600 brands available worldwide.

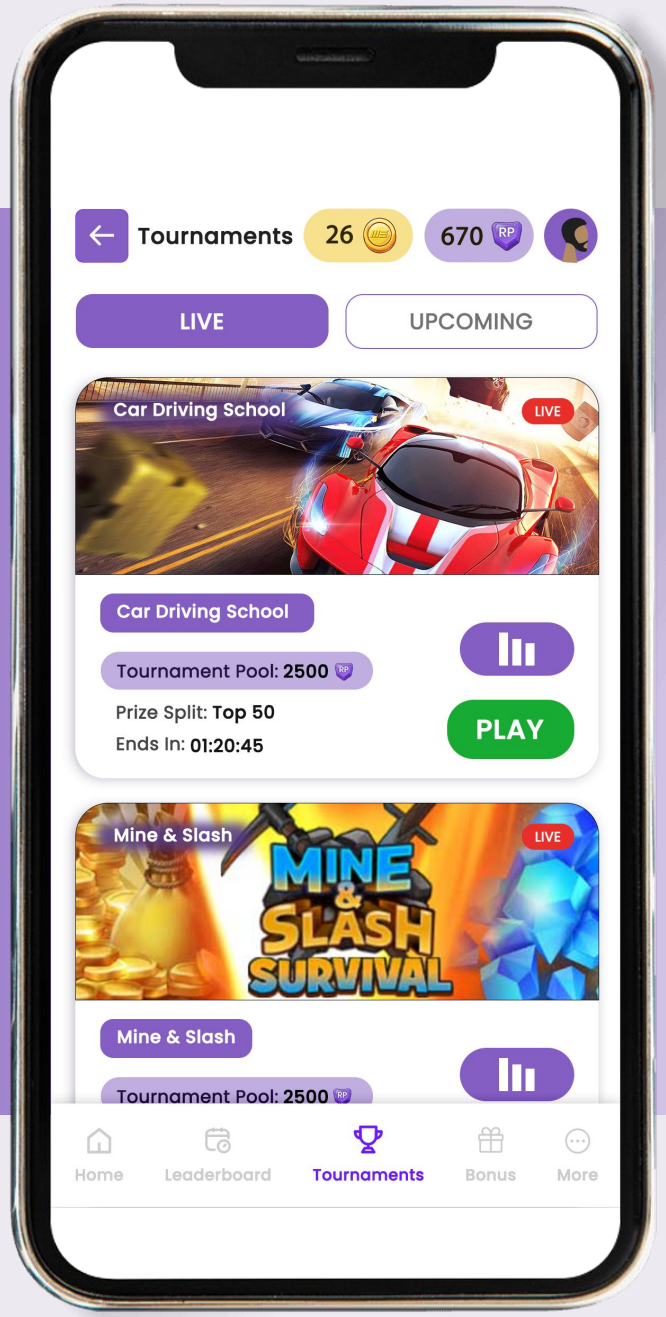


INSTANT & NATIVE GAMES

The Mobile Esports app is able to host tournaments in both **Instant (HTML5)** and **Native Mobile games** (on App Store & Play Store).

Instant games provide studios within BoomBit with the ability to create one playable level for a tournament of existing or future concept and then promote the full versions of the titles.

Native games (on App Store & Play Store) allows us to direct users to download the full version of the game to compete in the tournament. This opens up the possibility to promote third party games as a user acquisiton revenue stream.



PRODUCT DIFFERENTIATORS

Mobile Esports

WEB3 ONBOARDING TOOL

We can use $BOOM as a prizing option to help BoomLand adoption.

INCENTIVIZED UA CAMPAIGNS

BoomBit UA campaigns can use th added incentive to install the game.

NO REVENUE IMPACT

The core game can still retain all forms of Ad Monetization & IAP products.

NO SDK INTEGRATION

Only a few lines of code required, no heavy SDK integration.

AVAILABLE ON GP & APP STORE

No pay-to-play entry required. Free-to-play tournaments allowed on GP.

INCENTIVIZED CROSS PROMO

Players are incentivized to install and play BoomBit group games.

MOBILE ESPORTS

Podsumowanie

- Wzrost zaangażowania w Mid-Core i Casual.
- Umowy wydawnicze i testowe z zewnętrznymi partnerami.
- Komercjalizacja narzędzi analitycznych i marketingowych.
- Mobile Esports.

ROZWÓJ PORTFOLIO GIER NOWE INICJATYWY

- Pozyskiwanie nowych projektów i specjalistów z rynku.
- Zmiana cennika Unity - brak istotnego wpływu na działalność Grupy.

SYTUACJA W GAMINGU

BOOMBIT

BOOMBIT

ZAŁĄCZNIKI

Kluczowe dane finansowe

kPLN	Q1 2022	Q2 2022	H1 2022	Q3 2022	Q4 2022	Q1 2023	Q2 2023	H1 2023
Przychody*	66 153	81 915	148 068	73 624	72 348	65 436	62,763	128 199
Przychody - koszty zmienne	16 466	18 546	35 012	18 328	19 048	16 990	17,529	34 519
EBITDA	6 037	5 729	11 766	8 738	2 977	3 508	2 122	5 630
Zysk netto	2 273	1 957	4 230	3 452	1 555	337	6 742	7 079
Zdarzenia jednorazowe**	-	899	899	1 222	545	149	(9 413)	(9 264)
EBITDA skor.	6 037	5 729	11 766	8 738	3 497	3 657	2 773	6 430
Zysk netto skor.	2 273	2 685	4 958	4 442	1 996	458	(527)	(69)
CAPEX	3 949	3 800	7 749	4 558	5 201	6 242	5 655	11 897
Środki pieniężne (na koniec okresu)	37 325	38 993	38 993	33 548	44 997	46 829	46 745	46 745

*Prezentowane przychody *nie zawierają* wartości z fazy soft launch, które zgodnie z zasadami rachunkowości w Grupie są kapitalizowane jako koszty rozwoju.
**W 2023 roku – odpis aktualizujący wartość należności. W 2022 roku – wycena udziałów w Superscale s.r.o. do wartości godziwej, odpisy aktualizujące na udzielone pożyczki i należności oraz na nakłady na prace rozwojowe.

BOOMBIT

BOOMBIT

Thank You

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