



ARTIFEX MUNDI

Prezentacja inwestorska

Warszawa, 23.09.2022 r.



Wstęp

Najważniejsze wydarzenia

Segment HOPA

Segment F2P

Wyniki finansowe

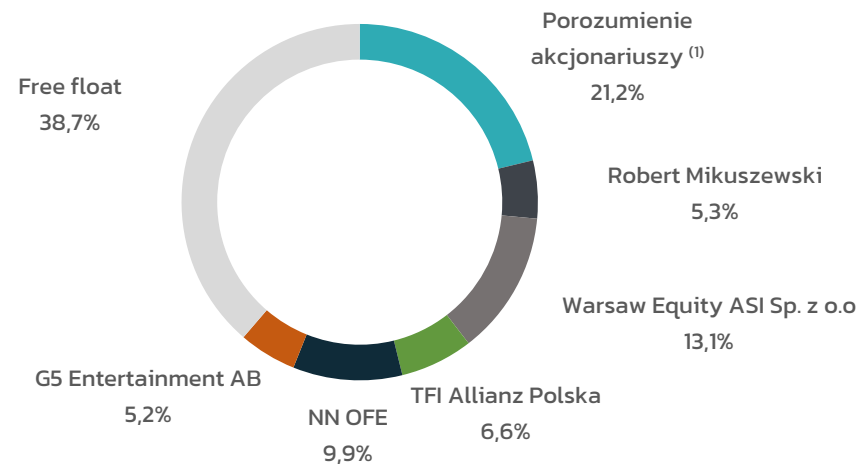
Plany i perspektywy

Podstawowe informacje o Artifex Mundi

Profil Firmy:

- Producent i wydawca gier komputerowych
- **16 lat** doświadczenia na rynku gier
- **102** pracowników

Struktura akcjonariatu (według głosów na WZ)



1) Porozumienie między Tomaszem Grudzińskim, Jakubem Grudzińskim, Kamilem Urbankiem, Rafałem Wrońskim, Bożeną Grudzińską oraz Bogdanem Grudzińskim dotyczące prowadzenia trwałej polityki wobec spółki oraz nabywania przez akcjonariuszy akcji spółki.

Wybrane informacje rynkowe:

ISIN	PLARTFX00011
Liczba akcji	11.897.000
Kapitalizacja ⁽²⁾	79,0 mln zł
Wartość księgową	46,0 mln zł
Cena/zysk ⁽²⁾	8,1

Wybrane dane finansowe:

Dane skonsolidowane w mln PLN	I pół. 2022 r.	2021 r.
Przychody ze sprzedaży	20,8	39,1
Znormalizowana EBITDA	9,2	21,5
Zysk netto	3,4	13,0

