



# nrgene

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

### דוח תקופתי לשנת 2025

#### תוכן העניינים

פרק א' תיאור עסקי החברה

פרק ב' דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה

פרק ג' דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר, 2025

פרק ד' פרטים נוספים על התאגיד

מופנית בזאת תשומת לב הקורא לכך שהחברה הינה "תאגיד קטן", כהגדרת מונח זה בתקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"). בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה, בחרה החברה לאמץ את כל ההקלות המנויות בתקנה 5 לתקנות הדוחות, לרבות בדבר דיווח במתכונת דיווח חצי-שנתית ובדבר פרסום דוח כספי נפרד.

בסמוך לאחר פרסום דוח זה, תפרסם החברה דוחות מונגשים בקישור: <https://www.nrgene.com/financial-reports>

## פרק א' - תיאור עסקי החברה

### חלק ראשון: תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי הקבוצה

#### 1. הגדרות

לשם הנוחות, להלן הגדרות מונחים מרכזיים המופיעים בפרק זה:

- "גנום" - הסדר המלא של אבני הבניין הכימיות של דנ"א של פרט מסוים, המיוצג בצירופים ארוכים של 4 אותיות (A,T,G,C);
- "[ה] בורסה" - הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ;
- "דולר" - למעט אם נאמר במפורש אחרת - דולר ארה"ב;
- "החברה" - אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ;
- "הדוחות הכספיים" - הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025, המצורפים לדוח תקופתי זה;
- "המפ" - (HEMP) שם כולל למגוון זנים של צמח הקנאביס, המכילים כמות נמוכה של החומר הפעיל THC ולכן לא נחשבים כסם במדינות רבות;
- "הקבוצה" - החברה וחברות הבת בבעלות מלאה של החברה;
- "השבחה" - תהליך של רבייה טבעית מבוקרת של צמחים ובעלי חיים במטרה לייצר זנים חדשים בעלי מאפיינים רצויים;
- "השבחה מולקולרית" - תהליך השבחה טבעי הנשען על מידע מסמנים גנטיים;
- "השבחה קלאסית" - תהליך טבעי של הכלאות וברירת צאצאים לשם השבחה, הנשען על מדידה פנוטיפית בלבד;
- "התשקיף" - תשקיף הנפקה ראשונה לציבור ותשקיף מדף של החברה מיום 26 בינואר 2021, כפי שתוקן ביום 27 בינואר 2021, (אסמכתא: 010914-01-2021 ו- 01-2021-012054, בהתאמה);
- "חוק החברות" - חוק החברות, התשנ"ט-1999;
- "חוק ניירות ערך" - חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968;
- "מודל B2B" - מודל Business to Business - מכירה מחברה עסקית אחת לשנייה;
- "מודל B2B2C" - מודל Business to Business to Customer – מכירה מחברה עסקית לצרכן הסופי באמצעות חברה עסקית אחרת;
- "מועד הדוח" - יום 31 בדצמבר 2025;

- "סמנים גנטיים" - אמצעי לזיהוי הימצאות של רצף דנ"א מסוים בחומר הגנטי;
- "עריכה גנטית" - תהליך בו משנים באופן מלאכותי ומדויק (שאינו אקראי) את רצף הדנ"א של פרט ללא החדרת דנ"א זר;
- "פנוטיפ" - מדידה איכותית או כמותית של תכונה של פרט (צמח או בעל חיים) בהשבחה או במחקר;
- "Big Data" - מסד נתונים בהיקף רחב;
- "CRISPR" - טכנולוגיית עריכה גנטית מסוימת המאפשרת שינוי מדויק ומבוקר של רצפי דנ"א (Clustered Regularly Interspaced Short Palindromic Repeats);
- "Genotyping" או "בדיקות גנטיות" - פעילות בה דוגמים את הרכב הדנ"א, לדוגמה על ידי זיהוי הרכב ה-SNPs של מספר פרטים גדול בצורה שטחית יחסית המספקת מידע דרוש לפעולה מסוימת;
- "SNP" - Single Nucleotide Polymorphism, סוג הבדל שכיח ברצף הדנ"א בין פרטים שונים מאותו מין (species) בעל שימושים רבים בהשבחה ובמחקר;

## 2. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה

### 2.1. התאגדות החברה

החברה התאגדה ונרשמה בישראל ביום 9.2.2009 בשם אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ, בהתאם להוראות חוק החברות, כתברה פרטית. החברה הוקמה על ידי היזם ד"ר גיל רונן, שהינו בעל ניסיון בניהול עסקי ומקצועי בעולם הגנטיקה, ובהמשך לכך, הצטרפו לחברה יזמים נוספים, כמו גם משקיעים, מנהלים ואנשי מקצוע מובילים בתחום.

ביום 27.1.2021, השלימה החברה הנפקה ראשונה של מניותיה לציבור על פי התשקיף, ומניותיה נרשמו למסחר בבורסה.

ביום 22.4.2021, אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה את שינוי שם החברה לשמה הנוכחי - אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ, וביום 11.5.2021 שונה שמה של החברה ברשם החברות.

### 2.2. פעילות החברה

החברה הינה חברת מחקר ופיתוח של מוצרים טכנולוגיים עתירי קניין רוחני בתחום האגטק (AgTech). החברה מפתחת זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים, בהתבסס על טכנולוגיה שפיתחה החברה בתחום הבינה המלאכותית, במטרה לנתח מידע גנטי על בסיס Big Data, לטובת האצה ושיפור השבחה טבעית של צמחים ובעלי חיים בענף החקלאות והמזון העולמי.

טכנולוגיית החברה מבוססת על תוכנה המנבאת (Predicts) הרכבים גנטיים רצויים (הווה אומר, המעניקים לצמח/בע"ח תכונות עדיפות), ולשם השגתם מספקת תוכנית השבחה גנטית טבעית (הכלאות) בשדה/חממה ללא התערבות מלאכותית של עריכה גנטית או הנדסה גנטית, הכפופות לרגולציה.

למועד דוח זה, פועלת החברה בתחום פעילות אחד - פיתוח ומסחר זנים ותכונות של צמחים ובעלי

חיים על בסיס טכנולוגיית בינה מלאכותית (AI) וכלי תוכנה לניתוח מידע גנטי, במטרה לשפר ולייעל את תהליך ההשבחה הטבעי של צמחים ובעלי חיים וזאת באמצעות החברות הבנות שלה והתקשרויות עם צדדים שלישיים.

לחברה נכסים טכנולוגיים עתירי קניין רוחני, הכוללים הן את הטכנולוגיה החשובית שהחברה פיתחה בתחום הבינה המלאכותית במטרה לנתח מידע גנטי על בסיס Big-Data, והן קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים, המבוססים על הבינה המלאכותית (AI) האמורה של החברה. נכסים אלו משמשים את החברה בהצעת שירותים ומוצרים ייחודיים ללקוחות ושותפים. מהות השירותים הינה ניתוח כלל צירופי הגנים ואיתור ההרכב הגנטי המיטבי המאפשרים לשפר את תכונות הצמח או בעל החיים באופן טבעי, באמצעות יצירת זנים חדשים. הטכנולוגיה של החברה היא טכנולוגיה פורצת דרך המאפשרת לפעול בקצב מואץ לשם השבחת צמחים ובעלי חיים בתחום החקלאות והמזון. להערכת החברה, ללא השימוש בטכנולוגיה של החברה, תהליכי השבחת צמחים ובעלי חיים הינם מורכבים, יקרים ואיטיים במיוחד, דבר המעכב מאד יצירת זנים טובים יותר המאפשרים ייצור מזון רב ואיכותי יותר.

## מודלים עסקיים

### פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות

צמחים ובשר



קנולה זבובים עגבניות



הכנסות מתמלוגים /או מכירת מוצרי קצה



### מודל מכירת זכויות גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן וניתוח וייצור מידע גנטי

• שיתופי פעולה אסטרטגיים



סויה שעורה

• בדיקות גנטיות



תירס קנולה חיטה



סויה המפ עגבניות

nrgene

## 2.3 תיאור התפתחות עסקי החברה

### 2.3.1 כללי

בראשית דרכה, עסקה החברה בפיתוח טכנולוגיית בינה מלאכותית לניתוח מידע גנטי באמצעות כלים חישוביים מבוססי ענן.

בשנים שלאחר מכן, החברה איגדה מגוון יכולות טכנולוגיות שפותחו על ידה למספר מוצרי תוכנה מבוססי מחשוב ענן ושירותי ניתוח מידע גנטי (לפרטים נוספים אודות מוצרי החברה, ראו סעיף 18.2 להלן).

2.3.2. החל מסוף שנת 2014, החברה ביססה את מעמדה כמובילת שוק גלובאלית בתחומה ובנתה מאגרי מידע ויכולות בינה מלאכותית מוכחות בענפים חקלאיים חשובים. בשנים אלה, ביצעה החברה תהליך תיקוף (ולידציה) להוכחת יעילות הטכנולוגיה שלה, ומסחרה ללקוחות את היכולות החשובות במעל ל-300 פרויקטים, לרבות עם לקוחות בינלאומיים מובילים.

2.3.3. החל משנת 2020 הרחיבה החברה את פעילותה, מאנאליזה חישובית בלבד והחלה לפתח תכונות וזנים מושבחים גנטית תחילה בצמחים בלבד, ולאחר מכן גם בחרקים.

#### 2.3.4. המודל העסקי

למועד הדוח החברה ממקדת את פעילותה המסחרית כדלהלן:

(א) עסקאות במודל פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים על בסיס טכנולוגיית AI, כנגד הכנסות ממכירת רשיון ו/או מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה (לפרטים ראו סעיף 2.3.5 להלן).

(ב) בדיקות גנטיות של צמחים ובעלי חיים לשם האצה ויעול תהליכי השבחה גנטית (ראו סעיף 2.5 להלן).

החברה בוחרת את המודל העסקי להתקשרות בכל הזדמנות עסקית בהתאם לקריטריונים שהתווה דירקטוריון החברה, לרבות טיב ואיכות החומר הגנטי נשוא ההתקשרות, העלויות הצפויות בפרויקט והמקורות המימוניים האפשריים לפרויקט (כגון: משאבים פנימיים, מימון באמצעות שותפים, מימון על ידי מענקים ממשלתיים וכו'), יכולת המסחר של תוצרי הפרויקט (כגון: שוק המטרה הרלוונטי, יכולת החדירה לשוק, מוצרים/פתרונות חלופיים ועוד) והימצאותו של שותף אסטרטגי בפרויקט (לאספקת החומר הגנטי, מימון הפרויקט, מסחר ועוד).

בהתאם, אסטרטגיית החברה הינה התמקדות תחילה בעסקאות פיתוח קניין רוחני של מוצרים טכנולוגיים (זנים ותכונות מבוססי טכנולוגיית AI) כנגד הכנסות מרישיון ו/או מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה. בד בבד, בתחומים בהם החברה לא מפתחת קניין רוחני, החברה מציעה שירותים בתחום הבדיקות הגנטיות של צמחים ובעלי חיים, לשם ייצור הכנסות.

2.3.5. מודל פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים על בסיס טכנולוגיית AI, כנגד הכנסות מרישיון ו/או מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה

בתקופת הדוח, המשיכה החברה למקד את מירב מאמציה בפרויקטים של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות מבוססי טכנולוגיית AI שפיתחה החברה. הפרויקטים במודל זה, יכולים להניב לחברה הכנסות משני מקורות מרכזיים:

(1) הכנסות ממכירת רשיונות, עמידה באבני דרך ותמלוגים - הכנסות מסוג זה רלוונטיות בייחוד במקרים בהם החברה פועלת בשוקי מטרה מבוססים. לדוגמה, פרויקט החברה

לפיתוח תכונה לעמידות זני עגבנייה למחלת וירוס הטובמו, תכונה לעמידות זני קנולה למחלה פטרייתית ועוד, כמפורט בסעיף 2.4 להלן.

(2) הכנסות ממכירת מוצרים (זנים משופרים של צמחים או בעלי חיים) ללקוחות הקצה - הכנסות מסוג זה רלוונטיות בייחוד במקרים בהם החברה פועלת בשוקי מטרה בהתהוות, דהיינו - השוק עדיין נמצא בשלבים ראשוניים ומוצרי החברה יכולים להיות בין הראשונים בשוק באופן שהינם פורצי דרך. לדוגמה, פרויקט החברה לפיתוח זני עגבניות שרי המתייבשות מעצמן, פיתוח זנים של זבוב החייל השחור כמקור חלבון למזון בע"ח ועוד, כמפורט בסעיף 2.4 להלן.

במטרה להגדיל את חלקה של החברה בשוק פיתוח הזנים והתכונות ולהתקדם בשרשרת הערך החקלאית, ובמטרה להגדיל את הכנסותיה בטווח הבינוני-ארוך, משקיעה החברה בפעילות מחקר ופיתוח בכדי להגיע לזנים מושבחים ו/או לתכונות ייחודיות, בין אם במסגרת שיתוף פעולה או על ידי פיתוח עצמי עד למציאת שותף מתאים. הקניין הרוחני בגין הפיתוחים של הזנים והתכונות הללו, לעתים שייך בלעדית לחברה ולעתים משותף לחברה ולשותף העסקי.

למועד הדוח, החברה לוקחת חלק במספר מיזמי השבחה מולקולרית, במסגרתם מפתחת קניין רוחני (לבד או עם שותפים עסקיים), בתחום הצמחים ובעלי החיים המושבחים גנטית באופן טבעי (ללא הנדסה גנטית או עריכה גנטית) ובתחומים נוספים, לדוגמה, פרויקט זבוב החייל השחור, פרויקט הקנולה העמידה למחלה פטרייתית, פרויקט עגבניות שרי המתייבשות מאליהן, טיפוח עגבניות שרי יחד עם חברת טופ סידס, ועוד (כמפורט בסעיף 2.4 להלן).

להערכת החברה, במודל פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות כנגד הכנסות ממכירת רישיון ו/או מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה קיימים יתרונות מסחריים פוטנציאליים לחברה וללקוחותיה, מהסיבות הבאות:

- שיעור הצלחה: סיכויי הצלחה של תוכניות השבחה גוברים, לאור השימוש בטכנולוגיות של החברה.

- קיצור הזמן לשוק (Time-To-Market): שיתוף הפעולה בין החברה לבין הלקוח/השותף עשוי לקצר משמעותית את משך הזמן המיועד להשלמת תכנית השבחה, הן בשלב בחירת הזיווגים בין זנים והן בשלב איתור הצאצאים המובחרים, תוך שימוש בבדיקות הגנטיות, ובכך מקנה יתרון תחרותי לצדדים לעסקה בשלב המסחור.

- הוזלת עלויות: הסיכון המימוני של הלקוח/השותף מצטמצם, לאור העובדה שהתשלום לחברה מתבסס על הצלחת התוכנית ומסחורה בטווח הבינוני-ארוך, לעומת תשלום בגין מתן זכות שימוש בתוכנה ו/או תשלום פרויקטאלי. בכך, הכדאיות ללקוח/לשותף ורצונו להתקשר עם החברה - גדלים.

נכון למועד פרסום דוח זה, החברה פועלת ב-2 קטגוריות מרכזיות במודל של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים כמפורט להלן, אשר אינם מהווים רשימה סגורה וככל שהחברה תזהה הזדמנויות נוספות, היא עשויה להרחיב את פעילותה לתחומים קיימים או נוספים:

א. שיפור ופיתוח תכונות ייחודיות: זנים שנמכרים לחקלאים חסרים לעתים תכונות בודדות בעלות חשיבות משמעותית לחקלאי, ליצרני המזון ו/או הצרכנים. איתור תכונה הקיימת באופן טבעי בתוך מאגר הזנים הקיימים (לא מהונדסת), ומיפוי ואיתור הגנים האחראים לה באמצעות הטכנולוגיה של החברה, תאפשר החדרתה באופן יעיל, מהיר וטבעי לזנים שיימכרו לחקלאי. החברה מנסה לאתר צורך לתכונות בעלות פוטנציאל כלכלי גבוה, למצוא את הזנים המכילים את התכונה הרצויה ולאחר את הגנים האחראים לתכונה. עם הצלחת התהליך כאמור, החברה תפעל להגנה על הקניין הרוחני הקשור בתכונה שאותרה, ותציע לחברות הזרעים רישיונות לשימוש בתכונה הנ"ל, תמורת תשלום חד-פעמי בגין הרישיון ובנוסף תמלוגים ממכירת הזרעים לחקלאי. למיטב ידיעת החברה, כיום, שיעור התמלוגים המקובל שחברת זרעים משלמת בתמורה לזכות להשתמש בתכונה נע בין 2% ל-10% ממכירות הזרעים לחקלאי. דוגמה לשימוש במודל זה הינה עסקאות עם לקוחות למתן רישיון לגידול ומסחור זרעי עגבניות עמידים לזן של מחלת הטובמו-וירוס (ToBRFV), דוגמה נוספת למודל זה היא פיתוח עמידות למחלה הפטרייתית clubroot בקנולה, לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.4 להלן.

ב. פיתוח זני עלילת חדשים/ייחודיים: מגמת הגידול באוכלוסיית העולם והעליה בדרישה למזון, לצד שינויי אקלים וצמצום שטחי החקלאות, כמו גם השינוי באורחות החיים והמודעות העולה לתזונה בריאה מביאים לגידול בצורך להשבחת זנים ייחודיים המניבים יכול רב יותר ובעלי הרכב תזונתי בריא יותר. לצד זאת, הדרישה להפחתת השימוש בדשנים וחומרי הדברה המזיקים לסביבה מגדילה את הצורך בהשבחת זנים העמידים למחלות ומזיקים באופן טבעי. הטכנולוגיה הייחודית של החברה וכן הניסיון והידע הרב שצברה בתחום ההשבחה מאפשרים התאמה לצרכים המשתנים בשוק העולמי. לחברה מספר פרויקטים להשבחת זנים חדשים ומשופרים במגוון מדינות הנותנים מענה לצרכים אלה לדוגמה פרויקט פיתוח ומסחור זני זבוב החייל השחור היעילים יותר בהפיכת פסולת אורגנית למזון עשיר להאכלת בעלי-חיים, באמצעות חברת הבת בקנדה ופיתוח ומסחור זני עגבניות שרי המתייבשות מאליהן, באמצעות חברת הבת סופרי. לשם כך, החברה מפתחת מערכי השבחה לגידולים ספציפיים על מנת לאפשר השבחת הזנים באופן עצמאי.

לפרטים נוספים אודות הפרויקטים כאמור ראו סעיף 2.4 להלן.

#### 2.4. פרויקטים עיקריים של החברה

להלן פרויקטים מהותיים של פיתוח קניין רוחני, בבעלות מלאה או בבעלות משותפת, כולל הערכת החברה בנוגע למסחור הפרויקט, נכון למועד פרסום הדוח:

##### א. פיתוח זנים של זבוב החייל השחור כמקור חלבון ותוספים פונקציונליים למזון בע"ח

זבוב החייל השחור (*Hermetia illucens*) (להלן גם: "זח"ש" או "BSF"), מהווה כיום את חוד החנית של תעשיית החלבון האלטרנטיבי העולמית ומשמש כ"חיית משק" חדשה ויעילה במיוחד. הזחלים של זבוב זה ניחנים בתיאבון עצום וביכולת ביולוגית ייחודית להמיר מגוון רחב של פסולת אורגנית ותוצרי לוואי חקלאיים למסה איכותית העשירה בחלבון ושומן מהחי (עד 60%). בנוסף, הזחלים מכילים חומרים מזינים רבים אחרים. תכונות אלו הופכות את הזח"ש לפתרון כפול: הוא מסייע בנייהול משבר הפסולת העולמי ובו-זמנית מייצר מקור חלבון,

שומן וחומרים מזינים בר-קיימא המחליף מקורות מסורתיים יקרים ומוזהמים כגון קמח דגים וסויה, תוך צמצום דרמטי של פליטות פחמן ומתאן ושימוש בקרקע ומים.

על פי סקר שוק של Meticulous Research, גודל שוק מוצרי הזח"ש צפוי להגיע בשנת 2033 לכ-4 מיליארד דולר, עם צמיחה שנתית ממוצעת של 131%. מנקודת מבט של השקעה, השוק עובר סגמנטציה: בעוד שחלקו מתמקד בייצור סחורה (Commodity) של קמח חלבון המתחרה בשולי רווח נמוכים מול סויה וקמח דגים, קיימת הזדמנות פיננסית ממשית גם בסגמנט ה"פרימיום". מוצרים פונקציונליים לתעשיות מזון חיות מחמד ובית והחקלאות המתקדמת, המבוססים על חומרים בעלי תכונות ביו-אקטיביות (כגון חומצה לאורית ופפטידים אנטי-מיקרוביאליים) שמיוצרים על ידי הזח"ש, מאפשרים גביית פרמיה משמעותית ומעבר ממודל עסקי מבוסס נפח למודל מבוסס ערך ורווחיות גבוהה.

כיום התעשייה מתמודדת עם "מלכודת הקומודיטי" וחסם יעילות ("Volume Wall") הנובעים משימוש בזני בר גנריים של הזח"ש, שאינם מותאמים לגידול תעשייתי אינטנסיבי, דבר המוביל לייצור פחות יעיל ולפגיעה בשולי הרווח. פיתוח גנטיקה של זני עילית המותאמים לגידול חקלאי יעיל, יחד עם התמקדות במוצרי פרימיום, הם המפתח להכנסות משמעותיות ושולי רווח גבוהים..

חברת הבת, NRGene Canada (להלן גם: "אנרג'ין קנדה"), השיגה תוצאות פורצות דרך בשיפור הגנטיקה של הזח"ש ע"י טיפוח זן העילית MaxBSF™. הפיתוח נשען על מסד נתונים גנומיים רחב, כמו גם על פלטפורמת ה-AI הגנומית של החברה. הזן הראשון שפותח וממוסחר כיום מציג קצב גידול המהיר ב-50% עד 100% ביחס לזני הבר הסטנדרטיים, מה שמאפשר לקצר את מחזור הגידול ל-7 עד 10 ימים בלבד ולהגדיל את מספר המחזורים השנתי מ-20 (הממוצע בתעשייה) לכ-30 עד 40 מחזורים. בנוסף, הזן מפגין עמידות לחום קיצוני (עד 50°C), תכונה החוסכת משמעותית בהוצאות אנרגיה לקירור ומפחיתה תמותה. הזחלים של MaxBSF™ מגיעים למשקל סופי הגבוה בכ-50% מהממוצע ומותאמים לצבירת רכיבים תזונתיים ייחודיים.

החברה מממשת את תכונות הזן המשופרות באמצעות שני מודלים עסקיים סינרגטיים:

1. מכירת הגנטיקה (Upstream): מודל "Genetics-as-a-Service" בו החברה מוכרת זחלים בני יום (Neonates) או מעניקה רישיונות לשימוש בזן ה-MaxBSF™ לחוות חרקים ברחבי העולם. במודל זה, החברה מספקת מלאי גנטי איכותי ממרכזי הרבייה שלה, ומאפשרת לחוות החרקים ייצור זחלים יעיל יותר ושיפור ברווחיות.
2. מכירת מוצרים סופיים (Downstream): יישום מודל Hub & Spoke בצפון אמריקה, בו החברה מספקת את הגנטיקה לחקלאים שותפים ("Spokes") המגדלים את הזחלים על פסולת חקלאית, ומתחייבת לרכוש מהם את התוצרת (Buy-Back). החברה משווקת את התוצרת כמוצרי פרימיום ממותגים: זחלים מיובשים (MaxBites™) לשוק עופות החצר וחיות המחמד, ודשן אורגני (מבוסס הפליטות של הזחל הגדל - Frass) המשווק כביו-סטימולנט (MaxGrow™) לחקלאות מתקדמת. החברה בוחנת אפשרות להרחיב בעתיד את הפורטפוליו למוצרים פונקציונליים כמו תוספי תזונה (nutraceuticals) ומזון רפואי

(Medical Food) לבעלי חיים המועשרים ברכיבים כמו אומגה-3 וחומרים אנטי-מיקרוביאליים ואנטי דלקתיים טבעיים.

מנקודת מבט עסקית, אנרג'ין קנדה מציגה ביצוע מהיר של אסטרטגיית ה-Go-to-Market שלה בתחום הזח"ש, כשהיא עוברת משלב המו"פ לשלבי מסחר וצמיחה באמצעות שורה של מהלכים אסטרטגיים, במהלך השנים 2023 עד 2025:

שיתופיות אסטרטגיות ושיתופי פעולה: החברה יצרה אקו-סיסטם חזק סביב הטכנולוגיה שלה. אבן דרך משמעותית נרשמה באוגוסט 2023 עם החתימה על הסכם מסגרת עם ענקית הציוד Bühler (להלן: "ביולר"), שהובילה להקמה משותפת של ה-North American Insect Center (NAIC) ביולי 2024 - מתקן המשמש כמרכז הדגמה ללקוחות של ביצועי הזנים המפותחים על ידי אנרג'ין קנדה, על בסיס טכנולוגיית בינה מלאכותית (AI), לרבות התאמת הזנים לפסולת חקלאית ייעודית של כל לקוח ולהדגמת ביצועי היכולת להפיק חלבון אלטרנטיבי וכל תוצר אחר מהמערכת של ביולר ומהזנים המפותחים על ידי אנרג'ין קנדה. בנוסף, ביולי 2025 נחתם הסכם עם שותף אסטרטגי קנדי (להלן: "השותף האסטרטגי") להקמה משותפת של מפעל ביצים ("Hub") כחלק ממודל ה-Hub & Spoke, מהלך שכלל גם השקעה הונית מצד השותף. המפעל נמצא בשלבי הקמה סופיים וצפוי להתחיל לפעול במהלך אפריל 2026. אנרג'ין קנדה היא גם חברה פעילה ומרכזית בארגון החרקים הצפון אמריקאי, המשמש כלובי חזק לקידום מוצרים מבוססי חרקים.

#### השקעות ומימון:

מבנה המימון של הפעילות מעיד על תמיכה משמעותית של חברת האם יחד עם יכולת גיוס הון לא-מדלל, ישירות לחברת הבת. בחודש ינואר 2025, גייסה אנרג'ין קנדה השקעה משותפת מוגבלת, אשר הבעלים בשותף הכללי בה הינו מר רחמים רון-יוסף, מבעלי השליטה בחברה (להלן: "הסכם ההשקעה" ו-"השותפות", בהתאמה) סך כולל של כ-800 אלף דולר והיא מחזיקה במניות בכורה המהוות כ-8.3% מהון המניות המונפק והנפרע של אנרג'ין קנדה. כל עוד השותפות מחזיקה לפחות ב-5% מהונה המונפק והנפרע של אנרג'ין קנדה, תהיה זכאית השותפות למנות דירקטור מטעמה לדירקטוריון אנרג'ין קנדה.

בנוסף גייסה החברה ממשקיעים פרטיים נוספים, סך 800 אלפי דולר ארה"ב. כספי הגיוס ע"ס 1.6 מיליון דולר ישמשו את חברת הבת לטובת קידום שלב המסחור.<sup>2</sup>

במקביל, אנרג'ין קנדה גייסה הון ממשלתי (Non-dilutive funding) מממשלת קנדה, כולל מענק בסך 450 אלף דולר קנדי (כ-335 אלף דולר ארה"ב) במרץ 2025 להרחבת פעילות הזח"ש, וכן השקעה של 500 אלף דולר קנדי (כ-365 אלף דולר ארה"ב) מהשותף האסטרטגי ביולי 2025.

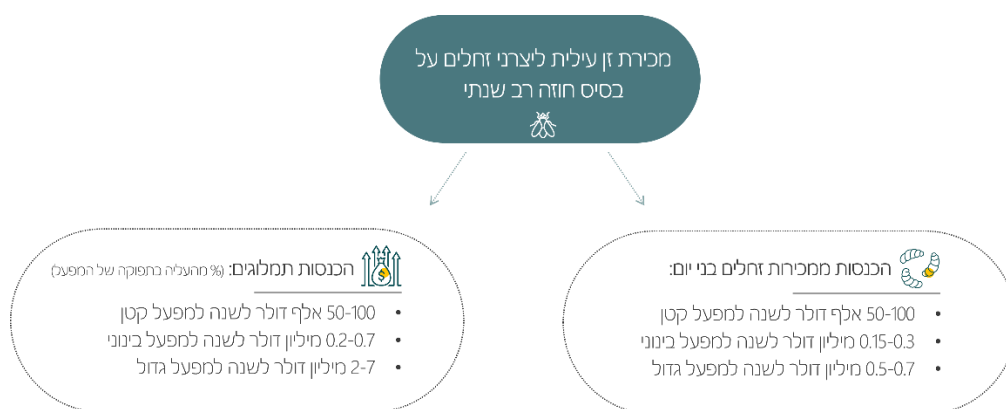
#### מסחר ומכירות:

החברה השלימה את המעבר לייצור תעשייתי עם הקמת מפעל לייצור ביצים וזחלים בינואר 2025, בעל כושר ייצור של 6.5 מיליון ביצים ביום. החברה פועלת להקמת מפעל נוסף, בעל נפח ייצור גדול פי 20 מהמפעל הנוכחי, לייצור ביצי הזח"ש בקנדה ובכוונתה להתחיל בפעילות

<sup>2</sup> לפרטים נוספים אודות הסכם ההשקעה ראו דוח זימון אסיפה כללית מיוחדת של החברה מיום 13.10.2024 (אסמכתא: 2024-01-610483).

הייצור במפעל החדש כבר במהלך אפריל 2026. המפעל הנוסף מוקם תחת חברה משותפת (Joint Venture- JV) עם אירגון חקלאי, במדינת אלברטה, קנדה. עלות הקמת המפעל והפעלתו בשנה הראשונה מוערכת בכמיליון דולר קנדי. סכום זה גויס מהתאגיד החקלאי, כשעבור מחצית הסכום (בסך 500 אלף דולר קנדי) יקבל התאגיד מניות באנרג'ין קנדה, בהשקעה במודל SAFE, ראו דוח מידי מיום 6.8.2025 (אסמכתא 01-058329-2025), אשר תוכנו נכלל בדוח זה על דרך ההפניה. אבן דרך מסחרית משמעותית התרחשה באוגוסט 2025, עם החתימה על ההסכם המסחרי הראשון למכירת זחלי זח"ש מותאמים (Elite Strains) ללקוח, עסקה הצפויה להניב הכנסות של מאות אלפי דולרים על פני שלוש שנים. במהלך שנת 2025 ההכנסות שנבעו מלקוח הסתכמו לסכום לא מהותי. מהלך זה מסמן את תחילת ההכרה בהכנסות ממוצרי הגנטיקה של הזח"ש ומעבר למודל מכירות שוטף. בנוסף חברת הבת מקיימת עבור 3 לקוחות פוטנציאליים ניסיונות השוואה בין ביצועי הזן של חברת הבת לבין ביצועי הזנים של הלקוחות במטרה לשכנע את הלקוחות לרכוש את הזן של חברת הבת. ניסיונות אלה צפויים להסתיים במחצית הראשונה של שנת 2026.

להלן צפי הכנסות החברה בפרויקט זה, על-בסיס המודל המפורט לעיל:



**הערכות החברה בדבר ההכנסות והשיפור ברווחיות ביחס למודלים המפורטים לעיל הינן מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, מבוסס בעיקרו על הערכות ותחזיות של החברה, בהסתמך על ניסיון העבר שלה, וכן על מצב השווקים והסטטוס הנוכחי של הפרויקט. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, או להתממש באופן חלקי, כתוצאה מגורמים שאינם בשליטת החברה.**

בחודש פברואר 2026 החלה חברת הבת במכירות מסחריות ראשונות של זחלי BSF מיובשים, תחת המותג MaxBites™, לחנויות המתמחות במזון לבעלי חיים במחוז ססקצ'ואן, קנדה.

המוצרים משווקים בשלב זה לשוק חיות המחמד, בעיקר להזנת ציפורים וזוחלים, והם מהווים מקור חלבון איכותי ובעל ערך תזונתי גבוה. מכירות ראשונות אלו, אף כי הינן בהיקף שאינו מהותי, מהוות אבן דרך אסטרטגית משמעותית ביותר עבור החברה, ומסמנות מעבר בפועל משלב הפיתוח וההקמה לשלב מסחור ויצירת הכנסות בפלטפורמת ה-BSF, של החברה.

החברה רואה במהלך זה הוכחת היתכנות מסחרית ראשונה (Commercial Validation) למודל העסקי שלה, ומהלך הממצב אותה בעמדה מתקדמת בתחום פיתוח, ייצור ומסחור פתרונות מבוססי חרקים לתעשיית המזון לבעלי חיים. להערכת החברה, השוק הגלובלי לחלבון חלופי ולמזון מתקדם לבעלי חיים מצוי בצמיחה מואצת, כאשר מגמות של קיימות, בריאות ואיכות תזונה תומכות בביקוש לפתרונות מבוססי BSF.

החברה צופה כי במהלך שנת 2026 יורחבו מכירות מוצרי MaxBites™ לנקודות מכירה נוספות בקנדה, וכי פעילות זו תניב לחברת הבת הכנסות בהיקף של מאות אלפי דולר קנדי כבר בשנת הפעילות הראשונה. בנוסף, בהתבסס על תוכניות ההתרחבות של החברה, יכולות הייצור, והיתרונות הביצועיים של הזן הגנטי Max-BSF שבבעלות החברה, החברה מעריכה כי פעילות זו עשויה להתפתח להיקפי הכנסות של מיליוני דולר קנדי כבר במהלך שנת 2027, בין היתר כתוצאה מהגדלת היקפי הייצור, הרחבת ערוצי ההפצה והעמקת החזירה לשוק.

במקביל לפעילות של אנרג'ין קנדה בזח"ש, חברת האם (החברה) שותפה ופעילה במאגד הזח"ש הישראלי, שם היא אחראית לפיתוח כלים לניתוח גנום הזח"ש. לפירוט בדבר קבלת אישור רשות החדשנות למימון בפרויקט לפיתוח כלים להכוונה וניטור התנהגות לשם שיפור טיפוח ורביית זבוב החייל השחור והצטרפות החברה למאגד זבוב החייל השחור, ראו סעיף 26.4.3 להלן.

בגין שנת 2025 הכירה החברה בהכנסות ממכירות מוצרי הזח"ש, בסכום שאינו מהותי.

## **ב. עמידות למחלה הפטרייתית בקנולה**

הפרויקט הינו פרויקט בפיתוח עצמי למיפוי ופיתוח תכונת עמידות למחלה הפטרייתית (Clubroot) אשר פוגעת בשטחי גידול של תעשיית הקנולה בעיקר בצפון אמריקה וצפון אירופה. תוך שימוש בכלי הגנומיקה הייחודיים של החברה, אנרג'ין קנדה הצליחה לפתח זני קנולה העמידים למחלה על ידי זיווג בתהליך טבעי של זנים שונים וצירוף מספר גנים המעניקים את תכונת העמידות לזן יחיד. כמו כן הצליחה אנרג'ין קנדה לאתר את מיקום הגנים בגנום אשר מעניקים לצמח את העמידות. העמידות נבחנה בניסויים בתנאים מבוקרים, בהם אולחו (=הודבקו באופן יזום) זני הקנולה שפותחו בואריאנטים שונים של המחלה הנפוצים בקנדה, והצמחים הראו עמידות מלאה לכל הוואריאנטים שנבדקו. במקביל נערכו ניסיונות דומים באירופה, שם אולחו זני הקנולה בואריאנטים מקומיים, וגם שם נצפתה עמידות מלאה. לשם הגנה על הקניין הרוחני שנוצר, הגישה אנרג'ין קנדה שתי בקשות פטנט מקדמיות ובקשת פטנט מלאה.. המחלה יכולה להוביל לירידה ביבול של 60%-90% במקרים קיצוניים אשר הופכת את הגידול של הקנולה לבלתי כדאי לחקלאים. בהתאם למחקרי שוק, שווי תעשיית הקנולה הינו כ-43.7 מיליארד דולר בשנה בקנדה<sup>3</sup>. לפרטים בדבר בקשות פטנטים שהגישה החברה בקשר עם פרויקט זה, ראו סעיף 27.1 להלן. לפירוט בדבר מענקים שקיבלה החברה באמצעות אנרג'ין קנדה מממשלת קנדה לפרויקט זה, ראו סעיף 26.4 להלן.

<sup>3</sup> [https://www.canolacouncil.org/news/canolas-contribution-to-the-canadian-economy-reaches-43-7-billion/#:~:text=October%2016%2C%202024%20%E2%80%93%20The%20value,Council%20of%20Canada%20\(CCC\)](https://www.canolacouncil.org/news/canolas-contribution-to-the-canadian-economy-reaches-43-7-billion/#:~:text=October%2016%2C%202024%20%E2%80%93%20The%20value,Council%20of%20Canada%20(CCC))

החברה בתהליכי מסחור התכונה לחברות המפתחות ומוכרות זרעי קנולה לחקלאים. שוק זרעי הקנולה שנמכרים לחקלאים בקנדה עומד על כ-1.5 מיליארד דולר בשנה<sup>4</sup>. הסכם מתן רישיון לתכונה לחברת זרעים כולל לרוב תשלום מקדמה חד פעמי ותמלוגים על סך כ 3-5% ממכירות זרעים למפיקים/לחקלאים.

להלן פרטים בנוגע להתפתחויות מהותיות בפרוייקט זה במהלך שנת הדוח:

1. בחודש פברואר 2025, השלימה החברה אבן דרך של זיהוי חמישה איזורים גנומיים המקנים עמידות למחלה, עמידות בקווי טיפוח מתקדמים וטיפוח מבוסס סמנים גנטיים לקראת מסחור. בדבר פרטים נוספים ראו דוח מיידי מיום 26.2.2025 (אסמכתא: 2025-01-013277), אשר תוכנו נכלל בדוח זה על דרך של הפניה.

2. בחודש אוגוסט 2025, השלימה החברה ניסוי רחב של גידול זני קנולה עמידים למחלה הפטרייתית בשדה המאולח באופן מכוון בנבגי ואריאנטים שונים של הפטרייה. הזנים שהחברה פיתחה הראו חסינות מלאה למחלה (פחות מצמח אחד חולה על כל 500 צמחים שנבדקו), בהשוואה לפגיעה מהותית בזני הביקורת (73%-85% מהצמחים חלו). תוצאות אלו הובילו לשיחות עם חברות זרעים מובילות בקנדה, בהשתתפות ובתמיכה של ארגון מגדלי הקנולה הקנדי. שיחות אלו טרם הבשילו להסכמי רישיון לתכונה. בדבר פרטים נוספים ראו דוח מיידי מיום 3.9.2025 (אסמכתא: 2025-01-066544), אשר תוכנו נכלל בדוח זה על דרך של הפניה.

### ג. פיתוח זני עגבניות שרי המתייבשות מעצמן

פרוייקט בפיתוח עצמי של החברה. למיטב ידיעת החברה, המוצר שמפתחת החברה במסגרת פרויקט זה פונה לקטגוריה חדשה של מוצרים שטרם קיימת בשוק. להערכת החברה, השוק הדומה ביותר למוצר שהחברה מפתחת הינו שוק העגבניות המיובשות בשמש, אשר צפוי להגיע בשנת 2030 לכ-20 מיליארד דולר עם קצב צמיחה ממוצעת שנתית של 2.6%<sup>5</sup>. להערכת החברה, המוצר החדש מתחרה גם במוצרים נוספים, כמו פירות יבשים ו-Super-Food. גודל שוק המטרה הפוטנציאלי אליו תפנה החברה לאחר השלמת פיתוח המוצרים<sup>6</sup> נאמד על כ-7.5% משוק העגבניות המיובשות, ועשוי להגיע להיקף של כ-1.5 מיליארד דולר בשנת 2030. הנחות החברה בנוגע לתוצרי פרויקט זה מתבססות על ניתוחי שוק ופעילות פיתוח עסקי. בפרוייקט זה, החברה מובילה את מכירת תוצרי הפרוייקט בהתאם להזדמנות העסקית הרלוונטית, קרי בין אם במישרין ובין אם במסגרת שיתופי פעולה אסטרטגיים (שותפות, זיכיונות ועוד). בראשית שנת 2024 החלה הפעולה לפיתוח זני פירות וירקות המתייבשים באופן עצמאי על הצמח ומסחורם בארץ ובעולם, באמצעות חברה בת ישראלית שהוקמה למטרה זו, סופרי זנים בע"מ ("סופרי" או "SUPREE"), לרבות צוות עובדים שהועברו מהחברה, וביניהם עובדים בעלי מומחיות במחקר ופיתוח, ייצור ומסחור עגבניות. כמו כן, הועברו לסופרי זני עגבניות ייחודיים אשר פותחו ו/או אשר נמצאים בפיתוח וכלל תוצרי פיתוח הקניין הרוחני (גנטיקה), מסדי נתונים

<sup>4</sup> [/https://www.producer.com/news/farmers-spend-1-8-billion-on-canola-seed](https://www.producer.com/news/farmers-spend-1-8-billion-on-canola-seed)

<sup>5</sup> <https://www.businesswire.com/news/home/20220120005967/en/Global-Sun-Dried-Tomatoes-Market-to-2030---Rising-Trend-of-Organic-Product-Consumption-in-the-Food-Industry-Presents-Opportunities---ResearchAndMarkets.com>

<sup>6</sup> בכפוף להצלחה בגידולם המסחרי של המוצרים, התקשרות בהסכמים מסחריים עם לקוחות וקיומם של אמצעי ושטחי ייצור בהיקף מתאים.

וכיו"ב) בנוגע לזנים אלה. באפשרותה של סופרי לקבל שירותי מחקר ופיתוח באופן בלעדי מהחברה לטובת יישום טכנולוגיית בינה מלאכותית (AI) לפיתוח זני פירות וירקות המתייבשים באופן עצמאי, טבעי במהלך הגידול, ונקטפים יבשים או יבשים למחצה.

בחודש ינואר 2024, סופרי התקשרה בהסכם שיתוף פעולה להקמת מיזם חקלאי משותף עם משקי צברטק לחקלאות מתקדמת אגש"ח בע"מ (להלן: "צבר-טק"), מיזם אשר בוטל על ידי הצדדים בהסכמה בהסכם מיום 8.1.2026<sup>7</sup>. על פי ההסכם, סופרי תשלם לצבר-טק סך של 970 אלפי ש"ח, בשלושה תשלומים שיתפרסו על פני 12 חודשים ממועד החתימה על ההסכם וזאת בגין שירותים שסופרי קיבלה מצבר-טק במהלך השנתיים האחרונות (וכן ייצור של פירות העגבניה המתייבשים מאליהם). כחלק מהעסקה צבר-טק תעביר את האחזקה במניות סופרי לנאמנות, והם ישוחררו לידי החברה בשלוש מנות, בד בבד עם העברת תשלומי החוב. צבר-טק תפסיק לספק לסופרי שירותים ומתקני הגידול החקלאיים של צבר-טק לא יהיו זמינים עוד לשימושה של סופרי ו/או מי מטעמה. כל הידע שנצבר במהלך השותפות והקניין הרוחני יוותר בידי סופרי. כמו כן, כלל ההכנסות ממכירת העגבניות שיוצרו במהלך השותפות יוותרו בידי סופרי. בהקשר זה יצוין כי סופרי יזמה את סיום ההתקשרות בהסכם מתוך כוונה לאתר שותפים אסטרטגיים אחרים, חלף צבר-טק, לשיתוף פעולה בפרוייקטים תוך מיקוד בשוקים בחו"ל לשם גידול העגבניות מזני החממה, בעוד שבארץ סופרי תתמקד בייצור עגבניות שרי מתייבשות בשטח פתוח, שעלות ייצורם בישראל נמוך בכ- 80-90% ממחיר ייצור אותן העגבניות בחממה. בד בבד עם סיום ההתקשרות, סופרי החלה במגעים עם שותפים אסטרטגיים אחרים כאמור.

החל מתחילת שנת 2024, החלה סופרי במכירת העגבניות המיובשות למחצה מזני החממה. בשנים 2024 ו-2025, הכירה סופרי בהכנסות ממכירת העגבניות, בסך של כ- 21 אלפי דולר וכ- 46 אלפי דולר, בהתאמה.

#### ד. פרויקטים תחת עסקת Above Food

ביום 28 באוגוסט, 2023, התקשרו החברה ואנרג'ין קנדה עם Above Food Corp. (להלן: "Above Food"), אשר למיטב ידיעת החברה, הינה חברת מזון חדשנית המייצרת מוצרים לכל אורך שרשרת הערך (מהזרע בשדה ועד לצלחת), ואשר משווקת את מוצריה לעסקים וצרכני קצה ברחבי העולם, בהסכם מכירת נכסים ומתן רישיונות לטכנולוגיה ולמספר פרויקטים של החברה ושל אנרג'ין קנדה, שלכשיושם, צפויה להעביר החברה, בין היתר, מספר מהפרוייקטים שלה ל-Above Food בתמורה למניות ומזומן (להלן: "ההסכם" או "עסקת Above Food").<sup>8</sup>

<sup>7</sup> לפרטים נוספים ראו דוח מיידי מיום 9.1.2026 (אסמכתא: 2026-01-004609).

<sup>8</sup> לפרטים נוספים ראו דוח מיידי מיום 29.8.2023 (אסמכתא: 2023-01-099405).

להלן סטטוס הפרויקטים, נכון למועד הדוח:

<u>סטטוס העברה ל-Above</u>	<u>תנאים מסחריים</u>	<u>סטטוס פיתוח</u>	<u>הפרויקט</u>
הקניין הרוחני טרם הועבר, ויועבר בעת השלמת העיסקה	החברה אחראית למסחור הקניין הרוחני לחברות זרעי קנולה וזכאית ל-80% מכל תמורה עתידית	הושלם	פיתוח עמידות למחלה פטרייתית בקנולה <sup>(1)</sup>
הזרעים והידע שהצטבר הועברו ל-Above Food שממשיכה בפיתוח הקניין הרוחני	החברה אחראית למסחור הקניין הרוחני לחברות זרעי קנולה וזכאית ל-80% מכל תמורה עתידית	בפיתוח	פיתוח זני קנולה עתירי חלבון בזרעים <sup>(2)</sup>
הקניין הרוחני בפרויקט, הכולל סמנים גנטיים הועבר ל-Above Food	מסחור הזנים באחריות חברות הזרעים השותפות לפיתוח הקניין הרוחני. החברה זכאית ל-10% מההכנסות ממכירת הזרעים כתמלוגים, ו-90% מהסכומים שיתקבלו יועברו ל-Above Food	הושלם	פיתוח זני אפונה והמפ לשוק החלבון האלטרנטיבי (יחד עם מספר חברות זרעים קנדיות) <sup>(3)</sup>
עותק מהתוכנה הוגש להורדה ל-Above Food. לחברה אין מידע האם העותק אכן הורד ונעשה בו שימוש	החברה אינה זכאית לתמורה נוספת משימוש בתוכנה למעט מתן שירותים ותמיכה בהפעלת התוכנה על פי דרישה של Above Food	הושלם	רישיון לא בלעדי לשימוש בתוכנת TraitMAGICTM <sup>(4)</sup>
המעבדה ותכולתה (בעלות של 280 אלף דולר במועד ההעברה) הועברו ל-Above Food, שגם מעסיקה את 3 עובדי המעבדה	החברה אינה זכאית לכל תמורה נוספת בגין מכירת המעבדה	לא רלוונטי	מכירת מעבדה לבדיקות גנטיות בקנדה <sup>(5)</sup>

(1) פיתוח עמידות למחלה פטרייתית בקנולה - ראו סעיף 2.4 בלעיל.

(2) פיתוח זני קנולה עתירי חלבון בזרעים - פרויקט בפיתוח עצמי של אנרג'ין קנדה למיפוי

ופיתוח תכונת תכולת חלבון גבוהה בגרעיני הקנולה אשר עוברים תהליך כבישה לשם הפקת שמן הקנולה. שאריות הגרעין (Canola meal) נמכרות בעיקר להאבסת בעלי חיים. ככל שתכול החלבון בשארית הגרעין גבוהה יותר, זכאי החקלאי לתשלום גבוה יותר על ה-meal. על כן, החברה צופה שזני קנולה בעלי תכולת חלבון גבוהה יותר בגרעין יהיו אטרקטיביים יותר לחקלאים. בדבר שווי תעשיית הקנולה בקנדה ראו ה"ש 3 לעיל.

(3) פיתוח זני אפונה והמפ לשוק החלבון האלטרנטיבי - פרויקט של אנרג'ין קנדה להשבת

אפונה והמפ בעלי הרכב ומרקם המתאים לתעשיית תחליפי בשר (כגון המבורגר או נקניקיה מהצומח), במסגרת מאגד מו"פ אשר כולל חברות מכלל שרשרת הערך בעלות פוטנציאל למסחור המוצרים וביניהן שתי חברות זרעים בינלאומיות האחראיות לפיתוח ומסחור הזנים החדשים. לפירוט נוסף בדבר פרויקט זה ראו סעיף 26.2.6 לתיאור עסקי התאגיד שבדוח התקופתי של החברה לשנת 2024.

הפרויקט הושלם, ולחברה לא היתה בו פעילות כלשהי בשנת 2025. חברות הזרעים השותפות לפרויקט אמורות לדווח לחברה לכשהזנים שפותחו יחלו להימכר לחקלאים, והחברה תהיה זכאית לתמלוגים ממכירות אלו, ככל שתהיינה.

לשם ההבהרה, במסגרת הפרויקט האמור, אנרג'ין קנדה אינה מייצרת, משווקת או מוכרת מוצרי קנאביס לצרכי פנאי מחוץ לישראל אלא רק מנתחת מידע גנטי (דנ"א) באמצעות שימוש בכלי התוכנה שפותחו על ידי החברה. משכך, אין לחברה ו/או לאנרג'ין קנדה גישה או נגיעה בצמח הקנאביס עצמו, למעט זכאותן לקבלת תמלוגים ממכירות המוצרים שיפותחו במסגרת הפרויקט. לפרטים נוספים, ראו סעיף 33.2 להלן.

(4) **רישיון לא בלעדי לשימוש בתוכנת TraitMAGIC™** - במסגרת ההסכם, החברה העניקה ל-Above Food רישיון לא בלעדי לשימוש בתוכנת ה-TraitMAGIC™ המנתחת מידע גנומי ומאפשרת למפות תכונות באוכלוסיות רחבות של מיני צמחים ובעלי חיים. החברה גם הציעה שירותי תמיכה בהטמעת התוכנה והפעלתה, אך Above Food לא מימשה שירותים אלו וככל הידוע לחברה, לא גייסה עובדים בעלי הכשרה מתאימה ולא הטמיעה או הפעילה את התוכנה.

(5) **מכירת מעבדה לבדיקות גנטיות בקנדה** - במסגרת העסקה מכרה אנרג'ין קנדה את המעבדה (על הציוד שהיה בה), שנתנה שירותי ייצור מידע גנומי בקנדה. צוות המעבדה החל לעבוד תחת Above Food. העסקה לא כללה העברת לקוחות של אנרג'ין קנדה שהשתמשו במעבדה עד מועד העסקה.

מהעסקה הוחרגו פרויקט החברה לפיתוח זני מספוא שיגודלו כנבטים לשימוש כמזון לפרות והפרויקט לפיתוח זנים של זבוב החייל השחור (זח"ש) כמקור חלבון למזון בע"ח ("הפרויקטים המוחרגים") וכן לקוחות אנרג'ין קנדה בתחום הבדיקות הגנטיות וכלל התוכנות, מאגרי המידע וכלי המחקר והפיתוח האחרים של החברה ושל אנרג'ין קנדה.

תנאי מתלה מרכזי להשלמת העסקה היה השלמת הנפקה ראשונה לציבור (IPO) של Above Food ב-NYSE עד יום 30.11.2023 או מועד מאוחר יותר, כפי שיוסכם בין הצדדים ("התנאי המתלה" ו-"מועד ההשלמה"). ביום 4.3.2024, הוסכם בין הצדדים על הארכת התקיימות התנאי המתלה עד ליום 30.4.2024 והקדמת תשלום בסך 137,500 דולר קנדי, אשר ישולם גם בהיעדר קיום התנאי המתלה ויקוזז מהתמורה על פי ההסכם ("המקדמה").

ביום 30.6.2024, הודיעה החברה על התקיימות התנאי המתלה להסכם שעניינו השלמת הנפקה ראשונה לציבור (IPO) של Above Food ב-NYSE, וכן על עדכון תנאי העסקה עם Above Food. לפרטים נוספים, ראו דוח מיידית של החברה מיום 30.6.2024 (אסמכתא: 2024-01-066033), הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה. ביום 1.7.2024 החלטה להיסחר מניית Above Food בנאסד"ק כחלק מעסקת המיזוג עם חברת ה-SPAC.

#### התמורה

כפי שנקבע בהסכם, בתמורה למכירת הנכסים וקבלת הרישיונות לטכנולוגיה ולפרויקטים ובכפוף להתקיימות התנאים המתלים להשלמת העסקה, תשלם Above Food לחברה ולאנרג'ין קנדה את הסכומים הבאים:

- סך של 2.5 מיליון דולר קנדי (כ- 1.8 מיליון דולר ארה"ב) במזומן, במועד ההשלמה;
- סך של 10 מיליון דולר קנדי (כ- 7.2 מיליון דולר ארה"ב), אשר ישולמו לחברה במניות Above Food, בכפוף להשלמת ההנפקה ולמגבלות בדבר חסימה לשיעורין החלה על האחזקה במניות של Above Food לתקופה של עד 15 חודשים לאחר ההנפקה של Above Food, בהתאם להוראות הדין ובהתאם להסכמות בין הצדדים. כמות מניות Above Food שיונפקו לחברה תחושב לפי מחיר מניית Above Food במועד ההשלמה. על אף האמור, במידה וה-IPO לא יושלם עד למועד ההשלמה, ל-Above Food ישנה אופציה להשלים את העסקה על ידי תשלום מזומן בסך 10 מיליון דולר קנדי, חלף הנפקת מניות.

- תמלוגים ממכירות ו/או מסחור תוצרי הפרויקטים, ללא מגבלת זמן, בשיעורים הבאים:

- 10% משיעור המכירות (ברוטו) בפרויקטי האפונה וההמפ; ;
- 60% או 80% (בהתקיים תנאים מסויימים) משיעור המכירות (ברוטו) בפרויקט המחלה הפטרייתית בקנולה ובפרויקט החלבון בקנולה.

כמו כן, ל-Above Food תעמוד אופציה לתקופה של 36 חודשים ממועד השלמת העסקה לשלם סכום חד-פעמי של 20 מיליון דולר קנדי לשחרורה מתשלום תמלוגים בגין הפרויקטים ("האופציה הראשונה"). כן תעמוד ל-Above Food אופציה נוספת, כל עוד לא מומשה האופציה הראשונה, לתקופה של 36 חודשים ממועד סיום האופציה הראשונה לתשלום סכום חד-פעמי של 40 מיליון דולר קנדי לשחרורה מתשלום תמלוגים בגין הפרויקטים.

ביום 31.12.2023, ביום 26.6.2024, ביום 24.7.2024 וביום 28.7.2025, התקשרו הצדדים בתיקונים להסכם,<sup>9</sup> אשר במסגרתם הוסכם על שינויים במתווה העסקה.

