

דוח תקופתי

31 בדצמבר 2025

תיאור החברה ופעילותה לשנת 2025



אידומו בע"מ

דו"ח תקופתי

לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025

שם התאגיד:

אידומו בע"מ

מס' חברה ברשם החברות:

513973727

כתובת:

התדהר 5, רעננה 4366507

טלפון:

077-2033227

פקס:

077-203326

דוא"ל:

Ron.ela@idomoo.com

תאריך המאזן:

31 בדצמבר, 2025

תאריך הדו"ח:

23 במרץ, 2026

Hi Alex,
Welcome to your
personalized
onboarding video



תוכן עניינים

<u>עמוד</u>	תיאור החברה ופעילותה לשנת 2025
	<u>חלק ראשון: תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד</u>
	פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו
4	כללי
7	תיאור התפתחות עסקי החברה
10	תרשים מבנה ההחזקות של החברה ליום 31 בדצמבר 2025
10	תחום הפעילות של החברה
11	השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה
11	חלוקת דיבידנדים
	<u>חלק שני: מידע אחר</u>
13	מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של החברה
13	סביבה כלכלית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד
18	<u>חלק שלישי: תיאור עסקי החברה</u>
	דוח הדירקטוריון על ענייני התאגיד
	מכתב הסכמה של רואי החשבון
	דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר 2025
	נתונים נוספים על התאגיד
	הצהרות מנהלים

כללי

הגדרות

בפרק זה, תינתן, למונחים המפורטים להלן, המשמעות הרשומה לצידן:

- **"בינה מלאכותית" (AI או Artificial Intelligence)**
ענף של מדעי המחשב העוסק ביכולת לתכנת מחשבים לפעול באופן המציג יכולות שאפיינו עד כה את הבינה האנושית בלבד;
- **"דולר"**
דולר ארה"ב;
- **"הבורסה"**
הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ;
- **"החברה"**
אידומו בע"מ;
- **"הדוחות הכספיים"**
הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר, 2025;
- **"חוק החברות"**
חוק החברות, התשנ"ט-1999;
- **"חוק ניירות ערך"**
חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968;
- **"טכנולוגית ענן"**
טכנולוגיה המרכזת משאבי מחשב, לרוב באמצעות חוות שרתים, לשם הקצאתם למשתמשים על פי דרישה, ללא מעורבות ישירה של המשתמשים;
- **"מועד הדוח" או "סמוך למועד הדוח"**
אלא אם נאמר אחרת, 23 במרץ, 2026;
- **"Big Data"**
מסד נתונים בהיקף רחב;
- **"B2B"**
מכירה בין שני גופים עסקיים;
- **"Dynamic Video Advertising" או "DVA"**
שימוש בווידאו דינמי מבוסס נתונים משתנים, כגון-גיל, מיקום, לקוח לצורך פרסום;
- **"Enterprise AI Video" או "EAIV"**
וידאו מטעם חברה/ארגון עסקי (לעומת וידאו של אדם פרטי/צרכן) מבוסס בינה מלאכותית;
- **"Personalized Video" או "PV"**
וידאו מותאם אישית מבוסס נתוני לקוח; וידאו פרסונלי;
- **Enterprise AI Video as a Service**
שירותי Enterprise AI Video מבוססי ענן;
- **"SaaS"**
תוכנה כשירות מבוסס ענן מתמשך;
- **"Scale"**
היקף גדול;
- **"SMB"**
Small or Medium-Sized Customer;

- וידאו שנוצר באמצעות או בסיוע של בינה מלאכותית, או לחילופין, וידאו שנוצר באמצעות עיבוד של מחשב לסרטון וידאו קיים כנקודת מוצא.

מידע צופה פני עתיד בפרק זה

המידע המפורט בדוח זה בקשר לתיאור עסקי החברה והחברות המוחזקות על ידה, עשוי להכיל מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968 (להלן - "חוק ניירות ערך"). מידע כאמור כולל, בין היתר, תחזיות, הערכות ואומדנים, המתייחסים לאירועים או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה ודאית ואינם בשליטת החברה (להלן: "מידע צופה פני עתיד"). מידע צופה פני עתיד אינו מהווה עובדה מוכחת והוא מבוסס רק על הערכתה הסובייקטיבית של החברה, אשר הסתמכה בהנחותיה, בין השאר, על ניתוח מידע כללי, שהיה בפניה במועד עריכת דוח זה, ובכללו פרסומים ציבוריים, מחקרים וסקרים, אשר לא ניתנה בהם התחייבות לנכונותו או שלמותו של המידע הכלול בהם ונכונותו לא נבחנה על-ידי החברה באופן עצמאי.

בנוסף, התממשותו ו/או אי התממשותו של המידע הצופה פני עתיד תושפע מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש והם אינם מצויים בשליטת החברה ובכללם, גורמי הסיכון המאפיינים את פעילות החברה כמפורט בדוח זה וכן מההתפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, כמפורט בדוח זה.

לפיכך, על אף שהחברה מאמינה שציפיותיה, כפי שמופיעות להלן, הינן סבירות, הרי שאין וודאות כי תוצאותיה בפועל של החברה בעתיד תהיינה בהתאם לציפיות אלה והן עשויות להיות שונות מאלו שהוצגו במידע צופה פני עתיד המובא בדוח זה. על פי רוב מידע צופה פני עתיד בדוח זה יזוהה באמירה מפורשת המציינת כי מדובר במידע צופה פני עתיד, תוך ציון העובדות והנתונים העיקריים ששימשו בסיס למידע וכן הגורמים העיקריים שלהערכת החברה עשויים להביא לכך שמידע צופה פני עתיד לא יתממש.

מובהר בזאת כי, ככלל ובכפיפות להוראות הדין, אין בכוונת החברה לעדכן את המידע הצופה פני עתיד הנכלל דוח זה, על מנת בין היתר, לשקף אירועים או נסיבות שיתרחשו לאחר פרסום דוח זה.

חלק ראשון: תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

1 פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה חברה

1.1 כללי

החברה התאגדה ביום 7 במאי, 2007, כחברה פרטית מוגבלת במניות על-פי חוק החברות. ביום 7 ביוני 2021 השלימה החברה הנפקה ראשונה של מניות החברה לציבור במסגרתה נרשמו מניות החברה למסחר בבורסה והחברה הפכה לחברה ציבורית.

החל משנת 2018 החברה עברה למודל של תוכנה כשירות (SaaS) ופועלת כיום בתחום ה-Enterprise AI Video, וידאו דינמי אינטראקטיבי ואוטומציה. תחום ה-Enterprise AI Video מאפשר לעסקים לייצר בקלות ובמהירות תכני וידאו איכותיים ללא צורך בתוכנות עריכה מקצועיות. באמצאות תכנים אלו ניתן לשפר את התקשורת מול צרכני הקצה באופן אינטראקטיבי ואפקטיבי יותר מדרכי התקשורת המסורתיות כגון דיורר ישיר ותקשורת שאינה מותאמת אישית לצרכני הקצה.

הטכנולוגיה אותה פיתחה החברה מאפשרת לארגונים לתקשר הן עם לקוחותיהם והן עם עובדי הארגון, באופן חכם, אפקטיבי ומדויק באמצעות שירות מבוסס ענן. טכנולוגיית החברה, מאפשרת חיבור של עולם הוידאו עם עולם ה-Big Data ויצירת סרטוני וידאו פרסונאלי מבוסס נתונים הרלוונטיים לכל אחד מצרכני הקצה (בהתאם לבקשת ולאפיון לקוחות החברה), בזמן אמת ובהיקף גדול של עד מיליוני סרטים פרסונאליים בשעה.

במהלך שנת 2024 החברה שילבה כחלק ממוצריה את LUCAS שהינו מחולל וידאו מבוסס בינה מלאכותית (AI) אשר עושה שימוש בטכנולוגיית המתקדמות של החברה ובשילוב טכנולוגיות נוספות ליצירת וידאו מטקסט, מסמך, מצגת, אתר אינטרנט ומכל תוכן טקסטואלי אחר.

לפרטים אודות השקת מוצר ה-Strata ראה סעיף 1.2 להלן.

על לקוחות החברה נמנים תאגידי ענק בתעשיות מגוונות לרבות מתחום הפיננסים: Rocket Mortgage & Wells Fargo American Express, Citi, JPMorgan-Chase; תחום הביטוח: Allianz, Zurich, Aegon, Vitality; Fidelity, Mr.Cooper; תחום הטלפון: Amazon, Samsung; שותפויות: BT, Charter, Bell, Verizon, Vodafone; Oracle, Undertone; וכן, ארגונים קטנים ובינוניים (Small and Medium-sized Businesses SMBs), ובכללם חברות מדיה ושיווק דיגיטאלי. לפרטים נוספים אודות לקוחות החברה ראה סעיף 7 לדוח זה.

החברה מספקת שירותי הפקת סרטוני וידאו מותאמים אישית (Personalized Video Services) לשיפור התקשורת והשיווק של לקוחותיה מול צרכני הקצה. באמצעות פלטפורמה שהחברה פיתחה, **Enterprise AI Video Platform**, החברה משלבת מידע אישי מתוך מערכות ניהול קשרי הלקוחות ה-CRM או ה-Marketing Cloud של הלקוח, ויוצרת עבור כל צרכן קצה וידאו ייחודי מבוסס נתוניו האישיים והמוצג באיכות גבוהה.

לאחר הכנת המאסטר וידיאו של הפרויקט (להלן: "קריאייטיב") הליך שילוב הנתונים לתוך התבנית נעשה באופן אוטומטי בשילוב המידע המותאם אישית הרלבנטי, כל זאת באיכות וברזולוציה גבוהה וברמת גימור מקצועית.

הפקת הקריאייטיב יכולה להתבצע על ידי הלקוח (באופן עצמאי או באמצעות סוכנות) או בשיתוף עם החברה. וכעת עם כניסת מוצרי ה-AI של החברה כל הנ"ל יכול להתבצע בצורה אוטומטית ומיידית לחלוטין. הסרטונים מיועדים למטרות שיווק, שירות ושימור לקוחות (כגון חידוש ביטוח), קידום מכירות (כגון הצעה להלוואה), חשבונות בווידאו (Video Bill) וסיכומי פעילות (Recap/Anniversary), למידה ופיתוח (L&D) ומשאבי אנוש.

הפצת הסרטונים נעשית בערוצים דיגיטליים כגון מייל, SMS, אפליקציות ואתרי אינטרנט, תוך אפשרות לניטור וניתוח אנליטי של נתוני צפייה לטובת אופטימיזציה.

הטכנולוגיה מאפשרת ללקוחות החברה לשפר את הבנת המסר, להגדיל את נאמנות הלקוחות, למכור מוצרים ושירותים משלימים ולשפר את הבידול מול המתחרים, במיוחד לאור המעבר לתקשורת דיגיטלית והירידה בתקשורת פיזית ובין אישית עם הלקוחות.

לקוחות החברה הינם בעלי פיזור גיאוגרפי נרחב. נכון למועד הדוח, עיקר לקוחות החברה פועלים במדינות צפון אמריקה, אירופה ואסיה. לחברה פעילות עם לקוחות בישראל אך יובהר כי נכון למועד הדוח, היקף הפעילות מול לקוחות ישראליים הינו בהיקף כספי שאינו מהותי לחברה.

1.2 תיאור התפתחות עסקי החברה

החל משנת 2012 החברה פועלת בתחום הוידאו המותאם אישית ומפתחת את הטכנולוגיה שלה. בשנים אלה, ביצעה החברה תהליך תיקוף (ולידציה) להוכחת יעילות הטכנולוגיה שלה, באמצעות השלמת מאות פרויקטים, לרבות עם לקוחות בינלאומיים מובילים. לפרטים נוספים אודות לקוחות החברה ראה סעיף 7 להלן.

כאמור לעיל, החל משנת 2018 ונכון למועד הדוח, החברה פועלת באמצעות מתן תוכנה כשירות של ייצור המוני של סרטוני וידאו מותאמים אישית, מבוססי נתונים באמצעות מחשוב ענן.

בחודש מרץ 2023 השיקה החברה לראשונה גרסה ניסויית של מחולל וידאו ארגוני מבוסס בינה מלאכותית (AI Video) אשר עושה שימוש בטכנולוגיות המתקדמות של החברה ובטכנולוגיות נוספות ליצירת וידאו מתוכן טקסטואלי, באופן אוטומטי מהיר ויעל תחת השם Lucas.

בזכות טכנולוגיית Enterprise AI Video Platform של החברה, Lucas מפיק סרטונים באיכות גבוהה עם יכולת עריכה גמישה – לרבות תסריט, קריינות, אנימציה ומיתוג – והכול בזמן אמת וכל זאת באמצעות כתיבת פרומפטים (בקשה/הוראה למערכת). הפלטפורמה מאפשרת התאמה אישית ברמת הצרכן הבודד, תוך שימוש בבינה מלאכותית מתקדמת לאופטימיזציה של המסרים והתוכן השיווקי.

Lucas Enterprise AI Video

בהתבסס על פיתוח הטכנולוגיות הני"ל, הרחיבה החברה את הפתרון של Lucas כך שידע לתת פתרונות לעולמות ה-Enterprise והשיקה לאחרונה את מוצר ה-Enterprise AI Video שלה. בנוסף ליכולות יצירת וידאו מבוסס בינה מלאכותית, המערכת החדשה מתממשת עם מקורות מידע ארגוניים, כגון מסמכים, מצגות, דפי אינטרנט ומאגרי ידע, וממירה אותם באופן מיידי לתוכן וידאו אינטראקטיבי, תוך שמירה על מסר אחיד ומדויק.

המערכת מאפשרת לארגונים בכל הגדלים לייצר סרטוני וידאו מלאים (Story Telling) באמצעות הפלטפורמה, באמצעותה ניתן למנוף טכנולוגיות שונות, חלקן חיצוניות וחלקן של החברה, בתחום ה-AI. באפשרות הארגונים ליצור סרטונים תוך זמן קצר באמצעות הפיכת הידע הפנימי/הארגוני לתכני וידאו. הפתרון נועד להעצים ארגונים בכל התחומים – משיווק ומכירות ועד תמיכה ושירות לקוחות – על ידי הפיכת מידע סטטי לווידאו שמקדם את המותג, מגביר מעורבות, משפר תקשורת ומחזק את הקשר עם הלקוחות.

יצוין כי מוצר ה-Enterprise AI Video הינו ייחודי לחברה ואינו מתחרה במוצרים של חברות אחרות המתמחות ביצירת וידאו (Footage) באמצעות בינה מלאכותית (AI) כמו VEO, Sora, Runway ואחרים. פלטפורמת הוידאו המתקדמת של החברה יכולה למנוף ולשלב טכנולוגיות אלו וכן כל טכנולוגיות עתידיות שהחברה תמצא לנכון לשלב כחלק מהפתרון שלה עבור הלקוחות הארגוניים של החברה.

Strata

ביום 23 למרץ 2026 הודיעה החברה על השקת מודל Strata, מודל בינה מלאכותית גנרטיבית שמגדיר מחדש את האופן שבו חברות יוצרים תוכן וידאו. בניגוד למודלים סטנדרטיים ליצירת וידאו מבוסס בינה מלאכותית, שמפיקים קובץ וידאו יחיד "שטוח", Strata מייצר קומפוזיציות וידאו בשכבות, כאשר כל שכבה ושכבה ניתנת לעריכה ולהתאמה אישית בקלות ובקנה מידה רחב.

לפרטים נוספים ראו סעיף 6 להלן.

להלן עסקאות מהותיות של החברה בשנת הדוח, בתחום ה-AI:

בחודש בספטמבר 2024 התקשרה החברה עם לקוח חדש, חברה בינלאומית המציעה פלטפורמה מקוונת לתחום גיוס ההמונים (Crowdfunding) המאפשרת למשתמשים לגייס כספים לפרויקטים אישיים, עסקיים או חברתיים (להלן בפסקה זו: "הלקוח") בהסכם לשימוש בפלטפורמת ה-Enterprise AI Video של החברה אשר יסייעו ללקוח ולמשתמשים בפלטפורמת הלקוח לקדם קמפיינים רבים של גיוס ההמונים. ההתקשרות הינה לתקופה של 12 חודשים בהתאם לשימוש בפלטפורמה וקבלת השירותים מהחברה, בתמורה לסך מינימלי של כ-300 אלפי דולר ארה"ב (להלן בפסקה זו: "ההסכם"). לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 16 בספטמבר 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-603492). ביום 31 באוקטובר 2025, חתמה החברה עם הלקוח על הסכם לחידוש ולהרחבת ההתקשרות לתקופה נוספת של 12 חודשים, בתמורה לסך מינימלי של כ-600 אלפי דולר ארה"ב (להלן בפסקה זו: "ההסכם החדש"). לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 2 בנובמבר 2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-082371).

ביום 31 במרץ 2025 חתמה החברה עם לקוח קיים של החברה, תאגיד בנקאי עולמי מוביל (להלן בפסקה זו: "הלקוח"), על הסכם לשימוש בפלטפורמת ה-Enterprise AI Video של החברה שיאפשר ללקוח לייצר סרטוני וידיאו באמצעות הפלטפורמה של החברה ללקוחות הקצה של הלקוח. ההתקשרות הינה לתקופה של 6 חודשים לשימוש בפלטפורמה וקבלת השירותים מהחברה, בתמורה ל-70 אלפי פאונד (כ-90 אלף דולר) (להלן בפסקה זו: "ההסכם"). לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 1 באפריל 2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-023565). בחודש דצמבר 2025 הרחיב הלקוח את ההתקשרות האמורה לתקופה נוספת של 3 שנים נוספות ובתמורה לסך של 270 אלפי פאונד (כ-390 אלפי דולר).

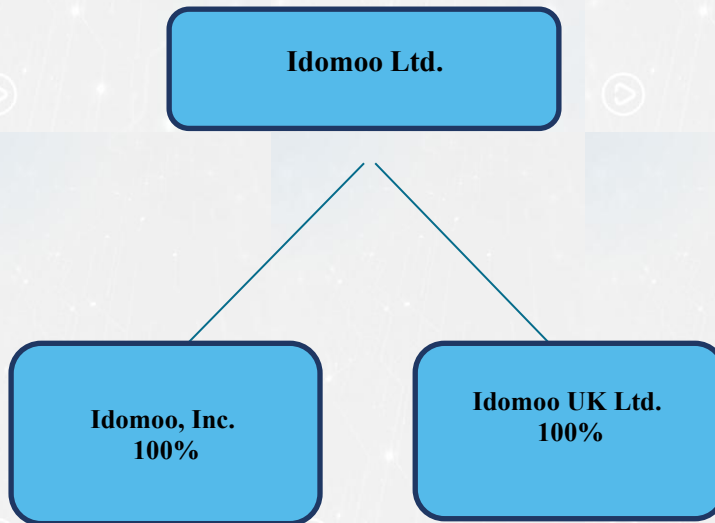
ביום 9 ביוני 2025 התקשרה החברה עם AWS Amazon Web Services (להלן: "AWS") בהסכם שיתוף פעולה ביחס לפיתוח אינטגרציה של פתרון Lucas Enterprise AI Video של החברה עם פלטפורמת Amazon Q (להלן: "הסכם שיתוף הפעולה"). במסגרת הסכם שיתוף הפעולה, הוסכם בין הצדדים כי במסגרת שיתוף הפעולה כאמור, תוענק לחברה תמיכה טכנולוגית ישירה ומקיפה מצד Amazon Q לצורך אינטגרציה טכנית עם הפלטפורמה של AWS וכן יתבצעו יוזמות שיווק ומכירה משותפות לפלטפורמה של החברה. בנוסף לאמור, נכללת החברה בקטגוריית השותפים המועדפים של AWS ב-Amazon Q. לפרטים נוספים ראו סעיף 26.2 לעיל וכן דיווחים מידיים מיום 10 באפריל 2025 ומיום 10 ביוני 2025 (מס' אסמכתאות: 2025-01-026742 ו-2025-01-041329, בהתאמה).

ביום 7 במאי 2025, התקשרה החברה בהסכם עם תאגיד בנקאי הנמנה על חמשת הבנקים הגדולים בארה"ב (להלן בפסקה זו: "הלקוח"), שהינו לקוח מהותי של החברה, לעסקה ראשונה לשימוש בפלטפורמת ה-Lucas Enterprise AI Video על ידי חטיבת המשכנתאות של הלקוח (להלן בפסקה זו: "ההסכם"). בהתאם להסכם, ייעשה הלקוח שימוש בפלטפורמת החברה הן להפקת תכני וידיאו שיווקיים של הלקוח והן כבסיס לפרויקט של סרטוני וידיאו פרסונליים (מותאמים אישית) ללקוחות הקצה של הלקוח. ההתקשרות הינה לתקופה של 12 חודשים בתמורה לסך של כ-180 אלפי דולר ארה"ב. לפרטים נוספים ראו סעיף 7.4 לעיל וכן דיווח מידי מיום 8 במאי 2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-032281).

הערכות החברה בדבר פוטנציאל הצמיחה שלה והרחבת פעילותה מהוות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה עשוי שלא להתממש או להתממש באופן חלקי, כתוצאה מגורמים שאינם בשליטת החברה, לרבות פיתוחים טכנולוגיים בשוקי פעילותה של החברה וכיו"ב.

תרשים מבנה ההחזקות של החברה ליום 31 בדצמבר 2025:

להלן תיאור חברות מוחזקות מהותיות של החברה:



הערות:

1.2.1 Idomoo, Inc. היא חברה פרטית אשר התאגדה לפי דיני מדינת דלאוור, ארה"ב ביום 31 ביולי 2013. החברה משמשת כזרוע שיווק, מכירה ופיתוח עסקי של החברה ביבשת אמריקה.

1.2.2 Idomoo UK Ltd. היא חברה פרטית שהתאגדה באנגליה ביום 20 בנובמבר 2013. החברה משמשת כזרוע שיווק, מכירה ופיתוח עסקי של החברה ביבשת אירופה.

1.3 תחום הפעילות של החברה

כאמור לעיל, נכון למועד הדוח, החברה הינה חברת תוכנה כשירות (SaaS) הפועלת בתחום ה-Enterprise AI Video. תחום Enterprise AI Video מאפשר לעסקים ולחברות לשפר את התקשורת עם צרכני הקצה, ולספק חוויה מותאמת אישית ודינמית, תוך הגדלת מהירות ייצור הוידאו (Video Velocity) ומתן מענה לביקוש הגובר לתוכן וידאו בעלות ובזמן נמוכים משמעותית בהשוואה לוידאו מסורתי, שהינה אפקטיבית בהרבה בהשוואה לדרכי התקשורת המסורתיות כגון דיבור ישיר או תקשורת דיגיטלית גנרית. שוק ה-Enterprise AI Video, שוק הכולל מגוון של פתרונות וטכנולוגיה למרחב הוידאו הארגוני, המשמשים לשיווק, מכירות, שירות לקוחות, למידה ופיתוח (L&D) ומשאבי אנוש ומחליפים שיטות שיווק ופרסום מיושנות בערוצים כגון דיבור ישיר, אימיילים, באנרים או כל סוג מדיה אחר.

למיטב ידיעת החברה, גודל השוק של פלטפורמות הוידאו הארגוניות מבוססות בינה מלכותית (Enterprise AI Video Platform) מוערך בכ-10.69 מיליארד דולר וצפוי לצמוח בשיעור צמיחה שנתי של כ-36.2% ולהגיע לכ-175 מיליארד דולר בשנת 2034 בתוך שוק זה¹, פועלת החברה במודל B2B מול חברות הפועלות בתעשיות מגוונות לרבות מתחום הפיננסים (בעיקר בנקאות וביטוח), מתחום הטלקום, תחום הגיימינג, תחום שירותי הבריאות חברות מדיה ושיווק דיגיטלי. החברה משרתת לקוחות הן בסגמנט שוק הביניים לעסקים קטנים

¹ <https://scoop.market.us/ai-video-market-report-news>

ובינוניים (SMB) והן בסגמנט ה-Enterprise. הטכנולוגיה של החברה מאפשרת ליישם פתרונות לתקשורת וידאו מותאמת אישית מבוססת נתונים מול צרכני הקצה.

1.4 השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

למיטב ידיעת החברה, לא בוצעו השקעות בהון החברה ולא בוצעו עסקאות מהותיות במניות החברה על ידי בעלי עניין בחברה בשנתיים שקדמו ליום 31 בדצמבר 2025 למעט האמור להלן:

1.4.1 ביום 21 באוגוסט, 2024, החברה הקצתה כ-61,000 אופציות לא רשומות למסחר לעובדים ולנושא משרה של החברה, לפי דוח הקצאה פרטית שפרסמה החברה ביום 21 באוגוסט, 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-085890).

1.4.2 ביום 21 בנובמבר, 2024, החברה הקצתה כ-120,000 אופציות לא רשומות למסחר לעובדים ולנושא משרה של החברה, לפי דוח הקצאה פרטית שפרסמה החברה ביום 21 בנובמבר, 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-617503).

1.4.3 ביום 21 באפריל, 2025, הנפיקה החברה 2,545,364 יחידות זכות על פי דוח הצעת מדף שפרסמה ביום 20 במרץ 2025. החברה הנפיקה 2,545,364 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כל אחת בתמורה לסך כולל של כ-4,923 אלפי ש"ח. לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידיים של החברה מיום 9 במרץ, 2025, 20 במרץ, 2025 ו-21 באפריל, 2025 (אסמכתאות מס': 2025-01-015464, 2025-01-018880 ו-2025-01-028078, בהתאמה).

1.4.4 ביום 3 בספטמבר, 2025, החברה הקצתה כ-256,100 אופציות לא רשומות למסחר לעובדים בחברה, לפי מתאר הצעת ניירות ערך לעובדים בחברה ודוח הצעה פרטית מכח מתאר זה שפורסם ביום 3 בספטמבר, 2025 (אסמכתא מס': 2025-01-066806).

1.4.5 ביום 20 בנובמבר, 2025, אישר דירקטוריון החברה את התקשרות החברה בהסכמי השקעה פרטית עם מר דוד אדרי, חברת ש. שסטוביץ בע"מ² וטוטאל לונג (ישראל) שותפות מוגבלת³, אשר כולם נמנים על המשקיעים המפורטים בתוספת הראשונה לחוק ניירות ערך (להלן: "המשקיעים"). ביום 29 בדצמבר, 2025, אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה הצעה פרטית חריגה ומהותית, במסגרתה החברה הקצתה למשקיעים 3,750,000 מניות רגילות בנות 0.01 ע.ג. כ"א ו-2,812,500 כתבי אופציה (לא סחירים) הניתנים לימוש לעד 2,812,500 מניות רגילות של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידיים של החברה מיום 23 בנובמבר, 2025 ו-29 בדצמבר, 2025 (אסמכתאות מס': 2025-01-090244, 2025-01-090240 ו-2025-01-104453, בהתאמה).

1.5 חלוקת דיבידנדים

1.5.1 החברה לא חילקה או הכריזה בשנתיים שקדמו למועד הדוח על דיבידנד.

² חברה בשליטתו המלאה של מר יונתן שסטוביץ.
³ שותפות בשליטתו המלאה של מר רון מטמון.

- 1.5.2 נכון למועד הדוח, דירקטוריון החברה לא קבע מדיניות חלוקת דיבידנד.
- 1.5.3 נכון ליום 31 בדצמבר 2025, לחברה לא קיימים יתרת רווחים (כהגדרתם בסעיף 302 לחוק החברות) הראויים לחלוקה.
- 1.5.4 לפרטים בדבר מגבלות על חלוקת דיבידנדים מכח הסכמי המימון בהם התקשרה החברה ראו סעיף 21 להלן.

חלק שני - מידע אחר

2 מידע כספי לגבי תחום הפעילות של החברה

להלן יובאו נתונים כספיים של החברה, כמפורט בדוחותיה הכספיים לשנים 2024 ו-2025:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
15,326	16,194	הכנסות מתחום הפעילות
1,676	1,562	עלויות קבועות*
880	907	עלויות משתנות**
2,556	2,469	סה"כ
5,656	5,665	הוצאות מחקר ופיתוח
9,849	8,068	הוצאות מכירה ושיווק
3,272	3,303	הוצאות הנהלה וכלליות
5,647	3,311	הפסד תפעולי
463	2,211	הוצאות מימון, נטו
6,256	5,680	הפסד מפעולות רגילות
4,460	7,683	סך הנכסים
14,428	19,373	סך ההתחייבויות

* "עלויות קבועות" - משמע הוצאות בגין תשלומי שכר ונלוות ותשלומי שכ"ד ונלוות;

** "עלויות משתנות" - משמע הוצאות שאינן נמנות על העלויות הקבועות כמפורט לעיל.

למידע כספי נוסף ולהסברים בדבר תוצאותיה הכספיות של החברה, ראו הדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר, 2025 ודוח הדירקטוריון של החברה בפרק ב' להלן.

3 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה⁴

למיטב ידיעת החברה, להלן הפרטיים העיקריים אודות הסביבה המאקרו כלכלית, שהחברה סבורה כי עשויה להיות להם השפעה מהותית על תוצאותיה העסקיות או על התפתחויות בתחומי הפעילות של החברה.

3.1 מלחמת "חרבות ברזל" ומבצע "עם כלביא"

3.1.1 ביום 7 באוקטובר, 2023 פרצה מלחמת חרבות ברזל והוכרז על מצב מלחמה בישראל (להלן: "המלחמה"). מאז פרוץ המלחמה ועד לאוקטובר 2025, ניהלה ישראל מלחמה במספר חזיתות, ובכלל זאת כנגד ארגון הטרור חמאס בשטח רצועת עזה, ארגון הטרור חיזבאללה בשטח לבנון, ארגון הטרור של החות'ים בתימן, המליציות השיעיות בעיראק וכן כנגד משטר האייתוללות באיראן. במהלך חודש יוני 2025 ניהלה ישראל את מבצע "עם כלביא" כנגד איראן, שהיה מבצע צבאי נרחב כנגד מתקנים צבאיים באיראן. בחודש אוקטובר 2025 נכנסה לתוקף הפסקת אש בין ישראל לבין חמאס. ביום 28 בפברואר 2026, לאחר תאריך המאזן, נפתח מבצע התקפי משולב על ידי מדינת

⁴ הנתונים נלקחו מאתר בנק ישראל - www.boi.org.il ומאתר הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה - www.cbs.gov.il, אלא אם צוין אחרת בפרק זה.

ישראל וארצות הברית, בשם "שאגת הארי", כנגד מטרות צבאיות וממשלתיות באיראן. במקביל, חלה הסלמה בזירה הצפונית, לרבות פעילות צבאית עצימה של מדינת ישראל בלבנון כנגד ארגון חיזבאללה. התפתחויות אלו הובילו לעלייה באי הוודאות ולתנודתיות בסביבה הגיאופוליטית והכלכלית באזור, ועשויים להשפיע, בין היתר, על הפעילות העסקית במשק ועל מצבי שוק שונים, לרבות שוקי ההון, המטבע, האשראי, ההובלה והביטוח.

בהמשך להשלכות המלחמה ואי הוודאות הגיאופוליטית, נרשמו עדכונים בדירוג האשראי של ישראל. בחודש אוקטובר 2025 הודיעה Fitch Ratings כי היא משאירה את דירוג האשראי של ישראל ללא שינוי, ברמה A, עם תחזית שלילית, בין היתר בשל העלייה בחוב הציבורי, אי היציבות הפוליטית ואי הוודאות לגבי עתיד הלחימה בעזה. בחודש נובמבר 2025, על רקע הפסקת האש, עדכנה S&P את תחזית דירוג האשראי של ישראל משלילית ליציבה. בחודש אוקטובר 2025 הודיעה Moody's כי דירוג האשראי של ישראל יישאר Baa1 עם תחזית שלילית, ובחודש ינואר 2026 הודיעה Moody's כי היא משנה את תחזית דירוג האשראי של ישראל משלילית ליציבה, על רקע ירידת הסיכון הביטחוני.

3.1.2 השלכות עבודה שוטפת והמשכיות עסקית

מיד עם פרוץ המלחמה, המשיכה החברה בעבודה במתכונת של עבודה מהבית, ולאחר תקופה קצרה חזרה לעבודה ב"שגרת מלחמה" במתכונת היברידי. למועד זה מתקיימת העבודה כסדרה והחברה ממשיכה לספק שירותים ומוצרים באופן סדיר ללקוחותיה, תוך שהנהלת החברה מקיימת דיוני בקרה תדירים, במעקב צמוד אחר התפתחות העניינים אצל עובדי החברה, לקוחותיה וספקיה.

3.1.3 היבטי מימון ונזילות

החברה מעריכה כי בשים לב ליתרת המזומנים שברשותה, מסגרת אשראי הבלתי מנוצלות שלה ותזרים המזומנים השוטף אותו היא מייצרת, יאפשרו לה להמשיך ולממן את פעילותה השוטפת, תוך עמידה מלאה בהתחייבויותיה, וזאת גם במקרה של החמרה מחודשת במצב הביטחוני.

3.1.4 השפעה על תוצאות הפעילות

לאור האמור לעיל החברה לא צופה כי ישנה השפעה מהותית על פעילותה, עם זאת במקרה של החמרה מחודש במצב הביטחוני ולצד ההשפעות הפוטנציאליות השליליות שיכולות להשפיע על החברה, ישנם מספר גורמים בקשר עם פעילות החברה אשר עשויים למתן את ההשפעות כאמור, ובכלל אלו:

א. לחברה פיזור גדול של לקוחות (כ-165 לקוחות פעילים), בחלקן הארי חברות וגופים גדולים ויציבים כלכלית.

ב. פעילות החברה בחו"ל (בדגש על ארה"ב) המהווה כ-99% מהכנסות החברה.

מבלי לגרוע מן האמור לעיל, החברה אינה יכולה להעריך את היקף ההשפעה של אירועי ביטחון עתידיים על תוצאותיה העסקיות, אולם השפעות כאמור עלולות להיות

מהותיות ולפגוע בתוצאותיה הכספיות. בהתאם, החברה עוקבת ומקיימת הערכה שוטפת של המצב הביטחוני על פעילותה באופן תדיר, בוחנת את חשיפתה ואת ההשפעה על פעילותה, ונוקטת בצעדים בהתאם לצורך.

המידע האמור לעיל בסעיף זה בנוגע לאפשרות השפעת הנתונים המאקרו כלכליים, ובכלל זאת השפעת אירועים ביטחוניים עתידיים על פעילות החברה, הינם תחזיות, הערכות ואומדנים המהווים "הינו מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 (להלן: "מידע צופה פני עתיד"), המבוססים על הערכות החברה וניסיונה העסקי ועל הנחות, תרחישים שונים, ניתוחים ומידע פומבי, וכן הערכות חברות מחקר ואנליסטים נכון למועד הדוח, שאינן ודאיות ואינן בשליטת החברה. באירועים ביטחוניים עתידיים, השפעות בפועל עשויות להיות שונות מהתוצאות שהיו בעבר וזאת בשל אירועים שאינם בשליטת החברה, שינויים במצב המשק, משך הלחימה ועצימותה.

3.2 מדיניות הריבית המוניטרית והאינפלציה בישראל

על פי תחזית מקרו כלכלית שפרסמה חטיבת המחקר בבנק ישראל בחודש ינואר 2026⁵, הגירעון בתקציב הממשלה בשנת 2025 צפוי לעמוד על 4.8% תוצר, לעומת 6.8% תוצר בשנת 2024. תחזית הגירעון לשנים הבאות גובשה בהנחה שתקציב המדינה יאושר עד סוף הרבעון הראשון של 2026 ללא שינויים ניכרים ביחס למסגרת שאישרה הממשלה. על בסיס הנחה זו עודכנה תחזית הגירעון והיא צפויה לעמוד על כ-3.9% וכ-3.6% תוצר בשנים 2026 ו-2027, בהתאמה (כאשר יעד הגירעון לשנת 2026 עומד על כ-3.9% תוצר). בעקבות התפתחויות מאקרו כלכליות ברחבי העולם שהתרחשו במהלך שנת 2025, אשר נגרמו בין היתר מאירועים כלכליים וגאו פוליטיים שונים בעולם ובראשם משבר אינפלציה גלובלי וצמיחה נמוכה, ובישראל כללו את המשך מלחמת חרבות ברזל ומבצע "שאגת האר"י" והתנדדות בסביבה הגיאופוליטית והכלכלית באיזור, חל קיטון בצמיחה וחלה עלייה בשיעורי האינפלציה בארץ ובעולם. במהלך שנת 2025, על רקע התמתנות בסביבת האינפלציה, התאוששות חדה בפעילות הכלכלית במחצית השנייה של השנה, ייסוף השקל ושוק עבודה הדוק, הוביל בנק ישראל להורדת ריבית משמעותית בשתי פעימות, בשיעור כולל של 0.5%, לשיעור של 4.0%, שהוא שיעור ריבית בנק ישראל נכון למועד אישור הדוח. שנת 2025 התאפיינה בסביבת אינפלציה מתונה ביחס לשנת 2024, אשר עלתה בשיעור שנתי של כ-2.6% נכון למועד דוח זה, כאשר שיעור האינפלציה במדינת ישראל לשנת 2026 צפוי להמשיך לרדת לכ-1.7% ובמהלך שנת 2027 לעלות לכ-2%.

להערכת הנהלת החברה, לשינוי הריבית כאמור לא הייתה ואף לא צפויה להיות השפעה מהותית על תוצאותיה העסקיות של החברה בכללותן. אף על פי כן, לשינויים במגמות האינפלציה והריבית כאמור עשויה להיות השפעה על פעילות המשק העשויה לבוא לידי ביטוי באיתנותם הפיננסית של הגורמים העסקיים מולם החברה פועלת.

אולם אין ביכולתה של החברה להעריך את מלוא ההשפעות העתידיות, ככל שתהיינה, של הגורמים המפורטים לעיל, על המצב הכלכלי בישראל ובאר"י בכלל ועל פעילותה של

⁵ מקור: בנק ישראל - התחזית המקרו-כלכלית של חטיבת המחקר, ינואר 2026 - [קישור לתחזית](#).

החברה בפרט. החברה מעריכה כי על אף האמור החברה תוכל להמשיך ולממן את פעילותה השוטפת, להמשיך להשקיע בצמיחה עתידית, תוך עמידה בכל התחייבויותיה.

3.3 המצב הכלכלי העולמי

החברה מושפעת משינויים בכלכלה בשווקים בהם היא פועלת וממצב הכלכלה הגלובלית. האינפלציה בעולם עודנה גבוהה, בשנה החולפת התמודדו שוקי ההון בעולם עם שלל השפעות שליליות שהאטו את הפעילות הכלכלית ובהם המשך המלחמה באוקראינה ואי הוודאות הגיאופוליטית. ברוב המדינות האינפלציה נמצאת ברמה גבוהה משמעותית מעל יעדי הבנקים המרכזיים ועל-כן ההידוק המוניטרי נמשך, אך קצב ההידוק מתחיל להאט. בשנת 2025 קצב הצמיחה של השוק בארה"ב עלה ב- 2.8%. הצפי לקצב צמיחה של ארה"ב לשנת 2026 הינו כ-1.7%, צפי אשר מחזק את הסיכוי להורדת ריבית במהלך שנת 2026, דבר אשר עשוי להשפיע על שוק הנדל"ן בצורה מהותית. שיעור האבטלה בתחילת שנת 2026 עמד על 3.1% לעומת 3.1% בתחילת שנת 2025, ומעיד על התחזקות שוק העבודה ומתחבר עם הגידול בקצב הצמיחה של ארה"ב. לצד האינפלציה הגבוהה, הבנק המרכזי בארה"ב הותיר את הריבית ללא שינוי, על 3.75%, בהתאם לתחזיות. יצוין, כי הצמצום המוניטרי עלול להוביל למיתון בארה"ב עם השפעות גלובליות נרחבות. לאור מלחמת רוסיה – אוקראינה, קצב ההתאוששות בגוש האירו בשנת 2025 היה מתון עד חיובי, ובסוף 2025 האזור אף רשם צמיחה שעלתה על התחזיות, בין היתר בשל ביצועים חזקים של ספרד והתאוששות בגרמניה. הריבית העיקרית של הבנק המרכזי האירופי עומדת על כ-2% (לאחר שהופחתה מ-4% מאז יוני 2024), והבנק המרכזי הותיר אותה ללא שינוי לאחרונה, תוך ציון כי אינו ממחר ליישם הפחתות ריבית נוספות. במקביל, האינפלציה בשנת 2025 עמדה סביב יעד ה-2% של הבנק המרכזי האירופי, עם אומדנים של כ-2.0% בממוצע וכ-2.1%. לפי תחזיות הנציבות, התוצר צפוי לגדול בכ-1.2% בשנת 2026 ובכ-1.4% בשנת 2027 (לאחר צמיחה של כ-1.3% בשנת 2025). בשנת 2026 האינפלציה צפויה להאט לכ-1.8%, ולהישאר קרובה ליעד ה-2% עד 2027, כאשר גורמים רשמיים ציינו כי אומדן 2027 כולל עלייה הקשורה למשטר תמחור פחמן חדש שהממשלות מעוניינות לדחות. בשוק העבודה נמשכה מגמת השיפור - שיעור האבטלה בגוש האירו ירד ל-6.1% בינואר 2026 (לעומת 6.2% בדצמבר 2025). עם זאת, סיכויי הצמיחה בשנת 2026 נותרים מעורפלים בשל אי ודאויות, ובהן מדיניות מכסים אמריקאית בלתי צפויה, עלייה במחירי האנרגיה על רקע הסכסוך באיראן, ומתיחות ביחסים בין ארה"ב לספרד.⁶

לאור התמקדות החברה בשווקים גלובליים (נכון למועד הדוח בעיקר ארה"ב ובריטניה) למצב הכלכלה בשווקים אלו עשויה להיות השפעה מהותית על פעילות החברה ועל המשאבים של לקוחותיה המופנים לפעילות שיווק של צרכני הקצה של מוצרי הלקוחות.

3.4 תנודות בשערי חליפין

החברה מושפעת מתנודות בשערי חליפין של המטבעות וזאת משום שרוב הכנסות החברה היא במטבעות זרים (בעיקרם דולר ואירו) ומנגד הוצאותיה הינן בעיקר בש"ח. לחברה הלוואות הנקובות ביורו בגינן חשופה החברה לשינויים בשער החליפין של הדולר מול האירו

⁶ סקירת מגמות מקרו כלכליות ועדכון תחזיות הצמיחה לשנים 2025-2026.

וכמו כן, תנודות בשערי מטבע חוץ עשויים לגרום לגידול/קיטון בהוצאות שכר והוצאות קבועות נוספות של החברה כגון סחירות ועלות התקשרות מול ספקים ובהתאם, לשינויים ברווחיותה ולהשפיע על תוצאותיה הכספיות של החברה. מבחינת שערי החליפין, הרי שבמהלך שנת 2025 שער הדולר נחלש ביחס לשקל ב- 12.53% ושער האירו נחלש ביחס לשקל בשיעור של 1.32%.

יובהר, כי ההנחות והנתונים המפורטים לעיל הינם תחזיות, הערכות ואומדנים ומהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוססים על מידע הקיים בחברה, וכולל הערכות, אומדנים או כוונות של החברה, נכון למועד הדוח. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהתוצאות המוערכות או הצפויות על ידי החברה.

חלק שלישי - תיאור עסקי החברה

4 מידע כללי על פעילות החברה

לחברה פלטפורמת SaaS לייצור סרטוני Enterprise AI Video, המאפשרת ללקוחותיה ליצור סרטוני וידאו מוכנים לשימוש מתוך הנחיות טקסט פשוטות ולהתאימם אישית בקנה מידה גדול. הדבר מגביר משמעותית את מהירות הפקת הוידאו (Video Velocity) ומפחית את הזמן והעלויות הנדרשים להפקת וידאו.

להערכת החברה, החברה פועלת בשוק הנמצא בצמיחה מתמדת, מגמה הצפויה להימשך גם בשנים הקרובות בשל מספר מגמות כמתואר להלן:

(א) **טרנספורמציה דיגיטלית.** עסקים בכל הגדלים מאיצים את המעבר לממשקים דיגיטליים בלבד (Digital- Only). החברה, באמצעות הטכנולוגיה המתקדמת שברשותה, מספקת ללקוחותיה פתרונות מותאמים לצורך זה וממשיכה ליהנות ממגמה זו.

(ב) **תקשורת בידאו.** ככל שעולם התוכן הופך רווי בגירויים דיגיטליים, כך וידאו מוכיח את עצמו כערוץ התקשורת היעיל ביותר. מחקרים מצביעים על העדפה ברורה של צרכנים לצריכת וידאו על פני טקסט, מה שהוביל עסקים רבים לאמץ את הפורמט כחלק עיקרי מאסטרטגיית השיווק שלהם.

(ג) **הגבלות פרטיות.** הגבלות חדשות על שימוש בנתונים המגיעים מצדדים שלישיים נוספות באופן שוטף ומאלצות עסקים להתמקד בשימוש חכם במידע הנמצא ברשותם. כתוצאה מכך, האופן של השימוש בנתוני הצרכנים הקיימים בידי החברות, תוך שמירה על אפקטיביות התקשורת ושיווק האישיים הופך לחשוב יותר.

(ד) **מהפכת AI Video -** אחד התחומים הצומחים ביותר בשוק כיום הוא וידאו מבוסס בינה מלאכותית (AI Video). בשנה האחרונה חלה עלייה משמעותית בביקוש לפתרונות ה-AI Video בקרב ארגונים גדולים, המחפשים דרכים ליעל ולהאיץ את תהליכי הפקת הוידאו תוך התאמה אישית מתקדמת. בנוסף, ההתפתחויות האחרונות בפלטפורמות Generative AI לוידאו, פותחות הזדמנויות חדשות לשימושים עסקיים, דבר אשר פותח שווקים חדשים ודרישות חדשות לפתרונות החברה בתחום. החברה משקיעה משאבים משמעותיים בשמירה על מעמדה כפתרון המוביל ללקוחות עסקיים בשוק ה-Enterprise ושוק לקוחות הביניים תוך המשך פיתוח יכולות AI מתקדמות.

4.1 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

לחברה פלטפורמה טכנולוגית מתקדמת המעניקה לארגונים את היכולת לייצר סרטוני וידאו למגוון מטרות (שיווק, פרסום, קידום מכירות, הדרכה, למידה ופיתוח (L&D)), משאבי אנוש וכדומה) ללקוחותיהם. להערכת החברה, חדשנות טכנולוגית ושינויים בהתנהגות הצרכנים משנים באופן מהותי את הדרך שבה מקבלים צרכנים החלטות רכישה⁷. בעבר, פעילויות השיווק וקשר עם לקוחות התבצעו באמצעות המדיות המסורתיות כגון עיתונות כתובה,

⁷ <http://jacobhecht.com/he/abstracts/2012-06.html>

טלוויזיה מסחרית ודואר ממוען אישית. כיום החברות מאמצות פלטפורמות טכנולוגיות חדשות על מנת לשווק את מוצריהן ולשמור על קשר עם לקוחותיהן⁸.

מחקרים מהשנים האחרונות מראים כי שימוש בסרטוני וידאו מול הלקוחות ובדגש על סרטונים מותאמים אישית, מחזקים את יכולת השיווק של אותן חברות ואת ההזדהות של לקוחותיהן עם המותג⁹. בנוסף, על פי נתוני מחקרים מהשנים האחרונות:

- דור ה-Y (ילדי שנות 1980-1999) צורכים תכני וידאו במשך 2.5 שעות ביום בעוד דור ה-Z (ילדי שנות 2000-2019) צורכים תכני וידאו במשך 3.4 שעות ביום¹⁰;
- כ-81% מהצרכנים מעוניינים לקבל יותר תכני וידאו מותאמים אישית מהמותגים שהם מתעניינים בהם, כאשר רק כ-30% אכן מקבלים אותו בפועל מהמותגים¹¹. הנתון עולה ל-89% כאשר בוחנים את דור ה-Y ואת דור ה-Z;

- סרטוני וידאו מותאמים אישית עשויים להגדיל את הנאמנות והביטחון במותג פי 3.8 לעומת מותגים שאינם משתמשים בסרטונים מותאמים אישית.