2) Kapitalizacja i C/Z obliczone wg kursu akcji na dzień 2022-09-22

Struktura organizacyjna



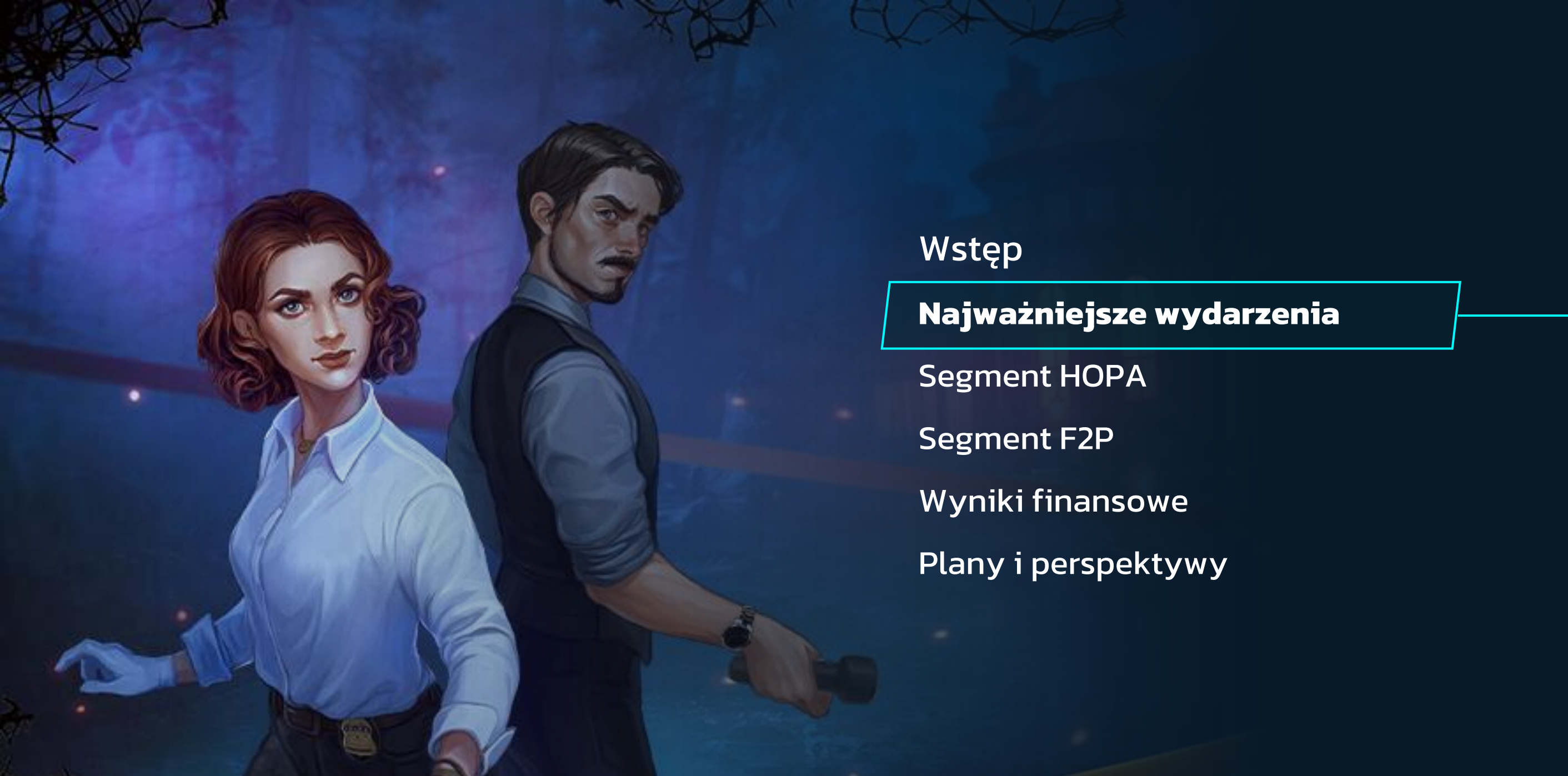
Główne obszary działalności

- › Projekt *Unsolved*
- › Portowanie gier na konsole
- › Portfolio ~85 gier HOPA

- › Zarząd
- › BI/Marketing
- › Finanse, księgowość
- › HR
- › IT, Biuro

Główne obszary działalności

- › Monetyzacja *Bladebound*
- › Realizacja nowej gry RPG
- › Dwa projekty GameINN



Wstęp

Najważniejsze wydarzenia

Segment HOPA

Segment F2P

Wyniki finansowe

Plany i perspektywy

2022 w skrócie



Konsekwentny rozwój segmentu F2P

W I półroczu 2021 r. zwiększyliśmy przychody free-to-play o 14%, w znaczącym stopniu kompensując niższą sprzedaż gier w modelu premium. Przychody Grupy w minionym półroczu wyniosły 20,8 mln zł, wobec 21,6 mln zł rok wcześniej.



Unsolved z ponad 50% udziałem w przychodach

Równolegle rozwijamy obecną wersję Unsolved oraz pracujemy nad nową wersją aplikacji. W obecnie dostępnej dla graczy aplikacji poszerzamy *content*, rotujemy kolejnością gier, dodajemy nowe funkcjonalności, poprawiając KPI produktu.



