

# JEDNOSTKOWY RAPORT ROCZNY

SAKANA S.A.



Za okres od 01.01.2019 do 31.12.2019

SPIS TREŚCI

List Przewodni.....	4
Oświadczenie Zarządu .....	4
Oświadczenie Zarządu dot. wyboru podmiotu do badania sprawozdania finansowego .....	5
Wstęp.....	6
Wybrane dane finansowe za rok 2019 przeliczone na euro .....	7
Sprawozdanie Zarządu z działalności SAKANA S.A. za okres 01.01.2019 – 31.12.2019	
1. Podstawowe informacje o Spółce .....	8
2. Sposób powstania i organy Spółki .....	9
3. Informacje o podmiotach powiązanych .....	11
4. Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego oraz zasady przyjęte przy sporządzaniu raportu .....	13
5. Zdarzenia istotne wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego .....	16
6. Strategia rozwoju .....	20
7. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa .....	21
8. Zatrudnienie .....	21
9. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji firmy .....	21
10. Informacje o strukturze akcjonariatu Emitenta .....	23
11. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń .....	23
12. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju .....	28
13. Informacje o posiadanych przez Spółkę oddziałach (zakładach) .....	28

14. Informacje o instrumentach finansowych w zakresie:	
a) ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka,	
b) przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń .....	28
15. Oświadczenie w zakresie przestrzegania „Dobrych Praktyk” .....	28

---

Szanowni Państwo,

niniejszym przekazujemy raport za rok 2019.

Wszystkich zainteresowanych zapraszamy do odwiedzenia naszej strony [www.sakana.pl](http://www.sakana.pl) na których znajdziecie Państwo dodatkowe informacje na temat spółki i prowadzonej działalności.

Z poważaniem,

Anas Adi

Prezes Zarządu Sakana S.A.

**Oświadczenie Zarządu Sakana S.A. dotyczące rzetelności danych  
zawartych w sprawozdaniu za okres od 01.01.2019– 31.12.2019**

Zarząd Spółki Sakana S.A., oświadcza, że zgodnie z jego najlepszą wiedzą roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Spółkę oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki, jej wynik finansowy oraz, że sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz sytuacji Spółki w tym opis podstawowych ryzyk.

Anas Adi – Prezes Zarządu

Warszawa, dn. 29 czerwca 2020 r.

---

**Oświadczenie Zarządu Sakana S.A. dotyczące wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego za rok 2019**

Zarząd Spółki SAKANA S.A. oświadcza, iż firma audytorska oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej;

Umowę z podmiotem uprawnionym do badania jednostkowego sprawozdania finansowego zawarto dnia 18 grudnia 2019 r.

Anas Adi – Prezes Zarządu

Warszawa, dn. 29 czerwca 2020 r.

---

## Wstęp

Stosownie do art. 52 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz. U. z 2019r. poz. 351 z późn. zm.) Zarząd Spółki SAKANA S.A. przedstawia sprawozdanie finansowe za okres od 01 stycznia 2019 do 31 grudnia 2019, na które składa się:

- Wprowadzenia do sprawozdania finansowego,
- Bilans na dzień 31 grudnia 2019 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę 4 254 590,52 zł.
- Rachunek zysków i strat za okres od 1 stycznia 2019 roku do 31 grudnia 2019 roku wykazujący zysk netto w kwocie 372 563,75 zł.
- Zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy od dnia 1 stycznia 2019 r. do dnia 31 grudnia 2019 r., które wykazuje zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę 772 563,75 zł.
- Rachunek przepływów pieniężnych za okres od 1 stycznia 2019 roku do 31 grudnia 2019 roku, który wykazuje zmniejszenie stanu środków pieniężnych o kwotę 209 583,42 zł.
- Informacje dodatkowe do bilansu
- Sprawozdanie Zarządu za okres od 01.01.2019 do 31.12.2019

Sprawozdanie finansowe sporządzone zostało zgodnie z opisanymi zasadami ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości. Sprawozdanie rzetelnie i jasno przedstawia sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy Spółki.

Warszawa, dn. 29 czerwca 2020 r.

**Wybrane dane finansowe za rok 2019**

Wybrane dane finansowe za okres 01.01.2019 - 31.12.2019 przeliczone na EUR wg kursu na dzień bilansowy

**Kursy wymiany PLN/EUR**

Data	Średni kurs w okresie	Kurs na ostatni dzień okresu
31.12.2018	4,2669	4,3000
31.12.2019	4,3018	4,2585

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	01.01.2019 31.12.2019	01.01.2018 31.12.2018	01.01.2019 31.12.2019	01.01.2018 31.12.2018
Przychody ze sprzedaży	2 173	4 404	505	1 032
Zysk (strata) ze sprzedaży	639	- 331	149	-78
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	448	- 1 098	104	-257
Zysk (strata) na działalności gospodarczej	383	- 1 168	89	-274
Zysk (strata) brutto	383	- 1 168	89	-274
Zysk (strata) netto	373	- 1 175	87	-275
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	310	- 1 287	72	-302
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 145	153	-266	36
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	625	947	145	222
Przepływy pieniężne netto razem	-210	- 187	-49	-44
Aktywa trwałe	3 682	2 614	856	613
Aktywa obrotowe	573	779	133	183
Kapitał własny	2 811	2 039	653	478
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1 444	1 355	336	318

---

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SAKANA S.A.**

**ZA OKRES 01.01.2019 - 31.12.2019**

**1. Podstawowe informacje o Spółce.**

Firma: Sakana S.A.

Forma prawna: Spółka Akcyjna

Siedziba: ul. Franciszka Klimczaka 1, 02-797 Warszawa

Telefon: + 48 22 636 01 07

Faks: +48 22 636 01 15

Adres internetowy: [www.sakanasa.pl](http://www.sakanasa.pl)

KRS: 0000298107

REGON: 141289468

NIP: 1132703905

Sakana S.A. zarządza siecią restauracji franczyzowych, zarządza markami własnymi, tj. SAKANA SUSHI BAR, SAKANA SUSHI AND STICKS oraz prowadzi działalność cateringową oraz eventową. Obecnie sieć składa się z punktów będących własnością spółki, restauracji prowadzonych na zasadzie licencji franczyzowych oraz spółek zależnych.

W skład sieci na dzień sporządzania raportu wchodzi - 7 lokali gastronomicznych prowadzonych jako lokale partnerskie, ajencyjne oraz własne:

1. Warszawa, ul. Burakowska 5/7
2. Warszawa, ul. Nowogrodzka 49
3. Warszawa, ul. Przymysłowa 221/B.1.2.
4. Warszawa, ul. Moliera 4/6
5. Katowice, ul. Mielęckiego 6
6. Kraków, ul. 3 – maja 9
7. Poznań, ul. Za bramką 12 A



---

## **2. Sposób powstania SAKANA S.A. i organy Spółki**

SAKANA S.A., zwana dalej „Spółką”, powstała na mocy Umowy Spółki z dnia 9 stycznia 2008r. sporządzonej w formie aktu notarialnego w kancelarii notarialnej przy ul. Łuckiej 2/4/6 lok. 35, w dniu 9 stycznia 2008 roku (Repeytorium A nr 229/2008).

**Organami Spółki według jej statutu są:**

- Walne Zgromadzenie
- Rada Nadzorcza
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd składa się z jednej do czterech osób (zmiana NWZA 18.04.2019 r). Rada Nadzorcza powołuje i odwołuje Członków Zarządu, w tym Prezesa, na okres wspólnej kadencji, a także określa wysokość i zasady ich wynagrodzenia. Wspólna kadencja Członków Zarządu wynosi 5 lat. Zarząd uprawniony jest do zawierania umów lub dokonywania czynności prawnych, których wartość netto nie przekracza kwoty 2.000.000,00 (dwa miliony) złotych bez dodatkowej uchwały Rady Nadzorczej.

