

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU

YOSHI INNOVATION SPÓŁKA AKCYJNA

z działalności Spółki za rok obrotowy 2025

1. INFORMACJE OGÓLNE

1.1. Dane Emitenta

Firma: Yoshi Innovation Spółka Akcyjna

Siedziba: Chorzów

Adres: ul. 75 Pułku Piechoty 1, 41-500 Chorzów

KRS: 0000380588

NIP: 5242573311

REGON: 140538834

Rynek notowań: NewConnect

Sektor: MedTech / DefenceTech / Technologie medyczne i przemysłowe

Yoshi Innovation S.A. jest spółką technologiczną prowadzącą działalność w obszarze komercjalizacji innowacyjnych technologii medycznych, rehabilitacyjnych oraz rozwiązań wykorzystywanych w sektorze DefenceTech. Spółka koncentruje działalność na rozwoju własności intelektualnej, projektach badawczo-rozwojowych oraz wdrażaniu innowacyjnych produktów o wysokim potencjale rynkowym.

Rok 2025 był dla Spółki okresem intensywnych działań związanych z rozwojem projektu Hyperbary, procesami certyfikacyjnymi MDR, komercjalizacją trenerów wysokiej wierności oraz dalszą komercjalizacją technologii oraz reorganizacją struktury finansowania działalności.

2. PODSTAWY SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA

Niniejsze Sprawozdanie Zarządu zostało sporządzone zgodnie z:

- ustawą z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości,
- przepisami obowiązującymi emitentów notowanych w alternatywnym systemie obrotu NewConnect,
- Dobrymi Praktykami Spółek Notowanych na NewConnect,
- obowiązkami informacyjnymi wynikającymi z regulacji GPW i KNF.

Sprawozdanie obejmuje okres od 1 stycznia 2025 roku do 31 grudnia 2025 roku.

3. PODSUMOWANIE ROKU 2025

Rok 2025 był dla Yoshi Innovation S.A. okresem intensywnego rozwoju technologicznego oraz budowania pozycji Spółki jako podmiotu działającego na styku sektorów MedTech, DefenceTech i deep-tech. Zarząd konsekwentnie realizował strategię opartą o rozwój własności intelektualnej, komercjalizację autorskich technologii oraz budowę kompetencji w zakresie urządzeń medycznych nowej generacji.

Do najważniejszych wydarzeń roku obrotowego należały:

- kontynuacja procesu certyfikacji MDR urządzenia Hyperbary,
- wprowadzenie do sprzedaży symulatora PhantomHip 2.0 i PhantomHip 2.0 + XR,
- dalszy rozwój projektów badawczo-rozwojowych,
- realizacja emisji akcji serii G oraz H,
- rozwój współpracy z partnerami technologicznymi i instytucjonalnymi,
- prowadzenie działań mających na celu poprawę płynności finansowej,
- dalsza reorganizacja aktywów oraz portfela własności intelektualnej,
- kontynuacja budowy kompetencji w sektorze DefenceTech,
- rozwój projektów związanych z technologiami skanowania ran, neurodiagnostyką oraz rozwiązaniami terapeutycznymi.

Spółka prowadziła działalność w trudnym otoczeniu makroekonomicznym oraz regulacyjnym, przy jednoczesnym utrzymywaniu wysokiej aktywności operacyjnej i rozwojowej.

W ocenie Zarządu kluczowym wydarzeniem roku było osiągnięcie przełomowego etapu procesu certyfikacji MDR urządzenia Hyperbary. W grudniu 2025 roku Spółka poinformowała o zakończeniu etapu oceny dokumentacji technicznej urządzenia z wynikiem pozytywnym oraz zamknięciu wszystkich zgłoszonych niezgodności w toku audytu MDR. Zdarzenie to stanowiło jeden z najważniejszych kamieni milowych w historii Spółki oraz istotnie zwiększyło prawdopodobieństwo rozpoczęcia pełnej komercjalizacji urządzenia na rynku europejskim. (bankier.pl)

Jednocześnie Zarząd podkreśla, że wynik netto Spółki za 2025 rok pozostawał w bardzo istotnym stopniu obciążony kosztami niegotówkowymi, w szczególności amortyzacją wartości firmy oraz aktywów niematerialnych związanych z wniesioną własnością intelektualną i projektami technologicznymi, przede wszystkim projektem Hyperbary. Sama amortyzacja wartości firmy wyniosła w 2025 roku ponad 3,95 mln zł i miała istotny wpływ na prezentowany wynik netto Spółki, nie wpływając jednocześnie na bieżące przepływy pieniężne oraz operacyjny potencjał rozwojowy przedsiębiorstwa.

Zarząd wskazuje, iż model działalności Spółki oparty jest na budowie i rozwijaniu długoterminowej wartości aktywów technologicznych oraz własności intelektualnej, co powoduje, że wyniki księgowe okresowo pozostają pod wpływem znaczących kosztów amortyzacyjnych charakterystycznych dla spółek technologicznych znajdujących się na etapie intensywnej komercjalizacji.

Równolegle Zarząd podjął działania mające na celu zwiększenie udziału projektów o krótszym cyklu komercjalizacji w strukturze działalności Spółki, koncentrując się na dynamicznym rozwoju sprzedaży symulatorów medycznych PhantomSkin jako segmentie mogących generować bieżące przychody operacyjne i wspierać stabilizację płynności finansowej.

Zarząd Spółki podjął w 2025 roku zdecydowane działania mające na celu transformację części modelu operacyjnego Yoshi Innovation S.A. z działalności skoncentrowanej głównie na długoterminowych projektach badawczo-rozwojowych w kierunku intensywnej komercjalizacji produktów posiadających potencjał szybkiego generowania przychodów oraz dodatnich przepływów operacyjnych.

Kluczowym elementem tej strategii stał się dynamiczny rozwój segmentu PhantomSkin obejmującego zaawansowane symulatory medyczne, rozwiązania szkoleniowe wysokiej wierności oraz technologie wykorzystywane w sektorze DefenceTech, ratownictwie i medycynie pola walki.

W 2025 roku Spółka kontynuowała również aktywną obecność na zagranicznych wydarzeniach branżowych oraz targach technologicznych. Yoshi Innovation uczestniczyła m.in. w targach MEDICA 2025 w Düsseldorfie, prezentując rozwiązania z obszaru MedTech i PhantomSkin oraz prowadząc rozmowy dotyczące współpracy dystrybucyjnej i internacjonalizacji projektów Spółki.

Spółka rozwijała także działalność międzynarodową poprzez udział w wydarzeniach branżowych Expo na Bliskim Wschodzie, w tym w Dubaju, gdzie prezentowano technologie związane ze skanowaniem ran oraz rozwiązaniami szkoleniowymi i medycznymi dla służb ratunkowych i wojskowych.