HOPA *cash cow* Grupy

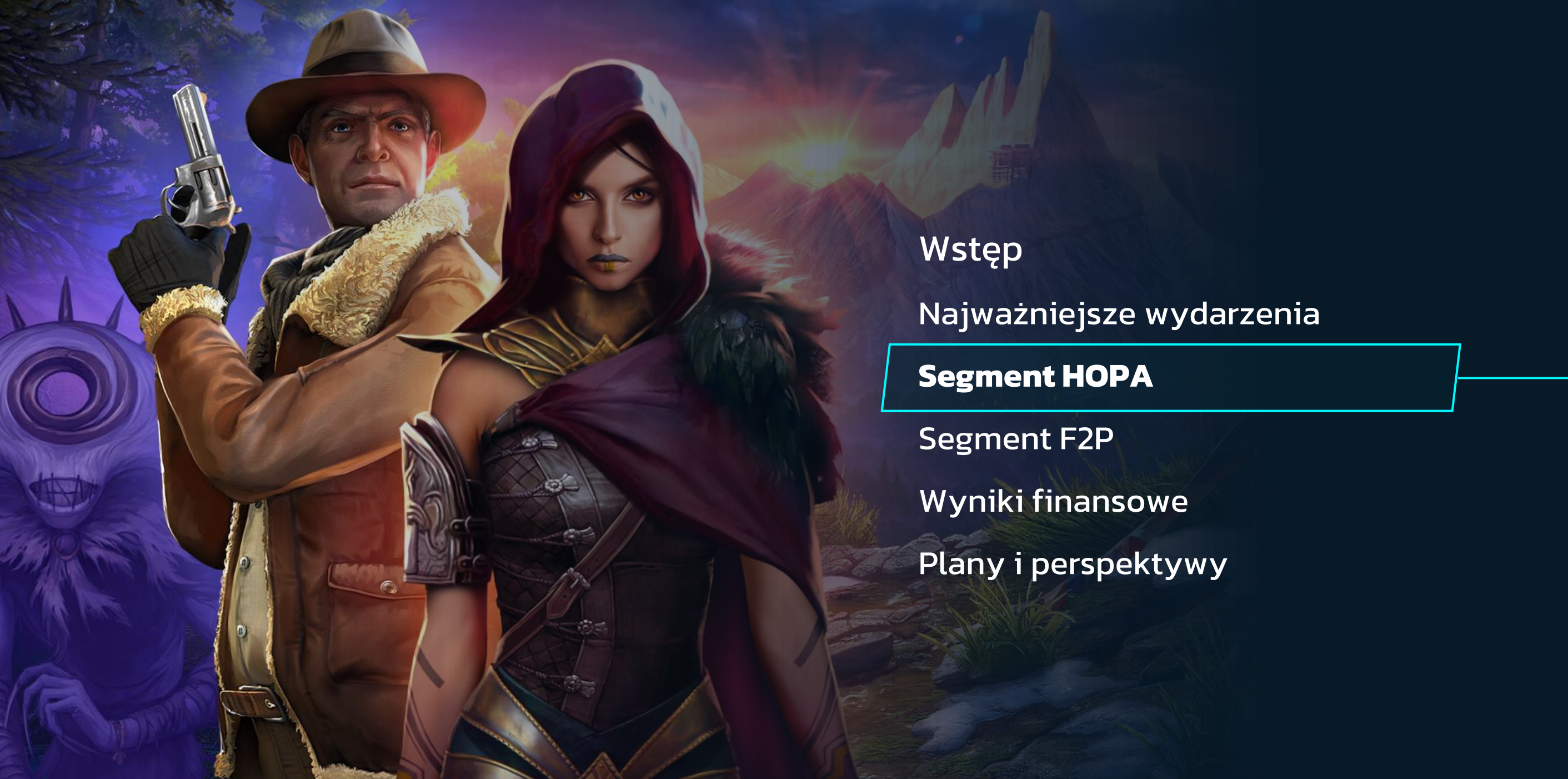
Konsekwentnie realizujemy plan dla segmentu HOPA, niezmiennie generując dodatnie przepływy pieniężne przy przy ograniczonych nakładach inwestycyjnych. W I półroczu br. segment wypracował 5,4 mln zł EBIT, wydatnie przyczyniając się do zwiększenia stan gotówki Grupy o 14%, do 20 mln zł.



Nowa gra RPG coraz bliżej

Zakończyliśmy preprodukcję gry, w połowie roku finalizując prace *vertical slice*. W perspektywie 3-4 kwartałów zamierzamy rozpocząć testy aplikacji z udziałem graczy (*technical soft-launch*).