נכון למועד הדוח, בעבור התשלום במזומן (בסך 2.5 מיליון דולר קנדי) קיבלה החברה - 632 אלף דולר במזומן ועוד 1,450 אלפי מניות.

על פי התיקון האחרון להסכם, היה וממכירת כל המניות שהתקבלו ע"ח התשלום במזומן כולל הרבית ינבעו מזומנים העולים על החוב, תשלם החברה 80% מהעודף חזרה לחברת Above Food. נכון למועד הדוח התמורה ממכירת המניות הסתכמה בכ- 1,533 אלפי דולר ובידי החברה נשארו עוד כ-710 אלף מניות Above Food.

מתחילת שנת 2026 ועד למועד פרסום הדוח, החברה מכרה מתוכן כ-650 אלף מניות, והתקבל בידיה סך נוסף של כ-1,210 אלפי דולר.

בנוסף ע"ח התשלום במניות (בערך של 10 מיליון דולר קנדי במחיר המניה במועד ההנפקה), קיבלה החברה 1,437 אלף מניות של Above Food (כולל פיצוי נוסף של 300 אלף מניות). ממכירת מניות אלה התקבל בידי החברה סך כולל של כ-2.5 מיליון דולר במזומן.

אולם, החברה הודיעה לחברת Above Food כי החברה דורשת החזר על תשלומים נוספים (כולל ריבית) בסך של כ-350 אלף דולר קנדי שלטענתה החברה שילמה למרות שעל-פי ההסכם סכומים אלו היו אמורים להיות משולמים על ידי חברת Above Food. בנוסף, החברה טוענת לנזקים שנגרמו לה בעקבות הדחייה בתשלומים ואי מילוי תנאים מסויימים בהסכם. החברות עתידות לדון בחובות ונזקים אלו בטרם תעביר החברה סכום כלשהוא, כמו גם את הקניין הרוחני בקנולה לחברת Above Food.

עד להשלמת תשלום התמורות בעסקה עם חברת Above Food, החברה ממשיכה להחזיק ברשותה את הקניין הרוחני ואת הזכויות למסחור ולתמלוגים בפרויקט עמידות למחלה פטרייתית בקנולה שאמורים לעבור לרשותה של חברת Above Food לאחר השלמת העסקה וקבלת מלוא התמורה. למועד הדוח, החברה העבירה ל-Above Food את המעבדה בקנדה, כולל עובדי המעבדה, את הרישיון הלא בלעדי לשימוש בתכנת TraitMAGIC™, את הקניין הרוחני

<sup>9</sup> לפרטים נוספים ראו דוחות מידיים מיום 28.7.2024 ומיום 12.8.2025 (אסמכתא: 2024-01-076710 ו-2025-01-059524, בהתאמה).

(סמנים גנטיים) בפרוייקט האפונה וההמפ ואת הקניין הרוחני והזרעים בפרוייקט הקנולה עתירת החלבון.

בשנת 2025 הכירה החברה בהכנסות בסך 2.2 מיליון דולר בגין הנכסים שהועברו ורשמה הכנסות נדחות בסך 2 מיליון דולר בגין פרוייקט העמידות למחלה פטרייתית בקנולה שיעבור לרוכשת עם השלמת מכירת המניות.

**ה. פרוייקטים נוספים**

יתר הפרוייקטים						
תחום/פרוייקט	שותף	תקופת הפיתוח על ידי החברה*	סטטוס מסחור (נכון למועד הדוח)	מועד או צפי לתחילת הכנסות	גודל שוק המטרה הפוטנציאלי (מכירות זרעים או זנים בשנה)**	פוטנציאל הכנסות החברה (לאורך כלל חיי הפרוייקט)***
עמידות לזירוס הטובמו בעגבניות <sup>(1)</sup>	Philoseed Ltd. And BASF	2020-2022 (הושלם)	מסחור בשלבים שונים: (א) מספר לקוחות אשר רכשו את הרישיון והחלו בשלב הטמעת התכונה בזרעי מכלוא ומכירתם לחקלאים וזכאות לתמלוגים. (ב) לקוח אחד שכבר הטמיע התכונה והחל למסחר אותה לצד ג' ומשלם לחברה מזה כשנתיים תמלוגים בסכום לא מהותי. (ג) מתקיימים מגעים נוספים למסחור התכונה.	במהלך השנים 2024 ו-2025, הכירה החברה בהכנסות בסך 165 אלף דולר ו- 60 אלפי דולר, בגין פרוייקט זה	500 < מיליון דולר לשנה	13 מיליון דולר
זני עגבניות שרי בעלי תכונות משופרות <sup>(2)</sup>	טופ סידס Mitsui ) & Co, (Ltd.	2021-2023 (הושלם)	בעקבות ניסיונות מוצלחים עם הזנים שפותחו בטריטוריית היעד, הוחלט על הרחבת בחינת הזנים אצל לקוחות מסחריים. קיים הסדר מסחור עם החברה השותפה.	2027	< 25 מיליון דולר לשנה	9 מיליון דולר
זני מספוא שיגודלו לשימוש כמזון לפרות <sup>(3)</sup>	גרנות	2022-2024 (הושלם)	לאור הצטמצמות שוק המטרה (חוות לגידול נבטים) הוחלט על השעיית מאמצי המסחור.	אין		

\* עד להשלמת מוצר ראשוני (אלפא) לצורך מסחור.  
 \*\* מבוסס על הערכות החברה בהסתמך על נתוני שוק נכון למועד דוח זה, לרבות הערכות ביחס לגודל השוק, קצב חדירה וממוצע שיעור התמלוגים.  
 \*\*\* להערכת החברה, משך חיי פרוייקט ממוצע הינו כ-10 שנים. פוטנציאל ההכנסות המוצג בטבלה כפוף להנחות המפורטות לעיל.

(1) עמידות לזירוס הטובמו בעגבניות - מטרת הפרוייקט היא פיתוח זני עגבנייה בעלי עמידות גבוהה לזירוס הטובמו הנפוץ בעולם. להערכת החברה, גודל שוק זרעי העגבניות העולמי נאמד בכ- 1.1 מיליארד דולר בשנה וגודל שוק זרעי העגבניות הגדלים במבנים סגורים (כמו חממות

ובתי רשת) בהם נפוצה המחלה, עומד על כ- 500 מיליון דולר בשנה.

לחברה הסכם מסחרי עם חברת הזרעים Philoseed Ltd. במסגרת ההסכם, החברה הינה הבעלים המשותפים של הקניין הרוחני שנוצר במסגרת הפרויקט ובאפשרותה הבלעדית למסחר את הקניין הרוחני כאמור לצדדים שלישיים. המכירות שיבצעו אותם צדדים שלישיים ללקוחות הקצה שלהם, יזכו את החברה בהכנסות מתמלוגים.

במהלך תקופת הדוח, החברה הכירה בהכנסות של 60 אלף דולר כתוצאה ממסחור תכונה זו ובמקביל המשיכה, יחד עם Philoseed Ltd., בקידום פעילות המסחור של זרעי עגבניות עמידים לזן של מחלת וירוס הטובמו.

ביום 19.7.2024 התקשרה החברה בהסכם עם חברת Nunhems, מקבוצת BASF, באשר לקבלת רישיון לקניין רוחני נוסף לתכונת העמידות לוורוס הטובמו בעגבניות. בהתאם להסכם בין הצדדים, לחברה יש זכות להענקת רישיונות משנה לקניין הרוחני הנוסף. להערכת החברה, האפשרות להענקת רישיונות הן לקניין הרוחני הממוסחר והן לקניין הרוחני הנוסף תגביר את האטרקטיביות של מסחור פרויקט זה בקרב לקוחות פוטנציאליים נוספים בשוק זה. במסגרת ההסכם התחייבה החברה לשלם תמלוגים בשיעור של 25% בגין כלל התקבולים בפרויקט זה.

כמו כן, לקוח של החברה, אשר רכש במהלך שנת 2022 רישיון לתכונת העמידות מאת החברה, החל לשלם תמלוגים בשנת 2024 ממכירה לחקלאים של זרעים המכילים את תכונת העמידות. סכומי התמלוגים הנובעים ממכירה זו אינם מהותיים. בנוסף, לקוח נוסף דיווח לחברה כי השלים פיתוח זנים נושאי התכונה ויחל במכירות המזכות את החברה בתמלוגים, בשנת 2026. בשתי העסקאות, החברה זכאית לתמלוגים בשיעור של 5% מתוך סך מכירות הזרעים בעלי תכונת העמידות.

בסך הכל, עד כה חתמה החברה על הסכמי מתן רישיונות לתכונת העמידות לטובמו עם למעלה מ-10 לקוחות והיא מקיימת שיחות ומשאים ומתנים עם חברות נוספות.

(2) יצויין כי במסגרת הפרויקט החברה הגישה, יחד עם שותפתה לפרויקט, פילוסיד בע"מ, מספר בקשות פטנטים על שימוש באזורים הגנומיים בצמח העגבנייה האחראים על תכונת העמידות בפני הוורוס, לרבות סמנים גנטיים ייחודיים אשר מאפשרים לזהות את האזור הגנומי הייחודי המכיל אותם גנים (להלן: "בקשות הפטנטים של החברה"). בקשות פטנט אלו עדיין בבחינה אצל רשם הפטנטים ולחברה אין וודאות האם בקשות אלו יתקבלו באופן מלא, חלקי או לא יתקבלו כלל. בנוסף, מבדיקות שמבצעת החברה באופן שוטף עלה כי התגלו מקורות עמידות נוספים לוורוס הטובאמו שאף עליהן הוגשו בקשות פטנט. למועד פרסום הדוח, אין לחברה יכולת להעריך מה תהיה ההשפעה של מקורות עמידות אלו על נתח השוק של החברה. **זני עגבניות שרי בעלי תכונות משופרות** - במהלך תקופת הדוח, המשיכה החברה בפרויקט עם טופ סידס (חברה שהיא חלק מתאגיד Mitsui & Co, Ltd.), במסגרתו החברה וטופ סידס מבצעות יחד מחקר ופיתוח משותף, ולאחר מכן מסחור, של זני עגבניות שרי בעלי תכונות משופרות.

על פי ההסכם בין הצדדים, החברה תישא במימון הוצאות שלבי המחקר וטופ סידס תישא בעלויות שלב פיתוח המוצר, הפיתוח העסקי ומסחור הזנים המשופרים לחקלאים. היה והפרויקט יושלם בהצלחה, תהיה החברה זכאית לתמלוגים ממכירת הזנים המשופרים

בשיעורים בטווח של 35%-70% מהמכירות הסופיות של הזנים המשופרים לסיטונאי, כתלות בהרכב הזנים המשופרים שיימכרו, בקיזוז עלויות שיווק, הפצה וייצור, וללא הגבלת זמן. נכון למועד הדוח, החברה השלימה את שלב המחקר והפיתוח של המוצר בפרויקט. למוצר זה החלו פעולות בחינה (Product Development) על ידי טופ סידס בשווקים נבחרים. במהלך שנת 2025 הושלמה בהצלחה בחינת הזנים שפותחו במסגרת הפרויקט בשוק היעד העיקרי וטופ סידס החליטה להרחיב את ניסיונות הזנים אצל לקוחות היעד. היה והפרויקט יושלם בהצלחה וטופ סידס תצליח במסחור הפרויקט, להערכת החברה, המועד הראשון הצפוי לקבלת הכנסות מתמלוגים מהפרויקט הינו שנת 2027 וזאת לאור הארכת תקופת בחינת הזנים, המבוצעת על ידי טופ סידס, בשנה נוספת.

(3) **זני מספוא שיגודלו כנבטים לשימוש כמזון לפרות** - בשנת 2022, החברה התקשרה, באמצעות אנרג'ין קנדה, בהסכם שיתוף פעולה עם גרנות לפיתוח משותף של זני עילית של חיטה (ובהמשך הורחב הפרוייקט גם לזנים של שעורה) שיגודלו רק עד לשלב הנבטים, והנבטים ישמשו כמזון לפרות לחלב. נכון למועד זה הושלם המחקר והפיתוח בפרויקט אולם בשלב זה הושעה המסחור על ידי השותף בפרוייקט, לאור הצטמצמות שוק היעד - החוות לגידול הנבטים ואין לחברה צפי מתי יחל המסחור.

בעסקאות אופייניות תחת מודל זה, לא נוצרות לחברה הכנסות בשלב הראשון של ניתוח מידע גנטי (למעט במקרים בהם השותף ו/או הלקוח מממן את שלב המחקר והפיתוח), וההכנסות צפויות להתקבל רק בשלב המכירות של הזנים ו/או התכונות ו/או מוצרי הקצה שיפותחו. יחד עם זאת, ככל שיתקבלו הכנסות עתידיות, הן צפויות להיות בעלות פוטנציאל גדול יותר משמעותית מאשר ההכנסות הנובעות לחברה ממתן שירותים, היות וינבעו ממכירת מוצרי הקצה.

**הערכות החברה בדבר הצלחת פיתוח ורישום הקניין הרוחני של זנים ו/או תכונות (מוצרים) מהצומח או מהחי, לרבות הצלחת הפרוייקטים וזכאות החברה לתמלוגים ו/או להכנסות ממכירות קצה בגינם, ההשקעה הצפויה בפרוייקטים, גודל השווקים הפוטנציאליים של המוצרים, מספר הלקוחות הפוטנציאליים, תקופת הפיתוח המשוערת, תוצרי הפרוייקטים, פוטנציאל ההכנסות מעסקה, כמו גם המידע בדבר המועד הצפוי לתחילת מסחור המוצרים וההכנסות הצפויות ממסחורם והצפי לתחילת קבלת הכנסות מרישיון ו/או מתמלוגים ו/או ממכירות קצה – הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר התממשותו אינה וודאית ואינה מצויה בשליטת החברה. מידע זה מבוסס בעיקרו על הערכות ותחזיות של החברה, בהסתמך על ניסיון העבר שלה, וכן על מצב השווקים והסטטוס הנוכחי של פיתוח הזנים ו/או התכונות תחת הסכמי שיתוף הפעולה בהם התקשרה החברה. מידע זה עשוי שלא להתממש, או להתממש באופן חלקי, כתוצאה מגורמים שאינם בשליטת החברה, לרבות הצלחת פרויקטי השבחה אשר תלויים במידה רבה בשותפיה של החברה, הביקושים העתידיים לזנים ו/או התכונות שיפותחו, הביקושים והתחרות בשוק, תנאי האקלים, פיתוחים טכנולוגיים בשווקי פעילותה של החברה וכיו"ב.**

## 2.5. בדיקות גנטיות

למועד הדוח, לחברה מספר עסקאות למתן שירותים במודל של מתן זכות שימוש בתוכנה של החברה באמצעות מחשוב ענן ושירותי ניתוח וייצור מידע גנטי. במודל זה, החברה מתמקדת בפרוייקטים אסטרטגיים בלבד, הן תמיכה בפרוייקט פיתוח זן/תכונה עבור לקוח והן בעסקאות של בדיקות

גנטיות בצמחים ובעלי חיים. בשתי הפעילויות האלו, מדיניות החברה היא להתמקד בעסקאות הנושאות הכנסות של מאות אלפי דולר לכל עסקה, ברווחיות של 40% לפחות. ככלל, החברה בוחרת שלא להתקשר בעסקאות עם פוטנציאל לייצר תחרות עם הפרויקטים של החברה לפיתוח קניין רוחני (הווה אומר - הפרויקטים המפורטים בסעיף 2.4 א - ג לעיל). בפרויקטים אלו החברה מבצעת בדיקות גנטיות מקיפות לצמחים ובעלי חיים ומנתחת את ההרכב הפרטני של כל פרט (צמח או בע"ח) המשתתף בפרויקט. לצורך הניתוח המדויק של ההרכב הגנטי של כל פרט, החברה לעתים מפתחת ערכות דנ"א ייעודיות לבדיקות גנטיות לצמחים ובעלי חיים לטובת אותו הפרויקט. בעזרת הטכנולוגיה הייחודית של החברה, החברה מצליחה לפתח, בזמן קצר ובעלות נמוכה, ערכות לבדיקה גנטית מדויקות ביותר, המאפשרות תיאור מקיף ומדויק של ההרכב הגנטי של כל פרט. להערכת החברה, בדיקות אלה מתארות בדיוק רב יותר את ההרכב הגנטי של כל פרט נבדק (צמח או בע"ח) ובעלות נמוכה יותר, במרבית המקרים, מבדיקות גנטיות אחרות הקיימות בשוק. טכנולוגיה זו משמשת את החברה גם בפרויקטים הפנימיים שלה, לפיתוח קניין רוחני.

לאור התרחבות משמעותית של התחרות בתחום הבדיקות הגנטיות הגורמת לשחיקה ברווחיות, וירידה ברצון של לקוחות מסויימים לרכוש שירותים מחברות ישראליות, לאור מלחמת חרבות ברזל, נכון למועד הדוח, הצטמצמו מספר הלקוחות הפעילים של החברה במודל של מתן זכות שימוש בתוכנה של החברה באמצעות מחשוב ענן ושירותי ניתוח וייצור מידע גנטי, מ-6 ל-3 לקוחות בלבד.

לפרטים נוספים אודות המוצרים המיועדים לבדיקות גנטיות, ראו סעיף 18.2 להלן.

סך היקף ההתקשרויות החתומות של החברה בתחום הבדיקות הגנטיות במהלך השנים 2023, 2024 ו-2025, הינו כ-0.7 מיליון דולר, כ-0.9 מיליון דולר וכ-0.2 מיליון דולר, בהתאמה. להערכת החברה, הסיבות לקיטון נובעות הן מהאמור לעיל והן מצמצום מאמצי שיווק הבדיקות הגנטיות על ידי החברה, לאור בחירת החברה להתמקד ולהשקיע את משאביה בעיקר בעסקאות של פיתוח קניין רוחני, בהן צופה החברה הכנסות גבוהות וברווחיות גבוהה יותר, לאורך שנים רבות לאחר סיום הפיתוח.

הלקוחות מולם התקשרה החברה בהסכמים הן חברות מארה"ב ואירופה הפועלות בתחום ייצור ומכירת זרעים, או תוצרת חקלאית (כמו פירות וירקות), ובמסגרת ההסכמים שנחתמו תספק החברה בדיקות גנטיות במטרה לשפר את השבחת הזנים של אותם גידולים חקלאיים.

החברה רואה יתרון בהתקשרות בהסכמים בתחום הבדיקות הגנטיות, בין היתר בשל החשיפה ללקוחות משמעותיים ולצרכיהם, הכרת האתגרים בשוק והפתרונות הטכנולוגיים שהחברה יכולה להציע, ומתוך מטרה שחלק מהפרויקטים יהוו בסיס בעתיד להסכמי פיתוח קניין רוחני משותף והשאת תמלוגים לחברה ממכירות קצה.

## 2.6. תחום הפעילות של החברה

למועד הדוח, פועלת החברה בתחום פעילות אחד - פיתוח ומסחר קניין רוחני, ובכלל זה זנים ותכונות המבוססים על טכנולוגיית הבינה המלאכותית וכלי תוכנה לניתוח מידע גנטי שפיתחה החברה, שנועדו לשפר ולייעל את תהליך ההשבחה הטבעי של צמחים ובעלי חיים. החברה מספקת ללקוחותיה ולשותפיה גישה לזנים חדשים ותכונות ייחודיות מבוססי טכנולוגיות של גנומיקה ו-AI, וכן זכות גישה לתוכנה, באמצעות מחשוב ענן, שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי וכן שימוש בתוצאות

האנליזה לשם פיתוח זנים חדשים.

ההשבחה הקלאסית של זני צמחים ובעלי חיים היא תהליך טבעי של הכלאות מיניות בין פרטים קיימים (לדוגמה, הכלאה בין צמח עגבנייה בעל טעם משובח עם צמח עגבנייה אחר בעל צבע פרי אדום כהה) וברירה של צאצאים הנושאים את התכונות הטובות משני ההורים (צמח העגבנייה שפירותיו בעלי טעם טוב וצבע פרי אדום כהה). לדוגמה - ללא השימוש בטכנולוגיה, תצטרך חברת הזרעים (החברה המשביחה) לבצע לעיתים מאות ו/או אלפי הכלאות, לשתול אלפי צמחים וצאצאי הכלאות על פני שטחים גדולים, לבחון כל צמח לאורך כל תקופת הגידול, לברור את הצמחים המצטיינים, ולאחר מכן לחזור על התהליך מספר פעמים עד להשגת הזרעים הרצויים.

מטרת ההשבחה היא פיתוח זני צמחים או בעלי חיים המותאמים יותר לדרישות שרשרת הערך בתעשיית החקלאות והמזון. לדוגמה, מגדל העגבניות ירצה זנים המפיקים יבול רב ואיכותי גם בתנאי אקלים לא אופטימליים; הסיטונאי והמשווק ירצו זנים עם חיי מדף ארוכים יותר; והצרכן ירצה זנים בעלי טעם טוב, ללא פגמים או כימיקלים. חברות המשביחות זני עגבניות מתחרות ביניהן מי ישיב זן המתאים יותר לכלל דרישות השוק, כאשר זן עגבניות מוצלח יכול להחליף זנים קיימים, לכבוש נתח שוק גדול ולהימכר לחקלאים במחירים הגבוהים משמעותית מזנים אחרים.

בדרך זו, ניתן לשפר יבולים חקלאיים, להעלות את האיכות התזונתית והטעם, להוריד שיעור השפעה סביבתית שלילית, לייעל תהליכי ייצור והפקה של תוצרת חקלאית, לייעל תהליכי המרה של פסולת חקלאית, ולהתאים תוצרת חקלאית לשימוש בתעשיות שונות (כגון מזון ומשקאות, גומי, נייר, תרופות מהצומח ועוד). הביקוש למוצרי החברה נובע מהצורך העולמי בהתאמה מהירה יותר של זנים לשם התמודדות עם הגידול בביקוש למזון, שינויי אקלים והתפשטות מחלות ומזיקים.

כאמור לעיל, תהליך השבחת הזנים הוא ארוך ויקר, והשימוש בטכנולוגיה של החברה מקצר ומייעל אותו. הטכנולוגיה של החברה מאפשרת לנתח את ההרכב הגנטי של אלפי צמחים או בעלי חיים, לערוך התאמה לתוצאות הגידולים בשדה ולאתר את השינויים הגנטיים הנדרשים לפיתוח הזן הרצוי.

החברה פועלת למימוש מטרות אלה באמצעות פיתוח ומסחר טכנולוגיה מבוססת AI, לרבות כלי תוכנה. הייחודיות של הטכנולוגיה היא ביכולות ניתוח נפחי מידע גנטי גדולים (Big Data) באמצעות הפעלת כלי בינה מלאכותית, המנתחים את כלל צירופי הגנים, מאתרים את ההרכב הגנטי המיטבי ומאפשרים לשפר את תכונות הצמח או בעל החיים באופן טבעי, באמצעות יצירת זנים חדשים.

דרך נוספת לעמוד על ייחודיות זו, הינה ביכולת של החברה לניתוח ההרכב הגנטי המדויק של מיליוני צמחים/בעלי חיים מאותו מין, השוואה של כלל ההבדלים הגנטיים ביניהם ואיתור מבין כלל ההבדלים את אלו הקשורים לשיפור תכונות חשובות (כגון יבול ועמידות למחלות ולמזג אוויר קיצוני). כתוצאה מניתוח המידע, ניתן לזהות את הפרטים בעלי התכונות המשופרות בכל דור בעזרת בדיקות גנטיות, ולשלב מספר תכונות חיוביות יחד למטרת השבחת הזן ושיפור התנובה. התוצר של ניתוח המידע הגנטי הוא תכנית השבחה אופטימאלית, היינו קצרה וממוקדת, המאפשרת יצירת הצירוף הגנטי הרצוי במספר הדורות הקטן ביותר ובעל סיכויי ההצלחה הגבוהים ביותר.

הטכנולוגיה של החברה מאפשרת למשתמשים בה לבצע השבחה מולקולרית, באמצעות הכלאות וברירת צאצאים באופן טבעי בלבד, וללא שימוש בהנדסה גנטית או עריכה גנטית. היתרון העיקרי בשימוש בשיטה זו הוא שהיא מאפשרת שיפור בכלל תכונות הצמח (ובעלי החיים), בעוד שהנדסה

ועריכה גנטית ממוקדות בשיפור תכונות בודדות. יתרון נוסף הוא שפעילות החברה ומוצריה אינם כפופים לרגולציה מיוחדת (בשונה מהנדסה ועריכה גנטית, הכפופות לרגולציה ואף אסורות למסחר בחלק מהמדינות).

למועד הדוח, פועלת החברה במודל B2B או B2B2C (יחד עם שותפיה), מול חברות שעיסוקן הוא השבחה של צמחים או בעלי-חיים בחקלאות ו/או מכירה של תוצרת חקלאית. תוצרי הניתוח המבוססים על הטכנולוגיה של החברה מאפשרים לחברה, לשותפיה וללקוחותיה ליישם תהליכי השבחה מולקולרית שיכולים לקצר, להוזיל ולשפר משמעותית את סיכויי ההצלחה של תהליכי ההשבחה.

כיום, זמן השבחת זן חדש (קרי, השקה של זן חדש לשוק) אורך בממוצע 8-15 שנים וזמן התאמת זן (קרי, עדכון או שיפור של זן קיים) אורך 4-6 שנים. ככלל, זמנים אלו ארוכים מדי ואינם מאפשרים לחקלאים להגיב בזמן לגידול באוכלוסייה ולצרכים המשתנים של תעשיות המזון, משקאות, ביגוד, גומי, נייר ועוד. כתוצאה מהאמור, ישנה חשיבות עצומה לקיצור פרק הזמן הנדרש להשבחת זנים של צמחים ובעלי חיים.

חברות מתחום החקלאות והמזון מייצרות כיום כמויות מידע עצומות (Big Data) העשויות לאפשר האצה של תהליכי ההשבחה. להערכת החברה, כתוצאה מחוסר בכלי תוכנה יעילים, פחות מ-1% מהמידע הנאגר בחברות אלה מנוצל, ובהתאם, לא מתאפשר קיצור משמעותי של זמן השבחת הזנים.

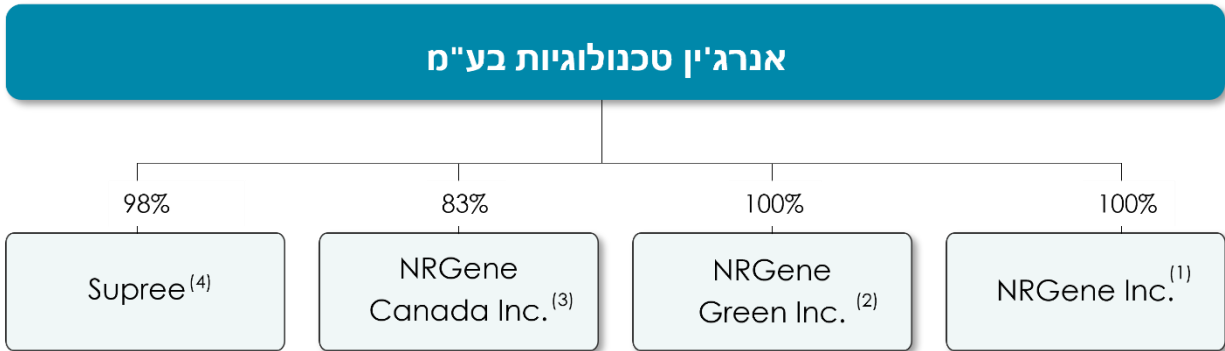
התרשים להלן מתאר את הצפי לשיפור היבול וזמן פיתוח מוצר בגידול שדה באמצעות שימוש בהשבחה מולקולרית מבוססת על הטכנולוגיה של החברה, בהשוואה להשבחה קלאסית. הנתונים משקפים אומדנים לשיפור חיטה, אולם להערכת החברה ובהתבסס על ניסיונה בגידולים אחרים, ניתן להשיג שיפור דומה במגוון מינים אחרים. הטכנולוגיה של החברה עשויה לקצר ולייעל את השבחת הזנים באופן משמעותי. להערכת החברה ובהסתמך על ניסיונה, יישום מוצלח של הטכנולוגיה עשוי לאפשר קיצור של 30%-50% מהזמן לעומת השבחה קלאסית שאינה נעשית באמצעות הטכנולוגיה של החברה.

להלן תרשים (להמחשה בלבד) של השבחת זני חיטה באמצעות טכנולוגיית הבינה המלאכותית של החברה, לעומת השבחה מסורתית:



### 3. מבנה ההחזקות של החברה

להלן תרשים מבנה ההחזקות של החברה נכון למועד פרסום הדוח:



(1) NRGene Inc. הינה חברה פרטית שהתאגדה לפי דיני מדינת דלוואר, ארה"ב. החברה אינה פעילה.

(2) NRGene Green Inc הינה חברה פרטית שהתאגדה בבריטיש קולומביה, בקנדה אשר הוקמה במטרה לנהל את כל הפעילות שנוהלה בחברת NRGene Canada Inc, למעט הפעילות בפרוייקט זבוב החייל השחור. כפועל יוצא, למועד הדוח, השלימה החברה הליך העברת הפעילויות הנ"ל וכעת פועלת במספר אופנים: (א) זרוע שיווק ופיתוח עסקי מקומי לקדם פרויקטים ושיתופי פעולה על בסיס המוצרים הקיימים של החברה ו- (ב) פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים בדגש על צפון אמריקה.

(3) NRGene Canada Inc. הינה חברה פרטית שהתאגדה בבריטיש קולומביה, קנדה ומשמשת נכון למועד פרסום הדוח לפיתוח ומסחור פרוייקט זבוב החייל השחור. במהלך ימים אלו נמצאת החברה בהליך גיוס כספים.

(4) סופרי זנים בע"מ הינה חברה שהתאגדה בישראל, הפועלת בתחום פיתוח זני פירות וירקות המתייבשים באופן עצמאי על הצמח ומסחורם בארץ ובעולם. לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.4 ג לעיל. כמפורט שם, מניות סופרי המוחזקות בידי צבר-טק יושבו לחברה כנגד השלמת התשלומים שעל סופרי לשלם לצבר-טק.

יצוין, כי החברה בוחרת לפתח זנים ותכונות תחת החברות הבת במקרים הבאים:

(1) הזדמנות עסקית במיסחור מוצרי קצה;

(2) צורך במימון נוסף וייחודי לפרוייקט;

(3) פוטנציאל להצפת ערך עתידית לחברה.

### 4. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

לפרטים אודות מרשם ניירות הערך של החברה, ראו דוח מיידי של החברה מ-5 במרץ, 2026 (אסמכתא: 2026-01-020202).

**5. חלוקת דיבידנדים**

- 5.1. ממועד הקמת החברה ועד למועד הדוח, לא ביצעה החברה חלוקת דיבידנד לבעלי מניותיה ולא ביצעה רכישה עצמית של מניותיה.
- 5.2. נכון למועד הדוח, החברה לא קיבלה החלטה בדבר אימוץ מדיניות חלוקת דיבידנדים.
- 5.3. נכון למועד הדוח, לחברה אין יתרת רווחים הניתנים לחלוקה (כהגדרתם בסעיף 302 לחוק החברות).

## חלק שני: מידע אחר

### 6. מידע כספי לגבי תחום הפעילות

למידע כספי ונתונים כספיים בהתייחס לפעילות החברה, ראו הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025, המצורפים בפרק ג' לדוח זה. להסבר אודות ההתפתחויות שחלו בנתונים המובאים בדוחות הכספיים, ראו דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה, המצורף בפרק ב' לדוח זה.

### 7. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה

מגמות, אירועים והתפתחויות בסביבה המאקרו-כלכלית של החברה עשויים להשפיע באופן מהותי על התוצאות העסקיות של החברה ועל התפתחותה. להלן תיאור הגורמים העיקריים:

#### 7.1 גידול עולמי בצריכת מזון

הגידול באוכלוסיית העולם, כמו גם העלייה ברמת החיים וצמיחת הכלכלה, מביאות לגידול בביקוש למזון בכלל ולמוצרים מהחי בפרט. כתוצאה מכך, ניכרת גם מגמה של גידול בביקוש לגרעינים, המשמשים כמזון לבעלי חיים (בעבור ייצור של כל קילו בשר מהחי, נצרכים כ-10-4 ק"ג של גרעינים). לפי מחקרים, צריכת התוצרת החקלאית העולמית המשמשת כמזון צפויה לגדול בכ-70% עד לשנת 2050 ואוכלוסיית העולם צפויה להגיע לכ-10 מיליארד בני אדם. מגמות אלו מעלות את החשיבות של טכנולוגיות המייעלות תהליכי השבחה של יבול ומקצרות את משך הפיתוח עד ליציאה לשוק, של זני עלית המניבים יותר יבול.<sup>10</sup> החברה מעריכה שממשלות, בתמיכת דעת הקהל, כמו גם ארגוני חקלאים ותאגידים חקלאיים גדולים, יגדילו את ההשקעות במחקר ופיתוח ובהשבחה, ולכן החברה מעריכה שיוקצו תקציבים גדולים יותר הזמינים למוצרים מסוג המוצרים שמציעה החברה.

#### 7.2 שינויים בענף החקלאות ושינויים במזג האוויר

ב-50 השנים האחרונות לפחות, מדווחות מגמות של צמצום שטחי חקלאות, צמצום מקורות מים לחקלאות ושינויים במזג האוויר. על פי כל ההערכות, מגמות אלו צפויות להימשך באופן הפוגע בכושר הייצור של תוצרת חקלאית בעולם. השבחה יעילה של זנים עמידים ליובש ולשינויים קיצוניים במזג אוויר, עשויה לאפשר אספקה סדירה של תוצרת חקלאית גם בתנאים לא מיטביים.

#### 7.3 התפרצות של מחלות ומזיקים בגידולים חקלאיים עיקריים

הרחבת הגידול החקלאי של גרעינים בכלל, ושל מינים מסוימים בפרט, הגדלים באותם שטחים שנה אחרי שנה, מגדילים את הסיכוי להתפרצות מחלות שיביאו להגדלה בשימוש בכימיקלים וירידה ביבול. על רקע זה, החברה צופה גידול בהשקעות במחקר ופיתוח לשם השבחת זנים עמידים (גנטית) באופן טבעי, וכפועל יוצא מכך הרחבת השימוש בטכנולוגיה של החברה. בהקשר זה, לחברה פרויקט לפיתוח עמידות למחלה פטרייתית בקנולה ופיתוח עמידות לוירוס הטובמו בעגבניות (ראו סעיפים 2.4 ב-ו-2.4 לעיל).

#### 7.4 דרישות רגולטוריות ודרישת הציבור להפחתת השימוש בכימיקלים בחקלאות

עם העלייה ברמת החיים והעליה במודעות להשלכות הסביבתיות והבריאותיות של פעילות חקלאית, עולה רמת התקינה והפיקוח על השימוש בדשנים וחומרי הדברה. שמירה על יבולים יציבים תוך

הפחתת השימוש בכימיקלים, מחייבת שימוש בכלים נוספים, וביניהם, השבחת צמחים עמידים יותר. לכן, החברה צופה השקעות גוברות בהשבחה המבוצעת על ידי חברות מסחריות וגופים ממשלתיים.

#### 7.5. גידול בביקושים למזון בריא ותחליפי בשר מהצומח

בשנים האחרונות, עולה הביקוש למזון מגוון ועשיר ממקורות צמחיים שונים. אחת הסיבות המרכזיות לכך טמונה בתרומה של תעשיית המזון מן החי למשבר האקלים העולמי, עם פליטת גזי חממה בשיעור של 14.5%, יותר מכל סקטור התחבורה העולמי. תעשיית המזון מהחי היא הגורם מספר אחד לכרייתת יערות הגשם וזיהום מי התהום, וחולשת על יותר מ-70% משטחי הקרקע החקלאית בעולם. על רקע התובנות הללו, העשור האחרון מאופיין בצמיחה מואצת של תחום החלבון האלטרנטיבי, המבוסס בחלקו הגדול על רכיבים מהצומח. לפי סקר שוק של חברת Research Meticulous, שוק החלבון האלטרנטיבי הכולל גדל בקצב שנתי ממוצע של 11.2% וצפוי להגיע ל-27 מיליארד דולר בשנת 2027.<sup>11</sup> כמו כן, דוח מקיף של חברת BCG בתחום מעריך כי עד שנת 2035 שוק זה יגיע ל-290 מיליארד דולר.<sup>12</sup> למגמה זו מצטרף הגידול בביקוש לאוכל בריא, טרי ולא מעובד, המייצר דרישה לפיתוח זנים חדשים של פירות וירקות עתירי ויטמינים, מינרלים ונוגדי חמצון טבעיים. מגמות אלה מצמיחות שחקנים נוספים בעולם הזרעים, המאמצים טכנולוגיות השבחה טבעיות מתקדמות. תופעה זו, על אף שעדיין אינה גדולה בהיקפה באופן יחסי לתעשיית המזון העולמית, נהנית כיום משיעורי צמיחה והשקעות גבוהים,<sup>13</sup> אשר עשויים להיות מתורגמים להזדמנויות עסקיות עבור החברה. בנוסף, תעשיות מזון נלוות הפועלות לעיבוד מקור חלבון, נזקקות ליכולות שינוי הרכב ומרקם התוצר הצמחי ומעודדות השקעה במחקר ופיתוח חקלאי ובהשבחה ייעודית לשם כך. בהקשר זה, לחברה פרויקט להשבחת אפונה והמפ בעלי הרכב ומרקם המתאים לתעשיית תחליפי בשר במסגרת מאגד מו"פ בקנדה (ראו סעיף 26.2.1 להלן).

#### 7.6. ירידה בעלויות ייצור מידע גנטי וזמינות כלים חישוביים לניתוח המידע הגנומי משפיעים על תנאי תחרות בעולם הגנומיקה

ייצור מידע גנטי מהווה מרכיב משמעותי בעלויות הייצור של כל פרויקט השבחה מולקולרית. יכולות ייצור המידע זינקו משמעותית בשני העשורים האחרונים, ואיתן צנח המחיר ליחידת מידע. בשנים האחרונות פותחו ושחררו לציבור גם כלים חישוביים פשוטים, המייעלים את יכולות האנליזות הפשוטות המאפשרות הפקת ערך ממידע גנומי. מגמה זו מורידה עלויות ייצור מידע מחד, דבר המעודד חברות להרחיב השימוש במידע גנומי, ומאידך חסם הכניסה למתחרים לתחום אנליזות המידע הוא נמוך יותר, דבר המייצר תחרות רבה יותר לחברה ושחיקה ברווחיות של התחום כולו, במיוחד בפרויקטים בהם נדרשות אנליזות פשוטות.

#### 7.7. שינויים במצב הכלכלי הבינלאומי ובשוק ההון

שינויים בכלכלה הגלובלית והמקומית לרבות מלחמת חרבות ברזל אשר פרצה בישראל ב-7 לאוקטובר 2023, שינויים בשיעור האינפלציה והריבית עלולים להשפיע על שוק ההון הישראלי

<sup>11</sup> <https://www.globenewswire.com/news-release/2021/09/13/2295883/0/en/Alternative-Protein-Market-to-Reach-27-05-Billion-by-2027-Market-Size-Share-Forecasts-Trends-Analysis-Report-with-COVID-19-Impact-by-Meticulous-Research.html>

<sup>12</sup> <https://www.bcg.com/press/23march2021-alternative-protein-market-reach-290-billion-by-2035>

<sup>13</sup> <https://news.crunchbase.com/news/agtech-startups-vc-funding-data/#:~:text=Last%20year%20was%20a%20record,in%2042%20deals%20in%202020>

באופן כללי, ועל יכולת החברה לגייס מימון בעתיד, באופן שיפגע בפוטנציאל הצמיחה שלה.

הריבית בישראל עומדת על 4.25% וזאת לאחר הפחתת ריבית בשיעור של 0.5% במהלך שנת 2025. החל משנת 2021, החלה עליה בשיעורי האינפלציה בישראל ובעולם, בין היתר בעקבות אירועים מאקרו כלכליים שונים. נכון למועד הדוח, קצב האינפלציה השנתי עומד על כ-2.6% לעומת שיעור של כ-3.2% בסוף שנת 2024. כאמור, מגמת עליית המחירים היא גלובלית ולצד עליית המחירים העולמית החליטו בנקים מרכזיים בעולם להעלות את הריבית במטרה לבלום את עליות המחירים. החל מחודש אפריל 2022 העלה בנק ישראל את שיעור הריבית במספר פעימות מ-0.1% ל-4.75%. החל משנת 2024 הפחית בנק ישראל את הריבית בישראל מספר פעמים ב-0.25% לשיעור של 4.25%. נכון למועד הדוח, הפחית בנק ישראל את שיעור הריבית והיא עומדת על שיעור של 4%, כאשר הצפי המרכזי הוא להמשך הפחתות ריבית הדרגתיות במהלך שנת 2026, ככל שהאינפלציה תתכנס ליעד, כאשר תחזיות חטיבת המחקר של בנק ישראל מעריכות שהריבית תעמוד על כ-3.5% בממוצע ברבעון הרביעי של 2026. כמו כן, הריבית בארה"ב במהלך 2025, ירדה מרמה של 5.5% ל-3.75%. כמו כן, תחזית ריבית הפד (FED) לארה"ב בשנת 2026 מצביעה על המשך מגמת ירידה מתונה, כאשר בכירי הבנק צופים רמות של כ-3.4% - 3.75%. בתגובה למגמות אלו, בחנה הנהלת החברה את ההשפעות וההשפעות הצפויות של האינפלציה ועליית הריבית על פעילות החברה בהיבטים של מבנה העלויות, שיעורי הרווחיות ועלויות המימון. להערכת הנהלת החברה, לעלויות המחירים לא הייתה בשלב זה השפעה מהותית על מבנה העלויות של החברה וככל שיעלו מחירי התשומות העיקריות המשמשות את החברה באופן מהותי, יהיה ביכולתה לעלות את מחירי מוצריה והשירותים אותם היא מספקת וכך לשמור על שיעור רווחיותה הגולמית.

יחד עם זאת, יצוין כי למועד הדוח לחברה יתרות מזומנים ושווי מזומנים בסך של כ-4.1 מיליון דולר אשר משמשות את החברה, בין היתר, למימון פעילותה השוטפת. המשך מגמת האינפלציה והחרפתה עלולים להביא לשחיקה בערך של יתרות מזומן אלו. הנהלת החברה עוקבת אחר ההתפתחויות האינפלציוניות ובוחנת את הצעדים הנדרשים בגין סיכון זה. נכון למועד הדוח, הנהלת החברה לא סבורה שקיים צורך לבצע פעולות גידור ואו פעולות אחרות.

**הערכת החברה בדבר השפעות מלחמת חרבות ברזל והשפעת העלייה בשיעור האינפלציה והשפעתה של המשך המגמה והחרפתה בישראל ובעולם כמפורט לעיל מהווה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכה זו מבוססת, בין היתר, על הערכות הנהלת החברה, בהסתמך על ניסיון העבר שלה, על הערכת השווקים בהם פועלת החברה, על הפעולות בהן נוקטת החברה והשפעתן על תוצאותיה. הערכתה זו עשויה שלא להתממש, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, אף באופן מהותי, כתוצאה מגורמים שאינם בשליטת החברה, לרבות שינויים בביקוש העתידי למוצרי החברה ויכולתה להעלות את מחירי המוצרים והשירותים שלה, שינויים במחירי חומרי גלם ושינויים נוספים בשוק האשראי ובסביבת הריבית וכיו"ב, לרבות התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 40 להלן.**

#### 7.8. שערי חליפין

מחירי מוצרי ושירותי החברה נקבעים לרוב בדולר ארה"ב. מאידך, עיקר הוצאות החברה נכון למועד הדוח הן בשקלים חדשים ובדולר קנדי, בעבור שכר לעובדים בישראל ובקנדה, הוצאות שכירות בישראל ובקנדה ועוד. אי לכך, רמת הרווחיות של החברה מושפעת משינויים בשער החליפין של השקל והדולר הקנדי מול הדולר האמריקאי.

### 7.9. אי החלת רגולציה על השבחה טבעית מולקולרית

תחום הפעילות של החברה, מוצריה או שירותיה ללקוחות אינם נתונים תחת בקרה רגולטורית בישראל או בכל מקום אחר (לפרטים נוספים ראו סעיף 33 להלן). זאת, לעומת הנדסה גנטית ועריכה גנטית הכפופות לפיקוח ואסדרה הדוקה ברוב מדינות העולם ואף אסורה לחלוטין בחלקן. לפיכך, מוצריה של החברה המאפשרים ללקוחותיה לבצע השבחה טבעית לחלוטין, ללא שימוש בהנדסה או עריכה גנטית, מהווים חלופה לטכנולוגיות אלו. עד היום, הכלי העיקרי להתמודדות עם מחלות, מזיקים, שינויי מזג האוויר או דרישות משתנות של השוק הוא השבחה טבעית מולקולרית. יתרה מכך, במדינות בהן אסורה הנדסה גנטית, השבחה מולקולרית הינה פתרון כמעט יחיד ליצירת זני צמחים ובעלי חיים בעלי תנובה גבוהה ואיכותית יותר.

### 7.10. שינויים במחירי תשומות חקלאיות

העלייה החדה במחירי הגרעינים שהחלה עם התפרצות מגפת הקורונה והגיעה לשיא בשנת 2022, בעקבות פלישת רוסיה לאוקראינה, אמנם התמתנה בשנים 2023 עד 2025, אך עדיין מחירי הגרעינים גבוהים משמעותית מאשר בשנים טרום מגפת הקורונה. עליית מחירי הגרעינים נבעה ממספר גורמים, וביניהם, עלייה בהוצאות האנרגיה והתשומות, מזג אוויר קיצוני באזורי ספקים מרכזיים והמשך ביקוש עולמי גבוה למזון. מגפת הקורונה שגרמה לפגיעה קשה בשרשרת האספקה הגלובלית, המשך המלחמה באוקראינה, כמו גם העלייה במחירי הדלק ותנאי מזג אוויר קיצוני היו מהגורמים המובילים לעליות אלה. עליית מחירי הגרעינים משפיעה באופן חיובי על נכונותם של חקלאים להשקיע בזרעים איכותיים למיקסום היבול. עלייה במחירי התשומות החקלאיות תורמת לביקוש למוצריהם של לקוחות החברה, ובהמשך לכך, עשויה להביא לעלייה בהשקעה של הלקוחות בהשבחה מולקולרית. מאידך, ירידה במחירי התשומות החקלאיות, עלולה לפגוע בביקוש למוצריהם של לקוחות החברה, ובהמשך לכך, לירידה בהשקעה של הלקוחות בהשבחה מולקולרית.

### 7.11. התפתחויות טכנולוגיות בענף החקלאות

בשנים האחרונות ענף החקלאות מתאפיין בחדשנות טכנולוגית המתבטאת באיסוף נתונים רבים המגיעים מחיישנים, לוויינים, תחנות מטאורולוגיות, רחפנים וכלים נוספים בהם החקלאי משתמש. בהתאם, עולה הדרישה לפלטפורמות שיכולות לרכז, לאחסן ולנתח את הנתונים כאמור, כמו גם להשתמש במידע למטרות השבחת זנים יעילה יותר.

**המידע בדבר מגמות צפויות בתחום החקלאות והמזון, צפי לגידול בביקושים לטכנולוגיות השבחה, הגדלת ההשקעות של ממשלות וחברות מסחריות במחקר ופיתוח ובהשבחה, ההזדמנויות הנובעות לחברה ממגמת המעבר למזון בריא ותחליפי בשר מהצומח וההזדמנות הגלומה בהתקשרות עם תאגידי ענק, מהווה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה ועל מגמות בשוק למועד הדוח. מידע זה עשוי שלא להתממש, או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה, כתוצאה מגורמים שאינם תלויים בחברה, לרבות התממשות איזה מגורמי הסיכון המתוארים בסעיף 40 להלן.**

## חלק שלישי: תיאור עסקי הקבוצה

### 8. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

החברה מפתחת וממסחרת מוצרים טכנולוגיים עתירי קניין רוחני, ובכלל זה, זנים ותכונות המבוססים על הטכנולוגיה של החברה, לרבות כלי התוכנה לניתוח מידע גנטי שפיתחה החברה, שנועדו לשפר ולייעל את תהליך ההשבחה הטבעי של צמחים ובעלי חיים. בין לקוחות ושותפי החברה חברות מסחריות בתחומים שונים בענף החקלאות והמזון וגופי מחקר אקדמיים וממשלתיים המשתמשים בקניין הרוחני שפותח על ידי החברה (זנים ותכונות) על בסיס טכנולוגיית ה-AI של החברה, וכן בכלים לניתוח המידע הגנטי, לשם רכישת ידע ולהשבחת זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים לחקלאות עם תנובה משופרת.

במהלך תקופת הדוח, מיקדה החברה את מאמציה בהתרחבות בשרשרת הערך החקלאית, בדגש על פיתוח קניין רוחני בתחום של זנים ותכונות, ומסחורם במודל הכנסות מרישיון ו/או מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה, הממנף את יכולותיה הטכנולוגיות של החברה בתחום התוכנה, מחשוב הענן והבינה המלאכותית לשם השבחת זנים ותכונות. בהתאם, להערכת החברה, המיקוד בפעילות פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות מבוססי טכנולוגיית ה-AI של החברה, יאפשר לחברה להרחיב משמעותית את שוק המטרה הרלוונטי לפעילותה המסחרית לשוק הזרעים והמוצרים הסופיים, כאשר לפי מחקר שוק של Mordor Intelligence<sup>14</sup>, שוק הזרעים העולמי הוערך בשנת 2025 בכ-77 מיליארד דולר וצפוי לגדול ב-5.33% בשנה בממוצע לשנה ולהגיע לכ-105 מיליארד דולר בשנת 2031.

### 9. מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

לפרטים ראו סעיף 33 להלן.

### 10. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

לפי סקר שוק של Fortune Business Insights<sup>15</sup>, גודל השוק העולמי של ענף הביואינפורמטיקה הוערך בכ-32 מיליארד דולר וגדל בקצב שנתי של כ-14%.

על פי סקר שוק<sup>16</sup>, היקף תחום הפעילות של השבחה מולקולרית, בו פועלת החברה, הוערך בכ-4 מיליארד דולר בשנת 2025, וצפוי לגדול בקצב שנתי של כ-14.4%, ל-13.3 מיליארד דולר בשנת 2034. להערכת החברה ההסברים לגדילה מואצת בתחום הפעילות הם:

10.1. פרסום הצלחות בפרויקטים בהם נעשה שימוש בניתוח מידע גנטי לשם האצה וייעול של השבחת זנים חדשים (לרבות פרויקטים שהובילה החברה), הקל על חברות להתחיל להשתמש (או להרחיב את השימוש) בכלי ניתוח מידע גנטי, כחלק מפיתוח המוצרים שלהן.

10.2. ירידה בעלויות, הן של ייצור המידע הגנטי והן של אחסונו, במקביל לעלייה בזמינות כלי ניתוח גנטי, מורידים את רף הכניסה ללקוחות חדשים. השימוש בכלי הניתוח הגנטי הפך נגיש יותר ללקוחות, הן בשל הירידה בעלויות הפרויקטים, והן בזכות הפשטות בהרצת הפרויקטים, תוך התמקדות במיקור חוץ.

<https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/seeds-industry>

<https://www.fortunebusinessinsights.com/bioinformatics-market-109493>

<https://www.databridgemarketresearch.com/reports/global-molecular-breeding-market>

14

15

16

10.3. קליטת עובדים בוגרי מוסדות אקדמיים, בעלי ניסיון עשיר בתחום, על ידי חברות מסחריות, מחזקת את היכולות הפנימיות של החברות לצרוך מידע גנטי מנותח ומעודדת את הכניסה לתחום.

10.4. באופן כללי, תחום התוכנה (מתן זכות שימוש בתוכנה באמצעות ענן וניתוח וייצור מידע גנטי) הוא תחום בעל שולי רווח גולמי (Gross Margin) גבוהים אך רוב העסקאות בתחום הן במבנה פרויקטאלי ואינן מייצרות הכנסות לטווח הרחוק, מעבר לתקופת הפרויקט. אי לכך, החברה בחרה להתמקד בעסקאות המבוססות על יצירת קניין רוחני של זנים ותכונות בתמורה להכנסות מרישיון ו/או מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרים קצה. בעסקאות אלה החברה צופה הכנסות לאורך שנים רבות לאחר סיום פרויקט הפיתוח, ושולי הרווח בעסקאות אלה עשויים להיות נמוכים יותר בטווח הקצר אך גבוהים יותר בטווח הבינוני-רחוק.

#### 11. התפתחויות בשוקים של תחום הפעילות, או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

אנליזות בתחום ניתוח המידע הגנטי דורשות הפעלת כלי בינה מלאכותית בסביבת מחשוב ענן וניתוח נפחי מידע גדולים. בעבר, חברות זרעים וחברות מזון נרתעו מלהיכנס לתחום ניתוח המידע הגנטי לאור הצורך בתחומי התמחות רבים שאינם חלק מהיכולות הפנימיות של חברות המשביחות צמחים ובעלי חיים. על כן, אנליזות ופיתוחים בתחום הפעילות התבצעו במחקר אקדמי בסיסי ובמחלקות המו"פ של חברות השבחה הזרעים ובעלי חיים הגדולות ביותר בלבד. בשנים האחרונות, בעקבות הצלחת פרויקטים בתחום השבחה, ירידה חדה בעלויות ייצור ואחסון מידע גנטי, זמינות כלי ניתוח מידע גנטי וגדילה משמעותית בזמינות עובדים בוגרי אקדמיה המומחים בתחום, נכנסו לתחום הפעילות גם חברות בינוניות וקטנות המשביחות זרעים ובעלי חיים בכל העולם וכן חברות מסקטורים נוספים כמו מזון, משקאות, גומי, נייר, ועוד. כניסת משתמשים חדשים לתחום הפעילות כמו גם הרחבת הפעילות בתחום של המשתמשים הוותיקים תורמות לגדילה המהירה של התחום, אך משפיעות על המבנה התחרותי שלו.

בנוסף לאמור, כפועל יוצא של מיקוד פעילותה של החברה בפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות, המשתמשים הפוטנציאליים של תוצרי החברה התרחבו והוא כולל בתוכו גם לקוחות ושותפים עסקיים אשר לא השתמשו בתהליכי השבחה ובכלי השבחה מולקולריים בעבר, וזאת לאור העובדה שהחברה מציעה כיום פתרונות הכוללים גם יישום של השימוש באנליזות בתחום המידע הגנטי, באופן שהחברה היא זו שמפעילה את הכלים החישוביים וכלי התוכנה ואחראית, בין היתר, על תהליכי השבחה שונים. כך למשל, יצרני גרעינים, יצרני מזון לבעלי חיים, מגדלי בקר גדולים, ארגוני מגדלים, משווקי מזון, רשתות שיווק, רשתות הסעדה ועוד, לא נימנו בעבר עם לקוחותיה של החברה, היות והן לא השביחו צמחים או בעלי חיים בעצמן, אלא רכשו תוצרת חקלאית. כיום, בעקבות שינוי המודל העסקי ומעורבות החברה במסחר תכונות, זנים ו/או תוצרת חקלאית שמקורה בזנים שהחברה השביחה, נמנים גם גופים אלה בין הלקוחות הפוטנציאליים של החברה.