Kontynuowana była również strategia rozwoju relacji instytucjonalnych i przemysłowych. W 2025 roku Spółka rozwijała współpracę z partnerami technologicznymi i instytucjonalnymi, a także zainicjowała projekt ksenotransplantacji klinicznej realizowanym we współpracy z Agencją Rozwoju Przemysłu S.A.

Projekt ksenotransplantacji stanowi jeden z najbardziej perspektywicznych kierunków rozwoju współczesnej transplantologii i medycyny regeneracyjnej. Yoshi Innovation S.A. pełni rolę pomysłodawcy, inicjatora oraz lidera projektu, odpowiadając za budowę koncepcji przedsięwzięcia, rozwój relacji instytucjonalnych oraz koordynację działań związanych z rozwojem projektu.

Działania Spółki koncentrują się na budowie kompetencji technologicznych oraz organizacyjnych związanych z rozwojem rozwiązań mogących w przyszłości wspierać procedury transplantacyjne oraz nowoczesną bioinżynierię medyczną.

W 2026 roku podpisane zostało dalsze porozumienie dotyczące współpracy przy rozwoju projektu ksenotransplantacji z udziałem Agencji Rozwoju Przemysłu S.A., którego inicjatorem i liderem pozostaje Yoshi Innovation S.A. Zawarcie porozumienia stanowiło istotny etap formalizacji i dalszego rozwoju przedsięwzięcia.

W ocenie Zarządu technologie związane z ksenotransplantacją mogą w przyszłości fundamentalnie wpłynąć na światową medycynę poprzez:

- zwiększenie dostępności narządów do przeszczepów,
- ograniczenie śmiertelności pacjentów oczekujących na transplantację,
- skrócenie czasu oczekiwania na zabiegi transplantacyjne,
- rozwój nowoczesnej medycyny regeneracyjnej,
- możliwość ratowania pacjentów znajdujących się w stanach bezpośredniego zagrożenia życia,
- rozwój nowych standardów leczenia niewydolności narządowej,
- rozwój bioinżynierii oraz technologii transplantacyjnych.

Zarząd ocenia, że zaangażowanie Yoshi Innovation S.A. w projekty związane z ksenotransplantacją wzmacnia pozycję Spółki jako podmiotu rozwijającego technologie z obszaru deep-tech i medycyny przyszłości.

Analiza raportów okresowych i rocznych publikowanych przez Spółkę w latach poprzednich wskazuje na konsekwentną realizację strategii technologicznej oraz stopniowe przechodzenie od etapu badań i rozwoju do etapu certyfikacji i komercjalizacji. W latach 2023–2025 Spółka zrealizowała szereg istotnych kamieni milowych, obejmujących m.in. pozytywne wyniki badań bezpieczeństwa Hyperbary, rozpoczęcie procesu MDR, rozwój projektów Woundscanning i PhantomSkin, rozbudowę portfela własności intelektualnej oraz wejście na kolejne rynki zagraniczne.

W ocenie Zarządu rok 2025 stanowił przełomowy etap transformacji Yoshi Innovation S.A. z podmiotu koncentrującego się głównie na rozwoju technologii do spółki przygotowującej się do szerokiej komercjalizacji własnych rozwiązań technologicznych.

Rok 2025 był okresem kontynuacji strategii budowy wartości Spółki w oparciu o własność intelektualną, projekty technologiczne oraz rozwój rozwiązań z obszaru MedTech i DefenceTech.

4. CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

4.1. Profil działalności

Yoshi Innovation S.A. prowadzi działalność skoncentrowaną na:

- rozwoju technologii medycznych,
- komercjalizacji własności intelektualnej,
- realizacji projektów badawczo-rozwojowych,
- wdrażaniu urządzeń medycznych,
- rozwiązaniach z zakresu DefenceTech,
- współpracy z jednostkami naukowymi i przemysłowymi,
- transferze technologii.

4.2. Kluczowe projekty technologiczne

Hyperbary

Projekt Hyperbary pozostaje najważniejszym projektem rozwojowym Spółki. Rozwiązanie obejmuje urządzenie do miejscowej terapii tlenowo-ozonowej izolowanych części ciała.

W roku 2025 kontynuowano:

- proces certyfikacji MDR,
- audyty bezpieczeństwa urządzenia,
- prace dokumentacyjne,
- badania laboratoryjne,
- dostosowanie komponentów urządzenia do wymagań jednostek certyfikujących,
- prace konstrukcyjne i konsultingowe.

Spółka ponosiła nakłady związane z:

- certyfikacją,
- badaniami bezpieczeństwa,
- konsultingiem technologicznym,
- modernizacją urządzeń,
- dokumentacją techniczną.

W ocenie Zarządu projekt Hyperbary znajduje się w końcowej fazie komercjalizacji i pozostaje projektem o najwyższym potencjale wzrostowym dla Spółki.

HyperVet

W 2026 roku Spółka rozwijała również projekt HyperVet stanowiący rozszerzenie kompetencji technologicznych Yoshi Innovation S.A. w obszarze terapii hiperbarycznych oraz rozwiązań medycznych dla weterynarii na bazie technologii Hyperbary.

Projekt obejmuje rozwój urządzeń i rozwiązań wspierających leczenie zwierząt z wykorzystaniem technologii hiperbarycznych, terapii regeneracyjnych oraz systemów monitorowania terapii.

W ocenie Zarządu rynek weterynaryjny, w szczególności segment terapii specjalistycznych dla zwierząt, charakteryzuje się rosnącą dynamiką wzrostu oraz wysokim potencjałem komercjalizacyjnym, zwłaszcza na rynku północnoamerykańskim.

Rozwój projektu HyperVet stanowi jednocześnie element strategii dywersyfikacji działalności oraz wykorzystania kompetencji technologicznych rozwijanych w ramach projektu Hyperbary do wejścia na perspektywiczny rynek weterynaryjny, charakteryzujący

się niższymi barierami regulacyjnymi oraz krótszym czasem wdrożenia części rozwiązań technologicznych.

PhantomSkin

Projekt PhantomSkin pozostaje jednym z najbardziej zaawansowanych i rozpoznawalnych projektów Spółki w obszarze medycznych technologii szkoleniowych oraz symulacji pola walki. Rozwiązanie obejmuje rodzinę nowoczesnych trenerów medycznych wykorzystywanych do szkolenia służb mundurowych, ratowników, personelu medycznego oraz jednostek wojskowych w zakresie procedur ratunkowych i medycyny pola walki.

W 2025 roku szczególny nacisk położono na rozwój platformy PhantomHip 2.0 oraz PhantomHip 2.0 + XR.

PhantomHip 2.0

PhantomHip 2.0 stanowi zaawansowany trener medyczny służący do nauki tamowania masywnych krwotoków oraz procedur ratowniczych związanych z obrażeniami kończyn dolnych i urazami wielonarządowymi. Rozwiązanie zostało zaprojektowane z myślą o zastosowaniu zarówno w szkoleniach cywilnych, jak i wojskowych.