טכנולוגיות Enterprise AI Video משנה את תחום הוידאו. היא ומאפשרת לארגונים לשרג את חוויית הלקוח, לייעל תהליכי העבודה תוך אוטומציה של תהליכי הפקה תוך חסכון בזמן ועלויות; ולבטל חסמי כניסה תוך הפיכת יצירת וידאו לנגישה גם לעסקים בינוניים וקטנים SMB.

החברה מציבה את המשך פיתוח טכנולוגיות Enterprise AI Video כמטרה אסטרטגית מרכזית, מתוך הבנה כי שילוב AI בתהליכי יצירת וידאו מאפשר ללקוחותיה את היתרונות האמורים לעיל ותאפשר לחברה את הרחבת פעילותה לשווקים חדשים בנוסף להרחבת הפעילות בבסיס הלקוחות הקיים

4.2 מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים

על פעילות החברה לא חלות הוראות חקיקה מהותיות הספציפיות לתחום פעילותה (רגולציה). עם זאת, מתוקף פעילותה הכללית, החברה כפופה להוראות החקיקה הבאות:

שירותי החברה נתונים לדיני הגנת הפרטיות והמידע האישי במדינות בהן החברה פועלת, לרבות הוראות האסדרה הכללית להגנת המידע של האיחוד האירופי Directive 95/46/EC (General Data Protection Regulation) – GDPR (להלן: "GDPR") והמקבילה להן בבריטניה UK General Data Protection Regulation (להלן: "GDPR UK"). בנוסף, חלים על פעילותה חוקי הגנת מידע שונים בארה"ב ובראשם California Privacy Rights Act (להלן: "CPRA") של מדינת קליפורניה. חוקים אלה רלוונטיים נוכח השימוש במידע אישי של צרכני הקצה של לקוחות החברה במסגרת פתרונות הוידאו המותאם אישית שהיא מספקת. בהקשר זה, לקוחות החברה הינם בעלי השליטה במידע (Controllers) בעוד

⁸ <https://go.forrester.com/blogs/personalized-video-isnt-a-gimmick-anymore-it-boosts-customer-service-experiences>

⁹ <https://go.forrester.com/blogs/create-more-video-to-engage-your-b2b-buyers>

¹⁰ <https://blog.hubspot.com/marketing/how-video-consumption-is-changing>

¹¹ <https://www.idomoo.com/en-gb/state-of-video-technology-report>

החברה משמשת כמעבד מידע (Processor) מטעמם, ומקבלת מהם מידע האישי רק ככל שדרש בהתאם להגדרות הפרויקט שנקבעו על ידי הלקוח.

בנוסף, בתחום שירותי הבריאות (Healthcare), החברה כפופה לדרישות מחמירות בתחום אבטחת המידע והגנת המידע הרפואי האישי, ובפרט לרגולציה האמריקאית HIPAA (Health Insurance Probability and Accountability Act).

בתחילת שנת 2025 נכנס לתוקפו באיחוד האירופי חוק DORA (Digital Operational Resilience Act) אשר מחיל דרישות אבטחת מידע על ספקי שירותים לארגונים פיננסיים באיחוד האירופי. החברה נערכה לעמידה בדרישות החוק כדי להבטיח שירות מותאם ללקוחותיה הרלוונטיים.

פלטפורמת החברה מבוססת על שירותי ענן של AWS. שירותים אלה מחויבים אף הם לעמוד בכל דרישות החקיקה הרלוונטית בתחום הגנת המידע האישי.

חוק הבינה המלאכותית האירופאי (Regulation (EU) 2024/1689) נכנס לתוקף ב-1 באוגוסט 2024. החוק מאמץ גישת סיכון מדורגת, המסווגת מערכות AI בהתאם לרמת סיכון. החברה בחנה את הוראות החוק ביחס לפעילותה ומעריכה כי הפלטפורמה שלה אינה נכללת בקטגוריות האסורות או עם הסיכון הגבוה. ספקיות שאינן בסיכון גבוה, בהן החברה, כפופות לדרישות שקיפות שונות הרלוונטיות לספקי מודלי AI כלליים (GPAI), אשר נכנסו לתוקף ב-2 באוגוסט 2025, ונדרשות להשלים את עמידתן בדרישות אלו עד 2 באוגוסט 2027.

4.3 שינויים בהיקף הפעילות וברווחיות

כאמור לעיל, השוק בו פועלת החברה נמצא בצמיחה הצפויה להימשך גם בשנים הקרובות כשהטרנספורמציה הדיגיטלית מאיצה תהליכים בשוק זה. שוק ה-Enterprise AI Video בו פועלת החברה שוק המוערך כאמור בכ-10.69 מיליארד דולר, והוא צפוי לצמוח ב-36.2% לשנה ולהגיע לכ-175 מיליארד דולר בשנת 2034¹².

בנוסף, להערכת החברה, החיסכון בזמן ובעלויות שמאפשרת טכנולוגיית החברה צפוי להרחיב משמעותית את היקף הפקת הוידאו והשימוש בו בארגונים, ולתרום לצמיחת השוק בעתיד.

4.4 התפתחות בשווקים, או שינויים במאפייני הלקוחות

מגמות עיקריות בשוק ה-Enterprise AI Video זה כוללות:

(א) **הרחבת לקוחות קיימים והתרחבות ללקוחות מתעשיות חדשות.** חברות וארגונים מסירים במהירות חסמים פנימיים לאימוץ שירותי בינה מלאכותית ומיעלים תהליכי אישור ספקי בינה מלאכותית. הדבר מאפשר לחברה לשווק את שרותיה בקרב בסיס הלקוחות הקיים ולחדור לתעשיות חדשות שבעבר היו פחות רלוונטיות כגון מסחר אלקטרוני, שילוט דיגטלי L&D ואחרים.

(ב) **צמיחה בפלח לקוחות SMB.** עם הפיכת הטכנולוגיה לזמינה ונגישה יותר, המגמה היא שמספר לקוחות ה-SMB גדל. מגמה זו מאפשרת לחברה להרחיב את פעילותה

¹² <https://scoop.market.us/ai-video-market-report-news>

על בסיס אותה פלטפורמה טכנולוגית, לפלח שוק זה המאופיין בשימוש עצמאי בפלטפורמה, Self-Serve, דבר המאפשר לחברה גידול בעלות תפעולית נמוכה יותר וב-Scale.

(ג) **כניסת מתחרים חדשים.** שוק ה-Enterprise AI Video כולל מתחרים גדולים ומבוססים כגון Synthesia ו-Adobe. להערכת החברה העובדה שחברות כגון הנ"ל פועלות בשווקי היעד של החברה, עוזר להתפתחות השווקים וגדילתם. לפרטים בדבר התחרות בתחום הפעילות ראו סעיף 10 להלן.

(ד) **התפתחות ה-AI Video והשפעתו על השוק.** השפעת טכנולוגיית Enterprise AI Video על הפקת וידאו ארגוני. טכנולוגיית ה-Enterprise AI Video מפחיתה משמעותית את הזמן והעלויות הנדרשים להפקת וידאו, ובכך פותחת אפשרויות שימוש ארגוניות חדשות ומגוונות. כמו כן עם כניסתה של החברה לתחום ה-Enterprise AI Video, היא יכולה לספק מענה לכל צורך וידאו ארגוני ומרחיבה את פעילותה לקבוצות חדשות כגון למידה ופיתוח (L&D), משאבי אנוש ומכירות, שאינן דורשות בהכרח היקפים גבוהים.

4.5 שינויים טכנולוגיים שיש בהם להשפיע מהותית

4.5.1 כמפורט בסעיף 4 לעיל, ניתן להבחין במגמה ברורה של האצת הטרנספורמציה הדיגיטאלית מצד חברות וארגונים. ערוצי תקשורת דיגיטליים הפכו להיות הכלי המרכזי באינטראקציה עם לקוחות. מגמה זו מיטיבה עם השוק בו פועלת החברה, שכן היא מייצרת הזדמנויות חדשות להטמעת Enterprise AI Video בתהליכי התקשורת עם צרכן הקצה ושיפור חוויית הלקוח.

4.5.2 החברה מחזיקה בטכנולוגיית AI מתקדמת ליצירת סרטוני וידאו דינמיים, באמצעות ממשק הסטודיו של הפלטפורמה, המאפשר אוטומציה מלאה של הפקת סרטוני וידאו במהירות ובהיקף גדול. הפלטפורמה משלבת טכנולוגיות AI חיצוניות ופנימיות של החברה, תוך מינוף ההתפתחויות המואצות האחרונות בתחום וידאו מבוסס (Gen AI) Generative AI.

4.5.3 החברה משלבת מודלים מתקדמים של בינה מלאכותית המאפשרים אופטימיזציה של המסר והצגה אופטימלית שלו בווידאו. בשנה האחרונה ניכרת האצה בתחום Generative AI והשימוש בבינה מלאכותית ביצירת תכנים ומדיה מסוגים שונים כולל וידאו.

4.5.4 בשנה האחרונה אנו עדים לעלייה בפופולריות של סוכני AI (AI Agents) אשר מחליפים את הדור הקודם של "עוזרים אישיים" מבוססי בינה מלאכותית (למשל סירי של אפל או אלקסה של אמזון). סוכנים אלו מבוססים על מודלי שפה מתקדמים (LLMs) ובעלי יכולת אינטראקטיבית משופרת, לרבות תקשורת טקסטואלית, קולית וחזותית. שילוב של סוכני AI עם יכולות יצירת וידאו דינמי בזמן אמת יאפשר להערכת החברה, אינטראקציה מרובת-חושים, כך שהמשתמשים יקבלו מענה מבוסס וידאו מותאם אישית במקום תקשורת קולית בלבד. יצירת תוכן אינטראקטיבי הופכת להיות מגמה מרכזית, כאשר צרכני

הקצה מצפים לחוויות מותאמות אישית ולא רק לתוכן אחיד ולינארי. להערכת החברה, בעזרת הטכנולוגיה של החברה יהיה ניתן לייצר תוכן וידאו אינטראקטיבי בו הצופה יוכל להשפיע על העלילה והמסרים המוצגים על פי בחירותיו. בנוסף, הטכנולוגיה של החברה אף מסוגלת להתאים את התוכן עצמו לפרופיל המשתמש (כגון: גיל, שפה, מיקום) ולהעדפותיו על פי הנתונים הקיימים אצל ספקי שרותים כגון פלטפורמות סטרימינג, ובכך לאפשר חוויית צפייה מותאמת אישית לחלוטין. ובכך, להערכת החברה, Lucas ממצב את עצמו כפתרון AI Agent מוביל לתחום יצירת ועריכת הוידאו.

4.5.5 למיטב ידיעת החברה, אבטחת מידע והגנת פרטיות הופכות לאתגר משמעותי יותר ככל שהטכנולוגיה מתקדמת. שימושים ב-AI מתפתחים גם בהתקפות סייבר, והחברה נדרשת ליכולות מתקדמות להגן על הנתונים האישיים בהם נעשה שימוש ליצירת הוידאו. התחזקות תופעות כגון פריצות למאגרים, התקפות כופרה וסחר במידע מדגישות את הצורך בהיערכות מחמירה. מפת איומי הסייבר העומדים בפני הארגונים השונים ככלל, ובתחום ה-AI בפרט, היא מגוונת ודינמית, מה שמקשה מאוד על יכולתם לתת מענה מלא לכל איום אפשרי. לאור זאת, החברה סבורה שסיכוני אבטחת המידע והסייבר השונים, עלולים להשפיע על הפעילות העסקית של החברה.

התחזיות, הערכות והנחות החברה האמורים בסעיפים 4.5.1-4.5.5 לעיל, לרבות, בקשר עם התפתחויות ושינויים החלים בשוק ובתחום הפעילות 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 21 לפרק זה.

4.6 גורמי הצלחה קריטיים

להלן יובאו גורמי הצלחה הקריטיים, להערכת החברה, בתחום הפעילות:

(א) **פלטפורמה פתוחה כשירות SaaS** - שימוש בפלטפורמות פתוחות כשירות מאפשר ללקוחות ממגזרים שונים, לעבוד באופן עצמאי ולייצר פתרונות שיווקיים, פרסומיים ותקשורתיים בזמן אמת וזאת ללא צורך במעורבות נציגי החברה. החל משנת 2018 החברה מפעילה פלטפורמת SaaS פתוחה.

(ב) **יכולות שיווק והפצה גלובליים** - הינן גורם הצלחה קריטי המאפשר להגדיל את קהל הלקוחות, להרחיב את תחומי הפעילות ולפזר את הסיכון העסקי. לפרטים אודות שיווק והפצת מוצרי החברה ראה סעיף 8 להלן.

(ג) **שותפים אסטרטגיים** - שיתופי פעולה עם שותפים אסטרטגיים העושים שימוש במוצרי החברה כחלק מהפתרונות שלהם מסייעים להרחיב את החשיפה בשוק וליצור הזדמנויות עסקיות חדשות. לפרטים אודות שיתופי פעולה כאמור ראה סעיף 7.1 להלן.

(ד) **יתרון טכנולוגי וחדשנות מתמשכת** - השוק בו פועלת החברה מתאפיין בהתחדשות טכנולוגית מואצת, ולכן השקעה מתמשכת במחקר ופיתוח וחדשנות טכנולוגית היא חיונית לשימור היתרון התחרותי. לפרטים אודות מוצרים חדשים ומו"פ של טכנולוגיית החברה ראה סעיף 6 וסעיף 14 להלן.

(ה) **מובילות בתחום הבינה המלאכותית הארגונית (Enterprise AI video)** – להערכת החברה, טכנולוגיות Enterprise AI Video צפויות להפוך לגורם משנה כללי משחק ובעולם הארגוני הן צפויות לסייע לחברות לייעל את פעילותם וזאת בעזרת אוטומציה של הפקת תוכן ויזואלי, חיסכון בעלויות וצמצום התלות באנשי קריאייטיב ועורכי וידאו. בנוסף, החברה יודעת לספק ללקוח הקצה חוויות מותאמות אישית. פעילות החברה מכוונת לעולם ה- Enterprise AI Video שוק בו קיימים חסמי כניסה בדמות דרישות מחמירות בתחום אבטחת מידע אותם החברה כבר עברה, דבר המהווה יתרון משמעותי מול מתחרים חדשים.

(ו) **קניין רוחני** - החברה צברה במהלך השנים מעטפת רחבה של פטנטים המעניקים לה יתרון תחרותי בשוק הוידאו. ראה סעיף 15 להלן.

(ז) **כח אדם** – שמירה על כח אדם מיומן ומקצועי בתחום הפעילות הינה גורם קריטי לאיכות הטכנולוגית ולחדירה לשוק היעד. לפרטים אודות ההון האנושי של החברה ראה סעיף 16 להלן.

4.7 חסמי הכניסה והיציאה העיקריים

להערכת החברה, חסמי הכניסה העיקריים לפעילות הינם:

(א) **יכולת ותשתית טכנולוגית**. פיתוח טכנולוגיה חדשנית ותשתית טכנולוגית מתאימה בתחום הפעילות עשוי לארוך זמן רב ומצריך משאבים רבים.

(ב) **בסיס לקוחות ארגוני**. לחברה בסיס לקוחות הכולל עשרות חברות Fortune 1000, המהווה חסם כניסה משמעותי למתחרים חדשים.

(ג) **כוח אדם בעל מומחיות**. יכולת גיוס כוח אדם בעל מומחיות וניסיון בתחום הפעילות.

(ד) **פטנטים**. הגנה על קניין רוחני שפותח בתחום הפעילות. לפרטים נוספים בדבר הקניין הרוחני של החברה, ראו סעיף 15 להלן.

(ה) **אבטחת מידע**. שמירה על רמת אבטחה גבוהה של הפלטפורמה- התאמת המערכת לדרישות העולות בתחום אבטחת המידע והגנה על הנתונים המשמשים ליצירת הוידאו מצד לקוחות החברה. בשנת 2025, החברה קיבלה הסמכת ISO 42001, התקן הבינלאומי הראשון לניהול מערכות בינה מלאכותית, המחזק את מעמדה כמובילה אמינה בתחום.

(ו) **התאמה לעולם העסקי (corporate-friendly)**. החברה מתעדפת דרישות הקריטיות לארגונים כגון אבטחת מידע, עמידה בדרישות מיתוג (Brand Compliance), שיתוף פעולה צוותי ותמיכה ארגונית - יכולות שמתחרים רבים אינם מספקים ברמה מספקת.

(ז) **שותפויות אסטרטגיות בוורטיקלים מרכזיים**. לחברה שותפויות עם שחקנים מרכזיים כגון AWS, Samsung ו-Oracle, המעניקות לה גישה ישירה ללקוחות ארגוניים ויתרון תחרותי משמעותי.

(ח) יכולות התאמה אישית בקנה מידה גדול. טכנולוגיית החברה מאפשרת יצירת מיליוני סרטונים מותאמים אישית בזמן אמת - יכולת ייחודית שמהווה חסם כניסה משמעותי למתחרים חדשים.

חסמי יציאה עיקריים לפעילות:

להערכת החברה, בתחום הפעילות לא קיימים חסמי יציאה מהותיים למעט במקרים בהם התקשרויות עם הלקוח כוללות התחייבות ארוכת טווח. נכון למועד הדוח, לחברה אין הסכמים בעלי התחייבות ארוכת טווח מעל ל-3 שנים. לפרטים אודות דרכי התקשרויות החברה עם לקוחותיה ראה סעיף 8 להלן.

תחליפים למוצרי תחום הפעילות

לטכנולוגיית החברה קיימים מספר סוגי תחליפים עיקריים ::

4.7.1 ייצור סרטוני וידאו באמצעות סוכנויות מסורתיות. פתרון יקר ואיטי שאינו מותאם אישית לצרכן הקצה. מחקר שוק מראה כי סרטון מותאם אישית מניב תוצאות טובות פי 3-4 לעומת וידאו גנרי.

4.7.2 ספקי וידאו מבוססי אוטוארים (כגון Synthesia ו-HeyGen). פתרונות אלו מתאימים בעיקר ללמידה ופיתוח (L&D) ולשימושים פנימיים בארגון, אך אינם מוכנים עדיין לשימושים מול לקוחות קצה. באופן כללי, הם מציעים איכות נמוכה יותר ויכולות התאמה אישית מוגבלות בהשוואה לפלטפורמת החברה.

4.7.3 ספקי קליפים מבוססי GenAI (כגון Veo ו-Sora). פתרונות אלו מתאימים ליצירת קליפים קצרים, אך אינם מייצרים סרטוני וידאו מוכנים לשימוש. הם חסרים יכולות עריכה לא-הרסנית (Non-Destructive Editing), התאמה למיתוג (Brand Compliance) והתאמה אישית, שהם דרישות הכרחיות עבור לקוחות ארגוניים.

4.7.4 התקשרות מול צרכי הקצה ללא שימוש בתכני וידאו. בין אם באימייל, הודעות טקסט או באתר אינטרנט, תמיד קיימת האופציה להשתמש בטקסט, בתמונות או באודיו במקום בווידאו. הבעייתיות בפיתרון זה היא שכל סוגי המדיה האלו אינם מסוגלים להתחרות באפקטיביות של וידאו.

4.8 מבנה התחרות והשינויים שחלים בה

נכון למועד הדוח, שוק היעד המרכזי של החברה הוא שוק ה-Enterprise AI Video. בשוק קיימים מספר חברות אשר פיתחו פתרונות לשווקים השונים. למיטב ידיעת החברה, החברה נמצאת בתחרות ישירה עם Adobe ו-Synthesia חברות מובילות בתחום זה. לפרטים נוספים ראה סעיף 10 להלן.

עם זאת, להערכת החברה, לחברה יתרון טכנולוגי משמעותי על פני מתחרים אלו בתחומי התאמה אישית בזמן אמת ואיכות וידאו קולנועית (Cinematic Quality).

באשר לשוק ה-AI Video, בשוק קיימים מספר חברות אשר יוצאות עם פתרונות לשוקים השונים. שיתופי פעולה ושימוש בטכנולוגיות קיימות משפרות את ערך המוצר הקיים אך עלולות גם לייצר תחרות על לקוחות דומים בעתיד.

להערכת החברה, השקת מודל ה-Strata, מהווה יתרון תחרותי משמעותי לחברה, שכן כאמור לעיל, מייצר קומפוזיציות וידאו בשכבות, כאשר כל שכבה ושכבה ניתנת לעריכה ולהתאמה אישית בקלות ובקנה מידה רחב, וזאת חלף טכנולוגיות מתחרות קיימות הנשענות על תבניות קשיחות או מייצרות פלט שאינו ניתן לעריכה שכבתית, לפרטים נוספים ראה סעיף 6 להלן.

5 מוצרים ושירותים

כאמור, לחברה פלטפורמת SaaS לייצור וידאו בזמן אמת היוצרת וידאו מבוסס DATA המותאם לצרכני הקצה של לקוחות החברה, באיכות גבוהה (Cinematic quality), ב-Scale של מיליוני סרטונים לשעה. ה-DATA מועבר מהלקוח באמצעות ממשק ייעודי (API) או בהעלאת קובץ נתונים דרך ממשק מאובטח. הפלטפורמה מבצעת בזמן אמת שילוב של הנתונים שהתקבלו מהלקוח בתוך הסצנות של הוידאו שהוכנו מראש (בין על ידי החברה ובין על ידי הלקוח).

פלטפורמת החברה משלבת אלמנטים של AI לשיפור תהליכים, להורדת עלויות הפקה ואופטימיזציות כך שלקוחות החברה יגיעו מהר יותר לשוק וללקוחות הקצה עם חסמים נמוכים יותר.

הפלטפורמה מסתמכת על הנתונים הפרסונאליים שהועברו ביחס לכל צרכן קצה כאשר לכל פרויקט קיימת לוגיקה הקובעת באיזה סצנות וידאו להשתמש עבור צרכן הקצה הספציפי. הלוגיקה שמופעלת בזמן ייצור הסרטון מטרתה "לספר את הסיפור" בצורה הרלוונטית ביותר לכל לקוח קצה בהתאם למטרות העסקיות של הפרויקט וצרכי הלקוח ותקבע אילו סצנות תשתתפנה בוידאו הספציפי, אילו ערכים יופיעו על המסך, אילו אלמנטים של קול ישולבו בוידאו וכו'.

פילוח הכנסות מוצרים ושירותים –

הכנסות החברה לשנת 2025 היו כ-16.1 מיליון דולר לעומת הכנסות של כ-15.3 מיליון דולר בשנת 2024.

6 גרסאות חדשות למוצר החברה

בהתבסס על פיתוח מחולל הוידאו המבוסס על AI, Lucas, בשנת 2023 (כמפורט בסעיף 1.2 לעיל), הרחיבה החברה את הפתרון של Lucas כך שידע לתת פתרונות לעולמות ה-Enterprise. ובראשית שנת 2024 השיקה החברה פתרונות ראשוניים לעולמות ה-Enterprise AI Video. בנוסף ליכולות יצירת וידאו מבוסס בינה מלאכותית, הפתרונות החדשים מתממשים עם מקורות מידע ארגוניים, כגון מסמכים, מצגות, דפי אינטרנט ומאגרי ידע, וממירים אותם באופן מיידי לתכני וידאו אינטראקטיבי.

באוקטובר 2024 השיקה חברה גרסאות ראשוניות של אפליקציות וידאו מבוססות AI. אפליקציה ראשונה Lucas Enterprise AI Video מאפשרת לאיגרון ליצור מאגר מידע (knowledge base) ייעודי על ידי העלאת מסמכים שונים, לתשאל את ה knowledge base בעזרת מודל AI וליצור תוכנית פעולה אוטומטית (סקריפט) ו-storyboard עבור סרט וידאו. בהמשך התהליך, מודל ה AI מפעיל את הפלטפורמה של החברה ומייצר את הוידאו על סמך המידע שאותו העלה הארגון ובהתאמה מלאה למותג של האירגון. בתהליך יצירת הוידאו ובתהליך העריכה שאחריו ניתן לשלב מודולים נוספים מבוססי AI על מנת ליצור תמונות, קריינות, דמויות (Avatar) ואלמנטים נוספים על מנת לקבל יצירת וידאו המותאמת באופן מקסימלי לתוכן.

יישום נוסף של הפלטפורמה מאפשר יצירה של סרטוני פרסומת קצרים מותאמי מותג (AI Vid- Ads). האפליקציה מזהה את מאפייני המותג (צבעים, לוגו, גופנים וכו') ומייצרת בעזרת מודל ה AI פרסומת קצרה לפי הנושא שאותו בחר המשתמש. הוידאו מיוצר במספר פורמטים המתאימים לשימוש ברשתות החברתיות.

בסמוך למועד הדוח השיקה החברה קונספט AI טכנולוגי יחודי לה הנקרא בשם Strata (שכבות) המבוסס על שלושה יתרונות טכנולוגיים מרכזיים שיש לחברה אשר מבדילים אותה בתחום הוידאו המותאם אישית ובתחום ייצור וידאו. הראשון הוא מנוע עיבוד הוידאו (שכבת התשתית), טכנולוגיה בסיסית ומוגנת בפטנט ליצירת וידאו באיכות אולפן ובקנה מידה גדול המתאים לארגונים, תוך תמיכה באפקטים קולנועיים מורכבים. השני הוא מודל ה-AI Strata (שכבת מודל AI), מודל בינה מלאכותית שתוכנן במיוחד ליצירת וידאו בשכבות (בפורמט IDM) תוך שמירה אוטומטית על הסגנון והזהות של המותג של הלקוח ("DNA המותגי"), מה שמאפשר עריכה קלה ומהירה. השלישי הוא שילובו של Lucas AI Video Creator (ייצור מונחה סוכן AI), כלי חכם המאפשר לכל משתמש עסקי ליצור סרטון שלם ומוכן לשימוש. המשתמשים מתארים מה הם רוצים בשפה טבעית, ולוקאס מנהל באופן אוטונומי את כל תהליך ההפקה, כולל אפשרות לבצע תיקונים קטנים באמצעות שיחה פשוטה. היתרון הגדול ביותר של החברה הוא השליטה והבעלות על כל שלוש השכבות הללו, היוצרות יחד יתרון משולב חזק. השכבות פועלות יחד בצורה חלקה: מודל Strata AI יוצר וידאו בשכבות, אשר מיוצר ביעילות על ידי מנוע העיבוד, וכלי Lucas רותם את כל הכוח הזה כדי להפוך את יצירת הוידאו לפשוטה ונגישה עבור הלקוחות. שילוב אנכי זה יוצר יתרון תחרותי שקשה מאוד למתחרים לחקות, ומבסס את החברה כפלטפורמה היחידה המשלבת תשתית וידאו בקנה מידה ארגוני, ניהול מותג מבוסס AI, וייצור מונחה סוכן נגיש בהצעה אחת.

7 לקוחות

7.1 מאפייני הלקוחות

נכון למועד הדוח, לחברה כ-165 לקוחות פעילים (חלקם לקוחות בהתקשרות ישירה וחלקם באמצעות סוכנויות ושותפים עסקיים כמפורט בס"ק זה להלן). לקוחות החברה כוללים בין היתר תאגידיים גדולים ברחבי העולם כגון JPMorgan Chase, Citi, Wells Fargo, American Express, Rocket Mortgage, Fidelity, Allianz, Vitality, מתחום הפיננסים, Zurich, Aegon, BT, Charter, Bell, Vodafone, מתחום הטלקום,

ושותפויות Oracle, Undertone, Amazon ו-Samsung. יצוין כי ללקוחות אלו, הליך המכירה על ידי החברה מתבסס בעיקרו על מכירה ישירה בצורת Inside Sales.

במהלך שנת 2025 חתמה החברה על מספר עסקאות חדשות עם לקוחות חדשים ולקוחות קיימים שהמהותיות ביניהן :

- **מגזר הבנקאות והפיננסים** : החברה חתמה על מספר התקשרויות עם לקוחה הגדול ביותר, תאגיד בנקאי אמריקאי מוביל, הכוללות פרויקטים של וידאו פרסונלי בהיקף מצטבר של למעלה מ-1.2 מיליון דולר ופרויקטים באמצעות Lucas AI בהיקף של כ-350 אלף דולר; חידוש והרחבת הפעילות עם לקוח מתחום הביטוח בהיקף של כ-560 אלף דולר לשנה; עסקה לחידוש פעילות עם תאגיד בנקאי אמריקאי מוביל ל-3 שנים בהיקף מינימלי של כ-550 אלף דולר; עסקאות עם לקוח קיים, תאגיד פיננסי גדול באנגליה, בהיקף של כ-450 אלף דולר ל-3 שנים, לפרטים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 19 במרץ 2025 (אסמכתא מס': 2025-01-018132) ובנוסף, התקשרה החברה עם התאגיד בעסקת Lucas AI בהיקף של 220 אלף דולר ל-18 חודשים; בנוסף, התקשרה החברה עם לקוח חדש, תאגיד בנקאי בארה"ב, בעסקה לשנתיים בהיקף ראשוני של כ-270 אלף דולר.
- **תחום המשכנתאות בארה"ב** : חודשו והורחבו עסקאות משמעותיות עם לקוחות קיימים בתחום המימון והמשכנתאות, ביניהן התקשרות לחידוש והרחבת הסכם לשנה עם שני לקוחות מובילים שהתמזגו בהיקף של כ-1.2 מיליון דולר לפרטים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 5 לינואר 2026 (אסמכתא מס': 2026-01-001400); עסקאות חידוש עם שתי חברות משכנתאות בארה"ב ל-3 שנים, עם האחת בהיקף מינימלי של כ-800 אלף דולר ועם השנייה בהיקף של כ-600 אלף דולר; וכן עסקאות חידוש עם שתי חברות משכנתאות בארה"ב לשנתיים בהיקף מצטבר של כ-580 אלף דולר.
- **שירותי חינוך והערכה** : חודשה והורחבה הפעילות עם אחד הארגונים הגדולים בעולם בתחום הבחינות וההערכה החינוכית (המשרת גופי ממשל בארה"ב), לרבות שימוש בפתרון Lucas, בהיקף מצטבר של למעלה מ-מיליון דולר למשך שנתיים.
- **פלטפורמות טכנולוגיות** : חודשה והורחבה ההתקשרות עם לקוח ה-AI הראשון של החברה, חברה בינלאומית המפעילה פלטפורמה מקוונת בתחום גיוס ההמונים (Crowdfunding), לשימוש במוצר Lucas AI של החברה לתקופה של 12 חודשים בהיקף מינימלי של כ-600 אלף דולר. לפרטים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 2 בנובמבר 2025 (אסמכתא מס': 2025-01-082371).
- **קמעונאות, בריאות ופנאי** : החברה חתמה על עסקה עם רשת קמעונאות ובריאות מובילה באנגליה בהיקף של כ-320 אלף דולר, הכוללת שימוש ב-Lucas AI, וכן עסקות עם לקוחות חדשים מתחומי הבריאות, התיירות והגיימינג.
- **תקשורת** : חודשו הפעילויות עם 3 ספקי תקשורת מובילים בצפון אמריקה בהיקף מצטבר של כ-750 אלף דולר לשנה.

במהלך התקופה חתמה החברה כ- 25 עסקאות המשלבות את פתרון Lucas AI של החברה, דבר המעיד על מגמת אימוץ הטכנולוגיה והביקוש לפתרונות וידאו מבוססי בינה מלאכותית בקרב בסיס לקוחותיה.

לקוחות החברה כוללים בנוסף חברות בינוניות וקטנות (SMBs), ובכלל זה חברות מדיה וסוכנויות שיווק דיגיטאלי. תהליך המכירה ללקוחות אלו מתבצע בעיקר באמצעות שיווק על גבי הפלטפורמה הפתוחה, שיווק ממומן (בעיקר בגוגל, לינקדאין ופייסבוק) ושיווק אונליין באמצעות נוכחות דיגיטלית פעילה. לקוחות מתחום המדיה והשיווק הדיגיטאלי משתמשים לרוב בפלטפורמה הפתוחה של החברה בצורה עצמאית ליצירת פרויקטים עבור לקוחותיהם, ובכך משמשים ערוץ הפצה עקיף לחברות ותאגידים גדולים.

החברה עובדת גם עם לקוחות אשר משלבים את הפלטפורמה שלה כחלק מהפתרון הכולל שהם מציעים. כך לדוגמא, חברת אורקל משלבת את טכנולוגית ה- Video AI Enterprise של החברה בפלטפורמת ה-Customer Experience שלה הייעודית לחברות בתחומי התשתיות והאנרגיה, כחלק מפתרון הוליסטי לתקשורת עם צרכנים.

7.2 ותק לקוחות

עיקר לקוחות החברה מתקשרים עמה בחוזים שנתיים או רב-שנתיים. להלן פירוט לגבי ותק הלקוחות של החברה נכון ליום 31 בדצמבר 2025¹³.

מס' לקוחות	בשנה הראשונה לחוזה	בין שנה לשנתיים	בין שנתיים לשלוש	בין שלוש לחמש	חמש ומעלה
165	41	17	12	32	63

יצוין, כי נכון ליום 31 בדצמבר 2025, כמות הלקוחות בעלי ותק של חמש שנים ומעלה גדלה מ-54 לקוחות בסוף 2024 ל-63 לקוחות בסוף שנת 2025 המשקף גידול של כ-17%.

7.2.1 פריסה סקטוריאלית

מאפיין מרכזי של מוצרי ושירותי החברה הינו שהם ניתנים ליישום בכל סקטור עסקי, ואכן לקוחות החברה הינם ממגוון סקטורים נרחב. למשל, תחום השירותים הפיננסיים, הבנקאות, הביטוח, משכנתאות, שירותים פנסיוניים, אשראי, מימון ובשנה האחרונה גם מתחום שירותי הבריאות ועוד. סקטורים מרכזיים נוספים הינם טלקום (לחברה לקוחות שהינם מפעילי תקשורת סלולארית וקווית (תחום המצוי בצמיחה)), גיימינג, וכן תחום המדיה והשיווק הדיגיטאלי. סקטורים נוספים הינם אנרגיה (חברות חשמל), קמעונאות, שירותי בריאות ומוסדות אקדמאים.

יצוין כי נכון למועד הדוח החברה מספקת שירותים ל-4 מתוך 5 הבנקים הגדולים בארה"ב. להערכת החברה, הטרנספורמציה הדיגיטלית שעוברות חברות רבות, בשילוב עם התרחבות השימוש בוידאו ככלי תקשורת בין ארגונים ללקוחותיהם, מהווים פוטנציאל לגידול בכל

¹³ המידע המובא בטבלה הינו ביחס לותק הלקוחות ואינו מתייחס למשך החוזה בו התקשר הלקוח עם החברה. לפרטים אודות צבר ההזמנות ראה סעיף 9 להלן.

סקטורים האלו. בנוסף, להערכת החברה, הטמעת טכנולוגיית Enterprise AI Video תאפשר להרחיב ולהעמיק את סוגי הלקוחות, וכן להיות שימושי לכל חברה המעוניינת לייצר באופן עצמאי מהיר ונח תוכן וידאו פנים ארגוני ומחוץ לארגון.

סקטור הלקוחות	אחוז מההכנסה בשנה המסתיימת ביום 31 בדצמבר 2025	אחוז מההכנסה בשנה המסתיימת ביום 31 בדצמבר 2024
פיננסים	56%	55%
טלקומוניקציה	11%	7%
שותפויות וסוכנויות שיווק	9%	15%
גיימינג	4%	5%
אחרים	20%	18%

7.2.2 פריסה גיאוגרפית

החברה פעילה במספר רב של מדינות ברחבי העולם. נכון למועד הדוח השוק העיקרי של החברה הינו צפון אמריקה, שוק שלמיטב ידיעת החברה, הנמצא בצמיחה מתמדת, כאשר חלק עיקרי מהכנסות החברה הינו מלקוחות בשוק זה. שוק מרכזי נוסף של החברה הינו אירופה, בו החברה פעילה בעיקר בבריטניה, וכן בשווקי משנה נוספים בגרמניה וספרד. החברה פעילה גם במזרח הרחוק אשר נכון למועד דוח זה, אינו מהותי לפעילות החברה. להערכת החברה, ביזור הלקוחות מסייע לחברה בניהול סיכונים ומפחית את תלותה בלקוח ספציפי.

להלן התפלגות שיעור מההכנסות של לקוחות החברה בחלוקה לפי אזורים גיאוגרפיים:

שנה המסתיימת ביום 31 בדצמבר 2024 (אלפי דולר)	שנה המסתיימת ביום 31 בדצמבר 2025 (אלפי דולר)	אזור גיאוגרפי
11,672	12,356	צפון אמריקה
3,654	3,838	אירופה ואסיה

להלן התפלגות מספרית של לקוחות החברה בחלוקה לפי אזורים גיאוגרפיים:

שנה המסתיימת ביום 31 בדצמבר 2024	שנה המסתיימת ביום 31 בדצמבר 2025	אזור גיאוגרפי
95	102	צפון אמריקה
70	63	אירופה ואסיה

7.3 אופן התקשרות החברה עם לקוחותיה

7.3.1 זכות שימוש בפלטפורמה (תוכנה כשירות)

נכון למועד הדוח, על פי רוב, מתקשרת החברה עם לקוחותיה באמצעות הסכמי זכות שימוש בפלטפורמה לצורך יצירת סרטוני וידאו מותאמים אישית בכמות מוגדרת ולתקופה קצובה. הפלטפורמה הפתוחה של החברה מעניקה ללקוחותיה גמישות רבה לגבי אופן ההתקשרות, בהתאם לצרכיהם העסקיים. לקוחות גדולים נוטים להתקשר הן עבור זכות השימוש בפלטפורמה והן לקבלת שירותים מקצועיים, כדוגמת ניהול פרויקטים או שירותי קריאייטיב. מנגד, לקוחות אחרים רוכשים אך ורק את זכות השימוש ועושים שימוש עצמאי בפלטפורמה, ללא תלות בשירותים מקצועיים נוספים של החברה. זכות השימוש בפלטפורמה (תוכנה כשירות) מהווה את רכיב התשלום העיקרי. זכות השימוש הינה בעיקרה מינוי לתקופת זמן קצובה, בדרך כלל של בין שנה לשלוש שנים, המבוסס על שני פרמטרים:

- (1) תשלום קבוע עבור הזכות לשימוש בפלטפורמה של החברה לתקופה מוגדרת, הכולל חבילת בסיס עם מספר מינימלי של סרטונים להפקה או לצפייה;
- (2) תשלום עבור שימוש מעבר לחבילת הבסיס, בהתאם לכמות הסרטונים אשר יוצרו בפועל, כמות הצפיות, או רכישת חבילות שימוש נוספות.

במסגרת ההסכם בין הלקוח לחברה, הלקוח מקבל גישה לפלטפורמה בענן, לצד כלים אנליטיים, שירותי הדרכה, תמיכה טכנית וליווי מקצועי שנועדו למקסם את ערך השימוש בפלטפורמה. על פי רוב, תנאי התשלום נקבעים מראש לתקופות מוגדרות, וההסכמים כוללים הגנות משפטיות, חובות שיפוי והגדרת זכויות קניין רוחני. בהקשר זה, החברה שומרת על בעלותה הבלעדית בפלטפורמה, בטכנולוגיה, בתהליכים, בידע ובחומרים המשמשים ליצירת הסרטונים (למעט הסרטונים עצמם וכן החומרים אשר נוצרו במיוחד עבור הלקוח כחלק מהסרטונים שהזמין, אשר ייחשבו כרכוש הלקוח).

כמו כן, ההסכמים כוללים הוראות והגבלות לגבי עיבוד המידע של צרכני הקצה, שמטרתן להגן על פרטיות המשתמשים וכן לציית לדרישות הרגולטוריות החלות.

7.3.2 שירותים מקצועיים

בנוסף, החברה מציעה ללקוחותיה שירותי ניהול פרויקטים ושירותים מקצועיים נוספים, המיועדים בעיקר ללקוחות ארגוניים גדולים. שירותים אלה אינם נמכרים בנפרד, אלא משולבים כחלק מחבילת הפתרון הכוללת. לקוחות אשר מעדיפים פתרון מלא ומנוהל

יכולים לרכוש חבילת שירותים הכוללת ניהול הפרויקט, שירותים טכניים, ו/או קריאייטיב של הפרויקט. ההתקשרות למתן שירותים מקצועיים כוללת הגדרה מפורטת של השירותים המוזמנים והתוצרים שלהם, לוחות הזמנים לאספקת השירותים, וכן תנאים נוספים המקובלים בהסכמי שירותים.

7.4 תלות בלקוחות

נכון למועד הדוח לחברה אין תלות בלקוח מסוים.

8 שיווק והפצה

החברה משווקת ומוכרת את מוצריה ללקוחות פוטנציאליים במדינות שונות בעולם, אולם עיקר פעילותה השיווקית והעסקית מתרכזת בשוק של צפון אמריקה, אירופה (בעיקר בבריטניה), ויפן. לחברה מעמד חזק בשוק, והיא מדורגת כפלטפורמת הווידאו הארגונית מהמובילות ב-G2. לאור האמור בכוונת החברה לשווק את פתרונות ה-Enterprise AI Video של לבסיס הלקוחות הקיים של החברה וכן לקדם שיווק ללקוחות חדשים בשירותי הווידאו מבוססי הבינה המלאכותית (AI) שלה לארגונים. החברה מתכוונת להמשיך להרחיב את מערך השיווק וההפצה תוך שימת דגש בנושאים הבאים:

1. העמקת פעילות שיווק והפצה בשווקים הראשיים בארה"ב ובריטניה.
2. הגדלת מערך השיווק הדיגיטלי כאשר בנוסף למערך השיווק בו נקטה החברה עד שנת 2025, החברה משלבת במערך זה קידום מכירות של מוצרי ה-AI של החברה.
3. הגדלת מערך השותפים האסטרטגיים עם חברות טכנולוגיה גלובאליות.

כפי שיפורט להלן, החברה פועלת במספר ערוצי שיווק והפצה מקבילים. לכן, מעריכה החברה כי אין לה תלות בערוצי שיווק שאובדנם ישפיע מהותית לרעה על פעילות החברה או שיגרום לה תוספת עלות מהותית כתוצאה מהצורך להחליפם. מערך השיווק של החברה עוקב באופן קבוע אחר השינויים החלים בעולם בתחום הפעילות של החברה ואחר הטכנולוגיות והפלטפורמות השונות לשיווק מוצרי החברה, על מנת לתת מענה לכל תרחיש של שינוי.

מערך השיווק וההפצה של החברה פועל במספר ערוצים מקבילים:

8.1.1 שיווק ישיר

חלק ניכר ממאמצי השיווק נעשה באמצעות פנייה ישירה אונליין או בטלפון של נציגי החברה ללקוחות פוטנציאליים, באמצעות איתור ממוקד של בעלי התפקידים הרלוונטיים בקרב הלקוחות, פניה אליהם וקיום שיחות טלפון או שיחות אונליין בתקשורת וידאו חזותית עמם. אנשי המכירות של החברה מקיימים סדרה של שיחות עם כל לקוח פוטנציאלי, להבנת האתגרים והמטרות שלו, במטרה לגבש עבורו את ההצעה המתאימה ביותר. השיחות מגובות במצגות, הדגמות וחומר שיווקי ברמות שונות של עומק טכני.

8.1.2 כנסים

כחלק מפעילות השיווק של החברה, החברה משתתפת בכנסים המרכזיים בתחום פעילותה וכן במספר כנסים קטנים וממוקדים, בהתאם לאסטרטגיה העסקית והשיווקית שמתווה הנהלת

החברה. השתתפות החברה בכנסים הינה חלק מתוכנית השיווק השנתית כאשר עיקר מטרותיה של החברה הינם לבסס את מעמדה של החברה כמובילה בתחום בשוק ויצרת קשרים ראשוניים עם לקוחות ושיתופי פעולה פוטנציאליים.

8.1.3 שיווק דיגיטלי

החברה שמה דגש רב על השיווק הדיגיטלי. פעולות השיווק של החברה בערוץ זה כוללת:

8.1.3.1 אתר אינטרנט - לחברה ישנו אתר בית המתעדכן באופן שוטף. כתובת אתר האינטרנט

היא: <https://www.idomoo.com>. החברה מפרסמת באתר האינטרנט תוכן איכותי ושיווקי, הכולל: פירוט על החברה והפתרונות אשר מציעה תוך כדי מתן דוגמאות לתוצרים של החברה. באתר החברה ניתן למצוא פרסומים ביחס לפעילות החברה, הודעות לעיתונות, חדשות, הקלטות של הרצאות, וובינרים ועוד. החברה מאפשרת לגולשים באתר לקבל הדגמה לפתרונות אשר החברה מציעה (Demo). אתר האינטרנט מאפשר ללקוחות קיימים ופוטנציאליים ליצור קשר באופן יזום עם צוות החברה, באמצעות טפסים הממוקמים ברחבי האתר. בנוסף, אתר האינטרנט מהווה פלטפורמה לפרסום אירועים שונים שהחברה מקיימת ולהתקשרות ראשונית עם לקוחות פוטנציאליים. כמו כן, באתר האינטרנט של החברה ניתן להצטרף לרשימת תפוצה בה החברה מפרסמת תכנים ועדכונים באופן ישיר ושוטף.

8.1.3.2 פרסום דיגיטלי – החברה משתמשת במרחב הדיגיטלי על מנת לפרסם את מוצרי

החברה לקהל יעד רחב. מטרת הפרסום היא לקבל את תשומת הלב של לקוחות פוטנציאליים באמצעות תוכן איכותי והתמקדות בקהלי יעד רלוונטיים דרך טכנולוגיות המאפשרות לכוון את החשיפות לקהלים הנכונים. החברה מקדמת את השירות שלה באמצעות פרסום ממומן בגוגל, פייסבוק ולינקדאין, שיווק באמצעות תוכן, סרטוני יוטיוב, פעילות ממוקדת קהלי יעד רלוונטיים במדיה חברתית וכן הלאה. במסגרת זאת, החברה מייצרת תוכן מקצועי אשר מוטמע באתר החברה ואשר מאפשר חשיפה רחבה יותר בכל הקשור לחיפוש אורגני לפתרונות Enterprise AI Video.

8.1.3.3 הפלטפורמה הפתוחה של החברה משמשת גם היא בעצמה כערוץ מכירה והפצה, הן

ללקוחות והן לחברות וגופים בעלי מומחיות ביצירה ועריכת וידאו, כגון חברות מדיה ושיווק דיגיטאלי, המנהלים פרויקטים על גבי הפלטפורמה עבור לקוחותיהם, ובכך משמשים כערוץ הפצה עקיף נוסף.

8.1.3.4 הוידאו הפרסונאלי שמייצרת החברה הוא בעצמו מהווה מקדם מכירות לחברה.

כאשר חברה גדולה שולחת מיליוני סרטוני וידאו אישיים לצרכני הקצה שלה הרי שחלק מהם עובדים בחברות גדולות אחרות והחשיפה שלהם לשירות הווידאו הפרסונאלי עשויה לגרום להם לאמץ את השירות.

8.1.4 אופן השיווק והמכירה

החברה משתמשת במערך השיווק וההפצה שלה למכירה בדרכים הבאות:

8.1.4.1 מכירה ישירה (בעיקר Inside Sales), בו החברה נשענת על אנשי המכירות שלה להתקשרות בהסכמים ישירות מול לקוחות. אנשי המכירות של החברה זכאים לעמלות בהתאם לתנאי העסקתם בחברה.

