

JEDNOSTKOWY RAPORT ROCZNY

SAKANA S.A.



Za okres od 01.01.2020 do 31.12.2020

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 2020 przeliczone na euro	7
Sprawozdanie Zarządu z działalności SAKANA S.A. za okres 01.01.2020 – 31.12.20120	
1. Podstawowe informacje o Spółce	8
2. Sposób powstania i organy Spółki	9
3. Informacje o podmiotach powiązanych	10
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	19
7. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa	20
8. Zatrudnienie	20
9. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji firmy	21
10. Informacje o strukturze akcjonariatu Emitenta	22
11. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń	22
12. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju	27
13. Informacje o posiadanych przez Spółkę oddziałach (zakładach)	27

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	27
15. Oświadczenie w zakresie przestrzegania „Dobrych Praktyk”	27

Szanowni Państwo,

niniejszym przekazujemy raport za rok 2020.

Wszystkich zainteresowanych zapraszamy do odwiedzenia naszej strony 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 01.01.2020– 31.12.2020**

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. 26 maj 2021 r.

Oświadczenie Zarządu Sakana S.A. dotyczące wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego za rok 2020

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 12 stycznia 2021 roku.

Anas Adi – Prezes Zarządu

Warszawa, dn. 26 maj 2021 r.

Wstęp

Stosownie do art. 52 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz. U. z 2021 r. poz. 217) Zarząd Spółki SAKANA S.A. przedstawia sprawozdanie finansowe za okres od 01 stycznia 2020 do 31 grudnia 2020, na które składa się:

- Wprowadzenia do sprawozdania finansowego,
- Bilans na dzień 31 grudnia 2020 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę 4 644 757,29 zł.
- Rachunek zysków i strat za okres od 1 stycznia 2020 roku do 31 grudnia 2020 roku wykazujący zysk netto w kwocie 934 579,36 zł.
- Zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy od dnia 1 stycznia 2020 r. do dnia 31 grudnia 2020 r., które wykazuje zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę 934 579,36, zł.
- Rachunek przepływów pieniężnych za okres od 1 stycznia 2020 roku do 31 grudnia 2020 roku, który wykazuje zwiększenie stanu środków pieniężnych o kwotę 815 999,08 zł.
- Informacje dodatkowe do bilansu
- Sprawozdanie Zarządu za okres od 01.01.2020 do 31.12.2020

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. 26 maj 2021 r.

Wybrane dane finansowe za rok 2020

Wybrane dane finansowe za okres 01.01.2020 - 31.12.2020 przeliczone na EUR wg kursu na dzień bilansowy

Kursy wymiany PLN/EUR

Data	Średni kurs w okresie	Kurs na ostatni dzień okresu
31.12.2020	4,4742	4,6148
31.12.2019	4,3018	4,2585

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	01.01.2019 31.12.2019	01.01.2020 31.12.2020	01.01.2019 31.12.2019	01.01.2020 31.12.2020
Przychody ze sprzedaży	2 173	1 950	505	436
Zysk (strata) ze sprzedaży	639	1 064	149	238
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	448	1 000	104	224
Zysk (strata) na działalności gospodarczej	383	956	89	214
Zysk (strata) brutto	383	956	89	214
Zysk (strata) netto	373	935	87	209
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	310	1 047	72	234
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 145	168	-266	38
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	625	-399	145	-89
Przepływy pieniężne netto razem	-210	816	-49	182
Aktywa trwałe	3 682	3 446	856	770
Aktywa obrotowe	573	1 199	133	268
Kapitał własny	2 811	3 746	653	837
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1 444	899	336	201

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SAKANA S.A.

ZA OKRES 01.01.2020 - 31.12.2020

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

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. Przcółkowa 221/B.1.2.
4. Warszawa, ul. Moliere 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 (Repetitorium 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 2020 Zarząd Spółki sprawuje:

- Pan Anas Adi – Prezes Zarządu (powołany przez Radę Nadzorczą w dniu 21 sierpnia 2019 r.)

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 2020 roku stanowiły następujące osoby:

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

W roku 2020 skład Rady Nadzorczej nie zmieniał się.

