

טופ גאם תעשיות בע"מ

דוח תקופתי

לשנת 2025

החברה נסחרת במדד טק עילית, ובהתאם דירקטוריון החברה בחר לאמץ את ההקלה המנויה בתקנה 3 לתקנות ניירות ערך (דוחות תאגיד שמניותיו כלולות במדד ת"א טק-עילית), תשע"ו-2016, בקשר עם הפרטים השוואתיים להם החברה נדרשת.

תוכן עניינים

פרק

עמוד

- א. תיאור עסקי התאגיד..... 1-א
- ב. דו"ח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד..... 1-ב
- ג. דו"חות כספיים ליום 31 בדצמבר, 2025..... 1-ג
- ד. פרטים נוספים על התאגיד..... 1-ד
- ה. דו"ח אפקטיביות הבקרה הפנימית והצהרות הנהלה 1-ה

טופ גאס תעשיות בע"מ

פרק א'

תיאור עסקי התאגיד

תוכן עניינים

3-א.....	חלק א' – מבוא1
3-א.....	חלק ב' – תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה2
8-א.....	חלק ג' – מידע אחר3
16-א.....	חלק ד' – תיאור עסקי הקבוצה לפי תחומי הפעילות4
44-א.....	חלק ה' – תיאור עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה5

טופ גאם תעשיות בע"מ תיאור עסקי התאגיד

פרק זה כולל מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע צופה פני עתיד הוא מידע לא ודאי לגבי העתיד, לרבות תחזית, הערכה, אומדן או מידע אחר המתייחסים לאירוע או לעניין עתידי שהתממשותו אינה ודאית ו/או שאינו בשליטת החברה. המידע הצופה פני עתיד הכלול בדוח להלן מבוסס על מידע או הערכות הקיימים בחברה, נכון למועד דוח תקופתי זה. יודגש כי התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מהתוצאות המוערכות או המשתמעות ממידע זה, בין היתר, בשל גורמי הסיכון המפורטים בסעיף ה(16) להלן. במקרים מסוימים, ניתן לזהות מידע צופה פני עתיד, בין היתר, בשל העובדה שהוא כולל את המילים "להערכת החברה", "בכוונת החברה" וכדומה. עם זאת, ייתכן כי מידע צופה פני עתיד יופיע גם בנוסחים אחרים.

א. מבוא

טופ גאם תעשיות בע"מ (להלן: "החברה") מתכבדת להגיש את הדוח התקופתי השנתי של החברה (להלן: "הדוח התקופתי"), לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025, בהתאם להוראות חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 (להלן: "חוק ניירות ערך") ותקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

תיאור עסקי החברה, פעילותה והחברות שבשליטתה בפרק זה יובאו לתקופה של שנתיים, קרי, שנת 2024 ושנת 2025.

אלא אם כן צוין במפורש אחרת, נתונים המופיעים בפרק זה נכונים למועד הדוח ומעודכנים ליום 31 בדצמבר 2025. לעניין אופן הצגת הסכומים הנכללים בדוח תקופתי זה, ראו ביאורים לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 (להלן: "הדוחות הכספיים") המצורפים בפרק ג' לדוח תקופתי זה.

יובהר, כי הנתונים המוצגים בפרק זה הינם במטבע דולר ארה"ב (להלן: "דולר"), בדומה למטבע ההצגה בדוחות הכספיים, השונה ממטבע הפעילות של החברה (שקל חדש). לפירוט, ראו ביאור 2 לדוחות הכספיים של החברה.

ב. תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

1. פעילות החברה ותיאור ההתפתחות עסקיה

1.1 כללי

החברה התאגדה בישראל ביום 30 ביוני 2004, כחברה פרטית מוגבלת במניות תחת השם טופ גאם תעשיות ממתקים בע"מ. ביום 17 במרץ 2020, שינתה החברה את שמה לטופ גאם תעשיות בע"מ. מאז שנת 2004 ועד היום החברה מפתחת, מייצרת, מייבאת, מוכרת ומשווקת סוכריות גומי לשוק המקומי בישראל. הקבוצה עוסקת בשני תחומי פעילות עיקריים:

(א) תחום פעילות תוספי התזונה - החל משנת 2019¹ החלה החברה לייצר, לשווק ולמכור תוספי תזונה בצורת מתן (כלומר, הדרך בה נצרך התוסף, ובאנגלית: Delivery Format) של סוכריות גומי, כאשר כיום תחום תוספי התזונה מהווה את עיקר פעילותה של החברה (להלן: "תוספי התזונה"). לקבוצה שלושה אתרים לייצור סוכריות גומי - הראשון באזור התעשייה בשרות, השני, אשר הושק במהלך הרבעון האחרון של שנת 2025, באזור התעשייה ספירים, והשלישי בקנדה, אשר נרכש על ידי החברה כחלק מהעסקה לרכישת פעילותה ונכסיה של Island Abbey Nutritionals

¹ החברה החלה בפיתוח תוספי תזונה בשנת 2016, כאשר המכירות הראשונות בפועל נעשו במהלך הרבעון האחרון של שנת 2019.

הקבוצה מפתחת, מייצרת ומשווקת שלושה סוגים של תוספי תזונה: (1) תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי על בסיס סוכר, לרבות סוכר אורגני; (2) תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי על בסיס ממתקים מלאכותיים/סוכרים אלכוהוליים (מלטיטול, אלולוז ואחרים); ו-(3) קו מוצרים ייחודי של תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי המבוסס על סיבים תזונתיים מסוגים שונים, ללא תוספת סוכר (שעל פי הרגולציה בארה"ב נחשב "ללא סוכר"), ללא ממתקים מלאכותיים וללא סוכרים רב כוהליים. הקבוצה הגישה בקשה לרישום פטנט בגין הפורמולציה הייחודית של קו מוצרים זה, אשר אושר בישראל ובדרום אפריקה, ונמצא בתהליכי רישום במדינות שונות, כמפורט בסעיף 7.20 להלן. קו מוצרים זה משווק תחת סימן המסחר "Gummiceuticals", המהווה סימן מסחר רשום של החברה (להלן: "פורמולציית ה-Gummiceuticals").

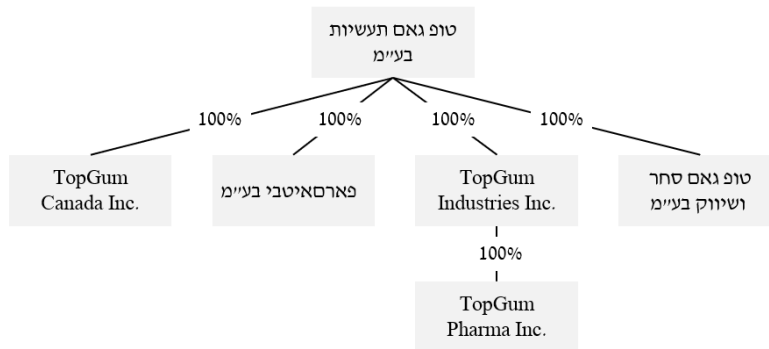
בנוסף, בחודש יולי 2022 קיבלה החברה ממשרד החקלאות של ארצות הברית (USDA - United States Department of Agriculture) הסמכת יצרן אורגני NOP²-USDA. ברבעון הרביעי של שנת 2019 החלה החברה למכור תוספי תזונה ללקוחותיה העסקיים (B2B) בשוק הבינלאומי ובעיקר בשוק היעד העיקרי של הקבוצה - צפון אמריקה, במודל של CDMO - Contract Development and Manufacturing Organization, היינו, חברה המספקת ללקוחות שירות כולל של פיתוח מוצרים וייצורם.

בארבע השנים האחרונות עיקר מכירות הקבוצה הן של תוספי תזונה, אשר תופסות נתח הולך וגדל מכלל מכירות הקבוצה. לאור המגמות וההתפתחויות בשוק תוספי התזונה, בשנתיים האחרונות ממקדת הקבוצה חלק הולך וגדל ממאמצי השיווק והמכירות שלה בלקוחות שהם מותגים צעירים וצומחים, הפועלים בגישה שיווקית-דיגיטלית מובהקת וממוקדים במכירה מקוונת ישירות לצרכן (DTC - Direct to Consumer) המאופיינים בהשקות מוצרים מהירות, מתן מענה להעדפות צרכנים משתנות והסתמכות על ספקי CDMO לפתרון כולל מקצה לקצה, לרבות פיתוח, ייצור ופתרונות אריזה גמישים ומבדלים, וזאת לצד ובנוסף להמשך פעילותה מול תאגידי מזון ופארמה בינלאומיים ותיקים. לפרטים נוספים ראו פרק 7.14 שגיאה! מקור ההפניה לא נמצא. להלן.

(ב) תחום הממתקים (Confectionery) - בתחום זה הקבוצה מייצרת, מייבאת ומשווקת מגוון רחב של ממתקים, בעיקר לשוק הישראלי. מוצרי הקבוצה בתחום הממתקים הינם בעלי רמות כשרות שונות וקהל היעד הינו בעיקר השוק המקומי (חנויות ורשתות שיווק), וכן מותגים פרטיים המוכרים מוצרים אלו תחת שם המותג שלהם. הקבוצה משווקת את הממתקים בשוק המקומי בעיקר תחת המותג Tenta, המהווה סימן מסחר של הקבוצה

נכון למועד אישור הדוח לחברה ארבע חברות בנות וחברה נכדה הנמצאות בבעלותה המלאה (100%): א. טופ גאם סחר ושיווק בע"מ (להלן: "חברת הבת הישראלית"), חברה פרטית מוגבלת במניות אשר התאגדה בישראל ומספקת שירותי הפצה, שיווק ומכירת מוצרי הממתקים של החברה, בעיקר בשוק המקומי בישראל;

- ב. TopGum Industries Inc. (להלן: "חברת הבת האמריקאית") חברה שהתאגדה במדינת דלאוור ביום 29 בינואר 2021, ואשר תחום פעילותה הינו מתן שירותי ייבוא, שיווק, פיתוח עסקי והפצה למכירות מוצרי החברה בצפון אמריקה;
- ג. פארסאיטבי בע"מ (ובאנגלית - PharmItBe; להלן: "פארסאיטבי"), אשר נרכשה על ידי החברה ביום 16 באפריל 2023;
- ד. TopGum Canada LTD. (להלן: "חברת הבת הקנדית"), חברה שהתאגדה בקנדה ביום 19 בדצמבר 2024 והוקמה לצורך רכישת פעילותה ונכסיה של Island Abbey Nutritionals (להלן: "Island Abbey"), אשר עוסקת בפיתוח, ייצור, מכירה ושיווק של תוספי מזון בצורת מתן של סוכריות גומי.
- ה. TopGum Pharma Inc. (להלן: "החברה הנכדה האמריקאית"), חברה שהתאגדה במדינת דלאוור ביום 11 בפברואר 2026 תחת בעלותה המלאה של חברת הבת האמריקאית. החברה הנכדה האמריקאית נוסדה לצורך קליטת הפעילות בתחום הפארמה בארה"ב, אשר החברה מתעתדת לרכוש, ככל שתושלם עסקת הרכישה, כפי שדווח בדיווח המידי מיום 20 בינואר 2026 (אסמכתא: 2026-01-007996).
- החברה, חברת הבת הישראלית, חברת הבת האמריקאית, חברת הבת הקנדית, פארסאיטבי והחברה הנכדה האמריקאית יקראו לעיל ולהלן ביחד: "הקבוצה".
- להלן תרשים המייצג את מבנה האחזקות של הקבוצה וכן את אחוזי ההחזקה של החברה בהן נכון למועד הגשת הדוח:



בחודש אוגוסט 2021, נרשמו לראשונה מניות החברה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ והחברה הפכה לחברה ציבורית, כהגדרת מונח זה בחוק החברות התשנ"ט-1999 (להלן: "חוק החברות").

1.2. אופיו ותוצאותיו של כל שינוי מבני, מיזוג או רכישה מהותיים

לפירוט בדבר מיזוגים ורכישות מהותיות ראה סעיף 1.3 להלן.

1.3. רכישה, מכירה או העברה של נכסים בהיקף מהותי שלא במהלך העסקים הרגיל

1.3.1. ביום 25 בינואר 2025 חתמה החברה על הסכם לרכישת כלל פעילותה ונכסיה של Island Abbey וביום 1.4.2025 הושלמה העסקה. פעילותה של Island Abbey הוקמה בשנת 2004 והיא מובילה בתחום פיתוח וייצור של תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי. ל-Island Abbey מפעל ייצור מתקדם ומעבדת מחקר ופיתוח המצויים ב-Prince Edward Island (להלן בסעיף זה: "המפעל") ומשתרעים על פני שטח של כ-6,000 מ"ר. המפעל פועל בטכנולוגיות מתקדמות וחדשניות

לרבות ייצור סוכריות גומי בתבניות ללא עמילן. Island Abbey מפתחת ומייצרת תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי ללקוחות אסטרטגיים בצפון אמריקה. נכון למועד הדוח התקופתי, מעסיקה Island Abbey כ-146 עובדים.

לפירוט אודות עסקת הרכישה, ראו דיווחים מיידיים מיום 26 בינואר 2025, 3 באפריל 2025 ו-8 בינואר 2026 (אסמכתאות: 2025-01-006614, 2025-01-024650 ו-2026-01-003461, בהתאמה) וכן סעיף 2(ה) לפרק ב' המצורף לדוח תקופתי זה.

1.3.2. במהלך השנים 2024-2025, ביצעה הקבוצה הזמנות ורכישות של קווי ייצור, נכסים נוספים (ציוד, מכונות ותשתיות) וכן שירותים אשר נדרשו לה לצורך הקמת המפעל באזור התעשייה ספירים.

2. תחומי פעילות

הקבוצה פועלת, כאמור, בשני תחומים כמפורט בסעיף (ב)(1)(1.1) לעיל. לקבוצה פעילות לא מהותית נוספת במסגרתה משווקת הקבוצה חומרי גלם (בעיקר ג'לטין, חומר גלם מרכזי בייצור סוכריות גומי), בשוק המקומי ובשוק העולמי הכשר.

3. השקעות בהון התאגיד ועסקאות במניותיו

בשנים 2024 ו-2025 ועד למועד פרסום דוח זה, לא בוצעו השקעות בהון התאגיד ו/או כל עסקה מהותית אחרת שנעשתה על ידי בעל עניין בתאגיד במניות התאגיד מחוץ לבורסה, למעט כמפורט להלן:

3.1. ביום 19 בפברואר 2025 מכרה קרן AP Partners, מבעלי השליטה בחברה (במועד המכירה), 10 מיליון מניות במחיר של 8.00 שקלים למניה. לפירוט ראו דיווח מיידי מיום 19 בפברואר 2025 (אסמכתא: 2025-01-011778).

3.2. בחודש יולי 2025 ביצעה החברה הנפקה פרטית של 11,111,112 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.נ. כל אחת ו-5,555,556 כתבי אופציה (סדרה 1') הניתנים למימוש ל-5,555,556 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.נ. כל אחת לתקופה של 18 חודשים, כנגד תשלום במזומן של מחיר מימוש בסך של 10.25 ש"ח לכל כתב אופציה. תמורת ההנפקה עמדה על סך של כ-100 מיליון ש"ח. לפרטים בדבר ההנפקה האמורה ראו דוח הקצאה מיום 24 ביולי 2025 (אסמכתא: 2025-01-055181).

3.3. ביום 4 באוגוסט 2025 מכרה קרן AP Partners 5,381,945 מניות במחיר של 9.31 ש"ח למניה; מר חי חיון מכר 1 מיליון מניות במחיר של 9.7 ש"ח למניה ומר רועי לוסטרניק מכר 5.1 מיליון מניות במחיר של 9.7 ש"ח למניה. בנוסף, במסגרת המכירה האמורה מר חי חיון ומר רועי לוסטרניק העניקו לרוכשים אופציה לרכישת סך של עד 1 מיליון מניות (ממר חי חיון) ועד 5.1 מיליון מניות רגילות של החברה (ממר רועי לוסטרניק) למשך תקופה של 6 חודשים מיום המכירה, במחיר מימוש של 10.02 ש"ח לכל כתב אופציה. ביום 26 בינואר 2026 מימשו הרוכשים את האופציות שהעניקו להם מר חי חיון ומר רועי לוסטרניק לרכישת מניות של החברה. לפירוט ראו דיווחים מיידיים של החברה מיום 5 באוגוסט 2025 ומיום 27 בינואר 2026 (אסמכתאות: 2025-01-057846 ו-2026-01-010141, בהתאמה).

3.4. ביום 25 בדצמבר 2025 מכרה קרן AP Partners, מבעלי השליטה בחברה (במועד המכירה), את יתרת החזקותיה בחברה (12,589,165 מניות) במחיר של 11.5 ש"ח למניה, והחל ממועד זה חדלה להיות בעלת עניין בחברה. לפירוט ראו דיווח מיידי מיום 25 בדצמבר 2025 (אסמכתא: 2026-01-103385).

3.5. ביום 29 בדצמבר 2025 מכר חי חיון, מבעלי השליטה (במועד המכירה), מיליון מניות של החברה במחיר של 12.5 ש"ח למניה וכן העניק לרוכש אופציה לרכישת סך של עד 1 מיליון מניות רגילות של החברה עד ליום 30 ביוני 2026, במחיר מימוש של 14.50 ש"ח לכל כתב אופציה. לפירוט ראו דיווח מיידי מיום 29 בדצמבר 2025 (אסמכתא: 2026-01-104692).

3.6. ביום 20 בינואר 2026 פרסמה החברה דיווח (אסמכתא: 2026-01-008089) לפיו מי שמחזיק בכתבי אופציה (סדרה 1) לא רשומים למסחר, הניתנים למימוש לעד 5,555,556 מניות רגילות של החברה עד ליום 1 בפברואר 2027 (להלן: "האופציות הקיימות"), אשר יממש את כל או חלק מהאופציות הקיימות המוחזקות על ידו, עד לא יאוחר מיום 21 בינואר, 2026 בשעה 12:00 (להלן: "מועד המימוש המוקדם"), יהא זכאי, בכפוף לאישור אסיפת בעלי המניות, לקבל כנגד כל כתב אופציה קיימת שמומש כתב אופציה לא סחיר חדש הניתן למימוש למנייה רגילה בת 0.1 ש"ח ע.ג של החברה במחיר מימוש של 17.00 ש"ח וזאת עד ליום 31 במרץ 2027 (להלן: "האופציות החדשות"), כאשר יתר תנאי האופציות החדשות יהיו זהים לאלו של האופציות הקיימות. ביום 21 בינואר 2026 פרסמה החברה דיווח (אסמכתא: 2026-01-008659) לפיו כל מחזיקי האופציות הקיימות ביקשו לממש אותן. בהתאם, ביום 27 בינואר 2026 פרסמה החברה זימון אסיפת בעלי מניות לאישור הקצאה של האופציות החדשות (אסמכתא: 2026-01-009885) וביום 2 במרץ 2026 אישרה אסיפת בעלי המניות את הקצאת האופציות החדשות (אסמכתא: 2026-01-019228).

3.7. ביום 26 בינואר 2026 מומשו האופציות שהעניקו ה"ה חי חיון ורועי לוטרניק למכירת 1,000,000 מניות (חיון) ו-5,100,000 (לוטרניק) (לפרטים ראו דיווח מידי מיום 27 בינואר, 2026, אסמכתא 2026-01-010141). לאור מכירת מניותיה של קרן AP Partners כאמור בסעיף 3.4 לעיל, פקיעת הסכם השליטה בין מר חי חיון ומר רועי לוטרניק, היעדר קיומו של הסכם אחר ביניהם וירידת סף ההחזקות המצטבר שלהם מתחת ל-25%, ומבנה ההחזקות הנוכחי של החברה בו אין בעל מניות המחזיק 25% ומעלה מההון ומזכויות ההצבעה בחברה ואין מספר בעלי מניות שיש ביניהם הסכם כלשהו ומחזיקים יחד מעל 25% מההון ומזכויות ההצבעה בחברה, הודיעה החברה ביום 16 בפברואר 2026 כי נכון למועד זה אין בחברה בעל שליטה (לפרטים ראו דיווח מידי מיום 16 בפברואר, 2026, אסמכתא: 2026-01-015327).

4. חלוקת דיבידנדים

4.1. בשנתיים האחרונות לא חילקה החברה דיבידנדים. לחברה אין יתרת רווחים ראויים לחלוקה ליום 31.12.2025.

4.2. מדיניות חלוקת דיבידנד

4.2.1. מדיניות חלוקת הדיבידנד של החברה היא חלוקה של עד 50% מהרווח השנתי הנקי לאחר מס, בכפוף להחלטות דירקטוריון החברה, כפי שתהיינה מעת לעת, והכול כפי שייבחן על פי שיקול דעתו הבלעדי של דירקטוריון החברה ובכפוף לכל דין, ובכלל זה מבחני החלוקה כפי שנקבעו בחוק החברות.

אין באמור כדי לגרוע מסמכות הדירקטוריון לבחון מעת לעת את מדיניות החלוקה, ולהחליט בכל עת על שינוי המדיניות או על שינוי שיעור הדיבידנד שיחולק במסגרת המדיניות (חלוקות גדולות יותר, קטנות יותר, או אי ביצוע חלוקה כלל).

4.2.2. דירקטוריון החברה יפעל על מנת לאשר את חלוקת הדיבידנד בשיעורים המפורטים לעיל, אולם מובהר, כי חלוקת הדיבידנד בפועל תהיה כפופה ל: (1) מגבלות חוקיות, כפי שתהיינה מעת לעת; (2) מגבלות הסכמיות שיש ו/או שתהיינה לחברה, לרבות ההתניות הפיננסיות שנטלה על עצמה החברה ו/או שתיטול על עצמה החברה בעתיד (Covenants); (3) קיומם של רווחים ראויים לחלוקה במועדים הרלוונטיים; (4) צרכי הקבוצה למזומנים למימון פעילותה, כפי שיהיו מעת לעת, ו/או פעילותה העתידית הצפויה ו/או המתוכננת; ו- (5) שיקולים עסקיים אחרים; הכול כפי שיוחלט על פי שיקול דעתו הבלעדי של דירקטוריון החברה.

4.2.3. נכון למועד הדוח אין לחברה מגבלות על חלוקת דיבידנד.

5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של הקבוצה

להלן פרטים לגבי תוצאות הפעילות של הקבוצה לשנים 2024 ו-2025 (הנתונים באלפי דולר):

5.1. ליום 31 בדצמבר 2025

לשנת 2025				באלפי דולר	
סה"כ	אחרים	תחום ממתקים	תחום תוספי תזונה		
100,950	2,186	20,692	78,072	סך ההכנסות מחיצוניים	הכנסות
-	-	-	-	סך ההכנסות מתחומי פעילות אחרים	
100,950	2,186	20,692	78,072	סך ההכנסות	
-	-	-	-	עלויות המהוות הכנסות של תחומי פעילות אחרים	עלויות מיוחסות לתחום הפעילות
68,593	1,748	14,964	51,881	עלויות אחרות	
68,593	1,748	14,964	51,881	סך העלויות המיוחסות	
17,575	250	2,046	15,279	עלויות קבועות המיוחסות לתחום הפעילות	רווח גולמי מפעולות רגילות
51,018	1,498	12,918	36,602	עלויות משתנות המיוחסות לתחום הפעילות	
32,357	438	5,728	26,191	רווח גולמי המיוחס לבעלים של החברה	
-	-	-	-	רווח המיוחס לזכויות שאינן מקנות שליטה	
-	-	-	-	סך נכסים ליום 31.12.2025*	
-	-	-	-	סך ההתחייבויות ליום 31.12.2025*	

5.2. ליום 31 בדצמבר 2024

לשנת 2024				באלפי דולר	
סה"כ	אחרים	תחום ממתקים	תחום תוספי תזונה		
59,267	2,587	19,314	37,366	סך ההכנסות מחיצוניים	הכנסות
-	-	-	-	סך ההכנסות מתחומי פעילות אחרים	
59,267	2,587	19,314	37,366	סך ההכנסות	
-	-	-	-	עלויות המהוות הכנסות של תחומי פעילות אחרים	עלויות מיוחסות לתחום הפעילות
38,753	1,768	13,377	23,608	עלויות אחרות	
38,753	1,768	13,377	23,608	סך העלויות המיוחסות	
9,461	311	2,616	6,534	עלויות קבועות המיוחסות לתחום הפעילות	רווח גולמי מפעולות רגילות
29,292	1,457	10,761	17,074	עלויות משתנות המיוחסות לתחום הפעילות	
20,514	818	5,938	13,758	רווח גולמי המיוחס לבעלים של החברה	
-	-	-	-	רווח המיוחס לזכויות שאינן מקנות שליטה	
-	-	-	-	סך נכסים ליום 31.12.2024*	
-	-	-	-	סך ההתחייבויות ליום 31.12.2024*	

*החברה אינה מבצעת הקצאה של נכסים והתחייבויות למגזרי הפעילות, וזאת מאחר שפעילות הייצור של מגזר התוספים וכן חלק מהייצור של מגזר המתקים מתבצעים באותו מפעל ייצור. כתוצאה מכך, חלק נרחב מהנכסים ומן ההתחייבויות משרתים את שני המגזרים במשותף. בשל העובדה שנכסים והתחייבויות אלה אינם ניתנים לייחוס ישיר, עקבי ומהימן לכל אחד מהמגזרים, ובהיעדר בסיס סביר לביצוע הקצאה, מידע על נכסים והתחייבויות לפי מגזרים אינו מוצג.

6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות הקבוצה

6.1. המצב הביטחוני והפוליטי בישראל

ביום 7 באוקטובר 2023, הותקפה מדינת ישראל על ידי ארגון הטרור חמאס, וכתוצאה מכך הכריזה על מלחמת "חרבות ברזל", אשר הובילה להגבלת התנועה והפעילות, בפרט בדרום ובצפון הארץ. בעקבות המלחמה, אזורים נרחבים בצפון ובדרום המדינה הוגדרו כאזורי לחימה, תושבים פונו מאזורים אלו ומקומות תעסוקה באותם אזורים נסגרו. לאירועים אלו ולפעולות נוספות שננקטו בעקבות המלחמה, כמו-גם להפסקת האש וסיום הלחימה בתחילת חודש אוקטובר 2025, לחידוש הלחימה מול איראן וארגון החיזבאללה במסגרת מבצע "שאגת הארי" בחודש מרץ 2026, ולמתוחות המתמשכת במזרח התיכון לאחר מכן הייתה ועודנה השפעה ניכרת על הפעילות הכלכלית של המשק הישראלי ועל שוק ההון, תנודות בשערי החליפין של השקל אל מול מטבעות זרים ועלייה ברמת הסיכון ואי הוודאות.

פעילות הקבוצה בישראל מרוכזת כולה באזורים אשר היו יעד להתקפות החמאס ביום פרוץ המלחמה, ולירי טילים שנמשך לאחר מכן: מפעל החברה הקיים נמצא באזור התעשייה בשדרות, והמרלוג"ג והמפעל החדש נמצאים בפארק תעשיות ספירים.

לאור המגבלות שהוטלו ע"י ממשלת ישראל בתחילת המלחמה על פתיחה של מקומות תעסוקה באזור פעילותה של הקבוצה ופינוי התושבים מאזורים אלו, השפעות המלחמה ברבעון הרביעי של שנת 2023 היו ניכרות, כפי שפורט בסעיף 6.1 בפרק א' שצורף לדוח התקופתי לשנת 2023 אשר פורסם ביום 31 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-035595) וכן בסעיף 6.1 בפרק א' שצורף לדוח התקופתי לשנת 2024. השפעת המלחמה על פעילות הקבוצה, בפרט בכל הקשור לשיבוש שרשרת האספקה לישראל וממנה ועלויות השילוח, נמשכה גם במהלך הרבעון הראשון לשנת 2025, כמפורט בסעיף 6.1 בפרק א' שצורף לדוח התקופתי לשנת 2024, וגם, באופן מצומצם יותר, במהלך המשך שנת 2025.

בנוסף, העיכוב בהגעת צוותי ההנדסה מטעם ספקיות הציוד הקשה על הקבוצה להתקדם עם השלבים האחרונים של הקמת המפעל החדש, ולצד איחור בהשלמת המפעל, גרר גם הגדלה ניכרת של ההשקעות הנדרשות בו, לרבות תשלום עודף של שכ"ד, משכורות, יעוץ, ריביות על ההלוואות ועוד.

נכון למועד פרסום הדוח, הפסקת האש מול החמאס שנכנסה לתוקף ביום 10 באוקטובר 2025 עודנה מחזיקה מעמד. כמו כן, נכון למועד פרסום הדוח, מתנהל מבצע "שאגת הארי", ופעילות הקבוצה מתנהלת כסדרה, בכפוף להנחיות פיקוד העורף. בשלב זה הקבוצה מעריכה את השפעת המבצע בסכומים לא מהותיים. יחד עם זאת, נוכח שיבושים מסוימים בשרשרת האספקה, ייתכנו שינויים לא מהותיים בתזמון ההכרה בחלק מההכנסות בין תקופות הדיווח.

ההשפעה המרכזית על הקבוצה נוכח המצב הביטחוני השורר בישראל מאז יום 7 באוקטובר 2023 הינה בשרשרת האספקה, אשר השתבשה והתייקרה באופן משמעותי, וכן בסנטימנט אנטי-ישראלי הגורם לחשש בקרב לקוחות חדשים וקיימים באשר לרכישת מוצרים שמקורם בישראל. נכון למועד זה הקבוצה אינה יודעת לכמת את השפעות אירועים אלה במדויק, וככל שיחול שינוי מהותי תשקול

החברה מתן דיווח בהתאם להוראות הדין.

הקבוצה ממשיכה לבחון באופן שוטף את השפעות המלחמה, הפסקת האש והמצב הכלכלי על פעילותה העסקית. נכון למועד פרסום דוח זה, עדיין קיים חוסר וודאות בקשר עם הסכם הפסקת האש ברצועת עזה ויציבותו, הימשכות מבצע "שאגת הארי" וגזרות הלחימה באירן ובלבנון. בשלב זה טרם ידוע מה תהיה ההשפעה הכלכלית של הימשכות המצב הבטחוני על מדינת ישראל בכלל, ועל הקבוצה בפרט.

ביום 30 ביולי 2024, החברה הגישה תביעה למס רכוש בגין כלל הנזקים וההפסדים שנגרמו לה כתוצאה מהמלחמה עד לאותו מועד, בסך כולל של 53.6 מיליון ש"ח, זאת לאחר ניכוי מקדמה שהתקבלה בסמוך לתחילת המלחמה בסך של כ-3.1 מיליון ש"ח. כמו כן, במועד הגשת התביעה חברת הבת הישראלית העריכה את הנזקים שנגרמו לה בפעילותה השוטפת בשל המלחמה בסך של כ-7 מיליון ש"ח, זאת לאחר ניכוי מקדמה שהתקבלה בסמוך לתחילת המלחמה בסך של כ-0.773 מיליון ש"ח (לאור התמשכות המלחמה, האמיר הנזק המוערך לחברה ולחברת הבת הישראלית, ונכון ליום 31 בדצמבר 2025 עמד, להערכת הקבוצה, על סך של כ-80 מיליון ש"ח לשתי החברות).

ביום 11 בדצמבר 2024, קיבלה הקבוצה מקדמה מקרן הפיצויים של מס רכוש בסך של כ-15 מיליון ש"ח בגין הנזקים שנגרמו לה ולחברת הבת הישראלית, כתוצאה מהמלחמה. סך המקדמה האמור מתווסף לסך של כ-3.8 מיליון ש"ח שכבר קיבלה הקבוצה כמקדמה בסמוך לאחר פרוץ המלחמה (סכום זה כולל את המקדמה שניתנה גם עבור נזקי חברת הבת הישראלית). סך הפיצוי הסופי עבור נזקי החברה בתביעה ונזקי חברת הבת הישראלית נדון בימים אלה עם קרן הפיצויים של מס רכוש. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 12 בדצמבר 2024 (אסמכתא: 2024-01-623826).

6.2. סנטימנט אנטי ישראלי

על אף הפסקת האש שנכנסה לתוקף בחודש אוקטובר 2025, הסנטימנט האנטי-ישראלי, שהורגש באופן בולט במהלך המלחמה בחלק ניכר ממדינות העולם, עודנו קיים ברמות משתנות ביחס לחברות ישראליות ומוצרים המיוצרים בישראל, לרבות החשש של חברות מחוץ לישראל מרכישת מוצרים שמקורם בישראל בשל חששות בקשר עם שרשרת אספקה שמקורה בישראל וכן שיקולים תדמיתיים שבקיום יחסי מסחר עם ישראל. הקבוצה מקיימת קשרי עבודה צמודים עם לקוחותיה הקיימים והפוטנציאליים ועוקבת מקרוב אחר השפעותיו האפשריות של הסנטימנט האמור. כמו כן, הקבוצה סבורה כי הרחבת תשתית הייצור שלה הן לקנדה והן לארה"ב תאפשר לה קירבה לשוק היעד העיקרי שלה בארה"ב, תיעל את שרשרת האספקה ותסייע בצמצום החשיפה לסיכון הנובע מהסנטימנט האמור.

6.3. המצב הכלכלי

פעילותה של הקבוצה מושפעת, בין היתר, מהמצב הכלכלי הגלובלי והתפתחויות בשווקים הפיננסיים בישראל ובעולם, המשפיעים על רמת ההכנסה הפנויה, על שיעור הצמיחה במשק ועל היקף הצריכה הפרטית לנפש. במהלך השנים האחרונות התאפיינה הסביבה המאקרו-כלכלית בתנודתיות גבוהה, בין היתר על רקע האירועים הבאים: (1) הלחימה בין רוסיה לאוקראינה אשר החלה בשנת 2022 ונמשכת נכון למועד הדוח; (2) עליה בשיעורי האינפלציה בעולם במהלך השנים 2022-2023, אשר הובילה למדיניות מוניטרית מצמצמת ולהעלאות ריבית על ידי בנקים מרכזיים, לצד מגמות עדכניות יותר של התייצבות ואף ירידה מסוימת בשיעורי הריבית במספר כלכלות; ו-(3) מלחמת "חרבות ברזל" אשר פרצה ביום 7 באוקטובר 2023 והשפעותיה על המשק הישראלי, לרבות אי-ודאות ביטחונית וכלכלית, וכן מבצע "עם כלביא" ומבצע "שאגת הארי", אשר עודנו מתנהל נכון למועד הגשת הדוח והשפעותיו על המשק הישראלי בכלל, ועל הקבוצה בפרט, טרם ידועות.

אירועים כאמור הובילו, בין היתר, לתנודתיות בשערי החליפין, לשינויים במחירי האנרגיה וחומרי הגלם ולשיבושים בשרשראות האספקה הגלובליות.

בשנת 2025, האינפלציה בישראל עמדה על שיעור של 2.6%, המהווה ירידה למול שנת 2024 (בה עמד שיעור האינפלציה על 3.2%). האינפלציה בארה"ב ובגוש האירו בשנת 2025 עמדה על 2.7% ו- 2%, בהתאמה. במהלך שנת 2025 החליט בנק ישראל להוריד את שיעור הריבית עד לטווח של ל-4.25% ובינואר 2026 לשיעור של 4.0%. כמו כן, שיעור הריבית בגוש האירו הינו 2% ושיעור הריבית בארה"ב הינו 3.75%. השפעת האינפלציה על הקבוצה כללה עלייה בחלק ממחירי הסחורות והשירותים. עם זאת, הקבוצה נקטה ונוקטת באופן שוטף בפעולות התייעלות והוזלות כתוצאה מרכישות בהיקפים גדולים יותר לאור צמיחת פעילותה. הקבוצה בוחנת באופן שוטף את השינויים במחירי הסחורות והשירותים על עלות הייצור של מוצריה ומתמחרת אותם בהתאם.

נכון למועד אישור הדוח, לאירועים האמורים לעיל, לרבות לאינפלציה ושיעורי הריבית בבנקים המרכזיים, אין השפעה מהותית על פעילות הקבוצה, ונכון למועד זה הקבוצה גם לא צופה השפעה מהותית בעתיד. בנוסף, הקבוצה בוחנת מעת לעת את ההשפעות המאקרו כלכליות על הקבוצה ומבצעת התאמות בפעילותה במידת הצורך.

6.4. שוק העבודה בישראל

מאז פרוץ מלחמת "חרבות ברזל" ביום 7 באוקטובר 2023, חלו שינויים מהותיים בשוק העבודה בישראל. בין היתר, הופסקה כמעט לחלוטין העסקתם של פועלים פלסטינים במשק הישראלי, ובמקביל עובדים רבים במשק גויסו לשירות מילואים ממושך. כתוצאה מכך, במהלך השנתיים וחצי האחרונות הורגש קושי ממשי בגיוס עובדים בענפים שונים במשק, ובכלל זה בענף התעשייה.

גם הקבוצה חווה את ההשלכות האמורות, ובפרט קושי בגיוס ושימור כוח אדם מיומן לפעילותה בישראל. מענה חלקי לקושי זה ניתן, בין היתר, באמצעות העסקת עובדים זרים. עם זאת, העסקה כאמור כרוכה לעיתים בעלות כוללת גבוהה יותר לעומת העסקת עובדים ישראלים, בין היתר בשל מגבלות והוראות רגולטוריות שונות שהוטלו על ידי ממשלת ישראל, לרבות קביעת רף שכר מינימלי (שהוא גבוה משמעותית משכר המינימום הקיים לעובדים ישראלים), היטלים, עלויות לוגיסטיות והוצאות נלוות.

בנוסף, המחסור בכוח אדם במשק הוביל לעלייה ברמת השכר, אשר השפיעה בתורה על עלויות השכר של הקבוצה. עלייה זו תרמה לשחיקה מסוימת במרווחי הקבוצה. הקבוצה פועלת וממשיכה לפעול לצמצום השפעות אלו באמצעות התייעלות תפעולית, התאמות במבנה כוח האדם ונקיטת צעדים נוספים. מעבר לאמור, היחלשות שער הדולר אל מול השקל הובילה להתייקרות משמעותית במונחים דולריים (מטבע הדיווח של הקבוצה) של שכר העבודה המשולם לעובדי הקבוצה בישראל.

6.5. מגמות בתחום תוספי התזונה

בשנים האחרונות שוק תוספי התזונה העולמי נהנה מצמיחה שנתית ממוצעת של כ-35%³ והוא מוערך בשנת 2025 בכ-203 מיליארדי דולרים. בשנת 2020 חווה השוק צמיחה משמעותית של כ-11.2%, בשל השפעות מגיפת הקורונה, ובעיקר הדרישה הצרכנית לתוספי תזונה בעלי רכיבים המסייעים לחיזוק המערכת החיסונית. בשנים 2021-2022 חווה השוק צמיחה איטית יותר על רקע התייצבות הביקושים לאור דעיכת מגיפת הקורונה. בשנים 2023-2024 חווה צמיחה מחודשת בשיעור חד ספרתי בינוני-גבוה. השוק בארה"ב, שהוא שוק היעד המרכזי של הקבוצה, מוערך בכ-73 מיליארדי דולרים בשנת 2025,

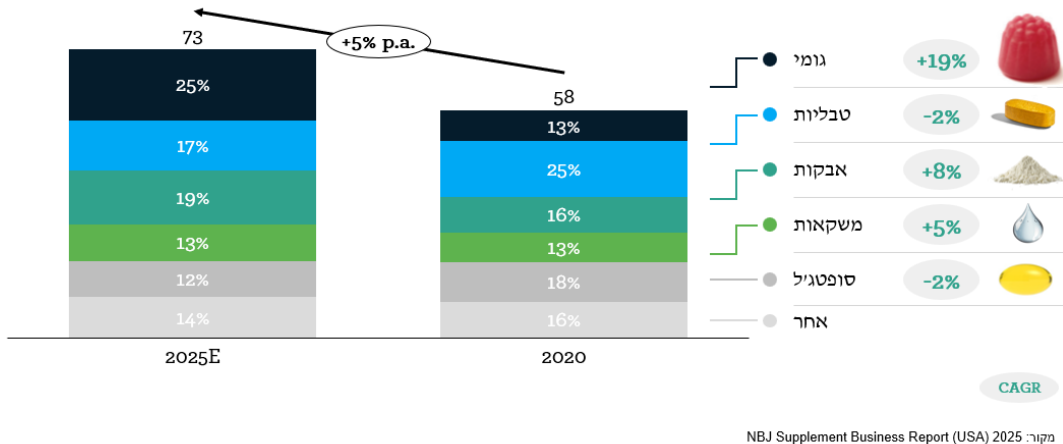
וחווה שיעורי צמיחה דומים בשנים האחרונות⁴.

להערכת הקבוצה, בהתבסס על מחקרי שוק רלבנטיים, תחום תוספי התזונה צפוי להמשיך ולצמוח בקצב חד-ספרתי בינוני-גבוה בשל גורמים שונים, וביניהם: התמשכות ההשפעה ארוכת הטווח שהחלה עם התפרצות מגיפת הקורונה על ההכרה בדבר חשיבות חיזוק המערכת החיסונית, אימוץ אורח חיים בריא, ובעיקר השפעות התזונה על הבריאות לאורך זמן; הזדקנות האוכלוסייה; התייקרות הטיפול הרפואי בארה"ב ונטיית הצרכנים לפעולה מונעת טרם קרות המחלה; הגדלת הנגישות של המידע לגבי יתרונות תוספי התזונה השונים; הגדלת היצע המוצרים בנקודות מכירה מרובות ובמיוחד בחנויות מקוונות (E-Commerce); שיפור איכות החיים, ואימוץ גובר של סגנון חיים המכיר בחשיבות הפנאי וה-Wellness.

ממחקרי שוק אחרונים של Nutrition Business Journal (NBJ), חברת המחקר המובילה בתחום תוספי התזונה, עולה כי צורת המתן של סוכריות הגומי צפויה להמשיך ולצמוח. תחזית הצמיחה לשנים 2025-2028 הינה של כ-5% צמיחה ממוצעת שנתית, אשר מביאה אותה לנתח שוק של כ-25% מסך שוק התוספים.

צורת מתן תוספי התזונה באמצעות סוכריות גומי הפכה בשנים האחרונות למועדפת על פני צורות מסורתיות כגון טבליות וקפסולות. במקביל, מתפתחת מגמה רחבה יותר של צורות מתן מסוג "Enjoyables" – כלומר, פתרונות המציעים חוויית צריכה נוחה, טעימה ומהנה, המועדפים על פני צורות קונבנציונליות. מגמה זו מונעת בין היתר מתופעת ה-"Pill Fatigue", כלומר תחושת "מיאוס" מנטילת כדורים, וכן מהתחזקותם של קהלי יעד צעירים יותר, המבקשים להתרחק מהתפיסה של נטילת תוספי תזונה כתרופה, ולשלב אותם באופן טבעי ומהנה בשגרת היומיום.

שוק תוספי התזונה בארה"ב לפי צורות מתן, מיליארד דולר



לצד מותגים מסורתיים ששלטו לאורך השנים בשוק תוספי התזונה, אנו עדים לצמיחה מואצת של דור חדש של מותגים הפועלים במודל DTC. מותגים אלו מאופיינים בגמישות גבוהה, פעילות שיווקית דיגיטלית בעיקרה, והשקעה מהירה של מוצרים בתוך פרקי זמן קצרים של חודשים בודדים. מוצריהם

ממוקדים בצרכים ספציפיים (כגון בריאות נשים), ומלווים במיתוג עדכני הכולל מסרים ייחודיים, עיצוב ואריזות חדשניים, ושימוש נרחב ב"משפיעני/ות רשת".

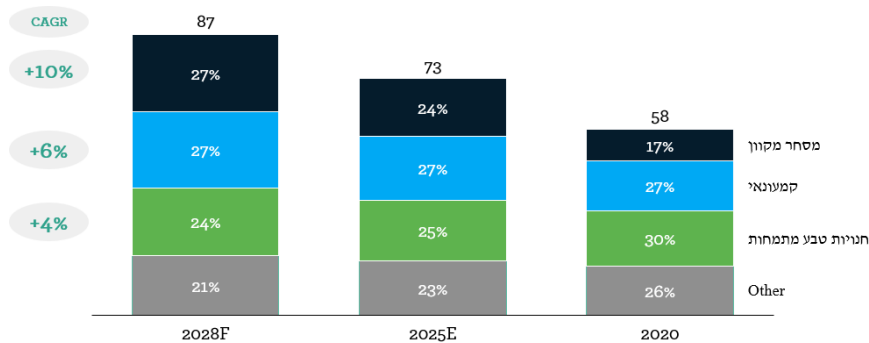
הבדלים מרכזיים בין מותגים מסורתיים לבין מותגים מוכוונים DTC חדשים

מותגים מוכוונים DTC חדשים	מותגים מסורתיים	שוק עיקרי
<ul style="list-style-type: none"> E-commerce – לרוב מבוסס מנוי חודשים ספורים – קשובים מאוד לדרישות הצרכנים מבוסס צורך מסוים (לדוגמה – בריאות נשים) צעיר (מסרים, צורות ואריזות ייחודיות, ושימוש במשפיענים) 	<ul style="list-style-type: none"> קמעונאי שנה + בעיקר "שוברי קופות" (לדוגמה – מולטי ויטמינים) מיושן יחסית 	<ul style="list-style-type: none"> אורך תהליך פיתוח והגעה לשוק סוגי מוצרים שיווק



על בסיס נתוני מחקר, מגמת הצמיחה העודפת של מותגים אלו צפויה להימשך, כאשר שוק הצריכה המקוון צפוי להפוך לערוץ בעל נתח השוק הגדול ביותר בארה"ב.

שוק תוספי התזונה בארה"ב לפי ערוצי הפצה, מיליארד דולר



מקור: NBJ Supplement Business Report (USA) 2025

הקבוצה נהנית מיכולות המקנות לה יתרון תחרותי לשרת דור זה של מותגים. הקבוצה מציעה מערך מקיף של פיתוח, ייצור ולוגיסטיקה, הנתמך על ידי אתרי ייצור בישראל ובקנדה, ומאפשר גמישות תפעולית ומעטפת שירות מלאה ללקוחות שלרוב אינם מחזיקים ביכולות פנימיות בתחומים אלו. בנוסף, הקבוצה מחזיקה בפתרונות טכנולוגיים מתקדמים וייחודיים בתחום הגומי, המאפשרים בידול מוצרי ושיווקי, וכן בפורטפוליו מוצרים מהגדולים בעולם המאפשר השקה מהירה של מוצרים חדשים.

התחרות בשוק הובילה להשקעת משאבים, לבידול וסגמנטציה מותגית, באופנים שונים: (1) איכות המוצרים: היותם אורגניים, צמחוניים וטבעוניים, לא מהונדסים גנטית, ללא רכיבים וחומרים משמרים (Clean Label), ללא סוכר, ללא גלוטן ועוד; (2) צורת המתן: סופטג'ל, טבליות, קפסולות, סוכריות גומי, אבקות, משקאות וכיו"ב; (3) אריזות: ייחודיות בצבע, בגודל בצורה ובעטיפת בקבוקי התוספים, כמו גם הופעתן של צורות אריזה חדשות כגון: סאשטים, אריזות יומיות ועוד; (4) קיימות: רכש חומרי גלם מחברות בעלות מודעות סביבתית, תהליכי ייצור ירוקים, אריזה ידידותית לסביבה ועוד; (5) האינדיקציה הבריאותית: פורמולציות ייחודיות עבור אינדיקציות שונות הכוללות, למשל, שיפור חיוניות ותפקוד

מערכות הגוף (כמו מערכת העיכול, המערכת החיסונית ועוד), שיפור בתפקוד השינה והריכוז, הורדת הלחץ הנפשי, יופי וקוסמטיקה, תמיכה בהריון ולאחר לידה, תמיכה בתופעות גיל המעבר ועוד; ו- (6) המודל העסקי: שיווק E-commerce, מנוי חודשי מתחדש, תוספי תזונה מותאמים אישית (Personalized) ועוד.

תחום המזון והממתקים עובר גם הוא תהליך של התאמה להגברת שקיפות תהליכי הייצור והרכיבים. המגמות הצרכניות הבולטות הן מוצרים ללא סוכר, ללא חומרים משמרים, הפחתה בכמות הקלוריות, הפחתה בכמות הנתרן ועוד. בנוסף, חברות רבות החלו להעשיר את המוצרים שלהן ברכיבים בריאותיים לשיפור הערך התזונתי.

לצד המיקוד בשוק תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי, הקבוצה בוחנת הרחבת פורטפוליו המוצרים שלה באמצעות הוספת צורות מתן נוספות מסוג Enjoyables, כגון אבקות, טופי, משקאות ועוד. במסגרת זו, החברה בוחנת מספר הזדמנויות לרכישת חברות הפועלות בתחומים אלו ומחזיקות בפורטפוליו של מוצרים משלימים.

הקבוצה עוקבת אחר מגמות הצריכה, פועלת להתאים את מוצריה הרלוונטיים למגמות הצרכניות ובוחנת מעת לעת התאמה של האסטרטגיה והפעילות למגמות אלו.

6.6 מכסים ומיסוי במדינות מחוץ לישראל

הקבוצה מוכרת חלק ניכר ממוצריה לשוק הבינלאומי בו חלים מכסים על יבוא ממדינות יעד מסוימות. ביום 7 באוגוסט 2025 הוטל על מרבית המוצרים שמקורם בישראל (ובהם מוצרי הקבוצה) המיוצאים לארה"ב מכס יבוא בשיעור של 15%.

ביום 20 בפברואר 2026 פסק בית המשפט העליון בארה"ב כי נשיא ארה"ב חרג מסמכותו כאשר הטיל מכסים מכוח חוקי חירום ללא אישור הקונגרס, ומנגנון המכסים האמור בוטל לאלתר. עוד באותו היום, חתם נשיא ארה"ב על צו נשיאותי חדש המטיל מכס גלובלי זמני על יבוא סחורות לארה"ב בשיעור של 10% (חלף שיעור של 15%) אשר יהיה תקף ל-150 ימים, החל מיום 24 בפברואר 2026. כמו כן, הודיע נשיא ארה"ב כי בכוונתו להעלות את שיעור המכס בחזרה לסך של 15%, אך נכון למועד פרסום הדוח טרם יצא צו רשמי בנושא.

בשלב זה טרם ידוע מה יהיו ההתפתחויות בנוגע להטלת מכסים על ייצוא סחורות לארה"ב ושיעור המכס הסופי שיחול על מוצרי הקבוצה שמקורם בישראל. כמו כן, נכון למועד פרסום הדוח טרם נחתם הסכם סחר חדש בין ישראל וארה"ב, כך שעוד ייתכן שינוי בשיעור המכס הסופי שיוטל. עלייה או ירידה בשיעור המכסים, בפרט לאור המדיניות בה נוקט נשיא ארה"ב, עשויה להשפיע על יכולת הקבוצה להתחרות בשווקים אלו עם יצרנים מקומיים או עם מוצרים ממדינות מקור אחרות, וכן להשפיע על מרווחי הקבוצה. הקבוצה חשופה לעלייה בשיעור המכס על ייבוא וייצוא חומרי גלם ומוצרים מוגמרים, ככל שיחולו.

כמו כן, בהתאם למדיניות עליה הכריז הממשל האמריקאי, לא צפויה השפעה ישירה על פעילות הקבוצה בקנדה, שכן בשלב זה לא חל מכס על מוצרי חברת הבת הקנדית המיוצרים בקנדה ומיוצאים לארצות הברית. מוצרים אלה נהנים מפטור ממכס במסגרת הסכם USMCA - הסכם הסחר החופשי בין ארה"ב, קנדה ומקסיקו - ולפיכך אינם כפופים בשלב זה למכסים החדשים, בהתאם להחלטת הממשל האמריקאי.

6.7 תנודות בשערי החליפין

לשינויים בשערי החליפין השפעה במידה מסוימת על תוצאות הקבוצה, מאחר שרוב מכירות הקבוצה נקובות בדולר אמריקאי, בעוד שחלק מהוצאותיה נקובות בשקלים ובדולר קנדי (כגון הוצאות שכ"ד, שכר

עבודה וכו'). בהתאם לכך, תנודות בשער החליפין של הדולר האמריקאי אל מול השקל ואל מול הדולר הקנדי עשויות להשפיע על שיעורי הרווחיות והתוצאות הכספיות של הקבוצה.

במהלך שנת 2025 נרשמה היחלשות משמעותית של הדולר האמריקאי מול השקל, בשיעור של כ-7%. היחלשות זו משפיעה על תוצאות הקבוצה במידה חלקית, שכן חלק מהכנסותיה (בעיקר בתחום הממתקים) והוצאותיה נקובות בשקל וכתוצאה מכך מתקיים גידור תוך-מאזני "טבעי" בין הכנסות והוצאות אלו.

במהלך שנת 2025 נרשמה היחלשות של הדולר האמריקאי מול הדולר הקנדי בשיעור של כ-4%. עם זאת, ההשפעה על תוצאות הקבוצה הינה מתונה יחסית בשל תנודתיות נמוכה יותר של שער החליפין.

כחלק ממדיניות ניהול הסיכונים, הקבוצה מבצעת באופן שוטף הערכה, בחינה ואומדן של החשיפה המטבעית, תוך התייחסות לתרחישים אפשריים של תנודתיות בשערי החליפין והשפעתם על ביצועי הקבוצה. בנוסף, הקבוצה עושה שימוש בכלים פיננסיים לגידור חשיפות שאינן מגודרות באופן טבעי ומבצעת עסקאות הגנה על שערי החליפין של הדולר האמריקאי מול השקל ומול הדולר הקנדי, וזאת בהתאם למדיניות הגידור המאושרת ולרמת הסיכון שהקבוצה בוחרת לקחת. הקבוצה תמשיך לעקוב אחר תנודות המטבע, לבחון מעת לעת את חשיפותיה, ולהתאים את מדיניות הגידור לפי הצורך. להערכת הקבוצה, המשך היחלשות הדולר, ככל שתתרחש, תביא לשחיקה מסוימת במרווחי הקבוצה, מאחר שמרבית הייצור מבוצע בישראל והמכירות במרביתן הן דולריות.

6.8. ריבית ואינפלציה

לקבוצה מסגרות אשראי הנושאות ריבית נקובה וצמודה לריבית הפריים, וכן הלוואות לזמן ארוך במטבע הדולר הנושאות ריבית צמודה לריבית SOFR שנלקחו למימון השלמת ההשקעות במפעל החדש ולצורך רכישת פעילות Island Abbey. לשינויים בשיעורי הריביות השפעה על הוצאות המימון של הקבוצה בהתאם למועדי וסכומי ניצול המסגרות ויתרות ההלוואות בכל תקופה. לפירוט בנוגע להוצאות המימון של הקבוצה ראו סעיף ה(5) להלן (תיאור עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה) וביאור 24 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025.

6.9. התפתחויות רגולטוריות

הקבוצה כפופה למגבלות רגולטוריות שונות בשני תחומי הפעילות. להחמרת הרגולציה בתחומי הפעילות של הקבוצה עשויה להיות השפעה על תוצאות פעילות הקבוצה וההשקעות הנדרשות מטעם הקבוצה להתאמה לרגולציה המשתנה. לפירוט והרחבה בקשר עם הרגולציה החלה על הקבוצה, ראו סעיף ה(10) להלן (תיאור עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה).

6.10. זמינות ומחירי חומרי גלם

חומרי הגלם העיקריים של הקבוצה כוללים, בין היתר, סיבים, פקטין, גילטין, סוכר, גלוקוז, ויטמינים, מינרלים, חומרי טעם, צבעים, חומצות ושמן שונים (להלן: "חומרי הגלם"). חומרי הגלם הינם סחורות, שזמינותן ומחירן עשויים להיות מושפעים מתנודות קיצוניות במזג האוויר, מגבלות אספקה ושרשרת האספקה, שינויים גיאופוליטיים גלובליים, וכן משינויים בהיצע ובביקוש העולמיים, לרבות תנודות במחירי סחורות בבורסות השונות. תוצאותיה העסקיות של הקבוצה עשויות להיות מושפעות משינויים במחירי חומרי הגלם. בכפוף לתנאי השוק והתחרות בשווקים הרלוונטיים, פועלת הקבוצה להתאים את מחירי מוצריה לשינויים בעלויות חומרי הגלם, אם כי לא תמיד הדבר מתאפשר במלואו. במהלך התקופה בוצעה עבודה תפעולית ומסחרית משמעותית לצורך הוזלת עלויות חומרי הגלם, בין היתר באמצעות מיקוח מחודש עם ספקים, גיוון מקורות אספקה ומציאת תחליפים לחומרי גלם המאופיינים בבעיות

זמינות. תוצאות הקבוצה מושפעות גם מזמינות הובלות וממחירי ההובלה של חומרי הגלם. הקבוצה פועלת, ככל הניתן, להעדפת שילוח ימי על פני שילוח אווירי, במטרה לצמצם עלויות ולהפחית חשיפה לתנדטיות חריגה. בשנת 2025 נרשמה תנדטיות גבוהה יחסית בתעריפי ההובלה הימית לעומת שנת 2024. בתחום ההובלה האווירית, מגמת המחירים בשנת 2025 שיקפה עלייה מתונה ביחס לשנת 2024, אך התאפיינה בתנדטיות נמוכה יותר בהשוואה להובלה הימית. הקבוצה ממשיכה להתמודד עם אתגרי שרשרת האספקה הגלובלית, בין היתר באמצעות גיוון מקורות אספקה, ניצול יתרונות לגודל, הגדלת מלאים תוך תיאום עם הלקוחות והתחייבותם לשאת בעלות המלאים, הארכת זמני אספקה ללקוחות והתאמות תפעוליות נוספות, בהתאם להתפתחויות בשווקים הבינלאומיים.

ד. תיאור עסקי הקבוצה לפי תחומי הפעילות

7. תחום פעילות תוספי התזונה

סעיף 7 זה להלן, על כל תתי סעיפיו, כולל התייחסות למידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור כולל, בין היתר, תחזיות, הערכות, אומדנים ומידע אחר, המתייחסים לאירועים או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת הקבוצה. מידע צופה פני עתיד אינו מהווה עובדה מוכחת והוא מבוסס רק על הערכתה הסובייקטיבית של הקבוצה, 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 הקבוצה באופן עצמאי); עובדות ונתונים בנוגע למצב הנוכחי של הקבוצה ועסקיה (כגון, תחומי הפעילות של הקבוצה, שיעור רווחיות, התקשרויות עסקיות ועוד), עובדות ונתונים בנוגע למצב הנוכחי בארץ המשפיע על תחומי הפעילות של הקבוצה (כגון התפתחויות כלכליות ענפיות, מתחרים, מדיניות ממשלה ועוד) ועובדות ונתונים מקרו כלכליים (כגון מצב כלכלי בישראל ובעולם ונתונים מוניטריים), והכל כפי שידועים לקבוצה במועד דוח זה. אין לקבוצה כל ודאות כי ציפיותיה והערכותיה אכן יתממשו, ותוצאות הפעילות של הקבוצה עלולות להיות שונות באופן מהותי מהתוצאות המוערכות או המשתמעות מהאמור לעיל, בין היתר, עקב שינוי בכל אחד מהגורמים דלעיל, מידת עוצמתם, היקפם, משך התרחשותם ויכולת הקבוצה להתמודד עמם, או עקב התממשות גורמי הסיכון המאפיינים את פעילות הקבוצה כמפורט בסעיף 16 להלן.

7.1 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

הקבוצה מפתחת, רוקחת פורמולות ייחודיות ומייצרת תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריית גומי. תוספי התזונה של הקבוצה כוללים ויטמינים, מינרלים, מיצויים צמחיים ותוספים שונים בצורת מתן של סוכריות גומי, המספקים ללקוח חוויה טעימה ומהנה. הקבוצה הצליחה למצב את עצמה בשנים האחרונות כמובילה גלובלית וחדשנית בתחום ייצור תוספי תזונה בסוכריות גומי.

החל משנת 2019⁵ ונכון למועד פרסום דוח זה הקבוצה מפתחת, מייצרת ומשווקת, בין היתר, קו מוצרים ייחודי של תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי המבוסס על סיבים תזונתיים פרהביוטיים וחומרים טבעיים אחרים, טבעוני, ללא תוספת סוכר, ללא ממתקים מלאכותיים וללא סוכרים רב כוהליים. סוכריות אלו נחשבות על פי הרגולציה בארה"ב "ללא סוכר". קו מוצרים זה משווק לעיתים גם תחת סימן המסחר של החברה "Gummiceuticals". הקבוצה הגישה בקשה לרישום פטנט בגין הפורמולציה הייחודית של קו מוצרים זה, אשר אושר בישראל ובדרום אפריקה, בתאריכים 2 באוקטובר 2024 ו-21

⁵ ראו הי"ש 1 לעיל.

בדצמבר 2022, בהתאמה, ונמצא בתהליכי רישום במדינות שונות, כמפורט בסעיף 7.20 להלן. בחודש יולי 2022 קיבלה החברה ממשרד החקלאות של ארצות הברית (USDA – United States Department of Agriculture) הסמכת יצרן אורגני NOP-USDA. החברה עוקבת אחר הטרנדים המשתנים בשוק, ובהתאם נותנת מענה למגוון הדרישות הצרכניות הנובעות מדמוגרפיות הצרכנים בשווקים השונים ומהטעמים והמגמות המשתנים בשוק.

הקבוצה מציעה, נכון למועד פרסום דוח זה, מגוון רחב של תוספי תזונה (בהם פורמולציות ייחודיות של ויטמינים, מינרלים, מיצויים צמחיים ורכיבים פעילים אחרים), הכוללים מאות מוצרים פעילים (SKUs) הן על בסיס סוכר, הן עם ג'לטין (שמקורו מהחיל), והן עם פקטין (שמקורו מהצומח), בעלי כשרות וחלאל, והן מוצרים על בסיס פורמולציית ה-Gummiceuticals הייחודית ומוצרים אורגניים. הקבוצה מפתחת, מייצרת ומשווקת את מוצריה בהתאם לצרכי השוק המשתנים כמוצרי קטלוג של החברה, ובעיקר מוצרים המפותחים באופן פרטני בהתאם לדרישת הלקוחות (Tailor Made). המוצרים הנ"ל נמכרים תחת המותג של לקוחות החברה (White Label).

נכון למועד פרסום דוח זה, פעילותה העיקרית של הקבוצה בתחום תוספי התזונה מתמקדת בשווקים הבינלאומיים ובמוצרי Tailor Made, וזאת לצד התאמה של מוצרים קטלוגיים קיימים לדרישות של לקוחות חדשים וצומחים (כלומר, המוצר הנמכר מתבסס על מוצר קטלוגי קיים תוך ביצוע התאמות פרטניות בהתאם לבקשת הלקוח).

הקבוצה מייצרת ופועלת למכור את תוספי התזונה אותם היא מייצרת לחברות בינלאומיות מובילות כמותג פרימיום לשוק הבינלאומי, ואף התקשרה עם מספר חברות כאמור, כמפורט בסעיף 11 להלן (תיאור עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה), וכן, בשנתיים האחרונות, החברה מרכזת מאמצי שיווק ומכירה במוצרים חדשים, צעירים וצומחים שבעיקרם מתמחים בשיווק ישיר לצרכן הסופי (DTC). לפרטים אודות לקוחות הקבוצה במגזר תוספי התזונה ראה סעיף 7.14 להלן.

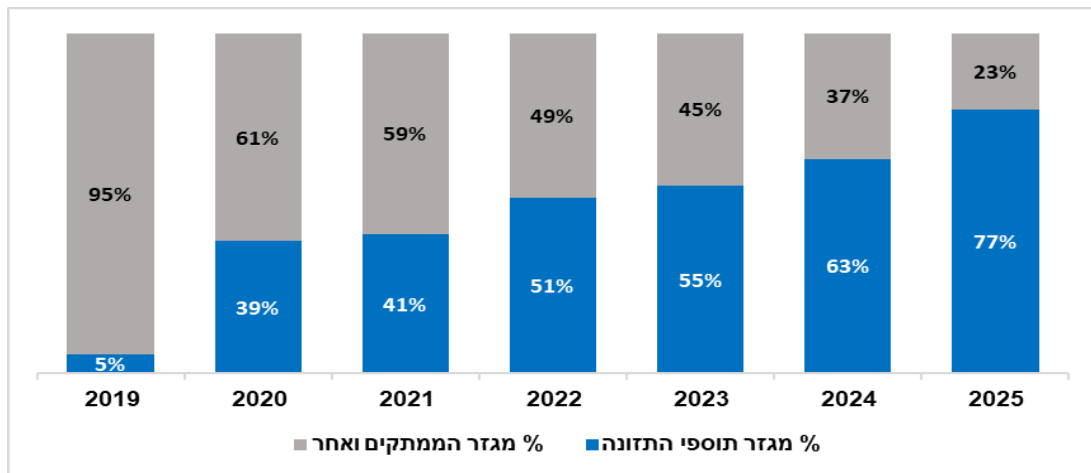
7.2. מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

פעילות הקבוצה בתחום תוספי התזונה כפופה לרגולציה וסטנדרטים של משרד הבריאות. הקבוצה קיבלה ממשרד הבריאות הישראלי ומשרד הבריאות הקנדי אישור לייצור ושיווק של תוספי התזונה, וכפופה לביקורת תקופתית לחידוש האישור. בנוסף, הקבוצה כפופה לתקני איכות, סחר, הובלה ואחסנה של מזון, אריזה, סימון וזיהוי המוצרים ורכיביהם, לרבות ערכם התזונתי, תאריכי תפוגה, תקנים וסטנדרטים לאיכות של רכיבי מזון ועוד. פעילות הקבוצה בתחום תוספי התזונה כפופה לרגולציה הנדרשת לשיווק של תוספי התזונה במדינות היעד בהן מעוניינת הקבוצה לשווק את מוצריה, ולהוראות בגין מכסי ייצוא וייבוא במדינות שונות ובישראל גם לפקודת בריאות הציבור (מזון) [נוסח חדש], תשמ"ג-1983, חוק הפיקוח על מחירי מצרכים ושירותים, תשנ"ו-1996, וחוק התקנים, תשי"ג-1953. כמו כן, פעילות הייצור בקנדה במפעל Island Abbey כפופה להוראות הדין המקומיות החלות על פעילות כאמור. מאחר שהקבוצה קיבלה מענקים מרשות החדשנות עבור פיתוח תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי המבוסס על פורמלציית ה-Gummiceuticals, וכן על בסיס טכנולוגיות מיקרו-אנקפסולציה, פעילותה ביחס למוצר זה כמו גם לכל מוצר שיפותח תחת מענק מרשות החדשנות כפופה להוראות חוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, תשמ"ד-1984 (להלן: "חוק המו"פ"), התקנות מכוחו והוראות רשות החדשנות.

לפירוט והרחבה בקשר עם מגבלות ורגולציה החלים על הקבוצה, ראה סעיף 10 להלן (תיאור עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה).

7.3 שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

הקבוצה החלה במכירות תוספי התזונה ברבעון הרביעי לשנת 2019, חודשים ספורים לאחר קבלת אישור GMP של משרד הבריאות הישראלי לייצור תוספי תזונה במפעל הקבוצה בשדרות. פעילות הקבוצה בתחום תוספי התזונה גדלה בהדרגה ובאופן עקבי, כמפורט בטבלה שלהלן:



הקבוצה צופה גידול במרווחים ככל שתמהיל המכירות ישתנה לטובת מכירות תוספי תזונה וזאת לאור התרומה הגבוהה יותר של מוצרים אלה ביחס למוצרי הממתקים. בנוסף, הגידול בפעילות היצור של הקבוצה מביא ליתרון לגודל (Economy of Scale) שמתבטא ברכש וייצור יעילים יותר, אצוות גדולות יותר ועוד. למרות השיפור בתמהיל המוצרים, השיפור ברווחיות הגולמית גדל ביחס קטן יותר, וזאת בשל היחלשות הדולר האמריקאי ביחס לשקל, וזאת נוכח העובדה כי מרבית מכירות הקבוצה הינן במטבע דולר ארה"ב; מהטלת מכסי יבוא על ידי הממשל האמריקאי (אשר, נכון למועד הדוח, עומדים כאמור על שיעור של 10%); וכן מחוסר היעילות התפעולית המאפיינת את שלבי ההרצה הראשוניים של המפעל החדש. הקבוצה צופה כי עד לסוף הרבעון השני של שנת 2026 תושג רמת יעילות תפעולית משופרת, אשר צפויה לתמוך בשיפור הרווחיות.

7.4 התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות ושינויים במאפייני הלקוחות

שוק תוספי התזונה כולל מוצרים המכילים ויטמינים, מינרלים, מיצויים צמחיים ורכיבים פעילים אחרים, כבודדים או כפורמולציות, להתוויות שונות, בשלל צורות מתן (בין היתר בנוזלים, בטבליות, בקפסולות, בגיל, בסוכריות גומי ובמשחות או קרמים). שוק תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי כולל סוכריות גומי המכילות, בין היתר, ויטמינים מינרלים, מיצויים צמחיים וחומרים פעילים אחרים, שמקורם מן החי, מן הצומח או סינטטיים, כבודדים או כפורמולציות להתוויות בריאותיות שונות. כך לדוגמה משווקים: ויטמינים כדוגמת C, D, B12 ואחרים; מינרלים כדוגמת ברזל, מגנזיום, סידן ואחרים; תמציות צמחים כדוגמת: סמבוק, כורכומין, חומץ תפוחים ואחרים; ותערובות המותאמות לסוגי אוכלוסייה או ליעוד בריאותי ספציפי.

גודלו של שוק תוספי התזונה הגלובאלי מוערך כיום במכירות שנתיות של כ-203 מיליארד דולר בשנת 2025 וצמיחה שנתית משוקללת (CAGR) של כ-5% בשנים הקרובות⁶. השוק האמריקאי מוערך בכ-73 מיליארד דולר בשנת 2025 וצפוי לצמוח בשיעור של כ-5% בשנים הקרובות⁷. בשנים האחרונות קיים

⁶ הייש 5 לעיל.

⁷ הייש 6 לעיל.

ביקוש הולך וגובר לצריכת תוספי תזונה כחלק מאורח חיים בריא ובצורות מתן חדשות שאינן טבליות (Non-Pill Format) ובעיקר צורות מתן שהן מהנות (Enjoyable) בהן החוויה האורגנולפטית (קרי - מרקם, צבע, ובעיקר הטעם) היא המשמעותית ביותר.

בשני העשורים האחרונים, על רקע התפתחויות טכנולוגיות ייצוריות, הצליחו יצרנים ברחבי העולם לפתח תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי, המכילות על פי רוב את אותם הרכיבים הפעילים הקיימים בתוספי התזונה המסורתיים ובמיוחד טבליות, קפסולות וסופט-ג'ל. בשל יתרון הטעם והנוחות שבסוכריות גומי, בשנים האחרונות הפכו תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי מקטגוריית נישה לקטגוריה הצומחת ביותר ובעלת השיעור הגבוה ביותר בתחום, המוערכת בשווי של כ-18 מיליארד דולר במונחי מכירה לצרכן בשנת 2025 בארצות הברית, וצפי צמיחה של כ-5% בין השנים 2025-2028.⁸ הקבוצה היא CDMO ופועלת רק בתחום שוק ה-B2B (ללא שיווק ישיר לצרכן). שוק זה (B2B) בתחום תוספי תזונה בסוכריות גומי מוערך על ידי הקבוצה בארצות הברית בסך שנתי של כ-4-5 מיליארד דולר ארה"ב.

בשנים האחרונות, מנוע צמיחה מרכזי בשוק תוספי התזונה הוא התבססותם של מותגים חדשים, ממוקדי קהל יעד ובעלי בידול מובהק. מגמה זו מונעת מהעדפת צרכנים לצורות מתן נוחות וחוויות (כגון סוכריות גומי), מהתחזקות הדורות הצעירים כצרכנים מובילים, ומהאצה בערוצי הסחר המקוון בכלל וה-DTC בפרט. על רקע זה, הקבוצה מיקדה בשנתיים האחרונות את פעילות הפיתוח, השיווק והמכירות בהתקשרויות עם מותגים אלו, הפועלים בעיקר בערוצים מקוונים - מיקוד אשר תרם באופן ניכר לצמיחת החברה.

שוק תוספי התזונה הגלובלי מתאפיין במספר מגמות עיקריות:

- א. **אוכלוסייה מתבגרת** - אוכלוסיית העולם הולכת ומתבגרת. בשנת 2018, לראשונה בהיסטוריה, היה מספרם של תושבי העולם בני ה-65 ומעלה גבוה ממספר הילדים בני חמש ומטה⁹. בהתאם למגמה זו מעריך האו"ם כי עד לשנת 2050 יוכפל מספרם של בני ה-65 ומעלה במספרים מוחלטים, בעוד מספר בני החמש ומטה יישאר ללא שינוי. האוכלוסייה המתבגרת מתאפיינת בצריכה גבוהה יחסית של תוספי תזונה. כך למשל, כ-80% מבני ה-65 ומעלה בארה"ב רוכשים תוספי תזונה על בסיס קבוע.
- ב. **מודעות גוברת לרפואה מונעת** - על רקע הגברת המודעות לאורח חיים בריא שקיבלה רוח גבית לאור מגיפת הקורונה, וכן העלייה בעלויות הטיפול הרפואי (במיוחד בארצות הברית) קיימת עלייה בביקוש לטיפול בריאותי מניעתי, ושמירת אורח חיים בריא (ובעיקר שמירה על תזונה בריאה). אלה מהוות גורם מרכזי לעלייה מתמדת ברכישת מוצרים בקטגוריה של תוספי תזונה. הגידול החד בצריכת ויטמינים ומינרלים, כגון ויטמין D ואבץ, הידועים כתורמים לשיפור המערכת החיסונית, הינו עדות למגמה זו.
- ג. **עלייה בצריכת תוספי תזונה באופן עצמאי וללא הכוונה מקצועית** - צרכנים רבים אינם נסמכים עוד באופן בלעדי על דעתו של הרופא, ומסתמכים יותר ויותר על מקורות מידע אחרים כדי לאבחן את עצמם וכדי לזהות את צרכיהם הבריאותיים. חברות ביטוח מתמרצות את מבוטחיהן לנקוט בטיפולים בריאותיים מניעתיים (בעיקר בארה"ב) באופן אשר תורם לעלייה במגמה זו.
- ד. **צמיחה של תוספי תזונה בעולמות ה-Wellness וה-Lifestyle** - בשנים האחרונות אנו עדים להופעתם וצמיחתם של מוצרים ומותגים המתמקדים בעולמות הטיפוח (Beauty from Within),

⁸ הי"ש 6 לעיל.

⁹ <https://ourworldindata.org/age-structure>

הורדה במשקל (Weight Management), בריאות האישה (Women Health), ספורט (Sports Nutrition) ועוד. מותגים אלה פונים לקהל לקוחות חדש אשר לא רואה בתוספי תזונה ככלי להשלמת חוסרים תזונתיים, אלא כמוצר אקטיבי לשיפור המראה, ההרגשה הכללית או הביצועים הספורטיביים¹⁰.

