

טופ גאם תעשיות בע"מ

דוח תקופתי

לשנת 2024

החברה נסחרת במדד טק עילית, ובהתאם דירקטוריון החברה בחר לאמץ את ההקלה המנויה בתקנה 3 לתקנות ניירות ערך (דוחות תאגיד שמניותיו כלולות במדד ת"א טק-עילית), תשע"ו-2016, בקשר עם הפרטים השוואתיים להם החברה נדרשת.

תוכן עניינים

פרק

עמוד

- א. תיאור עסקי התאגיד..... 1-א
- ב. דו"ח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד..... 1-ב
- ג. דו"חות כספיים ליום 31 בדצמבר, 2024..... 1-ג
- ד. פרטים נוספים על התאגיד..... 1-ד
- ה. דו"ח אפקטיביות הבקרה הפנימית והצהרות הנהלה 1-ה

טופ גאם תעשיות בע"מ

פרק א'

תיאור עסקי התאגיד

תוכן עניינים

3-א.....	חלק א' – מבוא1
3-א.....	חלק ב' – תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה2
7-א.....	חלק ג' – מידע אחר3
12-א.....	חלק ד' – תיאור עסקי הקבוצה לפי תחומי הפעילות4
38-א.....	חלק ה' – תיאור עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה5

טופ גאם תעשיות בע"מ תיאור עסקי התאגיד

פרק זה כולל מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע צופה פני עתיד הוא מידע לא ודאי לגבי העתיד, לרבות תחזית, הערכה, אומדן או מידע אחר המתייחסים לאירוע או לעניין עתידי שהתממשותו אינה ודאית ו/או שאינו בשליטת החברה. המידע הצופה פני עתיד הכלול בדוח להלן מבוסס על מידע או הערכות הקיימים בחברה, נכון למועד דוח תקופתי זה. יודגש כי התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מהתוצאות המוערכות או המשתמעות ממידע זה, בין היתר, בשל גורמי הסיכון המפורטים בסעיף ה(16) להלן. במקרים מסוימים, ניתן לזהות מידע צופה פני עתיד, בין היתר, בשל העובדה שהוא כולל את המילים "להערכת החברה", "בכוונת החברה" וכדומה. עם זאת, יתכן כי מידע צופה פני עתיד יופיע גם בנוסחים אחרים.

א. מבוא

טופ גאם תעשיות בע"מ (להלן: "החברה") מתכבדת להגיש את הדוח התקופתי השנתי של החברה (להלן: "הדוח התקופתי"), לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024, בהתאם להוראות חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 (להלן: "חוק ניירות ערך") ותקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

תיאור עסקי החברה, פעילותה והחברות שבשליטתה בפרק זה יובאו לתקופה של שנתיים, קרי, שנת 2023 ושנת 2024. שימוש במונח "קבוצה" יכלול את החברה ומי מהחברות שבשליטתה, כפי שיפורט להלן.

אלא אם כן צוין במפורש אחרת, נתונים המופיעים בפרק זה נכונים למועד הדוח ומעודכנים ליום 31 בדצמבר 2024. לעניין אופן הצגת הסכומים הנכללים בדוח תקופתי זה, ראו ביאורים לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024 (להלן: "הדוחות הכספיים") המצורפים בפרק ג' לדוח תקופתי זה.

יובהר, כי הנתונים המוצגים בפרק זה הינם במטבע דולר ארה"ב (להלן: "דולר"), בדומה למטבע ההצגה בדוחות הכספיים, השונה ממטבע הפעילות של החברה (שקל חדש). לפירוט, ראו ביאור 2 לדוחות הכספיים של החברה.

ב. תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

1. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה

1.1 כללי

החברה התאגדה בישראל ביום 30 ביוני 2004, כחברה פרטית מוגבלת במניות תחת השם טופ גאם תעשיות ממתקים בע"מ. ביום 17 במרץ 2020, שינתה החברה את שמה לטופ גאם תעשיות בע"מ. החברה החלה את פעילותה בשנת 2004, ומאז ועד היום היא מפתחת, מייצרת, מייבאת, מוכרת ומשווקת סוכריות גומי, כאשר החל משנת 2019 עיקר פעילותה הינו ייצור תוספי תזונה בסוכריות גומי. לקבוצה (כהגדרתה להלן) מפעל לייצור סוכריות גומי באזור התעשייה בשדרות ומפעל חדש בשדרות הנמצא בשלבי הקמה מתקדמים, כאמור בסעיף ה(3) להלן.

החל משנת 2006, בנוסף לפעילות הקבוצה בתחום סוכריות הגומי, הקבוצה מייבאת ומשווקת ממתקים נוספים וביניהם: שוקולדים, מרשמלו, סוכריות על מקל ועוד (להלן, יחד עם סוכריות הגומי: "הממתקים").

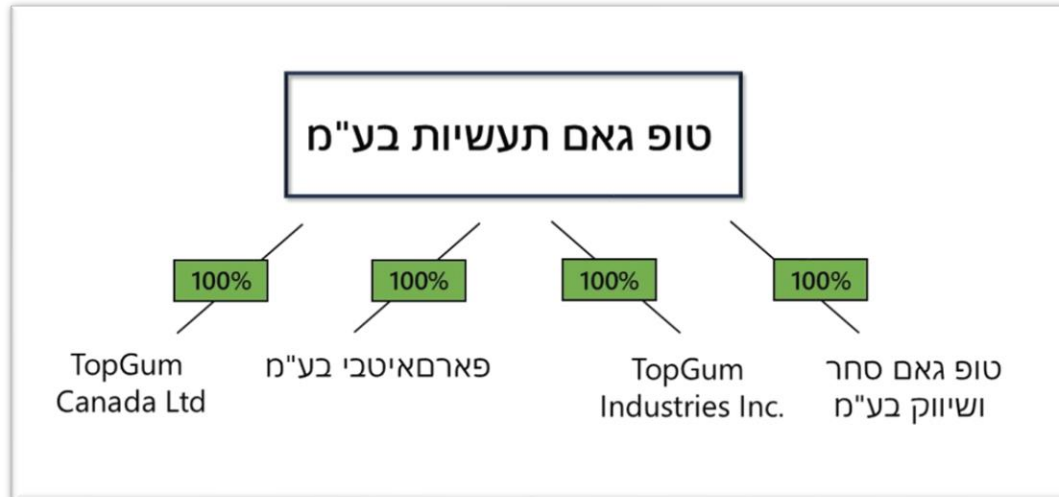
שיווק הממתקים נעשה על פי רוב לשוק המקומי, תחת המותג תנת'ה (Tenta), בו לחברה סימן מסחר. לעניין סימן המסחר של החברה במותג Tenta ראו סעיף 7.20 להלן.

משנת 2016 ונכון למועד פרסום הדוחות הכספיים, פועלת הקבוצה גם בתחום תוספי תזונה (Gummy Supplements) (להלן: "תוספי התזונה"). הקבוצה מפתחת, רוקחת פורמולות ייחודיות, מייצרת ומשווקת תוספי תזונה בצורת מתן (כלומר, הדרך בה נצרך התוסף, ובאנגלית: Delivery Format) של סוכריית גומי.

בתחום תוספי התזונה הקבוצה מוכרת מגוון רחב של מוצרים, לרבות קו מוצרים ייחודי של תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי המבוססים על סיבים תזונתיים וחומרים טבעיים, ללא תוספת סוכר (שלפי הרגולציה בארה"ב נחשב "ללא סוכר"), ללא ממתקים וללא סוכרים רב כוהליים. קו מוצרים זה משווק לעיתים גם כ-"Gummaceuticals", המהווה סימן מסחר רשום של החברה. לעניין סימן המסחר של החברה במותג Gummaceuticals ראו סעיף 7.20 להלן (להלן: "פורמולציית ה-Gummaceuticals"). בנוסף, בחודש יולי 2022 קיבלה החברה ממשרד החקלאות של ארצות הברית (USDA – United States Department of Agriculture) הסמכת יצרן אורגני NOP-USA¹. החל מסוף שנת 2019 הקבוצה מוכרת את תוספי התזונה ללקוחותיה העסקיים (B2B) בשוק הבינלאומי ובעיקר בארה"ב. במהלך שלוש השנים האחרונות עיקר מכירות הקבוצה הן של תוספי תזונה ובאופן ספציפי של תוספי התזונה המותאמים ללקוח מסוים (Tailor Made) כמו גם מוצרים ייחודיים וחדשניים המבוססים על טכנולוגיות ייחודיות של החברה.

לחברה ארבע חברות בנות בבעלות מלאה (100%):

- א. טופ גאם סחר ושיווק בע"מ (להלן: "חברת הבת הישראלית"), חברה פרטית מוגבלת אשר התאגדה בישראל ומספקת שירותי הפצה, שיווק ומכירת מוצרי הממתקים של החברה, בעיקר בשוק המקומי;
 - ב. TopGum Industries Inc. (להלן: "חברת הבת האמריקאית") שהתאגדה במדינת דלאוור ביום 29 בינואר 2021, ואשר עוסקת בשירותי שיווק ופיתוח עסקי למכירות מוצרי החברה בארצות הברית וצפון אמריקה;
 - ג. פארסאיטבי בע"מ (באנגלית: PHARMITBE LTD; להלן: "פארסאיטבי"), אשר נרכשה על ידי החברה ביום 16 באפריל 2023, ומספקת שירותי מעבדה אנליטיים לפיתוח ובדיקות שוטפות של מוצרי פארמה, קוסמטיקה ומזון.
 - ד. TopGum Canada LTD. (להלן: "חברת הבת הקנדית"), חברה שהתאגדה בקנדה ביום 19 בדצמבר 2024 והוקמה לצורך רכישת פעילותה ונכסיה של Island Abbey Nutritionals (להלן: "Island Abbey"). לפרטים נוספים אודות עסקת הרכישה ראו דיווח מידי מיום 26 בינואר 2025 (אסמכתא מס': 025-01-006614) וסעיף 1.3.2 להלן.
- החברה, חברת הבת הישראלית, חברת הבת האמריקאית, חברת הבת הקנדית ופארסאיטבי יקראו לעיל ולהלן ביחד: "הקבוצה".



בחדש אוגוסט 2021, נרשמו לראשונה מניות החברה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ והחברה הפכה לחברה ציבורית, כהגדרת מונח זה בחוק החברות התשנ"ט-1999 (להלן: "חוק החברות").

הקבוצה עוסקת כאמור בשני תחומי פעילות עיקריים:

(א) תחום פעילות תוספי התזונה;

(ב) תחום פעילות הממתקים.

1.2. אופיו ותוצאותיו של כל שינוי מבני, מיזוג או רכישה מהותיים

לפירוט בדבר מיזוגים ורכישות מהותיות ראה סעיף 1.3 להלן.

1.3. רכישה, מכירה או העברה של נכסים בהיקף מהותי שלא במהלך העסקים הרגיל

1.3.1. ביום 16 באפריל 2023, השלימה החברה את רכישת מלוא הבעלות (100% בדילול מלא) בחברת פארםאיטבי, אשר הוקמה בשנת 2016, ובעלותה מעבדה אנליטית העומדת בסטנדרטיים בין-לאומיים ובדרישות ה-FDA (לרבות בעלת הסמכת cGMP) ומספקת שירותי מעבדה אנליטיים לפיתוח ובדיקות שוטפות של מוצרי פארמה, קוסמטיקה ומוזון, וכן מעבדת פורמולציות אשר מספקת שירותי פיתוח של פורמולציות לתרופות, קוסמטיקה ומוזון. בנוסף, עוסקת פארםאיטבי בפיתוח תכשירי רפואה גנריים וחדשניים בצורות מתן שונות (טבליות, משחות וטיפות), ומספר מוצרים שפיתחה משווקים כיום ברחבי העולם. לפרטים נוספים, ראו דיווח החברה מיום 16 באפריל 2023 (אסמכתא מס': 2023-01-040866).

1.3.2. ביום 25.1.2025 חתמה החברה על הסכם לרכישת כלל פעילותה ונכסיה של חברת Island Abbey. Island Abbey נוסדה בשנת 2004 והינה חברה מובילה בתחום פיתוח וייצור של תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי וכן סוכריות קשות (Lozenges). ל-Island Abbey מפעל ייצור מתקדם ומעבדת מחקר ופיתוח המצויים בפרובינציית Prince Edward Island שבקנדה (להלן בסעיף זה: "המפעל"). המפעל משתרע על פני כ-6,000 מ"ר ומשתמש בטכנולוגיות מתקדמות וחדשניות לרבות ייצור סוכריות גומי בתבניות ללא עמילן, טכנולוגיית Center Fill וכן קניין רוחני נרחב בתחומי הסוכריות הקשות. Island Abbey מפתחת ומייצרת תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי ללקוחות אסטרטגיים Tier-1 בצפון אמריקה, וכן מייצרת משווקת סוכריות גומי וסוכריות קשות למותג Honibe המצוי בבעלותה. נכון למועד פרסום הדוח התקופתי, מעסיקה Island Abbey כ-145 עובדים. נכון למועד פרסום הדו"ח, התקיימו מרבית התנאים המתלים הנדרשים להשלמת עסקת הרכישה, והיא צפויה להיות מושלמת בימים הקרובים.

לפירוט אודות עסקת הרכישה, ראו דיווח מידי מיום 26 בינואר 2025 (אסמכתא מס': 006614-01-25) וכן סעיף 1.2 לפרק ב' המצורף לדוח תקופתי זה.

1.3.3. במהלך השנים 2023 ו-2024, ביצעה החברה הזמנות ורכישות של קווי ייצור, נכסים נוספים (ציוד, מכונות ותשתיות) וכן שירותים אשר נדרשים לה לצורך הקמת המפעל החדש בשדרות. לפירוט בדבר הרכישות האמורות, ראו סעיף ה(3) להלן.

2. תחומי פעילות

פעילות הקבוצה מתמקדת בשני תחומי פעילות, כמפורט להלן:

2.1.1. **תחום תוספי התזונה** - החל משנת 2016 ונכון למועד פרסום דוח זה הקבוצה רוקחת פורמולות ייחודיות, מפתחת שיטות ייצור חדשניות לייצור תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריית גומי (Gummy Supplements), ומשווקת את תוספי התזונה בעיקר לשוק הבינלאומי. הקבוצה מפתחת, מייצרת ומשווקת שלושה סוגים של תוספי תזונה: (1) תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי על בסיס סוכר, לרבות סוכר אורגני; (2) תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי על בסיס ממתקים מלאכותיים/סוכרים אלכוהוליים (מלטיטול, אלולוז ואחרים); (3) קו מוצרים ייחודי של תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי המבוסס על סיבים תזונתיים מסוגים שונים, ללא תוספת סוכר (שעל פי הרגולציה בארה"ב נחשב "ללא סוכר"), ללא ממתקים מלאכותיים וללא סוכרים רב כוהליים. קו מוצרים זה משווק לעתים תחת סימן המסחר "Gummaceuticals". על אותם הבסיסים מוסיפה החברה פורמולציות שונות של רכיבים פעילים, ביניהם, בין היתר: מינרלים, ויטמינים, מיצויים צמחיים, חלבונים, חומצות שומן ועוד.

2.1.2. **תחום הממתקים (Confectionary)** - הקבוצה מייצרת, מייבאת ומשווקת מגוון רחב של ממתקים, בעיקר לשוק הישראלי. מוצרי הקבוצה בתחום הממתקים הינם בעלי רמות כשרות שונות וקהל היעד הינו בעיקר השוק המקומי (חנויות ורשתות שיווק), וכן מותגים פרטיים המוכרים מוצרים אלו תחת שם המותג שלהם. הקבוצה משווקת את הממתקים בשוק המקומי בעיקר תחת המותג Tenta, המהווה סימן מסחר של החברה.

2.1.3. לקבוצה פעילות לא מהותית נוספת במסגרתה משווקת הקבוצה חומרי גלם (בעיקר ג'לטין, חומר גלם מרכזי בייצור סוכריות גומי), בשוק המקומי ובשוק העולמי הכשר.

3. השקעות בהון התאגיד ועסקאות במניותיו

בשנים 2023 ו-2024 ועד למועד פרסום דוח זה, לא בוצעו השקעות בהון התאגיד ו/או כל עסקה מהותית אחרת שנעשתה על ידי בעל עניין בתאגיד במניות התאגיד מחוץ לבורסה, למעט כמפורט להלן:

3.1. בחודש נובמבר 2023 הנפיקה החברה 13,200,000 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.נ. כל אחת ו-3,300,000 כתבי אופציה (סדרה א') הניתנים למימוש ל-3,300,000 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.נ. כל אחת עד ליום 12 במאי 2025 (כולל), כנגד תשלום במזומן של מחיר מימוש בסך של 7.45 ש"ח לכל כתב אופציה. תמורת ההנפקה עמדה על סך של כ-70 מיליון ש"ח. לפרטים בדבר ההנפקה האמורה ראו דוח הצעת מדף מיום 8 בנובמבר 2023 (אסמכתא מס': 01-122658-2023) ודיווח בדבר תוצאות ההנפקה מיום 12 בנובמבר 2023 (אסמכתא מס': 01-123327-2023).

4. חלוקת דיבידנדים

4.1. בשנתיים האחרונות החברה לא חילקה דיבידנדים. יתרת הרווחים הראויים לחלוקה בחברה ליום 31.12.2024 הינה בסך של כ-12.3 מיליון דולר.

4.2. מדיניות חלוקת דיבידנד

4.2.1. מדיניות חלוקת הדיבידנד של החברה היא חלוקה של עד 50% מהרווח השנתי הנקי לאחר מס, בכפוף להחלטות דירקטוריון החברה, כפי שתהיינה מעת לעת, והכול כפי שייבחן על פי שיקול דעתו הבלעדי של דירקטוריון החברה ובכפוף לכל דין, ובכלל זה מבחני החלוקה כפי שנקבעו בחוק החברות.

אין באמור כדי לגרוע מסמכות הדירקטוריון לבחון מעת לעת את מדיניות החלוקה, ולהחליט בכל עת על שינוי המדיניות או על שינוי שיעור הדיבידנד שיחולק במסגרת המדיניות (חלוקות גדולות יותר, קטנות יותר, או אי ביצוע חלוקה כלל).

4.2.2. דירקטוריון החברה יפעל על מנת לאשר את חלוקת הדיבידנד בשיעורים המפורטים לעיל, אולם מובהר, כי חלוקת הדיבידנד בפועל תהיה כפופה ל: (1) מגבלות חוקיות, כפי שתהיינה מעת לעת; (2) מגבלות הסכמיות שיש ו/או שתהיינה לחברה, לרבות ההתניות הפיננסיות שנטלה על עצמה החברה ו/או שתיטול על עצמה החברה בעתיד (Covenants); (3) קיומם של רווחים ראויים לחלוקה במועדים הרלוונטיים; (4) צרכי הקבוצה למזומנים למימון פעילותה, כפי שיהיו מעת לעת, ו/או פעילותה העתידית הצפויה ו/או המתוכננת; ו- (5) שיקולים עסקיים אחרים; הכול כפי שיוחלט על פי שיקול דעתו הבלעדי של דירקטוריון החברה.

4.2.3. נכון למועד הדוח אין לחברה מגבלות על חלוקת דיבידנד.

ג. מידע אחר

5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של הקבוצה

להלן פרטים לגבי תוצאות הפעילות של הקבוצה לשנים 2023 ו-2024 (הנתונים באלפי דולר):

5.1. ליום 31 בדצמבר 2024

לשנת 2024				באלפי דולר	
סה"כ	אחרים	תחום ממתקים	תחום תוספי תזונה		
59,267	2,587	19,314	37,366	סך ההכנסות מחיצוניים	הכנסות
-	-	-	-	סך ההכנסות מתחומי פעילות אחרים	
59,267	2,587	19,314	37,366	סך ההכנסות	
-	-	-	-	עלויות המהוות הכנסות של תחומי פעילות אחרים	עלויות מיוחסות לתחום הפעילות
38,753	1,768	13,377	23,608	עלויות אחרות	
38,753	1,768	13,377	23,608	סך העלויות המיוחסות	
9,461	311	2,616	6,534	עלויות קבועות המיוחסות לתחום הפעילות	
29,292	1,457	10,761	17,074	עלויות משתנות המיוחסות לתחום הפעילות	רווח גולמי מפעולות רגילות
20,514	818	5,938	13,758	רווח גולמי המיוחס לבעלים של החברה	
-	-	-	-	רווח המיוחס לזכויות שאינן מקנות שליטה	
-	-	-	-	סך נכסים ליום 31.12.2024*	
-	-	-	-	סך ההתחייבויות ליום 31.12.2024*	

לשנת 2023				באלפי דולר	
סה"כ	אחרים	תחום ממתקים	תחום תוספי תזונה		
45,597	3,588	16,853	25,156	סך ההכנסות מחיצוניים	הכנסות
-	-	-	-	סך ההכנסות מתחומי פעילות אחרים	
45,597	3,588	16,853	25,156	סך ההכנסות	
-	-	-	-	עלויות המהוות הכנסות של תחומי פעילות אחרים	עלויות מיוחסות לתחום הפעילות
30,497	2,351	12,033	16,113	עלויות אחרות	
30,497	2,351	12,033	16,113	סך העלויות המיוחסות	
8,823	337	2,253	6,234	עלויות קבועות המיוחסות לתחום הפעילות	
21,673	2,014	9,780	9,879	עלויות משתנות המיוחסות לתחום הפעילות	רווח גולמי מפעולות רגילות
15,100	1,237	4,820	9,043	רווח גולמי המיוחס לבעלים של החברה	
-	-	-	-	רווח המיוחס לזכויות שאינן מקנות שליטה	
-	-	-	-	סך נכסים ליום 31.12.2023*	
-	-	-	-	סך ההתחייבויות ליום 31.12.2023*	

*עלויות המיוחסות למגזרי הפעילות הינן עלויות רכישה וייצור של כל מגזר, הנכללות בעלות המכר, בשל היותן עלויות ישירות או עלויות הניתנות, ברובן, לזיהוי ביחס למגזר. עלויות תפעול אחרות אינן ניתנות לייחוס בשלמות, באופן מהימן ועל בסיס ישיר, אלא דורשות קביעת מפתחות ייחוס והעמסה. להסבר בדבר התפתחויות שחלו בנתוני המידע הכספי, ראו פרק ג' המצורף לדוח תקופתי זה.

6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות הקבוצה

6.1. המצב הביטחוני והפוליטי בישראל - ביום 7 באוקטובר 2023, הותקפה מדינת ישראל על ידי ארגון הטרור חמאס, וכתוצאה מכך הכריזה על מלחמת "חרבות ברזל" (להלן: "המלחמה"), אשר הובילה להגבלת התנועה והפעילות, בפרט בדרום ובצפון הארץ. בעקבות המלחמה, אזורים מסוימים בצפון ובדרום הוגדרו כאזורי לחימה, תושבים פונו מאזורים אלו ומקומות תעסוקה באותם אזורים נסגרו. לפעולות אלו ופעולות נוספות שנקטו בעקבות המלחמה הייתה ועודנה השפעה ניכרת על הפעילות הכלכלית של המשק הישראלי ועל שוק ההון, תנודות בשערי החליפין של השקל אל מול מטבעות זרים, ועלייה ברמת הסיכון ואי הוודאות.

פעילות החברה בישראל מרוכזת כולה באזורים אשר היו יעד להתקפות החמאס ביום פרוץ המלחמה, ולירי טילים שנמשך לאחר מכן: מפעל החברה באזור התעשייה בשדרות, המרלוי"ג והמפעל החדש הנמצא בשלבי הקמה נמצאים בפארק תעשיות ספירים והמעבדה האנליטית של החברה נמצאת בעיר אופקים הסמוכה.

לאור המגבלות שהוטלו ע"י ממשלת ישראל בתחילת המלחמה על פתיחה של מקומות תעסוקה באזור פעילותה של החברה ופינוי התושבים מאזורים אלו השפעות המלחמה ברבעון הרביעי של שנת 2023 היו ניכרות, כפי שפורט בסעיף 6.1 בפרק א' של שצורף לדוח התקופתי לשנת 2023 אשר פורסם ביום 31 במרץ 2024 (אסמכתה מס': 035595-01-2024).

השפעת המלחמה על פעילות החברה, בפרט בכל הקשור לשיבוש שרשרת האספקה לישראל וממנה ועלויות השילוח, נמשכה במהלך שנת 2024 ואף התגברה ברבעון השלישי של שנה זו עם העלייה במתיחות מול איראן ולבנון - אשר כללה תמרון קרקעי נרחב של צה"ל בשטח דרום לבנון; חזית לחימה מול איראן

לרבות תקיפות הדדיות בין שתי המדינות, שיגור כטב"מים וירי טילים בליסטיים לשטח מדינת ישראל. השפעות המלחמה גרמו לחוסר יעילות בפעילותה של החברה. מתקפות החות"ים על אוניות השטות לישראל דרך הים האדום, כמו גם צמצום משמעותי של הטיסות הבינלאומיות לישראל וממנה, גרמו לשיבושים משמעותיים בשרשרת האספקה, לעיכובים בהזמנות ובאספקות, כמו גם לעלייה בעלויות חומרי הגלם ובעלויות ההובלה לרבות תשלומי השהייה בגין עיכובים בשחרור סחורות וצורך לגשר על איחורים באספקות על ידי הטסת מוצרים ללקוחות.

בנוסף, ערב פרוץ המלחמה היה מפעלה החדש של החברה מצוי בשלבים מתקדמים של הקמה. גם עבודות הבנייה והתשתיות היו בשלבים מתקדמים. מיד עם פרוץ המלחמה צוותי מהנדסים זרים מטעם יצרניות המכונות העיקריות במפעל החדש עזבו את הארץ ובכך גרמו להקפאת התקדמות הפעלת המפעל. כל הצוותים הזרים מטעם כלל יצרני המכונות נמנעו במהלך שנת 2024 מלהגיע לישראל כיוון שהמפעל נמצא באזור מלחמה ובכך נמנעת מהחברה היכולת להתקדם עם השלבים האחרונים של הקמת המפעל. העיכוב בהגעת צוותי ההנדסה הגדיל באופן ניכר את ההשקעות במפעל, לרבות תשלום עודף של שכ"ד, משכורות, יעוץ, ריביות על ההלוואות ועוד. עיכובים ממושכים בהקמת המפעל עלולים להשפיע על היכולת לתמוך בגיוס לקוחות חדשים ובהרחבת סל המוצרים ללקוחות קיימים.

מעבר לאמור, המלחמה השפיעה גם על איכות המלאים שאוחסנו במרלו"ג החברה בשדרות, שהיה מושבת למשך תקופה ארוכה.

יובהר, כי נכון למועד פרסום דוח זה פעילות החברה מתקיימת במתכונת מלאה, בכפוף למגבלות שניתנות מעת לעת על ידי גורמי הביטחון המוסמכים, שהשפעתן על הפעילות הייצורית קיימת, אם כי הינה מצומצמת באופן יחסי.

החברה ממשיכה לבחון באופן שוטף את השפעות המלחמה והמצב הכלכלי על פעילותה העסקית. נכון למועד פרסום דוח זה, קיימת חוסר וודאות בקשר עם הימשכות הפסקת האש בגזרות הלחימה השונות וחיזוש הלחימה, היקפה, משכה והשלכותיה, וכן טרם ידוע מה תהיה השפעתה הכלכלית על מדינת ישראל בכלל, ועל החברה בפרט.

ביום 30 ביולי 2024, החברה הגישה תביעה למס רכוש בגין כלל הנזקים וההפסדים שנגרמו לה כתוצאה מהמלחמה, בסך כולל של 53.6 מיליון ש"ח, זאת לאחר ניכוי מקדמה שהתקבלה בסמוך לתחילת המלחמה בסך של כ-3.1 מיליון ש"ח. כמו כן, חברת הבת הישראלית מעריכה את הנזקים שנגרמו לה בפעילותה השוטפת בשל המלחמה בסך של כ-7 מיליון ש"ח, זאת לאחר ניכוי מקדמה שהתקבלה בסמוך לתחילת המלחמה בסך של כ-0.773 מיליון ש"ח (ובסה"כ, הנזק המוערך לחברה ולחברת הבת הישראלית נכון ליום 31 בדצמבר 2024 עומד על כ-60 מיליון ש"ח לשתי החברות). להערכת החברה, בשל הימשכות המלחמה הנזקים שנגרמו לה בפועל עולים משמעותית על הנזק אשר צוין בתביעה, והיא נמצאת בשלבים סופיים של הערכת הנזק לצורך עדכון סכום התביעה.

ביום 11 בדצמבר 2024, קיבלה החברה מקדמה מקרן הפיצויים של מס רכוש בסך של כ-15 מיליון ש"ח בגין הנזקים שנגרמו לה ולחברת הבת הישראלית, כתוצאה מהמלחמה. סך המקדמה האמור מתווסף לסך של כ-3.8 מיליון ש"ח שכבר קיבלה החברה כמקדמה בסמוך לאחר פרוץ המלחמה (סכום זה כולל את המקדמה שניתנה גם עבור נזקי חברת הבת הישראלית). סך הפיצוי הסופי עבור נזקי החברה בתביעה ונזקי חברת הבת הישראלית יידון עם קרן הפיצויים עם סיום מצב הלחימה ובהתאם לנזקי המלחמה שנגרמו בפועל. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 12 בדצמבר 2024 (אסמכתא מס': 2024-01-623826).

6.2. זמינות ומחירי חומרי גלם - חומרי הגלם העיקריים של הקבוצה הינם: סיבים, פקטין, ג'לטין, סוכר, גלוקוזה, ויטמינים, מינרלים, חומרי טעם, צבע חומצות ושמנים שונים (להלן: "חומרי הגלם"). חומרי הגלם הינם סחורות שזמינותן ומחירן עשויים להיות מושפעים מתנודות קיצוניות במזג האוויר, מגבלות אספקה ושרשרת האספקה, שינויים גיאופוליטיים עולמיים ושינויים בהיצע ובביקוש המשפיעים על הצריכה בעולם, כמו גם מתנודות במחירים של סחורות הנסחרות בבורסות הסחורות בעולם.

תוצאותיה העסקיות של הקבוצה עשויות להיות מושפעות משינויים במחירי חומרי הגלם כאמור. בכפוף לתנאי הסחר והתחרות בשווקים הרלוונטיים, שואפת הקבוצה להתאים את מחירי מוצריה לשינויים בעלויות חומרי הגלם, אם כי לא תמיד הדבר מתאפשר.

תוצאות הקבוצה מושפעות מזמינות הובלות ומחירי ההובלה של חומרי הגלם, כמו גם ממגבלות אספקה גלובליות של מקצת חומרי הגלם, כאשר בשנים האחרונות חלו תנודות משמעותיות במחירי ההובלה הבינ"ל: בעוד שבמחצית השניה של שנת 2022 חלה ירידה מסוימת במחירי ההובלה (לאחר שהגיעו לשיא כתוצאה מהשפעת מגפת הקורונה ומלחמת רוסיה-אוקראינה), הרי שהמלחמה פגעה בשרשרת האספקה של הקבוצה: המתקפות של ארגון החותיים על אוניות השטות לישראל דרך הים האדום, כמו גם צמצום משמעותי של הטיסות הבינלאומיות, גרמו לירידה חדה בתעבורה הימית והאווירית לישראל וממנה, וכפועל יוצא הובילו לעיכובים בהזמנות ולעלייה בעלויות חומרי הגלם, האספקות וההובלה, לרבות תשלומי השהייה בגין עיכובים בשחרור סחורות, והצורך לגשר על איחורים באספקות על ידי הטסת מוצרים ללקוחות. הקבוצה מתמודדת עם בעיות האספקה הגלובליות, בין היתר על ידי גיוון מקורות של חומרי הגלם, מציאת תחליפים לחומרי גלם המאפיינים בבעיות אספקה, הגדלת מלאים והארכת זמני אספקה של מוצרי החברה.

6.3. סנטימנט אנטי ישראלי - לאור הימשכות המלחמה ישנו סנטימנט אנטי-ישראלי הולך ומתגבר בחלק ניכר ממדינות העולם, אשר עלול להביא לקריאות לאסור על קיומם של קשרים עסקיים או להחרים מוצרים של חברות ישראליות. התחזקות הסנטימנט האנטי-ישראלי עלולה לפגוע בצמיחת פעילות החברה במגזר תוספי התזונה. החברה מקיימת קשרי עבודה צמודים עם לקוחותיה הקיימים והפוטנציאליים ועוקבת מקרוב אחר השפעותיו האפשריות של הסנטימנט האמור. כמו כן, הקבוצה סבורה כי רכישת הפעילות הייצורית-תפעולית של חברת Island Abbey, כמפורט בסעיף 1.3.2 לעיל, תסייע בצמצום החשיפה לסיכון הנובע מהסנטימנט האמור.

6.4. המצב הכלכלי - פעילותה של הקבוצה קשורה במצב הכלכלי ובמצב שוקי ההון בארץ ובעולם, אשר משפיע על ההכנסה הפנויה, על שיעור הצמיחה במשק ועל היקף הצריכה הפרטית לנפש. בשלוש השנים האחרונות פקדו את העולם אירועים בעלי השלכות מאקרו כלכליות משמעותיות, וזאת בהמשך למגיפת הקורונה שפרצה בשנת 2020 והתפשטה בכל רחבי העולם, כמפורט להלן:

(1) פלישת רוסיה לאוקראינה בתחילת שנת 2022 והתמשכות הלחימה; (2) מגמת צמיחה בכלכלות העולם שהביאה לאינפלציה עולמית בשיעורים גבוהים, להעלאות ריבית על ידי בנקים מרכזיים בשנת 2022, ולשינויים משמעותיים בשיעור החליפין של המטבעות העיקריים ו-(3) מלחמת "חרבות ברזל" אשר פרצה ביום 7 באוקטובר 2023 והובילה לניהול לחימה ארוכה במספר חזיתות שונות. בשנת 2024, האינפלציה בישראל עמדה על שיעור של 3.2%, המהווה עלייה למול שנת 2023 (בה עמד שיעור האינפלציה על 3%). האינפלציה בארה"ב ובגוש האירו בשנת 2024 עמדה על 2.9% ו-2.4%, בהתאמה. במהלך שנת 2024 החליט בנק ישראל להוריד את שיעור הריבית ל-4.5%. כמו כן, שיעור הריבית בגוש האירו הינו 2.9% ושיעור הריבית בארה"ב הינו 4.5%.

השפעת עליית האינפלציה השפיעה על החברה בעליית מחירי חלק מהסחורות והשירותים, וככל שתהא

המשך עלייה בשיעור האינפלציה אזי תימשך עליית מחירי חלק מהסחורות והשירותים. עם זאת, לצד העלייה האמורה, נקטה החברה בפעולות התייעלות והוזלות כתוצאה מרכישות בהיקפים גדולים יותר לאור צמיחת פעילותה. החברה בוחנת באופן שוטף את השינויים במחירי הסחורות והשירותים על עלות הייצור של מוצריה ומתמחרת אותם בהתאם.

נכון למועד אישור הדוח, לאירועים האמורים לעיל, לרבות לעליית האינפלציה ושיעורי הריבית בבנקים המרכזיים, אין השפעה מהותית על פעילות החברה, ונכון למועד זה החברה גם לא צופה השפעה מהותית בעתיד. עם זאת, החברה צופה כי שיעור הריבית הגבוה יישאר על כנו במהלך שנת 2025 וישפיע על הוצאות הריבית של החברה בגין הלוואות החברה מהבנקים. בנוסף, החברה בוחנת מעת לעת את ההשפעות המאקרו כלכליות על החברה ומבצעת התאמות בפעילותה במידת הצורך.

6.5. מגמות בתחום תוספי התזונה - בחמש השנים האחרונות שוק תוספי התזונה העולמי נהנה מצמיחה שנתית ממוצעת של כ-26%² והוא הוערך בשנת 2024 בכ-192 מיליארדי דולרים. בשנת 2020 חווה השוק צמיחה משמעותית של כ-11.2%, בשל השפעות מגיפת הקורונה, ובעיקר הדרישה הצרכנית לתוספי תזונה בעלי רכיבים המסייעים לחיזוק המערכת החיסונית. בשנים 2021-2022 חווה השוק צמיחה מואטת יותר על רקע התייצבות הביקושים לאור דעיכת מגיפת הקורונה. בשנים 2023-2024 השוק חווה צמיחה מחודשת בשיעור חד ספרתי בינוני-גבוה. השוק בארה"ב, שהוא שוק היעד המרכזי של החברה, מוערך בכ-67 מיליארדי דולרים בשנת 2024, וחווה שיעורי צמיחה דומים בשנים האחרונות³.

להערכת הקבוצה, תחום תוספי התזונה צפוי להמשיך ולצמוח בקצב חד-ספרתי בינוני-גבוה בשל גורמים שונים, וביניהם: התמשכות השפעת מגיפת הקורונה על ההכרה בדבר חשיבות חיזוק המערכת החיסונית, אימוץ אורח חיים בריא, ובעיקר השפעות התזונה על הבריאות לאורך זמן; הזדקנות האוכלוסייה; התייקרות הטיפול הרפואי בארה"ב ונטיית הצרכנים לפעולה מונעת טרם קרות המחלה; הגדלת הנגישות של המידע לגבי יתרונות תוספי התזונה השונים; הגדלת היצע המוצרים בנקודות מכירה מרובות ובמיוחד בחנויות מקוונות (E-Commerce); שיפור איכות החיים, ואימוץ גובר של סגנון חיים המכיר בחשיבות הפנאי וה-Wellness. בעשור האחרון הושקו בארה"ב ובעולם מאות מותגי תוספי תזונה המופנים לקהל הרחב. בשנים האחרונות, החלו תאגידי ענק מתחום המזון ומתחום הפארמה להפנות משאבים לשוק זה, לאור קצב הצמיחה והמרווחים הקיימים בתחום, ובשוק קיימת מגמה של קונסולידציה ורכישות של מותגים על ידי תאגידי ענק. כמו כן, בשנים האחרונות ניכרת צמיחה משמעותית של מותגי E-Commerce המוכרים ישירות לצרכן ללא תיווך קמעונאי.

התחרות בשוק הובילה להשקעת משאבים, לבידול וסגמנטציה מותגית, באופנים שונים: (1) איכות המוצרים: היותם אורגניים, צמחוניים וטבעוניים, לא מהונדסים גנטית, ללא רכיבים וחומרים משמרים (Clean Label), ללא סוכר, ללא גלוטן ועוד; (2) צורת המתן: סופטג'ל, טבליות, קפסולות, סוכריות גומי, אבקות, משקאות וכיו"ב; (3) אריזות: ייחודיות בצבע, בגודל בצורה ובעטיפת בקבוקי התוספים, כמו גם הופעתן של צורות אריזה חדשות כגון: סאשטים, אריזות יומיות ועוד; (4) קיימות: רכש חומרי גלם מחברות בעלות מודעות סביבתית, תהליכי ייצור ירוקים, אריזה ידידותית לסביבה ועוד; (5) האינדקציה הבריאותית: פורמולציות ייחודיות עבור אינדיקציות שונות הכוללות, למשל, שיפור חיוניות ותפקוד מערכות הגוף (כמו מערכת העיכול, המערכת החיסונית ועוד), שיפור בתפקוד השינה והריכוז, הורדת

² קצב צמיחה שנתי ממוצע (CAGR) 2019-2024; NBJ Global Supplement Business Report 2023

³ NBJ Supplement Business Report 2024 (USA)

הלחץ הנפשי, יופי וקוסמטיקה, תמיכה בהריון ולאחר לידה, תמיכה בתופעות גיל המעבר ועוד; ו- (6) המודל העסקי: שיווק E-commerce, מנוי חודשי מתחדש, תוספי תזונה מותאמים אישית (Personalized) ועוד.

בשנים האחרונות, המגמה הצרכנית מתבטאת בהעדפה של צורות מתן המספקות חוויית צריכה נוחה, מהנה וטעימה, העדיפות על פני צורות מתן קונבנציונאליות אחרות (למשל: סופטג'ל, טבליות וכו'), וזאת על רקע התפיסה השלילית המיוחסת לנטילת כדורים או טבליות ("Pill Fatigue"), וכן צמיחת דורות של משתמשים צעירים יותר, אשר רוצים להימנע מהתפיסה של תוספי תזונה כתרופה, ורוצים שהשימוש בתוספים ישתלב בחיי היום-יום ויספק להם חוויית צריכה מהנה. מסקרי שוק עולה, כי צריכת תוספי תזונה בארצות הברית בצורת מתן של סוכריות גומי צומחת בחמש השנים האחרונות בקצב שנתי של 22% - הגבוה ביותר בענף - בין היתר על רקע מגיפת הקורונה ובשל חוויית הצריכה שהם מעניקים והקלות שבבליעתם.

ממחקרי שוק אחרונים של Nutrition Business Journal (NBJ), חברת המחקר המובילה בתחום תוספי התזונה, עולה כי צורת המתן של סוכריות הגומי צפויה להמשיך ולצמוח. תחזית הצמיחה לשנים 2023-2026 אף עודכנה במחקר האחרון שפורסם בשנת 2024, מ-3.9% ל-8% צמיחה ממוצעת שנתית. בנוסף, רוב הצרכנים אשר יתנסו לראשונה בצריכה של תוסף תזונה יעשו זאת באמצעות תוסף תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי ולא בצורות המתן הקונבנציונאליות⁴.

תחום המזון והממתקים עובר גם הוא תהליך של התאמה להגברת שקיפות תהליכי הייצור והרכיבים. המגמות הצרכניות הבולטות הינן מוצרים ללא סוכר, ללא חומרים משמרים, הפחתה בכמות הקלוריות, הפחתה בכמות הנתרן ועוד. בנוסף, חברות רבות החלו להעשיר את המוצרים שלהן ברכיבים בריאותיים לשיפור הערך התזונתי.

הקבוצה עוקבת אחר מגמות הצריכה, פועלת להתאים את מוצריה הרלוונטיים למגמות הצרכניות ובוחנת מעת לעת התאמה של האסטרטגיה והפעילות למגמות אלו.

6.6. מכסים ומיסוי במדינות מחוץ לישראל - הקבוצה מוכרת חלק ניכר ממוצריה לשוק הבינלאומי בו חלים מכסים על יבוא ממדינות יעד מסוימות. עלייה או ירידה בשיעור המכסים, בפרט לאור המדיניות בה נוקט נשיא ארה"ב, עשויה להשפיע על יכולת הקבוצה להתחרות בשווקים אלו עם יצרנים מקומיים או עם מוצרים ממדינות מקור אחרות. הקבוצה חשופה לעלייה בשיעור המכס על יבוא וייצוא חומרי גלם ומוצרים מוגמרים, ככל שיחולו.

6.7. תנודות בשערי החליפין - לשינויים בשערי החליפין של המטבעות השונים (בעיקר הדולר והאירו) השפעה על תוצאות הקבוצה, ובעיקר על רמת ההכנסות של הקבוצה בשל מכירות תוספי תזונה בשוק הבינלאומי. בנוסף, הקבוצה רוכשת את חומרי הגלם ומייבאת חלק מהממתקים בדולר ובאירו ומוכרת אותם בשוק המקומי בשקלים.

הקבוצה בוחנת מעת לעת ביצוע עסקאות הגנה על שערי החליפין של הדולר מול השקל, כדי להגן על עודף הכנסות בדולר; ושל האירו מול השקל, כדי להגן על עודף רכישות באירו, בפרט בתקופת הקמת המפעל החדש וככל שנדרש.

⁴ NBJ Supplement Business Report 2023 (USA)

6.8. ריבית ואינפלציה - לחברה מסגרות אשראי הנושאות ריבית נקובה וצמודה לריבית הפריים, וכן הלוואות לזמן ארוך במטבע הדולר הנושאות ריבית צמודה לריבית SOFR שנקחו למימון השלמת ההשקעות במפעל החדש. לשינויים בשיעורי הריביות השפעה על הוצאות המימון של הקבוצה בהתאם למועדי וסכומי ניצול המסגרות ויתרות הלוואות בכל תקופה. לפירוט בנוגע להוצאות המימון של הקבוצה ראו סעיף ה(5) להלן (תיאור עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה) וביאור 24 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024.

6.9. התפתחויות רגולטוריות - הקבוצה כפופה למגבלות רגולטוריות שונות בשני תחומי הפעילות. להחמרת הרגולציה בתחומי הפעילות של הקבוצה עשויה להיות השפעה על תוצאות פעילות הקבוצה וההשקעות הנדרשות מטעם הקבוצה להתאמה לרגולציה המשתנה. לפירוט והרחבה בקשר עם הרגולציה החלה על החברה, ראו סעיף ה(10) להלן (תיאור עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה).

6.10. המלחמה באוקראינה - החל מסוף חודש פברואר 2022, מתנהלת לחימה של צבא רוסיה בשטחי אוקראינה. להימשכות מלחמה זו עשויה להיות השפעה על זמינות חלק מחומרי הגלם להם נדרשת החברה, וכן השפעה על שרשרת האספקה העולמית אשר אינה סדירה כתוצאה מהמגבלות השונות שנוצרו עקב המלחמה האמורה, כמו גם על מחירי האנרגיה. נכון למועד הדוח, אספקת חומרי הגלם לחברה מתנהלת כסדרה, אך מציבה אתגרים בפני החברה על מנת לשמרה בתקופה של אי ודאות.

מובהר כי הערכות הקבוצה כאמור לעיל, בדבר הסביבה הכלכלית והשפעת הגורמים האמורים לעיל על פעילות הקבוצה, לרבות בקשר עם הסנטימנט האנטי ישראלי, האינפלציה העולמית, העלאות הריבית, ושינויים בשערי החליפין וכד', הן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, שאין ודאות כי יתמש ומבוססות על הערכות הקבוצה על-פי ניסיונה. ההשפעות בפועל עשויות להיות שונות, בעיקר, כתוצאה מכניסה של מתחרים נוספים לתחום, שינויים טכנולוגיים, שינויי רגולציה בתחום, התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הקבועים בסעיף ה(16) להלן וכו'.

ד. תיאור עסקי הקבוצה לפי תחומי הפעילות

7. תחום פעילות תוספי התזונה

סעיף 7 זה להלן, על כל תתי סעיפיו, כולל התייחסות למידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור כולל, בין היתר, תחזיות, הערכות, אומדנים ומידע אחר, המתייחסים לאירועים או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת הקבוצה. מידע צופה פני עתיד אינו מהווה עובדה מוכחת והוא מבוסס רק על הערכתה הסובייקטיבית של הקבוצה, אשר הסתמכה בהנחותיה, בין השאר, על ניתוח מידע כללי שהיה בפניה במועד עריכת דוח זה (ובכללו פרסומים ציבוריים, מחקרים וסקרים, אשר לא ניתנה בהם התחייבות לנכונותו או שלמותו של המידע הכלול בהם ונכונותו לא נבחנה על-ידי הקבוצה באופן עצמאי); עובדות ונתונים בנוגע למצב הנוכחי של הקבוצה ועסקיה (כגון, תחומי הפעילות של הקבוצה, שיעור רווחיות, התקשרויות עסקיות ועוד), עובדות ונתונים בנוגע למצב הנוכחי בארץ המשפיע על תחומי הפעילות של הקבוצה (כגון התפתחויות כלכליות ענפיות, מתחרים, מדיניות ממשלה ועוד) ועובדות ונתונים מקרו כלכליים (כגון מצב כלכלי בישראל ובעולם ונתונים מוניטריים), והכל כפי שידועים לקבוצה במועד דוח זה. אין לקבוצה כל ודאות כי ציפיותיה והערכותיה אכן יתמששו, ותוצאות הפעילות של הקבוצה עלולות להיות שונות באופן מהותי מהתוצאות המוערכות או המשתמעות מהאמור לעיל, בין היתר, עקב שינוי בכל אחד מהגורמים דלעיל, מידת עוצמתם, היקפם, משך התרחשותם ויכולת הקבוצה להתמודד עמם, או עקב התממשות גורמי הסיכון המאפיינים את פעילות הקבוצה כמפורט בסעיף ה(16) להלן.

7.1 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

הקבוצה מפתחת, רוקחת פורמולות ייחודיות ומייצרת תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריית גומי. תוספי התזונה של הקבוצה כוללים ויטמינים, מינרלים, מיצויים צמחיים ותוספים שונים בצורת מתן של סוכריות גומי, המספקים ללקוח חוויה טעימה ומהנה.

למיטב ידיעת הקבוצה, נכון למועד פרסום דוח זה מרבית תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי הקיימים בשוק מכילים רמות גבוהות של סוכר ו/או תוספת של ממתקים מלאכותיים ו/או סוכרים רב כוהליים אחרים, כאשר בשנים האחרונות יותר חברות מפתחות ומציעות מוצרים ללא תוספת סוכר או מופחתי סוכר.

החל משנת 2016 ונכון למועד פרסום דוח זה הקבוצה מפתחת, מייצרת ומשווקת, בין היתר, קו מוצרים ייחודי של תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי המבוסס על סיבים תזונתיים פרוביוטיים וחומרים טבעיים אחרים, טבעוני, ללא תוספת סוכר (שעל פי הרגולציה בארה"ב נחשבים "ללא סוכר"), ללא ממתקים מלאכותיים וללא סוכרים רב כוהליים. קו מוצרים זה משווק לעיתים גם תחת סימן המסחר של החברה "Gummaceuticals". החברה הגישה בקשה לרישום פטנט בגין הפורמולציה הייחודית של קו מוצרים זה, אשר אושר בישראל ובדרום אפריקה, בתאריכים 2 באוקטובר 2024 ו-21 בדצמבר 2022, בהתאמה, ונמצא בתהליכי רישום במדינות שונות, כמפורט בסעיף 7.20 להלן. בחודש יולי 2022 קיבלה החברה ממשרד החקלאות של ארצות הברית (USDA – United States Department of Agriculture) הסמכת יצרן אורגני NOP-USDA. החברה נותנת מענה למגוון הדרישות הצרכניות הנובעות מדמוגרפיות הצרכנים בשווקים השונים, ובין היתר מוכרת ללקוחותיה מוצרי Gummaceuticals, מוצרים אורגניים ומוצרים נוספים.

הקבוצה מציעה, נכון למועד פרסום דוח זה, מגוון רחב של תוספי תזונה (בהם פורמולציות ייחודיות של ויטמינים, מינרלים, מיצויים צמחיים ורכיבים פעילים אחרים), הכוללים כ-420 מוצרים פעילים (SKUs) הן על בסיס סוכר, הן עם ג'לטין (שמקורו מהחל), והן עם פקטין (שמקורו מהצומח), בעלי כשרות וחלאל, והן מוצרים על בסיס פורמולציית ה-Gummaceuticals הייחודית ומוצרים אורגניים. הקבוצה מפתחת, מייצרת ומשווקת את מוצריה בהתאם לצרכי השוק המשתנים כמוצרי קטלוג של החברה, וכן בהתאם לדרישת הלקוחות (Tailor Made). המוצרים הנ"ל נמכרים תחת המותג של לקוחות החברה (White Label).

נכון למועד פרסום דוח זה, פעילותה העיקרית של הקבוצה בתחום תוספי התזונה מתמקדת בשווקים הבינלאומיים ובמוצרי Tailor Made.

הקבוצה מייעדת ופועלת למכור את תוספי התזונה על בסיס פורמולציית ה-Gummaceuticals בעיקר לחברות בינלאומיות מובילות כמותג פרימיום לשוק הבינלאומי, ואף התקשרה עם מספר חברות כאמור, כמפורט בסעיף ה(11) להלן (תיאור עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה).
לפרטים אודות לקוחות החברה במגזר תוספי התזונה ראה סעיף 7.14 להלן.

7.2 מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

פעילות הקבוצה בתחום תוספי התזונה כפופה לרגולציה וסטנדרטים של משרד הבריאות. הקבוצה קיבלה ממשרד הבריאות הישראלי אישור לייצור ושיווק של תוספי התזונה, וכפופה לביקורת תקופתית לחידוש האישור. בנוסף, הקבוצה כפופה לתקני איכות, סחר, הובלה ואחסנה של מזון, אריזה, סימון וזיהוי המוצרים ורכיביהם, לרבות ערכם התזונתי, תאריכי תפוגה, תקנים וסטנדרטים לאיכות של רכיבי מזון ועוד. פעילות הקבוצה בתחום תוספי התזונה כפופה גם לפקודת בריאות הציבור (מזון) [נוסח חדש], תשמ"ג-1983, חוק הפיקוח על מחירי מצרכים ושירותים, תשנ"ו-1996, חוק התקנים, תשי"ג-1953,

לרגולציה הנדרשת לשיווק של תוספי התזונה במדינות היעד בהן מעוניינת הקבוצה לשווק את מוצריה, ולהוראות בגין מכסי ייצוא וייבוא במדינות שונות. מאחר שהקבוצה קיבלה מענקים מרשות החדשנות עבור פיתוח תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי המבוסס על פורמלציית ה-Gummiceuticals, וכן על בסיס טכנולוגיות מיקרו-אנקפסולציה, פעילותה ביחס למוצר זה כמו גם לכל מוצר שיפותח תחת מענק מרשות החדשנות כפופה להוראות חוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, תשמ"ד-1984 (להלן: "חוק המו"פ"), התקנות מכוחו והוראות רשות החדשנות. לפירוט והרחבה בקשר עם מגבלות ורגולציה החלים על הקבוצה, ראה סעיף ה(10) להלן (תיאור עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה).

7.3 שינויים בהיקף הפעילות בתחום ברווחיות

הקבוצה החלה את פעילותה בתחום תוספי התזונה ברבעון הרביעי לשנת 2019, חודשים ספורים לאחר קבלת אישור GMP של משרד הבריאות הישראלי לייצור תוספי תזונה במפעל החברה בשדרות. פעילות הקבוצה בחודשי הפעילות הראשונים התמקדה בייצור תוספי תזונה על בסיס סוכר ופיתוח מקביל של פורמולציית ה-Gummiceuticals. החל משנת 2020 החלה הקבוצה למכור גם תוספי תזונה המבוססים על פורמולציית ה-Gummiceuticals.

פעילות הקבוצה בתחום תוספי התזונה גדלה בהדרגה. בשנת 2022, הכנסות הקבוצה ממכירת תוספי תזונה הגיעו לכדי כ-51% מהכנסות הקבוצה בכללותה, בשנת 2023 הכנסות הקבוצה ממכירת תוספי התזונה הגיעו לכדי כ-55% מהכנסות הקבוצה בכללותה, ובשנת 2024 הכנסות הקבוצה ממכירת תוספי התזונה הגיעו לכדי כ-63% מהכנסות הקבוצה בכללותה.

החברה צופה גידול בברווחים ככל שתמהיל המכירות ישתנה לטובת תוספי תזונה, ובמיוחד לתוספי תזונה Tailor Made ו/או Gummiceuticals, וכן לתוספי תזונה בצורות מתן נוספות, וזאת לאור התרומה הגבוהה יותר של מוצרים אלה ביחס למוצרי הממתקים, וכן תוספי התזונה הקטלוגיים, שהם מוצרים סטנדרטיים יותר (Commodity). בנוסף, היצור של החברה מביא ליתרון לגודל (Economy of Scale) שמתבטא ברכש וייצור יעילים יותר, אצוות גדולות יותר ועוד. למרות השיפור בתמהיל המוצרים, השיפור ברווחיות הגולמית גדל ביחס קטן יותר, וזאת בשל עלויות עודפות שנגרמו עקב המלחמה.

7.4 התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות ושינויים במאפייני הלקוחות

שוק תוספי התזונה כולל מוצרים המכילים ויטמינים, מינרלים, מיצויים צמחיים ורכיבים פעילים אחרים, כבודדים או כפורמולציות, להתוויות שונות, בשלל צורות מתן (בין היתר בנוזלים, בטבליות, בקפסולות, בגיל, בסוכריות גומי ובמשחות או קרמים). שוק תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי כולל סוכריות גומי המכילות, בין היתר, ויטמינים מינרלים, מיצויים צמחיים וחומרים פעילים אחרים, שמקורם מן החי, מן הצומח או סינטטיים, כבודדים או כפורמולציות להתוויות בריאותיות שונות. כך לדוגמה משווקים: ויטמינים כדוגמת C, D, B12 ואחרים; מינרלים כדוגמת ברזל, מגנזיום, סידן ואחרים; תמציות צמחים כדוגמת: סמבוק, כורכומין, חומץ תפוחים ואחרים; ותערובות המותאמות לסוגי אוכלוסייה או ליעוד בריאותי ספציפי.

גודלו של שוק תוספי התזונה הגלובאלי מוערך כיום במכירות שנתיות של כ-192 מיליארד דולר בשנת 2024 וצמיחה שנתית משוקללת (CAGR) של כ-6% בשנים 2019-2024. השוק האמריקאי מוערך בכ-67 מיליארד דולר בשנת 2024 וצומח בשיעור של כ-6.5% באותה התקופה. תחום תוספי התזונה זכה לתנופה

משמעותית בתקופה זו על רקע גידול הביקושים בשל מגיפת הקורונה⁵. בשנים האחרונות קיים ביקוש גובר לצריכת תוספי תזונה כחלק מאורח חיים בריא (On The Go Dietary Supplement) ובצורות מתן שאינן טבליות (Non-Pill Format).

בעשור האחרון, על רקע התפתחויות טכנולוגיות וייצוריות, הצליחו יצרנים ברחבי העולם לפתח תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי, המכילות על פי רוב את אותם הרכיבים הפעילים הקיימים בתוספי התזונה המסורתיים ובמיוחד טבליות, קפסולות וסופט-ג'ל. בשל יתרון הטעם והנוחות שבסוכריות גומי, בשנים האחרונות הפכו תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי מקטגוריית נישה לקטגוריה הצומחת ביותר ובעלת השיעור הגבוה ביותר בתחום, המוערכת בשווי של כ-17 מיליארד דולר במונחי מכירה לצרכן בשנת 2024 בארצות הברית, וצפי צמיחה של כ-8% בין השנים 2023-2026⁶. הקבוצה פועלת רק בתחום שוק ה-B2B (ללא שיווק ישיר לצרכן). שוק זה (B2B) מוערך בארצות הברית בסך שנתי של כ-4-5 מיליארד דולר ארה"ב, וצפוי לצמוח בשנים הקרובות בשיעור גידול שנתי ממוצע של כ-8%⁷. ממחקרים עולה כי ישנן מספר מגמות בשוק תוספי התזונה הגלובלי:

א. **אוכלוסייה מתבגרת** - בשנת 2018, לראשונה בהיסטוריה, היה מספרם של תושבי העולם בני ה-65 ומעלה גבוה ממספר הילדים בני חמש ומטה⁸. בהתאם למגמה זו מעריך האו"ם כי בין השנים 2019 ל-2050 יוכפל מספרם של בני ה-65 במספרים מוחלטים, בעוד מספר בני החמש ומטה יישאר ללא שינוי. נכון למועד פרסום דוח זה, האוכלוסייה המתבגרת צורכת יותר תוספי תזונה. כך למשל, כ-80% מבני ה-65 ומעלה בארה"ב רוכשים תוספי תזונה על בסיס קבוע.

ב. **הפחתה בצריכת סוכר** - בעשור האחרון ישנה מודעות צרכנית גוברת לחשיבות של תזונה בריאה ומאוזנת לרבות הצורך בהפחתת צריכת הסוכר. מגמה זו מקבלת רוח גבית משורה של פעולות וצעדים של גופים בינלאומיים, כגון הכרת ארגון הבריאות העולמי בהשמנה כבעיה גלובלית⁹ והכרזתו של האו"ם, כבר בשנת 2006, על מחלת הסוכרת כמגפה כלל עולמית, תוך נקיטת צעדים רגולטוריים לסימון מוצרים בעלי כמות סוכר גבוהה. כמות הסוכר הינה מדד נבדק ומוביל אף יותר מקלוריות ושומן במוצר. תוספי התזונה המבוססים על פורמולציות ה-Gummaceuticals וכאלה המבוססים על ממתקים מלאכותיים נותנים מענה למגמה זו.

ג. **מודעות גוברת לרפואה מונעת** - על רקע הגברת המודעות לאורח חיים בריא, וכן העלייה בעלויות הטיפול הרפואי (במיוחד בארצות הברית) קיימת עלייה בביקוש לטיפול בריאותי מניעתי, ושמירת אורח חיים בריא (ובעיקר שמירה על תזונה בריאה). אלה מהוות גורם מרכזי לעלייה מתמדת ברכישת מוצרים בקטגוריה של תוספי תזונה. הגידול החד בצריכת ויטמינים ומינרלים, כגון ויטמין D ואבץ, הידועים כתורמים לשיפור המערכת החיסונית, הינו עדות למגמה זו.

ד. **עלייה בצריכת תוספי תזונה באופן עצמאי וללא הכוונה מקצועית** - צרכנים רבים אינם מסתפקים בדעתו של הרופא בלבד, ומסתמכים יותר ויותר על מקורות מידע אחרים כדי לאבחן את עצמם וכדי לזהות את צרכיהם הבריאותיים. חברות ביטוח מתמרצות את מבוטחיהן לנקוט בטיפולים בריאותיים מניעתיים (בעיקר בארה"ב) באופן אשר תורם לעלייה במגמה זו.

NBJ Supplement Business Report 2024⁵

NBJ Supplement Business Report 2024⁶

בהתאם וכנגזרת מקצב הצמיחה המשוער של 8% לשוק ה-B2C⁷

<https://ourworldindata.org/age-structure>⁸

https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/204176/9789241510066_eng.pdf;jsessionid=EF0F6B3ADABD08AD965E5AB8AB85B559?sequence=1⁹

ה. **צמיחה של תוספי תזונה בעולמות ה-Wellness וה-Lifestyle** – זאת על רקע צמיחתם בשנים האחרונות של מוצרים ומותגים המתמקדים בעולמות הטיפוח (Beauty from Within), הורדה במשקל (Weight Management), בריאות האישה (Women Health), ספורט ועוד. מותגים אלה פונים לקהל לקוחות חדש אשר לא רואה בתוספי תזונה ככלי להשלמת חוסרים תזונתיים, אלא כמוצר אקטיבי לשיפור המראה, ההרגשה הכללית או הביצועים הספורטיביים¹⁰.

ו. **הרצון להימנע מצריכת תוספי תזונה בצורת מתן של כדורים/טבליות (Pill Fatigue)** - המגמה הצרכנית הינה לצרוך את תוספי התזונה כחלק מאורח החיים והתזונה היום יומית, ולהימנע מצריכתם בצורת מתן של כדורים/טבליות (המזוהים עם תרופות למחלות) הגורמת לתופעה של Pill Fatigue. שילובם של תוספי תזונה במוצרים שנתפשים כמזון, מאפשר להעניק לצרכן חוויה נוספת של טעם ומרקם, מעבר לתרומתם הפונקציונאלית של תוספי התזונה¹¹.

ז. **חדשנות כגורם המרכזי לצמיחת השוק** - יצרני תוספי תזונה משקיעים משאבים רבים בחדשנות בכדי להציע ללקוחות מוצרים במגוון רחב של טעמים, צבעים ומרקמים וכן להציע ללקוחות הנמנים על קבוצות ספציפיות מוצרים העונים על צרכיהם. למשל, מוצרים המיועדים לסכרתיים, לטבעוניים, לצרכני מוצרים אורגניים ועוד.

ח. **השכיחות של מחלות כרוניות** - השכיחות של מחלות כרוניות כמו השמנת יתר, סוכרת, מחלות לב וכלי דם ואוסטיאופורוזיס נמצאת בעלייה. אנשים רבים משתמשים בתוספי תזונה כחלק מהמאמצים שלהם לנהל או להפחית את הסיכון לפתח מחלות אלה, בין אם בעצת אנשי מקצוע בתחום הבריאות ובין אם באופן עצמאי.

ט. **שיווק וחינוך הצרכן** - מאמצי השיווק של יצרני תוספי התזונה, יחד עם קמפיינים לחינוך צרכנים, תרמו להגברת המודעות להטבות הבריאותיות שבצריכת תוספי תזונה. מותגים מקדמים לעתים קרובות את היתרונות של המוצרים שלהם בתמיכה בבריאות הכללית, בחיזוק המערכת החיסונית, בשיפור רמות האנרגיה ובשיפור תוצאות בריאותיות ספציפיות.

י. **מסחר קמעונאי מקוון (E-commerce) וזמינות קמעונאית** – תפוצתם והפצתם של תוספי תזונה עלו משמעותית בשנים האחרונות ועברו מהפצה שעיקרה בחנויות מתמחות להפצה בפלטפורמות מסחר אלקטרוני והרחבת ערוצי ההפצה הקמעונאיים. עלייה זו הקלה על הצרכנים את הגישה למגוון רחב של תוספי תזונה והפכו אותם לזמינים יותר. קניית מקוונות מציעות נוחות, בחירה ותמחור תחרותי, בעוד שחנויות קמעונאיות מספקות גישה מיידית למוצרים ואפשרות להמלצות מותאמות אישית מצוות החנות.

7.5. שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

המסחר הקמעונאי המקוון (E-commerce) ואתרי המכירות המקוונים המעניקים ללקוח חוויית שירות מהירה ונוחה, צברו תאוצה, בין היתר, בעקבות התפשטות נגיף הקורונה שגרם להגברת השימוש באתרים אלו גם על ידי אוכלוסיות שקודם לכן לא עשו שימוש במסחר כאמור. מגמה זו הובילה לגידול בפעילות הקבוצה בתחום תוספי התזונה. הגידול במכירות מקוונות עורר גידול משמעותי בהפצת מוצרים באמצעות חברות שילוח והפצה המספקות מוצרי צריכה עד לדלת הבית ולעיתים תחת מותג פרטי של חברות אלה. דרך הפצה זו התקבעה כברירת המחדל בקרב אוכלוסיות רבות, תחילה ככורח בתקופות הסגרים עקב התפשטות הקורונה וגם כיום כהעדפה צרכנית מובהקת.

¹⁰ NBJ Supplement Business Report 2024

¹¹ <https://www.nutraingredients-usa.com/Article/2014/11/20/Pill-fatigue-is-driving-innovation-in-space-between-functional-foods-and-supplements-experts-say>

כמו כן, התפתחויות טכנולוגיות מאפשרות להטמיע בסוכריות חומרים פעילים שעד לפני מספר שנים לא ניתן היה להטמיע ביעילות, באופן שמרחיב את מגוון המוצרים אשר ניתן להציע ללקוחות. גם תחום אריזות המוצרים עובר התפתחות בשנים האחרונות, תוך השקתם של צורות אריזה חדשות כגון סאשטים יומיים וחודשיים, המאפשרים להנגיש פתרונות חדשניים.

בנוסף, דרכי הייצור של תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי משתנות. כך לדוגמה, כיום נעשה שימוש בטכנולוגיה לייצור ללא עמילן (Starch-less). קו ייצור בטכנולוגיית ללא עמילן הנמצא במפעל חברת Island Abbey, יאפשר לחברה לייצר מוצרים בטכנולוגיה זו תחת רגולציה מחמירה של Health Canada.

האמור לעיל בדבר הגדילה במרווחים ככל שתמהיל המכירות ישתנה לטובת תוספי תזונה, השפעת המגמות בשוק תוספי התזונה הגלובלי, ייצור תוספי תזונה ברגולציה מחמירה ללא עמילן במפעל Island Abbey וכו', כולל התייחסות למידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור כולל, בין היתר אירועים או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת הקבוצה. מידע צופה פני עתיד אינו מהווה עובדה מוכחת והוא מבוסס רק על הערכתה הסובייקטיבית של הקבוצה, אשר הסתמכה בהנחותיה, בין השאר, על ניתוח מידע כללי שהיה בפניה במועד עריכת דוח זה (ובכללו פרסומים ציבוריים, מחקרים וסקרים, אשר לא ניתנה בהם התחייבות לנכונותו או שלמותו של המידע הכלול בהם ונכונותו לא נבחנה על-ידי הקבוצה באופן עצמאי), והכל כפי שידועים לקבוצה במועד דוח זה. אין לקבוצה כל ודאות כי ציפיותיה והערכותיה אכן יתממשו, ותוצאות הפעילות של הקבוצה עלולות להיות שונות באופן מהותי מהתוצאות המוערכות או המשתמעות מהאמור לעיל, בין היתר, עקב שינוי בהעדפות צרכנים, מצב השוק, מחקרים שונים, או עקב התממשות גורמי הסיכון המאפיינים את פעילות הקבוצה כמפורט בסעיף ה(16) להלן.

7.6 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

להערכת הקבוצה, נכון למועד פרסום דוח זה, גורמי ההצלחה המרכזיים בתחום הפעילות הינם:

- א. מוצרים חדשניים וייחודיים, תוך השקעה מתמדת במחקר ופיתוח, ושיפור המוצרים הקיימים כמענה למגמות צרכניות מתפתחות;
- ב. יכולות ייצור, בקבוק ולוגיסטיקה בקרבת שוק היעד המרכזי של החברה (צפון אמריקה) אשר יאפשרו מתן מענה מהיר וקיצור שרשרת האספקה.
- ג. יכולת מתן מענה מהיר ואיכותי לצרכים של לקוחות החברה מסביב לעולם;
- ד. הגנה על קניין רוחני באמצעות הסכמי סודיות ואי תחרות, וכן רישום פטנטים וסימני מסחר;
- ה. יכולות ייצור, תפעול, בקרת איכות ולוגיסטיקה גבוהות;
- ו. עמידה בתקני איכות, רגולציה ובטיחות בכל אחת מהמדינות בהן פועלת הקבוצה;
- ז. יצירת שותפויות עסקיות עם מובילי שוק עולמיים, וכן יכולת התקשרות בהסכמי אספקה עם גופים מובילים בתחום תוספי התזונה;
- ח. קשרי מסחר טובים וארוכי טווח עם ספקים ולקוחות אסטרטגיים;
- ט. אספקת מוצרים תוך עמידה בלוחות זמנים;
- י. הבטחת מחירים תחרותיים לצרכן ושמירה על רווחיות הקבוצה;
- יא. צוות מכירות גלובלי.

7.7 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

לפרטים אודות מערך הספקים וחומרי הגלם, ראו סעיף 7.21 להלן.

7.8. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

להערכת הקבוצה, נכון למועד פרסום הדוח חסמי הכניסה העיקריים לתחום תוספי התזונה הינם:

- א. צוות מקצועי מיומן עם הבנה עמוקה של עולם תוספי התזונה הגלובאלי, גישה לערוצי שיווק ומכירות, יכולות בתחומי המחקר ופיתוח והתאמתם לצרכים והמגמות המשתנות;
- ב. ידע ייחודי וניסיון רב שנים ביחד עם השקעות כספיות משמעותיות לצורך הקמת או רכישת מפעל, רכישת מכונות ייצור והשגת יכולות לייצור תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי בהיקף נרחב וברמת איכות גבוהה;
- ג. עמידה בתקני איכות, רגולציה ומגבלות רגולטוריות אליהם כפופים מוצרי הקבוצה לרבות ביצוע השקעות נדרשות על מנת לעמוד בתקנים ובמגבלות כאמור;
- ד. ביסוס שרשרת אספקה יציבה: התקשרויות עם ספקי חומרי גלם, יצרנים ולוגיסטיקה המאפשרים את ייצור ואספקת המוצרים באופן רציף ובאיכות הנדרשת;
- ה. יחסי מסחר טובים עם לקוחות החברה.