Na dzień 31 grudnia 2019 Zarząd Spółki sprawuje:

- Pan Anas Adi – Prezes Zarządu.

Rada Nadzorcza na posiedzeniu w dniu 21 sierpnia 2019 r. powołała do jednoosobowego Zarządu Pana Anas Salahadin Adi, na funkcję Prezesa Zarządu.

Poprzedni Prezes Zarządu, Pani Sylwia Adi, pełniła funkcję od dnia 18 kwietnia 2019 r. i z powodów osobistych złożyła rezygnację z dniem 29 lipca 2019 r.

Do dnia 18 kwietnia 2019 r. skład Zarządu był następujący:

1. Tomasz Romanik – Prezes Zarządu
2. Marcin Ryłski – Wiceprezes Zarządu

Rada Nadzorcza składa się z 5 (pięciu) członków powoływanych i odwoływanych przez Walne Zgromadzenie. Członkowie Rady Nadzorczej powoływani są na okres dwóch lat. Członków Rady Nadzorczej powołuje się na okres wspólnej kadencji.

---

Radę Nadzorczą na dzień 31 grudnia 2019 roku stanowiły następujące osoby:

- Pan Marcin Ryłski
- Pan Tomasz Romanik
- Pan Aleksander Diakonow
- Pan Daniel Jarząb
- Pan Khadi Abdel Samad

W roku 2019 skład Rady Nadzorczej zmieniał się następująco:

- Pani Sylwia Adi – do dn. 18 kwietnia 2019 r.
- Pani Agnieszka Ryłska – do dnia 18 kwietnia 2019 r.
- Pani Dominika Romanik – do dnia 18 kwietnia 2019 r.
- Pani Zofia Zielińska – do dnia 18 kwietnia 2019 r.
- Pan Anas Adi – od dnia 18 kwietnia 2019r. do dnia 21 sierpnia 2019 r.
- Pan Marcin Ryłski od dnia 18 kwietnia 2019 r.
- Pan Tomasz Romanik od dnia 18 kwietnia 2019 r.
- Pan Daniel Jarząb od dnia 18 kwietnia 2019 r.
- Pan Khadi Abdel Samad od dnia 24 września 2019 r.

Na dzień sporządzania sprawozdania przedstawiciele Zarządu jak również Rady Nadzorczej nie posiadali dodatkowych udziałów lub akcji w podmiotach powiązanych z SAKANA S.A. Spółka nie zawierała żadnych umów mogących powodować ograniczenia w zbyciu lub dysponowaniu przez akcjonariuszy akcjami.

Przedmiotem działalności Spółki są:

- restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne (PKD56.10A),
- hotele i podobne obiekty zakwaterowania (PKD 55.10Z),
- pozostała, usługowa działalność gastronomiczna (PKD 56.29Z)

Spółka obecnie jako podstawową działalność wyróżnia:

- prowadzenie i rozwój sieci restauracji własnych pod marką Sakana
- działalność franczyzową polegającą na rozbudowie sieci restauracji Sakana w oparciu o licencje na zasadach franczyzy

### 3. Informacje o podmiotach powiązanych.

W ramach sieci na dzień 31.12.2019 SAKANA S.A. operuje poprzez spółki powiązane lub licencjonowane, w których prowadzona jest działalność gastronomiczna.

#### **Sakana S.A. posiada udziały w następujących podmiotach:**

Lp.	Wykaz Spółek - nazwa	Siedziba	Udział w kapitale i liczbie głosów
1.	TKM INVESTMENT SP. Z O.O.	02-962 Warszawa, ul. Przechyłkowa 221/B.1.2	100,00%
2.	STM SP. Z O.O.	04-362 Warszawa, ul. Nizinna 12 lok. U1	75,00%
3.	TOKYO-BARCELONA SP. Z O.O.	00-076 Warszawa, ul. Moliera 4/6	50,00%
4.	TOKYO-BARCELONA SP. Z O.O. SPÓŁKA KOMANDYTOWA	00-076 Warszawa, ul. Moliera 4/6	49,95%
5.	SAKANA RESTAURANT SP. Z O.O.	01-066 Warszawa, ul. Burakowska 5/7	100,00%
6.	PARK CLUB RESTAURACJA SP. Z O.O.	40-085 Katowice, ul. A. Mickiewicza 21	49,00%
7.	PARK CLUB RESTAURACJA SP. Z O.O. SPÓŁKA KOMANDYTOWA	40-085 Katowice, ul. A. Mickiewicza 21	49,00%

Sakana S.A. zarządza restauracjami japońskimi, oferta skierowana jest do klientów ceniących zdrowy styl życia. Restauracje zakwalifikowane są do segmentu premium, charakteryzują się oryginalnym wystrojem wnętrza i wysokiej jakości menu.

Sakana to na polskim rynku rozpoznawalna, silna marka dzięki konsekwentnej polityce wizerunkowej, która leży u podstaw filozofii działania sieci.

#### **TKM INVESTMENT Sp. z o. o.**

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Przechyłkowej 221/B1.2.

W dniu 15.11.2003 r. postanowieniem Sądu Rejonowego w Warszawie XII wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000179737.

Spółce został nadany numer NIP: 113-25-203-46 oraz REGON: 015599264.

W ramach nowej strategii Sakana S.A. spółka została dedykowana do realizacji celowego projektu polegającego na uruchomieniu restauracji pod marką Sakana Sushi and Sticks w Warszawie w centrum handlowym VisaVis.

Restaurację uruchomiono 16 października 2019 r.

Wysokość kapitału podstawowego 494.000,00 zł.

---

W kwietniu 2019 r. SAKANA S. A. zwiększyła udział w kapitale podstawowym Spółki do 100 % poprzez zakup pozostałych 20,24% akcji za kwotę 100 tys. zł.

#### **STM Sp. z o.o.**

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Nizinnej 12 lokal U1

W dniu 10.08.2012 r. postanowieniem Sądu Rejonowego w Warszawie XIII wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000428650.

Spółce został nadany numer NIP: 1132857784 oraz REGON: 146254693.

Obecnie spółka jest operatorem restauracji w Poznaniu funkcjonującej w ramach nowego brandu należącego do Sakana S.A – Sakana Sushi and Sticks.

Wysokość kapitału podstawowego 5.000,00 zł. Udział SAKANA S. A. w kapitale podstawowym wynosi 75,00 % (nominalna wartość udziałów SAKANA S. A. wynosi 3.750,00 zł).

#### **TOKYO - BARCELONA SP. Z O. O.**

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Moliera 4/6.

W dniu 26 października 2017 r. postanowieniem Sądu Rejonowego w Warszawie XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000700799.

Spółce został nadany numer NIP: 5252727508 oraz REGON: 368601800.

Spółka TOKYO-BARCELONA Sp. z o. o. jest podmiotem zarządzającym restauracją przy ul. Moliera w Warszawie działającą pod marką Sakana Sushi and Sticks

Wysokość kapitału podstawowego Spółki wynosi 6.000,00 zł. Udział SAKANA S. A. w kapitale podstawowym wynosi 50 % (nominalna wartość udziałów SAKANA S. A. wynosi 3.000,00 zł).

#### **TOKYO - BARCELONA SP. Z O. O. SP. K.**

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Moliera 4/6

W dniu 10 listopada 2017 r. postanowieniem Sądu Rejonowego w Warszawie XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000703396

Spółce został nadany numer NIP: 5252728749 oraz REGON: 368733714.

Wartości udziałów w Spółce Tokyo Barcelona Sp. z o.o. Sp. kom. wynosi 554 801,00 zł.

---

Spółka TOKYO-BARCELONA Sp. z o. o. Sp. k. prowadzi działalności gastronomiczną pod marką Sakana Sushi and Sticks należącą do Sakana S.A. w Warszawie.

