



מפגש משקיעים

matrix

דוחות כספיים ליום ה- 31.12.2025

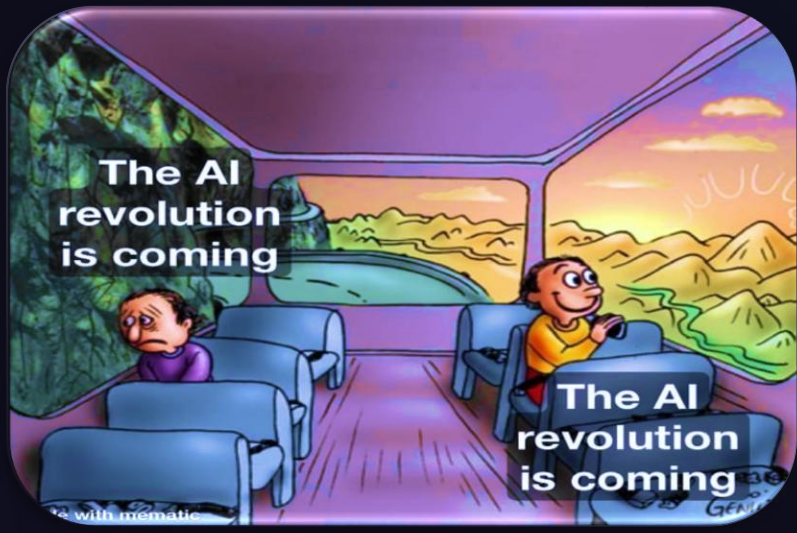
DISCLAIMER



במצגת כלולות תחזיות, הערכות ותוכניות של החברה ביחס לפעילותה ומידע אחר המתייחס לאירועים ועניינים עתידיים, המהווים מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח - 1968, אשר התממשותן אינה וודאית ויכול שתושפע מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש או שאינם בשליטת החברה. לפיכך, לחברה אין כל וודאות כי תחזיותיה ו/או הערכותיה ו/או תוכניותיה יתממשו, כולן או חלקן, או כי יתממשו באופן שונה מכפי שנצפה, וזאת בין היתר בשל גורמים שאינם בשליטת החברה, שינויים בתנאי השוק והסביבה התחרותית והעסקית, וכן בהתממשות איזה מגורמי הסיכון של החברה.

המצגת כוללת, בין היתר, מידע מתוך פרסומים שונים וכן נתונים אשר התקבלו בידיה ממקורות חיצוניים, ועובדות ונתונים מקרו כלכליים, אשר תוכנם לא נבדק באופן עצמאי על ידי החברה, ובכלל זה השקפים המתייחסים לדירוגי אנליסטים, הכל כפי שידועים לחברה במועד הכנת המצגת. לשם הסרת ספק, מובהר כי החברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות את המידע הכלול במצגת זו. מצגת זו נערכה לשם תמצית ונוחות בלבד ולא נועדה להחליף את הצורך לעיין בדיווחים שפרסמה החברה לציבור, ובכלל זה, הדוחות הכספיים של החברה. המידע הכלול במצגת זו כפוף לאמור בדיווחיה הרלוונטיים של החברה.

אין לראות במצגת זו משום הצעה או הזמנה לרכוש ניירות ערך של החברה. המידע הכלול במצגת אינו מהווה המלצה או חוות דעת להשקעה בחברה, ואינו מהווה תחליף לשיקול דעתו של משקיע פוטנציאלי.



סדר היום

אלוף במיל' ניצן אלון – יו"ר מטריקס דיפנס,
חטיבת הביטחון של מטריקס

רנית זקצר – CTO, מטריקס



מבצע שאגת הארי

כ-500 מעובדי החברה בישראל מגויסים למילואים. רוב עובדי החברה בישראל עובדים מהבית. השפעת המלחמה על תוצאות החברה נכון למועד זה אינה מהותית.

נכון למועד פרסום הדו"ח מעסיקה מטריקס כ-17,000 עובדים ברחבי העולם. כ-3,500 מהם בחו"ל, מתוכם 2,500 בארה"ב.



בין הפרויקטים הזוכים:

צ'אטבוט AI לתושבי רמת גן | מערכת "שיבולת" של מערך הסייבר, ניהול תושבים בזמן משבר | מערכת ניהול דאטה, ואינטגרציה לניהול תהליכי רוקחות, כ"א, ציוד ותשתיות, אשפוזים ועוד ב"משרד הבריאות" | הקמת ענן פרטי ברשת "בית בלב" | הטמעה ויישום מערכת ERP Priority בקבוצת שיכון ובינוי וארגון נכי צה"ל | ייזום תשלום ובנקאות פתוחה ברכישת רכב ב"אוויס" | ליבת תשלומים חדשה של ישראל במס"ב | טרנספורמציה בדאטה אונקולוגי דטאה ברפואה אישית ב"הדסה" | הקמה והטמעה של הגנה מתקדמת בגלישה ברשת בריאות | מהפכה בחדר הלידה: מערכת תומכת החלטה קלינית לחיזוי הסיכוי לניתוח קיסרי בזמן אמת ב"הדסה" | הטמעת מערכת שו"ב מקצה לקה ב"לאומית" | עמדות מעבדה בשירות עצמי ב"מכבי" ועוד...

IT AWARDS 2025

אות הצטיינות ל 36 פרויקטים של לקוחות מטריקס



סיכום הרבעון הרביעי
והתקופה ליום 31.12.2025

2025

המשך צמיחה לשיא בכל הפרמטרים

הכנסות +11.8% צמיחה לשיא של כ- **6.2** מיליארד ₪ - **15.4%** צמיחה לאחר התאמת העלייה בהכנסות שהוכרו על בסיס נטו (*)

רווח גולמי +12.8% צמיחה לשיא של כ- **940** מיליון ₪ - תוך שיפור שיעורו ל- **15.1%**

רווח תפעולי +16% צמיחה לשיא של כ- **522** מיליון ₪ - תוך שיפור שיעורו ל- **8.4%**

רווח נקי +14.6% צמיחה לשיא של כ- **330** מיליון ₪ - תוך שיפור שיעורו ל- **5.3%**

רווח נקי לבעלי המניות +12.8% צמיחה לשיא של כ- **307** מיליון ₪ - ששיעורו הוא - **4.9%**

EBITDA +13.2% צמיחה לשיא של כ- **721** מיליון ₪ - תוך שיפור שיעורו ל- **11.6%**

תזרים מזומנים מפעילות שוטפת +34.9% צמיחה לשיא של כ- **835** מיליון ₪

(*) בשנת 2025 המשיכה העלייה בשיעור ההכנסות מעסקאות שמוכרות על בסיס נטו. האמור משפיע על היקף ההכנסות, שיעור הצמיחה בהכנסות ושיעור הרווחיות של החברה.

המשך צמיחה לשיא בכל מדדי הרווחיות והתזרים

הכנסות **+16.4%** צמיחה לכ- **1.6** מיליארד ₪

רווח גולמי **+13.4%** צמיחה לשיא של כ- **248** מיליון ₪ - תוך ששיעורו הוא - **15.5%**

רווח תפעולי **+15%** צמיחה לשיא של כ- **138** מיליון ₪ - תוך ששיעורו הוא - **8.6%**

רווח נקי **+20.5%** צמיחה לשיא של כ- **89** מיליון ₪ - תוך שיפור שיעורו ל - **5.6%**

רווח נקי לבעלי המניות **+15.6%** צמיחה לשיא של כ- **81** מיליון ₪ - תוך ששיעורו הוא - **5.1%**

EBITDA **+10.6%** צמיחה לשיא של כ- **187** מיליון ₪ - תוך ששיעורו הוא - **11.7%**

תזרים מזומנים מפעילות שוטפת **+69.1%** צמיחה לשיא של כ- **566** מיליון ₪



משרות גיוס פתוחות במטריקס נכון למועד 3.2026

מספר תקנים	פירוט	תחום
432	תוכניתנים (309), ר"צ פיתוח, ארכיטקטים, בודקי תוכנה	פיתוח
272	אנשי תמיכה, אנשי Cloud – system, מומחי תקשורת ותשתיות, אנשי DEVOPS	סיסטם, תשתיות, Cloud ו-DevOps (Platform Engineering)
206	ניהול פרויקטים, ניהול מוצר ומנתחי מערכות	ניהול פרויקטים/מוצר ומנתחי מערכות
194	אנשי SOC, מיישמי אבטחת מידע וסייבר, מומחי הגנת סייבר ואבטחת מידע, חוקרי סייבר	סייבר ואבטחת מידע
142	אנשי ML / AI, מגוון תפקידי BI ו Data	Data & AI
125	מגוון משרות הדורשות סיווג בטחוני גבוה למועמדים עם סיווג קיים או שעוברים תהליך סיווג בטחוני חדש	משרות ביטחוניות
91	SAP / Salesforce / CRM Dynamics / ERP / Priority	מערכות ליבה
סה"כ 1,462		

דוחות כספיים

31.12.2025

נתונים עיקריים מדוח רווח והפסד – FY 2025 מול התקופה המקבילה

עיקרי התוצאות (במיליוני ₪)

- 15.4% צמיחה בנטרול עלייה בהכנסות נטו
- 10.7% צמיחה **אורגנית** בנטרול עלייה בהכנסות נטו

- 11.2% צמיחה **אורגנית** ברווח התפעולי

צמיחה %	FY 2024	FY 2025	
11.8%	5,580	6,239	הכנסות
12.8%	833	940	רווח גולמי
9%	383	418	הוצאות מכירה והנהלה וכלליות
16%	450	522	רווח תפעולי
26.6%	67	85	הוצאות מימון נטו
12.8%	95	107	מסים על הכנסה
14.6%	288	330	רווח נקי
12.8%	272	307	רווח נקי לבעלי מניות החברה
13.2%	637	721	EBITDA

14.9%	15.1%	שיעור רווח גולמי
6.9%	6.7%	שיעור הוצ' מכירה והנה"כ
8.1%	8.4%	שיעור רווח תפעולי
11.4%	11.6%	שיעור EBITDA
5.2%	5.3%	שיעור רווח נקי

נתונים עיקריים מדוח רווח והפסד – Q4 2025 מול הרבעון המקביל

עיקרי התוצאות (במיליוני ₪)

צמיחה אורגנית בהכנסות 12.2%

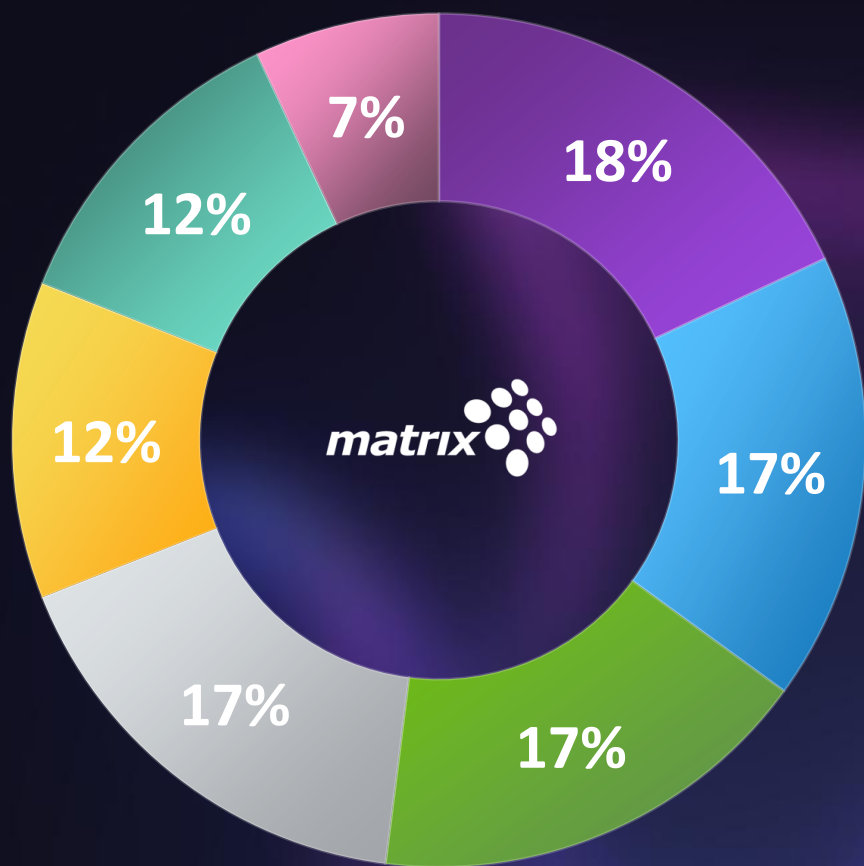
צמיחה אורגנית ברווח התפעולי 10.5%

%	Q4 2024	Q4 2025	
16.4%	1,374	1,600	הכנסות
13.4%	219	248	רווח גולמי
11.5%	99	110	הוצאות מכירה והנהלה וכלליות
15%	120	138	רווח תפעולי
4.1%	19	20	הוצאות מימון נטו
7.7%	27	29	מסים על הכנסה
20.5%	74	89	רווח נקי
15.6%	70	81	רווח נקי לבעלי מניות החברה
10.6%	169	187	EBITDA

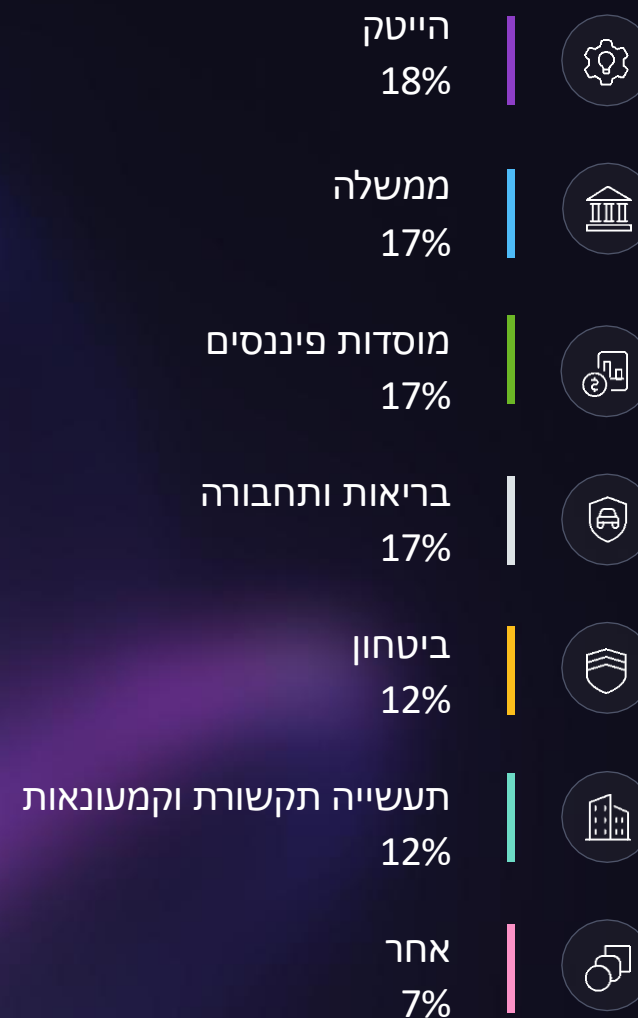
15.9%	15.5%	שיעור רווח גולמי
7.2%	6.9%	שיעור הוצ' מכירה והנה"כ
8.7%	8.6%	שיעור רווח תפעולי
12.3%	11.7%	שיעור EBITDA
5.4%	5.6%	שיעור רווח נקי