למועד הדוח, מציעה החברה ללקוחותיה ושותפיה פתרון מקצה לקצה - החל מאיתור תכונות ו/או זנים ייחודיים של צמחים ו/או בעל חיים, ביצוע אנליזה באמצעות טכנולוגיית ה-AI של החברה והסקת מסקנות ויישומן, עד ליצירת מוצר עתיר קניין רוחני משופר או חדש. זאת, תוך חיסכון משמעותי במשאבים ובכוח אדם לשותפים הפוטנציאליים בד בבד עם הגדלת סיכויי ההצלחה בפרויקטים.

#### 12. שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

תחום פעילותה של החברה הוא מאד דינמי. טכנולוגיות חדשות לייצור ואחסון מידע גנטי אמין וזול יותר מגיעות לשוק בקצב גבוה, כמו גם כלים חישוביים מבוססי ענן לניתוח. החדשנות והשינויים התכופים

בתחום הפעילות דורשים רמה גבוהה של התמחות לשם ניצול מיטבי של הכלים החדשים המוצעים בשוק. על כן, חברות מסחריות וגופי אקדמיה המשתמשים בניתוח מידע גנטי נכונים להיכנס לשיתופי פעולה עם החברה או להיעזר בספקים חיצוניים על מנת להשתמש ביעילות בכלל הכלים הקיימים היום לייצור, ניתוח ואחסון המידע הגנטי והנגשתו היעילה לצרכיהם. למועד הדוח, במסגרת מודל פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות, ביכולתה של החברה לספק ללקוחותיה ולשותפיה פתרון מקצה לקצה, הכולל גם יישום פרקטי של תוצרי ניתוח המידע הגנטי בטכנולוגיית ה-AI של החברה על ידי ביצוע פעולות טיפוחיות (פעילות בשדה/בחממה), ובכך לייצל את תהליכי הטיפוח של לקוחותיה ושותפיה בחממה או בשדה והגדלת סיכויי הצלחתם.

### 13. גורמי ההצלחה הקריטיים העיקריים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

ניתוח מידע גנטי, בין אם לצרכים פנימיים במסגרת פרויקטי פיתוח קניין רוחני של תכונות וזנים ובין אם כשירות ללקוחות, דורש התמחות וניסיון רבים, כמו גם מהימנות גבוהה. לשם השגת מהימנות גבוהה, יש צורך בניסיון רב בפרויקטים המנתחים נפחי מידע גדולים ומגוונים. כמו כן, נדרש היזון חוזר מלקוחות ומשותפים לשם כוונן מערכות הבינה המלאכותית. עם הזמן הלקוחות והשותפים מייצרים נפחי מידע גנטי הולכים וגדלים משל עצמם. הצלחה של כלי בינה מלאכותית בתחום דורשת שיפור מתמיד של הכלים החשובים על מנת לעמוד בהצלחה בפרויקטים יותר גדולים ומאתגרים.

להערכת החברה, גורמי ההצלחה העיקריים בתחום ניתוח המידע הגנטי הינם:

13.1. טכנולוגיה מובילה - פיתוח כלי בינה מלאכותית ותוכנה יעילים בניתוח נפח גדול של מידע גנטי, בדיוק רב ובזמן קצר.

13.2. ניסיון מוכח בפרויקטים קודמים - יעילות כלי הבינה המלאכותית והתוכנה משתפרת לאחר הרצה של כלי התוכנה בנפחי מידע גדולים ועל מספר פרויקטים רב. אי לכך, הצלחה תלויה בניסיון מוכח בפרויקטים רבים.

13.3. מסדי נתונים גנטיים רחבים (Big Data) - כתוצאה מהשלמה של מאות פרויקטים בגידולים חקלאיים מרכזיים, לחברה גישה ו/או בעלות במסדי נתונים גנטיים רחבי היקף לרוב הגידולים המרכזיים, לרבות תירס, קנולה, חיטה, סויה, עגבנייה וכיו"ב. עובדה זו מעלה את סיכויי החברה להצלחה ומקצרת את זמני הביצוע בכל פרויקט חדש העוסק באותו גידול.

13.4. מהימנות ואמינות - נותני שירותים בתחום ניתוח מידע גנטי נחשפים למידע רגיש וסודי של הלקוחות. בכדי שלקוחות ושותפים ירגישו בנוח בשיתוף המידע עם נותן השירות ובנתינת ההיזון החוזר, על נותן השירות לבנות מותג של אמינות ומהימנות.

13.5. יעילות - נותן שירותים בתחום ניתוח מידע גנטי נדרש להשלמת ניתוח נפחי מידע ענקיים בתוך זמן קצר. היעדר יכולת לעמוד בזמני אספקה קצרים עלולה למנוע מלקוחות להתקשר עם נותן השירות.

13.6. כוח אדם מיומן - תחום ניתוח המידע הגנטי דורש יכולות גבוהות ומקצועיות רבה במגוון תחומים, וביניהם תוכנה, מתמטיקה, הנדסת תוכנה, DevOps, ניתוח מידע, ביואינפורמטיקה, גנטיקה ועוד. איתור, גיוס ובניית צוות רחב בעל מקצועיות בתחומים רבים וניסיון בעבודה יחד, איננו פשוט ומקשה על נותני שירותים לשמור על רמת מצוינות גבוהה לאורך שנים. כמו כן, החברה מעסיקה גם צוותי השבחה (טיפוח) אשר משתפים פעולה עם הצוותים החשובים ובכך מאפשרים הרחבת סט היכולות של החברה ללקוחות ולשותפים.

- 13.7. איכות ומאפייני החומר הגנטי - החברה מבצעת פעילויות של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים. אי לכך, הצלחת הפרויקט הן בהיבט המו"פ והן בהיבט המסחור תלויה באיכות החומר הגנטי שעליו מבוסס הפרויקט ובמאפייניו, לרבות קיומן של זכויות קניין רוחני בו.
- 13.8. בחירת השותף - בפרויקטי פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות, החברה פועלת לייצור שיתופי פעולה מסחריים עם שותפים שיש להם היכולת להוות גורם משלים לחלקה של החברה בפרויקט ובשרשרת הערך החקלאית בהיבטים שונים, כגון: מסחור ללקוחות, גישה לחומר גנטי ייחודי וכו'.

#### 14. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם בתחום הפעילות

תחום ניתוח המידע הגנטי נשען על מקורות מידע שונים, ובעיקר על רצפים גנטיים של צמחים ובעלי חיים שונים העוברים השבחה ועל מדידות הביצועים של אותם הפרטים בשטח – בשדה, בחווה או בתממה. תחום זה מאופיין בחדשנות רבה ושיפור מתמיד במכונות הקובעות את רצפי המידע הגנטי, כמו גם האמצעים למדידת ביצועי הפרטים בשטח. שינויים אלו דורשים גמישות של כלי ניתוח המידע, כך שיוכלו להתאים את עצמם לקבל ולנתח מידע ממקורות שונים ומשתנים מבלי לפגוע ביעילות ניתוח המידע.

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

##### 15.1. להערכת החברה, חסמי הכניסה העיקריים לתחום פעילותה הינם כדלקמן:

15.1.1. השקעת שעות מומחים - פיתוח כלי בינה מלאכותית דורש השקעת זמן רב של עבודה, המבוצעת על ידי אנשים בעלי התמחויות שונות (מתכנתים, מתמטיקאים, חוקרי מידע, אנשי IT, מהנדסי תוכנה, DevOps, ביודאנפורמטיקה, גנטיקאים ועוד). אי לכך, היכולת של צוותים מקצועיים מולטי-דיסציפלינאריים ללוות ולתמוך בלקוחות ובשותפים לאורך כל שלבי הפרויקט, על מנת לוודא התקדמות באופן האופטימלי ביותר, הינה תנאי הכרחי להצלחת פרויקטי פיתוח קניין רוחני, מתן השירותים ושיתופי פעולה.

15.1.2. חדשנות וניסיון מוכח בתחום טכנולוגיית הבינה המלאכותית - פיתוח מערכות וכלים חישוביים המותאמים לכלל סוגי הגידולים ומבני האוכלוסיות שלהם, בניית מאגרי מידע גדולים מאד ונגישים המאפשרים מחקר המשך יעיל ומדויק, בניית כלים מבוססי אלגוריתמים חדשניים לעיבוד ואנליזה של כמויות משמעותיות של מידע גנומי.

15.1.3. חדשנות וניסיון מוכח בתחום הגנומיקה - ידע וניסיון בתחום הגנומיקה של צמחים ובעלי חיים, לרבות היכרות מעמיקה עם אתגרי השונות שלהם, היכולת להבין את צרכי הלקוחות והשותפים ולתרגם אותם לפתרון מתאים, היכרות מעמיקה עם טכנולוגיות חדשניות בתחום הגנומיקה ופיתוח שיטות להתמודדות עם האתגרים אשר במקרים רבים אין להם מענה בשוק.

15.1.4. גישה או בעלות למסדי נתונים גדולים - בטרם השימוש בכלי הבינה המלאכותית יש להריץ אותם מספר רב של פעמים על מסדי נתונים גדולים ורלוונטיים לשם כיוול ובדיקה. כמו כן, כלי הבינה המלאכותית עצמם משתפרים ככל שהם מנתחים כמויות גדולות יותר של מידע. מסדי נתונים מעין אלו אינם זמינים בציבור, ולרוב הם רכושן הפרטי והסודי של

חברות ההשבחה הגדולות. להערכת החברה, מתחרים פוטנציאלים יתקשו לקבל גישה דומה למסדי נתונים רחבים בגידולים המרכזיים, כפי שהשיגה החברה בזכות ההתקשרות עם חברות הזרעים והמזון הגדולות. כמו כן, פיתחה החברה מסדי נתונים משל עצמה במספר מינים מרכזיים וביכולתה להשתמש במסדי נתונים אלו בכדי להרחיב ולהעמיק את שיתופי הפעולה.

15.1.5. נוכחות אצל מובילי השוק - הגישה לבסיסי מידע גדולים היא תנאי הכרחי לחדירה לשוק של נותן שירותים בתחום ניתוח המידע הגנטי. כמו כן, יש צורך ברמת מהימנות גבוהה מאוד של נותן השירות, על מנת להבטיח ללקוח ולשותפים שהמידע שלהם מוגן מפני חשיפה. להערכת החברה, קיים לה יתרון תחרותי בהקשר זה היות וכלי הבינה המלאכותית שלה הופעלו ביחס למאגרי הנתונים של חברות מסחריות מובילות וגופי אקדמיה רבים אלה במשך מספר שנים.

15.1.6. התקשרות עם נותני שירותים למשך פרויקט - על פי רוב, לקוחות ושותפים המאמצים כלי תוכנה לניתוח מידע גנטי בפרויקט אינם נוטים להחליפו במהלך הפרויקט, מכמה סיבות: ראשית, חברות המשיבות זנים של צמחים או בעלי חיים הן לרוב חברות בעלות מערכים לוגיסטיים רבים שצריכים להתממשק ולהשתלב זה עם זה. לפיכך, החלפה של תוכנה או זניחתה דורשת מהן עלויות משמעותיות וזמן רב. שנית, היות ופרויקט השבחה אורך מספר שנים, מועד אימוץ טכנולוגיה חדשה נדחה לרוב עד להשלמת הפרויקט. האמור מקבל משנה תוקף כחלק מתהליך החדירה של החברה לפרויקטי בדיקות גנטיות, שם החברה מתחרה על לקוחות משמעותיים הבוחנים אפשרות החלפת טכנולוגיות קיימות בזו של החברה.

15.1.7. הגנה על קניין רוחני - במוצרי החברה בפרויקטים של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות, ניתן לבצע רישום פטנטים ו/או זכויות מטפחים על תכונות וזנים חדשים שפותחו. רישום הקניין הרוחני מהווה חסם לחברות מתחרות בהעתקת המוצר או פיתוח מוצר דומה. לפרטים בדבר נכסים בלתי מוחשיים של החברה, ראו סעיף 27 להלן.

## 15.2. להערכת החברה, חסמי היציאה העיקריים מתחום פעילותה הינם כדלקמן:

15.2.1. קבלת תשלום לפני מתן השירות (מקדמות) - על פי רוב, תנאי התשלום לחברה בהתקשרויות מסוג מכירת זכויות גישה לתוכנה באמצעות ענן (לרבות בדיקות גנטיות) הינם תשלום מראש לתקופות מוגדרות (תשלום רבעוני, חצי שנתי או שנתי). בהתאם, החברה מחויבת להעמיד גישה לתוכנה לשימוש של הלקוח, במשך התקופה שנקבעה. בהתקשרות במודל של שירותי ניתוח מידע גנטי (לרבות בדיקות גנטיות) מתקבלת מקדמה על חשבון השירות ובהתאם להתקדמות הפרויקט.

15.2.2. בעלות על קניין רוחני - בהתקשרות במודל של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות בתמורה להכנסות מתמלוגים או ממכירת מוצרי קצה, החברה מפתחת קניין רוחני וממסחרת אותו ללקוחותיה, כך שהבעלות על הקניין הרוחני אינה מועברת. הלקוחות המטמיעים את הקניין הרוחני (זנים או תכונות) מחויבים בתשלומי תמלוגים ממכירות של המוצרים הסופיים או בתשלומים ממכירת מוצרים (זנים של צמחים או בעלי חיים)

ללקוחות הקצה על פני תקופת הזמן שמוגדרת בהסכם. בנוסף, בחלק מן הפרויקטים מתקבל גם תשלום חד-פעמי מראש, בגין הזכות להשתמש בקניין הרוחני ובמקרים אחרים השותף לוקח חלק במימון פעילות המו"פ.

15.2.3. פיתוח מוצרים ושיווקם - בפרויקטים לפיתוח מוצר סופי, כפי שהחברה מבצעת במודל של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות בתמורה להכנסות מתמלוגים או ממכירת מוצרי קצה, ישנן עלויות כספיות ובזמן אדם כתוצאה מהעברת מוצר משלב המחקר והפיתוח לשלב המסחור. לכן, ברוב המקרים, לקוח או שותף שחובר לחברה בשלב המחקר והפיתוח, ימשיך עמה גם לשלב המסחור.

## 16. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

16.1. השבחה קלאסית (שאינה מבוססת על מידע מולקולרי) - התחליף העיקרי להשבחה מולקולרית הוא השבחה קלאסית, שאינה מבוססת על מידע גנטי, או המבוססת על מידע גנטי מועט. תוכניות השבחה שאינן מבוססות על נפח מידע גנטי גדול דורשות לקיים בכל דור אוכלוסיות פרטים גדולות בהרבה. אוכלוסיות אלה נסקרות כולן בשדה על מנת לברור את הפרטים המוצלחים ביותר שיעמידו צאצאים לדור הבא. תהליך זה יקר, ארוך ולא יעיל. בנוסף, קיים מידע חשוב שלא ניתן לאסוף בשדה (לדוגמה: איתור צמחים עמידים ליושב בשנה בה כמות הגשמים הייתה גדולה). בהתאם לזאת, תהליך ההשבחה המתארך והשקת זנים חדשים יכולה להידחות בשנים רבות.

היתרון בתהליך השבחה קלאסית לעומת השבחה המבוססת על מידע גנטי, הוא המחיר הגבוה יותר הנדרש לפיתוח ושימוש במידע הגנטי, המהווה חסם כניסה גבוה. עם זאת, בשנים האחרונות יתרון זה מצטמצם יחד עם העלייה בעילות ייצור המידע הגנטי, ניתוחו, אחסונו ובהתאם הוזלתו.

למועד הדוח, הרוב המוחלט של החברות בענף החקלאות ממשיך להשביח זנים עם מידע גנטי מועט על כל פרט המשתתף בתהליך. על פי רוב, אלה הן חברות קטנות ובינוניות או חברות המשביחות סוגים מסוימים של צמחים או בעלי חיים (לדוגמה: השבחה של פירות, ירקות, רוב סוגי הדגים ויצורי מים נוספים עדיין מאופיינת בייצור מידע גנטי מועט ובשימוש מצומצם במידע זה להאצה ולייעול ההשבחה). על אף האמור, לחברה כיום גם צוותי השבחה (טיפוח) המעורבים בפרויקטים ספציפיים. צוותים אלו מיומנים בשילוב מידע גנומי רב וכלי AI בתהליכי ההשבחה הטבעית. כך נהנים הלקוחות השותפים של החברה מתהליכי ההשבחה היעילים, ללא הצורך ללמוד ולהטמיע בעצמם כלים לניתוח מידע גנטי וכלי הבינה המלאכותית של החברה.

16.2. עריכה גנטית - עריכה גנטית היא היכולת לשינוי גנטי נקודתי ומכוון. שינוי שכזה יכול לשפר לרוב תכונה חקלאית בודדת בצמחים ובעלי חיים ובכך להוביל להשבחתם. עריכה גנטית כפופה לפיקוח ואסדרה הדוקה ברוב מדינות העולם טרום קבלת אישור למסחור. בנוסף לפעילות הליבה שלה בתחום ההשבחה המולקולרית, החברה עוסקת גם בפיתוח כלי תוכנה המבוססים על בינה מלאכותית בכדי לייעל תהליכי השבחה בעזרת עריכה גנטית (לפרטים נוספים, ראו סעיף 26 להלן).

16.3. הנדסה גנטית - הנדסה גנטית כוללת החדרה מלאכותית של גן זר לתא צמח (או בעל חיים) והפיכתו לצמח (או בעל חיים) שלם המכיל גן זר בכל התאים (והמועבר גם לדורות הבאים) המכיל תכונה חדשה. ההנדסה הגנטית משפיעה על תכונה יחידה ולא על כלל פעילות הצמח כמו השבחה גנטית.

תהליך פיתוח ורישוי מוצרים מבוססים הנדסה גנטית, הינו ארוך ויקר ועם סיכויי הגעה לשוק הנמוכים ביחס לתהליכי השבחה מולקולרית, בשל העובדה שהגורמים המשפיעים על הפרודוקטיביות של הצמח הינם רבים והנדסה גנטית מטפלת בתכונות בודדות בלבד. הנדסה גנטית כפופה לפיקוח ואסדרה הדוקה ברוב מדינות העולם ואף אסורה לחלוטין בחלקן. מעבר לכך, גם בחברות ומדינות בהן השימוש בהנדסה גנטית מותר הוא אינו מהווה תחליף להשבחה קלאסית ו/או מולקולרית.

## 17. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

לפרטים נוספים בדבר התחרות בתחום הפעילות של החברה, ראו סעיף 24 להלן.

## 18. מוצרים ושירותים

להלן תיאור מוצריה העיקריים של החברה:

### 18.1. זנים ותכונות ייחודיות של צמחים ובעלי חיים מבוססי טכנולוגיית בינה מלאכותית (AI)

במסגרת זו, החברה ממסחרת את תוצרי תהליך הפיתוח של קניין רוחני (בלעדי או במשותף) ללקוחות או לשותפים שלה. הלקוח או השותף רוכש מהחברה רישיון (זכות שימוש) במוצר שפותח בהתבסס על טכנולוגיית ה-AI של החברה, לרבות מערכת ה-BREEDING.AI של החברה, בתמורה לתשלום תמלוגים מההכנסות או בתמורה להכנסות ממכירת המוצרים עצמם (זנים משופרים של צמחים או בעלי חיים) ללקוחות הקצה. בחלק מההתקשרויות, החברה זכאית לקבל סכום חד-פעמי בגין הרישיון לזנים/לתכונות ו/או לסמנים הגנטיים שפותחו על ידי החברה ובחלק מההתקשרויות השותפים אף לוקחים חלק במימון פעילות המו"פ.

מערכת ה-BREEDING.AI הינה מערכת שפיתחה החברה על בסיס מאות פרויקטים בעשרות גידולים חקלאיים וחיות משק (בפרויקט זבוב החייל השחור). מטרת המערכת הינה לזהות את ההרכב הגנטי המיטבי של גידול חקלאי או בעל חיים עבור החקלאי וכן לספק את תכנית ההשבחה הטבעית הנדרשת לשם ייצור זנים של צמחים/בעלי חיים בעלי ההרכב הגנטי המיטבי, בשיטות טבעיות בלבד. להרחבה, ראו סעיף 26 להלן.

### 18.2. מוצרי תוכנה מבוססי מחשוב ענן ושירותי ניתוח מידע גנטי

#### א. בדיקות גנטיות - SNPer™

מוצר הפונה לשוק הבדיקות הגנטיות לצמחים ובעלי חיים. במסגרת מוצר זה, מעניקה החברה ללקוח זכות גישה לתוכנה (באמצעות מחשוב ענן) המבצעת ניתוח של מידע גנטי וזאת לשם פיתוח ויישום בדיקות גנטיות המותאמות באופן ספציפי לתוכנית ההשבחה של הלקוח, והעשויות להביא לתוצאות מדויקות יותר ובעלויות נמוכות יותר. זאת בשונה מהבדיקות הגנטיות שקיימות היום בשוק, שאינן מותאמות באופן ספציפי לצרכי הלקוח, וככלל, הינן בעלות גבוהה אשר חושפות מידע חלקי בלבד על הרכב הדנ"א.

תחום הבדיקות הגנטיות בחברות ההשבחה השונות הוא בעל אופי מתמשך לאורך שנים וקשור באופן הדוק לליבת פעילות ההשבחה, קרי פעילות פיתוח הזנים החדשים. תחום זה הינו בעל

משמעויות לוגיסטיות מורכבות לפעילות הלקוח והוא לרוב בעל הקצאה תקציבית גדולה וקבועה בקרב הלקוחות. התקשרות מסחרית בנוגע לפעילות ליבה זו, קרי העברת הפעילות למיקור חוץ באמצעות החברה (באופן חלקי או מלא), עשויה ליצור עליית מדרגה בשיתוף הפעולה בין החברה ללקוחותיה לטובת שיתוף פעולה הדוק וארוך טווח.

ב. TraitMAGIC™ - מוצר המעניק שירות ניתוח מידע שמטרתו למצוא את המרכיבים הגנטיים הייחודיים השולטים בתכונה בעלת חשיבות מסחרית כגון צבע, מהירות הגדילה, הרכב החלבון ועוד.

החברה מציעה מוצרים אלה ואחרים, כחלק משירותי ניתוח מידע באופן פרויקטאלי וחד פעמי ובשילוב עם שירותים נוספים. במסגרת עסקת Above Food, העניקה החברה ל-Above Food, בין היתר, רישיון לא בלעדי ובלתי עביר לטכנולוגיית ה-TraitMAGIC™<sup>17</sup>. לפרטים נוספים אודות ההסכם עם Above Food ראו סעיף 2.4 לעיל.

## 19. פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

להלן פרטים בדבר הכנסות החברה מקבוצות מוצרים או שירותים דומים ששיעורם מהווה 10% או יותר מסך ההכנסות החברה בכללותה (באלפי דולר ארה"ב):

שיעור מהכנסות החברה (במאוחד)	הכנסות בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	שיעור מהכנסות החברה (במאוחד)	הכנסות בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	סוגי המוצרים
27%	350	5%	160	אספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות מחשב ענן
58%	753	23%	738	שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי
13%	166	70%	2,227	מכירה ומסחור תוצרי פיתוח קניין רוחני נושא תמלוגים מלקוחות
2%	21	1%	45	מכירת מוצרי קצה
100%	1,269	100%	3,170	סה"כ

## 20. מוצרים ופיתוחים חדשים

כפי שצוין לעיל, מיקוד פעילותה של החברה הינו בפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים, בתמורה להכנסות ממכירת רישיון ו/או מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה. החברה משקיעה מאמצים בפיתוח יכולותיה החישוביות והטיפוחיות לצורך ייעול תהליכי פיתוח הקניין הרוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים. נוסף על האמור, החברה ממשיכה לפתח ולתמוך במוצרים טכנולוגיים המבוססים על כלי תוכנה המונגשים באמצעות מחשב ענן למטרות של תמיכה בפעילויות השבחה. (לפירוט

ה-TraitMAGIC™ הינו כלי תוכנה המהווה חלק ממערכת ה-GeoMAGIC™ המנתח מידע גנטי ופנוטיפי של אוכלוסיות של צמח/בע"ח מסוים ומאתרת בגנום אזורים הקובעים תכונה מסוימת (לדוגמא, עמידות למחלה מסוימת).

נוסף, ראו סעיפים 18 לעיל ו-26 להלן).

## 21. לקוחות

### 21.1. מאפייני הלקוחות

לקוחותיה של החברה בפרויקטים מסוג פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות בתמורה להכנסות ממכירת רישיון ו/או מתמלוגים ו/או ממכירות קצה, הינם חברות בשלבים שונים בשרשרת הערך החקלאית, לרבות חברות בענף האגרוכימיה והזרעים, חקלאים וארגוני חקלאים, חברות מזון ומשקאות וחברות מתחום חומרי הגלם מבוססי חקלאות. לקוחות אלה מתקשרים עם החברה בהסכם שיתוף פעולה לפיו הבעלות על הקניין הרוחני יכולה להיות משותפת או בלעדית של החברה. לקוחות אלו מקבלים לידיהם את הזנים והתכונות הרלוונטיות כחלק משלב המסחר וההטמעה ומשלמות לחברה תמלוגים או תשלומים מהכנסה ממכירות המוצרים הסופיים (ראו בהרחבה בסעיף 26 להלן).

לקוחותיה של החברה בפרויקטים בהם ניתנות זכויות הגישה לתוכנה (באמצעות מחשוב ענן) ובפרויקטים בהם החברה מספקת שירותי ניתוח וייצור המידע הגנטי (לרבות בדיקות גנטיות) הינם לרוב חברות המשביחות ומוכרות זרעים. לקוחות נוספים כוללים חברות חקלאיות וארגוני חקלאים, המשביחים צמחים ובע"ח לשם ייצור תוצרת חקלאית, מזון וחומרי גלם לתעשיית המזון. מרבית מכירות המוצרים של החברה מתבצעות בהתקשרות ישירה עם הלקוחות. מכירות המוצרים של החברה באמצעות סוכנים או מפיצים לא היו בהיקף מהותי בתקופת הדוח.

חברות זרעים מתאפיינות בדרך כלל בהיותן לקוחות חוזרים, בין אם התקשרו בעסקאות רב שנתיות לקבלת זכות שימוש בתוכנה (באמצעות מחשוב ענן), בעסקאות ניתוח מידע גנטי בפרויקטים רב שנתיים או בשירותים שלקוחות בענף זה נוהגים לרכוש יותר מפעם אחת.

חברות מסחריות אחרות, העוסקות במגוון תחומים, עשויות לרכוש את מוצרי החברה לפרויקטים חד פעמיים, או לחילופין, לפרויקטים רב שלביים המתמשכים על פני מספר שנים. פרויקטים אלה הינם בעלי פוטנציאל להפוך לעסקאות רב-שנתיות בהיקפים מהותיים, כחלק מפרויקטים אסטרטגיים וארוכי-טווח.

### 21.2. פריסה גיאוגרפית

לחברה קשרים עם לקוחות גלובליים ולכן ביזור הלקוחות מסייע לחברה בניהול סיכונים ומפחית את תלותה בלקוח ספציפי. בעקבות מלחמת חרבות ברזל, החברה מזהה מגמה שחברות אמריקאיות ממשיכות לרכוש שירותים מהחברה בעוד שחברות אירופאיות וקנדיות צמצמו את רכישת השירותים.

להלן התפלגות הכנסות מלקוחות החברה בחלוקה לפי אזורים גיאוגרפיים (באלפי דולר ארה"ב):

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	אזור גיאוגרפי
894	2,880	צפון אמריקה
414	240	אירופה ומזרח תיכון
	50	אחר
<b>1,308</b>	<b>3,170</b>	<b>סה"כ</b>

### 21.3. לקוחות מהותיים

בשנת 2025 היו לחברה 2 לקוחות אשר היוו 10% או יותר מסך הכנסות החברה (במאוחד) זאת לעומת 6 בשנת 2024.

לקוח	הכנסה בשנת 2025 באלפי דולר ארה"ב
לקוח א'	2,168
לקוח ב'	459

### 22. צבר הזמנות

להלן פרטים אודות צבר ההזמנות המחייבות של החברה, אשר טרם הוכרו כהכנסות בדוחות הכספיים של החברה ("צבר הזמנות") בסמוך למועד הדוח, ליום 31 בדצמבר 2025 וליום 31 בדצמבר 2024, באלפי דולר ארה"ב:

תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	סמוך למועד הדוח	ליום 31 בדצמבר 2025	ליום 31 בדצמבר 2024
חציון 1 2025	-	-	540
חציון 2 2025	-	-	253
חציון 1 2026	2,494	2,494	343
חציון 2 2026	76	76	-
שנת 2027 ואילך	95	95	-
<b>סה"כ</b>	<b>2,665</b>	<b>2,665</b>	<b>1,136</b>

**23. שיווק והפצה**

החברה משווקת ומוכרת את מוצריה ללקוחות ולשותפים פוטנציאליים במדינות שונות בעולם, ולמועד הדוח עיקר פעילותה השיווקית והעסקית מתרכזת בשוק של אירופה צפון אמריקה.

מערך השיווק וההפצה של החברה פועל במספר ערוצים מקבילים:

**23.1. שיווק ישיר**

חלק ניכר ממאמצי השיווק נעשה באמצעות פנייה ישירה של החברה ללקוחות פוטנציאליים. לכל לקוח פוטנציאלי מוצמד מומחה טכני, שתפקידו להבין לעומק את כל האתגרים של הלקוח ולהציע עבורו את הפתרון המתאים ביותר.

**23.2. כנסים בתחום התעשייה והמדע**

החברה לוקחת חלק בכנסים שונים, בהתאם לאסטרטגיה העסקית והשיווקית שמתווה הנהלת החברה.

**23.3. שיווק דיגיטלי**

פעילות השיווק של החברה בערוץ זה כוללת:

23.3.1 **אתרי אינטרנט** – לחברה ולחברות הבנות ישנם אתרי בית וחשבונות ברשתות החברתיות המנוהלים באופן שוטף.

23.3.2 **שימוש בפלטפורמות של מגזינים ופורטלים דיגיטליים** - מעת לעת, משתמשת החברה בפלטפורמות של מגזינים ופורטלים דיגיטליים בתעשייה.

**24. תחרות**

להערכת החברה, ניתן לסווג את מתחריה למספר קטגוריות:

24.1 **מחלקות מחקר פנימיות אצל לקוחות ושותפים קיימים ופוטנציאליים** - לאור ההתרחבות המתמדת בשימוש במידע גנטי רב (Big Data) לצרכי השבחה, יותר ויותר לקוחות קיימים ופוטנציאליים מקצים מימון לתחום, בונים מחלקות לניתוח מידע גנטי, שוכרים עובדים ורוכשים מכשירים וציוד מעבדה לייצור וניתוח המידע הגנטי ומחשבים חזקים לאחסונו. זמינותן של תוכנות חנימיות לניתוח מידע גנטי, כמו גם השימוש בבינה מלאכותית (AI) מקלים על תהליכים אלה. בראיית החברה, למועד הדוח, מחלקות המחקר והפיתוח הפנימיות כאמור מהוות את עיקר התחרות של החברה. מחלקות המחקר הפנימיות כוללות גם צוותי השבחה. צוותים אלה מפתחים זנים חדשים ותכונות חדשות באופן שוטף. זנים ותכונות אלה יכולים לייצר תחרות מול הזנים החדשים שהחברה מפתחת בפרויקטי פיתוח הקניין הרוחני.

לאור הדינמיות הרבה בתחום הפעילות של החברה והתמחותה בתחומים רבים (תוכנה, מתמטיקה, מחקר מידע, בינה מלאכותית, ביואינפורמטיקה ועוד), בוחרים עדיין חלק מהלקוחות להישען על מיקור חוץ חלקי או מלא, תוך קבלת שירותים גם בתחום התוכנה, ייעוץ ושירותים נלווים.

להערכת החברה, ככלל, האיכות והמהירות של ביצוע פרויקט אצל החברה גבוהים יותר לעומת ביצועם במחלקות פנימיות של הלקוח, לרוב בזכות התמקצעות החברה בתחום והשלמת מאות פרויקטים דומים ללקוחות אחרים. בנוסף, עלות גיוס הכשרה ומימון צוות עובדים פנימי של הלקוח

הנדרש לשם ביצוע הפרויקט גבוהה משמעותית מול עלות ביצוע אותו הפרויקט באמצעות החברה. הדרך המרכזית להתמודדות עם תחרות זו הינה באמצעות התקשרות בהסכמי שיתופי פעולה לפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות בתמורה להכנסות מרישיון ו/או מתמלוגים ו/או מכירת מוצרי קצה. כאשר החברה אמונה על פיתוח הקניין הרוחני (במשותף עם הלקוח או באופן בלעדי), לרוב לא מתקיימת תחרות בין החברה לבין לקוחותיה, שכן החברה מציעה ללקוחות ולשותפים זן ו/או תכונה משופרים שיש באפשרותם לשלב בתוכניות הטיפוח שלהם ו/או למכור אותם בנפרד (או יחד). השימוש בקניין הרוחני של חברות בתחום החקלאות הינו נפוץ מאוד ונעשה באופן תדיר על ידי כלל השחקנים בתחום. בנוסף, המעבר למודל דגן מאפשר לחברה לחלוק את הסיכון הגלום בפרויקט עם הלקוח ולהפחית את חסם הכניסה המימוני/תקציבי של הפרויקט.

בנוסף, בעסקאות אסטרטגיות בעלות אופי פרויקטאלי (רב שנתי ו/או חד פעמי) קיימת חלוקת עבודה פנימית בין החברה לבין הצוותים במחלקות הפנימיות של לקוחותיה.

#### 24.2. חברות תוכנה המפתחות ומוכרות זכויות שימוש בתוכנות ושירותי ניתוח מידע

24.2.1 **ניתוח ומסחור מידע גנטי באמצעות כלי תוכנה ומחשוב ענן** - ככלל, מרבית מתחרותיה של החברה מתמחות בתת-תחומים של ניתוח מידע גנטי ולא במכירת פתרונות כוללים כמו החברה ו/או באספקת קשת רחבה של שירותי ניתוח וייצור מידע גנטיים רחבים (כפי שפורטו בסעיף 18 לעיל), לרבות ליווי הלקוחות משלב המו"פ ועד שלב השלמת פיתוח המוצר, וכן אין להן יכולות ניתוח וניהול נפחי מידע גדולים. לפיכך, להערכת החברה, התחרות בקטגוריה הזו מצומצמת ולחברה קיים יתרון תחרותי משמעותי. בין המתחרות בקטגוריה זו ניתן לציין את החברות קומפיוטומיקס (Computomics), קיגין (KeyGene), ג'נקוב (GenCove) ואס-גי-אס (SGS).

24.2.2 **מתן שירותי בדיקות גנטיות לצמחים ובעלי חיים** - זוהי קטגוריה ותיקה, הנשלטת על ידי חברות טכנולוגיה גדולות וחברות הזנק חדשניות, המתאפיינת בתחרות עזה ופריצות דרך טכנולוגיות תכופות. שוק הבדיקות הגנטיות מורכב אך ניתן לחלקו באופן גס לחברות או גופים שעיקר הכנסותיהם הוא ממכירת פלטפורמות טכנולוגיות (מכשירים וחומרים) ולחברות או גופים העוסקים במתן שירותים. למיטב ידיעת החברה, החברות השולטות בפיתוח ומכירת פלטפורמות טכנולוגיות הן תרמופישר (ThermoFisher) ואילומינה (Illumina). שוק שירותי בדיקות הדנ"א מתחלק בין מספר רב מאד של חברות ומוסדות אקדמיה. חלק מהחברות או מוסדות האקדמיה בתחום גם מייצרות פלטפורמות משלהן. בין המובילות בשוק שירותי בדיקות גנטיות (דנ"א) הן יורופינס (Eurofins), אל.גי.סי ג'נומיקס (LGC Genomics), אס. גי. אס (SGS) ונאוג'ן (Neogen). חברות אלו מספקות ערכות לבדיקות גנטיות ו/או שירותי בדיקות גנטיות, הנדרשים במהלך תהליכי ההשבחה והייצור של זנים חדשים של צמחים ובעלי חיים.

בשוק זה, לחברה מוצר מרכזי לביצוע הבדיקות הגנטיות - ה-SNPer™ וערכות בדיקות גנטיות ייעודיות (ראו סעיף 18 לעיל). כמו כן, החברה משווקת את פעילותה למתן שירותי בדיקות גנטיות באמצעות התקשרות עם צדדים שלישיים מחברות השירות והטכנולוגיה באופן לא בלעדי. להערכת החברה, למוצריה יתרון על פני מוצרים קיימים בשוק באותן הקטגוריות, בשל התאמתן של הבדיקות ספציפית ללקוחות, עלותן הנמוכה משמעותית

והיות והן מעניקות ללקוח יותר מידע ממוצרים מתחרים. יש לציין, כי מוצרי החברה אינם מהווים בהכרח תחרות ישירה לחברות הנמנות לעיל והטמעת הטכנולוגיה של החברה במוצריהן יכולה להוות יתרון בתחרות ביניהן.

24.3. אקדמיה - למיטב ידיעת החברה, קיימים גופי אקדמיה המתקשרים עם חברות מסחריות לשם ביצוע פרויקטי מחקר הכוללים ניתוח מידע גנטי, כאשר האקדמיה מתחרה על מיקור חוץ מלא או חלקי של ניתוח המידע הגנטי לטובת כלל תהליך ההשבחה.

לחברה קיימים מספר יתרונות מול מתחרותיה מהאקדמיה - ראשית, לעיתים קרובות, השלמת הפרויקטים המתבצעים באקדמיה נמשכת פרקי זמן ארוכים ביותר. שנית, לרוב, לאקדמיה אין את כלל היכולות הטכנולוגיות הנדרשות להשלמת ניתוח המידע הגנטי. שלישית, במקרים רבים הלקוח המסחרי מתחייב כלפי האקדמיה לפרסום של חלק או כל תוצאות של המחקר, דבר המחליש את היתרון התחרותי של הלקוח מול מתחריו.

בין המתחרות האקדמיות של החברה ניתן לציין את אינראה (INRAE) מצרפת, איי.פי.קיי (IPK) מגרמניה, יו סי דיוויס (UC Davis) מקליפורניה, ארה"ב ואוניברסיטת קורנל (Cornell University) מניו יורק, ארה"ב. לחברה אין יכולת להעריך את גודלה ומעמדה ביחס למתחרותיה מהאקדמיה.

24.4. חברות טכנולוגיה/הזנק בתחום טכנולוגיית הבינה המלאכותית - בחלק מפרויקטי ניתוח הקניין הרוחני שהחברה בחרה להתמקד בהם, קיימות חברות טכנולוגיה אחרות המפתחות קניין רוחני מתחרה. בחברות אלה, הקניין הרוחני מהווה את רוב הערך, ולכן החברות מתמקדות בפיתוחו ובשימורו. מאידך, חברות אלה נדרשות לרוב לשותפים אסטרטגיים ולמימון חיצוני להשלמת הפרויקט והבאת המוצר לשוק. החברה מתמודדת עם תחרות זו הן על ידי רישום מוקדם של הקניין הרוחני שיצרה והן על ידי בניית שיתופי פעולה עם שותפים אסטרטגיים בשלבים מוקדמים בכל פרויקט. בין המתחרות ניתן למנות את אקווינום (Equinom), אוקו (Ukko), טרופיק ביוסיינס (Tropic Bioscience) ופלאנט-ארק-ביו (Plant Arc Bio).

## 25. רכוש קבוע ומתקנים, ציוד ואמצעי יצור עיקריים

25.1. נכון למועד הדוח, להוציא רכוש קבוע כגון מחשבים, ריהוט ומערכות החברה, אין בידי החברה רכוש קבוע מהותי.

### 25.2. משרדי החברה

בחודש דצמבר 2025, התקשרה החברה בהסכם שכירות משרדים בשטח של כ- 209 מ"ר ברוטו, במתחם יובלים בנס ציונה, לתקופה של שנתיים שנים שתחילתה ביום 16.12.2025 וסיומה ביום 15.12.2027, עם אופציה להארכת תקופת השכירות לשנה נוספת עד ליום 15.12.2028. דמי השכירות עומדים על סך של כ- 5 אלפי דולר ארה"ב בתוספת מע"מ לחודש (סכום המשולם בש"ח).

25.3. ביום 17 לאפריל 2024, התקשרה אנרג'ין קנדה בהסכם לחכירת שטח משרדים של 476 מ"ר לתקופה של 12 חודשים ("תקופת השכירות הראשונה"), שתחל במועד העמדת הנכס על ידי המשכיר. הסכם זה מעניק אופציה הארכה לתקופה של 12 חודשים נוספים (מתום תקופת השכירות הראשונה) בתנאים דומים.

**26. מחקר ופיתוח****26.1. סקירה של פעילות המחקר והפיתוח בתחום הפעילות ותוצאותיה**

פעילות המחקר והפיתוח של החברה מתמקדת בשני אפיקים מרכזיים:

26.1.1 פיתוח ושיפור טכנולוגיה וכלי תוכנה למטרות תמיכה בפעילויות השבחה גנטית פנימיות של החברה לצורך תמיכה בפרויקטי פיתוח קניין רוחני, בדיקות גנטיות ופרויקטים אסטרטגיים, ובפיתוח עתידי של מוצרים משלימים ומוצרים חדשים.

26.1.2 פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות המבוססים על טכנולוגיית הבינה המלאכותית של החברה, בתמורה להכנסות מרישיון ו/או מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה. נכון למועד הדוח, פעילות זו מתחלקת ל-2 קטגוריות עיקריות (להרחבה ראו סעיף 2.3.4 לעיל):

○ שיפור ופיתוח תכונות ייחודיות

○ פיתוח זני עילית חדשים/ייחודיים

**26.2. הוצאות המחקר והפיתוח של החברה**

בשנת 2025, הסכומים שהוכרו כהוצאות מחקר ופיתוח נטו הסתכמו בכ- 1,341 אלפי דולר, בהשוואה לכ- 1,810 אלפי דולר בשנת 2024. בנוסף, בשנת 2025, הוכרו נכסים בלתי מוחשיים בסך של כ- 485 אלפי דולר בגין הוצאות מחקר ופיתוח שהונו, בהשוואה לכ- 1,378 אלפי דולר בשנת 2024.

בשנתיים האחרונות, עיקר השקעות המחקר והפיתוח של החברה בוצעו בתחומים הבאים:

26.2.1 פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים בתמורה להכנסות מרישיון ו/או מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה - כחלק מהאסטרטגיה שלה (כמפורט בסעיף 37 להלן), החברה פועלת לפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים, בין בפיתוח עצמי ובין בפיתוח משותף יחד עם שותפים. במקרים בהם לחברה שיתופי פעולה עם שותפים, מעורבות החברה בפרויקטים אלו יכולה להיות רחבה יותר מאשר ניתוח מידע גנטי בלבד. ככלל, ככל שפרויקטים אלו יבשילו, ובכפוף לחתימת הסכמים מחייבים עם צדדים שלישיים למסחור התוצרים, החברה עשויה להיות זכאית לתשלומי תמלוגים מתוצרי הפרויקט ו/או להכנסות ממכירת מוצרי קצה ולהיות בעלים (באופן בלעדי או באופן משותף) של הקניין הרוחני (זנים ותכונות), אותו תוכל למסחר, בין אם יחד עם השותף איתו התקשרה ובין אם בנפרד או עם שותפים אחרים. לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3.5 לעיל. יודגש כי החברה בוחנת באופן תדיר את הכדאיות הכלכלית של כל אחד מהפרויקטים תחת מודל פיתוח של קניין רוחני, על פי קריטריונים שהתוותה, ובהעדר התקיימות פרמטרים מסוימים (כולם או רובם), יכולה החברה להחליט לזנוח או להשהות פרויקט מסוים עד להשגת מימון לפרויקט או חבירה לשותף מתאים.

26.2.2 פיתוח, ייעול ושיפור טכנולוגיית ה-BREEDING.AI™ - השקעה בפיתוח קוד ואלגוריתמיקה (יצירת כלים חישוביים) ופרוטוקולים מולקולריים לייצור דאטה על מנת לתמוך בפעילות יצירת קניין רוחני ופיתוח מהיר ויעיל של זנים המותאמים לטריטוריה ו/או לקטגורית מוצר מסוימת.

26.2.3 פתרונות המיועדים לבדיקות גנטיות - בשנתיים האחרונות המשיכה החברה להרחיב את פעילותה בביצוע פרויקטים פנימיים וחיצוניים לבדיקות גנטיות וניתוח תוצאותיהן. החברה ממנפת את הניסיון ותובנות השוק שנצברו בשנים האחרונות לטובת יישום פתרונות חדשניים המיועדים לבדיקות גנטיות (Genotyping). פתרונות אלה עשויים להיות מעשיים לחברות השבחה וחברות ייצור תוצרת חקלאית בכל הגדלים הן בצמחים והן בבעלי חיים. החברה השקיעה בפיתוח פתרונות Genotyping, וביניהן, בפיתוח ערכות דנ"א (בדיקות) בגידולים חקלאיים מרכזיים, בהם לחברה מאגרי מידע ייחודיים, אשר השימוש בהן עשוי, להערכת החברה, לזרז ולייעל את תהליכי הפיתוח בקרב לקוחותיה, לרבות SNP<sup>TM</sup> (לפרטים נוספים, ראו סעיף 18 לעיל). בשנתיים האחרונות פיתחה החברה כלים לאיתור מדוייק של הורשה גנטית בצמחים ובע"ח בעלי גנום מורכב (עם מספר עותקים גדול מכל מקטע DNA). כלים אלו הם ייחודיים בשוק ומספקים פתרונות מדוייקים וזולים במספר גידולים חקלאיים וחיות משק.

26.2.4 פיתוח תומך לטובת פרויקטים ללקוחות למתן שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי - פיתוח כלי תוכנה משמשים במסגרת התקשרויות למכירת שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי.

26.2.5 השקעה בתוכניות מו"פ תחת מאגד BSF-II - החברה לוקחת חלק במאגד המונה כ-20 חברים וביניהם חברות מסחריות ומוסדות אקדמיים. במסגרת המאגד, מפתחת החברה כלים ל- Genotyping ולאנליזה של אוכלוסיות זבובים על מנת לחזות תופעות ותכונות של האוכלוסיות. כל הפיתוחים שנעשים על ידי החברה במסגרת המאגד נתונים לשימושיה הפנימיים והמסחריים של החברה.

26.2.6 פיתוח ושיפור טכנולוגיה וכלי תוכנה למטרות תמיכה בפעילויות השבחה גנטית פנימיות של החברה - כחלק מאסטרטגיית החברה להרחבה ולמיקוד פעילותה במודל פיתוח קניין רוחני (כמפורט בסעיף 37 להלן), לחברה מספר פרויקטים (בפיתוח עצמי או יחד עם שותפים) שמטרתם השבחת זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים. אי לכך, החברה מפתחת באופן שוטף טכנולוגיות וכלים חישוביים התומכים בפעילויות השבחה גנטיות פנימיות של החברה כמו גם בתהליך פיתוח הקניין הרוחני של זנים ותכונות בהסכמיה של החברה עם לקוחות ושותפים בתמורה להכנסות מרישיון ו/או מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה.

#### **התקשרות בהסכמי תמלוגים**

להלן פירוט הפרויקטים של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות אשר בגינם החברה זכאית או שתהיה זכאית לתמלוגים (ככל שטרם החלה במסחור), שהחברה צד להם למועד דוח זה, בחלוקה לפי קטגוריות (לפרטים נוספים אודות פרויקטים אלו ראו סעיף 2.3.5 לעיל):

1. שיפור ופיתוח תכונות ייחודיות: תחת קטגוריה זו נכללים הפרויקטים הבאים של החברה:
  - (א) פיתוח עמידות לוירוס הטובמו בעגבניות; (ב) פיתוח עמידות למחלה פטרייתית בקנולה ו-1 (ג) פיתוח והשבחת קנולה עתירת חלבון.
2. פיתוח זני עילית חדשים/ייחודיים: תחת קטגוריה זו נכלל פרויקט הפיתוח של זני עגבניות שרי בעלי תכונות משופרות של החברה.

**התקשרות למכירת מוצרי קצה-זני עילית בפיתוח החברה**

להלן פירוט הפרויקטים של פיתוח קניין רוחני כנגד הכנסות ממכירת מוצרי קצה שהחברה צד להם למועד דוח זה. מוצרי הקצה הינם זני עילית חדשים או ייחודיים בפיתוח החברה (לפרטים נוספים אודות פרויקטים אלו ראו סעיף 2.3.5 לעיל): (א) פיתוח זני מספוא שיגודלו כנבטים לשימוש כמזון לפרות; (ב) פיתוח זנים של זבוב החייל השחור כמקור חלבון למזון בעלי חיים ו-(ג) פיתוח זני עגבניות שרי המתייבשות מעצמן.

בבחינת הכדאיות הכלכלית של הפרויקטים תחת מודל פיתוח קניין רוחני, מדיניות החברה הינה להתחשב במספר פרמטרים עיקריים, וביניהם:

- (א) גודל השוק הפוטנציאלי של מוצר הקצה - עשרות מיליוני דולרים עד מיליארדי דולרים בשנה.
- (ב) העלויות הנדרשות לתמיכה בביצוע הפרויקט ודחיית הכנסות בטווח הקצר וכן זמינותו של מימון משלים ממקורות חיצוניים (לרבות מענקים).
- (ג) סבירות הצלחת הפרויקט - בהתבסס על ניסיון החברה והערכותיה ביחס לשוק ומורכבותו של הפרויקט.

**26.3. השקעות צפויות במחקר ופיתוח**

בשנת 2026, החברה צופה להמשיך את השקעתה במחקר ופיתוח באפיקים המתוארים בסעיף 26.2 לעיל בדגש על פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים. כמו כן, בכוונת החברה להמשיך לפתח ולשפר את הטכנולוגיה והכלים החישוביים למטרות תמיכה בפעילויות השבחה גנטית פנימיות של החברה, המהוות בסיס לפעילות פיתוח הקניין הרוחני של זנים ותכונות. להערכת החברה, הוצאות המחקר והפיתוח, נטו הצפויות לשנת 2026 הן כ- 1.1 מיליון דולר (לפרטים נוספים ראו סעיף 27 להלן).

***המידע בדבר הוצאות המחקר והפיתוח הצפויות הינו מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר עשוי להתממש באופן שונה מהערכת החברה, לרבות כתוצאה מאי-עמידה בלוחות זמנים להשלמת המחקר או הפיתוח, קבלת מימון או גורמים אחרים שאינם בשליטת החברה.***

26.4. מענקי מחקר ופיתוח

לאור עמידתה בתנאים לקבלת מענקי המחקר, קיבלה החברה מענקי מחקר ופיתוח ממשלתיים שונים, כמפורט להלן:

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2025 (באלפי דולר)	התניות מיוחדת שנקבעו עם המענק ו/או תנאי השבתו	תנאי השבת המענק	סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר)	סכומי המענק לפי שנים		מס' תיק/מענק	הפעילות עברה התקבל המענק ותיאור התמיכה	סוג המענק	
				השנה/שנים בהן התקבל המענק (באלפי דולר)	הסכום הכולל שהתקבל (באלפי דולר)				
13	ראו סעיף 26.4.1 להלן	קיומן של הכנסות חייבות בתמלוגים בשיעור של 3%	1,361	1,361	2014-2021	מס' תיקים	פיתוח בדיקות גנטיות לאיתור גנים להעלאת יבול ועמידות לעקות בצמחים <sup>18</sup>	תמיכה מרשות החדשנות לביצוע תוכניות מו"פ במסלול הטבה מס' 1 - קרן המו"פ	
-	ראו סעיף 26.4.3 להלן	לא רלוונטי	390	286	2023	79638	פיתוח כלים לטיפול של זבוב החייל השחור <sup>19</sup>	תמיכה מרשות החדשנות לביצוע תוכניות מו"פ (מאגד זבוב החייל השחור 0922) במסגרת מסלול הטבה מס' 5 - מגנ"ט	
				80	2024				
				24	2025				
			243	30	2024				85125
				213	2025				
-	ראו סעיף 26.4.2 להלן	לא רלוונטי	249	109	2023	1002917	פיתוח SNP לצורך השבת קנולה עמידה למחלה פטרייתית	תמיכה מ-National Research Council – Industrial Research Assistance Program (NRC-IRAP) בקנדה	
				96	2024				
				44	2025				

<sup>18</sup> לפרטים נוספים, ראו ביאור 11א בדוחות הכספיים.  
<sup>19</sup> לפרטים נוספים, ראו ביאור 11ב' בדוחות הכספיים.

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2025 (באלפי דולר)	התניות מיוחדות שנקבעו עם המענק ו/או תנאי השבתו	תנאי השבת המענק	סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר)	סכומי המענק לפי שנים		מס' תיק/מענק	הפעילות עברה התקבל המענק ותיאור התמיכה	סוג המענק
				השנה/שנים בהן התקבל המענק (באלפי דולר)	הסכום הכולל שהתקבל (באלפי דולר)			
-	ראו סעיף 26.4.4 להלן	לא רלוונטי	19	19	2025		השבחת גידול מרכזי בקנדה	תמיכה מ-Protein Industries Canada (PIC), תאגיד הממומן על ידי רשות החדשנות, המדע והפיתוח הכלכלי בקנדה
-	ראו סעיף 26.4.5 להלן	לא רלוונטי	175	175	2025		הרחבת פעילות זבוב החייל השחור	תמיכה מ-Agtech Growth Fund (AGF), תאגיד פרובינציאלי, ססקצאון, קנדה
<b>13</b>	-	-	<b>2,437</b>	<b>2,437</b>	-	-	-	<b>סה"כ</b>

\* לעניין יצירת התחייבות לתמלוגים בעתיד, הפרויקטים שויכו לתיק מו"פ 52463 העוסק במסחור תוכנה נתמכת למתן שירותי ניתוח בדיקות גנטיות בלבד.

פרטים נוספים אודות המענקים המפורטים בטבלה לעיל:26.4.1. פרויקטים בתמיכה מהרשות הלאומית לחדשנות טכנולוגית ("הרשות" או "רשות החדשנות")

לביצוע תוכניות מו"פ מסלול הטבה מס' 1 - קרן המו"פ - כלל התוכניות מסווגות על ידי רשות החדשנות כתוכנית אחת שמספרה 52463. נכון למועד הדוח, החברה שילמה תמלוגים בסכום זניח בגין תמיכה זו וצופה שתשלומי התמלוגים שישולמו בשנת 2026 יהיו בסכומים לא מהותיים.

