



Photomyne

מצגת לשוק ההון - סיכום שנת 2025

פברואר 2026



מצגת זו של פוטומייין בע"מ ("החברה") נערכה כמצגת כללית אודות החברה ולשם תמצית בלבד ואינה כוללת את כלל המידע אודות החברה ופעילותה. אין בעיון במצגת זו משום תחליף לעיון בדיווחים שמפרסמת החברה לציבור, במסגרת חובותיה על-פי דין או באופן וולונטרי, לרבות דוחותיה הכספיים (על כלל חלקיהם ונספחיהם) ודיווחיה המידיים, כפי שפורסמו ומתפרסמים מעת לעת על-ידי החברה במערכת המגב"א ובאתר ההפצה של הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ.

מצגת זו אינה מהווה הצעת ניירות ערך של החברה לציבור או 'מכירה לציבור' ואין לפרשה כהצעה של ניירות ערך לציבור. המידע הכלול במצגת, וכל מידע אחר שיימסר במהלך הצגתה (ככל שתוצג), אינו מהווה המלצה או חוות דעת להשקעה בניירות ערך של החברה. השקעה בניירות ערך בכלל ובניירות ערך של החברה בפרט נושאת סיכון. רכישת ניירות ערך של החברה דורשת עיון מעמיק בכל המידע המפורסם על-ידי החברה (לרבות מידע ודיווחים שונים שפרסמה ו/או שתפרסם לציבור בעתיד) וכן ניתוח משפטי, חשבונאי, מיסויי וכלכלי של מידע כאמור, תוך התחשבות בנתונים הייחודיים של המשקיע ועשויה אף לדרוש המלצה או קבלת חוות דעת של יועץ השקעות ו/או יועץ מס.

יודגש כי תוצאות העבר, לרבות התוצאות המפורטות במצגת זו, אינן בהכרח מעידות על ביצועים עתידיים.

במסגרת הכנת מצגת זו עשויה החברה להסתמך גם על מידע (בפרט מידע הנוגע לנתוני שוק או נתוני מאקרו) שהתקבל ושקיים במקורות פומביים אשר נכונותם לא נבדקה על-ידי החברה באופן עצמאי, והחברה אינה אחראית לאמיתותו.

המצגת עשויה לכלול מידע, לרבות מידע חשבונאי, אשר מוצג באופן, אפיון, עריכה, ניסוח, עיבוד או פילוח השונים מהאופן שבו מידע זה מוצג במסמכי ו/או דיווחי החברה. בהתאם, יש לקרוא את המצגת ביחד עם מלוא המסמכים והדיווחים כאמור. כן, המצגת עשויה לכלול פרטים אודות החברה, לרבות מידע בדבר פעילותה העסקית של החברה, יעדים ואסטרטגיות שהציבה, נתונים כספיים מוערכים, וכן נתוני שוק, אשר לא נכללו בדיווחיה של החברה, לרבות דוחותיה הכספיים ודיווחיה המידיים. כמו כן, המצגת עשויה לכלול מידע, שאינו מבוסס על כללי חשבונאות המקובלים (נתוני Non-GAAP או נתונים אחרים) ושנועד לספק נקודת מבט עסקית נוספת ביחס לפעילות החברה.

מצגת זו עשויה לכלול הערכות, נתונים, תחזיות, יעדים ואומדנים, המהווים מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, המבוסס במידה רבה על הערכותיה הסובייקטיביות של החברה ומידע שנאסף אצלה, ובכלל זה בקשר עם תוכניות, יעדים, אסטרטגיה עסקית, התפתחויות כלכליות, ענפיות ואחרות. מידע צופה פני עתיד כפוף מטבעו לסיכונים אי-התממשות והינו בלתי ודאי. מידע זה עלול שלא להתממש או להתממש באופן שונה, ואף מהותית, מכפי שנחזה, בין היתר, בשל גורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש ו/או אשר אינם בשליטת החברה, ובשל אתגרים טכנולוגיים, מקצועיים, תקציביים, התפתחויות בסביבה הכללית שבה פועלת החברה, התפתחויות רגולטוריות, טכנולוגיות ו/או אחרות אשר עשויות להשפיע על החברה, פעילותה ותוצאותיה, וכן גורמי הסיכון האחרים המאפיינים את החברה ופעילותה, לרבות כמפורט בסעיף 17 לחלק א' בדוח התקופתי של החברה לשנת 2025. כמו כן, יעדי החברה יכול שישתנו מעת לעת על פי החלטות האורגנים המוסמכים של החברה.