Wstęp

Najważniejsze wydarzenia

Segment HOPA

Segment F2P

Wyniki finansowe

Plany i perspektywy

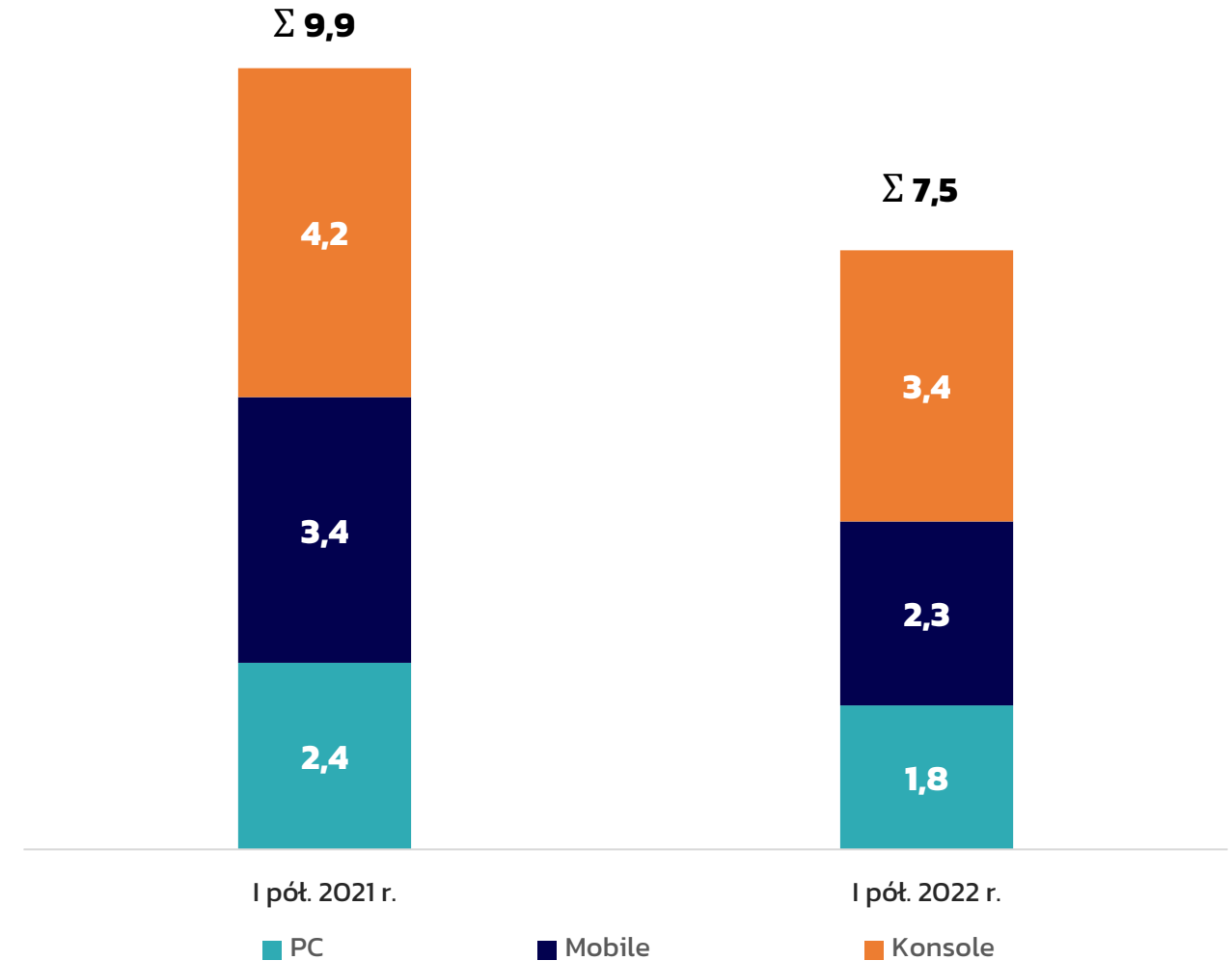


HOPA w 2022 r.

Najważniejsze wydarzenia

- **7,5 mln zł** przychodów w I pół. 2022 r., 9,9 mln zł rok wcześniej,
- **5,4 mln zł** EBIT (6,5 mln zł rok wcześniej), wzrost rentowności EBIT o 6 pkt. proc. – do 72%,
- 1,9 mln zł przychodów w VII-VIII br. (2,8 mln zł w analogicznym okresie 2021 r.)
- Niższa sprzedaż m.in. efektem wysokiej bazy (częściowo związanej z lockdownami i wzrostem popytu na rozrywkę cyfrową) oraz brakiem nowych premier gier,
- **3 kolejne gry HOPA** wydane na co najmniej jedną platformę konsolową.

Sprzedaż segmentu w podziale na platformy
(mln PLN)