להערכת הקבוצה, נכון למועד פרסום דוח זה חסמי היציאה העיקריים בתחום פעילות תוספי התזונה:

- א. הסכמים עם לקוחות לאספקת כמויות מינימאליות של תוספי תזונה לתקופות ארוכות;
- ב. התחייבויות לספקים לרכישת כמויות מינימאליות של חומרי הגלם, לרבות אי מיצוי תנאים מסחריים מועדפים כתוצאה מאי עמידה בכמויות מינימום כאמור;
- ג. התחייבויות לטווח הארוך בעיקר בגין הקמת מפעל ומערך הלוגיסטיקה הנדרש;
- ד. התחייבויות לעובדים.

7.9. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

נכון למועד פרסום דוח זה, קיימים תחליפים רבים בשוק תוספי התזונה למוצרי הקבוצה. תחליפים אלו כוללים מתן תוספי תזונה בצורות מתן אחרות, כגון כדורים, סופטג'ל, נוזל, אבקות, ג'לים, טבליות קשות וכיו"ב, וכן תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי של יצרנים אחרים.

צורת המתן של סוכריות גומי התבססה בשנים האחרונות כצורת המתן המובילה לצריכה של תוספי תזונה כאשר לפי מחקרי שוק, מעל ל-50% מהצרכנים אשר יתנסו לראשונה בצריכה של תוסף תזונה יעשו זאת באמצעות תוסף תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי.

הקבוצה מתמודדת עם התחליפים בשווקים, תוך שהיא מייצרת בידול בארבעה היבטים:

- א. תכונות אורגנולפטיות עדיפות (משמע, איכויות הנחוות על ידי מערכת החושים – טעם, צבע, ריח, מגע, מרקם, רכות, יציבות וטריות), זאת בהתבסס על ניסיונה רב השנים בתחום הממתקים.
- ב. לקבוצה יכולת ייצור של סוכריות גומי על גבי מספר בסיסים: מן הצומח, אורגני, ללא סוכר (מלטיטול ו/או IMO), כמו כן על בסיס פורמולציית ה-Gummiceuticals הייחודית של החברה המבוססת על סיבים תזונתיים פרביוטיים ללא סוכר (או ללא תוספת סוכר לפי הרגולציה בשווקים השונים). יודגש כי נכון למועד פרסום דוח זה, הרוב המוחלט של תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי הקיימים בשווקים הם מוצרים הכוללים סוכר, תחליפי סוכר מלאכותיים, ממתקים או סוכרים רב כוהליים שהם ביסודם חומרים כימיים (כגון: מלטיטול וסורביטול).
- ג. מוצרים המכילים מינונים גבוהים של רכיבים פעילים באותה סוכריה (High Dosage) – לחברה יכולת חדשנות וטכנולוגיות ייצור פורצות דרך בתחום של מינונים גבוהים (בפרט מגנזיום, ברזל, קפאין ו-ויטמין C).
- ד. טכנולוגית מיקרו-אנקפסולציה שמאפשרת לחברה להציע פונקציונליות ייחודית לסוכריות, כך בין היתר, שחרור מבוקר, שחרור איטי, ספיגה מוגברת, מיסוך טעמים ועוד. לחברה יכולת חדשנות פורצות דרך בתחום של פיתוח מוצר בטכנולוגיית מיקרו-אנקפסולציה, המכיל קפאין, ברזל,

אומגה-3 ועוד. בנוסף, הטכנולוגיה מאפשרת לחברה לשלב במוצריה חומרים פעילים שאינם חלק ממוצרי החברה הקיימים, אשר אינם ניתנים לשילוב בסוכריה ללא הטכנולוגיה הייחודית של מיקרו-אנקפסולציה.

7.10. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

אודות מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו ראו סעיף 7.17 להלן.

7.11. מוצרים ושירותים

הקבוצה מפתחת ורוקחת פורמולות ייחודיות ומייצרת תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריית גומי. תוספי התזונה הנ"ל, כוללים חומר פעיל מאחת או יותר מקבוצות הוויטמינים, המינרלים, התמציות ו/או חומרים אחרים, המשולבים יחד בצורת מתן של סוכריית גומי במינון מדויק, וזאת מבלי לפגוע במאפיינים האורגנולפטיים העדיפים של הסוכריות, והסטנדרטים המחמירים של דרישות האיכות (למשל, אורך חיי המדף של המוצר).

תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי מהווים תחליף מהנה ונח בהשוואה לצורות המתן האחרות, כגון בליעת כמוסות, טבליות, קפסולות או שתיית נוזלים ואבקות, ומאפשרים למעשה הפיכת צריכת תוספי המזון לחוויה קולינרית.

תוסף תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי יכול להיות מיוצר על בסיס סוכר (במקרה זה הרכיבים העיקריים הינם סוכר המופק על פי רוב מסלק או מקנה סוכר וגלוקוזה, המופקת בעיקר מתירס) או ממתקים מלאכותיים (ובמקרה זה הרכיבים העיקריים עשויים להיות אלולוז, מלטיטול, סטיביה וכו'). לבסיס מוסיפים רכיב מייצב, על פי רוב ג'לטין המופק מדגים או שילוב של ג'לטין ופקטין שהינו רכיב מייצב המופק מפירות. לתערובת הנ"ל מתווסף החומר הפעיל (ויטמינים, מינרלים וכו').

הקבוצה גם מפתחת ומשווקת קו מוצרים ייחודי של תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי, המבוסס על סיבים תזונתיים וחומרים טבעיים, שלא מן החי, ללא סוכר או ללא תוספת סוכר וללא ממתקים וסוכרים רב כוהליים. תוספי תזונה אלו משווקים לעיתים גם תחת סימן המסחר "Gummiceuticals" אשר הינו סימן מסחר רשום של החברה, ונתמך בבקשת פטנט שהוגשה על ידי החברה (לפירוט ראו סעיף 7.20 להלן). בתוסף תזונה זה, הרכיבים העיקריים הינם תערובת של סיבים תזונתיים בשילוב רכיב מייצב, לרוב פקטין המופק מפירות. לתערובת הנ"ל מתווספים הרכיבים הפעילים (ויטמינים, מינרלים וכו') כבודדים או כפורמולציה, הנותנים מענה לאינדיקציה בריאותית ספציפית.

הקבוצה השקיעה משאבים רבים לאורך שנים בפיתוח ה-Gummiceuticals, ונכון למועד פרסום דוח זה, למיטב ידיעתה, לא קיימים בשוק תוספי תזונה בעלי מאפיינים זהים.

נכון למועד פרסום דוח זה, לקבוצה כ-420 מוצרי תוספי תזונה זמינים, וכן מוצרים על בסיס פורמולציות שפותחו על ידי הקבוצה לפי דרישת לקוחות (Tailor Made) הן על בסיס סוכר או ממתקים מלאכותיים והן כפורמולציית ה-Gummiceuticals. כך למשל, הקבוצה מפתחת, משווקת ומוכרת בין היתר תוספי תזונה המבוססים על פורמולציות של ויטמינים ו/או מינרלים ו/או תמציות צמחים ו/או תוספים מקבוצת מזונות העל (Superfoods), כגון ספירולינה, כורכומין, ליקופן ו/או רכיבים וחומרים מיוחדים, הנתמכים לעיתים במחקרים קליניים להתוויות בריאותיות שונות שמיוחסת להם תרומה חיובית לתפקוד ואורח חיים בריא, כגון: הרגעה, הגברת הריכוז, חיזוק המערכת החיסונית, חיזוק מערכת העיכול ועוד.

כמו כן, החברה מפתחת עבור לקוחותיה כ-180 מוצרים ייחודיים הנמצאים בשלבים שונים של פיתוח, ומפותחים בהתאם לדרישות ספציפיות של אותם לקוחות (External New Product Development), וכ-60 פיתוחים פנימיים לקונספטים חדשנים להצגה ללקוחות החברה (Internal New Product

(Development).

נכון למועד פרסום דוח זה, אין שוני מהותי בדרכי הייצור של תוספי התזונה המפורטים לעיל, כך גם אין שוני מהותי ברווחיות של תוספי התזונה על בסיס סוכר או ממתקים מלאכותיים ועל בסיס פורמולציית ה-Gummiceuticals. עם זאת, קיים שוני במחיר המכירה של המוצרים, כאשר המחיר של מוצרים על בסיס פורמולציית ה-Gummiceuticals גבוה יותר ובהתאם התרומה בייצורו אף היא גבוהה יותר.

הקבוצה מייצגת את תוספי התזונה על בסיס פורמולציית ה-Gummiceuticals ללקוחות בינלאומיים אסטרטגיים בעלי מותגי פרימיום בתחום תוספי התזונה וביניהם חברות מובילות בתחומי המזון, תוספי התזונה והפארמה.

הקבוצה מתמקדת בשוק ה-B2B (ללא שיווק ישיר לצרכן) בעיקר בארה"ב ובאירופה, עם תחילת מכירות, שבשלב זה אינן מהותיות, ב-APAC ובגאוגרפיות נוספות.

אריזת תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי דורשת יכולות טכנולוגיות ספציפיות לאור המאפיינים השונים של סוכריות הגומי. על רקע זה, לקוחות הקבוצה אשר אינם בעלי יכולת ייצור, מעדיפים, וחלקם אף מחייבים, Full Turn Key, קרי, קבלת תוספי התזונה בתצורתם הסופית (קרי מבוקבים או בסאשטים, מוכנים למכירה ללקוח הקצה) לרבות אריזה ותוויות המותאמות לשוק היעד.

לאור זאת, הקבוצה פיתחה יכולות ביקבוק ופועלת להתאימן לדרישות הלקוחות. בחודש פברואר 2021, רכשה הקבוצה מכונת אריזת בקבוקים חדישה אשר החלה לפעול בחודש מרץ 2022. מכונה זו מרחיבה ומשפרת את השירותים של החברה בתחום אריזת הבקבוקים ומאפשרת מכירת תוספי תזונה בבקבוקים (ולא בתפזורת). כמו כן, לחברה יכולות אריזה בסאשטים שהינן מצומצמות בשלב זה, והחברה פועלת על מנת להרחיבן, לרבות רכישת קו מתקדם של אריזת סאשטים.

רכישת פעילות Island Abbey, כאמור לעיל, תאפשר לחברה, בין היתר, לבקבוק בעצמה את מוצריה המיועדים לשוק האמריקאי (כמו גם להרחיב את מגוון אריזות הבקבוקים שיהיה באפשרותה להציע ללקוחותיה) ובכך לתת מענה לשוק המרכזי בו היא פועלת. יצוין כי מרכיב הביקבוק במחיר המוצר הוא מהותי ומהווה בממוצע כשליש מהמחיר הכולל של המוצר הסופי.

בשנים 2023 ו-2024 היווה השוק האמריקאי את השוק העיקרי בתחום פעילות תוספי התזונה, והמכירות בתקופה זו כללו, בנוסף ללקוח האמריקאי (כהגדרתו בסעיף 7.14 להלן), לקוחות נוספים, ביניהם מספר לקוחות אסטרטגיים מובילים בתחומם אשר החלו את עבודתם עם החברה בשנת 2021. בשנים 2023 ו-2024 חל גידול משמעותי במכירות תוספי תזונה על בסיס פורמולציית ה-Gummiceuticals, שהגיעו לראשונה לשיעור של 50% מסך מכירות תוספי התזונה. נכון למועד פרסום דוח זה, חלקה של הקבוצה בשוק תוספי התזונה הבינלאומי אינו מהותי.

7.12 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

נכון למועד הדו"ח לחברה אין מוצרים ושירותים בתחום פעילות תוספי התזונה ששיעורם מכלל מכירות הקבוצה עולה על 10%.

7.13 מוצרים חדשים

הקבוצה פועלת לפיתוח פורמולציות חדשות של תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי, וכן בפיתוח והשבחת תהליכים בהם עושה הקבוצה שימוש לצורך ייצור תוספי התזונה. בין היתר, פועלת הקבוצה לפיתוח מוצרים אשר עם סיום פיתוחם יגדילו את היצע המוצרים, כמפורט להלן:

א. תוספי תזונה בעלי מאפיינים אורגנולפטיים (טעם, ריח, צבע, מרקם ומגע) חדשניים ומשופרים שישפרו את חוויית הצריכה;

ב. תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי המבוססים על פורמולציות חדשניות ועל רכיבים שעד כה, בשל מאפיינים אורגנולפטיים ובעיות יציבות של החומרים הפעילים, לא נצרכו בצורת מתן של סוכריות גומי ;

ג. תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי בבסיסים חדשים, שיאפשרו מתן מענה לשווקי נישא כדוגמת השוק האורגני ;

ד. תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי המאפשרים מינונים גבוהים במיוחד של ויטמינים ומינרליים ביחס למוצרים הקיימים בשוק ;

ה. סוכריות גומי בהתאם לדרישות רגולציה מחמירה שיאפשרו חדירה לטריטוריות חדשות, רכיבים חדשים ושווקים שכיום בשל מגבלות רגולטוריות החברה לא פעלה בהם ;

ו. סוכריות גומי עם רכיבים תחת רגולציית פארמה (Active Pharmaceutical Ingredient), המיועדים לשוק ה- OTC הגלובלי ;

ז. סוכריות גומי בטכנולוגיית מיקרו-אנקפסולציה, המאפשרת מיסוך טעמים וריחות שאינם נוחים לצריכה ישירה (כגון קפאין וברזל). טכנולוגיה זו מאפשרת לחברה לשלב במוצריה חומרים פעילים שלא היו בעבר חלק ממוצריה. טכנולוגיית המיקרו-אנקפסולציה מאפשרת גם פונקציונליות משופרת של תוספי התזונה, כמו שחרור מבוקר (כלומר, שליטה באיבר בגוף בו ישוחרר החומר הפעיל), שחרור איטי, ספיגה משופרת ושיפור יציבות של חומרים פעילים. ביום 2 במאי 2023, הודיעה החברה כי השלימה את הפיתוח של המוצר הראשון בטכנולוגיית מיקרו-אנקפסולציה, המכיל קפאין בצורת מתן של סוכריית גומי (לפרטים ראו : אסמכתא 2023-01-046845). השימוש בטכנולוגיית מיקרו-אנקפסולציה נועד למסך את טעמו המר של הקפאין ולאפשר את צריכתו בדרך חווייתית ונוחה.

הקבוצה מעריכה את משך זמן הפיתוח של המוצרים החדשים המפורטים בסעיפים (א) עד (ז) לעיל בכ- 12-36 חודשים. על מנת לבצע את הפיתוחים הנ"ל ידרשו לקבוצה משאבי הון אנושי, ציוד ותקציבי ייעוץ.

יצוין כי חלק מהמוצרים החדשים המפורטים לעיל מצויים בשלב המחקר והפיתוח בלבד. פיתוחם של חלק מהמוצרים החדשים הללו דורש עלויות מחקר ופיתוח, זמן רב וייתכן שגם עמידה בתקינה והוראות חוק במדינות שונות אשר אינן ידועות לקבוצה נכון למועד פרסום הדוח התקופתי. הקבוצה טרם השלימה את פיתוח המוצרים החדשים.

האמור לעיל בסעיף זה בנוגע למוצרים החדשים מתבסס על הערכות הקבוצה ואומדנים סובייקטיביים של הקבוצה כפי שהם ידועים לה כיום. כל הנחות ו/או התחזיות ו/או הערכות המפורטות לעיל הינן בגדר מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוססים על הערכות הקבוצה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של הקבוצה. אין לקבוצה כל ודאות כי ציפיותיה והערכותיה אכן יתממשו, ותוצאות הפעילות של הקבוצה עלולות להיות שונות באופן מהותי מהתוצאות המוערכות או המשתמעות מהאמור לעיל לרבות ייצור מוצרים אלו, בין היתר, עקב אי עמידה ביעדי הפיתוח ו/או אי קבלת האישורים הנדרשים ו/או אי השלמת המימון הנדרש לפיתוח ו/או שינויים רגולטורים ו/או שינויים בהעדפות צרכנים ו/או עקב התממשות גורמי הסיכון המאפיינים את פעילות הקבוצה כמפורט בסעיף (16) להלן.

7.14. לקוחות

נכון למועד פרסום דוח זה, לחברה מעל 70 לקוחות בתחום תוספי התזונה. לקוחותיה העיקריים של הקבוצה הינם מפיצים בארה"ב ובאירופה, המפיצים את תוספי התזונה תחת מותג פרטי לקמעונאים

ולצרכני הקצה באתרי מסחר מקוונים, וכן חברות מובילות בתחומי המזון ותוספי התזונה אשר מוכרות את המוצרים תחת המותגים שלהן.

בשנים 2023 ו-2024, 70%-70% ממכירות הקבוצה, בהתאמה, של תוספי התזונה היו בארה"ב (יתרת המכירות היו ללקוחות באירופה ובשאר העולם).

להלן פירוט ההכנסות של הקבוצה מכל לקוח אשר הכנסות הקבוצה ממנו מהוות 10% או יותר מסך הכנסות הקבוצה:

לקוח	סך ההכנסות לשנת 2024 (באלפי דולר)	אחוז מסך הכנסות הקבוצה בשנת 2024	סך ההכנסות לשנת 2023 (באלפי דולר)	אחוז מסך הכנסות הקבוצה בשנת 2023
לקוח א'	6,713	11.3%	5,454	12.0%
לקוח ב'	10,989	18.5%	3,292	7.2%

א. בחודש דצמבר 2020 התקשרה הקבוצה עם לקוח א' ותאגיד קשור (להלן: "הלקוח האמריקאי"), בהסכם לרכישה והפצה בארה"ב של תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי שמייצרת הקבוצה, וכן רכישה והפצה של תוספי תזונה שתפתח הקבוצה על פי בקשות ספציפיות של הלקוח האמריקאי (להלן בסעיף זה: "ההסכם"), לפרטים נוספים אודות ההסכם ותנאיו ראו סעיף 7.14 בדוח השנתי של הקבוצה לשנת 2021 אשר פורסם יום 23 במרץ 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-033193). למיטב ידיעת הקבוצה, הלקוח האמריקאי הינו תאגיד דלאוררי הקיים משנת 1989 אשר מקום מושבו בברוקלין ניו יורק, ועיסוקו, בין השאר, בהפצה של תרופות ללא מרשם רופא (Over the Counter) ותוספי תזונה. הקבוצה מספקת ללקוח האמריקאי הן מוצרים מותאמים אישית לפי דרישותיו, והן תוספי תזונה מהקטלוג של הקבוצה, רובם המוחלט על בסיס סוכר. בחודש ספטמבר 2022, חתמה הקבוצה על חידוש הסכם אספקה עם הלקוח האמריקאי עד ליום 31 בדצמבר 2024, לפיו החברה תייצר עבור הלקוח תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי לצורך מכירתם בארה"ב תחת מותגי לקוחותיו, בעיקר מותגי פרייבט לייבל של רשתות שיווק, וכן תפעל לפתח מוצרים חדשים ללקוח, עפ"י דרישתו. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 4 בספטמבר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-113119) יצוין כי החברה נמצאת בימים אלה במשא ומתן עם הלקוח על הארכת ההסכם ועדכונו.

ב. ביום 2 במרץ 2022, השלימה החברה חתימה על מערך של ארבעה הסכמים לפיתוח, ייצור, איכות ואספקה של מוצרי החברה עם תאגיד בינלאומי ענק - המייצר ומשווק מוצרי מזון ותוספי תזונה תחת אלפי מותגים, כמעט בכל מדינות העולם (לפרטים נוספים אודות ההסכם ותנאיו ראו סעיף 11(א) (להלן). למיטב ידיעת הקבוצה, לקוח ב' (להלן בסעיף זה: "הלקוח") הינו חברת בת של התאגיד עימו נחתם ההסכם, ותנאי ההסכם עם התאגיד הם אלו אשר חלים במסגרת ההתקשרות עם הלקוח. הקבוצה מספקת ללקוח מוצרים מותאמים אישית לפי דרישותיו – סוכריות גומי המכילות תוספי תזונה ללא הנדסה גנטית (Non-GMO) וללא גלוטן, המיועדות לשוק תוספי התזונה הטבעיים.

ג. בנוסף, הקבוצה הרחיבה ומרחיבה את קהל לקוחותיה בשוק הבינלאומי והיא מייעדת ופועלת למכור בעיקר את תוספי התזונה על בסיס פורמולציית ה-Gummiceuticals לחברות

בינלאומיות מובילות נוספות כמותג פרימיום לשוק הבינלאומי.

חברות אלו כוללות, בין היתר: 1. תאגידי ענק בתחום המזון והפארמה להם חטיבות העוסקות בתוספי תזונה המותאמים לתחום בריאותי מסוים; 2. תאגידי שעד כה היו ללא פעילות משמעותית בתחום תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי אשר רוצים להתפתח בקטגוריה זו; 3. מותגים מובילים של תוספי תזונה בארה"ב ובשווקים אחרים בעלי מכירות בהיקפים גדולים המעוניינים להוסיף למוצריהם מוצרי Gummiceuticals ומוצרים ייחודיים אחרים שמפתחת החברה.

ד. תהליך המכירה ללקוחות אסטרטגיים כאמור נמשך לרוב בין 8-16 חודשים והוא כולל, בין היתר, ביקורת איכות של המפעל ומערך הייצור על ידי הלקוח הפוטנציאלי; פיתוח מוצרים בהתאם לפורמולציות ייחודיות של רכיבים פעילים שקובע הלקוח, תוך הבטחת המאפיינים האורגנולפטיים ודרישות האיכות שנדרשים על ידי הרגולטור בשוק היעד (למשל: בחינת יציבות החומרים הפעילים לאורך חיי המדף של המוצר); בחינת מקורות חומרי הגלם תוך הבטחת העלות והאספקה; פיילוטים בגדלים שונים לבחינת המוצר המפותח; והסכמי מסגרת המגדירים את התנאים המשפטיים והמסחריים ואת דרישות האספקה והאיכות, ועוד.

ה. החל משנת 2021 הקבוצה מתמקדת בהשלמת תהליכי המכירה למספר לקוחות אסטרטגיים והחלה למכור את תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי הן על בסיס סוכר והן על בסיס פורמולציית ה-Gummiceuticals על בסיס הזמנות, ובחלק מהמקרים אף חתמה על מספר הסכמים אסטרטגיים כמפורט לעיל.

בשנת 2022 החלה החברה למכור מוצרים ל-20 לקוחות חדשים, כאשר 12 מהם הינם לקוחות אסטרטגיים (חלקם חברות ומותגים השייכים לאותה קבוצה), ובשנת 2023 החלה הקבוצה למכור לראשונה ל-27 לקוחות חדשים, כאשר 19 מהם לקוחות אסטרטגיים. בשנת 2024 החלה הקבוצה למכור לראשונה ל-6 לקוחות חדשים, כאשר 2 מהם הינם לקוחות אסטרטגיים.

ו. מתוך הלקוחות האסטרטגיים החדשים להם החלה החברה למכור בשנת 2021, 88% המשיכו לרכוש גם בשנים 2023 ו-2024, ומתוך הלקוחות האסטרטגיים החדשים להם החלה החברה למכור בשנת 2023, כלל הלקוחות המשיכו לרכוש מהחברה בשנת 2024. הלקוחות האסטרטגיים האמורים כוללים חברות ומותגים שונים השייכים לאותם לקוחות אסטרטגיים Tier-1¹² של החברה ואשר החברה מבצעת עבורם פיתוח של מוצרים רבים נוספים. במהלך שנת 2022 חתמה החברה על עוד שלושה הסכמים עם לקוחות אסטרטגיים ובשנת 2023 על עוד ארבעה הסכמים עם לקוחות אסטרטגיים (לפירוט ראו דיווחי החברה מהימים 3 במרץ 2022, 7 ביולי 2022, 11 בדצמבר 2022, 1 במרץ 2023, 8 במאי 2023, 31 ביולי 2023 ו-28 באוקטובר 2023; אסמכתאות מס': 2022-01-025804, 2022-01-085141, 2022-01-149083, 2023-01-022599, 2023-01-048897, 2023-01-086922 ו-2023-01-098764, בהתאמה) וגם ביניהם לקוחות אשר הזמינו הזמנות חוזרות, מוצרים נוספים ופיתוחים נוספים.

ז. נכון למועד הדוח, החברה נמצאת בשלבים שונים של מו"מ עם לקוחות פוטנציאליים, ביניהם

¹² החברה מדרגת את החברות הבינלאומיות לשלוש קטגוריות: (1) חברות Tier 1, אשר הן חברות בעלות שווי שוק של מעל 1 מיליארד דולר או לחילופין מכירות של מעל 250 מיליון דולר; (2) חברות Tier 2, אשר הן חברות בעלות שווי שוק של בין 400 מיליון דולר למיליארד דולר או לחילופין מכירות של בין 100 ל-250 מיליון דולר (3) חברות Tier 3, אשר הן חברות בעלות שווי שוק של בין 100 ל-400 מיליון דולר או לחילופין מכירות של בין 30 ל-100 מיליון דולר.

גם מספר לקוחות אסטרטגיים בינלאומיים מוכרים בשוק תוספי התזונה. בשנת 2022 חתמה החברה על שני הסכמים אסטרטגיים עם תאגידים מ-Tier-1 (לפרטים נוספים ראו דיווחים מידיים מיום 3 במרץ 2022 ומיום 11 בדצמבר 2022. אסמכתאות מס': 2022-01-025804 ו-149083-2022-01-2022, בהתאמה). בשנת 2023 חתמה החברה על שני הסכמים אסטרטגיים עם תאגידים מ-Tier-1 (לפרטים נוספים ראו דיווחים מידיים מיום 12 ביולי 2023 ומיום 28 באוקטובר 2023. אסמכתאות מס': 2023-01-078912 ו-2023-01-098764, בהתאמה). בשנת 2024 חתמה החברה על הסכם אסטרטגי עם לקוח אחד מ-Tier 1.

ח. לפירוט בדבר הסכמים מהותיים של החברה עם לקוחותיה, ראו סעיף ה(11) להלן (תיאור עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה).

תחזיות והנחות הקבוצה בנוגע להתקשרויותיה עם לקוחות פוטנציאליים לעניין אופי ההתקשרות העתידית עם לקוחות אלו ולעניין המו"מ שמנהלת הקבוצה עם לקוחות פוטנציאליים לעניין השלבים במו"מ ולעניין הכנסות עתידיות, ככל שיהיו, מהלקוחות השונים הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה ואומדנים סובייקטיביים הידועים לקבוצה כיום בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של הקבוצה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי עמידה ביעדי פיתוח ו/או שיווק ו/או אי השגת המימון הדרוש ו/או אי השלמת המו"מ ו/או אי עמידה בהוראות הרגולציה הנדרשות ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף ה(16) להלן.

7.15. שיווק והפצה

7.15.1. בחודש ינואר 2021, הקימה החברה חברת בת אמריקאית המעניקה שירותים שונים הנוגעים למכירה ואיפיון ופיתוח מוצרים ללקוחות הקבוצה בתחום תוספי התזונה בארה"ב ובצפון אמריקה.

7.15.2. עיקר פעילות הקבוצה הינה בארצות הברית ובאירופה, כאשר פעילותה ביתר הטריטוריות, לרבות APAC- וגאוגרפיות נוספות, אינה מהותית נכון למועד דוח זה, ונעשית באמצעות רשת קשרים עסקיים של הקבוצה, היכרות של מנהלי החברה עם השווקים הרלוונטיים וכן באמצעות סוכנים ו/או משווקים מקומיים בטריטוריות השונות. בנוסף, הקבוצה מפרסמת בעיתונות המקצועית בתחום תוספי התזונה, פועלת לשיתופי פעולה עם שותפים פוטנציאליים ומשתתפת בכנסים רלוונטיים.

7.15.3. הוצאות השיווק כוללות בעיקר הוצאות שכר בחברת הבת האמריקאית, פרסום, יחסי ציבור, כנסים מקצועיים, נסיעות ועזרי שיווק.

7.16. צבר הזמנות

נכון למועד הדוח, צבר ההזמנות של החברה בתחום תוספי התזונה עומד על כ-18.9 מיליון דולר, לאספקה במהלך הרבעונים הקרובים, וזאת בהשוואה לכ-14 מיליון דולר באותו מועד בשנה שעברה. כמו כן, נכון למועד הדוח, צבר ההזמנות של Island Abbey עומד על כ-14.9 מיליון דולר, ובסך הכל, **צבר ההזמנות המצרפי עומד על סכום של כ-33.8 מיליון דולר.**

סך ההזמנות לתוספי תזונה שקיבלה החברה לאספקה במהלך החציון הראשון של שנת 2025, כולל הזמנות שכבר סופקו במהלך הרבעון הראשון לשנת 2025, עומד על כ-17.8 מיליון דולר.

המידע בנוגע לצבר ההזמנות וצפי ההכרה בהכנסה של צבר ההזמנות הינו מידע צופה פני עתיד. הנתונים הנוגעים לצבר ההזמנות וצפי ההכרה בהכנסה שלו הינם הערכה בלבד, אשר מבוססת על ניסיון העבר

של הקבוצה ולוחות הזמנים המתוכננים בהתאם להזמנות השונות. שינויים בהנחות יסוד אלו וכן אירועים אחרים אשר אינם בשליטת הקבוצה, כגון משברים כלכליים והתממשות חלק מגורמי הסיכון כמפורט בסעיף ה(16) להלן עלולים לשנות באופן משמעותי את הערכת הקבוצה לגבי צבר ההזמנות וצפי ההכרה בהכנסה של צבר ההזמנות לעומת הנתונים המוצגים לעיל.

7.17. תחרות

7.17.1. למיטב ידיעת הקבוצה, המתחרים העיקריים בתחום תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי הן חברות יצרניות אחרות בעולם המייצרות תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי.

7.17.2. התחרות בין החברות מתמקדת באיכות המוצרים, גמישות האספקה, השירות, ייחודיות המוצרים, חוויית הצרכן ומחיר המוצרים. כמפורט לעיל, למיטב ידיעת החברה, נכון למועד פרסום דוח זה לא נמכרים בשווקים סוכריות גומי במאפיינים זהים לפורמולציית ה-Gummiceuticals הייחודית של החברה. בנוסף, לחברה ייחודיות בהצעת Gummiceuticals אורגני, בשילוב מינונים גבוהים של חומרים פעילים במוצריה, וכן בפיתוח פנימי של חומרים פעילים "מקופסלים" (באמצעות שימוש בטכנולוגיית מיקרו-אנקפסולציה), המאפשרים להרחיב את מגוון החומרים הפעילים במוצריה.

7.17.3. השוק העיקרי של תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי ותוספי תזונה בכלל, הינו ארה"ב וצפון אמריקה החולש על פי הערכות על כ-34% מהמכירות; אחריו שוק אסיה פסיפיק (APAC) עם כ-32% מהשוק הנ"ל ואחריהם השוק האירופאי החולש על פי הערכות על כ-17% מהמכירות בשוק הנ"ל.

7.17.4. להלן פירוט היצרנים העיקריים בשוק ייצור תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי הידועים לקבוצה, נכון למועד פרסום דוח זה:¹³

שם היצרן וקישור לאתר	שם המוצר המתחרה	מאפיינים	יתרונות וחסרונות למיטב ידיעת הקבוצה	נתונים נוספים
Santa Cruz (ארה"ב) https://santacruznutritionals.com	יצרן (CDMO) עבור מותגים אחרים. מציע מגוון תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי וצורות מתן נוספות (לכסניות, סוכריות לעיסה וגיל לעיסה) לפי דרישה ומקטלוג. קיימת פעילות מצומצמת של B2C.	היצרן הגדול בענף.	יצרן מוביל בהיקפים גדולים למותגים מובילים, וכן למותגים פרטיים של רשתות קמעונאיות גדולות בארה"ב. לקבוצה אין מידע על איכות או מחירי המוצרים, אולם למיטב ידיעתה תוספי התזונה הינם על בסיס סוכר או על בסיס תחליפים וממתקים וסוכרים רב כהליים. החברה פועלת להרחיב את קווי הייצור לעמידה בביקושים הגבוהים בשוק.	מכירות שנתיות מוערכות בכמיליארד דולר עם EBITDA מוערכת של כ-250-300 מיליון דולר.
Ayanda (Sirio) גרמניה (סין) https://sirio-europe.com	חברה גרמנית שנרכשה על ידי Sirio הסינית.	מתחרה משמעותי בשוק האירופאי.	יצרן המציע ללקוחות פתרונות מלאים עבור מגוון מוצרים בצורות מתן שונות (קפסולות, טבליות, סירופ ומשקאות וגומי). לקבוצה אין מידע על איכות או מחירי	מכירות שנתיות מוערכות של כמה מאות מיליוני דולרים בתחום תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות הגומי.

¹³ מידע זה ידוע לקבוצה מפרסומים פומביים באתרי האינטרנט של החברות השונות, מסקרי שוק, דוחות של בנקי השקעות, כמו גם משיחות עם מובילי שוק. בנוסף, מספר חברות מובילות בעלות מותג בתחום תוספי התזונה הן גם בעלות מפעלי ייצור בתחום.

	המוצרים, אולם, למיטב ידיעתה תוספי התזונה הינם על בסיס סוכר או על בסיס תחליפים וממתקים וסוכרים רב כהליים.			
לחברה מחזור מכירות מוערך של מאתיים מיליוני דולרים בתחום תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות הגומי ו-EBITDA מוערכת של כ-50 מיליון דולר.	מספר מתקני ייצור איכותיים בארה"ב. מייצר תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי. לקבוצה אין מידע על איכות או מחירי המוצרים. לאחרונה נרכשה החברה על ידי הקונגלומרט הבינלאומי CATALENT על פי הפרסומים במעל מיליארד דולר.	מתחרה בשוק התוספים עם מיקוד בחדשנות בתחום צורת המתן בגומי.	יצרן (CMO) עבור מותגים אחרים מציע מגוון מוצרים לפי דרישה ומקטלוג.	Bettera Brands (ארה"ב) https://highlander-partners.com/portfolio/o/bettera-brands-llc
לחברה מחזור מכירות מוערך בכ-100 מיליון דולר ו-EBITDA מוערכת של כמה עשרות מיליוני דולרים.	לצד ויטמינים בצורת מתן של סוכריות גומי מציע גם שייקים המכילים ויטמינים. לקבוצה אין מידע על איכות או מחירי המוצרים, אולם, למיטב ידיעתה תוספי התזונה הינם על בסיס סוכר או על בסיס תחליפים וממתקים וסוכרים רב כהליים.	מתמקדים במחקר ופיתוח.	יצרן CDMO עבור לקוחות בעלי מותג פרטי, בנוסף פעילות B2C עצמאית של מוצרי החברה.	Viva 5 (ארה"ב) https://viva5corp.com/m
	מציע גם מוצרי ויטמינים בצורת מתן של סוכריות גומי על בסיס סיבים מסוג אחר (על בסיס טפיוקה) ללא ערכים פרוביוטיים.	יצרן ובעל מותג.	יצרן ובעל מותג Herbaland המציע מגוון מוצרים.	Herbaland (קנדה) https://www.herbaland.com
לחברה מחזור מכירות מוערך בכ-300 מיליון דולר. מרכיב סוכריות הגומי מתוך המכירות אינו ידוע ומוערך כנמוך, אך צומח.	יצרן על בסיס גילטין ופקטין. מציע שירות של (One Stop shop), כולל שירותי פיתוח מותאמים אישית, ייצור ואריזה. לקבוצה אין מידע על איכות או מחירי המוצרים, אולם למיטב ידיעתה תוספי התזונה הינם על בסיס סוכר או על בסיס תחליפים וממתקים וסוכרים רב כהליים.	יצרן תוספי בינוני בארצות הברית שלאחרונה נכנס לתחום הגומי.	יצרן CDMO עבור לקוחות בעלי מותג פרטי.	Robinson Pharma Inc (ארה"ב) https://www.robinsonpharma.com
לחברה מחזור מכירות מוערך בשנת 2021 בכ-25 מיליון אירו, עם שיעור EBITDA של כ-20%. לא ידוע מה החלק של סוכריות הגומי מהמחזור.	מציע סוגים רבים של תוספי תזונה בין היתר על בסיס סוכריות גומי. לקבוצה אין מידע על איכות או מחירי המוצרים, אולם למיטב ידיעתה תוספי התזונה הינם על בסיס סוכר או על בסיס תחליפים וממתקים וסוכרים רב כהליים.	יצרן תוספי תזונה בגומי-מוכר בעיקר באירופה.	יצרן CDMO עבור לקוחות בעלי מותג פרטי.	Nutris (ספרד) https://www.nutris.es
לחברה מחזור מכירות מוערך בכ-10 מיליון אירו.	מציע סוגים רבים של תוספי תזונה בגומי. לקבוצה אין מידע על איכות או מחירי המוצרים, אולם למיטב ידיעתה תוספי התזונה הינם על בסיס סוכר או על בסיס תחליפים וממתקים וסוכרים רב כהליים.	יצרן תוספי תזונה בגומי-מוכר בעיקר באירופה.	יצרן CDMO עבור לקוחות בעלי מותג פרטי, בנוסף פעילות B2C עצמאית של מוצרי החברה שמשווקים בגרמניה.	Amapharm (גרמניה) https://amapharm.de/en

כמפורט בטבלה לעיל, מרבית היצרנים מתמקדים בייצור מוצרים על בסיס סוכר או על בסיס תחליפים וממתקים וסוכרים רב כוהלים. כל אחד מהיצרנים מייצר מגוון רחב מאוד של מוצרים.

לאור הגידול המשמעותי בשוק תוספי התזונה בכלל, ובשוק תוספי התזונה בסוכריות גומי בפרט, גדל בשנים האחרונות מספרם של יצרנים המציעים סוכריות גומי כתוספי תזונה.

הקבוצה מתמודדת עם התחרות, בין היתר, על ידי היותה מובילה בחדשנות בכל הקשור לייצור תוספי תזונה בסוכריות גומי, וכן על ידי פיתוח יכולות גבוהות בכל הקשור לייצור תוספי תזונה בהתאם לדרישות ספציפיות של לקוח (Tailor Made). בנוסף, מומחיות החברה בייצור סוכריות גומי לממתקים מאפשר לה לייצור בידול בשוק תוספי התזונה יחד עם ניסיון בפיתוח סוכריות גומי בעלות מאפיינים אורגנולפטיים (טעם, ריח, צבע, מרקם ומגע) עדיפים. כמו-כן, לקבוצה יכולות מחקר ופיתוח המאפשרות מתן מענה מהיר לצרכים של לקוחותיה ולפיתוח מהיר ואיכותי של מוצרים חדשים, על בסיס פורמולציות ייחודיות על פי דרישת הלקוחות ובמחירים תחרותיים. לכל הנ"ל מתווסף הפיתוח הייחודי של הקבוצה לתוספי תזונה במתן של סוכריות גומי על בסיס פורמולציית ה-Gummiceuticals, וכן שימוש בטכנולוגיות מתקדמות, כמו "קיפסול" של רכיבים לשם ייצור מוצרים מיוחדים באמצעות טכנולוגיית מיקרו-אנקפסולציה, בין היתר בשילוב רכיבים יחודיים, ובמינונים גבוהים, שמאפשרים לחברה לפתח מוצרים מבודלים וייחודיים עבור לקוחותיה. החברה פועלת להמשיך בפעילות החדשנות תוך פיתוח סוכריות גומי עם פונקציונליות משופרת, וכן סוכריות המתאימות לשווקים ורכיבים שעד כה לא משמשים בסוכריות גומי.

מיקום הקבוצה בישראל, הרחק משוק היעד העיקרי שלה בארה"ב, יוצר מגבלה בשל זמני האספקה והצורך במתן מענה מהיר לצרכי הלקוחות. כמו כן, מיקום זה מגביל את הקבוצה בפיתוח מוצרים שונים בשל סביבת רגולציה שונה בישראל מאשר בארה"ב בתחום תוספי התזונה. לאור הנ"ל על מנת לאפשר לקבוצה להתמודד עם התחרות, כמו גם לפתח את כושר הייצור של הקבוצה, והיות שהקבוצה סבורה כי הטריטוריה העיקרית למכירת תוספי התזונה הינה ארצות הברית, התקשרה החברה בהסכם לרכישת פעילותה של חברת Island Abbey, כמפורט בסעיף 1.3.2 לעיל, אשר תאפשר לה לקיים פעילות ייצורית-תפעולית, לרבות יכולות ייצור בטכנולוגיות חדשות, בקפוק, אריזה, ואחסון.

בנוסף, הקבוצה פועלת בטווח הקצר להרחבת יכולות הייצור בישראל על ידי הקמת מפעל נוסף באזור שדרות. המפעל החדש, אשר צפוי להתחיל בהרצות במהלך הרבעון השני לשנת 2025, ולהתחיל בייצור מסחרי במהלך הרבעון השלישי לשנת 2025, צפוי בשלב ראשון להכפיל את יכולת הייצור הקיימת של המפעל הקיים. עם השלמת השלב השני של הקמת המפעל החדש, המפעל צפוי לעמוד בסטנדרט הנדרש למוצרי פארמה, והחברה בוחנת בימים אלה את הפעולות הנדרשות לצורך השלמת הפעלת קו ייצור בסטנדרט כאמור, כמו גם ברגולציית TGA האוסטרלית. המפעל החדש יכלול גם מתקן ומערכות ייצור מיקרו-אנקפסולציה, על מנת לפתח יכולות ייצור עצמאיות בתחום זה ו"לקפסול" רכיבים פעילים בהיקפים גדולים לאצוות ייצור מסחריות. לפירוט בדבר התקדמות הקמת המפעל החדש, ראו סעיף ה(3) להלן (תיאור עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה).

תחזיות והנחות הקבוצה בנוגע להתמודדות עם התחרות הינן בבחינת מיזע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה ואומדנים סובייקטיביים הידועים לקבוצה כיום בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של הקבוצה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי עמידה ביעדי פיתוח ו/או שיווק ו/או אי השגת המימון

הדרוש ו/או אי השלמת המו"מ ו/או אי עמידה בהוראות הרגולציה הנדרשות ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף ה(16) להלן.

7.18. עונתיות

תחום פעילות תוספי התזונה מאופיין בעונתיות, כך שהרבעונים הראשון והשלישי הינם בעלי היקפי מכירות נמוכים, ואילו הרבעונים השני והרביעי מתאפיינים בהיקפי מכירות גבוהים.

7.19. מחקר ופיתוח

הקבוצה משקיעה מאמצים ומשאבים רבים במחקר ופיתוח של מוצרים חדשים, חדשניים וייחודיים, הן כאלו המיוצרים ללקוחות ספציפיים על פי דרישותיהם, והן פיתוח קונספטים חדשים של מוצרים. מאז שהחלה הקבוצה לפעול בתחום תוספי התזונה היא פיתחה מאות מוצרים שונים.

מחלקת המחקר והפיתוח של הקבוצה עוסקת ב: 1. פיתוח בסיסים חדשניים שיאפשרו בידול של סוכריות הגומי על ידי Claims ייחודיים (למשל: אורגני, צמחוני, ללא סוכר וכו'); 2. שילוב רכיבים וחומרים שעד כה לא נעשה בהם שימוש כתוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי, בשל מגבלות אורגנולפטיות או מגבלות של חיי מדף; 3. פיתוח מוצרים בעלי מאפיינים אורגנולפטיים משופרים (טעם, ריח, צורה, מרקם מגע); 4. פיתוח מוצרים בעלי פונקציונליות עדיפה על ידי שימוש בטכנולוגיית המיקרו-אנקפסולציה. טכנולוגיה זו מאפשרת שחרור איטי, שחרור מבוקר, ספיגה מוגברת, מיסוך טעמים, מיסוך ריחות ועוד; 5. מוצרים בעלי מינונים גבוהים (High Dosage) של רכיבים פעילים.

בנוסף לאמור, החברה פועלת לפיתוח של סוכריות גומי עם רכיבים פעילים תחת רגולציה פארמה (OTC), והסיטה לשם כך את המיקוד שלה בתחום המו"פ (ביחד עם קליטת המפעל החדש). החברה רואה בפרוייקט הפארמה מנוע צמיחה חשוב ומרכזי, שיחל לבוא לידי ביטוי בשנת 2027 ובשנים שלאחר מכן.

החברה מפתחת עבור לקוחותיה כ-180 מוצרים ייחודיים הנמצאים בשלבים שונים של פיתוח, ומפותחים בהתאם לדרישות ספציפיות של אותם לקוחות (External New Product Development) וכ-60 פיתוחים פנימיים לקונספטים חדשניים להצגה ללקוחות החברה (Internal New Product Development). לפירוט אודות המוצרים החדשים ראו סעיף 7.13 לעיל.

בנוסף, החברה השלימה בהצלחה פרויקט בשיתוף עם רשות החדשנות העוסק בפיתוח מוצרי סוכריות גומי הכוללים אינדיקציות שונות בהתייחס לאפקטיביות של צורת המתן, כמפורט בס"ק (א) בסעיף זה להלן, וקיבלה את המענק בגיננו, וכן הגישה וקיבלה כתב אישור לביצוע פרויקט חדשני נוסף בשילוב טכנולוגיות מיקרו-אנקפסולציה והתקדמה בביצועו, כמפורט בס"ק (ב) בסעיף זה להלן. החברה מתכוונת להמשיך ולהשיק מוצרים חדשים, חדשניים וייחודיים על בסיס טכנולוגיית המיקרו-אנקפסולציה במהלך השנה ובשנה הבאה, כאשר הידע שהושג בתחום זה עד כה מאפשר לחברה להמשיך בפעילות שוטפת (ולא מאומצת כבעבר) בתחום.

לחברה מספר מוצרים פורצי דרך, שלמיטב ידיעתה הם ייחודיים בשוק. מוצרים אלה משלבים טכנולוגיות מיקרו-אנקפסולציה, לרבות פונקציונאליות של מיסוך ריחות וטעמים, שליטה בפרופיל השחרור של החומר הפעיל ושיפור ביציבות הרכיבים בתוך המוצר.

כמפורט להלן, בכוונת החברה להקים מתקן לייצור עצמי של חומרי גלם על בסיס תהליכי מיקרו-אנקפסולציה שיאפשר ייצור לאצוות מסחריות. מפעל זה יוקם כחלק מהמפעל החדש שהיא בונה בשדרות.

סך כל הוצאות המחקר ופיתוח (נטו) של הקבוצה בשנת 2023 ובשנת 2024, עמדו על סך של כ-3,448 אלפי דולר וכ-2,831 אלפי דולר, בהתאמה. הירידה בהוצאות המו"פ נובעת בעיקרה מהיוון עלויות לפרוייקט

פארמה, אליו הסיטה החברה את המיקוד שלה בתחום המו"פ (ביחד עם קליטת המפעל החדש). החברה רואה בפרוייקט הפארמה מנוע צמיחה חשוב ומרכזי, שיחל לבוא לידי ביטוי בשנת 2027 ובשנים שלאחר מכן.

להערכת הקבוצה, בשנים הקרובות צפוי גידול בהשקעותיה במחקר ופיתוח לצורך פיתוח ושילוב טכנולוגיות חדשות אשר ישמרו את היתרון התחרותי של הקבוצה, ואשר יתנו למוצריה מאפיינים ייחודיים, יחזקו את הבסיס המדעי והמחקרי שלהם וירחיבו את סל המוצרים.

הערכת החברה ביחס לפיתוחים עתידיים של מוצריה, כמו גם לגידול בהשקעות החברה במחקר ופיתוח כאמור, וכן הקמת מתקן לייצר עצמי של חומרי גלם אשר יוקם כחלק מהמפעל החדש בשדרות, הינו מידע הצופה פני עתיד כמשמעותו בחוק ניירות ערך, התלוי בין היתר, בזמינות מקורות הון הדרושים לפיתוח ולקבלת אישורים מרגולטורים, לסיכון טכנולוגי שיקשה על השלמת הפיתוח או יעכב את הפיתוח בצורה ניכרת, במדיניות של רגולטורים שונים בעולם בקשר לאישור מוצרים אשר יפותחו על ידי החברה, אישור ובקרה של תהליכי יצור וקביעת סטנדרטים שונים, טיב המוצר, העסקתו של כוח אדם איכותי העוסק במחקר ופיתוח, להשלמת פיתוחים שיאפשרו מסחור מוצרים /או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף ה(16) להלן, ולכן אין כל וודאות כי הערכות אלו תתממשה, כולן או חלקן, או כי העלויות הצפויות להשלמת הפיתוחים לא תהיינה גבוהות יותר באופן מהותי לעומת תחזיות החברה.

מענקי רשות החדשנות בפעילות המחקר והפיתוח של הקבוצה בתחום תוספי התזונה

א. ביום 25 במרץ 2021, אישרה רשות החדשנות את בקשת החברה למענק מופ"ת בסך מירבי של 308 אלפי דולר (50% מתקציב מאושר של 615 אלפי דולר) בעבור פיתוח תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי ללא סוכר אשר יאפשרו אינדיקציות שונות בהתייחס לאפקטיביות של צורת המתן, אשר אינו מחוייב בהחזר. נכון למועד דוח זה, דיווחה החברה על השלמת התכנית וקיבלה מענקים בסך של 242 אלפי דולר. לפרטים נוספים אודות הוראות רשות החדשנות ראו סעיף ה(10) להלן (תיאור עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה).

ב. ביום 29 בנובמבר 2022, אישרה רשות החדשנות את בקשת החברה למענק מופ"ת בסך מירבי של כ-270 אלפי דולר (50% מתקציב מאושר של כ-540 אלפי דולר) בעבור פיתוח תוסף תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי בשילוב טכנולוגיה מתקדמת שתאפשר צריכתו בסוכריית גומי ותשפר את ספיגתו בגוף. התכנית מחויבת בתשלום תמלוגים. נכון למועד דוח זה, קיבלה הקבוצה סך של כ-144 אלפי דולר בגין מענק זה. לפרטים נוספים אודות הוראות רשות החדשנות ראו סעיף ה(10) (תיאור עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה).

7.20 נכסים לא מוחשיים

החברה פועלת לביסוס היתרון התחרותי שלה ומעמדה בשוק, בין היתר באמצעות רישום פטנטים ושימור מידע ייחודי (Know-How) בחברה.

א. להלן פרטים אודות בקשות לרישום פטנטים וסימני מסחר, אשר להערכתה של החברה הינם מהותיים לפעילותה, למועד דוח זה.

משפחה א'

מדינה/סטאטוס	בקשות בכורה/קדימה של (תאריך קדימה של הגשת בקשות הבכורה)	מועד הגשת הבקשה לפטנט	הזכויות הצמודות לבקשה לפטנט	מספר הבקשה לפטנט שם הבקשה לפטנט
--------------	---	-----------------------	-----------------------------	---------------------------------

בקשה PCT בינלאומית (Patent Corporation Treaty)	ישראל IL272833 (20.02.2020) TR2020/19378 טורקיה (01.12.2020) US63/034,430 ארה"ב (04.06.2020)	21.2.2021	בעלות	PCT/IL2021/05020 PLANT BASED TO READY CONSUME GEL PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT
אוסטרליה	ישראל IL272833 (20.02.2020) TR2020/19378 טורקיה (01.12.2020) US63/034,430 ארה"ב (04.06.2020)	21.2.2021	בעלות	2021204764 PLANT BASED TO READY CONSUME GEL PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT
אירופה	ישראל IL272833 (20.02.20) TR2020/19378 טורקיה (01.12.20) US63/034,430 ארה"ב (04.06.2020)	21.2.2021	בעלות	EP21736953.7 PLANT BASED TO READY CONSUME GEL PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT
ד.קוריאה	ישראל IL272833 (20.02.2020) TR2020/19378 טורקיה (01.12.20) US63/034,430 ארה"ב (04.06.2020) PCT/IL2021/05020	21.02.2021	בעלות	PLANT 10-2021-7023540 TO BASED READY CONSUME GEL PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT
ישראל	ישראל IL272833 (20.02.20) TR2020/19378 טורקיה (01.12.2020) US 63/034,430 ארה"ב (04.06.2020)	20.02.2021	בעלות הבקשה התקבלה (allowed)	284801 PLANT BASED TO READY CONSUME GEL PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT
ארה"ב	ישראל IL272833 (20.02.2020) TR2020/19378 טורקיה (01.12.2020) US63/034,430 ארה"ב (04.06.2020)	13.7.2021	בעלות	17/422,503 PLANT BASED TO READY CONSUME GEL PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT
דרום אפריקה	ישראל IL272833 (20.02.2020) TR2020/19378 טורקיה (01.12.2020) US63/034,430 ארה"ב (04.06.2020)	21.02.2021	בעלות הבקשה התקבלה (Registered)	2021/04718 PLANT BASED TO READY CONSUME GEL PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT
יפן	ישראל IL272833 (20.02.2020) TR2020/19378 טורקיה (01.12.2020) US 63/034,430 ארה"ב (04.06.2020)	21.02.2021	בעלות	2021-542575 PLANT BASED TO READY CONSUME GEL PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT
קנדה	ישראל IL272833 (20.02.2020) TR2020/19378	21.02.2021	בעלות	3,165,751 PLANT BASED TO READY

	טורקיה (01.12.2020) US 63/034,430 ארה"ב (04.06.2020)			CONSUME GEL PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT
סינגפור	ישראל IL272833 (20.02.2020) TR2020/19378 טורקיה (01.12.2020) US63/034,430 ארה"ב (04.06.2020)	21.02.2021	בעלות	11202252189V PLANT BASED TO READY CONSUME GEL PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT
ברזיל	ישראל IL272833 (20.02.2020) TR2020/19378 טורקיה (01.12.2020) US 63/034,430 ארה"ב (04.06.2020)	21.02.2021	בעלות	BR112022016485-8 PLANT BASED TO READY CONSUME GEL PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT
הונג קונג	ישראל IL272833 (20.02.2020) TR2020/19378 טורקיה (01.12.2020) US63/034,430 ארה"ב (04.06.2020)	21.02.2021	בעלות	62022064148.9 PLANT BASED TO READY CONSUME GEL PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT
סין	ישראל IL272833 (20.02.2020) TR2020/19378 טורקיה (01.12.2020) US63/034,430 ארה"ב (04.06.2020)	21.02.2021	בעלות (הבקשה נזנחה)	202180015855.X PLANT BASED TO READY CONSUME GEL PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT

הבקשה הבינלאומית PCT/IL2021/05020 נהנית מתאריכי בכורה/קדימה הנובעים משלוש בקשות בכורה/קדימה (שהוגשו בישראל, טורקיה וארה"ב לפי הטבלה מעלה – תאריך הקדימה המוקדם ביותר הינו 20.2.2020). בקשה זו נבחנה על ידי ה-WIPO (World Intellectual Property Organization) תחת אמנת ה-PCT (משרד בוחן USPTO). לאור תגובת הבוחנים לבקשה, החליטה החברה להקדים והגישה בקשות ברמות הלאומיות. הבקשה נכנסה לשלב הלאומי והוגשה כבקשות לאומיות לבחינה במדינות הבאות: אוסטרליה, אירופה (EPO), ישראל, ארה"ב, דרום אפריקה, יפן, סין, קנדה, דרום קוריאה, סינגפור, ברזיל והונג קונג. ככל ובקשות לפטנטים האלו יתקבלו בהצלחה הם יגנו על מוצר מזון שהוא סוכרית גומי מוכנה לאכילה ללא תוספת סוכר המבוססת על מרכיבים מן הצומח, על סוכרית גומי מוכנה לאכילה ללא תוספת סוכר המבוססת על מרכיבים מן הצומח המכילה תרכובת פעילה, על שיטות להכנת מוצרים אלה ועל מוצרים המכילים מוצרים אלה. המוצרים שימכרו בכל מדינה, המכוסים על ידי התביעות (Claims) בבקשות ו/או בפטנטים הנ"ל, יהיו מסומנים על האריזה בסימון Patent-Pending או Patent-Protected, על פי ההתקדמות של קיבול הפטנטים בכל מדינה. בשלב זה הבקשה נמצאת בבחינה בכל המדינות, למעט במדינות הבאות בהן הבקשה התקבלה או אושרה: ארה"ב (allowed), ישראל (granted), דרום אפריקה (granted). בנוסף, החליטה החברה לזנוח את בקשת הפטנט בסין.

מדינה	בקשות בכורה/קדימה (תאריך קדימה של הגשת בקשות הבכורה)	מועד הגשת הבקשה לפטנט	הזכויות הצמודות לבקשה לפטנט	מספר הבקשה לפטנט שם הבקשה לפטנט
ארה"ב	בקשת בכורה US Provisional Application	1.8.2024	בעלות	63/678,073 FOOD SUPPLEMENTS FOR USE IN THE DENTAL TREATMENT OF MAMMAL

בקשת בכורה חדשה הוגשה ביום 1 באוגוסט 2024 (תאריך הבכורה) המכסה תוסף תזונה על בסיס סוכריית גומי ללא סוכר לשימוש בטיפול דנטלי של חיות (יונקים). הבקשה תוגש כבקשה בינלאומית בתום 12 חודשים מתאריך הבכורה (1 באוגוסט 2025). הבקשה הבינלאומית, לכשתוגש, תתפרסם כ-6 חודשים לאחר ההגשה (ינואר 2026). בנוסף, לחברה סודות מסחריים תפעוליים שלא צוינו בפטנטים, שמעניקים שכבת הגנה נוספת לשמירת הקניין הרוחני.

ב. להלן פרטים אודות סימני המסחר של הקבוצה למועד דוח זה

סימני המסחר הרשומים של הקבוצה נכון למועד הדוח, הינם:

סימן	מדינה	מס' רישום	תאריך רישום
FIXU (סוג 05)	ישראל	319802	2 בדצמבר, 2019
	בריטניה	UK00003429394	6 בדצמבר, 2019
	בינלאומי	1520994	3 בפברואר, 2020
	האיחוד האירופאי (תחת הסימן הבינלאומי)	1520994	10 באוגוסט, 2020
	סינגפור (תחת הסימן הבינלאומי)	U40202005945	17 בספטמבר, 2020
	דרום קוריאה (תחת הסימן הבינלאומי)	852021003177219	15 ביוני, 2021
	ארה"ב	6329599	20 באפריל, 2021
FIXU (סוג 35)	ישראל	323763	1 בדצמבר, 2020
	בינלאומי	1549297	1 ביולי, 2020
	בריטניה (תחת הסימן הבינלאומי)	WO0000001549297	4 במרץ, 2021
	האיחוד האירופאי (תחת הסימן הבינלאומי)	1549297	1 בפברואר, 2021
JOOMIM ג'ומים – נזנה	ישראל	237918	3 בספטמבר, 2012
	ישראל	240069	4 בדצמבר, 2012
TENTA תנתה	ישראל	295679	1 באוגוסט, 2018
	ישראל	316772	3 בספטמבר, 2019
TOPGUM GUMMICEUTICALS	ישראל	326501	3 בנובמבר, 2020
	בינלאומי	1556786	27 ביולי, 2020
	האיחוד האירופאי (תחת הסימן הבינלאומי)	1556786	17 במרץ, 2021
	סינגפור (תחת הסימן הבינלאומי)	40202022339X	30 במרץ, 2021
	אוסטרליה (תחת הסימן הבינלאומי)	2168186	26 באוקטובר, 2021

6 בינואר, 2022	1556786 (מס' מקומי 1175234)	ניו זילנד (תחת הסימן הבינלאומי)	
2 בספטמבר, 2021	1556786 (מס' מקומי 501556786)	ברזיל (תחת הסימן הבינלאומי)	
23 בספטמבר, 2021	1556786 (מס' מקומי WO000001556786)	אנגליה (תחת הסימן הבינלאומי)	
1 בדצמבר, 2021	1556786	קוריאה (תחת הסימן הבינלאומי)	
22 במרץ, 2022	1556786 (מספרים מקומיים: 2372646 ו- 2372645)	מקסיקו (תחת הסימן הבינלאומי)	
11 ביולי, 2024	4934809	הודו (תחת הסימן הבינלאומי)	
15 ביוני, 2021	6383058	ארה"ב (תחת הסימן הבינלאומי)	
1 בנובמבר, 2021	2181336	טאיוואן	
3 באוגוסט, 2020	326528	ישראל	GUMMICEUTICALS
12 באוקטובר, 2020	1566541	בינלאומי	
5 במאי, 2021	WO000001566541	בריטניה (תחת הסימן הבינלאומי)	
20 במאי, 2021	1566541	האיחוד האירופאי (תחת הסימן הבינלאומי)	
9 ביוני, 2021	1566541	סינגפור (תחת הסימן הבינלאומי)	
26 ביולי, 2021	1566541 (מס' מקומי 2146342)	אוסטרליה (תחת הסימן הבינלאומי)	
1 בפברואר, 2022	1566541 (מספר מקומי 1176237)	ניו זילנד (תחת הסימן הבינלאומי)	
17 בפברואר, 2022	1566541 (מס' מקומי 501566541)	ברזיל (תחת הסימן הבינלאומי)	
28 בדצמבר, 2021	1566541	קוריאה (תחת הסימן הבינלאומי)	
19 באוקטובר, 2021	1566541 (מס' מקומי 6522692)	ארה"ב (תחת הסימן הבינלאומי)	
23 באוגוסט, 2022	1566541	סין (סוג 05, תחת הסימן הבינלאומי)	
7 באוקטובר, 2022	1566541 (מספר מקומי 4956484)	הודו (תחת הסימן הבינלאומי)	
22 במרץ, 2022	1566541 (מספרים מקומיים: 2372881 ו- 2372882)	מקסיקו (תחת הסימן הבינלאומי)	
1 בנובמבר, 2021	02181335	טאיוואן	
21 בדצמבר, 2021	562777255	סין (סוג 35)	
2 באוגוסט, 2021	330248	ישראל	ALTFIBER
6 באוגוסט, 2008	198885	ישראל	TOPGUM
2 בנובמבר, 2023	365556	ישראל	HIGH4
4 בספטמבר, 2023	364337	ישראל	GUMMICCINO
19 בנובמבר, 2023	1766594	בינלאומי	
30 באפריל, 2023	1766594	האיחוד האירופי(תחת הסימן הבינלאומי)	
30 באפריל, 2023	1766594	בריטניה (תחת הסימן הבינלאומי)	
17 בדצמבר, 2024	7602478	ארה"ב (תחת הסימן הבינלאומי)	

בנוסף, הגישה הקבוצה בקשות לרישום סימני מסחר התלויות ועומדות כדלקמן:



- א. ביחס לסימן **TOPGUM** (סוגים 05 ו-35) - תאילנד, - ודרום אפריקה.
- ב. ביחס לסימן **GUMMICEUTICALS** - תאילנד, ודרום אפריקה.
- ג. ביחס לסימן **HIGH4** - האיחוד האירופי, ארה"ב ובריטניה -נזנחו.

7.21 חומרי גלם וספקים

חומרי הגלם העיקריים המשמשים את הקבוצה בייצור כל תוספי התזונה הם חומרים פעילים מסוג ויטמינים, מינרלים, תמציות צמחים וכו'. מדובר במספר רב של ויטמינים הנרכשים ממקורות שונים

בעולם, כאשר לכל חומר גלם יש בדרך כלל מספר ספקים חלופיים. עם זאת, בכל הנוגע למוצרים מיוחדים אשר החברה מבצעת פיתוח Tailor Made עבור לקוחות אסטרטגיים, לא אחת דורש הלקוח חומרים וספקים ייעודיים. חומרים אלו נרכשים על ידי הקבוצה מספקים להם אישורי איכות, כשרות, ייבוא ותהליכי פיתוח לשילוב החומרים במוצר, לרבות בדיקות איכות ויציבות. נכון למועד דוח זה, לחברה הסכמי אספקה עם מרבית הספקים העיקריים שלה. במקרים בהם לא קיים הסכם מול ספק, נרכשים חומרי הגלם על ידי החברה באמצעות הזמנות שוטפות תחת תנאי מסחר המסוכמים מראש בין הצדדים. פרט לחומרים הפעילים הנ"ל, ישנם חומרי טעם וריח, חומרי עזר וחומרי ציפוי המשמשים בייצור תוספי התזונה. מוצרים אלו נרכשים מספקים שונים על פני השנה. במקרים בהם לא קיים הסכם מול ספק כאמור, נרכשים חומרי הגלם על ידי החברה באמצעות הזמנות שוטפות תחת תנאי מסחר המסוכמים מראש.

בתוספי התזונה על בסיס סוכר - חומרי הגלם העיקריים המרכיבים את החלק הארי של המוצר הם סוכר, גלוקוז, פקטין וג'לטין. הסוכר והגלוקוז נרכשים מחברות יצרניות ישראליות גדולות עימם לחברה מערכות יחסים ארוכות שנים והסכמי מסגרת. הסוכר והגלוקוז משמשים גם בייצור סוכריות גומי בתחום פעילות הממתקים.

למיטב ידיעת החברה, נכון למועד דוח זה, הפקטין נרכש מיבואן ישראלי הרוכש את הפקטין מספק בינ"ל המחזיק בכמה אתרי ייצור ברחבי העולם. בחלק מהמוצרים החומר המייצב הינו ג'לטין, במקום או בנוסף על פקטין. לפרטים אודות רכישת ג'לטין ראו סעיף 8.19 להלן.

במוצרים המבוססים על פורמולציית ה-Gummicuticals חומר הגלם העיקרי הינו סיבים תזונתיים ספציפיים.

לקבוצה אין תלות בספק חומר גלם מסוים, אך יחד עם זאת, משמעות הפסקת העבודה עם חלק מהספקים באופן פתאומי מבלי שתהיה לקבוצה שהות מספקת להיערכות, עשויה ליצור לקבוצה איחורים של מספר שבועות באספקת ההזמנות להם התחייבה, וההתקשרות עם ספק חלופי עשויה להיות יקרה יותר בטווח הזמן הקצר.

המידע המובא בסעיף זה לעיל, לרבות משמעות הפסקת העבודה עם חלק מהספקים באופן פתאומי, כולל מידע צופה פני עתיד כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואשר במידה בלתי מבוטלת מבוססים על גורמים שמעצם טבעם אינם בשליטתה. עיכוב בתהליכים שונים, אי קבלת האישורים הנדרשים ו/או אי הצלחת הפיתוח עשויים להביא לשינוי בתוכניות המפורטות לעיל, והתוכניות המפורטות לעיל עשויות שלא להתממש, כולם או בחלקם, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף ה(16) להלן.

8. תחום פעילות הממתקים

8.1 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

בתחום פעילות הממתקים הקבוצה מפתחת מייצרת, מייבאת, משווקת ומפיצה סוכריות גומי המיוצרות במפעל החברה בשדרות, וכן מייבאת ומשווקת סוכריות גומי וממתקים נוספים כגון: מרשמלו, לקריצים, שטיחים וחמצוצים, סוכריות קשות, סוכריות על מקל, שוקולדים וסוגי ממתקים נוספים.

החל משנת 2012 החברה משווקת את הממתקים בעיקר תחת המותג Tenta בו לחברה סימן מסחר. שיווק הממתקים נעשה, על פי רוב, לשוק המקומי.

משנת 2019, ונכון למועד פרסום דוח זה, פעילות השיווק וההפצה של הממתקים מתבצעת באמצעות חברת הבת הישראלית. חברת הבת הישראלית מעסיקה כ-12 עובדים, ביניהם אנשי מכירות ועובדי לוגיסטיקה.

מסוף שנת 2022 ונכון למועד פרסום דוח זה, עיקר מכירות החברה בתחום סוכריות הגומי מתבסס על מוצרים שהחברה מייבאת מקבלן משנה שלה, כמפורט בסעיף 8.3 להלן, ומרכישת ממתקים נוספים כאמור לעיל מספקים שונים בחו"ל. עם פתיחת המפעל החדש והגדלת יכולת הייצור של החברה, בכוונתה להסיט בחזרה חלק ממוצריה לייצור עצמי במפעלי החברה בשדרות.

8.2. מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

פעילות הקבוצה בתחום הממתקים כפופה לרגולציה וסטנדרטים של משרד הבריאות. בנוסף כפופה הקבוצה לתקני איכות, סחר, הובלה ואחסנה של מזון, אריזה, סימון וזיהוי המוצרים ורכיביהם, לרבות ערכם התזונתי ותאריכי תפוגה, תקנים וסטנדרטים לאיכות של רכיבי מזון, פקודת בריאות הציבור (מזון) [נוסח חדש], תשמ"ג-1983, חוק הפיקוח על מחירי מצרכים ושירותים, תשנ"ו-1996 וחוק התקנים, תשי"ג-1953.

כמו כן, הקבוצה כפופה להוראות בגין מכסי ייצוא וייבוא במדינות שונות, מאחר ואת חלק מהממתקים מייבאת הקבוצה מחו"ל.

לפירוט בנושא חקיקה תקינה ורגולציה החלים על הקבוצה ראו סעיף ה(10) להלן.

8.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

פעילות הקבוצה על פני השנים מאופיינת בצמיחה הנובעת משילוב של גידול ושיפור ביכולות הייצור והייבוא של הקבוצה, גידול במגוון המוצרים וגידול האוכלוסייה. המכירות בשוק המקומי הושפעו בשנים האחרונות מהשפעות המלחמה, בעיקר ברבעון הרביעי לשנת 2023.

בשנת 2023 קטנו המכירות של תחום הממתקים בשיעור של כ-7% ביחס למכירות שנת 2022, בעיקר כתוצאה מהשפעת התחזקות הדולר מול השקל וכן כתוצאה מפרוץ המלחמה ברבעון הרביעי לשנת 2023 (במונחים שקליים גדלו המכירות בשנת 2023 בכ-2% מול שנת 2022). בשנת 2024 גדלו המכירות של תחום הממתקים בשיעור של כ-7% ביחס למכירות בשנת 2023.

מכירות תחום הממתקים מבוצעות בשוק המקומי, במטבע השקל, ומתורגמות לדולר שהוא מטבע הדיווח של הקבוצה.

8.4. התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

1. ערוצי השיווק בשוק הקמעונאי והסיטונאי

נכון למועד פרסום דוח זה, פעילות הקבוצה בתחום הממתקים הינה בעיקר בשוק הסיטונאי והקמעונאי המקומי ונוגעת למספר ערוצי שיווק עיקריים כמפורט להלן:

א. שיווק סיטונאי וקמעונאי - השיווק הסיטונאי כולל מכירות לסיטונאים בתחום המזון המוכרים לשוק הפרטי הקטן הכולל מכולות, קיוסקים, חנויות נוחות, מוסדות וארגונים. השיווק הקמעונאי כולל מכירות באופן ישיר לשוק הפרטי הקטן כאמור לעיל. השיווק לסיטונאים ולקמעונאים הוא ערוץ השיווק העיקרי והמרכזי של הקבוצה, ובמסגרתו הקבוצה מוכרת לכ-201 לקוחות סיטונאיים וקמעונאיים את מגוון מוצרי הקבוצה בתחום הממתקים, מרביתם תחת מותג Tenta.

שיעור הכנסות הקבוצה בערוץ שיווק זה מתוך כלל מכירות הקבוצה בתחום הממתקים הינו כ-90%.

