

Michał Nowakowski (MN):

Dobry wieczór i dziękujemy za dołączenie. Nazywam się Michał Nowakowski, jestem Joint CEO CD PROJEKT RED i poprowadzę dzisiejszego calla poświęconego wynikom za pierwsze półrocze 2026 r. Współprezentującym będzie nasz CFO, Piotr Nielubowicz. Po prezentacji zaprosimy Państwa do uczestnictwa w sesji Q&A, w ramach której dołączy do nas Karolina Gnaś – VP, Investor Relations.

Gdybym miał podsumować minione półrocze w jednym zdaniu, to powiedziałbym tak: obydwie nasze franczyzy są silniejsze, niż kiedykolwiek wcześniej – zaś my właśnie otwieramy kolejny rozdział ich wzrostu. Wyjaśnię, co mam na myśli zaczynając od Cyberpunka.

W ciągu niemal sześciu lat od chwili premiery *Cyberpunk 2077* sprzedał się w ponad 40 milionach egzemplarzy – i nadal dobrze się sprzedaje. Fakt ten odzwierciedla świadome zarządzanie cyklem życia produktu – ekspansję na kolejne platformy, poszerzanie jego dostępności dla graczy oraz stałym wsparciem dla samej gry.

Rezultaty mówią same za siebie: w pierwszym tygodniu lipca maksymalna liczba osób grających w grę w tej samej chwili na platformie Steam przekroczyła 100 000 – co jest rekordem licząc od października 2023 r. W tym samym miesiącu dodatek *Widmo Wolności* zaliczył swój własny rekord – pokonując próg 15 milionów sprzedanych egzemplarzy.

Cyberpunk jest dziś franczyzą typu „evergreen” – i, jak zaraz pokażemy, jego wartość wykracza daleko poza samą grę.

Nadal rozbudowujemy ekosystem Cyberpunka przez selektywne nawiązywanie współpracy z licencjobiorcami wpisującymi się w naszą wizję tego uniwersum. W pierwszej połowie roku Night City zagościło – między innymi – w światach Wuthering Waves oraz Apex Legends. Z kolei gra karciana Cyberpunk TCD zgromadziła 28 milionów dolarów, co czyni ją najlepiej finansowanym projektem fizycznej gry w historii platformy Kickstarter. Wymienione partnerstwa generują zauważalne przychody, zarazem budując globalną siłę marki pomiędzy naszymi kluczowymi premierami.

Kolejny sezon anime *Cyberpunk: Edgerunners* zadebiutuje na platformie Netflix 20 października. W 2022 r. premiera pierwszego sezonu wzmocniła zainteresowanie graczy uniwersum *Cyberpunka 2077*, co bezpośrednio przełożyło się na wyraźny wzrost sprzedaży gry. Liczymy, że *Edgerunners 2* ponownie nakłoni odbiorców do interakcji z naszą franczyzą i ponownego zanurzenia się w świat Night City.

Przejdźmy teraz do franczyzy wiedźmińskiej.

Wiedźmin 3: Dziki Gon sprzedał się już w ponad 65 milionach egzemplarzy, co czyni go jedną z najpopularniejszych gier w historii. Biorąc pod uwagę całą franczyzę wiedźmińską – sprzedaliśmy ponad 90 milionów kopii gier. Liczy te kładą solidny fundament pod kolejne projekty osadzone w tym świecie.

Pierwszy z nich debiutuje już 29 września 2026, kiedy wydamy *Wiedźmina 3* w wersji *Remaster*. To nowe wydanie wprowadza szereg ulepszeń i usprawnień w zakresie grafiki, wydajności i rozgrywki.

Remaster obejmuje również dedykowaną edycję gry na platformę Nintendo Switch 2. Osoby, które wcześniej kupiły grę będą mogły pobrać wersję *Remaster* – wraz z dwoma dodatkami (*Serca z Kamienia* oraz *Krew i Wino*) – bez żadnych dodatkowych dopłat.

W ten oto sposób pragniemy ponownie przyciągnąć graczy do świata *Wiedźmina*, zaś zainteresowanie nowych odbiorców *Wiedźminem 3* w wersji *Remaster* będzie stanowiło etap rozruchowy przed premierą *Pieśni Przeszłości* oraz *Wiedźmina 4*.

