

Ultimate Games

Czas na większe produkcje

W 9M21 Ultimate Games wygenerowało PLN 18.5m przychodów (wzrost 49% r/r) oraz PLN 4.3m znormalizowanego zysku netto (spadek o 18% r/r). Spółka była zdolna do zwiększania przychodów dzięki utrzymaniu wysokiej liczby premier (ponad 80 nowych gier w 2021), jednak bez przełomowego hitu w tym roku. Z drugiej strony znaczący spadek rentowności był spowodowany m.in. wysokimi opłatami licencyjnymi za najlepsze tytuły, takie jak House Flipper i Cooking Simulator, a także presją płacową ze strony deweloperów i rosnącymi kosztami marketingu. Nadal postrzegamy biznes Ultimate Games jako zdrowy, jednak uwzględniając iż Ultimate Hunting prawdopodobnie pojawi się dopiero pod koniec 2022E lub w 2023E, dynamika zysków raczej nie poprawi się w krótkim okresie. Prognozujemy, że Ultimate Games osiągnie PLN 25.1m (+44% r/r) i PLN 31.5m (+25% r/r) przychodów w 2021/22E oraz PLN 6.2m (+8% r/r) i PLN 7.8m (+26% r/r) znormalizowanego zysku netto. Zgodnie z naszymi prognozami spółka wyceniana jest na P/E na poziomie 20.3x/16.0x odpowiednio dla lat 2021/22E. Obniżamy rekomendację do TRZYMAJ z KUPUJ i obniżamy FV do PLN 26.0.

Grupa kapitałowa

Obecnie grupa kapitałowa Ultimate Games obejmuje 17 firm i kilkadziesiąt zespołów deweloperskich o różnej wielkości i doświadczeniu. Wierzymy, że model biznesowy w stylu PlayWay, z ponad 100 gramami w produkcji, może przynieść wymierne korzyści, jednak do tej pory największy tytuł spółki – Ultimate Fishing Simulator osiąga około 60 tys. sprzedaży rocznie. Dodatkowym atutem firmy może być planowana ekspansja na Chinach (obecnie proces certyfikacji).

2022E i później

Częściowo z powodu słabszych wyników listopadowych premier PlayWay (wysoka konkurencja gier AAA) Ultimate Games zdecydowało się przełożyć kilka gier na 2022E. Obecnie spodziewamy się, że wraz z początkiem przyszłego roku grupa powinna wydać m.in. wczesny dostęp Ultimate Fishing Simulator 2 (zaplanowany na 1Q22E), CMS18 na Nintendo Switch, Bakery Simulator (wydany wspólnie z Gaming Factory) i kolejne porty do Mr. Prepper. Niemniej jednak najbardziej obiecującymi tytułami naszym zdaniem są Ultimate Hunting (budżet produkcji PLN 3-5m) oraz Thief Simulator 2, które prawdopodobnie nie pojawią się wcześniej niż pod koniec przyszłego roku. Utrzymujemy naszą prognozę, że jedna gra studia rocznie osiągnie sprzedaż 150 tys. kopii w 12M oraz oczekujemy, że UFS2 posiada największą szansę na osiągnięcie tego kamienia milowego w 2022E. Prognozujemy, że wskaźnik usługi/przychody osiągnie 65% w 2022E (wzrost o 4p.p.), ze względu na presję płacową i rosnące budżety produkcyjne.

Dywidenda

Prognozujemy, że spółka utrzyma hojną politykę dywidendową ze wskaźnikiem wypłaty dywidendy w wysokości 85% w nadchodzących latach, co implikuje DPS PLN 1.0 w 2022E (DY 4.2%).

Tabela 1. Podsumowanie prognoz finansowych (PLN m)

	2019	2020	2021E	2022E	2023E	2024E
Przychody	8.6	17.5	25.1	31.5	38.2	43.8
EBITDA	4.6	7.2	7.9	9.0	10.5	11.8
Zysk netto	3.7	5.7	6.2	7.8	9.8	11.1
EV/EBITDA (x)	25.3	27.0	20.3	16.0	12.8	11.3
P/E (x)	19.6	15.1	10.4	9.3	8.1	7.4
DY	8.6	17.5	25.1	31.5	38.2	43.8

Źródło: Spółka, IPOPEMA Research

TMT | Gry wideo

ULTIMATE GAMES

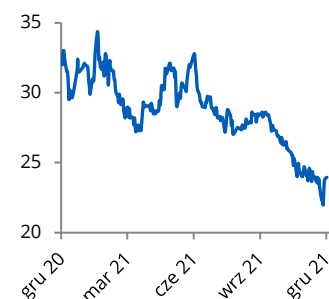
TRZYMAJ

FV PLN 26.0 z PLN 35.0

9% potencjału wzrostu

Cena z dnia 6 grudnia 2021 PLN 23.95

aktualizacja rekomendacji



Podstawowe informacje

Liczba akcji (m)	5.2
Kapitalizacja (EUR m)	27.2
12M średni dzienny wolumen (k)	8.9
12M średni dzienny obrót (EUR m)	0.1
12M max/min (PLN)	36 / 21.6
Udział w WIG (%)	0.0
Reuters	ULG.WA
Bloomberg	ULG.PW

Stopa zwrotu

1M	-3%
3M	-16%
12M	-19%

Akcjonariat

PlayWay S.A.	45.9%
Mateusz Zawadzki (CEO)	7.3%
Pozostali	46.8%

Analityk

Michał Wojciechowski
 Michał.Wojciechowski@ipopema.pl
 + 48 22 236 92 69
 Marcin Nowak
 Marcin.Nowak@ipopema.pl
 + 48 22 236 92 44