Trener umożliwia realistyczne odwzorowanie obrażeń pola walki, kontrolę parametrów krwawienia oraz prowadzenie zaawansowanych scenariuszy szkoleniowych obejmujących:

- tamowanie masywnych krwotoków,
- stosowanie opasek uciskowych,
- pakowanie ran,
- ucisk bezpośredni,
- procedury TCCC,
- medycynę pola walki,
- działania ratownicze w warunkach bojowych.

W ocenie Zarządu PhantomHip 2.0 pozostaje jednym z najbardziej zaawansowanych polskich trenerów medycyny pola walki i wpisuje się w globalny trend rozwoju technologii symulacyjnych dla służb ratunkowych i sił zbrojnych.

PhantomHip 2.0 + XR

W 2025 roku Spółka rozwijała również projekt PhantomHip 2.0 + XR integrujący klasyczny trener medyczny z technologiami rozszerzonej rzeczywistości (XR). Rozwiązanie pozwala na tworzenie immersyjnych środowisk szkoleniowych i realistycznych scenariuszy ratunkowych.

Technologia XR umożliwia:

- odwzorowanie warunków pola walki,
- dynamiczne scenariusze medyczne,
- interaktywną analizę działań ratownika,

- szkolenia wieloosobowe,
- integrację symulacji medycznej z rozwiązaniami cyfrowymi.

Rozwiązanie rozwijane przez Spółkę stanowi odpowiedź na rosnące globalne zapotrzebowanie na nowoczesne technologie szkoleniowe dla armii, jednostek specjalnych oraz służb ratowniczych.

Zgodnie z publicznie dostępnymi informacjami oraz materiałami prezentowanymi przez Spółkę, тренаżery PhantomHip 2.0 zostały dostarczone m.in. do jednostek Ochotniczej Straży Pożarnej oraz wybranych jednostek specjalnych Wojska Polskiego. Rozwiązania Spółki były wykorzystywane podczas szkoleń z zakresu medycyny pola walki, ratownictwa taktycznego oraz procedur związanych z masywnymi krwotokami.

W 2025 roku Yoshi Innovation prowadziła intensywne działania promocyjne i eksportowe związane z projektem PhantomSkin oraz PhantomHip 2.0.

Spółka uczestniczyła w międzynarodowych wydarzeniach branżowych i targach technologicznych, obejmujących m.in.:

- MEDICA Düsseldorf,
- Expo (ArabHealth) w Dubaju,
- prezentacje technologii m.in. dla Civil Defence w Rijadzie,
- wydarzenia branżowe (CES) i networkingowe w stanie Nevada w Stanach Zjednoczonych.

Celem udziału w wydarzeniach zagranicznych było:

- rozwijanie sprzedaży eksportowej,
- prezentacja тренаżerów PhantomHip 2.0,
- budowa relacji z partnerami wojskowymi i medycznymi,
- promocja technologii PhantomSkin na rynkach międzynarodowych,
- rozwój współpracy w sektorze DefenceTech,
- pozyskiwanie partnerów dystrybucyjnych.

W ocenie Zarządu aktywność międzynarodowa Spółki przyczyniła się do istotnego wzrostu rozpoznawalności marki Yoshi Innovation oraz budowy pozycji Spółki jako innowacyjnego dostawcy technologii szkoleniowych dla sektora ratownictwa i bezpieczeństwa.

Zarząd ocenia, że rozwój projektu PhantomSkin oraz platformy PhantomHip 2.0 może w kolejnych latach stanowić jedno z kluczowych źródeł wzrostu przychodów Spółki, szczególnie w kontekście rosnących wydatków na bezpieczeństwo, medycynę pola walki oraz szkolenia służb mundurowych.

WoundScanner

Projekt rozwijany w obszarze technologii skanowania ran, diagnostyki obrazowej oraz wspomaganie leczenia trudno gojących się ran. Rozwiązanie rozwijane jest z wykorzystaniem technologii analizy obrazu oraz algorytmów wspierających proces oceny

stanu ran i monitorowania terapii. Projekt pozostaje jednym z kluczowych elementów strategii Spółki w segmencie zaawansowanych technologii medycznych.

Skalpel Plazmowy

Projekt innowacyjnego bezprzewodowego noża plazmowego wykorzystującego kontrolowaną emisję wiązki plazmy.

Stabilobaby

Projekt Stabilobaby rozwijany jest przez Spółkę jako zaawansowany system diagnostyczno-analityczny wspierający ocenę rozwoju psychoruchowego niemowląt oraz wczesne wykrywanie zaburzeń neurorozwojowych.

Technologia Stabilobaby oparta jest o specjalistyczne maty sensoryczne oraz systemy analityczne umożliwiające monitorowanie:

- rozkładu nacisku,
- aktywności ruchowej niemowląt,
- wzorców motorycznych,
- reakcji posturalnych,
- parametrów biomechanicznych.

Rozwiązanie rozwijane jest z myślą o wykorzystaniu w:

- neonatologii,
- pediatrii,
- neurologii dziecięcej,
- rehabilitacji neurorozwojowej,
- ośrodkach badawczych,
- placówkach diagnostycznych.

Projekt wpisuje się w globalny trend wykorzystania technologii sensorycznych i analityki danych w medycynie rozwojowej oraz diagnostyce dziecięcej.

W 2025 roku Spółka prowadziła dalsze działania rozwojowe związane z:

- rozbudową algorytmów analitycznych,
- rozwojem systemów przetwarzania danych,
- integracją rozwiązań AI,
- współpracą z ekspertami z zakresu neurologii i rehabilitacji dziecięcej,
- analizą możliwości wdrożeń klinicznych.

Zgodnie z publicznie dostępnymi materiałami projekt był prezentowany podczas wydarzeń branżowych oraz spotkań dotyczących innowacyjnych technologii medycznych. Zarząd ocenia, że Stabilobaby może w przyszłości stanowić jeden z najbardziej innowacyjnych projektów Spółki w obszarze neurodiagnostyki dziecięcej i medycyny rozwojowej.

PhantomBody

Projekt PhantomBody stanowi jeden z kluczowych obszarów rozwoju działalności Yoshi Innovation S.A. w segmencie zaawansowanych technologii symulacyjnych, medycyny pola walki oraz nowoczesnych systemów szkoleniowych wysokiej wierności (high fidelity simulation).

Celem projektu jest rozwój nowej generacji realistycznych symulatorów medycznych i urazowych przeznaczonych do szkolenia ratowników, personelu medycznego, służb mundurowych oraz jednostek wojskowych. Rozwiązania rozwijane w ramach projektu PhantomBody umożliwiają prowadzenie zaawansowanych scenariuszy szkoleniowych z zakresu medycyny ratunkowej, traumatologii, TCCC (Tactical Combat Casualty Care) oraz procedur realizowanych w warunkach pola walki.