Na dzień sporządzania sprawozdania Prezes Zarządu Pana Anas Adi posiada 78,38% akcji (18 966 000 akcji), Członek Rady Nadzorczej p. Marcin Ryłski posiada 6,84% akcji (1 654 077 akcji) i Pan Tomasz Romanik 6,78% akcji (1 639 837 akcji) w Sakana S.A.

Poza akcjami i udziałami podanymi powyżej, członkowie Rady Nadzorczej, a także Prezes Zarządu nie posiadają 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:

- dzierżawa własności intelektualnej i podobnych produktów, z wyłączeniem prac chronionych prawem autorskim (PKD 77.40.Z)
- restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne (PKD56.10A),
- hotele i podobne obiekty zakwaterowania (PKD 55.10Z),
- pozostała, usługowa działalność gastronomiczna (PKD 56.29Z)

Podstawową działalnością Sakana S.A. jest działalność franczyzowa polegająca na rozbudowie sieci restauracji Sakana w oparciu o licencje na zasadach franczyzy.

3. Informacje o podmiotach powiązanych.

W ramach sieci na dzień 31.12.2020 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. Przechyłkowska 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 wnętrz 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. Przyczółkowej 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. Zgoda 5 lokal 8

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, należąca 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 1 marca 2020 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 2019.

Zgodnie z wymogami ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (Dz. U. z 2021r. poz. 217) 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 używania 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 2020 spółka osiągnęła przychód w wysokości 1 950 455,55 zł. Zysk netto spółki na koniec okresu wyniósł 934 579,36 zł. Miniony rok dla sektora HoReCa był rokiem szczególnym, warunki z jakimi branża musiała się zmierzyć pozostawią piętno na wiele lat.

W IQ 2020 w związku z ogłoszeniem stanu epidemiologicznego wprowadzono istotne ograniczenia na terenie całego kraju w prowadzeniu działalności gastronomicznej. Zmiana warunków działalności wymagała od spółki i należących do sieci restauracji podjęcia wielu strategicznych decyzji w zakresie dostosowania struktur do prowadzenia działalności w nowych okolicznościach.

W związku z Covid -19 wdrożono procedury i zmiany organizacyjne mające na celu zabezpieczenie sanitarne, stworzenie nowych grafików, wprowadzenie nowej organizacji pracy, modyfikacje oferty oraz przystąpiono do przygotowania długofalowej strategii działania na wypadek przedłużenia stanu epidemiologicznego.

Przyjęta strategia zakładała przemodelowanie działalności stacjonarnej na działalność związana z dostawami i cateringiem, obejmowała również modyfikacje oferty, zwiększenie zasobów logistycznych dla realizacji zamówień z dostawą oraz prowadzenie intensywnych działań reklamowych w sieci.

Z końcem IQ2020 i początkiem IIQ2020 roku restauracje spółki miały wprowadzone nowe procedury i prowadziły sprzedaż swoich usług głównie w oparciu o kanały internetowe i współpracę z tzw. akceleratorami zamówień jak np. UBER, PYSZNE.PL oraz pozostałe podmioty działające na rynku.

Istotnym kanałem sprzedaży stały się również kioski internetowe poszczególnych restauracji, w których klienci bezpośrednio mogli realizować zamówienia tj. poprzez strony internetowe i aplikacje należące do Sakana z pominięciem udziału podmiotów trzecich.

Przyjęta strategia miała na celu utrzymanie zespołów w restauracjach na czas pandemii i ograniczenie spadku sprzedaży związanego z wprowadzonymi ograniczeniami uniemożliwiającymi realizację obsługi stacjonarnej.

W ramach działań związanych z ograniczeniami wpływu sytuacji kryzysowej na działalność operacyjną poszczególnych restauracji, podjęto działania mające na celu skorzystanie z tzw. programów pomocowych tj. „Tarcza Antykryzysowa” w pierwszej wersji i kolejnych oraz z programów umożliwiających odroczenie lub częściowe umorzenia zobowiązań publicznoprawnych.