8.1.4.2 מכירה באמצעות חברות טכנולוגיה גלובאליות אשר מתקשרות באופן ישיר עם לקוחות פוטנציאליים כחלק מסל שירותים אשר מציעות, כאשר פתרונות החברה נכללים בסל זה. בהתקשרות מסוג זה החברה מתקשרת בהסכם מול חברות הטכנולוגיה הגלובאליות בחלק מהמקרים החברות האמורות זכאיות לקבלת עמלות ממכירות החברה, ובחלק אחר החברה זכאית לקבלת עמלות ממכירות החברות האמורות.

8.1.4.3 מכירה לחברות וגופים בעלי מומחיות ביצירה ועריכת וידאו, כגון חברות מדיה ושיווק דיגיטאלי, המתנהלים על גבי הפלטפורמה הפתוחה ליצירת פרויקטים עבור לקוחותיהם, ובכך משמשים כערוץ שיווק ומכירה עקיף נוסף.

יצוין כי החברה לא מתקשרת בהסכמי בלעדיות לתחומי פעילותה או לטריטוריה ספציפית עם מפיצה.

ההנחות והנתונים המפורטים לעיל הינם תחזיות, הערכות ואומדנים ומהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוססים על מידע הקיים בחברה, וכולל הערכות, אומדנים או כוונות של החברה, נכון למועד הדוח. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהתוצאות המוערכות או הצפויות על ידי החברה.

9 הכנסה שנתית מתחדשת / Annual Recurring Revenue (ARR) וצבר הזמנות

הכנסה שנתית מתחדשת (ARR)

כמקובל בשוק בו פועלת החברה, החברה אף היא מודדת את תוצאותיה באמצעות מדד הכנסה שנתית מתחדשת (ARR). ה-ARR מתאר את ההכנסות החוזרות משימוש בשירותי פלטפורמת ה-SaaS של החברה. מדובר במדד תפעולי (מדד NON-GAAP), אשר החברה סבורה כי הוא משמש אינדיקטור מרכזי להבנת הביצועים העסקיים והקצב העתידי של צמיחתה. מכיוון שמודל ההכנסות של החברה משימוש בתוכנה כשירות מבוסס ברובו על רישיונות מתחדשים (חודשי, רבעוני או שנתי), כל רכישה שמתבצעת על ידי לקוח נוסף "מצטרפת" להכנסות החוזרות המצטברות מהתקופה הקודמת. הצפי הוא שהלקוח ימשיך ויישלם את הסכום הזה לכל אורך חיי הלקוח. ARR מהווה מדד השוואתי מקובל לחברות תוכנה כשירות דומות בעולם, ונעשה בו שימוש בהערכות שווי ובהליכי גיוס הון לחברות תוכנה כשירות.

המדד מאפשר מעקב רציף אחר ביצועי החברה והערכת קצב הצמיחה שלה, בניגוד למדדים חד-פעמיים כגון צבר הזמנות.

יצוין כי בניגוד לצבר הזמנות, הכנסה שנתית מתחדשת (ARR), היא מדד תפעולי המייצג את הערך החוזר של כל החוזים של לקוחות ARR (לקוחות עם הכנסה מתחדשת) לנקודת זמן, באופן מנורמל לתקופה של שנה. יש לבחון את ה-ARR ללא תלות בהכרה בהכנסה; ARR אינו מהווה תחזית להכנסות עתידיות, אינו מהווה הכנסות נדחות, הכנסות שלא חויבו, ולא מתחייב להיות פרמטר משולב או מחליף למדדים אלה.

ההכנסות השנתיות המתחדשות של החברה (ARR) מורכבות מהכפלה ב-12 של הנתונים להלן בחודש מייצג: הכנסה חודשית מתחדשת (המורכבת מסך הכנסות בגין החודש המייצג, פחות הכנסות חד פעמיות בגין אותו חודש אשר אינן חוזרות ופחות הכנסות מלקוחות חד פעמיים (כדוגמת, לקוחות אשר מזמינים פרויקטים להוכחת יכולת המערכת (POC) בתוספת הכנסות צפויות תחת הזמנות והסכמים שהתקבלו מלקוחות חדשים שעדיין לא הופעלו בעקבות זמן הטמעה ובתוספת הכנסות צפויות תחת הזמנות והרחבות שירות שהתקבלו מלקוחות קיימים ועדיין לא הופעלו.

- כ-75% מהחוזים של החברה, נכון למועד הדוח, נקובים בדולרים. לגבי חוזים במטבעות אחרים (יורו או פאונד) ARR מחושב על פי שער החליפין במועד העסקה.
 - המדד אינו כולל הרחבות שלא נחתמו, מכירות עתידיות ו/או שיעורי עזיבה עתידיים.
 - החברה אינה מזהה עונתיות משמעותית במדד ה-ARR.
- להלן פרטים אודות ה-ARR של החברה:

החודש המייצג	ARR אלפי דולר ארה"ב	גידול שנתי ב-%
דצמבר 2025	20,300	5%
דצמבר 2024	19,410	0%
דצמבר 2023	19,420	14%

יש להדגיש כי בהתקשרויות בין החברה לבין לקוחותיה נקבע תמחור מראש בהתאם לחבילה של מספר מינימלי של סרטונים כאמור בסעיף 7.3.1 לעיל. לפיכך, לרוב הכנסות החברה מלקוח קיים אינן משתנות על בסיס חודשי.

השינוי ב-ARR נובע מחוזים עם לקוחות חדשים, הרחבות או קיטון של לקוחות קיימים ובניכוי לקוחות שהפסיקו את התקשרותן עם החברה כמפורט להלן.

עשרת הלקוחות הגדולים של החברה מהווים כ-46% מיתרת ה-ARR לסוף שנת 2025, לעומת כ-41% מיתרת ה-ARR לסוף שנת 2024.

הנתונים ביחס ליתרת ה-ARR ליום 31 בדצמבר 2025 כוללים הפחתה כתוצאה מלקוחות אשר לא חידשו את ההסכם עם החברה כמפורט להלן. במהלך שנת 2025 החליטו 39 לקוחות ARR של החברה לא לחדש את ההסכם, סך ההכנסה המתחדשת מהלקוחות הללו מסתכמת לכ-2,480 אלפי דולר ה-ARR המהווים כ-12.8% מיתרת ה-ARR לסוף 2024. בשנת 2024 החליטו לא לחדש את השירותים מהחברה 39 לקוחות ARR, בעלי סך הכנסה מתחדשת של כ-1,840 אלפי דולר (שהיו כ-9.5% מיתרת ה-ARR לסוף 2023).

ה-ARR הממוצע ללקוח ליום 31 בדצמבר 2025 הינו כ-123 אלפי דולר, בעוד ה-ARR הממוצע ללקוח ליום 31 בדצמבר 2024 עמד על כ-117.5 אלפי דולר, גידול של כ-5%.

יתרת ה-ARR הנובעת מלקוחות אשר משתמשים בפתרון ה-Enterprise AI Video של החברה לסוף שנת 2025 עומדת על כ- 1.8 מיליון דולר לעומת כ-300 אלף דולר בסוף 2024. החברה צופה המשך גידול משמעותי ביתרת ה-ARR של לקוחות המשתמשים בטכנולוגיית ה-AI של החברה (חדשים וקיימים).

להלן יובאו הסברים בגין ההתאמות שהחברה מבצעת להכנסה השנתית המתחדשת:

(1) הכנסות שאינן מתחדשות

הכנסות שאינן מתחדשות עשויות לכלול הכנסות משירותים מקצועיים ביחס לפרויקט מסוים, שאינם חלק מהפלטפורמה, כגון שירותי קריאטיב. כמו כן, הכנסות אלו עשויות לכלול לקוחות אשר מזמינים פרויקטים להוכחת יכולת המערכת (POC), ואשר על כן אינם בבחינת הכנסה מתחדשת.

(2) חוזים והרחבות

א. **חוזים עם לקוחות חדשים** - מדובר בחוזים שנחתמו אך טרם התקבלו או הוכרו הכנסות בגינם (ברוב המקרים החוזים נחתמו חודשים ספורים קודם לכן). כאמור לעיל, בהתקשרויות בין החברה לבין לקוחותיה נקבע תמחור מראש בהתאם לחבילה של מספר מינימלי של סרטונים שעליו הלקוח מתחייב, וסכום התחייבות זה נכלל בהכנסה השנתית המתחדשת.

ב. **הרחבות** - שינוי בהיקף השירותים שמבקש הלקוח לקבל (כגון מספר סרטונים) - במקרים אלה, לקוחות החברה מבקשים להגדיל את היקף השירותים שרכשו בעסקת המקור ומגדילים את התחייבותם השנתית לצריכת שירותי פלטפורמת החברה.

הערכות החברה כאמור לעיל, לרבות ביחס להכנסה המתחדשת והרחבות, בוצעו למיטב הערכת החברה על בסיס הנתונים והמידע המצויים בידיה נכון למועד הדוח ועל בסיס אופן החישוב המקובל (הפרקטיקה), למיטב הבנתה, בשוק בו היא פועלת, והינם בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה עשוי שלא להתממש או להתממש באופן חלקי או שונה (אף מהותית) משהוערך, בין היתר, בשל גורמים שונים שאינם בשליטת החברה, ובכלל כך במקרה בו יחולו עיכובים בלוחות הזמנים שנקבעו לביצוע עסקאות ולאספקת השירותים, או במקרה בו לא יבשילו התנאים להכרה בהכנסה בגין אספקת השירותים.

צבר הזמנות

צבר ההזמנות ליום 31 בדצמבר 2025, עומד על סך של 15.7 מיליוני דולר, אשר טרם הוכרו בדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 ואשר צפויים להיות מוכרים החל ממועד זה ואילך כדלהלן:

מיליוני דולר	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה
3.5	רבעון 1 2026
3.2	רבעון 2 2026
3.2	רבעון 3 2026
2.2	רבעון 4 2026
3.2	2027
0.4	2028 ואילך

(* צבר ההזמנות של החברה כולל מקדמות לעבודות עתידיות.)

צבר ההזמנות המתואר לעיל, מתאר התקשרויות מחייבות בהתאם לכמויות המינימליות בהסכמים בהם קיימת התחייבות של הלקוח לרכישת כמויות מינימום ולפיכך בפועל עשויות להיות גבוהות מהמתואר לעיל.

במהלך 2025 החברה חתמה הסכמים חדשים עם מינימום שימוש בסך כולל של 17.6 מיליון דולר, לעומת 16.1 מיליון דולר שנחתמו במהלך 2024, גידול של 9%.

להלן יובא צבר ההזמנות (במיליוני דולר) ליום 31 בדצמבר של כל אחת מהשנים 2024, 2025 ובסמוך למועד הדוח:

ליום 31 בדצמבר 2024	ליום 31 בדצמבר 2025	סמוך למועד הדוח
16.9	15.7	13.8

* חשוב לציין כי בד"כ בעשרת הימים האחרונים של רבעון נחתמים חלק משמעותי מהחוזים של אותו רבעון.

10 תחרות

שוק ה-Enterprise Video בו פועלת החברה, כולל בתוכו שני תחומים שונים – Personalized & Data-Driven Video וכן AI Video. לכל אחד מתתי השוקים הללו דינמיקות תחרותיות שונות, כמתואר להלן:

10.1 **ספקי אוטוארים מבוססי בינה מלאכותית (AI Avatars providers)** : מתמקדים בלמידה ופיתוח (L&D) ובתקשורת פנים-ארגונית, וכיום יש להם שימוש מוגבל מול לקוחות קצה. דוגמה: Synthesia :

10.2 **חברות וידאו מותאם אישית (Personalized Video companies)** : בעלות יכולות בינה מלאכותית (AI) מוגבלות. דוגמאות: SundaySky, Blue Rush, Videosmart :

10.3 **ספקי חומרי גלם בוידאו מבוססי בינה מלאכותית יוצרת Gen AI footage providers)** : מפיקים קטעי וידאו קצרים. דוגמאות: Veo 3.1, Sora :

10.4 **היתרונות התחרותיים של החברה** ודרכי ההתמודדות של החברה עם התחרות הינם כמפורט להלן :

- 10.4.1 איכות בקנה מידה רחב: (Quality at scale) קמפיינים של וידאו בקנה מידה רחב מהווים אתגר טכנולוגי אמיתי, שכן עיבוד וידאו בשיטות מסורתיות (Legacy) לוקח זמן רב. מתחרים עושים ויתורים כדי לאפשר צמיחה (Scale) ויתורים אלו עשויים לפגוע באיכות, באבטחה ובגמישות הקריאייטיבית. מנוע עיבוד הווידאו הקנייני שלהחברה מאפשר התרחבות ללא פגיעה באיכות. 1.4.2. (Fidelity)
- 10.4.2 היפר-פרסונליזציה: (Hyperpersonalization) למובילי שוק כגון Adobe, Synthesia ו-Veo- חסרות יכולות התאמה אישית, או שיש להם יכולות מוגבלות מאוד בתחום זה. הטכנולוגיה של החברה מאפשרת לה לבצע התאמה אישית כמעט ללא הגבלה, ובזמן אמת.
- 10.4.3 אבטחה ברמה ארגונית: (Enterprise security) פלטפורמת הווידאו מבוססת ה-AI של החברה מאובטחת באופן מלא. היא מתהדרת בהסמכות SOC2, ISO 27001, ו-ISO 42001- ואף עברה בהצלחה מבדקים וביקורות חיצוניים רבים.
- 10.4.4 תאימות למותג: (Brand compliance) החברה מתייחסת ברצינות לתאימות למותג, ופיתחה פתרון אשר לא רק תומך בלוגואים, גופנים וערכות צבעים, אלא גם באלמנטים מותגיים מורכבים יותר, כגון סגנון דיבור (Tone of voice) וקצב (Pacing).
- 10.4.5 יכולת עריכת סרטוני וידאו בשכבות, כאשר כל שכבה ושכבה ניתנת לעריכה ולהתאמה אישית בקלות ובקנה מידה גבוה של סרטוני וידאו בשכבות באמצעות Strata לפרטים נוספים ראה סעיף 6 לעיל.

11 עונתיות

על פי רוב תחום פעילותה של החברה איננו מאופיין בעונתיות אשר צפויה להשפיע על היקף פעילותה של החברה בצורה ניכרת. יחד עם זאת, היות ושנת התקציב של מרבית הלקוחות מסתיימת בסוף הרבעון הרביעי, ישנו גידול מסוים בצבר ההזמנות ברבעון זה.

ההנחה לעיל הינה הערכה ואומדן ומהווה מידע צופה פני עתיד המבוססים על מידע הקיים לחברה, וכולל הערכות, אומדנים או כוונות של החברה, נכון למועד הדוח. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהתוצאות המוערכות או הצפויות על ידי החברה.

12 כושר ייצור

כאמור, מוצר החברה הינו תוכנה כשירות מבוסס ענן ובנוי בארכיטקטורה גמישה המאפשרת את הגדלת כושר הייצור באופן מיידי. לצורך העניין המערכת יכולה להגדיל את כושר הייצור שלה בהיקף של פי 100 מהמצב הרגיל שבשגרה, ללא הכנות מיוחדות ותוך זמן קצר.

המערכת בבסיסה זקוקה לעשרות בודדות של שרתים ובשל הארכיטקטורה הגמישה ניתן להוסיף מאות ואלפי שרתים לפי שיקולים של נפח וחלון זמן לביצוע.

בנוסף, כיום ישנן מספר התקנות של הפלטפורמה במרכזי ענן שונים של אמזון על מנת לתת מענה לדרישות רגולטוריות הקשורות בפרטיות המידע.

לדוגמא, קיימת התקנה של המערכת בצפון וירגיניה בארה"ב והתקנה נפרדת לחלוטין בדבלין שבאירלנד באיחוד האירופי, כאשר לכל התקנה יכולת ייצור עצמאית ללא תלות בהתקנות

האחרות. קיימים התקנות נוספות של המערכת המשמשות לצורך Disaster Recovery המגבות את המערכות הראשיות ויכולות גם להוות כעזר במידה ונדרשת יכולת ייצור גבוהה משמעותית מהרגיל.

13 רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים

נכון למועד הדוח, להוציא רכוש קבוע כגון מחשבים, ריהוט ומערכות החברה, אין בידי החברה רכוש קבוע מהותי. צרכי ההשקעה של החברה ברכוש הקבוע נמוכים ועומדים על סכום זניח. לפרטים נוספים אודות הרכוש הקבוע, ראו ביאור 8 לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025.

נכון למועד הדוח, פעילות החברה מתבצעת ממשרדיה ברעננה, אשר ביחס אליהם קשורה החברה בהסכם לקבלת זכות שימוש בלעדית מכוח הסכם מיום 12 בינואר, 2020 בינה לבין צד ג' שאינו קשור לחברה ו/או לבעלי עניין בה (להלן: "ההסכם"). בהתאם להסכם כאמור, לצורך משרדיה, החברה משתמשת באופן בלעדי בחלל עבודה ששטחו 672 מ"ר ברוטו. ביום 4 באפריל 2022, נערך תיקון להסכם השימוש, במסגרתו החברה הגדילה את חלל העבודה לשטח של 740 מ"ר ברוטו. ביום 26 בנובמבר, 2023 בוצע תיקון להסכם, במסגרתו הוארכה תקופת השימוש מחודש מאי 2024 ועד ל-31 ביולי, 2026 ותוארך אוטומטית לתקופה נוספת בת 12 חודשים. לפי ההסכם, החברה תשלם דמי שימוש חודשיים בסך של 166 אלפי ש"ח (הכוללים דמי שכירות, ניהול, חשמל, ארנונה, מקומות חניה לעובדי החברה וניקיון).

ביום 20 באפריל, 2025 בוצע תיקון נוסף להסכם, במסגרתו הוארכה תקופת השימוש מחודש אפריל 2025 ועד ל-31 במרס, 2027 ותוארך אוטומטית לתקופה נוספת בת 12 חודשים. לפי ההסכם, החברה תשלם דמי שימוש חודשיים בסך של 149 אלפי ש"ח (הכוללים דמי שכירות, ניהול, חשמל, ארנונה, מקומות חניה לעובדי החברה וניקיון).

14 מחקר ופיתוח

אסטרטגיית הפיתוח והמחקר משלבים חדשנות במוצר ומהפכה בתהליכי העבודה.

שילוב בינה מלאכותית יוצרת ותאימות למותג: הנתבי הראשון מתמקד בהטמעה עמוקה של טכנולוגיות AI מתקדמות בתוך תהליך היצירה של הוידאו, המאפשרות למשתמשים להפוך טקסט חופשי (Prompt) לוידאו איכותי ועריכה חכמה. חידוש משמעותי במאמצי המחקר הוא היכולת להבטיח שתהליכי ייצור הוידאו שומרים על תאימות מלאה לזהות המותג (Brand DNA) של הלקוח. באמצעות מודלים ואלגוריתמים המנתחים ומטמיעים את השפה החזותית, הצבעונית והערכים של המותג, המערכת מאפשרת יצירת תוכן מותאם אישית שמרגיש אורגני לחלוטין, תוך הורדת חסם הכניסה המקצועי ושמירה על שליטה קריאייטיבית בממשק המערכת הקיים.

טרנספורמציה פנימית: פיתוח ועיצוב ב-100% AI הנתבי השני מסמן מהפכה תפעולית, במסגרתה עוברים תהליכי הפיתוח, העיצוב וכתובת הקוד למודל המבוסס במלואו על בינה מלאכותית. באמצעות שימוש בכלים המובילים בתעשייה, כגון Claude ו-Cursor, החברה מטמיעה שיטות עבודה שבהן ה-AI הוא הכוח המניע המרכזי. שינוי אסטרטגי זה כבר מניב הישגים מרשימים ושיפור משמעותי ביעילות, כאשר כיום מעל 90% מהקוד החדש של החברה

נכתב על ידי בינה מלאכותית, מה שמאפשר האצה דרמטית בלוחות הזמנים ושמירה על סטנדרטים טכנולוגיים גבוהים ביותר.

לפרטים אודות הוצאות מחקר ופיתוח בשנת 2025 ראה ביאור 16 לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025.

15 נכסים לא מוחשיים

עיקר ההגנה על קניינה הרוחני של החברה הינו באמצעות סודות מסחריים, ולמועד הדוח, לחברה פטנטים רשומים וכן בקשות תלויות לרישום פטנטים. החברה מגנה על נכסיה הלא מוחשיים באמצעות זכויות קניין רוחני שונות ולעיתים מוגנת באמצעות בקשות פטנטים. בנוסף להגנה באמצעות בקשות פטנטים הטכנולוגיה מוגנת לפי חוקי בזכויות יוצרים וסודות מסחריים.

פטנטים - החברה פועלת לרישום פטנטים בהתאם לאסטרטגיה להקיף היבטים רלוונטיים של הטכנולוגיה תוך שימת לב לשיקולים שלהלן: השאת ערך לחברה, תשומת לב ללוח הזמנים הצפוי לאישור כל בקשה לפטנט, הגנה על קניינה הרוחני של החברה; תשומת לב לחזונה של החברה וכיווני פיתוח אפשריים עתידיים, חסימת מתחרים פוטנציאלים, שיקולי עלות ותקציב.

נכון למועד פרסום הדוח, לחברה 16 פטנטים רשומים בארה"ב, המהווה שוק מרכזי עבור החברה, מהם 3 פטנטים חדשים שאושרו לרישום במהלך תקופת הדו"ח. שניים מהפטנטים נרשמו גם באירופה ואחד נוסף נרשם גם ביפן. בנוסף, ישנן מספר בקשות נוספות לרישום פטנט המצויות בשלבי בחינה שונים. הפטנטים ובקשות אלו מכסים מספר טכנולוגיות ייחודיות מכלל הטכנולוגיות שבבסיס הפלטפורמה של החברה. הבקשות הוגשו במטרה לאפשר לחברה למנוע ממתחריה העתקה של הפונקציונליות של הפלטפורמה. יודגש, כי הבקשות האמורות שהוגשו נשארות חסויות ל-18 חודשים מיום ההגשה.

במהלך 2025 החברה הגישה 3 פטנטים חדשים, בעיקרם בתחומי וידאו AI, דבר שמביא את סך הפטנטים הנמצאים בבחינה ל-14.

כמו כן, לחברה 5 סימני מסחר רשומים בארה"ב, כאשר האחרון בהם, Lucas, נרשם במהלך תקופת הדו"ח.

15.1 להלן תיאור כללי של הפטנטים של החברה:

- A System and Method for Generating Videos

הפטנט מגן על תוכנה לייצור אוטומטי של וידאו על סמך תבנית שהוכנה על בסיס סרטון שנערך בתכנת עריכת ווידאו. התבנית כוללת כללים התומכים בהכנת סרט אישי על בסיס פרמטרים המתקבלים בממשק API. (ZIDOMOO-001 US 13/099,484).

- A System and Method for Generating Personal Videos

מערכת ושיטה ליצור מהיר ויעיל של סרטונים הכוללים פרמטרים דינמיים של אובייקטים. הפטנט מגן על תהליך האופטימיזציה הייחודי אשר מתבצע מראש ומאפשר יצור חוזר ומהיר במיוחד של ווריאציות שונות המבוססות על פרמטרים דינמיים. (ZIDOMOO-003 US 13/726,895).

פטנט זה נרשם גם ברחבי אירופה (ZIDOMOO-003 EP 13869830.3).

• - A System and Method to Generate a Video on the Fly

שיטה לייעול יצירת וידאו בזמן אמת ע"י ייצור חלקי וידאו תוך כדי שחלקי וידאו אחרים כבר משודרים. השיטה מבטיחה חווית משתמש אופטימלית מכיוון שהצופה יכול להתחיל לצפות בסרט באופן מהיר למרות שחלקים מהסרט עדיין לא יוצרו. (ZIDOMOO-005 US) 15/693,808.

• - A System and Method for Generating and Updating Video News Edition

שיטה ליצירת מהדורת וידאו של חדשות המתעדכנת אוטומטית לאורך זמן על בסיס עדכונים באירועי החדשות. הפטנט מתאר שיטה ייחודית לשילוב בין מהדורת חדשות "רגילה" שהוקלטה בזמן כל שהוא בעבר יחד עם חיבור לנתונים ומדיה עדכניים שהתקבלו עד לזמן הצפייה בפועל תוך התחשבות בהעדפות הצפייה האישיות של הצופה. (ZIDOMOO-008 US 14/985,615).

• - A System and Method for Generating and Playing Interactive Video Files

שיטה ליצירת וידאו שמשפיע על פעולות חיצוניות לווידאו על בסיס תוכן משתנה של הווידאו. הפטנט מתאר חווית משתמש ייחודית באופן מסוכם לצפייה בווידאו או בהתאם לתגובות הצופה מתרחשים אירועים חיצוניים לווידאו בעולם "האמיתי". (15/286,852 ZIDOMOO-009 US)

• A Method for Encoding Video Key Frames, In a Format Suitable for Multiprocessing GPU Decoding

מערכת ושיטה לקידוד ופענוח (Codec) של וידאו לצורך אופטימיזציה של זמן הפיענוח בסביבת הרצה של מעבדים מקבילים ולא של אופטימיזציה של גודל הקובץ כמקובל ברוב שיטות הקידוד של וידאו. (15/868,285 ZIDOMOO-010 US)

• - A System and Method to Generate a Customized, Parameter-Based Video

מערכת ושיטה לאופטימיזציה אוטומטית של וידאו המבוססת אלגוריתם אינטליגנציה מלאכותית ייחודי. המערכת מבצעת אופטימיזציה אישית לכל צופה בווידאו על סמך למידה מתגובות של צופים קודמים הדומים לו. המערכת יודעת להבחין בין למדיה ספציפית לסוג הסרט הנצפה ולמידה הקשורה להעדפות כלליות של הצופה. (ZIDOMOO-011 US) 16/353,014.

• A System and Method to Generate an Interactive Video on the Fly

שיטה ליצירת וידאו בזמן אמת המתעדכן על בסיס אירועים ונתונים נכון לזמן יצירת הווידאו. (14/723,536 ZIDOMOO-006 US).

• A System and Method for Generating Customizable Encapsulated Media Files

מערכת, פורמט ונגן וידאו התומכים ביצירת קובץ וידאו המכיל בתוכו את כל המידע והתוכן לייצור וידאו אישי ומעודכן על בסיס תבנית, נגן הווידאו מייצר ומנגן את הווידאו על בסיס המידע המוכל בקובץ בלבד. (15/278,254 ZIDOMOO-007 US).

• A System and Method for Generating Dynamic Media

מערכת ושיטה לניהול של ויצירה של וידאו דינמי המורכב מחלקים מוגדרים בעזרת ניהול יעיל של זיכרון מטמון לכל חלק של הוידאו. (US 16/931,984 ZIDOMOO-014), (US 17/410,509 ZIDOMOO-014).
פטנט זה נרשם במהלך תקופת הדו"ח גם ברחבי אירופה (EP 3940539 ZIDOMOO-014) וביפן (JP 7748215 ZIDOMOO-014).

• A System and Method for Partial Caching of Video

מערכת ושיטה לניהול זיכרון מטמון של וידאו המורכב מחלקי קובץ וידאו, כאשר לכל חלק וידאו יש תאריך תפוגה משל עצמו (US 16/880,504 ZIDOMOO-013).

• A System and Method to Adapting Video Size

מערכת ושיטה לעריכת וידאו בזמן אמת על מנת להתאימו לגודל מסך טלפון עליו מוצג הוידאו. העריכה וההתאמה נעשים על בסיס תבניות וכללים המותאמים לתוכן הוידאו, העריכה כוללת שינויים בעיצוב ופריסת האובייקטים בוידאו. (US 17/714,544 ZIDOMOO-016).

• System and method to customizing video

מערכת ושיטה ליצירת גרסאות וידאו מותאמות-אישית, שבהן קובץ הוידאו המקורי משובץ עם מטא-דאטה המכיל הוראות חלקיות או מלאות שלפיהן מיוצרת גרסת וידאו מעודכנת. (US 12,518,795 ZIDOMOO-015).

הפטנט אושר לרישום במהלך תקופת הדו"ח ופורסם טרם מועד פרסום הדו"ח.

• A System and Method of Application Implemented as Video

פלטפורמת סטרימינג המממשת אפליקציות אינטראקטיביות כולן באמצעות וידאו, כאשר כל מסך מיוצג כסגמנט וידאו עם אלמנטים אינטראקטיביים, ומודול ייעודי מזהה בזמן אמת קלט משתמש (לחיצות, גיטות, קול והבעות פנים). (US 12,461,718 ZIDOMOO-019).

הפטנט נרשם במהלך תקופת הדו"ח.

• System And Method of Tracking Video Usage in Communication Network

שיטה למעקב אחר צפיות וידאו ברשתות חברתיות ופלטפורמות מסרים, המבוססת על hash ייחודי לכל וידאו ונגן המדווח על כל בקשת סטרימינג — כולל מיקום ופרמטרי צפייה — לשרת מרכזי המצרף סטטיסטיקות מקיפות של מעורבות משתמשים. (US 12,563,247 ZIDOMOO-023).

הפטנט אושר לרישום במהלך תקופת הדו"ח ופורסם טרם מועד פרסום הדו"ח.

15.2 להלן גילויי טבלאי של סטאטוס הפטנטים הרשומים של החברה

אורך חיים (משוער)	סטטוס ליום 31.12.2024	מדינה הגשה	תאריך הגשת בקשת הפטנט	תאריך קדימה	שם הנמחה לבקשה/שם הממציא	שם הממציא ונמחה הבקשה	בקשה מס'	
3 במאי 2031	פטנט רשום	ארה"ב	3 במאי 2011	-	Idomoo LTD	Danny Kalish Assaf Fogel Yaron Kalish	13/099,484	ZIDOMOO- 001 US
26 בדצמבר 2032	פטנט רשום	ארה"ב	26 בדצמבר 2012	-	Idomoo LTD	Danny Kalish Assaf Fogel Yaron Kalish	13/726,895	ZIDOMOO- 003 US
25 בדצמבר 2033	פטנט רשום	אירופה	23 ביולי 2015	26 בדצמבר 2012	Idomoo LTD	Danny Kalish Assaf Fogel Yaron Kalish	13869830.3	ZIDOMOO- 003 EP
21 במאי 2035	פטנט רשום	ארה"ב	1 בספטמבר 2017	22 במאי 2014	Idomoo LTD	Danny Kalish Assaf Fogel Idan Shenberg	15/693,808	ZIDOMOO- 005 US CIP
28 במאי 2035	פטנט רשום	ארה"ב	28 במאי 2015	-	Idomoo LTD	Danny Kalish Idan Shenberg	14/723,536	ZIDOMOO- 006 US
3 ביולי 2038	פטנט רשום	ארה"ב	28 בספטמבר 2016	-	Idomoo LTD	Danny Kalish Dan Shamir	15/278,254	ZIDOMOO- 007 US
31 בדצמבר 2035	פטנט רשום	ארה"ב	31 בדצמבר 2015	-	Idomoo LTD	Danny Kalish	14/985,615	ZIDOMOO- 008 US
6 באוקטובר 2036	פטנט רשום	ארה"ב	6 באוקטובר 2016	-	Idomoo LTD	Danny Kalish	15/286,852	ZIDOMOO- 009 US
11 בינואר 2038	פטנט רשום	ארה"ב	11 בינואר 2018	11 בינואר 2017	Idomoo LTD	Danny Kalish Aviya Cherevatsky	15/868,285	ZIDOMOO- 010 US
6 במאי 2039	פטנט רשום	ארה"ב	14 במרץ 2019	14 במרץ 2018	Idomoo LTD	Danny Kalish	16/353,014	ZIDOMOO- 011 US
23 באפריל 2041	פטנט רשום	ארה"ב	21 במאי 2020	23 במאי 2019	Idomoo LTD	Danny Kalish	16/880,504	ZIDOMOO- 013 US

אורך חיים (משוער)	סטטוס ליום 31.12.2024	מדינה הגשה	תאריך הגשת בקשת הפטנט	תאריך קדימה	שם הנמחה לבקשה/שם הממציא	שם הממציא ונמחה הבקשה	בקשה מס'	
17 ביולי 2040	פטנט רשום	ארה"ב	17 ביולי 2020	-	Idomoo LTD	Danny Kalish Eric Robert Yudin Ariel Marcos Isaac Nehmad	16/931,984	ZIDOMOO- 014 US
6 בדצמבר 2041	פטנט רשום	ארה"ב	24 באוגוסט 2021	-	Idomoo LTD	Danny Kalish Eric Robert Yudin Ariel Marcos Isaac Nehmad	17/410,509	ZIDOMOO- 014 US 2
17 ביולי, 2041	פטנט רשום	אירופה	16 ביולי 2021	17 ביולי 2020	Idomoo LTD	Danny Kalish Eric Robert Yudin Ariel Marcos Isaac Nehmad	21186120.8	ZIDOMOO- 014 EP
16 ביולי, 2041	פטנט רשום	יפן	16 ביולי 2021	17 ביולי 2020	Idomoo LTD	Danny Kalish Eric Robert Yudin Ariel Marcos Isaac Nehmad	2021- 117762	ZIDOMOO- 014 JP
7 באוגוסט, 2041	פטנט רשום	ארה"ב	22 ביולי 2021	-	Idomoo LTD	Danny Kalish	17/382,765	ZIDOMOO- 015 US
6 באפריל, 2042	פטנט רשום	ארה"ב	6 באפריל 2022	7 באפריל 2021	Idomoo LTD	Danny Kalish	17/714,544	ZIDOMOO- 016 US
27 בנובמבר, 2043	פטנט רשום	ארה"ב	16 במרץ 2023	16 במרץ 2022	Idomoo LTD	Danny Kalish	18/184,858	ZIDOMOO- 019 US

אורך חיים (משוער)	סטטוס ליום 31.12.2024	מדינה הגשה	תאריך הגשת בקשת הפטנט	תאריך קדימה	שם הנמחה לבקשה/שם הממציא	שם הממציא וממחה הבקשה	בקשה מס'	
26 ביולי, 2044	פטנט רשום	ארה"ב	26 ביולי 2024	26 ביולי 2023	Danny Kalish	Danny Kalish		ZIDOMOO-023 US

15.3 להלן גילוי טבלאי של סטאטוס הפטנטים של החברה הנמצאים בהליך רישום:

אורך חיים (משוער)	סטטוס ליום 31.12.2024	מדינה הגשה	תאריך הגשת בקשת הפטנט	תאריך קדימה	שם הנמחה לבקשה/שם הממציא	שם הממציא וממחה הבקשה	בקשה מס'	מס' תיק
	ממתין למענה לדו"ח בחינה.	אירופה	22 ביולי 2021	22 ביולי 2020	Idomoo LTD	Danny Kalish	21187189.2	ZIDOMOO-015 EP
	ממתין לבחינה	אירופה	6 באפריל 2022	7 באפריל 2021	Idomoo LTD	Danny Kalish	22166986.4	ZIDOMOO-016 EP
	ממתין לדו"ח בחינה	ארה"ב	3 באוגוסט 2022	3 באוגוסט 2021	Idomoo LTD	Danny Kalish	17/817,153	ZIDOMOO-017 US
	דו"ח בחינה התקבל בתאריך 17.12.2025 לענות עד ה 17.4.2026	אירופה	26 ביולי 2022	3 באוגוסט 2021	Idomoo LTD	Danny Kalish	22186989.4	ZIDOMOO-017 EP
	דו"ח בחינה התקבל בתאריך 23.02.2026 לענות עד ה 23.05.26	ארה"ב	15 במרץ 2023	15 במרץ 2022	Idomoo LTD	Danny Kalish	18/184,348	ZIDOMOO-018 US
	ממתין לדו"ח בחינה	אירופה	16 במרץ, 2023	16 במרץ, 2022	Idomoo LTD	Danny Kalish	23162445.3	ZIDOMOO-019 EP
	בקשה קובלה	ארה"ב	26 במאי 2023	26 במאי 2022	Idomoo LTD	Danny Kalish	18/324,730	ZIDOMOO-020 US

מס' תיק	בקשה מס'	שם הממציא וממחה הבקשה	שם הנמחה לבקשה/שם הממציא	תאריך קדימה	תאריך הגשת בקשת הפטנט	מדינה הגשה	סטטוס ליום 31.12.2024	אורך חיים (משוער)
ZIDOMOO-021 US	18/583,043	Danny KALISH	Idomoo LTD	-	21 בפברואר, 2024	ארה"ב	ממתין לבחינה	
ZIDOMOO-022 US	18/418,501	Danny KALISH Dan SHAMIR	Idomoo LTD	-	22 בינואר, 2024	ארה"ב	ממתין לבחינה	
ZIDOMOO-024 US	18/933,817	Danny Kalish	Idomoo LTD	31 באוקטובר, 2023	31 באוקטובר, 2024	ארה"ב	ממתין לבחינה	
ZIDOMOO-025 US	18/964,125	Danny Kalish Dan Shamir	Idomoo LTD	28 בנובמבר, 2023	29 בנובמבר, 2024	ארה"ב	ממתין לבחינה	
ZIDOMOO-026 US	19/041,783	Danny Kalish Dan Shamir	Idomoo LTD	30 בינואר, 2024	30 בינואר, 2025	ארה"ב	ממתין לבחינה	
ZIDOMOO-027 US	19/175,952	Danny KALISH	Idomoo LTD	10 באפריל, 2024	10 באפריל, 2025	ארה"ב	ממתין לבחינה	
ZIDOMOO-028 US	19/244,214	Danny KALISH	Idomoo LTD	20 ביוני, 2024	20 ביוני, 2025	ארה"ב	ממתין לבחינה	
ZIDOMOO-029 US	19/305,276	Danny KALISH	Idomoo LTD	20 באוגוסט, 2024	20 באוגוסט, 2025	ארה"ב	ממתין לבחינה	
ZIDOMOO-030 US	19/462,180	Danny KALISH, Ariel Marcos Isaac NEHMAD, Joris VAN LIENEN	Idomoo LTD	28 בינואר, 2025	28 בינואר, 2026	ארה"ב	ממתין לבחינה	

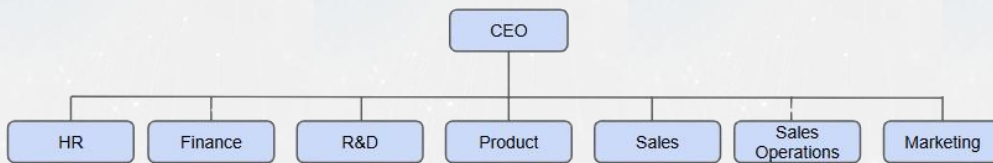
מס' תיק	בקשה מס'	שם הממציא וממחה הבקשה	שם הנמחה לבקשה/שם הממציא	תאריך קדימה	תאריך הגשת בקשת הפטנט	מדינה הגשה	סטטוס ליום 31.12.2024	אורך חיים (משוער)
ZIDOMOO-031 US PROV	63/801,338	Danny KALISH	Idomoo LTD		7 במאי, 2025	ארה"ב	הגשת PCT עד לתאריך 7 במאי, 2026	
ZIDOMOO-032 US PROV	63/985,390	Danny KALISH	Idomoo LTD		18 בפברואר, 2026	ארה"ב	הגשת PCT עד לתאריך 18 בפברואר, 2027	

15.4 להלן גילוי טבלאי של סטאטוס סימני המסחר של החברה:

סימוכין	סימן	תאריך הגשה ומס' בקשה	מדינה	סוג	סטטוס	חידוש
ZIDOMOO-006 US TM	IDOMOO	5.08.2013 86/028550	ארצות הברית	42+ 35	רשום ביום 18.03.2014 מס' רישום: 4497642	חידוש בין התאריכים 18.03.33 ו- 18.03.34
ZIDOMOO-007 US TM	PVAAS	5.08.2013 86/028504	ארצות הברית	42	רשום ביום 15.03.2016 מס' רישום: 4918563	חידוש בין התאריכים 15.03-25- 15.03.26
ZIDOMOO-008 US TM	LIVEPV	5.08.2013 86/028514	ארצות הברית	42	רשום ביום 15.03.2016 מס' רישום: 4918564	חידוש בין התאריכים 15.03-25- 15.03.26
ZIDOMOO-009 US TM	LIVING VIDEO	18.03.2020 88/838703	ארצות הברית	42	רשום ביום 19.04.2022 מס' רישום: 6707904	חידוש בין התאריכים 19.04.27- 19.04.28
ZIDOMO - 010 US TM	LUCAS	6.05.2024 98536676	ארצות הברית	9+42	רשום ביום 03.06.2025 מס' רישום: 7814439	חידוש בין התאריכים- 03.06.2030- 03.06.2031

16.1 תרשים המבנה הארגוני של החברה

להלן המבנה הארגוני של החברה נכון למועד הדוח:



עובדי החברה – כללי

להלן התפלגות עובדי החברה לפי תפקידים ליום 31.12.2025:

סה"כ	עובדים שעתיים	עובדים בחוזה אישי	המקצוע
22	-	22	מכירות ושיווק*
23	-	23	טכנולוגיה
15	5	10	מנהלי פרוייקטים ותמיכה טכנית לפרוייקטים
9	-	9	הנהלה וכלליות
5	-	5	מוצר
4	-	4	סטודיו
78	5	73	סה"כ

* כולל שימור לקוחות (Customer Success) וכולל פיתוח עסקי

להלן התפלגות עובדי החברה לפי תפקידים ליום 31.12.2024:

סה"כ	עובדים שעתיים	עובדים בחוזה אישי	המקצוע
28	-	28	מכירות ושיווק*
24	-	24	טכנולוגיה
17	6	11	מנהלי פרוייקטים ותמיכה טכנית לפרוייקטים

המקצוע	עובדים בחוזה אישי	עובדים שעתיים	סה"כ
הנהלה וכלליות	11	-	11
מוצר	6	-	6
סטודיו	5	-	5
סה"כ	85	6	91

* כולל שימור לקוחות (Customer Success)

16.2 נושאי משרה בכירים בחברה

לפרטים אודות נושאי משרה בכירה בחברה ראה תקנה 26א לפרק ד' לדוח זה.

16.3 הכשרת העובדים

החברה מאמינה כי הכשרת עובדים מתחילה מהיום הראשון של עובד חדש בחברה. ההכשרות מתבצעות בהתאם לחלוקה הבאה:

16.3.1 עובד חדש: עובד אשר נכנס לחברה עובר תהליך הדרכה מסודר הכולל למידה מודרכת מטעם המנהל או איש צוות, למידה עצמית מתוך חומרים של החברה (הקלטות). On the Job Training בצוות התמיכה הוקם מערך למידה ממוכן, אשר מאפשר למנהל למדוד את התקדמות העובד והאם הוא מוכן לקחת אחריות מלאה על הפעילות שהוא אחראי. בארגון המכירות יש מדריך מסודר לקליטת עובד חדש, הכולל הדרכות מיוחדות שבוצעו במהלך השנים והוקלטו לעובדים עתידיים. בחברה מתעדכן באופן שוטף מדריך לעובד אשר מאגד את מידע הנוגע לעובדים לרבות תשלומים, מדיניות חברה בנוגע לתחומים שונים, חומרים רלוונטיים לתחום פעילותה של החברה ובנוסף, חומרי למידה הקשורים לתרבות הארגונית המצופה מעובדי החברה.

16.3.2 עובד מן המניין:

16.3.2.1 החברה מבצעת מפעם לפעם מפגשי Knowledge Sharing בהם העובדים הרלוונטיים נחשפים לידע אשר מנוהל אצל קבוצות בעלות ממשקים חזקים אליהם.

16.3.2.2 החברה מאפשרת לעובדים להשתתף בכנסים מקצועיים על מנת לחשוף את העובד לחדשנות במקצועו.

16.3.2.3 החברה מעודדת השתתפות בקורסים מקצועיים Online בתחומי טכנולוגיה, שיווק, ניהול פרויקטים ו-AI.

16.3.2.4 החברה יצרה ניוזלטר למידה בנוגע לאתיקת עבודה הכולל בוחן קצר.

16.3.2.5 לחברה הדרכה שנתית הקשורה לאבטחת מידע.

16.3.2.6 הטמעת כלי AI בחברה:

16.3.2.6.1 החברה ביצעה הדרכה שימוש נכון בכלי AI לרבות אספקט של אתיקה ואבטחת מידע.

16.3.2.6.2 החברה יזמה מספר ניוזלטרים בנוגע למידע לשימוש בכלי AI ובפרט Chat GPT. בשנה האחרונה העבירה החברה את כלל העובדים לשימוש ב-GEMINI ככלי מרכזי לעבודה.

16.3.2.6.3 החברה מעודדת עובדים ללמוד עצמאית והטמיעה כלי AI כמו קלוד קוד, כרסר, קאנבה וכו' לטובת העבודה השוטפת.

16.3.2.6.4 החברה מוציאה למידה שבועית על המוצר של החברה, כולל היכולות החדשות, על מנת שכל עובדי החברה יכירו לעומק את המוצר.

16.3.3 מנהלים: מנהלי החברה עובדים הדרכה בנושאים הבאים: חווית מועמד וניהול ראיון, קליטת עובד, שיחת משוב רבעונית. בהדרכות המנהלים נחשפים למתודולוגיות סדורות בנושא ניהול ומקבלים כלים פרקטיים לניהול עובדים. מנהלי החברה עוברים הדרכות נקודתיות על הטמעת החזון המעודכן של החברה והכנסת AI כחלק מהתפקוד היום יומי של העובדים.

16.4 תוכניות תגמול

נכון למועד הדוח החברה מתקשרת עם מרבית עובדיה בחוזה העסקה אישי. תנאי העסקתם של עובדי החברה כוללים הוראות ביחס להיקף המשרה, תנאי השכר והפרשות סוציאליות, התחייבות לשמירה על סודיות ואי תחרות. על פי רוב הסכמי העסקה של החברה עם עובדיה בישראל מחילים את ההסדר הקבוע בסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג 1963. חלק מהעובדים זכאים למענקים בהתאם להסכמי העסקתם בין היתר ביחס לתוצאות פעילות החברה ומדדי ביצוע שונים. חלק מעובדי החברה הפועלים בתחום השיווק וההפצה זכאים לעמלות תלויות ביצועי מכירות.

החברה מיסדה מדיניות תגמול הכוללת את הקריטריונים לטיפול במכשירי השכר וההטבות השונים על שלוחותיה של החברה. החברה התקשרה עם יועץ חיצוני אשר ביצע ניתוח נתוני החברה למול השוק. החברה פועלת בהתאם למדיניות שכר אשר נקבעה בשנת 2021. החברה בוחנת את שכר העובדים ביחס לשוק באמצעות פלטפורמה ייעודית לניתוח שכר למול השוק המקומי בישראל וארה"ב.

16.5 עובדי חברות כוח אדם

החברה משתמשת, מעת לעת, בעובדי חברות כוח אדם לצורך תגבור כוח האדם הקבוע שלה בשעת הצורך. החברה מוודאת כי חברות כוח האדם מעניקות לעובדים את מלוא זכויותיהם החוקיות, לרבות חופשה ודמי הבראה.

16.6 תוכנית אופציות ותגמול מבוסס מניות

נכון למעוד הדוח רוב עובדי החברה זכאים לתגמול הוני בהתאם לתוכנית האופציות של החברה.

17 חומרי גלם וספקים

הספק העיקרי עמו מתקשרת החברה לצורך ביצוע פעילותה הינו ספק שירותי מחשוב בענן (AWS). להערכת החברה, יש באפשרותה למצוא ספקים חלופיים לשירותים כאמור בזמן סביר, וללא עלות מהותית ולפיכך אין לה תלות במי מהם.