**SAKANA RESTAURANT SP. Z O.O.** z siedzibą w Warszawie przy ul. Burakowskiej 5/7, 01-066 Warszawa wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000525797, REGON 147467103, NIP 5252596673, o kapitale zakładowym w wysokości 5.000,00 zł

Spółka celowa dedykowana do zarządzania i prowadzenia restauracji w Warszawie przy ul. Burakowskiej pod marką należącą do Sakana S.A – Sakana Sushi Bar. Sakana S.A. posiada 100% udziałów w kapitale o wartości nominalnej 5.000,00 zł.

**PARK CLUB RESTAURACJA SP. Z.O.O.**

PARK CLUB RESTAURACJA spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Katowicach pod adresem: 40-085 Katowice, ulica Mickiewicza nr 21, wpisanej do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000707092, o nadanych numerach REGON 368902513 i NIP 6342915125

Sakana S.A. posiada 49% udziałów, jest to spółka celowa dedykowana do prowadzenia i zarządzania działalnością gastronomiczną pod marką Sakana Sushi and Sticks, należącą do Sakana S.A. w Krakowie przy ul. 3 Maja 9.

Na dzień sporządzenia raportu Sakana S.A. posiada 49% udziałów w spółce PARK CLUB RESTAURACJA Sp. z o.o. o wartości nominalnej 2.450,00 zł.

**PARK CLUB RESTAURACJA SP. Z.O.O. S.K.**

z siedzibą w Katowicach (40 – 085), ul. A. Mickiewicza 21, zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy Katowice – Wschód w Katowicach VIII Wydział Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000728963, NIP: 6342928932, REGON: 380081490.

Sakana S.A. posiada w niej 49% udziałów, jest to spółka celowa dedykowana do prowadzenia i zarządzania działalnością gastronomiczną pod marką Sakana Sushi and Sticks, należącą do Sakana S.A. w Krakowie przy ul. 3 Maja 9.

Wartości udziałów w Spółce PARK CLUB RESTAURACJA SP. Z.O.O. S.K.. kom. wynosi 1.000,00 zł.

**4. Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego oraz zasady przyjęte przy sporządzaniu raportu.**

Zasady przyjęte przy sporządzaniu niniejszego raportu wynikają w szczególności z następujących regulacji prawnych:

- a) Załącznik Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu - „Informacje bieżące i okresowe przekazywane w Alternatywnym Systemie Obrotu na rynku NewConnect” według stanu prawnego na dzień 30 kwietnia 2018 r.

- b) Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości;
- c) Krajowe standardy rachunkowości;
- d) Zasady (polityki) rachunkowości tworzone w oparciu o przepisy zawarte w punktach b i c.

Spółka nie wprowadziła zmian w stosowanych zasadach (polityki) rachunkowości w stosunku do zasad stosowanych w roku 2018.

Zgodnie z wymogami ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (tekst jednolity Dz. U. z 2019r. poz. 351 z późn. zm.) Emitent prezentuje sprawozdanie finansowe sporządzone metodą pełną, przedstawione w złotych polskich (o ile nie wskazano inaczej).

Poniżej przedstawione zostały, przyjęte i obowiązujące zasady (polityki) rachunkowości, w tym metody wyceny aktywów i pasywów (także amortyzacji), pomiaru wyniku finansowego oraz sposobu sporządzenia bilansu, rachunku zysków i strat, zestawienia zmian w kapitale własnym oraz rachunku przepływów pieniężnych w zakresie, w jakim ustawa pozostawia jednostce prawo wyboru.

### **Stosowane metody wyceny**

Aktywa spółki wycenia się nie rzadziej niż na dzień bilansowy w sposób następujący:

- środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne – według cen nabycia lub kosztów wytworzenia, lub wartości przeszacowanej (po aktualizacji wyceny ST), pomniejszone o odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe, a także o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.
- środki trwałe w budowie - w wysokości ogółu kosztów pozostających w bezpośrednim związku z ich nabyciem lub wytworzeniem, pomniejszonym o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.
- udziały w innych jednostkach oraz inne inwestycje zaliczone do aktywów trwałych – według ceny nabycia pomniejszonej o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości lub według wartości godziwej. Odpisu wyrażającego trwałą utratę wartości inwestycji zaliczanych do aktywów trwałych dokonuje się nie później niż na koniec okresu sprawozdawczego.
- udziały w jednostkach podporządkowanych według zasad określonych dla udziałów w innych jednostkach, z tym, że udziały zaliczane do aktywów trwałych mogą być wyceniane metodą praw własności, z uwzględnieniem zasad wyceny określonych w art. 63 Ustawy o rachunkowości.
- inwestycje krótkoterminowe - według ceny (wartości) rynkowej albo według ceny nabycia, zależnie od tego, która cena jest niższa a krótkoterminowe inwestycje, dla których nie istnieje aktywny rynek w inny sposób określonej wartości godziwej.

---

- rzeczowe składniki aktywów obrotowych – według cen nabycia lub kosztów wytworzenia nie wyższych od cen ich sprzedaży netto na dzień bilansowy.

- należne i udzielone pożyczki w kwocie wymagalnej zapłaty, z zachowaniem ostrożności.

Pasywa spółki wycenia się nie rzadziej niż na dzień bilansowy w sposób następujący:

- zobowiązania – w kwocie wymagalnej zapłaty, przy czym zobowiązania finansowe, których uregulowanie zgodnie z umową następuje drogą wydania aktywów finansowych innych niż środki pieniężne lub wymiany na instrumenty finansowe – według wartości godziwej.

- rezerwy – w uzasadnionej, wiarygodnej oszacowanej wartości, przy czym rezerwy tworzy się na:

a) pewne lub o dużym stopniu prawdopodobieństwa przyszłe zobowiązania, których kwotę można w sposób wiarygodny oszacować, a w szczególności na straty z transakcji gospodarczych w toku w tym z tytułu udzielonych gwarancji, poręczeń, operacji kredytowych, skutków toczącego się postępowania sądowego.

b) przyszłe zobowiązania spowodowane restrukturyzacją, jeżeli na podstawie odrębnych przepisów jednostka jest zobowiązana do jej przeprowadzenia lub zawarto w tej sprawie wiążące umowy, a plany restrukturyzacji pozwalają w sposób wiarygodny oszacować wartość tych przyszłych zobowiązań.

- kapitały (fundusze) własne oraz pozostałe aktywa i pasywa – w wartości nominalnej

### **Wybrane metody ustalania wyniku finansowego**

Na wynik finansowy spółki netto składają się:

- wynik działalności operacyjnej, w tym z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych,

- wynik operacji finansowych,

- wynik operacji nadzwyczajnych,

- obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego z tytułu podatku dochodowego, którego podatnikiem jest jednostka i płatności z nim zrównanymi, na podstawie odrębnych przepisów.

Wynik działalności operacyjnej stanowi różnicę między przychodami netto ze sprzedaży produktów, usług, towarów, materiałów oraz zmiany stanu produktów i kosztem wytworzenia produktów na potrzeby własne jednostki z uwzględnieniem dotacji, opustów, rabatów i innych zwiększeń lub zmniejszeń bez podatku od towarów i usług oraz pozostałymi przychodami operacyjnymi a kosztami działalności operacyjnej w tym: amortyzacji, zużycia materiałów i energii, usług obcych, podatków i opłat, wynagrodzeń, ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń, pozostałych kosztów rodzajowych, wartością sprzedaży towarów i materiałów oraz pozostałych kosztów operacyjnych.

Wynik działalności finansowej stanowi różnicę między przychodami finansowymi, w szczególności z tytułu dywidend (udziałów w zyskach), odsetek, zysków ze zbycia inwestycji, aktualizacji wartości inwestycji, dodatnich różnic kursowych a kosztami finansowymi, w szczególności z tytułu odsetek, strat ze zbycia inwestycji, aktualizacji wartości inwestycji, ujemnych różnic kursowych.

Wynik zdarzeń nadzwyczajnych stanowi różnicę między zyskami nadzwyczajnymi a stratami nadzwyczajnymi.

