

דו"ח תקופתי לשנת 2025

עולם חדש של חויית קנייה



רמי לוי שיווק השקמה 

סל הקניות הזול במדינה!

תוכן העניינים

מבוא

חלק א'

תיאור עסקי התאגיד

חלק ב'

דו"ח הדירקטוריון

חלק ג'

דוחות כספיים

חלק ד'

פרטים נוספים על התאגיד

חלק ה'

דו"ח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית

על הדיווח הכספי ועל הגילוי

סל הקניות הזול במדינה גם בשנת 2025



קבוצת

רמי לוי שיווק השקמה 

סל הקניות הזול במדינה!

מותגי הרשת



רמי לוי
באינטרנט



רמי לוי
המועדון



רמי לוי
תקשורת



רמי לוי
הארנק



רמי לוי
בשכונה



רמי לוי
לעסקים



רמי לוי
ביטוח



רמי לוי
סטוק

המבוא כולל את דבר המנכ"לים המשותפים של החברה, תיאור גרפי של נתונים פיננסיים וכן תמצית של חזון הקבוצה, אסטרטגיות שלה ונתונים אודות פעילות הקבוצה בצורה גרפית לנוחות ציבור בעלי המניות. אין במבוא זה כדי לתאר באופן מלא את פעילות קבוצת רמי לוי ולשם כך יש לקרוא את כל יתר חלקי הדוח התקופתי.

המבוא עשוי להכיל "מידע צופה פני עתיד" כמשמעו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968, המתבסס על כוונות, תחזיות, הערכות ויעדים של הנהלת הקבוצה, כפי שהם נכון למועד דוח זה. על אף שהנהלת הקבוצה סבורה שהערכות אלה סבירות, הרי שהן אינן ודאיות מטבען בהיותן כרוכות בסיכונים הקשורים בפעילות הקבוצה וכן תלויות אף בגורמים שאינם בשליטת הקבוצה, ולפיכך אין כל וודאות כי היעדים וההערכות האמורים יוגשמו.



” זו זכות
לתת
שירות
“

רמי לוי, מנכ"ל



דבר המנכ"לים



לקוחות, עובדים ובעלי מניות יקרים,

שנת 2025 היתה שנה מאתגרת והתאפיינה בהתמודדות עם מתן שירות רציף במהלך המשך הלחימה של "מלחמת חרבות ברזל". עם זאת רשת רמי לוי צלחה תקופה זו בהצלחה רבה. רשת רמי לוי חרטה על דגלה להיות מובילת דרך בהוזלת יוקר המחיייה דרך הורדות מחירים ומבצעים מעמיקים תמיד ובמיוחד בתקופה של עליות מחירים. העובדה שאנו דבקים באסטרטגיה שלנו נשאה פירות, אנחנו מציגים עלייה בכל הפרמטרים של החברה.

מחלקת היבוא על מנת להיפתח לשווקים חדשים, לצמצם את פערי התיווך ולהבטיח את המלאי בסניפים. בכונת החברה לקדם את שיתוף הפעולה עם ישראיר (בכפוף לאישורים הנדרשים) להקמת מועדון לקוחות משותף. להערכתנו שיתוף פעולה כזה ימצב את מועדון הלקוחות של החברה כאחד ממועדוני הלקוחות האטרקטיביים ביותר בישראל. רשת רמי לוי כחלק ממשיק לשעת חרום מתחייבים גם בעת מלחמה להמשיך ולשרת את הלקוחות שלנו ולהבטיח להם אספקה, איכות ושירות. כך עשינו, וכך נעשה גם הלאה.

שתהיה שנה מוצלחת ללקוחותינו, לעובדים שלנו, למשקיעים שלנו, ולכל בית ישראל. אנו מתפללים לשלומם של חיילי צה"ל, מחזקים את משפחות השכולות ואת משפחות הפצועים.

כוחנו באחדותינו.