17.1 להלן רשימת הספקים וקבלני המשנה שהיקף ההתקשרות עמם להספקת שירותים עמם היווה מעל 5% מכלל ההתקשרויות של החברה בשנים 2024 ו-2025.

צורת ההתקשרות	היקף ההתקשרות מסך ההתקשרויות (אלפי דולר)		סוג ההתקשרות	שם הספק
	2024	2025		
הסכם שירותים	786	871	ספק שירותי ענן	Amazon Web Services

להלן תיאור מאפייני התקשרות החברה עם ספקים עיקריים:

17.2 ספקי שירותי ענן - למועד הדוח, החברה מבססת את שירותיה ופעילות הפיתוח שלה על סביבת מחשוב הענן של אמזון (Amazon Web Services) (באמצעות התקשרותה עם Cloudzone המשמשת כמפיץ המקומי של Amazon בישראל), שהינה החברה המובילה ובעלת נתח שוק משמעותי בתחום. בהתאם לתנאי השירות של אמזון החברה משלמת תשלום חודשי קבוע עבור סביבות הפיתוח על גבי שירותי הענן וכן תשלום חודשי משתנה, בהתאם להיקף השימוש בשירותי אמזון לצרכי ייצור ואחסון של הסרטונים עבור לקוחותיה. עוד במסגרת תנאי השירות אמזון מתחייבת לנקוט באמצעים לאבטחת המידע, שימוש נאות במידע ועיבוד המידע בהתאם ל-GDPR. למועד הדוח, החברה נסמכת על הזמינות והתמחור שמציעה אמזון, אך היא סבורה כי מאחר שקיימים ספקי שירותי ענן נוספים בשוק, אשר יכולים לספק את שירותי הענן הנדרשים לחברה, ומאחר שלחברה קיימת היכולת להסב את הפלטפורמה, במידת הצורך, לספק ענן אחר, ומאחר שהחברה רשאית לסיים את ההתקשרות עם אמזון בכל עת תוך מתן הודעה מוקדמת בכתב - לא מתקיימת תלות טכנולוגית בספק זה. עם זאת, החברה התקשרה עם מספר לקוחותיה באירופה בהסכמי הגנת מידע (DPA) בהן התחייבה כי שינוי בספקי משנה המקבלים לידיהם מידע אישי מטעמם, לרבות שינוי אמזון, מצריך אישור מוקדם מצידם. להערכת החברה קבלת אישור כאמור ככול ויידרש אינו מהווה חסם מהותי.

17.3 שירותי תמיכה טכנולוגית - החברה התקשרה עם מספר ספקים המעניקים לה תמיכה טכנולוגית למטרת ההתנהלות השוטפת של החברה, לרבות שירותי תחזוקה ו-IT, וכן אבטחת המידע בו החברה מחזיקה. כמו כן, המערכת עושה שימוש במספר פתרונות משלימים בתחומים שונים. כל הפתרונות התומכים הם מוצרי מדף אשר רישיונם משולם על בסיס חודשי או כרישיון בתשלום שנתי. דוגמאות למערכות תומכות: אלסטיקסרץ' (ELK) לאיסוף לוגים

וחיפוש – רישיון בחידוש שנתי לפי כמות שרתים, MaxMind – דטאבייס מיקום לפי כתובת IP רישיון מתחדש חודשי. לחברה מספר ספקים חליפיים המעמידים שירותים מסוג זה, ולעיתים היא מתקשרת גם עם ספקים שונים במדינות זרות. בשוק התמיכה הטכנולוגית קיימים מספר ספקים וניתן לקבל את השירותים מכל ספק בתחום.

17.4 במסגרת פעילותה, החברה מתקשרת לעיתים ועל פי צורך עם קבלני משנה בתחום עריכת הווידאו לצורך מתן שירותים ללקוחות החברה. נכון למועד הדוח לחברה אין תלות במי מהספקים שלה.

18 הון חוזר

נכון ליום 31 בדצמבר 2025, לחברה הון חוזר שלילי בסך של כ-11,940 אלפי דולר לעומת הון חוזר שלילי בסך של כ-10,340 אלפי דולר ליום 31 בדצמבר 2024.

הסכום שנכלל בדוחות הכספיים 2024 (באלפי דולר)	הסכום שנכלל בדוחות הכספיים 2025 (באלפי דולר)	
3,558	7,046	נכסים שוטפים
13,898	18,986	התחייבויות שוטפות
(10,340)	(11,940)	עודף נכסים שוטפים

19 אשראי ספקים ולקוחות

19.1.1 החברה משלמת לספקיה באשראי של בין 30 ל-60 יום.

19.1.2 החברה נותנת אשראי של בין 30 ל-60 יום מהוצאת החשבונית בהתאם לאבני הדרך המוסכמים בחוזים.

20 השקעות

נכון למועד לא קיימות בחברה פעילויות השקעה מהותיות בחברות מוחזקות, שותפויות ומיזמים.

21 מימון ואשראי

להלן פירוט בדבר הלוואה מתאגיד בנקאי בהסכם מסגרת כפי שתוקן מעת לעת, על-פי התנאים הבאים:

מס'	סכום מסגרת האשראי והסכום שנוצל נכון למועד הדוח	מאפייני המלווה	תיאור פרטי ההסכם	תנאי ההלוואה	אמות המידה הפיננסיות	בטוחות לטובת המלווה ומגבלות החלות על התאגיד
(1)	סכום הלוואה של עד 8,000 אלפי דולר מתוכו משכה החברה כ-6,800 אלפי דולר.	תאגיד בנקאי	ביום 16 במאי 2023 השלימה החברה כחלק מתוכניות העסקיות התקשרות בהסכם מסגרת אשראי עם אחד מהתאגידים הבנקאיים הגדולים בישראל, בסכום של כ-5 מיליון דולר ארה"ב.	החברה תהיה רשאית לנצל את מסגרת האשראי באמצעות הלוואות (on call) עד ליום 31 ביולי 2026 ובכפוף לקבוע במסמכי האשראי.	כמפורט בתנאי ההלוואה.	במסגרת ההסכם הועמדו לטובת המממן, בין היתר שעבודים שונים, כולם ממדרגה ראשונה וללא הגבלה בסכום: (1) שעבוד צף על כל נכסי החברה להבטחת הפירעון המלא והמדויק של כל הסכומים המגיעים למממן מאת החברה בקשר עם מתן שירותים בנקאיים לחברה; (2) שעבוד קבוע על ציוד החברה, על הון המניות של החברה בחברות הבנות שלה בארה"ב ובבריטניה ועל כל הקניין הרוחני שנמצא עתה בבעלות ה של החברה, ולרבות קניין רוחני או כל זכות רשומה או בלתי רשומה הנובעת מקניין רוחני שיהיה בעתיד בבעלות ה של החברה, ובכלל זה, בין היתר, כל קניין רוחני ¹⁴ רשום ושאינו רשום, וכן בקשות לרישום של קניין רוחני, לרבות זכות עתידיית לקבלת כל תמורה בגין רישיון אשר ניתן ו/או יינתן לצד ג' לעשות שימוש כלשהו בקניין הרוחני ובכלל זה שעבוד קבוע של כל תמורה עתידיית הנובעת מתוך הקניין הרוחני.

¹⁴ "קניין רוחני" או "זכויות קניין רוחני" ייחשבו ככוללים (אך בלי הגבלה): (1) זכות יוצרים; (2) פטנטים וזכויות כלשהן המוקנות בגינם, וכן כל הרישומים וחידוש-הרישומים בכל הקשור לפטנטים כאמור; (3) סימנים מסחריים, סימני שירות, לרבות תרגומים, אדפטציות, תולדות ושילובים כלשהם של סימנים כאמור, וכן כל הרישומים וחידוש-הרישומים בכל הקשור לסימנים כאמור; (4) כל הטופוגרפיות המקוריות, וכן כל הרישומים וחידוש-הרישומים בכל הקשור אליהן; וכן (5) כל תוכנות המחשב המוגנות בזכויות יוצרים, בכל אחד מהמקרים על בסיס כלל-עולמי, וכן כל העתקים והגילומים המוחשיים שלהם, או של חלק כלשהו מהם, בכל צורה או מדיום.

מס'	סכום מסגרת האשראי והסכום שנוצל נכון למועד הדוח	מאפייני המלווה	תיאור פרטי ההסכם	תנאי ההלוואה	אמות המידה הפיננסיות	בטוחות לטובת המלווה ומגבלות החלות על התאגיד
			הוארך לשנה נוספת ביום 31 ביולי 2025.	<p>החודשיות החוזרות של החברה (MRR) בכל רבעון לא יפחתו מההכנסות החודשיות החוזרות של החברה ברבעון הקודם, ונקבע כי על החברה לשמור על MRR שלא יפחת מה MRR - של הרבעון הקלנדרי הקודם; (ב) נקבעו יעדים מצטברים לתזרים מזומנים תפעולי (שריפת מזומנים לשני רבעונים קלנדריים אחרונים), כדלקמן: ברבעון השני לשנת 2025 – יבחן גרעון תזרימי שלא יעלה על 1 מיליון דולר ארה"ב ברבעונים הראשון והשני לשנת 2025; ברבעון השלישי לשנת 2025 – יבחן גרעון תזרימי שלא יעלה על 1 מיליון דולר ארה"ב ברבעונים השני והשלישי לשנת 2025; ברבעון הרביעי לשנת 2025 – תזרים מזומנים חיובי שלא יפחת מ-700 אלף דולר ברבעונים השלישי והרביעי לשנת 2025; ברבעון הראשון לשנת 2026 - תזרים מזומנים חיובי שלא יפחת מ-400 אלף דולר ברבעונים הרביעי לשנת 2025 והראשון לשנת 2026; וברבעון השני לשנת 2026 - תזרים מזומנים חיובי שלא יפחת מ-100 אלף דולר ברבעונים הראשון והשני לשנת 2026; ככל שיושלם סבב גיוס בחברה בסך שלא יפחת מ- 2,000,000 דולר ארה"ב, התזרים המצטבר שמוצג מעלה לששת החודשים האחרונים ביחס לכל רבעון, יופחת ב - 300,000 דולר ארה"ב במדידה התקופתית (אשר כאמור הושלם ביום 31 בדצמבר 2025); (ג) נקבע כי סך המזומנים הבלתי משועבדים של החברה ושל החברות</p>		

בטוחות לטובת המלווה ומגבלות החלות על התאגיד	אמות המידה הפיננסיות	תנאי ההלוואה	תיאור פרטי ההסכם	מאפייני המלווה	סכום מסגרת האשראי והסכום שנוצל נכון למועד הדוח	מס'
		<p>הבנות שלה, המופקדים בכל חשבונות החברה וחברות הבנות שלה, לא יפחת בכל עת מ- 35% מהאשראי המנוצל בפועל, כאשר מתוכם 25% יופקדו בפקדון משועבד בחשבון הגוף המממן; (ד) אמת מידה שנתית הקובעת כי על החברה להגיע להכנסה שנתית חוזרת (ARR) שלא תפחת מ-20 מיליון דולר ארה"ב נכון לסוף שנת 2025. (4) וכן עילות נוספות המקובלות בהסכמים מסוג זה. לאחר קבלת כתב ויתור ביחס לעמידה עתידית באמת מידה שנקבעה בכתב ההתחייבות למסגרת האשראי, ליעדים המצטברים לתזרים מזומנים תפעולי (שריפת מזומנים לשני רבעונים קלנדרים אחרונים) ביחס לסיום הרבעון השלישי וסיום הרבעון הרביעי לשנת 2025, החברה עומדת ביתר אמות המידה המפורטות לעיל נכון למועד הדוח.</p>				

מס'	סכום מסגרת האשראי והסכום שנוצל נכון למועד הדוח	מאפייני המלווה	תיאור פרטי ההסכם	תנאי ההלוואה	אמות המידה הפיננסיות	בטוחות לטובת המלווה ומגבלות החלות על התאגיד
(2)	הלוואה בהיקף של 5.1 מיליון ש"ח	תאגיד בנקאי	ביום 27 באוגוסט 2025 התקשרה החברה בהסכם הלוואה עם התאגיד הבנקאי המפורט בס"ק 1 לעיל. לאחר תאריך המאזן, ביום 1 בינואר 2026 פרעה החברה את מלוא יתרת ההלוואה.	ההלוואה היא לתקופה של 5 חודשים עד ליום 26 בינואר 2026. לאחר תאריך המאזן, ביום 1 בינואר 2026 פרעה החברה את מלוא יתרת ההלוואה. ההלוואה בריבית משתנה בשיעור של ריבית הפריים + 5.7%. ההלוואה הייתה כפופה לאמות המידה המתוארות בס"ק (1) לעיל.	כמפורט בס"ק (1) לעיל.	

לפרטים אודות דיני המס החלים על החברה, שומות מס, הפסדים צבורים לצרכי מס וסכומי המיסים הנדחים שהוכרו בגינם בדוחות הכספיים, ראו ביאור 20 לדוחות הכספיים.

23 **שעבודים**

23.1 לפרטים בדבר שעבודים של החברה במסגרת הסכם הלוואה עם תאגיד בנקאי ראה סעיף 21 לעיל.

23.2 נכון למועד הדוח, לחברה שעבוד קבוע ראשון בדרגה על פיקדונות בסך 1,664 דולר לטובת תאגיד בנקאי.

24 **מגבלות ופיקוח על התאגיד**

שירותיה של החברה כפופים לחקיקה רלבנטית ביחס להגנת מידע אישי החלה במדינות בהן החברה פועלת, לרבות GDPR UK, GDPR ו-CRA מכח היותה של החברה ספק (Processor) של לקוחותיה – בעלי השליטה במידע (Controllers) הנוגע לצרכני הקצה של לקוחות החברה.

החברה עברה במהלך 2025 תהליך הערכה מחודשת למוכנות ל-GDP ויישמה שורה של אמצעים כדי לתמוך בהוראות להן היא כפופה ובכלל זה עריכת חוזים התואמים לדרישות חוק זה, עדכון נהלים ותהליכים פנים ארגוניים, מינוי צוות של החברה האחראי על תחום הגנת המידע בחברה, הדרכה, הליכים לסיוע ללקוחות למימוש חובותיהם, בהתאם לדרישת החוק, תהליך ניהול ודיווח על אירוע סייבר, עדכון מסמכי העסקה, יצירת מסמכי תיעוד לצורה שבה החברה מבצעת את חובותיה בהתאם לחוק ובניית מערך אבטחת מידע, בגיבוי מערכת לניהול אבטחת מידע ארגוני בהתאם לתקן בינלאומי (ISO 27001).

החברה השלימה התאמת מוכנותה ביחס להגנת מידע אישי גם בהתאם לדרישות החקיקה במדינות השונות בארה"ב, ובראשן החקיקה בקליפורניה, (CRA), אשר הינה החקיקה המתקדמת בארה"ב לטיפול בסוגייה האמורה.

כמו כן, כחלק מחדירתה לתעשיית שירותי הבריאות (Healthcare), השלימה החברה תהליך הערכת מוכנות ועמידה בדרישות אבטחת המידע וההגנה על מידע רפואי אישי, הגבוהות במיוחד בתחום זה, ובכלל זה דרישות רגולציות HIPAA (Health Insurance Probability and Accountability Act) בארה"ב.

ביחס לפתרון Enterprise AI Video, חוק ה-AI-האירופאי מטיל על ספקיות AI שאינן בסיכון גבוה, ביניהן החברה, דרישות שקיפות ובפרט בגילוי העובדה שהפלטפורמה של החברה עושה שימוש בבינה מלאכותית ליצירת תוכן. חובת השקיפות זו חלה על החברה החל ה-2 באוגוסט 2026.

במהלך תקופת הדו"ח החברה עברה הסמכה של תקן ISO 42001, התקן הבינלאומי הראשון לניהול אחראי של בינה מלאכותית — המעיד על כך שהחברה פועלת בהתאם לדרישות שקיפות, אבטחה וממשל בתחום, והיא הסמכה משלימה לדרישות השקיפות והניהול המוטלות על-ידי חוק ה-AI-האירופאי. החברה עוקבת אחר ההתפתחויות הרגולטוריות במרחב האירופאי ומחווה לו ומתעדכנת בהתאם.

25 הסכמים מהותיים

25.1 **התקשרות עם Amazon Web Services (להלן: "AWS").** יצוין כי במסגרת הסכמי ההתקשרות של החברה לקוחותיה ובהתאם להוראות ה-GDPR, במקום בו החברה מעוניינת להחליף ספק שירותי אחסון מידע, על החברה לקבל את הסכמת לקוחותיה למעבר מסוג זה. לפרטים נוספים בדבר הוראות ה-GDPR והשפעתם על החברה ראה סעיף 17 לעיל. מבחינה טכנולוגית ניתן, באם תתקבל החלטה כזאת, לעבור לספק תשתיות ענן אחר כדוגמת גוגל או מיקרוסופט בתוך מספר שבועות של עבודת הסבה-התאמה. AWS נבחרו בעבר כספק המוביל בשל היותם הראשונים להציע תשתיות בענן באזורים שונים בעולם המאפשרים פעילות בהתאם לחוקי הגנת המידע השונים. תשתית הענן והשירותים הנלווים המסופקים על ידי הספק כגון איחוסן, ניהול משתמשים וכו' מהווים חלק מהפיתרון הכולל ותומכים ביכולת לספק מערכת סקיילאבילית העומדת בכל דרישות הלקוחות.

26 הסכמי שיתוף פעולה

26.1 תוכנית השותפים של AWS – במהלך 2024 החברה הצטרפה לתוכנית השותפים של AWS ונמצאת במסגרת פתרונות AI מוצעים ב-Marketplace, חנות האפליקציות של AWS, במטרה להציע את פתרונותיה המבוססים על שירותי הענן של AWS. השתתפות בתוכנית כאמור מאפשרת לעסקים למצוא, לרכוש ולהטמיע תוכנות ופתרונות צד שלישי בשילוב עם פתרונותיה של AWS. במסגרת שיתוף הפעולה, החברה משווקת את פלטפורמת Enterprise AI Video Solution, כולל פתרון ה-Enterprise Video AI ופתרונות נוספים של החברה, ללקוחות AWS Marketplace ברחבי העולם. שיתוף פעולה זה מאפשר ללקוחות AWS Marketplace גישה נוחה לפלטפורמה ולפתרונות של החברה ישירות מתוך AWS Marketplace, ומסייע בהגברת החשיפה של החברה לפוטנציאל לקוחות רחב יותר, תוך קיצור ופישוט תהליך ההתקשרות והרכישה ישירות דרך AWS. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 17 ביולי 2024 (אסמכתא מס': 2024-01-073947), וכן דיווח מידי של החברה מיום 5 בינואר 2026 בדבר עסקה משמעותית ראשונה דרך AWS Marketplace (אסמכתא מס': 2026-01-001400).

26.2 Amazon Q - בחודש אפריל 2025 התקשרה החברה במזכר הבנות עם Amazon Web Services (AWS) בקשר עם הרחבת שיתוף פעולה אסטרטגי, במסגרתו הוסכם, בכפוף לחתימה על הסכם מחייב, על פיתוח אינטגרציה בין פתרון Lucas Enterprise AI Video של החברה לבין פלטפורמת Amazon Q, וכן על מתן תמיכה טכנולוגית ישירה ומקיפה לצורך האינטגרציה והטמעת הפתרון, וביצוע יוזמות שיווק ומכירה משותפות לקידום הפלטפורמה של החברה באמצעות ערוצי AWS. בחודש יוני 2025 עדכנה החברה כי נחתם בין הצדדים הסכם שיתוף פעולה מחייב, אשר מבסס ומעגן את עיקרי שיתוף הפעולה שנקבעו במזכר ההבנות, ובכלל זה הכללת פלטפורמת החברה בקטגוריית השותפים המועדפים של AWS במסגרת Amazon Q, ביצוע יוזמות שיווק ומכירה משותפות, לרבות מימון מצד AWS של חלק ממאמצי השיווק המשותפים, וכן הענקת תמיכה טכנולוגית ישירה ומקיפה מצד Amazon Q לצורך השלמת האינטגרציה והטמעת הפתרון אצל לקוחות קצה.

26.3 Samsung - ביום 27 ביוני 2025 התקשרה החברה בהסכם מסחרי מחייב עם Samsung Electronics Co., Ltd. (להלן: "Samsung") לשיתוף פעולה, שבמסגרתו תשולב אפליקציית Visual eXperience של החברה בפלטפורמת הענן Lucas Enterprise AI Video Transformation (VXT) של Samsung, כפתרון Pre-Integrated Repeatable Solution (PIRS) בפלטפורמה, באופן המיועד לאפשר למשתמשי הקצה של מערך השילוט הדיגיטלי של Samsung (בין היתר עסקים, מוסדות חינוך ובתי מלון) ליצור, לערוך ולנהל תכני וידאו באמצעות הפלטפורמה. ההסכם כולל, בין היתר, את שילוב פתרון החברה כאחת מהאפליקציות המוצעות בפלטפורמת VXT והשלמת אינטגרציה טכנית בין פתרון החברה לבין פלטפורמת VXT לצורך הצעת הפתרון למשתמשי הקצה. מודל ההכנסות של החברה במסגרת שיתוף הפעולה מבוסס על תשלום הנגזר מסוגי חבילות הרישוי שתימכרנה למשתמשי הקצה וממספר המסכים המנוהלים בפלטפורמת VXT אצל כל משתמש קצה. ההסכם הינו לתקופה של שנה ויתחדש אוטומטית, אלא אם תימסר הודעת אי-חידוש.

27 הליכים משפטיים

נכון למועד הדוח, החברה אינה צד להליכים משפטיים.

28 יעדים ואסטרטגיה עסקית

החברה הינה מובילה בשוק ה-Enterprise AI Video. אסטרטגיית הצמיחה מבוססת על מספר צירים: הגדלת נתח השוק דרך הרחבת הפעילות בלקוחות קיימים בשוק ה-Enterprise AI Video, רכישת לקוחות חדשים בתחום זה ומכירה לשווקים חדשים בתחום ה-AI. כפי שתואר לעיל, החברה צופה כי ההתפתחויות המואצות לאחרונה בתחום הוידאו Gen AI, מהווה לדעת החברה הזדמנות להרחבת הפעילות, בלקוחות קיימים ועם הפתרונות החדשים של החברה, ובראשם Strata.

כדי להגדיל את נתח השוק הקיים, החברה תתמקד ב-(i) הרחבת הפעילות בלקוחות הקיימים כדי לבסס את העמדה החזקה בשוקי יעד קריטיים כגון שירותים פיננסיים, טלקום, סוכנויות שיווק ואחרים. מוצרי ה-AI של החברה עשויים לייעל את פתרון הבסיס של החברה בתוך לקוחותיה ולהפוך את התהליך למהיר יותר וזול יותר ועקב כך לאפשר הרחבה של הפעילות בלקוחות אלו ב-(ii) הגדלת בסיס הלקוחות תוך מינוף ההצלחות עם מובילי השוק. החברה תגדיל את השוק דרך קידום הפלטפורמה, ללקוחות בשוק הביניים (SMB), וכן כניסה לוורטיקל חדש של למידה ופיתוח (L&D), שוק אשר למיטב ידיעת החברה מוערך בכ-402 מיליארד דולר¹⁵. וב-(iii) הרחבת הפעילות דרך שותפים- שותפים מקומיים ואסטרטגיים ובעיקר אלו המטמיעים את טכנולוגיית החברה כחלק מסל הפתרונות שלהם ללקוחותיהם. עבודה דרך שותפים מסייעת לייצר מינוף לצמיחה עתידית והגעה לשווקים בהם אין לחברה נוכחות מקומית. החברה כרתה שותפויות אסטרטגיות עם Amazon ו-Samsung בתחום השילוט הדיגיטלי (Digital Signage), שוק אשר למיטב ידיעת החברה מוערך בכ-31 מיליארד דולר. שותפויות אלו מאפשרות ערוצי מכירה עקיפים בשוק הביניים¹⁶.

¹⁵ <https://www.prnewswire.com/news-releases/ld-industry-to-touch-402-billion-mark-by-2025-says-beroe-inc-301274531.html#:~:text=Share%20this%20article,to%20be%202%2D3%20percent>
¹⁶ <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/digital-signage-market>

להרחבת הפעילות בשוק ה-Enterprise AI Video תהיה השפעה על עבודת הפיתוח, הכוללת פיתוח יכולות SCORM לתמיכה בתחום ה-L&D, וכן המשך השקעה בשיפור חוויית יצירת הוידאו ויכולות המיתוג.

רכישות, מיזוגים ושיתופי פעולה אסטרטגיים- בשלב זה, החברה לא רואה רכישות ומיזוגים כאופציה לזמן הקצר. החברה כן רואה כמנוע צמיחה חשוב את נושא הרחבת הפעילות דרך שותפים- שותפים מקומיים ואסטרטגיים. עבודה דרך שותפים מסייעת לייצר מינוף לצמיחה עתידית והגעה לשווקים בהם אין לחברה נוכחות מקומית.

שיפור תהליך הייצור מבחינת מהירות ועלות הייצור של וידאו נמצא במרכז הפיתוח באופן קבוע. היכולת לייצר מהר, באיכות גבוהה, בנפחים גבוהים ובזמן אמת גוזרים משימות פיתוח תוכנה ותשתית על בסיס קבוע. במקרים רבים השיפור דורש מחקר טכנולוגי ופיתוח המבוסס על הטכנולוגיה החדשנית ביותר.

בנוסף, כפי שצוין לעיל, השקעות החברה בשילוב מערכות AI בפלטפורמה של החברה בעקבות החידושים בעולם ה-Enterprise AI Video צפויה להגדיל את סוגי הלקוחות של החברה ואת השימושים אשר ניתן יהיה לבצע בפלטפורמה שלה.

29 צפי להתפתחות בשנה הקרובה בתחום הפעילות

להערכת החברה, נכון למועד הדוח המיקוד של החברה, כחלק מתוכניות העבודה שלה לשנה הקרובה, יהא במספר אפיקים:

29.1 טכנולוגיה. החברה מתכוונת להמשיך ולהשקיע במובילות הטכנולוגית שלה בשוק, תוך שימת דגש להמשך פיתוח פלטפורמת ה-Enterprise AI Video Platform, פיתוח Strata. כן תמשיך החברה לפתח אלמנטים של AI ושימוש הטכנולוגיה של החברה בתחום הבינה המלאכותית וכן פוטנציאל צמיחה משמעותי בוורטיקליים חדשים כגון L&D, בהתקשרויות שותפים (Amazon, Samsung), ובתחום ה-Enterprise AI Video ותחומי AI נלווים.

29.2 החברה רואה פוטנציאל צמיחה משמעותי והעמקת השימוש על ידי לקוחותיה הקיימים ולשם כך מתכננת העמקת פעילות צוות שימור והעמקת לקוחות (Customer Success) אשר פועל בלקוחותיה המרכזיים ואמון על העמקת השימוש בקרב לקוחות אלו במחלקות בהן החלה החברה לפעול ובהתרחבות לחטיבות חדשות בתוך הלקוח תוך שימת דגש מיוחד לאופציית הרחבת הפעילות לפעילויות חדשות בעזרת פתרון ה-AI של החברה.

29.3 מיקוד גיאוגרפי. החברה מתכננת להעמיק את ההשקעה בשווקים העיקריים שבה פועלת ולהרחיב את פעילותה בארה"ב ובריטניה, ובכלל זה, הרחבת שיתופי פעולה עם שותפים קיימים וחדשים, השקעה ממוקדת יותר בפעילויות שיווק.

29.4 תעשיות צומחות. בהמשך למגמה הקיימת, ובעקבות הפיתוח הטכנולוגי, החברה צופה את המשך ההתרחבות בתעשיות בהן ללקוחות דרישות לסרטונים באיכות וברזולוציה גבוהים תוך יכולת ייצור מסיבי בזמן אמת, כגון חברות תוכן וחברות מדיה. תעשיות נוספות שהחברה רואה פוטנציאל להעמקת פעילותה בהם הינם למידה ופיתוח עובדים פרסום, מסחר מקוון, תיירות. מוצרי ה-AI מאפשרים לחברה אופציות מכירה לתעשיות רחבות יותר ומגוונות כאשר פתרון

החברה בתחום ה-AI יכול לשרת כל חברה ולא מצריך התממשקות אינטגרציה עם מערכות נתוני לקוח קיימות.

29.5 שותפים עסקיים. החברה פועלת להרחיב את מערך השותפים המקומיים, מתוך ההכרה שעבודה דרך שותפים תסייע להגעה לשווקים, לתעשיות ולחברות בהם אין לחברה נוכחות. בנוסף, החברה הגדילה את משאבי הפיתוח העסקי, לצורך בניית שותפויות אסטרטגיות עם חברות טכנולוגיה גלובאליות נוספות. החברה מבצעת ניתוח של השווקים והסקטורים אשר יביאו לערך הרב ביותר, כחלק מכך מאתרת שותפים בעלי מומחיות ונוכחות בשווקים ובסקטורים הללו. לפרטים נוספים ראה סעיף ב' לעיל.

29.6 שיווק. החברה מרחיבה את השקעותיה בשיווק, תוך התמקדות בהגדלת מערך השיווק הדיגיטלי, הגדלת פעילות PPC (Pay per Click), ובינריים, כנסים, יצירת תכנים חדשים של החברה וחיזוק אתר האינטרנט של החברה, על מנת לנצל את העובדה שהשוק והלקוחות פוטנציאלים נמצאים בהאצה של הטרנספורמציה הדיגיטלית.

ההנחות והנתונים המפורטים בסעיפים 28 ו- 29 לעיל הינם תחזיות, הערכות ואומדנים ומהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוססים על מידע הקיים בחברה, וכולל הערכות, אומדנים או כוונות של החברה, נכון למועד הדוח. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהתוצאות המוערכות או הצפויות על ידי החברה.

30 דיון בגורמי סיכון

30.1 סיכונים מקרו –

30.1.1 מצב כלכלי גלובלי

כאמור בסעיף 3.4 לדוח, למצב הכלכלי הגלובלי וכן למצב הכלכלי במדינות בהן פועלים לקוחותיה של החברה (למועד הדוח, בעיקר מדינות צפון ומרכז אירופה וחלק ממדינות ארה"ב), קיימת השפעה ישירה על היקפי פעילותן של לקוחות ולקוחות פוטנציאלים של החברה ולפיכך על עסקי החברה ועל תוצאותיה העסקיות. האטה כלכלית ומיתון באופן גלובלי או מקומי במדינות כאמור, עלולים לפגוע בהיקף פעילות החברה וברווחיותה.

30.1.2 שינויים בשער החליפין

כאמור בסעיף 3.5 לעיל, עיקר הכנסות החברה מתקבלות מלקוחותיה מחוץ לישראל, בעיקר באירו ובדולר ארה"ב. נכון למועד הדוח, מרבית הוצאות החברה הן בש"ח. לאור האמור, חשופה החברה לשינויים בשערי החליפין, באופן אשר עלול להשפיע על תוצאותיה העסקיות. במהלך 2021 חתמה החברה הסכם עם יועץ לתחום הגנות המטבע והביאה לאישור הדירקטוריון את התוכנית והאסטרטגיה יושמה במהלך שנת 2022 והעניקה הגנות לחברה באמצעות עסקאות צילינדר בשל הנחה שמרנית. לפרטים בדבר הלוואות של החברה מול קרנות זרות אי-ו-ב' אשר תשלומי לוח הסילוקין מבוצעים באירו בעוד ההלוואה הינה בדולר, ראה סעיף 21 לעיל.

הזהות הישראלית של החברה מהווה גורם דו-משמעי בפעילותה הבינלאומית. מחד, היא משמשת כיתרון תחרותי במקרים רבים, בזכות המוניטין של ישראל כמובילה בתחום הפיתוח הטכנולוגי. מאידך, הזהות הישראלית עלולה להוות מכשול, ואף להוביל לביטול עסקאות ולחסימת שווקים בחו"ל. זאת, בין היתר, בשל השפעתה של מלחמת "חרבות ברזל" על דעת הקהל העולמית, לצד מגמת העלייה באנטישמיות ברחבי העולם.

30.2 סיכונים ענפיים –

30.2.1 תחרות

החברה חשופה לתחרות (כאמור בסעיף 10 לעיל), הן מצד גורמים הפועלים בשוק כבר במועד דוח זה והן מצד גורמים אשר ייתכן ונמצאים בשלבים שונים של מחקר ופיתוח או כאלה שעשויים להתחרות בעתיד בחברה. התגברות התחרות בתחום עלולה להקשות על החברה במכירת מוצריה ולגרום לירידת מחירים ולפגיעה ברווחיותה של החברה. למיטב ידיעת החברה אין לחברה תחרות מהותית מעבר לתחרות שציינה החברה בסעיף 10 שעלול להוות סיכון לחברה.

30.2.2 שינויים טכנולוגיים

חדשנות טכנולוגית ושינויים בתרבות הצריכה מהשנים האחרונות הביאו עימם לשינויים באופן בו מקבלים צרכנים החלטות. בעבר, כאשר פעילות השיווק וקשר עם לקוחות התבצעה באמצעות המדיות המסורתיות כגון העיתונות הכתובה, טלוויזיה מסחרית ודואר ממוען אישית. כיום, עם ההתפתחות טכנולוגית, חברות משתמשות בפלטפורמות חדשות על מנת לשווק את מוצריהם ובשמירה על קשר עם לקוחותיהם. שימוש בסרטוני וידאו מול הלקוחות ובדגש על סרטונים מותאמים אישית, מחזקים את יכולת השיווק של אותן חברות ואת ההזדהות של לקוחותיהן עם המותג. התפתחויות טכנולוגיות שונות בתחום פעילותה של החברה עשויות לאפשר לחברות מתחרות לפתח מוצרים חליפיים למוצרי החברה, ובהתאם, להשפיע על מוצרי החברה ועל הרלוונטיות שלהם בעיני לקוחות, באופן שעלול לפגוע בתוצאות החברה ובביקוש למוצריה. למיטב ידיעת החברה אין שינוי או חדשנות טכנולוגית שהיא מודעת אליה שעלולה להוות סיכון מהותי לחברה.

30.2.3 סיכוני סייבר

בשנים האחרונות, נרשמו בעולם הטכנולוגי תקיפות סייבר שהפכו למתוחכמות והרסניות יותר. התקפות מסוג זה עלולות להיות מכוונות לבסיסי נתונים של החברה או לבסיסי נתונים של לקוחותיה, ולגרום לנזקים שונים, לרבות אובדן או גניבת מידע. אירועים מסוג זה עלולים לפגוע בקניין הרוחני של החברה ו/או של לקוחותיה ולהיות בעלי השלכות משמעותיות על מוניטין החברה ופעילותה. מוצרי החברה פועלים באמצעות שירותי הענן של חברת אמזון (AWS) אשר מוגנים באמצעים טכנולוגיים מתקדמים ומחמירים, שנועדו למנוע איומי סייבר.

לצד זאת, החברה אימצה והטמיעה אמצעים טכנולוגיים ותהליכים המאפשרים לה יכולות ניטור, מניעה ובקרה של איומי סייבר, זאת באמצעות תהליך ניהול ודיווח על אירוע סייבר, שימוש במערך מומחים חיצוניים, עדכון מסמכי העסקה ובניית מערך אבטחת מידע, בגיבוי מערכת לניהול אבטחת מידע ארגוני בהתאם לתקן בינלאומי (ISO/IEC 27001:2013). תעודת תקן הונפקה לחברה במהלך חודש דצמבר 2023 ותקפה למשך 4 שנים.

30.3.1 יכולת גיוס הון ומקורות מימון

למועד הדוח, פעילות החברה אינה משיאה רווחים, החברה נעזרת במקורות מימון שונים למימון פעילותה, לרבות משקיעים פרטיים, קרנות הון סיכון, גיוסי הון, בנקים, ומלווים אחרים. המשך פעילותה של החברה תלוי ביכולתה לעבור לפעילות רווחית ו/או ביכולתה לגייס כספים בעתיד על מנת להמשיך ולפתח את פעילותה.

30.3.2 הגנה על סודות מסחריים וקניין רוחני

החברה מפתחת מוצרים טכנולוגיים ואין וודאות שתוכל להגן בהצלחה על הקניין הרוחני שלה. חלק מהקניין הרוחני של החברה אינו מוגן באמצעות פטנטים, על מנת למנוע זליגת ידע והעתקתו על ידי מתחרים. במידה והחברה לא תצליח להגן על הסודות המסחריים והקניין הרוחני שלה, עלולות להיות לכך השלכות שליליות על החברה ופעילותה.

30.3.3 תלות מסוימת בספקים

ייצור דאטה ומחשוב ענן, שהינם חלקים מהותיים בפעילות החברה, מבוססים על שירותים אותם החברה מקבלת מספק עיקרי. AWS נבחרו בעבר כספק המוביל בשל היותם הראשונים להציע תשתיות בענן באזורים שונים בעולם המאפשרים פעילות בהתאם לחוקי הגנת המידע השונים. תשתית הענן והשירותים הנלווים המסופקים על ידי הספק כגון אחסון, ניהול משתמשים וכו' מהווים חלק מהפתרון הכולל ותומכים ביכולת לספק מערכת סקיילאבילית העומדת בכל דרישות הלקוחות. עם זאת, מעבר לספק תשתיות ענן אחר כדוגמת גוגל או מיקרוסופט אפשרי בתוך מספר שבועות של עבודת הסבה-התאמה. על אף שלחברה אין תלות בספק ספציפי שאינו ניתן להחלפה, להערכת החברה, שיבושים בפעילות הספק, או פגיעה ביכולתה של החברה לעבוד עם הספק, עלולים לפגוע בפעילות החברה ובתוצאות העסקיות שלה.

30.3.4 הנחלה וכוח אדם מקצועי

הצלחת החברה מבוססת במידה רבה על הון אנושי עתיר ידע וניסיון. אין וודאות שהחברה תצליח לשמר ו/או לגייס את ההון האנושי האיכותי הנדרש לפעילותה. חוסר הצלחה של החברה להציב הון אנושי איכותי בעמדות הניהול ובמשרות הטכנולוגיות השונות בחברה, עלולים לפגוע בפעילותה של החברה, לרבות בהצלחת פיתוח של מוצרים חדשים, במכירות החברה, ביצוע פרויקטים קיימים וכתוצאה מכך, בתוצאותיה העסקיות.

30.3.5 חוסר וודאות בפיתוח של מוצרים חדשים

השקעת החברה במוצרים חדשים כרוכה באי וודאות לגבי הצלחתה של החברה בהתמודדות עם האתגרים הטכנולוגיים בפיתוח מוצרים אלה, עלויות הפיתוח או

בהצלחה העסקית של מוצרים אלו. על-מנת למתן את ההשפעה האפשרית של סיכון זה, החברה משקיעה משאבים ומאמצים ניכרים להמשיך לפעול בתחום ה-PV Personalized Video לרבות גיוסי כוח אדם (Talent), טכנולוגיות חדשות (Living Video) וכדומה. בנוסף, לחברה יתרון תחרותי מובהק, היות והמוצר אותו פיתחה משרת את הלקוחות המובילים בשוק וכן לקוחות נוספים רבים, ובכך ממשיכה להשביח את השירות כתוכנה שהיא מציעה.

תוצאות של פרויקטים עם לקוחות

30.3.6

מרבית הפרויקטים אותם מבצעת החברה עבור לקוחות הינם בעלי אופי מתמשך, או בעלי פוטנציאל להרחבת הפעילות, לרבות לעסקאות רב שנתיות של זכויות שימוש בפלטפורמה של החברה. חוסר הצלחה של החברה בביצוע פרויקטים לשביעות רצונם של לקוחותיה עלולה לפגוע בסיכויים שאותם לקוחות ימשיכו או ירחיבו את פעילותם עם החברה. כמו כן, היות והשוק בתחום פעילות החברה הינו קטן יחסית, חוסר הצלחה של החברה בביצוע מוצלח של פרויקטים עלול לפגוע במוניטין שלה וביכולתה למכור את מוצריה ללקוחות חדשים.

סיכון תפעולי

30.3.7

החברה חשופה לפגיעה בפעילותה השוטפת, כתוצאה מכשל של תהליכי עבודה פנימיים, פעולות המתבצעות על ידי עובדים (מתוך טעות או בזדון), כשלים במערכות המידע ו/או התקשורת השונות (מערכות מחשוב ותקשורת), או כתוצאה מאירועים חיצוניים שונים. כשלים מסוג זה, במידה שיתממשו, עלולים לחשוף את החברה לסיכונים ועשויים להיות בעלי השפעה על תוצאותיה.

להלן פירוט ודירוג של גורמי הסיכון שתוארו לעיל, אשר דורגו בהתאם להערכות הקבוצה על פי השפעתם על עסקי החברה:

30.3.8

מידת ההשפעה של גורם הסיכון			
השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה	
			סיכוני מקרו
	X		מצב כלכלי גלובלי
	X		שינויים בשער החליפין
	X		זהות ישראלית
			סיכונים ענפיים
		X	תחרות
	X		שינויים טכנולוגיים
	X		סיכוני סייבר
			סיכונים ייחודים לחברה
		X	יכולת גיוס הון ומקורות מימון
X			הגנה על סודות מסחריים וקניין רוחני
X			תלות מסוימת בספקים
	X		הנהלה וכוח אדם מקצועי
	X		חוסר וודאות בפיתוח של מוצרים חדשים
X			תוצאות של פרויקטים עם לקוחות
X			סיכון תפעולי



דוח הדירקטוריון על ענייני התאגיד

דו"ח דירקטוריון על מצב ענייני התאגיד ליום 31 בדצמבר 2025

דירקטוריון החברה, מתכבד להגיש את דוח הדירקטוריון לשנה שנתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025. הדוח סוקר את השינויים העיקריים בפעילות החברה, אשר אירעו בתקופה המדווחת ועד למועד פרסום דוח זה. מובהר כי ככלל, התיאור הנכלל בדוח זה כולל רק מידע אשר לדעת החברה מהווה מידע מהותי והוא נערך בהנחה שבפני הקורא מצוי תיאור עסקי התאגיד שנכלל בפרק א' לדוח תקופתי זה.

הדוח נערך בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 (להלן: "**תקנות הדוחות**"). הנתונים הכספיים בסקירה זו מתייחסים לדוחותיה המאוחדים של החברה, שנערכו לפי תקני IFRS.

לפרטים אודות תחום פעילותה של החברה ואודות אירועים מהותיים בתקופת הדוח ועד למועד פרסום הדוח, ראו פרק א' לדוח תקופתי זה. דוח הדירקטוריון הינו חלק בלתי נפרד מהדוח התקופתי של החברה, על כל חלקיו (להלן: "**הדוח התקופתי**") ויש לקרוא את הדוח התקופתי כולו כמקשה אחת.

החברה הינה "תאגיד קטן" כהגדרת מונח זה בתקנות הדוחות. דירקטוריון החברה החליט על אימוץ כל ההקלות לתאגידים קטנים, אשר נכללות בתקנות הדוחות, ככל שהן רלוונטיות (או תהיינה רלוונטיות) לחברה, כדלקמן: ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית בתאגיד ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית; העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכות שווי ל - 20%; העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות ביניים ל - 40%; ודיווח במתכונת דיווח חצי שנתי חלף מתכונת רבעונית.

חלק א - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי החברה

להלן יובאו עיקרי הדוחות הכספיים והסבר הדירקטוריון למצב העסקי של החברה, כשעיקרי הדברים בהסתכלות הדירקטוריון הינם כי:

- החברה ממשיכה לפעול לפי התוכנית העסקית שהתווה דירקטוריון החברה וכוללת בין השאר צמיחה בהכנסות החברה וב-ARR, פיתוח מוצר פורץ דרך בתחום ה-AI, חתימה על חוזים חדשים למוצר ה-Enterprise AI Video, שיתופי פעולה אסטרטגים ומעבר לאיזון תזרימי תפעולי.
- במהלך 2025 הכנסות החברה גדלו לכ-16.1 מיליון דולר, כ-6% גידול לעומת התקופה המקבילה אשתקד וה-ARR של החברה חזר לצמיחה במהלך 2025 וגדל מ-19.4 מיליון דולר נכון לסוף שנת 2024 ל-20.3 מיליון דולר בסוף שנת 2025, גידול שעיקרו במחצית השניה של שנת 2025.
- בהמשך לתוכנית העסקית של החברה, במהלך שנת 2025 החברה הקטינה את ההפסד התפעולי המתואם משמעותית ל-3,124 אלפי דולר לעומת 5,237 אלפי דולר באותה תקופה אשתקד, קיטון של כ-40%, וזאת באמצעות הגידול במכירות המוזכר לעיל והקטנת ההוצאות התפעוליות במהלך שנת 2025 ולמרות החלשות הדולר שגרם לעליה של 750 אלף דולר בהוצאות התפעוליות לעומת התקופה המקבילה. בנוסף, מזומנים נטו ששימשו

לפעילות שוטפת בשנת 2025 קטנו בכ- 62% ל-2,556 אלפי דולר, לעומת 6,752 אלפי דולר בשנת 2024.

ברבעון הרביעי של שנת 2025, סך המזומנים ששימשו לפעילות שוטפת, בנטרול הוצאות ריבית ששולמה בגין מסגרת האשראי, היה חיובי לראשונה.

מהפכת ה-AI- החברה רואה במהפכה זו כהזדמנות גדולה, להוביל את תעשיית Enterprise AI Video, וזאת בזכות הפיתוחים פורצי הדרך, שמהווים חלק מהקניין הרוחני של החברה וכן הנוכחות החזקה שלה בהרבה מלקוחות ה-FORTUNE1000.

במקביל, יכולות ה-AI עוזרות לחברה לקצר תהליכי מכירה ולהתייעל תפעולית.

ביום 23 למרץ 2026 הודיעה החברה על השקת מודל Strata, מודל בינה מלאכותית גנרטיבית שמגדיר מחדש את האופן שבו חברות יוצרות תוכן וידאו למגוון שימושים. בניגוד למודלים סטנדרטיים אחרים ליצירת וידאו מבוסס בינה מלאכותית, שמפיקים קובץ וידאו קצר, סטטי ו"שטוח" אשר כל שינוי מצריך יצירת הוידאו מחדש, Strata מייצר קומפוזיציות וידאו בשכבות, כאשר כל שכבה ושכבה ניתנת לעריכה ולהתאמה אישית בקלות וביעילות. Strata הוא מהפכה בעולם הוידאו בקנה מידה גלובלי. לראשונה, ארגונים יכולים להפיק אוטומטית וידאו מקצועי שאינו מבוסס טמפלייטים, תואם לערכי המותג ואף מותאם אישית למיליוני צופים, בכל שפה ובכל אורך. לפרטים נוספים ראה דיווח מיידי של החברה מיום 24 למרץ 2026 (מס' אסמכתא: 2026-01-026192) שתוכנו מובא על דרך ההפניה. במהלך חודש יוני 2025 חתמה החברה שני הסכמים אסטרטגיים עם סמסונג ועם אמזון Q. החברה רואה בהסכמים אלו אבן דרך משמעותית ביישום אסטרטגיית החדירה של פתרון AI Video לשוק הגלובלי. מכוחם חתמה החברה על עסקה ראשונה בשותפות ה-Marketplace של Amazon שפורסמה ב-5 בינואר 2026 (אסמכתא מס': 2026-01-001400), ולגבי השותפות עם סמסונג, החברה בשלבי סיום של הטמעת המוצר ואינטגרציה וצופה כי תושלם במהלך רבעון 2 של השנה ותחילת מכירות ראשונות מיד לאחר מכן. בנוסף, החברה פועלת לפיתוח שיתופי פעולה אסטרטגיים נוספים עם שחקניות מפתח בשוק.