Ultimate Games

TRZYMAJ

Kapitalizacja EUR 27.2m

FV PLN 26

potencjał wzrostu +9%

Mnożniki wyceny	2020	2021E	2022E	2023E	2024E
P/E (x)	27.0	20.3	16.0	12.8	11.3
EV/EBITDA (x)	15.1	10.4	9.3	8.1	7.4
EV/Sales (x)	6.2	3.3	2.7	2.2	2.0
P/BV (x)	3.2	2.5	2.4	2.2	2.1
FCF yield (%)	6.3%	2.6%	3.5%	4.3%	5.0%
DY (%)	1.4%	8.4%	4.2%	5.3%	6.7%

Na akcję	2020	2021E	2022E	2023E	2024E
Liczba akcji (m szt.)	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2
EPS znorm. (PLN)	1.1	1.2	1.5	1.9	2.1
BVPS (PLN)	9.3	9.4	10.0	10.8	11.5
FCFPS (PLN)	1.9	0.6	0.8	1.0	1.2
DPS (PLN)	0.4	2.0	1.0	1.3	1.6

dynamika y/y (%)	2020	2021E	2022E	2023E	2024E
Przychody	103%	44%	25%	21%	15%
EBITDA	56%	10%	14%	17%	13%
EBIT	56%	9%	14%	17%	13%
Zysk netto	671%	-78%	18%	25%	13%
Zysk netto znorm.*	53%	8%	26%	25%	13%

Wskaźniki finansowe	2020	2021E	2022E	2023E	2024E
Marża EBITDA (%)	41.1%	31.4%	28.6%	27.5%	27.0%
Marża EBIT (%)	40.8%	30.9%	28.2%	27.1%	26.6%
Marża netto znorm. (%)	32.8%	24.6%	24.8%	25.6%	25.3%
Dług netto / EBITDA (x)	-2.9	-2.3	-1.8	-1.3	-0.9
Dług netto / Kapitał wł. (x)	-0.4	-0.4	-0.3	-0.2	-0.2
Dług netto / Aktywa (x)	-0.4	-0.3	-0.3	-0.2	-0.2
ROE (%)	20.1%	12.6%	15.4%	18.0%	19.1%
ROA (%)	17.6%	11.1%	13.8%	16.6%	17.8%
ROIC (%)	20.3%	12.9%	14.2%	15.5%	16.3%

Struktura przychodów	2020	2021E	2022E	2023E	2024E
łącznie	14.9	22.3	28.4	34.8	40.1
Gry PC	6.4	6.5	10.7	13.4	15.8
Gry mobilne	1.1	1.3	1.6	2.1	2.6
Gry na konsole	7.4	14.5	16.1	19.3	21.8
%	2020	2021E	2022E	2023E	2024E
Gry PC	43%	29%	38%	38%	39%
Gry mobilne	7%	6%	6%	6%	6%
Gry na konsole	50%	65%	57%	55%	54%

RACHUNEK ZYSKÓW (PLN m)	2019	2020	2021E	2022E	2023E	2024E
Przychody	8.6	17.5	25.1	31.5	38.2	43.8
Przychody netto ze sprzedaży	7.3	14.9	22.3	28.4	34.8	40.1
Zmiana stanu zapasów	1.2	2.6	2.8	3.0	3.4	3.7
Pozostałe przychody	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1
Koszty operacyjne	-4.0	-10.4	-17.3	-22.6	-27.9	-32.2
Amortyzacja	0.0	-0.1	-0.1	-0.1	-0.2	-0.2
Usługi obce	-2.9	-9.0	-15.4	-20.5	-25.6	-29.7
Wynagrodzenia i powiązane	-1.0	-1.1	-1.3	-1.4	-1.5	-1.6
Pozostałe	-0.2	-0.1	-0.5	-0.6	-0.6	-0.7
EBITDA	4.6	7.2	7.9	9.0	10.5	11.8
EBIT	4.6	7.1	7.8	8.9	10.4	11.7
Przychody finansowe netto	0.6	1.9	1.2	0.0	0.0	0.0
Udział w zyskach j. stowarzyszonych	0.1	0.4	0.1	0.6	1.5	1.8
Utrata kontroli nad j. stow.	0.0	31.6	0.0	0.0	0.0	0.0
Zysk brutto	5.3	41.1	9.0	9.5	11.9	13.5
Podatek dochodowy	-1.0	-8.4	-1.9	-1.0	-1.3	-1.5
Zyski mniejszości	0.0	0.0	-0.3	0.6	0.8	0.9
Zysk netto	4.2	32.7	7.4	7.8	9.8	11.1
Znorm. zysk netto*	3.7	5.7	6.2	7.8	9.8	11.1

BILANS (PLN m)	2019	2020	2021E	2022E	2023E	2024E
Aktywa trwałe	0.8	28.1	28.9	29.3	31.0	32.8
WNIP	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	0.3
Rzeczowe aktywa trwałe	0.0	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3
Inwestycje w jedn. stow.	0.6	27.5	28.4	29.0	30.5	32.3
Inne aktywa trwałe	0.0	0.3	0.3	0.0	0.0	0.0
Aktywa obrotowe	8.4	27.5	26.4	28.2	29.8	30.9
Zapasy	2.6	3.5	6.1	9.2	12.5	16.2
Należności handlowe	1.4	2.0	1.6	2.1	2.5	2.9
Środki pieniężne	4.2	21.0	17.9	16.1	13.8	10.8
Inne aktywa obrotowe	0.2	1.1	0.8	0.9	0.9	1.0
Aktywa ogółem	9.3	55.6	55.4	57.6	60.7	63.8
Kapitał własny	8.3	48.6	49.1	52.3	56.3	59.9
Mniejszości	0.0	2.6	3.1	3.8	4.6	5.5
Zobowiązania długoter.	0.0	5.5	5.5	4.4	3.5	2.8
Zobowiązania krótkoter.	1.0	1.5	0.7	0.8	0.9	1.0
Zobowiązania handlowe	0.6	1.0	0.4	0.4	0.5	0.6
inne zobowiązania krótkoter.	0.3	0.6	0.4	0.4	0.4	0.4
Pasywa ogółem	9.3	55.6	55.4	57.6	60.7	63.8
Dług brutto (PLN m)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0
Dług netto (PLN m)	-4.2	-21.0	-17.9	-16.1	-13.8	-10.8