W 2027 r. planujemy premierę *Pieśni Przeszłości* – trzeciego pełnoprawnego dodatku do *Wiedźmina 3*, porównywalnego pod względem skali z dodatkiem *Krew i Wino*. Rozszerzenie stanowi naturalny etap pomostowy utrzymujący zainteresowanie graczy w oczekiwaniu na premierę kolejnej sagi.

Oczywiście cały czas przygotowujemy się do wydania *Wiedźmina 4*, którego okno premierowe zaplanowaliśmy w roku 2028. Gra stanowi wstęp do nowej sagi i jest największym, najodważniejszym i najambitniejszym projektem w naszej dotychczasowej historii.

Podsumowując: trzy kolejne lata, trzy duże premiery – każda większa od swojej poprzedniczki – jeden wspólny świat. Pragnę przy okazji podkreślić, że to nie wszystko, nad czym obecnie pracujemy jeśli chodzi o franczyzę wiedźmińską.

W tym kontekście bardzo cieszą nas wrażenia wyniesione z niedawnych targów gamescom – potwierdzają bowiem nasze przypuszczenia, że gracze pragną kolejnych porcji contentu wiedźmińskiego.

Prezentacje rozgrywki z *Pieśni Przeszłości* przyciągnęły niemal 9000 graczy – a także 1500 przedstawicieli mediów i osób z branży. W trakcie targów udzieliliśmy ponad 50 wywiadów globalnym publikatorom, co gwarantuje nam szeroką obecność w mediach przez kolejne tygodnie.

Odbiór materiałów zaprezentowanych na gamescom potwierdza, że *Wiedźmin* nadal wzbudza entuzjazm graczy. Trailer *Pieśni Przeszłości*, jego supercut zaprezentowany na gamescom oraz trailer *Wiedźmina 3* w wersji *Remaster* wygenerowały razem 26 milionów wyświetleń na naszych własnych profilach – nie uwzględniając, rzecz jasna, osób oglądających stream Opening Night Live.

Wypada też wspomnieć, że nasze gry były najszerzej omawianymi tytułami ogłoszonymi podczas ONL – zgodnie ze statystykami z monitorowanych platform społecznościowych w ciągu pierwszych 12 godzin od gali. CD PROJEKT RED zdobył też trzy oficjalne nagrody na targach: dwie nagrody publiczności – za najlepszy trailer (dla *Pieśni Przeszłości*) oraz najlepszy merch – a także nagrodę jury za najlepsze stoisko.

Opisywany entuzjazm przełożył się na namacalne wyniki – w ciągu tygodnia *Pieśni Przeszłości* zostały wishlistowane przez 900 tysięcy graczy.

Powracając do planów dalszego rozwoju obydwu francyz – nadal powiększamy nasze zespoły, by móc sprostać potrzebom ambitnego planu produkcyjnego. Pod koniec lipca 2026 r. zatrudnialiśmy w sumie 1045 deweloperów. Największym zespołem jest obecnie zespół *Wiedźmina 4* – liczący 519 deweloperów. Zespół *Cyberpunk 2* rozrósł się w ciągu ostatnich

miesiące do 184 osób, co odzwierciedla bieżące postępy w pracy nad grą. Co do pozostałych projektów – dopasowujemy liczebność tworzących je zespołów do aktualnych potrzeb każdego z nich.

Przekażę teraz pałeczkę naszemu CFO, Piotrowi Nielubowiczowi, który zaprezentuje dane finansowe za miniony okres. Piotrze – oddaję Ci głos.

Piotr Nielubowicz (PN):

Dzięki Michał – i dobry wieczór wszystkim.

Zacznijmy od skonsolidowanego rachunku zysków i strat na slajdzie 16.

Nasze przychody ze sprzedaży w pierwszym półroczu 2026 wyniosły ponad 435 milionów PLN – wzrost o imponujące 23% w stosunku do pierwszego półrocza 2025 r., podczas którego miała miejsce premiera *Cyberpunka 2077* na Nintendo Switch 2.

Większość sprzedaży to nasze własne produkty – głównie z uniwersum cyberpunkowego. W Q1 ujęliśmy też przychody z włączenia podstawowej wersji *Cyberpunka 2077* oraz *Wiedźmina 3: Dziki Gon* w wersji kompletnej do katalogów Xbox Game Pass – Premium i Ultimate.