רשת רמי לוי הנה מובילת דרך בשמירה על מחירים הוגנים לצרכן בלי לפגוע באיכות ושירות. הרשת היא מובילת דרך במאבק ביוקר המחיייה, גם כאשר יש לחצים להעלאות ריבית ומחירים אנחנו באים לקראת הלקוחות שהם היסוד של העסק שלנו. הורדת המחירים היא תמיד תוך מתן דגש על שמירת האיכות, הטריות והשירות. בשנה הקרובה נשים את הדגש על השירות וחווית הקנייה של הלקוח, לצד הבטחת סל הקניות הזול במדינה.

אנו רואים בפיתוחים טכנולוגיים דרך כדי להפחית את עלויות התפעול שלנו מחד ולשפר את השירות לצרכן מאידך. כך בקיצור התורים באמצעות קופות אוטונומיות ומסלולי מעבר מהיר (מערכת Mobile Shopper), שילוט דיגיטלי, שירותי אונליין, ארנק דיגיטלי, ביצוע פעולות בנקאיות פשוטות דרך הארנק הדיגיטלי שלנו ופיתוחים טכנולוגיים נוספים, שפותחו בתוך החברה שיביאו להפחתת הוצאות התפעול ושיפור השירות ללקוח.

נשים השנה דגש על המחלקות הטריות: מחלקות הבשר, הדגים, הירקות והפירות על מנת שהיצע המוצרים יהיה איכותי וטרי נמשיך לפתח את

חג פסח שמח וכשר

יפית אטיאס, מנכ"לית משותפת

רמי לוי, מנכ"ל משותף

קונים חכם קונים רמזי לוי!



חזון וערכים

"המצפן" ברשת רמי לוי שיווק השקמה



חותרים לחדשנות

מענה איכותי לצרכים המשתנים של קהל לקוחותינו. אנחנו ברמי לוי שיווק השקמה **ממשיכים לשדרג ולפתח ולשאוף להתחדשות בלתי פוסקת**. באופן זה רמי לוי ממוצבת בחוד החנית של תחום הקמעונאות בישראל, החל באיכות ומגוון המוצרים, ועד לחוויית קניה נוחה ועדכנית.



הלקוח תמיד במרכז

האסטרטגיה העיקרית שלנו היא להסתכל על הפעילות שלנו מעיני הלקוח. אנו מאמינים כי המפתח להצלחה עסקית הוא לשים את הלקוח במרכז ולשרת את הלקוחות באופן **מותאם לצרכיהם**.



עסק כחול לבן

כרשת בעלת זיקה ישראלית מזוהקת, עצמחה מתוך מחסן קטן בירושלים ומחזיקה כיום עשרות סניפים ברחבי הארץ - סימנו לעצמנו כמטרה ברמי לוי שיווק השקמה, **לתת לכל אזרח בישראל את האפשרות לקנות בזול**. בנוסף, אנחנו פועלים מתוך אחריות חברתית ותורמים רבות לחברה ולקהילה בישראל.



יותר איכות, פחות עלות

רמי לוי שיווק השקמה כבר אינה רק שם נרדף למחיר הזול ביותר. בשנים האחרונות נהנה ציבור לקוחותינו גם ממוצרים, שירותים וחויית קניה מהאיכותיים ביותר בשוק, זאת משום שאנחנו מאמינים שלכל צרכן בישראל מגיע ליהנות מהיצע מוצרים איכותיים במחיר נגיש לכל כיס.



יחס הוגן

אנחנו ברמי לוי שיווק השקמה מאמינים שהלקוחות, העובדים והספקים שלנו - **הם כולם שותפים מלאים לדרך**. אנחנו מחויבים לנהוג בשקיפות ולהעניק יחס הוגן ושווה לכולם, במטרה להמשיך יחד בדרכנו המשותפת לעוד שנים רבות נוספות.



מקצוענות במתן שירות

כרשת המעניקה שירות פרונטלי ודיגיטלי בסניפים, באתר ובאפליקציה - על בסיס יומיומי, אנחנו ברמי לוי שיווק השקמה, על כל עובדי החברה, **מתחייבים להעניק שירות יעיל ומקצועי ללקוחותינו באשר הם**.