PRZEP. PIENIĘŻNE (PLNm)	2019	2020	2021E	2022E	2023E	2024E
Przepływy operacyjne	2.0	-0.3	2.3	3.7	4.5	5.6
Zysk brutto	5.3	41.1	9.0	9.5	11.9	13.5
Amortyzacja	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2
Zmiana w kapitale obrotowym	-1.9	-4.0	-3.0	-3.5	-3.8	-4.1
Podatek zapłacony	-0.9	-3.4	-2.5	-1.9	-2.2	-2.2
Inne	-0.6	-34.1	-1.5	-0.6	-1.5	-1.8
Przepływy inwestycyjne	0.1	9.3	3.8	-0.2	-0.2	-0.3
Zmiana aktywów	0.3	8.1	-0.1	-0.2	-0.2	-0.3
Inwestycje w j. zależne	-0.2	1.1	3.6	0.0	0.0	0.0
Inne	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0
Przepływy finansowe	0.4	7.9	-9.1	-5.3	-6.6	-8.3
Zmiana w kapitale własnym	3.0	9.9	1.3	0.0	0.0	0.0
Dywidenda	-1.8	-2.1	-10.5	-5.3	-6.6	-8.3
Inne	-0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Zm. środków pieniężnych	2.5	16.8	-3.0	-1.8	-2.3	-3.0
Śr. pieniężne na koniec okr.	4.2	21.0	17.9	16.1	13.8	10.8

Źródło: Spółka, IPOPEMA Research, *dane znormlaizowane o wynik na sprzedaży akcji spółek zależnych oraz negotówkowy wynik na utracie kontroli nad spółkami zależnymi.

Spis treści

Wycena 4

Podsumowanie inwestycyjne 6

Ryzyka inwestycyjne..... 7

Wycena

Tabela 2. Ultimate Games - Podsumowanie wyceny

Metoda Wyceny	Waga (%)	Wartość godziwa (PLN/akcja)
DCF	100%	26.0
Porównawcza	0%	26.5
Wartość godziwa		26.0
obecna cena		24.0
Potencjał wzrostu/spadku		9%

Wycena DCF

	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E	2026E	TV
Przychody	25.1	31.5	38.2	43.8	50.2	56.6	58.3
- zmiana r/r	44%	25%	21%	15%	14%	13%	
EBITDA	7.9	9.0	10.5	11.8	13.5	15.1	15.7
- marża EBITDA	31.4%	28.6%	27.5%	27.0%	27.0%	26.7%	27.0%
- zmiana r/r	10%	14%	17%	13%	14%	12%	
EBIT	7.8	8.9	10.4	11.7	13.3	14.9	15.3
Stopa podatkowa	21%	11%	11%	11%	11%	11%	19%
NOPAT	6.2	7.9	9.2	10.4	11.9	13.3	12.4
- zmiana r/r	9%	28%	17%	13%	14%	12%	
Amortyzacja	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.4
Zmiana w kapitale obrotowym	-3.0	-3.5	-3.8	-4.1	-4.5	-4.9	-4.2
CAPEX	-0.1	-0.2	-0.2	-0.3	-0.3	-0.4	-0.4
FCF	3.2	4.4	5.4	6.2	7.3	8.2	8.2
Stopa wolna od ryzyka	3.3%	3.4%	3.3%	3.3%	3.3%	3.3%	3.5%
Beta	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3
Premia za ryzyko	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%
Koszt kapitału własnego	9.8%	9.9%	9.8%	9.8%	9.8%	9.8%	10.0%
Premia za ryzyko kredytowe	na	na	na	na	na	na	na
Koszt długu po podatku	na	na	na	na	na	na	na
% Dług	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
% Kapitał własny	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
WACC	9.8%	9.9%	9.8%	9.8%	9.8%	9.8%	10.0%
Czynnik dyskontowy (%)	99%	90%	82%	75%	68%	62%	62%
wartość bieżąca FCF (PLN m)	3.2	4.0	4.4	4.7	5.0	5.1	
wartość bieżąca FCF 2021-26E (PLN m)	26.3						
Stopa wzrostu w okresie rezydualnym (%)	3.0%						
Zdyskontowana wartość rezydualna (PLN m)	73.5						
EV (PLN m)	99.8						
Mniejszości (PLN m, 4Q20)	2.6						
Inwestycje w jednostki stowarzyszone (PLN m, 4Q20)	28.4						
Dywidenda wypłacona (PLN m)	-10.5						
Dług netto (PLN m, 4Q20)	-21.0						
Wartość kapitału własnego (PLN m)	136.1						
Liczba akcji (rozwodniona, m)	5.2						
Wartość godziwa FV (PLN)	26.0						
Cena bieżąca	24.0						
Potencjał wzrostu/spadku	9%						

Analiza wrażliwości DCF

Stopa wzrostu w okresie rezydualnym (%)	WACC (%)				
	9.0%	9.5%	10.0%	10.5%	11.0%
2.0%	25.8	24.9	24.1	23.4	22.7
2.5%	27.0	25.9	25.0	24.2	23.4
3.0%	28.4	27.1	26.0	25.1	24.2
3.5%	30.0	28.5	27.2	26.1	25.2
4.0%	32.0	30.1	28.6	27.3	26.2

Źródło: Spółka, IPOPEMA Research, *dane znormalizowane o wynik na sprzedaży akcji spółek zależnych oraz niegotówkowy wynik na utracie kontroli nad spółkami zależnymi.

