

HUUUGE

I KW. 2024

PREZENTACJA

MAJ 2024



ZASTRZEŻENIE PRAWNE



Niniejsza prezentacja ("Prezentacja") została przygotowana przez Huuuge, Inc. ("Spółka"). Zapoznając się z treścią Prezentacji, wyrażasz zgodę na poniższe ograniczenia.

Prezentacja jest chroniona prawem autorskim, w szczególności ustawą z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Kopiowanie, powielanie i wykorzystywanie części lub całości zdjęć i grafik zawartych w Prezentacji bez zgody autora jest zabronione.

Prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży lub objęcia ani zaproszenia do złożenia oferty nabycia lub objęcia papierów wartościowych. Niniejsza Prezentacja ma charakter wyłącznie informacyjny. Niniejsza Prezentacja nie jest ani nie stanowi części oferty i nie powinna być interpretowana jako oferta, zachęta lub zaproszenie do sprzedaży lub emisji, lub oferta, zaproszenie lub zaproszenie do subskrypcji, gwarantowania, kupna lub innego nabycia papierów wartościowych Spółki lub którejkolwiek z jej spółek zależnych w jakiegokolwiek jurysdykcji, lub zachęta/zalecenie do podjęcia działalności inwestycyjnej w jakiegokolwiek jurysdykcji. Ani niniejsza Prezentacja, ani jakakolwiek jej część, ani fakt jej dystrybucji lub emisji nie mogą stanowić podstawy ani nie można na nich polegać w związku z jakąkolwiek umową, zobowiązaniem lub decyzją inwestycyjną.

Informacje zawarte w niniejszym dokumencie mają jedynie charakter wstępny i orientacyjny i nie mają na celu zawarcia informacji, które byłyby wymagane do oceny Spółki, jej sytuacji finansowej i/lub jakiegokolwiek decyzji inwestycyjnej. Niniejsza Prezentacja nie ma na celu zapewnienia i nie należy na niej polegać w zakresie doradztwa księgowego, prawnego lub podatkowego, ani nie stanowi rekomendacji inwestycyjnej. Niniejsza Prezentacja została przedstawiona w połączeniu z prezentacją ustną i nie powinna być wrywana z kontekstu.

Żadne informacje zawarte w niniejszej Prezentacji nie mogą być traktowane jako porada inwestycyjna lub rekomendacja inwestycyjna. Informacje zawarte w Prezentacji nie zostały niezależnie zweryfikowane. Nie składa się żadnych oświadczeń, gwarancji ani zobowiązań, wyraźnych lub dorozumianych, ani nie należy polegać na rzetelności, dokładności, kompletności lub poprawności informacji lub opinii zawartych w niniejszej Prezentacji.

Kwestie omówione w niniejszej Prezentacji mogą stanowić stwierdzenia dotyczące przyszłości. Stwierdzenia dotyczące przyszłości stanowią stwierdzenia inne niż stwierdzenia faktów historycznych. Stwierdzenia zawierające słowa "oczekuje", "zamierza", "planuje", "uważa", "przewiduje", "będzie", "celuje", "dąży", "może", "byłby", "mógłby", "będzie kontynuować" i podobne stwierdzenia o charakterze przyszłym lub wybiegającym w przyszłość identyfikują takie stwierdzenia dotyczące przyszłości.

Stwierdzenia dotyczące przyszłości obejmują w szczególności stwierdzenia dotyczące wyników finansowych, strategii biznesowej, planów i celów Spółki w zakresie przyszłej działalności (w tym potencjału wzrostu). Wszystkie stwierdzenia dotyczące przyszłości zawarte w niniejszej Prezentacji odnoszą się do kwestii, które wiążą się ze znanym i nieznanym ryzykiem, niepewnością i innymi czynnikami, które mogą spowodować, że rzeczywiste wyniki, wydajność lub osiągnięcia Spółki będą istotnie różnić się od tych wskazanych w takich stwierdzeniach dotyczących przyszłości oraz od wyników, wydajności lub osiągnięć Spółki w przeszłości. Takie stwierdzenia dotyczące przyszłości opierają się na różnych założeniach i szacunkach dotyczących przyszłych wydarzeń, w tym licznych założeniach dotyczących obecnych i przyszłych strategii biznesowych Spółki oraz przyszłego środowiska operacyjnego. Chociaż Spółka uważa, że te szacunki i założenia są uzasadnione, mogą one okazać się błędne.

Informacje, opinie i stwierdzenia dotyczące przyszłości zawarte w niniejszej Prezentacji dotyczą wyłącznie stanu na dzień niniejszej Prezentacji i mogą ulec zmianie bez powiadomienia. Spółka, jej dyrektorzy, przedstawiciele, pracownicy i doradcy nie zamierzają i wyraźnie zrzekają się jakiegokolwiek obowiązku, zobowiązania lub odpowiedzialności za sporządzenie lub rozpowszechnienie jakiegokolwiek uzupełnienia, zmiany, aktualizacji lub korekty jakichkolwiek informacji, opinii lub stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w niniejszej Prezentacji w celu odzwierciedlenia zmiany jakichkolwiek zdarzeń, warunków lub okoliczności. W zakresie dozwolonym przez obowiązujące przepisy prawa, ani Spółka, ani żaden z jej podmiotów powiązanych, doradców lub przedstawicieli nie ponosi jakiegokolwiek odpowiedzialności (z tytułu zaniedbania lub z innego tytułu) za jakiegokolwiek straty wynikające z jakiegokolwiek wykorzystania niniejszej Prezentacji lub jej treści, lub powstałe w inny sposób w związku z niniejszą Prezentacją.

