



מצגת שוק ההון

נובמבר 2025

הבהרה משפטית ומידע צופה פני עתיד והשפעות מלחמת חרבות ברזל

מצגת זו אינה מהווה הצעה או הזמנה לרכישת ו/או הקצאת ניירות ערך כלשהם של החברה ו/או הזמנה לקבל הצעות כאמור, והיא מיועדת למסירת מידע בלבד במסגרת מתן הסברים על החברה. כמו כן, מצגת זו אינה מהווה המלצה ו/או ייעוץ כלשהו ביחס לניירות הערך של החברה. המצגת נערכה לשם תמצית ונוחות בלבד ואינה מיועדת להחליף את הצורך לעיין בדיווחים אשר פרסמה החברה לציבור הכוללים את המידע המלא אודות החברה. יכול ובמצגת זו קיימים נתונים או מידע שאופן הצגתם שונה מהאופן שבו נכללו הדוחות שפורסמו על ידי החברה לציבור. בכל מקרה של סתירה בין הדוחות הכספיים המבוקרים והסקורים ודוח הדירקטוריון של החברה לבין הנתונים שבמצגת זו, יגברו הנתונים שבדוחות הכספיים המבוקרים והסקורים ובדוח הדירקטוריון של החברה. מצגת זו כוללת תחזיות, הערכות, אומדנים ומידע אחר המתייחסים לאירועים ועניינים עתידיים, שמידת התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטתה של החברה בלבד (מידע צופה פני עתיד). העובדות והנתונים העיקריים ששימשו בסיס למידע זה הנם עובדות ונתונים בנוגע למצב הנוכחי של החברה ועסקיה, עובדות ונתונים בנוגע למצב הנוכחי של תחומי הפעילות שבהם פועלת החברה באזורי פעילותה, ועובדות ונתונים מאקרו – כלכליים, והכל כפי שידועים לחברה במועד הכנת מצגת זו. המידע צופה פני עתיד הכלול במצגת זו מבוסס במידה מהותית בנוסף לאינפורמציה הקיימת בחברה, על הציפיות והערכות הנוכחיות של החברה לגבי התפתחויות עתידיות בכל אחד מהפרמטרים האמורים, ועל השתלבותן של ההתפתחויות, כאמור, בימים אלה. לחברה אין כל ודאות כי ציפיותיה והערכותיה אכן יתממשו, ותוצאות הפעילות של החברה עשויות להיות שונות באופן מהותי מהתוצאות המוערכות או המשתמעות מהאמור לעיל, בין היתר עקב שינוי בכל אחד מהגורמים דלעיל. להסרת ספק מובהר, כי החברה אינה מתחייבת לעדכן את המידע הכלול במצגת

עיקרי תוצאות Q1-Q3 2025

בהשוואה לתקופה מקבילה אשתקד (נתונים במיליוני ₪)

תוצאות שיא עם צמיחה אורגנית מתמשכת בכל מגזרי הפעילות ומדדי הרווח

רווח תפעולי	רווח גולמי	EBITDA בנטרול IFRS 16	EBITDA	הכנסות
166	330	207	248	3,028
+11%↑	+11%↑	+8%↑	+6%↑	+11%↑
רווח נקי				
83				
+18%↑				

עיקרי תוצאות Q3 2025

בהשוואה לתקופה מקבילה אשתקד (נתונים במיליוני ₪)

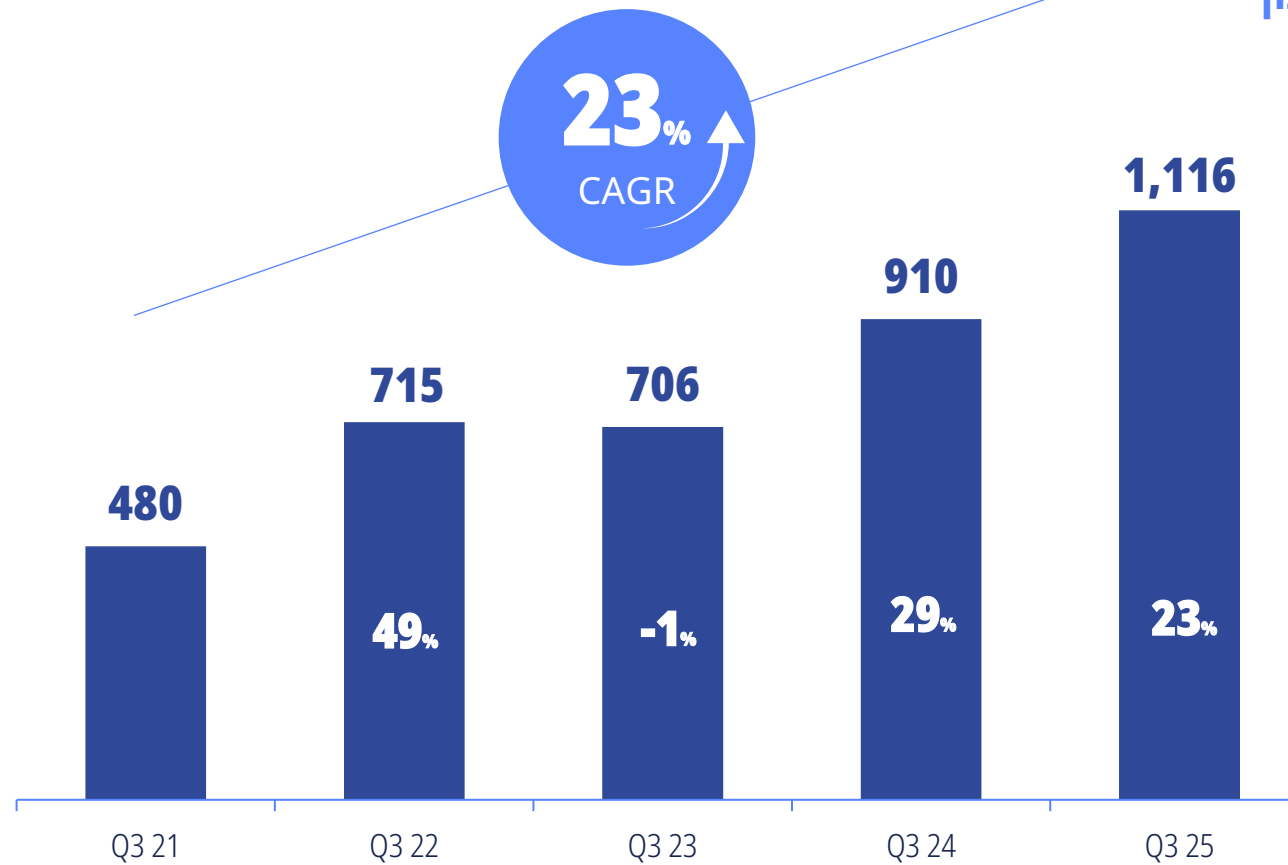
צמיחה אורגנית מתמשכת וגידול בכל מדדי הרווח מול רבעון שיא אשתקד וזאת על אף תמהיל מכירות עם רווחיות נמוכה בפעילות התשתיות והענן, השפעות שער חליפין* ופחות ימי עבודה