פילוח הכנסות לפי תחומי פעילות לקוחות

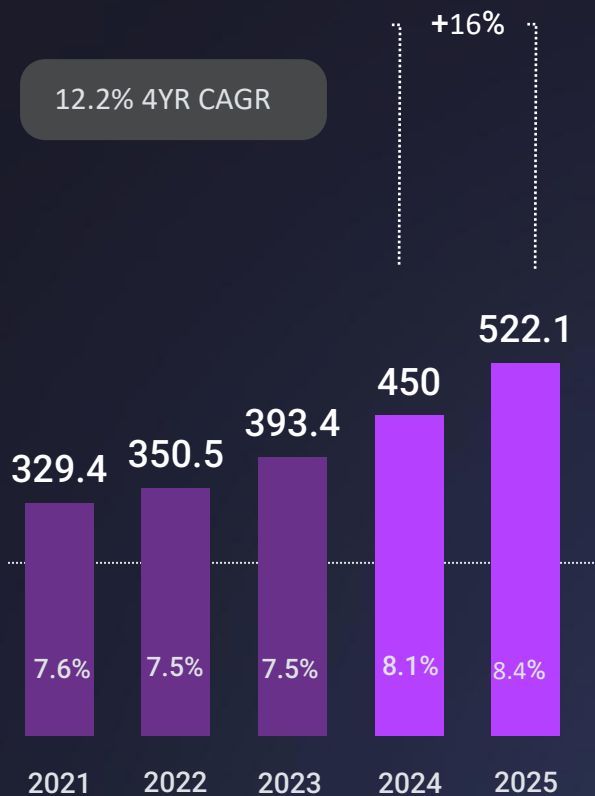


על פי הכנסות לשנת 2025

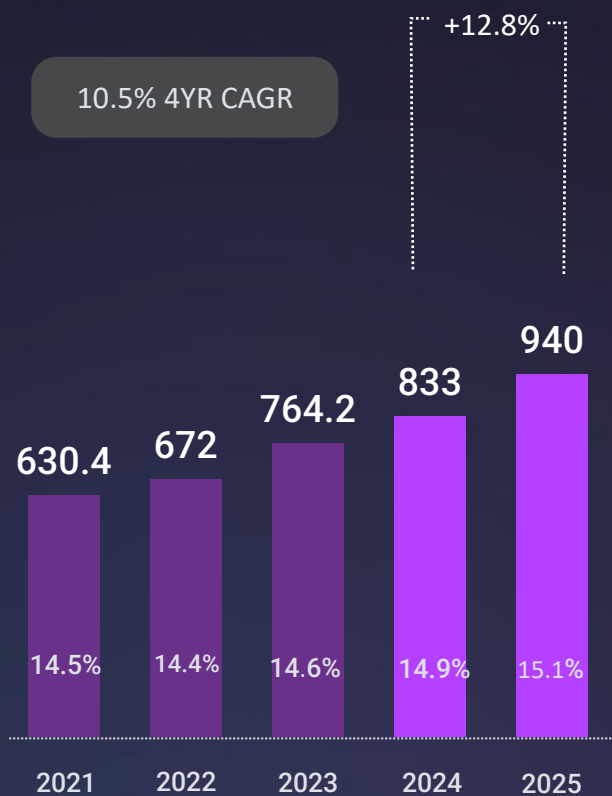


שיפור מתמשך בביצועים לאורך זמן. צמיחה עקבית לשיא הכנסות ורווחים (במיליוני ₪)

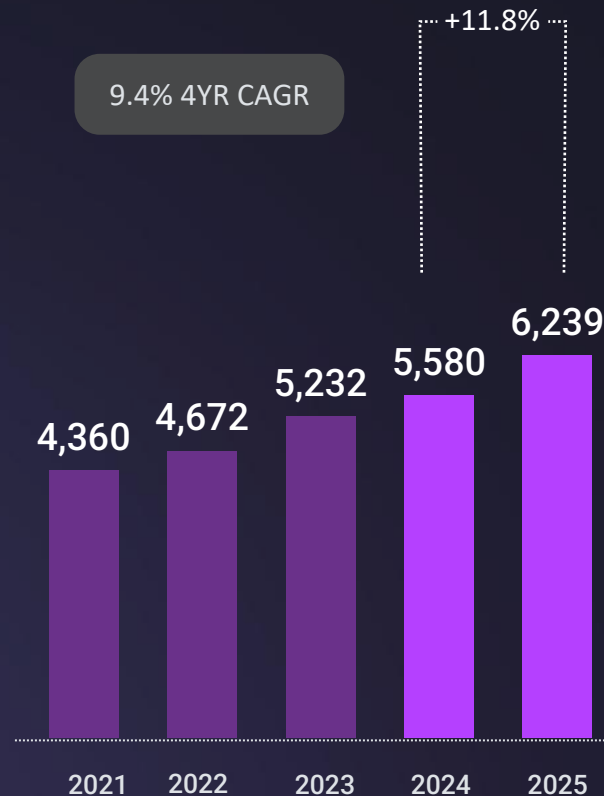
רווח תפעולי (**)



רווח גולמי



הכנסות (*)



(**) בשנת 2022 - בנטרול רווח ממימוש השקעה בחברה בת (150 מיליון ש"ח)

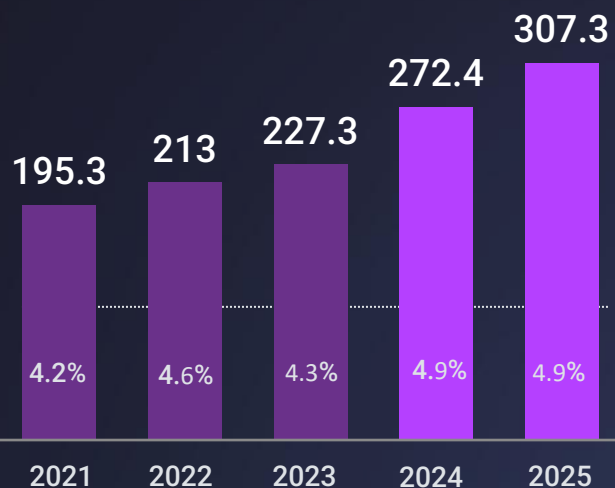
(*) בנטרול העלייה בהיקף ההכנסות שהוצגו על בסיס נטו הצמיחה בהכנסות עמדה על 15.4%

שיפור מתמשך בביצועים לאורך זמן. צמיחה עקבית לשיא הכנסות ורווחים (במיליוני ₪)

רווח לבעלי המניות (*)

12% 4YR CAGR

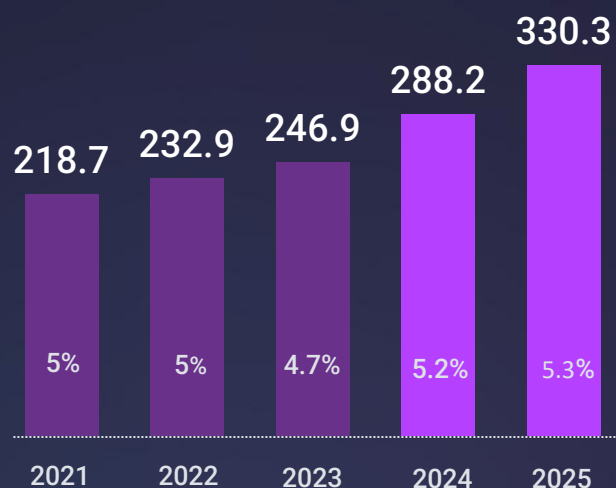
+12.8%



רווח נקי (*)

10.9% 4YR CAGR

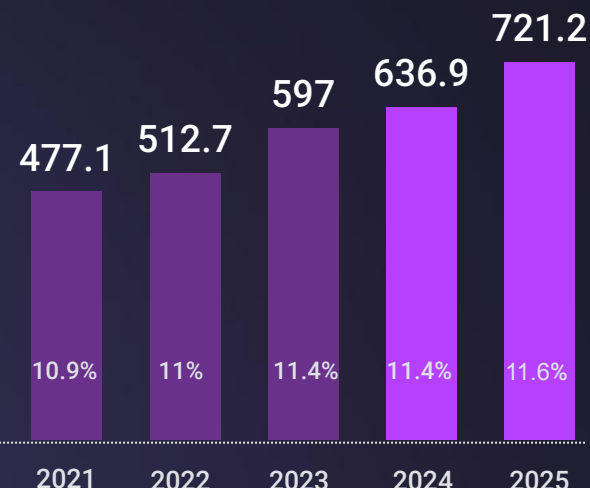
+14.6%



EBITDA

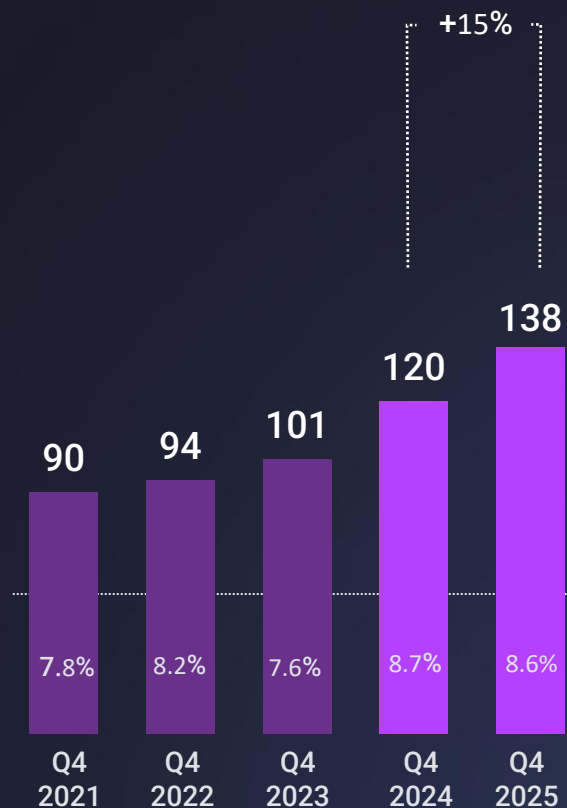
10.9% 4YR CAGR

+13.2%

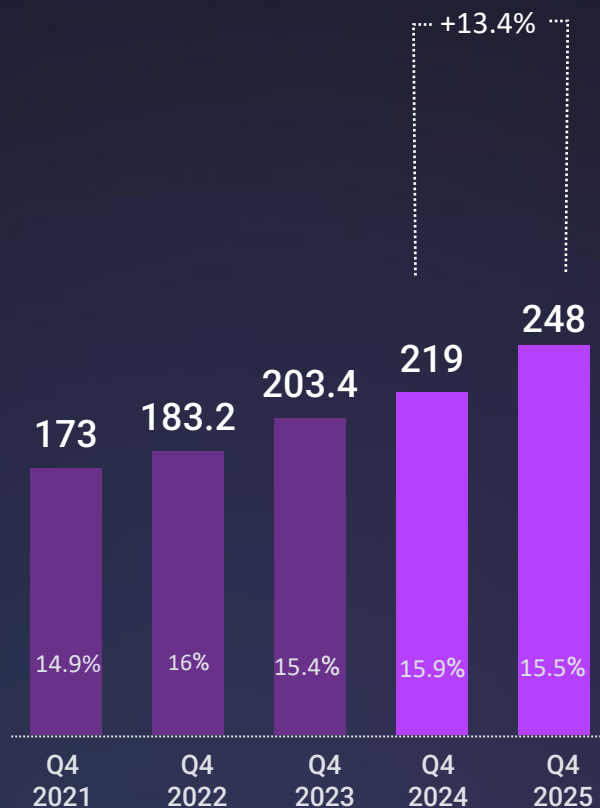


שיפור מתמשך בביצועים לאורך זמן. צמיחה עקבית לשיא ברווחים (במיליוני ₪)

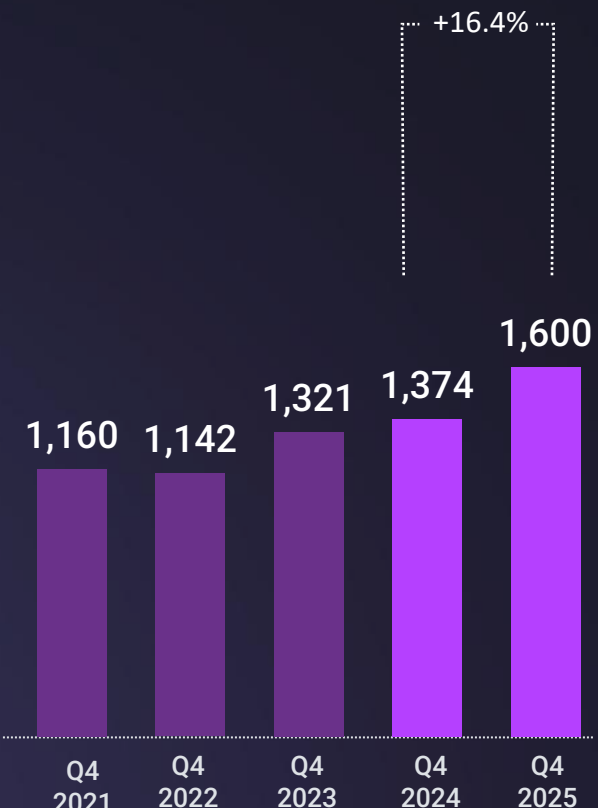
רווח תפעולי



רווח גולמי

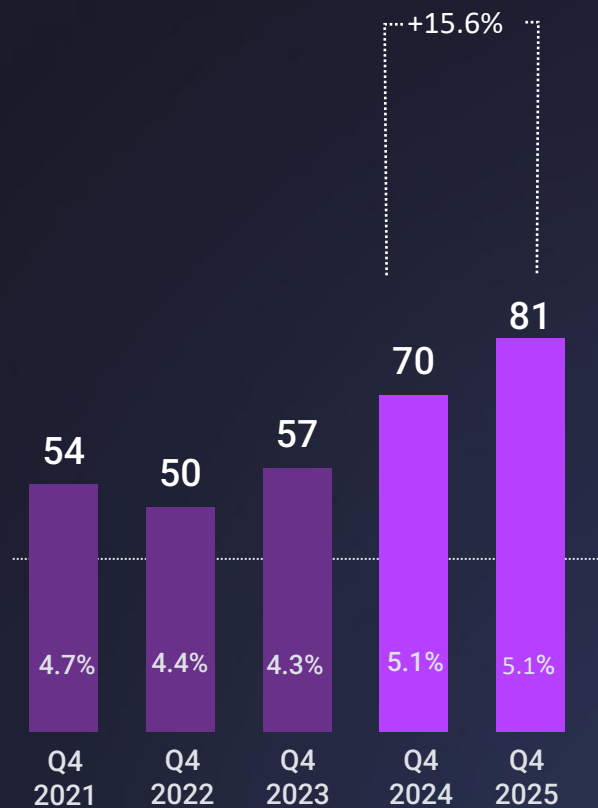


הכנסות (*)

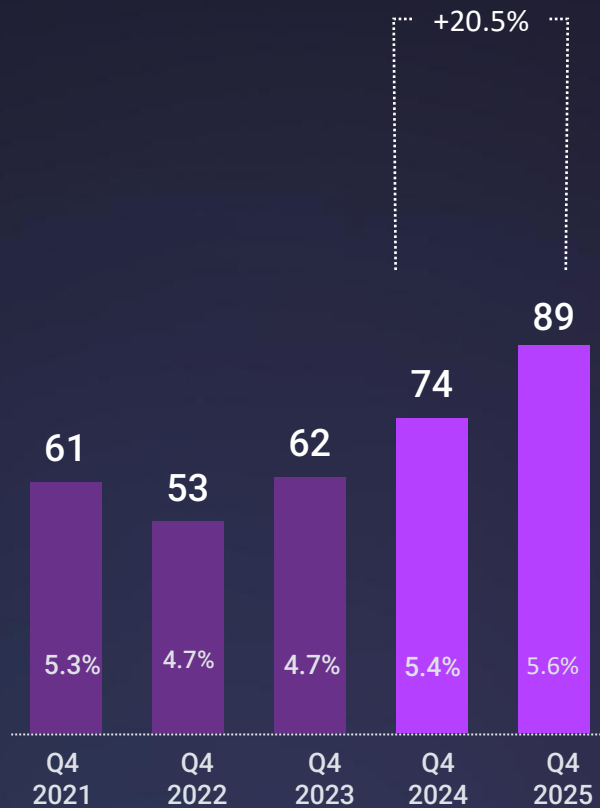


שיפור מתמשך בביצועים לאורך זמן. צמיחה עקבית לשיא ברווחים (במיליוני ₪)

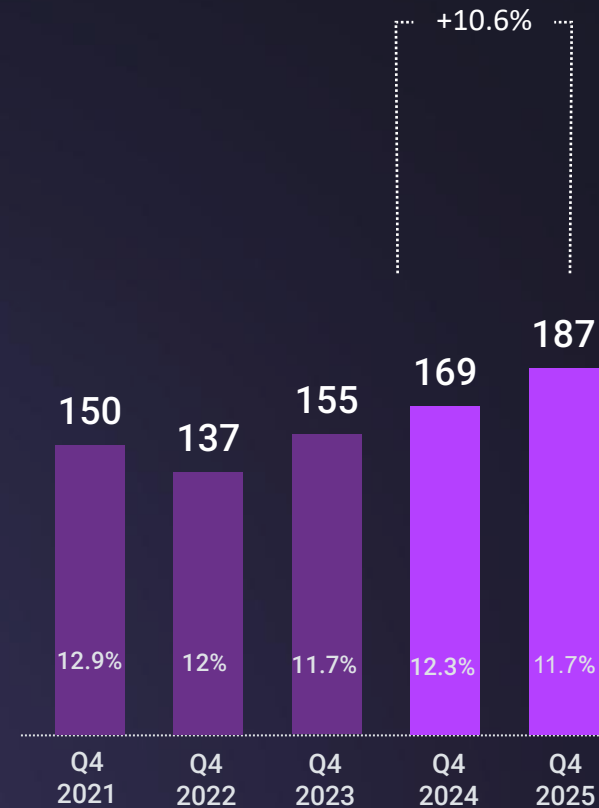
רווח לבעלי מניות



רווח נקי



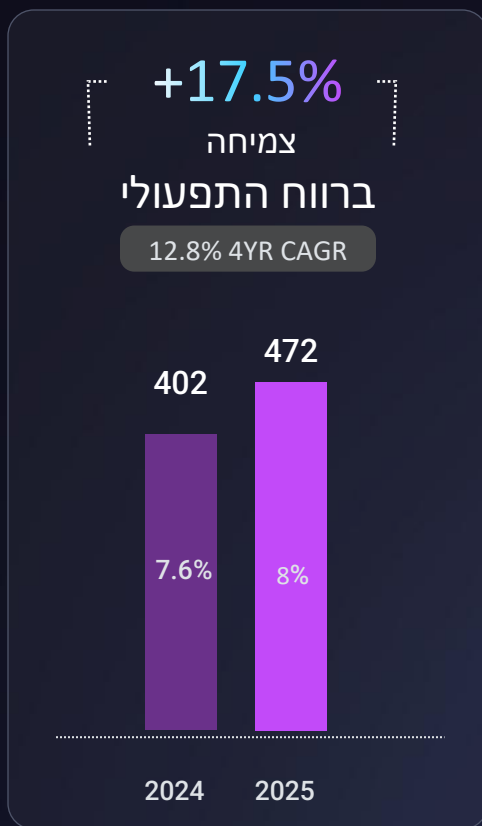
EBITDA



הפעילות בישראל

FY 2025

Q4 2025



14.5% צמיחה
לאחר התאמת העלייה בהכנסות שהוכרו על בסיס נטו

(* כולל פעילות לא מהותית באירופה)

מגזרי הפעילות בישראל – 2025

(באלפי ₪)

רווח תפעולי			הכנסות			פתרונות ושירותי IT, ייעוץ וניהול בישראל
%	2024	2025	%	2024	2025	
16.5%	250,113	291,476	14.5%	3,337,267	3,821,242	(% שיעור הרווח)
	7.5%	7.6%				

- מגה פרויקטים בתחום ה-IT וההנדסה – מספקים צמיחה וראות גבוהה לאורך זמן.
- תוצאות המגזר הושפעו לחיוב גם מאיחוד לראשונה של גב מערכות.