להערכת החברה לאור התפתחות שוק ה-AI וכניסתה לשוק זה (כמפורט לעיל), ובכלל זאת חתימתה על הסכמים אסטרטגיים עם אמזון, סמסונג, והזדמנויות חדשות עם גופים אסטרטגיים אחרים איתם החברה מנהלת משאים ומתנים, החברה צופה גידול בהזמנות (Booking) פתרוניות ה-AI שפיתחה להיקף של כ-6 מיליון דולר בשנת 2026 לעומת סך הזמנות (Booking) של כ-2 מיליון דולר בשנת 2025, גידול של כ-300%.

הערכת החברה האמורה מתבססת על התפתחות שוק ה-AI, בו נפתחות לחברה הזדמנויות חדשות ואסטרטגיות בסקטורים בהם פועלת החברה ובסקטורים נוספים חדשים, כגון השילוט הדיגיטלי, למידה ופיתוח של עובדים (L&D) והנגשת הפתרון ל-SMB's דרך שותפים אסטרטגיים.

כמו כן, החברה צופה כי בשנת 2026 תציג איזון תזרימי תפעולי ברמה השנתית.

- בהמשך לאמור בסעיף 21 לפרק א' לדוח זה בדבר מסגרת אשראי של החברה עם תאגיד בנקאי בישראל, ביום 31 ביולי 2025 הודיעה החברה כי חתמה עם הגורם המממן על הארכת תוקפה של מסגרת האשראי בשנה נוספת, עד ליום 31 ביולי 2026, וכן על תיקון לכתב ההתחייבות של החברה כלפי הגורם המממן, שבמסגרתו עודכנו אמות המידה הפיננסיות בהסכם. להערכת הנהלת החברה לאור האמור ובהתאם לתוכניותיה העסקיות של החברה, בידי החברה תזרים מזומנים מספק למימוש תכניותיה כאמור בסעיפים 28 ו-29 לפרק א' לדוח זה.
- יצוין, כי רוה"ח המבקר הפנה את תשומת הלב לאמור בבאור 1ה' לדוחות הכספיים ובהפניית תשומת הלב, כי לחברה גרעון בהון ותזרימי מזומנים שליליים מפעילות שוטפת. החברה נדרשת להארכה נוספת של מסגרת האשראי לצורך המשך פעילותה ופירעון התחייבויותיה. תוכניות ההנהלה לצורך המשך פעילותה מבוססות, בין היתר, על תחזית תזרים המזומנים שלה לתקופה של 24 חודשים מתאריך המאזן תחת תרחישים שונים. להערכת הנהלת החברה, בשים לב ליתרת המזומנים הקיימת בידיה במועד אישור הדוחות הכספיים.

הערכות החברה בדבר פוטנציאל הצמיחה שלה, הרחבת פעילותה וכן תוכניות ההנהלה לצורך המשך פעילותה מהוות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה עשוי שלא להתממש או להתממש באופן חלקי, כתוצאה מגורמים שאינם בשליטת החברה, לרבות פיתוחים טכנולוגיים בשוקי פעילותה של החברה וכיו"ב וכן אי הארכה נוספת של מסגרת האשראי עם התאגיד הבנקאי והתקיימות של איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 30 לפרק א' לדוח זה.

1. להלן טבלת עיקרי הנתונים הכספיים מתוך דוחות הרווח והפסד של החברה כפי שאלה מוצגים בדוחותיה הכספיים (באלפי דולר):

לשנה שהסתיימה ביום		סעיף
31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	
15,326	16,194	מכירות
12,770	13,725	רווח גולמי
(5,647)	(3,311)	הפסד תפעולי
(463)	(2,211)	הוצאות מימון, נטו
(6,110)	(5,522)	הפסד לפני מיסים
(6,256)	(5,680)	הפסד לתקופה

להלן טבלת עיקרי הנתונים הכספיים מתוך הדוח על המצב הכספי של החברה כפי שאלה מוצגים בדוחותיה הכספיים (באלפי דולר ארה"ב):

לשנה שהסתיימה ביום		סעיף
31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	
4,460	7,683	סך מאזן
14,428	19,373	סך התחייבויות
(9,968)	(11,690)	סה"כ גירעון בהון

2. הסברי הדירקטוריון לגבי מצב עסקי התאגיד, תוצאות פעילותו, הונו ותזרימי המזומנים שלו

2.1 המצב הכספי

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

הסברי הדירקטוריון	השינוי ביחס לשנה שעברה (ב- %)	השינוי ביחס לשנה שעברה (באלפי דולר)	ליום 31 בדצמבר 2024 (באלפי דולר)	ליום 31 בדצמבר, 2025 (באלפי דולר)	סעיף
נכסים שוטפים					
השינוי נובע בעיקרו מהסכם השקעה בסך של כ- 3.7 מליון דולר בקיזוז השימוש במזומנים בפעילות השוטפת.	300	3,178	1,039	4,217	מזומנים ושווי מזומנים
הגדלת הפיקדון בשל שינוי באמות המידה הפיננסיות של מסגרת האשראי מתאגיד בנקאי.	27	356	1,308	1,664	פקדונות
ללא שינוי מהותי.	(11)	(106)	962	856	לקוחות
ללא שינוי מהותי.	24	60	249	309	חייבים ויתרות חובה
	98	3,488	3,558	7,046	סה"כ נכסים שוטפים
ללא שינוי מהותי.	(17)	(8)	46	38	רכוש קבוע, נטו

הסברי הדירקטוריון	השינוי ביחס לשנה שעברה (ב- %)	השינוי ביחס לשנה שעברה (באלפי דולר)	ליום 31 בדצמבר 2024 (באלפי דולר)	ליום 31 בדצמבר, 2025 (באלפי דולר)	סעיף
הקיטון נובע מהפחתת נכס זכות שימוש בגין הסכם שימוש תפעולי במשרדים.	(31)	(244)	787	543	נכס זכות שימוש
ללא שינוי מהותי.	(20)	(13)	69	56	חייבים ויתרות חובה לזמן ארוך
	(29)	(265)	902	637	סה"כ נכסים לא שוטפים
	72	3,223	4,460	7,683	סה"כ נכסים
הגידול הינו בגין לקיחת הלוואה בסך של כ- 1.5 מליון דולר והפרשי שער של כ- 930 אלפי דולר	40	2,399	6,030	8,429	אשראי מתאגידים בנקאיים ואחרים
ללא שינוי מהותי.	4	22	506	528	חלויות שוטפות של התחייבות בגין חכירה
הגידול נובע מגידול ביתרות שוטפים	34	289	839	1,128	ספקים
הגידול נובע בעיקר מגידול בחו"ז מס ומע"מ בחברות בנות ומגידול בגין עמלות מכירה ובנווסים גבוהים יותר ב-2025. בנוסף, יש גידול ביתרות בשל קיטון בשער החליפין של הדולר לתאריך החתך.	37	1,327	3,511	4,838	זכאים ויתרת זכות
שווי הוגן של כתבי אופציה שניתנו כחלק מגיוס ההון שבוצע על ידי החברה ב-30.12.25	100	1,306	-	1,306	אופציות

הסברי הדירקטוריון	השינוי ביחס לשנה שעברה (ב- %)	השינוי ביחס לשנה שעברה (באלפי דולר)	ליום 31 בדצמבר 2024 (באלפי דולר)	ליום 31 בדצמבר, 2025 (באלפי דולר)	סעיף
ללא שינוי מהותי.	(8)	(255)	3,012	2,757	הכנסה נדחית
	36	5,088	13,898	18,986	סה"כ התחייבויות שוטפות
הקיטון נובע עקב סיום חוזי של תקופת הסכם השימוש התפעולי במשרדים במרס 2027.	(56)	(173)	311	138	התחייבויות בגין חכירה
ללא שינוי.	-	-	9	9	אופציות
ללא שינוי מהותי.	14	30	210	240	התחייבויות בשל הטבות לעובדים
	(27)	(143)	530	387	סה"כ התחייבויות לא שוטפות
הגידול נובע מגיוס הון שבוצע ידי החברה	116	16	14	30	הון מניות רגילות
הגידול נובע מגיוס הון שבוצע ידי החברה	5	3,917	79,247	83,164	פרמיה על מניות
השינוי נובע מהענקות ופקיעות של אופציות לעובדים.	1	25	3,431	3,456	קרן הון תשלום מבוסס מניות
השינוי נובע מהפסד החברה במהלך השנה.	6	(5,680)	(92,660)	(98,340)	יתרת הפסד

הסברי הדירקטוריון	השינוי ביחס לשנה שעברה (ב- %)	השינוי ביחס לשנה שעברה (באלפי דולר)	ליום 31 בדצמבר 2024 (באלפי דולר)	ליום 31 בדצמבר, 2025 (באלפי דולר)	סעיף
	17	(1,722)	(9,968)	(11,690)	סה"כ הון
	72	3,223	4,460	7,683	סה"כ התחייבויות והון

2.2 תוצאות הפעילות

להלן ניתוח תוצאות הפעילות בהתאם לדוחות הכספיים וההסברים לשינויים העיקריים שחלו בהם (באלפי דולר):

הסברי הדירקטוריון לשינויים בין שנת 2025 לבין שנת 2024	הסברי הדירקטוריון לשינויים בין החציון השני לשנת 2025 לבין החציון השני לשנת 2024	לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	חציון שני לשנת 2024	חציון שני לשנת 2025	סעיף
גידול שנובע בעיקרו ממכירות ראשוניות של מוצר ה-AI של החברה	גידול שנובע בעיקרו ממכירות ראשוניות של מוצר ה-AI של החברה	15,326	16,194	7,662	8,144	מכירות
הקיטון נובע בעיקרו מייעול תהליכים שהחברה ביצעה בעולמות התמיכה ללקוחות.	ללא שינוי מהותי.	(2,556)	(2,469)	(1,202)	(1,205)	עלות המכירות
		12,770	13,725	6,460	6,939	רווח גולמי

סעיף	חציון שני לשנת 2025	חציון שני לשנת 2024	לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	הסברי הדירקטוריון לשינויים בין החציון השני לשנת 2025 לבין החציון השני לשנת 2024	הסברי הדירקטוריון לשינויים בין שנת 2025 לבין שנת 2024
הוצאות מחקר ופיתוח	(2,797)	(2,777)	(5,665)	(5,656)	במהלך 2025 החברה הקטינה את הוצאות שחר עובדים כחלק ממהלך התייעלות שביצעה. קיטון זה קוזז ברובו בעקבות השינויים בשערי החליפין של הדולר מול השקל.	במהלך 2025 החברה הקטינה את הוצאות שחר עובדים כחלק ממהלך התייעלות שביצעה. קיטון זה קוזז ברובו בעקבות השינויים בשערי החליפין של הדולר מול השקל.
הוצאות מכירה ושיווק	(3,815)	(4,257)	(8,068)	(9,489)	הקיטון נובע ברובו מקיטון בהוצאות שחר עובדים וקיטון בהוצאות ייעוץ כחלק מתהליך התייעלות שביצעה החברה. מנגד, במהלך 2025 נרשמו הוצאות עמלות מכירה גבוהות יותר מאשר בשנת 2024.	הקיטון נובע ברובו מקיטון בהוצאות שחר עובדים וקיטון בהוצאות ייעוץ כחלק מתהליך התייעלות שביצעה החברה. מנגד, במהלך 2025 נרשמו הוצאות עמלות מכירה גבוהות יותר מאשר בשנת 2024.
הוצאות הנהלה וכלליות	(1,576)	(1,619)	(3,303)	(3,272)	במהלך 2025 החברה הקטינה את הוצאות הנה"כ כחלק ממהלך התייעלות שביצעה. קיטון זה קוזז בעקבות השינויים בשערי החליפין של הדולר מול השקל.	במהלך 2025 החברה הקטינה את הוצאות הנה"כ כחלק ממהלך התייעלות שביצעה. קיטון זה קוזז בעקבות השינויים בשערי החליפין של הדולר מול השקל. בנוספים גבוהות יותר מאשר בשנת 2024.

סעיף	חציון שני לשנת 2025	חציון שני לשנת 2024	לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	הסברי הדירקטוריון לשינויים בין החציון השני לשנת 2025 לבין החציון השני לשנת 2024	הסברי הדירקטוריון לשינויים בין שנת 2024 לבין שנת 2025
הפסד תפעולי	(1,249)	(2,193)	(3,311)	(5,647)		
הוצאות מימון	(1,116)	(545)	(2,259)	(567)	השינוי נובע מגידול בהוצאות ריבית קו אשראי ומהשפעת שינוי בשער החליפין מול הדולר	השינוי נובע מגידול בריבית קו אשראי, בנוסף לכ-1.4 מליון שנובע מהשפעת שינוי בשער החליפין מול הדולר
הכנסות מימון	21	68	48	104	ללא שינוי מהותי.	ללא שינוי מהותי.

סעיף	חציון שני לשנת 2025	חציון שני לשנת 2024	לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	הסברי הדירקטוריון לשינויים בין החציון השני לשנת 2025 לבין החציון השני לשנת 2024	הסברי הדירקטוריון לשינויים בין שנת 2024 לבין שנת 2025
הפסד לפני מיסים על הכנסה	(2,344)	(2,670)	(5,522)	(6,110)		
מיסים על ההכנסה	(116)	(45)	(158)	(146)	הוצאות המיסים נובעות מהוצאות בגין חברות הבנות בארה"ב ובאנגליה.	הוצאות המיסים נובעות מהוצאות בגין חברות הבנות בארה"ב ובאנגליה.
הפסד לתקופה	(2,460)	(2,715)	(5,680)	(6,256)		

2.3 דוח רווח והפסד מתואם

2.3.1 לצורך השוואת התוצאות הכספיות של החברה, והצגת הביצועים התפעוליים והכספיים של החברה, להלן פירוט הרווח (הפסד) של החברה, לפני מיסים על הכנסה, לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 בנטרול השפעות של מספר סעיפים כדלקמן:

לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 (באלפי דולר)			סעיף
דוח רווח והפסד מתואם	התאמות בגין אופציות לעובדים	דוח רווח והפסד לפי כללי חשבונאות מקובלים	
16,194	-	16,194	מכירות
(2,469)	-	(2,469)	עלות המכירות
13,725	-	13,725	רווח גולמי
(5,617)	48	(5,665)	הוצאות מחקר ופיתוח
(8,000)	68	(8,068)	הוצאות מכירה ושיווק
(3,232)	71	(3,303)	הוצאות הנהלה וכלליות
(3,124)	187	(3,311)	הפסד תפעולי
(2,211)	-	(2,211)	הוצאות מימון, נטו
(5,335)	187	(5,522)	הפסד לפני מיסים על הכנסה

בהתאם לתחזית החברה, בשנת 2025 ההפסד התפעולי המתואם הסתכם בכ- 3,124 אלפי דולר לעומת כ- 5,237 אלפי דולר בשנת 2024, קיטון של כ-40% בהפסד.

2.3.2 לצורך השוואת התוצאות הכספיות של החברה, והצגת הביצועים התפעוליים והכספיים של החברה, להלן פירוט הרווח (הפסד) של החברה, לפני מיסים על

הכנסה, לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 בנטרול השפעות של מספר סעיפים כדלקמן:

לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 (באלפי דולר)			סעיף
דוח רווח והפסד מתואם	התאמות בגין אופציות לעובדים	דוח רווח והפסד לפי כללי חשבונאות מקובלים	
15,326	-	15,326	מכירות
(2,556)	-	(2,556)	עלות המכירות
12,770	-	12,770	רווח גולמי
(5,513)	143	(5,656)	הוצאות מחקר ופיתוח
(9,312)	177	(9,489)	הוצאות מכירה ושיווק
(3,182)	90	(3,272)	הוצאות הנהלה וכלליות
(5,237)	410	(5,647)	הפסד תפעולי
(463)	-	(463)	הוצאות מימון, נטו
(5,700)	410	(6,110)	הפסד לפני מיסים על הכנסה

2.4 נזילות ומקורות מימון (באלפי דולר):

לחברה יתרת מזומנים, נכון ליום 31 בדצמבר 2025 בסך כולל של כ-4,217 אלפי דולר, בנוסף לפקדונות על סך 1,664 אלפי דולר. להלן המרכיבים העיקריים של תזרים המזומנים ושימושם (באלפי דולר):

הסברי הדירקטוריון	לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2024	2025	
הקיטון נובע בעיקרו מהקטנת ההפסד התפעולי של החברה בכ-40%, גידול בהכנסות והקטנת הוצאות תפעוליות.	(6,752)	(2,556)	מזומנים, נטו ששימשו לפעילות שוטפת
ללא שינוי מהותי	(15)	(319)	מזומנים, נטו ששימשו לפעילות השקעה
בתקופות קודמות התזרים נבע מניצול מסגרת אשראי מתאגיד בנקאי. בתקופה הנוכחית בוצעה הנפקת מניות בדרך של הצעת זכויות וגיוס הון.	4,042	6,037	מזומנים, נטו שנבעו מפעילות מימון
	(7)	16	הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים
	(2,732)	3,178	גידול (קטון) במזומנים לתקופה

ברבעון הרביעי של שנת 2025, סך המזומנים ששימשו לפעילות שוטפת, בנטרול הוצאות ריבית ששולמה בגין מסגרת האשראי, היה חיובי לראשונה (מזומנים שנבעו מפעילות שוטפת) בהמשך לאמור בסעיף 21 לפרק א' לדוח זה בדבר מסגרת אשראי של החברה עם תאגיד בנקאי בישראל, ביום 31 ביולי 2025 חתמו החברה והגורם המממן על הארכת תוקפה של מסגרת האשראי בשנה נוספת, עד ליום 31 ביולי 2026. בנוסף, ביום 27 באוגוסט 2025 אישר דירקטוריון החברה את התקשרות החברה בהסכם הלוואה עם הגוף המממן בהיקף כספי של 5.1 מיליון ש"ח, לתקופה של 5 חודשים, קרי עד ליום 26 בינואר 2026, אשר תישא ריבית נומינלית שנתית משתנה בשיעור של ריבית הפריים בתוספת 5.7%. בנוסף, אישר הגורם המממן בסמוך למועד קבלת הלוואה כתב ויתור ביחס לעמידה עתידית באמת מידה שנקבעה בכתב ההתחייבות למסגרת האשראי ביחס ליעדים המצטברים לתזרים מזומנים תפעולי (שריפת מזומנים לשני רבעונים קלנדריים אחרונים) לסיום הרבעון השלישי וסיום הרבעון הרביעי לשנת 2025. לאחר תקופת המאזן, ביום 1 בינואר 2026, פרעה החברה את מלוא הלוואה בהיקף כספי של 5.1 מיליון ש"ח שניטלה על ידי החברה מהגורם המממן מכוח הסכם הלוואה בין הצדדים.

מקורות המימון של החברה מתבססים, כאמור לעיל, על מקורות עצמיים וכן מהלוואות לזמן ארוך ולזמן קצר מבנקים, מגופים פרטיים, קרנות השקעה, וגם מהנפקה לציבור של ניירות ערך ע"י החברה. לפרטים נוספים אודות מקורות המימון של החברה ראה סעיף 21 לפרק א' לדוח זה. יחד עם פרסום דוח זה, מפרסמת החברה דוח ובו נתונים בדבר מצבת ההתחייבויות של החברה, כנדרש בתקנה 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970.

חלק ב – היבטי ממשל תאגידי

3 דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

דירקטוריון החברה החליט כי המספר המזערי הראוי של דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית בחברה יעמוד על שני דירקטורים.

החלטת הדירקטוריון מבוססת על גודל החברה ומורכבות פעילותה, וכן לאור נוכחות רואה החשבון המבקר בישיבות הדירקטוריון של החברה בהם דנים בדוחות הכספיים והעומד לרשות הדירקטורים למתן כל הסבר אשר נדרש בקשר עם הדוחות הכספיים ומצבה הכספי של החברה, הן במסגרת הישיבות בהן הוא משתתף והן מחוצה להן.

לאחר הערכת השכלתם, ניסיונם, כישוריהם וידיעותיהם של חברי הדירקטוריון בנושאים עסקיים - חשבונאיים ודוחות כספיים, חברי הדירקטוריון שהחברה רואה בהם כבעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית נכון למועד הדוח, הינם ה"ה: רמי קליש, ירון קליש, נחמיה פרס, טל ברנח, יאיר בר טוב אלה פלדר ו-גלית אסף שנהר.

4 גילוי בדבר דירקטורים בלתי תלויים

נכון למועד הדוח תקנון החברה אינו כולל הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים בחברה.

5 גילוי בדבר המבקר הפנימי בתאגיד

ביום 18 באוגוסט 2021, מונה מר אייל בן אבי מחברת בן אבי אי.בי.איי בע"מ לכהן כמבקר הפנים של החברה.

מר בן אבי הינו רואה חשבון ומשפטן בעל ניסיון רב בתחום הביקורת הפנימית. לפרטים נוספים בדבר ניסיונו והשכלתו של מר בן אבי, ראה תקנה 26א' בפרק ד' בדוח זה.

המבקר הפנימי עומד בהוראות סעיף 146(ב) לחוק החברות, בתנאים הקבועים בסעיף 3(א') לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992 (להלן: "חוק הביקורת הפנימית") ובסעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית.

המבקר הפנימי מעניק שירותי ביקורת פנימית כמיקור חוץ מטעם משרד חברת בן אבי אי.בי.איי בע"מ.

המבקר הפנימי וצוות העובדים המקצועיים הכפופים לו מועסקים בהיקף של כ-300 שעות בשנה, היקף שנמצא מספיק. למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי, לרבות חברת בן אבי אי.בי.איי בע"מ, מטעמה הוא פועל אינם מחזיקים בניירות ערך של החברה או גוף קשור לה ואין להם כל קשר עסקי עם החברה או גוף קשור לה.

דרך המינוי: כאמור לעיל, דירקטוריון החברה אישר את מינוי מבקר הפנים ביום 18 באוגוסט 2021, לאחר אישור ועדת הביקורת מאותו היום.

הממונה הארגוני על המבקר: כממונה ארגוני על המבקר נקבע מר ירון קליש, מנכ"ל החברה. יודגש, כי המבקר הפנימי כפוף מקצועית לוועדת הביקורת של החברה.

תקנים מקצועיים: מבקר הפנים על פי הודעתו, עורך את ביקורת הפנים בכתב בהתאם לתקנים המקצועיים המקובלים, כאמור בסעיף 4(ב) לחוק הביקורת הפנימית. הונחה דעתו של דירקטוריון החברה כי מבקר הפנים עמד בכל הדרישות שנקבעו בתקנים המקצועיים ובהנחיות.

תוכנית הביקורת: תוכנית העבודה של החברה מבוססת, בין היתר, על תוצאות סקר סיכונים שנעשה בחברה ובהתאם להערכת מהותיות הנושאים המבוקרים כך שהנושאים המהותיים יבדקו בביקורת פנימית אחת לתקופה.

תוכנית העבודה לביקורת הפנימית לשנת 2024 גובשה בשיתוף עם הנהלת החברה והובאה לדיון ואישור בוועדת הביקורת. תוכנית העבודה מותירה בידי המבקר הפנימי שיקול דעת לסטות ממנה. כל סטייה מתוכנית העבודה המאושרת כרוכה באישור ועדת הביקורת.

תוכנית הביקורת הפנימית הרב שנתית מקיפה תאגידיים וגופים שבהם יש לחברה אחזקה מהותית וממנה נגזרת תכנית הביקורת השנתית אשר מתעדכנת במידת הצורך. תכנית העבודה השנתית של החברה מבוססת על הערכת מהותיות הנושאים המבוקרים כך שהנושאים המהותיים יבדקו בביקורת הפנימית אחת לתקופה.

לדעת דירקטוריון החברה היקף עבודת הביקורת הפנימית, רציפות פעילותה ותוכנית העבודה של המבקר הפנימי הינם סבירים בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרת הביקורת הפנימית בחברה. ועדת הביקורת בשיתוף עם הנהלת החברה והמבקר הפנימי בוחנים מידי שנה את ההיקף הנאות של עבודת הביקורת הפנימית בחברה.

בהמשך לאמור, עובר לפרסום דוח זה, בחנה ועדת הביקורת וציינה כי המבקר הפנימי מבצע את תפקידו בנאמנות ובמקצועיות, זאת בין היתר, כי עומדים לרשותו המשאבים והכלים הנחוצים לו לצורך מילוי תפקידו, בהתחשב בהיקף ומורכבות הפעילות של החברה, זאת בהתבסס על דיווחי החברה והמבקר הפנימי.

גישה למידע שניתנה למבקר הפנים: למבקר הפנימי הומצאו מסמכים, נמסר מידע וכן ניתנה גישה חופשית, מתמדת ובלתי אמצעית למערכות המידע של החברה לרבות נתונים כספיים, כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית. דרך התגמול של המבקר הפנימי הינה על פי הגשת דוחותיו בפועל.

תגמול: דרך התגמול של מר בן אבי הינה על פי הגשת דוחותיו בפועל. עבור ביקורת שנת הדו"ח שילמה החברה למבקר הפנימי סך של 70 אלפי ש"ח. להערכת דירקטוריון החברה התגמול כאמור הינו סביר ואין בתגמול כאמור כדי להשפיע על הפעלת שיקול דעתו המקצועי של המבקר הפנימי.

מועדי הגשת דוחות הביקורת: ועדת הביקורת קיימה 2 ישיבות בנושאי דוחות ביקורת המבקר הפנימי, אשר התקיימו ביום 16 במרץ 2025 וביום 26 באוגוסט 2025 בהתאם לתוכנית הביקורת השנתית. יצוין כי דין וחשבון המבקר הוגש בכתב. בתקופת הדו"ח לא היו עסקאות מהותיות אשר הצריכו את בחינתו של המבקר הפנימי.

6 פרטים אודות רואה החשבון המבקר בחברה

6.1 רואי החשבון המבקרים של החברה הינם משרד רואי החשבון קוסט פורר גבאי את קסירר רואי חשבון (EY) (להלן: "רואה החשבון המבקר"). שכר טרחה של רואה החשבון המבקר של החברה הינו כמפורט להלן:

שנת 2024			שנת 2025		
סה"כ	שירותים אחרים	שירותי ביקורת ושירותי מס	סה"כ	שירותים אחרים	שירותי ביקורת ושירותי מס
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
88	-	88	87	-	87

6.2 קביעת שכר טרחת רואה החשבון המבקר

העקרונות לקביעת שכ"ט רואה החשבון המבקר נקבעו על סמך הערכה של היקף העבודה הנדרש וכן ניהול משא ומתן באשר לתנאים המסחריים של ההתקשרות. שכר הטרחה אושר ע"י דירקטוריון החברה.

חלק ג – הוראות גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד

7 סיכוני שוק

7.1 האחראי על ניהול סיכוני השוק בחברה

7.1.1 האחראי על ניהול סיכוני השוק של החברה נכון למועד זה, הוא מר רון אלה סמנכ"ל הכספים לפרטים בדבר השכלתו, כישוריו וניסיונו של מר רון אלה ראו תקנה 26א' בפרק ד' בדוח התקופתי של החברה לשנת 2025.

7.1.2 החברה לא קבעה מדיניות לניהול הסיכונים בגין חשיפה הנובעת מסיכוני שוק. ניהול הסיכונים כאמור ומעקב אחריו באופן שוטף נעשה על ידי הנהלת החברה ומדווח לדירקטוריון החברה מעת לעת לפי הצורך. כל מקרה נבחן לגופו ותדירות הדיווח לדירקטוריון החברה נקבעת בהתאם לבחינה זו. החברה מנהלת את ניהול הסיכונים מבחינת היבט החשיפה הכלכלית (תוך בחינת העלויות הכרוכות בכך) במקום שיש סתירה בין חשיפה זו לחשיפה חשבונאית.

החברה חשופה לסיכוני שוק (סיכון מטבע חוץ, סיכון מדד מחירים לצרכן, סיכון ריבית וסיכון מחיר), סיכון אשראי וסיכון נזילות.

א) סיכון מטבע חוץ

סיכון מטבע חוץ הוא סיכון הנובע מהשפעת השינויים בשער החליפין על תזרים המזומנים העתידי של החברה או נכסים והתחייבויות במאזנה.

לחברה יתרת מזומנים בשקל בסכום כולל של 11,642 אלפי שקל נכון ליום 31 בדצמבר 2025, החושפת אותה לשינויים בשער החליפין של השקל מול הדולר, באופן שהחלשות של השקל ביחס לדולר תביא לשחיקת אותה יתרה במונחי דולר.

עם זאת, יתרת המזומנים הנ"ל עתידה לשרת את החברה בתשלום הוצאות שקליות עתידיות, שטרם הוכרו בספרים, כך שלמעשה החשיפה בגין יתרת המזומנים השקלית הינה חשבונאית בעיקרה ולא כלכלית/תזרימית.

ב) סיכון אשראי

סיכון אשראי הוא הסיכון שהצד שכנגד לא יעמוד בהתחייבויותיו כלקוח או בהתחייבויותיו הנובעות ממכשיר פיננסי וכתוצאה מכך ייגרם לקבוצה הפסד. הקבוצה חשופה לסיכון אשראי כתוצאה מהפעילות התפעולית שלה (בעיקר מיתרות לקוחות ונכסי חוזה).

ג) הקבוצה בוחנת את הסיכון לקשיי נזילות באמצעות כלים לתכנון נזילות

מטרת הקבוצה היא לשמור על איזון בין יציבות הנובעת ממימון מתמשך לבין גמישות על ידי שימוש במשיכות יתר, הלוואות מבנקים והלוואות המיירות.

הטבלה שלהלן מציגה את זמני הפירעון של ההתחייבויות הפיננסיות של הקבוצה על פי התנאים החוזיים בסכומים לא מהווים (כולל תשלומי ריבית) ליום 31 בדצמבר, 2025:

עד שנה	משנה עד שנתיים	עד 3 שנים	משנתיים		סה"כ	
			מ-3 שנים עד 4 שנים	מ-4 שנים עד 5 שנים		
					אלפי דולר	
8,800	-	-	-	-	8,800	הלוואות מתאגידים בנקאיים
						התחייבויות לספקים ולנותני
1,128	-	-	-	-	1,128	שירותים
						זכאים
265	-	-	-	-	265	
699	-	-	-	-	559	התחייבות בגין חכירה
10,892	-	-	-	-	10,752	

לפרטים בדבר מאזני הצמדה של נכסים והתחייבויות ליום 31 בדצמבר 2025 וליום 31 בדצמבר 2024 וכן בדבר ניתוחי רגישות שונים לשינויים בבסיסי הצמדה, ראו **נספח א'** לדוח דירקטוריון זה.

8 נוהל עסקאות זניחות

במסגרת החלטת דירקטוריון החברה מיום 20 במאי 2021, שעניינה, בין היתר, סוגיית סיווג עסקאות, התקשרויות ופעולות מסוימות של החברה (להלן ביחד: "**עסקאות**") כעסקאות זניחות, דירקטוריון החברה קבע לעניין תקנה 22 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970, וכן ביחס לכל הוראת דין נוספת הנוגעת לעסקאות זניחות שבהם לבעלי השליטה בחברה ו/או לנושאי המשרה בחברה עניין אישי (במישרין או בעקיפין), לרבות תקנה 41(א3) לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), תש"ע-2010 כי יראו בעסקאות המפורטות להלן ו/או שעונות לקריטריונים המפורטים להלן ובכפוף לאמות המידה המפורטות להלן עסקאות זניחות כמשמעותן בתקנות האמורות לעיל ו/או בהוראות הדין האמורות לעיל:

8.1 עסקאות בין החברה, לרבות תאגידיים בשליטתה (להלן ביחד: "**החברה**"), לבין בעלי השליטה בה, במישרין ו/או בעקיפין, ו/או בין החברה לבין נושאי משרה בחברה (בעלי השליטה בחברה האמורים לעיל ונושאי המשרה בה יקראו להלן ביחד ולחוד: "**בעלי העניין האישי**") ו/או בין החברה לבין אחרים שבהן לבעלי העניין האישי עניין אישי, הנוגעות לקבלת התחייבויות כספיות ו/או לרכישת מוצרים ו/או קבלה ו/או מתן שירותים מהחברה ו/או קבלת שירותים משותפת מנותני שירותים חיצוניים ו/או מבעלי העניין האישי עצמם ו/או מצדדים קשורים להם.

8.2 עסקאות בין החברה לבין בעלי העניין האישי ו/או בין החברה לבין אחרים שבהן לבעלי העניין האישי עניין אישי, הנוגעות להעסקה משותפת של עובדים ו/או לרכישה ו/או מכירה ו/או השכרה של נכסים, לרבות נכסי נדל"ן, לרבות קבלת דמי ניהול ו/או שירותי ניהול או קבלת שירותים הנדרשים לצורך פעילות החברה.

8.3 בהעדר שיקולים איכותיים מיוחדים העולים מכלל נסיבות העניין, עסקה שאינה חריגה (קרי, היא נעשית במהלך העסקים הרגיל, בתנאי שוק ואין לה השפעה מהותית על החברה) תיחשב כעסקה זניחה אם אמת המידה הרלבנטית המחושבת לעסקה (אחת או יותר, כאמור להלן) הינה בשיעור של אחוז אחד (1%) ומטה, בהתאם לסיווג המפורט להלן, ובלבד שהיקפה הכספי של העסקה לא יעלה על 0.5 מיליון דולר. בכל עסקה כאמור, אשר נבחן סיווגה כעסקה זניחה, תחושב אחת או יותר מאמות המידה הרלוונטיות לעסקה המסוימת על בסיס הדוחות הכספיים המאוחדים הסקורים או המבוקרים האחרונים של החברה:

(1) ברכישת נכס קבוע ("**נכס שאינו שוטף**") – היקף העסקה מול סך כל הנכסים (כלומר, סך המאזן) בדוחות הכספיים המאוחדים האחרונים.

(2) במכירת נכס קבוע ("**נכס שאינו שוטף**") – הרווח/ההפסד מהעסקה ו/או היקף הנכס מול הרווח השנתי הממוצע לפי 12 רבעונים אחרונים שפורסמו לגביהם דוחות כספיים סקורים או מבוקרים.

- (3) בקבלת התחייבות כספית – היקף העסקה מול סך ההתחייבויות במאזן.
- (4) ברכישת/מכירת מוצרים (למעט נכס קבוע) או שירותים – היקף העסקה מול סך ההכנסות ממכירות ושירותים ב-4 רבעונים אחרונים שפורסמו לגביהם דוחות כספיים סקורים או מבוקרים.
- 8.4 במקרים בהם, לפי שיקול דעת דירקטוריון החברה, כל אמות המידה הכמותיות הנזכרות לעיל אינן רלוונטיות לבחינת זניחותה של עסקת בעל עניין, תיחשב העסקה כזניחה, בהתאם לאמת מידה רלבנטית אחרת, שתיקבע על ידי דירקטוריון החברה, ובלבד שאמת המידה הרלבנטית המחושבת לעסקה תהיה בשיעור של אחוז ומטה.
- 8.5 בעסקאות רב שנתיות (לדוגמא, השכרת נכס על פני מספר שנים), תבחן זניחות העסקה על בסיס שנתי (לדוגמא, האם סכום ההשכרה השנתי עולה על הסכום המצוין בסעיף 8.3 לעיל).
- 8.6 בעסקאות ביטוח, תבחן הפרמיה כסכום העסקה, להבדיל מהיקף הכיסוי הביטוחי שניתן.
- 8.7 למען הסר ספק יובהר כי עסקאות שונות הכרוכות זו בזו והתלויות זו בזו תחשבנה כעסקה אחת לצורך בחינת זניחותן.
- 8.8 עוד יובהר, כי אין באמור לעיל בכדי לגרוע מכל החלטה אחרת של דירקטוריון החברה בנושא עסקאות זניחות שקיבל דירקטוריון החברה בעבר, ככל שקיבל החלטות כאמור.

9 נוהל סיווג ואישור עסקאות "שאינן חריגות"

החברה, לרבות תאגידים שבשליטה, עשויות להתקשר בעסקאות עם בעלי עניין אישי (להלן: "עסקאות בעלי עניין") אשר אינן חריגות ו/או אינן מהותיות. לפיכך ועל מנת לחסוך בזמן ובעלויות ולאפשר לחברה לפעול ביעילות ובגמישות, ביום 18 באוגוסט 2021, אישר דירקטוריון החברה, לאחר קבלת אישור ועדת הביקורת מאותו היום, נוהל שעניינו אמות מידה לסיווג עסקאות חריגות ושאינן חריגות, וכן אמות מידה לסיווג פעולות כאמור בסעיף 255 לחוק החברות אם הן פעולות מהותיות או שאינן מהותיות, וזאת על פי סעיף 117(א1) לחוק החברות. עסקאות שיעמדו באותן אמות מידה על פי שיקול דעת הנהלת החברה, לא יהיו כפופות לאישור ספציפי של ועדת הביקורת והכל כפוף להוראות כל דין. מובהר כי יישום הנוהל יבחן מדי שנה על ידי מבקר הפנים וועדת הביקורת.

עסקה תסווג כעסקה שאינה חריגה אם היא מקיימת את התנאים הבאים במצטבר, ובלבד שהעסקה הינה לטובת החברה: העסקה הינה במהלך העסקים הרגיל של החברה; העסקה הינה בתנאי שוק; העסקה אינה מהותית, היינו: היא לא עשויה להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה. יובהר, כי היקף עסקה שסכומה עולה על 300 אלפי דולר תחשב עסקה מהותית.

10 מידע בדבר אירועים מהותיים בתקופת הדוח ואחריה

א. במהלך חודש אפריל 2025 השלימה החברה הנפקת מניות בדרך של הצעת זכויות מבעלי מניותיה הקיימים של החברה כאשר היקף הגיוס הסתכם על סך של כ-4.9 מיליון ש"ח, כאשר מתוכם סך של 2.5 מיליון ש"ח גויס מדבוקת השליטה בחברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 20 במרץ 2025 (אסמכתא מס': 2025-01-018880) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

ב. ביום 31 ביולי 2025 הודיעה החברה על הארכת תוקף מסגרת האשראי של החברה עם אחד מהתאגידים הבנקאיים הגדולים בישראל בשנה נוספת, עד ליום 31 ביולי 2026, וכן על תיקון כתב ההתחייבות של החברה כלפי הגוף המממן, שבמסגרתו עודכנו אמות המידה הפיננסיות בהסכם. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 31 ביולי 2025 (אסמכתא מס': 2025-01-057171) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

ג. ביום 20 בנובמבר 2025 אישר דירקטוריון החברה את התקשרות החברה בהסכמי השקעה פרטית עם צדדי ג' שאינם קשורים לחברי דבוקת השליטה בחברה, מר דוד אדרי, חברת ש. שסטוביץ בע"מ וטוטאל לונג (ישראל) שותפות מוגבלת (להלן: "המשקיעים"), במסגרתם, ובכפוף לאישור האסיפה הכללית, תקצה החברה למשקיעים 3,750,000 מניות ו-2,812,500 כתבי אופציה (לא סחירים) הניתנים למימוש לעד 2,812,500 מניות רגילות של החברה, בתמורה לסך כולל של כ-12,000,000 ש"ח במזומן, כאשר ככל שימומשו כתבי האופציה תתקבל בחברה תמורה נוספת בסך של 12,375,000 ש"ח. המניות המוצעות מהוות, מיד לאחר הקצאתן, כ-20.98% מהונה המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה, ויחד עם כתבי האופציה המוצעים, כ-28.3% מהונה המונפק והנפרע של החברה בדילול מלא. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 23 בנובמבר 2025 (אסמכתא מס': 2025-01-090244) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

ד. ביום 31 באוקטובר 2025 חתמה החברה על הסכם חידוש והרחבת ההתקשרות עם לקוח ה-AI הראשון של החברה, חברה בינלאומית מובילה המפעילה פלטפורמה מקוונת בתחום גיוס ההמוניים (Crowdfunding) להרחבת השימוש במוצר Lucas Enterprise AI Video של החברה לתקופה של 12 חודשים, בהתאם לשימוש בפלטפורמה וקבלת השירותים מהחברה, בתמורה לסך מינימלי של כ-600 אלפי דולר ארה"ב. במסגרת ההתקשרות, הלקוח יעשה שימוש בפלטפורמת ה-Lucas Enterprise AI Video באופן שיאפשר ללקוחותיו ליצור סרטוני וידאו דינמיים לצרכי גיוס המונים. ההכנסה השנתית המתחדשת (ARR) הנגזרת מההסכם מסתכמת בכ-600 אלפי דולר ארה"ב נכון למועד הדיווח, ומשקפת הכפלה לעומת החוזה המקורי שנחתם עם הלקוח, בו ה-ARR עמד על כ-270 אלפי דולר ארה"ב. בהתאם להוראות ההסכם, באפשרותו של הלקוח להגדיל את היקף ההתקשרות ובהתאם גם תגדל התמורה לחברה, והחברה מעריכה כי השימוש בפועל יעלה על ההיקף המינימלי. עוד ציינה החברה כי שיעור הרווחיות הצפוי בגין ההסכם אינו חורג משיעור הרווחיות הממוצע של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 2 בנובמבר 2025 (אסמכתא מס': 2025-01-082371) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

ה. ביום 31 בדצמבר 2025 חתמה החברה על הסכם ראשון באמצעות פלטפורמת AWS Marketplace עם לקוח קיים של החברה, שהינו חברה מובילה בתחום המשכנתאות בארצות הברית, לצורך הרחבת השימוש בפלטפורמת ה-SaaS של החברה לשם הצעת שירותים פיננסיים מגוונים ללקוחות הקצה של הלקוח באמצעות סרטוני וידאו פרסונליים. ההסכם הינו לתקופה של 12 חודשים, ובמסגרתו התחייב הלקוח לתמורה מינימלית כוללת בסך של כ-1.2 מיליון דולר ארה"ב. ההכנסה השנתית המתחדשת (ARR) הנגזרת מההסכם מסתכמת בכ-1.17 מיליון דולר ארה"ב ומשקפת עלייה של כ-30% לעומת ההסכמים הקודמים שנחתמו בין החברה ללקוח ולחברה נוספת אשר הלקוח רכש את פעילותה, אשר ה-ARR הכוללת בגינם עמדה על כ-900 אלפי דולר ארה"ב. עוד צוין כי ההסכם כולל הוראות כמקובל בהסכמים מסוג זה, ובכלל זאת הוראות בדבר הרחבת היקף ההתקשרות, לרבות באמצעות הרחבת רישיון השימוש והוספת קמפיינים נוספים, בתמורה נוספת לחברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 5 בינואר 2026 (אסמכתא מס': 2026-01-001400) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

ו. בהמשך לאמור בסעיף 21 לפרק א' לדוח זה בדבר מסגרת אשראי של החברה עם תאגיד בנקאי בישראל, לאחר תקופת המאזן, ביום 1 בינואר 2026, פרעה החברה את מלוא ההלוואה בהיקף כספי של 5.1 מיליון ש"ח שניטלה על ידי החברה מתאגיד בנקאי גדול בישראל, מכוח הסכם הלוואה בין הצדדים. מובהר כי פירעון ההלוואה מתייחס להלוואה ספציפית זו בלבד, אשר מועד פירעונה היה קבוע לסוף חודש ינואר 2026, ואינו מהווה פירעון, ביטול או שינוי של מסגרת האשראי שניתנה לחברה מכוח הסכם אשראי שנחתם ביום 16 במאי 2023 (כפי שתוקן מעת לעת) בין החברה לבין התאגיד הבנקאי, אשר ממשיכה לעמוד בעינה בהתאם לתנאיה ולהסכמות בין הצדדים כמפורט בס"ק ב' לעיל. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 5 בינואר 2026 (אסמכתא מס': 2026-01-001396) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

11 מדיניות החברה בנושא מתן תרומות

החברה תרמה במהלך השנתיים האחרונות סכומים לא מהותיים.
לא נקבעה על ידי הדירקטוריון מדיניות בנושא תרומות. בשנים 2024 ו-2025 היקף התרומות של החברה הינו בסכומים זניחים.

ירון קליש, מנכ"ל ודירקטור

רמי קליש, יו"ר
הדירקטוריון

תאריך חתימה: 23 במרץ, 2026.

נספח א' - דוח בסיסי הצמדה ליום 31 בדצמבר 2025

סה"כ	פריטים שאינם כספיים	מט"ח (כולל צמודים למט"ח)			מטבע ישראלי	סעיף
		בדולר	בפאונד	באירו		
		אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
נכסים שוטפים						
4,217	-	335	211	21	3,650	מזומנים ושווי מזומנים
1,664	-	1,351	-	-	313	פקדונות
856	-	749	80	12	15	לקוחות
309	185	-	-	-	124	חייבים ויתרות חובה
7,046	185	2,435	291	33	4,102	סה"כ נכסים שוטפים
נכסים לא שוטפים						
38	38	-	-	-	-	רכוש קבוע, נטו
543	543	-	-	-	-	נכס זכות שימוש
56	56	-	-	-	-	חייבים ויתרות חובה לזמן ארוך
637	-	-	-	-	-	סה"כ נכסים לא שוטפים
7,683	822	2,435	291	33	4,102	סה"כ נכסים
התחייבויות שוטפות						
8,429	-	-	-	-	8,429	אשראי מתאגידים בנקאיים ואחרים
528	-	-	-	-	528	חלויות שוטפות של התחייבות בגין חכירה
1,128	-	735	21	12	360	ספקים
4,838	-	1,780	371	-	2,687	זכאים ויתרת זכות
1,306	-	-	-	-	1,306	אופציות
2,757	2,757	-	-	-	-	הכנסה נדחית
18,986	2,757	2,515	392	12	13,310	סה"כ התחייבויות שוטפות
התחייבויות לא שוטפות						
138	-	-	-	-	138	התחייבויות בגין חכירה
9	-	4	-	5	-	אופציות
240	-	-	-	-	240	התחייבויות בשל הטבות לעובדים
387	-	4	-	5	378	סה"כ התחייבויות לא שוטפות
הון						
30	30	-	-	-	-	הון מניות רגילות
83,164	83,164	-	-	-	-	פרמיה על מניות

סה"כ	פריטים שאינם כספיים	מט"ח (כולל צמודים למט"ח)			מטבע ישראלי	סעיף
		בדולר	בפאונד	באירו		
		אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר		
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
3,456	3,456	-	-	-	-	קרן הון תשלום מבוסס מניות
(98,340)	(98,340)	-	-	-	-	יתרת הפסד
(11,690)	(11,690)	-	-	-	-	סה"כ הון
7,683	(8,933)	2,519	392	17	13,688	סה"כ התחייבויות והון

דוח בסיסי הצמדה ליום 31 בדצמבר 2024

סה"כ	פריטים שאינם כספיים	מט"ח (כולל צמודים למט"ח)			מטבע ישראלי	סעיף
		בדולר	בפאונד	באירו		
		אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
נכסים שוטפים						
1,039	-	261	238	145	395	מזומנים ושווי מזומנים
1,308	-	1,308	-	-	-	פקדונות
962	-	857	8	97	-	לקוחות
249	168	-	-	-	81	חייבים ויתרות חובה
3,558	168	2,426	246	242	476	סה"כ נכסים שוטפים
נכסים לא שוטפים						
46	46	-	-	-	-	רכוש קבוע, נטו
787	787	-	-	-	-	נכס זכות שימוש
69	69	-	-	-	-	חייבים ויתרות חובה לזמן ארוך
902	902	-	-	-	-	סה"כ נכסים לא שוטפים
4,460	1,070	2,426	246	242	476	סה"כ נכסים
התחייבויות שוטפות						
6,030	-	-	-	-	6,030	אשראי מתאגידים בנקאיים ואחרים
506	-	-	-	-	506	חלויות שוטפות של התחייבות בגין חכירה
839	-	537	-	68	234	ספקים
3,511	-	1,347	311	-	1,853	זכאים ויתרת זכות
3,012	3,012	-	-	-	-	הכנסה נדחית
13,898	3,012	1,884	311	68	8,623	סה"כ התחייבויות שוטפות
התחייבויות לא שוטפות						
-	-	-	-	-	-	הלוואות לזמן ארוך בניכוי חלויות שוטפות
311	-	-	-	-	311	התחייבויות בגין חכירה
9	-	4	-	5	-	אופציות
210	-	-	-	-	210	התחייבויות בשל הטבות לעובדים
530	-	4	-	5	521	סה"כ התחייבויות לא שוטפות
הון						
14	14	-	-	-	-	הון מניות רגילות
79,247	79,247	-	-	-	-	פרמיה על מניות

סה"כ	פריטים שאינם כספיים	מט"ח (כולל צמודים למט"ח)			מטבע ישראלי	סעיף
		בדולר	בפאונד	באירו		
		אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר		
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
3,431	3,431	-	-	-	-	קרן הון תשלום מבוסס מניות
(92,660)	(92,660)	-	-	-	-	יתרת הפסד
(9,968)	(9,968)	-	-	-	-	סה"כ הון
4,460	(6,956)	1,888	311	73	9,144	סה"כ התחייבויות והון

דוחות כספיים
ליום 31 בדצמבר 2025

אידומו בע"מ
דוחות כספיים מאוחדים
ליום 31 בדצמבר, 2025

תוכן העניינים

עמוד

2-4	דוח רואי החשבון המבקרים
5	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
6	דוחות מאוחדים על הרווח הכולל
7	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
8	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
9-31	באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

דוח רואה החשבון המבקר הבלתי תלוי לבעלי המניות של אידומו בע"מ

חוות הדעת

ביקרנו את הדוחות הכספיים המאוחדים של אידומו בע"מ (להלן: "החברה") הכוללים את הדוח המאוחד על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2025, ואת הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל, על השינויים בהון ועל תזרימי המזומנים לשנה שהסתיימה באותו תאריך ואת הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים, לרבות עיקרי המדיניות החשבונאית. לדעתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים המצורפים משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי המאוחד של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 ואת התוצאות הכספיות המאוחדות ותזרימי המזומנים המאוחדים שלה 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 ובחברות המאוחדות 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.