כלל התוכניות המאושרות והתמיכה שאושרה במסגרתן על ידי רשות החדשנות (כפי שיובאו להלן), כפופות לחוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, תשמ"ד - 1984 ולתקנות שהותקנו מכוחו, לכללים, להוראות ולחוזרים שפורסמו על ידי הרשות ולכללי התוכניות, לתנאים שנקבעו באישור הרשות ובכתבי ההתחייבות של החברה (כולם ביחד: "חוק המו"פ"). בכלל זה, על החברה לשלם לרשות תמלוגים מכל הכנסותיה הנתמכות בהתאם להוראות חוק המו"פ, ובכלל זה בגין מוצרים שיפותחו במסגרת ביצוע התוכניות המאושרות ומוצרים שיפותחו בעתיד תוך שימוש בידע שפותח ובכללים שנבנו בקשר עם התוכניות המאושרות המפורטות בסעיף זה, וכל ההכנסות הנובעות ממסחרם של אלו, וזאת עד לתשלום מלוא סכום התמיכות שהוענקו במסגרת התוכניות המאושרות בתוספת ריבית והצמדה (סכום התמלוגים ושיעורם יעלה במקרים מסוימים, כגון בשל העברת הייצור לחו"ל). כן, חלות על החברה מכוח חוק המו"פ הוראות מיוחדות לגבי הזכויות והשימוש בידע הקשור בתמיכת הרשות, במישרין או בעקיפין ("ידע נתמך רשות"), וכן חובות דיווח שונות (כמו במקרה של השקעת תושב חוץ חברה או שינוי השליטה בחברה שלא במסגרת הנפקה). בכלל זה, על החברה חל איסור להעביר בכל דרך או לתת זכות בידע נתמך רשות לכל גורם אחר ללא אישור מראש של הרשות ובכפוף לתשלום לרשות ככל שיידרש; העברת ידע לחו"ל או מתן זכות בידע לתושב חוץ עשויים להביא לחיוב של עד פי שישה מסך התמיכה ומהריבית, וביצועם בלא אישור הרשות הינה עבירה פלילית; והעברת ייצור לחו"ל המבוסס על ידע נתמך רשות מחייבת את אישור הרשות ועשויה להביא לתשלום תמלוגים מוגדלים לרשות (עד פי שלושה מסך התמיכה והריבית) וכן לשיעור תמלוגים גבוה יותר. הוראות אלה חלות גם לאחר תשלום מלוא התמלוגים לרשות.

26.4.2. National Research Council - Industrial Research Assistance Program (NRC-IRAP)

ביום 7.3.2023, התקשרה אנרג'ין קנדה עם NRC-IRAP בהסכם לקבלת תמיכה נוספת של עד כ-327 אלפי דולר קנדי (כ-240 אלפי דולר ארה"ב נכון למועד אישור המענק) עבור פרויקט פיתוח זני קנולה בעלי עמידות למחלה פטרייתית. בהתאם לתנאי ההסכם, החברה תהיה זכאית לקבל את כספי התמיכה בדרך של החזר הוצאות, בכפוף לעמידה ביעדים, ולא תידרש להשיב את תקבולי התמיכה, בכפוף לעמידה בתנאי ההסכם.

26.4.3. מאגד זבוב החייל השחור - ביום 5.1.2023, קיבלה החברה את אישור רשות החדשנות למימון

בסך של כ-1.5 מיליון ש"ח (כ-419 אלפי דולר ארה"ב נכון למועד אישור המענק) (השתתפות רשות החדשנות) בפרויקט לפיתוח כלים להכוונה וניטור התנהגות לשם שיפור טיפוח ורביית זבוב החייל השחור ("הפרויקט" ו-"המימון"). המימון שקיבלה החברה הועמד על ידי רשות החדשנות במסגרת מאגד זבוב החייל השחור (בסעיף זה, "המאגד"), לתקופת הפרויקט הראשונה, בת 18 חודשים, שתחילתה בחודש ינואר 2023 וסיומה בחודש יולי 2024. אי לכך, המימון בגין התקופה לעיל הסתיים. במהלך חודש אוקטובר 2024 קיבלה החברה את אישור רשות החדשנות למימון בסך של כ-934 אלף ש"ח (כ-289 אלף דולר ארה"ב) במטרה להמשיך את המאגד לתקופה נוספת

בת 18 חודשים, שתחילתה בחודש אוקטובר 2024. מטרת המאגד, בו לוקחות חלק למעלה מ-10 חברות וגופי אקדמיה, הינה קידום ארבע תוכניות פיתוח, ככל שיאושרו על ידי הרשות, במסגרתן יבצעו חברי המאגד מחקר ופיתוח בנושא זבוב החייל השחור. זבוב החייל השחור הינו חיית משק חדשה שמתעדת לשמש פתרון בר-קיימא, על ידי גידול זחלי הזבוב על פסולות אורגניות שונות ושימוש בהם ליצירת מוצרים איכותיים וביניהם מזון עתיר חלבון לבע"ח. פיתוח החברה במסגרת המאגד, מיועד לייעל את תהליך הרבייה והגידול של זבוב החייל השחור על ידי שימוש בכלי טיפוח מודרניים המבוססים על בינה מלאכותית ("תכנית המחקר והפיתוח"). יצוין, כי קבלת המימון כפופה לעמידה באבני דרך לאורך כל תקופת המימון. בהתאם להסכם המאגד, כל ידע חדש שמפותח במסגרתו הינו בבעלות החבר שפיתח אותו. כמו כן, ככל שיפותח ידע חדש כאמור, תהיה החברה מחויבת להעניק רישיון לשימוש בידע החדש שפיתחה במסגרת המאגד ליתר החברים בו ללא תמורה. לפרטים נוספים, ראו דוח מיידי שפרסמה החברה ביום 8.1.2023 (אסמכתא: 2023-01-004419). לפרטים נוספים אודות פרויקט של השבחה טבעית של זנים חדשים של זבוב החייל השחור, המבוצע באנגריין קנדה כחלק מפעילות החברה לפיתוח קניין רוחני, ראו סעיף 26.2.5 לעיל.

#### 26.4.4. Protein Industries Canada (PIC), תאגיד הממומן על ידי רשות החדשנות, המדע והפיתוח הכלכלי בקנדה

בחודש מרץ 2025, זכתה חברת הבת בקנדה במענק בסך 650 אלף דולר קנדי (כ-451 אלף דולר ארה"ב) בגין פיתוח זנים חדשים לגידול מרכזי בקנדה - המענק צפוי להתקבל על פני תקופה של 3 שנים, בתמורה לקבלת המענק התחייבה החברה להעמיד לרשות שותפי המענק גישה בשווי סכום המענק לכלים שפיתחה החברה בעבר. שאר השותפים במענק יהיו אחראים לטיפול הזנים ומסחורם, והחברה תהיה זכאית לתמלוגים ממכירות הזרעים בשיעור המקובל בשוק. החברה נדרשת להעמיד מימון משלים ע"ס כ-300 אלף דולר קנדי (כ-207 אלף דולר ארה"ב), שישולם ברובו על ידי השותפים במענק זה.

26.4.5. Agthech Growth Fund - במרץ 2025, זכתה חברת הבת אנרג'ין קנדה במענק בסך 450 אלף דולר קנדי (כ-315 אלף דולר ארה"ב) למטרת הרחבת פעילות זבוב החייל השחור, המענק הוא בלתי-חוזר, אינו נושא תמלוגים ואינו דורש מימון משלים מצד החברה. לפרטים נוספים, ראו דוח מיידי מיום 9.3.2025 (אסמכתא: 2025-01-015349).

#### 27. נכסים לא מוחשיים

עיקר ההגנה על קניינה הרוחני של החברה בתחום התוכנה הינו באמצעות סודות מסחריים. החברה מגנה על נכסיה הלא מוחשיים באמצעות זכויות קניין רוחני שונות ולעיתים חופפות. חלקים בקניין הרוחני שלדעת החברה יהיה מורכב להגן בבקשות פטנט, שומרת החברה על הקניין הרוחני כסודות מסחריים (לדוגמה - קוד המקור שבבסיס הפלטפורמה החישובית של החברה). לפיכך, גם אם לא יתקבלו בקשות הפטנטים, שהרי הטכנולוגיה עדיין מוגנת בזכויות יוצרים וסודות מסחריים. כמו כן, החברה מפתחת תכונות וזנים חדשים של צמחים ובעלי חיים המבוססת, בין היתר, על טכנולוגיית הבינה המלאכותית והכלים החישוביים לניתוח מידע גנטי. החברה פועלת להגן על הידע הייחודי בתחום השבחה הטבעית של צמחים ובעלי חיים באמצעות זכויות קניין רוחני שונות, ובכלל זה באמצעות פטנטים. למועד הדוח, אין לחברה פטנטים רשומים אך ישנם 2 זני עגבניות עם זכויות מטפחים רשומות. החברה הרחיבה משמעותית את הרישום וההגנה על הקניין הרוחני אותו היא מפתחת.

## 27.1. פטנטים

החברה פועלת לרישום פטנטים בהתאם לאסטרטגיה אשר תקיף אספקטים רלוונטיים של מוצריה תוך שימת לב לשיקולים שלהלן - השאת ערך לחברה, תשומת לב ללוח הזמנים הצפוי לאישור כל בקשה לפטנט, הגנה על קניינה הרוחני של החברה, תשומת לב לחזונה של החברה וכיווני פיתוח אפשריים עתידיים, חסימת מתחרים פוטנציאליים, שיקולי עלות ותקציב.

להלן יובאו פרטים אודות בקשות הפטנט של החברה אשר תלויות ועומדות נכון למועד הדוח:

מס' מספר בקשה	כותרת הפטנט	תיאור הפטנט	בעלים	תאריך הגשת הבקשה/מועד הקדימות
1	Europe 21845159.9	A TOMATO PLANT COMPRISING DOMINANT RESISTANCE GENES TO TOMATO BROWN RUGOSE FRUIT VIRUS	צמח עגבנייה המכיל גנים לעמידות בפני וירוס הטובמו (ToBRFV) כולל סמנים ייחודיים לזיהוי האזור הגנומי המכיל את אותם גנים.	22 בספטמבר 2021
2	USA 18/016959	A TOMATO PLANT COMPRISING DOMINANT RESISTANCE GENES TO TOMATO BROWN RUGOSE FRUIT VIRUS	צמח עגבנייה המכיל גנים לעמידות בפני וירוס הטובמו (ToBRFV) כולל סמנים ייחודיים לזיהוי האזור הגנומי המכיל את אותם גנים.	22 בספטמבר 2021
3	15/466,210	A TOMATO PLANT COMPRISING DOMINANT RESISTANCE GENES TO TOMATO BROWN RUGOSE FRUIT VIRUS	צמח עגבנייה המכיל גנים לעמידות בפני וירוס הטובמו (ToBRFV) כולל סמנים ייחודיים לזיהוי האזור הגנומי המכיל את אותם גנים.	30 בינואר 2022
4	USA 18/730751	A TOMATO PLANT COMPRISING DOMINANT RESISTANCE GENES TO TOMATO BROWN RUGOSE FRUIT VIRUS	צמח עגבנייה המכיל גנים לעמידות בפני וירוס הטובמו (ToBRFV) כולל סמנים ייחודיים לזיהוי האזור הגנומי המכיל את אותם גנים.	30 בינואר 2023

7 בפברואר 2023	החברה	עמידות למחלה פטרייתית בקנולה (Clubroot) ושיטות לפיתוח עמידות למחלה זו.	CLUBROOT-RESISTANT CANOLA AND METHODS FOR THE DEVELOPMENT OF RESISTANCE TO CLUBROOT	בקשה מקדמית 63/443,744	5
7 בפברואר 2024	החברה	גילוי אזורים וסמנים גנומיים האחוזים לעמידות למזיק הקנולה clubroot בסוגיו השונים. הפטנט מדגים שיטה להקנות עמידות על שימוש בגילויים.	CLUBROOT RESISTANT BRASSICA PLANTS AND METHODS PRODUCING SAME	Canada 3279375	6
7 בפברואר 2024	החברה	גילוי אזורים וסמנים גנומיים האחוזים לעמידות למזיק הקנולה clubroot בסוגיו השונים. הפטנט מדגים שיטה להקנות עמידות על שימוש בגילויים.	CLUBROOT RESISTANT BRASSICA PLANTS AND METHODS PRODUCING SAME	Australia 2024218187	7
17 באפריל 2025	החברה	גילוי אזורים וסמנים גנומיים האחוזים לעמידות למזיק הקנולה clubroot בסוגיו השונים. הפטנט מדגים שיטה להקנות עמידות על שימוש בגילויים.	CLUBROOT RESISTANT BRASSICA PLANTS AND METHODS PRODUCING SAME	USA 18/730751	8
24 ביולי 2025	החברה	שיטות לגידול זבובי החייל השחור וייצור זני עלית	METHODS FOR PROPAGATING BLACK SOLDIER FLIES AND GENERATING ELITE BREEDS	בקשה מקדמית 63/849893	9
17 באוקטובר 2025	החברה	גילוי אזורים וסמנים גנומיים האחוזים לעמידות למזיק הקנולה clubroot בסוגיו השונים. הפטנט מדגים שיטה להקנות עמידות על שימוש בגילויים.	CLUBROOT RESISTANT BRASSICA PLANTS AND METHODS PRODUCING SAME	India 42/2025	10

בשנת 2025 התהוו לחברה עלויות בסך של כ- 27 אלפי דולר בגין ניהול פורטפוליו הפטנטים שלה. זאת, בהשוואה לסך של כ- 33 אלפי דולר בשנת 2024. ככלל, ההגנה על פטנטים רשומים היא ל- 20 שנה מיום הגשת הבקשה (דין קדימה).

למועד הדוח, החברה בוחנת את האפשרות להגן על קניינה הרוחני במסגרת פרויקטי פיתוח קניין רוחני נוספים באמצעות בקשות פטנט.

27.2. ידע ייחודי וסודות מסחריים בגנומים של זני צמחים ובעלי חיים

לחברה רישיונות שימוש רחבים (הכוללים שימושים מסחריים) ו/או בעלות על תוצאות של אנליזות שבוצעו ללקוחות החברה במסגרת הסכמים (רובם מול אוניברסיטאות ומוסדות מחקר), בנוגע למידע גנומי ומאגרי מידע גנומיים של גידולים ובע"ח משמעותיים בעולם החקלאות. כתוצאה מכך, בבעלות החברה גם ידע ייחודי שצברה במיפוי גנומים של זני צמחים ובעלי חיים.

27.3. ידע ייחודי, זכויות יוצרים וסודות מסחריים (לרבות אלגוריתמים) בבדיקות גנטיות (Genotyping)

לחברה כלי תוכנה, אלגוריתמיקה וידע ייחודי לגילוי וקריאה של וריאציות ברצף הדנ"א המחוברות לתכנון סט סמנים (לדוגמה - SNP) לצרכים שונים, תוך שימוש בפלטפורמות Genotyping שונות. כמו כן, החברה פיתחה ערכות דנ"א ייעודיות המבוססות על מאגרי נתונים ייחודיים של החברה בגידולים נבחרים, לרבות סויה, קנולה, חיטה, תירס, אפונה, המפ ועוד. כמו כן, החברה פיתחה יכולות Imputation<sup>20</sup> מתקדמות המאפשרות הוזלה משמעותית בעלות ה-Genotyping לדוגמה ללקוח, זאת בתמיכת רשות החדשנות כמפורט בסעיף 26.4.1 לעיל. החברה מציעה זכויות שימוש בכלי תוכנה באמצעות מחשוב ענן ופיתחה מוצרי Genotyping ייחודיים בשימוש ביכולות אלו במינים שונים.

27.4. ידע ייחודי, זכויות יוצרים וסודות מסחריים (לרבות אלגוריתמים) בפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות בתמורה להכנסות מרישיון ו/או מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה

החברה מפתחת תשתיות, יכולות וידע ייחודי בתחום ההשבחה הטבעית של צמחים ובעלי חיים המבוססת על טכנולוגיית הבינה המלאכותית וכלי תוכנה לניתוח מידע גנטי לצרכים שונים. החברה מפתחת זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים המבוססת על הטכנולוגיה וכלי התוכנה לניתוח מידע גנטי. הקניין הרוחני בגין הפיתוחים של הזנים והתכונות שהחברה מפתחת במסגרת פרויקטי פיתוח קניין רוחני, לעתים שייך בלעדית לחברה (בפרויקטי פיתוח עצמי) ולעתים משותף לחברה ולשותף (בפרויקטים מבוססי שיתופי פעולה). הטכנולוגיה וכלי התוכנה כמו גם היכולות והידע הייחודי אשר על בסיסם החברה פועלת לפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים, הינם בבעלותה הבלעדית של החברה, והחברה פועלת לפיתוח ושיפור מתמיד שלהם למטרות תמיכה בפעילויות השבחה גנטית פנימיות של החברה וכן לצורך תמיכה בפרויקטי פיתוח קניין רוחני עם לקוחות ושותפים.

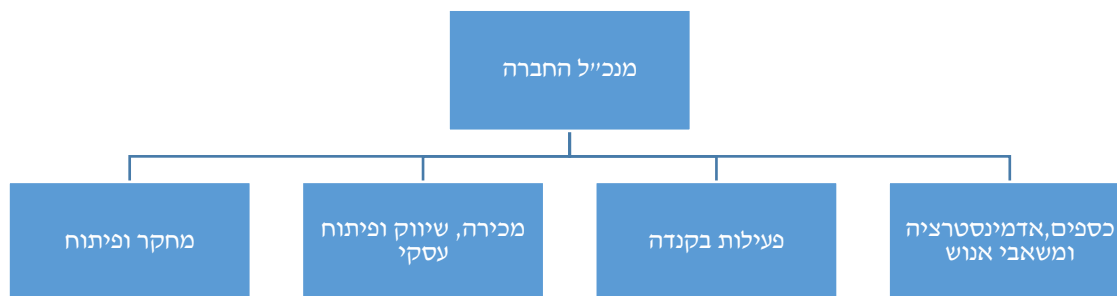
## 27.5. סימני מסחר

החברה מחזיקה בסימני מסחר מילוליים רשומים כמפורט להלן:

מס'	מדינה	מספר בקשה/ רישום	הסימן	סוג <sup>21</sup>	בעלים	תאריך רישום
1	ארצות הברית	4,957,505	DENOVOMAG IC	42	החברה	10 במאי 2016
2	ארצות הברית	4,918,325	NRGENE	42	החברה	15 במרץ 2016
3	ישראל	364937	SUPREE	,31,29 44	החברה	09 באוקטובר 2023
4	אירופה	1742684	SUPREE	,31,29 44	החברה	25 ביוני 2023
5	אנגליה	1742684	SUPREE	,31,29 44	החברה	25 ביוני 2023
6	ארה"ב	79375304	SUPREE	,31,29 44	החברה	20 באוגוסט 2024

## 28. הון אנושי

28.1. להלן תרשים המבנה הארגוני של החברה למועד הדוח:



<sup>21</sup> במסגרת בקשה לרישום סימן מסחר, נדרש המבקש לייחס את הבקשה לסוגי טובין ו/או שירותים מוגדרים מראש ולתאר אותם. [סוג 44 מתייחס לטיפול וגידול צמחים; סוג 42 מתייחס לשירותי מדע וטכנולוגיה; סוג 31 מתייחס לזרעים לגידול פירות וירקות; סוג 29 מתייחס לפירות וירקות מעובדים.]

28.2. עובדים

להלן פירוט מצבת העובדים בחברה ובחברות הבנות ליום 31 בדצמבר של השנים 2024 ו-2025 :

תפקיד	ליום 31 בדצמבר 2025	ליום 31 בדצמבר 2024
הנהלה	2	3
כספים ואדמיניסטרציה	2	4
מכירה ושיווק	2	2
פיתוח עסקי	2	2
מו"פ - תוכנה ואלגוריתם	4	7
מו"פ - ניתוח מידע גנטי (ביואינפורמטיקה), טיפוח ומעבדה לייצור מידע גנטי	11	11
<b>סה"כ</b>	<b>23</b>	<b>29</b>

28.3. תלות בדמויות מפתח

נכון למועד הדוח, אין לחברה תלות מהותית בעובד מסוים.

28.4. הטבות וטיבם של הסכמי העסקה

עובדי החברה - החברה נוהגת להתקשר עם עובדיה בהסכמי העסקה אישיים בהתאם למשא ומתן אישי עם כל עובד, בהתאם לתפקידו, כישוריו, יכולותיו המקצועיות וכיו"ב. תנאי העסקה של העובדים כוללים, בין היתר, הוראות בדבר היקף המשרה, תנאי השכר, הפרשות סוציאליות, ימי חופשה, הבראה ומחלה ותנאים נלווים, התחייבות מצד העובד לשמירה על סודיות ולאי-תחרות בחברה במהלך תקופת העסקה ולמשך תקופה מסוימת אחריה, וכן הוראות ביחס לסיום העסקה. בהקשר זה, ככלל, הסכמי העסקה עם העובדים מחילים את ההסדר הקבוע בהתאם לאישור הכללי לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, תשכ"ג - 1963. עובדים במחלקת המכירות, שיווק ופיתוח עסקי זכאים לבונוס מותנה ביצועים ו/או עמלות מכירה.

יצוין, כי ביום 26.1.2025, אישרו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה שינוי בהרכב התגמול של עובדים ונושאי משרה בחברה בדרך של הענקת אופציות ומניות חסומות של החברה, חלף ההפחתה בשכרם. מטרת ההקצאה הינה ניהול שמרני יותר של קופת המזומנים של החברה. לפרטים נוספים ראו דוח מידי בדבר הצעה פרטית שאינה מהותית ואינה חריגה מיום 27.1.2025 כפי שתוקן ביום 19.2.2025 (אסמכתאות: 2025-01-006883 ו- 2025-01-011637, בהתאמה), אשר האמור בהם נכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

ביום 4.3.2025, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה הסדר על פיו יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל החברה, ה"ה אסף לוי וד"ר גיל רונן, ויתרו על 50% מהתגמול החודשי (ברוטו) של כל אחד מהם, עבור התקופה שבין 1.3.2025 ועד 31.12.2025, כנגד הקצאת אופציות. לפרטים נוספים בדבר הקצאת האופציות האמורות, תנאיהן ותנאי הבשלתן ראו דוח זימון אסיפה כללית מיום 28.1.2025 (אסמכתא: 2025-01-007384) אשר תוכנו נכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

בדבר תנאי הכהונה הנוכחיים של יו"ר הדירקטוריון ושל מנכ"ל החברה, כפי שאושרו ביום 9.3.2026 על ידי האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה, ואשר כוללים אף הם ויתור על גמול כנגד הקצאת אופציות, ראו תקנה 21 בפרק ד' לדוח זה.

28.5. עובדי אנרג'ין קנדה - נכון למועד הדוח, החברה מעסיקה 9 עובדים באנרג'ין קנדה בהתאם להסכם העסקה אישי. תנאי העסקה כוללים שכר חודשי, חופשה, תכנית הטבות קבוצתית ותנאי פרישה.

28.6. השקעת החברה באימונים והדרכה

החברה עורכת מעת לעת ועל פי הצורך הדרכות לעובדיה, הכוללות בין היתר הסברים על טכנולוגיות חדשות, מוצרי החברה, עדכונים לגבי פרויקטים של מחקר של לקוחות בהם החברה הייתה מעורבת ועוד. כמו כן, החברה נעזרת מעת לעת ביועצים חיצוניים להכשרה וטיפול של מנהלים בחברה. בנוסף, חלק מעובדי החברה משתתפים מעת לעת בכנסים מקצועיים.

28.7. נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירים

נושאי המשרה בחברה מועסקים באמצעות הסכם עבודה אישי. לפרטים אודות תנאי העסקתם של חלק מנושאי המשרה בחברה, ראו תקנה 21 בפרק ד' לדוח זה.

28.8. תוכניות תגמול לעובדים

28.8.1. נכון למועד הדוח, מרבית עובדי החברה בישראל קיבלו אופציות ו/או יחידות מניה חסומות למניות החברה על פי תכנית האופציות ותוכנית יחידות המניה החסומות של החברה. לפרטים אודות תכנית האופציות של החברה לפיה דירקטוריון החברה הקצה ורשאי להקצות אופציות לא סחירות לעובדים, דירקטורים, ויועצים בחברה ובחברות הבנות, ראו סעיף 3.3 בפרק 3 לתשקיף. לפרטים אודות תכנית יחידות המניה החסומות של החברה לפיה דירקטוריון החברה הקצה ורשאי להקצות יחידות מניה חסומות לא סחירות לעובדים, דירקטורים, ויועצים בחברה ובחברות הבנות, ראו סעיף 3.4 בפרק 3 לתשקיף.

28.8.2. ביום 26.1.2025, החליטו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה על הקצאת 78,000 אופציות ו-269,565 יחידות מניה חסומות לשני נושאי משרה ו-11 עובדים של החברה בהתאם לתוכנית האופציות ותוכנית יחידות מניה חסומות של החברה. לפרטים נוספים ראו דוח מידי בדבר הצעה פרטית שאינה מהותית ואינה חריגה מיום 27.1.2025 כפי שתוקן ביום 19.2.2025 (אסמכתאות: 006883-01-2025 ו-011637-01-2025, בהתאמה).

28.8.3. לפרטים אודות מדיניות התגמול של החברה, ראו דוח מידי מיום 2.2.2026 (אסמכתא: 011867-01-2026).

## 29. ספקים

הספקים העיקריים עמם מתקשרת החברה לצורך ביצוע פעילותה הינם ספקי ריצוף גנטי ושירותי ענן. להערכת החברה, יש באפשרותה למצוא ספקים חלופיים לשירותים כאמור בזמן סביר, ואין לה תלות במי מהם.

29.1. להלן תיאור מאפייני התקשרות החברה עם ספקים עיקריים:

ספקי שירותי ענן - למועד הדוח, החברה מבססת את שירותיה ופעילות הפיתוח שלה על סביבת מחשוב הענן של אמזון, שהינה חברה מובילה ובעלת נתח שוק משמעותי בתחום. למועד הדוח,

החברה נסמכת על הזמינות והתמחור שמציעה אמזון, אך היא סבורה כי מאחר שקיימים ספקי שירותי ענן נוספים בשוק, אשר יכולים לספק את שירותי הענן הנדרשים לחברה, ומאחר שלחברה קיימת היכולת להסב את כליה במידת הצורך לספק ענן אחר - לא מתקיימת תלות בספק זה.

ספקי ריצוף גנטי - למועד הדוח, במטרה לקיים את מודל מכירת ניתוח וייצור מידע גנטי, מתקשרת החברה עם מספר ספקי ריצוף גנטי. על אף שלחברה אין תלות בספק ספציפי שאינו ניתן להחלפה, להערכת החברה, ספקים אלו הינם מהותיים.

29.2. להלן פרטים אודות שיעור רכישות החברה מספקיה העיקריים (באלפי דולר ארה"ב):

שנת 2024		שנת 2025		
אחוז מסך רכישות החברה מספקים	רכישות	אחוז מסך רכישות החברה מספקים	רכישות	ספק
6%	107	3%	50	ספק א' (מחשוב ענן) <sup>1</sup>
16%	306	13%	219	ספק ב' (ריצוף גנטי)
22%	413	16%	269	סה"כ

\* התקשרות החברה עם ספק א' (מחשוב ענן) - החברה התקשרה עם ספק מחשוב ענן בהסכם לאספקת שירותי הענן של אמזון (Amazon Web Services). בהתאם לתנאי ההסכם, החברה משלמת לספק שירותי הענן תשלום חודשי קבוע. החברה וספקית שירותי הענן רשאיות לסיים את ההסכם בהודעה מוקדמת בכתב של 45 ימים.

### 30. הון חוזר

30.1. למועד הדוח, ההון החוזר של החברה מורכב מנכסים שוטפים הכוללים מזומנים ושווי מזומנים, פיקדונות בנקאיים לזמן קצר, השקעה בניירות ערך סחירים, פיקדונות מוגבלים, לקוחות, מלאי, חייבים ויתרות חובה בניכוי התחייבויות שוטפות הכוללות יתרות ספקים, זכאים ויתרות זכות, התחייבות לתשלומי שכירות משרדים והכנסות נדחות בגין מקדמות מלקוחות.

### 30.2. אשראי לקוחות וספקים

#### 30.2.1. תשלומי לקוחות

ככלל, במסגרת שירותי ניתוח וייצור מידע גנומי שהינם פרויקטליים, החברה גובה מלקוחותיה מקדמות מראש בתחילת העבודה על פרויקט ולאורך שלביו השונים. בדומה לכך, במסגרת התקשרויות לאספקת הגישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן, דמי השימוש משולמים ככלל בתשלום רבעוני, חציוני או שנתי מראש. לעיתים מתקבלים גם תשלומים למימון פרויקטי ניתוח קניין רוחני של זנים ותכונות ו/או תשלומים חד-פעמיים בגין מתן רישיון למסחור תוצרי פרויקטים במודל פיתוח קניין רוחני בתמורה לתמלוגים ו/או להכנסות ממוצרי קצה. כתוצאה מכך לחברה יתרות מהותיות של התחייבויות שוטפות בגין הכנסות נדחות ממקדמות של לקוחות. התחייבויות אלה אינן כספיות, אלא התחייבויות למתן שירותים ו/או לפיתוח מוצר (זנים ותכונות).

**30.2.2 .אשראי ספקים**

בדרך כלל, האשראי שמקבלת החברה מספקיה נע בין שוטף בתוספת 30 ימים לשוטף בתוספת 60 ימים. ההיקף הממוצע של האשראי מספקים של החברה בשנת 2025, הסתכם בכ- 143 אלפי דולר, בהשוואה לכ- 218 אלפי דולר בשנת 2024.

30.3. ההון החוזר של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 עמד על כ- 1,163 אלפי דולר וזאת לעומת הון חוזר בגובה כ- 221 אלפי דולר ליום 31 בדצמבר 2024.

**31. מימון**

למועד הדוח, החברה מממנת את פעילותה מפעילות שוטפת, מתמורת ההנפקה הראשונה לציבור מכוח התשקיף שהושלמה בחודש ינואר 2021, מהשקעה שקיבלה חברת הבת בינואר, ראו סעיף 3 לעיל 2025, תקבולים מלקוחות ושותפים וכן באמצעות מענקים ממשלתיים (בישראל, קנדה והאיחוד האירופי). לפרטים אודות המענקים הממשלתיים ראו סעיף 26.4 לעיל.

הערכת החברה לגבי צורך בגיוס מקורות נוספים - למועד פרסום הדוח, החברה פועלת בגיוס כספים עבור חלק מפעילויותיה ומעריכה כי על-מנת למנף את פעילותה, מעבר למצב הקיים, יהיה עליה להמשיך לקחת חלק במענקים ממשלתיים, להתקשר בחוזה לקוחות, הסכמי שיתוף פעולה, ולקדם פעולות השקעה בחברה, בין היתר בתמורה למניות בחברות הבנות.

**32. מיסוי**

32.1. לפרטים אודות דיני המס העיקריים החלים על החברה, ראו ביאור 21א' לדוחות הכספיים.

32.2. לפרטים אודות שומות המס של החברה, ראו ביאור 21ב' לדוחות הכספיים.

32.3. לפרטים אודות הפסדים לצורכי מס להעברה, ראו ביאור 21ג' לדוחות הכספיים.

32.4. עובדי החברה בצפון אמריקה מועסקים באמצעות חברות הבת של החברה - אנרג'ין ארה"ב ואנרג'ין קנדה. החברות דגן נישומות במדינת התושבות וכלל העסקאות בין החברה לבינן מוסדרת בהתאם להסכמים בין-חברתיים ובהתאם להגדרות מחקרי מחירי העברה רלוונטיים.

**33. מגבלות ופיקוח על התאגיד**

33.1. על פעילות החברה חלות הוראות הדין הכללי, בכלל זה דינים המתייחסים להגנת הפרטיות, זכויות יוצרים וקניין רוחני.

כמו כן, החברה כפופה להוראות חוק המו"פ, בשל תמיכה שקיבלה החברה מרשות החדשנות בהתאם לחוק המו"פ. לפרטים ראו סעיף 26.4.1 לעיל.

למעט המפורט לעיל, למיטב ידיעת החברה, נכון למועד הדוח, לא מוטלות על פעילותה של החברה מגבלות, חקיקה, תקינה או אילוצים מיוחדים כלשהם, ואין תקנים מחייבים המעוגנים בחוק הנוגעים לתחום פעילותה של החברה.

33.2. יצוין, כי לחברה לקוחות מתעשיית הקנאביס ו/או המפ, שלהם אישור לגדל, למכור, ולהשביח קנאביס/המפ במדינות בהן הם פועלים<sup>22</sup>. לקוחות אלה משתמשים בשירותי התוכנה של החברה לשם השבחת זני קנאביס והתאמתם לצרכים הייחודיים השונים המתפתחים בתעשייה. בפעילות זו אין לחברה כל ממשק פיזי או חזקה בצמחי קנאביס וכן הסכמי התקשרות החברה עם לקוחות כאמור כוללים הוראות הקובעות כי מלוא האחריות לעמידה בהוראות החוק והתקנות הרלוונטיות לפעילות עם צמח הקנאביס, חלה על הלקוח בלבד.

כאשר החברה נדרשת לנתח מידע גנטי של צמחי קנאביס/המפ, החברה מקבלת לידה את המידע הדרוש לשם כך באחת הדרכים הבאות: (1) נתונים דיגיטליים שמועברים ישירות מהלקוח; (2) מידע דיגיטלי אודות דנ"א של הצמח, שאינו כפוף לרגולציה מיוחדת, כאשר ספק חיצוני מפיך מתוך הדנ"א את המידע הדיגיטלי שמועבר לחברה; או (3) קבלת מידע דיגיטלי על רקמה של הצמח המכילה רמות אפסיות של THC, החומר הכימי המסמם בקנאביס. הרקמה מועברת לספק של החברה, בעל האישורים הרגולטוריים הנדרשים לקבלת הרקמות, ביצוע הפקת הדנ"א, ייצור המידע הגנטי הדיגיטלי והעברתו למחשבי החברה.

לשם הבהרה, החברה אינה עוסקת בפעילות בתחום הקנאביס. החברה פועלת בתחום המחקר והפיתוח של טכנולוגיה בתחום מדעי החיים במטרה לייעל ולהאיץ השבחת זנים של צמחים ובעלי חיים בענף החקלאות. לקוחות החברה, ביניהם חברות מסחריות וגופי מחקר, משתמשים בכלי התוכנה (זכויות שימוש בתוכנה באמצעות מחשוב ענן) ו/או בתוצרי שירותי ניתוח מידע גנטי לשם השבחת זנים של צמחים ובעלי חיים לחקלאות. במסגרת ההתקשרויות העסקיות של החברה עם לקוחותיה, המידע הגנטי (דנ"א) מועבר לחברה באמצעות מחשוב ענן לטובת ניתוחו. משכך, למועד הדוח, אין לחברה גישה או נגיעה בצמח הקנאביס עצמו במסגרת פעילותה. על רקע האמור, החברה אינה נדרשת לקבלת רישיונות והיא אינה כפופה לרגולציה בתחום הקנאביס על פי הדין הישראלי, ובכלל זה, לא חלה עליה פקודת הסמים המסוכנים [נוסח חדש], תשל"ג - 1973.

#### **34. הסכמים מהותיים**

- 34.1. לפרטים אודות התקשרות החברה עם לקוחות מהותיים, ראו סעיף 21 לעיל.
- 34.2. לפרטים אודות התקשרות החברה עם ספקים מהותיים, ראו סעיף 29.2 לעיל.
- 34.3. לפרטים אודות הסכמים עם נושאי משרה בכירה בחברה, ראו תקנה 21 בפרק ד' לדוח זה.
- 34.4. לפרטים אודות התקשרות החברה עם Above Food, ראו סעיף 2.4(ד) לעיל.
- 34.5. לפרטים אודות התקשרות החברה בהסכם השקעה בנוגע לפעילות זבוב החייל השחור, ראו סעיף 2.4(א) לעיל.

**35. הסכמי שיתוף פעולה**

- 35.1. לפרטים אודות הסכמי התמיכה שקיבלה החברה מגופים ממשלתיים, ראו סעיף 26.4 לעיל.
- 35.2. לפרטים אודות הסכמים לפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות בתמורה להכנסות מרישיון ו/או מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה, ראו סעיף 26.2.12.3.5 לעיל.
- 35.3. לפרטים בדבר הסכם שיתוף פעולה עם Buhler, ראו סעיף 2.4(א) לעיל.

**36. הליכים משפטיים**

בתקופת הדוח ולמועד הדוח, החברה אינה צד להליכים משפטיים מהותיים.

**37. יעדים ואסטרטגיה עסקית****37.1. ערוצי פעילות**

למועד הדוח, מטרתה העיקרית של החברה הינה פיתוח ומסחר תוצרים של פרויקטי פיתוח הקניין הרוחני של החברה שהינם זנים ו/או תכונות של צמחים ובעלי חיים, בין לשווקי מטרה מבוססים ובין אם לשווקי מטרה בהתהוות. זאת, לצד הרחבה והעמקה של השימוש בפתרונות הטכנולוגיים של החברה ברמה הגלובלית, כסטנדרט בר קיימא לייעול ושיפור תהליכי השבחה וייצור של זני צמחים ובעלי חיים.

החברה שואפת להשיג מטרה זו על ידי יישום אסטרטגיית הפעילות שלה, בהתבסס על שני ערוצי פעילות עיקריים:

37.1.1 **עסקאות פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות כנגד הכנסות ממכירת רישיון ו/או מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה** - החברה תפעל להרחבת היקף פעילותה במודל עסקאות פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות כנגד תמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה. לפרטים בדבר מודל זה, ראו סעיף 2.3.5 לעיל. לפרטים בדבר עסקאות בהן התקשרה החברה במודל זה עד מועד הדוח, ראו סעיף 26.2.1 לעיל. לפרטים בדבר יעדי החברה בפרויקטים מסוג זה, ראו סעיף 37.2 להלן.

37.1.2 **בדיקות גנטיות** - החברה פועלת בפרויקטים לביצוע בדיקות גנטיות (שימוש בטכנולוגיית ה-SNP<sup>TM</sup>) לרבות פיתוח ערכות דנ"א ייעודיות ובאמצעות המעבדה לייצור מידע גנטי של אנרגין קנדה. במקביל, תמשיך החברה בשימוש בכלי ניתוח וייצור המידע הגנטי לשם פיתוח יכולותיה הפנימיות ובפרט בפרויקטי פיתוח קניין רוחני של תכונות וזנים. לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.5 לעיל.

37.2. יעדי החברה במודל פיתוח של קניין רוחני של זנים ותכונות כנגד הכנסות מרישיון ו/או מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה

במודל עסקאות זה, החברה יוזמת ומובילה פרויקטים לפיתוח קניין רוחני עם שותפים (כדוגמת פיתוח זני עילית של עגבניות שרי, פיתוח זני מספוא שיגודלו כנבטים לשימוש כמזון לפרות, פיתוח אפונה והמפ לתעשיית תחליפי בשר ועוד) ואף מפתחת קניין רוחני באופן עצמאי, ללא תלות בשותף (כגון פיתוח קנולה עמידה למחלה פטרייתית, פיתוח זנים של זבוב החייל השחור כמקור חלבון למזון בע"ח, זני עגבניות שרי המתייבשות מעצמן ועוד). לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3.5 לעיל.

למועד הדוח, החברה השלימה את שלב הפיתוח בפרויקטים הקיימים והחלה למסחר חלק מתוצרי הפרויקטים ללקוחות ולשותפים. במקביל, החברה ממשיכה בפיתוח זנים משופרים של זבוב החייל השחור כמקור חלבון למזון בע"ח וזני עגבניות שרי המתייבשות מאליהן. על אף האמור, החברה ממשיכה לאתר לקוחות ו/או שותפים מתאימים לטובת מסחר הפרויקטים. בנוסף, בכוונת החברה להמשיך ולהתרחב במסגרת העסקאות הקיימות, בדגש על עסקאות בהן החברה פועלת לפיתוח מוצרי קצה חדשניים ופורצי דרך, בעיקר בשווקים בהתהוות, וכך תוכל להשיא את הערך המירבי מהקניין הרוחני המפותח.

כמו כן, בכוונת החברה להגדיל את היקף העסקאות הקיימות, כל עוד תמצא לנכון לזהות הזדמנויות עסקיות נוספות, במטרה לבצע פיתוח של תכונות וזנים חדשים, בקשת רחבה של פרויקטים. בפרט, בוחנת החברה אפשרות של הרחבת שיתופי פעולה עם חברות זרעים וחברות מזון (לרבות לקוחות ושותפים קיימים), במטרה לפתח יחד זנים ייחודיים ומוצרי קצה ייחודיים, על ידי חלוקת הסיכון של תהליך הפיתוח. לפרטים בדבר עסקאות בהן התקשרה החברה עד מועד הדוח תחת מודל זה, ראו סעיף 26.2.1 לעיל.

להערכת החברה, היישום העסקי של מודל זה מהווה כיום את עיקר פעילותה העסקית שהינו בבחינת תחליף משמעותי לעסקאות בעלות אופי פרויקטאלי, קצר טווח וחד-פעמי, בו החברה נהגה להתקשר טרם מועד ההנפקה, ובכך להשיא את ההכנסות ארוכות הטווח ושיעורי הרווחיות הגלומים בפרויקטים מסוג זה.

### 37.3. יעדי החברה במודל מכירת זכויות גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן ושירותי ניתוח וייצור מידע

#### גנטי

37.3.1 **בדיקות גנטיות** - החברה מפתחת ומשתמשת בבדיקות הגנטיות בעיקר עבור פרויקטים של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות. בנוסף החברה פועלת לאיתור שותפים אסטרטגיים נוספים אשר יכולים לקדם את השימוש בפתרונות הטכנולוגיים של החברה (מוצר ה-SNP<sup>Per</sup>™ וערכות הדנ"א הייעודיות) לשם פיתוח משותף של קניין רוחני.

37.3.2 **פרויקטים אסטרטגיים** - בד בבד, החברה מציעה תמיכה ארוכת טווח בפרויקטים אסטרטגיים. זאת, במקרים בהם לא מתקיימים הקריטריונים הנדרשים לטובת קידום פרויקט לפיתוח קניין רוחני של צמחים וזנים ו/או כאשר השאת הרווחים אינה מתאפשרת בטווח הבינוני-ארוך, אך הכדאיות הכלכלית מצדיקה אותה (לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3.4 לעיל).

המידע בדבר אסטרטגיית החברה ויעדיה (לרבות מידע בדבר יכולת החברה להרחיב את היקף העסקאות הקיימות ואת שיתופי הפעולה לפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות, בדבר הפוטנציאל הגלום במודל פיתוח קניין רוחני בכלל וכתחליף לעסקאות פרויקטליות בפרט, וכן בדבר פתרונותיה המיועדים לבדיקות גנטיות ותמיכתה בעסקאות אסטרטגיות כהשלמה לפרויקטי פיתוח קניין רוחני), מהווה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה מבוסס על הערכות הנהלת החברה, בהסתמך על ניסיון העבר שלה. התממשות האסטרטגיה האמורה או אי-התממשותה, או התממשותה באופן שונה מכפי שנצפה, תלויה (בין השאר) בהתפתחויות בשווקים בהם פועלת החברה, בתחום פעילותה ובביקוש למוצריה, בקיומם של אפיקי מימון זמינים לחברה, כמו גם בהתממשות איזה מגורמי הסיכון המתוארים בסעיף 40 להלן. לפיכך, אין כל ודאות בדבר התממשות כוונותיה של החברה או יישום מוצלח של האסטרטגיה שלה.

**38. צפי להתפתחות בשנה הקרובה**

במהלך השנה הקרובה, בכוונת החברה להתמקד בפעילות שלהלן:

38.1. המשך הרחבת פעילות החברה לפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות בתמורה להכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה, לשם פיתוח והשבחה של תכונות וזני עילית של צמחים ובעלי חיים עד להבאת מוצר לשוק, הן באמצעות מימון פנימי והן באמצעות מענקים ממשלתיים.

38.2. המשך פיתוח ומסחור ידע ייחודי בפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות כמו גם בטכנולוגיית הבינה המלאכותית, המשמשת בסיס למוצרים הטכנולוגיים עתירי הקניין הרוחני שהחברה מפתחת.

האמור בסעיף זה לעיל בדבר הצפי להתפתחות החברה בשנה הקרובה הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה מבוסס על תכניותיה האסטרטגיות של החברה ויעדיה לשנה הקרובה. התממשות התוכניות האמורות או אי התממשותן, או התממשותן באופן שונה מכפי שנצפה, תלויה (בין השאר) במצב השוק, במו"מ עם צדדים שלישיים או בהתממשות איזה מגורמי הסיכון המתוארים בסעיף 40 להלן.

**39. מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים**

לפרטים בדבר התפלגות הכנסות החברה לפי אזורים גיאוגרפיים, ראו סעיף 21.2 לעיל.

**40. דיון בגורמי סיכון****סיכוני מאקרו**

40.1. **שינויים בשערי חליפין** - כתוצאה מפעילותה של החברה במספר רב של מדינות בחו"ל, חשופה החברה לסיכונים הנובעים משינויים בשערי החליפין של המטבעות באזורים בהם היא פועלת. מרבית הכנסותיה של החברה הינן בדולר ארה"ב, ואילו מרבית הוצאותיה הן בש"ח (בעיקר בשל תשלום שכר עבודה ודמי שכירות בישראל) והן בדולר קנדי (תשלום שכר עבודה ודמי שכירות בקנדה). לפיכך, חשופה החברה לשינויים בשערי החליפין, באופן אשר עלול להשפיע על תוצאותיה העסקיות. נכון למועד דוח זה, החברה לא מבצעת גידור לשערי המטבע.

40.2. **תלות במצב הכלכלי, הביטחוני והפוליטי בישראל ובעולם** - למצב הכלכלי, הביטחוני והפוליטי בישראל ובעולם (בדגש על ארה"ב וקנדה), ובפרט בעקבות מלחמות "חברות ברזל" ו"שאגת הארי", עלולה להיות השפעה על היקף ההשקעות בתחומי הפעילות של החברה, ועל יכולתה של החברה לפעול באופן חופשי באזורים שונים בעולם. האטה כלכלית, משבר בטחוני או משבר פוליטי, עלולים להשפיע על פעילות החברה, להביא לירידה בביקוש למוצריה ולפגוע בתוצאותיה העסקיות.

40.3. **אינפלציה ועליית ריבית** - האטה כלכלית בשווקים בעולם כתוצאה מאירועים בעלי השפעות מאקרו-כלכליות עשויה לגרום לעליית הריבית, לאינפלציה, למיתון בשוק האשראי ולשפל בשוקי ההון בארץ ובעולם כולו. בתקופת הדוח המשיכה המגמה השלילית של האצת קצב האינפלציה ועליית הריבית בצידה. לשינויים במגמות האינפלציה והריבית בישראל ובעולם עשויה להיות השפעה על פעילות החברה, בין היתר, לאור השפעת התהליכים כאמור על פעילות העסקית של המשק, לרבות לעניין עלויות תפעוליות, עלויות חומרי הגלם, עלויות כח אדם, יכולת המימון של פעילות החברה, מבנה עלויות המימון וכיו"ב. לפרטים נוספים בדבר השפעת עליית האינפלציה והריבית לתקופת הדוח, ראו סעיף 7.7 לעיל.

סיכונים ענפיים

40.4. תחרות - החברה חשופה לתחרות (כאמור בסעיף 24 לעיל), הן מצד גורמים הפועלים בשוק כבר במועד דוח זה והן מצד גורמים אשר נמצאים בשלבים שונים של מחקר ופיתוח או כאלה שעשויים להתחרות בעתיד בחברה. התגברות התחרות בתחום עלולה להקשות על החברה במכירת מוצריה ולגרום לירידת מחירים ולפגיעה ברווחיותה של החברה.

40.5. ניזילות, יכולת גיוס הון ומקורות מימון - פיתוח מוצריה העתידיים ו/או המשלימים של החברה דורש ניזילות בטווח הבינוני-ארוך לשם השגת תוצאות עסקיות אפקטיביות (לרבות הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה). היעדר אמצעי מימון מספקים עלול להאט את פעילותה העסקית. מקורות המימון העיקריים של החברה, נכון למועד הדוח, הינם כספי תמורת ההנפקה הראשונה לציבור, השקעה בחברת הבת הקנדית, מענקים ממשלתיים ואחרים וכן פעילותה השוטפת. עובדה זו והשינויים בסביבת המאקרו ובשוק ההון, ייתכן שישפיעו על יכולת החברה לבצע גיוסים נוספים בעתיד הקרוב.

40.6. שינויים טכנולוגיים - התפתחויות טכנולוגיות שונות בתחום פעילותה של החברה, לרבות בטכנולוגיות ריצוף גנטי, עריכה גנטית, השבחת צמחים, בדיקות גנטיות, וטכנולוגיות אחרות, עשויות לאפשר לחברות מתחרות לפתח מוצרים חליפיים למוצרי החברה, ובהתאם, להשפיע על מוצרי החברה ועל הרלוונטיות שלהם בעיני לקוחות, באופן שעלול לפגוע בתוצאות החברה ובביקוש למוצריה.

40.7. חבות מוצר - מוצרי החברה כוללים אלמנטים בעלי מורכבות טכנולוגית גבוהה, אשר עלולים להיות בהם פגמים וכשלים שונים, שחלקם טרם אותרו או אובחנו. כתוצאה מכשלים כאלה או אחרים, החברה עלולה להיתבע על ידי לקוחות, שותפים עסקיים, או גורמים אחרים. תביעות בגין אחריות מוצר עשויות לגרום לעלויות לחברה וכן לפגיעה במוניטין שלה, באופן העלול להשפיע על תוצאות החברה.

40.8. מבנה השוק - נכון למועד הדוח, שוק מסחור הזנים והתכונות מבוסס טכנולוגיה מאופיין בכך שחלק משמעותי מהפעילות בו, מתבצעת באופן פנימי בחברות גדולות, אשר הינן בין הגורמים המהווים את לקוחותיה או שותפיה הפוטנציאליים של החברה. מצב זה עלול לפגוע ביכולתה של החברה להתקשר בשיתופי פעולה לפיתוח קניין רוחני עם שחקנים נוספים בשוק עקב דרישות לבלעדיות מצד שותפיה ו/או תחרות מול מחלקות הפיתוח של השותפים, ולהוות מגבלה למספר הלקוחות הפוטנציאליים בכל פרויקט כאמור.

40.9. סיכוני סייבר - בשנים האחרונות ובפרט מאז פרוץ מלחמת חרבות ברזל נרשמה עלייה דרמטית במספר ובאיכות תקיפות הסייבר בעולם ובפרט כנגד חברות ישראליות, המבוצעות לרוב על ידי גורמי טרור, גופים אנרכיסטיים וארגוני פשיעה בינלאומיים. התקפות מסוג זה עלולות להיות מכוונות לבסיסי נתונים של החברה או לבסיסי נתונים של לקוחותיה, ולגרום לנזקים שונים, לרבות אובדן או גניבת מידע. אירועים מסוג זה עלולים לפגוע בקניין הרוחני של החברה ו/או של לקוחותיה ולהיות בעלי השלכות משמעותיות על מוניטין החברה ופעילותה. מוצרי החברה פועלים באמצעות שירותי הענן של חברת אמזון (AWS), אשר מוגנים באמצעים טכנולוגיים מתקדמים, תוך הקפדה על הפרדת סביבות, ניהול הרשאות ומשתמשים ומתן גישה אחרי אימות רב-שלבי (MFA). לצד זאת, במסגרת תכנית עבודה שנתית בתחום אבטחת מידע וסייבר, שביצועה מבוקר באופן שוטף על ידי

ההנהלה, החברה אימצה והטמיעה אמצעים טכנולוגיים ותהליכים, לרבות נהלים בתחום אבטחת מידע וסייבר, המאפשרים לה יכולות ניטור של פעולות במערכות, מניעה ובקרה על איומים בתחנות הקצה והשרתים הכוללת ניטור של מרכז שו"ב חיצוני, הקפדה על פיתוח מאובטח. למועד הדוח, להערכת החברה, מערכות החברה מוגנות מפגיעות אפשריות והחברה ערוכה להתמודד עם תרחישים שונים שעלולים לפגוע במערכות המידע שלה, לרבות התקפות סייבר למיניהן. למיטב ידיעת החברה, למועד הדוח לא אירע בחברה אירוע סייבר מהותי כלשהו. על אף האמור, החברה אינה יכולה להבטיח כי אמצעי ההגנה הננקטים על ידה ימנעו באופן מוחלט אירועי אבטחת מידע או נזקים שעשויים להיגרם כתוצאה מאירועי סייבר ובכלל זה כתוצאה מגישה בלתי מורשית, חשיפה בלתי מורשית, ניצול לרעה, שיבוש, מחיקה או גניבה או שינוי של המידע של החברה ולקוחותיה, מתקפות כופרה, הפרעות לפעילות השוטפת של החברה ו/או לקוחותיה, פגיעה בשירותי המחשוב ו/או האטה שלהם באופן משמעותי ואף השבתת מערכות מידע של החברה ו/או לקוחותיה ועוד. כמו כן, החברה פעלה לצימצום סיכון זה על-ידי רכישות ביטוח סייבר.

40.10. שינויים במחירי זרעים וסחורות חקלאיות - הכנסותיהם של לקוחות החברה תלויות במידה רבה במחירים של זרעים וסחורות חקלאיות. כתוצאה מכך, ירידה במחירים אלו, עלולה לפגוע ברווחיותם של לקוחות החברה, ובהמשך לכך, להביא לירידה בהשקעה של הלקוחות בטיפוח הדורות החדשים של אותם גידולים חקלאיים באמצעות מוצרי החברה, אשר עלולה לגרום לפגיעה בתוצאות החברה.

40.11. שינויים במחירי תשומות חקלאיות - שינויים במחירי תשומות חקלאיות שונות משפיעים על נכונותם של חקלאים להשקיע בזרעים איכותיים למיקסום היבול. ירידה במחירי התשומות החקלאיות, עלולה לפגוע בביקוש למוצריהם של לקוחות החברה, ובהמשך לכך, לירידה בהשקעה של הלקוחות בהשבחה מולקולרית באמצעות מוצרי החברה.

40.12. פגעי מזג האוויר ושינויי אקלים בעולם - רמת הפעילות החקלאית עשויה להיות מושפעת מתנאי מזג האוויר. ככלל, החברה מעריכה ששינויי האקלים בעולם יגדילו את הביקוש לגידולים משופרים המותאמים לשינויים אלו, באופן שיכול להיטיב עם פעילות החברה. עם זאת, שינויים אלה עלולים להשפיע בדרכים לא צפויות על שוק החקלאות העולמי, וכתוצאה מכך, השפעתם על לקוחות החברה ועל פעילותה עלולה להיות שלילית.