רווח תפעולי	רווח גולמי	EBITDA	EBITDA	הכנסות
62	118	75	89	1,116
+2%	+8%	+1%	+0.1%	+23%
רווח נקי	EBITDA בנטרול IFRS 16			
34	75			
+6%	+1%			

* ירידה של כ- 9.4% ברבעון, בהשוואה לרבעון מקביל אשתקד

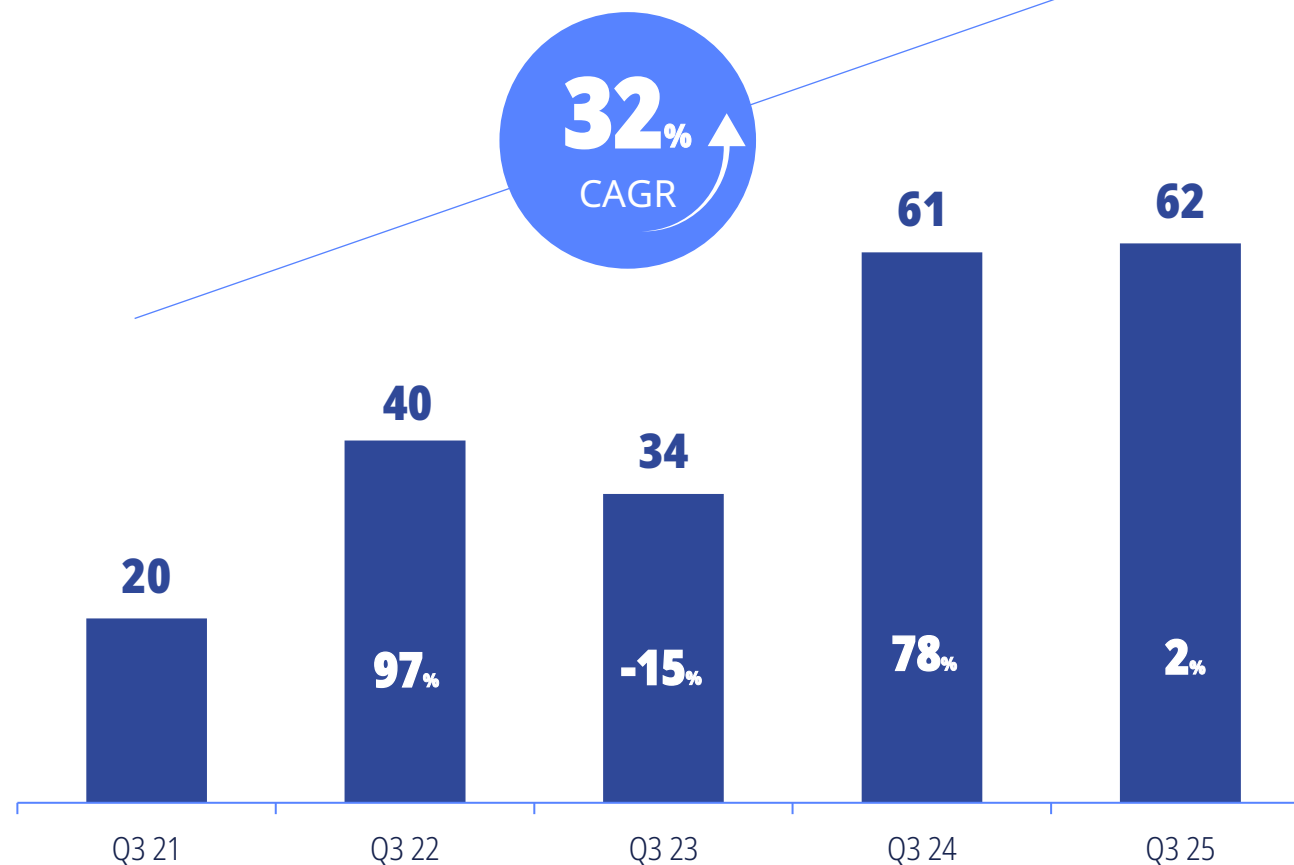
הכנסות הקבוצה Q3 2021 - Q3 2025

הכנסות שיא כל הזמנים לרבעון



הכנסות הקבוצה במיליוני ₪

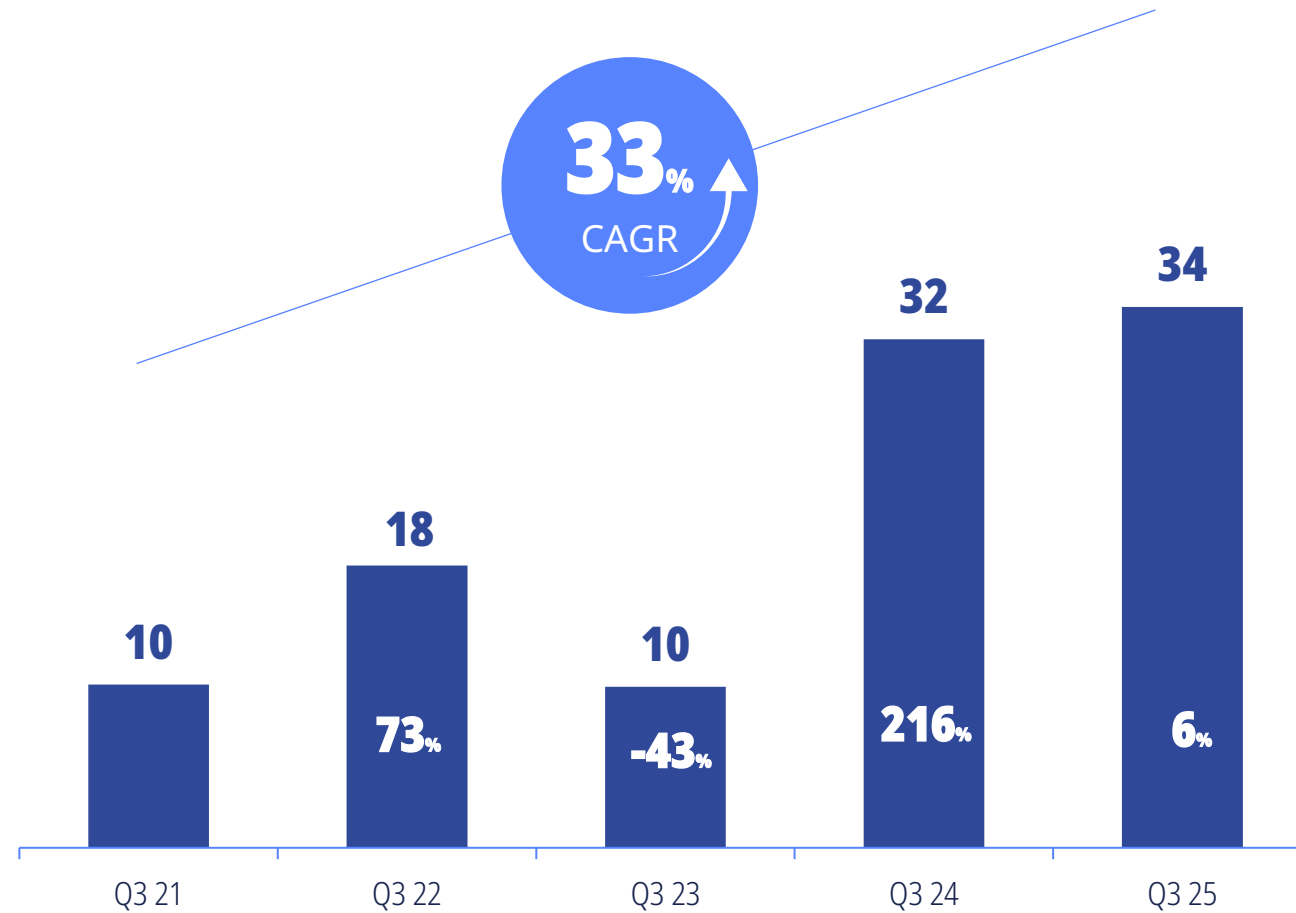
רווח תפעולי Q3 2021 - Q3 2025



רווח תפעולי במיליוני ₪