ב. מכירה למותגים (White Label) - לצד מכירות מוצרי ממתקים בערוצי ההפצה המוזכרים לעיל, הקבוצה מוכרת את מוצריה בתחום הממתקים גם למותגים של חברות ממתקים אחרות מובילות במשק הישראלי, כאשר מוצרי הקבוצה נמכרים על ידיהם תחת המותג שלהם (White Label). שיעור הכנסות הקבוצה במכירה למותגים אחרים מתוך כלל מכירות הקבוצה בתחום הממתקים

הינו כ-6%.

ג. מכירה לשוק המאורגן – במהלך שנת 2021 הקבוצה החלה להפיץ את מוצריה לרשתות השיווק, תחת המותג Tenta של החברה. שיעור הכנסות הקבוצה במכירה לשוק המאורגן תחת מותג החברה מתוך כלל מכירות הקבוצה בתחום הממתקים הינו כ-4%. שיעור הרווחיות של הקבוצה בערוצי השיווק השונים הינו בשיעור דומה. פעילות הקבוצה בתחום הממתקים מושפעת גם ממגמות בתחום המזון.

8.5. שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

הקבוצה מבצעת באופן שוטף השקעות במתקן ובציוד הייצור על מנת להביא לשיפור באיכות המוצרים, שיפור בעמידת הקבוצה בדרישות רגולטוריות ובהיקפי הייצור של הקבוצה. בשנים האחרונות, לאור מגמות לשינויי התזונה הנוגעות, בין היתר, להפחתת כמויות הסוכר במזון, ייתכן שיחולו שינויים טכנולוגיים אשר יאפשרו ייצור ממתקים מופחתי סוכר ו/או מועשרים בפירות. החברה בוחנת את השינויים בתחום ומתעדכנת בהתאם.

8.6. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

גורמי ההצלחה העיקריים לתחום הפעילות הממתקים הינם:

- א. יכולות עצמאיות גבוהות בתחום הייצור (לרבות גיבוי הייצור באתר חלופי או אצל קבלן משנה), התפעול, והלוגיסטיקה, לרבות ייצור ואספקה של מוצרים ברמות כשרויות שונות ומחמירות;
- ב. אספקה שוטפת של חומרי גלם לייצור במחירים תחרותיים;
- ג. הקפדה על איכות המוצרים, טריותם וזמינותם לצרכן;
- ד. היצע ומגוון מוצרים רחב תחת מותג הקבוצה והצעת מוצרים חדשים במחירים תחרותיים;
- ה. הבטחת מחירים אטרקטיביים ללקוח תוך שמירה על רווחיות הקבוצה;
- ו. אספקת מוצרים תוך עמידה בלוחות זמנים;
- ז. קשרי מסחר טובים עם ספקי חומרי גלם ועם ספקי ממתקים מיובאים, וכן תיאום ייצור והשגחת כשרות ואיכות;
- ח. אמינות, מוניטין ושמירה על קשרי עבודה טובים עם לקוחות הקבוצה;
- ט. גמישות ואיתנות פיננסית לעמידה לאורך זמן בתנאי התחרות בענף.

8.7. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

לשינויים במערך הספקים וחומרי הגלם ראו סעיף 8.19 להלן.

8.8. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

חסמי הכניסה העיקריים לתחום הפעילות הממתקים הינם:

- א. ידע וניסיון ייחודי ארוך שנים בייצור סוכריות גומי בהיקף גדול וברמת איכות גבוהה;
- ב. יכולות ייצור ואספקת חומרי גלם לייצור מוצרים בכשרות גבוהה, לרבות כשלי"פ, לאורך כל השנה;
- ג. יחסי מסחר ארוכים וטובים עם ספקים ולקוחות של החברה;
- ד. גמישות ואיתנות פיננסית לעמידה לאורך זמן בתנאי התחרות בענף;
- ה. חסמים רגולטוריים כמפורט בסעיף ה(10) להלן (תיאור עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה).

חסמי היציאה העיקריים לתחום הפעילות הממתקים הינם:

- א. סיום קיומם של הסכמים עם לקוחות;
- ב. סיום קיומם של הסכמים שנתיים עם ספקים מסוימים ביחס לצריכת חומרי גלם הנרכשים על פי הסכמי מסגרת שנתיים.

8.9. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

לממתקים הנמכרים על ידי החברה קיימים מוצרים תחליפיים רבים המשווקים על ידי חברות מתחרות, לרבות מוצרים מיובאים של מותגים בינלאומיים, יבואנים מזדמנים, וכן מותגים פרטיים של הרשתות הקמעונאיות.

8.10. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

בשוק המקומי בישראל ישנן מספר רב של חברות המציעות מגוון רחב של מוצרים, בין אם מותגים פרטיים ובין מוצרים מיובאים המתחרים במוצרי החברה. בישראל קיימות יבואניות רבות של ממתקים, בדגש על מותגים בינלאומיים ומותגים ישראליים, ביניהם חברות גדולות החולשות על נתח נכבד משוק הממתקים וכן מתחרי נישא בקטגוריות ספציפיות. למיטב ידיעת הקבוצה, נכון למועד פרסום דוח זה, בסגמנט בו פועלת הקבוצה, המתחרה העיקרית הינה חברת ממתקי אליאס וקסמן בע"מ (להלן: "ממתקי וקסמן") אשר הינה יבואן של סוכריות גומי וממתקים נוספים המציעה מגוון דומה לזה של הקבוצה.

8.11. מוצרים ושירותים

המוצרים העיקריים של מגזר פעילות הממתקים, הינם:

א. סוכריות גומי – הקבוצה מייצרת, מייבאת, משווקת ומוכרת מגוון רחב של סוכריות גומי הכוללות גומי מוברק, מסוכר ומוקצף. בחלק מסוכריות הגומי של החברה משולבים טעמים או צבעים טבעיים. החברה מייצרת מוצרי גומי ברמות כשרויות שונות, לרבות כשרות העדה החרדית וכשל"פ.

ב. ממתקים נוספים – הקבוצה מייבאת ומשווקת ממתקים נוספים, ביניהם, מוצרי שוקולד (פרלינים, מטבעות שוקולד, אגוזים מצופים), מרשמלו, לקריצים, מסטיקים וסוכריות. המוצרים מיובאים באריזתם הסופית, על פי רוב, תחת מותג Tenta, והם נושאים תעודת כשרות.

מוצרי תחום הממתקים של הקבוצה מתאפיינים בחיי מדף ארוכים יחסית, לרוב 24 חודשים. האחסון וההובלה של מוצרי השוקולד ומרשמלו נעשים בתנאים ממוזגים (עד 25 מעלות צלסיוס), ולגבי יתר המוצרים אין צורך בתנאי אחסון והובלה מיוחדים. שיעורי הרווחיות של סוכריות הגומי והממתקים הנוספים הינם דומים.

8.12. פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

להלן נתונים אודות הכנסות החברה בתחום פעילות הממתקים ממוצרים אשר המכירות שלהם הינן בשיעור העולה על 10% מכלל מכירות הקבוצה:

שנת 2023		שנת 2024		
באחוזים, מסך המכירות	באלפי דולר	באחוזים, מסך המכירות	באלפי דולר	
24.8%	11,278	21.4%	12,673	סוכריות גומי

8.13. מוצרים חדשים

נכון למועד פרסום דוח זה, לקבוצה אין מוצר מהותי או מוצר חדש הכרוך בהוצאות פיתוח מהותיות.

8.14. לקוחות

א. לקוחות הקבוצה בתחום הממתקים הן בעיקר חברות סיטונאיות וחנויות קמעונאיות, להן משווקת הקבוצה את מוצריה בעיקר תחת המותג Tenta. כמו כן, מוכרת הקבוצה את הממתקים למותגים של חברות ממתקים אחרות, והחל משנת 2021 גם למספר לקוחות בשוק המאורגן הכולל רשתות שיווק גדולות, וכן חנויות ורשתות ממתקים מתמחות.

ב. נכון למועד פרסום דוח זה, לא קיימת לחברה תלות בלקוח בודד או במספר מצומצם של לקוחות,

אשר אובדנם ישפיע באופן מהותי על מגזר הפעילות. אין לקבוצה לקוח בתחום פעילות הממתקים אשר המכירות אליו גבוהות מ-10% מהכנסות הקבוצה בדוחות המאוחדים. מרבית לקוחות הקבוצה הינם לקוחות קבועים הנמנים על לקוחות הקבוצה שנים רבות ופועלים כסיטונאים בתחום המזון. נכון למועד פרסום דוח זה, לקבוצה אין הסכמים בכתב עם כל לקוחותיה, ובמקרים אלו התקשרות הקבוצה עימם, כנהוג בשוק הממתקים, הינה על בסיס הזמנות בפועל הנעשות מעת לעת, על בסיס הבנות בעל פה ויחסים קרובים המושתתים על אמון ואמינות, וכן על תנאי מכר המסדירים את תנאי ההזמנה. בשנת 2024 מכרה הקבוצה ממתקים לכ-200 לקוחות פעילים, כאשר כ-46% מסך מכירות הממתקים של הקבוצה בוצע ל-10 הלקוחות הגדולים.

כאמור לעיל, החברה משווקת את הממתקים באמצעות חברת הבת הישראלית. עובדי חברת הבת הישראלית מקיימים קשר רצוף וקרוב עם לקוחות הקבוצה באמצעות מנהל מכירות וסוכנים הנפגשים באופן תדיר עם הלקוחות, מנהלים מו"מ לרכישות מוצרים וגבייה של חובות פתוחים. במקרים של פגיעה או פגם במוצרי הקבוצה, הקבוצה נוהגת לאפשר החזרות או זיכויים. על פי רוב, חובות הלקוחות לקבוצה מובטחים בשטרי חוב חתומים וערבויות בעלי העסק והם נגבים באופן שוטף על ידי מערך הסוכנים.

8.15. שיווק והפצה

מרבית מכירות הקבוצה בשוק הממתקים הינן בשוק הסיטונאי והקמעונאי בישראל. פעילות השיווק וההפצה של הממתקים מבוצעת באמצעות חברת הבת הישראלית עם מערך מכירות פנימי ועצמאי שהקימה, הכולל סוכני שטח ושירותים מחברת הובלה לצורך הפצה ישירה של המוצרים ללקוחותיה. נכון למועד פרסום דוח זה, אין לקבוצה תלות במי מערוצי השיווק של הקבוצה.

8.16. צבר הזמנות

בתחום פעילות הממתקים, עיקר פעילות הקבוצה מתבצעת על בסיס הזמנות המסופקות ללקוח תוך פרק זמן קצר, לרוב בשבוע העסקים שלאחר קבלת ההזמנה. מכירות של סוכריות גומי שהחברה מוכרת לחברות ממתקים תחת המותג שלהן, מבוצעות על בסיס הזמנות שמועד אספקתן ארוך יותר. נכון ליום 31 בדצמבר 2023 וליום 31 לדצמבר 2024 ולמועד פרסום דוח זה, אין לחברה צבר הזמנות מהותי בתחום הממתקים.

8.17. עונתיות

תחום פעילות הממתקים אינו מאופיין בעונתיות משמעותית. צריכת ממתקים נפרשת על פני כל השנה, עם זאת, קיימת נטייה לעלייה בהזמנות של ממתקים בחודשי החורף ולקראת חגי ישראל.

8.18. תחרות

בתחום הממתקים בשוק המקומי בישראל ישנה תחרות רבה בין מספר רב של חברות המציעות מגוון של מוצרים - מותגים, מותגים פרטיים ומוצרים מיובאים. בישראל פועלות מספר יבואניות ממתקים, בדגש על מותגים בינלאומיים ומותגים ישראליים, ביניהן חברות גדולות החולשות על נתח גדול משוק הממתקים.

בנוגע לסוכריות גומי אשר הינן קבוצת מוצרים המהווה מעל 10% מהכנסות הקבוצה (כאמור בסעיף 8.12 לעיל), החברה הינה יצרן ותיק ומוכר בישראל של סוכריות גומי. החברה מוכרת את סוכריות הגומי עם כשרות בדרגות שונות, לרבות כשרות מחמירה של העדה החרדית בד"צ. למיטב ידיעת החברה, נכון למועד פרסום דוח זה, המתחרה העיקרית של החברה בישראל היא חברת ממתקי וקסמן, המוכרת ממתקים, לרבות סוכריות גומי, לשוק הסיטונאי המקומי.

להלן פרטים אודות המתחרים העיקריים של החברה

שם היצרן	שם המוצר	יתרונות וחסרונות למיטב
----------	----------	------------------------

ידיעת הקבוצה	מאפיינים	המתחרה	וקישור לאתר
מגוון מוצרים רחב והסתמכות על ייבוא	שיווק לסיטונאים	מגוון מוצרים דומים למוצרי החברה	ממתקי וקסמן https://www.wak/sman.co.il

ביחס ליתר הממתקים (מרביתם מיובאים על ידי החברה), למיטב ידיעת החברה, מתחריה העיקריים הינם חברות הממתקים הגדולות, כגון, שטראוס וכרמית, וכן יבואנים המפיצים בישראל ממתקים תחת מותגי הממתקים המובילים כגון פררו רושר, ליימן שליסל, סידס וממתקי וקסמן. החברה מעריכה כי נכון למועד דוח זה מעמדה של החברה בשוק הממתקים בישראל אינו מהותי.

החברה מתמודדת עם התחרות, בין היתר, בזמינות הספקה של מגוון רחב של מוצרים (One Stop “Shop”), שיווק מוצרים איכותיים, שירות, ואספקה של מוצרים כשרים, וכן ברמת כשרות מחמירה וכשרות לפסח.

8.19. חומרי גלם וספקים

בתחום פעילות הממתקים החברה מייצרת ומייבאת סוכריות גומי ומייבאת ממתקים נוספים מספקים בחו"ל. כאמור בסעיף 8.3 לעיל, על רקע המיקוד בפעילות תוספי התזונה והרצון לצמוח בו גם בתקופת הביניים עד לפתיחת המפעל החדש, יזמה וביצעה הקבוצה בשנת 2022 שינוי בתחום ייצור סוכריות הגומי לשוק הממתקים. במסגרת זו התקשרה הקבוצה עם אחד מספקיה בהסכם ייצור, בקבלנות משנה על ידי הספק, של סוכריות גומי לשוק הממתקים. יובהר כי החברה שומרת על יכולות ייצור סוכריות גומי גם במפעל הקיים וכי ייצורם של מוצרים מסוימים ממשיך להיות במפעל החברה בלבד.

חומרי הגלם העיקריים בסוכריות הגומי הינם: סוכר, גלוקוז וגילטין. הסוכר והגלוקוז משמשים את הקבוצה גם לייצור תוספי התזונה על בסיס סוכר והם נרכשים מחברות יצרניות ישראליות עימם לקבוצה מערכת יחסים ארוכת שנים באמצעות הסכמי מסגרת שנתיים לאספקת הסוכר והגלוקוז לאורך השנה, בהתאם לכמויות המוסכמות. אחד מחומרי הגלם המהותיים בסוכריות הגומי הוא הגילטין. הגילטין הוא חומר מייצב מהותי בסוכריות הגומי, מבחינת הכמות, העלות ותפקידו בסוכריה. הקבוצה רוכשת גילטין ממספר ספקים בחו"ל. הגילטין מופק מעורות או קשקשים של דגים או מעורות של בקר ויש לו מספר סוגים ומאפיינים הנוגעים לחוזק, לצפיפות ולכשרות. גילטין תוקף ארוך המאפשר לקבוצה גמישות בהיקף ההצטיידות בהתאם לתנאי השוק. מחירי הגילטין נוטים להיות תנודתיים בשל זמינות חומרי הגלם במפעל בו מיוצר הגילטין. הקבוצה מבצעת רכישות גילטין, הן לשימוש עצמי והן לשם מכירת הגילטין לצדדים שלישיים בישראל ובחו"ל בשוק הכשרות העולמי.

לקבוצה קשרים ארוכים וטובים עם מספר ספקי גילטין בעולם, בעיקר באסיה, והייצור עבור הקבוצה מבוצע מספר פעמים בשנה, בהשגחה רבנית צמודה אשר בהוצאותיה נושאת הקבוצה. עם חלק מספקי הגילטין ההתקשרות הינה ללא הסכמים בכתב, אלא על בסיס הזמנת עבודה שנתית.

ביום 31 במאי 2021, חתמה החברה על הסכם (אשר מחודש מדי שנה באופן אוטומטי) לאספקת גילטין כשר על בסיס דגים עם חברה מאסיה לפיו יצרנית הגילטין תמכור לחברה גילטין כשר על בסיס דגים בכמויות מוסכמות בכל שנה על בסיס הזמנות מטעם החברה מעת לעת. לפי ההסכם, הספק הנ"ל התחייב, בין היתר, לעמוד בנספח איכות אותו החברה קבעה, לשמור על סודיות ולא לעשות שימוש במידע שהועבר אליו מטעם החברה הקשור להשגחת כשרות או לתהליכים של החברה, אלא לשם אספקת הגילטין לקבוצה. לספק לא תהיה זכות בקניין הרוחני השייך לחברה, וכל מידע הקשור לייצור הגילטין הכשר שיימסר לו על ידי החברה יהיה שייך לחברה בלבד. ההסכם מוארך מדי שנה באופן אוטומטי לשנה נוספת, וניתן לביטול בהתראה של 180 יום לפני תום כל תקופת הארכה.

גורם מייצב נוסף המשמש בייצור סוכריות הגומי הינו הפקטין, המתווסף למוצרים בריכוז נמוך

משמעותית מריכוז הג'לטין. יחד עם זאת, ישנם מוצרים אשר החומר המייצב היחידי בהם הוא פקטין, במקום הג'לטין. הפקטין מיוצר מפירות והשימוש בו נפוץ בעיקר במוצרי תחום תוספי התזונה. נכון למועד דוח זה, אין לחברה תלות בספק חומר גלם מסוים, על אף שהחברה עובדת עם ספקים קבועים למרבית חומרי הגלם, היות ולקבוצה קשרי מסחר עם ספקים חליפיים. יחד עם זאת, משמעות הפסקת העבודה עם חלק מהספקים, באופן פתאומי מבלי שתהיה לקבוצה שהות מספקת להיערכות, עשויה ליצור לקבוצה איחורים של מספר שבועות באספקת ההזמנות להם התחייבה וגידול בעלויות בטווח הקצר בשל התקשרות עם ספק חלופי. עם זאת, לאור כמות הספקים הרבה לחומרי הגלם השונים, הקבוצה אינה סבורה כי החלפת ספקי חומרי הגלם תוביל לתוספת עלות מהותית לקבוצה. הממתקים המיובאים המשווקים על ידי החברה נרכשים מיצרני ממתקים בחו"ל, בעיקר מאירופה ומאסיה, אשר מוכרים ממתקים כשרים. הקבוצה מבצעת באופן שוטף עסקאות רכישת ממתקים מספקים חדשים ובוחנת באופן שוטף את ההתקשרויות עם ספקי הממתקים. עם חלק מספקי הממתקים יש לקבוצה הסכמי בלעדיות. נכון למועד דוח זה, אין לחברה תלות בספק ביחס לממתקים המיובאים. הקבוצה מבצעת באופן שוטף בדיקה של ספקים ומוצרים חדשים. בשנת 2024 רכשה הקבוצה ממתקים מתשעה ספקים שונים.

ה. תיאור עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה

1. פעילות נוספת של הקבוצה

לקבוצה פעילות מסחרית של מכירת חומרי גלם לצדדים שלישיים אשר אינה מגיעה לכדי מגזר פעילות ונכללת בדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024.

אחד מחומרי הגלם העיקריים בתחום פעילות הממתקים הינו ג'לטין. החברה רוכשת ג'לטין בעיקר לצרכי החברה בייצור סוכריות גומי, וכן כמויות נוספות לצורך שיווק ומכירה לצדדים שלישיים בעיקר לחברות מובילות בישראל בתחום הממתקים, תוספי תזונה ומוצרי אפייה, וכן לשם מכירתו בשוק הג'לטין הכשר העולמי.

הג'לטין נמכר לצדדים שלישיים כחומר גלם ללא תהליך עיבוד נוסף ואין בחברה נכסים או עובדים ייעודיים לפעילות זו.

2. כושר ייצור

נכון למועד דוח זה, לקבוצה מפעל אחד הממוקם בעיר שדרות, בו מייצרת הקבוצה את מוצרי תוספי התזונה. כמפורט לעיל, הקבוצה נמצאת בשלביו הסופיים של הקמת מפעל נוסף באזור שדרות במטרה להגדיל את כושר הייצור של החברה בתחום תוספי התזונה (עם השלמתו צפוי המפעל להכפיל, בשלב ראשון, את יכולת הייצור הקיימת של המפעל הקיים), וכן פועלת הקבוצה להשגת יכולת ייצור ואריזה בצפון אמריקה, באמצעות רכישת פעילותה של Island Abbey. בשנת 2022 התקשרה החברה עם קבלן משנה לייצור ממתקי סוכריות גומי (למעט ממתקים המיובאים ע"י הקבוצה), וזאת על מנת לאפשר לחברה לרכז את מאמציה בייצור תוספי התזונה. נכון למועד דוח זה, המפעל מייצר בשתי משמרות, ללא עבודה בשבת.

3. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים

א. לקבוצה רכוש קבוע הכולל את מפעל הקבוצה הכולל בעיקר מכונות וציוד ושיפורים במושכר, וכן מבנה המרלוג"ג והציוד בתוכו. הרכוש הקבוע של החברה הוא בעיקרו ציוד ייצור מתקדם שהופעל בתחילת שנת 2018 ומרלוג"ג החברה שהוקם בשנת 2017. לפירוט נוסף ראו ביאור 10 לדוחות הכספיים של החברה מיום 31 בדצמבר 2023.

ב. הקבוצה שוכרת החל משנת 2003 מפעל בא.ת. שדרות בו היא מייצרת את מוצריה, הכולל קו ייצור, קווי אריזה, מחסן חומרי גלם, מעבדות ומשרדים. הסכם השכירות הנוכחי למפעל בשדרות הינו בתוקף עד ליום 25.11.2028, עם אפשרות להארכה, בשיקול דעת הקבוצה, ל-80 חודשים נוספים. דמי השכירות עומדים על סך חודשי של כ-18 אלפי דולר. שטח המושכר הינו כ-4000 מ"ר.

ג. החל משנת 2017, הקבוצה מפעילה מרכז לוגיסטי באזור התעשייה ספיר במועצה האזורית שער הנגב. המרכז הלוגיסטי משמש כמרכז בו מאחסנת הקבוצה מלאי חומרי גלם, וכן כמרכז להפצת מוצרים ללקוחותיה. המרכז הלוגיסטי, ששטחו כ-3,437 מ"ר, הוקם על ידי הקבוצה על שטח של 5,736 מ"ר אותו חוכרת הקבוצה מרשות מקרקעי ישראל בהסכם חכירה למשך 49 שנים.

ד. לקבוצה הסכם שכירות מכוחו היא שוכרת, החל מיום 1.6.2020, משרדים ברמת-גן עד ליום 31.12.2026. שטח המושכר הינו כ-560 מ"ר, ודמי השכירות הכוללים, לרבות דמי ניהול, עומדים על סך חודשי של כ-21.4 אלפי דולר בחודש.

ה. ביום 2 בינואר 2022, התקשרה החברה בהסכם שכירות עם צד ג', להשכרת שטח של כ-10,800 מ"ר (להלן בסעיף זה: "**ההסכם**" ו-"**הנכס**"), בהתאמה) לצורך הקמת המפעל החדש באזור התעשייה ספיר בסמוך לשדרות, עליו בנויים 2 מבני תעשייה, בשטח של כ-5,300 מ"ר (כאשר מחצית מגג המבנה תיוותר בבעלות המשכיר לצורך הקמת מערכת סולארית). ההסכם הוא לתקופה של 5 שנים (60 חודשים), שתחילתה ביום 1 באוקטובר 2022, מועד המצאתו בפועל של אישור אכלוס זמני מהוועדה המרחבית לתכנון ובניה (להלן בסעיף זה: "**תקופת השכירות**"). בתום תקופת השכירות, תהיה לחברה אופציה להאריך את תקופת השכירות לשלוש תקופות נוספות בנות 5 שנים כל אחת (להלן: "**תקופות האופציה**"), עד לתקופה כוללת של 20 שנה, אלא אם הודיעה החברה שישה חודשים לפני תום תקופת השכירות או כל אחת מתקופות האופציה על רצונה לסיים את הסכם השכירות.

דמי השכירות בתקופת השכירות עומדים על כ-515 אלפי דולר לשנה ויהיו צמודים למדד המחירים לצרכן. דמי השכירות השנתיים בתקופות האופציה יעמדו על כ-625 אלפי דולר לשנה ויכללו העלאת מחיר שנתית של 2%, בנוסף להצמדה למדד המחירים לצרכן. במסגרת ההסכם, התחייבה החברה להעמיד ערבות בנקאית בסכום של כ-180 אלפי דולר.

החברה נמצאת בשלבים סופיים של הקמת מפעל חדש שצפוי, עם השלמתו, להכפיל בשלב ראשון את יכולת הייצור הקיימת של המפעל הקיים. עם השלמת השלב השני של הקמת המפעל החדש, צפוי המפעל להיות בעל יכולות ייצור אשר יאפשרו לחברה ייצור סוכריות גומי עם חומר רפואי פעיל. המפעל יכלול בתוכו גם מפעל מיקרו-אנקפסולציה שיוכל לאפשר לחברה ייצור עצמי בתחום זה ול"קפסל" רכיבים פעילים בהיקפים גדולים לאצוות ייצור מסחריות. הקו הראשון צפוי להתחיל בהרצות במהלך הרבעון השני של שנת 2025, ולהתחיל בייצור במהלך הרבעון השלישי של שנת 2025. יודגש כי עקב הגדרת ישראל כ"אזור מלחמה", חלק מהצוותים הטכניים מחו"ל אינם יכולים להגיע למפעל, ואינם יכולים להרכיב ולהפעיל את המכונות והציוד השונים. לאור המצב, החברה מתעדת הפעלה מלאה של קו אחד במתכונת מלאה, בהקדם, כך שיתאפשר ייצור של תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי באופן שיספק את דרישות לקוחות החברה. לאור התמשכות המלחמה החברה נמצאת בתהליך של הערכה מחדש של האופן הנכון לביצוע השלב השני של העבודות באתר עד להפעלת המפעל ושל ההשלכות התפעוליות והפיננסיות של סיום העבודות ושל התפעול השוטף. לפרטים אודות הפרשה לירידת ערך שביצעה החברה בסך של כ-9,954 אלפי דולר בקשר עם ציוד במפעל החדש ראו סעיף 2(א) לפרק ב' המצורף לדוח תקופתי זה.

מובהר, כי המידע בקשר עם הפעלת המפעל החדש, רכישות הציוד לרבות מועד משלוח, הגעה, הפעלה ומועד תחילת הייצור של המוצרים הנרכשים, הגדלת כושר הייצור, שיפור היעילות ואיכות הייצור הינו

בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, שאין ודאות כי יתממש ומבוסס על ההסכמים בין הצדדים והערכות החברה על פי ניסיונה והיכרותה את השוק. ההשפעות בפועל עשויות להיות שונות, בעיקר, כתוצאה משינויים מקרו כלכליים, עיכובים בשרשרת האספקה, אישורים של גורמים רגולטוריים ואחרים אשר אינם בשליטת החברה, אירועי כוח עליון, המשך עבודה סדירה במפעלי הספק וכו', המלחמה, וכן התממשות אי אילו מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף ה(16) להלן אשר אינם בשליטתה של החברה.

1. מענקים ממשלתיים ביחס למפעל החדש בשדרות

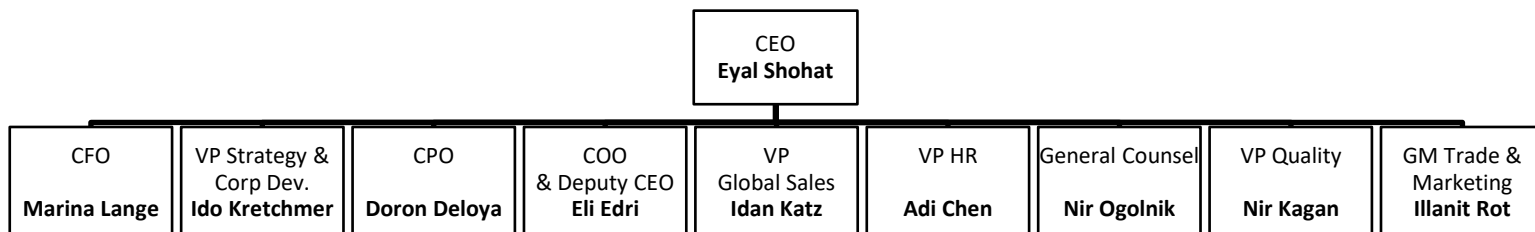
ביום 7 בפברואר 2022, הגישה החברה לרשות ההשקעות בקשה לאישור תכנית השקעות לפי החוק לעידוד השקעות הון, להשקעות בסך של כ-32 מיליון דולר, כחלק מתכנית הקבוצה להקים מפעל חדש בשדרות לייצור תוספי תזונה בשילוב טכנולוגיות ייצור מתקדמות. ביום 27 ביולי 2022, קיבלה החברה אישור להשקעות ברכוש קבוע במסלול מענקים. בהתאם לכתב האישור, אושרה לחברה תכנית השקעות בסך של 27.5 מיליון דולר אשר תזכה אותה במענק מקסימאלי של 20% מהיקף התכנית שאושרה ובסך של 5.5 מיליון דולר. 65% מסך המענק בגין ההשקעות המבוצעות והמאושרות ישולם במקביל לביצוע ההשקעות, ויתרתו לאחר הוצאת אישור סופי לתוכנית ובכפוף לשיקול דעת מרכז ההשקעות בדבר עמידה ביעדי התוכנית המאושרת. נכון ליום 31 בדצמבר 2024 התקבלו כ-5.4 מיליון ש"ח כמקדמות. למידע נוסף ראו דיווח מיידי מיום 28 ביולי 2022 (אסמכתא מס': 096151-01-2022). למידע בדבר מענקים בקשר עם המפעל בשדרות עקב המלחמה, ראו סעיף 6.1 לעיל.

תחזיות והנחות הקבוצה בנוגע לקבלת מענקים ממשלתיים עתידיים ביחס למפעל הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה ואומדנים סובייקטיביים הידועים לקבוצה כיום בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של הקבוצה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי קבלת אישור הרשות להשקעות ו/או אי עמידה בהוראות הרגולציה הנדרשות ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף ה(16) להלן.

4. הון אנושי

א. תיאור המבנה הארגוני

להלן תרשים המבנה הארגוני של הקבוצה, נכון למועד דוח תקופתי זה:



ב. מצבת עובדי הקבוצה

31.12.2023	31.12.2024	תחום פעילות
23	24	הנהלה וכספים
133	147	תפעול*
19	22	שיווק ומכירות**
27	28	מו"פ ומוצרים
202	221	סה"כ

*מחלקת התפעול כוללת את: מערך הייצור והאריזה, מחלקת האיכות ומטה התפעול, לרבות הנדסה אחזקה, תפ"י ורכש.
** מחלקת השיווק כוללת את: מנהלי מכירות בחברה למגזר תוספי התזונה, וכן את עובדי חברת הבת הישראלית העוסקים בשיווק מכירה והפצה של מגזר הממתקים.

נכון ליום 31 בדצמבר 2024, עובדים בחברה 221 עובדים, ועיקר הגידול נובע מגידול בעובדי התפעול. סמוך למועד פרסום הדוח, אין שינוי מהותי במספר העובדים בקבוצה למול מספרם ביום 31 לדצמבר 2024.

ג. תלות בעובדים

להערכת הקבוצה, אין לה תלות בעובד מסוים בתחום פעילות כלשהו.

ד. פיתוח ארגוני, הכשרות והדרכות מקצועיות

הקבוצה מקיימת הכשרות והדרכות פנימיות לכלל עובדי החברה בתחומים: אבטחת איכות, בטיחות, כיבוי אש, נהלי עבודה לעובדים חדשים ועוד. כמו כן, עובדי הקבוצה משתתפים באופן שוטף בימי עיון מקצועיים בכל תחומי העיסוק של מחלקות הקבוצה. בשנים 2023 ו-2024 הקבוצה השקיעה בהכשרות והדרכות סכומים לא מהותיים.

ה. תכניות תגמול לעובדים

הקבוצה עשויה לתגמל מנהלים ועובדים מסוימים על עמידה ביעדים וביצועים מיוחדים באמצעות מענקים. לתוכניות תגמול לנושאי המשרה (לרבות הסכמי העסקה שלהם) ראו פירוט בתקנה 21 בפרק ד', פרטים נוספים.

ו. הטבות וחוזי העסקה

א. עובדי הקבוצה חתומים על הסכמי עבודה אישיים, אשר כוללים פירוט תנאי העסקתם, ובכלל זה: משכורת, הפרשות פנסיוניות לביטוח מנהלים או לקרן פנסיה (או שילוב של שניהם), הפרשות לקרן השתלמות (לחלק מן העובדים), תנאים נלווים, וכן סעיפים בנוגע לסודיות, אי תחרות, שמירה על קניינה הרוחני של הקבוצה והמחאת קניין רוחני לטובת הקבוצה.
ב. בחלק מן ההסכמים של חברי ההנהלה הבכירה נקבעו מענקים, בונוסים או תמריצים. הקבוצה מעניקה מעת לעת משכורת 13 ומענקים חד-פעמיים לעובדים ולמנהלים.
ג. על הקבוצה חלים הוראות הדין הכלליות בעניין חוקי העבודה לרבות, חוק שכר מינימום, התשמ"ז-1987; חוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963; חוק שעות עבודה ומנוחה, התשי"א-1951; חוק דמי מחלה, התשל"ו-1976; חוק הודעה מוקדמת לפיטורים ולהתפטרות, תשס"א-2001; חוק עבודת נשים, התשי"ד-1954; ועוד. בנוסף, על החברה כחברה תעשייתית חלים ההסכמים הקיבוציים הרלוונטיים בתעשייה. נכון למועד דוח זה, החברה פועלת לעמוד בהוראות האמורות לעיל וביצעה הפרשה במקומות שנדרשה לכך בדוחותיה הכספיים ליום 31 בדצמבר 2024.

5. מימון

א. מסגרות אשראי (באלפי דולר):

ליום 31.12.2023	ליום 31.12.2024	
11,111	39,384	מסגרת אשראי
-	6,026	סכום שנוצל
11,111	33,358	יתרת המסגרת

להלן יובאו פרטים אודות שיעור הריבית האפקטיבית והריבית הממוצעת ממקורות בנקאיים וממקורות חוץ בנקאיים, תוך הבחנה בין הלוואות לזמן קצר להלוואות לזמן ארוך:

טווח שיעור הריבית הממוצעת			
לשנת 2023	לשנת 2024		
פריים +0.7%	פריים +0.2-0.46%	הלוואות לזמן קצר	מקורות אשראי בנקאיים
3.59%+SOFR	3.59%+SOFR	הלוואות לזמן ארוך	

מגבלות החלות על התאגיד בקבלת אשראי

הלווה	הגורם המלווה	הגורם המלווה	מועד נטילת ההלוואה / עמדת המסגרת	סכום ההלוואה / המסגרת המקורי (באלפי דולר)	יתרה ליום 31.12.2023 (שווי מוערך) (באלפי דולר)	יתרה ליום 31.12.2024 (שווי מוערך) (באלפי דולר)	תנאי ההלוואה	ריבית שנתית	עיקרי ההתחייבויות לאמות מידה פיננסיות	בטוחות
החברה	הלוואות לזמן ארוך	בנק א'	ל.ר.	7,566	-	7,575		SOFRA+ 3.59%	<p>יחס שירות החוב לא יפחת בכל עת מ- 1.15. יחס שירות החוב מוגדר כמנה המתקבלת מחלוקת ה- EBITDA על פי הדוחות הכספיים השנתיים האחרונים בשירות החוב. שהוא הסכום המצטבר של על פי הדו"ח הכספי השנתי האחרון של הוצאות ריבית, בתוספת סכום תשלומי החלויות השוטפות בגין ההלוואות לזמן ארוך שהחברה הייתה אמורה לשלם במהלך השנה הקלנדרית אליה מתייחס הדו"ח.</p> <p>כמו כן, נקבעו התניות מקובלות הנוגעות לשמירה על תחום פעילות החברה, אי נחיתות כלפי מממנים אחרים, שמירת מבנה השליטה בחברה והעברת זכויות בקשר לאשראי.</p>	ראו ביאור 15 לדוחות הכספיים.
		בנק ב'	ל.ר.	9,870	-	9,875				
	אשראי לזמן קצר	בנק א'	און קול מתחדש חודשית	-	-	3,151	מסגרות לא מנוצלות בסך של 13,013 אלפי דולר	פריים + 0.2%		
		בנק ב'	מתחדש שבועית / חודשית	-	-	2,875	מסגרות לא מנוצלות בסך של 12,605 אלפי דולר	פריים + 0.46%		
	בנק ג'	און קול מתחדש חודשית	-	-	-	מסגרות לא מנוצלות בסך של 7,740 אלפי דולר	פריים + 0.2%			

יצוין כי נכון למועד פרסום דוח זה, החברה עומדת בכל המגבלות החלות עליה כאמור לעיל.

ב. שעבודים

לעניין שעבודים החלים על הקבוצה ראו ביאור 15 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024.

6. מיסוי

לפרטים ראו ביאור 18 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024.

7. הון חוזר

ההון החוזר של החברה לימים 31.12.2023 ו-31.12.2024 עמד על סך של כ-33,003 אלפי דולר וכ-23,675 אלפי דולר, בהתאמה.

א. מדיניות החזקת מלאי

1. מלאי חומרי גלם - הקבוצה מחזיקה מלאי חומרי גלם וחומרי אריזה המשמשים אותה באופן שוטף. כמו כן, פועלת הקבוצה להחזקת מלאי ביטחון של חומרי גלם שזמן אספקתם ארוך, כנגד התחייבות הלקוחות למלאי הביטחון. חומרי הגלם העיקריים של הקבוצה נרכשים מספקים בישראל המבצעים אספקה, אחת למספר ימים, למיכלי אחסון (סילו) של הקבוצה. חומרי גלם אחרים, שההיקף הכספי של רכישתם אינו מהותי, נרכשים באופן מרוכז ונצרכים על פני השנה. לקבוצה מדיניות מיוחדת לעניין רכישה והחזקה מלאי של גילטין הנרכש מחו"ל, בהזמנות מרוכזות הדורשות ייצור ייעודי בהשגחת כשרות מיוחדת, בשל התוקף הארוך שלו. מדיניות הקבוצה בעניין הגילטין הינה לשמור על מלאי גבוה (לאור חיי המדף הארוכים של המוצר) ולהצטייד בכמות העולה על הרף העליון כאשר תנאי השוק מאפשרים רכש בתנאים מסחריים טובים.

2. מלאי מוצרים מוגמרים - מדיניות הקבוצה הינה להחזיק מלאי סוכריות גומי וממתקים מיובאים לתקופה ממוצעת של חודשים ספורים בכפוף לצרכי ניהול הייצור בין מגזר הממתקים למגזר תוספי התזונה, ובכפוף למצב שרשרת האספקה העולמית, לרבות זמינות ייצור מוצרי החברה על ידי ספקי החברה בחו"ל. הקבוצה מייצרת תוספי תזונה לפי הזמנה ועל פי רוב לא מחזיקה תוספי תזונה מוגמרים במלאי.

3. החזרת סחורות - החזרת סחורות במכירות של ממתקים, מאושרת על ידי החברה במקרים בהם ישנה אי התאמה של המוצר הנמכר. בחלק קטן מההסכמים של הקבוצה עומדת ללקוח זכות החזרה של מוצר באריזתו המקורית ובלבד שלא נפתחה ואוחסן בתנאים נאותים. על פי ניסיון הקבוצה נכון למועד דוח זה, החזרות המוצרים אינן בהיקפים משמעותיים. על פי הסכמי ההפצה של הקבוצה, במקרה של אי התאמה, סירוב קבלת מוצרי תוספי תזונה מוגמרים מתאפשר לרוב בתוך תקופה של 45 ימים, כאשר קיימת שונות בין הלקוחות והסדרים פרטניים ביחס לפגם נסתר.

4. מתן אחריות למוצרים - בתחום הממתקים, התקשרות הקבוצה עם חלק מלקוחותיה אינה מגובה בהסכם כי אם בהזמנות מעת לעת אליהם נלווים תנאי המכר המסדירים את תנאי המכירה. במקרים שבהם קיימים הסכמים, ובכל מקרה, גם בהתקשרות ללא הסכם, הקבוצה מאשרת החזרת מוצרים בהם ישנה אי התאמה במוצר, כל עוד ההחזרה מבוצעת במועדים סבירים.

לפירוט בדבר אחריות הקבוצה מכוח חוק הגנה על בריאות הציבור (מזון), התשע"ו-2015, ראו סעיף 10(א) להלן.

בתחום תוספי התזונה, בהסכמים הקיימים מתחייבת הקבוצה לרוב לטיב תוספי התזונה הנמכרים ולמשך תקופת חיי המדף. כאשר הפגם גלוי, מחוייב הלקוח לבחון את המוצר עם קבלתו ולדווח על פגם כאמור, ככל שנמצא, תוך תקופה קצרה לאחר קבלת המוצר. אחריות הקבוצה על פי רוב אינה לנזקים עקיפים, ועל פי רוב מוגבלת לשווי המוצרים הנרכשים.

5. ביטוחים - הקבוצה מתקשרת בהסכמי ביטוח שונים לצורך פעילותה השוטפת, וביניהם:

פוליסת ביטוח רכוש וציוד ופוליסות ביטוח חבויות שונות הנוגעות לפעילותה השוטפת של הקבוצה. התקשרויות הקבוצה בפוליסות כאמור נעשות, ככלל, תוך התייעצות עם יועצי הביטוח של הקבוצה. על אף שהקבוצה מבוטחת בכיסוי נזקים שונים אשר עלולים להיגרם בקשר לפעילותה, לא כל הסיכונים האפשריים מכוסים או ניתנים לכיסוי מלא בפוליסות השונות שנערכו, ולפיכך תקבולי הביטוח, ככל שיתקבלו, לא בהכרח יכסו את מלוא היקף הנזקים ו/או את כל ההפסדים האפשריים. כמו כן, קיימים ביטוחים אשר הקבוצה עשויה להחליט שלא לעורכם כלל מטעמים שונים כגון היעדר כדאיות כלכלית.

ב. מדיניות אשראי

להלן מפורטים ימי והיקף אשראי ספקים ולקוחות של הקבוצה:

ימי אשראי ספקים

נכון ליום 31.12.2023	נכון ליום 31.12.2024	
96	97	ממוצע ימי אשראי
8,059	11,169	היקף אשראי ספקים (אלפי דולר)

ימי אשראי לקוחות

נכון ליום 31.12.2023	נכון ליום 31.12.2024	
125	89	ממוצע ימי אשראי
15,757	14,859	היקף אשראי לקוחות (אלפי דולר)

8. סיכונים סביבתיים

פעילות הייצור העצמית של הקבוצה המתוארת בדוח זה מבוצעת ממפעל החברה באזור התעשייה בשדרות. למפעל חותמת סביבתית נמוכה, ולמעט בנושאים המפורטים להלן בפרק זה, אין השלכות סביבתיות מהותיות נוספות לפעילות הקבוצה.

א. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם

1. שפכים: בשנה החולפת הטמיעה החברה פתרון להפרדה במקור של חלק מהשפכים, שיאפשר לחברה לעמוד בתקן הנדרש. סך ההשקעות הכספיות בבניית מתקן ההפרדה במקור הסתכמו בכ-300,000 ש"ח, והעלות החודשית השוטפת הכרוכה בפינוי בשפכים מסתכמת בסך של עד כ-50,000 ש"ח.
2. חומרים מסוכנים: במפעל אין שימוש בחומרים מסוכנים למעט גפ"מ וסודה קאוסטית, בכמות שאינה מצריכה הוצאת היתר רעלים. החומר מאוחסן במאצרה תקנית ובהתאם להוראות הדין. החברה כפופה להוראות פינוי פסולת חומרים מסוכנים ומבצעת את הפינוי בהתאם לכל דין. החברה מבצעת באופן שוטף בדיקות בדבר סיווג החומרים בהם נעשה שימוש במפעל.

עם גידול תפוקות הייצור הצפויות עם פתיחת המפעל החדש, תידרש החברה להגדיל את כמויות האחסון להיקף אשר יצריך קבלת היתר רעלים. בהתאם, פועלת החברה

בימים אלו לקבלת היתר רעלים מול הרשויות המוסמכות.

3. פסולת: לחברה פסולת מסוגים שונים המפונה בהתאם להוראות הדין הרלוונטיות – פסולת חומרים מסוכנים ופסולת מוצקה. החברה החלה בהליך מחזור של פסולת תוצרת המזון המוצקה (בעיקר סוכריות, סוכר וקורנפלור), וכמו כן החברה קשורה בהסכם יצרן עם תאגיד מיחזור האריזות ת.מ.י.ר.

ב. השלכות מהותיות שיש להוראות הדין על החברה, לרבות על ההשקעות ההוניות, הרווח והמעמד התחרותי

במסגרת פעילותה כפופה החברה להוראות חוק סביבתיות. בנוסף, המפעל כפוף לתנאי רישיון עסק מהמשרד להגנת הסביבה וממשרד הבריאות. למיטב ידיעת החברה, וככל שלא צוין אחרת, החברה עומדת ומיישמת את הוראות הדין במלואן. למעט ההוצאה הצפויה על טיפול בשפכים בשנה הקרובה, כמפורט לעיל (שאף היא אינה עולה כדי השלכה מהותית), החברה מעריכה כי לא יהיו השלכות מהותיות על ההשקעות ההוניות, הרווח והמעמד התחרותי שלה.

ג. מדיניות החברה בניהול סיכונים סביבתיים ובכלל זה אמצעים שבהם נוקטת החברה להפחתת הסיכונים הסביבתיים

החברה מחזיקה ועומדת בתקני איכות מחמירים וביניהם, HACCP, GMP, ISO. החברה מחוייבת למצוינות באיכות ושמה לה למטרה להיות מובילה בייצור מוצרים המהווים חלק מאורח חיים בריא, על ידי שימוש בחומרי גלם ובצבעי מאכל לא מלאכותיים. הנהלת החברה עוקבת באופן שוטף אחרי נושא הגנת הסביבה ופועלת לצמצום סיכונים סביבתיים באתר המפעל.

ד. החברה מיישמת הלכה למעשה יעדי פיתוח ברי קיימא באמצעים הבאים:

I. קידום פורמולה לתוספי תזונה ללא תוספות סוכר, ממתקים, צבעי מאכל ושימוש בסיבים ורכיבים שלא מן החי, שהם קלים לעיכול ובעלי אפקט פרו-ביוטי.

II. כחלק מהתנהגות עסקית אחראית, החברה מקדמת מדיניות של רכישת חומרי גלם בעיקר מתעשייה מקומית, ככל שהדבר מתאפשר.

III. החברה בוחנת פעולות להפחתת פליטות גזי חממה ולהקטנת צריכת האנרגיה.

IV. על גבי גגות מתקני הקבוצה מותקנים פאנלים סולאריים להפקת אנרגיה מתחדשת.

9. השקעות

א. נכון למועד פרסום דוח זה, הקבוצה לא ביצעה השקעות מהותיות בחברות או בפעילויות אחרות שאינן חברות בנות. בין החברה לחברות הבנות קיימים הסכמים בין-חברתיים ביחס למתן שירותי ניהול מהחברה לחברת הבנות, השכרת המרלוי"ג לחברת הבת הישראלית ועוד.

ב. לפירוט בדבר רכישת חברת פראסאיטבי, ראו סעיף 1.3.1 לעיל.

ג. לפירוט בדבר רכישת חברת Island Abbey, ראו סעיף 1.3.2 לעיל.

10. מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד

דרישות הרגולציה הנגזרות מתחום עיסוקה של הקבוצה מחייבות עמידה בתנאי רישוי שונים בישראל, וכן בדרישות הרלוונטיות בישראל, בארה"ב ובאיחוד האירופי, לפי העניין, למוצרי הקבוצה.

דרישות הרגולציה האמורות חלות על חומרי הגלם והעזר בהם הקבוצה עושה שימוש, על הרכיבים וההרכב התזונתי, איכות ובטיחות מוצר, תכולה, סוג האריזה והתאמתם לשימוש במזון, סימון ועוד.

להלן יובאו עיקרי הוראות הרגולציה, חקיקה ותקינה החלים על פעילות הקבוצה במוקדי פעילות הקבוצה הרלוונטיים, נכון למועד פרסום דוח זה:

א. ישראל

הקבוצה כפופה לדרישות רגולטוריות שונות ובראשן חוק הגנה על בריאות הציבור (מזון), תשע"ו-2015 (להלן: "חוק הגנה על בריאות הציבור (מזון)"), המגדיר את הדרישות לרישוי, ייצור, ייבוא ויצוא מוצרי מזון, כמו גם את דרישות המסגרת לאיכות ובטיחות מזון. חוק הגנה על בריאות הציבור (מזון) מרכז את מסגרת האחריות המשפטית של כל הגורמים הנוטלים חלק בתהליך הייצור, ייבוא ושיווק של מזון ובכלל זה:

1. הסדרת אחריותם של יצרן מזון ויבואן מזון, הפיקוח על ייצור מזון ועל ייבואו, והכלל כדי להבטיח כי המזון מסופק ברמת איכות, תקינות ובטיחות נאותים, ובכלל זה בתנאי ייצור נאותים, המתאימים לאמות המידה שנקבעו בחקיקת המזון;

2. הסדרת אחריותו של משווק מזון וחובותיו בכל שלב משלבי העברת המזון מעת ייצורו, דרך ייבואו ועד מקום המכירה ישירות לצרכן ופיקוח על קיומן, והכל כדי להבטיח כי המזון הנמכר יוצר בידי גורם המורשה לכך, ואם יבוא - שהיבואן הינו בעל תעודת יבואן רשום;

3. קביעת סנקציות פליליות חמורות על גורמים המייצרים, מייבאים או משווקים מזון שלא בהתאם להוראות חוק הגנה על בריאות הציבור (מזון) וכן קביעת חובת פיקוח עצמאית ונפרדת על מעסיק ונושא משרה בתאגיד למניעת עבירות המפורטות בחוק זה, בידי עובדיו. בנוסף, חוק הגנה על בריאות הציבור (מזון) מאפשר להטיל עיצומים כספיים משמעותיים, ללא צורך בהוכחת כוונה או ידיעה מצד הגורמים האמורים לביצוע העבירה.

כמו כן, ככל מפעל מזון בישראל, הקבוצה חייבת ברישיון עסק ע"פ צו רישוי עסקים (עסקים טעוני רישוי), תשע"ג-2013 וכן ברישיון ייצור הניתן ע"י לשכת הבריאות המחוזית של שרות המזון הארצי ע"פ צו פיקוח על מצרכים ושירותים (הסחר במזון, ייצורו והחסנתו), תשכ"א-1960.

בנוסף לדרישות הרישוי המצוינות לעיל ובשל העובדה שהקבוצה מייצרת גם תוספי תזונה, הרי שהיא מחויבת לעמוד גם בדרישות תנאי ייצור נאותים (GMP) כהגדרתם בתקנות בריאות הציבור (מזון) (תנאי ייצור נאותים) התשנ"ג-1993.

מוצרי הקבוצה, חומרי הגלם, חומרי העזר והאריזות המשמשות לייצור ואריזת מוצרי הקבוצה, נדרשים בנוסף לעמוד בתקנות והנחיות משרד הבריאות העוסקות בבטיחות מזון (מזהמים כימיים, מיקרוביולוגיים וכדומה), ניקיון ותברואה, חובת השימוש באריזות וחומרים המאושרים למזון בלבד (Food Grade), שימוש בתוספי תזונה ובממתקים באופן ובמינונים המותרים וכדומה.

סימון מוצרי הקבוצה נדרש לעמוד בתקנים ישראליים רשמיים רלוונטיים לתחום פעילותה, כגון ת"י 1145 לסימון מזון ארוז מראש, וכן נדרש לעמוד בתקנות והנחיות משרד הבריאות

העוסקות בנושא כגון תקנות הגנה על בריאות הציבור (מזון) (סימון תזונתי), להן עשויה להיות השלכה ספציפית על סימון חלק ממוצרי הממתקים של הקבוצה בסמל אדום. ביום 26 בדצמבר 2017, פורסמו ברשומות תקנות הגנה על בריאות הציבור (מזון) (סימון תזונתי), התשע"ח - ח-2017 (בסעיף זה להלן: "התקנות") שמטרתן הנגשת מידע לצרכנים בדבר הערך התזונתי של מזון ארוז מראש, כדי לאפשר לצרכנים בחירה מושכלת של מזונותיהם, לצורך קידום בריאותם. לפי התקנות, מזון המכיל כמויות גבוהות של סוכר, נתרן ו/או שומן רווי יסומן ע"י יצרן או יבואן של מזון ארוז מראש במדבקות אדומות בקדמת המוצר ועליהן כיתוב לבן: "שומן רווי בכמות גבוהה", "סוכר בכמות גבוהה", "נתרן בכמות גבוהה".

בנוסף, מכירת ושיווק מוצרי הקבוצה כפופים בין היתר להוראות חוק רישוי עסקים, תשכ"ח-1968 וחוק הגנת הצרכן, התשמ"א-1981, חוק פיקוח על מחירים על פי חוק הפיקוח על מצרכים ושירותים, התשי"ח-1957 והדינים והרלוונטיים החלים בדיני העבודה.

ב. יבוא

בהיותה מייבאת חומרי גלם ומוצרי מזון מחו"ל, רשומה הקבוצה כיבואנית בשרות המזון הארצי של משרד הבריאות ופועלת לקבלת היתרי יבוא כנדרש בחוק הגנה על בריאות הציבור (מזון) ובנהלי שרות המזון הארצי במשרד הבריאות. יודגש כי לחברה אישור יבואן נאות בהתאם לעמידה בתקנות חדשות של משרד הבריאות. לסיווג חומרי הגלם והמוצרים המיובאים ע"י הקבוצה (ע"פ רשימת משרד הבריאות - סיווג החומרים והמוצרים כרגישים או לא רגישים) עשויה להיות השפעה על משך הזמן והמשאבים הנדרשים לצורך יבוא.

ג. תוספי תזונה

על ייצור תוספי התזונה של הקבוצה חלות תקנות ספציפיות, תקנות בריאות הציבור (מזון) (תוספי תזונה), התשנ"ז-1997, זאת בנוסף להוראות חוק הגנה על הציבור (מזון), תקנות והנחיות אחרות החלות על מוצרי מזון כאמור לעיל. התקנות מפרטות את הדרישות לייצור, אריזה, שיווק וסימון תוספי תזונה וכן את תהליך קבלת האישורים הרגולטוריים הנדרשים לייצור מוצרים.

מעצם ההגדרה של מוצרי תוספי התזונה כרגישים, הרי שיבוא של חלק מחומרי הגלם ומוצרים מחו"ל לצורך ייצור אותם המוצרים מחויב בהגשת בקשה להיתר יבוא מזון רגיש וכן בתשומת לב מחמירה לאופן הסימון הנדרש בתקנות לתוספי תזונה ולהוראות תקנות בריאות הציבור (מזון) (איסור ייחוס סגולות ריפוי למצרך מזון).

השימוש ברכיבים ייעודיים למוצרים אלה מותר ע"פ רשימות משרד הבריאות המתעדכנות מעת לעת, כגון רשימת צמחי המאכל, פטריות, אצות, חומרים כימיים ותערובות כימיות. תחום זה מטיל חשיפה רגולטורית משמעותית יותר על הקבוצה גם לאור מהות המוצרים וקהלי היעד שלהם, וכן ההחמרה הקיימת ברגולציה בכל הנוגע לאופן ייצורם, אריזתם וסימונם.

ד. יצוא

יצוא ממדינת ישראל מחייב את הקבוצה לעמוד בדרישות הרישוי הרלוונטיות לייצור מזון בישראל, וכן להודיע לשרות המזון על הכוונה לייצא. כמו כן, הקבוצה כפופה לדרישות הרגולציה בארץ היעד אליה היא מייצאת, בכל הנוגע למוצר המזון, אריזתו, הרכבו, רכיביו, תכולתו וסימונו, כמו גם רמת איכותו ובטיחותו לצריכה.

ה. איחוד אירופי משותף (EU)

על הקבוצה לעמוד בדרישות הרגולציה הרלוונטיות ב-EU ולהקפיד על דרישות חוק המזון האירופי הכללי- EC 178/2002 (The General Food Law Regulation) המהווה בסיס להגנה על בטיחות המזון ומניעת הטעה צרכנית.

ככלל, מוצרי הקבוצה, חומרי הגלם, חומרי העזר והאריזות המשמשות לייצור ואריזת מוצריה, נדרשים לעמוד בחוקים, ברגולציות ובדירקטיבות הרלוונטיות, תוך שימוש באריזות וחומרים המאושרים למזון בלבד (Food Grade), ושימוש בתוספי תזונה, ממתקים, חומרי טעם וריח וכדומה במגבלות המוגדרות להן. ייצור מוצרי הקבוצה, שיווקם ומכירתם ב-EU נדרשים להיות תואמים לדרישות ההיגיינה, הניקיון ובטיחות המזון ע"פ הרגולציה האירופאית EC 2004/852 (Hygiene of Food Stuff) הכללית. הקבוצה נדרשת להקפיד גם על דרישות נוספות בתחום בטיחות המזון כגון עמידה בקריטריונים המיקרוביולוגיים המוגדרים ב-2005/EC/2073 והמעודכנים תקופתית ע"י EFSA (European Food Safety Authority), וכן ברגולציית המזהמים הכימיים EU 2023/915. מוצרי הקבוצה נדרשים גם לעמוד בדרישות הסימון ע"פ רגולציית הסימון הכללית- EU 1169/2011 (Provision of Food Information to Consumers) ובדרישות סימון ספציפיות למוצרי הקבוצה, ככל שקיימים.

תוספי תזונה

תוספי התזונה (Food Supplements) שהקבוצה מייצרת נדרשים לעמוד בדרישות הדירקטיבה העוסקת בבטיחות ומניעת סיכונים לצרכנים הצורכים תוספי תזונה EC 2002/46 ובפרט בנספחי הדירקטיבה המפרטים את הסוגים והכמויות המותרים לשימוש בוויטמינים ומינרלים.

הקבוצה נדרשת להקפיד על העברת מידע ברור, מדויק ומבוסס מדעית בנוגע לתועלות הצפויות לצרכנים שיצרכו את תוספי התזונה מתוצרתה, וזאת בסימון על גבי המוצרים עצמם וכן בכל פרסום, שיווק ומכירה של תוספי התזונה של הקבוצה.

הקבוצה נדרשת להשתמש בהצהרות הבריאותיות (Health Claims) ו/או התזונתיות (Nutritional Claims) המותרות ע"פ הרגולציה האירופאית EC 1924/2006.

ו. ארה"ב

ככלל, מוצרי הקבוצה, חומרי הגלם, חומרי העזר והאריזות המשמשות לייצור ואריזת מוצריה, נדרשים לעמוד בחוקים וברגולציות הרלוונטיות המוגדרים ע"י ה-FDA. הקבוצה גם נדרשת להשתמש באריזות וחומרים המאושרים למזון בלבד (Food Grade), ולהשתמש בתוספי תזונה, ממתקים, חומרי טעם וריח וכדומה במגבלות המוגדרות להם.

הקבוצה נדרשת לעמוד בדרישות ה-FSMA (Food Safety Modernization Act) לשם שמירה על בטיחות המזון ובריאות ציבור הצרכנים ולפעול ע"פ הדרישות השונות המפורטות ב-21CFR (Code of Federal Regulations) ובפרט בפרקים 1-199 הנוגעים למוצרי מזון, חומרי גלם, אריזות ותהליכי ייצור, מכירה ושיווק.

הקבוצה נדרשת לפעול לסימון נכון ולא מטעה של מוצריה כך שיעמדו בדרישות ה-CFR כמו גם בדרישות ה-FPLA (Fair Packaging and Labeling Act) במטרה לתת מידע על רכבי המוצר, הרכבו התזונתי, תכולתו וכל פרט אחר הנדרש ברגולציות אלו באופן ובתצורה הנדרשת בארה"ב.

כחלק מסימון המוצר הקבוצה נדרשת לסמן באופן מיוחד אזהרות הנדרשות לצרכנים, ובפרט היא נדרשת לעמוד בדרישות ה-FALCPA (Consumer Food Allergen Labeling and)

Protection Act) לאזהרת שימוש קהלי יעד העלולים להיות אלרגיים לרכיבים אלרגניים במוצרי החברה, ככל שהדבר רלוונטי.

תוספי תזונה

הקבוצה נדרשת לפעול לשיווק ומכירה של תוספי תזונה (Dietary Supplements) העומדים בדרישות DSHEA (Dietary Supplement Health and Education Act) במטרה להבטיח עמידה בדרישות בטיחות המוצר לפי הוראות ה-FDA כמו גם התאמת הרכבם ומינונם של תוספי התזונה לקהלי היעד השונים.

הקבוצה נדרשת לסמן סימון נכון, לא מטעה וניתן להוכחה של תוספי התזונה מתוצרתה באופן ובתצורה הנדרשים בחוקים וברגולציות הרלוונטיות ולעשות שימוש בהצהרות הפונקציונאליות המותרות בלבד.

כמו כן, ע"פ ה-Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act (the Bioterrorism Act), יצוא של מזון לארה"ב מחייב את החברה להירשם ב-FDA ולמנות נציג מטעמה (Agent) שיגיש הודעה על הכוונה לייצא מזון לארה"ב לפני ביצוע היצוא בפועל.

תקני איכות ז.

הקבוצה מבצעת מחקר ופיתוח באמצעות עובדי החברה אשר להם ידע בתחומי הביולוגיה, הכימיה, הפרמצבטיקה, טכנולוגיית מזון והנדסת מזון. לקבוצה, בין היתר, האישורים הבאים אשר ממקמים את הקבוצה בשורה הראשונה של תקני הייצור הבינלאומיים ומבטיחים ייצור אחיד ואיכותי של המוצרים:

1. רישיון יצרן - רישיון מספר 69443 הוענק לחברה על-ידי משרד הבריאות של מדינת ישראל והינו בתוקף עד ליום 30.6.2025.
2. אישור GMP מספר 69443 עמידה בתנאי ייצור נאותים אשר יבטיחו ייצור מוצר איכותי ובטוח לשימוש, הקפדה על עבודה על פי נהלים, היגיינה ותשתיות. האישור ניתן ע"י משרד הבריאות הישראלי והינו בתוקף עד ליום 5.7.2025.
3. ISO 9001: 2015 - תקן בינלאומי לניהול איכות, אשר מטרתו להבטיח כי החברה עומדת בנהלים שנקבעו על מנת לייצר ולשווק מוצר אחיד, באיכות הנדרשת ובהתאמה לדרישות הלקוח. ההסמכה ניתנה על-ידי Control Union ביום 4.2021. מספר תעודה C877490 והינה בתוקף עד ליום 9.3.2027.
4. FSSC 22000 - תקן בינלאומי לניהול מערכת בטיחות מזון. ההסמכה מתאריך 3.10.2018, חודשה ע"י Control Union תעודה מספר C 877490, והינה בתוקף עד לתאריך 28.2.2027. תקן זה כולל בתוכו גם את תקן HACCP (Hazard Analysis Critical Control Points) - מערכת בטיחות מזון.
5. BRC - תקן בינלאומי לניהול בטיחות מזון. ההסמכה ניתנה ע"י Control Union בתאריך 3.2.2021, אשר הוארכה עד לתאריך 28.2.2027.
6. cGMP - עמידה בדרישות CFR 21 Part 111 : Current Good Manufacturing Practice for Dietary Supplements. תעודה של NSF מספר C0690508-HSCDS-2 בתוקף עד 18.10.2025.

7. אישור USDA Organic Regulation תוקף התעודה 31.5.2025.
8. לחברה יש אישור לסמן את תוספי התזונה באישור כשר וחלאל.

ח. תקני איכות

1. בנוסף, למועד פרסום דוח זה חלות על הקבוצה מגבלות חקיקה ותקינה מכוח חוק המו"פ, התקנות, והכללים של רשות החדשנות, וזאת בשל תמיכה שקיבלה החברה מרשות החדשנות.

2. נכון למועד פרסום דוח זה, המענקים שקיבלה החברה מרשות החדשנות אינם מחויבים בתמלוגים אך בקשת המענקים הנזכרת בסעיף 7.19 ס"ק (ב) ובקשות נוספות שיוגשו בעתיד, תהיינה חייבות בתמלוגים. על פי חוק המו"פ, על ייצור המתבסס על ידע הקשור לתמיכת רשות החדשנות להתבצע בישראל בלבד אלא אם הרשות מאשרת אחרת מראש ובכתב. בנוסף, קובע חוק המו"פ מגבלות באשר לידע (במובנו הרחב) שפותח בתמיכת רשות החדשנות או בקשר עם תמיכה זו, ובאשר לכל זכות הקשורה לידע כאמור, ובכלל זה, אין להעבירם בכל דרך שהיא או לחלוק אותם עם אחרים (לרבות צדדים קשורים), ישראלים או שאינם ישראלים, אלא אם ניתן לכך אישור רשות החדשנות, מראש ובכתב. החוק מסמיך את רשות החדשנות לאשר סוגים מסוימים בלבד של העברת ידע (למשל, בדרך של מכירת ידע, אך לא לגבי כל מקרה של מתן רישיון), אך גם ביחס לכך לא ניתן להבטיח כי אישור כאמור יינתן.

כמו כן, העברת ידע כאמור או זכות בו עשויה להיות כפופה לתשלום סכומים מסוימים לרשות החדשנות בהתאם לנוסחאות ולכללים שנקבעו בחוק המו"פ או להוראות ותנאים אחרים עד 600% מגובה המענקים מרשות החדשנות. למשל, העברת ידע לחו"ל, מחייבת, בנוסף לקבלת אישור הרשות מראש, בתשלום של עד פי שישה מן המימון שהתקבל (בתוספת ריבית) ומכל מקום לא פחות מסך המימון שהתקבל (בתוספת ריבית), ובניכוי התמלוגים ששולמו לרשות החדשנות. המפר את הוראות חוק המו"פ לגבי העברת ידע לחו"ל או המאפשר הפרה כאמור, חייב באחריות פלילית שדינה מאסר של עד שלוש שנים. כמו כן, במקרה כזה רשות החדשנות עשויה לתבוע תשלום כספים וקנסות, לרבות הסכומים שהיו משולמים אילו החברה הייתה מעבירה את הידע לחו"ל לאחר קבלת אישור רשות החדשנות. מעבר לכך, העברת ידע הקשור לתמיכת רשות החדשנות או כל זכות בו לגורם ישראלי אחר, כפופה גם להתחייבות של מקבל הידע לכך שיהיה כפוף להוראות חוק המו"פ, לרבות ההגבלות על הזכויות והשימוש בידע לאחרים ולחובת תשלום תמלוגים. אישור רשות החדשנות איננו נדרש, לעומת זאת, לשם ייצוא שיווק ומכירה של מוצרים שפותחו בהתבסס על ידע הקשור לתמיכת רשות החדשנות. במסגרת ההגבלות על השימוש בידע, קיימות הוראות ותנאים, בין השאר, גם לגבי שעבוד ידע הקשור לתמיכת הרשות ולגבי הפקדתו בנאמנות, ואישור רשות החדשנות נדרש גם לגבי אלו.

חוק המו"פ חל על חברות שקיבלו את תמיכת הרשות גם לאחר תשלום מלוא התמלוגים לרשות. חברה כאמור תחדל להיות כפופה לחוק המו"פ רק כאשר הידע הקשור לתמיכת רשות החדשנות יועבר במלואו לגוף אחר, באישור הרשות. על החברה לשמור על דיני הקניין הרוחני כפי שינהגו מזמן לזמן במדינת ישראל. אם תורשע החברה ו/או מי מטעמה

בעבירה על דיני הקניין הרוחני של מדינת ישראל בפסק דין סופי וחלוט, יהיו רשות החדשנות והוועדה רשאיות לבטל למפרע כל הטבה, מענק, הלוואה, הטבת מס או יתרון כספי אחר שניתן לו, כולם או חלקם, ולדרוש את החזרתם בצירוף ריבית והפרשי הצמדה כחוק. בנוסף, במסגרת מסלול ההטבה לפיו התקבלו מענקי החברה התחייבה החברה כי מרבית הייצור של המוצרים בגינם ניתן המענק יוצרו בישראל. במקרה בו הפרה החברה הוראה זו בעניין הייצור, יהיה עליה לשלם תמלוגים מהמועד בו חדל רוב הייצור להתבצע בישראל בשיעור שבין 3% עד 5% על פי גודלה של החברה ועד ל- 300% מגובה המענקים מרשות החדשנות.

11. הסכמים מהותיים

א. ביום 2 במרץ 2022, השלימה החברה חתימה על מערך של ארבעה הסכמים לפיתוח, ייצור, איכות ואספקה של מוצרי החברה עם תאגיד ענק בינלאומי - Tier-1 - בעל שווי שוק של מעל 100 מיליארד דולר, המייצר ומשווק מוצרי מזון ותוספי תזונה תחת אלפי מותגים, כמעט בכל מדינות העולם (להלן בסעיף זה: "ההסכמים" ו-"הלקוח", בהתאמה). במסגרת ההסכמים, הלקוח יפיץ מוצרים אשר פותחו ויוצרו עבורו על ידי החברה במספר טריטוריות, וביניהן: ארצות הברית, מספר מדינות באירופה ובמזרח התיכון, ובהמשך מתוכנן גם בשאר העולם (להלן: "טריטוריות", "ארה"ב", "אירופה" ו-"שאר העולם", בהתאמה). מערך ההסכמים נחתם מול מטה הלקוח בארה"ב, האחראי להפצת מוצרי הלקוח בטריטוריה זו, ומול מטה הלקוח באירופה, האחראי על הפצת מוצרי הלקוח בטריטוריית אירופה ויתר מדינות העולם בהן פועל הלקוח.

כמו כן יצוין, כי כבר משנת 2021 החלה החברה לפתח ולייצר תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי על בסיס פורמלציית ה-Gummiceuticals הייחודית עבור מותגים וחברות נוספות בבעלות אותו תאגיד בינלאומי.

בהתאם להסכם, הלקוח ישיק וישווק תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי על בסיס פורמולציית ה-Gummiceuticals הייחודית, אשר תפתח ותייצר עבורו החברה. כמו כן, על פי ההסכם, החברה תפתח מוצרים נוספים בבלעדיות עבור הלקוח ובהתאם לדרישותיו. בנוסף, הלקוח התחייב כי החברה תקבל בלעדיות לתקופה של שלוש שנים למכירת אותם מוצרים שיפותחו עבורו המיועדים למכירה באירופה.

בהתאם להסכם, הלקוח יעביר לחברה בכל חודש תחזית שוטפת של הרכישות ל-12 החודשים הבאים, כאשר ביחס לטריטוריית ארה"ב, התחזית לשלושת החודשים העוקבים מהווה התחייבות להזמנת הכמויות המפורטות בה.