ה. **הרצון להימנע מצריכת תוספי תזונה בצורת מתן של כדורים/טבליות (Pill Fatigue)** - המגמה הצרכנית הינה לצרוך את תוספי התזונה כחלק מאורח החיים והתזונה היום יומית, ולהימנע מצריכתם בצורת מתן של כדורים/טבליות (המזוהים עם תרופות למחלות). מגמה זו ידועה כ-Pill Fatigue (צרכנים רוצים לצרוך תוספי תזונה בצורה מהנה). שילובם של תוספי תזונה במוצרים שנתפשים כמזון, מאפשר להעניק לצרכן חוויה נוספת של טעם ומרקם, מעבר לתרומתם הפונקציונאלית של תוספי התזונה¹¹.

ו. **חדשנות כגורם המרכזי לצמיחת השוק** - יצרני תוספי תזונה משקיעים משאבים רבים בחדשנות בכדי להציע ללקוחות מוצרים במגוון רחב של טעמים, צבעים ומרקמים וכן להציע ללקוחות הנמנים על קבוצות ספציפיות מוצרים העונים על צרכיהם. למשל, מוצרים המיועדים לסכרתיים, לטבעוניים, לצרכני מוצרים אורגניים ועוד.

ז. **השכיחות של מחלות כרוניות** - השכיחות של מחלות כרוניות כמו השמנת יתר, סוכרת, מחלות לב וכלי דם ואוסטיאופורוזיס נמצאת בעלייה. אנשים רבים משתמשים בתוספי תזונה כחלק מהמאמצים שלהם לנהל או להפחית את הסיכון לפתח מחלות אלה, בין אם בעצת אנשי מקצוע בתחום הבריאות ובין אם באופן עצמאי.

ח. **שיווק וחינוך הצרכן** - מאמצי השיווק של יצרני תוספי התזונה, יחד עם קמפיינים לחינוך צרכנים, תרמו להגברת המודעות להטבות הבריאותיות שבצריכת תוספי תזונה. מותגים מקדמים לעתים קרובות את היתרונות של המוצרים שלהם בתמיכה בבריאות הכללית, בחיזוק המערכת החיסונית, בשיפור רמות האנרגיה ובשיפור תוצאות בריאותיות ספציפיות.

ט. **מסחר קמעונאי מקוון (E-commerce) וזמינות קמעונאית** - תפוצתם והפצתם של תוספי תזונה עלו משמעותית בשנים האחרונות ועברו מהפצה שעיקרה בחנויות מתמחות להפצה בפלטפורמות מסחר אלקטרוני והרחבת ערוצי ההפצה הקמעונאיים. עלייה זו הקלה על הצרכנים את הגישה למגוון רחב של תוספי תזונה והפכה אותם לזמינים יותר. קניות מקוונות מציעות נוחות, בחירה ותמחור תחרותי, ולראיה, נתח השוק של ערוץ ההפצה המקוון גדל מ-17% בשנת 2020 לכ-24% בשנת 2025¹².

7.5 שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

המסחר הקמעונאי המקוון (E-commerce) ואתרי המכירות המקוונים המעניקים ללקוח חוויית שירות זמינה, מהירה ונוחה, והם צברו תאוצה, בין היתר, בעקבות התפשטות נגיף הקורונה שגרם להגברת השימוש באתרים אלו גם על ידי אוכלוסיות שקודם לכן לא עשו שימוש במסחר כאמור. מגמה זו הובילה לגידול בפעילות הקבוצה בתחום תוספי התזונה. הגידול במכירות מקוונות הביא לגידול משמעותי בהפצת מוצרים באמצעות חברות שילוח והפצה המספקות מוצרי צריכה עד לדלת הבית ולעיתים תחת מותג פרטי של חברות אלה. דרך הפצה זו התקבעה כברירת המחדל בקרב אוכלוסיות רבות, תחילה

¹⁰ הייש 6 לעיל.

¹¹ <https://www.nutraingredients-usa.com/Article/2014/11/20/Pill-fatigue-is-driving-innovation-in-space-between-functional-foods-and-supplements-experts-say>

¹² הייש 6 לעיל.

ככורח בתקופות הסגרים עקב התפשטות הקורונה וכיום כהעדפה צרכנית מובהקת. בשנים האחרונות ניכרת מגמה מובהקת של צמיחת מותגים גלובליים גדולים המתמקדים - קודם כל - במכירה ישירה לצרכן (DTC) באמצעות ערוצי מסחר מקוונים. מודל פעילות זה מאפשר למותגים אלו להגיב במהירות לשינויים ולהתפתחויות בטרנדים צרכניים, לקצר זמני השקה של מוצרים חדשים, להסתמך על ניתוח נתוני צריכה בזמן אמת, ולשמור על קשר ישיר עם קהל הלקוחות.

כמו כן, התפתחויות טכנולוגיות בתחום הייצור מאפשרות לייצר סוכריות המכילות חומרים פעילים שעד לפני מספר שנים לא ניתן היה להטמיע ביעילות, באופן שמרחיב את מגוון המוצרים אשר ניתן להציע ללקוחות בצורת מתן זו. גם תחום אריזות המוצרים עובר התפתחות בשנים האחרונות, תוך השקתם של בקבוקים בעיצובים ייחודיים וצורות אריזה חדשות כגון סאשטים יומיים וחודשיים, המשקפים מנת צריכה תקופתית מומלצת, לרבות מנות יומיות או שבועיות, באופן המקל על נוחות השימוש, והנגשת המוצר לצרכן.

בנוסף, דרכי הייצור של תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי משתנות. כך לדוגמה, כיום נעשה שימוש בטכנולוגיה לייצור ללא עמילן (Starch-less). קו ייצור בטכנולוגיה ללא עמילן הנמצא באתר הייצור של הקבוצה בקנדה מאפשר לקבוצה לייצר מוצרים בטכנולוגיה זו תחת רגולציה מחמירה של Health Canada.

האמור לעיל בדבר הגדילה במרווחים ככל שתמהיל המכירות ישתנה לטובת תוספי תזונה, השפעת המגמות בשוק תוספי התזונה הגלובלי, ייצור תוספי תזונה ברגולציה מחמירה ללא עמילן במפעל Island Abbey וכו', כולל התייחסות למידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור כולל, בין היתר אירועים או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת הקבוצה. מידע צופה פני עתיד אינו מהווה עובדה מוכחת והוא מבוסס רק על הערכתה הסובייקטיבית של הקבוצה, 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 הקבוצה באופן עצמאי), והכל כפי שידועים לקבוצה במועד דוח זה. אין לקבוצה כל ודאות כי ציפיותיה והערכותיה אכן יתממשו, ותוצאות הפעילות של הקבוצה עלולות להיות שונות באופן מהותי מהתוצאות המוערכות או המשתמעות מהאמור לעיל, בין היתר, עקב שינוי בהעדפות צרכנים, מצב השוק, מחקרים שונים, או עקב התממשות גורמי הסיכון המאפיינים את פעילות הקבוצה כמפורט בסעיף 16 להלן.

7.6 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

- להערכת הקבוצה, נכון למועד פרסום דוח זה, גורמי ההצלחה המרכזיים בתחום הפעילות הינם:
- א. מוצרים חדשניים וייחודיים, תוך השקעה מתמדת במחקר ופיתוח, ושיפור המוצרים הקיימים כמענה למגמות צרכניות מתפתחות;
 - ב. יכולות ייצור, בקבוק ולוגיסטיקה בקרבת שוק היעד המרכזי של הקבוצה (צפון אמריקה) אשר יאפשרו מתן מענה מהיר וקיצור שרשרת האספקה;
 - ג. יכולת מתן מענה מהיר ואיכותי לצרכים של לקוחות הקבוצה מסביב לעולם;
 - ד. הגנה על קניין רוחני באמצעות הסכמי סודיות ואי תחרות, וכן רישום פטנטים וסימני מסחר;
 - ה. יכולות ייצור, תפעול, בקרת איכות ולוגיסטיקה גבוהות;
 - ו. עמידה בתקני איכות, רגולציה ובטיחות בכל אחת מהמדינות בהן פועלת הקבוצה;
 - ז. יצירת שותפויות עסקיות עם מובילי שוק עולמיים, וכן יכולת התקשרות בהסכמי אספקה עם גופים

- מובילים בתחום תוספי התזונה ;
- ח. קשרי מסחר טובים וארוכי טווח עם ספקים ולקוחות אסטרטגיים ;
- ט. אספקת מוצרים תוך עמידה בלוחות זמנים ;
- י. הבטחת מחירים תחרותיים לצרכן ושמירה על רווחיות הקבוצה ;
- יא. צוות מכירות גלובלי.

7.7 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

לפרטים אודות מערך הספקים וחומרי הגלם, ראו סעיף 7.21 להלן.

7.8 מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

להערכת הקבוצה, נכון למועד פרסום הדוח חסמי הכניסה העיקריים לתחום תוספי התזונה הינם :

- א. צוות מקצועי מיומן עם הבנה עמוקה של עולם תוספי התזונה הגלובאלי, גישה לערוצי שיווק ומכירות, יכולות בתחומי המחקר ופיתוח והתאמתם לצרכים והמגמות המשתנות ;
- ב. ידע ייחודי וניסיון רב שנים ביחד עם השקעות כספיות משמעותיות לצורך הקמת או רכישת מפעל, רכישת מכונות ייצור והשגת יכולות לייצור תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי בהיקף נרחב וברמת איכות גבוהה ;
- ג. עמידה בתקני איכות, רגולציה ומגבלות רגולטוריות אליהם כפופים מוצרי הקבוצה לרבות ביצוע השקעות נדרשות על מנת לעמוד בתקנים ובמגבלות כאמור ;
- ד. ביסוס שרשרת אספקה יציבה : התקשרויות עם ספקי חומרי גלם, יצרנים ולוגיסטיקה המאפשרים את ייצור ואספקת המוצרים באופן רציף ובאיכות הנדרשת ;
- ה. יחסי מסחר טובים עם לקוחות הקבוצה.

להערכת הקבוצה, נכון למועד פרסום דוח זה חסמי היציאה העיקריים בתחום פעילות תוספי התזונה :

- א. הסכמים עם לקוחות לאספקת כמויות מינימאליות של תוספי תזונה לתקופות ארוכות ;
- ב. התחייבויות לספקים לרכישת כמויות מינימאליות של חומרי הגלם, לרבות אי מיצוי תנאים מסחריים מועדפים כתוצאה מאי עמידה בכמויות מינימום כאמור ;
- ג. התחייבויות לטווח הארוך בעיקר בגין הקמת מפעל ומערך הלוגיסטיקה הנדרש ;
- ד. התחייבויות לעובדים.

7.9 תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

נכון למועד פרסום דוח זה, קיימים תחליפים רבים בשוק תוספי התזונה למוצרי הקבוצה. תחליפים אלו כוללים תוספי תזונה בצורות מתן אחרות, כגון כדורים, סופטג'ל, נוזל, אבקות, ג'לים, טבליות קשות וכיו"ב, וכן תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי של יצרנים אחרים. צורת המתן של סוכריות גומי התבססה בשנים האחרונות כצורת המתן המובילה לצריכה של תוספי תזונה כאשר לפי מחקרי שוק, מעל ל-50% מהצרכנים בארה"ב אשר יתנסו לראשונה בצריכה של תוסף תזונה יעשו זאת באמצעות תוסף תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי¹³. הקבוצה מתמודדת עם התחליפים בשווקים, תוך שהיא מייצרת בידול בארבעה היבטים :

- א. תכונות אורגנולפטיות עדיפות (משמע, איכויות הנחוות על ידי מערכת החושים – טעם, צבע, ריח, מגע, מרקם, רכות, יציבות וטריות), זאת בהתבסס על ניסיונה רב השנים בתחום הממתקים.

¹³ Nutrition Journal consumer survey targeted the average U.S. consumer who frequently take dietary supplements

ב. לקבוצה יכולת ייצור של סוכריות גומי על גבי מספר בסיסים: מן הצומח, אורגני, ללא סוכר (מלטיטול ו/או IMO), כמו כן על בסיס פורמולציית ה-Gummiceuticals הייחודית של החברה המבוססת על סיבים תזונתיים פרביוטיים ללא סוכר (או ללא תוספת סוכר לפי הרגולציה בשווקים השונים). יודגש כי נכון למועד פרסום דוח זה, הרוב המוחלט של תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי הקיימים בשווקים הם מוצרים הכוללים סוכר, תחליפי סוכר מלאכותיים, ממתיקים או סוכרים רב כוהליים.

ג. מוצרים המכילים מינונים גבוהים של רכיבים פעילים באותה סוכריה (High Dosage) - לקבוצה יכולת חדשנות וטכנולוגיות ייצור פורצות דרך בתחום של מינונים גבוהים (בפרט מגנזיום, ברזל, קפאין ו-ויטמין C).

ד. טכנולוגית מיקרו-אנקפסולציה שמאפשרת לקבוצה להציע פונקציונליות ייחודית לסוכריות, כך בין היתר, שחרור מבוקר, שחרור איטי, ספיגה מוגברת, מיסוך טעמים ועוד. לקבוצה יכולת חדשנות פורצות דרך בתחום של פיתוח מוצר בטכנולוגיית מיקרו-אנקפסולציה, המכיל קפאין, ברזל, אומגה-3 ועוד. בנוסף, הטכנולוגיה מאפשרת לקבוצה לשלב במוצריה חומרים פעילים שאינם חלק ממוצרי הקבוצה הקיימים, אשר אינם ניתנים לשילוב בסוכריה ללא הטכנולוגיה הייחודית של מיקרו-אנקפסולציה.

ה. הקבוצה רואה בחדשנות מוצרית מנוע צמיחה מרכזי, ומשקיעה באופן שוטף בפיתוח והשקה של מוצרים מובחנים ובעלי ערך מוסף. פעילות זו מתמקדת בפורמולציות מתקדמות, מערכות מסירה ייחודיות וצורות מתן חווייתיות, תוך התאמה למגמות צרכניות, להתפתחויות רגולטוריות ולצרכי לקוחות גלובליים. מהלכים אלו מחזקים את יתרונה התחרותי של הקבוצה, תומכים בהרחבת פעילותה בשווקים קיימים וחדשים, ותורמים להמשך צמיחתה.

7.10 מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

אודות מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו ראו סעיף 7.17 להלן.

7.11 מוצרים ושירותים

הקבוצה מפתחת ורוקחת פורמולות ייחודיות ומייצרת תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריית גומי. תוספי התזונה הנ"ל, כוללים חומר פעיל מאחת או יותר מקבוצות הוויטמינים, המינרלים, התמציות ו/או חומרים אחרים, המשולבים יחד בצורת מתן של סוכריית גומי במינון מדויק, וזאת מבלי לפגוע במאפיינים האורגנולפטיים העדיפים של הסוכריות, והסטנדרטים המחמירים של דרישות האיכות (למשל, אורך חיי המדף של המוצר).

תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי מהווים תחליף מהנה ונח בהשוואה לצורות המתן האחרות, כגון בליעת כמוסות, טבליות, קפסולות או שתיית נוזלים ואבקות, ומאפשרים למעשה הפיכת צריכת תוספי המזון לחוויה קולינרית.

תוסף תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי יכול להיות מיוצר על בסיס סוכר (במקרה זה הרכיבים העיקריים הינם סוכר המופק על פי רוב מסלק או מקנה סוכר וגלוקוזה, המופקת בעיקר מתירס) או ממתיקים מלאכותיים (ובמקרה זה הרכיבים העיקריים עשויים להיות אלולוז, מלטיטול, סטיביה וכו'). לבסיס מוסיפים רכיב מייצב, על פי רוב ג'לטין המופק מדגים או שילוב של ג'לטין ופקטין שהינו רכיב מייצב המופק מפירות. לתערובת הנ"ל מתווסף החומר הפעיל (ויטמינים, מינרלים וכו').

הקבוצה גם מפתחת ומשווקת קו מוצרים ייחודי של תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי, המבוסס על סיבים תזונתיים וחומרים טבעיים, שלא מן החי, ללא סוכר או ללא תוספת סוכר וללא ממתיקים וסוכרים רב כוהליים. תוספי תזונה אלו משווקים לעיתים גם תחת סימן המסחר "Gummiceuticals" אשר הינו סימן מסחר רשום של הקבוצה, ונתמך בבקשת פטנט שהוגשה על ידי

הקבוצה (לפירוט ראו סעיף 7.20 להלן). בתוסף תזונה זה, הרכיבים העיקריים הינם תערובת של סיבים תזונתיים בשילוב רכיב מייצב, לרוב פקטין המופק מפירות. לתערובת הנ"ל מתווספים הרכיבים הפעילים (ויטמינים, מינרלים וכו') כבודדים או כפורמולציה, הנותנים מענה לאינדיקציה בריאותית ספציפית.

נכון למועד פרסום דוח זה, לקבוצה מאות מוצרי תוספי תזונה זמינים, וכן מוצרים על בסיס פורמולציות שפותחו על ידי הקבוצה לפי דרישת לקוחות (Tailor Made). כך למשל, הקבוצה מפתחת, משווקת ומוכרת בין היתר תוספי תזונה המבוססים על פורמולציות של ויטמינים ו/או מינרלים ו/או תמציות צמחים ו/או תוספים מקבוצת מזונות העל (Superfoods), כגון ספירולינה, כורכומין, ליקופן ו/או רכיבים וחומרים מיוחדים, הנתמכים לעיתים במחקרים קליניים להתוויות בריאותיות שונות שמיוחסת להם תרומה חיובית לתפקוד ואורח חיים בריא, כגון: הרגעה, הגברת הריכוז, חיזוק המערכת החיסונית, חיזוק מערכת העיכול ועוד.

כמו כן, הקבוצה מפתחת עבור לקוחותיה מאות מוצרים ייחודיים הנמצאים בשלבים שונים של פיתוח, ומפותחים בהתאם לדרישות ספציפיות של אותם לקוחות (External New Product Development), וכמה עשרות פיתוחים פנימיים לקונספטים חדשניים להצגה ללקוחות הקבוצה (Internal New Product Development).

הקבוצה מייעדת את תוספי התזונה שהיא מפתחת ומייצרת ללקוחות בינלאומיים אסטרטגיים בעלי מותגי פרימיום בתחום תוספי התזונה וביניהם חברות מובילות בתחומי המזון, תוספי התזונה והפארמה, כמו גם לחברות המתמחות בשיווק מקוון (DTC) אשר כאמור לעיל, צוברות נתח שוק הולך וגובר, בפרט בשנים האחרונות.

הקבוצה מתמקדת בלקוחות בשוק ה-B2B בעיקר בצפון אמריקה ובאירופה, עם תחילת מכירות, שבשלב זה אינן מהותיות, ב-APAC ובגאוגרפיות נוספות.

אריזת תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי דורשת יכולות טכנולוגיות ספציפיות לאור המאפיינים השונים של סוכריות הגומי. על רקע זה, לקוחות הקבוצה אשר אינם בעלי יכולת ייצור, מעדיפים, וחלקם אף מחייבים פתרון מקצה אל קצה (Full Turn Key), כלומר קבלת תוספי התזונה בתצורתם הסופית (מבוקבקים או בסאשטים, מוכנים למכירה ללקוח הקצה) לרבות אריזה ותוויות המותאמות לשוק היעד.

לאור זאת, הקבוצה פיתחה יכולות ביקבוק ופועלת להתאימן לדרישות הלקוחות. יכולת זו מרחיבה ומשפרת את השירותים של הקבוצה בתחום אריזת הבקבוקים ומאפשרת מכירת תוספי תזונה בבקבוקים (להבדיל ממכירה בתפוזרת). כמו כן, לקבוצה יכולות אריזה בסאשטים שהן מצומצמות בשלב זה, והקבוצה פועלת על מנת להרחיבן בטווח הזמן הקרוב, לרבות רכישת קו מתקדם של אריזת סאשטים אשר צפוי להיכנס לפעילות במהלך שנת 2026. החברה צופה כי הגדלת נפח פעילות הבקבוק שלא באמצעות קבלני משנה עשויה להביא לגידול במכירות ולשיפור בשיעור הרווחיות.

כמו כן, פעילות Island Abbey, מאפשרת לקבוצה, בין היתר, לבקבוק בעצמה את מוצריה המיועדים לשוק בצפון אמריקה (כמו גם להרחיב את מגוון אריזות הבקבוקים שיהיה באפשרותה להציע ללקוחותיה) ובכך לתת מענה לשוק המרכזי בו היא פועלת. יצוין כי מרכיב הביקבוק במחיר המוצר מהווה בממוצע כשליש מהמחיר הכולל של המוצר הסופי.

בשנים 2024 ו-2025 היווה השוק בצפון אמריקה את השוק העיקרי בתחום פעילות תוספי התזונה, והמכירות בתקופה זו כללו מספר לקוחות מובילים בתחומם לצד לקוחות צומחים אשר מגדילים את נפח הרכישות מהקבוצה באופן עקבי. נכון למועד פרסום דוח זה, חלקה של הקבוצה בשוק תוספי

7.12 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

לקבוצה הכנסות הנובעות מקבוצת מוצרים הנמכרת ללקוח אסטרטגי בצפון אמריקה, שהוא אחת מחברות המותג המובילות והצומחות ביותר בארצות הברית בתחום תוספי התזונה, ומוצרי נמנים עם המוצרים הנמכרים ביותר בסקטור ה-E-commerce, אשר שיעורן מסך הכנסות הקבוצה בתקופת הדיווח עמד על כ-23% והסתכם בכ-23 מיליון דולר ארה"ב. למידע נוסף בדבר הלקוח ומאפייני ההתקשרות עמו ראו סעיף א) להלן וכן דיווח מיידי מיום 25 בנובמבר 2025, אסמכתא: 2025-01-091628.

7.13 מוצרים חדשים

הקבוצה רואה בחדשנות מוצרית מנוע צמיחה מרכזי, ומשקיעה באופן שוטף בפיתוח והשקה של מוצרים מובחנים ובעלי ערך מוסף. פעילות זו מתמקדת בפורמולציות מתקדמות, מערכות מסירה ייחודיות וצורות מתן חווייתיות, תוך התאמה למגמות צרכניות, להתפתחויות רגולטוריות ולצרכי לקוחות גלובליים. מהלכים אלו מחזקים את יתרונה התחרותי של הקבוצה, תומכים בהרחבת פעילותה בשווקים קיימים וחדשים, ותורמים להמשך צמיחתה.

הקבוצה פועלת באופן שוטף לפיתוח פורמולציות חדשות של תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי, וכן בפיתוח והשבת תהליכים בהם עושה הקבוצה שימוש לצורך ייצור תוספי התזונה. בין היתר, פועלת הקבוצה לפיתוח מוצרים ושיפור מוצרים קיימים כמפורט להלן:

א. תוספי תזונה בעלי מאפיינים אורגנולפטיים (טעם, ריח, צבע, מרקם ומגע) חדשניים ומשופרים שישפרו את חוויית הצריכה;

ב. תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי המבוססים על פורמולציות חדשניות ועל רכיבים שעד כה, בשל מאפיינים אורגנולפטיים ובעיות יציבות של החומרים הפעילים, לא נצרכו בצורת מתן של סוכריות גומי;

ג. תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי בבסיסים חדשים, שיאפשרו מתן מענה לשווקי נישא כדוגמת השוק האורגני;

ד. תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי המאפשרים מינונים גבוהים במיוחד של ויטמינים ומינרליים ביחס למוצרים הקיימים בשוק;

ה. סוכריות גומי בהתאם לדרישות רגולציה מחמירה שיאפשרו חדירה לטריטוריות חדשות, רכיבים חדשים ושווקים שכיום בשל מגבלות רגולטוריות הקבוצה לא פעילה בהם;

ו. סוכריות גומי בטכנולוגיית מיקרו-אנקפסולציה, המאפשרת מיסוך טעמים וריחות שאינם נוחים לצריכה ישירה (כגון קפאין וברזל). טכנולוגיה זו מאפשרת לקבוצה לשלב במוצריה חומרים פעילים שלא היו בעבר חלק ממוצריה. טכנולוגיית המיקרו-אנקפסולציה מאפשרת גם פונקציונליות משופרת של תוספי התזונה, כמו שחרור מבוקר (כלומר, שליטה באיבר בגוף בו ישוחרר החומר הפעיל), שחרור איטי של החומר הפעיל, ספיגה משופרת ושיפור יציבות של חומרים פעילים. השימוש בטכנולוגיית מיקרו-אנקפסולציה נועד למסך את טעמים הלא ידידותי של החומרים כאמור לעיל, ולאפשר את צריכתם בדרך חווייתית ונוחה.

הקבוצה מעריכה את משך זמן הפיתוח של המוצרים המפורטים בסעיפים א) עד ו) לעיל בכ- 12-36 חודשים. על מנת לבצע את הפיתוחים הנ"ל ידרשו לקבוצה משאבי הון אנושי, ציוד ותקציבי ייעוץ.

בנוסף, הקבוצה בוחנת את הרחבת סל מוצריה באמצעות כניסה לצורות מתן נוספות ונוחות (Enjoyables) של תוספי תזונה, לרבות אבקות, נוזלים וצורות מתן נוספות, וזאת במטרה להרחיב את מגוון הפתרונות ללקוחותיה ולהתאים למגמות צרכניות משתנות. כמו כן, כפי שדיווחה הקבוצה, היא בוחנת כניסה לתחום סוכריות הגומי המכילות חומרים פעילים (APIs) לרבות בתחום הפארמה, תוך התאמה לדרישות רגולטוריות מחמירות בשווקים הרלוונטיים. מהלכים אלו עשויים להיות מנוע צמיחה נוסף עבור הקבוצה ולחזק את מיצובה כיצרנית מובילה של מערכות מתן מתקדמות. יצוין כי חלק מהמוצרים החדשים המפורטים לעיל מצויים בשלב המחקר והפיתוח בלבד. פיתוחם של חלק מהמוצרים החדשים הללו דורש עלויות מחקר ופיתוח, זמן רב וייתכן שגם עמידה בתקינה והוראות חוק במדינות שונות אשר אינן ידועות לקבוצה נכון למועד פרסום הדוח התקופתי. הקבוצה טרם השלימה את פיתוח המוצרים החדשים.

האמור לעיל בסעיף זה בנוגע למוצרים החדשים מתבסס על הערכות הקבוצה ואומדנים סובייקטיביים של הקבוצה כפי שהם ידועים לה כיום. כל הנחות ו/או התחזיות ו/או הערכות המפורטות לעיל הן בגדר מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוססים על הערכות הקבוצה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של הקבוצה. אין לקבוצה כל ודאות כי ציפיותיה והערכותיה אכן יתממשו, ותוצאות הפעילות של הקבוצה עלולות להיות שונות באופן מהותי מהתוצאות המוערכות או המשתמעות מהאמור לעיל לרבות ייצור מוצרים אלו, בין היתר, עקב אי עמידה ביעדי הפיתוח ו/או אי קבלת האישורים הנדרשים ו/או אי השלמת המימון הנדרש לפיתוח ו/או שינויים רגולטורים ו/או שינויים בהעדפות צרכנים ו/או עקב התממשות גורמי הסיכון המאפיינים את פעילות הקבוצה כמפורט בסעיף 16 להלן.

7.14. לקוחות

נכון למועד פרסום דוח זה, לקבוצה עשרות לקוחות בתחום תוספי התזונה. לקוחותיה העיקריים של הקבוצה כוללים מותגים חדשים וצומחים, הפועלים בעיקר בערוצי מסחר מקוון DTC ו-E-commerce, חברות CPG (Consumer Packaged Goods) בינלאומיות ומקומיות, וכן מפיצים, בעיקר בצפון אמריקה. לקוחות הקבוצה משווקים את המוצרים תחת מותגיהם לצרכני הקצה, בעיקר באמצעות פלטפורמות מסחר מקוונות ובערוצים קמעונאיים מסורתיים. תמהיל לקוחות זה משקף את מיקוד הקבוצה בזיהוי ובשירות מותגים חדשניים וצומחים, לצד שיתופי פעולה עם שחקנים מבוססים בשוק. בשנים 2024 ו-2025, 69% ו-81% ממכירות הקבוצה, בהתאמה, של תוספי התזונה היו בצפון אמריקה (יתרת המכירות היו ללקוחות באירופה ובשאר העולם).

לצד המכירות לתאגידי ענק בתחום המזון והפארמה, שבהן התמקדה הקבוצה מאז תחילת פעילותה בייצור תוספי תזונה, הקבוצה ממקדת בשנתיים האחרונות, לאור תמורות שחלו בשוק תוספי התזונה ובמאפייני השחקנים הפועלים בו, חלק הולך וגדל ממאמצי המכירות בלקוחות צומחים אשר החלו את פעילותם בשנים האחרונות והופכים בהדרגה לשחקנים משמעותיים בתחום. לקוחות אלה הם לרוב מותגים צעירים וצומחים, הפועלים בגישה שיווקית-דיגיטלית מובהקת וממוקדים במכירה מקוונת ישירה לצרכן (DTC). מותגים אלו מתאפיינים ביכולת תגובה מהירה לטרנדים משתנים בשוק, ולרוב אינם מחזיקים ביכולות ייצור עצמאיות, מחקר ופיתוח ובקרת איכות פנימיות מהותיות, אלא נשענים במלואם על ספקי CDMO המספקים פתרון כולל מקצה לקצה, כדוגמת הקבוצה. אסטרטגיית החדירה לשוק של לקוחות אלה מבוססת על השקות מהירות, בידול מוצרי או מיתוגי, לצד דרישה לגמישות תפעולית גבוהה מצד הספקים, זמני פיתוח קצרים ופתרונות אריזה ייחודיים, התומכים בבולטות ובנראות בשפה שיווקית מותאמת.

תהליך המכירה ללקוחות הקבוצה משתנה בהתאם לאופי הלקוח, היקף פעילותו ומורכבות המוצר. ביחס לתאגידי מזון ופארמה בינלאומיים, תהליך המכירה עשוי להימשך, ככלל, בין 6 ל-18 חודשים, והוא כולל, בין היתר, ביצוע ביקורות איכות מקיפות של המפעל ומערך הייצור על ידי הלקוח הפוטנציאלי; פיתוח מוצרים בהתאם לפורמולציות ייחודיות של רכיבים פעילים בהתאם לדרישות הלקוח, תוך הבטחת המאפיינים האורגנולפטיים ועמידה בדרישות האיכות והרגולציה החלות בשוק היעד (לרבות בחינת יציבות החומרים הפעילים לאורך חיי המדף של המוצר); בחינת מקורות חומרי הגלם תוך הבטחת זמינותם ועלותם; ביצוע ניסיונות ייצור בהיקפים שונים לצורך בחינת המוצר המפותח; וכן ניהול משא ומתן והתקשרות בהסכמי מסגרת המסדירים את התנאים המשפטיים, המסחריים והתפעוליים, לרבות דרישות אספקה ואיכות.

לעומת זאת, ביחס ללקוחות צומחים הפועלים במודל מכירה ישירה לצרכן (DTC), תהליך המכירה והפיתוח עשוי להיות קצר יותר, ולעיתים להימשך חודשים ספורים, וזאת בין היתר בשל לב לכך שלקוחות אלה לרוב אינם מחזיקים ביכולות ייצור, מחקר ופיתוח ובקרת איכות פנימיות מהותיות, ונשענים במידה רבה על הקבוצה כספק CDMO המספק פתרון כולל מקצה לקצה.

מול לקוחות ה-DTC קיימים מספר מודלים להתקשרות: במקרים מסוימים, ההתקשרות מבוססת על מוצרי קטלוג קיימים של הקבוצה, הנמכרים ללקוח ללא שינוי מהותי במפרט המוצר, כאשר עיקר ההתאמות מתמקד בהיבטי מיתוג ואריזה בהתאם לשוק היעד; במקרים אחרים, מתבצעות התאמות נקודתיות למוצר קיים, לרבות שינויי מינון, טעמים או רכיבים מסוימים, הנשענים על התשתית הקיימת של פורמולציית המוצר; ובמקרים נוספים מבוצע פיתוח מוצר ייעודי עבור הלקוח, אשר עשוי להתבסס, בין היתר, על הידע והניסיון הרבים של הקבוצה.

בנסיבות בהן מדובר במוצר קטלוגי או בהתאמות שאינן מהותיות, ובהיעדר צורך בפיתוח פורמולציה חדשה, בתהליכי ולידציה מורכבים או בביקורות איכות מקיפות מצד הלקוח, עשוי לוח הזמנים המסחרי והתפעולי להיות קצר יותר באופן משמעותי. ללקוחות אלה זמן ההשקה (Time to Market) הוא פרמטר עיקרי בהשקת המוצרים. עם זאת, גם ביחס ללקוחות כאמור, נדרשת עמידה מדוקדקת בדרישות האיכות והרגולציה החלות בשוק היעד, בהתאם למאפייני המוצר, הטריטוריה וההסדרים החוזיים בין הצדדים. בשנת 2024 הקבוצה ביצעה מכירות ל-6 לקוחות חדשים ובשנת 2025 הקבוצה ביצעה מכירות ל-15 לקוחות חדשים.

להלן פירוט ההכנסות של הקבוצה מכל לקוח אשר הכנסות הקבוצה ממנו מהוות 20% או יותר מסך הכנסות הקבוצה:

<u>לקוח</u>	<u>סך ההכנסות לשנת 2025 (באלפי דולר)</u>	<u>אחוז מסך הכנסות הקבוצה בשנת 2025</u>	<u>סך ההכנסות לשנת 2024 (באלפי דולר)</u>	<u>אחוז מסך הכנסות הקבוצה בשנת 2024</u>
<u>לקוח א'¹⁴</u>	23,034	23%	-	-

¹⁴ החברה קיבלה פטור מציון שם הלקוח מכח סעיף 36 לחוק ניירות ערך.

א. לקוח מהותי של הקבוצה בתחום תוספי התזונה, המהווה כ-23% מסך הכנסות הקבוצה בשנת 2025, הינו חברה פרטית הפועלת בצפון אמריקה, ובפרט בארה"ב, בתחום פיתוח, שיווק והפצה של תוספי תזונה לצרכן הסופי. הלקוח משווק את מוצריו תחת מותג בבעלותו, בעיקר באמצעות פלטפורמת מסחר מקוון, ובמהלך התקופה האחרונה הרחיב את פעילותו גם לערוצי קמעונאות פיזיים, לרבות רשתות קמעונאיות מובילות בארה"ב. למיטב ידיעת הקבוצה, היקף המכירות הכולל של הלקוח בשוק תוספי התזונה מוערך בכמה מאות מיליוני דולרים בשנה. החברה מספקת ללקוח שירותי פיתוח וייצור של תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי. ההתקשרות המסחרית בין הקבוצה ללקוח החלה בתחילת שנת 2025, כאשר במהלך שנה זו גדל היקף הפעילות עמו באופן משמעותי. נכון למועד הדוח ולמיטב הערכת הקבוצה, מערכת היחסים המסחרית בינה לבין הלקוח יציבה, החברה אינה מודעת לקשיים פיננסיים של הלקוח ואף לא חוותה בעבר קשיי גבייה מולו. לפרטים נוספים אודות הלקוח האסטרטגי בצפון אמריקה ראו דיווח מיידי מיום 25 בנובמבר 2025, אסמכתא: 2025-01-091628.

ב. להלן פירוט ההכנסות של הקבוצה מכל לקוח אשר הכנסות הקבוצה ממנו מהוות 10% או יותר מסך הכנסות הקבוצה:

<u>לקוח</u>	<u>סך ההכנסות</u> <u>לשנת 2025</u> <u>(באלפי דולר)</u>	<u>אחוז מסך הכנסות</u> <u>הקבוצה בשנת 2025</u>	<u>סך ההכנסות</u> <u>לשנת 2024</u> <u>(באלפי דולר)</u>	<u>אחוז מסך הכנסות</u> <u>הקבוצה בשנת 2024</u>
<u>לקוח ב'</u>	7,060	7%	6,713	11.3%
<u>לקוח ג'</u>	5,935	6%	10,989	18.5%

ג. בחודש דצמבר 2020 התקשרה הקבוצה עם לקוח ב' ותאגיד קשור (להלן: "הלקוח האמריקאי"), בהסכם לרכישה והפצה בארה"ב של תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי שמייצרת הקבוצה, וכן רכישה והפצה של תוספי תזונה שתפתח הקבוצה על פי בקשות ספציפיות של הלקוח האמריקאי (להלן בסעיף זה: "ההסכם"), לפרטים נוספים אודות ההסכם ותנאיו ראו סעיף 7.14 בדוח השנתי של הקבוצה לשנת 2021 אשר פורסם יום 23 במרץ 2022 (אסמכתא: 2022-01-033193). למיטב ידיעת הקבוצה, הלקוח האמריקאי הינו תאגיד דלאוררי הקיים משנת 1989 אשר מקום מושבו בברוקלין ניו יורק, ועיסוקו, בין השאר, בהפצה של תרופות ללא מרשם רופא (Over the Counter) ותוספי תזונה. הקבוצה מספקת ללקוח האמריקאי הן מוצרים מותאמים אישית לפי דרישותיו, והן תוספי תזונה מהקטלוג של הקבוצה, רובם המוחלט על בסיס סוכר. בחודש ספטמבר 2022, חתמה הקבוצה על חידוש הסכם אספקה עם הלקוח האמריקאי עד ליום 31 בדצמבר 2024, לפיו הקבוצה תייצר עבור הלקוח תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי לצורך מכירתם בארה"ב תחת מותגי לקוחותיו, בעיקר מותגי Private Label של רשתות שיווק, וכן תפעל לפתח מוצרים חדשים ללקוח, עפ"י דרישתו. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 4 בספטמבר 2022 (אסמכתא: 2022-01-113119). יצוין כי הקבוצה נמצאת בימים אלה במשא ומתן עם הלקוח על הארכת ההסכם ועדכונו, וההתקשרות עם הלקוח מתבססת כעת על תנאי ההסכם מחודש ספטמבר 2022.

ד. ביום 2 במרץ 2022, השלימה הקבוצה חתימה על מערך של ארבעה הסכמים לפיתוח, ייצור, איכות ואספקה של מוצרי הקבוצה עם תאגיד בינלאומי ענק - המייצר ומשווק מוצרי מזון ותוספי תזונה תחת אלפי מותגים, כמעט בכל מדינות העולם (לפרטים נוספים אודות ההסכם ותנאיו ראו סעיף 11(א) להלן). למיטב ידיעת הקבוצה, לקוח ג' (להלן בסעיף זה: "הלקוח") הינו חברת בת של התאגיד עימו נחתם

ההסכם, ותנאי ההסכם עם התאגיד הם אלו אשר חלים במסגרת ההתקשרות עם הלקוח. הקבוצה מספקת ללקוח מוצרים מותאמים אישית לפי דרישותיו - סוכריות גומי המכילות תוספי תזונה ושאינן מהונדסות גנטית (Non-GMO) וללא גלוטן, המיועדות לשוק תוספי התזונה הטבעיים.

ה. לפירוט בדבר הסכמים מהותיים של הקבוצה עם לקוחותיה, ראו סעיף ה(11) להלן (תיאור עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה).

תחזיות והנחות הקבוצה בנוגע להתקשרויותיה עם לקוחות פוטנציאליים לעניין אופי ההתקשרות העתידית עם לקוחות אלו ולעניין המו"מ שמנהלת הקבוצה עם לקוחות פוטנציאליים לעניין השלבים במו"מ ולעניין הכנסות עתידיות, ככל שיהיו, מהלקוחות השונים הן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות הקבוצה ואומדנים סובייקטיביים הידועים לה כיום בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של הקבוצה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי עמידה ביעדי פיתוח ו/או שיווק ו/או אי השגת המימון הדרוש ו/או אי השלמת המו"מ ו/או אי עמידה בהוראות הרגולציה הנדרשות ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף ה(16) להלן.

7.15. שיווק והפצה

7.15.1. בחודש ינואר 2021, הקימה החברה את חברת הבת האמריקאית, המעניקה שירותים שונים הנוגעים למכירה, איפיון ופיתוח מוצרים ללקוחות הקבוצה בתחום תוספי התזונה בצפון אמריקה. עם השלמת רכישת הפעילות של Island Abbey בסוף הרבעון הראשון לשנת 2025 באמצעות חברת הבת הקנדית, מונה צוות ההנהלה המיומן והוותיק שלה להוביל את כלל הפעילות המסחרית של הקבוצה בצפון אמריקה, ופעילות הקבוצה בטריטוריה זו מתנהלת באמצעות יחידה עסקית תחת הובלתם של מנכ"ל וצוות המכירות של חברת הבת הקנדית, ביחד עם הצוות של החברה בארה"ב טרום העסקה, להם ניסיון ניהולי רב שנים בתעשיית מוצרי הצריכה בכלל, ובתחום תוספי התזונה בפרט, וכן היכרות מעמיקה עם השוק בצפון אמריקה, אשר מהווה יעד מרכזי עבור הקבוצה.

7.15.2. עיקר פעילות הקבוצה הינה בצפון אמריקה ובאירופה, כאשר פעילותה ביתר הטריטוריות, לרבות APAC- וגאוגרפיות נוספות, אינה מהותית נכון למועד דוח זה, ונעשית באמצעות רשת קשרים עסקיים של הקבוצה, היכרות של מנהלי הקבוצה עם השווקים הרלוונטיים וכן באמצעות סוכנים ו/או משווקים מקומיים בטריטוריות השונות. בנוסף, הקבוצה מפרסמת בעיתונות המקצועית בתחום תוספי התזונה, פועלת לשיתופי פעולה עם שותפים פוטנציאליים ומשתתפת בכנסים רלוונטיים.

7.15.3. הוצאות השיווק כוללות בעיקר הוצאות שכר, פרסום, יחסי ציבור, כנסים מקצועיים, נסיעות ועזרי שיווק.

7.16. צבר הזמנות

נכון למועד הדוח, צבר ההזמנות של כלל הקבוצה בתחום תוספי התזונה עומד על כ-47.4 מיליון דולר, לאספקה במהלך הרבעונים הקרובים, וזאת בהשוואה לכ-33.8 מיליון דולר באותו מועד בשנה שעברה. המידע בנוגע לצבר ההזמנות וצפי ההכרה בהכנסה של צבר ההזמנות הינו מידע צופה פני עתיד. הנתונים הנוגעים לצבר ההזמנות וצפי ההכרה בהכנסה שלו הינם הערכה בלבד, אשר מבוססת על ניסיון העבר של הקבוצה ולוחות הזמנים המתוכננים בהתאם להזמנות השונות. שינויים בהנחות יסוד אלו וכן אירועים אחרים אשר אינם בשליטת הקבוצה, כגון משברים כלכליים והתממשות חלק מגורמי הסיכון

כמפורט בסעיף ה(16) להלן עלולים לשנות באופן משמעותי את הערכת הקבוצה לגבי צבר ההזמנות וצפי ההכרה בהכנסה של צבר ההזמנות לעומת הנתונים המוצגים לעיל.

7.17. תחרות

7.17.1. למיטב ידיעת הקבוצה, המתחרים העיקריים בתחום תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי הן חברות יצרניות אחרות בעולם המייצרות תוספי תזונה בצורת מתן זו.

7.17.2. התחרות בין החברות מתמקדת באיכות המוצרים, גמישות האספקה, השירות, ייחודיות המוצרים, חוויית הצרכן ומחיר המוצרים. כמפורט לעיל, למיטב ידיעת הקבוצה, נכון למועד פרסום דוח זה לא נמכרים בשווקים סוכריות גומי במאפיינים זהים לפורמולציית ה-Gummiceuticals הייחודית של הקבוצה. בנוסף, לקבוצה ייחודיות בהצעת תוספי תזונה אורגנים, בשילוב מינונים גבוהים של חומרים פעילים במוצריה, וכן בפיתוח פנימי של חומרים פעילים "מקופסלים" (באמצעות שימוש בטכנולוגיית מיקרו-אנקפסולציה), המאפשרים להרחיב את מגוון החומרים הפעילים במוצריה.

7.17.3. השוק העיקרי של תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי, הינו ארה"ב החולש על פי הערכות על כ-35% מהמכירות; אחריו השוק הסיני עם כ-14%, והשוק האירופאי עם כ-12% מהמכירות בשוק הני"ל¹⁵.

7.17.4. להלן פירוט היצרנים העיקריים בשוק ייצור תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי הידועים לקבוצה, נכון למועד פרסום דוח זה:¹⁶

שם היצרן וקישור לאתר	שם המוצר המתחרה	מאפיינים	יתרונות וחסרונות למיטב ידיעת הקבוצה
Santa Cruz (ארה"ב) https://santacruznutritional.com	יצרן (CDMO) עבור מותגים אחרים. מציע מגוון תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי וצורות מתן נוספות (לכסניות, סוכריות לעיסה וגיל לעיסה) לפי דרישה ומקטלוג. קיימת פעילות מצומצמת של B2C.	היצרן הגדול בענף.	יצרן מוביל בהיקפים גדולים למותגים מובילים, ובפרט למותגים פרטיים של רשתות קמעונאיות גדולות בארה"ב. לקבוצה אין מידע על איכות או מחירי המוצרים, אולם למיטב ידיעתה תוספי התזונה הינם על בסיס סוכר או על בסיס תחליפים וממתיקים וסוכרים רב כהליים.
Ayanda (Sirio) גרמניה (סין) https://sirio-europe.com	חברה גרמנית שנרכשה על ידי Sirio הסינית.	מתחרה משמעותי בשוק הבינלאומי	יצרן המציע ללקוחות פתרונות מלאים עבור מגוון מוצרים בצורות מתן שונות (קפסולות, טבליות, סירופ ומשקאות, גומי, ועוד). לקבוצה אין מידע על איכות או מחירי המוצרים, אולם, למיטב ידיעתה תוספי התזונה הינם על בסיס סוכר או על בסיס תחליפים וממתיקים וסוכרים רב כהליים.

¹⁵ הי"ש 5 לעיל.

¹⁶ מידע זה ידוע לקבוצה מפרסומים פומביים באתרי האינטרנט של החברות השונות, מסקרי שוק, דוחות של בנקי השקעות, כמו גם משיחות עם מובילי שוק. בנוסף, מספר חברות מובילות בעלות מותג בתחום תוספי התזונה הן גם בעלות מפעלי ייצור בתחום.

מספר מתקני ייצור איכותיים בארה"ב. מייצר תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי. לקבוצה אין מידע על איכות או מחירי המוצרים. לאחרונה נרכשה החברה על ידי הקונגלומרט הבינלאומי CATALENT על פי הפרסומים במעל מיליארד דולר.	מתחרה בשוק התוספים עם מיקוד בחדשנות בתחום צורת המתן בגומי.	יצרן (CDMO) עבור מותגים אחרים מציע מגוון מוצרים לפי דרישה ומקטלוג.	Bettera Brands (ארה"ב) https://highlander-partners.com/portfolio/o/bettera-brands-llc
יצרן על בסיס גילטין ופקטין. מציע שירות של OSS (One stop shop), כולל שירותי פיתוח מותאמים אישית, ייצור ואריזה. לקבוצה אין מידע על איכות או מחירי המוצרים, אולם למיטב ידיעתה תוספי התזונה הינם על בסיס סוכר או על בסיס תחליפים וממתיקים וסוכרים רב כהליים.	יצרן תוספי תזונה בינוני בארצות הברית שלאחרונה נכנס לתחום הגומי.	יצרן CDMO עבור לקוחות בעלי מותג פרטי.	Robinson Pharma Inc (ארה"ב) https://www.robinso/npharma.com
מציע סוגים רבים של תוספי תזונה בין היתר על בסיס סוכריות גומי. לקבוצה אין מידע על איכות או מחירי המוצרים, אולם למיטב ידיעתה תוספי התזונה הינם על בסיס סוכר או על בסיס תחליפים וממתיקים וסוכרים רב כהליים.	יצרן תוספי תזונה בגומי-מוכר בעיקר באירופה.	יצרן CDMO עבור לקוחות בעלי מותג פרטי.	Nutris (ספרד) https://www.nutris.e/s
מציע סוגים רבים של תוספי תזונה בגומי. לקבוצה אין מידע על איכות או מחירי המוצרים, אולם למיטב ידיעתה תוספי התזונה הינם על בסיס סוכר או על בסיס תחליפים וממתיקים וסוכרים רב כהליים.	יצרן תוספי תזונה בגומי-מוכר בעיקר באירופה.	יצרן CDMO עבור לקוחות בעלי מותג פרטי, בנוסף פעילות B2C עצמאית של מוצרי החברה שמשווקים בגרמניה.	Amapharm (גרמניה) https://amapharm.de/en

כמפורט בטבלה לעיל, מרבית היצרנים מתמקדים בייצור מוצרים על בסיס סוכר או על בסיס תחליפים וממתיקים וסוכרים רב כוהליים. כל אחד מהיצרנים מייצר מגוון רחב מאוד של מוצרים.

לאור הגידול המשמעותי בשוק תוספי התזונה בכלל, ובשוק תוספי התזונה בסוכריות גומי בפרט, גדל בשנים האחרונות מספרם של יצרנים המציעים סוכריות גומי כתוספי תזונה.

הקבוצה מתמודדת עם התחרות, בין היתר, באמצעות מתן שירות ברמה גבוהה ביותר ללקוחותיה, המתאפיין בתגובתיות מהירה, בליווי מקצועי צמוד ובהתאמת המוצרים לדרישותיהם הייחודיות. הקבוצה מאפשרת ללקוחותיה גמישות רחבה במפרטי המוצרים, לרבות התאמות במוצרים קטלוגיים קיימים, ובכך תומכת במתן מענה מדויק לצורכי הלקוחות ולדרישות השוק המשתנות. הקבוצה מובילה בחדשנות בשוק תוספי התזונה בכל הקשור לייצור תוספי תזונה בסוכריות גומי, וכן בפיתוח יכולות גבוהות בכל הקשור לייצור תוספי תזונה בהתאם לדרישות ספציפיות של לקוח (Tailor Made). בנוסף, מומחיות הקבוצה בייצור סוכריות הגומי לממתקים מאפשרת לה לייצור בידול בשוק תוספי התזונה יחד עם ניסיון בפיתוח סוכריות גומי בעלות מאפיינים אורגנולפטיים (טעם, ריח, צבע, מרקם ומגע) עדיפים. כמו-כן, לקבוצה יכולות מחקר ופיתוח המאפשרות מתן מענה מהיר לצרכים של לקוחותיה ולפיתוח מהיר ואיכותי של מוצרים חדשים, על בסיס פורמולציות ייחודיות על פי דרישת הלקוחות ובמחירים תחרותיים. לכל הנ"ל מתווסף הפיתוח הייחודי של הקבוצה לתוספי תזונה במתן של סוכריות גומי על בסיס פורמולציית ה-Gummiceuticals, וכן שימוש בטכנולוגיות מתקדמות, כמו "קיפסול" של רכיבים לשם ייצור מוצרים מיוחדים באמצעות טכנולוגיית מיקרו-אנקפסולציה, בין היתר בשילוב רכיבים

יחודיים, ובמינונים גבוהים, שמאפשרים לקבוצה לפתח מוצרים מבודלים וייחודיים עבור לקוחותיה. הקבוצה פועלת להמשיך בפעילות החדשנות תוך פיתוח סוכריות גומי עם פונקציונליות משופרת, וכן סוכריות המתאימות לשווקים ורכיבים שעד כה לא משמשים בסוכריות גומי.

עד לרבעון השני של 2025, מיקום עיקר הפעילות של הקבוצה היה בישראל, הרחק משוק היעד העיקרי שלה בצפון ארה"ב. מיקום זה יצר חסרון בעיקר בשל זמני האספקה והצורך במתן מענה מהיר לצרכי הלקוחות. על מנת לאפשר לקבוצה להתמודד עם התחרות, כמו גם לפתח את כושר הייצור של הקבוצה, והיות שהקבוצה סבורה כי הטריטוריה העיקרית למכירת תוספי התזונה הינה בצפון אמריקה, רכשה החברה באמצעות חברת הבת הקנדית, את פעילותה של Island Abbey, כמפורט בסעיף 1.3.1 לעיל, אשר מאפשרת לה להתקרב לשוק היעד ולקיים פעילות ייצורית-תפעולית, לרבות יכולות ייצור בטכנולוגיות חדשות, בקבוק, אריזה, ואחסון.

בנוסף, הקבוצה הרחיבה את יכולות הייצור בישראל באמצעות הקמת מפעל נוסף באזור שדרות. המפעל החדש, המתאפיין ביכולות אוטומציה וטכנולוגיה מתקדמות ביותר, החל בייצור מסחרי במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2025, והגדיל את יכולת הייצור של הקבוצה באופן המאפשר לה גמישות תפעולית גדולה יותר. במסגרת בחינת שלבי ההמשך של הפעלת המפעל, בחנה הקבוצה גם אפשרות להתאמתו לסטנדרטים מתקדמים יותר, לרבות כאלה הנדרשים בתחום הפארמה. עם זאת, לאור מאפייני פעילות הפארמה וההבנה כי פעילות זו מחייבת ניסיון, מומחיות ויכולות ייעודיות, פועלת כיום הקבוצה לבחינת שיתופי פעולה עם שותפים אסטרטגיים בעלי ידע וניסיון בתחום, וזאת חלף פיתוח עצמאי של מלוא היכולות כאמור, ובמסגרת זו חתמה על מכתב כוונות מחייב עם אחת מחברות התרופות ללא מרשם הגנריות ושירותי פיתוח וייצור של מוצרי בריאות המובילות בארה"ב לרכישת הפעילות בארה"ב של המוכרת בתחום של ייצור תוספי תזונה ותרופות בצורת מתן של סוכריות גומי (לפרטים ראו דיווח מיידי מיום 20 בינואר 2026, אסמכתא: 2026-01-007996).

נכון למועד הדוח, חלקה של הקבוצה אינו מהותי ביחס להיקפו הכולל של השוק הפוטנציאלי, ובפרט בשוק צפון אמריקה. בהתאם, הקבוצה פועלת להרחבת פעילותה ולהגדלת נתח השוק שלה, בין היתר באמצעות העמקת פעילותה בקרב לקוחות קיימים, גיוס לקוחות חדשים, הרחבת סל המוצרים, פיתוח מוצרים חדשניים, שיפור זמני האספקה והגדלת כושר הייצור, וכן באמצעות מיצוי סינרגיות מהפעילות בצפון אמריקה ובישראל ובחינת הזדמנויות עסקיות ושיתופי פעולה אסטרטגיים. הקבוצה סבורה כי צעדים אלו צפויים לתמוך בחיזוק מעמדה בשוק ובהשגת דריסת רגל משמעותית יותר בשנים הקרובות.

תחזיות והנחות הקבוצה בנוגע להתמודדות עם התחרות הן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות הקבוצה ואומדנים סובייקטיביים הידועים לקבוצה כיום בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של הקבוצה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי עמידה ביעדי פיתוח ו/או שיווק ו/או אי השגת המימון הדרוש ו/או אי השלמת המו"מ ו/או אי עמידה בהוראות הרגולציה הנדרשות ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף ה(16) להלן.

7.18. עונתיות

תחום פעילות תוספי התזונה מאופיין בעונתיות מתונה, כך שהרבעונים הראשון והשלישי הינם בעלי היקפי מכירות נמוכים יותר, ואילו הרבעונים השני והרביעי מתאפיינים בהיקפי מכירות גבוהים יותר.

7.19. מחקר ופיתוח

הקבוצה משקיעה מאמצים ומשאבים משמעותיים במחקר, פיתוח וחדשנות מוצרית, המהווים נדבך

מרכזי בליבת פעילותה ובאסטרטגיית הצמיחה שלה. פעילות זו כוללת הן פיתוח מוצרים מותאמים ללקוחות ספציפיים על פי דרישותיהם, והן ייזום ופיתוח של קונספטים חדשניים ומובחנים, המקדימים מגמות צרכניות ורגולטוריות בשווקים בהם פועלת הקבוצה. מאז כניסתה לתחום תוספי התזונה, פיתחה הקבוצה מאות מוצרים שונים, תוך התמקדות בפורמולציות מתקדמות, מערכות מסירה ייחודיות וצורות מתן חווייתיות, ובראשן סוכריות גומי.

הקבוצה רואה בחדשנות מוצרית מנוע צמיחה מרכזי ופועלת באופן שוטף להרחבת יכולותיה הטכנולוגיות והמדעיות, לשיפור איכות וביצועי המוצרים, ולהאצת זמני פיתוח והגעה לשוק. במסגרת זו, הקבוצה משלבת בין הבנה מעמיקה של צרכי לקוחותיה לבין מעקב הדוק אחר מגמות גלובליות. גישה זו מאפשרת לקבוצה להציע ללקוחותיה פתרונות חדשניים ובעלי ערך מוסף, לתמוך בהצלחת מותגיהם, ולהעמיק את מערכות היחסים העסקיות עימם.

לאור האמור, מיצבה עצמה הקבוצה בשנים האחרונות כאחת החברות המובילות בתחום פיתוח וייצור תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי, וכשותפה מועדפת עבור מותגים חדשניים וחברות בינלאומיות מובילות, המבקשות להביא לשוק מוצרים מתקדמים ומבדלים. פעילות המחקר והפיתוח של הקבוצה תומכת בהמשך הרחבת סל מוצריה, בכניסה לתחומים ולשווקים חדשים, ומהווה בסיס להמשך צמיחתה והגדלת נתח השוק שלה.

מחלקת המחקר והפיתוח של הקבוצה עוסקת ב: 1. פיתוח בסיסים חדשניים שיאפשרו בידול של סוכריות הגומי על ידי Claims ייחודיים (למשל: אורגני, צמחוני, ללא סוכר וכו'); 2. שילוב רכיבים וחומרים שעד כה לא נעשה בהם שימוש כתוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי, בשל מגבלות אורגנולפטיות או מגבלות של חיי מדף; 3. פיתוח מוצרים בעלי מאפיינים אורגנולפטיים משופרים (טעם, ריח, צורה, מרקם מגע); 4. פיתוח מוצרים בעלי פונקציונליות עדיפה על ידי שימוש בטכנולוגיית המיקרו-אנקפסולציה. טכנולוגיה זו מאפשרת שחרור איטי, שחרור מבוקר, ספיגה מוגברת, מיסוך טעמים, מיסוך ריחות ועוד; 5- מוצרים בעלי מינונים גבוהים (High Dosage) של רכיבים פעילים.

הקבוצה מפתחת עבור לקוחותיה מאות מוצרים ייחודיים הנמצאים בשלבים שונים של פיתוח, ומפותחים בהתאם לדרישות ספציפיות של אותם לקוחות (External New Product Development) ועשרות פיתוחים פנימיים לקונספטים חדשניים להצגה ללקוחות הקבוצה (Internal New Product Development). לפירוט אודות המוצרים החדשים ראו סעיף 7.13 לעיל.

בנוסף, הקבוצה השלימה בהצלחה פרויקט בשיתוף עם רשות החדשנות העוסק בפיתוח מוצרי סוכריות גומי הכוללים אינדיקציות שונות בהתייחס לאפקטיביות של צורת המתן, כמפורט בס"ק (א) בסעיף זה להלן, וקיבלה את המענק בגינו, וכן הגישה וקיבלה כתב אישור לביצוע פרויקט חדשני נוסף בשילוב טכנולוגיות מיקרו-אנקפסולציה והתקדמה בביצועו, כמפורט בס"ק (ב) בסעיף זה להלן.

לקבוצה מספר מוצרים פורצי דרך, שלמיטב ידיעתה הם ייחודיים בשוק. מוצרים אלה משלבים טכנולוגיות מיקרו-אנקפסולציה, לרבות פונקציונאליות של מיסוך ריחות וטעמים, שליטה בפרופיל השחרור של החומר הפעיל ושיפור ביציבות הרכיבים בתוך המוצר.

סך כל הוצאות המחקר ופיתוח (נטו) של הקבוצה בשנת 2024 ובשנת 2025, עמדו על סך של כ- 2,831 אלפי דולר וכ- 4,406 אלפי דולר, בהתאמה. העליה בהוצאות המו"פ נובעת בעיקרה מהפחתת נכס בלתי מוחשי כתוצאה מרכישת פעילות Island Abbey.

הקבוצה מתכננת להמשיך ולהשקיע, גם בשנים הקרובות, במחקר ופיתוח, לצורך פיתוח ושילוב טכנולוגיות חדשות אשר יסייעו בשימור יתרונה התחרותי, יקנו למוצריה מאפיינים ייחודיים, יחזקו את

הבסיס המדעי והמחקרי שלהם וירחיבו את סל מוצריה.

הערכת הקבוצה ביחס לפיתוחים עתידיים של מוצריה, הינו מידע הצופה פני עתיד כמשמעותו בחוק ניירות ערך, התלוי בין היתר, בזמינות מקורות הון הדרושים לפיתוח ולקבלת אישורים מרגולטורים, לסיכון טכנולוגי שיקשה על השלמת הפיתוח או יעכב את הפיתוח בצורה ניכרת, במדיניות של רגולטורים שונים בעולם בקשר לאישור מוצרים אשר יפותחו על ידי הקבוצה, אישור ובקרה של תהליכי יצור וקביעת סטנדרטים שונים, טיב המוצר, העסקתו של כוח אדם איכותי העוסק במחקר ופיתוח, להשלמת פיתוחים שיאפשרו מסחור מוצרים /או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף ה(16) להלן, ולכן אין כל וודאות כי הערכות אלו תתממשנה, כולן או חלקן, או כי העלויות הצפויות להשלמת הפיתוחים לא תהיינה גבוהות יותר באופן מהותי לעומת תחזיות הקבוצה.

7.20. נכסים לא מוחשיים

הקבוצה פועלת לביסוס היתרון התחרותי שלה ומעמדה בשוק, בין היתר באמצעות רישום פטנטים ושימור מידע ייחודי (Know-How) בחברה.

להלן פרטים אודות בקשות לרישום פטנטים וסימני מסחר, אשר להערכתה של הקבוצה הינם מהותיים לפעילותה, למועד דוח זה.

משפחה א'

מדינה/סטאטוס	בקשות בכורה/קדימה (תאריך קדימה של הגשת בקשות הבכורה)	מועד הגשת הבקשה לפטנט	הזכויות הצמודות לבקשה לפטנט	מספר הבקשה לפטנט שם הבקשה לפטנט
PCT בקשה בינלאומית (Patent Corporation Treaty)	272833 IL ישראל (20.02.2020) 2020/19378 TR טורקיה (01.12.2020) 63/034,430 US ארה"ב (04.06.2020)	21.2.2021	בעלות	PCT/IL2021/050200 PLANT BASED READY TO CONSUME GEL PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT
אוסטרליה בבחינה	272833 IL ישראל (20.02.2020) 2020/19378 TR טורקיה (01.12.2020) 63/034,430 US ארה"ב (04.06.2020)	21.2.2021	בעלות	AU2021204764 PLANT BASED READY TO CONSUME GEL PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT
אירופה בבחינה	272833 IL ישראל (20.02.2020) 2020/19378 TR טורקיה (01.12.2020) 63/034,430 US ארה"ב (04.06.2020)	21.2.2021	בעלות	EP21736953.7 PLANT BASED READY TO CONSUME GEL PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT
ישראל פטנט קובל Registered	272833 IL ישראל (20.02.2020) 2020/19378 TR טורקיה (01.12.2020) 63/034,430 US ארה"ב (04.06.2020)	20.02.2021	בעלות	IL284801 PLANT BASED READY TO CONSUME GEL PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT
ארה"ב פטנט קובל Registered	272833 IL ישראל (20.02.2020) 2020/19378 TR טורקיה (01.12.2020) 63/034,430 US ארה"ב (04.06.2020)	13.7.2021	בעלות	17/422,503 PLANT BASED READY TO CONSUME GEL PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT
דרום אפריקה פטנט קובל Registered	272833 IL ישראל (20.02.2020) 2020/19378 TR טורקיה	21.02.2021	בעלות	2021/04718 PLANT BASED READY TO CONSUME GEL

	(01.12.2020) ארה"ב 63/034,430 US (04.06.2020)			PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT
קנדה בבחינה	272833IL ישראל (20.02.2020) 2020/19378 TR טורקיה (01.12.2020) ארה"ב 63/034,430 US (04.06.2020)	21.02.2021	בעלות	3,165,751 PLANT BASED READY TO CONSUME GEL PRODUCTS WITH NO ADDED SUGAR AND THEIR USE IN DELIVERY OF AGENT

הבקשה הבינלאומית PCT/IL2021/05020 נהנית מתאריכי בכורה/קדימה הנובעים משלוש בקשות בכורה/קדימה (שהוגשו בישראל, טורקיה וארה"ב לפי הטבלה מעלה – תאריך הקדימה המוקדם ביותר הינו 20.2.2020). בקשה זו נבחנה על ידי ה-WIPO (World Intellectual Property Organization) תחת אמנת ה-PCT (משרד בוחן USPTO). לאור תגובת הבוחנים לבקשה, החליטה הקבוצה להקדים והגישה בקשות ברמות הלאומיות. הבקשה נכנסה לשלב הלאומי והוגשה כבקשות לאומיות לבחינה במדינות הבאות: אוסטרליה, אירופה (EPO), ישראל, ארה"ב, דרום אפריקה, יפן, סין, קנדה, דרום קוריאה, סינגפור, ברזיל והונג קונג. הבקשות ביפן, הונג קונג וסין נזנחו במהלך הבחינה שלהן. ככל ובקשות לפטנטים האלו יתקבלו בהצלחה הם יגנו על מוצר מזון שהוא סוכרית גומי מוכנה לאכילה ללא תוספת סוכר המבוססת על מרכיבים מן הצומח, על סוכרית גומי מוכנה לאכילה ללא תוספת סוכר המבוססת על מרכיבים מן הצומח המכילה תרכובת פעילה, על שיטות להכנת מוצרים אלה ועל מוצרים המכילים מוצרים אלה. המוצרים שימכרו בכל מדינה, המכוסים על ידי התביעות (Claims) בבקשות ו/או בפטנטים הני"ל, יהיו מסומנים על האריזה בסימון Patent-Pending או Patent-Protected, על פי ההתקדמות של קיבול הפטנטים בכל מדינה. בשלב זה הבקשה נמצאת בבחינה בכל המדינות, למעט במדינות הבאות בהן הבקשה התקבלה: ארה"ב (registered), ישראל (registered), דרום אפריקה (registered). בנוסף, החליטה הקבוצה לזנוח את בקשת הפטנט בסין.

משפחה ב'

פטנטים רשומים של חברת הבת הקנדית:

מועד פקיעת הפטנט	מדינה	סטטוס	מספר הפטנט	שם הפטנט
15/01/2030	Canada	Granted	2749871	Honey Product Having A Low Water Content
30/09/2034	United States	Granted	10750768	Process For Making Honey Product Having A Low Water Content,
15/01/2030	United States	Granted	10791754	Honey Product Having A Low Water Content
11/07/2033	Canada	Granted	2876537	Agave Product Having A Low Water Content
11/07/2033	United States	Granted	10144980	Agave Product Having A Low Water Content
11/07/2033	United States	Granted	11098382	Agave Product Having A Low Water Content
11/07/2033	Canada	Granted	2876528	Maple Syrup Product Having A Low Water Content
11/07/2033	United States	Granted	10537121	Maple Syrup Product Having A Low Water Content
11/07/2033	United States	Granted	12059010	Maple Syrup Product Having A Low Water Content
19/02/2034	Canada	Granted	2901503	Molasses Product Having A Low Water Content
19/02/2034	United States	Granted	10208359	Molasses Product Having A Low Water Content

30/09/2034	Canada	Granted	2961967	Process For Making A Chewable Product Comprising Complex Carbohydrate
30/09/2034	Canada	Pending	3209225	Process For Making A Chewable Product Comprising Complex Carbohydrate
30/09/2034	United States	Granted	11147288	Process For Making A Chewable Product Comprising Complex Carbohydrate
15/01/2030	Japan	Granted	6179968	Honey Product Having A Low Water Content
15/01/2030	Japan	Granted	6677762	Honey Product Having A Low Water Content
15/01/2030	Australia	Granted	20102058 71	Honey Product Having A Low Water Content
15/01/2030	Germany	Granted	2387329	Honey Product Having A Low Water Content
15/01/2030	France	Granted	2387329	Honey Product Having A Low Water Content
15/01/2030	United Kingdom	Granted	2387329	Honey Product Having A Low Water Content





בנוסף, לקבוצה סודות מסחריים תפעוליים שאינם מוגנים על ידי פטנטים, שמעניקים שכבת הגנה נוספת לשמירת הקניין הרוחני.

להלן פרטים אודות סימני המסחר של הקבוצה למועד דוח זה

סימני המסחר הרשומים של הקבוצה נכון למועד הדוח, הינם:

תאריך רישום	מס' רישום	מדינה	סימן
4 בדצמבר, 2012	240069	ישראל	TENTA תנתה
3 בנובמבר, 2020	326501	ישראל	TOPGUM GUMMICEUTICALS
27 ביולי, 2020	1556786	בינלאומי	
17 במרץ, 2021	1556786	האיחוד האירופאי (תחת הסימן הבינלאומי)	
26 באוקטובר, 2021	2168186	אוסטרליה (תחת הסימן הבינלאומי)	
6 בינואר, 2022	מס' מקומי (1556786 1175234)	ניו זילנד (תחת הסימן הבינלאומי)	
23 בספטמבר, 2021	מס' מקומי (1556786 000001556786(WO WO0000001556786	אנגליה (תחת הסימן הבינלאומי)	
11 ביולי, 2024	4934809	הודו (תחת הסימן הבינלאומי)	
15 ביוני, 2021	6383058	ארה"ב (תחת הסימן הבינלאומי)	
3 באוגוסט, 2020	326528	ישראל	GUMMICEUTICALS
12 באוקטובר, 2020	1566541	בינלאומי	
5 במאי, 2021	WO0000001566541	בריטניה (תחת הסימן הבינלאומי)	
20 במאי, 2021	1566541	האיחוד האירופאי (תחת הסימן הבינלאומי)	
26 ביולי, 2021	מס' מקומי (1566541 2146342)	אוסטרליה (תחת הסימן הבינלאומי)	
19 באוקטובר, 2021	מס' מקומי (1566541 6522692)	ארה"ב (תחת הסימן הבינלאומי)	
23 באוגוסט, 2022	1566541	סין (סוג 05, תחת הסימן הבינלאומי)	
7 באוקטובר, 2022	מספר מקומי (1566541 4956484)	הודו (תחת הסימן הבינלאומי)	
21 בדצמבר, 2021	562777255	סין (סוג 35)	
4 בספטמבר, 2023	364337	ישראל	GUMMICCINO
19 בנובמבר, 2023	1766594	בינלאומי	
30 באפריל, 2024	1766594	האיחוד האירופאי(תחת הסימן הבינלאומי)	
30 באפריל, 2024	1766594	בריטניה (תחת הסימן הבינלאומי)	
17 בדצמבר, 2024	7602478	ארה"ב (תחת הסימן הבינלאומי)	

בנוסף, הגישה הקבוצה בקשות לרישום סימני מסחר התלויות ועומדות כדלקמן:

- א. ביחס לסימן  (סוגים 05 ו-35) - תאילנד, ודרום אפריקה.
- דרום אפריקה - 2021/06589  (סוג 05) – תאריך הגשה 8 במרץ 2021
- דרום אפריקה - 2021/06590  (סוג 35) – תאריך הגשה 8 במרץ 2021
- תאילנד – 251103070  (סוגים 05 ו-35) – תאריך רישום 27 בינואר 2025

- ב. ביחס לסימן GUMMICEUTICALS – תאילנד, ודרום אפריקה.
- דרום אפריקה - GUMMICEUTICALS 2021/06587 (סוג 05) – תאריך הגשה 8 במרץ 2021
- דרום אפריקה - GUMMICEUTICALS 2021/06588 (סוג 35) – תאריך הגשה 8 במרץ 2021
- ג. ביחס לסימן NUTRISHELL (סוג 05) – תאריך הגשה 9 בפברואר 2026 בישראל, כבקשת בכורה.

7.21. חומרי גלם וספקים

חומרי הגלם העיקריים המשמשים את הקבוצה בייצור כל תוספי התזונה הם חומרים פעילים מסוג ויטמינים, מינרלים, תמציות צמחים וכו'. מדובר במספר רב של ויטמינים הנרכשים ממקורות שונים בעולם, כאשר לכל חומר גלם יש בדרך כלל מספר ספקים חלופיים. עם זאת, בכל הנוגע למוצרים מיוחדים אשר הקבוצה מבצעת פיתוח Tailor Made עבור לקוחות אסטרטגיים, לא אחת דורש הלקוח חומרים וספקים ייעודיים. חומרים אלו נרכשים על ידי הקבוצה מספקים להם אישורי איכות, כשרות, ייבוא ותהליכי פיתוח לשילוב החומרים במוצר, לרבות בדיקות איכות ויציבות. נכון למועד דוח זה, לקבוצה הסכמי אספקה עם מרבית הספקים העיקריים שלה. במקרים בהם לא קיים הסכם מול ספק, נרכשים חומרי הגלם על ידי הקבוצה באמצעות הזמנות שוטפות תחת תנאי מסחר המסוכמים מראש בין הצדדים. פרט לחומרים הפעילים הנ"ל, ישנם חומרי טעם וריח, חומרי עזר וחומרי ציפוי המשמשים בייצור תוספי התזונה. מוצרים אלו נרכשים מספקים שונים על פני השנה. במקרים בהם לא קיים הסכם מול ספק כאמור, נרכשים חומרי הגלם על ידי הקבוצה באמצעות הזמנות שוטפות תחת תנאי מסחר המסוכמים מראש.

בתוספי התזונה על בסיס סוכר - חומרי הגלם העיקריים המרכיבים את החלק הארי של המוצר הם סוכר, גלוקוז, פקטין וגילטין. הסוכר והגלוקוז נרכשים מחברות יצרניות ישראליות גדולות עימם לקבוצה מערכות יחסים ארוכת שנים והסכמי מסגרת. הסוכר והגלוקוז משמשים גם בייצור סוכריות גומי בתחום פעילות הממתקים.

למיטב ידיעת הקבוצה, נכון למועד דוח זה, הפקטין נרכש מיבואן ישראלי הרוכש את הפקטין מספק בינ"ל המחזיק בכמה אתרי ייצור ברחבי העולם. בחלק מהמוצרים החומר המייצב הינו גילטין, במקום או בנוסף על פקטין. לפרטים אודות רכישת גילטין ראו סעיף 8.19 להלן.

במוצרים המבוססים על פורמולציית ה-Gummiceuticals חומר הגלם העיקרי הינו סיבים תזונתיים ספציפיים.

לקבוצה אין תלות בספק חומר גלם מסוים, אך יחד עם זאת, משמעות הפסקת העבודה עם חלק

מהספקים באופן פתאומי מבלי שתהיה לקבוצה שהות מספקת להיערכות, עשויה ליצור איחורים של מספר שבועות באספקת ההזמנות להם התחייבה, וההתקשרות עם ספק חלופי עשויה להיות יקרה יותר בטווח הזמן הקצר.

