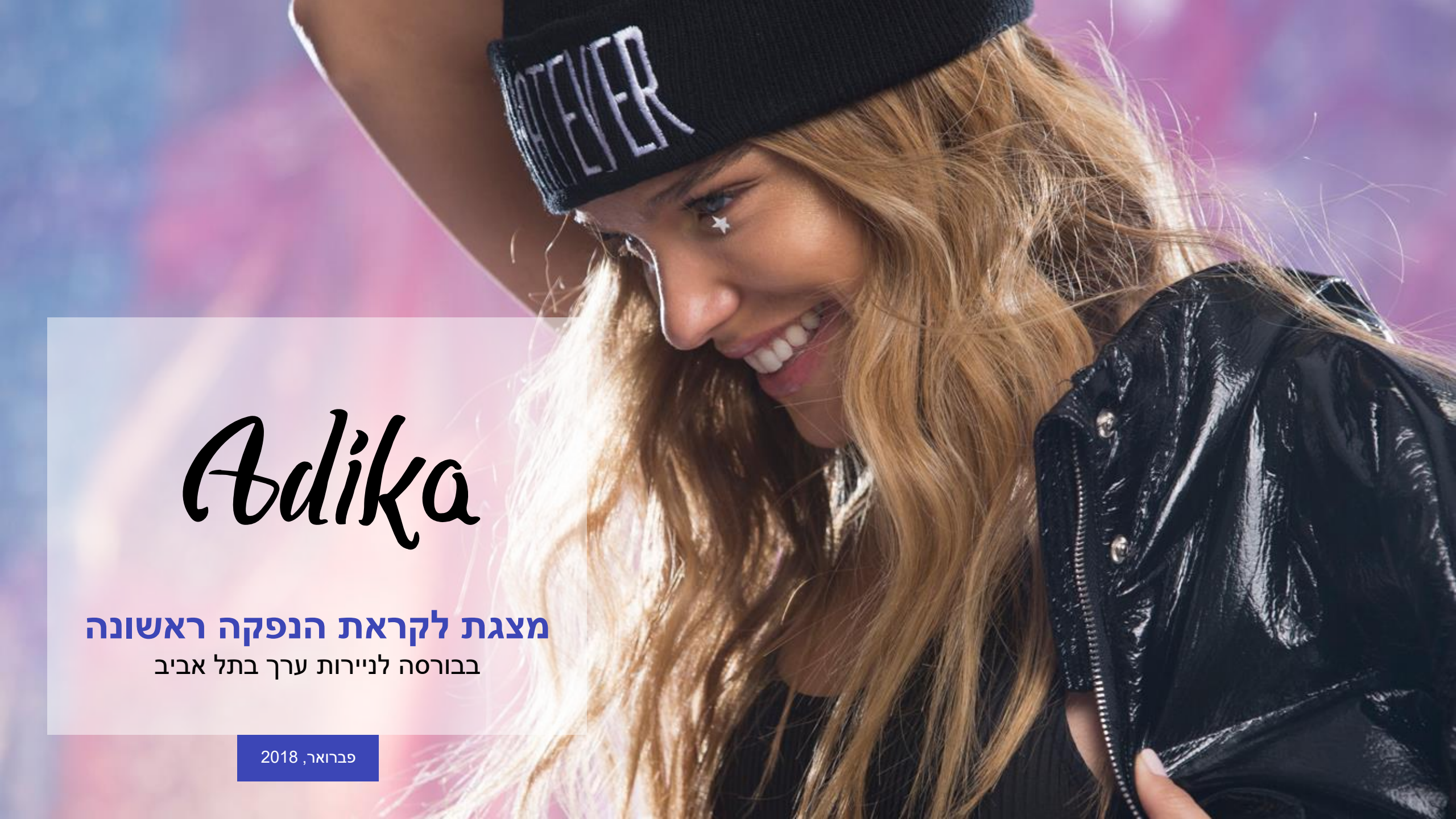




Adika

מצגת לקראת הנפקה ראשונה
בבורסה לניירות ערך בתל אביב

פברואר, 2018



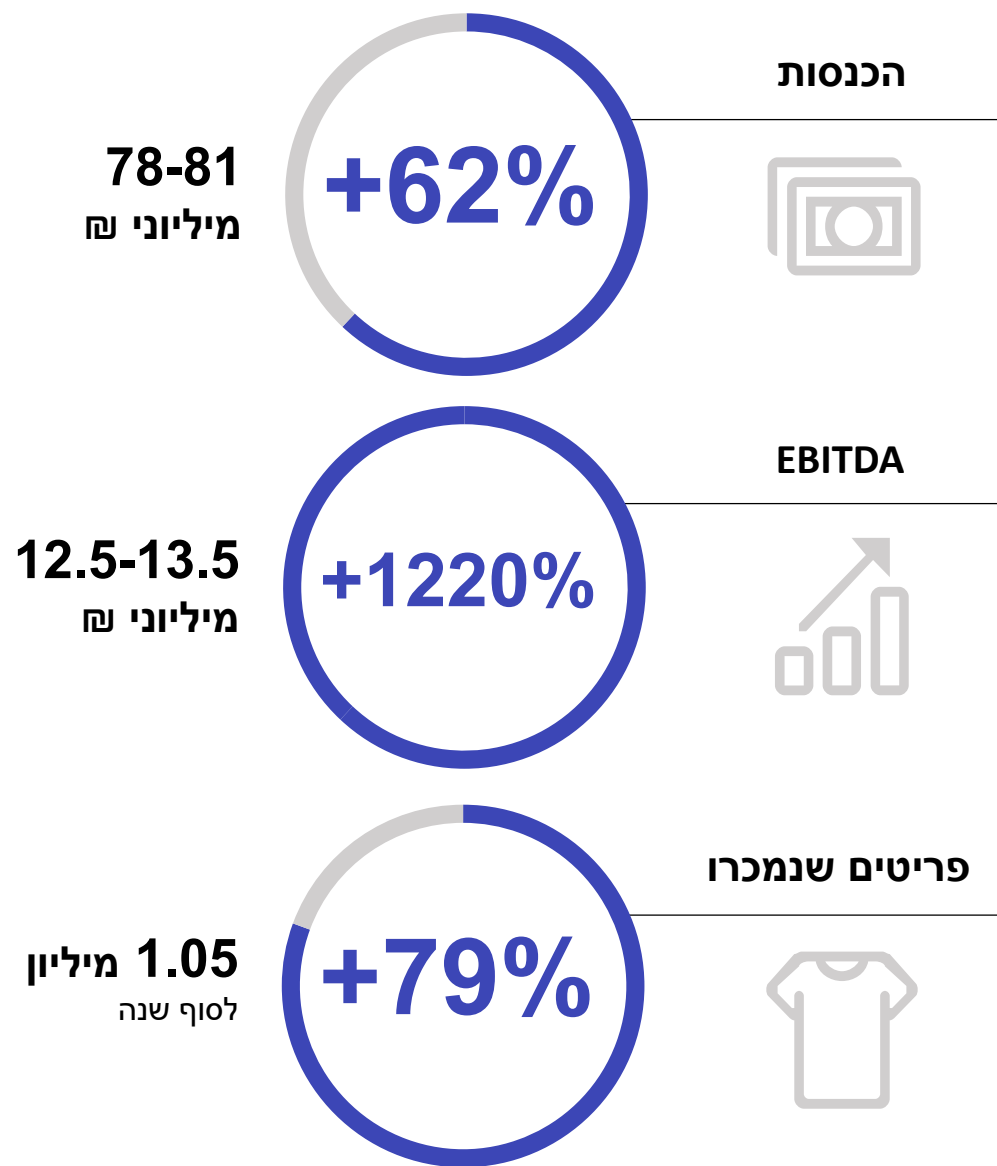
DISCLAIMER

מצגת זו אינה מהווה ואין לפרשה כהצעה לרכישה או מכירה של ניירות ערך של עדיקה סטייל בע"מ ("החברה") או הזמנה לקבלת הצעות כאמור והיא מיועדת למסירת מידע בלבד. מצגת זו מהווה הצגה עקרונית, אינפורמטיבית ושיווקית של ההשקעה המוצעת במסגרת טיוטת התשקיף ו/או התשקיף, המידע הכלול במצגת ("המידע") אינו מהווה בסיס לקבלת החלטת השקעה ואינו מהווה המלצה או חוות דעת באשר לכדאיות ההשקעה ואינו בא במקום בדיקה עצמאית וייעוץ מקצועי על ידי גוף מומחה בהשקעות מורשה כדין, וכן לא תחליף לשיקול דעת של משקיע פוטנציאלי.