* האחוזים המוצגים בעמודות מייצגים את שיעור הצמיחה ברווח התפעולי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד

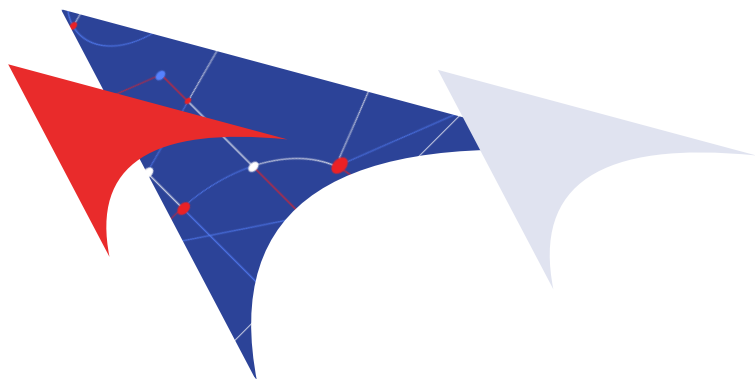
רווח נקי Q3 2021 - Q3 2025



רווח נקי במיליוני ₪

* האחוזים המוצגים בעמודות מייצגים את שיעור הצמיחה ברווח הנקי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד

בסיס לקוחות מגוון וצומח



מגזר ציבורי ובטחוני
מובילים במגזר הציבורי והבטחוני
ובפרויקט נימבוס החוצה ארגונים ממשלתיים