פעילות ברשת

26.44%

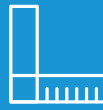
נתח מותג פרטי



אלש"ח

62.73

מכירות למ"ר



69

סניפי דיסקאונט

*למועד פרסום הדו"ח כולל פרש פוד ורמי לוי לעסקים



פעילות בקבוצה

450 אלף

לקוחות נכון לסוף שנת 2025

רמי לוי
תקשורת

שירותי התקשורת הזולים במדינה

184 אלף

מחזיקי כרטיס אשראי המועדון של רמי לוי

רמי לוי
המועדון

מועדון ההטבות הזול במדינה

276

בתי קפה בחו"ל

20

בתי קפה בארץ

cofix
it's fresh

30

מרכולי סופרקופיקס



רמי לוי
בשכונה

72

סניפי רשת הפארם

GOOD
PHARM

המספרים

טעימה מהשנה שהייתה לנו וקצת יותר



רווח תפעולי (אלש"ח)

2025 381,108

2024 365,611
2023 306,628



שטחי מסחר* (ברוטו מ"ר)

2025 169,541

2024 158,766
2023 147,242

* במגזר הקמעונאות כולל מחסנים



הכנסות (אלש"ח)

2025 7,840,184

2024 7,383,222
2023 7,181,901



דיבידנדים (אלש"ח)

2025 193,000

2024 234,999
2023 201,999



רווח נקי (אלש"ח)

2025 222,988

2024 259,347
2023 205,186



EBITDA (אלש"ח)

2025 719,486

2024 682,235
2023 599,393



חוב שוטף (אלש"ח)

2025 264,455

2024 139,982
2023 74,379



הון עצמי (אלש"ח)

2025 588,468

2024 611,893
2023 628,596



המותג הפרטי

איכות מצויינת במחיר אטרקטיבי

המותג הפרטי של רשת רמי לוי שיווק השיקמה היו אחד ממנועי הצמיחה של הרשת אשר מציע ללקוח מוצרים באיכות גבוהה במחירים שווים לכל כיס ונותן מענה לתחרות המוצרים על המדף בדגש של חדשנות ומוצרי פרימיום בבלעדיות לרשת רמי לוי.

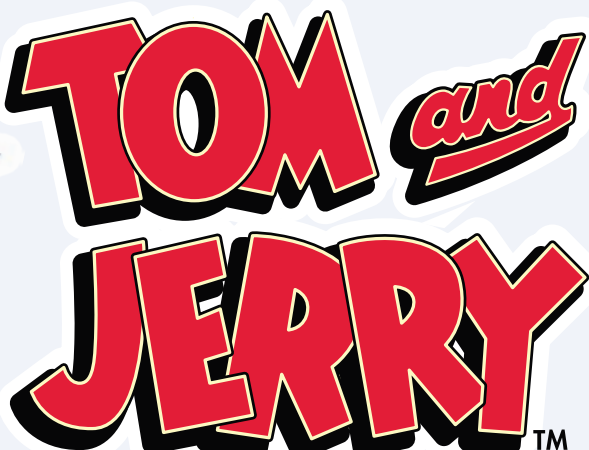
אם בתחילת הדרך, היווה המותג הפרטי רק אחוזים בודדים ממכירות הרשת, הרי שכעת הוא מהווה כ- 27% מתוך סך המכירות שלנו, ובכוונתנו להמשיך ולפתח אותו הלאה גם בשנים הבאות בתחומי הירקות והפירות, דרך מוצרי שימורים ופסטות, וכלה בבערים ודגים.

רשת רמי לוי היתה מהחלוצות שפיתחו את המותג הפרטי בעולם המזון הישראלי. המותג מאפשר ללקוח לקבל מוצר איכותי, המיוצר על ידי טובי היצרנים בארץ ובעולם, במחיר תחרותי.

אנו מנהלים מגעים עם היצרנים עימם יש לנו שיתופי פעולה וכן עם יצרנים נוספים, להרחבת קשת המוצרים של המותג הפרטי ולכניסה לעווקים חדשים כדי להמשיך ולהבטיח שגם מוצר זול ונגיש, יהיה מוצר איכותי. בנוסף שיתופי הפעולה עם חברת Warner Bros, מאפשר לנו לתת למוצרי המותג הפרטי מראה אטרקטיבי ויוקרתי.