האמור במצגת בכל הקשור לניתוח פעילות החברה הינו תמצית למטרות נוחות בלבד והמצגת אינה מחליפה את הצורך לעיין בדיווחים המלאים של החברה לרשות ניירות ערך ולבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ על מנת לקבל תמונה מלאה של פעילות החברה ושל הסיכונים הרלוונטיים לפעילותה. ככל והמצגת כוללת מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח - 1968, מידע זה בלתי וודאי ביחס לעתיד, המבוסס על אינפורמציה, תחזיות, אומדנים, ציפיות והערכות שבידי החברה נכון למועד זה ויתכן שמידע זה, כולו או חלקו, לא יתממש או כי יתממש באופן שונה מהותית מהצפוי, וזאת, בין היתר, בשל גורמים שאינם בשליטת החברה, לרבות כמפורט בתשקיף ובפרט במסגרת סעיף גורמי הסיכון.

כמו כן, תחזיות והערכות הצופות פני עתיד מתבססות על נתונים ומידע המצויים בידי החברה במועד עריכת המצגת והחברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות תחזית ו/או הערכה כאמור על מנת שישקפו אירועים ו/או נסיבות שיחולו לאחר מועד עריכת המצגת. חלק מן הנתונים במצגת זו נלקחו ממקורות שונים הזמינים לציבור ואין ולא תהיה לחברה כל אחריות בגין דיוקם, עדכונם וכל הסתמכות עליהם. רכישת ניירות הערך של החברה מחייבת בדיקה מעמיקה של מסמכי ההצעה, ושל המידע המפורסם על ידי התאגיד לרבות בטיוטת התשקיף שפורסמה על ידו ביום 16 בפברואר 18, וכן ניתוח ההיבטים המשפטיים, החשבונאיים, הכלכליים והיבטי המס. מצגת זו נערכה לשם תמצית ונוחות בלבד ולא נועדה להחליף את הצורך לעיין בתשקיף שפרסם התאגיד לציבור.

נתוני שנת 2017 בהשוואה לשנת 2016 *



* בהתאם להערכות החברה לשנת 2017 כפי שפורסמו בתסקיר ההנפקה

Adika



למה Adika



המותג נחשב
למוביל בתחום האופנה בישראל

Adika מביאה לישראל את
בשורת ה- Ecommerce



החברה מציגה
צמיחה מרשימה
במכירות וברווחיות



לחברה Know How
ויכולות טכנולוגיות ייחודיות ומיישמת מערכות שיווק,
תפעול ולוגיסטיקה המאפשרים
הפעלת מודל Fast Fashion

הנהלת החברה



טום רוֹם
סמנכ"ל קריאטיב
מייסד החברה



ישי שמע
סמנכ"ל כספים
בעברו מנהל הכספים
בחברת טלדור



דדי שוורצברג
סמנכ"ל ודירקטור
מייסד החברה



ליבנה ברבי
סמנכ"ל טכנולוגיות ותפעול
מייסד החברה



ליטל שוורצברג
סמנכ"ל אופנה
בעברה סגנית מנהלת
מחלקה עסקית בבנק הפועלים



צבי אלון
משנה למנכ"ל
בעברו סמנכ"ל טכנולוגיות
בחברת 888

בעלי מניות



עדיקה סטייל בע"מ

**Adika Style
(guangzhou)
Trading Limited**



ליום 30 בנובמבר
החברה מעסיקה
218 עובדים

* לאחר מימוש אופציות שניתנו למנהלי החברה עם מכירתה לקבוצת גולף בשנת 2015
(מרבית האופציות ימומשו במועד ההנפקה)