בטריטוריות אירופה ושאר העולם, תקופת ההסכם הנה שלוש שנים, עם חידוש אוטומטי לתקופות חוזרות של שנה אחת, ובטריטוריית ארה"ב - שנה אחת, עם חידוש אוטומטי לתקופות חוזרות של שנה אחת, והכל אלא אם אחד מהצדדים הודיע מראש על סיומו, וכן במקרים בהם ישנה הפרה של ההסכם שלא תוקנה במועד או במקרה של הליך פשיטת רגל או חדלות פירעון של אחד הצדדים שלא בוטל במועדים הקבועים בהסכם. נכון למועד פרסום הדוח חודשו ההסכמים והם בתוקף.

בהתאם להסכם, הזכויות הקנייניות בפורמולות שיסופקו ע"י החברה תישארנה בבעלותה, בעוד כל הזכויות הקנייניות במוצרים יישארו בבעלות הלקוח.

ההסכם כולל מצגים והתחייבויות של הצדדים כמקובל בהסכמים מסוג זה, לרבות אך לא רק התחייבות לסודיות, הסדרי שיפוי, הסדרי ביטוח והתחייבויות לאיכות המוצרים כאשר

אחריות החברה בגין תביעות ביטוח תוגבל לסכומים שנקבעו בהסכם. לפירוט בדבר ההסכם, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 3 במרץ 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-025804). ביום 10 ביולי 2023, הושלמה חתימתו של הסכם נוסף עם הלקוח ליצירת מסגרת למתן שירותי פיתוח של מוצרי החברה, אשר מרחיב את מתן שירותי הפיתוח שנתנה החברה לכלל חברות הלקוח בכל רחבי העולם (להלן: "**ההסכם הנוסף**") בהתאם להוראות ההסכם הנוסף, תפתח החברה בעבור הלקוח (לרבות חברות הבנות שלו) פורמולציות של תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי, בהתאם לדרישותיו, אשר צפוי כי יופצו בכל רחבי העולם. בהתאם להסכם החדש, זכויות הקניין הרוחני בהן החזיק כל צד טרם חתימת ההסכם (Background Intellectual Property) יישארו בבעלותו, בעוד שהזכויות הקנייניות מכוח ההסכם בתוצרי הפיתוח שהנן פורמולציות ייחודיות יישארו בבעלות הלקוח, וכן במקרים המפורטים בהסכם בהם זכויות הקניין הרוחני של החברה נדרשות לשימוש לצורך ייצור תוספי התזונה על בסיס הפורמולציות של הלקוח, תעניק החברה ללקוח רישיון בלתי חוזר לעשות שימוש בקניין האמור. לפירוט בדבר ההסכם הנוסף, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 12 ביולי 2023 (אסמכתא מס': 2023-01-078912).

ב. ביום 8 בדצמבר 2022, חתמה החברה על הסכם לפיתוח של מוצרי החברה עם תאגיד ענק בינלאומי - Tier-1 - בשווי של מעל 150 מיליארד דולר המייצר ומשווק את מוצריו בקרוב לכ- 200 מדינות בכל העולם (להלן: "**הסכם הפיתוח**" ו-"**הלקוח**"), בהתאמה). בהתאם להסכם, אשר נחתם לתקופה של 5 שנים, תפתח החברה בעבור הלקוח תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי, בהתאם לדרישותיו, אשר צפוי כי יופצו בכל יבשת אירופה. כמו כן, התחייבו הצדדים לתקופת בלעדיות של שנתיים במהלכן החברה התחייבה שלא למכור לצד ג' את המוצרים שפותחו בעבור הלקוח, ואילו הלקוח התחייב שלא לפתח או לרכוש מחברה אחרת את המוצרים שיפותחו עבורו. לפירוט בדבר ההסכם, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 11 בדצמבר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-149083).

בהמשך לכך, ביום 27 באוקטובר 2023, השלימו החברה והלקוח את חתימתם של הסכם אסטרטגי לייצור ואספקה של תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי ושל הסכם איכות (להלן: "**הסכם האספקה**" ו-"**הסכם האיכות**"), בהתאמה). בהתאם להסכם האספקה, תייצר החברה בעבור הלקוח תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי, בהתאם לדרישותיו. נכון למועד חתימת הסכם האספקה, כבר רכש הלקוח מהחברה מוצרים בסך כולל של כשני מיליון אירו בגין הזמנה ראשונה לשני מוצרים, אותם פיתחה החברה במהלך השנתיים האחרונות ביחד עם הלקוח. במהלך שנת 2024 מכרה החברה ללקוח (לרבות חברות בנות שלו) 14 מוצרים חדשים, והיא מצויה בהליך פיתוח של מספר מוצרים נוספים עבורו, שלהערכת החברה חלקם יושקו למכירה מסחרית במהלך שנת 2025. חלק מהמוצרים שנמצאים בהליך פיתוח הם בעלי פוטנציאל מכירות משמעותי. הסכם האספקה הינו לתקופה של שלוש (3) שנים (תוקפו של הסכם האיכות יהיה בחפיפה להסכם האספקה), וכל צד יהא רשאי לסיימו בקרות העילות המפורטות בהסכם האספקה אשר מאפשרות את סיומו המוקדם.

הסכם האספקה כולל מצגים והתחייבויות של הצדדים כמקובל בהסכמים מסוג זה, לרבות אך לא רק התחייבות לסודיות, עמידה ברגולציה, הסדרי שיפוי, הסדרי ביטוח, אחריות, וזכות החזרה במקרים המפורטים. בהתאם להסכם האספקה, זכויות הקניין הרוחני בהן החזיק כל צד בטרם חתימת ההסכם יישארו בבעלותו, בעוד שהזכויות הקנייניות מכוח ההסכם בתוצרי הפיתוח שהנן פורמולציות שפותחו עבור הלקוח, תישארנה בבעלות הלקוח (להלן:

"הפורמולציות", אלא אם הסכימו הצדדים על חלוקה אחרת של זכויות הקניין הרוחני בהסכם נפרד. במקרים בהם זכויות הקניין הרוחני בפורמולציות לא ניתנות להעברה, תעניק החברה ללקוח רישיון בלתי חוזר לעשות שימוש בקניין האמור, בתנאים המפורטים בהסכם. הסכם האיכות מסדיר את היבטי האיכות, הפעולות והבדיקות הנדרשות מצד החברה בקשר עם ייצור המוצרים. לפירוט בדבר הסכם האספקה והסכם האיכות, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 28 באוקטובר 2023 (אסמכתא מס': 01-098764-2023).

מובהר, כי הערכות החברה לגבי התממשות מערכת היחסים עם הלקוח והמכירות הצפויות מכל לקוח, וכן הערכות החברה בקשר עם ייצור הפורמולות, הפצתן ושימושן על ידי הלקוחות לעיל לרבות מועדים צפויים (לרבות מועדי תחילת ביצוע הזמנות) הינן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, שאין וודאות כי יתממש ומבוססות על הערכות החברה על-פי ניסיונה, שיחותיה והיכרותה את הלקוחות והשוק. ההשפעות בפועל עשויות להיות שונות, בעיקר, כתוצאה מתהליכים המתקיימים אצל הלקוח, בפרט בקשר עם תנאי השוק, שינויי רגולציה בתחום, התממשות אי אילו מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף ה(16) להלן וכו'.

12. הליכים משפטיים

נכון למועד פרסום דוח זה, החברה אינה צד להליך משפטי מהותי.

13. יעדים ואסטרטגיה עסקית

הקבוצה מעדכנת, מעת לעת, את האסטרטגיה העסקית שלה בהתאם להתפתחויות בשווקים בהם היא פועלת, כגון התפתחויות כלכליות, טכנולוגיות, רגולטוריות ואחרות, אשר יש בהן כדי להשפיע על הביקוש למוצרי הקבוצה. האסטרטגיה ארוכת הטווח של הקבוצה הינה הרחבה מואצת של פעילותה, בעיקר בתחום תוספי התזונה, על ידי: 1. המשך היותה מובילת חדשנות בתחום תוספי התזונה; 2. מתן שירותי קצה אל קצה (Full Turn Key) ללקוחותיה; 3. צמיחה אורגנית; 4. רכישת חברות ופעילויות, באופן סלקטיבי, אשר משיקים ומשלימים את פעילותה. היעד ארוך הטווח של הקבוצה הינו להגיע, בעיקר על ידי צמיחת המכירות של תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי אשר מפתחת ומשווקת הקבוצה, לכ-3% מסך המכירות B2B בשוק העולמי, ו-5% בשוק האמריקאי.

הקבוצה שואפת להעמיד את שיעור הרווח הגולמי שלה בטווח הבינוני על שיעור של כ-35%, ולאחר מכן, עם התייצבות שגרת הייצור במפעל החדש, לשפר את שיעור הרווחיות בטווח הארוך ל-40%, בין היתר באמצעות הגדלת מכירות תוספי התזונה, השקת מוצרים מיוחדים, ייעול רכש חומרי הגלם ומערך הייצור והתפעול. בשנת 2025, בו צפוי המפעל החדש להתחיל לפעול מסחרית, ועד להתייצבות הייצור במפעל זה, צפויה שחיקה ברווחיות הגולמית של החברה בטווח הקצר. בכוונת הקבוצה לממש את יעדיה לעיל בין היתר באמצעות מיצובה כחברה חדשנית מובילה ואמינה ובעלת תודעת שירות גבוהה, ובאמצעות האסטרטגיה והיעדים המפורטים להלן:

א. הגדלת מספר הלקוחות בתחום תוספי התזונה

בכוונת הקבוצה לפעול לקידום התקשרות עם לקוחות אסטרטגיים בינלאומיים בתחום תוספי התזונה והפארמה בעלי מותגי פרמיום ופעילות גלובאלית על מנת לפתח, לשווק ולמכור תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי, ובעיקר על בסיס פורמולציות ייחודיות ומוצרים מבודלים אחרים על בסיס טכנולוגיות שמפתחת החברה, זאת בין היתר, באמצעות העמקת הפעילות של הקבוצה בסגמנטים השונים באזורים הגאוגרפיים בהם היא פעילה, וכן על ידי הרחבת הפעילות באזורים גיאוגרפיים נוספים, והכל בכפוף לביצוע בדיקות שוק ופוטנציאל צמיחה ישיר ו/או

מצרפי. דגש מיוחד רואה החברה בהגדלת נתח השוק בצפון אמריקה, ולשם כך גייסה מספר מנהלי מכירות בכירים להרחבת מערך המכירות בארה"ב. בעקבות השלמת העסקה לרכישת חברת Island Abbey, מצפה החברה להגדיל את בסיס לקוחותיה באמצעות מכירות צולבות ("Cross-Selling"), כלומר, מכירת מוצרי החברה ללקוחות ה-Tier-1 של Island Abbey, וכן מכירת מוצרי Island Abbey ללקוחות החברה (שכן בין הלקוחות הקיימים של Island Abbey ללקוחות הקיימים של החברה לא קיימת חפיפה, כך שבסיס הלקוחות של החברה יורחב משמעותית עם השלמת הרכישה).

ב. הרחבת כושר הייצור של הקבוצה

החברה פועלת להרחבת כושר הייצור של הקבוצה, באמצעות השלמת הקמת המפעל החדש ומימוש הסינרגיות הנובעות מרכישת פעילותה של Island Abbey. המפעל החדש, לכשיושלם, צפוי בשלב ראשון להכפיל את כושר הייצור של החברה. בנוסף, בכוונת החברה להרחיב את שירותי הבקבוק והאריזה שלה ללקוחותיה ברחבי העולם, ובכך תוכל החברה להציע מענה כולל לצרכי הלקוחות ולשפר את הצעת הערך ללקוחות קיימים וחדשים, וזאת החל משלב הפיתוח וכלה במוצר הסופי. הרחבת שירותי הבקבוק והאריזה יאפשרו לחברה גם לשפר את רווחיותה הגולמית, שכן בשלב זה החברה עדיין משתמשת בקבלן חיצוני בצפון אמריקה לצורך בקבוק המוצרים הנמכרים ללקוחותיה בטריטוריה זו.

ג. פיתוח מוצרים חדשים

המשך פיתוח פורמולציות חדשות וחדשניות לתוספי התזונה בהתאם למגמות בשוק ולצרכי הלקוחות. הפיתוח יתמקד בפורמולציות ייחודיות של רכיבים פעילים שעד כה לא הצליחו לצרוך בצורת מתן של סוכריות גומי, וזאת מבלי לפגוע במאפיינים האורגנולפטיים העדיפים ובאיכות תוספי התזונה והתאמתם לדרישות הרגולטור בשווקי היעד. בנוסף, בכוונת הקבוצה לפעול לפיתוח תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי עם פונקציונאליות משופרת, לרבות באמצעות שילוב טכנולוגיות של מיקרו-אנקפסולציה, כמו שחרור איטי, ספיגה משופרת ועוד. בנוסף, פועלת החברה לפתח סוכריות גומי עם רכיבים פעילים המיועדים לשווקי ענק גלובאליים תחת סביבה רגולטורית מחמירה, וכן לפתח מוצרים בצורות מתן מהנות נוספות ("Enjoyables").

ד. שיפור ברווחיות ובכושר התחרותיות של הקבוצה

בכוונת הקבוצה לפעול לשיפור מערך שרשרת האספקה ומקורות האספקה של חומרי הגלם ושיפור התנאים המסחריים של רכישת חומרי גלם, בין היתר, באמצעות הסכמי שיתופי פעולה אסטרטגיים עם יצרני חומרי הגלם, וכן הטמעת שיפורים טכנולוגיים ואוטומציה של מערך הייצור, לקידום מערך התפעול, האיכות והבקרה בשלבי הייצור השונים.

ה. כניסה לעולם הפארמה

בכוונת החברה, כיעד אסטרטגי, לפתח סוכריות גומי עם רכיבים פעילים תחת רגולציית הפארמה שיתאימו ל-OTC. החברה בוחנת שיתופי פעולה עם חברות בעלות ניסיון משמעותי בפיתוחם וייצורם של מוצרי פארמה.

ו. תמיכה בפעילות הממתקים

בכוונת הקבוצה לפעול להגדלת מגוון המוצרים הנמכרים בתחום הממתקים, בהתאם לדרישות השוק ולטעמים המשתנים של הצרכנים, בין היתר, לאריזות בגדלים שונים, שיאפשרו מתן מענה לצרכים של סגמנטים שונים, וכן האצת פעילות השיווק והמכירות של מוצרי הקבוצה בתחום הממתקים בערוצי שיווק פרטיים וקמעונאים, לרבות מותגים פרטיים.

ז. מערך כוח האדם

בכוונת הקבוצה לפעול לחיזוק התשתית הניהולית של הקבוצה על מנת לתמוך בצמיחה הבינלאומית המואצת של מוצרי הקבוצה וביניהם הגדלת מערך המו"פ על מנת לתמוך בפיתוח המוצרים החדשים, מערך המכירות, מערך התפעול, האיכות ושרשרת האספקה, כדי לתת מענה להרחבה הצפויה של יכולות הייצור, ועל מנת לעמוד ביעדי אספקת המוצרים.

ח. שיתופי פעולה

בניית שותפויות אסטרטגיות ועסקיות לרבות באמצעות מיזוגים ורכישות בארץ ו/או בעולם של פעילויות עסקיות שיש בהם כדי לקדם את מטרות הקבוצה.

מובהר כי הערכות הקבוצה כאמור לעיל, בקשר עם היעדים והאסטרטגיה העסקית שלה, הינן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, שאין וודאות כי יתממש ומבוססות על הערכות הקבוצה על-פי תוכניותיה ניסיונה. ההשפעות בפועל עשויות להיות שונות, ואף באופן מהותי, בעיקר, כתוצאה מכניסה של מתחרים נוספים לתחום, שינויי רגולציה בתחום, שינויי בעלויות המוצרים, שינויים מאקרו כלכליים, שינויי בהעדפות הלקוחות, התממשות אילו מגורמי הסיכון בסעיף ה(16) להלן וכדומה.

14. צפי להתפתחות בשנה הקרובה

בשניים-עשר החודשים הקרובים, בכוונת הקבוצה להמשיך לפעול במטרה לקדם את מכירת מוצריה, בין היתר, בהתבסס על אסטרטגיית הקבוצה המפורטת לעיל ולפעול בעיקר לביצוע הפעילויות המפורטות להלן:

א. פעילות תפעולית-ייצורית בצפון אמריקה – בכוונת החברה להרחיב את פעילותה בטריטוריית צפון אמריקה באמצעות השלמת רכישת חברת Island Abbey. רכישה זו תאפשר לחברה למקסם את פעילותה בשוק אסטרטגי זה - השוק הגדול בעולם לתוספי תזונה - ותאפשר לחברה להציג יתירות ייצוריות, לבקבוק ולאחסן מוצרים בצפון אמריקה, ואף לייצר מוצרי תוספי תזונה בצפון אמריקה ולהרחיב את מגוון המוצרים המוצעים ללקוחותיה. יכולות אלה יאפשרו לחברה להגדיל את הצעת הערך ללקוחותיה בצפון אמריקה, שכיום מקבלים את שירותי הבקבוק והאחסון מגורמים שלישיים.

ב. התקשרות בהסכמים למכירת תוספי התזונה עם מספר לקוחות אסטרטגיים - תהליך המכירה ללקוח אסטרטגי נמשך לרוב בין 8 ל-16 חודשים. תהליך המכירה כולל בין היתר, מילוי שאלונים נרחבים בכל תחומי פעילות החברה כחלק מתהליך בדיקת החברה על ידי הלקוחות, ולרבות ביקורת איכות של המפעל ומערך הייצור על יד הלקוח; הערכת מוצרי החברה על ידי הלקוח, שבמסגרת זו מקבל מוצרים לניסיון; פיתוח מוצרים בהתאם לפורמולציות ייחודיות של רכיבים פעילים שקובע הלקוח בסוכריות הגומי של החברה, תוך הבטחת המאפיינים האורגנולפטיים ודרישות האיכות שנדרשים על ידי הרגולטור (למשל, בחינת אורך חיי המדף); בחינת מקורות חומרי הגלם הנדרשים לייצור המוצרים תוך הבטחת העלות והאספקה; פיתוח שיטות ייצור מתאימות למוצרים, לרבות תהליכי גימלון עד לייצור מלא על קו הייצור של הקבוצה. נכון למועד פרסום דוח זה הקבוצה נמצאת במשאים ומתנים מתקדמים עם מספר לקוחות אסטרטגיים בינלאומיים מובילים לפיתוח, לייצור ומכירה של תוספי התזונה ועם חלקם להסכמי מסגרת של אספקה ואיכות.

ג. הגדלת מכירות תוספי התזונה – הקבוצה פועלת להמשיך בצמיחה המואצת של מכירת תוספי התזונה בשווקים הגלובאליים תוך המשך מיקוד בארה"ב, חיזוק שיתוף הפעולה עם הלקוחות הקיימים, ופיתוח מערכות יחסים עם לקוחות חדשים, והעמקה וחיזוק מערך

המכירות שלה בארה"ב ע"י צוות המכירות המנוסה שגייסה. בנוסף, בכוונת הקבוצה לקדם ערוצי שיווק בגאוגרפיות נוספות, בין היתר באירופה ו-APAC.

ד. השלמת הקמת המפעל החדש בישראל – הקבוצה פועלת להגדלת כושר ייצור מוצרי תוספי תזונה והיא מקימה את המפעל השני והמתקדם של החברה בישראל באזור התעשייה ספירים. החברה רכשה את מרבית הציוד הנדרש להקמת והפעלת המפעל החדש בישראל אשר יאפשר לתמוך בגידול המכירות של תוספי התזונה המפותחים ומיוצרים על ידי הקבוצה כיום ובפיתוחים של מוצרים חדשים (לפירוט בדבר הסכמי רכישת הציוד למפעל החדש, ראו סעיף ה(3) לעיל). כמו כן בכוונת הקבוצה לפעול לשדרוג הטכנולוגיה והאוטומציה של המפעל החדש ולהטמעת מערך הבקבוק והאריזה.

בתקופת הביניים עד להשלמת הקמת המפעל החדש והפעלתו, החברה נוקטת במספר דרכים כדי להגדיל את כושר הייצור שלה, לרבות באמצעות ייצור סוכריות גומי לשוק הממתקים במיקור חוץ.

בנוסף, כחלק מהמפעל החדש יוקם גם מפעל מיקרו-אנקפסולציה שיתמוך במוצרים חדשים אותם מפתחת החברה ושצפויים להיות מושקים במהלך השנה.

ה. השקת מוצרים חדשים – בכוונת הקבוצה לפעול להשקת מוצרים חדשים ולקבלת כל אישורי הרגולציה הנדרשים לשיווקם. המוצרים יושקו על בסיס עבודת פיתוח משותפת עם מותגים בינלאומיים, או על ידי פיתוח פנימי בחברה. במסגרת זו המוצרים מתכוונת החברה לפתח מוצרים עם פונקציונאליות ייחודית על בסיס טכנולוגיית המיקרו-אנקפסולציה, כמו גם מוצרים ייחודיים תחת רגולציית הפארמה OTC.

מובהר כי הערכות הקבוצה כאמור לעיל בקשר עם הצפי להתפתחות בשנה הקרובה, הינן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, שאין וודאות כי יתממש ומבוססות על הערכות הקבוצה על-פי תוכניותיה וניסיונה. ההשפעות בפועל עשויות להיות שונות, ואף שונות מהותית, בעיקר, כתוצאה מכניסה של מתחרים נוספים לתחום, שינויי רגולציה בתחום, שינויי בעלויות המוצרים, היקף ומשך המלחמה, שינויים מאקרו כלכליים, שינויים בהעדפת לקוחות, התממשות אילו מגורמי הסיכון בסעיף ה(16) להלן וכדומה.

15. מידע כספי לגבי אזורים גאוגרפיים

לפרטים אודות מידע כספי לפי אזורים גאוגרפיים ראו ביאור 26 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024.

16. דיון בגורמי סיכון

א. גורמי מאקרו:

1. מצב כלכלי חברתי - פעילות החברה מושפעת מגורמים מאקרו-כלכליים שונים ביניהם, שיעור צמיחת המשק ומצב הכלכלה המקומית והעולמית, שיעור האינפלציה, שיעור הריבית, מחירי חומרי גלם, שערי חליפין של מטבעות, צמיחת שוק המזון, הצריכה הפרטית לנפש.

2. מצב בטחוני - מפעל הייצור של החברה נמצא בעיר שדרות. המצב הביטחוני בישראל החל מיום 7 באוקטובר 2023 גרר שיבושים בפעילות השוטפת של החברה עד לחזרתו לעבודה בתפוקה מלאה. שיבושים בפעילות השוטפת של המפעל כתוצאה מהמצב הביטחוני הנוכחי או מצב ביטחוני אחר עלול לגרום לשיבושים בפעילותה השוטפת של החברה ולפגיעה ברווחיותה, לאובדן נתח שוק עקב בעיות בשרשרת אספקה, והרעה

במעמדה של החברה, עקב הרעה במעמדה המדיני של ישראל בעולם והשפעה על התנועות שקוראות לחרם על מוצרים ישראליים. לפירוט בדבר השפעת המלחמה על החברה, ראו סעיף 6.1 לעיל.

3. סנטימנט אנטי ישראלי - לאור הימשכות המלחמה ישנו סנטימנט אנטי-ישראלי בחלק ממדינות העולם, אשר עלול להביא לקריאות לאסור על קיומם של קשרים עסקיים או להחרים מוצרים של חברות ישראליות. התחזקות הסנטימנט האנטי-ישראלי עלול לפגוע בצמיחת פעילות החברה במגזר תוספי התזונה. החברה מקיימת קשרי עבודה צמודים עם לקוחותיה הקיימים והפוטנציאליים, ועוקבת מקרוב אחר השפעותיו האפשריות של הסנטימנט האמור.

4. שביתות בנמלי ישראל - שביתות בנמלי הים והאוויר של מדינת ישראל עלולות לעכב אספקת מוצרים ללקוחות החברה, וכן לעכב ייבוא חומרי גלם המשמשים את החברה, ובכך לפגוע במועדי האספקה להן התחייבה החברה ובמקרים קיצוניים לאובדן לקוחות.

5. מכסים ומיסוי - במדינות מחוץ לישראל, בהן נמכרים מוצרי החברה, חלים מכסים על יבוא ממדינות יעד מסוימות. עלייה או ירידה בשיעור המכסים עשויה להשפיע על יכולת החברה להתחרות בשוק הצרכני המקומי עם יצרנים מקומיים או עם מוצרים ממדינות מקור אחרות. החברה חשופה לעלייה בשיעור המכס על ייבוא חלק מחומרי הגלם ומוצרים מוגמרים, ככל שיחולו.

6. שערי חליפין - הקבוצה חשופה לסיכונים הנובעים משינוי בשער החליפין של השקל לעומת מטבעות הדולר ואירו, מאחר ואין חפיפה מלאה בין המטבעות בהן הקבוצה מפיקה את הכנסותיה לבין המטבעות בהן היא מוציאה את הוצאותיה לרבות ביצוע תשלומי קרן וריבית בגין הלוואות דולריות ולרבות תשלומים בגין יתרת חוב החברה לספקים בקשר עם הקמת המפעל החדש. החברה מגדרת חלק מסיכון זה כחלק מהתכנון הפיננסי השוטף.

7. משבר בריאותי עולמי - התפשטות מגיפות גלובליות, דוגמת נגיף הקורונה, בישראל ו/או באחד או יותר מהאזורים בו פועלת הקבוצה, לרבות שווקי היעד של מוצריה, עלולה לפגוע ביכולות הייצור של הקבוצה, בשרשרת האספקה ובהיקף מכירותיה.

8. מצב גיאופוליטי - מתיחות גיאופוליטית בישראל ו/או באיזור מסוים בעולם, כדוגמת מלחמת "חרבות ברזל", החקיקה לשינויים במערכת המשפט בישראל או המלחמה בין רוסיה לאוקראינה, ותגובות נגד של מדינות העולם בכלל וכנגד ישראל בפרט, עשויות להביא לפגיעה בפעילות הכלכלית, וכן להשפעות כלל עולמיות ועל ישראל בפרט, לרבות בקשר עם מחסור בחומרי גלם, השפעות מקומיות על ספקי החברה באיזורים בהם הם פועלים, קשיים בשרשראות האספקה וקשיים בשיווק ומכירה של מוצרים תוצרת ישראל.

9. חשיפה לתנודות במחירי הסחורות - חומרי הגלם העיקריים של החברה הינם סחורות (Commodities) או נגזרות של סחורות, הנסחרות בבורסות עולמיות וחשופות לתנודתיות המחירים.

10. תנודות בשיעורי הריבית - לחברה הלוואות דולריות לזמן ארוך בסך של כ-15.5 מיליון דולר בריבית דולרית משתנה על בסיס ריבית ה-SOFR האמריקאית, וכן הלוואות לזמן קצר בשקלים הנושאות ריבית משתנה הצמודה לריבית הפריים. שינויים בשיעורי

הריביות כאמור משפיעים על הוצאות המימון של החברה, ובהתאם מגדילים את הוצאותיה.

11. סייבר ואבטחת מידע - פעילות הקבוצה נשענת בחלקה על מערכות מחשוב. כשל במערכות אלו, כמו גם כשל באבטחת מידע או תקיפת סייבר עלולים להשפיע על מערכותיה של החברה, לקוחותיה, על מתן השירותים הניתן על ידה ועל פעילותה השוטפת, ובכך להשפיע על תוצאותיה בהתאם.

ב. גורמי סיכון ענפיים:

1. חקיקה ורגולציה - מוצרי החברה כפופים לפיקוח, לרישוי, לחוקים ולתקנות המסדירות את ייצורם, שיווקם, מכירתם והפצתם של מוצרי החברה. העמקת והחמרת הרגולציה או אי קבלת אישורים מתאימים בטריטוריות חדשות, עשויים להשפיע על קצב הצמיחה של החברה.

2. חבות מוצר - החברה נתונה לסיכונים הכרוכים בחבות מוצר, לרבות בשל סיכונים הכרוכים באיכות המוצרים המיוצרים על ידה ובניהול תהליכי איכות תומכים. כשלים ופגמים בייצור מוצרים וחומרים המיוצרים או מיובאים על ידי הקבוצה ותקלות איכות בעקבות אחסון לקוי או הובלה ראויה, עלול לחשוף את הקבוצה לחבויות בגין נזקים שנגרמו ללקוחות, רשויות וגורמים נוספים, לרבות בגין מעשים או מחדלים שלא בוצעו על ידי החברה ו/או שלא היו בשליטתה. הגדלת היקף המוצרים המבוקבקים של החברה חושפת את החברה לסיכונים נוספים הנוגעים לאריזת המוצרים ולהובלה ואחסון של המוצרים הארוזים.

3. מחירי ואספקת חומרי גלם - הקבוצה חשופה לשינויים במחירי סחורות וחומרי גלם שמקורם בחו"ל, בעיקר באירופה ובארה"ב, אך גם במזרח הרחוק. חומרי הגלם העיקריים של החברה נרכשים מספקים ייחודיים. סיום ההתקשרות עם מי מהספקים העיקריים, או מקרה בו מי מהספקים העיקריים יחליט להפסיק לספק איזה מחומרי הגלם אותם רוכשת החברה עשוי לפגוע ברציפות הייצור ובמועדי האספקה להן התחייבה הקבוצה.

4. אשראי ללקוחות - מכירות הקבוצה ללקוחותיה מתבצעות ברובן באשראי לקוחות כמקובל בשוק. ישנו סיכון שלקוחות יאחרו בביצוע פירעון האשראי או חלילה לא יפרעו את האשראי כלל. לקבוצה פיזור רב של לקוחות באשראי, ולפיכך אי כיסוי חוב מצד לקוח אחד או מספר לקוחות לא אמור לסכן את הקבוצה, אם כי יש בו כדי להשפיע על המדדים הפיננסיים שלה.

ג. גורמי סיכון ייחודיים לקבוצה:

1. אספקת סיבים תזונתיים - צמיחת החברה מבוססת בין היתר על תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי על בסיס סיבים תזונתיים ללא תוספת סוכר (Gummiceuticals), אשר בייצורו יש לקבוצה תלות בחומרי גלם המיוצרים על ידי מספר מצומצם של יצרנים.

2. קו ייצור – מוצרי הקבוצה בתחום פעילות תוספי התזונה מיוצרים בקו ייצור אחד אשר לקבוצה יש תלות גבוהה בו עד לכניסתם לפעילות של קווים נוספים. תקלות או השבתות בקו הייצור של הקבוצה עשויות לגרום לפגיעה ברציפות הייצור בקבוצה ולעיכובים באספקת מוצריה.

3. **איכות** - מוצרי הקבוצה מיוצרים ומשווקים תחת רגולציה בין לאומית ומחמירה, התלויה בין היתר בתהליכי איכות בחברה עצמה, כמו גם באיכות חומרי הגלם שמשמשים למוצריה, והקפדה על הוראות השילוח של המוצרים. פגם ו/או קלקול באחד מחומרי הגלם ו/או בתהליך הייצור של סוכריית הגומי יכול לגרום להחזרת המוצרים (RECALL), לתביעות ייצוגיות ו/או תביעות של לקוחות הקבוצה ו/או חלילה לפגיעה באחד הלקוחות ואף פגיעה במוניטין הקבוצה.
4. **הקמת מפעל וצורך בהשקעות הוניות גבוהות** - הקבוצה נמצאת בתהליך של הקמת מפעל ייצור חדש ונדרשת לביצוע השקעות הוניות גבוהות על מנת להמשיך ולצמוח ולענות על הביקושים הגדלים למוצרי הקבוצה. אסטרטגיית צמיחה והתרחבות עלולה לגרום לעלייה ברמת הסיכון בעקבות האתגרים התפעוליים והפיננסיים הכרוכים בצמיחה מהירה.
5. **עמידה בדרישות ובציפיות של לקוחות הקבוצה** - הקבוצה עובדת מול לקוחות אסטרטגיים מובילים בתחומם הפועלים בסביבות רגולטוריות מחמירות ובעלות סטנדרטים ודרישות מחמירות ונוקשות. אי עמידה בסטנדרטים ובדרישות הלקוחות עשויה להביא לצמצום או להפסקת העבודה עימם באופן שיגרום לדרישות פיצוי ו/או תביעות ויפגע בהמשך צמיחת פעילות הקבוצה.
6. **חוסר וודאות בנוגע לקבלת פטנטים**, סימני מסחר והגנה על קניין רוחני - אין וודאות כי הבקשות לרישום פטנט וסימני מסחר שהוגשו על ידי הקבוצה יסתיימו ברישום פטנט או סימן מסחר ו/או כי לא יהיו ניסיונות מצד צדדים שלישיים לתקוף פטנטים של הקבוצה שנרשמו.
7. **יחסים עם ספקי הקבוצה ועמידתם בהוראות החברה** - מוצרי הקבוצה מיוצרים על ידי ספקים חיצוניים. עמידת הספקים החיצוניים בכללים הנדרשים מהם על ידי הקבוצה ובהוראות החוק הינה חלק מהותי ביכולת הקבוצה למכור ולשווק מוצרים איכותיים העומדים בהוראות הדין.

גורמי הסיכון והערכת הקבוצה לגבי מידת השפעת גורמי הסיכון על פעילות הקבוצה בכללותה:

השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה	
סיכונים מאקרו-כלכליים			
	X		מצב כלכלי-חברתי
		X	מצב בטחוני
	X		שביתות בנמלי ישראל
X			מכסים ומיסוי
	X		שערי חליפין
X			משבר בריאותי עולמי
	X		מצב גיאופוליטי
X			חשיפה לתנודות בשערי הסחורות
	X		תנודות בשערי הריבית
X			אבטחת מידע וסייבר

סיכונים ענפיים			
	X		חקיקה ורגולציה
	X		חבות מוצר
	X		מחירי ואספקת חומרי גלם
X			אשראי ללקוחות
סיכונים ייחודיים			
X			אספקת סיבים תזונתיים
	X		קו ייצור
	X		איכות
X			הקמת מפעל וצורך בהשקעות הוניות גבוהות
	X		עמידה בדרישות ובציפיות של לקוחות הקבוצה
X			חוסר וודאות בנוגע לקבלת פטנטים, סימני מסחר והגנה על קניין רוחני
X			יחסים עם ספקי הקבוצה ועמידתם בהוראות הקבוצה

טופ גאם תעשיות בע"מ

פרק ב'

דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024

טופ גאם תעשיות בע"מ

דוח דירקטוריון על מצב ענייני החברה

לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024

טופ גאם תעשיות בע"מ (להלן: "החברה") מתכבדת בזאת להגיש את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה והתוצאות הכספיות שלה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 (להלן: "תקופת הדוח"), בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970. הדוח סוקר את השינויים העיקריים בפעילות החברה, אשר אירעו בשנת 2024 ועד למועד פרסום דוח זה. דוח זה נערך בהנחה שבפני הקורא מצוי פרק תיאור עסקי התאגיד הכלול בדוח תקופתי זה.

1. מבוא

1.1 החברה התאגדה ונרשמה בישראל ביום 30 ביוני 2004, כחברה פרטית מוגבלת במניות תחת השם טופ גאם תעשיות ממתקים בע"מ, וביום 17 במרץ 2020 שינתה את שמה לטופ גאם תעשיות בע"מ.

1.2 לחברה ארבע חברות בנות בבעלותה המלאה:

(1) טופ גאם סחר ושיווק בע"מ (להלן: "חברת הבת הישראלית"), חברה פרטית מוגבלת במניות אשר התאגדה בישראל ומספקת שירותי הפצה, שיווק ומכירה של מוצרי הממתקים של החברה בשוק המקומי;

(2) TopGum Industries Inc. (להלן: "חברת הבת האמריקאית") שהתאגדה בדלאוור ביום 29 בינואר 2021, ואשר תחום פעילותה הינו מתן שירותי שיווק ופיתוח עסקי למכירות מוצרי החברה בארצות הברית ובצפון אמריקה;

(3) פארסאיטבי בע"מ (ובאנגלית – PharmItBe), אשר נרכשה על ידי החברה ביום 16 באפריל 2023, ומספקת שירותי מעבדה אנליטיים לפיתוח ובדיקה של מוצרי פארמה, קוסמטיקה ומזון.

(4) TopGum Canada LTD. (להלן: "חברת הבת הקנדית"), חברה שהתאגדה בקנדה ביום 19 בדצמבר 2024 והוקמה לצורך רכישת נכסיה של חברת Island Abbey Nutritionals (להלן: "Island Abbey"). לפרטים נוספים אודות עסקת הרכישה ראו גם סעיף 1.3.2 לפרק א' המצורף לדוח תקופתי זה, וכן דיווח מיידי מיום 26 בינואר 2025 (אסמכתא מס': 025-01-006614).

נכון למועד פרסום הדו"ח, התקיימו מרבית התנאים המתלים הנדרשים להשלמת עסקת הרכישה, והיא צפויה להיות מושלמת בימים הקרובים.

רכישת Island Abbey מהווה צעד אסטרטגי משמעותי עבור החברה ומימוש נדבך מרכזי בתוכנית ההתרחבות הגלובלית שלה. הרכישה משתלבת באסטרטגיית הצמיחה המהירה של החברה להגדלה משמעותית של היקף פעילותה בתחום תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי, להובלה בפיתוח מוצרים חדשים וחדשניים, לגמישות תפעולית מירבית, וכן להתרחבות לצורות מתן נוספות של תוספי תזונה.

עם השלמת הרכישה, החברה תגדיל משמעותית את דריסת הרגל שלה בצפון אמריקה, שהינו שוק יעד מרכזי עבורה. בנוסף, הרכישה תחשוף את החברה ללקוחות אסטרטגיים מובילים איתם עובדת Island Abbey. הרכישה תאפשר עוד לייעל את המערך התפעולי ולתת מענה לצרכי הביקובק ושרשרת האספקה של לקוחות החברה בצפון אמריקה, תוך צמצום התלות בישראל. כפי שדיווחה בעת החתימה על העסקה, החברה צופה כי קצב המכירות השנתי המאוחד של החברה ו-Abbey Island יעבור סך מצטבר של 100 מיליון דולר ארה"ב עם שיעור EBITDA מתואם של כ-16%, כאשר תחום תוספי התזונה צפוי להוות כ-80% מסך ההכנסות.

על אף חוסר הוודאות השורר בשווקים הגלובליים בכל הקשור לכוונתה של ממשלת ארצות הברית להטיל מכסי יבוא על מוצרים שמקורם מחוץ לארה"ב, לרבות כאלה שמקורם בקנדה, החליטה החברה, כי התועלות האסטרטגיות שבהשלמת העסקה הן כאלה שמצדיקות את השלמתה, לרבות אם יוטלו מכסים כאמור. בד בבד, בהסכם הרכישה הוסכם על מנגנון התאמת התמורה במקרה בו יוטלו מכסים על מוצרים קנדיים המיוצאים לארה"ב. יצוין, כי בדיונים שקיימה Island Abbey עם לקוחותיה, התגבשה הסכמה עם חלק מהלקוחות שהיא ויוטלו מכסים, Island Abbey לא תספוג את כל המכס, אלא תהיה השתתפות של הלקוחות.

Island Abbey נוסדה בשנת 2004 והינה חברה מובילה בתחום פיתוח וייצור של תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי וכן סוכריות קשות (Lozenges). ל-Island Abbey מפעל ייצור מתקדם ומעבדת מחקר ופיתוח המצויים ב- Prince Edward Island, אחת הפרובינציות שבקנדה (להלן: "המפעל הקנדי"). המפעל הקנדי משתרע על פני כ-6,000 מ"ר ומשתמש בטכנולוגיות מתקדמות וחדשניות לרבות ייצור סוכריות גומי בתבניות ללא עמילן, טכנולוגיית Center Fill וכן קניין רוחני נרחב בתחומי הסוכריות הקשות.

Island Abbey מפתחת, מייצרת ומשווקת מגוון רחב של תוספי תזונה למספר לקוחות אסטרטגיים משמעותיים בצפון אמריקה, וכן מייצרת ומשווקת סוכריות גומי וסוכריות קשות למותג המצוי בבעלותה ואשר נמכר בקנדה. נכון למועד פרסום הדוח התקופתי, מעסיקה Island Abbey כ-145 עובדים. צוות ההנהלה המיומן והוותיק, לרבות המנכ"ל, להם ניסיון ניהולי רב שנים בתעשיית מוצרי הצריכה בכלל, ותוספי התזונה בפרט, ימשיכו להוביל את הפעילות הנרכשת ויהוו חלק מהצוות הניהולי של החברה.

הפעילות הנרכשת סינרגטית במידה רבה לפעילותה של החברה במספר תחומים מרכזיים:

1. מכירות – הרכישה מייצרת אפשרויות מכירה צולבות ("Cross-Selling"), כלומר, מכירת מוצרי החברה ללקוחות ה-Tier-1 של Island Abbey, וכן מכירת מוצרי Island Abbey ללקוחות החברה. בין הלקוחות הקיימים של Island Abbey ללקוחות הקיימים של החברה לא קיימת חפיפה, כך שבסיס הלקוחות של החברה יורחב משמעותית עם השלמת הרכישה. כמו כן, צוות המכירות המיומן של Island Abbey בצפון אמריקה יצטרף לצוות המכירות הקיים של החברה ויפתח את הדלת ללקוחות חדשים עימם החברה לא עובדת כיום.

2. גיוס לקוחות חדשים – מפעלה של Island Abbey יאפשר לחברה לגייס לקוחות חדשים, שעד כה נמנעו מלעבוד עם החברה בשל המרחק הגאוגרפי, הפערים בשרשרת האספקה והמצב הגאופוליטי.

3. יכולות ביקבוק – ל-Island Abbey יכולות ביקבוק שיאפשרו לחברה לבקבוק בעצמה את המוצרים המיועדים ללקוחותיה בצפון אמריקה (ולא באמצעות קבלן משנה, כפי שמבוצע כיום).

4. ייצור – Island Abbey השלימה לפני כשנתיים את התקנתו של קו ייצור חדש ומתקדם בטכנולוגיית Starchless – טכנולוגיה שכיום לא פעילה בחברה. כמו-כן, ל-Island Abbey קו נוסף שמאפשר ייצור תוספי תזונה כסוכריות גומי בטכנולוגיית Center-fill וקווי ייצור ואריזה לסוכריות קשות (Lozenges).

5. התייעלות ורכש – הרכישה מייצרת אפשרויות התייעלות מגוונות, לרבות בעולמות הרכש.

1.3 בחודש אוגוסט 2021 נרשמו לראשונה מניות החברה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב והחברה הפכה לחברה ציבורית, כהגדרת מונח זה בחוק החברות התשנ"ט-1999 (להלן: "חוק החברות"). החברה והחברות שבשליטתה (להלן ביחד: "הקבוצה") עוסקות בשני תחומי פעילות עיקריים כדלקמן:

א. תחום פעילות תוספי התזונה - בתחום זה הקבוצה מפתחת, מייצרת ומשווקת מוצרי תוספי תזונה בצורת מתן (כלומר, הדרך בה נצרך התוסף, ובאנגלית - Delivery Format) של סוכריית גומי (Gummy Dietary Supplements), בעיקר לשוק הבינלאומי;

ב. תחום פעילות הממתקים (Confectionary) - זהו תחום הפעילות ה"מסורתית" של הקבוצה, בו הקבוצה מייצרת, מייבאת, מפתחת ומשווקת סוכריות גומי וממתקים נוספים, בעיקר לשוק המקומי.

1.4 בפרק ג' לדוח תקופתי זה מצורפים הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024 (להלן: "הדוחות הכספיים").

1.5 נתונים כספיים בדוח הדירקטוריון מוצגים באלפי דולר, בהתאם למטבע ההצגה בדוחות הכספיים - דולר ארה"ב (להלן: "דולר"), השונה ממטבע הפעילות של החברה (שקל חדש). הצגת הדוחות הכספיים במטבע הדולר הינה לאור המשך הרחבת פעילות החברה בתחום תוספי התזונה והגידול בפעילות מול צדדים שלישיים מחוץ לישראל. ראה ביאור 2 לדוחות הכספיים של החברה.

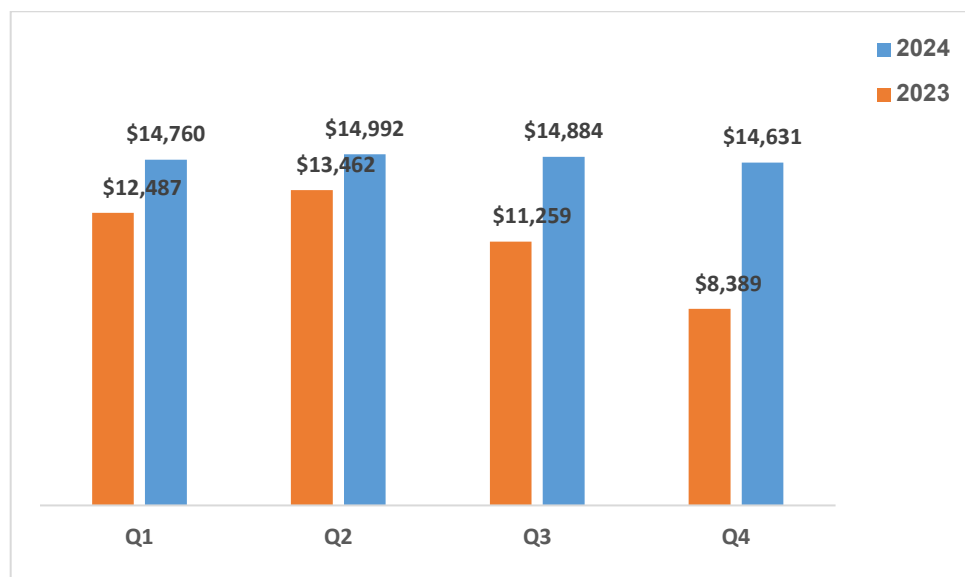
יודגש כי התיאור בדוח דירקטוריון זה כולל מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע צופה פני עתיד הוא מידע לא ודאי לגבי העתיד, לרבות תחזית, הערכה, אומדן או מידע אחר המתייחסים לאירוע או לעניין עתידי שהתממשותו אינה ודאית או אינו בשליטת החברה. המידע הצופה פני עתיד הכלול בדוח דירקטוריון זה מבוסס על מידע והערכות הקיימים בחברה, נכון למועד פרסום דוח דירקטוריון זה.

2. תיאור תמציתי של החברה וסביבתה העסקית

(א) עיקרי התוצאות

בשנת 2024 הכנסות החברה הסתכמו בסך של 59,267 אלפי דולר, גידול של כ-30% ביחס להכנסות בשנת 2023. ברבעון הרביעי לשנת 2024 הכנסות החברה הסתכמו בסך של 14,631 אלפי דולר, גידול של כ-74% ביחס להכנסות ברבעון הרביעי לשנת 2023, וזאת בעיקר בשל השפעת מלחמת "חרבות ברזל" (להלן: "המלחמה") על תוצאות הרבעון הרביעי לשנת 2023, לצד המשך הגידול במכירות ברבעון הרביעי לשנת 2024.

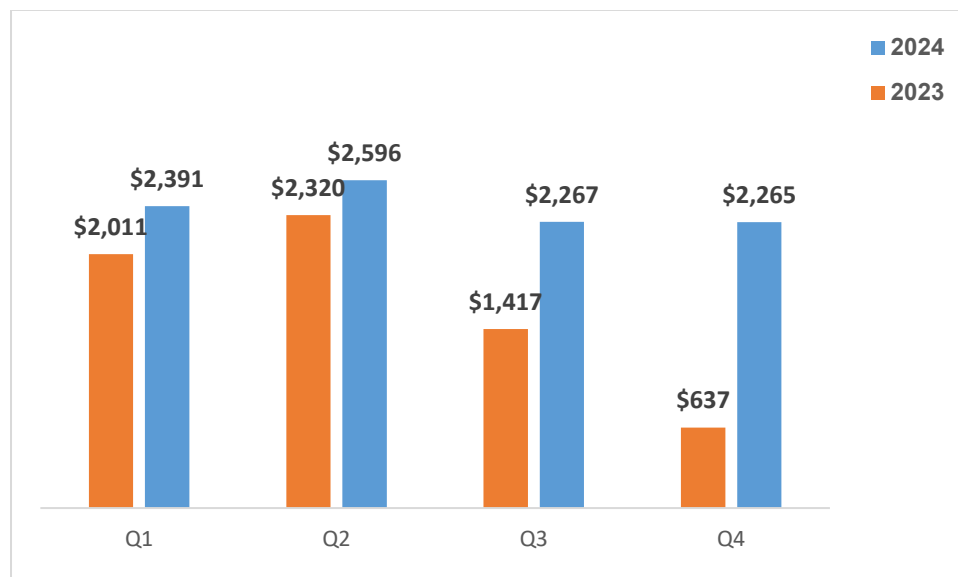
פירוט הצמיחה בהכנסות החברה בשנת 2024



ה-EBITDA המתואם של החברה בתקופת הדוח הסתכם ב-9,519 אלפי דולר, עלייה חדה בשיעור של כ-49% ביחס לשנת 2023, וזאת על אף ההשקעות הרבות שמבצעת החברה בבניית תשתיות ניהוליות, הוצאות

אחזקה של המפעל כדי לתמוך בהגדלת ייצור התוספים וכן והוצאות עודפות שקשורות בהבטחת שרשרת אספקה תקינה חרף השפעות המלחמה. ה-EBITDA המתואם ברבעון הרביעי לשנת 2024 הסתכם בכ- 2,265 אלפי דולר, עלייה בשיעור של כ-256% ביחס לרבעון הרביעי לשנת 2023, וזאת בעיקר בשל השפעת המלחמה על תוצאות הרבעון הרביעי לשנת 2023.

פירוט השינוי ב-EBITDA המתואם בשנת 2024



החברה פועלת להמשך הרחבת הרווחיות ושיעור הרווחיות, בד בבד עם השקעת משאבים בבניית תשתיות ניהוליות לקליטת המפעל החדש והאינטגרציה עם Island Abbey, פיתוח מוצרים, השקעה במערך המכירות והשיווק ועלויות הרכשת לקוחות חדשים, ובפרט לקוחות אסטרטגיים חדשים.

הרווח הגולמי של החברה בשנת 2024 עלה בכ-5,414 אלפי דולר לעומת התקופה המקבילה אשתקד, והסתכם לסך של 20,514 אלפי דולר, וזאת כתוצאה מהעלייה בהיקפי המכירות של החברה.

בהמשך לדיווח המידי של החברה מיום 26 בינואר 2025 (אסמכתא מס': 025-01-006614), בד בבד עם רכישת חברת Island Abbey, ביצעה החברה הערכה של תנאי השוק וצרכי הייצור הנדרשים במפעל החדש אשר נמצא בשלבי הקמה סופיים. המפעל החדש כולל שני קווים: האחד בטכנולוגיית Starch (עם עמילן) שהינה הטכנולוגיה בה פועל כיום המפעל הקיים של החברה (והקמתו נמשכת כרגיל ועל פי התוכניות), והקו השני בטכנולוגיית Starchless (ללא עמילן) שהינה טכנולוגיה חדשה עבור החברה. קו ה-Starchless תוכנן לשמש הן לייצור סוכריות גומי עם תוספי תזונה והן לייצור סוכריות גומי המכילות חומרים רפואיים פעילים.

לאור העובדה כי:

1. טכנולוגיית הייצור של Island Abbey הינה Starchless (ללא עמילן), המהווה קו ייצור תחליפי לקו הייצור ללא עמילן אותו רכשה החברה למפעל החדש;
2. שינויים והתפתחויות שאירעו בתנאי השוק מאז תוכנן המפעל החדש, לרבות פערים שהתגלו, ובפרט מאז פרוץ המלחמה, שהביאה עימה ציפייה של חלק מהלקוחות, בעיקר חדשים, שהייצור יבוצע מחוץ לישראל לאור החשש לפגיעה בשרשרת האספקה.

הגיעה החברה למסקנה כי תוספת כושר הייצור כתוצאה מהרכישה של Island Abbey, יחד עם קו העמילן במפעל החדש שאמור להיות מושלם ולהפוך למסחרי בחודשים הקרובים, מספיקים לצרכי הצמיחה של

החברה בשנים הקרובות כך שהפעלה תהיה יעילה, וכי קו הייצור ללא עמילן במפעל החדש יותאם רק לטובת ייצור סוכריות גומי המכילות חומרים רפואיים פעילים. בנוסף, המלחמה הגדילה באופן ניכר את ההשקעות במפעל, וזאת בשל העיכובים בהגעת הטכנאים להתקנת הציוד, תשלום עודף של שכ"ד, משכורות, יעוץ, ריביות על ההלוואות ועוד.

בהתאם לכך, ולאחר שניתחה לעומק את צרכי החברה בישראל ובצפון אמריקה והציוד הנדרש כדי לתמוך בצרכים אלו, תוך הבטחת יעילות תפעולית מיטבית והחלופות העומדות בפניה עם קו הייצור האמור, וכן לאור ההשקעות העודפות בגין המלחמה, החליטה החברה על ביצוע הפרשה לירידת ערך בסכום של 9,954 אלפי דולר בקשר עם קו הייצור ללא עמילן. יצוין, כפי שגם יאמר בהמשך, שעל מקצת הסכומים הגישה החברה תביעה בגין נזקי המלחמה.

החברה עודנה מעריכה כי כושר הייצור שלה, לאחר השלמת המפעל החדש ורכישת Island Abbey (גם לאחר ההפרשה לירידת ערך), יתמכו בהכנסות של של כ-200 מליון דולר בתחום תוספי התזונה בלבד עם שיעור EBITDA המקובל בתחום של כ-20%, וזאת בהתאם לפרמטרים אותם הציגה בעבר. בעקבות ביצוע ההפרשה האמורה, ההפסד הנקי של החברה בשנת 2024 הסתכם בכ-6,486 אלפי דולר. יצוין, כי בניכוי ההפרשה לירידת ערך, הרווח הנקי של החברה לשנת 2024 הסתכם בכ-3,468 אלפי דולר, גידול של 255 אלפי דולר לעומת שנת 2023.

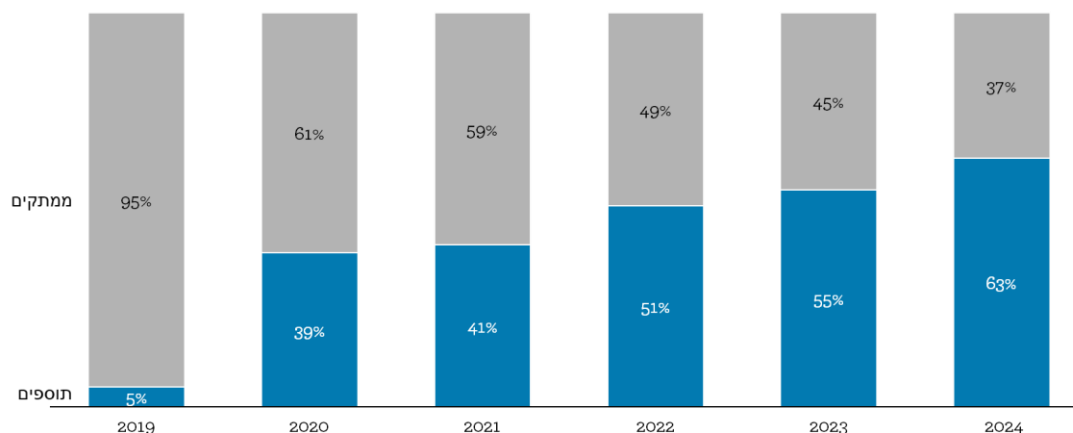
כמו כן, בשנת 2024 ביצעה החברה השקעות רבות בבניית תשתיות ניהוליות, בשיפורים ובהוצאות אחזקה של המפעל הקיים כדי לתמוך בגידול בייצור התוספים, וכן הוציאה הוצאות עודפות שקשורות בהבטחת שרשרת אספקה תקינה חרף השפעות משמעותיות של המלחמה.

(ב) המשך צמיחה מואצת בתחום תוספי התזונה

בהתאם לאסטרטגיית הצמיחה ארוכת הטווח שמיישמת החברה מאז הרבעון הרביעי בשנת 2019, גם בשנת 2024 המשיכה החברה במגמת הצמיחה המהירה בתחום תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי, וזאת, יש לציין, על אף השפעות המלחמה. קצב הצמיחה המהיר בתחום תוספי התזונה בשנת 2024 הושפע לטובה בשל שיפור תמהיל מכירות תוספי התזונה.

גם בשנת 2024 המשיך לצמוח השיעור אותו מהוות המכירות בתחום תוספי התזונה מסך מכירות החברה והגיע ל-63% לעומת 55% בשנת 2023 ו-5% בלבד בשנת 2019, השנה בה החלה החברה לפעול בתחום זה.

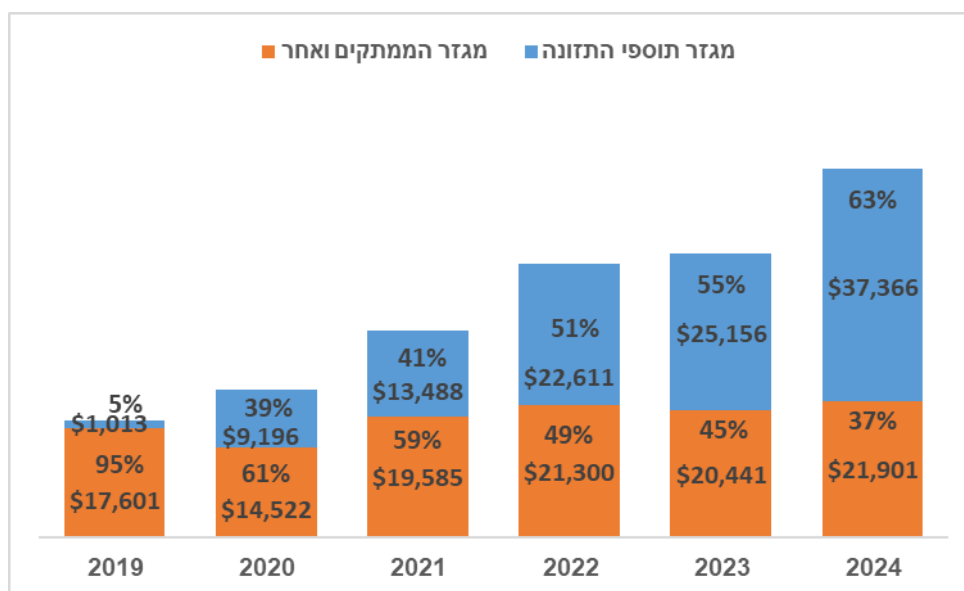
התפתחות והתפלגות מכירות מגזרי הפעילות של החברה כאחוז מתוך סך המכירות לשנים 2019-2024



החברה צופה צמיחה דו-ספרתית גבוהה במגזר תוספי תזונה.

מובהר כי ציפיותיה של החברה בדבר המשך הצמיחה במגזר תוספי התזונה, כולל מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. הערכה זו עלולה שלא להתממש, כולה או חלקה או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה, בין היתר, כתוצאה מאירועים אשר אינם בשליטת החברה כגון מגבלות ברכישת חומרי גלם ועיכובים בשרשרת האספקה, משך והיקף המלחמה, וכן התממשות אי אלו מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף ה(16) בפרק א' המצורף לדוח תקופתי זה, אשר עלולים להשפיע על החברה באופן שונה מהערכה המפורטת לעיל.

התפתחות והתפלגות הכנסות מגזרי הפעילות של החברה לשנים 2019-2024



מכירות החברה בתחום תוספי התזונה הן בעיקר של מוצרים שפותחו במיוחד עבור לקוחות ספציפיים ובהתאם לדרישותיהם (Tailor Made) בתהליך שאורכו בין 6 ל-18 חודשים. תהליך הפיתוח כולל: רכש גלובאלי, רגולציה, מו"פ, איכות, ייצור ועוד, וברובו מבוסס על פיתוח פורמולציות שונות וייחודיות של רכיבים פעילים, עם מאפיינים אורגנולפטיים ספציפיים, בין היתר, על בסיס נוסחת ה-Gummaceuticals בגינה הגישה החברה בקשה לפטנט, המורכבת מסיבים תזונתיים וחומרים אחרים מהצומח, ללא תוספת סוכר (לפי הגדרות הרגולציה האמריקאית נוסחת ה-Gummaceuticals שפיתחה החברה נחשבת "ללא סוכר").

בהתאם למיקוד האסטרטגי של החברה, הצמיחה במכירות תוספי התזונה בשנת 2024 לעומת שנת 2023, הייתה בעיקר במוצרי Tailor Made שפותחו עבור לקוחות אותם מחשיבה החברה כלקוחות אסטרטגיים, ובמוצרים מְבוּקָקִים, שהינם מוצרים בעלי ערך מוסף ללקוח (להבדיל ממכירות תוספי תזונה בתפוזרת). החברה מחלקת את לקוחותיה האסטרטגיים לחברות Tier-1 שהן חברות ענק בשוק תוספי התזונה ולחברות Tier-2, שהן חברות ומותגים מובילים אחרים בשוק תוספי התזונה. שיעור חלקם של הלקוחות האסטרטגיים מתוך סך ההכנסות של החברה בתחום תוספי התזונה גדל בהתמדה מ-21% בשנת 2021 ל-37% בשנת 2022; 56% בשנת 2023; ו-62% בשנת 2024. חלקם של יתר הלקוחות (לקוחות Retail ומותגים מקומיים) ירד, בהתאמה, מ-79% בשנת 2021 ל-63% בשנת 2022; 44% בשנת 2023; ו-38% בשנת 2024.

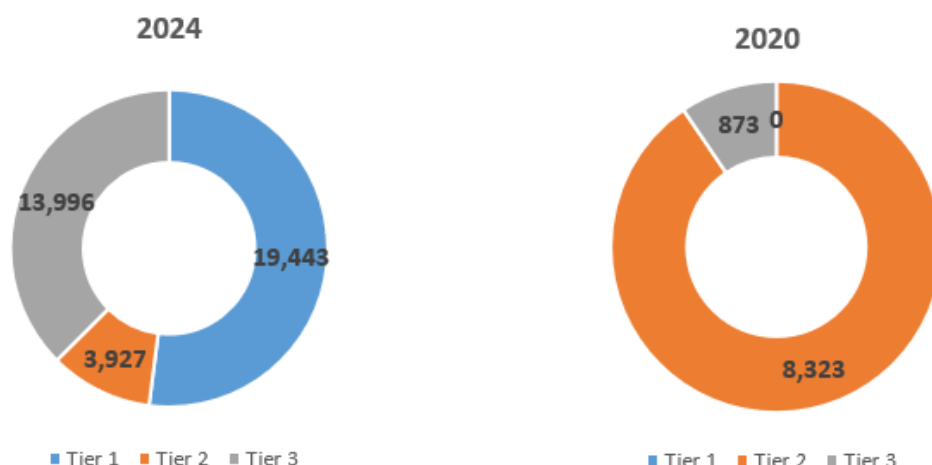
פעילות הבקבוק והאריזה מבוצעת כחלק מאסטרטגיית החברה להציע ללקוחותיה מענה מקצה לקצה בדמות אספקת מוצר מוגמר, ארוז ומוכן למכירה לצרכני הקצה. מרכיב הבקבוק מהווה מקור נוסף

להגדלת היקף ההכנסות והרווח של החברה. מכירות המוצרים המבוקבים צמחו מכ-8.6 מיליון דולר בשנת 2023 לכ-18.9 מיליון דולר בשנת 2024, המהווה גידול בשיעור חד של כ-120%. מכירות המוצרים Tailor Made צמחו מכ-16.2 מיליון דולר בשנת 2023 לכ-27.9 מיליון דולר בשנת 2024, גידול בשיעור של כ-72%.

בהתאם לאסטרטגיה שלה, החברה מתמקדת בפיתוח, בייצור ובשיווק מוצרים מבודלים וחדשניים, ללקוחות אסטרטגיים בעלי מותגי פרימיום בתחום תוספי התזונה, המזון והפארמה. מעבר לצמיחה הצפויה במכירות ללקוחותיה הקיימים, החברה צופה המשך צמיחה במכירות ללקוחות חדשים, ובמכירות של מוצרים חדשים אשר הושקו לאחרונה.

במהלך שנת 2024 ביצעה החברה לראשונה מכירות ל-6 לקוחות חדשים, בחלקם לקוחות אסטרטגיים, רבות חברות הפועלות בטריטוריות רבות.

התפתחות מכירות לקוחות פעילים בתחום תוספי התזונה לפי Tier, באלפי דולרים



לפרטים אודות מהלכים אסטרטגיים של החברה המכוונים לחיזוק הנוכחות בצפון אמריקה ובשוק ה-Retail בארה"ב, ובפרט רכישת חברת Island Abbey בקנדה, ראו סעיף 1.3.2 לפרק א' המצורף לדוח תקופתי זה, סעיף 1.2 לעיל, וכן דיווח מידי מיום 26 בינואר 2025 (אסמכתא מס': 025-01-006614).

נכון למועד הדוח, צבר ההזמנות של החברה בתחום תוספי התזונה לאספקה במהלך הרבעונים הקרובים עומד על כ-18.9 מיליון דולר, וזאת בהשוואה לכ-14 מיליון דולר באותו מועד בשנה שעברה. כמו כן, נכון למועד הדוח, צבר ההזמנות של Island Abbey עומד על כ-14.9 מיליון דולר, **ובסך הכל, צבר ההזמנות המצרפי עומד על סכום של כ-33.8 מיליון דולר.**

החברה משקיעה, ותמשיך להשקיע משאבים ניכרים בפיתוח והרחבת יכולות המחקר והפיתוח שלה על מנת להציע ללקוחותיה האסטרטגיים מוצרי תוספי תזונה חדשים, חדשניים וייחודיים בעלי ערכים מוספים. בשנת 2024 המשיכה החברה את השקעתה בטכנולוגיית מיקרו-אנקפסולציה, כבסיס לפיתוח של מוצרי תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי בעלי ערכים פונקציונאליים ייחודיים. טכנולוגיית המיקרו-אנקפסולציה מאפשרת לחברה למסך ריחות וטעמים של חומרים פעילים "בעייתיים" כגון: קפאין, ברזל, אומגה 3 ועוד, ולפתח תוספי תזונה ייחודיים עם שחרור מושהה ושחרור מבוקר. כמו כן, פועלת החברה לפיתוח של בסיסים חדשים ורכיבים פעילים שטרם נעשה בהם שימוש בצורת מתן של

סוכריות גומי, שיאפשרו לה לשווק את מוצריה לסגמנטים חדשים. בנוסף, מפתחת החברה סוכריות גומי לשוק בעלי החיים בו עד היום לא נעשה שימוש בסוכריות גומי בצורת מתן של רכיבים פעילים.

ההוצאות בגין פעילות המו"פ בשנת 2024 הסתכמו בכ-2,831 אלפי דולר בהשוואה להוצאות מו"פ בסך של כ-3,448 אלפי דולר בשנת 2023. הירידה בהוצאות המו"פ נובעת בעיקרה מהיוון עלויות לפרויקט פארמה, אליו הסיטה החברה את המיקוד שלה בתחום המו"פ (ביחד עם קליטת המפעל החדש). החברה רואה בפרויקט הפארמה מנוע צמיחה חשוב ומרכזי, שיחל לבוא לידי ביטוי בשנת 2027 ובשנים שלאחר מכן. יודגש, כי במקביל ממשיכה החברה בפיתוח מוצרי מיקרו-אנקפסולציה, שהיו חלק מרכזי בפעילות המו"פ בשנים האחרונות, כאשר הידע שהושג בתחום זה עד כה מאפשר לחברה להמשיך בפעילות שוטפת (ולא מאומצת כבעבר) בתחום.

בנוסף, פועלת החברה לבסס מערכי שיווק והפצה גלובליים, תוך מיקוד בארה"ב, ביחד עם חיזוק המיתוג והמיצוב הבינלאומי של החברה.

(ג) מגזר הממתקים

בתחום הממתקים ואחרים בו פועלת החברה בעיקר בשוק המקומי, ובו המכירות מתבצעות במטבע שקל חדש, צמחו מכירות החברה בשנת 2024 בכ-8% לסך של כ-81 מיליון ש"ח בהשוואה לסך של 75.2 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

תרגום הכנסות מגזר הממתקים משקל חדש (המטבע בו מבוצעות העסקאות) לדולר (מטבע הדיווח) מביא לגידול שנתי של 7% בהכנסות הדולריות.

על מנת לפנות כושר ייצור לטובת תחום תוספי התזונה, ועד להשלמת הקמת המפעל החדש, העבירה החברה את מרבית פעילות הייצור של סוכריות גומי למגזר הממתקים לקבלן משנה מחוץ לישראל, ובתחילת שנת 2023 החלה לרכוש ממתקים מהספק האמור.

ייבוא סוכריות גומי מקבלן המשנה, המייצר בקמפיינים מרוכזים תחת השגחת כשרות, דורש מימון של עלות הרכישה לתקופה של מספר חודשים עד להגעת המוצרים לישראל, מכירתם והשלמת הגבייה מהלקוחות.

(ד) מפעל חדש

החברה נמצאת בשלבים סופיים של הקמת מפעל חדש שצפוי, עם השלמת השלב הראשון, להכפיל את יכולת הייצור הקיימת של המפעל הקיים ולתת מענה במיוחד למיקוד האסטרטגי של החברה בצמיחה במוצרי Tailor Made ללקוחות אסטרטגיים. עם השלמת השלב השני של הקמת המפעל החדש, צפוי המפעל לעמוד בסטנדרט הנדרש לייצור מוצרי פארמה, והחברה בוחנת את הפעולות הנדרשות לצורך השלמת הפעלת קו ייצור בסטנדרט כאמור, כמו גם ברגולציית TGA האוסטרלית.

המפעל החדש יכלול גם מתקן ומערכות ייצור מיקרו-אנקפסולציה, על מנת לפתח יכולות ייצור עצמאיות בתחום זה ו"לקפסל" רכיבים פעילים בהיקפים גדולים לאצוות ייצור מסחריות.

בהמשך לאמור בסעיף 2(ד) לדוח הדירקטוריון המצורף לדוח התקופתי לשנת 2023, החברה צופה, בזהירות המתבקשת נוכח אי הוודאות הקיימת והעובדה שמדינת ישראל מצויה במצב מלחמה מתמשך מזה כשנה וחצי, החזרה ללחימה לאחרונה, והקושי הנובע בשל כך להשלים את התקנת הציוד בשל סירובן של ספקיות הציוד לשלוח טכנאים מטעמן לישראל בשל המצב המלחמתי (דבר אשר הכרחי להתחלת פעילות המפעל),

כי הקו הראשון במפעל החדש צפוי להתחיל בביצוע הרצות במהלך הרבעון השני לשנת 2025, והפעלתו המסחרית צפויה במהלך הרבעון השלישי של שנת 2025.

עד ליום 31 בדצמבר 2024, החברה שילמה כ-83% מהתקציב המעודכן של הקמת המפעל. כאמור, בשל המלחמה המתמשכת, השקעות החברה חרגו מהמתוכנן, בעיקר בשל סירוב טכנאים להגיע להתקנת הציוד. התמשכות בניית המפעל הביאה, בין היתר, להשקעות עודפות של שכ"ד, ריביות לבנקים, שכר ויועצים. כאמור, החברה החליטה למחוק את הסכומים העודפים, והגישה תביעה למדינה להחזר ההפסדים.

