

Adam Kiciński (AK):

Dzień dobry.

Nazywam się Adam Kiciński i będę hostem dzisiejszej konferencji poświęconej wynikom finansowym Grupy CD PROJEKT za trzeci kwartał 2023 r. Poprowadzę prezentację wspólnie z Piotrem Nielubowiczem. Michał Nowakowski dołączy do nas w ramach sesji Q&A po prezentacji.

Kluczowym wydarzeniem minionego kwartału była premiera rozszerzenia do Cyberpunka 2077, zatytułowanego Widmo Wolności. Zanim więc przejdziemy do wyników finansowych, chciałbym pokrótce przypomnieć główne fakty związane z tą premierą. Przekroczyliśmy kolejny próg: sprzedaż dodatku osiągnęła już 4,3 miliona kopii, co daje współczynnik przywiązania (attachment ratio) na poziomie 20% - moim zdaniem to znakomity rezultat.

Krótko o ocenach graczy. Już w chwili premiery Widmo Wolności spotkało się z bardzo entuzjastycznym przyjęciem. Średnia ocena w serwisie Steam za ostatnie 30 dni to 92%. Warto też wspomnieć, że gra podstawowa osiągnęła ten sam wynik – 92% pozytywnych ocen w ostatnim okresie. To dzięki głosom graczy z całego świata Widmo Wolności zostało docenione na gali Golden Joystick, triumfując w dwóch kategoriach: najlepsze rozszerzenie oraz najlepszy trailer!

To nie wszystko – Cyberpunk otrzymał pięć nominacji na The Game Awards.

Widmo Wolności nominowano w kategoriach najlepsza narracja, najlepszy występ aktorski – za rolę Idrisa Elby, który wcielił się w postać Solomona Reeda – a wczoraj również w kategorii Players' Voice, przyznawanej w 100% przez społeczność graczy. Z kolei Cyberpunk 2077 doczekał się nominacji za najlepsze wsparcie społeczności oraz dla najlepszej stale rozwijanej gry.

Bieżący rok jest naszpikowany premierami wspaniałych gier – jesteśmy dumni ze znalezienia się w gronie nominatów i z niecierpliwością oczekujemy na ogłoszenie zwycięzców 7 grudnia.

Za tydzień wydajemy wersję Ultimate Edition Cyberpunka 2077 na Xbox Series X|S, PlayStation 5 oraz PC – w skład wersji wchodzi zarówno podstawowa gra, jak i rozszerzenie. Będzie dostępna w dystrybucji cyfrowej od 5 grudnia, a na niektórych terytoriach również w wersji pudełkowej – dzięki współpracy z lokalnymi dystrybutorami.

Omówmy teraz aktualną strukturę zespołów deweloperskich. Na początek – postanowiliśmy zaprezentować wszystkich deweloperów Cyberpunka jako pojedynczą grupę. Są to osoby zaangażowane w prace nad wersją podstawową gry, rozszerzeniem Widmo Wolności oraz wersją Ultimate Edition. Do tej grupy zaliczamy również niektóre bieżące transfery. Dlatego właśnie na koniec października liczyła 220 osób. Oczekujemy, że liczba ta będzie maleć w kolejnych miesiącach, co po części ma związek ze zmianami organizacyjnymi, w tym z transferami do innych projektów – takich, jak Polaris.

Skoro mowa o Polaris, to zespół ten stale rośnie, osiągnąwszy 330 deweloperów na koniec ubiegłego miesiąca. Spodziewamy się, że w połowie przyszłego roku jego liczebność wyniesie ponad 400 osób.

Przejdźmy teraz do finansów. Piotrze, oddaję Ci głos.

Piotr Nielubowicz (PN):

Dziękuję, Adam. Przejdźmy bezpośrednio do skonsolidowanego RZiS na slajdzie 10. Bez wątplenia najważniejszą rolę w trzecim kwartale roku odegrała premiera Widma Wolności, choć – jak zapewne pamiętacie – okres porównawczy w 2022 również obfitował w wydarzenia, do których należy zaliczyć premierę serialu anime Cyberpunk: EDGERUNNERS oraz inspirowanego nim dodatku do gry.

W tym roku skonsolidowane przychody ze sprzedaży w Q3 osiągnęły 443 miliony PLN, co oznacza wzrost o 80% w porównaniu z przychodami dobrego okresu porównawczego.