42%



מגזר עסקי
לקוחות מובילים ממגוון רחב של ענפים
טכנולוגיה, פיננסים, קמעונאות, אנרגיה ועוד, ביניהם:

58%



קשרים מבוססים וארוכי טווח עם שותפים מובילי שוק





השבחת התמהיל העסקי

הגדלת היציבות והרווחיות באמצעות:

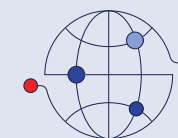
- הגדלת משקל ההכנסות במודל הכנסות חודשיות חוזרות (MRR)
- מיקוד בפעילויות רווחיות
- הגדלת תמהיל שירותי המומחה



חדשנות טכנולוגית בהצעות הערך

שיפור מתמיד של הצעות הערך המשולבות ללקוחות
תוך מיקוד במנועי צמיחה טכנולוגיים:

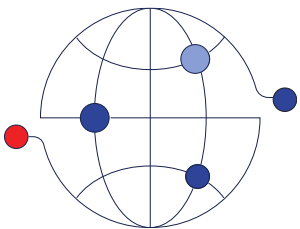
CLOUD • DIGITAL • DATA & AI
CYBER SECURITY • CODE FACTORY
LEGACY MODERNIZATION



התרחבות הפעילות בחו"ל

המשך התרחבות באירופה וצפון אמריקה בעיקר באמצעות:

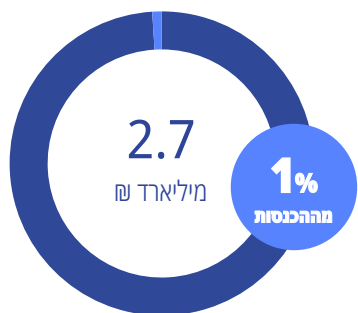




התרחבות הפעילות בחו"ל

12%
מההכנסות

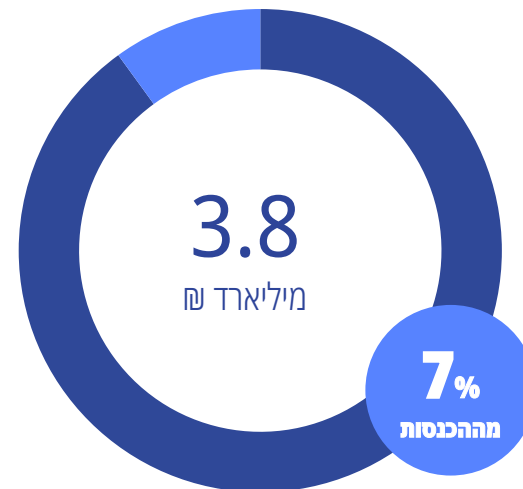
ב- Q1-Q3 2025 הכנסות חו"ל היו כ-



הכנסות 2022



הכנסות 2023



הכנסות 2024

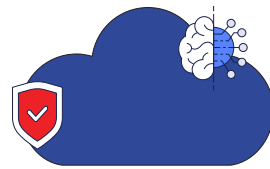
■ ישראל ■ חו"ל

מגזרי הפעילות

מגזרי הפעילות של הקבוצה

תוכנה פרויקטים ופתרונות עסקיים

שירותים מנוהלים וביצוע פרויקטים
במגזר העסקי והציבורי על בסיס פיתוח,
פלטפורמות או מוצרים



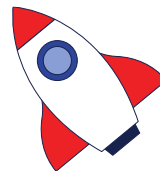
תשתיות וענן

שותף עסקי של כל היצרנים
המובילים ושחקן מוביל במגוון
שירותי ענן בארץ ובחו"ל



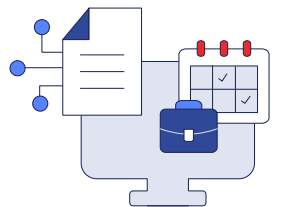
הקמה והשקעה בחברות הזנק

פלטפורמה ייחודית של DI
(Decision Intelligence)



שירותי שכר, משאבי אנוש וחסכון ארוך טווח

ניהול המשאב האנושי במקום אחד (שירותי
שכר, נוכחות, משאבי אנוש וסליקה פנסיונית)