לאחרונה קיבלה החברה אישור ממשרד הבריאות הישראלי לייצר במפעל החדש (לצורך ייצוא בלבד) סוכריות גומי המכילות מלטונין כחומר פעיל. תוספי תזונה המסייעים לשינה, אשר העיקרי שבהם הוא מלטונין כחומר פעיל, מהווים את אחת הקטגוריות הגדולות של תוספי תזונה בארה"ב¹.

לפרטים אודות סטטוס הקמת המפעל ראו דיווח מיידי מיום 3 ביולי 2024 (אסמכתה מס' 2024-01-0681739). לפרטים אודות הפרשה לירידת ערך שביצעה החברה בסך של כ-9,954 אלפי דולר בקשר לקו ה-Starchless במפעל החדש ראו סעיף 2(א) לעיל.

נכון למועד פרסום הדוח, החברה הגישה לרשות ההשקעות בקשה ראשונה לקבלת מענקים בגין ציוד ומערכות שהוזמנו, שולמו והתקבלו במפעל החדש. ביום 27 ביולי 2022, קיבלה החברה אישור להשקעות ברכוש קבוע במסלול מענקים. בהתאם לכתב האישור, אושרה לחברה תכנית השקעות בסך של 27.5 מיליון דולר אשר תזכה אותה במענק מקסימאלי של 20% מהיקף התכנית שאושרה ובסך של 5.5 מיליון דולר. 65% מסך המענק בגין ההשקעות המבוצעות והמאושרות ישולם במקביל לביצוע ההשקעות, ויתרתו לאחר הוצאת אישור סופי לתוכנית ובכפוף לשיקול דעת מרכז ההשקעות בדבר עמידה ביעדי התוכנית המאושרת. נכון ליום 31 בדצמבר 2024 התקבלו כ-5.4 מיליון ש"ח כמקדמות.

סך המענקים להם צפויה החברה להיות זכאית בגין הקמת המפעל החדש הינו כ-18.8 מיליון ש"ח, ומענק נוסף (מענק נגב) בסך של עד כ-9.4 מיליון ש"ח נוספים.

(ה) רכישת פעילות ייצורית-תפעולית בצפון אמריקה

לפרטים אודות התקשרות החברה בהסכם לרכישת חברת Island Abbey ראו סעיף 1.3.2 לפרק א' המצורף לדוח תקופתי זה, סעיף 1.2 לעיל, וכן דיווח מיידי מיום 26 בינואר 2025 (אסמכתה מס': 025-01-006614).

(ו) השפעת מלחמת "חרבות ברזל"

לפרטים אודות השפעת מלחמת "חרבות ברזל" ראו סעיף 6.1 לפרק א' המצורף לדוח תקופתי זה.

(ז) אירועים בעלי השלכות מאקרו כלכליות

כאמור, ביום 7 באוקטובר 2023, פרצה מלחמת "חרבות ברזל" אשר התרחבה למספר חזיתות נוספות מלבד רצועת עזה: חזית הלחימה שהתנהלה מול ארגון הטרור חיזבאללה בצפון ישראל עוד מחודש אוקטובר 2023, הסלימה בחודש ספטמבר 2024 באופן משמעותי, לרבות תמרון קרקעי נרחב של צה"ל בשטח דרום לבנון והפסקת אש שהחלה בסוף חודש נובמבר בין הצדדים; חזית לחימה מול איראן לרבות תקיפות הדדיות בין שתי המדינות, שיגור כטב"מים וירי טילים בליסטיים לשטח מדינת ישראל; זירת לחימה מול הח'ותיים בתימן בהובלת צבא ארה"ב ובריטניה, ומתיחות בינלאומית בין ישראל לבין מדינות נוספות בעולם וארגון האו"ם. נכון למועד פרסום הדו"ח מתנהלת הלחימה ברצועת עזה ובזירות נוספות בעצימות

משתנה. למלחמה ולמתיחות בזירות השונות פוטנציאל להשפיע באופן שלילי על המצב המאקרו כלכלי במדינת ישראל במישורים רבים, לרבות בהקשר של קיומו של סנטימנט שלילי ביחס לחברות ישראליות ומוצרים המיוצרים בישראל. בנוסף, חברות מחוץ לישראל נזהרות מרכישת מוצרים שמקורם בישראל בשל חששות בקשר עם שרשרת אספקה שמקורה בישראל. ביום 9 בפברואר 2024, הורידה חברת הדירוג מודי'ס את דירוג האשראי של ישראל ל-A2 עם תחזית שלילית וביום 27 בספטמבר 2024 הורידה שוב את דירוג האשראי של ישראל ל-Baa1 עם תחזית שלילית; ביום 19 באפריל 2024, חברת הדירוג S&P הורידה גם היא את דירוג האשראי של ישראל מ-AA מינוס ל-A פלוס, וביום 1 באוקטובר 2024 הורידה פעם נוספת את דירוג האשראי של ישראל ל-A מינוס, עם תחזית שלילית; ביום 13 באוגוסט 2024, הורידה חברת הדירוג פיץ' את דירוג האשראי של ישראל מרמה של A פלוס לרמה של A, עם תחזית שלילית.

עוד בטרם פרצה המלחמה, בחמש השנים האחרונות פקדו את העולם אירועים בעלי השלכות מאקרו כלכליות משמעותיות, וזאת בהמשך למגיפת הקורונה שפרצה בשנת 2020 והתפשטה בכל רחבי העולם; פלישת צבא רוסיה לאוקראינה בתחילת שנת 2022 והימשכות הלחימה באופן שהשפיע גם הוא על שרשרת האספקה, בפרט ביחס לספקים מאירופה; ואינפלציה עולמית בשיעורים גבוהים והעלאות ריבית משמעותיות על ידי הבנקים המרכזיים בעולם. החל מתחילת שנת 2025 החלה גם מלחמת מכסים גלובלית, שהיקפה והשלכותיה עדיין אינם ידועים, לאור המדיניות שמוביל הממשל האמריקאי החדש והנשיא טראמפ.

בשנת 2024 עמדה האינפלציה בישראל על שיעור של 3.2%, המהווה עלייה קלה למול שנת 2023 (בה עמד שיעור האינפלציה על 3%). האינפלציה בארה"ב ובגוש האירו בשנת 2024 עמדה על 2.9% ו-2.4%, בהתאמה. במהלך שנת 2024 לא חל שינוי בשיעור הריבית אשר נותרה על שיעור של 4.5%. שיעור הריבית בארה"ב הינו 4.5% ושיעור הריבית בגוש האירו הינו 2.9%.

החברה בוחנת באופן שוטף שינויים במחירי סחורות ושירותים על עלות הייצור של מוצריה ומתמחרת בהתאם את מוצריה, ככל שהדבר אפשרי נוכח תנאי השוק, וכן מבצעת פעולות התייעלות כתוצאה מרכישות בכמויות גדולות יותר לאור הצמיחה בפעילותה.

נכון למועד פרסום דוח זה, לכלל האירועים האמורים לעיל, למעט המלחמה שהיא בעלת השלכות רבות, ישירות ועקיפות על החברה כפי שמתואר בסעיף 6.1 לפרק א' המצורף לדוח תקופתי זה, לרבות האינפלציה ושיעורי הריבית בבנקים המרכזיים, אין השפעה מהותית על פעילות החברה, ונכון למועד זה החברה גם לא צופה השפעה מהותית בעתיד. עם זאת, החברה בוחנת באופן שוטף את ההשפעות המאקרו כלכליות על פעילותה ומבצעת התאמות בפעילותה במידת הצורך.

נכון ליום 31 בדצמבר 2024, יתרת המזומנים של החברה הינה בסך של כ-9,808 אלפי דולר והחברה מעריכה שאיתנותה הפיננסית, יחד עם יתרת המזומנים ותזרים המזומנים מפעילות שוטפת, יאפשרו לה להמשיך ולממן את פעילותה, תוך כדי עמידה מלאה בהתחייבויותיה.

מובהר כי המידע המובא בסעיף זה לעיל, לרבות בקשר עם שיפור רווחיות החברה, התקשרות עם לקוחות פוטנציאליים חדשים, חיזוק פעילות החברה בחו"ל ומיתוגה וכן השלמת הקמת המפעל החדש, הפעלת הקו הראשון, עמידת המפעל החדש בסטנדרטים שונים, השפעת המלחמה והשפעת העלייה בשיעור האינפלציה והריבית על פעילות החברה כמו גם דרכי ההתמודדות של החברה עם השפעות אפשריות אלה, כוללות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע צופה פני עתיד הוא מידע לא ודאי לגבי העתיד, לרבות תחזית, הערכה, אומדן או מידע אחר המתייחסים לאירוע או לעניין

עתידי שהתממשותו אינה ודאית או אינו בשליטת החברה. המידע הצופה פני עתיד הכלול בדוח זה מבוסס על מידע או הערכות הקיימים בחברה, נכון למועד פרסום דוח זה. הערכות אלה עלולות שלא להתממש, כולן או חלקן או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה, בין היתר, כתוצאה מאירועים אשר אינם בשליטת החברה כגון המלחמה ומשכה, החלטות של מדינות ורשויות רגולטוריות בארץ ובעולם בקשר עם היערכותן, שינויים בריבית, שינוי בהעדפות צרכניות, שינוי בהעדפות לקוחות, מגבלות ברכישת חומרי גלם ועיכובים בשרשרת האספקה, עליות מחירים וכן התממשות אי אילו מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף (16) בפרק א' המצורף לדוח תקופתי זה, אשר עלולים להשפיע על החברה ועל תוצאותיה הכספיות באופן שונה מההערכות המפורטות לעיל.

3. המצב הכספי

(א) להלן יוצגו סעיפי הדוח על המצב הכספי בהתאם לדוחות הכספיים ליום 31.12.2023 וליום 31.12.2024 וההסברים לשינויים העיקריים שחלו בהם (באלפי דולר):

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר		באלפי דולר
	2023	2024	
			נכסים
הקישורן ביתרת המזומנים ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נובע בעיקר כתוצאה מתשלומים להשקעות ברכוש קבוע במסגרת הקמת המפעל החדש וגידול בהון החוזר כחלק מצמיחת החברה. יתרת המזומנים לסוף שנת 2023 מקורה, בעיקר, בהנפקת מניות שביצעה החברה בחודש נובמבר 2023 כמפורט בסעיף 6.2 בפרק ב' אשר צורף לדוח התקופתי לשנת 2023 אשר פורסם ביום 31 במרץ 2024 (אסמכתה מס': 2024-01-035595).	11,375	9,808	מזומנים ושווי מזומנים
גידול ביתרת לקוחות במקביל לגידול בהכנסות החברה נובעים בעיקר מהצמיחה במכירות החברה. יתרת הלקוחות ליום 31.12.2023 הייתה נמוכה בשל הפגיעה במכירות הרבעון הרביעי לשנת 2023, כתוצאה מהמלחמה והגידול המתון ביתרת הלקוחות, על אף הגידול החד במכירות החברה, הנובע משיפור בגבייה מלקוחות ובימי לקוחות.	13,899	14,859	לקוחות
עיקר הסכום כולל מקדמות לספקים, מענקים לקבל ומע"מ לקבל.	8,666	8,713	חייבים ויתרות חובה
החברה שומרת על רמות מלאי נאותות. הגידול ביתרות המלאי תואם את הצמיחה המואצת בשני מגזרי פעילותה.	11,243	13,401	מלאי
השינוי הינו כתוצאה מהשפעת עסקאות הגנה על שער הדולר בתקופת הדוח.	736	334	נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח והפסד
	45,919	47,115	סה"כ נכסים שוטפים
נכסים בקשר עם הסכמי שכירות של המפעל הקיים, משרדי החברה, וכן בקשר עם עסקאות לסינג.	7,223	6,851	נכסי זכות שימוש
הגידול ברכוש קבוע נובע בעיקר מרכישת מערכות, ציוד ותשתיות למפעל החדש, בניכוי: 1. הפרשה לירידת ערך ציוד פארמה בסכום של 9,954 אלפי דולר; 2. חלק ממענק השקעות בסך של כ- 1,459 אלפי דולר; ו- 3. פחת שוטף של נכסי המפעל הקיים.	50,193	52,126	רכוש קבוע, נטו
הגידול נובע מנכס בלתי מוחשי הנוגע לטכנולוגיות מיקרו-אנקפסולציה שהחברה משלבת בפיתוח מוצרים חדשים.	973	1,586	נכסים לא מוחשיים
	70	67	נכסי מיסים נדחים
מוניטין מייחוס עלות רכישת פארמאיטבי בע"מ לנכסיה.	465	455	מוניטין
	58,924	61,085	סה"כ נכסים לא שוטפים
	104,843	108,200	סה"כ נכסים
			התחייבויות

יתרת הלוואות לזמן קצר של החברה ליום 31 בדצמבר 2024 אשר נלקחו במהלך השנה.	-	7,920	אשראי מתאידיים בנקאיים
הגידול ביתרת הספקים הינו בהתאם לגידול בהיקפי הפעילות של החברה.	9,438	11,169	ספקים ונותני שירותים
גידול הנובע מתשלומים למוסדות ולשכר עובדי החברה.	2,292	2,775	זכאים ויתרות זכות חלויות שוטפות - חכירות
מדובר בהתחייבויות בקשר עם נכסי חכירה של החברה : הסכמי שכירות של המפעל הקיים, משרדי החברה וכן עסקאות ליסינג.	1,186	1,576	
	12,916	23,440	סה"כ התחייבויות שוטפות
הלוואות למימון השקעות ברכוש קבוע במסגרת הקמת המפעל החדש.	17,436	15,542	הלוואות לזמן ארוך מבנקים
מדובר בהתחייבויות בקשר עם נכסי חכירה של החברה : הסכמי שכירות של המפעל הקיים, משרדי החברה וכן עסקאות ליסינג.	6,440	6,163	התחייבויות בגין חכירה
	280	305	התחייבויות בגין מיסים נדחים
	183	172	התחייבויות בגין הטבות לעובדים
	24,339	22,182	סה"כ התחייבויות לא שוטפות
	37,255	45,622	סה"כ התחייבויות הון
גידול בהון המניות לעומת התקופה המקבילה נובע כתוצאה ממימוש אופציות למניות החברה במהלך שנת 2024.	3,062	3,078	הון מניות
	56,631	56,946	פרמיה על מניות
עיקר הגידול של כ-1,981 אלפי דולר נובע מקרן ההון בגין תשלום מבוסס מניות.	(454)	686	קרנות הון
קיטון ברווח הנקי עקב הפרשה לירידת ערך.	8,349	1,868	עודפים
	67,588	62,578	סה"כ הון
	104,843	108,200	סה"כ התחייבויות והון

(ב) נתונים נוספים על בסיס הדוח על המצב הכספי, ליום 31.12.2023 וליום 31.12.2024 (באלפי דולר):

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר		באלפי דולר
	2023	2024	
הקיטון בהון החוזר נובע מניצול המזומנים שהתקבלו במסגרת הנפקת המניות בחודש נובמבר 2023.	33,003	23,675	הון חוזר
שמירה על רמת חוב דומה בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד.	13,687	13,654	חוב פיננסי (נכס פיננסי), נטו

4. תוצאות הפעולות

4.1. להלן ניתוח תוצאות הפעילות לשנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2023 ו-2024, בהתאם לדוחות הכספיים (באלפי דולר):

הסברי הדירקטוריון	לתקופה של שנה		באלפי דולר
	2023	2024	
המשך צמיחה בשיעור דו ספרתי גבוה בהכנסות החברה : גידול בהכנסות החברה בשיעור של 30% לעומת שנת 2023, הנובע מגידול מואץ במכירות החברה בהובלת מגזר התוספים שהציג צמיחה של 49%, לרבות שיפור בתמהיל מכירות התוספים בגידול המכירות של מוצרים מבוקבקים.	45,597	59,267	הכנסות ממכירות
עלות המכר בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 גדלה ב-27%, מול עלות המכר בתקופה המקבילה. הגידול בעלות המכר נובע מ: 1. הגידול בפעילות החברה; 2. הגידול בפעילות הבקבוק בחברת הבת האמריקאית אצל קבלני משנה לטובת מוצרים המסופקים בארה"ב; 3. שינוי בתמהיל המכירות לטובת תוספי תזונה 4. הגידול בפעילות מגזר הממתקים והמעבר לייצור	30,497	38,753	עלות המכירות

סוכריות גומי אצל קבלן משנה לטובת פינוי כושר ייצור לתוספים במפעל הקיים; ו-5. גידול בעלויות מטה התפעול לנוכח ההכנות לקליטת המפעל החדש והרכישה המתוכננת של Island Abbey.			
גידול ברווח הגולמי בתקופת הדוח בשיעור של כ-36%, כתוצאה מצמיחה בהכנסות ומשיפור בתמהיל המכירות.	15,100	20,514	רווח גולמי
הקיטון בהוצאות המחקר והפיתוח בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 אל מול התקופה המקבילה אשתקד, נבע בעיקר מהיוון עלויות לפרויקט הפארמה שהחברה מפתחת. החברה החליטה להסיט את פעילות המו"פ המאומצת לתחום הפארמה, ליצירת מנוע צמיחה משמעותי שיבוא לידי ביטוי החל משנת 2027 ובשנים שלאחר מכן. בכוונת החברה להמשיך להשקיע במו"פ בכדי ליצור בידול וערך ללקוחותיה.	3,448	2,831	הוצאות מחקר ופיתוח
הגידול בהוצאות המכירה נובע בעיקר מגידול בצוות המכירות בישראל ובארה"ב, וכן מגידול בהוצאות הובלה ללקוחות הנובע בעיקר מהגידול בהיקפי מכירות תוספי תזונה בייצוא לשווקים הבינלאומיים.	4,481	5,642	הוצאות מכירה ושיווק
גידול בהוצאות הנהלה בתקופת הדוח בעיקר כתוצאה מרישום הוצאות בגין אופציות לעובדים שהוענקו השנה להנהלת החברה, תשלומים ליועצים בגין הזדמנויות למיזוגים ורכישות שהחברה בחנה וכן כתוצאה מתשלומים חד-פעמיים בשל חילופי גברי של בעלי תפקידים בהנהלת החברה.	5,227	8,314	הוצאות הנהלה וכלליות
גידול חד ברווח בתקופה בשיעור של כ-92%, כתוצאה מצמיחה בהכנסות ומשיפור בתמהיל המכירות וזאת על אף ההשקעות הרבות שמבצעת החברה.	1,944	3,727	רווח (הפסד) מפעולות רגילות
הוצאות הנובעות בעיקר מהפרשה לירידת ערך הקו בטכנולוגיית Starchless במפעל החדש וההשקעות העודפות בשל הימשכות המלחמה, כפי שמתואר בסעיף 2(א) לעיל ובקיצוץ מקדמה שהתקבלה בגין נזקי המלחמה.	(1,019)	9,559	הוצאות/(הכנסות) אחרות
קיטון ברווח מפעולות רגילות בתקופה כתוצאה מרישום הפרשה לירידת ערך לקו ה-Starchless במפעל החדש, וההשקעות העודפות בשל הימשכות המלחמה.	2,963	(5,832)	רווח (הפסד) לאחר הוצאות/(הכנסות) אחרות
השינויים בהוצאות המימון נטו נובעים מהשפעת הפרשי שער של שערון פריטים כספיים, בעיקר בקשר עם עסקאות הגנה על מטבע הדולר ועל מטבע האירו.	(1,007)	(83)	הוצאות (הכנסות) מימון נטו
	3,970	(5,749)	רווח (הפסד) לפני מיסים על הכנסה
	757	737	מיסים על ההכנסה
קיטון ברווח לשנה כתוצאה מרישום הפרשה לירידת ערך לקו הפארמה במפעל החדש.	3,213	(6,486)	רווח (הפסד) לשנה
גידול חד בשיעור של כ-52% ב-EBITDA לתקופה, וזאת כתוצאה מצמיחת הכנסות החברה.	4,011	6,102	EBITDA ²
קיטון ברווח הכולל לשנה כתוצאה מרישום הפרשה לירידת ערך לקו הפארמה במפעל החדש.	2,777	(6,979)	רווח (הפסד) כולל לשנה

4.2. תוצאות הפעולות Adjusted EBITDA³

להלן סיכום וניתוח תוצאות הפעילות לשנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2023 ו-2024, על בסיס Adjusted EBITDA, בנטרול הוצאות חד פעמיות הנובעות מאירועים חד פעמיים שאינם חלק מהפעילות השוטפת של החברה (באלפי דולר):

² EBITDA משמע – הרווח לפני הוצאות ריבית, מיסים, פחת והפחתות. נתון זה הינו נתון מקובל למדידת היעילות התפעולית של חברות.

הצגת תוצאות הפעילות על בסיס Adjusted EBITDA נועדה לנטרל את ההשפעה המהותית שיש להוצאות חד פעמיות שאינן מהוות חלק מהוצאות הפעילות אלא נובעות מאירועים חד פעמיים במהותם – מקדמות על חשבון פיצוי מלחמת "חרבות ברזל" שהתקבלו, שאינן מיוחסות לסעיפים ספציפיים בדוח הרווח וההפסד, הוצאות משפטיות ואחרות לבחינת עסקת M&A שלא הושלמה ורישום הוצאות אופציות לעובדים.

הסברי הדירקטוריון	לתקופה של שנה		באלפי דולר
	2023	2024	
	4,011	6,102	EBITDA
מקדמות שהתקבלו מהמדינה בגין המלחמה, בניכוי מקדמות שניתנות לייחוס ונרשמו בדוח הרווח וההפסד בסעיפים ספציפיים. הסכומים שהתקבלו עד כה הם מקדמות ומהווים פיצוי חלקי בלבד.	1,019	504	מקדמות בגין פיצוי מלחמת "חרבות ברזל" שהתקבלו
הוצאות בגין חילופי גברי בהנהלת החברה.	-	518	שינויי הנהלה
הוצאות משפטיות והוצאות עסקה אחרות בגין בחינת עסקאות M&A.	583	504	תשלומים בגין עסקאות שלא התממשו
הוצאות שנרשמו בגין אופציות שהוענקו לעובדים.	772	1,891	הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות
	6,385	9,519	Adjusted EBITDA
	14.0%	16.1%	% ממכירות

4.3. הרכב מכירות לפי מגזרי פעילות (באלפי דולר):

הסברי הדירקטוריון	לתקופה של שנה		באלפי דולר
	2023	2024	
צמיחה בשיעור חד של 49% במכירות מגזר תוספי התזונה, ושיפור בתמהיל המכירות לטובת מוצרים מבוקבים ומוצרי Tailor Made.	25,156	37,366	הכנסות ממכירות תחום פעילות תוספי התזונה
הגידול בעיקרו נובע מצמיחה בשיעור של 15% במכירות מגזר הממתקים ובקיוזו ירידה בשיעור של 28% במכירות אחרות.	20,441	21,901	הכנסות ממכירות תחום פעילות הממתקים ואחר
	45,597	59,267	סה"כ הכנסות

4.4. הלהלן יוצג מידע נוסף בדבר התפלגות המכירות (באלפי דולר):

הסברי הדירקטוריון	לתקופה של שנה		באלפי דולר
	2023	2024	
צמיחה בשיעור של 58% במכירות תוספי תזונה על בסיס סוכר, בשל גידול משמעותי במכירת מוצרי סוכר Tailor Made ללקוחות אסטרטגיים Tier 1 וכן למותגים מקומיים בעולם.	12,029	18,987	תוצרת עצמית – תוספי תזונה עם סוכר
צמיחה בשיעור של 40% במכירות תוספי תזונה ללא תוספת סוכר, בשל גידול משמעותי במכירת מוצרי Made Tailor ללקוחות אסטרטגיים Tier 1.	13,127	18,379	תוצרת עצמית – תוספי תזונה ללא תוספת סוכר
ירידה במכירות סוכריות גומי מתוצרת עצמית למגזר הממתקים לאור העברת הייצור לקבלן משנה כמפורט בסעיף (ג) לעיל.	4,768	3,814	תוצרת עצמית - ממתקים
ייבוא סוכריות גומי למגזר הממתקים מקבלן משנה כאמור לעיל.	12,085	15,500	מוצרים מיובאים - ממתקים
ירידה במכירות חו"ג ואחרים בעיקר בשל כניסת תחרות ושחיקת מחירים.	3,588	2,587	חו"ג ואחרים
	45,597	59,267	סה"כ הכנסות

4.5. תוצאות רווח והפסד על בסיס רבעוני

לתקופה של שלושה חודשים שנסתיימה ביום				לשנה	סעיף
31 במרץ 2024	30 ביוני 2024	30 בספטמבר 2024	31 בדצמבר 2024	שנסיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
14,760	14,992	14,884	14,631	59,267	הכנסות
9,699	9,615	9,810	9,629	38,753	עלות ההכנסות
5,061	5,377	5,074	5,002	20,514	רווח גולמי
723	760	1,007	341	2,831	הוצאות מחקר ופיתוח
1,195	1,100	1,399	1,948	5,642	הוצאות מכירה ושיווק
1,809	1,887	1,963	2,655	8,314	הוצאות הנהלה וכלליות
1,334	1,630	705	58	3,727	רווח מפעולות רגילות
-	-	-	9,559	9,559	הוצאות (הכנסות) אחרות
1,334	1,630	705	(9,501)	(5,832)	רווח (הפסד) תפעולי
(194)	122	81	(92)	(83)	הוצאות (הכנסות) מימון נטו
1,528	1,508	624	(9,409)	(5,749)	רווח (הפסד) לשנה לפני מס
236	265	137	99	737	מיסים על הכנסה
1,292	1,243	487	(9,508)	(6,486)	רווח (הפסד) לתקופה

4.6. EBITDA על בסיס רבעוני (באלפי דולר):

לתקופה של שלושה חודשים שנסתיימה ביום				לשנה	סעיף
31 במרץ 2024	30 ביוני 2024	30 בספטמבר 2024	31 בדצמבר 2024	שנסיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
1,912	2,216	1,258	716	6,102	EBITDA
-	-	-	504	504	מקדמות בגין פיצוי מלחמת "חרבות ברזל" שהתקבל
-	-	-	504	504	נטרול תשלומים בגין עסקאות
485	380	548	478	1,891	נטרול הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות
-	-	461	57	518	שינויי הנהלה
2,391	2,596	2,267	2,259	9,519	Adjusted EBITDA

5. נזילות ותזרימי מזומנים

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר		באלפי דולר
	2023	2024	
גידול בתזרים מפעילות שוטפת בשל שיפור בהון החוזר של החברה.	1,443	6,692	תזרים המזומנים שנבע מפעילות שוטפת
הקיטון נובע בעיקר מהעובדה כי התשלום עבור מרבית הציוד כבר בוצע, וכן מכך שבמרבית שנת 2024 ההתקדמות בבניית המפעל החדש הייתה מועטה נוכח השלכות המלחמה.	(28,224)	(12,992)	תזרים המזומנים ששימש לפעילות השקעה
הקיטון נובע בעיקר מכך שבשנת 2023 ביצעה החברה גיוס הון וכן נטלה אשראי מתאגידים בנקאיים.	33,203	4,495	תזרים המזומנים שנבע מפעילות מימון
	6,422	(1,805)	גידול (קיטון) במזומנים בתקופה

6. מקורות מימון

6.1. להלן פירוט בדבר מקורות המימון לפי ממוצע רבעוני (באלפי דולר). להרחבה בדבר מקורות מימון ראו סעיף ה(5) בפרק א' בדוח תקופתי זה.

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר		באלפי דולר
	2023	2024	
קיטון באשראי בנקאי לזמן קצר למימון תשלומים בקשר עם המפעל החדש וכן כתוצאה משיפור בהון החוזר.	5,816	3,960	היקף ממוצע של אשראי בנקאי לזמן קצר
גידול באשראי למימון תשלומים בקשר עם המפעל החדש והעמדתו כהלוואות דולריות לזמן ארוך.	6,829	16,489	היקף ממוצע של אשראי בנקאי לזמן ארוך
גידול ביתרת ספקים בהתאם לגידול בהיקפי הפעילות.	9,113	10,304	היקף ממוצע של אשראי ספקים
שמירה על רמות דומות של היקף אשראי לקוחות.	14,518	14,379	היקף ממוצע של אשראי לקוחות

לפרטים אודות ההלוואות של החברה וההתניות הפיננסיות שלהן, ראו סעיף ה(5) בפרק א' לתיאור עסקי התאגיד המצורף לדוח תקופתי לשנת 2024.

7. אירועים בתקופת הדוח ולאחר תאריך המאזן

7.1. לפירוט בדבר אירועים אשר התרחשו מיום 1 בינואר 2024 ועד למועד פרסום הדוח לרבעון השלישי לשנת 2024, ראו סעיף 7 לדוח הדירקטוריון של החברה לדוח התקופתי לשנת 2023 וסעיף 7 לדוחות הדירקטוריון של החברה לרבעון הראשון, השני והשלישי של שנת 2024 אשר פורסמו בימים 22 במאי 2024, 21 באוגוסט 2024 ו- 24 בנובמבר 2024 (אסמכתאות מס': 2024-01-050134, 2024-01-091261 ו-2024-01-617951, בהתאמה).

7.2. ביום 21 בנובמבר 2024, אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית לנושאת משרה בחברה הבת הישראלית בהיקף כולל של 180,000 אופציות (לא סחירות) הניתנות למימוש ל-180,000 מניות רגילות של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 24 בנובמבר 2024 (אסמכתה מס': 2024-01-617982).

7.3. ביום 11 בדצמבר 2024, קיבלה החברה מקדמה מקרן הפיצויים של מס רכוש בסך של 15 מיליון ש"ח, וזאת בהמשך לתביעה שהגישה החברה למס רכוש ביום 30 ביולי 2024 בגין כלל הנזקים וההפסדים שנגרמו לה כתוצאה מהמלחמה בסך של 53.6 מיליון ש"ח. סכום המקדמה האמור מתווסף לסך של כ-3 מיליון ש"ח שכבר קיבלה החברה כמקדמה בשנת 2023 בסמוך לאחר פרוץ המלחמה בגין הנזקים שנגרמו לה כתוצאה מהמלחמה. כמו כן, חברת הבת הישראלית מעריכה נזקים נוספים שנגרמו לה בפעילותה השוטפת בשל המלחמה, בסך של כ-7 מיליון ש"ח, זאת לאחר ניכוי מקדמה שהתקבלה בסך של כ-0.773 מיליון ש"ח. בסה"כ, הנזק המוערך לחברה ולחברת הבת הישראלית עד למועד בו הוגשה התביעה עומד על כ-60 מיליון ש"ח לשתי החברות. סך הפיצוי הסופי עבור נזקי החברה כאמור בתביעה ונזקי חברת הבת הישראלית יידון עם קרן הפיצויים עם סיום מצב הלחימה ובהתאם לנזקי המלחמה שנגרמו בפועל. להערכת החברה, בשל הימשכות המלחמה הנזקים שנגרמו לה בפועל עולים משמעותית על הנזק אשר צוין בתביעה, והיא נמצאת בשלבים סופיים של הערכת הנזק לצורך עדכון סכום התביעה. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 12 בדצמבר 2024 (אסמכתה מס': 2024-01-623826).

7.4. ביום 25 בינואר 2025, חתמה החברה על הסכם לרכישת כלל נכסיה של חברת Island Abbey (להלן בסעיף זה: "הרכישה"). נכון למועד הדוח התקיימו מרבית התנאים הנדרשים להשלמת

העסקה, והיא צפויה להיות מושלמת בימים הקרובים. לפירוט, ראו סעיף 1.3.2 לפרק א' המצורף לדוח תקופתי זה, סעיף 1.2 לעיל, וכן דיווח מיידי מיום 26 בינואר 2025 (אסמכתא מס': 2025-01-006614).

7.5. ביום 23 בפברואר 2025, אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית לנושא משרה בחברה בהיקף כולל של 120,000 אופציות (לא סחירות) הניתנות למימוש ל-120,000 מניות רגילות של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה אשר פורסם ביום 25 בפברואר 2025 (אסמכתא מס': 2025-01-012846).

7.6. ביום 30 במרץ 2025, החליט דירקטוריון החברה, לאחר אישור הדוח התקופתי לשנת 2024 (לרבות הדוחות הכספיים לשנת 2024), למנות את גבי שרית זאבי כדירקטורית בלתי תלויה בחברה, זאת לאחר סיווג ועדת הביקורת. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה אשר יפורסם בסמוך למועד פרסום דוח זה.

7.7. ביום 30 במרץ 2025, החליט דירקטוריון החברה על זימון אסיפה כללית שנתית ומיוחדת של בעלי המניות אשר על סדר יומה יובאו ההחלטות הבאות: (1) מינוי מחדש של רואה החשבון המבקר של החברה והסמכת דירקטוריון החברה לקבוע את שכרו; (2) מינוי מחדש של ה"ה חגי שטדלר (יו"ר הדירקטוריון), שרון כוחן (סגן יו"ר הדירקטוריון), רועי לוסטרניק, חי חיון, ישראל שליטר, נח גרינגרטן ושרית זאבי (דירקטורית בלתי תלויה) כדירקטורים בחברה לתקופת כהונה נוספת; (3) אישור גמול לדירקטורים רועי לוסטרניק ושרית זאבי בחריגה ממדיניות התגמול של החברה; (4) אישור עדכון תנאי כהונתה והעסקתה של גבי שיר חיון, בתו של מר חי יעקב חיון, הנמנה על בעלי השליטה בחברה (5) אישור מענק מיוחד למנכ"ל החברה, מר אייל שוחט בגין עסקת רכישת חברת Island Abbey. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה אשר יפורסם בסמוך למועד פרסום דוח זה.

7.8. ביום 30 במרץ 2025, אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית לנושאת משרה בחברה הבת הישראלית בהיקף כולל של 120,000 אופציות (לא סחירות) הניתנות למימוש ל-120,000 מניות רגילות של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה אשר יפורסם בסמוך למועד פרסום דוח זה.

8. תרומות

כחלק מהתפישה הערכית של החברה, היא רואה עצמה כמחויבת לקהילה ולקידום מטרות חברתיות. בהתאם, לחברה מדיניות תרומות אשר כוללת תרומה כספית שנתית לעמותות מוכרות לפי סעיף 46 לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש] תשכ"א-1961, הפועלות למען אוכלוסיות מוחלשות, אוכלוסיות עם מוגבלויות ולאוכלוסיות בפריפריה, וכן פעילות התנדבותית של עובדי החברה על חשבון שעות העבודה. במהלך תקופת הדוח תרמה החברה סכום כספי בהיקף שאינו מהותי לעמותות הפועלות לעידוד יוזמות חברתיות וצמצום הפערים בחברה הישראלית.

9. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

דירקטוריון החברה קבע כי המספר המזערי של הדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית בדירקטוריון החברה, לא יפחת מ-2, בהתחשב בהיקף החברה, מהות פעילותה, מורכבותה וגודלה.

לפירוט ביחס לדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית ראו תקנה 26 בפרק ד' בדוח תקופתי זה.

10. דירקטורים בלתי תלויים

נכון למועד דוח תקופתי זה, החברה לא אימצה בתקנון הוראות בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים, כהגדרת המונח בסעיף 1 לתוספת הראשונה לחוק החברות.

11. גילוי בדבר המבקר הפנימי של הקבוצה

11.1. **שם המבקר** : דנה גוטסמן-ארליך מזיו האפט (BDO).

11.2. **תאריך תחילת כהונה** : 26 בנובמבר 2021.

11.3. למיטב ידיעת החברה, מבקרת הפנים עומדת בהוראות סעיף 146(ב) לחוק החברות ובהוראות סעיפים 3(א) ו-8 לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1999 (להלן: "**חוק הביקורת הפנימית**"). כמו כן, למיטב ידיעת החברה, מבקרת הפנים אינה מחזיקה בניירות ערך של החברה או גוף קשור לה, ואין לה כל קשר עסקי עם החברה או גוף קשור לה.

11.4. **דרך המינוי** : דירקטוריון החברה אישר את מינוי מבקרת הפנים ביום 25 בנובמבר 2021, בהתאם להמלצת ועדת הביקורת מיום 17 בנובמבר 2021. הנימוקים לאישור המינוי היו, בעיקר, בשל ניסיונה של המבקרת הפנימית, מקצועיותה וכן בשל סבירות תנאי הצעתה, ובהתחשב, בין היתר, בסוג החברה, גודלה, היקף פעילותה ומורכבות פעילותה.

11.5. **הממונה הארגוני על המבקר** : הממונה הארגוני על המבקרת הפנימית הוא יו"ר הדירקטוריון של החברה (בהתאם לסעיף 148 לחוק החברות).

11.6. **תוכנית העבודה ודרך קביעת התוכנית** : תוכנית העבודה שנקבעה לשנת 2024 נקבעה בהתבסס על סקר סיכונים שבוצע על ידי מבקרת הפנים במהלך שנת 2022, אשר כלל תוכנית ביקורת רב שנתית. מבקרת הפנים רשאית לסטות מתוכנית העבודה בכפוף לאישור ועדת הביקורת.

11.7. **ביקורת של תאגידים מוחזקים** : תוכנית העבודה של מבקרת הפנים מתייחסת גם לתאגידים המוחזקים על ידי החברה בישראל.

11.8. **תקנים מקצועיים** : המבקרת הפנימית על פי הודעתה, אשר הניחה את דעת ועדת הביקורת, עורכת את הביקורת הפנימית בהתאם לתקנים המקצועיים המקובלים כאמור בסעיף 4(ב) לחוק הביקורת הפנימית, ועומדת בדרישות של התקנים המקצועיים.

11.9. **גישה למידע** : למבקרת הפנימית גישה חופשית כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית ובכלל זה גישה מתמדת ובלתי אמצעית למערכת המידע של החברה, לרבות נתונים כספיים.

11.10. **מועדי הגשת דוחות הביקורת** : להלן פירוט המועדים בהם הוגש דין וחשבון בכתב על ממצאי המבקרת הפנימית, לגבי תקופת הדוח, ליושב ראש ועדת הביקורת והמועדים בהם התקיים דיון בוועדת הביקורת בממצאי מבקרת הפנימית וכן מספר השעות שהושקעו בביקורת הפנימית :

מס' שעות העבודה	מועד הדיון בדוח בוועדת הביקורת	מס'
250	18 באוגוסט 2024	1
350	23 בפברואר 2025	2

11.11. **היקף העסקה** : היקף העסקת מבקרת הפנים של החברה הינו בהתאם לצורכי החברה. בשנת 2024 עבודתה של מבקרת הפנים הסתכמה ל-600 שעות.

11.12. הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי : הדירקטוריון סבור כי היקף, אופי ורציפות הפעילות ותכנית העבודה של המבקר הפנימית, הינם סבירים בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בתאגיד.

11.13. תגמול : אופן התגמול והיקפו נגזר משעות הביקורת שנקבעו בתוכנית הביקורת השנתית על ידי דירקטוריון החברה. שכר המבקר הפנימית בשנת 2024 הסתכם לסך של כ-120 אלפי ש"ח. לדעת דירקטוריון החברה, יש בהיקף ובאופי פעילות המבקר הפנימית בכדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית של החברה, וכן כי השפעת התגמול לו זכאית המבקר הפנימית על הפעלת שיקול דעתה המקצועי הינו זניח, נוכח העובדה כי התגמול אינו תלוי בתוצאות הביקורת.

11.14. סיום כהונה : ביום 30 במרץ 2025, החליט דירקטוריון החברה לאחר קבלת עמדת ועדת הביקורת ולאחר שניתנה למבקר הפנים הזדמנות סבירה להשמיע את עמדתה בפני הדירקטוריון ובפני ועדת הביקורת, לסיים את כהונתה של מבקר הפנים וזאת לאור משך תקופת כהונתה של מבקר הפנים ורצון ועדת הביקורת והדירקטוריון לשנות את זהות מבקר הפנים בבעל תפקיד חדש אשר יביא עמו נקודת מבט חדשה ביחס לחברה ופעילותה, לרבות תובנות חדשות ביחס לסיכונים והבקורות הנדרשים לחברה לקראת האתגרים העומדים בפניה.

11.15. ביום 30 במרץ 2025, מונה מר אלון עמית לכהן כמבקר הפנים של החברה ע"י דירקטוריון החברה לאחר קבלת המלצת ועדת הביקורת, חלף גב' דנה גוטסמן-ארליך.

12. גילוי בדבר רואה החשבון המבקר של החברה

12.1. רואה החשבון המבקר של החברה הוא בריטמן אלמגור זהר ושות' מקבוצת דלויט, רואי חשבון (להלן: "רואה חשבון המבקר").

12.2. שכר הטרחה נקבע במשא ומתן בין הנהלת החברה לרואה החשבון המבקר, בהתאם להיקף העבודה, לאופי העבודה, ניסיון העבר ותנאי השוק. הגורם המאשר את שכרו של רואה החשבון המבקר הוא דירקטוריון החברה.

12.3. השכר הכולל של רואה החשבון המבקר עמד על כ-519 אלפי ש"ח וכ-625 אלפי ש"ח בשנים 2023 ו-2024, בהתאמה, בשנת 2023 כ-390 אלפי ש"ח הנו בגין שירותי ביקורת ושירותים הקשורים לביקורת ושירותי מס ואילו כ-129 אלפי ש"ח הנו בעבר ייעוץ ושירותים נלווים, ובשנת 2024 כ-360 אלפי ש"ח הנו בגין שירותי ביקורת ושירותים הקשורים לביקורת ושירותי מס ואילו כ-265 אלפי ש"ח הנו בעבר ייעוץ ושירותים נלווים.

13. אומדנים חשבונאים קריטיים

לאומדנים חשבונאיים קריטיים ראו ביאור 4 לדוחות הכספיים.

14. להלן פירוט בדבר הערכת שמאי מהותית מאוד בקשר עם קו היצור ללא עמילן:

הערכת ציוד קו ללא עמילן.	זיהוי נושא ההערכה:
הערכת ציוד קו ללא עמילן.	תיאור נושא ההערכה:
מרץ 2025.	עיתוי ההערכה:
לא רלוונטי.	התייחסות להסכמי שיפוי עם מעריך השווי:
ראה סעיף 4 להערכת השווי המצורפת כנספח לדוח תקופתי זה.	מודל ההערכה:
ראה סעיף 5 להערכת השווי המצורפת כנספח לדוח תקופתי זה.	הנחות לפיהן בוצעה הערכת השווי:
טופ גאם תעשיות בע"מ.	זרות התאגיד שהזמין את הערכות השווי וזרות האורגן בתאגיד כאמור שהחליט על ההתקשרות עם מעריך השווי:
מרץ 2025.	מועד ההתקשרות בין מזמין ההערכות למעריך השווי:
שינוי בצרכים העסקיים.	הסיבות שבעטיין הזמין התאגיד הערכות שווי:
יאיר וידר.	זיהוי מעריך השווי:
בוגר ביה"ס מקצועי כפר סיטרין במגמת אלקטרוניקה; בוגר המכללה לביטוח במגמת שמאות – רכוש/אלמנטרי; בוגר הטכניון – לימודי שמאות מקרקעים וניהול נכסים; עוסק בשמאות בענפים אש+צד ג' משנת 1995; מבצע שערזכים והערכות שווי למעלה מ-20 שנים למפעלים וחברות שונות.	פרטי השכלתם וניסיונם של מעריכי השווי:
אין התניות.	התניות, אם היום כאלה, לגבי שכר הטרחה שזכאי לו מעריך השווי; כמו כן, מידת ההשפעה שיש להתניות כאמור על תוצאות הערכת השווי:
לא רלוונטי.	הסכמה, אם ישנה, לשיפוי מעריך השווי בעד עבודתו; הייתה הסכמה כאמור, יפורטו תנאי השיפוי וזרות נותן השיפוי:

<u>שמות החותמים</u>	<u>תפקיד</u>	<u>חתימה</u>
חגי שטדלר	יו"ר הדירקטוריון	_____
אייל שוחט	מנכ"ל	_____

תאריך: 30 במרץ 2025.

טופ גאם תעשיות בע"מ

פרק ג' - דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר, 2024

החברה נסחרת במדד טק עילית, ובהתאם דירקטוריון החברה בחר לאמץ את ההקלה המנויה בתקנה 3 לתקנות ניירות ערך (דוחות תאגיד שמניותיו כלולות במדד ת"א טק-עילית), תשע"ו-2016, בקשר עם הפרטים השוואתיים להם החברה נדרשת.



טופ גאם תעשיות בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2024

טופ גאם תעשיות בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2024

תוכן העניינים

ע מ ו ד

2-3

דוח רואי החשבון המבקרים

הדוחות הכספיים:

4-5

דוחות מאוחדים על המצב הכספי

6

דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר

7-8

דוחות מאוחדים על השינויים בהון

9-10

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

11-63

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

דוח רואי החשבון המבקרים לבעלי המניות של טופ גאם תעשיות בע"מ

מבוא:

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של **טופ גאם תעשיות בע"מ** (להלן - "החברה") לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2024 ואת הדוחות המאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משתי השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון והנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

הבסיס לחוות הדעת:

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התשל"ג-1973. על-פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצעה במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שיושמו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון והנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

חוות הדעת:

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה והחברות המאוחדות שלה לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2024 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משתי השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) והראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התשל"ע-2010.

ענייני מפתח בביקורת:

ענייני מפתח בביקורת הם עניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, לדירקטוריון החברה ואשר, לפי שיקול דעתנו המקצועי, היו משמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים המאוחדים לתקופה השוטפת. עניינים אלה כוללים, בין היתר, כל עניין אשר: (1) מתייחס, או עשוי להתייחס, לסעיפים או לגילויים מהותיים בדוחות הכספיים וכן (2) שיקול דעתנו לגביו היה מאתגר, סובייקטיבי או מורכב במיוחד. לעניינים אלה ניתן מענה במסגרת ביקורתנו וגיבוש חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם. התקשור של עניינים אלה להלן אינו משנה את חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם ואין אנו נותנים באמצעות חוות דעת נפרדת על עניינים אלה או על הסעיפים או הגילויים שאליהם הם מתייחסים.

2

תל אביב - משרד ראשי

מרכז עזריאלי 1 תל אביב ת.ד. 16593 | 6116402 | טלפון: 03-6085555 | info@deloitte.co.il

משרד נצרת	משרד אילת	משרד חיפה	משרד ירושלים
מרג' אבן עאמר 9 נצרת, 16100	מרכז העירוני ת.ד. 538 אילת, 88104002	מעלה השחרור 5 ת.ד. 5648 חיפה, 3105502	קרית המדע 3 מגדל הר חוצבים ירושלים, 914510 ת.ח. 45396
טלפון: 399 4455 (73) +972 פקס: 637 4455 (73) +972 info-nazareth@deloitte.co.il	טלפון: 637 5676 (8) +972 פקס: 637 1628 (2) +972 info-eilat@deloitte.co.il	טלפון: 860 7333 (4) +972 פקס: 867 2528 (2) +972 info-haifa@deloitte.co.il	טלפון: 501 8888 (2) +972 פקס: 537 4173 (2) +972 info-jer@deloitte.co.il

משרד ראשל"צ - מתחם
מילנייה
שדרות ראשונים 23
ראשל"צ

משרד רעננה - מתחם
אינפיניטי
הפנינה 8,
רעננה

משרד בית שמש
יגאל אלון 1
בית שמש, 9906201

חתך הכרה בהכנסה:

כאמור בביאור 29 לדוחות הכספיים המאוחדים, בשנת 2024 ההכנסות המאוחדות של החברה הסתכמו לסך של כ- 59,267 אלפי דולר. כאמור בביאור 2. יג לדוחות הכספיים המאוחדים הכנסות ממכירת סחורות מוכרות בדוחות המאוחדים על הרווח או הפסד כאשר השליטה בנס מועברת ללקוח. בדרך כלל השליטה מועברת במועד מסירת הסחורה ללקוח, שהוא המועד בו הבעלות על הסחורה והסיכונים וההטבות המשמעותיים הנובעים ממנה מועברים ללקוח, בהתבסס על תנאי המשלוח המוגדרים בין הקבוצה לבין לקוחותיה. לגבי מכירות החברה בחו"ל, בחלק מהמקרים תנאי זה מתקיים במועד הגעת המוצרים לנמל היעד כתלות בתנאים המסחריים של כל עסקה.

בביקורת סעיף הכנסות, עבור חוזים בהם ישנה הכרה בהכנסה בנקודה בזמן, קיים סיכון מובנה שהנקודה בזמן בה עברה שליטה על הסחורה ללקוח לא זוהתה בהתאם להגדרות שנקבעו בתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS), למשל, בקשר עם תנאי המשלוח הספציפיים בחוזה, במיוחד כאשר הסחורה נשלחת לחו"ל, וכפועל יוצא, יוכרו הכנסות ממכירת סחורות בתקופת דיווח שאינה נכונה.

נהלי הביקורת שבצענו כמענה לעניין המפתח בביקורת:

השגנו הבנה בדבר מדיניות החברה לעניין קביעת מועד העברת השליטה על הסחורות שהובטחו ללקוחות, תהליכי העבודה הקשורים, בין היתר, לעיתוי ומדידת ההכרה בהכנסה, לעניין זיהוי החוזים וזיהוי מחויבות הביצוע, ואת התכנון, היישום והאפקטיביות התפעולית של בקורות פנימיות מסוימות הקשורות לעיתוי ההכרה בהכנסה.

בנוסף, ביצענו נהלי ביקורת מבססים שכללו, בין היתר:

- ביצוע דגימה סטטיסטית של התאמה בין הרישום בספרים לנתונים הכלולים בהזמנות רכש, חשבוניות ושטרי מטען לצורך בחינת נאותות העיתוי של ההכרה בהכנסה.
- ביצוע דגימה סטטיסטית של התאמה בין הרישום בספרים לנתונים המופיעים בהזמנות רכש, חשבוניות ושטרי מטען, בגין עסקאות שבוצעו בחודש ינואר 2025 לצורך בחינת נאותות העיתוי בו הוכרה ההכנסה בשנת 2024.
- בדיקה מבססת של חוזי מכירה לצורך בחינת נאותות הסכומים והמועדים בהם הוכרה ההכנסה.
- בדקנו אם נרשמו ביטולי הכנסות כלשהם בתקופה שלאחר תאריך המאזן על מנת לבחון את נאותות ההכרה בהכנסה לשנת 2024.
- בחנו את נאותות הגילויים בדוחות הכספיים המאוחדים של החברה.

בריטמן אלמגור זהר ושות'

רואי חשבון

A Firm in the Deloitte Global Network

תל אביב, 31 במרץ, 2025

3

תל אביב - משרד ראשי

מרכז עזריאלי 1 תל אביב ת.ד. 16593 תל אביב 6116402 | טלפון: 03-6085555 | info@deloitte.co.il

משרד נצרת
מרג' אבן עאמר 9
נצרת, 16100

משרד אילת
מרכז העירוני
ת.ד. 538
אילת, 88104002

משרד חיפה
מעלה השחרור 5
ת.ד. 5648
חיפה, 3105502

משרד ירושלים
קרית המדע 3
מגדל הר חוצבים
ירושלים, 914510
ת.ח. 45396

טלפון: +972 (73) 399 4455
פקס: +972 (73) 637 4455
info-nazareth@deloitte.co.il

טלפון: +972 (8) 637 5676
פקס: +972 (2) 637 1628
info-eilat@deloitte.co.il

טלפון: +972 (4) 860 7333
פקס: +972 (2) 867 2528
info-haifa@deloitte.co.il

טלפון: +972 (2) 501 8888
פקס: +972 (2) 537 4173
info-jer@deloitte.co.il

משרד ראשל"צ - מתחם מילנייה
שדרות ראשונים 23
ראשל"צ

משרד רעננה - מתחם אינפינטי
הפנינה 8,
רעננה

משרד בית שמש
יגאל אלון 1
בית שמש, 9906201

טופ גאם תעשיות בע"מ
דוחות מאוחדים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר		ביאור
2023	2024	
אלפי דולר	אלפי דולר	
11,375	9,808	5
13,899	14,859	6
8,666	8,713	7
11,243	13,401	8
736	334	
<u>45,919</u>	<u>47,115</u>	
7,223	6,851	9
50,193	52,126	10
973	1,586	11
70	67	18
465	455	21
<u>58,924</u>	<u>61,085</u>	
<u>104,843</u>	<u>108,200</u>	

נכסים

נכסים שוטפים:

מזומנים ושווי מזומנים

לקוחות

חייבים ויתרות חובה

מלאי

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

סה"כ נכסים שוטפים

נכסים לא שוטפים:

נכסי זכות שימוש, נטו

רכוש קבוע, נטו

נכסים בלתי מוחשיים

נכסי מיסים נדחים, נטו

מוניטין

סה"כ נכסים לא שוטפים

סה"כ נכסים

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גאם תעשיות בע"מ
דוחות מאוחדים על המצב הכספי
(המשך)

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2023	2024		
אלפי דולר	אלפי דולר		
			התחייבויות והון
			התחייבויות שוטפות:
-	7,920	20	אשראי מתאגידים בנקאיים
9,438	11,169	12	ספקים ונותני שירותים
2,292	2,775	13	זכאים ויתרות זכות
1,186	1,576	9	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
<u>12,916</u>	<u>23,440</u>		סה"כ התחייבויות שוטפות
			התחייבויות לא שוטפות:
17,436	15,542	20	הלוואות מתאגידים בנקאיים
6,440	6,163	9	התחייבויות בגין חכירה
280	305	18	התחייבות בגין מסים נדחים, נטו
183	172	14	התחייבויות בגין הטבות לעובדים
<u>24,339</u>	<u>22,182</u>		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
<u>37,255</u>	<u>45,622</u>		סה"כ התחייבויות
			הון:
3,062	3,078	17	הון מניות
56,631	56,946		פרמיה על מניות
(454)	686		קרנות הון
8,349	1,868		עודפים
<u>67,588</u>	<u>62,578</u>		סה"כ הון
<u>104,843</u>	<u>108,200</u>		סה"כ התחייבויות והון

31 במרץ, 2025

מרינה לנגה סמנכ"ל כספים	אייל שוחט מנכ"ל	חגי שטדלר יו"ר הדירקטוריון	תאריך אישור הדוחות הכספיים
----------------------------	--------------------	-------------------------------	----------------------------

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גאם תעשיות בע"מ

דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד ורווח או הפסד כולל אחר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		ביאור	
2023	2024		
אלפי דולר	אלפי דולר		
45,597	59,267	29	הכנסות ממכירות
30,497	38,753	22	עלות המכירות
15,100	20,514		רווח גולמי
3,448	2,831	23	הוצאות מחקר ופיתוח
4,481	5,642	24	הוצאות מכירה ושיווק
5,227	8,314	25	הוצאות הנהלה וכלליות
13,156	16,787		
1,944	3,727		רווח מפעולות רגילות
(1,019)	9,559	26	הוצאות (הכנסות) אחרות
2,963	(5,832)		רווח (הפסד) מפעולות רגילות לאחר (הכנסות) הוצאות אחרות
2,265	1,262	27	הכנסות מימון
1,258	1,179	27	הוצאות מימון
1,007	83		הכנסות מימון, נטו
3,970	(5,749)		רווח (הפסד) לפני מיסים על הכנסה
757	737	18	מיסים על ההכנסה
3,213	(6,486)		רווח (הפסד) לשנה
			רווח (הפסד) כולל אחר:
(454)	(498)		סכומים אשר לא יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס:
18	5		הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום דוחות כספיים למטבע הצגה
(436)	(493)		מידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת, נטו ממס
2,777	(6,979)		סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר לשנה
			רווח למניה רגילה אחת (בדולר) בת 0.1 ש"ח ע.נ.:
0.03	(0.06)		רווח (הפסד) בסיסי למניה
0.03	(0.06)		רווח (הפסד) מדולל למניה

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גאם תעשיות בע"מ
דוחות מאוחדים על השינויים בהון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024

סה"כ	עודפים	תקבולים על חשבון כתבי אופציה	קרן הון בגין עסקאות עם בעלי שליטה	קרן הון בגין תשלום מבוסס מניות	קרן הון מהפרשי תרגום ממתבע פעילות למטבע הצגה	פרמיה על המניות	הון המניות
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
67,588	8,349	435	(63)	2,609	(3,435)	56,631	3,062
5	5	-	-	-	-	-	-
(498)	-	-	-	-	(498)	-	-
(6,486)	(6,486)	-	-	-	-	-	-
(6,979)	(6,481)	-	-	-	(498)	-	-
1,969	-	-	-	1,969	-	-	-
-	-	-	-	(42)	-	42	-
-	-	-	-	(289)	-	273	16
62,578	1,868	435	(63)	4,247	(3,933)	56,946	3,078

יתרה ליום 1 בינואר 2024

התנועה בשנת הדוח:

מדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת, נטו ממס תנועה בקרן הון מהפרשי תרגום למטבע הצגה הפסד לתקופה

סך הכל הפסד כולל לשנה

תשלום מבוסס מניות

פקיעת אופציות

מימוש אופציות, נטו

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גאם תעשיות בע"מ
דוחות מאוחדים על השינויים בהון
(המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023

הון המניות	פרמיה על המניות	קרן הון מהפרשי תרגום ממטבע פעילות למטבע הצגה	קרן הון בגין תשלום מבוסס מניות	קרן הון בגין עסקאות עם בעלי שליטה	תקבולים על חשבון כתבי אופציה	עודפים	סה"כ	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
2,718	39,764	(2,981)	1,740	(84)	-	5,118	46,275	יתרה ליום 1 בינואר 2023
-	-	-	-	-	-	18	18	התנועה בשנת הדוח:
-	-	(454)	-	-	-	-	(454)	מדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת, נטו ממס
-	-	-	-	-	-	3,213	3,213	תנועה בקרן הון מהפרשי תרגום למטבע הצגה
-	-	(454)	-	-	-	2,777	3,231	רווח נקי לתקופה
-	-	-	895	-	-	-	895	סך הכל רווח כולל לשנה
-	-	-	-	-	-	-	-	תשלום מבוסס מניות
341	16,844	-	-	-	-	-	17,185	הנפקת מניות
-	-	-	-	-	435	-	435	הנפקת כתבי אופציה
-	-	-	-	21	-	-	21	ויתור שכר של בעלי שליטה (ביאור א'1)
3	23	-	(26)	-	-	-	-	מימוש אופציות, נטו
<u>3,062</u>	<u>56,631</u>	<u>(3,435)</u>	<u>2,609</u>	<u>(63)</u>	<u>435</u>	<u>8,349</u>	<u>67,588</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גאם תעשיות בע"מ
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר

3,213	(6,486)
(1,507)	13,481
(263)	(303)
<u>1,443</u>	<u>6,692</u>

תזרימי מזומנים מפעילויות שוטפות

רווח (הפסד) לשנה
 התאמות הדרושות כדי להציג את תזרימי המזומנים מפעילות שוטפת (נספח א')
 תשלומי מיסים

מזומנים נטו מפעילויות שוטפות

(26,591)	(12,815)
(281)	(573)
(406)	396
(946)	-
<u>(28,224)</u>	<u>(12,992)</u>

תזרימי מזומנים לפעילויות השקעה

רכישת רכוש קבוע
 השקעה בנכסים לא מוחשיים
 תקבול (תשלום) בגין השקעה בנכסים פיננסיים
 רכישת חברה מאוחדת (ביאור 21)

מזומנים נטו לפעילויות השקעה

16,937	-
-	6,039
(1,208)	(1,630)
(146)	86
17,620	-
<u>33,203</u>	<u>4,495</u>

תזרימי מזומנים מפעילויות מימון

קבלת הלוואות
 תנועה במסגרות אשראי ופירעון הלוואות מתאגדים בנקאיים
 פירעון קרן בגין התחייבויות חכירה
 ריבית שהתקבלה (ששולמה)
 הנפקת מניות ואופציות בניכוי עלויות הנפקה

מזומנים נטו מפעילויות מימון

6,422	(1,805)
4,327	11,375
626	238
<u>11,375</u>	<u>9,808</u>

עליה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים

מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה

השפעת השינויים בשערי חליפין על יתרות מזומנים ושווי המזומנים

מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גאם תעשיות בע"מ
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
(המשך)

נספח א' - התאמות הדרושות כדי להציג את תזרימי המזומנים מפעילות שוטפת:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
752	1,892
20	-
2,067	2,444
-	9,954
(1,007)	(83)
(8)	(6)
758	737
<u>2,582</u>	<u>14,938</u>
(868)	(1,022)
(1,437)	(96)
(4,317)	(2,189)
2,750	1,756
(217)	94
<u>(4,089)</u>	<u>(1,457)</u>
<u>(1,507)</u>	<u>13,481</u>

התאמות לסעיפי רווח והפסד:
 תשלום מבוסס מניות
 ויתור שכר של בעלי שליטה
 פחת והפחתות
 הפסד מירידת ערך נכסים לא שוטפים
 הכנסות מימון, נטו
 ירידה בהפרשה לסיום יחסי עובד מעביד, נטו
 הוצאות מסים שהוכרו ברווח השנה
סה"כ התאמות לסעיפי רווח והפסד

שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:
 עליה בלקוחות
 עליה בחייבים ויתרות חובה
 עליה במלאי
 עליה בהתחייבויות לספקים ונותני שירותים
 עליה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות
סה"כ שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות

סה"כ ההתאמות הדרושות כדי להציג את תזרימי המזומנים מפעילות שוטפת

נספח ב' - מידע בדבר פעילויות השקעה ומימון שאינן כרוכות בתזרימי מזומן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
1,286	925

תוספת לנכסי זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 1 - כללי

א. תיאור כללי של הקבוצה ופעילותה:

טופ גאם תעשיות בע"מ (להלן - "הקבוצה") התאגדה בישראל ומשרדה הרשום ממוקם ברח' פראג 2 שדרות.

הקבוצה עוסקת בפיתוח, ייצור ומכירה של תוספי תזונה באמצעות טופ גאם תעשיות בע"מ וכן בייצור, ייבוא ומכירה של מוצרי מתיקה באמצעות חברה בת בבעלות מלאה, טופ גאם סחר ושיווק בע"מ.

לקבוצה מפעל ומרלוג בשדרות. מידע נוסף על מגזרי הפעילות של הקבוצה מוצג בביאור 29.

בחודש ינואר 2021 הקימה הקבוצה חברת בת בארה"ב, אשר מספקת לקבוצה שירותי תמיכה במכירות מול לקוחות של הקבוצה בארצות הברית וצפון אמריקה. בחודש אפריל 2023 רכשה הקבוצה את כל הון המניות של פארמאיטי בע"מ, אשר מספקת לקבוצה שירותי מעבדה אנליטית ועוסקת גם במתן שירותי פיתוח ומעבדה אנליטית לצדדים שלישיים בתעשיית הפארמה והקוסמטיקה.

TopGum Canada LTD (להלן: "חברת הבת הקנדית"), חברה שהתאגדה בקנדה ביום 19 בדצמבר 2024 והוקמה לצורך רכישת נכסיה של חברת Island Abbey Nutritionals (להלן: "Island Abbey"). לפרטים נוספים אודות עסקת הרכישה ראה ביאור 33.

למועד אישור הדוחות הכספיים, בעלי השליטה בקבוצה הינם (בשרשרת סופי) מר חי חיון, מר רועי לוסטרניק וקרן Top value AP Partners LP.

ביום 7 באוקטובר 2023, הותקפה מדינת ישראל על ידי ארגון הטרור חמאס, וכתוצאה מכך הכריזה מדינת ישראל על מלחמת "חרבות ברזל" (להלן - "המלחמה"). השפעת המלחמה על פעילות הקבוצה הורגשה באופן משמעותי בעיקר ברבעון הרביעי לשנת 2023, כמפורט בסעיף 6.1 לפרק א' המצורף לדוח זה.

ערב פרוץ המלחמה היה המפעל החדש שמקימה הקבוצה באזור התעשייה ספירים בשלבים מתקדמים של הקמה, כאשר מרבית הציוד והמכונות כבר היו מותקנים (הקו הראשון) או בשלבי הקמה והרכבה (הקו השני). גם עבודות הבניה והתשתיות היו בשלבים מתקדמים. עם פרוץ המלחמה צוותי מהנדסים זרים מטעם יצרניות המכונות העיקריות במפעל החדש עזבו את הארץ באופן מיידי, ובכך גרמו להאטת התקדמות הפעלת המפעל. כל הצוותים הזרים מטעם כלל יצרני המכונות אינם מורשים עדיין להגיע לישראל כיוון שהמפעל נמצא באזור מלחמה, ובכך נמנעת מהקבוצה היכולת להתקדם עם השלבים האחרונים של הקמת המפעל, דבר אשר הגדיל באופן ניכר את ההשקעות במפעל, וזאת בשל העיכובים בהגעת המהנדסים כאמור לעיל, תשלום עודף של שכ"ד, משכורות, יעוץ, ריביות על ההלוואות ועוד. עיכובים ממושכים בהקמת המפעל עלולים להשפיע על היכולת לתמוך בגיוס לקוחות חדשים והרחבת סל המוצרים ללקוחות קיימים.

נכון למועד פרסום דוח זה פעילות הקבוצה מתקיימת במתכונת מלאה, בכפוף למגבלות שניתנות מעת לעת על ידי גורמי הביטחון המוסמכים וההשפעה על הפעילות הייצורית הינה מצומצמת.

החברה נמצאת בשלבים סופיים של הקמת מפעל חדש. החברה צופה, בזהירות המתבקשת נוכח אי הוודאות הקיימת והעובדה שמדינת ישראל מצויה במצב מלחמה מתמשך מזה כשנה וחצי, והחזרה ללחימה לאחרונה, והקושי הנובע בשל כך להשלים את התקנת הציוד בשל סירובן של ספקיות הציוד לשלוח טכנאים מטעמן לישראל בשל המצב המלחמתי (דבר אשר הכרחי להתחלת פעילות המפעל), כי הקו הראשון במפעל החדש צפוי להתחיל בביצוע הרצות במהלך הרבעון השני לשנת 2025, והפעלתו המסחרית צפויה במהלך הרבעון השלישי של שנת 2025.

הקבוצה ממשיכה לבחון באופן שוטף את השפעות המלחמה והמצב הכלכלי על פעילותה העסקית. נכון למועד פרסום דוח זה, קיימת חוסר וודאות בקשר עם התפתחות המלחמה לזירות לחימה נוספות, היקפה, משכה והשלכותיה וכן טרם ידוע מה תהיה השפעתה הכלכלית על מדינת ישראל בכלל, ועל הקבוצה בפרט.

ביום 30 ביולי 2024, הגישה החברה תביעת פיצויים על הנזקים שנגרמו לה בפעילותה השוטפת והדחיה בהקמת המפעל החדש בסך של 14.4 מיליון דולר (לאחר ניכוי מקדמה שהתקבלה בסך של כ-0.8 מיליון דולר) וזאת בהתאם לתקנות מס רכוש וקרן הפיצויים (תשלום פיצויים) (נזק מלחמה ונזק עקיף), התשל"ג-1973. כמו כן, חברת הבת הישראלית, טופ גאם סחר ושיווק בע"מ, מעריכה את הנזקים שנגרמו לה בפעילותה השוטפת בשל המלחמה בסך של כ-1.9 מיליון דולר (לאחר ניכוי מקדמה שהתקבלה בסך של כ-0.2 מיליון דולר). ביום 11 בדצמבר 2024, קיבלה החברה מקדמה מקרן הפיצויים של מס רכוש בסך של 4.1 מיליון דולר.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 1 - כללי (המשך)

א. תיאור כללי של הקבוצה ופעילותה (המשך):

החברה יחסה את סכום המקדמה להוצאות בהן נשאה, אשר צפוי ברמת ודאות גבוהה כי יזכו את החברה בפיצוי. בהתאם, סך של כ- 2.7 מיליון דולר וכ- 0.7 מיליון דולר הוכרו כקיטון מעלות המכר ומהוצאות תפעוליות, בהתאמה. יתרת הפיצוי הוכרה בסעיף הוצאות (הכנסות) אחרות. הקבוצה פועלת בימים אלה לקבלת מקדמות נוספות מקרן הפיצויים, עבור חברת האם וחברת הבת, על חשבון סך הפיצוי הסופי שייקבע עבור נזקיהן באופן מלא עם סיום מצב הלחימה ובהתאם לנזקי המלחמה באותה העת.

ב. הגדרות:

בדוחות כספיים אלה:

צדדים קשורים	-	כהגדרתם ב- IAS 24.
בעל שליטה	-	כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח 1968, על תקנותיו.
בעלי עניין	-	כהגדרתם בחוק ניירות ערך, התשכ"ח 1968, על תקנותיו.
מדד	-	מדד המחירים לצרכן, כפי שמפרסמת הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה.
דולר	-	דולר של ארה"ב.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית

א. כללי:

הצהרה לגבי יישום תקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting standards)

הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה נערכו בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) ופרשנויות להם, שפורסמו על ידי הוועדה לתקני חשבונאות בינלאומיים (IASB). עיקרי המדיניות החשבונאית המפורטים בהמשך יושמו באופן עקיף לגבי כל תקופות הדיווח המוצגות בדוחות כספיים מאוחדים אלה, פרט לשינויים במדיניות החשבונאית שנבעו מיישום של תקנים, תיקונים לתקנים ופרשנויות אשר נכנסו לתוקף במועד הדוחות הכספיים, כמפורט בסעיף 3.

הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

תקופת המחזור התפעולי:

תקופת המחזור התפעולי של הקבוצה הינה 12 חודשים.

ב. מטבע חוץ:

(1) מטבע הפעילות ומטבע ההצגה:

הדוחות הכספיים של כל אחת מחברות הקבוצה ערוכים במטבע של הסביבה הכלכלית העיקרית בה היא פועלת (להלן - "מטבע הפעילות"). למטרת איחוד הדוחות הכספיים, התוצאות והמצב הכספי של כל אחת מחברות הקבוצה, מתורגמים לש"ח, שהוא מטבע הפעילות של החברה. הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה מוצגים בדולר (להלן - "מטבע ההצגה"), השונה ממטבע הפעילות של החברה לאור המשך הרחבת פעילות החברה בתחום תוספי התזונה והגידול בפעילות מול צדדים שלישיים זרים. לעניין אופן תרגום הדוחות הכספיים של החברה מש"ח לדולר ראה סעיף (3) להלן.