Zarząd Sakana S.A. po analizie sytuacji poszczególnych podmiotów należących do sieci Sakana, podjął decyzje o okresowym obniżeniu lub zwolnieniu ich z opłat licencyjnych i dzierżawnych za wyposażenie restauracji na czas prowadzenia działalności w reżimie sanitarnym.

W maju 2020 okresowo doszło do zniesienia ograniczeń w związku ze spadkiem ilości osób zainfekowanych Covid – 19, to umożliwiło tymczasowy powrót do regularnej działalności restauracji należących do sieci.

W ramach minimalizowania ryzyka powrotu epidemii, spółka przez cały rok 2020 realizowała intensywnie działania mające na celu promocje oferty internetowej, której celem było przekonanie klientów do korzystania z wirtualnych kanałów sprzedaży.

Powrót restauracji do regularnej działalności przyniósł tzw. efekt odreagowania i zwiększenia popytu na usługi restauracyjne w IIIQ2020, co miało swoje odzwierciedlenie w wynikach finansowych spółki. Zysk w IIIQ2020 i IVQ wyniósł odpowiednio: 548 tys. zł i 955 tys. zł. (narastająco).

Dynamicznie zmieniająca się sytuacja epidemiologiczna nie pozostała bez wpływu na realizację planów finansowych jak również na harmonogram planowanych inwestycji.

Pomimo wyjątkowej sytuacji rynkowej spowodowanej pandemią, w zakresie bieżącej działalności, spółka realizuje wszelkie zobowiązania wynikające z zawartych umów, w szczególności dokonuje spłaty kredytu w banku BPS (harmonogram z lipca 2020 r.- raty w wysokości ok. 17 tys. zł./m-c), realizuje na bieżąco zobowiązania publicznoprawne oraz dokonała spłaty zobowiązań wobec PFRON, należności głównej w wysokości 148 992,60 zł. spłaconej w marcu 2021 r., zaś co do odsetek zawarła porozumienie określające spłatę ratałną 46 736,05 zł. na 12 rat począwszy od 04.2021r. (raporty ESPI 9/2020, 1/2021, 2/2021).

Pandemia COVID-19 to zdarzenie o charakterze wyjątkowego gatunku, w historii branży gastronomicznej, niespotykane do tej pory. Okoliczności, w których obecnie prowadzona jest działalność stanowią poważne wyzwaniem dla sektora. Wg dostępnych danych branża generowała przychody na poziomie ok. 37 mld złotych, jednak w wyniku ograniczeń działalności, a w niektórych wypadkach konieczności zawieszenia działalności w wielu lokalach zyski spadły nawet o 90%, szacuje się, że 30% lokali gastronomicznych może nie przetrwać kryzysu.

Rok 2020 zakończył się zwiększeniem zysków Sakana S.A. dzięki realizacji konsekwentnej strategii marketingowej i dostosowaniu oferty do nowych warunków działalności. Jednak wielokrotnie zmieniające się decyzje w zakresie regulacji

dotyczących prowadzenia działalności mają negatywny wpływ na planowanie i stabilne funkcjonowanie restauracji należących do Sakana.

Istotnym elementem ograniczenia ryzyka związanego z pandemią jest fakt, że restauracje należące do marki Sakana nie są zlokalizowane w centrach handlowych, które zostały praktycznie wyłączone z działalności na czas wprowadzanych obostrzeń. Ponadto lokalizacje należące do Sakana są postrzegane przez konsumentów w czasie pandemii jako lokalizacje bardziej atrakcyjne w stosunku do lokali znajdujących się w centrach handlowych.

Produkty oferowane w restauracjach Sakana nadają się do przewozu i sprzedaży w dostawie, a jakość i rozpoznawalność marki oraz koordynacja działań marketingowych poszczególnych restauracji z poziomu lokalnego i ogólnopolskiego, pozwoliły na osiągnięcie zadawalających rezultatów w 2020 roku.