#### סיכונים מיוחדים לתאגיד

40.13. הגנה על סודות מסחריים וקניין רוחני - החברה מפתחת מוצרים טכנולוגיים מורכבים ועתירי ידע, ואין וודאות שתוכל להגן בהצלחה על הקניין הרוחני שלה. כמקובל בענף, חלק משמעותי מהקניין הרוחני של החברה אינו מוגן באמצעות פטנטים ו/או באמצעות זכויות מטפחים, על מנת למנוע זליגת ידע והעתקתו על ידי מתחרים. במידה שהחברה לא תצליח להגן על הסודות המסחריים והקניין הרוחני שלה, עלולות להיות לכך השלכות שליליות על החברה ופעילותה, שיכולות לבוא לידי ביטוי, בין היתר, בהגברת התחרות ואף באובדן לקוחות. כמו כן, קיים הסיכון שמתחרותיה של החברה יפתחו פלטפורמה או זנים דומים לאלה של החברה באמצעות "הנדסה לאחור" של הפלטפורמה או הזנים, ייתכן גם שהחברה כלל לא תוכל לאתר כל שימוש כאמור או כל שימוש לא מורשה אחר, ובהתאם לא תוכל לנקוט הליכי אכיפה על מנת להגן על הקניין הרוחני והטכנולוגיה שלה. עם זאת, החברה פועלת להגנה על הקניין הרוחני שלה, בין היתר, באמצעות החתמת עובדיה ויועציה על הסכמים לשמירת סודיות וחשיפת סודות מסחריים מהותיים רק לאנשי מפתח. בנוסף, נכון למועד דוח זה, החברה הגישה בקשות פטנטים, כמפורט בסעיף 27.1 לעיל, אך אין כל וודאות כי הבקשות

שהגישה החברה לרישום פטנטים ו/או בקשות לרישום פטנטים או זכויות מטפחים שתוגשנה בעתיד, תסתיימנה ברישום פטנט או זכות מטפחים.

40.14. תביעות צד ג' בקניין רוחני - צדדים שלישיים עלולים לטעון כי החברה הפרה זכויות יוצרים, פטנטים, סודות מסחריים, סימנים מסחריים או זכות קניין רוחני אחרת של אותו צד שלישי. כל טענה להפרה כזו, אף ללא זכות, עלולה להשית על החברה הוצאות משמעותיות ומשאבים, כספיים וניהוליים כאחד, על מנת להתמודד עם אותן טענות, ולהתגונן מפני תביעה בגין אותן טענות. יתרה מכך, תביעה כאמור נגד החברה שתתברר כנכונה, או הסדר בגין תביעה שכזו, עלולים לחייב את החברה בתשלום של סכומים משמעותיים או בקבלת רישיון מאותו צד שלישי לשימוש בטכנולוגיה נשואת התביעה, ואף לאסור לחלוטין שימוש כזה אחר או בטכנולוגיה כאמור.

40.15. בעלות משותפת בקניין רוחני - לחברה הסכמים במודל של פיתוח קניין רוחני (כדוגמת הסכמים הקשורים לעמידות למחלת וירוס הטובמו), אשר כוללים הסדרי בעלות משותפת בקניין רוחני. הדין בישראל אינו מטפל באופן מקיף בחלוקת הזכויות בין הבעלים המשותפים בזכויות קניין רוחני. לדוגמה, לא ברור אם בעלים משותף זכאי להחליט על דעת עצמו אם להגיש בקשת פטנט על המצאה משותפת או לחלופין למנוע מהשותף להגיש בקשת פטנט. החברה עלולה למצוא את עצמה כבולה להחלטות של השותף אשר יכול להגיש בקשת פטנט בניגוד לרצונה ובכך להביא לחשיפה של סודותיה המסחריים, או לחלופין להתנגד להגיש בקשת פטנט מהותית עבור החברה ובכך למנוע ממנה הגנה חשובה על קניינה הרוחני. עם זאת, החברה כללה בהסכמיה מנגנונים לחלוקת זכויות ואחריות בין השותפים בנוגע לקניין הרוחני המשותף.

40.16. שימוש בתוכנות קוד פתוח - החברה משתמשת בתוכנת קוד פתוח בפיתוחיה וצופה כי היא תמשיך להשתמש בתוכנות קוד פתוח גם בעתיד. ישנם רישיונות קוד פתוח המחייבים את נותני הרישיון לספק קוד מקור לכלל מקבלי הרישיון, ואף אוסרים על נותני הרישיון לגבות כל תשלום ממקבלי הרישיון. על אף שהחברה מנסה להגן על הקוד שלה מכל מגבלות מכוח רישיונות כאמור, הגנה זו אינה ודאית. על כן, החברה עלולה להתמודד עם תביעות צדדים שלישיים לטענות בעלות על קוד פתוח כאמור, ולחלופין, החברה עלולה להתמודד, בין היתר, עם בקשות לאכיפת תנאי רישיון של קוד פתוח כזה או אחר, לרבות דרישה לחשיפת קוד המקור של פלטפורמה החברה. כל גילוי כאמור עלול להשפיע לרעה על החברה, עסקיה, ושווי התוכנה שלה.

40.17. תלות בלקוחות ושותפים אסטרטגיים והכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה - לחברה מספר לקוחות אסטרטגיים אשר אובדנם עלול להשפיע באופן מהותי על פעילות החברה. כמו כן, לחברה שותפים אסטרטגיים וצפויים להיות לה שותפים אסטרטגים נוספים, אשר תוצאות פעילותם עלולה להשפיע על החברה. בכוונת החברה להרחיב את פעילותה במודל פיתוח של קניין רוחני כנגד תמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה (ראו סעיף 2.3.5 לעיל). תחת מודל זה, הכנסות החברה (כולן או רובן) תלויות בהשלמת פיתוח המוצרים, הצלחת שלב מסחור והטמעה בידי הלקוחות ובמכירות עתידיות של המוצר על ידי לקוחות או שותפי החברה, ואין כל ודאות בדבר הצלחת מסחור המוצרים וכן בדבר גובה ההכנסות ורווחיות המוצרים.

החברה פועלת מחד להדק את מערכות היחסים עם הלקוחות והשותפים ולהעמיק את שיתופי הפעולה, הן ברמה העסקית (התרחבות גיאוגרפית, כמות הגידולים וכ"ו) והן ברמה הטכנולוגית, של הסתמכות אותם גופים על כלי התוכנה הייחודיים של החברה כרכיב ייחודי שאינו בר תחליף. מאידך, החברה ממשיכה להרחיב את מעגל הלקוחות המסחריים והשותפים האסטרטגיים.

40.18. תלות מסוימת בספקים - ייצור מידע גנטי ומחשוב ענן, שהינם חלקים מהותיים בפעילות החברה, מבוססים על שירותים אותם החברה מקבלת ממספר ספקים עיקריים. על אף שלחברה אין תלות בספק ספציפי שאינו ניתן להחלפה, להערכת החברה, שיבושים בפעילות הספקים, או פגיעה ביכולתה של החברה לעבוד עם ספקים אלה, עלולים לפגוע בפעילות החברה ובתוצאות העסקיות שלה.

40.19. תלות בטכנולוגיה ייחודית - החברה מבססת את מרבית פעילותה על טכנולוגיה חישובית שמפותחת על ידיה. כשלים בטכנולוגיה של החברה, או שינויים טכנולוגיים מהותיים בתחום, עלולים לפגוע ביכולתה של החברה להפיק הטבות כלכליות מהטכנולוגיה שלה ולפגוע בתוצאותיה העסקיות.

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

40.21. חוסר וודאות בפיתוח של מוצרים חדשים - השקעת החברה במוצרים חדשים כרוכה באי וודאות לגבי הצלחתה של החברה בהתמודדות עם האתגרים הטכנולוגיים בפיתוח מוצרים אלה, עלויות הפיתוח או בהצלחה העסקית של מוצרים אלו.

על מנת למתן את ההשפעה האפשרית של סיכון זה, החברה משקיעה משאבים ומאמצים ניכרים להמשיך לפעול בפרויקטים למתן שירותי ניתוח המידע הגנטי מבוסס בינה מלאכותית בחזית הטכנולוגיה, לרבות גיוסי כוח אדם (Talent), טכנולוגיות חדשות (לדוגמה - בדיקות הדנ"א וכו'), שיתופי פעולה וכדומה. בנוסף, לחברה יתרון תחרותי מובהק, היות וכלי הבינה המלאכותית שלה משרתים לקוחות ושותפים מובילים בעולם החקלאות, המזון ומשקאות וכו', ובכך ממשיכה להשביח את הכלים הקיימים בידיה.

40.22. תוצאות של פרויקטים עם לקוחות - חלק מהפרויקטים אותם מבצעת החברה עבור לקוחות הינם בעלי אופי מתמשך, או בעלי פוטנציאל להרחבת הפעילות, לרבות לעסקאות פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות ולעסקאות רב שנתיות של זכויות גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן. חוסר הצלחה של החברה בביצוע פרויקטים לשביעות רצונם של לקוחותיה עלולה לפגוע בסיכויים שאותם לקוחות ימשיכו או ירחיבו את פעילותם עם החברה. כמו כן, היות והקהילה המדעית בתחום פעילות החברה הינה קטנה יחסית, חוסר הצלחה של החברה בביצוע מוצלח של פרויקטים עלול לפגוע במוניטין שלה וביכולתה למכור את מוצריה ללקוחות חדשים או לקחת חלק בשיתופי פעולה נוספים.

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

40.24. מיזוגים ורכישות בין לקוחות - שוק הזרעים שבו פועלים רבים מלקוחות החברה, הינו שוק בעל אופי ריכוזי ועתיר מיזוגים ורכישות. מיזוג או רכישה בין שני לקוחות של החברה, או בין לקוח של החברה

וצד שלישי שנעזר בפתרונות אחרים משל אלו של החברה, עלולים להוביל לאובדן של לקוח באופן שעלול להשפיע על פעילות החברה ותוצאותיה העסקיות.

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

אומדן השפעת הסיכון על הקבוצה			סוג הסיכון	
נמוך	בינוני	גבוה		
	+		שינויים בשערי חליפין	סיכונים מאקרו
		+	תלות במצב הכלכלי, הביטחוני והפוליטי בישראל ובעולם	
+			אינפלציה ועליית ריבית	
		+	תחרות	סיכונים ענפיים
	+		נזילות, יכולת גיוס הון ומקורות מימון	
	+		שינויים טכנולוגיים	
+			חבות מוצר	
	+		מבנה השוק	
	+		סיכוני סייבר	
	+		שינויים במחירי זרעים וסחורות חקלאיות	
+			שינויים במחירי תשומות חקלאיות	
+			פגעי מזג האוויר ושינויי אקלים בעולם	
	+		הגנה על סודות מסחריים וקניין רוחני	
	+		תביעות צד ג' בקניין רוחני	
	+		בעלות משותפת בקניין רוחני	
+			שימוש בתוכנת קוד פתוח	
		+	תלות בלקוחות ושותפים אסטרטגיים והכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה	
+			תלות מסוימת בספקים	
+			תלות בטכנולוגיה ייחודית	
	+		הנהלה וכח אדם מקצועי	

אומדן השפעת הסיכון על הקבוצה			סוג הסיכון
נמוך	בינוני	גבוה	
	+		חוסר וודאות בפיתוח של מוצרים חדשים
	+		תוצאות של פרויקטים עם לקוחות
	+		סיכון תפעולי
+			מיזוגים ורכישות בין לקוחות



**פרק ב'**

**דוח הדירקטוריון**

**על מצב עסקי החברה**

**31 בדצמבר 2025**

מופנית בזאת תשומת לב הקורא לכך שהחברה הינה "תאגיד קטן", כהגדרת מונח זה בתקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"). בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה, בחרה החברה לאמץ את כל ההקלות המנויות בתקנה 5 לתקנות הדוחות, לרבות בדבר דיווח במתכונת דיווח חצי-שנתית.

דירקטוריון אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ ("החברה") מתכבד בזאת להגיש את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 ("תקופת הדוח"), בהתאם לתקנות הדוחות. יצוין כי למונחים בפרק זה תהא המשמעות הנודעת להם בפרק תיאור עסקי התאגיד המצורף כפרק א' לדוח תקופתי זה (להלן: "תיאור עסקי התאגיד"), אלא אם צוין במפורש אחרת.

## **א. הסברי הדירקטוריון למצב עסקי החברה**

### **1. פעילות החברה ואירועים מהותיים בתקופת הדוח ואחריה**

#### **1.1. תיאור החברה וסביבתה העסקית**

החברה הינה חברת מחקר ופיתוח של מוצרים טכנולוגיים עתירי קניין רוחני בתחום האגטק (AgTech). החברה מפתחת זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים, בהתבסס על טכנולוגיה שפיתחה החברה בתחום הבינה המלאכותית. הטכנולוגיה משמשת לניתוח מידע גנטי על-בסיס Big Data, לטובת האצה ושיפור השבחה טבעית של צמחים ובעלי חיים בענף החקלאות והמזון העולמי.

למועד דוח זה, פועלת החברה בתחום פעילות אחד – פיתוח ומסחור זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים על בסיס טכנולוגיית בינה מלאכותית (AI) וכלי תוכנה לניתוח מידע גנטי, במטרה לשפר ולייעל את תהליך ההשבחה הטבעי של צמחים ובעלי חיים.

נכון למועד הדוח, המשיכה החברה למקד את פעילותה המסחרית כדלהלן:

(א) עסקאות במודל פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים על בסיס טכנולוגיית AI, כנגד הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה. לפרטים נוספים ראו סעיף 2.3.3 בתיאור עסקי התאגיד.

(ב) בדיקות גנטיות של צמחים ובעלי חיים ופרויקטים אסטרטגיים של שת"פ ותמיכה ארוכת טווח תחת מודל של מכירת זכויות גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן וניתוח וייצור מידע גנטי (בין אם לצרכים פנימיים במסגרת פרויקטי פיתוח קניין רוחני של תכונות וזנים ובין אם כשירות ללקוחות ושותפים). לפרטים נוספים ראו סעיף 2.3.4 בתיאור עסקי התאגיד.

הייחודיות של כלי התוכנה שהחברה מפתחת היא ביכולות ניתוח נפחי מידע גנטי גדולים (Big Data) באמצעות הפעלת כלי בינה מלאכותית (AI) המנתחים את כלל צירופי הגנים, מאתרים את ההרכב הגנטי המיטבי במטרה לשפר את תכונות הצמח או בעל החיים באופן טבעי ויצירת זנים חדשים. הטכנולוגיה של החברה היא טכנולוגיה פורצת דרך המאפשרת לחברה וללקוחותיה לפעול בקצב מואץ לשם השבחת צמחים ובעלי חיים בתחום החקלאות והמזון.

### **2. דוחות מתואמים; מדדים פיננסיים ותפעוליים (KPIs)**

בתקופת הדוח, הכנסות החברה הסתכמו בכ- 3 מיליון דולר, צבר ההזמנות במועד הדוח הסתכם לכ- 2.6 מיליון דולר, שיעור הרווחיות הגולמי המתואם עמד על 70% (ראו סעיף 2.3 להלן) וה-EBITDA המתואם (הפסד) עמד על (1) מיליון דולר (ראו סעיף 0 להלן).

2.1. הגדרות

המדד	דרך החישוב / רכיבים	פירוט מטרות המדד	נתונים
שיעור רווח גולמי מתואם	רווח גולמי בנטרול תשלום מבוסס מניות, הפחות, ובתוספת תשלומי שכירות בגין חכירות, לרבות השפעת המס	מטרת המדד הינו הצגה תזרימית של תוצאות הפעילות השוטפת של החברה, בנטרול השפעות חשבונאיות שאינן במזומן של תקנים בינלאומיים 2 ו-16 והשפעות של אירועים חד פעמיים או חריגים במהלך עסקי החברה, לרבות השפעת המס.	70% ראו סעיף 2.3 להלן
EBITDA מתואם	רווח (הפסד) תפעולי בנטרול תשלום מבוסס מניות, פחת והפחות, ירידת ערך של הנכסים בלתי מוחשיים, שינוי בהתחייבות למענקים ממשלתיים בעקבות עדכון תחזית ההכנסות, הכנסות חד פעמיות ובתוספת תשלומי שכירות בגין חכירות.	מטרת המדד הינו הצגה תזרימית של תוצאות הפעילות השוטפת של החברה, בנטרול השפעות חשבונאיות שאינן במזומן של תקנים בינלאומיים 2 ו-16 והשפעות של אירועים חד פעמיים שאינם במזומן או חריגים במהלך עסקי החברה, לרבות השפעת המס.	(1) מיליון דולר ראו סעיף 0 להלן

2.2. הכנסות וצבר הזמנות

**הכנסות מאספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות ענן:** הכנסות החברה ממוצרים המבוססים על מתן זכות גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן מוכרות על פני משך תקופת מנוי השירות וצבר ההזמנות ממוצרים אלו נובע מהסכמים ארוכי טווח שתהליך המכירה שלהם אורך תקופה ארוכה. הקיטון בשיעור של כ-54% בהכנסות ממוצרים אלה בתקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, נובע בעיקרו מבחירת החברה להתמקד ולהשקיע את משאביה בעיקר בעסקאות של פיתוח קניין רוחני, בהן צופה החברה הכנסות לאורך שנים רבות לאחר סיום פרויקט הפיתוח. החברה מעריכה כי פוטנציאל הכנסות אלה גדול יותר משמעותית מאשר ההכנסות הנובעות לחברה ממתן שירותים, היות וינבעו ממכירת מוצרי הקצה. נכון ליום 31 בדצמבר 2025 לחברה אין צבר ההזמנות מאספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות ענן.

**הכנסות ממתן שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי:** ההכנסות משירותי ניתוח וייצור מידע גנטי של החברה מוכרות במועד השלמת השירות, או לאורך תקופת מנויי השירות כאשר השירותים נרכשים במסגרת מנוי שירות. הקיטון בשיעור של כ-2% בהכנסות ממוצרים אלה בתקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נובע בעיקרו מהחלטתה של החברה למקד את פעילותה במודל פיתוח קניין רוחני של זנים

ותכונות, לרבות שימוש פנימי בכלי התוכנה שפותחו (כמפורט בהרחבה בסעיף 2.5 בתיאור עסקי התאגיד). בהתאמה, חל קיטון בצבר ההזמנות ליום 31 בדצמבר 2025 בסך של כ-226 אלפי דולר ביחס לצבר ההזמנות ליום 31 בדצמבר 2024 כתוצאה מקיטון בהתקשרויות בהסכמים מסחריים בתחום הבדיקות הגנטיות.

**הכנסות ממכירה ומסחור תוצרי פיתוח קניין רוחני נושא תמלוגים:** הכנסות מתמלוגים מבוססי מכירות או מבוססי שימוש שהובטחו בתמורה לזכות השימוש בקניין רוחני מוכרות רק כאשר המאוחר מבין האירועים הבאים מתרחש: (א) המכירה או השימוש העוקבים מתרחשים; וכן (ב) מחויבות הביצוע שאליה הוקצו חלק מהתמלוגים מבוססי המכירות או מבוססי השימוש, או כולם, קוימה. הכנסות מתשלום מקדמי, ככל שישנן, מוכרות במועד בו מחויבות הביצוע שאליה הוקצו ההכנסות, קוימה. בתקופת הדוח, החברה הכירה בהכנסה בסך של 2,167 אלפי דולר בעקבות מכירת תוצרי פיתוח קניין רוחני ובהכנסה בסך של כ-60 אלפי דולר בעקבות קיום מחויבויות הביצוע הקשורות לתשלומים מקדמיים בהסכמים למסחור תכונת העמידות לוירוס הטובמו בעגבניות ובנוסף להכנסות אלה הכירה החברה בהכנסה של כ-2 אלפי דולר בגין רכיב התמלוגים, לפרטים נוספים ראו לעיל, סעיף 2.4. התיאור עסקי התאגיד בדבר זכאות ראשונה לתמלוגים בגין מסחור תכונה לעמידות זני עגבנייה לוירוס הטובאמו. כמו כן, ליום 31 בדצמבר 2025, החברה מציגה צבר הזמנות בגין עסקת מכירת נכסי קניין רוחני שפותח ע"ס 2.2 מיליון דולר.

**הכנסות ממכירת מוצרי קצה:** הכנסות ממכירת מוצרי קצה כתוצאה ממסחור פרויקט פיתוח זני עגבניות שרי המתייבשות מעצמן, ומתחילת מסחור של מוצרי זבוב החייל השחור אשר החל בשנה הנוכחית. בתקופת הדוח, החברה הכירה בהכנסה של כ-45 אלפי דולר. כמו כן, ליום 31 בדצמבר 2025, לחברה אין צבר הזמנות מהותי.

להלן פילוח הכנסות החברה בשנים 2024 ו-2025 (באלפי דולר):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	הכנסות
350	160	הכנסות מאספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות ענן
753	738	הכנסות ממתן שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי
166	2,227	הכנסות ממכירה ומסחור תוצרי פיתוח קניין רוחני נושא תמלוגים
21	45	מכירות מוצרי קצה
<b>1,290</b>	<b>3,170</b>	<b>סך הכנסות</b>

להלן פילוח הכנסות החברה בשנים 2024 ו-2025 לפי חציונים (באלפי דולר):

שישה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2024	שישה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2024	שישה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2025	שישה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2025	הכנסות
123	227	95	65	הכנסות מאספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות מחשב ענן
542	211	460	278	הכנסות משירותי ניתוח וייצור מידע גנטי
27	139	60	2,167	הכנסות ממכירה, הענקת רישיונות ומסחור תוצרי פיתוח קניין רוחני נושאי תמלוגים
12	9	17	28	מכירות מוצרי קצה
<b>704</b>	<b>586</b>	<b>632</b>	<b>2,538</b>	<b>סה"כ</b>

להלן נתונים בדבר צבר ההזמנות של החברה לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2025 ובסמוך למועד פרסום הדוח:

ליום 31 בדצמבר 2024, באלפי דולר	ליום 31 בדצמבר 2025, באלפי דולר וסמוך למועד הפרסום	צבר הזמנות
492	-	צבר הזמנות - אספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות מחשב ענן
644	418	צבר הזמנות - שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי
-	2,247	צבר הזמנות - פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות
<b>1,136</b>	<b>2,665</b>	<b>סך צבר הזמנות</b>

2.3. שיעור רווח גולמי מתואם

בשנת 2025, חל גידול בסך ובשיעור הרווח הגולמי המתואם בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד. גידול זה נובע בעיקרו מעסקת מכירת נכסי קניין רוחני שפותחו.

להלן פירוט ההתאמות בין הרווח הגולמי לבין הרווח הגולמי המתואם של החברה לשנים 2024 ו-2025 (באלפי דולר):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	סעיף
267	1,920	רווח גולמי
188	305	נטרול פחת והפחתות
6	5	נטרול תשלום מבוסס מניות
(18)	(4)	הוספת תשלומי שכירות
443	2,226	רווח גולמי מתואם
34%	70%	שיעור רווח גולמי מתואם

להלן פירוט ההתאמות בין הרווח הגולמי לבין הרווח הגולמי המתואם של החברה לשנים 2024 ו-2025 לפי חציונים (באלפי דולר):

שישה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2024	שישה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2024	שישה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2025	שישה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2025	סעיף
255	12	94	1,826	רווח גולמי
48	140	156	149	נטרול פחת והפחתות
3	3	4	1	נטרול תשלום מבוסס מניות
(6)	(12)	(3)	(1)	הוספת תשלומי שכירות
300	143	251	1,975	רווח גולמי מתואם
43%	24%	40%	78%	שיעור רווח גולמי מתואם

2.4 EBITDA מתואם

בשנת 2025, נרשם קיטון בהפסד ב-EBITDA המתואם בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד, השיפור נבע בעיקרו מעסקת מכירת הקניין הרוחני וכן מצעדי התייעלות שנקטה החברה אשר הובילו לירידה בעלויות.

להלן פירוט ההתאמות בין ההפסד התפעולי לבין ה-EBITDA המתואם של החברה לשנים 2024 ו-2025 (באלפי דולר):

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025	סעיף
(3,313)	(1,578)	<b>הפסד תפעולי</b>
587	505	נטרול פחת והפחתות
75	384	נטרול תשלום מבוסס מניות
(74)	-	נטרול הוצאות (הכנסות) חד פעמיות אחרות, נטו
(311)	(231)	הוספת תשלומי שכירות
<b>(3,036)</b>	<b>(920)</b>	<b>EBITDA מתואם</b>

להלן פירוט ההתאמות בין ההפסד התפעולי לבין ה-EBITDA המתואם של החברה לשנים 2024 ו-2025 לפי חציונים (באלפי דולר):

שישה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2024	שישה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2024	שישה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2025	שישה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2025	סעיף
(1,913)	(1,400)	(1,898)	320	<b>רווח (הפסד) תפעולי</b>
292	295	318	187	נטרול פחת והפחתות
55	20	310	74	נטרול תשלום מבוסס מניות
-	(74)	-	-	נטרול הוצאות (הכנסות) חד פעמיות אחרות
(156)	(155)	(151)	(80)	הוספת תשלומי שכירות
<b>(1,722)</b>	<b>(1,314)</b>	<b>(1,421)</b>	<b>501</b>	<b>EBITDA מתואם</b>

3. המצב הכספי

הסברי החברה	ליום 31 בדצמבר 2024 (מבוקר), באלפי דולר	ליום 31 בדצמבר 2025 (מבוקר), באלפי דולר	סעיף
הגידול בנכסים השוטפים ליום 31 בדצמבר 2025 ביחס לנכסים השוטפים ליום 31 בדצמבר 2024, נבע בעיקרו מגידול ביתרת המזומנים עקב גיוס של 1.6 מיליון דולר לחברת אנרג'ין קנדה, וקבלת 3.8 מיליון דולר וניירות ערך סחירים בסך 1.1 מיליון דולר מעסקת מכירת נכסי קנין רוחני. בנוסף בשנת 2025 החברה הכירה בנס בלתי מוחשי זמין למכירה ע"ס 0.4 מיליון דולר כתוצאה מאותה עסקה.	2,127	6,227	נכסים שוטפים
הקיטון בנכסים שאינם שוטפים ליום 31 בדצמבר 2025 ביחס לנכסים שאינם שוטפים ליום 31 בדצמבר 2024 נבע בעיקרו ממכירת נכסי קניין רוחני במסגרת עסקת Above Food בסך 0.6 מיליון דולר בניכוי היוון של הוצאות פיתוח כשירות לנכסים בלתי מוחשיים בפרויקטים בתחום פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות בהיקף של כ-0.2 מיליון דולר, לאחר הפחתה תקופתית. קיטון נוסף בסך כ-0.2 מיליון דולר בנכס זכות שימוש בגין חכירה עקב המעבר למשרדים החדשים של החברה.	3,874	3,317	נכסים שאינם שוטפים
	<b>6,001</b>	<b>9,544</b>	<b>סך הנכסים</b>
הגידול בהתחייבויות השוטפות ליום 31 בדצמבר 2025 ביחס להתחייבויות השוטפות ליום 31 בדצמבר 2024, נבע מהכרה בהכנסות נדחות בסך 2.2 מיליון דולר והתחייבות לשלם בסך 1 מיליון דולר בגין תמורה עודפת בעסקת Above Food. בדבר עסקת Above Food, ראו גם סעיף 2.4(ד) לתיאור עסקי התאגיד.	1,910	5,064	התחייבויות שוטפות
הקיטון בהתחייבויות שאינן שוטפות ליום 31 בדצמבר 2025 ביחס להתחייבויות שאינן שוטפות ליום 31 בדצמבר 2024, נבע בעיקרו מקיטון בהתחייבות בגין חכירה עקב מעבר למשרדים החדשים של החברה.	85	61	התחייבויות שאינן שוטפות
	<b>1,995</b>	<b>5,125</b>	<b>סך ההתחייבויות</b>
הגידול בהון העצמי ליום 31 בדצמבר 2025 ביחס להון העצמי ליום 31 בדצמבר 2025 נבע בעיקרו מתשלום מבוסס מניות בסך 0.4 מיליון דולר ומהנפקת זכויות שלא מקנות שליטה בעקבות סבב גיוס של 1.6 מיליון דולר באנרג'ין קנדה בקיזוז הפסד שנתי בסך של כ-1.5 מיליון דולר.	4,006	4,419	הון
	<b>6,001</b>	<b>9,544</b>	<b>סך ההון וההתחייבויות</b>

4. תוצאות הפעילות

הסברי החברה	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 (מבוקר), באלפי דולר	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 (מבוקר), באלפי דולר	סעיף
הגידול בהכנסות בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד נובע בעיקרו מהכרה בהכנסה מעסקת מכירת נכסי הקניין הרוחני שפותח בסך 2.1 מיליון דולר	1,290	3,170	הכנסות
הגידול בעלות ההכנסות במהלך תקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נבע בעיקר מעלות הנכס שנמכר בעסקת מכירת נכסים בסך 0.25 מיליון דולר.	1,023	1,250	עלות ההכנסות
הגידול בסך הרווח הגולמי בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד נבע בעיקר מעסקת מכירת נכסים מאחר ועלויות הפיתוח של מרבית הנכסים שנמכרו השנה הוכרה כהוצאות בשנים קודמות.	267	1,920	רווח גולמי
הקיטון בסך הוצאות המו"פ בתקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נבע בעיקרו מקיטון של כ-0.2 בהוצאות שכר ונלוות, ומקיטון של כ-0.4 מיליון דולר בהוצאות קבלני משנה ושירותי ענן וכ-0.15 מיליון דולר בהוצאות פחת. עם זאת הקיטון הנ"ל התמתן בעקבות הפסקת מימון מחקר ופיתוח במסגרת שיתוף פעולה שהקטין את הוצאות המו"פ בשנת 2024 בכ-0.2 מיליון דולר.	1,810	1,341	הוצאות מו"פ, נטו
הקיטון בהוצאות מכירה ושיווק במהלך תקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נבע בעיקרו מצמצום היקף כוח אדם וקבלני משנה במחלקת המכירות של החברה.	943	347	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
הקיטון בהוצאות הנהלה וכלליות במהלך תקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נבע בעיקר מקיטון של כ-0.2 מיליון דולר בהוצאות שכר ונלוות.	1,969	1,802	הוצאות הנהלה וכלליות
המעבר מהכנסות אחרות, נטו בתקופה אשתקד להוצאות אחרות, נטו במהלך תקופת הדוח, נובע בעיקרו מהפחתת מקדמה למימון מחקר ופיתוח במסגרת שיתוף פעולה בהיקף של כ-1 מיליון דולר ומהקטנת התחייבות לרשות לחדשנות ולמשרד הכלכלה והתעשייה (כתוצאה מהקטנת צפי תמלוגים עתידי) בשנת 2024.	(1,142)	8	הוצאות (הכנסות) אחרות, נטו

הסברי החברה	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 (מבוקר), באלפי דולר	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 (מבוקר), באלפי דולר	סעיף
הקיטון בהפסד התפעולי בתקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, נבע מהכרה בהכנסה מעסקת מכירת נכסי קניין רוחני שפותח עם שיעור הרווחיות מאוד גבוה ומקיטון בהוצאות המכירה והשיווק, הוצאות המו"פ והוצאות ההנהלה וכלליות. האמור הינו התוצאה של יישום האסטרטגיה של החברה, אשר הינה מיקוד בהקצאת משאבים לפעילויות המו"פ שונות כחלק מהתמקדות בפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים וכן בהתמקדות בתחום הבדיקות הגנטיות ושיתופי פעולה אסטרטגיים, זאת לטובת צמיחה בטווח הבינוני והארוך.	(3,313)	(1,578)	הפסד תפעולי
השינוי מהוצאות להכנסות מימון, נטו במהלך תקופת הדוח נבע בעיקרו מהפרשי שער שנוצרו כתוצאה מהתחזקות השקל בשנת 2025.	(76)	53	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
	(3,389)	(1,525)	הפסד לפני מיסים
המעבר מהכנסות להוצאות מיסים נבע מהוצאות מס בקנדה כתוצאה מהרווח שנוצר ממכירת נכסים לעומת הכרה בהכנסות ממיסים כתוצאה מתשלום מס ביתר בשנת 2023.	(8)	35	מיסים על ההכנסה
	(3,381)	(1,560)	הפסד לשנה
הפרשים מתרגום דוחות כספיים של פעילויות חוץ	6	(45)	רווח (הפסד) כולל אחר
	(3,375)	(1,605)	הפסד כולל

להלן דוח רווח והפסד של החברה לשנים 2024 ו-2025 לפי חציונים :

לשישה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2024, באלפי דולר	לשישה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2024 באלפי דולר	לשישה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2025, באלפי דולר	לשישה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2025, באלפי דולר	סעיף
704	586	632	2,538	הכנסות
449	574	538	712	עלות ההכנסות
<b>255</b>	<b>12</b>	<b>94</b>	<b>1,826</b>	<b>רווח גולמי</b>
400	1,410	851	490	הוצאות מו"פ, נטו
722	221	182	165	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
1,046	923	955	847	הוצאות הנהלה וכלליות
-	(1,142)	4	4	הוצאות (הכנסות) אחרות
<b>(1,913)</b>	<b>(1,400)</b>	<b>(1,898)</b>	<b>320</b>	<b>רווח (הפסד) תפעולי</b>
(50)	(26)	32	21	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
<b>(1,963)</b>	<b>(1,426)</b>	<b>(1,866)</b>	<b>341</b>	<b>רווח (הפסד) לפני מיסים</b>
5	3	-	(35)	הכנסות (הוצאות) מיסים על ההכנסה
<b>(1,958)</b>	<b>(1,423)</b>	<b>(1,866)</b>	<b>306</b>	<b>רווח (הפסד) לתקופה</b>
(20)	26	(69)	24	רווח (הפסד) כולל אחר
<b>(1,978)</b>	<b>(1,397)</b>	<b>(1,935)</b>	<b>330</b>	<b>הפסד כולל</b>

## 5. נזילות

הסברי החברה	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 (מבוקר), באלפי דולר	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 (מבוקר), באלפי דולר	סעיף
הגידול בתזרים המזומנים נטו שנבעו/שימשו לפעילות שוטפת בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד, נבע בעיקר מקבלת תמורה מעסקת מכירת נכסים ומקיטון בהפסד הנקי.	(3,564)	855	תזרים מזומנים נטו שנבעו (שימשו) לפעילות שוטפת
השינויים המהותיים בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד היו קבלת התמורה מעסקת מכירת נכסי קניין רוחני בסך כ-1 מיליון דולר, ומנגד קיטון בהיוון עלויות מו"פ כשירות לנכסים בלתי מוחשיים בסך של כ-0.85 מיליון דולר.	(1,300)	455	תזרים מזומנים נטו שנבעו (שימשו) לפעילות השקעה
הגידול בתזרימי המזומנים ששימשו לפעילות מימון בתקופת הדוח נבע מגיוס באנרג'ין קנדה בסך 1.6 מיליון דולר.	(317)	1,531	תזרים מזומנים נטו שנבעו (ששימשו) לפעילות מימון
	(5,181)	2,841	גידול (קיטון) במזומנים ובשווי מזומנים
	6,450	1,289	מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
ראו התייחסות להפרשי שער לעיל בניתוח הכנסות (הוצאות) מימון, נטו.	20	9	רווחים (הפסדים) מהפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים
	1,289	4,139	מזומנים ושווי מזומנים לגמר השנה

**6. מקורות המימון**

6.1. למועד דוח זה, מקורות המימון העיקריים של הקבוצה הינם השקעה בחברת הבת הקנדית, מענקים ממשלתיים ואחרים וכן פעילותה השוטפת בדגש על עסקת Above Food.

נכון למועד דוח זה מקורות המימון של החברות הבנות הן כספי החברה וכן גיוסים ממשקיעים נוספים (ראה ביאור 22ב(7) לדוחות הכספיים) או משיתופי פעולה אסטרטגיים ומענקים ממשלתיים. בכוונת החברה להמשיך ולתמוך בפעילות חברות הבנות.

**6.2. אשראי ספקים**

אשראי ספקים ממוצע לשנת 2025 עמד על סך של כ- 143 אלפי דולר ארה"ב, לעומת אשראי ספקים ממוצע לשנת 2024, אשר עמד על סך של כ- 218 אלף דולר ארה"ב. הקיטון באשראי ספקים נובע בעיקר מקיטון בהוצאות החברה.

מדיניות אשראי הספקים של החברה הינה לרוב תשלום בתנאי שוטף פלוס 30 עד 60 יום, ולא חל שינוי מהותי במדיניות התשלומים של החברה לספקים במהלך התקופות לעיל.

**6.3. אשראי לקוחות**

אשראי ממוצע ללקוחות עמד בשנת 2025 על סך של כ- 78 אלפי דולר, לעומת אשראי ממוצע ללקוחות לשנת 2024 אשר עמד על סך של כ- 120 אלף דולר ארה"ב. הקיטון באשראי שהעמידה החברה ללקוחותיה בשנת 2025 נובע מקיטון ביתרת הלקוחות של החברה. ימי האשראי שהעניקה החברה ללקוחותיה עמדו בשנת 2025 על כ- 9 ימים בממוצע, וזאת לעומת כ- 34 ימים בממוצע בשנת 2024.

בשנת 2025 לא היה פער מהותי בין ימי האשראי שקיבלה החברה מספקיה השונים וימי האשראי שהעניקה החברה ללקוחותיה, בשנת 2024.

**6.4. מענקים ממשלתיים ואחרים**

למידע נוסף אודות מענקים ממשלתיים (בעיקר מענקי פיתוח) שקיבלה החברה ראו סעיף 26.4 בפרק א' לדוח תקופתי זה.

**ב. היבטי ממשל תאגידי****7. מדיניות החברה בנושא מתן תרומות**

החברה לא קבעה מדיניות בנוגע למתן תרומות. בקשות תרומה אשר מתקבלות אצל החברה נשקלות לגופן, ונכון למועד דוח זה, אין לחברה התחייבות למתן תרומות בעתיד. בתקופת הדוח לא תרמה החברה סכומים מהותיים.

**8. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית**

בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה, המספר המזערי של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית הראוי לחברה, בהתאם לסעיף 92(א)(12) לחוק החברות, הינו שניים. למועד הדוח, מכהנים בחברה חמישה דירקטורים המוגדרים כבעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית.

**9. דירקטורים בלתי תלויים**

למועד דוח זה, החברה לא אימצה בתקנונה הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים בהתאם להוראות התוספת הראשונה לחוק החברות.

**10. גילוי בדבר המבקר הפנימי של החברה****(1) זהות המבקר הפנימי**

רו"ח דורון כהן מונה ביום 29.4.2021 כמבקר הפנימי של החברה. מר דורון כהן הינו בעל ניסיון רב בעבודה בתחומי החשבונאות והביקורת והינו בעל ניסיון בעבודה מול חברות רבות כמבקר פנים, בין היתר, לחברות בתחומים הדומים לתחום פעילותה של החברה.

**(2) עמידת המבקר בדרישות חוקיות**

למיטב ידיעת החברה, בהתאם לאישור המבקר הפנימי, המבקר הפנימי עומד בכל התנאים הקבועים בסעיפים 3(א) ו-8 לחוק הביקורת הפנימית, תשנ"ב - 1992 ("חוק הביקורת הפנימית") וסעיף 146(ב) לחוק החברות.

**(3) החזקה בניירות ערך של החברה או בגוף הקשור אליה**

נכון למועד דוח זה, כפי שמסר המבקר הפנימי לחברה, המבקר הפנימי אינו מחזיק בניירות ערך של החברה או של גוף קשור אליה.

**(4) קשרי המבקר הפנימי עם החברה או עם גוף הקשור אליה**

למיטב ידיעת החברה, כפי שמסר המבקר הפנימי לחברה, למבקר הפנימי אין קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או עם גוף קשור אליה.

**(5) תפקידים נוספים של המבקר הפנימי בחברה**

מר דורון כהן אינו עובד של החברה. שירותי הביקורת הפנימית ניתנים על ידו כנותן שירותים חיצוני לחברה וכמינוי אישי, באמצעות משרד פאהן קנה ניהול בקרה בע"מ, המעסיק עובדים בעלי מיומנויות שונות, לרבות ביקורת פנימית.

**(6) תפקידים אחרים של המבקר הפנימי מחוץ לחברה**

מר דורון כהן הינו שותף במשרד פאהן קנה ניהול בקרה בע"מ ומשמש כמבקר פנימי בחברות נוספות.

**(7) דרך מינוי המבקר הפנימי**

מינויו של רו"ח דורון כהן כמבקר פנימי אושר על ידי ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה בישיבותיהם הנפרדות מיום 29.4.2021. מינויו של המבקר הפנימי אושר לאחר בחינה של השכלתו וניסיונו רב השנים ולאחר פגישות שנערכו עמו והתרשמות בלתי אמצעית ממנו על ידי הנהלת החברה וועדת הביקורת. רו"ח דורון כהן נמצא מתאים לכהן כמבקר הפנימי של החברה, בין היתר בהתחשב בהיקף פעילותה ומורכבותה.

**(8) זהות הממונה על המבקר הפנימי**

הממונה הארגוני על המבקר הפנימי הינו יו"ר דירקטוריון החברה.

**(9) תכנית העבודה**

תכנית העבודה של המבקר הפנימי הנה תכנית שנתית אשר אושרה על ידי ועדת הביקורת. קביעת תכנית הביקורת השוטפת נעשית תוך התמקדות בנושאים שלדעת המבקר הפנימי הינם חשובים ומהותיים בהתנהלותה של החברה, בין היתר בהתאם להתייעצות עם הנהלת החברה ובהתבסס על הערכת סיכוני החברה ותהליכים בחברה הקשורים בתחום פעילותה וכן בהתבסס על תכנית רב שנתית מוצעת. הצעות לביקורת שנתית מועלות בפני ועדת הביקורת והיא זו שבסופו של דבר קובעת את הנושאים שיבדקו באותה שנה ומאשרת את התוכנית השנתית. לאחר אישורה של ועדת הביקורת, ניתן דיווח בנושא לדירקטוריון.

תכנית העבודה השנתית אינה מכילה מגבלות על סטייה מהאמור בה. המבקר הפנימי יכול להציע להחליף ו/או להוסיף נושאים באישור ועדת הביקורת.

(10) היקף העסקה

שעות העבודה משולמות בהתאם לתעריף שעת עבודה שסוכם בין הצדדים. היקף העסקת המבקר הפנימי נקבע בהתאם לתוכנית הביקורת ועל פי צרכיה.

במהלך שנת 2025, הושקעו על ידי המבקר הפנימי כ- 130 שעות עבודה בחברה בישראל.

(11) תקנים מקצועיים מנחים בביצוע הביקורת

כפי שנמסר לחברה על ידי המבקר הפנימי, המבקר הפנימי וצוות העובדים הכפופים לו עורך את ביקורתו בהתאם לחוק הביקורת הפנימית ולתקנים מקצועיים מקובלים שהוצאו על ידי לשכת המבקרים הפנימיים בישראל. דירקטוריון החברה הסתמך על דיווחיו של מבקר הפנים בדבר עמידתו בתקנים מקצועיים לפיהם עורך את הביקורת.

(12) גישה למידע

למבקר הפנימי ניתנת גישה חופשית, בתיאום, למסמכים, למידע ולמערכות המידע הרלוונטיות של החברה, לרבות נתונים כספיים והכל לצורך ביצוע תפקידו, ובהתאם לאמור בסעיף 9 בחוק הביקורת הפנימית.

(13) דיון וחשבון המבקר הפנימי

דוחות המבקר הפנימי הוגשו בכתב ליו"ר ועדת הביקורת וחבריה ולהנהלת החברה.

במהלך שנת 2025 המבקר הפנימי ערך ביקורת פנימית כדלקמן:

מועד דיון בוועדת הביקורת	נושא
מרץ 2026	מעגל ההוצאות

(14) הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי

להערכת דירקטוריון החברה היקף, אופי, ורציפות פעילות המבקר הפנימי ותוכנית עבודתו הנם סבירים בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה.

(15) תגמול המבקר הפנימי

התשלום למבקר הפנימי של החברה נעשה על פי שעות ובהתאם לתוכנית העבודה שאושרה על ידי ועדת הביקורת. לא ניתנו למבקר הפנימי ניירות ערך, כחלק מתנאי העסקתו.

לדעת דירקטוריון החברה, התגמול הינו סביר, מבוסס על שעות עבודה ואין בו כדי להשפיע על שיקול דעתו המקצועי של מבקר הפנים בבואו לבקר את החברה.

#### 11. גילוי בדבר רואה החשבון המבקר של החברה

##### (1) זהות רואה החשבון המבקר

משרד רואה החשבון המבקר של החברה ושל החברות הבנות של החברה הינו קסלמן וקסלמן, PwC Israel ("רואה החשבון המבקר").

##### (2) שכר רואה החשבון המבקר

להלן נתונים בדבר שכר הטרחה ששולם לרואה החשבון המבקר בגין שירותי ביקורת ושירותים הקשורים לביקורת, וכן בגין שירותי מס ביחס לשנים 2024 ו-2025 באלפי דולר ארה"ב:

שירותי מס	שירותי ביקורת ושירותים קשורים לביקורת (באלפי דולר)	
3	61	2025
11	59	2024

שכר טרחת רואה החשבון המבקר של החברה נקבע במשא ומתן בין רואה החשבון המבקר לבין הנהלת החברה, בהתאם לתעריף המוערך למתן השירותים, המתבסס על כמות השעות המושקעות על ידי רואה החשבון המבקר. שכר טרחת רואה החשבון המבקר מאושר על ידי דירקטוריון החברה.

#### ג. גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי

##### 12. הסבר לגבי הנושא שאליה הפנה רואה החשבון תשומת לב בחוות הדעת

רואי החשבון של החברה כללו בדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 ("הדוחות הכספיים") הפניית תשומת לב לביאור א' לדוחות הכספיים, לפיו לחברה הפסדים שוטפים ותזרים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת. הנהלת החברה צופה כי החברה תמשיך לצבור הפסדים כתוצאה מפעילותה בעתיד. תוכניות ההנהלה מפורטות בביאור א' לדוחות הכספיים. להערכת הנהלת הקבוצה, מקורות המימון העומדים לרשותה יאפשרו לה את המשך פעילותה לתקופה של לפחות 12 חודשים ממועד אישור דוחות כספיים אלה.

##### 13. אירועים מהותיים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי

לפרטים ראו ביאור 26 בדוחות הכספיים.

##### 14. מצבת התחייבויות החברה לפי מועדי פירעון

דוח בדבר מצבת התחייבויות החברה לפי מועדי פירעון נכון ליום 31 בדצמבר 2025 מתפרסם בטופס דיווח נפרד במקביל לפרסום דוח זה, והמידע על פיו נכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

25 במרץ, 2026

---

מר אסף לוי  
יו"ר הדירקטוריון

---

ד"ר גיל רונן  
מנכ"ל החברה

אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים

ליום 31 בדצמבר 2025

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**

**דוחות כספיים מאוחדים**

**ליום 31 בדצמבר 2025**

**תוכן העניינים**

<b>דף</b>	
2-4	<b>דוח רואה החשבון המבקר</b>
	<b>דוחות כספיים מאוחדים – באלפי דולרים של ארה"ב (אלפי דולר):</b>
5	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
6	דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד
7	דוחות מאוחדים על ההפסד הכולל
8	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
9	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
10-42	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

---

---



## דוח רואה החשבון המבקר הבלתי תלוי לבעלי המניות של אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

### חוות הדעת

ביקרנו את הדוחות הכספיים המאוחדים של אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ (להלן: "הקבוצה") הכוללים את הדוח המאוחד על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2025, ואת הדוחות המאוחדים על הרווח או הפסד, על ההפסד הכולל, על השינויים בהון ועל תזרימי המזומנים לשנה שהסתיימה באותו תאריך ואת הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים, לרבות עיקרי המדיניות החשבונאית.

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

### בסיס לחוות הדעת

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

### הדגש עניין - מצבה הכספי של הקבוצה

מבלי לסייג את חוות דעתנו הנ"ל, אנו מפנים את תשומת הלב לאמור בביאור א' לפיו לקבוצה הפסדים שוטפים. הנהלת הקבוצה צופה כי הקבוצה תמשיך לצבור הפסדים כתוצאה מפעילותה בעתיד. תוכניות ההנהלה מפורטות בביאור א' להערכת הנהלת הקבוצה, מקורות המימון העומדים לרשותה יאפשרו לה את המשך פעילותה לתקופה של לפחות 12 חודשים ממועד אישור דוחות כספיים אלה. חוות דעתנו אינה כוללת שינוי מהנוסח האחיד בנוגע לעניין זה. ראה גם עניין מפתח בביקורת לגבי מצבה הכספי של הקבוצה להלן.

### ענייני מפתח בביקורת

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

### מצבה הכספי של הקבוצה

בהתאם לאמור בביאור א' לדוחות הכספיים של הקבוצה ובהפניית תשומת הלב לפיה לקבוצה הפסדים שוטפים, הקבוצה נדרשת בגיוס מקורות מימון לצורך המשך והרחבת פעילותה. זיהינו נושא זה כעניין מפתח בביקורת משום שיכולתה של הקבוצה לפרוע את התחייבויותיה כשיגיע מועד פרעון תלויים בהתממשות של תחזית תזרימי המזומנים. התחזית כוללת הנחות ואומדנים הכרוכים בשיקול דעת, ושינויים אפשריים באומדנים אלו עלולים להיות בעלי השפעה שלילית מהותית על תזרימי המזומנים הצפויים.



### **נהלי הביקורת שבוצעו כמענה לעניין מפתח בביקורת**

- בחינה סבירות תחזיות ההנהלה לגבי תזרימי המזומנים העתידיים שאושרו על ידי הדירקטוריון.
- בחינה של הנחות המפתח, הכוללות תזרימי מזומנים צפויים ממענקים, הכנסות, צבר הזמנות ופרויקטים של השקעות מחקר ופיתוח שהושלמו ובגינם קיים צפי להכנסות מתמלוגים.
- קריאת דוח הדירקטוריון על מנת להבין את התוכניות העתידיות של המופקדים על ממשל תאגידי ובחינת המידע הנלווה.
- הערכת נאותות הגילויים בדוחות הכספיים.

### **היוון עלויות פיתוח**

בהתאם לאמור בביאור 8 לדוחות הכספיים של הקבוצה, בשנת 2025 הונו עלויות פיתוח, נטו ממענקים בגובה של כ- 485 אלפי דולר והיתרה הכוללת של נכסי עלויות פיתוח, נטו של הקבוצה ליום 31 בדצמבר 2025 הסתכמה לכ- 2.95 מיליון דולר. הקבוצה בוחנת האם להוון עלויות פיתוח ולהכיר בהן כנכסים בלתי מוחשיים בהתאם למדיניות החשבונאית המפורטת בביאור 2ט'. בהתאם למדיניות זו, עלויות המתהוות בגין פרויקטים של פיתוח מוכרות כנכסים בלתי מוחשיים רק כאשר מתקיימים התנאים המפורטים בביאור 2ט', בעוד שהוצאות אחרות בגין מחקר ופיתוח, שאינן עומדות בתנאים אלה, מוכרות כהוצאות ברווח או הפסד בעת התהוותן. הנהלת הקבוצה מפעילה שיקול דעת באשר להתקיימות התנאים להיוון של עלויות פיתוח לגבי כל אחד מהפרויקטים של פיתוח המבוצעים על ידה, כאשר במקרה בו קובעת ההנהלה שתנאים אלו אכן מתקיימים, מוכרים נכסים בלתי מוחשיים בגין עלויות הפיתוח אשר כשירות להכרה כנכס. בשל האמור לעיל ובפרט בשל ההיקף הגבוה של העלויות המהוותות ושיקול הדעת הקיים להנהלה בנושא ההיוון, זיהינו נושא זה כעניין מפתח בביקורת.

### **נהלי הביקורת שבוצעו כמענה לעניין מפתח בביקורת**

- הערכה של העמידה בקריטריונים להיוון עלויות הפיתוח.
- בחינה של סבירות ההנחות המרכזיות ששימשו את הנהלת הקבוצה בבחינת שלב הפרויקט ובקביעה כי הפרויקט נמצא בשלב הפיתוח.
- הערכה של דיוק העלויות שהושקעו בפיתוח.
- בחינה האם קיימים אינדיקטורים לירידת ערך במהלך שלב הפיתוח ולאחר סיום הפיתוח.
- הערכת נאותות הגילויים הנכללים בדוחות הכספיים.

### **חובות של הדירקטוריון וההנהלה לדוחות הכספיים המאוחדים**

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

בהכנת הדוחות הכספיים המאוחדים, הדירקטוריון וההנהלה אחראים להעריך את יכולת הקבוצה 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 הקבוצה, 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 נוהלי ביקורת במענה לאותם סיכונים, ומשיגים ראיות ביקורת נאותות ומספיקות על מנת לבסס חוות דעתנו. הסיכון של אי גילוי הצגה מוטעית מהותית הנובעת מתרמית גבוה יותר מהסיכון של אי גילוי הצגה מוטעית מהותית הנובעת מטעות, שכן תרמית עלולה להיות כרוכה בקנוניה, זיוף, השמטות מכוונות, מצג שווא בזדון או עקיפה של בקרה פנימית.
- משיגים הבנה של הבקרה הפנימית הרלוונטית לביקורת על מנת לתכנן נוהלי ביקורת מתאימים בנסיבות העניין, אך לא לצורך מתן חוות דעת על אפקטיביות הבקרה הפנימית של הקבוצה.
- מעריכים את נאותות המדיניות החשבונאית שישומה ואת סבירותם של האומדנים החשבונאיים והגילויים הקשורים אשר נעשו על ידי הדירקטוריון והנהלה.
- מגיעים למסקנה בקשר לנאותות קביעת הדירקטוריון והנהלה בדבר קיומה של הנחת העסק החי, וכן, בהתבסס על ראיות הביקורת אשר השגנו, האם קיימת אי ודאות מהותית הקשורה לאירועים או מצבים העלולים להטיל ספקות משמעותיים ביכולתה של הקבוצה להמשיך כעסק חי. אם הגענו למסקנה כי קיימת אי ודאות מהותית, נדרש מאיתנו להפנות את תשומת הלב בדוח רואה החשבון המבקר שלנו לגילויים הקשורים בדוחות הכספיים המאוחדים או, אם גילויים אלו אינם מספקים, לכלול שינוי מהנוסח האחד בחוות דעתנו. מסקנותינו מבוססות על ראיות ביקורת אשר הושגו עד למועד דוח רואה החשבון המבקר שלנו. יחד עם זאת, אירועים או מצבים עתידיים עלולים לגרום לקבוצה שלא להמשיך לפעול כעסק חי.
- מעריכים את ההצגה בכללותה, המבנה והתוכן של הדוחות הכספיים המאוחדים, לרבות הגילויים, והאם הדוחות הכספיים המאוחדים משקפים את העסקאות והאירועים העומדים בבסיסם באופן המשיג הצגה נאותה.

אנו מתקשרים עם הדירקטוריון והנהלה, בין היתר, את ההיקף ועיתוי הביקורת המתוכננים ומצאי 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 שישומו על מנת לבטל איזמים מזהים על אי תלותנו.

מתוך העניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, עם הדירקטוריון והנהלה, קבענו את העניינים המשמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים לתקופה השוטפת ולכן הם ענייני המפתח בביקורת. אנו מתארים עניינים אלו בדוח רואה החשבון המבקר שלנו, אלא אם הוראות חוק או רגולציה מונעות גילוי לצדדים חיצוניים לגבי אותו עניין.

שותפת ההתקשרות של הביקורת נשוא דוח רואה החשבון המבקר הבלתי תלוי היא שרית אלדו.

