

HUUUGE

III KWARTAŁ

2023

PREZENTACJA

LISTOPAD 2023



ZASTRZEŻENIA 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 nakładałyby 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.

DZISIAJ PREZENTUJĄ



Wojciech Wronowski
Dyrektor Generalny
(CEO)



Marek Chwałek
Wiceprezes Wykonawczy
ds. Finansowych



PODSUMOWANIE III KWARTAŁU 2023



Pierwszy wzrost przychodów flagowych gier od kilku kwartałów

Wzrost kwartalnych przychodów Huuuge Casino oraz Billionaire Casino o 4.2% kw./kw.

wzrost pomimo spadającego rynku gier typu social casino (-2.2% kw./kw.)*

Kolejny kwartał wzrostu kanału Direct-To-Consumer

koszty sprzedaży na tym samym poziomie kw./kw.

Sezonowo najmocniejszy IV kwartał jeszcze przed nami

wspierany przez nową ekonomię gier, stabilne nakłady na marketing oraz atrakcyjny kalendarz ofert promocyjnych

112 mln USD - skorygowana EBITDA za ostatnie 12M

86.5 mln USD - przepływy operacyjne netto za ostatnie 12M

konsekwentna realizacja strategii wysokiej rentowności oraz wysokich przepływów pieniężnych

1.88 USD

ARPDau

vs. 1.77 USD II kw. 23

72 mln USD

REVENUE

vs. 78 mln USD III kw.22

27 mln USD

Skor. EBITDA

vs. 24.5 mln USD III kw. 22



PODSUMOWANIE III KWARTAŁU 2023



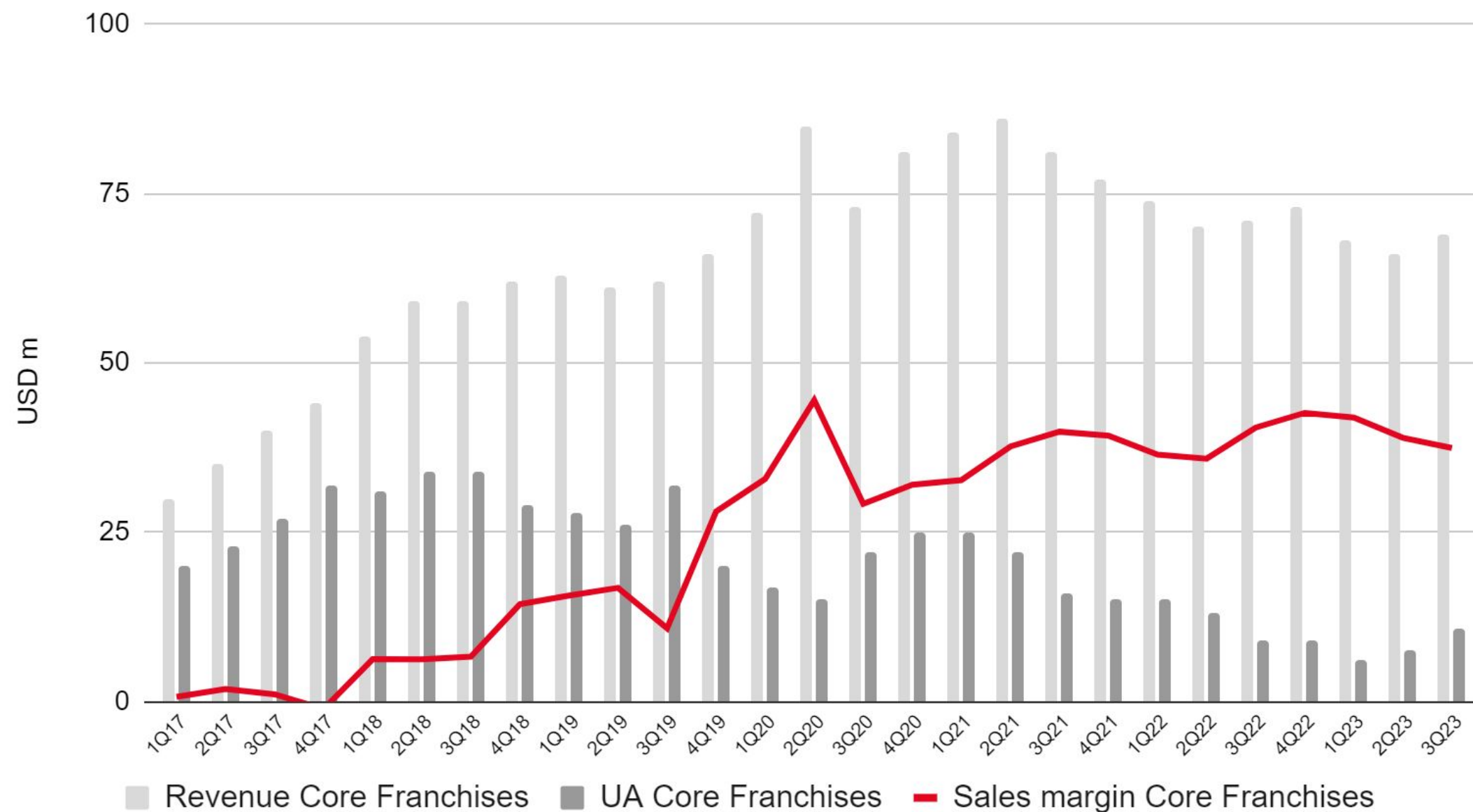
HUUUGE



FLAGOWE GRY W III KWARTALE 2023



Pierwszy wzrost przychodów oraz DAU flagowych tytułów od kilku kwartałów



- Koszty marketingu **wzrosły w III kwartale 2023 roku w porównaniu do poprzedniego kwartału przy jednoczesnym utrzymaniu zwrotów z kampanii (*paybacks*) na akceptowalnych poziomach.**
- Kluczowe wskaźniki monetyzacji (konwersja, ARPDAU i ARPPU) na poziomie najwyższym w branży - dalsza poprawa dzięki większym kosztom pozyskania nowych użytkowników (*UA*) oraz dzięki **rozwojowi klubów oraz interakcji graczy.**
- Wyjątkowa retencja najbardziej lojalnych graczy.
- Koncentracja na **rentowności oraz długowieczności** gier, priorytetem jakość, nie ilość.
- **Oczekiwana stabilizacja wydatków na pozyskanie nowych użytkowników** w IV kwartale 2023 roku, przy stałej optymalizacji wyników.