Przychody z wykonania niezakończonych usług, w okresie od dnia zawarcia umowy do dnia bilansowego – po odliczeniu przychodów, które wpłynęły na wynik finansowy w ubiegłych okresach sprawozdawczych – ustala się proporcjonalnie do stopnia jej zaawansowania. Stopień zaawansowania mierzy się udziałem kosztów poniesionych od dnia zawarcia umowy do dnia ustalenia przychodów w całkowitych kosztach wykonania usługi.

### **Zasady ustalania amortyzacji**

Odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych od środka trwałego dokonuje się drogą systematycznego, planowanego rozłożenia jego wartości początkowej na ustalony okres amortyzacji. Przy ustalaniu okresu amortyzacji i rocznej stawki amortyzacyjnej uwzględnia się okres ekonomicznej użyteczności środka trwałego. Na dzień przyjęcia środka trwałego do użytkowania spółka ustala okres i stawkę oraz metodę jego amortyzacji. Dla środków trwałych o niskiej jednostkowej wartości początkowej spółka dokonuje odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych w sposób uproszczony, przez dokonanie jednorazowego odpisania wartości tego środka trwałego. Za niską jednostkową wartość początkową uznaje się kwotę określoną w Ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych, która pozwala na jednorazowe umorzenie środka trwałego.

### **Szczególne zasady wyceny składników majątku obrotowego i inwestycji długoterminowych**

W przypadku, gdy ceny nabycia lub zakupu, albo koszty wytworzenia jednakowych albo uznanych za jednakowe aktywów obrotowych i inwestycji długoterminowych, ze względu na podobieństwo ich rodzaju i przeznaczenie, są różne, wartość ich stanu końcowego wycenia się przyjmując wartość rozchodu po cenach (kosztach) tych składników aktywów, które jednostka najwcześniej nabyła (wytworzyła).

### **5. Zdarzenia istotne wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w okresie obrotowym a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego.**

W roku 2019 spółka osiągnęła przychód w wysokości 2 172 811, 25 zł.

---



2019 dla spółki Sakana był szczególny i obfitował w wiele zdarzeń w zakresie działalności operacyjnej jak również w zakresie zmian kapitałowych, które miały istotny wpływ na obecną sytuację spółki, jak również na nadchodzące lata.

Spółka wdrożyła plany zapoczątkowane jeszcze w roku 2018 związane z przeformatowaniem modelu biznesowego, co w konsekwencji zaowocowało podwyższeniem kapitału spółki.

W kwietniu 2019 Nadzwyczajne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło kolejną decyzję o podwyższeniu kapitału zakładowego spółki w drodze emisji akcji serii E., w subskrypcji prywatnej z wyłączeniem prawa poboru.

Wszystkie akcje zostały objęte i pokryte wkładem pieniężnym, kapitał spółki został podwyższony o kwotę 400 000,00 zł. Środki pozyskane z emisji zgodnie z przyjętymi założeniami zostały przeznaczone na spłatę zobowiązań spółki oraz działania rozwojowe w szczególności otwarcie i uruchomienie nowej restauracji zlokalizowanej w Warszawie pod marka Sakana Sushi and Sticks.

Na początku drugiego kwartału 2019 roku doszło w spółce do istotnych zmian w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej. Dotychczasowi członkowie Zarządu, będący założycielami spółki zostali powołani przez akcjonariuszy w skład Rady Nadzorczej wraz wejściem do Rady nowego głównego akcjonariusza Pana Anasa Adi.

W sierpniu 2019 Pan Anas Adi zrezygnował z funkcji Przewodniczącego Rady Nadzorczej i objął funkcję Prezesa Zarządu Sakana S.A. pozostając jednocześnie głównym akcjonariuszem spółki.

W dniu 7 czerwca 2020 spółka ogłosiła zakończenie i przydział akcji subskrybowanych w ramach emisji serii E.

Spółka poinformowała w dniu 15.05.2019 o wyznaczeniu na 25.06.2019 rozprawy apelacyjnej w sporze ze spółką Ulmo Sp. z o.o. W dniu 25.06.2019 przed sądem w Warszawie doszło do zawarcia ugody pomiędzy stronami, zawarte porozumienie zakończyło długoletnie postępowanie. Na skutek porozumienia, wszelkie wzajemne roszczenia stron w wyniku realizacji porozumienia zostały zaspokojone i strony zobowiązały się, że nie będą wnosić wobec siebie dodatkowych roszczeń.

Środki pozyskane z emisji zostały przeznaczone na spłaty zgodnie z zawartym opisanym powyżej porozumieniem.

Zgodnie z przyjętymi przez spółkę planami obok działań restrukturyzujących zadłużenie spółki, podjęte zostały projekty rozwojowe.

Uruchomienie nowych projektów ma strategiczne znaczenie dla rozwoju sieci w nowej wdrożonej formule biznesowej, a także będzie determinowało wyniki finansowe spółki w przyszłości oraz możliwość pozyskiwania kolejnych partnerów i lokalizacji dla nowych projektów.

Projekt realizowany w Warszawie w centrum handlowym Vis a Vis przy ul. Przyczółkowej jest strategiczny z punktu widzenia obecności marki na lokalnym rynku warszawskim, bowiem jest to trzecia restauracja w stolicy działająca pod szyldem Sakana.

Lokalizacja w Wilanowie stwarza możliwość dotarcia do szerokiej klienteli znajdującej się w Wilanowie, Konstancinie i okolicach z szybką usługą cateringową, na którą stawia restauracja.

Projekt jest realizowany poprzez celową spółkę TKM Sp. z o.o.

---

W związku z opisywaną inwestycją, spółka Sakana S.A. odkupiła 100% udziałów w spółce TKM Sp. z o.o.

W ramach innych zmian w spółkach celowych należących do Sakana S.A w 2019 doszło do zmian w stanie posiadania udziałów w spółce zależnej STM Sp. z o.o. Obecnie spółka posiada 75% udziałów.

Spółka w ramach podjętej strategii biznesowej została dedykowana do zarządzania projektem uruchomienia nowej restauracji w Poznaniu pod marką Sakana Sushi and Sticks, która przeznaczona jest dla dużych wielofunkcyjnych lokali gastronomicznych oferujących ciepłą i zimną kuchnię japońską. Uruchomienie omawianego projektu nastąpiło w IQ2019. Restauracja posiada szerokie zaplecze produkcyjne, możliwość organizowania imprez zamkniętych dla dużych grup zorganizowanych. W ramach oferty restauracja będzie realizowała również usługi cateringowe. Restauracja w Poznaniu będzie działała zgodnie z przyjętym nowym modelem biznesowym; finansowanie działalności spółki celowej odbywać się będzie do czasu osiągnięcia rentowności poprzez pożyczki z środków własnych Sakana S.A. i udziałowców spółki celowej.

W IQ2019 Sakana S.A. włączyła na nowych warunkach biznesowych lokal w Katowicach. Podpisane nowe umowy najmu i licencyjne mają na celu ujednoczenie warunków funkcjonowania lokali działających pod markami należącymi do Sakana S.A.

W związku z powyższym, w marcu dokonano rozwiązania umowy z dotychczasowym operatorem i zawarto nową umowę na nowych warunkach dotyczących przedmiotowej lokalizacji.

W październiku 2019 został uruchomiony projekt w Warszawie tj. restauracja w Centrum Handlowych Vis a Vis pod marką Sakana Sushi and Sticks przez spółkę celową, kończąc tym samym rozpoczęty wcześniej proces inwestycyjny.

W kolejnych etapach Sakana S.A wspólnie z operatorem przedmiotowej restauracji, koncentrować będą swoje działania na systematycznym osiąganiu wzrostu sprzedaży i doprowadzeniu do osiągnięcia właściwej rentowności na działalności operacyjnej.

Na dzień sporządzania raportu Sakana S.A. po uruchomieniu restauracji w Warszawie nie posiada otwartych projektów inwestycyjnych, związanych z uruchomieniem kolejnych lokalizacji.