Wzrosły również nasze koszty wytworzonych produktów i usług – głównie za sprawą rozpoczęcia amortyzacji Widma Wolności, lecz również z uwagi na wzrastającą amortyzację edycji podstawowej Cyberpunka, o czym jeszcze za chwilę opowiem.

Pozostając przy tej pozycji – po przeanalizowaniu sytuacji rynkowej oraz naszych planów wydawniczych postanowiliśmy doliczyć do kosztu produktów i usług kwotę 13 milionów PLN rezerw na koszty dystrybucji pierwszej edycji pudełkowej Cyberpunka 2077.

Przechodząc do kosztów operacyjnych – nasze koszty sprzedaży wzrosły o 21 milionów PLN, osiągając 66 milionów PLN. Kwota ta obejmuje koszty marketingu i promocji Widma Wolności, które w trzecim kwartale bieżącego roku wyniosły prawie 40 milionów złotych.

Jeśli chodzi o koszty ogólnego zarządu, to odnotowanego wzrostu nie można przypisać pojedynczemu czynnikowi. W raportowanym okresie odnotowaliśmy między innymi:

- naturalny wzrost rezerw na premie zależne od wyników finansowych,
- wzrost wynagrodzeń w zespołach administracyjnych,
- wzrost wydatków na badania nad nowymi produktami i technologiami
- a także wzrost kosztów związanych z wprowadzeniem nowych programów motywacyjnych, które zastąpiły poprzedni program.

W sumie – w trzecim kwartale 2023 r. nasze całkowite koszty operacyjne wzrosły o 64%.

Kolejny czynnik wspierający nasz RZiS jest widoczny w kategorii operacji finansowych. Nadwyżka w wysokości 47 milionów PLN wynika z typowych przyczyn: w tym zysków kursowych oraz odsetek od lokat i obligacji, lecz również z księgowania wynikających z połączenia CD PROJEKT ze Spokko.

Nasze połączenie ze Spokko zostało zarejestrowane przez sąd w trzecim kwartale i przyniosło następujące skutki:

- przychody i koszty Spokko w bieżącym roku zostały uwzględnione w RZiS CD PROJEKT za 2023 r. – co spowodowało zmniejszenie zysków za ten rok o ok. 3 miliony PLN,
- rozliczenia międzyokresowe przychodów Spokko zmniejszyły nasz kapitał w ramach rozliczeń międzyokresowych – jak gdyby Spokko było częścią CD PROJEKT w minionym okresie,
- na koniec września 2023, po połączeniu, uwzględniliśmy aktywa i pasywa Spokko w aktywach i pasywach CD PROJEKT,
- rzecz jasna, w ramach wprowadzania danych finansowych Spokko do ksiąg CD PROJEKT wyeliminowaliśmy wszystkie transakcje między tymi podmiotami,
- w rezultacie – uwzględniając aktywa, pasywa oraz bieżący i historyczny wynik finansowy Spokko w naszych księgach – odwróciliśmy uprzedni odpis wartości udziałów Spokko w wysokości 27 milionów PLN – co wpływa na opisywaną pozycję przychodów finansowych.

Przechodząc dalej – nasz podatek dochodowy za raportowany okres obejmuje trzy składniki: podatek bieżący naliczany lokalnie, zmiany w podatku odroczonym oraz podatek u źródła odprowadzony za granicą. Jeśli chodzi o podatek u źródła – w bieżącym okresie rozliczeniowym postanowiliśmy zmienić sposób jego rozpoznawania w ramach RZiS. Od tej chwili w każdym kwartale będziemy szacować i raportować podatek odroczony związany z bieżącą sprzedażą, który nie podlega odpisowi w ramach krajowych rozliczeń podatkowych – dawniej czynność tę przeprowadzaliśmy dopiero po otrzymaniu potwierdzenia uiszczenia podatku u źródła przez naszych licencjobiorców, co miało miejsce w kolejnym roku podatkowym. Kwota podatku rozpoznana w trzecim kwartale bieżącego roku zgodnie z nową procedurą wyniosła 8.3 miliona PLN.