FLAGOWE GRY: POPRAWA WSKAŹNIKÓW OPERACYJNYCH



Pozytywny wpływ nowej ekonomii gier, nowego programu lojalnościowego oraz wyższych wydatków marketingowych na wskaźniki operacyjne w III kwartale 2023 roku

Huuuge Casino & Billionaire Casino

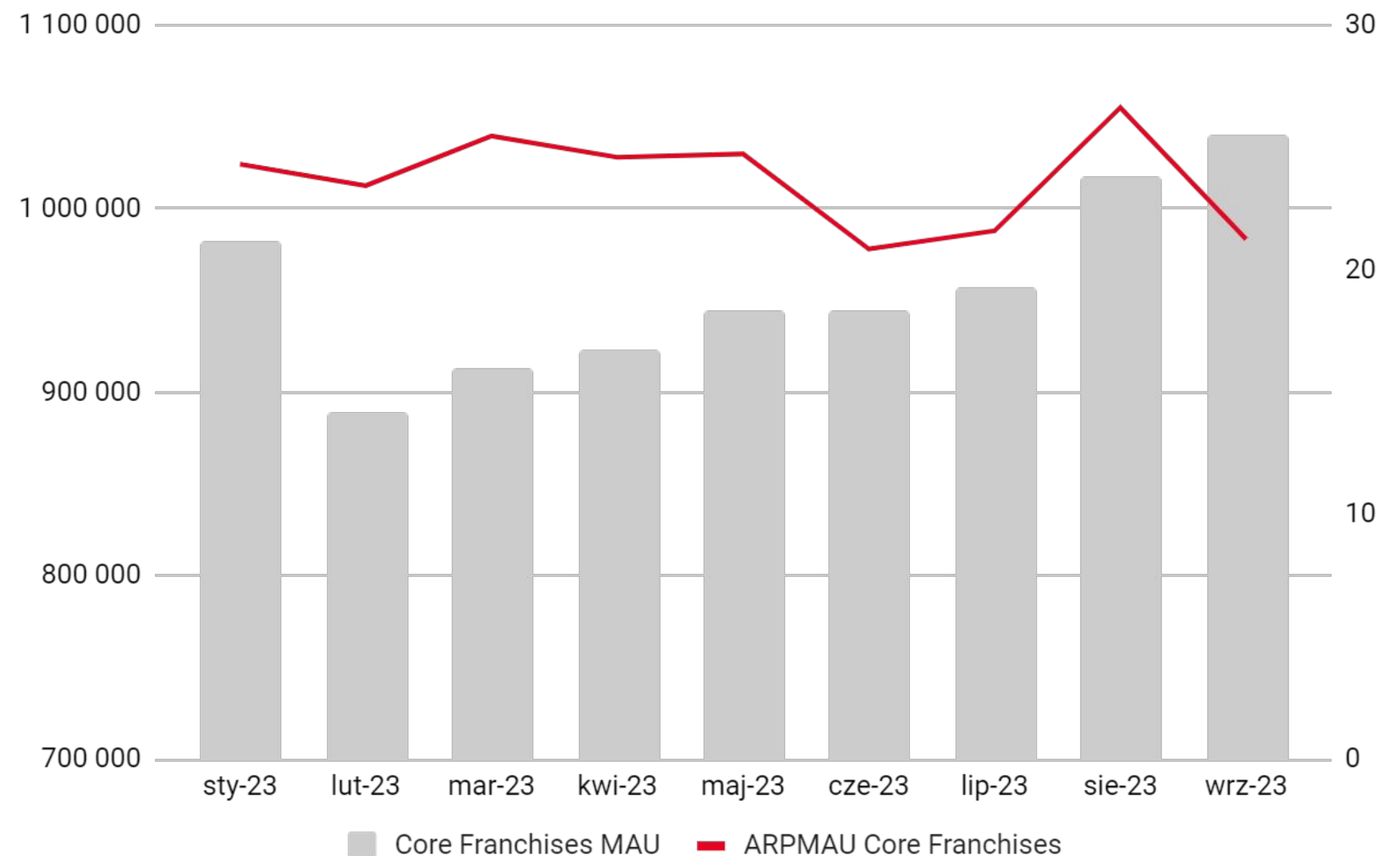
DAU +1% kw./kw., ARPDau +3% kw./kw.,
DPU +3% kw./kw.

MAU flagowych gier +17% (wzrost od lutego 2023)

Poprawa bazy użytkowników to efekt zwiększonego marketingu oraz rozwoju naszego produktu. Średnia miesięczna liczba pobrań gier wzrosła o 12,2% od początku roku.