Niniejsza Prezentacja nie jest przeznaczona do rozpowszechniania lub wykorzystywania przez jakąkolwiek osobę lub podmiot w jakiegokolwiek jurysdykcji, w której takie rozpowszechnianie lub wykorzystywanie byłoby sprzeczne z lokalnymi przepisami prawa lub regulacjami, lub które nakładałoby na Spółkę lub którykolwiek z jej podmiotów stowarzyszonych obowiązek uzyskania zezwolenia, powiadomienia, uzyskania licencji lub spełnienia innych wymogów rejestracyjnych zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa. Nieprzestrzeganie tego ograniczenia może stanowić naruszenie amerykańskich przepisów dotyczących papierów wartościowych. Osoby, które wejdą w posiadanie niniejszej Prezentacji, powinny przestrzegać wszystkich takich ograniczeń.

DZISIEJSI PREZENTUJĄCY



Wojciech Wronowski

Dyrektor Generalny
(CEO)



Marek Chwałek

Skarbnik, Wiceprezes Wykonawczy
ds. Finansowych



Aby dowiedzieć się więcej, wejdź na: ir.huuugegames.com/pl

PODSUMOWANIE

Wysoka rentowność EBITDA pomimo wzrostu wydatków na marketing

Dyscyplina kosztowa utrzymana

Koszty pozyskiwania użytkowników podwojone r/r; koszty operacyjne na stabilnym poziomie r/r (niższe koszty prac rozwojowych oraz ogólnego zarządu, a także niższe opłaty pobierane przez platformy zewnętrzne).

Stabilizacja wskaźników operacyjnych flagowych gier

Konsekwentny wzrost liczby dziennych użytkowników (DAU) od 2 kwartału 2023 r.

Wzrost przychodów kanału Direct-To-Consumer

Kanał DTC odpowiedzialny za 12% sprzedaży Grupy w kwietniu 2024 r.

Skup akcji o wartości 70 mln USD przeprowadzony w kwietniu 2024

Silna pozycja gotówkowa: 163 mln USD na 31 marca 2024



46,34 USD
ARPPU

vs. **47,73 USD** IV kw. 2023

67 mln USD
PRZYCHODY

vs. **71 mln USD** IV kw. 2023

22 mln USD
Skorygowana EBITDA

vs. **26 mln USD** IV kw. 2023

DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA

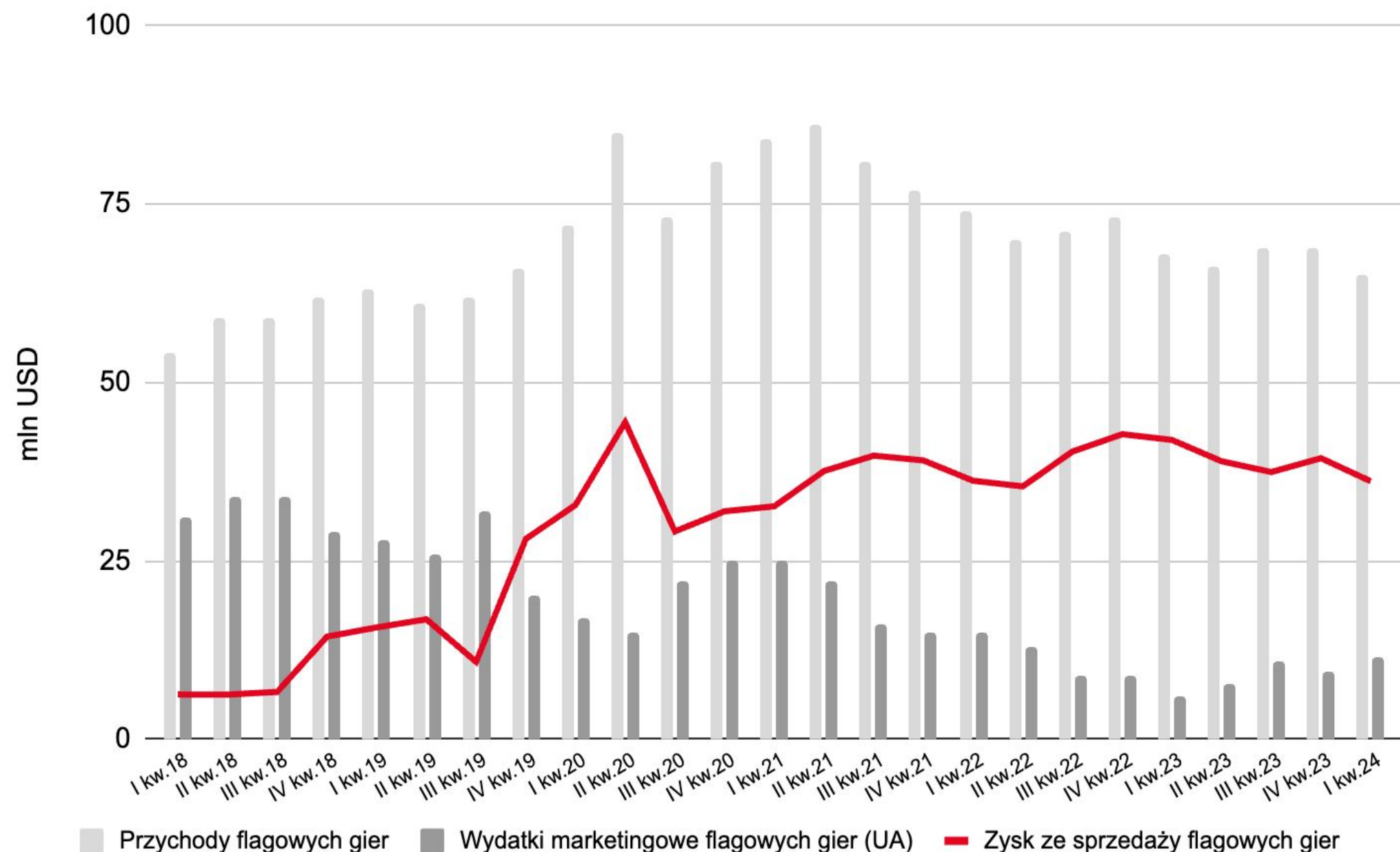
HUUUGE



FLAGOWE GRY



Niewielki spadek przychodów w I kw. 2024 r. kw./kw., wzrost wydatków na pozyskiwanie użytkowników r/r