רשת רמי לוי היא מהראשונות שעברה את המיתוס של "על מותג איכותי צריך לשלם יותר". באמצעות המותג הפרטי אנו יודעים לספק איכות גבוהה ומחיר זול בכל קנייה, וזו אחת הסיבות שהלקוחות שלנו ממשיכים להצביע ברגליים.

TOM AND JERRY and all related characters and elements © & ™
Turner Entertainment Co. WB SHIELD: © & ™ WBEL (525)



אונליין וטכנולוגיה

מובילים את מהפכת הקמעונאות הדיגיטלית - גם במחיר!



בשנים האחרונות הובלנו את מהפכת הקמעונאות הדיגיטלית בישראל. עשינו זאת במקביל להמשך הפריסה הארצית של הסניפים הפיזיים שלנו, כדי לאפשר ללקוח לבחור ולהנות מחוויית הקניה - גם באמצעות ביקור בסניף וגם באמצעות הזמנה ישירה מהבית. תשתיות האונליין שלנו היום מתקדמות ומעניקות תמיכה מלאה ללקוחות במגוון אזורים ברחבי הארץ.

פרסנו כמעט בכל הסניפים שלנו, את מערכת ה-Mobile Shopper, מערכת המאפשרת ללקוח לקבל סורק משוכלל בתחילת הקנייה, באמצעותו הוא סורק את כל המוצרים אותם הוא רוכש. בסיום הקנייה העגלה נשקלת, והלקוח עובר לשלם על קנייתו באופן עצמאי תוך ביטול הצורך בעמידה בתור לקופה. המערכת פותחה על ידי הרשת, עובדה המאפשרת לנו גמישות רבה בהפעלתה.



מערך האונליין שלנו מתנהל כיום באמצעות ליקוט מסניפי הרשת לצד פיילוט של מרלוגים רובוטיים חדשניים. לאחר מכן נבנה מרכזים רובוטיים נוספים על מנת לתת מענה מדויק ויעיל יותר לשירות האונליין ללקוחותינו.

האסטרטגיה שלנו היא להמשיך ולהצמיח את מערך האונליין, לצד המשך הרחבת מערך הסניפים הפיזיים ובכך לחזק את מיצובה המוביל של רשת רמי לוי שיווק העקמה בשוק הישראלי.

אנו עושים זאת אף באמצעות אפליקציה מתקדמת יותר לרכישה באונליין, הכוללת שיפור של תהליכים תפעוליים, תוך פנייה ללקוח, על פניו זיהוי צרכיו ומאפייני הטעמים האישיים שלו.

החיבור של חוויית האונליין לחווייה הפיזית מקיף את הלקוח שלנו, ומקנה לו נגישות מהירה ונוחה למוצרים שלנו ולמחירים שלנו בכל עת ומכל מקום, ונמשיך לפעול כדי לעשות זאת טוב יותר ויעיל יותר משנה לשנה.



פיננסים וארנק דיגיטלי

חווית הלקוח עולה שלב

כדי לשדרג את חוויית הלקוח, השקנו בשנת 2021 מוצר משלים. לצד שיתוף הפעולה עם קבוצת ישראלכרט, יחד עם מועדון הלקוחות שלנו, אנו מציעים ללקוחותינו ארנק דיגיטלי.

הארנק מעניק ללקוחות חווית תשלום דיגיטלית, חדשנית ונוחה. הארנק מאפשר ללקוחותינו מעקב מסודר אחר תקציביהם וניהול סל הצריכה שלהם, ובמקביל אנו מציעים באמצעותו מבצעים יחודיים לכל לקוח על פי דפוסי הצריכה וההעדפות האישיות שלו.

כמו כן, תניב פעילות זו הכנסות נוספות לרשת באמצעות שיתופי פעולה עם שחקנים פיננסיים מובילים מהמשק הישראלי, ובכך תהווה גם מנוע צמיחה נוסף עבור רמי לוי שיווק השיקמה בשנים הקרובות.