אין לראות באמור במצגת זו משום מצג או התחייבות. למען הסר ספק, מובהר כי החברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות את המידע הנכלל במצגת זו על-מנת שישקף אירועים ו/או נסיבות ו/או שינויים שייתרחשו לאחר מועד פרסומה.



מעל חצי מיליארד תמונות נסרקו עם פוטומייין



561M
תמונות
מגובות



412K
מנויים
משלמים



49M
הורדות



+39%
צמיחה מואצת



\$19.6M
תקבולים במזומן
כ-68M ש"ח



\$9.5M
מזומן ופיקדונות
יתרת מזומן מספקת
לתמיכה בצמיחה



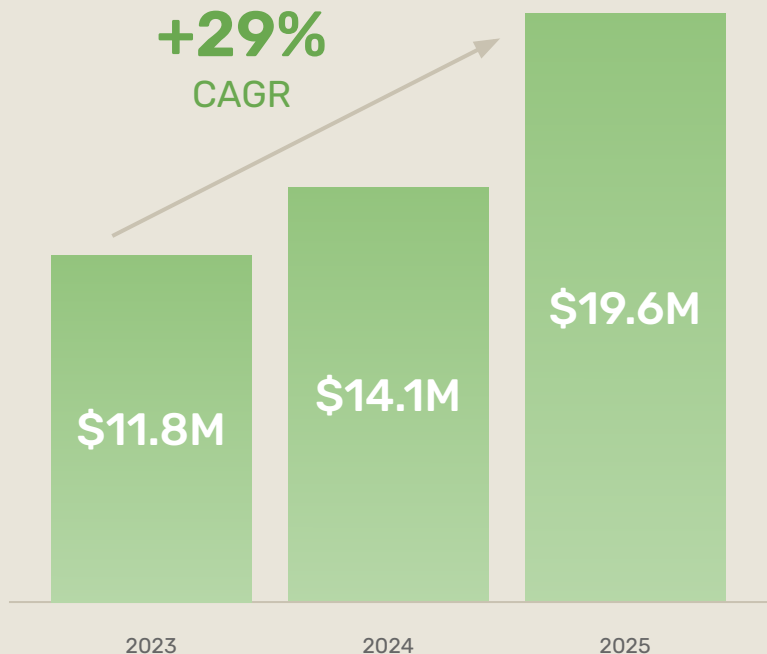
42%
מנויים 3 שנים ומעלה
לאורך זמן ערך ונשאים

* הנתונים נכון ליום 31.12.2025 או לתקופה של 12 חודשים שהסתיימה ביום 31.12.2025, לפי העניין. נתוני ההורדות, מנויים משלמים ותמונות מגובות - נכון למועד פרסום המצגת.
** "תקבולים במזומן" - 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. יובהר כי נתון זה הינו נתון Non-GAAP אשר אינו תואם להכנסות החברה כפי שמוכרות בדוחותיה הכספיים וכי נתון זה מבוסס, בין היתר, על נתונים שנמסרו לחברה מצדדים שלישיים כאמור לעיל ולאחר המרה ממטבעות מקומיים למטבע דולר ארה"ב.



תקבולים במזומן

(במיליוני דולר ארה"ב)



תקבולים במזומן בסך של 19.6 מיליון דולר (כ-68 מיליון ש"ח) בשנת 2025.

צמיחה של 39% ביחס לשנה קודמת.

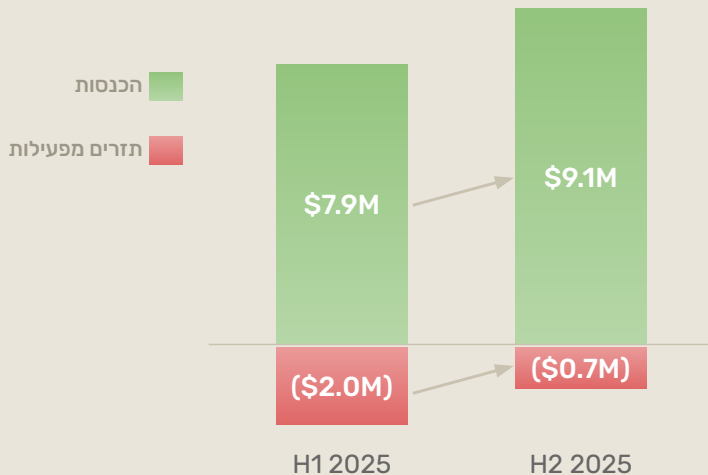
* הוצאות ישירות על פרסום ושיווק: הוצאות שהוצאו במישור עבור פעולות פרסום ושיווק על גבי הפלטפורמות השיווקיות (מבלי להביא בחשבון הוצאות שכר עובדי שיווק וכדו'). \$9.0M, \$11.6M, ו-\$3.1M בשנים 2023, 2024, ו-2025, בהתאמה.