Program lojalnościowy

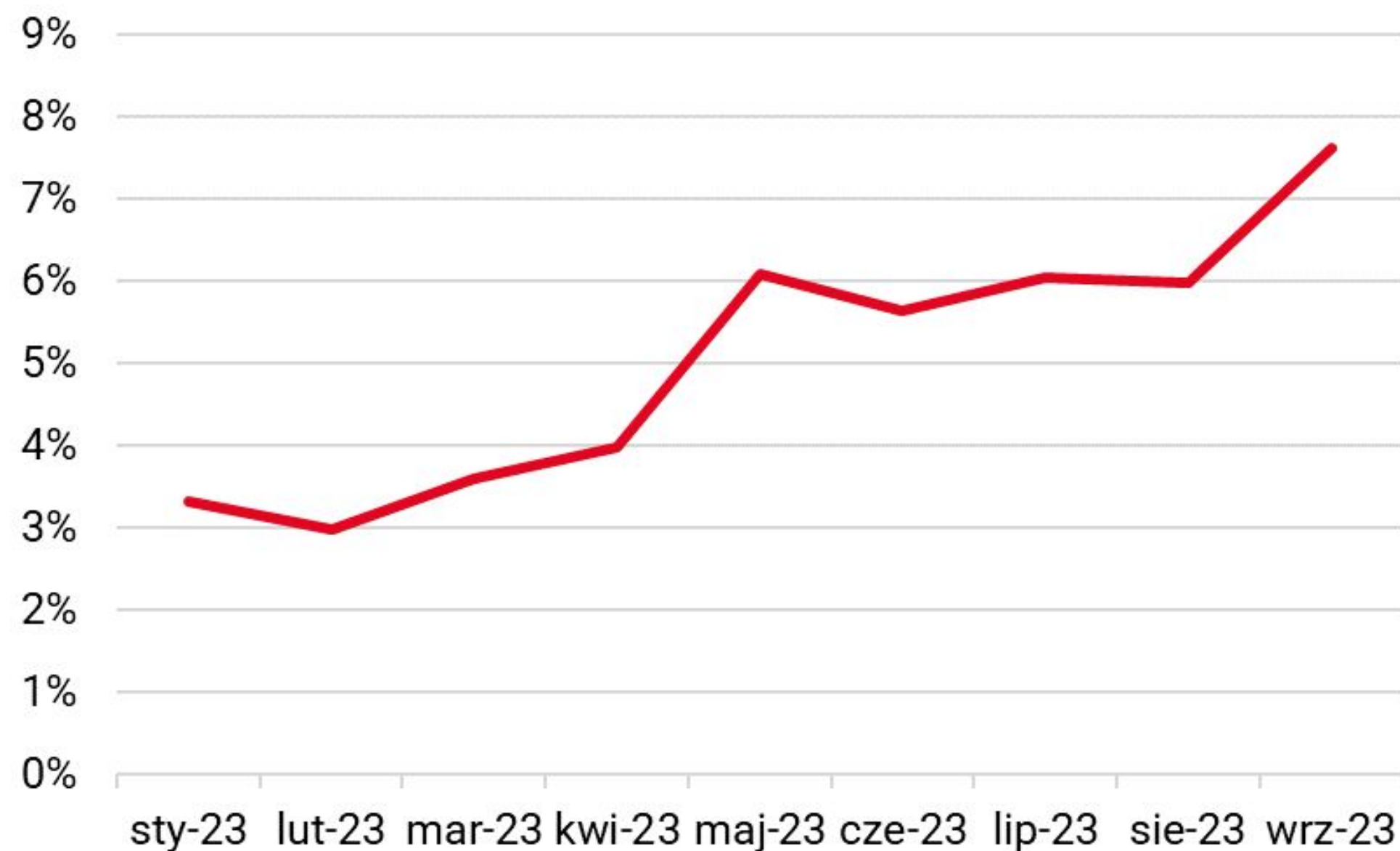
Poprawa zaangażowania naszych graczy



FLAGOWE GRY: SUKCES KANAŁU DIRECT-TO-CONSUMER

Przyspieszony wzrost w ciągu ostatnich miesięcy

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

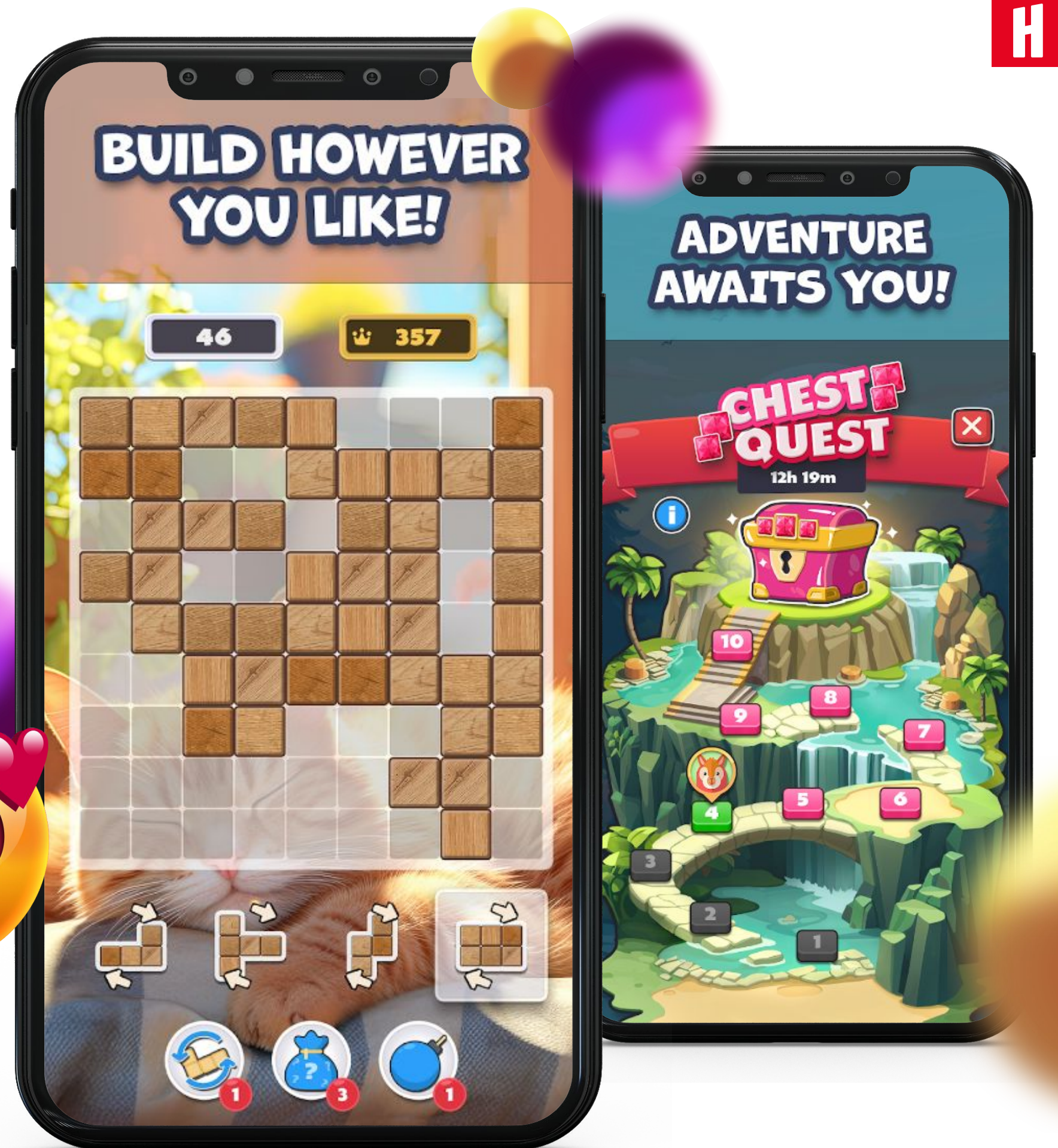


- Wyniki Webshop za ostatnie 9 miesięcy **wyprzedzają nasze oczekiwania.**
- Przychody kanału DTC osiągnęły **prawie 7% całkowitych przychodów w III kwartale 2023 roku, zbliżając się do 8% w ostatnich miesiącach.**
- Rozwijamy dalej ten kanał sprzedaży oczekując dalszego, długoterminowego wzrostu.
- Badamy nowe rozwiązania zewnętrznych dostawców, **aby poprawić ofertę pod kątem UX, zasięgu geograficznego, metod płatności i systemów logowania. Obecnie przeprowadzamy testy, a postępy będziemy raportować w odpowiednim czasie.**

HUUUGE PODS

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

- Cztery zespoły operacyjne, których głównym celem jest generowanie wzrostu dla HUUUGE poprzez **tworzenie nowych gier i zdobywanie nowych graczy**.
- Podkreślamy, że **jest to wieloletni plan na wczesnym etapie**.
- Planujemy wprowadzenie wielu projektów do fazy testów w najbliższych latach.
- Jesteśmy zadowoleni z dotychczasowej pracy naszych zespołów, obecnie testujemy dwie gry.
- W miarę zbliżania się gier do odniesienia komercyjnego sukcesu, rozważymy zwiększenie nakładów na marketing.