- צמיחה דו ספרתית גבוהה (עיקר הצמיחה אורגנית) בדגש על פעילויות ה- DATA & AI, דיגיטל ומערכות ליבה.
- המשך צמיחה בפעילות מול מערכת הביטחון (כולל עסקאות G2G) ובפעילות מול הסקטור הפיננסי.

מגזרי הפעילות בישראל – 2025

(באלפי ₪)

רווח תפעולי			הכנסות			
%	2024	2025	%	2024	2025	
16.5%	250,113	291,476	14.5%	3,337,267	3,821,242	פתרונות ושירותי IT, ייעוץ וניהול בישראל
	7.5%	7.6%				(%) שיעור הרווח
18.2%	106,405	125,813	8.5%	1,515,931	1,645,349	תשתיות ענן ומחשוב
	7%	7.6%				(%) שיעור הרווח

- תמהיל עסקאות ברווחיות גבוהה יחסית תרם לעליה בשיעור הרווחיות, למרות השפעה שלילית של החלשות הדולר.
- תוצאות המגזר הושפעו לחיוב גם מאיחוד לראשונה של אורטק.

- גידול בהיקף הפעילות בדגש על מכירה, שיווק ואינטגרציה של מע' מחשוב, שיווק ותמיכה בפתרונות טכנולוגיים מתקדמים.
- המשך גידול בהיקף עסקאות EDP בענן, אשר ההכנסות מהן מוצגות ע"ב נטו – התקשרויות רב שנתיות התורמות לראות גבוהה קדימה.

מגזרי הפעילות בישראל – 2025

(באלפי ₪)

רווח תפעולי			הכנסות			
%	2024	2025	%	2024	2025	
16.5%	250,113	291,476	14.5%	3,337,267	3,821,242	פתרונות ושירותי IT, ייעוץ וניהול בישראל
	7.5%	7.6%				(%) שיעור הרווח
18.2%	106,405	125,813	8.5%	1,515,931	1,645,349	תשתיות ענן ומחשוב
	7%	7.6%				(%) שיעור הרווח
21.5%	45,364	55,107	(3.6%)	456,765	440,382	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
	9.9%	12.5%				(%) שיעור הרווח

■ הירידה בהכנסות לצד הזינוק ברווח התפעולי ובשיעורו נובעים בעיקר מתמהיל עסקאות.

■ הצטיידות מואצת של לקוחות במוצרי תוכנה לפתרונות דאטה ו-AI (לרבות מוצרי תוכנה וציוד תקשורת בתחום ה-AI), התגוננות מפני מתקפות סייבר, האצה דיגיטלית ופתרונות ענן.

הפעילות בארה"ב

2025 (באלפי ₪)

רווח תפעולי

הכנסות

	2024	2025
%		
11.2%	18,073	20,097
	14.5%	15.1%
3.8%	66,865	69,376
	14.5%	15.1%

	2024	2025
%		
6.6%	124,588	132,864
(0.5%)	460,939	458,646

תוצאות המגזר ב-\$

(%) שיעור הרווח

תוצאות המגזר ב-₪

(%) שיעור הרווח

■ התוצאות בשקלים הושפעו מהותית מהשחיקה בשער החליפין של הדולר ביחס לתקופות המקבילות.

■ המשך צמיחה חזקה בהיקף הפעילות בדגש על פעילות ה-GRC לסקטור הפיננסי ופעילות Data&AI, וכניסה מדורגת של פרויקטים חדשים ברווחיות גבוהה יחסית.

■ ההשפעה של איחוד לראשונה של תוצאות חברת ALACER הייתה חיובית בסכום לא מהותי.

Q4 2025 (באלפי ₪)

רווח תפעולי

הכנסות

%	Q4 2024	Q4 2025
11.5%	4,449	4,968
	14.7%	13.9%
(2%)	16,466	16,136
	14.7%	13.8%

%	Q4 2024	Q4 2025
17.4%	30,357	35,692
3.9%	112,350	116,699

תוצאות המגזר ב-\$

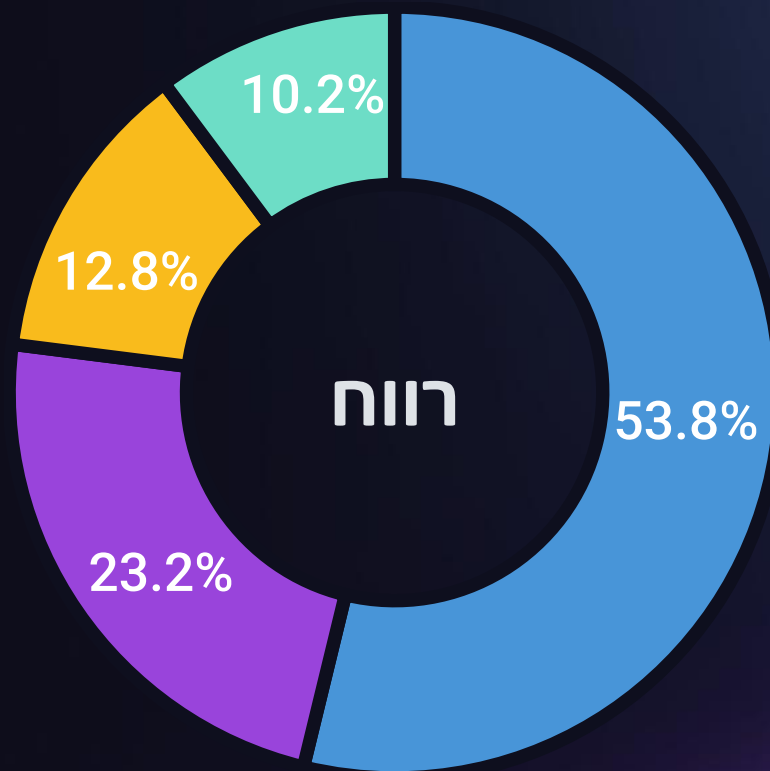
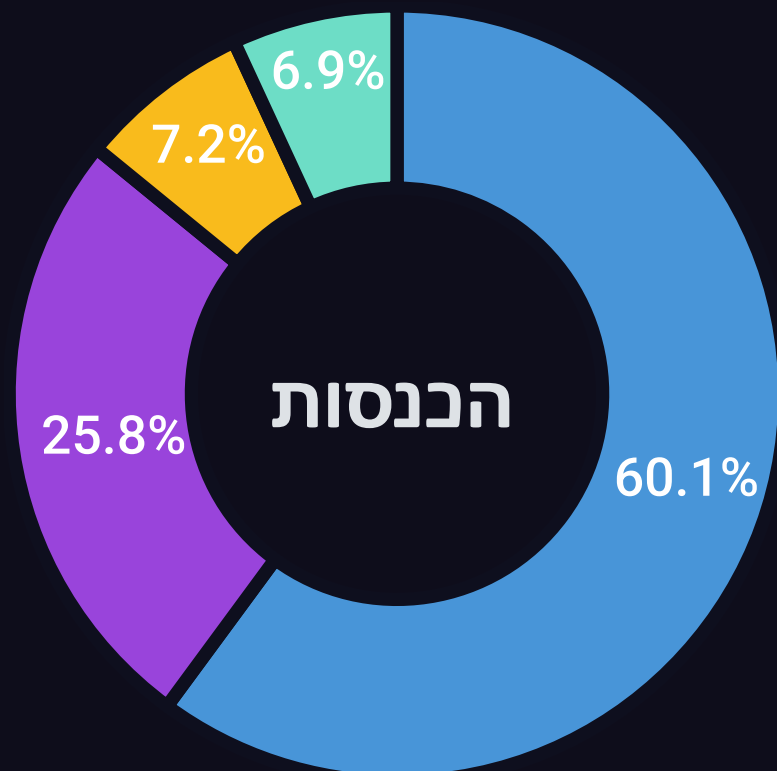
(%) שיעור הרווח

תוצאות המגזר ב-₪

(%) שיעור הרווח

התפלגות תרומה להכנסות ולרווח

לפי מגזרי פעילות FY 2025



פתרונות IT בישראל

תשתיות וענן

פתרונות IT בארה"ב

מוצרי תוכנה

הוצאות מימון

הוצאות מימון נטו (באלפי ₪)

שינוי	1-12 2024	1-12 2025	שינוי	Q4 2024	Q4 2025	
(515)	25,442	24,927	92	6,088	6,180	ריבית, עמלות ואחרות (נטו)
8,769	14,321	23,090	2,091	4,598	6,689	הפרשי שער
9,565	27,109	36,674	(1,383)	8,612	7,229	הוצאות מימון חשבונאיות
17,819	66,872	84,691	800	19,298	20,098	סך הוצאות מימון (נטו)

FY 2025 - עיקר העלייה בהוצאות המימון בשנת 2025 נובעת מעלייה בהוצאות חשבונאיות לא תזרימיות (בעיקר שיערוך אופציות Put לבעלי מניות מיעוט), ובגין הפרשי שער (הדולר נחלש בשיעור כ- 12.5% ביחס ל-2024)

Q4 2025 - עיקר העלייה בהוצאות המימון ברבעון הרביעי נובעת מעלייה בהוצאות בגין הפרשי שער (הדולר נחלש בשיעור כ- 3.5% ביחס לרבעון המקביל), אשר קוזזו בחלקן ברידה בהוצאות מימון חשבונאיות.

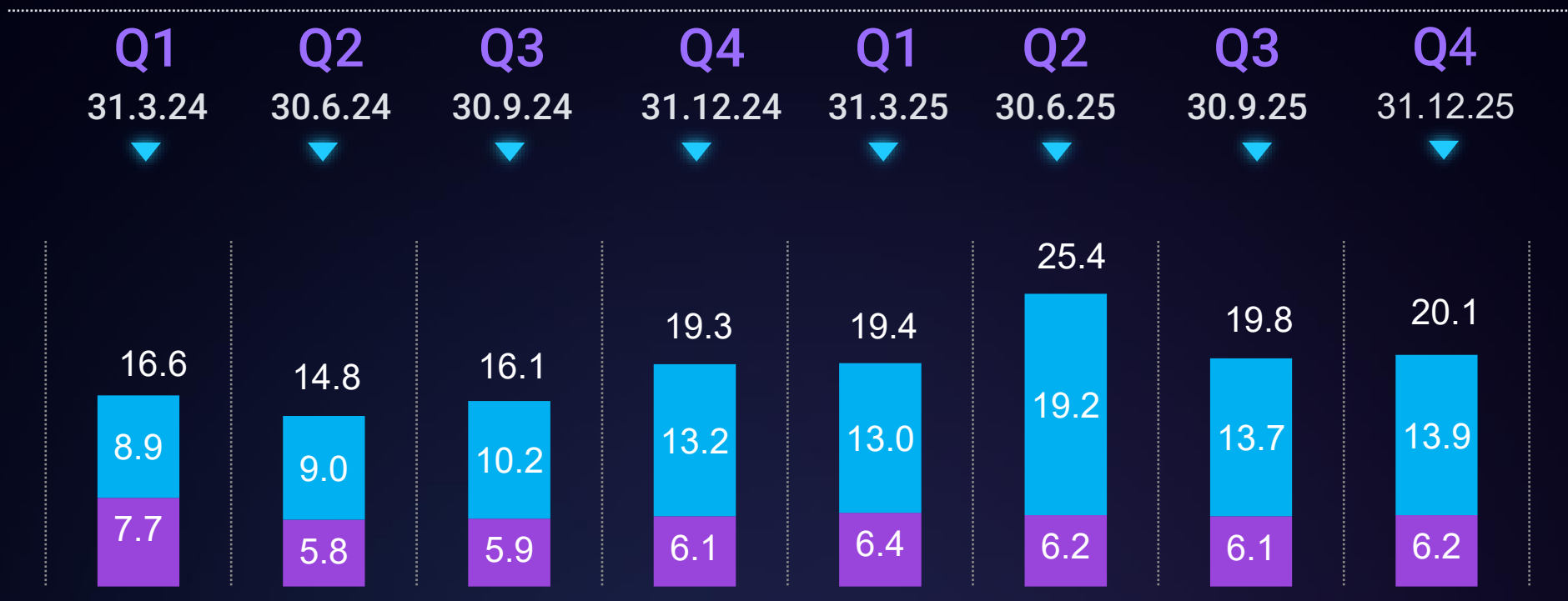
פילוח הוצאות המימון

(הנתונים במיליוני ₪)

לצד עלייה בהוצאות החשבונאיות ובהוצאות הפרשי שער, הוצאות הריבית התזרימיות ממשיכות להיות יציבות

2024

2025



■ הוצאות ריבית (נטו) ועמלות

■ הוצאות מימון חשבונאיות והפרשי שער

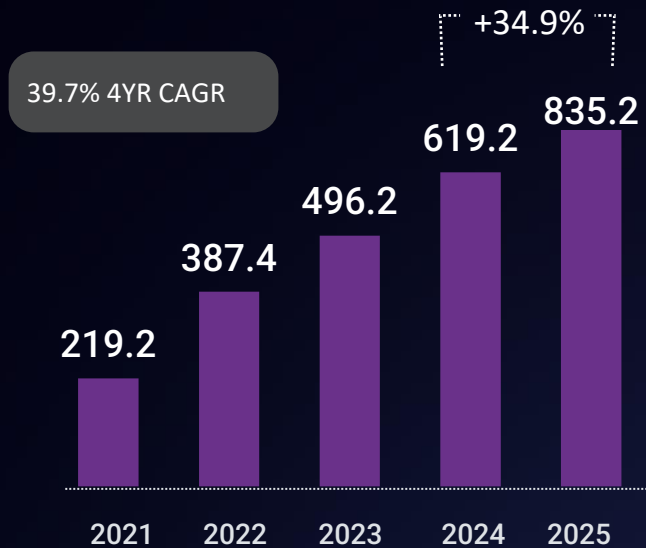


מדדים פיננסיים

מדדים פיננסיים

(במיליוני ₪)

תזרים מזומנים מפעילות שוטפת



עליה של כ- 35% בתזרים מפעילות שוטפת לשיא של כ- 835 מיליון ₪

	31.12.24	31.12.25	
	668	903	מזומנים ותזרים מזומנים
	1,229	1,235	מסגרות בלתי מנוצלות*
	1,897	2,138	סה"כ אמצעים נזילים