המידע המובא בסעיף זה לעיל, לרבות משמעות הפסקת העבודה עם חלק מהספקים באופן פתאומי, כולל מידע צופה פני עתיד כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות הקבוצה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואשר במידה בלתי מבוטלת מבוססים על גורמים שמעצם טבעם אינם בשליטתה. עיכוב בתהליכים שונים, אי קבלת האישורים הנדרשים ו/או אי הצלחת הפיתוח עשויים להביא לשינוי בתוכניות המפורטות לעיל, והתוכניות המפורטות לעיל עשויות שלא להתממש, כולם או בחלקם, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף ה(16) להלן.

8. תחום פעילות הממתקים

8.1 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

בתחום פעילות הממתקים הקבוצה מפתחת מייצרת, משווקת ומפיצה סוכריות גומי המיוצרות במפעל החברה בשדרות, וכן מייבאת ומשווקת סוכריות גומי וממתקים נוספים כגון: מרשמלו, לקריצים, שטיחים וחמצוצים, סוכריות קשות, סוכריות על מקל, שוקולדים וסוגי ממתקים נוספים.

החל משנת 2012 הקבוצה משווקת את הממתקים בעיקר תחת המותג Tenta בו לקבוצה סימן מסחר. שיווק הממתקים נעשה, על פי רוב, לשוק המקומי. משנת 2019, ונכון למועד פרסום דוח זה, פעילות השיווק וההפצה של הממתקים מתבצעת באמצעות חברת הבת הישראלית.

מסוף שנת 2022 ונכון למועד פרסום דוח זה, עיקר מכירות הקבוצה בתחום סוכריות הגומי מתבסס על מוצרים שהקבוצה מייבאת מקבלן משנה שלה, ומרכישת ממתקים נוספים כאמור לעיל מספקים שונים בחו"ל.

8.2 מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

פעילות הקבוצה בתחום הממתקים כפופה לרגולציה וסטנדרטים של משרד הבריאות. בנוסף כפופה הקבוצה לתקני איכות, סחר, הובלה ואחסנה של מזון, אריזה, סימון וזיהוי המוצרים ורכיביהם, לרבות ערכם התזונתי ותאריכי תפוגה, תקנים וסטנדרטים לאיכות של רכיבי מזון, פקודת בריאות הציבור (מזון) [נוסח חדש], תשמ"ג-1983, חוק הפיקוח על מחירי מצרכים ושירותים, תשנ"ו-1996 וחוק התקנים, תשי"ג-1953.

כמו כן, הקבוצה כפופה להוראות בגין מכסי ייצוא וייבוא במדינות שונות, מאחר ואת חלק מהממתקים מייבאת הקבוצה מחו"ל.

לפירוט בנושא חקיקה תקינה ורגולציה החלים על הקבוצה, לרבות מגבלות החלות על פעילות הקבוצה בקנדה, ראו סעיף 10 להלן.

8.3 שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברוחיותו

פעילות הקבוצה על פני השנים מאופיינת בצמיחה הנובעת משילוב של גידול ושיפור ביכולות הייצור והייבוא של הקבוצה, גידול במגוון המוצרים וגידול האוכלוסייה.

המכירות בשוק המקומי הושפעו בשנים האחרונות מהשפעות המלחמה ומהתחזקות התחרות, כאשר בשנת 2024 גדלו המכירות (בהצגה דולרית) של תחום הממתקים בשיעור של כ-14% ביחס למכירות בשנת 2023. בשנת 2025 גדלו המכירות (בהצגה דולרית) של תחום הממתקים בשיעור של כ-4% ביחס למכירות בשנת 2024. במונחים שקליים, בשנת 2025 חל קיטון של 2.5% ביחס לשנת 2024, וזאת בעיקר בשל התגברות

התחרות בשוק המקומי.

מכירות תחום הממתקים מבוצעות בשוק המקומי, במטבע השקל, ומתורגמות לדולר שהוא מטבע הדיווח של הקבוצה.

8.4 התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

1. ערוצי השיווק בשוק הקמעונאי והסיטונאי

נכון למועד פרסום דוח זה, פעילות הקבוצה בתחום הממתקים הינה בעיקר בשוק הסיטונאי והקמעונאי המקומי, הכולל מכירות לסיטונאים בתחום המזון המוכרים לשוק הפרטי הקטן הכולל מכולות, קיוסקים, חנויות נוחות, מוסדות וארגונים. השיווק הקמעונאי כולל גם מכירות באופן ישיר לשוק הפרטי הקטן, כאמור לעיל. השיווק לסיטונאים ולקמעונאים הוא ערוץ השיווק העיקרי והמרכזי של הקבוצה, ובמסגרתו הקבוצה מוכרת למאות לקוחות סיטונאיים וקמעונאיים את מגוון מוצרי הקבוצה בתחום הממתקים, מרביתם תחת מותג Tenta. שיעור הכנסות הקבוצה בערוץ שיווק זה מתוך כלל מכירות הקבוצה בתחום הממתקים הינו מעל 90%. יתרת המכירות מתחלקות בין מכירה למותגים (White Label) לבין מכירה לשוק המאורגן (רשתות שיווק) תחת המותג Tenta של הקבוצה. שיעור הרווחיות של הקבוצה בערוצי השיווק השונים הינו בשיעור דומה.

8.5 שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

הקבוצה מבצעת באופן שוטף השקעות במתקן ובציוד הייצור על מנת להביא לשיפור באיכות המוצרים, שיפור בעמידת הקבוצה בדרישות רגולטוריות ובהיקפי הייצור של הקבוצה. בשנים האחרונות, לאור מגמות לשינויי התזונה הנוגעות, בין היתר, להפחתת כמויות הסוכר במזון, ייתכן שיחולו שינויים טכנולוגיים אשר יאפשרו ייצור ממתקים מופחתי סוכר ו/או מועשרים בפירות. הקבוצה בוחנת את השינויים בתחום ומתעדכנת בהתאם.

8.6 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

גורמי ההצלחה העיקריים לתחום פעילות הממתקים הינם:

- א. יכולות עצמאיות גבוהות בתחום הייצור (לרבות גיבוי הייצור באתר חלופי או אצל קבלן משנה), התפעול, והלוגיסטיקה, לרבות ייצור ואספקה של מוצרים ברמות כשרויות שונות ומחמירות;
- ב. אספקה שוטפת של חומרי גלם לייצור במחירים תחרותיים;
- ג. הקפדה על איכות המוצרים, טריותם וזמינותם לצרכן;
- ד. היצע ומגוון מוצרים רחב תחת מותג הקבוצה והצעת מוצרים חדשים במחירים תחרותיים;
- ה. הבטחת מחירים אטרקטיביים ללקוח תוך שמירה על רווחיות הקבוצה;
- ו. אספקת מוצרים תוך עמידה בלוחות זמנים מחייבים;
- ז. קשרי מסחר טובים עם ספקי חומרי גלם ועם ספקי ממתקים מיובאים, וכן תיאום ייצור והשגחת כשרות ואיכות;
- ח. אמינות, מוניטין ושמירה על קשרי עבודה טובים עם לקוחות הקבוצה;
- ט. גמישות ואיתנות פיננסית לעמידה לאורך זמן בתנאי התחרות בענף.

8.7 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

לשינויים במערך הספקים וחומרי הגלם ראו סעיף 8.19 להלן.

8.8 מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

חסמי הכניסה העיקריים לתחום פעילות הממתקים הינם:

- א. ידע וניסיון ייחודי ארוך שנים בייצור סוכריות גומי בהיקף גדול וברמת איכות גבוהה;

- ב. יכולות ייצור ואספקת חומרי גלם לייצור מוצרים בכשרות גבוהה, לרבות כש"פ, לאורך כל השנה ;
 ג. יחסי מסחר ארוכים וטובים עם ספקים ולקוחות של הקבוצה ;
 ד. גמישות ואיתנות פיננסית לעמידה לאורך זמן בתנאי התחרות בענף ;
 ה. חסמים רגולטוריים כמפורט בסעיף ה(10) להלן (תיאור עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה).

חסמי היציאה העיקריים לתחום פעילות הממתקים הינם :

- א. סיום קיומם של הסכמים עם לקוחות ;
 ב. סיום קיומם של הסכמים שנתיים עם ספקים מסוימים ביחס לצריכת חומרי גלם הנרכשים על פי הסכמי מסגרת שנתיים.

8.9. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

לממתקים הנמכרים על ידי הקבוצה קיימים מוצרים תחליפיים רבים המשווקים על ידי חברות מתחרות, לרבות מוצרים מיובאים של מותגים בינלאומיים, יבואנים מזדמנים, וכן מותגים פרטיים של הרשתות הקמעונאיות.

8.10. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

בשוק המקומי בישראל ישנן מספר רב (אשר הלך וגדל בשנתיים האחרונות) של חברות המציעות מגוון רחב של מוצרים, בין אם מותגים פרטיים ובין מוצרים מיובאים המתחרים במוצרי הקבוצה. בישראל קיימות יבואניות רבות של ממתקים, בדגש על מותגים בינלאומיים ומותגים ישראליים, ביניהם חברות גדולות החולשות על נתח נכבד משוק הממתקים וכן מתחרי נישא בקטגוריות ספציפיות. למיטב ידיעת הקבוצה, נכון למועד פרסום דוח זה, בסגמנט בו פועלת הקבוצה, קיימים מספר רב של מתחרים, אשר חלקם נכנסו לשוק בשנים האחרונות בשל הורדת חסמי כניסה, בעיקר בתחום הכשרות, כאשר המתחרה העיקרית הינה חברת ממתקי אליאס וקסמן בע"מ (להלן: "ממתקי וקסמן") אשר הינה יבואן של סוכריות גומי וממתקים נוספים המציעה מגוון דומה לזה של הקבוצה.

8.11. מוצרים ושירותים

המוצרים העיקריים של מגזר פעילות הממתקים, הינם :

א. סוכריות גומי - הקבוצה מייצרת, מייבאת, משווקת ומוכרת מגוון רחב של סוכריות גומי הכוללות גומי מוברק, מסוכר ומוקצף. בחלק מסוכריות הגומי של הקבוצה משולבים טעמים או צבעים טבעיים. הקבוצה מייצרת ומייבאת מוצרי גומי ברמות כשרויות שונות, לרבות כשרות העדה החרדית וכש"פ.

ב. ממתקים נוספים - הקבוצה מייבאת ומשווקת ממתקים נוספים, ביניהם, מוצרי שוקולד (פרלינים, מטבעות שוקולד, אגוזים מצופים), מרשמלו, לקריצים, מסטיקים וסוכריות. המוצרים מיובאים באריזתם הסופית, על פי רוב, תחת מותג Tenta, והם נושאים תעודת כשרות.

8.12. פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

להלן נתונים אודות הכנסות הקבוצה בתחום פעילות הממתקים ממוצרים אשר המכירות שלהם הן בשיעור העולה על 10% מכלל מכירות הקבוצה :

שנת 2024		שנת 2025		
באחוזים, מסך המכירות	באלפי דולר	באחוזים, מסך המכירות	באלפי דולר	
21.4%	12,673	13.2%	13,335	סוכריות גומי

8.13. מוצרים חדשים

נכון למועד פרסום דוח זה, לקבוצה אין מוצר מהותי או מוצר חדש הכרוך בהוצאות פיתוח מהותיות.

8.14. לקוחות

לקוחות הקבוצה בתחום הממתקים הן בעיקר חברות סיטונאיות וחנויות קמעונאיות, להן משווקת הקבוצה את מוצריה בעיקר תחת המותג Tenta. כמו כן, מוכרת הקבוצה את הממתקים למותגים של חברות ממתקים אחרות, והחל משנת 2021 גם למספר לקוחות בשוק המאורגן הכולל רשתות שיווק גדולות, וכן חנויות ורשתות ממתקים מתמחות.

נכון למועד פרסום דוח זה, לא קיימת לקבוצה תלות בלקוח בודד או במספר מצומצם של לקוחות, אשר אובדנם ישפיע באופן מהותי על מגזר הפעילות. לקבוצה אין לקוח בתחום פעילות הממתקים אשר המכירות אליו גבוהות מ-10% מהכנסות הקבוצה בדוחות המאוחדים. מרבית לקוחות הקבוצה הינם לקוחות קבועים הנמנים על לקוחותיה שנים רבות ופועלים כסיטונאים בתחום המזון. נכון למועד פרסום דוח זה, לקבוצה אין הסכמים בכתב עם כל לקוחותיה, ובמקרים אלו התקשרות הקבוצה עימם, כנהוג בשוק הממתקים, הינה על בסיס הזמנות בפועל הנעשות מעת לעת, על בסיס הבנות בעל פה ויחסים קרובים המושתתים על אמון ואמינות, וכן על תנאי מכר המסדירים את תנאי ההזמנה.

8.15. שיווק והפצה

מרבית מכירות הקבוצה בשוק הממתקים הן בשוק הסיטונאי והקמעונאי בישראל. פעילות השיווק וההפצה של הממתקים מבוצעת באמצעות חברת הבת הישראלית עם מערך מכירות פנימי ועצמאי שהקימה, הכולל סוכני שטח ושירותים מחברת הובלה לצורך הפצה ישירה של המוצרים ללקוחותיה. כמו כן, עושה הקבוצה שימוש בשירותיו של ספק משנה לצורך אחסנת מוצריה, זאת בנוסף על המרלו"ג הקיים הנמצא בבעלות הקבוצה. נכון למועד פרסום דוח זה, אין לקבוצה תלות במי מערוצי השיווק של הקבוצה.

8.16. צבר הזמנות

בתחום פעילות הממתקים, עיקר פעילות הקבוצה מתבצעת על בסיס הזמנות המסופקות ללקוח תוך פרק זמן קצר, לרוב בשבוע העסקים שלאחר קבלת ההזמנה. מכירות של סוכריות גומי שהקבוצה מוכרת לחברות ממתקים תחת המותג שלהן, מבוצעות על בסיס הזמנות שמועד אספקתן ארוך יותר. נכון ליום 31 בדצמבר 2024 וליום 31 לדצמבר 2025 ולמועד פרסום דוח זה, אין לקבוצה צבר הזמנות מהותי בתחום הממתקים.

8.17. עונתיות

תחום פעילות הממתקים אינו מאופיין בעונתיות משמעותית. צריכת ממתקים נפרשת על פני כל השנה, עם זאת, קיימת נטייה לעלייה בהזמנות של ממתקים בחודשי החורף ולקראת חגי ישראל.

8.18. תחרות

בתחום הממתקים בשוק המקומי בישראל ישנה תחרות רבה בין מספר רב של חברות המציעות מגוון של מוצרים - מותגים, מותגים פרטיים ומוצרים מיובאים. בישראל פועלות מספר יבואניות ממתקים, בדגש על מותגים בינלאומיים ומותגים ישראליים, ביניהן חברות גדולות החולשות על נתח גדול משוק הממתקים.

בנוגע לסוכריות גומי אשר הן קבוצת מוצרים המהווה מעל 10% מהכנסות הקבוצה (כאמור בסעיף 8.12 לעיל), הקבוצה הינה יצרן ויבואן ותיק ומוכר בישראל של סוכריות גומי. הקבוצה מוכרת את סוכריות הגומי עם כשרות בדרגות שונות, לרבות כשרות מחמירה של העדה החרדית בד"צ. למיטב ידיעת הקבוצה, נכון למועד פרסום דוח זה, המתחרה העיקרית של הקבוצה בישראל היא חברת ממתקי וקסמן, המוכרת

ממתקים, לרבות סוכריות גומי, לשוק הסיטונאי המקומי.

בשנה האחרונה ניכרת התגברות התחרות בשוק, בין היתר כתוצאה מירידת חסמי כניסה, ובפרט בתחום הכשרות, אשר אפשרה כניסת שחקנים נוספים לשוק המקומי. בנוסף, היחלשות הדולר האמריקאי ביחס לשקל תרמה להגברת כדאיות היבוא, והובילה להרחבת היצע המוצרים המיובאים, דבר אשר הגביר את רמת התחרות בשוק.

להלן פרטים אודות המתחרים העיקריים של הקבוצה

שם היצרן וקישור לאתר	שם המוצר המתחרה	מאפיינים	יתרונות וחסרונות למיטב ידיעת הקבוצה
ממתקי וקסמן https://www.wak/sman.co.il	מגוון מוצרים דומים למוצרי הקבוצה	שיווק לסיטונאים	מגוון מוצרים רחב והסתמכות על ייבוא

ביחס ליתר הממתקים (מרביתם מיובאים על ידי הקבוצה), למיטב ידיעת הקבוצה, מתחריה העיקריים הינם חברות הממתקים הגדולות, כגון, שטראוס וכרמית, וכן יבואנים המפיצים בישראל ממתקים תחת מותגי הממתקים המובילים כגון פררו רושר, ליימן שליסל, סידס וממתקי וקסמן. הקבוצה מעריכה כי נכון למועד דוח זה מעמדה של הקבוצה בשוק הממתקים בישראל אינו מהותי.

הקבוצה מתמודדת עם התחרות, בין היתר, בזמינות הספקה של מגוון רחב של מוצרים (One Stop Shop), שיווק מוצרים איכותיים, שירות, ואספקה של מוצרים כשרים, וכן ברמת כשרות מחמירה וכשרות לפסח.

8.19 חומרי גלם וספקים

בתחום פעילות הממתקים הקבוצה מייצרת ומייבאת סוכריות גומי ומייבאת ממתקים נוספים מספקים בחו"ל. על רקע המיקוד בפעילות מגזר תוספי התזונה יזמה וביצעה הקבוצה בשנת 2022 שינוי בתחום ייצור סוכריות הגומי לשוק הממתקים. במסגרת זו, התקשרה הקבוצה עם אחד מספקיה בהסכם ייצור, בקבלנות משנה על ידי הספק, של סוכריות גומי לשוק הממתקים. יובהר כי הקבוצה שומרת על יכולות ייצור סוכריות גומי גם במתקני הייצור בישראל.

חומרי הגלם העיקריים בסוכריות הגומי הינם: סוכר, גלוקוז וגילטין. הסוכר והגלוקוז משמשים את הקבוצה גם לייצור תוספי התזונה על בסיס סוכר והם נרכשים מחברות יצרניות ישראליות עימם לקבוצה מערכת יחסים ארוכת שנים באמצעות הסכמי מסגרת שנתיים לאספקת הסוכר והגלוקוז לאורך השנה, בהתאם לכמויות המוסכמות. אחד מחומרי הגלם המהותיים בסוכריות הגומי הוא הגילטין. הגילטין הוא חומר מייצב מהותי בסוכריות הגומי, מבחינת הכמות, העלות ותפקידו בסוכריה. הקבוצה רוכשת גילטין מספק בחו"ל. הגילטין מופק מעורות או קשקשים של דגים או מעורות של בקר ויש לו מספר סוגים ומאפיינים הנוגעים לחוזק, לצפיפות ולכשרות. לגילטין תוקף ארוך המאפשר לקבוצה גמישות בהיקף ההצטיידות בהתאם לתנאי השוק. מחירי הגילטין נוטים להיות תנודתיים בשל זמינות חומרי הגלם במפעל בו מיוצר הגילטין. הקבוצה מבצעת רכישות גילטין, הן לשימוש עצמי והן לשם מכירת הגילטין לצדדים שלישיים בישראל ובחו"ל בשוק הכשרות העולמי.

לקבוצה קשרים ארוכים וטובים עם מספר ספקי גילטין בעולם, בעיקר באסיה, והייצור עבורה מבוצע מספר פעמים בשנה, בהשגחה רבנית צמודה אשר הקבוצה נושאת בהוצאותיה. עם חלק מספקי הגילטין ההתקשרות הינה ללא הסכמים בכתב, אלא על בסיס הזמנת עבודה שנתית.

ביום 31 במאי 2021, חתמה הקבוצה על הסכם (אשר מחודש מדי שנה באופן אוטומטי) לאספקת גילטין כשר על בסיס דגים עם חברה מאסיה לפיו יצרנית הגילטין תמכור לקבוצה גילטין כשר על בסיס דגים בכמויות מוסכמות בכל שנה על בסיס הזמנות מטעם הקבוצה מעת לעת. לפי ההסכם, הספק הנ"ל

התחייב, בין היתר, לעמוד בנספח איכות אותו קבעה הקבוצה, לשמור על סודיות ולא לעשות שימוש במידע שהועבר אליו מטעם הקבוצה הקשור להשגחת כשרות או לתהליכים של הקבוצה, אלא לשם אספקת הג'לטין לקבוצה. לספק לא תהיה זכות בקניין הרוחני השייך לקבוצה, וכל מידע הקשור לייצור הג'לטין הכשר שיימסר לו על ידי הקבוצה יהיה שייך לקבוצה בלבד. ההסכם מוארך מדי שנה באופן אוטומטי לשנה נוספת, וניתן לביטול בהתראה של 180 יום לפני תום כל תקופת הארכה.

גורם מייצב נוסף המשמש בייצור סוכריות הגומי הינו הפקטין, המתווסף למוצרים בריכוז נמוך משמעותית מריכוז הג'לטין. יחד עם זאת, ישנם מוצרים אשר החומר המייצב היחידי בהם הוא פקטין, במקום הג'לטין. הפקטין מיוצר מפירות והשימוש בו נפוץ בעיקר במוצרי תחום תוספי התזונה.

נכון למועד דוח זה, אין לקבוצה תלות בספק חומר גלם מסוים, על אף שהקבוצה עובדת עם ספקים קבועים למרבית חומרי הגלם, היות ולקבוצה קשרי מסחר עם ספקים חליפיים, ובנוסף היא מחזיקה מלאי זמין למכירה אשר מכסה את הביקושים לתקופה של 4-6 חודשים. יחד עם זאת, משמעות הפסקת העבודה עם חלק מהספקים, באופן פתאומי מבלי שתהיה לקבוצה שהות מספקת להיערכות, עשויה ליצור לקבוצה איחורים של מספר שבועות באספקת ההזמנות להם התחייבה וגידול בעלויות בטווח הקצר בשל התקשרות עם ספק חלופי. עם זאת, לאור כמות הספקים הרבה לחומרי הגלם השונים, הקבוצה אינה סבורה כי החלפת ספקי חומרי הגלם תוביל לתוספת עלות מהותית לקבוצה.

הממתקים המיובאים המשווקים על ידי הקבוצה נרכשים מיצרני ממתקים בחו"ל, בעיקר מאירופה ומאסיה, אשר מוכרים ממתקים כשרים. הקבוצה מבצעת באופן שוטף עסקאות רכישת ממתקים מספקים חדשים ובוחנת באופן שוטף את ההתקשרויות עם ספקי הממתקים. עם חלק מספקי הממתקים יש לקבוצה הסכמי בלעדיות.

נכון למועד דוח זה, אין לקבוצה תלות בספק ביחס לממתקים המיובאים. הקבוצה מבצעת באופן שוטף בדיקה של ספקים ומוצרים חדשים.

ה. תיאור עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה

1. פעילות נוספת של הקבוצה

לקבוצה פעילות מסחרית של מכירת חומרי גלם לצדדים שלישיים אשר אינה מגיעה לכדי מגזר פעילות ונכללת בדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025.

אחד מחומרי הגלם העיקריים בתחום פעילות הממתקים הינו ג'לטין. הקבוצה רוכשת ג'לטין בעיקר לצרכי הקבוצה בייצור סוכריות גומי, וכן כמויות נוספות לצורך שיווק ומכירה לצדדים שלישיים בעיקר לחברות מובילות בישראל בתחום הממתקים, תוספי תזונה ומוצרי אפייה, וכן לשם מכירתו בשוק הג'לטין הכשר העולמי.

הג'לטין נמכר לצדדים שלישיים כחומר גלם ללא תהליך עיבוד נוסף ואין בחברה נכסים או עובדים ייעודיים לפעילות זו.

2. כושר ייצור

נכון למועד דוח זה, לקבוצה שלושה מפעלי ייצור – שניים בישראל ואחד בצפון אמריקה. השקת הפעילות המסחרית במפעל החדש בשדרות (שהוא בעל יכולת ייצור גדולה יותר מזו של המפעל הישן), החלה במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2025. הקבוצה מייצרת במפעליה בישראל בעיקר מוצרי תוספי תזונה. כמו כן, כחלק מרכישת פעילותה של Island Abbey רכשה הקבוצה מפעל בעל יכולת ייצור ואריזה בקנדה. נכון למועד הדוח הקבוצה מווסקת את כמות המשמרות בהתאם לצרכי הייצור ורמות הביקושים.

3. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים

- א. הרכוש הקבוע שבבעלות הקבוצה כולל בעיקר את מכונות וציוד הייצור שבמפעלי הקבוצה ואת השיפורים במושכר, וכן מבנה מרלוי"ג בישראל. לפירוט נוסף ראו ביאור 10 לדוחות הכספיים של הקבוצה מיום 31 בדצמבר 2025.
- ב. הקבוצה שוכרת החל משנת 2003 מפעל באזור התעשייה בשדרות בשטח של כ- 4,000 מ"ר, בו היא מייצרת את מוצריה, הכולל קו ייצור, קווי אריזה, מחסן חומרי גלם, מעבדות ומשרדים. הסכם השכירות הנוכחי למפעל בשדרות הינו בתוקף עד ליום 25.11.2028, עם אפשרות להארכה, בשיקול דעת הקבוצה, ל-80 חודשים נוספים. דמי השכירות עומדים על סך חודשי של כ- 18 אלפי דולר. החל משנת 2017, הקבוצה מפעילה מרכז לוגיסטי באזור התעשייה ספירים במועצה האזורית שער הנגב. המרכז הלוגיסטי משמש כמרכז בו מאחסנת הקבוצה מלאי חומרי גלם, וכן כמרכז להפצת מוצרים ללקוחותיה. המרכז הלוגיסטי, ששטחו כ-3,437 מ"ר, הוקם על ידי הקבוצה על שטח של 5,736 מ"ר אותו חוכרת הקבוצה מרשות מקרקעי ישראל בהסכם חכירה למשך 49 שנים.
- ד. לקבוצה הסכם שכירות מכוחו היא שוכרת, החל מיום 1.6.2020, משרדים ברמת-גן עד ליום 31.12.2026. שטח המושכר הינו כ-560 מ"ר, ודמי השכירות הכוללים, לרבות דמי ניהול, עומדים על סך חודשי של כ-21.4 אלפי דולר בחודש.
- ה. ביום 2 בינואר 2022, התקשרה הקבוצה בהסכם שכירות עם צד ג', להשכרת שטח של כ-10,800 מ"ר (להלן בסעיף זה: "**ההסכם**" ו-"**הנכס**", בהתאמה) לצורך הקמת המפעל החדש באזור התעשייה ספירים בסמוך לשדרות, עליו בנויים 2 מבני תעשייה, בשטח של כ-5,300 מ"ר (כאשר מחצית מגג המבנה תיוותר בבעלות המשכיר לצורך הקמת מערכת סולארית). ההסכם הוא לתקופה של 5 שנים (60 חודשים), שתחילתה ביום 1 באוקטובר 2022, הוא מועד המצאתו בפועל של אישור אכלוס זמני מהוועדה המרחבית לתכנון ובניה (להלן בסעיף זה: "**תקופת השכירות**"). בתום תקופת השכירות, תהיה לקבוצה אופציה להאריך את תקופת השכירות לשלוש תקופות נוספות בנות 5 שנים כל אחת (להלן: "**תקופות האופציה**"), עד לתקופה כוללת של 20 שנה, אלא אם הודיעה הקבוצה שישה חודשים לפני תום תקופת השכירות או כל אחת מתקופות האופציה על רצונה לסיים את ההסכם השכירות. דמי השכירות בתקופת השכירות עומדים על כ-515 אלפי דולר לשנה ויהיו צמודים למדד המחירים לצרכן. דמי השכירות השנתיים בתקופות האופציה יעמדו על כ-625 אלפי דולר לשנה ויכללו העלאת מחיר שנתית של 2%, בנוסף להצמדה למדד המחירים לצרכן. במסגרת ההסכם, התחייבה הקבוצה להעמיד ערבות בנקאית בסכום של כ-180 אלפי דולר. השלמת הקמת המפעל החדש ברבעון הרביעי לשנת 2025 הגדילה את כושר הייצור של הקבוצה באופן המספק את דרישות לקוחות הקבוצה.
- ו. ביום 1 באפריל 2025, התקשרה חברת הבת הקנדית בהסכם שכירות עם צד ג', להשכרת שטח של כ-6,638 מ"ר לצורך המשך פעילות לתקופה של עשר שנים בתמורה ל-660 אלפי דולר לשנה עם אפשרות להארכת ההסכם לתקופה נוספת של עשר שנים בתמורה ל-680 אלפי דולר לשנה. מובהר, כי המידע בקשר עם מועדים, שימושים והגדלת כושר הייצור הינו בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, שאין ודאות כי יתממש ומבוסס על ההסכמים בין הצדדים והערכות הקבוצה על פי ניסיונה והיכרותה את השוק. ההשפעות בפועל עשויות להיות שונות, בעיקר, כתוצאה משינויים מקרו כלכליים, עיכובים בשרשרת האספקה, אישורים של גורמים רגולטוריים ואחרים אשר אינם בשליטת הקבוצה, אירועי כוח עליון, המשך עבודה סדירה במפעלי הספק וכו', התחדשות המלחמה, וכן התממשות אי אילו מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף ה(16) להלן אשר אינם בשליטתה של הקבוצה.

ז. מענקים ממשלתיים ביחס למפעל החדש בשדרות

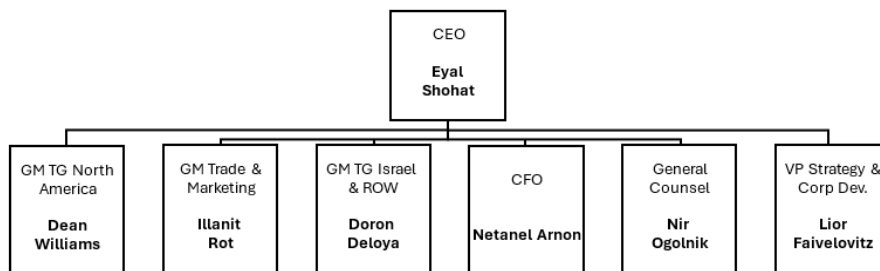
ביום 7 בפברואר 2022, הגישה הקבוצה לרשות ההשקעות בקשה לאישור תכנית השקעות לפי החוק לעידוד השקעות הון, להשקעות בסך של כ-32 מיליון דולר, כחלק מתכנית הקבוצה להקים מפעל חדש בשדרות לייצור תוספי תזונה בשילוב טכנולוגיות ייצור מתקדמות. ביום 27 ביולי 2022, קיבלה הקבוצה אישור להשקעות ברכוש קבוע במסלול מענקים. בהתאם לכתב האישור, אושרה לקבוצה תכנית השקעות בסך של 27.5 מיליון דולר אשר תזכה אותה במענק מקסימאלי של 20% מהיקף התכנית שאושרה ובסך של 5.5 מיליון דולר. 65% מסך המענק בגין ההשקעות המבוצעות והמאושרות ישולם במקביל לביצוע ההשקעות, ויתרתו לאחר הוצאת אישור סופי לתוכנית ובכפוף לשיקול דעת מרכז ההשקעות בדבר עמידה ביעדי התוכנית המאושרת. נכון ליום 31 בדצמבר 2025 התקבלו כ-5.4 מיליון ש"ח כמקדמות. למידע נוסף ראו דיווח מיידי מיום 28 ביולי 2022 (אסמכתא: 2022-01-096151).

תחזיות והנחות הקבוצה בנוגע לקבלת מענקים ממשלתיים עתידיים ביחס למפעל הן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות הקבוצה ואומדנים סובייקטיביים הידועים לקבוצה כיום בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של הקבוצה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי קבלת אישור הרשות להשקעות ו/או אי עמידה בהוראות הרגולציה הנדרשות ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף ה(16) להלן.

4. הון אנושי

א. תיאור המבנה הארגוני

להלן תרשים המבנה הארגוני של הקבוצה, נכון למועד דוח תקופתי זה:



מצבת עובדי הקבוצה:

31.12.2024	31.12.2025	תחום פעילות
24	35	הנהלה וכספים
147	284	תפעול*
22	30	שיווק ומכירות
28	30	מו"פ ומוצרים
221	379	סה"כ

* מחלקת התפעול כוללת את: מערך הייצור והאריזה, מחלקת האיכות ומטה התפעול, לרבות הנדסה אחזקה, תפ"י ורכש

נכון ליום 31 בדצמבר 2025, עובדים בחברה 379 עובדים, ועיקר הגידול נובע מרכישת פעילות Island Abbey. סמוך למועד פרסום הדוח, אין שינוי מהותי במספר העובדים בקבוצה למול מספרם ביום 31 לדצמבר 2025.

ב. תלות בעובדים

להערכת הקבוצה, אין לה תלות בעובד מסוים בתחום פעילות כלשהו.

ג. פיתוח ארגוני, הכשרות והדרכות מקצועיות

הקבוצה מקיימת הכשרות והדרכות פנימיות לכלל עובדי הקבוצה בתחומים: אבטחת איכות, בטיחות, כיבוי אש, נהלי עבודה לעובדים חדשים ועוד. כמו כן, עובדי הקבוצה משתתפים באופן שוטף בימי עיון מקצועיים בכל תחומי העיסוק של מחלקות הקבוצה. בשנים 2024 ו-2025 הקבוצה השקיעה בהכשרות והדרכות סכומים לא מהותיים.

ד. תכניות תגמול לעובדים

הקבוצה עשויה לתגמל מנהלים ועובדים מסוימים על עמידה ביעדים וביצועים מיוחדים באמצעות מענקים. לתוכניות תגמול לנושאי המשרה (לרבות הסכמי העסקה שלהם) ראו פירוט בתקנה 21 בפרק ד', פרטים נוספים.

ה. הטבות וחוזי העסקה

- א. עובדי הקבוצה חתומים על הסכמי עבודה אישיים, אשר כוללים פירוט תנאי העסקתם, ובכלל זה: משכורת, הפרשות פנסיוניות לביטוח מנהלים או לקרן פנסיה (או שילוב של שניהם), הפרשות לקרן השתלמות (לחלק מן העובדים), תנאים נלווים, וכן סעיפים בנוגע לסודיות, אי תחרות, שמירה על קניינה הרוחני של הקבוצה והמחאת קניין רוחני לטובת הקבוצה.
- ב. בחלק מן ההסכמים של חברי ההנהלה הבכירה נקבעו מענקים, בונוסים או תמריצים. הקבוצה מעניקה מעת לעת משכורת 13 ומענקים חד-פעמיים לעובדים ולמנהלים.
- ג. על הקבוצה חלות הוראות הדין הכלליות בעניין חוקי העבודה לרבות, חוק שכר מינימום, התשמ"ז-1987; חוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963; חוק שעות עבודה ומנוחה, התשי"א-1951; חוק דמי מחלה, התשל"ו-1976; חוק הודעה מוקדמת לפיטורים ולהתפטרות, תשס"א-2001; חוק עבודת נשים, התשי"ד-1954; ועוד. בנוסף, על הקבוצה כחברה תעשייתית חלים ההסכמים הקיבוציים הרלוונטיים בתעשייה. על עובדי הקבוצה בקנדה ובמדינות השונות בארה"ב חלים הדינים המקומיים הרלוונטיים לכל טריטוריה. נכון למועד דוח זה, הקבוצה עומדת בהוראות האמורות לעיל וביצעה הפרשה במקומות שנדרשה לכך בדוחותיה הכספיים ליום 31 בדצמבר 2025.
- ד. עובדי הקבוצה בקנדה ובארה"ב מועסקים על פי תנאי העבודה הנהוגים בטרטוריה הרלוונטית.

5. מימון

א. מסגרות אשראי (באלפי דולר):

ליום 31.12.2024	ליום 31.12.2025	
39,384(*)	17,857	מסגרת אשראי
6,026	10,456	סכום שנוצל
33,358	7,401	יתרת המסגרת

(*) המסגרת כוללת מסגרת אשראי שהועמדה לצורך רכישת ISLAND ABBEY. להלן יובאו פרטים אודות שיעור הריבית האפקטיבית והריבית הממוצעת ממקורות בנקאיים וממקורות חוץ בנקאיים, תוך הבחנה בין הלוואות לזמן קצר להלוואות לזמן ארוך:

טווח שיעור הריבית הממוצעת			
לשנת 2024	לשנת 2025		
פריים +0.46%-0.2	פריים +0.46%-0.2	הלוואות לזמן קצר	

3.59%+SOFR	1.8%-3.59%+SOFR	הלוואות לזמן ארוך	מקורות אשראי בנקאיים
------------	-----------------	-------------------	-------------------------------------

מגבלות החלות על התאגיד בקבלת אשראי

הלווה	הגורם המלווה	הגורם המלווה	מועד נטילת ההלוואה/עמדת המסגרת	סכום ההלוואה/המסגרת המקורי (באלפי דולר)	יתרה ליום 31.12.2025 (שווי מוערך) (באלפי דולר)	יתרה ליום 31.12.2024 (שווי מוערך) (באלפי דולר)	תנאי ההלוואה	ריבית שנתית	עיקרי ההתחייבויות לאמות מידה פיננסיות	בטוחות
החברה	הלוואות לזמן ארוך	בנק א	דצמ-24	7,566	7,489	7,575	ההלוואה נושאת תקופת גרייס של שנתיים, שלאחריה פריסה ל-6 שנות החזר	SOFR+3.59%	<p>יחס שירות החוב לא יפחת בכל עת מ-1.15, כאשר יחס שירות החוב ליום 31.12.2025 עומד על 2.5;</p> <p>בנוסף, יחס החוב בין חוב לקוחות, מלאי ומקדמות לספקים לבין אשראי לזמן קצר נטו לא יפחת משיעור של 125%, כאשר ליום 31.12.2025 היחס עומד על 181%;</p> <p>בנוסף, יחס הון עצמי מוחשי למאזן לא יפחת בכל עת מ-18%, כאשר ליום 31.12.2025 היחס עומד על 41%;</p> <p>כמו כן, נקבעו התניות מקובלות הנוגעות לשמירה על תחום פעילות החברה, אי-נחיתות כלפי ממשנים אחרים, שמירת מבנה השליטה בחברה והעברת זכויות בקשר לאשראי.</p>	ראו ביאור 15 לדוחות הכספיים
		בנק א	מרץ-25	5,095	5,116	-	בולט לשנתיים	SOFR+1.8%		
		בנק ב	ספט-23	9,870	9,286	9,875	ההלוואה נושאת תקופת גרייס של שנתיים, שלאחריה פריסה ל-4 שנות החזר	SOFR+3.59%		
		בנק ג	מרץ-25	3,905	3,919	-	בולט לשנתיים	SOFR+1.8%		
	אשראי לזמן קצר	בנק א'	מתחדש חודשית	8,475	6,992	3,151	און קול	פריים + 0.2%		
		בנק ב'	מתחדש חודשית	6,289	3,460	2,875	און קול	פריים + 0.46%		
		בנק ג'	מתחדש חודשית	3,093	-	-	און קול	פריים + 1.2%		

יצוין כי נכון למועד פרסום דוח זה, החברה עומדת בכל המגבלות החלות עליה כאמור לעיל.

ב. שעבודים

לעניין שעבודים החלים על הקבוצה ראו ביאור 15 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025.

6. מיסוי

לפרטים ראו ביאור 18 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025.

7. הון חוזר

ההון החוזר של הקבוצה לימים 31.12.2024 ו-31.12.2025 עמד על סך של כ-23,675 אלפי דולר וכ-7,712 אלפי דולר, בהתאמה.

א. מדיניות החזקת מלאי

1. מלאי חומרי גלם - הקבוצה מחזיקה מלאי חומרי גלם וחומרי אריזה המשמשים אותה

באופן שוטף. כמו כן, פועלת הקבוצה להחזקת מלאי ביטחון של חומרי גלם שזמן אספקתם ארוך, כנגד התחייבות הלקוחות לשיפוי בגין רכישת מלאי הביטחון (ככל שלא ייעשה בו שימוש) וזאת על מנת לקצר את זמני האספקה ללקוחות, כמו גם לייעל את התהליכים התפעוליים של הקבוצה. חומרי הגלם העיקריים של הקבוצה נרכשים באופן שוטף מספקים המבצעים אספקה, אחת למספר ימים, למיכלי אחסון (סילו) במפעלי הקבוצה. חומרי גלם אחרים, שההיקף הכספי של רכישתם אינו מהותי, נרכשים באופן מרוכז ונצרכים על פני השנה. לקבוצה מדיניות מיוחדת לעניין רכישה והחזקה מלאי של גילטין הנרכש מחו"ל, בהזמנות מרוכזות הדורשות ייצור ייעודי בהשגחת כשרות מיוחדת, בשל התוקף הארוך שלו. מדיניות הקבוצה בעניין הגילטין הינה לשמור על מלאי גבוה (לאור חיי המדף הארוכים של המוצר) ולהצטייד בכמות העולה על הרף העליון כאשר תנאי השוק מאפשרים רכש בתנאים מסחריים טובים.

2. מלאי מוצרים מוגמרים - מדיניות הקבוצה הינה להחזיק מלאי סוכריות גומי וממתקים מיובאים לתקופה ממוצעת של חודשים ספורים בכפוף לצרכי ניהול הייצור בין מגזר הממתקים למגזר תוספי התזונה, ובכפוף למצב שרשרת האספקה העולמית, לרבות זמינות ייצור מוצרי הקבוצה על ידי ספקי הקבוצה. הקבוצה מייצרת תוספי תזונה לפי הזמנה ועל פי רוב לא מחזיקה תוספי תזונה מוגמרים במלאי.

3. החזרת סחורות - החזרת סחורות במכירות של ממתקים, מאושרת על ידי הקבוצה במקרים בהם ישנה אי התאמה או פגם במוצר הנמכר. בחלק קטן מההסכמים של הקבוצה עומדת ללקוח זכות החזרה של מוצר באריזתו המקורית, ובלבד שלא נפתחה והמוצר אוחסן בתנאים נאותים. על פי ניסיון הקבוצה נכון למועד דוח זה, החזרות המוצרים אינן בהיקפים משמעותיים. על פי הסכמי ההפצה של הקבוצה, במקרה של אי התאמה, סירוב קבלת מוצרי תוספי תזונה מוגמרים מתאפשר לרוב בתוך תקופה של 45 ימים, כאשר קיימת שונות בין הלקוחות והסדרים פרטניים ביחס לפגם נסתר (כלומר פגם שאינו ניתן לזיהוי במועד המסירה).

4. מתן אחריות למוצרים - בתחום הממתקים, התקשרות הקבוצה עם חלק מלקוחותיה אינה מגובה בהסכם כי אם בהזמנות רכש מעת לעת אליהן נלווים תנאי המכר המסדירים את תנאי המכירה. במקרים שבהם קיימים הסכמים, ובכל מקרה, גם בהתקשרות ללא הסכם, הקבוצה מאשרת החזרת מוצרים בהם ישנה אי התאמה במוצר, כל עוד ההחזרה מבוצעת במועדים סבירים.

לפירוט בדבר אחריות הקבוצה מכוח חוק הגנה על בריאות הציבור (מזון), התשע"ו-2015, ראו סעיף 10(א) להלן.

בתחום תוספי התזונה, בהסכמים הקיימים מתחייבת הקבוצה לרוב לטיב תוספי התזונה הנמכרים ולמשך תקופת חיי המדף. כאשר הפגם גלוי, מחוייב הלקוח לבחון את המוצר עם

קבלתו ולדווח על פגם כאמור, ככל שנמצא, תוך תקופה קצרה לאחר קבלת המוצר. אחריות הקבוצה על פי רוב אינה לנזקים עקיפים, ועל פי רוב מוגבלת לשווי המוצרים הנרכשים.

5. **ביטוחים** - הקבוצה מתקשרת בהסכמי ביטוח שונים לצורך פעילותה השוטפת, וביניהם: פוליסת ביטוח רכוש וציוד ופוליסות ביטוח חבויות שונות הנוגעות לפעילותה השוטפת של הקבוצה. התקשרויות הקבוצה בפוליסות כאמור נעשות, ככלל, תוך התייעצות עם יועצי הביטוח של הקבוצה. על אף שהקבוצה מבוטחת בכיסוי נזקים שונים אשר עלולים להיגרם בקשר לפעילותה, לא כל הסיכונים האפשריים מכוסים או ניתנים לכיסוי מלא בפוליסות השונות שנערכו, ולפיכך תקבולי הביטוח, ככל שיתקבלו, לא בהכרח יכסו את מלוא היקף הנזקים ו/או את כל ההפסדים האפשריים.

כמו כן, קיימים ביטוחים אשר הקבוצה עשויה להחליט שלא לעורכם כלל מטעמים שונים כגון היעדר כדאיות כלכלית.

ב. **מדיניות אשראי**

להלן מפורטים ימי והיקף אשראי ספקים ולקוחות של הקבוצה:

ימי אשראי ספקים

נכון ליום 31.12.2024	נכון ליום 31.12.2025	
97	95	ממוצע ימי אשראי
11,169	17,872	היקף אשראי ספקים (אלפי דולר)

ימי אשראי לקוחות

נכון ליום 31.12.2024	נכון ליום 31.12.2025	
89	78	ממוצע ימי אשראי
14,859	21,601	היקף אשראי לקוחות (אלפי דולר)

8. **סיכונים סביבתיים**

פעילות הייצור העצמית של הקבוצה המתוארת בדוח זה מבוצעת ממפעלי הקבוצה באזורי התעשייה בשדרות ובספירים, וכן ממפעל חברת הבת הקנדית, הנמצא באזור התעשייה Charlottetown, בפרובינציית Prince Edward Island. למפעלים חותמת סביבתית נמוכה, ולמעט בנושאים המפורטים להלן בפרק זה, אין השלכות סביבתיות מהותיות נוספות לפעילות הקבוצה.

א. **סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם**

1. **שפכים**: בישראל, הקבוצה הטמיעה פתרון להפרדה במקור של חלק מהשפכים, שיאפשר לקבוצה לעמוד בתקן הנדרש. סך ההשקעות הכספיות בבניית מתקן ההפרדה במקור הסתכמו בשנה האחרונה בכ-300,000 ש"ח, והעלות החודשית השוטפת הכרוכה בפינוי בשפכים משני אתרי הייצור בישראל מסתכמת בסך של עד כ-80,000 ש"ח. בקנדה, פעילות הייצור אינה כרוכה בסיכונים שפכים מהותיים ואתר הייצור הקנדי עומד בדרישות הדין המקומי החל.
2. **חומרים מסוכנים**: בישראל, הקבוצה כפופה להוראות פינוי פסולת חומרים מסוכנים ומבצעת את הפינוי בהתאם לכל דין. הקבוצה מבצעת באופן שוטף בדיקות בדבר סיווג

החומרים בהם נעשה שימוש במפעל. עם גידול תפוקות הייצור בפתיחת המפעל החדש, נדרשת הקבוצה להגדיל את כמויות האחסון להיקף אשר יצריך קבלת היתר רעלים. בהתאם, בחודש ספטמבר 2025 קיבלה הקבוצה היתרי רעלים מאת הרשויות המוסמכות.

בקנדה, אתר הייצור המקומי אינו נדרש לקבל היתר חומרים מסוכנים לצורך אחסון או שימוש בכימיקלים ו/או בחומרים מסוכנים אחרים, ובלבד שהחומרים מטופלים ומאוחסנים בהתאם לדרישות החלות לפי תקנות Workplace Hazardous Materials Information System (WHMIS) והוראות הבטיחות והבריאות התעסוקתית Occupational Health and Safety (OHS). הקבוצה כפופה לחובות רגולטוריות בנוגע לניהול ופינוי פסולת חומרים מסוכנים, ומוודאת כי כלל הפסולת מנוהלת ומפונה בהתאם מלא להוראות הדין החל. ככל שפסולת חומרים מסוכנים מועברת מחוץ לאתר, הקבוצה עושה שימוש במובילים רשומים כדין ומקיימת את כלל דרישות הדיווח והמעקב וכן את הוראות הובלת חומרים מסוכנים (Transportation of Dangerous Goods - TDG). הקבוצה מבצעת באופן שוטף בחינה והערכה של סיווג החומרים והסטטוס הרגולטורי של החומרים בהם נעשה שימוש במפעל.

3. פסולת: בישראל, לקבוצה פסולת מסוגים שונים המפונה בהתאם להוראות הדין הרלוונטיות - פסולת חומרים מסוכנים ופסולת מוצקה. הקבוצה החלה בהליך מחזור של פסולת תוצרת המזון המוצקה (בעיקר סוכריות, סוכר וקורנפלור), וכמו כן הקבוצה קשורה בהסכם יצרן עם תאגיד מחזור האריזות ת.מ.י.ר. בקנדה, הקבוצה מייצרת סוגים שונים של פסולת, אשר מפונים בהתאם להוראות הדין הרלוונטיות - לרבות פסולת חומרים מסוכנים ופסולת שאינה מסוכנת.

ב. השלכות מהותיות שיש להוראות הדין על הקבוצה, לרבות על ההשקעות ההוניות, הרווח והמעמד התחרותי

במסגרת פעילותה כפופה הקבוצה להוראות חוק סביבתיות. בנוסף, המפעלים בישראל כפופים לתנאי רישיון עסק מהמשרד להגנת הסביבה וממשרד הבריאות. למיטב ידיעת הקבוצה, וככל שלא צוין אחרת, הקבוצה עומדת ומיישמת את הוראות הדין במלואן. למעט ההוצאה הצפויה על טיפול בשפכים בשנה הקרובה, כמפורט לעיל (שאף היא אינה עולה כדי השלכה מהותית), הקבוצה מעריכה כי לא יהיו השלכות מהותיות על ההשקעות ההוניות, הרווח והמעמד התחרותי שלה.

ג. מדיניות הקבוצה בניהול סיכונים סביבתיים ובכלל זה אמצעים שבהם נוקטת הקבוצה להפחתת הסיכונים הסביבתיים

הקבוצה מחזיקה ועומדת בתקני איכות מחמירים וביניהם, ISO, GMP, HACCP. הקבוצה מחוייבת למצוינות באיכות ושמה לה למטרה להיות מובילה בייצור מוצרים המהווים חלק מאורח חיים בריא, על ידי שימוש בחומרי גלם ובצבעי מאכל לא מלאכותיים. הנהלת הקבוצה עוקבת באופן שוטף אחרי נושא הגנת הסביבה ופועלת לצמצום סיכונים סביבתיים באתר המפעל.

ד. הקבוצה מיישמת הלכה למעשה יעדי פיתוח ברי קיימא באמצעים הבאים:

I. קידום פורמולה לתוספי תזונה ללא תוספות סוכר, ממתקים, צבעי מאכל ושימוש בסיבים ורכיבים שלא מן החי, שהם קלים לעיכול ובעלי אפקט פרו-ביוטי.

II. כחלק מהתנהגות עסקית אחראית, הקבוצה מקדמת מדיניות של רכישת חומרי גלם בעיקר מתעשייה מקומית, ככל שהדבר מתאפשר.

III. הקבוצה בוחנת פעולות להפחתת פליטות גזי חממה ולהקטנת צריכת האנרגיה.

IV. על גבי גגות מתקני הקבוצה מותקנים פאנלים סולאריים להפקת אנרגיה מתחדשת.

9. השקעות

נכון למועד פרסום דוח זה, הקבוצה לא ביצעה השקעות מהותיות בחברות או בפעילויות אחרות שאינן חברות בנות, למעט רכישת פעילות Island Abbey כאמור בסעיף 1.3.1, לעיל. בין החברה לחברות הבנות קיימים הסכמים בין-חברתיים ביחס למתן שירותי ניהול מהחברה לחברת הבנות, השכרת המרלוי"ג לחברת הבת הישראלית ועוד.

10. מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד

דרישות הרגולציה הנגזרות מתחום עיסוקה של הקבוצה מחייבות עמידה בתנאי רישוי שונים בישראל ובקנדה, וכן בדרישות הרלוונטיות בישראל, בארה"ב, בקנדה ובאיחוד האירופי, לפי העניין, למוצרי הקבוצה.

דרישות הרגולציה האמורות חלות על חומרי הגלם והעזר בהם הקבוצה עושה שימוש, על הרכיבים וההרכב התזונתי, איכות ובטיחות מוצר, תכולה, סוג האריזה והתאמתם לשימוש במזון, סימון ועוד.

להלן יובאו עיקרי הוראות הרגולציה, חקיקה ותקינה החלים על פעילות הקבוצה במוקדי פעילות הקבוצה הרלוונטיים, נכון למועד פרסום דוח זה:

א. ישראל

הקבוצה כפופה לדרישות רגולטוריות שונות ובראשן חוק הגנה על בריאות הציבור (מזון), תשע"ו-2015 (להלן: "חוק הגנה על בריאות הציבור (מזון)"), המגדיר את הדרישות לרישוי, ייצור, ייבוא ויצוא מוצרי מזון, כמו גם את דרישות המסגרת לאיכות ובטיחות מזון. חוק הגנה על בריאות הציבור (מזון) מרכז את מסגרת האחריות המשפטית של כל הגורמים הנוטלים חלק בתהליך הייצור, ייבוא ושיווק של מזון ובכלל זה:

1. הסדרת אחריותם של יצרן מזון ויבואן מזון, הפיקוח על ייצור מזון ועל ייבואו, והכל כדי להבטיח כי המזון מסופק ברמת איכות, תקינות ובטיחות נאותים, ובכלל זה בתנאי ייצור נאותים, המתאימים לאמות המידה שנקבעו בחקיקת המזון;

2. הסדרת אחריותו של משווק מזון וחובותיו בכל שלב משלבי העברת המזון מעת ייצורו, דרך ייבואו ועד מקום המכירה ישירות לצרכן ופיקוח על קיומן, והכל כדי להבטיח כי המזון הנמכר יוצר בידי גורם המורשה לכך, ואם יובא - שהיבואן הינו בעל תעודת יבואן רשום;

3. קביעת סנקציות פליליות חמורות על גורמים המייצרים, מייבאים או משווקים מזון שלא בהתאם להוראות חוק הגנה על בריאות הציבור (מזון) וכן קביעת חובת פיקוח עצמאית ונפרדת על מעסיק ונושא משרה בתאגיד למניעת עבירות המפורטות בחוק זה, בידי עובדיו. בנוסף, חוק הגנה על בריאות הציבור (מזון) מאפשר להטיל עיצומים כספיים משמעותיים, ללא צורך בהוכחת כוונה או ידיעה מצד הגורמים האמורים לביצוע העבירה.

כמו כן, ככל מפעל מזון בישראל, הקבוצה חייבת ברישיון עסק ע"פ צו רישוי עסקים (עסקים

טעוני רישוי), תשע"ג-2013 וכן ברישיון ייצור הניתן ע"י לשכת הבריאות המחוזית של שרות המזון הארצי ע"פ צו פיקוח על מצרכים ושירותים (הסחר במזון, ייצורו והחסנתו), תשכ"א-1960.

בנוסף לדרישות הרישוי המצוינות לעיל ובשל העובדה שהקבוצה מייצרת גם תוספי תזונה, הרי שהיא מחויבת לעמוד גם בדרישות תנאי ייצור נאותים (GMP) כהגדרתם בתקנות בריאות הציבור (מזון) (תנאי ייצור נאותים) התשנ"ג-1993.

מוצרי הקבוצה, חומרי הגלם, חומרי העזר והארזיות המשמשות לייצור ואריזת מוצרי הקבוצה, נדרשים בנוסף לעמוד בתקנות והנחיות משרד הבריאות העוסקות בבטיחות מזון (מזהמים כימיים, מיקרוביולוגיים וכדומה), ניקיון ותברואה, חובת השימוש באריזות וחומרים המאושרים למזון בלבד (Food Grade), שימוש בתוספי תזונה ובמתקנים באופן ובמינונים המותרים וכדומה.

סימון מוצרי הקבוצה נדרש לעמוד בתקנים ישראליים רשמיים רלוונטיים לתחום פעילותה, כגון ת"י 1145 לסימון מזון ארוז מראש, וכן נדרש לעמוד בתקנות והנחיות משרד הבריאות העוסקות בנושא כגון תקנות הגנה על בריאות הציבור (מזון) (סימון תזונתי), להן עשויה להיות השלכה ספציפית על סימון חלק ממוצרי הממתקים של הקבוצה בסמל אדום. ביום 26 בדצמבר 2017, פורסמו ברשומות תקנות הגנה על בריאות הציבור (מזון) (סימון תזונתי), התשע"ח - 2017 (בסעיף זה להלן: "התקנות") שמטרתן הנגשת מידע לצרכנים בדבר הערך התזונתי של מזון ארוז מראש, כדי לאפשר לצרכנים בחירה מושכלת של מזונותיהם, לצורך קידום בריאותם. לפי התקנות, מזון המכיל כמויות גבוהות של סוכר, נתרן ו/או שומן רווי יסומן ע"י יצרן או יבואן של מזון ארוז מראש במדבקות אדומות בקדמת המוצר ועליהן כיתוב לבן: "שומן רווי בכמות גבוהה", "סוכר בכמות גבוהה", "נתרן בכמות גבוהה".

בנוסף, מכירת ושיווק מוצרי הקבוצה כפופים בין היתר להוראות חוק רישוי עסקים, תשכ"ח-1968 וחוק הגנת הצרכן, התשמ"א-1981, חוק פיקוח על מחירים על פי חוק הפיקוח על מצרכים ושירותים, התשי"ח-1957 והדינים והרלוונטיים החלים בדיני העבודה.

ב. קנדה

פעילות הקבוצה בקנדה כפופה למסגרת רגולטורית מקיפה המנוהלת על-ידי Health Canada (משרד הבריאות הפדרלי של קנדה), אשר מסדיר את הייצור, האריזה, הסימון, היבוא והשיווק של תוספי תזונה ומוצרי מזון.

תוספי תזונה המשווקים בקנדה מוסדרים כ-Natural Health Products (NHPs) בהתאם ל-Natural Health Products Regulations (NHPR), שהותקנו מכוח ה-Food and Drugs Act. ה-NHPR קובעות דרישות לאישור מוקדם לשיווק (pre-market approval), סטנדרטים של בטיחות ויעילות (safety and efficacy standards), וכן דרישות בקרת איכות ייעודיות ל-NHPs.

יצרנים, ויבואנים מחויבים בקבלת Site Licence (SL) מ-Health Canada. קבלת רישיון זה מותנית בהוכחת עמידה בדרישות Good Manufacturing Practices (GMP), קיומן של מערכות איכות מתועדות ועמידה בדרישות בטיחות המוצר.

ה-NHPR כוללות פרק מפורט של GMP, אשר מפורטות גם במסמכי הנחיה משלימים (guidance documents). דרישות אלו עוסקות, בין היתר, בתנאי המתקנים, ציוד, תברואה, כשירות והכשרת עובדים, בקרת ייצור, נתוני יציבות (stability data), תיעוד ובקרת איכות.

Health Canada מפקח על עמידה בדרישות באמצעות ביקורות תקופתיות (inspections) ומגננוני פיקוח לאחר שיווק (post-market oversight), במסגרתם נבחנת עמידה ב-GMP, בדרישות הסימון (labelling) ובתקני איכות ובטיחות.

ג. יבוא

בהיותה מייבאת חומרי גלם ומוצרי מזון מחו"ל לישראל, רשומה הקבוצה כיבואנית בשרות המזון הארצי של משרד הבריאות ופועלת לקבלת היתרי יבוא כנדרש בחוק הגנה על בריאות הציבור (מזון) ובנהלי שרות המזון הארצי במשרד הבריאות. יודגש כי לקבוצה אישור יבואן נאות בהתאם לעמידה בתקנות חדשות של משרד הבריאות. לסיווג חומרי הגלם והמוצרים המיובאים ע"י הקבוצה (ע"פ רשימת משרד הבריאות - סיווג החומרים והמוצרים כרגישים או לא רגישים) עשויה להיות השפעה על משך הזמן והמשאבים הנדרשים לצורך יבוא.

ד. תוספי תזונה

על ייצור תוספי התזונה של הקבוצה בישראל חלות תקנות ספציפיות, תקנות בריאות הציבור (מזון) (תוספי תזונה), התשנ"ז-1997, זאת בנוסף להוראות חוק הגנה על הציבור (מזון), תקנות והנחיות אחרות החלות על מוצרי מזון כאמור לעיל. התקנות מפרטות את הדרישות לייצור, אריזה, שיווק וסימון תוספי תזונה וכן את תהליך קבלת האישורים הרגולטוריים הנדרשים לייצור מוצרים.

מעצם ההגדרה של מוצרי תוספי התזונה כרגישים, הרי שיבוא של חלק מחומרי הגלם ומוצרים מחו"ל לצורך ייצור אותם המוצרים מחויב בהגשת בקשה להיתר יבוא מזון רגיש וכן בתשומת לב מחמירה לאופן הסימון הנדרש בתקנות לתוספי תזונה ולהוראות תקנות בריאות הציבור (מזון) (איסור ייחוס סגולות ריפוי למצרך מזון).

השימוש ברכיבים ייעודיים למוצרים אלה מותר ע"פ רשימות משרד הבריאות המתעדכנות מעת לעת, כגון רשימת צמחי המאכל, פטריות, אצות, חומרים כימיים ותערובות כימיות. תחום זה מטיל חשיפה רגולטורית משמעותית יותר על הקבוצה גם לאור מהות המוצרים וקהלי היעד שלהם, וכן ההחמרה הקיימת ברגולציה בכל הנוגע לאופן ייצורם, אריזתם וסימונם.

על ייצור תוספי התזונה של הקבוצה בקנדה חלות בעיקר הוראות חוק המזון והתרופות (Food and Drugs Act) ותקנות מוצרי בריאות טבעיים (Natural Health Products Regulations) (NHPR) - המיושמות על ידי משרד הבריאות הקנדי (Health Canada) וכן תקנות, מדיניות והנחיות נוספות החלות על מוצרי מזון ובריאות. מסגרות רגולטוריות אלה קובעות דרישות מקיפות לייצור, אריזה, סימון, פרסום, יבוא ושיווק של תוספי תזונה, אשר בקנדה מסווגים לרוב כמוצרי בריאות טבעיים (Natural Health Products – NHPs) וכן את התהליכים לקבלת האישורים הרגולטוריים הנדרשים לייצור ולשיווק מוצרים.

בהתאם לתקנות ה-NHPR תוספי תזונה המסווגים כמוצרי בריאות טבעיים מחויבים בקבלת רישיון מוצר (Product License) המתבטא במספר מוצר טבעי (NPN) או DIN-HM כתנאי לשיווקם בקנדה. בנוסף, יצרנים, אורזים, מסמנים ויבואנים של מוצרים אלה נדרשים להחזיק ברישיון אתר (Site License) המעיד על עמידה בדרישות נאותות ייצור (GMP).

לאור סיווגם של מוצרי בריאות טבעיים כמוצרים בעלי זיקה בריאותית, יבוא של חומרי גלם ומוצרים מוגמרים לצורך ייצור או שיווק בקנדה כפוף לפיקוח רגולטורי מוגבר, ובכלל זה לעמידה בדרישות איכות, בטיחות וסימון בהתאם לדין הקנדי.

ה. יצוא

יצוא ממדינת ישראל מחייב את הקבוצה לעמוד בדרישות הרישוי הרלוונטיות לייצור מזון בישראל, וכן להודיע לשרות המזון על הכוונה לייצא. כמו כן, הקבוצה כפופה לדרישות הרגולציה בארץ היעד אליה היא מייצאת, בכל הנוגע למוצר המזון, אריזתו, הרכבו, רכיביו, תכולתו וסימונו, כמו גם רמת איכותו ובטיחותו לצריכה.

ו. איחוד אירופי משותף (EU)

על הקבוצה לעמוד בדרישות הרגולציה הרלוונטיות ב-EU ולהקפיד על דרישות חוק המזון האירופי הכללי- EC 178/2002 (The General Food Law Regulation) המהווה בסיס להגנה על בטיחות המזון ומניעת הטעיה צרכנית.

ככלל, מוצרי הקבוצה, חומרי הגלם, חומרי העזר והאריזות המשמשות לייצור ואריזת מוצריה, נדרשים לעמוד בחוקים, ברגולציות ובדירקטיבות הרלוונטיות, תוך שימוש באריזות וחומרים המאושרים למזון בלבד (Food Grade), ושימוש בתוספי תזונה, ממתקים, חומרי טעם וריח וכדומה במגבלות המוגדרות להן. ייצור מוצרי הקבוצה, שיווקם ומכירתם ב-EU נדרשים להיות תואמים לדרישות ההיגיינה, הניקיון ובטיחות המזון ע"פ הרגולציה האירופאית הכללית EC Hygiene of Food Stuffs 852/2004. הקבוצה נדרשת להקפיד גם על דרישות נוספות בתחום בטיחות המזון כגון עמידה בקריטריונים המיקרוביולוגיים המוגדרים ב- EC 2073/2005 והמעודכנים תקופתית ע"י EFSA (European Food Safety Authority), וכן ברגולציית המזהמים הכימיים EU 2023/915. מוצרי הקבוצה נדרשים גם לעמוד בדרישות הסימון ע"פ רגולציית הסימון הכללית- EU 1169/2011 (Provision of Food Information to Consumers) ובדרישות סימון ספציפיות למוצרי הקבוצה, ככל שקיימים.

תוספי תזונה

תוספי התזונה (Food Supplements) שהקבוצה מייצרת נדרשים לעמוד בדרישות הדירקטיבה העוסקת בבטיחות ומניעת סיכונים לצרכנים הצורכים תוספי תזונה EC 2002/46 ובפרט בנספחי הדירקטיבה המפרטים את הסוגים והכמויות המותרים לשימוש בוויטמינים ומינרלים.

הקבוצה נדרשת להקפיד על העברת מידע ברור, מדויק ומבוסס מדעית בנוגע לתועלות הצפויות לצרכנים שיצרכו את תוספי התזונה מתוצרתה, וזאת בסימון על גבי המוצרים עצמם וכן בכל פרסום, שיווק ומכירה של תוספי התזונה של הקבוצה.

הקבוצה נדרשת להשתמש בהצהרות הבריאותיות (Health Claims) ו/או התזונתיות (Nutritional Claims) המותרות ע"פ הרגולציה האירופאית EC 1924/2006.

ז. ארה"ב

ככלל, מוצרי הקבוצה, חומרי הגלם, חומרי העזר והאריזות המשמשות לייצור ואריזת מוצריה, נדרשים לעמוד בחוקים וברגולציות הרלוונטיות המוגדרים ע"י ה-FDA. הקבוצה גם נדרשת להשתמש באריזות וחומרים המאושרים למזון בלבד (Food Grade), ולהשתמש בתוספי תזונה, ממתקים, חומרי טעם וריח וכדומה במגבלות המוגדרות להם. הקבוצה נדרשת לעמוד בדרישות ה-FSMA (Food Safety Modernization Act) לשם שמירה על בטיחות המזון ובריאות ציבור הצרכנים ולפעול ע"פ הדרישות השונות המפורטות ב- 21CFR (Code of Federal Regulations) ובפרט בפרקים 1-199 הנוגעים למוצרי מזון, חומרי גלם, אריזות ותהליכי ייצור, מכירה ושיווק.

הקבוצה נדרשת לפעול לסימון נכון ולא מטעה של מוצריה כך שיעמדו בדרישות ה CFR כמו גם בדרישות ה- FPLA (Fair Packaging and Labeling Act) במטרה לתת מידע על רכבי המוצר, הרכבו התזונתי, תכולתו וכל פרט אחר הנדרש ברגולציות אלו באופן ובתצורה הנדרשת בארה"ב.

כחלק מסימון המוצר הקבוצה נדרשת לסמן באופן מיוחד אזהרות הנדרשות לצרכנים, ובפרט היא נדרשת לעמוד בדרישות ה- (Consumer Protection Act Food Allergen Labeling and) FALCPA לאזהרת שימוש קהלי יעד העלולים להיות אלרגיים לרכיבים אלרגניים במוצרי הקבוצה, ככל שהדבר רלוונטי.

תוספי תזונה

הקבוצה נדרשת לפעול לשיווק ומכירה של תוספי תזונה (Dietary Supplements) העומדים בדרישות ה- DSHEA (Dietary Supplement Health and Education Act) במטרה להבטיח עמידה בדרישות בטיחות המוצר לפי הוראות ה-FDA כמו גם התאמת הרכבם ומינונם של תוספי התזונה לקהלי היעד השונים.

הקבוצה נדרשת לסמן סימון נכון, לא מטעה וניתן להוכחה של תוספי התזונה מתוצרתה באופן ובתצורה הנדרשים בחוקים וברגולציות הרלוונטיות ולעשות שימוש בהצהרות הפונקציונאליות המותרות בלבד.

כמו כן, ע"פ ה- Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act (the Bioterrorism Act), יצוא של מזון לארה"ב מחייב את החברה להירשם ב- FDA ולמנות נציג מטעמה (Agent) שיגיש הודעה על הכוונה לייצא מזון לארה"ב לפני ביצוע היצוא בפועל.

ח. תקני איכות

הקבוצה מבצעת מחקר ופיתוח באמצעות עובדי הקבוצה אשר להם ידע בתחומי הביולוגיה, הכימיה, הפרמצבטיקה, טכנולוגיית מזון והנדסת מזון. לקבוצה, בין היתר, האישרים הבאים אשר ממקמים את הקבוצה בשורה הראשונה של תקני הייצור הבינלאומיים ומבטיחים ייצור אחיד ואיכותי של המוצרים:

מתקני הייצור בישראל:

1. רישיון יצרן - רישיון מספר 69443 עבור מפעל פראג (המפעל הישן של הקבוצה) הוענק לקבוצה על-ידי משרד הבריאות של מדינת ישראל והינו בתוקף עד ליום 30.6.2029. רישיון מספר 100655 עבור מפעל שקמה הוענק לקבוצה על-ידי משרד הבריאות של מדינת ישראל והינו בתוקף עד ליום 31.10.2027.
 2. אישור GMP: אישור מספר 69443 עבור מפעל פראג - עמידה בתנאי ייצור נאותים אשר יבטיחו ייצור מוצר איכותי ובטוח לשימוש, הקפדה על עבודה על פי נהלים, היגיינה ותשתיות. האישור ניתן ע"י משרד הבריאות הישראלי והינו בתוקף עד ליום 5.6.2029. עבור מפעל שקמה - אישור מספר 100655 עבור אתר שקמה - בתוקף עד ליום 31.10.2027.
 3. ISO 9001: 2015 - תקן בינלאומי לניהול איכות, אשר מטרתו להבטיח כי הקבוצה עומדת בנהלים שנקבעו על מנת לייצר ולשווק מוצר אחיד, באיכות הנדרשת ובהתאמה לדרישות הלקוח. ההסמכה ניתנה על-ידי Control Union.
- מפעל פראג - מספר תעודה C877490, בתוקף עד ליום 9.3.2027.

- מפעל שקמה - מספר תעודה CU909331 בתוקף עד ליום 2.8.2028.
- 4. FSSC 22000 – תקן בינלאומי לניהול מערכת בטיחות מזון, הכולל בתוכו גם את תקן HACCP (Hazard Analysis Critical Control Points) - מערכת בטיחות מזון.
מפעל פראג - מספר תעודה C877490, בתוקף עד לתאריך 28.2.2027.
- מפעל שקמה - מספר תעודה CU909331, בתוקף עד לתאריך 8.9.2028.
- 5. cGMP - עמידה בדרישות CFR 21 Part 111 : Current Good Manufacturing Practice for Dietary Supplements.
- מפעל פראג - תעודה של NSF מספר C0690508-HSCDS-2 בתוקף עד לתאריך 20.8.2026.
- מפעל שקמה - תעודה של NSF מספר CO862601-HSCDS-1 בתוקף עד 27.06.2028.
- 6. אישור USDA Organic Regulation תוקף התעודה 31.5.2026.
- 7. לקבוצה יש אישור לסמן את תוספי התזונה באישור כשר וחלאל.

מתקן הייצור בקנדה :

- 1. GMP Certificate Compliance (CHFA) - תוקף התעודה 12.6.2027.
- 2. FDA Certificate - תוקף התעודה 31.12.2027.
- 3. Health Canada Site License - תוקף התעודה 12.6.2027.
- 4. Safe Food for Canadians Act - Record of License (CFIA) - תוקף התעודה 19.3.2029.
- 5. SQF Certificate - תוקף התעודה 13.6.2026.
- 6. NSF ANSI 455-2 - 2021 Certificate – Expires on May 22, 2026
22.5.2026
- 7. GRMA Audit Sphere - NSF ANSI 455-2 DS Certificate - תוקף התעודה 21.5.2028.

ט. תקני איכות

- 1. בנוסף, למועד פרסום דוח זה חלות על הקבוצה מגבלות חקיקה ותקינה מכוח חוק המו"פ, התקנות, והכללים של רשות החדשנות, וזאת בשל תמיכה שקיבלה הקבוצה מרשות החדשנות.
- 2. נכון למועד פרסום דוח זה, המענקים שקיבלה הקבוצה מרשות החדשנות אינם מחויבים בתמלוגים אך בקשת המענקים הנזכרת בסעיף 7.19 ס"ק (ב) ובקשות נוספות שיוגשו בעתיד, תהיינה חייבות בתמלוגים. על פי חוק המו"פ, על ייצור המתבסס על ידע הקשור לתמיכת רשות החדשנות להתבצע בישראל בלבד, אלא אם הרשות מאשרת אחרת מראש ובכתב. בנוסף, קובע חוק המו"פ מגבלות באשר לידע (במובנו הרחב) שפותח בתמיכת רשות החדשנות או בקשר עם תמיכה זו, ובאשר לכל זכות הקשורה לידע כאמור, ובכלל זה, אין להעבירם בכל דרך שהיא או לחלוק אותם עם אחרים (לרבות צדדים קשורים), ישראלים או שאינם ישראלים, אלא אם ניתן לכך אישור רשות החדשנות, מראש ובכתב. החוק מסמיך את רשות החדשנות לאשר סוגים מסוימים בלבד של העברת ידע (למשל, בדרך של מכירת ידע, אך לא לגבי כל מקרה של מתן רישיון), אך גם ביחס לכך לא ניתן להבטיח כי אישור כאמור יינתן.
כמו כן, העברת ידע כאמור או זכות בו עשויה להיות כפופה לתשלום סכומים מסוימים

לרשות החדשנות בהתאם לנוסחאות ולכללים שנקבעו בחוק המו"פ או להוראות ותנאים אחרים עד 600% מגובה המענקים מרשות החדשנות. למשל, העברת ידע לחו"ל, מחייבת, בנוסף לקבלת אישור הרשות מראש, בתשלום של עד פי שישה מן המימון שהתקבל (בתוספת ריבית) ומכל מקום לא פחות מסך המימון שהתקבל (בתוספת ריבית), ובניכוי התמלוגים ששולמו לרשות החדשנות. המפר את הוראות חוק המו"פ לגבי העברת ידע לחו"ל או המאפשר הפרה כאמור, חייב באחריות פלילית שדינה מאסר של עד שלוש שנים. כמו כן, במקרה כזה רשות החדשנות עשויה לתבוע תשלום כספים וקנסות, לרבות הסכומים שהיו משולמים אילו הקבוצה הייתה מעבירה את הידע לחו"ל לאחר קבלת אישור רשות החדשנות. מעבר לכך, העברת ידע הקשור לתמיכת רשות החדשנות או כל זכות בו לגורם ישראלי אחר, כפופה גם להתחייבות של מקבל הידע לכך שיהיה כפוף להוראות חוק המו"פ, לרבות ההגבלות על הזכויות והשימוש בידע לאחרים ולחובת תשלום תמלוגים. אישור רשות החדשנות איננו נדרש, לעומת זאת, לשם ייצוא שיווק ומכירה של מוצרים שפותחו בהתבסס על ידע הקשור לתמיכת רשות החדשנות. במסגרת ההגבלות על השימוש בידע, קיימות הוראות ותנאים, בין השאר, גם לגבי שעבוד ידע הקשור לתמיכת הרשות ולגבי הפקדתו בנאמנות, ואישור רשות החדשנות נדרש גם לגבי אלו.