(2) תרגום עסקאות שאינן במטבע הפעילות:

עסקאות הנקובות במטבע חוץ (מטבע השונה ממטבע הפעילות) נרשמות במועד ההכרה הראשונית לפי שער החליפין במועד העסקה. לאחר מועד ההכרה הראשונית, נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ מתורגמים למטבע הפעילות לפי שער החליפין ביום הדוח על המצב הכספי. נכסים והתחייבויות לא כספיים המוצגים לפי עלות מתורגמים למטבע הפעילות לפי שער החליפין במועד העסקה בקשר לפרטי הלא כספי. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ ומוצגים לפי שווי הוגן מתורגמים למטבע הפעילות בהתאם לשער החליפין במועד שבו נקבע השווי הוגן. הפרשי שער נזקפים לדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ב. מטבע חוץ (המשך):

(3) תרגום מטבע פעילות למטבע הצגה:

לצורך הצגת הדוחות הכספיים הנכסים וההתחייבויות של הקבוצה מוצגים עפ"י שערי החליפין שבתוקף לתום תקופת הדיווח. פריטי הכנסות והוצאות מתורגמים למטבע ההצגה לפי ממוצע שערי החליפין בתקופת הדיווח, אלא אם כן חלה במהלכה תנודתיות משמעותית בשערי החליפין. במקרה זה, תרגום פריטים אלה נעשה לפי שערי החליפין במועד ביצוע העסקאות. הפרשי התרגום מוכרים ברווח הכולל האחר במסגרת נע"ף "הפרשי שער בגין תרגום ממטבע פעילות למטבע הצגה".

ג. מזומנים ושווי מזומנים:

מזומנים כוללים מזומנים הניתנים לשימוש מיידי שווי מזומנים מוחזקים למטרת עמידה בהתקשרויות לזמן קצר לתשלום מזומנים ולא למטרות השקעה או למטרות אחרות.

ד. דוחות כספיים מאוחדים:

הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה כוללים את הדוחות הכספיים של הקבוצה ושל ישויות, הנשלטות על ידי הקבוצה. חברה משקיעה שולטת בחברה מושקעת כאשר היא חשופה, או שיש לה זכויות, לתשואות משתנות הנובעות מהחזקתה במושקעת, וכאשר יש לה יכולת להשפיע על אותן תשואות באמצעות הפעלת כוח על המושקעת. עקרון זה חל על כל החברות המושקעות.

לצורך האיחוד, מבטלות במלואן כל העסקאות, היתרות, ההכנסות וההוצאות הבין-חברתיות.

ה. מלאי:

מלאי מוצג לפי הנמוך מבין עלותו לבין השווי מימוש נטו שלו. עלות המלאי כוללת את כל עלויות הרכישה, עלויות עבודה ישירות, עלויות תקורה קבועות ומשתנות וכן עלויות אחרות שהתהוו בהבאת המלאי למיקומו ומצבו הנוכחיים.

שווי מימוש נטו מייצג את אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל בניכוי אומדן עלויות להשלמה ואומדן העלויות הדרושות לביצוע המכירה.

עלות המלאי נקבעה כדלהלן:

חומרי גלם - לפי שיטת ממוצע משוקלל.

תוצרת בעיבוד - על בסיס עלות ממוצעת הכוללת חומרים, עבודה והוצאות ייצור ישירות ועקיפות אחרות.

תוצרת גמורה - על בסיס עלות ממוצעת הכוללת חומרים, עבודה והוצאות ייצור ישירות ועקיפות אחרות.

סחורות ומוצרים קנויים - לפי שיטת ממוצע משוקלל.

ו. נכסים והתחייבויות פיננסיות:

(1) כללי:

השקעות בנכסים פיננסיים מוכרות לראשונה על פי שוויין ההוגן, בתוספת עלויות עסקה, למעט אותם נכסים פיננסיים המסווגים בשווי הוגן דרך רווח והפסד, אשר מוכרים לראשונה לפי שוויים ההוגן. עלויות עסקה בגין נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד נזקפות כהוצאה מיידי לרווח או הפסד.

(2) נכסים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד נמדדים בשווי הוגן בסוף כל תקופת דיווח. כל רווח או הפסד הנובע משינויים בשווי ההוגן, לרבות אלה שמקורם בשינויים בשערי חליפין, מוכר ברווח או הפסד בתקופה בה התרחש השינוי. הרווח או הפסד נטו המוכר ברווח או הפסד מגלם בתוכו כל דיבידנד או ריבית שנצמח בגין הנכס הפיננסי.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ו. נכסים והתחייבויות פיננסיות:

(3) נכסים פיננסיים הנמדדים בעלות מופחתת:

מכשירי חוב נמדדים בעלות מופחתת כאשר מתקיימים שני התנאים הבאים:

- המודל העסקי של הקבוצה הינו להחזיק את הנכסים במטרה לגבות תזרימי מזומנים חוזיים, וכן.
- התנאים החוזיים של הנכס קובעים תאריכים מדויקים בהם יתקבלו תזרימי המזומנים החוזיים אשר מהווים תשלומי קרן וריבית בלבד.

לקוחות ומכשירי חוב אחרים נמדדים בעלות מופחתת, מאחר שהם מוחזקים במודל עסקי שמטרתו גביית תזרימי מזומנים חוזיים והם מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם תשלומי קרן וריבית בלבד. כפועל יוצא, נכסים פיננסיים אלו מוכרים לראשונה לפי שוויים ההוגן, בתוספת עלויות עסקה, ככל שישנן, ובתקופות עוקבות נמדדים בעלות מופחתת לפי שיטת הריבית האפקטיבית, בניכוי הפרשה לירידת ערך.

(4) התחייבויות פיננסיות בעלות מופחתת:

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת כוללות ספקים, זכאים והלוואות, מוכרות לראשונה בשווי הוגן לאחר ניכוי עלויות עסקה. לאחר מועד ההכרה הראשונית התחייבויות פיננסיות אלה נמדדות בעלות מופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית.

(5) גריעת נכסים והתחייבויות פיננסיות:

נכס פיננסי נגרע רק כאשר פקעו הזכויות החוזיות לתזרימי המזומנים מהנכס הפיננסי, או כאשר הקבוצה מעבירה באופן מהותי את כל הסיכונים וההטבות הנובעים מהבעלות על הנכס הפיננסי.

ז. ירידת ערך של נכסים פיננסיים:

לגבי לקוחות וחייבים, הקבוצה מיישמת את הגישה המקלה למדידת ההפרשה לירידת ערך לפי הסתברות לחדלות פירעון לכל אורך חיי המכשיר (lifetime). הפסדי האשראי הצפויים בגין נכסים פיננסיים אלה נאמדים תוך שימוש במטריצת הפרשות המבוססת על ניסיון העבר של הקבוצה לגבי הפסדי אשראי ומתאמת לגורמים שהם ספציפיים ללווה, תנאים כלכליים כלליים והערכה הן של המגמה השוטפת של התנאים והן של המגמה החזויה של התנאים במועד הדיווח לרבות ערך הזמן של הכסף לפי הצורך.

טופ גאם תעשיות בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ח. רכוש קבוע:

הקבוצה מציגה את פריטי הרכוש הקבוע שלה תוך שימוש במודל העלות לפיו פריטי הרכוש הקבוע מוצגים בדוח המאוחד על המצב הכספי לפי עלותם, בניכוי פחת שנצבר ובניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו. העלות כוללת את עלות הרכישה של הנכס וכן עלויות שניתן לייחס במישרין להבאת הנכס למיקום ולמצב הדרושים לצורך הפעלתו באופן שהתכוונה אליו ההנהלה.

הפחתת רכוש קבוע:

הפחתת הרכוש הקבוע מבוצעת בנפרד לגבי כל מרכיב של פריט רכוש קבוע בר-פחת בעל עלות משמעותית ביחס לסך העלות של הפריט. ההפחתה מבוצעת באופן שיטתי לפי שיטת הקו הישר על פני אורך החיים השימושיים הצפוי של מרכיבי הפריט מהמועד בו הנכס מוכן לשימוש המיועד תוך הבאה בחשבון של ערך שייר צפוי בתום החיים השימושיים.

שיעורי הפחתה, הנגזרים מאורך החיים השימושיים של כל קבוצת נכסים, בהם נעשה שימוש בחישוב הפחתה הינו כדלקמן:

קבוצה	%
ריהוט ומחשוב	6-33
מכונות וציוד	7-20
כלי רכב	15
שיפורים במושכר	10
מבנים	4

ערכי השייר, שיטת הפחתה ואורך החיים השימושיים של הנכס נסקרים בידי הנהלת הקבוצה בתום כל שנת כספים. שינויים מטופלים כשינוי אומדן באופן של "מכאן ולהבא".

רווח או הפסד הנוצר כתוצאה ממכירה או הוצאה משימוש של פריט רכוש קבוע נקבע לפי ההפרש שבין התקבולים ממכירתו לבין ערכו בספרים במועד המכירה או הוצאה משימוש, ונזקף לרווח או הפסד בסעיף הכנסות הוצאות אחרות.

עלויות עוקבות:

עלות החלפת חלק מפריט רכוש קבוע, הניתנת לאמידה בצורה מהימנה מוכרת כגידול של הערך בספרים במועד התהוותה, אם צפוי כי ההטבות הכלכליות העתידיות המיוחסות לפריט יזרמו אל הישות. עלויות תחזוקה שוטפות נזקפות לרווח או הפסד במועד התהוותן.

ט. נכסים בלתי מוחשיים:

נכסים בלתי מוחשיים שנוצרו באופן פנימי - עלויות מחקר ופיתוח:

עלויות בגין פעילויות מחקר נזקפות לרווח או הפסד במועד התהוותן, בניכוי מענקים והשתתפויות.

נכס בלתי מוחשי שנוצר באופן פנימי מפעילויות הפיתוח של הקבוצה מוכר, בניכוי מענקים והשתתפויות, בהתקיים כל התנאים הבאים:

- קיימת היתכנות טכנית (Technical Feasibility) להשלמת הנכס כך שהוא יהיה זמין לשימוש או למכירה;
- כוונת הקבוצה להשלים את הנכס ולהשתמש בו או למוכרו;
- ביכולתה של הקבוצה להשלים את הנכס ולהשתמש בו או למוכרו;
- האופן שבו הנכס יפיק הטבות כלכליות עתידיות ניתן לקביעה;
- קיימים בידי הקבוצה משאבים טכניים (Technical), פיננסיים ואחרים זמינים להשלמת הפיתוח ולשימוש בנכס או למכירתו; וכן
- עלויות במהלך הפיתוח שניתן לייחס לנכס, ניתנות למדידה באופן מהימן.

כאשר לא ניתן להכיר בנכס בלתי מוחשי שנוצר באופן פנימי, עלויות הפיתוח נזקפות לרווח או הפסד במועד התהוותן.

לעניין הטיפול במענקים המתקבלים מהמדינה הראשי, ותמלוגים המשולמים בגינם, ראה ביאור 2 יח'.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י. חכירות:

הקבוצה כחוכר:

הקבוצה מעריכה האם חוזה הינו חכירה (או כולל חכירה) במועד ההתקשרות בחוזה. הקבוצה מכירה בנכס זכות שימוש מחד ובהתחייבות חכירה מאידך בגין כל חוזי החכירה בהם היא החוכר, למעט חכירות לטווח קצר (לתקופה של עד 12 חודשים) וחכירות של נכסים בעלי ערך נמוך. בחכירות אלה מכירה הקבוצה בתשלומי החכירה כהוצאה תפעולית על בסיס קו ישר על פני תקופת החכירה.

תקופת החכירה הינה התקופה שאינה ניתנת לביטול שלגביה לחוכר יש את הזכות להשתמש בנכס החוכר יחד עם:

(1) תקופות המכוסות על ידי אופציה להארכת החכירה אם ודאי באופן סביר שהחוכר יממש אופציה זו, וכן

(2) תקופות המכוסות על ידי אופציה לבטל את החכירה אם ודאי באופן סביר שהחוכר לא יממש אופציה זו.

בקביעת תקופת החכירה, הקבוצה לא לקחה בחשבון אופציות להארכת הסכמי החכירה.

התחייבות החכירה נמדדת לראשונה לפי הערך הנוכחי של תשלומי החכירה שאינם משולמים במועד התחילה, מהוונים תוך שימוש בשיעור הריבית התוספתי של החברה, לאור העובדה כי לא ניתן לקבוע בנקל את שיעור הריבית הגלום בחכירה. שיעור הריבית התוספתי של החוכר מוגדר כשיעור הריבית שהחוכר היה נדרש לשלם על מנת ללוות לתקופה דומה ועם בטוחה דומה את הסכומים הנדרשים על מנת להשיג נכס בערך דומה לנכס זכות שימוש בסביבה כלכלית דומה.

התחייבות החכירה מוצגת בסעיף נפרד בדוח על המצב הכספי. התחייבות חכירה נמדדת לאחר מכן על ידי הגדלת הערך בספרים על מנת לשקף ריבית על התחייבות החכירה בשיטת הריבית האפקטיבית ועל ידי הקטנת הערך בספרים על מנת לשקף את תשלומי החכירה שבוצעו.

הפרשי שער בגין התחייבות חכירה הנקובה במטבע חוץ נזקפים להוצאות המימון בדוח רווח או הפסד בעת התהוותם.

הקבוצה מודדת מחדש את התחייבות החכירה (כנגד התאמה לנכס זכות השימוש) כאשר:

(1) חל שינוי בתקופת החכירה או כאשר חל שינוי בהערכה של אופציה לרכישת נכס הבסיס. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור היוון מעודכן.

(2) חל שינוי בתשלומי חכירה עתידיים הנובע משינוי במדד או בשער המשמש לקביעת תשלומים אלה (לדוגמה, תשלומי חכירה הצמודים למדד המחירים לצרכן) או כאשר חל שינוי בסכומים החזויים לעמוד לתשלום בהתאם לערבות לערך ששיר. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור ההיוון המקורי (אלא אם כן השינוי בתשלומי החכירה נובע משינוי בשיעורי ריבית משתנים, במקרה זה, נעשה שימוש בשיעור היוון מעודכן).

(3) בוצע תיקון חכירה שאינו מטופל כחכירה נפרדת. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת מחדש על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור היוון מעודכן.

הקבוצה לא ביצעה התאמות כאמור בתקופות הדיווח המוצגות. למעט התאמות בגין שינוי במדד.

העלות של הנכס זכות שימוש מורכבת מסכום המדידה לראשונה של התחייבות החכירה, תשלומי חכירה כלשהם שבוצעו במועד התחילה או לפניו ועלויות ישירות ראשוניות. לאחר מכן, נכס זכות שימוש נמדד לפי העלות בניכוי פחת נצבר והפסדים מירידת ערך.

נכס זכות השימוש נמדד לפי מודל העלות ומופחת בקו ישר על פני התקופה הקצרה מבין תקופת החכירה לבין אורך החיים השימושיים של נכס הבסיס. הפחת מתחיל ממועד תחילת החכירה.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יא. **מסים על ההכנסה:**

(1) **כללי:**

הוצאות (הכנסות) המסים על ההכנסה כוללות את סך המסים השוטפים, וכן את סך השינוי ביתרות המסים הנדחים, למעט מסים נדחים הנובעים מעסקאות שנזקפו ישירות להון, ולעסקאות צירופי עסקים.

(2) **מסים שוטפים:**

הוצאות המסים השוטפים מחושבות בהתבסס על ההכנסה החייבת לצרכי מס של החברה והחברות המאוחדות במהלך תקופת הדיווח. ההכנסה החייבת שונה מהרווח לפני מסים על הכנסה, בשל הכללת או אי הכללת פריטי הכנסות והוצאות אשר חייבים במס או ניתנים לניכוי בתקופות דיווח שונות, או שאינם חייבים במס או ניתנים לניכוי. נכסים והתחייבויות בגין מסים שוטפים חושבו בהתבסס על שיעורי המס וחוקי המס אשר נחקקו או אשר חקייתם הושלמה למעשה עד תאריך הדוח על המצב הכספי.

נכסים והתחייבויות מסים שוטפים מוצגים בקיזוז כאשר לישות קיימת זכות משפטית ניתנת לאכיפה לקזז את הסכומים שהוכרו וכן כוונה לסלק על בסיס נטו או לממש את הנכס ולסלק את ההתחייבות בו זמנית.

(3) **מסים נדחים:**

הקבוצה יוצרת מסים נדחים בגין הפרשים זמניים בין ערכם לצורכי מס של נכסים והתחייבויות לבין ערכם בדוחות הכספיים. יתרות המסים הנדחים (נכס או התחייבות) מחושבות לפי שיעורי המס הצפויים בעת מימושן, בהתבסס על שיעורי המס וחוקי המס אשר נחקקו או אשר חקייתם הושלמה למעשה, עד תאריך הדוח על המצב הכספי. התחייבויות מסים נדחים מוכרות, בדרך כלל, בגין כל הפרשים הזמניים בין ערכם לצורכי מס של נכסים והתחייבויות לבין ערכם בדוחות הכספיים. נכסי מסים נדחים מוכרים בגין כל הפרשים הזמניים הניתנים לניכוי עד לסכום שצפוי שתהיה הכנסה חייבת שכנגדה ניתן יהיה לנצל את הפרש הזמני הניתן לניכוי.

בחישוב המסים הנדחים לא מובאים בחשבון המסים שהיו חלים במקרה של מימוש ההשקעות בחברות מוחזקות, ככל שלהערכת הנהלת הקבוצה הפרשים הזמניים נשואים מסים נדחים אלו הינם בשליטת הקבוצה ואינם צפויים להתהפך בעתיד הנראה לעין.

נכסי והתחייבויות מסים נדחים מוצגים בקיזוז כאשר לישות קיימת זכות משפטית ניתנת לאכיפה לקיזוז נכסי מסים שוטפים כנגד התחייבויות מסים שוטפים, וכאשר הם מתייחסים למסים על ההכנסה המוטלים על ידי אותה רשות מס, ובכוונת הקבוצה לסלק את נכסי והתחייבויות המסים השוטפים על בסיס נטו.

טופ גאם תעשיות בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יב. הטבות לעובדים:

בקבוצה קיימות מספר תכניות הטבה לעובדים:

(1) הטבות לעובדים לזמן קצר:

הטבות עובדים לטווח קצר, הן הטבות אשר צפויות להיות מסולקות במלואן לפני 12 חודשים מתום השנה בה ניתן השירות המזכה על ידי העובד.

הטבות אלו כוללות משכורות, מחלה, הבראה והפקדות מעסיק לביטוח לאומי, ומוכרות כהוצאות עם מתן השירותים. הטבות אלו נזקפות לרווח או הפסד או מועמסות כחלק מעלות המלאי, מקום שנדרש. התחייבות בגין בונס במזומן או תוכנית להשתתפות ברווחים מוכרת, כאשר לחברה קיימת מחויבות משפטית או משתמעת לשלם את הסכום האמור בגין שירות, שניתן על ידי העובד בעבר, וניתן לאמוד באופן מהימן את הסכום.

ההטבות נמדדות על בסיס לא מהוון אותו חזויה הקבוצה לשלם. הפרש בין גובה ההטבות לזמן קצר להן זכאי העובד, לבין הסכום ששולם בגינן, מוכר כנכס או כהתחייבות.

(2) הטבות לאחר סיום העסקה:

התוכניות ממומנות בדרך כלל על ידי הפקדות לחברות ביטוח, והן מסווגות כתוכניות הפקדה מוגדרת או כתוכניות הטבה מוגדרת. לחברה תכניות הפקדה מוגדרת בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, שלפיהן הקבוצה משלמת באופן קבוע תשלומים, מבלי שתהיה לה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים, גם אם בקרן לא הצטברו סכומים מספיקים כדי לשלם את כל ההטבות לעובד, המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות. הפקדות לתוכנית הפקדה מוגדרת מוכרות כהוצאה במועד הספקת שירותי העבודה, בגינם מחויבת הקבוצה לביצוע ההפקדה. הפרש בין סכום ההפקדה העומד לתשלום, לבין סך ההפקדות ששולמו, ככל שקיים, מוצג כהתחייבות.

כמו כן, הקבוצה מפעילה תוכנית הטבה מוגדרת בגין תשלום פיצויים בהתאם לחוק פיצויי פיטורין. לפי החוק זכאים עובדים לקבל פיצויים עם פיטוריהם או עם פרישתם. הוצאות בגין תוכנית להטבה מוגדרת נזקפות לרווח או הפסד, או מהוונות לעלות הנכס) מקום שרלוונטי בהתאם לשיטת יחידת הזכאות החזויה. החישוב האקטוארי מביא בחשבון עליות שכר עתידיות ושיעור עזיבת עובדים, וזאת על בסיס הערכה של עיתוי התשלום. הסכומים מוצגים על בסיס היוון תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים, תוך שימוש בשיעור היוון המתאים לתשואות שוק של אגרות חוב קונצרניות באיכות גבוהה הנקובות במטבע בו ישולמו ההטבות בגין התוכנית, ובעלות תקופות פדיון הזהות בקירוב למועדי הסילוק החזויים של התוכנית. בהתאם למדיניות החשבונאית של הקבוצה, עלות הריבית נטו נכללת במסגרת ההוצאות התפעוליות בדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר.

רווחים והפסדים אקטואריים נזקפים לרווח הכולל האחר במועד היווצרותם, רווחים והפסדים אקטואריים שנזקפו לרווח כולל אחר לא יסווגו מחדש לרווח או הפסד במועד מאוחר יותר.

הקבוצה מפקידה כספים בגין התחייבויותיה לתשלום פיצויים לחלק מעובדיה באופן שוטף בקרנות פנסיה וחברות ביטוח (להלן - "נכסי התוכנית"). נכסי התוכנית הם נכסים המוחזקים על ידי קרן הטבות עובד לזמן ארוך או בפוליסות ביטוח כשירות.

נכסי התוכנית נמדדים בשווי הוגן. הכנסת ריבית על נכסי תוכנית נקבעת על בסיס שיעור ההיוון של המחויבות לתחילת התקופה ונזקפת לרווח או הפסד כחלק מעלות הריבית נטו. הפרש בין הכנסת הריבית על נכסי תוכנית לבין התשואה הכוללת על נכסי התוכנית נזקף לרווח כולל אחר ולא יסווג מחדש לרווח או הפסד במועד מאוחר יותר.

התחייבות הקבוצה בגין תוכנית הטבה מוגדרת המוצגת בדוח על המצב הכספי כוללת את הערך הנוכחי של המחויבות בגין הטבה מוגדרת בניכוי שווים ההוגן של נכסי התוכנית. נכס נטו, המתהווה מהחישוב כאמור, מוגבל לגובה ההטבות הכלכליות העתידיות הזמינות לקבוצה בצורה של הקטנה בהפקדות עתידיות או החזר כספי, בין אם במישרין לקבוצה ובין אם בעקיפין לתוכנית אחרת שנמצאת בגירעון.

לצורך הערכת ההתחייבות וההטבות הנ"ל, הסתמכה הקבוצה על חוות דעת אקטוארית של אקטואר חיצוני בלתי תלוי.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יג. הכרה בהכנסה:

הכנסה נמדדת ומוכרת לפי שווי הוגן של התמורה שצפויה להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון, מסים). הכנסה מוכרת בדוחות המאוחדים על רווח או הפסד עד למידה שצפוי שההטבות הכלכליות יזרמו לקבוצה, וכן ההכנסה והעלויות, אם רלוונטי, ניתנות למדידה מהימנה.

הכנסות ממכירת סחורות מוכרות בדוחות המאוחדים על הרווח או הפסד כאשר השליטה בנכס מועברת ללקוח. בדרך כלל השליטה מועברת במועד מסירת הסחורה ללקוח, שהוא המועד בו הבעלות על הסחורה והסיכונים וההטבות המשמעותיים הנובעים ממנה מועברים ללקוח, בהתבסס על תנאי המשלוח המוגדרים בין הקבוצה לבין לקוחותיה.

יד. רווח למניה:

הקבוצה מחשבת את סכומי הרווח הבסיסי למניה לגבי רווח או הפסד, המיוחס לבעלי המניות של החברה על ידי חלוקת רווח או הפסד, המיוחס לבעלי המניות הרגילות של החברה, בממוצע משוקלל של מספר המניות הרגילות הקיימות במחזור במהלך תקופת הדיווח. לצורך חישוב הרווח המדולל למניה מתאמת החברה את הרווח או הפסד, המיוחס לבעלי המניות הרגילות, ואת הממוצע המשוקלל של מספר המניות הקיימות במחזור, בגין ההשפעות של כל המניות הפוטנציאליות המדוללות.

טו. הפרשות:

הפרשות מוכרות כאשר לקבוצה קיימת מחויבות משפטית או מחויבות משתמעת כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, בגינה צפוי שימוש במשאבים כלכליים הניתנים לאומדן באופן מהימן על מנת לסלק את המחויבות.

הסכום המוכר כהפרשה משקף את האומדן הטוב ביותר של ההנהלה לגבי הסכום שיידרש ליישוב המחויבות בהווה במועד הדוח על המצב הכספי תוך הבאה בחשבון של הסיכונים ואי הוודאויות הכרוכים במחויבות. כאשר ההפרשה נמדדת תוך שימוש בתזרימי מזומנים חזויים לצורך יישוב המחויבות, הערך בספרים של ההפרשה הוא הערך הנוכחי של תזרימי המזומנים החזויים. שינויים בגין ערך הזמן נזקפים לרווח או הפסד.

טז. תשלומים מבוססי מניות:

תשלומים מבוססי מניות לעובדים ולאחרים המספקים שירותים דומים, המסולקים במכשירים הוניים של הקבוצה נמדדים בשווים ההוגן במועד ההענקה. הקבוצה מודדת במועד ההענקה את השווי ההוגן של המכשירים הוניים המוענקים על ידי שימוש במודל בלק ושולס או במודל בינומי כאשר מדובר באופציות, או על בסיס שווי המניה, כאשר מוענקות מניות (לעניין אופן מדידת השווי ההוגן של תשלומים מבוססי מניות ראה ביאור 16). כאשר המכשירים הוניים המוענקים אינם מבשילים עד אשר אותם עובדים משלימים תקופת שירות מוגדרת, עומדים בתנאי ביצוע, הקבוצה מכירה בהסדרי התשלום מבוססי המניות בדוחות הכספיים על פני תקופת ההבשלה כנגד גידול בהון, תחת סעיף "קרן הון בגין תשלום מבוסס מניות". בתום כל תקופת דיווח, אומדת הקבוצה את מספר המכשירים הוניים הצפוי להבשיל. שינוי אומדן ביחס לתקופות קודמות מוכר ברווח או הפסד.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יז. שערי החליפין ובסיס ההצמדה:

יתרות במטבע חוץ, או הצמודות אליו, נכללות בדוחות הכספיים לפי שערי החליפין היציגים שפורסמו על ידי בנק ישראל והיו תקפים לתום תקופת הדיווח.

(1) להלן נתונים על שעורי השינוי במדד ובשערי החליפין היציגים של המטבעות הבאים למטבע השקל:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	
%	%	
3.35	3.42	מדד המחירים לצרכן
3.04	0.55	שער החליפין של דולר של ארה"ב
6.69	(5.49)	שער החליפין של האירו

(2) להלן נתוני המדד ושערי החליפין היציגים של המטבעות הבאים למטבע השקל:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	
133.43	137.99	מדד לחודש דצמבר (בסיס 2006)
3.63	3.65	דולר של ארה"ב
4.01	3.79	אירו

יח. מענקים ממשלתיים ומענקי מדען ראשי:

מענקים ממשלתיים אינם מוכרים עד למועד בו קיים בטחון סביר שהקבוצה תעמוד בתנאים הנלווים להם ושהמענקים יתקבלו.

מענקים ממשלתיים שהתנאי העיקרי להם הוא רכישה, הקמה או השגה בדרך אחרת של נכסים בלתי שוטפים על-ידי הקבוצה, מוצגים בניכוי מהערך בספרים של הנכס נשוא המענק. סכום המענק נזקף לרווח או הפסד על בסיס שיטתי סביר על פני תקופת החיים השימושיים של הנכסים הקשורים.

מענקים ממשלתיים אחרים מוכרים כהכנסה על בסיס שיטתי, על פני אותן תקופות דיווח בהם נוצרת הקבלה חשבונאית כנגד אותן עלויות בהן נשאה הקבוצה אשר הקנו לה את הזכות לקבלת המענקים. מענקים ממשלתיים אשר הזכות לקבלתם נוצרת לקבוצה כפיצוי בגין הוצאות או הפסדים שנוצרו או למטרת תמיכה כספית מיידית, ללא עלויות מתייחסות עתידיות, מוכרים ברווח או הפסד בתקופה בה נוצרה הזכות לקבלתם.

יט. היוון עלויות אשראי:

עלויות אשראי הניתנות לייחוס באופן ישיר לרכישה, הקמה או יצור של נכסים כשירים אשר הכנתם לשימוש המיועד להם או למכירתם מצריכה פרק זמן משמעותי, מהוונות לעלות אותם נכסים עד למועד בו נכסים אלו מוכנים בעיקרם לשימוש המיועד או למכירתם. הפרשי שער בגין הלוואות הנקובות במטבע השונה מש"ח, מהוונים לעלות אותם נכסים עד למידה שהם נחשבים כתיאום לעלויות הריבית. הכנסות הנובעות מהשקעה זמנית של אשראי ספציפי שהתקבל לצורך השקעה בנכסים כשירים, מנוכות מעלויות האשראי הכשירות להיוון. החברה מציגה את סך הוצאות הריבית שהונו במסגרת פעילות השקעה בדוח על תזרימי המזומנים. כל יתר עלויות האשראי מוכרות ברווח או הפסד במועד היווצרותן.

טופ גאם תעשיות בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 3 - תקני דיווח כספי חדשים, פרשנויות שפורסמו ותיקונים לתקנים

א. תקנים חדשים, פרשנויות חדשות ותיקונים לתקנים המשפיעים על התקופה הנוכחית ו/או על תקופות דיווח קודמות

• **תיקון 1 IAS "הצגת דוחות כספיים" (בדבר סיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות)**

בשנת 2020 פורסם תיקון ל-1 IAS בדבר סיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות (להלן - תיקון 2020). התיקון הבהיר כי סיווג ההתחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות מבוסס על הזכויות שקיימות לתום תקופת הדיווח ואינו מושפע מהצפי של הישות למימוש זכות זו.

התיקון הסיר את ההתייחסות לקיומה של זכות בלתי מותנית והבהיר כי אם הזכות לדחיית הסילוק מותנית בעמידה באמות מידה פיננסיות, הזכות קיימת אם הישות עומדת באמות המידה שנקבעו לתום תקופת הדיווח, גם אם בחינת העמידה באמות המידה נעשית על ידי המלווה למועד מאוחר יותר.

כמו כן, במסגרת התיקון נוספה הגדרה למונח "סילוק" על מנת להבהיר כי סילוק יכול להיות העברת מזומן, סחורות ושירותים או מכשירים הוניים של הישות עצמה לצד שכנגד. בהקשר זה, הובהר כי אם לפי תנאי ההתחייבות, לצד שכנגד יש אופציה לדרוש סילוק במכשירים הוניים של הישות, תנאי זה אינו משפיע על סיווג ההתחייבות כשוטפת או כלא שוטפת אם האופציה מסווגת כרכיב הוני נפרד בהתאם ל-32 IAS "מכשירים פיננסיים: הצגה".

התיקון משפיע רק על סיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות בדוח על המצב הכספי ולא על הסכום או על עיתוי ההכרה באותן התחייבויות או בהכנסות ובהוצאות הקשורות להן.

בחודש אוקטובר 2022 פורסם תיקון נוסף בדבר סיווג התחייבויות עם אמות מידה פיננסיות (להלן: תיקון 2022) אשר הבהיר כי רק אמות מידה פיננסיות אשר הישות נדרשת לעמוד בהן בסוף תקופת הדיווח או לפניה, משפיעות על זכותה של הישות לדחות סילוק התחייבות למשך לפחות 12 חודש לאחר תקופת הדיווח, גם אם העמידה בהן נבחנת בפועל לאחר תקופת הדיווח.

תיקון 2022 קובע כי אם זכותה של הישות לדחות את סילוק ההתחייבות כפופה לכך שהישות תעמוד באמות מידה פיננסיות בתוך 12 חודש לאחר תקופת הדיווח, הישות נדרשת לתת גילוי אשר יאפשר למשתמשי הדוחות הכספיים להבין את הסיכון הגלום בכך.

יתר התיקונים שפורסמו במסגרת תיקון 2020 נותרו על כנם. מועד התחילה של תיקון 2020 ותיקון 2022 נקבע לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2024 או לאחריו. יישום מוקדם אפשרי ובתנאי שיבוצע לשני התיקונים בו זמנית.

להערכת הקבוצה, לתיקון לא הייתה השפעה מהותית ולא צפוי שתהיה לו השפעה מהותית מאחר שהוא כבר אומץ.

• **תקן 16 IFRS "חכירות" (בדבר התחייבות חכירה בעסקאות חכירה וחכירה בחזרה)**

התיקון מחייב את המוכר-חוכר לקבוע בעסקאות מכירה וחכירה בחזרה את "תשלומי החכירה" או "תשלומי החכירה המתוקנים", כך שיישום הוראות המדידה העוקבת של התחייבות החכירה לא יביא לכך שלאחר מועד תחילת החכירה, המוכר-חוכר יכיר ברווח או הפסד המתייחסים לזכות השימוש שנשארה בידיו. התיקון אינו משנה את הוראות התקן בנוגע לרווח או הפסד שיוכר על ידי המוכר-חוכר במקרה של ביטול חלקי או ביטול מלא של החכירה.

התיקון נכנס לתוקף מחייב לגבי תקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2024 או לאחריו. התיקון מיושם למפרע לגבי עסקאות מכירה וחכירה בחזרה שבוצעו לאחר מועד היישום לראשונה של IFRS16.

ליישום לראשונה של התיקון לא הייתה השפעה מהותית על הדוחות הכספיים.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 3 - תקני דיווח כספי חדשים, פרשנויות שפורסמו ותיקונים לתקנים(המשך)

א. תקנים חדשים, פרשנויות חדשות ותיקונים לתקנים המשפיעים על התקופה הנוכחית ו/או על תקופות דיווח קודמות

החלטת ה- IFRS IC בנושא גילוי של הכנסות והוצאות עבור מגזרים בני דיווח

בחודש יולי 2024, אישר ה- ISAB את החלטת הוועדה לפרשנויות של דיווח כספי בינלאומי (ה- IFRS IC) בנושא גילוי של הכנסות והוצאות עבור מגזרים בני דיווח (להלן: ההחלטה). ההחלטה דנה באופן היישום של דרישות הגילוי שנקבעו בסעיף 23 ל- IFRS 8 "מגזרי פעילות" והבהירה כי נדרש לכלול גילוי לגבי "פריטים מהותיים של הכנסה והוצאה" אם הם נכללים במידה של הרווח או ההפסד שנסקר על ידי מקבל החלטות התפעוליות הראשי (CODM), גם אם לא מסופקים לו בנפרד. כמו כן, הובהר כי "פריטים מהותיים של הכנסה והוצאה" אינם מוגבלים רק לפריטים חריגים או חד פעמיים. בנוסף, ההחלטה הבהירה כי נדרש להפעיל שיקול דעת בקביעת היקף הגילוי שייכלל בדיווח המגזרי, בהתחשב בעובדות ובנסיבות הספציפיות של הישות, בעיקרון המרכזי של IFRS 8 ובעקרונות המהותיות שנקבעו ב- IAS 1 "הצגת דוחות כספיים". ההחלטה יושמה על ידי החברה בדוחות הכספיים אלה בדרך של יישום למפרע. כתוצאה מכך, הוסיפה החברה מידע לגבי פחת והפחתות בביאור המגזרים.

ביאור 3 - תקני דיווח כספי חדשים, פרשנויות שפורסמו ותיקונים לתקנים (המשך)

א. תקנים חדשים, פרשנויות חדשות ותיקונים לתקנים המשפיעים על התקופה הנוכחית ו/או על תקופות דיווח קודמות (המשך)

• **תקן IAS 7 דוח על תזרימי מזומנים" ו" IFRS 7 -מכשירים פיננסיים: גילויים" (בדבר הסדרי מימון ספקים)**

התיקון ל- IAS 7 -קובע כי ישות נדרשת לתת גילוי אודות הסדרי מימון הספקים שלה, אשר יאפשר למשתמשי הדוחות הכספיים להעריך את ההשפעות של אותם ההסדרים על ההתייבויות ותזרימי המזומנים של הישות וחשיפת הישות לסיכון נזילות. על מנת לעמוד בדרישת הגילוי המפורטת לעיל, ישות נדרשת לתת גילוי בדבר התנאים וההתניות של הסדרי מימון הספקים שלה, יתרות הפתיחה ויתרות הסגירה של הפריטים בדוח על המצב הכספי הקשורים להסדרי מימון ספקים וכמה מתוך יתרות אלה כבר נפרעו לספקים על ידי נותן האשראי, טווח מועדי התשלום בהשוואה לספקים דומים של הישות שאינם בהסדרי מימון ספקים ופירוט של שינויים שאינם במזומנים בפריטים הקשורים להסדר.

התיקון ל- IFRS 7 דורש מישות לפרט כחלק מניהול סיכון הנזילות שלה האם היא מתקשרת בהסדרי מימון ספקים או שיש לה את היכולת להתקשר בהסדרים מסוג זה. בנוסף, התיקון מבהיר כי הסדרי מימון ספקים עשויים לגרום לריכוזי סיכון נזילות או סיכון שוק כתוצאה מכך שהישות תרכז מול נותני האשראי חלק מההתייבויות הפיננסיות שבמקור היו לספקים שונים.

התיקונים מיושמים לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2024 או לאחריו. ליישום לראשונה של התיקון לא הייתה השפעה מהותית על הדוחות הכספיים

ב. תקנים, פרשנויות ותיקונים לתקנים שפורסמו ואינם בתוקף, ולא אומצו באימוץ מוקדם בידי הקבוצה, אשר צפויה או עשויה להיות להם השפעה על תקופות עתידיות:¹

• **תקן דיווח כספי בינלאומי 18" (IFRS 18) הצגה וגילוי בדוחות כספיים"**

ביום 9 באפריל 2024 פורסם IFRS 18, אשר מחליף את תקן חשבונאות בינלאומי 1 ("IAS 1") "הצגת דוחות כספיים". מטרת התקן היא לשפר את אופן העברת המידע על ידי ישויות למשתמשים בדוחות הכספיים שלהן.

השינויים העיקריים בתקן מתמקדים בתחומים הבאים:

מבנה דוח רווח או הפסד - הצגת סיכומי משנה מוגדרים וחלוקה לקטגוריות בדוח רווח או הפסד.

טופ גאם תעשיות בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

דרישות בנוגע לשיפור הקיבוץ והפיצול של מידע בדוחות הכספיים וביאורים.

הצגת מידע בנוגע למדדי ביצוע המוגדרים על ידי ההנהלה ("MPM") שאינם מבוססים על תקני חשבונאות (NON-GAAP) בביאורים לדוחות הכספיים.

ביאור 3 - תקני דיווח כספי חדשים, פרשנויות שפורסמו ותיקונים לתקנים (המשך)

בנוסף, בעת יישום IFRS 18 יכנסו לתוקף תיקונים לתקני IFRS נוספים, בין היתר לתקן חשבונאות בינלאומי 7 ("IAS 7") "דוח על תזרימי מזומנים", שנועדו לשפר את ההשוואה בין ישויות. השינויים כוללים בעיקר:

שימוש בסיכום משנה של רווח תפעולי כנקודת מוצא יחידה ביישום השיטה העקיפה לדיווח על תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת.

ביטול החלופות לבחירת מדיניות חשבונאית בנוגע להצגת ריבית ודיבידנדים. לאור זאת, למעט מקרים מסוימים, ריבית ודיבידנדים שהתקבלו יכללו במסגרת תזרימי מזומנים מפעילות השקעה, ומנגד, ריבית ששולמה ודיבידנדים ששולמו יכללו במסגרת פעילות מימון.

התקן יכנס לתוקף לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2027 או לאחר מכן. התקן מיושם למפרע, עם הוראות מעבר ספציפיות. אימוץ מוקדם אפשרי, אולם בהתאם להחלטת רשות ניירות ערך, אימוץ מוקדם יתאפשר רק החל מהתקופה המתחילה ביום 1 בינואר 2025 (דוחות כספיים לרבעון הראשון של שנת 2025).

החברה בוחנת את השפעת IFRS 18, לרבות השפעת התיקונים לתקני IFRS נוספים כתוצאה מיישומן, על הדוחות הכספיים.

• תיקוני IFRS 9 "מכשירים פיננסיים" ו-IFRS 7 "מכשירים פיננסיים: גילויים" (בדבר סיווג ומדידה של מכשירים פיננסיים והוספת דרישות גילוי)

עיקרי התיקונים ל-IFRS 9:

- הוספת אפשרות לגרוע התחייבות פיננסית שסולקה באמצעות העברה במערכת תשלומים אלקטרונית לפני מועד הסילוק, בהתקיים הקריטריונים הבאים:

- לישות אין יכולת מעשית למשוך, לעצור או לבטל את הוראת התשלום;

- לישות אין יכולת מעשית לגשת למזומנים שימשו לסילוק כתוצאה מהוראת התשלום; וכן

- סיכון הסליקה הקשור למערכת התשלומים האלקטרונית אינו משמעותי.

ישות שתבחר באפשרות זו נדרשת ליישמה על כל ההתחייבויות המסולקות באותה מערכת תשלומים אלקטרונית.

- הוספת הנחיות יישום ודוגמאות לצורך הערכה האם תזרימי מזומנים חוזיים של נכס פיננסי מהווים רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרע, לצורך סיווג הנכס הפיננסי.

טופ גאם תעשיות בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ב. תקנים, פרשנויות ותיקונים לתקנים שפורסמו ואינם בתוקף, ולא אומצו באימוץ מוקדם בידי הקבוצה, אשר צפויה או עשויה להיות להם השפעה על תקופות עתידיות: ¹

- התיקון מבהיר כי לנכס פיננסי יש מאפיינים של נכס ללא זכות חזרה (Non-Recourse) אם זכותה הסופית של הישות לקבל תזרימי מזומנים מוגבלת חזית לתזרימי מזומנים שנוצרו מנכסים מוגדרים.
- התיקונים מבהירים את המאפיינים של מכשירים צמודים לפי חוזה (Contractually Linked Instruments) המבדילים אותם מעסקאות אחרות.

עיקרי התיקונים ל-IFRS 7:

עדכון דרישות הגילוי לגבי השקעות במכשירים הוניים המיועדים לשווי הוגן דרך רווח כולל אחר.

הוספת דרישות גילוי לגבי תנאים חוזיים שעשויים לשנות את העיתוי או הסכום של תזרימי המזומנים החוזיים של מכשירים פיננסיים, בהתרחשות (או אי התרחשות) של אירוע מותנה (לדוגמה, השגת יעדי הפחתת פליטות גזי חממה), שאינו מתייחס ישירות לשינויים בסיכונים ובעלויות של הסכמי הלוואה בסיסיים (כגון ערך הזמן של הכסף או סיכון אשראי).

התיקונים ייכנסו לתוקף לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2026 או לאחר מכן. יישום מוקדם

ביאור 3 - תקני דיווח כספי חדשים, פרשנויות שפורסמו ותיקונים לתקנים (המשך)

אפשרי בתנאי שכל התיקונים יישמו בו זמנית או שיישמו רק התיקונים הקשורים לסיכונים הנכסים הפיננסיים.

ישות נדרשת ליישם את התיקונים למפרע. הישות לא נדרשת להציג מחדש תקופות קודמות במועד היישום הראשונה, אך היא רשאית לעשות זאת אם, ורק אם, ניתן לעשות ללא שימוש ב"ראיה לאחור" (hindsight).

• שיפורים שנתיים לתקני IFRS חשבונאיים (כרך 11)

במסגרת תהליך השיפורים השנתיים, פורסמו ביולי 2024 מספר תיקונים לתקני IFRS הכוללים:

- תיקוני ניסוח מצומצמים בהיקפם ל-IFRS 1 "אימוץ לראשונה של תקני דיווח כספי בינלאומיים", 10 IFRS "דוחות כספיים מאוחדים" ו-7 IAS "דוח על תזרימי מזומנים".
- תיקונים ל-IFRS 9 "מכשירים פיננסיים" המבהירים כי כאשר נקבע כי התחייבות חכירה סולקה (extinguished) בהתאם להוראות IFRS 9, החוכר נדרש ליישם את הוראות סעיף 3.3.3 ל-IFRS 9, כך שהרווח או ההפסד הנובע מהגריעה יוכר ברווח או הפסד. כמו כן, הובהר כי יתרת לקוחות תימדד במועד ההכרה לראשונה בהתאם לסכום שנקבע ביישום IFRS 15 ולא בהתאם למחיר העסקה.

התיקונים ייכנסו לתוקף לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ב-1 בינואר 2026 או לאחר מכן. יישום מוקדם אפשרי תוך מתן גילוי לעובדה זו.

התיקון ל-IFRS 9 בדבר גריעת התחייבויות חכירה ייושם לגבי התחייבויות חכירה שסולקו בתחילת תקופת הדיווח השנתית שבה התיקון מיושם לראשונה.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 4 - שיקולי דעת ביישום מדיניות חשבונאית וגורמי מפתח לחוסר וודאות באומדן

א. כללי:

ביישום המדיניות החשבונאית של הקבוצה, המתוארת בביאור 2 לעיל, נדרשת הנהלת הקבוצה, במקרים מסוימים, להפעיל שיקול דעת חשבונאי נרחב בנוגע לאומדנים והנחות בקשר לערכם בספרים של נכסים והתחייבויות שאינם בהכרח בנמצא ממקורות אחרים. האומדנים וההנחות הקשורות, מבוססים על ניסיון העבר וגורמים אחרים הנחשבים כרלוונטיים. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מאומדנים אלה.

האומדנים וההנחות שבבסיסם, נבחנים בידי ההנהלה באופן שוטף. שינויים באומדנים החשבונאיים מוכרים רק בתקופה בה בוצע שינוי באומדן במידה והשינוי משפיע רק על אותה תקופה או מוכרים בתקופה האמורה ובתקופות עתידיות במקרים בהם השינוי משפיע הן על התקופה הנוכחית והן על התקופות העתידיות.

ב. גורמי מפתח לחוסר וודאות באומדן:

(1) מסים על הכנסה:

לקבוצה עסקאות רבות, אשר תוצאות המס לגביהן אינן וודאיות. הקבוצה מכירה בהתחייבויות בגין תוצאות המס של עסקאות אלה, בהתבסס על אומדני ההנהלה, אשר מסתמכת על יועצים מקצועיים, בנוגע לעיתוי וגובה חבות המס הנובעת מעסקאות אלה. כאשר תוצאת המס של עסקאות אלה שונה מאומדני ההנהלה, יוקטנו / יוגדלו הוצאות המסים וההתחייבויות למסים נדחים במועד קביעת השומה הסופית.

(2) חכירות:

הקבוצה מיישמת את הוראות תקן IFRS 16 בגין כל חוזה החכירה בהם היא החוכר, למעט חכירות לטווח הקצר. אומדנים מרכזיים הנדרשים ביישום IFRS 16 כוללים את קביעת שיעור ההיוון.

(3) ירידת ערך רכוש קבוע:

רכוש קבוע נבדק לאיתור ירידת ערך בכל פעם שאירועים או שינויים בנסיבות מצביעים על כך שהערך בספרים אינו בר-השבה. אם קיימת אינדיקציה כזו, מתבצעת אומדן של סכום בר-השבה, בהיותו הגבוה מבין השווי ההוגן של הנכס בניכוי עלויות המכירה ושווי השימוש שלו. אם הערך בספרים של הנכס עולה על סכום בר-השבה שלו, אזי מוכר הפסד מירידת ערך.

ביאור 5 - מזומנים ושווי מזומנים

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
1,859	1,125
9,516	2,671
-	6,012
11,375	9,808

מזומנים במטבע ישראלי
מזומנים במטבע חוץ
פיקדונות לזמן קצר (*)

(*) פיקדון דולרי נושא ריבית שנתית בשיעור של 5%

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 6 - לקוחות

א. ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
12,080	12,546
1,819	2,313
<u>13,899</u>	<u>14,859</u>
<u>336</u>	<u>376</u>

חובות פתוחים (*)
המחאות לגביה
סה"כ

(*) כולל הפרשה לחובות מסופקים

ב. חובות הלקוחות אינם נושאים ריבית. ממוצע ימי אשראי הלקוחות בניכוי מקדמות מלקוחות הינו 89 ימים (בשנת 2023 - 111 ימים).

לגבי סיכון האשראי ראה ביאור 19 ב(3).

ג. להלן התנועה בהפרשה לחובות מסופקים:

ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
272	336
13	57
51	(17)
<u>336</u>	<u>376</u>

יתרה לתחילת השנה
הפרשה בשנת החשבון
הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום דוחות כספיים למטבע הצגה
יתרה לסוף השנה

ד. ניתוח יתרת הלקוחות לפי תקופת הגבייה:

סה"כ אלפי דולר	לקוחות שמועד פירעונם עבר, והפיגור בגבייתם הינו		לקוחות שטרם הגיע מועד פירעונם אלפי דולר
	מעל 60 יום אלפי דולר	עד 60 יום אלפי דולר	
15,235 (376)	1,630 (322)	1,625 (12)	11,980 (42)
<u>14,859</u>	<u>1,308</u>	<u>1,613</u>	<u>11,938</u>
14,235 (336)	1,063 (286)	1,604 (20)	11,568 (30)
<u>13,899</u>	<u>777</u>	<u>1,584</u>	<u>11,538</u>

ליום 31 בדצמבר 2024:

יתרת הלקוחות
בניכוי - הפרשה לחובות מסופקים

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

ליום 31 בדצמבר 2023:

יתרת הלקוחות
בניכוי - הפרשה לחובות מסופקים

יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 7 - חייבים ויתרות חובה

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
637	1,105
812	1,153
4,006	5,074
12	-
2,646	1,277
553	105
<u>8,666</u>	<u>8,713</u>

הוצאות מראש
 מוסדות
 מקדמות לספקים
 עובדים
 מענק לקבל
 חייבים ויתרות חובה אחרים

ביאור 8 - מלאי

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
5,092	7,021
1,024	724
5,127	5,655
<u>11,243</u>	<u>13,401</u>

חומרי גלם וחומרי עזר
 תוצרת בעיבוד
 תוצרת גמורה

ביאור 9 - חכירות

א. כללי:

הקבוצה התקשרה בהסכם לחכירת נדל"ן בשכירות לתקופות של 25, 5 ו-6 שנים, עם אפשרות להארכת ההסכם בכ-7 שנים, 15 שנים ושנתיים נוספות בתמורה ל-225 אלפי דולר, 575 אלפי דולר ו-160 אלפי דולר לשנה בהתאמה, וכלי רכב בשכירות תפעולית של עד 3 שנים.

ביום 2 בינואר 2022, התקשרה החברה בהסכם שכירות עם צד ג', להשכרת שטח של כ-10,800 מ"ר (להלן - "ההסכם") לצורך הקמת מפעל נוסף בפארק תעשיות "ספירים" בסמוך לשדרות, ביום 1 באוקטובר, 2022 הועברה החזקה לידי החברה.

ההסכם הינו לתקופה חמש שנים בתמורה ל-413 אלפי דולר לשנה עם אפשרות להארכת ההסכם בשלוש תקופות של חמש שנים כ"א בתמורה ל-575 אלפי דולר בשנה, מתוכן החברה מעריכה שתממש שתיים מהן.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 9 - חכירות (המשך)

ב. נכסי זכות שימוש:

סה"כ אלפי דולר	כלי רכב אלפי דולר	מבנים אלפי דולר
10,573	1,902	8,671
925	536	389
-	-	-
(45)	(3)	(42)
<u>11,453</u>	<u>2,435</u>	<u>9,018</u>

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2024
תוספות בשנה
שינויים אחרים
הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום למטבע הצגה
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2024
הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום למטבע הצגה
פחת שהוון לרכוש קבוע בהקמה
פחת בשנה
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

3,350	925	2,425
(1)	3	(4)
372	73	299
881	533	348
<u>4,602</u>	<u>1,534</u>	<u>3,068</u>
<u>6,851</u>	<u>901</u>	<u>5,950</u>

יתרה בספרים:

ליום 31 בדצמבר 2024

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2023
תוספות בשנה
שינויים אחרים
הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום למטבע הצגה
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

9,153	1,065	8,088
1,558	851	707
112	4	108
(250)	(18)	(232)
<u>10,573</u>	<u>1,902</u>	<u>8,671</u>

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2023
הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום למטבע הצגה
פחת שהוון לרכוש קבוע בהקמה
פחת בשנה
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

1,923	421	1,502
425	192	233
352	32	320
650	280	370
<u>3,350</u>	<u>925</u>	<u>2,425</u>

יתרה בספרים:

ליום 31 בדצמבר 2023

<u>7,223</u>	<u>977</u>	<u>6,246</u>
--------------	------------	--------------

ג. סכומים שהוכרו ברווח והפסד ובודוח על תזרימי המזומנים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
650	881
24	525

הוצאות פחת בגין נכסי זכות שימוש

הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה

סך תזרימי המזומנים אשר שימשו לתשלומי חכירות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024 הינו 1,630 אלפי דולר (לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2023 - 1,208 אלפי דולר).

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 9 - חכירות (המשך)

ד. התחייבויות בגין חכירות:

סה"כ אלפי דולר	כלי רכב אלפי דולר	מבנים אלפי דולר
7,626	950	6,676
925	536	389
525	437	88
334	-	334
(1,630)	(712)	(918)
-	-	-
(41)	(2)	(39)
<u>7,739</u>	<u>1,209</u>	<u>6,530</u>
7,049	444	6,605
1,558	851	707
24	20	4
291	-	291
(1,208)	(365)	(843)
112	4	108
(200)	(4)	(196)
<u>7,626</u>	<u>950</u>	<u>6,676</u>
1,576	630	946
6,163	579	5,584
<u>7,739</u>	<u>1,209</u>	<u>6,530</u>
1,186	398	787
6,440	552	5,888
<u>7,626</u>	<u>950</u>	<u>6,676</u>

יתרה ליום 1 בינואר 2024
 תוספות בשנה
 הוצאות ריבית
 ריבית שהוונה לרכוש קבוע בהקמה
 תשלומים בגין חכירה
 שינויים אחרים
 הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום למטבע הצגה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

יתרה ליום 1 בינואר 2023
 תוספות בשנה
 הוצאות ריבית
 ריבית שהוונה לרכוש קבוע בהקמה
 תשלומים בגין חכירה
 שינויים אחרים
 הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום למטבע הצגה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

ליום 31 בדצמבר 2024:
 חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות
 התחייבויות בגין חכירות לזמן ארוך
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

ליום 31 בדצמבר 2023:
 חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות
 התחייבויות בגין חכירות לזמן ארוך
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 10 - רכוש קבוע

ההרכב:

סה"כ	מבנים	נכס בהקמה (*)	שיפורים במושכר	כלי רכב	ריהוט ומחשוב	מכונות וציוד
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
59,840	3,319	37,474	4,362	132	1,914	12,639
11,269	42	10,072	467	5	251	432
(25)	-	-	-	(25)	-	-
2,142	-	2,142	-	-	-	-
2,000	(17)	1,566	(18)	(1)	(7)	477
<u>73,084</u>	<u>3,344</u>	<u>49,112</u>	<u>4,811</u>	<u>111</u>	<u>2,158</u>	<u>13,548</u>

עלות:

ליום 1 בינואר 2024
רכישות השנה
גריעות השנה
היוון עלויות מימון
הפרשי שער נטו מתרגום
למטבע הצגה
ליום 31 בדצמבר 2024

9,647	1,270	-	1,298	93	1,140	5,846
1,439	84	-	216	6	162	971
(25)	-	-	-	(25)	-	-
9,954		9,954				
(57)	(6)	3	(4)	(2)	(4)	(44)
<u>20,958</u>	<u>1,348</u>	<u>9,957</u>	<u>1,510</u>	<u>72</u>	<u>1,298</u>	<u>6,773</u>
<u>52,126</u>	<u>1,996</u>	<u>39,155</u>	<u>3,301</u>	<u>39</u>	<u>860</u>	<u>6,775</u>

פחת שנצבר:

ליום 1 בינואר 2024
פחת השנה
מכירות השנה
הפסד מירידת ערך שהוכר
ברוח או הפסד (**)
הפרשי שער נטו מתרגום
למטבע הצגה
ליום 31 בדצמבר 2024
רכוש קבוע, נטו ליום 31
בדצמבר 2024

סה"כ	מבנים	נכס בהקמה (*)	שיפורים במושכר	כלי רכב	ריהוט ומחשוב	מכונות וציוד
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
35,424	3,423	15,479	3,904	129	1,725	10,764
23,525	-	21,005	457	7	201	1,855
-	-	-	-	-	-	-
474	-	-	110	-	37	327
1,079	-	1,079	-	-	-	-
(662)	(104)	(89)	(109)	(4)	(49)	(307)
<u>59,840</u>	<u>3,319</u>	<u>37,474</u>	<u>4,362</u>	<u>132</u>	<u>1,914</u>	<u>12,639</u>

עלות:

ליום 1 בינואר 2023
רכישות השנה
גריעות השנה
כניסה לאיחוד
היוון עלויות מימון
הפרשי שער נטו מתרגום
למטבע הצגה
ליום 31 בדצמבר 2023

8,533	1,221	-	1,101	79	1,008	5,124
1,350	84	-	227	16	160	863
-	-	-	-	-	-	-
(236)	(35)	-	(30)	(2)	(28)	(141)
<u>9,647</u>	<u>1,270</u>	<u>-</u>	<u>1,298</u>	<u>93</u>	<u>1,140</u>	<u>5,846</u>
<u>50,193</u>	<u>2,049</u>	<u>37,474</u>	<u>3,064</u>	<u>39</u>	<u>774</u>	<u>6,793</u>

פחת שנצבר:

ליום 1 בינואר 2023
פחת השנה
מכירות השנה
הפרשי שער נטו מתרגום
למטבע הצגה
ליום 31 בדצמבר 2023
רכוש קבוע, נטו ליום 31
בדצמבר 2023

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 10 - רכוש קבוע (המשך)

ביום 27 ביוני 2022, אישרה הרשות להשקעות ולפיתוח התעשייה והכלכלה תוכנית השקעות ברכוש בסך של כ-25,915 אלפי דולר (כ-94,065 אלפי ש"ח). זכאות החברה לקבל מענקי השקעות בגין נכסים שהתקבלו בחברה כפי שדווחו לרשות ההשקעות בסך של כ-2,645 אלפי דולר (כ-9,600 אלפי ש"ח) נרשמו בנכס בהקמה כהפחתת ההשקעה. נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, החברה טרם קיבלה את מלוא כספי המענק וזכאית לקבל 1,277 אלפי דולר (4,663 אלפי ש"ח).

(*) כולל ציוד, מכונות ושיפורים במושכר בהקמה וכן תשלום מקדמות עבור רכישת מכונות וציוד למפעל החדש, נכס בהקמה כולל את מלוא עלות רכישת הנכסים אשר התקבלו בחברה, אף אם לא שולמו מלוא הסכומים בגינם.

(**) בעקבות חתימה על הסכם רכישת חברת Island Abbey, ביצעה החברה הערכה של תנאי השוק וצרכי הייצור הנדרשים במפעל החדש אשר נמצא בשלבי הקמה סופיים. המפעל החדש כולל שני קווים: האחד בטכנולוגיית Starch (עם עמילן) שהינה הטכנולוגיה בה פועל כיום המפעל הקיים של החברה (והקמתו נמשכת כרגיל ועל פי התוכנית), והקו השני בטכנולוגיית Starchless (ללא עמילן) שהינה טכנולוגיה חדשה עבור החברה. קו ה-Starchless תוכנן לשמש הן לייצור סוכריות גומי עם תוספי תזונה והן לייצור סוכריות גומי המכילות חומרים רפואיים פעילים.

לאור העובדה כי טכנולוגיית הייצור של Island Abbey הינה Starchless (ללא עמילן), המהווה קו ייצור תחליפי לקו הייצור ללא עמילן אותו רכשה החברה למפעל החדש; שינויים והתפתחויות שאירעו בתנאי השוק מאז תוכנן המפעל החדש ובפרט מאז פרוץ מלחמת "חרבות ברזל", שהביאה עימה ציפייה מחלק מהלקוחות, בעיקר חדשים, שהייצור יבוצע מחוץ לישראל לאור החשש לפגיעה בשרשרת האספקה, הגיעה החברה למסקנה כי תוספת כושר הייצור כתוצאה מהרכישה של Island Abbey, יחד עם קו העמילן החדש שאמור להיות מושלם ולהפוך למסחרי בחודשים הקרובים, מספיקים לצרכי הצמיחה של החברה בשנים הקרובות כך שההפעלה תהיה יעילה, וכי קו הייצור ללא עמילן במפעל החדש יותאם רק לטובת ייצור סוכריות גומי המכילות חומרים רפואיים פעילים. בנוסף, מלחמת חרבות ברזל הגדילה באופן ניכר את ההשקעות במפעל, וזאת בשל העיכובים בהגעת הטכנאים להתקנת הציוד, תשלום עודף של שכ"ד, משכורות, יעוץ, ריביות על ההלוואות ועוד. בהתאם לכך, ולאחר שניתחה לעומק את צרכי החברה בישראל ובצפון אמריקה והציוד הנדרש כדי לתמוך בצרכים אלו, תוך הבטחת יעילות תפעולית מיטבית והחלופות העומדות בפניה עם קו הייצור האמור, וכן לאור ההשקעות העודפות בגין מלחמת חרבות ברזל, החליטה החברה על ביצוע הפרשה לירידת ערך של הציוד האמור אשר ערכו הפנקסני מסתכם בכ- 13,127 אלפי דולר (מסך זה, כולל עלויות נוספות שהונו לעלות הקו בסך של כ-1,821 אלפי דולר). סך ההפסד שהוכר הסתכם בסכום של 9,954 אלפי דולר בקשר עם קו הייצור ללא עמילן. יצוין, שעל מקצת הסכומים הגישה החברה תביעה בגין נזקי המלחמה.

סכום ההפרשה כולל ציוד בסך של 8,133 אלפי דולר ועלויות גלוות הקשורות בהקמת הקו בסך של 1,820 אלפי דולר. החברה התקשרה עם שמאי ציוד מומחה בתחום על מנת לאמוד את השווי העדכני של הציוד ובהתאם לכך ביצעה הפרשה לירידת ערך כאמור לעיל.

העקרונות שעמדו בבסיס ההערכה הינם כדלהלן: כנקודת המוצא/בסיס נתקבל/נבדק ערך הרכוש כחדש בהתאם להסכמים עם הספקים, יצרני הציוד ומסמכי הרכישה.

מעריך הרכוש כחדש/עלות מקורית הופחתו ערכים כדלהלן:

- עלויות פירוק מהמפעל (ביחס לציוד שהותקן זה מכבר), עלויות משלוח בחזרה ליצרן ו/או לסוכן ו/או דילר כולל אחסון עד למציאת רוכש לציוד.
- עלויות התאמת הציוד לרוכש חדש/פוטנציאלי (באשר חלק מהציוד המוערך הינו יחודי ומותאם למפעל החברה משלוח לרוכש והתקנה בחצרו).

סכום בר ההשבה נאמד בכ- 3,173 אלפי דולר מבוסס על שווי הוגן בניכוי עלויות מכירה והמדידה ברמה 3.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 11 - נכסים בלתי מוחשיים

ההרכב:

סה"כ אלפי דולר	פיתוח מהוון אלפי דולר	רישיון שימוש אלפי דולר	קשרי לקוחות אלפי דולר
1,047	503	221	323
651	651	-	-
2	5	(1)	(2)
<u>1,700</u>	<u>1,159</u>	<u>220</u>	<u>321</u>
74	-	-	74
40	-	-	40
-	-	-	-
<u>114</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>114</u>
<u>1,586</u>	<u>1,159</u>	<u>220</u>	<u>207</u>
<u>973</u>	<u>503</u>	<u>221</u>	<u>249</u>

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2024
תוספות בשנה

הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום למטבע הצגה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2024
פחת בשנה

הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום למטבע הצגה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

יתרה בספרים:

ליום 31 בדצמבר 2024

ליום 31 בדצמבר 2023

ביאור 12 - ספקים ונותני שירותים

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
9,171	10,563
267	606
<u>9,438</u>	<u>11,169</u>

חובות פתוחים (*)
המחאות לפירעון

(*) כולל במטבע חוץ.

החובות לספקים אינם נושאים ריבית. ממוצע ימי אשראי ספקים בניכוי מקדמות לספקים לשנת 2024 הינו 97 ימים (בשנת 2023 - 77 ימים).

ביאור 13 - זכאים ויתרות זכות

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
1,228	1,309
475	550
17	17
572	899
<u>2,292</u>	<u>2,775</u>

התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר
הפרשה לחופשה ולהבראה
הכנסות מראש
מוסדות ממשלתיים

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 14 - התחייבויות בגין הטבות לעובדים

א. ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
183	172

תוכניות הטבה מוגדרת, נטו

ב. הטבות לאחר סיום העסקה:

הטבות לעובדים כוללות הטבות לאחר סיום העסקה. דיני העבודה וחוק פיצויי פיטורין בישראל מחייבים את הקבוצה לשלם פיצויים לעובד בעת פיטורין או פרישה, או לבצע הפקדות שוטפות בתוכניות הפקדה מוגדרת לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963, כמתואר להלן. התחייבות הקבוצה בשל כך מטופלת כהטבה לאחר סיום העסקה.

חישוב התחייבות הקבוצה בשל הטבות לעובדים מתבצע על פי הסכם העסקה בתוקף, ומבוסס על משכורת העובד ותקופת העסקתו, אשר יוצרים את הזכות לקבלת הפיצויים.

ההטבות לעובדים לאחר סיום העסקה ממומנות על ידי הפקדות, המסווגות כתוכנית הטבה מוגדרת או כתוכנית הפקדה מוגדרת, כמפורט להלן.

בשנת 2020, הגיעה הקבוצה להסכמות עם עובדיה, לפיהן החל משנת 2020 יחולו לגביה הוראות ס' 14 לחוק פיצויי פיטורין המפורטות להלן. פיצויים בגין תקופת עבודה קודמות מסווגות כתוכנית להטבה מוגדרת.

ג. תוכניות הפקדה מוגדרת:

לגבי חלק מתשלומי הפיצויים חלים תנאי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963, אשר על פיו הפקדותיה השוטפות של הקבוצה בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח פטורות אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים, כאמור לעיל. הפקדות אלו וכן הפקדות בגין תגמולים מהוות תוכניות הפקדה מוגדרת. הסכום הכולל של ההוצאות שהוכרו ברווח או הפסד בגין תוכניות להפקדה מוגדרת בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024 הינו סך של 407 אלפי דולר (בשנת 2023 סך של 429 אלפי דולר).

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 14 - התחייבויות בגין הטבות לעובדים (המשך)

ד. תכניות הטבה מוגדרת:

החלק של תשלומי הפיצויים, שאינו מכוסה על ידי הפקדות בתוכניות הפקדה מוגדרת, כאמור לעיל, מטופל על ידי הקבוצה כתוכנית הטבה מוגדרת, אשר לפיה מוכרת התחייבות בגין הטבות עובדים, ובגינה הקבוצה מפקידה סכומים בקופות מרכזיות לפיצויים ובפוליסות ביטוח מתאימות.

(1) הרכב התחייבויות התוכנית, נטו:

ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
(426)	(407)
609	579
183	172

שווי הוגן של נכסי התוכנית
בניכוי - התחייבות בגין תוכנית הטבה מוגדרת

(2) נכסי התוכנית:

(א) נכסי התוכנית:

נכסי התוכנית כוללים נכסים, המוחזקים על ידי קרן הטבות לעובד לזמן ארוך וכן פוליסות ביטוח מתאימות.

(ב) התנועה בשווי ההוגן של נכסי התוכנית:

ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
421	426
21	21
(13)	(47)
10	9
(13)	(2)
426	407

יתרה לתחילת השנה
הכנסה מריבית על נכסי התוכניות
פיצויים ששולמו מתוך הנכסים
רווחים בגין מדידות מחדש
הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום דוחות כספיים למטבע הצגה
יתרה לסוף השנה

(3) השינויים בערך הנוכחי של ההתחייבות בגין תוכנית הטבה מוגדרת:

ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
632	609
32	30
(16)	(47)
(20)	(10)
-	-
(19)	(3)
609	579

יתרה לתחילת השנה
הוצאות הריבית
פיצויים ששולמו
שינויים ממדידה מחדש של הנחות פיננסיות
שינויים בהנחות דמוגרפיות
הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום דוחות כספיים למטבע הצגה
יתרה לסוף השנה

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 14 - התחייבויות בגין הטבות לעובדים (המשך)

ד. תכניות הטבה מוגדרת: (המשך)

(4) ההנחות העיקריות בקביעת ההתחייבות בגין תוכנית הטבה מוגדרת:

ליום 31 בדצמבר		
2023	2024	
%	%	
5.64	5.69	שיעורי ההיוון
3.00	3.00	שיעור עליית שכר צפויה

(5) ניתוחי רגישות:

ניתוחי הרגישות שלהלן נקבעו בהתבסס על שינויים אפשריים באופן סביר בהנחות האקטואריות לתום תקופת הדיווח. ניתוח הרגישות אינו מתחשב בתלות הדדית כלשהי הקיימת בין ההנחות:

- אם שיעור ההיוון היה גדל (קטן) בחצי נקודת אחוז, המחויבות להטבה מוגדרת הייתה קטנה בכ- 70 אלפי ש"ח (קטנה בכ- 19 אלפי דולר).
- אם שיעור העלאות משכורות חזויים היה גדל (קטן) בחצי נקודת אחוז, המחויבות להטבה מוגדרת הייתה גדלה בכ- 78 אלפי ש"ח (גדלה בכ- 21 אלפי דולר).

ביאור 15 - שעבודים וערבויות

א. שעבודים על רכוש הקבוצה:

שעבודים לגופים בנקאיים:

מול בנק א':

(1) שעבוד שוטף על המפעל, הנכסים, הזכויות והרכוש.

(2) שעבוד ומשכון בדרגה ראשונה על נכס מקרקעין ברחוב שקמה 2 פארק תעשיות ספירים, גוש 1 שנחתם הסכם חכירה 1889 חלקה 186 מגרש 26A, בשטח 5736 מ"ר, וכל הבנוי ושייבנה, וכן על כל הזכויות הנובעות מהסכם פיתוח לרבות תוספותיו, וכל הסכם אחר שנחתם ו/או ייחתם בין החברה לבין רשות מקרקעי ישראל ביחס לנכס הנ"ל (לרבות חכירה) וכן על כל הזכויות הנובעות מביטוח הרכוש המשועבד, שעבוד והמחאה על כל הכספים והזכויות הכספיות אשר יגיעו לחברה מאת רשות מקרקעי ישראל בין היתר כתוצאה מביטול ההסכם הנ"ל.

(3) שעבוד קבוע ראשון בדרגה על פרטי ציוד כמפורט בהסכם ההלוואה, לרבות כל מנוע, מתקן ואביזר המחבורים בין בחיבור של קבע ובין בחיבור ארעי, וכן כל הזכויות הנובעות מביטוח הציוד המשועבד.