Tabela 3. Ultimate Games – wycena porównawcza

SPÓŁKA	Cena (waluta lokalna)	Kapitałizacja EUR m	P/E			EV/EBITDA		
			2021E	2022E	2023E	2021E	2022E	2023E
ACTIVISION BLIZZARD	USD 57.87	39,966	15.2	15.1	12.8	9.9	9.2	7.2
CAPCOM	JPY 2762	5,847	19.5	18.1	16.8	14.3	12.6	11.1
ELECTRONIC ARTS	USD 126.5	31,718	18.0	16.7	14.8	12.5	11.5	10.5
EMBRACER GROUP	SEK 93.41	9,241	24.7	22.7	19.1	12.4	8.1	6.9
KOEI TECMO	JPY 4605	6,047	20.6	19.6	17.1	n.a.	n.a.	n.a.
SQUARE ENIX	JPY 6030	5,774	19.4	18.6	16.5	9.0	8.2	7.1
PARADOX INTERACTIVE	SEK 146.5	1,507	48.5	26.3	24.8	16.3	11.0	9.7
TAKE-TWO INTERACTIVE	USD 163.33	16,696	34.0	24.4	19.4	21.8	15.7	11.8
UBISOFT ENTERTAINMENT	EUR 40.75	5,101	18.8	16.3	14.6	6.3	4.9	4.2
MEDIANA			19.5	18.6	16.8	12.4	10.1	8.4
ULTIMATE GAMES	PLN 23.95	27	20.3	16.0	12.8	10.4	9.3	8.1
Premia dyskonto do spółek porównawczych			4%	-14%	-24%	-16%	-8%	-4%
Waga			17%	17%	17%	17%	17%	17%
Implikowana cena (PLN/akcja)	USD 57.87	39,966	26.5					

Źródło: IPOPEMA Research, Bloomberg, dane pobrane z dnia 06.12.2021.

Tabela 4. Ultimate Games Zmiana prognoz 2021E-23E (PLN m)

	2021E			2022E			2023E		
	Obecnie	Poprzednio	Zmiana (%)	Obecnie	Poprzednio	Zmiana (%)	Obecnie	Poprzednio	Zmiana (%)
Przychody	25	28	-10%	32	34	-8%	38	40	-4%
EBITDA	8	11	-26%	9	12	-26%	11	14	-24%
EBIT	8	11	-27%	9	12	-27%	10	14	-25%
Znorm. zysk netto	6	10	-35%	8	11	-28%	10	12	-20%

Źródło: IPOPEMA Research

Podsumowanie inwestycyjne

Prognozy operacyjne i finansowe

Prognozy 2021E. W 2021 roku Ultimate Games wydało na ten moment 81 gier (dodatkowe 2 gry są zaplanowane na grudzień, w tym port Mr. Prepper na konsolę Xbox). W ciągu 9M21 spółka osiągnęła PLN 18.5m przychodów ze sprzedaży (wzrost o 49% r/r), jednak bez widocznej poprawy wyniku EBIT, który osiągnął PLN 4.3m (spadek o 6% r/r) oraz znormalizowanego zysku netto na poziomie PLN 4.3m (spadek o 18% r/r). Znaczny spadek rentowności był związany z rosnącą konkurencją wśród deweloperów portów konsolowych jak również wyraźną presją płacową w sektorze gier. CEO zauważył również, że niższa rentowność wynika z wysokiego udziału w przychodach gier House Flipper i Cooking Simulator (które były w sprzedaży przez cały 2021 rok i tylko część roku 2020) od których spółka odprowadza wysokie tantiemy oraz zmiany zasad rachunkowości (prezentacja przychodów brutto). Ponieważ poza wydaniem Mr. Prepper na konsolę, firma nie planuje znaczących premier nowych gier w 4Q21, spodziewamy się, że wyniki kwartału mogą być napędzane głównie licznymi wyprzedzami i rabatami na tytuły z katalogu. Sumarycznie przewidujemy, że Ultimate Games osiągnie w 2021E PLN 25.1m przychodów (wzrost o 44% r/r) i PLN 6.2m znormalizowanego zysku netto (wzrost o 8% r/r).

Tabela 5. Ultimate Games – Szacunki sprzedaży wybranych premier w 2022E

Wolumen sprzedaży w pierwszych 12M od premiery	Liczba gier założonych w prognozie	Potencjalne premiery
150 tys.	1	Ultimate Fishing Simulator 2 (wczesny dostęp PC), Ultimate Hunting (wczesny dostęp na PC), Thief Simulator 2 (PC)
50 tys.	2	Mr. Prepper (porty konsolowe na PS4, N. Switch), Builders of Egypt (porty konsolowe na Xbox, PS4, N. Switch), Uboat (N. Switch), Drug Dealer Simulator (N. Switch), Demolish & Build (PC)