Wstęp

Najważniejsze wydarzenia

Segment HOPA

Segment F2P

Wyniki finansowe

Plany i perspektywy

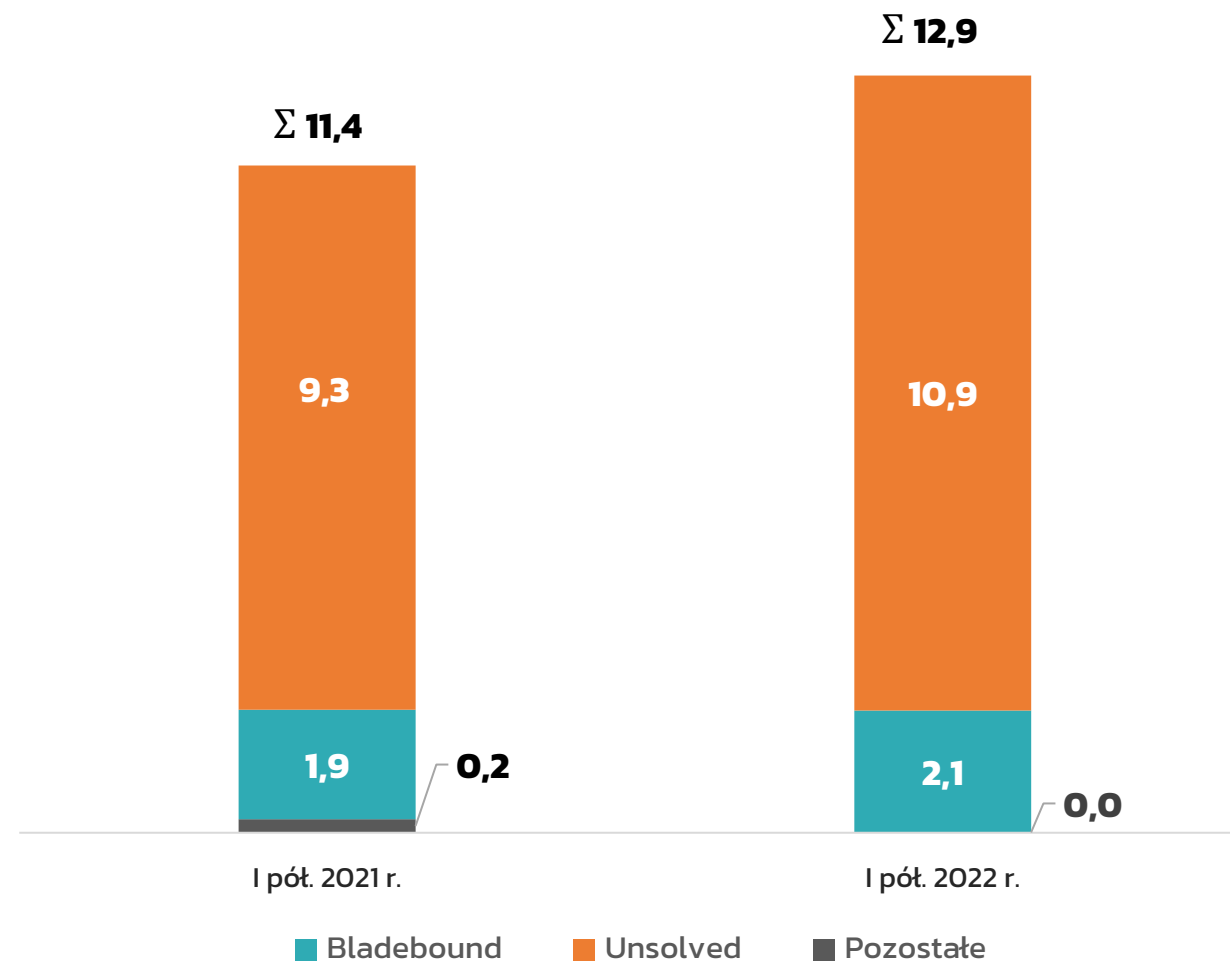


Free-to-play w I pół. 2022 r.

Wyniki sprzedaży

- **14%** wzrost przychodów segmentu w I pół. 2022 r., do **12,9 mln zł**,
- **3 mln zł** EBIT (3,3 mln zł znormalizowanej EBIT rok wcześniej),
- Koszty akwizycji graczy w I pół. 2022 r. wyniosły 7,2 mln zł, wobec 6,4 mln zł w analogicznym okresie 2021 r.

Przychody segmentu w podziale na gry
(mln PLN)