- Sezonowo silniejszy IV kw. 2023 r. oraz wysoka monetyzacja pod koniec poprzedniego roku powodem spadku przychodów flagowych gier w pierwszym kwartale 2024 roku.
- Wzrost kosztów pozyskania użytkowników (UA) dla flagowych gier w **I kw. 2024 r. o 86% r/r i o 13% kw./kw.; nie powinny znacząco rosnać w nadchodzących kwartałach.** Celem dalsze udoskonalanie miksu marketingowego i utrzymanie zwrotów na docelowych poziomach,
- **Wyższe koszty marketingu** głównym powodem **18% spadku kw./kw. zysku ze sprzedaży flagowych gier w I kw. 2024 r.**

FLAGOWE GRY: STABILIZACJA GŁÓWNYCH KPI



Stabilne wskaźniki operacyjne flagowych gier od II kw. 2023

Stabilne wskaźniki efektywności flagowych gier

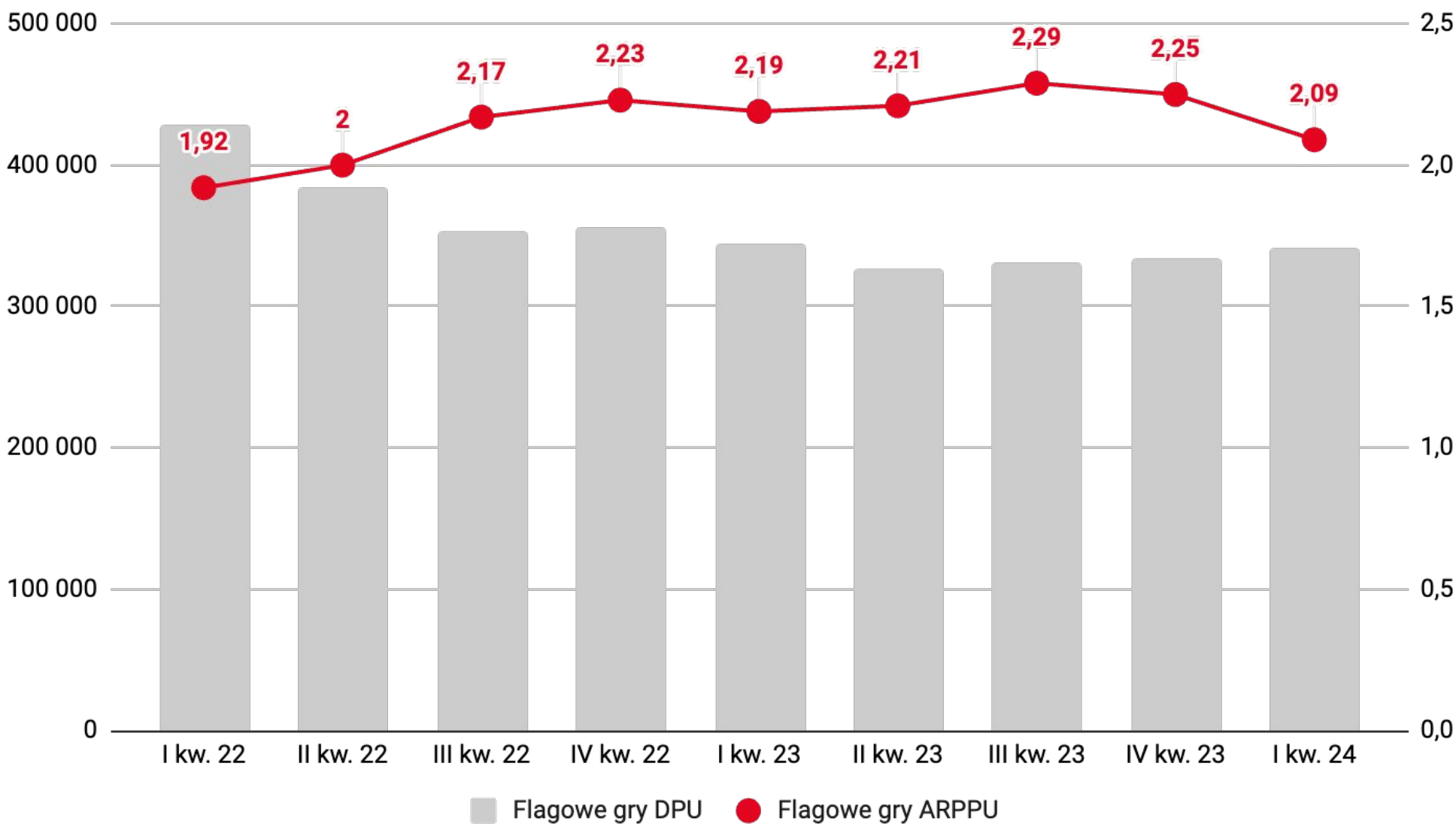
DAU +2% kw./kw., DPU -1% kw./kw.

Zmiana trendu liczby graczy

Stabilizacja naszej bazy graczy to rezultat zwiększenia wydatków na marketing. Od I kw. 2023 roku podwoiła się miesięczna liczba instalacji flagowych gier.

Zarządzanie wzrostem

Przewidujemy dalszą stabilizację w II kw. 2024, długoterminowo zmierzamy do zrównoważenia poziomu migracji graczy w stosunku do monetyzacji.