W sumie nasz zysk netto za trzeci kwartał 2023 r. wyniósł 203 miliony PLN – ponad dwukrotnie więcej, niż w bardzo dobrym finansowo okresie porównawczym. Rentowność netto segmentu CD PROJEKT RED przekroczyła 50%, zaś w przypadku GOGa wyniosła niemal 10% - co jest bardzo dobrym wynikiem w kontekście działalności dystrybucyjnej.

Jak już przed chwilą wspomniałem – na kolejnym slajdzie (nr 11) chciałbym zaprezentować szczegóły schematu amortyzacji wersji podstawowej Cyberpunka oraz rozszerzenia Widmo Wolności. Zacznę jednak od wyjaśnienia, z czego konkretnie składa się podlegająca amortyzacji kwota. 178 milionów PLN to suma wydatków na rozwój wersji podstawowej Cyberpunka oraz wersji next-gen, które nie zostały jeszcze zamortyzowane.

Pragnę podkreślić, że kwota ta nie obejmuje wydatków związanych z aktualizacją 2.0 – dawniej księgowanych w ramach kosztów sprzedaży danego okresu, podobnie, jak koszty poprzednich aktualizacji.

Pozostałe koszty, które podlegają amortyzacji mają związek z pracami nad dodatkiem Widmo Wolności – to 273 miliony PLN. W sumie daje nam to 451 milionów PLN.

Spodziewamy się, że w przyszłości gros przychodów ze sprzedaży gry będzie generowała ogłoszona niedawno wersja Ultimate Edition; tak więc przyszła monetyzacja gry podstawowej oraz rozszerzenia są ze sobą nierozzerwalnie związane. W konsekwencji zaplanowaliśmy następujący schemat łącznej amortyzacji kosztów:

- 20% całkowitej kwoty w Q3 i Q4 tego roku;

- następnie 5% w każdym kwartale 2024 r.;
- 3.5% w każdym kwartale 2025 r.;
- 2.5 w każdym kwartale 2026 r.;
- i wreszcie – 2% w każdym kwartale 2027 r. i 2028 r.

Przejdźmy teraz do kolejnego slajdu – nr 12.

Z przyjemnością pragnę ogłosić, że miniony kwartał był najlepszym trzecim kwartałem w całej naszej historii – zarówno pod względem przychodów ze sprzedaży jak i zysku netto. Dotyczy to całej grupy, a także każdego z naszych segmentów z osobna – CD PROJEKT RED oraz GOG.COM. Wykres mówi sam za siebie.

Przejdźmy do kolejnego slajdu – nr 13 – przedstawiającego nasz skonsolidowany bilans.

W trzecim kwartale bieżącego roku saldo wydatków na prace rozwojowe zmniejszyło się o 26 milionów PLN. Inwestowaliśmy w nasze przyszłe projekty – głównie Widma Wolności, Polaris i Sirius – w sumie 71 milionów PLN. Z drugiej zaś strony jeszcze większa kwota uległa amortyzacji z uwagi na zakończenie prac i premierę Widma Wolności oraz przyspieszenie amortyzacji historycznych kosztów wersji podstawowej Cyberpunka – o czym już przed chwilą wspominałem.

Kolejna istotna redukcja w ramach aktywów innych, niż bieżące, dotyczy aktywów z tytułu podatku odroczonego – co ma związek z premierą Widma Wolności.

Patrząc na aktywa bieżące, nasze należności handlowe wzrosły o niebagatelną kwotę 204 milionów PLN – co jest spodziewanym zjawiskiem w kontekście przyspieszenia sprzedaży po premierze rozszerzenia mającej miejsce pod koniec okresu rozliczeniowego.

I na koniec – sumaryczna wartość aktywów gotówkowych, lokat i obligacji skarbowych (trzy pozycje oznaczone gwiazdką) została zaprezentowana pod tabelą i wynosi 1 miliard 15 milionów PLN zgodnie ze stanem na koniec września 2023. O głównych czynnikach warunkujących nasze przepływy gotówkowe opowiem za chwilę.

Przejdźmy do drugiej części bilansu – slajd nr 14.

Nasz kapitał wzrósł do 2.2 miliardów PLN, głównie za sprawą zysków bieżącego okresu.

Wartość pasywów wzrosła o 51 milionów PLN – na skutek wzrostu zobowiązań, a także zwiększenia rezerw, o czym wspominałem prezentując nasz RZiS.