Zasadnicza zmiana, która zaszła w pierwszym półroczu 2026 r. w stosunku do roku ubiegłego dotyczy jednak przychodów z udzielanych przez nas licencji IP – co odzwierciedla nowa pozycja w naszej prezentacji oraz w sprawozdaniu. Zaksięgowaliśmy tu prawie 95 milionów PLN, co obejmuje przychody licencyjne zarówno w kontekście ogłoszonych wcześniej produktów i partnerstw – jak np. gra *Cyberpunk TCG* tworzona przez WeirdCo, znakomitą współpracę z Wuthering Waves, a także inne inicjatywy, które wciąż czekają na ogłoszenie.

Przy nieco niższych niż w ubiegłym roku kosztach sprzedanych produktów i usług, nasz zysk brutto na sprzedaży wyniósł niemal 406 milionów PLN – o 28% więcej, niż w pierwszej połowie 2025 r.

Koszty operacyjne wzrosły o 6%, do wartości 160 milionów PLN – głównie za sprawą wzrostu kosztów ogólnego zarządu. Koszty sprzedaży utrzymały się na z grubsza niezmiennym poziomie.

I wreszcie – nasz zysk netto za pierwszą połowę 2026 r. sięgnął niemal ćwierć miliarda PLN – mamy tu wyraźny wzrost o 37% w ujęciu rocznym.

Bardzo satysfakcjonuje nas też wypracowana rentowność netto – i z tego powodu chciałbym przedstawić nasze wyniki w nieco dłuższej perspektywie czasowej.

Na kolejnym slajdzie widać uproszczone półroczne wyniki finansowe CD PROJEKT RED – razem z rentownością netto – za poszczególne okresy na przestrzeni ostatnich czterech lat.

Tegoroczna rentowność w wysokości 57%, połączona z narastającym strumieniem przychodów, pozwoliła nam na blisko trzykrotne zwiększenie zysku netto w ciągu ostatnich trzech lat.

Kolejny slajd – nr. 18 – przedstawia nasz skonsolidowany bilans po stronie aktywów.

Główną pozycją pozostają tu wydatki na prace rozwojowe, które wzrosły o 364 miliony PLN do 1.5 miliarda PLN. W samej tylko pierwszej połowie 2026 r. zainwestowaliśmy w nowe projekty niemal 385 milionów PLN. Główne inwestycje w tym okresie dotyczą rozwoju *Wiedźmina 4*, *Cyberpunka 2* oraz rozszerzenia *Pieśni Przeszłości*.

Oprócz powyższego odnotowaliśmy też wzrost wartości naszych aktywów trwałych oraz nieruchomości inwestycyjnych – w sumie o 69 milionów PLN; głównie za sprawą inwestycji w rozbudowę kampusu oraz prowadzonych na nim prac budowlanych.

Jeśli chodzi o aktywa bieżące – należności handlowe wzrosły do 160 milionów PLN w związku z dobrą sprzedażą na koniec okresu rozliczeniowego, zaś wartość pozostałych aktywów bieżących uległa zmniejszeniu do 102 milionów złotych – głównie z uwagi na spływ należności związanych ze sprzedażą GOG oraz dokonanych przedpłat.

Pod spodem tabeli widać sumę naszych płynnych rezerw finansowych – gotówki, lokat bankowych i obligacji. Ich łączne saldo na koniec czerwca wyniosło niemal 1,29 miliarda PLN, zapewniając nam solidny bufor finansowy. Jak zwykle, więcej na ten temat opowiem prezentując slajd dotyczący przepływów pieniężnych.

Przejdźmy do slajdu 19 prezentującego pasywa.

Dzięki solidnemu zyskowi netto w okresie rozliczeniowym wartość naszych kapitałów wzrosła o 8%, przekraczając – na dzień 30 czerwca – kwotę 3,5 miliarda PLN.

Sumaryczne zobowiązania finansowe utrzymały się na stabilnym poziomie i wyniosły 227 milionów PLN.

Przejdźmy teraz do slajdu 20 – wydatków na prace badawcze i rozwojowe oraz utrzymanie produktów, zaprezentowanych w ujęciu kwartalnym za ostatnie 6 kwartałów.

Diagram wyraźnie unaocznia stały wzrost skali naszych procesów produkcyjnych. Inwestycje w kolejne projekty – głównie te ogłoszone publicznie, wraz z kilkoma nieogłoszonymi – nadal rosną. Ogromna większość prezentowanych tu kosztów dotyczy kapitalizowanych prac rozwojowych. Widoczny wzrost dotyczy zarówno projektów, nad którymi pracujemy samodzielnie, jak i tych rozwijanych we współpracy z zewnętrznymi partnerami – np. *Pieśni Przeszłości* czy *Edgerunners 2*.