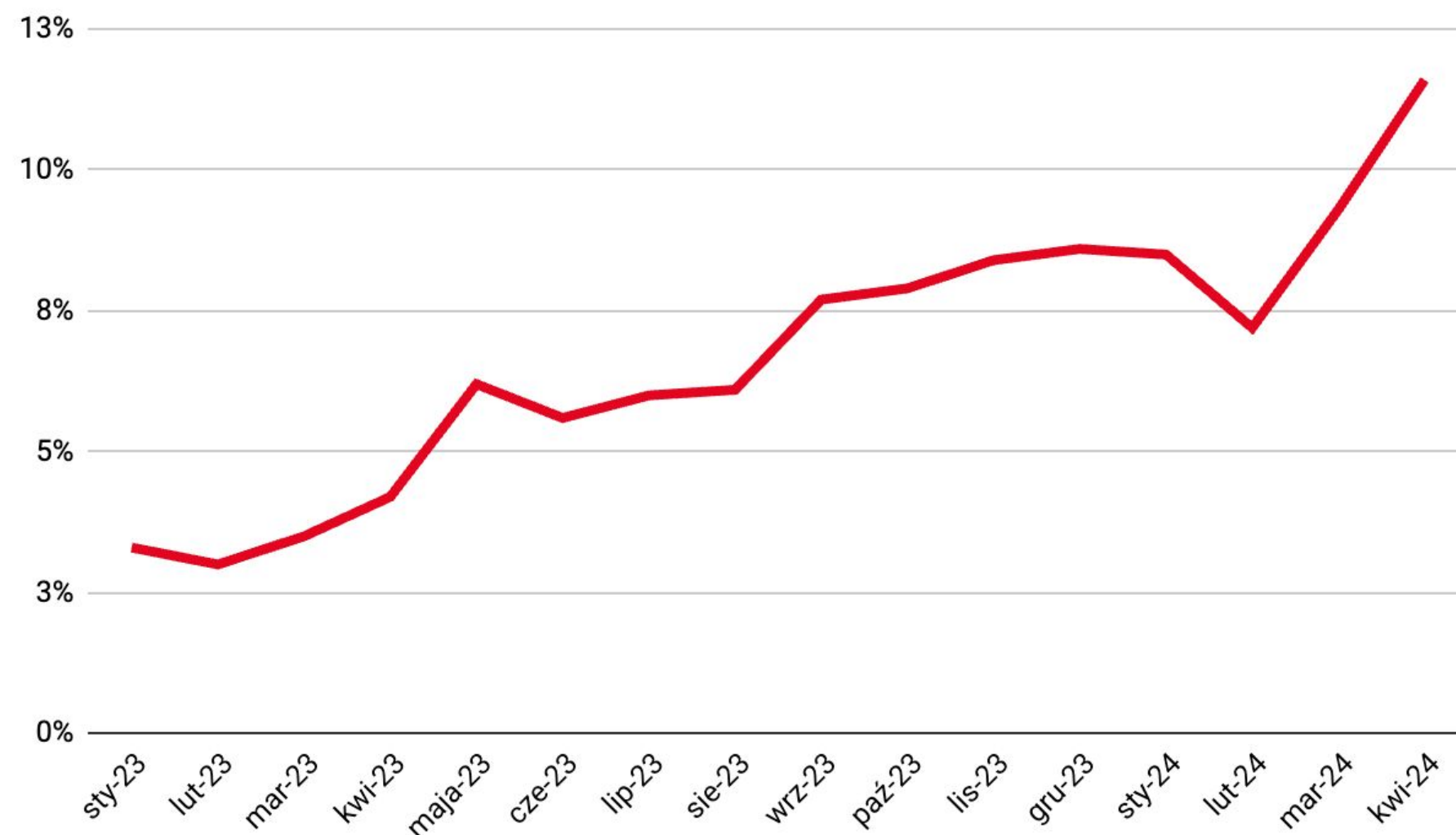


FLAGOWE GRY: WZROST KANAŁU DTC



Kanał Direct-To-Consumer osiągnął 12% w kwietniu 2024 r.

Przychody kanału Direct-To-Consumer (Webshop) jako % przychodów Grupy



- Wzrost przychodów kanału DTC do ponad 8% całkowitych przychodów Grupy w I kwartale 2024 r., przy dalszej poprawie wskaźnika do blisko 12% w kwietniu.
- **Kolejne inwestycje** w ten kanał oraz oczekiwane większe korzyści długoterminowe, **przy oczekiwanym dwucyfrowym udziale kanału DTC w przychodach w 2024 r.**
- Badania nad nowymi rozwiązaniami zewnętrznych dostawców, **w celu poprawienia oferty pod kątem UX, zasięgu geograficznego, metod płatności i systemów logowania. Postępy przeprowadzanych obecnie testów będą raportowane w przyszłości.**

HUUUGE PODS



Gry typu multiplayer na różnych platformach dostępne dla graczy z całego świata.

- Kilka zespołów pracuje nad nowymi grami, a łączna liczba pracowników w tych zespołach nie przekracza 40
- Mamy 3 nowe gry w różnych fazach produkcji
- Nieustannie testujemy i weryfikujemy nowe koncepcje, a w nadchodzącym kwartale planujemy techniczną premierę 2 gier.
- Jeżeli potwierdzi się potencjał komercyjny któregoś z nowych produktów, będziemy stopniowo zwiększać nakłady na marketing w celu wsparcia tych gier.