Zarząd spółki analizuje na bieżąco sytuację i oferty rynkowe w zakresie możliwości uruchomienie kolejnych projektów mających na celu dalszy rozwój sieci w ramach przyjętej strategii. Decyzja dotycząca rozpoczęcia kolejnych inwestycji będzie uzależniona w głównej mierze od wyników osiąganych przez projekty uruchomione w 2019 i pod koniec roku 2018.

Do istotnych zdarzeń mających wpływ na sytuację spółki w 2019 należy zaliczyć kwestię podpisania strategicznej umowy partnerskiej na sprzedaż produktów i usług marketingowo – promocyjnych ze spółka Coca-Cola HBC Polska Sp. z o.o.

Ważkim elementem w kwestii restrukturyzacji zobowiązań są trwające negocjacje z bankiem BPS dotyczące restrukturyzacji umowy kredytu obrotowego. Na dzień sporządzania raportu ostateczna umowa z bankiem w przedmiotowej sprawie nie została zawarta. Zarząd spółki podejmuje wszelkie niezbędne działania w celu ostatecznego wdrożenia w życie zaakceptowanego przez bank harmonogramu spłaty.

Spółka w planach na 2020 rok w ramach realizowanej strategii ma podjęcie współpracy z nowymi partnerami handlowymi w zakresie dostaw produktów pochodzących ze zrównoważonych hodowli. Biorąc pod uwagę zmieniające się trendy rynkowe w

---

zakresie świadomego i zdrowego żywienia, pozyskanie i dobór strategicznych partnerów w tym zakresie jest kluczowym elementem w przyszłej polityce modyfikowania menu restauracji.

W zakresie polityki marketingowej, której głównym celem jest umacnianie marki i budowanie wizerunku lidera w segmencie japońskich restauracji typu premium, spółka realizowała działania reklamowe i kampanie influence marketing zarówno dla restauracji jak również dla całej sieci.

W ramach przyjętej nowej strategii biznesowej egzekucja działań marketingowych została przeniesiona bezpośrednio do spółek celowych, które przy koordynacji i nadzorze ze strony Sakana S.A. wykonują przyjęte plany. Rozwiązanie takie sprzyja optymalizacji kosztów w głównej spółce oraz umożliwia podjęcie działań reklamowych bezpośrednio skierowanych na lokalny rynek.

W 2020 roku działania spółki co do zasady mają koncentrować się wokół doprowadzenia nowych projektów do odpowiedniego poziomu rentowności oraz optymalizacji w funkcjonowaniu dotychczasowych restauracji.

Model licencyjny i franczyzowy obecnie stanowiący główne źródło przychodowe spółki akcyjnej przynosi pierwsze rezultaty widoczne w wynikach finansowych i raportach bieżących.

Spółka zmniejszyła saldo zobowiązań bilansowych i osiągnęła zyski na działalności operacyjnej. Nowy format biznesu w oparciu o licencje umożliwi marce Sakana dalszy rozwój firmy i zwiększenie przychodów, bez konieczności znacznego zaangażowania finansowego. Spółka posiada możliwość pozyskiwania inwestorów indywidualnych do poszczególnych projektów, co ułatwia wdrażanie i realizowanie pojedynczych inwestycji.

W planach na 2020 rok Zarząd spółki przewiduje dalsze działania mające na celu doprowadzenie do maksymalnej spłaty zobowiązań bilansowych.

Szczególnie istotnym czynnikiem mającym wpływ na realizację planów spółki w 2020, który wystąpił po zakończeniu roku obrotowego jest wybuch epidemii koronawirusa – Covid19. Należy podkreślić, iż z dniem 16.03.2020 na skutek wprowadzenia stanu epidemii w Polsce działalność gastronomiczna uległa znaczącemu ograniczeniu, a w niektórych wypadkach kompletnemu zawieszeniu.

Biorąc pod uwagę szczególną i ekstremalną sytuację, należy przyjąć, że wpłynie ona na wyniki finansowe spółki w 2020 roku. Jednakże należy dla obiektywnej oceny poddać pod uwagę szczegółowe uwarunkowania w jakich funkcjonują restauracje należące do sieci.

Istotnym elementem w tym zakresie jest fakt, iż większość lokali nie znajduje się w centrach handlowych, których powierzchnia przekraczała 2000m<sup>2</sup>, co powoduje, iż nie mają w tym przypadku zastosowania przepisy szczególne o zawieszeniu opłat czynszowych na czas obowiązywania stanu epidemiologicznego. W związku z powyższym w ramach indywidualnych negocjacji z poszczególnymi wynajmującymi podjęto działania mające na celu zmniejszenie opłat czynszowych na czas ograniczeń w prowadzeniu działalności. Spółka, po uzyskaniu informacji od spółek celowych będzie informowała o zawarciu porozumień w tym zakresie. Należy przyjąć wyżej wymieniony czynnik jako istotny element ryzyka.

---

Ponadto Zarząd spółki podjął niezbędne działania w celu wprowadzenia procedur i rekomendacji dla poszczególnych restauracji w celu optymalizacji kosztów pracy i wprowadzenia odpowiednich zmian organizacyjnych w zakresie sprzedaży, bezpieczeństwa pracy oraz organizacji pracy.

W tym miejscu należy podkreślić fakt, iż żadna z należących do sieci restauracji na dzień sporządzania raportu nie zawiesiła, ani nie zamknęła działalności.

Wprowadzone zmiany pozwoliły na kontynuowanie sprzedaży w zakresie usług cateringowych, odbioru produktów na miejscu oraz na zasadzie tzw. drive – thru.

Restauracje podjęły także stosowne kampanie informacyjne oraz promocyjne mające na celu przekierowanie dotychczasowych zwyczajów zakupowych klientów na nowe rozwiązania dopasowane do aktualnej sytuacji rynkowej.

Na chwilę obecną można stwierdzić, iż działania te przyniosły pozytywne rezultaty, jednak kwestią kluczową dla działalności spółki pozostaje czynnik czasu, tj. kwestia długości trwania ograniczeń w prowadzeniu działalności. W obecnej sytuacji Zarząd spółki nie posiada informacji kiedy i w jaki sposób przywracana będzie regularna działalność operacyjna, do której wdrożenia są gotowe wszystkie restauracje należące do sieci.

Spółka niezależnie od omawianych wydarzeń w roku 2019 realizowała działania reklamowe, które koncentrowały się wokół promocji nowych marek gastronomicznych, tj. głównie Sakana Sushi and Sticks. Kampanie realizowane są głównie przy wykorzystaniu mediów społecznościowych, takich jak Facebook, Instagram i Google.

Na dzień 31.12. 2019 roku spółka nie podjęła uchwał, ani decyzji w sprawie skupu akcji własnych.

Na dzień 31.12.2019 roku spółka nie podjęła uchwał, ani decyzji w sprawie zmiany polityki w zakresie wypłat dywidendy.

## **6. Strategia rozwoju.**

Założenia strategii rozwoju Spółki w 2020 roku.

Spółka po wprowadzeniu w życie planu polegającego na przemodelowaniu dotychczasowej działalności, zgodnie z przyjętymi założeniami, uruchomiła w 2019 dwie nowe restauracje. Strategiczne plany rozwoju na 2020 rok przewidywały doprowadzenie omawianych projektów do zakładanego poziomu rentowności, spłatę istniejących zobowiązań bilansowych oraz podjęcie decyzji dotyczących nowych projektów inwestycyjnych.

Wybuch epidemii Covid19, wprowadzenie znaczących ograniczeń w prowadzeniu działalności, postawił pod znakiem zapytania możliwość efektywnej realizacji planów na 2020 rok.

Zarząd dokonywać będzie bieżącej analizy sytuacji dotyczącej wpływu epidemii na działalność poszczególnych restauracji jak również całej sieci.

