



*Photomyne*

פוטומיין בע"מ  
Photomyne Ltd.  
("החברה")

# דוח תקופתי לשנת 2025

15 בפברואר 2026



## תוכן העניינים

חלק א'  
תיאור עסקי החברה

חלק ב'  
הסברי הדירקטוריון למצב ענייני התאגיד ליום 31 בדצמבר 2025

חלק ג'  
דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר 2025

חלק ד'  
פרטים נוספים על החברה

חלק ה'  
הצהרות מנהלים

**למועד הדוח החברה הינה תאגיד קטן**, כמשמעות מונח זה בתקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"). בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה, בחרה החברה לאמץ את כל ההקלות המנויות בתקנה 5 לתקנות הדוחות, בכפוף להחלטות הדירקטוריון כפי שתהיינה מעת לעת, ובכלל זה: (א) ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית; (ב) העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכת שווי מהותית מאוד ל-20%; (ג) דיווח על בסיס מתכונת דיווח של תאגיד קטן פטור (חצי שנתי); (ד) העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות ביניים ל-40%; ו- (ה) אי צירוף דוח כספי סולו שנתי.



## חלק א': תיאור עסקי התאגיד

### תוכן העניינים

סעיף	עמוד
<b>חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה</b>	
1	פעילות החברה וההתפתחות הכללית של עסקיה
2	תחום הפעילות של החברה
3	השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה
4	חלוקת דיבידנדים
<b>חלק שני - מידע אחר</b>	
5	מידע כספי לגבי תחום פעילות החברה
6	סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה בכללותה
<b>חלק שלישי - תיאור עסקי החברה לפי תחום פעילות</b>	
7	תחום פעילות החברה
<b>חלק רביעי - עניינים הנוגעים לחברה בכללותה</b>	
8	רכוש קבוע, מקרקעין ומיתקנים
9	נכסים לא מוחשיים
10	הון אנושי
11	הון חוזר
12	השקעות
13	מימון
14	מיסוי
15	הליכים משפטיים
16	יעדים ואסטרטגיה עסקית
17	דיון בגורמי סיכון
18	חברות בנות וקשורות מהותיות של החברה



## פרק ראשון – תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

### 1. פעילות החברה וההתפתחות הכללית של עסקיה

1.1. פוטומיין בע"מ ("החברה") הוקמה על-ידי היזמים ניר צמח, יאיר סגלוביץ', עומר שור ונטלי רודריג-ורטר כחברה פרטית מוגבלת במניות והתאגדה ונרשמה בישראל ביום 13 בנובמבר 2014. נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, החברה הינה ללא גרעין שליטה.

1.2. בחודש מרס 2021 השלימה החברה הליך הנפקה ורישום למסחר לראשונה (IPO) של ניירות הערך שלה בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ ("הבורסה"), אשר במסגרתו גייסה החברה סך של כ-50 מיליון ש"ח והפכה לחברה ציבורית (כמשמעות מונח זה בחוק החברות, התשנ"ט-1999 ("חוק החברות")).

1.3. החברה הינה חברת תוכנה המתמחה בפיתוח טכנולוגיות ואפליקציות מבוססות בינה מלאכותית (AI) בתחום הנוסטלגיה וההווי המשפחתי, לרבות דיגיטציה של נכסי זיכרון משפחתיים. החברה פיתחה יכולת לסריקת מספר תמונות מודפסות בו-זמנית, וכן, שקופיות ותשלילים, באופן יעיל, מהיר, ללא שימוש בצד שרת, באמצעות שימוש במכשיר הסמארטפון, וזאת במטרה למנוע אובדן ושחיקה של זכרונות אישיים. בנוסף, לאחר תהליך הסריקה, החברה מספקת למשתמשיה כלים לתיוג ותיעוד התמונות על-ידי הוספת מידע טקסטואלי, שיפור התמונה, צביעה משחור/לבן לצבעוני, חידוד התמונה, הפיכתה לקטע וידאו קצר ועוד.

נכון למועד פרסום הדוח, לחברה תשע (9) אפליקציות הניתנות להורדה בחנויות האפליקציות אשר משתמשיהן פזורים בטריטוריות שונות ברחבי העולם. אפליקציות החברה מיועדות לקהל רחב של משתמשי קצה ברחבי העולם, ובהתאם החברה הינה בעיקרה חברת B2C (Business to Consumer). בנוסף, התקשרה החברה בהסכמים, בהיקף לא מהותי, למתן רישיון להטמעת חלק מהטכנולוגיה שפיתחה באפליקציות מובייל של צדדים שלישיים (הסכמי B2B (Business to Business)). כמו כן, החברה מפעילה חנות מקוונת באמזון במסגרתה נמכרים מוצרים נלווים להשלמת חווית השימוש באפליקציות החברה.

### 1.4. להלן נתונים כספיים וכן, התפתחויות ונתונים עיקריים אודות עסקי החברה במהלך שנת 2025:

1.4.1. בשנת 2025, הציגה החברה תקבולים במזומן<sup>1</sup>, בסך של כ-19.6 מיליון דולר, לעומת כ-14.1 מיליון דולר בשנת 2024, גידול של כ-39%.

1.4.2. נכון ליום 31 בדצמבר 2025, לחברה יתרת מזומנים ושווי מזומנים ופקדונות לזמן קצר בסך כולל של כ-9.5 מיליון דולר.

---

<sup>1</sup> "תקבולים במזומן" (בדיווחים קודמים: "התקשרויות (Collections)") – סך התקבולים שהחברה רשמה בתקופה מסוימת כתוצאה מתשלומים שבוצעו בפועל על-ידי לקוחות, לרבות סכומים שנגבו על-ידי צדדים שלישיים (כגון חנויות האפליקציות של אפל וגוגל, חברות סליקה או אמזון) ושטרם הועברו לחברה. יובהר כי נתון זה מבוסס, בין היתר, על נתונים שנמסרו לחברה מצדדים שלישיים כאמור לעיל ולאחר המרה ממשטעות מקומיים למטבע דולר ארה"ב.



1.4.3. נכון למועד פרסום הדוח, מספר המנויים המשלמים באפליקציות החברה עומד על כ-412 אלף, לעומת כ-408 אלף ליום 31 בדצמבר 2025. במהלך השנה, המחיר הממוצע למנוי<sup>2</sup> גדל בכ-30%, ושיעור המנויים המתחדשים אוטומטית<sup>3</sup> גדל בכ-14%, נתונים שמחזקים את בסיס ההכנסות החוזרות ומהווים תשתית יציבה לצמיחה ארוכת טווח.

1.4.4. נכון למועד פרסום הדוח, מספר התמונות המגובות בענן עומד על כ-561 מיליון, גידול של כ-17% ביחס לתום שנת 2024.

1.4.5. בשנת 2025, ההוצאות הישירות על פרסום ושיווק<sup>4</sup> עמדו על סך של כ-11.6 מיליון דולר, לעומת כ-9.0 מיליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד.

#### 1.4.6. השקת פיצ'רים המבוססים בינה מלאכותית יוצרת (Generative AI)

במהלך חודש דצמבר 2025, השיקה החברה בחלק ממוצריה פיצ'רים לשיפור ושחזור תמונות והפיכתן לקטעי וידאו קצרים. פיצ'רים חדשים אלו משלבים טכנולוגיות בינה מלאכותית יוצרת (Generative AI), המבוססות על מודלים של Google Vertex AI.

#### 1.4.7. העלאת מחיר למנויים חדשים וקיימים בחלק מאפליקציות החברה

במהלך שנת 2024, החלה החברה בתקופת ניסיון להעלאת מחיר למנויים חדשים בחלק מהאפליקציות שלה, אשר הסתיימה במהלך פברואר 2025, וכללה העלאה של כ-50% במחיר המנוי השנתי באפליקציה המרכזית וטריטוריות מסויימות נוספות. זוהי העלאת המחיר המשמעותית הראשונה שמבצעת החברה מזה מספר שנים. העלאת המחיר הובילה לגידול בתקבולים במזומן ממנוי חדש במסלול השנתי במהלך שנתו הראשונה.

בחודש נובמבר 2025 ביצעה החברה העלאת מחיר בהיקף דומה לחלק ממנוייה הקיימים. העלאת מחיר כאמור דורשת את אישורו המפורש של המשתמש, ולהערכת החברה, היא צפויה להוביל לגידול בתקבולים במזומן במסלולים הרלוונטיים.

הערכות החברה בדבר השפעת העלאת מחיר באפליקציות לחלק ממנוייה הקיימים על הכנסותיה והתקבולים במזומן, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"). הערכות אלו אלו אינן בשליטתה של החברה, אינן ודאיות והן מתבססות על נסיונה של הנהלת החברה בתחום הפעילות למועד פרסום הדוח ועל מהלכים נסיוניים שנערכו קודם לכן. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף

<sup>2</sup> מחיר ממוצע למנוי: מתייחס לתקבולים במזומן בממוצע למנוי שנתי באפליקציה המרכזית Photo Scan App by Photomyne (iOS) בארה"ב.

<sup>3</sup> שיעור המנויים המתחדשים אוטומטית: כולל את המנויים המשלמים השנתיים והחודשיים של החברה בלבד.

<sup>4</sup> "ההוצאות הישירות על פרסום ושיווק" – הוצאות שהוצאו במישרין עבור פעולות פרסום ושיווק על גבי הפלטפורמות השיווקיות (מבלי להביא בחשבון הוצאות שכר עובדי שיווק וכדו').



שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, לרבות שינוי בטעם לקוחות, גידול בתחרות בתחום הפעילות ו/או התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 17 לחלק זה לדוח.

## 2. תחום הפעילות של החברה

החברה הינה חברת תוכנה המתמחה בפיתוח טכנולוגיות ואפליקציות מבוססות בינה מלאכותית (AI) בתחום הנוסטלגיה וההווי המשפחתי, לרבות דיגיטציה של נכסי זיכרון משפחתיים.

## 3. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

למיטב ידיעת החברה, החל מיום 1 בינואר 2025 ועד למועד פרסום הדוח, לא בוצעו כל השקעות בהון החברה ו/או עסקאות מהותיות במניותיה מחוץ לבורסה על-ידי בעלי עניין בחברה.

## 4. חלוקת דיבידנדים

4.1. מדיניות חלוקת דיבידנדים – נכון למועד הדוח, לחברה אין מדיניות חלוקת דיבידנדים.

4.2. בהמשך להחלטת דירקטוריון החברה מיום 8 בדצמבר 2024 בדבר ביצוע חלוקה בדרך של רכישה עצמית של מניות החברה שאינה עומדת ב"מבחן הרווח", ביום 27 בינואר 2025 אישר בית המשפט ביצוע חלוקה בסכום של עד 2.5 מיליון ש"ח, ובלבד שהחלוקה תסתיים בתוך 180 יום ממועד קבלת האישור. בהתאם, ביום 12 בפברואר 2025, אישר דירקטוריון החברה תכנית רכישה עצמית של מניות החברה בהיקף של עד 2.5 מיליון ש"ח. נכון ליום 26 ביולי 2025, מועד סיומה של התוכנית, מימשה החברה כ-68% מתכנית הרכישה ורכשה במסגרתה מניות בהיקף כספי של כ-1.7 מיליון ש"ח. למועד הדוח ופרסומו, לחברה אין תוכנית רכישה עצמית בתוקף.

4.3. רווחים ראויים לחלוקה – נכון למועד הדוח, בהתאם להוראות סעיף 302 לחוק החברות, אין לחברה יתרת רווחים ראויים לחלוקה.

4.4. מגבלות על חלוקת דיבידנד – נכון למועד הדוח, לא קיימות מגבלות על חלוקת דיבידנד בחברה מעבר למגבלות הקיימות בחוק.

**פרק שני - מידע אחר****5. מידע כספי לגבי תחום פעילות החברה**

להלן מידע כספי אודות תחום הפעילות של החברה לשנים 2023, 2024 ו-2025, מתוך דוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 ("הדוחות הכספיים") (באלפי דולר ארה"ב<sup>5</sup>):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
13,326	13,045	17,010	הכנסות
<b>13,326</b>	<b>13,045</b>	<b>17,010</b>	<b>סך הכל הכנסות</b>
4,888	5,379	5,689	עלויות קבועות
6,411	12,431	16,305	עלויות משתנות (*)
<b>11,299</b>	<b>17,810</b>	<b>21,994</b>	<b>סך הכל עלויות</b>
2,027	(4,765)	(4,984)	רווח (הפסד) תפעולי
<b>17,833</b>	<b>14,433</b>	<b>12,575</b>	<b>סך הנכסים המיוחסים לתחום הפעילות</b>
4,954	5,919	8,888	<b>סך ההתחייבויות המיוחסות לתחום הפעילות</b>

(\*) עלויות משתנות כוללות הוצאות בגין העמלות אשר משולמות לפלטפורמות המכירה של החברה (לרבות חנויות האפליקציות של אפל וגוגל, חברות סליקה, אמזון ואחרים) וכן, הוצאות ישירות בגין פרסום ושיווק.

למידע כספי נוסף, ראה הדוחות הכספיים. להסברים אודות התפתחויות שחלו בנתונים המופיעים בטבלה לעיל ולניתוח תוצאות תחום הפעילות, ראה הסברי הדירקטוריון על מצב ענייני החברה ליום 31 בדצמבר 2025 ("דוח הדירקטוריון"), הכלול כחלק ב' לדוח.

**6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה בכללותה<sup>6</sup>**

פעילותה של החברה מתבצעת בעיקרה בשוק הבינלאומי, ובפרט בארה"ב, ומשכך, ליבת העסקים שלה מושפעת בעיקר מהסביבה העסקית העולמית. להלן פרטים עיקריים אודות אירועים והתפתחויות בסביבה המקרו-כלכלית בעולם ובישראל, שעשויה להיות להם השפעה מהותית על התוצאות העיסקיות או על התפתחות החברה, וההשלכות בגינם:

<sup>5</sup> בדוח זה, "דולר", משמעו דולר ארה"ב.

<sup>6</sup> בסעיף זה זה לעיתים נכללים נתונים, לרבות גרפים אשר תורגמו תרגום נוחות לשפה העברית, על בסיס סקרים, מחקרים ואתרי אינטרנט שונים, אשר הינם מידע פומבי ולא אומתו על-ידי החברה. יצוין כי אלא אם נאמר במפורש אחרת, מידע כאמור הינו מידע מפורסם לציבור ולמיטב ידיעת החברה הינו מידע פומבי.

6.1. **בללי****התפתחות משמעותית של מכשירי הסמארטפון מאפשרת תמיכה בחדשנות טכנולוגית**

שדרוגי החומרה שבוצעו בשנים האחרונות במכשירי סמארטפון (ובפרט ברכיבי עיבוד גרפי ויכולת חישוב מקומית), מאפשרים להריץ מודלים מתקדמים יותר ויותר של בינה מלאכותית ישירות על גבי המכשיר וללא תלות בענן (On-Device AI).<sup>7</sup> התפתחות זו מאפשרת **חווית משתמש משופרת, זמני תגובה מהירים, ואינטגרציה עמוקה יותר בין תוכנה לחומרה**. עבור החברה, שמוצריה מבוססים על עיבוד תמונה בזמן אמת תוך שימוש בטכנולוגיות AI, מדובר בשכבת תשתית חיונית המאפשרת פיתוח מתמשך של יכולות ליבה וכן, פיתוח של יכולות חדשות.

**כלי AI: כלים חוצי ארגון ליעול ולצמיחה**

הבשלה מואצת של מודלי שפה גדולים (LLMs) וטכנולוגיות של בינה מלאכותית יוצרת (Generative AI), מאפשרת לחברות לנצל יכולות אלו לטובת יעול תהליכים, שיפור פרודוקטיביות וחדשנות מוצרית.<sup>8</sup> ההשפעה ניכרת בין היתר בתחומים הבאים:

- פיתוח מואץ של יכולות ופיצ'רים בעזרת כלי עזר למתכנתים (למשל Copilot, Gemini Code Assist, Claude Code, Codex), אשר מייעלים ומזרזים את תהליכי הפיתוח.
- אוטומציות של פעולות מסויימות בארגון (ניתוח דאטה, מענה לפניות של צרכנים ועוד).
- יצירת תכנים שיווקיים בקנה מידה שלא היה זמין קודם לכן – בין אם דרך אוטורים דיגיטליים, תרגומים סימולטניים, החלפת רקעים ולוקיישנים, ועד יצירת וריאציות מרובות לסרטוני קמפיין, תוך ביצוע A/B Testing מהיר וחכם.

שינויים טכנולוגיים אלו עשויים לייצר קומודיטיזציה של כתיבת קוד, בניית אפליקציות ויצירה של פיצ'רים שנחשבו בעבר ל"מסובכים", ובשל כך להקל על כניסת מתחרים לתחום בו פועלת החברה ולהקטין את חסמי הכניסה לשוק. מאידך, התפתחות הטכנולוגיה גם מאפשרת לחברות קיימות להגדיל את הפערים בזכות יכולות עיבוד דאטה משודרגות, יעול תהליכים פנימיים ויצירת תשתיות פיתוח מתקדמות ומהירות. עוד יצוין, כי מוצר דורש יכולות מעבר לפיתוח הקוד בבסיסו ודורש מומחיות והתמקצעות בתחומים שונים כגון עיצוב, תכנון ממשק משתמש וחווית משתמש אטרקטיבית, עדכנית, איכותית, קלה להפעלה ונגישה – זאת על מנת להצליח ולייצר ערך מוסף למשתמשים לאורך זמן.

**כניסת הבינה המלאכותית היוצרת לשוק התמונות והווידאו**

קיימת חדירה מהירה של הבינה המלאכותית היוצרת לתחום התמונה והווידאו, עם יכולות משופרות לעיבוד תמונה, עריכת תמונה, שיפור איכות תמונה, ביצוע תיקונים וכן, הפקת תוכן חזותי מדויק מתוך טקסט (Text-to-Image / Text-to-Video).<sup>9</sup>

<sup>7</sup> [ראה כאן](#); [ראה כאן](#); [ראה כאן](#).

<sup>8</sup> [ראה כאן](#); [ראה כאן](#); [ראה כאן](#).

<sup>9</sup> [ראה כאן](#).



מודלים מתקדמים כדוגמת Gemini, Veo ו-Sora מציגים יכולות שצפויות לשנות את הדרך בה משתמשים יוצרים ומעבדים תוכן חזותי.

בהקשר זה, לפוטומיין הגנה מסויימת מעצם העובדה שפעילותה מבוססת על המרה של **נכסים פיזיים** (תמונות מודפסות, שקופיות, תשלילים) לפורמט דיגיטלי. חומרים אלה עשויים לשמש חפיר טבעי (moat) אל מול ההתפתחות הטכנולוגית המהירה, שכן את הנכסים הפיזיים אין דרך לשחזר.

### שוק התמונות הפיזיות

לפי הערכות שונות,<sup>10</sup> קיימות בעולם טריליוני תמונות פיזיות שעדיין לא עברו דיגיטציה. עם התקדמות הטכנולוגיה והמודעות הגוברת לשימור דיגיטלי של זיכרונות, גובר הביקוש לפתרונות DIY נגישים, איכותיים ומאובטחים. לצד התפתחות טכנולוגית של בינה מלאכותית יוצרת, קיים צורך בשימור אותנטי של אירועי העבר. החברה ממוצבת היטב על מנת לענות לצורך זה.

### גידול בשוק האפליקציות

המשך הגידול במספר משתמשי סמארטפונים בעולם, מביא לכך שמספר ההורדות של אפליקציות על גבי פלטפורמות ההפצה מצוי במגמת עלייה מתמשכת. בשנת 2025 נרשמו 149 מיליארד הורדות של אפליקציות – כ-248 אלף הורדות מדי דקה.<sup>11</sup>

לצד הגידול בהורדות, חל גם גידול משמעותי של כ-10% בהכנסות מרכישות בתוך אפליקציות – הן ברכישות חד-פעמיות, הן במנויים והן באפליקציות ומשחקים בתשלום, כאשר ארה"ב נותרה שוק המוביל הגדול בעולם במונחי הכנסות, עם הוצאה צרכנית של קרוב ל-60 מיליארד דולר בשנת 2025.<sup>12</sup>

הזמן שמבלים משתמשים באפליקציות הסתכם בשנת 2025 ליותר מ-5 טריליון שעות, מעל 600 שעות לכל אדם על פני כדור הארץ. הזמן היומי הממוצע היה כ-3.6 שעות. כמו כן, האדם הממוצע השתמש בכ-34 אפליקציות שונות מדי חודש, וכ-10 אפליקציות שונות מדי יום.<sup>13</sup>

### קטגוריות תמונה ווידאו בחנויות האפליקציות

רוב אפליקציות החברה מופיעות תחת הקטגוריה "תמונה ווידאו" (photo & video) בחנויות האפליקציות. למועד הדוח, אפליקציית Photo Scanner Plus מדורגת במקום השלישי בטבלת ה-Top Paid Apps ב-App Store של אפל.<sup>14</sup>

יחד עם כל שוק האפליקציות, גם קטגוריית "תמונה ווידאו" צומחת, בין היתר כתוצאה משדרוגי חומרה, גידול בשימושים יצירתיים, ושילוב של טכנולוגיות AI בתוך

<sup>10</sup> נתונים מתוך – <https://fstoppers.com/other/stats-how-many-photos-have-ever-been-taken-5173>.

<sup>11</sup> נתונים מתוך – <https://sensortower.com/report/state-of-mobile-2026>.

<sup>12</sup> נתונים מתוך – <https://sensortower.com/report/state-of-mobile-2026>.

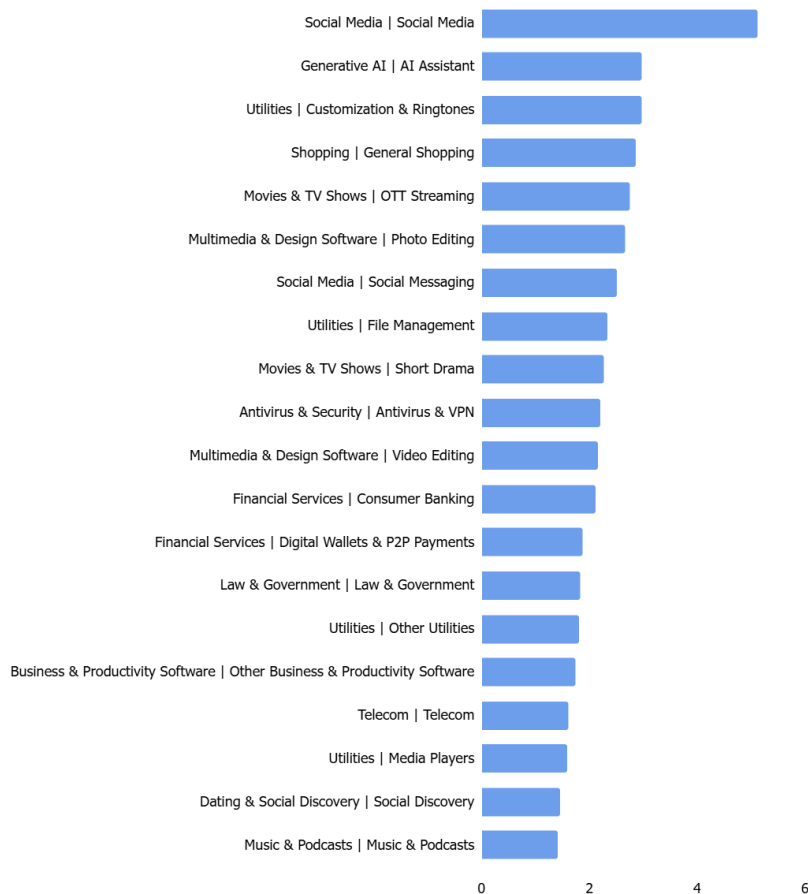
<sup>13</sup> נתונים מתוך – <https://sensortower.com/report/state-of-mobile-2026>.

<sup>14</sup> [ראה כאן](#).



אפליקציות צרכניות. בשנת 2025 משתמשים בילו כ-16 מיליארד שעות באפליקציות מקטגוריה זו, והיא ברשימת 20 הקטגוריות בהן משתמשים מבלים הכי הרבה זמן.<sup>15</sup> להלן גרף אשר מציג את כמות ההורדות של משתמשים לפי תת-קטגוריות. ניתן לראות כי תת-הקטגוריה "תמונה ווידאו – עריכת תמונה" היתה הקטגוריה השישית בגודלה:<sup>16</sup>

### הורדות של משתמשים לפי תת-קטגוריות (במיליארדים)



### שוק האפליקציות מבוססות הבינה המלאכותית

בהתאם למגמות המתוארות לעיל, התפתח שוק של אפליקציות אשר מבוססות על בינה מלאכותית, ובפרט – בינה מלאכותית יוצרת. לפרטים אודות פיצ'רים שהשיקה החברה המשלבים טכנולוגיית בינה מלאכותית יוצרת, ראה במפורט בסעיף 7.2.4 לחלק זה לדוח.

להלן גרפים אשר מציגים את מגמת הגידול בכמות ההורדות ובהוצאה של משתמשים על אפליקציות מתחום ה-Generative AI.<sup>17</sup>

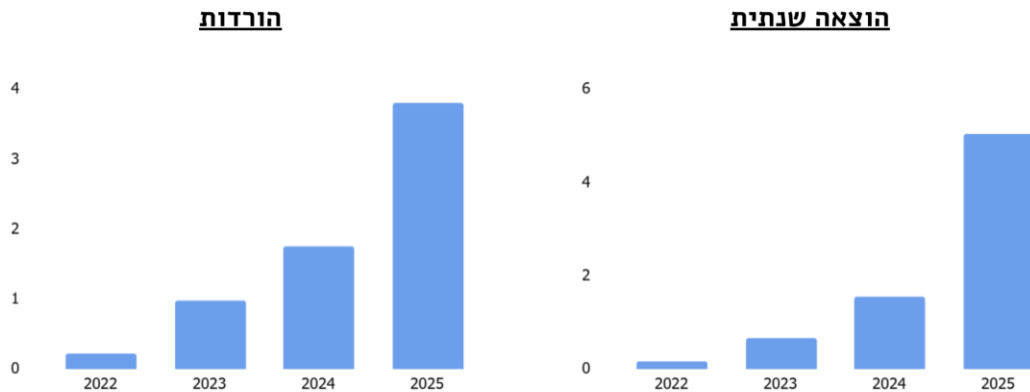
<sup>15</sup> נתונים מתוך - <https://sensortower.com/report/state-of-mobile-2026>

<sup>16</sup> נתונים מתוך - <https://sensortower.com/report/state-of-mobile-2026>

<sup>17</sup> נתונים מתוך - <https://sensortower.com/report/state-of-mobile-2026>

## סך ההורדות וההוצאה השנתית של משתמשים על אפליקציות המשלבות

### בינה מלאכותית יוצרת (במיליארדים)



שוק המובייל מוביל את אימוץ טכנולוגיות Generative AI, כאשר רוב המשתמשים פועלים דרך אפליקציות ייעודיות. זאת לצד גידול מתמשך גם בשימוש חוצה-מכשירים - במובייל ובווב במקביל.<sup>18</sup>

### שינויים בהרגלי החיפוש והצריכה הדיגיטלית

על רקע עלייתם של ממשקי שיחה מבוססי AI (כגון ChatGPT, Gemini ואחרים), משתנים ההרגלי החיפוש של משתמשים: פחות התבססות על ממשקי חנות האפליקציות ה"מסורתיים", ויותר התנהלות דרך "עוזרים חכמים". תופעה זו משנה את הדרך בה משתמשים מגלים אפליקציות, מידע צרכני, ונחשפים לתוכן.<sup>19</sup>

מגמות אלה מחייבות את החברה לפתח נוכחות בממשקי שיחה, להתאים את אסטרטגיות השיווק ולהטמיע תובנות AEO (Answer Engine Optimization) או GEO (Generative Engine Optimization) בנוסף ל-ASO (App Store Optimization) ו-SEO (Search Engine Optimization) ה"מסורתיים".<sup>20</sup> החברה פועלת להתאים את עצמה למגמות אלו.

### התפתחויות רגולטוריות 6.2

תחום פעילות החברה מושפע משינויים רגולטוריים שחלים מעת לעת ובפרט בתחום הגנת הפרטיות. בנוסף, מתפתחת רגולציה ספציפית לתחום הבינה המלאכותית. שינויים רגולטוריים עשויים להשפיע על עסקיה של החברה, מצבה הכספי ותוצאות פעילותה. לפרטים אודות עיקרי הרגולציה המהותית החלה על החברה, ראה סעיף 7.13 לחלק זה לדוח.

<sup>18</sup> נתונים מתוך - <https://sensortower.com/report/state-of-mobile-2026>

<sup>19</sup> [ראה כאן](#).

<sup>20</sup> [ראה כאן](#).



### 6.3. מצב בטחוני בישראל

ביום 7 באוקטובר 2023, בעקבות מתקפת פתע של חמאס מרצועת עזה ובהמשך מתקפות מצד חיזבאללה מלבנון, הכריזה ממשלת ישראל על מלחמת "חרבות ברזל". במהלך השנים 2024-2025 נמשכו התקיפות לעבר ישראל, לרבות תקיפות ישירות מצד איראן ומיליציות הפועלות בחסותה. בחודשים נובמבר 2024 וינואר 2025 נחתמו הסכמי הפסקת אש עם לבנון ועם חמאס, במסגרתם הושבו חלק מהחטופים לישראל. ב-13 ביוני 2025 פתח צה"ל במבצע "עם כלביא" נגד מתקני הגרעין האיראניים ובכירי מערכת הביטחון במדינה; בתגובה שיגרה איראן אלפי טילים וכתב "מים שגרמו לנפגעים ולנזקים כבדים. ב-22 ביוני 2025 הצטרפה ארה"ב למערכה, וב-24 ביוני נחתם בתיווך אמריקאי הסכם הפסקת אש עם איראן, שסיים את המבצע. ב-9 באוקטובר 2025 הושגה הפסקת אש נוספת עם חמאס, ונכון למועד פרסום הדוח הושבו כל החטופים וגופות החללים. ההסדרים הביאו לרגיעה הדרגתית בצפון ובדרום, אך המלחמה טרם הסתיימה ועשויה להתחדש. האירועים גרמו להאטה בפעילות העסקית בישראל עקב סגירת עסקים, מחסור בכוח אדם, שיבושים בשרשרת האספקה והורדות דירוג אשראי למדינה ולבנקים הגדולים.

נכון למועד פרסום הדוח, החברה פועלת באופן סדיר תוך שמירה על ביטחון עובדיה, אך לא ניתן להעריך את השלכות המשך המלחמה, לרבות פגיעה בכוח האדם, עלויות נוספות והשפעות אפשריות של מגמות אנטישמיות על פעילות בשווקים בינלאומיים.

להערכת החברה, בין היתר, בהיותה חברת טכנולוגיה אשר האפליקציות שלה זמינות להורדה בחנויות האפליקציות של גוגל ואפל ברחבי העולם, עסקי החברה ותוצאותיה נכון ליום 31 בדצמבר 2025 לא הושפעו באופן מהותי לרעה מהמלחמה, אם בכלל, ובכלל זה, לא ניכרות התפתחויות או השפעות מהותיות על עסקי החברה, לרבות בהיבט נזילות, מצב פיננסי ומקורות המימון שלה. הקבוצה ממשיכה לעקוב באופן שוטף אחר התפתחויות האירועים ושוקלת את השלכות על פעילותה העסקית ואת צעדיה בהתאם.

הערכות החברה המפורטות בסעיף 6 זה לעיל אינן ודאיות או בשליטת החברה, והינן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכות אלו מבוססות, בין היתר, על ניסיונה של הנהלת החברה בתחום פעילותה, לרבות בהכרת שווקי היעד של החברה והגורמים השונים בסביבה הטכנולוגית של אפליקציות החברה, על הערכת הנהלת החברה, על הערכות ותחזיות החברה בנוגע למצב הכלכלי במשק ובעולם, על פרסומים שונים בישראל ובעולם ביחס למצב השווקים השונים והמגמות השונות בהם ועל ההיערכות העולמית והמקומית להתמודדות עמם והשלכות התמורות בהם. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה, לרבות באופן מהותי, מכפי שנצפה או הוערך על-ידי החברה, כתוצאה ממספר גורמים, וביניהם החלטות בלתי צפויות מצד גופים ממשלתיים או רגולטוריים אחרים בנוגע להיקף הדרישות בתחום הפעילות שחלות על החברה או שיש בהן כדי להשפיע עליה, משינוי במדיניות ממשלתית, הערכות מוטעות לגבי היכולת והאפקטיביות של האמצעים האפשריים שעומדים לרשות החברה להתמודדות עם השלכות האירועים האמורים לעיל ו/או לגבי העדפות צרכניות של לקוחות קיימים ו/או פוטנציאליים, משינוי בתוכניות החברה, משינויים בסביבה התחרותית והעסקית, וכן מהתממשותם של איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 17 לחלק זה לדוח.



## פרק שלישי - תיאור עסקי החברה לפי תחום פעילות

### 7. תחום פעילות החברה

#### 7.1. מידע כללי על תחום הפעילות

##### 7.1.1. כללי

א. במסגרת פעילותה מפתחת החברה טכנולוגיות העושות ברובן שימוש בכלי בינה מלאכותית (AI) המשולבים באפליקציות החברה. החברה פיתחה יכולת לסריקת מספר תמונות מודפסות בו-זמנית, וכן, שקופיות ותשלילים, באופן יעיל, ללא שימוש בצד שרת, באמצעות שימוש במכשיר הסמארטפון, וזאת במטרה למנוע אובדן ושחיקה של זכרונות אישיים. בנוסף, לאחר תהליך הסריקה, החברה מספקת למשתמשיה כלים לתיגוד ותיעוד התמונות על-ידי הוספת מידע טקסטואלי, שיפור התמונה, צביעה משחור/לבן לצבעוני, חידוד התמונה, הפיכתה לקטע וידאו קצר ועוד.

ב. נכון למועד פרסום הדוח, לחברה תשע (9) אפליקציות אשר משתמשיהן פזורים בטריטוריות שונות ברחבי העולם.<sup>21</sup> בשנים האחרונות החברה פעלה במגמה לקבץ מספר יכולות מאותן אפליקציות לאפליקציה קיימת. בהתאם, שילבה החברה יכולות של חלק מהאפליקציות המשניות שלה לתוך האפליקציות Photo Scan ו-Photo Scanner Plus (וכך צמצמה את מספר האפליקציות הזמינות להורדה).<sup>22</sup>

לצד השירות באפליקציות, מספקת החברה גם פורטל אינטרנטי אשר מאפשר גישה לתוכן גם דרך המחשב ("הפורטל").

לפרטים אודות האפליקציות שפיתחה החברה, ראה סעיף 7.2.1.1 לחלק זה לדוח.

ג. מודל ההכנסות של החברה מבוסס ברובו על מנויים משלמים. החברה מאפשרת למשתמשי הקצה לרכוש מנויים לתקופות שונות באופן המאפשר שימוש בפונקציות הנכללות באפליקציות החברה.

בנוסף, החברה מפעילה חנות מקוונת באמזון, במסגרתה היא מוכרת מוצרים נלווים להשלמת חווית השימוש באפליקציות החברה.

כמו כן, לחברה מספר הסכמים מסחריים (B2B) למתן רישיון להטמעת חלק מהטכנולוגיות שפיתחה החברה באפליקציות המובייל ו/או בשרתי האינטרנט של צדדים שלישיים.

<sup>21</sup> הטריטוריה המרכזית אליה מכוונת החברה, בה ממוקמים מרבית המנויים המשלמים של החברה וממנה נובעות עיקר הכנסותיה, הינה ארצות הברית. בהתאם, חלק מהנתונים המפורטים בחלק זה לדוח ניתנים ביחס לארה"ב. לפירוט נוסף אודות החלוקה הגיאוגרפית של הכנסות החברה (במסגרתה מהווה ארה"ב חלק מטריטוריות צפון אמריקה), ראה כמפורט בביאור 12 לדוחות הכספיים.

<sup>22</sup> כתוצאה מפעילות ניסיונית בשנים קודמות, לחברה כשלושים (30) אפליקציות שאינן מתחום הנוסטלגיה המשפחתית, אלא מתחום הכלים השימושיים (Tools, Productivity) תחת המותג "Beautiful Essentials". בשנת 2025, לא הושקעו משאבים בפעילות זו. לינק לאתר המותג: beautiful-essentials.app.

לפרטים נוספים ראה סעיפים 7.2.1.2, 7.2.2 ו-7.2.3 לחלק זה לדוח.

ד. החברה בוחנת באופן שוטף את אפקטיביות הוצאות הפרסום והשיווק שלה ואת השפעתן על היקף המשתשמים החדשים ועל התקבולים במזומן, זאת, בין היתר, על בסיס נתוני יעילות וקצב החזר ההשקעה השיווקית. בהתאם, החברה מבצעת התאמות שוטפות בהיקף הוצאות הפרסום והשיווק שלה ו/או באפיקים אליהם הן מנותבות, והיא מעדכנת את תקציב הפרסום והשיווק שלה או את אסטרטגיית הפרסום והשיווק שלה בהתאם לתוצאות בפועל כאמור. בהתאם, לאחר החלטת הנהלת החברה שהתקבלה בשנת 2023 לצמצום את הוצאות השיווק של החברה (כתוצאה מגידול במחירי הפרסום ומדדי יעילות וקצב החזר השקעה שאינם מספקים לעמדת הנהלת החברה), החל משנת 2024 חזרה החברה להשקיע בפרסום ושיווק מוצריה.

#### 7.1.2. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

##### [א] תהליך פיתוח אפליקציה או טכנולוגיה חדשה

פיתוח אפליקציות, פיצ'רים חדשים וטכנולוגיות מתקדמות בחברה מתבצע בתהליך סדור הכולל זיהוי צרכי שוק, ניתוח מגמות, שיחות עם משתמשים, סקרים, ולבסוף תעדוף לפי פוטנציאל עסקי.

לאחר קבלת החלטה על פיתוח, צוות המוצר בחברה מכין מסמך אפיון עם דגש על שימושיות גבוהה, עיצוב נגיש וחויית משתמש אינטואיטיבית. לאחר מכן, צוות הפיתוח מתחיל לפעול לפיתוח המוצר המבוקש. הפיתוח לרוב כולל בניית אלגוריתמים, תוך שילוב תשתיות AI, קוד פתוח (Open Source),<sup>23</sup> רישיונות ושירותים שרכשה<sup>24</sup> וידע פנימי.

הליך הפיתוח, כולל גם שלב של בדיקות איכות (Quality Assurance) ובחינה המבוצעת על-ידי הנהלת החברה וצוות השיווק שלה טרם השקת המוצר בחנויות האפליקציות. לקראת תום תהליך הפיתוח, נבחנות גרסאות ראשוניות תוך ניתוח ביצועים שוטף. החברה מקפידה על השקת תכופות של גרסאות משופרות, בהתאם לביצועים בפועל ונתוני משתמשים, לשם מיקוד מיטבי של משאבי הפיתוח והמחקר, וגם כמענה לצרכים שיווקיים.

##### [ב] תהליך ההפצה והנגשה למשתמשי הקצה

לצורך הפצת האפליקציות והנגשתן למשתמשי הקצה, התקשרה החברה עם פלטפורמות ההפצה – Apple ("אפל") ו-Google ("גוגל") (יחדיו: "פלטפורמות ההפצה"). חנויות האפליקציות

<sup>23</sup> קודים מסוג זה נגישים לציבור הרחב, הן לשימוש והן לעריכת שינויים. חלק מהקודים הפתוחים דורשים איזכור בגין השימוש בהם. יודגש, כי הקודים הפתוחים בהם החברה עושה שימוש אינם מהותיים לעצם השירות שניתן על-ידי החברה, והשימוש בהם נעשה מטעמי יעילות ולאחר בחינה פנימית וחיצונית שמבצעת החברה.

<sup>24</sup> חלק מהפיצ'רים והשירותים של החברה עושים שימוש בתשתיות, מודלים ושירותים המסופקים על ידי צדדים שלישיים. ראה גם סעיף 17.3.7 לחלק זה לדוח.



הפופולריות של פלטפורמות ההפצה הינן ה-App Store של אפל, המיועדת למערכת ההפעלה iOS ("App Store") וה-Google Play של גוגל, המיועדת למערכת ההפעלה אנדרואיד ("Google Play") (יחדיו: "חנויות האפליקציות").

הגשת אפליקציה חדשה או עדכוני גרסה של אפליקציה קיימת כפופה לבדיקות מטעם פלטפורמות ההפצה. אפל בוחנת כל אפליקציה או עדכון מראש באמצעות צוות ייעודי (App review team), ואילו בגוגל לרוב מתבצעת בדיקה לאחר ההעלאה. לאחרונה ניכרת מגמה של החמרת רגולצית הבדיקות, בדגש על פרטיות והתאמה עסקית למודלים מסחריים של חנויות האפליקציות.

בנוסף, החברה מפעילה ערוץ מכירה ישיר באמצעות הפורטל ו/או אתר האינטרנט שלה, Photomyne.com, המאפשר רכישת מנוי באופן עצמאי באמצעות ספקי הסליקה עמם התקשרה החברה, וללא תלות בפלטפורמות ההפצה. החברה רואה בערוץ זה מנוע חשוב להגדלת רווחיות ולטיפוח קשר ישיר עם המשתמש.

#### מודלים עסקיים נפוצים באפליקציות

[ג]

- על פי רוב, אפליקציות פועלות לפי מספר מודלים עסקיים עיקריים:
- אפליקציות "Free to Use" שהורדתן והשימוש בהן אינו כרוך בתשלום;
  - אפליקציות "Paid" שהורדתן והשימוש בהן כרוך בתשלום;
  - אפליקציות "Freemium" שניתנות להורדה בחינם תוך מתן גישה בסיסית ו/או מוגבלת ללא תשלום, והרחבת השירות נעשית על ידי רכישה בתוך האפליקציה (In-app purchase). רכישות מסוג זה מתחלקות לשני סוגי תשלום עיקריים: (1) תשלום חד פעמי בעבור השירות; (2) תשלום מתחדש (Renewable) על בסיס מנוי (Subscription) לתקופה מסוימת.
  - מודלים עסקיים אחרים המבוססים על שימוש בדאטה או הצגת פרסומות למשתמשי הקצה תוך כדי השימוש באפליקציה.

#### תנאי השימוש באפליקציות

[ד]

ככלל, היחסים בין מפתח האפליקציה לבין משתמשי הקצה מעוגנים בתנאי השימוש (Terms of Use) של האפליקציה ובמדיניות הפרטיות (Privacy policy) של מפתח האפליקציה, הנגישים לכל משתמש קצה.

תנאי השימוש נוגעים לעניינים שונים כגון זכויות המשתמש, הגנה על פרטיות, זכויות קניין רוחני והגבלת אחריות.

#### אופן גביית תשלומים

[ה]

רכישת מנוי באפליקציות על-ידי משתמשי הקצה מתבצעת לרוב אל מול חנויות האפליקציות. למשתמשי הקצה של החברה יש אפשרות



לרכוש מנוי גם באתר האינטרנט של החברה באופן שבו התשלום מתבצע אל מול חברות הסליקה. התשלום שהתקבל ממשתמש הקצה למפתח האפליקציה (בניכוי סכומי העמלה של חנויות האפליקציות או חברות הסליקה ומיסים מקומיים) מועבר לחברה על בסיס חודשי.<sup>25</sup>

בשנים האחרונות ניכרת מגמה רגולטורית ומשפטית גוברת להגברת התחרות בשוקי חנויות האפליקציות, בעיקר סביב הדרישה לאפשר למפתחים להציע אמצעי תשלום חלופיים ולתקשר עם משתמשים לגבי רכישות מחוץ למנגנוני התשלום של חנויות האפליקציות. מגמה זו באה לידי ביטוי בהסרת מגבלות על הוספת קישורים, כפתורים או הודעות בתוך האפליקציה שמובילות לרכישה חיצונית. במקרים כאלו, העמלה שנגבית על ידי חנויות האפליקציות תהיה נמוכה יותר.

בארה"ב חלה התקדמות משמעותית בנושא, בעיקר בעקבות ההתפתחויות המשפטיות סביב תביעה של חברת Epic Games נגד אפל. החל מחודש מאי 2025 עודכנו כללי חנות האפליקציות של אפל בארה"ב כך שמפתחים רשאים לשלב בתוך האפליקציה קישורים וכפתורי רכישה שמפנים את המשתמשים לאתר חיצוני לצורך תשלום ללא תוספת עמלה לאפל כלל, זאת בכפוף לשמירה על כללי שקיפות וחויית משתמש שהוגדרו מחדש על-ידי אפל.<sup>26</sup> עם זאת, בחודש דצמבר 2025 בית המשפט לערעורים בארה"ב קבע שבית המשפט המחוזי הרחיק לכת כשהורה על איסור מוחלט לגבות עמלה על עסקאות חיצוניות, והחזיר את הדיון לקביעת "עמלה סבירה" שחנות האפליקציות של אפל תוכל לגבות

במקביל, גם חנות האפליקציות של גוגל ביצעה התאמות והחל מחודש אוקטובר 2025 גוגל אינה גובה עמלה בגין רכישות שבוצעו בארה"ב דרך קישורים חיצוניים. עם זאת, למיטב ידיעת החברה גוגל הצהירה שבכוונתה לגבות עמלה חלקית בגין תשלומים חיצוניים בארה"ב עם דרישות תאימות ופרקי זמן ליישום.<sup>27</sup>

#### העלות הנגבית על-ידי חנויות האפליקציות וחברות הסליקה

[ו]

ככלל, חנויות האפליקציות מתמרצות מפתחי אפליקציות לעבור למודל תשלום מבוסס מנוי מתחדש, בין היתר, על-ידי הפחתת עלויות למפתחים, לרבות החברה, עבור תשלומי מנויים פעילים, כמפורט להלן:

<sup>25</sup> התשלום מועבר מחנויות האפליקציות לחברה, מעת לעת, במטבע דולר או בש"ח.

<sup>26</sup> <https://developer.apple.com/news/?id=gtxfddzf>

<sup>27</sup> <https://support.google.com/googleplay/android-developer/answer/16497028>

<https://support.google.com/googleplay/android-developer/answer/16470497>

**העלות הנגבית על-ידי חנויות האפליקציות וחברות הסליקה (%)**  
**(מהתשלום)**

חברות סליקה <sup>29</sup>	גוגל (Google Play)		אפל ( App Store) <sup>28</sup>	אופן הרכישה/סוג המנוי
	עבור כל סכום מעבר ל-1 מיליון דולר הראשונים בשנה קלנדרית	עד לסכום כולל של 1 מיליון דולר		
4.9%-2.9% בתוספת עמלה קבועה  תיתכן תוספת של 2%-0.5% עבור עסקאות בינלאומיות מסוימות ו/או המרות מט"ח	30%	15%	30%	רכישה חד פעמית (לרבות עלות בגין הורדת האפליקציה (ככל שישנה))
	15%		30%	מנוי בשנת המנוי הראשונה
	15%		15%	מנוי בשנת המנוי השנייה ואילך

ככל שחנויות האפליקציות נתקלות בבעיה לחייב את משתמש הקצה בתשלום, שלא עקב ביטול המנוי, הן מבצעות ניסיונות חוזרים לגבות את דמי המנוי בתוך תקופה מסוימת, והחברה נדרשת לעמוד בתנאים המוכתבים על-ידי חנויות האפליקציות לעניין זה.

**7.1.3 שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיות**

[א] **התפתחות פלטפורמות שיווקיות וטכנולוגיות ליצירת תוכן – בשנים האחרונות התפתחו פלטפורמות שיווקיות חדשות (כגון TikTok, Reels ו-YouTube Shorts) וכן כלים טכנולוגיים חדשים, ובפרט יישומים של בינה מלאכותית יוצרת (Generative AI), אשר מאפשרים לחברות לייעל תהליכי יצירת תוכן שיווקי, להוזיל עלויות ולפנות לקהלים מגוונים. החברה עוקבת באופן רציף אחר התפתחויות בפלטפורמות השיווקיות אשר נלקחות בחשבון לצורך קבלת החלטות בדבר הקצאת משאבי פרסום ושיווק. כמו כן, כתגובה להתפתחות הטכנולוגית המהירה בשוק, חלק מהפלטפורמות השיווקיות מבצעות עדכונים תשתיתיים ושינויים בדרישות הטכניות שלהן (כגון SDKs, APIs וממשקי מעקב), אשר מחייבים את החברה לבצע התאמות לצורך שמירה על תאימות ותפקוד מלא של מערכות המדידה והפרסום.**

<sup>28</sup> עבור חברות עם הכנסות מאפל בסכום העולה על 1 מיליון דולר בשנה.