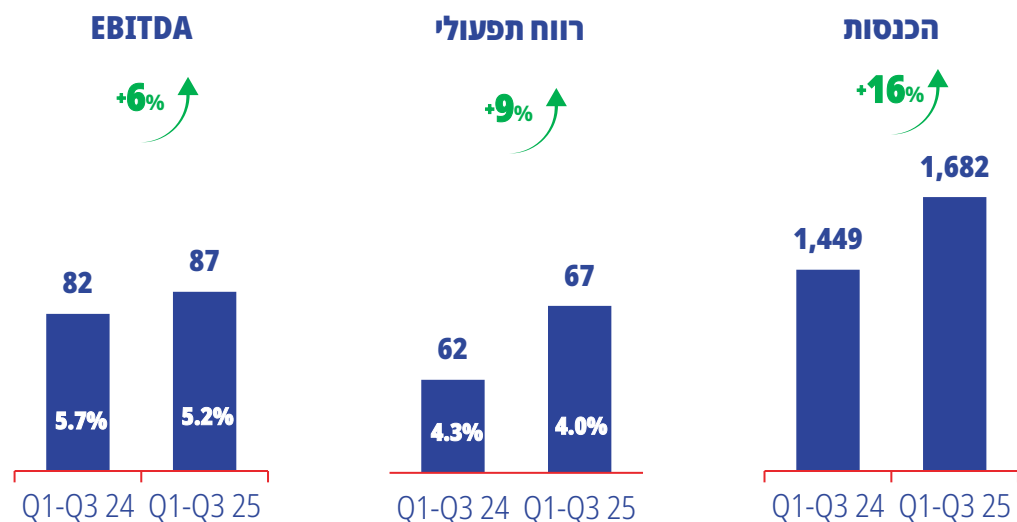


מגזר תשתיות וענן

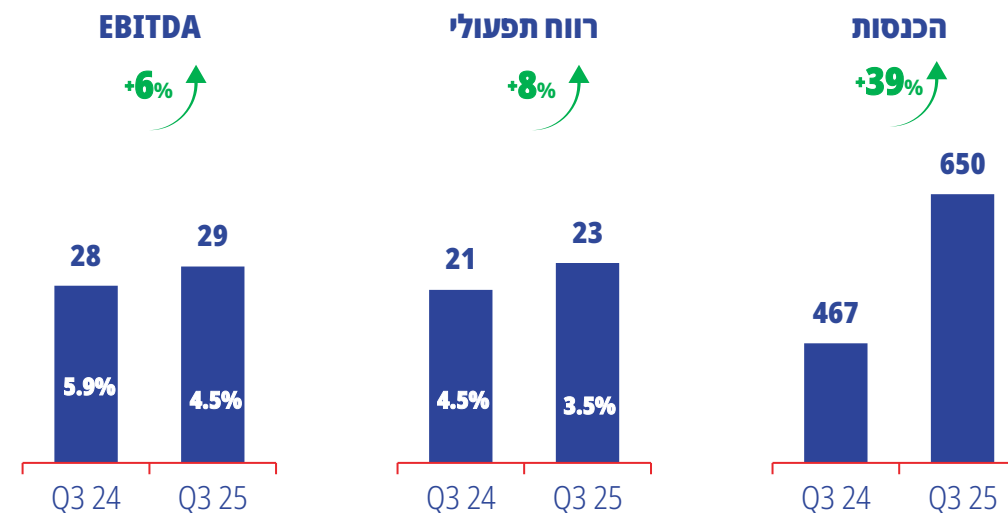
תוצאות Q3 2025 ו- Q1-Q3 2025 (במיליוני ₪)

עלייה במכירות בכל תחומי הפעילות של המגזר, בדגש על פעילות התשתיות בתחום הבטחוני ברבעון ובקיזוז ירידה בשער החליפין של הדולר*

Q1-Q3 2025 (במיליוני ₪)



Q3 2025 (במיליוני ₪)



* ירידה של כ- 9.4% ברבעון, בהשוואה לרבעון מקביל אשתקד וירידה של כ- 4.9% ב- Q1-Q3 2025, בהשוואה לתקופה מקבילה אשתקד

עיקרי הפעילות ומבט קדימה

פועלים בתחומים צומחים עם ביקושים מתעצמים בהלימה עם מגמות השוק



DEFENCE

העמקת הפעילויות הן
בפרויקטים מובילים והן
בפורטפוליו המוצרים והשירותים

תחבורה חכמה

העצמת יכולות ופתרונות הליבה

פיננסי

פתרונות ליבה
מיזמים פיננסיים
בנקאות פתוחה

«
המשך
התרחבות
במגזר הביטחוני,
הציבורי והפיננסי



CYBER SECURITY

סל רחב של מוצרים
ופתרונות מנוהלים MSSP

מוצרי סייבר לשכבת הרשת

הגנה על שכבת השרתים והאחסון

הגנה על שכבת היישומים

מוצרי הגנה למשתמשי הקצה

«
אבטחת מידע לסביבת הענן

עלייה עקבית
באיומי סייבר
על ארגונים



פרויקטים אסטרטגיים

המשך צמיחה ויצירת עוגנים
עסקיים במסגרת

פרויקטים אסטרטגיים

כדוגמת פרויקט "אופק רחב"