חוק המו"פ חל על חברות שקיבלו את תמיכת הרשות גם לאחר תשלום מלוא התמלוגים לרשות. חברה כאמור תחדל להיות כפופה לחוק המו"פ רק כאשר הידע הקשור לתמיכת רשות החדשנות יועבר במלואו לגוף אחר, באישור הרשות. על הקבוצה לשמור על דיני הקניין הרוחני כפי שינהגו מזמן לזמן במדינת ישראל. אם תורשע הקבוצה ו/או מי מטעמה בעבירה על דיני הקניין הרוחני של מדינת ישראל בפסק דין סופי וחלוט, יהיו רשות החדשנות והוועדה רשאיות לבטל למפרע כל הטבה, מענק, הלוואה, הטבת מס או יתרון כספי אחר שניתן לו, כולם או חלקם, ולדרוש את החזרתם בצירוף ריבית והפרשי הצמדה כחוק. בנוסף, במסגרת מסלול ההטבה לפיו התקבלו מענקי הקבוצה התחייבה הקבוצה כי מרבית הייצור של המוצרים בגינם ניתן המענק יוצרו בישראל. במקרה בו הפרה הקבוצה הוראה זו בעניין הייצור, יהיה עליה לשלם תמלוגים מהמועד בו חדל רוב הייצור להתבצע בישראל בשיעור שבין 3% עד 5% על פי גודלה של הקבוצה ועד ל- 300% מגובה המענקים מרשות החדשנות.

11. הסכמים מהותיים

א. ביום 2 במרץ 2022 התקשרה הקבוצה במערך של ארבעה הסכמים לפיתוח, ייצור ואספקה עם תאגיד בינלאומי גדול בתחום המזון ותוספי התזונה (להלן: "הלקוח"), במסגרתם הקבוצה מפתחת ומייצרת עבור הלקוח תוספי תזונה בצורת סוכריות גומי על בסיס פורמולציית ה-Gummicuticals הייחודית, המשווקים בארה"ב, אירופה וטריטוריות נוספות. בהתאם להסכמים, הקבוצה מפתחת עבור הלקוח מוצרים, כאשר ביחס למוצרים שיפותחו עבורו נקבעה בין הצדדים בלעדיות הדדית לייצור ולמכירה בארה"ב ובאירופה.

ביום 10 ביולי 2023 נחתם הסכם נוסף עם הלקוח למתן שירותי פיתוח, אשר הרחיב את פעילות הפיתוח לכלל חברות הלקוח.

לפירוט נוסף ראו דיווחים מיידיים מיום 3 במרץ 2022 (אסמכתא: 2022-01-025804) ומיום 12 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-078912).

ב. ביום 8 בדצמבר 2022 התקשרה הקבוצה בהסכם לפיתוח מוצרים עם תאגיד בינלאומי גדול בתחום המזון ותוספי התזונה (להלן: "הסכם הפיתוח" ו-"הלקוח", בהתאמה), במסגרתו הקבוצה מפתחת עבור הלקוח תוספי תזונה בצורת סוכריות גומי, אשר צפויים להיות משווקים בעיקר באירופה. הסכם הפיתוח נחתם לתקופה של חמש שנים, ונקבעה במסגרתו בלעדיות הדדית בין הצדדים ביחס למוצרים שיפותחו. בהמשך לכך, ביום 27 באוקטובר 2023 נחתמו בין הצדדים הסכמי ייצור ואספקה והסכם איכות, במסגרתם תייצר הקבוצה עבור הלקוח את המוצרים בהתאם לדרישותיו. ההסכמים נחתמו לתקופה של שלוש שנים, עם אפשרות לסיום מוקדם בהתאם לתנאיהם. לפירוט נוסף ראו דיווחים מיידיים מיום 11 בדצמבר 2022 (אסמכתא: 2022-01-149083) ומיום 28 באוקטובר 2023 (אסמכתא: 2023-01-098764).

ג. ביום 24 בנובמבר 2025 התקשרה החברה, באמצעות חברת הבת הקנדית, TopGum Canada Ltd. בהסכם ייצור ואספקה עם לקוח אסטרטגי בצפון אמריקה בתחום תוספי התזונה, מהמובילים והצומחים בשוק האמריקאי, אשר פועל בעיקר במודל של מכירה ישירה לצרכן (DTC). ההסכם נחתם במתכונת Take or Pay, ובמסגרתו התחייב הלקוח, בכפוף לזכויות הביטול הקבועות בהסכם, לרכוש מוצרים בהיקף מצטבר שלא יפחת מסך של כ-25 מיליון דולר ארה"ב עד לסוף שנת 2026. ההסכם כולל מנגנון תחזיות והתחייבות לכמויות מינימום רבעוניות, הוראות בדבר בלעדיות מוגבלת, וקובע כי הקניין הרוחני והפורמולציות של המוצרים יוותרו בבעלות הלקוח. תקופת ההסכם הינה עד ליום 31 בדצמבר 2026, עם חידוש אוטומטי לשנה נוספת, אלא אם ניתנה הודעה מוקדמת, והוא כולל הוראות סיום, מצגים, התחייבויות והסדרים מסחריים ומשפטיים המקובלים בהסכמים מסוג זה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 25 בנובמבר 2025, אסמכתא: 2025-01-091628.

מובהר, כי הערכות הקבוצה לגבי התממשות מערכת היחסים עם הלקוחות והמכירות הצפויות מכל לקוח, וכן הערכות הקבוצה בקשר עם ייצור הפורמולות, הפצתן ושימושן על ידי הלקוחות הן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, שאין וודאות כי יתממש ומבוססות על הערכות הקבוצה על-פי ניסיונה, שיחותיה והיכרותה את הלקוחות והשוק. ההשפעות בפועל עשויות להיות שונות, בעיקר, כתוצאה מתהליכים המתקיימים אצל הלקוח, בפרט בקשר עם תנאי השוק, שינויי רגולציה בתחום, התממשות אי אילו מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף ה(16) להלן וכו'.

12. הליכים משפטיים

נכון למועד פרסום דוח זה, הקבוצה אינה צד להליך משפטי מהותי.

13. יעדים ואסטרטגיה עסקית

הקבוצה פועלת בענף תוספי התזונה הגלובלי המאופיין בצמיחה מתמשכת, חדשנות מוצרית מואצת ושינויים בהרגלי הצריכה, לרבות מעבר לצורות מתן נוחות וחוויות ולהתרחבות ערוצי המסחר המקוונים. הקבוצה בוחנת ומעדכנת, מעת לעת, את האסטרטגיה העסקית שלה, בהתחשב בהתפתחויות מאקרו-כלכליות, טכנולוגיות, רגולטוריות ותחרותיות, וכן במגמות צרכניות, אשר עשויות להשפיע על פעילותה.

האסטרטגיה ארוכת הטווח של הקבוצה הינה המשך צמיחה מואצת והרחבה משמעותית של פעילותה, תוך הפיכתה לקבוצה גלובלית מובילה בעולם מוצרי ה-Health Care מבוססי צורות

מתן מתקדמות וחוייתיות (Enjoyables). הקבוצה שואפת להכפיל את מכירותיה ולשלש את הרווח כל 3-4 שנים, הן על ידי צמיחה אורגנית מואצת והן על ידי מיזוגים ורכישות אסטרטגיים וסינרגטיים.

במסגרת זו, שואפת הקבוצה להרחיב את סל מוצריה, להעמיק את פעילותה מול לקוחות קיימים, להרחיב את בסיס לקוחותיה ולפעול לכניסה לתחומים ולשווקים נוספים, לרבות תחומים בעלי דרישות רגולטוריות מחמירות.

לצורך מימוש אסטרטגיה זו, מתמקדת הקבוצה במספר מנועי צמיחה מרכזיים:

1. **חדשנות מוצרית וטכנולוגית** - הקבוצה משקיעה באופן שוטף במחקר ופיתוח פורמולציות מתקדמות וצורות מתן חוייתיות, תוך התאמה למגמות צרכניות ורגולטוריות, לרבות ביקוש למוצרים פונקציונליים, Clean Label, ופתרונות מותאמים אישית.
2. **הרחבת הצעת הערך במודל מקצה לקצה (Full Turn Key)** - הקבוצה פועלת להעמקת היצע השירותים ללקוחותיה, משלב האפיון והפיתוח, דרך הייצור והאריזה ועד לאספקה המסחרית, תוך מתן פתרונות כוללים המאפשרים ללקוחותיה לקצר זמני השקה לשוק וביסוס מותגיהם.
3. **מיקוד במותגים צומחים ובערוצי סחר מקוון** - הקבוצה ממקדת את פעילותה, בין היתר, במותגים חדשים וצומחים, הפועלים בעיקר בערוצי מסחר מקוונים (DTC) ו-E-commerce לצד שיתופי פעולה עם חברות CPG בינלאומיות ומקומיות ומפיצים, ובכך נהנית ממנועי צמיחה מהירים יחסית בענף.
4. **צמיחה אורגנית מואצת** - הקבוצה פועלת להשגת שיעורי צמיחה העולים על שיעורי הצמיחה בענף, בין היתר באמצעות הרחבת סל המוצרים, הגדלת היקפי הפעילות מול לקוחות קיימים, הרכשת לקוחות חדשים והרחבת פעילותה הגיאוגרפית.
5. **הרחבת פעילות לתחומים משלימים** - הקבוצה בוחנת כניסה לצורות מתן נוספות (Enjoyables) של תוספי תזונה, כגון אבקות ונוזלים, וכן לתחומים נוספים בעלי פוטנציאל צמיחה, לרבות פיתוח וייצור של סוכריות גומי המכילות חומרים רפואיים פעילים (APIs) בכפוף לעמידה בדרישות רגולטוריות רלוונטיות.
6. **מיזוגים ורכישות** - הקבוצה פועלת לאיתור ולבחינה של הזדמנויות לרכישת חברות ופעילויות משלימות, באופן ממוקד וסלקטיבי, אשר עשויות להרחיב את יכולותיה הטכנולוגיות, התפעוליות והמסחריות, להעמיק את נוכחותה בשווקים מרכזיים ולתמוך ביישום אסטרטגיית הצמיחה שלה.

הקבוצה מעריכה כי יישום עקבי של אסטרטגיה זו, לצד המשך השקעה ביכולותיה התפעוליות והארגוניות, יתמוך בהמשך צמיחתה, בחיזוק מעמדה התחרותי ובהגדלת ערך לבעלי מניותיה.

מובהר כי הערכות הקבוצה כאמור לעיל, בקשר עם היעדים והאסטרטגיה העסקית שלה, הן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, שאין וודאות כי יתממש ומבוססות על הערכות הקבוצה על-פי תוכניותיה ניסיונה. ההשפעות בפועל עשויות להיות שונות, ואף באופן מהותי, בעיקר, כתוצאה מכניסה של מתחרים נוספים לתחום, שינויי רגולציה בתחום, שינויי בעלויות המוצרים, שינויים מאקרו כלכליים, שינויי בהעדפות הלקוחות, התממשות אילו מגורמי הסיכון בסעיף ה(16) להלן וכדומה.

14. צפי להתפתחות בשנה הקרובה

בשניים-עשר החודשים הקרובים, בכוונת הקבוצה להמשיך לפעול במטרה לקדם את מכירת מוצריה, בין היתר, בהתבסס על אסטרטגיית הקבוצה המפורטת לעיל ולפעול בעיקר לביצוע הפעילויות המפורטות להלן:

א. הרחבת בסיס הלקוחות והעמקת החדירה לשוק תוספי התזונה - בכוונת הקבוצה לפעול להגדלת בסיס לקוחותיה בתחום תוספי התזונה, בדגש על התקשרויות עם שחקנים צומחים הפועלים במודל מכירה ישירה לצרכן (DTC), לצד קידום התקשרויות עם לקוחות אסטרטגיים גלובליים בעלי מותגי פרימיום בתחום תוספי התזונה והפארמה. בכוונת הקבוצה לפעול להרחבת פעילותה בצפון אמריקה, בין היתר באמצעות חיזוק מערך המכירות בארה"ב, וכן למימוש פוטנציאל המכירות הצולבות (Cross-Selling) בעקבות רכישת Island Abbey. בנוסף, בכוונת הקבוצה לקדם פיתוח ושיווק מוצרים מבודלים, ובפרט תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי ועל בסיס טכנולוגיות ייחודיות שמפתחת הקבוצה. מימוש היעד כפוף, בין היתר, לתנאי השוק, לקצב ההתקשרויות עם לקוחות ולבדיקות פוטנציאל עסקי באזורים הרלוונטיים.

ב. הגדלת מכירות תוספי התזונה - הקבוצה פועלת להמשיך בצמיחה המואצת של מכירת תוספי התזונה בשווקים הגלובליים תוך המשך מיקוד בצפון אמריקה, חיזוק שיתוף הפעולה עם הלקוחות הקיימים, ופיתוח מערכות יחסים עם לקוחות חדשים, והעמקה וחיזוק מערך המכירות שלה בארה"ב ע"י צוות המכירות המנוסה שגייסה. בנוסף, בכוונת הקבוצה לקדם ערוצי שיווק בגאוגרפיות נוספות, בין היתר באירופה ו-APAC.

ג. השקת מוצרים חדשים - בכוונת הקבוצה לפעול להשקת מוצרים חדשים ולקבלת כל אישורי הרגולציה הנדרשים לשיווקם. המוצרים יושקו על בסיס עבודת פיתוח משותפת עם מותגים בינלאומיים, או על ידי פיתוח פנימי בחברה. במסגרת זו, מתכוונת הקבוצה לפתח מוצרים עם פונקציונאליות ייחודית על בסיס טכנולוגיית המיקרו-אנקפוסולציה, כמו גם מוצרים ייחודיים תחת רגולציית הפארמה OTC, בכפוף להשגת יכולות פיתוח וייצור בתחום זה.

ד. השלמת השקתו של המפעל החדש - בכוונת הקבוצה להשלים את הפעלתו המסחרית המלאה של המפעל החדש בישראל, תוך שיפור המדדים התפעוליים, הגדלת כושר הייצור והמשך התייעלות תהליכי הייצור.

ה. בחינת מיזוגים ורכישות לתמיכה באסטרטגיה - הקבוצה פועלת ליישום אסטרטגיית צמיחה הכוללת, בין היתר, ביצוע מיזוגים ורכישות של פעילויות סינרגיות לפעילותה הקיימת, במטרה להרחיב את כושר הייצור, להעמיק את הצעת הערך ללקוחותיה, להרחיב את מגוון המוצרים ולהמשיך לחזק את מעמדה כחברה בין-לאומית מובילה בתחום תוספי התזונה.

מובהר כי הערכות הקבוצה כאמור לעיל בקשר עם הצפי להתפתחות בשנה הקרובה, הן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, שאין וודאות כי יתממש ומבוססות על הערכות הקבוצה על-פי תוכניותיה וניסיונה. ההשפעות בפועל עשויות להיות שונות, ואף שונות מהותית, בעיקר, כתוצאה מכניסה של מתחרים נוספים לתחום, שינויי רגולציה בתחום, שינויי בעלויות המוצרים, היקף ומשך המלחמה, שינויים מאקרו כלכליים, שינויים בהעדפת לקוחות, התממשות אילו מגורמי הסיכון בסעיף ה(16) להלן וכדומה.

15. מידע כספי לגבי אזורים גאוגרפיים

לפרטים אודות מידע כספי לפי אזורים גאוגרפיים ראו ביאור 26 לדוחות הכספיים של הקבוצה

16. דיון בגורמי סיכון

א. גורמי מאקרו:

1. מצב כלכלי חברתי - פעילות הקבוצה מושפעת מגורמים מאקרו-כלכליים שונים ביניהם, שיעור צמיחת המשק ומצב הכלכלה המקומית והעולמית, שיעור האינפלציה, שיעור הריבית, מחירי חומרי גלם, שערי חליפין של מטבעות, צמיחת שוק המזון, הצריכה הפרטית לנפש.
2. מצב בטחוני - מפעלי הייצור של החברה בישראל נמצאים בעיר שדרות. המצב הביטחוני בישראל החל מיום 7 באוקטובר 2023 גרר שיבושים בפעילות השוטפת של החברה עד לחזרתו לעבודה בתפוקה מלאה. שיבושים בפעילות השוטפת של המפעל כתוצאה מהמצב הביטחוני הנוכחי או מצב ביטחוני אחר עלול לגרום לשיבושים בפעילות השוטפת של החברה ולפגיעה ברווחיותה, לאובדן נתח שוק עקב בעיות בשרשרת אספקה, והרעה במעמדה של החברה, עקב הרעה במעמדה המדיני של ישראל בעולם והשפעה על התנועות שקוראות לחרם על מוצרים ישראליים. לפירוט בדבר השפעת המלחמה על החברה, ראו סעיף 6.1 לעיל. [עם כלביא? שאגת הארי?]
3. סנטימנט אנטי ישראלי - לאור הימשכות המלחמה ישנו סנטימנט אנטי-ישראלי בחלק ממדינות העולם, אשר עולה לכדי קריאות להימנע מקיומם של קשרים עסקיים או להחרים מוצרים של חברות ישראליות. התחזקות הסנטימנט האנטי-ישראלי עלול לפגוע בצמיחת פעילות החברה במגזר תוספי התזונה. החברה מקיימת קשרי עבודה צמודים עם לקוחותיה הקיימים והפוטנציאליים, ועוקבת מקרוב אחר השפעותיו האפשריות של הסנטימנט האמור.
4. שביתות בנמלי ישראל - שביתות בנמלי הים והאוויר של מדינת ישראל עלולות לעכב אספקת מוצרים ללקוחות החברה, וכן לעכב ייבוא חומרי גלם המשמשים את החברה, ובכך לפגוע במועדי האספקה להן התחייבה החברה ובמקרים קיצוניים לאובדן לקוחות.
5. מכסים ומיסוי - במדינות מחוץ לישראל, בהן נמכרים מוצרי החברה, חלים מכסים על יבוא ממדינות יעד מסוימות. עלייה או ירידה בשיעור המכסים עשויה להשפיע על יכולת החברה להתחרות בשוק הצרכני המקומי עם יצרנים מקומיים או עם מוצרים ממדינות מקור אחרות. החברה חשופה לעלייה בשיעור המכס על ייבוא חלק מחומרי הגלם ומוצרים מוגמרים, ככל שיחולו. לעניין השפעת מדיניות המכסים של הממשל האמריקאי על מוצרי הקבוצה ראו האמור בסעיף 6.6 לעיל.
6. שערי חליפין - הקבוצה חשופה לסיכונים הנובעים משינוי בשער החליפין של השקל לעומת מטבעות הדולר האמריקאי, הקנדי ואירו, מאחר ואין חפיפה מלאה בין המטבעות בהן הקבוצה מפיקה את הכנסותיה לבין המטבעות בהן היא מוציאה את הוצאותיה. החברה מגדרת חלק מסיכון זה כחלק מהתכנון הפיננסי השוטף.
7. משבר בריאותי עולמי - התפשטות מגיפות גלובליות, דוגמת נגיף הקורונה, בישראל ו/או באחד או יותר מהאזורים בו פועלת הקבוצה, לרבות שוקי היעד של מוצריה, עלולה לפגוע ביכולות הייצור של הקבוצה, בשרשרת האספקה ובהיקף מכירותיה.
8. מצב גיאופוליטי - מתוחות גיאופוליטיות בישראל ו/או באיזור מסוים בעולם, כדוגמת מלחמת "חרבות ברזל" או עימות מתמשך עם איראן, החקיקה לשינויים במערכת

המשפט בישראל או המלחמה בין רוסיה לאוקראינה, ותגובות נגד של מדינות העולם בכלל וכנגד ישראל בפרט, עשויות להביא לפגיעה בפעילות הכלכלית, וכן להשפעות כלל עולמיות ועל ישראל בפרט, לרבות בקשר עם מחסור בחומרי גלם, השפעות מקומיות על ספקי החברה באיזורים בהם הם פועלים, קשיים בשרשראות האספקה וקשיים בשיווק ומכירה של מוצרים תוצרת ישראל.

9. חשיפה לתנודות במחירי הסחורות - חומרי הגלם העיקריים של החברה הינם סחורות (Commodities) או נגזרות של סחורות, הנסחרות בבורסות עולמיות וחשופות לתנודתיות המחירים.

10. תנודות בשיעורי הריבית - לקבוצה הלוואות דולריות לזמן ארוך בריבית דולרית משתנה על בסיס ריבית ה-SOFR האמריקאית, וכן הלוואות לזמן קצר בשקלים ובדולרים הנושאות ריבית משתנה הצמודה לריבית הפריים והסופר, בהתאמה. שינויים בשיעורי הריביות כאמור משפיעים על הוצאות המימון של החברה, ובהתאם מגדילים את הוצאותיה.

11. סייבר ואבטחת מידע - פעילות הקבוצה נשענת בחלקה על מערכות מחשב. כשל במערכות אלו, כמו גם כשל באבטחת מידע או תקיפת סייבר עלולים להשפיע על מערכותיה של החברה, לקוחותיה, על מתן השירותים הניתן על ידה ועל פעילותה השוטפת, ובכך להשפיע על תוצאותיה בהתאם.

ב. גורמי סיכון ענפיים:

1. תקיפה ורגולציה - מוצרי החברה כפופים לפיקוח, לרישוי, לחוקים ולתקנות המסדירות את ייצורם, שיווקם, מכירתם והפצתם של מוצרי החברה. העמקת והחמרת הרגולציה או אי קבלת אישורים מתאימים בטריטוריות חדשות, עשויים להשפיע על קצב הצמיחה של החברה.

2. חבות מוצר - החברה נתונה לסיכונים הכרוכים בחבות מוצר, לרבות בשל סיכונים הכרוכים באיכות המוצרים המיוצרים על ידה ובניהול תהליכי איכות תומכים. כשלים ופגמים בייצור מוצרים וחומרים המיוצרים או מיובאים על ידי הקבוצה ותקלות איכות בעקבות אחסון לקוי או הובלה ראויה, עלול לחשוף את הקבוצה לחבויות בגין נזקים שנגרמו ללקוחות, רשויות וגורמים נוספים, לרבות בגין מעשים או מחדלים שלא בוצעו על ידי החברה ו/או שלא היו בשליטתה. הגדלת היקף המוצרים המבוקבקים של החברה חושפת את החברה לסיכונים נוספים הנוגעים לאריות המוצרים ולהובלה ואחסון של המוצרים הארוזים.

3. מחירי ואספקת חומרי גלם - הקבוצה חשופה לשינויים במחירי סחורות וחומרי גלם שמקורם בחו"ל, בעיקר באירופה ובארה"ב, אך גם במזרח הרחוק. חומרי הגלם העיקריים של החברה נרכשים מספקים ייחודיים. סיום ההתקשרות עם מי מהספקים העיקריים, או מקרה בו מי מהספקים העיקריים יחליט להפסיק לספק איזה מחומרי הגלם אותם רוכשת החברה עשוי לפגוע ברציפות הייצור ובמועדי האספקה להן התחייבה הקבוצה.

4. אשראי ללקוחות - מכירות הקבוצה ללקוחותיה מתבצעות ברובן באשראי לקוחות כמקובל בשוק. ישנו סיכון שלקוחות יאחרו בביצוע פירעון האשראי או חלילה לא יפרעו את האשראי כלל. לקבוצה פיזור רב של לקוחות באשראי, ולפיכך אי כיסוי חוב מצד לקוח אחד או מספר לקוחות לא אמור לסכן את הקבוצה, אם כי יש בו כדי להשפיע על

המדדים הפיננסיים שלה.

ג. גורמי סיכון ייחודיים לקבוצה:

1. אספקת סיבים תזונתיים - צמיחת החברה מבוססת בין היתר על תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי על בסיס סיבים תזונתיים ללא תוספת סוכר (Gummaceuticals), אשר בייצורו יש לקבוצה תלות בחומרי גלם המיוצרים על ידי מספר מצומצם של יצרנים.
2. קווי ייצור - תקלות או השבתות בקווי הייצור של הקבוצה עשויות לגרום לפגיעה ברציפות הייצור בקבוצה ולעיכובים באספקת מוצריה.
3. איכות - מוצרי הקבוצה מיוצרים ומשווקים תחת רגולציה בין לאומית ומחמירה, התלויה בין היתר בתהליכי איכות בחברה עצמה, כמו גם באיכות חומרי הגלם שמשמשים למוצריה, והקפדה על הוראות השילוח של המוצרים. פגם ו/או קלקול באחד מחומרי הגלם ו/או בתהליך הייצור של סוכריית הגומי יכול לגרום להחזרת המוצרים (RECALL), לתביעות ייצוגיות ו/או תביעות של לקוחות הקבוצה ו/או חלילה לפגיעה באחד הלקוחות ואף פגיעה במוניטין הקבוצה.
4. עמידה בדרישות ובציפיות של לקוחות הקבוצה - הקבוצה עובדת מול לקוחות אסטרטגיים מובילים בתחומם הפועלים בסביבות רגולטוריות מחמירות ובעלות סטנדרטים ודרישות מחמירות ונוקשות. אי עמידה בסטנדרטים ובדרישות הלקוחות עשויה להביא לצמצום או להפסקת העבודה עימם באופן שיגרום לדרישות פיצוי ו/או תביעות ויפגע בהמשך צמיחת פעילות הקבוצה.
5. חוסר וודאות בנוגע לקבלת פטנטים, סימני מסחר והגנה על קניין רוחני - אין וודאות כי הבקשות לרישום פטנט וסימני מסחר שהוגשו על ידי הקבוצה יסתיימו ברישום פטנט או סימן מסחר ו/או כי לא יהיו ניסיונות מצד צדדים שלישיים לתקוף פטנטים של הקבוצה שנרשמו.
6. יחסים עם ספקי הקבוצה ועמידתם בהוראות החברה - חלק ממוצרי הקבוצה מיוצרים על ידי ספקים חיצוניים. עמידת הספקים החיצוניים בכללים הנדרשים מהם על ידי הקבוצה ובהוראות החוק הינה חלק מהותי ביכולת הקבוצה למכור ולשווק מוצרים איכותיים העומדים בהוראות הדין.
7. ריכוזיות הכנסות מלקוחות מהותיים - לקבוצה מספר לקוחות אשר ההכנסות מהם מהוות חלק מהותי מסך הכנסותיה. סיום ההתקשרות עם מי מלקוחות מהותיים אלה, צמצום משמעותי בהיקף ההזמנות מהם, שינוי בתנאי ההתקשרות או אי חידוש הסכמים קיימים, מבלי שהקבוצה תצליח לגייס לקוחות חלופיים בהיקף פעילות דומה ובתנאים כלכליים דומים, עלולים להשפיע באופן מהותי על תוצאות פעילותה, מצבה הכספי ותזרים המזומנים של הקבוצה. כמו כן, מאחר שחלק מהלקוחות פועלים בשווקים תחרותיים ובסביבות רגולטוריות מחמירות, שינוי באסטרטגיה העסקית שלהם, במבנה שרשרת האספקה או במודל ההתקשרות עם ספקים עשוי להביא לשינוי בהיקף הפעילות מול הקבוצה.

גורמי הסיכון והערכת הקבוצה לגבי מידת השפעת גורמי הסיכון על פעילות הקבוצה בכללותה:

השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה	
סיכונים מאקרו-כלכליים			
	X		מצב כלכלי-חברתי
		X	מצב בטחוני
	X		שביתות בנמלי ישראל
	X		מכסים ומיסוי
	X		שערי חליפין
X			משבר בריאותי עולמי
	X		מצב גיאופוליטי
X			חשיפה לתנודות בשערי הסחורות
	X		תנודות בשערי הריבית
X			אבטחת מידע וסייבר
סיכונים ענפיים			
X			חקיקה ורגולציה
	X		חבות מוצר
	X		מחירי ואספקת חומרי גלם
X			אשראי ללקוחות
סיכונים ייחודיים			
	X		אספקת סיבים תזונתיים
X			קו ייצור
	X		איכות
X			הקמת מפעל וצורך בהשקעות הוניות גבוהות
	X		עמידה בדרישות ובציפיות של לקוחות הקבוצה
X			חוסר וודאות בנוגע לקבלת פטנטים, סימני מסחר והגנה על קניין רוחני
X			יחסים עם ספקי הקבוצה ועמידתם בהוראות הקבוצה
		X	ריכוזיות הכנסות מלקוחות מהותיים

טופ גאם תעשיות בע"מ

פרק ב'

דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025

החברה נסחרת במדד טק עילית, ובהתאם דירקטוריון החברה בחר לאמץ את ההקלה בתקנה 3 לתקנות ניירות ערך (דוחות תאגיד שמניותיו כלולות במדד ת"א טק-עילית), תשע"ו-2016, בקשר עם הפרטים השוואתיים להם החברה נדרשת.

טופ גאם תעשיות בע"מ

דוח דירקטוריון על מצב ענייני החברה

לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025

טופ גאם תעשיות בע"מ (להלן: "החברה") מתכבדת בזאת להגיש את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה והתוצאות הכספיות שלה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 (להלן: "תקופת הדוח"), בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970. הדוח סוקר את השינויים העיקריים בפעילות החברה, אשר אירעו בשנת 2025 ועד למועד פרסום הדוח. דוח זה נערך בהנחה שבפני הקורא מצוי פרק תיאור עסקי התאגיד הכלול בדוח תקופתי זה.

1. מבוא

1.1 החברה התאגדה ונרשמה בישראל ביום 30 ביוני 2004, כחברה פרטית מוגבלת במניות תחת השם טופ גאם תעשיות ממתקים בע"מ, וביום 17 במרץ 2020 שינתה את שמה לטופ גאם תעשיות בע"מ. החברה עוסקת במישרין, ובאמצעות החברות שבשליטתה (להלן יחדיו: "הקבוצה"), בשני תחומי פעילות עיקריים:

א. תחום פעילות תוספי התזונה - הקבוצה עוסקת בפיתוח, ייצור ושיווק של תוספי תזונה ומוצרים פונקציונליים בתחום הבריאות בצורת מתן (כלומר, הדרך בה נצרך התוסף, ובאנגלית - Delivery format) של סוכריות גומי (Gummies). במסגרת פעילותה, החברה מפתחת, מייצרת ומשווקת מגוון רחב של מוצרים חדשים וחדשניים עבור לקוחותיה, ביניהם חברות ומותגים בינלאומיים מובילים, תוך התמחות בפורמולציות מתקדמות ועמידה בתקני איכות ורגולציה מחמירים בשווקים בינלאומיים. מוצרי החברה משווקים בעיקר בשווקים בצפון אמריקה ואירופה וכן באזורים נוספים בעולם.

ב. תחום פעילות הממתקים (Confectionary) - זהו תחום הפעילות ה"מסורתית" של הקבוצה, בו הקבוצה מייצרת, מייבאת, מפתחת ומשווקת סוכריות גומי וממתקים נוספים, בעיקר לשוק המקומי.

1.2 לחברה חמש חברות בנות בבעלותה המלאה:

(1) טופ גאם סחר ושיווק בע"מ (להלן: "חברת הבת הישראלית"), חברה פרטית מוגבלת במניות אשר התאגדה בישראל ומספקת שירותי הפצה, שיווק ומכירה של מוצרי מגזר הממתקים של החברה, בעיקר בשוק המקומי;

(2) TopGum Industries Inc. (להלן: "חברת הבת האמריקאית") שהתאגדה בדלאוור ביום 29 בינואר 2021, ואשר תחום פעילותה הינו מתן שירותי ייבוא, שיווק ופיתוח עסקי למכירת מוצרי החברה בארצות הברית ובצפון אמריקה;

(3) TopGum Canada LTD, חברה שהתאגדה בקנדה ביום 19 בדצמבר 2024 והוקמה לצורך רכישת הפעילות העסקית של קבוצת חברות שפעלו בקנדה ובברמודה תחת השם Island Abbey Nutritionals (להלן: "חברת הבת הקנדית" ו-"Island Abbey", בהתאמה). לפרטים נוספים אודות עסקת הרכישה ראו סעיף 1.3.2 לפרק א' המצורף לדוח התקופתי לשנת 2024; דיווח מידי מיום 26 בינואר 2025 (אסמכתא: 2025-01-006614); דיווח מידי מיום 3 באפריל 2025 (אסמכתא: 2025-01-024650), וכן סעיף 2(ה) להלן;

(4) TopGum Pharma Inc, חברה שהתאגדה במדינת דלאוור ביום 11 בפברואר 2026 תחת בעלותה המלאה של חברת הבת האמריקאית (להלן: "טופ גאם פארמה"). טופ גאם פארמה נוסדה לצורך קליטת הפעילות בארה"ב, אשר החברה מתעתדת לרכוש, ואשר כוללת, בין היתר, גם ייצור סוכריות גומי פארמצבטיות (סוכריות גומי המכילות חומר רפואי פעיל), ככל שתושלם עסקת הרכישה, כפי שדווח בדיווח המידי מיום 20 בינואר 2026 (אסמכתא: 2026-01-007996);

(5) פארסאיטבי בע"מ (ובאנגלית - PharmItBe), אשר נרכשה על ידי החברה ביום 16 באפריל 2023.

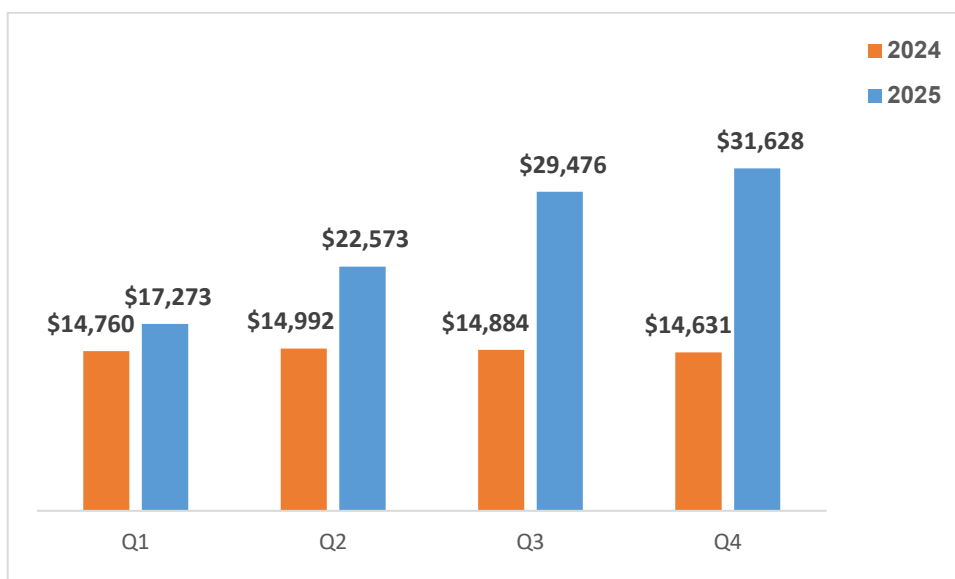
- 1.3 בחודש אוגוסט 2021 נרשמו לראשונה מניות החברה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב והחברה הפכה לחברה ציבורית, כהגדרת מונח זה בחוק החברות התשנ"ט-1999 (להלן: "חוק החברות").
- 1.4 בפרק ג' לדוח תקופתי זה מצורפים הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 (להלן: "הדוחות הכספיים").
- 1.5 נתונים כספיים בדוח זה מוצגים באלפי דולר ארה"ב (להלן: "דולר"), בהתאם למטבע ההצגה בדוחות הכספיים, השונה ממטבע הפעילות של החברה (שקל חדש). הצגת הדוחות הכספיים במטבע הדולר הינה לאור המשך הרחבת פעילות החברה בתחום תוספי התזונה ובפרט הגידול בפעילות מול צדדים שלישיים מחוץ לישראל (ראו ביאור 2 לדוחות הכספיים של החברה).
- יודגש כי התיאור בדוח דירקטוריון זה כולל מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע צופה פני עתיד הוא מידע לא ודאי לגבי העתיד, לרבות תחזית, הערכה, אומדן או מידע אחר המתייחסים לאירוע או לעניין עתידי שהתממשותו אינה ודאית או אינו בשליטת החברה. המידע הצופה פני עתיד הכלול בדוח דירקטוריון זה מבוסס על מידע והערכות הקיימים בחברה, נכון למועד פרסום דוח דירקטוריון זה.

2. תיאור תמציתי של הקבוצה וסביבתה העסקית

(א) עיקרי התוצאות

שנת 2025 הינה שנת שיא של כל הזמנים עבור הקבוצה - בשנה זו הכנסות הקבוצה חצו לראשונה את רף 100 מיליון הדולר והסתכמו בסך של 100,950 אלפי דולר - המהווה גידול דו-ספרתי חד של כ-70% ביחס להכנסות הקבוצה בשנת 2024. ברבעון הרביעי של שנת 2025 הכנסות הקבוצה הסתכמו בסך של כ-31,628 אלפי דולר - שיא רבעוני של כל הזמנים - המהווה גידול תלת-ספרתי חד של כ-116% ביחס להכנסות ברבעון הרביעי לשנת 2024, וזאת כתוצאה מהעלייה בהיקפי המכירות של הקבוצה ורכישת פעילות Island Abbey, אשר אוחדה לראשונה עם פעילות החברה החל מתחילת הרבעון השני של השנה.

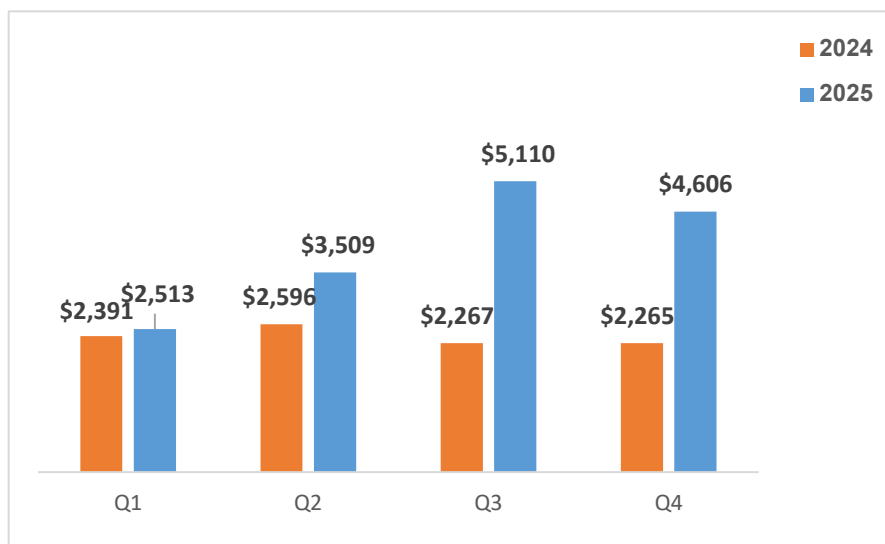
הצמיחה בהכנסות הקבוצה בשנת 2025 בהשוואה לשנת 2024 (באלפי דולר):



ה-EBITDA המתואם של הקבוצה בתקופת הדוח רשם אף הוא שיא של כל הזמנים והסתכם ב-15,738 אלפי דולר, המהווים עלייה דו-ספרתית בשיעור של כ-65% ביחס לשנת 2024, וזאת על אף החלשות שער הדולר השנתי הממוצע בשנת 2025 בכ-7% ביחס לשנת 2024, אשר השפיעה לרעה בסך של כחצי מיליון דולר על ה-EBITDA המתואם. העלייה נובעת, בעיקרה, כתוצאה מהצמיחה המואצת במכירות הקבוצה, הכוללות, בין היתר, את מכירות חברת הבת בקנדה. בהתאמה, ה-EBITDA המתואם ברבעון הרביעי לשנת

2025 הסתכם בכ-4,606 אלפי דולר, עלייה בשיעור תלת-ספרתי חד של כ-103% ביחס לרבעון הרביעי לשנת 2024.

פירוט השינוי ב-EBITDA המתואם בשנת 2025 בהשוואה לשנת 2024 (באלפי דולר):

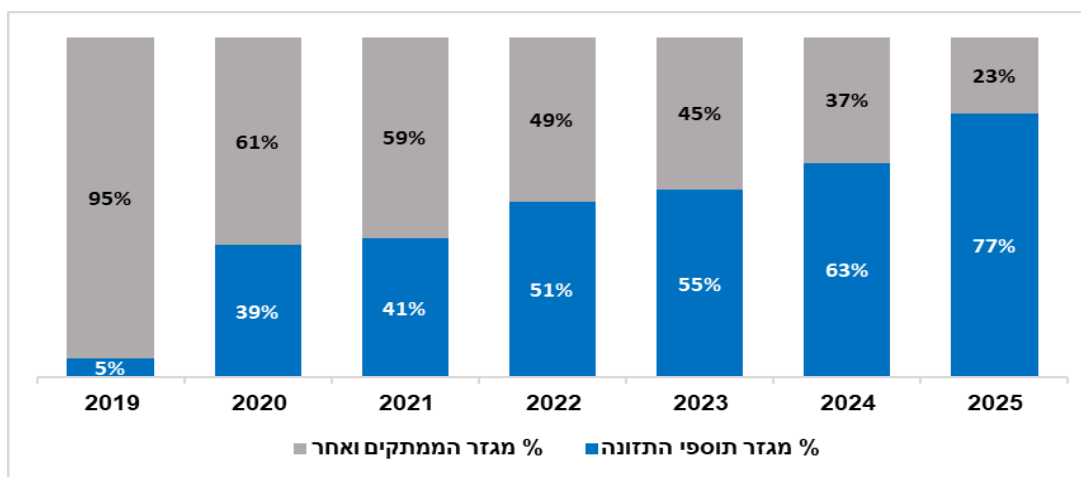


הקבוצה פועלת להמשך הגדלת הרווחיות ושיעורה, בד בבד עם השקעת משאבים בבניית תשתיות ניהוליות גלובליות, השקעה במערך המכירות והשיווק ועלויות הרכשת לקוחות חדשים.

הרווח הגולמי של הקבוצה בשנת 2025 עלה בכ-11,843 אלפי דולר לעומת התקופה המקבילה אשתקד, והסתכם לסך של 32,357 אלפי דולר, וזאת כתוצאה מעלייה בהיקפי המכירות של החברה, הנובעים, בין היתר, מאיחוד תוצאות חברת הבת הקנדית.

(ב) המשך צמיחה מואצת בתחום תוספי התזונה

בהתאם לאסטרטגיית הצמיחה ארוכת הטווח שמיישמת הקבוצה מאז הרבעון הרביעי לשנת 2019 (בו מכרה החברה לראשונה תוספי תזונה), גם בשנת 2025 המשיכה הקבוצה במגמת הצמיחה המהירה בתחום תוספי התזונה בצורת מתן של סוכריות גומי. מכירות הקבוצה בתחום תוספי התזונה בשנת 2025 צמחו בשיעור תלת-ספרתי חד של כ-109% ביחס לשנת 2024 והגיעו לסך של כ-78,072 אלפי דולר - שיא שנתי של כל הזמנים. החברה צופה כי בשנים הקרובות תמשיך בקצב הצמיחה הגבוה במגזר תוספי תזונה. יצוין כי במהלך שנת 2025, ועל אף המצב הגיאופוליטי ששורר באזור בשנתיים האחרונות, ביצעה הקבוצה, לראשונה, מכירות ל-15 לקוחות חדשים, לרבות חברות הפועלות באירופה ובצפון אמריקה. במקביל, גם שיעור המכירות בתחום תוספי התזונה מסך מכירות הקבוצה המשיך לצמוח בשנת 2025, והגיע לשיעור של כ-77%, לעומת כ-63% בשנת 2024 ו-5% בלבד בשנת 2019, השנה בה החלה הקבוצה לפעול בתחום זה, כמפורט בטבלה שלהלן:



הקבוצה מעריכה כי כושר הייצור הנוכחי שלה, בהתבסס על אתרי הייצור הקיימים בישראל ובקנדה, יכול לתמוך בהכנסות שנתיות של כ-200 מיליון דולר בתחום תוספי התזונה בלבד, עם שיעור EBITDA של כ-20%.

התאמת אסטרטגיית Go To Market למגמות בשוק תוספי התזונה

לצד המשך המכירות למותגים ולתאגידי ענק ותיקים בתחום מוצרי הצריכה, שבהן התמקדה הקבוצה מאז תחילת פעילותה בייצור תוספי תזונה, בשנים האחרונות חלו תמורות בשוק תוספי התזונה ובמאפייני השחקנים הפועלים בו. בהתאם לכך, הקבוצה ממקדת בשנתיים האחרונות חלק ניכר ממאמצי השיווק והמכירות שלה בלקוחות שצומחים בשיעורים ניכרים מעל שיעור הצמיחה של התעשייה. לקוחות אלה, אשר במקרים רבים החלו את פעילותם בשנים האחרונות, מתאפיינים בכך שהם לרוב מותגים צעירים, הפועלים בגישה שיווקית-דיגיטלית מובהקת וממוקדים במכירה מקוונת ישירות לצרכן (Direct to Consumer). מותגים אלו מתאפיינים ביכולת תגובה מהירה לטרנדים משתנים בשוק, ולרוב אינם מחזיקים ביכולות ייצור ומחקר ופיתוח, והם נשענים במלואם על ספקי CDMO¹, כדוגמת הקבוצה, המספקים פתרון כולל מקצה לקצה (כלומר, הכנת מוצר מוגמר המוכן למכירה לצרכן הקצה). אסטרטגיית החדירה לשוק של לקוחות אלה מבוססת על השקות מהירות, מיצוב מותגי מבודל הפונה לקבל יעד חד וברור, לצד דרישה לגמישות תפעולית גבוהה מצד הספקים, זמני פיתוח קצרים ופתרונות אריזה ייחודיים, התומכים בבולטות ובנראות בשפה שיווקית מותאמת.

תהליך המכירה ללקוחות הקבוצה משתנה בהתאם לאופי הלקוח, היקף פעילותו ומורכבות המוצר. ביחס למותגים ולתאגידי ענק ותיקים בתחום מוצרי הצריכה, תהליך המכירה עשוי להימשך, ככלל, בין 6 ל-18 חודשים, והוא כולל, בין היתר, ביצוע ביקורות איכות מקיפות של מערך הייצור על ידי הלקוח הפוטנציאלי; פיתוח מוצרים בהתאם לפורמולציות ייחודיות של רכיבים פעילים ולדרישות הלקוח, תוך הבטחת המאפיינים האורגנולפטיים (מאפייני המוצר כגון ריח, טעם, צבע, מרקם וכו') ועמידה בדרישות האיכות והרגולציה החלות בשוק היעד (לרבות בחינת יציבות החומרים הפעילים לאורך חיי המדף של המוצר); בחינת מקורות חומרי הגלם תוך הבטחת זמינותם ועלותם; ביצוע ניסויים ("פיילוטים") בהיקפים שונים לצורך בחינת המוצר המפותח; וכן ניהול משא ומתן והתקשרות בהסכמי מסגרת המסדירים את התנאים המשפטיים, המסחריים והתפעוליים, לרבות דרישות אספקה ואיכות.

לעומתם, ביחס ללקוחות ומותגים צומחים הפועלים במודל מכירה מקוונת ישירה לצרכן (DTC), כאמור לעיל, תהליך המכירה והפיתוח עשוי להיות קצר יותר באופן משמעותי, ולעיתים להימשך חודשים ספורים,

¹ CDMO - Contract Development and Manufacturing Organization

וזאת בין היתר בשים לב לכך שלקוחות אלה לרוב אינם מחזיקים ביכולות ייצור ומחקר ופיתוח פנימיות, ונשענים במידה רבה על החברה כספק CDMO המספק פתרון כולל מקצה לקצה. המוצרים הנמכרים ללקוחות ה-DTC עשויים להתבסס על מוצרי קטלוג קיימים של הקבוצה, תוך ביצוע התאמות מסוימות (שינויי מינון, צורה, טעמים, או רכיבים מסוימים) ובמקרים אחרים מבוצע פיתוח מוצר ייעודי וייחודי עבור הלקוח, אשר עשוי להתבסס, בין היתר, על ידע, ניסיון או רכיבים ממוצרי הקטלוג של הקבוצה. במקרים בהם מדובר במוצר שבעיקרו מתבסס על מוצר קטלוגי לוח הזמנים המסחרי והתפעולי להשקת המוצר צפוי להיות קצר באופן משמעותי. עם זאת, גם ביחס ללקוחות ומוצרים כאמור, הקבוצה נדרשת ומקפידה על עמידה בדרישות האיכות והרגולציה החלות בשוק היעד, בהתאם למאפייני המוצר, הטריטוריה וההסדרים החוזיים בין הצדדים.

פעילות הֶבְקָבֹק והאריזה מבוצעת כחלק מאסטרטגיית הקבוצה להציע ללקוחותיה מענה מקצה לקצה בדמות אספקת מוצר מוגמר, ארוז ומוכן למכירה לצרכני הקצה. מרכיב הֶבְקָבֹק מהווה מקור נוסף להגדלת היקף ההכנסות והרווח של הקבוצה. מכירות המוצרים המבוקבים הכפילו את עצמן בתקופת הדוח, וזאת כתוצאה ממיקוד אסטרטגי ומתן דגש על הגדלת פעילות זו, והן צמחו מסך של כ-18.9 מיליון דולר בשנת 2024 לסך של כ-38 מיליון דולר בשנת 2025, המהווה גידול תלת-ספרתי בשיעור של כ-101%.

נכון למועד הדוח, צבר ההזמנות של הקבוצה בתחום תוספי התזונה לאספקה במהלך הרבעונים הקרובים עומד על כ-47.4 מיליון דולר, וזאת בהשוואה לכ-33.8 מיליון דולר באותו מועד בשנה שעברה.

הקבוצה משקיעה משאבים רבים בפיתוח והרחבת יכולות המחקר והפיתוח שלה על מנת להציע ללקוחותיה האסטרטגיים - הן מותגים ותאגידי ענק ותיקים בתחום מוצרי הצריכה והן חברות ומותגים חדשים יחסית הפועלים בעיקר במודל של DTC - מוצרי תוספי תזונה חדשים, חדשניים וייחודיים בעלי ערכים מוספים. ההוצאות בגין פעילות המו"פ בשנת 2025 הסתכמו בסך של כ-4,406 אלפי דולר בהשוואה לסך של כ-2,831 אלפי דולר בשנת 2024. העלייה בהוצאות המו"פ נובעת בעיקרה מהפחתת נכס בלתי מוחשי שנרכש כחלק מרכישת הפעילות של Island Abbey.

הרחבת הפעילות בצפון אמריקה

בנוסף, הקבוצה פועלת לבסס מערכי שיווק, מכירה והפצה גלובליים, תוך מיקוד בשוק בצפון אמריקה, ביחד עם חיזוק המיתוג והמיצוב הבינלאומי של הקבוצה כחברה חדשנית בתחומה. הצטרפות צוות ההנהלה המיומן והוותיק של Island Abbey לצוות הניהולי של הקבוצה, אשר מונה, עם השלמת הרכישה, להוביל את כלל הפעילות המסחרית של הקבוצה בצפון אמריקה, תורם גם הוא לניצול סינרגיות מסחריות, לרבות מימוש מכירות צולבות (Cross-Selling) עם לקוחות קיימים, ולמימוש אסטרטגיית הצמיחה של הקבוצה. למנכ"ל ולצוות המכירות של Island Abbey ניסיון ניהולי רב שנים בתעשיית מוצרי הצריכה בכלל, ובתחום תוספי התזונה בפרט, וכן היכרות מעמיקה עם השוק בצפון אמריקה, אשר מהווה יעד מרכזי עבור הקבוצה.

(ג) מגזר הממתקים

במגזר הממתקים ואחרים בו פועלת הקבוצה בעיקר בשוק המקומי, ובו המכירות מתבצעות במטבע שקל חדש, קטנו מכירות הקבוצה בשנת 2025 בכ-2.5% לסך של כ-79 מיליון ש"ח, וזאת בהשוואה לסך של 81 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. הקיטון המתון במכירות בפעילות זו נובע בעיקר מהתגברות התחרות בשוק המקומי.

על מנת לפנות כושר ייצור לטובת מגזר תוספי התזונה, העתיקה הקבוצה את מרבית פעילות הייצור של סוכריות גומי במגזר הממתקים לקבלן משנה מחוץ לישראל, אשר מספק עבור הקבוצה את מרבית הביקוש של מוצרים אלה.

יבוא סוכריות גומי מקבלן המשנה, המייצר בקמפיינים מרוכזים תחת השגחת כשרות, דורש מימון של עלות הרכישה לתקופה של מספר חודשים עד להגעת המוצרים לישראל, מכירתם והשלמת הגבייה מהלקוחות.

(ד) תחילת יצור מסחרי במפעל החדש

לאחר 4 שנים של תכנון ובניה ולמרות העיכובים שנכפו בשנתיים האחרונות נוכח המצב הבטחוני בישראל, בתחילת חודש נובמבר 2025 החלה הקבוצה בהפעלתו המסחרית של המפעל החדש. הקבוצה עודנה מצויה בהליך העברה של ייצור מוצרים מהמפעל הקיים למפעל החדש² והיא צופה כי הליך זה יימשך עד לסוף הרבעון השני של שנת 2026 ועד אז צפויה החברה לספוג עלויות חוסר יעילות הנובעות מהפעלתם במקביל של שני המפעלים. המפעל החדש יגדיל את יכולת הייצור של הקבוצה ויסייע בידה לספק את הביקושים הגדלים הנובעים כתוצאה מהגידול בפעילות. בנוסף, לאחר השלמת המעבר וייצוב המפעל החדש, הוא צפוי להביא לשיפור משמעותי בתפוקות וביעילות התפעולית של הקבוצה.

נכון למועד הדוח, הקבוצה עמדה בתקציב המעודכן של הקמת המפעל החדש.

הקבוצה הגישה לרשות ההשקעות בקשה ראשונה לקבלת מענקים בגין ציוד ומערכות שהוזמנו, שולמו והתקבלו במפעל החדש. ביום 27 ביולי 2022, קיבלה הקבוצה אישור להשקעות ברכוש קבוע במסלול מענקים. בהתאם לכתב האישור, אושרה לקבוצה תכנית השקעות בסך של כ-27.5 מיליון דולר אשר תזכה אותה במענק מקסימאלי של 20% מהיקף התוכנית שאושרה ובסך של כ-5.5 מיליון דולר. נכון למועד פרסום הדוח התקבלו כ-5.4 מיליון ש"ח כמקדמות.

סך המענקים להם צפויה הקבוצה להיות זכאית בגין הקמת המפעל החדש הינו כ-18.8 מיליון ש"ח, ומענק נוסף (מענק נגב) בסך של עד כ-9.4 מיליון ש"ח נוספים.

(ה) שינוי ארגוני

לאור רכישת הפעילות הייצורית-תפעולית בצפון אמריקה והפיכת החברה לקבוצה גלובלית, ועל מנת לתמוך באסטרטגיית הצמיחה המואצת של הקבוצה, ביצעה החברה במהלך שנת 2025 שינוי ארגוני, במסגרתו מונו שלושה מנהלי פעילות ליחידות העסקיות של הקבוצה. פעילות מגזר התוספים חולקה לשתי יחידות עסקיות גאוגרפיות, כאשר לכל אחת מהן מונה מנהל כללי: מנהל פעילות צפון אמריקה ומנהל פעילות ישראל ושאר העולם, אשר מרכזים תחת אחריותם את כלל הפעילות התפעולית והמסחרית בטריטוריות הרלוונטיות.

תחום הממתקים מנוהל אף הוא כיחידה עסקית בתוך הקבוצה על ידי מנהלת פעילות, המרכזת תחת אחריותה את כלל הפעילות המסחרית והתפעולית של מגזר זה.

שינוי ארגוני זה נועד, בין היתר, לאפשר למטה החברה להתמקד בהמשך יישום אסטרטגיית הצמיחה המואצת, לרבות באמצעות קידום עסקאות מיזוג ורכישה.

(ו) רכישת פעילות ייצורית-תפעולית בצפון אמריקה

ביום 1 באפריל 2025 השלימה החברה, באמצעות חברת הבת הקנדית, את העסקה לרכישת פעילותה של Island Abbey. סך של 14 מיליון דולר ארה"ב שולם בעת השלמת העסקה (לאחר קיזוז בגין התחשבות עבור התאמות הון חוזר) וסך נוסף של 5 מיליון דולר ארה"ב ישולם ביום 1 באפריל 2026. בנוסף, בהתאם להסכם, ביום 18 למרץ 2026 שולם סך של כ-30 מיליון דולר בעבור תשלום מותנה ביצועים בגין שנת 2025, המבוסס על השיפור ברווח הגולמי של הפעילות הנרכשת (ראו דיווח מידי מיום 19 במרץ 2026,

² הליך העברת ייצור המוצרים למפעל החדש הינו הליך מורכב, אשר כרוך בפיתוח עצי מוצר חדשים, ביצוע בדיקות יציבות, ייצור ניסיוני והרצות (Line Pilot), בדיקות איכות וקבלת אישור הלקוח למוצר הסופי.

אסמכתא: 2026-01-024577). תשלום זה מהווה את התשלום האחרון בקשר עם רכישת פעילותה של Island Abbey ולא צפויים תשלומים נוספים בעתיד עבור רכישת הפעילות.

נוכח ביצועים טובים מהצפוי של פעילות Island Abbey במחצית השניה ובפרט ברבעון האחרון של שנת 2025) סכום התשלום המותנה גבוה בכ-9 מיליון דולר מהאומדן הראשוני המירבי שהעריכה החברה בעת חתימת הסכם הרכישה, שעמד על סך של כ-21 מיליון דולר. הגידול בסכום התשלום המותנה ביחס להערכות קודמות של החברה נובע, בין היתר, בשל השפעת השיפור ביעילות התפעולית על הרווחיות הגולמית של הפעילות הנרכשת (אשר מהווה את הבסיס לחישוב התמורה המותנית). השיפור ביעילות התפעולית נובע בעיקר מהפעלת המפעל החדש של Island Abbey, מצמצום הוצאות ב-2025 ביחס לאלו שנרשמו בשנת 2024 ונוכח הגידול החד בביקושים ובהיקפי הייצור, וזאת מעבר להערכות שעמדו בבסיס עסקת רכישת הפעילות. בהתאם, על פי כללי החשבונאות, רשמה החברה בספריה בשנת 2025 הוצאה חד פעמית בגין התאמה חשבונאית של השווי ההוגן של הפעילות הנרכשת בסך של כ-19 מיליון דולר ארה"ב, מעבר להפרשה של כ-10.4 מיליון דולר ארה"ב שכבר בוצעה בעבר בגין התשלום המותנה, וזאת במסגרת סעיף הוצאות אחרות. העדכון בתמורה המותנית משקף ביצועים חזקים מהצפוי של הפעילות הנרכשת.

יוער, כי הגידול המשמעותי בפעילות הנרכשת משויך ברובו ללקוח אסטרטגי עימו התקשרה החברה (באמצעות חברת הבת הקנדית) בסמוך לאחר השלמת עסקת הרכישה. הלקוח, שהוא אחת מחברות המותג המובילות והצומחות ביותר בארצות הברית בתחום תוספי התזונה, ביצע במהלך שנת 2025 רכישות בהיקפים משמעותיים, ואף התחייב, במסגרת הסכם אספקה שנכרת עימו, להגדלת היקפי הרכישה במהלך שנת 2026. לפרטים נוספים אודות ההתקשרות עם הלקוח המהותי ראו דיווח מיידי מיום 25 בנובמבר 2025, אסמכתא: 2025-01-091628.

לפרטים נוספים אודות עסקת הרכישה ראו סעיף 1.3.1 לפרק א' המצורף לדוח זה וכן דיווח מיידי מיום 8 בינואר 2026 (אסמכתא: 2026-01-003461), מיום 3 באפריל 2025 (אסמכתא: 2025-01-024650) ומיום 26 בינואר 2025 (אסמכתא: 2025-01-006614).

(ז) רכישת פעילות בארה"ב וכניסה פוטנציאלית לתחום הפארמה

ביום 19 בינואר 2026 התקשרה החברה במכתב כוונות מחייב עם אחת מחברות התרופות ללא מרשם הגנריות הגדולות בארה"ב, לרכישת פעילות בארה"ב של ייצור תוספי תזונה ותרופות בצורת מתן של סוכריות גומי, שהוקמה בהתאם לדרישות רגולציית הפארמה. לפירוט ראו דיווח מיידי של החברה מיום 20 בינואר 2026 (אסמכתא: 2026-01-007996). נכון למועד פרסום הדוח טרם הושלמה עסקת הרכישה.

השלמת העסקה תאפשר לחברה, בין היתר, פעילות ייצורית בארה"ב ומענה טוב יותר לדרישות חלק מלקוחותיה וכן כניסה הדרגתית לתחום הפארמה באמצעות התקשרות עם שותף אסטרטגי בעל ידע, תשתיות, יכולות והבנה רגולטורית בתחום.

(ח) השפעת מלחמת "חרבות ברזל"

לפרטים אודות השפעת מלחמת "חרבות ברזל" ראו סעיף 6.1 לפרק א' המצורף לדוח תקופתי זה.

(ט) אירועים בעלי השלכות מאקרו כלכליות

המצב הגיאופוליטי והשלכותיו הכלכליות

ביום 7 באוקטובר 2023, הותקפה מדינת ישראל על ידי ארגון הטרור חמאס, וכתוצאה מכך הכריזה על מלחמת "חרבות ברזל", אשר הובילה להגבלת התנועה והפעילות, בפרט בדרום ובצפון הארץ. בעקבות המלחמה, אזורים מסוימים בצפון ובדרום הוגדרו כאזורי לחימה, תושבים פונו מאזורים אלו ומקומות תעסוקה באותם אזורים נסגרו. לאירועים אלו ופעולות נוספות שננקטו במהלך המלחמה, לרבות מבצע

"עם כלביא" נגד אירן במהלך חודש יוני 2025, כמו-גם להפסקת האש וסיום הלחימה ברצועת עזה בתחילת חודש אוקטובר 2025, ומבצע "שאגת הארי" שהחל לאחר תקופת הדוח ביום 28 בפברואר 2026, לאחר שקדמו לו שבועות רבים של מתיחות שיא ביטחונית, הייתה ועודנה השפעה ניכרת על הפעילות הכלכלית של המשק הישראלי ועל שוק ההון, תנודות בשערי החליפין של השקל אל מול מטבעות זרים ועלייה ברמת הסיכון ואי הוודאות.

פעילות הקבוצה בישראל מרוכזת כולה באזורים אשר היו יעד להתקפות החמאס ביום פרוץ מלחמת חרבות ברזל, ולירי טילים שנמשך לאחר מכן: מפעל החברה הקיים ממוקם באזור התעשייה בשדרות, ואילו המרלוי"ג והמפעל החדש נמצאים בפארק תעשיות ספירים.

השפעת המלחמה והמצב הביטחוני השורר בישראל מאז יום 7 באוקטובר 2023 על פעילות הקבוצה, בפרט בכל הקשור לשיבוש שרשרת האספקה לישראל וממנה ועלויות השילוח, נמשכה גם במהלך שנת 2025, כמפורט בסעיף 6.1 בפרק א' שצורף לדוח התקופתי לשנת 2024.

בנוסף, העיכוב בהגעת צוותי ההנדסה מטעם ספקיות הציוד הקשה על הקבוצה להתקדם עם השלבים האחרונים של הקמת המפעל החדש, ולצד איחור בהשלמת המפעל גרר הגדלה ניכרת של ההשקעות הנדרשות בו, לרבות תשלום עודף של שכ"ד, משכורות, יעוץ, ריביות על ההלוואות ועוד.

נכון למועד פרסום הדוח, הפסקת האש ברצועת עזה שנכנסה לתוקף ביום 10 באוקטובר 2025 מחזיקה מעמד, ופעילות הקבוצה מתקיימת במתכונת מלאה (פעילות הקבוצה התנהלה כסדרה גם לכל אורך מבצע "שאגת הארי", לאחר תקופת הדוח). ההשפעה המרכזית על הקבוצה היא בשרשרת האספקה שהשתבשה והתייקרה באופן משמעותי ובסנטימנט האנטי-ישראלי שגורם לחשש אצל לקוחות חדשים באשר לרכישת מוצרים שמקורם בישראל. נכון למועד זה הקבוצה מעריכה את השפעת מבצע "שאגת הארי" בסכומים לא מהותיים. יחד עם זאת, נוכח שיבושים מסוימים בשרשרת האספקה, ייתכנו שינויים לא מהותיים בתזמון ההכרה בחלק מההכנסות בין תקופות הדיווח.

הקבוצה ממשיכה לבחון באופן שוטף את השפעות המצב הביטחוני והמצב הכלכלי על פעילותה העסקית. נכון למועד פרסום דוח זה, קיים חוסר וודאות בקשר עם המצב הביטחוני במדינת ישראל, ובשלב זה טרם ידוע מה תהיה השפעתו הכלכלית על מדינת ישראל בכלל, ועל הקבוצה בפרט.

ביום 30 ביולי 2024, החברה הגישה תביעה למס רכוש בגין כלל הנזקים וההפסדים שנגרמו לה כתוצאה מהמלחמה עד לאותו מועד, בסך כולל של 53.6 מיליון ש"ח, זאת לאחר ניכוי מקדמה שהתקבלה בסמוך לתחילת המלחמה בסך של כ-3.1 מיליון ש"ח. כמו כן, במועד הגשת התביעה חברת הבת הישראלית העריכה את הנזקים שנגרמו לה בפעילותה השוטפת בשל המלחמה בסך של כ-7 מיליון ש"ח, זאת לאחר ניכוי מקדמה שהתקבלה בסמוך לתחילת המלחמה בסך של כ-0.773 מיליון ש"ח (ובסה"כ, הנזק המוערך לחברה ולחברת הבת הישראלית נכון ליום 31 בדצמבר 2024 עמד על כ-60 מיליון ש"ח לשתי החברות). להערכת החברה, בשל הימשכות המלחמה הנזקים שנגרמו לה בפועל עולים משמעותית על הנזק אשר צוין בתביעה, והיא מקיימת הערכה של הנזק לצורך עדכון סכום התביעה.

ביום 11 בדצמבר 2024, קיבלה החברה מקדמה מקרן הפיצויים של מס רכוש בסך של כ-15 מיליון ש"ח בגין הנזקים שנגרמו לה ולחברת הבת הישראלית, כתוצאה מהמלחמה. סך המקדמה האמור מתווסף לסך של כ-3.8 מיליון ש"ח שכבר קיבלה החברה כמקדמה בסמוך לאחר פרוץ המלחמה (סכום זה כולל את המקדמה שניתנה גם עבור נזקי חברת הבת הישראלית). סך הפיצוי הסופי עבור נזקי החברה בתביעה ונזקי חברת הבת הישראלית נדון עם קרן הפיצויים במסגרת תביעה שהגישה החברה.

תכנית המכסים של הממשל האמריקאי

ביום 2 באפריל 2025 הכריז הממשל האמריקאי על מדיניות מכסים גלובלית, אשר תוכננה להיכנס לתוקף ביום 9 באפריל 2025, ושבמסגרתה יוטלו מכסי יבוא על מדינות רבות ברחבי העולם בשיעורים משתנים. שיעור המכס אשר תוכנן להיות מוטל על ישראל במועד הכרזת התכנית עמד על 17%. טרם כניסת המדיניות לתוקף, הודיע הממשל האמריקאי על דחיית מימוש התוכנית לתקופה של 90 ימים, וביום 1 באוגוסט 2025 הודיע הממשל כי בשלב זה יוטל על מוצרים שמקורם בישראל מכס יבוא בשיעור של 15% (וזאת בהשוואה למכס בשיעור של 10% שהוטל בתקופת הביניים).

ביום 20 בפברואר 2026 פסק בית המשפט העליון בארה"ב כי נשיא ארה"ב חרג מסמכותו כאשר הטיל מכסים מכוח חוקי חירום ללא אישור הקונגרס, ומנגנון המכסים האמור בוטל לאלתר. עוד באותו היום, חתם נשיא ארה"ב על צו נשיאותי חדש המטיל מכס גלובלי זמני על יבוא סחורות לארה"ב בשיעור של 10% (חלף שיעור של 15%) אשר יהיה תקף ל-150 ימים, זאת החל מיום 24 בפברואר 2026. כמו כן, הודיע נשיא ארה"ב כי בכוונתו להעלות את שיעור המכס בחזרה לשיעור של 15%, אך נכון למועד פרסום הדוח טרם הוצא צו רשמי בנושא.

בשלב זה טרם ידוע מה יהיו ההתפתחויות בנוגע להטלת מכסים על ייצוא סחורות לארה"ב ושיעור המכס הסופי שיחול על מוצרי הקבוצה שמקורם בישראל. כמו כן, נכון למועד פרסום הדוח טרם נחתם הסכם סחר חדש בין ישראל וארה"ב, כך שעוד ייתכן שינוי בשיעור המכס הסופי שיוטל.

יודגש, כי בהתאם למדיניות עליה הכריז הממשל, לא צפויה השפעה ישירה על פעילות הקבוצה בקנדה, שכן בשלב זה לא חל מכס על מוצרי חברת הבת הקנדית המיוצרים בקנדה ומיוצאים לארה"ב. מוצרים אלה נהנים מפטור ממכס במסגרת הסכם USMCA - הסכם הסחר החופשי בין ארה"ב, קנדה ומקסיקו - ולפיכך אינם כפופים בשלב זה למכסים החדשים, בהתאם להחלטת הממשל האמריקאי.

באשר לשיעור מכס החל כעת על מוצרים המיוצרים בישראל ומיוצאים לארה"ב, הקבוצה פועלת לצמצום השפעתו על פעילותה העסקית, בין היתר באמצעות מבנה מכירות בין-חברתי שיביא את המיסוי לאופטימום הנכון, לאור התנאים המשתנים, כמו גם העלאת מחירים לחלק מלקוחותיה בארה"ב. יחד עם זאת, ולמרות העלאת המחירים, המשך הטלת המכסים צפוי להשפיע על מרווחי הקבוצה.

תנודות בשערי החליפין

לשינויים בשערי החליפין השפעה במידה מסוימת על תוצאות הקבוצה, מאחר שרוב מכירות הקבוצה נקובות בדולר אמריקאי, בעוד שחלק מהוצאותיה נקובות בשקלים ובדולר קנדי (כגון הוצאות שכ"ד, שכר עבודה וכו'). בהתאם לכך, תנודות בשער החליפין של הדולר האמריקאי אל מול השקל ואל מול הדולר הקנדי עשויות להשפיע על שיעורי הרווחיות והתוצאות הכספיות של הקבוצה.

במהלך שנת 2025 נרשמה היחלשות משמעותית של הדולר האמריקאי מול השקל, בשיעור של כ-7%. היחלשות זו משפיעה על תוצאות הקבוצה במידה חלקית, שכן חלק מהכנסותיה (בעיקר בתחום הממתקים) והוצאותיה נקובות בשקל, וכתוצאה מכך מתקיים גידור תוך-מאזני "טבעי" בין הכנסות והוצאות אלו. בנוסף, פעילות הקבוצה בדולר קנדי תורמת לפיזור החשיפה לתנודות בשערי החליפין.

מובהר כי המידע המובא בסעיף זה לעיל, לרבות בקשר עם הצמיחה הצפויה במכירות ללקוחות קיימים והמשך צמיחה במכירות ללקוחות חדשים ובמכירות של מוצרים חדשים אשר הושקו לאחרונה, הגדלת כושר הייצור עם הפעלתו המסחרית המלאה של המפעל החדש, סך המענקים להם צפויה החברה להיות זכאית בגין הקמת המפעל החדש, השפעת המלחמה על פעילותה, הערכת החברה את נזקי המלחמה, וכן השפעת תכנית המכסים של הממשל האמריקאי, כוללות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע צופה פני עתיד הוא מידע לא ודאי לגבי העתיד, לרבות תחזית, הערכה, אומדן

או מידע אחר המתייחסים לאירוע או לעניין עתידי שהתממשותו אינה ודאית או אינו בשליטת החברה. המידע הצופה פני עתיד הכלול בדוח זה מבוסס על מידע או הערכות הקיימים בחברה, נכון למועד פרסום דוח זה. הערכות אלה עלולות שלא להתממש, כולן או חלקן או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה, בין היתר, כתוצאה מאירועים אשר אינם בשליטת החברה כגון המלחמה ומשכה, החלטות של מדינות ורשויות רגולטוריות בארץ ובעולם בקשר עם היערכותן, שינויים בריבית, שינוי בהעדפות צרכניות, שינוי בהעדפות לקוחות, מגבלות ברכישת חומרי גלם ועיכובים בשרשרת האספקה, עליות מחירים וכן התממשות אי אילו מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף ה(16) בפרק א' המצורף לדוח תקופתי זה, אשר עלולים להשפיע על החברה ועל תוצאותיה הכספיות באופן שונה מההערכות המפורטות לעיל.