<sup>29</sup> טווח העמלות של חברות סליקה אינו קבוע ומוגדר באופן שונה לכל מפתח, ולכן עשוי להשתנות באופן מהותי ביחס לגודל הפעילות, תחום הפעילות, מיקום גיאוגרפי, אמצעי התשלום ועוד. כמו כן, עמלת הסליקה עשויה להשתנות כתלות בצורך של חברות הסליקה לתמוך בתשלומים חוזרים (תשלומי מנוי), טיפול במיסים מקומיים ועוד. המספרים המוצגים בסעיף זה מהווים טווח סביר למיטב הערכת החברה בלבד למועד פרסום הדוח.



[ב] התפתחויות בתחום הבינה המלאכותית (AI) – ראה כאמור בסעיף 6.1 לחלק זה לדוח.

[ג] התפתחויות טכנולוגיות AI מתקדמות בקטגוריית תמונה ווידאו – ראה כאמור בסעיף 6.1 לחלק זה לדוח.

[ד] שינויים ברגולציה של חנויות האפליקציות וספקי הסליקה – שינויים כאמור עשויים להשפיע על אופן ההתקשרות והתקשורת של החברה עם משתמשי הקצה, לרבות מגבלות על המידע שניתן להציג, דרישות לקבלת הסכמות מפורשות מצד משתמשים אשר לא נדרשו בעבר, שינויים באופן הצגת מחירי מנויים, מגבלות או שינויים ביחס לעדכוני מחירים, חידוש אוטומטי של מנויים קיימים, וכן אופן ניהול ביטולים והחזרים. כמו כן, החלטות רגולטוריות ופסיקות משפטיות, ובפרט בארה"ב, משפיעות על מדיניות הפלטפורמות בנוגע לשילוב קישורים או כפתורי רכישה חיצוניים בתוך האפליקציה. ראה גם סעיף 7.1.2[ה] לחלק זה לדוח.

[ה] הקשחת הרגולציה בתחום הפרטיות – בשנים האחרונות חלה החמרה רגולטורית מתמשכת בכל הנוגע להגנת פרטיות משתמשים ברחבי העולם. מגמות אלו מחייבות חברות לעמוד בסטנדרטים מחמירים של איסוף, עיבוד ואחסון נתונים אישיים, וכן לשקול מחדש את אופן הצגת ההרשאות, מדיניות הפרטיות ופעילות אנליטיקה באפליקציות. כמו כן, פלטפורמות דוא"ל כמו Gmail ו-iCloud מחמירות את סינון הדוא"ל, כך שתקשורת שיווקית עשויה להגיע לתיקיות קידום או ספאם ואף להיחסם. דבר זה עלול להשפיע על יכולת החברה לשמר קשר עם משתמשים, ועל המרת משתמשים בחזרה למסלול רכישה. לפרטים נוספים ראה כמפורט בסעיף 7.13.1 לחלק זה לדוח.

[ו] התפתחות חומרה בסמארטפונים וגידול בתפוצתו בעולם – ראה גם סעיף 6.1 לחלק זה לדוח.

#### 7.1.4. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות

גורמי ההצלחה אשר להערכת החברה הינם הקריטיים בתחום הפעילות:

[א] יכולת טכנולוגית – פיתוח מתמשך של יכולות טכנולוגיות מתקדמות, לרבות מודלים מבוססי בינה מלאכותית הפועלים על גבי המכשיר (On-Device), ייעול אלגוריתמים לעיבוד תמונה, מהירות הפיתוח המאפשרת התאמה חזקה השוק, והטמעת שיפורים טכנולוגיים התואמים את שדרוגי החומרה במכשירי הסמארטפון. היכולת ליישם טכנולוגיה ברמה גבוהה מהווה בסיס לאיכות חוויית המשתמש ולהמשך בידול ביחס למתחרים;

[ב] איכות המוצר וחוויית המשתמש – בניית מוצר "שלם" (One Stop Shop) ומגוון המייצר ערך מוסף למשתמש לאורך זמן. אפליקציות החברה מאפשרות לסרוק, לתייג, לערוך, לשתף ולגבות את התוכן של משתמשי הקצה על בסיס אותה אפליקציה;



[ג] ממשק משתמש – יכולת וניסיון בעיצוב ממשק משתמש מתקדם, בשפות שונות, אשר נועד להנגיש תכנים ופיצ'רים למשתמשי קצה תוך דגש על יצירת חווית משתמש אטרקטיבית, עדכנית, איכותית, קלה להפעלה ונגישה הם גורמים משמעותיים לשימור משתמשים ולהמתם למנויים משלמים;

[ד] יעילות שיווקית ויכולת אופטימיזציה – החברה רואה ביכולות השיווק גורם הצלחה מרכזי. החברה מנצלת את הידע והניסיון שצברה בניהול קמפיינים בפלטפורמות השיווקיות על מנת למקסם את יכולות ניתוח הדאטה, לרבות ביצוע וניתוח מבחני A/B והתאמת קריאייטיבים לקהלי יעד מגוונים, וכן, את היכולת להעריך את מועד החזר ההשקעה השיווקית בעולם בו מחירי השיווק נמצאים במגמת עליה לאורך זמן. הצלחה שיווקית מהווה תנאי מהותי ליכולת החברה להגיע לקהל משתמשים רחב ולצמוח בשוק תחרותי ודינמי;

[ה] הון אנושי – גיוס ושימור כוח אדם בעל ניסיון בתחום הפעילות, לרבות בתחומי פיתוח טכנולוגיות, מוצר, עיצוב ושיווק, המאפשרתגובה מהירה להתפתחויות בשווקים דינאמיים;

[ו] תמיכה וקשר עם משתמשים – מתן מענה מהיר ואיכותי לפניות משתמשים, טיפול בתקלות טכניות וניהול קשר שוטף עם משתמשי הקצה;

[ז] קשר עסקי ארוך טווח עם פלטפורמות ההפצה – בניית מערכת יחסים עסקית מבוססת וארוכת טווח עם פלטפורמות ההפצה תוך עמידה בדרישות מדיניות וכללי חנויות האפליקציות.

#### 7.1.5. חסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

להערכת החברה, חסמי הכניסה העיקריים בתחום הפעילות הינם:

[א] יכולות פיתוח וטכנולוגיה ייחודית – כניסה לתחום הפעילות דורשת יכולת לפתח מוצר חדשני ובעל ערך, המשלב טכנולוגיה מתאימה לשוק מכשירי הסמארטפון המתפתח, ואשר רכיביו מייחדים אותו ביחס למוצרים הקיימים בשוק. כמו כן, כאשר הטכנולוגיה מוגנת בפטנט, קשה יותר למתחרים להעתיק אותה ונדרשת השקעת משאבים גדולה יותר על מנת לייצר פתרון חדשני ויצירתי. עם זאת, התפתחות מהירה בתחום הבינה המלאכותית, ובפרט הבינה המלאכותית היוצרת, עשויה להביא לקומודיטיזציה של יכולות מסוימות שנחשבו בעבר ל"מסובכות".

[ב] תשתיות נתונים ומודלי AI – פיתוח טכנולוגיות AI אשר מבוססות על אימון מודלים של למידת מכונה על גבי מסדי נתונים ייעודיים, שחלקם נבנו לאורך שנים. יצירה וצבירה של מסדי נתונים מסוג זה כרוכה במאמץ, זמן ומשאבים משמעותיים. אף שקיימת מגמה של שימוש



במסדי נתונים סינתטיים (synthetic data),<sup>30</sup> עדיין קיים יתרון מובנה למי שמחזיק בנתונים מציאותיים בהיקף גדול, במיוחד בתחומים המבוססים על חומרים ותכנים פיזיים.

[ג] היכרות מעמיקה עם תהליכי הפצה ואישור של חנויות האפליקציות – תהליך העלאה, בדיקה ואישור של אפליקציות, בעיקר ב-App Store, דורש ניסיון תפעולי והיכרות עם נהלי צוותי הבדיקה. היעדר ניסיון עלול להוביל לעיכובים ואף לדחייה של גרסאות.

[ד] עמידה בדרישות רגולטוריות בנושא הגנת הפרטיות – מחייבים התאמה שוטפת מבחינת תשתיות, תהליכים ותנאי השימוש. חברות חדשות נדרשות לעמוד בדרישות מחמירות כבר מרגע ההשקה. לפירוט ראה סעיף 7.13.1 לחלק זה לדוח.

[ה] תשתיות שיווק מבוססות דאטה – עבור פעילות שיווקית יעילה, נדרשת החברה לכלי ניתוח דאטה, יכולת לבצע A/B Testing באופן שיטתי ומערכות לניתוח ביצועי קמפיינים. בניית ותפעול מערכות אלו מצריכה משאבים, זמן ומומחיות מצטברת.

[ו] תחרות – שוק האפליקציות בתחום הפעילות הינו שוק רווי ותחרותי. בהקשר זה, לחברות ותיקות בשוק יש יתרון בתחום החיפוש האורגני, שבא לידי ביטוי בכך שהן מקבלות דירוג גבוה עבור מילות חיפוש מובילות. דבר זה עלול להקשות על מוצרים חדשים ו/או חברות חדשות שמנסים להיכנס לשוק.

[ז] מימון – כניסה לתחום פעילות החברה מחייבת השקעות משמעותיות בפיתוח, שיווק, תשתיות והון אנושי, זאת לאורך תקופה שבה לא בהכרח מתקבלות הכנסות. מגמה של עליית מחירי השיווק ועלויות גיוס משתמשים מקשה על כניסת שחקנים חדשים. עם זאת, בינה מלאכותית יוצרת מייתרת לעיתים חלק מהשקעות אלו ועשויה להקל על מתחרים להיכנס לשוק.

להערכת החברה, חסמי היציאה העיקריים בתחום הפעילות הינם:

[א] סיום פעילות מול משתמשים קיימים – הפסקת פעילות אפליקציה מחייבת ניהול מתואם מול קהל המשתמשים, לרבות הודעה מוקדמת, הפסקת שירות הדרגתית ומתן מענה לתכנים אישיים שהועלו לשירות. כמו כן, יש לנהל את הליך היציאה מחנויות אפליקציות וההתקשרות עם פלטפורמות ההפצה.

[ב] השפעה על מוניטין – יציאה מהשוק, או סגירה לא מתואמת של אפליקציה בשימוש פעיל, עלולה לפגוע באמון המשתמשים וליצור פגיעה תדמיתית שיש לה משקל במקרים של חזרה עתידית לפעילות בתחום.

[/https://bernardmarr.com/does-synthetic-data-hold-the-secret-to-artificial-intelligence](https://bernardmarr.com/does-synthetic-data-hold-the-secret-to-artificial-intelligence)



[ג] התחייבויות חוזיות מול צדדים שלישיים - במקרים בהם החברה התקשרה בהסכמים ארוכי טווח (כגון רישוי, שירותים, או אינטגרציה מסחרית), נדרשת בחינה משפטית של תנאי ההתקשרות וסיומ ההסכמים, בדגש על הסכמים מסחריים (B2B) בהם טכנולוגיית החברה מוטמעת במוצר של חברה אחרת.

#### 7.1.6. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

מרבית אפליקציות החברה מאפשרות למשתמשי הקצה לבצע שימור של תמונות סרוקות, לרבות בקשר עם זכרונות משפחתיים, באופן עצמאי, ללא שימוש בחומרה ייעודית, במהירות ובעלות נמוכה. התחליפים המרכזיים לאפליקציות החברה (למעט אפליקציות מתחרות) הינם סריקה ושימור על-ידי שימוש בחומרה ייעודית או תשלום לנותני שירותים חיצוניים לסריקה, עריכה ושמירה של הזכרונות המשפחתיים.

#### 7.2. מוצרים ושירותים בתחום הפעילות

##### 7.2.1. אפליקציות החברה



## 7.2.1.1. להלן פירוט אפליקציות החברה הזמינות נכון למועד פרסום הדוח בחנויות האפליקציות:

Colorize		FilmBox		SlideScan		Photo Scanner Plus	Photo Scan			
Android	iOS	Android	iOS	Android	iOS	iOS (*)	Android	iOS (*)	מערכת הפעלה	
דצמבר 2020	יוני 2019	יולי 2020	פברואר 2020	אוגוסט 2020	נובמבר 2019	ינואר 2015	ספטמבר 2016	אוקטובר 2015	מועד השקה	
שימוש חינוכי מוגבל / מנוי		שימוש חינוכי מוגבל / מנוי		שימוש חינוכי מוגבל / מנוי		עלות בגין הורדה, ולאחר מכן מנוי	שימוש חינוכי מוגבל / מנוי		סוג תשלום	
המרה של תמונות שחור לבן לצבעוני ללא מגע יד אדם תוך שימוש בטכנולוגיית AI. לאחר פעולת הסריקה, מציעה האפליקציה יכולות נוספות הכוללות חידוד תמונה, תיוג, ארגון ושיתוף. כמו כן, האפליקציה מאפשרת גיבוי בענן וצפייה ממספר מכשירים.		המרה של תשלילים (נגטיב) לתמונה דיגיטלית (הפיכה מנגטיב לפוזיטיב וחיתוך התמונה מהתשליל עצמו), תוך שימוש בטכנולוגיית AI. לאחר פעולת הסריקה, מציעה האפליקציה יכולות נוספות הכוללות צביעה משחור-לבן לצבעוני, חידוד תמונה, תיוג, ארגון ושיתוף. כמו כן, האפליקציה מאפשרת גיבוי בענן וצפייה ממספר מכשירים.		סריקה והמרה של שקופיות (slides) לתמונה דיגיטלית תוך שימוש בטכנולוגיית AI. לאחר פעולת הסריקה, מציעה האפליקציה יכולות נוספות הכוללות צביעה משחור-לבן לצבעוני, חידוד תמונה, תיוג, ארגון ושיתוף. כמו כן, האפליקציה מאפשרת גיבוי בענן וצפייה ממספר מכשירים.		סריקה של מגוון פורמטים - תמונות, שקופיות, תשלילים, מסמכים ועוד - על-ידי שימוש בטכנולוגיית AI. לאחר פעולת הסריקה, מציעה האפליקציה יכולות נוספות הכוללות צביעה משחור-לבן לצבעוני, חידוד תמונה, תיוג, ארגון ושיתוף. כמו כן, האפליקציה מאפשרת גיבוי בענן וצפייה ממספר מכשירים. על מודלים של Google Vertex AI, והמאפשרים שיפור ושחזור של תמונות והפיכת תמונה לקטע וידאו קצר.		ביחס לאפליקציית Photo Scanner Plus - הורדה בתשלום מאפשרת שימוש בלתי מוגבל בפצ'רים שמציעה האפליקציה עבור מכשיר אחד בלבד וללא גיבוי על גבי הענן. עבור גישה לענן ועבודה על גבי מספר מכשירים (לרבות מחשב), יש לרכוש את המנוי.		תיאור
4.3 28,781 (מדרגים)	4.7 24,489 (מדרגים)	4.2 24,435 (מדרגים)	4.3 17,780 (מדרגים)	4.0 2,464 (מדרגים)	4.5 23,501 (מדרגים)	4.7 (56,416 מדרגים)	4.4 46,258 (מדרגים)	4.7 246,544 (מדרגים)	ציון ממוצע בחנות האפליקציות (5-1 כוכבים) למועד פרסום הדוח	

(\*) אפליקציה מרכזית של החברה - אפליקציות אשר מנוייהן מהווים מעל 10% מהמנויים המשלמים של החברה. נכון למועד הדוח, מהווים מנויי האפליקציות האמורות ("האפליקציות המרכזיות של החברה") כ-80% מתוך כלל המנויים המשלמים באפליקציות החברה. כמו כן, סך התקבולים במזומן (כהגדרת המונח בהערת שוליים 1 לחלק זה לדוח) שנבעו מהאפליקציות המרכזיות של החברה בשנת הדוח, עמדו על כ-13.9 מיליון דולר, המהווים כ-71% מתוך סך התקבולים במזומן של החברה.



החל משנת 2023 החברה פעלה במגמה של איחוד אפליקציות (שאינן אפליקציות מרכזיות) ו/או קיבוץ מספר יכולות מאותן אפליקציות לאפליקציה קיימת, זאת, בין היתר, על מנת לייעל את פעילות השיווק והתמורה ממנה. בהתאם, ובחלק ממיקוד פעילותה הקיימת, שילבה החברה יכולות של חלק מהאפליקציות המשניות שלה לתוך האפליקציות המרכזיות, ובפרט אפליקציות Photo Scanner Plus ו-Photo Scan, וכן צמצמה החברה את מספר האפליקציות הזמינות להורדה. פעילות זו מובילה לכך שהשירות שניתן באפליקציות המרכזיות של החברה עשיר יותר בתכונות, והערך הנגזר ממנו למשתמש גדל. החברה ממשיכה לבחון האם להמשיך במגמה זו גם במהלך שנת 2026.

#### 7.2.1.2. מודל ההכנסה בדרך של רכישת מנוי באפליקציות החברה

רוב אפליקציות אותן פיתחה החברה עובדות במודל Freemium המשלב In-app purchase כמתואר לעיל. כלומר, האפליקציה ניתנת להורדה חינמית ושימוש בסיסי מוגבל בה אינו דורש תשלום. ככל שמתמש הקצה מעוניין ליהנות מרוב הפונקציות העיקריות של האפליקציה עליו להירשם כמנוי משלם. בעת רכישה של מנוי, משתמש הקצה נדרש לאשר מראש את תנאי התשלום שיחולו עליו.<sup>31</sup>

החברה מציעה מספר סוגי מנויים לתקופות שונות, כאשר המנויים העיקריים הם לתקופה של שנה או חודש. מנויים אלו מתחדשים באופן אוטומטי, אלא אם בחר משתמש הקצה לבטל את החידוש באופן אקטיבי. בנוסף, מציעה החברה מנוי לא מתחדש לתקופה של מספר שנים.

במהלך שנת 2025, מאמצי השיווק וההמרה של החברה התמקדו ברכישת מנויים המתחדשים באופן אוטומטי, המביאים עימם יציבות וודאות גבוהים יותר וכן, שיפור ביעילות ערך חיי המנוי (LTV). במהלך השנה פקעו כ-27 אלף מנויים ישנים, שאינם מתחדשים, אשר נרכשו ברובם בתקופת מגפת הקורונה. כתוצאה מפקיעת המנויים כאמור, חל קיטון בקצב הגידול במספר המנויים המשלמים הכולל.

יובהר, כי **שיעור המנויים המתחדשים של החברה (מתוך כלל המנויים) נמצא במגמת עלייה מתמשכת**, נתון שמחזק את בסיס ההכנסות החוזרות ומהווה תשתית יציבה לצמיחה ארוכת טווח.

יובהר, כי מחירי המנויים המוצעים על-ידי החברה למשתמשי הקצה עשויים להשתנות ביחס לאפליקציה מסוימת (לדוגמה, במסגרת תהליך של בחינות רגישות שמבצעת החברה לצרכים פנימיים מעת לעת (A/B Testing)) וכן ביחס לאפליקציות שונות של החברה, טריטוריות שונות ועוד.

---

<sup>31</sup> לעיתים, בהתאם לאפליקציה, לפלטפורמת ההפצה/חנות האפליקציות, לטריטוריה הרלוונטית ולשיקוליה העסקיים של החברה, באפשרותה של החברה להציע למשתמשי הקצה תקופת ניסיון חינמית (Free Trial) שהינה לרוב בת מספר ימים. בעת הכניסה לתקופת הניסיון, ככל שרלוונטית, יאשר משתמש הקצה את תנאי התשלום שיחולו עליו בתום תקופת הניסיון. בפני משתמש הקצה עומדת כל העת האפשרות לבטל את תקופת הניסיון ולא לשלם בסיימה. ככל שהמשתמש לא ביטל את תקופת הניסיון, הוא יחוייב בתשלום דמי מנוי מיד עם סיומה.



התשלום עבור כל סוגי המנויים מבוצע על-ידי המשתמש בתחילת תקופת המנוי עבור כל התקופה מראש. כאמור לעיל, סוג המנוי ותנאי התשלום שהוצגו למשתמש הקצה יישארו בתוקף לאחר תחילת התשלום, והמנוי יתחדש באופן אוטומטי בתום התקופה הרלוונטית אלא אם ביטל המשתמש את המנוי באופן אקטיבי. ככלל, ביטול המנוי (היינו, ביטול התשלום המתחדש הבא) לא מזכה את המנוי בקבלת החזר על חלקה היחסי של תקופת המנוי. כל עוד לא נסתיימה תקופת המנוי אשר עבורה שילם המנוי מראש, המנוי נחשב פעיל ומהווה חלק ממנויי החברה. במקרים חריגים, אשר נכון למועד הדוח, היקפם הכספי אינו מהותי עבור החברה, החזר כאמור מתקבל על-ידי המשתמש ישירות מחנויות האפליקציות ולרוב בכפוף לשיקול דעתן הבלעדי. למשתמש יש יכולת עצמאית לשנות את סוג המנוי שרכש ללא צורך באישור החברה.

ביכולתה של החברה לבצע עדכוני מחיר מעת לעת בהתאם למגבלות של חנויות האפליקציות (ככל שישנן). ככלל, לאורך חיי המנוי, הורדת מחיר או העלאת מחיר המנוי על-ידי החברה חלה רק על משתמשים שהפכו מנויים לאחר מועד שינוי המחיר כאמור. ככל שהחברה בוחרת להחיל שינוי במחיר על מנויים קיימים, עליה לקבל את אישורם.

בחודש פברואר 2025 הודיעה החברה על העלאת מחיר למנויים חדשים בחלק מאפליקציות החברה (זאת לאחר תקופת ניסיון שהחלה בחודש אוקטובר 2024), אשר כללה העלאה של כ-50% במחיר המנוי השנתי באפליקצית Photo Scan (iOS) בצפון אמריקה וכן העלאות מחיר שונות באפליקציות ובטריטוריות מסוימות נוספות. זוהי העלאת המחיר המשמעותית הראשונה שבצעה החברה זה מספר שנים. עדכון המחיר הוביל לגידול בתקבולים במזומן ממנויים חדשים במסלול השנתי באפליקצית Photo Scan (iOS). בנוסף, בחודש נובמבר 2025 ביצעה החברה עדכון מחיר בהיקף דומה לחלק ממנוייה הקיימים. עדכון מחיר כאמור דורש את אישורו המפורש של המשתמש, ולהערכת החברה, צפוי להוביל לגידול בתקבולים במזומן במסלולים הרלוונטיים.

**הערכות החברה בדבר השפעת העלאת מחיר באפליקציות לחלק ממנוייה הקיימים על הכנסותיה והתקבולים במזומן, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בחוק ניירות ערך. הערכות אלו אלו אינן בשליטתה של החברה, אינן ודאיות והן מתבססות על נסיונה של הנהלת החברה בתחום הפעילות למועד פרסום הדוח ועל מהלכים נסיוניים שנערכו קודם לכן. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, לרבות שינוי בטעם לקוחות, גידול בתחרות בתחום הפעילות ו/או התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 17 לחלק זה לדוח.**



להלן פרטים אודות מחירי המנויים השונים עבור משתמשי קצה בארה"ב ביחס לאפליקציות המרכזיות של החברה נכון למועד פרסום הדוח:<sup>32</sup>

SlideScan	Photo Scanner Plus	Photo Scan (Android)	Photo Scan (iOS)	תקופת ניסיון חינמי טרם מעבר לשלב מנוי משלם	סוג המנוי
מחיר (דולר)					
14.99	19.99	19.99	19.99	ללא תקופת ניסיון	חודשי, מתחדש אוטומטית
49.99	59.99	59.99	59.99	3 ימי ניסיון	שנתי, מתחדש אוטומטית
69.99	119.99	119.99	119.99	ללא תקופת ניסיון	רב-שנתי, לא מתחדש אוטומטית

לפרטים אודות העמלות שמשלמת החברה לחנויות האפליקציות או לחברות הסליקה (המחושבות כאחוז מהתשלומים שמבצעים המשתמשים), ראה סעיף 7.1.2.7 [ו] לחלק זה לדוח.

#### 7.2.2 חנות מקוונת באמזון – מכירת מוצרים נלווים

החברה מפעילה חנות מקוונת באמזון, במסגרתה היא מוכרת מוצרים נלווים להשלמת חוויית השימוש באפליקציות החברה, ובכלל זה – לוח אור לעזרה בסריקת שקופיות, אוהל אור, חצובה שולחנית לטלפון נייד וכיוצ"ב ("המוצרים הנלווים").

החנות המקוונת מהווה השלמה לשירותים אשר מספקת החברה במסגרת אפליקציות החברה, והיא נועדה להשלים את חוויית הסריקה והשימוש באפליקציות החברה. אפליקציות החברה מקושרות בלחיצת כפתור עם החנות המקוונת ומאפשרות למשתמשים לרכוש את המוצרים באופן קל, מהיר ונוח דרך אמזון. המוצרים הנלווים הנמכרים בחנות מיועדים בעיקר למשתמשים שבכוונתם לבצע פרויקט משמעותי של שימור התמונות באמצעות אפליקציות החברה. החברה מפרסמת את המוצרים הנלווים על פני שלל הפלטפורמות שלה (אפליקציות, אתר החברה, הפורטל ועוד). בהתאם, מרבית התנועה המגיעה לחנות המקוונת היא פועל יוצא של כמות התנועה בפלטפורמות אלו.

פעילות החברה בחנות המקוונת באמזון נשענת על התשתית של אמזון (Fulfillment by Amazon), במסגרתה אמזון מטפלת בפן הלוגיסטי של החנות, לרבות אחסנת מלאי ומשלוח ללקוחות.

החברה פועלת באופן שוטף לתפועל החנות המקוונת ולהרחבת סל המוצרים הנלווים הנמכרים דרכה.

בשנת 2025, הכנסות החברה מפעילות זו הסתכמו לסך של כ-747 אלפי דולר.

<sup>32</sup> עבור חלק מהמנויים, מציעה החברה ללקוחותיה לקבל ללא תמורה נוספת אביזר תומך סריקה יחד עם המנוי.



### 7.2.3. הכנסות ממתן רישיון שימוש בחלק מטכנולוגיות החברה (B2B)

בחודש ינואר 2022, התקשרה החברה בהסכם מסחרי (והתוספות לו אשר נחתמו מעת לעת) למתן רישיון להטמעת חלק מהטכנולוגיות שפיתחה החברה באפליקציות המובייל והדסקטופ של השותף. ההסכם נחתם לתקופה של שנים-עשר (12) חודשים והוא מתחדש באופן אוטומטי לתקופה של שנה נוספת בכל פעם.<sup>33</sup> ההסכם כלל מרכיב של תשלום מובטח ומרכיב של תשלומים תקופתיים נוספים התלויים בהיקף השימוש של משתמשי הקצה של השותף העסקי.

החברה רואה בהתקשרויות אלו מתן תוקף משמעותי לאיכות הטכנולוגיות שלה כמו גם הזדמנות להגדיל את החשיפה לקהל משתמשים רחב ולפתוח פתח לשיתופי פעולה דומים עם חברות נוספות בעתיד.

החברה פועלת לבחינת שיתופי פעולה מסחריים (B2B) עם חברות נוספות בתחומים משיקים ומשלימים לפעילותה.

בשנת 2025, הכנסות החברה מפעילות זו הסתכמו לסך של כ-462 אלפי דולר ואינן מהותיות לחברה.

### 7.2.4. מוצרים חדשים ו/או נוספים

במהלך חודש דצמבר 2025, שילבה החברה טכנולוגיות בינה מלאכותית יוצרת (Generative AI), המבוססות על מודלים של Google Vertex AI, בחלק ממוצריה, אשר מאפשרת שיפור ושחזור של תמונות והפיכת תמונה לקטע וידאו קצר.

החברה שוקדת על פיתוחים מוצריים חדשים המביאים לידי ביטוי יכולות תוכנה מתקדמות המתאפשרות עקב שדרוגי החומרה שעברו הסמארטפונים, ובעיקר אלו של חברת אפל.

להערכת החברה, פיתוחים אלו מהווים נדבך נוסף במימוש אסטרטגיית החברה לפיתוח מוצרים המשלבים באופן יעיל טכנולוגיה וחוויית משתמש פשוטה וקלה להבנה ובכך מעצימים את חוויית הנוסטלגיה המשפחתית. כל זאת על מנת להרחיב את קהל היעד הפוטנציאלי למוצרי החברה.

---

<sup>33</sup> אלא אם הודיע מי מהצדדים שלושים (30) יום מראש (טרם מועד החידוש) על רוצונו לסיים את ההסכם. ככל שמי מהצדדים יודיע על אי חידוש ההסכם כאמור, מקבל הרישיון יהא זכאי להמשיך לעשות שימוש בתשלום ב-SDK למשך תקופה נוספת של עד שנים-עשר (12) חודשים (כתלות בזהות הצד ששלח את הודעת אי החידוש). ההסכם כולל בנוסף תנאי ביטול סטנדרטים, לרבות כתוצאה מהפרתו על-ידי הצדדים, מצבים של חדלות פירעון וכו'.

**7.3 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים**

להלן פרטים נוספים אודות הכנסות החברה (באלפי דולר) בתחום הפעילות (עבור סוגי מנויים המהווים 10% או יותר מסך הכנסות החברה):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025		מנוי חודשי	מנוי שנתי	מנוי רב שנתי	הכנסות מאפליקציות החברה
שיעור מסך הכנסות החברה	סכום	שיעור מסך הכנסות החברה	סכום	שיעור מסך הכנסות החברה	סכום				
20.6%	2,748	16.9%	2,200	17.0%	2,898				
46.4%	6,177	55.9%	7,296	68.4%	11,628				
14.4%	1,916	9.1%	1,191	4.8%	821				

**7.4 מדדי ביצוע<sup>34</sup>****7.4.1 תקבולים במזומן (בדוחות קודמים: התקשרויות (Collections))**

החברה בוחנת נתון של "תקבולים במזומן", הכולל את סך התקבולים שהחברה רשמה בתקופה מסוימת כתוצאה מתשלומים שבוצעו בפועל על-ידי לקוחות וכן סכומים שנגבו על-ידי צדדים שלישיים (כגון חנויות האפליקציות של אפל, גוגל, חברות סליקה או אמזון) ושטרם הועברו לחברה. בשנת 2025, התקבולים במזומן גדלו בהיקף של כ-39% ביחס לשנת 2024.

א. להלן פרטים אודות ההיקף הכספי הכולל של סך התקבולים במזומן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	תקבולים במזומן
(באלפי דולר)			
11,836	14,102	19,629	

**ב. תקבולים במזומן מ-iOS בחלוקה גיאוגרפית:**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	סך התקבולים במזומן מ-iOS
(במיליוני דולר)			
5.5	7.3	10.8	צפון אמריקה
2.1	2.4	2.9	אירופה
1.0	1.1	1.4	אסיה פסיפיק
0.3	0.3	0.4	שאר העולם
8.9	11.1	15.5	

<sup>34</sup> יובהר, כי סעיף זה כולל מדדים שאינם חשבונאיים (NON-GAAP) אשר הנתונים הכלולים בהם אינם מבוקרים או סקורים. כמו כן, סעיף זה כולל נתונים המבוססים, בין היתר, על מידע שנמסר לחברה מצדדים שלישיים (לרוב לאחר המרה ממשטעות מקומיים לדולר).



הנתונים בטבלה לעיל כוללים נתונים עבור התקשורות ממנויי iOS בלבד, המהווים למועד הדוח כ-84% מכלל המנויים באפליקציות החברה, ומבוססים על נתונים מתוך הממשק של אפל למפתחים.

ג. תקבולים במזומן ממנויים בחלוקה למשתמשים חדשים ומשתמשים חוזרים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
(במיליוני דולר)			
2.8	5.0	6.9	תקבולים במזומן ממנויים - משתמשים חדשים
7.6	7.9	11.5	תקבולים במזומן ממנויים - משתמשים חוזרים <sup>35</sup>
10.4	12.9	18.4	סך התקבולים במזומן ממנויים

הנתונים בטבלה לעיל כוללים נתונים עבור תקבולים במזומן ממנויי אפליקציות החברה בלבד (כלומר, ללא פעילות החנות באמזון, התקשורות B2B ואחרים) ועל פי חישובי החברה, בהתבסס על נתונים מחנויות האפליקציות של אפל וגוגל ומשירותי הסליקה.

#### 7.4.2. הוצאות ישירות עבור פרסום ושיווק

החברה בוחנת נתון של "הוצאות ישירות עבור פרסום ושיווק", הכולל הוצאות שהוצאו במישרין עבור פעולות פרסום ושיווק על גבי הפלטפורמות השיווקיות (מבלי להביא בחשבון הוצאות שבר עובדי שיווק וכו').

להלן פרטים אודות סך ההוצאות הישירות עבור פרסום ושיווק:

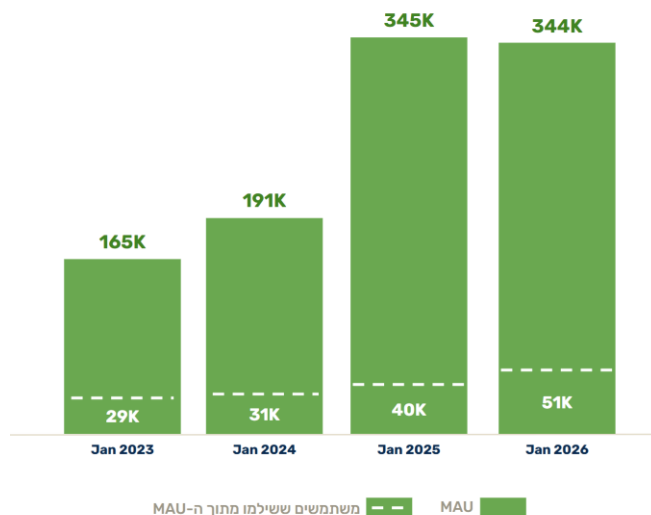
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
(באלפי דולר)			
3,127	9,038	11,566	הוצאות ישירות עבור פרסום ושיווק

7.4.3 מדדי ביצוע תפעוליים

ליום 31 בדצמבר 2023	ליום 31 בדצמבר 2024	ליום 31 בדצמבר 2025	למועד פרסום הדוח	
ב-395 אלף	ב-414 אלף	ב-408 אלף	ב-412 אלף	<b>סך המנויים המשלמים</b>
ב-40.2 מיליון	ב-44.7 מיליון	ב-48.7 מיליון	ב-49.1 מיליון	<b>סך ההורדות<sup>36</sup></b>
ב-420 מיליון	ב-479 מיליון	ב-551 מיליון	ב-561 מיליון	<b>תמונות מגובות</b>
ב-800 אלף	ב-850 אלף	ב-780 אלף	ב-790 אלף	<b>MAU<sup>37</sup></b>
ב-3.7 מיליון	ב-3.6 מיליון	ב-3.5 מיליון	ב-3.5 מיליון	<b>6MAU<sup>38</sup></b>

7.4.3.1 פוטנציאל המרה של משתמשים למנויים משלמים

**MAU ופוטנציאל ההמרה של משתמשים למנויים משלמים**



\* ה-MAU חושב לפי הממוצע בינואר של כל שנה עבור האפליקציה המרכזית ( Photo Scan App by Photomyne (iOS בצפון אמריקה. משתמשים ששילמו הינם משתמשים ששילמו לחברה בכל נקודת זמן עד לסוף התקופה הרלוונטית.

למועד פרסום הדוח, כ-85% מה-MAU טרם רכשו מנוי, והם מהווים פוטנציאל משמעותי להמרה למנויים משלמים וליצירת התקשרויות חדשות וחוזרות.

<sup>36</sup> סך ההורדות במצטבר, שלאחריהן בוצע שימוש באפליקציות לפחות פעם אחת, על פי מאגר הנתונים של החברה (המבוסס על מידע אשר נמסר לה מחנויות האפליקציות).

<sup>37</sup> **MAU (Monthly Active Users)** – מדד שימוש באפליקציות אשר מציג את כמות המשתמשים הפעילים באפליקציה בתוך תקופה של 30 יום.

<sup>38</sup> **6MAU** – מדד שימוש באפליקציות אשר מציג את כמות המשתמשים הפעילים באפליקציה בתוך תקופה של 6 חודשים.

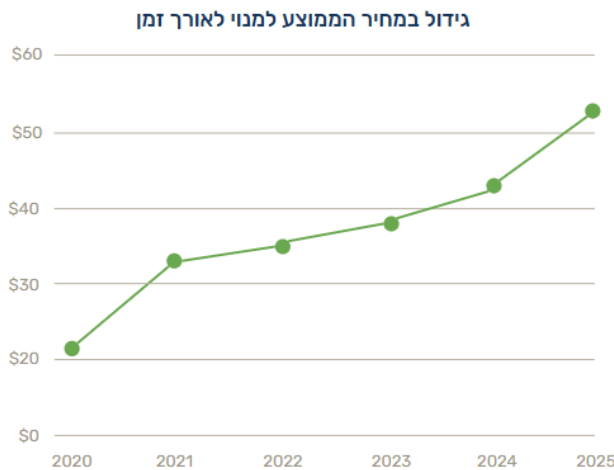


### 7.4.3.2 שדרוג בסיס המנויים המשלמים

במהלך שנת 2025, מאמצי השיווק וההמרה של החברה התמקדו ברכישת מנויים המתחדשים באופן אוטומטי, המביאים עימם יציבות וודאות גבוהים יותר וכן, שיפור ביעילות ערך חיי המנוי (LTV). במהלך השנה פקעו כ-27 אלף מנויים ישנים, שאינם מתחדשים, אשר נרכשו ברובם בתקופת מגפת הקורונה. כתוצאה מפקיעת המנויים כאמור, חל קיטון בקצב הגידול במספר המנויים המשלמים הכולל.

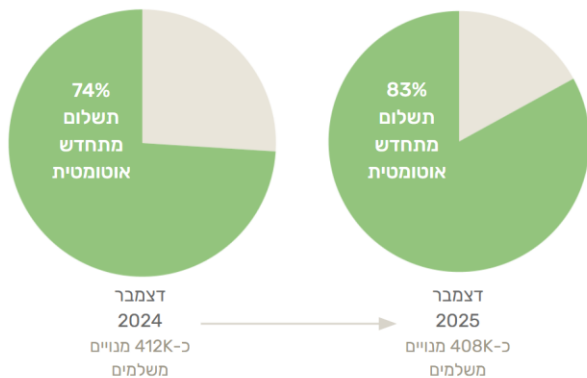
יובהר, כי שיעור המנויים המתחדשים של החברה (מתוך כלל המנויים) נמצא במגמת עלייה מתמשכת, וכך גם המחיר הממוצע למנוי - נתונים אשר מחזקים את בסיס ההכנסות החוזרות ומהווים תשתית יציבה לצמיחה ארוכת טווח.

במלך שנת 2025 חל גידול של כ-30% במחיר הממוצע למנוי שנתי באפליקציה המרכזית (iOS) Photo Scan App by Photomyne בארה"ב.



במהלך שנת 2025 חל גידול של כ-14% בשיעור המנויים המתחדשים אוטומטית.

שיעור המנויים המתחדשים אוטומטית נמצא במגמת עלייה



\* שיעור המנויים המתחדשים אוטומטית: כולל את המנויים המשלמים השנתיים והחודשיים של החברה בלבד.



## 7.5. לקוחות

החברה פועלת בעיקר במתכונת של B2C ומרבית לקוחותיה הינם קהל משתמשי קצה פרטיים מרחבי העולם. משכך, נכון למועד הדוח ופרסומו, אין לחברה תלות בלקוח בודד או במספר מצומצם של לקוחות אשר אובדנם ישפיע באופן מהותי על תחום הפעילות.

בנוסף, לחברה מספר הסכמים מסחריים (B2B) למתן רישיון להטמעת חלק מהטכנולוגיות שלה באפליקציות המובייל והשרתים של השותף העסקי שלה.

## 7.6. שיווק והפצה

פעילויות פרסום ושיווק הינן גורם מרכזי בתחום פעילותה של החברה. בהתאם, החברה בוחנת באופן שוטף את אפקטיביות הוצאות הפרסום והשיווק שלה, בשים לב ליעילות ההשקעה ולמשך הזמן הנדרש לטובת החזר ההשקעה השיווקית. בהתאם, החברה מבצעת התאמות שוטפות בהיקף הוצאות הפרסום והשיווק שלה ו/או באפיקים אליהם הן מנותבות, והיא מעדכנת את תקציב הפרסום והשיווק שלה ו/או את אסטרטגיית הפרסום והשיווק שלה בהתאם לתוצאות בפועל כאמור.

לאור העובדה שמנוייה המשלמים של החברה ממשיכים לשלם עם חידושי המנוי על-פני תקופת חיי המשתמש באפליקציות החברה (LTV – Life Time Value), קרי, משך הזמן הנדרש לטובת החזר ההשקעה השיווקית במודל מנוי המבוסס בעיקרו על תשלומים שנתיים חוזרים איננו מייד, השקעותיה של החברה בפרסום ושיווק לצורך הרכשת מנויים משלמים חדשים עשויה לבוא על חשבון רווחיות בטווח הקצר.

לאחר החלטת הנהלת החברה שהתקבלה בשנת 2023 לצמצום את הוצאות השיווק של החברה (כתוצאה מגידול במחירי הפרסום ומדדי יעילות וקצב החזר השקעה שאינם מספקים לעמדת הנהלת החברה), החל משנת 2024 חזרה החברה להשקיע בפרסום ושיווק מוצריה.

לפרטים אודות 'הוצאות ישירות עבור פרסום ושיווק' של החברה (כהגדרת מונח זה), ראה סעיף 7.4.2 לחלק זה לדוח.

להלן פירוט אודות אמצעי השיווק וההפצה העיקריים של החברה:

### 7.6.1. חננויות האפליקציות

נכון למועד פרסום הדוח, כ-84% ממנויי אפליקציות החברה מגיעים מ-App Store וכ-9% מ-Google Play. כ-7% ממנויי החברה מגיעים דרך אתר האינטרנט של החברה והפורטל. להערכת החברה, הפער בשיעורים האמורים נובע, בין היתר, מאחר שתשלום במודל של מנוי, בהתאם למודל העסקי של החברה, מקובל יותר ב-App Store, וכן מאחר והאפליקציות הותיקות של החברה הושקו תחילה, ובמשך מספר שנים, ב-App Store בלבד. למיטב ידיעת החברה, נכון למועד הדוח, כאמור בסעיף 7.1.2 לחלק זה לדוח, לחננויות האפליקציות כללים המחייבים את כלל החברות הפועלות דרכן, לרבות הכללים המפורטים להלן:

- עמוד מוצר ייעודי – לכל אחת מאפליקציות החברה קיים עמוד מוצר ייעודי בחננויות האפליקציות. החברה מתארת על גבי דף זה מידע עיקרי



אודות האפליקציה (כולל צילומי מסך), מהות השירות, מחירי מנויים ומידע נוסף.

- קטגוריית מוצר – כמפורט בסעיף 6.1 לחלק זה לדוח, רוב אפליקציות החברה מופיעות תחת הקטגוריה של "תמונה ווידאו" (photo & video).
- דירוג בקטגוריית המוצר – למיטב ידיעת החברה, דירוג האפליקציות בקטגוריות הרלוונטיות נקבע בעיקר על-פי כמות ההתקנות ו/או השימוש של האפליקציה בטווח זמן מסוים ובטריטוריה מסוימת.
- ציון וחוות דעת משתמשים – לכל אפליקציה קיים ציון (בין 1 ל-5 כוכבים) המורכב מכלל הציונים שנתנו משתמשי הקצה לאפליקציה. בנוסף, למשתמשי הקצה האפשרות להוסיף חוות דעת מילולית בקשר עם אפליקציות החברה אשר חנויות האפליקציות עשויות לפרסם בעמוד המוצר הייעודי. לפרטים נוספים, ראה סעיף 7.2.1.1 לחלק זה לדוח.
- בנוסף, לפלטפורמות השיווק אפשרות לקדם אפליקציות מסוימות בחנויות האפליקציות, בהתאם לשיקול דעתן הבלעדי, וללא שלחברה יש אפשרות להשפיע על הבחירה כאמור. בין היתר, בהתקיים תנאים מסוימים, חנויות האפליקציות מפרסמות המלצות ביחס לאפליקציות מסוימות. אפליקציות החברה נבחרו מספר פעמים להצגה באופן האמור.

נכון למועד פרסום הדוח, יכולות השיווק של החברה מושפעות במידה רבה ממדיניותן של חנויות האפליקציות הנוהגות לשנות את מדיניותן ודרישותיהן הטכניות ממפתחי האפליקציות, מעת לעת ובהתאם לשיקול דעתן הבלעדי. במסגרת זו, החלטה חד צדדית של חנויות האפליקציות עשויה להוביל לכך שאפליקציה של החברה תוסר מהחנות הרלוונטית או תושהה לתקופה משמעותית או אף בלתי מוגבלת. שינוי מדיניות מצדן של חנויות האפליקציות עשוי לפגוע באופן משמעותי ביכולת הפרסום ויצירת ההכנסה של החברה.

#### 7.6.2 Google Photos

- בחודש פברואר 2023, בחרה Google Photos באפליקציית Photo Scan by Photomyne של החברה כשירות מומלץ לסריקת תמונות ובמסגרת זו כללה אותה בעמוד ייעודי לשירותים משלימים לשירותי Google Photos ברחבי העולם.
- בחודש דצמבר 2024, השיקה Google Photos עמוד שותפים חדש המציג חברות מובילות בתחום שימור הזיכרונות, המציע למשתמשים פתרונות מתקדמים ואיכותיים לשימור תמונות וזיכרונות דיגיטליים. במסגרת עמוד השותפים החדש, Google Photos שבה וממליצה למשתמשיה על החברה כפתרון איכותי בתחום זה, ואף מבליטה את שיתוף הפעולה בין החברות במסגרת עמוד ייעודי.<sup>39</sup>

<sup>39</sup> לפרטים נוספים, ראו דיווח מידי של החברה מיום 8 בדצמבר 2024, מס' אסמכתא: 2024-01-622583. לעמוד השותפים של Google Photos: <https://www.google.com/photos/works-with/>. לעמוד הייעודי על מוצרי החברה: <https://www.google.com/photos/works-with/photomyne/>.

החברה רואה בבחירתה על-ידי Google Photos כשירות מומלץ, אשר מקבל הבלטה גם במסגרת עמוד ייעודי, מתן תוקף משמעותי לאיכות הטכנולוגיות של החברה, כמו גם הזדמנות להגדיל את החשיפה לקהל משתמשים רחב ברחבי העולם, וחיזוק המותג פוטומיין כמוביל בתחומו.

### 7.6.3. רשתות חברתיות

החברה משקיעה מאמץ רב בנוכחות ברשתות החברתיות כחלק מהאסטרטגיה העסקית שלה. בין היתר, מתחזקת החברה פרופילים אשר להם כמאות אלפי ואף מליוני עוקבים במגוון רשתות חברתיות – פייסבוק, Instagram, TikTok, X (לשעבר Twitter), ו-Pinterest ועוד, המהוות גורם משמעותי בשוק פרסום האפליקציות. לחברה מחלקת ארט ווידאו אשר מייצרת תוכן שיווקי מותאם לכל אחת מהרשתות החברתיות בדגש על יצירת סרטוני וידאו קצרים בסגנונות שונים ובהתאם לטרנדים ברשתות השונות. בנוסף, החברה מתקשרת מעת לעת עם משפיעני רשת לטובת יצירת תוכן שיווקי לקידום אפליקציות החברה.

יכולות השיווק של החברה תלויות במידה רבה במדיניותן של הרשתות החברתיות השונות אשר משתנות מעת לעת ובהתאם לשיקול דעתן הבלעדי. לפירוט בקשר עם הסיכונים הכרוכים בכך ראה סעיף 17.2.4 לחלק זה לדוח.

### הרשת החברתית העיקרית (מבחינת נפחי הפרסום) בה פועלת החברה היא פייסבוק. להלן פירוט על התקשרות החברה עמה:

באמצעות כלים שפייסבוק מספקת למשווקי אפליקציות, החברה מייצרת קמפיילים שיווקיים המוצגים למשתמשי פייסבוק או מוצרים אחרים בבעלותה (לדוגמא, Instagram) או של רשת השותפים שלה (לדוגמא, Audience Network), במטרה להניע אותם להוריד את אפליקציות החברה מחנויות האפליקציות או מאתר החברה. בנוסף, מתחזקת החברה פרופיל עסקי על גבי פלטפורמה זו, במסגרתו ניתן בין היתר פירוט בדבר פעילותה של החברה.