אשר החל בשנת 2023

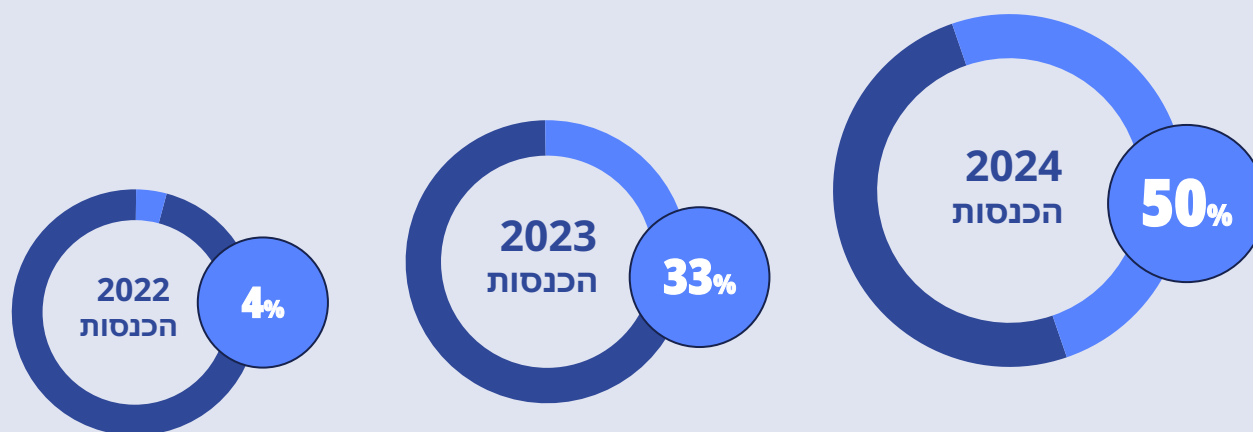
וצפוי להניב הכנסות של לפחות 530

מיליון ₪ למשך 25 שנים

«
על פי רוב
במסגרת
מיזמים
לאומיים

המשך התרחבות גיאוגרפית

■ ישראל ■ מערב אירופה



62%
מההכנסות

ב- Q1-Q3 2025 הכנסות חו"ל היו כ-

#1

WA REVIEW
באירופה

500 מעל

AWS Certifications
נכון ל- 30/09/2025



נבחרה לשותף
אסטרטגי באירופה
במסגרת הסכם SCA

700 מעל

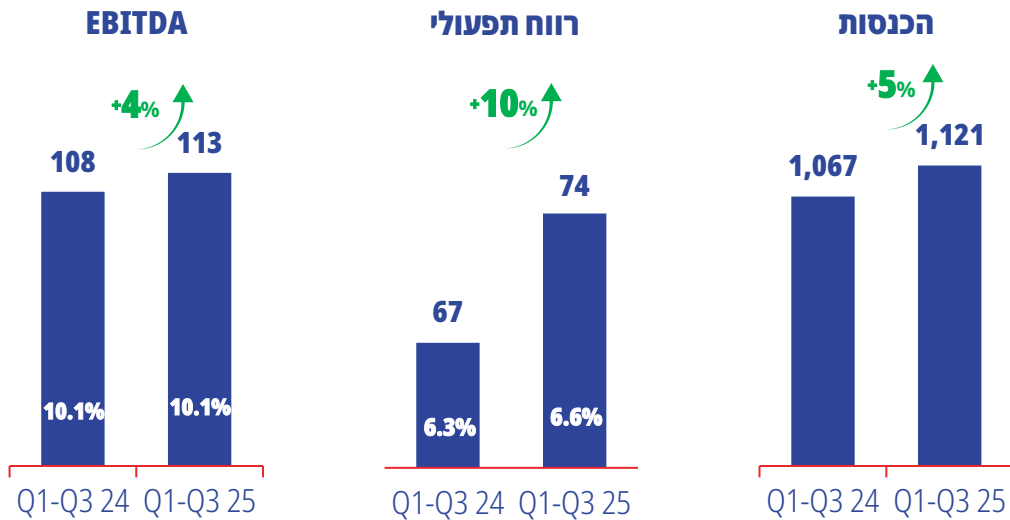
לקוחות
נכון ל- 30/09/2025



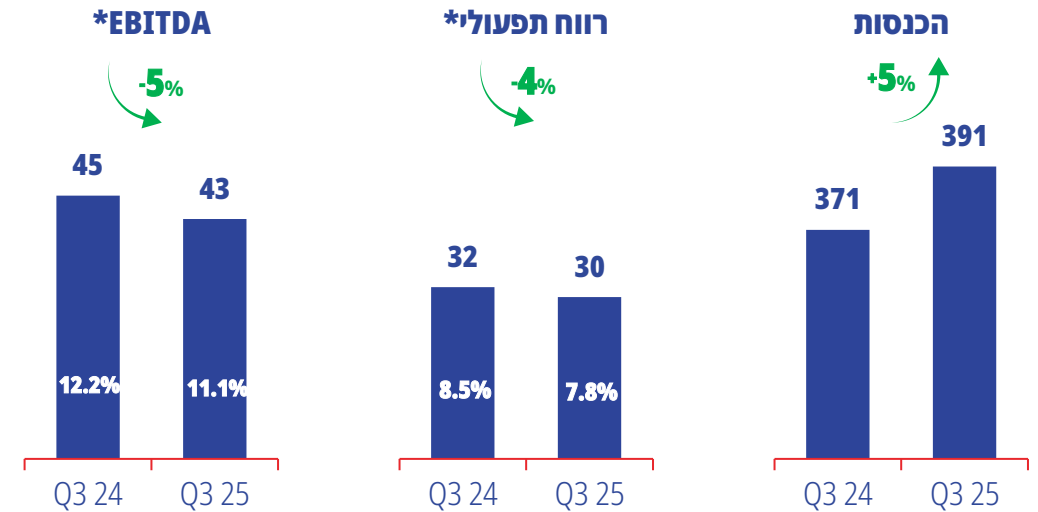
מגזר תוכנה, פרויקטים ופתרונות עסקיים

תוצאות Q3 2025 ו-Q1-Q3 2025 (במיליוני ₪)
צמיחה אורגנית בכל תחומי הפעילות של המגזר

Q1-Q3 2025 (במיליוני ₪)



Q3 2025 (במיליוני ₪)



* הקטון ברווח ובשיעורו נובע בעיקר מכמות ימי עבודה קטנה יותר ב-Q3 25 בהשוואה לתקופה מקבילה

הרחבת פעילות היועצים: בסוף הרבעון השלישי של 2025 הושלמה עסקת רכישת "דטה קיוב" בתמורה לסך של כ-22 מיליון ₪. החברה מעסיקה כ-150 יועצים במגוון רחב של ארגונים ותפקידים



תוכנה, פרויקטים
ופתרונות עסקיים

עיקרי הפעילות ומבט קדימה



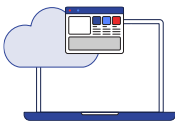
מוצרי תוכנה

מוצרים בבעלות (נכסי IP)

שותפויות עם יצרנים
מובילים כמו SUSE,
AUTODESK ואחרים

ייצוג עשרות מוצרים

נימבוס רובד 5



ערוצי פיתוח בהאצה

מגוון שירותים בתחום
ה-Cloud:

פיתוח, ארכיטקטורה,
כלכלת ענן, DevSecOps
ונימבוס

DATA & AI

DIGITAL
TRANSFORMATION



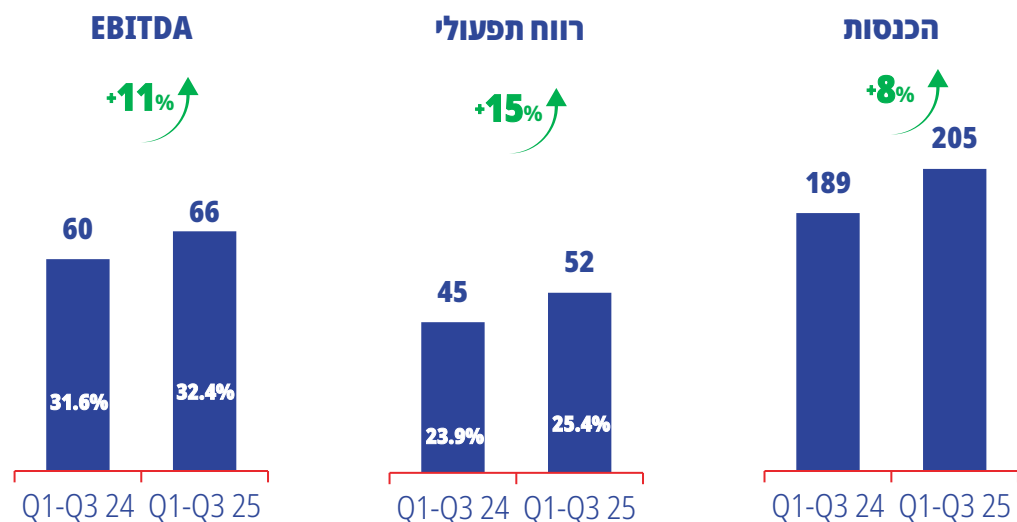
שירותים מנוהלים

המשך ביקושים הנובעים
מהתעצמות האתגרים
בניהול יחידות
טכנולוגיות בתקופות
משבר (מלחמה, מגיפה)

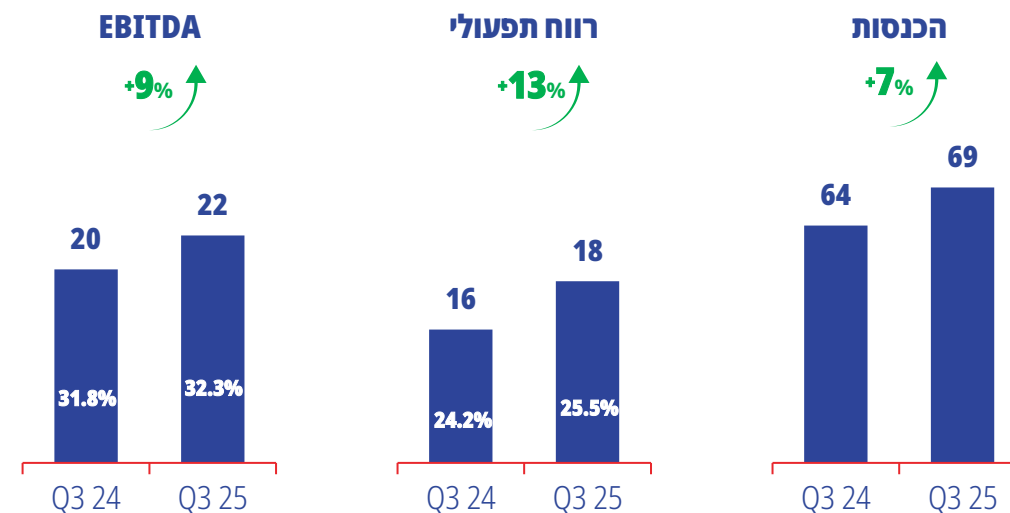
מגזר שירותי שכר ומשאבי אנוש

תוצאות Q3 2025 ו- Q1-Q3 2025 (בנטרול פעילות חיסכון ארוך טווח, במיליוני ₪)
גידול אורגני ועלייה ברווחיות כתוצאה מהצטרפות לקוחות חדשים בישראל ובצפון אמריקה

Q1-Q3 2025 (במיליוני ₪)



Q3 2025 (במיליוני ₪)



עיקרי הפעילות ומבט קדימה

ניהול המשאב האנושי במקום אחד והעמקת פעילות הנוכחות בחו"ל



משאבי אנוש



המשך מכירת מערכת הרקולס
בישראל ללקוחות מלם שכר ומכירה
ללקוחות חיצוניים



נוכחות



העמקת פעילות הנוכחות בשוק
בצפון אמריקה ובעולם



המשך שת"פ עם ADP
בצפון אמריקה
חתימה על הסכם OEM בקנדה



שת"פ עם SAP בצפון אמריקה



שכר

Malam Payroll

חידוש וריענון דיגיטלי
למערכת הליבה של תחום השכר



המשך מכירת מערכת שכר
לשוק ה-SMB בישראל

המשך שת"פ על
פלטפורמת ADP GV
בישראל לחברות בינלאומיות



מבט קדימה



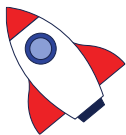
יצירת שיתופי פעולה
אסטרטגיים עם
המערכת הבנקאית