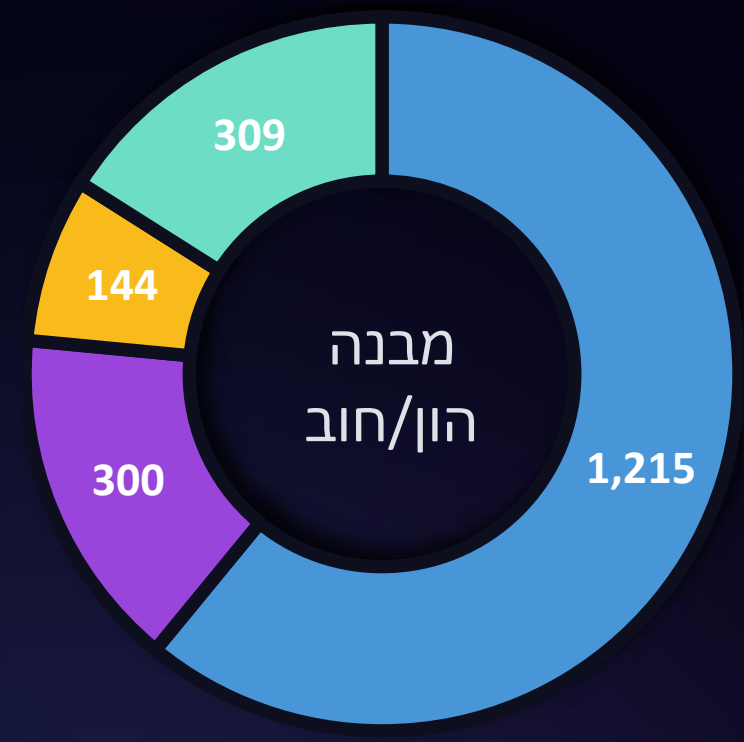
* מתוכן, 300 מ' ₪ מסגרות מחייבות

דירוג אשראי Aa3 מחברת מדרוג (אישור דירוג מרץ 2025)

מדדים פיננסיים

(במיליוני ₪)

31.12.24	31.12.25	
1,144	1,215	הון עצמי
25.5%	26.4%	% מסך המאזן
785.1	753	חוב פיננסי ברוטו
116.6	(149.9)	חוב פיננסי נטו (מזומן נטו)
1.1	1.1	יחס שוטף
2.6%	(3.3%)	שיעור חוב פיננסי (מזומן נטו) לסך מאזן
0.23	(0.26)	שיעור חוב פיננסי (מזומן נטו) ל- EBITDA



- הון חברה
- נע"מ לתקופה אופציונלית עד פברואר 2030
- הלוואות ממוסדות פיננסים
- אג"ח סדרה ב'

ביום 4 בפברואר, 2026 הנפיקה החברה אג"ח להמרה סדרה 2 (לתקופה של 5 שנים, בריבית שנתית 0.5%) בסך של כ-300 מיליון ₪. עיקר כספי ההנפקה ישמשו לפירעון חוב פיננסי יקר יותר במג'יק.

צבר הזמנות 31 בדצמבר 2024

4,968

2,061

7,029

צבר הזמנות 31 בדצמבר 2025

5,479

10.3%

2,014

7,493

6.6%

צבר לשנה הקרובה

% שינוי

מתום השנה ואילך

סה"כ צבר

% שינוי

* לפרטים בדבר הנחות החברה בחישוב צבר ההזמנות, ראה סעיף 8 לפרק א' (תיאור עסקי התאגיד) בדוח השנתי לשנת 2025

צבר הזמנות – לפי מגזרי פעילות

(במיליוני ₪)

שיעור שינוי	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2024	צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2025	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	
13.7%	3,134	3,564	לשנה הקרובה	פתרונות ושירותי, ID ייעוץ וניהול בישראל
	1,747	1,647	מתום השנה ואילך	
6.8%	4,881	5,211	סך הכל צבר	
15%	363	418	לשנה הקרובה	פתרונות ושירותי, ID ייעוץ וניהול בארה"ב
	10	21	מתום השנה ואילך	
17.4%	373	439	סך הכל צבר	
2.9%	323	333	לשנה הקרובה	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
	83	108	מתום השנה ואילך	
8.6%	406	441	סך הכל צבר	
1.6%	1,147	1,165	לשנה הקרובה	תשתיות ענן ומחשוב
	222	237	מתום השנה ואילך	
2.4%	1,369	1,402	סך הכל צבר	

מטריקס שומרת על מדיניות הדיבידנד הרגילה :

חלוקת עד 75% מהרווח לבעלי המניות של החברה

דיבידנד ל- Q4 2025

משקף 75% מהרווח של מטריקס ושל מג'יק
ל- Q4 2025

0.79

₪ למניה

73.1

מיליון ש"ח

דיבידנדים שחולקו ב - 5 השנים האחרונות - 1.011 מיליארד ₪

דיבידנדים שחולקו ב - 10 השנים האחרונות - 1.525 מיליארד ₪

עסקת מיזוג החברות



- ביום 24 בפברואר 2026 הושלמה עסקת המיזוג, לאחר שהתקיימו כל התנאים המתלים
- בהתאם, מטריקס רכשה את מלוא הון המניות של מג'יק (בדרך של מיזוג משולש הופכי), תמורת הקצאת מניות של מטריקס לבעלי מניות מג'יק. מניות מג'יק נמחקו מהמסחר ב - NASDAQ ובת"א.
- מג'יק הפכה לחברה פרטית בבעלות מלאה של מטריקס.

עסקת המיזוג *matrix + magic*



50+ מדינות

פריסה בינלאומית



14

מערכות ופתרונות
תוכנה קנייניים



17,000+

עובדים



8.4bn ₪

הכנסה שנתית
22% סה"כ מחו"ל
17% ארה"ב



6,000+

לקוחות



1 מיליארד ₪

EBITDA

מידע כספי פרפורמה (לא מבוקר) –

תוצאות מאוחדות (מטריקס + מג'יק) לשנים 2024-2025 (במיליוני ₪)

הנחות והתאמות עיקריות לנתוני הפרפורמה:

- התוצאות בנטרול עלויות מיזוג בסך כ-20 מ' ₪ שהוכרו במג'יק בקשר לעסקת המיזוג (בסעיף הנהלה וכלליות), לרבות בגין התאמות מדיניות ואומדנים חשבונאיים למדיניות מטריקס
- התוצאות לאחר התאמת מדיניות חשבונאית של מטריקס בטיפול באופציות PUT לבעלי זכויות המיעוט
- תרגום תוצאות מג'יק לש"ח לפי שער חליפין ממוצע לתקופה (משקף ירידה של כ-6.7% מול השנה הקודמת)
- הרווח לבעלי המניות מוצג כאילו מאז ומעולם הוחזקה מג'יק במלואה (ב-100%) ע"י מטריקס
- הנתונים אינם מבוקרים

	FY 2024	FY 2025	% צמיחה
הכנסות	7,602	8,387	10.3%
עלות המכר	6,182	6,860	11%
רווח גולמי	1,420	1,527	7.5%
רווח גולמי ב- %	18.7%	18.2%	
הוצאות פיתוח	49	45	(9.4%)
הוצאות מכירה ושיווק	352	385	9.3%
הוצאות הנהלה וכלליות	342	348	1.8%
רווח תפעולי	677	749	10.8%
רווח תפעולי ב- %	8.9%	8.9%	
הוצאות מימון	82	98	18.5%
רווח לפני מס	594	652	9.7%
הוצאות מס	137	153	11.6%
חלק החברה בהפסדים (ברווחים) של חברות כלולות	1	1	
רווח נקי	456	498	9.2%
רווח נקי ב- %	6%	5.9%	
רווח לבעלי מניות החברה	412	444	7.7%
חלק המיעוט ברווח	44	54	23.7%
EBITDA	937	1,022	9.1%
EBITDA ב- %	12.3%	12.2%	



עסקת המיזוג

- מיצוב מטריקס בין 10 חברות שירותי ה-IT הציבוריות הגדולות בעולם ⁽¹⁾
- קפיצת מדרגה בהיקף הפעילות בחו"ל
- מכפיל כוח טכנולוגי בעולמות ה-ERP, Cyber, Cloud, Data, Digital, AI
- הרחבת היקף הפעילות במגזר הביטחוני תוך חציית רף הכנסות של כ-1 מיליארד ₪ בשנה
- הרחבת סל השירותים והפתרונות של מטריקס לכל הסקטורים המובילים: ביטחון, ממשלה, פיננסים, הייטק, בריאות
- הרחבת סל הפתרונות הקנייניים בעלי שיעור רווחיות גבוה ורמת Stickiness גבוהה
- שיפור שיעור הרווח ומבנה המאזן
- עסקה ייחודית – ללא עלויות מימון וללא הפחתות חשבונאיות (as pooling)
- צירוף צוות ניהולי מעולה ומנוסה לחברה

(1) Based on Market Cap, befferies



matrix
FORWARD

צמיחה בינלאומית - קצב ההכנסות השנתי המצרפי בחו"ל הסתכם בכ- 500 מיליוני דולר (מיעוטו - כ- 45 מיליון דולר, סביב כלי הפיתוח magic). המיצוב הנוכחי של מטריקס בשוק הבינלאומי ובארה"ב בפרט, כשהוא מחזק בנכסי החברות הבנות של מג'יק בעולמות הענן, הסייבר, תשתיות ICT ומוצרי תכנה קנייניים, מאפשר האצת צמיחה הודות לסינרגיות בין קווי השירותים והמוצרים שלנו. בנוסף, בכוונתנו להאיץ את קצב הרכישות שלנו בחו"ל ובארה"ב בפרט ולבסס את הצמיחה האורגנית שלנו על העמקת השירותים ללקוחות קיימים מ - Fortune 500.

זינוק בביקוש לשירותים ומוצרים בתחום הסייבר, ענן, DATA ו-AI ביטחוני ואזרחי.

אנו מכוונים להמשך צמיחה אורגנית של מטריקס והחברות שנרכשו המהוות מכפיל כח לפעילותנו בעולמות ה- $A^1D^2C^3$ וסביב מוצרי תכנה קנייניים (בבעלות החברה) ובעולמות הפתוח של מערכות משובצות מחשב, תשתיות תקשורת, DC ומערכות שו"ב.

אנחנו שואפים לשמור על שיעור **הרווח התפעולי** המצרפי ברמת **9% ומעלה**,
בין היתר הודות לשיפור תפעולי הנובע מהמיזוג ומהרווחיות הגבוהה יותר בפעילות הבינלאומית.

זרוע הביטחון שלנו - *matrix Defense* בראשות אלוף ניצן אלון, נמנית על החברות הביטחוניות המובילות

בישראל, עם למעלה ממיליארד ₪ הכנסות ויותר מ- 1800 אנשי מקצוע, ביניהם 2 חתני פרסי ביטחון ישראל.

בתחום הביטחוני נהנית מטריקס מצמיחה דו ספרתית מתמשכת הודות לעומק וניסיון טכנולוגי רחב בתחומי הסייבר וה- AI והביקוש הגדול לפרויקטים ופתרונות ייחודיים בעולם הטכנו מבצעי והנדסת מערכות.

חברת הבת **Commit** (בשליטה 80%) שהצטרפה במסגרת עסקת מגי'ק, נמצאת בתנופת צמיחה מרשימה לא פחות, ומוסיפה לזרוע הביטחון שלנו **מכפיל כוח** בעולמות תוכן משלימים כמו תקשורת, ICT, שו"ב ומערכות זמן אמת (Embedded - חומרה/תכנה).

בכוונתנו להאיץ את היקף הרכישות בתחום הביטחוני בו אנו צופים פוטנציאל צמיחה ניכר.



הפעילות הביטחונית של מטריקס

אלוף במיל' ניצן אלון, יו"ר פעיל - *matrix Defense*



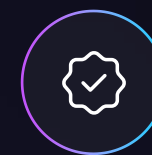
מאות פרויקטי דגל אסטרטגיים מוצלחים

עבור לקוחות ביטחוניים
בישראל ובעולם



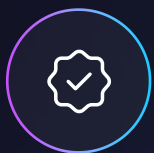
הון אנושי: כ-1800+ עובדים

מתוכם מאות יועצים אסטרטגיים
בתחומי חקר ביצועים ומודיעין.
יוצאי יחידות ביטחוניות, אנשי אקדמיה
ומחקר.



12% מסך ההכנסות

כמיליארד ש"ח
הכנסות שנת 2025



היסטוריה: שנת 2003

חברת סיבם בניהולו של תא"ל (מיל')
ד"ר אביאם סלע נרכשת ע"י מטריקס



ליבת הפעילות

פתרונות Ai מתקדמים, פיתוח מערכות שו"ב
(שליטה ובקרה), ניהול ידע מבצעי,
סייבר למגזר הביטחוני.



מעמד

תעשייה ביטחונית מונחית ישירות
על ידי מלמ"ב



יעוץ אסטרטגי טכנו-מבצעי

Data & AI

G2G Projects

R&D

Cloud

Cyber

Consulting , Research & Development

מנהלות משותפות

Education & Implementation

מוצרי תוכנה ציודי חומרה
ותקשורת
בענן + On Prem

מעבדות תקשורת וציודי קצה
ותקשורת טקטית

הצעות ליבה

יתרון אסטרטגי
לתעשיית הביטחון

מחקר ופיתוח
פיתוח מערכות

סייבר
הגנת סייבר ומודיעין

AI & Data
יישומי בינה מלאכותית
להגנה ובטחון

- NLP כולל OCR
- GIS - כולל מיפוי אוטומטי
- אודיו ו- SIGINT
- וידאו ותמונות
- למידה מודרכת + למידה ללא פיקוח
- חומרה מותאמת אישית ומוטמעת
- יישומי מרכזי נתונים (DCDL)

הצעות ליבה

יתרון אסטרטגי
לתעשיית הביטחון

מחקר ופיתוח
פיתוח מערכות

סייבר
הגנת סייבר ומודיעין

AI
יישומי בינה מלאכותית
להגנה ובטחון

- מחקר אבטחה
- תעודות מכירה (POCs)
- התקנים משובצים
- פלטפורמות מובייל
- פרוטוקולי רשת
- ניתוח איומים הוליסטי מערכות
- מערכת זיכוי
- מערכת שיתוף פעולה לאיומי סייבר
- מערכות סייבר מותאמות אישית

הצעות ליבה

יתרון אסטרטגי
לתעשיית הביטחון

מחקר ופיתוח
פיתוח מערכות

סייבר
הגנת סייבר ומודיעין

AI
יישומי בינה מלאכותית
להגנה ובטחון

- פרויקטי G2G
- הנדסת מערכת
- פרויקטים בהתאמה אישית
- מערכות סייבר ומודיעין
- פיקוד ובקרה
- מערכות סימולציה, אנליטיקה
- פתרונות מבוססי ענן
- בינה מלאכותית וביג דאטה

הצעות ליבה

יתרון אסטרטגי
לתעשיית הביטחון

- תכנון אסטרטגי
- מחקר מבצעי
- ניתוח מערכות
- מחקר שוק ביטחוני
- הערכת טכנולוגיה
- מודיעין תחרותי
- פיתוח תוכניות עסקיות

מחקר ופיתוח
פיתוח מערכות

סייבר
הגנת סייבר ומודיעין

AI
יישומי בינה מלאכותית
להגנה ובטחון

פרויקטים אסטרטגיים ברחבי העולם



ביטחון, ביטחון פנים ו G2G



סייבר וביטחון לאומי



פרויקטי חדשנות ומחקר ופיתוח (מו"פ)



פרויקטי ענן ו-ICT מורכבים
Information and Communication Technology

פיתוח מערכות ופרייקטי דגל

מערכות AI לניתוח וידאו תמונה וחיישנים



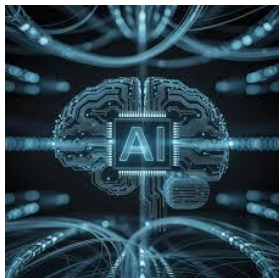
מערכות רובוטיקה אוטונומיות



מערכות רחפנים ביצועיות



מו"פ AI עשרות פרויקטים



G2G



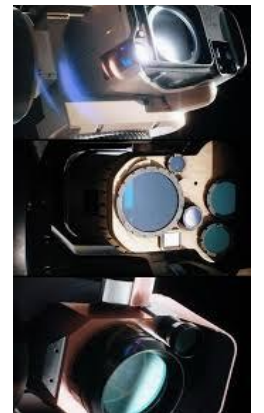
מו"פ מערכות משובצות (Embedded)



מו"פ מערכות שליטה ובקרה (שו"ב)