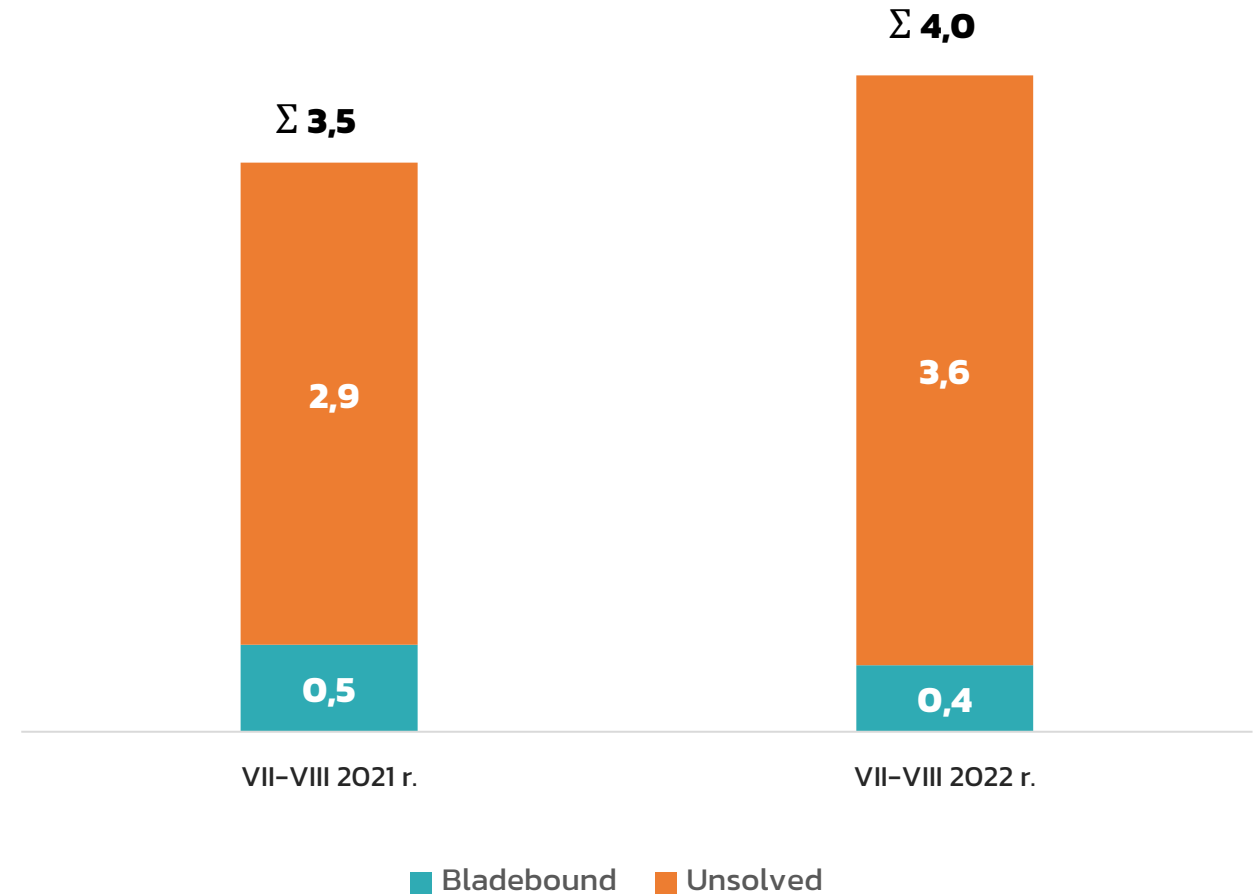


Free-to-play w okresie VII-VIII 2022 r.

Wyniki sprzedaży

- **15%** wzrost przychodów segmentu w okresie lipiec-sierpień 2022 r., do **4,0 mln zł**,
- Koszty akwizycji graczy w analizowanym okresie wyniosły 1,7 mln zł, wobec 0,9 mln zł w analogicznym okresie 2021 r.,

Przychody segmentu w podziale na gry
(mln PLN)