מעבר למערכת אחודה
לתפעול קרנות פנסיה,
קופות גמל, קרנות
השתלמות ו-IRA

חסכון ארוך טווח

מיליוני ₪	Q1-Q3 24	Q1-Q3 25	Q3 24	Q3 25
הכנסות	20.7	17.6	6.8	5.1
הפסד תפעולי	(6.7)	(8.2)	(1.6)	(2.9)
EBITDA	(1.6)	(2.7)	0.1	(1.0)



פלטפורמה ייחודית של Decision Intelligence מבוססת AI

הסכם שיתוף פעולה עם SAP

השגת אבן דרך משמעותית - במהלך הרבעון השלישי חתמה החברה על הסכם שיתוף פעולה אסטרטגי עם חברת SAP העולמית. במסגרת ההסכם, SAP תטמיע את מוצרי ה- DI (קבלת החלטות) המתקדמים של החברה המבוססים בינה מלאכותית (AI) בתוך מערכות SAP ותאפשר פתרון חדשני לכלל לקוחותיה ובפרט ללקוחות הביטחוניים. במסגרת שיתוף הפעולה אנשי המכירות של SAP ימכרו את מערכות 4cast ללקוחות SAP כחלק אינטגרלי ממוצרי SAP.

בתחילת שנת 2025, נחתמה התקשרות ראשונה לפיילוט עם צבא אירופאי וזאת בהמשך לשיתוף הפעולה בין החברה ל- SAP שהחל לפני מספר שנים ובמסגרתו הפלטפורמה של החברה הייתה זמינה ללקוחות SAP בחנות המקוונת.

מודל הכנסות: License לשנה + SET UP ובנוסף הסכם שירותים שנתי

תקופת הסכם אופיינית: 5+5

Organizational Resilience

חבילת מוצרים שמטרתם לסייע ללקוחות להעריך ולשפר את הביצועים הארגוניים בתחומים סביבתיים, חברתיים ותאגידיים

מיליוני ₪	Q1-Q3 25	Q1-Q3 24	Q3 25	Q3 24
הכנסות	3.4	2.4	0.9	0.2
הפסד תפעולי	*(8.3)	(6.1)	*(2.7)	(2.3)
EBITDA	(7.1)	(4.8)	(2.3)	(1.9)

* הגידול בהוצאות הינו כתוצאה מגיוס כוח אדם להתאמות המוצר ל-SAP

תמצית רווח והפסד

אלפי ₪	Q1-Q3 2025	Q1-Q3 2024	Q3 2025	Q3 2024
הכנסות ממכירות, מעבודות ומשירותים	3,028,474	2,728,199	1,116,107	909,546
רווח גולמי	330,262	297,289	118,286	110,070
שיעור הרווח הגולמי	10.9%	10.9%	10.6%	12.1%
רווח מפעולות רגילות	166,419	150,267	61,751	60,789
שיעור הרווח מפעולות רגילות	5.5%	5.5%	5.5%	6.7%
EBITDA	247,797	233,744	88,636	88,557
שיעור ה- EBITDA	8.2%	8.6%	7.9%	9.7%
EBITDA בנטרול IFRS16	207,475	191,383	75,113	74,437
שיעור ה- EBITDA	6.9%	7.0%	6.7%	8.1%
רווח לפני מסים על ההכנסה	108,990	86,336	41,832	45,827
שיעור הרווח לפני מסים על ההכנסה	3.6%	3.2%	3.7%	5.0%
רווח נקי	82,565	70,011	34,130	32,089
שיעור הרווח הנקי	2.7%	2.6%	3.1%	3.5%

הוצאות מימון

לשלושה חודשים שהסתיימו ביום			לתשעה חודשים שהסתיימו ביום			אלפי ₪
השינוי	30/09/2024	30/09/2025	השינוי	30/09/2024	30/09/2025	
19.9%	11,390	13,652	5.3%	34,984	36,847	הוצאות ריבית בגין אשראים מתאגידים בנקאיים
(9.6%)	3,463	3,131	(9.6%)	10,356	9,366	הוצאות מימון בהתאם לתקני חשבונאות
	(106)	2,065	3.0%	6,890	7,095	הפרשי שער ואחרות
27.8%	14,747	18,848	2.1%	52,230	53,308	סה"כ הוצאות מימון

נתונים כספיים

אלפי ₪	30/09/2025	31/12/2024
נכסים שוטפים	1,707,221	1,455,227
נכסים לא שוטפים בניכוי נכסי זכות שימוש	769,095	735,424
מתוכם: נכסים בלתי מוחשיים, נטו	525,427	496,658
נכסי זכות שימוש	268,982	280,137
התחייבויות שוטפות בניכוי חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה	1,332,942	1,095,075
התחייבויות לזמן ארוך בניכוי התחייבויות בגין חכירה	352,378	375,729
התחייבויות בגין חכירה (כולל חלויות שוטפות)	289,293	296,997
חוב פיננסי, נטו	330,548	189,479
הון עצמי	772,685	702,997
הון עצמי ביחס לסך המאזן	28.1%	28.5%
הון מוחשי, נטו	247,258	206,339
סך מאזן	2,747,298	2,470,798

סיכום ומבט קדימה

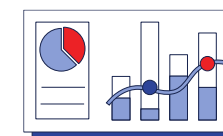
צמיחה והמשך התרחבות לחו"ל
התרחבות אורגנית ועל ידי M&A



התמקדות בחדשנות טכנולוגית כמנוע צמיחה
בתחומים צומחים בהלימה למגמות ולצורך בשוק



שימור יציבות וחוסן
חתירה להגדלת משקל ההכנסות במודל הכנסות חודשיות חוזרות
להגדלת היציבות ושיפור הרווחיות לצד מיקוד בפעילויות רווחיות





תודה רבה!