WYNIKI FINANSOWE

HUUUGE



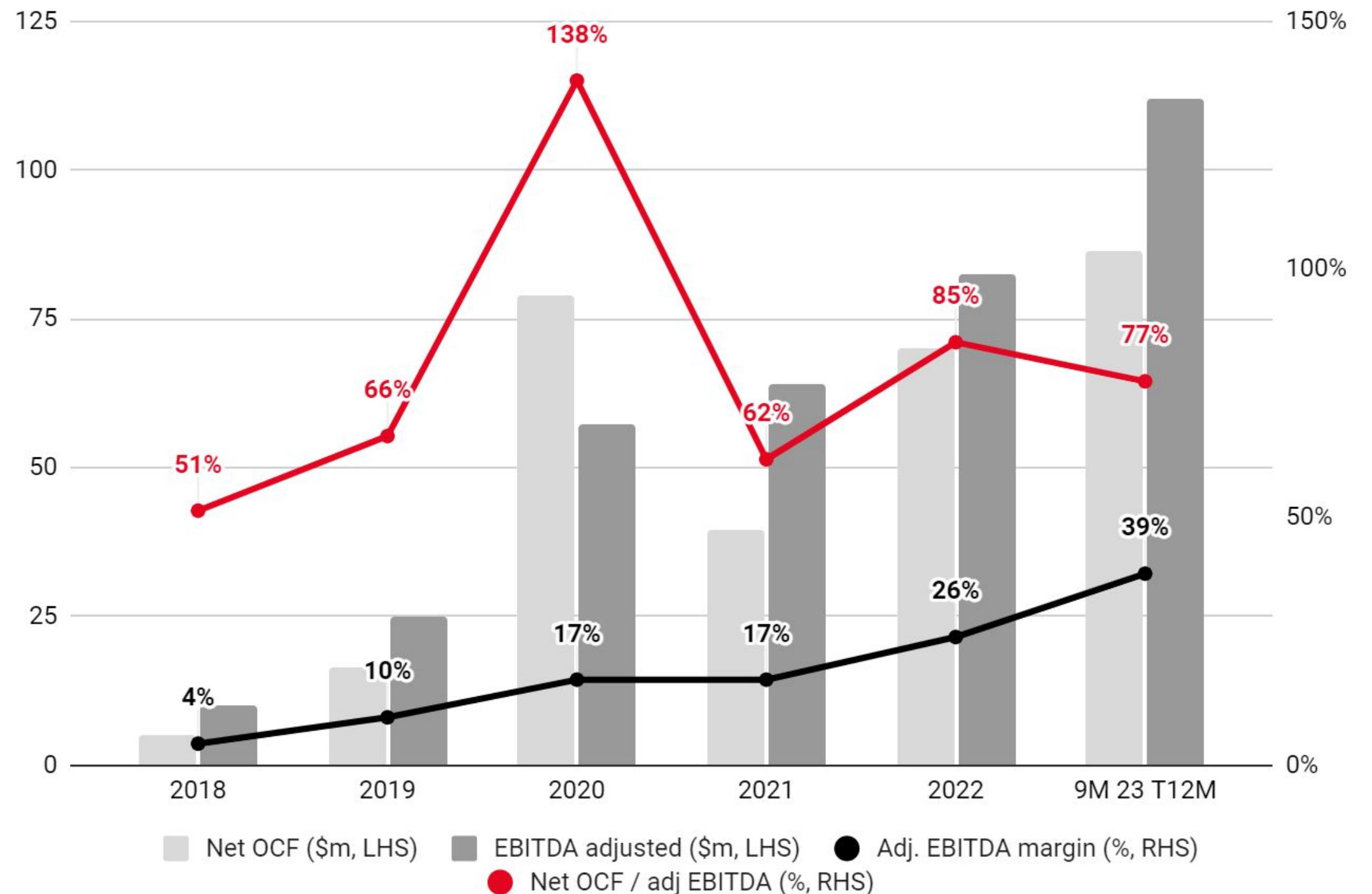
BIZNES GENERUJĄCY GOTÓWKĘ



Z dumą informujemy, że w ciągu ostatnich 12 miesięcy zakończonych 30 września 2023 roku wygenerowaliśmy **112 milionów USD skorygowanej EBITDA** oraz **przepływy z działalności operacyjnej netto w wysokości 86,5 miliona dolarów**.

Utrzymywanie **stanu środków pieniężnych na wysokim poziomie** jest kluczowe w niepewnym otoczeniu rynkowym.

Zdajemy sobie sprawę, że jesteśmy **jedną z najlepiej generujących gotówkę spółek** w branży gier (mierzone konwersją operacyjnych przepływów netto do skorygowanego wyniku EBITDA).



WYNIKI FINANSOWE



01 Spadek przychodów Grupy był głównie wynikiem spadku przychodów gry Traffic Puzzle (nie wspieranej już przez nas). Odwróciliśmy spadkowy trend przychodów kwartalnych (+4.2% QoQ)

02 Wydatki na pozyskiwanie użytkowników (UA) znacząco spadły r/r. W związku z wyższymi niż oczekiwane zwrotami (paybacks), zwiększyliśmy koszty marketingu w II kw. 2023 roku (o 22% kw./kw) i w III kw. 2023 roku (o 40% kw./kw.)

03 Mniejsze koszty ogólnego zarządu oraz prac badawczo rozwojowych związane są głównie z niższym zatrudnieniem (efekt programu cięcia kosztów rozpoczętego w I kw. 2023)

04 Utworzyliśmy rezerwę w wysokości 1,7 mln USD na potrzeby specyficznego postępowania sądowego w Kalifornii dotyczącego reklam. Nie ma to wpływu na inne toczące się postępowania prawne. Uznajemy zarezerwowaną kwotę za adekwatną.

mln USD	9M 23	9M 22	R/R	III kw. 23	III kw. 22	R/R
Flagowe tytuły	203,0	215,2	-5,7%	68,9	71,0	-2,9%
Traffic Puzzle	7,6	22,1	-65,8%	1,8	5,7	-67,4%
Inne	1,6	3,6	-56,4%	0,5	0,9	-49,1%
01 Przychody	212,1	240,9	-12,0%	71,2	77,5	-8,2%
Zysk/(strata) brutto ze sprzedaży	150,1	167,7	-10,5%	50,6	53,8	-5,9%
02 Koszty sprzedaży i marketingu	(35,7)	(75,0)	-52,4%	(15,3)	(17,7)	-13,3%
Koszty prac badawczo-rozwojowych	(17,5)	(23,1)	-24,4%	(4,8)	(6,3)	-22,9%
03 Koszty ogólnego zarządu	(25,6)	(29,9)	-14,4%	(7,6)	(11,6)	-34,7%
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne netto	0,1	0,6	-80,7%	(0,2)	0,4	n/a
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	71,4	40,4	76,9%	22,5	18,5	21,7%
Przychody/koszty finansowe netto	3,9	(1,1)	n/a	0,4	0,1	n/a
Zysk/(strata) brutto	75,4	39,3	91,9%	22,9	18,6	23,5%
Podatek dochodowy	(12,6)	(6,4)	96,5%	(4,3)	(3,3)	30,4%
Zysk/(strata) netto za rok obrotowy	62,8	32,9	91,0%	18,7	15,3	22,0%
04 Skorygowana EBITDA	82,1	52,6	56,2%	27,0	24,5	10,5%

BILANS



- 01** Zawiera głównie aktywa niematerialne oraz umowy najmu powierzchni biurowej
- 02** Głównie środki pieniężne oraz ekwiwalenty (127.7 mln USD lub 78% aktywów obrotowych).
Silna pozycja środków pieniężnych pomimo rozliczenia 150 milionów USD w ramach programu skupu akcji własnych (SBB)
- 03** Niewielki spadek spowodowany głównie niższymi zobowiązaniami krótkoterminowymi (wypłatą premii za wyniki za 2022 rok oraz rozliczeniem zobowiązań związanych z przeglądem opcji strategicznych)

mln USD	30.09.2023	31.12.2022
01 Aktywa trwałe	30,5	37,4
02 Aktywa obrotowe	163,5	248,9
Aktywa razem	194,0	286,3
Kapitał własny	153,7	240,7
Zobowiązania długoterminowe	7,5	10,0
Zobowiązania krótkoterminowe	32,8	35,6
03 Kapitały i zobowiązania	194,0	286,3

RACHUNEK PRZEPIYWÓW PIENIĘŻNYCH



01 Przepływy operacyjne netto zwiększyły się zarówno w ciągu ostatnich 9 miesięcy jak i w samym III kwartale 2023 roku, pomimo negatywnego wpływu wynikającego z zapłaconego przez Grupę podatku