הדגש עניין - מצבה הפיננסי של החברה

אנו מפנים את תשומת הלב לאמור בבאור ה' לדוחות הכספיים המאוחדים בדבר מצבה הפיננסי של החברה. על פי הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה, ליום 31 בדצמבר 2025, לחברה הון חוזר שלילי בסך 11,940 אלפי דולר וגירעון בהון בסך של 11,690 אלפי דולר וכן, תזרים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת בסך של 2,556 אלפי דולר לשנת 2025. כאמור בבאור ה', ביום 31 ביולי 2025, חתמו החברה והתאגיד הבנקאי על הארכת תוקפה של מסגרת האשראי בשנה נוספת, עד ליום 31 ביולי 2026 וכן על תיקון לכתב ההתחייבות של החברה במסגרת הסכם האשראי אשר במסגרתו הוחלט על עדכון אמות המידה הפיננסיות בהסכם. כמו כן בחודש דצמבר 2025, השלימה החברה גיוס הון בסך כ-3,739 אלפי דולר בניכוי הוצאות הנפקה. כמו כן כמפורט בביאור, החברה קיבלה ויתור מהתאגיד הבנקאי ביחס לעמידתה באמת מידה.

כמפורט בבאור הנ"ל, תוכניות ההנהלה לצורך המשך פעילותה מבוססות, בין היתר, על תחזית תזרים מזומנים של החברה ועל הערכת החברה ביחס להארכה נוספת שתיתן בקשר עם מסגרת האשראי. להערכת הנהלת החברה, החברה תוכל לפרוע בעתיד הנראה לעין את מחויבויותיה הקיימות והצפויות בהגיע מועד פירעון. חוות דעתנו אינה כוללת שינוי מהנוסח האחיד בנוגע לעניין זה. ראה גם עניין מפתח בביקורת לגבי מצב עסקי החברה להלן.

ענייני מפתח בביקורת

ענייני מפתח בביקורת המפורטים להלן 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 לגביהם היה מאתגר, סובייקטיבי או מורכב במיוחד. לעניינים אלה ניתן מענה במסגרת ביקורתנו וגיבוש חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם, התקשרו של עניינים אלה להלן, אינו משנה את חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם ואין אנו נותנים באמצעות חוות דעת נפרדת על עניינים אלה או על הסעיפים או הגילויים שאליהם הם מתייחסים.

הכרה בהכנסה מזכות שימוש בפלטפורמה (תוכנה כשירות) ושירותים מקצועיים

ההכרה בהכנסה מזכות שימוש בפלטפורמה ושירותים מקצועיים כמתואר בביאור ה' בדוחות הכספיים המאוחדים של החברה הינו נושא משמעותי לאור ריבוי ושונויות הסכמי הלקוחות ורכיביהם, זיהוי מחויבויות ביצוע בהסכמים השונים, בחינת קיומן ובחינת מועד ההכרה בהכנסה בגין אותן מחויבויות ביצוע. לאור האמור לעיל ובשל מהותיות הנושא והשפעתו על הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה, קבענו כי נושא זה הינו עניין מפתח בביקורת.

כיצד הנושא קיבל מענה בביקורת שביצענו

- נהלי הביקורת העיקריים שביצענו, בין היתר, בהתייחס לעניין מפתח זה מתוארים להלן:
- ביצענו נהלים מפורטים בחוזי החברה עם לקוחותיה. נהלים אלו כללו אימות העסקאות על ידי ראיות ביקורת שכללו קריאת הסכמים, שינויים וחידושי הסכמים מול הלקוחות. נבחן כי החברה זיהתה את מחויבויות הביצוע של החברה בהתאם להסכמים וכן, נבחנו התחשיבים המיושמים על ידי ההנהלה בקשר להסכמים לעיל.
- ביקרנו את נאותות רישום ההכנסה בספרים בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים להכרה בהכנסה בלקוחות שנדגמו על ידי חישובים בלתי תלויים והשוואתם לתחשיבי החברה.
- בחנו את נאותות הגילויים בדוחות הכספיים המאוחדים של החברה.

הפניית תשומת לב בנושא מצב נזילות החברה

על פי האמור בבאור וה' לדוחות הכספיים ובפסקת הדגש העניין, לחברה גרעון בהון ותזרימי מזומנים שליליים מפעילות שוטפת. תוכניות ההנהלה לצורך המשך פעילותה מבוססות, בין היתר, על תחזית תזרים מזומנים של החברה ועל הארכה נוספת שתיתן מהתאגיד הבנקאי למסגרת האשראי. תהליך גיבוש הערכות ההנהלה, תחזיותיה וביסוסן הינו תהליך הכרוך בשיקול דעת משמעותי. לפיכך, זיהינו נושא זה כעניין מפתח בביקורת.

כיצד הנושא קיבל מענה בביקורת שביצענו

נהלי הביקורת העיקריים שביצענו, ביחס לעניין מפתח זה הינם, בין היתר, הערכת תחזיות ההנהלה לגבי תזרימי המזומנים העתידיים תחת תרחישים שונים, בחינת הנחות המפתח הכוללות תזרימי מזומנים צפויים מלקוחות ממתן זכויות גישה לפלטפורמה ושירותים מקצועיים, בחינת סבירות הערכות ההנהלה לגבי העלויות הצפויות, וביחס ליכולתה לקבל אישור להארכת מסגרת אשראי מהתאגיד הבנקאי, ובחינת נאותות הגילויים בדוחות הכספיים.

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 נוהלי 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 בקבוצה, זיוף, השמטות מכוונות, מצג שווא בזדון או עקיפה של בקרה פנימית.
- משיגים הבנה של הבקרה הפנימית הרלוונטית לביקורת על מנת לתכנן נוהלי 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 האחיד 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 איומים מזהים 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 אסי קורן.

ליום 31 בדצמבר		באור	
2024	2025		
אלפי דולר			
1,039	4,217	4	<u>נכסים שוטפים</u>
1,308	1,664	5	מזומנים ושווי מזומנים
962	856	7	פקדונות
249	309	6	לקוחות
3,558	7,046		חייבים ויתרות חובה
46	38	8	<u>נכסים לא שוטפים</u>
787	543	13	רכוש קבוע, נטו
69	56		נכס זכות שימוש
902	637		חייבים ויתרות חובה לזמן ארוך
4,460	7,683		סה"כ נכסים
6,030	8,429	12	<u>התחייבויות שוטפות</u>
506	528	13	אשראי מתאגידים בנקאיים ואחרים
839	1,128		חלויות שוטפות של התחייבות בגין חכירה
3,511	4,838	9	ספקים
-	1,306	10	זכאים ויתרות זכות
3,012	2,757	14	אופציות
13,898	18,986		הכנסה נדחית
311	138	13	<u>התחייבויות לא שוטפות</u>
9	9	12	התחייבויות בגין חכירה
210	240		אופציות
530	387		התחייבויות בשל הטבות לעובדים
14,428	19,373		סה"כ התחייבויות
14	30	10	<u>הון (גרעון בהון)</u>
79,247	83,164	10	הון מניות רגילות
3,431	3,456	10	פרמיה על מניות
(92,660)	(98,340)		קרן הון תשלום מבוסס מניות
(9,968)	(11,690)		יתרת הפסד
4,460	7,683		סה"כ גרעון בהון
			סה"כ התחייבויות והון

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

23 במרץ, 2026			
רון אלה	ירון קליש	רמי קליש	תאריך אישור הדוחות הכספיים
סמנכ"ל כספים	מנכ"ל	יו"ר הדירקטוריון	

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2024	2025		
אלפי דולר (למעט נתוני הפסד למניה)		באור	
15,326	16,194	14	מכירות
(2,556)	(2,469)	15	עלות המכירות
12,770	13,725		רווח גולמי
(5,656)	(5,665)	16	הוצאות מחקר ופיתוח
(9,489)	(8,068)	17	הוצאות מכירה ושיווק
(3,272)	(3,303)	18	הוצאות הנהלה וכלליות
(5,647)	(3,311)		הפסד תפעולי
(567)	(2,259)	19	הוצאות מימון
104	48	19	הכנסות מימון
(6,110)	(5,522)		הפסד לפני מיסים על הכנסה
(146)	(158)	20	מיסים על הכנסה
(6,256)	(5,680)		הפסד
<u>סה"כ הפסד כולל אחר לאחר השפעת המס:</u>			
(43)	-		סכומים שישווגו לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים
(9)	37		רווח (הפסד) בגין עסקאות גידור תזרימי מזומנים
(52)	37		רווח (הפסד) מהתאמות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
			סה"כ הפסד כולל אחר
(6,308)	(5,643)		סה"כ הפסד כולל
<u>הפסד למניה המיוחס לבעלי מניות החברה (בדולר)</u>			
(0.49)	(0.41)		הפסד בסיסי ומדולל

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

הון מניות רגילות	פרמיה	כתבי אופציה	קרן הון תשלום מבוסס מניות אלפי דולר	קרן הון בגין עסקאות גידור	יתרת הפסד	סה"כ הון	
14	79,226	-	3,051	43	(86,404)	(4,070)	יתרה ליום 1 בינואר 2024
(*)	30	-	(30)	-	-	(*)	מימוש ופקיעת אופציות לעובדים
-	-	-	410	-	-	410	עלות תשלום מבוסס מניות
-	(9)	-	-	(43)	(6,256)	(6,308)	הפסד כולל
14	79,247	-	3,431	-	(92,660)	(9,968)	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
(*)	162	-	(162)	-	-	(*)	מימוש ופקיעת אופציות לעובדים
-	-	-	187	-	-	187	עלות תשלום מבוסס מניות
16	3,718	-	-	-	-	3,734	הנפקת מניות (בניכוי הוצאות הנפקה)
-	37	-	-	-	(5,680)	(5,643)	הפסד כולל
30	83,164	-	3,456	-	(98,340)	(11,690)	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

(* מייצג סכום הנמוך מ - 1 אלפי דולר.

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר,		
2024	2025	
אלפי דולר		
(6,256)	(5,680)	<u>תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת</u>
		הפסד
		התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:
		התאמות לסעיפי רווח או הפסד:
555	487	פחת והפחתות
410	187	עלות תשלום מבוסס מניות
(8)	1,030	הוצאות מימון, נטו
957	1,704	
(291)	106	שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:
43	(47)	ירידה (עליה) בלקוחות
129	289	ירידה (עליה) בחייבים ויתרות חובה
(564)	1,211	עליה בספקים
(573)	(255)	עליה (ירידה) בהוצאות שכר לשלם
(197)	116	ירידה בהכנסות נדחות
(1,453)	1,420	עליה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות
(6,752)	(2,556)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת
		<u>תזרימי מזומנים מפעילות השקעה</u>
-	(292)	הפקדות לפיקדון
(15)	(27)	רכישת רכוש קבוע
(15)	(319)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
		<u>תזרימי מזומנים מפעילות מימון</u>
(406)	(67)	פרעון הלוואות שהתקבלו
4,927	1,534	הלוואות שהתקבלו
(479)	(470)	פרעון התחייבויות בגין חכירה
-	5,040	תמורה בגין הנפקת מניות רגילות ואופציות, נטו
4,042	6,037	מזומנים נטו שנבעו מפעילות מימון
(7)	16	הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים
(2,732)	3,178	עליה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים במהלך השנה
3,771	1,039	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
1,039	4,217	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתום השנה
		<u>פעילות מהותית שאינה במזומן</u>
-	207	הכרה בהתחייבות בגין חכירה כנגד נכס זכות שימוש
		<u>גילוי נוסף בדבר תזרימי מזומנים</u>
398	672	ריבית ששולמה
27	-	ריבית שהתקבלה
146	85	מסים ששולמו

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

באור 1: - כללי

- א. אידומו בע"מ (להלן: "החברה") התאגדה בישראל במאי 2007 והחלה את פעילותה ביולי 2007. החברה פועלת במגזר פעילות יחיד ומספקת ללקוחותיה שירותים ליצירת סרטוני וידאו פרסונליים (personalized video as a service) PVaas המאפשרים פלטפורמה ליצירה קלה ומהירה של סרטוני וידאו מותאמים אישית ללקוחות החברה, לרבות הוספת תכנים וטקסטים עצמאיים בתוך סרט קיים המבוססים על הפרטים הרלוונטים והיסטוריית השימוש של אותם משתמשים באתר או במוצר.
- במהלך 2024 החברה שילבה כחלק ממוצריה את LUCAS שהינו מחולל וידאו מבוסס בינה מלאכותית (AI) אשר עושה שימוש בטכנולוגיית המתקדמות של החברה ובשילוב טכנולוגיות נוספות ליצירת וידאו מטקסט, מסמך, מצגת, אתר אינטרנט ומכל תוכן טקסטואלי אחר.
- ביום 23 למרץ 2026 השיקה החברה את מודל Strata, מודל בינה מלאכותית גנרטיבית אותה פיתחה החברה אשר להערכתה, מגדיר מחדש את האופן שבו חברות יוצרות תוכן וידאו. בניגוד למודלים סטנדרטיים הקיימים בשוק ליצירת וידאו מבוסס בינה מלאכותית, המפיקים קובץ וידאו יחיד "שטוח" המורכב מפיקסלים, שאינו ניתן לעריכה לאחר יצירתו לעומת מודל Strata שמייצר קומפוזיציות וידאו מובנות בשכבות, כאשר כל שכבה ניתנת לעריכה ולהתאמה אישית בקלות ובקנה מידה רחב.
- לחברה חברת בת בבעלות מלאה אשר התאגדה בארצות הברית ביולי 2013. כמו כן, לחברה חברת בת בבעלות מלאה אשר התאגדה בבריטניה בדצמבר 2013.
- החברה פועלת באמצעות החברות המוחזקות שלה בארצות הברית ובבריטניה וזאת בהתאם להסכמי הפצה.
- ב. השלכות מלחמת "חברות ברזל" ומבצע "עם כלביא"
- בחודש אוקטובר 2023 פרצה מלחמת "חברות ברזל" (להלן: "המלחמה") במדינת ישראל. המלחמה הובילה להאטה בפעילות העסקית במשק הישראלי בין היתר בעקבות סגירת מפעלים בדרום ובצפון הארץ, פגיעה בתשתיות, גיוס אנשי מילואים לתקופה שאינה ידועה מראש וכן, לשיבוש הפעילות הכלכלית בישראל. בחודש יוני 2025 התקיים מבצע "עם כלביא", מבצע צבאי רחב היקף של מדינת ישראל נגד איראן ובחודש אוקטובר 2025 נחתם הסכם הפסקת אש בין מדינת ישראל לחמאס.
- התנודות הפוטנציאליות במחירי הסחורות, שערי מטבע חוץ, זמינות חומרים, זמינות כח אדם, שירותים מקומיים וגישה למשאבים מקומיים עשויות להשפיע על ישויות אשר פעילותן העיקרית היא עם או בישראל.
- ביום שבת, 28 בפברואר 2026, נפתחה מתקפה משולבת על ידי מדינת ישראל וארצות הברית, בשם "שאגת הארי", כנגד מטרות ממשל באיראן.
- החברה מעריכה בשלב זה, בהתבסס על המידע המצוי בידיה נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, כי למלחמה לא צפויה להיות השפעה מהותית על תוצאות פעילותיה.
- ג. ביום 7 ביוני 2021, השלימה החברה תהליך של רישום למסחר של מניות וכתבי אופציה והנפקה של מניות וכתבי אופציה לציבור.
- ד. החברה קיבלה אישור עקרוני מהבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ (להלן: "הבורסה") לפיו החברה תיכלל במדד תל-אביב טק-עילית לאחר רישום מניותיה למסחר בבורסה. לאור זאת, ובהתאם לאמור בתקנות ניירות ערך (דוחות תאגיד שמניותיו כלולות במדד ת"א טק-עילית), תשע"ו-2016 (להלן: "תקנות ת"א טק-עילית"), החברה עומדת בהגדרה 'תאגיד טק-עילית' ומתוקף כך מיישמת בתקופת ההקלות כהגדרתה בתקנות ת"א טק-עילית את ההקלה המנויה בתקנה 5 לתקנות הדוחות, בדבר דיווח במתכונת דיווח חצי-שנתית.
- ה. ליום 31 בדצמבר 2025, לחברה הון חוזר שלילי בסך של 11,940 אלפי דולר וגירעון בהון בסך של 11,690 אלפי דולר וכן, תזרים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת בסך 2,556 אלפי דולר לשנת 2025.
- כחלק מסך ההון החוזר השלילי, ליום 31 בדצמבר, 2025, קיימת יתרת הכנסה נדחית בסך 2,757 אלפי דולר המסווגת כהתחייבות שוטפת אשר תוכר, ברובה, בשנת 2026 כהכנסות בדוחות הכספיים.

באור 1: - כללי (המשך)

ביום 31 ביולי 2025, חתמו החברה והתאגיד הבנקאי על הארכת תוקפה של מסגרת האשראי בשנה נוספת, עד ליום 31 ביולי 2026 וכן על תיקון לכתב ההתחייבות של החברה במסגרת הסכם האשראי אשר במסגרתו הוחלט על עדכון אמות המידה הפיננסיות בהסכם, כמפורט בביאור 12.4.

למועד אישור הדוחות הכספיים, לחברה קיימת מסגרת אשראי בלתי מנוצלת בסך של כ-1.17 מיליון דולר אשר תהא החברה רשאית לנצל עד ליום 31 ביולי, 2026 בכפוף לעמידה באמות המידה הפיננסיות המפורטות בביאור 12.4.

ביום 27 באוגוסט 2025, אישר דירקטוריון החברה את התקשרות החברה, בהסכם הלוואה נוסף עם הגוף המממן, בהיקף כספי של 5.1 מיליון ש"ח, וניתן כתב ויתור לאמת מידה פיננסית עבור יום 31 בדצמבר, 2025 כמפורט בביאור 12.4.

לאחר תאריך המאזן, ביום 1 בינואר 2026, פרעה החברה את מלוא יתרת הלוואה.

כמפורט בבאור 1.10, ביום 29 בדצמבר, 2025, הנפיקה החברה למשקיעים מניות ואופציות בתמורה לסך של כ- 11.8 מיליון ש"ח.

תוכניות ההנהלה לצורך המשך פעילותה מבוססות, בין היתר, על תחזית תזרים המזומנים שלה לתקופה של 24 חודשים מתאריך המאזן תחת תרחישים שונים. להערכת הנהלת החברה, בשים לב ליתרת המזומנים הקיימת בידיה במועד אישור הדוחות הכספיים והארכה נוספת של מסגרת האשראי, תוכל לעמוד בתחזית תזרים המזומנים.

לאור האמור לעיל, להערכת הנהלת החברה, החברה תוכל לפרוע בעתיד הנראה לעין את מחויבותיה הקיימות והצפויות בהגיע מועד פירעונן.

1. הגדרות:

החברה אידומו בע"מ.

הקבוצה החברה והחברות הבנות שלה.

בעלי עניין כהגדרתם בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

צדדים קשורים כהגדרתם ב- IAS 24.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית

המדיניות החשבונאית המפורטת להלן יושמה בדוחות הכספיים בעקביות, בכל התקופות המוצגות, למעט אם נאמר אחרת.

א. בסיס הצגת הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (להלן: "IFRS Accounting Standards").

כמו כן, הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם להוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

הדוחות הכספיים של החברה ערוכים על בסיס העלות, למעט: נכסים והתחייבויות פיננסיות (כולל מכשירים נגזרים) המוצגים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, הפרשות, נכסים והתחייבויות בגין הטבות עובדים, השקעות בחברות כלולות ובעסקאות משותפות. החברה בחרה להציג את פריטי הרווח או הפסד לפי שיטת מאפיין הפעילות.

ב. תקופת המחזור התפעולי

תקופת המחזור התפעולי של החברה הינה שנה אחת.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ג. מטבע הפעילות, מטבע ההצגה ומטבע חוץ

מטבע הפעילות של החברה הינו דולר ארה"ב. כמו כן, מטבע ההצגה של הדוחות הכספיים הינו דולר ארה"ב.

ד. דוחות כספיים מאוחדים

הדוחות הכספיים המאוחדים כוללים את הדוחות של חברות שלחברה יש שליטה בהן (חברות בנות). יתרות ועסקאות הדדיות מהותיות ורווחים והפסדים הנובעים מעסקאות בין החברה והחברות הבנות בוטלו במלואם בדוחות הכספיים המאוחדים.

ה. הכרה בהכנסה

זכות גישה לפלטפורמה (תוכנה כשירות)

על פי רוב מתקשרת החברה עם לקוחותיה בהסכם המאפשר להם זכות גישה לפלטפורמה של החברה לצורך יצירת סרטונים או סרטוני וידאו מותאמים אישית לתקופת זמן מוגדרת. עבור התקופה המוגדרת בגינה ניתנת זכות גישה לפלטפורמה של החברה (SaaS) מגבילה החברה את כמות סרטוני וידאו שניתן להפיק בתקופת הרישיון.

החברה מכירה בהכנסה מהסכמים אלו בקו ישר על פני תקופת השירות (תקופת הרישיון). כמו כן, בחלק מההסכמים עם לקוחותיה, החברה זכאית לתמורות נוספות במקרים בהם הלקוח יבצע שימוש שהינו מעבר לכמות הקבועה בחוזה. החברה מכירה בהכנסות הנוספות מהשימוש כאמור במועד הזכאות לתמורה הנוספת, קרי, במועד השימוש הנוסף על ידי הלקוח בפועל.

שירותים מקצועיים

בחלק מהתקשרויות החברה עם לקוחותיה, החברה מספקת ללקוחות שירותים נלווים של ניהול הפרויקט (ניהול הפרויקט, שירותים טכניים וקריאייטיב של הפרויקט). החברה מכירה בהכנסות משירותים אלו על פני תקופת מתן השירותים כאמור.

עסקאות המבוצעות באשראי

במקרים של קבלת מקדמות לזמן ארוך בגין שירות עתידי אותו מספקת החברה, צוברת החברה ריבית ומכירה בהוצאת מימון בגין המקדמות לאורך תקופת ההתקשרות הצפויה וזאת כאשר קיים בחוזה רכיב מימון משמעותי. עם מימוש המקדמות מכירה החברה בריבית שנצברה כחלק מההכנסות משירותים.

החברה בחרה בהקלה האפשרית על פי IFRS 15 לפיה היא לא מפרידה את מרכיב האשראי בעסקאות בהן תנאי האשראי הינן לתקופה של שנה או פחות ומכירה בהכנסה בהתאם לסכום התמורה שנקבע בהסכם גם אם הלקוח שילם במועד מאוחר או מוקדם יותר ממועד קבלת הסחורה או השירות.

ו. מחקר ופיתוח

עלויות מחקר נזקפות לרווח או הפסד עם התהוותן. עלויות המתהוות בגין פרויקטים של פיתוח עצמי (מתייחסות לעיצוב ובחינה של מוצרים חדשים או משופרים) מוכרות כנכסים בלתי-מוחשיים כאשר מתקיימים התנאים הבאים:

- קיימת היתכנות טכנית להשלמת הנכס הבלתי מוחשי, כך שהוא יהיה זמין לשימוש;
- בכוונת ההנהלה להשלים את הנכס הבלתי מוחשי ולהשתמש בו או למכרו;
- ניתן להשתמש בנכס הבלתי מוחשי או למכור אותו;
- ניתן להמחיש את האופן בו הנכס הבלתי מוחשי יפיק הטבות כלכליות עתידיות צפויות;
- משאבים מתאימים - טכניים, כספיים ואחרים - זמינים להשלמת הפיתוח ולשימוש בנכס הבלתי מוחשי או למכירתו; ו-
- ניתן למדוד באופן מהימן את היציאה שניתן לייחס לנכס הבלתי מוחשי במהלך פיתוחו.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

הוצאות אחרות בגין פיתוח, שאינן עומדות בתנאים אלה מוכרות כהוצאה בעת התהוותן. עלויות פיתוח שהוכרו בעבר כהוצאה אינן מוכרות כנכס בתקופה מאוחרת יותר.

לאור אי הוודאות הקשורה, בין היתר, לקיומם של משאבים טכניים, פיננסיים ואחרים הזמינים לחברה להשלמת הפיתוח ולשימוש בנכס הבלתי מוחשי או למכירתו, הוצאות הפיתוח, עד לתאריך הדיווח, נזקפו לדוח על הרווח הכולל בעת התהוותן.

2. מכשירים פיננסיים

1. נכסים פיננסיים

נכסים פיננסיים נמדדים במועד ההכרה לראשונה בשווים ההוגן ובתוספת עלויות עסקה שניתן לייחס במישרין לרכישה של הנכס הפיננסי, למעט במקרה של נכס פיננסי אשר נמדד בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, לגביו עלויות עסקה נזקפות לרווח או הפסד. החברה מסווגת ומודדת את מכשירי החוב בדוחותיה הכספיים על בסיס הקריטריונים להלן:

- (א) המודל העסקי של החברה לניהול הנכסים הפיננסיים, וכן
(ב) מאפייני תזרים המזומנים החוזי של הנכס הפיננסי.

(א1) החברה מודדת מכשירי חוב בעלות מופחתת כאשר:

המודל העסקי של החברה הינו החזקת הנכסים הפיננסיים על מנת לגבות תזרימי מזומנים חוזיים; וכן התנאים החוזיים של הנכסים הפיננסיים מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה. לאחר ההכרה הראשונית, מכשירים בקבוצה זו נמדדים על פי תנאיהם לפי עלות המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית ובניכוי הפרשה לירידת ערך.

2. ירידת ערך נכסים פיננסיים

החברה בוחנת בכל מועד דיווח את ההפרשה להפסד בגין מכשירי חוב פיננסיים אשר אינם נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. ירידת הערך בגין מכשירי חוב הנמדדים לפי עלות מופחתת תיזקף לרווח או הפסד כנגד הפרשה. לחברה נכסים פיננסיים בעלי תקופות אשראי קצרות כגון לקוחות, בגינם היא מיישמת את ההקלה שנקבעה במודל, קרי החברה מודדת את ההפרשה להפסד בסכום השווה להפסדי אשראי חוזיים לאורך כל חיי המכשיר.

3. התחייבויות פיננסיות

(א3) התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת

במועד ההכרה לראשונה, החברה מודדת את ההתחייבויות הפיננסיות בשווי הוגן בניכוי עלויות עסקה שניתן לייחס במישרין להנפקה של ההתחייבות הפיננסית. לאחר ההכרה הראשונית, החברה מודדת את כל התחייבויות פיננסיות לפי העלות המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית, פרט להתחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד כגון נגזרים.

ח. עסקאות תשלום מבוסס מניות

עובדי הקבוצה זכאים להטבות בדרך של תשלום מבוסס מניות המסולקות במכשירים הוניים.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

עסקאות המסולקות במכשירים הוניים

עלות העסקאות עם עובדים המסולקות במכשירים הוניים נמדדת לפי השווי ההוגן של המכשירים ההוניים שהוענקו במועד ההענקה. השווי ההוגן נקבע באמצעות שימוש במודל תמחור של אופציות/מניות חסומות מקובל. עלות העסקאות המסולקות במכשירים הוניים מוכרת ברווח או הפסד יחד עם גידול מקביל בהון על פני התקופה שבה תנאי הביצוע ו/או השירות מתקיימים ומסתיימת במועד שבו העובדים הרלוונטיים זכאים לגמול (להלן: "תקופת ההבשלה"). ההוצאה המצטברת המוכרת בגין עסקאות המסולקות במכשירים הוניים בתום כל מועד דיווח עד למועד ההבשלה משקפת את מידת חלוף תקופת ההבשלה ואת האומדן הטוב ביותר של הקבוצה לגבי מספר המכשירים ההוניים שיבשילו בסופו של דבר. הוצאה בגין הענקות שאינן מבשילות בסופו של דבר אינה מוכרת. ראה גם באור 3 א להלן.

ט. גידור תזרימי מזומנים

החברה מתקשרת מעת לעת בעסקאות אקדמה לצורך גידור תזרים מזומנים בקשר עם גידור הוצאות שכר הנקובות ומשולמות בש"ח. החלק האפקטיבי של השינויים בשווי ההוגן של המכשיר המגדר מוכר ברווח (הפסד) כולל אחר בעוד שהחלק הלא אפקטיבי מוכר מידית לרווח או הפסד. רווח (הפסד) כולל אחר מועבר לרווח או הפסד כאשר תוצאות עסקת הגידור נזקפות לרווח או הפסד, לדוגמה, בתקופות שהכנסת ריבית או הוצאת ריבית מוכרות או כאשר מכירה חזויה מתרחשת. כאשר הפריט המגודר הוא נכס או התחייבות לא פיננסיים, עלותם כוללת גם את סכום הרווח (הפסד) מהמכשיר המגדר.

באור 3: - גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם

א. תקן דיווח כספי בינלאומי 18, הצגה וגילוי בדוחות כספיים

בחודש אפריל 2024 פרסם המוסד הבינלאומי לתקינה בחשבונאות (IASB) את תקן דיווח כספי בינלאומי 18 (IFRS 18), הצגה וגילוי בדוחות כספיים (להלן: "התקן החדש") אשר מחליף את תקן חשבונאות בינלאומי 1 (IAS 1), הצגת דוחות כספיים (להלן: "IAS 1").

מטרת התקן החדש הינה לשפר את יכולת ההשוואה והשקיפות בדוחות הכספיים.

התקן החדש יכלול דרישות קיימות של IAS 1 ודרישות חדשות להצגה בדוח רווח או הפסד לרבות הצגת סכומים וסיכומי משנה אשר נדרשים בהתאם לתקן החדש, מתן גילוי על מדדי ביצוע המוגדרים על ידי ההנהלה (management-defined performance measures) ודרישות חדשות להקבצה ופיצול של מידע פיננסי. התקן החדש אינו משנה את הוראות ההכרה והמדידה של פריטים בדוחות הכספיים. עם זאת, מאחר ופריטים בדוח רווח או הפסד יצטרפו להיות מסווגים לאחת מחמש קטגוריות (פעילות תפעולית, פעילות השקעה, פעילות מימון, מסים על הכנסה ופעילות שהופסקה) הוא עשוי לשנות את הרווח התפעולי של הישות. כמו כן, פרסום התקן החדש גרם לתיקונים בהיקף מצומצם לתקני חשבונאות נוספים אשר ביניהם IAS 7, דוח על תזרימי מזומנים ו-IAS 34, דיווח כספי לתקופות ביניים.

התקן החדש ייושם למפרע החל מתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2027 או לאחריו. יישום מוקדם אפשרי, תוך מתן גילוי.

החברה בוחנת את השפעת התקן החדש, לרבות השפעת התיקונים לתקני חשבונאות נוספים כתוצאה מהתקן החדש, על הדוחות הכספיים המאוחדים.

באור 4: - מזומנים ושווי מזומנים

31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
1,039	4,217

מזומנים למשיכה מיידית

לפרטים בדבר אמת מידה פיננסית בהסכם אשראי עם תאגיד בנקאי המתייחסת לסך המזומנים הבלתי משועבדים המופקדים בכל החשבונות של החברה וחברות הבנות שלה ראה ביאור 12.4.

באור 5: - פקדונות

יתרת הפקדונות כוללת פיקדון בסך של 1,351 אלפי דולר לטובת מסגרת אשראי. הפקדון הינו לתקופה של עד 12 חודשים, נושא ריבית שנתית של 2.4% (בשנת 2024 - 5.6%) עם שעבוד קבוע ראשון בדרגה. בנוסף, היתרה כוללת פיקדון בסך של כ-999 אלפי ש"ח (313 אלפי דולר), לטובת מסגרת אשראי. הפקדון הינו לתקופה של עד 12 חודשים, נושא ריבית שנתית של פריים-1.76%, עם שעבוד קבוע ראשון בדרגה.

באור 6: - חייבים ויתרות חובה

31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
145	162
67	109
37	38
249	309

הוצאות מראש
מוסדות
אחרים

באור 7: - לקוחות

31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
962	856

חובות פתוחים

ירידת ערך לקוחות מטופלת באמצעות רישום הפרשה להפסדי אשראי. החברה לא הכירה בהפסדי אשראי במהלך תקופת הדיווח. רוב רובם של לקוחות החברה לא הגיע מועד פירעונם או שהינם בפיגור לתקופות של עד 60 יום.

להלן מידע בדבר החשיפה לסיכון אשראי של החברה בגין יתרות לקוחות:

סה"כ	מעל 120 יום	לקוחות שמועד פירעונם עבר והפיגור בגבייתם הינו				לקוחות שטרם הגיע מועד פירעונם (לא פיגור בגבייה)
		91-120 יום	61-90 יום	31-60 יום	עד 30 יום	
ליום 31 בדצמבר 2025						
857	27	38	-	42	168	581
ליום 31 בדצמבר 2024						
962	110	36	3	58	147	608

יתרת לקוחות

יתרת לקוחות

באור 8: - רכוש קבוע

א. ההרכב והתנועה:

סה"כ	שיפורים במושכר	מכונות, ריהוט וציוד	מחשבים וציוד אלקטרוני
אלפי דולר			
1,014	11	78	925
15	-	-	15
1,029	11	78	940
27	-	-	27
1,056	11	78	967
(925)	(11)	(70)	(844)
(58)	-	(1)	(57)
(983)	(11)	(71)	(901)
(35)	-	(1)	(34)
(1,018)	(11)	(72)	(935)
38	-	6	32
46	-	7	39

עלות

יתרה ליום 1 בינואר, 2024

תוספות במשך השנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

תוספות במשך השנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

פחת נצבר

יתרה ליום 1 בינואר, 2024

תוספות במשך השנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

תוספות במשך השנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

עלות מופחתת 31 בדצמבר 2025

עלות מופחתת 31 בדצמבר 2024

באור 9: - זכאים ויתרות זכות

31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
3,030	4,241
213	332
221	211
47	54
3,511	4,838

עובדים
מוסדות
הוצאות לשלם
אחרים

באור 10: הון

להלן הרכב הון המניות של החברה לימים 31 לדצמבר 2025 ו-31 לדצמבר 2024:

31 בדצמבר			
2024		2025	
מונפק ונפרע	רשום	מונפק ונפרע	רשום
מספר המניות			
12,703,588	30,000,000	17,877,725	30,000,000

מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כ"א

באור 10: הון (המשך)

ההון המונפק והנפרע

ש"ח ע.ג.	מספר מניות	
126,778	12,677,849	<u>יתרה ליום 1 בינואר, 2024</u>
257	25,739	מימוש אופציות לעובדים למניות
127,035	12,703,588	<u>יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024</u>
51,406	5,140,570	הנפקת מניות
336	33,567	מימוש אופציות לעובדים למניות
<u>178,777</u>	<u>17,877,725</u>	<u>יתרה ליום 31 בדצמבר, 2025</u>

א. במהלך חודש אפריל 2025 השלימה החברה הנפקת מניות בדרך של הצעת זכויות מבעלי מניותיה הקיימים של החברה כאשר היקף הגיוס הסתכם על סך של כ- 4.9 מיליון ש"ח (כ-1.3 מיליון דולר), כאשר מתוכם סך של 2.5 מיליון ש"ח גויס מדבוקת השליטה בחברה.

ב. ביום 29 בדצמבר, 2025, אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה הצעה פרטית חריגה ומהותית, במסגרתה החברה הקצתה למשקיעים 3,750,000 מניות רגילות בנות 0.01 ע.ג. כ"א ו-2,812,500 כתבי אופציה (לא סחירים) הניתנים למימוש לעד 2,812,500 מניות רגילות של החברה בכפוף לתשלום תוספת מימוש בסך של 4.4 ש"ח לכל אופציה. סך ההשקעה (בניכוי הוצאות הנפקה) הינו 3,739 אלפי דולר (כ-11,895 ש"ח), אשר סך של 2,433 אלפי דולר יוחס להון ו-1,306 אלפי דולר לאופציות.

ג. זכויות בעלי המניות:

מניות רגילות

מניות רגילות מזכות את בעליהם בזכות לקבל הודעה על קיום אסיפות כלליות של החברה, השתתפות והצבעה וכן את הזכות לקבל דיבידנדים באם יוכרזו.

ד. ניהול ההון בחברה

מטרות החברה בניהול ההון שלה הינן לשמר את יכולת הקבוצה להבטיח את המשכיות העסק ובכך ליצור תשואה לבעלי המניות, משקיעים ובעלי עניין אחרים. החברה אינה נתונה לדרישות כלשהן באשר להון מינימלי נדרש או להשגת רמה מסוימת של תשואה על ההון.

החברה מנהלת את מבנה ההון שלה ומבצעת התאמות בעקבות שינויים בתנאים הכלכליים ומאפייני הסיכון של פעילותה. כדי לשמר או להתאים את מבנה ההון הנדרש, נוקטת החברה אמצעים שונים גיוס הון על ידי הנפקת הון מניות, המרה של מכשירים פיננסיים ועוד.

ה. תוכנית תשלום מבוסס מניות

1. לחברה תכנית תשלום מבוסס מניות ואופציות אשר אומצה על ידי דירקטוריון החברה ביום 14 ביוני, 2012, לפיה כל אופציה המוענקת במסגרת תוכנית זו ניתנת למימוש עד לתאריך הפקיעה שלה. במסגרת תכנית זו החברה ביצעה מעת לעת הענקות של אופציות לעובדים ויועצים של הקבוצה בכפוף לתנאי הבשלה. התכנית הינה בהתאם לסעיף 102 לפקודת מס הכנסה ("תכנית 2012").

2. ביום 20 במאי, 2021, אימץ דירקטוריון החברה תכנית תשלום מבוסס מניות ואופציות חדשה. גם תכנית חדשה זו הינה בהתאם לסעיף 102 לפקודת מס הכנסה (להלן, "תכנית 2021", וביחד עם תכנית 2012, "התכנית").

3. בהתאם להחלטות דירקטוריון החברה מעת לעת, אישרה החברה עבור התכנית מאגר מקסימלי של מניות רגילות של החברה, בנות 0.01 ש"ח ע.נ כל אחת ("מניות רגילות"), אשר נכון ליום 31 בדצמבר 2025 כולל 2,945,325 מניות רגילות עבור הקצאת מניות ישירה או הקצאה במימוש של אופציות או יחידות מניה חסומות אשר תוענקה לפי התכנית. נכון ליום 31 בדצמבר 2025, מוחזקות בידי עובדים, נושאי משרה ויועצים אופציות לרכישת 2,467,916 מניות רגילות מתוך המאגר האמור. בנוסף, נכון ליום 31 בדצמבר 2025, 193,048 מניות רגילות מתוך המאגר האמור לעיל כבר הוקצו בגין מימוש אופציות אשר הוענקו לפי התכנית.
4. ביום 22 באוגוסט, 2023 אישר דירקטוריון החברה (כפי שעודכן על ידי דירקטוריון החברה בהחלטותיו מיום 31 באוקטובר, 2023 ומיום 21 בנובמבר, 2023) שינוי תנאים להענקות הכוללות 728,884 אופציות שהוענקו ל- 81 ניצעים לאורך השנים 2022-2014. בקשר להענקות שהוענקו ל- 61 ניצעים בוצע שינוי לתנאים הבאים: (א) מחיר המימוש של האופציות הופחת מהמחיר המקורי שנקבע במועד ההענקה המקורי של כל אופציה, למחיר מימוש של 4.2 ש"ח למניה רגילה, (ב) תנאי ההבשלה של האופציות שונו כך שמחצית מהאופציות יבשילו ביום 22 לאוגוסט, 2024, והיתרה תבשיל בארבע מנות בתום כל רבעון לאחר מכן, וכן (ג) הוארכה תקופת מימוש האופציה ל- 6 שנים מיום 22 באוגוסט, 2023. בקשר להענקות שהוענקו ל- 20 ניצעים בוצע שינוי רק למחיר המימוש של האופציות מהמחיר המקורי שנקבע במועד הענקה ל- 4.2 ש"ח למניה רגילה. השווי ההוגן של ההטבה בסך של כ- 249 אלפי דולר משקף את הפער בין השווי ההוגן של האופציות לאחר שינוי התנאים שנאמד בסך של כ- 399 אלפי דולר לבין השווי ההוגן של האופציות לפני שינוי התנאים שנאמד בסך של כ- 150 אלפי דולר.
5. בנוסף, ביום 22 באוגוסט, 2023 אישר דירקטוריון החברה הקצאת 419,000 אופציות לעובדים ונותני שירותים בחברה ובחברות הבנות של החברה, הניתנות למימוש ל- 419,000 מניות רגילות של החברה, כל זאת מכוח מתאר הצעת ניירות ערך לעובדים ונושאי משרה שפרסמה החברה. האופציות מבשילות במנות על פני 4 שנים, כאשר רבע מהאופציות לכל ניצע יבשילו בתום שנה ממועד תחילת ההבשלה והיתר יבשילו על בסיס רבעוני על פני תקופה של 3 שנים לאחר מכן. השווי ההוגן של הענקה כאמור אשר נקבע בהתאם למודל מקובל לתמחור אופציות ובוצע באמצעות מעריך שווי חיצוני בלתי תלוי נאמד בכ- 222 אלפי דולר.
6. ביום 19 באוגוסט, 2024 אישר דירקטוריון החברה הקצאת 61,000 אופציות לעובדים בחברה ובחברת הבת של החברה, הניתנות למימוש ל- 61,000 מניות רגילות של החברה. האופציות מבשילות במנות על פני 4 שנים, כאשר רבע מהאופציות לכל ניצע יבשילו בתום שנה ממועד תחילת ההבשלה והיתר יבשילו על בסיס רבעוני על פני תקופה של 3 שנים לאחר מכן. השווי ההוגן של הענקה כאמור אשר נקבע בהתאם למודל מקובל לתמחור אופציות ובוצע באמצעות מעריך שווי חיצוני בלתי תלוי נאמד בכ- 38 אלפי דולר.
7. ביום 20 בנובמבר, 2024 אישר דירקטוריון החברה הקצאת 120,000 אופציות לנושא משרה בחברה, הניתנות למימוש ל- 120,000 מניות רגילות של החברה. האופציות מבשילות במנות על פני 4 שנים, כאשר רבע מהאופציות יבשילו בתום שנה ממועד תחילת ההבשלה והיתר יבשילו על בסיס רבעוני על פני תקופה של 3 שנים לאחר מכן. השווי ההוגן של הענקה כאמור אשר נקבע בהתאם למודל מקובל לתמחור אופציות ובוצע באמצעות מעריך שווי חיצוני בלתי תלוי נאמד בכ- 84 אלפי דולר.
8. ביום 27 באוגוסט, 2025 אישר דירקטוריון החברה הקצאת 256,100 אופציות לעובדים ונותני שירותים בחברה ובחברות הבנות של החברה, הניתנות למימוש ל- 256,100 מניות רגילות של החברה. האופציות מבשילות במנות על פני 4 שנים, כאשר רבע מהאופציות לכל ניצע יבשילו בתום שנה ממועד תחילת ההבשלה והיתר יבשילו על בסיס רבעוני על פני תקופה של 3 שנים לאחר מכן. השווי ההוגן של הענקה כאמור אשר נקבע בהתאם

באור 10: הון (המשך)

למודל מקובל לתמחור אופציות ובוצע באמצעות מעריך שווי חיצוני בלתי תלוי נאמד בכ- 227 אלפי דולר.

9. להלן סיכום תנועות ביתרת תשלום מבוסס מניות לעובדים בחברה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
מספר אופציות		
2,337,527	2,399,129	מספר אופציות שהוענקו לתחילת שנה
181,000	256,100	הוענקו
(25,739)	(33,567)	מומשו
(93,659)	(153,746)	חולטו ופקעו
<u>2,399,129</u>	<u>2,467,916</u>	קיימות במחזור לתום שנה

10. להלן טבלה המציגה את הנתונים אשר שימשו במדידת השווי ההוגן של האופציות למניות המסולקות במכשיריה ההוניים של החברה, בהתאם למודל בלק אנד שולס לתמחור אופציות, בקשר עם הענקות שבוצעו בשנים 2024 - 2025 לגבי התוכניות הנ"ל:

2024	2025	
48.88 -51.9	55.1	תנודתיות צפויה במחירי המניה (%)
4.49 -4.84	4.25	שיעור ריבית חסרת סיכון (%)
6-10	10	משך החיים החזוי של האופציות למניות (שנים)
0.96 -1.2	1.28	מחיר המניה (דולר)

11. החברה הכירה בהוצאות בגין תשלום מבוסס מניות לעובדים ולנותני שירות שאינם עובדים בדוחותיה הכספיים המאוחדים לשנים שנסתיימו בימים 31 בדצמבר, 2025 ו-2024 כדלקמן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
177	68	הוצאות מכירה ושיווק
90	71	הוצאות הנהלה וכלליות
143	48	הוצאות מחקר ופיתוח נטו
<u>410</u>	<u>187</u>	סה"כ הוצאות בגין תכנית תשלום מבוסס מניות

באור 11: - הפסד למניה

להלן פירוט כמות המניות וההפסד ששימשו בחישוב ההפסד למניה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2024		2025	
הפסד המיוחס לבעלי מניות החברה	כמות מניות משוקללת	הפסד המיוחס לבעלי מניות החברה	כמות מניות משוקללת
אלפי דולר		אלפי דולר	
(6,256)	12,697,281	(5,680)	13,730,592

כמות המניות וההפסד לצורך חישוב הפסד בסיסי ומדולל

באור 12: - מכשירים פיננסיים

יעדי ומדיניות ההנהלה בדבר ניהול סיכונים פיננסיים

הקבוצה חשופה לסיכונים שוק (סיכון מטבע חוץ, סיכון מדד מחירים לצרכן, סיכון ריבית וסיכון מחיר), סיכון אשראי וסיכון נזילות .