WYNIKI FINANSOWE

HUUUGE



WYNIKI FINANSOWE



- 01

Zgodnie z naszymi wcześniejszymi prognozami na pierwszą połowę roku, całkowite przychody w I kw. 24 r. spadły r/r i kw./kw., głównie z powodu spadku przychodów flagowych gier.
- 02

Wydatki na UA w I kw. 24 r. były znacznie wyższe r/r, ponieważ przez cały ubiegły rok zwiększaliśmy wydatki, kontynuując optymalizację zwrotów (*paybacks*).
- 03

Oszczędności w zakresie kosztów badań i rozwoju oraz kosztów ogólnego zarządu w I kw. 24 r. wynikają przede wszystkim z niższego zatrudnienia w wyniku restrukturyzacji przeprowadzonej w I kw. 2023 r.
- 04

Efektywna stopa podatkowa w I kw. 24 r. na poziomie 18% (vs. 17% w 2023 r.).
- 05

Spadek EBITDA w I kw. 24 r. głównie przez wyższe koszty pozyskiwania użytkowników.

mln USD		I kw. 2024	I kw. 2023	R/R	IV kw. 2023	kw./kw
	Flagowe tytuły	65,1	68,0	-4,2%	69,3	-6,0%
	Inne	1,9	3,8	-50,2%	2,0	-9,5%
01	Przychody	67,0	71,7	-6,6%	71,3	-6,1%
	Zysk/(strata) brutto ze sprzedaży	47,9	50,6	-5,3%	50,8	-5,7%
02	Koszty sprzedaży i marketingu	-15,1	-9,4	60,7%	-14,5	4,3%
	Koszty prac badawczo-rozwojowych	-5,7	-7,5	-23,7%	-4,5	25,9%
03	Koszty ogólnego zarządu	-8,0	-9,6	-16,3%	-8,9	-9,5%
	Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne netto	-1,0	0,3	-	-0,3	218,4%
	Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	18,1	24,5	-26,0%	22,6	-19,9%
	Przychody/koszty finansowe netto	2,0	1,5	31,9%	0,7	176,1%
	Zysk/(strata) brutto	20,1	26,0	-22,7%	23,4	-13,8%
04	Podatek dochodowy	-3,6	-3,6	-1,2%	-3,9	-9,0%
	Zysk/(strata) netto za rok obrotowy	16,5	22,4	-26,1%	19,4	-14,8%
05	Skorygowana EBITDA	21,9	27,6	-20,5%	26,1	-15,9%

BILANS



- 01

Zawiera głównie aktywa niematerialne, umowy najmu powierzchni biurowej oraz długoterminowe inwestycje o wartości 3,5 mln USD
- 02

Głównie środki pieniężne oraz ich ekwiwalenty (163,2 mln USD, 71% aktywów obrotowych na 31 marca 2024 roku; 70 mln USD skup akcji własnych (SBB) przeprowadzony w kwietniu 2024 roku.

mln USD	31 marca 2024	31 grudnia 2023
01 Aktywa trwałe	32,6	29,8
02 Aktywa obrotowe	196,8	187,6
Aktywa razem	229,4	217,4
Kapitał własny	193,8	177,1
Zobowiązania długoterminowe	6,5	7,2
Zobowiązania krótkoterminowe	29,1	33,2
Kapitały i zobowiązania	229,4	217,4

RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH



- 01

Wzrost kosztów pozyskania użytkowników powodem znaczącego spadku zysku przed opodatkowaniem w I kw. 2024 r/r
- 02

Przepływy operacyjne netto w I kw. 2024 zmalały zarówno r/r jak i kw./kw., zgodnie z trendami skorygowanej EBITDA. Zapłacony podatek dochodowy był wyższy w I kw. 24 r., głównie z powodu wyższego zobowiązania podatkowego za rok obrotowy 2023 w porównaniu do 2022.
- 03

Negatywne przepływy inwestycyjne w I kw. 24 wynikają przede wszystkim z 3,5 mln USD inwestycji w Bananaz Studios i zostały częściowo skompensowane odsetkami otrzymanymi z krótkoterminowych lokat bankowych i rachunków funduszy inwestycyjnych rynku pieniężnego

mln USD		I kw. 24	I kw. 23	IV kw. 23
01	Zysk brutto	20,1	26,0	23,4
02	Przepływy operacyjne netto	14,4	16,9	24,8
03	Przepływy inwestycyjne netto	-2,6	1,4	0,9
Przepływy finansowe netto		-1,0	-0,9	-1,1
Zmiana stanu środków pieniężnych netto		10,8	17,4	24,7
Środki pieniężne na koniec okresu		163,2	238,5	152,1