I na koniec – przyjrzyjmy się driverom skonsolidowanych przepływów finansowych, widocznym na slajdzie 21.

Gotówkowo, do księgowego zysku netto z działalności kontynuowanej, w wysokości 249 milionów PLN, dołożyło się 47 milionów PLN amortyzacji oraz niegotówkowych kosztów naszych opartych o akcje programów motywacyjnych.

Z drugiej strony – wydaliśmy 59 milionów PLN na pozyskanie aktywów materialnych i niematerialnych, o czym wspomniałem już prezentując nasz bilans.

Sumaryczne zmiany w kapitale obrotowym zmniejszyły saldo przepływów gotówkowych o 21 milionów złotych, głównie za sprawą:

- przyrostu należności – co ma związek z wysokim poziomem sprzedaży,
- zmniejszenia rezerw – głównie z uwagi na wypłatę w drugim kwartale rocznych premii za 2025 r.

Podsumowując, w pierwszej połowie 2026 r. osiągnęliśmy w ramach naszej bieżącej działalności dodatnie przepływy gotówkowe w kwocie 229 milionów PLN.

Oprócz powyższego, w styczniu otrzymaliśmy płatność z tytułu sprzedaży akcji GOG, która, po odliczeniu kosztów transakcji, wsparła naszą pozycję gotówkową kwotą 87 milionów PLN.

Całościowego obrazu dopełniają wypływy gotówkowe związane z trwającymi pracami rozwojowymi. W ciągu pierwszych sześciu miesięcy bieżącego roku ich saldo wyniosło 356 milionów PLN.

Summa summarum – na zakończenie okresu rozliczeniowego nasze rezerwy finansowe, tj. gotówka, lokaty bankowe oraz obligacje, uległy zmniejszeniu o 39 milionów PLN i wyniosły – zgodnie ze stanem na koniec czerwca – nieco poniżej 1,3 miliarda PLN.

Na zakończenie mojej części prezentacji przyjrzyjmy się slajdowi 22, który obrazuje postępy w realizacji celu wynikowego w Programie Motywacyjnym B.

Cel związany z pierwszą transzą – tj. za lata 2023-2026 – wymaga wypracowania 2 miliardów PLN skumulowanego zysku netto z działalności kontynuowanej w wymienionym czteroletnim okresie. Dzięki 249 milionom PLN zaksięgowanym w pierwszej połowie 2026 osiągnęliśmy już 86% tej wartości.

To oznacza, że w nadchodzących dwóch kwartałach pozostaje do zrealizowania 14% celu – około 273 miliony PLN, czyli więcej, niż w dwóch pierwszych kwartałach bieżącego roku. Biorąc pod uwagę dobrą sprzedaż wydanych wcześniej produktów, nadchodzącą premierę *Wiedźmina 3* w wersji *Remaster* (planowaną również na Nintendo Switch 2), premierę drugiego sezonu *Edgerunners* oraz szereg innych partnerstw i inicjatyw – wierzymy, że ów ambitny cel może zostać osiągnięty.

Przy okazji chciałbym jeszcze odnieść się do jednej istotnej kwestii związanej z programem motywacyjnym. Biorąc pod uwagę bieżący terminarz przyszłych premier, Grupa najprawdopodobniej nie będzie w stanie osiągnąć celu wynikowego przypisanego do drugiego etapu Programu Motywacyjnego B, który wynosi 3 miliardy PLN w latach 2024-2027 – co z kolei oznacza, że 70% uprawnień przyznanym uczestnikom programu w ramach omawianej transzy najprawdopodobniej nie będzie podlegać realizacji. W rezultacie dokonaliśmy odwrócenia zaksięgowanych uprzednio kosztów bezgotówkowych drugiego etapu programu odpowiadających wzmiankowanym uprawnieniom – w kwocie 11 milionów PLN.

Pragnę przy tym podkreślić, że – zakładając rozwój wydarzeń zgodny z naszymi planami – nadal pozytywnie oceniamy możliwość realizacji celów wynikowych za trzeci i czwarty etap programu motywacyjnego – odpowiednio w kwocie 4 i 5 miliardów PLN za kolejne czteroletnie okresy rozliczeniowe.