לחברה רישיון שימוש בערכת פיתוח תוכנה של פייסבוק ("SDK"),<sup>40</sup> אותה החברה מטמיעה באפליקציות שלה. ה-SDK משמש את החברה, בין היתר, לצורך שיפור אפקטיביות קמפיילי הפרסום שלה כמפורט לעיל.

### 7.6.4. גוגל

החברה מפרסמת את מוצריה באמצעות גוגל במסגרת מערכת הפרסום Google Ads, הכוללת פרסום בתוצאות החיפוש, ברשת התצוגה (Google Display Network) וב-YouTube.

הפרסום מבוסס על מודל של הצעת מחיר (Bidding) בהתאם למילות מפתח, קהלים ויעדים שיווקיים שהוגדרו מראש. מיקומי המודעות ברשתות התצוגה והווידאו נקבעים על ידי גוגל ועל פי רוב, אינם בשליטת החברה.

<sup>40</sup> סט כלים לפיתוח תוכנה ולהעשרת יכולות התוכנה, לרבות תוספי קוד עבור אפליקציות מובייל.



תנאי ההתקשרות כוללים מגבלות חבות, לרבות הגבלת אחריות מצידה של Google לגובה הסכומים ששולמו בפועל בגין הפרסום.

#### 7.6.5 Apple Search Ads

מעבר להיותה של אפל פלטפורמת הפצה מהותית של החברה, החברה התקשרה עימה בהסכם נפרד למתן שירותי פרסום בתוך ה-App Store.

במסגרת התקשרות זו, מציגה אפל את אפליקציות החברה בתוצאות החיפוש ב-App Store, באופן שבו היא מקשרת בין מילת החיפוש המוקלדת על-ידי המשתמש ב-App Store לבין אפליקציות החברה ובהתאמה מבליטה את אפליקציות החברה ביחס לאפליקציות האחרות. למיטב ידיעת החברה, התאמת מודעות הפרסום למילות החיפוש נעשית באופן אוטומטי והיא מבוססת על שילוב בין גובה הצעת המחיר לבין רלוונטיות האפליקציה ביחס לשאילתת החיפוש שמזין משתמש הקצה.

תנאי ההתקשרות של החברה עם אפל לקבלת שירותים אלו, הינם בהתאם לתנאי ה-Advertising Services Terms of Service האחידים של אפל הקובעים הוראות שונות, לרבות בדבר אופן מתן השירותים, תשלומים, סיום ההתקשרות, אחריות לנזקים וכדו'.

7.6.6 **תקשורת עם משתמשי הקצה** – לחברה מספר ערוצי תקשורת מול משתמשי הקצה, תכתובות דוא"ל, הודעות Push, ניוזלטר ועוד. פעילות זו תומכת ביכולת החברה לשמר קשר עם משתמשים, להחזירם למסלול רכישה ולהמרתם למנויים משלמים. לפרטים נוספים אודות רגולציה בתחום, ראה סעיף 7.13.2 לחלק זה לדוח.

7.6.7 **שיתוף על-ידי משתמשי הקצה** – בנוסף לפלטפורמות השיווקיות כמפורט לעיל, החשיפה לאפליקציות החברה מתבצעת גם על-ידי משתמשי קצה שבעי רצון, אשר ממליצים למשתמשים אחרים להוריד את אפליקציות החברה ולרכוש בהן או באתר החברה מנוי.

7.6.8 **כתבות ופרסומים** – אמצעי שיווק משלים (לרוב, לא ממומן) אשר במסגרתו מקבלת פעילות החברה והאפליקציות שלה סיקור תקשורתי, ובכלל זה בפרסומים מקצועיים שונים,<sup>41</sup> בהודעות לעיתונות, בכתבות באתרי אינטרנט של גופים מקצועיים ובעלי מוניטין בתחום וכן בבלוגים אישיים של משתמשים פרטיים.

#### 7.7 **צבר הזמנות**

נכון למועד הדוח ולאור אופיו של תחום הפעילות, אין לחברה צבר הזמנות. לחברה יתרת הכנסות נדחות לזמן קצר וזמן ארוך כפי שהיא מוצגת בדוחות הכספיים. לפירוט בקשר עם הכנסותיה הנדחות של החברה, ראה ביאור 12(ה) לדוחות הכספיים.

<sup>41</sup> לדוגמה: [ראה כאן](#), [ראה כאן](#), [ראה כאן](#), [ראה כאן](#).

**תחרות** 7.87.8.1 בללי

תחום פעילות החברה מאופיין בדינמיות וברמת תחרות גבוהה. החברה פועלת ליצירת יתרון תחרותי מתמשך באמצעות פיתוח טכנולוגיות מתקדמות, לרבות טכנולוגיות מבוססות בינה מלאכותית המוגנות בקניין רוחני, וכן באמצעות חוויית משתמש פשוטה ויעילה.

7.8.2 מתחריה העיקריים של החברה

החברה פועלת בסביבה בה קיימים מתחרים ותחליפים במגוון תחומים משיקים, ובכלל זה:

- [א] חברות טכנולוגיה גדולות המציעות אפליקציות לסריקת תמונות, ובעיקר גוגל;
- [ב] חברות נוספות המציעות אפליקציות לסריקת תמונות אנלוגיות (כגון IdeaSolutions S.r.l, App Initio, Maple Media LLC, MyHeritage ואחרות);
- [ג] חברות נוספות המציעות אפליקציות לשיפור ועריכת תמונות אשר מבוססות על טכנולוגיית בינה מלאכותית (כגון Bending Spoons, Apps ApS, Skylum ואחרות);
- [ד] חברות המפתחות פתרונות ייעודיים לסריקת שקופיות או תשלילים (כגון PictoScanner, Filmory, Develop and Fix ואחרות);
- [ה] חברות המפתחות פתרונות ייעודיים לסריקת מסמכים (כגון Adobe, Microsoft, INTSIG, Information Co ואחרות);
- [ו] פלטפורמות אחסון תמונות (כגון Amazon, גוגל, Dropbox ואחרות);
- [ז] יצרני חומרה ייעודית לסריקה (כגון HP, EPSON, XEROX ואחרות);
- [ח] מוצרים תחליפיים למוצרים הפיזיים אותם מוכרת החברה במסגרת החנות המקוונת באמזון.

7.8.3 יתרונות תחרותיים

להערכתה, לחברה מספר יתרונות תחרותיים מרכזיים, ובהם:

**פלטפורמה:**

- [א] מוצרי החברה והטכנולוגיה העומדת בבסיסם משלימים לכדי פלטפורמה אינטגרטיבית המשלבת סריקה, שימור, שיפור, תיוג וניהול של תמונות וזיכרונות משפחתיים, לרבות באמצעות מתן האפשרות לצבוע תמונות משחור לבן לצבעוני, סריקת גב התמונה (שכולל לעיתים מידע נוסף שנכתב בכתב יד) הוספת אודיו (קול), הפיכת תמונה לקטע וידאו קצר ושיפור כללי של איכות התמונה – הכל בפלטפורמה אחת.



### מאגר אישי:

[ב] יצירת מאגר תמונות אישי בעל ערך למשתמש (אשר כולל בין היתר את המידע הנוסף שהוסיף המשתמש על התמונות), הנשמר ומגובה בענן וניתן לצפיה ממספר מכשירים והמהווה תמריץ להתקשרות במנוי מתחדש;

### טכנולוגיה:

[ג] טכנולוגיית בינה מלאכותית מתקדמת הפועלת על גבי מכשיר הקצה (on-device), ללא תלות בשרת או חיבור לאינטרנט, ומאפשרת סריקה אוטומטית, מהירה ועבור מספר רב של פורמטים. טכנולוגיה זו מאפשרת את זיהוי התמונות, חיתוכן המדויק מהרקע עליו הן נמצאות, שיפור הצבעים לכל תמונה בנפרד, תיקון אוריינטציית התמונה ותיקון זווית הצילום באופן אוטומטי ומיידי;

[ד] יכולת סריקה של מספר פריטים במקביל, וסריקה של דפי אלבום שלמים תוך שמירה על איכות התמונה הבודדת ושיפור איכות תמונה מתקדם;

[ה] טכנולוגיה המאפשרת סריקה של שקופיות או תשלילים והפיכתם לתמונות דיגיטליות "רגילות", ללא צורך בחומרה ייעודית. לרבות זיהוי התמונות על גבי השקופית/תשליל, חיתוכן באופן מדויק, שיפור הצבעים לכל תמונה בנפרד ותיקון אוריינטציית התמונה;

[ו] עדכוני גרסה תכופים התומכים, בין היתר, בשיפור חוויית המשתמש ו/או הוספת פיצ'רים;

[ז] חיבור בין פתרונות תוכנה לחומרה משלימה הנמכרת בחנות מקוונת באמזון;

[ח] יכולת התאמת הטכנולוגיה לצרכי לקוחות עסקיים (B2B) לרבות באופן של מתן רישיונות שימוש.

בנוסף, פתרונות החברה מציעים יתרונות מהותיים ביחס לסורקים ייעודיים, ובהם היעדר צורך בחומרה יקרה, גמישות, סריקת פורמטים מרובים במכשיר אחד ועדכוני תוכנה שוטפים.

יחד עם זאת, החברה פועלת מול מתחרים גדולים ובעלי משאבים משמעותיים, מוניטין ומאגרי משתמשים רחבים. התפתחות מהירה בתחום הבינה המלאכותית, ובפרט הבינה המלאכותית היוצרת, עשויה להביא להוזלת חסמי כניסה ולקומודיטיזציה של יכולות מסויימות. החברה מתמודדת עם אתגרים אלו באמצעות פיתוח מתמשך, מינוף יכולות טכנולוגיות חדשות המאפשרות פיתוח מהיר וזול יותר, הרחבת סל המוצרים וכוח אדם מיומן המאפשר תגובה מהירה לשינויים בשוק. לפרטים נוספים, ראה סעיף 7.11 לחלק זה לדוח.

**7.9. עונתיות**

למועד הדוח, פעילות החברה אינה מושפעת באופן מהותי מעונתיות. לעיתים, עשוי להתקיים קשר בין עודפי ביקוש והיצע לתקופה מסוימת בשנה. ככלל, תקופות בהן יש למשתמשי הקצה יותר זמן פנוי (חופשות, חגים, סופ"ש) ו/או אירועים/מפגשים משפחתיים, עשויות להוביל להשלכות חיוביות על הביקוש לאפליקציות החברה.

בהקשר זה יצוין, כי הוצאות החברה בתחום הפרסום והשיווק עשויות להיות מושפעות מעונתיות מסוימת, כך, למיטב ידיעת החברה, תקופות החגים הלועזיים בכלל וחגי סוף השנה האזרחית בפרט עשויות להיות מאופיינות בעודף ביקוש משמעותי מצד המפרסמים, המוביל לעלייה במחירי השיווק. בהתאם לאסטרטגיה השיווקית של החברה, היא נערכת ומבצעת התאמות של תקציבי השיווק במהלך השנה וזאת בהתאם למחירי השיווק, הזדמנויות עסקיות, צרכים שוטפים ועל בסיס נסיונה בתחום.

**7.10. כושר ייצור**

כושר הייצור של החברה מבוסס על כוח האדם שלה, שרתים ופלטפורמות להרצת קוד ובדיקות. מערכותיה הפנימיות של החברה, מסופקות על-ידי צדדים שלישיים, כאשר המהותי מביניהם הוא AWS המוזה בסיס לתשתית השרתים של החברה. מערכות החברה מתוכננות ובנויות באופן התומך בגדילה משמעותית של היקף השימוש בפלטפורמה, ובפיתוחים חדשים.

**7.11. מחקר ופיתוח**

נכון למועד הדוח, מעסיקה החברה בתחום המחקר והפיתוח 13 עובדים וכן נותני שירות ויועצים חיצוניים. תחום המחקר והפיתוח בחברה (לצורך סעיף זה) כולל מפתחי תוכנה, אנשי ביקורת איכות תוכנה (QA) ואנשי עיצוב ואפיון מוצר.

המחקר והפיתוח עומדים בליבת העשייה של החברה. היכולת ליצור טכנולוגיה חדשנית מעניקה לחברה יתרון תחרותי על פני מתחרים קיימים, ומציבה חסמי כניסה לשוק אל מול מתחרים פוטנציאליים.

תהליכי הפיתוח בחברה מתבצעים באופן יעיל ומהיר (Agile), תוך הסתמכות על צוותים קטנים אשר מנצלים כלים טכנולוגיים מתקדמים, בעיקר בתחומי הבינה המלאכותית (AI) והבינה המלאכותית היוצרת (Generative AI), על מנת לבצע משימות שבעבר הצריכו משאבים רבים או כללו היקף משמעותי של עבודה ידנית.

החברה מפתחת ומשתמשת בכלים פנימיים מבוססי AI המחליפים תהליכי פיתוח מסורתיים, עיבודים מתקדמים ויכולות ניתוח המבוססות על דאטה. כתוצאה מכך, החברה מסוגלת להביא מוצרים לשוק במהירות גבוהה יחסית, תוך שיפור מתמיד של איכות התוצר ויעילות תהליך הפיתוח.

כמקובל בתחום המחקר והפיתוח, ומעצם טבעו, החברה אינה מחזיקה בודאות מלאה בנוגע להצלחת פרויקטים טכנולוגיים מסוימים או מועד השלמתם, וקיימת אפשרות כי יוזמות מסוימות יופסקו בטרם הגיעו לשלב השקה.

נכון למועד פרסום הדוח, בכוונת החברה להמשיך ולחקור תחומים נוספים במסגרת תחום פעילותה, בדגש על עיבוד תמונה ותחום הבינה המלאכותית והבינה המלאכותית היוצרת, לרבות בדרך של העסקת יועצים, רכישת רישיונות ויצירת שיתופי פעולה.



תכנית המחקר והפיתוח של החברה עשויה להשתנות על בסיס תכופ, בין היתר, בהתאם לתוצאות המחקר הנוכחי אותו מבצעת החברה מעת לעת, וכן בהתאם להזדמנויות עסקיות חדשות.

להלן פרטים אודות השקעות החברה במחקר ופיתוח (באלפי דולר):

לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
2,271	2,299	2,491	השקעה במחקר ופיתוח

התחזיות, הערכות והנחות החברה האמורים בסעיף זה לעיל, לרבות, בקשר עם כוונת החברה לחקור תחומים נוספים הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 17 לחלק זה לדוח.

#### 7.12. חומרי גלם וספקים

להלן פירוט אודות התקשרויות החברה עם ספקיה העיקריים:

##### 7.12.1 תשתיות ענן מ-AWS ("AWS")

החברה עושה שימוש בתשתיות הענן של AWS לצורך פיתוח, בדיקות ותפעול שוטף של מוצריה. במסגרת זו, החברה שומרת ומנהלת בענן את נתוני המשתמשים הנוצרים במסגרת השימוש באפליקציות, לרבות תמונות ומדיה שמועלות על-ידי המשתמשים, נתוני שימוש ואירועים, וכן את מסדי הנתונים ומערכות המידע התומכות בפעילות החברה בקשר עם מתן השירותים למשתמשי הקצה. תשתיות אלו משמשות להרצת רכיבי ה-Backend של האפליקציות, לעיבוד נתונים ולמתן שירות למשתמשי הקצה.

החברה מפעילה מנגנוני אבטחת מידע ובקרה, ש-AWS מספקת ו/או שפותחו על גבי התשתית של AWS על ידי החברה, התומכים בניהול מאובטח של מידע ופרטי גישה, לרבות הצפנה, ניהול הרשאות, ניטור ורישום פעולות. בנוסף, החברה מיישמת מדיניות גיבוי וארכוב מדורגת של מידע, לרבות העברת נתונים שאינם נדרשים לגישה תדירה לאחסון ארוך-טווח, בין היתר לצורך ייעול עלויות, בהתאם לצרכי החברה. כמו כן, עבור מנוייה המשלמים של החברה, המידע מגובה גם בשרתים אשר נמצאים בטריטוריה אחרת.

ההסכם אינו קצוב בזמן, כאשר כל אחד מהצדדים יכול להביא לסיומו בכל עת (בהתראה מוקדמת של 30 ימים או ללא התראה מוקדמת, בהתאם להוראות ההסכם). החברה התחייבה לשפות את AWS בקשר לכל הפסד ו/או הוצאה אשר ינבעו לה כתוצאה מהפרת הסכם על-ידי החברה, סכסוך בין החברה לבין אחד ממשתמשי הקצה ושימוש החברה ו/או משתמשי הקצה בשירותי הרשת



המסופקים תחת הסכם שירותי הענן. אחריותה של AWS מוגבלת לנזקים ישירים בלבד שינבעו לחברה כתוצאה מההסכם, ועד לתקרת סכום התשלומים ששילמה החברה ל-AWS ב-12 החודשים שקדמו לאירוע הנזק.

בקשר עם פעולת שמירת וניהול הדאטה של משתמשי הקצה על גבי תשתית הענן של אמזון, התקשרה החברה עם AWS בהסכם Private Pricing, במסגרתו זכאית החברה לתעריפים מוזלים בגין עמלות שימוש בשירותי אחסנת קבצים, אשר הינו בתוקף עד לחודש פברואר 2029.

בשנים 2024 ו-2025, שילמה החברה ל-AWS סך של כ-350 אלפי דולר, בכל שנה, בתמורה לשירותים כמפורט לעיל.

להערכת הנהלת החברה, על אף שאין לחברה תלות ב-AWS כספק של החברה, זאת לאור קיומם של מתחרים נוספים בשוק המספקים שירותים דומים בעלות דומה, במקרה של סיום ההתקשרות עם AWS או הפסקת מתן השירותים על-ידי החברה, הצורך למעבר לספק אחר עשוי להיות כרוך בהתאמות תשתית משמעותיות והיקף עבודה נרחב של צוותי החברה.

#### 7.12.2. פלטפורמת הענן של גוגל

פלטפורמת הענן של גוגל מספקת סט מודולרי של שירותי ענן וכלי פיתוח, לרבות שירות ה-BigQuery המאפשר ניתוח של מסדי הנתונים של החברה באמצעות הרצת שאילתות SQL. תנאי השימוש בשירות זה הינם סטנדרטיים, וכוללים בין היתר התייחסות לשיפוי, אחריות והגנה על פרטיות.

#### 7.12.3. ממשק תכנות יישומים ("API") של גוגל

מתן אפשרות למשתמש הקצה להירשם לאפליקציות החברה באמצעות חשבון הגוגל שלו (ללא צורך ברישום באפליקציה עצמה) ואפשרות לייצא תמונות לחשבון ה-Google Photos שלו. במסגרת השימוש בשירות, כפופה החברה לתנאי השימוש ב-API, הקובעים בין היתר הוראות בעניין מגבלות שימוש, אחריות והגנה על פרטיות.

7.12.4. בנוסף לאמור לעיל, מתקשרת החברה מעת לעת עם ספקים נוספים לצורך פעילותה השוטפת, לרבות חברות סליקה, מייל ארגוני, שירותי ניתוח קמפיינים דיגיטליים, יצרני מוצרים לטובת החנות המקוונת באמזון ועוד.

### 7.13. מגבלות ופיקוח על פעילות החברה

#### 7.13.1. הגנת הפרטיות

במסגרת השימוש באפליקציות ובאתר החברה, נאסף ומעובד על-ידי החברה מידע אישי אודות משתמשי הקצה, לרבות תכנים שהמשתמשים סורקים או מעלים (כגון תמונות, סרטונים, קבצי קול ומדיה נוספים) וכן מידע נלווה שהמשתמשים בוחרים להזין, נתוני שימוש ואירועים באפליקציה ומידע טכני על המכשיר והאינטראקציה עם השירותים. החברה עושה שימוש במידע לצורך אספקת השירותים ותפעולם, תמיכה, אבטחה ובקרה, וכן לצורך שיפור חוויית המשתמש, ניתוח מגמות ושיפור ביצועים ופיתוח יכולות.



החברה אינה מוכרת מידע אישי "במובן המקובל" (כנגד תמורה כספית). עם זאת, בהתאם לדינים מסוימים, שימוש בכלים ושילובים של צדדים שלישיים לצרכי אנליטיקה, מדידה ופרסום ממוקד עשוי להיחשב כ"שיתוף" או "מכירה" של מידע אישי לצרכים אלה; החברה מאפשרת למשתמשים לממש זכויות ובחירות בהתאם לדין ולמדיניות הפרטיות, לרבות הסרה מדיוור שיווקי וניהול הרשאות (Cookies).

תשלומים עבור מנויים/רכישות מתבצעים באמצעות ספקי תשלום חיצוניים, כאשר החברה אינה שומרת את פרטי כרטיס האשראי המלאים ועשויה לשמור מידע מוגבל בלבד (כגון 4 ספרות אחרונות) לצורכי זיהוי אמצעי התשלום. המידע האישי נשמר במאגרי מידע של החברה ומאוחסן, בין היתר, באמצעות ספקי ענן של צדדים שלישיים (לרבות AWS בארה"ב ובאירופה).

החברה פועלת בשווקים בינלאומיים והדינים בתחום הפרטיות משתנים ומתעדכנים מעת לעת. שינוי בסביבה הרגולטורית, לרבות החמרת דרישות ביחס לפרטיות, פרסום ממוקד והתקשרות עם משתמשים (דוא"ל, Push, SMS וכדו'), עשוי להשפיע על אופן מתן השירותים ועל תוצאותיה העסקיות. החברה פועלת לעקוב ולהתאים את פעילותה, אך אין ביכולתה להבטיח עמידה בכל עת בכל דין בכל טריטוריה.

להלן סקירה (לא ממצה) אודות עיקר החקיקה החלה על החברה בתחום הגנת הפרטיות בישראל, ארה"ב והאיחוד האירופי, וזאת למיטב ידיעת החברה ונכון למועד הדוח:

### דיני הגנת הפרטיות בישראל

א. חוק הגנת הפרטיות, התשמ"א-1981 ("חוק הגנת הפרטיות")

חוק הגנת הפרטיות קובע את האיסור על פגיעה בפרטיות ומסדיר, בין היתר, את ההגנה על הפרטיות ורישום וניהול של מאגרי מידע, לרבות אחריות לאבטחת המידע, חובת רישום מאגר המידע והשימוש בו וזכות העיון במידע המופיע במאגר המידע. כמו-כן, חוק הגנת הפרטיות קובע הוראות לעניין דיוור ישיר ושירותי דיוור ישיר.

יצוין כי בחודש אוגוסט 2025 נכנס לתוקף תיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות. תיקון 13 לחוק מציג כמה שינויים משמעותיים, לרבות הגברת סמכויות האכיפה של הרשות להגנת הפרטיות – ובעיקרן הרחבת הסמכות להטיל עיצומים כספיים בגין הפרת הוראות החוק והוספת הסמכות להטיל עיצומים כספיים בגין הפרת תקנות אבטחת המידע; הגדלת גובה העיצומים הכספיים, כשהעיצום הגבוה ביותר עומד על 3.2 מיליון ש"ח; צמצום חובת רישום מאגרי המידע; עדכון סעיפי ההגדרות המרכזיות בחוק הגנת הפרטיות תוך ניסיון להתאימן להגדרות הקבועות ב-GDPR (מדובר בהגדרות חשובות העומדות בבסיס דיני הגנת הפרטיות) והוספת עבירות פליליות נוספות בגין הפרת הוראות החוק.

### ב. תקנות הגנת הפרטיות (אבטחת מידע), התשע"ז-2017

התקנות קובעות כללי אבטחת מידע הקשורים בניהול ובשימוש במידע ובמאגרי מידע, למטרת הגנה על זכויות נושאי המידע במאגר המידע, מפני שימוש לרעה במידע אודותיהם, הן על-ידי גורמים מחוץ לחברה והן על-ידי עובדי החברה. התקנות הופכות את אבטחת המידע במאגר המידע לחלק משגרת ניהול החברה וניהול המידע. בנוסף, התקנות מחייבות בעלי מאגרי מידע ברמת אבטחה בהתאם לסוג המאגר ומאפייניו.

### ג. תקנות הגנת הפרטיות (תנאים לעיון במידע וסדרי הדין בערעור על סירוב לבקשת עיון), התשמ"א-1981

תקנות אלה קובעות הוראות לעניין סדרי הגשת הבקשה לעיון במידע במאגר מידע, הנוגע למגיש הבקשה.

ד. בנוסף לחוקים ולתקנות המוזכרים לעיל, לרשות להגנת הפרטיות מוקנות בחוק סמכויות אכיפה. הרשות מוסמכת לפתוח בחקירה, לדרוש מסמכים ומידע, להטיל קנסות ולהורות לחברה למחוק מידע או לנקוט בפעולות שונות בקשר עם הגנה על מידע והגנת הפרטיות. הרשות מפרסמת מפעם לפעם הנחיות המתוות בפני הגורמים המפוקחים את אופן ההתנהלות הראוי בהתאם לדין.

### **דיני הגנת הפרטיות באירופה**

#### General Data Protection Regulation, EU 2016/679 ("רגולציית ה-GDPR")

תקנה להגנת מידע אשר נכנסה לתוקף באיחוד האירופי בחודש מאי 2018. בניגוד לדירקטיבות של האיחוד האירופי, לתקנות תחולה אוטומטית בכל מדינות האיחוד ללא צורך באימוץ בחקיקה פנימית. התקנה מתמקדת ב"מידע אישי" של יחידים המוגנים על-ידיה. משכך, להפרת הוראות רגולציית ה-GDPR עשויה להשפיע על תוצאותיה העסקיות של החברה, שכן אי עמידה בהוראותיה עשויה להביא להטלת סנקציות כספיות של עד 20 מיליון אירו או של עד 4% מהמחזור השנתי, ליצור חשיפה להליכים משפטיים, וכן להביא להשטת סנקציות פליליות. כמו-כן, רגולציית ה-GDPR עלולה להשפיע על אופן איסוף מידע אישי של משתמשי קצה שכן היא דורשת יישומם של מספר תהליכים, מסמכי מדיניות ואמצעים, כולל אמצעי אבטחה וארגון, אמצעים טכניים, כמו גם ציות לכללים נוקשים הנוגעים לאיסוף, עיבוד, שימוש, שימור והעברה של מידע אישי של יחידים החוסים תחת רגולציית ה-GDPR.

במהלך שנת 2021, פרסם ה-European Data Protection Board<sup>42</sup>, הנחיות לגבי אמצעי הזהירות הנוספים בהם יש לנקוט בקשר עם ייצוא מידע של נושאי מידע אירופאים. נכון למועד הדוח, ההנחיות בנושא עדיין אינן מספקות ודאות לגבי היכולת לייצא מידע מחוץ לאזור הכלכלי האירופי, למדינות שלא זכו

42 נתון מתוך – [https://edpb.europa.eu/system/files/2021-06/edpb\\_recommendations\\_202001vo.2.o-supplementarymeasurestransferstools\\_en.pdf](https://edpb.europa.eu/system/files/2021-06/edpb_recommendations_202001vo.2.o-supplementarymeasurestransferstools_en.pdf)



להכרה בידי ה-EU Commission במספקות הגנה מספקת (כאשר לארה"ב, בהתאם להחלטת ה-EU Commission הוענק מעמד של Adequacy, אשר יקל על העברת מידע לארה"ב. למועד פרסום הדוח, קיים סיכון שתוגש עתירה נגד ההחלטה). נכון למועד פרסום הדוח, ישראל זוכה למעמד של Adequacy, אך מעמד זה יכול להשתנות או להתבטל בעתיד.

בהקשר זה יצוין כי בשל פרישתה של הממלכה המאוחדת של בריטניה מהאיחוד האירופי (ה-Brexit), חדלה רגולציית ה-GDPR לחול על תושביה. במקום זה הוחל במדינה חוק מדינתי, ה-United Kingdom General Data Protection Regulation, הכולל כללים דומים במהותם. כמו-כן, שוויץ אף היא אינה חלק מהאיחוד האירופי ועל-כן רגולציית ה-GDPR אינה חלה על תושביה. שוויץ עדכנה את חוק הגנת הפרטיות שלה, ה-Federal Act on Data Protection (FDAP) במטרה להחיל סטנדרטים דומים לאלו הקבועים ב-GDPR.

יצוין, כי באיחוד האירופי ישנם כללים נוספים לגבי הגנה על פרטיות, לרבות דירקטיבה מספר 2002/58/EC בנוגע להודעות ושימוש ב-"cookies" ואמצעים דומים.

יש לציין שלמרות שרגולציית ה-GDPR חלה בנוסח זהה בכל מדינות האיחוד האירופי ומדינות האיזור הכלכלי האירופי, מדיניות האכיפה ואופן פירוש התקנה עשויים להיות שונים ממדינה למדינה, בנוסף לחקיקה מדינתית בנוגע להגנת הפרטיות ואבטחת מידע אשר באה בנוסף על רגולציית ה-GDPR. החברה נוקטת באמצעים סבירים, לרבות קבלת ייעוץ מקצועי בנושא, על מנת לעקוב ולעמוד בהוראות האמורות, אך יובהר כי לאור כל האמור, יכולתה לעקוב אחר כל התפתחות בנוגע למדיניות האכיפה ופרשנות משפטית ומנהלית ביחס לרגולציית ה-GDPR, הינה מוגבלת. בנוסף, בקשות של משתמשי קצה בקשר עם הזכויות שלהם כנושאי מידע (למשל, הזכות להישבח - Right to be Forgotten) המתקבלות בידי החברה מעת לעת, מקבלות התייחסות ומטופלות.

### **דיני הגנת הפרטיות בארצות הברית**

בשנים האחרונות חלה מגמה ברורה בחקיקה האמריקאית בתחום דיני הגנת הפרטיות, כאשר עיקר החקיקה באה לידי ביטוי ברמה המדינתית. כך, בשנים האחרונות עשרות מדינות ברחבי ארה"ב (בהן: קליפורניה, וירג'יניה, קולורדו ויוטה) חוקקו חוקים מקיפים או שהינן מצויות בהליכי חקיקה כאמור במטרה להגן על פרטיות נתונים אישיים. ככלל, מקנים החוקים שנחקקו זכויות לצורך שליטה על סוג וכמות המידע שנאסף על הפרט והשימושים שנעשים בו, לרבות זכות לקבלת מידע אודות איסוף המידע והשימוש בו כאמור, זכות לבקש מחיקה של המידע שנאסף וזכות לבקש מעסק להפסיק לסחור במידע אישי שנאסף (Opt Out).

ברמה הפדרלית, טרם אומצה חקיקה כוללת ואחידה המפקחת על פרטיות נתונים אישיים, זאת למרות ניסיונות שבוצעו לשם כך. במקום זאת, האכיפה ברמה הפדרלית נשענת על רגולציות ממוקדות קיימות. כך למשל, יש לציין כי



ל-Federal Trade Commission (FTC) סמכויות אכיפה לגבי נושאים שקשורים בהגנת הפרטיות על בסיס דיני הגנת הצרכן בארה"ב. הרשות נוהגת לפרסם מסמכי מדיניות וכללים להם יש לציית, לרבות לגבי שימוש בפרסומות, שקיפות ושימוש במידע אישי. כמו כן, ה- The Children's Online Privacy Protection Act of 1998 אשר נחקק בארה"ב מתייחס לעיבוד מידע לגבי קטינים ולתוקפה של הסכמה של קטינים ואופן קבלה של הסכמה הורית.<sup>43</sup>

למועד הדוח, ישנם בארה"ב מספר הליכי חקיקה, פדרליים ומדינתיים, שנמצאים בשלבי חקיקה שונים, אשר חלקם מקדמיים ביותר ואין בשלב זה יכולת להעריך האם יקבלו את האישורים הנדרשים על מנת להפוך לחוקים מחייבים (לרבות ביחס לנוסחם הסופי). לצד זאת, יובהר כי בנוגע להליכי חקיקה שנכנסו לתוקף לאחרונה או צפויים להיכנס לתוקף בקרוב, ישנה עדיין אי בהירות לגבי פרשנות ואופן יישום החוק.

### 7.13.2. הודעות דיגיטליות

החברה שולחת מעת לעת הודעות ודוורים למשתמשי הקצה. החברה עושה מאמצים לעמוד בדרישות הדין לגבי ספאם וקבלת הסכמות למשלוח דוורים, אך יתכנו מצבים בהם משתמש שביקש להיות מוסר מהרשימה או שלא אישר את קבלתם, יקבל דוורים, למשל עקב תקלות טכניות או טעות אנוש.

א. סעיף 303א לחוק התקשורת (בזק ושידורים), התשמ"ב-1982

סעיף חוק זה מטיל מגבלות וחובות בקשר עם שיגור דבר פרסומת, לרבות חובת הסכמה, חובה לאפשר לסרב לקבלת דבר פרסומת וחובות לגבי תוכן ההודעה.

ב. Assault of Non-Solicited Pornography and Marketing Act of 2003 15 U.S.C. 7701-7713

חוק זה מטיל מגבלות וחובות בקשר עם משלוח הודעות דואר אלקטרוני, לרבות חובת הודעה, חובה לאפשר לסרב לקבלת דבר פרסומת וחובות לגבי תוכן ההודעה.

7.13.3. הגנה על קניין רוחני ותוכן משתמשים - זכויות יוצרים, הוצאת דיבה ועילות נוספות

א. משתמשי הקצה באפליקציות החברה מעלים, סורקים, שומרים ולעיתים משתפים תכנים וחומרים (לרבות תמונות, סרטונים וקבצי מדיה נוספים) וכן מידע נלווה. בהתאם לתנאי השימוש, האחריות לכך שלמשתמש יש את הזכויות וההרשאות הנדרשות ביחס לתכנים כאמור (לרבות ביחס לדמותם/זכויותיהם של צדדים שלישיים המופיעים בהם) מוטלת על המשתמשים, והחברה אינה מחויבת לנטר באופן שוטף את התכנים המועלים או משותפים באמצעות השירותים ולבחון את הזכויות/הרשאות כאמור.

<sup>43</sup> יצוין, כי בהתאם למדיניות הפרטיות של החברה, השירותים המוצעים בפלטפורמה אינם מיועדים לקטינים מתחת לגיל 18, והחברה אינה אוספת ביועדעין מידע אישי ממשתמשים מתחת לגיל זה.



חרף האמור, ייתכן כי תכנים כאמור יכללו חומר המוגן בזכויות קניין רוחני של צדדים שלישיים או יובילו לטענות אחרות, לרבות טענות לפגיעה בפרטיות, הוצאת דיבה, הצגה מטעה או הפרת זכויות נוספות. ככל שתוגש טענה כאמור, עשויה החברה להידרש לבחון את הטענה ולנקוט פעולות בהתאם לדין החל ולמדיניות החברה, והחברה עשויה להיחשף לדרישות, תביעות, קנסות, הוצאות ונזקים תדמיתיים, אף אם החברה אינה היוצרת של התכנים.

החברה מפעילה מנגנון הודעה והסרה (notice and takedown) המאפשר לצדדים שלישיים ולמשתמשים לפנות בבקשה להסרת תכנים שלטענתם מפרים זכויות או פוגעים בהם, ותבחן ותטפל בפניות כאמור בהתאם לדין החל, לתנאי השימוש ולמדיניות החברה. בנוסף, בהתאם לתנאי השימוש, החברה רשאית להסיר תכנים ו/או להשעות או לבטל חשבונות של משתמשים, בין היתר במקרים של הפרות חוזרות.

### ב. Digital Millennium Copyright Act ("DMCA")

חוק זכויות יוצרים שנחקק בארה"ב בשנת 1998. במסגרת החוק, בעלי זכויות יוצרים או נציגיהם, רשאים להגיש התראה בגין הפרת הוראות ה-DMCA לגורם המפר או לגורם בעל פלטפורמה שעל גביה מתקיימת הפרה שכזו. החברה פועלת בהתאם למנגנון הקבוע ב-DMCA ביחס לטענות להפרת זכויות יוצרים בארה"ב, לרבות באמצעות נציג ייעודי לצורך קבלת הודעות. החברה מטפלת בהודעות תקפות כאמור בהתאם להוראות הדין ולנהלים הפנימיים שלה, ובכלל זאת עשויה להסיר או לחסום גישה לתוכן הנטען כמפר, וכן, בהתאם לתנאי השימוש, רשאית לנקוט צעדים ביחס לחשבונות של משתמשים שייקבע לגביהם כי הם "מפרים חוזרים".

### ג. חוק זכות יוצרים, התשס"ח-2007

דיני זכויות יוצרים נועדו לקבוע הסדר שמטרתו הגנה על יצירות, תוך איזון בין אינטרסים שונים, לטובת הציבור. האיזון נדרש בעיקר בין הצורך ביצירת תמריץ הולם ליצירה, בדרך של הענקת זכויות כלכליות, לבין הצורך לאפשר לציבור להשתמש ביצירות לשם קידום התרבות, תוך שמירה על חופש הביטוי וחופש היצירה, והבטחת תחרות חופשית והוגנת. החוק קובע את הזכות המוסרית שיש ליוצר ביחס ליצירתו, שהיא זכות אישית.

### 7.13.4. חקיקה לאסדרת פיתוח, שימוש ויישום של AI

עם התקדמות השימוש בטכנולוגיות AI, במדינות שונות ברחבי העולם קיימים הליכים חקיקתיים בשלבים שונים לאסדרת פיתוח, יישום ושימוש במודלי AI, אשר להערכת החברה עשויים, עם כניסתם לתוקף, להשפיע על אספקטים מסוימים באפליקציות החברה ו/או באופן הפיתוח שלהן והינם עשויים לדרוש מהחברה השקעת משאבים מסוימים לצורך עמידה בדרישות הרגולטוריות הרלוונטיות.

כך למשל ה-Artificial Intelligence Act - Regulation (EU) 2024/1689 שאומץ על-ידי האיחוד האירופי בחודש יוני 2024 ושרוב הוראותיו נכנסו



Council of Europe Framework 2025, וכן אמנת Convention on Artificial Intelligence and Human Rights, Democracy and the Rule of Law שהחתמה בין היתר על-ידי ארה"ב וישראל ועוסקת בסיכון לפגיעה בזכויות אדם, דמוקרטיה ושלטון החוק כתוצאה משימוש בבינה מלאכותית ומחילה חובות שקיפות, איסור אפליה, חובות תיעוד, כתיבת מדיניות בדומה למדיניות פרטיות וקידום אמינות ומהימנות של מערכות בינה מלאכותית.

החברה עוקבת אחר עיקרי הליכי החקיקה ולומדת אותם, וככל שתידרש לכך, עשויה לפעול לביצוע ההתאמות הנדרשות באפליקציות שלה ו/או באופן הפיתוח שלהן.

#### 7.14. הסכמים מהותיים

##### 7.14.1. הסכם מפתח עם אפל

החברה התקשרה עם אפל בהסכם מפתח (Developer Agreement) במסגרתו מאפשרת אפל לחברה להפיץ את אפליקציות החברה ב-App Store.

נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, אפל הינה פלטפורמת ההפצה המהותית של החברה, כאשר שיעור של כ-81% מהכנסות החברה מתקבלות כתוצאה מרכישות על-ידי משתמשי הקצה על בסיס פלטפורמה זו.

על-פי תנאי ההסכם, רישום החברה כמפתח יוותר בתוקף כל עוד אינו מבוטל על-ידי אחד הצדדים, כאשר לאפל שיקול דעת בלעדי להשהות או לבטל את הרישום. החברה רשאית לבטל את הרישום ובלבד שנתנה התראה מראש ובכתב על כוונתה.

בנוסף, לאפל שמורה הזכות לפתח, לקדם, לשווק ולרכוש אפליקציות או טכנולוגיות המתחרות באפליקציות שמציעה החברה. כמו-כן, אחריותה של אפל לנזקים שייגרמו לחברה מוגבלת לסכום של 50 דולר ארה"ב, למעט אחריות על-פי דין לנזקים אישיים.

עמלות חנות האפליקציות של אפל, המהוות אחוז מהכנסות ממכירת אפליקציות החברה ו/או מנויים ב-App Store הינה כמפורט בסעיף 7.1.2(ו) לחלק זה לדוח (זאת בשים לב לעדכון ההסכם מחודש מאי 2025 לפיו מפתחים רשאים לשלב בתוך האפליקציה קישורים וכפתורי רכישה שמפנים את המשתמשים לאתר חיצוני לצורך תשלום ללא תוספת עמלה לאפל כלל, כמפורט בסעיף 7.1.2(ה) לחלק זה לדוח).

במסגרת הסכם רישוי פיתוח תוכנה עם אפל (Apple Developer Program License Agreement), הסכם נלווה להסכם המפתח, מעניקה אפל לחברה, בהיותה בעלת רישיון מפתח של אפל, שירותים ורישיונות שונים בקשר עם פיתוח אפליקציות ("ההסכם הנלווה").

בנוסף, נקבע בהסכם כי החברה תישא באחריות בלעדית לכל תביעה, הפסד, נזק, עלויות והוצאות הנובעת/המיוחסות לאפליקציות ו/או השימוש בהן על-ידי משתמשי הקצה. ביחס לאפליקציות, נקבע כי החברה תהיה האחראית



הבלעדית על המוצר, סיוע למשתמשי הקצה ותמיכה טכנית ביחס לכל אחת מהאפליקציות.

תוקף הנספחים מסתיים עם סיומו של הסכם המפתח (Developer Agreement). עם סיום ההסכם, אפל רשאית לעכב את העברת התשלומים ו/או חלקם לחברה. בנוסף, אפל עשויה להפסיק לשווק, להציע ולאפשר הורדה על-ידי משתמשי הקצה של אפליקציות מורשות בכל עת, עם או בלי סיבה, על-ידי מסירת הודעת סיום לחברה. בנוסף, שמורה לאפל הזכות לנקוט באמצעי ביניים בהתאם לשיקול דעתה הבלעדי, ובכלל זאת להפסיק את השיווק ולאפשר הורדה על-ידי משתמשי קצה של חלק מהאפליקציות המורשות או כולן, כמפורט בתנאי ההסכם.

החברה רשאית להסיר את האפליקציות מהחנות בכל עת, בכפוף לתנאי ההסכם.

הוצאות החברה בגין הסכם זה אינן מהותיות לחברה.

#### 7.14.2. הסכם מפתח עם גוגל

החברה התקשרה עם גוגל בהסכם מפתח (Developer Agreement) במסגרתו מאפשרת גוגל לחברה להפיץ את אפליקציות החברה ב-Google Play.

נכון למועד פרסום הדוח, גוגל הינה פלטפורמת הפצה חשובה של החברה, כאשר שיעור של כ-7% מהכנסות החברה מתקבלות כתוצאה מרכישות על-ידי משתמשי הקצה על בסיס פלטפורמה זו.

הסכם זה הינו בתוקף כל עוד אינו מבוטל על-ידי אחד מהצדדים. גוגל רשאית לסיים את ההסכם מכל סיבה שהיא בכפוף למתן הודעה מוקדמת של 30 ימים. בנוסף, רשאית גוגל לבטל את ההסכם באופן מיידי בכפוף להתקיימותן של נסיבות כמפורט בהסכם. באם סיימה גוגל את ההסכם, לא תהיה לחברה גישה ל-Play Console.<sup>44</sup> לגוגל שמורה גם הזכות לבצע שינויים בהסכם בכל עת על-ידי פרסום הודעה לחברה ומתן הזדמנות לבטל את המשך השימוש ב-Google Play, כמפורט בתנאי ההסכם.

על-פי תנאי ההסכם, החברה רשאית להסיר את האפליקציות מהחנות בכל עת, כאשר ההסרה לא תשפיע רטרואקטיבית על זכויות משתמשי קצה שכבר הורידו את האפליקציות ולא תגרום להסרת האפליקציות ממכשיריהם של משתמשי הקצה. במקרה שבו האפליקציה מוסרת עקב: (א) טענה בדבר הפרה של זכויות קניין רוחני של צד שלישי כלשהו; (ב) טענה בדבר הפרה של זכויות צד שלישי; או (ג) טענה שהאפליקציה אינה חוקית ("הסרות משפטיות"), לא תישמר האפליקציה שהוסרה ב-Google Play. הסרות משפטיות של האפליקציה עשויות להביא לחיובים כלפי משתמשי הקצה. כמו-כן, במסגרת ההסכם, אישרה החברה לגוגל להעניק למשתמשים החזרים כספיים בהתאם למדיניות החזרים הכספיים של Google Play.

<sup>44</sup> כלים מקוונים שסופקו בידי גוגל למפתחים לצורך ניהול, שיווק וארגון האפליקציות, כמו גם הצגת תובנות על בסיס הביצועים ב-Google Play ובמערכת ההפעלה Android, ביחס לאפליקציות של החברה.



בנוסף, גוגל עשויה לדחות, להסיר, להשעות ולהגביל את החשיפה לאפליקציה בחנות, וכן שומרת לעצמה את הזכות להשעות ו/או לחסום מפתחים או אפליקציות מהחנות, כמפורט בתנאי ההסכם. אם האפליקציה נדחית, מוסרת או מושעת, מהחנות או ממכשיריהם של משתמשי הקצה, גוגל רשאית לעכב את העברת התשלומים ו/או חלקם לחברה. כמו-כן, במקרה של שינוי שליטה, גוגל עשויה על-פי שיקול דעתה, לבחור לסיים את ההסכם באופן מיידי. לפי ההסכם, לא קיימת מגבלה על אחריות החברה כלפי גוגל.

עמלות חנות האפליקציות של אפל, המהוות אחוז מההכנסות ממכירת אפליקציות החברה ו/או מנויים ב-Google Play הינה כמפורט בסעיף 7.1.2(ו) לחלק זה לדוח (זאת בשים לב לעדכון ההסכם מחודש אוקטובר 2025 לפיו מפתחים רשאים לשלב בתוך האפליקציה קישורים וכפתורי רכישה שמפנים את המשתמשים לאתר חיצוני לצורך תשלום ללא תוספת עמלה לגוגל כלל, כמפורט בסעיף 7.1.2(ה) לחלק זה לדוח).

הוצאות החברה בגין הסכם זה אינן מהותיות לחברה.

#### 7.15. הסכמי שיתוף פעולה אסטרטגיים

##### **הסכם IP עם מכון ויצמן**

במסגרת מאמצי הפיתוח, שיתפה החברה פעולה עם ידע – חברה למחקר ופיתוח בע"מ, תאגיד מטעם מכון ויצמן למדע ("ידע") וכן עם יועץ חיצוני ועובדת במשרה חלקית מטעמו. בהתאם להסכם האמור, הקניין הרוחני שפותח הינו בבעלותה הבלעדית של החברה.<sup>45</sup>

##### **שיתופי פעולה נוספים**

לחברה שיתופי פעולה נוספים שאינם מהותיים בהיקפם לפעילותה ולתוצאותיה נכון למועד הדוח, לרבות הסכמים מסחריים למתן רישיון שימוש בטכנולוגיית החברה באפליקציות ושרתים של צדדי ג'.

#### 7.16. מידע כספי לגבי אזורים גאוגרפיים

לפרטים אודות מידע כספי לגבי אזורים גאוגרפיים, ראה ביאור 12 לדוחות הכספיים.

---

<sup>45</sup> במסגרת התקשרות זו, הקצתה החברה לידע וליועץ חיצוני מטעמה, מניות רגילות ואופציות לרכישת מניות רגילות של החברה.

**פרק רביעי - עניינים הנוגעים לחברה בכללותה****8. רכוש קבוע, מקרקעין ומיתקנים**

משרדי החברה מצויים ברחוב הירקון 5, בני ברק. בחודש דצמבר 2024 התקשרה החברה בהסכם שכירות למשרדיה למשך תקופה של 24 חודשים (החל מחודש פברואר 2025) בתוספת שתי תקופות אופציה בנות 24 חודשים כל אחת, וזאת בתמורה לדמי שכירות חודשיים בסכומים שאינם מהותיים לחברה.

**9. נכסים לא מוחשיים****9.1 פטנטים**

נכון למועד הדוח ופרסומו, לחברה פטנטים רשומים כמפורט להלן:

מדינות בהן אושר	מועד החידוש הבא	עד מתי הפטנט בתוקף	מתי ניתן הפטנט	תיאור הפטנט	מספר פטנט	שם הפטנט
ארה"ב	05.03.2029	02.12.2035	05.09.2017	זיהוי עצמים מלבניים מרקע של תמונה קיימת בעזרת שימוש ברשתות נוירונים ובאופן פעולה המתואר בבקשת הפטנט בהרחבה	9754163	System and Method for Detecting Objects in an Image
ארה"ב	27.09.2029	02.12.2035	27.03.2018	פטנט המשך (continuation)	9928418	System and Method for Detecting Objects in an Image
ארה"ב	05.08.2026	02.12.2035	05.02.2019	פטנט המשך (continuation)	10198629	System and Method for Detecting Objects in an Image
ארה"ב	22.04.2027	02.12.2035	22.10.2019	פטנט המשך (continuation)	10452905	System and Method for Detecting Objects in an Image

**9.2 סימני מסחר**

מדינת הרישום	מועד חידוש	מועד הוכחת שימוש	סימן המסחר
ארה"ב	19.03.2028	19.03.2028	PHOTOMYNE
סין	07.06.2028	-	PHOTOMYNE
ישראל	15.04.2034	-	PHOTOMYNE
ישראל	15.04.2034	-	פוטומיין



### 9.3. דומיינים

בבעלותה של החברה שלושה דומיינים המשמשים לאתר האינטרנט של החברה ולמותגים (Brands) נוספים ו/או לכלים פנימיים של החברה.

