



מצגת לשוק ההון

"MER Connecting the Dots"

הבהרה משפטית (Disclaimer)

מצגת זו הוכנה על ידי ח.מר תעשיות בע"מ כמצגת כללית אודות פעילות ח.מר תעשיות בע"מ (להלן: "החברה"). המצגת אינה מהווה הצעה להשקעה ו/או לרכישת ניירות ערך ו/או הזמנה לקבלת הצעות כאמור ובפרט אינה מהווה "הצעה לציבור" או "מכירה לציבור" מסוג כלשהו והיא נועדה אך ורק למסירת מידע למשקיעים. המצגת נערכה לשם הצגה נוחה ותמציתית, והיא אינה מתיימרת להקיף או להכיל את כל הנתונים אודות החברה, פעילותה והמידע העשוי להיות רלבנטי לצורך קבלת החלטה כלשהי בנוגע להשקעה בניירות הערך של החברה וקוראיה מופנים בזאת לדיווחיה של החברה לציבור, לרבות הדוח התקופתי לשנת 2024 והדוחות התקופתיים לשנת 2025.

יצוין, כי המצגת עשויה לכלול מידע שמובא בפילוח/פירוט שונה מזה שמובא בדיווחיה לציבור כאמור לעיל.

במצגת זו כללה החברה תחזיות, תכניות, הערכות ומידע אחר המתייחס לאירועים או לעניינים עתידיים, אשר מהווים מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. התממשותו או אי התממשותו של המידע צופה פני עתיד תושפע, בין היתר, מגורמי סיכון המאפיינים את פעילות החברה כמפורט בדוח התקופתי, וכן מההתפתחויות בסביבה הכלכלית ובגורמים חיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, ואשר לא ניתן להעריכם מראש והם אינם מצויים בשליטת החברה. לפיכך, קוראי מצגת זו מוזהרים בזאת, כי תוצאותיה והישגיה בפועל של החברה בעתיד עלולים להיות שונים מהותית מאלו שהוצגו במידע צופה פני עתיד המובא במצגת זו. כמו כן, תחזיות והערכות צופות פני עתיד מתבססות על נתונים ומידע המצויים בידי החברה במועד הצגת המצגת והחברה אינה מחויבת בעדכון או שינוי כל תחזית ו/או הערכה כאמור על מנת שישקפו אירועים או נסיבות שיחולו לאחר מועד המצגת. עוד יובהר, כי האמור במצגת בכל הקשור לניתוח פעילות החברה אינו מהווה המלצה ו/או חוות דעת וכן אינו תחליף לשיקול דעת של משקיע פוטנציאלי.

מר - מבט על



רווח תפעולי
שנתי (**)-כ-55
מיליון שקל



כ-700 עובדים



הכנסות שנתיות
(**)-655 מיליון
שקל



צבר הזמנות (*)
של 863 מיליון
שקל



שווי שוק כ-600
מיליון שקל

* כולל הסכמי מסגרת

** מבוסס על נתונים ל-12 חודשים שהסתיימו ביום 30 לספטמבר 2025

3 שנים של טרנספורמציה:



1. Repositioning אסטרטגי + Focus

מעבר ממגוון פעילויות למיקוד בשלושה מנועי צמיחה.

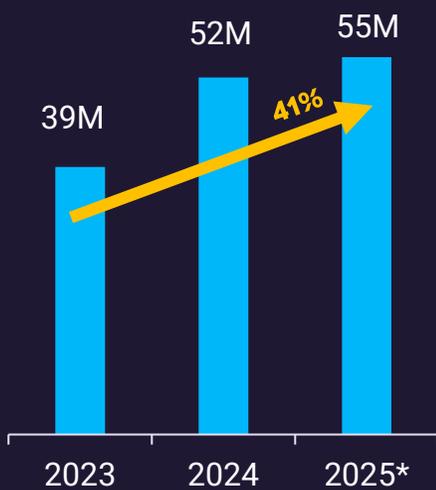
2. צמצום פעילויות ברווחיות נמוכה והשלמת

התייעלות חוצת-ארגון.