Źródło: spółka, IPOPEMA Research

Perspektywa średnioterminowa. Nadal spodziewamy się, że Ultimate Games będzie dostarczać duże ilości nowych gier w kolejnych latach, jednak zgodnie z komentarzem zarządu miejscami mogą pojawić się trudności z osiągnięciem rentowności pojedynczych tytułów. Obecnie przewidujemy, że Ultimate Games dostarczy łącznie 87 i 92 gry w 2022E i 2023E oraz 1 grę z potencjałem sprzedaży 150 tys. kopii w pierwszym roku w każdym z tych lat. Naszym zdaniem największe szanse na to, by stać się kolejnymi bestsellerami grupy, mają Ultimate Fishing Simulator 2 oraz Ultimate Hunting, jednak data premiery drugiego z nich w 2022E powinna być postrzegana jako obarczona ryzykiem (na razie firma zaprezentowała jedynie trailer gry bez karty Steam). Wyniki za 2022E powinny naszym zdaniem być widocznie wspierane przez mniejsze premiery (jednak z możliwością pozytywnego zaskoczenia), w tym port CMS18 Nintendo Switch (firma pracuje również nad zabezpieczeniem kontraktu na port CMS21 Switch), Bakery Simulator (współpublikowany z Gaming Factory) oraz porty konsolowe Mr. Prepper (PlayStation, Nintendo Switch), Drug Dealer (N. Switch) i Uboat (N. Switch). Po stronie kosztowej, oczekujemy sukcesywnego wzrostu wskaźnika usług obcych do przychodów w nadchodzących latach (z powodu wyższych budżetów deweloperskich oraz rosnących tantiem), który szacujemy na 61%/64% w 2022E/23E.

W związku z powyższymi założeniami prognozujemy, że Ultimate Games w 2022E i 2023E osiągnie PLN 31.5m i PLN 38.2m przychodów (wzrost odpowiednio o 25%/21% r/r) oraz PLN 7.8m i PLN 9.8m znormalizowanego zysku netto (wzrost o 26%/25% r/r).

Tabela 6. Ultimate Games – Prognozowany rozkład premier (liczba wydanych gier o danym potencjale sprzedaży) w 2022-26E

Wolumen sprzedaży w pierwszych 12M od premiery	2022E	2023E	2024E	2025E	2026E
300 tys.	0	0	0	0	0
150 tys.	1	1	1	1	1
50 tys.	2	4	6	7	8
Mniejsze gry	84	87	85	84	83
Łączna liczba premier	87	92	92	92	92

Źródło: spółka, IPOPEMA Research

Ryzyka inwestycyjne

Wśród kluczowego ryzyka dla działalności i wyników finansowych Ultimate Games zwracamy uwagę na poniższe czynniki:

Ryzyko utraty kluczowych pracowników oraz wolniejszego niż oczekiwane tempa rozwoju nowych zespołów deweloperskich. Kluczowym zasobem dla producenta gier jest doświadczony zespół deweloperski. Obecnie liczne spółki z branży w Polsce inwestują w rozbudowę działalności co wiąże się z koniecznością zwiększania zatrudnienia. W wyniku tego konkurencja pracodawców o pracownika jest wysoka. Ponadto bardziej doświadczeni deweloperzy często decydują się na założenie własnego studia. Wiąże się to z istotnym ryzykiem utraty kluczowych pracowników oraz większymi trudnościami przy tworzeniu nowych zespołów deweloperskich. Aby ograniczyć wpływ tego ryzyka na biznes spółka opiera rozliczenia z deweloperami na modelu podziału zysku, który jest opłacalny dla deweloperów i przywiązuje ich do pracy w grupie.

Ryzyko gorszego niż oczekiwane przyjęcia gier spółki. Rynek gier wideo jest wysoce rozdrobniony oraz konkurencyjny, z wieloma premierami każdego dnia oraz wysoko budżetowymi produkcjami AAA dostarczanymi przez liderów rynku. W związku z tym istnieje istotne ryzyko, że poszczególne gry mogą nie osiągnąć oczekiwanego zainteresowania wśród graczy, skutkiem czego sprzedaż może okazać się niższa od oczekiwań. Aby ograniczyć wpływ tego ryzyka Ultimate Games pracuje nad produkcją wielu tytułów jednocześnie (wysoka dywersyfikacja) przy niskich kosztach produkcji (szybki zwrot z inwestycji).

Ryzyko opóźnień w produkcji oraz zależność od nieregularnych premier gier. Gry wideo standardowo notują szczyt sprzedaży zaraz po premierze, w związku z czym wyniki Ultimate Games mogą charakteryzować się nieregularnością, odnotowując znacznie wyższe poziomy w kwartałach ważnych premier oraz spadać w okresach gdy spółka wydaje mniej produkcji. Jednocześnie produkcja gier to proces skomplikowany i oparty na wielu iteracjach przez co istnieje istotne ryzyko opóźnień w harmonogramach. Zwracamy jednak uwagę, iż dzięki rozbudowanemu portfolio produkcyjnemu spółki jak i silnej sprzedaży dotychczas wydanych tytułów regularność wyników finansowych spółki jest znacząco poprawiona.

Ryzyko walutowe. Większość przychodów spółki jest realizowana w walutach USD oraz EUR, natomiast koszty (oparte głównie na wynagrodzeniach zespołów deweloperskich) realizowane są głównie w PLN, w związku z czym spółka jest wystawiona na ryzyko walutowe. Ultimate Games nie stosuje instrumentów zabezpieczenia tego ryzyka.

Ryzyko podatkowe. Sektor deweloperów gier wideo korzysta w Polsce z przychylnych regulacji IP Box, które pozwalają na obniżenie efektywnej stawki podatkowej poniżej 19%. Zwracamy jednak uwagę, iż istnieje ryzyko że regulacje te mogą zostać zmienione bądź ich interpretacja może zmienić się w przyszłości co mogłoby przełożyć się na wzrost efektywnej stawki podatku płaconej przez spółkę.