קסלמן וקסלמן  
רואי חשבון

תל אביב,  
25 במרס 2026

פירמה חברה ב- Limited International PricewaterhouseCoopers

אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

דוחות מאוחדים על המצב הכספי

31 בדצמבר		ביאור	
2024	2025		
אלפי דולר			
			<b>נ כ ס י ם</b>
			<b>נכסים שוטפים:</b>
1,289	4,139		מזומנים ושוי מזומנים
49	-		פקדונות לזמן קצר
35	1,160	(4)ב22	השקעה בניירות ערך סחירים
142	66	5	פיקדונות מוגבלים
121	35		לקוחות
-	388	8	נכסים בלתי מוחשיים מוחזקים למכירה
116	64		מלאי
375	375	6	חייבים אחרים
2,127	6,227		<b>סך נכסים שוטפים</b>
			<b>נכסים שאינם שוטפים:</b>
206	219	7	רכוש קבוע
94	-		חייבים בגין חכירה
176	145	10ג'	נכסי זכות שימוש בגין חכירה
3,398	2,953	8	נכסים בלתי מוחשיים
3,874	3,317		<b>סך נכסים שאינם שוטפים</b>
6,001	9,544		<b>סך נכסים</b>
			<b>התחייבויות והון</b>
			<b>התחייבויות שוטפות:</b>
189	97		ספקים ונותני שירותים
568	2,396	(4)ב22	הכנסות נדחות
934	2,441	9	הוצאות לשלם והתחייבויות אחרות
219	130	10ג'	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות
1,910	5,064		<b>סך התחייבויות שוטפות</b>
			<b>התחייבויות שאינן שוטפות:</b>
69	51	10ג'	התחייבויות בגין חכירות
16	10	11	התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
85	61		<b>סך התחייבויות שאינן שוטפות</b>
			<b>הון :</b>
38	39	12	הון מניות
50,988	51,711		פרמיה על מניות וקרנות אחרות
6,289	5,927		קרן הון תשלום מבוסס מניות
-	1,489		קרן הון עסקאות עם זכויות שלא מקנות שליטה
(53,353)	(54,855)		יתרת הפסד
3,962	4,311		
			<b>זכויות שלא מקנות שליטה</b>
44	108		
			<b>סך הון</b>
4,006	4,419		
6,001	9,544		<b>סך התחייבויות והון</b>

תאריך אישור הדוחות הכספיים: 25 במרס, 2026.

אסף לוי יושב ראש הדירקטוריון	גיל רונן מנכ"ל	אנה שמוחה מנהלת כספים
---------------------------------	-------------------	--------------------------

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**  
דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד

<b>לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר</b>		<b>ביאור</b>	
<b>2024</b>	<b>2025</b>		
<b>אלפי דולר, למעט הפסד למניה</b>			
1,290	3,170	13	הכנסות
1,023	1,250	14	עלות ההכנסות
267	1,920		רווח גולמי
1,810	1,341	15	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
943	347	16	הוצאות מכירות ושיווק, נטו
1,969	1,802	17	הוצאות הנהלה וכלליות
(1,142)	8	20	הוצאות (הכנסות) אחרות, נטו
3,580	3,498		סך הוצאות תפעוליות, נטו
(3,313)	(1,578)		הפסד תפעולי
122	86	18	הכנסות מימון
(198)	(33)	19	הוצאות מימון
(76)	53		הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
(3,389)	(1,525)		הפסד לפני מיסים על הכנסה
(8)	35	21	הוצאות (הכנסות) מיסים על הכנסה
(3,381)	(1,560)		הפסד לשנה
			מיוחס ל:
(3,359)	(1,502)		בעלים של החברה
(22)	(58)		זכויות שאינן מקנות שליטה
(3,381)	(1,560)		
(0.27)	(0.11)	25	הפסד למניה - בסיסי ומדולל (דולר)
12,686,028	13,086,272		הממוצע המשוקלל של מספר המניות ששימשו בחישוב ההפסד הבסיסי והמדולל למניה

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**  
דוחות מאוחדים על ההפסד הכולל

השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
(3,381)	(1,560)	<b>הפסד לשנה</b>
		<b>רווח כולל אחר:</b>
		<b>סעיפים אשר עשויים להיות מסווגים מחדש לרווח או הפסד:</b>
		הפרשים מתרגום דוחות כספיים של פעילויות חוץ
6	(45)	<b>רווח (הפסד) כולל אחר לשנה</b>
6	(45)	<b>סך הפסד כולל לשנה</b>
(3,375)	(1,605)	<b>מיוחס ל:</b>
		<b>בעלים של החברה</b>
(3,353)	(1,536)	<b>זכויות שאינן מקנות שליטה</b>
(22)	(69)	<b>סה"כ הפסד כולל לתקופה</b>
(3,375)	(1,605)	

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

דוחות מאוחדים על השינויים בהון

סך הכל	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ בעלי החברה	יתרת הפסד אלפי דולר	קרן הון עסקאות עם זכויות שאינן מקנות שליטה	קרן הון תשלום מבוסס מניות	פרמיה על מניות וקרנות אחרות	הון מניות	
4,006	44	3,962	(53,353)	-	6,289	50,988	38	<b>יתרה ליום 1 בינואר 2025</b>
(1,560)	(58)	(1,502)	(1,502)	-	-	-	-	תנועה במהלך שנת 2025:
(45)	(6)	(39)	-	-	-	(39)	-	הפסד לשנה
(1,605)	(64)	(1,541)	(1,502)	-	-	(39)	-	הפסד כולל אחר
-	-	-	-	-	(175)	174	1	סך הפסד כולל לשנה
*	-	-	-	-	(583)	583	*	הבשלת מניות חסומות שהוענקו לעובדים
396	-	396	-	-	396	-	-	מימושי ופקיעת אופציות
1,622	128	1,494	-	1,489	-	5	-	תשלום מבוסס מניות
4,419	108	4,311	(54,855)	1,489	5,927	51,711	39	הנפקת מניות בחברת בת (ראה ביאור 22ב7)
								<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2025</b>
7,214	-	7,214	(49,994)	-	7,884	49,287	37	<b>יתרה ליום 1 בינואר 2024</b>
(3,381)	(22)	(3,359)	(3,359)	-	-	-	-	תנועה במהלך שנת 2024:
6	-	6	-	-	-	6	-	הפסד לשנה
(3,375)	(22)	(3,353)	(3,359)	-	-	6	-	הפסד כולל אחר
-	-	-	-	-	(126)	125	1	סך הפסד כולל לשנה
*	-	-	-	-	(1,570)	1,570	*	הבשלת מניות חסומות שהוענקו לעובדים
101	-	101	-	-	101	-	-	מימושי ופקיעת אופציות
66	66	-	-	-	-	-	-	תשלום מבוסס מניות
4,006	44	3,962	(53,353)	-	6,289	50,988	38	הקמת חברת בת
								<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2024</b>

\* מייצג סכום הקטן מ-1 אלפי דולר.

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	

(3,381)	(1,560)
653	527
(35)	(1,125)
56	-
-	10
-	(725)
79	395
(2)	(44)
34	12
(11)	(3)
(2,572)	(2,513)
(2)	86
194	133
(116)	52
(58)	(92)
88	1,828
(905)	-
(193)	1,361
(992)	3,368
(3,564)	855

### תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:

סך ההפסד לשנה  
התאמות הדרושות כדי להציג את תזרימי המזומנים נטו ששימשו  
לפעילות שוטפת:  
התאמות לסעיפי רווח והפסד:  
פחת  
שינוי בניירות ערך סחירים (ראה ביאור 22ב(4))  
ירידת ערך של נכסים בלתי מוחשיים  
הפסד הון ממכירת רכוש קבוע  
רווח ממכירת נכסים בלתי מוחשיים  
תשלום מבוסס מניות  
הכנסות מימון, נטו  
הכנסות ריבית שהתקבלו  
הוצאות ריבית ששולמו

### שינויים בסעיפי רכוש והתחייבות:

קיטון (גידול) בלקוחות  
קיטון בחייבים אחרים  
קיטון (גידול) במלאי  
קיטון בספקים ונותני שירותים  
גידול בהכנסות נדחות  
קיטון במקדמה למימון מחקר ופיתוח במסגרת שיתוף פעולה  
גידול (קיטון) בהוצאות לשלם ובהתחייבויות אחרות

מזומנים נטו שנבעו (ששימשו) לפעילות שוטפת

### תזרימי מזומנים מפעילות השקעה:

קיטון בפיקדונות לזמן קצר  
קיטון בחייבים בגין חכירה  
קיטון (גידול) בפיקדונות מוגבלים  
תשלומים בגין עלויות פיתוח שהווננו לנכסים בלתי מוחשיים  
מקדמות על חשבון השקעה בחברה מוחזקת  
מענקים שהתקבלו למימון פיתוח נכסים בלתי מוחשיים  
תמורה ממכירת נכסים בלתי מוחשיים (ראה ביאור 22ב(4))  
רכישת רכוש קבוע  
תמורה ממכירת רכוש קבוע  
מזומנים נטו שנבעו (ששימשו) לפעילות השקעה

### תזרימי מזומנים מפעילות מימון:

מענקים ממשלתיים שהוחזרו  
הנפקת מניות בחברת בת (ראה ביאור 22ב(7))  
מקדמה בגין SAFE בחברה בת  
פירעון התחייבות בגין חכירות  
מזומנים נטו שנבעו (ששימשו) לפעילות מימון

(6)	(6)
-	1,622
-	146
(311)	(231)
(317)	1,531
(5,181)	2,841
6,450	1,289
20	9
1,289	4,139
22	1
(66)	-

גידול (קיטון) במזומנים ושווי מזומנים  
מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה  
רווח מהפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים  
מזומנים ושווי מזומנים לגמר השנה  
עסקאות מהותיות שאינן כוללות תזרימי מזומנים  
הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות שהווננו  
הנפקת מניות למיעוט בחברת בת (ראה ביאור 22ב')

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 1 - כללי:

### א. הישות המדווחת:

חברת אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ ("החברה"), יחד עם החברות המאוחדות שלה ("הקבוצה") הינה חברת מחקר ופיתוח של מוצרים טכנולוגיים עתירי קניין רוחני בתחום האגטק (AgTech). החברה מפתחת זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים, בהתבסס על טכנולוגיה שפיתחה החברה בתחום הבינה המלאכותית, במטרה לנתח מידע גנטי על-בסיס Big Data, לטובת האצה ושיפור השבחה טבעית של צמחים ובעלי חיים בענף החקלאות והמזון העולמי. החברה הינה תושבת ישראל וכתובתה הרשמית היא רחוב אברהם פצ'ורניק 17, נס ציונה. החברה הינה חברה ציבורית אשר מניותיה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ

הייחודיות של המוצרים הטכנולוגיים שהחברה מפתחת היא ביכולת ניתוח נפחי מידע גנטי גדולים (Big Data) באמצעות הפעלת כלי בינה מלאכותית (AI), המנתחים את כלל צירופי הגנים, מאתרים את ההרכב הגנטי המיטבי ומאפשרים לשפר את תכונות הצמח או בעל החיים באופן טבעי, באמצעות יצירת זנים חדשים. הטכנולוגיה הינה פורצת דרך ומאפשרת לחברה, לשותפיה וללקוחותיה לפעול בקצב מואץ לשם השבחת צמחים ובעלי חיים בתחום החקלאות והמזון. החברה פועלת למימוש מטרות אלה באמצעות פיתוח ומסחר של קניין רוחני של תכונות וזנים, כלי תוכנה מבוססי ענן ושירותי ניתוח וייצור מידע גנטי (לרבות בדיקות גנטיות).

החברה נוסדה ביום 9 בפברואר 2009 ובמהלך שנת 2015, הקימה חברה מאוחדת בבעלות מלאה: חברת NRGene Inc. שהתאגדה בארה"ב ("החברה המאוחדת בארה"ב").

במהלך שנת 2017 הקימה החברה חברת NRGene Canada Inc. (להלן "אנרג'ין קנדה") שהתאגדה בקנדה.

בספטמבר 2023, הקימה החברה חברת בת, סופרי זנים בע"מ (להלן "סופרי") אשר מפתחת זני פירות וירקות המתייבשים באופן עצמאי על הצמח ומסחרם בארץ ובעולם. חברת סופרי החלה את פעילותה ביום 1 בינואר 2024.

בינואר 2025, הקימה החברה, חברת בת בבעלות מלאה NRGene Green Inc (להלן "אנרג'ין גרין") שהתאגדה בקנדה (ראה ביאור 22ב(6)).

במהלך השנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024 הקבוצה רשמה הפסדים בסך 1,560 ו-3,381 אלפי דולר, בהתאמה. הנהלת הקבוצה צופה כי הקבוצה תמשיך לצבור הפסדים כתוצאה מפעילותה בעתיד. תוכניות הנהלה להמשך הפיתוח כוללים מסחר והסכמי שיתוף פעולה בקשר עם פרויקטי מחקר ופיתוח וסבב גיוס מימון נוסף. להערכת הנהלת הקבוצה, מקורות המימון העומדים לרשותה יאפשרו לה את המשך פעילותה לתקופה של לפחות 12 חודשים ממועד אישור דוחות כספיים אלה.

### ב. מידע כספי נפרד:

בהתאם לתקנה 5ד(ב)(6) לתקנות דוחות תקופתיים ומיידים, תש"ל – 1970 (להלן: "תקנות הדוחות") החברה לא צירפה מידע כספי נפרד לפי תקנה 9ג' לתקנות הדוחות.

### ג. השפעת העלייה בשיעורי האינפלציה והריבית:

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

במקביל לירידה בשיעורי הריבית בעולם, בנק ישראל הפחית את הריבית בינואר 2024 ב-0.25% ל-4.5%, בנובמבר 2025 ב-0.25% נוספים ל-4.25%, ובינואר 2026 הפחית אותה שוב ב-0.25% לרמה של 4%.

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**  
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

**ביאור 1 – כללי (המשך):**

**ג. השפעת העלייה בשיעורי האינפלציה והריבית המשך):**

להערכת הנהלת החברה, לעלויות המחירים לא הייתה בשלב זה השפעה מהותית על מבנה העלויות של החברה וככל שיעלו מחירי התשומות העיקריות המשמשות את החברה באופן מהותי, יהיה ביכולתה לעלות את מחירי מוצריה והשירותים אותם היא מספקת וכך לשמור על שיעור רווחיותה הגולמית. יחד עם זאת, יצוין כי למועד הדוח לחברה יתרות מזומנים ופקדונות לזמן קצר בהיקף של כ-4.1 מיליון דולר אשר משמשים את החברה, בין היתר, למימון פעילותה השוטפת. המשך מגמת האינפלציה והחרפתה עלולים להביא לשחיקה בערכן של יתרות מזומן אלו. הנהלת החברה עוקבת אחר ההתפתחויות האינפלציוניות ובוחנת את הצעדים הנדרשים בגין סיכון זה. נכון למועד הדוח, הנהלת החברה לא סבורה שקיים צורך לבצע פעולות גידור ו/או פעולות אחרות.

**ד. השפעת מלחמת "חרבות ברזל" ומבצע "שאגת הארי":**

ביום 7 באוקטובר 2023 הכריזה ממשלת ישראל על מלחמת "חרבות ברזל" בעקבות מתקפת ארגון חמאס מרצועת עזה. בהמשך התרחבה המתיחות הביטחונית לגזרות נוספות, לרבות פעילות מול ארגון חיזבאללה ומתקפות מצד איראן ומיליציות נוספות באזור.

אירועים אלה הובילו להאטה בפעילות הכלכלית בישראל ולהורדות דירוג האשראי של מדינת ישראל ושל בנקים מקומיים על ידי חברות דירוג בינלאומיות. בהמשך השקל התחזק מול מטבעות זרים וחלק מחברות הדירוג עדכנו את תחזיותיהן ביחס לישראל.

ביום 28 בפברואר 2026 נפתח מבצע "שאגת הארי", במסגרתו החלה מתקפה משולבת של מדינת ישראל וארצות הברית כנגד מטרות ממשל באיראן.

נכון למועד הדוח, לאירועים האלה לא הייתה השפעה מהותית על פעילות החברה. עם זאת, החברה אינה יכולה להעריך באופן מהימן את השפעותיה העתידיות של המלחמה, אשר תלויות, בין היתר, במשך הלחימה, היקפה והשלכותיה על המשק והענף בו פועלת החברה. החברה עוקבת באופן שוטף אחר ההתפתחויות ובהתאם לכך בוחנת את השלכותיהן על פעילותה.

נכון למועד פרסום הדוח, אין ביכולתה של החברה להעריך באופן מדויק את היקפן וטיבן של השפעות עתידיות של המלחמה על פעילותה ועל מצבה הפיננסי והמימוני של החברה.

**ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית:**

**א. ציות לתקני ביקורת IFRS Accounting Standards והצגת הגילוי הנדרש לפי תקנות ניירות ערך**

הדוחות הכספיים של החברה לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024 מצייתים לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) שהם תקנים ופרשנויות אשר פורסמו על ידי המוסד הבינלאומי לתקינה בחשבונאות (International Accounting Standard Board (IASB)) וכוללים את הגילוי הנוסף הנדרש לפי תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

### ב. בסיס ההצגה של הדוחות הכספיים:

(1) עיקרי המדיניות החשבונאית, המתוארים בביאורים הספציפיים להלן, יישמו באופן עקבי ביחס לכל השנים המוצגות, אלא אם צוין אחרת.

(2) עריכת דוחות כספיים בהתאם לתקני IFRS Accounting Standards, דורשת שימוש באומדנים חשבונאיים מסוימים מהותיים. כמו כן, היא מחייבת את הנהלת החברה להפעיל שיקול דעת בתהליך יישום מדיניות החשבונאית של הקבוצה. בביאור 3 ניתן גילוי לתחומים בהם מעורבת מידה רבה של שיקול דעת או מורכבות, או תחומים בהם יש להנחות ולאומדנים

השפעה מהותית על הדוחות הכספיים. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהותית מהאומדנים וההנחות ששימשו את הנהלת החברה.

תקופת המחזור התפעולי של הקבוצה הינה 12 חודשים.

### ג. דוחות כספיים מאוחדים:

הדוחות הכספיים המאוחדים כוללים את דוחותיהם של החברות הנשלטות על-ידי החברה (חברות מאוחדות). איחוד הדוחות הכספיים מתחיל במועד שבו מושגת שליטה, ומסתיים במועד בו נפסקת השליטה.

הדוחות הכספיים של החברה והחברות המאוחדות נערכים נכון לאותם מועדים ועבור אותן תקופות. הדוחות הכספיים המאוחדים נערכים תוך יישום מדיניות חשבונאית אחידה בכל חברות הקבוצה. עסקאות בין-חברתיות מהותיות וכן רווחים והפסדים הנובעים מעסקאות בין-חברתיות מבוטלים במלואם בדוחות הכספיים המאוחדים.

### ד. מטבע הפעילות, מטבע ההצגה ומטבע חוץ:

(1) מטבע הפעילות ומטבע ההצגה:

פריטים הנכללים בדוחות הכספיים של הקבוצה נמדדים במטבע של הסביבה הכלכלית העיקרית בה פועלת הקבוצה. הדוחות הכספיים של הקבוצה מוצגים בדולר ארה"ב, שהוא מטבע הפעילות של החברה. הקבוצה קובעת את מטבע הפעילות עבור כל ישות בקבוצה.

(2) עסקאות, ויתרות:

עסקאות במטבע השונה ממטבע הפעילות (להלן - מטבע חוץ) מתורגמות למטבע הפעילות באמצעות שימוש בשערי החליפין שבתוקף למועדי העסקאות או למועדי ההערכות מחדש כאשר הפריטים נמדדים מחדש. הפרשי שער, הנובעים מיישוב עסקאות כאמור ומתרגום נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ לפי שערי החליפין לתום השנה, נזקפים לרווח או הפסד במסגרת "הכנסות (הוצאות) מימון".

(3) תרגום דוחות כספיים של חברות הקבוצה

התוצאות והמצב הכספי של כל חברות הקבוצה, שמטבע הפעילות שלהן שונה ממטבע ההצגה, מתורגמים למטבע ההצגה כדלקמן:

(א) נכסים והתחייבויות לכל דוח על מצב כספי מוצג מתורגמים לפי שער הסגירה במועד אותו דוח על המצב הכספי;

(ב) הכנסות והוצאות לכל דוח רווח או הפסד מתורגמים לפי שערי החליפין הממוצעים לתקופה (אלא אם ממוצע זה אינו קירוב סביר של ההשפעה המצטברת של שערי החליפין במועדי העסקאות. במקרה כזה מתורגמות הכנסות וההוצאות לפי שער החליפין במועדי העסקאות);

(ג) כל הפרשי השער הנוצרים מוכרים במסגרת רווח כולל אחר.

### ה. מזומנים ושווי מזומנים:

שווי מזומנים נחשבים השקעות שנזילותן גבוהה, הכוללות פיקדונות בתאגידים בנקאיים לזמן קצר אשר אינם מוגבלים בשעבוד, שתקופתם המקורית אינה עולה על שלושה חודשים ממועד ההשקעה או שעולה על שלושה חודשים אך הם ניתנים למשיכה מיידית ללא קנס, ומהווים חלק מניהול המזומנים של הקבוצה.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

#### ו. לקוחות:

יתרת הלקוחות מייצגת זכות בלתי-מותנית לקבל תמורה, כיוון שתשלומים אלו יועברו לחברה על-ידי לקוחות עם חלוף הזמן וללא התניות נוספות בתמורה למתן זכות שימוש בתוכנה או שירותים שניתנו במהלך העסקים הרגיל.

#### ז. רכוש קבוע:

הרכוש הקבוע נמדד לפי העלות, לרבות עלויות ישירות מתייחסות, בניכוי פחת שנצבר.

הפחת מחושב על בסיס שיטת הקו הישר על-פני אורך החיים השימושיים של הנכסים לפי השיעורים השנתיים הבאים:

%	
15	ציוד מעבדה
6-15	ריהוט וציוד משרדי
10	שיפורים במושכר
33	מחשבים, ציוד היקפי, תוכנה וחומרה

שיפורים במושכר מופחתים לפי שיטת הקו הישר, על פני הקצר מבין תקופת חוזה השכירות (לרבות אופציות הארכה העומדות לזכות הקבוצה ושבוכונתה לממש) או אורך החיים המשוער של השיפורים.

רווחים או הפסדים בגין מימוש רכוש קבוע נקבעים על ידי השוואת התמורה נטו שהתקבלה לערך בספרים.

#### ח. חכירות:

הקבוצה חוכרת משרדים, מעבדה וכלי רכב. חוזי החכירה נחתמים בדרך כלל לתקופות קצובות של שנה עד חמש שנים, אך עשויים לכלול אופציות להארכה.

החכירות מוכרות כנכס זכות שימוש והתחייבות מתייחסת במועד שבו הנכס החכור זמין לשימושה של הקבוצה. נכסים והתחייבויות הנובעים מחכירה נמדדים לראשונה על בסיס הערך הנוכחי נטו של תשלומי החכירה.

תשלומי החכירה מהווים תוך שימוש בשיעור הריבית הגלום בחכירה. אם שיעור הריבית הגלום בחכירה אינו ניתן לקביעה בנקל, וזהו המקרה בדרך כלל בחכירות של הקבוצה, נעשה שימוש בשיעור הריבית התוספתי, שהוא שיעור הריבית אותו הקבוצה הייתה נדרשת לשלם על מנת ללוות לתקופה דומה, עם בטוחה דומה ובתנאים דומים את הסכומים הדרושים על מנת להשיג נכס בעל ערך דומה לנכס זכות שימוש בסביבה כלכלית דומה.

תקופת החכירה נקבעת כתקופה שבה החכירה אינה ניתנת לביטול, יחד עם תקופות המכוסות על ידי אופציה להאריך או לבטל את החכירה אם ודאי באופן סביר שהחוכר יממש או לא יממש את האופציה, בהתאמה.

נכסי זכות השימוש מופחתים בדרך כלל לפי שיטת הקו הישר על-פני אורך החיים השימושי של הנכסים או תקופת החכירה, לפי הקצר מביניהם.

להלן תקופות ההפחתה של נכסי זכות השימוש:

משרדים ומעבדה - 2-5 שנים  
כלי רכב - 1-3 שנים

תשלומים בגין חכירות לטווח קצר של ציוד וכלי רכב מוכרים בשיטת הקו הישר על פני תקופת החכירה, כהוצאה ברווח או הפסד. חכירות לטווח קצר הן חכירות שבהן תקופת החכירה היא 12 חודשים או פחות.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

### ט. מחקר ופיתוח:

עלויות המתהוות בגין פרויקטים של פיתוח (מתייחסות לעיצוב ופיתוח של מוצרים חדשים או משופרים) אשר עומדות בקריטריונים להכרה כנכס בלתי מוחשי לפי תקן חשבונאות בינלאומי 38 נכסים בלתי מוחשיים (IAS 38), מהוונות ומוצגות כנכס בלתי מוחשי (ראו גם ביאור 8). עלויות אלה כוללות את עלויות שכר עובדי הפיתוח וחלק יחסי מתאים מההוצאות העקיפות הרלוונטיות. עלויות פיתוח שהוכרו בעבר כהוצאה אינן מוכרות כנכס בלתי מוחשי בתקופה מאוחרת יותר.

עלויות הפיתוח שמוכרות כנכס בלתי מוחשי מופחתות בהתאם לשיטת הקו הישר על פני 5 שנים, החל מהמועד בו הפיתוח זמין לשימוש.

### י. ירידת ערך נכסים של לא-כספיים

הקבוצה בוחנת את הצורך בירידת ערך נכסים לא-כספיים כאשר ישנם סימנים כתוצאה מאירועים או שינויים בנסיבות המצביעים על כך שהיתרה בדוחות הכספיים אינה בר-השבה. כמו כן, הקבוצה בוחנת את הצורך בירידת ערך של נכסים בלתי מוחשיים אשר נמצאים בפיתוח על בסיס שנתי.

במקרים בהם היתרה בדוחות הכספיים של הנכסים הלא-כספיים עולה על הסכום בר-ההשבה שלהם, מופחתים הנכסים לסכום בר-ההשבה שלהם. הסכום בר-ההשבה הינו הגבוה מבין שוויו ההוגן של הנכס הוגן בניכוי עלויות מכירה, לבין שווי השימוש שלו. בהערכת שווי השימוש מהוונים תזרימי המזומנים הצפויים לפי שיעור ניכיון לפני מס המשקף את הסיכונים הספציפיים לכל נכס. בגין נכס שאינו מייצר תזרימי מזומנים עצמאיים נקבע הסכום בר-ההשבה עבור היחידה מניבת המזומנים שאליה שייך הנכס. הפסדים מירידת ערך נזקפים לרווח והפסד.

### יא. מענקים ממשלתיים

מענקים ממשלתיים מוכרים בשוויים ההוגן, כאשר קיים ביטחון סביר (reasonable assurance) כי המענק יתקבל, וכי הקבוצה תציית לכל התנאים הנלווים אליו.

מענקים המתקבלים מהרשות לחדשנות במשרד התעשייה והכלכלה (להלן - "רשות החדשנות") ומענקים דומים אחרים המתקבלים מגופים ממשלתיים כהשתתפות בהוצאות הקבוצה (להלן - "המענקים") נכנסים לגדר "הלוואות הניתנות למחילה" כאמור בתקן חשבונאות בינלאומי 20 "הטיפול החשבונאי במענקים ממשלתיים וגילוי לגבי סיוע ממשלתי" (להלן "IAS 20").

במקרה בו במועד הזכאות מגיעה הנהלת הקבוצה למסקנה שקיים ביטחון סביר שהמענקים שהתקבלו לא יוחזרו, נזקפים המענקים, באותו מועד, לרווח או הפסד כהקטנה של ההוצאות אשר בגינן נוצרה הזכאות למענק או כהכנסות אחרות במידה ולא ניתן לייחס את הזכאות למענק להוצאות ספציפיות. ככל שבעת קבלת המענק ובתקופה עוקבת מגיעה הנהלת הקבוצה למסקנה שלא קיים ביטחון סביר שהמענקים שהתקבלו לא יוחזרו, מכירה הקבוצה באותו מועד בהתחייבות פיננסית. ההתחייבות הפיננסית האמורה מטופלת בהתאם להוראות המפורטות בתקן דיווח כספי בינלאומי 9 "מכשירים פיננסיים" (להלן "IFRS 9") לגבי התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

### יב. נכסים פיננסיים:

(1) סיווג:

ראה ביאור 4 לפרטים על סיווג מכשירים פיננסיים לקטגוריות.

(א) נכסים פיננסיים בעלות מופחתת

נכסים פיננסיים בעלות מופחתת הינם נכסים פיננסיים המוחזקים במסגרת מודל עסקי שמטרתו היא להחזיק נכסים פיננסיים על מנת לגבות תזרימי מזומנים חוזיים, וכן התנאים החוזיים שלהם מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה. נכסים אלה מסווגים כנכסים שוטפים, פרט לחלויות לתקופה של יותר מ 12 חודשים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי, המסווגות כנכסים שאינם שוטפים. הנכסים הפיננסיים בעלות מופחתת של הקבוצה כלולים בסעיפי המזומנים ושווי מזומנים, לקוחות, פיקדונות וחייבים אחרים.

(ב) נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד הינם נכסים פיננסיים שאינם מסווגים כנכסים פיננסיים בעלות מופחתת. הם מסווגים כנכסים שאינם שוטפים, אלא אם ההנהלה מתכוונת לממש את ההשקעה בהם תוך תקופה של עד 12 חודשים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי, או שתאריך הפדיון שלהם אינו עולה על 12 חודשים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי, ואז הם מסווגים כנכסים שוטפים.

התחייבויות פיננסיות נכללות במסגרת ההתחייבויות השוטפות, למעט כאשר מועד פירעון חל יותר מ-12 חודשים לאחר סוף תקופת הדיווח, ואז הן מסווגות כהתחייבויות שאינן שוטפות.

(2) הכרה ומדידה

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

נכסים פיננסיים בעלות מופחתת מוכרים לראשונה בשווי הוגן בתוספת עלויות עסקה, עבור כל הנכסים הפיננסיים שאינם נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, למעט לקוחות (ראה סעיף יב' להלן). נכסים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד מוכרים לראשונה בשווי הוגן, והוצאות העסקה מזקפות לרווח או הפסד. נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד נמדדים בתקופות עוקבות בשווי הוגן.

נכסים פיננסיים בעלות מופחתת נמדדים בתקופות עוקבות בעלות מופחתת, על בסיס שיטת הריבית האפקטיבית.

רווחים או הפסדים, הנובעים משינויים בשוויים ההוגן של נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד מוצגים ברווח או הפסד במסגרת הוצאות המימון.

(3) ירידת ערך של נכסים פיננסיים – נכסים פיננסיים הנמדדים בעלות מופחתת

הקבוצה מכירה בהפרשה להפסד בגין הפסדי אשראי חזויים על נכסים פיננסיים שהינם מכשירי חוב הנמדדים בעלות מופחתת.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

#### יב. נכסים פיננסיים (המשך):

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

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

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

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

#### יג. מיסים על הכנסה

הוצאות המס כוללות מיסים המוכרים בדוח רווח או הפסד.

הסכום שנזקף כמיסים שוטפים מחושב על בסיס חוקי המס שנחקקו, או שחקיקתם הושלמה למעשה לתאריך המאזן, במדינות שבהן הקבוצה והחברות הבנות פועלות ומפיקות הכנסה חייבת. הנהלת הקבוצה בוחנת מדי תקופה את היבטי המס החלים על הכנסתה החייבת לצורכי מס, בהתאם לדיני המס הרלבנטיים, ויוצרת הפרשות בהתאם לסכומים הצפויים להיות משולמים לרשויות המס.

נכסי מס נדחים מוכרים רק כאשר צפוי שבעתיד תהיה הכנסה חייבת, שכנגדה ניתן יהיה לנצל את ההפרשים הזמניים. הקבוצה אינה זוקפת התחייבויות מיסים נדחים בגין הפרשים זמניים החייבים במס המיוחסים להשקעות בחברות מאוחדות, כיוון שעיתוי היפוך ההפרשים הזמניים נשלט על-ידי הקבוצה, וצפוי שלא יחול היפוך בהפרשים הזמניים בעתיד הנראה לעין. בהתאם, לא הוכרו נכסי מיסים נדחים בגין ההפסדים להעברה של הקבוצה.

#### יד. התחייבויות בשל הטבות לעובדים:

בקבוצה קיימים מספר סוגי הטבות לעובדים:

##### (1) הטבות עובד לזמן קצר:

הטבות לעובדים לזמן קצר הינן הטבות אשר חזויות להיות מסולקות במלואן לפני 12 חודש לאחר תום תקופת הדיווח השנתית שבה העובדים מספקים את השירותים המתייחסים. הטבות אלו כוללות משכורות, ימי חופשה, מחלה, הבראה והפקדות מעסיק לביטוח לאומי ומוכרות כהוצאה עם מתן השירותים. התחייבות בגין בונוס במזומן או תוכנית להשתתפות ברווחים, מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות משפטית או משתמעת לשלם את הסכום האמור בגין שירות שניתן על ידי העובד בעבר וניתן לאמוד באופן מהימן את הסכום.

##### (2) הטבות לאחר סיום העסקה:

התחייבות החברה בישראל לביצוע הפקדות לכיסוי ביטוח פנסיוני של עובדיה וכן התחייבות החברה בישראל לביצוע הפקדות לפי סעיף 14 לחוק פיצויי הפיטורים, מהוות תוכניות להפקדה מוגדרת המכוסות על ידי ההפקדות השוטפות.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

#### יד. התחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך):

הפקדות לתוכנית להפקדה מוגדרת בגין פיצויים או בגין תגמולים, מוכרות כהוצאה בעת ההפקדה לתוכנית במקביל לקבלת שירותי העבודה מהעובד, ולא נדרשת הפרשה נוספת בדוחות הכספיים. כל עובדי החברה נכללים בתוכנית להפקדה מוגדרת.

#### טו. הון המניות

המניות הרגילות מסווגות כהון. עלויות תוספתיות המיוחסות ישירות להנפקת מניות או אופציות חדשות מוצגות בהון כהפחתה, בניכוי מס, מתקבולי ההנפקה.

#### טז. תשלום מבוסס מניות

הקבוצה מפעילה מספר תוכניות לתשלום מבוסס מניות לעובדים, המסולק במכשירים הוניים, שבהן הקבוצה מקבלת שירותים מעובדים בתמורה למכשירים הוניים (אופציות ויחידות מניה חסומות) של החברה.

שוויים ההוגן של השירותים המתקבלים מהעובדים בתמורה להענקת המכשירים הוניים מוכר כהוצאה בדוח רווח או הפסד. סך הסכום הנזקף כהוצאה נקבע תוך התייחסות לשווי ההוגן של המכשירים הוניים המוענקים ללא התחשבות בהשפעת תנאי שירות ותנאי ביצוע שאינם תנאי שוק. סך ההוצאה מוכרת במהלך תקופת ההבשלה, שהיא התקופה שבה נדרש לקיים את כל התנאים המוגדרים להבשלה. בנוסף, בנסיבות מסוימות עשוי עובד לספק שירותים לפני מועד ההענקה, ולכן מתבצעת הערכה של השווי ההוגן במועד ההענקה למטרת הכרה בהוצאה במהלך התקופה שבין מועד תחילת מתן השירותים למועד ההענקה.

בכל תאריך דוח על המצב הכספי, מעדכנת החברה את אומדניה בנוגע למספר האופציות ויחידות המניה החסומות הצפויות להבשיל, בהתבסס על תנאי ההבשלה שאינם תנאי שוק, ומכירה בהשפעת השינוי בהשוואה לאומדנים המקוריים, אם קיים, בדוח רווח או הפסד, ובהתאמה מקבילה בהון.

בעת מימוש האופציות, החברה מנפיקה מניות חדשות. התקבולים, בניכוי עלויות עסקה שניתן לייחסן במישרין, נזקפים להון המניות (ערך נקוב) ולפרמיה על מניות. כאשר החברה מעדכנת את התנאים החלים על הענקה מבוססת-מניות, היא מכירה בהוצאה נוספת, מעבר להוצאה המקורית שחשבה עבור כל עדכון המגדיל את השווי ההוגן הכולל של ההטבה או ההטבה שהוענקה, או הטבות לספקי שירות אחרים, על בסיס השווי ההוגן למועד העדכון.

#### יז. הכרה בהכנסות:

##### (1) מועד ההכרה בהכנסה

תקן דיווח כספי בינלאומי 15 – "הכנסות מחוזים עם לקוחות" (להלן – "IFRS 15") קובע שתי גישות להכרה בהכנסה: בנקודת זמן אחת או על פני זמן. הקבוצה מכירה בהכנסה כאשר הלקוח משיג שליטה על הסחורה או השירות שהובטחו במסגרת החוזה עם הלקוח. עבור כל מחויבות ביצוע, הקבוצה קובעת, במועד ההתקשרות בחוזה, אם היא מקיימת את מחויבות הביצוע לאורך זמן או בנקודת זמן.

מחויבות ביצוע מקוימת לאורך זמן, אם אחד מהקריטריונים הבאים מתקיים: (א) הלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי הקבוצה; (ב) ביצועי הקבוצה יוצרים או משפרים נכס אשר נשלט על ידי הלקוח תוך כדי יצירתו או שיפורו; או (ג) ביצועי הקבוצה אינם יוצרים נכס עם שימוש אלטרנטיבי לקבוצה, ולקבוצה יש זכות לתשלום הניתנת לאכיפה עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד.

ככל שמחויבות ביצוע אינה מקוימת לאורך זמן, היא מקוימת בנקודת זמן.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יז. הכרה בהכנסות (המשך):

(2) הצגה של ההכנסה ושל יתרות הקשורות להכנסה

הקביעה האם לדווח על ההכנסה על בסיס ברוטו או נטו מבוססת על ההערכה האם הקבוצה שולטת בטובין או בשירותים המתייחסים טרם ההעברה ללקוחות. בקביעה זו מתבססת הקבוצה על כללי החשבונאות המתייחסים לתמורה לספק עיקרי מול סוכן. קביעה זו מחייבת שיקול דעת ומבוססת על הערכת התנאים של כל הסדר, תוך בחינה האם הישות בעלת המחויבות העיקרית בהסדר נושאת בסיכון המלאי והאם היא זו הקובעת את המחירים הנגבים מהלקוחות. כאשר ישות שהיא ספק עיקרי מקיימת מחויבות ביצוע, הישות מכירה בהכנסות בסכום ברוטו של התמורה לו היא מצפה להיות זכאית בעבור סחורות או שירותים אלה שהועברו.

(3) הקצאת ההכנסה ממחויבויות ביצוע מרובות

הקבוצה מקצה את ההכנסות לרכיבי השירות השונים על בסיס יחסי של מחיר המכירה הנפרד, למעט מקרים שבהם מחיר המכירה הנפרד של מחויבות ביצוע מסוימת מתאפיין בחוסר וודאות רב או שהוא משתנה, ובמקרה כזה נעשה שימוש בשיטת השייר.

(4) להלן פירוט סוגי ההכנסות של הקבוצה מחוזי שירות:

(א) אספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות ענן

הקבוצה מספקת ללקוחות גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות ענן, לגידול מסוים או מספר גידולים, כפי שנקבע בהסכם ההתקשרות. כמו כן, הלקוחות מקבלים גישה לבסיסי נתונים מותאמים לצרכיהם, תמיכה טכנית וליווי מקצועי שמסייעים להם להפיק את מירב הערך מהמערכת. ההכנסות מאספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות ענן מוכרות בקצב אחיד לאורך התקופה בה סופקו השירותים, שכן הלקוח נהנה מהשירות תוך כדי אספקתו.

(ב) מתן שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי

הקבוצה מספקת שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי שונים אשר ההכנסה בגינם מוכרת בעת בנקודה בזמן שבה תוצאות השירות מועברות ללקוח. בנוסף, לחברה לקוחות אשר רוכשים מנויי שירות אשר מקנים להם זכות לצריכת שירותי בדיקות גנטיות בהיקפים ובתנאים המותאמים לצרכיהם. ההכנסות ממנויי שירות מוכרות לאורך תקופת מנויי השירות.

(ג) הכנסות ממסחור תוצרי פיתוח קניין רוחני בתמורה להכנסות מתמלוגים ו/או מכירת מוצרי קצה

הקבוצה מפתחת וממסחרת קניין רוחני בתחום הזנים והתכונות של צמחים ובעלי חיים. הקניין הרוחני ממוסחר באופן של מתן זכות שימוש (לרבות רישיון) ללקוח להשתמש בקניין הרוחני בתמורה להכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי הקצה ובמקרים מסויימים גם בתמורה לתשלום מקדמי עבור הגישה לקניין הרוחני.

הכנסות מתשלום מקדמי, ככל שישנן, מוכרות במועד בו מחויבות הביצוע שאליה הוקצו ההכנסות, קוימה.

הכנסות נדחות מייצגות את הגבייה מלקוחות כאשר השירות ו/או הרישון (מתן זכות השימוש) טרם סופק.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

#### יח. הפסד למניה

חישוב הרווח או ההפסד הבסיסי למניה מבוסס ככלל, על הרווח או ההפסד הניתן לחלוקה לבעלי המניות הרגילות, המחולק בממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות הקיימות במחזור במהלך התקופה.

הרווח המדולל למניה מחושב על ידי התאמת הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות שבמחזור תוך הכללת כל המניות הרגילות הפוטנציאליות בעלות אפקט מדלל (הקטנת הרווח למניה או הגדלת ההפסד למניה).

#### יט. תקני דיווח כספי בינלאומיים חדשים, תיקונים לתקנים ופרשנויות חדשות:

1) תקני IFRS Accounting Standards חדשים ותיקונים לתקני IFRS Accounting Standards קיימים אשר עדיין אינם בתוקף מחייב ואשר הקבוצה לא בחרה ביישומם המוקדם:

תקן דיווח כספי בינלאומי 18 הצגה וגילוי בדוחות כספיים (להלן - IFRS 18)

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

העקרונות העיקריים החדשים לפי IFRS 18 מתייחסים לתחומים הבאים:

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

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

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

במסגרת הוראות המעבר, IFRS 18 דורש כי בדוח השנתי לשנת היישום הראשונה של התקן, ישויות תציג התאמה לכל סעיף בדוח רווח או הפסד עבור שנת ההשוואה שקודמת לשנת אימוץ התקן, בין הסכומים שיוצגו מחדש בהתאם ל-IFRS 18 לבין הסכומים שהוצגו במקור תוך יישום IAS 1. התאמה דומה נדרשת גם בדוחות כספיים ביניים בשנת היישום הראשונה עבור תקופת ההשוואה השוטפת והמצטברת בשנה שקודמת לשנת אימוץ התקן.

בהתאם להוראות IFRS 18, התקן ייושם על ידי החברה, לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2027, בדרך של יישום למפרע, החברה בוחנת את ההשפעה של יישום IFRS 18 על הדוחות הכספיים המאוחדים שלה אך בשלב זה השפעת האימוץ לראשונה עדיין אינה ניתנת לאמידה באופן סביר.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 3 - שיקולי דעת, אומדנים והנחות חשבונאיים מהותיים ששימשו בהכנת הדוחות הכספיים:

אומדנים ושיקולי דעת, נבחנים באופן מתמיד, ומבוססים על ניסיון העבר ועל גורמים נוספים, לרבות ציפיות ביחס לאירועים עתידיים, שנחשבות לסבירות, לאור הנסיבות הקיימות.

החברה מגבשת אומדנים והנחות בנוגע לעתיד. מעצם טבעם, נדיר שהאומדנים החשבונאיים המתקבלים יהיו זהים לתוצאות המתייחסות בפועל. האומדנים וההנחות, שבגינם ישנו סיכון משמעותי לביצוע התאמות מהותיות בערכם בספרים של נכסים והתחייבויות במהלך שנת הכספים הבאה, מפורטים להלן.

#### א. קביעת השווי ההוגן של תשלומים מבוססי מניות

השווי ההוגן של תשלומים מבוססי מניות נקבע בעת ההכרה הראשונית, תוך שימוש במודל מקובל לתמחור אופציות. המשתנים המשמשים במודל כוללים את מחיר המנייה ומחיר המימוש, וכן הנחות בקשר לתנודתיות הצפויה, אורך החיים הצפוי של האופציה ותשואת הדיבידנד הצפויה.

#### ב. היוון עלויות פיתוח

הקבוצה בוחנת האם להוון עלויות פיתוח ולהכיר בהן כנכסים בלתי מוחשיים בהתאם למדיניות החשבונאית המפורטת בביאור 2ט'. בהתאם למדיניות זו, עלויות המתהוות בגין פרויקטים של פיתוח מוכרות כנכסים בלתי מוחשיים רק כאשר מתקיימים התנאים המפורטים בביאור זה, בעוד שהוצאות אחרות בגין מחקר ופיתוח, שאינן עומדות בתנאים אלה, מוכרות כהוצאות ברווח או הפסד בעת התהוותן.

הנהלת הקבוצה מפעילה שיקול דעת באשר להתקיימות התנאים להיוון של עלויות פיתוח לגבי כל אחד מהפרויקטים של פיתוח המבוצעים על ידה, כאשר במקרה בו קובעת הנהלה שתנאים אלו אכן מתקיימים, מוכרים נכסים בלתי מוחשיים בגין עלויות הפיתוח אשר כשירות להכרה כנכס (ראו גם ביאור 8).

#### ג. בחינת ירידת ערך

הקבוצה בוחנת את הצורך בירידת ערך של נכסים לא-כספיים בהתאם למדיניות החשבונאית המפורטת בביאור 2ט'. בהתאם למדיניות זו, הנהלת הקבוצה מפעילה שיקול דעת באשר להתקיימות סממנים לירידת ערך של נכסים לא כספיים, ובמידת הצורך מבצעת בחינה של הצורך בירידת ערך אשר עשויה, במקרים מסויימים, להתבסס בין היתר על אומדנים לגבי תזרימי מזומנים עתידיים. לפרטים נוספים ראו ביאור 8.

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

#### א. סיכון אשראי

סיכון אשראי הוא הסיכון לכך שלקוח או צד נגדי למכשיר פיננסי יגרום לחברה הפסד כספי בכך שלא יכבד את התחייבותו החוזית. סיכון זה נובע בעיקר מחובות של לקוחות ויתרות חייבים אחרות, וכן מיתרות מזומנים ופיקדונות המוחזקים במוסדות פיננסיים.

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

**ב. סיכון נזילות:**

סיכון נזילות הוא הסיכון שהקבוצה לא תוכל לעמוד בהתחייבויותיה הפיננסיות במועד פירעון.

הטבלה שלהלן מציגה ניתוח של התחייבויותיה הפיננסיות שאינן נגזרות של הקבוצה ושל ההתחייבויות הפיננסיות הנגזרות המסולקות בנטו, כשהן מסווגות לקבוצות חלות רלוונטיות, על פי התקופה הנותרת למועד פירעון החוזי נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי. הסכומים המוצגים בטבלה הנם תזרימי מזומנים חוזיים בלתי מהוונים.

פחות משנה	בין שנה ל-2 שנים	בין 2 ל-5 שנים	יותר מ-5 שנים
אלפי דולר			
3	7	5	4
2,535	-	-	-
130	51	-	-
<b>2,668</b>	<b>58</b>	<b>5</b>	<b>4</b>

**יתרה ליום 31 בדצמבר 2025:**

התחייבות בגין מענקים ממשלתיים  
ספקים ויתרות זכות התחייבויות בגין חכירות

פחות משנה	בין שנה ל-2 שנים	בין 2 ל-5 שנים	יותר מ-5 שנים
אלפי דולר			
4	10	10	10
1,119	-	-	-
228	72	-	-
<b>1,351</b>	<b>82</b>	<b>10</b>	<b>10</b>

**יתרה ליום 31 בדצמבר 2024:**

התחייבות בגין מענקים ממשלתיים  
ספקים ויתרות זכות התחייבויות בגין חכירות

שינויים בהתחייבויות פיננסיות לזמן קצר וזמן ארוך אשר תזרימי המזומנים בגין מסווגים כתזרימי מזומנים מפעילות מימון:

התחייבויות בגין מענקים ממשלתיים	התחייבויות בגין חכירה
152	797
-	35
(6)	(277)
	(311)
(126)	44
20	288
-	103
-	-
(6)	(231)
(2)	-
(2)	21
<b>10</b>	<b>181</b>

**יתרה ליום 1 בינואר 2024**

התחייבויות שנוספו  
התחייבויות שנגרעו  
תזרימי מזומנים ששולמו

**יתרה ליום 31 בדצמבר 2024**

התחייבויות שנוספו  
התחייבויות שנגרעו  
תזרימי מזומנים ששולמו

סכומים סווגו להתחייבויות שוטפות

**יתרה ליום 31 בדצמבר 2025**

סכומים שנוקפו לרווח והפסד

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

נכון לימים 31 בדצמבר 2025 ו-31 בדצמבר 2024, לחברה אין התחייבויות פיננסיות כלפי תאגידים בנקאיים, והיא אינה חשופה באופן מהותי לסיכוני נזילות ו/או לסיכוני ריבית.

#### ג. סיכוני שוק:

סיכון שוק הוא הסיכון ששינויים במחירי שוק, כגון שינוי שערי חליפין של מטבע חוץ, מדד המחירים לצרכן, שיעורי ריבית ומחירים של מכשירים פיננסיים נסחרים, ישפיעו על הכנסות הקבוצה או על ערך אחזקותיה במכשירים פיננסיים. מטרת ניהול סיכוני השוק הינה לנהל ולפקח על החשיפה לסיכוני שוק במסגרת פרמטרים מקובלים, תוך השאת התשואה.

#### (1) סיכון מדד ושער חליפין

לחברה מזומנים בחשבונות עובר ושב ופיקדונות המנוהלים בשקל החשופים לתנודות אפשרויות בשער החליפין (סיכון תרגום בגין שער חליפין). בנוסף, לחברה התחייבות שקליות בגין מענקי מחקר ופיתוח נושאי תמלוגים והתחייבויות שקליות בגין חכירות.

ראה גם התייחסות לנושא השפעת העלייה בשיעורי האינפלציה והריבית על החברה בביאור 1ג'.

#### (2) סיכון המדד בישראל

לדעת ההנהלה, אין הקבוצה חשופה באופן משמעותי לסיכון מתנודות במדד המחירים לצרכן בישראל.

#### ד. שווי הוגן:

שווי הוגן למול הערך בספרים

ערכם בספרים של נכסים כספיים והתחייבויות כספיות, לרבות מזומנים ושווי מזומנים, יתרת לקוחות, חייבים אחרים, השקעות אחרות לזמן קצר, ספקים ונותני שירותים והתחייבויות אחרות מהווה קירוב סביר לשוויים ההוגן מאחר שהשפעת ההיוון אינה מהותית.

### ביאור 5 - פיקדונות מוגבלים

פיקדונות מוגבלים לזמן קצר לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024 קשורים למזומנים המוחזקים על-ידי תאגיד בנקאי כבטוחה של הקבוצה בגין כרטיסי אשראי וחכירות. ראה גם פירוט הפיקדונות המשועבדים המהווים חלק מיתרה זו ליום 31 בדצמבר 2025 בביאור 22א'.

### ביאור 6 - חייבים אחרים:

31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
136	86	הוצאות מראש
90	102	רשויות ממשלתיות ומקדמות מס הכנסה
-	25	חייבים בגין חכירה
112	30	הכנסות לקבל – מענקים ממשלתיים
37	132	חייבים אחרים
<u>375</u>	<u>375</u>	

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

**ביאור 7 - רכוש קבוע:**

הרכב הרכוש והפחת שנצבר בגינו לפי קבוצות עיקריות, והתנועה בהם בשנת 2025, הינם:

סה"כ	שיפורים במושכר	ריהוט וציוד משרדי אלפי דולר	מחשבים, ציוד היקפי, תוכנה וחומרה		ציוד מעבדה	
568	193	77	184	114		יתרה ליום 1 בינואר 2025
120	107	7	-	6		תוספות
(145)	(79)	(57)	(9)	-		גריעות
<u>543</u>	<u>221</u>	<u>27</u>	<u>175</u>	<u>120</u>		יתרה ליום 31 בדצמבר 2025
<b>פחת שנצבר:</b>						
362	88	42	176	56		יתרה ליום 1 בינואר 2025
94	58	10	3	23		תוספות
(132)	(79)	(44)	(9)	-		גריעות
<u>324</u>	<u>67</u>	<u>8</u>	<u>170</u>	<u>79</u>		יתרה ליום 31 בדצמבר 2025
<u>219</u>	<u>154</u>	<u>19</u>	<u>5</u>	<u>41</u>		<b>עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2025</b>

הרכב הרכוש והפחת שנצבר בגינו לפי קבוצות עיקריות, והתנועה בהם בשנת 2024, הינם:

סה"כ	שיפורים במושכר	ריהוט וציוד משרדי אלפי דולר	מחשבים, ציוד היקפי, תוכנה וחומרה		ציוד מעבדה	
1,084	151	96	188	649		יתרה ליום 1 בינואר 2024
127	42	6	-	79		תוספות
(643)	-	(25)	(4)	(614)		גריעות
<u>568</u>	<u>193</u>	<u>77</u>	<u>184</u>	<u>114</u>		יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
<b>פחת שנצבר:</b>						
542	81	47	156	258		יתרה ליום 1 בינואר 2024
183	7	8	24	144		תוספות
(363)	-	(13)	(4)	(346)		גריעות
<u>362</u>	<u>88</u>	<u>42</u>	<u>176</u>	<u>56</u>		יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
<u>206</u>	<u>105</u>	<u>35</u>	<u>9</u>	<u>58</u>		<b>עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2024</b>

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 8 - נכסים בלתי מוחשיים:

החברה ממקדת את מאמצייה, בהתאם לאסטרטגיה שהתווה דירקטוריון החברה, לפעול בעיקר במודלים עסקיים ארוכי טווח וחוזרים (Recurring) - בעיקר ע"י היקשרות בעסקאות במודל של פיתוח קניין רוחני כנגד הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה, פרויקטים אסטרטגיים ושת"פים.

במהלך השנים 2025 ו-2024, התקיימו כלל התנאים להיוון הוצאות בפרויקטים מסוימים של פיתוח זנים ותכונות, החברה היוונה הוצאות שניתן להקצות באופן ישיר לאותם פיתוחים. במהלך שנת 2025 ו-2024, החברה השלימה פיתוחים של נכסים בלתי מוחשיים מסוימים והחלה להפחיתם בקו ישר לאורך תקופת חייהם השימושיים.

בשנת 2024 החברה רשמה הפרשה לירידת ערך בגין נכסים בלתי מוחשיים הקשורים לעלויות פיתוח זנים ותכונות בסכום לא מהותי. בשנת 2025 לא נרשמה הפרשה לירידת ערך בגין נכסים בלתי מוחשיים.