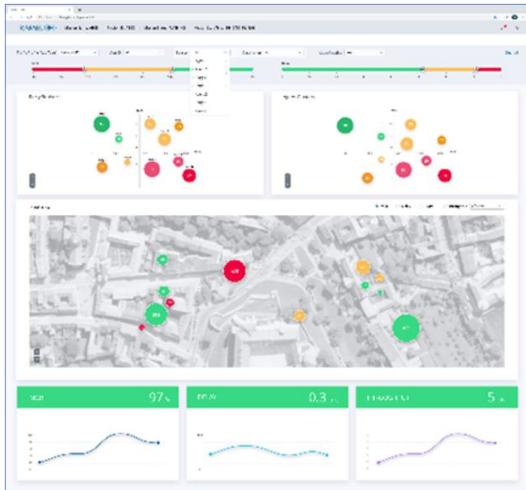


מערכות הגנ"א ואווירונאוטיקה

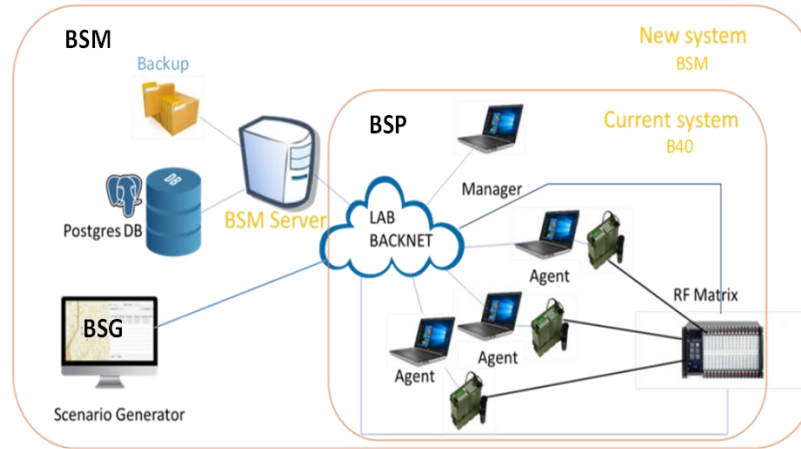


פיתוח מערכות ופרוייקטי דגל

דאטה סנסוריאלי, עיבוד נתוני חיישנים בהיקף נרחב



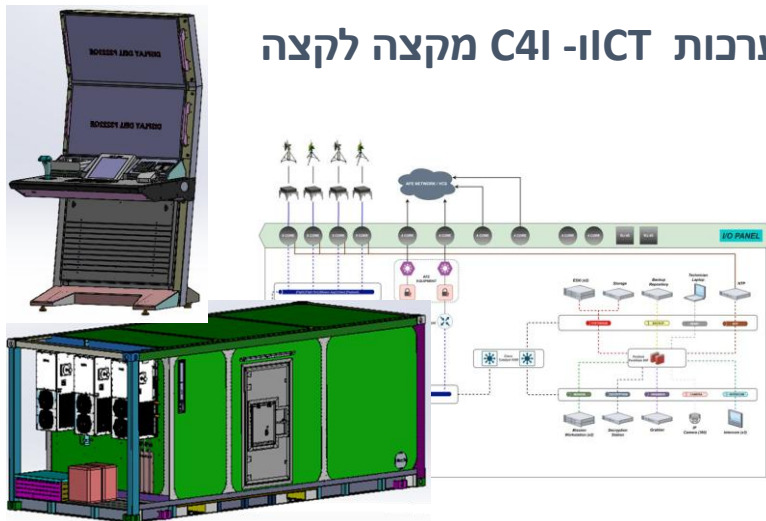
סימולציה ואמולציה



חומרה ובדיקות



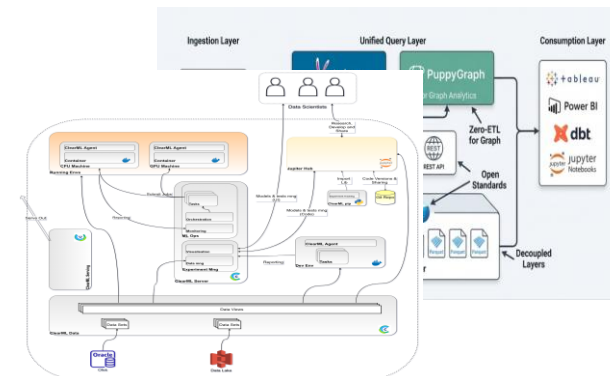
מערכות ICT-ו- C4I מקצה לקצה



תקשורת טקטית



מגה פרויקטי Data



מכשירי קצה ובינה מלאכותית AI



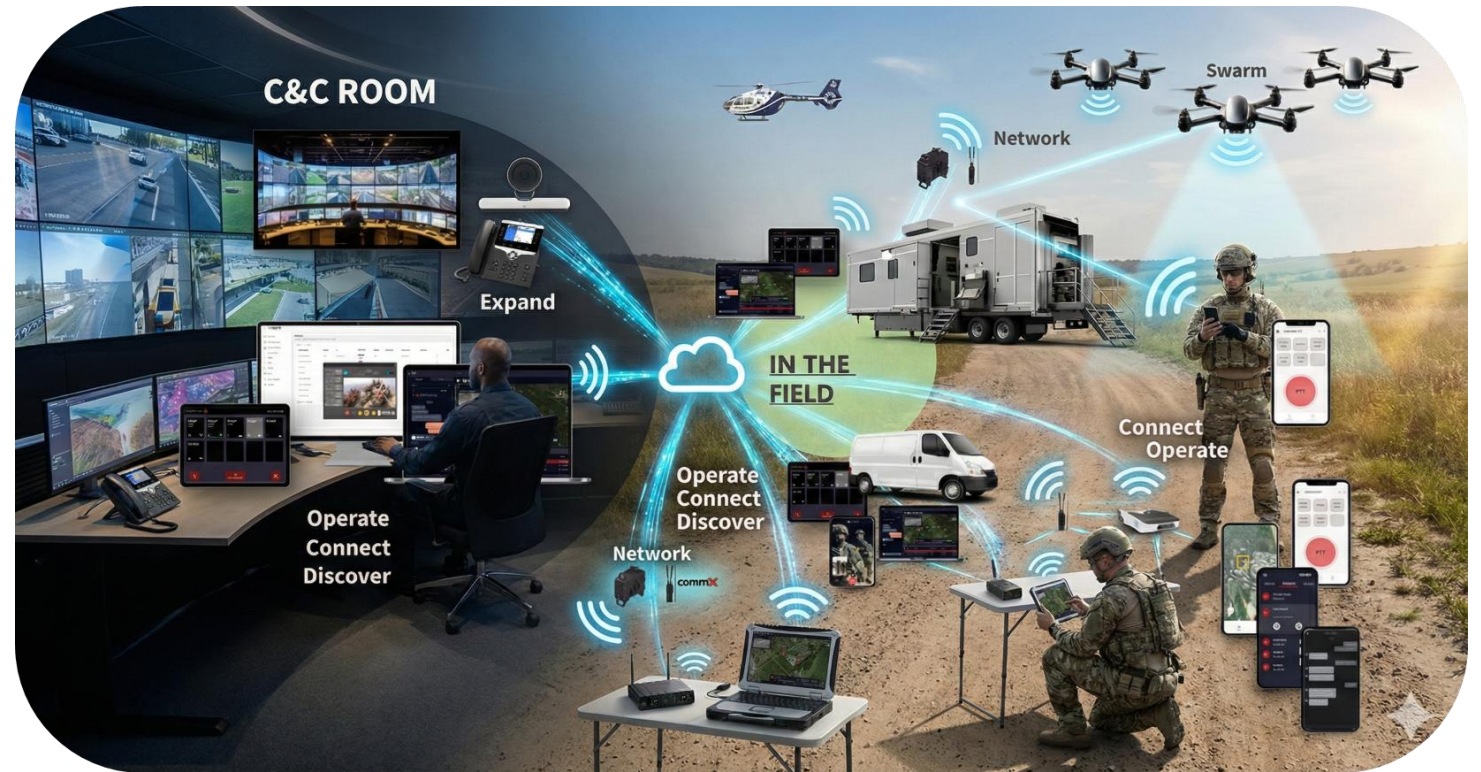
פתרונות שו"ב (שליטה ובקרה) מבצעיים, שיתופיות ו-IoT



שו"ב, קול, וידאו, דיבור, צ'אט, IoT ובינה מלאכותית.

ניהול מבצעים, חקירה ושיתופיות –
מוכחים מבצעית Combat-proven

יצרן מקורי (OEM) עבור תעשיות הביטחון
וביטחון פנים בישראל.





matrix FORWARD

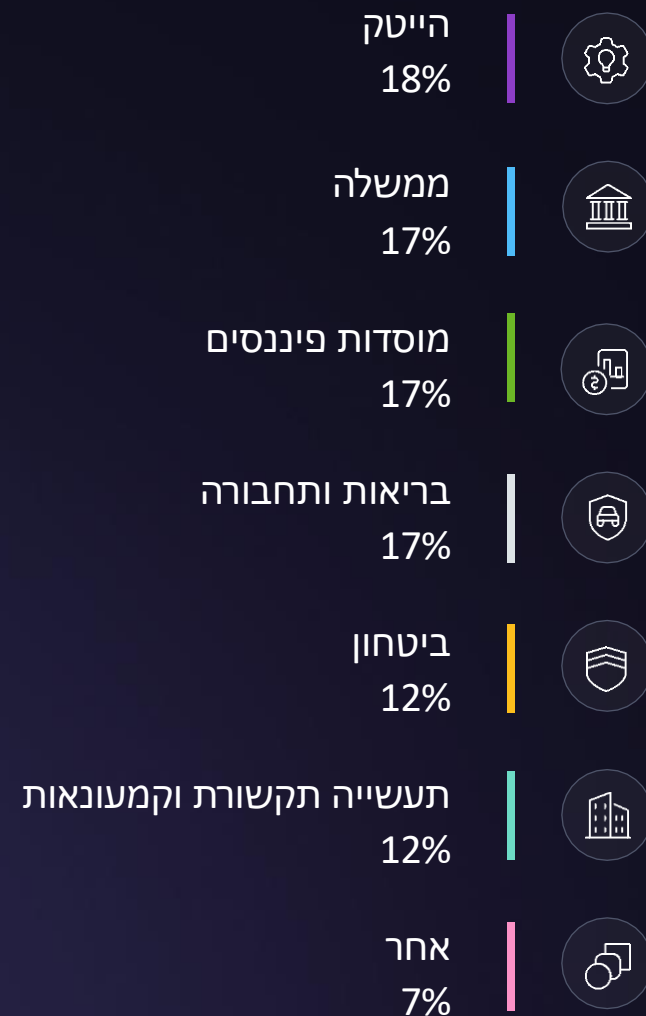
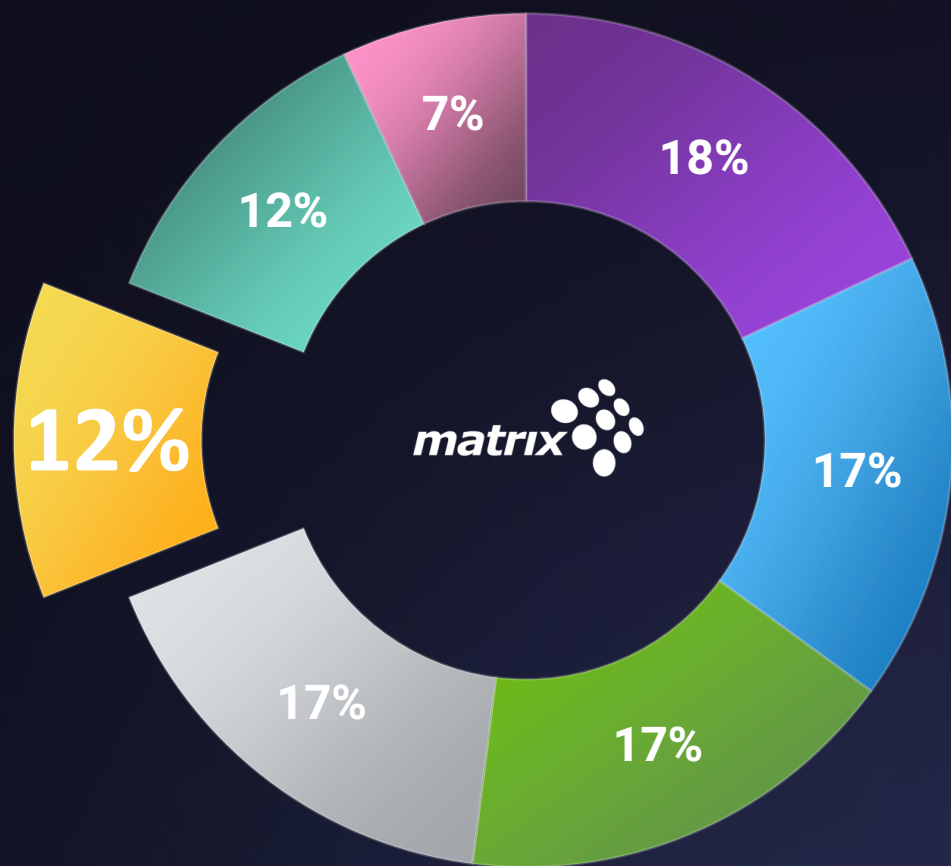


הסינרגיה העמוקה שבין *matrix* על כל זרועותיה, עם **commit** יוצרת בית מערכות טכנולוגי-ביטחוני רב-ממדי, המשלב עוצמה של גוף ביצועי אדיר עם גמישות של "סיירת" טכנולוגית.

הצעת הערך הייחודית שלנו מספקת מענה End-to-End החל משכבת אפיון המענה לצורך המבצעי ועד פתרון התשתית, התקשורת, החומרה והתוכנה של מערכות הקצה.

בכך מבססת מטריקס את מעמדה כשותפה אסטרטגית של מערכת הביטחון והתעשיות בארץ ובעולם.

מיליארד ₪ מכירות בצמיחה - לעולם הביטחוני



על פי הבנסות לשנת 2025

תודה רבה





“Luck is what happens when preparation meets opportunity”

הפילוסוף הרומי Seneca

התייעלות מורידה את העלות היחסית של שימוש במשאב.

כשמשאב הופך לזול ויעיל יותר, השימוש בו מתרחב ויוצר ביקוש שעולה על החיסכון המקורי מההתייעלות.

ההתייעלות גם הופכת את הטכנולוגיה לרלוונטית בתחומים חדשים.



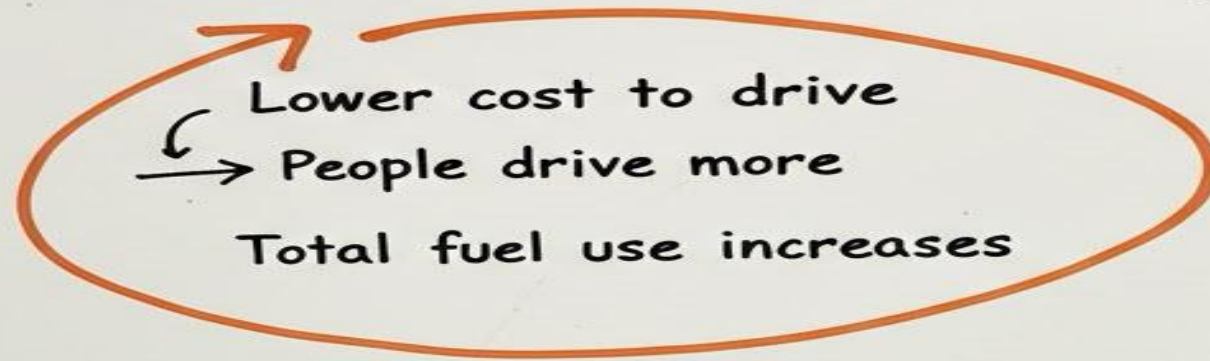
More Fuel
Efficient

Direct effect: less fuel per mile

Efficiency = Lower
consumption



More
Energy
Demand





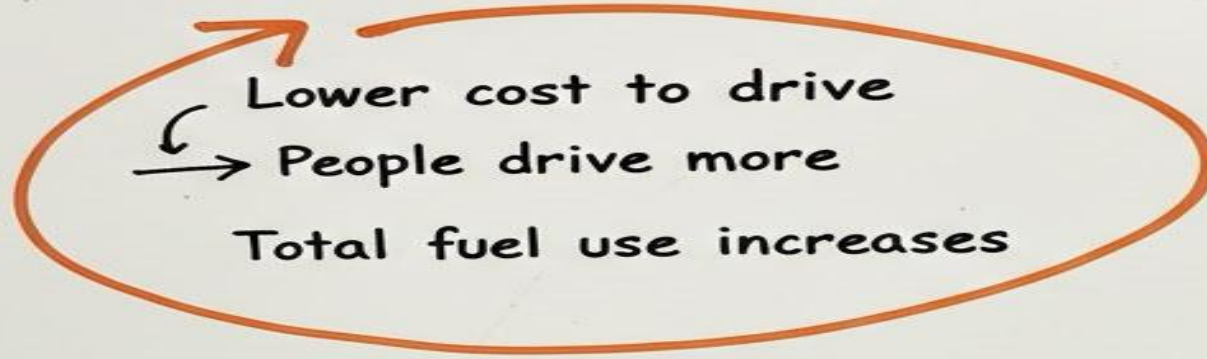
More Fuel Efficient

Direct effect: less fuel per mile

Efficiency = Lower consumption



More Energy Demand

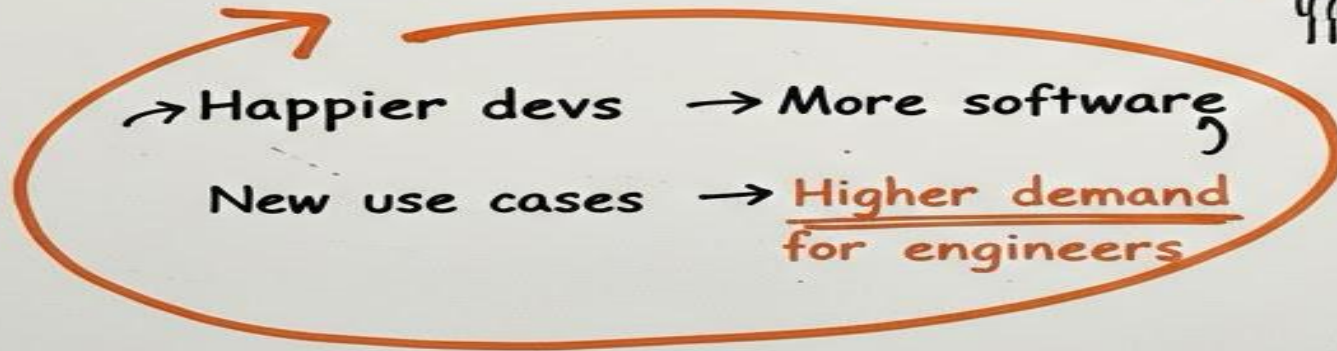


AI-Native Teams

Direct effect: higher productivity



More Engineers Needed



התמורות המהותיות בעולם ה-AI מספקות הזדמנות עצומה למטריקס.