Przejdźmy do slajdu nr 15, prezentującego wydatki na prace badawcze, rozwój oraz obsługę gier wydanych w segmencie CD PROJEKT RED w ujęciu kwartalnym, poczynając od 2021 r.

Jak widać – prace rozwojowe idą pełną parą. W chwili premiery Widma Wolności pod koniec września część zespołu prowadziła już prace badawcze nad nowymi projektami. Odnotowaliśmy również zmniejszenie kosztów obsługi wydanych gier – co prawdopodobnie ulegnie zmianie w Q4 w związku ze wsparciem technicznym dla Cyberpunka w wersji 2.0 i Widma Wolności, a także przygotowaniem do premiery wersji Ultimate Edition.

I na koniec – uproszczony rachunek przepływów pieniężnych, widoczny na slajdzie 16.

W ujęciu gotówkowym do 203 milionów PLN zysku bieżącego okresu dokłada się 97 milionów PLN amortyzacji. Z drugiej strony – zainwestowaliśmy niemal 65 milionów PLN w rozwój nowych projektów, co uszczupla nasze rezerwy finansowe. Rezerwy i zobowiązania krótkoterminowe wzrosły o podobną kwotę – 60 milionów PLN. I wreszcie – wspomniany wcześniej wzrost należności krótkoterminowych wyniósł 198 milionów PLN, co jest porównywalne z zyskiem netto za trzeci kwartał.

W sumie nasze rezerwy finansowe – w formie gotówki, lokat bankowych oraz obligacji skarbowych – zwiększyły się w opisywanym okresie o 84 miliony PLN. Jest to bardzo dobry wynik zważywszy, że rozszerzenie ukazało się zaledwie 5 dni przed końcem kwartału, zaś na koniec okresu kwota porównywalna z naszym zyskiem netto była zamrożona w należnościach, których spływu spodziewamy się w czwartym kwartale br.

To wszystko jeśli chodzi o wyniki trzeciego kwartału. Z niecierpliwością czekamy na wyniki roczne, podczas których będziemy mogli przedstawić Wam pełny obraz premiery Widma Wolności oraz wersji Ultimate Edition.

P1: Dziękuję za prezentację i gratuluję dobrych wyników. Moje pierwsze pytanie dotyczy wyceny gier w czwartym kwartale roku. Czy możecie powiedzieć, jak zamierzacie wycenić CP Ultimate Edition – czy rozsądne jest założenie, że średnie przychody z egzemplarza – czy też średnia cena – CP będą znacznie niższe w czwartym kwartale w porównaniu z trzecim kwartałem? Drugie pytanie dotyczy pozostałych bieżących projektów. Intensywnie pracujecie nad projektem Polaris, ale czy moglibyście powiedzieć coś o innych projektach? Jest wśród nich „casualowy Wiedźmin”, jest też remake pierwszej części Wiedźmina. Jak wygląda status tych projektów?

PN: Więc – jak wicie, nie ukierunkowujemy na przyszłe przychody ani też na przyszłe zmiany cen – ale jak zapewne wicie, Q4 to specyficzny okres, na który przypada szereg okresowych promocji – takich, jak niedawny Black Friday, Black Weekend, Black Week, Cyber Monday itp. Będą też promocje świąteczne bliżej końca roku – ale z drugiej strony wypuszczamy wersję Ultimate Edition, której cena detaliczna będzie, jak możecie się domyślać, wyższa, niż historyczna cena podstawowej wersji gry – dodam jeszcze, że pod koniec Q3 ukazało się rozszerzenie, które również wpływa na strukturę cen. Tak więc – jesteśmy w nowej sytuacji i dotychczas nie kierkowaliśmy na oczekiwaną średnią cenę produktów z rodziny CP – tj. jakiej ceny należy się spodziewać i jaką cenę ustali rynek biorąc pod uwagę wszystkie promocje wokół planowanych nowych edycji.