Projekt PhantomBody opiera się na wysokim poziomie realizmu anatomicznego i funkcjonalnego. Rozwijane przez Spółkę symulatory obejmują odwzorowanie układu kostnego, tkanek miękkich, układu mięśniowego oraz różnorodnych obrażeń i urazów wielonarządowych. Dzięki modułowej konstrukcji możliwe jest tworzenie wielu konfiguracji urazowych oraz prowadzenie szkoleń odpowiadających rzeczywistym scenariuszom medycznym i ratowniczym.

Technologie rozwijane w ramach projektu umożliwiają m.in.:

- trening tamowania masywnych krwotoków,
- naukę procedur ratownictwa taktycznego,
- szkolenie ewakuacji poszkodowanych,
- trening opatrywania obrażeń wielonarządowych,
- symulację urazów układu kostno-stawowego,
- prowadzenie scenariuszy medycyny pola walki,
- szkolenia służb ratunkowych i wojskowych,
- rozwój kompetencji w zakresie symulacji wysokiej wierności.

Zgodnie z informacjami prezentowanymi na stronach projektowych PhantomBody, rozwijane rozwiązania mają na celu osiągnięcie możliwie najwyższego poziomu autentyczności odwzorowania ludzkiej anatomii, pigmentacji tkanek oraz mechanizmów urazowych. Modułowa konstrukcja systemu pozwala na niezależne wykorzystywanie poszczególnych elementów symulatora oraz elastyczne dostosowanie scenariuszy szkoleniowych do potrzeb użytkowników.

W 2025 roku Spółka kontynuowała rozwój technologiczny platformy PhantomBody, prowadząc działania związane z:

- rozwojem nowych modułów urazowych,
- integracją systemów aktywnej symulacji obrażeń,
- zwiększaniem realizmu odwzorowania anatomicznego,
- rozwojem komponentów XR/VR,

Rozwiązania rozwijane w ramach projektu PhantomBody wpisują się w globalny trend rozwoju technologii symulacyjnych dla sektora medycznego i DefenceTech. Zarząd ocenia, że rosnące wydatki na bezpieczeństwo, szkolenia medyczne oraz medycynę pola walki mogą w kolejnych latach istotnie zwiększyć potencjał komercjalizacji projektu.

Strategia Spółki zakłada rozwój sprzedaży produktów PhantomBody zarówno na rynku europejskim, jak i północnoamerykańskim, ze szczególnym uwzględnieniem współpracy z podmiotami wojskowymi, centrami symulacji medycznej, uczelniami medycznymi oraz instytucjami szkoleniowymi.

Projekt PhantomBody stanowi jeden z filarów strategii rozwoju Yoshi Innovation S.A. w obszarze zaawansowanych technologii dual-use, łączących zastosowania cywilne i wojskowe.

Transdermo

Projekt systemu przezskórnego podawania leków – projekt w 2026 został zawieszony.

5. OTOCZENIE RYNKOWE

5.1. Rynek MedTech

Rynek MedTech pozostaje jednym z najszybciej rozwijających się segmentów gospodarki europejskiej i światowej. Wzrost zapotrzebowania na nowoczesne technologie medyczne, urządzenia rehabilitacyjne oraz rozwiązania wspierające diagnostykę i terapię stwarza korzystne perspektywy dla działalności Spółki.

Jednocześnie sektor podlega intensywnym zmianom regulacyjnym, szczególnie w obszarze certyfikacji wyrobów medycznych oraz wymogów MDR.

5.2. Rynek DefenceTech

Wzrost znaczenia bezpieczeństwa państwowego oraz rozwój technologii wojskowych powoduje dynamiczny rozwój rynku DefenceTech. Zarząd ocenia, że doświadczenie Spółki w zakresie technologii medycznych i symulacyjnych może stanowić przewagę konkurencyjną w rozwoju rozwiązań dla sektora obronnego.

6. ISTOTNE WYDARZENIA W 2025 ROKU

6.1. Emisje akcji

W 2025 roku Spółka przeprowadziła dwie emisje akcji:

Emisja akcji serii G

- liczba akcji: 500.000,
- wartość nominalna: 0,10 zł,
- cena emisyjna: 2,00 zł,
- podwyższenie kapitału zakładowego: 50.000,00 zł.

Emisja akcji serii H

- liczba akcji: 527.500,
- wartość nominalna: 0,10 zł,
- cena emisyjna: 2,00 zł,
- podwyższenie kapitału zakładowego: 52.750,00 zł.

Łącznie kapitał zakładowy został podwyższony o kwotę 102.750,00 zł.

Środki pozyskane z emisji zostały przeznaczone przede wszystkim na:

- finansowanie działalności operacyjnej,
- rozwój projektów technologicznych,
- procesy certyfikacyjne,
- utrzymanie płynności finansowej.

6.2. Rozwój współpracy instytucjonalnej

W 2025 roku Spółka prowadziła działania zmierzające do rozszerzenia współpracy z podmiotami naukowymi, instytucjonalnymi i przemysłowymi.

W szczególności realizowano projekty związane z:

- sektorem ochrony zdrowia,
- edukacją medyczną,
- ratownictwem,
- technologiami obronnymi,
- rozwiązaniami opartymi o własność intelektualną.

6.3. Rozwój relacji inwestorskich

Spółka aktywnie realizowała obowiązki informacyjne wobec rynku kapitałowego, publikując raporty okresowe i bieżące zgodnie z regulacjami NewConnect.

7. ANALIZA SYTUACJI FINANSOWEJ

7.1. Wybrane dane finansowe

Pozycja	2025	2024
Przychody netto ze sprzedaży	526 940,60 zł	581 467,25 zł
Koszty działalności operacyjnej	2 143 895,32 zł	1 778 765,22 zł
Wynik z działalności operacyjnej	-5 832 073,73 zł	-5 165 938,60 zł
Wynik netto	-6 288 000,58 zł	-5 257 253,43 zł
Aktywa razem	8 557 666,55 zł	16 113 264,56 zł
Kapitał własny	5 850 569,86 zł	13 174 804,33 zł
Środki pieniężne	317 510,37 zł	42 386,55 zł

7.2. Przychody

W 2025 roku Spółka osiągnęła przychody netto ze sprzedaży na poziomie 526,9 tys. zł.

Struktura przychodów obejmowała:

- sprzedaż usług: 240,9 tys. zł,
- sprzedaż towarów: 286,1 tys. zł.

Poziom przychodów pozostawał pod wpływem:

- wydłużonych procesów certyfikacyjnych,
- przesunięć komercjalizacji projektów,
- koncentracji na działalności badawczo-rozwojowej,
- ograniczeń płynnościowych.

7.3. Wynik finansowy

Zarząd podkreśla, że prezentowana strata netto za rok 2025 w wysokości 6,29 mln zł nie odzwierciedla wyłącznie bieżącej działalności operacyjnej Spółki, lecz pozostaje w bardzo istotnym stopniu konsekwencją księgowego ujęcia amortyzacji aktywów niematerialnych i wartości firmy związanych z wniesioną własnością intelektualną.