02 Dodatkowo przepływy z działalności inwestycyjnej za ostatnie 9 miesięcy 2023 roku oraz III kwartał 2023 wynikały z wyższych odsetek depozytów bankowych oraz funduszy rynku pieniężnego, które stopniowo przenosiliśmy na wyższe oprocentowanie

03 Na przepływy finansowe netto zarówno w okresie ostatnich 9 miesięcy jak i w III kwartale 2023 roku wpłynęło głównie rozliczenie programu skupu akcji własnych (150 mln USD)

mln USD	9M 23	9M 22	III kw. 23	III kw. 22
Zysk brutto	75,4	39,3	22,9	18,6
01 Przepływy operacyjne netto	57,6	42,1	20,2	15,8
02 Przepływy inwestycyjne netto	3,2	-32,0	0,5	-5,3
03 Przepływy finansowe netto	-153,9	-21,1	-151,9	-4,8
Zmiana netto stanu środków pieniężnych	-93,1	-11,0	-131,2	5,7
Środki pieniężne na koniec okresu	127,7	193,2	127,7	193,2

POTWIERDZENIE PERSPEKTYWY NA 2023 ROK



PERSPEKTYWY NA 2023 ROK (R/R)

Przychody	NIEWIELKI SPADEK
Koszty marketingu	ZNACZĄCY SPADEK
Koszty operacyjne (bez kosztów marketingu)	NIEWIELKI SPADEK
Skorygowana EBITDA	ZNACZĄCY WZROST
Skorygowana marża EBITDA (%)	ZNACZĄCY WZROST

PODSUMOWANIE

- Potwierdzamy nasze oczekiwania co do wyniku za 2023 rok, przedstawione w ostatnich prezentacjach wynikowych.
- Efekt redukcji zatrudnienia o ponad 20% będzie w pełni widoczny w całym 2023 roku.
- Przychody IV kwartału powinny osiągnąć przynajmniej poziom z III kwartału 2023 roku, dzięki nowej ekonomii gier, wyższym nakładom na marketing i atrakcyjnemu kalendarzowi wydarzeń i ofert promocyjnych (Live Events)
- Oczekujemy, że koszty marketingu w nadchodzącym kwartale utrzymają się na poziomie zbliżonym do III kwartału 2023 roku.
- Wszystkie powyższe czynniki powinny pozytywnie przełożyć się na kolejny kwartał wysokiej skorygowanej EBITDA w IV kwartale 2023 roku.



DZIĘKUJE MY!

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

Wzrost kwartalnych przychodów flagowych gier 4.2% kw./kw.

wzrost pomimo spadającego rynku gier typu social casino (-2.2% kw./kw.)

112 mln USD skorygowanej EBITDA i 86.5 mln USD przepływów operacyjnych netto za ostatnie 12M

konsekwencja realizacji strategii wysokiej rentowności oraz wysokich przepływów pieniężnych

Wysoki poziom gotówki

128 mln USD na 30.09.2023

Dystrybucja gotówki do akcjonariuszy

stabilna i rosnąca gotówka umożliwia nam prowadzenie polityki inwestycyjnej, z opcją dystrybucji dla akcjonariuszy w przyszłym roku

DANE FINANSOWE



Rachunek zysków i strat (mln USD)	2017	2018	2019	2020	2021	2022	1 kw. 20	2 kw. 20	3 kw. 20	4 kw. 20	1 kw. 21	2 kw. 21	3 kw. 21	4 kw. 21	1 kw. 22	2 kw. 22	3 kw. 22	4 kw. 22	1 kw. 23	2 kw. 23	3 kw. 23
Przychody	152,1	236,1	259,4	332,7	373,7	318,6	76,0	88,9	78,5	89,2	95,7	97,5	92,0	88,5	84,0	79,4	77,5	77,7	71,7	69,2	71,2
Koszty sprzedaży	-44,8	-71,8	-79,1	-99,6	-112,2	-98,9	-23,0	-26,8	-23,5	-26,3	-28,1	-29,4	-28,0	-26,8	-25,5	-24,0	-23,8	-23,6	-21,1	-20,3	-20,6
Zysk/(strata) brutto ze sprzedaży	107,3	164,3	180,2	233,1	261,5	221,7	53,1	62,1	55,0	62,9	67,6	68,2	64,0	61,8	58,5	55,4	53,8	54,0	50,6	48,9	50,6
Koszty sprzedaży i marketingu	-103,5	-135,5	-129,5	-125,1	-146,2	-88,8	-24,0	-23,7	-33,9	-43,6	-43,2	-39,3	-34,1	-29,6	-29,9	-27,4	-17,7	-13,8	-9,3	-11,0	-15,3
<i>w tym kampanie marketingowe dot. pozyskiwania użytkowników</i>	<i>na</i>	<i>na</i>	-119,9	-111,5	-130,0	-73,7	-21,4	-19,9	-30,3	-40,0	-39,1	-34,8	-29,9	-26,3	-26,3	-23,1	-14,2	-10,1	-6,3	-7,7	-10,9
<i>w tym ogólne koszty sprzedaży i marketingu</i>	<i>na</i>	<i>na</i>	-9,6	-13,6	-16,2	-15,1	-2,6	-3,8	-3,5	-3,6	-4,1	-4,5	-4,2	-3,4	-3,6	-4,2	-3,5	-3,8	-3,0	-3,3	-4,5
Koszty prac badawczo-rozwojowych	-4,1	-10,0	-15,8	-29,8	-33,1	-29,6	-5,9	-7,8	-7,6	-8,7	-7,8	-8,0	-9,6	-7,7	-9,0	-7,9	-6,3	-6,5	-7,2	-5,4	-4,8
Koszty ogólnego zarządu	-4,9	-11,0	-14,2	-27,6	-38,0	-39,6	-5,7	-4,5	-7,2	-10,0	-10,0	-9,5	-9,9	-8,6	-9,1	-9,2	-11,6	-9,7	-10,0	-8,0	-7,6
Utrata wartości aktywów niematerialnych						-26,1												-26,1	0,0	0,0	0,0
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne netto	0,0	-0,2	-6,5	-0,3	0,4	1,0	0,1	-0,3	0,3	-0,4	0,0	-0,1	0,8	-0,3	0,1	0,2	0,4	0,3	0,4	0,0	-0,2
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	-5,1	7,6	14,2	50,2	44,6	39	17,5	25,9	6,8	0,1	6,5	11,2	11,3	15,6	10,7	11,2	18,5	-1,8	24,5	24,4	22,5
Przychody finansowe	0,0	0,3	0,5	2,1	0,0	2	0,0	0,4	0,5	1,1	0,1	-0,1	0,0	0,0	0,2	0,0	0,7	1,3	1,6	2,1	0,7
Koszty finansowe	-4,2	-3,2	-5,9	-128,5	-45,6	-2	-3,0	-8,6	-7,6	-109,3	-43,6	0,5	-1,5	-1,0	-0,1	-1,2	-0,7	0,2	-0,1	-0,1	-0,3
Zysk/(strata) brutto	-9,3	4,7	8,9	-76,2	-1,0	39	14,6	17,7	-0,3	-108,2	-37,0	11,7	9,8	14,5	10,7	10,0	18,6	-0,2	26,0	26,5	22,9
Podatek dochodowy	0,2	-1,7	-4,6	-6,4	-8,7	-7	-1,8	-3,5	-1,9	0,8	-0,6	-2,5	-2,4	-3,2	-1,8	-1,3	-3,3	-0,6	-3,6	-4,7	-4,3
Zysk/(strata) netto za okres	-9,1	3,0	4,3	-82,6	-9,7	32	12,8	14,2	-2,2	-107,4	-37,5	9,1	7,4	11,4	8,9	8,6	15,3	-0,9	22,4	21,7	18,7