Na dzień sporządzania raportu, żadne parametry umów licencyjnych zawartych przez Sakana S.A nie uległy znaczącej i trwałej zmianie.

W nowym i nieoczekiwanym środowisku biznesowym związanym z stanem epidemii, strategia na rok 2020 będzie realizowana w sposób elastyczny i w dużej mierze uzależniona będzie od rozwoju sytuacji epidemiologicznej w kraju i na świecie.

Wpływ epidemii na ogólnoswiatową gospodarkę oraz łańcuchy dostaw może oddziaływać na ceny produktów spożywczych dostarczanych do restauracji, co w przyszłości może mieć odzwierciedlenie w zmniejszeniu marż lub podwyższeniu cen usług oferowanych przez spółkę.

Według Zarządu, stan na drugą połowę kwietnia 2020, nie istniały żadne przesłanki wskazujące na konieczność zamknięcia lub trwałego zawieszenia działalności którejkolwiek z restauracji należących do sieci.

Istotnym czynnikiem mogącym mieć wpływ na działalność restauracji w 2020, w wyniku epidemii, w ocenie Zarządu, będzie mieć rynek pracy, można przyjąć, że restauracje którym uda się przetrwać ciężkie czasy będą mogły skorzystać na przesunięciu środka ciężkości w stronę pracodawców na rynku pracy, co stworzy potencjalną szansę na pozyskanie wykwalifikowanej kadry.

Opisana sytuacja może mieć wpływ na podniesienie jakości usług w dłuższej perspektywie. Jednocześnie niepewna sytuacja rynkowa będzie sprzyjała do podejmowania decyzji związanych z przejęciami sieci i indywidualnych atrakcyjnych lokalizacji przez silne podmioty branżowe o długoterminowym nastawieniu inwestycyjnym.

W ramach wprowadzonych dla branży gastronomicznej rozwiązań pomocowych tzw. tarcza finansowa, Zarząd spółki będzie rekomendował wystąpienie z wnioskami o pozyskanie wsparcia przez poszczególne spółki celowe spełniające warunki określone w przepisach. Spółka poinformuje o przyznaniu pomocy na podstawie szczegółowych raportów.

## **7. Aktualna sytuacja finansowa.**

Na koniec IQ2020 r. Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży w kwocie 417 549,04 zł

## **8. Zatrudnienie**

Na koniec roku 2019 Spółka zatrudniała 1 pracownika na umowę o pracę.

W roku 2020 na ostatni dzień marca Spółka nie zatrudniała pracowników na podstawie umowy o pracę.

## **9. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji firmy**

Przychody ze sprzedaży netto zrealizowane przez spółkę w roku 2019 wyniosły 2 173 tys. zł

Rok 2019 Spółka zamknęła wynikiem finansowym netto w kwocie 373 tys. zł

---

Porównując rok 2018 do roku 2019 widoczny jest spadek przychodów ze sprzedaży, co jest wynikiem procesów polegających na przechodzeniu głównej spółki do systemu działalności opartej na systemach licencyjnych i franczyzowych oraz wydzielenia działalności operacyjnej w ramach poszczególnych restauracji do zależnych spółek, w których SAKANA S.A. posiada udziały. Jednocześnie w wynikach spółki za rok 2019 widoczny jest znaczący wzrost zysku netto z działalności, co potwierdza prawidłowy kierunek strategii przyjętej przez spółkę.

Wartość majątku trwałego na koniec roku 2019 wynosiła 3 682 tys. zł

Na kwotę tą składa się:

1. rzeczowe aktywa trwałe wraz z wartościami niematerialnymi i prawnymi, które stanowią kwotę 1 432 tys. zł
2. należności długoterminowe w kwocie 1 164 tys. zł
3. inwestycje długoterminowe w kwocie 1 064 tys. zł
4. długoterminowe rozliczenia międzyokresowe w kwocie 22 tys. zł

Wartość rzeczowych aktywów trwałych zwiększyła się o 374 tys. zł w stosunku do roku 2018 r.

Na należności długoterminowe składają się wpłacone kaucje wynikające z zawartych umów najmu lokali, w których Spółka prowadzi działalność gastronomiczną.

Majątek obrotowy Spółki na koniec roku 2019 wynosił 573 tys. zł.

Kapitał Własny Spółki na koniec roku 2019 zwiększył się względem roku 2018 o kwotę 773 tys. zł

Zobowiązania finansowe wynikające z zawartych umów leasingowych ulegają sukcesywnemu zmniejszaniu w wyniku ich spłaty zgodnie z harmonogramami zawartych umów. W zw. z koronawirusem wydłużono okres finansowania, od kwietnia 2019 o 6 m-cy i obniżono miesięczne koszty leasingu o ok. 50%.

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania uległy zwiększeniu o kwotę 89 tys. zł. głównie w związku z zawarciem w 2019 roku dwóch umów leasingowych na sprzęt i wyposażenie restauracji w Wilanowie.

Spółka nie posiada zobowiązań z tytułu wynagrodzeń.

## 10. Informacja o strukturze akcjonariatu Emitenta.

Struktura akcjonariatu **SAKANA S.A.** na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania:

Anas Adi	18 966 000	78,38%
Marcin Ryłski	1 654 077	6,84%
Tomasz Romanik	1 639 837	6,78%
Pozostali	1 939 086	8,00%

Na dzień sporządzenia Sprawozdania Finansowego spółka nie otrzymała od akcjonariuszy informacji o zbyciu akcji, ani o zawarciu jakichkolwiek umów mogących powodować ograniczenia w prawach do posiadanych akcji.

NWZA dnia 18 kwietnia 2019 r. podjęło uchwałę o podwyższeniu kapitału w drodze emisji akcji serii E z wyłączeniem prawa poboru o kwotę nie wyższą niż 400 000,00 zł., tj. do kwoty nie wyższej niż 2 419 900,00 zł.

Akcje nabył Pan Anas Salahadin Adi.

W dniu 8 października 2019 r. Pan Anas Salahadin Adi nabył 1.500.000 akcji, jednocześnie zwiększając liczbę posiadanych przez siebie akcji do 18.966.000 co daje 78,38% głosów na WZA.

Stosowne raporty, w tym zmiana stanu posiadania akcji były opublikowane na NewConnect.

## 11. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń

### **Ryzyko związane ze zdolnością do znalezienia oraz zapewnienia odpowiedniej lokalizacji restauracji**

Sukces restauracji zarządzanych przez Spółkę w istotny sposób zależy od ich lokalizacji. Nie można zapewnić, że obecna lokalizacja restauracji pozostanie atrakcyjna, ani że Spółka będzie w stanie znaleźć i zapewnić miejsca dla nowych restauracji, które będą odpowiadać modelowi biznesowemu Spółki. Nie można również wykluczyć, że przyszła lokalizacja restauracji przyniesie wyniki porównywalne z uzyskiwanymi obecnie lub od nich lepsze. Spółka pozyskuje powierzchnie na swoje lokale gastronomiczne w budynkach już istniejących zlokalizowanych w miejscach będących w centrum życia rozrywkowego i kulturalnego miast oraz nowopowstających centrach handlowych. W naturalny sposób w rywalizacji o takie lokale Spółka spotyka się z konkurencją innych sieci restauracyjnych. W opinii Zarządu Spółki, dobra lokalizacja restauracji jest głównym czynnikiem wpływającym na powodzenie przedsięwzięcia. Pozyskanie powierzchni pod lokal gastronomiczny może być związane także z długotrwałymi procedurami administracyjnymi, na których prowadzenie Spółka ma ograniczony wpływ.