Jako główne czynniki odpowiedzialne za wzrost zysku należy wskazać wcześniejsze uruchomienie nowych lokalizacji, wstrzymanie okresowe procesów inwestycyjnych lub ich spowolnienie, wdrożenie nowej polityki biznesowej i zakończenie zmian organizacyjnych. Elastyczny model franczyzowy stworzony dla sieci ułatwia zarządzanie i dopasowanie do zmiennych warunków. Jednocześnie nie należy zapominać, że nadal istnieją istotne czynniki ryzyka, w tym w szczególności fakt, iż na dzisiaj nie wiadomo jak długo będą trwały ograniczenia wynikające z trwającej pandemii Covid19 i czy nie dojdzie do kolejnego ograniczenia działalności. Otwartą kwestią pozostaje również wpływ pandemii na przyszłe zachowania konsumentów. Wielu ekspertów wskazuje, iż strach przed chorobami, nawracające ogniska wirusa mogą z nami zostać na dłużej i wpływać na zachowania konsumentów. Sakana w swoich restauracjach na stałe wprowadziła odpowiednie procedury sanitarne oraz przestrzega przepisów ustalonych na szczeblu rządowym w porozumieniu z przedstawicielami branży, mającymi na celu ustalenie warunków prowadzenia działalności w sytuacji zagrożenia epidemiologicznego, tak by minimalizować ryzyka dla klientów i personelu. Jako istotną okoliczność wpływającą na działalność emitenta należy również odnotować swoistego rodzaju postawę klientów na rynku w Polsce wskazującą na przywiązanie do marki. Wg danych z raportu „Rynek gastronomiczny w Polsce 2020” 40% użytkowników gastronomii wspierało swoje ulubione lokale podczas lockdownu. Jako swoisty sukces w roku 2020 należy wskazać fakt, iż żadna z restauracji należących do Sakana nie zawiesiła ani nie zamknęła swojej działalności. Reasumując rok 2020 należy do jednych z najtrudniejszych w historii dla sektora gastronomicznego. Wprowadzone zmiany w działalności spółki i należących do sieci restauracji pozwoliły na kontynuowanie sprzedaży w zakresie usług cateringowych, odbioru produktów na miejscu tzw. takeaway” Restauracje podjęły stosowne kampanie informacyjne oraz promocyjne mające na celu przekierowanie dotychczasowych zwyczajów zakupowych klientów na nowe rozwiązania dopasowane do aktualnej sytuacji rynkowej. Obecnie można stwierdzić, iż działania te przyniosły pozytywne rezultaty, jednak kwestią kluczową dla działalności spółki pozostaje czynnik czasu i stabilności warunków, tj. kwestia długości trwania ograniczeń w prowadzeniu działalności oraz jasno ustalone kryteria wsparcia i powrotu branży do normalności.

W momencie sporządzania sprawozdania sytuacja wg zarządu i posiadanych dostępnych informacji dotyczących zniesienia obostrzeń pozwala na optymistyczne prognozy. Jednak należy zauważyć, iż rok temu mieliśmy sytuację analogiczną, z podobnym poluzowaniem ograniczeń, które powróciły jesienią. Postępujący proces szczepień w społeczeństwie jest niewątpliwie czynnikiem kluczowym dla dalszych warunków w jakich przyjdzie prowadzić działalność w roku 2021 i kolejnych latach. Emitent w obecnych warunkach nadal będzie kontynuował podjętą strategię w zakresie rozwoju sieci. Istotnym elementem polityki biznesowej stanie się dalsza analiza zmiany trendów na rynku w wyniku pandemii, a dostosowanie oferty i wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań w tym zakresie będzie dla Sakana priorytetem w nadchodzącym czasie. Na dzień 31.12.2020 roku spółka nie podjęła uchwał, ani decyzji w sprawie skupu akcji własnych. W dniu 27.08.2020 roku spółka podjęła uchwałę na WZA przewidującą możliwość wypłaty zaliczki na poczet dywidendy zmieniając tym samym statut spółki, innych decyzji w tym zakresie nie podjęto. Zarząd ocenia na koniec roku sytuację spółki jako stabilną.