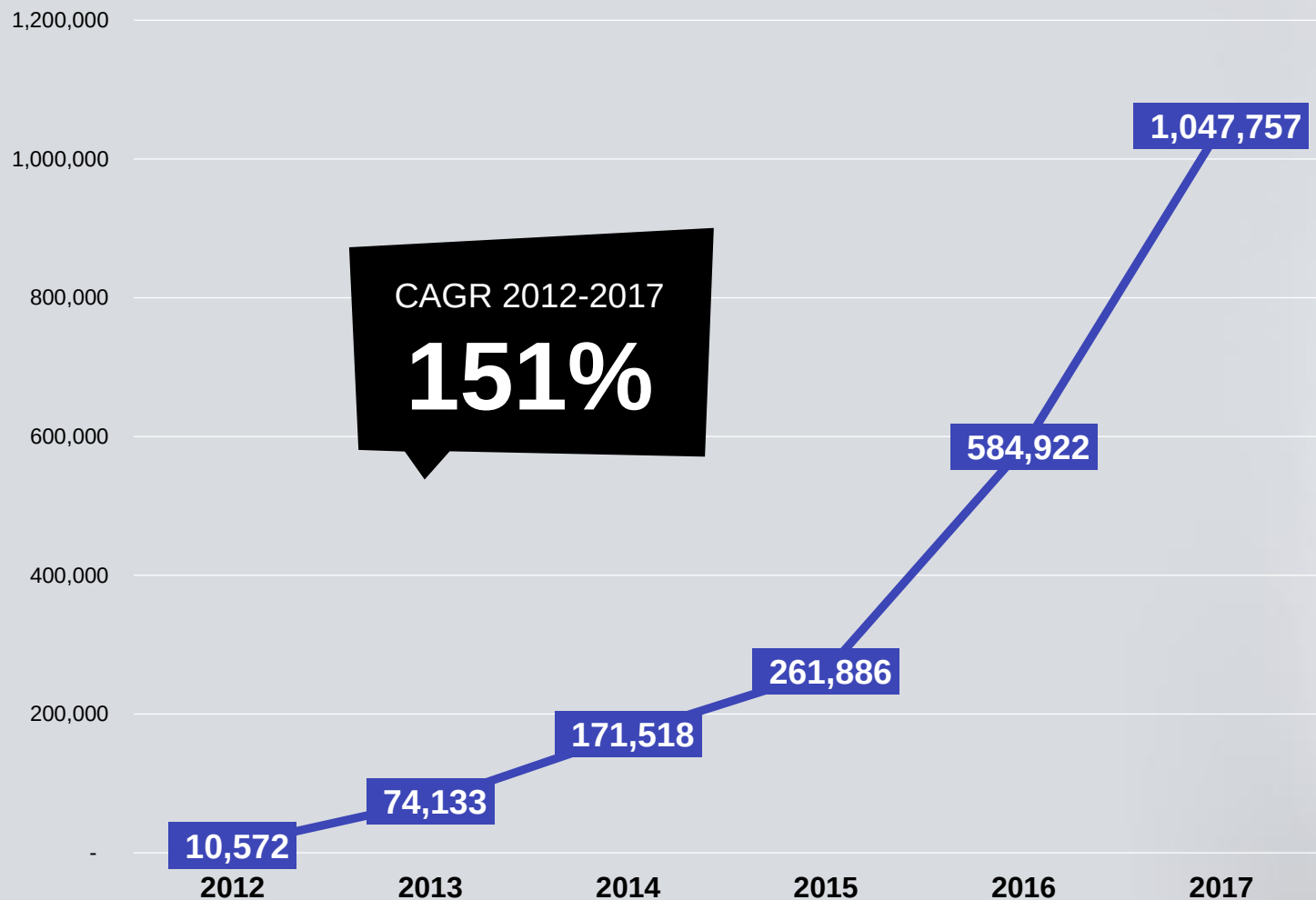
התפתחות Adika מהקמתה ועד היום



אבני דרך מרכזיים בהתפתחות החברה



מספר פריטים שנמכרו - מותג Adika



התפתחות
Adika
מהקמתה
ועד היום



ראשי פרקים

ענף המסחר המקוון - ECOMMERCE



היכרות עם Adika



האסטרטגיה ומנועי הצמיחה של Adika



ניתוח פיננסי - חברה בצמיחה



סיכום



Ecommerce In Traditional Retail Out

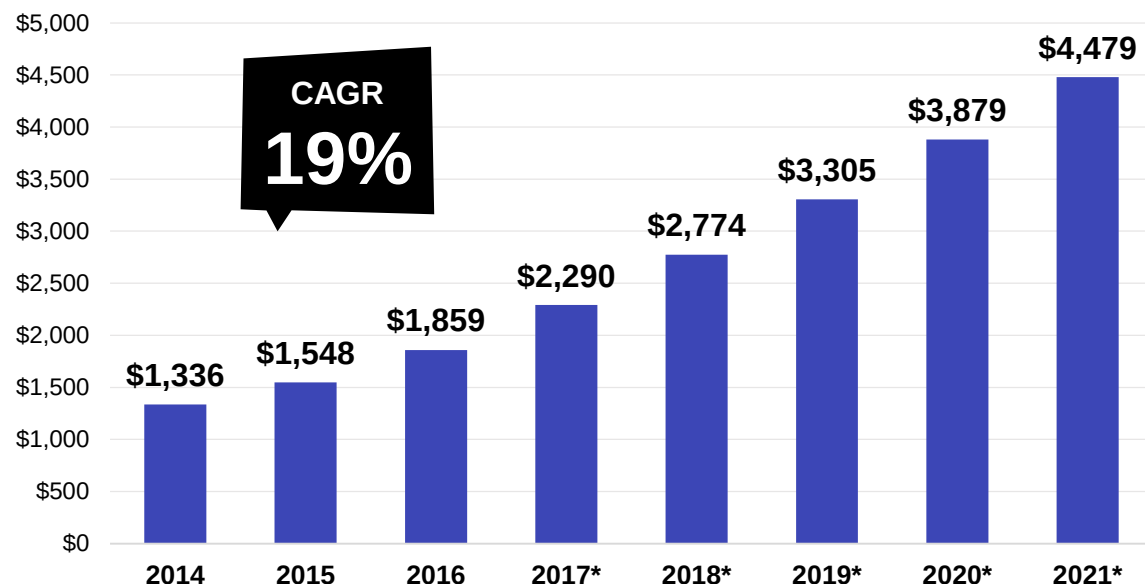
הקניות באינטרנט הפילו את מכירות H&M ו-170 חנויות בעולם ייסגרו

"תעשיית האופנה משתנה מהר", אמר פרסון (מנכ"ל החברה).

"בלב השינוי הזה נמצאת דיגיטליזציה שמניעה את הצורך לשנות ולחשוב מחדש מהר יותר ויותר".

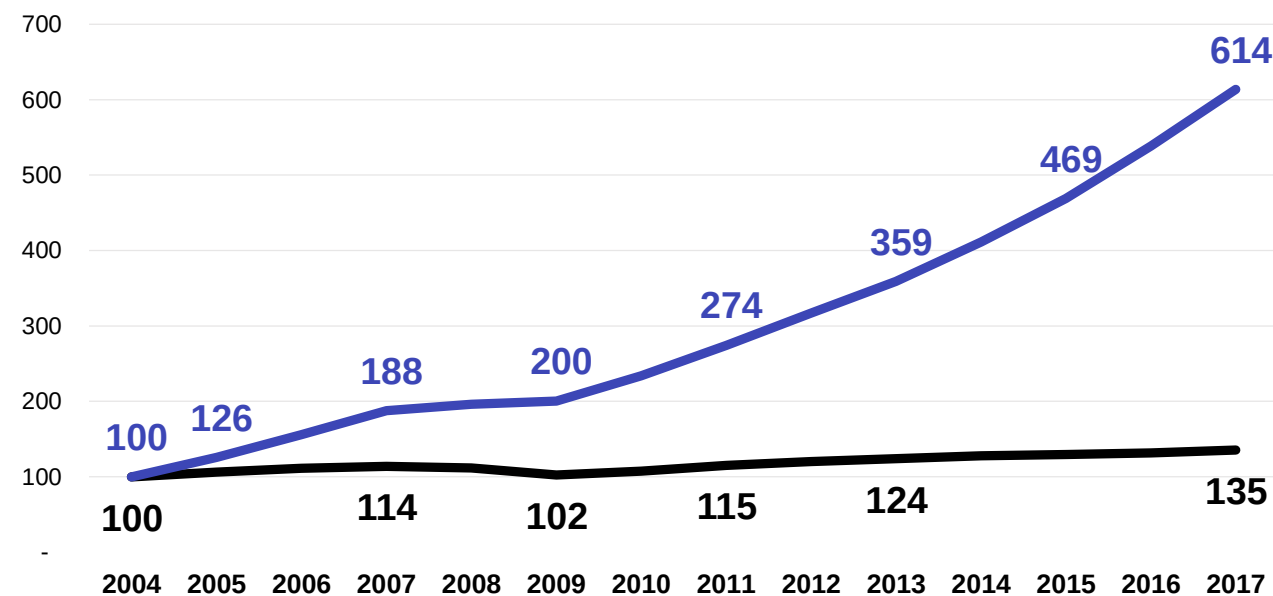
מתוך אתר TheMarker 31.1.18

תחזית לצמיחת שוק ה-Ecommerce מילארדי דולר *



מקור: Statista שנים 2017-2021 מהוות תחזיות

אינדקס התפתחות הפדיון הענפי בארה"ב



מקור: עיבוד נתוני משרד המסחר האמריקאי מסחר קמעונאי לא מקוון מסחר קמעונאי מקוון

Q1-Q3
מגולם שנתי

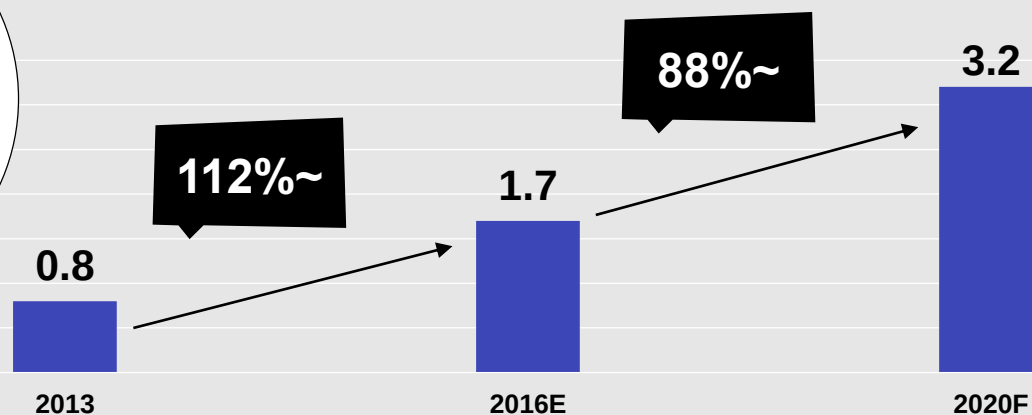
Adika המותג המוביל את שוק האופנה המקוון בישראל לצד שחקנים גלובליים *

	next	01
	asos discover fashion online	02
	Adika	03
	CASTRO	04
	6PM.COM®	05
	next NEXT.CO.UK	06
	RENUAR	07