** תקבולים במזומן - להגדרה ראה שקף 3 למצגת.

*** CAGR - קצב צמיחה שנתי ממוצע, Compound Annual Growth Rate.



התקדמות הדרגתית לנקודת האיזון התזרימית



תזרים המזומנים ששימשו לפעילות שוטפת במחצית השנייה של 2025 ביחס למחצית הראשונה, הצטמצם בכ-1.3 מיליון דולר (כ-63%).

נתון זה משקף את יכולתה של החברה לצמוח לצד שיפור יעילות תפעולית ושיווקית, במגמה לקראת איזון תזרימי.

* הערכות כאמור מהוות מידע צופה פני עתיד, ראה שקף 2 למצגת. הערכות החברה כאמור בדבר המשך הגידול בתקבולים במזומן לצד שיפור ביעילות התפעולית ומגמה לקראת הגעה לאיזון תזרימי, מבוססת, בין היתר, על נתונים היסטוריים ועל הנחות החברה בדבר מחירי השיווק, קצב החרז ההשקעה, השפעות שערי חליפין, יעילות שיווקית וכדומה.



פוטומיין היא פלטפורמה טכנולוגית מבוססת בינה מלאכותית (AI) לשימור זיכרונות.

בכמה פעולות פשוטות, אלבומי תמונות ישנים מקבלים חיים חדשים כתמונות דיגיטליות באיכות גבוהה מהמקור.

זיכרונות יקרים שעלולים להישחק או להיעלם - הופכים לנגישים, מגובים, וניתנים לשיתוף עם המשפחה ועם הדורות הבאים.

לאורך זמן, פוטומיין הופכת למקום בו נשמרים הזיכרונות המשפחתיים.



בזכות החדשנות: פוטומיין זוכה להערכה כמובילת Gen AI

מותג מוביל בשוק הבינלאומי המזוהה עם איכות ואמינות טכנולוגית - מעל 49 מיליוני הורדות, דירוגים גבוהים וחשיפה תקשורתית נרחבת.

**Asia
Smart
App Awards**

בשנת 2023 פוטומיין זכתה
במקום ראשון בתחרות **Asia
Smart App Award**



החל משנת **2023** פוטומיין נמנית
עם קבוצה אקסקלוסיבית של
שירותים המומלצים על ידי Google
.Photos

בשנת 2024 זכתה החברה
להבלטה נוספת.



בשנת 2024 פוטומיין נבחרה על
ידי **Andreesen Horowitz**,
אחת מקרנות ההון־סיכון הגדולות
והמשפיעות ביותר בעולם, להיות בין
ה-**Top 50 Gen AI web-
products** (עוד ברשימה:
ChatGPT, Gemini, Playground
ועוד).



בשנת 2025 פוטומיין זכתה לאזכור
לשבח במסגרת תחרות המפתחים
הבינלאומית של **Google Gemini**,
כהוקרה על חדשנות יוצאת דופן
ויישום מתקדם של **Generative AI**.



Data

מעל 560 מיליון תמונות
מהוות מאגר נתונים עשיר
וייחודי.

תשתית לפיתוח פיצ'רים
חדשים, לשיפור המוצר
ולפיתוח אפיקי הכנסה
עתידיים מבוססי דאטה, לצד
עמידה בדרישות רגולטוריות.



Stickiness

חיבור רגשי עמוק עם
המשתמשים מצמצם נטישה
ומחזק נאמנות כך
שהלקוחות נשארים עם
הפלטפורמה לאורך שנים.

חוויה רגשית משמעותית
מפחיתה נטישה, מגדילה
משך חיי המנוי (LTV)
ומשפרת את החזר ההשקעה
(ROI) השיווקית.



Irreplaceable Assets

המרה של נכסים פיזיים,
שאינם ניתנים לשחזור,
לפורמט דיגיטלי מהווה
חפיר טבעי (moat) אל
מול ההתפתחות
הטכנולוגית המהירה.