1. סיכונים שוק

סיכון שוק הוא הסיכון שהשווי ההוגן של תזרימי המזומנים העתידיים ממכשיר פיננסי ישתנה כתוצאה משינויים במחירי השוק. סיכון שוק כולל שלושה סוגי סיכון: סיכון מטבע חוץ, סיכון שיעור הריבית וסיכון מחיר. מכשירים פיננסיים המושפעים מסיכון שוק כוללים בין היתר הלוואות ואשראים, פיקדונות ומכשירים פיננסיים נגזרים.

סיכון מטבע חוץ

לחברה יתרת מזומנים הנקובים בש"ח בסכום כולל של 11,642 אלפי ש"ח ליום 31 בדצמבר 2025 (סך של כ- 1,438 אלפי ש"ח ליום 31 בדצמבר 2024) בגינה החברה חשופה לשינויים בשער החליפין של הדולר מול הש"ח. כמו כן, לחברה הוצאות הנקובות בש"ח.

סיכון ריבית

סיכון ריבית הוא הסיכון שהשווי ההוגן או תזרימי המזומנים העתידיים ממכשיר פיננסי ישתנו כתוצאה משינויים בשיעורי ריבית שוק. החשיפה של החברה לסיכון של שינויים בשיעורי ריביות השוק מתייחסת בעיקר להתחייבויות לזמן קצר של החברה הנושאות ריבית משתנה.

2. סיכון אשראי

סיכון אשראי הוא הסיכון שהצד שכנגד לא יעמוד בהתחייבויותיו כלקוח או בהתחייבויותיו הנובעות ממכשיר פיננסי וכתוצאה מכך ייגרם לקבוצה הפסד. הקבוצה חשופה לסיכון אשראי כתוצאה מהפעילות התפעולית שלה (בעיקר מיתרות לקוחות ונכסי חוזה) ומהפעילות הפיננסית שלה, לרבות מפיקדונות בבנקים ומוסדות פיננסיים אחרים. מזומנים ושווי מזומנים ופקדונות מופקדים בבנקים עיקריים בישראל, בארצות הברית ובאנגליה.

באור 12: - מכשירים פיננסיים (המשך)

3. סיכון נזילות

הקבוצה בוחנת את הסיכון לקשיי נזילות באמצעות כלים לתכנון נזילות.

מטרת הקבוצה היא לשמור על איזון בין יציבות הנובעת ממימון מתמשך לבין גמישות על ידי שימוש בהלוואות מבנקים.

הטבלה שלהלן מציגה את זמני הפירעון של ההתחייבויות הפיננסיות של הקבוצה על פי התנאים החוזיים בסכומים לא מהוונים (כולל תשלומי ריבית):

ליום 31 בדצמבר, 2025

עד שנה	משנה עד שנתיים	משנתיים עד 3 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים	מ-4 שנים עד 5 שנים	מעל 5 שנים	סה"כ	
							אלפי דולר
8,800	-	-	-	-	-	8,800	הלוואות מתאגידים בנקאיים
1,128	-	-	-	-	-	1,128	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
265	-	-	-	-	-	265	זכאים
559	140	-	-	-	-	699	התחייבות בגין חכירה
10,752	140	-	-	-	-	10,892	

ליום 31 בדצמבר, 2024

עד שנה	משנה עד שנתיים	משנתיים עד 3 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים	מ-4 שנים עד 5 שנים	מעל 5 שנים	סה"כ	
							אלפי דולר
6,359	-	-	-	-	-	6,359	הלוואות מתאגידים בנקאיים
839	-	-	-	-	-	839	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
268	-	-	-	-	-	268	זכאים
545	318	-	-	-	-	863	התחייבות בגין חכירה
8,011	318	-	-	-	-	8,329	

4. הסכם קו אשראי

ביום 16 במאי, 2023 השלימה החברה התקשרות במסגרת אשראי עם תאגיד בנקאי גדול בישראל (להלן: "המממן") בסכום של 5,000,000 דולר ארה"ב (להלן: "מסגרת האשראי" ו-"ההסכם").

החברה תהא רשאית לנצל את מסגרת האשראי באמצעות הלוואות און קול (on call) עד ליום 30 באפריל 2025 ובכפוף לקבוע במסמכי האשראי. מסגרת האשראי שתנוצל בפועל תישא ריבית משתנה בשיעור של ריבית הפריים + 3.5%. לחברה ניתנה זכות לפירעון מוקדם בתנאים מסוימים והסכם ההלוואה כולל אירועי הפרה ופירעון מידי כמפורט להלן. במסגרת ההסכם הועמדו לטובת המממן, בין היתר שעבודים שונים, כולם ממדרגה ראשונה וללא הגבלה בסכום: (1) שעבוד צף על כל נכסי החברה להבטחת הפרעון המלא והמדויק של כל הסכומים המגיעים למממן מאת החברה בקשר עם מתן שירותים בנקאיים לחברה; (2) שעבוד קבוע על ציוד החברה, על הון המניות של החברה בחברות הבנות שלה בארה"ב ובבריטניה ועל כל הקניין הרוחני שנמצא עתה בבעלותה של החברה, לרבות קניין רוחני או כל זכות רשומה או בלתי רשומה הנובעת מקניין רוחני שיהיה בעתיד בבעלותה של החברה, ובכלל זה, בין היתר, כל קניין

באור 12: - מכשירים פיננסיים (המשך)

רוחני רשום ושאינו רשום, וכן בקשות לרישום של קניין רוחני, לרבות זכות עתידיית לקבלת כל תמורה בגין רישיון אשר ניתן ו/או יינתן לצד ג' לעשות שימוש כלשהו בקניין הרוחני ובכלל זה שעבוד קבוע של כל תמורה עתידיית הנובעת מתוך הקניין הרוחני. מסמכי האשראי כוללים הוראות כמקובל, ובכלל זאת עילות לפירעון מיידי שהעיקריות בינהן הינן: (1) שינוי בשליטה בחברה; (2) שינוי בתחום הפעילות, שינוי בתמהיל פעילות החברה אידומו בע"מ ושינוי מהותי בפרישה הגאוגרפית של פעילות החברה ללא הסכמה מראש של המממן; (3) אמות מידה פיננסיות הכוללות: א. צמיחה רבעונית בהכנסות חוזרות חודשיות (MRR) של לפחות 10% ביחס לרבעון המקביל אשתקד; ב. סך המזומנים הבלתי משועבדים המופקדים בחשבון החברה בבנק לא יפחת מסכום של 6 כפול "נתון שריפת המזומנים" בחודש האחרון; ג. סך המזומנים הבלתי משועבדים המופקדים בחשבון החברה בבנק לא יפחת בכל עת מ- 25% מהאשראי המנוצל בפועל אשר ניתן על ידי הבנק לחברה; (4) וכן עילות נוספות המקובלות בהסכמים מסוג זה. החל ממועד העמדת מסגרת האשראי תחול על החברה עמלת אי ניצול אשראי בשיעור של 0.8% לשנה אשר תשולם רק בהתייחס לתקופה ולחלק המסגרת שלא נוצלה בפועל אשר תשולם מידי רבעון קלנדרי. מתוך מסגרת האשראי סך של 500,000 אירו שימשו לפירעון חלקי של הלוואה קיימת של החברה מקרן ההשקעות הזרה.

בנוסף, במסגרת תיקון הסכם הלוואה של קרן ההשקעות הזרה ולאחר הפירעון החלקי, החברה תמשיך לשלם את תשלומי קרן הלוואה לקרן ההשקעות הזרה במועדים אשר נקבעו בלוח הסילוקין המקורי, כאשר מיתרת תשלומי קרן הלוואה יופחת באופן יחסי סכום הפירעון החלקי כאמור עד לפירעון המלא של הלוואה בחודש אוגוסט 2024.

ביום 28 במאי, 2024 השלימה החברה את ההתקשרות בעדכון ההסכם המקורי והגדלת מסגרת האשראי לסך כולל של 8,000,000 דולר ארה"ב.

בנוסף, במסגרת עדכון ההסכם המקורי, תוקנו אמות המידה הפיננסיות בהסכם המקורי כדלקמן: (א) עודכנו נתוני הצמיחה הרבעונית בהכנסות חוזרות חודשיות (MRR) הנדרשות מהחברה כמפורט להלן: (1) עבור הרבעונים הראשון והשני לשנת 2024 גידול של 4% לעומת המקביל אשתקד; (2) לרבעון השלישי של שנת 2024 גידול של 9% לעומת הרבעון המקביל אשתקד; ו-(3) החל מהרבעון הרביעי לשנת 2024 והלאה, ללא שינוי, קרי גידול של 10% ביחס לרבעון המקביל אשתקד, (ב) סך המזומנים הבלתי משועבדים המופקדים בכל החשבונות של החברה וחברות הבנות שלה לא יפחת מסכום של 6 כפול ממוצע "נתון שריפת המזומנים" בששת החודשים האחרונים, ו-(ג) סך המזומנים הבלתי משועבדים המופקדים בכל החשבונות של החברה וחברות הבנות שלה בגוף המממן לא יפחת בכל עת מ- 25% מהאשראי המנוצל בפועל אשר ניתן על ידי הבנק לחברה.

יודגש, כי עדכון היחסים הפיננסיים היו בתוקף החל מיום 1 בינואר 2024. יתרת אמות המידה נותרו ללא שינוי מההסכם המקורי.

ביום 20 באוגוסט, 2024 התקשרה החברה עם הגוף המממן בהסכם לתיקון ההסכם הקיים אשר במסגרתו הסכימו הצדדים על תיקון אמות המידה הפיננסיות בהסכם כמפורט להלן: (א) עודכנה אמת המידה בקשר עם נתוני הצמיחה הרבעונית בהכנסות חוזרות חודשיות (MRR) של החברה, כך שעל החברה לשמור על MRR שלא יפחת מה – MRR של הרבעון הקודם, חלף נתוני צמיחה של ההכנסות החוזרות החודשיות כפי שפורט בדיווח הקודם; (ב) בוטלה אמת המידה המצריכה שמירה על יחס מינימלי מסוים בין המזומנים הבלתי משועבדים של החברה וחברות הבנות שלה לבין נתון שריפת המזומנים של החברה; (ג) התווספה אמת מידה המצריכה עמידה של החברה בלפחות 80% מהתוכנית העסקית שלה לגבי EBITDA כפי שהוצגה לגורם המממן; (ד) סך המזומנים הבלתי משועבדים המופקדים בכל החשבונות של החברה וחברות הבנות שלה בגוף המממן לא יפחת בכל עת מ- 40% מהאשראי המנוצל בפועל אשר ניתן על ידי הבנק לחברה, חלף 25% כפי שהיה טרם התיקון.

יודגש, כי עדכון היחסים הפיננסיים יעמדו בתוקף החל מיום 1 באוגוסט 2024. יתרת אמות המידה נותרו ללא שינוי מההסכם המקורי.

בנוסף, במסגרת כתב התיקון חתם הגורם המממן על כתב ויתור ביחס לאפשרות של התקיימותה של עילה לפירעון מיידי טרם התיקון כאמור בגין נתוני ה- MRR לסוף הרבעון השני

באור 12: - מכשירים פיננסיים (המשך)

לשנת 2024 אשר הייתה עומדת לגורם המממן עם פרסום הדוח החציוני של החברה לשנת 2024. למעט האמור לעיל, שאר תנאי הסכם מסגרת האשראי עם הגוף המממן נותרו ללא שינוי מהותי.

ביום 18 במרץ 2025 אישר דירקטוריון החברה את הארכת תוקף מסגרת האשראי, ליום 31 ביולי 2025 וזאת חלף יום 30 באפריל 2025 כפי שהיה קבוע לפני ההארכה, זאת לאחר קבלת אישור מהגורם המממן ביום 17 במרץ 2025.

בנוסף, חתם הגורם המממן בסמוך למועד אישור הארכת המסגרת כאמור לעיל, על כתב ויתור ביחס להתחייבות החברה, כי סך המזומנים הבלתי משועבדים המופקדים בכל החשבונות של החברה וחברות הבנות שלה בגוף המממן לא יפחת מ- 40% מהאשראי המנוצל בפועל אשר ניתן על ידי הבנק לחברה נכון למועד פרסום הדוח השנתי של החברה לשנת 2024 וזאת עד ליום 28 בפברואר 2025.

יובהר כי החברה עומדת ביתר אמות המידה הקבועות בהסכם, על תיקונו למעט כמפורט לעיל. למעט האמור לעיל, שאר תנאי הסכם המסגרת האשראי עם הגוף המממן נותרו ללא שינוי.

ביום 31 ביולי 2025 חתמו החברה והגוף המממן על הארכת תוקפה של מסגרת האשראי בשנה נוספת עד ליום 31 ביולי 2026 וכן על תיקון לכתב ההתחייבות של החברה אשר במסגרתו הוחלט על עדכון אמות המידה הפיננסיות בהסכם, כמפורט להלן:

(א) ההכנסות החודשיות החוזרות של החברה (MRR) בכל רבעון לא יפחתו מההכנסות החודשיות החוזרות של החברה ברבעון הקודם, ונקבע כי על החברה לשמור על MRR שלא יפחת מה-MRR של הרבעון הקלנדרי הקודם; (ב) נקבעו יעדים מצטברים לתזרים מזומנים תפעולי (שריפת מזומנים לשני רבעונים קלנדריים אחרונים), כדלקמן: ברבעון השני לשנת 2025 יבחן גרעון תזרימי שלא יעלה על 1 מיליון דולר ארה"ב ברבעונים הראשון והשני לשנת 2025; ברבעון השלישי לשנת 2025 יבחן גרעון תזרימי שלא יעלה על 1 מיליון דולר ארה"ב ברבעונים השני והשלישי לשנת 2025; ברבעון הרביעי לשנת 2025-תזרים מזומנים חיובי שלא יפחת מ- 700 אלף דולר ברבעונים השלישי והרביעי לשנת 2025; ברבעון הראשון לשנת 2026-תזרים מזומנים חיובי שלא יפחת מ- 400 אלף דולר ברבעונים הרביעי לשנת 2025 והראשון לשנת 2026; וברבעון השני לשנת 2026-תזרים מזומנים חיובי שלא יפחת מ- 100 אלף דולר ברבעונים הראשון והשני לשנת 2026; ככל שיושלם סבב גיוס בחברה בסך שלא יפחת מ- 2,000,000 דולר ארה"ב, התזרים המצטבר שמוצג מעלה לששת החודשים האחרונים ביחס לכל רבעון, יופחת ב- 300,000 דולר ארה"ב במדידה התקופתית; (ג) נקבע כי סך המזומנים הבלתי משועבדים של החברה ושל החברות הבנות שלה, המופקדים בכל חשבונות החברה וחברות הבנות שלה, לא יפחת בכל עת מ- 35% מהאשראי המנוצל בפועל, כאשר מתוכם 25% יופקדו בפיקדון משועבד בחשבון הגוף המממן; (ד) הוספה אמת מידה שנתית הקובעת כי על החברה להגיע להכנסה שנתית חוזרת (ARR) שלא תפחת מ-20 מיליון דולר ארה"ב נכון לסוף שנת 2025.

למעט האמור לעיל, יתר תנאי הסכם הקיים נותרו בעינם, ללא שינוי מהותי.

ביום 27 באוגוסט 2025, אישר דירקטוריון החברה את התקשרות החברה, בהסכם הלוואה עם הגוף המממן, בהיקף כספי של 5.1 מיליון ש"ח, כחלק מתוכניות החברה למימוש מטרותיה העסקיות, אשר עיקריו הינם:

ההלוואה הינה לתקופה של 5 חודשים, קרי עד ליום 26 בינואר 2026. ההלוואה תישא ריבית נומינלית שנתית משתנה בשיעור של ריבית הפריים + 5.7%.

בנוסף, אישר הגורם המממן, כתב ויתור ביחס לעמידה עתידית באמת מידה שנקבעה בכתב ההתחייבות למסגרת האשראי, ליעדים המצטברים לתזרים מזומנים תפעולי (שריפת מזומנים לשני רבעונים קלנדריים אחרונים) ביחס לסיום הרבעון השלישי וסיום הרבעון הרביעי לשנת 2025.

מלבד אמת המידה שלגביה התקבל כתב ויתור, החברה עומדת בכל אמות המידה נכון ליום 31 בדצמבר 2025.

באור 12: - מכשירים פיננסיים (המשך)

5. הסכמי הלוואות במסגרתן הונפקו אופציות

(א) ביולי 2016, התקשרה החברה בהסכם הלוואה ואופציות (להלן: "ההלוואה") עם בנק. במסגרת ההסכם נטלה החברה הלוואה בסכום כולל של 3,000 אלפי דולר. במסגרת הסכם ההלוואה, העניקה החברה לבנק המלווה כתב אופציה (warrant). מועד פקיעת אופציות הינו ביום 12 ביולי 2028, ויתכן שיוקדם בכפוף לקרות אירועים מסויימים.

האופציות שהונפקו מהוות התחייבות פיננסית הנמדדת בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. לימים 31 בדצמבר 2025 ו- 31 בדצמבר 2024 השווי ההוגן של האופציות כאמור הסתכם לסכומים זניחים.

(ב) בנובמבר 2018, התקשרה החברה בהסכם הלוואה חדשה (להלן: "ההלוואה החדשה") עם קרן מלווה ראשונה, במסגרת ההסכם נטלה החברה הלוואה בסכום כולל של 2,000 אלפי דולר (1,500 אלפי דולר בנובמבר 2018 ו- 500 אלפי דולר בינואר 2019). במסגרת הסכם ההלוואה החדשה העניקה החברה לקרן המלווה כתב אופציה (warrant) עם השלמת תהליך ההנפקה כתב האופציה האמור ניתן למימוש למניות רגילות של החברה. מועד פקיעת האופציות הינו ב- 8 בנובמבר 2028, ויתכן שיוקדם בכפוף לקרות אירועים מסויימים, לרבות, חלוף 5 שנים מיום ההנפקה במסגרתה כל מניות הבכורה של החברה הומרו למניות רגילות.

האופציות שהונפקו מהוות התחייבות פיננסית הנמדדת בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. לימים 31 בדצמבר 2025 ו- 31 בדצמבר 2024 השווי ההוגן של האופציות כאמור הסתכם לסכומים זניחים.

(ג) ביום 30 בינואר 2020 התקשרה החברה בהסכם הלוואה נוספת עם קרן מלווה שניה, במסגרת ההסכם נטלה החברה תחילה הלוואה בסכום כולל של 2,500 אלפי דולר ובחודש יולי 2020 לוותה החברה סכום נוסף של 750 אלפי דולר. במסגרת הסכם הלוואה העניקה החברה לקרן המלווה השניה כתב אופציות (warrant). עם השלמת תהליך ההנפקה כתב האופציה האמור ניתן למימוש למניות רגילות של החברה. מועד פקיעת האופציות הינו ב- 30 בינואר 2030, ויתכן שיוקדם בכפוף לקרות אירועים מסויימים, לרבות, חלוף 5 שנים מיום ההנפקה במסגרתה כל מניות הבכורה של החברה הומרו למניות רגילות.

האופציות שהונפקו מהוות התחייבות פיננסית הנמדדת בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. לימים 31 בדצמבר 2025 ו- 31 בדצמבר 2024 השווי ההוגן של האופציות כאמור הסתכם לסכומים זניחים.

(ד) ביום 13 ביולי 2020 תוקנו הסכמי הלוואה המצוינים בסעיפים ב ו-ג' לעיל, באופן בו תשלם החברה את החזר הקרן והריבית בגין כל אחת מההלוואות הנ"ל בהתאם ללוח סילוקין חדש אשר כולל הארכה והתאמה של מועדי הפירעון של כל אחת מההלוואות המפורטות בסעיפים ב ו-ג' לעיל, כך שמועד התשלום האחרון של ההלוואה המפורטת בסעיף ב' לעיל הוא 1 בדצמבר, 2022, ושל ההלוואה המפורטת בסעיף ג לעיל ביום 1 באוגוסט, 2024, וכן התשלומים החודשיים התעדכנו. במסגרת שינוי התנאים כאמור הנפיקה החברה לקרן המלווה הראשונה כתב אופציות (warrant) נוסף ולקרן המלווה השניה כתב אופציות (warrant) נוסף.

עם השלמת תהליך ההנפקה כתבי האופציה האמורים ניתנים למימוש למניות רגילות של החברה. מועד פקיעת כל אחת מהאופציות האמורות הינו ב- 13 ביולי 2030, ויתכן שיוקדם בכפוף לקרות אירועים מסויימים, לרבות, חלוף 5 שנים מיום ההנפקה במסגרתה כל מניות הבכורה של החברה הומרו למניות רגילות. ההלוואות מטופלות בהתאם לעלות המופחתת בשיטת הריבית האפקטיבית. האופציות שהונפקו מהוות התחייבות פיננסית הנמדדת בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. לימים 31 בדצמבר 2025 ו- 31 בדצמבר 2024 השווי ההוגן של האופציות כאמור הסתכם לסכומים זניחים.

(ה) בקשר עם קבלת מסגרת האשראי מהגוף המממן כאמור בסעיף 4 לעיל, ביום 23 באפריל 2023 תוקן הסכם הלוואה המצויין בסעיף ג' לעיל, באופן בו תפרע החברה בפרעון מוקדם חלק מהקרן (בסך כולל של 500 אלפי אירו) בגין ההלוואה הנ"ל

באור 12: - מכשירים פיננסיים (המשך)

ותשלם את החזר יתרת הקרן והריבית בגין ההלוואה הנ"ל בהתאם ללוח סילוקין חדש. במסגרת התיקון האמור, הסכימה הקרן המלווה השנייה להכפיף את הבטוחות שניתנו להן בקשר להלוואה החדשה לבטוחות שניתנו לגוף המממן בקשר למסגרת האשראי וכן הסכימה לביטול השעבוד שניתן להן על נכסי החברות הבנות של החברה ועל שעבוד שניתן להן על נכסי החברה לפי הסכם שעבוד קניין רוחני בארה"ב. במסגרת תיקון זה הסכימה החברה שלא ליצור שעבוד כלשהו על נכסי החברות הבנות.

6. שווי הוגן

ההנהלה העריכה שיתרת המזומנים, פקדונות לזמן קצר, חייבים ויתרות חובה, ספקים, והלוואות מתאגידים בנקאיים מהווה בקירוב את שווים ההוגן וזאת בשל מועדי הפירעון הקצרים והתנאים החוזיים של מכשירים אלה.

7. עסקאות גידור תזרים מזומנים

החברה מתקשרת מעת לעת בעסקאות לגידור הוצאות שכר המשולמות בשקל וזאת באמצעות חוזים להחלפת שקל ודולר במועדי תשלום השכר. החברה מיישמת לגבי עסקאות אלו חשבונאות גידור.

באור 13: - התחייבויות תלויות, התקשרויות, שעבודים וערבויותא. התקשרויות

1. החברה שוכרת את משרדה וציוד נוסף על פי הסכמי שכירות. בחודש אפריל 2022 עם סיומו של הסכם השכירות של המשרדים ברעננה, התקשרה החברה בהסכם נוסף לשכירות המשרדים עד ליום 30 באפריל 2024 תמורת דמי שכירות בסך של כ- 180 אלפי ש"ח לחודש.

בחודש נובמבר 2023 בוצע תיקון להסכם החכירה, במסגרתו הוארכה תקופת החכירה מחודש מאי 2024 ועד לחודש יולי 2026. לחברה קיימת אופציה להאריך את תקופת החכירה בשנה נוספת. דמי החכירה החודשיים החל מחודש מאי 2024 הינם 147 אלפי ש"ח צמודים למדד המחירים לצרכן וכן סכום נוסף בסך של כ-18.6 אלפי ש"ח לחודש בגין 30 חניות.

כתוצאה מתיקון החוזה כאמור לעיל הכירה החברה בגידול בהתחייבות בגין חכירה ובגידול מקביל בנכס זכות השימוש בסך של כ-1,072 אלפי דולר.

בחודש אפריל 2025 בוצע תיקון להסכם החכירה, במסגרתו הוארכה תקופת החכירה עד לחודש מרס 2027. לחברה קיימת אופציה להאריך את תקופת החכירה בשנה נוספת. דמי החכירה החודשיים החל מחודש אפריל 2025 הינם 130 אלפי ש"ח צמודים למדד המחירים לצרכן וכן סכום נוסף בסך של כ-18.6 אלפי ש"ח לחודש בגין 30 חניות. כתוצאה מתיקון החוזה כאמור לעיל הכירה החברה בגידול בהתחייבות בגין חכירה ובגידול מקביל בנכס זכות השימוש בסך של כ-207 אלפי דולר. במהלך שנת 2025 הכירה החברה בהוצאות פחת בסך של כ-450 אלפי דולר והוצאות מימון בסך של כ-62 אלפי דולר.

2. החברה הצטרפה לתכנית השותפים של Amazon Web Services (להלן: "AWS"), במטרה להציע את פתרונותיה של החברה, המבוססים על שירותי הענן של AWS, בשיתוף עם AWS.

שיתוף הפעולה כאמור עם AWS הינו בהתאם לתוכניתיה של החברה להרחבת שיתופי הפעולה עם חברות טכנולוגיה גלובאליות ואסטרטגיית החברה.

באור 13: - התחייבויות תלויות, התקשרויות, שעבודים וערבויות (המשך)

לאחר ש-AWS אישרה את הצטרפותה של החברה ל-AWS Marketplace, חנות האפליקציות של AWS והחברה הוגדרה כשותף (Channel Partner), החברה השיקה ביום 15.7.2024 את פתרונותיה ב-AWS Marketplace, שהינו מתחם דיגיטלי המאפשר לעסקים למצוא, לרכוש ולהטמיע תוכנות ופתרונות צד שלישי עם פתרונותיה של AWS. שיתוף הפעולה יאפשר לחברה לשווק בשיתוף עם AWS את פלטפורמת Next Gen Video Solution כולל פתרון ה-AI Video for Enterprise ופתרונות נוספים של החברה ללקוחות AWS Marketplace ברחבי העולם, תוך גישה נוחה מצד לקוחות אלו לפלטפורמה ולפתרונות של אידומו ישירות מתוך AWS Marketplace. הדבר עשוי לסייע להגברת החשיפה של החברה לפוטנציאל לקוחות רחב יותר, וכן לקצר ולפשט את תהליך ההתקשרות והרכישה ישירות דרך AWS.

ביום 9 ביוני 2025 נחתם בין החברה לבין Amazon Web Services ("AWS") הסכם שיתוף פעולה מחייב. ההסכם כולל, בין היתר, הכללת פלטפורמת החברה, Lucas Enterprise AI, Video, ברשימת השותפים המועדפים של AWS במסגרת פלטפורמת Amazon Q, ביצוע יוזמות שיווק ומכירה משותפות לקידום הפתרון של החברה באמצעות ערוצי ההפצה של AWS, לרבות מימון חלקי מצד AWS של מאמצי השיווק וכן הענקת תמיכה טכנולוגית ישירה מצד AWS להשלמת האינטגרציה הטכנית ולהטמעת הפתרון אצל לקוחות הקצה.

ב. שעבודים

בהתקשרות במסגרת אשראי עם תאגיד בנקאי גדול הועמדו לטובת המממן, בין היתר שעבודים שונים, כולם ממדרגה ראשונה וללא הגבלה בסכום. בקשר עם התקשרות זו, הונחתו (subordinated) השעבודים לטובת קרן מלווה ראשונה וקרן מלווה שניה ובוטלו חלק מהשעבודים שנוצרו לטובתן, הכל כמפורט בביאור 12, סעיף 5.ה. לעיל.

באור 14: - הכנסות ממכירות רישיונות שימוש בתוכנה ושירותים מקצועיים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
11,672	12,356
3,654	3,838
<u>15,326</u>	<u>16,194</u>

מכירות בצפון אמריקה, אמריקה הלטינית
מכירות באירופה, מזרח התיכון ואסיה

הכנסות נדחות

יתרת ההכנסות הנדחות לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024 הסתכמה ל-2,757 אלפי דולר ו-3,012 אלפי דולר, בהתאמה. יתרת ההכנסות הנדחות משקפות הסכמים למתן שימוש ברישיון התוכנה של החברה במסגרתם התקבלו תמורות במועד ההתקשרות בעוד ההכנסות מוכרות על פני תקופת השימוש ברישיונות.

באור 15: - עלות המכירות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
1,676	1,562
587	656
90	76
203	175
<u>2,556</u>	<u>2,469</u>

שכר ונלוות
איחסון
הפקת וידאו
אחרים

באור 16: - הוצאות מחקר ופיתוח

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
3,898	3,920
770	698
198	235
349	343
441	469
<u>5,656</u>	<u>5,665</u>

שכר ונלוות
קבלני משנה
שירותי תחזוקה מחשבים ושרתים
הפחתות
אחרות

באור 17: - הוצאות מכירה ושיווק

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
8,082	7,011
1,057	813
40	40
310	204
<u>9,489</u>	<u>8,068</u>

שכר ונלוות
נותני שירותים
הפחתות
אחרות

באור 18: - הוצאות הנהלה וכלליות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
1,995	2,086	שכר ונלוות
409	343	שכר טרחה ליועצים מקצועיים
105	148	שכר טרחה יועצים משפטיים
115	139	גמול דירקטורים
100	87	ביטוחים
154	103	הפחתות
394	397	אחרות
<u>3,272</u>	<u>3,303</u>	

באור 19: - הכנסות (הוצאות) מימון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
6	-	הכנסות מימון
98	48	שערוך אופציות
		הכנסות מפקדונות ואחרות
<u>104</u>	<u>48</u>	
(398)	(676)	הוצאות מימון
(15)	(1,392)	ריבית
(154)	(191)	הפרשי שער
		אחרות
<u>(567)</u>	<u>(2,259)</u>	

באור 20: - מסים על הכנסה

א. חוקי המס החלים על חברות הקבוצה

החברה פועלת בעיקר בישראל, ארצות הברית ובריטניה וכפופה להוראות חוקי המס באותן המדינות.

על-פי החוק, עד לתום שנת 2007 נמדדו התוצאות לצורכי מס בישראל כשהן מותאמות לשינויים במדד המחירים לצרכן.

ב. שיעורי המס החלים על חברות הקבוצה

הכנסות החברה בשנים 2025 ו-2024 בישראל חייבות במס חברות בשיעור של 23%.

חבר בני אדם חייב במס על רווח הון ריאלי בשיעור מס החברות החל בשנת המכירה.

על פי הוראות הדין, תקופת ההתיישנות של שומות עצמיות המוגשות על ידי נישומים נקבעה ל - 4 שנים מתום שנת המס בה הוגשה השומה.

באור 20: - מסים על הכנסה (המשך)

לחברה שומות מס סופיות עד וכולל שנת 2022.

הכנסות החברה הבת בארה"ב חייבות במס פדראלי בשיעור של 21% ובמס מדינתי בשיעור משתנה בין 6.5% ל- 9% והכנסות החברה הבת שהתאגדה בבריטניה חייבת במס בשיעור מדורג של 19%-25%.

ג. מסים נדחים

נכון ליום 31 בדצמבר 2025, לחברה הפסדים מועברים לצרכי מס בסכום של כ- 88,000 אלפי דולר. החברה יצרה נכסי מיסים נדחים עד לאיפוס ההתחייבות למיסים נדחים. החברה לא יצרה נכסי מסים נדחים בגין יתרת ההפסדים לאור העדר צפי בניצולם בעתיד הנראה לעין. הפסדים אלו יעברו לקיזוז מהכנסה חייבת עתידית, ככל שתהיה, בשנים הבאות.

ד. הוצאות המיסים בחברה כוללות הוצאות שוטפות בסך של כ- 193 אלפי דולר והוצאות בגין שנים קודמות בסך של כ- 35 אלפי דולר.

ה. מס תאורטי

להלן מובאת התאמה בין סכום המס, שהיה חל אילו כל ההכנסות וההוצאות, הרווחים וההפסדים ברווח או הפסד היו מתחייבים במס לפי שיעור המס הסטטוטורי, לבין סכום מסים על הכנסה שנוזף ברווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
(6,110)	(5,522)	הפסד לפני מס
23%	23%	שיעור מס סטטוטורי
(1,405)	(1,270)	הטבת מס (מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי)
104	75	הוצאות שאינן מותרות בניכוי לצרכי מס
(8)	(15)	הכנסות חייבות בשיעורי מס מיוחדים
(89)	212	הפרשים זמניים בגינם לא נוצרו מסים נדחים
1,496	1,178	הפסדים שלא נוצרו בגינם מסים נדחים
3	(35)	מסים בגין שנים קודמות
45	13	אחרים
146	158	מסים על הכנסה

באור 21: - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

בעלי העניין בחברה הינם מר ירון קליש המשמש כמנכ"ל, מר דני קליש המשמש כמנהל טכנולוגיות ראשי (CTO) אשר נמנים על מייסדי החברה, מר רמי קליש יו"ר דירקטוריון החברה. היתרה כוללת גם את גמול הדירקטורים.

א. יתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים(*)

ליום 31 בדצמבר,		
2024	2025	
אלפי דולר		
402	684	זכאים ויתרות זכות

(*) מהווים גם אנשי מפתח ניהוליים.

ב. תגמול והטבות לבעלי עניין ואנשי מפתח ניהוליים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025

דירקטורים שאינם מועסקים בחברה	בעלי עניין שאינם מועסקים בחברה אלפי דולר	בעלי עניין (לרבות דירקטורים) המועסקים בחברה	
-	-	791	הטבות לזמן קצר
69	71	-	גמול דירקטורים
-	-	12	תשלום מבוסס מניות
69	71	803	סך הכל
3	4	2	מספר אנשים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024

דירקטורים שאינם מועסקים בחברה	בעלי עניין שאינם מועסקים בחברה אלפי דולר	בעלי עניין (לרבות דירקטורים) המועסקים בחברה	
-	-	596	הטבות לזמן קצר
54	61	-	גמול דירקטורים
-	-	44	תשלום מבוסס מניות
54	61	640	סך הכל
3	4	2	מספר אנשים

באור 21: - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

1. הסכם עם מר ירון קליש, מנכ"ל החברה, מייסד ובעל אופציות לרכישת מניות בה - חתם על הסכם העסקה עם החברה ביום 12 באוקטובר, 2009 (כפי שתוקן מאז), ומכהן כמנכ"ל החברה החל מה- 1 במאי 2014. תנאי העסקתו כוללים בין היתר: (1) שכר חודשי בסך של כ-60 אלפי ש"ח; (2) תקופת הודעה מוקדמת בת 90 יום; (3) התחייבות לסודיות ואי תחרות בתנאים הסטנדרטיים הקיימים בחברה.

בחודש מאי, 2021 הוסכם עם מר ירון קליש על תיקון להסכם העסקתו כך שמשכורתו החודשית של מר ירון קליש תעודכן ל-66 אלפי ש"ח. ההסכם החדש הינו עד ליום 27 במאי 2026 (מבלי לגרוע מזכותו של כל צד לסיימה מוקדם יותר בהודעה מוקדמת כאמור לעיל).

מענק שנתי בהתאם להסכם ההעסקה החדש

מר ירון קליש יהא זכאי למענק שנתי על פי הרכיבים הבאים:

- (1) רכיב מענק שנתי בגין גידול בהכנסות החברה בהשוואה לשנה קודמת לפי מדרגות המצוינות בהסכם, תזכה את מנכ"ל החברה במענק של עד 7.5 משכורות.
- (2) רכיב מענק שנתי בגין שיעור רווחיות גולמית: שיעור רווחיות גולמית בהתאם לדוחותיה הכספיים המבוקרים המאוחדים של החברה בשנה בגינה משולם המענק הגבוהה מ- 70% תזכה את מנכ"ל החברה במענק בסך של 1.5 משכורות.
- (3) בכל מקרה המענק השנתי לא יעלה על 9 משכורות.
- (4) תנאי הסף לזכאות המנכ"ל למענק השנתי (לכל אחד מרכיבי המענק השנתי כאמור לעיל) מותנה בגידול בהכנסות החברה בשנה בגינה משולם המענק של לפחות 5% לעומת הכנסות החברה השנה שקדמה לשנה בגינה משולם המענק.
- (5) הכנסות החברה הינן הכנסות החברה בהתאם לדוחות הכספיים המבוקרים המאוחדים של החברה בשנה בגינה משולם המענק או בשנה שקדמה לשנה בגינה משולם המענק, לפי העניין.

יתר התנאים יהיו ללא שינוי כמפורט בהסכם הקודם.

2. הסכם עם מר דני קליש, מנהל טכנולוגיות ראשי (CTO), מייסד ובעל אופציות לרכישת מניות בה. חתם על הסכם עם החברה ביום 12 באוקטובר, 2009, ומכהן כמנהל טכנולוגיות ראשי. תנאי העסקתו כוללים בין היתר: (1) שכר חודשי בסך של כ-55 אלפי ש"ח; (2) תקופת הודעה מוקדמת בת 90 יום; (3) התחייבות לסודיות ואי תחרות בתנאים הסטנדרטיים הקיימים בחברה. בחודש מאי, 2021 הוסכם עם מר דני קליש על תיקון להסכם העסקתו כך שמשכורתו החודשית של מר דני קליש תעודכן ל-60.5 אלפי ש"ח. ההסכם החדש הינו עד ליום 27 במאי 2026 (מבלי לגרוע מזכותו של כל צד לסיימה מוקדם יותר בהודעה מוקדמת כאמור לעיל).

מענק שנתי בהתאם להסכם ההעסקה החדש

מר דני קליש יהא זכאי למענק שנתי על פי הרכיבים הבאים:

- (1) רכיב מענק שנתי בגין גידול בהכנסות החברה בהשוואה לשנה קודמת לפי מדרגות המצוינות בהסכם, תזכה את מנהל טכנולוגיות ראשי בחברה במענק של עד 5 משכורות.
- (2) רכיב מענק שנתי בגין שיעור רווחיות גולמית: שיעור רווחיות גולמית בהתאם לדוחותיה הכספיים המבוקרים המאוחדים של החברה בשנה בגינה משולם המענק הגבוהה מ- 70% תזכה את מנהל טכנולוגיות ראשי במענק בסך של משכורת אחת.
- (3) בכל מקרה המענק השנתי לא יעלה על 6 משכורות.
- (4) תנאי הסף לזכאות המנהל טכנולוגיות ראשי למענק השנתי (לכל אחד מרכיבי המענק השנתי כאמור לעיל) מותנה בגידול בהכנסות החברה בשנה בגינה משולם המענק של לפחות 5% לעומת הכנסות החברה השנה שקדמה לשנה בגינה משולם המענק.

באור 21: - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

(5) הכנסות החברה הינן הכנסות החברה בהתאם לדוחות הכספיים המבוקרים המאוחדים של החברה בשנה בגינה משולם המענק או בשנה שקדמה לשנה בגינה משולם המענק, לפי העניין.

יתר התנאים יהיו ללא שינוי כמפורט בהסכם הקודם.

באור 22: - אירועים לאחר תאריך הדיווח

כאמור בסעיף 12.4, ביום 27 באוגוסט 2025, התקשרה החברה בהסכם הלוואה עם התאגיד הבנקאי בהיקף כספי של 5.1 מיליון ש"ח. לאחר תאריך המאזן, ביום 1 בינואר 2026, פרעה החברה את מלוא יתרת הלוואה.

23 במרץ, 2026

לכבוד
הדירקטוריון של אידומו בע"מ

ג.א.ג.

הנדון: מכתב הסכמה בקשר עם תשקיף מדף של אידומו בע"מ (להלן - החברה) מחודש מאי 2024

הננו להודיעכם כי אנו מסכימים להכללה (לרבות בדרך של הפניה) של הדוחות שלנו המפורטים להלן בהקשר לתשקיף המדף מחודש מאי 2024:

- (1) דוח סקירה מיום 27 באוגוסט 2025 על הדוחות הכספיים ביניים מאוחדים של החברה ליום 30 ביוני 2025 ולתקופה של שישה חודשים שהסתיימה באותו תאריך.
- (2) דוח רואה החשבון המבקר מיום 23 במרס 2026 על הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לימים 31 בדצמבר 2025 ו- 2024 ולכל אחת מהשנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025.

קוסט פורר גבאי את קסירר
רואי חשבון



נתונים נוספים על התאגיד

פרק ד': פרטים נוספים על התאגיד

תמצית דוחות מאוחדים על הפסד חציוניים של החברה לשנת 2025 (באלפי דולר)

(תקנה 10א)

לתקופה של שישה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני 2025	לתקופה של שישה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2025	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
8,050	8,144	16,194	הכנסות
(1,264)	(1,205)	(2,469)	עלות המכר
6,786	6,939	13,725	רווח גולמי
(2,868)	(2,797)	(5,665)	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
4,253	(3,815)	(8,068)	הוצאות מכירה ושיווק
(1,727)	(1,576)	(3,303)	הוצאות הנהלה וכלליות
(2,062)	(1,249)	(3,311)	הפסד תפעולי
(1,116)	(1,095)	(2,211)	הוצאות מימון, נטו
(3,178)	(2,344)	(5,522)	הפסד לפני מיסים על ההכנסה
(42)	(116)	(158)	מיסים על הכנסה
(3,220)	(2,460)	(5,680)	הפסד
			הפסד כולל אחר:
41	(4)	37	התאמות תרגום פעילות חוץ
(3,179)	(2,464)	(5,643)	סה"כ הפסד כולל

שימוש בתמורת ניירות ערך תוך התייחסות ליעדי התמורה על פי התשקיף

(תקנה 10ג)

בחודש אפריל 2025 הנפיקה החברה 2,545,364 יחידות זכות, כאשר כל יחידת זכות ניתנת למימוש למנייה רגילה של החברה בת 0.01 ש"ח ע.ג., והכל על פי דוח הצעת מדף מתקן שפרסמה החברה ביום 20 במרץ 2025. בהתאם להודעות ניצול זכויות שנתקבלו מאת בעלי מניות קיימים, לרבות בעלי עניין בחברה, התקבלו בידי החברה הודעות ניצול של כ-1,390,570 יחידות זכות של החברה בתמורה לסך כולל של כ-4.9 מיליון ש"ח.

תמורת ההנפקה משמשת את החברה לטובת התפעול השוטף של החברה וכן להשקעות נוספות בתחום פעילותה העסקית של החברה, כפי שייקבע על ידי דירקטוריון החברה מעת לעת.

רשימת השקעות בחברות בנות ובחברות כלולות לתאריך הדוח על המצב הכספי (31.12.2025):

(תקנה 11)

חברות מהותיות מוחזקות על ידי החברה¹

שם החברה	מדינת התאגדות	שיעור ההחזקה ²	מספר מניות	סה"כ ע.ג.	ע.ג. המוחזק ע"י החברה	יתרות הלוואות לחברות בנות ולחברות כלולות בדוח הנפרד של התאגיד (באלפי ש"ח)	ערך בדוח הכספי של התאגיד (באלפי דולר)
Idomoo, Inc.	דלאוור, ארה"ב	100%	100	1\$	1\$	0	0
Idomoo UK Ltd.	אנגליה	100%	1	1 £	1 £	0	0

שינויים בהשקעות בחברות בנות ובחברות כלולות בשנת הדיווח:

(תקנה 12)

במהלך שנת הדיווח לא חל שינוי מהותי בהשקעות החברה בחברות בנות.

הכנסות של חברות בנות וחברות כלולות והכנסות החברה מהן לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025

(באלפי דולר):

(תקנה 13)

שם החברה	רווח (הפסד)		דיבידנד		דמי ניהול		ריבית והצמדה	
	לפני מס	אחרי מס	עד לתאריך הדוח	לאחר תאריך הדוח	עד לתאריך הדוח	לאחר תאריך הדוח	עד לתאריך הדוח	לאחר תאריך הדוח
Idomoo, Inc.	345,998	210,649	-	-	-	-	-	-
Idomoo UK Ltd.	65,773	43,236	-	-	-	-	-	-

¹ כל החברות המפורטות לעיל הינן חברות פרטיות (קרי, ניירות הערך שלהן אינם נסחרים בבורסה).
² שיעור החזקה בהון, בזכויות הצבעה ובסמכות למנות דירקטורים.

מסחר בבורסה - ניירות ערך שנרשמו למסחר או שהופסק בהם המסחר בתקופת הדוח

(תקנה 20)

1. להלן פירוט של ניירות הערך שהנפיקה החברה ואשר נרשמו למסחר בבורסה, נכון למועד פרסום הדוח:

מועד הרישום למסחר	ניירות הערך שהונפקו	כמות ניירות הערך שנרשמה למסחר	הערות
16 בינואר 2025	מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ.	1,750	כתוצאה ממימוש אופציות (לא סחירות) של עובדים
6 במרץ 2025	מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ.	21,480	כתוצאה ממימוש אופציות (לא סחירות) של עובדים
24 באפריל 2025	מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ.	3,000	כתוצאה ממימוש אופציות (לא סחירות) של עובדים
23 ביולי 2025	מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ.	2,000	כתוצאה ממימוש אופציות (לא סחירות) של עובדים
6 באוגוסט 2025	מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ.	937	כתוצאה ממימוש אופציות (לא סחירות) של עובדים
9 באוקטובר 2025	אופציות (לא רשומות)	239,100	הקצאת אופציות לעובדים
9 באוקטובר 2025	אופציות (לא רשומות)	17,000	הקצאת אופציות לבעלי עניין ויועצים
6 בנובמבר 2025	מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ.	4,400	כתוצאה ממימוש אופציות (לא סחירות) של עובדים
30 בדצמבר 2025	מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ.	3,750,000	הקצאה פרטית של מניות
30 בדצמבר 2025	מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ.	2,812,500	הקצאה פרטית של כתיבי אופציה (11/25)

2. בשנת הדיווח לא בוצעו הפסקות מסחר בניירות הערך של החברה.

תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה

(תקנה 21)

להלן פירוט התגמולים ששילמה והתחייבה לשלם החברה, בשנת 2025, כפי שהוכרו בדוחות הכספיים לשנת הדיווח, למקבלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בתאגידיה בשליטתה, ואשר ניתנו או צפויים להינתן להם בקשר עם כהונתם בחברה או בתאגידיה בשליטתה, וכן התגמולים אשר ניתנו לבעלי עניין בחברה על ידי החברה (סכומי התגמולים מובאים במונחי עלות לחברה והינם על בסיס שנתי, באלפי דולר):

סה"כ	תגמולים אחרים			תגמולים עבור שירותים				פרטי מקבל התגמולים (*)			
	דמי שכירות	פער ריבית אקטוארית	אחר	תשלום מבוסס מניות	דמי ניהול	מענק	שכר (**)	שיעור החזקה בהון התאגיד (לרבות בדילול מלא) (סמוך למועד הדוח)	היקף משרה	תפקיד	שם
431	-	-	-	6	-	104	321	6.67% (החזקות קליברו) 6.51% בדילול מלא, לרבות החזקות קליברו ^(?)	100%	מנכ"ל ומייסד	ירון קליש (1)
531	-	-	174(***)	9	-	-	348	0.77% בדילול מלא)	100%	מנהל מכירות ראשי ב- Idomoo, Inc.	ירון דיטון (3)
393	-	-	35(****)	6	-	84	268	0.38% בדילול מלא)	100%	סמנכ"ל שיווק	יותם בן עמי (4)
371	-	-	-	6	-	61	304	6.67% (החזקות קליברו) 6.51% בדילול מלא, לרבות החזקות קליברו ^(?)	100%	מנהל טכנולוגיות ראשי ומייסד	דן קליש (2)
450	-	-	-	54	-	59	337	1.38% בדילול מלא)	100%	סמנכ"ל כספים ומנהל תפעול ראשי	רון אלה (5)
139	-	-	139-גמול דירקטורים	-	-	-	-	-	-	-	חברי דירקטוריון התאגיד (6)

(*) "תגמול", לרבות התחייבות למתן תגמול, בין במישרין ובין בעקיפין, ולרבות סכום כסף וכל דבר שהוא שווה כסף, שכר, מענק, דמי ניהול, דמי ייעוץ, דמי שכירות, עמלה, ריבית, תשלום מבוסס מניות, תגמול פרישה שאינו תשלום פנסיוני, טובת הנאה וכל הטבה אחרת והכל למעט דיבידנד.
 (** "שכר", לרבות תנאים נלווים לשכר, כגון החזקת רכב, טלפון, תנאים סוציאליים, הפרשות לחופשה, הפרשות בשל סיום יחסי עובד מעביד, וכל הכנסה שנוקפה לשכר בשל מרכיב שהוענק לעובד.
 (***) כולל עמלות מכירה בסך 119 אלפי דולר ובנוסף, בעיקר עלות ביטוח בריאות בארה"ב.
 (****) עלות ביטוח בריאות בארה"ב.