(4) חברת הבת הישראלית - טופ גאם סחר ושיווק בע"מ:

שעבוד צף על כל נכסי החברה לרבות הזכויות והפירות הנובעים מהנכסים.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 15 - שעבודים וערבויות (המשך)

א. שעבודים על רכוש הקבוצה: (המשך)

מול בנק ב':

- (1) שעבוד שוטף על המפעל, הנכסים, הזכויות והרכוש.
- (2) שעבוד ומשכון בדרגה ראשונה על נכס מקרקעין ברחוב שקמה 2 פארק תעשיות ספירים, גוש 1 שנחתם הסכם חכירה 1889 חלקה 186 מגרש 26A, בשטח 5736 מ"ר, וכל הבנוי ושייבנה, המחובר ושיחבר אליהם, חיבור של קבע, וכן על כל זכויות הממשכנים כמפורט בשטר המשכון, לרבות כל המחובר אל הנכסים הממושכנים ושיחבר אליהם בעתיד ואת כל פירותיהם וכל יתר הזכויות בגינם לרבות זכויות בניה והזכויות הנובעות מביטוח הנכסים הממושכנים, וכמו כן על כל זכות לשיפוי ולפיצוי שתהיה לממשכנים כלפי צד שלישי וכל זכות הממשכנים לקבלת פטור, הנחה, הקלה כלשהם ביחס לנכס ו/או כל עסקה בו ולקיזוז הפסדים מכל סוג שהוא.
- (3) שעבוד קבוע בדרגה ראשונה על רשימת המטלטלין כמפורט בהסכם ההלוואה, וכן על כל המורכב/מחובר ושיורכב/יחובר למטלטלין המשועבדים ועל כל הזכויות שיש לממשכנים ושתהייה להם בעתיד הנובעות מביטוח הרכוש הממושכן בין אם נעשה או יעשה על ידי הממשכנים ובין אם על ידי הבנק וכמו כן על כל זכות לפיצוי או לשיפוי שתהייה לממשכנים כלפי צד שלישי.

(4) בחברת הבת הישראלית - טופ גאם סחר ושיווק בע"מ:

שעבוד צף על כל נכסי החברה לרבות הזכויות והפירות הנובעים מהנכסים.

מול בנק ג':

- (1) שעבוד צף על כל נכסי החברה לרבות הזכויות והפירות הנובעים מהנכסים.
- (2) שעבוד ומשכון קבוע בדרגה ראשונה על נכס מקרקעין ברחוב שקמה 2 פארק תעשיות ספירים, גוש 1 שנחתם הסכם חכירה 1889 חלקה 186 מגרש 26A, בשטח 5,736 מ"ר, וכל הבנוי ושייבנה, וכן על כל הזכויות הנובעות מהסכם פיתוח לרבות תוספותיו וכן על פי חוזה החכירה עם רשות מקרקעי ישראל, וכן על כל הזכויות הנובעות מביטוח הרכוש המשועבד.
- (3) בחברת הבת הישראלית - טופ גאם סחר ושיווק בע"מ.
- שעבוד צף על כל נכסי החברה לרבות הזכויות והפירות הנובעים מהנכסים.

ב. שעבודים למדינת ישראל:

החברה קיבלה מהמדינה מענק או הטבות שונות במסגרת החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 מענק. כתנאי לקבלת המענק שיעבדה החברה, לטובת המדינה, בשעבוד צף בדרגה שניה עם הגבלה על יצירת שעבודים נוספים את כל רכושה בזכויות ובנכסים כמפורט באג"ח. ביום 1 ביוני 2021 התקבל אישור המדינה לביטול ההגבלה האמורה.

ג. ערבויות, בטוחות ואשראי דוקומנטרי:

ליום הדוח על המצב הכספי העמידה החברה ערבויות בסך של 265 אלפי דולר (בשנת 2023 - 255 אלפי דולר).

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - תשלום מבוסס מניות

א. פירוט התוכניות של הקצאת כתבי אופציה לבעלי תפקידים בחברה:

שוי הוגן במועד ההענקה	תוספת המימוש	תנאי ההבשלה ותנאים נוספים	מועד הפקיעה	מועד ההענקה	אופן סילוק ההענקה	תיאור התוכנית	התוכנית
אלפי ש"ח	ש " ח						
2,880	ל.ר.		ל.ר.	09/12/2018	סילוק במניות נטו	זכות למניות רגילות של החברה שהוענקו לעובדי החברה	תוכנית א'
3,650	2.56-3.58	(1)	29/12/2030	29/12/2020	סילוק במניות נטו	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	תוכנית ב'
1,108	7.03	(2)	25/07/2031	25/07/2021	סילוק במניות נטו	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	תוכנית ג'
1,761	10.49	(3)	31/12/2031	15/12/2021	סילוק במניות נטו	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	תוכנית ד'
4,564	11.19	(4)	23/05/2032	23/05/2022	סילוק במניות נטו	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	תוכנית ה'
1,244	6.30	(5)	31/03/2033	31/03/2023	סילוק במניות נטו	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	תוכנית ו'
1,327	7.44	(6)	16/04/2028	16/04/2023	סילוק במניות נטו	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	תוכנית ז'
1,805	6.52	(7)	27/12/2033	27/12/2023	סילוק במניות נטו	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	תוכנית ח'
317	6.52	(8)	07/03/2034	07/03/2024	סילוק במניות נטו	כתבי אופציה שהוענקו ליועץ למימוש למניות החברה	תוכנית ט'
11,237	6.05	(9)	07/03/2031	07/03/2024	סילוק במניות נטו	כתבי אופציה שהוענקו למנכ"ל החברה למימוש למניות החברה	תוכנית י'
3,752	7.50	(10)	21/05/2034	21/05/2024	סילוק במניות נטו	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	תכנית י"א
356	7.50	(11)	18/06/2034	18/06/2024	סילוק במניות נטו	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	תכנית י"ב
1,033	6.50	(12)	10/07/2034	10/07/2024	סילוק במניות נטו	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	תכנית י"ג
348	7.50	(13)	12/09/2034	12/09/2024	סילוק במניות נטו	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	תכנית י"ד
650	7.50	(14)	21/11/2034	21/11/2024	סילוק במניות נטו	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	תכנית ט"ו

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - תשלום מבוסס מניות (המשך)

פירוט התוכניות של הקצאת כתבי אופציה לבעלי תפקידים בחברה:

- (1) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני שלוש-ארבע שנים, החל מיום 31 בדצמבר, 2020.
- (2) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני ארבע שנים, החל מיום 31 בדצמבר, 2021.
- (3) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני ארבע שנים, החל מיום 31 בדצמבר, 2022.
- (4) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני ארבע שנים, החל מיום 23 במאי, 2023.
- (5) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני ארבע שנים, החל מיום 31 במרץ, 2023.
- (6) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני שלוש שנים, החל מיום 16 באפריל, 2023.
- (7) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני ארבע שנים החל מיום 1 בינואר, 2024.
- (8) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני ארבע שנים החל מיום 1 בינואר 2024.
- (9) 1,794,668 מהאופציות תבשלנה במנות שוות על פני שלוש שנים, החל מיום 1 בינואר, 2024; 1,196,445 מסך האופציות יבשילו והיו ניתנות למימוש במועד בו שווי השוק של החברה יהיה מעל 1.8 מיליארד ש"ח; 358,954 מסך האופציות יבשילו והיו ניתנות למימוש במועד בו שווי השוק של החברה יהיה מעל 2.2 מיליארד ש"ח; 358,934 מסך האופציות יבשילו והיו ניתנות למימוש במועד בו שווי השוק של החברה יהיה מעל 2.6 מיליארד ש"ח; ו-478,578 מסך האופציות יבשילו והיו ניתנות למימוש במועד בו שווי השוק של החברה יהיה מעל 3 מיליארד ש"ח.
- (10) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני ארבע שנים החל מיום 21 במאי, 2024.
- (11) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני ארבע שנים החל מיום 18 ביוני, 2024.
- (12) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני שלוש שנים החל מיום 10 ביולי, 2024.
- (13) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני ארבע שנים החל מיום 12 בספטמבר, 2024.
- (14) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני שלוש שנים החל מיום 21 בנובמבר, 2024.* ביום 29 בדצמבר, 2020 הוחלפו זכויות למניות אשר הוענקו לפי תוכנית א' בכתבי אופציה לפי תוכנית ב'.
ב. פרטים נוספים באשר לכתבי אופציה שהוענקו:

ליום 31 בדצמבר 2023		ליום 31 בדצמבר 2024		כתבי אופציה שהוענקו לעובדים אשר:
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	מספר האופציות	
5.65	4,670,380	5.65	5,233,686	קיימות במחזור לתחילת השנה
6.79	1,328,506	6.46	6,279,251	הוענקו
11.19	(88,020)	7.47	(1,197,699)	חולטו
2.56	(220,000)	2.55	(1,264,483)	מומשו(*)
10.64	(457,180)	7.47	(90,000)	פקעו
<u>6.77</u>	<u>5,233,686</u>	<u>6.01</u>	<u>8,960,755</u>	קיימות במחזור לתום השנה
<u>4.13</u>	<u>3,101,805</u>	<u>4.96</u>	<u>2,681,504</u>	ניתנות למימוש בתום השנה

(*) המימוש בוצע בשיטת Cashless

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ג. שווי הוגן של מכשירים הוניים שהוענקו במהלך התקופה:

השווי ההוגן של כתבי האופציה שהוענקו כאמור לעיל נאמד תוך יישום המודל הבינומי, למעט בגין תוכנית י' אשר לצורך אמידתה נעשה שימוש במודל מונטה קרלו. במסגרת זו, הביאה החברה בחשבון את השפעת התנאים אשר אינם מהווים תנאי הבשלה על השווי ההוגן של המכשירים הוניים המוענקים.

הפרמטרים אשר שימשו ביישום המודל:

רכיב	תוכנית ט'	תוכנית י'	תוכנית יא'	תוכנית יב'	תוכנית יג'	תוכנית יד'	תוכנית טו'
שווי נכס הבסיס (בש"ח)	2.95	2.68	2.97	2.97	3.13	2.90	3.61
מחיר מימוש (בש"ח)	6.52	6.05	7.50	7.50	6.50	7.50	7.50
אורך חיי כתבי האופציה (בשנים)	10	7	10	10	10	10	10
שיעור הריבית חסרת סיכון	4%	4.1%	4.7%	4.7%	4.7%	4.5%	4.5%
סטיית תקן צפויה (*)	43.8%	45.4%	43.6%	43.6%	43.6%	44.0%	44.1%
שיעור דיבידנד צפוי	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%

(*) סטיית התקן נקבעה לפי סטיית תקן של חברות השוואה היות ובמועד ההענקה מניות החברה לא היו סחירות/היו סחירות לתקופה קצרה ביותר ולא קיימת כמות תצפיות מספקת לביסוס סטיית תקן.

ד. ההוצאה שהוכרה בדוחות הכספיים של החברה בגין תשלום מבוסס מניות, מוצגת בטבלה שלהלן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	
אלפי דולר	אלפי דולר	
220	157	עלות המכירות
230	152	הוצאות מחקר ופיתוח
143	133	הוצאות מכירה ושיווק
157	1,450	הוצאות הנהלה וכלליות
<u>750</u>	<u>1,892</u>	

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 17 - הון המניות

הרכב:

מספר מניות		מספר מניות	
מונפק ונפרע		ר שום	
ליום 31 בדצמבר		ליום 31 בדצמבר	
2023	2024	2023	2024
באלפים	באלפים	באלפים	באלפים
107,412	108,037	200,000	200,000

מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כ"א (1) (*)

(*) במועד ההנפקה פיצלה החברה את מניותיה ביחס של 1:10 כך שכל מניה בעלת 1 ש"ח ע.ג. שווה ל 10 מניות בעלות 0.1 ש"ח ע.ג.

(1) ביום 12 באוגוסט 2021, השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור ורישום למסחר של מניותיה (להלן - "ההנפקה") בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ, במסגרתה הנפיקה החברה 21,277,000 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת בתמורה לסך כולל (ברוטו) של 100,200 אלפי ש"ח.

(2) ביום 12 בנובמבר 2023, השלימה החברה הנפקה של 13,200,000 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. ו- 3,300,000 כתבי אופציה הניתנים למימוש ל- 3,300,000 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. עד ליום 12 במאי 2025 (כולל), כנגד תשלום במזומן של מחיר מימוש בסך של 7.45 ש"ח לכל כתב אופציה. תמורת ההנפקה עמדה על סך של כ- 70 מיליון ש"ח.

(3) ביום 15 בנובמבר 2023, מומשו אופציות של 2 עובדי הנהלה במסגרתה הנפיקה החברה 112,288 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע"ג.

(4) במהלך שנת 2024 נרשמו 625,179 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת של כתוצאה ממימוש של אופציות על ידי עובדים בחברה.

ביאור 18 - מיסים על ההכנסה

א. מיסים שוטפים:

לשנה שהסתיימה	
ביום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
635	717
122	20
<u>757</u>	<u>737</u>

מיסים שוטפים

מיסים נדחים

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 18 - מיסים על ההכנסה (המשך)

ב. מיסים נדחים:

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	תנועה בקרן הון מהפרשי תרגום למטבע הצגה	הוכר ברווח כולל אחר	הוכר ברווח או הפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2024
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
(445)	-	-	(31)	(414)
30	(2)	2	(3)	33
54	(1)	-	8	47
(516)	1	-	22	(539)
580	(5)	-	15	570
82	(2)	-	4	80
3	(2)	-	(39)	44
17	-	-	-	17
(43)	1	-	4	(48)
<u>(238)</u>	<u>(10)</u>	<u>2</u>	<u>(20)</u>	<u>(210)</u>

מיסים נדחים:

רכוש קבוע, נטו
פיצוי פרישה
דמי חופשה והבראה
נכסים בגין זכות שימוש
מהתחייבויות בגין חכירה
הפרשה לחובות מסופקים
הפסד מועבר
הפרשות אחרות
מלאי

סה"כ התחייבות למס נדחה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2023	תנועה בקרן הון מהפרשי תרגום למטבע הצגה	הוכר ברווח כולל אחר	הוכר ברווח או הפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
(414)	4	-	(143)	(275)
33	-	(3)	-	36
47	-	-	4	43
(539)	12	-	(40)	(511)
570	(13)	-	60	523
80	1	-	46	33
44	(1)	-	1	44
17	(2)	-	(4)	23
(48)	(3)	-	(46)	1
<u>(210)</u>	<u>(2)</u>	<u>(3)</u>	<u>(122)</u>	<u>(85)</u>

מיסים נדחים:

רכוש קבוע, נטו
פיצוי פרישה
דמי חופשה והבראה
נכסים בגין זכות שימוש
מהתחייבויות בגין חכירה
הפרשה לחובות מסופקים
הפסד מועבר
הפרשות אחרות
מלאי

סה"כ נכס מס נדחה

(1) שיעורי המס לפיהם חושבו המיסים הנדחים מבוססים על שיעורי המס, הצפויים לחול בעת שישולמו או שימומשו על-פי הדין התקף.

(2) ניצולם של מסי הכנסה נדחים מותנה בקיום רווחים לצרכי מס בעתיד.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 18 - מיסים על ההכנסה (המשך)

ג. התאמה בין המס התיאורטי על הרווח לפני מס לבין הוצאות המס, שנכללו בדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	
אלפי דולר	אלפי דולר	
3,970	(5,749)	רווח (הפסד) לפני מיסים על ההכנסה לפי דוח על הרווח או הפסד
913	(1,322)	מס תיאורטי (*)
(281)	(700)	סיווג החברה כמפעל מועדף
174	446	הוצאות שאינן מותרות בניכוי, נטו
-	2,331	הפסדים שלא הוכרו בגינם מיסים נדחים
(49)	(2)	שינויים אחרים, נטו
<u>757</u>	<u>737</u>	הוצאות מיסים על ההכנסה בדוח רווח או הפסד ורווח כולל אחר
<u>23%</u>	<u>23%</u>	(*) חושב לפי שיעורי מס סטטורי בישראל

ד. לחברה שומות סופיות עד וכולל השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2018.

ה. החברה פועלת באזורים המוגדרים בהתאם לחוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 כאזור פיתוח א'. בשל כך ובהתאם לתיקון לחוק מחודש ינואר 2011 (תיקון מס' 68) אשר החברה בחרה להיכנס לתחולתו והתיקונים הנוספים לחוק מחודש אוגוסט 2013 ומחודש דצמבר 2016, שיעורי המס החלים על החברה הינם: שיעורי המס על חברה באזור פיתוח א': 7.5%. החל משנת 2020 התקיימו התנאים המנויים בחוק לסיווג פעילות הייצור של החברה כמפעל מועדף. בהתאם לכך, במועד זה הותאמו יתרות המסים הנדחים והשוטפים של החברה לשיעורים המפורטים לעיל.

ביאור 19 - מכשירים פיננסיים

א. גורמי סיכון פיננסיים:

פעילויות הקבוצה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, כגון סיכון שוק (לרבות סיכון מטבע וסיכון שווי הוגן בגין שיעור ריבית), סיכון אשראי וסיכון מחיר חומרי גלם. תוכנית ניהול הסיכונים הפיננסיים, מתמקדת בפעולות שמטרתן לצמצם למינימום השפעות שליליות אפשריות על הביצועים הפיננסיים של הקבוצה.

ניהול הסיכונים הפיננסיים מבוצע על ידי יו"ר הדירקטוריון של הקבוצה, מנכ"ל הקבוצה ועל ידי סמנכ"ל הכספים של הקבוצה, האחראים, מזהים, מעריכים ומגדירים סיכונים פיננסיים ופועלים לביצוע עסקאות הגנה מעת לעת.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 19 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. סיכוני שוק:

(1) סיכון שער חליפין:

הקבוצה רוכשת חלק מחומרי הגלם, הציוד והמכונות שלה בחו"ל במטבע חוץ, וכן מוכרת חלק מהמוצרים ללקוחות במטבע חוץ (בעיקר דולר ואירו), לכן היא חשופה לסיכון שער חליפין, הנובע מחשיפה למטבעות שונים (בעיקר דולר ואירו). הקבוצה נוהגת לבצע הגנה לחלק מהחשיפה האמורה על ידי שימוש בעסקאות אקדמה (Forward) בטווח של עד כשנה ממועד ביצוע ההגנה. חוזי האקדמה בהם משתמשת הקבוצה אינם מהווים גידור חשבונאי.

הערכים בספרים של הנכסים וההתחייבויות הכספיים של הקבוצה הנקובים במטבע חוץ הינם כדלקמן:

התחייבויות		נכסים		
ליום 31 בדצמבר		ליום 31 בדצמבר		
2023	2024	2023	2024	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
17,720	18,747	16,387	17,623	דולר ארה"ב
250	965	1,354	3,886	אירו

(2) סיכון אשראי:

מרבית מכירות היצוא והשוק הצרכני של הקבוצה כוללת העמדת אשראי ללקוחות כמו כן, הקבוצה בוחנת באופן שוטף את טיב יתרת הלקוחות, וכוללת הפרשות בגין חובות מסופקים, במידת הצורך.

הקבוצה מודדת את ההפרשה להפסדי אשראי בגין לקוחות לפי הסתברות לחדלות פירעון לכל אורך חיי המכשיר. הפסדי האשראי הצפויים בגין חובות לקוחות נאמדים תוך שימוש במטריצת הפרשות המבוססת על ניסיון העבר של הקבוצה לגבי הפסדי אשראי ומותאמת לגורמים שהם ספציפיים ללקוח, תנאים כלכליים והערכה הן של המגמה השוטפת של התנאים והן של המגמה החזויה של התנאים במועד הדיווח לרבות ערך הזמן של הכסף לפי הצורך.

לא חל שינוי בטכניקות האמידה או בהנחות מהותיות שבוצעו בתקופת הדיווח השוטפת.

הקבוצה מוחקת חובות לקוחות כאשר קיים מידע המצביע על כך שהלקוח נמצא בקשיים פיננסיים חמורים ואין סיכוי ריאלי להשבת החוב. למשל, כאשר הלקוח נכנס להליכי פירוק או פשיטת רגל.

(3) סיכון מחירי חומרי גלם:

חלק מחומרי הגלם בהם עושה הקבוצה שימוש חשוף לשינויים במחירי שווקי הסחורות (בעיקר סוכר ותיירס). הקבוצה פועלת לבצע עסקאות רכש לטווחים של עד שנה לצורך גידור החשיפה לסיכון זה.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 19 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ג. סיכון נזילות:

הטבלאות הבאות מפרטות את מועדי הפירעון החוזיים הנותרים של הקבוצה בגין התחייבויות פיננסיות, אשר אינן מהוות מכשיר פיננסי נגזר. הטבלאות נערכו בהתבסס על תזרימי המזומנים הבלתי מהוונים של ההתחייבויות הפיננסיות בהתבסס על המועד המוקדם ביותר בו הקבוצה עשויה להידרש לפרוע אותן. הטבלה כוללת תזרימים הן בגין ריבית והן בגין קרן:

ליום 31 בדצמבר 2024:

ביאור	שנה ראשונה אלפי דולר	שנה שנייה אלפי דולר	שנה שלישית אלפי דולר	שנה רביעית ואילך אלפי דולר	שיעור ריבית אפקטיבית %	סה"כ אלפי דולר
התחייבויות פיננסיות: אשראי מתאגידים לז"ק	7,920	-	-	-	6.02-6.46	7,920
התחייבויות חכירה	1,622	1,296	831	6,346	3.02-7.05	10,095
ספקים	11,169	-	-	-	ל.ר.	11,169
הלוואות לזמן ארוך	3,395	4,990	4,658	9,140	3.59+SOFR	22,183

ליום 31 בדצמבר 2023:

ביאור	שנה ראשונה אלפי דולר	שנה שנייה אלפי דולר	שנה שלישית אלפי דולר	שנה רביעית ואילך אלפי דולר	שיעור ריבית אפקטיבית %	סה"כ אלפי דולר
התחייבויות פיננסיות: התחייבויות חכירה	1,283	1,228	952	6,941	3.02-6.3	10,404
ספקים	9,606	-	-	-	ל.ר.	9,606
הלוואות לזמן ארוך	-	1,982	4,990	14,435	3.59+SOFR	21,407

ד. שווי הוגן של מכשירים פיננסיים:

המכשירים הפיננסיים של הקבוצה כוללים בעיקר מזומנים ושווי מזומנים, לקוחות, חייבים ויתרות חובה, אשראי לזמן קצר, התחייבויות לספקים ונותני שירותים, זכאים ויתרות זכות והתחייבויות כספיות לזמן ארוך בריבית משתנה. בשל אופיים, השווי ההוגן של המכשירים הפיננסיים של הקבוצה, בדרך כלל זהה או קרוב לערך בו הם כוללים בדוחות הכספיים.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 20 - אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים

א. ההרכב:

סה"כ		התחייבויות לא שוטפות		התחייבויות שוטפות		שיעור ריבית שנתית	
ליום 31 בדצמבר		ליום 31 בדצמבר		ליום 31 בדצמבר		ליום 31 בדצמבר	
2023	2024	2023	2024	2023	2024	2024	
אלפי דולר		אלפי דולר		אלפי דולר		%	
-	6,030	-	-	-	6,030	P+0.2-0.46%	אשראי מתאגידים לז"ק
9,870	9,866	9,870	8,606	-	1,260	SOFR + 3.59%	הלוואות מתאגידים בנקאיים (א)
7,566	7,566	7,566	6,936	-	630	SOFR + 3.59%	הלוואות מתאגידים בנקאיים (ב)
<u>17,436</u>	<u>23,462</u>	<u>17,436</u>	<u>15,542</u>	<u>-</u>	<u>7,920</u>		סה"כ אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים

ב. מידע נוסף:

(א) ביום ה-28 בספטמבר 2023, נטלה החברה הלוואה בסך 9,870 אלפי דולר, נושאת ריבית דולרית, ההלוואה צמודה ל-SOFR (ההלוואה הינה לפי SOFR + 3.59%). במסגרת הלוואה ניתן לחברה גרייס מתשלום קרן ההלוואה לשנתיים ממועד נטילת ההלוואה. ההלוואה עומדת לפירעון בתשלומים חודשיים שווים ביום 29 של כל חודש החל מאוקטובר, 2025 ועד לספטמבר, 2029 כולל.

(ב) ביום ה-6 לנובמבר, 2023 נטלה החברה הלוואה בסך 7,566 אלפי דולר, נושאת ריבית דולרית, ההלוואה צמודה ל-SOFR (ההלוואה הינה לפי SOFR + 3.59%). במסגרת הלוואה ניתן לחברה גרייס מתשלום קרן ההלוואה לשנתיים ממועד נטילת ההלוואה. ההלוואה עומדת לפירעון בתשלומים חודשיים שווים ביום 6 של כל חודש החל מנובמבר, 2025 ועד לאוקטובר, 2031 כולל.

לפרטים בדבר שעבודים, ראה ביאור 15.
לפרטים בדבר אמות מידה פיננסיות, ראה ביאור 31.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 21 - צירופי עסקים

ביום 16 באפריל 2023, ("מועד הרכישה") רכשה החברה את מלוא הבעלות (100% בדילול מלא) בחברת פארמאיטבי בתמורה, נטו בסך של 946 אלפי דולר כמפורט להלן. פארמאיטבי המספקת שירותי מעבדה אנליטיית לפיתוח ובדיקות שוטפות של מוצרי פארמה, קוסמטיקה ומזון. בכוונת החברה להשתמש בשירותי המעבדה של פארמאיטבי במסגרת פעילותה ובכך לסייע לה בתהליכים הנדרשים לפיתוח מוצרים לעולם הפארמה ולהאיצם, לייצר סינרגיה בפעילות החברות ולהביא ליעילות תפעולית באמצעות שימוש ביכולותיה של פארמאיטבי.

השווי ההוגן של הנכסים המזוהים וההתחייבויות המזוהות במועד הרכישה:

<u>שווי הוגן אלפי דולר</u>	
137	לקוחות
37	חייבים ויתרות חובה
473	רכוש קבוע, נטו
(15)	מיסים נדחים
64	נכס בגין זכות שימוש
101	נכסים בלתי מוחשיים
(13)	ספקים ונותני שרותים
(81)	זכאים ויתרות זכות
(6)	עתודה לפיצויים נטו
<u>(64)</u>	התחייבות בגין חכירה
633	סך נכסים מזוהים נטו
<u>456</u>	מוניטין
1,089	סך תמורת הרכישה

זרימת מזומנים נטו ברכישה:

<u>אלפי דולר</u>	
1,089	סך תמורת הרכישה
<u>(143)</u>	הנפקת אופציות
<u>946</u>	סך תמורה ששולמה במזומן

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 22 - עלות המכירות

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
4,591	5,092
24,727	30,150
(5,092)	(7,021)
24,226	28,221
<hr/>	
6,872	7,182
<hr/>	
816	783
10	176
406	759
675	542
1,907	2,260
<hr/>	
1,165	1,318
<hr/>	
(356)	300
<hr/>	
(3,317)	(528)
30,497	38,753

מלאי חו"ג פתיחה
 קניות
 בניכוי - מלאי חו"ג סגירה

שכר עבודה ונלוות

חרושת:

אנרגיה
 אגרות ומיסים
 אחזקת מפעל וציוד
 אחרות

פחת

ירידה (עלייה) בתוצרת בתהליך

ירידה (עלייה) בתוצרת גמורה

ביאור 23 - הוצאות מחקר ופיתוח

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
2,512	2,096
(144)	(96)
220	279
860	552
3,448	2,831

שכר משכורות ונלוות
 מענק מדען
 פחת
 יועצים וקבלני משנה

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 24 - הוצאות מכירה

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
1,582	2,110
1,989	2,050
116	286
526	927
268	269
<u>4,481</u>	<u>5,642</u>

שכר משכורות ונלוות
הובלות ללקוחות
פרסום וקידום מכירות
נסיעות לחו"ל ותערוכות
פחת

ביאור 25 - הוצאות הנהלה וכלליות

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
1,888	4,600
312	570
1,372	1,333
531	453
556	631
13	57
555	670
<u>5,227</u>	<u>8,314</u>

שכר משכורות ונלוות
דמי ניהול
שרותים מקצועיים
משרדיות
פחת
הפרשה לחומ"ס
אחרות

ביאור 26 - הוצאות (הכנסות) אחרות

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
-	9,954
(1,019)	(504)
-	109
<u>(1,019)</u>	<u>9,559</u>

ירידת ערך
פיצויי מלחמה בניכוי עלויות עורכי דין
אחרות

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 27 - הוצאות מימון, נטו

א. הכנסות מימון:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
1,392	1,058
39	204
834	-
<u>2,265</u>	<u>1,262</u>

הפרשי שער
הכנסות ריבית
שינוי בשווי הוגן של נכסים והתחייבויות פיננסיות

ב. הוצאות מימון:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
405	393
171	19
16	524
618	92
48	151
<u>1,258</u>	<u>1,179</u>

שינוי בשווי הוגן של התחייבויות פיננסיות
בגין אשראי לזמן קצר
בגין התחייבויות חכירה
הפרשי שער
ריבית והצמדה מוסדות

ביאור 28 - רווח למניה

א. רווח בסיסי למניה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
3,213	(6,486)
95,886	107,608
<u>0.03</u>	<u>(0.06)</u>

הרווח וכמות המניות ששימשו בחישוב הרווח הבסיסי למניה:
רווח (הפסד) לפי דוח על הרווח או הפסד
כמות המניות ששימשה לחישוב הרווח הבסיסי למניה

ב. רווח מדולל למניה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
3,213	(6,486)
97,657	107,608
<u>0.03</u>	<u>(0.06)</u>

הרווח וכמות המניות ששימשו בחישוב הרווח המדולל למניה:
רווח (הפסד) לפי דוח על הרווח או הפסד
כמות המניות ששימשה לחישוב הרווח המדולל למניה

* לתשלום מבוסס מניות הייתה השפעה אנטי מדללת בשנת 2024.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 29 - מידע בדבר מגזרי פעילות

א. כללי:

מגזרים תפעוליים מזוהים על בסיס הדיווחים הפנימיים אודות מרכיבי הקבוצה, אשר נסקרים באופן סדיר על-ידי מקבל ההחלטות התפעוליות הראשי של הקבוצה לצורך הקצאת משאבים והערכת ביצועי המגזרים התפעוליים. מערכת הדיווחים המועברת למקבל ההחלטות התפעולי הראשי של הקבוצה, לצורך הקצאת משאבים והערכת ביצועי המגזרים התפעוליים מתבססת על בסיסי קווי מוצר.

לקבוצה שני תחומי פעילות המדווחים בדוחות הכספיים של הקבוצה ליום 31 בדצמבר, 2024 כמגזרי פעילות ברי דיווח כהגדרתם בכללי החשבונאות המקובלים, כמפורט להלן:

(1) תחום פעילות תוספי התזונה - בתחום זה הקבוצה מפתחת, רוקחת פורמולות ייחודיות ומוצרים חדשים, ומייצרת שיטות עבודה מותאמות לייצור מוצרי תוספי תזונה אשר ניתנים כסוכריית גומי (Gummy Supplements), בעיקר לשוק הבינלאומי. במסגרת מגזר תוספי התזונה קובצו תוספי תזונה על בסיס סוכר ותוספי תזונה על בסיס סיבים ללא תוספת סוכר.

(2) תחום פעילות הממתקים (Confectionary) - בתחום זה הקבוצה מייבאת, מייצרת, מפתחת ומשווקת סוכריות גומי וכן מייבאת ומשווקת ממתקים נוספים בעיקר לשוק המקומי. קהל היעד בתחום הממתקים הינו בעיקר השוק המקומי הסיטונאי וכן מותגים פרטיים המוכרים מוצרים אלו תחת שם המותג שלהם. במסגרת מגזר הממתקים קובצו נתוני פעילות ייצור (שוק מקומי) ופעילות ייבוא הממתקים של הקבוצה.

להלן שיקולי הדעת שהופעלו על ידי ההנהלה ביישום הקריטריונים לקיבוץ המגזרים:

הנהלת הקבוצה בחנה את המאפיינים הכלכליים של הפעילויות המפורטות לעיל, והגיעה למסקנה כי שיעורי הרווח הגולמי הממוצעים לטווח ארוך של אותם מגזרים הינם דומים.

בנוסף, בחנה הנהלת הקבוצה כי הפעילויות דומות בהיבטים הבאים:

- מהות המוצרים - כלל המוצרים המיוצרים במסגרת המגזרים הנ"ל הם ממתקים/תוספי תזונה.
- מהות תהליכי הייצור - כלל המוצרים המיוצרים במסגרת כל אחד מהמגזרים הנ"ל כרוכים בתהליכי מחקר, פיתוח וייצור דומים.
- סוג או קבוצת הלקוחות למוצרים - כלל המוצרים המיוצרים והנמכרים במסגרת כל אחד מהמגזרים מסופקים לסוגי לקוחות דומים.
- השיטות שמשמשות להפצת המוצרים - השיטות להפצת כלל המוצרים המיוצרים במסגרת המגזרים הנ"ל הינן דומות.
- מהות הסביבה המפקחת - המוצרים הנמכרים בכל אחד מהמגזרים מפקחים באופן דומה, בארץ ובעולם, בעיקר על ידי רשויות בריאות, וכן על ידי רשויות אחרות כגון מסחר, איכות סביבה ועוד.

בהתבסס על השיקולים שפורטו לעיל, הנהלת הקבוצה סבורה כי הקיבוץ למגזרים הינו בהתאם ל-IFRS 8.

במסגרת הפעילויות האחרות, מוצגים נתוני הקבוצה ממכירות חומרי גלם ומוצרי מזון מיובאים נוספים לצדדים שלישיים.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 29 - מידע בדבר מגזרי פעילות (המשך)

ב. ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024

סכום כולל	אחרים	תוספי תזונה	ממתקים	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
59,267	2,587	37,366	19,314	מכירות
20,514	818	13,758	5,938	רווח גולמי
16,787				הוצאות תפעוליות
3,727				רווח תפעולי
9,559				הוצאות אחרות, נטו
1,262				הכנסות מימון
1,179				הוצאות מימון
(5,749)				רווח (הפסד) לפני מס
737				הוצאות מס
(6,486)				רווח (הפסד) נקי
1,318	58	793	467	הוצאות פחת

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023

סכום כולל	אחרים	תוספי תזונה	ממתקים	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
45,597	3,588	25,156	16,853	מכירות
15,100	1,239	9,053	4,808	רווח גולמי
12,137				הוצאות תפעוליות
2,963				רווח תפעולי
2,265				הכנסות מימון
1,258				הוצאות מימון
3,970				רווח לפני מס
757				הוצאות מס
3,213				רווח נקי
1,163	38	817	308	הוצאות פחת

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 29 - מידע בדבר מגזרי פעילות (המשך)

ג. מידע בדבר התפלגות מכירות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
12,029	18,987
13,127	18,379
4,768	3,814
12,085	15,500
3,588	2,587
<u>45,597</u>	<u>59,267</u>

תוצרת עצמית - תוספי תזונה עם סוכר
 תוצרת עצמית - תוספי תזונה ללא סוכר
 תוצרת עצמית - ממתקים
 מוצרים מיובאים - ממתקים
 חו"ג ואחרים
סה"כ

ד. מידע גיאוגרפי בדבר התפלגות מכירות הקבוצה :

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
17,339	25,687
20,815	22,800
7,443	10,780
<u>45,597</u>	<u>59,267</u>

ארה"ב
 ישראל
 אחר
סה"כ

ה. לקוחות עיקריים:

סכום ההכנסות מלקוח א' בשנת 2024 הינו 6,713 אלפי דולר (בשנת 2023: 5,454 אלפי דולר) ההכנסות מלקוח א' מוצגות במסגרת מגזר תוספי התזונה.

סכום ההכנסות מלקוח ב' בשנת 2024 הינו 10,989 אלפי דולר (בשנת 2023: 3,292 אלפי דולר) ההכנסות מלקוח ב' מוצגות במסגרת מגזר תוספי התזונה.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 30 - יתרות ועסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים

א. יתרות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים:

ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
-	-
254	55

במסגרת הנכסים השוטפים

במסגרת ההתחייבויות השוטפות

ב. עסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
748	860
4	4
2,028	2,614
736	1,717
2,764	4,331
13	14
359	214
4	3

דמי ניהול וייעוץ לבעלי השליטה בחברה (כולל בונוס הוצאות רכב וטלפון)

מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה

תגמול אנשי מפתח ניהוליים (שאינם בעלי שליטה):

הטבות עובד לטווח קצר

תשלום מבוסס מניות

סך הכל תגמול אנשי מפתח ניהוליים

מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה

שכר צדדים קשורים נוספים

מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה

טופגאם תעשיות בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 30 - יתרות ועסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים (המשך)

ג. התקשרויות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

בעל שליטה, נשיא ו/או יועץ - חי יעקב חיון:

ביום 22 ביולי 2020, נחתם הסכם למתן שירותי ייעוץ בין החברה לבין מר חי יעקב חיון, למתן שירותי ייעוץ במסגרתו הוסכם כי מר חי חיון יכהן כנשיא החברה ויספק לחברה שירותי ייעוץ, בין היתר, בנוגע לחומרי הגלם הנדרשים לחברה ובעיקר ג'לטין, שירותי חניכה וליווי השירותים הטכנולוגיים והתפעוליים של החברה. בתמורה לייעוץ כאמור וכהונתו כנשיא החברה יהיה זכאי מר חיון לתמורה חודשית בסך 25,000 ש"ח בשנת 2020 ו- 50,000 ש"ח לחודש החל משנת 2021, כמו כן זכאי מר חיון החל משנת 2021 לבונוס שנתי בסך של עד 200,000 ש"ח, בתוספת מע"מ בגין יעדים שקבע הדירקטוריון, הרכב שהיה בשימוש מר חיון הועבר לבעלותו וכן היה זכאי למחשב, טלפון נייד והחזר הוצאות לפי נהלי החברה. תוקפו של הסכם זה נקבע למשך שנתיים עם אפשרות להארכה בשנה נוספת. כל צד היה רשאי לסיים את ההסכם בהודעה של 6 חודשים מראש. כן התחייב מר חי חיון במסגרת הסכם זה בנוסף להתחייבויות אחרות לא להתחרות בפעילות החברה לאורך תקופת ההסכם ו- 12 חודשים לאחר סיום ההסכם.

ביום 31 באוגוסט 2020, נחתם הסכם נוסף למתן שירותי ניהול בין החברה לבין מר חי יעקב חיון, במסגרתו התחייב מר חיון לכהן כדירקטור בחברה ולספק לחברה שירותי ניהול וייעוץ לדירקטוריון בתמורה לגמול חודשי כדלקמן: (א) סך של 35,000 ש"ח עבור שנה קלנדרית בה ה- EBIDTA של החברה (על פי דוחותיה הכספיים) עולה על 15 מיליון ש"ח; או (ב) סך של 25,000 ש"ח עבור שנה קלנדרית בה ה- EBIDTA של החברה הינה בין 10 מיליון ש"ח ל- 15 מיליון ש"ח; או (ג) סך של 10,000 ש"ח עבור שנה קלנדרית בה ה- EBIDTA של החברה הינה מתחת ל- 10 מיליון ש"ח וכן לתשלום הוצאות לפי נהלי החברה.

בחודש אוגוסט 2021, הסכימו הצדדים על סיום כל ההסכמים הקודמים בין מר חי חיון לחברה וכניסתו לתוקף של הסכם חדש במסגרתו הוסכם כדלקמן: מר חיון יכהן כנשיא החברה ובמסגרת תפקידו זה יפעל, בין היתר, להעניק לחברה ייעוץ בנושאי פעילותה, לרבות הבאת חומרי גלם, כשרות חומרי הגלם ובעיקר ג'לטין, תמיכה בפעילות הייצור של הקבוצה, ויהיה אחראי להובלת הקמת המפעל או המפעלים שתקים החברה בארץ או בארצות הברית לייצור תוספי תזונה, לרבות, מציאת מקום להקמת המפעל/ים, אישור תוכניות ההקמה וניהול חברות היעוץ הקשורות להקמת המפעל/ים, עמידה ברגולציה הנדרשת להקמת המפעל/ים ולייצור מוצרי החברה במפעל/ים, רכישת הציוד הנדרש, ניהול ופיקוח ההקמה, ובכלל זה התקנת הציוד והתשתיות, עד להשלמת הקמת המפעל/ים וקבלת אישורי הרגולציה הנדרשים להפעלתם תוך עמידה בלוחות הזמנים, הוראות איכות והתקציב.

במהלך שנת 2021, קיבלה החברה החלטה להקים בטווח הקצר מפעל בישראל לייצור תוספי תזונה. ממועד השלמת ההנפקה מעניק מר חי חיון את שירותיו לחברה בהיקף שווה ערך ל- 90% משרה. בגין שירותיו לחברה בהיקף האמור יהיה זכאי מר חיון לתשלום חודשי באמצעות חשבונית בסך של 100,000 ש"ח, בתוספת מע"מ. כמו כן יהיה זכאי מר חיון לתשלום הוצאות שיוצאו לשם ביצוע תפקידו כנשיא כנגד הצגת חשבוניות, לרבות טיסות, אירוח על פי נהלי החברה, משרד ועוד. בנוסף, עם תחילת ההקמה ו/או הרכישה של מפעל לייצור תוספי תזונה בארצות הברית (ככל שתחילת הקמה ו/או רכישה זו תיושם בתקופת מתן השירותים על ידי חי חיון) יהיה זכאי מר חיון לגמול חודשי נוסף בסך של 25,000 ש"ח, בתוספת מע"מ שינוי בהיקף מתן השירותים.

עם השלמת הקמת המפעל בישראל, משמע, מכירה של תוספי תזונה שיוצרו במפעל החדש ללקוח מסחרי (וככל שבמועד זה טרם החלה ו/או הסתיימה הקמת המפעל בארצות הברית) יופחת היקף השירותים שיעניק מר חיון להיקף שווה ערך ל- 50% משרה ובתמורה ל- 50,000 ש"ח לחודש (הכל באמצעות חשבונית).

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 30 - יתרות ועסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים (המשך)

ג. התקשרויות עם בעלי עניין וצדדים קשורים: (המשך)

בעל שליטה, נשיא ו/או יועץ - חי יעקב חיון: (המשך)

ככל שבמועד השלמת הקמת המפעל בישראל החלה הקמת המפעל בארצות הברית וזו טרם הושלמה לא יופחת היקף מתן השירותים כאמור עד להשלמת הקמה ו/או רכישה של המפעל בארצות הברית.

ככל שאכן הוקם ו/או נרכש מפעל בארצות הברית אזי עם סיום הקמתו ו/או רכישתו של המפעל בארצות הברית, משמע, מכירה של תוספי תזונה שיוצרו במפעל החדש ללקוח מסחרי, יופחת היקף השירותים של מר חיון להיקף שווה ערך ל- 50% משרה ובתמורה של 50,000 ש"ח לחודש (הכל באמצעות חשבונת).

ככל ויקבע מועד הקמה ו/או רכישה של המפעל בארצות הברית ותסתיים הקמת המפעל הנ"ל, היינו מכירה של תוספי תזונה שיוצרו במפעל החדש ללקוח מסחרי, וזאת תוך שנתיים ממועד ההחלטה על קביעת מועד ההקמה של המפעל בארצות הברית, יהיה מר חיון זכאי למענק נוסף בגין הקמה ו/או רכישה של המפעל הנוסף בארצות הברית בסך של 600,000 ש"ח.

עוד הוסכם כי החל משנת 2023, וכל עוד מר חיון עדיין מכהן כנשיא החברה על פי ההסכם המפורט לעיל, התגמול החודשי יגדל ב- 25% מהתגמול החודשי המתואר לעיל (בהתאם להיקף המשרה).

מר חי חיון מכהן גם כדירקטור בחברה. בגין כהונתו כדירקטור בחברה, נכון למועד התשקיף מר חיון אינו זכאי לגמול. כן התחייב מר חיון בנוסף להתחייבותו כבעל שליטה בחברה כמפורט בסעיף 8.3 בפרק 8 לתשקיף לשמירת סודיות וכן לאי תחרות בעסקי החברה (כהגדרתם ועל פי הפירוט בסעיף 8.3 בפרק 8 לתשקיף) למשך תקופת כהונתו כנשיא וכן 12 חודשים ממועד סיום כהונתו כנשיא החברה.

ההסכם הינו לתקופה המוקדמת מבין: 5 שנים ממועד ההנפקה על פי תשקיף זה ו/או המועד בו חי חיון אינו זכאי למנות דירקטור כלשהו מטעמו. מעבר לכך כל צד רשאי להודיע על ביטול ההסכם בהודעה מוקדמת של שישים (60) ימים. עם תום תקופת ההסכם, למעט במקרה של סיום ההסכם בגין עילה, זכאי מר חי חיון לסך של 9 משכורות ולא יותר מסך כולל של 900,000 ש"ח.

מר חי חיון יהיה זכאי להכלל בביטוח הדירקטורים של החברה ולקבל כתב שיפוי כמו יתר נושאי המשרה בחברה.

ביום 1 ביולי 2024 הסכימו הצדדים כי עם הגעת שלב הבינוי של פרוייקט הקמת המפעל החדש לשלביו הסופיים והעברתו לצוותי התפעול, יסתיים חוזה מתן השירותים בין מר חיון (באמצעות חי חיון החזקות בע"מ) ביום 31 באוגוסט 2024 ובהתאם לתנאיו (קרי, מר חיון היה זכאי להודעה מוקדמת של 60 יום ולתגמול חד פעמי בסך של 900 אלפי ש"ח). לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 3 ביולי 2024 (אסמכתה מס': 2024-01-068173). החל מיום 1.9.2024 זכאי מר חיון, מתוקף תפקידו כדירקטור בחברה, לגמול שנתי וגמול השתתפות בהתאם לסכום ה"הקבוע" בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000, ובהתאם לדרגת ההון של החברה (כהגדרתה בתקנות הנ"ל).

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 30 - יתרות ועסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים (המשך)

ג. התקשרויות עם בעלי עניין וצדדים קשורים: (המשך)

בעל שליטה - רועי לוטרניק:

במהלך חודש אוגוסט 2019, חתם מר לוטרניק על הסכמה לסיום התשלום החודשי הנובע מההסכם משנת 2017.

במקביל, הוסכם בין מר לוטרניק לחברה כי בגין פעילותו ופעילות חייון בהבאת הג'לטין אותו צורכת החברה, חייון ורועי לוטרניק יהיו זכאים לתמורה בסך של 15-20 ש"ח בגין כל ק"ג של ג'לטין אשר החברה רוכשת. במסגרת עסקת ההשקעה בהון המניות של החברה אשר התקיימה באוגוסט 2020, בוטלה הסכמה זו והיא איננה עוד בתוקף.

ביום 31 באוגוסט 2020, נחתם הסכם למתן שירותי ניהול בין החברה לבין מר לוטרניק, במסגרתו התחייב מר לוטרניק לכהן כדירקטור בחברה ולספק לה שירותי ניהול וייעוץ לדירקטוריון בתמורה לגמול חודשי כדלקמן:

(א) סך של 35,000 ש"ח עבור שנה קלנדרית בה ה-EBIDTA של החברה (על פי דוחותיה הכספיים) עולה על 15 מיליון ש"ח; או (ב) סך של 25,000 ש"ח עבור שנה קלנדרית בה ה-EBIDTA של החברה הינה בין 10 מיליון ש"ח ל-15 מיליון ש"ח; או (ג) סך של 10,000 ש"ח עבור שנה קלנדרית בה ה-EBIDTA של החברה הינה מתחת ל-10 מיליון ש"ח וכן לתשלום הוצאות לפי נהלי החברה.

בחודש אוגוסט 2021, הסכימו הצדדים על סיום כל ההסכמים הקודמים בין החברה למר רועי לוטרניק ו/או חברה בבעלותו וכניסתו לתוקף של הסכם חדש במסגרתו הוסכם כדלקמן: מר לוטרניק יכהן כממונה על קשרי משקיעים של הקבוצה ובמסגרת תפקידו זה יפעל, בין היתר, לחיזוק ושימור קשרי המשקיעים של הקבוצה עם בעלי מניותיה וכן היכרות הקבוצה עם משקיעים פוטנציאליים עתידיים.

החל ממועד השלמת ההנפקה מעניק מר לוטרניק את שירותיו לחברה בהיקף שווה ערך ל 50% משרה. בגין שירותיו לחברה שיכללו התקשרות עם נותני שירותים נוספים לקשרי משקיעים בהיקף האמור יהיה זכאי מר לוטרניק לתשלום חודשי באמצעות חשבונת בסך של 40,000 ש"ח, בתוספת מע"מ. כמו כן, יהיה זכאי מר לוטרניק לתשלום הוצאות שהוצאו לשם ביצוע תפקידו כנגד הצגת חשבונות לרבות טיסות, אירוח על פי נהלי החברה, משרד ועוד.

כן התחייב מר לוטרניק בנוסף להתחייבותו כבעל שליטה בחברה כמפורט בסעיף 8.3 בפרק 8 לתשקיף לשמירת סודיות וכן לאי תחרות בעסקי החברה (כהגדרתם ועל פי הפירוט בסעיף 8.3 בפרק 8 לתשקיף) למשך תקופת מתן שירותיו לחברה וכן 12 חודשים ממועד סיום מתן שירותיו. ההתקשרות בין החברה לבין מר לוטרניק אושרה על ידי דירקטוריון החברה ועל ידי האסיפה הכללית של החברה כעסקה עם בעל שליטה בחברה. מר לוטרניק זכאי להכלל בביטוח הדירקטורים של החברה ולקבל כתב שיפוי כמו יתר נושאי המשרה בחברה.

יצוין כי ביום 19 בנובמבר 2024, הודיע מר רועי לוטרניק לחברה כי בשל סיבות אישיות הוא מבקש לסיים את תפקידו כממונה על קשרי משקיעים של החברה, וזאת החל מיום 1 בדצמבר 2024. בהתאם, החל מיום 1 בדצמבר 2024, מר רועי לוטרניק, המכהן גם כדירקטור בחברה, זכאי לגמול שנתי וגמול השתתפות בהתאם לסכום ה"מזערי" בתקנות הגמול, ובהתאם לדרגת ההון של החברה (כהגדרתה בתקנות ה"ל").

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 30 - יתרות ועסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים (המשך)

ג. התקשרויות עם בעלי עניין וצדדים קשורים: (המשך)

בעלת שליטה - קרן AP Partners:

ביום 31 באוגוסט 2020, נחתם הסכם למתן שירותי ניהול בין החברה לבין קרן AP, במסגרתו התחייבה קרן AP כי ה"ה חגי שטדלר וישראל שליטר יכהנו כדירקטורים בחברה ויספקו לחברה שירותי ניהול וייעוץ לדירקטוריון בתמורה לגמול חודשי כדלקמן: (א) סך של 70,000 ש"ח עבור שנה קלנדרית בה ה-EBIDTA של החברה (על פי דוחותיה הכספיים) עולה על 15 מיליון ש"ח; או (ב) סך של 50,000 ש"ח עבור שנה קלנדרית בה ה-EBIDTA של החברה הינה בין 10 מיליון ש"ח ל-15 מיליון ש"ח; או (ג) סך של 20,000 ש"ח עבור שנה קלנדרית בה ה-EBIDTA של החברה הינה מתחת ל-10 מיליון ש"ח וכן לתשלום הוצאות לפי נהלי החברה.

ביום 3 באוגוסט 2021, הסכימו הצדדים על סיום כל ההסכמים הקודמים בין קרן AP לחברה וכניסתו לתוקף של הסכם חדש במסגרתו הוסכם, כדלקמן: מר חגי שטדלר יכהן כיו"ר דירקטוריון פעיל בחברה בהיקף משרה של 40%. בגין שירותיו לחברה כיו"ר פעיל, תהיה זכאית קרן AP לתשלום חודשי באמצעות חשבונת בסך של 71,000 ש"ח, בתוספת מע"מ. בנוסף, מר שטדלר יהיה זכאי לתנאים נלווים מקובלים נוספים, לרבות טלפון נייד, מחשב נייד, וכו'. כן תהיה קרן AP זכאית לתשלום הוצאות שיוצאו לשם ביצוע תפקידו של מר חגי שטדלר כיו"ר הדירקטוריון כנגד הצגת חשבוניות לרבות טיסות על פי נהלי החברה, אירוח וכו'.

ההסכם הינו לתקופה המוקדמת מבין: 5 שנים ממועד ההנפקה על פי תשקיף זה ו/או המועד בו קרן AP אינה זכאית למנות דירקטור כלשהו מטעמה, ובכפוף להוראות כל דין, וניתן לסיום בהודעה מראש של שישים (60) ימים.

בתום כהונת מר שטדלר כיו"ר הדירקטוריון תהיה זכאית קרן AP למענק פרישה בסך השווה לגמול שישולם לקרן AP במועד הרלוונטי בסך של המשכורת הגבוהה ביותר שקיבל עד אותו מועד כפול שש (6)

עוד הוסכם כי החל משנת 2023 כל עוד מר שטדלר מכהן כיו"ר דירקטוריון פעיל בחברה על פי ההסכם המפורט לעיל, התגמול החודשי בגין אותו היקף משרה יהיה 88,750 ש"ח. כן הוסכם כי החברה תפעל לאישור ביטוח נושא משרה בהיקף שלא יפחת מההיקף הקיים כיום (לפרטים ראו סעיף 8.1.6 (ג) להלן) לכל אורך כהונת מר שטדלר כיו"ר הדירקטוריון וכן לתקופה של 7 שנים לאחר סיום כהונתו כאמור כל עוד לחברה האמצעים הכלכליים לתשלום הפרמיה הנדרשת. בנוסף להתחייבות קרן AP כבעל שליטה בחברה כמפורט בסעיף 8.3 בפרק 8 לתשקיף התחייבו קרן AP ומר חגי שטדלר לשמירת סודיות וכן לאי תחרות בעסקי החברה (כהגדרתם בסעיף 8.3 בפרק 8 לתשקיף) בתקופת כהונתו כיו"ר הדירקטוריון.

ההתקשרות בין החברה לבין קרן AP אושרה על ידי דירקטוריון החברה ועל ידי האסיפה הכללית של החברה כעסקה עם בעל שליטה בחברה. ככל שתעמוד בתוקפה, התקשרות זו ו/או תנאים מעודכנים אחרים יעמדו לאישור מחודש של האסיפה הכללית של החברה בתום חמש שנים ממועד ההנפקה על פי התשקיף ובכל מקרה התשלומים המפורטים לעיל כפופים לאישורים הנדרשים על פי כל דין, ככל שאלו נדרשים.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 30 - יתרות ועסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים (המשך)

ג. התקשרויות עם בעלי עניין וצדדים קשורים: (המשך)

מנכ"ל החברה – מר אייל שוחט

בהתאם להסכם העסקה מיום 14 בדצמבר 2023 ולתיקונים מכוחו, זכאי מר שוחט לשכר חודשי בסך של 80,000 ש"ח ברוטו; החל מיום 1 בינואר 2025 ועד ליום 31 בדצמבר 2025 לשכר בסיס חודשי בסך של 100,000 ש"ח ברוטו; והחל מיום 1 בינואר 2026 שכר בסיס חודשי בסך של 110,000 ש"ח ברוטו.

כמו כן, מר שוחט זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, טלפון נייד, מחשב נייד, ביטוח מנהלים או קרן פנסיה או שילוב של שניהם, קרן השתלמות, דמי הבראה, ימי חופשה שנתית, והעמדת רכב לרבות גילום שווי השימוש עד לסך של 10,000 ש"ח.

תקופת העסקתו של מר שוחט הינה בלתי קצובה וניתנת לסיום בהודעה בכתב ומראש בת שלושה חודשים על-ידי כל אחד מהצדדים. בתקופת העסקתו בחברה לא יהיה רשאי מר שוחט לעסוק בעיסוקים נוספים ללא קבלת אישור מראש ובכתב מאת דירקטוריון החברה. מר שוחט חתום על נספח סודיות, אי תחרות ואי שידול מול החברה, במסגרתו נקבע בין היתר כי במשך תקופה בת 12 חודשים מיום סיום העסקתו בחברה לא יוכל מר שוחט להתחרות בחברה, וכי במשך תקופה בת 24 חודשים מיום סיום העסקתו בחברה לא יעסוק ו/או יהיה מעורב בבניה, פיתוח, הטמעה של קווי ייצור ו/או יכולות ייצור של סוכריות גומי, והכל בהתאם לתנאים שנקבעו בהסכם ההעסקה.

גמול הוני: ביום 26 בדצמבר 2023 החליט דירקטוריון החברה על הענקת 4,187,559 אופציות (לא רשומות) למר שוחט הניתנות למימוש ל-4,187,559 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 6.05149 ש"ח לכל כתב אופציה אשר יבשילו במועדים הבאים כדלקמן: 598,223 אופציות יבשילו ויהיו ניתנות למימוש החל מתום שנה מיום 1 בינואר 2024; 598,223 אופציות יבשילו ויהיו ניתנות למימוש החל מתום שנתיים מיום 1 בינואר 2024; 598,222 אופציות יבשילו ויהיו ניתנות למימוש החל מתום שלוש שנים מיום 1 בינואר 2024.

בכפוף ליתר תנאי תוכנית האופציות, 1,196,445 מסך האופציות למר שוחט יבשילו ויהיו ניתנות למימוש במועד בו שווי השוק של החברה יהיה מעל 1,800,000,000 ש"ח;

בכפוף ליתר תנאי תוכנית האופציות, בהגעת החברה לשווי שוק כמפורט בטבלה להלן יבשילו יתרת 1,196,446 האופציות מסך האופציות שיוקצו למר שוחט, כדלקמן (יצוין כי לעניין סעיף זה, "שווי השוק" יקבע על פי שווי השוק הממוצע של החברה בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ במהלך 30 ימי מסחר רצופים כלשהם. לעניין חישוב השווי הממוצע, יילקח שווי השוק של החברה בבורסה בתום כל יום מסחר):

כמות האופציות שתבשיל	שווי השוק של החברה (במיליארדי ש"ח)
358,934 אופציות	2.2
358,934 אופציות	2.6
478,578 אופציות	3.0

מענק שנתי - מר שוחט לא יהיה זכאי למענק שנתי בגין שנת 2024, אלא אם ועדת התגמול ויו"ר הדירקטוריון של החברה יחליטו אחרת, ובכפוף לכל האישורים הנדרשים; המענק השנתי בגין שנת 2025 יהיה בגובה של עד 8 משכורות (ברוטו) אשר מתוכן עד 3 משכורות (ברוטו) יכול ויהיו בשיקול דעת ועדת התגמול והדירקטוריון, ובשנים שלאחר מכן המענק השנתי יעמוד על עד 10 משכורות (ברוטו) אשר מתוכן עד 3 משכורות (ברוטו) יכול ויהיו בשיקול דעת ועדת התגמול והדירקטוריון. יצוין כי גובה המענק השנתי בפועל, בגין כל שנה, יקבע בהתאם ליעדים שיוצבו בתחילת השנה הרלוונטית, וזאת על פי החלטה של יו"ר מועצת המנהלים ואישור של ועדת התגמול ודירקטוריון החברה על פי דין, וכן אישורה של האסיפה הכללית, ככל שיידרש.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 30 - יתרות ועסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים (המשך)

ג. התקשרויות עם בעלי עניין וצדדים קשורים: (המשך)

סמנכ"ל תפעול ומשנה למנכ"ל - מר אלי עדרי:

מר עדרי מכהן כסמנכ"ל פרויקטים אסטרטגיים של החברה החל מיום 6 בפברואר, 2022, והחל מיום 1 במרץ 2023 מכהן כסמנכ"ל התפעול של החברה. מיום 15 באוקטובר 2023 מכהן מר עדרי גם כמשנה למנכ"ל.

בהתאם להסכם ההעסקה אשר נחתם בין החברה לבין מר עדרי בחודש ינואר 2022 ולתיקונים מכוחו, מר עדרי זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 55,000 ש"ח.

כמו כן, מר עדרי זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, רכב לרבות גילום מלוא שווי השימוש, טלפון נייד, מחשב נייד, ביטוח מנהלים או קרן פנסיה או שילוב של שניהם, קרן השתלמות, דמי הבראה וימי חופשה שנתית. מר עדרי חתום על נספח סודיות, אי תחרות ואי שידול מול החברה, במסגרתו נקבע בין היתר כי במשך תקופה בת 12 חודשים מיום סיום העסקתו בחברה, לא יוכל מר עדרי להתחרות בחברה, וכי במשך תקופה בת 24 חודשים מיום סיום העסקתו בחברה לא יעסוק ו/או יהיה מעורב בבניה, פיתוח, הטמעה של קווי ייצור ו/או יכולות ייצור של סוכריות גומי, והכל בהתאם לתנאים שנקבעו בהסכם ההעסקה.

תקופת העסקתו של מר עדרי הינה בלתי קצובה וניתנת לסיום בהודעה בכתב ומראש בת 90 ימים על-ידי כל אחד הצדדים.

גמול הונו: מכח תוכנית האופציות לשנת 2020, הוענקו למר עדרי בחודש מאי 2022, 176,040 אופציות (לא רשומות), הניתנות למימוש ל- 176,040 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 11.194 ש"ח לכל כתב אופציה. בחודש אפריל 2023 בוטלו 88,020 אופציות, מתוך האופציות שהוענקו לעיל. בחודש מאי 2024 בוטלו יתרת 88,020 האופציות שלעיל, ובמקומם הוענקו למר עדרי, 89,000 אופציות (לא רשומות), הניתנות למימוש ל- 89,000 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 7.5 ש"ח לכל כתב אופציה, אשר יובשלו בהבשלה שנתית מדורגת על פני 4 שנים ממועד ההענקה. ההענקה מחדש טופלה בשיטת השווי התוספתית.

כמו כן, בחודש מרץ 2023 הוענקו למר עדרי 311,000 אופציות (לא רשומות) נוספות, הניתנות למימוש ל- 311,000 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 6.30 ש"ח לכל כתב אופציה. האופציות יובשלו בהבשלה שנתית מדורגת על פני 4 שנים ממועד ההענקה.

בנוסף, בחודש פברואר 2025 הוענקו למר עדרי 120,000 אופציות (לא רשומות) נוספות, הניתנות למימוש ל- 120,000 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 7.35 ש"ח לכל כתב אופציה. האופציות יבשילו ב-3 מנות, החל מיום הייצור המסחרי הראשון של סוכריות גומי במפעל החדש של החברה (להלן: "המועד הקובע") כדלקמן: (א) 1/2 (60,000) מסך כל האופציות תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש במועד הקובע; (ב) 1/4 (30,000) מסך כל האופציות תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום שנה מהמועד הקובע; (ג) 1/4 (30,000) מסך כל האופציות תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום שנתיים מהמועד הקובע.

מר עדרי זכאי לתשלום הוצאות הנדרשות למילוי תפקידו לרבות אירוח וטיסות על פי נהלי החברה וכן לביטוח נושאי משרה, שיפוי ופטור כמקובל בחברה לכל נושאי המשרה בה.

החל משנת 2022 ואילך, מר עדרי זכאי למענק כספי שנתי בסכום השווה לעד שתי משכורות חודשיות בהתאם ליעדים מדידים שיקבעו על ידי מוסדות החברה. בהתאם לתיקון בהסכם העסקתו, החל משנת 2024 מר עדרי זכאי למענק כספי שנתי בסכום השווה לעד ארבע משכורות חודשיות בהתאם ליעדים מדידים שיקבעו על ידי מוסדות החברה.

בהתאם להסכם העסקתו, בגין שנת 2024 קיבל מר עדרי בונוס שנתי בסך של כ- 100 אלפי ש"ח.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 30 - יתרות ועסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים (המשך)

ג. התקשרויות עם בעלי עניין וצדדים קשורים: (המשך)

סמנכ"ל פיתוח מוצרים - מר דורון דלויה:

בהתאם להסכם ההעסקה אשר נחתם בין החברה לבין מר דלויה ביום 9 באוקטובר 2020 ולתיקונים מכוחו, מר דלויה זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 50,000 ש"ח.

כמו כן, מר דלויה זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים מקובלים נוספים, לרבות, טלפון נייד, מחשב נייד, פנסיה, ימי חופשה קרן השתלמות, הוצאות אחזקה ושימוש ברכב לרבות גילום מלוא שווי ההוצאות.

תקופת העסקתו של מר דלויה הינה בלתי קצובה וניתנת לסיום בהודעה בכתב ומראש בת שישים ימים על ידי כל אחד הצדדים. בהסכם העסקתו נקבע כי מר דלויה אינו יכול לעסוק בשום עיסוק נוסף מעבר לעיסוקו בחברה ללא אישור החברה מראש ובכתב. מר דלויה חתום על נספח סודיות, אי תחרות ואי שידול מול החברה, במסגרתו נקבע בין היתר כי במשך תקופה בת 12 חודשים מיום סיום העסקתו בחברה, לא יוכל מר דלויה להתחרות בחברה, וכי במשך תקופה בת 24 חודשים מיום סיום העסקתו בחברה לא יעסוק ו/או יהיה מעורב בבניה, פיתוח, הטמעה של קווי ייצור ו/או יכולות ייצור של סוכריות גומי, והכל בהתאם לתנאים שנקבעו בהסכם ההעסקה.

גמול הונו: מכח תוכנית האופציות לשנת 2020, הוענקו למר דלויה בחודש ינואר 2021, 234,720 אופציות (לא רשומות), הניתנות למימוש ל- 234,720 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 3.578 ש"ח לכל כתב אופציה. האופציות יובשלו בהבשלה שנתית מדורגת על פני 4 שנים ממועד ההענקה.

כמו כן, בחודש מאי 2024 הוענקו למר דלויה 165,280 אופציות נוספות (לא רשומות), הניתנות למימוש ל- 165,280 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 7.5 ש"ח לכל כתב אופציה. האופציות יובשלו בהבשלה שנתית מדורגת על פני 4 שנים ממועד ההענקה. שווי ההענקה הינו 491 אלפי ש"ח.

מר דלויה זכאי לתשלום הוצאות הנדרשות למילוי תפקידה לרבות אירוח וטיסות על פי נהלי החברה וכן לביטוח נושאי משרה, שיפוי ופטור כמקובל בחברה לכל נושאי המשרה בה.

החל משנת 2024 ואילך, בכפוף לאישורים על ידי המוסדות הנדרשים מר דלויה יהיה זכאי למענק כספי שנתי בסכום השווה לעד ארבע משכורות חודשיות בהתאם ליעדים בשיקול דעת ויעדים מדידים שיקבעו על ידי מוסדות החברה.

בגין שנת 2023 קיבל מר דלויה ברוטו שנתי בסך של כ-50 אלפי ש"ח.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 30 - יתרות ועסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים (המשך)

ג. התקשרויות עם בעלי עניין וצדדים קשורים: (המשך)

מנכ"ל החברה ומנהל פעילות חברת הבת בארה"ב (בהתאמה, עד ליום 31.12.2023 ו-31.8.2024) - מר עמיחי בר-ניר:

בהתאם להסכם ההעסקה אשר נחתם בין החברה לבין מר בר-ניר ביום 26 בנובמבר, 2020 ולתיקונים מכוחו מר בר-ניר זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 60,000 ש"ח.

כמו כן, מר בר-ניר זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, טלפון נייד, מחשב נייד, ביטוח מנהלים או קרן פנסיה או שילוב של שניהם, קרן השתלמות, דמי הבראה, ימי חופשה שנתית, והעמדת רכב לרבות גילום מלוא שווי השימוש.

תקופת העסקתו של מר בר-ניר הינה בלתי קצובה וניתנת לסיום בהודעה בכתב ומראש בת 4 חודשים על-ידי כל אחד מהצדדים. בתקופת העסקתו בחברה לא יהיה רשאי מר בר-ניר לעסוק בעיסוקים נוספים ללא קבלת אישור מראש ובכתב מאת דירקטוריון החברה. החברה אישרה למר בר-ניר לכהן כדירקטור במספר חברות, כל עוד כהונה כאמור אינה עומדת בניגוד עניינים עם תפקידו כמנכ"ל החברה. מר בר-ניר חתום על נספח סודיות, אי תחרות ואי שידול מול החברה, במסגרתו נקבע בין היתר כי במשך תקופה בת 12 חודשים מיום סיום העסקתו בחברה לא יוכל מר בר-ניר להתחרות בחברה, וכי במשך תקופה בת 24 חודשים מיום סיום העסקתו בחברה לא יעסוק ו/או יהיה מעורב בבניה, פיתוח, הטמעה של קווי ייצור ו/או יכולות ייצור של סוכריות גומי, והכל בהתאם לתנאים שנקבעו בהסכם ההעסקה.

גמול הוני: בחודש דצמבר 2020, הוענקו למר בר-ניר מכוח תוכנית האופציות 2020, 1,173,610 אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש ל-1,173,610 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 2.55 ש"ח לכל כתב אופציה עם תקופת הבשלה מדורגת על פני 3 שנים, עד לסוף שנת 2023. סך ההוצאה שתירשם בספרים במהלך התקופות בגין האופציה הינה כ-2,760 אלפי ש"ח.

בחודש דצמבר 2019, עם כניסתו של מר בר-ניר לכהונה כמנכ"ל החברה חתמו הצדדים על הסכם העסקה קודם אשר הוחלף בהסכמה בהסכם ההעסקה המתואר לעיל. במסגרת הסכם ההעסקה הקודם שהוחלף התחייבה החברה להעניק למר בר-ניר, בכפוף לאישור תוכנית אופציות לחברה, 2% ממניות החברה. התחייבות זו הוחלפה כאמור במסגרת הסכם ההעסקה המתואר לעיל, ומר בר-ניר אישר כי התחייבות זו אינה עוד בתוקף.

מר בר-ניר זכאי לתשלום הוצאות הנדרשות למילוי תפקידו לרבות אירוח וטיסות על פי נהלי החברה וכן לביטוח נושאי משרה, שיפוי ופטור כמקובל בחברה לכל נושאי המשרה בה.

בגין שנת 2023 קיבל מר בר-ניר בונוס שנתי בסך של כ-115 אלפי ש"ח.

החל משנת 2021 ואילך, מר בר-ניר זכאי למענק כספי שנתי בסכום השווה לעד ארבע משכורות חודשיות בכפוף לעמידה ביעדים פיננסיים או אחרים, חלק או כולם מתוך הרשימה המפורטת להלן: רווח לפני מס והפחתות (EBITDA); רווח לפני מס; תקציב מכירות שנתי; תקציב הזמנות שנתי; צבר הזמנות; עמידה ביעדי תקציב בפרוייקטים מיוחדים; עמידה באבני דרך של פרוייקטים משמעותיים; שימור וגיוס הון אנושי; או קריטריונים מיוחדים כפי שייקבעו על ידי הדירקטוריון מדי שנה.

תמהיל היעדים מתוך היעדים שצוינו לעיל, משקלם וסף העמידה המינימלי בהם המזכה במענק המדיד יקבע מדי שנה על ידי ועדת התגמול והדירקטוריון, ככל הניתן במהלך הרבעון הראשון של כל שנה. התגמול בגין עמידה ביעדים המדידים יחושב באופן הבא: מכפלת שיעור העמידה ביעד הרלוונטי במשקל היעד בנוסחת התגמול ובמענק המטרה שייקבע.