Michał Nowakowski (MN): Jeśli chodzi o drugie pytanie – o pozostałe projekty i ich status – nie ujawniamy szczegółowych informacji na temat etapów, na jakich znajdują się pozostałe projekty; nigdy tego nie robiliśmy – choć oczywiście najbardziej zaawansowanym projektem jest obecnie Polaris, kolejna duża gra osadzona w uniwersum wiedźmińskim. Każdy projekt jest prowadzony zgodnie z odpowiadającym mu planem; dotyczy to więc również remake'u Wiedźmina 1, projektu Canis Majoris; projektu Orion – to nowy Cyberpunk, a także projektu Sirius – czyli tego, nad którym pracuje studio TMF – ale nie ujawniamy szczegółowych

informacji o statusie każdego z tych projektów – tj. czy mamy do czynienia z wersją alfa, beta itp. – tych informacji nie przekazujemy. Polaris jest obecnie zdecydowanie najbardziej zaawansowanym z naszych projektów.

P2: Dzień dobry. Dziękuję za prezentację. Mam trzy pytania. Rozumiemy, że wynagrodzenia osób pracujących nad Cyberpunkiem i Widmem Wolności w znacznej mierze podlegały kapitalizacji (CAPEX) w trzecim kwartale. Czy możemy się spodziewać, że przejdą one do wydatków operacyjnych (OPEX) w czwartym kwartale i że w rezultacie OPEX wzrośnie? To pierwsze pytanie. Drugie pytanie: czy możecie powiedzieć coś o budowie nowego zespołu w USA? Jak Wam to idzie? Czy zgodnie z planem? I trzecie pytanie – biorąc pod uwagę wzrost sprzedaży CP po premierze Widma Wolności – czy oczekujecie, że w przyszłym roku gra będzie sprzedawać się lepiej, niż w pierwszej połowie 2023? I wreszcie – biorąc pod uwagę niedawne zmiany w strukturze zarządu, czy możemy spodziewać się również zmian strategii? Dziękuję.

PN: Zacznę od pierwszego pytania – czy osoby, które pracowały nad Widmem Wolności i ich wynagrodzenie wpada w CAPEX czy w OPEX. Większość z tych osób jest przenoszona do innych bieżących projektów – Polaris i w niektórych przypadkach Canis Majoris (komentarz CDR: na dzień 28 listopada 2023 r. projekt Canis Majoris jest w fazie badawczej i wydatki z nim związane nie są kapitalizowane) lub wsparcie dla Siriusa – więc w tych sytuacjach koszty będą podlegać kapitalizacji. Część zespołu będzie nadal przygotowywać premierę Ultimate Edition oraz aktualizować Widmo Wolności – lub też samą wersję Ultimate Edition – i te koszty operacyjne, wliczając wynagrodzenia, będą uwzględniane w naszym RZiS. W czwartym kwartale koszty te zapewne wzrosną w porównaniu z kosztami raportowanymi w Q3. Co więcej, jak pokazywaliśmy na slajdach obrazujących wydatki na obsługę, rozwój gier i prace badawcze – badania nad nowymi produktami ulegają intensyfikacji; to co prawda najmniejszy wycinek wykresu, ale też najbardziej dynamicznie pęczniejący – można spodziewać się, że ten wzrost będzie trwał, a koszty prac badawczych wchodzą bezpośrednio w RZiS.

AK: W ramach uporządkowania informacji – mamy zespół w Vancouver, to około 40 osób, głównie personelu technicznego – zespół rośnie; pracujemy z nim od 5 lat – i będzie zajmował się obsługą CP we współpracy z Bostonem. W Bostonie mieści się siedziba TMF; studia, które pracuje nad własną grą – Sirius – ale zakładam, że w pytaniu chodzi o nowe bostońskie biuro CD PROJEKT RED. To biuro jest w początkowej fazie organizacji. Do Bostonu przeprowadza się zespół 10 liderów franczyzy cyberpunkowej – niektórzy już tam są, inni dołączą w grudniu – i wokół tej grupy zbudujemy nasz bostoński zespół. Już teraz zatrudniamy pracowników – np. nowy game director franczyzy cyberpunkowej już do nas dołączył – więc jesteśmy we wstępnej fazie; zobaczymy, jak sprawnie pójdzie nam budowa tego zespołu. Sądzymy, że w pierwszym roku nie będziemy potrzebowali setek ludzi – trwa faza koncepcyjna projektu Orion, ale uważamy, że w przyszłym roku wystarczy nam tam około 40-50 osób. Zobaczymy. Wszystko zależy od doświadczenia nowo zatrudnionych osób – w każdym razie tak przedstawiają się plany na najbliższy rok.