בתחומי הפיננסים, אך טבעי הוא, שנפעל בהמשך גם להרחבת סל השירותים שנציע ללקוחות - החל ממוצרי ביטוח, ביצוע פעולות בנקאיות בסיסיות, מתן אשראי, וכלה במוצרי חסכון אטרקטיביים. הפעילות הפיננסית בארנק הדיגיטלי ובכלל תהפוך לרגל נוספת של יציבות וצמיחה, שתבסס את מעמדנו כקבוצת קמעונאות מהחזקות במשק הישראלי.

הפעילות הפיננסית כפופה לקבלת רשיון "נותן שירותים פיננסיים" ורישיון "נותן שירותי תשלום" שהחברה מתעתדת לקבל בחודשים הקרובים.



GOOD PHARM

פארם מעולה במחירים מעולים

רשת גוד פארם ישראל חרטה על דגלה להיות אלטרנטיבה צרכנית משמעותית בשוק הפארם, ולאפשר לקהל הרחב לקנות מוצרים איכותיים בכמויות נכונות ובמחירים הוגנים.

בשנים האחרונות הכפלו את היקף הסניפים ל-72. הרשת נהנית מצמיחה מהירה, פרוסה כיום ברמה ארצית, ומגדילה את נתח השוק שלה מול שתי הרשתות שעלטו בשוק הישראלי במשך עשרות שנים.

גוד פארם עתידה להשתלב בתשתית המכירות והמועדון של רמי לוי, והתהליכים התפעוליים המיושמים ברשת מוטמעים בה כיום. הרשת הפכה ליעילה, שידרגה את חווית העירות ואת סל המוצרים שהיא מציעה ללקוח, ואנו נמשיך לפתח את המותג עד שיהפוך למותג משמעותי ומוביל בשוק הישראלי בשנים הבאות.



רמי לוי לעסקים

בשורה קמעונאית לשוק העסקי בינוני - קטן

המחסן שבצפון הארץ והמחסן החדש בתימורים מספקים ביעילות, מהירות ובמחירי רמי לוי כל מה שצריך לעסק קטן-בינוני. ממשיכים גם השנה לפתח את יעילות השירות ולהרחיב את סל המוצרים בתחומי הנון-פוד.

חברות שונות, משרדים וספקי שירותים - כולם יוכלו להנות מחוויית קניה איכותית וחכמה יותר באמצעות פעילות "רמי לוי לעסקים" שאנו ממשיכים לפתח ולהרחיב בימים אלה.

אנו רואים בשוק המוסדי שוק משמעותי, שמשווע לכך, שרשת דיסקאונט כמו רמי לוי תוכל להגיע לפתח דלתותיו, ואנחנו כמובן נענים לאתגר.

מעסיקים מזמינים במרוכז, עבור עצמם ועבור עובדיהם מוצרי מזון לצד מוצרי נון-פוד, במחירים אטרקטיביים, ובאמצעות לחיצת כפתור באתר ייעודי. בזכות המרכזים הלוגיסטיים שלנו, והמערכות הטכנולוגיות שהטמענו ברשת בשנים האחרונות, נוכל לספק את השירות לכל הסקטור העסקי והמוסדי, ולהדק את הקשר שלנו עם המעסיקים והעובדים במשק.



חלק א' תיאור עסקי התאגיד



קבוצת

רמי לוי שיווק השקמה 

סל הקניות הזול במדינה!

רמי לוי שיווק השקמה

רשת חנויות רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ ("החברה")

דוח תקופתי לשנת 2025

תוכן העניינים

מבוא

פרק א' - תיאור עסקי החברה

פרק ב' - דוח הדירקטוריון על מצב החברה

פרק ג' - דוחות כספיים מאוחדים לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 ודוח כספי נפרד של החברה לשנת 2025

פרק ד' - פרטים נוספים לשנת 2025 אודות החברה

פרק ה' - דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי של החברה לשנת 2025