3. צמיחה מואצת בתחום הביטחוני.

מיקוד, צמיחה ויציבות

רווח תפעולי



יחס חוב נטו ל- EBITDA



EBITDA LTM



צבר הזמנות (כולל הסכמי מסגרת)

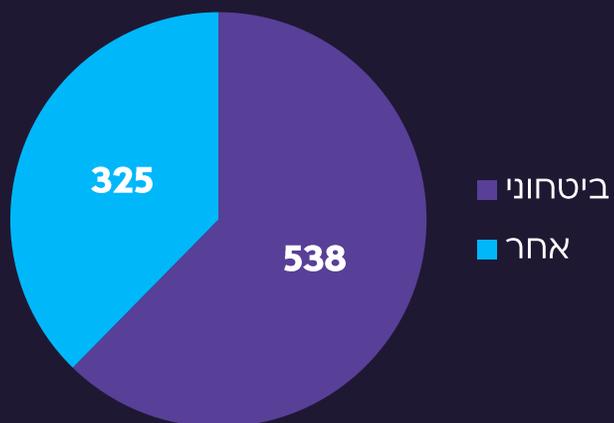


* מבוסס על נתונים ל-12 חודשים שהסתיימו ביום 30 לספטמבר 2025
 ** מבוסס על נתוני 30 לספטמבר 2025

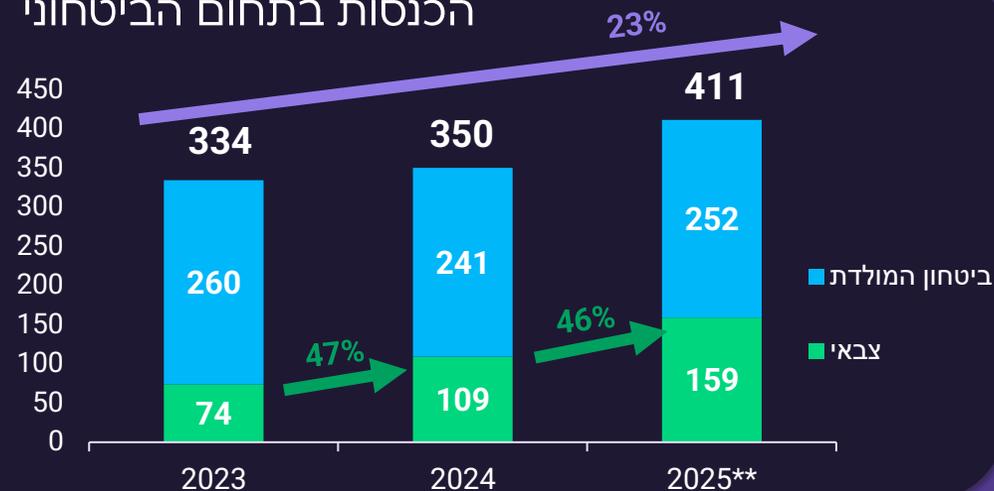
הביקוש הבטחוני כבר מתורגם למספרים

- צמיחה של כ-50% YOY בהכנסות בתחום הצבאי.
- עליה של 23% בכלל התחום הביטחוני.
- הצבר הביטחוני מהווה 62% מסך הצבר הכללי.