Ryzyko awarii systemów IT oraz serwerów. W procesie produkcji gier spółka jest zależna od prawidłowego działania jej infrastruktury IT. W przypadku awarii systemów istnieje ryzyko wystąpienia istotnych opóźnień w produkcji gier.

Ryzyko pojawienia się nowych technologii oraz zmian w branży. Sektor gier wideo jest szybko rozwijającym się segmentem rynku rozrywki co wiąże się z tym iż przyciąga on rosnące inwestycje oraz odnotowuje ciągłą poprawę w technologii, która też staje się coraz droższa z roku na rok. Istnieje ryzyko, iż spółka nie utrzyma odpowiedniego poziomu w wyścigu technologicznym, albo że Obecnie technologie okażą się bardziej interesujące dla graczy.

Ryzyko ograniczonej liczby kanałów sprzedaży oraz zależności od dystrybutorów. Zdecydowana większość sprzedaży gier wideo realizowana jest w cyfrowych sklepach konsol (Xbox, PlayStation, Nintendo) jak i w dużych cyfrowych sklepach PC, takich jak Steam. Ultimate Games również realizuje większość sprzedaży w kilku sklepach (aczkolwiek, ze względu na dywersyfikację platformową spółka nie jest zależna od jednej platformy) i w przypadku zakończenia współpracy ze sklepem wyniki spółki mogą ulec pogorszeniu. Jednocześnie dobre wyniki sprzedażowe gier są również zależne od pozycjonowania w sklepie i wsparcia marketingowego.

Niniejszy dokument został przygotowany przez: IPOPEMA Securities S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Prózna 9, 00-107 Warszawa, Polska, wpisaną do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000230737, kapitał zakładowy i kapitał wpłacony w wysokości 2.993.783,60 zł, NIP 5272468122, www.ipopema.pl. Nadzór nad IPOPEMA Securities S.A. sprawuje Komisja Nadzoru Finansowego, ul. Piękna 20, 00-549 Warszawa.

Niniejszy dokument został przygotowany przez IPOPEMA Securities S.A. wyłącznie w celach informacyjnych. Dokument ten jest adresowany do Klientów IPOPEMA Securities S.A. uprawnionych do otrzymania go na podstawie umów o świadczenie usług. Niniejszy dokument, przy wykorzystaniu środków masowego przekazu, może dotrzeć również do innych inwestorów. Dokument został przygotowany niezależnie od spółki o której mowa w niniejszym dokumencie, a wszelkie prognozy, opinie i oczekiwania są prognozami IPOPEMA Securities S.A. O ile nie wskazano inaczej, wszelkie szacunki i opinie zawarte w dokumencie stanowią niezależną ocenę analityków IPOPEMA Securities S.A. sporządzających dokument, na dzień jego wydania.

IPOPEMA Securities S.A. przygotowała niniejszy dokument z zachowaniem należytej staranności, dokładności i rzetelności na podstawie publicznie dostępnych informacji, uważanych przez IPOPEMA Securities S.A. za wiarygodne. Źródłem danych są przede wszystkim: Bloomberg, Reuters, EPFR, PAP, GPW, GUS, NBP, prasa finansowa, internetowe serwisy finansowo-ekonomiczne. IPOPEMA Securities S.A. dołożyła należytej staranności w celu zapewnienia, że podane w dokumencie informacje są dokładne oraz że wszelkie prognozy, opinie i szacunki zawarte w nim są prawdziwe i rzetelne, przy czym IPOPEMA Securities S.A. nie weryfikowała niezależnie informacji podanych w dokumencie. W związku z powyższym, IPOPEMA Securities S.A. nie składa żadnych oświadczeń ani gwarancji, wyraźnych lub dorozumianych, co do rzetelności, dokładności, kompletności lub poprawności informacji i opinii zawartych w dokumencie. Wyrażone w nim opinie mogą ulec zmianie, a IPOPEMA Securities S.A. nie jest zobowiązana do aktualizowania opinii zawartych w dokumencie oraz do informowania o jego zmianach. IPOPEMA Securities S.A. ani żadna inna osoba lub podmiot powiązany nie ponosi jakiegokolwiek odpowiedzialności za jakiegokolwiek straty wynikające z użycia niniejszego dokumentu lub jego zawartości lub straty pozostające w związku z nim w inny sposób, o ile przy jego sporządzaniu zachowała należyta staranność i rzetelność. Niniejszy dokument może być udostępniany w środkach masowego przekazu, przy czym kopiowanie lub publikacja w całości lub w części, jak również rozpowszechnianie informacji zawartych w niniejszym dokumencie wymaga uprzedniej zgody IPOPEMA Securities S.A. Niniejszy dokument ani żadna jego kopia nie może być rozpowszechniana bezpośrednio lub pośrednio w Stanach Zjednoczonych Ameryki, Australii, Kanadzie lub Japonii.

Niniejszy dokument nie stanowi jakiegokolwiek oferty sprzedaży lub nakłaniania do jakiegokolwiek oferty kupna lub sprzedaży jakichkolwiek instrumentów finansowych, nie można na nim polegać w związku z jakąkolwiek umową lub zobowiązaniem oraz nie stanowi on reklamy lub promocji instrumentu finansowego ani spółki. Decyzje inwestycyjne powinny być podejmowane wyłącznie na podstawie prospektu emisyjnego lub innych publicznie dostępnych informacji i materiałów.