Dziękuję – możemy teraz przejść do sesji pytań i odpowiedzi.

P1: Dobry wieczór wszystkim, mam dwa pytania. Pierwsze dotyczy Waszych wydatków na projekty deweloperskie w Q2 – nieco ponad 200 mln PLN – jak właśnie wyjaśnił Piotr – to całkiem spory wzrost w porównaniu z pierwszym kwartałem. W miarę jak zwiększacie tempo prac przed premierą *Pieśni Przeszłości* i *Wiedźmina 4*, czy powinniśmy oczekiwać, że ta kwartalna kwota ponownie wzrośnie, czy jest to raczej swego rodzaju „normalny szczytowy poziom kwartalnych wydatków” przed premierą obydwu gier? I drugie pytanie – jeśli chodzi o remaster *Wiedźmina 3*, w jakim stopniu liczymy na wyraźny wzrost przychodów w Q4 dzięki tej premierze? Rozumiem, że wiele osób otrzyma nową edycję gratis, ponieważ już wcześniej kupiły grę – ale zakładam też, że pojawią się nowi gracze zainteresowani zakupem w pełnej cenie pakietu obejmującego *Remaster* i dwa wcześniejsze dodatki. Jak powinniśmy na to patrzeć w kontekście czwartego kwartału?

PN: Wzrost naszych wydatków na projekty deweloperskie postępuje z kwartału na kwartał – rozbudowujemy nasze zespoły deweloperskie i przechodzimy do bardziej zaawansowanych faz projektów, nad którymi pracujemy – co zaprezentowałem na jednym ze swoich slajdów. Tak więc nadchodząca premiera *Pieśni Przeszłości* nie będzie miała na to istotnego wpływu, ponieważ równolegle kontynuujemy prace na wszystkich pozostałych frontach i w ramach wszystkich trwających projektów. Gdzie kończą się te wzrosty? Trudno powiedzieć; nie przedstawiamy prognoz – jak zapewne możecie sobie wyobrazić, marzeniem zarządu Spółki jest dalszy rozwój; stawanie się coraz większą firmą i realizowanie coraz większej liczby projektów, co pewnego dnia przełoży się na jeszcze większą liczbę premier.

MN: Jeśli chodzi o drugie pytanie dotyczące *Remaster* i skali potencjalnego wzrostu przychodów w czwartym kwartale – słuszne jest założenie, że liczymy zarówno na powrót starych graczy, jak i na nowych graczy kupujących *Wiedźmina 3* po raz pierwszy – zarówno na dotychczasowych platformach, jak i na nowej platformie, która właśnie została dodana, czyli Switch 2. Nie prezentujemy jednak dokładnych prognoz co do skali tego efektu. Jak już wcześniej sygnalizowaliśmy, jest to jeden z elementów, które mają pomóc nam osiągnąć cele programu motywacyjnego w tym konkretnym roku – ale nie ujawniamy szczegółowych prognoz dotyczących przychodów związanych z edycją *Remaster*.

P2: Chciałbym doprecyzować, co dokładnie macie na myśli, mówiąc, że *Wiedźmin 4* już działa na każdej platformie. Czy mówimy o ograniczonym fragmencie gry, wykorzystywanym głównie do testów technicznych, czy też obecna wersja jest już w pewnym stopniu reprezentatywna pod względem skali i zawartości gry?

MN: To, co miałem na myśli w wywiadzie – wiem, o który wywiad chodzi – to fakt, że wydajemy grę na wszystkich docelowych platformach, takich jak PC, PlayStation i Xbox. Chodziło mi o aktualną wersję, nad którą obecnie pracujemy – nie oznacza to, że mowa o pełnowymiarowej grze zawierającej całą docelową zawartość. Te elementy pojawiają się na późniejszych etapach produkcji – miałem na myśli jedynie to, że obecna wersja, nad którą pracuje zespół, może być uruchomiona na każdej z docelowych platform. Jest to dla nas bardzo ważne w procesie tworzenia gry.

P3: Ile niezapowiedzianych projektów gier obejmuje obecnie Wasz *pipeline*? Czy *Wiedźmin 3* w wersji *Remaster* był wcześniej uwzględniany wśród tych niezapowiedzianych projektów, czy też nie był kapitalizowany/klasyfikowany jako odrębny projekt deweloperski?