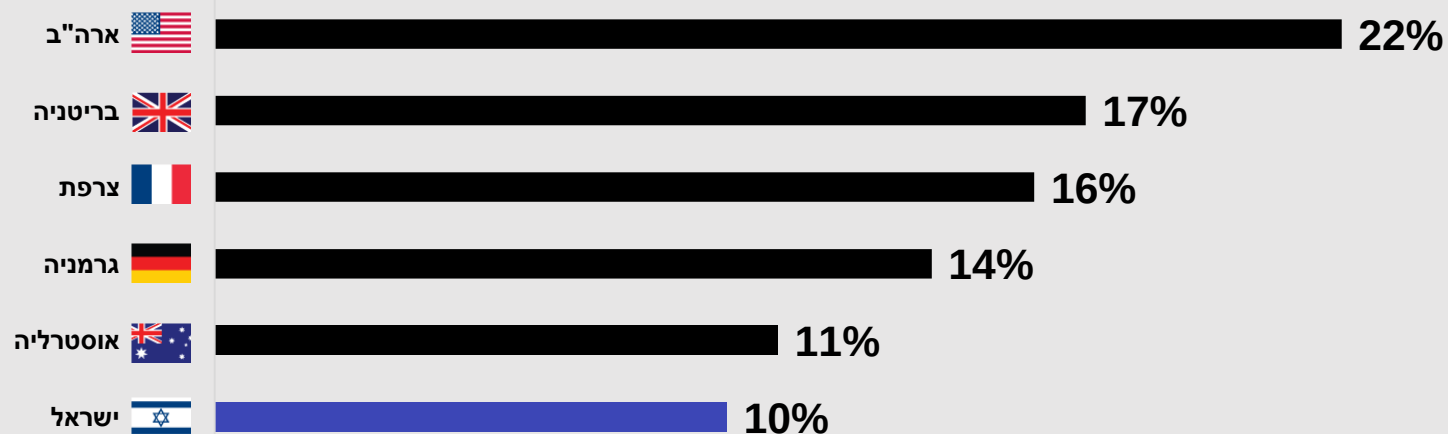
החברה צפויה
ליהנות
באופן משמעותי
מצמיחת שוק
האופנה המקוון

השוק בישראל צפוי להכפיל את עצמו*

גודל שוק האופנה המקוון (פדיון במיליארדי ₪) *



נתח שוק האופנה המקוון מסך שוק האופנה בישראל *



* על פי הערכת TASC מדוח שפורסם בשנת 2016.

ראשי פרקים

ענף המסחר המקוון - ECOMMERCE



היכרות עם Adika



האסטרטגיה ומנועי הצמיחה של Adika



ניתוח פיננסי - חברה בצמיחה



סיכום



חוזקות החברה וה- Know How

חדשנות ויעילות תפעולית
מהוות בסיס לצמיחה

Ecommerce Operation



Fast Fashion



Social Presence

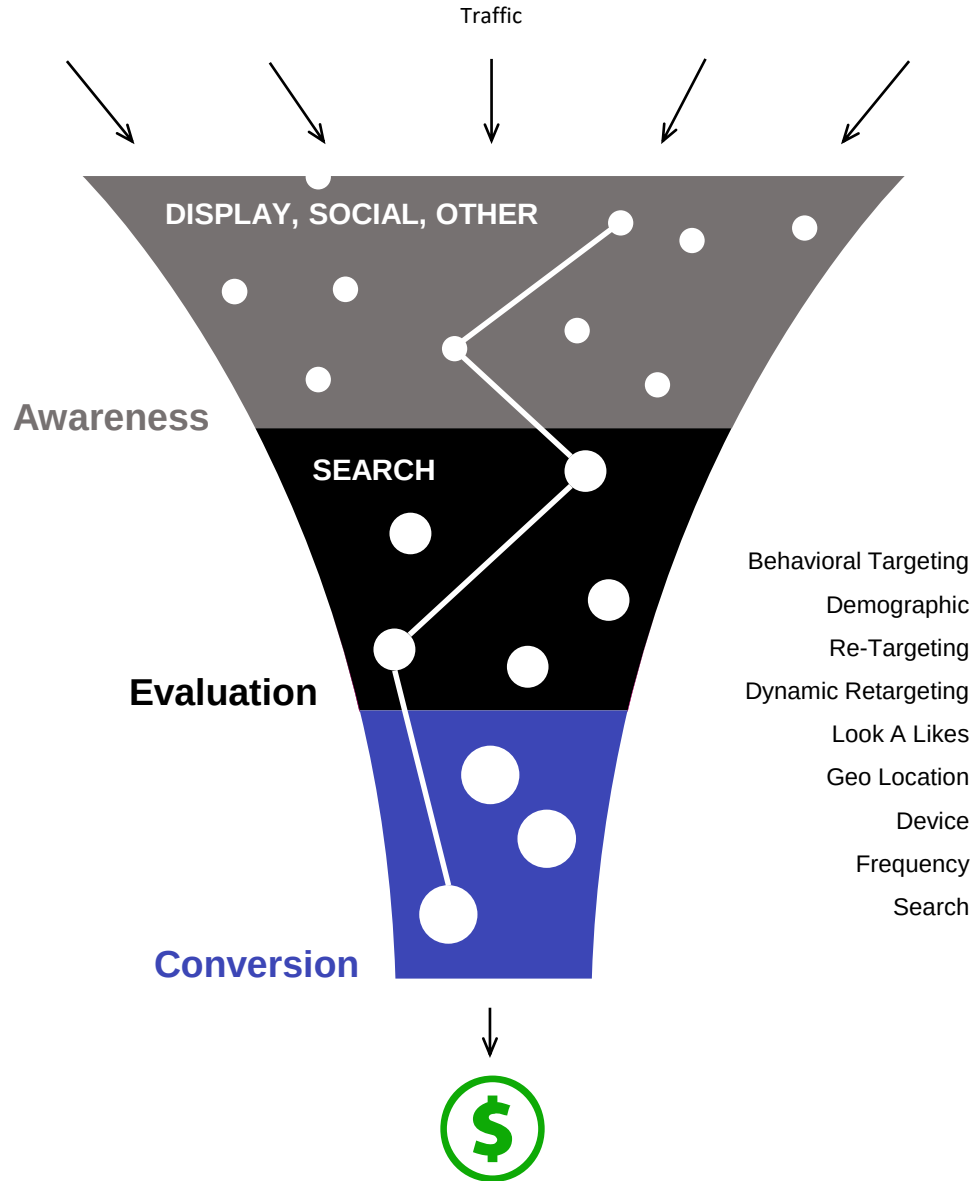


Clicks to Bricks



Adika

Ecommerce Operation 🛒



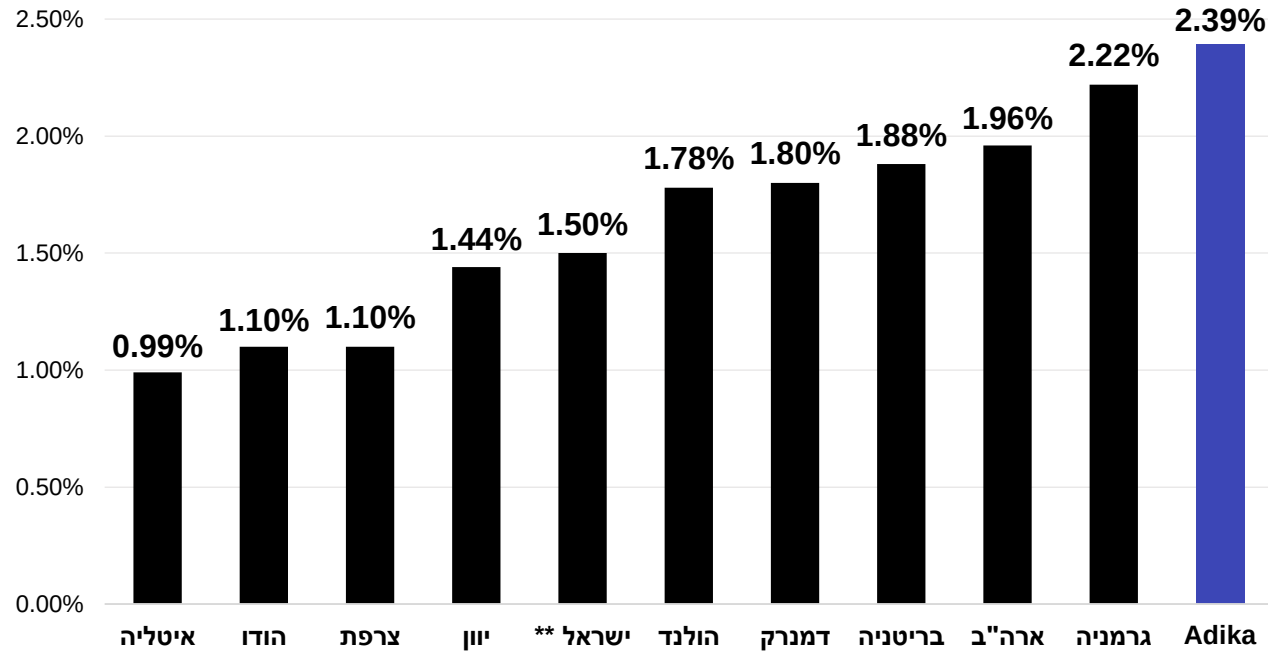
מודלים מתקדמים
בשיווק דיגיטלי
ושיווק ממוקד