MN: Odpowiem na pytanie o wzrost sprzedaży spowodowany przez Widmo Wolności – owszem, odnotowaliśmy wzrost sprzedaży podstawowej wersji gry po premierze WW. Ogólnie – tak jest zawsze, gdy dzieje się coś wokół Cyberpunka – w przeszłości również tak było i premiera WW jest niewątpliwie istotnym czynnikiem. Jeśli chodzi o jej wpływ na przyszłą

sprzedaż – staramy się patrzeć na sprawę długofalowo, mając na uwadze nie tylko nadchodzący rok. Cieszy nas, że udało nam się zwiększyć sprzedaż podstawowego Cyberpunka, gdyż oznacza to, że gra będzie się lepiej i dłużej sprzedawać w przyszłości. Ogólnie oczywiście powinienem dodać, że sprzedaż – pomijając akcje promocyjne – z czasem lekko spada. Tyle jestem w stanie powiedzieć – rzecz jasna nie ujawniamy naszych konkretnych celów sprzedażowych związanych z tymi wydarzeniami.

AK: Odpowiem na czwarte pytanie. Krótka odpowiedź brzmi: nie. Aby nieco rozwinąć temat – Zarząd jest bardzo dobrze zintegrowany; wszyscy popieramy bieżącą strategię; związane z nią przekształcenia są dobrze przemyślane i wszyscy działamy na rzecz realizacji naszej strategii. Pozostanę członkiem Zarządu w nadchodzącym roku, a później zamierzam przejść do Rady Nadzorczej – rzecz jasna nadal aktywnie wspierając przyszłą strategię CD PROJEKT w mojej nowej roli.

P3: Dziękuję za możliwość zadania pytań. Chciałbym zapytać o sezonowość – w kontekście ostatnich dwóch miesięcy – sprzedaży Widma Wolności. Ogłosiliście 4,3 miliona sprzedanych kopii – czy można założyć, że większość z nich nabyto w październiku, w okresie premierowym, czy też odnotowaliście duży pik sprzedażowy podczas wspomnianych promocji, takich jak Black Friday, Cyber Monday itp.? W którym okresie – jeśli możecie to ujawnić – miał miejsce pik sprzedażowy?

PN: Jak można sobie wyobrazić – i jak zauważyłeś – rozpoczęcie sprzedaży w chwili premiery gry umożliwia nam osiągnięcie wyższych wskaźników sprzedażowych przez pewien czas po premierze – ale słuszne jest też zwrócenie uwagi na okresy promocyjne, takie, jak Black Friday – w kontekście wzrostu sprzedaży zarówno w ujęciu jednostkowym, jak i przychodowym. Samo Widmo Wolności nie jest obecnie na promocji – ale jest dostępne w pakiecie z podstawową wersją gry; im więcej osób kupi ten pakiet, tym więcej sprzedanych kopii rozszerzenia. Tak więc – obydwa wymienione efekty odegrały pewną rolę w raportowanym okresie.

P3: Dziękuję – i jeszcze w ramach doprecyzowania: na czym dokładnie polega różnica między wersją Ultimate Edition a pakietami, które obecnie sprzedajcie? Czy możecie to ponownie wyjaśnić?

AK: Wszystkie szczegóły związane z wersją Ultimate Edition będą wkrótce ujawnione; z perspektywy technicznej – to nowy build gry; preferujemy build zdolny sprawnie obsługiwać zarówno podstawową grę jak i dodatek – choć zawartość jest z grubsza podobna. W każdym razie – wszystkie szczegóły dotyczące UE zostaną wkrótce ujawnione.

P4: Co do wersji Ultimate Edition – szczegóły zostaną ujawnione, ale czy spodziewacie się, że dotychczasowi gracze będą mieć powód, by po nią sięgnąć – czy też jest to produkt przeznaczony dla nowych graczy?

AK: Zdecydowanie dla nowych graczy – dla tych, którzy już kupili podstawową wersję gry sensowniejsze jest kupno samego rozszerzenia. Oczywiście nie zamierzamy wycofywać rozszerzenia ze sklepów, ale dla nowych graczy – wersja UE obejmuje całą dotychczasową zawartość i jeszcze trochę ponad to – więc tak widzimy model sprzedaży w nadchodzących latach.