### 9.4. מתן זכויות שימוש בקניין רוחני

[א] **משתמשי הקצה** – במסגרת תנאי השימוש, החברה מעניקה למשתמשי הקצה רישיון מוגבל ומותנה להורדת אפליקציות החברה לשימוש אישי ולא מסחרי בהתאם לתנאי השימוש.

[ב] **ספקים, פלטפורמות שיווקיות ופלטפורמות הפצה** – במסגרת תנאי ההתקשרות עימם, מעניקה להם החברה זכויות והרשאות שימוש, בין היתר, בסימני המסחר ובלוגו החברה וזאת במסגרת פעילותה השוטפת של החברה אל מול גורמים אלה.

[ג] **גופים נוספים** – החברה התקשרה עם מספר גופים בהסכמים למתן שירותים במסגרתם העניקה החברה, בין היתר, הרשאות שימוש באפליקציות החברה וכן זכות שימוש בלוגו החברה, בשמה ובחומרים פרסומיים שלה לרבות, אך לא רק, בעבודה עם משפיעני רשת כאמור בסעיף 7.6.3 לחלק זה לדוח.

[ד] **הסכמי שיתופי פעולה** – במסגרת שיתופי פעולה מסחריים העניקה החברה זכות שימוש, בין היתר, בטכנולוגיות מסוימות בתחום ה-AI (לרבות, בלעדיות מוגבלת), בסימני המסחר ובלוגו החברה וזאת במסגרת פעילותה השוטפת של החברה אל מול גורמים אלה. בפרט, במסגרת ההסכמים עם השותף העסקי (B2B), ניתן רישיון לשימוש בחלק מהטכנולוגיות של החברה.

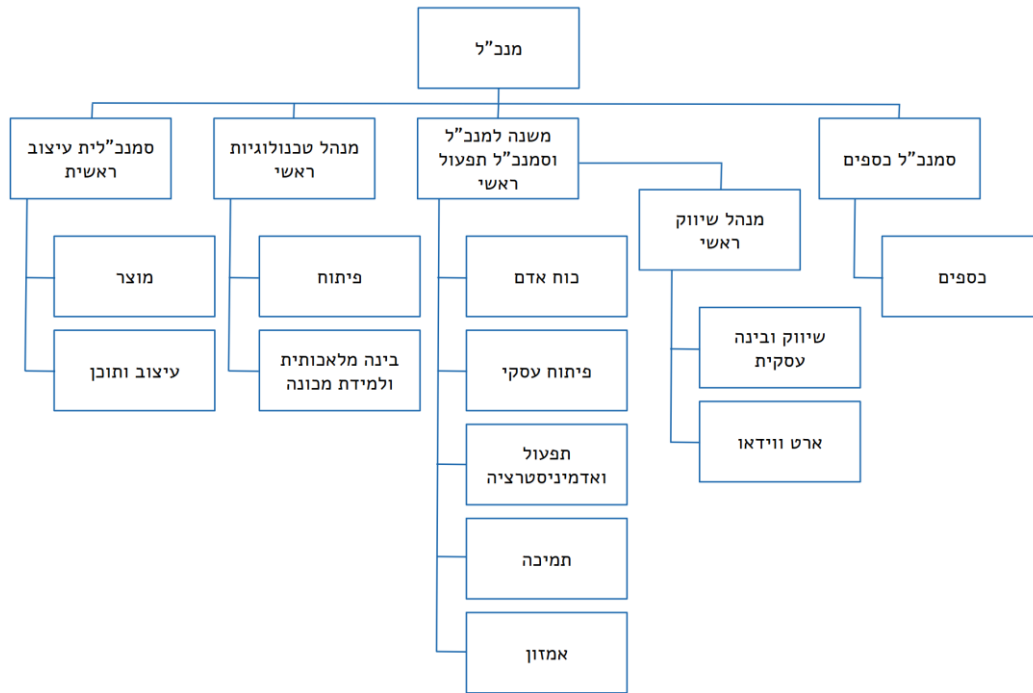
## 10. הון אנושי

### 10.1. מבנה ארגוני ומצבת עובדים

החברה שמה דגש מיוחד על איכות ההון האנושי, בין היתר, באמצעות העסקת כוח אדם בעל יכולות מקצועיות גבוהות, ידע וניסיון במגוון התחומים הנדרשים לפעילותה. ארבעת מייסדי החברה לוקחים חלק מהותי בפיתוח עסקי החברה לאורך השנים ומכהנים כנושאי משרה בתפקידי מפתח (בנוסף על היותם דירקטורים).



להלן תרשים המתאר את המבנה הארגוני של החברה למועד הדוח ולמועד פרסומו:



בנון ליום 31 בדצמבר 2025, מספר עובדיה של החברה עמד על 22 עובדים (כולם בישראל) ובנוסף, התקשרה החברה עם מספר נותני שירותים ויועצים חיצוניים.

**התפלגות העובדים הינה כמפורט להלן:**

כמות עובדים ליום 31.12.2024	כמות עובדים ליום 31.12.2025	חטיבה
6	7	מחקר ופיתוח ובדיקות
3	4	עיצוב ומוצר
6	5	שיווק ותוכן
2	1	שירות לקוחות
2	2	כספים
3	3	תפעול ומשאבי אנוש
<b>22</b>	<b>22</b>	<b>סה"כ</b>

(\*) בחברה חמישה (5) נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירה - אחד (1) משוייך לחטיבת מחקר ופיתוח, אחד (1) משוייך למחלקת עיצוב ומוצר, אחד (1) משוייך למחלקת שיווק ותוכן, אחד (1) משוייך למחלקת כספים ואחד (1) משוייך למחלקת תפעול ומשאבי אנוש. בנוסף, לחברה נושא משרה שהינו נותן שירותים.

**10.2. השקעות בפיתוח ההון האנושי**

החברה רואה בעובדיה משאב משמעותי בפעילותה, ומשכך משקיעה משאבים בפיתוח המקצועי שלהם וביצירת סביבת עבודה נעימה ונוחה. החברה פועלת למקצע את עובדיה בתחום מומחיותם, לרבות באמצעות הכשרות וימי עיון.



### 10.3. הסכמי העסקה

באמצעות הסכמי עבודה אישיים ובכפוף לאמור להלן, לא חלות על עובדי החברה הוראות הסכמים קיבוציים כלליים או מיוחדים, למעט מכוח צווי הרחבה כלליים החלים על כלל עובדי המשק, וביניהם צווי הרחבה לעניין דמי הבראה, הוצאות נסיעה ותשלום פנסיה. שכרם של העובדים נקבע בהתאם לתפקידם. בנוסף, זכאים עובדי החברה לתנאי העסקה בהתאם להסכמי העסקתם. הסכמי העסקה כאמור הינם, בדרך כלל, לתקופה בלתי קצובה כאשר כל צד רשאי להפסיק את ההסכם בהודעה מראש כקבוע בהסכם. כמו-כן, ההסכמים כוללים סעיפים סטנדרטיים של סודיות ואי תחרות, וכן כי לחברה זכות בלעדית בקניינה הרוחני, לרבות פיתוחיה והמצאותיה.

### 10.4. תכניות תגמול הוניות

לפרטים בדבר תכנית האופציות לעובדים, לנותני שירותים ולדירקטורים בחברה, ראה פרק 3 לתשקיף ההנפקה הראשונה לציבור.

### 10.5. נושאי משרה בכירה ועובדי הנהלה

בחברה מועסקים נושאי משרה ועובדים בכירים נוספים בהסכמי העסקה אישיים או הסכמי מתן שירותים. תנאי שכרם וההטבות הסוציאליות של נושאי המשרה ועובדי הנהלה כאמור, נקבעים בהתאם למאפייני תפקידם. הסכמי העסקה הינם, בדרך כלל, לתקופה בלתי קצובה וכוללים סעיפים סטנדרטיים של סודיות ואי תחרות, כמקובל לתפקידם בשוק, וכן כי לחברה זכות בלעדית בקניינה הרוחני, לרבות פיתוחיה והמצאותיה.

### 10.6. מדיניות תגמול

לחברה מדיניות תגמול אשר הינה בתוקף עד לחודש מרס 2026. במהלך 2024 בוצע עדכון במדיניות התגמול של החברה. לפרטים אודות מדיניות התגמול העדכנית, ראה נספח ב' לדוח זימון אסיפה כללית של בעלי מניות החברה כפי שפורסם ביום 15 באפריל 2024 (אסמכתא מספר: 042771-01-2024).

בסמוך למועד אישור הדוח, אישור דירקטוריון החברה, בכפוף לאישור האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, מדיניות תגמול חדשה, אשר דוח זימון אסיפה כללית לצורך אישורה, מפורסם בד בבד עם דוח זה.

### 10.7. תלות בעובדים או נותני שירותים

להערכת החברה, נכון למועד הדוח אין לה תלות בעובד או נותן שירותים מסויים בתחום פעילות כלשהו, למעט נושאי המשרה הבכירה, ה"ה ניר צמח ועומר שור. לפירוט אודות הסיכון הכרוך במבנה הארגוני של החברה ובתלות בנושאי המשרה כאמור, ראה סעיף 17.3.5 לחלק זה לדוח.

### 11. הון חוזר

נכון ליום 31 בדצמבר 2025, לחברה הון חוזר חיובי בסך של כ-7,929 אלפי דולר המורכב מנכסים שוטפים (הכוללים: מזומנים ושווי מזומנים, פיקדונות לזמן קצר, לקוחות נטו וחייבים אחרים) בניכוי התחייבויות שוטפות (הכוללות: ספקים ונותני שירותים, זכאים אחרים וחלויות שוטפות בגין חכירה).



## 12. השקעות

נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, החברה לא ביצעה השקעות מהותיות.

## 13. מימון

למועד הדוח, מממנת החברה את פעילותה בעיקר באמצעות הונה העצמי ותזרימי מזומנים הנובעים מפעילותה העסקית.

## 14. מיסוי

לפרטים בדבר המיסוי על החברה, ראה ביאור 9 לדוחות הכספיים.

## 15. הליכים משפטיים

נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, החברה אינה צד לכל הליך משפטי.

## 16. אסטרטגיה עסקית וצפי להתפתחות בשנה הקרובה

האסטרטגיה העסקית של החברה מתמקדת בפיתוח, טיוב והרחבת מוצריה ושירותיה בתחום הדיגיטציה, השימור והניהול של זיכרונות משפחתיים, תוך שילוב טכנולוגיות מתקדמות, לרבות בינה מלאכותית ובינה מלאכותית יוצרת, ושמירה על חוויית משתמש פשוטה ונגישה. מוצרי החברה נועדו ללוות את משתמשי הקצה לאורך זמן רב (lifetime project) בתהליך שימור הזיכרונות, ומאפשרים, בין היתר, סריקה, תיוג, שיפור, ארגון, גיבוי ושיתוף של תמונות, מדיה ומסמכים, באמצעות אפליקציות ייעודיות ושירותי ענן.

החברה פועלת וממשיכה לפעול לזיהוי צרכים ומגמות בשווקים הרלוונטיים, ולהתאמת מוצריה לקהלים מגוונים, לרבות אוכלוסיות בעלות מאפיינים שונים, תוך יישום מודל Freemium המאפשר התנסות ראשונית ללא עלות והמרה למנוי משלם לאורך זמן. תחום המחקר והפיתוח מהווה נדבך מרכזי בפעילות החברה, והחברה עושה שימוש בידע, בטכנולוגיה וביכולות שצברה לאורך השנים לצורך ייעול תהליכי פיתוח, קיצור זמני הגעה לשוק ושיפור מתמיד של המוצרים.

במהלך השנה הקרובה, בכוונת החברה להתמקד בעיקר בטיוב וחזוק מוצריה והטכנולוגיות בהן היא משתמשת (לרבות האפשרות לעשות שימוש במכשירים שאינם סמארטפון, ככל שאלו יושקו לשימוש הקהל הרחב), הרחבת היצע הפיצ'רים והשירותים, ושיפור יכולות המדידה, הניתוח והבקרה. במקביל, תפעל החברה לשימור קהל המשתמשים הקיים ולהגדלת היקף המנויים המשלמים (מונטיזציה ושדרוג למנוי משלם), בין היתר באמצעות הצעת פיצ'רים מתקדמים, שיפור חוויית המשתמש, חיזוק יכולות ההמרה (conversion optimization), השקעה בשיווק ממומן ואורגני, וקידום תנועה אורגנית (ASO ו-AEO). פעילות זו מצויה בליבת העשייה של החברה ושל תכנית הצמיחה שלה.

בנוסף, בכוונת החברה להמשיך ולבחון הרחבת פעילותה בשווקים קיימים וחדשים, לבצע התאמות לטריטוריות שונות, להעמיק ולהרחיב שיתופי פעולה מסחריים עם גורמים חיצוניים, ולהמשיך לפתח את פעילות החנות המקוונת באמזון לצורך תמיכה במשתמשים המבקשים לשדרג את תהליך הדיגיטציה והשימוש באפליקציות החברה. החברה תמשיך גם לבחון, באופן נקודתי, אפשרויות לפיתוח עצמאי של מוצרים נוספים ו/או התקשרויות מסחריות, לרבות מיזוגים ורכישות, ככל שיימצאו כמתאימים לאסטרטגיה העסקית שלה.

החברה מחזיקה במאגר תמונות עשיר וייחודי אשר למועד הדוח כולל מעל לחצי מיליארד תמונות. מאגר זה עשוי להוות תשתית לפיתוח טכנולוגיות חדשות, פיצ'רים חדשים, שיפור



המוצר ופתח לאפיקי הכנסה עתידיים מבוססי דאטה, והכל בכפוף לעמידה בדרישות רגולטוריות.

לצד האמור, החברה ממשיכה להשקיע בהון האנושי, בהתמקצעות הצוותים ובהתאמת המבנה הארגוני לצורכי הצמיחה. נכון למועד הדוח, השקעת משאבים בצמיחה, ובפרט בתחום הפרסום והשיווק המומן, עשויה להיעשות גם על חשבון רווחיות בטווח הקצר. עם זאת, החברה שואפת, לאורך זמן, לשיפור היעילות התפעולית, בין היתר באמצעות הגדלת רכיב ההכנסות החוזרות ממנויים קיימים, שיפור ערך חיי המנוי (LTV), הסתמכות גוברת על חידושי מנוי וכן שילוב אמצעי תשלום המשקפים שיעור עמלות נמוך מזה שבחננויות האפליקציות, אשר עשויים לתרום להתקדמות הדרגתית לעבר איזון תזרימי. כל זאת, בשים לב לשינויים אפשריים במחירי השיווק ובמשך זמן ההחזר של ההשקעה השיווקית.

על אף כל האמור לעיל, אין באפשרות החברה לחזות את מוקד הפיתוח העתידי של החברה בטווח הזמן הבינוני והארוך.

**התחזיות, הערכות והנחות החברה האמורים בסעיף זה לעיל, לרבות, בקשר עם אסטרגיית החברה ויעדיה הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 17 לחלק זה לדוח.**

17. דיון בגורמי סיכון

#### 17.1. גורמי סיכון מקרו כלכליים

##### 17.1.1. זהות ישראלית

זהות ישראלית עשויה להוות, במקרים מסוימים, יתרון תדמיתי בהיבט הטכנולוגי, אולם במקרים אחרים עלול להוות חסרון, בפרט בהיותה של החברה חברת B2C, החברה חשופה לסיכון של חרמות ו/או הימנעות מהתקשרות עם גופים ישראלים מטעמים פוליטיים, לרבות על רקע עלייה באנטישמיות ו/או עוינות כלפי מדינת ישראל, באופן אשר עשוי להשפיע לרעה על פעילות החברה ותוצאותיה. בהקשר זה יצוין, כי אפליקציות החברה אינן מזוהות באופן מובהק עם מדינת ישראל.

##### 17.1.2. שינויים ו/או החמרה במצב הכלכלי, מיתון, האטה, אי ודאות כלכלית

##### ושינויים ברמת החיים

שינויים ואי יציבות בשווקים הפיננסיים ובמצב הכלכלי במדינות שונות (ובפרט בצפון אמריקה, אירופה ואסיה פסיפיק, שבהן מצויים משתמשי קצה רבים) עלולים להשפיע לרעה על הכנסות החברה. גורמים כגון מיתון, אינפלציה, שיעורי אבטלה, אי־ודאות כלכלית/פוליטית, מלחמות, נגיפים וכיו"ב עשויים להשפיע על היקף הצריכה של משתמשי הקצה ועל תוצאותיה העסקיות של החברה.

**17.1.3. מלחמות, מגפות ואסונות עולמיים ומקומיים**

מלחמות, מגפות ואסונות עשויים להוביל לצעדים ממשלתיים המגבילים פעילות עסקית ולשנות דפוסי צריכה והתנהגות של משתמשי קצה, באופן שעשוי להשפיע לרעה על פעילות החברה ותוצאותיה. כמו כן, שינויים במצב הביטחוני בישראל, עשויים להשפיע על יכולתם של עובדי החברה להגיע למשרדים, לעבוד באופן רציף, לנהל שגרת עבודה תקינה, ובכך לפגוע ביכולתה של החברה לעמוד ביעדיה.

**17.1.4. סיכונים פיננסיים****[א] סיכון נזילות**

סיכון נזילות מתבטא באי יכולת עמידה בהתחייבויות הפיננסיות של החברה בהגיע מועד תשלומן. נכון למועד הדוח, לחברה יתרות מזומן ושווה מזומן ופקדונות לזמן קצר בסך של כ-9,519 מליוני דולר והתחייבויות פיננסיות (בגין יתרות ספקים ונותני שירותים, זכאים אחרים והתחייבויות בגין חכירה), בסך של כ-2,822 מליוני דולר.

**[ב] סיכוני שוק – חשיפת מטבע**

סיכון שוק הינו הסיכון ששינויים במחיר שוק, כגון שערי חליפין של מטבע חוץ, מדד המחירים לצרכן, שיעורי ריבית, ומחירים של מכשירים הונניים ישפיעו על הכנסות החברה.

מרבית הכנסות החברה נקובות בדולר, ומרבית הוצאותיה אף הן דולריות (ובפרט הוצאות פרסום ושיווק), אולם לחברה גם הוצאות מהותיות בש"ח (כגון שכר, שכירות ויועצים). בנוסף, החברה פועלת במדינות רבות והתקבולים אשר מתבצעים במטבעות שונים מומרים לדולר באמצעות חנויות האפליקציות ו/או שירותי סליקה. החברה מחזיקה יתרות מזומנים בדולר ובש"ח, והדוחות הכספיים מוצגים בדולר. לאור האמור לעיל, תנודות בשערי חליפין, ובפרט התחזקות השקל ביחס לדולר, עשויות להשפיע על תוצאותיה העסקיות. לפרטים נוספים, ראה ביאור 4(א)(1) לדוחות הכספיים.

**17.1.5. שינויים בשוקי ההון**

שפל בשוקי ההון בישראל ובעולם, ובפרט נוכח היות החברה חברה ציבורית שניירות הערך שלה רשומים למסחר בישראל, עלול להקשות על גיוס מקורות מימון (ככל שיידרשו) ולהשפיע לרעה על מצבה האסטרטגי והפיננסי של החברה. בנוסף, מאפיינים מבניים של שוק ההון הישראלי (לרבות בנוגע למניות שאינן נסחרות במדדים מרכזיים) עשויים להקשות על ביצוע הנפקות פרטיות או ציבוריות ו/או פעולות עסקיות אסטרטגיות אחרות.

**17.2. גורמי סיכון ענפיים****17.2.1. אבטחת מידע ונזקי סייבר**

במסגרת פעילותה, עושה החברה שימוש נרחב במערכות מחשב, תשתיות ענן ושירותים של צדדים שלישיים לצורך אספקת השירותים, אחסון ועיבוד מידע, ניתוח נתונים, תשתית תפעולית ותקשורת ארגונית, שירותי תמיכה ללקוחות, וכן לצורך פעילות שיווק ופרסום וחיבורים לפלטפורמות הרלוונטיות. שימוש כאמור חושף את החברה לסיכוני אבטחת מידע וסייבר, לרבות תקיפות שמטרתן חדירה למערכות, פגיעה בזמינות השירותים, שיבוש או השבתת פעילות, מתקפות כופרה, אובדן או שיבוש נתונים, דליפת מידע אישי של משתמשי הקצה ו/או מידע על עובדי החברה, גניבת מידע מסחרי או סודי, וכן לפגיעה במוניטין החברה ובאמון משתמשי הקצה ו/או המשקיעים, והוצאות שיקום וטיפול באירוע. החברה חשופה לסיכונים אלו גם כתוצאה מאירועי אבטחת מידע אצל צדדים שלישיים המספקים לה שירותים ותשתיות, וכן מתקלות, השבתות, שינויי מדיניות או הפסקת שירות מצד ספקים כאמור, העלולים להשפיע על רציפות עסקית ועל אספקת השירותים.

בהתאם לאופי ההתקשרויות עם ספקים ותשתיות צדדים שלישיים, ובפרט בהתקשרויות עם ספקים גדולים הפועלים בתצורה סטנדרטית, ייתכן כי החברה תידרש לשאת בעלויות ו/או באחריות כלפי צדדים שלישיים (לרבות משתמשי קצה ו/או רגולטורים), גם במקרים שבהם מקור האירוע הוא אצל ספק חיצוני, וזאת בין היתר מכוח הדין, תנאי התקשרות, התחייבויות כלפי משתמשים ו/או מאפייני חלוקת האחריות (shared responsibility) בין החברה לבין ספקי השירות.

החברה פועלת לצמצום הסיכונים האמורים ומשקיעה משאבים ומאמץ סביר, בין היתר באמצעות התקשרות עם ספקים בעלי מוניטין, הטמעת תרבות ארגונית של אבטחת מידע ומודעות לפרטיות, הדרכות תקופתיות לעובדים, נהלים ומדיניות בתחום אבטחת מידע ופרטיות, בקורות וניהול הרשאות, שימוש בכלי ניטור ובקרה (לרבות כלים שמעמידים ספקי התשתיות), ביצוע מבחני חדירה תקופתיים (על ידי צד ג') וטיפול בממצאים, וכן תהליכי תגובה לאירועים ושיפור מתמיד. לחברה ביטוח סייבר בגבול אחריות של עד שלושה (3) מיליון דולר לאירוע ולתקופה.

**17.2.2. הסרת אפליקציות החברה מחנויות האפליקציות**

בהתאם לתנאי השימוש שלהן, גוגל ואפל רשאיות להסיר אפליקציה מחנויות האפליקציות שלהן בהתאם לשיקול דעתן הבלעדי, לרבות בגין טענות הקשורות בהפרת הסכם המפתח עימן, וכן בשל הפרת זכויות קניין רוחני או זכויות אחרות של צד ג'. מאחר שחנויות האפליקציות מהוות ערוץ הפצה מרכזי, הסרה ו/או פגיעה בהתקשרות עם פלטפורמת ההפצה (ובעיקר עם אפל) עלולות לפגוע באופן מהותי בהכנסות החברה ובמצבה הפיננסי.



## 17.2.3.

**שינויים במדיניות חנויות האפליקציות ו/או שירותי הסליקה**

מדיניות חנויות האפליקציות וספקי הסליקה, לרבות בכל הנוגע להפצת אפליקציות, גבייה, תקשורת עם משתמשים, וגובה העמלה נתונה לשינויים ולהתאמות מעת לעת, על-פי שיקול דעתם הבלעדי של גורמים אלה, ובין היתר לצורך התאמה לדרישות רגולטוריות שונות החלות בטריטוריות שונות, ובפרט בתחום הגנת הפרטיות והגנת הצרכן. שינויים כאמור עשויים להשפיע על אופן ההתקשרות והתקשורת של החברה עם משתמשי הקצה, לרבות מגבלות על המידע שניתן להציג, דרישות לקבלת הסכמות מפורשות מצד משתמשים אשר לא נדרשו בעבר, שינויים באופן הצגת מחירי מנויים, מגבלות או שינויים ביחס לעדכוני מחירים, חידוש אוטומטי של מנויים קיימים, וכן, אופן ניהול ביטולים והחזרים.

בנוסף, חנויות האפליקציות וספקי הסליקה מוסיפים, משנים או מעדכנים מעת לעת שיטות עבודה טכנולוגיות ותפעוליות, לרבות ממשקי API, דרישות אינטגרציה, כללים טכניים חדשים, שינויים בזרימות סליקה, מבנה מסכי רכישה, חידוש או ביטול מנויים, וכן שינויים בעיצוב ובמבנה עמודי האפליקציה בחנויות, לרבות אופן הצגת תכנים שיווקיים, תמונות, סרטונים ומידע נוסף. התאמות אלו עשויות לחייב את החברה לבצע שינויים בפיתוח, בתפעול ובשיווק האפליקציות, ולעמוד בלוחות זמנים (deadlines) שנקבעים על-ידי אותם גורמים.

לחברה אין יכולת לצפות מראש את היקפם, מועד כניסתם לתוקף או השפעתם של שינויים כאמור. חלקם עשויים לדרוש מהחברה השקעת משאבים פיתוחיים, מוצריים, תפעוליים ושיווקיים משמעותיים, לעיתים בפרקי זמן קצרים, ועשויים לבוא על חשבון תוכניות פיתוח ושיווק, ואף, להשפיע על שיעורי ההמרה, היקף ההתקשרויות והמנויים, ועל הכנסות החברה.

## 17.2.4.

**פלטפורמות השיווק – הסרה, צמצום פעילות ושינויי מדיניות ועלויות**

החברה משווקת את האפליקציות אותן פתחה על גבי פלטפורמות שיווק ופרסום שונות לצורך קידום מוצריה, רכישת משתמשים חדשים, ניהול קמפיינים, מדידה וניתוח ביצועים. פעילות זו מהווה רכיב מהותי במודל הצמיחה של החברה ובהגדלת היקף ההתקשרויות והמנויים המשלמים. פלטפורמות השיווק פועלות בהתאם למדיניות פנימית המשתנה מעת לעת, בין היתר לצורך התאמה לרגולציה קיימת או מתפתחת בתחומים שונים, ובפרט בתחום הגנת הפרטיות, שימוש במידע, פרסום ממוקד והגנת צרכנים. שינויים רגולטוריים כאמור עשויים להביא לשינויים או מגבלות באופן שבו פלטפורמות השיווק מאפשרות שימוש בנתונים, מדידה וייחוס (attribution), הצגת תכנים שיווקיים, וכן באפשרויות האופטימיזציה של קמפיינים. כמו כן, פלטפורמות השיווק רשאיות, על-פי שיקול דעתן הבלעדי, לשנות את מדיניות הפרסום שלהן, להגביל או לצמצם את פעילות הפרסום של החברה, לשנות את תנאי ההתקשרות והמחירים. עלייה מהותית בעלויות הפרסום, צמצום אפשרויות המדידה, או פגיעה ביכולת

האופטימיזציה של הקמפיינים, עלולים להשפיע לרעה על יעילות השיווק של החברה, שיעורי ההמרה, קצב הצמיחה ותוצאותיה העסקיות.

בנוסף, פלטפורמות השיווק מוסיפות, משנות או מעדכנות מעת לעת שיטות עבודה טכנולוגיות ותפעוליות, לרבות שימוש בערכות פיתוח (SDK), ממשקי API, מודלים חדשים למדידה וניתוח ביצועים. שינויים אלה עשויים לחייב את החברה לבצע התאמות בפיתוח, בתשתיות, בתפעול ובאופן ניהול הקמפיינים, ולעמוד בלוחות זמנים שנקבעים על-ידי פלטפורמות השיווק. לחברה אין יכולת לצפות מראש את היקפם, מועד כניסתם לתוקף או השפעתם של שינויים כאמור. חלקם עשויים לדרוש השקעת משאבים פיתוחיים, תפעוליים ושיווקיים משמעותיים, לעיתים בפרקי זמן קצרים, ועשויים לבוא על חשבון תוכניות פיתוח ושיווק אחרות, וכן להשפיע באופן מהותי על תוצאותיה העסקיות של החברה.

#### 17.2.5 תחרות

השוק בו פועלת החברה מאופיין בתחרות גבוהה, המתבטאת, בין היתר, במספר רב של מתחרים, לרבות, מתחרים קיימים וחדשים וחברות בעלות משאבים נרחבים, וכן, חברות המפתחות אפליקציות בתחום הפעילות כמפורט בסעיף 7.8 לחלק זה לדוח. התפתחויות טכנולוגיות (לרבות בתחום הבינה המלאכותית היוצרת (Generative AI)) עשויות לצמצם פערים תחרותיים של החברה אל מול מתחריה, להקל על כניסה של מתחרים חדשים עם טכנולוגיות עדיפות, ולאפשר למתחרים קיימים לפתח אלגוריתמים שמייצרים תמונות ו/או משפרים תמונות ו/או מתגברים על בעיות עיבוד תמונה קשות שלא הצליחו להתגבר עליהן בעבר, ולפגוע בנתח השוק של החברה וברווחיותה.

#### 17.2.6 מיתוג ומוניטין

פגיעה במוניטין החברה באמצעות פרסומים שונים, לרבות שימוש בבלי בינה מלאכותית על מנת ליצור תוכן שלילי מגמתי ברשת, או באמצעים אחרים עלולה להשפיע לרעה על פעילותה ותוצאותיה העסקיות. בנוסף, סיום או אי-חידוש שיתופי פעולה מסחריים עלול להשפיע לשלילה על מוניטין החברה.

#### 17.2.7 רגולציה ואי-עמידה בהוראות החוק

החברה פועלת בטריטוריות שונות ברחבי העולם ולכן עשויה להיות כפופה מעת לעת להוראות רגולטוריות שונות בתחומים שונים ובפרט בתחום הגנת הפרטיות. שינויים ברגולציה, וכן הבדלים בהוראות הרגולטוריות בין המדינות השונות, עלולים לחייב ביצוע התאמות במוצרי החברה, להגביל את יכולת השיווק של החברה בטריטוריות מסוימות ולהביא לצמצום פעילות, באופן שעשוי להביא להרעה מהותית במצבה הפיננסי ותוצאותיה העסקיות של החברה.

אי עמידה בהוראות החוק, לרבות דיני הגנת הפרטיות ו/או דיני ניירות ערך החלים על החברה כחברה ציבורית בישראל, בין אם עקב פרשנות שגויה,

החמרה בדין, היעדר מנגנוני ציות מספקים או טעויות אנוש, עלולה לחשוף את החברה ונושאי המשרה בה לסנקציות, ובכלל זה להליכים אזרחיים ופליליים, עיצומים כספיים, פגיעה במוניטין וברווחיות החברה.

### 17.2.8. שינויי טכנולוגיה והתפתחות מהירה בתחום ה-AI

שינויים טכנולוגיים בתחום הפעילות, מחייבים התפתחות מתמדת מצד החברה ובכלל זה, יישום שיפורים טכנולוגיים באופן אשר יאפשר לאפליקציות החברה, כפי שתהיינה מעת לעת, להמשיך להיות אטרקטיביות עבור משתמשי הקצה. ככל שהחברה לא תצליח לעשות כן, משתמשים עשויים לעבור למוצרים מתחרים, באופן שעשוי להשפיע לרעה על תוצאותיה העסקיות.

בנוסף, התפתחויות משמעותיות בשנים האחרונות בבינה מלאכותית, בינה מלאכותית יוצרת ולמידת מכונה (לרבות מודלים ותשתיות נפוצים בשוק כגון ChatGPT, Claude, Gemini, Llama, PaLM ואחרים) שיש בהן כדי להשפיע על כלל ענפי המשק ולשנות מגמות ואופני צריכה בשוק הבינה המלאכותית ובמוצרים הנבנים על בסיס יכולות אלו. שינויים כאמור עשויים להתרחש בקבועי זמן קצרים מאוד של שבועות או חודשים ספורים. כמו כן, ההתפתחויות בתחום זה עשויות להביא לקומודיטיזציה של פיצ'רים שנחשבו בעבר ל"מסובכים" ובשל כך להקל על כניסת מתחרים לתחום בו פועלת החברה, ולצמצם את הפער התחרותי שיש לחברה אל מול המתחרים.

בנוסף, ההתפתחויות טכנולוגיות מאפשרות יצירת שירותים המתחזים לחברה (מתחרים לכאורה, חקיינים המפתחים מוצרים בשמות ובעיצוב דומים למותגי החברה, אשר אינם בעלי יכולות ואיכויות כשל מוצרי החברה) באופן קל ומהיר תוך שימוש במוניטין של החברה. שירותים אלו יכולים, לפחות בטווח זמן קצר עד בינוני, לפגוע בפעילות החברה – הן בהיבט של משיכת משתמשים שהוטעו לחשוב שמדובר בשירות לגיטימי, והן בהיבט של פגיעה במוניטין על-ידי שימוש במותג החברה ו/או התייחסות אליו.

### 17.3. גורמי סיכון ייחודיים לפעילות החברה

#### 17.3.1. תלות החברה ב-App Store

בהמשך לאמור בסעיף 17.2.3 לחלק זה לדוח, שיעור ניכר מהכנסות החברה נובע מרכישת מנויים וחידושם באפליקציות החברה המופצות באמצעות ה-App Store. לאור האמור, להערכת החברה, פגיעה בהתקשרות החברה עם אפל, לרבות הסרת אפליקציות החברה, שינוי מדיניות של אפל, החמרה בדרישות רגולטוריות או טכנולוגיות, שינויים באופן ניהול המנויים וגביית התשלומים, לרבות ביחס לחידוש מנויים קיימים או מגבלות אחרות המוטלות על פעילות החברה, עלולים לפגוע באופן מהותי בהכנסות החברה, בקצב הצמיחה שלה ובמצבה הפיננסי, עד כדי סיכון מעמדה של החברה בתחום הפעילות.

### 17.3.2. תלות בפלטפורמות שיווק מהותיות

חלק משמעותי ממאמצי הצמיחה והשיווק של החברה נשען על פעילותה בפלטפורמות שיווק מרכזיות. בהמשך לאמור בסעיף 17.2.4 לחלק זה לדוח, לפלטפורמות השיווק, ובהתאם לשיקול דעתן הבלעדי, עומדת הזכות, בין היתר, להגביל, לצמצם או להפסיק את פעילות החברה, לשנות את תנאי הפרסום, המחירים, אופן המדידה, או לדרוש התאמות טכנולוגיות ותפעוליות כתנאי להמשך פעילות. התממשות סיכון כאמור, ובפרט הפסקת הפעילות עם פלטפורמות שיווק מהותיות עלולה לפגוע באופן מהותי ביכולת החברה לרכוש מנויים חדשים, בשיעורי ההמרה, בקצב הצמיחה ובהכנסות החברה.

### 17.3.3. רגולציה בתחום הפרטיות

לחברה משתמשי קצה ממדינות שונות בעולם בהן חלים חוקים שונים ולעיתים ההנחיות/הכללים בתחום האמור משתנים בין המדינות השונות, וכוללים תנאים שאינם ברורים ו/או סותרים כללים אחרים שבדין באופן שמקשה על עמידה בהוראותיהם (אם בכלל). החברה מתמקדת, בין היתר, במעקב והיערכות ביחס לדינים מרכזיים בארצות הברית (לרבות חקיקה מדינתית), באיחוד האירופי (לרבות רגולציית ה-GDPR) ובישראל. נוקטת באמצעים ומקצה משאבים על מנת לעקוב אחר התפתחויות במדינות יעד מרכזיות, לרבות קביעת נהלים ומדיניות, מינוי ממונה/ת הגנת פרטיות (DPO), ביצוע הדרכות והטמעת מודעות בקרב עובדים, וכן קבלת ייעוץ חיצוני על מנת לפרש ולעמוד בהוראות אלה, אך, בין היתר, לאור הסתירות האמורות והתמורות הרבות בתחום, אין ביכולתה להבטיח עמידה מלאה, בכל עת, בכלל הדינים החלים בכל המדינות בהן הופצו ו/או נעשה שימוש באפליקציות ובשירותיה.

לעניין זה, יש להדגיש את היקפם המשמעותי של הקנסות אשר ניתן להטיל כתוצאה מהפרת רגולציה בתחום הפרטיות, וכן את העלויות הגבוהות שעשויות להיות כרוכות בטיפול בטענות, בירורים רגולטוריים, תביעות ותובענות ייצוגיות בתחום זה. כמו כן, לאור החקיקה הרחבה, אשר משתנה בין הטריטוריות השונות, ולעיתים גם מתפרשת באופן שונה על-ידי גורמים שונים, החברה עשויה להיות חשופה לטענות שונות מכוח אי עמידה בחלק מהוראות דיני הפרטיות כפי שתהינה מעת לעת, ואף לטענות או הליכים גם במקרים בהם פעלה ותמשיך לפעול בתום לב ובהשקעת מאמצים סבירים לציות לדין. ככל שיוטלו על החברה קנסות כאמור ו/או יעלו כנגדה טענות כאמור, אלו עשויים להביא לפגיעה משמעותית בתוצאותיה העסקיות. החברה פועלת ומקצה משאבים כמפורט לעיל במטרה להפחית את מידת התממשות הסיכון.

### 17.3.4. מחירי השיווק

בהמשך לאמור בסעיף 17.2.4 לחלק זה לדוח, למיטב ידיעת החברה, מחירי השיווק מצויים ככלל במגמת עלייה מתמשכת, ולחברה יכולת מוגבלת לחזות את התמורות במחירי השיווק לאורך זמן. להערכת החברה, לעליית



מחירי השיווק עלולה להיות השפעה ישירה על יכולת השיווק של החברה ויעילותה עד כדי עצירתה. התממשות הסיכון עלולה לפגוע באופן מהותי בתוצאותיה העסקיות של החברה.

### 17.3.5. הון אנושי ותלות בהנהלה בכירה

החברה פועלת לביזור ידע ולהכשרת עובדים, אך מעסיקה מספר מצומצם של עובדים ביחס להיקף פעילותה. להערכת החברה, עזיבת עובד מפתח עשויה להשפיע על פעילותה השוטפת למשך תקופת הכשרה, אך לא באופן מהותי. יחד עם זאת, ביחס לנושאי המשרה הבכירה בחברה, מר ניר צמח ומר עומר שור, עשויה להיות תלות מהותית, לאור הידע שצברו, היכרותם עם מוצרי החברה, הטכנולוגיות שלה, אופן פעילותה השוטף והנסיון הכללי בתחום הפעילות, כך שעזיבתם עלולה להשפיע באופן מהותי על פעילות החברה למשך תקופת זמן משמעותית.

### 17.3.6. תלות ביכולות אבטחת המידע של צדדים שלישיים וחשיפה אפשרית לתקיפות סייבר

בהמשך לאמור בסעיף 17.2.1 לעיל, פעילות החברה נשענת על תשתיות, שירותים ומנגנוני אבטחת מידע של צדדים שלישיים המספקים לה שירותי ענן, אחסון, עיבוד נתונים, תשתית תפעולית ושירותים טכנולוגיים נוספים. בהתאם, החברה חשופה, בין היתר, לסיכונים הנובעים מפרצות אבטחה, אירועי סייבר, תקלות תפעוליות או כשלים באמצעי האבטחה של אותם צדדים שלישיים, אשר עלולים לאפשר גישה בלתי מורשית למידע, אובדן או שיבוש נתונים, פגיעה בזמינות השירותים, וכן לגרום לנזקים תפעוליים ופיננסיים לחברה, וכן, לפגוע במוניטין שלה.

בהתאם לאופי ההתקשרויות עם ספקים כאמור, ובפרט בהתקשרויות סטנדרטיות עם ספקים גדולים, ייתכן כי החברה תישא באחריות ו/או בעלויות כלפי משתמשי הקצה ו/או רגולטורים גם במקרים שבהם מקור האירוע הוא אצל ספק חיצוני, וזאת בין היתר לאור מאפייני חלוקת האחריות (shared responsibility), תנאי התקשרות והתחייבויות החברה כלפי משתמשיה.

החברה פועלת לצמצום חשיפה לסיכון זה במסגרת האמצעים המפורטים בסעיף 17.2.1 לעיל, וכן, עבור מנוייה המשלמים בלבד - החברה מגבה את המידע המצוי באזור גיאוגרפי אחד, ליבשת אחרת וזאת על מנת לייצר מנגנון התאוששות ממצב בו השירות באזור גיאוגרפי אחד לא יכול, מכל סיבה שהיא, לתמוך באספקת השירותים למנויי החברה. עם זאת, אין ביכולתה של החברה להבטיח כי אירועים כאמור לא יתרחשו, ולהערכת החברה עשויה להיות להם השפעה מהותית על פעילותה, תוצאותיה העסקיות והמוניטין שלה.

### 17.3.7. תלות בספקי טכנולוגיות

חלק מהפיצ'רים והיכולות באפליקציות החברה עשויים להישען, במלואם או בחלקם, על תשתיות, מודלים, שירותים או כלים המסופקים על-ידי



צדדים שלישיים. לחברה אין שליטה ישירה או שקיפות מלאה באשר לאופן פעולתם הפנימית של שירותים או כלים אלה, והבנת מאפייניהם והסיכונים הנלווים להם מתבססת בעיקר על מסמכי מדיניות, תנאי שימוש והתקשרויות חוזיות עם הספקים הרלוונטיים.

מגבלות השקיפות והבקרה כאמור לעיל, וכן שינויים במדיניות, בתנאים, בתמחור, בזמינות, באופן הפעולה ו/או השבתה או הפסקת שירות מצד ספקים כאמור עלולים לחייב את החברה לבצע התאמות טכנולוגיות או תפעוליות, להשפיע על איכות או זמינות פיצ'רים מסוימים, וכן, לחשוף את החברה, במידה מסוימת, לסיכונים משפטיים, רגולטוריים ומסחריים. לחברה אין יכולת לצפות מראש את היקפם או מועד כניסתם לתוקף של שינויים כאמור.

כמו כן, במסגרת פעילותה, עושה החברה שימוש, מעת לעת, בכלי בינה מלאכותית כלליים המסופקים על-ידי צדדים שלישיים (כגון כלי עיבוד טקסט, קוד וניתוח), וזאת בהתאם לנהלי עבודה וסטנדרטים פנימיים שקבעה החברה לשימוש בכלים מסוג זה. שימוש בכלים האמורים מבוסס, מטבע הדברים, על תנאי השימוש, מסמכי המדיניות והמצגים הניתנים על ידי ספקי הכלים, לרבות ביחס לאופן אימון המודלים, חוקיות מקורות האימון, ואופן השימוש או אי-השימוש במידע המוזן אליהם. בהקשר זה, אין ביכולתה של החברה לאמת או לפקח באופן עצמאי ומלא על אופן פעולתם הפנימי של כלים ומודלים אלה, והיא נסמכת על ההתחייבויות והמצגים הניתנים על ידי ספקיהם. כמו כן, שימוש כאמור עשוי, מעצם אופיים של כלים אלה, לכלול מגבלות מסוימות ביכולת לבצע בדיקה הרמטית, מלאה וממצה של כלל תוצרי הכלים, לרבות ביחס לדיוק, איכות או התאמה מלאה לדרישות פנימיות או רגולטוריות.

התממשות סיכונים כאמור עלולה לחייב את החברה לבצע התאמות טכנולוגיות, תפעוליות או חוזיות, להגביל או לשנות אופן שימוש בכלים, מודלים או נתונים מסוימים, לשאת בעלויות נוספות, או להתמודד עם טענות, בירורים רגולטוריים או הליכים משפטיים, אשר עלולים, במידה מסוימת, להשפיע על פעילות החברה, תוצאותיה העסקיות או מוניטין החברה.

### 17.3.8 בעלות בזכויות קניין רוחני

(1) משתמשי הקצה באפליקציות החברה מעלים, סורקים, שומרים ולעיתים משתפים תכנים וחומרים (לרבות תמונות, סרטונים וקבצי מדיה נוספים) וכן מידע נלווה. ייתכן כי תכנים כאמור יכללו חומר המוגן בזכויות קניין רוחני של צדדים שלישיים או יובילו לטענות אחרות, לרבות טענות לפגיעה בפרטיות, הוצאת דיבה, הצגה מטעה או הפרת זכויות נוספות. ככל שתוגש טענה כאמור, עשויה החברה להידרש לבחון את הטענה ולנקוט פעולות בהתאם לדין החל ולמדיניות החברה, והחברה עשויה להיחשף לדרישות, תביעות, קנסות, הוצאות ונזקים תדמיתיים, אף אם החברה אינה היוצרת של התכנים. לפרטים נוספים, ראה כאמור בסעיף 7.13.3 לחלק זה לדוח; (2) במסגרת התקשרויותיה של החברה עם פלטפורמות ההפצה, פלטפורמות



השיווק העיקריות, וכן במסגרת הסכמים נוספים הנוגעים לפעילות העסקית של החברה, הוענקו הרשאות וזכויות שימוש מסוימות בחלק מקניינה הרוחני של החברה, לרבות שימוש בפורמט SDK באפליקציות של צדדי ג'. להפרת הרשאות וזכויות אלו עשויה להיות השפעה שלילית על עסקי החברה, ובכלל זה נשיאה בעלויות הכרוכות בניהול הליכים משפטיים; (3) כמפורט בסעיף 7.15 לפרק זה, החברה התקשרה בהסכם IP עם ידע. למחלוקות בדבר הבעלות בקניינה הרוחני של החברה עלולים להיות השפעות שליליות על פעילותה העסקית של החברה. עם זאת, להערכת החברה, הסבירות כי סיכון זה יתממש הינה נמוכה, שכן זכותה הבלעדית של החברה בקניינה הרוחני מעוגנת במסגרת ההתקשרויות האמורות; (4) במסגרת פעילות הפיתוח השוטפת עושה החברה שימוש מעט לעת ביועצים חיצוניים, ברכישת רישיונות ובקוד פתוח (Open Source). טענות אשר עשויות לעלות בקשר עם שימוש החברה בתוצרי ההתקשרות עם היועצים החיצוניים, בידע שרכשה, ברישיונות שרכשה ובקוד פתוח כאמור, לרבות מצד מפתחים אחרים, עלולות להשפיע על פעילותה העסקית. (5) במסגרת פעילותה, עושה החברה ו/או עשויה לעשות שימוש במידע, תכנים ונתונים, לרבות נתונים הנוצרים או מועלים על-ידי משתמשי הקצה, לצורך פיתוח, שיפור ואימון אלגוריתמים ומודלים מבוססי בינה מלאכותית (AI), בכפוף לתנאי השימוש, מדיניות הפרטיות והדין החל. שימוש כאמור עלול לחשוף את החברה לסיכונים משפטיים, רגולטוריים ומסחריים, לרבות טענות בדבר הפרת זכויות קניין רוחני, פגיעה בפרטיות, שימוש חורג מהסכמות שניתנו על-ידי משתמשים או צדדים שלישיים, וכן לשינויים עתידיים בפרשנות הדין או ברגולציה החלה על שימוש בדאטה לצורכי אימון מודלים של בינה מלאכותית.

מימוש סיכונים אלה עשוי לחייב את החברה לבצע התאמות טכנולוגיות, משפטיות או תפעוליות, לרבות הגבלת שימוש בנתונים מסוימים, שינוי מודלי אימון, התקשרויות חוזיות נוספות, או נשיאה בעלויות נוספות, ועשוי להשפיע על קצב הפיתוח, על תוצאותיה העסקיות ו/או על מצבה התדמית.