BIZNES GENERUJĄCY GOTÓWKĘ

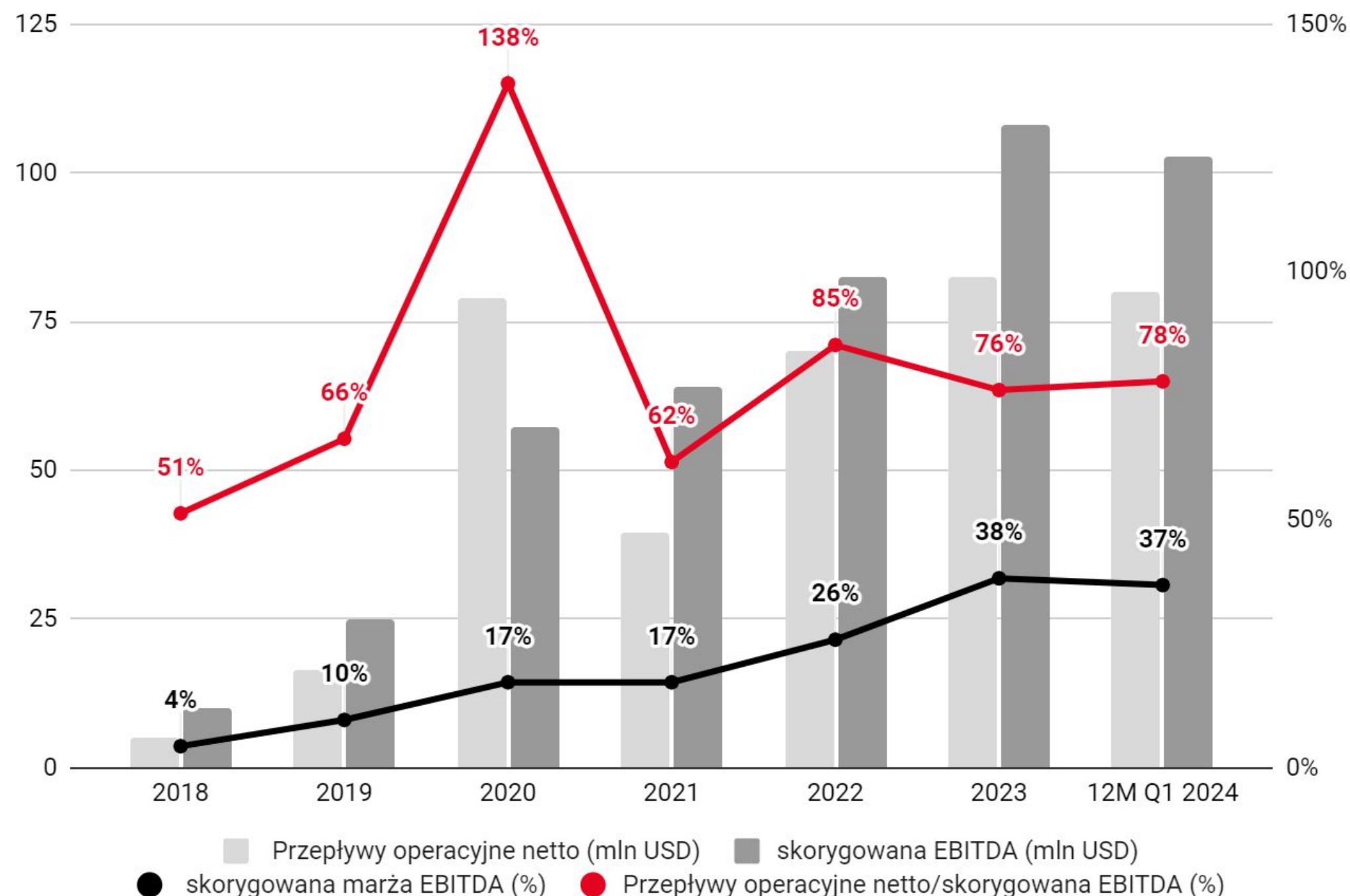


W I kw. 2024 r. **skorygowana EBITDA** wyniosła **22 mln USD** a **przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej** **14,4 mln USD**

Huuuge jest **jedną z najlepiej generujących gotówkę spółek w branży gier** (mierzone konwersją operacyjnych przepływów netto do skorygowanego wyniku EBITDA)

Mogliśmy przeprowadzić kolejny skup akcji własnych o wartości **70 mln USD w kwietniu 2024 roku**

Wypłata **220 mln USD** do akcjonariuszy w ciągu 9 miesięcy, przy jednoczesnym wysokim saldzie gotówkowym, pozwalającym na realizację strategii rozwoju.



2024 ROK - INWESTYCJE W ROZWÓJ



Rentowność cały czas na wysokim poziomie

PERSPEKTYWY NA 2024 ROK (R/R)

Przychody	STAŁY POZIOM
Koszty marketingu	ZNACZĄCY WZROST
Koszty operacyjne (bez kosztów marketingu)	NIEZNACZNY SPADEK
Skorygowana EBITDA	SPADEK
Skorygowana marża EBITDA (%)	SPADEK

PODSUMOWANIE

- Możliwy spadek skorygowanej EBITDA i skorygowanej marży EBITDA (%) ze względu na inwestycje w przyszły wzrost, przy czym rentowność powinna pozostać na wysokim poziomie
- Oczekiwany, nieznaczny spadek przychodów w pierwszym półroczu z przewidywanym wzrostem w drugim półroczu 2024 roku, w związku z implementacją nowych funkcjonalności we flagowych grach. Oczekiwane przychody w całym 2024 r. na niezmiennym poziomie.
- Wzrost wydatków marketingowych rezultatem poprawy stóp zwrotu z kampanii (“paybacks”) zaobserwowanej w drugiej połowie 2023 r. (i spodziewanej w 2024 r.) - ciągła optymalizacja strategii UA w nowej rzeczywistości post-IDFA. W kolejnych kwartałach nie planujemy znaczących wzrostów wydatków na UA
- **Bazując na wynikach I kw. 2024 oraz na obecnym poziomie kosztów, można oczekiwać niższych kosztów operacyjnych w 2024 r. (nie na stabilnym poziomie, jak wcześniej prognozowano).**



DZIĘKU JEMY!

Aby dowiedzieć się więcej, wejdź na: ir.huuugegames.com/pl

Wysoka marża EBITDA w I kw. 24 utrzymana

Koszty pozyskiwania użytkowników podwojone r/r; koszty operacyjne na stabilnym poziomie r/r (niższe koszty prac rozwojowych oraz ogólnego zarządu, a także niższe opłaty pobierane przez platformy zewnętrzne).

Stabilizacja wskaźników operacyjnych flagowych gier

Konsekwentny wzrost liczby dziennych użytkowników (DAU) przez 4 kwartały z rzędu

Wzrost przychodów kanału Direct-To-Consumer

Kanał DTC odpowiedzialny za 12% sprzedaży Grupy w kwietniu 2024 r.