26 במרץ 2026

פרק א' - תיאור עסקי התאגיד

תוכן עניינים מקוצר

עמוד	
חלק א' - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי הקבוצה	
9	1. הגדרות
12	2. כללי
16	3. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה
16	4. חלוקת דיבידנדים
חלק ב' - מידע אחר	
18	5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של הקבוצה
20	6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה
חלק ג' - תיאור עסקי הקבוצה לפי תחומי הפעילות	
27	7. תחום הקמעונאות
55	8. תחום הפארם
תחום "אחרים"	
63	9. סלולר ותקשורת
68	10. קופיקס
75	11. כרטיסי אשראי ומועדון לקוחות
79	12. פעילויות נוספות
חלק ד' - עניינים המשותפים לתחומי הפעילות ועניינים הנוגעים לפעילות התאגיד בכללותו	
81	13. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים
81	14. נכסים בלתי מוחשיים
82	15. הון אנושי
86	16. הון חוזר
87	17. ביטוח
87	18. מימון
87	19. שעבודים
88	20. דירוג
88	21. תשקיף מדף
88	22. מיסוי
88	23. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם
89	24. מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד
94	25. הליכים משפטיים
98	26. הסכמים מהותיים
99	27. יעדים ואסטרטגיה
97	28. צפי להתפתחות בשנה הקרובה
97	29. גורמי סיכון

תוכן עניינים מפורט

סעיף	עמוד
חלק א' - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי הקבוצה	
.1	הגדרות
.2	כללי
12	2.1
12	שנת התאגדות וצורת התאגדות
12	2.2
12	תחומי הפעילות של הקבוצה
12	2.2.1
12	תחום קמעונאות
14	2.2.2
14	תחום הפארם
14	2.2.3
14	תחום "אחרים"
14	2.3
14	התפתחויות עסקיות עיקריות מתחילת תקופת הדוח עד למועד אישור הדוח
14	2.4
14	השליטה בחברה
15	2.5
15	תרשים מבנה החזקות של הקבוצה
16	.3
16	השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה
16	.4
16	חלוקת דיבידנדים
חלק ב' - מידע אחר	
18	.5
18	מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של הקבוצה
20	.6
20	סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה
20	6.1
20	מצב המשק בישראל
22	6.2
22	מצב בטחוני – מלחמה ועימותים צבאיים
22	6.3
22	תנודתיות במחירי מוצרי מזון וצריכה
24	6.4
24	עלייה בשכר המינימום ושינויים בדיני עבודה
24	6.5
24	תחרות בשוק קמעונאות המזון
24	6.6
24	יוקר המחיה בישראל
24	6.7
24	המצב הפוליטי והבטחוני בישראל
25	6.8
25	שינויים בשערי חליפין
25	6.9
25	עליית מדד המחירים לצרכן (אינפלציה)
25	6.10
25	שינויים בריבית
26	6.11
26	אירועים גיאוגרפיים-פוליטיים
חלק ג' - תיאור עסקי הקבוצה לפי תחומי הפעילות	
27	.7
27	תחום הקמעונאות
27	7.1
27	מידע כללי על תחום הפעילות
28	7.2
28	מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הקמעונאות
29	7.3
29	מבנה תחום הקמעונאות ושינויים החלים בו

29	שינויים בהיקף הפעילות בתחום הקמעונאות	7.4
29	התפתחויות בתחום הקמעונאות ושינויים במאפייני הלקוחות שלו	7.5
29	7.5.1 השפעת התחרות	
30	7.5.2 מאפייני לקוחות והעדפות צרכנים	
30	7.5.3 השפעת נתונים חיצוניים על הביקושים למוצרי צריכה	
31	7.5.4 כניסת רשתות שיווק בינלאומיות לישראל	
31	7.5.5 התמודדות עם רשתות הפועלות בשבת או משווקות מוצרים שאינם כשרים	
32	שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הקמעונאות	7.6
33	גורמי הצלחה קריטיים בתחום הקמעונאות	7.7
35	שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם	7.8
35	חסמי כניסה ויציאה עיקריים בתחום הקמעונאות	7.9
36	תחליפים למוצרי תחום הקמעונאות ושינויים החלים בהם	7.10
36	מבנה התחרות בתחום הקמעונאות ושינויים החלים בו	7.11
36	מוצרים ושירותים	7.12
36	7.12.1 כללי	
37	7.12.2 המותג הפרטי	
38	7.12.3 מוצרים מיובאים	
38	7.12.4 מוצרי מכירה בסיטונאות	
39	7.12.5 מוצרים הנמכרים על ידי זכיינים בסניפי הרשת	
40	7.12.6 מוצרים הנמכרים בסניפים המופעלים בזכיינות	
40	פילוח הכנסות מוצרים ושירותים	7.13
40	7.13.1 נתונים כלליים	
41	7.13.2 קבוצות מוצרים	
41	לקוחות	7.14
41	7.14.1 כללי	
42	7.14.2 לקוחות הסיטונאות	
42	7.14.3 מכירה מקוונת Online	
44	שיווק והפצה	7.15
44	7.15.1 קידום מכירות ופרסום	
45	7.15.2 מועדון לקוחות	
45	7.15.3 אתר אינטרנט	
45	7.15.4 תווי קנייה	
46	7.15.5 ערוצי הפצה	
46	צבר הזמנות	7.16
46	תחרות	7.17