ההמרה מפיזי לדיגיטלי
יוצרת חסם מעבר טבעי,
מגבירה תלות בפלטפורמה
ומקשה על מתחרים להציע
חלופה מלאה לאורך זמן.



Technology

מודלי AI ייחודיים. אשר
בחלקם מופעלים על
המכשיר (on-device)
מבטיחים חווית משתמש
מהירה ואיכותית.

סריקה מהירה של כמויות
גדולות של תמונות מקצרת
Time-to-Value ומעמיקה
את השימוש בפלטפורמה.



הנהלת החברה - צוות מנוסה, מחוייב ומקצועי



נטלי רודריג ורט
דירקטורית, סמנכ"לית עיצוב
ומוצר ומייסדת
Ex-HP Software
מעצבת UI/UX,
מתמחה במוצרי Consumer



עומר שור
סמנכ"ל פיתוח ומייסד
Ex-Samsung. התמחות
בעיבוד תמונה ופיתוח מובייל.



יאיר סגלוביץ'
דירקטור, משנה למנכ"ל ומייסד
Ex-Deutsche Bank,
Ex-Goldman Sachs



ניר צמח
יו"ר דירקטוריון, מנכ"ל ומייסד
Ex-Samsung, Ex-Google
ממייסדי LabPixies (נרכשה
ע"י Google בשנת 2010).



בועז שניצר
דירקטור בלתי תלוי
מנכ"ל קבוצת תדמור,
בעבר, מנכ"ל קבוצת תשובה,
יו"ר אלעד קנדה ושותף בפירמת EY.



אלה פלדר
דירקטורית חיצונית
רו"ח, סמנכ"לית כספים בוויביט נאנו
בע"מ (נסחרת ב-ASX באוסטרליה)
ודירקטורית במס' חברות הנסחרות
בישראל וארה"ב.



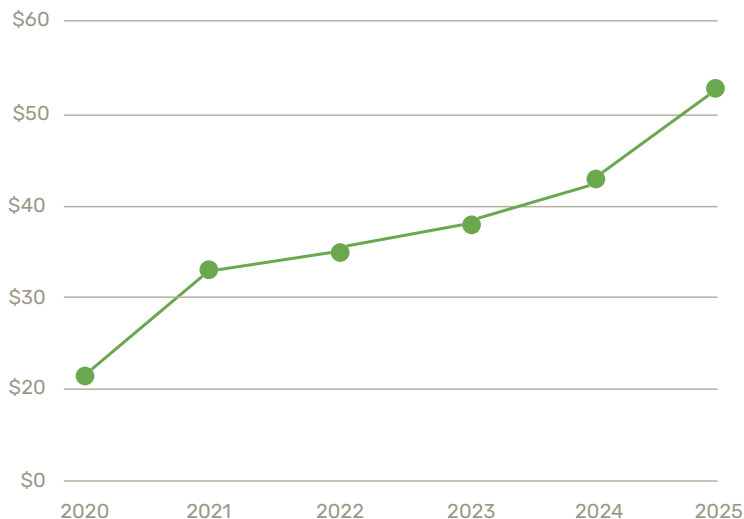
אורן מוהר
דירקטור חיצוני
רו"ח, מנטור עסקי ודירקטור במספר
חברות פרטיות וציבוריות.
בעבר, שותף ב-PwC ו-CFO בחברה
דואלית (נאסד"ק ות"א).



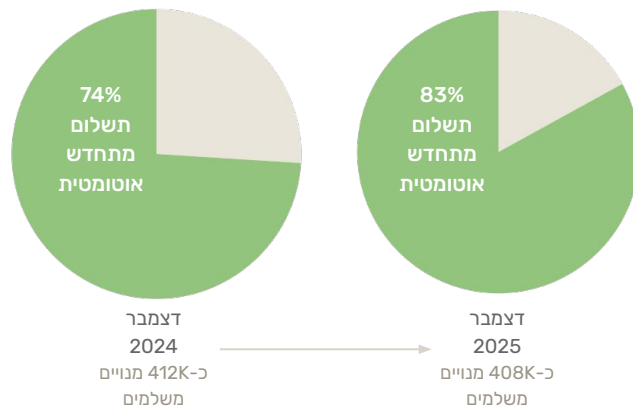
גידול של 30% במחיר הממוצע למנוי + גידול של 14% בשיעור המנויים המתחדשים אוטומטית

שדרוג בסיס המנויים המשלמים.