ידע ויכולות
טכנולוגיות
מתקדמות

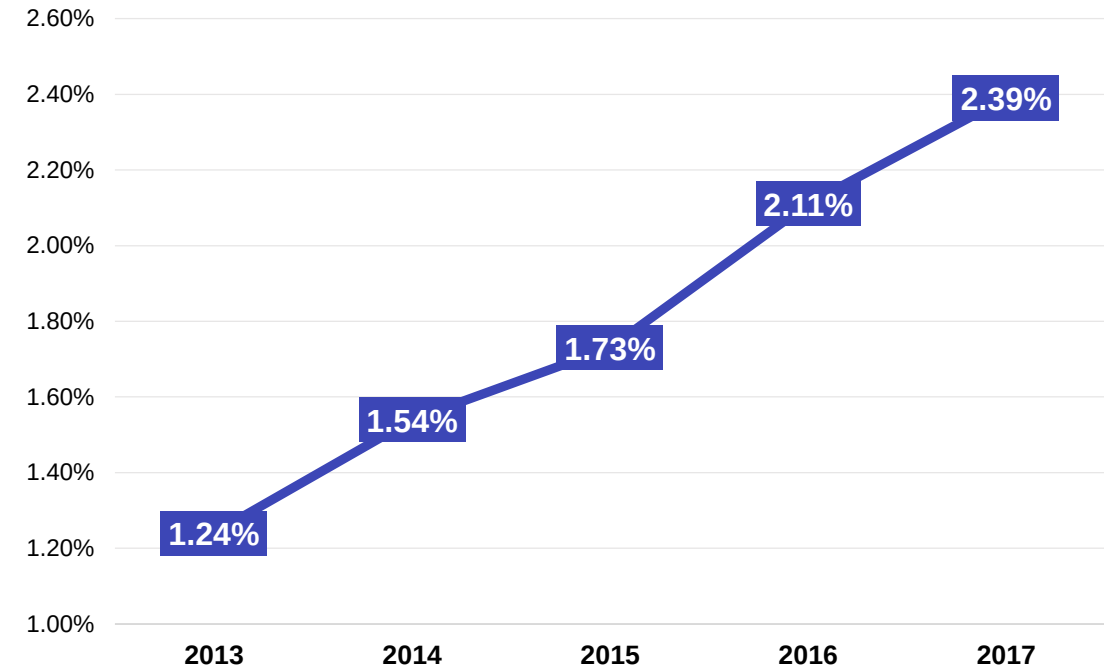
יעילות
תפעולית
ולוגיסטית

Creative
&
UI

יחס ההמרה לפי מדינה *



יחס ההמרה לרכישות באתר החברה

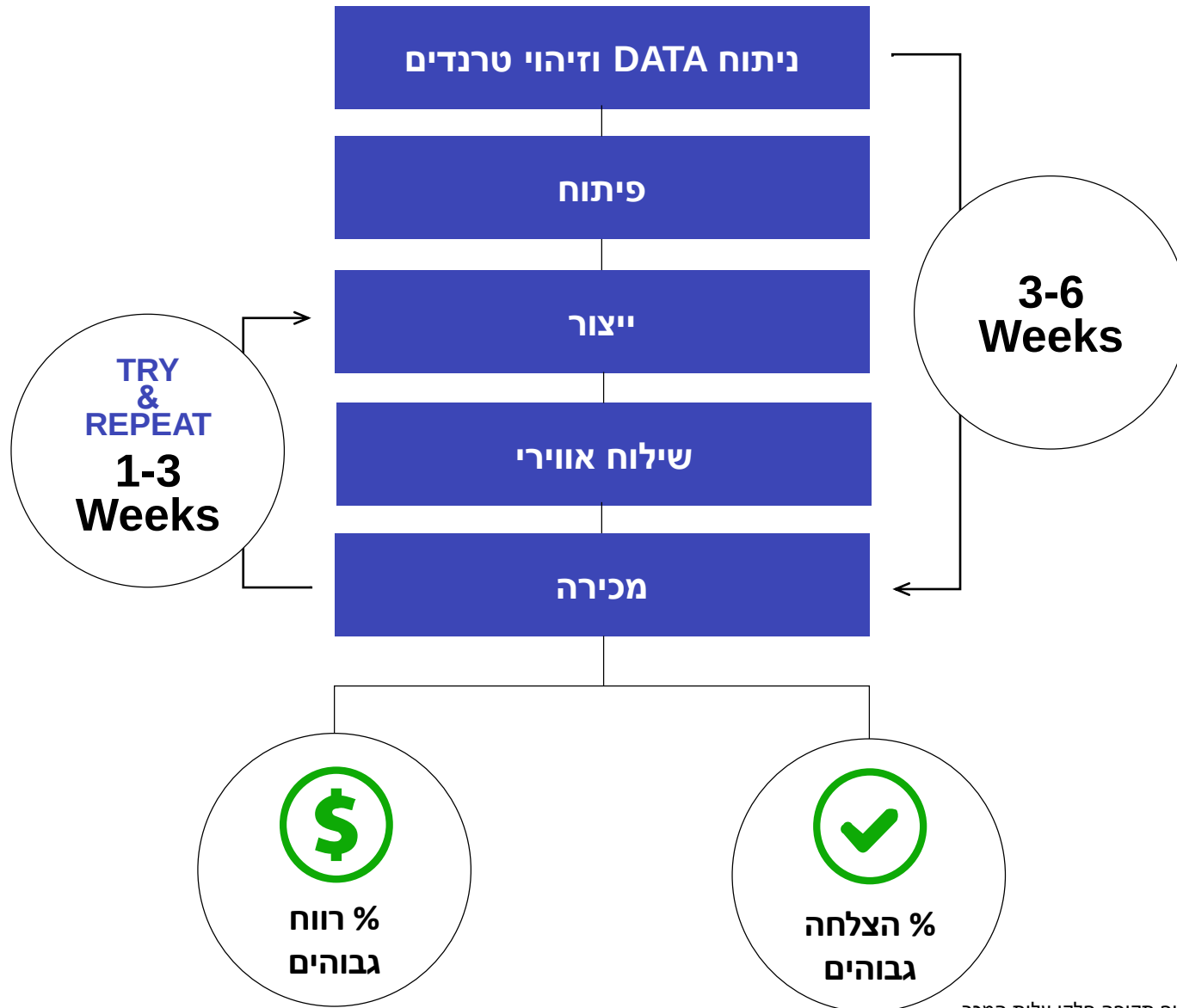


שיפור מוכח ביכולות התפעול והשיווק המקוון

* הנתונים לגבי הענף הגלובאלי מתוך מחקר של Ecommerce Foundation ** לפי דוח של חברת TASC מיוני 2016 לפיו עבור שחקנים ממוצעים בישראל היחס עומד בין 1%-1.5%.

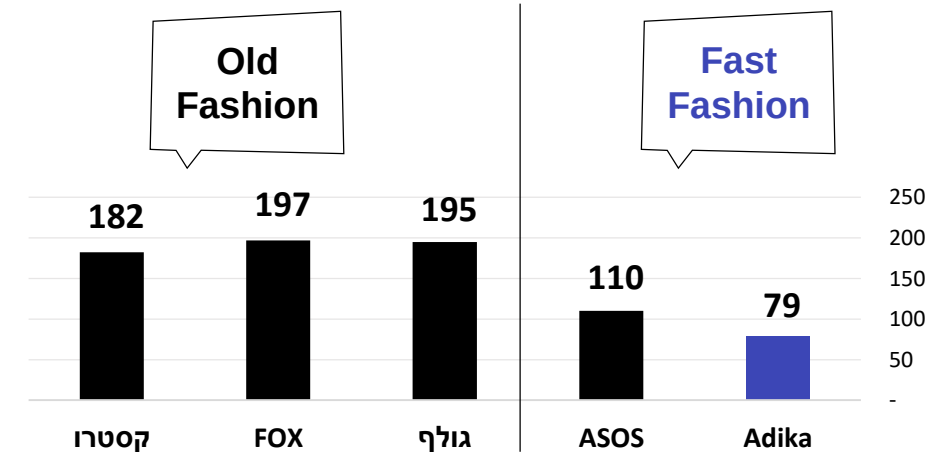
"יחס ההמרה" - מתייחס לאחוז הגולשים באתר אינטרנט שהפכו ממבקרים ארעיים למבקרים שביצעו רכישה באתר. יחס זה הינו מדד ענפי מקובל לבחינת יעילותו התפעולית של אתר האינטרנט.