במקרה של סיום העסקת מר בר-ניר במהלך שנה קלנדרית, למעט במקרה של סיבה, מר בר-ניר עשוי להיות זכאי לחלק היחסי של מענק השנתי של אותה שנה. המענק ישולם לאחר קבלת האישורים הנדרשים על פי דין בסמוך לאחר אישור הדוחות הכספיים השנתיים של החברה.

ביום 31 בדצמבר 2023, הסתיימה כהונתו של מר בר-ניר כמנכ"ל החברה. החל מיום 1 בינואר 2024 כיהן מר בר-ניר כמנהל פעילות חברת הבת בארה"ב. ביום 31.8.2024 הסתיימה העסקתו של מר בר-ניר בחברה. בגין סיום העסקתו קיבל מר בר-ניר מענק חדש פעמי בסך של 50,000 דולר ארה"ב.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 30 - יתרות ועסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים (המשך)

ג. התקשרויות עם בעלי עניין וצדדים קשורים: (המשך)

המתוקים של קתי:

חברת המתוקים של קתי בע"מ ("נותנת השירותים") חברה בבעלות אחותו של מר חי חיון בעל שליטה בחברה אשר העניקה לחברה, החל משנת 2011, שירותי קידום עסקי מול לקוחות פוטנציאליים, שיווק מוצרי החברה, וקשר שוטף מול לקוחות קיימים (ביחס למוצרי החברה מבוססי הסוכר בלבד). בתוך כך, ביום 31 באוגוסט, 2020, נחתם בין החברה ונותנת השירותים הסכם למתן שירותים במסגרתו הוסכם כי נותנת השירותים תפעל, באופן לא בלעדי, לקדם ולשווק את המוצרים בקרב לקוחות אשר אושרו על ידי החברה מראש, לאתר ולייצר קשר עם לקוחות חדשים, לנהל קשר שוטף עם לקוחות ולנהל הזמנות מאותם לקוחות ("הסכם השירותים"). בנוסף, ביחס לחוב קיים של נותנת השירותים כלפי החברה, סוכם כי החברה תקזז מהעמלות תחת הסכם השירותים חלק יחסי.

ביום 1 במרץ 2021, נחתם הסכם היפרדות ורכישת פעילות בין החברה ונותנת השירותים, במסגרתו סוכם כי הסכם השירותים המתואר לעיל הינו מבוטל וכי החברה תרכוש את פעילות נותנת השירותים המתבצעת בקשר עם מכירה ושיווק ממתקים לשוק הקמעונאי והסיטונאי בישראל וכן בקשר עם הסכם השירותים ו/או הנובע ממנו, בתמורה לתשלום של כ- 800 אלפי ש"ח. בנוסף, סוכם כי יתרת חובות העבר של נותנת השירותים לחברה, יקוזזו כנגד התמורה.

טלי טורס:

החברה מבצעת שימוש בשירותי סוכנות נסיעות, של אחות של מר חי חיון, אשר שימשה כסוכנת נסיעות של החברה, במסגרת אותן עסקאות זכאית סוכנות הנסיעות לעמלות המשקפות תנאי שוק.

ביאור 31 - אמות מידה פיננסיות

אמות המידה הפיננסיות של התחייבויות הקבוצה:

במסגרת התחייבויותיה לתאגידים בנקאיים (ראה פירוט בביאור 20) התחייבה החברה לעמוד באמות מידה הפיננסיות הבאות, אשר נבחנות אחת לרבעון:

אמת המידה הפיננסית	תיאור אמת המידה הפיננסית	היחס הנדרש	היחס בפועל
יחס שירות החוב	הקבוצה התחייבה לשמור על יחס מינימלי בין הרווח התפעולי לשירות החוב. יחס זה הינו חלוקת ה-EBITDA לשירות החוב שהינו הוצאות המימון בניכוי הפרשי שער, בתוספת חלויות שוטפות.	115%	9505%

החברה עומדת באמות מידה פיננסיות הנדרשות ביום 31 בדצמבר 2024 ובהתאם לכך ההלוואות סווגו כלא שוטפות/ שוטפות בהתאם למועדי הפירעון החוזיים.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 32 - התחייבויות תלויות

בקשה לאישור תביעה נגזרת:

ביום 11 בינואר 2022, הוגשה בקשה לאישור תביעה נגזרת על ידי מבקש הטוען להיות בעל מניות בחברת המתוקים של קתי בע"מ בסך 74.5 מיליון ש"ח. הבקשה נסובה בטענה כי המשיבים לה, בין היתר החברה, הפרו את זכותה של חברה המתוקים של קתי בע"מ (אשר הינה צד קשור) לשיווק בלעדי של מוצרי החברה, וזאת בין השנים 2010-2021. ביום 10 לנובמבר, 2022 ניתנה החלטת בית המשפט לדחיית בקשת האישור על הסף, בין היתר לאור קביעת בית המשפט כי המבקש אינו בעל מניות בחברת המתוקים של קתי בע"מ ומשכך הוא אינו זכאי לנקוט בהליך מסוג זה. ביום 9 לינואר, 2023 הוגש ערעור לבית המשפט העליון. דיון בערעור נקבע ליום 21 ביולי 2025.

להערכת עורכי הדין של הקבוצה הסיכוי לדחיית הערעור גבוה מהסיכוי לקבלתו.

ביאור 33 - אירועים לאחר תקופת הדיווח

א. ביום 25.1.2025 חתמה החברה על הסכם לרכישת כלל פעילותה ונכסיה של חברת Island Abbey. Island Abbey נוסדה בשנת 2004 והינה חברה מובילה בתחום פיתוח וייצור של תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי וכן סוכריות קשות (Lozenges). ל-Island Abbey מפעל ייצור מתקדם ומעבדת מחקר ופיתוח המצויים בפרובינציית Prince Edward Island שבקנדה (להלן בסעיף זה: "המפעל הקנדי"). המפעל הקנדי משתרע על פני כ-6,000 מ"ר ומשתמש בטכנולוגיות מתקדמות וחדשניות לרבות ייצור סוכריות גומי בתבניות ללא עמילן, טכנולוגיית Center Fill וכן קניין רוחני נרחב בתחומי הסוכריות הקשות. Island Abbey מפתחת ומייצרת תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי ללקוחות אסטרטגיים Tier-1 בצפון אמריקה, וכן מייצרת ומשווקת סוכריות גומי וסוכריות קשות למותג Honibe המצוי בבעלותה. נכון למועד פרסום הדוח התקופתי, מעסיקה Island Abbey כ-100 עובדים. נכון למועד הדוח התקיימו רוב התנאים הנדרשים להשלמת העסקה. בהתאם לכך, החברה צופה להשלים את הרכישה ביום 1 באפריל 2025. הסכם כולל את התנאים הבאים:

- נכסי Island Abbey ירכשו על ידי החברה, חלקם באופן ישיר וחלקם באמצעות TopGum Canada Ltd, חברה בת בבעלותה המלאה של החברה. הנכסים הנרכשים כוללים את כל הנכסים, לרבות המלאי, ציוד הייצור והאריזה; המחקר והפיתוח; המפעל הקנדי (כהגדרתו לעיל); וכן את כל רשימת הלקוחות, ההזמנות, טכנולוגיות הייצור, מוצרים קיימים ובפיתוח, וכל הקניין הרוחני שבבעלותה של Island Abbey. סך הנכסים הפיזיים הנרכשים עומד על סכום של כ-18.8 מיליון דולר ארה"ב בספרי Island Abbey.
- תמורת העסקה עומדת על סך של 20 מיליון דולר ארה"ב (כאשר סך של 15 מיליון דולר ארה"ב ישולם בעת השלמת העסקה וסך נוסף של 5 מיליון דולר ארה"ב ישולם בחלוף שנה ממועד השלמת העסקה). בנוסף, ההסכם כולל תשלום מותנה ביצועים בגין שנת 2025 המבוסס על השיפור ברווח הגולמי של Island Abbey, שישולם במרץ 2026, אם וככל שישולם, כאשר על פי תחזית המכירות הנוכחית לשנת 2025, סכום התשלום המותנה צפוי לעמוד על סך של כ-21 מיליון דולר ארה"ב.
- הרכישה נעשית בתנאים של Cash Free-Debt Free. בנוסף, למעט התחייבויות שוטפות במהלך העסקים הרגיל, החברה אינה נוטלת על עצמה במסגרת הרכישה התחייבויות פיננסיות כלשהן של Island Abbey, ובפרט התחייבויות לצדדים קשורים.
- הסכם הרכישה כולל מצגים של המוכרים ביחס לנכסים הנמכרים, וכן התחייבות לשיפוי החברה ומי מטעמה כמקובל בעסקאות מסוג זה.

ב. ביום 23 בפברואר 2025 אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית לנושא משרה בחברה בהיקף כולל של 120,000 אופציות הניתנות למימוש ל-120,000 מניות רגילות של החברה אשר שווין ההוגן הינו כ-158 אלפי דולר.

טופ גאם תעשיות בע"מ

מידע כספי נפרד לשנת 2024

ערוך בהתאם להוראות תקנה 9ג לתקנות ניירות ערך
(דוחות תקופתיים ומיידים), התש"ל-1970

טופ גאם תעשיות בע"מ

מידע כספי נפרד לשנת 2024

תוכן העניינים

ע מ ד

2	דוח המבקר
3	נתונים על המצב הכספי
4	נתונים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר
5-6	נתונים על תזרימי המזומנים
7-9	נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

דוח רואי החשבון המבקרים לבעלי היחידות של טופ גאם תעשיות בע"מ

ביקרנו את המידע הכספי הנפרד המובא לפי תקנה 9'ג לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 של חברת טופ גאם תעשיות בע"מ (להלן – "החברה") לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023 ולכל אחת משתי השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024. המידע הכספי הנפרד הינו באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דיעה על המידע הכספי הנפרד בהתבסס על ביקורתנו.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל. על-פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצע במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין במידע הכספי הנפרד הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובפרטים הכלולים במידע הכספי הנפרד. ביקורת כוללת גם בחינה של הכללים החשבונאיים שישומו בערכת המידע הכספי הנפרד ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה של המידע הכספי הנפרד. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, המידע הכספי הנפרד ערוך, מכל הבחינות המהותיות, בהתאם להוראות תקנה 9'ג לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970.

בריטמן אלמגור זהר ושות'
רואי חשבון
A Firm in the Deloitte Global Network

תל-אביב, 31 במרץ, 2025

2

תל אביב - משרד ראשי

מרכז עזריאלי 1 תל אביב ת.ד. 16593 תל אביב 6116402 | טלפון: 03-6085555 | info@deloitte.co.il

משרד נצרת	משרד אילת	משרד חיפה	משרד ירושלים
מרג' אבן עאמר 9 נצרת, 16100	מרכז העירוני ת.ד. 538 אילת, 88104002	מעלה השחרור 5 ת.ד. 5648 חיפה, 3105502	קרית המדע 3 מגדל הר חוצבים ירושלים, 914510 ת.ח. 45396
טלפון: +972 (73) 399 4455 פקס: +972 (73) 637 4455 info-nazareth@deloitte.co.il	טלפון: +972 (8) 637 5676 פקס: +972 (2) 637 1628 info-eilat@deloitte.co.il	טלפון: +972 (4) 860 7333 פקס: +972 (2) 867 2528 info-haifa@deloitte.co.il	טלפון: +972 (2) 501 8888 פקס: +972 (2) 537 4173 info-jer@deloitte.co.il

משרד ראשל"צ - מתחם
מילנייה
שדרות ראשונים 23
ראשל"צ

משרד רעננה - מתחם
אינפיניטי
הפנינה 8,
רעננה

משרד בית שמש
יגאל אלון 1
בית שמש, 9906201

טופ גאם תעשיות בע"מ

נתונים על המצב הכספי

<u>ליום 31 בדצמבר</u>		<u>מידע נוסף</u>	
<u>2023</u>	<u>2024</u>		
<u>אלפי דולר</u>	<u>אלפי דולר</u>		
		3	נכסים
			<u>נכסים שוטפים:</u>
10,860	9,126		מזומנים ושווי מזומנים
13,574	25,984		לקוחות
7,850	7,971		חייבים ויתרות חובה
6,776	8,770		מלאי
736	334		נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח והפסד
<u>39,796</u>	<u>52,185</u>		סה"כ נכסים שוטפים
			<u>נכסים לא שוטפים:</u>
5,951	6,986		השקעות בחברות מוחזקות
723	1,379		נכסים בלתי מוחשיים
7,186	6,851		נכס בגין זכות שימוש
49,770	51,777		רכוש קבוע, נטו
<u>63,630</u>	<u>66,993</u>		סה"כ נכסים לא שוטפים
<u><u>103,426</u></u>	<u><u>119,178</u></u>		סה"כ נכסים
			<u>התחייבויות והון</u>
			<u>התחייבויות שוטפות:</u>
-	7,920		אשראי מתאגידים בנקאיים
8,901	23,261		ספקים ונותני שירותים
1,584	1,784		זכאים ויתרות זכות
1,144	1,576		חלזיות שוטפות של התחייבויות חכירה
<u>11,629</u>	<u>34,541</u>		סה"כ התחייבויות שוטפות
			<u>התחייבויות לא שוטפות:</u>
268	296		התחייבות מיסים נדחים
6,440	6,163		התחייבויות חכירה
65	58		התחייבויות בגין הטבות עובדים
17,436	15,542		הלוואות לזמן ארוך מבנקים
<u>24,209</u>	<u>22,059</u>		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
35,838	56,600		סה"כ התחייבויות
<u>67,588</u>	<u>62,578</u>		סה"כ הון
<u><u>103,426</u></u>	<u><u>119,178</u></u>		סה"כ התחייבויות והון

31 במרץ, 2025

מרינה לנגה
סמנכ"ל כספים

אייל שוחט
מנכ"ל

חגי שטדלר
יו"ר הדירקטוריון

תאריך אישור
הדוחות הכספיים

הנתונים המצורפים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

טופ גאם תעשיות בע"מ
נתונים על הרווח או הפסד ורווח או הפסד כולל אחר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		מידע נוסף	
2023	2024		
אלפי דולר	אלפי דולר		
31,918	40,529		הכנסות ממכירות
21,921	23,718		עלות המכירות
9,997	16,811		רווח גולמי
3,146	2,798		הוצאות מחקר ופיתוח
3,354	4,254		הוצאות מכירה
4,972	7,768		הוצאות הנהלה וכלליות
11,472	14,820		סה"כ הוצאות תפעוליות
(1,475)	1,991		רווח (הפסד) מפעולות רגילות
(810)	9,450		הוצאות (הכנסות) אחרות
(665)	(7,459)		רווח (הפסד) מפעולות רגילות לאחר (הכנסות) הוצאות אחרות
(1,846)	(259)		הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
1,181	(7,200)		רווח (הפסד) לאחר הוצאות מימון, נטו
2,153	1,052		חלק החברה ברווחי חברת מוחזקת
3,334	(6,148)		רווח (הפסד) לפני מיסים על הכנסה
121	338	5	הוצאות (הכנסות) מיסים על הכנסה
3,213	(6,486)		רווח (הפסד) לשנה
			רווח (הפסד) כולל אחר:
(454)	(498)		סכומים אשר לא יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס
18	5		הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום דוחות כספיים למטבע הצגה
			רווח אקטוארי בגין תכניות להטבה מוגדרת
(436)	(493)		
2,777	(6,979)		סה"כ (הפסד) רווח כולל לשנה

הנתונים המצורפים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

טופ גאם תעשיות בע"מ
נתונים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה
ביום 31 בדצמבר

2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר

3,213	(6,486)
(2,828)	12,687
4	(68)

389	6,133
-----	-------

(26,589)	(12,815)
(281)	(573)
(406)	396
(949)	-

(28,225)	(12,992)
----------	----------

16,937	-
-	6,039
(1,176)	(1,590)
(146)	86
17,621	-

33,236	4,535
--------	-------

5,400	(2,324)
-------	---------

895	(105)
-----	-------

407	695
-----	-----

4,158	10,860
-------	--------

10,860	9,126
--------	-------

תזרימי מזומנים מפעילויות שוטפות

רווח לשנה
התאמות הדרושות כדי להציג את תזרימי המזומנים לפעילות שוטפת (נספח א')
תשלומי מיסים

מזומנים נטו מפעילויות שוטפות

תזרימי מזומנים לפעילויות השקעה

רכישת רכוש קבוע
השקעה בנכסים לא מוחשיים
תשלום בגין נכסים פיננסיים
רכישת חברה מאוחדת

מזומנים נטו לפעילויות השקעה

תזרימי מזומנים מפעילויות מימון

קבלת אשראי מתאגידים בנקאיים
תנועה במסגרות אשראי ופירעון הלוואות מתאגידים בנקאיים
פירעון התחייבויות חכירה
ריבית ששולמה
הנפקת מניות ואופציות, נטו

מזומנים נטו מפעילויות מימון

עליה (ירידה) נטו במזומנים ושווי מזומנים

השפעת השינויים בשערי חליפין על יתרות מזומנים המוחזקת במט"ח

תנועה בקרן הון מהפרשי תרגום דוחות כספיים למטבע הצגה

מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה

מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

הנתונים המצורפים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

טופ גאם תעשיות בע"מ
נתונים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר

נספח א' - התאמות הדרושות כדי להציג את תזרימי המזומנים מפעילות (לפעילות) שוטפת:

915	1,849
1,944	2,163
-	9,954
(2,153)	(1,052)
(1,846)	(259)
123	338
5	(2)
<u>(1,012)</u>	<u>12,991</u>

התאמות לסעיפי רווח והפסד:
תשלום מבוסס מניות
פחת והפחתות
הפסד מירידת ערך נכסים לא שוטפים
חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות, נטו
הוצאות מימון, נטו
הוצאות מסים שהוכרו ברווח השנה
עלייה (ירידה) בהתחייבויות בגין הטבות לעובדים
סה"כ התאמות לסעיפי רווח והפסד

(1,225)	(12,316)
(1,564)	(162)
(1,399)	(2,004)
2,476	14,211
(104)	(33)
<u>(1,816)</u>	<u>(304)</u>

שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:
עליה בלקוחות
עליה בחייבים ויתרות חובה
עליה במלאי
עליה בהתחייבויות לספקים ונותני שירותים
עליה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות
סה"כ שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות

<u>(2,828)</u>	<u>12,687</u>
----------------	---------------

סה"כ ההתאמות הדרושות כדי להציג את תזרימי המזומנים לפעילות שוטפת

<u>1,286</u>	<u>925</u>
--------------	------------

נספח ב' - מידע בדבר פעילויות השקעה ומימון שאינן כרוכות בתזרימי מזומן:

טופ גאם תעשיות בע"מ
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

1. כללי:

המידע הכספי הנפרד של החברה ערוך בהתאם להוראות תקנה 9ג' והתוספת העשירית לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

2. מדיניות חשבונאית:

המידע הכספי הנפרד של החברה ערוך בהתאם למדיניות החשבונאית המפורטת בביאור 2 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה פרט לסכומי הנכסים, ההתחייבויות, ההכנסות, הוצאות ותזרימי המזומנים בגין חברות מוחזקות, כמפורט להלן:

- א.** הנכסים וההתחייבויות מוצגים בגובה ערכם בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם, למעט השקעות בחברות מוחזקות.
- ב.** השקעות בחברות מוחזקות מוצגות כסכום נטו של סך הנכסים בניכוי סך ההתחייבויות המציגים בדוחות המאוחדים של החברה מידע כספי בגין החברות המוחזקות, לרבות מוניטין.
- ג.** סכומי ההכנסות וההוצאות משקפים את ההכנסות וההוצאות הכלולות בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם, בפילוח בין רווח או הפסד לבין רווח כולל אחר, למעט סכומי הכנסות והוצאות בגין חברות מוחזקות.
- ד.** חלק החברה בתוצאות חברות מוחזקות מוצג כסכום נטו של סך ההכנסות בניכוי סך ההוצאות המציגים בדוחות המאוחדים של החברה תוצאות פעילות בגין חברות מוחזקות, לרבות ירידת ערך מוניטין או ביטולה בפילוח בין רווח או הפסד לבין רווח כולל אחר.
- ה.** סכומי תזרימי המזומנים משקפים את הסכומים הכלולים בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם, למעט סכומי תזרימי המזומנים בגין חברות מוחזקות.
- ו.** הלוואות שניתנו ו/או נתקבלו מחברות מוחזקות מוצגות בגובה הסכום המיוחס לחברה עצמה כחברה אם.
- ז.** יתרות, הכנסות והוצאות בגין עסקאות עם חברות מוחזקות אשר בוטלו במסגרת הדוחות המאוחדים, נמדדות ומוצגות במסגרת הסעיפים הרלוונטיים בנתונים על המצב הכספי ועל רווח או הפסד או הרווח הכולל, באותו אופן בו היו נמדדות ומוצגות עסקאות אלו, אילו היו מבוצעות מול צדדים שלישיים. רווחים (הפסדים) בגין עסקאות אלו, עד למידה שאינן מוכרות בדוחות המאוחדים של החברה, שנדחו מוצגים בניכוי (כתוספת) מסעיפי חלק החברה ברווחי (הפסדי) חברות מוחזקות והשקעות בחברות מוחזקות כך שהרווח (הפסד) הנפרד של החברה זהה לרווח (הפסד) המאוחד של החברה המיוחס לבעלים של החברה האם.

3. מזומנים ושוי מזומנים:

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
1,600	707
9,260	2,407
-	6,012
<u>10,860</u>	<u>9,126</u>

מזומנים במטבע ישראלי
מזומנים במטבע חוץ
פיקדונות לזמן קצר (*)

(*) פיקדון דולרי נושא ריבית שנתית בשיעור של 5%

טופ גאם תעשיות בע"מ
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

4. מכשירים פיננסיים:

א. סיכויי שוק:

(1) סיכון שער חליפין:

החברה רוכשת חלק מחומרי הגלם, הציוד והמכונות שלה בחו"ל במטבע חוץ, וכן מוכרת חלק מהמוצרים ללקוחות במטבע חוץ (בעיקר דולר ואירו), לכן היא חשופה לסיכון שער חליפין, הנובע מחשיפה למטבעות שונים (בעיקר דולר ואירו). החברה נוהגת לבצע הגנה לחלק מהחשיפה האמורה על ידי שימוש בעסקאות אקדמה (Forward) בטווח של עד כשנה ממועד ביצוע ההגנה. חוזי האקדמה בהם משתמשת החברה אינם מהווים גידור חשבונאי.

הערכים בספרים של הנכסים וההתחייבויות הכספיים של החברה הנקובים במטבע חוץ הינם כדלקמן:

התחייבויות		נכסים		
ליום 31 בדצמבר		ליום 31 בדצמבר		
2023	2024	2023	2024	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
17,720	18,376	16,387	14,893	דולר ארה"ב
250	799	1,354	3,873	אירו

(2) סיכון אשראי:

מרבית מכירות היצוא והשוק הצרכני של החברה כוללת העמדת אשראי ללקוחות כמו כן, החברה בוחנת באופן שוטף את טיב יתרת הלקוחות, וכוללת הפרשות בגין חובות מסופקים, במידת הצורך. החברה מודדת את ההפרשה להפסדי אשראי בגין לקוחות לפי הסתברות לחדלות פירעון לכל אורך חיי המכשיר. הפסדי האשראי הצפויים בגין חובות לקוחות נאמדים תוך שימוש במטריצת הפרשות המבוססת על ניסיון העבר של הקבוצה לגבי הפסדי אשראי ומותאמת לגורמים שהם ספציפיים ללקוח, תנאים כלכליים והערכה הן של המגמה השוטפת של התנאים והן של המגמה החזויה של התנאים במועד הדיווח לרבות ערך הזמן של הכסף לפי הצורך.

לא חל שינוי בטכניקות האמידה או בהנחות מהותיות שבוצעו בתקופת הדיווח השוטפת.

ב. סיכון שיעור ריבית:

הטבלה שלהלן מציגה את הערכים בספרים של קבוצות מכשירים פיננסיים, אשר חשופים לסיכון שווי הוגן בגין שיעור ריבית, בהתאם למועדי הפירעון החוזיים או מועדי הקביעה מחדש של מחיר, כמוקדם שבהם:

סה"כ	שיעור ריבית	שנה רביעית ואילך	שנה שלישית	שנה שניה	שנה ראשונה	
אלפי דולר	%		אלפי דולר			
7,920	6.02-6.46	-	-	-	7,920	ליום 31 בדצמבר 2024: התחייבויות פיננסיות שאינן נושאות ריבית: אשראי מתאגידים לז"ק
10,095	3.02-7.05	6,346	831	1,296	1,622	התחייבויות חכירה
23,261	ל.ר.	-	-	-	23,261	ספקים
22,183	SOFR+3.59	9,140	4,658	4,990	3,395	הלוואות לזמן ארוך
10,404	3.02	6,941	952	1,228	1,283	ליום 31 בדצמבר 2023: התחייבויות פיננסיות שאינן נושאות ריבית: התחייבויות חכירה
8,901	ל.ר.	-	-	-	8,901	ספקים
21,407	3.59+SOFR	14,435	4,990	1,982	-	הלוואות לזמן ארוך

טופ גאם תעשיות בע"מ
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

5. מיסים על הכנסה:
 א. מיסים שוטפים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
-	311
121	27
<u>121</u>	<u>338</u>

מיסים שוטפים
 מיסים נדחים

ב. מיסים נדחים:

ליום 31 בדצמבר 2024				
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	תנועה בקרן הון מהפרשי תרגום למטבע הצגה	הוכר ברווח כולל אחר אלפי דולר	הוכר ברווח או הפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2024
(447)	1	-	(29)	(419)
5	1	(2)	-	6
36	(1)	-	5	32
(516)	1	-	22	(539)
580	-	-	10	570
25	-	-	4	21
4	(1)	-	(39)	44
17	-	-	-	17
<u>(296)</u>	<u>1</u>	<u>(2)</u>	<u>(27)</u>	<u>(268)</u>

רכוש קבוע,נטו
 פיצוי פרישה
 דמי חופשה והבראה
 נכסים בגין זכות שימוש
 התחייבויות בגין חכירה
 הפרשה לחובות מסופקים
 הפסד מועבר
 הפרשות אחרות
סה"כ התחייבות מס נדחה

ליום 31 בדצמבר 2023				
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023	תנועה בקרן הון מהפרשי תרגום למטבע הצגה	הוכר ברווח כולל אחר אלפי דולר	הוכר ברווח או הפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2023
(419)	1	-	(146)	(274)
6	2	(1)	-	5
32	-	-	4	28
(539)	12	-	(40)	(511)
570	(10)	-	59	521
21	1	-	6	14
44	(1)	-	1	44
17	(1)	-	(5)	23
<u>(268)</u>	<u>4</u>	<u>(1)</u>	<u>(121)</u>	<u>(150)</u>

רכוש קבוע,נטו
 פיצוי פרישה
 דמי חופשה והבראה
 נכסים בגין זכות שימוש
 התחייבויות בגין חכירה
 הפרשה לחובות מסופקים
 הפסד מועבר
 הפרשות אחרות
סה"כ התחייבות מס נדחה

- (1) שיעורי המס לפיהם חושבו המסים הנדחים מבוססים על שיעורי המס, הצפויים לחול בעת שישולמו או שימושו על-פי הדין התקף.
 (2) ניצולם של מסי הכנסה נדחים מותנה בקיום רווחים לצרכי מס בעתיד.

ג. שומות מס והפסדים מועברים לצרכי מס:

לחברה שומות עצמיות הנחשבות כסופיות עד וכולל השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2018.

טופ גאם תעשיות בע"מ

פרק ד'

דוח פרטים נוספים על התאגיד

טופ גאם תעשיות בע"מ

דוח פרטים נוספים על התאגיד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024
(כל הערכים נקובים באלפי דולר ארה"ב)

שם החברה	-	טופ גאם תעשיות בע"מ
מספר חברה ברשם	-	513561399
כתובת	-	פראג 2, שדרות 8714409
כתובת דואר אלקטרוני	-	Niro@topgummicuticals.com
טלפון	-	08-6616111
פקסימיליה	-	08-6616111
תאריך המאזן	-	31 בדצמבר, 2024
תאריך אישור פרסום הדו"ח	-	30 במרץ, 2025

<u>תקנה 8ב</u>	– <u>הערכת שווי מהותית</u>
	בוצעה הערכת שווי מהותית מאוד לצורך הדוחות. לפרטים אודות הערכת השווי ראו סעיף 14 בפרק ב' המצורף לדוח תקופתי זה, וכן את הערכת השווי ליום 31 בדצמבר 2024 המצורפת כנספח לדוח תקופתי זה.
<u>תקנה 9ד</u>	– <u>דוח מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון</u>
	לפירוט בדבר מצבת ההתחייבויות ראו דיווח אשר פורסם במקביל לדוח תקופתי זה.
<u>תקנה 10א</u>	– <u>תמצית דוחות רווח והפסד רבעוניים</u>
	לתוצאות הפעילות בכתך רבעוני לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024, בהתאם לדוחות הכספיים (באלפי דולר), ראה סעיפים 4.5 ו-4.6 לדוח הדירקטוריון המצורף לדוח תקופתי זה.
<u>תקנה 10ג</u>	– <u>שימוש בתמורת ניירות הערך</u>
	החברה משתמשת בתמורת ניירות הערך שהתקבלה במסגרת הנפקת מניות ואופציות בנובמבר 2023 בסך כולל של כ-70 מיליון ש"ח ברוטו, לצורך רכישת חברת Island Abbey, כמפורט בסעיף 1.3.2 לפרק א' המצורף לדוח תקופתי זה, וכן למימון יתרת עלות הקמת המפעל החדש של החברה, לרבות בתקופת ההרצה ותחילת הפעלתו.

תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות בת ובחברות קשורות

להלן פירוט בדבר השקעות בחברות בנות ובחברות קשורות נכון ליום 31 בדצמבר 2024

חז"זים (אלפי דולר)	הלוואה ושטרי הון (אלפי דולר)	ערך בדוח הכספי הנפרד (אלפי דולר)	שיעור החזקה			מדינת ההתאגדות	ערך נקוב	כמות ני"ע המוחזקת על-ידי התאגיד	סוג ני"ע	שם החברה
			זכות למנות דירקטורים	זכויות הצבעה	זכויות בהון					
6,035	-	4,411	100%	100%	100%	ישראל	1.0 ש"ח	100%	מניות רגילות	טופ גאם סחר ושיווק בע"מ
1,487	250	413	100%	100%	100%	ארה"ב	\$ 0.01	100%	מניות רגילות	TopGum Industries INC.
464	-	982	100%	100%	100%	ישראל	1.0 ש"ח	100%	מניות רגילות	פארסאיטבי בע"מ
-	-	-	100%	100%	100%	קנדה	-	100%	מניות רגילות	TopGum Canada LTD.*

* החברה התאגדה ביום 19 בדצמבר 2024 ולא קיימה פעילות במהלך שנה זו.

תקנה 13 - הכנסות של חברות בנות וחברות קשורות, והכנסות התאגיד מהן

להלן פירוט בדבר השקעות בחברות בנות ובחברות קשורות לחברה, והכנסות החברה מהן נכון ליום 31 בדצמבר 2024 (באלפי דולר):

תקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024						
סכומים שנצברו באלפי דולר				רווח (הפסד) באלפי דולר		שם החברה
דמי ניהול*	אחר	ריבית והפרשי הצמדה	דיבידנד	אחרי מס	לפני מס	
1,123	-	-	-	1,237	1,596	טופגאם סחר ושיווק בע"מ
-	-	-	-	169	214	TopGum Industries inc.
-	-	-	-	(205)	(205)	פארסאיטבי בע"מ
-	-	-	-	-	-	TopGum Canada LTD.**

* דמי הניהול מחויבים ומשולמים באופן שוטף על פני השנה.
 ** החברה התאגדה ביום 19 בדצמבר 2024 ולא קיימה פעילות במהלך שנה זו.

תקנה 20 - מסחר בבורסה: ניירות ערך שנרשמו למסחר

בשנת 2024 נרשמו 625,179 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ כתוצאה ממימוש של אופציות על ידי עובדים בחברה. בשנת 2024 לא בוצעו הפסקות מסחר בניירות הערך של החברה, למעט הפסקות המסחר הקצובות בגין פרסום דוחות כספיים.

תקנה 21 - תגמולים לנושאי משרה בכירה בחברה

להלן פירוט התגמולים שהחברה שילמה, כפי שהוכרו בדוחות הכספיים בגין כל אחד מחמשת מקבלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה (באלפי דולר), בגין שנת 2024.

תגמולים שניתנו בשנת 2024 (באלפי דולר ובמונחי עלות לחברה):

סה"כ	תגמולים אחרים					פרטי מקבל התגמולים			
	אחר	דמי ייעוץ	תשלום מבוסס מניות	מענק	שכר*	שיעור החזקה בהון התאגיד	היקף משרה (%)	תפקיד	שם ומשפחה
1,630	-		1,217		413		100%	מנכ"ל	אייל שוחט
514	-	514	-	-	-	**17.86%	-	נשיא	חי יעקב חיון
442	-	-	164	27	251	-	100%	סמנכ"ל תפעול ומשנה למנכ"ל	אלי עדרי
292	-	-	43	14	235	-	100%	סמנכ"ל פיתוח מוצרים	דורון דלויה
281	-	-	0	50	231	-	100%	עמיחי בר-ניר מנהל פעילות חברת הבת בארה"ב (עד ליום 31.8.2024)	עמיחי בר-ניר

* רכיב השכר הנקוב בטבלה לעיל מהווה את העלות הכוללת של השכר, לרבות משכורת, הפרשות סוציאליות ותנאים נלווים כמקובל בחברה, וזאת בהתאם להסכמי העבודה, ולרבות עלות שנתית לחברה של החזקת רכב צמוד / החזר הוצאות בגין רכב (שנתי).

** באמצעות חי חיזון החזקות בע"מ, חברה בבעלותו המלאה של מר חי יעקב חיון.

תגמולים לנושאי משרה בכירים בחברה - הערות פרטניות לפי נושאי משרה

עיקרי פרטי התגמולים שניתנו לכל אחד מחמשת מקבלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה, כאמור בטבלה לעיל:

1. מר אייל שוחט מכהן כמנכ"ל החברה מיום 1.1.2024. לפרטים אודות פרטי התגמולים של מר שוחט, ראו ביאור 29(ג) לדוחות הכספיים.
2. מר חי יעקב חיון מכהן כנשיא החברה וכדירקטור. לפרטים אודות פרטי התגמולים של מר חיון עד ליום 31 באוגוסט 2024, ראו ביאור 29(ג) לדוחות הכספיים.
3. מר אלי עדרי מכהן כסמנכ"ל תפעול ומשנה למנכ"ל. לפרטים אודות פרטי התגמולים של מר עדרי, ראו ביאור 29(ג) לדוחות הכספיים.
4. דורון דלויה מכהן כסמנכ"ל פיתוח מוצרים. לפרטים אודות פרטי התגמולים של מר דלויה, ראו ביאור 29(ג) לדוחות הכספיים.
5. מר עמיחי בר-ניר כיהן עד ליום 31 באוגוסט 2024 כמנהל פעילות חברת הבת בארה"ב. לפרטים אודות פרטי התגמולים של מר בר-ניר עד ליום 31 באוגוסט 2024, ראו ביאור 29(ג) לדוחות הכספיים.
6. הדירקטורים בחברה, למעט הדירקטורים חגי שטדלר, רועי לוטרניק, ישראל שליסר ושרון כוחן (סגן יו"ר הדירקטוריון), זכאים לגמול שנתי וגמול השתתפות בהתאם לסכום ה"קבוע" בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000 (להלן: "**תקנות הגמול**"), ובהתאם לדרגת ההון של החברה (כהגדרתה בתקנות הנ"ל). כמו כן, כלל הדירקטורים יהיו זכאים להחזר הוצאות סבירות שהוציאו בגין השתתפות בישיבות הדירקטוריון וועדותיו או במסגרת תפקידם כדירקטורים. יצוין כי מר שרון כוחן (סגן יו"ר הדירקטוריון) לא זכאי לגמול בגין כהונתו כסגן יו"ר הדירקטוריון בחברה, אך זכאי לגמול בגין תפקידו כיועץ בתחום הפארמה לחברה.
7. החברה תהיה רשאית להעניק לדירקטורים, לרבות דירקטורים חיצוניים, תגמול הוני בכפוף למדיניות התגמול של החברה והוראות כל דין.
7. יצוין כי כלל הדירקטורים (לרבות דירקטורים מטעם בעלי השליטה) זכאים לביטוח אחריות נושאי משרה וכתבי שיפוי ופטור, בתנאים אחידים לנושאי המשרה. לפרטים נוספים ראו תקנה 29א שלהלן.

תקנה 21א - בעלי השליטה בחברה

בעלי השליטה בחברה הם AP PARTNERS¹, וה"ה חי יעקב חיון ורועי לוטרניק.

תקנה 22 - עסקאות עם בעלת השליטה

להלן פירוט העסקאות עם בעלי השליטה ובעלי העניין:

- א. ביחס למר חי יעקב חיון, ראו פרטי העסקתו בביאור 29(ג) לדוחות הכספיים. יצוין כי עם הגעת שלב הבינוי של פרויקט הקמת המפעל החדש לשלביו הסופיים והעברתו לצוותי התפעול, ובהסכמת

¹ למיטב ידיעת החברה, בעלת השליטה, AP PARTNERS מחזיקה בניירות הערך של החברה באמצעות השותפויות הבאות: (1) טופ וואליו איי פי פרטנרס שותפות מוגבלת (מספר שותפות 540298353) – בעל השליטה בשותפות זו, הנו השותף הכללי בשותפות המוגבלת אשר הוקמה בשנת 2020 בישראל, על ידי קרן פרייבט אקוויטי איי פי פרטנרס פאנד שותפות מוגבלת, ארקין תקשורת בע"מ ודיסקונט קפיטל; (2) איי פי פרטנרס פאנד 2 שותפות מוגבלת (מספר שותפות: 540322955) – בעל השליטה בשותפות זו הנו השותף הכללי בשותפות המוגבלת וואליו איי פי פרטנרס 2 בע"מ. השותפים הכלליים בשתי השותפויות לעיל נשלטים בחלקים שווים על ידי ה"ה שמוליק וולודינגר, ישראל שליסר (המכהן כדירקטור בחברה), אייל חברוני וחגי שטדלר (המכהן כיו"ר דירקטוריון החברה).

הצדדים, הסתיים חוזה מתן השירותים בין מר חיון (באמצעות חי חיון החזקות בע"מ) ביום 31 באוגוסט 2024 בהתאם לתנאיו (קרי, מר חיון היה זכאי להודעה מוקדמת של 60 יום ולתגמול חד פעמי בסך של 900 אלפי ש"ח). לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 3 ביולי 2024 (אסמכתה מס': 2024-01-068173).

ב. ביחס למר רועי לוסטרניק, ראו הסכמים למתן שירותי ייעוץ, והסכם ניהול כדירקטור בביאור 29(ג) לדוחות הכספיים. יצוין כי ביום 19 בנובמבר 2024, הודיע מר רועי לוסטרניק לחברה כי בשל סיבות אישיות הוא מבקש לסיים את תפקידו כממונה על קשרי משקיעים של החברה, וזאת החל מיום 1 בדצמבר 2024. בהתאם, החל מיום 1 בדצמבר 2024, מר רועי לוסטרניק זכאי לגמול שנתי וגמול השתתפות בהתאם לסכום ה"מזערי" בתקנות הגמול, ובהתאם לדרגת ההון של החברה (כהגדרתה בתקנות הנ"ל).

ג. הקבוצה עשתה שימוש בשירותי סוכנות נסיעות, "טלי טורס", אשר הינה בבעלות אחות של אחד מבעלי השליטה בחברה, מר חי יעקב חיון, לצורך הזמנת כרטיסי טיסה וחבילות אירוח בנסיעות עסקים במחירי שוק ובמהלך העסקים הרגיל. בשנים 2023 ו-2024, העסקאות האמורות הסתכמו בסך לא מהותי.

ד. מר משה חיון, בנו של אחד מבעלי השליטה בחברה, מר חי יעקב חיון, עבד בקבוצה בתפקיד מנהל פרויקט. שכרו החודשי של מר משה חיון עמד על סך של 20,000 ש"ח ברוטו. כמו כן, לרשות מר משה חיון הועמד רכב, והחברה נשאה במימון הוצאות הרכב וגילום שווי השימוש בו. בנוסף, מר משה חיון היה זכאי להשתתפות בהוצאות טלפון סלולארי, לקרן פנסיה או לביטוח מנהלים, לקרן השתלמות, וכן לארוחות בהתאם לנהלי החברה. מר משה חיון התחייב לסודיות ואי תחרות בתקופת העסקתו ולתקופה של 12 חודשים לאחר סיום העסקתו. יצוין כי ביום 27 בינואר 2025 הודיע מר משה חיון לחברה כי הוא מבקש לסיים את העסקתו, ובהתאם, החל מיום 1 במרץ 2025 הוא אינו מועסק עוד בחברה.

ה. גבי שיר חיון, בתו של אחד מבעלי השליטה בחברה, מר חי יעקב חיון, עובדת בקבוצה בתפקיד מנהלת IT. שכרה החודשי של גבי חיון הוא 20,000 ש"ח ברוטו. כמו כן, זכאית גבי חיון לרכב ולמימון הוצאות הרכב וגילום שווי השימוש בו. בנוסף, זכאית גבי חיון להשתתפות בהוצאות טלפון סלולארי, לקרן פנסיה או לביטוח מנהלים, לקרן השתלמות, וכן לארוחות בהתאם לנהלי החברה. גבי חיון התחייבה לסודיות ואי תחרות בתקופת העסקתה ולתקופה של 12 חודשים לאחר סיום העסקתה.

ו. מר עידן לוסטרניק, בנו של אחד מבעלי השליטה בחברה, מר רועי לוסטרניק, עבד בקבוצה בתפקיד מנהל תפעול, במשרה חלקית (50%). שכרו החודשי של מר לוסטרניק עמד על סך של 6,000 ש"ח ברוטו. כמו כן, מר עידן לוסטרניק היה זכאי לקרן פנסיה או לביטוח מנהלים, וכן לתשלום בגין נסיעות וארוחות בהתאם לנהלי החברה. מר עידן לוסטרניק התחייב לסודיות ואי תחרות בתקופת העסקתו ולתקופה של 12 חודשים לאחר סיום העסקתו. בהתאם לבקשתו, העסקתו של מר עידן לוסטרניק בחברה הסתיימה ביום 1 באוגוסט 2024.

ז. תיחום פעילות

במסגרת הסכם ההשקעה שהושלם ביום 31 באוגוסט 2020, בין החברה, ובעלי השליטה בחברה (קרן

AP, רועי לוסטרניק² וחי יעקב חיון³) (להלן ביחד: "בעלי השליטה"), התחייבו כל אחד מבעלי השליטה לתקופה שהחלה ביום שבו הושלם הסכם ההשקעה, כלומר החל מיום 31 באוגוסט 2020, ועד למוקדם מבין: (א) 4 שנים מהיום שבו אחזקותיהם של מי מבין בעלי השליטה ירד מתחת ל-20%; או (ב) היום שבו תפוג הזכות של מי מבין בעלי השליטה למנות דירקטור כלשהו לחברה (להלן יחד: "תקופת ההגבלה"), כי אף אחד מבעלי השליטה לא יתחרה, יועסק, יקים או יהיה בעל מניות עם עסק המתחרה בעסקי החברה⁴, ואולם בקשר עם קרן AP, ההתחייבות לעיל לא תחול אם לא יהיה ביכולתה של קרן AP את האפשרות למנוע מחברה קשורה אליה כניסה לתחום המתחרה בעסקי החברה.

עוד התחייבו בעלי השליטה כי במשך תקופת ההגבלה לא יציעו לעובד בקבוצה או ינסו לשדל עובד של הקבוצה או עובד לשעבר של הקבוצה שעבד ב-12 החודשים קודם לאותו המועד בעבור הקבוצה, להיות מועסק או להתקשר בהסכם למתן שירותים. זאת ועוד, התחייבו בעלי השליטה שלא לשדל אף ספק של הקבוצה אשר סיפק סחורות ו/או שירותים לקבוצה בכל עת במהלך 12 החודשים שקדמו לתאריך סגירת הסכם ההשקעה, וזאת אם שידול מעין זה עלול לגרום לאותו ספק להפסיק לספק או לספק פחות מאותן סחורות ו/או שירותים לקבוצה.

תקנה 24 - החזקות בעלי עניין ונושאי משרה במועד פרסום דוח זה

לפרטים אודות החזקות בעלי העניין ונושאי משרה בכירה במניות החברה, ראו דיווחים מידיים מיום 7 בינואר 2025, מיום 19 בפברואר 2025 ומיום 23 בפברואר 2025 (אסמכתאות מס': 2025-01-001982, 2025-01-011778 ו-2025-01-012106, בהתאמה) אשר מובאים בדוח תקופתי זה בדרך של הפניה.

תקנה 24א - הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המינים

הון המניות הרשום של החברה עומד על 200,000,000 מניות רגילות, רשומות על שם, בנות 0.1 ע"נ כל אחת. נכון ליום 31 בדצמבר 2024, הון המניות המונפק והנפרע של החברה, מסתכם ב-108,036,797 אלפי ש"ח ומורכב מ-108,036,797 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע"נ כל אחת. הון המניות המונפק והנפרע של החברה בדילול מלא עומד על 120,380,217 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע"נ כל אחת. לפירוט ראו ביאור 17 בדוחות הכספיים.

תקנה 24ב - מרשם בעלי המניות

לפירוט אודות מרשם בעלי המניות של החברה ראו דיווח מידי מיום 3 בדצמבר 2024 (אסמכתה מס': 2024-01-621397) המובא בדרך של הפניה.

תקנה 26 - הדירקטורים של התאגיד

להלן פרטים אישיים ומקצועיים אודות הדירקטורים בחברה נכון למועד דוח זה:

² באמצעותו ובאמצעות החברה דב לוסטרניק ובניו בע"מ, חברה בבעלותו המלאה של מר לוסטרניק.

³ באמצעותו ובאמצעות החברה חי חיון החזקות בע"מ, חברה בבעלותו המלאה של מר חיון.

⁴ "עסקי החברה" פירושים פיתוח, ייצור, מכירה והפצה של (א) גומי לתוספי התזונה ולשווקי התרופות; (ב) מוצרים לשוק הקונדיטוריה; (ג) מרכיבים הנדרשים לפורמולציית הגומי (למעט החומרים הפעילים) והמתקנים, לרבות הייצור, הקנייה והמכירה של כל סוג של גילטין (דגים, בקר וכדומה), וכל מרכיב אחר שייקבע על ידי הדירקטוריון מעת לעת; והכל, בין אם מיוצר על ידי הקבוצה ובין אם על ידי צדדים שלישיים, נמכר ישירות לצרכנים או באמצעות מפיצים, תיוג פרטי או אחר.

שם הדירקטור	חגי שטדלר	שרון כוחן	רועי לוסטרניק	חי יעקב חיון	ישראל שליסר	מיכל לוצקי	ג'יל מישל גמון	נח גרינגרטן
מספר זהות	38403044	023902950	024945503	027739432	036050391	033578923	316971076	037165610
תאריך לידה	7.4.1976	11.7.1968	19.4.1970	8.8.1970	28.8.1978	03.11.1976	14.2.1969	3.1.1980
מען	רחל המשוררת 2, רעננה	דניאל 1, רמת גן	לח"י 17, רמת השרון	בוסתנאי 64, רמת השרון	י"ד הבנים 45, פתח תקווה	ירמיהו 11, רמת השרון	רח' הפלמי"ח 19/2 רמת השרון	משעול אמנון ותמר 3, כפר סבא
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
חברותו בוועדות הדירקטוריון	לא	לא	לא	לא	לא	כן	כן	לא
דירקטור חיצוני או דירקטור בלתי תלוי	לא	לא	לא	לא	לא	דח"צ	דח"צ	לא
האם עובד של החברה, בת, חברה קשורה או של בעל עניין	דירקטור בחברה הבת הישראלית טופגאם סחר ושיווק בע"מ. דירקטור בחברה הבת האמריקאית TopGum Industries Inc. דירקטור בחברת הבת פארמאיטבי בע"מ.	מכהן גם כיועץ לחברה בתחום הפארמה החל מיום 1 בינואר 2024.	דירקטור בחברה הבת הישראלית טופגאם סחר ושיווק בע"מ דירקטור בחברה הבת האמריקאית TopGum Industries Inc.	נשיא החברה ודירקטור בחברה מנכ"ל החברה – החל משנת 2003 ועד סוף שנת 2019 דירקטור בחברה הבת הישראלית טופגאם סחר ושיווק בע"מ דירקטור בחברה הבת האמריקאית TopGum Industries Inc שותף מנהל בקרן השקעות AP Partners.	דירקטור בחברה הבת הישראלית טופגאם סחר ושיווק בע"מ דירקטור בחברה הבת האמריקאית TopGum Industries Inc.	לא	לא	לא
התאריך שבו החלה כהונתו כדירקטור	31.8.2020	1.1.2024	2.11.2016	19.6.2016	31.8.2020	9.11.2021	9.11.2021	1.1.2024
השכלה	תואר ראשון בכלכלה ולוגיסטיקה מאוניברסיטת בר אילן.	בוגר הנדסת תעשייה אוניברסיטת תל אביב; מוסמך בחקר ביצועים ומדעי הניהול,	בוגר קורס דירקטורים בכירים – איגוד הדירקטורים בישראל – 2021.	בוגר קורס דירקטורים בכירים – איגוד הדירקטורים בישראל – 2021.	תואר ראשון במשפטים וחשבונאות, האוניברסיטה העברית.	תואר ראשון במנהל עסקים ומשפטים מהמכללה הכשרה כעורכת דין.	תואר שלישי מקצועי ללא דוקטורט מ-Pantheon Sorbonne Paris	בוגר מדעי המחשב וכלכלה, אוניברסיטת תל אביב; מוסמך מנהל עסקים,

שם הדירקטור	חגי שטדלר	שרון כוחן	רועי לוסטרניק	חי יעקב חיון	ישראל שליסר	מיכל לוצקי	גיל מישל גמון	נח גרינגרטן
	תואר ראשון במשפטים מהאוניברסיטה העברית. תואר שני במנהל עסקים מהאוניברסיטה העברית.	אוניברסיטת קולומביה.			מוסמך לעסוק כעו"ד ורו"ח בישראל.	תואר שני במנהל עסקים מאוניברסיטת תל אביב.		אוניברסיטת מיישיגן.
ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות	שותף בקרן AP Partners יו"ר פעיל בהרמוניז (מיזוג של תומטק ונירית זרעים) – החל מ-2017 עד היום. מנכ"ל חברת אלגטק עד 2019.	מנכ"ל חברת Padagis LLC ונשיא חטיבת Perrigo ב-Company PLC.	דירקטור בטופגאם תעשיות בע"מ. דירקטור בחברה הבת הישראלית, טופגאם סחר ושיווק בע"מ. דירקטור בחברה הבת האמריקאית, TopGum Industries Inc.	מנכ"ל החברה החל משנת 2003 ועד סוף שנת 2019. דירקטור בחברה הבת הישראלית, טופגאם סחר ושיווק בע"מ. דירקטור בחברה הבת האמריקאית, TopGum Industries Inc.	שותף בקרן השקעות AP Partners.	1/23 - סמנכ"לית אסטרטגיה ושיווק בחברת הביטוח AIG. 12/22-2/20 סמנכ"לית סחר, פיתוח עסקי, דיגיטל וטכנולוגיות בגלובס. 01/17-2/20 סמנכ"לית הדיגיטל של רשת.	מנכ"ל ביו מיט פודטק. יו"ר פאי פיי פיינס בע"מ. דירקטור ומנכ"ל סוגת תעשיות בע"מ.	Managing Director Rothschild & Co Investment Banker Rothschild & Co.
ככל והדירקטור הינו בעל ניסיון, מומחיות או מיומנות בנושא אבטחת מידע וסייבר, יש לציין זאת ולפרט	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא
התאגידים בהם משמש כדירקטור	אס.גי. איי בע"מ זרעים קבוצת איי פי בע"מ (וכל חברות הבנות). וואליו אס.איי.איצ'י קפיטאל בע"מ.	סול-גיל טכנולוגיות בע"מ, Woodstock Sterile Solutions.	חיון לוסטרניק החזקות בע"מ, ארל בניין ונכסים בע"מ. טופגאם סחר ושיווק בע"מ.	שמיאם חיון בע"מ. חי חיון החזקות בע"מ. מ.ח.י ייעוץ והשקעות בע"מ.	אס.גי. איי בע"מ זרעים קבוצת איי פי בע"מ (וכל חברות הבנות). וואליו אס.איי.איצ'י קפיטאל בע"מ.	אין	פאי פיי פיינס בע"מ. מארבו יזמות בע"מ.	אין

שם הדירקטור	חגי שטדלר	שרון כוחן	רועי לוסטרניק	חי יעקב חיון	ישראל שליסר	מיכל לוצקי	ג'יל מישל גמון	נח גרינגרטן
	שיבאר קפיטל בע"מ. וואליו איי פי פרטנרס בע"מ. איי פי פרטנרס שירותי ניהול בע"מ. וי-קוראלס בע"מ. פיגמנטוס בע"מ. אילסר בע"מ. טופגאם סחר ושיווק בע"מ. TopGum Industries Inc פארמאיטבי בע"מ. Gavan ltd. יוניקור בע"מ (יו"ר)	ואפוטקס (חברת תרופות קנדית)	TopGum Industries Inc	טופגאם סחר ושיווק בע"מ. TopGum Industries Inc פינצ'וס דולפינריום בע"מ. אסא איזאקיה בע"מ. קבוצת מסעדות שגב משה בע"מ.	אנרפוינט ישראל (החזקות 2017) בע"מ. בשיא נכסים בע"מ. חגי ש. ניהול ייעוץ ואחזקות בע"מ. וואליו איי פי פרטנרס בע"מ. איי פי פרטנרס שירותי ניהול בע"מ. ג.ל.ו. אינטרנאשוונל בע"מ. טופגאם סחר ושיווק בע"מ TopGum Industries Inc			
האם בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא
דירקטור בעל מיומנות חשבונאית ופיננסית	כן	כן	לא	לא	כן	לא	כן	כן
דירקטור בעל כשירות מקצועית	כן	כן	לא	כן	כן	כן	כן	כן
דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי	כן	כן	לא	לא	כן	לא	כן	כן

נח גרינגרטן	ג'יל מישל גמון	מיכל לוצקי	ישראל שליטר	חי יעקב חיון	רועי לוסטרניק	שרון כוחן	חגי שטדלר	שם הדירקטור
								סעיף 92(א)(12) לחוק החברות

תקנה 26א - נושאי משרה בכירים בחברה

להלן פרטים אישיים ומקצועיים אודות נושאי משרה בכירה בקבוצה, ואשר אינם מכהנים גם כדירקטורים בחברה:

שם נושא המשרה הבכירה	אייל שוחט	אלי עדרי	מרינה לנגה	דורון דלויה	אילנית רוט	עידן כץ	ניר אוגולניק	עדי חן	עידו קרצ'מר	ניר קגן	לירן מלאכי	דנה גוטסמן-ארליך ⁵
מספר זהות	025609694	041949017	304511702	039887989	034038927	021794763	037344546	027244102	066463852	037280237	203697610	037575735
תחילת כהונה	1.1.2024	6.2.2022	10.7.2024	1.12.2020	1.1.2024	31.7.2022	1.12.2021	24.4.2022	16.6.2024	12.9.2024	10.10.2023	26.11.2021
תאריך לידה	20.10.1973	11.3.1981	26.6.1980	21.5.1983	10.9.1977	21.7.1983	23.1.1980	24.9.1974	29.8.1984	20.10.1979	16.6.1992	8.8.1975
תפקידו בחברה, בחברה בת של החברה, או בעל עניין בה	מנכ"ל	משנה למנכ"ל, סמנכ"ל תפעול	סמנכ"ל פיתוח מוצרים	סמנכ"ל כספים	מנכ"לית חברת הבת טופ גאם סחר ושיווק בע"מ	סמנכ"ל מכירות	יועץ משפטי ומזכיר חברה	סמנכ"לית משאבי אנוש	סמנכ"ל אסטרטגיה ופיתוח תאגידי	סמנכ"ל איכות	חשב	מבקר פנים
האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה או נושא משרה בכירה	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא
השכלה	תואר ראשון במשפטים, תל אביב.	תואר ראשון בהנדסת תעשייה וניהול (BSc), מהטכניון,	תואר ראשון בכלכלה וניהול, תל אביב.	תואר ראשון במשפטים ומנהל עסקים מהמרכז	תואר ראשון בכלכלה ומדע המדינה, האוניברסיטה העברית	תואר ראשון בגיאולוגיה, B.Sc. אוניברסיטת בן גוריון.	תואר ראשון במשפטים (L.L.B) המרכז הבינתחומי הרצליה.	תואר ראשון בפסיכולוגיה וחינוך, מכללת ר"ג. תואר שני במנהל עסקים,	תואר ראשון במשפטים וכלכלה, אוניברסיטת בר אילן	הנדסת מזון וביו - טכנולוגיה, הטכניון	תואר ראשון במנהל עסקים וחשבונאות, למנהל	רו"ח, תואר ראשון במנהל עסקים התמחות חשבונאות, המכללה

⁵ ביום 30 במרץ 2025, מונה מר אלון עמית לכהן כמבקר הפנים של החברה ע"י דירקטוריון החברה לאחר קבלת המלצת ועדת הביקורת, חלף גבי דנה גוטסמן-ארליך.

שם נושא המשרה הבכירה	אייל שוחט	אלי עדרי	מרינה לנגה	דורון דלויה	אילנית רוט	עידן כץ	ניר אוגולניק	עדי חן	עידו קרצ'מר	ניר קגן	לירן מלאכי	דנה גוטסמן-ארליך ⁵
	תואר ראשון בחשבונאות, אוני' תל אביב. תואר שני במנהל עסקים, אוני' תל אביב.	מכון טכנולוגי לישראל	תואר שני במנהל עסקים (MBA), התמחות במימון ושיווק, אוניברסיטת תל אביב.	הבינתחומי הרצליה.	תואר שני במנהל עסקים, אוני' תל-אביב.	תואר שני בהידרולוגיה, M.Sc, אוניברסיטת בן גוריון תואר שני במנהל עסקים (MBA), אוניברסיטת ת"א.	תואר ראשון במנהל עסקים (BA) התמחות במימון, המרכז הבינתחומי הרצליה.	אוניברסיטת בן גוריון.	MBA (מנהל עסקים) INSEAD	MBA (מנהל עסקים) אוני' אריאל		למנהל ראשון לציון. תואר שני במינהל ציבורי בהתמחות ביקורת פנימית, אוניברסיטת בר אילן.
ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות	משנה למנכ"ל סודהסטרים תעשיות בע"מ ומנכ"ל סודהסטרים תעשיות בע"מ.	סמנכ"ל תפעול במידן טכנולוגיות סמנכ"ל תפעול בסולביה - אלגטק נוטרישן מ-12.2017 עד 12.2021	סמנכ"לית כספים בליימן שליסל בע"מ סמנכ"לית כספים באלקליל בע"מ.	סמנכ"ל פיתוח עסקי בסולביה – אלגטק נוטרישן	סמנכ"לית שיווק מחלבת טרה ומנהלת חטיבת החלב ב-CBC סמנכ"לית פיתוח עסקי ניאופרם מוצרי צריכה	מנכ"ל מייעור דיאגנוסטיס בע"מ 2019-2022	מנהל אגף לשכה משפטית - הוט מערכות תקשורת בע"מ.	סודהסטרים תעשיות בע"מ, HRBL	ראש חטיבת מוצרים, חדשנות ופיתוח עסקי; ראש מטה למנכ"ל ופיתוח עסקי, סודהסטרים תעשיות בע"מ. דירקטור שיווק גלובלי – חברת לומניס.	מנהל איכות, מעבדות ים המלח בע"מ מנהל איכות, אסם/נסטלה	מנהל ביקורת חברות (תעשייה ומסחר), דלויט ישראל	שותפה BDO ישראל
ככל ונושא המשרה הינו בעל ניסיון, מיומחויות או מיומנות בנושא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא

שם נושא המשרה הבכירה	אייל שוחט	אלי עדרי	מרינה לנגה	דורון דלויה	אילנית רוט	עידן כץ	ניר אוגולניק	עדי חן	עידו קרצ'מר	ניר קגן	לירן מלאכי	דנה גוטסמן- ארליך ⁵
אבטחת מידע וסייבר, יש לציין זאת ולפרט												
האם מורשה חתימה עצמאי	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא

- תקנה 26ב - מורשה חתימה של התאגיד**
לחברה אין מורשה חתימה עצמאי.
- תקנה 27 - רואי החשבון של החברה**
Deloitte, משרד רואי חשבון, מגדלי עזריאלי, דרך מנחם בגין 132, תל אביב יפו, 6701101, תל אביב.
- תקנה 28 - שינוי בתזכיר או בתקנות**
עם השלמת ההנפקה על פי התשקיף נכנס לתוקף תקנון החברה החדש. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 11 באוגוסט 2021 (אסמכתה מס': 2021-01-130551).
- תקנה 29 - המלצות והחלטות דירקטורים**
אין.
- תקנה 29(ג) - החלטות אסיפה כללית מיוחדת**
ביום 15 בפברואר 2024, אישרה האסיפה הכללית השנתית והמיוחדת של החברה את ההחלטות שלהלן: (1) מינוי מחדש של משרד רואה החשבון המבקר של החברה; (2) מינוי מחדש של ה"ה חגי שטדלר (יו"ר הדירקטוריון), שרון כוחן (כסגן יו"ר הדירקטוריון) רועי לוסטרניק, חי יעקב חיון, ישראל שליטר ונח גרינגרטן כדירקטורים בחברה לתקופת כהונה נוספת; (3) אישור התקשרות החברה בהסכם לקבלת שירותי ייעוץ ממר שרון כוחן; (4) אישור תנאי כהונתו והעסקתו של מר אייל שוחט, מנכ"ל החברה הנכנס. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי על זימון האסיפה מיום 4 בינואר 2024 ודיווח מתקן מיום 7 בפברואר 2024 (אסמכתאות מס': 2024-01-002445 ו-2024-01-014424, בהתאמה), וכן דיווח מיידי על תוצאות האסיפה מיום 18 בפברואר 2024 (אסמכתה מס': 2024-01-016953). יצוין כי אסיפה זו הינה אסיפה שנתית לשנת 2023, והיא נדחתה בהתאם להוראות סעיף 9 לחוק הארכת תקופות ודחיית מועדים (הוראת שעה – חרבות ברזל) (סדרי מינהל, תקופות כהונה ותאגידים), התשפ"ד-2023.
- ביום 26 בספטמבר 2024, אישרה האסיפה הכללית השנתית והמיוחדת של החברה את ההחלטות שלהלן: (1) מינוי מחדש של משרד רואה החשבון המבקר של החברה; (2) מינוי מחדש של הדירקטורים שאינם דירקטורים חיצוניים, ה"ה חגי שטדלר (יו"ר הדירקטוריון), שרון כוחן (כסגן יו"ר הדירקטוריון) רועי לוסטרניק, חי יעקב חיון, ישראל שליטר ונח גרינגרטן כדירקטורים בחברה לתקופת כהונה נוספת; (3) אישור מינוי מחדש של גב' מיכל לוצקי ומר גייל מישל גמון לכהונה כדירקטורים חיצוניים; (4) אישור גמול דירקטורים בחריגה ממדיניות התגמול של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי על זימון האסיפה מיום 21 באוגוסט 2024 (אסמכתה מס': 2024-01-091594), וכן דיווח מיידי על תוצאות האסיפה מיום 29 בספטמבר 2024 (אסמכתה מס': 2024-01-606384).

כתבי פטור, שיפוי וביטוח נושאי משרה ודירקטורים בתאגיד –

1. **ביטוח נושאי משרה** – החברה התקשרה בפוליסת ביטוח לכל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה, לרבות מנכ"ל ודירקטורים שהינם בעלי השליטה בחברה, זאת בגבול אחריות של עד 10 מיליון דולר ארה"ב למקרה ולתקופת ביטוח, בפרמיה כוללת של 44 אלפי דולר, ובנוסף הוצאות הגנה משפטית סבירות. סכום ההשתתפות העצמית של החברה במסגרת הפוליסה הינו 150 אלפי דולר, למעט לגבי תביעות בארה"ב ובקנדה, ותביעות ניירות ערך לגביהן ההשתתפות העצמית הינה 250 אלפי דולר.
2. **התחייבות לשיפוי** – החברה מתחייבת לשפות מראש או בדיעבד, בהתאם למותר בתקנון החברה, את נושאי המשרה בה (כולל דירקטורים), לרבות נושאי משרה בחברות בנות או במקרים בהם התבקשו להתמנות לנושאי משרה בחברות אחרות בגין דרישת החברה (כולל חברות פורטפוליו), בגין כל חבות או הוצאה (כמפורט בכתב השיפוי), לרבות הוצאות התדיינות סבירות ולרבות שיפוי לפי חוק החברות ובכפוף להוראותיו, ובלבד שהסכום המרבי של השיפוי הכולל לא יעלה במצטבר על 25% מההון העצמי של החברה (כפי שיהיה בדוחות הכספיים המאוחדים האחרונים של החברה שקדמו לתשלום סכום השיפוי) או 25 מיליון ש"ח, לפי הגבוה מבניהם, בתוספת סכומים שיתקבלו, אם יתקבלו, מחברת ביטוח במסגרת ביטוח בו התקשרה החברה.
3. **כתב פטור** – בכפוף להוראות ולסייגים שנקבעו בדין בקשר למתן פטור לנושאי המשרה, החברה פוטרת את נושאי המשרה בה, לרבות אלו הנמנים על בעלי השליטה בה מראש, מכל אחריות כלפיה בשל כל נזק שנגרם ו/או שייגרם לה, במישרין או בעקיפין, אם נגרם ו/או ייגרם עקב הפרת חובת הזהירות כלפיה בפעולה שנעשתה על ידי נושאי המשרה בתום לב בתוקף היותם נושא משרה בחברה, בחברות בת של החברה ו/או בחברות קשורות של החברה ו/או לפי בקשת החברה ו/או חברה בת ו/או חברה קשורה של החברה, ו/או בחברה אחרת כלשהי אשר החברה מחזיקה בה מניות, במישרין או בעקיפין, או שלחברה עניין כלשהו בה. לפרטים נוספים אודות כתב השיפוי וכתב הפטור המקובלים בחברה, ראו **נספח ג'** לתשקיף.

אייל שוחט

מנכ"ל

חגי שטדלר

יו"ר הדירקטוריון

טופ גאס תעשיות בע"מ

פרק ה' –

דו"ח שנתי בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח

הכספי ועל הגילוי לשנת 2024

דוח שנתי בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי לפי תקנה 9ב(א) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים), תש"ל-1970, לשנת 2024:

ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון של טופ גאם תעשיות בע"מ (להלן: "התאגיד"), אחראית לקביעתה והתקיימותה של בקרה פנימית נאותה על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד.

לעניין זה, חברי ההנהלה הם:

1. אייל שוחט, מנהל כללי;
2. אלי עדרי, משנה למנכ"ל וסמנכ"ל תפעול ופרויקטים אסטרטגיים;
3. מרינה לנגה, סמנכ"ל כספים;
4. דורון דלויה, סמנכ"ל פיתוח ומוצרים;
5. עידן כץ, סמנכ"ל מכירות;
6. ניר אוגולניק, יועץ משפטי ומזכיר חברה;
7. עדי חן, סמנכ"לית משאבי אנוש;
8. עידו קרצ'מר, סמנכ"ל אסטרטגיה ופיתוח תאגידי;
9. ניר קגן, סמנכ"ל איכות;
10. לירן מלאכי, חשב.

בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי כוללת בקרות ונהלים הקיימים בתאגיד, אשר תוכננו בידי המנהל הכללי ונושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או תחת פיקוחם, או בידי מי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, בפיקוח דירקטוריון התאגיד, אשר נועדו לספק מידה סבירה של ביטחון בהתייחס למהימנות הדיווח הכספי ולהכנת הדוחות בהתאם להוראות הדין, ולהבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלות בדוחות שהוא מפרסם על פי הוראות הדין נאסף, מעובד, מסוכם ומדווח במועד ובמתכונת הקבועים בדין.

הבקרה הפנימית כוללת, בין השאר, בקרות ונהלים שתוכננו להבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלותו כאמור, נצבר ומועבר להנהלת התאגיד, לרבות למנהל הכללי ולנושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או למי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, וזאת כדי לאפשר קבלת החלטות במועד המתאים, בהתייחס לדרישת הגילוי.

בשל המגבלות המבניות שלה, בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי אינה מיועדת לספק ביטחון מוחלט שהצגה מוטעית או השמטת מידע בדוחות תימנע או תתגלה.

ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון, ביצעה בדיקה והערכה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד והאפקטיביות שלה;

הערכת אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי והגילוי שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כללה: מיפוי וזיהוי החשבוניות והתהליכים אשר החברה רואה אותם כמהותיים מאוד לדיווח הכספי והגילוי. בחינת בקרות מפתח ובחינת אפקטיביות הבקרות. רכיבי הבקרה הפנימית כללו בקרות על תהליכי סגירת תקופה חשבונאית לרבות, עריכה והכנת דוחות כספיים והגילויים, בקרות ברמת הארגון, בקרות כלליות בסביבת המחשוב, ובקרות בתהליכים עסקיים מהותיים מאוד: מכירות, רכש ומלאי.

בהתבסס על הערכת האפקטיביות שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כמפורט לעיל, הדירקטוריון והנהלת התאגיד הגיעו למסקנה, כי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד ליום 31 לדצמבר 2024, היא אפקטיבית.

הצהרת מנהל כללי לפי תקנה 9(בד)(1):

הצהרות מנהלים הצהרת מנכ"ל

אני, אייל שוחט, מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוח התקופתי של טופ גאס תעשיות בע"מ (להלן: "התאגיד") לשנת 2024 (להלן: "הדוחות");
- (2) לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
- (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
- (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי:
 - (א) את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן –
 - (ב) כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;
- (5) אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:
 - (א) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן –
 - (ב) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;
 - (ג) הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, והצגתי בדוח זה את מסקנות הדירקטוריון וההנהלה לגבי האפקטיביות של הבקרה הפנימית כאמור למועד הדוחות.

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים לפי תקנה 9(ד)(2):
הצהרת מנהלים
הצהרת סמנכ"ל הכספים

אני, מרינה לנגה, מצהירה כי:

- (1) בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של טופ גאם תעשיות בע"מ (להלן: "התאגיד") לשנת 2024 (להלן: "הדוחות");
- (2) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
- (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
- (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי:
 - (א) את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות, העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן –
 - (ב) כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;
- (5) אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:
 - (א) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי מתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, ככל שהוא רלוונטי לדוחות הכספיים ולמידע כספי אחר הכלול בדוחות, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן –
 - (ב) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחנו, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;
 - (ג) הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות למועד הדוחות; מסקנותיי לגבי הערכתי כאמור הובאו לפני הדירקטוריון והנהלה ומשולבות בדוח זה.

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.