P5: Czy wyliczając dwudziestoprocentowy wskaźnik przywiązania braliście pod uwagę tylko graczy korzystających z PC, PS5 i Xbox X?

PN: Tak, zgadza się – obliczając ten wskaźnik bierzemy pod uwagę tylko najnowsze konsole i platformę PC.

P6: Czy możecie nakreślić priorytety na 2024 r.?

AK: Oczywiście – Polaris to jeden z naszych priorytetów, ale należy pamiętać, że prowadzimy równoległe prace rozwojowe a zdolność do równoległego tworzenia gier AAA jest jednym z naszych strategicznych celów. Tak więc priorytetem pozostaje Polaris, ale za drugi priorytet stawiamy sobie budowę zespołu w Ameryce Północnej do prac nad Cyberpunkiem. Są też inne projekty – nie mówię tu o grach wideo – w ramach naszego schematu franchise flywheel, nad którymi pracujemy od dłuższego czasu i choć w tym momencie nie mogę niczego ujawniać, przyjdzie czas na podzielenie się z Wami nowymi informacjami. Oczywiście studio TMF będzie iteracyjnie rozwijać projekt Sirius – i jest jeszcze projekt Canis Majoris, który ma specjalny charakter. Wszyscy dobrze znamy grę – to pierwszy Wiedźmin – ale chcemy go zbudować od podstaw z użyciem nowych technologii i projektów powstających w ramach Polaris.

P7: Czy możecie powiedzieć, w jaki sposób niedawne zmiany kursowe – mam na myśli umocnienie się PLN względem USD – mogą wpływać na Wasze przychody?

PN: Większość przychodów uzyskujemy za granicą i rozliczamy w USD. Im słabsza jest obca waluta w stosunku do PLN, tym niższe przychody raportujemy. Z drugiej strony – coraz większy odsetek naszych kosztów jest również rozliczany w USD – można tu wymienić m. in. spodziewane otwarcie biura w Bostonie, lecz również działalność studia TMF. Jak wiecie, nasze przychody są znacznie wyższe, niż nasze koszty – ale mimo to negatywny wpływ na przychody jest do pewnego stopnia niwelowany przez zmiany w pozycjach kosztowych, które „tanieją” przy konwersji z USD do PLN.

P8: Ilu deweloperów zatrudnialiście na koniec października 2023?

AK: W naszych studiach pracowało prawie 700 deweloperów – mam tu na myśli CD PROJEKT RED, nasze główne studio, oraz The Molasses Flood. Ta liczba nie uwzględnia deweloperów pracujących w GOGu – wyłącznie RED i TMF.

P9: Czy możecie zdradzić, jak sprzedawało się Widmo Wolności i CP77 w ostatnich tygodniach? Czy wzrost przychodów raportowany w Q3 może zostać w pewnym stopniu powtórzony w Q4?

MN: Więc tak; ubiegły tydzień był oczywiście bardzo dobry – przypadała na niego promocja Black Friday i bardzo satysfakcjonują nas jej rezultaty. Jesteśmy też zadowoleni z poprzednich tygodni, gdzie nie było żadnych akcji promocyjnych. Jeśli chodzi o Q4, to nie ukierunkowujemy – owszem, czwarty kwartał jest zazwyczaj dość dobry w naszej branży, ale nic więcej nie mogę powiedzieć.

P10: Biorąc pod uwagę fakt, że Widmo Wolności jest rozszerzeniem i że już teraz notuje wysoki wskaźnik przywiązania – na poziomie 20% – czy powinniśmy spodziewać się istotnego spadku popytu na ten składnik przychodów poczynając od pierwszego kwartału 2024 r.? Czy możecie nakreślić plany rozwoju tej franczyzy w przyszłych okresach?