אנחנו מזהים פוטנציאל צמיחה ניכר בתחומי הפעילות הנוכחיים שלנו - חטיבת התשתיות, האינטגרציה, הביטחון, מוצרי תכנה, הגנת סייבר, DATA, FinOps, הכשרה מקצועית ועוד.

קצב ההתקדמות המהיר של כלי ה-AI יוביל להערכתנו לשינוי תמהיל מקצועות וליצירת מקצועות חדשים.

הודות ליעילות גבוהה בפיתוח תוכנה יוביל ה-AI להערכתנו לגידול במספר ובהיקף הפרויקטים בעתיד.

Forget Layoffs: AI Is Coming for Inefficiency, Not People

While headcount reductions specifically attributable to AI are elusive, the technology is bringing real productivity gains for teams that use it effectively.

By [Randeep Rathindran](#) | December 9, 2025

Put more effort into transforming jobs than eliminating them

AI investments come with lofty management expectations for productivity gains that could eventually lead to headcount reductions. Yet current evidence suggests those expectations are overblown.

While teams that deploy AI achieve time savings equivalent to five hours per person per week, most of this time saving tends to be spent on non-value-added tasks, as shown in the figure. Also, the productivity gains from AI are no higher than those captured by teams that implement other technologies. Nor are the productivity gains enough to drive net job reductions.

These factors and others suggest it's time to move the AI-productivity conversation away from **headcount reduction** and toward business value.



Luck is What Happens When

Preparation Meets Opportunity

רנית זקצר – CTO מטריקס

בינה מלאכותית, פאניקה אנושית

ולמה דווקא עכשיו זו ההזדמנות
הגדולה של מטריקס?

רנית זקצר, CTO מטריקס

מה קרה/קורה בפועל?

Nvidia שברה שיא רווח ב-Q1 2025 והמניות שלה עלו ב-25% מלפני המשבר ו-45% משיא המשבר

Bigtech מקפיא גיוסים אבל סקטורים עסקיים מגדילים ביקוש לתפקידים טכניים. למשל: גידול של 16% ב-2025 בסקטור הפיננסי*

IBM בשיא הכנסות Mainframe של 20 שנה ו-Claude Code צפוי להיות מאיץ לאקוסיסטם - לא חצח שלו

בוא נדבר על זה...

מה שוק ההון שמע?

למכור מניות של Nvidia ו-Microsoft!!!

מפתחים יהיו חסרי עבודה!!!

קובול מת, יבמ נגמרה!!!

System Integrators = צווארון לבן
גם ה-System Integrators הם Doomed!!!

מה נאמר?

DeepSeek זול פי 10 מ-GPT-4

"Claude כותב 90% מהקוד שלו בעצמו"

Anthropic הודיעה כי Claude Code מסוגל לנתח ולהסב אוטומטית קוד COBOL

פוסט היפותטי, של Cintrini** הציע תרחיש (לא תחזית) תאורטי, לפיו עד 2028 ה-AI יפגע בעבודות צווארון לבן 📉 אבטלה של 10% ומשבר כלכלי.

Recognize the pressure and reframe your AI-driven headcount expectations

Executive leaders are under intense pressure to deliver cost savings, often through headcount reduction...

AI is frequently seen as the lever to make these cuts painless. The reality? AI productivity gains are rarely sufficient to enable frictionless reductions without risk.

Gartner predicts that, through 2028, AI investments can lead to a net headcount increase within an enterprise - potentially as high as 30% in some business units, but typically under 10% for knowledge worker roles as a whole, driven by decreases in certain jobs and increases in others. That's because realizing value from everyday AI has little impact on headcount, while disruptive, game-changing AI that upends the business is often more likely to create new types of roles.



וזו לא הפעם הראשונה שזה קורה

המציאות אחרי 5 שנים

Amazon, eBay
שלטו - אבל לקח
7 שנים

הענן והחומרה –
שניהם משגשגים

הקריסה

Nasdaq -78%

חברות החומרה
נפלו

ההכרזה הגדולה

"האינטרנט יהרוג
קמעונאות"

חדרי שרתים יסגרו
תוך שנה

האירוע

Dot-com 2000

Cloud 2008-12

התבנית חוזרת תמיד:

← הטכנולוגיה אמיתית

← הטיימינג מוגזם

← השוק מתמחר פאניקה

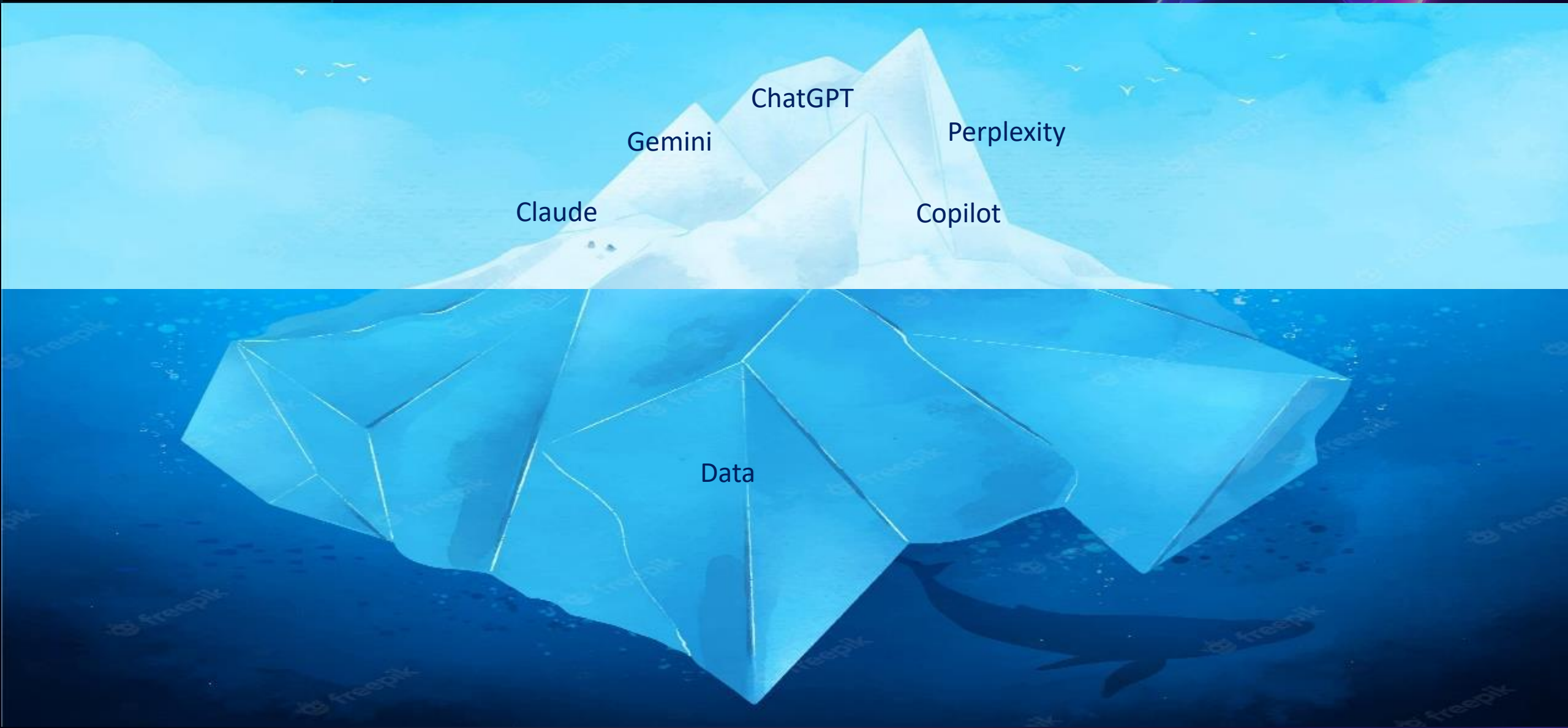
השוק מתארגן מחדש ומי שמבין את
השינוי, מוביל אותו ★

אז למה בכלל צריך
חברה כמו מטריקס
בעולם של AI?





פירמידת מסלו של ה-AI



ChatGPT

Gemini

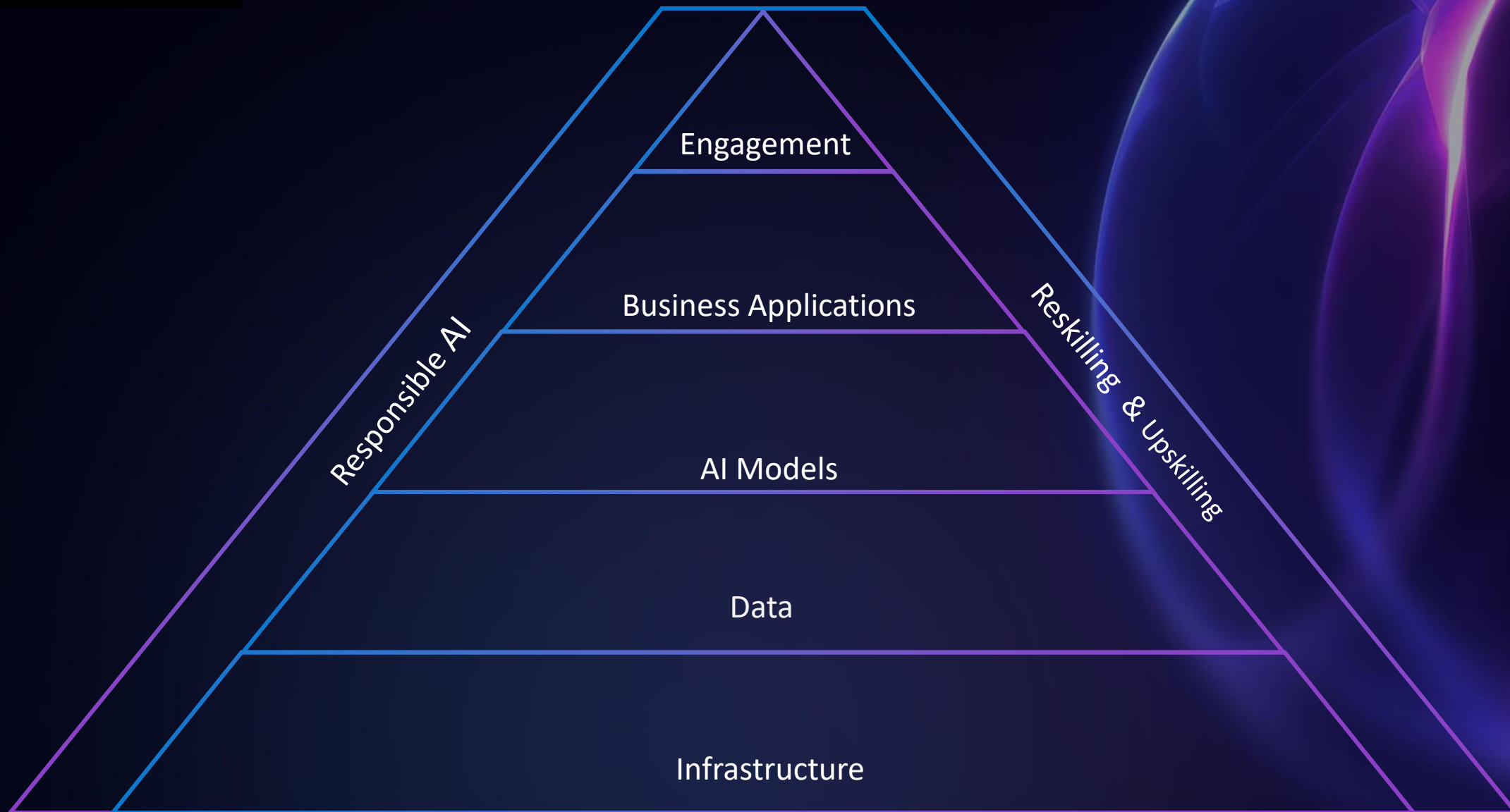
Perplexity

Claude

Copilot

Data

פירמידת מסלו של ה-AI





הזזת המחוג מחייבת טיפול בכל השכבות...

Responsible AI

Compliance

Interpretability & Explainability

Bias & Fairness

Safety

Privacy

Security

Engagement

Marketing

Contact Center

Conversational

Autonomous Agents

Personalization

...

Business Applications

Healthcare

Finance

Hi-Tech

Retail

Manufacturing

...

AI Models

AI Training

Build Models

Validate Models

Deliver Models

AI OPs

Data

Data Curation

Data Ingestion

Synthetic / De-Identified Data

Data Storage

Data Delivery

Infrastructure

Public Cloud



On-Prem



ELITE PARTNER

Reskilling & Upskilling

Upskilling non-technical employees

Reskilling nontechnical employees

Upskilling development teams

Train new related technical AI skills



אל מול פירמידת מסלו של ה-AI:

איפה ההזדמנויות של מטריקס?