Bilans (USD mln)	2017	2018	2019	2020	2021	2022	1 kw. 20	2 kw. 20	3 kw. 20	4 kw. 20	1 kw. 21	2 kw. 21	3 kw. 21	4 kw. 21	1 kw. 22	2 kw. 22	3 kw. 22	4 kw. 22	1 kw. 23	2 kw. 23	3 kw. 23
Aktywa trwałe	2,3	2,0	4,7	17,3	67,5	37				17,3	17,1	55,6	54,6	67,5	65,4	63,2	60,3	37,4	36,5	32,9	30,5
Aktywa obrotowe	48,6	51,6	48,4	124,5	232,4	249				124,5	221,9	216,8	224,8	232,4	225,8	213,2	218,2	248,9	274,6	293,8	163,5
Aktywa razem	50,8	53,6	53,1	141,8	299,9	286				141,8	238,9	272,4	279,4	299,9	291,2	276,4	278,5	286,3	311,1	326,7	194,0
Kapitał własny	-20,3	-9,5	-19,8	-96,0	226,1	241				-96,0	188,6	200,3	211,8	226,1	236,3	227,4	238,0	240,7	263,8	286,0	153,7
Zobowiązania długoterminowe	52,0	47,4	50,1	183,0	13,0	10				183,0	4,8	4,7	4,0	13,0	12,2	11,0	9,8	10,0	9,6	8,6	7,5
Zobowiązania krótkoterminowe	19,1	15,7	22,8	54,8	60,9	36				54,8	45,6	67,4	63,6	60,9	42,7	38,1	30,7	35,6	37,8	32,1	32,8
Kapitał i zobowiązania razem	50,8	53,6	53,1	141,8	299,9	286				141,8	238,9	272,4	279,4	299,9	291,2	276,4	278,5	286,3	311,1	326,7	194,0

Rachunek przepływów środków pieniężnych (USD mln)	2017	2018	2019	2020	2021	2022	1 kw. 20	2 kw. 20	3 kw. 20	4 kw. 20	1 kw. 21	2 kw. 21	3 kw. 21	4 kw. 21	1 kw. 22	2 kw. 22	3 kw. 22	4 kw. 22	1 kw. 23	2 kw. 23	3 kw. 23
Przepływy z działalności operacyjnej	-4,8	4,5	13,0	73,2	29,8	71,0	16,3	26,5	16,0	15,0	-8,3	8,5	18,8	10,8	19,9	6,4	15,8	28,9	16,9	20,5	20,2
Przepływy z działalności inwestycyjnej	0,7	-0,6	-0,6	-5,5	-16,0	-32,6	-0,6	-1,5	-1,5	-1,9	-0,6	-11,4	-1,7	-2,3	-25,7	-1,1	-5,3	-0,6	1,4	1,2	0,5
Przepływy z działalności finansowej	26,9	0,1	-21,1	0,0	96,6	-21,8	9,2	-0,6	-7,9	-1,3	98,6	-0,5	-0,6	-0,9	0,1	-16,3	-4,8	-0,8	-0,9	-1,0	-151,9
EBITDA	-4,6	8,2	16	54	53	50	18,1	26,5	7,4	1,5	7,6	13,3	13,6	18,1	13,3	13,8	21,4	1,2	27,0	26,6	24,7
Skorygowana EBITDA	-4,3	10,1	25	57	64	82	18,4	27,3	8,6	3,1	10,4	15,6	17,7	20,7	14,4	13,7	24,5	29,7	27,6	27,5	27,0
Skorygowany Zysk/(strata) netto	-5,3	6,3	17	48	41	65	15,6	23,9	7,9	2,1	4,2	11,4	11,4	14,0	10,0	8,6	18,4	27,7	23,0	22,6	21,0