להלן הרכב הנכסים הבלתי מוחשיים והתנועות בהם במהלך השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025 ו-2024:

#### עלויות פיתוח שהונו - זנים ותכונות אלפי דולר

3,398
664
(179)
(245)
(297)
(388)
<u>2,953</u>

#### העלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2025
שינויים במהלך השנה:
נוצרו באופן פנימי
בניכוי מענקים
נגרעו
פחת והפחתות
נכסים בלתי מוחשיים מוחזקים למכירה (*)
<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2025</b>

#### עלויות פיתוח שהונו - זנים ותכונות אלפי דולר

2,258
1,378
(182)
(56)
<u>3,398</u>

#### העלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2024
שינויים במהלך השנה:
נוצרו באופן פנימי
פחת והפחתות
הפרשה לירידת ערך
<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2024</b>

(\*) נכסים בלתי מוחשיים מוחזקים למכירה - במסגרת עסקת מכירת הנכסים לחברת Above Food (ראה ביאור 22ב'), הבעלות על בקשות הפטנט והרישיון בפרוייקט עמידות למחלה פטרייתית בקנולה אמור לעבור לחברת Above Food רק לאחר השלמת מכירת כל המניות. ביום 31 בדצמבר 2025, החברה רשמה הכנסות נדחות בגין הפרוייקט בסך 2 מיליון דולר.

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

**ביאור 9 - הוצאות לשלם והתחייבויות אחרות:**

31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
189	196	עובדים והפרשות בגין שכר
313	313	יתרה צבורה לחופשה ולהבראה
-	1,069	התחייבות בגין עסקה מכירת נכסים (ביאור 22ב'(4))
432	863	הוצאות לשלם ואחרות
<u>934</u>	<u>2,441</u>	

הערך בספרים של ההתחייבויות האחרות נחשב כזהה לשווין ההוגן עקב היותן יתרות לזמן קצר.

**ביאור 10 - חכירות:**

**א. התקשרויות שבהן הקבוצה היא החוכרת:**

ביום 15 ביוני, 2023 התקשרה החברה בהסכם לחכירת משרדים וחניית לתקופה של 4 שנים, כאשר עומדת לרשותה זכות לנקודת יציאה מהסכם החכירה לאחר שנתיים. דמי השכירות החודשיים עומדים על כ-12 אלפי דולר וצמודים למדד המחירים לצרכן. ביום 30 בדצמבר, 2024, הודיעה החברה למשכיר על החלטתה לצאת מהמשרדים בנקודת היציאה ביום 30 ביוני, 2025.

כתוצאה מההחלטה לצאת מההסכם בנקודת יציאה החברה הפחיתה במהלך שנת 2024 את נכס זכות שימוש ואת ההתחייבות בגין חכירה בכ-260 אלפי דולר.

ביום 16 בדצמבר, 2025 התקשרה החברה בהסכם החדש לחכירת משרדים אשר מתאימים יותר לצרכי החברה לתקופה של שנתיים. דמי השכירות החודשיים עומדים על כ-5 אלף דולר.

ביום 19 באפריל 2021, התקשרה החברה בהסכם לחכירת שטח ייעודי למעבדה לתקופה של 5 שנים החל מיום 1 במאי 2021 ועד 30 באפריל 2026. דמי השכירות החודשיים בהסכם עומדים על כ-7 אלפי דולר. במסגרת עסקת Above Food כאמור בביאור 22 ב', נכנסה חברת Above Food כשוכר משנה לשטח המעבדה, כחלק מהליך העברת המעבדה. כפועל יוצא הפחיתה החברה את נכס זכות שימוש והכירה בנכס חייבים בגין חכירה על סך 94 אלף דולר.

דמי החכירה ששולמו במסגרת החכירה לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024 היו כ-75 וכ-76 אלפי דולר, בהתאמה.

**א. סכומים שהוכרו בדוח רווח והפסד:**

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
128	67	הוצאות פחת על נכסי זכות שימוש
92	69	משרדים ומעבדה
<u>220</u>	<u>136</u>	רכבים
<u>35</u>	<u>10</u>	הוצאות ריבית על התחייבויות חכירה

הוצאות הקבוצה המתייחסות לחכירות לטווח קצר הינן זניחות.

סך תזרימי המזומנים השלייים בגין החכירות בשנים 2025 ו-2024 עמדו על 231 ו-311 אלפי דולר, בהתאמה.

אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 10 – חכירות (המשך):

ב. היתרות והתנועות בגין הנכסים בגין שימוש והתחייבויות בגין חכירות:

נכסים בגין זכות שימוש:

סה"כ	כלי רכב אלפי דולר	משרדים ומעבדה
377	201	176
103	-	103
(176)	-	(176)
2	2	-
<u>306</u>	<u>203</u>	<u>103</u>
(201)	(90)	(111)
(136)	(69)	(67)
176	-	176
<u>(161)</u>	<u>(159)</u>	<u>(2)</u>
<u>145</u>	<u>44</u>	<u>101</u>

העלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2025  
שינויים במהלך השנה:  
תוספות  
גריעות  
שינויים אחרים  
**יתרה ליום 31 בדצמבר 2025**

פחת וירידות ערך שנצברו:

יתרה ליום 1 בינואר 2025  
שינויים במהלך השנה:  
פחת  
גריעות  
**יתרה ליום 31 בדצמבר 2025**

יתרת העלות המופחתת

סה"כ	כלי רכב אלפי דולר	משרדים ומעבדה
1,197	335	862
38	38	-
(870)	(176)	(694)
12	4	8
<u>377</u>	<u>201</u>	<u>176</u>
(408)	(153)	(255)
(220)	(92)	(128)
427	155	272
<u>(201)</u>	<u>(90)</u>	<u>(111)</u>
<u>176</u>	<u>111</u>	<u>65</u>

העלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2024  
שינויים במהלך השנה:  
תוספות  
גריעות  
שינויים אחרים  
**יתרה ליום 31 בדצמבר 2024**

פחת וירידות ערך שנצברו:

יתרה ליום 1 בינואר 2024  
שינויים במהלך השנה:  
פחת  
גריעות  
**יתרה ליום 31 בדצמבר 2024**

יתרת העלות המופחתת

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

**ביאור 10 – חכירות (המשך):**

התחייבויות בגין חכירות:

סה"כ	כלי רכב אלפי דולר	משרדים ומעבדה
288	110	178
103	-	103
-	-	-
(233)	(76)	(157)
10	6	4
13	12	1
<u>181</u>	<u>52</u>	<u>129</u>

יתרה ליום 1 בינואר 2025  
שינויים במהלך השנה:  
תוספות  
גרועות  
תשלומים בגין חכירה  
הוצאות ריבית  
שינויים אחרים

**יתרה ליום 31 בדצמבר 2025**

חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות  
התחייבות בגין חכירות לזמן ארוך

סה"כ	כלי רכב אלפי דולר	משרדים ומעבדה
797	162	635
35	35	-
(277)	(20)	(257)
(311)	(82)	(229)
35	11	24
9	4	5
<u>288</u>	<u>110</u>	<u>178</u>

יתרה ליום 1 בינואר 2024  
שינויים במהלך השנה:  
תוספות  
גרועות  
תשלומים בגין חכירה  
הוצאות ריבית  
שינויים אחרים

**יתרה ליום 31 בדצמבר 2024**

חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות  
התחייבות בגין חכירות לזמן ארוך

**ביאור 11 - מענקים ממשלתיים:**

**א. מענקי מחקר ופיתוח מרשות החדשנות**

מאז הקמתה, קיבלה החברה מספר מענקי מחקר ופיתוח מרשות החדשנות בסכום כולל של כ- 1,361 אלפי דולר במסגרתם התחייבה לשלם תמלוגים בשיעור של 3% מההכנסות הנובעות מהפרויקטים של מחקר ופיתוח שנתמכו על-ידי רשות החדשנות, ועד ל-100% מהמענק שהתקבל.

לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024 החברה הכירה בהתחייבויות בגין כלל המענקים שהתקבלו מרשות החדשנות בסך של כ-12 וכ-20 אלפי דולר, בהתאמה.

בשנת 2025 ו 2024 בעקבות שינוי בצפי ההכנסות מהמוצרים שנתמכו ע"י המדען רשמה החברה קיטון בהתחייבות למדען על סך של 2 ו- 126 אלפי דולר, בהתאמה.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 11 - מענקים ממשלתיים (המשך):

### ב. מאגד זבוב החייל השחור 0922

ביום 5 בינואר 2023, קיבלה חברת האם את אישור רשות החדשנות למימון תוכנית מחקר ופיתוח בפרויקט לפיתוח כלים לטיפול של זבוב החייל השחור במסגרת מאגד זבוב החייל השחור ("המאגד"). פיתוח החברה במסגרת המאגד, מיועד לייעל את תהליך הרבייה והגידול של זבוב החייל השחור על ידי שימוש בכלי טיפוח מודרניים המבוססים על בינה מלאכותית. הפרויקט אושר במסלול הטבה מס' 5 במסגרתו תמיכת רשות החדשנות אינה כפופה לתשלום תמלוגים.

תקופת הפרויקט הראשונה שאושרה הינה בת 18 חודשים, שתחילתה בחודש ינואר 2023. היקף התמיכה הכספית שאושרה במסגרת התוכנית הינה בשיעור של כ-59% מהוצאות המחקר והפיתוח שאושרו בסך של כ-2,480 אלפי ש"ח (כ-705 אלפי דולר), אשר משקפים תמיכה מאושרת בסך של כ-1,473 אלפי ש"ח (כ-419 אלפי דולר) מרשות החדשנות במימון הפרויקט, וזאת בכפוף לעמידה באבני דרך לאורך תקופת המימון.

נכון ליום 31 בדצמבר 2025 קיבלה החברה את מלוא הסכום תמיכה שאושרה על ידי רשות החדשנות במסגרת התוכנית לפי ביצוע בפועל. סכום התמיכה שהתקבלה הינו בסך של כ-1,410 אלפי ש"ח (כ-408 אלפי דולר). בשנת 2024 קיזזה החברה מהוצאות מחקר ופיתוח סך של אלפי 294 אלפי ש"ח (כ-85 אלפי דולר). בשנת 2025 חברה לא קיזזה הוצאות בגין המענק לרווח והפסד.

ביום 11 בנובמבר 2024, בהמשך למימון במסגרת מאגד זבוב החייל השחור, קיבלה החברה את אישור רשות החדשנות להמשך מימון תוכנית מחקר ופיתוח מאגד זבוב החייל השחור שלב ב'. הפרויקט אושר במסלול הטבה מס' 5 במסגרתו תמיכת רשות החדשנות אינה כפופה לתשלום תמלוגים.

תקופת הפרויקט הינה 18 חודשים שהתחילה בחודש אוקטובר 2024 היקף התמיכה הכספית שאושרה במסגרת התוכנית הינה בשיעור של כ-59% מהוצאות המחקר והפיתוח שאושרו בסך של כ-1,579 אלפי ש"ח (כ-490 אלפי דולר), אשר משקפים תמיכה מאושרת בסך של כ-934 אלפי ש"ח (כ-289 אלפי דולר) מרשות החדשנות במימון הפרויקט, וזאת בכפוף לעמידה באבני דרך לאורך תקופת המימון.

נכון ליום 31 בדצמבר 2025 התמיכה שקיבלה החברה מרשות החדשנות במסגרת התוכנית הינה בסך של כ-841 אלפי ש"ח (כ-243 אלפי דולר). בשנים 2025 ו-2024 קיזזה החברה מהוצאות מחקר ופיתוח סך של 754 אלפי ש"ח (כ-219 אלפי דולר) ו-180 אלפי ש"ח (כ-49 אלפי דולר) בהתאמה ולאותו מועד הכירה החברה בהכנסות לקבל של 93 אלפי ש"ח (כ-29 אלפי דולר) ו-71 אלפי ש"ח (כ-19 אלפי דולר) בהתאמה בגין המענק.

### ג. התקשרות בהסכם לקבלת מימון ממשלתי משלים לפרויקט פיתוח עמידות לפטרייה בקנולה

ביום 7 במרס 2023, התקשרה החברת הבת אנרג'ין קנדה בהסכם המשך לקבלת מימון ממשלתי משלים בפרויקט פיתוח עמידות לפטרייה בקנולה מרשות החדשנות, המדע והפיתוח הכלכלי בקנדה (National Research Council Canada) ("הסכם המשך עם NRC"). לפי הסכם המשך עם NRC, המימון יינתן לחברה אנרג'ין קנדה בדרך של החזר הוצאות והוא מוגבל עד לסך של כ-327 אלפי דולר קנדי (כ-240 אלפי דולר למועד אישור המענק). החברה המאוחדת בקנדה לא תידרש להחזיר את כספי המימון שתקבל בכפוף לעמידה בתנאי ההסכם. נכון ל 31 בדצמבר 2025 קיבלה הקבוצה את מלוא סכום של המענק וקיזזה אותו מעלויות שהווננו לפרויקט.

### ד. התקשרות בהסכם מאגד וקבלת מימון ממשלתי משלים לפרויקט השבחת גידול מרכזי בקנדה

במרץ 2025, זכתה חברת הבת אנרג'ין גרין במענק בסך 650 אלף דולר קנדי (כ-455 אלף דולר ארה"ב) בגין פיתוח זנים חדשים לגידול מרכזי בקנדה – המענק צפוי להתקבל על פני תקופה של 3 שנים, בתמורה לקבלת המענק התחייבה החברה להעמיד לרשות שותפי המענק גישה בשווי סכום המענק לכלים שפיתחה החברה בעבר. שאר השותפים במענק יהיו אחראים לטיפול הזנים ומסחורם, והחברה תהיה זכאית לתמלוגים ממכירות הזרעים בשיעור המקובל בשוק. החברה נדרשת להעמיד מימון משלים ע"ס כ-300 אלף דולר קנדי (כ-207 אלף דולר ארה"ב), שישולם ברובו על-די השותפים במענק זה.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

בשנת 2025 רשמה החברה הכנסות על סך כ-19 אלף דולר בגין המענק.

ביאור 11 - מענקים ממשלתיים (המשך):

### ה. התקשרות בהסכם לקבלת מימון ממשלתי משלים לפרויקט הזבוב החייל השחור

במרץ 2025, זכתה חברת הבת אנרג'ין קנדה במענק בסך 450 אלף דולר קנדי (כ-315 אלף דולר ארה"ב) למטרת הרחבת פעילות זבוב החייל השחור, המענק הוא בלתי-חוזר, אינו נושא תמלוגים ואינו דורש מימון משלים מצד החברה. במהלך 2025 קיבלה אנרג'ין קנדה 250 אלף דולר קנדי (כ-175 אלף דולר ארה"ב) במסגרת המענק אשר קוזזו מעלויות שהווננו לנכס בלתי מוחשי.

ביאור 12 - הון:

#### א. הרכב הון המניות:

31 בדצמבר 2024		31 בדצמבר 2025		מניות רגילות בעלות 0.01 ש"ח ערך נקוב כ"א
מונפק ונפרע	רשום	מונפק ונפרע	רשום	
13,007,641	20,000,000	13,269,536	20,000,000	

#### ב. התנועה בהון המניות:

הון מניות מונפק ובמחזור:

ערך נקוב ש"ח	מספר המניות	
126,022	12,602,200	יתרה ליום 1 בינואר 2024
2,946	294,641	מימוש אופציות למניות
1,108	110,800	הבשלת יחידות מניה חסומות
130,076	13,007,641	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
1,032	103,212	מימוש אופציות למניות
1,587	158,683	הבשלת יחידות מניה חסומות
132,695	13,269,536	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

#### ג. תשלומים מבוססי מניות

ביום 30 במרס 2014, אימץ דירקטוריון החברה תכנית אופציות (שאינן סחירות) ("תכנית האופציות"), על פיה רשאי דירקטוריון החברה להקצות אופציות לא סחירות הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה לעובדים, נושאי משרה, יועצים ונותני שירותים של החברה וחברות קשורות לה. ביום 14 בינואר 2021 אישר דירקטוריון החברה תיקון לתכנית האופציות בקשר עם מנגנון מימוש נטו ומנגנוני ההתאמה שבתכנית האופציות, אשר נכנס לתוקף במועד השלמת

ההנפקה. תכנית האופציות הינה בהתאם למסלול נאמן רווח הון בהתאם לסעיף 102(ב) לפקודת מס הכנסה (נוסח חדש), תשכ"א-1961 ("הפקודה"). יובהר כי על אופציות שאינן עומדות בדרישות סעיף 102(ב) לפקודה, יחולו הוראות סעיפים 102(ג) או 3(ט) לפקודה.

בימים 1 בפברואר 2017 ו-18 בספטמבר 2017, אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה, בהתאמה, אימוץ של תכנית משנה לתכנית האופציות, אשר מאפשרת לדירקטוריון החברה להקצות אופציות לניצעים תושבי ארה"ב או הכפופים לדיני המס האמריקאים ("תכנית המשנה"). בהתאם לתכנית המשנה, רשאי דירקטוריון החברה להקצות, מתוך מאגר האופציות ובכפוף אליו, בין היתר, אופציות תחת מסלול מס מועדף ("ISO" - Incentive Stock Option) אשר יהיו ניתנות למימוש למניות רגילות של החברה.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 12 – הון (המשך):

### ג. תשלומים מבוססי מניות (המשך)

ביום 14 בינואר 2021 אימץ דירקטוריון החברה תכנית להקצאת מניות חסומות ויחידות מניה חסומות לא סחירות ("תכנית יחידות מניה חסומות") לעובדים, נושאי משרה, יועצים ונותני שירותים של החברה וחברות קשורות לה. תכנית יחידות מניה חסומות הינה בהתאם למסלול נאמן רווח הון בהתאם לסעיף 102(ב) לפקודה. יובהר כי על יחידות מניה חסומות שאינן עומדות בדרישות סעיף 102(ב) לפקודה, יחולו הוראות סעיפים 102(ג) או 3(ט) לפקודה.

(1) הענקות:

(א) ביום 29 באפריל 2021, אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית של כתבי אופציה שאינם רשומים למסחר במסגרת תוכנית המשנה של החברה וביום 17 ביוני 2021 קיבלה החברה את אישור הבורסה להקצאת האופציות. במסגרת ההקצאה שבוצעה ביום 19 ביוני 2021, הוענקו לעובדי החברות הבנות של החברה 260,404 אופציות שאינן רשומות למסחר, הניתנות למימוש ל- 260,404 מניות רגילות של החברה בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כל אחת במחיר מימוש של 23.63 ש"ח (כ-7.27 דולר). מתוכם, 161,404 אופציות הוענקו לנושאי משרה בחברה המאוחדת בארה"ב. שווין ההוגן של האופציות כפי שנקבע במועד הענקתן תוך שימוש במודל בלאק ושולס עמד על 644 אלפי דולר. סכום זה, בכפוף להבשלתן של האופציות, מוכר כהוצאה ברווח והפסד במהלך תקופת ההבשלה של האופציות אשר מסתכמת ל-4 שנים.

ביום 30 באוגוסט 2021, אישר דירקטוריון החברה, בעקבות המלצת ועדת התגמול, התאמה של מחיר המימוש של האופציות אשר הוענקו ביום 19 ביוני 2021 לנושאי המשרה בחברה המאוחדת בארה"ב כך שמחיר המימוש המתואם יעמוד על כ-14.95 ש"ח (כ-4.63 דולר) חלף מחיר מימוש של כ-23.63 ש"ח (כ-7.3 דולר, למועד ההענקה) שנקבע במועד ההענקה המקורי. שווין ההוגן התוספתי של האופציות לאחר התאמת מחיר המימוש כפי שנקבע במועד הענקתן תוך שימוש במודל בלאק ושולס עמד על 72 אלפי דולר. סכום זה, בכפוף להבשלתן של האופציות, מוכר כהוצאה ברווח והפסד במהלך תקופת ההבשלה של האופציות אשר מסתכמת ל-4 שנים.

(ב) ביום 30 באוגוסט 2021, אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית של אופציות שאינן רשומות למסחר ויחידות מניה חסומות לעובדים, נושאי משרה ונותן שירותים לחברה. ביום 7 באוקטובר, 2021, הקצתה החברה 419,600 אופציות לעובדים, נושאי משרה ונותן שירותים לחברה ו- 220,000 יחידות מניה חסומות לעובדים, בהתאם לתכנית האופציות ותכנית יחידות מניה חסומות של החברה, כמפורט להלן:

- הקצאה לנושאי משרה ולנותן שירותים של החברה: 190,000 אופציות הניתנות למימוש ל-190,000 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה, במחיר מימוש של 14.95 ש"ח (כ-4.63 דולר).

- הקצאה לעובדי החברה: 229,600 אופציות הניתנות למימוש ל-229,600 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה במחיר מימוש של כ-14.38 ש"ח (כ-4.45 דולר); ו- 220,000 יחידות מניה חסומות אשר בהתקיים מועדי ההבשלה, תמומשנה אוטומטית ל-220,000 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה.

שוויים ההוגן של המכשירים ההוניים אשר פורטו לעיל כפי שנקבע במועד הענקתם עמד על כ-1,574 אלפי דולר. סכום זה, בכפוף להבשלת המכשירים ההוניים, מוכר כהוצאה ברווח והפסד במהלך תקופת ההבשלה אשר מסתכמת ל-4 שנים.

(ג) ביום 30 במרס 2023, אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית של אופציות שאינן רשומות למסחר. במסגרת ההקצאה יוענקו לעובדים של החברה 157,200 אופציות הניתנות למימוש ל-157,200 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה במחיר מימוש של 4.32 ש"ח (כ-1.21 דולר). ביום 30 באפריל 2023 הקצתה החברה 157,200 אופציות לעובדים בהתאם לתכנית האופציות של החברה כמפורט לעיל.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 12 – הון (המשך):

### ג. תשלומים מבוססי מניות (המשך)

שוויים ההוגן של המכשירים ההוניים אשר פורטו לעיל כפי שנקבע במועד הענקתם עמד על כ-70 אלפי דולר. סכום זה, בכפוף להבשלת המכשירים ההוניים, מוכר כהוצאה ברווח והפסד במהלך תקופת ההבשלה אשר מסתכמת ל-4 שנים.

(ד) ביום 21 בדצמבר 2023 אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית של אופציות שאינן רשומות למסחר ויחידות מניה חסומות לעובדים ונושאי משרה. ביום 28 בדצמבר, 2023, הקצתה החברה 310,000 אופציות לעובדים ונושאי משרה של החברה ו-90,800 יחידות מניה חסומות לנושא משרה, בהתאם לתכנית האופציות ותכנית יחידות מניה חסומות של החברה, כמפורט להלן:

הקצאה לנושאי משרה של החברה: 100,000 אופציות הניתנות למימוש ל-100,000 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה, במחיר מימוש של 2.08 ש"ח (כ-0.59 דולר), ו-90,800 יחידות מניה חסומות אשר בהתקיים מועדי ההבשלה, תמומשה אוטומטית ל-90,800 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה.

הקצאה לעובדי החברה: 210,000 אופציות הניתנות למימוש ל-210,000 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה במחיר מימוש של כ-1.98 ש"ח (כ-0.56 דולר).

שוויים ההוגן של המכשירים ההוניים אשר פורטו לעיל כפי שנקבע במועד הענקתם עמד על כ-105 אלפי דולר. סכום זה, בכפוף להבשלת המכשירים ההוניים, מוכר כהוצאה ברווח והפסד במהלך תקופת ההבשלה אשר מסתכמת ל-4 שנים.

(ה) ביום 26 בינואר 2025 אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית של אופציות שאינן רשומות למסחר ויחידות מניה חסומות לעובדים ונושאי משרה. ביום 26 בינואר, 2025, הקצתה החברה 78,000 אופציות ו-269,565 יחידות מניה חסומות לעובדים ונושאי משרה. ביום 4 למרץ, 2025, הקצתה החברה 244,348 אופציות נוספות לנושאי משרה. הקצאות בשנת 2025 בוצעו בהתאם לתכנית האופציות ותכנית יחידות מניה חסומות של החברה, כמפורט להלן:

הקצאה לעובדי החברה: 78,000 אופציות הניתנות למימוש ל-78,000 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה במחיר מימוש של כ-2.96 ש"ח (כ-0.8 דולר) ו-30,000 יחידות מניה חסומות אשר בהתקיים מועדי ההבשלה, תמומשה אוטומטית ל-30,000 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה.

שוויים ההוגן של המכשירים ההוניים אשר הוקצאו לעובדי החברה כפי שנקבע במועד הענקתם עמד על כ-81 אלפי דולר. סכום זה, בכפוף להבשלת המכשירים ההוניים, מוכר כהוצאה ברווח והפסד במהלך תקופת ההבשלה אשר מסתכמת ל-1.25 שנים עבור אופציות ושנה עבור מניה חסומות.

הקצאה לנושאי משרה של החברה (ראה גם ביאור 23 ג'): 244,348 אופציות הניתנות למימוש ל-244,348 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה, במחיר מימוש של 4.5 ש"ח (כ-1.3 דולר), ו-239,565 יחידות מניה חסומות אשר בהתקיים מועדי ההבשלה, תמומשה אוטומטית ל-239,565 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה.

שוויים ההוגן של המכשירים ההוניים אשר הוקצו לנושאי משרה כפי שנקבע במועד הענקתם עמד על כ-367 אלפי דולר. סכום זה, בכפוף להבשלת המכשירים ההוניים, מוכר כהוצאה ברווח והפסד במהלך תקופת ההבשלה אשר מסתכמת ל-3 שנים.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 12 – הון (המשך):

### ג. תשלומים מבוססי מניות (המשך)

(2) התנועה באופציות למניות וביחידות מניה חסומות בשנים 2024 ו-2025:

הטבלה שלהלן מציגה את מספר האופציות, הממוצע המשוקלל של מחיר מימוש האופציות, ועדכון של תוכניות האופציות לעובדים ונותני שירותים בשנה השוטפת:

2024		2025		
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות	
\$1.84	1,760,732	\$1.89	1,072,950	אופציות למניות במחזור לתחילת השנה
\$1.16	(294,641)	\$0.02	(103,212)	אופציות למניות שמומשו
\$1.94	(393,141)	\$1.03	(115,088)	אופציות למניות שפקעו או חולטו
-	-	\$1.16	322,348	אופציות למניות שהוענקו במהלך השנה
\$1.89	1,072,950	\$1.93	1,176,998	אופציות למניות במחזור לגמר השנה (*)
\$2.13	802,475	\$2.14	913,358	אופציות למניות שניתנות למימוש לגמר השנה

(\*) לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2025, יתרת אורך החיים החוזי הממוצע של האופציות הינו 2.73 שנים ו-4.29 שנים, בהתאמה.

מספר יחידות המניה החסומות		
2024	2025	
125,800	8,750	יחידות מניה חסומות במחזור לתחילת השנה
-	269,565	יחידות מניה חסומות שהוענקו במהלך השנה
(110,800)	(158,683)	יחידות מניה חסומות שהבשילו למניות
(6,250)	(46,914)	יחידות מניה חסומות שפקעו או חולטו
8,750	72,718	יחידות מניה חסומות לגמר השנה

(3) הוצאות בגין תשלומים מבוססי מניות:

סך ההוצאות שנבעו מתשלומים מבוססי מניות במהלך השנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2024 ו-2025, ושהוכרו כחלק מהוצאות להטבות עובדים, עמדו על 396 ו-101 אלפי דולר, בהתאמה.

השווי ההוגן של האופציות ויחידות המניה החסומות שהוענקו מופחת על-פני תקופת ההבשלה שלהן ומוערך במועד ההענקה. החברה משתמשת במודל תמחור האופציות של בלאק ושולס לצורך הערכת שווי האופציות המוענקות והשווי ההוגן של יחידות המניה החסומות נמדד בהתאם לשווי המניה במועד השערך בניכוי ציפיות דיבידנד.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 12 – הון (המשך):

להלן הפרמטרים העיקריים ששימשו בהערכת השווי של כתבי האופציה לפי מועדי ההענקה:

#### 1 בינואר 2025

0%	תשואת דיבידנד צפויה <sup>(1)</sup>
106.67%	תנודתיות צפויה <sup>(2)</sup>
4.12% - 4.24%	ריבית חסרת סיכון <sup>(3)</sup>
2.75 – 3.39	התקופה הצפויה עד למימוש <sup>(4)</sup>

- (1) תשואת הדיבידנד הצפויה מבוססת על ציפיות החברה לגבי העתיד, ועל בסיס ניסיון העבר, ביחס לתשלומי דיבידנד. החברה טרם שילמה דיבידנד במזומן מאז היווסדה, ואין בכוונתה לחלק דיבידנד במזומן בעתיד הנראה לעין.
- (2) התנודתיות הצפויה מבוססת על התנודתיות ההיסטורית של חברות דומות, כיוון שלחברה אין מידע היסטורי מספק כדי לקבוע את התנודתיות הצפויה של מחיר המנייה.
- (3) הריבית חסרת הסיכון מבוססת על עקום התשואה של אג"ח ממשלתי עם מח"מ מקביל.
- (4) התקופה הצפויה עד למימוש של האופציות שהוענקו מייצגת את התקופה שבה האופציות צפויות להיות במחזור.

יחידות המנייה החסומות שהוענקו ביום 26 בינואר 2025 הוערכו לפי מחיר המנייה במועד ההענקה אשר עמד על 3.47 ש"ח (כ-0.97 דולר) ללא ניכוי ציפיות דיבידנד היות ואין בכוונתה של החברה לחלק דיבידנד במזומן בעתיד הנראה לעין.

### ביאור 13 - הכנסות:

השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
350	160	אספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי בענן
753	738	שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי
166	2,227	מכירה ומסחור של תוצרי פיתוח קניין רוחני
21	45	נושא תמלוגים מלקוחות
1,290	3,170	מכירות מוצרי קצה

הטבלה שלהלן מציגה את ההכנסות הצפויות להכרה בעתיד בקשר למחויבויות ביצוע שטרם קוימו למועד הדוח:

סך הכל	2027 ואילך	2026	
אלפי דולר			
2,665	95	2,570	חוזים עם לקוחות

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**  
 ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

**ביאור 14 - עלות ההכנסות:**

השנה שהסתיימה	
ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
163	77
6	5
268	355
188	305
19	18
265	110
-	245
114	135
<u>1,023</u>	<u>1,250</u>

שכר והוצאות נלוות  
 תשלום מבוסס מניות  
 קבלני משנה ושירותי ענן  
 פחת  
 הוצאות משרד ואחזקה  
 עלויות גידול  
 עלויות פיתוח נכס בלתי מוחשי  
 אחר

**ביאור 15 - הוצאות מחקר ופיתוח, נטו:**

השנה שהסתיימה	
ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
1,302	1,054
69	179
384	30
284	135
120	30
30	126
(220)	-
(159)	(213)
<u>1,810</u>	<u>1,341</u>

שכר והוצאות נלוות  
 תשלום מבוסס מניות  
 קבלני משנה ושירותי ענן  
 פחת  
 הוצאות משרד ואחזקה  
 אחר  
 מימון מחקר ופיתוח במסגרת שיתוף פעולה  
 בניכוי – מענקים ממשלתיים

**ביאור 16 - הוצאות מכירה ושיווק, נטו:**

השנה שהסתיימה	
ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
726	290
15	9
44	19
32	8
101	32
17	5
8	(16)
<u>943</u>	<u>347</u>

שכר והוצאות נלוות  
 תשלום מבוסס מניות  
 פחת  
 נסיעות  
 ספקי שירות  
 הוצאות משרד ואחזקה  
 אחר

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**  
 ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

**ביאור 17 - הוצאות הנהלה וכלליות:**

השנה שהסתיימה	
ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
1,199	821
(14)	190
71	46
24	112
473	460
106	72
63	60
47	41
<u>1,969</u>	<u>1,802</u>

שכר והוצאות נלוות  
 תשלום מבוסס מניות  
 פחת  
 הוצאות משרד ואחזקה  
 משפטיות ושירותים מקצועיים  
 ביטוחים  
 נסיעות  
 אחר

**ביאור 18 - הכנסות מימון:**

השנה שהסתיימה	
ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
113	10
9	-
-	76
<u>122</u>	<u>86</u>

הכנסות ריבית מפיקדונות  
 הכנסות מימון בגין חכירה  
 הפרשי שער

**ביאור 19 - הוצאות מימון:**

השנה שהסתיימה	
ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
11	12
35	21
152	-
<u>198</u>	<u>33</u>

הוצאות ריבית ועמלות לבנקים  
 הוצאות מימון בגין חכירות  
 הפרשי שער

**ביאור 20 - הוצאות (הכנסות) אחרות:**

השנה שהסתיימה	
ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
(1,067)	-
56	-
(135)	-
(1)	8
5	-
<u>(1,142)</u>	<u>8</u>

סיום שיתוף פעולה למימון מחקר ופיתוח (ראו ביאור 11)  
 הוצאות בגין הפרשה לירידת ערך  
 הכנסות בגין הקטנת התחייבות למדען  
 הפסד (רווח) הון  
 הפסד בגין חכירה

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**  
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

**ביאור 21 - מיסים על הכנסה:**

**א. שיעורי המס החלים על החברה**

שיעור מס החברות בישראל עמד על 23% בשנים 2025 ו-2024. שיעור מס החברות בקנדה אשר תקף לחברה המאוחדת בקנדה הינו 27% בשנים 2025 ו-2024, ושיעור מס החברות בארה"ב אשר תקף לחברה המאוחדת בארה"ב הינו 21% בשנים 2025 ו-2024.

**ב. שומות מס**

החברה קיבלה שומות מס סופיות עד וכולל לשנת המס 2020. החברות המאוחדות של החברה טרם קיבלו שומות מס סופיות.

**ג. הפסדים לצורכי מס להעברה**

הפסדי הקבוצה לצורכי מס להעברה לשנים הבאות נכון לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024 עומדים על כ-39 וכ-33 מיליון דולר, בהתאמה, ומיוחסים בעיקרם לחברה. הקבוצה לא זקפה בגין יתרות הפסדים אלו מיסים נדחים משום שניצולם אינו צפוי בטווח הנראה לעין.

**ד. הרכב מיסים על הכנסה הכלולים בדוחות רווח והפסד:**

<b>השנה שהסתיימה</b>		
<b>ביום 31 בדצמבר</b>		
<b>2024</b>	<b>2025</b>	
<b>אלפי דולר</b>		
3	35	מיסים שוטפים
(11)	-	מיסים בגין שנים קודמות
<u>(8)</u>	<u>35</u>	

ההפרש בין סכום המס "התיאורטי" להוצאות המסים בפועל בתקופות המדווחות נובע בעיקר מהפסד לצרכי מס של החברה, בגינו לא יצרה החברה מס נדחה.

**ביאור 22 - התחייבויות תלויות, התקשרויות ושעבודים:**

**א. שעבודים:**

שעבוד בכיר בסך 66 אלפי דולר על המזומנים שבידי החברה לטובת כרטיסי האשראי של החברה.

**ב. התקשרויות:**

**(1) התקשרות בהסכם לפיתוח זני עילית של צמחי מספוא**

ביום 15 באוגוסט 2022 התקשרה החברה, באמצעות החברה המאוחדת בקנדה בהסכם שיתוף פעולה עם קבוצת גרנות ("הסכם שיתוף הפעולה"), באמצעות תאגיד מיגר מערכות מידע גרנות אגודה שיתופית חקלאית בע"מ ("גרנות"), לפיתוח זני עילית של צמחי מספוא שיניבו יכול רב יותר ויהיו בעלי ערך תזונתי גבוה, שימשו כמזון לפרות חלב. לפי תוכנית שיתוף הפעולה, זנים אלו יונבטו ויגודלו במתקנים סגורים המבוססים על חקלאות ורטיקלית והנבטים יסופקו לפרות למאכל.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 22 - התחייבויות תלויות, התקשרויות ושעבודים (המשך):

### ב. התקשרויות (המשך):

על פי הסכם שיתוף הפעולה, לאחר סיום שלב הפיתוח, יפעלו הצדדים להקמת חברה בבעלות משותפת (בשיעורי החזקה שווים) אשר תחזיק בקניין הרוחני שיפותח במסגרת שיתוף הפעולה ותפעל למסחור זני העילית באמצעות ייצור ושיווק גרעינים למתקני הנבטה ברחבי העולם. על פי הסכם שיתוף הפעולה, גרנות תשתתף במימון הפרויקט בסכום של 2 מיליון דולר ותהיה זכאית לזכויות הפצה בלעדיות בישראל ובטריטוריות נוספות בהינתן תנאים מסחריים שהוסכמו בין החברות. החברה, באמצעות חברת הבת בקנדה, תהיה אחראית למימון נוסף של הפרויקט, ככל שיידרש.

סכום המימון מוכר כהקטנה של הוצאות המחקר והפיתוח לאורך חיי הפרויקט או כהקטנת רכוש קבוע. החברה קיבלה מימון בסך של כ-2 מיליון דולר, והכירה במהלך השנים בקיטון ההוצאה בסך של כ-856 אלפי דולר ובקיטון של רכוש קבוע בסך של כ-77 אלפי דולר. עם השלמת הפרויקט בשנת 2024 הכירה החברה בהכנסות אחרות של 1,067 אלפי דולר.

### (2) מסחור תכונת עמידות לירוס בעגבניות

לחברה הסכם מסחרי עם חברת זרעים במסגרתו החברה הינה הבעלים המשותפים של הקניין הרוחני שיווצר במסגרת פרויקט משותף לפיתוח זני עגבניה בעלי עמידות גבוהה לירוס הטובמו (ToBRFV). לפי תנאי ההסכם, באפשרותה הבלעדית למסחר את הקניין הרוחני לצדדים שלישיים. ככל שהפרויקט יצליח, תהיה החברה זכאית גם לתמלוגים ממכירת הזנים והזרעים על ידי חברת הזרעים.

במהלך השנים 2022-2025, התקשרה החברה בהסכמים עם חברות זרעים בינלאומיות למתן רישיון (לא בלעדי) לגידול ומסחור זרעי עגבניות עמידים ("הזרעים העמידים") לירוס הטובמו, לתקופה של 10 שנים מתחילת המסחור.

בהסכמים נקבע כי בכפוף למסירת הזרעים העמידים לחברת הזרעים בתוך תקופה שהוגדרה בהסכמים, החברה תהיה זכאית להכנסות מתמלוגים וזאת החל מהמועד בו תמסחר חברת הזרעים צמחים או זרעים המכילים את התכונה ולמשך 10 שנים לאחר מכן. במהלך שנת 2025, הכירה החברה בהכנסה לא מהותית בגין תמלוגים מהתקשרות מסוג זה.

ביום 19 ביולי, 2024 התקשרה החברה בהסכם עם חברת Nunhems Netherlands B.V., מקבוצת BASF, באשר לקבלת רישיון לקניין רוחני נוסף לתכונת העמידות לירוס הטובמו בעגבניות. בהתאם להסכם בין הצדדים, לחברה יש זכות להענקת רישיונות משנה לקניין הרוחני הנוסף. במסגרת ההסכם התחייבה החברה לשלם תמלוגים בשיעור של 25% בגין כלל התקבולים בפרויקט זה.

בנוסף, בחלק מן ההסכמים החברה זכאית לתשלום חד פעמי בגין מתן הרישיון. בשנים 2024 ו-2025 הכירה החברה בהכנסות ממתן רישיון בסך של 60 ו-164 אלף דולר.

### (3) התקשרות בהסכם פיתוח משותף של זני עילית של עגבניות שרי כנגד תמלוגים

ביום 1 באוקטובר 2021 התקשרה החברה בהסכם שיתוף פעולה עם טופ סידס אינטרנשיונל בע"מ ("טופ סידס") במסגרתו החברה וטופ סידס יבצעו יחד מחקר ופיתוח משותף, ולאחר מכן מסחור, של זני עגבניות שרי בעלי תכונות משופרות.

על פי ההסכם, החברה תישא במימון הוצאות שלב המחקר וטופ סידס תישא בעלויות שלב פיתוח המוצר, הפיתוח העסקי ומסחור הזנים המשופרים לחקלאים. היה והפרויקט יושלם בהצלחה, תהיה החברה זכאית לתמלוגים ממכירת הזנים המשופרים בשיעורים בטווח של 35%-70% מהמכירות הסופיות של הזנים, בקיזוז עלויות שיווק, הפצה וייצור, וללא הגבלת זמן. במהלך שנת 2025 הושלמה בחינת הזנים שפותחו במסגרת הפרויקט בשוק היעד העיקרי וטופ סידס החליטה להרחיב את ניסיונות הזנים אצל לקוחות היעד. הצפי לקבלת הכנסות מתמלוגים מהפרויקט הינו שנת 2027 וזאת לאור הארכת תקופת בחינת הזנים, המבוצעת על ידי טופ סידס, בשנה נוספת.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 22 - התחייבויות תלויות, התקשרויות ושעבודים (המשך):

#### 4) עסקת מכירת נכסים:

ביום 28 באוגוסט 2023 התקשרו החברה וחברת הבת אנרג'ין קנדה עם חברת Above Food Corp. ("Above Food") חברה קנדית המייצרת גרעינים, חומרי גלם מגרעינים ומוצרי מזון לתעשיית המזון העולמית, בהסכם העברת נכסים ומתן רישיונות לטכנולוגיה ולמספר פרויקטים של החברה ושל אנרג'ין קנדה. בתמורה למכירת הנכסים וקבלת הרישיונות לטכנולוגיה ולפרויקטים ובכפוף להתקיימות התנאים המתלים להשלמת העסקה, תשלם Above Food לקבוצה את הסכומים הבאים:

- סך של 2.5 מיליון דולר קנדי (כ-1.8 מיליון דולר ארה"ב) במזומן;
- סך של 10 מיליון דולר קנדי (כ-7.2 מיליון דולר ארה"ב), אשר ישולמו לחברה במניות Above Food לפי שער ה-IPO, בכפוף למגבלות בדבר חסימה.
- תמלוגים ממכירות ו/או מסחור תוצרי הפרויקטים, ללא מגבלת זמן, בשיעורים הבאים:
  - 10% משיעור המכירות (ברוטו) בפרויקטי האפונה וההמפ;
  - 80% משיעור המכירות (ברוטו) בפרויקט המחלה הפטרייתית בקנולה
  - 80% משיעור המכירות (ברוטו) בפרויקט החלבון בקנולה

בנוסף יצוין כי ל-Above Food תעמוד אופציה לתקופה של 36 חודשים ממועד השלמת העסקה לשלם סכום חד-פעמי של 20 מיליון דולר קנדי לשחרורה מתשלום תמלוגים בגין הפרויקטים ("האופציה הראשונה"). כן תעמוד ל-Above Food אופציה נוספת, כל עוד לא מומשה האופציה הראשונה, לתקופה של 36 חודשים ממועד סיום האופציה הראשונה לתשלום סכום חד-פעמי של 40 מיליון דולר קנדי לשחרורה מתשלום תמלוגים בגין הפרויקטים.

במהלך 2024 ו-2025, התקשרו הצדדים בתיקונים להסכם ("התיקון"), אשר במסגרתם הוסכם על שינויים במתווה העסקה. השינויים המהותיים הם תוספת ריבית של 8% בגין עיכוב התשלום והנפקת מניות בכמות העולה על יתרת התמורה כדי לפצות על תנודתיות במחיר המניה.

נכון למועד הדוח:

- בעבור התשלום במזומן, בסך 2.5 מיליון דולר קנדי (1.8 מיליון דולר ארה"ב) קיבלה החברה - 632 אלף דולר במזומן ועוד 1,450 אלף מניות. נכון למועד הדוח התמורה ממכירת המניות הסתכמה ב-1,533 אלפי דולר ובידי החברה נשארו עוד כ-710 אלף מניות Above Food ששווים 1,160 אלפי דולר.
- בעבור התשלום במניות, בערך של 10 מיליון דולר קנדי (7.2 מיליון דולר ארה"ב) במחיר המניה במועד ההנפקה, קיבלה החברה 1,437 אלף מניות של Above Food (כולל פיצוי נוסף של 300 אלף מניות). ממכירת מניות של Above Food התקבל בידי החברה סך כולל של כ-2.5 מיליון דולר במזומן.

על פי התיקון האחרון להסכם, היה וממכירת המניות ע"ח התשלום במזומן כולל ריבית ינבעו מזומנים העולים על גובה התמורה, תשלם הקבוצה 80% מהעודף חזרה לחברת Above Food. ביום 31 בדצמבר, 2025 הקבוצה רשמה התחייבות ע"ס 1,069 אלפי דולר והכנסות נדחות על סך של כ-267 אלף דולר בגין התמורה העודפת.

כמן כן, בתיקון האחרון להסכם נקבע כי הבעלות על פרויקט העמידות למחלה פטרייתית בקנולה תעבור לחברת Above Food רק לאחר השלמת מכירת כל המניות שהתקבלו. נכון למועד הדוח הקבוצה ממשיכה להחזיק ברשותה את הקניין הרוחני ואת הזכויות למסחור ולתמלוגים בפרויקט. בשנת 2025 רשמה החברה הכנסות נדחות בגין פרויקט זה על סך 1,980 אלף דולר.

נכון למועד הדוח, הקבוצה העבירה ל-Above Food את המעבדה בקנדה לרבות ציוד המעבדה, שטחי השכירות ועובדי המעבדה, את הרישיון הלא בלעדי לשימוש בתכנת TraitMAGICTM, את הקניין הרוחני (סמנים גנטיים) בפרויקט האפונה וההמפ ואת הקניין הרוחני והזרעים בפרויקט הקנולה עתירת החלבון. בשנים 2024 ו-2025 הכירה הקבוצה בהכנסות מעסקת אבוב סך של 279 אלפי דולר ו-2,168 אלפי דולר בהתאמה.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 22 - התחייבויות תלויות, התקשרויות ושעבודים (המשך):

#### (5) התקשרות בהסכם שיתוף פעולה עם חברת ביולר בתחום זבוב החייל השחור

ביום 18 באוגוסט 2023, התקשרה הקבוצה בהסכם מסגרת לא-בלעדי עם חברות מקבוצת Buhler ("ביולר"), אשר למיטב ידיעת החברה הינה מהיצרניות המובילות בעולם של ציוד ומיכון לייצור מזון של בעלי חיים, לאספקת פתרון מקצה לקצה (end-to-end) ללקוחות בתעשייה המתפתחת של הזח"ש כמקור לחלבון אלטרנטיבי למזון לבעלי חיים ("ההסכם").

ביולי 2024, השלימה החברה באמצעות חברת הבת בקנדה את הקמת מרכז פעילות החרקים בצפון אמריקה ("מרכז הפעילות") כאשר ביולר סיפקה למרכז הפעילות את מערכת ההדגמה ללקוחות. מרכז הפעילות משמש כמרכז הדגמה ללקוחות של ביצועי הזנים המפותחים על ידי החברה, על בסיס טכנולוגיית בינה מלאכותית (AI). לרבות התאמת הזנים לפסולת חקלאית ייעודית של כל לקוח ולהדגמת ביצועי היכולת להפיק חלבון אלטרנטיבי וכל תוצר אחר מהמערכת של ביולר ומהזנים המפותחים על ידי החברה.

#### (6) הקמת חברת בת אנרג'ין גרין

במהלך ינואר 2025 הקימה החברה, חברת בת נוספת בקנדה, NRGene Green Inc (ארג'ין גרין) במטרה להעביר אליה את זכות הבעלות על כל הקניין הרוחני, הנכסים וההתחייבויות אשר אינם קשורים לפעילות הזח"ש (BSF), שהחזיקה חברת אנרג'ין קנדה טרום הגיוס (ראה סעיף 7 להלן).

#### (7) גיוס כספים לפעילות הזח"ש (BSF) בחברת הבת אנרג'ין קנדה

במהלך ינואר 2025, גייסה אנרג'ין קנדה השקעה בסך כ-1.6 מיליון דולר לטובת קידום שלב המסחור של פעילות הזח"ש (BSF). מתוכם 800 אלפי דולר שולם על-ידי שותפות בניהולו של בעל שליטה בחברה והיתר ממשקיעים נוספים שאינם קשורים לחברה. ביום 15 באוגוסט 2025 הקצתה אנרג'ין קנדה מניות למשקיעים. כתוצאה מהגיוס שיעור ההחזקה של החברה בחברת הבת אנרג'ין קנדה ירד לכ 83%.

#### (8) מכירה מסחרית ראשונה של זחלי זבוב החייל השחור (זח"ש) שפותחו על-ידי החברה

ביום 5 באוגוסט 2025, התקשרה החברה בהסכם מסחרי ראשון למכירת זחלי זח"ש מותאמים ללקוח עם אחד מהלקוחות בצפון אמריקה ("ההסכם"). במסגרת ההסכם, תייצר החברה במפעל זחלי זח"ש המבוססים על הזן שפיתחה ותספק אותם ללקוח במחיר קבוע מראש ועל-פי הזמנות מהלקוח. ההתקשרות בהסכם מהווה אבן דרך משמעותית בפרויקט זבוב החייל השחור של החברה ובמימוש אסטרטגיית החברה בדבר ביסוסה כשחקנית מובילה בתחום מסחור זני חרקים לתעשיית המזון לבעלי חיים.

#### (9) התקשרות בהסכם עם משקיע אסטרטגי לצורך הקמת מפעל לייצור שחלי זבוב החייל השחור (זח"ש)

ביולי 2025, התקשרה החברה, באמצעות חברת הבת אנרג'ין קנדה, בהסכם עקרונות עם משקיע אסטרטגי לשיתוף פעולה להקמת מפעל נוסף בעל נפח ייצור גדול פי 20 מהמפעל הנוכחי, לצורך ייצור ביצי זח"ש בקנדה ("המפעל החדש"). במסגרת הסכם העקרונות, יפעלו הצדדים להקמת חברה קנדית בבעלות משותפת ("החברה המשותפת") לצורך הקמת המפעל החדש אשר ייצר וימסחר ביצים וזחלים של זבוב החייל השחור, כאשר כל אחד מהצדדים ישקיע בחברה כ-500 אלף דולר קנדי כהון עצמי להקמת המפעל. כמו כן, ישקיע המשקיע האסטרטגי סכום נוסף של 500 אלף דולר קנדי בחברת הבת במודל של SAFE.

הסכם העקרונות קובע כי הצדדים יפעלו לחתימת הסכם מחייב המסדיר את מערכת היחסים ביניהם, כאשר ככל שיעלו סוגיות משפטיות או רגולטוריות שעשויות למנוע את קיומו או אכיפתו של ההסכם המחייב יהיה כל אחד מהצדדים רשאי לבטל את הסכם העקרונות בהודעה בכתב לצד השני וללא התחייבות נוספת. המפעל נמצא בשלבי הקמה וצפוי להתחיל לפעול באפריל 2026.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 22 - התחייבויות תלויות, התקשרויות ושעבודים (המשך):

(10) שיפוי וביטוח נושאי משרה

על-פי תקנות החברה, החברה מבטחת, תשפה ותפטור נושאי משרה בגין אחריותם בכפוף להוראות הדין ולהגבלות נוספות.

### ביאור 23 - צדדים קשורים ובעלי עניין:

א. עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין:

השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
<u>85</u>	<u>87</u>

הוצאות: תגמול דירקטורים (ללא יו"ר דירקטוריון מכהן ומנכ"ל)

כמו כן, לחברה התקשרות לקבלת שירותי סליקה פנסיונים מחברת סמוך סליקה כספית בע"מ, חברה בבעלות מלאה של ד"ר נטע רון יוסף, שהינה מבעלי השליטה בחברה. במסגרת התקשרות זו, שילמה החברה בשנים 2024 ו-2025 סכומים זניחים לחברת סמוך סליקה כספית בע"מ.

### ב. תגמול לבעלי עניין:

השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
<u>627</u>	<u>504</u>
<u>2</u>	<u>2</u>
<u>-</u>	<u>94</u>
<u>2</u>	<u>2</u>

שכר והטבות קשורות לבעלי עניין המועסקים על-ידי החברה מספר בעלי העניין  
הוצאות הקשורות בתשלום מבוסס מניות לבעלי עניין המועסקים על-ידי החברה (\*)  
מספר בעלי העניין

### ג. תגמול לאנשי מפתח בהנהלה:

<u>830</u>	<u>717</u>
<u>58</u>	<u>225</u>
<u>888</u>	<u>942</u>

שכר והטבות קשורות  
הוצאות הקשורות בתשלום מבוסס מניות

(\*) במרץ 2025, אישר דירקטוריון החברה הפחתת שכר של 50% לתקופה ממרץ עד דצמבר 2025, ליו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל החברה שהינם מבעלי השליטה בחברה וזאת כנגד הקצאת אופציות ויחידות (ראה ביאור 12ג(ה)).

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 24 - מידע ברמת הישות:

הנהלת החברה קבעה מגזרים תפעוליים על-בסיס המידע הנסקר על-ידי מקבל ההחלטות התפעוליות הראשי בחברה למטרת הקצאת המשאבים למגזרים והערכת הביצועים שלהם. בהתאם לכך, למטרות ההנהלה, לחברה יש מגזר פעילות יחיד.

להלן התפלגות הכנסות החברה לפי אזורים גיאוגרפיים:

סה"כ	אירופה, אפריקה והמזרח		צפון אמריקה	בשנת
	אלפי דולר			
3,170	290	2,880	2025	
1,290	409	881	2024	

לקוחות עיקריים:

בשנת 2025, היו לחברה 3 לקוחות עיקריים שההכנסות בגינם הסתכמו לסך של 2,814 אלפי דולר. בשנת 2024 היו לחברה 6 לקוחות עיקריים שההכנסות בגינם הסתכמו לסך של 1,109 אלפי דולר.

להלן התפלגות הנכסים הלא כספיים המוחזקים על ידי הקבוצה לפי אזורים גיאוגרפיים:

סה"כ	אירופה, אפריקה והמזרח		צפון אמריקה	ליום 31 בדצמבר
	אלפי דולר			
3,705	2,182	1,523	2025	
3,874	2,337	1,537	2024	

### ביאור 25 - הפסד למניה:

א. בסיסי:

השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		הפסד המיוחס לבעלים של החברה (אלפי דולר)
2024	2025	
3,381	1,502	הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות המונפקות (אלפי מניות)
12,686	13,086	
0.27	0.11	<b>ההפסד הבסיסי למניה (דולר)</b>

ב. מדולל

לחברה שתי קטגוריות של מניות רגילות פוטנציאליות בעלות אפקט מדלל: יחידות מניה חסומות וכתבי אופציה.

ההנחה בחישוב ההפסד המדולל היא כי יחידות המניה החסומות יומרו כולן למניות רגילות. ביחס לאופציות למניות, מתבצע חישוב לקביעת מספר המניות שהיה ניתן לרכוש בשווי הוגן הנקבע כממוצע שנתי של מחיר השוק של מניות החברה (באמצעות ערכן הכספי של האופציות), בהתאם לתנאי האופציות שטרם מומשו.

מספר המניות המחושב כאמור לעיל מושווה למספר המניות שהיו מונפקות בהנחת מימוש האופציות. בשנים 2025 ו-2024 לא נמצאו מניות פוטנציאליות בעלות אפקט מדלל ועל כן ההפסד המדולל למניה שווה להפסד הבסיסי למניה.