### 17.3.9 פעילות במסגרת החנות המקוונת באמזון

החברה מפעילה חנות מקוונת באמזון, במסגרתה היא מציעה מוצרים פיזיים נלווים לאפליקציות החברה. החברה מוכרת את המוצרים ללקוחות קצה, וקיים סיכון מסוים כי מוצרים אלו יגרמו לנזקים לאותם לקוחות קצה. לשם כך רכשה החברה ביטוח אחריות מוצר מתאים. החברה עובדת נכון למועד פרסום הדוח עם ספק יחיד למוצריה השונים בחנות המקוונת, ועל כן קיימת תלות של החברה בספק זה. להערכת החברה, ככל שיחסייה עם הספק יסתיימו, תוכל למצוא ספקים חליפיים אשר יוכלו לספק מוצר זהה או דומה, אולם הדבר עשוי להיות כרוך בהשקעת משאבים כספיים וזמן התארגנות. החברה משווקת את מוצריה על גבי הפלטפורמה של אמזון, ובהתאם יש לה תלות בפלטפורמה זו. לאמזון עומדת הזכות לסגור עמוד מוצר של החברה ואף לסגור את החנות של החברה בהתאם לשיקול דעתה הבלעדי, לרבות בטענה כי החברה אינה מקיימת את תנאי ההסכם מולה. החברה מפעילה



חנניות מקוונות בגיאוגרפיות שונות ברחבי העולם, וכפופה להוראות חוק רלוונטיות באותן מדינות לרבות בתחום ניהול המלאי, שילוח בינלאומי ומיסוי.

**להלן הערכות החברה, נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, לגבי מידת ההשפעה של גורמי הסיכון האמורים על החברה:**

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על פעילות החברה בתחום הפעילות			גורמי סיכון
קטנה	בינונית	גדולה	
<b>גורמי סיכון מקרו כלכליים</b>			
	X		זהות ישראלית
	X		שינויים ו/או החמרה במצב הכלכלי, מיתון, האטה, אי ודאות כלכלית ושינויים ברמת החיים
X			מלחמות, מגפות ואסונות עולמיים ומקומיים
	X		סיכונים פיננסיים (סיכון נזילות וסיכון שוק/ חשיפת מטבע)
	X		שינויים בשוקי ההון
<b>גורמי סיכון ענפיים</b>			
		X	אבטחת מידע ונזקי סייבר
		X	הסרת אפליקציות החברה מחנויות האפליקציות
	X		שינויים במדיניות חנויות האפליקציות ו/או שירותי הסליקה
		X	פלטפורמות השיווק - הסרה, צמצום פעילות ושינויי מדיניות ועלויות
	X		תחרות
	X		מיתוג ומוניטין
	X		רגולציה ואי-עמידה בהוראות החוק
		X	שינויי טכנולוגיה והתפתחות מהירה בתחום ה-AI
<b>גורמי סיכון ייחודיים לפעילות החברה</b>			
		X	תלות החברה ב-App Store
	X		תלות בפלטפורמות שיווק מהותיות
		X	רגולציה בתחום הפרטיות
		X	מחירי השיווק
	X		הון אנושי ותלות בהנהלה בכירה
		X	תלות ביכולות אבטחת המידע של צדדים שלישיים וחשיפה אפשרית לתקיפות סייבר
X			תלות בספקי טכנולוגיות
		X	בעלות בזכויות קניין רוחני
X			פעילות במסגרת החנות המקוונת באמזון



18. **חברות בנות וקשורות מהותיות של החברה**

נכון למועד הדוח, אין לחברה חברות בנות ו/או קשורות מהותיות.<sup>46</sup>

---

**מר ניר צמח,**  
**מנכ"ל, יו"ר דירקטוריון**

---

**גב' טל כץ,**  
**סמנכ"ל כספים**

---

<sup>46</sup> החברה מחזיקה במלוא הון המניות המונפק והנפרע של Photomyne Inc, אשר התאגדה במדינת דלאוור בארה"ב בשנת 2018. נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, לא התהוותה בחברת הבת פעילות מהותית.



## פוטומיין בע"מ ("החברה")

### דוח הדירקטוריון לתקופה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025

דירקטוריון החברה, מתכבד להגיש בזאת את דוח הדירקטוריון של החברה המתייחס לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 ("תקופת הדוח"), בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"), ובהנחה שבפני הקורא מצוי פרק תיאור עסקי התאגיד של החברה, כמפורט בפרק א' לדוח זה.

דוח הדירקטוריון מכיל, בין היתר, תיאור של מצב עסקי החברה, תוצאות פעילותה ואופן השפעתם של אירועים בתקופת הדוח על הנתונים שבדוחות הכספיים השנתיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 ("הדוחות הכספיים").

למועד הדוח החברה הינה תאגיד קטן, כמשמעות מונח זה בתקנה 5 לתקנות הדוחות. בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה, בחרה החברה לאמץ את כל ההקלות המנויות בתקנה 5 לתקנות הדוחות, בכפוף להחלטות הדירקטוריון כפי שתהיינה מעת לעת, ובכלל זה: (א) ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית; (ב) העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכת שווי מהותית מאוד ל-20%; (ג) דיווח על בסיס מתכונת דיווח של תאגיד קטן פטור (חצי שנתי); (ד) העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות ביניים ל-40%; ו-(ה) אי צירוף דוח כספי סולו שנתי.

### חלק א' - דין וחשבון הדירקטוריון למצב ענייני התאגיד

#### 1. כללי - נתונים עיקריים

1.1 החברה הינה חברת תוכנה המתמחה בפיתוח טכנולוגיות ואפליקציות מבוססות בינה מלאכותית (AI) בתחום הנוסטלגיה וההווי המשפחתי, לרבות דיגיטציה של נכסי זיכרון משפחתיים. החברה פיתחה יכולת לסריקת מספר תמונות מודפסות בו-זמנית, וכן, שקופיות ותשלילים, באופן יעיל, מהיר, ללא שימוש בצד שרת, באמצעות שימוש במכשיר הסמארטפון, וזאת במטרה למנוע אובדן ושחיקה של זכרונות אישיים. בנוסף, לאחר תהליך הסריקה, החברה מספקת למשתמשיה כלים לתיגוד ותיעוד התמונות על-ידי הוספת מידע טקסטואלי, שיפור התמונה, צביעה משחור/לבן לצבעוני, חידוד התמונה, הפיכתה לקטע וידאו קצר ועוד.

נכון למועד פרסום הדוח, לחברה תשע (9) אפליקציות הניתנות להורדה בחנויות האפליקציות אשר משתמשיהן פזורים בטרטוריות שונות ברחבי העולם. אפליקציות החברה מיועדות לקהל רחב של משתמשי קצה ברחבי העולם, ובהתאם הינה בעיקרה חברת B2C (Business to Consumer). בנוסף, התקשרה החברה בהסכמי B2B (Business to Business) והיא מפעילה חנות מקוונת באמזון במסגרתה נמכרים מוצרים נלווים להשלמת חווית השימוש באפליקציות החברה. לפרטים נוספים אודות פעילות החברה, ראה פרק א' לדוח זה.

#### 1.2 נתונים עיקריים ואירועים מהותיים בשנת 2025

1.2.1 בשנת 2025, הציגה החברה **תקבולים במזומן<sup>1</sup>, בסך של כ-19.6 מיליון דולר (כ-68 מיליון ש"ח)**, לעומת כ-14.1 מיליון דולר בשנת 2024, **גידול של כ-39%**. לפרטים נוספים, ראה סעיף 3.2 להלן.

<sup>1</sup> "תקבולים במזומן" (בדיווחים קודמים: "התקשרויות (Collections)") - סך התקבולים שהחברה רשמה בתקופה מסוימת כתוצאה מתשלומים שבוצעו בפועל על-ידי לקוחות, לרבות סכומים שנגבו על-ידי צדדים שלישיים (כגון חנויות האפליקציות של אפל וגוגל, חברות סליקה או אמזון) ושטרם הועברו לחברה. יובהר כי נתון זה מבוסס, בין היתר, על נתונים שנמסרו לחברה מצדדים שלישיים כאמור לעיל ולאחר המרה ממתבעות מקומיים למטבע דולר ארה"ב.



1.2.2. נכון ליום 31 בדצמבר 2025, לחברה יתרת מזומנים ושווי מזומנים ופיקדונות לזמן קצר בסך כולל של כ-9.5 מיליון דולר.

1.2.3. נכון למועד פרסום הדוח, מספר המנויים המשלמים באפליקציות החברה עומד על כ-412 אלף, לעומת כ-408 אלף ליום 31 בדצמבר 2025. במהלך השנה, המחיר הממוצע למנוי<sup>2</sup> גדל בכ-30%, ושיעור המנויים המתחדשים אוטומטית<sup>3</sup> גדל בכ-14%, נתונים שמחזקים את בסיס ההכנסות החוזרות ומהווים תשתית יציבה לצמיחה ארוכת טווח.

1.2.4. נכון למועד פרסום הדוח, מספר התמונות המגובות בענן עומד על כ-561 מיליון, גידול של כ-17% ביחס לתום שנת 2024.

1.2.5. בשנת 2025, ההוצאות הישירות על פרסום ושיווק<sup>4</sup> עמדו על סך של כ-11.6 מיליון דולר, לעומת כ-9.0 מיליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד. לפרטים נוספים, ראה סעיף 3.3 להלן.

### 1.2.6. השקת פיצ'רים מבוססי בינה מלאכותית יוצרת (Generative AI).

במהלך חודש דצמבר 2025, השיקה החברה בחלק ממוצריה פיצ'רים לשיפור ושחזור תמונות והפיכתן לקטעי וידאו קצרים. פיצ'רים חדשים אלו משלבים טכנולוגיות בינה מלאכותית יוצרת (Generative AI), המבוססות על מודלים של Google Vertex AI.

### 1.2.7. העלאת מחיר למנויים חדשים וקיימים בחלק מאפליקציות החברה.

במהלך שנת 2024, החלה החברה בתקופת ניסיון להעלאת מחיר למנויים חדשים בחלק מהאפליקציות שלה, אשר הסתיימה במהלך פברואר 2025, וכללה העלאה של כ-50% במחיר המנוי השנתי באפליקציה המרכזית (Photo Scan By Photomyne (iOS) בצפון אמריקה, וכן, באפליקציות וטריטוריות מסוימות נוספות. זוהי העלאת המחיר המשמעותית הראשונה שמבצעת החברה מזה מספר שנים. העלאת המחיר הובילה לגידול בתקבולים במזומן ממנוי חדש במסלול השנתי במהלך שנתו הראשונה.

בחודש נובמבר 2025 ביצעה החברה העלאת מחיר בהיקף דומה לחלק ממנוייה הקיימים. העלאת מחיר כאמור דורשת את אישורו המפורש של המשתמש, ולהערכת החברה, היא צפויה להוביל לגידול בתקבולים במזומן במסלולים הרלוונטיים.

הערכות החברה בדבר השפעת העלאת מחיר באפליקציות לחלק ממנוייה הקיימים על הכנסותיה והתקבולים במזומן, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"). הערכות אלו אינן בשליטתה של החברה, אינן ודאיות והן מתבססות על נסיונה של הנהלת החברה בתחום הפעילות למועד פרסום הדוח ועל מהלכים נסיוניים שנערכו קודם לכן. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, לרבות שינוי בטעם לקוחות, גידול בתחרות בתחום הפעילות ו/או התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 17 לחלק א' לדוח.

<sup>2</sup> מחיר ממוצע למנוי: מתייחס לתקבולים במזומן בממוצע למנוי שנתי באפליקציה המרכזית Photo Scan App by Photomyne (iOS) בארה"ב.

<sup>3</sup> שיעור המנויים המתחדשים אוטומטית: כולל את המנויים המשלמים השנתיים והחודשיים של החברה בלבד.

<sup>4</sup> "ההוצאות הישירות על פרסום ושיווק" – הוצאות שהוצאו במישרין עבור פעולות פרסום ושיווק על גבי הפלטפורמות השיווקיות (מבלי להביא בחשבון הוצאות שכר עובדי שיווק וכדו').

**1.3. אירועים נוספים**

1.3.1. בחודש פברואר 2025, הודיעה החברה על הצעה פרטית של 63,728 אופציות לא סחירות לעובדים ונותני שירותים, לרבות למר ניר צמח המכהן כמנכ"ל וכיו"ר דירקטוריון החברה, למר יאיר סגלוביץ' המכהן כמשנה למנכ"ל, סמנכ"ל תפעול ראשי ודירקטור בחברה, למר עומר שור אשר כיהן במועד ההענקה כמנהל טכנולוגיות ראשי וכדירקטור בחברה, לגב' נטלי רודריג-ורטר המכהנת כסמנכ"ל עיצוב ראשית וכדירקטורית בחברה ולגב' טל כץ המכהנת כסמנכ"ל כספים בחברה. הענקת האופציות הינה לפי תנאי תוכנית התגמול ההוני של החברה ומדיניות התגמול של החברה.

1.3.2. ביום 10 באפריל 2025 פרסמה החברה מצגת לשוק ההון לרבעון הראשון לשנת 2025; ביום 13 באוגוסט 2025 (בד בבד עם פרסום הדוח החציוני של החברה) פרסמה החברה מצגת לשוק ההון לרבעון השני לשנת 2025; וביום 21 באוקטובר 2025 פרסמה החברה מצגת לשוק ההון לרבעון השלישי לשנת 2025.<sup>5</sup>

לפרטים אודות התפתחויות נוספות בעסקי החברה במהלך תקופת הדוח – ראה פרק א' (תיאור עסקי התאגיד), פרק ד' (פרטים נוספים) לדוח זה, וכן, הדוחות הכספיים.

**2. המצב הכספי**

2.1. להלן הנתונים העיקריים מהדוח על המצב הכספי בהתאם לדוחות הכספיים:

הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025	סעיף
	אלפי דולר		
הקישון בנכסים השוטפים נבע בעיקרו מקישון ביתרות המזומנים ושווה מזומנים ופיקדונות לזמן קצר, כתוצאה מפעילותה של החברה בשנת 2025 וממותן על ידי גידול ביתרת הלקוחות נטו ויתרת נכסים בגין קיום חוזים עם לקוחות, התואם את הגידול בסך התקבולים במזומן של החברה בשנת 2025.	14,288	11,677	נכסים שוטפים
הגידול בנכסים לא שוטפים, נבע בעיקרו מגידול ביתרת הנכסים בגין זכויות שימוש, אשר מתייחסים להסכמי השכירות של משרדי החברה ורכבי ליסינג לחלק מנושאי המשרה ועובדי החברה, בהם התקשרה החברה במהלך שנת 2025.	145	898	נכסים לא שוטפים
	<b>14,433</b>	<b>12,575</b>	<b>סה"כ נכסים</b>
הגידול בהתחייבויות השוטפות נבע בעיקר מגידול ביתרת ההכנסות הנדחות לזמן קצר, התואמת את הגידול בסך התקבולים במזומן של החברה בשנת 2025. לפרטים נוספים אודות יתרת ההכנסות הנדחות, ראה גם סעיף 2.2 להלן.	5,758	8,088	התחייבויות שוטפות
יתרות נוספות בהן חל גידול ביחס לתום שנת 2024 הינן יתרת הזכאים האחרים ויתרת ההתחייבויות בגין חכירות אשר מתייחסת להסכמי השכירות של משרדי החברה ורכבי ליסינג לחלק מנושאי המשרה ועובדי החברה, בהם התקשרה החברה במהלך שנת 2025.	161	800	התחייבויות לא שוטפות

<sup>5</sup> לפרטים ראה דיווחים מידיים של החברה מהימים 10 באפריל 2025, 13 באוגוסט 2025 ו-21 באוקטובר 2025 (אסמכתאות מספר: 2025-01-026746, 2025-01-060019, 2025-01-078213-1, 2025-01-078213, בהתאמה).



הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025	סעיף
	אלפי דולר		
הקיטון בהון נבע בעיקרו מהפסד חשבונאי בסך של כ-4,555 אלפי דולר בשנת 2025, וכן, מרכישה עצמית של מניות בהיקף של כ-481 אלפי דולר.	8,514	3,687	סה"כ הון
	14,433	12,575	סה"כ התחייבויות והון

## 2.2. הכנסות נדחות

יתרת ההכנסות הנדחות של החברה בדוח על המצב הכספי, אשר הסתכמה בתקופת הדוח לכ-6 מיליון דולר, היא רק בגין תקבולים ששולמו על ידי חנויות האפליקציות ושירותי הסליקה למועד החתך. לחברה יתרת הכנסות נדחות נוספת בסך של כ-2 מיליון דולר אשר אינה מקבלת ביטוי בדוח על המצב הכספי ומייצגת את התקבולים שנגבו מלקוחות הקצה וטרם הועברו לחברה על ידי חנויות האפליקציות ושירותי הסליקה נכון למועד החתך.

להלן פירוט אודות ההכנסות הנדחות (לזמן קצר ולזמן ארוך):

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025	סעיף
אלפי דולר		
(לא סקור ולא מבוקר)		
5,460	7,985	הכנסות נדחות כוללות
(1,393)	(1,970)	הכנסות נדחות בגין מרכיב שטרם התקבל במזומן מחנויות האפליקציות ושירותי הסליקה
4,067	6,015	הכנסות נדחות כפי שהוכרו בספרי החברה

יתרת ההכנסות הנדחות הכוללות ליום 31 בדצמבר 2025, גדלה בשיעור של כ-46% ביחס ליום 31 בדצמבר 2024. ההכנסות הנדחות הכוללות ליום 31 בדצמבר 2025, יוכרו כהכנסות בשנים הבאות, ומתוכן, סך של כ-7.7 מיליון דולר יוכרו כהכנסה במהלך 12 החודשים הבאים.



## 3. תוצאות הפעילות

3.1. להלן סעיפי הדוח על הרווח הכולל בהתאם לדוחות הכספיים וההסברים לשינויים העיקריים שחלו בהם:

הסברי החברה לשינויים המהותיים	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			סעיף
	2023	2024	2025	
	אלפי דולר			
הכנסות החברה גדלו בשנת 2025 ביחס לשנת 2024 בכ-30%. יצוין, כי שיעור הגידול בהכנסות נמוך משיעור הגידול בתקבולים במזומן, נוכח הפריסה החשבונאית של ההכנסות בהתאם למדיניות ההכרה בהכנסה, ראה גם סעיף 3.2 להלן.	13,326	13,045	17,010	הכנסות
השינוי בעלות ההכנסות בין התקופות נבע בעיקר מהשינוי בהכנסות החברה בין השנים. עלות ההכנסות היא נגזרת ישירה מהכנסות החברה שכן היא נובעת בעיקרה מתשלום עמלה לחנויות האפליקציות ושירותי הסליקה. עלות ההכנסות מושפעת מ: (1) מרכיב משמעותי יותר של מנויים חדשים בתמהיל ההכנסות, אשר עמלת חנויות האפליקציות בגינם גבוהה יותר מזו של מנויים חוזרים (2) גידול בהוצאות נלוות למתן השירותים לטובת הגדלת שיעור ההמרה של משתמשים למנויים משלמים ושימור המנויים לאורך זמן. (3) גידול בפעילות החברה בערוצי מכירה ישירים, דרך חברות הסליקה בשיעורי עמלה נמוכים יותר, אשר מביא לקיטון בשיעור עלות ההכנסות.	3,900	4,057	5,404	עלות ההכנסות
	9,426	8,988	11,606	רווח גולמי
הגידול בהוצאות מחקר ופיתוח בשנת 2025 ביחס לשנים קודמות, נבע בעיקר כתוצאה מתרגום הוצאות השבר ששולמו בשקלים לפי שער הדולר שהיה נמוך ביחס לשנים 2024 ו-2023.	2,271	2,299	2,491	הוצאות מחקר ופיתוח
עיקר הגידול בהוצאות מכירה ושיווק נובע מגידול בהוצאות הישירות עבור פרסום ושיווק בין השנים. בנוסף, חלק מהגידול בשנת 2025 ביחס לשנים קודמות, נבע כתוצאה מתרגום הוצאות השבר ששולמו בשקלים לפי שער הדולר שהיה נמוך ביחס לשנים 2024 ו-2023. בהתאם להחלטת הנהלת החברה, ההוצאות הישירות עבור פרסום ושיווק צומצמו באופן משמעותי בשנה זו, והחל משנת 2024 חזרה החברה להשקיע בפרסום ושיווק מוצריה.	3,975	10,073	12,641	הוצאות מכירה ושיווק
עיקר הגידול בהוצאות הנהלה וכלליות נובע מגידול בהוצאות השבר וגידול בהוצאות התקורה של החברה. הגידול מתמתן במעט עקב קיטון בהוצאותיה המשפטיות של החברה. בנוסף, חלק מהגידול בשנת 2025 ביחס לשנים קודמות, נבע כתוצאה מתרגום הוצאות שבר ותקורה ששולמו בשקלים לפי שער הדולר שהיה נמוך ביחס לשנים 2024 ו-2023.	1,153	1,381	1,458	הוצאות הנהלה וכלליות
	2,027	(4,765)	(4,984)	רווח (הפסד) מפעולות רגילות



הסברי החברה לשינויים המהותיים	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			סעיף
	2023	2024	2025	
	אלפי דולר			
הכנסות המימון נבעו בעיקר מהכנסות ריבית מפיקדונות שהופקדו לתקופות שונות. הקיטון בהכנסות המימון בשנת 2025 ביחס לשנת 2024 הינו בעיקר עקב קיטון ביתרות המזומן בין התקופות, וכן מירידה מסוימת בשיעורי הריביות בין התקופות.	476	792	429	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
	2,503	(3,973)	(4,555)	רווח (הפסד) כולל

### 3.2. תקבולים במזומן:

לצורך הערכת הביצועים העסקיים, יעילות ההשקעה השיווקית וניהול תזרים המזומנים, הנהלת החברה עוקבת גם אחר נתון של "תקבולים במזומן", כהגדרתו בהערת שוליים 1 לחלק זה לדוח, המשקף את סך התקבולים שהחברה קיבלה בתקופה מסוימת כתוצאה מתשלומים שבוצעו בפועל על-ידי לקוחות, לרבות סכומים שנגבו על-ידי צדדים שלישיים (כגון חנויות האפליקציות של אפל וגוגל, חברות סליקה או אמזון) ושטרם הועברו לחברה. מדד זה מאפשר הערכה מיידית ומדויקת של יעילות ההשקעה השיווקית, שכן הוא אינו מושפע מהפריסה החשבונאית הנדרשת לצורכי דיווח כספי.

יצוין כי קיים פער זמנים בין התקבולים במזומן להכרה בהכנסה החשבונאית, ולכן שני המדדים נבחנים במקביל לצורך קבלת תמונה מלאה של ביצועי החברה.

בשנת 2025, התקבולים במזומן גדלו בהיקף של כ-39% ביחס לשנת 2024.

להלן פרטים אודות ההיקף הכספי הכולל של סך התקבולים במזומן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
(באלפי דולר)			
11,836	14,102	19,629	תקבולים במזומן

### 3.3. הוצאות ישירות עבור פרסום ושיווק:

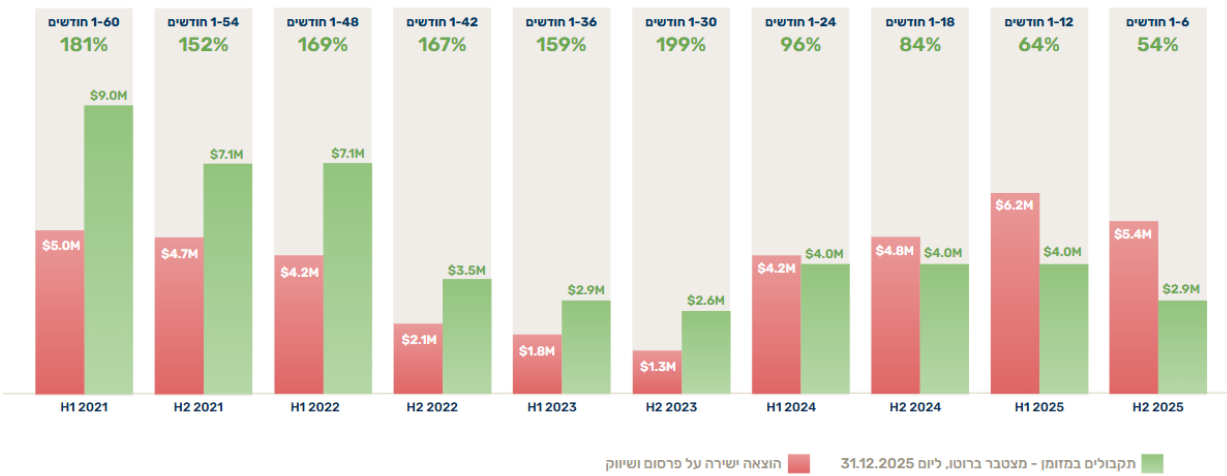
להלן פרטים אודות סך ההוצאות הישירות עבור פרסום ושיווק:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
(באלפי דולר)			
3,127	9,038	11,566	הוצאות ישירות עבור פרסום ושיווק



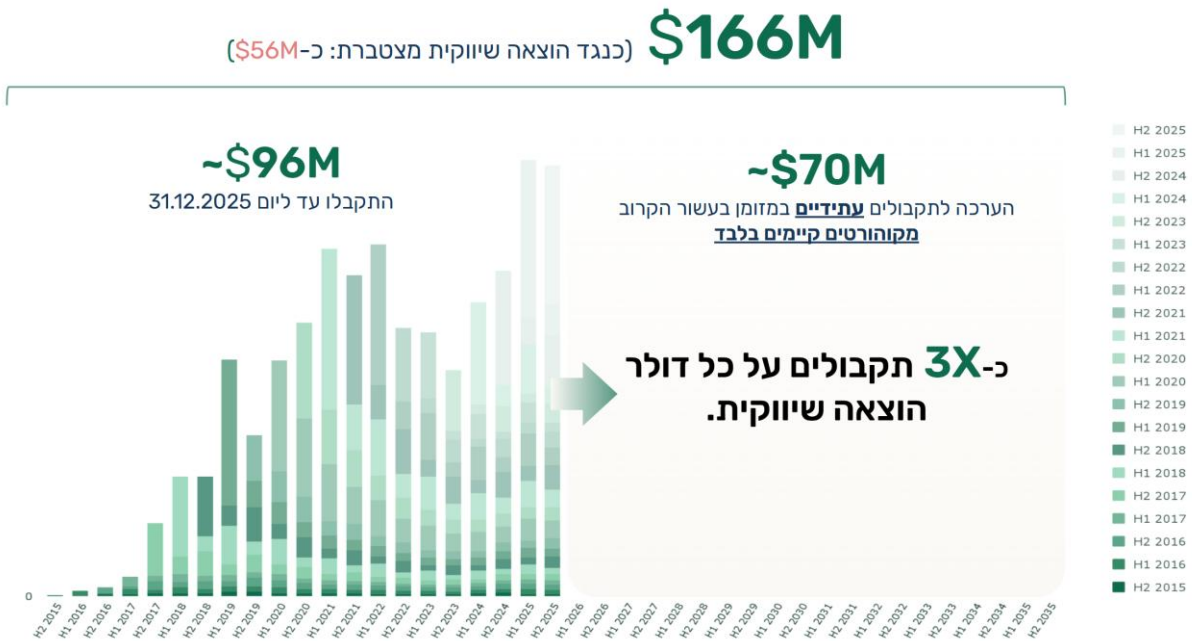
### 3.4. החזר השקעה מצטבר ברוטו לפי קוהורט:

הגרף להלן מציג את החזר ההשקעה המצטבר ברוטו של כל אחד מהקוהורטים (קבוצות ההתחלה) החציוניים משנת 2021 ועד למועד הדוח. התקבולים במזומן (המוצגים בירוק בגרף) מתייחסים לאותם המשתמשים שהפכו פעילים לראשונה בקוהורט הרלוונטי.<sup>6</sup>



מהגרף לעיל עולה כי במהלך החציון הראשון של שנת 2021, השקיעה החברה כ-5 מיליון דולר בפרסום ושיווק. עד למועד הדוח, משתמשים אשר הפכו פעילים לראשונה בחציון הראשון של שנת 2021 הניבו לחברה תקבולים במזומן בסך של כ-9 מיליון דולר, באופן המהווה החזר השקעה (ROI) של כ-181%. ראוי לציין כי החזר ההשקעה כאמור ימשיך ויגדל עם חידושי המנוי של המשתמשים באותו קוהורט. קוהורט זה גדל בכ-900 אלף דולר במהלך שנת 2025.

### 3.5. הערכה לתקבולים עתידיים מקוהורטים קיימים בלבד:



הערכות החברה כאמור בדבר תקבולים עתידיים במזומן מקוהורטים קיימים (קרי, משתמשים שהפכו פעילים לראשונה בתקופת הקוהורט הרלוונטי) מבוססת, בין היתר, על הנחות החברה בדבר המשך

<sup>6</sup> הקוהורטים מתייחסים לתקבולים מצטברים במזומן ממשתמשים שהפכו פעילים לראשונה בתקופה הרלוונטית. על פי חישובי החברה, בהתבסס על נתונים מחנויות האפליקציות ומשירותי הסליקה. החזר ההשקעה נטו מימין לשמאל בגרף: 39%, 45%, 61%, 71%, 149%, 118%, 123%, 125%, 112% ו-132%. הנתונים נטו מתייחסים לסכומים בניכוי תשלומים לחנויות האפליקציות ולשירותי הסליקה.



פעילותה במתכונתה הנוכחית ועל התנהגות עתידית של הקוהורטים הקיימים, בין היתר בהתבסס על נתונים היסטוריים.

הערכות החברה המפורטות בסעיף 3.5 זה בדבר לתקבולים עתידיים במזומן שתקבל החברה מקוהורטים קיימים, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בחוק ניירות ערך. הערכות אלו אינן בשליטתה של החברה, אינן ודאיות והן מתבססות על נסיונה של הנהלת החברה בתחום הפעילות למועד פרסום הדוח, על היסטוריית התקבולים של החברה ועל ההנחות האמורות בסעיף זה לעיל. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, לרבות שינוי בטעם לקוחות, גידול בתחרות בתחום הפעילות ו/או התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 17 לחלק א' לדוח.

### 3.6. נתונים תמציתיים על רווח והפסד לשנת 2025 חציוניים לשנת 2025:

להלן יובאו תמצית דוחות על הרווח והפסד החציוניים של החברה לשנת 2025 בהתאם לתקנה 10א לתקנות הדוחות:

הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים	לתקופה של שישה חודשים שהסתיימה ביום 30 ביוני 2025	לתקופה של שישה חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
	אלפי דולר			
הכנסות החברה גדלו בכ-15% במחצית השנייה של שנת 2025 ביחס למחצית הראשונה של השנה, זאת בהמשך למגמת הצמיחה של החברה.	7,905	9,105	17,010	הכנסות
השינוי בעלות ההכנסות בין התקופות נבע בעיקר מהשינוי בהכנסות החברה. עלות ההכנסות הינה נגזרת ישירה מהכנסות החברה שכן היא נובעת בעיקרה מתשלום לחנויות האפליקציות ושירותי הסליקה.	2,526	2,878	5,404	עלות ההכנסות
	<b>5,379</b>	<b>6,227</b>	<b>11,606</b>	<b>רווח גולמי</b>
הגידול בהוצאות מחקר ופיתוח, נבע בעיקר מתרגום הוצאות השכר ששולמו בשקלים לפי שער הדולר שנחלש אל מול השקל במחצית השנייה של שנת 2025 ביחס למחצית הראשונה של השנה.	1,128	1,363	2,491	הוצאות מחקר ופיתוח
הקיטון בהוצאות מכירה ושיווק נובע מקיטון בהוצאות הישירות עבור פרסום ושיווק במחצית השנייה של שנת 2025, וזאת בהתאם לעונתיות מסוימת במחירי השיווק המביאה את החברה להשקיע יותר בשיווק במחצית הראשונה של כל שנה.	6,730	5,911	12,641	הוצאות מכירה ושיווק
הגידול בהוצאות הנהלה וכלליות נבע בעיקר מתרגום הוצאות שכר ותקורה ששולמו בשקלים לפי שער הדולר שנחלש אל מול השקל במחצית השנייה של שנת 2025 ביחס למחצית הראשונה של שנת 2025.	601	857	1,458	הוצאות הנהלה וכלליות



הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים	לתקופה של שישה חודשים שהסתיימה ביום 30 ביוני 2025	לתקופה של שישה חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
	אלפי דולר			
של השנה, וכן מגידול בהוצאות משפטיות, ביקורת פנים ושירותים מקצועיים אחרים בין החציונים.				
ההפסד התפעולי הצטמצם במחצית השנייה של שנת 2025 ביחס למחצית הראשונה של השנה, בכ-1.2 מיליון דולר (כ-38%), בעיקר כתוצאה מגידול בהכנסות והפחתה בהוצאות השיווק הישירות באמור לעיל.	(3,080)	(1,904)	(4,984)	הפסד מפעולות
הקיטון בהכנסות המימון נבע בעיקר משינוי בהוצאות בגין הפרשי שער בין החציונים בעיקר לאור שער הדולר שנחלש אל מול השקל במחצית השנייה של שנת 2025 ביחס למחצית הראשונה של השנה. וכן, כתוצאה מקיטון בהכנסות ריבית עקב קיטון ביתרות המזומן והפיקדונות במהלך השנה עקב שימוש במזומן לצורך מימון הפעילות השוטפת, וכן מירידה מסוימת בשיעורי הריבית.	300	129	429	הכנסות מימון, נטו
ההפסד הכולל הצטמצם במחצית השנייה של שנת 2025 ביחס למחצית הראשונה של השנה, בכ-1 מיליון דולר (כ-36%).	(2,780)	(1,775)	(4,555)	הפסד כולל לתקופה

#### 4. הון חוזר

נכון ליום 31 בדצמבר 2025, לחברה הון חוזר חיובי בסך של כ-7,929 אלפי דולר המורכב מנכסים שוטפים (הכוללים מזומנים ושווי מזומנים, פיקדונות לזמן קצר, לקוחות נטו וחייבים אחרים) בניכוי התחייבויות שוטפות (הכוללות ספקים ונותני שירותים, זכאים אחרים וחלויות שוטפות בגין חכירה).

#### 5. נדילות

5.1. נכון ליום 31 בדצמבר 2025, לחברה יתרת מזומנים ושווי מזומנים ופיקדונות לזמן קצר בסך כולל של כ-9.5 מיליון דולר, מתוכם כ-9.2 מיליון דולר מוחזקים במטבע דולר. לפרטים אודות סיכוני שוק בהקשר של חשיפת מטבע ראה סעיף 17.1.4 [ב] לחלק א' לדוח. בשנת 2025 כ-20% בלבד מהוצאות החברה (הכוללות הוצאות תפעוליות ועלות המכר), הינן הוצאות הנקובות במטבע ש"ח.



## 5.2. להלן המרכיבים העיקריים של תזרים המזומנים ושימושם:

הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			סעיף
	2023	2024	2025	
	אלפי דולר			
הקישון בתזרים המזומנים השלילי מפעילות שוטפת בשנת 2025 ביחס לשנת 2024 נובע בעיקרו משינויים בסעיפים תפעוליים, בפרט גידול ביתרת ההכנסות הנדחות. הגידול בתזרים המזומנים השלילי מפעילות שוטפת בשנים 2025 ו-2024 ביחס לשנת 2023 נובע בעיקר מכך שבשנים 2025 ו-2024 נרשם הפסד חשבונאי לעומת רווח חשבונאי בשנת 2023.	814	(3,413)	(2,694)	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) שוטפת
המזומנים שנבעו מפעילות השקעה בשנת 2025 נובעים בעיקר מפיקדונות לזמן קצר, אשר נפרעו במהלך התקופה וסווגו ליתרת המזומנים ושווי מזומנים, וכן, מריבית בגין פיקדונות שהתקבלה במזומן.	(11,380)	2,601	4,088	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) השקעה
הגידול במזומנים ששימשו לפעילות מימון בשנים 2025 ו-2024, נובע בעיקרו מרכישה עצמית של מניות החברה במסגרת תוכניות רכישה. פעילות המימון כוללת גם תשלומי חכירה אשר מתייחסים להסכמי השכירות של משרדי החברה, ובשנת 2025 גם לרכבי ליסינג לחלק מעובדי החברה. בשנת 2025 התקשרה החברה בהסכם לחכירת משרדים חדשים.	(110)	(653)	(689)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון

## 5.3. להלן יובאו המרכיבים העיקריים של תזרים המזומנים ושימושם בכל אחד מהחציוניים לשנת 2025:

הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים	לתקופה של שישה חודשים שהסתיימה ביום 30 ביוני 2025	לתקופה של שישה חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	סעיף
	אלפי דולר			
שריפת המזומן מפעילות שוטפת הצטמצמה במחצית השנייה של שנת 2025 ביחס למחצית הראשונה של השנה, בכ-1.3 מיליון דולר (כ-65%). זאת בעיקר כתוצאה מצמצום ההפסד התפעולי. נתון זה משקף את יכולתה של החברה לצמוח לצד שיפור יעילות תפעולית ושיווקית, תוך התקדמות הדרגתית לנקודת האיזון התזרימית.	(1,997)	(697)	(2,694)	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) שוטפת
המזומנים שנבעו מפעילות השקעה נובעים בעיקר מפיקדונות לזמן קצר, אשר נפרעו במהלך התקופות וסווגו ליתרת המזומנים ושווי מזומנים, וכן, מריבית בגין פיקדונות שהתקבלה במזומן.	2,258	1,830	4,088	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) השקעה



המזומנים ששימשו לפעילות מימון נבעו בעיקר מרכישה עצמית של מניות החברה במסגרת תוכניות רכישה, בעיקר במחצית הראשונה של שנת 2025, וכן תשלומי חכירה אשר מתייחסים להסכמי השכירות של משרדי החברה, ורכבי ליסינג לחלק מעובדי החברה.	(494)	(195)	(689)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון
---	-------	-------	-------	--

6. **מקורות מימון**

למועד הדוח, מממנת החברה את פעילותה בעיקר באמצעות הונה העצמי ותזרימי מזומנים הנובעים מפעילותה העסקית.



## חלק ב' – הוראות גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד

### 7. אירועים מהותיים בפעילות החברה שאירעו לאחר תאריך הדיווח

ראו ביאור 20 לדוחות הכספיים בדבר אירועים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי.

### 8. הערכות שווי ואומדנים

בתקופת הדוח, לא ביצעה החברה הערכת שווי מהותית או מהותית מאוד. באשר לאומדנים ושיקולי דעת חשבונאיים מהותיים, ראה ביאור 2(ד) לדוחות הכספיים.

### 9. מצבת התחייבויות פיננסיות לפי מועדי פירעון

לחברה לא קיימות התחייבויות למועד הדוח.<sup>7</sup>

### 10. תכנית רכישה עצמית

בהמשך להחלטת דירקטוריון החברה מיום 8 בדצמבר 2024 בדבר ביצוע חלוקה בדרך של רכישה עצמית של מניות החברה שאינה עומדת ב"מבחן הרווח", ביום 27 בינואר 2025 אישר בית המשפט ביצוע חלוקה בסכום של עד 2.5 מיליון ש"ח, ובלבד שהחלוקה תסתיים בתוך 180 יום ממועד קבלת האישור.<sup>8</sup> בהתאם, ביום 12 בפברואר 2025, אישר דירקטוריון החברה תכנית רכישה עצמית של מניות החברה בהיקף של עד 2.5 מיליון ש"ח.<sup>9</sup> נכון ליום 26 ביולי 2025, מועד סיומה של התוכנית, מימשה החברה כ-68% מתכנית הרכישה ורכשה במסגרתה מניות בהיקף כספי של כ-1.7 מיליון ש"ח.

למועד הדוח ופרסומו, לחברה אין תוכנית רכישה עצמית בתוקף.

### 11. פטור מצירוף דוח וחוות דעת רואה חשבון מבקר בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית

כאמור לעיל, החברה הינה "תאגיד קטן", כמשמעות מונח זה בתקנה 5ג לתקנות הדוחות. בהתאם ובמסגרת ההקלה לתאגידיים קטנים הקבועה בתקנה 5(ד)(4)(א) לתקנות הדוחות, החברה פטורה מהחובה לפרסם דוח על אפקטיביות הבקרה הפנימית ודוח רואה חשבון המבקר של החברה בקשר עם חוות דעתו בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית.

כמו-כן (ובנוסף לאמור בסעיף זה לעיל), בהתאם להוראות תקנה 9ב(ג1) לתקנות הדוחות, הוראותיה של תקנה 9ב(ג) לתקנות הדוחות (על-פיה יש לצרף לדוחותיה השנתיים של חברה את חוות דעתו של רואה החשבון המבקר שלה בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ובדבר חולשות מהותיות שהוא זיהה בבקרה זו) לא יחולו על חברה שטרם חלפו חמש (5) שנים מעת שנעשתה תאגיד מדווח (למעט בקרות מקרים מסוימים שנקבעו באותה תקנה).

<sup>7</sup> לצרכי תקנות 19 ו-38 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970, ובהתאם לשו"ת מס' 105-37, החברה לא תפרסם דוח מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון.

<sup>8</sup> לפרטים נוספים, ראו דיווחים מידיים של החברה מהימים 8 בדצמבר 2024, 11 בדצמבר 2024 ו-28 בינואר 2025 (אסמכתאות מספר: 2024-01-622689, 2024-01-623444 ו-2024-01-007143-01-2025, בהתאמה).

<sup>9</sup> לפרטים נוספים, ראו דוח מידי של החברה מיום 13 בפברואר 2025 (אסמכתא מספר: 2025-01-010495).



## חלק ג' - היבטי ממשל תאגידי

### 12. מדיניות החברה בנושא תרומות

למועד הדוח לא נקבעה על-ידי הדירקטוריון מדיניות בנושא תרומות ולא קיימות התחייבויות למתן תרומות בתקופות עתידיות.

### 13. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

האורגנים המוסמכים בחברה קבעו כי המספר המזערי הנדרש בדירקטוריון החברה של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית, בהתאם להוראות סעיף 92(א)(12) לחוק החברות הינו שניים (2) (לרבות, דירקטורים חיצוניים), וזאת בהתחשב, בין היתר, בסוג החברה, גודלה, היקף ומורכבות פעילותה.

למועד הדוח ופרסומו, קבע דירקטוריון החברה כי הגב' אלה פלדר (דח"צית), מר אורן מוהר (דח"צ), מר בועז שניצר (דירקטור בלתי תלוי) ומר יאיר סגלוביץ' (דירקטור, משנה למנכ"ל וסמנכ"ל תפעול ראשי) הינם בעלי מומחיות כאמור. לפרטי כישוריהם, השכלתם, ניסיונם והידע שלהם, שבהסתמך עליהם החברה רואה אותם כבעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית - ראה תקנה 26 לחלק ד' (פרטים נוספים) לדוח.

### 14. דירקטורים חיצוניים ובלתי תלויים

תקנון החברה אינו כולל הוראות בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים בחברה.

למועד הדוח, מכהנים בחברה שני (2) דירקטורים חיצוניים, גב' אלה פלדר ומר אורן מוהר; וכן דירקטור (1) בלתי תלוי, מר בועז שניצר.

### 15. מבקר פנים

#### **פרטי המבקר הפנימי**

שם המבקרת הפנימית בחברה: רו"ח ורד ישראלוביץ';

תאריך תחילת כהונה: 7 באוקטובר 2024;

למיטב ידיעת החברה, המבקרת הפנימית עומדת בתנאים הקבועים בסעיף 3(א) לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992 ("חוק הביקורת הפנימית");

למיטב ידיעת החברה, המבקרת הפנימית עומדת בהוראות סעיף 146(ב) לחוק החברות, וכן בהוראות סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית;

למיטב ידיעת החברה, למבקרת הפנימית אין קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או עם גוף קשור אליה אשר יש בהם ליצור ניגוד עניינים עם תפקידה כמבקרת פנימית, וכי היא אינה מחזיקה בניירות ערך של החברה או של גוף קשור אליה. בסעיף זה, "גוף קשור" - כהגדרת מונח זה בסעיף 1(5) לתוספת הרביעית לתקנות הדוחות;

המבקרת הפנימית אינה עובדת החברה או של גוף קשור לה, ואינה מעניקה להם שירותים חיצוניים נוספים.

#### **דרך מינוי המבקר הפנימי**

מינוי המבקרת הפנימית אושר על ידי האורגנים המוסמכים בחברה החל מיום 7 באוקטובר 2024, כאשר במסגרת ההחלטה נלקחו בחשבון השכלתה, כישוריה וניסיונה הרב בביקורת פנים כמפורט להלן, וכן בהתחשב בסוג החברה, גודלה והיקף ומורכבות פעילותה.

לדעת דירקטוריון החברה, הכישורים המכשירים את המבקרת הפנימית לביצוע התפקיד הינם: המבקרת הפנימית הינה בעלת תואר ראשון במנהל עסקים וחשבונאות מהמכללה והינה המבקרת הפנימית של חברות ציבוריות וגופים אחרים, בעלת ניסיון של מעל 20 שנים בביצוע ביקורת פנים ותפקידים אחרים (לרבות דירקטור) בתאגידים שונים, לרבות חברות ציבוריות. במסגרת פעילותה, תפעל המבקרת הפנימית על-פי הוראות הדין לקיום ביקורת פנימית בחברה.

**זהות הממונה הארגוני על המבקר הפנימי**

הממונה הארגוני על מבקר הפנים הינו יו"ר דירקטוריון החברה.

**תוכנית עבודה**

המבקרת הפנימית מבצעת את עבודתה בהתאם לתוכנית עבודה שנתיית כפי שאושרה על-ידי ועדת הביקורת והדירקטוריון של החברה בחודשים פברואר ואפריל 2025. תכנית העבודה מתבססת על סקר סיכונים שהושלם על-ידי המבקרת הפנימית במהלך שנת 2021. השיקולים בקביעת תכנית הביקורת נדונו בהתייעצות בין המבקרת הפנימית, הנהלת החברה וועדת הביקורת של החברה.

**היקף העסקה**

בשנת 2025 הושקעו כ-204 שעות בביקורת פנימית בחברה.

לדעת דירקטוריון החברה, היקף, אופי ורציפות עבודתה של המבקרת הפנימית הינם סבירים בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה.

**תגמול**

עלות שכרה של המבקרת הפנימית בגין שירותים שניתנו על-ידיה לחברה בשנת 2025, הסתכם בכ-47 אלפי ש"ח (בתוספת מע"מ).

לדעת הדירקטוריון אין בתגמול המבקרת הפנימית כדי להשפיע או לפגוע בהפעלת שיקול דעתה המקצועי.

**עריכת הביקורת והתקנים המקצועיים**

בהתאם למידע שנמסר לחברה על-ידי המבקרת הפנימית, עריכת הביקורת הפנימית נעשית בהתאם לתקנים המפורסמים על-ידי לשכת המבקרים הפנימיים בישראל ובהתאם לסעיף 4(ב) לחוק הביקורת הפנימית, הנחיות מקצועיות ותדריכים כפי שאושרו ופורסמו על-ידי לשכת המבקרים הפנימיים בישראל.

הדירקטוריון הסתמך על אישור מבקר הפנים בדבר עמידתו בדרישות התקנים המקצועיים המקובלים האמורים.

בנוסף, דוחות הביקורת מוגשים בכתב, נידונים בישיבת ועדת הביקורת, כשבמסגרת הדיון מדווחת המבקרת הפנימית על דרך פעולותיה, הנהלים שיישמה והממצאים שעלו.

**גישה למידע**

לצורך ביצוע תפקידה, למבקרת הפנימית ולעובדיה ניתנה גישה למידע כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית, ובכלל זה גישה למערכות המידע של החברה והחברות המוחזקות שלה, לרבות נתונים כספיים, בהתאם לדרישתה.

**דין וחשבון המבקר הפנימי**

דין וחשבון המבקרת הפנימית מוגש בכתב ליו"ר הדירקטוריון של החברה וכן לוועדת הביקורת.

המבקרת הפנימית מעדכנת את ועדת הביקורת מעת לעת ובמידת הצורך, בהתקדמות עבודתה בהתאם לתוכנית הביקורת השנתית ובהתאם לממצאי הביקורת.

להלן פירוט המועדים בהם הוגש דין וחשבון בכתב על ממצאי המבקרת הפנימית בשנת הדיווח, והמועדים בהם התקיים דיון בממצאים האמורים:

מועד הדיון	המועד בו הוגש הדוח לאורגנים המוסמכים	נושא הדוח
פברואר 2026	פברואר 2026	SDLC – מחזור חיי פיתוח התוכנה

**16. גילוי בדבר שכר רואה החשבון מבקר**

16.1. רואה החשבון המבקר של החברה הינו משרד רואי חשבון קסלמן וקסלמן (PwC Israel), רואי חשבון.  
16.2. שכר הטרחה נקבע במשא ומתן בין הנהלת החברה לרואה החשבון המבקר, בהתאם להיקף העבודה, לאופי העבודה, ניסיון העבר ותנאי השוק. הגורם המאשר את השכר הינו דירקטוריון החברה בהמלצת ועדת הביקורת.