Największy wpływ na wynik finansowy miała amortyzacja wartości firmy związanej przede wszystkim z projektem Hyperbary oraz historycznym procesem połączenia Yoshi S.A. z Acrebit S.A. Powstała w wyniku tej transakcji wartość firmy odzwierciedlała potencjał technologiczny i komercyjny rozwijanych projektów, w szczególności urządzenia Hyperbary.

W 2025 roku amortyzacja wartości firmy wyniosła około 3,95 mln zł i miała charakter kosztu niegotówkowego. Oznacza to, że koszt ten nie powodował odpływu środków pieniężnych ze Spółki, natomiast istotnie obniżył raportowany wynik księgowy.

Zarząd zwraca uwagę, że podobna struktura wyników finansowych występuje często w przypadku spółek technologicznych i deep-tech znajdujących się na etapie intensywnego rozwoju i komercjalizacji technologii.

Jednocześnie Spółka utrzymywała aktywność operacyjną, prowadziła działania rozwojowe, realizowała proces certyfikacji MDR, uczestniczyła w targach międzynarodowych oraz rozwijała działalność eksportową i dystrybucyjną.

W ocenie Zarządu kluczowym elementem przyszłej poprawy wyników będzie zakończenie procesu certyfikacji MDR oraz rozpoczęcie seryjnej komercjalizacji urządzenia Hyperbary zarówno na rynku polskim, jak i zagranicznym.

Na wynik finansowy istotny wpływ miały również:

Spółka zanotowała stratę netto w wysokości 6,29 mln zł.

Na wynik finansowy istotny wpływ miały:

- amortyzacja wartości firmy,
- koszty prac rozwojowych,
- koszty usług obcych,
- odpisy aktualizujące aktywa finansowe,
- koszty finansowe,
- wydatki związane z certyfikacją i komercjalizacją projektów.

7.4. Aktywa

Na dzień 31 grudnia 2025 roku suma aktywów wyniosła 8,56 mln zł.

Najistotniejsze pozycje aktywów stanowiły:

- wartości niematerialne i prawne,
- inwestycje długoterminowe,
- aktywa związane z projektami technologicznymi,
- środki pieniężne.

7.5. Kapitały własne

Kapitały własne Spółki wyniosły 5,85 mln zł.

Pomimo utrzymującej się straty netto Zarząd ocenia, że Spółka nadal posiada potencjał do dalszego rozwoju i budowy wartości w oparciu o posiadane aktywa technologiczne oraz własność intelektualną.

7.6. Płynność finansowa

Rok 2025 był okresem istotnych wyzwań płynnościowych.

Spółka prowadziła działania mające na celu:

- pozyskanie dodatkowego finansowania,
- ograniczanie kosztów,
- restrukturyzację wybranych zobowiązań,
- poprawę efektywności operacyjnej,
- monetyzację wybranych aktywów.

Zarząd Spółki podjął w 2025 roku intensywne działania mające na celu zabezpieczenie bieżącej płynności finansowej oraz budowę stabilnych źródeł przychodów operacyjnych. Szczególne znaczenie strategiczne miało przyspieszenie komercjalizacji segmentu PhantomSkin, obejmującego zaawansowane symulatory medyczne i trenażery wysokiej wierności wykorzystywane w sektorze ratownictwa, wojskowości oraz medycyny pola walki.

W ocenie Zarządu segment symulacji medycznej i DefenceTech charakteryzuje się znacznie krótszym cyklem sprzedażowym i wdrożeniowym niż projekty wymagające pełnej certyfikacji MDR, co umożliwi szybszą monetyzację technologii oraz generowanie bieżących przepływów pieniężnych.

W związku z powyższym Spółka realizowała agresywną strategię sprzedażową i eksportową obejmującą:

- intensyfikację działań handlowych na rynku krajowym i zagranicznym,
- rozwój sprzedaży do służb mundurowych oraz podmiotów szkoleniowych,
- udział w targach i wydarzeniach branżowych w Europie, USA i na Bliskim Wschodzie,
- rozwój relacji dystrybucyjnych i partnerstw eksportowych,
- prezentacje technologii dla podmiotów wojskowych i ratowniczych,
- rozwój kanałów sprzedaży w sektorze DefenceTech.

Zarząd świadomie skoncentrował część zasobów operacyjnych Spółki na projektach posiadających potencjał szybszej komercjalizacji i krótszego cyklu sprzedażowego, traktując segment PhantomSkin jako strategiczny filar odbudowy stabilnych przepływów operacyjnych.

Zarząd ocenia, że rozwój sprzedaży produktów PhantomSkin stanowi jeden z kluczowych elementów strategii stabilizacji finansowej oraz budowy długoterminowej płynności operacyjnej Spółki.

8. STRUKTURA AKCJONARIATU

Na dzień 31 grudnia 2025 roku struktura akcjonariatu przedstawiała się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział
Marcin Sprawka	5 260 739	21,33%
Przyłęcki Fundacja Rodzinna	1 400 000	5,68%
Jacek Wasita	4 964 604	20,13%
Pozostali akcjonariusze	13 037 157	52,86%
Razem	24 662 500	100,00%

9. INWESTYCJE I ZAANGAŻOWANIE KAPITAŁOWE

Spółka posiadała zaangażowanie kapitałowe m.in. w:

- Woundscanning Sp. z o.o.,
- Stabilobaby PSA,
- PhantomBody Sp. z o.o.,
- Yoshi Intellectual Property Sp. z o.o.,
- Mikrovolt Sp. z o.o.,
- CTE Group S.A.

W 2025 roku dokonano odpisu aktualizującego wartość udziałów w CTE Group S.A. w wysokości 3,1 mln zł.

10. CZYNNIKI RYZYKA

Zarząd identyfikuje szereg czynników ryzyka, które mogą wpływać na działalność operacyjną, sytuację finansową, perspektywy rozwoju oraz wartość rynkową Yoshi Innovation S.A. Ze względu na charakter prowadzonej działalności Spółka funkcjonuje w sektorach o wysokim poziomie innowacyjności, intensywnych zmianach technologicznych oraz podwyższonym poziomie ryzyka regulacyjnego i finansowego.

Jednocześnie Zarząd wskazuje, że część ryzyk jest charakterystyczna dla spółek technologicznych typu deep-tech i MedTech znajdujących się na etapie intensywnego rozwoju oraz komercjalizacji własności intelektualnej.

10.1. Ryzyko regulacyjne

Działalność Spółki podlega licznym regulacjom prawnym krajowym oraz międzynarodowym, w szczególności dotyczącym wyrobów medycznych, ochrony danych, bezpieczeństwa produktów, badań klinicznych oraz działalności technologicznej.