DANE FINANSOWE



Rachunek zysków i strat (mln USD)	2021	2022	2023	I kw. 22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw. 23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 23	I kw. 24
Przychody ze sprzedaży	373,7	318,6	283,4	84,0	79,4	77,5	77,7	71,7	69,2	71,2	71,3	67,0
Koszt własny sprzedaży	-112,2	-98,9	-82,6	-25,5	-24,0	-23,8	-23,6	-21,1	-20,3	-20,6	-20,5	-19,1
Zysk/(strata) brutto ze sprzedaży	261,5	221,7	200,9	58,5	55,4	53,8	54,0	50,6	48,9	50,6	50,8	47,9
Koszty sprzedaży i marketingu	-146,2	-88,8	50,2	-29,9	-27,4	-17,7	-13,8	-9,4	-11,0	-15,3	-14,5	-15,1
Kampanie pozyskiwania użytkownika	-130,0	-73,7	35,3	-26,3	-23,1	-14,2	-10,1	-6,3	-7,7	-10,9	-10,4	-11,8
Koszty sprzedaży i marketingu	-16,2	-15,1	14,8	-3,6	-4,2	-3,5	-3,8	-3,1	-3,3	-4,5	-4,0	-3,3
Koszty prac badawczo-rozwojowych	-33,1	-29,6	22,0	-9,0	-7,9	-6,3	-6,5	-7,5	-5,4	-4,8	-4,5	-5,7
Koszty ogólnego zarządu	-38,0	-39,6	34,5	-9,1	-9,2	-11,6	-9,7	-9,6	-8,0	-7,6	-8,9	-8,0
Utrata wartości aktywów niematerialnych		-26,1					-26,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne netto	0,4	1,0	-176,0	0,1	0,2	0,4	0,3	0,4	0,0	-0,2	-0,3	-1,0
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	44,6	38,6	94,1	10,7	11,2	18,5	-1,8	24,5	24,4	22,5	22,6	18,1
Przychody finansowe	0,0	2,2	5,8	0,2	0,0	0,7	1,3	1,6	2,1	0,7	1,4	2,1
Koszty finansowe	-45,6	-1,7	1,2	-0,1	-1,2	-0,7	0,2	-0,1	-0,1	-0,3	-0,6	-0,1
Zysk/(strata) brutto	-1,0	39,1	98,8	10,7	10,0	18,6	-0,2	26,0	26,5	22,9	23,4	20,1
Podatek dochodowy	-8,7	-7,0	-16,6	-1,8	-1,3	-3,3	-0,6	-3,6	-4,7	-4,3	-3,9	-3,6
Zysk/(strata) netto za rok obrotowy	-9,7	32,0	82,2	8,9	8,6	15,3	-0,9	22,4	21,7	18,7	19,4	16,5

Bilans (mln USD)	2021	2022	2023	I kw. 22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw. 23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 23	I kw. 24
Aktywa trwałe	67,5	37,4	29,8	65,4	63,2	60,3	37,4	36,5	32,9	30,5	29,8	32,6
Aktywa obrotowe	232,4	248,9	191,5	225,8	213,2	218,2	248,9	274,6	293,8	163,5	187,6	196,8
Aktywa	299,9	286,3	221,3	291,2	276,4	278,5	286,3	311,1	326,7	194,0	217,4	229,4
Kapitał własny	226,1	240,7	177,1	236,3	227,4	238,0	240,7	263,8	286,0	153,7	177,1	193,8
Zobowiązania długoterminowe	13,0	10,0	7,2	12,2	11,0	9,8	10,0	9,6	8,6	7,5	7,2	6,5
Zobowiązania krótkoterminowe	60,9	35,6	37,0	42,7	38,1	30,7	35,6	37,8	32,1	32,8	33,2	29,1
Kapitały i zobowiązania	299,9	286,3	221,3	291,2	276,4	278,5	286,3	311,1	326,7	194,0	217,4	229,4

Rachunek przepływów pieniężnych (mln USD)	2021	2022	2023	I kw. 22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw. 23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 23	I kw. 24
Przepływy z działalności operacyjnej netto	29,8	71,0	82,4	19,9	6,4	15,8	28,9	16,9	20,5	20,2	24,8	14,4
Przepływy z działalności inwestycyjnej netto	-16,0	-32,6	4,1	-25,7	-1,1	-5,3	-0,6	1,4	1,2	0,5	0,9	-2,6
Przepływy z działalności finansowej netto	96,6	-21,8	155,0	0,1	-16,3	-4,8	-0,8	-0,9	-1,0	-151,9	-1,1	-1,0

EBITDA	53	50	100	13,3	13,8	21,4	1,2	27,0	26,6	24,7	24,9	20,6
Skorygowana EBITDA	64	82	108	14,4	13,7	24,5	29,7	27,6	27,5	27,0	26,1	21,9
Skorygowany zysk netto	41	65	87	10,0	8,6	18,4	27,7	23,0	22,6	21,0	20,6	17,9

ZAŁĄCZNIK – WSKAŹNIKI OPERACYJNE



(użytkownicy)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023
DAU razem	632 113	850 717	911 048	947 188	789 831	610 489	429 787
Flagowe tytuły	509 356	772 029	769 134	628 119	478 960	380 751	334 126
Nowe ftytuły	-	438	67 422	182 039	251 745	201 703	89 964
Inne	122 757	78 250	74 492	137 030	59 126	28 055	5 697

I kw.20	II kw. 20	III kw. 20	IV kw. 2020	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 2021	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 2022	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 2024
980 224	970 211	944 456	893 861	888 781	773 229	769 744	727 568	701 620	671 967	557 666	510 702	468 395	426 045	415 491	408 100	409 268
721 866	645 541	577 293	567 775	545 487	483 502	452 979	433 872	428 174	384 442	353 568	356 818	344 143	326 640	331 069	334 652	341 901
142 405	178 311	182 113	225 327	259 706	243 414	252 353	251 507	239 022	248 754	180 427	138 609	113 468	94 148	81 738	70 502	64 419
115 953	146 359	185 050	100 759	83 588	46 313	64 412	42 189	34 424	38 770	23 671	15 275	10 784	5 257	2 684	2 946	2 948