6. Strategia rozwoju.

Miniony rok 2020 uwiarydlił fakt, iż sektor gastronomiczny musi umiejętnie dostosowywać swoją strategię do istniejących warunków rynkowych. Ekspertzy twierdzą, że to co wydarzyło się w 2020 roku w związku z pandemią przyspieszyło zmiany w branży, które w normalnych okolicznościach mogłyby zaistnieć na przestrzeni kolejnych pięciu lub dziesięciu lat. W post-covidowym świecie restauracje będą musiały się zmieniać i adaptować każdy aspekt działalności do nowych warunków rynkowych. Strategia Sakana uwzględni opisane czynniki i zakłada wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań cyfrowych, tworzenia nowych wirtualnych kanałów sprzedaży, projektowania restauracji z uwzględnieniem nowych standardów w zakresie bezpieczeństwa oraz rozwiązań funkcjonalnych. Założenia strategii rozwoju Spółki w 2021 roku pozostają w swojej istocie bez zmian, podstawowym celem spółki jest rozwój sieci pod marką Sakana poprzez otwieranie nowych lokalizacji dla marki Sakana Suhsi and Sticks. Nowe lokale Sakana będą jednak uwzględniać wszelkie opisane nowe trendy i potrzeby konsumentów jakie pojawiły się w wyniku pandemii. Obecnie Sakana jest w trakcie procesu związanego z uruchomieniem restauracji we Wrocławiu, jednak harmonogram tej inwestycji został wydłużony ze względu na pandemię Covid -19. Doświadczenia zebrane podczas pandemicznego okresu pozwoliły zdobyć dodatkową wiedzę i wdrożyć rozwiązania mające na celu utrzymanie stałych gości oraz pozyskiwanie nowych. Zdobyta wiedza i informacje będą stanowić fundament do budowania strategii sprzedaży i komunikacji w kolejnych okresach. Zmiana formuły biznesowej wprowadzona w spółce zdała pandemiczną próbę, elastyczne zarządzanie zasobami ludzkimi i działalnością poszczególnych restauracji pozwoliło na przetrwanie w ciężkim okresie. Kluczowym aspektem zatem w zaistniałej sytuacji rynkowej dla dalszego rozwoju lokali jest w opinii zarządu kreowanie atrakcyjnej oferty w ramach sprzedaży stacjonarnej jak również internetowej. Aspekty związane z bezpieczeństwem i przestrzeganiem nowych regulacji sanitarnych stanowić będą kolejny fundamentalny element organizacji restauracji. Edukacja klientów i stworzenie komfortowych warunków powrotu do normalnej działalności stanie się zaś osią komunikacji marketingowej i PR. Spółka mając na względzie wyżej opisane realia od początku pandemii realizuje konsekwentnie politykę mającą na celu

promocje oferty dań na wynos i cateringu. W związku z panującym zagrożeniem epidemiologicznym w restauracjach należących do sieci wdrożone zostały szczególne procedury mające na celu ochronę zdrowia pracowników jak i gości. Wprowadzono zastrzeżone regulaminy w zakresie warunków pracy i podejścia do bezpieczeństwa żywności w kuchni. Spółka i należące do niej restauracje utrzymują z gośćmi kontakt poprzez social media, pokazując im stosowane rozwiązania wprowadzone w lokalach oraz informują o nowościach w ofercie. Współpraca oraz zawieranie umów z nowymi dostawcami i akceleratorami zamówień to integralny element strategii na najbliższy rok dla rozwoju sprzedaży spółki w sieci. Dzięki dostępności oferty Sakana na różnych platformach realizuje się cel w postaci poszerzanie zasięgu dostaw i dotarcia do nowych klientów. W ramach oferty gościom zapewnia się możliwość płatności bezgotówkowej i bezdotykowego odbioru dostaw. Wszystkie działania w nadchodzącym okresie zmierzają do przyciągnięcia klientów do oferty wirtualnej lub mają na celu przekonanie o bezpiecznym i komfortowym powrocie do lokali. Komunikacja w sieci od zawsze była dla spółki kluczowym obszarem działań promocyjnych. W kolejnych okresach strategia spółki będzie kłaść jeszcze większy nacisk na promocję i reklamę w mediach społecznościowych. Istotnym elementem dla Sakana jest ciągle podnoszenie jakości, w tym aspekcie istotna jest kwestia opakowań. Spółka pracuje nad wdrożeniem nowych rozwiązań w tym zakresie, mających na celu podniesienie atrakcyjności oferty. W ramach optymalizacji procesów w restauracjach spółka będzie wprowadzać rozwiązania mające na celu uprościć procedury związane z obsługą zamówień on-line, promocją własnych kiosków wirtualnych, należących do poszczególnych restauracji. W zakresie menu spółka prowadzi kompleksowe działania polegające na opracowywaniu i wdrażaniu nowych receptur do swojej oferty, która uwzględni obecne potrzeby rynkowe konsumentów, tj. np. dania i opakowania nadające się do transportu i komfortowego korzystania poza lokalem. W nowych restauracjach oraz tam gdzie taka możliwość istnieje, spółka rozważa dostosowanie techniczne zaplecza, tak by wydajniej i sprawniej świadczyć oferowane usługi. Większość badań wskazuje, że po okresie pandemii ilość zamówień w dostawie będzie nadal wysoka, co oznacza że strategia budowy i rozwoju restauracji Sakana będzie opierała się na odpowiednim projektowaniu i dostosowywaniu zaplecza restauracji.