3. המצב הכספי

(א) להלן יוצגו סעיפי הדוח על המצב הכספי בהתאם לדוחות הכספיים ליום 31.12.2024 וליום 31.12.2025 וההסברים לשינויים העיקריים שחלו בהם (הסכומים המוצגים הם באלפי דולר):

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר		באלפי דולר
	2024	2025	
			נכסים
הגידול ביתרת המזומנים ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נובע בעיקר מגיוס הון של החברה שהושלם ברבעון השני לשנת הדוח ומצמיחה בתוצאות החברה בתקופה, כמו גם מירידה בתשלומים להשקעות ברכוש קבוע במסגרת הקמת המפעל החדש.	9,808	31,408	מזומנים ושווי מזומנים
הגידול ביתרת הלקוחות ביחס לתקופה המקבילה אשתקד מיוחס לצמיחה במכירות ולא יחוד נכסי חברת הבת הקנדית.	14,859	21,601	לקוחות
מרבית הגידול בחייבים נובע מאיחוד נכסי חברת הבת הקנדית ומגידול במקדמות לספקים במגזר הממתקים.	8,713	11,166	חייבים ויתרות חובה
מרבית הגידול במלאי נובע מאיחוד נכסי חברת הבת הקנדית, וכן מעיתוי רכישת מלאי הממתקים המיובאים.	13,401	22,063	מלאי
השינוי הינו כתוצאה מהשפעת עסקאות הגנה בתקופת הדוח על שער הדולר.	334	1,419	נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח והפסד
	47,115	87,657	סה"כ נכסים שוטפים
הגידול ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נובע בעיקר מאיחוד נכסי חברת הבת הקנדית הכוללים נכסים בקשר עם הסכמי שכירות של מפעלי ומשרדי החברה בקנדה.	6,851	14,049	נכסי זכות שימוש
הגידול ברכוש קבוע ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נובע בעיקר מאיחוד נכסי חברת הבת הקנדית וכן מרכישת מערכות, ציוד ותשתיות למפעל החדש בישראל.	52,126	91,253	רכוש קבוע, נטו
הגידול ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נובע מנכסים בלתי מוחשיים הנוגעים לרכישת פעילות Island Abbey.	1,586	10,634	נכסים לא מוחשיים
	67	70	נכסי מיסים נדחים
הגידול במוניטין מיוחס לעלות רכישת פעילות Island Abbey.	455	2,341	מוניטין
	61,085	118,347	סה"כ נכסים לא שוטפים
	108,200	206,004	סה"כ נכסים
			התחייבויות
הגידול ביתרת האשראי של החברה ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נובע מסיווג חלויות שוטפות בסך של כ-3,728 אלפי דולר ומגידול בפעילות החברה.	7,920	14,184	אשראי מתאגידים בנקאיים
גידול ביתרת הספקים ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נובע בעיקר מאיחוד התחייבויות חברת הבת הקנדית.	11,169	17,872	ספקים ונותני שירותים
גידול ביחס לתקופה המקבילה אשתקד הנובע מאיחוד התחייבויות חברת הבת הקנדית ומגידול בתשלומים למוסדות וכן מגידול במקדמות מלקוחות.	2,775	7,396	זכאים ויתרות זכות
התחייבויות בקשר עם הסכמי שכירות של מפעלי החברה בישראל ובקנדה, משרדי מטה החברה בישראל וכן בקשר עם	1,576	2,519	חלויות שוטפות - חכירות

עסקאות ליסינג. הגידול ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נובע בעיקר מאיחוד התחייבויות חברת הבת הקנדית.			
היתרה נובעת מהתחייבויות בקשר להשלמת רכישת פעילות Island Abbey. לפירוט נוסף ראו סעיף 2(ה).	-	37,974	תמורה מותנית ונדחית בגין צירוף עסקים
	23,440	79,945	סה"כ התחייבויות שוטפות
הגידול ביתרת הלוואות לזמן ארוך ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נובע ממימון לרכישת פעילות Island Abbey.	15,542	22,081	הלוואות לזמן ארוך מבנקים
הגידול ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נובע בעיקר מאיחוד התחייבויות חברת הבת הקנדית, הכוללות נכסים בקשר עם הסכמי שכירות של מפעלי ומשרדי החברה בקנדה.	6,163	12,472	התחייבויות בגין חכירה
אין שינוי משמעותי ביחס לתקופה המקבילה אשתקד.	305	420	התחייבויות בגין מיסים נדחים
אין שינוי משמעותי ביחס לתקופה המקבילה אשתקד.	172	182	התחייבויות בגין הטבות לעובדים
	22,182	35,155	סה"כ התחייבויות לא שוטפות
	45,622	115,100	סה"כ התחייבויות
			הון
גידול בהון המניות לעומת התקופה המקבילה אשתקד נובע כתוצאה ממימוש כתבי אופציות למניות החברה והנפקת מניות בקשר עם גיוס הון.	3,078	3,526	הון מניות
הגידול בפרמיה נובע ממימוש אופציות המשקיעים המוסדיים במהלך חודש מאי 2025 והנפקת מניות בקשר עם גיוס ההון בסך של 100 מיליון ש"ח שהשלימה החברה ביום 24 ביולי 2025.	56,946	92,004	פרמיה על מניות
השינויים בקרנות ההון בתקופה נובעים בעיקר משינויים בקרן ההון מהפרשי תרגום, לרבות תרגום פעילות החוץ שנוצרה לראשונה בעקבות איחוד חברת הבת הקנדית ומשינויים בקרן ההון בגין תשלום מבוסס מניות.	686	9,433	קרנות הון
הקיטון בעודפים לעומת התקופה המקבילה אשתקד נובע משערוך התחייבות לתמורה מותנית בעבור השלמת רכישת פעילות Island Abbey, בתוספת תוצאות החברה בתקופה.	1,868	(14,059)	עודפים
	62,578	90,904	סה"כ הון
	108,200	206,004	סה"כ התחייבויות והון

(ב) נתונים נוספים על בסיס הדוח על המצב הכספי, ליום 31.12.2024 וליום 31.12.2025 (באלפי דולר):

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר		באלפי דולר
	2024	2025	
קיטון בהון החוזר לעומת התקופה המקבילה אשתקד נובע בעיקר מהתחייבות לתמורה מותנית ונדחית בעבור השלמת רכישת פעילות Island Abbey.	23,675	7,712	הון חוזר
הקיטון ברמת החוב של החברה נובע בעיקר מגידול ביתרת המזומנים של החברה.	13,654	4,857	חוב פיננסי (נכס פיננסי), נטו

4. תוצאות הפעילות

4.1. להלן ניתוח תוצאות הפעילות לשנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2024 ו-2025, בהתאם לדוחות הכספיים (באלפי דולר):

הסברי הדירקטוריון	לתקופה של שנה		באלפי דולר
	2024	2025	
הקבוצה השיגה הכנסות שיא הודות לצמיחה בשיעור דו-ספרתי של כ-70% ביחס להכנסות התקופה המקבילה אשתקד. הצמיחה הושגה בהובלת מגזר התוספים, אשר גדל בשיעור תלת-ספרתי חד של כ-109% השנה, וזאת, בין היתר, לאור איחוד תוצאות חברת הבת הקנדית.	59,267	100,950	הכנסות ממכירות
עלות המכר בתקופה גדלה בכ-77%, בהתאמה, ביחס לתקופות המקבילות אשתקד. הגידול נובע ברובו מגידול במכירות החברה בין היתר מאיחוד תוצאות חברת הבת הקנדית ותמהיל המוצרים. בנוסף, חל גידול בעלויות מטה התפעול לנוכח הפעלתו של המפעל החדש, גידול מרישום פחת בגין התחלת הפחתת המפעל החדש, הוצאות בגין מכסים ללקוחות בארצות הברית, ומשיבושים בשרשרת האספקה על רקע המצב הגיאופוליטי בישראל. עוד יצוין כי במהלך התקופה שער הדולר הממוצע בתקופה נשחק בכ-7% אל מול השקל ביחס לתקופה המקבילה אשתקד - שחיקה אשר הגדילה את עלות המכר ביחס לתקופה המקבילה אשתקד.	38,753	68,593	עלות המכירות
	20,514	32,357	רווח גולמי
הגידול בהוצאות מחקר ופיתוח בתקופות הדוח נובע בעיקר מהפחתת נכסים בלתי מוחשיים שאוחדו לראשונה עם השלמת רכישת הפעילות בקנדה.	2,831	4,406	הוצאות מחקר ופיתוח
הגידול בהוצאות המכירה בתקופות הדוח נובע מאיחוד תוצאות חברת הבת הקנדית, מעיבוי והתאמת מערך השיווק והמכירות לתמיכה בהמשך האצת הצמיחה וכן מגידול בהוצאות השילוח ללקוחות מגזר התוספים וזאת בהתאם לצמיחה בהכנסות.	5,642	9,270	הוצאות מכירה ושיווק
הגידול נובע מאיחוד תוצאות חברת הבת הקנדית ומרישום הפרשות בגין הטבות עובדים.	8,314	10,246	הוצאות הנהלה וכלליות
	3,727	8,435	רווח (הפסד) מפעולות רגילות
בשנת 2025 נרשמו הוצאות הקשורות להשלמת רכישת פעילות Island Abbey הכוללת התאמה לתמורה מותנית בסך של כ-18.8 מיליון דולר, עלויות עסקה ואחרות בסך של כ-2.6 מיליון דולר, הפחתת רכוש קבוע בסך של כ-2.2 מיליון דולר שעיקרו הפחתת קו ייצור Starchless, הפחתת מלאי בסך של כ-1.5 מיליון דולר שעיקרה מפעילות הממתקים והפחתת נכסים בלתי מוחשיים בסך של כ-0.5 מיליון דולר.	9,559	25,564	הוצאות (הכנסות) אחרות
	(5,832)	(17,129)	רווח (הפסד) לאחר הוצאות (הכנסות) אחרות
השינויים בהוצאות המימון נטו למול התקופה המקבילה אשתקד נובעים בעיקר מהשפעת הפרשי שער חליפין על שערון פריטים כספיים, ובפרט מעסקאות הגנה על מטבע הדולר והאירו.	(83)	(2,215)	הוצאות (הכנסות) מימון נטו
	(5,749)	(14,914)	רווח (הפסד) לפני מיסים על הכנסה
	737	1,027	מיסים על ההכנסה
	(6,486)	(15,941)	רווח (הפסד) לשנה
	6,102	14,180	³ EBITDA
	(6,979)	8,641	רווח (הפסד) כולל לשנה

³ EBITDA משמע – הרווח לפני הוצאות ריבית, מיסים, פחת והפחתות. נתון זה הינו נתון מקובל למדידת היעילות התפעולית של חברות.

4.2. תוצאות הפעילות Adjusted EBITDA⁴

להלן סיכום וניתוח תוצאות הפעילות לשנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2024 ו-2025, על בסיס Adjusted EBITDA, בנטרול הוצאות חד פעמיות הנובעות מאירועים חד פעמיים שאינם חלק מהפעילות השוטפת של החברה (באלפי דולר):

הסברי הדירקטוריון	לתקופה של שנה		באלפי דולר
	2024	2025	
גידול בשיעור של כ-132% ב-EBITDA לתקופה, וזאת כתוצאה מצמיחת הכנסות החברה.	6,102	14,180	EBITDA
מקדמות שהתקבלו מהמדינה בגין המלחמה, בניכוי מקדמות שניתנות לייחוס ונרשמו בדוח הרווח וההפסד בסעיפים ספציפיים. הסכומים שהתקבלו עד כה הם מקדמות ומהווים פיצוי חלקי בלבד.	504	-	מקדמות בגין פיצוי מלחמת "חרבות ברזל" שהתקבלו
הוצאות בגין חילופי גברי בהנהלת החברה.	518	495	שינויי הנהלה
הוצאות משפטיות והוצאות עסקה אחרות בגין בחינת עסקאות M&A.	504	58	תשלומים בגין עסקאות שלא התממשו
הוצאות שנרשמו בגין אופציות שהוענקו לעובדים.	1,891	1,005	הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות
גידול בשיעור דו-ספרתי חד של 65% לעומת התקופה המקבילה בשנת 2024 וזאת על אף שחיקת שער הדולר בכ-7% ביחס לתקופה מקבילה אשתקד, אשר הקטינה את ה-EBITDA המתואמת בכ-560 אלפי דולר.	9,519	15,738	Adjusted EBITDA
	16%	16%	% ממכירות

4.3. הרכב מכירות לפי מגזרי פעילות (באלפי דולר):

הסברי הדירקטוריון	לתקופה של שנה		באלפי דולר
	2024	2025	
גידול בשיעור תלת-ספרתי חד של כ-109% במכירות תוספי התזונה מול התקופה המקבילה אשתקד, בין היתר לאור השלמת רכישת פעילות Island Abbey בתחילת הרבעון השני.	37,366	78,072	הכנסות ממכירות מגזר תוספי התזונה
גידול בשיעור של כ-4% לתקופה ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, בשל היחלשות הדולר אל מול השקל.	21,901	22,878	הכנסות ממכירות מגזר הממתקים ואחר
	59,267	100,950	סה"כ הכנסות

⁵ הצגת תוצאות הפעילות על בסיס Adjusted EBITDA נועדה לנטרל את ההשפעה המהותית שיש להוצאות חד פעמיות שאינן מהוות חלק מהוצאות הפעילות אלא נובעות מאירועים חד פעמיים במהותם - מקדמות על חשבון פיצוי מלחמת "חרבות ברזל" שהתקבלו, שאינן מיוחסות לסעיפים ספציפיים בדוח הרווח וההפסד, הוצאות משפטיות ואחרות לבחינת עסקת M&A שלא הושלמה ורישום הוצאות אופציות לעובדים.

4.4. להלן יוצג מידע נוסף בדבר התפלגות המכירות (באלפי דולר):

הסברי הדירקטוריון	לתקופה של שנה		באלפי דולר
	2024	2025	
צמיחה בשיעור תלת-ספרתי חד של כ-207% במכירות תוספי תזונה על בסיס סוכר, בשל גידול במכירת מוצרי סוכר Tailor Made. הגידול נובע, בין היתר, מהמוצרים שמוצרים על ידי חברת הבת הקנדית, שברובם מבוססי סוכר.	18,987	58,219	תוצרת עצמית - תוספי תזונה עם סוכר
צמיחה בשיעור של כ-8% במכירות תוספי תזונה ללא תוספת סוכר, בשל גידול במכירת מוצרי Tailor Made.	18,379	19,853	תוצרת עצמית - תוספי תזונה ללא תוספת סוכר
ירידה במכירות סוכריות גומי מתוצרת עצמית לשוק הממתקים לאור העברת הייצור לקבלן משנה כמפורט בסעיף 2(ג) לעיל.	3,814	1,386	תוצרת עצמית - ממתקים
צמיחה במכירות מוצרי ממתקים מיובאים של 25% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד.	15,500	19,306	מוצרים מיובאים - ממתקים
ירידה במכירות חו"ג ואחרים בעיקר בשל כניסת תחרות ושחיקת מחירים.	2,587	2,186	חו"ג ואחרים
	59,267	100,950	סה"כ הכנסות

4.5. תוצאות רווח והפסד על בסיס רבעוני

לתקופה של שלושה חודשים שנסתיימה ביום				לשנה	סעיף
31 במרץ 2025	30 ביוני 2025	30 בספטמבר 2025	31 בדצמבר 2025	31 בדצמבר 2025	
17,273	22,573	29,476	31,628	100,950	הכנסות
11,548	15,603	20,148	21,294	68,593	עלות ההכנסות
5,725	6,970	9,328	10,334	32,357	רווח גולמי
799	1,214	1,280	1,113	4,406	הוצאות מחקר ופיתוח
1,681	2,035	2,048	3,506	9,270	הוצאות מכירה ושיווק
1,744	2,138	2,865	3,499	10,246	הוצאות הנהלה וכלליות
1,501	1,583	3,135	2,216	8,435	רווח מפעולות רגילות
-	1,727	73	23,764	25,564	הוצאות (הכנסות) אחרות
1,501	(144)	3,062	(21,548)	(17,129)	רווח (הפסד) מפעולות רגילות לאחר הוצאות אחרות
21	(4,110)	(56)	1,930	2,215	הוצאות (הכנסות) מימון נטו
1,480	3,966	3,118	(23,478)	(14,914)	רווח (הפסד) לשנה לפני מס
272	921	1,098	1,264	1,027	מיסים על הכנסה
1,208	3,045	2,020	(22,214)	(15,941)	רווח (הפסד) לתקופה

4.6. EBITDA על בסיס רבעוני (באלפי דולר):

לתקופה של שלושה חודשים שנסתיימה ביום				לשנה	סעיף
31 במרץ 2025	30 ביוני 2025	30 בספטמבר 2025	31 בדצמבר 2025	31 בדצמבר 2025	
2,123	2,965	4,801	4,291	14,180	EBITDA
-	37	19	2	58	נטרול תשלומים בגין עסקאות
390	507	190	(82)	1,005	נטרול הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות
-	-	100	395	495	שינויי הנהלה
2,513	3,509	5,110	4,606	15,738	Adjusted EBITDA
15%	16%	17%	15%	16%	% מהמכירות

5. נזילות ותזרימי מזומנים

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר		באלפי דולר
	2024	2025	
גידול בתזרים נובע בעיקרו מגידול ביתרת ההתחייבות בגין יתרת התשלום להשלמת רכישת פעילות Island Abbey בנטרול הקיטון ברווח הנקי.	6,692	10,280	תזרים המזומנים שנבע מפעילות שוטפת
גידול במזומנים לפעילות השקעה בעיקר עקב רכישת פעילות חברת Island Abbey והשקעה במפעל החדש.	(12,992)	(32,371)	תזרים המזומנים ששימש לפעילות השקעה
גידול במזומנים מפעילות מימון נובע מגיוס הון ונטילת הלוואה בקשר עם רכישת פעילות Island Abbey.	4,495	41,912	תזרים המזומנים שנבע מפעילות מימון
	(1,805)	19,821	גידול (קיטון) במזומנים בתקופה

החברה ממקדת את פעילותה בניהול תזרים המזומנים וחיזוק איתנותה הפיננסית, תוך שיפור היכולת לייצר מזומנים מפעילות שוטפת. במהלך התקופה פעלה ליעול ההון החוזר ולחיזוק הנזילות, במטרה לשמור על גמישות פיננסית ולהתמודד עם תנאי שוק משתנים.

6. מקורות מימון

6.1. להלן פירוט בדבר מקורות המימון לפי ממוצע רבעוני (באלפי דולר). להרחבה בדבר מקורות מימון ראו סעיף ה(5) בפרק א' בדוח תקופתי זה.

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר		באלפי דולר
	2024	2025	
גידול הנובע מגידול בפעילות והשקעות בהון החוזר התפעולי.	3,960	11,052	היקף ממוצע של אשראי בנקאי לזמן קצר*
גידול הנובע עקב השקעות בבניית המפעל החדש והלוואות שנלקחו לצרכי תשלומי הרכישה של פעילות Island Abbey.	16,489	18,812	היקף ממוצע של אשראי בנקאי לזמן ארוך
גידול באשראי הספקים הממוצע עקב גידול בעלות המכר בהתאם לעליה במכירות.	10,304	14,521	היקף ממוצע של אשראי ספקים
גידול באשראי הלקוחות הממוצע עקב גידול במכירות.	14,379	18,230	היקף ממוצע של אשראי לקוחות

*בנטרול חלויות שוטפות בסך של כ- 3,728 אלפי דולר. לפרטים אודות ההלוואות של החברה וההתניות הפיננסיות שלהן, ראו סעיף ה(5) בפרק א' לתיאור עסקי התאגיד המצורף לדוח תקופתי לשנת 2025.

7. אירועים בתקופת הדוח ולאחר תאריך המאזן

7.1. לפירוט בדבר אירועים אשר התרחשו מיום 1 בינואר 2025 ועד למועד פרסום הדוח לרבעון השלישי לשנת 2025, ראו סעיף 7 לדוח הדירקטוריון של החברה לדוח התקופתי לשנת 2024 וסעיף 7 לדוחות הדירקטוריון של החברה לרבעון הראשון, השני והשלישי של שנת 2025 אשר פורסמו בימים 28 במאי, 2025, 25 באוגוסט, 2025 ו-23 בנובמבר 2025 (אסמכתאות: 2025-01-038068, 2025-01-063323, ו- 2025-01-090245 בהתאמה).

7.2. ביום 19 במרץ 2026 הודיעה החברה כי ביום 18 במרץ 2026 שילמה סך של 30 מיליון דולר ארה"ב בעבור התשלום המותנה בגין העסקה לרכישת פעילות Island Abbey (ראו דיווח מיידי מיום 19 במרץ 2026, אסמכתא: 2026-01-024577).

7.3. ביום 2 במרץ 2026 אישרה האסיפה הכללית והמיוחדת של בעלי המניות של החברה, הקצאה של 555,555,556 כתבי אופציה לא סחירים הניתנים למימוש לעד 5,555,556 מניות רגילות של החברה

עד ליום 31 במרץ 2027 למשקיעים מסווגים אשר מימשו 555,555,556 כתבי אופציה לא סחירים ל- 5,555,556 מניות רגילות של החברה, במחיר מימוש של 17.00 ש"ח (לפירוט ראו זימון אסיפה כללית ומיוחדת מיום 27 בינואר 2026 (אסמכתא: 2026-01-009885), ותוצאות אסיפת בעלי המניות מיום 3 במרץ, 2026 (אסמכתא: 2026-01-019228).

7.4. ביום 26 בינואר 2026 מומשו האופציות שהעניקו ה"ח חי חיון ורועי לוסטרניק למכירת 1,000,000 מניות (חיון) ו-5,100,000 (לוסטרניק) (לפרטים ראו דיווח מידי מיום 27 בינואר, 2026, אסמכתא 2026-01-010141). לאור מכירת מניותיה של קרן AP Partners (ראו סעיף 7.10 להלן), פקיעת הסכם השליטה בין מר חי חיון ומר רועי לוסטרניק, היעדר קיומו של הסכם אחר ביניהם וירידת סף ההחזקות המצטבר שלהם מתחת ל- 25%, ומבנה ההחזקות הנוכחי של החברה בו אין בעל מניות המחזיק 25% ומעלה מההון ומזכויות ההצבעה בחברה ואין מספר בעלי מניות שיש ביניהם הסכם כלשהו ומחזיקים יחד מעל 25% מההון ומזכויות ההצבעה בחברה, הודיעה החברה ביום 16 לפברואר 2026 כי נכון למועד זה אין בחברה בעל שליטה (לפרטים ראו דיווח מידי מיום 16 בפברואר, 2026, אסמכתא: 2026-01-015327).

7.5. ביום 26 בינואר 2026 סיימו ה"ח חגי שטדלר וישראל שליטר את כהונתם כדירקטורים בחברה (לפירוט ראו דיווחים מיידים של החברה מיום 26 בינואר 2026 (אסמכתאות: 2026-01-009780 ו-2026-01-009778).

7.6. ביום 25 בינואר 2026 אישרה האסיפה הכללית והמיוחדת של בעלי המניות של החברה תיקון לתקנון החברה וכן את אישור תנאי כהונתו והעסקתו של מר רביב צולר כיו"ר דירקטוריון פעיל (לרבות הקצאת אופציות) בחריגה ממדיניות התגמול של החברה (לפירוט ראו זימון אסיפה כללית ומיוחדת מיום 19 בדצמבר 2025 (אסמכתא: 2025-01-101311), ותוצאות אסיפת בעלי המניות מיום 26 בינואר 2026 (אסמכתא: 2026-01-009627).

7.7. ביום 21 בינואר 2026 עדכנה החברה כי התקבלו הודעות למימוש של 555,555,556 כתבי אופציה לא סחירים ל- 5,555,556 מניות רגילות של החברה במחיר המימוש שלהן, העומד על סך של 10.25 ש"ח, ובסך כולל של כ-56,944,449 ש"ח, וזאת בהמשך לדיווח של החברה על הקדמת האופציות האמורות מיום 20 בינואר 2026 (לפירוט ראו דיווח של החברה דיווח מיום 20 בינואר 2026 (אסמכתא: 2026-01-008659) ומיום 21 בינואר 2026 (אסמכתא: 2026-01-008089).

7.8. ביום 19 בינואר 2026 התקשרה החברה במכתב כוונות מחייב עם אחת מחברות התרופות הגנריות הגדולות בארה"ב, לרכישת פעילות בארה"ב של ייצור תוספי תזונה ותרופות בצורת מתן של סוכריות גומי, שהוקמה בהתאם לדרישות רגולציות הפארמה. בהתאם למכתב הכוונות, בגין הפעילות הנרכשת תשלם החברה במועד השלמת העסקה סך של כ-12 מיליון דולר ותקצה למוכרת מספר מניות המשקף שווי של 13 מיליון דולר, לפי מחיר של 13 ש"ח למניה וכן תמורה עתידית המותנית בעמידה ביעדי מכירות הכוללים רכישות של סוכריות פארמצבטיות מהחברה על ידי המוכרת, וכוללת הקצאת מניות נוספת בסכום כולל של עד 12 מיליון דולר לפי מחיר של 13 ש"ח למניה (לפירוט ראו דיווח מידי של החברה מיום 20 בינואר 2026 (אסמכתא: 2026-01-007996).

7.9. ביום 8 בינואר עדכנה החברה בדבר פעילות החברה לשנת 2025 והתשלום המותנה בגין רכישת פעילות Island Abbey, לרבות כי ההכנסות ממכירות במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2025 למעלה מהוכפלו וצפויות להסתכם לסך של כ-31 מיליון דולר ארה"ב, וכי החברה צופה שהיקף המכירות הכולל לשנת 2025 יעמוד בפועל על סך של כ-100 מיליון דולר ארה"ב, וכי לא יחול שינוי בהערכותיה הקודמות, לפיהן יעמוד שיעור ה-EBITDA המתואם על כ-16%. כמו כן, ציינה

החברה כי במחצית השנייה של שנת 2025, קצב המכירות השנתי של החברה עלה לסך של כ-120 מיליון דולר ארה"ב, וזאת ביחס להערכות החברה בתחילת השנה כי קצב המכירות השנתי יעמוד על סך של כ-100 מיליון דולר ארה"ב.

כמו כן, עדכנה החברה בקשר לסך התשלום המותנה שצפוי להיות משולם למוכרים בגין רכישת פעילות Island Abbey (כמפורט בסעיף 2(ה) לעיל).

בנוסף, עדכנה החברה בדבר אסטרטגיית הצמיחה שלה להאצת פעילותה בצפון אמריקה והמגעים לרכישת פעילויות נוספות לצורך כך. בהתאם, ציינה החברה כי היא נמצאת בתהליך אסטרטגי לרכישת פעילות יצרנית בארה"ב, שהיא סינרגטית לפעילותה הקיימת של החברה, אשר צפויה להגדיל את כושר הייצור של החברה בארה"ב.
לפירוט ראו דיווח מיידי של החברה מיום 8 בינואר 2026 (אסמכתא: 2026-01-003461).

7.10. ביום 25 בדצמבר 2025 מכרה AP Partners, אחת מבעלות השליטה בחברה, את יתרת החזקותיה בחברה (לפירוט ראו דיווח מיידי מיום 25 בדצמבר 2025, אסמכתא: 2025-01-103385).

7.11. ביום 24 בנובמבר 2025 חתמה חברת הבת הקנדית על הסכם לייצור ואספקה של תוספי תזונה באמצעות מתן של סוכריות גומי עם לקוח אסטרטגי בצפון אמריקה לפיו הלקוח התחייב לרכוש מוצרים בסכום שלא יפחת מ-25 מיליון דולר עד לסוף שנת 2026, והכל כמפורט בדיווח מיידי של החברה מיום 25 בנובמבר 2025 (אסמכתא: 2025-01-091628).

8. תרומות

כחלק מהתפישה הערכית של החברה, היא רואה עצמה כמחויבת לקהילה ולקידום מטרות חברתיות. בהתאם, לחברה מדיניות תרומות אשר כוללת תרומה כספית שנתית לעמותות מוכרות לפי סעיף 46 לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש] תשכ"א-1961, הפועלות למען אוכלוסיות מוחלשות, אוכלוסיות עם מוגבלויות ולאוכלוסיות בפריפריה, וכן פעילות התנדבותית של עובדי החברה על חשבון שעות העבודה. במהלך תקופת הדוח תרמה החברה סכום כספי בהיקף שאינו מהותי לעמותות הפועלות לעידוד יוזמות חברתיות וצמצום הפערים בחברה הישראלית.

9. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

דירקטוריון החברה קבע כי המספר המזערי של הדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית בדירקטוריון החברה, לא יפחת מ-2, בהתחשב בהיקף החברה, מהות פעילותה, מורכבותה וגודלה. לפירוט ביחס לדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית ראו תקנה 26 בפרק ד' בדוח תקופתי זה.

10. דירקטורים בלתי תלויים

נכון למועד דוח תקופתי זה, החברה לא אימצה בתקנון הוראות בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים, כהגדרת המונח בסעיף 1 לתוספת הראשונה לחוק החברות.

11. גילוי בדבר המבקר הפנימי של הקבוצה

11.1. **שם המבקר**: אלון עמית ממשרד רווה רביד.

11.2. **תאריך תחילת כהונה**: 30 במרץ 2025.

11.3. למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי עומד בהוראות סעיף 146(ב) לחוק החברות ובהוראות סעיפים 3(א) ו-8 לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1999 (להלן: "**חוק הביקורת הפנימית**"). כמו כן, למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי אינו מחזיק בניירות ערך של החברה או גוף קשור

לה, ואין לו כל קשר עסקי עם החברה או גוף קשור לה.

11.4. **דרך המינוי**: דירקטוריון החברה אישר את מינוי המבקר הפנימי ביום 30 במרץ 2025, בהתאם להמלצת ועדת הביקורת מיום 30 במרץ 2025. הנימוקים לאישור המינוי היו, בעיקר, בשל ניסיונו של המבקר הפנימי, מקצועיותו וכן בשל סבירות תנאי הצעתו, ובהתחשב, בין היתר, בסוג החברה, גודלה, היקף פעילותה ומורכבות פעילותה.

11.5. **הממונה הארגוני על המבקר**: הממונה הארגוני על המבקר הפנימי הוא יו"ר הדירקטוריון של החברה (בהתאם לסעיף 148 לחוק החברות).

11.6. **תוכנית העבודה ודרך קביעת התוכנית**: תוכנית העבודה לשנת 2025 נקבעה בהתבסס על סקר סיכונים שבוצע על ידי הגב' דנה גוטסמן ארליך (ששימשה כמבקרת הפנימית עד ליום 29 במרץ, 2025), במהלך שנת 2022, אשר כלל תוכנית ביקורת רב שנתית. המבקר הפנימי רשאי לסטות מתוכנית העבודה בכפוף לאישור ועדת הביקורת.

11.7. **ביקורת של תאגידים מוחזקים**: תוכנית העבודה של המבקר הפנימי מתייחסת גם לתאגידים המוחזקים על ידי החברה בישראל.

11.8. **תקנים מקצועיים**: המבקר הפנימי על פי הודעתו, אשר הניחה את דעת ועדת הביקורת, עורך את הביקורת הפנימית בהתאם לתקנים המקצועיים המקובלים כאמור בסעיף 4(ב) לחוק הביקורת הפנימית, ועומד בדרישות של התקנים המקצועיים.

11.9. **גישה למידע**: למבקר הפנימי גישה חופשית כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית ובכלל זה גישה מתמדת ובלתי אמצעית למערכת המידע של החברה, לרבות נתונים כספיים.

11.10. **מועדי הגשת דוחות הביקורת**: דוחות הביקורת הפנימית בגין תוכנית העבודה של שנת 2025 הוצגו בפני ועדת הביקורת ב-17.11.2025 וב-11.3.2026.

11.11. **היקף העסקה**: היקף העסקת המבקר הפנימי של החברה הינו בהתאם לצורכי החברה. בגין תוכנית העבודה של שנת 2025 עבודתו של המבקר הפנימי הסתכמה ל-600 שעות.

11.12. **הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי**: הדירקטוריון סבור כי היקף, אופי ורציפות הפעילות ותכנית העבודה של המבקר הפנימי, הינם סבירים בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בתאגיד.

11.13. **תגמול**: אופן התגמול והיקפו נגזר משעות הביקורת שנקבעו בתוכנית הביקורת השנתית על ידי דירקטוריון החברה. שכר המבקר הפנימי בשנת 2025 הסתכם לסך של כ-132 אלפי ש"ח. לדעת דירקטוריון החברה, יש בהיקף ובאופי פעילות המבקר הפנימי בכדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית של החברה, וכן כי השפעת התגמול לו זכאי המבקר הפנימי על הפעלת שיקול דעתו המקצועי הינו זניח, נוכח העובדה כי התגמול אינו תלוי בתוצאות הביקורת.

12. גילוי בדבר רואה החשבון המבקר של החברה

12.1. רואה החשבון המבקר של החברה הוא בריטמן אלמגור זהר ושות' מקבוצת דלויט, רואי חשבון (להלן: "רואה חשבון המבקר").

12.2. שכר הטרחה נקבע במשא ומתן בין הנהלת החברה לרואה החשבון המבקר, בהתאם להיקף העבודה, לאופי העבודה, ניסיון העבר ותנאי השוק. הגורם המאשר את שכרו של רואה החשבון המבקר הוא דירקטוריון החברה.

12.3. השכר הכולל של רואה החשבון המבקר עמד על כ-625 אלפי ש"ח וכ-805 אלפי ש"ח בשנים

2024 ו-2025, בהתאמה, בשנת 2024 כ-360 אלפי ש"ח הנו בגין שירותי ביקורת ושירותים הקשורים לביקורת ושירותי מס ואילו כ-265 אלפי ש"ח הנו בעבר ייעוץ ושירותים נלווים, ובשנת 2025 כ-600 אלפי ש"ח הנו בגין שירותי ביקורת ושירותים הקשורים לביקורת ושירותי מס ואילו כ-205 אלפי ש"ח הנו בעבר ייעוץ ושירותים נלווים.

13. אומדנים חשבונאיים קריטיים

לאומדנים חשבונאיים קריטיים ראו ביאור 4 לדוחות הכספיים.

14. הסמכת סגן יו"ר הדירקטוריון לחתום על דוח הדירקטוריון והדוח הכספי

לאור מינויו של מר רביב צולר, יו"ר דירקטוריון החברה לדירקטוריון החברה רק לאחרונה ולאחר ה-31 בדצמבר 2025, ובשל אי כהונתו בחברה במהלך שנת 2025, דירקטוריון החברה הסמיך את סגן יו"ר הדירקטוריון, מר שרון כוחן, לחתום על הדוחות חלף היו"ר המכהן.

15. להלן פירוט בדבר הקצאת עלות הרכישה של פעילות Island Abby:

Island Abbey	הקצאת עלות הרכישה של פעילות של	זיהוי נושא הערכה:
	ראה לעיל	תיאור נושא הערכה:
	1 באפריל 2025	עיתוי הערכה:
	החברה התחייבה לשפות את מעריך השווי בגין סכומי נזק העולים על פי שלושה משכר טרחתו, למעט אם פעל בזדון או ברשלנות רבתי.	התייחסות להסכמי שיפוי עם מעריך השווי:
	גישת הכנסות היוון תזרימי מזומנים	מודל הערכה:
	תמורה מותנית – מודל מונטה קרלו על בסיס תחזיות החברה. הערכת שווי ציוד – הוערך על ידי מעריך שווי חיצוני לפי גישת השוואה, תוך ביצוע התאמות למצב פיזי, התיישנות ובלאי. הערכת שווי טכנולוגיה – בהתאם למודל גישת הרווחים העודפים (MPEEM) ותזרימי המזומנים הצפויים לנבוע מהטכנולוגיה בהתאם לתחזיות ההנהלה. מלאי – בהתאם לשיעורי רווחיות גולמית ושיעור הוצאות מכירה ושיווק ובהתאם לסוג המלאי (מלאי בתהליך ו/או תוצרת גמורה). מוניטין – ערך שיווי.	הנחות לפיהן בוצעה הערכת השווי:
	טופ גאם תעשיות בע"מ מרינה לנגה, סמנכ"לית הכספים לשעבר.	זהות התאגיד שהזמין את הערכות השווי וזהות האורגן בתאגיד כאמור שהחליט על ההתקשרות עם מעריך השווי:
	12 ביוני 2025	מועד ההתקשרות בין מזמין הערכות למעריך השווי:
Island Abbey	לצורך דיווח כספי לאור השלמת רכישת	הסיבות שבעטיין הזמין התאגיד הערכות שווי:
	הערכת השווי בוצעה על ידי רו"ח גיא פייביש, שותף, תחום הערכות שווי ומודלים כלכליים במחלקה הכלכלית של ארנסט יאנג (ישראל) בע"מ. רו"ח פייביש מחזיק בתואר ראשון בכלכלה עם התמחות בחשבונאות מאוניברסיטת בן-גוריון, באר-שבע וכן הינו רואה חשבון מוסמך בישראל.	זיהוי מעריך השווי:

<p>במסגרת תפקידו רו"ח פייביש מוביל פרויקטים מול חברות פרטיות וציבוריות מובילות בתחומן בישראל ובעולם ומלווה עסקאות בארץ ובחו"ל, והוביל הערכות שווי מורכבות למגוון מטרות, לרבות דיווח פיננסי, מיסוי, עמידה ברגולציה וגיוס הון במגוון סקטורים, לרבות נדל"ן, קמעונאות, תעשייה, אנרגיה ותקשורת. כמו כן, במסגרת תפקידו הוא מלווה חברות בתכנון והטמעה של אסטרטגיה ותהליכים עסקיים. בנוסף, לרו"ח פייביש ניסיון במתן חוות דעת כלכליות לצרכי הליכים משפטיים ו/או מחלוקות מסחריות. למעריך השווי לא קיימת תלות בחברה.</p>	
<p>ראה לעיל</p>	<p>פרטי השכלתם וניסיונם של מעריכי השווי:</p>
<p>לא רלוונטי</p>	<p>התניות, אם היום כאלה, לגבי שכר הטרחה שזכאי לו מעריך השווי; כמו כן, מידת ההשפעה שיש להתניות כאמור על תוצאות הערכת השווי:</p>
<p>ראה לעיל</p>	<p>הסכמה, אם ישנה, לשיפוי מעריך השווי בעד עבודתו; הייתה הסכמה כאמור, יפורטו תנאי השיפוי וזהות נותן השיפוי:</p>

<u>תפקיד</u>	<u>שמות החותמים</u>
סגן יו"ר הדירקטוריון	שרון כוחן
מנכ"ל	אייל שוחט

תאריך: 25 במרץ 2026.

טופ גאם תעשיות בע"מ

פרק ג' - דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר, 2025

החברה נסחרת במדד טק עילית, ובהתאם דירקטוריון החברה בחר לאמץ את ההקלה המנויה בתקנה 3 לתקנות ניירות
ערך (דוחות תאגיד שמניותיו כלולות במדד ת"א טק-עילית), תשע"ו-2016, בקשר עם הפרטים השוואתיים להם
החברה נדרשת.



טופ גאם תעשיות בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2025

טופ גאם תעשיות בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2025

תוכן העניינים

ע מ ד

2-4	דוח רואי החשבון המבקרים
	הדוחות הכספיים:
5-6	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
7	דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר
8-9	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
10-12	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
13-65	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

**דוח רואי החשבון המבקרים לבעלי המניות של
טופ גאם תעשיות בע"מ**

**דוח רואי החשבון המבקרים לבעלי המניות של
טופ גאם תעשיות בע"מ**

חוות הדעת

ביקרנו את הדוחות הכספיים המאוחדים של חברת טופ גאם תעשיות בע"מ (להלן – "החברה") הכוללים את הדוח המאוחד על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2025, ואת הדוחות המאוחדים על הרווח או הפסד ורווח או הפסד כולל אחר, על השינויים בהון ועל תזרימי המזומנים לשנה שהסתיימה באותו תאריך ואת הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים, לרבות עיקרי המדיניות החשבונאית. לדעתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים המוצגים משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי המאוחד ליום 31 בדצמבר 2025 ואת התוצאות הכספיות המאוחדות ותזרימי המזומנים המאוחדים לשנה שהסתיימה באותו תאריך בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (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 בהתאם להוראות הדין החלות בישראל בעניין אי תלות ומניעת ניגוד עניינים של רואה החשבון המבקר בישראל. כמו כן, קיימנו את חובות האתיקה האחרות שלנו בהתאם לחוק רואי חשבון, תשט"ו-1955, ותקנות מכוחו. אנו סבורים שראיות הביקורת אשר הושגו, הן נאותות ומספיקות על מנת להוות בסיס לחוות דעתנו.

ענייני מפתח בביקורת

ענייני מפתח בביקורת 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 לגבי היה מאתגר, סובייקטיבי או מורכב במיוחד. לעניינים אלה ניתן מענה במסגרת ביקורתנו וגיבוש חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם, התקשור 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.

חתך הכרה בהכנסה:

כאמור בביאור 29 לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2025, בשנת 2025 ההכנסות המאוחדות של החברה הסתכמו לסך של כ-100,950 אלפי דולר. כאמור בביאור 2. יג לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2025, הכנסות ממכירת סחורות מוכרות בדוחות המאוחדים על הרווח או הפסד כאשר השליטה בנכס מועברת ללקוח. בדרך כלל השליטה מועברת במועד מסירת הסחורה ללקוח, שהוא המועד בו הבעלות על הסחורה והסיכונים וההטבות המשמעותיים הנובעים ממנה מועברים ללקוח, בהתבסס על תנאי המשלוח המוגדרים בין הקבוצה לבין לקוחותיה. לגבי מכירת החברה בחו"ל, בחלק מהמקרים תנאי זה מתקיים במועד הגעת המוצרים לנמל היעד כתלות בתנאים המסחריים של כל עסקה.

בביקורת סעיף הכנסות, עבור חוזים בהם ישנה הכרה בהכנסה בנקודה בזמן, קיים סיכון מובנה שהנקודה בזמן בה עברה שליטה על הסחורה ללקוח לא זוהתה בהתאם להגדרות שנקבעו בתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS), למשל, בקשר עם תנאי המשלוח הספציפיים בחוזה, במיוחד כאשר הסחורה נשלחת לחו"ל, וכפועל יוצא, יוכרו הכנסות ממכירת סחורות בתקופת דיווח שאינה נכונה.

נהלי הביקורת שבצענו כמענה לעניין המפתח בביקורת:

השגנו הבנה בדבר מדיניות החברה לעניין קביעת מועד העברת השליטה על הסחורות שהובטחו ללקוחות, תהליכי העבודה הקשורים, בין היתר, לעיתוי ומדידת הכרה בהכנסה, לעניין זיהוי החוזים וזיהוי מחויבות הביצוע, ואת התכנון, היישום והאפקטיביות התפעולית של בקורות פנימיות מסוימות הקשורות לעיתוי ההכרה בהכנסה.

בנוסף, ביצענו נהלי ביקורת מבססים שכללו, בין היתר:

- ביצוע דגימה סטטיסטית של התאמה בין הרישום בספרים לנתונים הכלולים בהזמנות רכש, חשבונות ושטרי מטען לצורך בחינת נאותות העיתוי של ההכרה בהכנסה.
- ביצוע דגימה סטטיסטית של התאמה בין הרישום בספרים לנתונים המופיעים בהזמנות רכש, חשבונות ושטרי מטען, בגין עסקאות שבוצעו בחודש ינואר 2026 לצורך בחינת נאותות העיתוי בו הוכרה ההכנסה בשנת 2025.
- בדיקה מבססת של חוזי מכירה לצורך בחינת נאותות הסכומים והמועדים בהם הוכרה ההכנסה.
- בדקנו אם נרשמו ביטולי הכנסות כלשהם בתקופה שלאחר תאריך המאזן על מנת לבחון את נאותות ההכרה בהכנסה לשנת 2025.
- בחנו את נאותות הגילויים בדוחות הכספיים המאוחדים של החברה.

צירוף עסקים

כמתואר בביאור 21 לדוחות הכספיים המאוחדים, במהלך שנת 2025 החברה השלימה עסקה לרכישת פעילותה של חברת Island Abbey הקנדית (להלן: "Island Abbey"). העסקה בוצעה בדרך של עסקת נכסים, במסגרתה נכסים והתחייבויות, אשר הוחזקו על ידי מספר ישויות ונכללו בפעילות Island Abbey נרכשו על ידי החברה ועל ידי חברת הבת טופגאם קנדה, ישות חדשה שהוקמה לצורך הרכישה. החברה השתמשה במעריכי שווי חיצוניים שהינם בלתי תלויים בחברה כדי לבצע את הקצאת תמורת הרכישה ולזהות את ערכם של הנכסים הבלתי מוחשיים. ביקורת על הקצאת עלות רכישה, לרבות קביעת השווי של הנכסים הבלתי מוחשיים וההתחייבויות, דורשת שיקול דעת של המבקר וכן ידע וניסיון לצורך בחינת סבירות ההנחות והנתונים ששימשו את ההנהלה בקביעת השווי של נכסים והתחייבויות אלו. שינוי בהנחות ובאומדנים שצוינו לעיל עשוי להשפיע באופן מהותי על ערכם של הנכסים הבלתי מוחשיים וההתחייבויות הניתנים לזיהוי. על כן זיהינו את הטיפול החשבונאי בהקצאת תמורת הרכישה בצירוף עסקים כעניין מפתח בביקורת בשל הרמה הגבוהה של שיקול הדעת הכרוך בכך.

נהלי הביקורת שבצענו כמענה לעניין המפתח בביקורת:

נהלי הביקורת העיקריים שביצענו הינם:

- קריאת הסכם הרכישה והתנאים העיקריים בהסכם.
- סקירת העבודה על ידי מומחים מטעם המבקר, בדגש על בחינת המתודולוגיה ושיעור ההיוון.
- בחינת והערכת הכשירות, הניסיון והאובייקטיביות של מעריך השווי.
- בדיקת זיהוי וקביעת השווי ההוגן של הנכסים וההתחייבויות שנרכשו.
- בחינת סבירות ההנחות שנקבעו על ידי ההנהלה ששימשו להערכת השווי.
- בדיקת נאותות הגילויים הקשורים בדוחות הכספיים בקשר עם הרכישה.
- סקירת המתודולוגיה של ההנהלה ששימשה לצורך הקצאת מחיר הרכישה בהתאם לIFRS3.

חובות של הדירקטוריון וההנהלה לדוחות הכספיים המאוחדים

הדירקטוריון וההנהלה אחראים להכנה ולהצגה נאותה של הדוחות הכספיים המאוחדים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (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 החלטות 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 נהלי ביקורת כמענה 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 שואו בדדון או עקיפה של בקרה פנימית.

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

- 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 וההנהלה.
 - מגיעים למסקנה בקשר לנאותות קביעת הדירקטוריון וההנהלה 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 וההנהלה, 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 מזוהים על אי תלותנו.
- מתוך העניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, עם הדירקטוריון וההנהלה קבענו את העניינים המשמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים המאוחדים 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 לירן נוימן.

בריטמן אלמגור זר ושות'

רואי חשבון

A Firm in the Deloitte Global Network

תל אביב

25 במרץ, 2026

תל אביב - משרד ראשי

מרכז עזריאלי 1 תל אביב ת.ד. 16593 תל אביב 6116402 | טלפון: 03-6085555 | info@deloitte.co.il

משרד ירושלים	משרד חיפה	משרד אילת	משרד נצרת
קרית המדע 3 מגדל הר חוצבים ירושלים, 914510 ת.ח. 45396	מעלה השחרור 5 ת.ד. 5648 חיפה, 3105502	מרכז העירוני ת.ד. 538 אילת, 88104002	מרג' אבן עאמר 9 נצרת, 16100
טלפון: +972 (2) 501 8888 פקס: +972 (2) 537 4173 info-jer@deloitte.co.il	טלפון: +972 (4) 860 7333 פקס: +972 (2) 867 2528 info-haifa@deloitte.co.il	טלפון: +972 (8) 637 5676 פקס: +972 (2) 637 1628 info-eilat@deloitte.co.il	טלפון: +972 (73) 399 4455 פקס: +972 (73) 637 4455 info-nazareth@deloitte.co.il

משרד ראשל"צ - מתחם מילנייה
שדרות ראשונים 23
ראשל"צ

משרד רעננה - מתחם אינפיניטי
הפנינה 8,
רעננה

משרד בית שמש
יגאל אלון 1
בית שמש, 9906201

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גאם תעשיות בע"מ
דוחות מאוחדים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר		ביאור
2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	
9,808	31,408	5
14,859	21,601	6
8,713	11,166	7
13,401	22,063	8
334	1,419	
<u>47,115</u>	<u>87,657</u>	
6,851	14,049	9
52,126	91,253	10
1,586	10,634	11
67	70	18
455	2,341	21
<u>61,085</u>	<u>118,347</u>	
<u>108,200</u>	<u>206,004</u>	

נכסים

נכסים שוטפים:

מזומנים ושווי מזומנים

לקוחות

חייבים ויתרות חובה

מלאי

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

סה"כ נכסים שוטפים

נכסים לא שוטפים:

נכסי זכות שימוש, נטו

רכוש קבוע, נטו

נכסים בלתי מוחשיים

נכסי מיסים נדחים, נטו

מוניטין

סה"כ נכסים לא שוטפים

סה"כ נכסים

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גאם תעשיות בע"מ
דוחות מאוחדים על המצב הכספי
(המשך)

ליום 31 בדצמבר		ביאור
2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	
7,920	14,184	20
11,169	17,872	12
2,775	7,396	13
1,576	2,519	9
-	37,974	21
<u>23,440</u>	<u>79,945</u>	

15,542	22,081	20
6,163	12,472	9
305	420	18
172	182	14
<u>22,182</u>	<u>35,155</u>	
<u>45,622</u>	<u>115,100</u>	

3,078	3,526	17
56,946	92,004	
686	9,433	
1,868	(14,059)	
<u>62,578</u>	<u>90,904</u>	
<u>108,200</u>	<u>206,004</u>	

התחייבויות והון

התחייבויות שוטפות:

אשראי מתאגידים בנקאיים וחלויות שוטפות
 ספקים ונותני שירותים
 זכאים ויתרות זכות
 חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
 תמורה מותנית ונדחית בגין צירוף עסקים
סה"כ התחייבויות שוטפות

התחייבויות לא שוטפות:

הלוואות מתאגידים בנקאיים
 התחייבויות בגין חכירה
 התחייבות בגין מיסים נדחים, נטו
 התחייבויות בגין הטבות לעובדים, נטו
סה"כ התחייבויות לא שוטפות

סה"כ התחייבויות

הון:

הון מניות
 פרמיה על מניות
 קרנות הון
 עודפים
סה"כ הון

סה"כ התחייבויות והון

25 במרץ, 2026			
נתנאל ארנון	אייל שוחט	שרון כוחן ¹	תאריך אישור הדוחות הכספיים
סמנכ"ל כספים	מנכ"ל	סגן יו"ר הדירקטוריון	

¹ לאור מינויו של מר רביב צולר, יו"ר דירקטוריון החברה לדירקטוריון החברה רק לאחרונה ולאחר ה-31 בדצמבר 2025, ובשל אי כהונתו בחברה במהלך שנת 2025, דירקטוריון החברה הסמיך את סגן יו"ר הדירקטוריון, מר שרון כוחן, לחתום על הדוחות חלף היו"ר המכהן.
הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גאם תעשיות בע"מ

דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד ורווח או הפסד כולל אחר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		ביאור	
2024	2025		
אלפי דולר	אלפי דולר		
59,267	100,950	29	הכנסות ממכירות
38,753	68,593	22	עלות המכירות
<u>20,514</u>	<u>32,357</u>		רווח גולמי
2,831	4,406	23	הוצאות מחקר ופיתוח
5,642	9,270	24	הוצאות מכירה ושיווק
8,314	10,246	25	הוצאות הנהלה וכלליות
<u>16,787</u>	<u>23,922</u>		
<u>3,727</u>	<u>8,435</u>		רווח מפעולות רגילות לפני הוצאות אחרות
9,559	25,564	26	הוצאות אחרות
(5,832)	(17,129)		הפסד מפעולות רגילות
1,262	5,389	27	הכנסות מימון
1,179	3,174	27	הוצאות מימון
<u>83</u>	<u>2,215</u>		הכנסות מימון, נטו
(5,749)	(14,914)		הפסד לפני מיסים על הכנסה
737	1,027	18	מיסים על ההכנסה
<u>(6,486)</u>	<u>(15,941)</u>		הפסד לשנה
			רווח (הפסד) כולל אחר:
(498)	7,932		סכומים אשר לא יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס:
-	(646)		הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום דוחות כספיים למטבע הצגה
5	14		הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ
<u>(493)</u>	<u>7,300</u>		מדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת, נטו ממס
<u>(6,979)</u>	<u>(8,641)</u>		סה"כ הפסד כולל אחר לשנה
			הפסד למניה רגילה אחת (בדולר) בת 0.1 ש"ח ע.נ.:
<u>(0.06)</u>	<u>(0.13)</u>		הפסד בסיסי למניה
<u>(0.06)</u>	<u>(0.13)</u>		הפסד מדולל למניה

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גאם תעשיות בע"מ
דוחות מאוחדים על השינויים בהון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025

סה"כ	עודפים	קרן הון בגין הפרשי תרגום של פעילויות חוץ	תקבולים על חשבון כתבי אופציה	קרן הון בגין עסקאות עם בעלי שליטה	קרן הון בגין תשלום מבוסס מניות	קרן הון מהפרשי תרגום ממטבע פעילות למטבע הצגה	פרמיה על המניות	הון המניות
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
62,578	1,868	-	435	(63)	4,247	(3,933)	56,946	3,078
14	14	-	-	-	-	-	-	-
7,932	-	-	-	-	-	7,932	-	-
(646)	-	(646)	-	-	-	-	-	-
(15,941)	(15,941)	-	-	-	-	-	-	-
(8,641)	(15,927)	(646)	-	-	-	7,932	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-
29,113	-	-	1,906	-	-	-	26,880	327
1,031	-	-	-	-	1,031	-	-	-
-	-	-	-	-	(1,040)	-	1,010	30
6,823	-	-	(436)	-	-	-	7,168	91
90,904	(14,059)	(646)	1,905	(63)	4,238	3,999	92,004	3,526

יתרה ליום 1 בינואר 2025

התנועה בשנת הדוח:

מדידות
תנועה בקרן הון מהפרשי תרגום למטבע הצגה
הפרשי שער בגין תרגום של פעילות חוץ
הפסד לתקופה

סה"כ הפסד כולל לשנה

הנפקת מניות וכתבי אופציה ביאור 17(3)
תשלום מבוסס מניות
מימוש אופציות, נטו במניות
מימוש כתבי אופציה למניות ביאור 17(2)

יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גאם תעשיות בע"מ
דוחות מאוחדים על השינויים בהון
(המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024

הון המניות	פרמיה על המניות	קרן הון מהפרשי תרגום ממתבע פעילות למטבע הצגה	קרן הון בגין תשלום מבוסס מניות	קרן הון בגין עסקאות עם בעלי שליטה	תקבולים על חשבון כתבי אופציה	עודפים	סה"כ
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
3,062	56,631	(3,435)	2,609	(63)	435	8,349	67,588
-	-	-	-	-	-	5	5
-	-	(498)	-	-	-	(498)	(498)
-	-	-	-	-	-	(6,486)	(6,486)
-	-	(498)	-	-	-	(6,481)	(6,979)
-	-	-	1,969	-	-	-	1,969
-	42	-	(42)	-	-	-	-
16	273	-	(289)	-	-	-	-
3,078	56,946	(3,933)	4,247	(63)	435	1,868	62,578

יתרה ליום 1 בינואר 2024

התנועה בשנת הדוח:

מדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת, נטו ממס תנועה בקרן הון מהפרשי תרגום למטבע הצגה הפסד לתקופה

סך הכל הפסד כולל לשנה

תשלום מבוסס מניות

פקיעת אופציות

מימוש אופציות, נטו

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גאם תעשיות בע"מ
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
(6,486)	(15,941)
13,481	26,919
(303)	(763)
-	65
<u>6,692</u>	<u>10,280</u>
(12,815)	(19,171)
(573)	(483)
396	945
-	316
-	(13,978)
<u>(12,992)</u>	<u>(32,371)</u>
-	9,000
-	(734)
6,039	339
(1,630)	(2,092)
86	(537)
-	6,823
-	29,113
<u>4,495</u>	<u>41,912</u>
(1,805)	19,821
11,375	9,808
238	1,779
<u>9,808</u>	<u>31,408</u>

תזרימי מזומנים מפעילויות שוטפות

הפסד לשנה
התאמות הדרושות כדי להציג את תזרימי המזומנים מפעילות שוטפת (נספח א')
תשלומי מיסים
תקבולי מיסים

מזומנים נטו מפעילויות שוטפות

תזרימי מזומנים לפעילויות השקעה

רכישת רכוש קבוע
השקעה בנכסים לא מוחשיים
תקבול בגין השקעה בנכסים פיננסיים
ריבית שהתקבלה
רכישת פעילות (ביאור 21)

מזומנים נטו לפעילויות השקעה

תזרימי מזומנים מפעילויות מימון

קבלת הלוואות
פירעון הלוואות מתאגדים בנקאיים
תנועה במסגרות אשראי
פירעון קרן בגין התחייבויות חכירה
ריבית ששולמה
מימוש אופציות
הנפקת מניות וכתבי אופציות בניכוי עלויות הנפקה- ביאור 17 (3)

מזומנים נטו מפעילויות מימון

עליה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים

מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה

השפעת השינויים בשערי חליפין על יתרות מזומנים המוחזקות במטבע חוץ

מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גאם תעשיות בע"מ
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
(המשך)

נספח א' - התאמות הדרושות כדי להציג את תזרימי המזומנים מפעילות שוטפת:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר

התאמות לסעיפי רווח והפסד:

1,892	1,019	תשלום מבוסס מניות
2,444	5,746	פחת והפחתות
-	1,492	הפסד מירידת ערך מלאי
9,954	2,729	הפסד מירידת ערך נכסים רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים
(83)	(2,215)	הכנסות מימון, נטו
(6)	(14)	ירידה בהפרשה לסיום יחסי עובד מעביד, נטו
737	1,027	הוצאות מיסים שהוכרו ברווח השנה
14,938	9,784	סה"כ התאמות לסעיפי רווח והפסד

שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:

(1,022)	(229)	עליה בלקוחות
(96)	(989)	עליה בחייבים ויתרות חובה
(2,189)	(3,869)	עליה במלאי
1,756	1,359	עליה בהתחייבויות לספקים ונותני שירותים
-	18,786	עליה תמורה מותנית ונדחית בגין צירוף עסקים
94	2,077	עליה בזכאים ויתרות זכות
(1,457)	17,135	סה"כ שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות

סה"כ ההתאמות הדרושות כדי להציג את תזרימי המזומנים מפעילות שוטפת

13,481	26,919
--------	--------

נספח ב' - מידע בדבר פעילויות השקעה ומימון שאינן כרוכות בתזרימי מזומן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
925	2,829

הסדרי חכירה

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

טופ גאם תעשיות בע"מ
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
(המשך)

נספח ג' – כניסה לאיחוד ביום 1 באפריל, 2025:

אלפי דולר
(בלתי מבוקר)

-

(13,978)

(13,978)

אלפי דולר
(בלתי מבוקר)

3,630

129

4,540

4,741

13,458

8,500

1,630

(2,387)

(389)

(15,133)

(4,741)

13,978

מזומנים אשר שימשו לרכישה

מזומנים בפעילות הנרכשת למועד הרכישה
מזומנים ששולמו תמורת הרכישה

הסכומים שהוכרו במועד הרכישה בגין נכסים והתחייבויות

לקוחות

חייבים ויתרות חובה

מלאי

נכסי זכות שימוש

רכוש קבוע, נטו

נכס בלתי מוחשי

מוניטין

ספקים ונותני שירותים

זכאים ויתרות זכות

תמורה מותנית ונדחית בגין צירוף עסקים

התחייבויות בגין חכירה

(*) ראה ביאור 21 צירוף עסקים

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 1 - כללי

א. תיאור כללי של הקבוצה ופעילותה:

טופ גאם תעשיות בע"מ (להלן, יחד עם חברות הבנות: "הקבוצה") התאגדה בישראל ומשרדה הרשום ממוקם ברח' פראג 2, שדרות.

הקבוצה עוסקת בפיתוח, ייצור ומכירה של תוספי תזונה באמצעות חברת טופ גאם תעשיות בע"מ וכן בייצור, ייבוא ומכירה של מוצרי מתיקה באמצעות חברה בת בבעלות מלאה, טופ גאם סחר ושיווק בע"מ.

לחברה מפעל ומרלוג בשדרות, וכן מפעל חדש שהחל בפעילות מסחרית במהלך הרבעון האחרון לשנת 2025. מידע נוסף על מגזרי הפעילות של הקבוצה מוצג בביאור 29.

בחודש ינואר 2021 הקימה החברה חברת בת בארה"ב, המוחזקת בבעלותה המלאה, אשר מספקת לחברה שירותי תמיכה בייצוא ובמכירות מול לקוחות של הקבוצה בארצות הברית וצפון אמריקה. בחודש אפריל 2023 רכשה החברה את כל הון המניות של חברת פארמאיטבי בע"מ.

ביום 19 בדצמבר 2024 הוקמה חברת TopGum Canada LTD (להלן: "חברת הבת הקנדית"), אשר התאגדה בקנדה לצורך רכישת הפעילות העסקית של קבוצת חברות שפעלו בקנדה ובברמודה תחת השם Island Abbey Nutritional. לפרטים נוספים אודות עסקת הרכישה ראה ביאור 21.

ביום 7 באוקטובר 2023, הותקפה מדינת ישראל על ידי ארגון הטרור חמאס, וכתוצאה מכך הכריזה על מלחמת "חרבות ברזל", אשר הובילה להגבלת התנועה והפעילות, בפרט בדרום ובצפון הארץ. בעקבות המלחמה, אזורים מסוימים בצפון ובדרום הוגדרו כאזורי לחימה, תושבים פונו מאזורים אלו ומקומות תעסוקה באותם אזורים נסגרו. לפעולות אלו ופעולות נוספות שננקטו בעקבות המלחמה הייתה ועודנה השפעה ניכרת על הפעילות הכלכלית של המשק הישראלי ועל שוק ההון, תנודות בשערי החליפין של השקל אל מול מטבעות זרים ועלייה ברמת הסיכון ואי הוודאות.

פעילות החברה בישראל מרוכזת כולה באזורים אשר היו יעד להתקפות החמאס ביום פרוץ המלחמה, ולירי טילים שנמשך לאחר מכן: מפעל החברה הקיים נמצא באזור התעשייה בשדרות, והמרלוג ומפעל החברה החדש נמצאים בפארק תעשיות ספירים בשדרות.

לאור המגבלות שהוטלו ע"י ממשלת ישראל בתחילת המלחמה על פתיחה של מקומות תעסוקה באזור פעילותה של החברה ופינוי התושבים מאזורים אלו השפעות המלחמה על פעילות החברה, בפרט בכל הקשור לשיבוש שרשרת האספקה לישראל וממנה ועלויות השילוח, נמשכה גם במהלך שנת 2025.

בנוסף, העיכוב בהגעת צוותי ההנדסה מטעם ספקיות הציוד הקשה על החברה להתקדם עם השלבים האחרונים של הקמת המפעל החדש, ולצד איחור בהשלמת המפעל גרר הגדלה ניכרת של ההשקעות הנדרשות בו, לרבות תשלום עודף של שכ"ד, משכורות, יעוץ, ריביות על ההלוואות ועוד.

נכון למועד פרסום הדוח, הפסקת האש ברצועת עזה שנכנסה לתוקף ביום 10 באוקטובר 2025 מחזיקה מעמד, ופעילות הקבוצה מתקיימת במתכונת מלאה (פעילות הקבוצה התנהלה כסדרה גם לכל אורך מבצע "שאגת הארי", לאחר תקופת הדוח). ההשפעה המרכזית על הקבוצה היא בשרשרת האספקה שהשתבשה והתייקרה באופן משמעותי ובסנטימנט האנטי-ישראלי שגורם לחשש אצל לקוחות חדשים באשר לרכישת מוצרים שמקורם בישראל. נכון למועד זה הקבוצה מעריכה את השפעת מבצע "שאגת הארי" בסכומים לא מהותיים. עם זאת, בשל השיבושים בשרשרת האספקה, ייתכן כי הכנסות אשר היו צפיות להיות מוכרות המהלך הרבעון הראשון לשנת 2026 יוסטו לרבעון השני, נכון למועד אישור הדוחות לא ניתן לאמוד סכומים אלו.

טופ גאם תעשיות בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 1 - כללי (המשך)

הקבוצה ממשיכה לבחון באופן שוטף את השפעות המצב הבטחוני והמצב הכלכלי על פעילותה העסקית. נכון למועד פרסום דוח זה, קיים חוסר וודאות בקשר עם המצב הבטחוני במדינת ישראל, ובשלב זה טרם ידוע מה תהיה השפעתו הכלכלית על מדינת ישראל בכלל, ועל הקבוצה בפרט.

ביום 30 ביולי 2024, החברה הגישה תביעה למס רכוש בגין כלל הנזקים וההפסדים שנגרמו לה כתוצאה מהמלחמה עד לאותו מועד, בסך כולל של 53.6 מיליון ש"ח, זאת לאחר ניכוי מקדמה שהתקבלה בסמוך לתחילת המלחמה בסך של כ-3.1 מיליון ש"ח. כמו כן, במועד הגשת התביעה חברת הבת הישראלית העריכה את הנזקים שנגרמו לה בפעילותה השוטפת בשל המלחמה בסך של כ-7 מיליון ש"ח, זאת לאחר ניכוי מקדמה שהתקבלה בסמוך לתחילת המלחמה בסך של כ-0.773 מיליון ש"ח (ובסה"כ, הנזק המוערך לחברה ולחברת הבת הישראלית עמד על כ-60 מיליון ש"ח לשתי החברות). להערכת החברה, בשל הימשכות המלחמה הנזקים שנגרמו לה בפועל עולים משמעותית על הנזק אשר צוין בתביעה, והיא מקיימת הערכה של הנזק לצורך עדכון סכום התביעה. ביום 11 בדצמבר 2024, קיבלה החברה מקדמה מקרן הפיצויים של מס רכוש בסך של כ-15 מיליון ש"ח בגין הנזקים שנגרמו לה ולחברת הבת הישראלית, כתוצאה מהמלחמה. סך המקדמה האמור מתווסף לסך של כ-3.8 מיליון ש"ח שכבר קיבלה החברה כמקדמה בסמוך לאחר פרוץ המלחמה (סכום זה כולל את המקדמה שניתנה גם עבור נזקי חברת הבת הישראלית). סך הפיצוי הסופי עבור נזקי החברה בתביעה ונזקי חברת הבת הישראלית נדון עם קרן הפיצויים במסגרת תביעה שהגישה החברה. לא הוכר נכס בשלב זה של התביעה.

ביום 2 באפריל 2025 הכריז הממשל האמריקאי על מדיניות מכסים גלובלית, אשר תוכננה להיכנס לתוקף ביום 9 באפריל 2025, ושבמסגרתה יוטלו מכסי יבוא על מדינות רבות ברחבי העולם בשיעורים משתנים. שיעור המכס אשר תוכנן להיות מוטל על ישראל במועד הכרזת התכנית עמד על 17%. טרם כניסת המדיניות לתוקף, הודיע הממשל האמריקאי על דחיית מימוש התוכנית לתקופה של 90 ימים, וביום 1 באוגוסט 2025 הודיע הממשל כי בשלב זה יוטל על מוצרים שמקורם בישראל מכס יבוא בשיעור של 15% (וזאת בהשוואה למכס בשיעור של 10% שהוטל בתקופת הביניים).

ביום 20 בפברואר 2026 פסק בית המשפט העליון בארה"ב כי נשיא ארה"ב חרג מסמכותו כאשר הטיל מכסים מכוח חוקי חירום ללא אישור הקונגרס, ומנגנון המכסים האמור בוטל לאלתר. עוד באותו היום, חתם נשיא ארה"ב על צו נשיאותי חדש המטיל מכס גלובלי זמני על יבוא סחורות לארה"ב בשיעור של 10% (חלף שיעור של 15%) אשר יהיה תקף ל-150 ימים, זאת החל מיום 24 בפברואר 2026. כמו כן, הודיע נשיא ארה"ב כי בכוונתו להעלות את שיעור המכס בחזרה לשיעור של 15%, אך נכון למועד פרסום הדוח טרם הוצא צו רשמי בנושא. בשלב זה טרם ידוע מה יהיו ההתפתחויות בנוגע להטלת מכסים על ייצוא סחורות לארה"ב ושיעור המכס הסופי שיחול על מוצרי הקבוצה שמקורם בישראל. כמו כן, נכון למועד פרסום הדוח טרם נחתם הסכם סחר חדש בין ישראל וארה"ב, כך שעוד ייתכן שינוי בשיעור המכס הסופי שיוטל.

יודגש, כי בהתאם למדיניות עליה הכריז הממשל, לא צפויה השפעה ישירה על פעילות הקבוצה בקנדה, שכן בשלב זה לא חל מכס על מוצרי חברת הבת הקנדית המיוצרים בקנדה ומיוצאים לארה"ב. מוצרים אלה נהנים מפטור ממכס במסגרת הסכם USMCA - הסכם הסחר החופשי בין ארה"ב, קנדה ומקסיקו - ולפיכך אינם כפופים בשלב זה למכסים החדשים, בהתאם להחלטת הממשל האמריקאי.

באשר לשיעור מכס החל כעת על מוצרים המיוצרים בישראל ומיוצאים לארה"ב, הקבוצה פועלת לצמצום השפעתו על פעילותה העסקית, בין היתר באמצעות מבנה מכירות בין-חברתי שיביא את המיסוי לאופטימום הנכון, לאור התנאים המשתנים, כמו גם העלאת מחירים לחלק מלקוחותיה בארה"ב.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 1 - כללי (המשך)

ב. הגדרות:

בדוחות כספיים אלה:

צדדים קשורים	-	כהגדרתם ב- IAS 24.
בעל שליטה	-	כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח 1968, על תקנותיו.
בעלי עניין	-	כהגדרתם בחוק ניירות ערך, התשכ"ח 1968, על תקנותיו.
מדד	-	מדד המחירים לצרכן, כפי שמפרסמת הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה.
דולר	-	דולר של ארה"ב.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית

א. כללי:

הצהרה לגבי יישום תקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting standards):

הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה נערכו בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) ופרשנויות להם, שפורסמו על ידי הוועדה לתקני חשבונאות בינלאומיים (IASB).

עיקרי המדיניות החשבונאית המפורטים בהמשך יושמו באופן עקבי לגבי כל תקופות הדיווח המוצגות בדוחות כספיים מאוחדים אלה, פרט לשינויים במדיניות החשבונאית שנבעו מיישום של תקנים, תיקונים לתקנים ופרשנויות אשר נכנסו לתוקף במועד הדוחות הכספיים, כמפורט בביאור 3.

הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

תקופת המחזור התפעולי:

תקופת המחזור התפעולי של הקבוצה הינה 12 חודשים.

ב. מטבע חוץ:

(1) מטבע הפעילות ומטבע ההצגה:

הדוחות הכספיים של כל אחת מחברות הקבוצה ערוכים במטבע של הסביבה הכלכלית העיקרית בה היא פועלת (להלן: "מטבע הפעילות"). למטרת איחוד הדוחות הכספיים, התוצאות והמצב הכספי של כל אחת מחברות הקבוצה, מתורגמים לש"ח, שהוא מטבע הפעילות של החברה. הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה מוצגים בדולר (להלן: "מטבע ההצגה"), השונה ממטבע הפעילות של החברה לאור המשך הרחבת פעילות החברה בתחום תוספי התזונה והגידול בפעילות מול צדדים שלישיים זרים. לעניין אופן תרגום הדוחות הכספיים של החברה מש"ח לדולר ראה סעיף (3) להלן.

(2) תרגום עסקאות שאינן במטבע הפעילות:

עסקאות הנקובות במטבע חוץ (מטבע השונה ממטבע הפעילות) נרשמות במועד ההכרה הראשונית לפי שער החליפין במועד העסקה. לאחר מועד ההכרה הראשונית, נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ מתורגמים למטבע הפעילות לפי שער החליפין ביום הדוח על המצב הכספי. נכסים והתחייבויות לא כספיים המוצגים לפי עלות מתורגמים למטבע הפעילות לפי שער החליפין במועד העסקה בקשר לפריט הלא כספי. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ ומוצגים לפי שווי הוגן מתורגמים למטבע הפעילות בהתאם לשער החליפין במועד שבו נקבע השווי ההוגן. הפרשי שער נזקפים לדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

(3) תרגום מטבע פעילות למטבע הצגה:

לצורך הצגת הדוחות הכספיים הנכסים וההתחייבויות של הקבוצה מוצגים עפ"י שערי החליפין שבתוקף לתום תקופת הדיווח. פריטי הכנסות והוצאות מתורגמים למטבע ההצגה לפי ממוצע שערי החליפין בתקופת הדיווח, אלא אם כן חלה במהלכה תנודתיות משמעותית בשערי החליפין. במקרה זה, תרגום פריטים אלה נעשה לפי שערי החליפין במועד ביצוע העסקאות. הפרשי התרגום מוכרים ברווח הכולל האחר במסגרת סעיף "הפרשי שער בגין תרגום ממטבע פעילות למטבע הצגה".

(4) תרגום דוחות כספיים של חברות מוחזקות שמטבע הפעילות שלהן שונה ממטבע הפעילות של החברה:

לצורך הצגת הדוחות הכספיים המאוחדים, הנכסים וההתחייבויות של פעילויות חוץ, לרבות מוניטין ועודפי עלות מיוחסים, מוצגים עפ"י שערי החליפין שבתוקף לתום תקופת הדיווח. פריטי הכנסות והוצאות מתורגמים לפי ממוצע שערי החליפין בתקופת הדיווח, אלא אם כן חלה במהלכה תנודתיות משמעותית בשערי החליפין. במקרה זה, תרגום פריטים אלה נעשה לפי שערי החליפין במועד ביצוע העסקאות. הפרשי התרגום מוכרים ברווח הכולל האחר במסגרת סעיף "הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ". הפרשי שער אלו מסווגים במלואם לרווח או הפסד במועד מימוש מלוא פעילות החוץ בגינה נוצרו הפרשי התרגום.

ג. מזומנים ושווי מזומנים:

מזומנים כוללים מזומנים הניתנים לשימוש מיידי שווי מזומנים מוחזקים למטרת עמידה בהתקשרויות לזמן קצר לתשלום מזומנים ולא למטרות השקעה או למטרות אחרות.

ד. דוחות כספיים מאוחדים:

הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה כוללים את הדוחות הכספיים של הקבוצה ושל ישויות הנשלטות על ידי הקבוצה. חברה משקיעה שולטת בחברה מושקעת כאשר היא חשופה, או שיש לה זכויות, לתשואות משתנות הנובעות מהחזקתה במושקעת, וכאשר יש לה יכולת להשפיע על אותן תשואות באמצעות הפעלת כוח על המושקעת. עקרון זה חל על כל החברות המושקעות.

לצורך האיחוד, מבטלות במלואן כל העסקאות, היתרות, ההכנסות וההוצאות הבין-חברתיות.

ה. מלאי:

מלאי מוצג לפי הנמוך מבין עלותו לבין השווי מימוש נטו שלו. עלות המלאי כוללת את כל עלויות הרכישה, עלויות עבודה ישירות, עלויות תקורה קבועות ומשתנות וכן עלויות אחרות שהתהוו בהבאת המלאי למיקומו ומצבו הנוכחיים.