PN: Może odwołam się do projektów, które są obecnie kapitalizowane – czyli tych będących w fazie produkcji, bez uwzględniania wcześniejszej fazy badawczej. Jeśli chodzi o fazę produkcji, nadal mamy tu dwa niezapowiedziane projekty. Co do wersji *Remaster Wiedźmina 3*, powstała ona równolegle w stosunku do prac prowadzonych nad dodatkiem *Pieśni Przeszłości*, jako kontynuacja wcześniejszych inwestycji w aktualizowanie i ulepszanie *Wiedźmina 3*. Ten konkretny projekt nie był kapitalizowany – kapitalizowaliśmy natomiast dodatek *Pieśni Przeszłości*, a także nową wersję *Wiedźmina 3* na Switch 2, ponieważ jest to port gry na nową platformę.

P4: Czy moglibyście powiedzieć nieco więcej o projekcie *Sirius*? Co się obecnie dzieje z tym projektem?

Karolina Gnaś (KG): Jak zapewne wiecie, niedawno dostosowaliśmy wielkość zespołu do obecnych potrzeb projektu. Trwają prace przedprodukcyjne i obecnie skupiamy się na testowaniu rozmaitych rozwiązań i pomysłów, które opracowaliśmy. Warto również wspomnieć, że projekt ten bardzo odbiega od naszych pozostałych projektów, ponieważ koncentruje się na trybie multiplayer – dlatego w jego przypadku mamy do czynienia z dużą ilością nauki, eksperymentowania i testowania.

P5: Jaką strategię cenową rozważacie w przypadku dodatku? W szczególności mamy dwa wcześniejsze dodatki do *Wiedźmina 3*, a także *Cyberpunk 2077: Widmo Wolności*. Czy cena dodatku mogłaby przyczynić się do monetyzacji wartości stworzonej przez darmową wersję *Remaster*?

MN: Póki co nie ujawniamy strategii cenowej – oczywiście będzie ona częścią konkretnych komunikatów marketingowych, gdy nadejdzie odpowiedni moment. Ten moment nie jest bardzo odległy, ale nie nadeszła jeszcze właściwa pora, by o tym mówić.

Jeśli chodzi o drugą część pytania – nie jestem pewien, czy w pełni ją zrozumiałem... ale oczywiście mamy nadzieję, że połączenie *Remaster* i *Pieśni Przeszłości* ożywi zainteresowanie uniwersum *Wiedźmina* jako takim. To z kolei oznacza również większe zainteresowanie dodatkiem i jego sprzedaż. Mamy nadzieję, że wiele osób wróci do gry – niezależnie od tego, czy będą to dotychczasowi gracze, czy też nowi, którzy właśnie po raz pierwszy kupili *Wiedźmina 3* – oraz że wiele spośród tych osób zdecyduje się również na zakup dodatku.

P6: Na slajdzie 16 wymieniliście przychody z licencjonowania IP. Czy moglibyście szerzej wyjaśnić, co obejmuje ta pozycja? Czy uwzględnia ona również przychody ze współpracy z Netflixem?

PN: Ta pozycja obejmuje przychody, które wygenerowaliśmy w pierwszych sześciu miesiącach bieżącego roku z tytułu udzielania zewnętrznym partnerom licencji na nasze prawa do IP *Wiedźmina* lub *Cyberpunka*. I owszem, obejmuje ona również część przychodów od Netflixa – jednak nie są to zapewne przychody, o które chodzi w pytaniu. Współpracujemy

z Netflixem w zakresie licencjonowania praw do produktów merchandisingowych, zaś sprzedaż realizowana przez Netflix obejmuje tantiemy należne nam z tego tytułu.

Nie określiłbym tego faktu mianem „najważniejszej wiadomości sezonu” – nie jest to żadna z głównych pozycji przychodowych, które odnotowaliśmy w ramach opisywanej kategorii. Łącznie w pierwszej połowie roku współpracowaliśmy z ponad 100 partnerami, od których uzyskaliśmy przychody uwzględnione w zaprezentowanej kwocie 95 milionów PLN.

P7: Jak opisalibyście obecny etap rozwoju *Pieśni Przeszłości*? Czy nadal aktywnie tworzycie content, czy też projekt przeszedł już do fazy dopracowywania/optimalizacji?