Niniejszy dokument został sporządzony bez uwzględnienia potrzeb i sytuacji odbiorców dokumentu. Przy przygotowywaniu dokumentu, IPOPEMA Securities S.A. nie bada celów inwestycyjnych odbiorcy dokumentu, poziomu tolerancji ryzyka, horyzontu czasowego oraz sytuacji finansowej. Spółka lub instrumenty finansowe o których mowa w niniejszym dokumencie mogą być nieodpowiednie dla odbiorców dokumentu, w tym mogą być niedostosowane do konkretnych celów inwestycyjnych i horyzontu czasowego lub ich sytuacji finansowej. Niniejszy dokument nie może być traktowany jako ekwiwalent usługi w zakresie doradztwa inwestycyjnego. Wartość instrumentów finansowych może ulegać wahaniom, w tym może ulegać obniżeniu. Zmiany kursów walut mogą mieć negatywny wpływ na wartość inwestycji. Inwestycja w instrumenty finansowe wiąże się z ryzykiem inwestycyjnym, w tym ryzykiem utraty części lub całości zainwestowanych środków. Wyniki osiągnięte w przeszłości nie stanowią gwarancji osiągnięcia wyników w przyszłości. IPOPEMA Securities S.A. zwraca uwagę, że na cenę instrumentów finansowych ma wpływ wiele różnych czynników, które są lub mogą być niezależne od spółki i wyników jej działalności. Można do nich zaliczyć m. in. zmieniające się warunki ekonomiczne, prawne, polityczne i podatkowe. IPOPEMA Securities S.A. mogła wydać w przeszłości lub może wydać w przyszłości inne dokumenty, przedstawiające inne wnioski, niespójne z przedstawionymi w niniejszym dokumencie. Takie dokumenty odzwierciedlają różne założenia, punkty widzenia oraz metody analityczne przyjęte przez przygotowujących je analityków.

Inwestorzy powinni mieć świadomość, że IPOPEMA Securities S.A. lub jej podmioty powiązane mogą mieć konflikt interesów, który mógłby wpłynąć na obiektywność niniejszego dokumentu. Inwestor powinien założyć, że IPOPEMA Securities S.A. lub podmioty powiązane mogą świadczyć usługi na rzecz spółki i uzyskać z tego tytułu wynagrodzenie. Mogą również mieć inne relacje ze spółką. IPOPEMA Securities S.A. lub jej podmioty powiązane mogą nawiązać relacje biznesowe ze spółką lub innymi podmiotami wymienionymi w dokumencie. IPOPEMA Securities S.A. posiada strukturę organizacyjną i wewnętrzne regulacje zapewniające, że interesy inwestora nie zostaną naruszone w przypadku konfliktu interesów, w związku z przygotowaniem niniejszego dokumentu. Polityka zarządzania konfliktami interesów w IPOPEMA Securities S.A. jest dostępna na stronie internetowej pod adresem <https://www.ipopemasecurities.pl/analizy-i-rekomendacje.p162>. Niniejszy dokument został przygotowany niezależnie od interesów IPOPEMA Securities S.A., spółki będącej przedmiotem niniejszego dokumentu oraz posiadaczy instrumentu finansowego wyemitowanego przez ww. spółkę. IPOPEMA Securities S.A., jej akcjonariusze, pracownicy i współpracownicy mogą posiadać długie lub krótkie pozycje w instrumentach finansowych spółki lub innych instrumentach finansowych powiązanych z instrumentami finansowymi spółki.

Na zamówienie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. („GPW”), IPOPEMA Securities S.A. tworzy materiały analityczne dla następujących spółek: ATM Grupa S.A., Mirbud S.A., ML System S.A., OncoArendi Therapeutics S.A., PointPack S.A., SFD S.A., Synektik S.A., Fabryka Farb i Lakierów Śnieżka S.A., Ultimate Games S.A., Vigo System S.A. GPW przysługują autorskie prawa majątkowe do tych materiałów. Za sporządzanie materiałów IPOPEMA Securities S.A. otrzymuje od GPW wynagrodzenie. Informacje na temat programu dostępne są na stronie internetowej <https://www.gpw.pl/gpwa>.

Na zamówienie Giełdy Papierów Wartościowych S.A. w Bukareszcie („BVB”), IPOPEMA Securities S.A. tworzy materiały analityczne dla następujących spółek: Bittnet Systems S.A. i Impact Developer & Contractor S.A. BVB przysługują autorskie prawa majątkowe do tych materiałów. Za sporządzanie materiałów IPOPEMA Securities S.A. otrzymuje od BVB wynagrodzenie.

IPOPEMA Securities S.A. korzysta z szeregu metod wyceny, w tym modeli zdyskontowanych przepływów pieniężnych (takich jak zdyskontowane zyski operacyjne lub model zdyskontowania dywidendy), a także modeli opartych na zyskach i przepływach pieniężnych, które oparte są na porównywaniu wycenianego podmiotu do spółek reprezentujących podobną branżę lub sektor. Modele przepływów pieniężnych opierają się na prognozowanych przepływach pieniężnych generowanych przez wycenianą spółkę i są szeroko stosowane w branży inwestycyjnej. Metody porównawcze uwzględniają między innymi różne stopy wzrostu i wskazują, jaką wartość ma przedsiębiorstwo na tle spółek wybranych do grupy porównawczej. Subiektywne opinie analityka lub analityków tworzących wycenę, oparte są na ich wiedzy i doświadczeniu i odgrywają istotną rolę w procesie wyceny. Dotyczy to między innymi wielu zmiennych ekonomicznych, takich jak stopy procentowe, inflacja i kursy walutowe, których niewielkie rozbieżności w oszacowaniu mogą prowadzić do znacząco różnych wyników wyceny. Mocną stroną modeli opartych na zyskach i przepływach pieniężnych jest skupienie się na tym co dzieje się w samej spółce i powiązanie wyceny z wartością fundamentalną. Słabością takiej metody jest wysoka liczba przyjmowanych założeń, których niewielka zmiana powoduje sporą różnicę w oszacowanej wartości wycenianej spółki. Metody porównawcze są co prawda mniej zależne od subiektywnych założeń analityka, jednak ich skuteczność maleje gdy wartość jednej ze spółek z grupy porównawczej jest przeszacowana lub niedowartościowana. Co więcej, wykorzystywane w metodach porównawczych wskaźniki uwzględniające prognozowane przyszłe zyski, wartości księgowo, zysk operacyjny lub przepływy pieniężne, bazują w dużym stopniu na subiektywnych założeniach analityka.