Zmiany przepisów prawa, interpretacji organów nadzorczych lub wymagań regulacyjnych mogą wpływać na:

- harmonogram wdrażania produktów,
- koszty działalności,
- konieczność dostosowania dokumentacji,
- wymagania dotyczące certyfikacji,
- możliwość wprowadzania produktów na rynek.

Szczególne znaczenie mają regulacje MDR dotyczące wyrobów medycznych obowiązujące na rynku Unii Europejskiej.

10.2. Ryzyko certyfikacyjne

Istotna część projektów rozwijanych przez Spółkę wymaga uzyskania odpowiednich certyfikatów, dopuszczeń i zgód administracyjnych.

Procesy certyfikacyjne, w szczególności związane z MDR, charakteryzują się:

- wysokim poziomem skomplikowania,
- długim czasem realizacji,
- wysokimi kosztami,
- ograniczoną dostępnością jednostek notyfikowanych,
- możliwością wystąpienia dodatkowych wymagań formalnych.

Ewentualne opóźnienia lub negatywne decyzje certyfikacyjne mogłyby wpływać na harmonogram komercjalizacji projektów, poziom przychodów oraz sytuację finansową Spółki.

10.3. Ryzyko płynnościowe

Spółka funkcjonuje w modelu działalności wymagającym ponoszenia wysokich nakładów na badania, rozwój, certyfikację oraz rozwój własności intelektualnej.

W związku z tym Spółka pozostaje narażona na ryzyko związane z:

- ograniczoną płynnością finansową,
- koniecznością pozyskiwania finansowania zewnętrznego,
- możliwością okresowych niedoborów kapitału obrotowego,
- ograniczoną dostępnością finansowania rynkowego,
- wzrostem kosztów finansowania.

Zarząd prowadzi działania mające na celu poprawę płynności finansowej poprzez rozwój sprzedaży, restrukturyzację kosztów, pozyskiwanie partnerów strategicznych oraz monetyzację aktywów technologicznych.

Istotnym elementem strategii ograniczania ryzyka płynnościowego pozostaje rozwój segmentu PhantomSkin, który w ocenie Zarządu posiada potencjał szybszej komercjalizacji oraz generowania bieżących przychodów operacyjnych w porównaniu do projektów wymagających długotrwałych procesów regulacyjnych i certyfikacyjnych.

10.4. Ryzyko technologiczne

Działalność Spółki oparta jest na rozwoju zaawansowanych technologii medycznych, diagnostycznych i szkoleniowych.

Istnieje ryzyko, że:

- rozwijane technologie nie osiągną zakładanych parametrów technicznych,
- proces komercjalizacji będzie dłuższy niż zakładano,
- konkurencyjne rozwiązania technologiczne okażą się bardziej efektywne,
- nastąpi szybka dezaktualizacja technologii,
- koszty rozwoju projektów okażą się wyższe od planowanych.

Jednocześnie Zarząd ocenia, że posiadane portfolio własności intelektualnej oraz kompetencje technologiczne Spółki stanowią istotną przewagę konkurencyjną.

10.5. Ryzyko konkurencji

Rynek MedTech i DefenceTech charakteryzuje się wysokim poziomem konkurencji oraz dużą aktywnością globalnych podmiotów dysponujących znacznymi zasobami finansowymi.

Konkurencja może wpływać na:

- poziom cen produktów,
- tempo komercjalizacji,
- możliwość pozyskiwania partnerów,
- poziom marż,
- dostęp do kanałów dystrybucji.

Spółka ogranicza ryzyko konkurencji poprzez rozwój autorskiej własności intelektualnej oraz specjalizację w niszowych, wysoko innowacyjnych segmentach rynku.

10.6. Ryzyko rynkowe i giełdowe

Akcje Spółki notowane są w alternatywnym systemie obrotu NewConnect, który charakteryzuje się podwyższoną zmiennością oraz ograniczoną płynnością obrotu.

Na kurs akcji mogą wpływać m.in.:

- sytuacja makroekonomiczna,
- sentyment inwestorów,

- sytuacja na rynku kapitałowym,
- wyniki finansowe Spółki,
- realizacja projektów technologicznych,
- informacje dotyczące certyfikacji i komercjalizacji.

Wahania kursu akcji mogą pozostawać niezależne od rzeczywistej sytuacji operacyjnej i technologicznej Spółki.

10.7. Ryzyko związane z łańcuchami dostaw

Działalność Spółki uzależniona jest od dostępności komponentów technologicznych, podzespołów elektronicznych oraz usług specjalistycznych.

Zakłócenia w globalnych łańcuchach dostaw mogą powodować:

- opóźnienia produkcyjne,
- wzrost kosztów komponentów,
- wydłużenie harmonogramów wdrożeniowych,
- ograniczenie dostępności urządzeń.

10.8. Ryzyko związane z własnością intelektualną

Istotną część wartości Spółki stanowią aktywa niematerialne i własność intelektualna.

Ryzyka w tym obszarze obejmują m.in.:

- możliwość naruszenia praw własności intelektualnej przez podmioty trzecie,
- ryzyko sporów patentowych,
- utratę części przewag technologicznych,
- ryzyko niewystarczającej ochrony patentowej na wybranych rynkach.

Spółka prowadzi działania mające na celu ochronę i rozwój posiadanego portfolio IP.

10.9. Ryzyko związane z komercjalizacją projektów

Znaczna część projektów rozwijanych przez Spółkę znajduje się na etapie przed pełną komercjalizacją.

Istnieje ryzyko, że:

- tempo wdrożenia produktów będzie niższe od zakładanego,
- rynek nie osiągnie oczekiwanego poziomu adopcji technologii,
- proces budowy sieci sprzedaży będzie dłuższy,
- partnerzy handlowi nie osiągną oczekiwanej efektywności.

10.10. Ryzyko związane z projektami DefenceTech

Rozwój projektów związanych z medycyną pola walki, symulacją medyczną oraz technologiami wykorzystywanymi przez służby mundurowe wiąże się z dodatkowymi ryzykami obejmującymi:

- ograniczenia eksportowe,
- regulacje dotyczące technologii dual-use,
- uzależnienie od zamówień instytucjonalnych,
- zmienność budżetów obronnych,
- ryzyka geopolityczne.

Jednocześnie Zarząd ocenia, że dynamiczny rozwój rynku DefenceTech stwarza istotne możliwości wzrostu dla Spółki.

10.11. Ryzyko związane z projektami medycyny przyszłości

Spółka angażuje się również w projekty związane z medycyną regeneracyjną, bioinżynierią oraz ksenotransplantacją.

Obszary te cechują się:

- bardzo wysokim poziomem innowacyjności,
- znacznym ryzykiem badawczo-rozwojowym,
- wysokimi wymaganiami regulacyjnymi,
- długoterminowym charakterem komercjalizacji.

Jednocześnie potencjalny sukces tego typu projektów może istotnie zwiększyć wartość technologiczno-rynkową Spółki.