7. Aktualna sytuacja finansowa.

Na koniec IQ2021 r. Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży w kwocie 586 020,76 zł

8. Zatrudnienie

Na koniec roku 2020 Spółka nie zatrudniała pracowników. Aktualnie również nie zatrudnia pracowników.

9. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji firmy

Przychody ze sprzedaży netto zrealizowane przez spółkę w roku 2020 wyniosły 1 950 tys. zł

Rok 2020 Spółka zamknęła wynikiem finansowym netto w kwocie 934,5 tys. zł

Porównując rok 2020 do roku 2019 widoczny jest wzrost zysku spółki, co jest wynikiem działań polegających na elastycznym dopasowaniu się restauracji do okoliczności pandemicznych. Spółka obecnie czerpie główne dochody z tytułu opłat licencyjnych i dzierżawnych. Adaptacja do nowych warunków restauracji należących do marki Sakana, umożliwiła stabilne utrzymanie wpływów z tytułu licencji na przestrzeni całego roku, pomimo okresowego ich obniżenia w związku z lockdownami.

Wartość majątku trwałego na koniec roku 2020 wynosiła 3 445 tys. zł

Na kwotę tą składa się:

1. rzeczowe aktywa trwałe wraz z wartościami niematerialnymi i prawnymi, które stanowią kwotę 1 230 tys. zł
2. należności długoterminowe w kwocie 1 140 tys. zł
3. inwestycje długoterminowe w kwocie 1 064 tys. zł
4. długoterminowe rozliczenia międzyokresowe w kwocie 10,5 tys. zł

Wartość rzeczowych aktywów trwałych zmniejszyła się o 201 tys. zł w stosunku do roku 2019 r. w związku z bieżącymi odpisami amortyzacyjnymi oraz likwidacją części środków trwałych i wyposażenia wycofanych z użytkowania.

Na należności długoterminowe składają się pożyczki dla Spółek w których Sakana S.A. posiada udziały oraz wpłacone kaucje wynikające z zawartych umów najmu lokali, w których Spółka prowadzi działalność gastronomiczną.

Majątek obrotowy Spółki na koniec roku 2020 wynosił 1 199 tys. zł.

Kapitał Własny Spółki na koniec roku 2020 zwiększył się względem roku 2019 o kwotę 935 tys. zł

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania uległy zmniejszeniu o kwotę 544 tys. zł. w związku ze spłatą zobowiązań.

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

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 sporządzaniu 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:

- ograniczenia prowadzenia działalności, poprzez całkowite zamknięcie lokali lub umożliwienie jedynie sprzedaży na wynos i dostaw z nakazu rządu, w związku z np. sytuacją epidemiologiczną w kraju (np. pandemia Covid-19)
- 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. Choć 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 sądem 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 1 marca 2020 r.)

- 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>