גידול במחיר הממוצע למנוי לאורך זמן

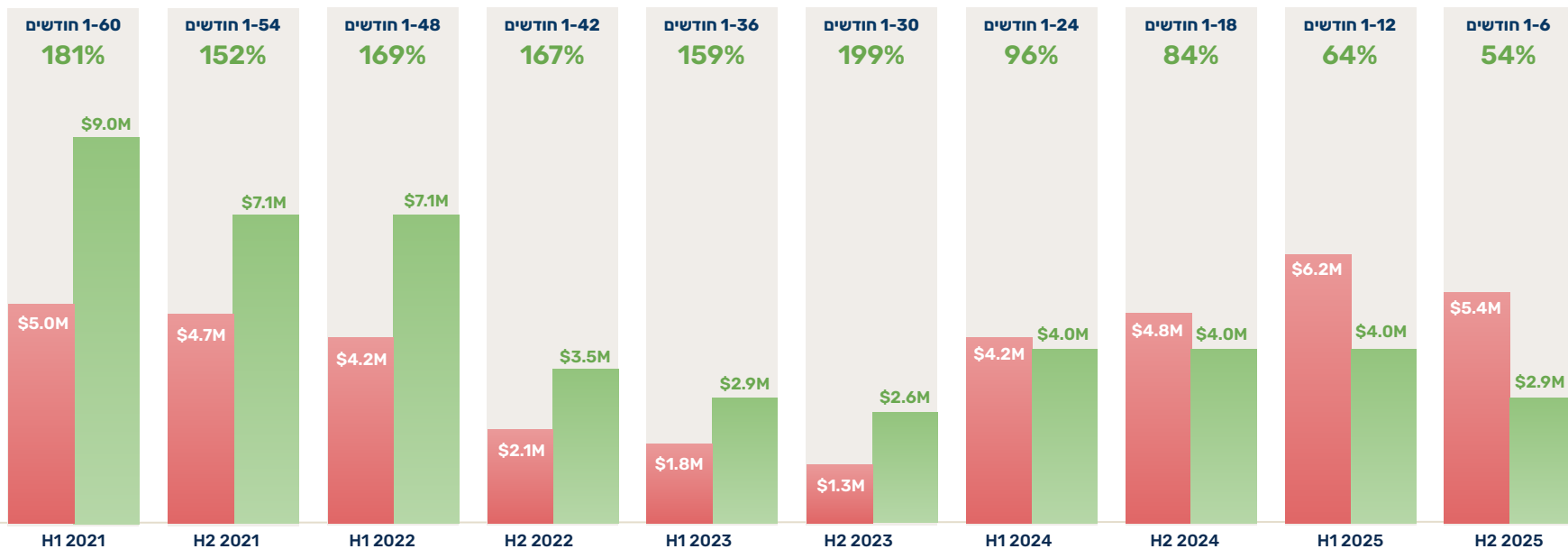


שיעור המנויים המתחדשים אוטומטית נמצא במגמת עלייה





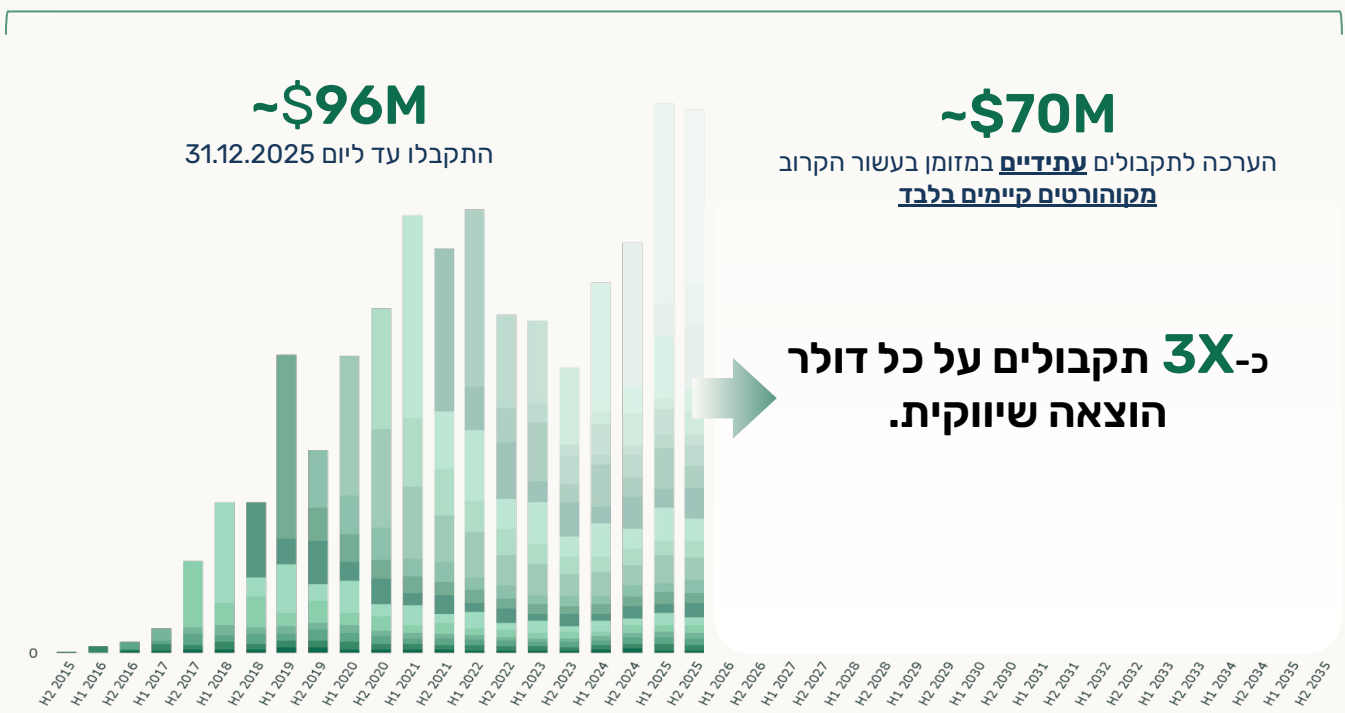
החזר השקעה מצטבר לפי חציונים



■ הוצאה ישירה על פרסום ושיווק
 ■ תקבולים במזומן - מצטבר ברטו, ליום 31.12.2025



(כנגד הוצאה שיווקית מצטברת: כ-\$56M) **\$166M**



- H2 2025
- H1 2025
- H2 2024
- H1 2024
- H2 2023
- H1 2023
- H2 2022
- H1 2022
- H2 2021
- H1 2021
- H2 2020
- H1 2020
- H2 2019
- H1 2019
- H2 2018
- H1 2018
- H2 2017
- H1 2017
- H2 2016
- H1 2016
- H2 2015

* המידע בשקף זה מהווה מידע צופה פני עתיד, ראה שקף 2 למצגת. 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 פעילותה במתכונתה הנוכחית ועל התנהגות עתידית של הקוהורטים הקיימים, בין היתר בהתבסס על נתונים היסטוריים.



1

חדשנות טכנולוגית עם TTM קצר

השקעה ממוקדת במחקר ופיתוח לשיפור יכולות ליבה, הרחבת פיצ'רים ושימוש בטכנולוגיות AI בתקדמות.

