

ANALYS Flexion Mobile: Ännu ett rekordkvartal från bolaget

Mobilspelsbolagets starka momentum fortsätter i Q2 och nu aviserar bolaget ett nytt affärsområde vilket kan innebära betydande intäkter framgent.

Omsättningen över 20 MUSD för första gången

Omsättningen ökade till 17,7 (7,8) miljoner GBP i det andra kvartalet, en tillväxt på 127 % på årsbasis och hela 67% sekventiellt. Bruttoresultat växte med 211% till 2,9 (0,9) miljoner GBP, motsvarande en bruttomarginal om 16,4 (11,5) %. Det justerade ebitda-resultatet landade på 1,4 miljoner GBP (0,01) med ett rörelseresultat på -0,4 miljoner GBP (-0,05). Periodens resultat blev -0,7 (-0,06) miljoner GBP.

Bolagets starka momentum från det första kvartalet fortsätter och tillväxten accelererar kraftigt under det andra kvartalet. Det förklaras av de intäkter som bolagets top tier-titlar genererar och att bolaget adderat ytterligare 2 top-tier titlar, nu totalt 10. Men även köpet av Audiency och 20% av Lite-up har skapat korsförsäljning för bolagets spelutvecklare och bidrog med 2,3 miljoner GBP i intäkter och 0,3 miljoner GBP i ebitda under kvartalet.

Totalt 10 top-tiers speltitlar lanserade

Under kvartalet lanserade bolaget tre top-tiers titlar, King of Avalon från FunPlus, King's Choice från ONEMT och Kingdom Guard från tap4fun. Totalt är nu bolaget uppe i 10 top-tiers titlar och spelportföljen innehåller 25 spel, en ökning med två spel. De genomsnittliga månatliga intäkterna uppgick till 789 996 (731 612) GBP för top-tier spelen i portföljen, upp 40% på årsbasis.

Efter kvartalet har bolaget annonserat nytt avtal med Clicktouch för lanseringen av Call Me Emperor och ett andra avtal med tap4fun för spelet Kiss of War. Båda spelen levererar idag cirka 6 respektive 2 miljoner USD per månad från Google Play app store, vilket gör att vi räknar med ett nytt starkt kvartal när rapporten för det tredje kvartalet släpps.

Marketing services nytt affärsområde

I och med förvärvet av Audiency och del av Liteup Media skapar bolaget ytterligare mervärde till spelutvecklarna genom riktade och mer automatiserade kampanjer till deras specifika målgrupper. Tack för dessa bolag kan nu spelutvecklare arbeta sömlöst med spelinfluencers via Youtube, Instagram och nu även TikTok. Under kvartalet har bolaget arbetat med att föra över 6 – 7000 av Audiencys bästa influencers till TikTok, för att spelutvecklare ska kunna nå Generation Z. Det är den största målgruppen för många av spelkategorierna och därför en viktig målgrupp att kunna nå ut till. Vi tror att marknadsföringstjänster kommer att bidra med en stor del av bolagets framtida intäkter och räknar med en fortsatt stark utveckling från detta affärsområde.

På 12–18 månaders sikt justerar vi upp vårt motiverade värde till 25,50 – 36,50 kronor per aktie (23,40–33,40).

Ladda ner och läs den fullständiga analysen i PDF-format här:

<https://www.aktiespararna.se/analysguiden/nyheter/analys-flexion-mobile-annu-ett-rekordkvartal-fran-bolaget>

Om oss

Detta är ett pressmeddelande från Analysguiden – Aktiespararnas uppdragsanalysverksamhet.

Läs mer här: <https://www.aktiespararna.se/analysguiden>

Bifogade filer

[ANALYS Flexion Mobile: Ännu ett rekordkvartal från bolaget](#)