MN: Mamy tu dwie kwestie – sprzedaż Widma Wolności jako samodzielnego produktu oraz sprzedaż pakietu – a także wersji Ultimate Edition, która wkrótce się ukaże. W drugim przypadku każdy, kto kupi „pełny zestaw” automatycznie nabędzie też rozszerzenie, więc – owszem, spodziewamy się pewnego spowolnienia; to naturalny proces – ale nie oczekujemy, że sprzedaż „runie w przepaść” czy coś w tym stylu. Jeśli zaś chodzi o działalność promocyjną – wkrótce wydajemy Widmo Wolności, ale patrząc ogólnie na franczyzę cyberpunkową – zamierzamy ją pielęgnować i rozwijać nie tylko w kontekście samej gry – mam tu na myśli koło zamachowe (franchise flywheel), które jest w ruchu. Nie będziemy tu mówić o szczegółach; niewątpliwie jeden z kierunków rozwoju w przyszłym roku wyznacza ogłoszony niedawno wspólny projekt z Anonymous Content – ale na tym się nie skończy. W 2024 ujawnimy więcej informacji. Z pewnością nie będzie to cichy okres.

P11: Cyberpunk 2077 Ultimate Edition – ile będzie kosztować pakiet? Jak wyglądała sprzedaż Wiedźmina 3 po premierze edycji GOTY?

MN: Jeśli chodzi o cenę pakietu – prosimy o jeszcze chwilę cierpliwości; wkrótce ujawnimy wszystkie szczegóły, w tym sugerowaną cenę detaliczną – oczywiście nie mamy kontroli nad faktyczną ceną detaliczną. Jeśli chodzi o sprzedaż Wiedźmina 3 w następstwie premiery wersji GOTY – ta wersja zastąpiła wszystko, co było wcześniej dostępne na rynku, więc jeśli chodzi o Wiedźmina 3, to stała się edycją dominującą – i tego samego oczekujemy od Ultimate Edition. Jeżeli pojawia się nowy klient zainteresowany Cyberpunkiem, to spodziewamy się, że sięgnie raczej po wersję UE zamiast kupować najpierw podstawową grę, a później rozszerzenie – owszem, takie przypadki będą się zdarzać, ale oczekujemy, że zdecydowana większość sprzedaży będzie dotyczyć wersji Ultimate Edition.

P12: Czy możecie powiedzieć coś o nowym sezonie anime EDGERUNNERS? Czy możemy się go spodziewać w 2024 r.?

MN: To pytanie z tezą – której nie możemy potwierdzić. Nie ogłaszaliśmy drugiego sezonu serialu anime, a więc nie możemy stwierdzić, że ukaże się w 2024 lub w jakimkolwiek innym roku. Owszem, interesują nas kolejne projekty na polu animacji – co zresztą wielokrotnie powtarzaliśmy.

P13: Czy można zapytać o podejście do alokacji gotówki po roku premierowym Widma Wolności? Będziecie inwestować w nowe gry, czy rozważacie jakąś formę podzielenia się zyskami z akcjonariuszami?

PN: Na obecnym etapie mogę jedynie potwierdzić, że chcemy nadal tworzyć i inwestować w gry – na skalę, która nie ma precedensu w historii naszej firmy. Obecnie prowadzimy prace nad kilkoma projektami – co nigdy wcześniej nie miało miejsca. Jeśli chodzi o podział zysku z akcjonariuszami – najpierw zamknijmy rok finansowy i przyjrzymy się pełnym rezultatom za 2023; a następnie – jako Zarząd – przygotujemy rekomendacje, które mogą zostać zaaprobowane przez akcjonariuszy. To czeka nas dopiero za kilka miesięcy.

P14: Jak ustosunkowują się pracownicy do ogłoszonych niedawno istotnych zmian w składzie zarządu?

AK: Mówiąc szczerze – nie spodziewałbym się tu istotnych zmian. Jak już mówiłem – jesteśmy jako Zarząd mocno zintegrowani i wspólnie kierujemy firmą. Te zmiany były przygotowane od lat; mówimy o spokojnej, naturalnej ewolucji – i myślę, że wszyscy to rozumieją. Osoby, które codziennie się z nami stykają zostały dobrze przygotowane i nie spodziewam się zmian w nastawieniu pracowników – na dłuższą metę myślę, że nastawienie będzie coraz bardziej pozytywne; mamy ambitną strategię i zamierzamy ją zrealizować – co da nam dużo satysfakcji.

AK: Nie ma dalszych pytań, więc pragnę ponownie podziękować wszystkim za udział w konferencji. Jeżeli pojawią się kolejne pytania – zachęcamy do kontaktu z naszym działem IR. Do widzenia i dobranoc.