Enablers

של AI

סיכוני לקוח

AI Compliance

Privacy

סייבר ו-AI threats

AI Governance & Safety

Skills Gap
פער הכישורים

הסיכון של הלקוח = ההזדמנות שלנו

הזדמנויות לקוח

מודרניזצית
Legacy

AI Ready
Data

תשתיות:
ענן וחומרה

עיצוב תהליכים עסקיים
חדשים

AI Development

ההזדמנות של הלקוח = ההזדמנות שלנו

ובזום אאוט על התמונה המלאה

אזורי פעילות
שאינם קשורים
ל-IT

התייעלות = הגדלת רווחיות

Enablers
של AI

צמיחה

פעילויות בסיכון

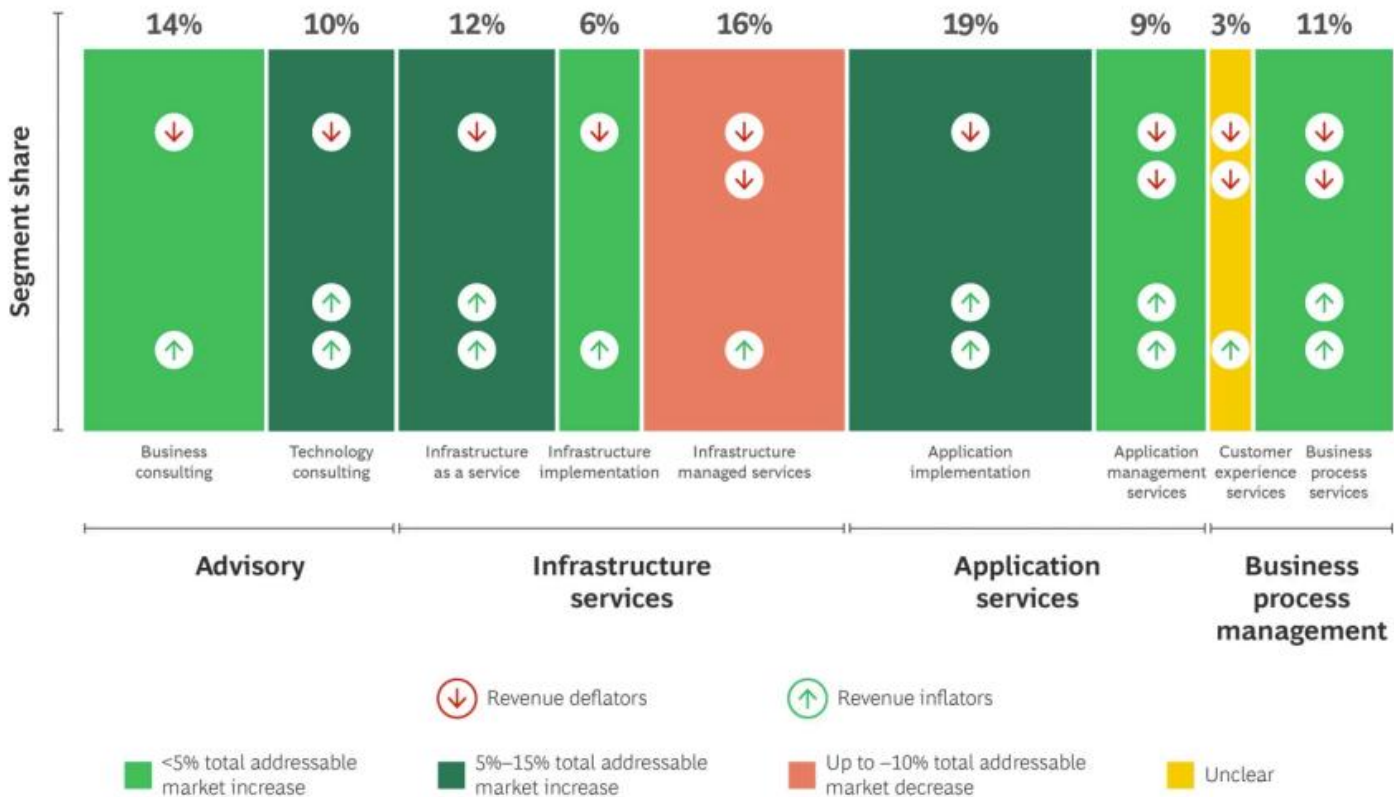
שחיקה בהכנסות

פעילויות
ערך מוסף

התייעלות = הגדלת רווחיות

EXHIBIT 1

Agentic AI's Impact on Tech Services Varies by Segment but the Net Effect Is Expansion



Sources: Gartner; expert interviews; BCG analysis.

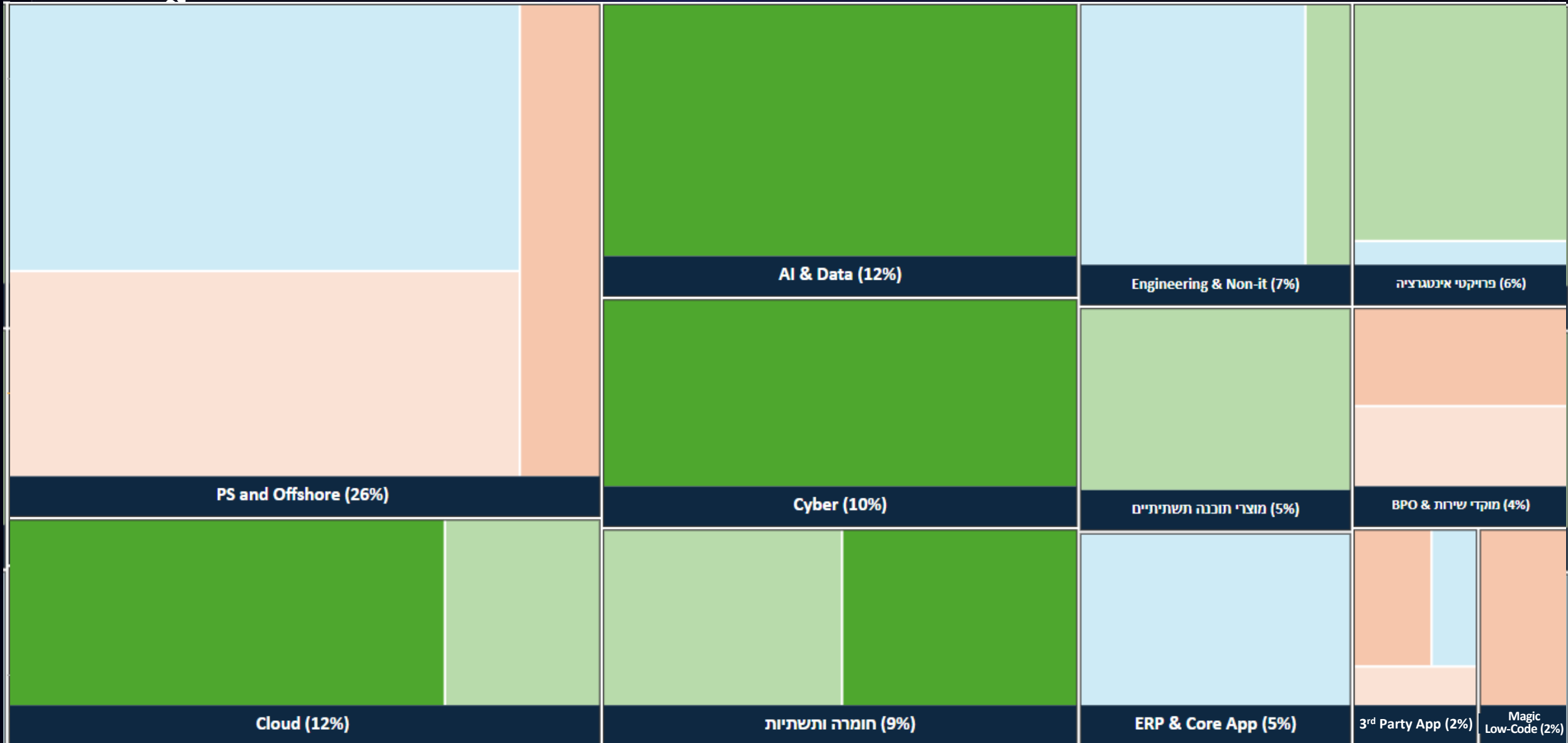
BCG ניתחו את האיום מול ההזדמנות לשירותים טכנולוגיים בשוק הגלובאלי

ואנחנו הרמנו את המקל ועשינו ניתוח דומה אל מול מפת ההכנסות של מטריקס

BCG's analysis shows that agentic AI will ultimately **expand the total addressable market for technology services—unlocking up to \$200 billion in net new value pools in the next five years.**

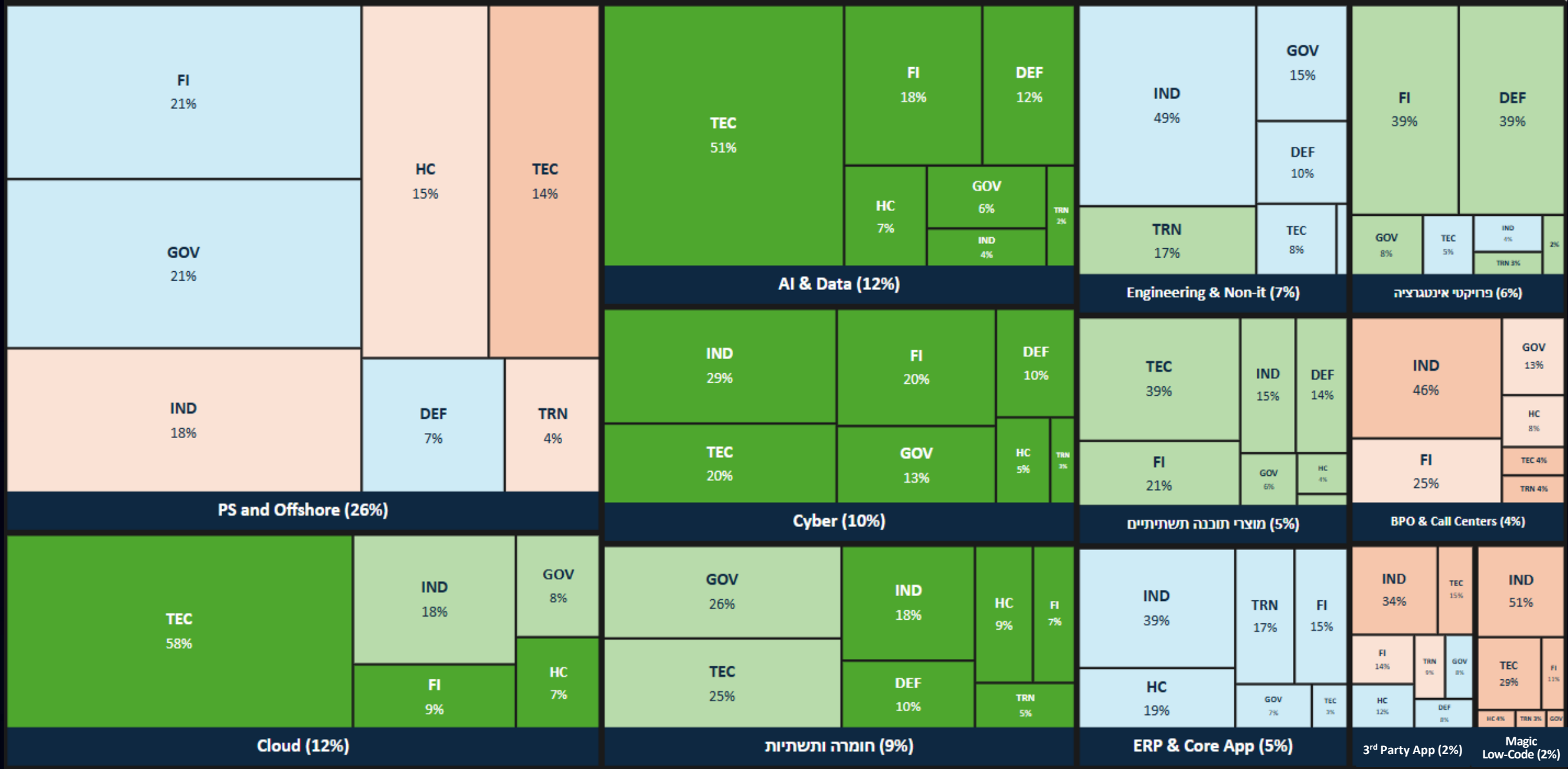
<https://www.bcg.com/publications/2026/the-200-billion-dollar-ai-opportunity-in-tech-services>

מפת חום לפי איומים והזדמנויות

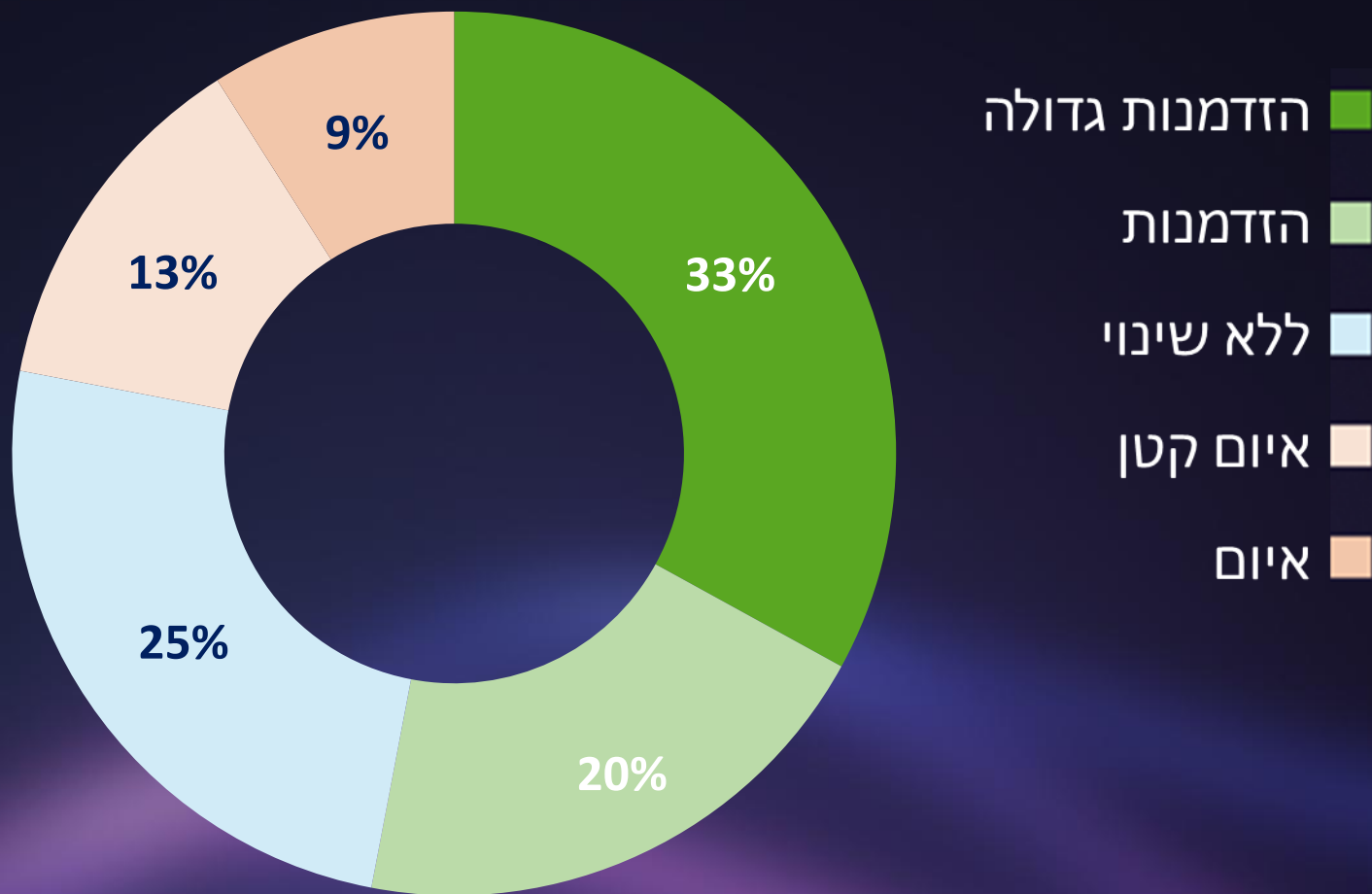


■ הזדמנות גדולה
 ■ הזדמנות
 ■ לא שינוי
 ■ איום
 ■ איום קטן

מפת חום לפי איומים והזדמנויות



ובמבט מלמעלה: הזדמנויות מול איומים



ומה התפקיד של
מטריקס בעולם החדש
הזה?



אבל מה יקרה עם כל
המפתחים שלכם?
והבודקים?





90% מהקוד של קלוד, פותח ע"י קלוד, אבל בהנחיה של מי?

שווה ציטוט:

*The Developer Codes
only 22% of its Time*

Forrester Research

גם כשהמכונה מחוללת 100% מהקוד,
לא חסכנו 100% מהעבודה של המפתח – אלא הרבה פחות

התפקיד של המפתח משתנה – אבל לא נעלם

Code Generation \neq Software Engineering.

צריך להנחות את המכונה מה לפתח 🔄 מנהל מוצר

צריך לוודא שזה נבנה נכון הנדסית 🔄 מהנדס פיתוח

מטריקס מגדלת ומפתחת את המקצועות החדשים ומציעה דרכים חדשות ליצירת ערך

שווה ציטוט:

LLMs can produce very roughly like 70% of a working application very quickly, but they tend to struggle with that last 30%

Addy Osmani, Developer Experience Leader at Google Chrome



אתם תסלחו לי, אני אחפור עוד קצת על ההתנסויות שלי עם קלוד קוד משתי סיבות, גם משום שאני חושב שאנחנו ממש חיים חלק חשוב בהיסטוריה ובא לי לתעד את הפינה הקטנה שלי בדבר הזה ושנית, משום שהשבוע הרגשתי על בשרי את הצד השני של הוייב קודינג. הייתי שגריר כל כך נלהב של "חייבים להתנסות בזה", אז נדמה לי שאך הוגן הוא לספר מה קורה כשמתנסים בזה בלי שמבינים מה עושים. so here it goes:

הבעיה מתחילה בפער. הפער בין תחושת הפוטנטיות, תחושת הכל-יכול, שהעבודה עם קלוד קוד (ודומיו, חבריה. אני לא פרסומת לקלוד קוד, זה פשוט מה שאני עובד איתו) נותנת לך, לבין המציאות. ובמציאות, אין לי צל של מושג מה אני עושה, מה קלוד עושה, ובעיקר האם זה טוב או לא. כלומר, אני כן יודע לעקוב אחרי הפיצ'רים שהוא בונה, לבדוק אם הם עובדים כהלכה וכו'. זה קל.

מה שאני באמת לא יודע, הוא מה שאני לא יודע שאני לא יודע. וזו בעיה. כי אני באמת לא יודע את זה.