Fast Fashion Business Model



- הגבלת היקף המלאי הנדרש
- התאמתו לטרנד נוכחי בזמן אמת
- מחיר תחרותי
- מינימום החזרות
- צמצום היקף המלאי האיטי
- נטרול בעיית עונתיות

ימי מלאי * 30.09.2017



* ימי מלאי חושבו מהדוחות הכספיים האחרונים לפי ממוצע של יתרות המלאי במאזן לתחילת תקופה וסוף תקופה חלקי עלות המכר במכפלת מספר הימים בתקופה. לגבי קסטרו הנתון נלקח מדוח הדירקטוריון של קסטרו לגבי Adika הנתון נלקח מהתשקיף.



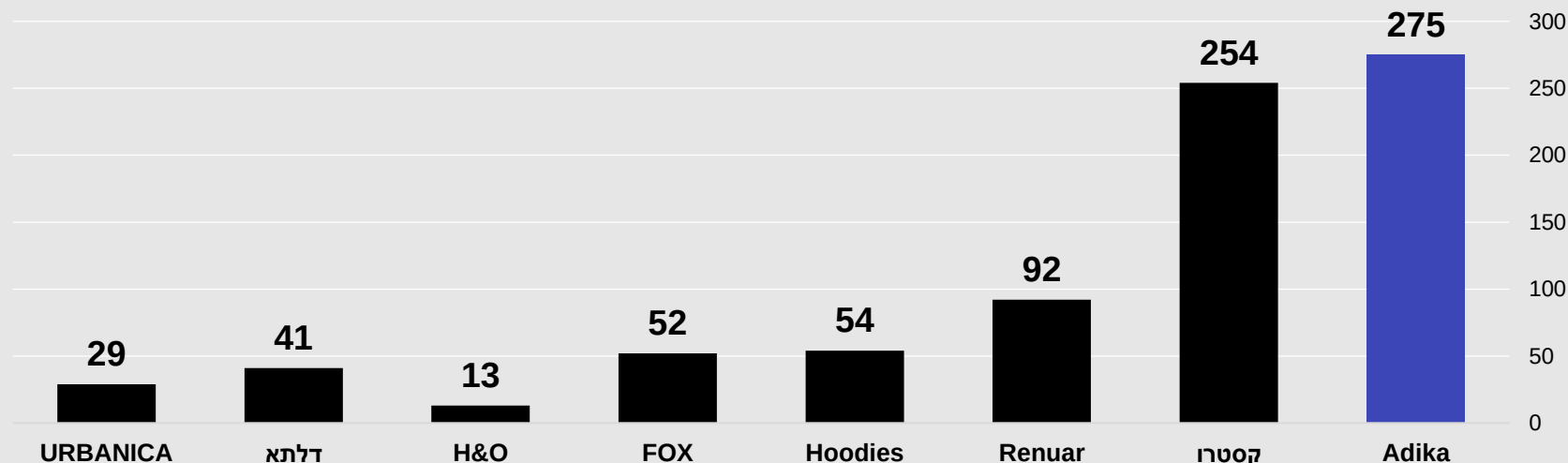
Social Presence

עולם שיווק חדש

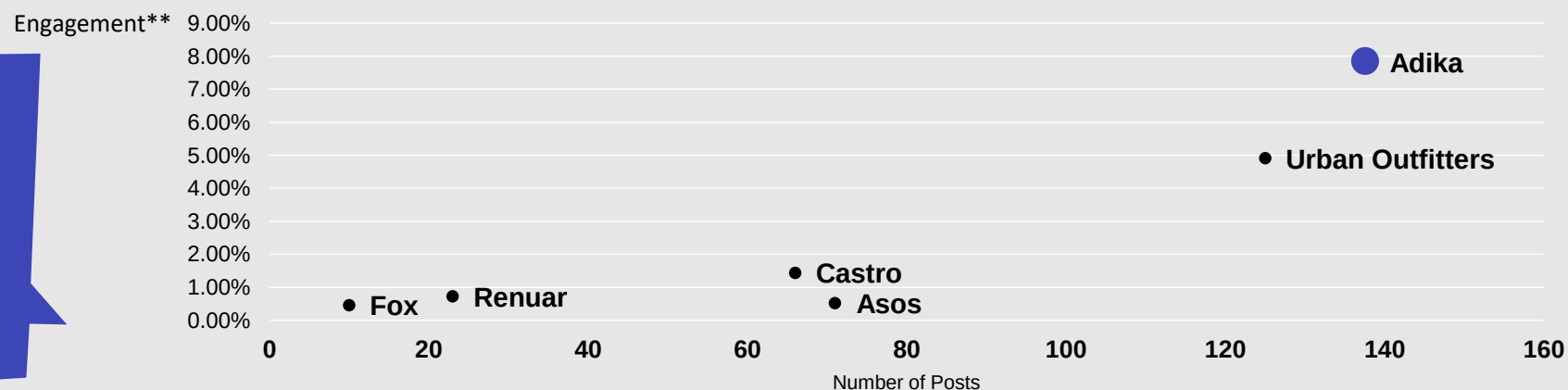


ה- Instagram
מוביל מכירות
בענף האופנה

עוקבים ב- Instagram באלפים ***

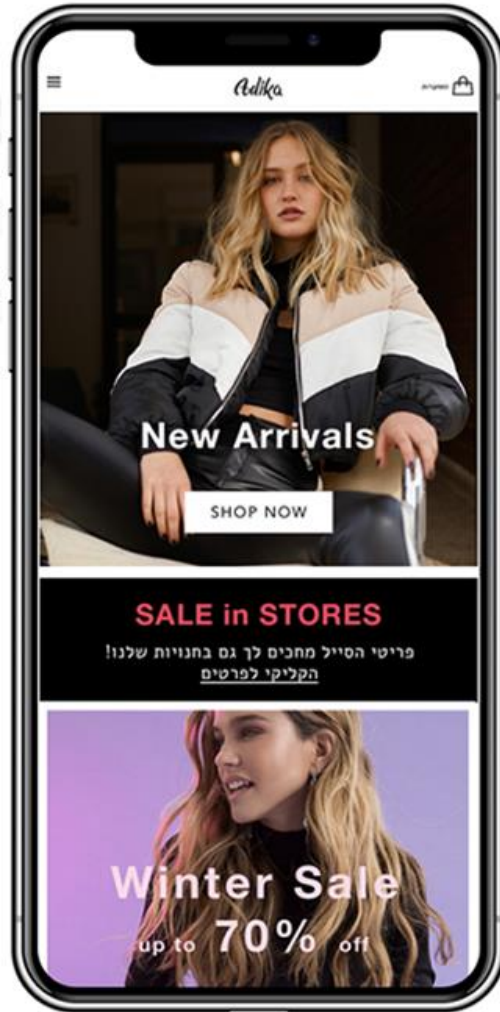


Instagram Activity *



* מקור: www.fanpagekarma.com - ניתוח הפעילות לתקופה של 28 יום (08.01.18-4.02.18)
** Engagement = מספר האינטראקציות ביום/מספר המשתמשים *** נכון ליום 4.2.18