ZAŁĄCZNIK – WSKAŹNIKI OPERACYJNE



(użytkownicy)	2017	2018	2019	2020	2021	2022	4 kw. 20	1 kw. 21	2 kw. 21	3 kw. 21	4 kw. 21	1 kw. 22	2 kw. 22	3 kw. 22	4 kw. 22	1 kw. 23	2 kw. 23	3 kw. 23
DAU	632 113	850 717	911 048	947 188	789 831	610 489	893 861	888 781	773 229	769 744	727 568	701 620	671 967	557 666	510 702	468 395	426 045	415 491
Flagowe gry	509 356	772 029	769 134	628 119	478 960	380 751	567 775	545 487	483 502	452 979	433 872	428 174	384 442	353 568	356 818	344 143	326 640	331 069
Nowe gry	0	438	67 422	182 039	251 745	201 703	225 327	259 706	243 414	252 353	251 507	239 022	248 754	180 427	138 609	113 468	94 148	81 738
Inne	122 757	78 250	74 492	137 030	59 126	28 055	100 759	83 588	46 313	64 412	42 189	34 424	38 770	23 671	15 275	10 784	5 257	2 684
(użytkownicy)	2017	2018	2019	2020	2021	2022	4 kw. 20	1 kw. 21	2 kw. 21	3 kw. 21	4 kw. 21	1 kw. 22	2 kw. 22	3 kw. 22	4 kw. 22	1 kw. 23	2 kw. 23	3 kw. 23
DPU	14 152	21 357	25 498	27 146	25 865	22 266	27 775	28 596	26 148	24 364	24 352	24 951	23 123	21 041	19 948	17 814	16 341	16 510
Flagowe gry	13 265	20 890	23 831	24 095	20 623	18 134	23 823	23 240	20 820	19 114	19 320	19 788	18 066	17 330	17 352	15 843	14 757	15 231
Nowe gry	0	2	1 493	2 735	5 068	3 867	3 704	5 199	5 168	5 015	4 891	4 859	4 648	3 456	2 506	1 912	1 563	1 263
Inne	887	464	175	316	173	236	248	157	160	235	142	304	410	254	90	60	20	17
(%)	2017	2018	2019	2020	2021	2022	4 kw. 20	1 kw. 21	2 kw. 21	3 kw. 21	4 kw. 21	1 kw. 22	2 kw. 22	3 kw. 22	4 kw. 22	1 kw. 23	2 kw. 23	3 kw. 23
Konwersja (miesięczna, MPU/MAU)	4,2%	5,5%	5,5%	4,5%	5,5%	6,3%	4,8%	5,0%	5,7%	5,5%	5,8%	5,6%	5,5%	7,0%	7,9%	8,1%	8,0%	7,9%
Flagowe gry	4,9%	6,2%	6,5%	7,4%	8,7%	9,7%	8,3%	8,3%	8,4%	9,0%	9,1%	8,6%	9,2%	10,7%	10,9%	10,8%	10,1%	9,6%
Nowe gry	n/a	0,9%	4,0%	2,6%	3,5%	3,5%	2,7%	3,3%	3,7%	3,5%	3,5%	3,5%	3,2%	3,7%	3,9%	3,8%	3,8%	3,6%
Inne	1,8%	1,4%	0,4%	0,4%	0,7%	1,8%	0,5%	0,3%	0,9%	0,9%	0,9%	1,5%	1,8%	2,6%	1,2%	1,1%	0,5%	0,6%
(USD)	2017	2018	2019	2020	2021	2022	4 kw. 20	1 kw. 21	2 kw. 21	3 kw. 21	4 kw. 21	1 kw. 22	2 kw. 22	3 kw. 22	4 kw. 22	1 kw. 23	2 kw. 23	3 kw. 23
ARPPU	0,66	0,76	0,78	0,96	1,30	1,43	1,08	1,20	1,39	1,30	1,32	1,33	1,29	1,50	1,66	1,70	1,77	1,89
Flagowe gry	0,80	0,83	0,90	1,36	1,88	2,07	1,55	1,72	1,96	1,93	1,93	1,92	2,00	2,17	2,23	2,19	2,21	2,29
Nowe gry	n/a	0,10	0,27	0,27	0,48	0,39	0,36	0,46	0,50	0,48	0,47	0,44	0,38	0,37	0,36	0,35	0,33	0,32
Inne	0,07	0,09	0,04	0,06	0,08	0,13	0,07	0,07	0,09	0,07	0,10	0,15	0,14	0,11	0,07	0,07	0,08	0,06
(USD)	2017	2018	2019	2020	2021	2022	4 kw. 20	1 kw. 21	2 kw. 21	3 kw. 21	4 kw. 21	1 kw. 22	2 kw. 22	3 kw. 22	4 kw. 22	1 kw. 23	2 kw. 23	3 kw. 23
Dzienne ARPPU	28,7	29,9	27,8	32,8	38,0	38,0	33,7	35,7	39,5	39,3	37,7	35,9	36,1	38,9	41,7	44,0	45,6	47,1
Flagowe gry	30,2	30,4	28,9	35,3	43,5	43,4	36,9	40,3	45,4	45,7	43,4	41,5	42,4	44,4	45,9	47,6	49,0	49,8

SŁOWNICZEK



ARPDau	Średni przychód na aktywnego użytkownika dziennie
ARPPU	Średni przychód na płacącego użytkownika dziennie
DAU	Dzienna liczba aktywnych użytkowników
DPU	Dzienna liczba płacących użytkowników
EPS	Zysk/(strata) na jedną akcję
Live Ops / Live Events	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.
UA (User acquisition)	Koszty kampanii marketingowych (płatne pozyskiwanie użytkowników)

HUUUGE

THANK YOU

For more information please see ir.huuugegames.com