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**  
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

**ביאור 26 - אירועים לאחר תקופת הדוח:**

**א. סיום שיתוף פעולה עם צבר טק**

ביום 8 בינואר, 2026 חתמה חברת הבת סופרי זנים בע"מ על הסכם פשרה עם משקי צברטק לחקלאות מתקדמת אג"ש בע"מ (להלן "צבר טק"), לפיו תשלם סופרי זנים בע"מ לצבר טק סך של 970 אלפי ש"ח, בשלושת תשלומים חצי שנתיים שיתפרסו על פני 12 חודשים ממועד החתימה על ההסכם וזאת בגין שירותי גידול ועיבוד שקיבלה סופרי מצבר טק במהלך השנתיים האחרונות. כחלק מהעסקה צבר-טק תעביר את האחזקה במניות סופרי לנאמנות, והם ישוחררו לידי החברה בשלוש מנות, בד בבד עם העברת תשלומי החוב.

**ב. בקשת בעלי השליטה בחברה להפחתת התגמול כנגד הקצאת אופציות והחלטת הדירקטוריון בדבר הפחתת הוצאות שכר**

בינואר 2026, במטרה לאפשר ניהול שמרני יותר של תזרים המזומנים של החברה אישר דירקטוריון החברה המשך הפחתת שכר של 50% בשנת 2026 ליו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל החברה שהינם מבעלי השליטה בחברה כנגד הקצאת אופציות, מתווה זה אושר באסיפה הכללית בחודש מרץ 2026.

**ג. מכירות מסחריות ראשונות של מוצרי זבוב החייל השחור**

במהלך חודש פברואר, 2026 החלה חברת הבת במכירות מסחריות ראשונות של זחלי BSF מייבשים, תחת המותג MaxBites לחנויות המתמחות במזון לבעלי חיים במחוז סוקצ'ואן, קנדה.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**nrGene**

**פרק ד'**

**פרטים נוספים על התאגיד**

**31 בדצמבר 2025**

**תקנה 10א: תמצית דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד לכל אחד מהחציונים של שנת 2025 (באלפי דולר)**

להלן טבלה ובה תמצית דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד של התאגיד לכל אחד מהחציונים בשנת הדיווח, במתכונת של דוחות כספיים ביניים (באלפי דולר):

**תמצית דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד לכל אחד מהחציונים של שנת 2024 (אלפי דולר)**

שנתי	חציון 2	חציון 1	
3,170	2,538	632	הכנסות
1,250	712	538	עלות ההכנסות
<b>1,920</b>	<b>1,826</b>	<b>94</b>	<b>רווח גולמי</b>
1,341	490	851	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
347	165	182	הוצאות מכירות ושיווק, נטו
1,802	847	955	הוצאות הנהלה וכלליות
8	4	4	הוצאות (הכנסות) אחרות, נטו
<b>3,498</b>	<b>1,506</b>	<b>1,992</b>	<b>סך הוצאות תפעוליות, נטו</b>
<b>(1,578)</b>	<b>320</b>	<b>(1,898)</b>	<b>רווח (הפסד) תפעולי</b>
53	21	32	הכנסות (הוצאות מימון), נטו
<b>(1,525)</b>	<b>341</b>	<b>(1,866)</b>	<b>רווח (הפסד) לפני מיסים על הכנסה</b>
35	35	-	מיסים על הכנסה
<b>(1,560)</b>	<b>306</b>	<b>(1,866)</b>	<b>רווח (הפסד) לתקופה</b>
(45)	24	(69)	רווח (הפסד) כולל אחר
<b>(1,605)</b>	<b>330</b>	<b>(1,935)</b>	<b>רווח (הפסד) כולל</b>

**תקנה 10ג: שימוש בתמורת ניירות הערך**

לא רלוונטי

**תקנה 11(1) ו-11(2): רשימת השקעות בחברות בת ובחברות קשורות**

להלן טבלה המציגה את השקעות החברה בחברות בנות ובחברות קשורות מהותיות, למועד הדוח על המצב הכספי:

שם החברה	מס' מניה בבורסה	סוג מניה	מספר מניות	סה"כ ע.נ. ע"י החברה (בדולר ארה"ב)	ערכן בדוח הכספי הנפרד של החברה (באלפי ש"ח)	שיעור ההחזקה על ידי החברה בהון	שיעור ההחזקה על ידי החברה בזכויות ההצבעה	שיעור ההחזקה על ידי החברה בסמכות למנות דירקטורים
אנרגיין קנדה	לא נסחרת	רגילה	1,000,000	ללא ע.נ.	(*)---	83%	83%	83%
אנרגיין ארה"ב	לא נסחרת	רגילה	100	ללא ע.נ.	(*)---	100%	100%	100%
סופרי זנים בע"מ	לא נסחרת	רגילה	50,000	156	(*)---	98%	98%	98%
אנרגיין גרין	לא נסחרת	רגילה	10,000	73	(*)---	100%	100%	100%

(\*) החברה אינה מצרפת דוח כספי נפרד.

**תקנה 11(3): יתרת אגרות חוב והלוואות שניתנו על ידי החברה לחברות בנות ולחברות קשורות לתאריך הדוח על המצב הכספי**

שם החברה מעמידת הלוואה	שם החברה מקבלת הלוואה	יתרת הלוואה ליום 31.12.2025 (באלפי דולר)	עיקר תנאי הלוואה
החברה	אנרג'ין גרין	912 (1,250 אלפי דולר קנדי*)	שטר הון לא צמוד, בלתי המיר, שאינו נושא ריבית, לתקופה של 5 שנים
החברה	סופרי זנים	1,000	הלוואה לשנתיים נושאת ריבית לפי תקנות מס הכנסה

\* לפי שער המרה ליום 31.12.2025.

**תקנה 12: שינויים בהשקעות בחברות בנות ובחברות כלולות בתקופת הדוח**

לפרטים השקעות שבוצעו באנרג'ין קנדה במהלך שנת 2025 ולאחריה, ראו סעיף 2.4 לפרק א' לדוח התקופתי.

**תקנה 13: הכנסות של חברות בנות וחברות קשורות והכנסות החברה מהן**

שם החברה	רווח (הפסד) סולו לפני מס בשנת 2025, באלפי דולר	רווח (הפסד) סולו לאחר מס בשנת 2025, באלפי דולר	דיבידנד ודמי ניהול שהתקבלו אצל החברה לאחר יום 31.12.2025	ריבית שהתקבלה/נצברה אצל החברה עבור שנת 2025	ריבית שהתקבלה/נצברה אצל החברה בתקופה שלאחר יום 31.12.2025
אנרג'ין קנדה	866	866	-	-	-
אנרג'ין ארה"ב	(10)	(10)	-	-	-
סופרי זנים בע"מ	(868)	(868)	-	50	-
אנרג'ין גרין	1,194	1,159	-	-	-

**תקנה 20: מסחר בבורסה**

במהלך שנת 2025 הנפיקה החברה 261,895 מניות כתוצאה ממימוש של אופציות (לא סחירות) ויחידות מניה חסומות על ידי עובדים של החברה.

לפרטים בדבר ההון הרשום, המונפק וניירות הערך ההמירים של החברה, ראו תקנה 24 להלן.

**תקנה 21: תגמולים לבעלי עניין ונושאי משרה בכירה בשנת 2025**

נושאי משרה בכירה:

להלן פירוט התגמולים שניתנו בשנת הדיווח, כפי שהוכרו בדוחות הכספיים לשנת הדיווח, לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בחברה שבשליטתה, באלפי דולר ארה"ב (במונחי עלות לחברה):

שם	תפקיד	משרה היקף	שיעור החזקה בהון	שכר	מענק*	תשלום מבוטס מניות**	דמי ניהול	דמי ייעוץ	עמלה	אחר	ריבית	שכירות דמי	אחר	סה"כ
ד"ר יעקב ברוך <sup>(א)</sup>	סמנכ"ל טכנולוגיות לשעבר	100%	-	241	-	115	-	-	-	-	-	-	-	356
ד"ר גיל רונן <sup>(א)</sup>	דירקטור ומנכ"ל	100%	16.05% <sup>(א)</sup>	244	-	49	-	-	-	-	-	-	-	293
אסף לוי <sup>(א)</sup>	יו"ר דירקטוריון	75%	0.59% <sup>(א)</sup>	-	-	46	165	-	-	-	-	-	-	211
רון אברהם <sup>(ז)</sup>	סמנכ"ל כספים לשעבר	100%	-	102	-	52	-	-	-	-	-	-	-	154
אנה שמוחה <sup>(ה)</sup>	מנהלת כספים	100%	0.03%	130	-	9	-	-	-	-	-	-	-	139

\*\* החישוב נעשה על פי מודל בלאק אנד שולס לתמחור אופציות במועד ההענקה בהתבסס, בין היתר, על שווי נכס הבסיס שנמדד במועד ההענקה, מחיר המימוש, תקופת ההבשלה ותקופת המימוש ועוד. לפרטים בדבר אופציות שהוקצו לה"ה גיל רונן ואסף לוי לאחר תאריך הדוח, ראו ה"ש (1) ו- (3) לסעיפים (א) ו- (ג) להלן.

(א) **ד"ר גיל רונן** - ד"ר גיל רונן, מבעלי השליטה בחברה, מכהן כמנכ"ל החברה החל מיום 1 במרץ 2010, כדירקטור בחברה החל ממועד הקמתה וכדירקטור בחברות הבת של החברה (ללא תמורה נוספת). תנאי העסקתו של ד"ר רונן קבועים בהסכם העסקתו מיום 1 ביוני 2011 כפי שעודכן מעת לעת (להלן: "**ההסכם ההעסקה**"). תנאי העסקתו של ד"ר רונן כוללים את התנאים הבאים: (1) שכר חודשי בסך של 87,000 ש"ח ברוטו (עלות מעביד של עד 108,800 ש"ח בחודש)<sup>1</sup>; (2) תנאים נלווים וביניהם 23 ימי חופשה (כאשר מספר ימי החופשה בשנת עבודה יהיה הגבוה מבין 18 ימים לבין מספר ימי החופשה בהתאם לחוק חופשה שנתית, התשי"א-1951 ("**חוק חופשה שנתית**"), ימי מחלה ודמי הבראה בהתאם לדין, רכב והוצאות תפעול רכב<sup>2</sup>, החזר הוצאות שהוצאו בפועל בקשר עם התפקיד (בכפוף להצגת אסמכתאות מתאימות. לא נקבעה תקרה להוצאות), טלפון סלולארי, הפרשה לקרן פנסיה, ביטוח מנהלים וקרן השתלמות; (3) התחייבות של ד"ר רונן לתקופת אי תחרות ואי שידול של שישה חודשים במקרה בו החברה סיימה את העסקתו ותשעה חודשים במקרה בו התפטר, וכן הוראות בדבר שמירת סודיות; (4) הוראות לעניין המחאת קניין רוחני לחברה, אשר תמשכנה להיות בתוקף גם לאחר סיום עבודתו של ד"ר רונן בחברה, מכל סיבה שהיא, וללא מגבלת זמן; ו- (5) הסכם ההעסקה ניתן לסיום בכל עת על ידי כל אחד מהצדדים, בכפוף למתן הודעה מוקדמת של 6 חודשים.

<sup>1</sup> לאחר מועד הדוח, ביום 9.3.2026, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה את הארכת ההתקשרות בהסכם ההעסקה ואת תנאי כהונתו והעסקתו של ד"ר גיל רונן, בתוקף החל מיום 1.1.2026, ולמשך תקופה של 3 שנים עד וכולל 31.12.2028, בתנאים מעודכנים על פיהם החל ממועד זה יהיה ד"ר גיל רונן זכאי בגין כהונתו כדירקטור ומנכ"ל החברה לשכר חודשי ברוטו בסך של 102,900 ש"ח. סכום זה שווה לשכר החודשי ברוטו האמור לעיל, בתוספת הפרשי הצמדה למדד המחירים לצרכן ממועד אישור שכרו של ד"ר רונן ערב פרסום התשקיף ועד לחודש נובמבר 2025, בשיעור של כ- 18.28% והוא משקף עלות מעסיק מוערכת של כ- 130 אלפי ש"ח לחודש ובסה"כ כ- 1,560 אלפי ש"ח לשנה. על שכרו החודשי ברוטו של ד"ר רונן תחול הצמדה למדד המחירים לצרכן. כמו כן, אישרה האסיפה הכללית האמורה, בהמשך להסדר הקודם עם ד"ר רונן, הקצאה נוספת של אופציות לד"ר גיל רונן במסגרת מנגנון להמרת 50% משכרו החודשי בשנת 2026 כנגד הקצאת 339,228 אופציות שאינן רשומות למסחר הניתנות למימוש ל- 339,228 מניות רגילות של החברה וכן את תנאי תחולתו של הסדר זה גם ביחס לשנים 2027 ו- 2028, ככל שד"ר גיל רונן יבחר להחיל הסדר זה גם בגין שנים אלה או איזה מהן (על בסיס חצי שנת). לפרטים נוספים בדבר הקצאת האופציות האמורות, תנאיהן ותנאי הבשלתן ומימושן וכן בקשר לתנאי תחולת ההסדר האמור גם ביחס לשנים 2027 ו- 2028, ראו דוח מתקן לדוח זימון אסיפה כללית מיום 23.2.2026 (מס' אסמכתא: 2026-01-017086), הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

<sup>2</sup> נכון להיום החברה מעמידה לרשותו של ד"ר גיל רונן רכב מסוג סקודה ENYAQ שעלותו כחדש עומדת על כ- 200 אלפי ש"ח והוא מושכר לחברה בתנאי ליסינג.

בנוסף להסכם העסקתו, ביום 9 ביוני 2010 התקשר ד"ר רונן עם החברה בהסכם המחאת זכויות קניין רוחני, שמירה על סודיות ואי-תחרות. במסגרת הסכם זה, המחאה ד"ר רונן את כל זכויות הקניין הרוחני שיצר ו/או ייצר בעתיד במסגרת התקשרותו עם החברה. הוראות אלה תמשכנה להיות בתוקף גם לאחר סיום עבודתו של ד"ר רונן בחברה, וללא מגבלת זמן. בנוסף, ד"ר רונן התחייב לתקופת אי-תחרות של שנה לאחר סיום התקשרותו עם החברה וכן נקבעו בהסכם הוראות בדבר שמירת סודיות.

כמו כן, זכאי ד"ר רונן לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה וכן לשיפוי ופטור מאחריות בתנאים המפורטים בתקנה 29 להלן. ביום 4 במרץ, 2025, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה הסדר (להלן: "ההסדר הקודם עם ד"ר רונן") על פיו ד"ר רונן יוותר על 50% מהשכר החודשי שלו (מתוך הברוטו) בתקופה שבין 1 במרץ 2025 ועד 31 בדצמבר 2025, כנגד הקצאת 126,087 אופציות שאינן רשומות למסחר, הניתנות למימוש ל-126,087 מניות רגילות של החברה. לפרטים נוספים בדבר הקצאת האופציות על פי ההסדר הקודם, תנאיהן ותנאי ההבשלתן ומימושו, ראו דוח זימון אסיפה כללית מיום 28 בינואר, 2025 (מס' אסמכתא 007384-01-2025), הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

ד"ר רונן הינו מבעלי השליטה בחברה, לפרטים נוספים ראו תקנה 21 להלן.

(ב) ד"ר יעקב ברוך – ד"ר יעקב ברוך החל את עבודתו בחברה ביום 1 באוקטובר 2011 ותנאי העסקתו קבועים בהסכם העסקתו מיום זה, כפי שעודכן מעת לעת. ד"ר ברוך כיהן כסמנכ"ל אנליזה גנומית מיום 1 בספטמבר 2016 עד ליום 31 באוגוסט 2021. החל מיום 1 בספטמבר 2021 מונה מר ברוך לסמנכ"ל הטכנולוגיות של החברה והוא כיהן בתפקיד זה עד ליום 4 בספטמבר, 2025. תנאי העסקתו של ד"ר ברוך כללו, בין היתר: (1) שכר חודשי בסך של 75,000 ש"ח ברוטו (עלות מעביד של עד 97,500 ש"ח בחודש); (2) תנאים נלווים ביניהם 20 ימי חופשה (כאשר מספר ימי החופשה בשנת עבודה יהיה הגבוה מבין 18 ימים לבין מספר ימי החופשה בהתאם לחוק חופשה שנתית), ימי מחלה ודמי הבראה בהתאם לדין, רכב, החזר הוצאות עסקיות סבירות שהוצאו לצורך ביצוע תפקידו (בכפוף להצגת אסמכתאות מתאימות. לא נקבעה תקרה להוצאות), הפרשה לקרן פנסיה, ביטוח מנהלים וקרן השתלמות; (3) התחייבות של מר ברוך לתקופת אי תחרות ואי שידול של שישה חודשים במקרה בו החברה סיימה את העסקתו ותשעה חודשים במקרה בו התפטר וכן הוראות בדבר שמירת סודיות; (4) הוראות לעניין המחאת קניין רוחני לחברה, אשר תמשכנה להיות בתוקף גם לאחר סיום עבודתו של ד"ר ברוך בחברה, מכל סיבה שהיא, וללא מגבלת זמן; ו- (5) הודעה מוקדמת של 3 חודשים.

החל מחודש אוקטובר, 2024 ועד חודש דצמבר 2024 כיהן מר ברוך, לבקשתו, בהיקף משרה של 50%. כמו כן, בהמשך להחלטת דירקטוריון החברה מיום 26 בינואר, 2025, לאחר מועד הדוח, הוחלט על הפחתה בשכרו של מר ברוך בהיקף של 50% מהברוטו והענקת יחידות מניה חסומות אשר שווין ההוגן הינו דומה לגובה שכרו ההפחתה בשכר. לפרטים נוספים ראו סעיף 1.2.8 לדוח הדירקטוריון המצורף כפרק ב' לדוח זה.

כמו כן, זכאי ד"ר ברוך לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה וכן לשיפוי ופטור מאחריות, בתנאים המפורטים בתקנה 29 להלן.

העסקתו של ד"ר ברוך בחברה תסתיים בחודש מאי 2026.

(ג) אסף לוי - מר לוי, מבעלי השליטה בחברה, מכהן כדירקטור בחברה החל מחודש ספטמבר 2016 וכיו"ר דירקטוריון החברה החל מיום 8 בדצמבר 2019. עם השלמת ההנפקה על פי התשקיף, נכנס לתוקפו הסכם שירותים מיום 19.1.2021 בו התקשרה חברה עם מר לוי (להלן: "הסכם השירותים"), על פיו מכהן מר לוי

כיו"ר דירקטוריון פעיל בהיקף 75% משרה בתמורה לתגמול חודשי בסך של 81,600 ש"ח<sup>3</sup>. הסכם השירותים קובע, בין היתר, כי הוא ניתן לסיום בהודעה מוקדמת בכתב 6 חודשים מראש.

במסגרת כהונתו, זכאי מר לוי לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה וכן לשיפוי ופטור מאחריות, כמפורט בתקנה 29א להלן.

ביום 4 במרץ, 2025, אישרה האסיפה הכללית של החברה הסדר (להלן: "**ההסדר הקודם עם מר לוי**") על פיו מר לוי יוותר על 50% מהתגמול החודשי שלו (ברוטו) בתקופה שבין 1 במרץ 2025 ועד 31 בדצמבר 2025, כנגד הקצאת 118,261 אופציות שאינן רשומות למסחר, הניתנות למימוש ל-118,261 מניות רגילות של החברה. לפרטים נוספים בדבר הקצאת האופציות האמורות, תנאיהן ותנאי הבשלתן ומימושו, ראו דוח זימון אסיפה כללית מיום 28 בינואר, 2025 (מס' אסמכתא 007384-01-2025), הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

מר לוי הינו מבעלי השליטה בחברה, לפרטים נוספים ראו תקנה 21א להלן.

(ד) **רון אברהם** - מר אברהם החל את עבודתו בחברה כדירקטור כספים ביום 10 בספטמבר 2023, בהתאם להסכם העסקה שנחתם ביום 10 באוגוסט 2023. החל מיום 30 באפריל 2024 מונה מר אברהם לסמנכ"ל הכספים של החברה והוא כיהן בתפקיד זה עד ליום 31.10.2025. תנאי העסקתו של מר אברהם כללו, בין היתר: (1) שכר חודשי בסך של 44,000 ש"ח ברוטו (עלות מעביד של עד 56,000 ש"ח בחודש), (2) תנאים נלווים ביניהם 18 ימי חופשה (כאשר מספר ימי החופשה בשנת עבודה יהיה הגבוה מבין 18 ימים לבין מספר ימי החופשה בהתאם לחוק חופשה שנתית), ימי מחלה ודמי הבראה בהתאם לדין. הפרשה לקרן פנסיה, ביטוח מנהלים וקרן השתלמות; (3) התחייבות של מר אברהם לתקופת אי תחרות ואי שידול של שישה חודשים במקרה בו החברה סיימה את העסקתו ותשעה חודשים במקרה בו התפטר וכן הוראות בדבר שמירת סודיות; (4) הוראות לעניין המחאת קניין רוחני לחברה, אשר תמשכנה להיות בתוקף גם לאחר סיום עבודתו של מר אברהם בחברה, מכל סיבה שהיא, וללא מגבלת זמן; ו- (5) הסכם ההעסקה ניתן לסיום בכל עת על ידי כל אחד מהצדדים, בכפוף למתן הודעה מוקדמת של 2 חודשים.

בהמשך להחלטת דירקטוריון החברה מיום 26 בינואר, 2025, הוחלט על הפחתה בשכרו של מר אברהם בהיקף של 50% משכרו החודשי ברוטו והענקת יחידות מניה חסומות אשר שווין ההוגן הינו דומה לגובה סכום ההפחתה בשכר.

<sup>3</sup> לאחר מועד הדוח, ביום 9.3.2026, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה את הארכת ההתקשרות בהסכם השירותים ואת תנאי הכהונה של מר אסף לוי, כיו"ר דירקטוריון פעיל, בתוקף החל מיום 1.1.2026, ולמשך תקופה של 3 שנים עד וכולל 31.12.2028, בתנאים מעודכנים על פיהם, החל ממועד זה יהיה מר אסף לוי זכאי בגין כהונתו כיו"ר דירקטוריון פעיל בהיקף של 75% משרה, לדמי ניהול חודשיים המחושבים על בסיס 96,500 ש"ח (להלן: "**דמי הניהול החודשיים**"). מובהר כי סכום זה לוקח בחשבון וכולל בתוכו גם את כל התנאים וההטבות המקובלים לעובדים - הפרשה לפנסיה, הפרשה לקרן השתלמות וכיו"ב. סכום זה שווה לסכום דמי הניהול כפי שאושרו למר אסף לוי ערב פרסום התשקיף, בתוספת הפרשי הצמדה למדד המחירים לצרכן מאותו מועד ועד לחודש נובמבר 2025, בשיעור של כ- 18.28%. לאור הודעתו של מר אסף לוי לחברה כי הוא מבקש כי לאורך כל תקופת ההתקשרות החדשה החל מיום 1.1.2026 ועד וכולל יום 31.12.2028, הוא יוותר על 50% מדמי הניהול החודשיים וכנגד זה יהיה זכאי להקצאת אופציות, דמי הניהול החודשיים שישולמו למר לוי בפועל, לאורך כל תקופת ההתקשרות, יעמדו על מחצית הסכום האמור, הווה אומר 48,250 ש"ח ("**דמי הניהול החודשיים המופחתים**"). דמי הניהול החודשיים המופחתים משקפים עלות שנתית כוללת לחברה (שווה ערך למונחי עלות מעסיק), בסך של כ- 579 אלפי ש"ח. דמי הניהול החודשיים המופחתים ימשיכו להיות משולמים למר אסף לוי בתוספת מע"מ וכנגד חשבונות מס. דמי הניהול החודשיים המופחתים יהיו צמודים למדד המחירים לצרכן. כמו כן, אישרה האסיפה הכללית האמורה, בהמשך להסדר הקודם עם מר לוי, הקצאה נוספת של אופציות למר אסף לוי במסגרת מנגנון להמרת 50% מדמי הניהול החודשיים בשנת 2026 כנגד הקצאת 318,132 אופציות שאינן רשומות למסחר הניתנות למימוש ל- 318,132 מניות רגילות של החברה וכן את תנאי תחולתו של הסדר זה גם ביחס לשנים 2027 ו-2028. לפרטים נוספים בדבר הקצאת האופציות האמורות, תנאיהן ותנאי הבשלתן ומימושו וכן בקשר לתנאי תחולת ההסדר האמור גם ביחס לשנים 2027 ו-2028, ראו דוח מתקן לדוח זימון אסיפה כללית מיום 23.2.2026 (מס' אסמכתא: 017086-01-2026), הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

(ה) **אנה שמוחה** - גב' שמוחה החלה את עבודתה בחברה כחשבת החברה בחודש ספטמבר 2023. ביום 1.11.2025 מונתה גב' שמוחה לתפקיד מנהלת כספים של החברה. תנאי העסקתה של גב' שמוחה כוללים, בין היתר: (1) שכר חודשי בסך של 38,000 ש"ח ברוטו (עלות מעביד של עד 49,000 ש"ח בחודש), (2) תנאים נלווים ביניהם 18 ימי חופשה, ימי מחלה ודמי הבראה בהתאם לדין. הפרשה לקרן פנסיה, ביטוח מנהלים וקרן השתלמות; (3) התחייבות של גב' שמוחה לתקופת אי תחרות ואי שידול של שישה חודשים במקרה בו החברה סיימה את העסקתה ותשעה חודשים במקרה בו התפטרה וכן הוראות בדבר שמירת סודיות; (4) הוראות לעניין המחאת קניין רוחני לחברה, אשר תמשכנה להיות בתוקף גם לאחר סיום עבודתה של גב' שמוחה בחברה, מכל סיבה שהיא, וללא מגבלת זמן; ו- (5) הסכם ההעסקה ניתן לסיום בכל עת על ידי כל אחד מהצדדים, בכפוף למתן הודעה מוקדמת של 2 חודשים.

(ו) ד"ר גיל רונן ומר אסף לוי נמנים על בעלי השליטה בחברה והינם צד להסכם בעלי מניות, יחד עם ה"ה נטע ורחמים רון יוסף. לפרטים נוספים, ראו תקנה 21א להלן.

### תגמול בעלי עניין:

#### גמול דירקטורים

ביום 14 בינואר 2021, אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, כי החל ממועד השלמת ההנפקה לציבור על פי התשקיף, הדירקטורים המכהנים בחברה, או שיכחנו בה מעת לעת, אשר אינם מכהנים גם כנושאי משרה (שאינם דירקטורים) בחברה או כדירקטורים פעילים וששירותיהם אינם מועמדים במסגרת הסכם ניהול, יהיו זכאים לגמול השתתפות בשיבות וגמול שנתי, בהתאם לסכומי הגמול הקבוע בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000, לפי דרגתה של החברה. דירקטורים אשר מועסקים גם בתפקיד נוסף בחברה או ששירותיהם מועמדים לחברה במסגרת הסכם ניהול, לא יהיו זכאים לגמול הקבוע במדיניות התגמול של החברה.

סך הגמול ששולם בתקופת הדוח לדירקטורים שאינם מכהנים כנושאי משרה או כדירקטורים פעילים וששירותיהם אינם מועמדים במסגרת הסכם ניהול (מר אורן מוהר, ד"ר לאה כרמל גורן (עד ליום 18.6.2025), מר מאור ששון (החל מיום 18.6.2025), ד"ר גלית שהרבאני, מר דיוויד ליבר, מר רפאל ברבר, מר יוסי לוי וד"ר נטע רון יוסף) עומד על סך של כ-299 אלפי ש"ח.

לפירוט אודות אופציות לא סחירות שניתנו לפני ההנפקה לדירקטורים ה"ה רפאל ברבר, דיוויד ליבר ויוסף לוי, ראו סעיפים 3.3.6(ד)-(ו) לתשקיף.

#### תקנה 21א: בעלי השליטה

החברה רואה בד"ר גיל רונן, מר אסף לוי וה"ה נטע ורחמים רון יוסף כבעלי השליטה בחברה, וזאת למען הזהירות ועל-בסיס הרכב דירקטוריון החברה למועד הדוח, תקנון החברה והוראות הסכם בעלי המניות ביניהם, כמפורט בסעיף זה להלן. החברה תבחן מעת לעת את מבנה השליטה בה ותעדכן ככל שיהיה שינוי בעמדה זו בחלוף התקופה הרלוונטית. נכון למועד הדוח בעלי השליטה מחזיקים במצטבר בכ-30.56% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה (כ-30.59% בדילול מלא)<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> למיטב ידיעת החברה, בעלי מניות בחברה (בנפרד וללא כל הסכם ביניהם) העניקו ייפויי כח הניתנים לביטול בהודעה מוקדמת בכתב של לפחות שלושים וחמישה (35) ימים מראש למר אסף לוי ו/או לד"ר גיל רונן להצבעה באסיפה הכללית של החברה בהתאם להחלטת או המלצת דירקטוריון החברה, לפי הענין, ללא שיקול דעת כלשהו בענין זה. יפויי הכח ניתנו לצרכי נוחות בלבד. בכל מקרה בו למיופה הכח קיים ענין אישי בנושא המובא להצבעה באסיפה הכללית, מיופה הכח יהיה כל אחד מעורכי הדין ממושרד עוה"ד הרצוג, פוקס נאמן ושות'. ציון כי, למיטב ידיעת החברה, ד"ר גיל רונן העניק לאחד מבין בעלי המניות כאמור זכות הצטרפות למכירת מניות.

הסכם בעלי מניות

ביום 6 בינואר 2021, התקשרו ד"ר גיל רונן, מר אסף לוי וה"ה נטע ורחמים רון יוסף<sup>5</sup> בהסכם בעלי מניות, המסדיר את היחסים ביניהם ביחס למניות החברה המוחזקות בידיהם ("**הסכם בעלי המניות**"). להלן עיקרי הסכם בעלי המניות:

(א) מינוי דירקטורים

הצדדים להסכם בעלי המניות יצביעו מכח כל החזקותיהם, על מנת שימונו כדירקטורים בחברה שני מועמדים שהוצעו על ידי ד"ר גיל רונן ושני מועמדים שהוצעו על ידי פלואו.

בנוסף, הצדדים יתמכו במינויים של שני דירקטורים חיצוניים שיומלצו על ידי פלואו ודירקטור בלתי תלוי שיומלץ על ידי ד"ר גיל רונן.

הצדדים יצביעו נגד מינויים של מועמדים שהוצעו שלא בהתאם להסכמות המפורטות לעיל.

ככל שרק חלק מהדירקטורים יועמדו למינוי מחדש בשנה מסוימת - הצדדים יפעלו, ככל הניתן ובכפוף להוראות תקנון החברה (אשר יגבר על הוראה זו בהסכם בעלי המניות)<sup>6</sup>, לכך שדירקטור אחד שהומלץ על ידי ד"ר רונן ודירקטור אחד שהומלץ על ידי מר אסף לוי יועמדו למינוי מחדש; וככל שמספר הדירקטורים המועמדים למינוי מחדש אינו זוגי - יחליטו הצדדים להסכם בעלי המניות, ברוב רגיל, מי יועמד למינוי מחדש.

(ב) אסיפה מקדימה

בטרם כינוסה של אסיפה כללית של החברה, תכונס אסיפה מקדימה בה ינכח נציג אחד של כל אחד מהצדדים להסכם בעלי המניות, ובסה"כ שלושה נציגים.

הצדדים יחליטו, ברוב רגיל, כיצד להצביע באסיפה הכללית בגין מניות כל הצדדים להסכם בעלי המניות.

(ג) זכויות נוספות

בין הצדדים נקבעו זכויות הצטרפות וסירוב במקרה של מכירת מניות.

(ד) תוקף ההסכם

ההסכם יישאר בתוקף עד המוקדם מבין: (א) הסכמה של 75% מהצדדים לביטול ההסכם; (ב) כאשר הצדדים מחזיקים יחד בפחות מ-15% מהון החברה; (ג) ביטול חד-צדדי על ידי פלואו, ככל שהחזקותיו של ד"ר רונן ירדו לפחות מ-10% מהון החברה; (ד) ביטול חד-צדדי על ידי ד"ר רונן, ככל שהחזקותיהם המצטברות של פלואו ובני הזוג רון יוסף ירדו לפחות מ-10% מהון החברה.

**תקנה 22: עסקאות עם בעל שליטה**

כאמור בתקנה 21א, למען הזהירות, החל מיום 26 בינואר 2021, החברה רואה בד"ר גיל רונן, מר אסף לוי, ד"ר נטע רון יוסף ומר רחמים רון יוסף, כבעלי השליטה בה. להלן פירוט, לפי מיטב ידיעת החברה, בדבר כל עסקה עם בעל השליטה או שלבעל השליטה יש עניין אישי באישורה, אשר החברה (או חברה בשליטתה או חברה קשורה של

<sup>5</sup> מר אסף לוי ומר רחמים רון יוסף התקשרו בהסכם בעלי המניות בעצמם ובאמצעות פלואו וי.סי בע"מ, אשר מוחזקת על-ידם בחלקים שווים (לעיל ולהלן: "**פלואו**").

<sup>6</sup> בהתאם לתקנה 32 לתקנון החברה, הדירקטורים שיועמדו לבחירה מחדש בכל שנה יהיו אלה שכיחנו כדירקטורים בחברה במשך הזמן הארוך ביותר מאז בחירתם לאחרונה, ומבין מי שמונו או שנבחרו מחדש לאחרונה כדירקטורים באותו היום, ייקבעו אלה שיועמדו לבחירה מחדש על פי הגרלה, אלא אם כן הוסכם אחרת ביניהם. הסכם בעלי המניות קובע כי חלף הגרלה, יחול בין הצדדים להסכם בעלי המניות ההסדר המתואר בסעיף (א) זה לעיל, ביחס לדירקטורים שמונו באותו יום.

החברה) התקשרה בה בשנת הדיווח או במועד מאוחר לסוף שנת הדיווח ועד למועד הגשת הדוח או שהיא עדיין בתוקף במועד הדוח.

**עסקאות המנויות בסעיף 270(4) לחוק החברות:**

1. הסכם העסקת מנכ"ל - לפרטים אודות הסכם העסקה בו התקשרה החברה עם ד"ר גיל רונן, מנכ"ל החברה ומבעלי השליטה בה, וכן בדבר הקצאת אופציות למר רונן כנגד הפחתת שכר, ראו סעיף (א) בתקנה 21 לעיל.
2. הסכם שירותים עם אסף לוי - לפרטים בדבר הסכם שירותים להעמדת שירותי יו"ר דירקטוריון בו התקשרה החברה עם מר אסף לוי (באמצעות פלואו גרופ בע"מ, חברה בבעלותו המלאה), וכן בדבר הקצאת אופציות למר לוי כנגד הפחתת שכר, ראו סעיף (ג) בתקנה 21 לעיל.
3. העסקת סמנכ"ל פיתוח עסקי באנרג'ין קנדה - לפרטים בדבר תנאי העסקת מר יוסף לוי, דירקטור בחברה ובן דודו של מר אסף לוי, יו"ר הדירקטוריון ומבעלי השליטה בחברה, החל מחודש ינואר 2026, כפי שאושרו על ידי האסיפה הכללית לאחר תאריך הדוח, ביום 9.3.2026, ראו דוח מתקן לדוח זימון אסיפה כללית מיום 23.2.2026 (מס' אסמכתא: 017086-01-2026), הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.
4. גמול דירקטורים - לפרטים אודות גמול דירקטורים לו זכאים הדירקטורים המכהנים בחברה, לרבות ד"ר נטע רון יוסף שהינה מבעלי השליטה בחברה, ראו תקנה 21 לעיל.
5. הסכם השקעה באנרג'ין קנדה - לפרטים אודות הסכם השקעה באנרג'ין קנדה על ידי שותפות אשר השותף הכללי בה הוא מר רחמים רון-יוסף, מבעלי השליטה בחברה, ראו סעיף 2.4 לתיאור עסקי התאגיד, פרק א' לדוח תקופתי זה.

**עסקאות שאינן מנויות בסעיף 270(4) לחוק החברות:**

6. העמדת שירותי סליקה - ביום 16 ביוני 2016, התקשרה החברה עם סמוך סליקה כספית בע"מ ("חברת הסליקה"), חברה בבעלותה המלאה של ד"ר נטע רון יוסף, בהסכם שירותי תפעול וסליקה לתקופה של 12 חודשים אשר מתחדש באופן אוטומטי לתקופות נוספות של 12 חודשים בכל פעם. כל צד רשאי לסיים את ההתקשרות בהודעה מוקדמת בת 30 ימים בכתב. במהלך השנים 2024 ו-2025 שילמה החברה סכומים זניחים בגין שירותי הסליקה כאמור.

**תקנה 24: החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בתאגיד**

לפרטים בדבר החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 4.1.2026 (מס' אסמכתא: 01-001002-2026), הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

**תקנה 24א: הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המיירים**

לפרטים בדבר ההון הרשום וההון המונפק והנפרע של החברה, ראו ביאור 12א' לדוחות הכספיים.

**תקנה 24ב: מרשם בעלי המניות**

לפרטים בדבר מרשם בעלי המניות של החברה, לפי מיטב ידיעת החברה, ראו דיווח מיידי של החברה בדבר מצבת הון, הענקת זכויות לרכישת מניות ומרשמי ניירות הערך מיום 4.1.2026 (מס' אסמכתא: 01-000994-2026), הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

**תקנה 25א: מען רשום, טלפון, פקס ודואר אלקטרוני**

המען הרשום של התאגיד: אברהם פצ'ורניק 17, נס ציונה 7413013

מספר טלפון: 072-2203750

מספר פקסימיליה : 08-6489897

דואר אלקטרוני : [corporate.secretary@nrgene.com](mailto:corporate.secretary@nrgene.com)

כתובת אתר : [www.nrgene.com](http://www.nrgene.com)

**תקנה 26 : הדירקטורים של התאגיד**

לפרטים בדבר הדירקטורים המכהנים בחברה למועד פרסום הדוח ראו נספח א', המצ"ב לדוח זה.

**תקנה 26א : נושאי משרה בכירה**

לפרטים בדבר נושאי המשרה הבכירה בחברה אשר אינם חברי דירקטוריון ראו נספח ב', המצ"ב לדוח זה.

**תקנה 27 : רואה החשבון המבקר של התאגיד**

קסלמן וקסלמן, רואי חשבון (PwC ישראל).

מען משרדו הרשום : דרך מנחם בגין 146, תל אביב, 6492103.

**תקנה 28 : שינוי בתקנון או בתזכיר התאגיד**

בתקופת הדוח לא חל שינוי בתקנון או בתזכיר החברה.

**תקנה 29 : המלצות והחלטות הדירקטורים**

להלן יובאו פרטים בדבר המלצות המנהלים בפני האסיפה הכללית והחלטותיהם שאינן טעונות אישור האסיפה הכללית בדבר העניינים שלהלן :

שינוי בהון המונפק של החברה - לפרטים בדבר הנפקת ניירות הערך של החברה בבורסה ראו תקנה 10 לעיל. לפרטים בדבר מימושי אופציות ויחידות מניה חסומות במהלך תקופת הדוח, ראו תקנה 20 לעיל.

**החלטות אסיפה כללית מיוחדת (תקנה 29ג)**

ביום 4.3.2025 אישרה האסיפה הכללית הצעה פרטית מהותית למר אסף לוי, יו"ר דירקטוריון החברה ולמר גיל רונן, מנכ"ל החברה. לפרטים אודות החלטות האסיפה הכללית כאמור, ראו דוח זימון האסיפה הכללית מיום 28.1.2025 (מס' אסמכתא : 2025-01-007384) הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

ביום 29.1.2026 אישרה האסיפה הכללית את הארכת כהונתה של ד"ר גלית שהרבאני, כדירקטורית חיצונית, לתקופת כהונה שניה, בת שלוש שנים, בתוקף רטרואקטיבי, החל מיום 16.8.2025 ועד ליום 15.8.2028. לפרטים אודות החלטות האסיפה הכללית כאמור, ראו דוח זימון האסיפה הכללית מיום 25.12.2025 (מס' אסמכתא : 2025-01-130570) הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

ביום 9.3.2026 אישרה האסיפה הכללית את עדכון מדיניות התגמול של החברה ואישורה ; עדכון לתנאי הכהונה של מר אסף לוי, יו"ר דירקטוריון החברה ושל ד"ר גיל רונן, לרבות הצעה פרטית ; אישור מנגנון המרת 50% מדמי הניהול המשולמים למר אסף לוי ומהשכר החודשי המשולם לד"ר גיל רונן להקצאת אופציות של החברה וכן אישור תנאי ההעסקה של מר יוסף לוי, דירקטור וסמנכ"ל פיתוח עסקי באנגריין קנדה. לפרטים אודות החלטות האסיפה הכללית כאמור, ראו דוח מתקן לדוח זימון האסיפה הכללית מיום 30.2.2026 (מס' אסמכתא : 2026-01-017086) הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

**תקנה 29א : החלטות החברה**

פטור, ביטוח או התחייבות לשיפוי, לנושא משרה שבתוקף בתאריך הדוח (תקנה 29א4)

א. ביטוח אחריות נושאי משרה

ביום 18.1.2026, אישר דירקטוריון החברה את התקשרותה בפוליסה לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה ובחברות הבנות שלה, ביחס לדירקטורים ונושאי משרה אשר מכהנים ו/או יכהנו בחברה מעת לעת, וזאת לתקופה של שנה, שתחילתה ביום 19.1.2026 וסיומה ביום 18.1.2027, בגבולות אחריות של עד 15 מיליון דולר ארה"ב למקרה ולתקופת הביטוח. הפרמיה השנתית הינה בסכום של כ- 23 אלפי דולר ארה"ב. ההשתתפות העצמית לחברה בפוליסת הביטוח בגין תביעות כנגד נושאי משרה הינה סכום של 7.5 אלפי דולר ארה"ב לתביעות שאינן בארה"ב וקנדה, סכום של 35 אלפי דולר ארה"ב לתביעות בארה"ב וקנדה וסכום של 50 אלפי דולר ארה"ב לתביעות ניירות ערך. תנאי פוליסת הביטוח הינם זהים ביחס לכלל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה, הם תואמים את התנאים שנקבעו במדיניות התגמול של החברה. ההתקשרות הינה בתנאי שוק ואינה עשויה להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה.

בנוסף, ביום 14.1.2021, אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית את התקשרות החברה בפוליסת ביטוח ייעודית להנפקה (POSI – Public Offering of Securities Insurance), וזאת לתקופה של שבע שנים שתחל במועד השלמת ההנפקה על פי התשקיף ורישום ניירות הערך של החברה למסחר (קרי, 26.1.2021) ("ביטוח POSI"). גבולות האחריות של פוליסת ביטוח ה-POSI הינם עד ל-10 מיליון דולר ארה"ב למקרה ולתקופת הביטוח. הפרמיה לכל תקופת הביטוח הינה בסך של כ-134 אלפי דולר ארה"ב. ההשתתפות העצמית לחברה בגין תביעה תחת פוליסת ביטוח POSI הינה על סך של עד 300 אלפי דולר לתביעות שאינן בארה"ב או על סך של עד 1 מיליון דולר ארה"ב לתביעות בארה"ב.

ב. כתבי שיפוי ופטור לנושאי משרה

ביום 14.1.2021, אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה (בהתאמה), בכפוף להשלמת ההנפקה על פי התשקיף וכניסת התקנון החדש של החברה לתוקף (קרי, 26.1.2021), הענקת כתבי פטור ושיפוי לדירקטורים ונושאי משרה המכהנים ושיכהנו בחברה מעת לעת, וכן לנושאי משרה המכהנים או שיכהנו ושמועסקים או שיהיו מועסקים, מעת לעת, מטעם החברה בתאגידי אחרים בהם מחזיקה החברה בניירות ערך כלשהם, במישרין ו/או בעקיפין ("תאגיד אחר").

במסגרת כתבי השיפוי והפטור, התחייבה החברה לשפות את האמורים בגין כל חבות או הוצאה ו/או הוצאות התדיינות סבירות, כמפורט בכתב השיפוי, שתוטלנה עליהם עקב פעולותיהם בתוקף היותם נושאי משרה בחברה ו/או נושאי משרה או עובדים מטעם החברה בתאגיד אחר, ובלבד שהסכום המרבי של השיפוי בגין חבויות כספיות שיוטלו על האמורים על פי פסק דין (לרבות פסק דין שניתן בפשרה או פסק בורר שאושר בידי בית המשפט) לא יעלה (במצטבר לכל נושאי המשרה, למקרה בודד ובמצטבר לכל המקרים) על סכום השווה ל-25% מההון העצמי הקובע של החברה ("סכום השיפוי המרבי"). לעניין זה, "ההון העצמי הקובע של החברה" פירושו סכום הונה העצמי של החברה לפי דוחותיה הכספיים המאוחדים, המבוקרים או הסקורים (לפי העניין), האחרונים של החברה כפי שיהיו במועד קרות האירוע בר השיפוי. מובהר, כי השיפוי יחול מעבר לסכום שישולם (אם וככל שישולם) במסגרת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה שרכשה או שתרכוש החברה, מעת לעת.

כמו כן, במסגרת כתבי השיפוי והפטור פטרה החברה את האמורים מכל אחריות כלפיה (עד כמה שהדבר מותר על פי הדין), ביחס לכל נזק שייגרם לה על ידי האמורים בפעולותיהם מתוקף היותם נושאי משרה בחברה ו/או נושאי משרה או מועסקים מטעם החברה בתאגיד אחר, עקב הפרת חובת הזהירות (למעט נזק עקב הפרת חובת הזהירות בחלוקה (כהגדרתה בחוק החברות) ונזקים נוספים שנקבעו בכתב הפטור). כתב הפטור לא יחול ביחס להחלטה או עסקה שלבעל השליטה בחברה (ככל שיהיה) או לנושא משרה כלשהו בחברה יש עניין אישי בה.

---

מר אסף לוי  
יו"ר הדירקטוריון

---

ד"ר גיל רונן  
מנכ"ל

25 במרץ, 2026

**נספח א' - פרטים בדבר הדירקטורים המכהנים בתאגיד במועד פרסום דוח זה (לפי תקנה 26)**

שם הדירקטור	אסף לוי, יו"ר	ד"ר גיל רונן	ד"ר נטע רון יוסף	רפאל ברבר	יוסף לוי	דיוויד ליבר	מאור ששון	ד"ר גלית שהרבאני	אורן מוהר
תעודת זהות	31590367	023674781	024335317	957318212	36253383	16443210	057676660	024097941	028051282
תאריך לידה	8.6.1978	13.3.1968	24.3.1969	12.9.1961	10.6.1979	5.7.1957	16.9.1962	11.6.1969	29.8.1970
מען להמצאת כתבי בי דין	גוש חלב 8, חדרה	מושב אומץ, משק 20 ת.ת. 303, 3887000	חושן 1, שמשית	רחוב הנשיא 26, הרצליה פיתוח	קיבוץ המעפיל	הגיחון 4, רמת השרון	אריק איינשטיין 34, דירה 157 הרצליה	מושב בית עזרא 282	התלם 84, גיאה
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית, בריטית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
חברות בוועדה או בוועדות דירקטוריון	לא	לא	לא	לא	לא	לא	ועדת ביקורת; ועדת תגמול; הועדה לבחינת הדוחות הכספיים	ועדת ביקורת; ועדת תגמול; הועדה לבחינת הדוחות הכספיים	ועדת ביקורת; ועדת תגמול; הועדה לבחינת הדוחות הכספיים
האם דירקטור חיצוני, חיצוני מומחה או בלתי תלוי	לא	לא	לא	לא	לא	לא	דירקטור בלתי תלוי	דירקטורית חיצונית	דירקטור חיצוני
התאריך בו החל לכהן כדירקטור	4.9.2016	9.2.2009	14.1.2021	4.9.2016	4.12.2019	18.3.2010	18.6.2025	16.8.2022	22.4.2021
השכלתו בציון המקצועות או התחומים שבהם נרכשה ההשכלה, המוסד שבו נרכשה והתואר האקדמי או	תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים, האוניברסיטה הפתוחה; לימודי תעודה בייעוץ השקעות האוניברסיטה הפתוחה; לימודי תעודה בירושלים; דוקטור לגנטיקה, האוניברסיטה העברית בירושלים.	תואר ראשון בחקלאות, הפקולטה לחקלאות האוניברסיטה העברית בירושלים; דוקטור בירושלים; תואר שני בגנטיקה והשבחה של צמחים, הפקולטה	תואר ראשון בחקלאות, (בתוספת מתמטיקה), אוניברסיטת תל אביב; תואר שני (MBA) במימון ועסקים בינלאומיים, אוניברסיטת ניו יורק בארה"ב.	תואר ראשון במימון וניהול (בתיאוריה), אוניברסיטת תל אביב; תואר שני (MBA) במימון ועסקים בינלאומיים, אוניברסיטת ניו יורק בארה"ב.	תואר ראשון בביוטכנולוגיה, מכללת הדסה; לימודי תעודה בפיננסים, חשבונאות ומימון וניהול סיכונים, פיננסים, אוניברסיטת אריאל;	תואר ראשון בכלכלה, אוניברסיטת בר אילן; תואר שני בניהול מתקדם (AMP), בית הספר למנהל עסקים של אוניברסיטת הארוורד	תואר ראשון היסטוריה, אוניברסיטת בן גוריון בנגב; תואר ראשון בטחון ואסטרטגיה, אוניברסיטת ת"א;	תואר ראשון במדעי החקלאות, האוניברסיטה העברית בירושלים; תואר שני במדעי החקלאות, האוניברסיטה העברית	תואר ראשון במנהל עסקים עם התמחות בחשבונאות, המכללה למנהל; תואר שני במנהל ומדיניות ציבורית, המכללה האקדמית

שם הדירקטור	אסף לוי, יו"ר	ד"ר גיל רונן	ד"ר נטע רון יוסף	רפאל ברבר	יוסף לוי	דיוויד ליבר	מאור ששון	ד"ר גלית שהרבאני	אורן מוהר
התעודה המקצועית בהם שהוא מחזיק	ג'ון ברייס; לימודי תעודה בהכשרת דירקטורים, אוניברסיטה הפתוחה.		לחקלאות, האוניברסיטה העברית; דוקטור בביולוגיה, הטכניון מכון טכנולוגי לישראל, לימודי תעודה בהכשרת דירקטורים, המרכז הישראלי לניהול.		לימודי תעודה בהכשרת דירקטורים וניהול משא ומתן מורכב, המרכז הבינתחומי הרצליה.			בירושלים; דוקטור להגנת הצומח, האוניברסיטה העברית בירושלים; תואר שני במנהל עסקים, המכללה למנהל; לימודי תעודה בהכשרת דירקטורים, המרכז הישראלי לניהול.	ספיר.
האם הינו בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או בעל כשירות מקצועית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל כשירות מקצועית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעלת כשירות מקצועית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית
התעסקותו בחמש השנים האחרונות	2017 - היום: מנכ"ל בפלואו וי. סי בע"מ; יו"ר דירקטוריון בפלואו ירדן בע"מ	מנכ"ל החברה	2016-2018: בעלים ומנכ"ל בסמוך סליקה כספית בע"מ	2015 - היום: סמנכ"ל השקעות בקרן אוריון - Orion Global Opportunities Fund PC	2018 - 2025: מנכ"ל Todos Technologies; 2016 - היום: שותף מייסד בפלואו ירדן בע"מ	2015 - 2021: שותף מנהל בקרן Roadmap RD; Partner LP; 2011 - 2021: יזם ב-HyperReal Technologies.	מנכ"ל ודירקטור בטרנסאלגי ישראל בע"מ; 16 שנים; דירקטור בבראלגי בע"מ - 4 שנים.	2020 - היום: מנהלת פרויקטים בקרן הון סיכון ויועצת למשקיעים 02.2024 - 06.2023: יועצת למנכ"ל רומהפיד, 2021 - 2023: מנכ"לית רומהפיד בע"מ; 2016 - 2019: אגרונומית ראשית, א.א.א	2016 - היום: יעוץ וליווי עסקי ופיננסי של חברות השקעה, תעשייה, שירותים וטכנולוגיה בארץ ובחו"ל.

שם הדירקטור	אסף לוי, יו"ר	ד"ר גיל רונן	ד"ר נטע רון יוסף	רפאל ברבר	יוסף לוי	דיוויד ליבר	מאור ששון	ד"ר גלית שהרבאני	אורן מוהר
								טארניס ויזואל בע"מ.	
<b>פירוט התאגידים בהם מכהן כדירקטור</b>	דירקטור בחברה ובחברות הבנות	סמוך תפעול וניהול בע"מ (שם קודם: סמוך סליקה כספית בע"מ)	RP Emerging Markets Master Fund Ltd Orion Global Opportunities Fund SPC Ltd Orion Global Advisors Limited; Orion Global Advisors UK Limited; DUSTR Limited; RP Capital Partners Cayman Islands Limited; RP Explorer Limited; Heka Global Inc.	Todos Technologies	דיוויד ליבר תקשורת בע"מ	טרנסאגליי ישראל בע"מ, בראגליי בע"מ	חברת ועד מנהל עמותת 669 שהרבני ייעוץ וטרינריה וחקלאות בע"מ - בעלים ודירקטור	דירקטור חיצוני בפוטומיין בע"מ, דירקטור חיצוני בנקסטייגי תראפיוטיקס בע"מ, דירקטור בחברה הכלכלית לפיתוח חוף אשקלון בע"מ	
האם הוא עובד בחברה, חברת בת, חברה קשורה או בעל עניין בחברה	לא	מנכ"ל החברה	לא	לא	מנהל פיתוח עסקי בארגון קנדה	לא	לא	לא	לא
האם הוא בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד	לא	לא	לא	לא	כן בן דוד של אסף לוי (יו"ר)	לא	לא	לא	לא

שם הדירקטור	אסף לוי, יו"ר	ד"ר גיל רונן	ד"ר נטע רון יוסף	רפאל ברבר	יוסף לוי	דיוויד ליבר	מאור ששון	ד"ר גלית שהרבאני	אורן מוהר
האם הוא דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות	כן	לא	לא	כן	כן	כן	לא	לא	כן

**נספח ב' - פרטים בדבר נושאי המשרה הבכירה בתאגיד במועד פרסום דוח זה (לפי תקנה 26א)**

שם נושא המשרה	אנה שמוחה	דורון כהן
תעודת זהות	321473464	028015592
תאריך לידה	21.4.1983	10.10.1970
תפקיד שממלא בחברה	מנהלת כספים	המבקר הפנימי
התאריך שבו החלה כהונתו	1.11.2025	29.4.2021
התפקיד שהוא ממלא בחברה בת של החברה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה	אין	אין
האם בן משפחה של נושא משרה בכירה בחברה או של בעל עניין אחר בחברה	לא	לא
השכלתו בציון המקצועות או התחומים שבהם נרכשה ההשכלה, המוסד שבו נרכשה והתואר האקדמי או התעודה המקצועית שהוא מחזיק בהם	בוגרת מנהל עסקים וחשבונאות, המכללה למנהל בראשון-לציון.	תואר ראשון במנהל עסקים וחשבונאות, המכללה למנהל.
עיסוק בחמש השנים האחרונות	נובמבר 2025 עד היום, מנהלת כספים בחברה; ספטמבר 2023 עד נובמבר 2025 חשבת בחברה; יוני 2021 עד ספטמבר 2023 חשבת, פיפאל ישראל.	שותף, מבקר פנימי במספר חברות בפאהן קנה ניהול בקרה בע"מ.