אתר

יתרונות סינרגטיים

גיוס לקוחות חדשים

אופטימיזציית מלאים

חיזוק המותג



חנויות

Why online retailers are opening physical stores

ראשי פרקים

ענף המסחר המקוון - ECOMMERCE



היכרות עם Adika



האסטרטגיה ומנועי הצמיחה של Adika



ניתוח פיננסי - חברה בצמיחה



סיכום



צמיחה אורגנית

צמיחת שוק ה- Ecommerce

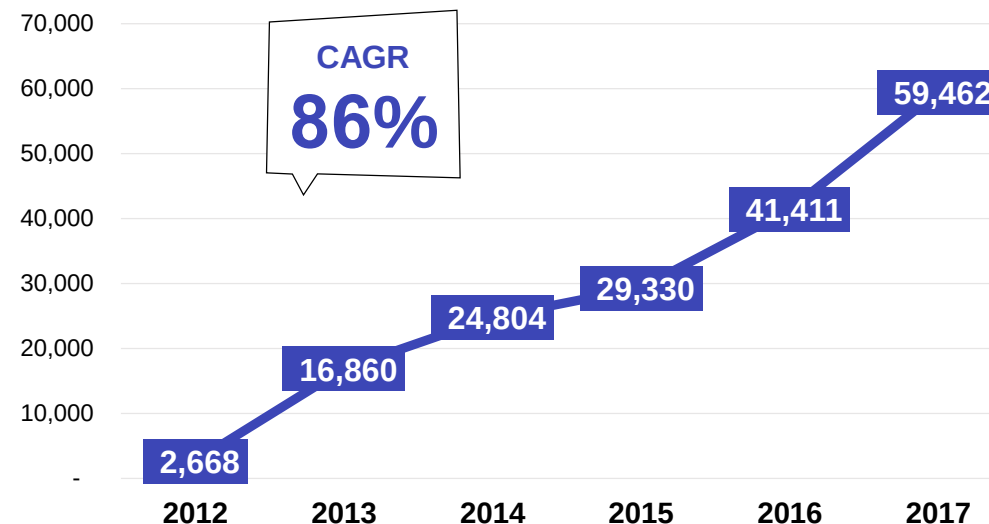
שוק ה- Ecommerce צפוי להמשיך ולצמוח בעשרות אחוזים בשנה

מיצוב החברה כמובילת שוק מאפשר לה להמשיך וליהנות מהמגמה

* רבעון רביעי - לפי נתוני התשיקף לצפי שנת 2017 בניכוי נתוני הפרופורמה ל- 30.09.2017 הנתון עבור מגזר פעילות קמעונאית עדיקה בלבד.
** נתוני RIS
*** לקוחות פעילים - לקוחות אשר ביצעו רכישה לפחות פעם אחת באתר עדיקה בתקופה המדווחת.

גידול בהיקף הפעילות באתר

מספר לקוחות חדשים באתר



+51% Q1-Q3 2017 לקוחות פעילים *** באתר - 83 אלף

Clicks to Bricks

בכוונת החברה לפתוח כ- 8-10 חנויות בלבד

בכוונת החברה לפתוח חנות בקניון הזהב (1-3 חודשים ממועד ההנפקה) החברה בוחנת פתיחת חנות נוספת כבר ב-2018

רבעון 4 - 2017 לעומת 2016

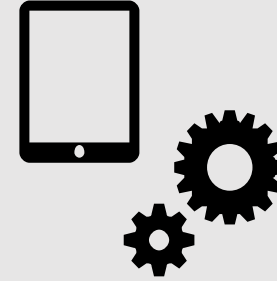
הכנסות ADIKA *	אופנה בישראל **
+61%	רבעון 4: -2%
	דצמבר: -18%

צמיחה בכמות ומגוון המוצרים והרחבת קהל היעד



צמיחה והובלה טכנולוגית

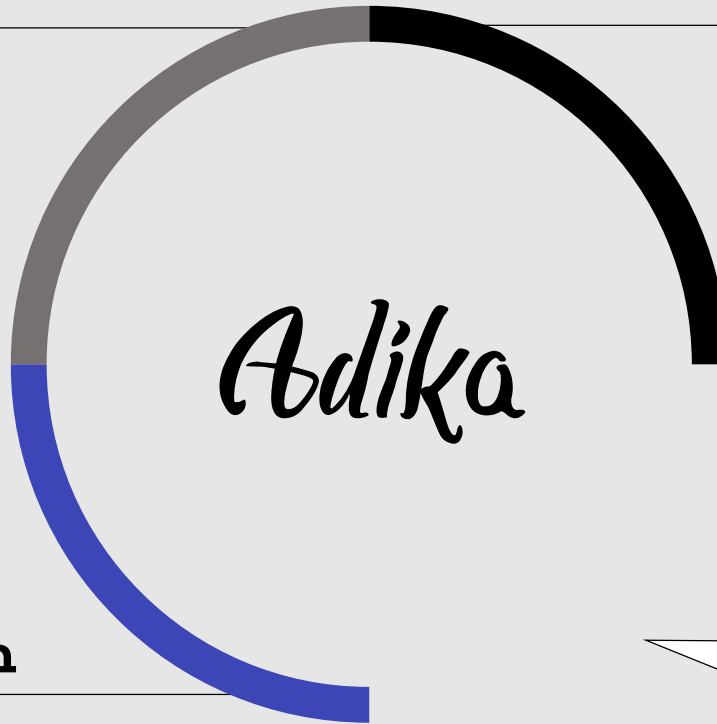
פיתוח אפליקציית מובייל
משלימה לאתר



המשך שיפור
חוויית משתמש



מתן שירותים
בתחום המסחר המקוון



החברה פיתחה בסיס ידע ייחודי בשוק ה- E-Commerce ולמעשה הינה השחקנית המובילה בתחום בישראל, בהיותה בעלת המומחיות בכל שרשרת היכולות הנדרשות לצורך תפעול פלטפורמת מסחר מקוון.

ראשי פרקים

ענף המסחר המקוון - ECOMMERCE



היכרות עם Adika



האסטרטגיה ומנועי הצמיחה של Adika



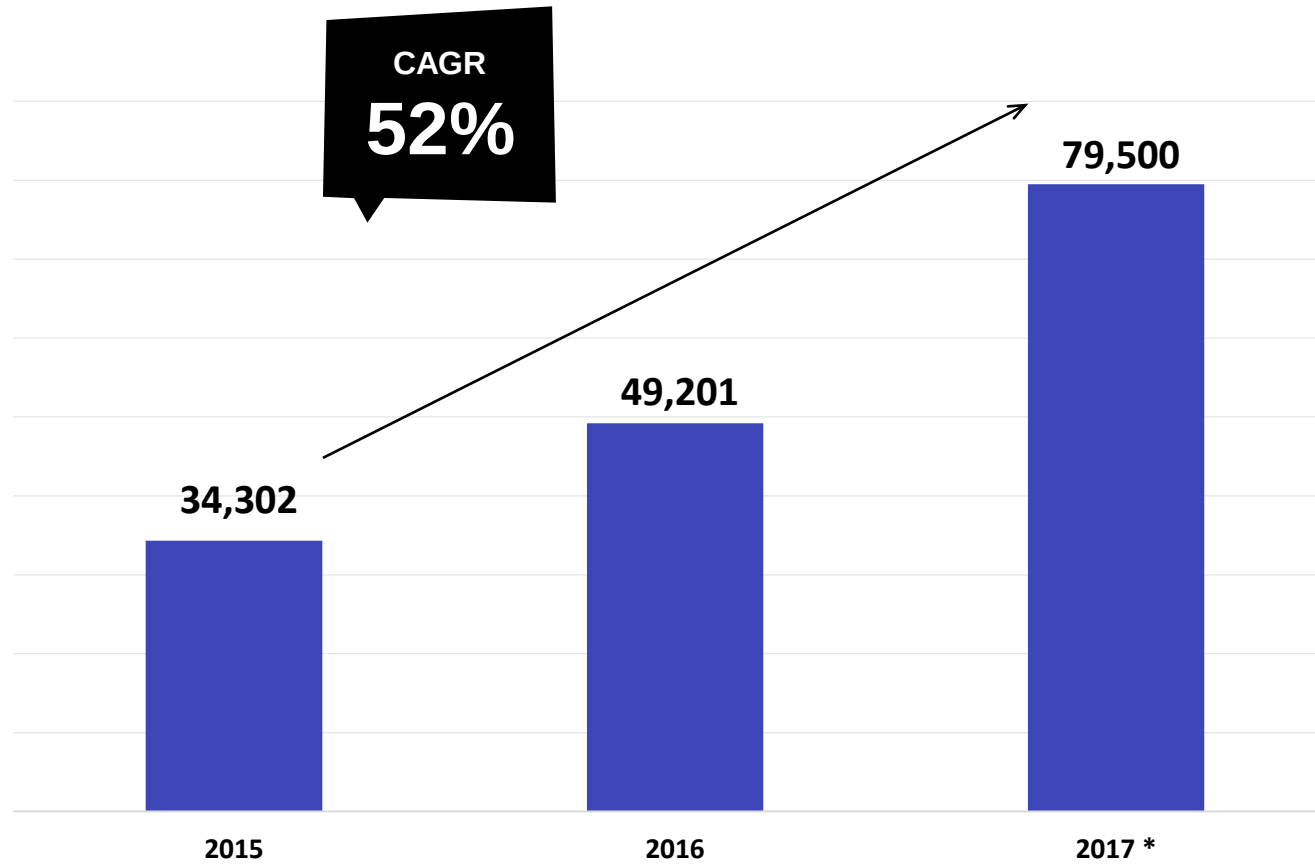
ניתוח פיננסי - חברה בצמיחה



סיכום



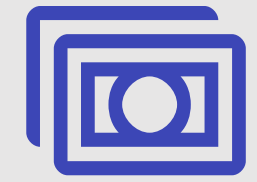
הכנסות (אלפי ₪)