2024		2025	
שירותים אחרים	שירותי ביקורת וסקירה ושירותים הקשורים לביקורת ושירותי מס	שירותים אחרים	שירותי ביקורת וסקירה ושירותים הקשורים לביקורת ושירותי מס
<b>אלפי ש"ח</b>			
4	274	-	260

חברי הדירקטוריון והנהלה מביעים הערכה רבה לציבור העובדים של החברה ומנהליה.

---

**מר ניר צמח**  
**מנכ"ל ויו"ר דירקטוריון**

---

**מר יאיר סגלוביץ'**  
**משנה למנכ"ל, סמנכ"ל תפעול ודירקטור**

נחתם בתאריך: 15 בפברואר 2026.



פוטומיין בע"מ

דוח שנתי 2025



פוטומיין בע"מ

דוח שנתי 2025

תוכן העניינים

עמוד

2-3

דוח רואה החשבון המבקר

הדוחות הכספיים המאוחדים - באלפי דולר ארה"ב:

4

דוחות מאוחדים על המצב הכספי

5

דוחות מאוחדים על הרווח (ההפסד) הכולל

6

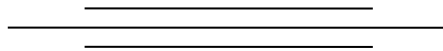
דוחות מאוחדים על השינויים בהון

7-8

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

9-37

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים





## דוח רואה החשבון המבקר הבלתי תלוי לבעלי המניות של פוטומיין

### חוות הדעת

ביקרנו את הדוחות הכספיים המאוחדים של פוטומיין (להלן: "החברה") הכוללים את הדוח המאוחד על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2025, ואת הדוחות המאוחדים על הרווח (ההפסד) הכולל, על השינויים בהון ועל תזרימי המזומנים לשנה שהסתיימה באותו תאריך ואת הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים, לרבות עיקרי המדיניות החשבונאית.

לדעתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים המוצגים משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי המאוחד ליום 31 בדצמבר 2025 ואת התוצאות הכספיות המאוחדות ותזרימי המזומנים המאוחדים לשנה שהסתיימה באותו תאריך בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) ולהוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

### בסיס לחוות הדעת

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התשל"ג-1973. חובותינו על פי תקנים אלו מתוארות בפיסקת חובות רואה החשבון המבקר לביקורת של הדוחות הכספיים המאוחדים בדוח זה. אנו בלתי תלויים בחברה ובחברה המאוחדת שלה בהתאם להוראות הדין החלות בישראל בעניין אי תלות ומניעת ניגוד עניינים של רואה החשבון המבקר בישראל. כמו כן, קיימנו את חובות האתיקה האחרות שלנו בהתאם לחוק רואי חשבון, תשט"ו-1955, ותקנות מכוחו. אנו סבורים שראיות הביקורת אשר הושגו הן נאותות ומספיקות על מנת להוות בסיס לחוות דעתנו.

### ענייני מפתח בביקורת

ענייני מפתח בביקורת הם העניינים 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 המאוחדים וכן (2) שיקול דעתנו לגבי היה מאתגר, סובייקטיבי או מורכב במיוחד. קבענו כי אין ענייני מפתח בביקורת לתקשר.

### חובות של הדירקטוריון וההנהלה לדוחות הכספיים המאוחדים

הדירקטוריון וההנהלה אחראים להכנה ולהצגה נאותה של הדוחות הכספיים המאוחדים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) ולהוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010; וכן הם אחראים לבקרה הפנימית הנחוצה בהתאם לקביעת הדירקטוריון וההנהלה על מנת לאפשר הכנת דוחות כספיים מאוחדים ללא הצגה מוטעית מהותית, בין שמקורה בתרמית או בטעות.

בהכנת הדוחות הכספיים המאוחדים, הדירקטוריון וההנהלה אחראים להעריך את יכולת החברה להמשיך ולפעול כעסק חי, לתת גילוי, ככל שנדרש, לעניינים הקשורים לעסק חי וליישם בסיס חשבונאי של עסק חי, אלא אם הדירקטוריון וההנהלה מתכוונים לפרק או להפסיק את פעילות החברה, או שאין להם חלופה מציאותית אחרת מלבד זאת.

### חובות רואה החשבון המבקר לביקורת של הדוחות הכספיים המאוחדים

המטרות שלנו הן להשיג מידה סבירה של ביטחון כי הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם אינם כוללים הצגה מוטעית מהותית, בין שמקורה בתרמית או בטעות, ולתת דוח רואה החשבון המבקר הכולל את חוות דעתנו. מידה סבירה של ביטחון היא רמה גבוהה של ביטחון, אך היא אינה מהווה ערובה לכך שביקורת הנערכת בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל תגלה תמיד הצגה מוטעית מהותית כאשר היא קיימת. הצגות מוטעות יכולות לנבוע מתרמית או מטעות והן נחשבות מהותיות אם, בנפרד או במצטבר, ניתן לצפות באופן סביר שהן ישפיעו על ההחלטות הכלכליות של משתמשים אשר התקבלו על בסיס דוחות כספיים מאוחדים אלו.



בביקורת המבוצעת בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, אנו מפעילים שיקול דעת מקצועי ושומרים על ספקנות מקצועית במהלך הביקורת. בנוסף אנו:

- מזהים ומעריכים את הסיכונים להצגה מוטעית מהותית בדוחות הכספיים המאוחדים, בין שמקורה בתרמית או בטעות, מתכננים ומבצעים ניהול ביקורת במענה לאותם סיכונים, ומשיגים ראיות ביקורת נאותות ומספיקות על מנת לבסס חוות דעתנו. הסיכון של אי גילוי הצגה מוטעית מהותית הנובעת מתרמית גבוה יותר מהסיכון של אי גילוי הצגה מוטעית מהותית הנובעת מטעות, שכן תרמית עלולה להיות כרוכה בקנוניה, זיוף, השמטות מכוונות, מצג שווא בזדון או עקיפה של בקרה פנימית.
  - משיגים הבנה של הבקרה הפנימית הרלוונטית לביקורת על מנת לתכנן ניהול ביקורת מתאימים בנסיבות העניין, אך לא לצורך מתן חוות דעת על אפקטיביות הבקרה הפנימית של החברה.
  - מעריכים את נאותות המדיניות החשבונאית שיושמה ואת סבירותם של האומדנים החשבונאיים והגילויים הקשורים אשר נעשו על ידי הדירקטוריון והנהלה.
  - מגיעים למסקנה בקשר לנאותות קביעת הדירקטוריון והנהלה בדבר קיומה של הנחת העסק החי, וכן, בהתבסס על ראיות הביקורת אשר השגנו, האם קיימת אי ודאות מהותית הקשורה לאירועים או מצבים העלולים להטיל ספקות משמעותיים ביכולתה של החברה להמשיך כעסק חי. אם הגענו למסקנה כי קיימת אי ודאות מהותית, נדרש מאיתנו להפנות את תשומת הלב בדוח רואה החשבון המבקר שלנו לגילויים הקשורים בדוחות הכספיים המאוחדים או, אם גילויים אלו אינם מספקים, לכלול שינוי מהנוסח האחד בחוות דעתנו. מסקנותינו מבוססות על ראיות ביקורת אשר הושגו עד למועד דוח רואה החשבון המבקר שלנו. יחד עם זאת, אירועים או מצבים עתידיים עלולים לגרום לחברה שלא להמשיך לפעול כעסק חי.
  - מעריכים את ההצגה בכללותה, המבנה והתוכן של הדוחות הכספיים המאוחדים, לרבות הגילויים, והאם הדוחות הכספיים המאוחדים משקפים את העסקאות והאירועים העומדים בבסיסם באופן המשיג הצגה נאותה.
- אנו מתקשרים עם הדירקטוריון והנהלה, בין היתר, את ההיקף ועיתוי הביקורת המתוכננים וממצאי ביקורת משמעותיים, לרבות ליקויים משמעותיים בבקרה פנימית שרואה החשבון המבקר מזהה במהלך הביקורת.
- כמו כן, אנו מספקים לדירקטוריון ולהנהלה הצהרה כי קיימנו את דרישות האתיקה הרלוונטיות בנוגע לאי תלותנו, וכן מתקשרים איתם את כל הקשרים ועניינים אחרים שעשויים להיחשב, באופן סביר, כמשפיעים על אי תלותנו, וכאשר רלוונטי, אמצעי הגנה שיושמו על מנת לבטל איזמים מזוהים על אי תלותנו.
- מתוך העניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, עם הדירקטוריון והנהלה, קבענו את העניינים המשמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים לתקופה השוטפת ולכן הם ענייני המפתח בביקורת. אנו מתארים עניינים אלו בדוח רואה החשבון המבקר שלנו, אלא אם הוראות חוק או רגולציה מונעות גילוי לצדדים חיצוניים לגבי אותו עניין.
- שותף ההתקשרות של הביקורת נשוא דוח רואה החשבון המבקר הבלתי תלוי הוא טל גיני.

קסלמן וקסלמן  
רואי חשבון

תל אביב,  
15 בפברואר 2026

פירמה חברה ב- PricewaterhouseCoopers International Limited



**פוטומיין בע"מ**  
דוחות מאוחדים על המצב הכספי

31 בדצמבר		ביאור	
2024	2025		
<b>אלפי דולר ארה"ב</b>			
			<b>נכסים</b>
			<b>נכסים שוטפים:</b>
2,335	3,167	5	מזומנים ושווי מזומנים
10,152	6,352		פיקדונות לזמן קצר
384	456		לקוחות, נטו
1,071	1,446		נכסים בגין קיום חוזים עם לקוחות
346	256	6	חייבים אחרים
<u>14,288</u>	<u>11,677</u>		
			<b>נכסים שאינם שוטפים:</b>
35	49		נכסים בגין קיום חוזים עם לקוחות
-	40	16	פיקדונות מוגבלים בשימוש
90	127	7	רכוש קבוע, נטו
20	682	8	נכסים בגין זכויות שימוש
<u>145</u>	<u>898</u>		
<u>14,433</u>	<u>12,575</u>		
			<b>סך נכסים</b>
			<b>התחייבויות והון</b>
			<b>התחייבויות שוטפות:</b>
664	655		ספקים ונותני שירותים
1,168	1,480	10	זכאים אחרים
20	167	8	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
3,906	5,786	12	הכנסות נדחות, זמן קצר
<u>5,758</u>	<u>8,088</u>		
			<b>התחייבויות שאינן שוטפות:</b>
161	229	12	הכנסות נדחות, זמן ארוך
-	571	8	התחייבויות בגין חכירה
<u>161</u>	<u>800</u>		
<u>5,919</u>	<u>8,888</u>		
			<b>סך התחייבויות</b>
			<b>הון:</b>
8	8	11	מניות רגילות
26,969	27,068		פרמיה על מניות וכתבי אופציה
1,780	1,890		קרן הון בגין תשלום מבוסס מניות
(537)	(1,018)		מניות באוצר
(19,706)	(24,261)		יתרת הפסד
<u>8,514</u>	<u>3,687</u>		<b>סך הון</b>
<u>14,433</u>	<u>12,575</u>		<b>סך התחייבויות והון</b>

תאריך אישור הדוחות הכספיים ע"י דירקטוריון החברה: 15 בפברואר 2026.

סמנכ"ל כספים  
טל כץ

יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל  
ניר צמח

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים מאוחדים אלה.



## פוטומיין בע"מ

דוחות מאוחדים על הרווח (ההפסד) הכולל

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			ביאור	
2023	2024	2025		
<b>אלפי דולר ארה"ב</b>				
13,326	13,045	17,010	12	הכנסות
3,900	4,057	5,404	13	עלות ההכנסות
<b>9,426</b>	<b>8,988</b>	<b>11,606</b>		<b>רווח גולמי</b>
2,271	2,299	2,491	14	הוצאות מחקר ופיתוח
3,975	10,073	12,641	15	הוצאות מכירה ושיווק
1,153	1,381	1,458	16	הוצאות הנהלה וכלליות
2,027	(4,765)	(4,984)		<b>רווח (הפסד) מפעולות</b>
274	32	55	17	הוצאות מימון
750	824	484	17	הכנסות מימון
476	792	429		<b>הכנסות מימון, נטו</b>
<b>2,503</b>	<b>(3,973)</b>	<b>(4,555)</b>		<b>רווח (הפסד) כולל לשנה</b>
<b>רווח (הפסד) למניה רגילה (בדולר ארה"ב):</b>				
0.88	(1.40)	(1.66)	18	בסיסי
0.87	(1.40)	(1.66)	18	מדולל

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים מאוחדים אלה.



## פוטומיין בע"מ

דוחות מאוחדים על השינויים בהון

סך ההון	יתרת הפסד	מניות באוצר	קרן הון	פרמיה על	הון מניות רגילות	
			בגין תשלום מבוסס מניות	מניות וכתבי אופציה		
אלפי דולר ארה"ב						
10,272	(18,236)	-	1,725	26,775	8	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2022</b>
						<b>תנועות במהלך שנת 2023:</b>
104	-	-	104	-	-	תשלום מבוסס מניות
-	-	-	(131)	131	*	פקיעה ומימוש אופציות
2,503	2,503	-	-	-	-	רווח כולל לשנה
12,879	(15,733)	-	1,698	26,906	8	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2023</b>
						<b>תנועות במהלך שנת 2024:</b>
145	-	-	145	-	-	תשלום מבוסס מניות
-	-	-	(63)	63	*	פקיעה ומימוש אופציות
(537)	-	(537)	-	-	-	רכישה עצמית של מניות החברה
(3,973)	(3,973)	-	-	-	-	הפסד כולל לשנה
8,514	(19,706)	(537)	1,780	26,969	8	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2024</b>
						<b>תנועות במהלך שנת 2025:</b>
209	-	-	209	-	-	תשלום מבוסס מניות
*	-	-	(99)	99	*	פקיעה ומימוש אופציות
(481)	-	(481)	-	-	-	רכישה עצמית של מניות החברה
(4,555)	(4,555)	-	-	-	-	הפסד כולל לשנה
3,687	(24,261)	(1,018)	1,890	27,068	8	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2025</b>

\* מייצג סכום הנמוך מ-1 אלפי דולר ארה"ב.

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים מאוחדים אלה.



## פוטומיין בע"מ

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר ארה"ב		
814	(3,413)	(2,694)
814	(3,413)	(2,694)
(10)	(24)	(65)
2	-	-
-	-	(40)
(11,764)	1,736	3,600
-	-	(17)
392	889	610
(11,380)	2,601	4,088
-	(537)	(481)
-	-	*
(64)	(91)	(162)
(46)	(25)	(46)
(110)	(653)	(689)
(10,676)	(1,465)	705
14,521	3,787	2,335
(58)	13	127
3,787	2,335	3,167

### תזרימי מזומנים מפעילויות שוטפות:

מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) שוטפת (ראה נספח א')

מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) שוטפת

### תזרימי מזומנים מפעילויות השקעה:

רכישת רכוש קבוע

תמורה ממכירת רכוש קבוע

השקעה בפיקדונות מוגבלים

קיטון (גידול) בפיקדונות לזמן קצר, נטו

תשלומים מראש בגין זכויות שימוש בחכירה

ריבית שהתקבלה

מזומנים נטו (ששימשו לפעילות) שנבעו מפעילות השקעה

### תזרימי מזומנים מפעילויות מימון:

רכישה עצמית של מניות החברה

תמורה ממימוש אופציות

תשלומי קרן של התחייבויות בגין חכירה

ריבית ששולמה

מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון

### גידול (קיטון) במזומנים ושווי מזומנים

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה

רווחים (הפסדים) מהפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לגמר השנה

\* מייצג סכום הנמוך מ-1 אלפי דולר ארה"ב.

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים מאוחדים אלה.



**פוטומיין בע"מ**

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (המשך)

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר ארה"ב		
2,503	(3,973)	(4,555)
118	127	201
104	145	209
-	(15)	-
(59)	-	-
203	(13)	(120)
(710)	(781)	(309)
(344)	(537)	(19)
(25)	(23)	(72)
(39)	72	90
526	(142)	(389)
(93)	327	(9)
(26)	426	312
(1,688)	437	1,948
(1,345)	1,097	1,880
814	(3,413)	(2,694)
-	-	815

**(א) מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) שוטפת:**

רווח (הפסד) לשנה
התאמות בגין:
פחת והפחתות
תשלום מבוסס מניות
רווח מעדכון חכירה
שינויים בגין התחייבות מענקי מדינה
הפסדים (רווחים) מהפרשי שער על מזומנים ושווי מזומנים
ופיקדונות לזמן קצר
הכנסות מימון, נטו
שינויים בסעיפי רכוש והתחייבויות תפעוליים:
גידול בלקוחות, נטו
קיטון (גידול) בחייבים אחרים
קיטון (גידול) בנכס בגין קיום חוזים עם לקוחות
גידול (קיטון) בספקים ונותני שירותים
גידול (קיטון) בזכאים אחרים
גידול (קיטון) בהכנסות נדחות

מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) שוטפת

**(ב) פעילויות מימון והשקעה שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים:**

הכרה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירות

**הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים מאוחדים אלה.**



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 1 - כללי:

### א. התאגדות ופעילות הקבוצה

פוטומיין בע"מ (להלן - "החברה") הינה חברה ציבורית שמנייתה רשומות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ (להלן - "הבורסה") החל מיום 10 במרס 2021.

החברה נוסדה בחודש נובמבר 2014 והחלה את פעילותה העסקית בחודש פברואר 2015 בישראל. משרדי החברה ממוקמים ברחוב הירקון 5, בני ברק.

בחודש יולי 2018 החברה הקימה חברה בת בארה"ב בבעלות מלאה - "פוטומיין אינק" (להלן - "חברת הבת"). נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, לא קיימת בחברת הבת פעילות עסקית מהותית.

החברה וחברת הבת (להלן - "הקבוצה") פועלות במגזר עסקי אחד במסגרתו הקבוצה פועלת בתחום התוכנה ומתמחה בפיתוח טכנולוגיות ואפליקציות מבוססות בינה מלאכותית (AI) בעיקר בתחום הנוסטלגיה וההווי המשפחתי, לרבות דיגיטציה של נכסי זיכרון משפחתיים.

### ב. השפעת מלחמת "חרבות ברזל"

ביום 7 באוקטובר 2023, בעקבות מתקפת פתע של חמאס מרצועת עזה ובהמשך מתקפות מצד חיזבאללה מלבנון, הכריזה ממשלת ישראל על מלחמת "חרבות ברזל". במהלך השנים 2024-2025 נמשכו התקיפות לעבר ישראל, לרבות תקיפות ישירות מצד איראן ומיליציות הפועלות בחסותה. בחודשים נובמבר 2024 וינואר 2025 נחתמו הסכמי הפסקת אש עם לבנון ועם חמאס, במסגרתם הושבו חלק מהחטופים לישראל. ב-13 ביוני 2025 פתח צה"ל במבצע "עם כלביא" נגד מתקני הגרעין האיראניים ובכירי מערכת הביטחון במדינה; בתגובה שיגרה איראן אלפי טילים וכתב"מים שגרמו לנפגעים ולנזקים כבדים. ב-22 ביוני 2025 הצטרפה ארה"ב למערכה, וב-24 ביוני נחתם בתיווך אמריקאי הסכם הפסקת אש עם איראן, שסיים את המבצע. ב-9 באוקטובר 2025 הושגה הפסקת אש נוספת עם חמאס, ונכון למועד הדוח הושבו כל החטופים וגופות החללים. ההסדרים הביאו לרגיעה הדרגתית בצפון ובדרום, אך המלחמה טרם הסתיימה ועשויה להתחדש. האירועים גרמו להאטה בפעילות העסקית בישראל עקב סגירת עסקים, מחסור בכוח אדם, שיבושים בשרשרת האספקה והורדות דירוג אשראי למדינה ולבנקים הגדולים. נכון למועד אישור הדוחות, הקבוצה פועלת באופן סדיר תוך שמירה על ביטחון עובדיה, אך לא ניתן להעריך את השלכות המשך המלחמה, לרבות פגיעה בכוח האדם, עלויות נוספות והשפעות אפשריות של מגמות אנטישמיות על פעילות בשווקים בינלאומיים.

להערכת הקבוצה, בין היתר, בהיותה חברה טכנולוגיה אשר האפליקציות שלה זמינות להורדה בחנויות של גוגל ואפל ברחבי העולם, עסקי הקבוצה ותוצאותיה נכון ליום 31 בדצמבר 2025 לא הושפעו באופן מהותי לרעה מהמלחמה, אם בכלל, ובכלל זה, לא ניכרות התפתחויות או השפעות מהותיות על עסקי הקבוצה, לרבות בהיבט נזילות, מצב פיננסי ומקורות המימון שלה. הקבוצה ממשיכה לעקוב באופן שוטף אחר התפתחויות האירועים ושוקלת את השלכות על פעילותה העסקית ואת צעדיה בהתאם.

### ג. השפעת העלייה בשיעורי האינפלציה והריבית

העלייה בשיעורי האינפלציה במהלך השנים האחרונות במדינות שונות ברחבי העולם הביאה את הבנקים המרכזיים לפעול לריסון מוניטרי משמעותי, כך ששיעורי הריבית עלו ברוב כלכלות העולם. במהלך השנים 2024 ו-2025 החלו חלק מהבנקים המרכזיים בעולם להוריד במידה מסוימת את שיעורי הריבית. במקביל לירידה בשיעורי הריבית בעולם, בנק ישראל הפחית את הריבית



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 1 – כללי (המשך):

בינואר 2024 ב-0.25% ל-4.5%, בנובמבר 2025 ב-0.25% נוספים ל-4.25%, ובינואר 2026 הפחית אותה שוב ב-0.25% לרמה של 4%.

שיעורי האינפלציה והריבית הגבוהים ששררו בתקופה האמורה, בדומה לכל תקופות הדיווח בשנים האחרונות, התבטאו בהכנסות מימון כתוצאה מהשקעת עודפי מזומנים של הקבוצה בפקדונות בנקאיים נושאי ריבית.

#### ד. תאגיד קטן

בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל - 1970, החברה הינה "תאגיד קטן". דירקטוריון החברה אימץ והחיל על החברה את כל ההקלות הרלבנטיות לעניין זה, ככל שהינן חלות על החברה.

### ביאור 2 – בסיס העריכה של הדוחות הכספיים:

#### א. ציות לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים והצגת הגילוי הנדרש לפי תקנות ניירות ערך

הדוחות הכספיים של הקבוצה לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025, מצייתים לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS®) בחשבונאות (IASB®) וכוללים את הגילוי הנוסף הנדרש לפי תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

#### ב. בסיס ההצגה של הדוחות הכספיים:

- (1) עיקרי המדיניות החשבונאית, המתוארים להלן, יושמו באופן עקבי ביחס לכל השנים המוצגות, אלא אם צוין אחרת.
- (2) עריכת דוחות כספיים בהתאם לתקני ה-IFRS Accounting Standards, דורשת שימוש באומדנים חשבונאיים מסוימים מהותיים. כמו כן, היא מחייבת את הנהלת הקבוצה להפעיל שיקול דעת בתהליך יישום מדיניות החשבונאית של הקבוצה. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהותית מהאומדנים וההנחות ששימשו את הנהלת הקבוצה.
- (3) תקופת המחזור התפעולי של הקבוצה הינה 12 חודשים.

#### ג. תרגום יתרות ועסקות במטבע חוץ:

##### 1) מטבע הפעילות ומטבע ההצגה

פריטים הנכללים בדוחות הכספיים של הקבוצה נמדדים במטבע של הסביבה הכלכלית העיקרית בה פועלת כל אחת מחברות הקבוצה (להלן – "מטבע הפעילות"). הדוחות הכספיים המאוחדים מוצגים בדולר ארה"ב, שהוא מטבע הפעילות ומטבע ההצגה של החברה וחברת הבת.



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - בסיס העריכה של הדוחות הכספיים (המשך):

### עסקות ויתרות (2)

עסקות במטבע השונה ממטבע הפעילות (להלן – "מטבע חוץ") מתורגמות למטבע הפעילות באמצעות שימוש בשערי החליפין שבתוקף למועדי העסקאות. הפרשי שער, הנובעים מיישוב עסקות כאמור ומתרגום נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ לפי שערי החליפין לתום התקופה, נזקפים לרווח או הפסד, במסגרת סעיף המימון.

ד. אומדנים ושיקולי דעת חשבונאיים מהותיים:

#### אומדנים והנחות חשבונאיים מהותיים (1)

הקבוצה מגבשת אומדנים והנחות בנוגע לעתיד. מעצם טבעם, נדיר שהאומדנים החשבונאיים המתקבלים יהיו זהים לתוצאות המתייחסות בפועל. נכון ליום 31 בדצמבר 2025, לא קיימים אומדנים והנחות שבגינם ישנו סיכון משמעותי לביצוע התאמות מהותיות בערכם בספרים של נכסים והתחייבויות במהלך שנת הכספים הבאה.

#### שיקולי דעת בעלי השפעה מהותית על יישום מדיניותה החשבונאית של הקבוצה (2)

א) היוון עלויות מחקר ופיתוח

הקבוצה בוחנת האם להוון עלויות פיתוח ולהכיר בהן כנכסים בלתי מוחשיים בהתאם לתנאים המפורטים בתקן חשבונאות בינלאומי 38 נכסים בלתי מוחשיים (IAS 38). הוצאות פיתוח, שאינן עומדות בתנאים אלה, מוכרות כהוצאות ברווח או הפסד בעת התהוותן. הנהלת הקבוצה הפעילה שיקול דעת באשר להתקיימות התנאים להיוון של עלויות פיתוח לגבי כל אחד מהפרויקטים של פיתוח המבוצעים על ידה, והגיעה למסקנה כי עד ליום 31 בדצמבר 2025, הקבוצה אינה מקיימת את התנאים להיוון עלויות פיתוח בהתאם לתנאים המפורטים ב-IAS 38, ולכן אינה מהוונת עלויות פיתוח לנכס.

ב) קביעת תקופת חכירה

במסגרת יישום תקן דיווח כספי בינלאומי 16, "חכירות" (IFRS 16) לצורך הטיפול החשבונאי בחכירות, שוקלת ההנהלה עובדות ונסיבות אשר יוצרות תמריץ כלכלי למימוש אופציות הארכה, או לאי-מימוש של אופציות ביטול. אופציות הארכה, או תקופות שלאחר המועד למימוש אופציות ביטול, נכללות בתקופת החכירה רק במידה וודאי באופן סביר שהחכירה תוארך (או לא תבוטל).

הנהלת הקבוצה מעריכה מחדש האם וודאי באופן סביר שאופציות הארכה תמומש, בעת התרחשות אירוע משמעותי או שינוי משמעותי בנסיבות, אשר הינו בשליטת הקבוצה, וכן משפיע על ההחלטה אם וודאי באופן סביר שהקבוצה תממש אופציה, שלא נכללה קודם לכן בקביעת תקופת החכירה. ראה גם ביאור 8.



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 3 - תקני דיווח כספי בינלאומיים חדשים, תיקונים לתקנים ופרשנויות חדשות:

#### א. תיקונים לתקנים קיימים אשר נכנסו לתוקף החל משנת 2025:

(1) תיקונים לדוגמאות להמחשה של התקנים IAS 1, IAS 8, IAS 36, IFRS 7, IFRS 18 ו- IAS 37 בנושא גילויים בקשר עם אי ודאיות בדוחות הכספיים.

בחודש נובמבר 2025 פורסמו על ידי ה- IASB דוגמאות הממחישות כיצד חברות מיישמות את הדרישות בתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים לגילוי השפעות של אי ודאיות בדוחותיהן הכספיים, תוך שימוש בדוגמאות הקשורות לאקלים כהמחשות פרקטיות. יצוין כי הדרישות והעקרונות אשר באים לידי ביטוי בדוגמאות אלה חלים גם על גילוי של אי וודאות בנושאים אחרים. הדוגמאות ממחישות כיצד ישויות יכולות ליישם תקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים קיימים לצורך השיפור של גילויים לגבי אי ודאות בדוחות הכספיים.

לפרסום הדוגמאות האמורות לא הייתה השפעה מהותית על הדוחות הכספיים של הקבוצה.

#### ב. תקנים חדשים ותיקונים לתקנים קיימים אשר עדיין אינם בתוקף מחייב ואשר הקבוצה לא בחרה ביישומם המוקדם:

(1) תקן דיווח כספי בינלאומי 18, "הצגה וגילוי בדוחות כספיים" (IFRS 18).

IFRS 18 מחליף את IAS 1, כאשר דרישות רבות של IAS 1 הועברו ל-IFRS 18, כמו גם למספר תקנים נוספים. IFRS 18 נועד לשפר את אופן העברת המידע על ידי ישויות למשקיעים באמצעות דוחותיהן הכספיים, ובפרט להגביר את השקיפות וההשוואתיות בין ישויות, תוך התמקדות במידע על ביצועים כספיים בדוח רווח או הפסד. כמו כן, IFRS 18 מלווה בתיקונים לתקנים אחרים ביניהם תקן חשבונאות בינלאומי 7, "דוח על תזרימי מזומנים" (המשמעותי ביניהם בנוגע לסיווג תזרימי מזומנים מריבית ודיבידנדים), תקן חשבונאות בינלאומי 33, "רווח למניה", ותקן חשבונאות בינלאומי 34, "דיווח כספי לתקופות ביניים".

העקרונות העיקריים החדשים לפי IFRS 18 מתייחסים לתחומים הבאים:

א) מבנה דוח רווח או הפסד - בהתאם ל-IFRS 18, פריטים בדוח רווח או הפסד יסווגו לאחת מ-5 קטגוריות: תפעולית, השקעה, מימון, מיסים על הכנסה ופעילויות מופסקות. IFRS 18 מספק הנחיות לסיווג הפריטים בין קטגוריות אלה. בנוסף, לפי IFRS 18 ישויות תדרשנה להציג בדוח רווח או הפסד סיכומי משנה מסוימים, וביניהם רווח תפעולי.

ב) גילוי בדוחות הכספיים על "מדדי ביצוע המוגדרים על ידי ההנהלה" (MPMs) - ככלל, MPMs הם סיכומי משנה של הכנסות והוצאות המפורסמים לציבור במטרה להעביר את תפיסת ההנהלה על הביצועים הכספיים של הישות בכללותה.

ג) עקרונות לקיבוץ ופיצול מידע בדוחות הכספיים הראשיים או בביאורים.

במסגרת הוראות המעבר, IFRS 18 דורש כי בדוח השנתי לשנת היישום הראשונה של התקן, ישות תציג התאמה לכל סעיף בדוח רווח או הפסד עבור שנת ההשוואה שקודמת לשנת אימוץ התקן, בין הסכומים שיוצגו מחדש בהתאם ל-IFRS 18 לבין הסכומים



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 3 - תקני דיווח כספי בינלאומיים חדשים, תיקונים לתקנים ופרשנויות חדשות (המשך):

שהוצגו במקור תוך יישום 1 IAS. התאמה דומה נדרשת גם בדוחות כספיים ביניים בשנת היישום לראשונה עבור תקופת השוואה השוטפת והמצטברת בשנה שקודמת לשנת אימוץ התקן.

בהתאם להוראות 18 IFRS, יישום התקן נדרש לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2027, בדרך של יישום למפרע (בהתאם להוראות 18 IFRS, יישום מוקדם אפשרי). הקבוצה בוחנת את ההשפעה של יישום 18 IFRS על הדוחות המאוחדים שלה אך בשלב זה השפעת האימוץ לראשונה עדיין אינה ניתנת לאמידה באופן סביר.

### ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים:

#### א. ניהול סיכונים פיננסיים

##### (1) גורמי סיכון פיננסיים

פעילויות הקבוצה חושפות אותה למגוון סיכונים פיננסיים: סיכוני שוק (לרבות סיכוני מטבע) וסיכוני נזילות. תוכניתה הכוללת של הקבוצה לניהול סיכונים מתמקדת בכך כי לא ניתן לצפות את התנהגות השווקים הפיננסיים ולכן היא שואפת למזער השפעות שליליות אפשריות על ביצועיה הכספיים של הקבוצה. ניהול הסיכונים מתבצע על ידי מחלקת הכספים של הקבוצה המזהה ומעריכה את הסיכונים הכספיים תוך שיתוף פעולה צמוד עם הנהלת הקבוצה, ובהתאם למדיניות המאושרת על-ידי הדירקטוריון.

##### (א) סיכוני שוק - סיכון שער חליפין

פעילות הקבוצה היא בינלאומית והיא חשופה לסיכוני שער החליפין הנובעים מחשיפות למטבעות שונים שאינם מטבע הפעילות של הקבוצה. סיכון שער חליפין נובע מנכסים או התחייבויות הנקובים במטבע שאינו מטבע הפעילות של הקבוצה.

ביום 31 בדצמבר 2025, אילו נחלש מטבע הפעילות של הקבוצה ב-10% מול השקל, ואילו כל יתר המשתנים נותרו קבועים, היה ההפסד הנקי לשנה המסתיימת במועד זה גבוה בכ-107 אלפי דולר ארה"ב (31 בדצמבר 2024 - ההפסד היה גדל בכ-9 אלפי דולר ארה"ב), בעיקר כתוצאה מהפסדים משינויי שער חליפין בגין תרגום יתרות הזכאים האחרים וההתחייבויות בגין חכירות.

##### (ב) סיכון נזילות

תחזית תזרימי המזומנים מבוצעת על ידי מחלקת הכספים של הקבוצה. מחלקת הכספים של הקבוצה בוחנת תחזיות שוטפות של דרישות נזילות בקבוצה כדי לוודא שקיימים די מזומנים לצרכים התפעוליים. תחזיות אלה מביאות בחשבון

מספר גורמים כגון תוכניות הקבוצה, צפי הכנסות, צפי הוצאות ובחינת הצורך בגיוס מימון נוסף לצורך מימון פעילותה.

עודפי מזומנים המוחזקים על ידי הקבוצה, שאינם נדרשים למימון הפעילות כחלק מההון החוזר, מושקעים באפיקי השקעה נושאי ריבית כגון פיקדונות לזמן קצוב לתקופת הפירעון הרצויה או בהתאם למידת הנזילות שלהם כך שלקבוצה יהיו די יתרות מזומנים, בהתאם לתחזיות האמורות לעיל.



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

הטבלה שלהלן מציגה ניתוח של התחייבויותיה הפיננסיות של הקבוצה כשהן מסווגות לקבוצות חלות רלוונטיות, על פי התקופה הנוטרת למועד פירעון החוזי נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי. הסכומים המוצגים בטבלה הינם תזרימי מזומנים חוזיים בלתי מהוונים.

פחות משנה	בין שנה ל-2 שנים	בין 2 שנים ל-5 שנים
<b>אלפי דולר ארה"ב</b>		
208	206	433
2,135	-	-
<b>2,343</b>	<b>206</b>	<b>433</b>
20	-	-
1,832	-	-
<b>1,852</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

#### יתרה ליום 31 בדצמבר 2025:

התחייבויות בגין חכירה  
ספקים ויתרות זכות אחרות

#### יתרה ליום 31 בדצמבר 2024:

התחייבויות בגין חכירה  
ספקים ויתרות זכות אחרות

ערכם בספרים של ההתחייבויות הפיננסיות מהווה קירוב סביר לשוויים ההוגן מאחר שהשפעת ההיוון אינה מהותית.

שינויים בהתחייבויות פיננסיות אשר תזרימי המזומנים בגינם מסווגים כתזרימי מזומנים מפעילות מימון:

סך הכל	התחייבויות בגין מענקי מדינה	
	התחייבויות בגין חכירה	התחייבויות בגין חכירה
<b>אלפי דולר ארה"ב</b>		
(374)	(319)	(55)
110	110	-
19	(36)	55
<b>(245)</b>	<b>(245)</b>	<b>-</b>
116	116	-
(20)	(20)	-
129	129	-
<b>(20)</b>	<b>(20)</b>	<b>-</b>
(815)	(815)	-
225	225	-
(108)	(108)	-
(20)	(20)	-
<b>(738)</b>	<b>(738)</b>	<b>-</b>

#### יתרה ליום 1 בינואר 2023:

שינויים במהלך שנת 2023:  
תזרימי מזומנים ששולמו  
סכומים שנזקפו לרווח או הפסד

#### יתרה ליום 31 בדצמבר 2023:

שינויים במהלך שנת 2024:  
תזרימי מזומנים ששולמו  
סכומים שנזקפו לרווח או הפסד  
שינויים אחרים (ראה ביאור 8)

#### יתרה ליום 31 בדצמבר 2024:

שינויים במהלך שנת 2025:  
תוספות במהלך השנה  
תזרימי מזומנים ששולמו  
סכומים שנזקפו לרווח או הפסד  
שינויים אחרים

#### יתרה ליום 31 בדצמבר 2025:



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

(2) ניהול הון

יעדי ניהול ההון של הקבוצה הם לשמר את יכולתה של הקבוצה להמשיך ולפעול כעסק חי במטרה להעניק תשואה לבעלי המניות ולקיים מבנה הון מיטבי במטרה להפחית את עלויות ההון.

(3) אומדני שווי הוגן

הרמות השונות של המכשירים הפיננסיים הנמדדים בשווי הוגן, הוגדרו כדלקמן:

- מחירים מצוטטים (בלתי-מותאמים) בשווקים פעילים בהם נסחרים נכסים או התחייבויות זהים (רמה 1).
- נתונים שאינם מחירים מצוטטים שנכללו ברמה 1, אשר ניתנים לצפייה לגבי הנכס או ההתחייבות, בין אם במישרין (כלומר כמחירים) ובין אם בעקיפין (כלומר נגזרים מהמחירים) (רמה 2).
- נתונים לגבי הנכס או ההתחייבות שאינם מבוססים על מידע שוק ניתן לצפייה (נתונים שאינם ניתנים לצפייה) (unobservable inputs) (רמה 3).

ערכם של המזומנים ושווי מזומנים, פיקדונות לזמן קצר, לקוחות, חייבים אחרים, ספקים ונותני שירותים וזכאים אחרים מהווה קירוב סביר לשוויים ההוגן מאחר שהשפעת ההיוון אינה מהותית.

### ביאור 5 - מזומנים ושווי מזומנים ופיקדונות לזמן קצר:

א. מידע לגבי מדיניות חשבונאית

(1) מזומנים ושווי מזומנים

מזומנים ושווי מזומנים כוללים מזומנים בקופה ופיקדונות בנקאיים לזמן קצר, שאינם מוגבלים בשימוש ושתקופת ההפקדה המקורית שלהם לא עולה על 3 חודשים, החל ממועד הפקדתם.

(2) פיקדונות לזמן קצר

פיקדונות בנקאיים לזמן קצר, שאינם מוגבלים בשימוש ושתקופת ההפקדה המקורית שלהם עולה על 3 חודשים ועד שנה, החל ממועד הפקדתם. נכון לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024, כל יתרת הפיקדונות לזמן קצר של החברה מוחזקת במטבע דולר ארה"ב.

(3) סיווג תזרימי מזומנים מריבית בדוח על תזרימי המזומנים

בדוחות המאוחדים על תזרימי המזומנים, מציגה הקבוצה ריבית שהתקבלה במסגרת תזרימי מזומנים מפעילות השקעה. כמו כן, מציגה הקבוצה ריבית ששולמה במסגרת תזרימי מזומנים מפעילות מימון.



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 5 – מזומנים ושווי מזומנים ופיקדונות לזמן קצר (המשך):

#### ב. הרכב מזומנים ושווי מזומנים

31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר ארה"ב		
827	1,579	מזומנים בבנק ובקופה
1,508	1,588	פיקדונות לזמן קצר (עד 3 חודשים)
<u>2,335</u>	<u>3,167</u>	מזומנים ושווי מזומנים
		פירוט לפי מטבעות:
1,956	2,903	דולר ארה"ב
379	264	שקלים חדשים
*	*	מטבעות אחרים
<u>2,335</u>	<u>3,167</u>	

\* מייצג סכום הנמוך מ-1 אלפי דולר ארה"ב.

### ביאור 6 – לקוחות וחייבים אחרים:

#### א. מידע לגבי מדיניות חשבונאית

יתרת "לקוחות", יתרת "חייבים אחרים" ויתרת "פיקדונות מוגבלים בשימוש" בדוח על המצב הכספי משקפות נכסים פיננסיים שסווגו לקטגוריית עלות מופחתת בהתאם לתקן דיווח כספי בינלאומי 9 "מכשירים פיננסיים" (IFRS 9).

רכישות ומכירות בדרך רגילה של נכסים פיננסיים, לרבות נכסים פיננסיים בעלות מופחתת, נרשמות בספרי הקבוצה במועד סליקת העסקה, שהינו המועד בו הנכס נמסר לקבוצה או נמסר על ידי הקבוצה.

למעט לקוחות, נכסים פיננסיים בעלות מופחתת מוכרים לראשונה בשווי הוגן בתוספת עלויות עסקה, ובתקופות עוקבות נמדדים בעלות מופחתת, על בסיס שיטת הריבית האפקטיבית.

"לקוחות" מוכרים כאשר הזכאות לקבלת התמורה אינה מותנית, אלא רק בחלוף הזמן עד שיגיע מועד פירעונה של תמורה זו. לקוחות מוכרים לראשונה לפי מחיר העסקה שלהם, כהגדרתו בתקן דיווח כספי בינלאומי 15 "הכנסות מחוזים עם לקוחות" (IFRS 15), ונמדדים לאחר מכן בעלות מופחתת על בסיס שיטת הריבית האפקטיבית, בניכוי הפרשה להפסדי אשראי. יתרת הלקוחות מתייחסת לסכומים לקבל מלקוחותיה של הקבוצה עבור שירותים שהוענקו במהלך העסקים הרגיל.

הקבוצה בוחנת בכל תאריך דוח על המצב הכספי האם חלה עליה משמעותית בסיכון האשראי של הנכס הפיננסי ממועד ההכרה בו לראשונה, על בסיס אינדיבידואלי או על בסיס קבוצתי. לשם כך, הקבוצה משווה את הסיכון להתרחשות כשל במכשיר הפיננסי במועד הדיווח עם הסיכון להתרחשות כשל במכשיר הפיננסי במועד ההכרה לראשונה, תוך הבאה בחשבון של כל מידע סביר וניתן לביסוס, כולל מידע צופה פני עתיד.



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 6 – לקוחות וחייבים אחרים (המשך):

עבור נכסים פיננסיים שבהם חלה עליה משמעותית בסיכון האשראי ממועד ההכרה בהם לראשונה, הקבוצה מודדת את הפרשה להפסד בסכום השווה להפסדי האשראי החזויים לאורך כל חיי המכשיר. אחרת, הפרשה להפסד תימדד בסכום השווה להפסדי אשראי חזויים בתקופה של 12 חודשים.

עבור מכשירים פיננסיים בעלי סיכון אשראי נמוך, הקבוצה מניחה כי סיכון האשראי לא עלה באופן משמעותי ממועד ההכרה בהם לראשונה.

על אף האמור לעיל, הקבוצה מודדת תמיד את הפרשה להפסד בסכום השווה להפסדי אשראי חזויים לאורך כל חיי המכשיר עבור לקוחות או נכסים בגין חוזים עם לקוחות שנובעים מעסקות בתחולת IFRS 15.

לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024 לא הוכרה הפרשה להפסדי אשראי בדוחותיה הכספיים של הקבוצה שכן, להערכת החברה, סכום הפסדי האשראי בגין נכסיה הפיננסיים הינו זניח.

נכסים פיננסיים בעלות מופחתת נגרעים כאשר הזכויות לקבלת תזרימי מזומנים מהם פקעו או הועברו, והקבוצה העבירה באופן מהותי את כל הסיכונים וההטבות בגין הבעלות על נכסים אלה.

#### ב. הרכב חייבים אחרים

31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר ארה"ב		
71	87	רשויות ממשלתיות
162	83	הוצאות מראש
113	86	אחרים
<u>346</u>	<u>256</u>	

#### ג. פיקדונות מוגבלים בשימוש חכירות

ליום 31 בדצמבר 2025 לחברה פיקדונות מוגבלים בסך של כ-40 אלפי דולר ארה"ב, אשר אינם זמינים לשימוש שוטף. הפיקדונות כוללים סכומים שהועמדו כבטוחה לעמידה בהתחייבויות החברה על פי הסכם השכירות והסכמי הליסינג התפעולי של 4 רכבים. פיקדונות אלו צפויים להשתחרר עם סיום תקופת השכירות ובהתאם לתנאי ההסכם, ועבור רכבי הליסינג, הפיקדונות יקוזזו כנגד תשלומים בתום ההתקשרות. לפרטים נוספים, ראה ביאור 8.

### ביאור 7 – רכוש קבוע:

#### א. מידע לגבי מדיניות חשבונאית

הכרה ומדידה עוקבת

פריטי הרכוש הקבוע נכלל לראשונה לפי עלות הרכישה. הרכוש הקבוע מוצג בעלות בניכוי פחת שנצבר והפסדים מירידת ערך שנצברו. הפחת על נכסים מחושב לפי שיטת הקו הישר, כדי להפחית



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 7 - רכוש קבוע (המשך):

את עלותם לערך השייר שלהם על-פני אומדן אורך החיים השימושיים שלהם, כדלהלן:

%	
33	מחשבים וציוד תקשורת
7-33	ריהוט משרדי
7-10	מכונות וציוד אלקטרוני

שיפורים במושכר מופחתים לפי שיטת הקו הישר, על פני תקופת החכירה או אורך החיים השימושיים של השיפורים, לפי הקצר מביניהם.

ב. הרכב הרכוש והפחת שנצבר בגינו, לפי קבוצות עיקריות, והתנועה בהם, הינם:

#### בשנת 2025:

יתרה מופחתת	פחת נצבר			העלות		
	תוספות,			תוספות,		
31 בדצמבר 2025	יתרה לגמר השנה	נטו במשך השנה	יתרה לתחילת השנה	יתרה לגמר השנה	נטו במשך השנה	יתרה לתחילת השנה
	אלפי דולר של ארה"ב					
30	178	13	165	208	24	184
38	32	5	27	70	11	59
4	5	1	4	9	-	9
55	38	9	29	93	30	63
127	253	28	225	380	65	315

מחשבים וציוד תקשורת  
ריהוט משרדי  
מכונות וציוד אלקטרוני  
שיפורים במושכר

#### בשנת 2024:

יתרה מופחתת	פחת נצבר			העלות		
	תוספות			תוספות		
31 בדצמבר 2024	יתרה לגמר השנה	נטו במשך השנה	יתרה לתחילת השנה	יתרה לגמר השנה	נטו במשך השנה	יתרה לתחילת השנה
	אלפי דולר של ארה"ב					
19	165	16	149	184	15	169
32	27	4	23	59	-	59
5	4	1	3	9	-	9
34	29	5	24	63	9	54
90	225	26	199	315	24	291

מחשבים וציוד תקשורת  
ריהוט משרדי  
מכונות וציוד אלקטרוני  
שיפורים במושכר

\* מייצג סכום הנמוך מ-1 אלפי דולר ארה"ב.



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 7 - רכוש קבוע (המשך):

בשנת 2023:

יתרה מופחתת	פחת נצבר			העלות			
	יתרה לגמר השנה	תוספות במשך השנה	יתרה לתחילת השנה	יתרה לגמר השנה	תוספות במשך השנה	יתרה לתחילת השנה	
31							
בדצמבר 2023							
<b>אלפי דולר של ארה"ב</b>							
							מחשבים וציוד
20	149	18	131	169	6	163	תקשורת
36	23	4	19	59	2	57	ריהוט משרדי
							מכונות וציוד
6	3	*	3	9	-	9	אלקטרוני
30	24	6	18	54	-	54	שיפורים במושבר
92	199	28	171	291	8	283	

\* מייצג סכום הנמוך מ-1 אלפי דולר ארה"ב.

ביאור 8 - נכסים והתחייבויות בגין חכירה:

א. מידע לגבי מדיניות חשבונאית

במועד ההכרה לראשונה, מכירה הקבוצה בהתחייבות בגין חכירה הנמדדת על פי הערך הנוכחי של תשלומי החכירה העתידיים הקבועים בתקופת החכירה, אשר כוללים, בין היתר, תשלומים שישולמו בתקופה אשר מכוסה על ידי אופציה להאריך את החכירה אם ודאי באופן סביר שהקבוצה תממש את האופציה, וכן תשלומים שישולמו בתקופה המכוסה על ידי אופציה לבטל את החכירה, אם ודאי באופן סביר שהקבוצה לא תממש את האופציה.

במקביל, מכירה הקבוצה בנכס זכות שימוש בגובה ההתחייבות בגין חכירה, מותאם בגין תשלומי חכירה כלשהם שבוצעו במועד התחילה או לפניו ובתוספת עלויות ישירות ראשוניות כלשהן שהתהוו לקבוצה.