10.12. Ryzyko kadrowe

Działalność Spółki wymaga zaangażowania wysoko wykwalifikowanej kadry specjalistycznej, obejmującej ekspertów z zakresu technologii medycznych, inżynierii, certyfikacji, programowania oraz badań i rozwoju.

Utrata kluczowych specjalistów lub trudności w pozyskiwaniu nowych kompetencji mogą wpływać na tempo realizacji projektów.

10.13. Ryzyko makroekonomiczne

Na działalność Spółki mogą wpływać również czynniki makroekonomiczne, w szczególności:

- poziom inflacji,
- stopy procentowe,
- kursy walut,
- sytuacja gospodarcza w Polsce i na świecie,

- napięcia geopolityczne,
- ograniczenia inwestycyjne.

Pogorszenie sytuacji gospodarczej może wpływać na poziom inwestycji, dostępność finansowania oraz tempo wdrażania nowych technologii.

11. ZDARZENIA PO DNIU BILANSOWYM

Po dniu bilansowym wystąpiły istotne zdarzenia mające wpływ na sytuację Spółki.

W szczególności:

- wszczęto postępowania zabezpieczające,
- ustanowiono blokady rachunków bankowych,
- ustanowiono zabezpieczenia na wybranych aktywach Spółki,
- prowadzono działania mające na celu utrzymanie płynności operacyjnej.

Zarząd Spółki podjął intensywne działania prawne zmierzające do zdjęcia blokady i ustanowionych zabezpieczeń.

Ponadto w dniu 24 kwietnia 2026 roku Spółka zawarła z CTE Group S.A. umowę dzierżawy praw do patentu dotyczącego materiału do wytwarzania nici chirurgicznych.

Zawarcie umowy pozwoliło na istotną redukcję zobowiązań finansowych Spółki bez angażowania środków pieniężnych.

W maju 2026 roku Spółka informowała również o dalszym rozwoju projektu ksenotransplantacji klinicznej realizowanego we współpracy z Agencją Rozwoju Przemysłu S.A.

W 2026 roku podpisane zostało porozumienie dotyczące dalszej współpracy przy rozwoju projektu ksenotransplantacji, którego pomysłodawcą i liderem jest Yoshi Innovation S.A. Celem przedsięwzięcia jest rozwój kompetencji technologicznych oraz budowa pozycji Spółki w jednym z najbardziej zaawansowanych obszarów współczesnej medycyny.

Projekt związany jest z rozwojem technologii mogących w przyszłości wspierać transplantologię oraz medycynę regeneracyjną poprzez zwiększenie dostępności narządów do przeszczepów i rozwój nowych metod leczenia pacjentów cierpiących na niewydolność narządową.

W ocenie Zarządu rozwój technologii ksenotransplantacyjnych może w kolejnych dekadach stanowić jeden z najważniejszych kierunków rozwoju światowej medycyny i bioinżynierii.

12. KONTYNUACJA DZIAŁALNOŚCI

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności przez Spółkę.

Zarząd wskazuje jednak na występowanie czynników powodujących istotną niepewność w zakresie kontynuacji działalności, w szczególności związanych z:

- ponoszonymi stratami netto,
- ograniczoną płynnością,
- koniecznością pozyskiwania finansowania,
- prowadzonymi postępowaniami zabezpieczającymi,
- ryzykiem opóźnienia komercjalizacji projektów.

Jednocześnie Zarząd podejmuje działania mające na celu:

- poprawę sytuacji płynnościowej,
- restrukturyzację zobowiązań,
- rozwój sprzedaży,
- intensyfikację sprzedaży produktów PhantomSkin jako segmentu generującego bieżące przychody operacyjne,
- komercjalizację technologii,
- pozyskanie nowych partnerów strategicznych,
- ograniczenie kosztów działalności.

W ocenie Zarządu podejmowane działania pozwolą Spółce kontynuować działalność w przewidywalnej przyszłości.

Zarząd wskazuje, że rozwój segmentu symulatorów medycznych i rozwiązań szkoleniowych PhantomSkin stanowi istotny element strategii zapewnienia kontynuacji działalności. Produkty te posiadają potencjał szybszej komercjalizacji niż projekty wymagające pełnej certyfikacji wyrobów medycznych, co umożliwia Spółce budowę bieżących przychodów operacyjnych oraz rozwój działalności eksportowej.

W odpowiedzi na wyzwania płynnościowe oraz wydłużające się procesy certyfikacyjne projektów medycznych Zarząd wdrożył strategię przyspieszonej komercjalizacji segmentów działalności posiadających potencjał szybkiej monetyzacji i generowania bieżących przepływów pieniężnych.

Strategia ta koncentruje się przede wszystkim na agresywnym rozwoju sprzedaży produktów PhantomSkin, obejmujących zaawansowane symulatory medyczne, technologie szkoleniowe wysokiej wierności oraz rozwiązania dla sektora DefenceTech i medycyny pola walki.

13. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI

Zarząd Yoshi Innovation S.A. zakłada dalszy dynamiczny rozwój Spółki w obszarach MedTech, DefenceTech, technologii symulacyjnych, bioinżynierii oraz zaawansowanych technologii medycznych. Strategia rozwoju opiera się na internacjonalizacji działalności, budowie własnych kompetencji technologicznych, komercjalizacji własności intelektualnej oraz rozwoju współpracy z partnerami przemysłowymi i instytucjonalnymi w Europie i Ameryce Północnej.

13.1. Rozwój projektu HyperVet

Jednym z kluczowych kierunków rozwoju Spółki pozostaje projekt HyperVet, obejmujący rozwój zaawansowanych rozwiązań hiperbarycznych i medycznych dedykowanych weterynarii oraz medycynie zwierząt.

Projekt HyperVet rozwijany jest jako platforma technologiczna obejmująca:

- rozwiązania hiperbaryczne dla weterynarii,
- technologie wspierające leczenie urazów i regenerację,
- systemy monitoringu parametrów terapii,
- rozwiązania szkoleniowe dla personelu weterynaryjnego,
- integrację technologii AI oraz telemedycyny.

Zarząd zakłada rozwój projektu zarówno na rynku polskim, jak i międzynarodowym, ze szczególnym uwzględnieniem rynków o wysokim poziomie wydatków na weterynarię specjalistyczną, w tym Stanów Zjednoczonych, Kanady oraz wybranych państw Europy Zachodniej.

Spółka prowadzi działania zmierzające do pozyskania partnerów technologicznych i produkcyjnych dla dalszego skalowania projektu HyperVet.

13.2. Międzynarodowa ekspansja PhantomSkin

Zarząd Spółki zakłada dynamiczny rozwój oraz agresywną ekspansję międzynarodową segmentu zaawansowanych trenażerów i symulatorów medycznych rozwijanych pod marką PhantomSkin.