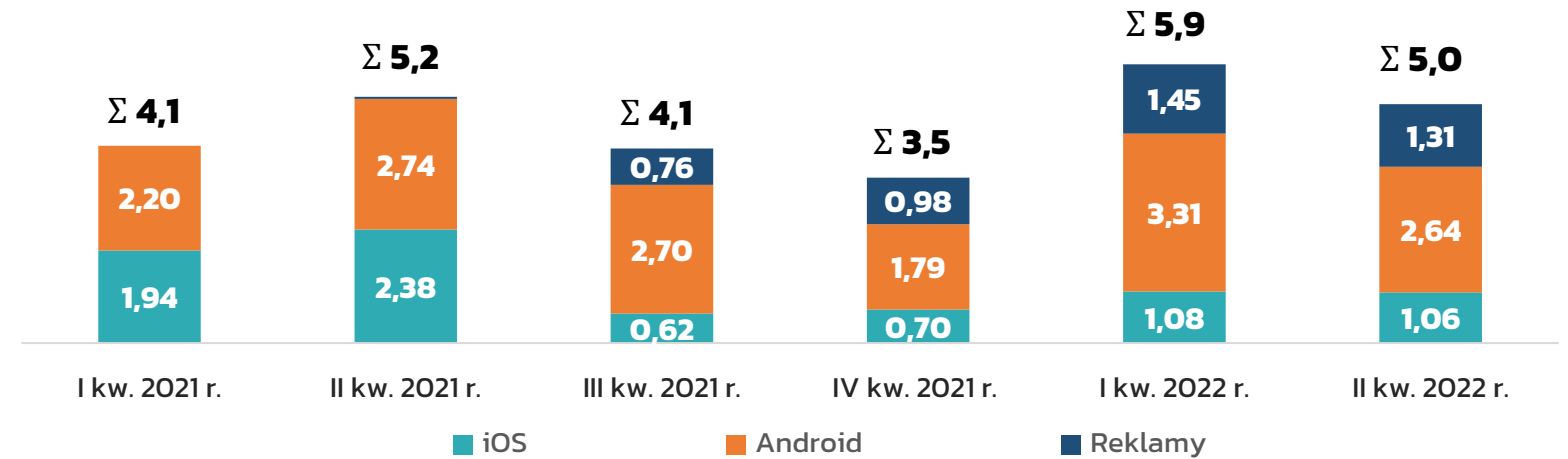


Free-to-play – Unsolved

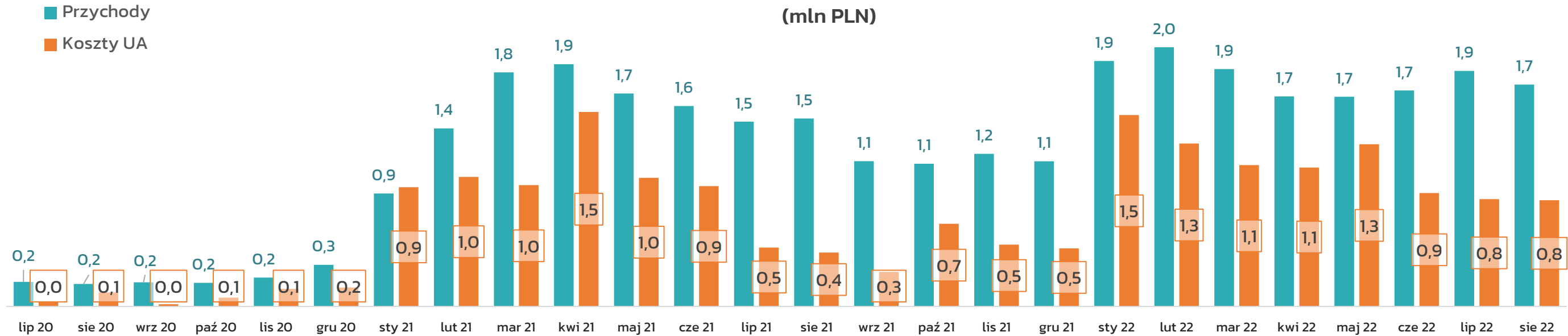
I-VIII 2022 r. w skrócie

- Regularne kampanie (Facebook, GoogleAds, UnityAds, Moloco), zarówno na GooglePlay jak i Apple,
- Wprowadzenie waluty premium,
- Optymalizacja gier startowych i kolejności gier,
- Zwiększanie liczby dostępnych gier,
- Prace nad koncepcją nowej wersji Unsolved.

Przychody Unsolved – struktura (mln PLN)



Unsolved. Miesięczne przychody i koszty akwizycji graczy (mln PLN)



Free-to-play – Unsolved

Plany rozwoju



Unsolved

Funkcjonalności:

- Metaosiągnięcia
- Rozbudowa sklepu

Kontent:

- Dodanie kilkunastu nowych gier,
- Dobór nowych gier startowych
- Optymalizacja przebiegu gry.

UA:

- Optymalizacja obecnie stosowanych strategii,
- Testy nowych sieci/kanałów.

Unsolved 2.0

- Kontynuacja prac nad koncepcją nowej wersji aplikacji z rozbudowaną metagrą, systemem *eventów*, implementującą sprawdzone mechaniki Unsolved.

2023

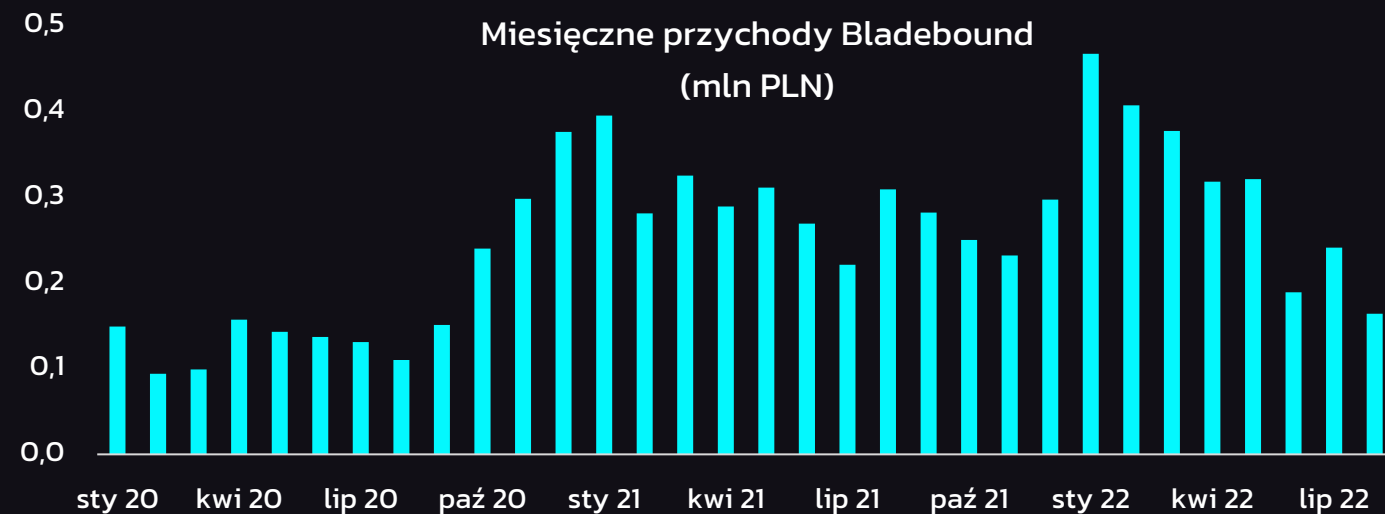
Free-to-play – gry RPG

Bladebound w I-VIII 2022 r.

- Projekt w trybie *low-maintenance* – maksymalizację zysków przy istotnie ograniczonych nakładach,
- Fluktuacja sprzedaży związana z premierą konkurencyjnego produktu (Diablo Immortal).

Nowa gra RPG

- Tytuł z aspiracją do miana mobilnego AAA,
- Osiągnięcie oczekiwanej jakości zajęło nam więcej czasu, niż pierwotnie zakładaliśmy, ale jesteśmy zadowoleni z efektu pracy,
- Preprodukcja gry zakończona, zwieńczona *vertical slice*,
- Tzw. *technical soft-launch* (testy z graczami mające zweryfikować krótkoterminowe KPI) planowany na połowę 2023 r.