מאחר ששיעור הריבית הגלום בחכירה אינו ניתן לקביעה בנקל, נעשה שימוש בשיעור הריבית התוספתי של הקבוצה. שיעור ריבית זה הינו השיעור אותו הקבוצה הייתה נדרשת לשלם על מנת ללוות לתקופה דומה ועם בטוחה דומה את הסכומים הדרושים על מנת להשיג נכס בערך דומה לנכס זכות שימוש בסביבה כלכלית דומה. ריבית על ההתחייבות בחכירה מוכרת ברווח או הפסד בכל תקופה במהלך תקופת החכירה, בסכום שמייצר שיעור ריבית תקופתי קבוע על היתרה הנוותרת של ההתחייבות בגין החכירה.

לאחר מועד תחילת החכירה, מודדת הקבוצה את נכס זכות השימוש בעלות, בניכוי פחת שנצבר והפסדים מירידת ערך שנצברו, מותאם בגין מדידה מחדש כלשהי של ההתחייבות בגין החכירה. הפחת על נכס זכות השימוש מחושב לפי שיטת הקו הישר, על פני אומדן אורך החיים השימושיים של הנכס המוכר או תקופת החכירה, לפי הקצר מביניהם.

עבור חוזי חכירה הכוללים רכיבים שאינם רכיבי חכירה, כגון שירותי תחזוקה, הקשורים לרכיב החכירה, בחרה הקבוצה שלא ליישם ההקלה המעשית המאפשרת שלא להפריד בין רכיבי חכירה לבין רכיבים שאינם חכירה קשורים עבור כל קבוצות הנכסים שלה.



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 8 - נכסים והתחייבויות בגין חכירה (המשך):

הסכם השכירות בגין משרדיה הקודמים של החברה, הסתיים ביום 28 בפברואר 2025. במהלך חודש דצמבר 2024, התקשרה החברה בהסכם לחכירת משרדים חדשים ברחוב הירקון 5 בבני ברק החל מיום 1 בפברואר 2025 ולתקופה של 24 חודשים. הסכם השכירות במשרדים החדשים כולל שתי אופציות הארכה לתקופה של 24 חודשים נוספים כל אחת. החברה מעריכה כי ודאי באופן סביר שתממש את שתי אופציות ההארכה.

במהלך חודש דצמבר 2024, התקשרה החברה בהסכם לליסינג תפעולי עבור 4 רכבים אשר הועמדו לטובת עובדי החברה, החל מחודשים ינואר ופברואר 2025.



**פוטומיין בע"מ**  
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 8 - נכסים והתחייבויות בגין חכירה (המשך):

ב. נכסי זכות שימוש:

יתרה מופחתת		הפחתה שנצברה					העלות					
לגמר השנה	לתחילת השנה	יתרה לגמר השנה	שינויים אחרים*	תוספות		יתרה לתחילת השנה	יתרה לגמר השנה	שינויים אחרים*	גריעות במשך השנה	תוספות במשך השנה	יתרה לתחילת השנה	
				גריעות במשך השנה	פחת במשך השנה							
אלפי דולר ארה"ב												
<b>שנת 2025:</b>												
543	20	96	-	(40)	116	20	640	19	(40)	621	40	משרדים
139	-	57	-	-	57	-	196	2	-	194	-	רכבים
<b>שנת 2024:</b>												
20	234	20	(209)	-	101	128	40	(322)	-	-	362	משרדים
<b>שנת 2023:</b>												
234	324	128	-	-	90	38	362	-	-	-	362	משרדים

\* נובעים משינויים שבוצעו בהסכמי חכירה ו/או הפרשי מדד.



**פוטומיין בע"מ**  
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 8 - נכסים והתחייבויות בגין חכירה (המשך):

ג. התחייבויות בגין חכירה:

התחייבויות בגין חכירה לזמן ארוך	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה	יתרה לגמר השנה	תשלומים בגין חכירה	הוצאות מימון, נטו אלפי דולר ארה"ב	שינויים אחרים*	גריעות במשך השנה	תוספות במשך השנה	יתרה לתחילת השנה	
507	99	606	(148)	95	18	-	621	20	<b>שנת 2025:</b>
64	68	132	(77)	13	2	-	194	-	משרדים
-	20	20	(116)	20	(129)	-	-	245	<b>שנת 2024:</b>
165	80	245	(110)	36	-	-	-	319	משרדים

\* נובעים משינויים שבוצעו בהסכמי חכירה ו/או הפרשי מדד.



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 9 – מיסים על ההכנסה:

#### א. מיסוי החברה בישראל

##### שיעורי המס

הכנסות החברה חייבות במס חברות בשיעור רגיל. שיעור מס החברות שחל על החברה הינו 23%.

#### ב. מיסוי החברה הבת

החברה הבת נישומה לפי חוקי המס בארה"ב וברמת המדינות בו היא פועלת. כאמור בביאור 1, נכון למועד הדיווח לא מתקיימת פעילות עסקית מהותית בחברה הבת בארה"ב.

#### ג. הפסדים לצורכי מס להעברה לשנים הבאות

נכסי מיסים נדחים בגין הפסדים לצורכי מס להעברה לשנים הבאות, מוכרים במידה שמימוש הטבת המס המתייחסת באמצעות קיומה של הכנסה חייבת עתידית הינו צפוי. נכון לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024 יתרת ההפסדים המועברים של החברה הסתכמו לכ-20.9 מיליון דולר ארה"ב (66.5 מיליון ש"ח) ולכ-13.3 מיליון דולר ארה"ב (48.5 מיליון ש"ח), בהתאמה. הקבוצה אינה צופה בעתיד הנראה לעין ניצול של הפסדים כאמור מול הכנסות חייבות במס ולכן לא יצרה נכס מס בגין הפסדים אלה.

#### ד. שומות מס

על פי הוראות הדין, תקופת ההתיישנות של שומות עצמיות המוגשות על ידי נישומים נקבעה ל-4 שנים מתום שנת המס בה הוגשה השומה. לחברה שומות מס הנחשבות כסופיות עד לשנת המס 2020.

#### ה. מס ערך מוסף

החברה רשומה לצרכי מס ערך מוסף כעוסק מורשה.

### ביאור 10 – זכאים אחרים:

31 בדצמבר		
2024	2025	
<b>אלפי דולר ארה"ב</b>		
647	852	הוצאות לשלם
422	515	התחייבויות לעובדים
80	90	מוסדות
19	23	אחרים
<b>1,168</b>	<b>1,480</b>	

ערכם בספרים של הזכאים ויתרות הזכות מהווה קירוב סביר לשוויים ההוגן מאחר שהשפעת ההיוון אינה מהותית.



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 11 - הון:

א. הון המניות:

מונפק ונפרע		רשום		
31 בדצמבר		31 בדצמבר		
2024	2025	2024	2025	
<b>מספר מניות</b>				
2,681,668	2,691,874	30,000,000	30,000,000	מניות רגילות
75,573	133,705	-	-	מניות באוצר
<u>2,757,241</u>	<u>2,825,579</u>	<u>30,000,000</u>	<u>30,000,000</u>	

מניות החברה נסחרות בבורסה לפי 19.54 ש"ח למניה רגילה בת 0.01 ש"ח ערך נקוב, ליום 31 בדצמבר 2025.

מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב של החברה, המוחזקות בידי החברה, מהוות כ- 4.73% -1 - 2.74% מתוך יתרת המניות הרגילות המונפקות והנפרעות מסוג זה, לימים 31 בדצמבר 2025 ו- 2024, בהתאמה. עלות רכישת מניות אלה הוצגה כניכוי מההון במסגרת סעיף "מניות אוצר". לחברה שמורה הזכות להנפיק את המניות שוב במועד מאוחר יותר.

ב. זכויות נלוות למניות החברה

המניות הרגילות מקנות לבעליהן זכות הצבעה והשתתפות באסיפות בעלי המניות, זכות לקבלת רווחים וזכות להשתתף בעודפי הרכוש בעת פירוק החברה, הכל בהתאם להוראות הדין, תקנון החברה והחלטות האורגנים המוסמכים.

ג. תכנית רכישה עצמית

בין הימים 28 ביולי 2024 ועד ליום 5 בדצמבר 2024, רכשה החברה במהלך המסחר 75,573 מניות בנות 0.01 ש"ח של החברה, תמורת סך של כ-2 מיליון ש"ח (כ-537 אלפי דולר ארה"ב), זאת בהתאם לתכנית רכישה עצמית של מניות החברה (בדרך של נאמנות עיוורת ועל-פי עקרונות הנחיית 'נמל מבטחים'). סך המניות שנרכשו היוו 2.74% מהונה המונפק והנפרע של החברה ליום 31 בדצמבר 2024.

ביום 27 בינואר 2025 אישר בית המשפט את ביצוע החלוקה בסכום של עד 2.5 מיליון ש"ח, ובלבד שהחלוקה תסתיים בתוך 180 יום ממועד קבלת האישור. בהתאם, ביום 12 בפברואר 2025, אישר דירקטוריון החברה תכנית רכישה עצמית של מניות החברה בהיקף של עד 2.5 מיליון ש"ח (בדרך של נאמנות עיוורת ועל-פי עקרונות הנחיית 'נמל מבטחים'). בין הימים 23 בפברואר 2025 ועד ליום 26 ביולי 2025, רכשה החברה במהלך המסחר 58,132 מניות בנות 0.01 ש"ח של החברה, תמורת סך של כ-1.7 מיליון ש"ח (כ-481 אלפי דולר ארה"ב).

למועד הדוח, לחברה אין תוכנית רכישה עצמית בתוקף.



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 11 - הון (המשך):

### ד. תשלום מבוסס מניות:

הקבוצה מפעילה תוכנית לתשלום מבוסס מניות לעובדים, המסולקת במכשירים הוניים של הקבוצה. בנוגע לעסקות תשלום מבוסס מניות עם עובדים, החברה מודדת את השווי ההוגן של השירותים שהתקבלו בהתייחס לשווי ההוגן של המכשירים הוניים שהוענקו במועד ההענקה. השווי ההוגן מוכר כהוצאה בדוח רווח או הפסד במקביל לגידול בקרן הון "תשלום מבוסס מניות" במהלך תקופת ההבשלה. בעת מימוש האופציות, הקבוצה מנפיקה מניות חדשות. התקבולים, בניכוי עלויות עסקה שניתן לייחסן במישרין, נזקפים להון המניות (ערך נקוב) ולפרמיה על מניות.

#### 1) הענקות לעובדים

במהלך שנת 2015 אישר דירקטוריון החברה את תוכנית האופציות של החברה ("התוכנית"). הדירקטוריון אישר גם את התוכנית לצרכי סעיף 102 של פקודת מס הכנסה. בהתאם לתוכנית, כל אופציה ניתנת למימוש למניה רגילה אחת של החברה, במימוש נטו. במהלך שנת 2025 אישר דירקטוריון החברה את הארכתה של התוכנית לזמן בלתי מוגבל, עד להחלטת הדירקטוריון על סיום התוכנית.

בחודש פברואר 2024, אישר דירקטוריון החברה הקצאת 54,000 אופציות לא סחירות לעובדי החברה. כל אופציה ניתנת למימוש למניה רגילה אחת רשומה על שם החברה, בת 0.01 ש"ח ערך נקוב, בתמורה ל-20.34 ש"ח (כ-5.58 דולר ארה"ב), אשר מהווה מחיר מניה ממוצע ב-30 ימי המסחר לפני מועד ההענקה, למשך 7 שנים ממועד ההענקה. האופציות יבשילו על פני תקופה של 3 שנים. סך שווי ההענקה לפי מודל בלק אנד שולס מסתכם לכ-140 אלפי דולר ארה"ב, על בסיס ההנחות הבאות: דיבידנד צפוי בשיעור של 0%, סטיית תקן של נכסי החברה בטווח של 54.86%-59.32%, ריבית חסרת סיכון בטווח של 4.31%-4.38% ואורך חיים חזוי של 4-5 שנים.

בחודש מאי 2024, ובהתאם למנגנון להענקת תגמול הוני לנושאי המשרה הבכירה בחברה (ראה ביאור 19) ("מנגנון להענקת תגמול הוני"), אישרו האורגנים המוסמכים הקצאת 35,432 אופציות לא סחירות לנושאי משרה בחברה. כל אופציה ניתנת למימוש למניה רגילה אחת רשומה על שם החברה, בת 0.01 ש"ח ערך נקוב, בתמורה ל-21.09 ש"ח (כ-5.74 דולר ארה"ב), אשר מהווה מחיר מניה ממוצע ב-30 ימי המסחר לפני מועד ההענקה, למשך 7 שנים ממועד ההענקה. האופציות יבשילו על פני תקופה של 3 שנים. סך שווי ההענקה לפי מודל בלק אנד שולס מסתכם לכ-109 אלפי דולר ארה"ב, על בסיס ההנחות הבאות: דיבידנד צפוי בשיעור של 0%, סטיית תקן של נכסי החברה בטווח של 55.51%-58.63%, ריבית חסרת סיכון בטווח של 4.47%-4.49% ואורך חיים חזוי של 4-5 שנים.

בחודש פברואר 2025, ועבור נושאי המשרה הבכירה בחברה - בהתאם למנגנון להענקת תגמול הוני, אישרו האורגנים המוסמכים הקצאת 63,728 אופציות לא סחירות לעובדים ונושאי משרה בחברה. כל אופציה ניתנת למימוש למניה רגילה אחת רשומה על שם החברה, בת 0.01 ש"ח ערך נקוב, בתמורה ל-30.20 ש"ח (כ-8.4 דולר ארה"ב), אשר מהווה מחיר מניה ממוצע ב-30 ימי המסחר לפני מועד ההענקה, למשך 7 שנים ממועד ההענקה. האופציות יבשילו על פני תקופה של 3 שנים. סך שווי ההענקה לפי מודל בלק אנד שולס מסתכם לכ-256 אלפי דולר ארה"ב, על בסיס ההנחות הבאות: דיבידנד צפוי בשיעור של 0%, סטיית תקן של נכסי החברה בטווח של 40%-56.5%, ריבית חסרת סיכון בטווח של 4.14%-4.15% ואורך חיים חזוי של 4-5 שנים, ראה ביאור 19.



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 11 - הון (המשך):

התוכנית מאפשרת, בין היתר, הענקת אופציות תחת סעיף 102 לפקודת מס הכנסה. על פי המסלול הנבחר על ידי החברה ובהתאם לתנאיו, החברה אינה יכולה להכיר בהוצאה לצרכי מס את הסכומים המוכרים לעובדים כהטבה לרבות סכומים שנרשמו בספרי החברה כהטבות שכר בקשר עם אופציות לעובדים אשר הינם משלמי מס ישראלים תחת התוכנית, למעט בקשר עם מרכיב הטבת שכר עבודה, אם בכלל, כפי שנקבע במועד ההענקה.

(2) הענקות לנותני שירותים ואחרים

במהלך חודש דצמבר 2014 החברה התקשרה בשני הסכמים למתן שירותי ייעוץ בתחום המחקר והפיתוח (להלן: "נותני שירותים"). בהתאם להסכמים אלו, החברה הקצתה לנותני השירותים, במצטבר, סך של 92,500 אופציות. ראה גם סעיף 3 להלן.

(3) מימוש אופציות

במהלך שנת 2023, מומשו 7,966 אופציות במימוש נטו ל-2,478 מניות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב, שהוענקו בעבר לעובדים ויועצים של החברה. האופציות מומשו נטו במניות, ובהתאם לא התקבלה תוספת מימוש.

במהלך שנת 2024, מומשו 4,633 אופציות במימוש נטו ל-1,911 מניות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב, שהוענקו בעבר לעובדים ויועצים של החברה. האופציות מומשו נטו במניות, ובהתאם לא התקבלה תוספת מימוש.

במהלך שנת 2025, מומשו 21,040 אופציות במימוש נטו ל-8,338 מניות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב, שהוענקו בעבר לעובדים ויועצים של החברה. האופציות מומשו נטו במניות, ובהתאם לא התקבלה תוספת מימוש. בנוסף, במהלך שנת 2025, מומשו 60,000 אופציות למניות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב, שהוענקו בעבר לנותני שירותים ואחרים. תוספת המימוש שהתקבלה עבור מימוש האופציות הינה כ-600 ש"ח.

(4) התנועה במספר האופציות למניות והממוצעים המשוקללים של מחירי המימוש שלהן הגם כדלקמן:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר						
2023		2024		2025		
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש (דולר ארה"ב)	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש (דולר ארה"ב)	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש (דולר ארה"ב)	מספר האופציות	
2.21	204,810	1.96	182,594	3.54	265,101	קיימות במחזור לתחילת השנה
2.55	(7,966)	2.995	(4,633)	1.27	(81,040)	מומשו
4.21	(14,250)	4.24	(2,292)	7.23	(13,044)	פקעו וחולטו
-	-	5.66	89,432	9.47	63,728	הוענקו
1.93	182,594	3.16	265,101	5.73	234,745	קיימות במחזור לתום שנה
1.56	159,671	1.79	170,162	3.93	139,794	ניתנות למימוש בתום השנה



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 11 - הון (המשך):

5) להלן נתונים באשר למחיר המימוש ויתרת אורך החיים החוזי של האופציות הקיימות במחזור לתום השנה:

2023			2024			2025		
ממוצע משוקלל של תחום יתרת אורך החיים החוזי	מספר אופציות הקיימות במחזור לתום השנה	מספר אופציות הקיימות במחזור לתום השנה	ממוצע משוקלל של תחום יתרת אורך החיים החוזי	מספר אופציות הקיימות במחזור לתום השנה	ממוצע משוקלל של תחום יתרת אורך החיים החוזי	מספר אופציות הקיימות במחזור לתום השנה	מספר אופציות הקיימות במחזור לתום השנה	מספר אופציות הקיימות במחזור לתום השנה
*	0.003	92,500	*	0.003	92,500	*	0.003	32,500
3.43	2.5	33,219	2.69	2.5	30,669	1.66	2.5	25,919
4.80	4.87	56,875	3.98	4.87	52,500	2.52	5.38	38,000
-	-	-	6.12	5.58	54,000	4.72	6.38	43,166
-	-	-	6.4	5.74	35,432	5.4	6.61	35,432
-	-	-	-	-	-	6.12	9.47	59,728
		<u>182,594</u>			<u>265,101</u>			<u>234,745</u>

\* לימים 31 בדצמבר 2025, 2024 ו-2023 קיימות במחזור 92,500, 32,500 ו-92,500 \*  
92,500 אופציות אשר הינן ללא תאריך פקיעה, בהתאמה.

סכומי ההוצאות שהוכרו בדוחות רווח או הפסד של הקבוצה בשנים 2025, 2024 ו-2023 בגין הענקות של אופציות לעובדים הינם 209 אלפי דולר ארה"ב, 145 אלפי דולר ארה"ב ו-104 אלפי דולר ארה"ב, בהתאמה.

ביאור 12 - הכנסות:

### א. מידע לגבי מדיניות חשבונאית

(1) סוגי הכנסות של הקבוצה

(א) הכנסות מפעילות מנויים באפליקציות

הכנסות מפעילות מנויים מתבצעות בעיקרן באמצעות חנויות האפליקציות של חברת גוגל ושל חברת אפל, וכן, ממכירה באמצעות אתר האינטרנט של החברה. אפליקציות כאמור מורדות מחנויות האפליקציות במודל של מנוי בתשלום לתקופה מוגדרת. לאורך תקופת המנוי, הלקוח מקבל זכות גישה לשימוש באפליקציה. האפליקציות מאפשרות פונקציונאליות של סריקת נכסי זיכרון פיזיים וכן, גיבוי של הנכסים שנסרקו בענן, והאפשרות לצפות בנכסי הזיכרון שנסרקו ממספר מכשירים שונים. בנוסף, הטכנולוגיה של הקבוצה מאפשרת למשתמשיה אינטראקציות נוספות עם נכסי הזיכרון הדיגיטליים (לאחר שנסרקו) כגון הוספת מידע, תיוג, צביעה משחור-לבן לצבעוני ועוד. בתקופת המנוי מבצעת הקבוצה, בין היתר, עדכוני תוכנה, תיקון באגים, מתן שירות לקוחות ותחזוקה שוטפת. המשתמשים משלמים את דמי המנוי באמצעות פלטפורמות הסליקה, ואלו מעבירות את התשלום לקבוצה בניכוי עלויות, ראה הרחבה תחת סעיף 5 להלן. הכנסות אלו מוכרות על פני זמן לאורך תקופת המנוי של המשתמשים.



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 12 - הכנסות (המשך):

(ב) הכנסות מפעילות אפליקציות שלא במודל מנוי

הכנסות מפעילות אפליקציות שלא במודל מנוי (הורדות ופיצ'רים) מתבצעות בעיקרן באמצעות חנויות האפליקציות של חברת גוגל ושל חברת אפל. הורדות של אפליקציות בתשלום מאפשרות למשתמשים שימוש בפונקציונאליות של סריקת נכסי זיכרון פיזיים ללא השירותים הנוספים שניתנים למנויים. רכישות של פיצ'רים בתשלום בתוך האפליקציות מאפשרות למשתמשים לרכוש פונקציות נוספות כגון שימוש בממשק אינטרנטי לצפייה בנכסי הזיכרון הסרוקים. אפליקציות אלו לא מקנות שירותי גיבוי למשתמש (אותם עליו לרכוש בנפרד במודל מנוי). המשתמשים משלמים באמצעות פלטפורמות הסליקה של חנויות האפליקציות באופן ישיר, ואלו מעבירות את התשלום לקבוצה בניכוי עלויות, ראה הרחבה תחת סעיף 5 להלן. הכנסות אלו מוכרות בנקודת הזמן בה המשתמש קיבל זכות שימוש באפליקציה או בפיצ'רים הנוספים שרכש.

(ג) הכנסות ממתן רישיון שימוש (B2B)

הכנסות ממתן רישיון שימוש (B2B) הן תוצאה של הסכמים עם לקוחות עסקיים לפיהם הקבוצה מעניקה ללקוחותיה העסקיים רישיון להטמעת חלק מהטכנולוגיות של החברה באפליקציה או בשרת של הלקוח העסקי. בתקופת ההסכם מספקת הקבוצה, בין היתר, שירותי תמיכה ועדכוני תוכנה. ההסכמים אלו כוללים תשלום קבוע ותשלומים משתנים כתלות בשימוש.

בחודש ינואר 2022, התקשרה החברה בהסכם מסחרי (והתוספות לו אשר נחתמו מעת לעת) למתן רישיון שימוש עם חברה טכנולוגית הפועלת בתחומים משיקים ומשלימים לפעילות החברה (להלן "מקבלת הרישיון"), אשר לפיו תוטמענה חלק מהטכנולוגיות מבוססות הבינה המלאכותית שפיתחה החברה באפליקציות המובייל והדסקטופ של מקבלת הרישיון. ההסכם הראשון נחתם לתקופה של שנים-עשר (12) חודשים ויתחדש באופן אוטומטי לתקופה של שנה נוספת בכל פעם, אלא אם הודיע מי מהצדדים שלושים (30) יום מראש (טרם מועד החידוש) על רוצונו לסיים את ההסכם.

בנוסף לתמורה בגין הרישיון, זכאית החברה לסכומים תקופתיים נוספים כתלות בהיקף השימוש מצד משתמשי הקצה של מקבלת הרישיון.

לאורך תקופת ההתקשרות תספק החברה למקבלת הרישיון שירותי תמיכה ועדכוני על בסיס when and if available.



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 12 - הכנסות (המשך):

ההכנסות מפעילות זו מתחלקות למספר מחויבויות ביצוע:

1. הכנסות ממתן רישיון ועבודת התאמה והטמעה

החברה מעניקה ללקוחותיה העסקיים רישיון להטמעת חלק מהטכנולוגיות של החברה באפליקציה או בשרת של הלקוח העסקי. הרישיון ניתן בצורה של SDK (Software Development Kit), אשר נשלח ללקוח לאחר ביצוע פעולות התאמה והטמעה ספציפיות עבורו. הכנסות אלו מוכרות בנקודת הזמן בה הלקוח העסקי קיבל לידי את ה-SDK. בנוסף, זכאית החברה לתשלומים משתנים כתלות בשימוש ברישיון. הכנסות מתמלוגים מבוססי שימוש שהובטחו בתמורה לרישיון של קניין רוחני מוכרות בנקודת הזמן בה השימוש העוקב מתרחש.

2. הכנסות ממתן שירותים

במהלך תקופת ההסכם מספקת הקבוצה, בין היתר, שירותי תמיכה ועדכוני תוכנה עבור לקוחותיה העסקיים. הכנסות אלו מוכרות על פני זמן ועל בסיס השירותים שסופקו בפועל עד לתום התקופה המתייחסת, ביחס לסך השירותים אשר יסופקו במסגרת ההסכם, שכן הלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי הקבוצה.

ד) הכנסות ממכירות מוצרים נלווים בחנות המקוונת של החברה ב-Amazon

הקבוצה מפעילה חנות מקוונת ב-Amazon בה היא מוכרת מגוון מוצרים נלווים להשלמת חוויית השימוש באפליקציות החברה, ובכלל זה – שולחן אור לעזרה בסריקת שקופיות, אוהל אור, מחזיק טלפון לייצוב המכשיר בעת הצילום וכיוצ"ב ("המוצרים הנלווים"). מכירת המוצרים הנלווים מוכרת כאשר החברה מוכרת מוצר ללקוח. המכירות מתבצעות באמצעות הפלטפורמה של Amazon.

(2) מדידת ההכנסות

הכנסות הקבוצה נמדדות לפי סכום התמורה לו הקבוצה מצפה להיות זכאית בתמורה לשירותים שהובטחו ללקוח.

(3) מועד ההכרה בהכנסה

הקבוצה מכירה בהכנסה כאשר הלקוח משיג שליטה על השירותים שהובטחו במסגרת החוזה עם הלקוח. עבור מחויבות הביצוע, הקבוצה קובעת, במועד ההתקשרות בחוזה, אם היא מקיימת את מחויבות הביצוע לאורך זמן או בנקודת זמן. ביחס לעיתוי ההכרה בהכנסה ממחויבויות הביצוע של הקבוצה, ראה סעיף 1 לעיל.



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 12 - הכנסות (המשך):

(4) התחייבויות בגין חוזים עם לקוחות (הכנסות נדחות)

תמורות מלקוחות עבור שירותי מנויים באפליקציות שטרם סופקו על ידי הקבוצה, מוכרות כ"התחייבות בגין חוזה". עם אספקת השירות, יתרת ההתחייבות בגין חוזה נגרעת כנגד הכנסה לאורך תקופת המנוי. הקבוצה מציגה את ההתחייבות בגין חוזים עם לקוחות במסגרת הכנסות הנדחות בדוח על המצב הכספי.

(5) עלויות לקיום חוזה

הקבוצה מהוונת לנכסי חוזה עלויות שימוש בפלטפורמות דיגיטליות, אשר מתייחסות במישרין לחוזה עם לקוח בגין הכנסות שטרם הוכרו וניתנות לזיהוי ספציפי, וכן משפרות את המשאבים של הקבוצה שישמשו לקיום החוזה. העלויות נזקפות לרווח או הפסד על בסיס שיטתי שהוא עקבי עם ההעברה ללקוח של השירותים אליהם מתייחס הנכס.

ג. להלן פירוט הכנסותיה של הקבוצה מלקוחות חיצוניים בחלוקה גיאוגרפית, בהתבסס על מיקום הלקוח:

שנה שהסתיימה			
ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי דולר ארה"ב			
8,848	8,957	11,877	צפון אמריקה
2,744	2,530	3,161	אירופה
1,197	1,034	1,490	אסיה פסיפיק
537	524	482	אחר
13,326	13,045	17,010	סה"כ הכנסות

ג. להלן פירוט הכנסותיה של הקבוצה לפי עיתוי ההכרה בהן:

שנה שהסתיימה			
ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי דולר ארה"ב			
11,270	11,020	15,615	הכנסות המוכרות לאורך זמן
2,056	2,025	1,395	הכנסות המוכרות בנקודת זמן
13,326	13,045	17,010	סה"כ הכנסות



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 12 - הכנסות (המשך):

ד. להלן פירוט הכנסותיה של הקבוצה לפי סוגי הכנסות:

שנה שהסתיימה			
ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי דולר ארה"ב			
11,943	11,877	15,801	הכנסות מפעילות אפליקציות
574	481	462	הכנסות ממתן רישיון שימוש (B2B)
809	687	747	הכנסות ממכירות מוצרים נלווים בחנות המקוונת של החברה ב- Amazon
13,326	13,045	17,010	סה"כ הכנסות

בשנים 2025, 2024 ו-2023, לחברה לא היו לקוחות אשר ההכנסות מהם מהוות 10% או יותר מסך הכנסות החברה.

ה. התחייבות בגין חוזים עם לקוחות (הכנסות נדחות):

הכנסות שהוכרו בתקופת הדיווח בגין התחייבות בגין חוזים עם לקוחות אשר הוצגו בסעיף הכנסות נדחות בדוחות על המצב הכספי לתקופות השוואה הקודמות.

2023	2024	2025	
אלפי דולר ארה"ב			
4,399	3,333	3,906	הכנסות שהוכרו בתקופת הדיווח שנכללו ביתרת ההתחייבות בגין חוזים עם לקוחות (הכנסות נדחות) בתחילת התקופה

ו. הכנסות ממכירות מוצרים נלווים בחנות המקוונת של החברה ב-Amazon

החברה מפעילה חנות מקוונת ב-Amazon בה היא מוכרת מגוון מוצרים נלווים להשלמת חוויית השימוש באפליקציות החברה.



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 13 - עלות ההכנסות:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
<b>אלפי דולר ארה"ב</b>			
123	131	129	שכר עבודה ונלוות
15	6	7	תשלום מבוסס מניות
3,284	3,388	4,738	עלויות שימוש בפלטפורמות מכירה
129	145	160	הוצאות תוכנה
349	387	370	אחרים
<u>3,900</u>	<u>4,057</u>	<u>5,404</u>	

### ביאור 14 - הוצאות מחקר ופיתוח:

#### א. מידע לגבי מדיניות חשבונאית

הוצאות בגין מחקר מוכרות כהוצאה בעת התהוותן. הוצאות בגין פיתוח המתהוות בגין פרויקטים של פיתוח (המתייחסות לעיצוב ובחינה של מוצרים חדשים או משופרים), אשר אינן עומדות בקריטריונים להכרה בנכס בלתי מוחשי לפי IAS 38, מוכרות כהוצאה בעת התהוותן. עלויות פיתוח שהוכרו בעבר כהוצאה אינן מוכרות כנכס בלתי מוחשי בתקופה מאוחרת יותר, ראה ביאור ד2(א).

#### ב. הרכב

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
<b>אלפי דולר ארה"ב</b>			
1,581	1,398	1,516	שכר עבודה ונלוות
51	45	104	תשלום מבוסס מניות
179	431	386	קבלני משנה
222	222	224	הוצאות תוכנה
238	203	261	אחרים
<u>2,271</u>	<u>2,299</u>	<u>2,491</u>	

### ביאור 15 - הוצאות מכירה ושיווק:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
<b>אלפי דולר ארה"ב</b>			
668	668	718	שכר עבודה ונלוות
20	62	33	תשלום מבוסס מניות
39	42	38	יעוץ
3,127	9,038	11,566	פרסום
121	263	286	אחרים
<u>3,975</u>	<u>10,073</u>	<u>12,641</u>	



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 16 - הוצאות הנהלה וכלליות:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר ארה"ב		
580	677	835
19	32	65
160	199	175
87	192	144
63	76	68
71	79	78
173	126	93
<u>1,153</u>	<u>1,381</u>	<u>1,458</u>

שכר עבודה ונלוות  
תשלום מבוסס מניות  
שירותים מקצועיים  
הוצאות משפטיות  
שכר דירקטורים  
הוצאות רווחה, פחת ואחזקת משרד  
אחרים

### ביאור 17 - הכנסות מימון:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר ארה"ב		
216	-	-
50	25	46
8	7	9
<u>274</u>	<u>32</u>	<u>55</u>
-	35	2
750	789	482
<u>750</u>	<u>824</u>	<u>484</u>
<u>476</u>	<u>792</u>	<u>429</u>

**הוצאות מימון:**  
הוצאות מהפרשי שער, נטו  
הוצאות ריבית  
אחרות  
**סך הוצאות המימון**

**הכנסות מימון:**  
הכנסות מהפרשי שער, נטו  
הכנסות ריבית  
**סך הכנסות המימון**  
**הכנסות מימון, נטו**



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 18 – רווח (הפסד) למניה:

חישוב הרווח או ההפסד הבסיסי למניה מבוסס ככלל, על הרווח או ההפסד הניתן לחלוקה לבעלי המניות הרגילות, המחולק בממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות הקיימות במחזור במהלך התקופה, כולל אופציות שהובשלו עם תוספת מימוש אפסית ולמעט מניות רגילות שנרכשו על ידי החברה ומוחזקות כמניות באוצר.

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
<b>אלפי דולר ארה"ב</b>		
2,503	(3,973)	(4,555)
2,846,167	2,832,944	2,741,451
0.88	(1.40)	(1.66)

רווח (הפסד) לשנה

הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות המונפקות

רווח (הפסד) בסיסי למניה רגילה, בדולר ארה"ב

בחישוב הרווח או ההפסד המדולל למניה מתאמת הקבוצה את הרווח או ההפסד, המיוחס לבעלי המניות הרגילות של הקבוצה, ואת הממוצע המשוקלל של מספר המניות הקיימות במחזור, בגין השפעות של כל המניות הרגילות הפוטנציאליות המדוללות. המניות הפוטנציאליות מובאות בחשבון כאמור רק כאשר השפעתן הינה מדללת (מקטינה את הרווח למניה או מגדילה את ההפסד למניה).

**שנה שהסתיימה ביום**  
**31 בדצמבר**  
**2023**  
**אלפי דולר ארה"ב**

2,503	רווח לשנה ששימש בחישוב הרווח המדולל למניה
2,846,167	הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות המונפקות ששימש בחישוב הרווח הבסיסי למניה
20,495	התאמה בגין מניות תוספתיות בשל כתבי אופציה
2,866,662	הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות המונפקות ששימש בחישוב הרווח המדולל למניה
0.87	רווח מדולל למניה רגילה, בדולר ארה"ב

ההפסד המדולל למניה לשנים 2025 ו-2024 זהה להפסד הבסיסי למניה מאחר וההשפעה של מכשירים המירים פוטנציאליים הינה אנטי מדללת.



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 19 – עסקות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

"בעל עניין" – כהגדרת מונח זה בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע - 2010.

"צדדים קשורים" – כהגדרת מונח זה בתקן חשבונאות בינלאומי 24 המתוקן – "גילויים בהקשר לצד קשור" (להלן – IAS 24R).

אנשי המפתח בהנהלה של הקבוצה (Key management personnel הנכללים, יחד עם גורמים אחרים, בהגדרת "צדדים קשורים" האמורה ב- IAS 24) כוללים את חברי הדירקטוריון וכן את חברי ההנהלה הבכירה.

במהלך חודש פברואר 2021, אושרה מדיניות התגמול של החברה בהתאם להוראות תקנה 1 לתקנות החברות (הקלות לעניין החובה לקבוע מדיניות תגמול), התשע"ג-2013. במהלך שנת 2024, בוצע עדכון למדיניות התגמול של החברה. ראה גם ביאור 20(ג).

### א. עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

#### (1) תגמול לבעלי עניין

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
<b>אלפי דולר ארה"ב</b>			
1,085	896	1,100	שכר ומשכורת לבעלי עניין המועסקים בקבוצה* מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה
4	3	3	
71	284	344	דמי ניהול לבעלי עניין המועסקים בקבוצה** מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה
-	1	1	
63	76	68	תגמול לדירקטורים שאינם מועסקים בקבוצה מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה
3	3	3	

\* בשנים 2025, 2024 ו-2023, הסכום כולל תשלום מבוסס מניות בגין אופציות שהוענקו לבעלי עניין המועסקים בחברה בסך של 84 אלפי דולר ארה"ב, 34 אלפי דולר ארה"ב ו-45 אלפי דולר ארה"ב, בהתאמה. באשר לדרך שבה נקבע השווי האמור וההנחות ששימשו בחישובו – ראו ביאור 11ד'.

\*\* החל מחודש אוקטובר 2023, מר שור התקשר עם החברה בהסכם למתן שירותים. בשנים 2025 ו-2024, הסכום כולל תשלום מבוסס מניות בגין אופציות שהוענקו לו בסך של 28 ו-11 אלפי דולר ארה"ב, בהתאמה. באשר לדרך שבה נקבע השווי האמור וההנחות ששימשו בחישובו – ראו ביאור 11ד'.

בהתאם לתנאי ההעסקה שנקבעו, שכרם של בעלי העניין המועסקים בחברה יעודכן מדי שנה בשיעור של 5% באופן אוטומטי, החל מיום 1 בינואר 2022, ועד לשכר ברוטו מרבי של 70,000 ש"ח לחודש. בעלי העניין המועסקים בחברה ויתרו באופן חד-צדדי על ההעלאה האוטומטית בשכרם לשנים 2026, 2025 ו-2024. ראה גם ביאור 20ג'.



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 19 - עסקות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

בנוסף, בהתאם להסכמי ההעסקה של בעלי העניין אשר מועסקים בחברה, הם עשויים להיות זכאים למענק שנתי בגובה של עד 6 משכורות למנכ"ל ועד 4 משכורות לבעלי העניין אשר מועסקים בחברה שאינם המנכ"ל. המענק השנתי יקבע בהתאם לעמידה ביעדים שייקבעו על-ידי ועדת התגמול והדירקטוריון ו/או לפי שיקול דעת.

במהלך 2024, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה מנגנון להענקת תגמול הוני לתקופה של שלוש (3) שנים, לפיו במשך כל אחת משלוש השנים 2024, 2025 ו-2026, יהיו זכאים בעלי העניין המועסקים בחברה, בכפוף לאישור ועדת התגמול והדירקטוריון מידי שנה, להקצאת אופציות לא רשומות למסחר ו/או מניות חסומות ו/או כל סוג אחר של תשלום מבוסס מניות, בסך של 100 אלפי ש"ח, ובלבד ששווי התגמול ההוני במועד הענקתו, בגין כל שנה, לא יעלה על התקרה הקבועה במדיניות התגמול, כפי שתהא מעת לעת ("מנגנון להענקת תגמול הוני").

בהתאם למנגנון להענקת תגמול הוני, בחודש מאי 2024 ופברואר 2025, אושרה על ידי האורגנים המוסמכים בחברה הענקה של 35,432 ו-27,728 אופציות לא סחירות לבעלי העניין המועסקים בחברה, כך שכל אחד קיבל 8,858 ו-6,932 אופציות לרכישת מניות החברה, בהתאמה. ראה גם ביאור 11 וביאור 20ב'.

### (2) תגמול לאנשי מפתח בהנהלה (Key management personnel)

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר ארה"ב		
1,111	1,278	1,520
54	56	128
<u>1,166</u>	<u>1,334</u>	<u>1,648</u>

שכר והטבות אחרות לזמן קצר  
תשלומים מבוססי מניות

### ב. יתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר ארה"ב	
20	19
<u>311</u>	<u>389</u>

יתרת זכאים בגין תגמול לדירקטורים שאינם מועסקים בקבוצה  
יתרת זכאים בגין תגמול לבעלי עניין וצדדים קשורים אשר מועסקים בחברה\*

\* בשנים 2025 ו-2024 היתרה כוללת רכיב בסך של 193 אלפי דולר ארה"ב (בכפוף לקבלת אישורי האורגנים המוסמכים בחברה ולהוראות כל דין) ו-114 אלפי דולר ארה"ב, בהתאמה, בגין מענק שנתי לבעלי עניין וצדדים קשורים אשר מועסקים בחברה. היעדים שנקבעו לצורך חישוב המענקים אושרו על ידי האורגנים המוסמכים בחברה ומבוססים על מדדי חברה בלבד המחולקים למדרגות הצלחה שונות ו/או בשיקול דעת, וזאת בכפוף להוראות מדיניות התגמול.



## פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 20 - אירועים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי

- א. במהלך חודש פברואר 2026, העניקה הקבוצה לעובדים 52,000 כתבי אופציה לרכישת מניות החברה. מחיר המימוש של כל כתב אופציה שווה ל מחיר מניה ממוצע ב-30 ימי המסחר שלפני מועד ההענקה, והוא ניתן למימוש למניה רגילה של החברה למשך 7 שנים ממועד ההענקה. כתבי האופציה יבשילו על פני תקופה של 3 שנים. למועד פרסום הדוח, טרם התקבל אישור הבורסה להקצאה האמורה.
- ב. בהתאם למנגנון להענקת תגמול הוני, במהלך חודש פברואר 2026, אושרה על ידי האורגנים המוסמכים בחברה הענקה בהיקף של כ-100 אלפי ש"ח לכל אחד מנושאי המשרה בחברה. מחיר המימוש של כל כתב אופציה שווה למחיר מניה ממוצע ב-30 ימי המסחר שלפני מועד ההענקה, והוא ניתן למימוש למניה רגילה של החברה למשך 7 שנים ממועד ההענקה. כתבי האופציה יבשילו על פני תקופה של 3 שנים. למועד פרסום הדוח, טרם התקבל אישור הבורסה להקצאה האמורה.
- ג. בחודש פברואר 2026 אישר דירקטוריון החברה (לאחר אישור ועדת התגמול), מדיניות תגמול חדשה ועדכון לתנאי כהונתם והעסקתם של בעלי העניין המועסקים בחברה, בכפוף לאישור האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה.

---

---



# חלק ד'

## פרטים נוספים על החברה



שם החברה:	פוטומיין בע"מ
מס' החברה ברשם החברות:	Photomyne Ltd.
משרדה הרשום של החברה (תקנה 25א):	("החברה")
כתובת הדואר האלקטרוני של החברה (תקנה 25א):	515154441
טלפון (תקנה 25א):	הירקון 5 בני ברק, 5120125
מועד הדוח:	<a href="mailto:investors@photomyne.com">investors@photomyne.com</a>
מועד פרסום הדוח:	03-9445639
תקופת הדוח:	31 בדצמבר 2025
	15 בפברואר 2026 (או במועד הסמוך למועד האמור)
	1 בינואר 2025 – 31 בדצמבר 2025

- 1. תקנה 10א – תמצית דוחות על הרווח (הפסד) חציוניים של החברה לשנת 2025**  
ראה סעיף 3.6 לדוח הדירקטוריון של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 (המצורף כחלק ב' לדוח).
- 2. תקנות 11-12 – השקעות ושינויים בהשקעות בחברות בת ובחברות כלולות מהותיות של החברה לתאריך הדוח על המצב הכספי**  
נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, אין לחברה חברות בנות ו/או קשורות מהותיות.<sup>1</sup>
- 3. תקנה 13 – רווחים והפסדים של חברות בת וחברות כלולות מהותיות של החברה והכנסות החברה מהן בשנת 2025**  
החברה מחזיקה במלוא הון המניות המונפק והנפרע של פוטומיין אינק, אשר התאגדה במדינת דלאוור בארה"ב בשנת 2018 ואשר נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, לא הייתה בה פעילות עסקית מהותית.
- 4. תקנה 20 – מסחר בבורסה**
  - 4.1 בשנת 2025 הקצתה החברה 63,728 אופציות (לא סחירות) למניות החברה לנושאי משרה ועובדים בחברה.
  - 4.2 יצוין, כי בשנת 2025 הנפיקה החברה 68,338 מניות רגילות אשר נבעו ממימוש אופציות שהקצתה החברה.
  - 4.3 בשנת 2025 לא נרשמו הפסקות מסחר במניות החברה בבורסה.

<sup>1</sup> יצוין כי החברה מחזיקה במלוא הון המניות המונפק והנפרע של Photomyne Inc, אשר התאגדה במדינת דלאוור בארה"ב בשנת 2018. נכון למועד הדוח ופרסומו, לא התהוותה בחברת בת פעילות מהותית.



5. תקנה 21 - תשלומים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה

להלן נתונים אודות התגמולים שניתנו על-ידי החברה או על-ידי החברה כפי שהוכרו בדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 ("הדוחות הכספיים"), ביחס לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה, בקשר עם כהונתם בחברה (באלפי דולר):

סה"כ	תגמולים אחרים			תגמולים בעבור שירותים						פרטי מקבל התגמולים				
	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר	עמלה	דמי ניהול	דמי ייעוץ	תשלום מבוסס מניות (*)	מענק (*)	שכר (*)	שיעור החזקה בהון התאגיד (%) (**)	היקף משרה (%)	תפקיד	שם (***)
<b>חמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בחברה בשליטתה</b>														
380	-	-	-	21	-	-	-	28	57	274	10.74%	100%	מנכ"ל ויו"ר דירקטוריון	ניר צמח
344	-	-	-	-	-	-	267	28	49	-	9.66%	100%	סמנכ"ל טכנולוגיות ראשי	עומר שור
354	-	-	-	21	-	-	-	28	35	271	9.86%	100%	מנהל למנכ"ל וסמנכ"ל תפעול ראשי	יאיר סגלוביץ'
366	-	-	-	14	-	-	-	28	49	275	3.76%	100%	סמנכ"לית עיצוב ראשית	נטלי רודריג - ורטור
203	-	-	-	-	-	-	-	16	4	183	0.02%	100%	סמנכ"לית כספים	טל כץ
<b>בעלי עניין אחרים בחברה</b>														
68	-	-	-	68	-	-	-	-	-	-	-	-	דירקטורים	גמול דירקטורים (****)

(\*) "שכר", "מענק" ו-"תשלום מבוסס מניות" - כהגדרתם בתקנה 21 לתקנות הדוחות. סכומי התגמולים מוצגים במונחי עלות לחברה. תשלום מבוסס מניות מתייחס לשווי ההוגן של ההענקה לפי החלק היחסי של התקופה שחלפה מיום ההענקה ועד למועד הדוח.

(\*\*) שיעור אחזקותיהם של נושאי המשרה המפורט בטבלה הינו נכון ליום 31 בדצמבר 2025 (שלא בדילול מלא). לפרטים בקשר עם החזקותיהם של נושאי המשרה הבכירה בחברה (לרבות בדילול מלא), ראה בסעיף 10 לחלק זה לדוח.

(\*\*\*) יובהר כי התגמולים המשולמים למנכ"ל ולנושאי המשרה כפופי המנכ"ל כמפורט לעיל, המכהנים במקביל כדירקטורים, משולמים להם בגין תפקידם זה בלבד, והם אינם זכאים לתשלום נוסף כלשהו בגין כהונתם כדירקטורים בחברה. לפרטים נוספים אודות עיקר תנאי העסקתם וגמולם של נושאי המשרה הבכירה, ראה סעיף 5.1 לחלק זה לדוח.

(\*\*\*\*) לפרטים נוספים אודות גמול הדירקטורים המכהנים בחברה והזכאים לגמול בגין תפקידם זה, ראה כמפורט בסעיף 5.2.2 לחלק זה לדוח.

**5.1. עיקרי פרטי ההתקשרויות עם נושאי משרה בכירה ובעלי עניין בחברה****5.1.1. עיקר תנאי העסקתו של מר ניר צמח כמנכ"ל החברה**

מר ניר צמח מכהן כמנכ"ל החברה.

א. בהתאם לתנאי העסקתו, זכאי מר צמח לשכר (ברוטו) חודשי בסך של 60,181 ש"ח, כאשר השכר החודשי יגדל אוטומטי מדי שנה בשיעור של 5% עד לגובה מקסימלי של 70 אלפי ש"ח. יצוין כי ביחס לשנים 2024, 2025 ו-2026 הודיע מר צמח לחברה באופן וולונטרי וחד צדדי כי הוא מוותר על ההעלאה כאמור.

כמו כן, זכאי מר צמח לתנאים הסוציאליים הקבועים בדין, לרבות 24 ימי חופשה שנתית (הניתנים לצבירה עד ל-30 ימים), ימי מחלה והבראה, הפרשות לביטוח מנהלים או קרן פנסיה, קרן השתלמות, טלפון ומחשב נייד, סקר רפואי, החזרי הוצאות וכן שווי ארוחות כמקובל בחברה מעת לעת.

מר צמח זכאי לכך שהחברה תעמיד לרשותו רכב (לרבות גילום מס), חלף החזר הוצאות נסיעה. הרכב יועמד לרשותו, ככל שיועמד, בהתאם למדיניות הרכב של החברה (לרבות אחזקה, ביטוחים, דלק, ליסינג וכיוצא בזה), בעלות שנתית אשר לא תעלה על כ-80 אלפי ש"ח, כאשר החברה רשאית לשנות את סוג וגודל הרכב מעת לעת בהתאם לשיקול דעתה.