### **Ryzyko związane z wpływem czynników niezależnych od Spółki na jej strategię rozwoju**

Spółka zamierza kontynuować strategię, której celem jest umocnienie pozycji Spółki, jako czołowego dostawcy usług gastronomicznych w segmencie restauracji Sushi. Realizacja tej strategii w dużej mierze zależy od zdolności Spółki do otwierania nowych lokali, sprawnego zarządzania już istniejącymi restauracjami oraz od ogólnych tendencji panujących w gospodarce, mających bezpośredni wpływ na poziom konsumpcji. Pomimo, że Zarząd dołożył należytej staranności przy sporządzeniu strategii Spółki, nie można zapewnić czy w przyszłości:

- (a) Spółka będzie w stanie uzyskać planowane przychody
- (b) uzyskiwać zgody i pozwolenia niezbędne do prowadzenia działalności,
- (c) Spółka będzie w stanie uzyskiwać założone poziomy czynszów,
- (d) nie dojdzie do zasadniczych negatywnych zmian w zakresie liczby osób korzystających z restauracji,
- (e) zmiany regulacji prawnych oraz zmiany ogólnej sytuacji ekonomicznej nie wpłyną negatywnie na działalności Spółki

### **Ryzyko zmiany preferencji klientów**

Gusta konsumentów podlegają ciągłym zmianom, w chwili obecnej Polska, a w szczególności największe miasta, odnotowują szczególną modę na kuchnię japońską. Nie da się jednak wykluczyć, iż preferencje konsumentów ulegną zmianie co może spowodować spadek wyników Spółki. Strategia rozwoju Spółki obejmuje również rozwój poprzez poszerzenie oferty restauracji serwujących dania innych kuchni niż kuchnia japońska, co w przyszłości może zmniejszyć negatywny skutek potencjalnych zmian gustów konsumentów.

### **Ryzyko związane z istnieniem konkurencji**

Spółka działa w segmencie restauracji typu „Premium”, w którym spotyka się ze wzmożoną konkurencją. Ewentualna niezdolność Spółki do podjęcia efektywnej walki konkurencyjnej lub też podjęcie błędnych założeń tego konkurowania może w niekorzystny sposób wpłynąć na działalność i ostatecznie wyniki Spółki. Osiągnięcie założonych przez Spółkę celów jest uzależnione od utrzymania przez Spółkę zdolności skutecznego konkurowania. Niezdolność do efektywnej walki z konkurencją w tym segmencie może w niekorzystny sposób wpłynąć na działalność, sytuację i wyniki działalności Spółki. Nawet w sytuacji, gdy Spółka będzie w stanie stawić czoło konkurencji, zmiana preferencji klientów oraz ich zwyczajów żywieniowych może zmusić Spółkę do zmiany jednej lub większej liczby jej koncepcji. Jeżeli Spółka dokona zmiany koncepcji restauracji, może stracić klientów, którym nie będzie odpowiadać nowa koncepcja oraz nowe menu oraz może nie być w stanie pozyskać dostatecznie dużej liczby nowych klientów, aby zrekompensować poniesione w ten sposób straty. Dodatkowo na sytuację Spółki może niekorzystnie wpłynąć zachowanie konkurencji przejawiające się w takiej zmianie koncepcji lub cen, która w sposób bezpośredni będzie powodować niekorzystne skutki dla Spółki.



### **Ryzyko związane z wpływem czynników pozostających poza kontrolą Spółki na strategię rozwoju Spółki, której podstawą jest otwieranie nowych restauracji**

Spółka zamierza realizować strategię, której celem jest osiągnięcie przyspieszonego i jednocześnie kontrolowanego rozwoju. Realizacja tej strategii w dużej mierze zależy od zdolności Spółki w zakresie otwierania nowych restauracji i w zakresie zarządzania tymi restauracjami w sposób przynoszący zyski, a także od zdolności Spółki do udanego wprowadzenia nowych koncepcji na rynkach, na których Spółka jest już obecna. Spółka przewiduje, że osiągnięcie planowanego poziomu wyniku operacyjnego przez nowe restauracje zajmie kilka miesięcy od momentu otwarcia. Spowodowane jest to m.in. typowymi dla nowych restauracji trudnościami, np. brakiem znajomości rynku oraz potrzebą zatrudnienia i przeszkolenia odpowiedniej liczby pracowników. Spółka nie gwarantuje, że będzie w stanie osiągnąć swoje cele dotyczące ekspansji ani że nowe restauracje będą przynosić zyski. Spółka nie gwarantuje również, że którakolwiek z restauracji otwartych przez Spółkę osiągnie wyniki podobne do tych, jakie osiągają restauracje już działające. Sukces planowanego rozwoju będzie zależał od wielu czynników, z których wiele leży poza kontrolą Spółki, w tym:

- możliwości znalezienia oraz zapewnienia dostępnych i odpowiednich lokalizacji restauracji;
- możliwości uzyskania w terminie wymaganych przez właściwe organy zgód i pozwoleń;
- zdolności Spółki w zakresie negocjowania zadowalających warunków najmu;
- zdolności Spółki w zakresie zatrudniania, szkolenia i zatrzymania wykwalifikowanego personelu, zwłaszcza menedżerów;
- opóźnień w otwieraniu nowych restauracji;
- ogólnej sytuacji ekonomicznej
- ryzyka kursowego w związku z zawartymi umowami najmu

### **Ryzyko związane ze zmianami w dostępności i kosztami produktów spożywczych**

Wyniki Spółki uzależnione są w pewnym zakresie od umiejętności przewidywania i reagowania na zmiany kosztów zaopatrzenia. Ewentualne niedobory lub przerwy w dostawach produktów spożywczych spowodowane czynnikami takimi jak: niekorzystne warunki pogodowe, epidemie, zmiany przepisów prawa czy też wycofanie niektórych produktów spożywczych, mogą mieć negatywny wpływ na działalność i wyniki Spółki. Chociaż większość umów o zaopatrzenie podlega negocjacji, a Spółka posiada partnerów, z którymi łączy ją długoletnia współpraca, niewykonanie przez dostawcę zobowiązań może spowodować znaczące krótkoterminowe zakłócenia w łańcuchu dostaw Spółki, co z kolei może mieć niekorzystny wpływ na działalność i wyniki operacyjne Spółki. Należy także dodać, iż w obecnych warunkach makroekonomicznych spółka narażona jest na dużą zmienność cen dostaw produktów spowodowaną głównie zmianami kursowymi, gdyż większość produktów jest importowana.

---

### **Ryzyko związane z umowami najmu i ich przedłużeniem**

Wszystkie restauracje Spółki działają w wynajmowanych obiektach. Większość umów najmu są to umowy długoterminowe – okres obowiązywania umów wynosi od 5 lub 10 lat od daty rozpoczęcia najmu. Wiele umów najmu przyznaje Spółce prawo do przedłużenia okresu obowiązywania umowy, pod warunkiem przestrzegania przez Spółkę warunków najmu. Niezależnie od przestrzegania takich warunków, nie ma gwarancji, że Spółka będzie w stanie przedłużać okres obowiązywania umów najmu na warunkach zadowalających z punktu widzenia praktyki handlowej. W wypadku braku takiej możliwości, potencjalna utrata głównych lokalizacji restauracji może mieć niekorzystny wpływ na wyniki operacyjne Spółki i jej działalność. Ponadto, w przyszłości, w pewnych okolicznościach Spółka może podjąć decyzję o zamknięciu danej restauracji, a rozwiązanie umowy najmu na efektywnych kosztowo warunkach może okazać się niemożliwe. Również taka sytuacja może mieć negatywny wpływ na działalność i wyniki operacyjne Spółki.

### **Ryzyko związane z regulacjami wydawanymi przez stosowne władze**

Spółka podlega polskim przepisom prawa oraz innym regulacjom normującym jej działalność. W szczególności prowadzenie każdej z restauracji Spółki, w której sprzedawany jest alkohol, wymaga uzyskania zezwolenia na sprzedaż alkoholu.