2

הגדלת חשיפה למותג

ביסוס המותג והמוניטין של החברה. שילוב של השקעה בשיווק ממומן וחיזוק התנועה האורגנית.

3

מונטיזציה ושדרוג למנוי משלם

חויית Onboarding קלה, נוחה ואינטואיטיבית. אופטימיזציה של חומת תשלום (Paywall). חיזוק יכולות ניתוח ביצועים.

4

שימור מנויים והגדלת ה-LTV

יצירת מעורבות רגשית וחיבור לפלטפורמה. Upsell לרכישה של מוצרים נוספים. שמירה על קשר רציף עם המנויים לאורך תקופת המנוי.

5

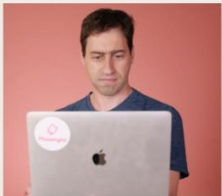
מעבר מהשקעה לאיזון תזרימי

חידושי המנוי לאורך זמן מניבים תקבולים במזומן ללא השקעה משמעותית נוספת. שילוב אמצעי תשלום המשקפים שיעור עמלות נמוך מחנויות האפליקציות. התקדמות הדרגתית לעבר נקודת האיזון התזרימי.

6

הזדמנויות ואפיקי הכנסה נוספים

העמקת פעילות בשווקים קיימים וחדשים (לרבות B2B). דאטה ייחודי כפתח לאפיקי הכנסה עתידיים, לצד עמידה בדרישות רגולטוריות.



Photomyne