Niniejszy dokument nie został przekazany do spółki przed jego publikacją.

Rekomendacje wydawane przez IPOPEMA Securities S.A. obowiązują przez okres 12 miesięcy od daty wydania, chyba, że w tym okresie zostaną zaktualizowane. IPOPEMA Securities S.A. dokonuje aktualizacji wydawanych rekomendacji w zależności od sytuacji rynkowej i subiektywnej oceny analityków.

Niniejszy dokument stanowi badania inwestycyjne w rozumieniu art. 36 ust. 1 Rozporządzenia Delegowanego Komisji (UE) 2017/565.

Lista wszystkich rekomendacji dotyczących jakiegokolwiek instrumentu finansowego lub emitenta wydanych w ciągu ostatnich 12 miesięcy przez IPOPEMA Securities S.A. jest dostępna na stronie internetowej: <https://www.ipopemasecurities.pl/analizy-i-rekomendacje.p162>.

Data i godzina podana na pierwszej stronie stanowi datę przygotowania dokumentu. Cena stosowana w rekomendacji do obliczania odpowiednich wskaźników jest „ostatnią” ceną podaną na pierwszej stronie niniejszego dokumentu.

Definicje terminów użytych w dokumencie obejmują:

NII - wynik z tytułu odsetek - dochód odsetkowy minus koszt odsetek.

Netto F&C - przychody z opłat i prowizji netto - przychody z opłat i prowizji minus koszty prowizji i opłat.

LLP - rezerwy na straty kredytowe - koszt odłożony jako odpis na złe kredyty.

NPL - pożyczka zagrożona - pożyczki, które są niewypłacalne lub zbliżone do niespłaconych.

Koszty / przychody - koszty operacyjne podzielone przez przychody.

ROE - zwrot z kapitału - dochód netto (lub skorygowany dochód netto) podzielony przez średni kapitał własny.

ROA - zwrot z aktywów - dochód netto (lub skorygowany dochód netto) podzielony przez średnie aktywa.

EBIT - zyski przed odsetkami i podatkami.

EBITDA - zyski przed odsetkami, podatkami, amortyzacją.

EPS - zysk na akcję - zysk netto (lub skorygowany zysk netto) podzielony przez liczbę występujących akcji).

Wskaźnik P / E - cena do zysku - cena podzielona przez zysk na akcję.

Wskaźnik PEG - P / E podzielony przez roczny wzrost EPS, zwykle w określonym czasie.

CAGR - łączna roczna stopa wzrostu.

BVPS - wartość księgowa na akcję, wartość księgowa kapitału własnego spółki podzielona przez liczbę pozostałych akcji.

P / BV - cena do wartości księgowej - cena podzielona przez BVPS.

DPS - dywidenda na akcję - dywidenda za dany rok podzielona przez liczbę akcji pozostających w obrocie.

DY - stopa dywidendy - dywidenda na akcję w danym roku podzielona przez bieżącą cenę akcji.

DDM - metoda zdyskontowanych dywidend - podstawowa metoda wyceny oparta na założeniu, że wartość akcji równa się sumie wszystkich zdyskontowanych przyszłych dywidend.

FV - wartość godziwa, obliczana na podstawie metod wyceny przedstawionych w dokumencie.

Autor dokumentu nie ma konfliktu interesów ze spółką, o której mowa w dokumencie. Punkt widzenia wyrażony w dokumencie odzwierciedla osobistą opinię autora dokumentu na temat analizowanej spółki i jej papierów wartościowych. Inwestorzy powinni mieć świadomość, że elastyczna część wynagrodzenia autora może zależeć od ogólnych wyników finansowych IPOPEMA Securities S.A.

IPOPEMA Securities S.A. działa z należytą starannością, uczciwie, rzetelnie, profesjonalnie i zgodnie z przepisami obowiązującego prawa.

IPOPEMA Securities S.A. nie gwarantuje osiągnięcia celu inwestycyjnego inwestora, wyników spółki ani potencjalnych cen, o których mowa w niniejszym dokumencie.

Przy stosowaniu ratingów dla firm stosuje się następujące kryteria w odniesieniu do różnicy między FV IPOPEMA a ceną spółki w dniu rekomendacji:

Rating	Różnica pomiędzy FV i ceną z rekomendacji
Kup	Powyżej 10%
Trzymaj	Pomiędzy (i włączając) -10% and 10%
Sprzedaj	Poniżej -10%

IPOPEMA Research – Rozkład ratingów (1 lipca 2021 – 30 września 2021)

	Liczba	%
Kup	52	74%
Trzymaj	14	20%
Sprzedaj	4	6%
Suma	70	100%

Historia ratingów – Ultimate Games

Data	Rekomendacja	F V	Cena z rekomendacji	Autor
07.09.2021	KUPUJ	35.0	28.5	Michał Wojciechowski, Marcin Nowak
08.12.2021	TRZYMAJ	26.0	24.7	Michał Wojciechowski, Marcin Nowak