מר צמח ייכלל בפוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה של החברה, כפי שתהיה מעת לעת, וכן זכאי לכתבי שיפוי ופטור כמקובל בחברה.

ב. הסכם העסקתו של מר צמח הינו לתקופה בלתי קצובה וכל אחד מהצדדים להסכם רשאי להודיע לצד השני על סיום ההתקשרות בכפוף להודעה מוקדמת בכתב ומראש בת 3 חודשים (למעט בנסיבות חמורות), אשר במהלכם רשאית החברה לבחור האם להמשיך ולהעסיקו בפועל בחברה למשך חלק או כל תקופת ההודעה המוקדמת או לשלם לו בעבור תקופת ההודעה המוקדמת (חלף המשך העסקתו כאמור).<sup>2</sup> בנוסף, זכאי מר צמח לתקופת הסתגלות/מענק פרישה בגובה 3 משכורות חודשיות (לרבות התנאים הנלווים להם מר צמח זכאי במהלך תקופת עבודתו, למעט למענק השנתי).

ג. הסכם ההעסקה כולל מספר התחייבויות של מר צמח כלפי החברה, לרבות בדבר סודיות, איסור שידול, הגנה על קניין רוחני וכן התחייבות להימנע מתחרות בחברה למשך פרק זמן של 24 חודשים לאחר סיום יחסי עובד-מעביד.

ד. כמו-כן, בכפוף לקבלת אישור האורגנים הרלוונטיים בחברה ולהוראות מדיניות התגמול של החברה<sup>3</sup> מר צמח עשוי להיות זכאי למענקים כמפורט להלן:

- מענק שנתי בהיקף של עד 6 משכורות (ברוטו), אשר יקבע בהתאם לעמידה ביעדים שייקבעו על-ידי ועדת התגמול והדירקטוריון ו/או לפי שיקול דעת.

במהלך שנת 2025, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה יעדים מדידים לצורך תשלום המענק השנתי המדיד למנכ"ל החברה ביחס לשנה זו. היעדים המדידים כאמור התבססו על מדדי חברה המחולקים למדרגות הצלחה שונות, וזאת בכפוף להוראות מדיניות התגמול. בהתאם לכך, בגין שנת 2025, זכאי

<sup>2</sup> יובהר כי בכל מקרה, תקופת ההודעה המוקדמת תובא בחשבון לצורך חישוב המענק השנתי לו יהא זכאי מר צמח (ככל שיהא זכאי) בשנת סיום עבודתו בחברה.

<sup>3</sup> לפרטים נוספים אודות מדיניות התגמול של החברה, ראה כמפורט בסעיף 10.6 לחלק א' לדוח.



המנכ"ל למענק שנתי מדיד בסך של כ-181 אלפי ש"ח (המהווה כ-3 משכורות חודשיות).<sup>4</sup>

- מענק מיוחד של עד 6 משכורות, בהתקיים אחד או יותר מהתנאים הבאים: (1) אירוע מיזוג או רכישה (כהגדרתו בהסכם ההעסקה); (2) התקשרות בהסכם אסטרטגי בדרך של השקעה בסכום של מעל 5 מיליון דולר; (3) הנפקה של ניירות ערך נוספים של החברה (לרבות אגרות חוב וכל נייר ערך סחיר אחר) בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ בשווי כולל של מעל 10 מיליון דולר; (4) רישום למסחר של ניירות ערך של החברה בבורסה זרה; (5) גידול של לפחות 50% בהיקף הכספי של סך כל ההתקשרויות של החברה.

ה. בחודש מאי 2024, אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה מנגנון הענקת תגמול הוני למר צמח לתקופה של שלוש (3) שנים, לפיו במשך כל אחת משלוש השנים 2024, 2025 ו-2026, מר צמח יהא זכאי, בכפוף לאישור ועדת התגמול והדירקטוריון מידי שנה, להקצאת אופציות (לא רשומות למסחר) ו/או מניות חסומות ו/או כל סוג אחר של תשלום מבוסס מניות, בסך של 100 אלפי ש"ח, ובלבד ששווי התגמול ההוני במועד הענקתו, בגין כל שנה, לא יעלה על התקרה הקבועה במדיניות התגמול, כפי שתהא מעת לעת.<sup>5</sup>

בהתאם להחלטת האסיפה הכללית כאמור לעיל: כמות האופציות להענקה - כמות האופציות אשר תוענקנה מדי שנה תחושב על-ידי חלוקת שווי התגמול ההוני בשווי הכלכלי לאופציה (שיחושב לפי נוסחת בלק אנד שולס או נוסחה אחרת מקובלת לקביעת שווי זה), נכון למועד אישור הדירקטוריון את הענקת האופציות בכל אחת מהשנים (ככל שיוענקו) (בסעיף זה: "**מועד אישור הדירקטוריון**"), כאשר כמות האופציות תעוגל כלפי מעלה או מטה למספר השלם הקרוב; מחיר המימוש - מחיר המימוש של האופציות יהיה שווה לממוצע מחירי הסגירה של מניית החברה בבורסה בשלושים (30) ימי המסחר שיקדמו ליום אישור הדירקטוריון; מועדי הבשלה - על פני שלוש שנים, באופן ששליש מסך כמות האופציות תבשלנה בחלוף תקופה של שנים-עשר (12) חודשים ממועד אישור הדירקטוריון, ויתרת כמות האופציות תבשלנה בשמונה (8) מנות שוות מדי כל רבעון, על פני תקופה של שנתיים נוספות ("**תנאי מנגנון התגמול ההוני לנושאי המשרה**").

במהלך תקופת יישום המנגנון, התגמול ההוני ידון ויאושר (ככל שיאושר) בסמוך, ככל שניתן, למועד אישור הדוח התקופתי של החברה בגין השנה הקודמת.

בהתאם, ביחס לשנים 2024 ו-2025, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של 8,858 ו-6,932 כתבי אופציה (לא סחירים), בהתאמה, במחיר מימוש של כ-21.09 ש"ח וכ-30.20 ש"ח, בהתאמה. ביחס לשנת 2026 אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של כתבי אופציה (לא סחירים) בהיקף של כ-100 אלפי ש"ח למר צמח (זאת בכפוף לקבלת אישור הבורסה). לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המידי של החברה המפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה.

<sup>4</sup> יצוין, כי בהתאם ליעדים שנקבעו על-ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה והעמידה בהם, זכאי מר ניר צמח למענק בהיקף של כ-3.9 משכורות, כאשר מר צמח הודיע לחברה כי הוא מוותר באופן חד צדדי על חלק מהמענק כאמור.

<sup>5</sup> לפרטים נוספים אודות תנאי מנגנון התגמול ההוני, ראה כמפורט בסעיף 1.9.5 לדוח זימון האסיפה הכללית של החברה כפי שפורסם ביום 15 באפריל 2024 (אסמכתא מספר: 01-042771-2024) ("**דוח הזימון**").



1. יובהר כי תנאי ההעסקה כאמור וכל גמול לו זכאי מר צמח, הינם בגין תפקידו כמנכ"ל החברה וכל עוד הוא מכהן במקביל כדירקטור בחברה, לא יהיה זכאי לתגמול בגין כהונתו כדירקטור כאמור.
2. בחודש פברואר 2026 אישר דירקטוריון החברה (לאחר אישור ועדת התגמול), עדכון לתנאי כהונתו והעסקתו של מר צמח, בכפוף לאישור האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה. לפרטים ראה דוח זימון אסיפה כללית המפורסם בסמוך לאחר דוח זה.

#### 5.1.2 עיקר תנאי ההתקשרות עם מר עומר שור כמנהל טכנולוגיות ראשי

מר עומר שומר מכהן כמנהל טכנולוגיות ראשי בחברה בהתאם להסכם שירותים שנחתם עמו.

א. תמורת השירותים אותם הוא מעמיד לחברה, זכאי מר שור לדמי ניהול חודשיים בסך של כ-76 אלפי ש"ח (בסעיף זה: "דמי הניהול"). דמי הניהול אינם צמודים למדד כלשהו. החל מחודש פברואר 2026, זכאי מר שור לדמי ניהול חודשיים בסך של 82.6 אלפי ש"ח.

מר שור יהיה זכאי שלא להעמיד את השירותים לחברה למשך 24 ימים בשנה.

מר שור ייכלל בפוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה של החברה, כפי שתהיה מעת לעת, וכן זכאי לכתבי שיפוי ופטור כמקובל בחברה.

ב. הסכם השירותים עם מר שור כמנהל טכנולוגיה ראשי הינו לתקופה בלתי קצובה וכל אחד מהצדדים להסכם רשאי להודיע לצד השני על סיום ההתקשרות בכפוף להודעה מוקדמת בכתב ומראש בת 90 ימים (למעט בנסיבות חמורות), אשר במהלכם רשאית החברה לבחור האם להמשיך לקבל את השירותים בפועל ממר שור למשך חלק או כל תקופת ההודעה המוקדמת או לשלם לו בעבור תקופת ההודעה המוקדמת (חלף המשך קבלת שירותיו כאמור). מר שור זכאי לתקופת הסתגלות/מענק סיום התקשרות בגובה 3 חודשי דמי ניהול (לרבות התנאים הנלווים להם מר שור זכאי במהלך תקופת מתן השירותים, למעט למענק השנתי).

ג. ההתקשרות כוללת מספר התחייבויות של מר שור כלפי החברה לרבות בדבר סודיות, איסור שידול, הגנה על קניין רוחני וכן התחייבות להימנע מתחרות בחברה למשך פרק זמן של 24 חודשים לאחר סיום ההתקשרות.

ד. כמו-כן, בכפוף לקבלת אישור האורגנים הרלוונטיים בחברה ולהוראות מדיניות התגמול של החברה, עשוי מר שור להיות זכאי למענקים (לרבות מענק שנתי (מדיד ובשיקול דעת), מענק הוני ומענק מיוחד), כמפורט במדיניות התגמול של החברה.

במהלך שנת 2025, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה יעדים מדידים לצורך תשלום המענק השנתי המדיד למר שור ביחס לשנה זו. בהתאם, בגין שנת 2025, זכאי מר שור למענק שנתי מדיד בסך של 156 אלפי ש"ח (המהווה כ-2.6 חודשי דמי ניהול).

ה. בחודש מאי 2024, אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה מנגנון להענקת תגמול הוני למר שור לתקופה של שלוש (3) שנים, לפיו במשך כל אחת משלוש השנים 2024, 2025 ו-2026, מר שור יהא זכאי, בכפוף לאישור ועדת התגמול והדירקטוריון מידי שנה, להקצאת אופציות (לא רשומות למסחר) ו/או



מניות חסומות ו/או כל סוג אחר של תשלום מבוסס מניות, בסך של 100 אלפי ש"ח, ובלבד ששווי התגמול ההוני במועד הענקתו, בגין כל שנה, לא יעלה על התקרה הקבועה במדיניות התגמול, כפי שתהא מעת לעת.<sup>6</sup>

בהתאם להחלטת האסיפה הכללית כאמור לעיל, הקצאת התגמול ההוני תהא בהתאם לתנאי מנגנון התגמול ההוני לנושאי המשרה (כהגדרת המונח לעיל).

בהתאם, ביחס לשנים 2024 ו-2025, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של 8,858 ו-6,932 כתבי אופציה (לא סחירים), בהתאמה, במחיר מימוש של כ-21.09 ש"ח וכ-30.20 ש"ח, בהתאמה. ביחס לשנת 2026 אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של כתבי אופציה (לא סחירים) בהיקף של כ-100 אלפי ש"ח למר שור (זאת בכפוף לקבלת אישור הבורסה). לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המידי של החברה המפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה.

### 5.1.3. עיקר תנאי העסקתו של מר יאיר סגלוביץ' כמשנה למנכ"ל וסמנכ"ל תפעול ראשי

מר יאיר סגלוביץ' מכהן החל מחודש נובמבר 2024 כמשנה למנכ"ל וסמנכ"ל תפעול ראשי בחברה. עד למועד זה כיהן מר סגלוביץ' כסמנכ"ל כספים בחברה.

א. בהתאם לתנאי העסקתו, זכאי מר סגלוביץ' לשכר (ברוטו) חודשי בסך של 60,300 ש"ח, כאשר השכר החודשי יגדל אוטומטי מדי שנה בשיעור של 5% עד לגובה מקסימלי של 70 אלפי ש"ח. יצוין כי ביחס לשנים 2024, 2025 ו-2026 הודיע מר סגלוביץ' לחברה באופן וולונטרי וחד צדדי כי הוא מוותר על ההעלאה כאמור.

כמו כן, זכאי מר סגלוביץ' לתנאים הסוציאליים הקבועים בדין, לרבות 24 ימי חופשה שנתית (הניתנים לצבירה עד ל-30 ימים), ימי מחלה והבראה, הפרשות לביטוח מנהלים או קרן פנסיה, קרן השתלמות, טלפון ומחשב נייד, סקר רפואי, החזרי הוצאות וכן שווי ארוחות כמקובל בחברה מעת לעת.

מר סגלוביץ' זכאי לכך שהחברה תעמיד לרשותו רכב (לרבות גילום מס), חלף החזר הוצאות נסיעה. הרכב יועמד לרשותו, ככל שיועמד, בהתאם למדיניות הרכב של החברה (לרבות אחזקה, ביטוחים, דלק, ליסינג וכיוצא בזה), בעלות שנתית אשר לא תעלה על כ-80 אלפי ש"ח, כאשר החברה רשאית לשנות את סוג וגודל הרכב מעת לעת בהתאם לשיקול דעתה.

מר סגלוביץ' ייכלל בפוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה של החברה, כפי שתהיה מעת לעת, וכן זכאי לכתבי שיפוי ופטור כמקובל בחברה.

ב. הסכם העסקתו של מר סגלוביץ' הינו לתקופה בלתי קצובה וכל אחד מהצדדים להסכם רשאי להודיע לצד השני על סיום ההתקשרות בכפוף להודעה מוקדמת בכתב ומראש בת 3 חודשים (למעט בנסיבות חמורות), אשר במהלכם רשאית החברה לבחור האם להמשיך ולהעסיקו בפועל בחברה למשך חלק או כל תקופת ההודעה המוקדמת או לשלם לו בעבור תקופת ההודעה המוקדמת<sup>7</sup> (חלף המשך העסקתו כאמור). בנוסף, זכאי מר סגלוביץ' לתקופת הסתגלות/מענק פרישה

<sup>6</sup> לפרטים נוספים אודות תנאי מנגנון התגמול ההוני, ראה כמפורט בסעיף 1.11.1 לדוח הזימון.

<sup>7</sup> יובהר כי בכל מקרה, תקופת ההודעה המוקדמת תובא בחשבון לצורך חישוב המענק השנתי לו יהא זכאי מר סגלוביץ' (ככל שיהא זכאי) בשנת סיום עבודתו בחברה.



בגובה 3 משכורות חודשיות (לרבות התנאים הנלווים להם מר סגלוביץ' זכאי במהלך תקופת עבודתו, למעט למענק השנתי).

ג. הסכם ההעסקה כולל מספר התחייבויות של מר סגלוביץ' כלפי החברה לרבות בדבר סודיות, איסור שידול, הגנה על קניין רוחני וכן התחייבות להימנע מתחרות בחברה למשך פרק זמן של 24 חודשים לאחר סיום יחסי עובד-מעביד.

ד. כמו-כן, בכפוף לקבלת אישור האורגנים הרלוונטיים בחברה ולהוראות מדיניות התגמול של החברה, מר סגלוביץ' עשוי להיות זכאי למענקים כמפורט להלן:

- מענק שנתי בהיקף של עד 4 משכורות (ברוטו), אשר יקבע בהתאם לעמידה ביעדים שייקבעו על-ידי ועדת התגמול והדירקטוריון ו/או בהתאם לשיקול דעת.

במהלך שנת 2025, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה יעדים מדידים לצורך תשלום המענק השנתי המדיד למר סגלוביץ' ביחס לשנה זו. היעדים המדידים כאמור התבססו על מדדי חברה המחולקים למדרגות הצלחה שונות, וזאת בכפוף להוראות מדיניות התגמול. בגין שנת 2025, מר סגלוביץ' זכאי למענק שנתי מדיד בסך של 110 אלפי ש"ח (המהווה כ-1.8 משכורות חודשיות).<sup>8</sup>

- מענק מיוחד בהיקף של עד 6 משכורות (ברוטו).

ה. בחודש מאי 2024, אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה מנגנון להענקת תגמול הוני למר סגלוביץ' לתקופה של שלוש (3) שנים, לפיו במשך כל אחת משלוש השנים 2024, 2025 ו-2026, מר סגלוביץ' יהא זכאי, בכפוף לאישור ועדת התגמול והדירקטוריון מידי שנה, להקצאת אופציות (לא רשומות למסחר) ו/או מניות חסומות ו/או כל סוג אחר של תשלום מבוסס מניות, בסך של 100 אלפי ש"ח, ובלבד ששווי התגמול ההוני במועד הענקתו, בגין כל שנה, לא יעלה על התקרה הקבועה במדיניות התגמול, כפי שתהא מעת לעת.<sup>9</sup>

בהתאם להחלטת האסיפה הכללית כאמור לעיל, הקצאת התגמול ההוני תהא בהתאם לתנאי מנגנון התגמול ההוני לנושאי המשרה (כהגדרת המונח לעיל).

בהתאם, ביחס לשנים 2024 ו-2025, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של 8,858 ו-6,932 כתבי אופציה (לא סחירים), בהתאמה, במחיר מימוש של כ-21.09 ש"ח וכ-30.20 ש"ח, בהתאמה. ביחס לשנת 2026 אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של כתבי אופציה (לא סחירים) בהיקף של כ-100 אלפי ש"ח למר סגלוביץ' (זאת בכפוף לקבלת אישור הבורסה). לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המידי של החברה המפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה.

1. יובהר כי תנאי ההעסקה כאמור, וכל גמול לו זכאי מר סגלוביץ' הינם בגין תפקידו כמשנה למנכ"ל וסמנכ"ל תפעול ראשי של החברה וכל עוד הוא מכהן במקביל כדירקטור בחברה, לא יהיה זכאי לתגמול בגין כהונתו כדירקטור כאמור.

2. בחודש פברואר 2026 אישר דירקטוריון החברה (לאחר אישור ועדת התגמול), עדכון לתנאי כהונתו והעסקתו של מר סגלוביץ', בכפוף לאישור האסיפה הכללית

<sup>8</sup> יצוין, כי בהתאם ליעדים שנקבעו על-ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה והעמידה בהם, זכאי מר יאיר סגלוביץ' למענק בהיקף של כ-2.6 משכורות, כאשר מר סגלוביץ' הודיע לחברה כי הוא מוותר באופן חד צדדי על חלק מהמענק כאמור.

<sup>9</sup> לפרטים נוספים אודות תנאי מנגנון התגמול ההוני, ראה כמפורט בסעיף 1.10.2 לדוח הזימון.



של בעלי מניות החברה. לפרטים ראה דוח זימון אסיפה כללית המפורסם בסמוך לאחר דוח זה.

#### 5.1.4. עיקר תנאי העסקתה של הגב' נטלי רודריג-ורטר כסמנכ"לית עיצוב ראשית

גב' נטלי רודריג-ורטר מכהנת כסמנכ"לית עיצוב ראשית בחברה.

א. בהתאם לתנאי העסקתה, זכאית גב' רודריג-ורטר לשכר (ברוטו) חודשי בסך של 60,638 ש"ח, כאשר השכר החודשי יגדל אוטומטי מדי שנה בשיעור של 5% עד לגובה מקסימלי של 70 אלפי ש"ח. יצוין כי ביחס לשנים 2024, 2025 ו-2026 הודיעה גב' רודריג-ורטר לחברה באופן וולונטרי וחד צדדי כי היא מוותרת על ההעלאה כאמור.

כמו כן, זכאית גב' רודריג-ורטר לתנאים הסוציאליים הקבועים בדין, לרבות 24 ימי חופשה שנתית (הניתנים לצבירה עד ל-30 ימים), ימי מחלה והבראה, הפרשות לביטוח מנהלים או קרן פנסיה, קרן השתלמות, טלפון ומחשב נייד, סקר רפואי, החזרי הוצאות וכן שווי ארוחות כמקובל בחברה מעת לעת.

גב' רודריג-ורטר זכאית לכך שהחברה תעמיד לרשותה רכב (לרבות גילום מס), חלף החזר הוצאות נסיעה. הרכב יועמד לרשותה, ככל שיועמד, בהתאם למדיניות הרכב של החברה (לרבות אחזקה, ביטוחים, דלק, ליסינג וכיוצא בזה), בעלות שנתית אשר לא תעלה על כ-80 אלפי ש"ח, כאשר החברה רשאית לשנות את סוג וגודל הרכב מעת לעת בהתאם לשיקול דעתה.

גב' רודריג-ורטר תיכלל בפוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה של החברה, כפי שתהיה מעת לעת, וכן זכאית לכתבי שיפוי ופטור כמקובל בחברה.

ב. הסכם העסקתה של גב' רודריג-ורטר הינו לתקופה בלתי קצובה וכל אחד מהצדדים להסכם רשאי להודיע לצד השני על סיום ההתקשרות בכפוף להודעה מוקדמת בכתב ומראש בת 3 חודשים (למעט בנסיבות חמורות), אשר במהלכם רשאית החברה לבחור האם להמשיך ולהעסיקה בפועל בחברה למשך חלק או כל תקופת ההודעה המוקדמת או לשלם לה בעבור תקופת ההודעה המוקדמת<sup>10</sup> (חלף המשך העסקתה כאמור). בנוסף, זכאית גב' רודריג-ורטר לתקופת הסתגלות/מענק פרישה בגובה 3 משכורות חודשיות (לרבות התנאים הנלווים להם זכאית גב' רודריג-ורטר במהלך תקופת עבודתה, למעט למענק השנתי).

ג. הסכם ההעסקה כולל מספר התחייבויות של גב' רודריג-ורטר כלפי החברה לרבות בדבר סודיות, איסור שידול, הגנה על קניין רוחני וכן התחייבות להימנע מתחרות בחברה למשך פרק זמן של 24 חודשים לאחר סיום יחסי עובד-מעביד.

ד. כמו-כן, בכפוף לקבלת אישור האורגנים הרלוונטיים בחברה ולהוראות מדיניות התגמול של החברה, עשויה הגב' רודריג-ורטר להיות זכאית למענקים כמפורט להלן:

- מענק שנתי בהיקף של עד 4 משכורות (ברוטו), אשר יקבע בהתאם לעמידה ביעדים שייקבעו על-ידי ועדת התגמול והדירקטוריון ו/או לפי שיקול דעת.

במהלך שנת 2025, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה יעדים מדידים לצורך תשלום המענק השנתי המדיד לגב' רודריג-ורטר ביחס לשנה זו. היעדים

<sup>10</sup> יובהר כי בכל מקרה, תקופת ההודעה המוקדמת תובא בחשבון לצורך חישוב המענק השנתי לו תהא זכאית הגב' רודריג-ורטר (ככל שתהא זכאית) בשנת סיום עבודתה בחברה.



המדידים כאמור התבססו על מדדי חברה המחולקים למדרגות הצלחה שונות, וזאת בכפוף להוראות מדיניות התגמול. בגין שנת 2025, הייתה זכאית גב' רודריג-ורטר למענק שנתי מדיד בסך של 156 אלפי ש"ח (המהווה כ-2.6 משכורות חודשיות).

- מענק מיוחד בהיקף של עד 6 משכורות (ברוטו).

ה. בחודש מאי 2024, אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה מנגנון להענקת תגמול הוני גב' רודריג-ורטר לתקופה של שלוש (3) שנים, לפיו במשך כל אחת משלוש השנים 2024, 2025 ו-2026, גב' רודריג-ורטר תהא זכאית, בכפוף לאישור ועדת התגמול והדירקטוריון מידי שנה, להקצאת אופציות (לא רשומות למסחר) ו/או מניות חסומות ו/או כל סוג אחר של תשלום מבוסס מניות, בסך של 100 אלפי ש"ח, ובלבד ששווי התגמול ההוני במועד הענקתו, בגין כל שנה, לא יעלה על התקרה הקבועה במדיניות התגמול, כפי שתהא מעת לעת.<sup>11</sup>

בהתאם להחלטת האסיפה הכללית כאמור לעיל, הקצאת התגמול ההוני תהא בהתאם לתנאי מנגנון התגמול ההוני לנושאי המשרה (כהגדרת המונח לעיל).

בהתאם, ביחס לשנים 2024 ו-2025, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של 8,858 ו-6,932 כתבי אופציה (לא סחירים), בהתאמה, במחיר מימוש של כ-21.09 ש"ח וכ-30.20 ש"ח, בהתאמה. ביחס לשנת 2026 אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של כתבי אופציה (לא סחירים) בהיקף של כ-100 אלפי ש"ח לגב' רודריג-ורטר (זאת בכפוף לקבלת אישור הבורסה). לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המידי של החברה המפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה.

1. יובהר כי תנאי ההעסקה כאמור, וכל גמול לו זכאית גב' רודריג-ורטר הינם בגין תפקידה כסמנכ"לית עיצוב ראשית של החברה וכל עוד היא מכהנת במקביל כדירקטורית בחברה, לא תהיה זכאית לתגמול בגין כהונתה כדירקטורית כאמור.

2. בחודש פברואר 2026 אישר דירקטוריון החברה (לאחר אישור ועדת התגמול), עדכון לתנאי כהונתה והעסקתה של גב' רודריג-ורטר, בכפוף לאישור האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה. לפרטים ראה דוח זימון אסיפה כללית המפורסם בסמוך לאחר דוח זה.

#### 5.1.5 עיקר תנאי העסקתה של גב' טל כץ כסמנכ"ל הכספים של החברה

החל מחודש נובמבר 2024 מכהנת גב' טל כץ כסמנכ"ל הכספים של החברה. קודם למועד זה כיהנה גב' כץ כחשבת החברה.

א. בהתאם לתנאי העסקתה, זכאית גב' כץ לשכר (ברוטו) חודשי בסך של 40,000 ש"ח. החל מחודש פברואר 2026, זכאית גב' כץ לשכר (ברוטו) חודשי בסך של 46,000 ש"ח.

כמו כן, זכאית גב' כץ לתנאים הסוציאליים הקבועים בדין, לרבות 18 ימי חופשה שנתית (הניתנים לצבירה עד ל-20 ימים, והחל משנת 2026, עד ל-10 ימים), ימי מחלה והבראה, הפרשות לביטוח מנהלים או קרן פנסיה, קרן השתלמות, רכב בהתאם למדיניות החברה או הוצאות נסיעה, החזרי הוצאות וכן שווי ארוחות כמקובל בחברה מעת לעת.

<sup>11</sup> לפרטים נוספים אודות תנאי מנגנון התגמול ההוני, ראה כמפורט בסעיף 1.12.2 לדוח הזימון.



גב' כץ תיכלל בפוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה של החברה, כפי שתהיה מעת לעת, וכן זכאית לכתבי שיפוי ופטור כמקובל בחברה.

ב. הסכם העסקתה של גב' כץ הינו לתקופה בלתי קצובה וכל אחד מהצדדים להסכם רשאי להודיע לצד השני על סיום ההתקשרות בכפוף להודעה מוקדמת בכתב ומראש בת 30 ימים (למעט בנסיבות חמורות), אשר במהלכם רשאית החברה לבחור האם להמשיך ולהעסיקה בפועל בחברה למשך חלק או כל תקופת ההודעה המוקדמת או לשלם לה בעבור תקופת ההודעה המוקדמת (חלף המשך העסקתה כאמור).

ג. הסכם ההעסקה כולל מספר התחייבויות של גב' כץ כלפי החברה לרבות בדבר סודיות, איסור שידול, הגנה על קניין רוחני וכן התחייבות להימנע מתחרות בחברה למשך פרק זמן של 12 חודשים לאחר סיום יחסי עובד-מעביד.

ד. כמו-כן, עשויה הגב' כץ להיות זכאית למענק שנתי בשיקול דעת, והכול בהתאם לשיקול דעתו של מנכ"ל החברה ובכפוף לתנאים שייקבעו על-ידי הדירקטוריון, ככל שרלוונטי.

בגין שנת 2025, זכאית גב' כץ למענק שנתי בסך של 12 אלפי ש"ח (המהווה כ-0.3 משכורות חודשיות).

ה. החברה העניקה לגב' כץ מעת לעת תגמול הוני, לאחר קבלת האישורים הנדרשים, כמפורט להלן: (1) בחודש יולי 2021 - 5,000 כתבי אופציה (לא סחירים) למניות החברה במחיר מימוש של 62.04 ש"ח, אשר עודכן ל-17.16 ש"ח בחודש יולי 2022; (2) בחודש פברואר 2024 - 6,000 כתבי אופציה (לא סחירים) למניות החברה במחיר מימוש של 20.34 ש"ח; (3) בחודש פברואר 2025 - 5,000 כתבי אופציה (לא סחירים) למניות החברה במחיר מימוש של 30.20 ש"ח. בחודש פברואר 2026 אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של 10,000 כתבי אופציה (לא סחירים) לגב' כץ (בכפוף לקבלת אישור הבורסה). לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המידי של החברה המפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה.

## **5.2 תגמולים ששילמה ו/או התחייבה החברה לשלם לבעלי עניין בחברה בקשר עם שירותים שנתנו כבעלי תפקיד בחברה, אשר אינם כלולים בטבלאות לעיל**

5.2.1. לפרטים אודות התגמול לו זכאים הדירקטורים ניר צמח, יאיר סגלוביץ' ונטלי רודריג-ורטר, בגין כהונתם כנושאי משרה בחברה, ראה סעיפים 5.1.1, 5.1.3 ו-5.1.4 לחלק זה לדוח.

### **5.2.2 גמול דירקטורים**

הגמול לו יהיו זכאים כלל חברי הדירקטוריון המכהנים בדירקטוריון החברה ואשר יכהנו בו בעתיד ואשר אינם מועסקים על-ידי החברה (בין כעובדים ובין כנתוני שירותים עצמאיים), כפי שיהיו מעת לעת, יהיה הגמול השנתי וגמול ההשתתפות בהתאם ל-'סכום המירבי' הקבוע בתוספת השנייה ובתוספת השלישית לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000 ("תקנות הגמול"), כפי שיעודכנו מעת לעת, תוך אפשרות להפרדה בין דירקטור שהינו מומחה לבין שאינו מומחה בהתאם לתקנות כאמור. הדירקטורים יהיו רשאים להמחות את הגמול לו הם זכאים בגין כהונתם לגורמים אחרים, לרבות בעלי שליטה ו/או בעלי עניין, בהתאם לשיקול דעתם.



בשנת 2025, שילמה החברה גמול לדירקטורים החיצוניים ולדירקטור הבלתי תלוי בסך כולל של כ-230 אלפי ש"ח (כ-68 אלפי דולר). לפרטים נוספים, ראה ביאור 19 לדוחות הכספיים.

5.2.3. כלל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה, לרבות דירקטורים שהינם בעלי עניין בחברה ו/או קרוביהם ו/או מי מטעמם, וכן כלל נושאי המשרה בחברה, לרבות מנכ"ל החברה, כפי שיהיו מעת לעת, זכאים לכתבי שיפוי וכתבי פטור, בתנאים אחידים לנושאי המשרה.

#### 5.2.4. פוליסות לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה

כלל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה, לרבות דירקטורים שהינם בעלי עניין בחברה ו/או קרוביהם ו/או מי מטעמם, וכן כלל נושאי המשרה בחברה, לרבות מנכ"ל החברה, כפי שיהיו מעת לעת, זכאים לביטוח אחריות נושאי משרה.

בהתאם למדיניות התגמול של החברה, נושא משרה בחברה (לרבות דירקטור) עשוי להיות זכאי (בכפוף לאישור האורגנים המוסמכים לכך בחברה ולהוראות כל דין), בין היתר, לביטוח אחריות נושא משרה. בהתאם למדיניות התגמול, גבול האחריות במסגרת פוליסת הביטוח לא יעלה על 30 מיליון דולר, למקרה ולתקופת ביטוח, בתוספת הוצאות משפטיות סבירות מעבר לגבול האחריות, ביחס לטריטוריות בהן ניתן לבטח הוצאות משפט מסוג זה. הביטוח יורחב לכלול כיסוי Entity Coverage for Securities Claims בגין תביעות שעניינן ניירות ערך.

נכון למועד הדוח, אישרה החברה את התקשרותה בפוליסה לביטוח אחריות נושאי משרה ודירקטורים, עד לחודש אוגוסט 2026. גבולות האחריות בגין הפוליסה האמורה הינם בהיקף של עד 10 מיליון דולר למקרה ולתקופה; ההשתתפות העצמית עומדת על סך של 40 אלפי דולר; והפרמיה השנתית בגין הפוליסה עומדת על סך של כ-26.5 אלפי דולר.

#### 6. תקנה 21א – השליטה בחברה

למיטב ידיעת החברה, נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו אין בחברה בעל שליטה, כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968.

#### 7. תקנה 22 – עסקאות עם בעל שליטה או שלבעל שליטה עניין אישי בהן

##### 7.1. עסקאות זניחות

בחודש אוקטובר 2021, אישרה ועדת הביקורת של החברה נוהל לאישור עסקאות זניחות, אשר קובע קווים מנחים לסיווגה של עסקה של החברה או חברה בשליטתה עם בעל עניין בה כעסקה זניחה כקבוע בתקנה 41(א3)(1) לתקנות דוחות כספיים. להלן הפרמטרים שנקבעו לעניין זה: בהיעדר שיקולים איכותיים מיוחדים העולים מכלל נסיבות העניין, עסקה שאינה עסקה חריגה, תיחשב גם כעסקה זניחה, אם הבחינה הכמותית המחושבת לעסקה הינה בשיעור של פחות מ-0.5% מאמת המידה הרלוונטית המחושבת לעסקה וכן היקף העסקה אינו עולה על סך של 1 מיליון ש"ח. יובהר, כי בעסקאות רב שנתיות החישוב יהיה על בסיס שנתי.



8. **תקנה 24 - החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה**

לפירוט החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בניירות הערך של החברה, לפי מיטב ידיעת החברה, נכון למועד הדוח, ראה דוח מיידית של החברה מיום 8 בינואר 2026 (אסמכתא מספר: 01-2026-003369), המובא בדוח זה בדרך של הפניה.

9. **תקנה 24א - הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים**

לפרטים אודות ההון הרשום והמונפק של החברה למועד הדוח, ראה ביאור 11 לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025; לפרטים אודות ההון הרשום והמונפק של החברה למועד פרסום הדוח, ראה כמפורט בדוח מיידית של החברה בדבר מצבת ניירות הערך העדכנית של החברה מיום 5 בינואר 2026 (אסמכתא מספר: 01-2026-001342) ("מצבת ניירות הערך העדכנית של החברה"), המובא בדוח זה על דרך ההפניה.

10. **תקנה 24ב - מרשם בעלי המניות**

למרשם בעלי המניות העדכני של החברה, ראה דוח מיידית של החברה בדבר מצבת ניירות הערך העדכנית של החברה (כהגדרתו לעיל).



## 11. תקנה 26 - הדירקטורים של החברה

להלן פירוט אודות הדירקטורים המכהנים בחברה נכון למועד פרסום הדוח:

מספר זיהוי	יאיר סגלוביץ' (*)	ניר צמח (*)	נטלי רודריג-ורטר	אורן מוהר	אלה פלדר	בועז משה שניצר
017083973	32230757	040430571	028051282	017247107	024565707	
03.12.1975	07.04.1975	08.08.1980	29.08.1970	22.06.1973	10.11.1969	
הירקון 5 בני ברק,	הירקון 5 בני ברק,	הירקון 5 בני ברק,	התלם 84, גיאה,	ת.ד 286 אודים,	השומרון 14, רמת	
5120125	5120125	5120125	7911000	4290500	4700371	
ישראלית	ישראלית	ישראלית/בריטית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	
דירקטור, משנה למנכ"ל וסמנכ"ל תפעול ראשי	יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל	דירקטורית וסמנכ"לית עיצוב ראשית	דירקטור חיצוני	דירקטורית חיצונית	דירקטור בלתי תלוי	
לא	לא	לא	ועדת ביקורת, הועדה לבחינת הדוחות הכספיים וועדת תגמול	ועדת ביקורת, הועדה לבחינת הדוחות הכספיים וועדת תגמול	ועדת ביקורת, הועדה לבחינת הדוחות הכספיים וועדת תגמול	
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או כשירות מקצועית או דח"צ מומחה	-	-	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	
עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או של בעל עניין - והתפקיד שממלא	מנכ"ל החברה	סמנכ"לית עיצוב ראשית בחברה	-	-	-	
13.11.2014	13.11.2014	11.02.2021	11.02.2021	24.05.2021	30.05.2021	
תאריך תחילת כהונה כדירקטור בחברה						



בועז משה שניצר	אלה פלדר	אורן מוהר	נטלי רודריג-ורטר	ניר צמח (*)	יאיר סגלוביץ' (*)	
<p>בוגר משפטים, המסלול האקדמי המכללה למנהל; תואר שני במשפטים, Boston University</p>	<p>בוגרת מנהל עסקים עם התמחות בחשבונאות במסלול האקדמי, המכללה למנהל; תואר שני במימון ( executive master's degree in science of City (finance University of New York; בעלת רישיון ראיית חשבון בישראל</p>	<p>בוגר מנהל עסקים (התמחות) בחשבונאות) במסלול האקדמי, המכללה למנהל; תואר שני במנהל ומדיניות ציבורית, המכללה האקדמית ספיר; בעל רישיון ראיית חשבון בישראל</p>	<p>בוגר עיצוב תקשורת חזותית, מכללת שנקר</p>	<p>בוגר מדעי המחשב (B.A.), המכללה האקדמית תל-אביב-יפו</p>	<p>בוגר משפטים (משולב עם כלכלה), אוניברסיטת תל-אביב; תואר שני במנהל עסקים, אוניברסיטת ניו-יורק; בעל רישיון עריכת דין בישראל</p>	<p><b>השכלה</b></p>
<p>מנכ"ל קבוצת תדמור; מנכ"ל בקבוצת תשובה; משנה למנכ"ל בקבוצת דלק בע"מ; דירקטור מיסוי בינ"ל בקבוצת אלעד, דירקטור מיסוי בינ"ל בקבוצת דלק; יו"ר דירקטוריון של חברת אלעד קנדה ריאלטי אינק; דירקטור במספר חברות פרטיות בישראל</p>	<p>CFO בחברת Weebit Nano ltd (מניותיה נסחרות בבורסה לניירות ערך של אוסטרליה (ASX)); יועצת עסקית ופיננסית; דירקטורית במספר חברות; מרצה לחשבונאות במסלול האקדמי המכללה למנהל (עד שנת 2021)</p>	<p>ייעוץ וליווי עסקי ופיננסי של חברות השקעה, תעשייה, שירותים וטכנולוגיה, בארץ ובחו"ל; חבר דירקטוריון במספר חברות פרטיות בישראל. תפקידים בהתנדבות: מנטור בקרן "דרומה צפונה"</p>	<p>סמנכ"לית עיצוב ראשית בחברה ודירקטורית בחברה</p>	<p>יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל החברה</p>	<p>דירקטור, משנה למנהל כללי וסמנכ"ל התפעול בחברה</p>	<p><b>עיסוק בחמש השנים האחרונות</b></p>
<p>Agellan Commercial ש.ב.ע נכסים וניהול (2015) בע"מ; ניהול ר.ס. בע"מ; Agellan</p>	<p>אידומו בע"מ, תעשיות מספנות ישראל בע"מ, אנלייט אנרגיה מתחדשת בע"מ ואשטרום נכסים בע"מ.</p>	<p>החברה הכלכלית לפיתוח חוף אשקלון בע"מ; אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ (דירקטור חיצוני); נ'סטייג' תראפיוטיקס</p>	<p>-</p>	<p>-</p>	<p>-</p>	<p><b>תאגידי נוספים בהם מכהן כדירקטור</b></p>



בועז משה שניצר	אלה פלדר	אורן מוהר	נטלי רודריג-ורטר	ניר צמח (*)	יאיר סגלוביץ' (*)	
Commercial REIT Holdings Inc.	תפקידים בהתנדבות: חברת ועדת השקעות בויצו, דירקטורית במוזיאון ארץ ישראל, חברת ועדת ביקורת בעמותת אחת מתשע	בע"מ (דירקטור חיצוני)				
לא	לא	לא	לא	לא	לא	בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה
כן	כן	כן	-	-	כן	דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות

(\*) מכהנים כדירקטורים ובתפקידים נוספים בחברת הבת, Photomyne Inc., אשר, נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, לא התהוותה בה פעילות עסקית מהותית.



12. תקנה 26א - נושאי משרה בכירה

להלן פירוט אודות נושאי המשרה הבכירה (שאינם דירקטורים) המכהנים בחברה נכון למועד פרסום הדוח.

שם נושא המשרה הבכירה	התפקיד שממלא בחברה, בחברה בת קשורה או בבעל ענין בחברה	מספר תעודת זהות	תאריך לידה	תאריך תחילת כהונה	האם בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל ענין בחברה	השכלה	ניסיון עסקי נוסף בחמש השנים האחרונות
עומר שור	סמנכ"ל טכנולוגיות ראשי	031397433	24.07.1978	15.07.2018	לא	בוגר מדעי המחשב (B.Sc), אוניברסיטת תל-אביב	מנהל פיתוח, מנהל טכנולוגיות ראשי. עד לחודש ספטמבר 2025 כיהן כדירקטור בחברה
טל כץ	סמנכ"ל כספים	205782758	10.05.1994	01.06.2021	לא	בוגרת חשבונאות וניהול, אוניברסיטת תל-אביב; תואר שני (MBA) עם התמחות בניהול מערכות פיננסיות, אוניברסיטת תל-אביב; בעלת רישיון ראיית חשבון בישראל	חשבת החברה (-2021) 2024); מתמחה ורואת חשבון, קסלמן וקסלמן (2017-2021)
ורד ישראלוביץ'	מבקרת פנים	023556103	04.11.1967	30.09.2024	לא	בוגרת תואר ראשון במנהל עסקים, מכללה למנהל; Business Intelligence, ביה"ס להייטק ו-Cyber, אוניברסיטת בר אילן; הבינלאומי ISACA ארגון CDPSE Certified) Data Privacy (Solution Engineer	דירקטורית במשרד BDO (2020-היום). מבקרת פנימית של מספר חברות ציבוריות ופרטיות וגופים אחרים



13. **תקנה 26ב - מורשי חתימה עצמאיים**  
נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, לא קיימים בחברה מורשי חתימה עצמאיים.
14. **תקנה 27 - רואה החשבון המבקר של החברה**  
קסלמן וקסלמן (PWC Israel), רואי חשבון.  
מען: דרך מנחם בגין 146, תל-אביב 6492103, ישראל, ת.ד. 7187 תל-אביב 6107120.
15. **תקנה 28 - שינוי בתזכיר או בתקנון החברה במהלך שנת הדוח (או לאחריה)**  
תקנון החברה העדכני אושר במהלך פברואר 2021, וזאת לאור הפיכתה של החברה לחברה ציבורית. לפירוט אודות הוראות תקנון החברה, ראה דוח מיידי של החברה מיום 8 במרס 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-029142).
16. **תקנה 29 - המלצות והחלטות הדירקטורים והחלטות האסיפה הכללית במהלך שנת הדוח (או לאחריה)**
- 16.1 **תשלום דיבידנד או ביצוע חלוקה. בהגדרתה בחוק החברות, בדרך אחרת או חלוקת מניות הטבה**  
ביום 8 בדצמבר 2024 קיבל דירקטוריון החברה החלטה בדבר ביצוע חלוקה בדרך של רכישה עצמית של מניות החברה שאינה עומדת ב"מבחן הרווח" והכפופה לאישור בית המשפט לפי סעיף 303 לחוק החברות, וזאת בסך כולל של עד כ-2.5 מיליון ש"ח, על-פי החלטות הדירקטוריון כפי שתקבלנה מעת לעת. ביום 27 בינואר 2025, ניתן אישור של בית המשפט לביצוע חלוקה בסכום של עד 2.5 מיליון ש"ח, ובלבד שהחלוקה תסתיים בתוך 180 יום ממועד קבלת האישור. ביום 12 בפברואר 2025 אישר דירקטוריון החברה תכנית רכישה עצמית של מניות החברה בהיקף של עד 2.5 מיליון ש"ח. במסגרת התכנית ובהתאם לתנאיה, נרכשו על-ידי החברה (באמצעות חבר בורסה בלתי תלוי) 58,132 מניות רגילות של החברה בעלות כוללת של כ-1.7 מיליון ש"ח, המהוות כ-68.34% מהיקף התכנית.<sup>12</sup>
- 16.2 **שינוי ההון הרשום או המונפק של החברה**  
אין.
- 16.3 **שינוי תזכיר או תקנון של החברה**  
אין.
- 16.4 **פדיון ניירות ערך בני פדיון, כמשמעותם בסעיף 312 לחוק החברות**  
אין.
- 16.5 **עסקה שאינה בהתאם לתנאי השוק בין החברה לבעל עניין בה, למעט עסקה של החברה עם חברה בת שלה**  
אין.

<sup>12</sup> לפרטים נוספים, ראו דוחות מיידיים של החברה מהימים 8 בדצמבר 2024, 11 בדצמבר 2024, 28 בינואר 2025 ו-27 ביולי 2025 (אסמכתאות מספר: 2024-01-622689, 2024-01-623444, 2025-01-007143, 2025-01-055506-1, בהתאמה).



16.6. החלטות האסיפה הכללית שנתקבלו שלא בהתאם להמלצות הדירקטורים בעניינים המפורטים בסעיפים 19.1 עד 19.5 (כולל) לחלק זה  
אין.

16.7. החלטות אסיפה כללית מיוחדת  
אין.

**17. תקנה 29א - החלטות החברה במהלך שנת הדוח (או לאחריה) שלא פורטו בפרק זה לדוח**

17.1. אישור פעולות לפי סעיף 255 לחוק החברות  
אין.

17.2. פעולה לפי סעיף 254(א) לחוק החברות אשר לא אושרה, בין אם הובאה לאישור לפי סעיף 255 לחוק החברות ובין אם לאו:  
אין.

17.3. עסקאות חריגות הטעונות אישורים מיוחדים לפי סעיף 270(1) לחוק החברות  
אין.

17.4. פטור, ביטוח או התחייבות לשיפוי לנושא משרה, שבתוקף לתאריך הדוח  
לפרטים אודות החלטות החברה בדבר עריכת ביטוח, ראה סעיף 5.2.4 לחלק זה לדוח, ולפרטים אודות מתן התחייבות לפטור מאחריות ולשיפוי לנושא משרה, כהגדרתו בחוק החברות, ראה סעיף 5.2.3 לחלק זה לדוח.  
לפרטים אודות תנאי פוליסת ה-POSI של החברה, ראה כמפורט בסעיף 20.4 לחלק ד' של הדוח התקופתי של החברה לשנת 2021.<sup>13</sup>

15 בפברואר 2026

תאריך

פוטומיין בע"מ

**שמות החותמים:**

1. ניר צמח, מנכ"ל החברה ויו"ר הדירקטוריון.
2. טל כץ, סמנכ"ל הכספים.



# חלק ה'

הצהרות מנהלים לפי תקנה 9ב(ד)  
לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים  
ומיידיים), התש"ל-1970



## הצהרת מנהלים

### הצהרת מנהל כללי בחברה

אני, ניר צמח, מצהיר כי:

1. בחנתי את הדוח התקופתי של פוטומיין בע"מ ("החברה") לשנת 2025 ("הדוחות").
  2. לפי ידעתי, 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 ידעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של החברה לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות.
  4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת והדוחות הכספיים של התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילויי ובבקרה עליהם.
- אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על-פי כל דין.

15 בפברואר 2026

---

ניר צמח  
מנכ"ל ויו"ר הדירקטוריון



## הצהרת מנהלים

### הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים

אני, טל כץ, מצהירה כי:

1. בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של פוטומיין בע"מ ("החברה") לשנת 2025 ("הדוחות").
  2. לפי ידעתי, 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 ידעתי, 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 והדוחות הכספיים של התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילוי ובבקרה עליהם.
- אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על-פי כל דין.

15 בפברואר 2026

---

גב' טל כץ  
סמנכ"ל כספים