שאל אמסטרדמסקי

AI מספק דמוקרטיזציה של פיתוח: כל אחד יכול לפתח יישום של "מפת הקפה בירושלים"

אבל כדי לפתח יישום בארגון, ושיעבוד, ושיעבוד טוב, צריך זמן, ומקצועיות והבנה

מטריקס מטפלת (גם) ב-30%

"אין מערכת סקסית יותר מהמערכת העובדת"

שווה ציטוט:

The productivity boost in brownfield scenarios is much smaller – some engineers estimate only a 10 – 30% speed-up at best in these cases, and sometimes a slowdown if the AI suggestions lead you astray

Enrico Papalini



יש הבדל בין AI ב-Greenfield ל-AI ב-Brownfield.
ב-Brownfield צריך להבין קונטקסט והקשר עסקי ואנושי.
ורוב המערכות העובדות היום בעולם, הן Brownfield.
רב העבודה של חברה כמו מטריקס היא ב-Brownfield

מטריקס מסייעת לארגונים להאיץ ולשפר עבודה גם ב-Brownfield ולהפגיש Brownfield עם AI

שווה ציטוט:

Code quality rose by 3.4% with AI tools, but projects that relied too much on AI saw 41% more bugs and a 7.2% drop in system stability.

MIT Technology Review: AI coding is now everywhere. But not everyone is convinced



"אני מתייחס לתוכנה שמפותחת בתוכנה מ-Ali Express זה כל כך זול ומהיר, שכשזה לא עובד, נזרוק את מה שפותח ונייצר מחדש"

מנהל R&D בחברת סטרטאפ



האם תסכימו שתוכנה מעלי אקספרס תטיס את המטוס שאתם טסים בו



האם תסכימו שתוכנה מעלי אקספרס תנהל את הכסף שלכם



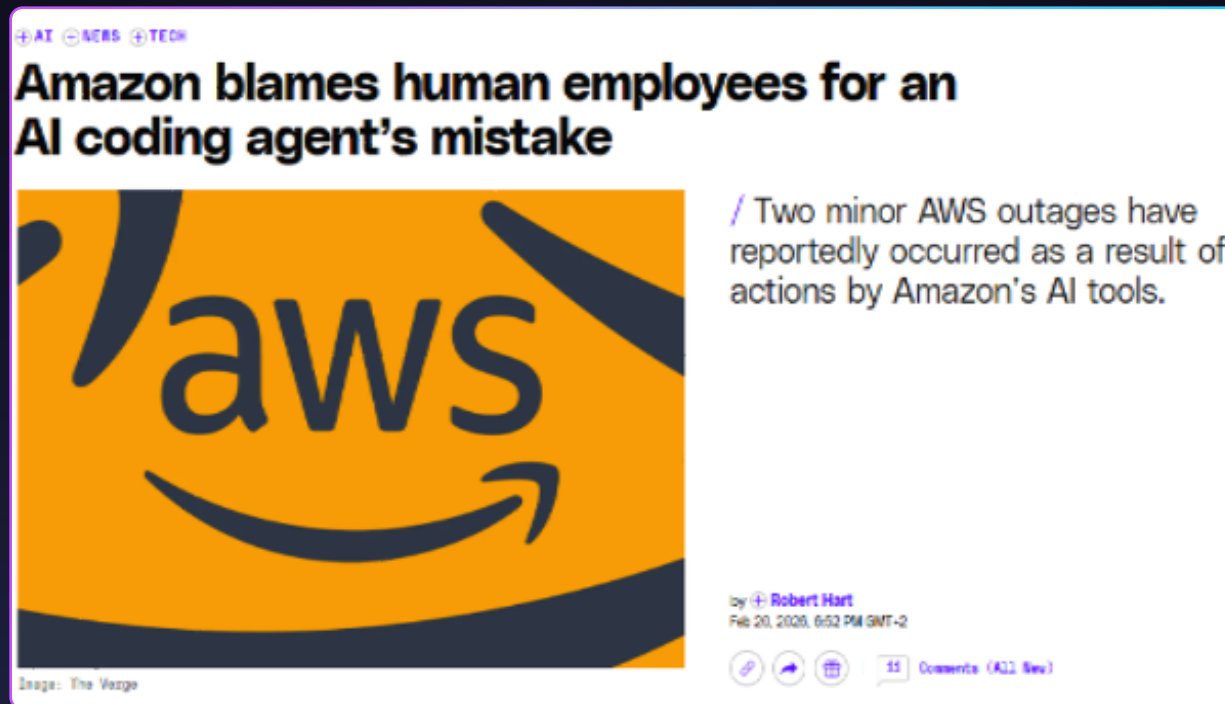
ב-Enterprise יש משימות שבשבילן תוכנה מ Ali Express לא מספיק טובה

ככל ש-AI מאיץ את הפיתוח, כך גדל הצורך באינטגרציה, הנדסה, בקרה, וניהול סיכונים וזה מנוע הביקוש עבור מטריקס

שווה ציטוט:

According to strategic forecasts from Gartner and other analysts, we expect to see over 2,000 "Death by AI" or serious injury claims filed worldwide by the end of this year

AkatisSecurity



ההנחיה

המשפטית:

Human in

the loop

(HITL)

ככל ש-AI מקבל יותר החלטות אוטונומיות, כך גדלה ההשקעה הנדרשת בשילוב אנשים עם היכולות, ההבנה והניסיון – שיש במטריקס

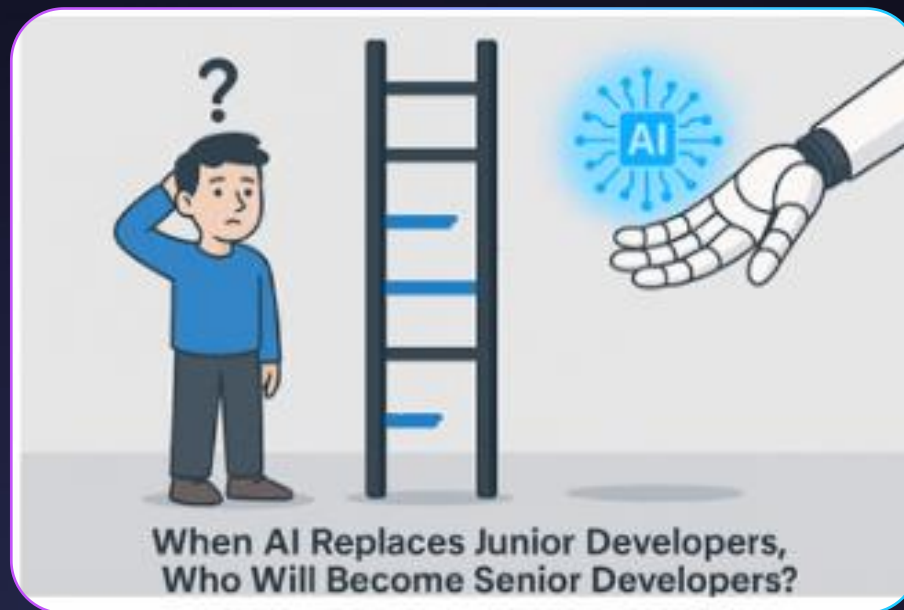
שווה ציטוט:

IT and software engineering jobs—employment has declined 6% for workers aged 22-25, while it's increased 9% for workers aged 35-49. Hiring is happening, just not for people my age.

Stanford Digital Economy Study

הג'וניורים היו תמיד ה-Pipeline: ג'וניור היום ← סניור מחר.

אם ה-pipeline נסגר, אין סניורים עתידיים.



השילוב בין פעילות אינטגרציה לזרוע ההדרכה מאפשר למטריקס לפתח מודל של
Enterprise-ל AI-Ready Juniors

כמה מחשבות
לסיום...



The Sameness Trap

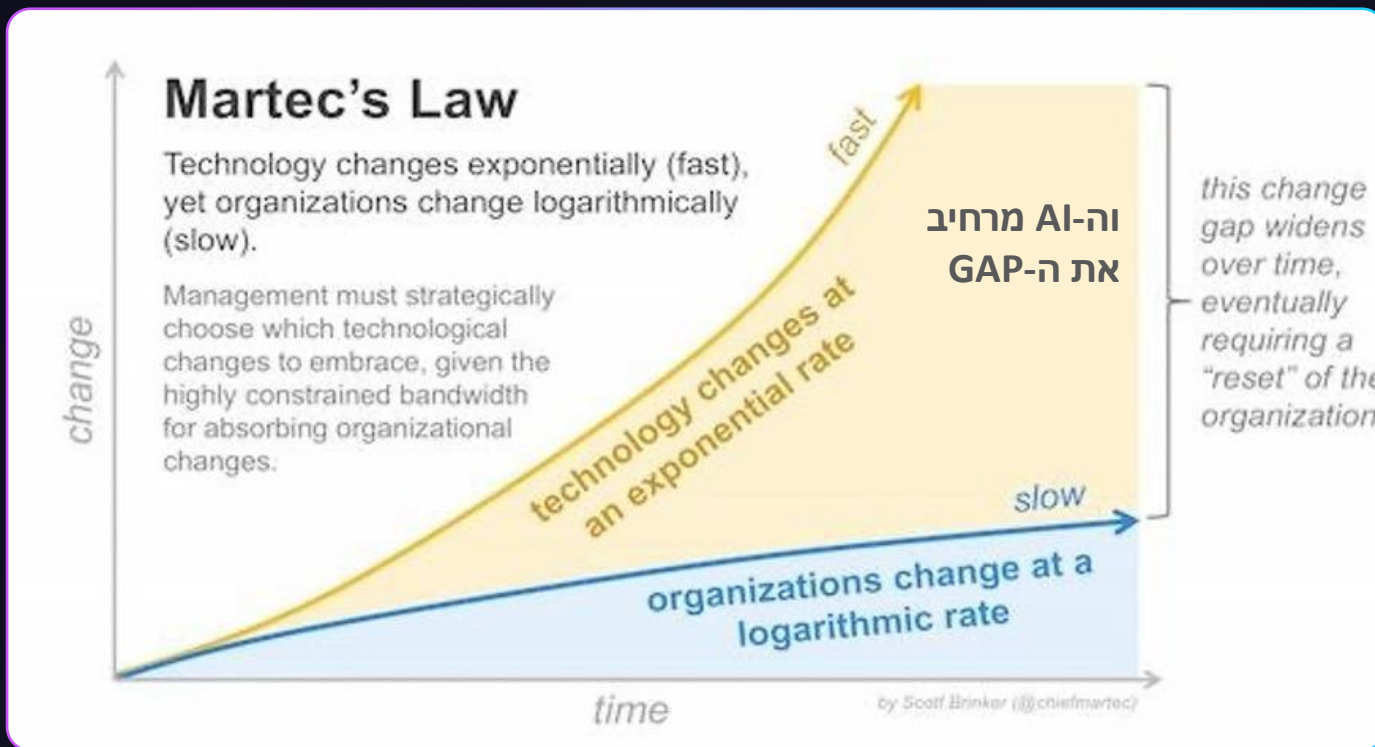


כש-AI נותן לכולם את אותם הכלים,
היעילות הופכת לסחורה. מי שרק
מגיב ל-AI ייראה כמו כולם.

הבידול לא יגיע מהכלי אלא מהשאלה
שאתה שואל לפני שאתה פותח אותו.

*Based on Dan Diasio | Global AI Leader & Americas CTO, EY
Consulting | LinkedIn, FEB 2026*

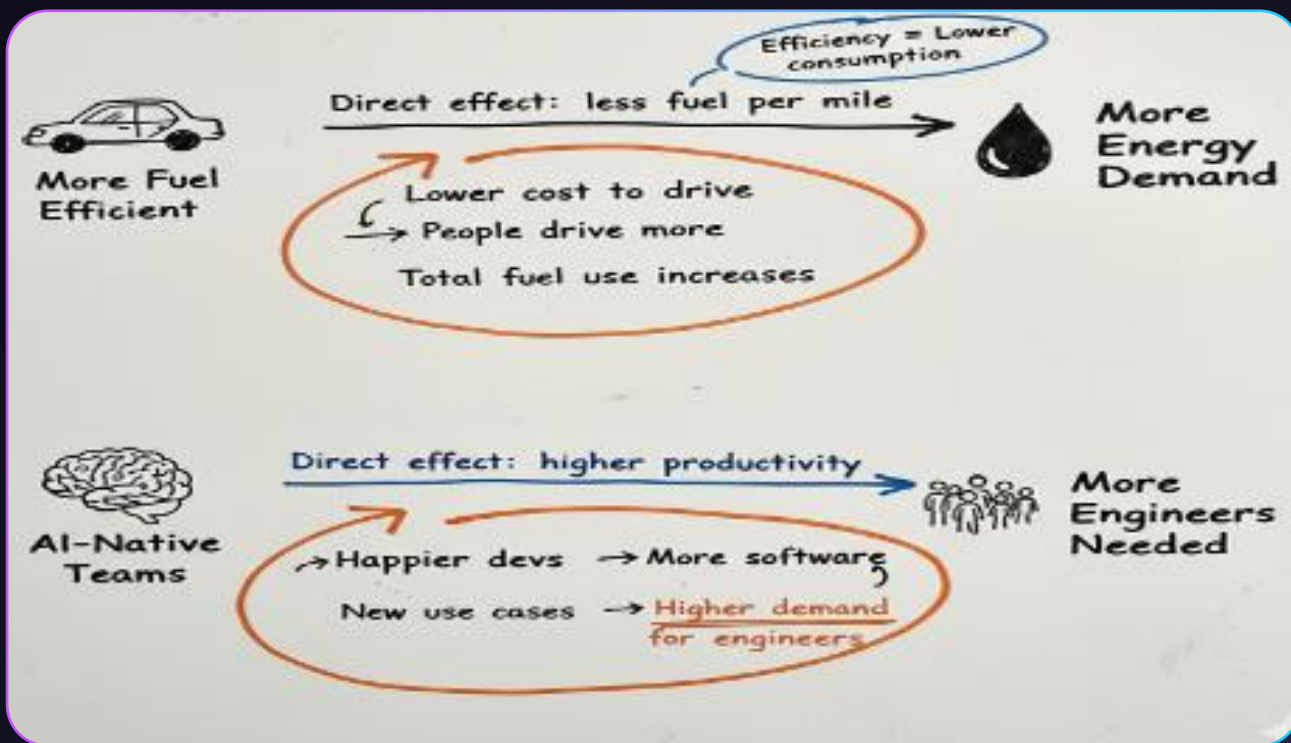
בעולם שבו לכולם יש גישה לאותו AI היתרון התחרותי לא נובע מהטכנולוגיה עצמה אלא
מהאופן שבו היא משולבת בליבת הארגון – וגם פה מטריקס נכנסת לתמונה



AI מגדיל את ה-Gap
בין טכנולוגיה לארגון

הפער הזה הוא השוק של חברות אינטגרציה כמו מטריקס

ונסגור עם תזכורת ל- Jevons Paradox



AI לא מצמצם את שוק שירותי ה-IT, הוא מרחיב אותו.

גידול בביקוש לתוכנה ולטרנספורמציה דיגיטלית הוא מנוע צמיחה לשירותי Enterprise של מטריקס



מפאניקה למציאות

AI לא מחליף בני אדם
אלא מחליף את הדרך
שבה הם עובדים

וחברות SI כמו מטריקס,
לא רק מסייעות בשינוי
הנדרש, אלא גם
מאפשרות לקחת את
היכולות המופלאות של
AI ולהפוך אותם
לפתרונות עסקיים
שמזיזים את המחוג של
הארגונים

בחזרה לפאניקה:

קמפיין פרובוקטיבי של חברת הסטארט-אפ Artisan AI אשר הושק ב-2024



AI מביא לידי ביטוי שינוי מבני בשוק ה-IT

הוא מוריד חסמי פיתוח נקודתיים אך אינו מבטל מורכבות מערכתית

הוא מגדיל היקף יוזמות דיגיטליות ומרחיב את הצורך באינטגרציה, Governance ותפעול רציף

הוא מזיז את הערך מאזורים קומודיטיביים לאזורים עתירי רגולציה, נתונים ותשתיות

AI מייצר יותר תוכנה.

יותר תוכנה מייצר יותר מורכבות.

מורכבות מייצרת יותר צורך שירותים טכנולוגיים.

מאחורי הקלעים:

האם בהכנת המצגת הזו נעשה שימוש ב-AI?

ברור שכן!

אבל אנחנו הובלנו את הדיון
ו-Chatgpt, קלוד וג'מיני, עשו איתנו סיעור מוחות פורה
(ותודה להם מקרב לב...)

תודה רבה



מכפיל כח



magic®

תוצאות שיא

דוחות כספיים 2025



סיכום

מיליארד נ"ב ביטחון



ההזדמנות

The AI
revolution
is coming

The AI
revolution
is coming



תודה על ההקשבה !

זמן לשאלות