³ כאשר החזקת קליברו הינה כ- 5.12% מהון התאגיד בדילול מלא. יובהר כי מר ירון קליש מחזיק ב- 33.33% מהונה המונפק ומזכויות ההצבעה של קליברו.
⁴ כאשר החזקת קליברו הינה כ- 5.12% מהון התאגיד בדילול מלא. יובהר כי מר דן קליש מחזיק ב- 33.33% מהונה המונפק ומזכויות ההצבעה של קליברו.

(1) מר ירון קליש הינו מייסד משותף אשר כיהן כנשיא החברה החל מיום 1 בנובמבר 2009 וכמנכ"ל החברה החל מיום 1 במאי 2009 (כאשר החל לכהן כדירקטור בחברה ביום 18 באוקטובר, 2011)⁵, בהתאם להסכם העסקתו של מר קליש מיום 27 במאי 2021, עד ליום 27 במאי 2026 (מבלי לגרוע מזכותו של כל צד לסיימה מוקדם יותר בהודעה מוקדמת כאמור לעיל), זכאי מר קליש לשכר חודשי בסך של 66 אלפי ש"ח ולמענק שנתי לפי המנגנון המתואר להלן. התשלום הוא בעבור היקף משרה שלא יפחת ממשרה מלאה. כמו כן זכאי ל-4 אלפי ש"ח בגין הוצאות אחזקת רכב. על פי ההסכם התחייב המנכ"ל לסודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, זכאי לתנאים סוציאליים כמקובל, לרבות ימי חופשה, הבראה ומחלה וכן להפרשות להסדר פנסיוני, קרן השתלמות ותשלומי אש"ל כמקובל בחברה. כל אחד מהצדדים רשאי להביא את ההסכם לסיום בהודעה מוקדמת בכתב שתשלח 90 ימים מראש או חודש מראש במידה שסיום ההסכם הינו בעקבות סיום של פעילות החברה. מר קליש נכלל בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה כמקובל בחברה ויקבל מהחברה כתב התחייבות מראש לשיפוי וכתב פטור מאחריות כמקובל בחברה. ביום 20 במאי 2021 אישר דירקטוריון החברה וביום 27 במאי 2021 אישרה האסיפה הכללית של החברה הקצאה של 82,000 כתבי אופציה, הניתנים להמרה ל-82,000 מניות רגילות של החברה שהוקצו למר קליש עם השלמת הנפקת ניירות הערך של החברה לראשונה.

א. מענק שנתי בהתאם להסכם ההעסקה החדש – מר קליש יהא זכאי למענק שנתי על פי הרכיבים הבאים:

(1) רכיב מענק שנתי בגין גידול בהכנסות החברה בהשוואה לשנה קודמת:

מדרגות	שיעור המענק	תקרת רכיב המענק
גידול בהכנסות החברה בשנה בגינה משולם המענק של בין 5% ועד 15% לעומת הכנסות החברה בשנה שקדמה לשנה בגינה משולם המענק	0.8% מסך ההכנסות בשנה בגינה משולם המענק	4 משכורות
גידול בהכנסות החברה בשנה בגינה משולם המענק של מעל 15% ועד 30% לעומת הכנסות החברה בשנה שקדמה לשנה בגינה משולם המענק	1% מסך ההכנסות בשנה בגינה משולם המענק	6 משכורות
גידול בהכנסות החברה בשנה בגינה משולם המענק העולה על 30% לעומת הכנסות החברה בשנה שקדמה לשנה בגינה משולם המענק	1.2% מסך ההכנסות בשנה בגינה משולם המענק	7.5 משכורות

(2) רכיב מענק שנתי בגין שיעור רווחיות גולמית: שיעור רווחיות גולמית בהתאם לדוחותיה הכספיים המבוקרים המאוחדים של החברה בשנה בגינה משולם המענק הגבוהה מ-70% תזכה את מנכ"ל החברה במענק בסך של 1.5 משכורות.

(3) בכל מקרה המענק השנתי לא יעלה על 9 משכורות.

⁵ מר קליש אינו זכאי לתמורה בגין כהונתו כדירקטור בחברה, למעט כתב שיפוי ופטור מאחריות.

(4) תנאי הסף לזכאות המנכ"ל למענק השנתי (לכל אחד מרכיבי המענק השנתי כאמור לעיל) מותנה בגידול בהכנסות החברה בשנה בגינה משולם המענק של לפחות 5% לעומת הכנסות החברה השנה שקדמה לשנה בגינה משולם המענק.

(5) יובהר, כי הכנסות החברה משמעם הכנסות החברה בהתאם לדוחות הכספיים המבוקרים המאוחדים של החברה בשנה בגינה משולם המענק או בשנה שקדמה לשנה בגינה משולם המענק, לפי העניין.

ב. הכנסות החברה לשנת 2025 עמדו על 16,194 אלפי דולר לעומת הכנסות בשנת 2024 של 15,326 אלפי דולר, נתון המשקף גידול של כ-6% בהכנסות החברה בשנת 2025. כמו כן, שיעור הרווחיות הגולמית של החברה בשנת 2025 עמד על 85%. לאור האמור המענק לו זכאי מר קליש בגין שנת 2025 עמד על כ-104 אלף דולר המשקף 5.5 משכורות.

(2) מר דן קליש הינו מייסד משותף המכהן כמנהל טכנולוגיות ראשי בחברה החל מיום 1 בנובמבר, 2009. בהתאם להסכם בגין כהונתו כמנכ"ל טכנולוגיות ראשי בחברה. בהתאם להסכם העסקתו של מר קליש מיום 27 במאי 2021 עד ליום 27 במאי 2026 (מבלי לגרוע מזכותו של כל צד לסיימה מוקדם יותר בהודעה מוקדמת כאמור לעיל) זכאי מר קליש לשכר חודשי בסך של 60.5 אלפי ש"ח עבור היקף משרה שלא יפחת ממשרה מלאה. על פי ההסכם התחייב מנהל הטכנולוגיות הראשי לסודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, זכאי לתנאים סוציאליים כמקובל, לרבות ימי חופשה, הבראה ומחלה וכן להפרשות להסדר פנסיוני, קרן השתלמות ותשלומי אש"ל כמקובל בחברה. בהתאם להסכם העסקה הועמד לרשות מר קליש לצורכי עבודתו, רכב והחזר הוצאות הכרוכות בשימוש ואחזקת הרכב בהתאם לנהלים הנהוגים בחברה, כאשר שווי המס בגין העמדת הרכב לשימוש אינו מגולם על ידי החברה. כל אחד מהצדדים רשאי להביא את ההסכם לסיום בהודעה מוקדמת בכתב שתשלח 90 ימים מראש או חודש מראש במידה שסיום ההסכם הינו בעקבות סיום של פעילות החברה. ביום 20 במאי 2021 אישר דירקטוריון החברה וביום 27 במאי 2021 אישרה האסיפה הכללית של החברה הקצאה של 82,000 כתבי אופציה, הניתנים להמרה ל-82,000 מניות רגילות של החברה שהוקצו למר קליש עם השלמת הנפקת ניירות הערך של החברה לראשונה.

א. מענק שנתי בהתאם להסכם ההעסקה החדש - מר קליש יהא זכאי למענק שנתי על פי הרכיבים הבאים:

מדרגות	שיעור המענק	תקרת רכיב המענק
גידול בהכנסות החברה בשנה בגינה משולם המענק של בין 5% ועד 15% לעומת הכנסות החברה בשנה שקדמה לשנה בגינה משולם המענק	0.7% מסך ההכנסות בשנה בגינה משולם המענק	2.5 משכורות
גידול בהכנסות החברה בשנה בגינה משולם המענק של מעל 15% ועד 30% לעומת הכנסות החברה בשנה שקדמה לשנה בגינה משולם המענק	0.9% מסך ההכנסות בשנה בגינה משולם המענק	4 משכורות
גידול בהכנסות החברה בשנה בגינה משולם המענק העולה על 30% לעומת הכנסות החברה בשנה שקדמה לשנה בגינה משולם המענק	1.1% מסך ההכנסות בשנה בגינה משולם המענק	5 משכורות

(1) רכיב מענק שנתי בגין שיעור רווחיות גולמית: שיעור רווחיות גולמית בהתאם לדוחותיה הכספיים המבוקרים המאוחדים של החברה בשנה בגינה משולם המענק הגבוהה מ- 70% תזכה את מנהל הטכנולוגיות הראשי בחברה במענק של משכורת אחת.

(2) בכל מקרה המענק השנתי לא יעלה על 6 משכורות.

(3) תנאי הסף לזכאות מנהל הטכנולוגיות הראשי בחברה למענק השנתי (לכל אחד מרכיבי המענק השנתי כאמור לעיל) מותנה בגידול בהכנסות החברה בשנה בגינה משולם המענק של לפחות 5% לעומת הכנסות החברה השנה שקדמה לשנה בגינה משולם המענק.

(4) יובהר, כי הכנסות החברה משמעם הכנסות החברה בהתאם לדוחות הכספיים המבוקרים המאוחדים של החברה בשנה בגינה משולם המענק או בשנה שקדמה לשנה בגינה משולם המענק, לפי העניין.

ב. לפרטים בדבר קיטון בהכנסות החברה ושיעור רווחיות גולמית לשנת 2025, ראו ס"ק (1) ב לעיל. לאור האמור המענק לו זכאי מר קליש בגין שנת 2025 עמד על כ- 61 אלף דולר המשקף 3.5 משכורות.

(3) מר ירון דישון מכהן כמנהל מכירות ראשי בחברה הבת של החברה, Idomoo, Inc. החל מיום 12 באוגוסט, 2017 בהתאם להסכם הקודם, היה זכאי לתשלום שנתי כולל בסך של 264 אלפי דולר ארה"ב עבור היקף משרה שלא יפחת ממשרה מלאה. כמו כן, זכאי למענק שנתי עם תקרה של 180 אלפי דולר ארה"ב ביחס לעמידה ביעדים אשר הוגדרו ע"י דירקטוריון החברה עבור כל שנה. על פי ההסכם התחייב לסודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, זכאי לתנאים סוציאליים כמקובל, לרבות ימי חופשה, ומחלה וכן להפרשות להסדר פנסיוני, ותשלומי אש"ל כמקובל בחברה, וכן לביטוח רפואי. תקופת ההתקשרות הינה לתקופה בלתי קצובה, כאשר כל אחד מהצדדים רשאי להביא את ההסכם לסיום בהודעה מוקדמת בכתב שתשלח 90 ימים מראש או מיד במקרה של סיבה מוצדקת (cause). מר דישון נכלל בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה כמקובל בחברה ויקבל מהחברה כתב התחייבות מראש לשיפוי וכתב פטור מאחריות כמקובל בחברה (להלן: "**ההסכם הקודם**"). ביום 28 במרץ 2022 אישר דירקטוריון החברה, לאחר קבלת אישור ועדת התגמול של החברה מיום 27 במרץ 2022, את עדכון תנאי כהונתו והעסקתו של מר דישון על פיו יהיה זכאי לתשלום שנתי כולל בסך של 275 אלפי דולר ארה"ב. כמו כן, תקרת המענק שנתי תעלה ל- 225 אלפי דולר. יתר תנאי ההסכם יהיו ללא שינוי מההסכם הקודם. בשנת 2025 הסתכם המענק בסכום של 119 אלפי דולר ארה"ב.

(4) מר יותם בן עמי מכהן כמנהל שיווק בחברה הבת של החברה, Idomoo, Inc. החל מיום 1 ביולי 2014. בהתאם להסכם, זכאי לתשלום שנתי כולל בסך של 264 אלפי דולר ארה"ב עבור היקף משרה שלא יפחת ממשרה מלאה. כמו כן, זכאי למענק שנתי שלא יעלה על 160 אלפי דולר ארה"ב ביחס לעמידה ביעדים אשר יוגדרו ע"י דירקטוריון החברה עבור כל שנה. על פי ההסכם התחייב לסודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, זכאי לתנאים סוציאליים כמקובל, לרבות ימי חופשה, ומחלה וכן להפרשות להסדר פנסיוני, ותשלומי אש"ל כמקובל בחברה. וכן לכיסוי של ביטוח רפואי. תקופת ההתקשרות הינה לתקופה בלתי קצובה, כאשר כל אחד מהצדדים רשאי להביא את ההסכם לסיום בהודעה מוקדמת בכתב שתשלח 60 ימים מראש או 30 ימים מראש במידה שסיום ההסכם הינו בעקבות סיום של פעילות החברה. מר בן עמי נכלל בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה כמקובל בחברה ויקבל מהחברה כתב התחייבות מראש לשיפוי וכתב פטור מאחריות כמקובל בחברה. בשנת 2025, הסתכם המענק השנתי בסכום של 84 אלפי דולר.

(5) מר רון אלה מכהן כמנהל כספים של החברה החל מיום 1 במאי, 2019. בהתאם להסכם, זכאי לשכר חודשי בסך של 57.75 אלפי ש"ח עבור היקף משרה שלא יפחת ממשרה מלאה. כמו כן, זכאי למענק של עד 6 משכורות ביחס לעמידה ביעדים אשר הוגדרו ע"י דירקטוריון החברה עבור כל שנה. על פי ההסכם התחייב לסודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, זכאי לתנאים סוציאליים כמקובל, לרבות ימי חופשה, הבראה ומחלה וכן להפרשות להסדר פנסיוני, קרן השתלמות ותשלומי אש"ל כמקובל בחברה. בנוסף, בהתאם להסכם העסקה הועמד לרשות מר אלה לצורכי עבודתו, רכב והחזר הוצאות הכרוכות בשימוש ואחזקת הרכב בהתאם לנהלים הנהוגים בחברה, כאשר שווי המס בגין העמדת הרכב לשימוש אינו מגולם על ידי החברה תקופת ההתקשרות הינה לתקופה בלתי קצובה, כאשר כל אחד מהצדדים רשאי להביא את ההסכם לסיום בהודעה מוקדמת בכתב שתשלח 90 ימים מראש או חודש מראש במידה שסיום ההסכם הינו בעקבות סיום של פעילות החברה. מר אלה נכלל בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה כמקובל בחברה ויקבל מהחברה כתב התחייבות מראש לשיפוי וכתב פטור מאחריות כמקובל בחברה (להלן: "ההסכם הקודם"). ביום 20 בנובמבר 2024 אישר דירקטוריון החברה לאחר קבלת אישור ועדת התגמול מאותו היום את עדכון תנאי כהונתו והעסקתו של מר רון כסמנכ"ל הכספים ומנהל התפעול הראשי של החברה על במסגרתו עודכן שכרו החודשי לסך של 66 אלפי ש"ח. יתר תנאי ההסכם יהיו ללא שינוי מההסכם הקודם. בנוסף, ביום 20 בנובמבר 2024 אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית של 120,000 אופציות לא רשומות למסחר, כאשר כל אופציה תקנה זכות לרכישת מניה רגילה אחת של החברה. זכאותו של מר אלה לשימוש האופציות תבשלה כמפורט להלן: (1) 25% מהאופציות יובשלו בתוך שנה ממועד ההענקה; (2) לאחר מכן במהלך 12 הרבעונים העוקבים, 6.25% מהאופציות יבשילו מדי רבעון עד להבשלת כל האופציות (הבשלת כל האופציות תושלם בתוך 4 שנים ממועד ההענקה). מועד הפקיעה של כל המנות יחול בתום שש שנים ממועד ההענקה; מחיר מימוש אופציה בודדת הינו 4.42 ש"ח (לא צמוד) וכפוף להתאמות בגין חלוקת מניות הטבה. בשנת 2025 הסתכם המענק השנתי בסכום של 59 אלפי דולר.

(6) גמול דירקטורים

החברה שילמה גמול שנתי וגמול השתתפות לשיבה לדירקטורים המכהנים בחברה (לרבות דירקטורים הנמנים על בעלי השליטה או מי מטעמם), בשנת 2025 שולם גמול שנתי כולל בסך של 139 אלפי דולר וזאת בהתאם לגמול שנתי ולגמול השתתפות לשיבה בסכום המרבי הקבוע בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000 להלן: ("תקנות הגמול") בהתאם לדרגה שבה מסווגת החברה בתקנות הגמול. כמו כן, זכאים הדירקטורים בחברה לכתב פטור ושיפוי, ונכללים בפוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה בחברה (ראו תקנה 29' להלן).

בעל השליטה בתאגיד

(תקנה 21א)

נכון למועד הדוח, רואה החברה בבעלי העניין המפורטים להלן, כבעלי השליטה בחברה: Disruptive Technologies LP.⁶ ו- Disruptive Technologies Opportunity Fund L.P.⁷ (להלן יחדיו: "Disruptive Group"), Marker Lantern II Ltd.⁸ ו- Marker II LP⁹ (שני האחרונים, להלן יחדיו: "Marker Group"), מר

⁶ שותפות באחריות מוגבלת הרשומה באיי קיימן. השותף הכללי ב- Disruptive Technologies L.P. היא דסטראפטיב טכנולוגיות בע"מ, חברה פרטית ישראלית המוחזקת, למיטב ידיעת החברה, בחלקים שווים (50%) על ידי מר טל ברנח ומר Adam Rothstein.

⁷ שותפות באחריות מוגבלת הרשומה באיי קיימן. השותף הכללי ב- Disruptive Technologies Opportunity Fund L.P. היא דסטראפטיב טכנולוגיות בע"מ, חברה פרטית ישראלית המוחזקת בחלקים שווים על ידי מר טל ברנח ומר Adam Rothstein.

⁸ חברה פרטית שהתאגדה באיי קיימן אשר מחזיקה, למיטב ידיעת החברה, את מניות החברה בנאמנות עבור כ-45 משקיעים שאף אחד מהם אינו מחזיק בשרשרת ב-5% מזכויות ההצבעה בחברה. יצוין, כי לאף אחד מהמשקיעים אין זכות הצבעה או החלטה כל שהיא בגין ההשקעה בחברה, וכל החלטות החברה מתקבלות על ידי Marker Lantern II Manager Ltd. בלבד אשר מניותיה מוחזקות על ידי Richard Scanlon, Thomas Pompidou, אוהד פינקלשטיין ויובל שחר.

⁹ שותפות באחריות מוגבלת הרשומה באיי קיימן. השותף הכללי ב- Marker II LP, Ltd היא Marker II GP, Ltd חברה פרטית שהתאגדה באיי קיימן המוחזקת, למיטב ידיעת החברה על ידי Richard Scanlon, Thomas Pompidou, אוהד פינקלשטיין ויובל שחר.

עדי מרוס שארו קורפ בע"מ¹⁰, מר נחמיה פרס, מר שמעון רבין, מר אהרון מנקובסקי, מר יצחק הלל, מר זאב בינמן, מר רמי קליש¹¹ קליברו טכנולוגיות בע"מ¹¹ ומר טל ברנח (להלן כולם יחדיו: "דבוקת השליטה").

נכון למועד הדוח מחזיקה דבוקת השליטה בכ-38.73% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה. להלן יתוארו החזקותיהם של דבוקת השליטה: (1) Disruptive Group, מחזיקה כ-12.14% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה; (2) Marker Group מחזיקה כ-6.1% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה; (3) קליברו מחזיקה כ-6.67% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה; (4) שארו קורפ בע"מ מחזיקה כ-4.57% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה; (5) מר שמעון רבין מחזיק כ-2.79% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה; (6) מר נחמיה פרס מחזיק כ-2.61% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה; (7) מר אהרון מנקובסקי מחזיק כ-0.61% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה; (8) מר יצחק הלל מחזיק כ-0.36% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה; (9) מר זאב בינמן מחזיק כ-0.11% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה; (10) מר רמי קליש מחזיק כ-0.74% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה; (11) מר עדי מרוס מחזיק כ-1.27% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה ו- (12) מר טל ברנח מחזיק כ-0.75% מהון המניות המונפק והנפרע. לפרטים בדבר הסכם דבוקת השליטה, ראו סעיף 3.7 לתשקיף להשלמה.

עסקאות עם בעל שליטה

(תקנה 22)

1. עסקאות המניות בסעיף 270(4) לחוק החברות

גמול לבעלי עניין בחברה

- (1) התקשרות החברה עם מר ירון קליש - לפרטים אודות תנאי התגמול של מנכ"ל החברה (המכהן גם כדירקטור) ומבעלי השליטה בחברה ראו ס"ק (1) לתקנה 21 לעיל.
- (2) התקשרות החברה עם מר דן קליש - לפרטים אודות תנאי התגמול של מנהל הטכנולוגיות הראשי בחברה ומבעלי השליטה בחברה, ראו ס"ק (2) לתקנה 21 לעיל.

2. עסקאות שאינן חריגות עם בעלי עניין¹²

נכון למועד הדוח לא קיימות עסקאות כאמור.

3. עסקאות בין החברה לבין צדדים קשורים

ביום 20 במאי, 2021, החליט דירקטוריון החברה לאמץ קווים מנחים וכללים לסיווג עסקה של החברה עם בעל עניין בה כזניחה (להלן: "נוהל עסקאות זניחות"). לפרטים אודות נוהל עסקאות זניחות בחברה, ראו סעיף 8 לפרק ב' לדוח זה לעיל.

4. נוהל סיווג ואישור עסקאות ש"אינן חריגות"

החברה, לרבות תאגידים שבשליטה, מתקשרות בעסקאות עם בעלי עניין אישי (כהגדרתם לעיל) (להלן: "עסקאות בעלי עניין") אשר אינן חריגות ו/או אינן מהותיות. לפיכך ועל מנת לחסוך בזמן ובעלויות ולאפשר לחברה לפעול ביעילות ובגמישות, ביום 18 באוגוסט 2021, אישר דירקטוריון החברה, לאחר קבלת אישור ועדת הביקורת של החברה מאותו היום, נוהל שעניינו אמות מידה לסיווג עסקאות חריגות ושאינן חריגות, וכן אמות מידה לסיווג פעולות כאמור בסעיף 255 לחוק החברות אם הן פעולות מהותיות או שאינן מהותיות, וזאת על פי

¹⁰ חברה פרטית בשליטתם המלאה של ארז שני, מיכל רוזנבך וחגי שני המחזיקים כ"א 33.33% מהונה המונפק והנפרע.

¹¹ חברה פרטית ישראלית המוחזקת, למיטב ידיעת החברה, בחלקים שווים (33.3%) על ידי האחים מר רמי קליש, מר ירון קליש ומר דני קליש.

¹² לצורך קביעת דירקטוריון החברה כי העסקאות המפורטות בסעיף זה להלן, הינן עסקאות שאינן חריגות (כהגדרת מונח זה בחוק החברות התשנ"ט – 1999), בחן דירקטוריון החברה ביחס לכל עסקה, כי הינה במהלך העסקים הרגיל של החברה, אין בה בכדי להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכוש או התחייבויותיה וכן כי היא בתנאי שוק ובכלל זה בחינת תנאי העסקה.

סעיף 117(א1) לחוק החברות. עסקאות שיעמדו באותן אמות מידה על פי שיקול דעת הנהלת החברה, לא יהיו כפופות לאישור ספציפי של ועדת הביקורת והכל כפוף להוראות כל דין. מובהר כי הנוהל ייבחן מדי שנה.

עסקה תסווג כעסקה שאינה חריגה אם היא מקיימת את התנאים הבאים במצטבר, ובלבד שהעסקה הינה לטובת החברה: העסקה הינה במהלך העסקים הרגיל של החברה; העסקה הינה בתנאי שוק; העסקה אינה מהותית, היינו: היא לא עשויה להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה. יובהר, כי היקף עסקה שסכומה עולה על 300 אלפי דולר תחשב עסקה מהותית.

החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בחברה ובחברות מוחזקות

(תקנה 24)

לפרטים אודות החזקות בעלי עניין בחברה בניירות ערך של החברה, ר' דיווח מיידי מיום 8 בינואר 2026 (מס' אסמכתא: 2026-01-003888) ותקנה 21א לעיל.

הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים

(תקנה 24א)

לפרטים אודות הון המניות של החברה ראו ביאור 10 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר, 2025 המצורפים לדוח זה.

מרשם בעלי המניות של החברה

(תקנה 24ב)

לפרטים אודות מרשם בעלי המניות של החברה ר' דיווח מיידי מיום 30 בדצמבר 2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-105327).

מען רשום של החברה

(תקנה 25א)

מען רשום: התדהר 5, רעננה 4366507

כתובת דואר אלקטרוני: Ron.ela@idomoo.com

מספר טלפון: 077-2033227

מספר פקס: 077-2033326

דירקטוריון החברה

(תקנה 26)

שם	מספר זיהוי	תאריך לידה	מען להמצאת כתבי בי-דין	נתינות	חברות בוועדות דירקטוריון החברה	דירקטור בלתי תלוי/ דירקטור חיצוני	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	תפקיד שממלא כעובד של החברה, של חברת בת, קשורה או של בעל עניין בחברה	תאריך תחילת כהונתו בחברה	השכלה	עיסוק ב-5 שנים האחרונות ופירוט התאגידים בהם משמש כדירקטור	בן משפחה של בעל עניין בחברה	
רמי קליש	054109731	18/09/1956	דרך הפרדס 18, רשפון	ישראלית	לא	לא	כן	דירקטור במינטה שירותי טכנולוגיה בע"מ דירקטור ב- Kalibro Technologies Ltd	18/10/2011	בוגר הנדסה תעשייה וניהול, הטכניון	מייסד ושותף מנהל בקרון הון סיכון פיטנגו; שותף מנהל וחבר דירקטוריון ב- TDJ; Pitango Ventures; יו"ר דירקטוריון Tylko; Tylo	מכהן כדירקטור בחברות הבאות: Kalibro Technologies Ltd., 5K Ventures, Avantis Ltd., Airo Security, Team Tabit, Ltd, Technologies Ltd., CarboFix Orthopedics Ltd., CarboFix Spine Inc, Browsi, D-ID Perception Point, Indoor Robotics Ltd., Salvador Technologies Ltd., MyZorro inc, Patient 21 GmbH מינטה שירותי טכנולוגיה בע"מ וחברות פרטיות בבעלותו המלאה.	אחיהם של מנכ"ל החברה ודירקטור ירון קליש וסמנכ"ל הטכנולוגיות דן קליש
ירון קליש	028587962	27.07.1971	גולדה מאיר 4/61, הוד השרון	ישראלית	לא	לא	כן	מנכ"ל החברה, דירקטור ב- Idomoo, Inc, Idomoo UK	דירקטור החל מיום 18/10/2011, מנכ"ל החל מיום	בוגר כלכלה, אוניברסיטת חיפה; בוגר משפטים, אוניברסיטת	מייסד משותף של Kalibro Technologies Ltd. מכהן כדירקטור בחברות הבאות;	אחיהם של יו"ר הדירקטוריון רמי קליש וסמנכ"ל הטכנולוגיות	

שם	מספר זיהוי	תאריך לידה	מען להמצאת כתבי בי-דין	נתינות	חברות בוועדות דירקטוריון החברה	דירקטור בלתי תלוי/ דירקטור חיצוני	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	תפקיד שממלא כעובד של החברה, של חברת בת, קשורה או של בעל עניין בחברה	תאריך תחילת כהונתו בחברה	השכלה	עיסוק ב-5 שנים האחרונות ופירוט התאגידים בהם משמש כדירקטור	בן משפחה של בעל עניין בחברה
								Ltd. ו- מינטה שרותי טכנולוגיה בע"מ	1/5/2014	ת חיפה.	; Idomoo, Inc. ; Idomoo UK Ltd. מינטה שירותי טכנולוגיה בע"מ וחברות פרטיות בבעלותו המלאה.	דן קליש
נחמיה פרס	055366306	17.07.1958	המנופים 11, הרצליה	ישראלית	לא	לא	כן	אין	10/7/2007	בוגר הנדסה תעשייה וניהול, אוניברסיטת ת"א; מוסמך במנהל עסקים, אוניברסיטת תל אביב	מייסד ושותף מנהל בקרן חון סיכון פיטנגו; יו"ר דירקטוריון בחברת פניני חכמה מחקר ופיתוח בע"מ; דירקטור ברדווין בע"מ; יו"ר דירקטוריון מרכז פרס לשלום וחדשנות; דירקטור בטבולה. קום בע"מ; דירקטור בחברת מימון פיננסי חברתי ישראל בע"מ (חל"צ); יו"ר דירקטוריון בחברת וובינג לאבס בע"מ; דירקטור בטקווין לאבס; דירקטור בחברת דודה; דירקטור בחברת טוטנגו מטריקס בע"מ; דירקטור בחברת Masterschool Via דירקטור ב- Transportation; דירקטור בחברת רוזטל; יו"ר ועדה מייעצת בחברת ניו ארה קפיטל גיי פי בע"מ; דירקטור בטבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ; דירקטור בקבוצת עזריאלי; דירקטור ב- Venn; חבר מועצה מייעצת עמותת הגל שלי; חבר בוועדות קיימות	לא

שם	מספר זיהוי	תאריך לידה	מען להמצאת כתבי בי-דין	נתינות	חברות בוועדות דירקטוריון החברה	דירקטור בלתי תלוי/ דירקטור חיצוני	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	תפקיד שממלא כעובד של החברה, של חברת בת, קשורה או של בעל עניין בחברה	תאריך תחילת כהונתו בחברה	השכלה	עיסוק ב-5 שנים האחרונות ופירוט התאגידים בהם משמש כדירקטור	בן משפחה של בעל עניין בחברה
											ואתיקה ב- Geox .S.p.a	
אוהד פינקלשטיין	57180127	25/01/1961	השחר 67, רעננה	ישראלית	לא	לא	לא	דירקטור בחברת Marker Lantern II Ltd.	30/5/2013	בוגר BA יחסים בינלאומיים ושיווק ב-UCLA	שותף מנהל ודירקטור ב- Marker Lantern II Ltd. ומייסד דנלי קפיטל בע"מ.	לא
טל ברנח	058379058	11/9/1963	הנשיא יצחק בן צבי 84, הרצליה	ישראלית	לא	לא	כן	דירקטור בחברת, מינטה שירותי טכנולוגיה בע"מ; שותף מנהל ב- Disruptive Technologies Opportunity Fund - שותף מנהל ב- Disruptive AI L.P שותף מנהל ב- Disruptive AI GP ; דירקטור באדגר L.P; השקעות ופיתוח בע"מ; מנכ"ל ודירקטור בחברת ספיד אפ בע"מ; דירקטור בדסרפטיב בע"מ; דירקטור באנודות בע"מ; דירקטור באנגליגיה בע"מ; דירקטור בחברת Qwilt Inc.; דירקטור בחברת דיפ איט בע"מ; דירקטור בטיילור ברנדס בע"מ; דירקטור בקוסיקלס בע"מ; דירקטור ביימר אימגינג בע"מ; דירקטור בפיקסייה בע"מ; דירקטור ברפליקסיו בע"מ; דירקטור בחברת דיסרפטיב איי	2/7/2016	בוגר כלכלה, אוניברסיטת תל אביב	לא	

שם	מספר זיהוי	תאריך לידה	מען להמצאת כתבי בי-דין	נתינות	חברות בוועדות דירקטוריון החברה	דירקטור בלתי תלוי/ דירקטור חיצוני	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	תפקיד שממלא כעובד של החברה, של חברת בת, קשורה או של בעל עניין בחברה	תאריך תחילת כהונתו בחברה	השכלה	עיסוק ב-5 שנים האחרונות ופירוט התאגידים בהם משמש כדירקטור	בן משפחה של בעל עניין בחברה
											אי ג'י פי ג'י פי בע"מ; דירקטור במינטה שירותי טכנולוגיה בע"מ.	
אלה פלדר	017247107	22.06.1973	תד 286 אודים, 42905	ישראלית	ועדת ביקורת, תגמול והוועדה לבחינת הדוחות	דירקטורי ת בלתי תלוי	כן	לא	27/05/2021	תואר ראשון במנהל עסקים עם התמחות בחשבונאות מהמסלול האקדמי של המכללה למנהל, תואר שני במימון מה-City University of New York	CFO של חברת Weebit Nano Ltd אשר מניותיה נסחרות בבורסה האוסטרלית; יועצת עסקית פיננסית; מרצה לחשבונאות במסלול האקדמי של המכללה למנהל (עד שנת 2021). כיהנה כדירקטורית בחברות הבאות: ארגמן תעשיות בע"מ, רדהיל בע"מ, ביולייט מדעי החיים בע"מ, ריי בע"מ וכרמית תעשיות בע"מ. מכהנת כדירקטורית בחברות הבאות: אשטרוס נכסים בע"מ, תעשיות מספנות ישראל בע"מ, אנלייט אנרגיה מתחדשת, ופוטומיין בע"מ. תפקידים בהתנדבות: חברת ועדת השקעות בויצו, חברת ועדת ביקורת במוזיאון ארץ ישראל, חברת ועדת ביקורת בעמותת אחת מתשע	לא
יאיר בר טוב	056739246	24.11.1960	החשמונאים 96א, תל-אביב	ישראלית ואוסטרלית	יו"ר ועדת תגמול והוועדה לבחינת הדוחות הכספיים	דירקטור חיצוני בחברה.	כן	לא	17/8/2021	בוגר הנדסת חשמל, אוניברסיטת בן גוריון; מוסמך הנדסת	יזם ומנכ"ל חברת סייברBisec (ינואר 2017-ינואר 2018); סמנכ"ל פיתוח עסקי	לא

שם	מספר זיהוי	תאריך לידה	מען להמצאת כתבי בי-דין	נתינות	חברות בוועדות דירקטוריון החברה	דירקטור בלתי תלוי/ דירקטור חיצוני	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	תפקיד שממלא כעובד של החברה, של חברת בת, קשורה או של בעל עניין בחברה	תאריך תחילת כהונתו בחברה	השכלה	עיסוק ב-5 שנים האחרונות ופירוט התאגידים בהם משמש כדירקטור	בן משפחה של בעל עניין בחברה
					חבר ועדת ביקורת					חשמל, טכניון	אסיה פסיפיק בחברת סייברפרוף ישראל בע"מ (ינואר 2018-מרץ 2020); דירקטור בחברת סיירן בע"מ (2009-2017); דירקטור חיצוני בחברת כלל החזקות עסקי ביטוח בע"מ (2021-עד היום), דירקטור בחברת כלל ביטוח בע"מ (2021-היום) דירקטור בהייפ פתרונות תשלום בע"מ (מטעם כלל).	
גלית אסף שנהר	031992373	3.3.1975	מהר"ל 11 תל אביב	ישראלית	ועדת ביקורת, ועדת תגמול והוועדה לבחינת הדוחות הכספיים	דירקטורית חיצונית בחברה	כן	לא	20/10/2022	בוגרת כלכלה ומנהל עסקים, האוניברסיטת העברית ירושלים; מוסמכת כלכלה ומנהל עסקים, האוניברסיטת העברית ירושלים; מוסמכת כלכלה ומנהל עסקים, האוניברסיטת העברית ירושלים; אוניברסיטת תל-אביב	דירקטורית ב-eSense (אוסטרליה) (2017-2019); סמנכ"לית תפעול בכירה בחברת פינטק - Payoneer (2014-היום); דירקטורית חיצונית בחברת צור שמיר אחזקות בע"מ (2014-היום); דירקטורית חיצונית בחסרת נור אינק אינוביישנס בע"מ (2021-היום); דירקטורית חיצונית בחברת אשרד חברה לבניה בע"מ (2022-היום); סמנכ"לית תפעול בחברת Linguana (2023-היום).	

נושאי משרה בכירה של החברה

(תקנה 26א)

שם	מספר זיהוי	תאריך לידה	תפקידו בחברה, בחברת הבת או בחברה קשורה אליה	בעל עניין בחברה (למעט בקשר עם תפקידו)	האם הוא בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בחברה	השכלה	עיסוק בחמש שנים האחרונות
דן קליש	022339907	30.5.1966	מנהל טכנולוגיות ראשי (CTO)	כן	אחיהם של יו"ר הדירקטוריון רמי קליש ומנכ"ל החברה ירון קליש	בוגר מדעי המחשב מהטכניון; מוסמך במנהל עסקים באוניברסיטת תל אביב	מנהל טכנולוגיות ראשי בחברה. מייסד משותף של Kalibro Technologies Ltd.
אסף פוגל	028429108	5.8.1971	סמנכ"ל למחקר ופיתוח	לא	לא	בוגר מדעי המחשב ומדעי המדינה, אוניברסיטת תל-אביב; מוסמך במנהל עסקים, University of Derby	סמנכ"ל מחקר ופיתוח בחברה.
יותם בן עמי	028094316	17.10.1971	סמנכ"ל שיווק (CMO)	לא	לא	בוגר משפטים, אוניברסיטת תל אביב; בוגר MBA בעסקים UCLA	סמנכ"ל שיווק 2016-היום מנהל ראשי Idomoo Inc 2014-2016.
רון אלה	028776136	15.11.1971	סמנכ"ל כספים ומנהל תפעול ראשי (CFO & COO)	לא	לא	בוגר מנהל עסקים בהתמחות בחשבונאות, המסלול האקדמי המכללה למנהל	סמנכ"ל כספים ומנכ"ל בפועל ב- OptiTex Ltd. (2013-2019 ו- 2018-2019, בהתאמה)
ירון דישון	013375373	7.1.1967	מנהל מכירות ראשי, ומנהל ראשי אמריקה (CRO)	לא	לא	בוגר שיווק וניהול מערכות מידע, University of Massachusetts at Boston; מוסמך במנהל עסקים, Graduate School of International Management – Thunderbird	מנהל מכירות (2015-2017); מנהל פעילות החברה בארה"ב (2017-עד היום, 2020-עד היום, בהתאמה)
ירון וולף	028682037	12.9.1971	סמנכ"ל תפעול עסקי ומשפטי	לא	לא	בוגר משפטים, האוניברסיטה העברית; מוסמך במנהל עסקים, האוניברסיטה העברית	סמנכ"ל תפעול עסקי ומשפטי בחברה.
נטע פיס	034419440	11.10.1977	סמנכ"ל משאבי אנוש (VP HR)	לא	לא	בוגרת BA בשירותי אנוש, סוציולוגיה ואנטרופולוגיה, אוניברסיטת חיפה;	דירקטור משאבי אנוש ואדמיניסטרציה ב- גיגיה אינטרנט בע"מ (2015-2018); סמנכ"ל משאבי אנוש ב- Investing.com אינטרנט (2018-2019).

שם	מספר זיהוי	תאריך לידה	תפקידו בחברה, בחברת הבת או בחברה קשורה אליה	בעל עניין בחברה (למעט בקשר עם תפקידו)	האם הוא בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בחברה	השכלה	עיסוק בחמש שנים האחרונות
						בוגרת MA בלימודי עבודה, אוניברסיטת תל אביב	
עידן גבע	043054758	9.4.1981	סמנכ"ל פיתוח עסקי אסטרטגי	לא	לא	בוגר BA במדעי החברה מאוניברסיטת תל אביב	מנכ"ל Verbat AI (2022-2024), מנהל פיתוח עסקי MyMomentum (2021-2024) ומנהל פיתוח עסקי Getwizer (2014-2021).
עינת בירמן פדידה	031396583	13.7.1978	חשבת	לא	לא	בוגרת חשבונאות וכלכלה, המרכז האקדמי רופין; מוסמכת במשפטים, אוניברסיטת בר אילן	חשבת החברה.
אייל בן אבי	037507688	8.8.1975	מבקר פנים	לא	לא	רואה חשבון, בוגר המרכז האקדמי רופין; תואר שני במשפטים ומנהל עסקים, אוניברסיטת בר אילן	שותף מנהל במשרד רואי חשבון בן אבי EBA ושותף (החל מחדש מרץ 2019); שותף במשרד רואי חשבון קסלמן וקסלמן PWC ישראל (יולי 2010 – ינואר 2019)

מורשי חתימה עצמאיים של התאגיד

(תקנה 26ב)

בחברה אין מורשי חתימה עצמאיים.

רואי החשבון של התאגיד

(תקנה 27)

קוסט פורר גבאי את קסירר, רואי חשבון דרך מנחם בגין 144א, תל אביב יפו.

שינויים בתזכיר או בתקנון ההתאגדות

(תקנה 28)

לנוסח תקנון החברה אשר אומץ עם רישום מניותיה של החברה למסחר בבורסה, ראו דיווח מיידי מיום 7 ביוני 2021 (אסמכתא מס': 036271-01-2021).

המלצות והחלטות הדירקטוריון

(תקנה 29)

לפרטים בדבר הנפקת מניות בדרך של מתן זכויות ראה תקנה 10ג' לעיל.

החלטות האסיפה הכללית המיוחדת

(תקנה 29א)

ביום 29 בדצמבר 2025, אישרה האסיפה הכללית המיוחדת של החברה הצעה פרטית חריגה ומהותית של מניות רגילות וכתבי אופציה (לא סחירים) הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה, למשקיעים מסווגים. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 29 בדצמבר 2025 (אסמכתא מס': 104453-01-2025).

ביטוח שיפוי ופטור

א. ביטוח

ביום 20 במאי 2021, אישר דירקטוריון החברה וביום 27 במאי 2021 אישרה האסיפה הכללית של החברה, לדירקטורים ונושאי משרה בחברה, לרבות דירקטורים ונושאי משרה הנמנים על בעלי השליטה או מי מטעמם או נושאי משרה שהינם קרובים של בעלי שליטה, התקשרות בפוליסט ביטוח כמפורט להלן:

סכום הכיסוי הביטוחי הכולל למקרה ולתקופת הביטוח, לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה (לרבות דירקטורים ונושאי משרה הנמנים על בעלי השליטה או מי מטעמם או נושאי משרה שהינם קרובים של בעלי שליטה), הינו בגבול אחריות של עד 10 מיליון דולר למקרה ובמצטבר בתקופת הביטוח. עלות הפרמיה השנתית במסגרת הפוליסה הנ"ל הינה בסך של כ- 62 אלפי דולר. גובה ההשתתפות העצמית של החברה במסגרת הפוליסה הנ"ל הינה 25 אלפי דולר למעט לגבי תביעות בצפון אמריקה ובניירות ערך לגביהן ההשתתפות העצמית הינה 40 אלפי דולר. בכל הנוגע לדירקטורים ונושאי משרה הנמנים על בעלי השליטה או מי מטעמם או נושאי משרה שהינם קרובים של בעלי שליטה, הוחלט כי תוקף התחייבות לשיפוי וכתב הפטור וכן הכללתם בפוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה של החברה, הינן עד חלוף חמש שנים ממועד רישומן למסחר של מניות החברה בבורסה (קרי יום 7 ביוני 2021). לפרטים ראו סעיף 8.3 תשקיף להשלמה של החברה.

ב. שיפוי

ביום 20 במאי 2021, אישר דירקטוריון החברה וביום 27 במאי 2021 אישרה האסיפה הכללית של החברה, לדירקטורים ונושאי משרה בחברה, לרבות דירקטורים ונושאי משרה הנמנים על בעלי השליטה או מי מטעמם או נושאי משרה שהינם קרובים של בעלי שליטה, מתן כתב התחייבות לשיפוי. להלן עיקרי הוראות כתב ההתחייבות לשיפוי לו יהיו זכאים נושאי המשרה והדירקטורים בחברה ו/או בחברות בשליטתה, במישרין ו/או בעקיפין, לרבות בעלי השליטה בה: החברה התחייבה מראש, באופן בלתי חוזר, לשפות כל אחד מהדירקטורים ונושאי המשרה באופן הרחב ביותר הניתן ו/או שיהיה ניתן על פי הוראות הדין, בשל כל חבות או הוצאה שתוטל עליו עקב פעולות שעשה או יעשה בתוקף היותו נושא משרה ו/או מחדל ו/או נגזרת של מי מהן, בין אם הפעולות בגינן ניתן השיפוי נעשו בטרם מתן ההתחייבות כאמור ובין אם נעשו לאחריה, ובלבד שסכום השיפוי שעשויה החברה לשלם על פי כתב ההתחייבות בגין האירועים ממסכת האירועים המפורטים בכתב ההתחייבות יהיה בגבול של 25% (עשרים וחמישה אחוזים) מההון העצמי של החברה לפי הדוחות הכספיים המאוחדים האחרונים של החברה שקדמו לתשלום סכום השיפוי, (להלן: "סכום השיפוי המקסימלי"), או 5 מיליון דולר, לפי הגבוה, וזאת לכל אחד מנושאי המשרה ולכולם ביחד, בגין מקרה בודד ובמצטבר (בתוספת סכומים שיתקבלו, אם יתקבלו, מחברת ביטוח במסגרת ביטוח בו התקשרה החברה). לנוסח כתב השיפוי ראה **נספח א'** לפרק 8 לתשקיף להשלמה.

ג. פטור

ביום 20 במאי 2021, אישר דירקטוריון החברה וביום 27 במאי 2021 אישרה האסיפה הכללית של החברה, זכאים נושאי המשרה והדירקטורים בחברה ו/או בחברות בשליטתה, במישרין ו/או בעקיפין, לרבות בעלי השליטה בה, לכתב פטור. בהתאם להוראות כתב התחייבות לפטור החברה רשאית לפטור מראש נושא משרה בה מאחריותו, כולה או מקצתה, בשל נזק שנגרם עקב הפרת חובת הזהירות שלו כלפיה. החברה אינה רשאית לפטור נושא משרה מאחריותו עקב הפרת חובת הזהירות בחלוקה וכן עקב הפרת חובת הזהירות בהחלטה או בעסקה שלבעל השליטה או לנושא משרה כלשהו בחברה, יש בה עניין אישי. לנוסח כתב הפטור ראה **נספח ב'** לפרק 8 לתשקיף להשלמה.

ירון קליש
מנכ"ל ודירקטור

רמי קליש
יו"ר הדירקטוריון

23 במרץ, 2026

הצהרת מנהלים

הצהרת מנהל כללי לפי תקנה 38ג(ד) (1) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970:

אני, ירון קליש, מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוח התקופתי של אידומו בע"מ (להלן: "התאגיד") לשנת 2025 (להלן: "הדוחות");
- (2) לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
- (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
- (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד 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, לפי כל דין.

ירון קליש, מנכ"ל

23 במרץ 2026

הצהרת מנהלים

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים לפי תקנה 38ג(ד)(2) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970:

אני, רון אלה, מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע הכספי אחר הכלול בדוחות של אידומו בע"מ (להלן: "התאגיד") לשנת 2025 (להלן- הדוחות או הדוחות לתקופת הביניים);
- (2) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ביניים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות לתקופת הביניים אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
- (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ביניים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות לתקופת הביניים משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
- (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד, 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.

רון אלה, סמנכ"ל כספים

23 במרץ 2026