שווי מימוש נטו מייצג את אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל בניכוי אומדן עלויות להשלמה ואומדן העלויות הדרושות לביצוע המכירה.

עלות המלאי נקבעה כדלהלן:

חומרי גלם	-	לפי שיטת ממוצע משוקלל.
תוצרת בעיבוד	-	על בסיס עלות ממוצעת הכוללת חומרים, עבודה והוצאות ייצור ישירות ועקיפות אחרות.
תוצרת גמורה	-	על בסיס עלות ממוצעת הכוללת חומרים, עבודה והוצאות ייצור ישירות ועקיפות אחרות.
סחורות ומוצרים קבויים	-	לפי שיטת ממוצע משוקלל.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ו. נכסים והתחייבויות פיננסיות:

(1) כללי:

השקעות בנכסים פיננסיים מוכרות לראשונה על פי שוויין ההוגן, בתוספת עלויות עסקה, למעט אותם נכסים פיננסיים המסווגים בשווי הוגן דרך רווח והפסד, אשר מוכרים לראשונה לפי שווים ההוגן. עלויות עסקה בגין נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד נזקפות כהוצאה מיידית לרווח או הפסד.

(2) נכסים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד נמדדים בשווי הוגן בסוף כל תקופת דיווח. כל רווח או הפסד הנובע משינויים בשווי ההוגן, לרבות אלה שמקורם בשינויים בשערי חליפין, מוכר ברווח או הפסד בתקופה בה התרחש השינוי. הרווח או הפסד נטו המוכר ברווח או הפסד מגלם בתוכו כל דיבידנד או ריבית שנצמחו בגין הנכס הפיננסי.

(3) נכסים פיננסיים הנמדדים בעלות מופחתת:

מכשירי חוב נמדדים בעלות מופחתת כאשר מתקיימים שני התנאים הבאים:

- המודל העסקי של הקבוצה הינו להחזיק את הנכסים במטרה לגבות תזרימי מזומנים חוזיים, וכן.
- התנאים החוזיים של הנכס קובעים תאריכים מדויקים בהם יתקבלו תזרימי המזומנים החוזיים אשר מהווים תשלומי קרן וריבית בלבד.

לקוחות ומכשירי חוב אחרים נמדדים בעלות מופחתת, מאחר שהם מוחזקים במודל עסקי שמטרתו גביית תזרימי מזומנים חוזיים והם מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם תשלומי קרן וריבית בלבד. כפועל יוצא, נכסים פיננסיים אלו מוכרים לראשונה לפי שוויין ההוגן, בתוספת עלויות עסקה, ככל שישנן, ובתקופות עוקבות נמדדים בעלות מופחתת לפי שיטת הריבית האפקטיבית, בניכוי הפרשה לירידת ערך.

(4) התחייבויות פיננסיות בעלות מופחתת:

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת כוללות ספקים, זכאים והלוואות, מוכרות לראשונה בשווי הוגן לאחר ניכוי עלויות עסקה. לאחר מועד ההכרה הראשונית התחייבויות פיננסיות אלה נמדדות בעלות מופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית.

(5) גריעת נכסים והתחייבויות פיננסיות:

נכס פיננסי נגרע רק כאשר פקעו הזכויות החוזיות לתזרימי המזומנים מהנכס הפיננסי, או כאשר הקבוצה מעבירה באופן מהותי את כל הסיכונים וההטבות הנובעים מהבעלות על הנכס הפיננסי.

ז. ירידת ערך של נכסים פיננסיים:

לגבי לקוחות וחייבים, הקבוצה מיישמת את הגישה המקלה למדידת ההפרשה לירידת ערך לפי הסתברות חדלות פירעון לכל אורך חיי המכשיר (lifetime). הפסדי האשראי הצפויים בגין נכסים פיננסיים אלה נאמדים תוך שימוש במטריצת הפרשות המבוססת על ניסיון העבר של הקבוצה לגבי הפסדי אשראי ומותאמת לגורמים שהם ספציפיים ללווה, תנאים כלכליים כלליים והערכה הן של המגמה השוטפת של התנאים והן של המגמה החזויה של התנאים במועד הדיווח לרבות ערך הזמן של הכסף לפי הצורך.

ח. רכוש קבוע:

הקבוצה מציגה את פריטי הרכוש הקבוע שלה תוך שימוש במודל העלות לפיו פריטי הרכוש הקבוע מוצגים בדוח המאוחד על המצב הכספי לפי עלותם, בניכוי פחת שנצבר ובניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו. העלות כוללת את עלות הרכישה של הנכס וכן עלויות שניתן לייחס במישרין להבאת הנכס למיקום ולמצב הדרושים לצורך הפעלתו באופן שהתכוונה אליו ההנהלה.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ח. רכוש קבוע: (המשך)

הפחתת רכוש קבוע:

הפחתת הרכוש הקבוע מבוצעת בנפרד לגבי כל מרכיב של פריט רכוש קבוע בר-פחת בעל עלות משמעותית ביחס לסך העלות של הפריט. ההפחתה מבוצעת באופן שיטתי לפי שיטת הקו הישר על פני אורך החיים השימושיים הצפוי של מרכיבי הפריט מהמועד בו הנכס מוכן לשימוש המיועד תוך הבאה בחשבון של ערך שייר צפוי בתום החיים השימושיים.

שיעורי הפחתה, הנגזרים מאורך החיים השימושיים של כל קבוצת נכסים, בהם נעשה שימוש בחישוב הפחתה היונה כדלקמן:

קבוצה	%
ריהוט ומחשוב	6-33
מכונות וציוד	7-20
כלי רכב	15
שיפורים במושכר	10
מבנים	4

ערכי השייר, שיטת הפחתה ואורך החיים השימושיים של הנכס נסקרים בידי הנהלת הקבוצה בתום כל שנת כספים. שינויים מטופלים כשינוי אומדן באופן של "מכאן ולהבא".

רווח או הפסד הנוצר כתוצאה ממכירה או הוצאה משימוש של פריט רכוש קבוע נקבע לפי ההפרש שבין התקבולים ממכירתו לבין ערכו בספרים במועד המכירה או הוצאה משימוש, ונזקק לרווח או הפסד בסעיף הכנסות הוצאות אחרות.

עלויות עוקבות:

עלות החלפת חלק מפריט רכוש קבוע, הניתנת לאמידה בצורה מהימנה מוכרת כגידול של הערך בספרים במועד התהוותה, אם צפוי כי ההטבות הכלכליות העתידיות המיוחסות לפריט יזרמו אל הישות. עלויות תחזוקה שוטפות נזקפות לרווח או הפסד במועד התהוותן.

ט. נכסים בלתי מוחשיים:

נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר, מופחתים על פני אורך החיים השימושיים שלהם על בסיס שיטת הקו הישר ונבחנת לגביהם ירידת ערך כאשר קיימים סימנים המצביעים על ירידת ערך. תקופת ההפחתה ושיטת ההפחתה של נכס בלתי מוחשי נבחנות לפחות בכל סוף שנה. אורך החיים השימושיים בו נעשה שימוש בהפחתת נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר היונה כדלקמן:

קבוצה	אורך חיים שימושיים בשנים
קשרי לקוחות	5-10
טכנולוגיה	7
רישיון שימוש	3

טופ גאם תעשיות בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

(1) נכסים בלתי מוחשיים שנוצרו באופן פנימי - עלויות מחקר ופיתוח:

עלויות בגין פעילויות מחקר נזקפות לרווח או הפסד במועד התהוותן, בניכוי מענקים והשתתפויות.

נכס בלתי מוחשי שנוצר באופן פנימי מפעילויות הפיתוח של הקבוצה מוכר, בניכוי מענקים והשתתפויות, בהתקיים כל התנאים הבאים:

- קיימת היתכנות טכנית (Technical Feasibility) להשלמת הנכס כך שהוא יהיה זמין לשימוש או למכירה;
- כוונת הקבוצה להשלים את הנכס ולהשתמש בו או למוכרו;
- ביכולתה של הקבוצה להשלים את הנכס ולהשתמש בו או למוכרו;
- האופן שבו הנכס יפיק הטבות כלכליות עתידיות ניתן לקביעה;
- קיימים בידי הקבוצה משאבים טכניים (Technical), פיננסיים ואחרים זמינים להשלמת הפיתוח ולשימוש בנכס או למכירתו; וכן
- עלויות במהלך הפיתוח שניתן לייחס לנכס, ניתנות למדידה באופן מהימן.

כאשר לא ניתן להכיר בנכס בלתי מוחשי שנוצר באופן פנימי, עלויות הפיתוח נזקפות לרווח או הפסד במועד התהוותן.

לעניין הטיפול במענקים המתקבלים מהמדען הראשי, ותמלוגים המשולמים בגינם, ראה ביאור 2 י'ח'.

(2) נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו במסגרת צירופי עסקים:

נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו במסגרת צירופי עסקים מוכרים בנפרד ממוניטין כאשר הם עומדים בהגדרת נכס וניתנים לזיהוי. נכסים בלתי מוחשיים כאלה יוכרו במועד צירוף העסקים בשוויים ההוגן. בתקופות העוקבות להכרה הראשונית, נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו במסגרת צירופי עסקים מוצגים לפי עלותם בניכוי הפחתה והפסדים מירידת ערך שנצברו.

(3) הוצאות הפחתה:

שיטת ההפחתה משקפת את צריכת ההטבות הכלכליות העתידיות מהנכס. הוצאות הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר נזקפה בגין קשרי לקוחות, טכנולוגיה ורישיון שימוש לסעיף לסעיף הוצאות מכירה ושיווק והוצאות מחקר ופיתוח בדוח על הרווח הכולל.

י. **חכירות:**

הקבוצה כחוכר:

הקבוצה מעריכה האם חוזה הינו חכירה (או כולל חכירה) במועד ההתקשרות בחוזה. הקבוצה מכירה בנכס זכות שימוש מחד ובהתחייבות חכירה מאידך בגין כל חוזי החכירה בהם היא החוכר, למעט חכירות לטווח קצר (לתקופה של עד 12 חודשים) וחכירות של נכסים בעלי ערך נמוך. בחכירות אלה מכירה הקבוצה בתשלומי החכירה כהוצאה תפעולית על בסיס קו ישר על פני תקופת החכירה.

תקופת החכירה הינה התקופה שאינה ניתנת לביטול שלגביה לחוכר יש את הזכות להשתמש בנכס החוכר יחד עם:

(1) תקופות המכוסות על ידי אופציה להארכת החכירה אם ודאי באופן סביר שהחוכר יממש אופציה זו, וכן

(2) תקופות המכוסות על ידי אופציה לבטל את החכירה אם ודאי באופן סביר שהחוכר לא יממש אופציה זו.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י. חכירות: (המשך)

בקביעת תקופת החכירה, הקבוצה לא לקחה בחשבון אופציות להארכת הסכמי החכירה.

התחייבות החכירה נמדדת לראשונה לפי הערך הנוכחי של תשלומי החכירה שאינם משולמים במועד התחילה, מהוונים תוך שימוש בשיעור הריבית התוספתי של החברה, לאור העובדה כי לא ניתן לקבוע בנקל את שיעור הריבית הגלום בחכירה. שיעור הריבית התוספתי של החוכר מוגדר כשיעור הריבית שהחוכר היה נדרש לשלם על מנת ללוות לתקופה דומה ועם בטוחה דומה את הסכומים הנדרשים על מנת להשיג נכס בערך דומה לנכס זכות שימוש בסביבה כלכלית דומה.

התחייבות החכירה מוצגת בסעיף נפרד בדוח על המצב הכספי. התחייבות חכירה נמדדת לאחר מכן על ידי הגדלת הערך בספרים על מנת לשקף ריבית על התחייבות החכירה בשיטת הריבית האפקטיבית ועל ידי הקטנת הערך בספרים על מנת לשקף את תשלומי החכירה שבוצעו.

הפרשי שער בגין התחייבות חכירה הנקובה במטבע חוץ נזקפים להוצאות המימון בדוח רווח או הפסד בעת התהוותם.

הקבוצה מודדת מחדש את התחייבות החכירה (כנגד התאמה לנכס זכות השימוש) כאשר:

(1) חל שינוי בתקופת החכירה או כאשר חל שינוי בהערכה של אופציה לרכישת נכס הבסיס. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור היוון מעודכן.

(2) חל שינוי בתשלומי חכירה עתידיים הנובע משינוי במדד או בשער המשמש לקביעת תשלומים אלה (לדוגמה, תשלומי חכירה הצמודים למדד המחירים לצרכן) או כאשר חל שינוי בסכומים החזויים לעמוד לתשלום בהתאם לערבות לערך שיר. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור היוון המקורי (אלא אם כן השינוי בתשלומי החכירה נובע משינוי בשיעורי ריבית משתנים, במקרה זה, נעשה שימוש בשיעור היוון מעודכן).

(3) בוצע תיקון חכירה שאינו מטופל כחכירה נפרדת. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת מחדש על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור היוון מעודכן.

הקבוצה לא ביצעה התאמות כאמור בתקופת הדיווח המוצגות. למעט התאמות בגין שינוי במדד.

העלות של הנכס זכות שימוש מורכבת מסכום המדידה לראשונה של התחייבות החכירה, תשלומי חכירה כלשהם שבוצעו במועד התחילה או לפניו ועלויות ישירות ראשוניות. לאחר מכן, נכס זכות שימוש נמדד לפי העלות בניכוי פחת נצבר והפסדים מירידת ערך.

נכס זכות השימוש נמדד לפי מודל העלות ומופחת בקו ישר על פני התקופה הקצרה מבין תקופת החכירה לבין אורך החיים השימושיים של נכס הבסיס. הפחת מתחיל ממועד תחילת החכירה.

יא. מסים על ההכנסה:

(1) כללי:

הוצאות (הכנסות) המסים על ההכנסה כוללות את סך המסים השוטפים, וכן את סך השינוי ביתרות המסים הנדחים, למעט מסים נדחים הנובעים מעסקאות שנזקפו ישירות להון, ולעסקאות צירופי עסקים.

(2) מסים שוטפים:

הוצאות המסים השוטפים מחושבות בהתבסס על ההכנסה החייבת לצרכי מס של החברה והחברות המאוחדות במהלך תקופת הדיווח. ההכנסה החייבת שונה מהרווח לפני מסים על הכנסה, בשל הכללת או אי הכללת פריטי הכנסות והוצאות אשר חייבים במס או ניתנים לניכוי בתקופות דיווח שונות, או שאינם חייבים במס או ניתנים לניכוי. נכסים והתחייבויות בגין מסים שוטפים חושבו בהתבסס על שיעורי המס וחוקי המס אשר נחקקו או אשר חקייתם הושלמה למעשה עד תאריך הדוח על המצב הכספי.

נכסים והתחייבויות מסים שוטפים מוצגים בקיזוז כאשר לישות קיימת זכות משפטית ניתנת לאכיפה לקזז את הסכומים שהוכרו וכן כוונה לסלק על בסיס נטו או לממש את הנכס ולסלק את ההתחייבות בו זמנית.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יא. מסים על ההכנסה: (המשך)

(3) מסים נדחים:

הקבוצה יוצרת מסים נדחים בגין הפרשים זמניים בין ערכם לצורכי מס של נכסים והתחייבויות לבין ערכם בדוחות הכספיים. יתרות המסים הנדחים (נכס או התחייבות) מחושבות לפי שיעורי המס הצפויים בעת מימושן, בהתבסס על שיעורי המס וחוקי המס אשר נחקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה, עד תאריך הדוח על המצב הכספי. התחייבויות מסים נדחים מוכרות, בדרך כלל, בגין כל הפרשים הזמניים בין ערכם לצורכי מס של נכסים והתחייבויות לבין ערכם בדוחות הכספיים. נכסי מסים נדחים מוכרים בגין כל הפרשים הזמניים הניתנים לניכוי עד לסכום שצפוי שתהיה הכנסה חייבת שכנגדה ניתן יהיה לנצל את ההפרש הזמני הניתן לניכוי.

בחישוב המסים הנדחים לא מובאים בחשבון המסים שהיו חלים במקרה של מימוש ההשקעות בחברות מוחזקות, ככל שלהערכת הנהלת הקבוצה ההפרשים הזמניים נשואים מסים נדחים אלו הינם בשליטת הקבוצה ואינם צפויים להתהפך בעתיד הנראה לעין.

נכסי והתחייבויות מסים נדחים מוצגים בקיזוז כאשר לישות קיימת זכות משפטית ניתנת לאכיפה לקיזוז נכסי מסים שוטפים כנגד התחייבויות מסים שוטפים, וכאשר הם מתייחסים למסים על ההכנסה המוטלים על ידי אותה רשות מס, ובכוונת הקבוצה לסלק את נכסי והתחייבויות המסים השוטפים על בסיס נטו.

יב. הטבות לעובדים:

בקבוצה קיימות מספר תכניות הטבה לעובדים:

(1) הטבות לעובדים לזמן קצר:

הטבות עובדים לטווח קצר, הן הטבות אשר צפויות להיות מסולקות במלואן לפני 12 חודשים מתום השנה בה ניתן השירות המזכה על ידי העובד.

הטבות אלו כוללות משכורות, מחלה, הבראה והפקדות מעסיק לביטוח לאומי, ומוכרות כהוצאות עם מתן השירותים. הטבות אלו נזקפות לרווח או הפסד או מועמסות כחלק מעלות המלאי, מקום שנדרש. התחייבות בגין בונס במזומן או תוכנית להשתתפות ברווחים מוכרת, כאשר לחברה קיימת מחויבות משפטית או משתמעת לשלם את הסכום האמור בגין שירות, שניתן על ידי העובד בעבר, וניתן לאמוד באופן מהימן את הסכום.

ההטבות נמדדות על בסיס לא מהוון אותו חזויה הקבוצה לשלם. הפרש בין גובה ההטבות לזמן קצר להן זכאי העובד, לבין הסכום ששולם בגינן, מוכר כנכס או כהתחייבות.

(2) הטבות לאחר סיום העסקה:

התוכניות ממומנות בדרך כלל על ידי הפקדות לחברות ביטוח, והן מסווגות כתוכניות הפקדה מוגדרת או כתוכניות הטבה מוגדרת. לחברה תכניות הפקדה מוגדרת בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, שלפיהן הקבוצה משלמת באופן קבוע תשלומים, מבלי שתהיה לה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים, גם אם בקרן לא הצטברו סכומים מספיקים כדי לשלם את כל ההטבות לעובד, המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות. הפקדות לתוכנית הפקדה מוגדרת מוכרות כהוצאה במועד הספקת שירותי העבודה, בגינם מחויבת הקבוצה לביצוע ההפקדה. ההפרש בין סכום ההפקדה העומד לתשלום, לבין סך ההפקדות ששולמו, ככל שקיים, מוצג כהתחייבות.

כמו כן, הקבוצה מפעילה תוכנית הטבה מוגדרת בגין תשלום פיצויים בהתאם לחוק פיצויי פיטורין. לפי החוק זכאים עובדים לקבל פיצויים עם פיטוריהם או עם פרישתם. הוצאות בגין תוכנית להטבה מוגדרת נזקפות לרווח או הפסד, או מהוונות לעלות הנכס) מקום שרלוונטי בהתאם לשיטת יחידת הזכאות החזויה. החישוב האקטוארי מביא בחשבון עלויות שכר עתידיות ושיעור עזיבת עובדים, וזאת על בסיס הערכה של עיתוי התשלום. הסכומים מוצגים על בסיס היוון תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים, תוך שימוש בשיעור היוון המתאים לתשואות שוק של אגרות חוב קונצרניות באיכות גבוהה הנקובות במטבע בו ישולמו ההטבות בגין התוכנית, ובעלות תקופות פדיון הזהות בקירוב למועדי הסילוק החזויים של התוכנית. בהתאם למדיניות החשבונאית של הקבוצה, עלות הריבית נטו נכללת במסגרת ההוצאות התפעוליות בדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר.

טופ גאם תעשיות בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יב. הטבות לעובדים: (המשך)

רווחים והפסדים אקטואריים נזקפים לרווח הכולל האחר במועד היווצרותם, רווחים והפסדים אקטואריים שנזקפו לרווח כולל אחר לא יסווגו מחדש לרווח או הפסד במועד מאוחר יותר.

הקבוצה מפקידה כספים בגין התחייבויותיה לתשלום פיצויים לחלק מעובדיה באופן שוטף בקרנות פנסיה וחברות ביטוח (להלן: "נכסי התוכנית"). נכסי התוכנית הם נכסים המוחזקים על ידי קרן הטבות עובד לזמן ארוך או בפוליסות ביטוח כשירות.

נכסי התוכנית נמדדים בשווי הוגן. הכנסת ריבית על נכסי תוכנית נקבעת על בסיס שיעור ההיוון של המחויבות לתחילת התקופה ונזקפת לרווח או הפסד כחלק מעלות הריבית נטו. ההפרש בין הכנסת הריבית על נכסי תוכנית לבין התשואה הכוללת על נכסי התוכנית נזקף לרווח כולל אחר ולא יסווג מחדש לרווח או הפסד במועד מאוחר יותר.

התחייבות הקבוצה בגין תוכנית הטבה מוגדרת המוצגת בדוח על המצב הכספי כוללת את הערך הנוכחי של המחויבות בגין הטבה מוגדרת בניכוי שוויים הוגן של נכסי התוכנית. נכס נטו, המתהווה מהחיישוב כאמור, מוגבל לגובה ההטבות הכלכליות העתידיות הזמינות לקבוצה בצורה של הקטנה בהפקדות עתידיות או החזר כספי, בין אם במישרין לקבוצה ובין אם בעקיפין לתוכנית אחרת שנמצאת בגירעון.

לצורך הערכת ההתחייבות וההטבות הנ"ל, הסתמכה הקבוצה על חוות דעת אקטוארית של אקטואר חיצוני בלתי תלוי.

יג. הכרה בהכנסה:

הכנסה נמדדת ומוכרת לפי שווי הוגן של התמורה שצפויה להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון, מסים). הכנסה מוכרת בדוחות המאוחדים על רווח או הפסד עד למידה שצפוי שההטבות הכלכליות יזרמו לקבוצה, וכן ההכנסה והעלויות, אם רלוונטי, ניתנות למדידה מהימנה.

הכנסות ממכירת סחורות מוכרות בדוחות המאוחדים על הרווח או הפסד כאשר השליטה בנכס מועברת ללקוח. בדרך כלל השליטה מועברת במועד מסירת הסחורה ללקוח, שהוא המועד בו הבעלות על הסחורה והסיכונים וההטבות המשמעותיים הנובעים ממנה מועברים ללקוח, בהתבסס על תנאי המשלוח המוגדרים בין הקבוצה לבין לקוחותיה.

יד. רווח למניה:

הקבוצה מחשבת את סכומי הרווח הבסיסי למניה לגבי רווח או הפסד, המיוחס לבעלי המניות של החברה על ידי חלוקת רווח או הפסד, המיוחס לבעלי המניות הרגילות של החברה, בממוצע משוקלל של מספר המניות הרגילות הקיימות במחזור במהלך תקופת הדיווח. לצורך חישוב הרווח המדולל למניה מתאמת החברה את הרווח או הפסד, המיוחס לבעלי המניות הרגילות, ואת הממוצע המשוקלל של מספר המניות הקיימות במחזור, בגין השפעות של כל המניות הפוטנציאליות המדוללות.

טו. הפרשות:

הפרשות מוכרות כאשר לקבוצה קיימת מחויבות משפטית או מחויבות משתמעת כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, בגינה צפוי שימוש במשאבים כלכליים הניתנים לאומדן באופן מהימן על מנת לסלק את המחויבות.

הסכום המוכר כהפרשה משקף את האומדן הטוב ביותר של ההנהלה לגבי הסכום שיידרש ליישוב המחויבות בהווה במועד הדוח על המצב הכספי תוך הבאה בחשבון של הסיכונים ואי הוודאויות הכרוכים במחויבות. כאשר ההפרשה נמדדת תוך שימוש בתזרימי מזומנים חזויים לצורך יישוב המחויבות, הערך בספרים של ההפרשה הוא הערך הנוכחי של תזרימי המזומנים החזויים. שינויים בגין ערך הזמן נזקפים לרווח או הפסד.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

טז. תשלומים מבוססי מניות:

תשלומים מבוססי מניות לעובדים ולאחרים המספקים שירותים דומים, המסולקים במכשירים הוניים של הקבוצה נמדדים בשווים ההוגן במועד ההענקה. הקבוצה מודדת במועד ההענקה את השווי ההוגן של המכשירים הוניים המוענקים על ידי שימוש במודל בלק ושולס או במודל בינומי כאשר מדובר באופציות, או על בסיס שווי המניה, כאשר מוענקות מניות (לעניין אופן מדידת השווי ההוגן של תשלומים מבוססי מניות ראה ביאור 16). כאשר המכשירים הוניים המוענקים אינם מבשילים עד אשר אותם עובדים משלימים תקופת שירות מוגדרת, עומדים בתנאי ביצוע, הקבוצה מכירה בהסדרי התשלום מבוססי המניות בדוחות הכספיים על פני תקופת ההבשלה כנגד גידול בהון, תחת סעיף "קרן הון בגין תשלום מבוסס מניות". בתום כל תקופת דיווח, אומדת הקבוצה את מספר המכשירים הוניים הצפוי להבשיל. שינוי אומדן ביחס לתקופות קודמות מוכר ברווח או הפסד.

יז. שערי החליפין ובסיס ההצמדה:

יתרות במטבע חוץ, או הצמודות אליו, נכללות בדוחות הכספיים לפי שערי החליפין היציגים שפורסמו על ידי בנק ישראל והיו תקפים לתום תקופת הדיווח.

(1) להלן נתונים על שעורי השינוי במדד ובשערי החליפין היציגים של המטבעות הבאים למטבע השקל:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
%	%	
3.42	2.37	מדד המחירים לצרכן
0.55	(12.8)	שער החליפין של דולר של ארה"ב
(5.49)	(1.05)	שער החליפין של האירו
(6.95)	(8.27)	שער החליפין של הדולר הקנדי

(2) להלן נתוני המדד ושערי החליפין היציגים של המטבעות הבאים למטבע השקל:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
137.99	141.26	מדד לחודש דצמבר (בסיס 2006)
3.65	3.18	דולר של ארה"ב
3.79	3.75	אירו
2.54	2.33	דולר קנדי

יח. מענקים ממשלתיים ומענקי מדען ראשי:

מענקים ממשלתיים אינם מוכרים עד למועד בו קיים בטחון סביר שהקבוצה תעמוד בתנאים הנלווים להם ושהמענקים יתקבלו.

מענקים ממשלתיים שהתנאי העיקרי להם הוא רכישה, הקמה או השגה בדרך אחרת של נכסים בלתי שוטפים על-ידי הקבוצה, מוצגים בניכוי מהערך בספרים של הנכס נשוא המענק. סכום המענק נזקף לרווח או הפסד על בסיס שיטתי סביר על פני תקופת החיים השימושיים של הנכסים הקשורים.

מענקים ממשלתיים אחרים מוכרים כהכנסה על בסיס שיטתי, על פני אותן תקופות דיווח בהם נוצרת הקבלה חשבונאית כנגד אותן עלויות בהן נשאה הקבוצה אשר הקנו לה את הזכות לקבלת המענקים. מענקים ממשלתיים אשר הזכות לקבלתם נוצרת לקבוצה כפיצוי בגין הוצאות או הפסדים שנוצרו או למטרת תמיכה כספית מיידית, ללא עלויות מתייחסות עתידיות, מוכרים ברווח או הפסד בתקופה בה נוצרה הזכות לקבלתם.

טופ גאם תעשיות בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יט. היוון עלויות אשראי:

עלויות אשראי הניתנות לייחוס באופן ישיר לרכישה, הקמה או יצור של נכסים כשירים אשר הכנתם לשימוש המיועד להם או למכירתם מצריכה פרק זמן משמעותי, מהוונות לעלות אותם נכסים עד למועד בו נכסים אלו מוכנים בעיקרם לשימוש המיועד או למכירתם. הפרשי שער בגין הלוואות הנקובות במטבע השונה מש"ח, מהוונים לעלות אותם נכסים עד למידה שהם נחשבים כתיאום לעלויות הריבית. הכנסות הנובעות מהשקעה זמנית של אשראי ספציפי שהתקבל לצורך השקעה בנכסים כשירים, מנוכות מעלויות האשראי הכשירות להיוון. החברה מציגה את סך הוצאות הריבית שהונו במסגרת פעילות השקעה בדוח על תזרימי המזומנים. כל יתר עלויות האשראי מוכרות ברווח או הפסד במועד היווצרותן.

כ. צירופי עסקים ומוניטין:

צירופי עסקים מטופלים בשיטת הרכישה. עלות הרכישה נמדדת על פי השווי ההוגן של התמורה שהועברה במועד הרכישה בתוספת זכויות שאינן מקנות שליטה בנרכשת. בכל צירוף עסקים, החברה בוחרת האם למדוד את הזכויות שאינן מקנות שליטה בנרכשת בהתאם לשווי ההוגן במועד הרכישה או לפי חלקן היחסי בשווי ההוגן של הנכסים המזוהים נטו של הנרכשת. עלויות רכישה ישירות נזקפות בעת התהוותן לדוח על הרווח הכולל לסעיף הוצאות. אחרות. תמורה מותנית מוכרת בשווי ההוגן במועד הרכישה. תמורה מותנית מסווגת כנכס או כהתחייבות פיננסית בהתאם ל IFRS, 9- שינויים עוקבים בשווי ההוגן של התמורה המותנית מוכרים ברווח או הפסד. מוניטין נמדד לראשונה לפי העלות, שהינה הפרש בין תמורת הרכישה והזכויות שאינן מקנות שליטה לבין הסכום נטו של הנכסים המזוהים שנרכשו ושל ההתחייבויות שניטלו. אם סכום המוניטין שהתקבל הינו שלילי, הרוכש יכיר ברווח שנוצר במועד הרכישה.

כא. בחינת ירידת ערך של מוניטין :

מוניטין שנרכש בצירוף עסקים מוקצה ליחידות מניבות מזומנים (או קבוצה של יחידות מניבות מזומנים) שאליה מתייחס המוניטין, אשר חזויות להנות מסינרגיה של צרוף עסקים. החברה בוחנת ונעזרת גם במעריכי שווי חיצוניים על מנת לבחון ירידת ערך של מוניטין אחת לשנה, ליום 31 בדצמבר, או לעיתים קרובות יותר אם אירועים או שינויים בנסיבות מצביעים על כך שקיימת ירידת ערך. בחינת ירידת ערך של מוניטין נקבעת על ידי בחינת סכום בר-ההשבה של יחידה מניבת מזומנים (או קבוצה של יחידות מניבות מזומנים) שאליה מתייחס המוניטין. כל יחידה מניבת מזומנים שהוקצה אליה מוניטין מייצגת את הרמה הנמוכה ביותר בישות שבה קיים מעקב על המוניטין לצרכי ההנהלה הפנימיים, ובכל מקרה לא גדולה ממגזר פעילות.

כב. מכשירים פיננסיים :

פיצול תמורה מהנפקת חבילה של ניירות ערך:

התמורה המתקבלת מהנפקת חבילה של ניירות ערך מיוחסת למרכיבי החבילה השונים. התמורה מיוחסת תחילה להתחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד ולהתחייבויות פיננסיות אחרות, אשר נמדדות בשווי הוגן רק במועד ההכרה הראשונית, ואילו היתרה מיוחסת למכשירים הוניים. כאשר נכללים בחבילת ניירות הערך מכשירים פיננסיים מעורבים, מוכרות ההתחייבויות הפיננסיות האחרות בגובה הפרש בין השווי ההוגן של המכשיר המעורב בכללותו לבין השווי ההוגן של ההתחייבויות הפיננסיות שנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. כאשר מונפקים במסגרת חבילת ניירות ערך מספר מכשירים הוניים, מיוחסת תמורת החבילה לפי שוויים ההוגן היחסי. השווי ההוגן של כל אחד ממרכיבי החבילה הנמדד בשווי הוגן כאמור, נקבע בהתבסס על מחירי השוק של ניירות הערך בסמוך לאחר הנפקתם. עלויות הנפקה מוקצות בין כל אחד ממרכיביה באופן יחסי לשווי שנקבע לכל רכיב שהונפק. עלויות הנפקה שהוקצו להתחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד נזקפות לרווח או הפסד במועד הנפקה. עלויות הנפקה שהוקצו להתחייבויות פיננסיות אחרות מוצגות בניכוי מההתחייבות, ונזקפות לרווח או הפסד בשיטת הריבית האפקטיבית. עלויות הנפקה שהוקצו למכשירים הוניים מוצגות בניכוי מההון.

כג. סיווג ריבית ודיבידנדים ששולמו / שהתקבלו בדוח על תזרימי המזומנים:

הקבוצה מסווגת תזרימי מזומנים בגין ריבית ודיבידנדים אשר התקבלו בידיה כתזרימי מזומנים מפעילות השקעה, וכן תזרימי מזומנים בגין ריבית ששולמה כתזרימי מזומנים אשר שימשו לפעילות המימון. תזרימי מזומנים בגין מסים על הכנסה מסווגים ככלל כתזרימי מזומנים אשר שימשו לפעילות שוטפת, למעט אלו אשר ניתנים לזיהוי בנקל עם תזרימי מזומנים אשר שימשו לפעילות השקעה או מימון. דיבידנדים המשולמים על ידי הקבוצה מסווגים כתזרימי מזומנים מפעילות מימון.

טופ גאם תעשיות בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 3 - תקני דיווח כספי חדשים, פרשנויות שפורסמו ותיקונים לתקנים

תקנים, פרשנויות ותיקונים לתקנים שפורסמו ואינם בתוקף, ולא אומצו באימוץ מוקדם בידי הקבוצה, אשר צפויה או עשויה להיות להם השפעה על תקופות עתידיות:

• תקן דיווח כספי בינלאומי 18 "הצגה וגילוי בדוחות כספיים" ("IFRS 18")

ביום 9 באפריל 2024 פורסם IFRS 18 אשר מחליף את תקן חשבונאות בינלאומי 1 "הצגת דוחות כספיים" ("IAS 1"). מטרת התקן הינה לשפר את אופן העברת המידע על ידי ישויות למשתמשים בדוחות הכספיים שלהן. התקן מתמקד בתחומים הבאים:

מבנה דוח רווח או הפסד- הצגת סיכומי משנה מוגדרים וחלוקה לקטגוריות בדוח רווח או הפסד.

דרישות בנוגע לשיפור הקיבוץ והפיצול של מידע בדוחות הכספיים ובביאורים.

הצגת מידע בנוגע למדדי ביצוע המוגדרים על ידי ההנהלה ("MPM") שאינם מבוססים על תקני חשבונאות (NON-GAAP) בביאורים לדוחות הכספיים.

בנוסף, בעת יישום IFRS 18 יכנסו לתוקף תיקונים לתקני IFRS נוספים, בין היתר לתקן חשבונאות בינלאומי 7 "דוח על תזרימי מזומנים" שנועדו לשפר את ההשוואה בין ישויות. השינויים כוללים בעיקר: שימוש בסיכום משנה של רווח תפעולי כנקודת מוצא יחידה ביישום השיטה העקיפה לדיווח על תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת וכן ביטול החלופות לבחירת מדיניות חשבונאית בנוגע להצגת ריבית ודיבידנדים. לאור זאת, למעט מקרים מסוימים, ריבית ודיבידנדים שהתקבלו יכללו במסגרת תזרימי מזומנים מפעילות השקעה ומנגד ריבית ששולמה ודיבידנדים ששולמו יכללו במסגרת פעילות מימון.

התקן יכנס לתוקף לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ב-1 בינואר 2027 או לאחריו. התקן מיושם למפרע, עם הוראות מעבר ספציפיות. אימוץ מוקדם אפשרי.

החברה בוחנת את השפעת IFRS 18, לרבות השפעת התיקונים לתקני IFRS נוספים כתוצאה מיישומן, על הדוחות הכספיים.

ביאור 4 - שיקולי דעת ביישום מדיניות חשבונאית וגורמי מפתח לחוסר וודאות באומדן

א. כללי:

ביישום המדיניות החשבונאית של הקבוצה, המתוארת בביאור 2 לעיל, נדרשת הנהלת הקבוצה, במקרים מסוימים, להפעיל שיקול דעת חשבונאי נרחב בנוגע לאומדנים והנחות בקשר לערכם בספרים של נכסים והתחייבויות שאינם בהכרח בנמצא ממקורות אחרים. האומדנים וההנחות הקשורות, מבוססים על ניסיון העבר וגורמים אחרים הנחשבים כרלוונטיים. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מאומדנים אלה.

האומדנים וההנחות שבבסיסם, נבחנים בידי ההנהלה באופן שוטף. שינויים באומדנים החשבונאיים מוכרים רק בתקופה בה בוצע שינוי באומדן במידה והשינוי משפיע רק על אותה תקופה או מוכרים בתקופה האמורה ובתקופות עתידיות במקרים בהם השינוי משפיע הן על התקופה הנוכחית והן על התקופות העתידיות.

ב. גורמי מפתח לחוסר וודאות באומדן:

(1) מסים על הכנסה:

לקבוצה עסקאות רבות, אשר תוצאות המס לגביהן אינן וודאיות. הקבוצה מכירה בהתחייבויות בגין תוצאות המס של עסקאות אלה, בהתבסס על אומדני ההנהלה, אשר מסתמכת על יעוצים מקצועיים, בנוגע לעיתוי וגובה חבות המס הנובעת מעסקאות אלה. כאשר תוצאות המס של עסקאות אלה שונה מאומדני ההנהלה, יוקטנו / יוגדלו הוצאות המסים וההתחייבויות למסים נדחים במועד קביעת השומה הסופית.

(2) חכירות:

הקבוצה מיישמת את הוראות תקן IFRS 16 בגין כל חוזה חכירה בהם היא החוכר, למעט חכירות לטווח הקצר. אומדנים מרכזיים הנדרשים ביישום IFRS 16 כוללים את קביעת שיעור ההיוון.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 4 - שיקולי דעת ביישום מדיניות חשבונאית וגורמי מפתח לחוסר וודאות באומדן (המשך)

ב. גורמי מפתח לחוסר וודאות באומדן (המשך)

(3) ירידת ערך רכוש קבוע:

רכוש קבוע נבדק לאיתור ירידת ערך בכל פעם שאירועים או שינויים בנסיבות מצביעים על כך שהערך בספרים אינו בר-השבה. אם קיימת אינדיקציה כזו, מתבצעת אומדן של סכום בר-השבה, בהיותו הגבוה מבין השווי ההוגן של הנכס בניכוי עלויות המכירה ושווי השימוש שלו. אם הערך בספרים של הנכס עולה על סכום בר-השבה שלו, אזי מוכר הפסד מירידת ערך.

(4) הקצאת תמורת הרכישה בצירופי עסקים:

במסגרת צירופי עסקים החברה מיישמת את שיטת הרכישה (method purchase) בהתאם להוראות תקן 3 - IFRS צירופי עסקים. תמורת הרכישה מוקצית לנכסים המזוהים שנרכשו ולהתחייבויות שניטלו, בהתאם לשוויים ההוגן במועד הרכישה. הקצאה זו מבוססת על הערכות שווי, אומדנים ושיקול דעת מקצועי, לרבות שימוש בעבודות הערכה על ידי מומחים חיצוניים. תהליך ההקצאה כולל, בין היתר, זיהוי נכסים בלתי מוחשיים נפרדים, הערכת אורך חייהם הכלכליים, קביעת שווי הוגן של רכוש קבוע, התחייבויות מותנות והתחייבויות פינוסיות. כל שינוי באומדנים אלו עשוי להשפיע באופן מהותי על הדוחות הכספיים.

ביאור 5 - מזומנים ושווי מזומנים

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
1,125	4,788
2,671	13,054
6,012	13,566
9,808	31,408

מזומנים במטבע ישראלי
מזומנים במטבע חוץ
פיקדונות לזמן קצר (*)

(*) 2 פיקדונות שקלים נושאים ריביות שנתיות בשיעור של 4.2%-4.

ביאור 6 - לקוחות

א. ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
12,546	19,502
2,313	2,099
14,859	21,601
376	380

חובות פתוחים (*)
המחאות לגביה
סה"כ

(*) כולל הפרשה לחובות מסופקים

ב. חובות הלקוחות אינם נושאים ריבית. ממוצע ימי אשראי הלקוחות בניכוי מקדמות מלקוחות הינו 78 ימים (בשנת 2024 - 89 ימים).

לגבי סיכון האשראי ראה ביאור 19 ב(2).

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 6 - לקוחות (המשך)

ג. להלן התנועה בהפרשה לחובות מסופקים:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
336	376
57	(48)
(17)	52
<u>376</u>	<u>380</u>

יתרה ליום 1 בינואר
הפרשה בשנת החשבון
הפרשי שער
יתרה ליום 31 בדצמבר

ד. ניתוח יתרת הלקוחות לפי תקופת הגבייה:

סה"כ אלפי דולר	לקוחות שמועד פירעונם עבר, והפיגור בגבייתם הינו		לקוחות שטרם הגיע מועד פירעונם אלפי דולר
	מעל 60 יום אלפי דולר	עד 60 יום אלפי דולר	
21,981 (380)	2,188 (348)	1,062 (9)	18,732 (23)
<u>21,601</u>	<u>1,840</u>	<u>1,053</u>	<u>18,709</u>
15,235 (376)	1,630 (322)	1,625 (12)	11,980 (42)
<u>14,859</u>	<u>1,308</u>	<u>1,613</u>	<u>11,938</u>

ליום 31 בדצמבר 2025:
יתרת הלקוחות
בניכוי - הפרשה לחובות מסופקים

יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

ליום 31 בדצמבר 2024:
יתרת הלקוחות
בניכוי - הפרשה לחובות מסופקים

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

ביאור 7 - חייבים ויתרות חובה

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
1,105	1,797
1,153	1,684
5,074	5,894
1,277	1,466
105	325
<u>8,713</u>	<u>11,166</u>

הוצאות מראש
מוסדות
מקדמות לספקים
מענק לקבל
חייבים ויתרות חובה אחרים

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 8 - מלאי

הרכב:

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	
7,021	7,376	חומרי גלם וחומרי עזר
724	1,306	תוצרת בעיבוד
5,655	13,381	תוצרת גמורה
<u>13,401</u>	<u>22,063</u>	

סכום הורדת ערך המלאי שהוכר כהוצאה במהלך שנת 2025 עומד על כ-1,492 אלפי דולר שנכללו בסעיף הוצאות אחרות (ראה ביאור 26), אשר רובו נבע מאירוע חריג של אחסון מלאי לקוי אצל צד ג', אשר הביא לפגיעה באיכותו ולכך שלא ניתן לממשו. החברה פועלת למימוש זכויותיה לשיפוי ומימוש זכויותיה המשפטיות והביטוחיות על מנת להשיב את השיפוי ככל שניתן.

ביאור 9 - חכירות

א. כללי:

הקבוצה התקשרה במספר הסכמים:

1. הסכם לחכירת נדל"ן בישראל בשכירות לתקופות של 25, 5 ו-6 שנים, עם אפשרות להארכת ההסכם בכ-7 שנים, 15 שנים ושנתיים נוספות בתמורה ל-225 אלפי דולר, 575 אלפי דולר ו-160 אלפי דולר לשנה בהתאמה, וכלי רכב בשכירות תפעולית של עד 3 שנים.
2. ביום 2 בינואר 2022, התקשרה הקבוצה בהסכם שכירות עם צד ג', להשכרת שטח של כ-10,800 מ"ר (להלן: "ההסכם") לצורך הקמת מפעל נוסף בפארק תעשיות "ספירים" בסמוך לשדרות, ביום 1 באוקטובר, 2022 הועברה החזקה לידי הקבוצה. ההסכם הינו לתקופה של חמש שנים בתמורה ל-413 אלפי דולר לשנה עם אפשרות להארכת ההסכם בשלוש תקופות של חמש שנים כ"א בתמורה ל-575 אלפי דולר בשנה.
3. ביום 1 באפריל 2025, התקשרה הקבוצה בהסכם שכירות עם צד ג', להשכרת שטח של כ-6,638 מ"ר בקנדה לצורך המשך פעילות לתקופה של עשר שנים בתמורה ל-660 אלפי דולר לשנה עם אפשרות להארכת ההסכם לתקופה נוספת של עשר שנים בתמורה ל-680 אלפי דולר לשנה.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 9 - חכירות (המשך)

ב. נכסי זכות שימוש:

סה"כ אלפי דולר	כלי רכב אלפי דולר	מבנים אלפי דולר
11,453	2,435	9,018
4,741	-	4,741
2,829	464	2,365
-	-	-
2,665	367	2,298
<u>21,688</u>	<u>3,266</u>	<u>18,422</u>

עלות:
יתרה ליום 1 בינואר 2025
כניסה לאיחוד
תוספות בשנה
שינויים אחרים
הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום למטבע הצגה
יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

4,602	1,534	3,068
1,398	551	847
457	129	328
-	-	-
1,182	284	898
<u>7,639</u>	<u>2,498</u>	<u>5,141</u>

פחת שנצבר:
יתרה ליום 1 בינואר 2025
פחת בשנה
פחת שהוון לרכוש קבוע בהקמה
גרועות בשנה
הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום למטבע הצגה
יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

<u>14,049</u>	<u>768</u>	<u>13,281</u>
---------------	------------	---------------

יתרה בספרים:

ליום 31 בדצמבר 2025

10,573	1,902	8,671
925	536	389
-	-	-
(45)	(3)	(42)
<u>11,453</u>	<u>2,435</u>	<u>9,018</u>

עלות:
יתרה ליום 1 בינואר 2024
תוספות בשנה
שינויים אחרים
הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום למטבע הצגה
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

3,350	925	2,425
(1)	3	(4)
372	73	299
881	533	348
<u>4,602</u>	<u>1,534</u>	<u>3,068</u>

פחת שנצבר:
יתרה ליום 1 בינואר 2024
הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום למטבע הצגה
פחת שהוון לרכוש קבוע בהקמה
פחת בשנה
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

<u>6,851</u>	<u>901</u>	<u>5,950</u>
--------------	------------	--------------

יתרה בספרים:

ליום 31 בדצמבר 2024

ג. סכומים שהוכרו ברווח והפסד ובודוח על תזרימי המזומנים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
<u>881</u>	<u>1,398</u>
<u>525</u>	<u>488</u>

הוצאות פחת בגין נכסי זכות שימוש

הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה

סך תזרימי המזומנים אשר שימשו לתשלומי חכירות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025 הינו 2,143 אלפי דולר (לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024 - 1,630 אלפי דולר).

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 9 - חכירות (המשך)

ד. התחייבויות בגין חכירות:

סה"כ אלפי דולר	כלי רכב אלפי דולר	מבנים אלפי דולר	
7,739	1,209	6,530	יתרה ליום 1 בינואר 2025
4,741	-	4,741	כניסה לאיחוד
2,532	428	2,104	תוספות בשנה
488	69	419	הוצאות ריבית
303	-	303	ריבית שהוונה לרכוש קבוע בהקמה
(2,092)	(861)	(1,231)	תשלומים בגין חכירה
-	-	-	שינויים אחרים
1,280	155	1,125	הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום למטבע הצגה
<u>14,991</u>	<u>1,000</u>	<u>13,991</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025
7,626	950	6,676	יתרה ליום 1 בינואר 2024
925	536	389	תוספות בשנה
525	437	88	הוצאות ריבית
334	-	334	ריבית שהוונה לרכוש קבוע בהקמה
(1,630)	(712)	(918)	תשלומים בגין חכירה
-	-	-	שינויים אחרים
(41)	(2)	(39)	הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום למטבע הצגה
<u>7,739</u>	<u>1,209</u>	<u>6,530</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
2,519	723	1,796	ליום 31 בדצמבר 2025:
12,472	277	12,195	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות
<u>14,991</u>	<u>1,000</u>	<u>13,991</u>	התחייבויות בגין חכירות לזמן ארוך
			יתרה ליום 31 בדצמבר 2025
1,576	630	946	ליום 31 בדצמבר 2024:
6,163	579	5,584	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות
<u>7,739</u>	<u>1,209</u>	<u>6,530</u>	התחייבויות בגין חכירות לזמן ארוך
			יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 10 - רכוש קבוע

ההרכב:

סה"כ אלפי דולר	מבנים אלפי דולר	נכס בהקמה (*) אלפי דולר	שיפורים במושכר אלפי דולר	כלי רכב אלפי דולר	ריהוט ומחשוב אלפי דולר	מכונות וציוד אלפי דולר	עלות:
73,084	3,344	49,112	4,811	111	2,158	13,548	ליום 1 בינואר 2025
18,557	559	11,860	576	8	86	5,468	רכישות השנה
-	-	-	-	-	-	-	גריעות השנה
13,459	3,891	-	-	-	440	9,128	כניסה לאיחוד
2,285	-	2,285	-	-	-	-	היוון עלויות מימון
13,782	1,826	5,227	759	18	471	5,481	הפרשי שער נטו מתרגום למטבע הצגה
<u>121,167</u>	<u>9,620</u>	<u>68,484</u>	<u>6,146</u>	<u>137</u>	<u>3,155</u>	<u>33,625</u>	ליום 31 בדצמבר 2025
20,958	1,348	9,957	1,510	72	1,298	6,773	פחת שנצבר: ליום 1 בינואר 2025
3,419	380	765	286	3	233	1,781	פחת השנה
-	-	-	-	-	-	-	מכירות השנה
2,142	-	2,142	-	-	-	-	הפסד מירידת ערך שהוכר ברוח או הפסד (**)
3,395	232	1,545	247	11	211	1,152	הפרשי שער נטו מתרגום למטבע הצגה
<u>29,914</u>	<u>1,960</u>	<u>14,409</u>	<u>2,043</u>	<u>86</u>	<u>1,742</u>	<u>9,706</u>	ליום 31 בדצמבר 2025
<u>91,253</u>	<u>7,660</u>	<u>54,075</u>	<u>4,103</u>	<u>51</u>	<u>1,413</u>	<u>23,919</u>	רכוש קבוע, נטו ליום 31 בדצמבר 2025
סה"כ אלפי דולר	מבנים אלפי דולר	נכס בהקמה (*) אלפי דולר	שיפורים במושכר אלפי דולר	כלי רכב אלפי דולר	ריהוט ומחשוב אלפי דולר	מכונות וציוד אלפי דולר	עלות:
59,840	3,319	37,474	4,362	132	1,914	12,639	ליום 1 בינואר 2024
11,269	42	10,072	467	5	251	432	רכישות השנה
(25)	-	-	-	(25)	-	-	גריעות השנה
2,142	-	2,142	-	-	-	-	היוון עלויות מימון
2,000	(17)	1,566	(18)	(1)	(7)	477	הפרשי שער נטו מתרגום למטבע הצגה
<u>73,084</u>	<u>3,344</u>	<u>49,112</u>	<u>4,811</u>	<u>111</u>	<u>2,158</u>	<u>13,548</u>	ליום 31 בדצמבר 2024
9,647	1,270	-	1,298	93	1,140	5,846	פחת שנצבר: ליום 1 בינואר 2024
1,439	84	-	216	6	162	971	פחת השנה
(25)	-	-	-	(25)	-	-	מכירות השנה
9,954	-	9,954	-	-	-	-	הפסד מירידת ערך שהוכר ברוח או הפסד (**)
(57)	(6)	3	(4)	(2)	(4)	(44)	הפרשי שער נטו מתרגום למטבע הצגה
<u>20,958</u>	<u>1,348</u>	<u>9,957</u>	<u>1,510</u>	<u>72</u>	<u>1,298</u>	<u>6,773</u>	ליום 31 בדצמבר 2024
<u>52,126</u>	<u>1,996</u>	<u>39,155</u>	<u>3,301</u>	<u>39</u>	<u>860</u>	<u>6,775</u>	רכוש קבוע, נטו ליום 31 בדצמבר 2024

טופ גאם תעשיות בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 10 - רכוש קבוע (המשך)

ביום 27 ביוני 2022, אישרה הרשות להשקעות ולפיתוח התעשייה והכלכלה תוכנית השקעות ברכוש בסך של כ-25,915 אלפי דולר (כ-94,065 אלפי ש"ח). זכאות החברה לקבל מענקי השקעות בגין נכסים שהתקבלו בחברה כפי שדווחו לרשות ההשקעות בסך של כ-2,645 אלפי דולר (כ-9,600 אלפי ש"ח) נרשמו בנכס בהקמה כהפחתת ההשקעה. נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, החברה טרם קיבלה את מלוא כספי המענק וזכאית לקבל 1,277 אלפי דולר (4,663 אלפי ש"ח).

(*) כולל ציוד, מכונות ושיפורים במושכר בהקמה וכן תשלום מקדמות עבור רכישת מכונות וציוד למפעל החדש, נכס בהקמה כולל את מלוא עלות רכישת הנכסים אשר התקבלו בחברה, אף אם לא שולמו מלוא הסכומים בגינם.

(**) בעקבות חתימה על הסכם רכישת פעילות חברת Island Abbey, ביצעה החברה הערכה של תנאי השוק וצרכי הייצור הנדרשים במפעל החדש אשר נמצא בשלבי הקמה סופיים. המפעל החדש כולל שני קווים: האחד בטכנולוגיית Starch (עם עמילן) שהינה הטכנולוגיה בה פועל כיום המפעל הקיים של החברה (והקמתו נמשכת כרגיל ועל פי התוכנית), והקו השני בטכנולוגיית Starchless (ללא עמילן) שהינה טכנולוגיה חדשה עבור החברה. קו ה-Starchless תוכנן לשמש הן לייצור סוכריות גומי עם תוספי תזונה והן לייצור סוכריות גומי המכילות חומרים רפואיים פעילים.

לאור העובדה כי טכנולוגיית הייצור של Island Abbey הינה Starchless (ללא עמילן), המהווה קו ייצור תחליפי לקו הייצור ללא עמילן אותו רכשה החברה למפעל החדש; שינויים והתפתחויות שאירעו בתנאי השוק מאז תוכנן המפעל החדש ובפרט מאז פרוץ מלחמת "חרבות ברזל", שהביאה עימה ציפיה מחלק מהלקוחות, בעיקר חדשים, שהייצור יבוצע מחוץ לישראל לאור החשש לפגיעה בשרשרת האספקה, הגיעה החברה למסקנה כי תוספת כושר הייצור כתוצאה מהרכישה של Island Abbey, יחד עם קו העמילן שהושלם, מספיקים לצרכי הצמיחה של החברה בשנים הקרובות כך שההפעלה תהיה יעילה, וכי קו הייצור ללא עמילן במפעל החדש יועד לטובת ייצור סוכריות גומי המכילות חומרים רפואיים פעילים. בנוסף, מלחמת חרבות ברזל הגדילה באופן ניכר את ההשקעות במפעל, וזאת בשל העיכובים בהגעת הטכנאים להתקנת הציוד, תשלום עודף של ש"ד, משכורות, יעוץ, ריביות על ההלוואות ועוד. בהתאם לכך, ולאחר שניתחה לעומק את צרכי החברה בישראל ובצפון אמריקה והציוד הנדרש כדי לתמוך בצרכים אלו, תוך הבטחת יעילות תפעולית מיטבית והחלופות העומדות בפניה עם קו הייצור האמור, וכן לאור ההשקעות העודפות בגין מלחמת חרבות ברזל, החליטה החברה על ביצוע הפרשה לירידת ערך של קו הייצור ללא עמילן במפעל החדש אשר ערכו הפנקסי מסתכם בכ-13,127 אלפי דולר (מסך זה, כולל עלויות נוספות שהונו לעלות הקו בסך של כ-1,821 אלפי דולר). סך ההפסד שהוכר בשנת 2024 הסתכם בסכום של 9,954 אלפי דולר בקשר עם קו הייצור ללא עמילן. יצוין, שעל מקצת הסכומים הגישה החברה תביעה בגין נזקי המלחמה.

סכום ההפרשה כולל ציוד בסך של 8,133 אלפי דולר ועלויות נלוות הקשורות בהקמת הקו בסך של 1,820 אלפי דולר.

בסוף שנת 2024 החברה התקשרה עם שמאי ציוד מומחה בתחום על מנת לאמוד את השווי העדכני של הציוד ובהתאם לכך ביצעה הפרשה לירידת ערך כאמור לעיל.

העקרונות שעמדו בבסיס ההערכה הינם כדלהלן: כנקודת המוצא/בסיס נתקבל/נבדק ערך הרכוש כחדש בהתאם להסכמים עם הספקים, יצרני הציוד ומסמכי הרכישה.

מערך הרכוש כחדש/עלות מקורית הופחתו ערכים כדלהלן:

- עלויות פירוק מהמפעל (ביחס לציוד שהותקן זה מכבר), עלויות משלוח בחזרה ליצרן ו/או לסוכן ו/או דילר כולל אחסון עד למציאת רוכש לציוד.
- עלויות התאמת הציוד לרוכש חדש/פוטנציאלי (באשר חלק מהציוד המוערך הינו ייחודי ומותאם למפעל החברה משלוח לרוכש והתקנה בחצרו).

סכום בר ההשבה נכון ל-31 בדצמבר 2024 נאמד בכ-3,173 אלפי דולר מבוסס על שווי הוגן בניכוי עלויות מכירה והמדידה ברמה 3.

במהלך שנת 2025 קיבלה החברה הצעת רכישה בעבור הציוד הנותר בספריה, ובהתאם ביצעה החברה ירידת ערך נוספת בסכום של כ-2,142 אלפי דולר אשר נרשם בסעיף הוצאות אחרות.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 11 - נכסים בלתי מוחשיים

הרכב:

סה"כ אלפי דולר	פיתוח מהוון אלפי דולר	רישיון שימוש אלפי דולר	טכנולוגיה אלפי דולר	קשרי לקוחות אלפי דולר
1,700	1,159	220	-	321
8,500	-	-	8,500	-
483	483	-	-	-
1,725	241	33	1,403	48
<u>12,408</u>	<u>1,883</u>	<u>253</u>	<u>9,903</u>	<u>369</u>
114	-	-	-	114
1,022	-	78	852	92
494	-	-	494	-
144	-	6	114	24
<u>1,774</u>	<u>-</u>	<u>84</u>	<u>1,460</u>	<u>230</u>
<u>10,634</u>	<u>1,883</u>	<u>169</u>	<u>8,443</u>	<u>139</u>
<u>1,586</u>	<u>1,159</u>	<u>220</u>	<u>-</u>	<u>207</u>

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2025
כניסה לאיחוד
תוספות בשנה
הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום למטבע הצגה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2025
פחת בשנה
הפסד מירידת ערך שהוכר ברווח או הפסד (*)
הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום למטבע הצגה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

יתרה בספרים:

ליום 31 בדצמבר 2025

ליום 31 בדצמבר 2024

(*) הפסד מירידת ערך נובע מהפחתת טכנולוגיה בסכום של 494 אלפי דולר.

ביאור 12 - ספקים ונותני שירותים

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
10,563	17,651
606	221
<u>11,169</u>	<u>17,872</u>

חובות פתוחים (*)
המחאות לפירעון

(*) כולל במטבע חוץ.

החובות לספקים אינם נושאים ריבית. ממוצע ימי אשראי ספקים בניכוי מקדמות לספקים לשנת 2025 הינו 95 ימים (בשנת 2024 - 97 ימים).

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 13 - זכאים ויתרות זכות

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
1,309	4,343
550	646
-	946
17	45
899	1,416
<u>2,775</u>	<u>7,396</u>

התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר הפרשה לחופשה ולהבראה
 מקדמות מלקוחות
 הכנסות מראש
 מוסדות ממשלתיים

ביאור 14 - התחייבויות בגין הטבות לעובדים

א. ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
172	182

תוכניות הטבה מוגדרת, נטו

ב. הטבות לאחר סיום העסקה:

הטבות לעובדים כוללות הטבות לאחר סיום העסקה. דיני העבודה וחוק פיצויי פיטורין בישראל מחייבים את הקבוצה לשלם פיצויים לעובד בעת פיטורין או פרישה, או לבצע הפקדות שוטפות בתוכניות הפקדה מוגדרת לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963, כמתואר להלן. התחייבות הקבוצה בשל כך מטופלת כהטבה לאחר סיום העסקה.

חישוב התחייבות הקבוצה בשל הטבות לעובדים מתבצע על פי הסכם העסקה בתוקף, ומבוסס על משכורת העובד ותקופת העסקתו, אשר יוצרים את הזכות לקבלת הפיצויים.

ההטבות לעובדים לאחר סיום העסקה ממומנות על ידי הפקדות, המסווגות כתוכנית הטבה מוגדרת או כתוכנית הפקדה מוגדרת, כמפורט להלן.

בשנת 2020, הגיעה הקבוצה להסכמות עם עובדיה, לפיהן החל משנת 2020 יחולו לגביה הוראות ס' 14 לחוק פיצויי פיטורין המפורטות להלן. פיצויים בגין תקופת עבודה קודמות מסווגות כתוכנית להטבה מוגדרת.

ג. תכניות הפקדה מוגדרת:

לגבי חלק מתשלומי הפיצויים חלים תנאי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963, אשר על פיו הפקדותיה השוטפות של הקבוצה בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח פטורות אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים, כאמור לעיל. הפקדות אלו וכן הפקדות בגין תגמולים מהוות תכניות הפקדה מוגדרת. הסכום הכולל של ההוצאות שהוכרו ברווח או הפסד בגין תוכניות להפקדה מוגדרת בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025 הינו סך של 10 אלפי דולר (בשנת 2024 סך של 9 אלפי דולר).

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 14 - התחייבויות בגין הטבות לעובדים (המשך)

ד. תכניות הטבה מוגדרת:

החלק של תשלומי הפיצויים, שאינו מכוסה על ידי הפקדות בתוכניות הפקדה מוגדרת, כאמור לעיל, מטופל על ידי הקבוצה כתוכנית הטבה מוגדרת, אשר לפיה מוכרת התחייבות בגין הטבות עובדים, ובגינה הקבוצה מפקידה סכומים בקופות מרכזיות לפיצויים ובפוליסות ביטוח מתאימות.

(1) הרכב התחייבויות התוכנית, נטו:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
(407)	(385)
579	567
<u>172</u>	<u>182</u>

שווי הוגן של נכסי התוכנית
בניכוי - התחייבות בגין תוכנית הטבה מוגדרת

(2) נכסי התוכנית:

(א) נכסי התוכנית:

נכסי התוכנית כוללים נכסים, המוחזקים על ידי קרן הטבות לעובד לזמן ארוך וכן פוליסות ביטוח מתאימות.

(ב) התנועה בשווי ההוגן של נכסי התוכנית:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
426	407
21	18
(47)	(108)
9	14
(2)	54
<u>407</u>	<u>385</u>

יתרה לתחילת השנה
הכנסה מריבית על נכסי התוכניות
פיצויים ששולמו מתוך הנכסים
רווחים בגין מדידות מחדש
הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום דוחות כספיים למטבע הצגה

יתרה לסוף השנה

(3) השינויים בערך הנוכחי של ההתחייבות בגין תוכנית הטבה מוגדרת:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
609	579
30	28
(47)	(108)
(10)	(10)
-	-
(3)	78
<u>579</u>	<u>567</u>

יתרה לתחילת השנה
הוצאות הריבית
פיצויים ששולמו
שינויים ממדידה מחדש של הנחות פיננסיות
שינויים בהנחות דמוגרפיות
הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום דוחות כספיים למטבע הצגה

יתרה לסוף השנה

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 14 - התחייבויות בגין הטבות לעובדים (המשך)

ד. תכניות הטבה מוגדרת: (המשך)

(4) ההנחות העיקריות בקביעת ההתחייבות בגין תוכנית הטבה מוגדרת:

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
%	%	
5.69	4.86	שיעורי ההיוון
3.00	3.00	שיעור עליית שכר צפויה

(5) ניתוחי רגישות:

ניתוחי הרגישות שלהלן נקבעו בהתבסס על שינויים אפשריים באופן סביר בהנחות האקטואריות לתום תקופת הדיווח. ניתוח הרגישות אינו מתחשב בתלות הדדית כלשהי הקיימת בין ההנחות:

- אם שיעור ההיוון היה גדל (קטן) בחצי נקודת אחוז, המחויבות להטבה מוגדרת הייתה קטנה בכ- 70 אלפי ש"ח (קטנה בכ- 22 אלפי דולר).
- אם שיעור העלאות משכורות חזויים היה גדל (קטן) בחצי נקודת אחוז, המחויבות להטבה מוגדרת הייתה גדלה בכ- 106 אלפי ש"ח (גדלה בכ- 33 אלפי דולר).

ביאור 15 - שעבודים וערבויות

א. שעבודים על רכוש הקבוצה:

שעבודים לגופים בנקאיים:

מול בנק א':

(1) שעבוד שוטף על המפעל, הנכסים, הזכויות והרכוש.

(2) שעבוד ומשכון בדרגה ראשונה על נכס מקרקעין ברחוב שקמה 2 פארק תעשיות ספירים, גוש 1 שנחתם הסכם חכירה 1889 חלקה 186 מגרש 26A, בשטח 5736 מ"ר, וכל הבנוי ושייבנה, וכן על כל הזכויות הנובעות מהסכם פיתוח לרבות תוספותיו, וכל הסכם אחר שנחתם ו/או ייחתם בין החברה לבין רשות מקרקעי ישראל ביחס לנכס הנ"ל (לרבות חכירה) וכן על כל הזכויות הנובעות מביטוח הרכוש המשועבד, שעבוד והמחאה על כל הכספים והזכויות הכספיות אשר יגיעו לחברה מאת רשות מקרקעי ישראל בין היתר כתוצאה מביטול ההסכם הנ"ל.

(3) שעבוד קבוע ראשון בדרגה על פרטי ציוד כמפורט בהסכם ההלוואה, לרבות כל מנוע, מתקן ואביזר המחבורים בין בחיבור של קבע ובין בחיבור ארעי, וכן כל הזכויות הנובעות מביטוח הציוד המשועבד.

(4) חברת הבת הישראלית - טופ גאם סחר ושיווק בע"מ:

שעבוד צף על כל נכסי החברה לרבות הזכויות והפירות הנובעים מהנכסים.

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 15 - שעבודים וערבויות (המשך)

א. שעבודים על רכוש הקבוצה: (המשך)

מול בנק ב':

- (1) שעבוד שוטף על המפעל, הנכסים, הזכויות והרכוש.
- (2) שעבוד ומשכון בדרגה ראשונה על נכס מקרקעין ברחוב שקמה 2 פארק תעשיות ספירים, גוש 1 שנחתם הסכם חכירה 1889 חלקה 186 מגרש 26A, בשטח 5736 מ"ר, וכל הבנוי ושייבנה, המחובר ושיחבר אליהם, חיבור של קבע, וכן על כל זכויות הממשכנים כמפורט בשטר המשכון, לרבות כל המחובר אל הנכסים הממושכנים ושיחבר אליהם בעתיד ואת כל פירותיהם וכל יתר הזכויות בגינם לרבות זכויות בניה והזכויות הנובעות מביטוח הנכסים הממושכנים, וכמו כן על כל זכות לשיפוי ולפיצוי שתהיה לממשכנים כלפי צד שלישי וכל זכות הממשכנים לקבלת פטור, הנחה, הקלה כלשהם ביחס לנכס ו/או כל עסקה בו ולקיזוז הפסדים מכל סוג שהוא.
- (3) שעבוד קבוע בדרגה ראשונה על רשימת המטלטלין כמפורט בהסכם ההלוואה, וכן על כל המורכב/מחובר ושיורכב/יחובר למטלטלין המשועבדים ועל כל הזכויות שיש לממשכנים ושתהייה להם בעתיד הנובעות מביטוח הרכוש הממושכן בין אם נעשה או יעשה על ידי הממשכנים ובין אם על ידי הבנק וכמו כן על כל זכות לפיצוי או לשיפוי שתהייה לממשכנים כלפי צד שלישי.

(4) בחברת הבת הישראלית - טופ גאם סחר ושיווק בע"מ:

שעבוד צף על כל נכסי החברה לרבות הזכויות והפירות הנובעים מהנכסים.

מול בנק ג':

- (1) שעבוד צף על כל נכסי החברה לרבות הזכויות והפירות הנובעים מהנכסים.
- (2) שעבוד ומשכון קבוע בדרגה ראשונה על נכס מקרקעין ברחוב שקמה 2 פארק תעשיות ספירים, גוש 1 שנחתם הסכם חכירה 1889 חלקה 186 מגרש 26A, בשטח 5,736 מ"ר, וכל הבנוי ושייבנה, וכן על כל הזכויות הנובעות מהסכם פיתוח לרבות תוספותיו וכן על פי חוזה החכירה עם רשות מקרקעי ישראל, וכן על כל הזכויות הנובעות מביטוח הרכוש המשועבד.
- (3) בחברת הבת הישראלית - טופ גאם סחר ושיווק בע"מ.
- שעבוד צף על כל נכסי החברה לרבות הזכויות והפירות הנובעים מהנכסים.

ב. שעבודים למדינת ישראל:

החברה קיבלה מהמדינה מענק או הטבות שונות במסגרת החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 מענק. כתנאי לקבלת המענק שיעבדה החברה, לטובת המדינה, בשעבוד צף בדרגה שניה עם הגבלה על יצירת שעבודים נוספים את כל רכושה בזכויות ובנכסים כמפורט באג"ח. ביום 1 ביוני 2021 התקבל אישור המדינה לביטול ההגבלה האמורה.

ג. ערבויות, בטוחות ואשראי דוקומנטרי:

ליום הדוח על המצב הכספי העמידה החברה ערבויות בסך של 243 אלפי דולר (בשנת 2024 - 265 אלפי דולר).

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - תשלום מבוסס מניות
 א. פירוט התוכניות של הקצאת כתבי אופציה לבעלי תפקידים בחברה:

התוכנית	תיאור התוכנית	אופן סילוק ההענקה	מועד ההענקה	מועד הפקיעה	תנאי ההבשלה ותנאים נוספים	תוספת המימוש	שווי הוגן במועד ההענקה אלפי ש"ח
תוכנית א'	זכות למניות רגילות של החברה שהוענקו לעובדי החברה	סילוק במניות נטו	15/12/2019	09/12/2018	(*)	ל.ר.	2,880
תוכנית ב'	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	29/12/2020	29/12/2030	(1)	2.56-3.58	3,650
תוכנית ג'	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	25/07/2021	25/07/2031	(2)	7.03	1,108
תוכנית ד'	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	15/12/2021	31/12/2031	(3)	10.49	1,761
תוכנית ה'	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	23/05/2022	23/05/2032	(4)	11.19	4,564
תוכנית ו'	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	31/03/2023	31/03/2033	(5)	6.30	1,244
תוכנית ז'	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	16/04/2023	16/04/2028	(6)	7.44	1,327
תוכנית ח'	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	27/12/2023	27/12/2033	(7)	6.52	1,805
תוכנית ט'	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	07/03/2024	07/03/2034	(8)	6.52	317
תוכנית י'	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	07/03/2024	07/03/2031	(9)	6.05	11,237
תוכנית י"א	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	21/05/2024	21/05/2034	(10)	7.50	3,752
תוכנית י"ב	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	18/06/2024	18/06/2034	(11)	7.50	356
תוכנית י"ג	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	10/07/2024	10/07/2034	(12)	6.50	1,033
תוכנית י"ד	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	12/09/2024	12/09/2034	(13)	7.50	348
תוכנית ט"ו	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	21/11/2024	21/11/2034	(14)	7.50	650

טופ גאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 – תשלום מבוסס מניות (המשך)

תוכנית	תיאור התוכנית	אופן סילוק ההענקה	מועד ההענקה	מועד הפקיעה	תנאי ההבשלה ותנאים נוספים	תוספת המימוש ש"ח	שווי הוגן במועד ההענקה אלפי ש"ח
תכנית ט"ז	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	23/02/2025	23/02/2035	(15)	7.35	586
תכנית י"ז	כתבי אופציה שהוענקו למנכ"לית חברת הבת למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	30/03/2025	30/03/2035	(16)	8.56	514
תכנית י"ח	כתבי אופציה שהוענקו למנכ"ל חברת הבת למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	30/03/2025	30/03/2035	(16)	7.50	1,800
תכנית י"ט	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	01/08/2025	01/08/2035	(17)	8.70	2,151
תכנית כ	כתבי אופציה שהוענקו לנושא משרה בחברה	סילוק במניות נטו	20/11/2025	20/11/2032	(18)	9.52	2,344
תכנית כ"א	כתבי אופציה שהוענקו לעובדי החברה למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	20/11/2025	20/11/2035	(19)	9.52	3,087
תכנית כ"ב	כתבי אופציה שהוענקו למנכ"ל חברת הבת למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	20/11/2025	20/11/2032	(20)	9.52	4,650
תכנית כ"ג	כתבי אופציה שהוענקו לעובד החברה למימוש למניות החברה	סילוק במניות נטו	16/12/2025	14/12/2035	(21)	12.00	593
תכנית כ"ד	כתבי אופציה שהוענקו לנושא משרה בחברה	סילוק במניות נטו	25/01/2026	25/01/2033	(22)	12.00	3,377

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - תשלום מבוסס מניות (המשך)

ב. פירוט התוכניות של הקצאת כתבי אופציה לבעלי תפקידים בחברה:

- (1) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני שלוש-ארבע שנים, החל מיום 31 בדצמבר, 2020.
- (2) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני ארבע שנים, החל מיום 31 בדצמבר, 2021.
- (3) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני ארבע שנים, החל מיום 31 בדצמבר, 2022.
- (4) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני ארבע שנים, החל מיום 23 במאי, 2023.
- (5) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני ארבע שנים, החל מיום 31 במרץ, 2023.
- (6) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני שלוש שנים, החל מיום 16 באפריל, 2023.
- (7) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני ארבע שנים החל מיום 1 בינואר, 2024.
- (8) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני ארבע שנים החל מיום 1 בינואר 2024.
- (9) 1,794,668 מהאופציות תבשלנה במנות שוות על פני שלוש שנים, החל מיום 1 בינואר, 2024; 1,196,445 מסך האופציות יבשילו ויהיו ניתנות למימוש במועד בו שווי השוק של החברה יהיה מעל 1.8 מיליארד ש"ח; 358,954 מסך האופציות יבשילו ויהיו ניתנות למימוש במועד בו שווי השוק של החברה יהיה מעל 2.2 מיליארד ש"ח; 358,934 מסך האופציות יבשילו ויהיו ניתנות למימוש במועד בו שווי השוק של החברה יהיה מעל 2.6 מיליארד ש"ח; ו-478,578 מסך האופציות יבשילו ויהיו ניתנות למימוש במועד בו שווי השוק של החברה יהיה מעל 3 מיליארד ש"ח.
- (10) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני ארבע שנים החל מיום 21 במאי, 2024.
- (11) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני ארבע שנים החל מיום 18 ביוני, 2024.
- (12) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני שלוש שנים החל מיום 10 ביולי, 2024.
- (13) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני ארבע שנים החל מיום 12 בספטמבר, 2024.
- (14) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני שלוש שנים החל מיום 21 בנובמבר, 2024.
- (15) האופציות תבשלנה ב-3 מנות, החל מיום הייצור המסחרי הראשון של סוכריות גומי במפעל החדש של החברה (להלן: "המועד הקובע") כאשר מחצית מסך כל האופציות תבשלנה במועד הקובע; רבע תבשלנה שנה לאחר המועד הקובע ורבע תבשלנה בשנתיים שלאחר המועד הקובע.
- (16) האופציות תבשלנה במנות שוות על פני ארבע שנים החל מיום 30 במרץ, 2025.
- (17) האופציות תבשלנה ב-3 מנות על פני ארבע שנים כאשר מחצית מסך כל האופציות תבשלנה לאחר שנתיים; רבע תבשלנה לאחר שלוש שנים ורבע תבשלנה לאחר 4 שנים, החל מיום 1 באוגוסט, 2025.
- (18) האופציות תבשלנה ב-4 מנות על פני ארבע שנים כאשר 40% מסך כל האופציות תבשלנה לאחר שנתיים; 20% תבשלנה לאחר שלוש שנים ו-20% תבשלנה לאחר 5 שנים, החל מיום 20 בנובמבר, 2025.
- (19) האופציות תבשלנה ב-3 מנות על פני ארבע שנים כאשר מחצית מסך כל האופציות תבשלנה לאחר שנתיים; רבע תבשלנה לאחר שלוש שנים ורבע תבשלנה לאחר 4 שנים, החל מיום 20 בנובמבר, 2025.
- (20) 300,000 אופציות יבשילו ויהיו ניתנות למימוש במועד בו שווי השוק של החברה יהיה מעל 1.8 מיליארד ש"ח; 300,000 מסך האופציות יבשילו ויהיו ניתנות למימוש במועד בו שווי השוק של החברה יהיה מעל 2.4 מיליארד ש"ח; ו-300,000 מסך האופציות יבשילו ויהיו ניתנות למימוש במועד בו שווי השוק של החברה יהיה מעל 3 מיליארד ש"ח.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - תשלום מבוסס מניות (המשך)

(21) האופציות תבשלנה ב-3 מנות על פני ארבע שנים כאשר מחצית מסך כל האופציות תבשלנה לאחר שנתיים; רבע תבשלנה לאחר שלוש שנים ורבע תבשלנה לאחר 4 שנים, החל מיום 16 בדצמבר, 2025.