Wstęp

Najważniejsze wydarzenia

Segment HOPA

Segment F2P

Wyniki finansowe

Plany i perspektywy



Wybrane dane finansowe

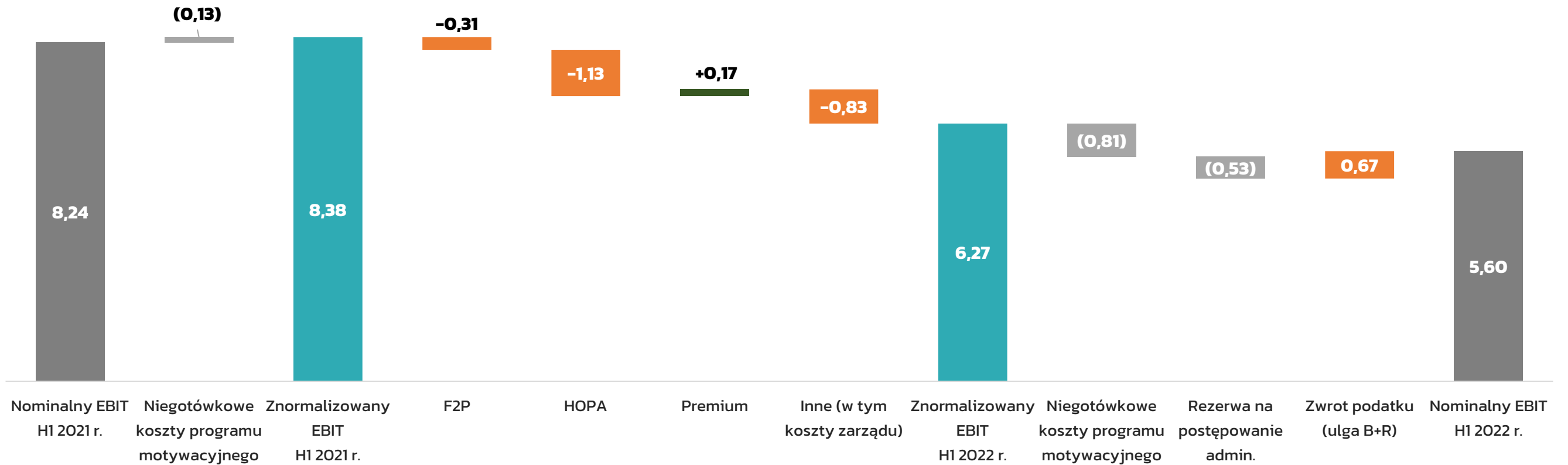
tys. PLN	II kw. 2022 r.	II kw. 2021 r.	I pół. 2022 r.	I pół. 2021 r.
Przychody ze sprzedaży	9 689	11 101	20 761	21 624
Zysk brutto ze sprzedaży	7 283	8 646	16 013	16 513
Koszty sprzedaży	3 359	3 595	7 319	6 548
Koszty ogólnego zarządu	1 735	1 038	3 218	1 768
Saldo PPO i PKO*	274	13	125	48
Zysk operacyjny	2 464	4 024	5 602	8 243
Zysk netto	1 092	3 255	3 380	6 544
<i>Wydarzenia jednorazowe:</i>				
Koszty programu motywacyjnego	402	134	805	134
Rezerwa na postępowanie administracyjne	533	-	533	-
Zwrot podatku z tytułu zastosowania ulgi B+R	- 666	-	- 666	-
Znormalizowany EBIT	1 296	2 471	6 274	8 377
Znormalizowana EBITDA	4 370	5 871	9 158	11 586
Cash flow	1 483	3 478	2 512	3 175

*Pozostałe przychody operacyjne minus pozostałe koszty operacyjne



Ewolucja znormalizowanego EBIT

W mln PLN





Wstęp

Najważniejsze wydarzenia

Segment HOPA

Segment F2P

Wyniki finansowe

Plany i perspektywy

Perspektywy

Krótki termin

- Rozwój **Unsolved** – skalowanie, poprawa KPIs, poszerzanie *contentu*
- Development **Unsolved #2**
- Technical soft-launch **nowego RPG**
- Maksymalizacja przychodów z **portfolio HOPA** oraz z **Bladebound**, przy ograniczonych nakładach inwestycyjnych

Średni termin

- Skalowanie **Unsolved**
- Rozwój i skalowanie **Unsolved #2**
- Soft-launch **nowego RPG**

Długi termin

- Pełna transformacja na **model F2P w grach HOPA**.
- Hard-launch i skalowanie **RPG #2**.



ARTIFEX MUNDI

Artifex Mundi S.A.

ul. Wolności 262
41-800 Zabrze
ir@artifexmundi.com

Kontakt dla inwestorów:

Błażej Dowgielski
b.dowgielski@makmedia.pl
tel: +48 692 823 744

www.artifexmundi.com