MN: Nie ujawniamy takich szczegółów, ponieważ gdybyśmy to zrobili, musielibyśmy bardzo precyzyjnie określić datę premiery – a to jest coś, z czym wolimy poczekać na odpowiedni moment. Póki co na razie mówimy po prostu „2027” – i przez jakiś czas będziecie musieli się tym zadowolić. Dziękuję.

P8: Czy mogę zapytać o Waszą ocenę wyników *Widma Wolności* pod względem współczynnika dokupienia dodatku (*attachment rate*) – i o to, jak oceniacie ten wynik? Czy wpływa on na Wasze podejście do przyszłych gier i przyszłych dodatków oraz na oczekiwania dotyczące skali ich sukcesu? I druga kwestia – patrząc na dane dotyczące zatrudnienia/zasobów deweloperskich kwartał do kwartału – a może nawet rok do roku – czy wykorzystanie nowych technologii, AI – zwał jak zwał – przełożyło się na wzrost efektywności? Czy uważacie raczej, że jest to swego rodzaju „fałszywa oszczędność”, która nie przynosi istotnych korzyści kosztowych, choć pozwala tworzyć większe lub bardziej efektywne projekty? Dziękuję.

MN: Może zacznę od pierwszej części. Jeśli chodzi o współczynnik *attachment rate* dla *Widma Wolności* i to, jak dodatek sobie poradził – współczynnik ten był w przypadku *WW* bardzo wysoki i byliśmy niezwykle zadowoleni z wyników osiągniętych przez dodatek. Wysoka wartość współczynnika *attachment rate* zasadniczo dotyczy wszystkich naszych dodatków. Mam przez to na myśli fakt, że całkiem sporo fanów, którzy zagrali w *Wiedźmina 3* lub *Cyberpunka 2077* zdecydowało się sięgnąć po dodatkowy content.

Oczywiście wpływa to na nasze podejście do tworzenia nowych dodatków – gdyby nikt nie zamierzał po nie sięgać, tworzenie ich nie miałoby większego sensu. Ponownie – nie podajemy konkretnych oczekiwań ani prognoz; z pewnością można jednak spojrzeć na dotychczasowe wyniki *Widma Wolności*, a także wcześniejszych dodatków – i wyciągnąć z nich pewne wnioski.

Jeśli chodzi o dane dotyczące rozwoju – pytanie dotyczyło korzyści z wykorzystania nowych technologii, takich jak AI...? Czy jest to „fałszywa oszczędność” – wydaje mi się, że padło się takie stwierdzenie... Cóż; nie oceniamy AI w próżni. Chcę przez to powiedzieć, że AI zdecydowanie staje się elementem procesu tworzenia gier, ale nadal w przeważającej mierze korzystamy z pracy ludzi – i taka jest nasza strategia gamedevowa. Nie zamierzamy od tego odchodzić.

AI jest narzędziem jak wiele innych. Bywa pomocne w niektórych obszarach, a w przyszłości być może będzie jeszcze bardziej pomocne... Nie planujemy jednak zlecać AI tworzenia

kompletnych gier. Szczerze mówiąc, w przypadku bardzo złożonych gier, takich jak nasze, nie byłoby to moim zdaniem ani sensowne, ani etyczne.

Jeśli zaś chodzi o to, czy podobnie będzie w całej branży – nie jestem osobą, która powinna wygłaszać takie sądy. Każdy musi ocenić to we własnym zakresie.

P9: Czy moglibyście wskazać, kiedy rozpoczęły się prace nad *Wiedźminem 3 Remaster* i jaki poziom inwestycji został dotychczas poniesiony w ramach tego projektu? Czy mówimy o kilkudziesięciu milionach PLN?

PN: Większość prac została wykonana w ciągu ostatniego roku, jako kontynuacja trwającego rozwoju *Wiedźmina 3*. Nie chciałbym przytaczać konkretnych kwot; pragnę jednak podkreślić, że – jak już wspomniałem – te koszty nie podlegały kapitalizacji.

P10: Wspomnieliście, że docelowym oknem premiery *Wiedźmina 4* jest 2028 rok oraz że jest to najbardziej ambitny projekt w Waszej historii. Czy możecie podać jakieś informacje na temat obecnego etapu produkcji oraz kluczowych kamieni milowych, na które powinniśmy zwracać uwagę przy ocenie postępów?

MN: Jak już kilkakrotnie mówiliśmy, jesteśmy obecnie na etapie pełnej produkcji *Wiedźmina 4*. W bardzo ogólnym ujęciu oznacza to, że wiemy, jaki rodzaj gry tworzymy, jakie będą jej elementy – obecnie wypełniamy grę zawartością itp.