(22) סך של 550,000 אופציות תבשלנה ב-3 מנות על פני ארבע שנים כאשר 250,000 מסך כל האופציות תבשלנה לאחר שנתיים; 150,000 תבשלנה לאחר שלוש שנים ו-150,000 תבשלנה לאחר 4 שנים, החל מיום 25 בינואר, 2026.

(*) ביום 29 בדצמבר, 2020 הוחלפו זכויות למניות אשר הוענקו לפי תוכנית א' בכתבי אופציה לפי תוכנית ב'.

ג. פרטים נוספים באשר לכתבי אופציה שהוענקו:

ליום 31 בדצמבר 2024		ליום 31 בדצמבר 2025		כתבי אופציה שהוענקו לעובדים אשר:
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	מספר האופציות	
5.65	5,233,686	6.01	8,960,755	קיימות במחזור לתחילת השנה
6.46	6,279,251	8.94	3,065,000	הוענקו
7.47	(1,197,699)	7.16	(820,500)	חולטו
2.55	(1,264,483)	3.63	(2,145,132)	מומשו(*)
7.47	(90,000)	-	-	פקעו
6.01	8,960,755	7.27	9,060,123	קיימות במחזור לתום השנה
4.96	2,681,504	6.29	2,173,593	ניתנות למימוש בתום השנה

(*) המימוש בוצע בשיטת Cashless

ד. שווי הוגן של מכשירים הוניים שהוענקו במהלך התקופה:

השווי הוגן של כתבי האופציה שהוענקו כאמור לעיל נאמד תוך יישום המודל הבינומי, למעט בגין תוכנית כב' אשר לצורך אמידתה נעשה שימוש במודל מונטה קרלו. במסגרת זו, הביאה החברה בחשבון את השפעת התנאים אשר אינם מהווים תנאי הבשלה על השווי הוגן של המכשירים הוניים המוענקים. הפרמטרים אשר שימשו ביישום המודל:

רכיב	תוכנית טז'	תוכנית יז'	תוכנית יח'	תוכנית יט'	תוכנית כ'	תוכנית כא'	תוכנית כב'	תוכנית כג'
שווי נכס הבסיס (בש"ח)	4.88	4.28	4.50	5.40	4.68	5.40	5.40	5.40
מחיר מימוש (בש"ח)	7.35	8.56	7.5	8.7	9.52	9.52	9.52	12.00
אורך חיי כתבי האופציה (בשנים)	10	10	10	10	7	10	7	10
שיעור הריבית חסרת סיכון	4.2%	4.5%	4.5%	4.2%	3.7%	3.7%	3.8%	3.7%
סטיית תקן צפויה (*)	43.9%	43.8%	43.8%	54.3%	54.6%	54.6%	54.6%	54.6%
שיעור דיבידנד צפוי	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%

(*) סטיית התקן נקבעה לפי סטיית תקן של חברות השוואה היות ובמועד ההענקה מניות החברה לא היו סחירות/היו סחירות לתקופה קצרה ביותר ולא קיימת כמות תצפיות מספקת לביסוס סטיית תקן.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - תשלום מבוסס מניות (המשך)

ה. הוצאה שהוכרה בדוחות הכספיים של החברה בגין תשלום מבוסס מניות, מוצגת בטבלה שלהלן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
157	11
152	126
133	10
1,450	872
<u>1,892</u>	<u>1,019</u>

עלות המכירות
הוצאות מחקר ופיתוח
הוצאות מכירה ושיווק
הוצאות הנהלה וכלליות

ביאור 17 - הון המניות

הרכב:

מספר מניות מונפק ונפרע ליום 31 בדצמבר		מספר מניות רשום ליום 31 בדצמבר	
2024	2025	2024	2025
באלפים	באלפים	באלפים	באלפים
<u>108,037</u>	<u>123,439</u>	<u>200,000</u>	<u>200,000</u>

מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כ"א (1) (*)

(*) במועד ההנפקה פיצלה החברה את מניותיה ביחס של 1:10 כך שכל מניה בעלת 1 ש"ח ע.ג. שווה ל 10 מניות בעלות 0.1 ש"ח ע.ג.

(1) ביום 12 באוגוסט 2021, השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור ורישום למסחר של מניותיה (להלן: "ההנפקה") בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ, במסגרתה הנפיקה החברה 21,277,000 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת בתמורה לסך כולל (ברוטו) של 100,200 אלפי ש"ח.

(2) ביום 12 בנובמבר 2023, השלימה החברה הנפקה של 13,200,000 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. ו- 3,300,000 כתבי אופציה הניתנים למימוש ל- 3,300,000 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. עד ליום 12 במאי 2025 (כולל), כנגד תשלום במזומן של מחיר מימוש בסך של 7.45 ש"ח לכל כתב אופציה. תמורת ההנפקה עמדה על סך של כ- 70 מיליון ש"ח.

(3) ביום 24 ביולי 2025 הודיעה החברה על הקצאת 11,111,112 מניות רגילות של החברה בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כ"א בתמורה לסך של כ-100 מיליון ₪ (לא כולל עלויות הנפקה של יועצים בסך של כ- 1.6 מיליון ₪), וכן הקצאה ללא תמורה של 5,555,556 כתבי אופציה לא רשומים למסחר, אשר ניתנים למימוש ל-5,555,556 מניות רגילות במחיר מימוש של 10.25 ש"ח לכל כתב אופציה, אשר יהיו ניתנים למימוש לתקופה של 18 חודשים החל ממועד הקצאתם בפועל.

(4) במהלך שנת 2025 נרשמו 995,646 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.ג. כל אחת של כתוצאה ממימוש של אופציות על ידי עובדים בחברה.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 18 - מיסים על ההכנסה

א. מיסים שוטפים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
717	959
20	68
<u>737</u>	<u>1,027</u>

מיסים שוטפים
מיסים נדחים

ב. מיסים נדחים:

יתרה ליום 31 בדצמבר 2025	תנועה בקרן הון מהפרשי תרגום למטבע הצגה	הוכר ברווח כולל אחר	הוכר ברווח או הפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2025
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
(608)	(81)	-	(82)	(445)
35	5	-	-	30
64	8	-	2	54
(654)	(78)	-	(59)	(517)
747	92	-	74	581
40	8	-	(50)	82
6	1	-	2	3
20	3	-	-	17
-	(2)	-	45	(43)
<u>(350)</u>	<u>(44)</u>	<u>-</u>	<u>(68)</u>	<u>(238)</u>

מיסים נדחים:

רכוש קבוע, נטו
התחייבויות אקטואריות
דמי חופשה והבראה
נכסים בגין זכות שימוש
התחייבויות בגין חכירה
הפרשה לחובות מסופקים
הפסד מועבר
הפרשות אחרות
מלאי

סה"כ התחייבות למס נדחה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	תנועה בקרן הון מהפרשי תרגום למטבע הצגה	הוכר ברווח כולל אחר	הוכר ברווח או הפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2024
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
(445)	-	-	(31)	(414)
30	(2)	2	(3)	33
54	(1)	-	8	47
(516)	1	-	22	(539)
580	(5)	-	15	570
82	(2)	-	4	80
3	(2)	-	(39)	44
17	-	-	-	17
(43)	1	-	4	(48)
<u>(238)</u>	<u>(10)</u>	<u>2</u>	<u>(20)</u>	<u>(210)</u>

מיסים נדחים:

רכוש קבוע, נטו
פיצוי פרישה
דמי חופשה והבראה
נכסים בגין זכות שימוש
מהתחייבויות בגין חכירה
הפרשה לחובות מסופקים
הפסד מועבר
הפרשות אחרות
מלאי

סה"כ התחייבות למס נדחה

(1) שיעורי המס לפיהם חושבו המיסים הנדחים מבוססים על שיעורי המס, הצפויים לחול בעת שישולמו או שימומשו על-פי הדין התקף.

(2) ניצולם של מסי הכנסה נדחים מותנה בקיום רווחים לצרכי מס בעתיד.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 18 - מיסים על ההכנסה (המשך)

ג. התאמה בין המס התיאורטי על הרווח לפני מס לבין הוצאות המס, שנכללו בדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	
(5,749)	(14,914)	רווח (הפסד) לפני מיסים על ההכנסה לפי דוח על הרווח או הפסד
(1,322)	(3,430)	מס תיאורטי (*)
		מיסים שנים קודמות
(700)	(234)	הפרש בין מס תיאורטי לשיעור מס בפועל
446	242	הוצאות שאינן מותרות בניכוי, נטו
2,331	4,384	הפסדים שלא הוכרו בגינם מיסים נדחים
(2)	65	שינויים אחרים, נטו
<u>737</u>	<u>1,027</u>	הוצאות מיסים על ההכנסה בדוח רווח או הפסד ורווח כולל אחר
<u>23%</u>	<u>23%</u>	(*) חושב לפי שיעורי מס סטטורי בישראל

ד. לחברה שומות סופיות עד וכולל השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2018.

ה. החברה פועלת באזורים המוגדרים בהתאם לחוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 כאזור פיתוח א'. בשל כך ובהתאם לתיקון לחוק מחודש ינואר 2011 (תיקון מס' 68) אשר החברה בחרה להיכנס לתחולתו והתיקונים הנוספים לחוק מחודש אוגוסט 2013 ומחודש דצמבר 2016, שיעורי המס החלים על החברה הינם: שיעורי המס על חברה באזור פיתוח א': 7.5%. החל משנת 2020 התקיימו התנאים המנויים בחוק לסיווג פעילות הייצור של החברה כמפעל מועדף. בהתאם לכך, במועד זה הותאמו יתרות המסים הנדחים והשוטפים של החברה לשיעורים המפורטים לעיל.

ביאור 19 - מכשירים פיננסיים

א. גורמי סיכון פיננסיים:

פעילויות הקבוצה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, כגון סיכון שוק (לרבות סיכון מטבע וסיכון שווי הוגן בגין שיעור ריבית), סיכון אשראי וסיכון מחיר חומרי גלם. תוכנית ניהול הסיכונים הפיננסיים, מתמקדת בפעולות שמטרתן לצמצם למינימום השפעות שליליות אפשריות על הביצועים הפיננסיים של הקבוצה.

ניהול הסיכונים הפיננסיים מבוצע על ידי יו"ר הדירקטוריון של הקבוצה, מנכ"ל הקבוצה ועל ידי סמנכ"ל הכספים של הקבוצה, האחראים, מזהים, מעריכים ומגדירים סיכונים פיננסיים ופועלים לביצוע עסקאות הגנה מעת לעת.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 19 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. סיכויי שוק:

(1) סיכון שער חליפין:

הקבוצה רוכשת חלק מחומרי הגלם, הציוד והמכונות שלה בחו"ל במטבע חוץ, וכן מוכרת חלק מהמוצרים ללקוחות במטבע חוץ (בעיקר דולר אמריקאי, דולר קנדי ואירו), לכן היא חשופה לסיכון שער חליפין, הנובע מחשיפה למטבעות השונים. הקבוצה נוהגת לבצע הגנה לחלק מהחשיפה האמורה על ידי שימוש בעסקאות אקדמה (Forward) בטווח של עד כשנה ממועד ביצוע ההגנה. חוזי האקדמה בהם משתמשת הקבוצה אינם מהווים גידור חשבונאי.

הערכים בספרים של הנכסים וההתחייבויות הכספיים של הקבוצה הנקובים במטבע חוץ הינם כדלקמן:

התחייבויות		נכסים		
ליום 31 בדצמבר		ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
18,747	28,113	17,623	25,784	דולר ארה"ב
-	26,113	-	11,099	דולר קנדי
965	801	3,886	1,251	אירו

(2) סיכון אשראי:

מרבית מכירות היצוא והשוק הצרכני של הקבוצה כוללת העמדת אשראי ללקוחות כמו כן, הקבוצה בוחנת באופן שוטף את טיב יתרת הלקוחות, וכוללת הפרשות בגין חובות מסופקים, במידת הצורך.

הקבוצה מודדת את ההפרשה להפסדי אשראי בגין לקוחות לפי הסתברות לחדלות פירעון לכל אורך חיי המכשיר. הפסדי האשראי הצפויים בגין חובות לקוחות נאמדים תוך שימוש במטריצת הפרשות המבוססת על ניסיון העבר של הקבוצה לגבי הפסדי אשראי ומתאמת לגורמים שהם ספציפיים ללקוח, תנאים כלכליים והערכה הן של המגמה השוטפת של התנאים והן של המגמה החזויה של התנאים במועד הדיווח לרבות ערך הזמן של הכסף לפי הצורך.

לא חל שינוי בטכניקות האמידה או בהנחות מהותיות שבוצעו בתקופת הדיווח השוטפת.

הקבוצה מוחקת חובות לקוחות כאשר קיים מידע המצביע על כך שהלקוח נמצא בקשיים פיננסיים חמורים ואין סיכוי ריאלי להשבת החוב. למשל, כאשר הלקוח נכנס להליכי פירוק או פשיטת רגל.

(3) סיכון מחירי חומרי גלם:

חלק מחומרי הגלם בהם עושה הקבוצה שימוש חשוף לשינויים במחירי שווקי הסחורות (בעיקר סוכר ותיירס). הקבוצה פועלת לבצע עסקאות רכש לטווחים של עד שנה לצורך גידור החשיפה לסיכון זה.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 19 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ג. סיכון נזילות:

הטבלאות הבאות מפרטות את מועדי הפירעון החוזיים הנותרים של הקבוצה בגין התחייבויות פיננסיות, אשר אינן מהוות מכשיר פיננסי נגזר. הטבלאות נערכו בהתבסס על תזרימי המזומנים הבלתי מהוונים של ההתחייבויות הפיננסיות בהתבסס על המועד המוקדם ביותר בו הקבוצה עשויה להידרש לפרוע אותן. הטבלה כוללת תזרימים הן בגין ריבית והן בגין קרן:

ליום 31 בדצמבר 2025:

ס"כ	שיעור ריבית אפקטיבית	שנה רביעית ואילך	שנה שלישית	שנה שנייה אלפי דולר	שנה ראשונה אלפי דולר	ביאור
אלפי דולר	%	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
37,974	-	-	-	-	37,974	21 התחייבויות פיננסיות: תמורה מותנית ונדחית בגין צירוף עסקים
10,456	6.02-6.46	-	-	-	10,456	19 אשראי מתאגידים לז"ק
14,991	3.02	8,993	1,678	1,838	2,482	9 התחייבויות חכירה
17,872	ל.ר	-	-	-	17,872	12 ספקים
25,809	SOFR+3.59-1.8%	4,104	4,287	13,690	3,728	20 הלוואות לזמן ארוך

ליום 31 בדצמבר 2024:

ס"כ	שיעור ריבית אפקטיבית	שנה רביעית ואילך	שנה שלישית	שנה שנייה אלפי דולר	שנה ראשונה אלפי דולר	ביאור
אלפי דולר	%	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
7,920	6.02-6.46	-	-	-	7,920	19 התחייבויות פיננסיות: אשראי מתאגידים לז"ק
10,095	3.02-7.05	6,346	831	1,296	1,622	9 התחייבויות חכירה
11,169	ל.ר	-	-	-	11,169	12 ספקים
22,183	3.59+SOFR	9,140	4,658	4,990	3,395	19 הלוואות לזמן ארוך

ד. שווי הוגן של מכשירים פיננסיים:

המכשירים הפיננסיים של הקבוצה כוללים בעיקר מזומנים ושווי מזומנים, לקוחות, חייבים ויתרות חובה, אשראי לזמן קצר, התחייבויות לספקים ונותני שירותים, זכאים ויתרות זכות והתחייבויות כספיות לזמן ארוך בריבית משתנה. בשל אופיים, השווי ההוגן של המכשירים הפיננסיים של הקבוצה, בדרך כלל זהה או קרוב לערך בו הם כלולים בדוחות הכספיים.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 20 - אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים

א. ההרכב:

סה"כ		התחייבויות לא שוטפות		התחייבויות שוטפות		שיעור ריבית	
ליום 31 בדצמבר		ליום 31 בדצמבר		ליום 31 בדצמבר		שנתית	
2024	2025	2024	2025	2024	2025	2025	
אלפי דולר		אלפי דולר		אלפי דולר		%	
6,030	10,456	-	-	6,030	10,456	P+0.2-0.46%	אשראי מתאגידים לז"ק
9,866	9,286	8,606	6,819	1,260	2,467	SOFR + 3.59%	הלוואות מתאגידים בנקאיים (1)
7,566	7,489	6,936	6,228	630	1,261	SOFR + 3.59%	הלוואות מתאגידים בנקאיים (2)
-	5,116	-	5,116	-	-	SOFR + 1.8%	הלוואות מתאגידים בנקאיים (3)
-	3,918	-	3,918	-	-	SOFR + 1.8%	הלוואות מתאגידים בנקאיים (4)
<u>23,462</u>	<u>36,265</u>	<u>15,542</u>	<u>22,081</u>	<u>7,920</u>	<u>14,184</u>		סה"כ אשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים

ב. מידע נוסף:

- (1) ביום ה-28 בספטמבר 2023, נטלה החברה הלוואה בסך 9,870 אלפי דולר, נושאת ריבית דולרית, ההלוואה צמודה ל-SOFR (ההלוואה הינה לפי SOFR + 3.59%). במסגרת ההלוואה ניתן לחברה גרייס מתשלום קרן ההלוואה לשנתיים ממועד נטילת ההלוואה. ההלוואה עומדת לפירעון בתשלומים חודשיים שווים ביום 29 של כל חודש החל מאוקטובר, 2025 ועד לספטמבר, 2029 כולל.
- (2) ביום ה-6 לנובמבר, 2023 נטלה החברה הלוואה בסך 7,566 אלפי דולר, נושאת ריבית דולרית, ההלוואה צמודה ל-SOFR (ההלוואה הינה לפי SOFR + 3.59%). במסגרת ההלוואה ניתן לחברה גרייס מתשלום קרן ההלוואה לשנתיים ממועד נטילת ההלוואה. ההלוואה עומדת לפירעון בתשלומים חודשיים שווים ביום 6 של כל חודש החל מנובמבר, 2025 ועד לאוקטובר, 2031 כולל.
- (3) ביום ה-21 במרץ, 2025 נטלה החברה הלוואה בסך 5,095 אלפי דולר, נושאת ריבית דולרית, ההלוואה צמודה ל-SOFR (ההלוואה הינה לפי SOFR + 1.8%). במסגרת ההלוואה ניתן לחברה גרייס מתשלום קרן ההלוואה לשנתיים ממועד נטילת ההלוואה. ההלוואה עומדת לפירעון בתשלום אחד ביום 21 במרץ, 2027. הקבוצה התחייבה לשמור על יחס שירות חוב שלא יפחת מ-115%. יחס זה הינו חלוקת ה-EBITDA לשירות החוב שהינו הוצאות המימון בניכוי הפרשי שער, בתוספת חלויות שוטפות.
- (4) ביום ה-24 במרץ 2025, נטלה החברה הלוואה בסך 3,905 אלפי דולר, נושאת ריבית דולרית, ההלוואה צמודה ל-SOFR (ההלוואה הינה לפי SOFR + 1.8%). במסגרת ההלוואה ניתן לחברה גרייס מתשלום קרן ההלוואה לשנתיים ממועד נטילת ההלוואה. ההלוואה עומדת לפירעון בתשלום אחד ביום 24 במרץ, 2027. בהתאם להסכם ההלוואה עם הבנק, נקבעו לחברה אמות מידה פיננסיות הכוללות: (1) הון עצמי מוחשי גבוה מ-9 מיליון ש"ח; (2) יחס הון עצמי מוחשי לסך המאזן של לפחות 18% EBITDA (3) העולה על 4 מיליון ש"ח; (4) יחס חוב לקוחות, מלאי ומקדמות לספקים מול אשראי לז"ק העולה על 125%; וכן (5) יחס שירות חוב שלא יפחת מ-115%. נכון למועד הדוח, החברה עומדת בכל אמות המידה הפיננסיות שנקבעו.

לפרטים בדבר שעבודים, ראה ביאור 15.

לפרטים בדבר אמות מידה פיננסיות, ראה ביאור 31.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 21 - צירופי עסקים

א. כללי:

ביום 1 באפריל 2025 השלימה החברה את העסקה לרכישת פעילותה של חברת Island Abbey הקנדית (להלן: "Island Abbey"). העסקה בוצעה בדרך של עסקת נכסים, במסגרתה נכסים והתחייבויות, אשר הוחזקו על ידי מספר ישויות ונכללו בפעילות Island Abbey נרכשו על ידי החברה ועל ידי חברת הבת הקנדית, ישות חדשה שהוקמה לצורך הרכישה. Island Abbey הינה חברה מובילה בתחום פיתוח וייצור של תוספי תזונה בצורת מתן של סוכריות גומי וכן סוכריות קשות (Lozenges). כמו כן, במסגרת הנכסים שנרכשו מפעילות Island Abbey נכלל מפעל חדש ומתקדם בקנדה. עם השלמת הרכישה, הקבוצה תגדיל משמעותית את דריסת הרגל שלה בצפון אמריקה, שהינו שוק יעד מרכזי עבורה. בנוסף, הרכישה תאפשר לייעל את המערך התפעולי ולתת מענה לצרכי הביקובק ושרשרת האספקה של לקוחות החברה בצפון אמריקה.

מייד עם השלמת העסקה, החלה החברה בביצוע תהליכי אינטגרציה תפעולית וניהולית בין פעילות החברה לבין הפעילות הנרכשת. תהליכי אינטגרציה אלה כללו שינוי ארגוני של צוות המכירות כך שצוות ההנהלה של Island Abbey מונה להוביל את כלל הפעילות המסחרית של הקבוצה בצפון אמריקה, בה נמכרים מוצרים המיוצרים במפעל הקבוצה בישראל כמו-גם מוצרים המיוצרים במפעל הקבוצה בקנדה (במסגרת זו החברה נמצאת בתהליכים רבים של מתן הצעות ערך שמשלבות את פעילות שני האתרים ללא תלות באתר הייצור ממנו סופקו מוצרים ללקוחות עובר למועד השלמת העסקה); פעילות המחקר והפיתוח אוחדה תחת מסגרת אחת המעניקה שירותי מחקר ופיתוח לכלל הפעילות ואתרי הייצור; שירותי המטה אוחדו והותאמו למסגרת ניהולית אחת; וכמו כן שילוב שרשרת האספקה של כלל פעילות הקבוצה. כתוצאה מכך, החל ממועד השלמת העסקה מתבצעות הפעילות העסקית של החברה והפעילות הנרכשת כמקשה אחת. ועל כן, הגילוי הנדרש לפי הוראות IFRS3 ו IAS 34 לגבי ההכנסות והרווח של הפעילות הנרכשת שנכללו בדוחות הכספיים לתקופה המדווחת, אינו מעשי.

העלויות הקשורות לרכישה בגין יעוץ משפטי ושירותים מקצועיים נכללו ברווח או הפסד לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 בסך של כ- 1,900 אלפי דולר.

להלן השווי ההוגן למועד הרכישה של התמורה שנרשמה בספרי החברה:

אלפי דולר
(בלתי מבוקר)

13,978
4,724
10,409

29,111

מזומן
התחייבות בגין תמורה נדחית (ראה סעיף ב' להלן)
התחייבות בגין תמורה מותנית (ראה סעיף ג' להלן)
סה"כ תמורה

ב. הסדר תמורה נדחית

בהתאם לחוזה הרכישה, ביום ה-1 באפריל 2026 תשלם הקבוצה תשלום של 5,000 אלפי דולר. סכום ההתחייבות המוצג בספרים הוון בריבית של 5.5%. סכום ההתחייבות המהוון נכון למועד הדוח הינו 4,918 אלפי דולר.

ג. הסדר תמורה מותנית

בהתאם לחוזה הרכישה, ביום ה-1 באפריל 2026 צפויה הקבוצה לשלם תשלום מותנה ביצועים בגין שנת 2025 המבוסס על השיפור ברווח הגולמי של Island Abbey.

נכון למועד הרכישה, השווי ההוגן של הסדר התמורה המותנית נאמד בסך של כ-10,409 אלפי דולר, באמצעות יישום מודל מונטה קרלו. אומדני השווי ההוגן התבססו על שיעורי היוון של 14.5%. סכום ההתחייבות המהוון נכון למועד הדוח הינו 11,521 אלפי דולר.

נוכח מכירות גבוהות מהצפוי של פעילות Island Abbey, שנבעו מביקושים בצפון אמריקה שהלכו והתחזקו במחצית השניה של שנת 2025 ובעיקר מהרחבת הפעילות המסחרית עם לקוח אסטרטגי בצפון אמריקה, סכום התמורה המותנית גדל ב-18,786 אלפי דולר ביחס להערכה הראשונית במועד הרכישה, כאשר הפרש נרשם בסעיף הוצאות אחרות.

למועד הדוח סך התמורה המותנית המיועדת לתשלום הינה 30,307 אלפי דולר.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 21 - צירופי עסקים (המשך)

ד. קביעת שווי הוגן באופן ארעי

הטיפול החשבונאי הראשוני ברכישת חברת Island Abbey כמוצג בדוחות כספיים אלה הינו ארעי. עד לפרסום הדוחות הכספיים, טרם השלימה החברה את הקצאת עלות הרכישה לנכסים ולהתחייבויות של החברה.

ה. הסכומים שהוכרו במועד הרכישה בגין נכסים והתחייבויות

<u>אלפי דולר</u> <u>(בלתי מבוקר)</u>	
5,523	הון חוזר, נטו
13,458	רכוש קבוע
4,741	נכס זכות שימוש
(4,741)	התחייבות בגין חכירה
8,500	נכסים בלתי מוחשיים הניתנים לזיהוי
<u>27,481</u>	סה"כ נכסים נטו ניתנים לזיהוי

ו. מוניטין

עלות צירוף העסקים כללה תשלום בגין פרמיית שליטה לרכישת פעילות. בנוסף, התמורה ששולמה במסגרת צירוף עסקים כוללת סכומים הקשורים להטבות הצפויות מסינרגיה (שיתוף פעולה), צמיחת הכנסות, והתפתחויות עתידיות בשוק בו פועלת חברה Island Abbey. הטבות אלה אינן מוכרות בנפרד מהמוניטין כיוון שההטבות הכלכליות העתידיות הנובעות מהן אינן יכולות להימדד באופן מהימן. כל אלו הביאו לרישום מוניטין בגובה 1,630 אלפי דולר כתוצאה מצירוף העסקים.

ביאור 22 - עלות המכירות

הרכב:

<u>לשנה שהסתיימה</u> <u>ביום 31 בדצמבר</u>		
<u>2024</u>	<u>2025</u>	
<u>אלפי דולר</u>	<u>אלפי דולר</u>	
5,092	7,021	מלאי פתיחה
30,150	55,546	קניות
(7,021)	(7,376)	בניכוי - מלאי סגירה
<u>28,221</u>	<u>55,191</u>	
<u>7,182</u>	<u>12,571</u>	שכר עבודה ונלוות
783	1,263	חרושת:
176	222	אנרגיה
759	2,405	אגרות ומיסים
542	1,722	אחזקת מפעל וציוד
<u>2,260</u>	<u>5,612</u>	אחרות
<u>1,318</u>	<u>3,527</u>	פחת
300	(582)	ירידה (עלייה) בתוצרת בתהליך
(528)	(7,726)	ירידה (עלייה) בתוצרת גמורה
<u>38,753</u>	<u>68,593</u>	

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 23 - הוצאות מחקר ופיתוח

ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
2,096	2,527
(96)	-
279	1,209
552	670
<u>2,831</u>	<u>4,406</u>

שכר משכורות ונלוות
מענק מדען
פחת
יועצים וקבלני משנה

ביאור 24 - הוצאות מכירה

ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
2,110	4,317
2,050	3,040
286	713
927	813
269	387
<u>5,642</u>	<u>9,270</u>

שכר משכורות ונלוות
הובלות ללקוחות
פרסום וקידום מכירות
נסיעות לחו"ל ותערוכות
אחרות

ביאור 25 - הוצאות הנהלה וכלליות

ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
4,600	6,146
570	439
1,333	914
453	1,161
631	817
57	(48)
670	817
<u>8,314</u>	<u>10,246</u>

שכר משכורות ונלוות
דמי ניהול
שרותים מקצועיים
משרדיות ו-IT
פחת
הפרשה לחומ"ס
אחרות

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 26 - הוצאות (הכנסות) אחרות

ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
9,954	2,235
(504)	-
-	1,492
-	494
109	2,557
-	18,786
<u>9,559</u>	<u>25,564</u>

ירידת ערך רכוש קבוע
 פיצויי מלחמה בניכוי עלויות עורכי דין
 ירידת ערך מלאי
 ירידת ערך נכסים בלתי מוחשיים
 הוצאות עסקה ואחרות
 הוצאה בגין תמורה מותנית (ביאור 21 ג)

ביאור 27 - הוצאות מימון, נטו

א. הכנסות מימון:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
1,058	4,024
204	411
-	954
<u>1,262</u>	<u>5,389</u>

הפרשי שער
 הכנסות ריבית
 שינוי בשווי הוגן של נכסים והתחייבויות פיננסיות

ב. הוצאות מימון:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
393	1,306
19	34
-	423
524	532
92	740
151	139
<u>1,179</u>	<u>3,174</u>

שינוי בשווי הוגן של התחייבויות פיננסיות
 בגין אשראי לזמן קצר
 בגין אשראי לזמן ארוך
 בגין התחייבויות חכירה
 הפרשי שער
 ריבית והצמדה מוסדות

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 28 - רווח למניה

א. רווח בסיסי למניה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
(6,486)	(15,941)
107,608	123,439
<u>(0.06)</u>	<u>(0.13)</u>

הרווח וכמות המניות ששימשו בחישוב הרווח הבסיסי למניה:
רווח (הפסד) לפי דוח על הרווח או הפסד
כמות המניות ששימשה לחישוב הרווח הבסיסי למניה

ב. רווח מדולל למניה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
(6,486)	(15,941)
107,608	126,303
<u>(0.06)</u>	<u>(0.13)</u>

הרווח וכמות המניות ששימשו בחישוב הרווח המדולל למניה:
רווח (הפסד) לפי דוח על הרווח או הפסד
כמות המניות ששימשה לחישוב הרווח המדולל למניה

ביאור 29 - מידע בדבר מגזרי פעילות

א. כללי:

מגזרים תפעוליים מזוהים על בסיס הדיווחים הפנימיים אודות מרכיבי הקבוצה, אשר נסקרים באופן סדיר על-ידי מקבל ההחלטות התפעוליות הראשי של הקבוצה לצורך הקצאת משאבים והערכת ביצועי המגזרים התפעוליים. מערכת הדיווחים המועברת למקבל ההחלטות התפעולית הראשי של הקבוצה, לצורך הקצאת משאבים והערכת ביצועי המגזרים התפעוליים מתבססת על בסיסי קווי מוצר.

לקבוצה שני תחומי פעילות המדווחים בדוחות הכספיים של הקבוצה ליום 31 בדצמבר, 2025 כמגזרי פעילות ברי דיווח כהגדרתם בכללי החשבונאות המקובלים, כמפורט להלן:

(1) תחום פעילות תוספי התזונה - בתחום זה הקבוצה מפתחת, רוקחת פורמולות ייחודיות ומוצרים חדשים, ומייצרת שיטות עבודה מותאמות לייצור מוצרי תוספי תזונה אשר ניתנים כסוכריית גומי (Gummy Supplements), בעיקר לשוק הבינלאומי. במסגרת מגזר תוספי התזונה קובצו תוספי תזונה על בסיס סוכר ותוספי תזונה על בסיס סיבים ללא תוספת סוכר.

(2) תחום פעילות הממתקים (Confectionary) - בתחום זה הקבוצה מייבאת, מייצרת, מפתחת ומשווקת סוכריות גומי וכן מייבאת ומשווקת ממתקים נוספים בעיקר לשוק המקומי. קהל היעד בתחום הממתקים הינו בעיקר השוק המקומי הסיטונאי וכן מותגים פרטיים המוכרים מוצרים אלו תחת שם המותג שלהם. במסגרת מגזר הממתקים קובצו נתוני פעילות ייצור (שוק מקומי) ופעילות ייבוא הממתקים של הקבוצה.

להלן שיקולי הדעת שהופעלו על ידי ההנהלה ביישום הקריטריונים לקיבוץ המגזרים:

הנהלת הקבוצה בחנה את המאפיינים הכלכליים של הפעילויות המפורטות לעיל, והגיעה למסקנה כי שיעורי הרווח הגולמי הממוצעים לטווח ארוך של אותם מגזרים הינם דומים.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 29 - מידע בדבר מגזרי פעילות (המשך)

א. כללי: (המשך)

בנוסף, בחנה הנהלת הקבוצה כי הפעילויות דומות בהיבטים הבאים:

- מהות המוצרים - כלל המוצרים המיוצרים במסגרת המגזרים הנ"ל הם ממתקים/תוספי תזונה.
- מהות תהליכי הייצור - כלל המוצרים המיוצרים במסגרת כל אחד מהמגזרים הנ"ל כרוכים בתהליכי מחקר, פיתוח וייצור דומים.
- סוג או קבוצת הלקוחות למוצרים - כלל המוצרים המיוצרים והנמכרים במסגרת כל אחד מהמגזרים מסופקים לסוגי לקוחות דומים.
- השיטות שמשמשות להפצת המוצרים - השיטות להפצת כלל המוצרים המיוצרים במסגרת המגזרים הנ"ל הינן דומות.
- מהות הסביבה המפקחת - המוצרים הנמכרים בכל אחד מהמגזרים מפקחים באופן דומה, בארץ ובעולם, בעיקר על ידי רשויות בריאות, וכן על ידי רשויות אחרות כגון מסחר, איכות סביבה ועוד.

בהתבסס על השיקולים שפורטו לעיל, הנהלת הקבוצה סבורה כי הקיבוץ למגזרים הינו בהתאם ל- IFRS 8.

במסגרת הפעילויות האחרות, מוצגים נתוני הקבוצה ממכירות חומרי גלם ומוצרי מזון מיובאים נוספים לצדדים שלישיים.

א. ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025				
סכום כולל	אחרים	תוספי תזונה	ממתקים	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
100,950	2,186	78,072	20,692	מכירות
32,357	438	26,191	5,728	רווח (הפסד) גולמי
23,922				הוצאות תפעוליות
8,435				רווח תפעולי
2,215				הכנסות מימון נטו
(25,564)				הוצאות אחרות
(14,914)				הפסד לפני מס
3,527	50	2,938	539	הוצאות פחת

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 29 - מידע בדבר מגזרי פעילות (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024			
סכום כולל	אחרים	תוספי תזונה	ממתקים
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
59,267	2,587	37,366	19,314
			מכירות
20,514	818	13,758	5,938
			רווח גולמי
16,787			
3,727			הוצאות תפעוליות
			רווח תפעולי
9,559			
1,262			הוצאות אחרות, נטו
1,179			הכנסות מימון
			הוצאות מימון
(5,749)			הפסד לפני מס
1,318	58	793	467
			הוצאות פחת

ג. מידע בדבר התפלגות מכירות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	
18,987	58,219	תוצרת עצמית - תוספי תזונה עם סוכר
18,379	19,853	תוצרת עצמית - תוספי תזונה ללא סוכר
3,814	1,386	תוצרת עצמית - ממתקים
15,500	19,306	מוצרים מיובאים - ממתקים
2,587	2,186	ח"ג ואחרים
59,267	100,950	סה"כ

ד. מידע גיאוגרפי בדבר התפלגות מכירות הקבוצה :

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	
25,687	63,622	ארה"ב
22,800	26,613	ישראל
10,780	10,715	אחר
59,267	100,950	סה"כ

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 29 - מידע בדבר מגזרי פעילות (המשך)

ה. לקוחות עיקריים:

סכום ההכנסות מלקוח א' בשנת 2025 הינו 23,034 אלפי דולר (בשנת 2024: 0 אלפי דולר) ההכנסות מלקוח א' מוצגות במסגרת מגזר תוספי התזונה.

סכום ההכנסות מלקוח ב' בשנת 2025 הינו 7,060 אלפי דולר (בשנת 2024: 6,713 אלפי דולר) ההכנסות מלקוח ב' מוצגות במסגרת מגזר תוספי התזונה.

סכום ההכנסות מלקוח ג' בשנת 2025 הינו 5,935 אלפי דולר (בשנת 2024: 10,989 אלפי דולר) ההכנסות מלקוח ג' מוצגות במסגרת מגזר תוספי התזונה.

ביאור 30 - יתרות ועסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים

א. יתרות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
-	-
55	119

במסגרת הנכסים השוטפים

במסגרת ההתחייבויות השוטפות

ב. עסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
860	303
4	4
2,614	3,315
1,717	1,906
4,331	5,221
14	12
214	311
3	3

דמי ניהול וייעוץ לבעלי השליטה בחברה (כולל בונוס הוצאות רכב וטלפון)

מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה

תגמול אנשי מפתח ניהוליים (שאינם בעלי שליטה):

הטבות עובד לטווח קצר

תשלום מבוסס מניות

סך הכל תגמול אנשי מפתח ניהוליים

מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה

שכר צדדים קשורים נוספים

מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה

טופגאם תעשיות בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 30 - יתרות ועסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים (המשך)

ג. התקשרויות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

בעל שליטה, נשיא ו/או יועץ (לשעבר) - חי יעקב חיון:

ביום 22 ביולי 2020, נחתם הסכם למתן שירותי ייעוץ בין החברה לבין מר חי יעקב חיון, למתן שירותי ייעוץ במסגרתו הוסכם כי מר חי חיון יכהן כנשיא החברה ויספק לחברה שירותי ייעוץ, בין היתר, בנוגע לחומרי הגלם הנדרשים לחברה ובעיקר ג'לטין, שירותי חניכה וליווי השירותים הטכנולוגיים והתפעוליים של החברה. בתמורה לייעוץ כאמור וכהונתו כנשיא החברה יהיה זכאי מר חיון לתמורה חודשית בסך 25,000 ש"ח בשנת 2020 ו-50,000 ש"ח לחודש החל משנת 2021, כמו כן זכאי מר חיון החל משנת 2021 לבונוס שנתי בסך של עד 200,000 ש"ח, בתוספת מע"מ בגין יעדים שקבע הדירקטוריון, הרכב שהיה בשימוש מר חיון הועבר לבעלותו וכן היה זכאי למחשב, טלפון נייד והחזר הוצאות לפי נהלי החברה. תוקפו של הסכם זה נקבע למשך שנתיים עם אפשרות להארכה בשנה נוספת. כל צד היה רשאי לסיים את ההסכם בהודעה של 6 חודשים מראש. כן התחייב מר חי חיון במסגרת הסכם זה בנוסף להתחייבויות אחרות לא להתחרות בפעילות החברה לאורך תקופת ההסכם ו-12 חודשים לאחר סיום ההסכם.

ביום 31 באוגוסט 2020, נחתם הסכם נוסף למתן שירותי ניהול בין החברה לבין מר חי יעקב חיון, במסגרתו התחייב מר חיון לכהן כדירקטור בחברה ולספק לחברה שירותי ניהול וייעוץ לדירקטוריון בתמורה לגמול חודשי כדלקמן: (א) סך של 35,000 ש"ח עבור שנה קלנדרית בה ה-EBIDTA של החברה (על פי דוחותיה הכספיים) עולה על 15 מיליון ש"ח; או (ב) סך של 25,000 ש"ח עבור שנה קלנדרית בה ה-EBIDTA של החברה הינה בין 10 מיליון ש"ח ל-15 מיליון ש"ח; או (ג) סך של 10,000 ש"ח עבור שנה קלנדרית בה ה-EBIDTA של החברה הינה מתחת ל-10 מיליון ש"ח וכן לתשלום הוצאות לפי נהלי החברה.

בחודש אוגוסט 2021, הסכימו הצדדים על סיום כל ההסכמים הקודמים בין מר חי חיון לחברה וכניסתו לתוקף של הסכם חדש במסגרתו הוסכם כדלקמן: מר חיון יכהן כנשיא החברה ובמסגרת תפקידו זה יפעל, בין היתר, להעניק לחברה ייעוץ בנושאי פעילותה, לרבות הבאת חומרי גלם, כשרות חומרי הגלם ובעיקר ג'לטין, תמיכה בפעילות הייצור של הקבוצה, ויהיה אחראי להובלת הקמת המפעל או המפעלים שתקים החברה בארץ או בארצות הברית לייצור תוספי תזונה, לרבות, מציאת מקום להקמת המפעל/ים, אישור תוכניות ההקמה וניהול חברות היעוץ הקשורות להקמת המפעל/ים, עמידה ברגולציה הנדרשת להקמת המפעל/ים ולייצור מוצרי החברה במפעל/ים, רכישת הציוד הנדרש, ניהול ופיקוח ההקמה, ובכלל זה התקנת הציוד והתשתיות, עד להשלמת הקמת המפעל/ים וקבלת אישורי הרגולציה הנדרשים להפעלתם תוך עמידה בלוחות הזמנים, הוראות איכות והתקציב.

במהלך שנת 2021, קיבלה החברה החלטה להקים בטווח הקצר מפעל בישראל לייצור תוספי תזונה. ממועד השלמת ההנפקה מעניק מר חי חיון את שירותיו לחברה בהיקף שווה ערך ל-90% משרה. בגין שירותיו לחברה בהיקף האמור יהיה זכאי מר חיון לתשלום חודשי באמצעות חשבונית בסך של 100,000 ש"ח, בתוספת מע"מ. כמו כן יהיה זכאי מר חיון לתשלום הוצאות שיוצאו לשם ביצוע תפקידו כנשיא כנגד הצגת חשבונית, לרבות טיסות, אירוח על פי נהלי החברה, משרד ועוד. בנוסף, עם תחילת ההקמה ו/או הרכישה של מפעל לייצור תוספי תזונה בארצות הברית (ככל שתחילת הקמה ו/או רכישה זו תיושם בתקופת מתן השירותים על ידי חי חיון) יהיה זכאי מר חיון לגמול חודשי נוסף בסך של 25,000 ש"ח, בתוספת מע"מ שינוי בהיקף מתן השירותים.

עם השלמת הקמת המפעל בישראל, משמע, מכירה של תוספי תזונה שייצרו במפעל החדש ללקוח מסחרי (וככל שבמועד זה טרם החלה ו/או הסתיימה הקמת המפעל בארצות הברית) יופחת היקף השירותים שיעניק מר חיון להיקף שווה ערך ל-50% משרה ובתמורה ל-50,000 ש"ח לחודש (הכל באמצעות חשבונית).

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 30 - יתרות ועסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים (המשך)

ג. התקשרויות עם בעלי עניין וצדדים קשורים: (המשך)

בעל שליטה, נשיא ו/או יועץ (לשעבר) - חי יעקב חיון: (המשך)

ככל שבמועד השלמת הקמת המפעל בישראל החלה הקמת המפעל בארצות הברית וזו טרם הושלמה לא יופחת היקף מתן השירותים כאמור עד להשלמת הקמה ו/או רכישה של המפעל בארצות הברית.

ככל שאכן הוקם ו/או נרכש מפעל בארצות הברית אזי עם סיום הקמתו ו/או רכישתו של המפעל בארצות הברית, משמע, מכירה של תוספי תזונה שיוצרו במפעל החדש ללקוח מסחרי, יופחת היקף השירותים של מר חיון להיקף שווה ערך ל- 50% משרה ובתמורה של 50,000 ש"ח לחודש (הכל באמצעות חשבונת).

ככל ויקבע מועד הקמה ו/או רכישה של המפעל בארצות הברית ותסתיים הקמת המפעל הנ"ל, היינו מכירה של תוספי תזונה שיוצרו במפעל החדש ללקוח מסחרי, וזאת תוך שנתיים ממועד ההחלטה על קביעת מועד ההקמה של המפעל בארצות הברית, יהיה מר חיון זכאי למענק נוסף בגין הקמה ו/או רכישה של המפעל הנוסף בארצות הברית בסך של 600,000 ש"ח.

עוד הוסכם כי החל משנת 2023, וכל עוד מר חיון עדיין מכהן כנשיא החברה על פי ההסכם המפורט לעיל, התגמול החודשי יגדל ב- 25% מהתגמול החודשי המתואר לעיל (בהתאם להיקף המשרה).

מר חי חיון מכהן גם כדירקטור בחברה. בגין כהונתו כדירקטור בחברה, נכון למועד התשקיף מר חיון אינו זכאי לגמול. כן התחייב מר חיון בנוסף להתחייבותו כבעל שליטה בחברה כמפורט בסעיף 8.3 בפרק 8 לתשקיף לשמירת סודיות וכן לאי תחרות בעסקי החברה (כהגדרתם ועל פי הפירוט בסעיף 8.3 בפרק 8 לתשקיף) למשך תקופת כהונתו כנשיא וכן 12 חודשים ממועד סיום כהונתו כנשיא החברה.

ההסכם הינו לתקופה המוקדמת מבין: 5 שנים ממועד ההנפקה על פי תשקיף זה ו/או המועד בו חי חיון אינו זכאי למנות דירקטור כלשהו מטעמו. מעבר לכך כל צד רשאי להודיע על ביטול ההסכם בהודעה מוקדמת של שישים (60) ימים. עם תום תקופת ההסכם, למעט במקרה של סיום ההסכם בגין עילה, זכאי מר חי חיון לסך של 9 משכורות ולא יותר מסך כולל של 900,000 ש"ח.

מר חי חיון יהיה זכאי להיכלל בביטוח הדירקטורים של החברה ולקבל כתב שיפוי כמו יתר נושאי המשרה בחברה.

ביום 1 ביולי 2024 הסכימו הצדדים כי עם הגעת שלב הבינוי של פרויקט הקמת המפעל החדש לשלביו הסופיים והעברתו לצוותי התפעול, יסתיים חוזה מתן השירותים בין מר חיון (באמצעות חי חיון החזקות בע"מ) ביום 31 באוגוסט 2024 ובהתאם לתנאיו (קרי, מר חיון היה זכאי להודעה מוקדמת של 60 יום ולתגמול חד פעמי בסך של 900 אלפי ש"ח). החל מיום 1 בספטמבר 2024 זכאי מר חיון, מתוקף תפקידו כדירקטור בחברה, לגמול שנתי וגמול השתתפות בהתאם לסכום ה"הקבוע" בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000, ובהתאם לדרגת ההון של החברה (כהגדרתה בתקנות הנ"ל).

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 30 - יתרות ועסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים (המשך)

ג. התקשרויות עם בעלי עניין וצדדים קשורים: (המשך)

בעל שליטה (לשעבר) - רועי לוסטרניק:

במהלך חודש אוגוסט 2019, חתם מר לוסטרניק על הסכמה לסיום התשלום החודשי הנובע מההסכם משנת 2017.

במקביל, הוסכם בין מר לוסטרניק לחברה כי בגין פעילותו ופעילות חי חיון בהבאת הג'לטין אותו צורכת החברה, חי חיון ורועי לוסטרניק יהיו זכאים לתמורה בסך של 15-20 ש"ח בגין כל ק"ג של ג'לטין אשר החברה רוכשת. במסגרת עסקת ההשקעה בהון המניות של החברה אשר התקיימה באוגוסט 2020, בוטלה הסכמה זו והיא איננה עוד בתוקף.

ביום 31 באוגוסט 2020, נחתם הסכם למתן שירותי ניהול בין החברה לבין מר לוסטרניק, במסגרתו התחייב מר לוסטרניק לכהן כדירקטור בחברה ולספק לה שירותי ניהול וייעוץ לדירקטוריון בתמורה לגמול חודשי כדלקמן:

(א) סך של 35,000 ש"ח עבור שנה קלנדרית בה ה-EBIDTA של החברה (על פי דוחותיה הכספיים) עולה על 15 מיליון ש"ח; או (ב) סך של 25,000 ש"ח עבור שנה קלנדרית בה ה-EBIDTA של החברה הינה בין 10 מיליון ש"ח ל-15 מיליון ש"ח; או (ג) סך של 10,000 ש"ח עבור שנה קלנדרית בה ה-EBIDTA של החברה הינה מתחת ל-10 מיליון ש"ח וכן לתשלום הוצאות לפי נהלי החברה.

בחודש אוגוסט 2021, הסכימו הצדדים על סיום כל ההסכמים הקודמים בין החברה למר רועי לוסטרניק ו/או חברה בבעלותו וכניסתו לתוקף של הסכם חדש במסגרתו הוסכם כדלקמן: מר לוסטרניק יכהן כממונה על קשרי משקיעים של הקבוצה ובמסגרת תפקידו זה יפעל, בין היתר, לחיזוק ושימור קשרי המשקיעים של הקבוצה עם בעלי מניותיה וכן היכרות הקבוצה עם משקיעים פוטנציאליים עתידיים.

החל ממועד השלמת ההנפקה מעניק מר לוסטרניק את שירותיו לחברה בהיקף שווה ערך ל 50% משרה. בגין שירותיו לחברה שיכללו התקשרות עם נותני שירותים נוספים לקשרי משקיעים בהיקף האמור יהיה זכאי מר לוסטרניק לתשלום חודשי באמצעות חשבונית בסך של 40,000 ש"ח, בתוספת מע"מ. כמו כן, יהיה זכאי מר לוסטרניק לתשלום הוצאות שהוצאו לשם ביצוע תפקידו כנגד הצגת חשבוניות לרבות טיסות, אירוח על פי נהלי החברה, משרד ועוד.

כן התחייב מר לוסטרניק בנוסף להתחייבותו כבעל שליטה בחברה כמפורט בסעיף 8.3 בפרק 8 לתשקיף לשמירת סודיות וכן לאי תחרות בעסקי החברה (כהגדרתם ועל פי הפירוט בסעיף 8.3 בפרק 8 לתשקיף) למשך תקופת מתן שירותיו לחברה וכן 12 חודשים ממועד סיום מתן שירותיו. ההתקשרות בין החברה לבין מר לוסטרניק אושרה על ידי דירקטוריון החברה ועל ידי האסיפה הכללית של החברה כעסקה עם בעל שליטה בחברה. מר לוסטרניק זכאי להכלל בביטוח הדירקטורים של החברה ולקבל כתב שיפוי כמו יתר נושאי המשרה בחברה.

יצוין כי ביום 19 בנובמבר 2024, הודיע מר רועי לוסטרניק לחברה כי בשל סיבות אישיות הוא מבקש לסיים את תפקידו כממונה על קשרי משקיעים של החברה, וזאת החל מיום 1 בדצמבר 2024. בהתאם, החל מיום 1 בדצמבר 2024, מר רועי לוסטרניק, המכהן גם כדירקטור בחברה, זכאי לגמול שנתי וגמול השתתפות בהתאם לסכום ה"מזערי" בתקנות הגמול, ובהתאם לדרגת ההון של החברה (כהגדרתה בתקנות ה"נ"), והחל מיום 30 במרץ 2025 זכאי מר לוסטרניק לסכום "הקבוע" בתקנות התגמול.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 30 - יתרות ועסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים (המשך)

ג. התקשרויות עם בעלי עניין וצדדים קשורים: (המשך)

בעלת שליטה (לשעבר) - קרן AP Partners:

ביום 31 באוגוסט 2020, נחתם הסכם למתן שירותי ניהול בין החברה לבין קרן AP, במסגרתו התחייבה קרן AP כי ה"ה חגי שטדלר וישראל שליטר יכהנו כדירקטורים בחברה ויספקו לחברה שירותי ניהול וייעוץ לדירקטוריון בתמורה לגמול חודשי כדלקמן: (א) סך של 70,000 ש"ח עבור שנה קלנדרית בה ה-EBIDTA של החברה (על פי דוחותיה הכספיים) עולה על 15 מיליון ש"ח; או (ב) סך של 50,000 ש"ח עבור שנה קלנדרית בה ה-EBIDTA של החברה הינה בין 10 מיליון ש"ח ל-15 מיליון ש"ח; או (ג) סך של 20,000 ש"ח עבור שנה קלנדרית בה ה-EBIDTA של החברה הינה מתחת ל-10 מיליון ש"ח וכן לתשלום הוצאות לפי נהלי החברה.

ביום 3 באוגוסט 2021, הסכימו הצדדים על סיום כל ההסכמים הקודמים בין קרן AP לחברה וכניסתו לתוקף של הסכם חדש במסגרתו הוסכם, כדלקמן: מר חגי שטדלר יכהן כיו"ר דירקטוריון פעיל בחברה בהיקף משרה של 40%. בגין שירותיו לחברה כיו"ר פעיל, תהיה זכאית קרן AP לתשלום חודשי באמצעות חשבונית בסך של 71,000 ש"ח, בתוספת מע"מ. בנוסף, מר שטדלר יהיה זכאי לתנאים נלווים מקובלים נוספים, לרבות טלפון נייד, מחשב נייד, וכו'. כן תהיה קרן AP זכאית לתשלום הוצאות שיוצאו לשם ביצוע תפקידו של מר חגי שטדלר כיו"ר הדירקטוריון כנגד הצגת חשבוניות לרבות טיסות על פי נהלי החברה, אירוח וכד'.

ההסכם הינו לתקופה המוקדמת מבין: 5 שנים ממועד ההנפקה על פי תשקיף זה ו/או המועד בו קרן AP אינה זכאית למנות דירקטור כלשהו מטעמה, ובכפוף להוראות כל דין, וניתן לסיים בהודעה מראש של שישים (60) ימים.

בתום כהונת מר שטדלר כיו"ר הדירקטוריון תהיה זכאית קרן AP למענק פרישה בסך השווה לגמול שישולם לקרן AP במועד הרלוונטי בסך של המשכורת הגבוהה ביותר שקיבל עד אותו מועד כפול תשע (9)

עוד הוסכם כי החל משנת 2023 כל עוד מר שטדלר מכהן כיו"ר דירקטוריון פעיל בחברה על פי ההסכם המפורט לעיל, התגמול החודשי בגין אותו היקף משרה יהיה 88,750 ש"ח. כן הוסכם כי החברה תפעל לאישור ביטוח נושא משרה בהיקף שלא יפחת מההיקף הקיים כיום (לפרטים ראו סעיף 8.1.6 (ג) להלן) לכל אורך כהונת מר שטדלר כיו"ר הדירקטוריון וכן לתקופה של 7 שנים לאחר סיום כהונתו כאמור כל עוד לחברה האמצעים הכלכליים לתשלום הפרמיה הנדרשת. בנוסף להתחייבות קרן AP כבעל שליטה בחברה כמפורט בסעיף 8.3 בפרק 8 לתשקיף התחייבו קרן AP ומר חגי שטדלר לשמירת סודיות וכן לאי תחרות בעסקי החברה (כהגדרתם בסעיף 8.3 בפרק 8 לתשקיף) בתקופת כהונתו כיו"ר הדירקטוריון.

ההתקשרות בין החברה לבין קרן AP אושרה על ידי דירקטוריון החברה ועל ידי האסיפה הכללית של החברה כעסקה עם בעל שליטה בחברה. ככל שתעמוד בתוקפה, התקשרות זו ו/או תנאים מעודכנים אחרים יעמדו לאישור מחודש של האסיפה הכללית של החברה בתום חמש שנים ממועד ההנפקה על פי התשקיף ובכל מקרה התשלומים המפורטים לעיל כפופים לאישורים הנדרשים על פי כל דין, ככל שאלו נדרשים. ביום 25 בדצמבר 2025 מכרה קרן AP את יתרת החזקותיה בחברה. ביום 26 בינואר 2026 סיימו ה"ה חגי שטדלר וישראל שליטר, אשר כיהנו כדירקטורים בחברה מטעם קרן AP, את כהונתם כדירקטורים בחברה.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 30 - יתרות ועסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים (המשך)

ג. התקשרויות עם בעלי עניין וצדדים קשורים: (המשך)

מנכ"ל החברה - מר אייל שוחט:

בהתאם להסכם העסקה מיום 14 בדצמבר 2023 ולתיקונים מכוחו, זכאי מר שוחט לשכר חודשי בסך של 80,000 ש"ח ברוטו; החל מיום 1 בינואר 2025 ועד ליום 31 בדצמבר 2025 לשכר בסיס חודשי בסך של 100,000 ש"ח ברוטו; והחל מיום 1 בינואר 2026 שכר בסיס חודשי בסך של 110,000 ש"ח ברוטו.

כמו כן, מר שוחט זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, טלפון נייד, מחשב נייד, ביטוח מנהלים או קרן פנסיה או שילוב של שניהם, קרן השתלמות, דמי הבראה, ימי חופשה שנתית, והעמדת רכב לרבות גילום שווי השימוש עד לסך של 10,000 ₪ לחודש.

תקופת העסקתו של מר שוחט הינה בלתי קצובה וניתנת לסיום בהודעה בכתב ומראש בת שלושה חודשים על-ידי כל אחד מהצדדים. בתקופת העסקתו בחברה לא יהיה רשאי מר שוחט לעסוק בעיסוקים נוספים ללא קבלת אישור מראש ובכתב מאת דירקטוריון החברה. מר שוחט חתום על נספח סודיות, אי תחרות ואי שידול מול החברה, במסגרתו נקבע בין היתר כי במשך תקופה בת 12 חודשים מיום סיום העסקתו בחברה לא יוכל מר שוחט להתחרות בחברה, וכי במשך תקופה בת 24 חודשים מיום סיום העסקתו בחברה לא יעסוק ו/או יהיה מעורב בבניה, פיתוח, הטמעה של קווי ייצור ו/או יכולות ייצור של סוכריות גומי, והכל בהתאם לתנאים שנקבעו בהסכם ההעסקה.

גמול הוני: ביום 26 בדצמבר 2023 החליט דירקטוריון החברה על הענקת 4,187,559 אופציות (לא רשומות) למר שוחט הניתנות למימוש ל-4,187,559 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 6.05149 ש"ח לכל כתב אופציה אשר יבשילו במועדים הבאים כדלקמן: 598,223 אופציות יבשילו ויהיו ניתנות למימוש החל מתום שנה מיום 1 בינואר 2024; 598,223 אופציות יבשילו ויהיו ניתנות למימוש החל מתום שנתיים מיום 1 בינואר 2024; 598,222 אופציות יבשילו ויהיו ניתנות למימוש החל מתום שלוש שנים מיום 1 בינואר 2024.

בכפוף ליתר תנאי תוכנית האופציות, 1,196,445 מסך האופציות למר שוחט יבשילו ויהיו ניתנות למימוש במועד בו שווי השוק של החברה יהיה מעל 1,800,000,000 ש"ח; (יצוין כי לעניין סעיף זה, "שווי השוק" יקבע על פי שווי השוק הממוצע של החברה בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ במהלך 30 ימי מסחר רצופים כלשהם. לעניין חישוב השווי הממוצע, יילקח שווי השוק של החברה בבורסה בתום כל יום מסחר)

בכפוף ליתר תנאי תוכנית האופציות, בהגעת החברה לשווי שוק כמפורט בטבלה להלן יבשילו יתרת 1,196,446 האופציות מסך האופציות שיוקצו למר שוחט, כדלקמן (יצוין כי לעניין סעיף זה, "שווי השוק" יקבע על פי שווי השוק הממוצע של החברה בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ במהלך 30 ימי מסחר רצופים כלשהם. לעניין חישוב השווי הממוצע, יילקח שווי השוק של החברה בבורסה בתום כל יום מסחר):

כמות האופציות שתבשיל	שווי השוק של החברה (במיליארדי ש"ח)
358,934 אופציות	2.2
358,934 אופציות	2.6
478,578 אופציות	3.0

מענק שנתי - מר שוחט לא יהיה זכאי למענק שנתי בגין שנת 2024, אלא אם ועדת התגמול ויו"ר הדירקטוריון של החברה יחליטו אחרת, ובכפוף לכל האישורים הנדרשים; המענק השנתי בגין שנת 2025 יהיה בגובה של עד 8 משכורות (ברוטו) אשר מתוכן עד 3 משכורות (ברוטו) יכול ויהיו בשיקול דעת ועדת התגמול והדירקטוריון, ובשנים שלאחר מכן המענק השנתי יעמוד על עד 10 משכורות (ברוטו) אשר מתוכן עד 3 משכורות (ברוטו) יכול ויהיו בשיקול דעת ועדת התגמול והדירקטוריון. יצוין כי גובה המענק השנתי בפועל, בגין כל שנה, יקבע בהתאם ליעדים שיוצבו בתחילת השנה הרלוונטית, וזאת על פי החלטה של יו"ר מועצת המנהלים ואישור של ועדת התגמול ודירקטוריון החברה על פי דין, וכן אישורה של האסיפה הכללית, ככל שיידרש.

ביום 18 במאי 2025 אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה מענק למר שוחט בסך של 500 אלף ש"ח, בחריגה ממדיניות התגמול של החברה (החריגה הינה בגובה של שתי משכורות), בגין עסקת Island Abbey.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 30 - יתרות ועסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים (המשך)

ג. התקשרויות עם בעלי עניין וצדדים קשורים: (המשך)

סמנכ"ל תפעול ומשנה למנכ"ל (לשעבר) - מר אלי עדרי:

מר עדרי מכהן כסמנכ"ל פרויקטים אסטרטגיים של החברה החל מיום 6 בפברואר, 2022, והחל מיום 1 במרץ 2023 מכהן כסמנכ"ל התפעול של החברה. מיום 15 באוקטובר 2023 מכהן מר עדרי גם כמשנה למנכ"ל.

בהתאם להסכם ההעסקה אשר נחתם בין החברה לבין מר עדרי בחודש ינואר 2022 ולתיקונים מכוחו, מר עדרי זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 55,000 ש"ח.

כמו כן, מר עדרי זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, רכב לרבות גילום מלוא שווי השימוש, טלפון נייד, מחשב נייד, ביטוח מנהלים או קרן פנסיה או שילוב של שניהם, קרן השתלמות, דמי הבראה וימי חופשה שנתית. מר עדרי חתום על נספח סודיות, אי תחרות ואי שידול מול החברה, במסגרתו נקבע בין היתר כי במשך תקופה בת 12 חודשים מיום סיום העסקתו בחברה, לא יוכל מר עדרי להתחרות בחברה, וכי במשך תקופה בת 24 חודשים מיום סיום העסקתו בחברה לא יעסוק ו/או יהיה מעורב בבניה, פיתוח, הטמעה של קווי ייצור ו/או יכולות ייצור של סוכריות גומי, והכל בהתאם לתנאים שנקבעו בהסכם ההעסקה.

תקופת העסקתו של מר עדרי הינה בלתי קצובה וניתנת לסיום בהודעה בכתב ומראש בת 90 ימים על-ידי כל אחד הצדדים.

גמול הונו: מכח תוכנית האופציות לשנת 2020, הוענקו למר עדרי בחודש מאי 2022, 176,040 אופציות (לא רשומות), הניתנות למימוש ל- 176,040 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 11.194 ש"ח לכל כתב אופציה. בחודש אפריל 2023 בוטלו 88,020 אופציות, מתוך האופציות שהוענקו לעיל.

בחודש מאי 2024 בוטלו 88,020 מסך האופציות שלעיל, ובמקומם הוענקו למר עדרי, 89,000 אופציות (לא רשומות), הניתנות למימוש ל- 89,000 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 7.5 ש"ח לכל כתב אופציה, אשר יובשלו בהבשלה שנתית מדורגת על פני 4 שנים ממועד ההענקה. ההענקה מחדש טופלה בשיטת השווי התוספתית.

כמו כן, בחודש מרץ 2023 הוענקו למר עדרי 311,000 אופציות (לא רשומות) נוספות, הניתנות למימוש ל- 311,000 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 6.30 ש"ח לכל כתב אופציה.

האופציות יובשלו בהבשלה שנתית מדורגת על פני 4 שנים ממועד ההענקה.

בנוסף, בחודש פברואר 2025 הוענקו למר עדרי 120,000 אופציות (לא רשומות) נוספות, הניתנות למימוש ל- 120,000 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 7.35 ש"ח לכל כתב אופציה.

האופציות יבשילו ב-3 מנות, החל מיום הייצור המסחרי הראשון של סוכריות גומי במפעל החדש של החברה (להלן: "המועד הקובע") כדלקמן: (א) 1/2 (60,000) מסך כל האופציות תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש במועד הקובע; (ב) 1/4 (30,000) מסך כל האופציות תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום שנה מהמועד הקובע; (ג) 1/4 (30,000) מסך כל האופציות תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום שנתיים מהמועד הקובע.

מר עדרי זכאי לתשלום הוצאות הנדרשות למילוי תפקידו לרבות אירוח וטיסות על פי נהלי החברה וכן לביטוח נושאי משרה, שיפוי ופטור כמקובל בחברה לכל נושאי המשרה בה.

החל משנת 2022 ואילך, מר עדרי זכאי למענק כספי שנתי בסכום השווה לעד שתי משכורות חודשיות בהתאם ליעדים מדידים שיקבעו על ידי מוסדות החברה. בהתאם לתיקון בהסכם העסקתו, החל משנת 2024 מר עדרי זכאי למענק כספי שנתי בסכום השווה לעד ארבע משכורות חודשיות בהתאם ליעדים מדידים שיקבעו על ידי מוסדות החברה.

בהתאם להסכם העסקתו, בגין שנת 2025 קיבל מר עדרי בנוס שנתי בסך של כ- 220 אלפי ש"ח.

ביום 31 בדצמבר 2025, סיים מר עדרי את כהונתו, וביום 31 במרץ 2026 יסיים את עבודתו בחברה לאחר תקופת ההודעה המוקדמת.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 30 - יתרות ועסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים (המשך)

ג. התקשרויות עם בעלי עניין וצדדים קשורים: (המשך)

מנהל פעילות ישראל ושאר העולם – GM Israel & ROW (*) - מר דורון דלויה:
(*) עד ליום 20.11.2025 כיהן מר דלויה כסמנכ"ל פיתוח מוצרים

בהתאם להסכם ההעסקה אשר נחתם בין החברה לבין מר דלויה ביום 9 באוקטובר 2020 ולתיקונים מכוחו, מר דלויה זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 50,000 ש"ח.

כמו כן, מר דלויה זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים מקובלים נוספים, לרבות, טלפון נייד, מחשב נייד, פנסיה, ימי חופשה קרן השתלמות, הוצאות אחזקה ושימוש ברכב לרבות גילום מלוא שווי ההוצאות.

תקופת העסקתו של מר דלויה הינה בלתי קצובה וניתנת לסיום בהודעה בכתב ומראש בת שישים ימים על ידי כל אחד הצדדים. בהסכם העסקתו נקבע כי מר דלויה אינו יכול לעסוק בשום עיסוק נוסף מעבר לעיסוקו בחברה ללא אישור החברה מראש ובכתב. מר דלויה חתום על נספח סודיות, אי תחרות ואי שידול מול החברה, במסגרתו נקבע בין היתר כי במשך תקופה בת 12 חודשים מיום סיום העסקתו בחברה, לא יוכל מר דלויה להתחרות בחברה, וכי במשך תקופה בת 24 חודשים מיום סיום העסקתו בחברה לא יעסוק ו/או יהיה מעורב בבניה, פיתוח, הטמעה של קווי ייצור ו/או יכולות יצור של סוכריות גומי, והכל בהתאם לתנאים שנקבעו בהסכם ההעסקה.

גמול הונו: מכח תוכנית האופציות לשנת 2020, הוענקו למר דלויה בחודש ינואר 2021, 234,720 אופציות (לא רשומות), הניתנות למימוש ל- 234,720 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 3.578 ש"ח לכל כתב אופציה. האופציות יובשלו בהבשלה שנתית מדורגת על פני 4 שנים ממועד ההענקה.

כמו כן, בחודש מאי 2024 הוענקו למר דלויה 165,280 אופציות נוספות (לא רשומות), הניתנות למימוש ל- 165,280 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 7.5 ש"ח לכל כתב אופציה. האופציות יובשלו בהבשלה שנתית מדורגת על פני 4 שנים ממועד ההענקה. שווי ההענקה הינו 491 אלפי ש"ח.

מר דלויה זכאי לתשלום הוצאות הנדרשות למילוי תפקידה לרבות אירוח וטיסות על פי נהלי החברה וכן לביטוח נושאי משרה, שיפוי ופטור כמקובל בחברה לכל נושאי המשרה בה.

החל משנת 2024 ואילך, בכפוף לאישורים על ידי המוסדות הנדרשים מר דלויה יהיה זכאי למענק כספי שנתי בסכום השווה לעד ארבע משכורות חודשיות בהתאם ליעדים בשיקול דעת ויעדים מדידים שיקבעו על ידי מוסדות החברה.

בגין שנת 2025 קיבל מר דלויה בונוס שנתי בסך של כ-200 אלפי ש"ח.

ביום 20 בנובמבר 2025 אישר דירקטוריון החברה את מינויו של מר דלויה לתפקיד GM Israel & ROW. בהתאם לתיקון להסכם העסקתו מיום 19 בנובמבר 2025, זכאי מר דלויה לשכר חודשי בסך של 65,000 ש"ח ברוטו, וכן לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, טלפון נייד, מחשב נייד, ביטוח מנהלים או קרן פנסיה או שילוב של שניהם, קרן השתלמות, דמי הבראה, ימי חופשה שנתית, והעמדת רכב לרבות גילום שווי השימוש עד לסך של 10,000 ש"ח.

כמו כן, במסגרת התיקון האמור 19 בנובמבר 2025 הוענקו למר דלויה 500,000 אופציות (לא רשומות), הניתנות למימוש ל- 500,000 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 9.52 ש"ח לכל כתב אופציה. האופציות יובשלו בהבשלה שנתית מדורגת על פני 5 שנים ממועד ההענקה (כאשר המנה הראשונה בסך של 200,000 אופציות תבשיל לאחר שנתיים ממועד ההענקה, ולאחר מכן בכל שנה יבשילו 100,000 אופציות נוספות).

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 30 - יתרות ועסקאות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים (המשך)

ג. התקשרויות עם בעלי עניין וצדדים קשורים: (המשך)

מנכ"לית חברת הבת טופ גאם סחר ושיווק בע"מ - גב' אילנית רוט:

בהתאם להסכם העסקה מיום 1 בנובמבר 2023 והתיקונים מכוחו, זכאית גב' רוט לשכר חודשי בסך של 55,000 ש"ח ברוטו.

כמו כן, גב' רוט זכאית לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, ביטוח מנהלים או קרן פנסיה או שילוב של שניהם, קרן השתלמות, דמי הבראה, ימי חופשה שנתית, מחשב נייד, גילום הוצאות רכב, השתתפות בארוחות והחזר הוצאות בהתאם לנהלי החברה.

בנוסף, גב' רוט עשויה להיות זכאית למענק שנתי בסכום של עד ארבע משכורות חודשיות בהתאם לעמידה ביעדים כפי שייקבעו מעת לעת על ידי האורגנים המוסמכים בחברה ובהתאם למדיניות התגמול של החברה.

גמול הוני:

ביום 21 בנובמבר 2024 הוענקו לגב' רוט 180,000 אופציות (לא רשומות), הניתנות למימוש ל-180,000 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 7.5 ש"ח לכל כתב אופציה. האופציות יובשלו בשלושה חלקים שווים ביום 21 בנובמבר בכל אחת מהשנים 2025, 2026 ו-2027.

כמו כן, ביום 30 במרץ 2025 הוענקו לגב' רוט 120,000 אופציות (לא רשומות) נוספות, הניתנות למימוש ל-120,000 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 8.56 ש"ח לכל כתב אופציה. האופציות יובשלו בארבעה חלקים שווים ביום 30 במרץ בכל אחת מהשנים 2026-2029.

בגין שנת 2025 קיבלה גב' רוט בונוס שנתי בסך של כ-159 אלפי ש"ח.

GM North America – Mr. Dean Williams

בהתאם למכתב העסקה מיום 25 בינואר 2025, זכאי מר וויליאמס (אזרח ארה"ב) לשכר שנתי בסך של 350,000 דולר ארה"ב. בנוסף, מר וויליאמס עשוי להיות זכאי למענק שנתי, בהתאם לעמידה ביעדים כפי שייקבעו מעת לעת על ידי החברה.

מר וויליאמס זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר חופשה שנתית בת 20 ימים וכן להשתתפות בתכניות ההטבות של החברה החלות על עובדים בדרגתו, בהתאם לתנאיהן מעת לעת.

גמול הוני:

בהתאם לאישור דירקטוריון החברה, הוענקו למר וויליאמס 400,000 אופציות (לא רשומות), הניתנות למימוש ל-400,000 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 7.5 ש"ח לכל כתב אופציה. האופציות יבשילו בארבע מנות שוות ביום 1 באפריל 2026, ביום 1 באפריל 2027, ביום 1 באפריל 2028 וביום 1 באפריל 2029, בכפוף להמשך העסקתו בחברה.