פילוח צבר הזמנות *



הכנסות בתחום הביטחוני



* כולל הסכמי מסגרת

** מבוסס על נתונים ל-12 חודשים שהסתיימו ביום 30 לספטמבר 2025

פורטפוליו רחב מבצעי ומוכח

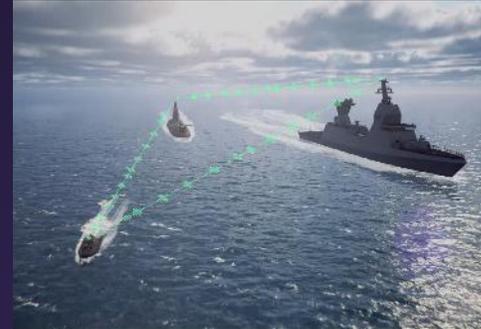
Land



Air



Sea



Intelligence



Warfare Communication



Integrated Air & Missile Defense



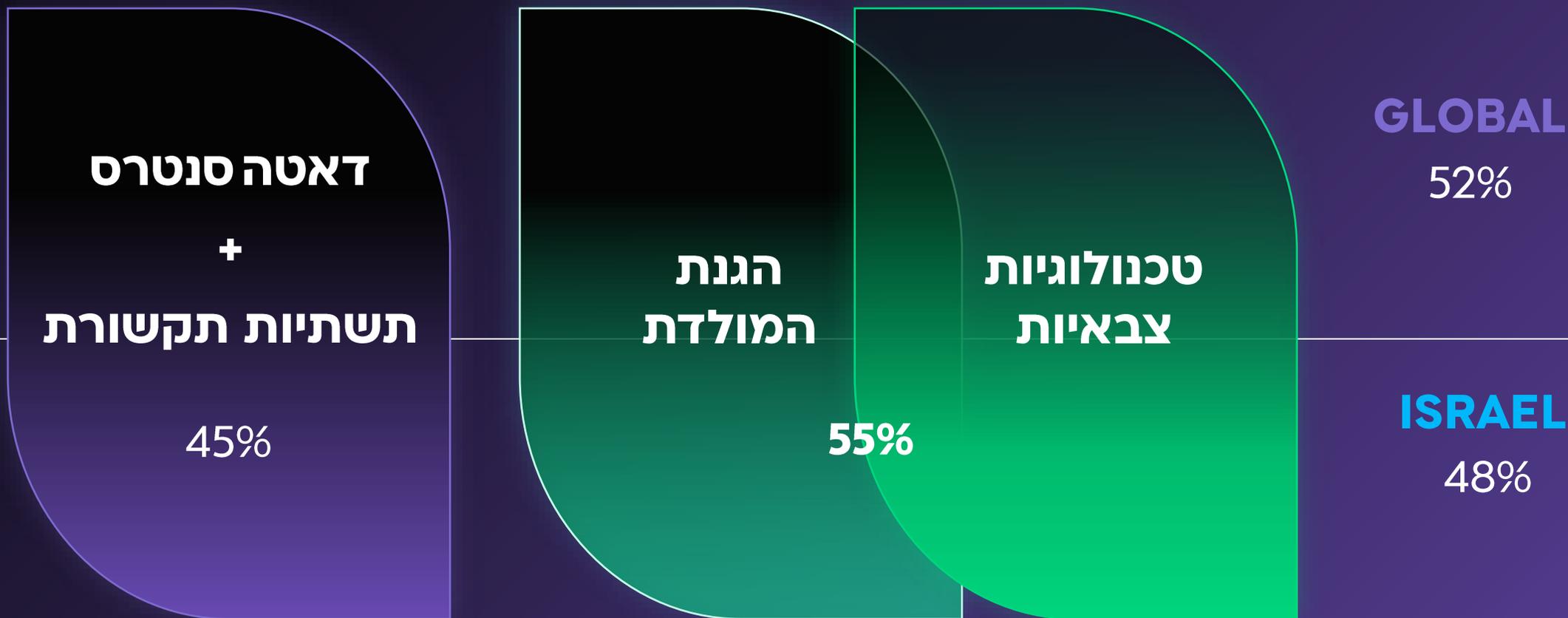
HLS



Enterprise HLS



מר כבר על המגרש של הצמיחה הביטחונית ולא בתאוריה
55% (370 מליון שקל) מההכנסות מגיעות מהתחום הביטחוני



סיכום למה מר?

בסיס עסקי חזק מוכח ויציב

3 מנועי צמיחה חזקים מודל עסקי גמיש (OPEX & CAPEX)

נראות גבוהה על בסיס צבר הזמנות

כיוון אסטרטגי ברור וממוקד עם יתרונות תחרותיים ברורים ומוכחים

יסודות פיננסים המאפשרים צמיחה והתרחבות אורגנית ולא אורגנית

Thank you