Segment PhantomSkin pełni jednocześnie istotną funkcję biznesową w zakresie stabilizacji płynności finansowej Spółki poprzez rozwój produktów posiadających potencjał szybszej sprzedaży i wdrożenia niż projekty wymagające długotrwałych procesów regulacyjnych.

Strategia Zarządu zakłada intensywną komercjalizację produktów szkoleniowych i symulacyjnych, rozwój sprzedaży eksportowej oraz maksymalizację przychodów generowanych przez segment DefenceTech i medycyny pola walki.

W ocenie Zarządu globalny wzrost wydatków na bezpieczeństwo, szkolenia medyczne oraz technologie dual-use tworzy korzystne warunki do dynamicznego skalowania sprzedaży produktów Spółki zarówno na rynku europejskim, jak i północnoamerykańskim.

Zarząd traktuje rozwój segmentu PhantomSkin nie wyłącznie jako projekt technologiczny, lecz jako jeden z kluczowych instrumentów odbudowy stabilnej płynności operacyjnej, dywersyfikacji źródeł przychodów oraz budowy długoterminowej wartości Spółki.

Segment PhantomSkin obejmuje zaawansowane symulatory urazowe i szkoleniowe wysokiej wierności wykorzystywane w:

- medycynie pola walki,
- szkoleniu ratowniczym,
- szkoleniu wojskowym,
- szkoleniu służb mundurowych,
- symulacji urazów wielonarządowych,
- treningu procedur pierwszej pomocy i medycyny taktycznej.

Rozwiązania PhantomSkin obejmują m.in. realistyczne odwzorowanie anatomii człowieka, układu kostnego oraz mechanizmów urazowych, umożliwiając prowadzenie zaawansowanych scenariuszy szkoleniowych o wysokim poziomie realizmu.

Szczególne znaczenie strategiczne posiada projekt PhantomHip 2.0 oraz PhantomHip 2.0 + XR, stanowiący nową generację zaawansowanych trenażerów medycznych do nauki tamowania masywnych krwotoków, procedur ratowniczych oraz medycyny pola walki. Rozwiązania te wykorzystują aktywną symulację krwawienia, wysoką zgodność anatomiczną oraz elementy środowiska XR/VR zwiększające realizm szkolenia. (phantomskin.eu)

Strategia Spółki zakłada rozwój sprzedaży PhantomSkin w szczególności na rynkach:

- Stanów Zjednoczonych,
- państw NATO,
- sektora DefenceTech,
- centrów symulacji medycznej,
- uczelni medycznych,
- służb ratowniczych,
- podmiotów szkoleniowych i wojskowych.

Zarząd prowadzi działania zmierzające do budowy międzynarodowej sieci dystrybucyjnej oraz partnerstw przemysłowych umożliwiających skalowanie sprzedaży produktów na rynku północnoamerykańskim.

13.3. Rozwój współpracy produkcyjnej w USA

Spółka prowadzi działania związane z budową zdolności produkcyjnych i montażowych na rynku Stanów Zjednoczonych.

Zarząd prowadzi rozmowy dotyczące:

- współpracy produkcyjnej na terenie USA,
- lokalnego montażu produktów PhantomSkin,
- budowy zaplecza logistycznego dla rynku amerykańskiego,
- współpracy z partnerami DefenceTech,
- udziału w programach szkoleniowych i symulacyjnych realizowanych na rynku północnoamerykańskim.

Rozwijany model operacyjny ma umożliwić ograniczenie kosztów logistycznych, skrócenie czasu dostaw oraz zwiększenie konkurencyjności Spółki na rynku amerykańskim.

Zarząd ocenia, że lokalizacja części działalności operacyjnej i produkcyjnej w USA może stanowić istotny czynnik wzrostu wartości Spółki oraz zwiększenia jej potencjału eksportowego.

13.4. Rozmowy dotyczące otwarcia biura w Teksasie

Spółka prowadzi również rozmowy dotyczące utworzenia przedstawicielstwa biznesowego i operacyjnego w stanie Teksas w USA.

Analizowana lokalizacja ma potencjalnie pełnić funkcję:

- centrum sprzedażowego na rynek USA,
- centrum relacji z partnerami DefenceTech,
- hubu logistycznego dla rynku północnoamerykańskiego,
- centrum rozwoju współpracy z uczelniami i instytucjami szkoleniowymi,
- platformy rozwoju współpracy przemysłowej i technologicznej.

Zarząd wskazuje, że rynek Teksasu stanowi jeden z najbardziej perspektywicznych regionów dla rozwoju technologii medycznych, symulacyjnych oraz DefenceTech, w szczególności z uwagi na obecność:

- sektora wojskowego,
- przemysłu obronnego,
- infrastruktury medycznej,
- uczelni technicznych i medycznych,
- inwestorów technologicznych.

13.5. Udział Spółki w projekcie SAFE

Spółka uczestniczy również w działaniach związanych z projektem SAFE, którego założeniem jest rozwój kompetencji, technologii i infrastruktury związanej z

bezpieczeństwem, medycyną pola walki, symulacją medyczną oraz odpornością systemów krytycznych.

Udział Spółki w projekcie SAFE wpisuje się w strategię rozwoju kompetencji DefenceTech oraz technologii podwójnego zastosowania (dual-use).

W ramach projektu SAFE Spółka rozwija kompetencje związane m.in. z:

- symulacją medyczną wysokiej wierności,
- szkoleniem medycznym służb mundurowych,
- technologiami wspierającymi medycynę pola walki,
- rozwiązaniami dla bezpieczeństwa infrastruktury krytycznej,
- interoperacyjnością systemów szkoleniowych.

Zarząd ocenia, że rozwój rynku bezpieczeństwa i DefenceTech w Europie oraz Ameryce Północnej może w kolejnych latach istotnie zwiększyć potencjał komercjalizacji technologii rozwijanych przez Spółkę.

13.6. Strategia międzynarodowa

Strategia Spółki zakłada dalszą internacjonalizację działalności poprzez:

- rozwój sprzedaży eksportowej,
- budowę partnerstw przemysłowych,
- rozwój własności intelektualnej,
- rozwój współpracy z sektorem wojskowym i medycznym,
- rozwój kompetencji produkcyjnych,
- uczestnictwo w projektach strategicznych i badawczo-rozwojowych.

Zarząd zakłada, że rozwój działalności na rynku amerykańskim oraz w sektorze DefenceTech może stać się jednym z głównych czynników wzrostu Spółki w perspektywie kolejnych lat.

14. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU

Zarząd Yoshi Innovation S.A. oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy:

- roczne sprawozdanie finansowe za 2025 rok oraz dane porównywalne zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości,
- przedstawiają rzetelny i jasny obraz sytuacji majątkowej i finansowej Spółki,
- Sprawozdanie Zarządu z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

15. PODPISY

W imieniu Zarządu Yoshi Innovation S.A.

Marcin Sprawka
Prezes Zarządu

Chorzów, dnia 27 maja 2026 roku