בנוסף, ביום 20 בנובמבר 2025 אושרה הענקת 900,000 אופציות נוספות למר וויליאמס לרכישת מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 9.52 ש"ח לכל כתב אופציה. האופציות יבשילו בשלושה בהתאם להגעת החברה לשווי שוק כמפורט להלן:

למשך 18 חודשים ממועד ההענקה האופציות יהיו חסומות ולא ניתנות למימוש, ללא קשר לשווי החברה. 300,000 מהאופציות יבשילו ויהפכו לבנות מימוש במועד בו שווי השוק של החברה יהיה מעל 1.8 מיליארד ש"ח. 300,000 מהאופציות יבשילו ויהפכו לבנות מימוש במועד בו שווי השוק של החברה יהיה מעל 2.4 מיליארד ש"ח. 300,000 מהאופציות יבשילו ויהפכו לבנות מימוש במועד בו שווי השוק של החברה יהיה מעל 3.0 מיליארד ש"ח. (יצוין כי לעניין סעיף זה, "שווי השוק" יקבע על פי שווי השוק הממוצע של החברה בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ במהלך 30 ימי מסחר רצופים כלשהם).

האופציות הוענקו בהתאם לתכנית האופציות של החברה משנת 2020 ולתת-התכנית האמריקאית משנת 2021.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 31 - אמות מידה פיננסיות

אמות המידה הפיננסיות של התחייבויות הקבוצה:

במסגרת התחייבויותיה לתאגידים בנקאיים (ראה פירוט בביאור 20) התחייבה החברה לעמוד באמות מידה הפיננסיות הבאות, אשר נבחנות אחת לרבעון:

אמת המידה הפיננסית	תיאור אמת המידה הפיננסית	היחס הנדרש	היחס בפועל ליום 31 בדצמבר 2025
יחס שירות החוב	יחס שירות חוב לא יפחת מ-1.15 (EBITDA חלקי הוצאות רבית + חלויות שוטפות בשנה קלנדרית)	1.15	2.5
יחס נכסים שוטפים לאשראי בנקאי נטו	היחס בין חוב הלקוחות בתוספת מלאי ומקדמות לספקים לבין אשראי בנקאי לז"ק (ללא חלויות שוטפות) בניכוי פיקדונות לא יפחת משיעור של 125%.	125%	181%
יחס הון עצמי מוחשי למאזן EBITDA מינימלית	יחס הון עצמי מוחשי למאזן עמידה בסכום מינימלי	18%	41%
הון עצמי מוחשי מינימלי	עמידה בסכום מינימלי	4 מיליון ש"ח	תקין
	עמידה בסכום מינימלי	9 מיליון ש"ח	תקין

החברה עומדת באמות מידה פיננסיות הנדרשות ביום 31 בדצמבר 2025 ובהתאם לכך ההלוואות סווגו כלא שוטפות/ שוטפות בהתאם למועדי הפירעון החוזיים.

ביאור 32 - התחייבויות תלויות

בקשה לאישור תביעה נגזרת:

ביום 11 בינואר 2022, הוגשה בקשה לאישור תביעה נגזרת על ידי מבקש הטוען להיות בעל מניות בחברת המתוקים של קתי בע"מ בסך 74.5 מיליון ש"ח. הבקשה נסובה בטענה כי המשיבים לה, בין היתר החברה, הפרו את זכותה של חברה המתוקים של קתי בע"מ (אשר הינה צד קשור) לשיווק בלעדי של מוצרי החברה, וזאת בין השנים 2021-2010. ביום 10 לנובמבר, 2022 ניתנה החלטת בית המשפט לדחיית בקשת האישור על הסף, בין היתר לאור קביעת בית המשפט כי המבקש אינו בעל מניות בחברת המתוקים של קתי בע"מ ומשכך הוא אינו זכאי לנקוט בהליך מסוג זה. ביום 9 לינואר, 2023 הוגש ערעור לבית המשפט העליון. דיון בערעור התקיים ביום 24 בפברואר 2026, ובמסגרתו נדחה הערעור וההליך בא אל סיומו.

ביאור 33 - אירועים לאחר תקופת הדיווח

א. ביום 19 בינואר 2026 התקשרה החברה במכתב כוונות מחייב עם אחת מחברות התרופות הגנריות הגדולות בארה"ב, לרכישת פעילות בארה"ב של ייצור תוספי תזונה ותרופות בצורת מתן של סוכריות גומי, שהוקמה בהתאם לדרישות רגולציות הפארמה. בהתאם למכתב הכוונות, בגין הפעילות הנרכשת תשלם החברה במועד השלמת העסקה סך של כ-12 מיליון דולר ותקצה למוכרת מספר מניות המשקף שווי של 13 מיליון דולר, לפי מחיר של 13 ש"ח למניה וכן תמורה עתידית המותנית בעמידה ביעדי מכירות הכוללים רכישות של סוכריות פארמצביות מהחברה על ידי המוכרת, וכוללת הקצאת מניות נוספת בסכום כולל של עד 12 מיליון דולר לפי מחיר של 13 ש"ח למניה. נכון למועד החתימה על הדוח, העסקה טרם הושלמה והיא נמצאת תחת בחינת נאותות ומשא ומתן בין שני הצדדים.

ב. ביום 21 בינואר 2026 עדכנה החברה כי התקבלו הודעות למימוש של 5,555,556 כתבי אופציה לא סחירים ל-5,555,556 מניות רגילות של החברה במחיר המימוש שלהן, העומד על סך של 10.25 ש"ח, ובסך כולל של כ-56,944,449 ש"ח, וזאת בהמשך להצעת החברה לבעלי האופציות מגיוס ההון בחודש יולי 2025 (ראה ביאור 17(3)) כי בעל אופציה שיבחר להקדים את מימוש האופציות עד ליום 20 בינואר 2026 יקבל אופציה חדשה במחיר מימוש של 17 ש"ח הניתנת למימוש עד ליום 31 במרץ 2027.

טופגאם תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 33 - אירועים לאחר תקופת הדיווח (המשך)

- ג. ביום 26 בינואר 2026 אישרו בעלי המניות הקצאה של 550,000 אופציות הניתנות למימוש ל-550,000 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ערך נקוב כ"א, למר רביב צולר, בגין כהונתו כיו"ר דירקטוריון פעיל בחברה. האופציות תבשלנה ב-3 מנות על פני ארבע שנים כאשר 250,000 מסך כל האופציות תבשלנה לאחר שנתיים; 150,000 תבשלנה לאחר שלוש שנים ו-150,000 תבשלנה לאחר 4 שנים, החל מיום 25 בינואר, 2026. השווי ההוגן של האופציות ע"פ נוסחת בלק אנד שולס עומד על סך של כ-3,394 אלפי ש"ח. הערכת שווי האופציות בוצעה לפי מחיר מימוש של 12 ש"ח, סטיית תקן של 55.2% וריבית חסרת סיכון של 3.68.
- ד. ביום 2 במרץ 2026 אישרה האסיפה הכללית והמיוחדת של בעלי המניות של החברה, הקצאה של 5,555,556 כתבי אופציה לא סחירים הניתנים למימוש לעד 5,555,556 מניות רגילות של החברה עד ליום 31 במרץ 2027 למשקיעים מסווגים אשר מימשו 5,555,556 כתבי אופציה לא סחירים ל-5,555,556 מניות רגילות של החברה, במחיר מימוש של 17.00 ש"ח.
- ה. ביום 18 במרץ 2026, בקשר עם רכישת כלל הנכסים והפעילות העסקית של Abbey Island, שילמה החברה למוכרים סך של כ-30 מיליון דולר ארה"ב בעבור התמורה המותנית.

טופ גאם תעשיות בע"מ

מידע כספי נפרד לשנת 2025

ערוך בהתאם להוראות תקנה 9ג לתקנות ניירות ערך
(דוחות תקופתיים ומיידים), התש"ל-1970

טופ גאם תעשיות בע"מ

מידע כספי נפרד לשנת 2025

תוכן העניינים

ע מ ד

2	דוח המבקר
3-4	נתונים על המצב הכספי
5	נתונים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר
6-7	נתונים על תזרימי המזומנים
8-11	נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

דוח רואי החשבון המבקרים לבעלי היחידות של טופ גאם תעשיות בע"מ

ביקרנו את המידע הכספי הנפרד המובא לפי תקנה 9'ג לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 של חברת טופ גאם תעשיות בע"מ (להלן - "החברה") לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024 ולכל אחת משתי השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025. המידע הכספי הנפרד הינו באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דיעה על המידע הכספי הנפרד בהתבסס על ביקורתנו.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל. על-פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצע במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין במידע הכספי הנפרד הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובפרטים הכלולים במידע הכספי הנפרד. ביקורת כוללת גם בחינה של הכללים החשבונאיים שישומו בעריכת המידע הכספי הנפרד ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה של המידע הכספי הנפרד. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, המידע הכספי הנפרד ערוך, מכל הבחינות המהותיות, בהתאם להוראות תקנה 9'ג לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970.

בריטמן אלמגור זהר ושות'
רואי חשבון
A Firm in the Deloitte Global Network

תל-אביב, 25 במרץ, 2026

2

תל אביב - משרד ראשי

מרכז עזריאלי 1 תל אביב ת.ד. 16593 תל אביב 6116402 | טלפון: 03-6085555 | info@deloitte.co.il

משרד נצרת	משרד אילת	משרד חיפה	משרד ירושלים
מרג' אבן עאמר 9 נצרת, 16100	מרכז העירוני ת.ד. 538 אילת, 88104002	מעלה השחרור 5 ת.ד. 5648 חיפה, 3105502	קרית המדע 3 מגדל הר חוצבים ירושלים, 914510 ת.ח. 45396
טלפון: +972 (73) 399 4455 פקס: +972 (73) 637 4455 info-nazareth@deloitte.co.il	טלפון: +972 (8) 637 5676 פקס: +972 (2) 637 1628 info-eilat@deloitte.co.il	טלפון: +972 (4) 860 7333 פקס: +972 (2) 867 2528 info-haifa@deloitte.co.il	טלפון: +972 (2) 501 8888 פקס: +972 (2) 537 4173 info-jer@deloitte.co.il

משרד ראשל"צ - מתחם
מילנייה
שדרות ראשונים 23
ראשל"צ

משרד רעננה - מתחם
אינפיניטי
הפנינה 8,
רעננה

משרד בית שמש
יגאל אלון 1
בית שמש, 9906201

טופ גאם תעשיות בע"מ
נתונים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר		מידע נוסף
2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	
9,126	18,040	3
25,984	49,753	
7,971	9,443	
8,770	9,804	
334	1,419	
<u>52,185</u>	<u>88,459</u>	
6,986	21,160	
1,379	10,495	
6,851	9,143	
-	1,886	
<u>51,777</u>	<u>76,726</u>	
<u>66,993</u>	<u>119,410</u>	
<u>119,178</u>	<u>207,869</u>	

נכסים

נכסים שוטפים:

מזומנים ושווי מזומנים
לקוחות
חייבים ויתרות חובה
מלאי
נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח והפסד
סה"כ נכסים שוטפים

נכסים לא שוטפים:

השקעות בחברות מוחזקות
נכסים בלתי מוחשיים
נכס בגין זכות שימוש
מוניטין
רכוש קבוע, נטו
סה"כ נכסים לא שוטפים

סה"כ נכסים

הנתונים המצורפים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

טופ גאם תעשיות בע"מ

נתונים על המצב הכספי
(המשך)

<u>ליום 31 בדצמבר</u>		<u>מידע נוסף</u>
<u>2024</u>	<u>2025</u>	
<u>אלפי דולר</u>	<u>אלפי דולר</u>	
7,920	14,184	
23,261	38,511	
1,784	2,731	
1,576	1,806	
-	28,385	
<u>34,541</u>	<u>85,617</u>	
296	421	
6,163	8,148	
58	51	
15,542	22,081	
<u>22,059</u>	<u>30,701</u>	
56,600	116,318	
62,578	91,551	
<u>119,178</u>	<u>207,869</u>	

התחייבויות והון

התחייבויות שוטפות:

אשראי מתאגידים בנקאיים
ספקים ונותני שירותים
זכאים ויתרות זכות
חלויות שוטפות של התחייבויות חכירה
תמורה מותנית ונדחית בגין צירוף עסקים
סה"כ התחייבויות שוטפות

התחייבויות לא שוטפות:

התחייבות מיסים נדחים
התחייבויות חכירה
התחייבויות בגין הטבות עובדים
הלוואות לזמן ארוך מבנקים
סה"כ התחייבויות לא שוטפות

סה"כ התחייבויות

סה"כ הון

סה"כ התחייבויות והון

25 במרץ, 2026

<u>נתנאל ארנון</u> ממנכ"ל כספיים	<u>אייל שוחט</u> מנכ"ל	<u>שרון כוחן¹</u> סגן יו"ר הדירקטוריון	<u>תאריך אישור הדוחות הכספיים</u>
-------------------------------------	---------------------------	--	-----------------------------------

¹ לאור מינויו של מר רביב צולר, יו"ר דירקטוריון החברה לדירקטוריון החברה רק לאחרונה ולאחר ה-31 בדצמבר 2025, ובשל אי כהונתו בחברה במהלך שנת 2025, דירקטוריון החברה הסמיך את סגן יו"ר הדירקטוריון, מר שרון כוחן, לחתום על הדוחות חלף היו"ר המכהן.
הנתונים המצורפים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

טופ גאם תעשיות בע"מ
נתונים על הרווח או הפסד ורווח או הפסד כולל אחר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		מידע נוסף	
2024	2025		
אלפי דולר	אלפי דולר		
40,529	47,262		הכנסות ממכירות
23,718	29,378		עלות המכירות
16,811	17,884		רווח גולמי
2,798	3,788		הוצאות מחקר ופיתוח
4,254	4,557		הוצאות מכירה
7,768	7,255		הוצאות הנהלה וכלליות
14,820	15,600		סה"כ הוצאות תפעוליות
1,991	2,284		רווח מפעולות רגילות, לפני הוצאות אחרות
9,450	22,833		הוצאות אחרות
(7,459)	(20,549)		הפסד מפעולות רגילות
-	5,585		הכנסות מימון
(259)	2,988		הוצאות מימון
(7,200)	(17,952)		הפסד לאחר הוצאות מימון, נטו
1,052	2,143		חלק החברה ברווחי חברה מוחזקת
(6,148)	(15,809)		הפסד לפני מיסים על הכנסה
338	132	5	הוצאות מיסים על הכנסה
(6,486)	(15,941)		הפסד לשנה
			רווח (הפסד) כולל אחר:
(498)	2,150		סכומים אשר לא יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס
5	14		הפרשי שער נטו הנובעים מתרגום דוחות כספיים למטבע הצגה
(493)	2,164		רווח אקטוארי בגין תכניות להטבה מוגדרת
(6,979)	(13,777)		סה"כ הפסד כולל לשנה

הנתונים המצורפים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

טופ גאם תעשיות בע"מ

נתונים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה
ביום 31 בדצמבר

2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר

(6,486)	(15,941)
12,687	11,929
(68)	254
6,133	(3,758)

(12,815)	(19,244)
(573)	945
396	(4,188)
-	317
-	(9,970)
(12,992)	(32,140)

-	9,000
-	(734)
6,039	339
(1,590)	(1,856)
86	(536)
-	35,853
4,535	42,066

(2,324)	6,168
---------	-------

(105)	-
-------	---

695	2,746
-----	-------

10,860	9,126
--------	-------

9,126	18,040
-------	--------

תזרימי מזומנים מפעילויות שוטפות

הפסד לשנה
התאמות הדרושות כדי להציג את תזרימי המזומנים לפעילות שוטפת (נספח א')
תשלומי מיסים, נטו
מזומנים נטו מפעילויות שוטפות

תזרימי מזומנים לפעילויות השקעה

רכישת רכוש קבוע
השקעה בנכסים לא מוחשיים
תשלום בגין נכסים פיננסיים
ריבית שהתקבלה
רכישת חברה מאוחדת
מזומנים נטו לפעילויות השקעה

תזרימי מזומנים מפעילויות מימון

קבלת אשראי מתאגידים בנקאיים
פירעון הלוואה
תנועה במסגרות אשראי ופירעון הלוואות מתאגידים בנקאיים
פירעון התחייבויות חכירה
ריבית ששולמה
הנפקת מניות ואופציות, נטו
מזומנים נטו מפעילויות מימון

עליה (ירידה) נטו במזומנים ושווי מזומנים

השפעת השינויים בשערי חליפין על יתרות מזומנים המוחזקת במט"ח

תנועה בקרן הון מהפרשי תרגום דוחות כספיים למטבע הצגה

מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה

מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

הנתונים המצורפים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

טופ גאם תעשיות בע"מ
נתונים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר

נספח א' - התאמות הדרושות כדי להציג את תזרימי המזומנים מפעילות (לפעילות) שוטפת:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	
		התאמות לסעיפי רווח והפסד:
1,849	1,019	תשלום מבוסס מניות
2,163	4,405	פחת והפחתות
9,954	2,142	הפסד מירידת ערך נכסים לא שוטפים
(1,052)	(2,143)	חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות, נטו
(259)	(2,597)	הוצאות מימון, נטו
338	132	הוצאות מסים שהוכרו ברווח השנה
(2)	(14)	ירידה בהתחייבויות בגין הטבות לעובדים
<u>12,991</u>	<u>2,944</u>	סה"כ התאמות לסעיפי רווח והפסד
		שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:
(12,316)	(18,369)	עליה בלקוחות
(162)	(271)	עליה בחייבים ויתרות חובה
(2,004)	(873)	עליה במלאי
14,211	10,083	עליה בהתחייבויות לספקים ונותני שירותים
(33)	(371)	עליה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות
-	18,786	עליה תמורה מותנית ונדחית בגין צירוף עסקים
<u>(304)</u>	<u>8,985</u>	סה"כ שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות
<u>12,687</u>	<u>11,929</u>	סה"כ ההתאמות הדרושות כדי להציג את תזרימי המזומנים לפעילות שוטפת
		נספח ב' - מידע בדבר פעילויות השקעה ומימון שאינן כרוכות בתזרימי מזומן:
<u>925</u>	<u>2,595</u>	

הנתונים המצורפים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

טופ גאם תעשיות בע"מ
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

1. כללי:

המידע הכספי הנפרד של החברה ערוך בהתאם להוראות תקנה 9ג' והתוספת העשירית לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

2. מדיניות חשבונאית:

המידע הכספי הנפרד של החברה ערוך בהתאם למדיניות החשבונאית המפורטת בביאור 2 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה פרט לסכומי הנכסים, ההתחייבויות, ההכנסות, הוצאות ותזרימי המזומנים בגין חברות מוחזקות, כמפורט להלן:

א. הנכסים וההתחייבויות מוצגים בגובה ערכם בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם, למעט השקעות בחברות מוחזקות.

ב. השקעות בחברות מוחזקות מוצגות כסכום נטו של סך הנכסים בניכוי סך ההתחייבויות המציגים בדוחות המאוחדים של החברה מידע כספי בגין החברות המוחזקות, לרבות מוניטין.

ג. סכומי ההכנסות וההוצאות משקפים את ההכנסות וההוצאות הכלולות בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם, בפילוח בין רווח או הפסד לבין רווח כולל אחר, למעט סכומי הכנסות והוצאות בגין חברות מוחזקות.

ד. חלק החברה בתוצאות חברות מוחזקות מוצג כסכום נטו של סך ההכנסות בניכוי סך ההוצאות המציגים בדוחות המאוחדים של החברה תוצאות פעילות בגין חברות מוחזקות, לרבות ירידת ערך מוניטין או ביטולה בפילוח בין רווח או הפסד לבין רווח כולל אחר.

ה. סכומי תזרימי המזומנים משקפים את הסכומים הכלולים בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם, למעט סכומי תזרימי המזומנים בגין חברות מוחזקות.

ו. הלוואות שניתנו ו/או נתקבלו מחברות מוחזקות מוצגות בגובה הסכום המיוחס לחברה עצמה כחברה אם.

ז. יתרות, הכנסות והוצאות בגין עסקאות עם חברות מוחזקות אשר בוטלו במסגרת הדוחות המאוחדים, נמדדות ומוצגות במסגרת הסעיפים הרלוונטיים בנתונים על המצב הכספי ועל רווח או הפסד או הרווח הכולל, באותו אופן בו היו נמדדות ומוצגות עסקאות אלו, אילו היו מבוצעות מול צדדים שלישיים. רווחים (הפסדים) בגין עסקאות אלו, עד למידה שאינן מוכרות בדוחות המאוחדים של החברה, שנדחו מוצגים בניכוי (כתוספת) מסעיפי חלק החברה ברווחי (הפסדי) חברות מוחזקות והשקעות בחברות מוחזקות כך שהרווח (הפסד) הנפרד של החברה זהה לרווח (הפסד) המאוחד של החברה המיוחס לבעלים של החברה האם.

3. מזומנים ושוי מזומנים:

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
707	2,838
2,407	1,636
6,012	13,566
9,126	18,040

מזומנים במטבע ישראלי
מזומנים במטבע חוץ
פיקדונות לזמן קצר (*)

(*) 2 פיקדונות שקלים נושאים ריביות שנתיות בשיעור של 4.2%-4.

טופ גאם תעשיות בע"מ
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

4. מכשירים פיננסיים:

א. סיכונים שוק:

(1) סיכון שער חליפין:

החברה רוכשת חלק מחומרי הגלם, הציוד והמכונות שלה בחו"ל במטבע חוץ, וכן מוכרת חלק מהמוצרים ללקוחות במטבע חוץ (בעיקר דולר ואירו), לכן היא חשופה לסיכון שער חליפין, הנובע מחשיפה למטבעות שונים (בעיקר דולר ואירו). החברה נוהגת לבצע הגנה לחלק מהחשיפה האמורה על ידי שימוש בעסקאות אקדמה (Forward) בטווח של עד כשנה ממועד ביצוע ההגנה. חוזי האקדמה בהם משתמשת החברה אינם מהווים גידור חשבונאי.

הערכים בספרים של הנכסים וההתחייבויות הכספיים של החברה הנקובים במטבע חוץ הינם כדלקמן:

התחייבויות		נכסים		
ליום 31 בדצמבר		ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
18,376	27,373	14,893	18,006	דולר ארה"ב
799	753	3,873	1,246	אירו

(2) סיכון אשראי:

מרבית מכירות היצוא והשוק הצרכני של החברה כוללת העמדת אשראי ללקוחות. כמו כן, החברה בוחנת באופן שוטף את טיב יתרת הלקוחות, וכוללת הפרשות בגין חובות מסופקים, במידת הצורך. החברה מודדת את ההפרשה להפסדי אשראי בגין לקוחות לפי הסתברות לחדלות פירעון לכל אורך חיי המכשיר. הפסדי האשראי הצפויים בגין חובות לקוחות נאמדים תוך שימוש במטריצת הפרשות המבוססת על ניסיון העבר של הקבוצה לגבי הפסדי אשראי ומתאמת לגורמים שהם ספציפיים ללקוח, תנאים כלכליים והערכה הן של המגמה השוטפת של התנאים והן של המגמה החזויה של התנאים במועד הדיווח לרבות ערך הזמן של הכסף לפי הצורך.

לא חל שינוי בטכניקות האמידה או בהנחות מהותיות שבוצעו בתקופת הדיווח השוטפת.

טופ גאם תעשיות בע"מ
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

4. מכשירים פיננסיים: (המשך)

ב. סיכון שיעור ריבית:

הטבלה שלהלן מציגה את הערכים בספרים של קבוצת מכשירים פיננסיים, אשר חשופים לסיכון שווי הוגן בגין שיעור ריבית, בהתאם למועדי הפירעון החוזיים או מועדי הקביעה מחדש של מחיר, כמוקדם שבהם:

סה"כ אלפי דולר	שיעור ריבית אפקטיבית %	שנה רביעית ואילך	שנה שלישית	שנה שניה	שנה ראשונה	
ליום 31 בדצמבר 2025:						
28,385	-	-	-	-	28,385	התחייבויות פיננסיות שאינן נושאות ריבית: תמורה מותנית ונדחית בגין צרוף עסקים אשראי מתאגידים לז"ק
10,456	6.02-6.46	-	-	-	10,456	
9,954	3.02	6,129	954	1,114	1,758	התחייבויות חכירה
38,511	ל.ר				38,511	ספקים
25,809	SOFR+3.59-1.8%	4,104	4,287	13,690	3,728	הלוואות לזמן ארוך
ליום 31 בדצמבר 2024:						
7,920	6.02-6.46	-	-	-	7,920	התחייבויות פיננסיות שאינן נושאות ריבית: אשראי מתאגידים לז"ק
10,095	3.02-7.05	6,346	831	1,296	1,622	התחייבויות חכירה
23,261	ל.ר	-	-	-	23,261	ספקים
22,183	SOFR+3.59	9,140	4,658	4,990	3,395	הלוואות לזמן ארוך

5. מיסים על הכנסה:

א. מיסים שוטפים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	
311	59	מיסים שוטפים
27	73	מיסים נדחים
338	132	

טופ גאם תעשיות בע"מ
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

5. מיסים על הכנסה:

ב. מיסים נדחים:

ליום 31 בדצמבר 2025					
יתרה ליום 31 בדצמבר 2025	תנועה בקרן הון מהפרשי תרגום למטבע הצגה	הוכר ברווח כולל אחר אלפי דולר	הוכר ברווח או הפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2025	
(612)	(79)	-	(86)	(447)	רכוש קבוע, נטו
5	3	(2)	(1)	5	פיצוי פרישה
42	6	-	-	36	דמי חופשה והבראה
(654)	(79)	-	(59)	(516)	נכסים בגין זכות שימוש התחייבויות בגין חכירה
747	92	-	75	580	הפרשה לחובות מסופקים
24	3	-	(4)	25	הפסד מועבר
7	1	-	2	4	הפרשות אחרות
20	3	-	-	17	
<u>(421)</u>	<u>(50)</u>	<u>(2)</u>	<u>(73)</u>	<u>(296)</u>	סה"כ התחייבות מס נדחה

ליום 31 בדצמבר 2024					
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	תנועה בקרן הון מהפרשי תרגום למטבע הצגה	הוכר ברווח כולל אחר אלפי דולר	הוכר ברווח או הפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2024	
(447)	1	-	(29)	(419)	רכוש קבוע, נטו
5	1	(2)	-	6	פיצוי פרישה
36	(1)	-	5	32	דמי חופשה והבראה
(516)	1	-	22	(539)	נכסים בגין זכות שימוש התחייבויות בגין חכירה
580	-	-	10	570	הפרשה לחובות מסופקים
25	-	-	4	21	הפסד מועבר
4	(1)	-	(39)	44	הפרשות אחרות
17	-	-	-	17	
<u>(296)</u>	<u>1</u>	<u>(2)</u>	<u>(27)</u>	<u>(268)</u>	סה"כ התחייבות מס נדחה

- (1) שיעורי המס לפיהם חושבו המסים הנדחים מבוססים על שיעורי המס, הצפויים לחול בעת שישולמו או שימומשו על-פי הדין התקף.
- (2) ניצולם של מסי הכנסה נדחים מותנה בקיום רווחים לצרכי מס בעתיד.

ג. שומות מס והפסדים מועברים לצרכי מס:

לחברה שומות עצמיות הנחשבות כסופיות עד וכולל השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2018.

טופ גאם תעשיות בע"מ

פרק ד'

דוח פרטים נוספים על התאגיד

טופ גאם תעשיות בע"מ

דוח פרטים נוספים על התאגיד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025
(כל הערכים נקובים באלפי דולר ארה"ב)

שם החברה - טופ גאם תעשיות בע"מ

מספר חברה ברשם - 513561399

כתובת - רח' פראג 2, שדרות 8714409

כתובת דואר אלקטרוני - Niro@tgum.com

טלפון - 08-6616111

פקסימיליה - 08-6616111

תאריך המאזן - 31 בדצמבר, 2025

תאריך אישור פרסום הדו"ח - 25 במרץ, 2026

תקנה 8ב – **הערכת שווי מהותית**
בוצעה הערכת שווי מהותית לצורך הדוחות. לפרטים אודות הערכת השווי ראו סעיף 14 בפרק ב' המצורף לדוח תקופתי זה.

תקנה 19ד – **דוח מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון**
לפירוט בדבר מצבת ההתחייבויות ראו דיווח אשר פורסם במקביל לדוח תקופתי זה.

תקנה 10א – **תמצית דוחות רווח והפסד רבעוניים**
לתוצאות הפעילות בחתך רבעוני לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025, בהתאם לדוחות הכספיים (באלפי דולר), ראה סעיפים 4.5 ו-4.6 לדוח הדירקטוריון המצורף לדוח תקופתי זה.

תקנה 10ג – **שימוש בתמורת ניירות הערך**
החברה תעשה שימוש בתמורה בסך של כ- 100 מיליון ש"ח שהתקבלו מהקצאה של 11,111,112 מניות רגילות של החברה בחודש יולי 2025 ומהתמורה בסך של כ- 57 מיליון ש"ח שהתקבלה ממימוש של 5,555,556 כתבי אופציה לא סחירים ל- 5,555,556 מניות רגילות של החברה בחודש ינואר 2026 לצורך השלמת התשלום המותנה במסגרת העסקה לרכישת פעילות Island Abbey, וכן להשלמת עסקת הרכישה של ייצור סוכריות גומי המכילות חומרים פארמצבטיים פעילים, ככל שעסקה זו תושלם, כמפורט בדיווח המידי מיום 20 בינואר 2026 (אסמכתא מס' 007996-01-2026).

תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות בת ובחברות קשורות

להלן פירוט בדבר השקעות בחברות בנות ובחברות קשורות נכון ליום 31 בדצמבר 2025 :

חז"זים (אלפי דולר)	הלוואה ושטרי הון (אלפי דולר)	ערך בדוח הכספי הנפרד (אלפי דולר)	שיעור החזקה			מדינת ההתאגדות	ערך נקוב	כמות ני"ע המוחזקת על-ידי התאגיד	סוג ני"ע	שם החברה
			זכות למנות דירקטורים	זכויות הצבעה	זכויות בהון					
3,844	-	6,631	100%	100%	100%	ישראל	1.0 ש"ח	100%	מניות רגילות	טופ גאם סחר ושיווק בע"מ
6,758	251	516	100%	100%	100%	ארה"ב	\$ 0.01	100%	מניות רגילות	TopGum Industries Inc.
584	-	1,101	100%	100%	100%	ישראל	1.0 ש"ח	100%	מניות רגילות	פארסאיטבי בע"מ
8,511	5,249	12,912	100%	100%	100%	קנדה	-	100%	מניות רגילות	TopGum Canada LTD.

תקנה 13 - הכנסות של חברות בנות וחברות קשורות, והכנסות התאגיד מהן

להלן פירוט בדבר השקעות בחברות בנות ובחברות קשורות לחברה, והכנסות החברה מהן נכון ליום 31 בדצמבר 2025 (באלפי דולר):

תקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025						
סכומים שנצברו באלפי דולר				רווח (הפסד) באלפי דולר		שם החברה
דמי ניהול*	אחר	ריבית והפרשי הצמדה	דיבידנד	אחרי מס	לפני מס	
314	-	-	-	821	1,028	טופ גאם סחר ושיווק בע"מ
-	-	-	-	247	313	TopGum Industries inc.
-	-	-	-	(273)	(273)	פארסאיטבי בע"מ
-	-	154	-	1,508	2,133	TopGum Canada LTD.**

* דמי הניהול מחויבים ומשולמים באופן שוטף על פני השנה.

תקנה 20 - מסחר בבורסה: ניירות ערך שנרשמו למסחר

בשנת 2025 נרשמו 15,402,595 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע.נ. כל אחת של החברה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ כתוצאה מהנפקת מניות כנגד גיוס הון וממימוש של אופציות על ידי עובדים בחברה. בשנת 2025 לא בוצעו הפסקות מסחר בניירות הערך של החברה, למעט הפסקות המסחר הקצובות בגין פרסום דוחות כספיים.

תקנה 21 - תגמולים לנושאי משרה בכירה בחברה

להלן פירוט התגמולים שהחברה שילמה, כפי שהוכרו בדוחות הכספיים בגין כל אחד מחמשת מקבלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה (באלפי דולר), בגין שנת 2025.

תגמולים שניתנו בשנת 2025 (באלפי דולר ובמונחי עלות לחברה):

סה"כ	תגמולים אחרים					פרטי מקבל התגמולים			שם ומשפחה
	אחר	דמי ייעוץ	תשלום מבוסס מניות	מענק**	שכר*	שיעור החזקה בהון התאגיד	היקף משרה (%)	תפקיד	
1,504	-	-	795	217	492	-	100%	CEO	אייל שוחט
1,193	-	-	252	***612.5	294	-	100%	GM North America	דין וויליאמס
540	-	-	209	64	267	-	100%	סמנכ"ל תפעול ומשנה למנכ"ל	אלי עדרי ****
504	-	-	167	75	261	-	100%	מנכ"לית חברת הבת טופ גאם סחר ושיווק בע"מ	אילנית רוט
443	-	-	73	96	274	-	100%	GM Israel & ROW	דורון דלויה *****

* רכיב השכר הנקוב בטבלה לעיל מהווה את העלות הכוללת של השכר, לרבות משכורת, הפרשות סוציאליות ותנאים נלווים כמקובל בחברה, וזאת בהתאם להסכמי העבודה, ולרבות עלות שנתית לחברה של החזקת רכב צמוד / החזר הוצאות בגין רכב (שנתל).

** המענקים האמורים כוללים מענק בגין שנת 2024, אשר הוכר כהוצאה בדוחות הכספיים לשנת 2025, וכן מענק בגין שנת 2025, אשר בגינו הוכרה הפרשה בדוחות הכספיים לשנת 2025.

*** המענק המשולם למר דיין וויליאמס הוא עבור שנת 2025 בלבד והוא נקבע מכוח הסכם שהיה בתוקף בינו לבין המוכרים של חברת Island Abbey Nutritionals Inc. טרם רכישת הפעילות על ידי החברה, ואשר היווה חלק מתנאי העסקה לרכישת הפעילות.

**** ביום 31 בדצמבר 2025 הסתיימה כהונתו של מר עדרי. העסקתו בחברה תסתיים ביום 31.3.2026 בתום תקופת ההודעה המוקדמת.

**** עד ליום 20.11.2025 כיהן מר דלויה כ-Chief Commercial Officer.

תגמולים לנושאי משרה בכירים בחברה - הערות פרטניות לפי נושאי משרה

עיקרי פרטי התגמולים שניתנו לכל אחד מחמשת מקבלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה, כאמור בטבלה לעיל:

1. מר אייל שוחט מכהן כמנכ"ל החברה מיום 1.1.2024. לפרטים אודות פרטי התגמול של מר שוחט, ראו ביאור 30(ג) לדוחות הכספיים.
2. מר אלי עדרי כיהן כמנכ"ל תפעול ומשנה למנכ"ל עד ליום 31.12.2025. לפרטים אודות פרטי התגמול של מר עדרי, ראו ביאור 30(ג) לדוחות הכספיים.
3. מר דין וויליאמס מכהן כמנהל פעילות צפון אמריקה החל מיום 1.4.2025. לפרטים אודות פרטי התגמול של מר וויליאמס, ראו ביאור 30(ג) לדוחות הכספיים.
4. גברת אילנית רוט מכהנת כמנכ"לית חברת הבת טופ גאם סחר ושיווק בע"מ מיום 1.1.2024. לפרטים אודות פרטי התגמול של גברת רוט, ראו ביאור 30(ג) לדוחות הכספיים.
5. מר דורון דלויה כיהן כ-Chief Commercial Officer עד ליום 20.11.2025, והחל מיום זה מכהן כ-GM Israel & ROW. לפרטים אודות פרטי התגמול של מר דלויה, ראו ביאור 30(ג) לדוחות הכספיים.
6. הדירקטורים בחברה, למעט יו"ר הדירקטוריון הפעיל, מר רביב צולר וסגן יו"ר הדירקטוריון מר שרון כוחן, זכאים לגמול שנתי וגמול השתתפות בהתאם לסכום ה"קבוע" בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000 ובהתאם לדרגת ההון של החברה (כהגדרתה בתקנות הנ"ל). כמו כן, כלל הדירקטורים יהיו זכאים להחזר הוצאות סבירות שהוציאו בגין השתתפות בישיבות הדירקטוריון וועדותיו או במסגרת תפקידם כדירקטורים. יצוין כי מר רביב צולר (יו"ר הדירקטוריון הפעיל) ומר שרון כוחן (סגן יו"ר הדירקטוריון) לא זכאים לגמול בגין כהונתם כיו"ר הדירקטוריון וכסגן יו"ר דירקטוריון החברה, בהתאמה, אך זכאים לגמול בגין תפקידם (מר צולר כיו"ר דירקטוריון פעיל ומר כוחן כיועץ לחברה בתחום הפארמה).
7. החברה תהיה רשאית להעניק לדירקטורים, לרבות דירקטורים חיצוניים, תגמול הוני בכפוף למדיניות התגמול של החברה והוראות כל דין.
7. יצוין כי כלל הדירקטורים זכאים לביטוח אחריות נושאי משרה וכתבי שיפוי ופטור, בתנאים אחידים לנושאי המשרה. לפרטים נוספים ראו תקנה 29א שלהלן.

תקנה 21א - בעלי השליטה בחברה

נכון ליום 31.12.2025 בעלי השליטה בחברה היו ה"ה חי יעקב חיון ורועי לוסטרניק. ביום 16.2.2026 הודיעה החברה כי לאור פקיעת הסכם השליטה בין מר חי חיון ומר רועי לוסטרניק, היעדר קיומו של הסכם אחר ביניהם וירידת סף ההחזקות המצטבר שלהם מתחת ל-25%, ומבנה ההחזקות הנוכחי של החברה בו אין בעל מניות המחזיק 25% ומעלה מההון ומזכויות ההצבעה בחברה ואין מספר בעלי מניות שיש ביניהם הסכם כלשהו ומחזיקים יחד מעל 25% מההון ומזכויות ההצבעה בחברה, נכון למועד זה אין בחברה בעל שליטה (ראו דיווח מיידי מיום 16.2.2025, אסמכתא מס' 015327-01-2026).

תקנה 22 - עסקאות עם בעלת השליטה

להלן פירוט העסקאות עם בעלי השליטה ובעלי העניין:

- א. מר חי יעקב חיון סיים את חוזה מתן השירותים בינו (באמצעות חברת חי חיון החזקות בע"מ) לבין החברה ביום 31 באוגוסט 2024, בהתאם לתנאי ההסכם, אשר קבעו כי עם הגעת פרויקט הקמת המפעל החדש לשלב הבינוי הסופי והעברתו לצוותי התפעול, יסתיים ההסכם. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 3 ביולי 2024 (אסמכתא מס': 2024-01-068173). לתנאי חוזה מתן השירותים ראו ביאור 29(ג) לדוחות הכספיים לשנת 2024.
- ב. ביום 19 בנובמבר 2024, הודיע מר רועי לוסטרניק לחברה כי בשל סיבות אישיות הוא מבקש לסיים את תפקידו כממונה על קשרי משקיעים של החברה, וזאת החל מיום 1 בדצמבר 2024.
- ג. הקבוצה עשתה שימוש בשירותי סוכנות נסיעות, "טלי טורס", אשר הינה בבעלות אחות של אחד מבעלי השליטה בחברה, מר חי יעקב חיון, לצורך הזמנת כרטיסי טיסה וחבילות אירוח בנסיעות עסקים במחירי שוק ובמהלך העסקים הרגיל. בשנים 2024 ו-2025, העסקאות האמורות הסתכמו בסך לא מהותי.
- ד. מר משה חיון, בנו של אחד מבעלי השליטה בחברה, מר חי יעקב חיון, עבד בקבוצה בתפקיד מנהל פרויקט. שכרו החודשי של מר משה חיון עמד על סך של 20,000 ש"ח ברוטו. כמו כן, לרשות מר משה חיון הועמד רכב, והחברה נשאה במימון הוצאות הרכב וגילום שווי השימוש בו. בנוסף, מר משה חיון היה זכאי להשתתפות בהוצאות טלפון סלולארי, לקרן פנסיה או לביטוח מנהלים, לקרן השתלמות, וכן לארוחות בהתאם לנהלי החברה. מר משה חיון התחייב לסודיות ואי תחרות בתקופת העסקתו ולמשך 12 חודשים לאחריה. ביום 27 בינואר 2025 הודיע מר משה חיון לחברה כי הוא מבקש לסיים את העסקתו, ובהתאם, החל מיום 1 במרץ 2025 הוא אינו מועסק עוד בחברה.
- ה. גב' שיר חיון, בתו של אחד מבעלי השליטה בחברה, מר חי יעקב חיון, עובדת בקבוצה בתפקיד מנהלת IT. שכרה החודשי של גב' חיון הוא 21,500 ש"ח ברוטו. כמו כן, זכאית גב' חיון לרכב ולמימון הוצאות הרכב וגילום שווי השימוש בו. בנוסף, זכאית גב' חיון להשתתפות בהוצאות טלפון סלולארי, לקרן פנסיה או לביטוח מנהלים, לקרן השתלמות, וכן לארוחות בהתאם לנהלי החברה. גב' חיון התחייבה לסודיות ואי תחרות בתקופת העסקתה ולתקופה של 12 חודשים לאחריה.
- ו. מר עידן לוסטרניק, בנו של אחד מבעלי השליטה בחברה, מר רועי לוסטרניק, עבד בקבוצה בתפקיד מנהל תפעול, בהיקף משרה חלקית (50%). שכרו החודשי של מר עידן לוסטרניק עמד על סך של 6,000 ש"ח ברוטו. כמו כן, מר עידן לוסטרניק היה זכאי לקרן פנסיה או לביטוח מנהלים, וכן לתשלום בגין נסיעות וארוחות בהתאם לנהלי החברה. מר עידן לוסטרניק התחייב לסודיות ואי תחרות בתקופת העסקתו ולתקופה של 12 חודשים לאחריה. בהתאם לבקשתו, העסקתו של מר עידן לוסטרניק בחברה הסתיימה ביום 1 באוגוסט 2024.
- ז. **תיחום פעילות** - בהמשך לאמור בפרק ד' לדוח התקופתי לשנת 2024, לאור מכירת מלוא החזקותיה של קרן Ap Partners וסיומו של הסכם השליטה המשותפת בין קרן AP וה"ה רועי לוסטרניק¹ וחי יעקב חיון², פקע גם הסכם תיחום הפעילות.

¹ באמצעותו ובאמצעות החברה דב לוסטרניק ובניו בע"מ, חברה בבעלותו המלאה של מר לוסטרניק.
² באמצעותו ובאמצעות החברה חי חיון החזקות בע"מ, חברה בבעלותו המלאה של מר חיון.

תקנה 24 - החזקות בעלי עניין ונושאי משרה במועד פרסום דוח זה

לפרטים אודות החזקות בעלי העניין ונושאי משרה בכירה במניות החברה, ראו דיווח מיידי מיום 16.2.2025, אסמכתא מס' 2026-01-015327, אשר מובא בדוח תקופתי זה בדרך של הפניה.

תקנה 24א - הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המינים

הון המניות הרשום של החברה עומד על 200,000,000 מניות רגילות, רשומות על שם, בנות 0.1 ע"נ כל אחת. נכון ליום 31 בדצמבר 2025, הון המניות המונפק והנפרע של החברה, מסתכם ב- 123,439,392 אלפי ש"ח ומורכב מ-123,439,392 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע"נ כל אחת. הון המניות המונפק והנפרע של החברה בדילול מלא עומד על 138,288,571 מניות רגילות בנות 0.1 ש"ח ע"נ כל אחת. לפירוט ראו ביאור 17 בדוחות הכספיים.

תקנה 24ב - מרשם בעלי המניות

לפירוט אודות מרשם בעלי המניות של החברה ראו דיווח מיידי מיום 4 בינואר 2026 (אסמכתא מס': 2026-01-000834) המובא בדרך של הפניה.

תקנה 26 - הדירקטורים של התאגיד

להלן פרטים אישיים ומקצועיים אודות הדירקטורים בחברה נכון למועד דוח זה:

שם הדירקטור	חגי שטדלר*	רביב צולר	שרון כוחן	לוסטרניק רועי	חי יעקב חיון	ישראל שליסר*	מיכל לוצקי	ג'יל מישל גמון	נח גרינגרטן	שרית זאבי
מספר זהות	38403044	058415092	023902950	024945503	027739432	036050391	033578923	316971076	037165610	022447981
תאריך לידה	7.4.1976	7.3.1964	11.7.1968	19.4.1970	8.8.1970	28.8.1978	03.11.1976	14.2.1969	3.1.1980	26.8.1966
מען	רחל המשוררת 2, רעננה	נורית 1, רמת אפעל	דניאל 1, רמת גן	לח"י 17, רמת השרון	בוסתנאי 64, רמת השרון	י"ד הבנים 45, פתח תקווה	ירמיהו 11, רמת השרון	רח' הפלמ"ח 19/2 רמת השרון	משעול אמנון ותמר 3, כפר סבא	האשל 5א', הרצליה
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
חברותו בוועדות הדירקטוריון	לא	לא	לא	לא	לא	לא	כן	כן	לא	כן
דירקטור חיצוני או דירקטור בלתי תלוי	לא	לא	לא	לא	לא	לא	דח"צ	דח"צ	לא	דירקטורית בלתי תלוי
האם עובד של החברה, בת, חברה קשורה או של בעל עניין	דירקטור בחברה הבת הישראלית טופ גאם סחר ושיווק בע"מ. דירקטור בחברה הבת האמריקאית TopGum Industries .Inc דירקטור בחברת הבת פארסאיטבי בע"מ.	לא	מכהן גם כיועץ לחברה בתחום הפארמה החל מיום 1 בינואר 2024.	דירקטור בחברה הבת הישראלית טופ גאם סחר ושיווק בע"מ דירקטור בחברה הבת האמריקאית TopGum Industries .Inc	נשיא החברה ודירקטור בחברה מנכ"ל החברה – החל משנת 2003 ועד סוף שנת 2019 דירקטור בחברה הבת הישראלית טופ גאם סחר ושיווק בע"מ דירקטור בחברה הבת האמריקאית TopGum Industries .Inc שותף מנהל בקרן השקעות AP Partners	לא	לא	לא	לא	לא
התאריך שבו החלה כהונתו כדירקטור	31.8.2020	16.12.2025	1.1.2024	2.11.2016	19.6.2016	31.8.2020	9.11.2021	9.11.2021	1.1.2024	30.3.2025
השכלה	תואר ראשון בכלכלה	בוגר תואר ראשון בחשבונאות	בוגר הנדסת תעשייה אוני' תל אביב;	בוגר קורס דירקטורים בכירים – איגוד	בוגר קורס דירקטורים בכירים – איגוד	תואר ראשון במשפטים וחשבונאות,	תואר ראשון במנהל עסקים ומשפטים	תואר שלישי מקצועי ללא דוקטורט מ-	בוגר מדעי המחשב וכלכלה, אוני'	בוגרת משפטים, האוניברסיטה

שם הדירקטור	חגי שטדלר*	רביב צולר	שרון כוחן	רועי לוסטרניק	חי יעקב חיון	ישראל שליסר*	מיכל לוצקי	ג'יל מישל גמון	נח גרינגרטן	שרית זאבי
	ולוגיסטיקה מאוני בר אינן. תואר ראשון במשפטים מהאוניברסיטה העברית. תואר שני במנהל עסקים מהאוניברסיטה העברית.	וכלכלה, אוני ת"א	מוסמך בחקר ביצועים ומדעי הניהול, אוני קולומביה.	הדירקטורים בישראל – 2021.	הדירקטורים בישראל – 2021.	האוניברסיטה העברית. מוסמך לעסוק כעו"ד ורו"ח בישראל.	מהמכללה למנהל. הכשרה כעורכת דין. תואר שני במנהל עסקים מאוני תל אביב.	Pantheon Sorbonne Paris	תל אביב; מוסמך מנהל עסקים, אוני מיישן.	העברית בירושלים; מוסמכת במנהל עסקים, אוני רייכמן
ניסיון עסקי באחרונות	שותף בקרן AP Partners יו"ר פעיל בהרמוניז (מיזוג של תומטק ונירית זרעים) – החל מ-2017 עד היום.	נשיא ומנכ"ל אי.סי.אל גרופ בע"מ	מנכ"ל חברת Padagis LLC ונשיא חטיבת תרופות המרשם ב-Perrigo Company PLC. Operating Director, SK Capital Partners	דירקטור בטופ גאם תעשיות בע"מ. דירקטור בחברה הבת הישראלית, טופ גאם סחר ושיווק בע"מ. דירקטור בחברה הבת האמריקאית, TopGum Industries Inc.	מנכ"ל החברה החל משנת 2003 ועד סוף שנת 2019. דירקטור בחברה הבת הישראלית, טופ גאם סחר ושיווק בע"מ. דירקטור בחברה הבת האמריקאית, TopGum Industries Inc.	שותף בקרן השקעות AP Partners.	1/23 - סמנכ"לית אסטרטגיה ושיווק בחברת הביטוח AIG. 12/22-2/20 סמנכ"לית סחר, פיתוח עסקי, דיגיטל וטכנולוגיות בגלובס. 01/17-2/20 סמנכ"לית הדיגיטל של רשת.	יו"ר חברת ביומיט פוד טק בע"מ יו"ר חברת בלו טרי טכנולוגיה בע"מ יו"ר חברת פאי פיי פיינס בע"מ	Managing Director ב-Rothschild & Co ו- Banker ב-Rothschild & Co.	יועצת משפטית ומנהלת עסקים באייטאצי סולאר בע"מ (2018) – ינואר 2024; עמית הוראה ב' באוני חיפה (2019) – יולי 2022; יועצת משפטית ומנהלת תחום השקעות בחברות הזנק קבוצת זאבי.
ככל והדירקטור הינו בעל ניסיון, מומחיות או מיומנות בנושא אבטחת מידע וסייבר, יש לציין זאת ולפרט	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא
התאגידים בהם משמש כדירקטור	אס.גי. איי בע"מ זרעים קבוצת איי פי בע"מ	ארטמיס השקעות בע"מ ארטמיס אחזקות בע"מ	סול-ג'יל טכנולוגיות בע"מ,	חיון לוסטרניק החזקות בע"מ, ארל בניין ונכסים בע"מ.	שמיאם חיון בע"מ. חי חיון החזקות בע"מ.	אס.גי. איי בע"מ זרעים קבוצת איי פי בע"מ	אין	פאי פיי פיינס בע"מ.	אין	טרנדליינס גרופ בע"מ. מור קרנות ניהול קרנות נאמנות (2013) בע"מ.

שם הדירקטור	חגי שטדלר*	רביב צולר	שרון כוחן	רועי לוסטרניק	חי יעקב חיון	ישראל שליסר*	מיכל לוצקי	ג'יל מישל גמון	נח גרינגרטן	שרית זאבי
	(וכל חברות הבנות). וואליו א.ס.איי.איי.צ'י קפיטאל בע"מ. שיבאר קפיטל בע"מ. וואליו איי פי פרטנרס בע"מ. איי פי פרטנרס שירותי ניהול בע"מ. וי-קוראלס בע"מ. פיגמנטום בע"מ. אילסר בע"מ. טופ גאם סחר ושיווק בע"מ. TopGum Industries .Inc פארסאיטבי בע"מ. Gavan ltd. יוניקור בע"מ (יו"ר)	אמפרסט מערכות בע"מ הרוח הישראלית (חל"צ) מגדל ביטוח (החל מחודש מרץ 2026)	Woodstock Sterile Solutions. ואפוטקס (חברת תרופות קנדית)	טופ גאם סחר ושיווק בע"מ TopGum Industries .Inc פינצ'וס דולפניריום בע"מ. אסא איזאקיה בע"מ. קבוצת מסעדות שגב משה בע"מ.	מ.ח.י ייעוץ והשקעות בע"מ. טופ גאם סחר ושיווק בע"מ. TopGum Industries .Inc בשיא נכסים בע"מ. חגי ש. ניהול ייעוץ ואחזקות בע"מ. וואליו איי פי פרטנרס בע"מ. איי פי פרטנרס שירותי ניהול בע"מ. ג.ל.ו אינטרנאשיונל בע"מ. טופ גאם סחר ושיווק בע"מ TopGum Industries .Inc	(וכל חברות הבנות). וואליו א.ס.איי.איי.צ'י קפיטאל בע"מ. אנרפוינט ישראל החזקות (2017) בע"מ. בשיא נכסים בע"מ. חגי ש. ניהול ייעוץ ואחזקות בע"מ. וואליו איי פי פרטנרס בע"מ. איי פי פרטנרס שירותי ניהול בע"מ. ג.ל.ו אינטרנאשיונל בע"מ. טופ גאם סחר ושיווק בע"מ TopGum Industries .Inc	מארבו יזמות בע"מ. ביומיט פוד טק בע"מ בלו טרי טכנולוגיה בע"מ כישרון עסקי בע"מ אפישה אחזקות בע"מ			סולקולד בע"מ אר אינק גרין בע"מ. "ZI" ZRT LTD
האם בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא
דירקטור בעל מיומנות חשבונאית ופיננסית	כן	כן	כן	לא	לא	כן	לא	כן	כן	כן

שם הדירקטור	חגי שטדלר*	רביב צולר	שרון כוחן	רועי לוסטרניק	חי יעקב חיון	ישראל שליסר*	מיכל לוצקי	ג'יל מישל גמון	נח גרינגרטן	שרית זאבי
דירקטור בעל כשירות מקצועית	כן	כן	כן	לא	כן	כן	כן	כן	כן	כן
דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות	כן	כן	כן	לא	לא	כן	לא	כן	כן	לא

*ה"ה חגי שטדלר וישראל שליסר סיימו את כהונתם בחברה ביום 26 בינואר 2026.

תקנה 26א - נושאי משרה בכירים בחברה

להלן פרטים אישיים ומקצועיים אודות נושאי משרה בכירה בקבוצה, ואשר אינם מכהנים גם כדירקטורים בחברה:

שם נושא המשרה הבכירה	אייל שוחט	אלי עדרי*	מרינה לנגה*	נתנאל ארנון	דורון דלויה	אילנית רוט	עידן כץ*	ניר אוגולניק	עדי חן*	עידו קרצ'מר*	ניר קגן*	לירן מלאכי	דין וויליאמס	ליאור פיבלוביץ	אלון עמית
מספר זהות	025609694	041949017	304511702	066149915	039887989	034038927	021794763	037344546	027244102	066463852	037280237	203697610	563439902	03710905	025670647
תחילת כהונה	1.1.2024	6.2.2022	10.7.2024	1.9.2025	1.12.2020	1.1.2024	31.7.2022	1.12.2021	24.4.2022	16.6.2024	12.9.2024	10.10.2023	1.4.2025	29.10.2025	20.3.2025
תאריך לידה	20.10.1973	11.3.1981	26.6.1980	25.10.1982	21.5.1983	10.9.1977	21.7.1983	23.1.1980	24.9.1974	29.8.1984	20.10.1979	16.6.1992	21.2.1976	24.9.1985	5.8.1973
תפקידו בחברה בת של החברה, או בבעל עניין בה	מנכ"ל	משנה למנכ"ל, סמנכ"ל תפעול	סמנכ"לית כספים	סמנכ"ל כספים	GM Israel & ROW	מנכ"לית חברת הבת טופ גאם סחר ושיווק בע"מ	סמנכ"ל מכירות	יועץ משפטי ומזכיר חברה	סמנכ"לית משאבי אנוש	סמנכ"ל אסטרטגיה ופיתוח תאגידי	סמנכ"ל איכות	חשב	GM North America	סמנכ"ל אסטרטגיה ופיתוח תאגידי	המבקר הפנימי
האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה או נושא משרה בכירה	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא
השכלה	תואר ראשון במשפטים, אוני תל אביב.	תואר ראשון בהנדסת תעשייה וניהול (BSc), וניהול,	תואר ראשון בכלכלה וניהול,	בוגר כלכלה וחשבונאות מאוני בר אילן ומוסמך	תואר ראשון במשפטים ומנהל עסקים	תואר ראשון בכלכלה ומדע המדינה,	תואר ראשון בגיאולוגיה, B.Sc. אוני בן גוריון.	תואר ראשון במשפטים (L.L.B)	תואר ראשון בפסיכולוגיה וחינוך, מכללת ר"ג. תואר שני	תואר ראשון במשפטים וכלכלה, אוני בר אילן	הנדסת מזון וביי - טכנולוגיה, הטכניון	תואר ראשון במנהל עסקים וחשבונאות,	Bachelor of Arts in Public Relations, York	תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות,	בוגר החוג למדעי המדינה ותקשורת, מוסמך

שם נושא המשרה הבכירה	אייל שוחט	אלי עדריי*	מרינה לנגה*	נתנאל ארנון	דורון דלויה	אילנית רוט	עידן כץ*	ניר אוגולניק	עדי חן*	עידו קרצ'מר*	ניר קגן*	לירן מלאכי	דין וויליאמס	ליאור פיבלוביץ	אלון עמית
	תואר ראשון בחשבונאות, אוני תל אביב.	תואר שני במנהל עסקים (MBA), תואר שני במימון ושיווק, אוני תל אביב.	אוני תל אביב.	בניהול פיננסי (MBA) מאוני ת"א	מהמרכז הבינתחומי הרצליה.	האוני העברית תואר שני במנהל עסקים, אוני תל-אביב.	תואר שני בהידרולוגיה M.Sc, אוני בן גוריון תואר שני במנהל עסקים (MBA), אוני ת"א.	ותואר ראשון במנהל עסקים (BA) התמחות במימון, המרכז הבינתחומי הרצליה.	עסקים, אוני בן גוריון.	MBA (מנהל עסקים) INSEAD	MBA (מנהל עסקים) אריאל.	המכללה למנהל	College of Pennsylvania (1999).	אוני תל אביב. תואר שני במנהל עסקים, אוני רייכמן. תואר שני בפילוסופיה של המדע, אוני תל אביב	בביקורת פנימית. מבקר פנימי מוסמך (CIA), מבקר מערכות מידע מוסמך (CISA), מבקר סייבר, מבקר הגנת הפרטיות וסוקר איכות ביקורת פנימית.
ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות	מנכ"ל סודהסטרים תעשיות בע"מ.	סמנכ"ל תפעול בליימן שליסל בע"מ סמנכ"לית בסולביה - אלגטק נוטרישן מ-2017 עד 2021.	סמנכ"לית כספים בליימן שליסל בע"מ סמנכ"לית כספים באלקליל בע"מ.	סמנכ"ל בחברת דגש פ.ק בע"מ ובחברת טלרד נטוורקס בע"מ	סמנכ"ל מוצרים ו-CCO – טופ גאם תעשיות	סמנכ"לית שיווק מחלבת טרה ומנהלת חטיבת החלב ב-CBC סמנכ"לית פיתוח עסקי ניאופרם מוצרי צריכה	מנכ"ל דיאגנוסטיס בע"מ 2019-2022	מנהל אגף לשכה משפטית - הוט מערכות תקשורת בע"מ.	סודהסטרים תעשיות בע"מ.	ראש חטיבת מוצרים, חדשנות ופיתוח עסקי; ראש מטה למנכ"ל ופיתוח עסקי, סודהסטרים תעשיות בע"מ. דירקטור שיווק גלובלי - חברת לומניס.	מנהל איכות, מעבדות ים המלח בע"מ מנהל איכות, אסס/נסטל ה	מנהל ביקורת חברות (תעשייה ומסחר), דלויט ישראל	April 2025 - Present: TopGum Industries; General Manager, North America. June 2022 - March 2025: Island Abbey Nutritional; Global Chief Executive Officer.	יועץ אסטרטגי עצמאי. מנכ"ל ספיירמי. יועץ אסטרטגי בכיר בשנבל ייעוץ אסטרטגי	מנכ"ל רווח רביד שירותי ביקורת פנימית בע"מ. נשיא ISACA ישראל (עד דצמבר שנת 2022), מינואר 2023 מכהן כנשיא שקדם

שם נושא המשרה הבכירה	אייל שוחט	אלי עדריי*	מרינה לנגה*	נתנאל ארנון	דורון דלויה	אילנית רוט	עידן כץ*	ניר אוגולניק	עדי חן*	עידו קרצ'מר*	ניר קגן*	לירן מלאכי	דין וויליאמס	ליאור פיבלוביץ	אלון עמית
													June 2020 - June 2022: Grace Farms Foods; Chief Executive Officer.		
ככל ונושא המשרה הינו בעל ניסיון, מומחיות או מיומנות בנושא אבטחת מידע וסייבר, יש לציין זאת ולפרט	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	כן**
האם מורשה חתימה עצמאי	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא

- * (1) אלי עדריי סיים את כהונתו ביום 31.12.2025. העסקתו בחברה תסתיים ביום 31.3.2026 בתום תקופת ההודעה המוקדמת.
(2) מרינה לנגה סיימה את כהונתה ביום 31.8.2025.
(3) עידן כץ סיים את כהונתו ביום 8.6.2025.
(4) עדי חן סיימה את כהונתה ביום 28.2.2026.
(5) עידו קרצ'מר סיים את כהונתו ביום 25.12.2025.
(6) ניר כגן סיים את כהונתו ביום 30.11.2025.
(7) נתנאל ארנון החל את כהונתו ביום 1.9.2025.

** בעל מומחיות וניסיון של כ-20 שנים בביקורת מערכות מידע, אבטחת מידע והגנה בסייבר; בעל הסמכות בינ"ל: CISA (מבקר מערכות מידע), Cyber Security Auditor (מבקר סייבר) ו-CDPSE (מבקר הגנת הפרטיות); סיים בהצלחה קורסי ניהול רשתות של מיקרוסופט (MCSA) ושל CISCO (CCNA); מרצה כ-10 שנים בקורס הכנה להסמכת CISA; כיהן כנשיא ISACA ישראל (איגוד מבקרי מערכות מידע) בשנים 2019-2022. כיום מכהן כחבר הנהלה ונשיא שקדם באיגוד; מרצה בנושאי סייבר בתואר שני לביקורת פנימית באוניברסיטת חיפה, קורסי דירקטורים של המי"ל והדרכות בנושא מודעות סייבר בארגונים.

תקנה 26 ב -

מורשה חתימה של התאגיד

לחברה אין מורשה חתימה עצמאי.

תקנה 27 -

רואי החשבון של החברה

Deloitte, משרד רואי חשבון, מגדלי עזריאלי, דרך מנחם בגין 132, תל אביב יפו, 6701101, תל אביב.

תקנה 28 -

שינוי בתזכיר או בתקנות

עם השלמת ההנפקה על פי התשקיף נכנס לתוקף תקנון החברה החדש. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 11 באוגוסט 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-130551). ביום 25 בינואר 2026 אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה את תיקון תקנון החברה. לפרטים נוספים ראו זימון לאסיפה כללית מיוחדת של בעלי המניות של החברה מיום 19 בדצמבר 2025 (אסמכתא מס': 2026-01-007379) ודיווח מיידי בדבר תוצאות האסיפה מיום 26 בינואר 2026 (אסמכתא מס': 2026-01-009627).

תקנה 29 -

המלצות והחלטות דירקטורים

דירקטוריון החברה אישר בשנת 2025 מעת לעת הקצאת אופציות לנושאי המשרה ועובדים בחברה. כמו כן, ביולי 2025 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 11,111,112 מניות רגילות של החברה והקצאה של 5,555,556 כתבי אופציה לא סחירים של החברה הניתנות למימוש לעד 5,555,556 מניות רגילות של החברה (לפירוט ראו דיווח מיידי מיום 24 ביולי 2025 (אסמכתא: 2025-01-055181). ביום 19 בינואר 2026 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 5,555,556 כתבי אופציה לא סחירים של החברה הניתנות למימוש לעד 5,555,556 מניות רגילות של החברה (לפירוט ראו זימון אסיפה כללית ומיוחדת של החברה מיום 27 בינואר 2026, אסמכתא: 2026-01-009885).

דירקטוריון החברה אישר תיקון לתקנון החברה אשר אושר ע"י האסיפה הכללית של החברה ביום 25 בינואר 2026 (לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 19 בדצמבר 2025, דיווח מתקן מיום 15 בינואר 2026 ודיווח מתקן מיום 18 בינואר 2026 (אסמכתאות מס': 2025-01-101311, 2026-01-006931, 2026-01-007379, בהתאמה).

תקנה 29(ג) -

החלטות אסיפה כללית מיוחדת

ביום 18 במאי 2025, אישרה האסיפה הכללית השנתית והמיוחדת של החברה את ההחלטות שלהלן: (1) מינוי מחדש של רואה חשבון המבקר של החברה והסמכת דירקטוריון החברה לקבוע את שכרו; (2) מינוי מחדש של הי"ה חגי שטדלר (יו"ר הדירקטוריון), שרון כוחן (סגן יו"ר דירקטוריון), רועי לוסטרניק, חי חיון, ישראל שליסר, נח גרינגרטן, שרית זאבי (דירקטורית בלתי תלויה); (3) אישור כתבי שיפוי ופטור לגבי שרית זאבי; (4) אישור עדכון גמול שנתי, גמול השתתפות והחזר הוצאות למר רועי לוסטרניק בניגוד למדיניות התגמול של החברה; (5) אישור עדכון גמול שנתי,

גמול השתתפות והחזר הוצאות לגבי שרית זאבי בניגוד למדיניות התגמול של החברה; (6) אישור עדכון תנאי כהונתה והעסקתה של גבי שיר חיון, ביתו של מר חי יעקב חיון, מבעלי השליטה בחברה באותו המועד; (7) אישור מענק מיוחד למנכ"ל החברה מר אייל שוחט בניגוד למדיניות התגמול של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי על זימון האסיפה מיום 11 באפריל 2025 (אסמכתא מס' 2025-01-027166) וכן דיווח מיידי על תוצאות האסיפה מיום 19 במאי 2025 (אסמכתא מס' 2025-01-034884).

ביום 25 בינואר 2026, אישרה האסיפה הכללית השנתית והמיוחדת של החברה את ההחלטות שלהלן: (1) אישור תיקון תקנון החברה; (2) אישור תנאי כהונתו והעסקתו של רביב צולר כיו"ר דירקטוריון פעיל בניגוד למדיניות התגמול של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 19 בדצמבר 2025, דיווח מתקן מיום 15 בינואר 2026 ודיווח מתקן מיום 18 בינואר 2026 (אסמכתאות מס': 2025-01-101311, 2026-01-006931, 2026-01-007379, בהתאמה, וכן דיווח מיידי על תוצאות האסיפה מיום 26 בינואר 2026 (אסמכתא מס': 2026-01-009627).

ביום 2 במרץ 2026 אישרה האסיפה הכללית והמיוחדת של בעלי המניות של החברה, הקצאה של 5,555,556 כתבי אופציה לא סחירים הניתנים למימוש לעד 5,555,556 מניות רגילות של החברה עד ליום 31 במרץ 2027 למשקיעים מסווגים אשר מימשו 5,555,556 כתבי אופציה לא סחירים ל- 5,555,556 מניות רגילות של החברה, במחיר מימוש של 17.00 ש"ח (לפירוט ראו זימון אסיפה כללית ומיוחדת מיום 27 בינואר 2026 (אסמכתא: 2026-01-009885), ותוצאות אסיפת בעלי המניות מיום 2 במרץ, 2026, אסמכתא: 2026-01-019228).

תקנה 29 - החלטות החברה

כתבי פטור, שיפוי וביטוח נושאי משרה ודירקטורים בתאגיד –

1. **ביטוח נושאי משרה** – החברה התקשרה בפוליסת ביטוח לכל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה, לרבות מנכ"ל ודירקטורים שהינם בעלי השליטה בחברה, זאת בגבול אחריות של עד 10 מיליון דולר ארה"ב למקרה ולתקופת ביטוח. סכום ההשתתפות העצמית של החברה במסגרת הפוליסה הינו 150 אלפי דולר, למעט לגבי תביעות בארה"ב ובקנדה, ותביעות ניירות ערך לגביהן ההשתתפות העצמית הינה 250 אלפי דולר.

2. **התחייבות לשיפוי** – החברה מתחייבת לשפות מראש או בדיעבד, בהתאם להוראות תקנון החברה, את נושאי המשרה בה (כולל דירקטורים), לרבות נושאי משרה בחברות בנות או במקרים בהם התבקשו להתמנות לנושאי משרה בחברות אחרות בגין דרישת החברה (כולל חברות פורטפוליו), בגין כל חבות או הוצאה (כמפורט בכתב השיפוי), לרבות הוצאות התדיינות סבירות ולרבות שיפוי לפי חוק החברות ובכפוף להוראותיו, ובלבד שהסכום המרבי של השיפוי הכולל לא יעלה

במצטבר על 25% מההון העצמי של החברה (כפי שיהיה בדוחות הכספיים המאוחדים האחרונים של החברה שקדמו לתשלום סכום השיפוי), בתוספת סכומים שיתקבלו, אם יתקבלו, מחברת ביטוח במסגרת ביטוח בו התקשרה החברה. זאת, למעט נושאי משרה אשר בהתאם לכתב השיפוי שלהם זכאים לשיפוי כולל ומצטבר השווה לעשרים וחמישה אחוזים (25%) מהונה העצמי של החברה על-פי דוחותיה הכספיים המאוחדים האחרונים של החברה שקדמו לתשלום סכום השיפוי או לסך של 25 מיליון ש"ח, לפי הגבוה מביניהם.

3. **כתב פטור** – בכפוף להוראות ולסייגים שנקבעו בדין בקשר למתן פטור לנושאי המשרה, החברה פוטרת את נושאי המשרה בה, לרבות אלו הנמנים על בעלי השליטה בה מראש, מכל אחריות כלפיה בשל כל נזק שנגרם ו/או שייגרם לה, במישרין או בעקיפין, אם נגרם ו/או ייגרם עקב הפרת חובת הזהירות כלפיה בפעולה שנעשתה על ידי נושאי המשרה בתום לב בתוקף היותם נושא משרה בחברה, בחברות בת של החברה ו/או בחברות קשורות של החברה ו/או לפי בקשת החברה ו/או חברה בת ו/או חברה קשורה של החברה, ו/או בחברה אחרת כלשהי אשר החברה מחזיקה בה מניות, במישרין או בעקיפין, או שלחברה עניין כלשהו בה. לפרטים נוספים אודות כתב השיפוי וכתב הפטור המקובלים בחברה, ראו **נספח א'** בפרק 8 של תשקיף המדף של החברה.

אייל שוחט

מנכ"ל

שרון כוחן

סגן יו"ר הדירקטוריון

25 במרץ, 2026

טופ גאס תעשיות בע"מ

פרק ה'

דו"ח שנתי בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח

הכספי ועל הגילוי לשנת 2025

דוח שנתי בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי לפי תקנה 9ב(א) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים), תש"ל-1970, לשנת 2025:

ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון של טופ גאם תעשיות בע"מ (להלן: "התאגיד"), אחראית לקביעתה והתקיימותה של בקרה פנימית נאותה על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד.

לעניין זה, חברי ההנהלה הם:

1. אייל שוחט, מנהל כללי;
2. דורון דלויה, מנהל פעילות ישראל ושאר העולם;
3. אילנית רוט, מנכ"לית טופ גאם סחר בע"מ;
4. נתנאל ארנון, סמנכ"ל כספים;
5. ניר אוגולניק, יועץ משפטי ומזכיר חברה;
6. ליאור פיבלוביץ, סמנכ"ל אסטרטגיה ופיתוח תאגידי.

בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי כוללת בקרות ונהלים הקיימים בתאגיד, אשר תוכננו בידי המנהל הכללי ונושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או תחת פיקוחם, או בידי מי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, בפיקוח דירקטוריון התאגיד, אשר נועדו לספק מידה סבירה של ביטחון בהתייחס למהימנות הדיווח הכספי ולהכנת הדוחות בהתאם להוראות הדין, ולהבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלות בדוחות שהוא מפרסם על פי הוראות הדין נאסף, מעובד, מסוכם ומדווח במועד ובמתכונת הקבועים בדין.

הבקרה הפנימית כוללת, בין השאר, בקרות ונהלים שתוכננו להבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלותו כאמור, נצבר ומועבר להנהלת התאגיד, לרבות למנהל הכללי ולנושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או למי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, וזאת כדי לאפשר קבלת החלטות במועד המתאים, בהתייחס לדרישת הגילוי.

בשל המגבלות המבניות שלה, בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי אינה מיועדת לספק ביטחון מוחלט שהצגה מוטעית או השמטת מידע בדוחות תימנע או תתגלה.

ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון, ביצעה בדיקה והערכה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד והאפקטיביות שלה;

הערכת אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי והגילוי שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כללה: מיפוי וזיהוי החשבוניות והתהליכים אשר החברה רואה אותם כמהותיים מאוד לדיווח הכספי והגילוי. בחינת בקרות מפתח ובחינת אפקטיביות הבקרות. רכיבי הבקרה הפנימית כללו בקרות על תהליכי סגירת תקופה חשבונית לרבות, עריכה והכנת דוחות כספיים והגילויים, בקרות ברמת הארגון, בקרות כלליות בסביבת המחשוב, ובקרות בתהליכים עסקיים מהותיים מאוד: מכירות, רכש ומלאי.

בהתבסס על הערכת האפקטיביות שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כמפורט לעיל, הדירקטוריון והנהלת התאגיד הגיעו למסקנה, כי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד ליום 31 לדצמבר 2025, היא אפקטיבית.

הצהרת מנהל כללי לפי תקנה 9(בד)(1):

הצהרות מנהלים הצהרת מנכ"ל

אני, אייל שוחט, מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוח התקופתי של טופ גאס תעשיות 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, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי:
 - (א) את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן –
 - (ב) כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;
- (5) אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:
 - (א) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן –
 - (ב) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;
 - (ג) הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, והצגתי בדוח זה את מסקנות הדירקטוריון וההנהלה לגבי האפקטיביות של הבקרה הפנימית כאמור למועד הדוחות.

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים לפי תקנה 9(ד)(2):
הצהרת מנהלים
הצהרת סמנכ"ל הכספים

אני, נתנאל ארנון, מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של טופ גאם תעשיות בע"מ (להלן: "התאגיד") לשנת 2025 (להלן: "הדוחות");
- (2) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
- (3) לפי 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, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי:
 - (א) את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות, העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן –
 - (ב) כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;
- (5) אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:
 - (א) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי מתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, ככל שהוא רלוונטי לדוחות הכספיים ולמידע כספי אחר הכלול בדוחות, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן –
 - (ב) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחנו, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;
 - (ג) הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות למועד הדוחות; מסקנותיי לגבי הערכתי כאמור הובאו לפני הדירקטוריון והנהלה ומשולבות בדוח זה.

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.