Nie zamierzamy tu jednak wchodzić w szczegóły. Wewnętrznie mamy bardzo wiele kamieni milowych – realizujemy konkretne partie prac i konkretne etapy – ale nie ogłaszamy ich wszystkich, ponieważ wiele z nich ma charakter mocno techniczny i wewnętrzny – raczej niezrozumiały dla zewnętrznych odbiorców.

Ale owszem, właśnie tym obecnie się zajmujemy. Kontynuujemy tworzenie gry aż do jej premiery. Każdy kamień milowy jest dla nas momentem, w którym zastanawiamy się, gdzie jesteśmy, jak dobrze postępują prace, czy coś nas nie wstrzymuje, czy konieczne są kolejne iteracje i tak dalej.

Nie jestem pewien, czy taka odpowiedź satysfakcjonuje – lecz bez wchodzenia w naprawdę dziwne szczegóły to najbardziej konkretna odpowiedź, jakiej mogę udzielić.

P11: A co z projektem Hadar?

KG: Hadar nadal znajduje się w fazie koncepcyjnej. Obecnie pracuje nad nim ponad 30 osób i spodziewamy się dalszego zwiększania zatrudnienia – do 50 deweloperów do końca tego roku.

W tej chwili zespół koncentruje się przede wszystkim na testowaniu różnych podejść i pomysłów oraz prototypowaniu niektórych elementów rozgrywki. To wszystko.

P12: Proszę podać kwotę rezerw, które zostały rozwiązane w II kwartale 2026 roku.

PN: To dość szerokie pytanie, ponieważ nasze księgi obejmują sporo różnych rodzajów rezerw. Wszystkie szczegóły, podzielone na poszczególne kategorie, można znaleźć w nocie 22 i 23 naszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

P13: Czy macie określony docelowy współczynnik *attachment rate* dla przyszłorocznego dodatku? Czy odpowiednim punktem odniesienia z Waszej wewnętrznej perspektywy będzie *Widmo Wolności*, czy może dwa wcześniejsze dodatki do *Wiedźmina 3*?

MN: Oczywiście nie podajemy konkretnych prognoz – choć owszem, mamy różne scenariusze dotyczące tego, co może się wydarzyć. Szczerze mówiąc, zarówno *Widmo Wolności*, jak i dodatki do *Wiedźmina 3* miały naprawdę wysokie współczynniki dokupienia. Tak więc już choćby na tej podstawie uważamy, że mamy dobre perspektywy, aby osiągnąć wysoki *attachment rate* w przypadku *Pieśni Przeszłości*. Nie zamierzam jednak przytaczać podczas tego calla konkretnych liczb. Ogólnie – jesteśmy optymistycznie nastawieni.

P14: Jakich przychodów z licencjonowania IP należy się spodziewać oczekiwać w drugiej połowie 2026 roku?

PN: Jak wiecie, nie publikujemy prognoz dotyczących przyszłych wyników, więc przepraszam, ale nie mogę odpowiedzieć na to pytanie.

P15: Ile przychodów z licencjonowania IP ujęliście w pierwszym kwartale 2026 roku?

PN: Mogę powiedzieć, że większość licencyjnych została wygenerowana w drugim kwartale 2026 roku, a mniejsza część tej kwoty pochodziła z pierwszego kwartału. Jest to jednak obszar działalności, w który angażujemy się od wielu lat, więc również w ubiegłym roku oraz w pierwszym kwartale bieżącego roku księgowaliśmy przychody z licencjonowania. Drugi kwartał był jednak pod tym względem naprawdę spektakularny.

P16: Ilu deweloperów pracuje obecnie nad *Pieśniami Przeszłości*?

KG: Obecnie w projekt jest zaangażowane 220 osób: 170 po stronie Fool's Theory, 10 w CD PROJEKT RED, a pozostali pracują dla zewnętrznych partnerów outsourcingowych.

MN: Wygląda na to, że nie ma już więcej pytań – chciałbym więc podziękować Państwu za uwagę dzisiejszego wieczoru. Gdyby pojawiły się dodatkowe pytania, nasz wspaniały dział relacji inwestorskich pozostaje do Państwa dyspozycji. Życzę wszystkim miłego wieczoru i do widzenia – do następnego razu. Dziękuję.