(users)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023
DPU razem	14 152	21 357	25 498	27 146	25 865	22 266	16 689
Flagowe tytuły	13 265	20 890	23 831	24 095	20 623	18 134	15 205
Nowe ftytuły	-	2	1 493	2 735	5 068	3 867	1 457
Inne	887	464	175	316	173	236	27

I kw.20	II kw. 20	III kw. 20	IV kw. 2020	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 2021	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 2022	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 2024
27 535	27 861	25 412	27 775	28 596	26 148	24 364	24 352	24 951	23 123	21 041	19 948	17 814	16 341	16 510	16 089	15 730
24 962	25 160	22 435	23 823	23 240	20 820	19 114	19 320	19 788	18 066	17 330	17 352	15 843	14 757	15 231	14 990	14 791
2 436	2 358	2 442	3 704	5 199	5 168	5 015	4 891	4 859	4 648	3 456	2 506	1 912	1 563	1 263	1 090	931
138	343	536	248	157	160	235	142	304	410	254	90	60	20	17	9	8

(%)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023
Konwersja (miesięczna, MPU/MAU)	4,2%	5,5%	5,5%	4,5%	5,5%	6,3%	8,0%
Flagowe tytuły	4,9%	6,2%	6,5%	7,4%	8,7%	9,7%	9,8%
Nowe ftytuły	n/a	0,9%	4,0%	2,6%	3,5%	3,5%	3,8%
Inne	1,8%	1,4%	0,4%	0,4%	0,7%	1,8%	0,8%

I kw.20	II kw. 20	III kw. 20	IV kw. 2020	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 2021	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 2022	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 2024
4,8%	4,2%	4,2%	4,8%	5,0%	5,7%	5,5%	5,8%	5,6%	5,5%	7,0%	7,9%	8,1%	8,0%	7,9%	7,7%	7,1%
6,8%	7,2%	7,7%	8,3%	8,3%	8,4%	9,0%	9,1%	8,6%	9,2%	10,7%	10,9%	10,8%	10,1%	9,6%	8,9%	8,2%
3,4%	2,1%	2,6%	2,7%	3,3%	3,7%	3,5%	3,5%	3,5%	3,2%	3,7%	3,9%	3,8%	3,8%	3,6%	3,8%	3,2%
0,2%	0,4%	0,6%	0,5%	0,3%	0,9%	0,9%	0,9%	1,5%	1,8%	2,6%	1,2%	1,1%	0,5%	0,6%	0,5%	0,4%

(USD)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023
ARPPAU	0,66	0,76	0,78	0,96	1,30	1,43	1,81
Flagowe tytuły	0,80	0,83	0,90	1,36	1,88	2,07	2,23
Nowe ftytuły	-	0,10	0,27	0,27	0,48	0,39	0,33
Inne	0,07	0,09	0,04	0,06	0,08	0,13	0,06

I kw.20	II kw. 20	III kw. 20	IV kw. 2020	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 2021	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 2022	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 2024
0,85	1,01	0,90	1,08	1,20	1,39	1,30	1,32	1,33	1,29	1,50	1,66	1,70	1,77	1,89	1,90	1,80
1,10	1,44	1,38	1,55	1,72	1,96	1,93	1,93	1,92	2,00	2,17	2,23	2,19	2,21	2,29	2,25	2,09
0,25	0,22	0,23	0,36	0,46	0,50	0,48	0,47	0,44	0,38	0,37	0,36	0,35	0,33	0,32	0,31	0,31
0,04	0,05	0,06	0,07	0,07	0,09	0,07	0,10	0,15	0,14	0,11	0,07	0,07	0,08	0,06	0,04	0,03

(USD)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023
Dzienne ARPPU	28,7	29,9	27,8	32,8	38,0	38,0	46,0
Flagowe tytuły	30,2	30,4	28,9	35,3	43,5	43,4	49,1

I kw.20	II kw. 20	III kw. 20	IV kw. 2020	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 2021	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 2022	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 2024
30,0	34,6	32,7	33,7	35,7	39,5	39,3	37,7	35,9	36,1	38,9	41,7	44,0	45,6	47,1	47,7	46,3
31,9	37,0	35,3	36,9	40,3	45,4	45,7	43,4	41,5	42,4	44,4	45,9	47,6	49,0	49,8	50,2	48,4

SŁOWNICZEK



ARPPU	Średni przychód na płatącego użytkownika dziennie
DAU	Dzienna liczba aktywnych użytkowników
DPU	Dzienna liczba płatących użytkowników
EPS	Zysk/(strata) na jedną akcję
Live Ops	Działania mające na celu zwiększenie zaangażowania graczy, m.in. poprzez dodawanie nowych funkcji do gier, cykliczne i jednorazowe wirtualne wydarzenia, w których gracze mogą uczestniczyć, oraz aktywne zarządzanie promocjami w grze
MAU	Liczba indywidualnych użytkowników, którzy korzystali z gry w danym miesiącu
Miesięczna konwersja	Miesięczną konwersję definiujemy jako odsetek MAU (liczby indywidualnych użytkowników, którzy korzystali z gry w danym miesiącu), którzy dokonali przynajmniej jednego zakupu w miesiącu w tym samym okresie
MPU	MPU definiuje się jako liczbę graczy (aktywnych użytkowników), którzy dokonali zakupu przynajmniej raz w danym miesiącu
Retencja	Liczba użytkowników, którzy kontynuowali korzystanie z gry po określonym czasie od pobrania aplikacji
UAMC (User acquisition marketing campaigns)	Koszty kampanii marketingowych (płatne pozyskiwanie użytkowników)