Działalność restauracji podlega regulacjom wydawanym przez stosowne władze, w tym dotyczących kontroli napojów alkoholowych, palenia papierosów, bezpieczeństwa i higieny pracy, dostępności obiektów dla osób niepełnosprawnych oraz bezpieczeństwa pożarowego. Trudności związane z uzyskaniem lub niemożność uzyskania stosownych zezwoleń lub ich utrata, a także konieczność dostosowania się do zmieniających się regulacji mogą niekorzystnie wpłynąć na działalność, sytuację i wyniki prowadzonej przez Spółkę działalności. Spółka podlega przepisom prawa pracy, normującym takie kwestie, jak minimalne wynagrodzenie oraz warunki pracy. Wielu pracowników Spółki zajmujących się obsługą klientów oraz przygotowaniem potraw opłacanych jest zgodnie ze stawkami ustalonymi według minimalnego wynagrodzenia. W związku z tym podwyższenie minimalnego wynagrodzenia zwiększa koszty pracy i może niekorzystnie wpłynąć na działalność, sytuację i wyniki prowadzonej przez Spółkę działalności.

### **Ryzyko związane z konsumpcją produktów rybnych i innych produktów spożywczych**

Preferencje konsumentów mogą zmienić się w związku z powstaniem wątpliwości co do walorów zdrowotnych ryb, będących głównym składnikiem w menu restauracji Spółki. Takie niekorzystne informacje mogą negatywnie wpłynąć na popyt na produkty oferowane przez Spółkę, co może spowodować spadek liczby klientów w restauracjach Spółki. Mniejsza liczba klientów wynikająca z niepewności co do skutków zdrowotnych korzystania z restauracji Spółki oraz z niekorzystnych informacji rozpowszechnianych w środkach masowego przekazu może negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację i wyniki prowadzonej przez Spółkę działalności.

---

### **Ryzyko ekonomiczne i polityczne dotyczące Polski**

Przychody i koszty Spółki zależą od całej gamy czynników kształtowanych tak przez ogólną sytuację ekonomiczną Polski, jak i przez warunki ekonomiczne specyficzne dla danych regionów Polski. Czynniki te obejmują m.in.: wzrost i spadek PKB, inflację, bezrobocie, stawki podatków, kształtowanie się kursów walutowych, stóp procentowych oraz sytuację demograficzną. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany dotyczące każdego z wymienionych czynników mogą wpłynąć na działalność i na wyniki działalności Spółki.

### **Ryzyko zmiennego otoczenia prawnego**

W pewnym stopniu niekorzystnym czynnikiem dla działalności mogą być zmieniające się przepisy prawa lub różne jego interpretacje zwłaszcza, że w dalszym ciągu przepisy prawa polskiego dostosowywane są do rozporządzeń i dyrektyw unijnych.

Zmiany te mogą mieć wpływ na otoczenie prawne działalności gospodarczej, w tym działalności Spółki. Wejście w życie nowej, istotnej dla obrotu gospodarczego regulacji, może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niejednolitym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej itd.

### **Ryzyko niestabilnej polityki podatkowej**

Istnieje ryzyko, że przyszłe zmiany przepisów podatkowych w Polsce bądź też interpretacji przepisów przez organy podatkowe będą miały poważny wpływ na opodatkowanie Spółki oraz możliwość wypłaty dywidend. Polskie prawo podatkowe nie przewiduje w odpowiednim stopniu formalnych procedur regulujących nakładanie zobowiązań podatkowych w danym okresie. Złożone deklaracje i zapłacone podatki mogą podlegać kontroli organów podatkowych raz bądź wielokrotnie w okresie pełnych pięciu lat kalendarzowych. Przyjęcie przez urzędy podatkowe odmiennych interpretacji obowiązujących przepisów podatkowych może mieć istotny negatywny wpływ na działalność i wyniki operacyjne Spółki. Polski system podatkowy charakteryzuje się częstymi zmianami przepisów, wiele z nich nie zostało sformułowanych w sposób dostatecznie precyzyjny i brak jest ich jednoznacznej wykładni. Interpretacje przepisów podatkowych ulegają częstym zmianom, a zarówno praktyka organów skarbowych, jak i orzecznictwo sądowe w sferze opodatkowania nie są jednolite. W związku z rozbieżnymi interpretacjami przepisów podatkowych, w przypadku spółki z obszaru Polski, zachodzi większe ryzyko niż w przypadku spółki działającej w bardziej stabilnych systemach podatkowych. Działalność spółki i jej ujęcie podatkowe w deklaracjach i zeznaniach podatkowych mogą zostać uznane przez organy podatkowe za niezgodne z przepisami podatkowymi. Oczekuje się, że wprowadzona od 1 stycznia 2004 roku dwuinstancyjność postępowania przed sadem administracyjnym oraz dorobek prawny Unii Europejskiej wpłyną znacząco na jednolitość orzecznictwa sądowego w sprawach podatkowych i tym samym na jednolitość stosowania prawa podatkowego, także przez organy podatkowe. Jednym z elementów ryzyka wynikającego z unormowań podatkowych są przepisy odnoszące się do upływu okresu przedawnienia zobowiązań podatkowych, co wiąże się z możliwością weryfikacji prawidłowości naliczenia zobowiązań podatkowych za dany okres. Deklaracje podatkowe

---

określające wielkość zobowiązania podatkowego i wysokości dokonanych wpłat mogą być weryfikowane w drodze kontroli przez organy skarbowe w ciągu pięciu lat od końca roku, w którym minął termin płatności podatku. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe interpretacji przepisów podatkowych odmiennej od będącej podstawą wyliczenia zobowiązania podatkowego, sytuacja ta może mieć istotny wpływ na działalność, sytuację finansową i perspektywy rozwoju. Czynnikiem zmniejszającym powyższe ryzyko jest możliwość skorzystania, na podstawie przepisów Ordynacji podatkowej, z pisemnej wiążącej interpretacji przepisów prawa podatkowego wydawanej w indywidualnej sprawie.

### **Ryzyko związane z powiązaniem rodzinnymi członkami organów Spółki**

Członkowie organów Spółki nie posiadają wzajemnych powiązań rodzinnych.

### **12. Informacje o ważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju.**

Spółka nie prowadziła prac badawczo-rozwojowych.

### **13. Informacje o posiadanych przez Spółkę oddziałach (zakładach).**

Nie dotyczy.

### **14. Informacje o instrumentach finansowych w zakresie:**

a) ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka,

b) przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń

Nie dotyczy

### **15 Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego**

Zgodnie z § 5 ust. 6.3. Załącznika Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Obrotu (wg stanu prawnego na dzień 30 kwietnia 2018r.) - Zarząd Spółki oświadcza, że Spółka stosuje zasady ładu korporacyjnego, o których mowa w dokumencie "Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect"

określone w Załączniku do Uchwały Nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010r. poza wymienionymi w poniższej tabeli.

ZASADA	TAK/NIE/NIE DOTYCZY	UWAGI
<p>Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki i interaktywny dostęp do informacji. Spółka korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej, umożliwiać transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.</p>	<p>TAK</p>	<p>Z wyłączeniem transmitowania obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrowania przebiegu obrad i upubliczniania go na stronie internetowej. W ocenie Zarządu koszty związane z techniczną obsługą transmisji oraz rejestracji posiedzeń walnego zgromadzenia przy wykorzystaniu sieci Internet, nie znajdują uzasadnienia.</p>
<p>Spółka prowadzi korporacyjną stronę i zamieszcza na niej:</p> <p>a. opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent publikuje prognozy),</p>	<p>NIE</p>	<p>Spółka nie publikowała prognoz finansowych.</p>
<p>b) kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,</p>	<p>NIE</p>	<p>Spółka publikuje daty publikacji raportów finansowych na stornach www, nie dokonywała publikacji spotkań z inwestorami, analitykami oraz nie publikowała żadnych konferencji</p> <p>Spółka zamierza dostosować swoją stronę internetową do wymogów tak by w pełni realizować zasady. Spółka publikuje stosowne informacje dotyczące przekazywania dat publikacji raportów okresowych oraz dat walnych zgromadzeń w postaci raportów</p>