רווח והפסד

מגמת צמיחה אשר תומכת בהמשך השיפור ברווחיות

לאחר השלמת עסקת גולף
צפוי עודף מזומן
על חוב פיננסי



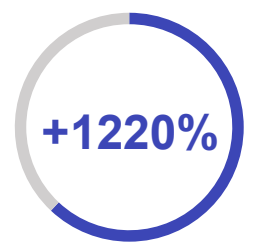
צמיחה מואצת
קצב רווחיות גבוה
תזרים מזומנים חיובי



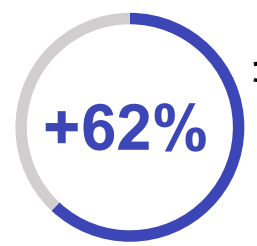
* בהתאם לפרופורמה להשפעת הסכם מכירת האתרים והסכם השירותים מול קבוצת גולף כפי שמוצג בתשקיף ההנפקה.
** כולל הוצאה חד פעמית - מענק שימור למנכ"ל (1,250 אלפי ש"ח, נכון ליום 30 בספטמבר 2017) הסכום מנוטרל מ-EBITDA מפעילות שוטפת.
*** תשלום מבוסס מניות –בגין הבשלת האופציות שהוענקו במועד רכישת מניות החברה ע"י גולף
**** בהתאם להערכות החברה לשנת 2017 כפי שפורסמו בתשקיף ההנפקה.

רווח והפסד פרופורמה *

שירותי מסחר מקוון (גולף)			מסחר קימעונאי (עדיקה)			
% שינוי	9M 2016	9M 2017	% שינוי	9M 2016	9M 2017	
34.7%	7,156	9,642	77.3%	25,259	44,773	הכנסות
48.1%	108	160	82.2%	14,037	25,582	רווח גולמי
10.0%	1.5%	1.7%	2.8%	55.6%	57.1%	שיעור רווח גולמי
			27.7%	16,283	20,787	הוצאות מכירות, הנהלה וכלליות **
	108	160	(2,246)	4,795	***	רווח (הפסד) תפעולי ללא תשלום מבוסס מניות ***
1.5%	1.7%	(8.9%)	10.7%			רווחיות תפעולית
108	160	590-	7,570			EBITDA מפעילות שוטפת**
1.5%	1.7%	(2.3%)	16.9%			שיעור EBITDA



EBITDA
12.5-13.5
מיליוני ₪

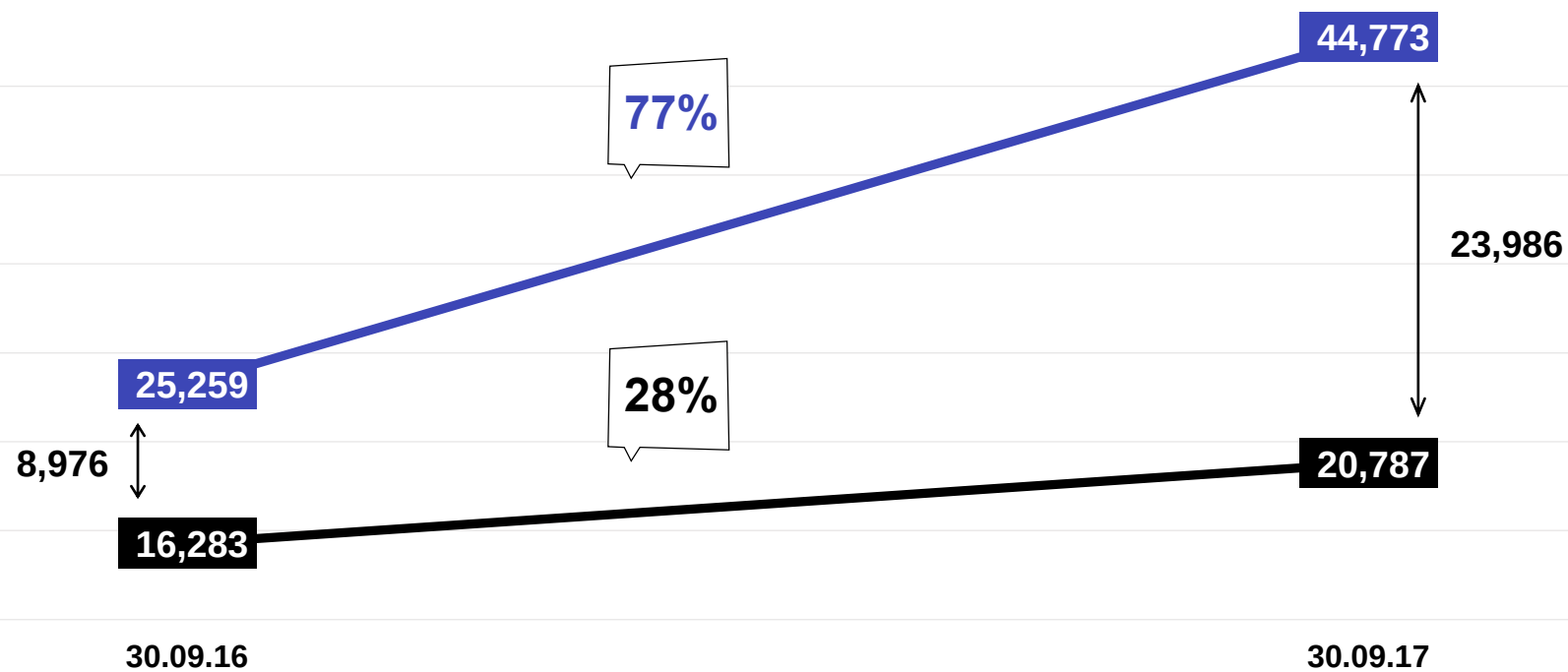


הכנסות
78-81
מיליוני ₪

נתוני שנת 2017****
בהשוואה לשנת 2016

נתונים פיננסיים

הכנסות לעומת הוצאות תפעול אלפי ₪ *



* מדובר בהכנסות והוצאות פעילות קמעונאית עדיקה כפי שהן מובאות בתשקיף

Adika הכנסות

הוצאות תפעוליות (הנה"ח + שיווק)

ראשי פרקים

ענף המסחר המקוון - ECOMMERCE



היכרות עם Adika



האסטרטגיה ומנועי הצמיחה של Adika



ניתוח פיננסי - חברה בצמיחה

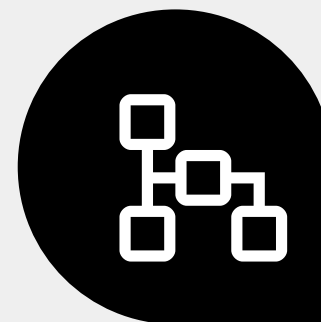


סיכום





לחברה know How
ויכולות טכנולוגיות
אשר הינן Cutting Edge בענף



השוק והחברה
מצויים במגמת
צמיחה מואצת



החברה המובילה בשוק
Ecommerce
בישראל



יצירת ערך -
מודל Fast Fashion,
הרחבת סל המוצרים ו-
Clicks To Bricks