48	עונתיות	7.18	
48	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים	7.19	
48	כללי	7.19.1	
49	סניפי המרכולים	7.19.2	
50	מרכזים לוגיסטיים	7.19.3	
51	רכוש קבוע אחר	7.19.4	
51	ספקים	7.20	
52	הון חוזר	7.21	
52	מדיניות החזקת מלאי	7.21.1	
53	מדיניות מתן אחריות למוצרים	7.21.2	
53	מדיניות החזרת סחורה	7.21.3	
53	אשראי לקוחות	7.21.4	
54	אשראי ספקים	7.21.5	
תחום הפארם			.8
55	כללי	8.1	
55	רכישת השליטה בגוד פארם	8.2	
56	פעילות סניפי גוד פארם	8.3	
57	סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות גוד פארם	8.4	
57	מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים בתחום הפארם	8.5	
57	כללי	8.5.1	
57	חוק המזון והפארם	8.5.2	
58	פקודת הרוקחים	8.5.3	
58	התפתחויות בשווקים של תחום הפארם	8.6	
58	שינויים בהיקף הפעילות בתחום הפארם	8.7	
59	גורמי הצלחה קריטיים בתחום הפארם	8.8	
59	שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע על פעילות גוד פארם	8.9	
59	מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפארם	8.10	
59	מוצרים ושירותים	8.12	
60	פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים	8.13	
60	לקוחות	8.14	
60	שיווק והפצה	8.15	
60	צבר הזמנות	8.16	
60	תחרות	8.17	
61	עונתיות	8.18	
61	הון אנושי	8.19	
61	חומרי גלם וספקים	8.20	
62	הליכים משפטיים	8.21	

62	יעדים, אוטסרטגיה עסקית וצפי התפתחות לשנה הבאה		8.22	
תחום "אחרים"				
63	סלולר ותקשורת			.9
63	כללי		9.1	
63	רמי לוי תקשורת – שירותי תקשורת סלולרית ומכירת מוצרי קצה		9.2	
63	מידע כללי	9.2.1		
64	רישיון כללי אחוד למתן שירותי תקשורת		9.2.2	
64	הסכם אירוח שירותי סלולר		9.2.3	
65	מנויים		9.2.4	
65	שיווק		9.2.5	
65	מגבלות ופיקוח על פעילות הסלולר והתקשורת של החברה		9.2.6	
65	תחרות		9.2.7	
67	השקמה אן.גי.אן – שירותי בזק בינלאומיים		9.3	
68	קופיקס			.10
68	כללי		10.1	
68	רכישת השליטה בקופיקס		10.2	
68	פעילות קופיקס בתחום בתי הקפה – אורבן קופיקס		10.3	
69	סניפי בתי קפה קופיקס	10.3.1		
69	מפעל מזון ביבנה	10.3.2		
70	מרכז לוגיסטי	10.3.3		
70	רשת המרכולים – סופר קופיקס		10.4	
70	סניפי סופר קופיקס	10.4.1		
71	פעילות בינלאומית		10.5	
72	מבנה תחום הפעילות של קופיקס ושינויים החלים בו		10.6	
72	גורמי הצלחה קריטיים בתחום פעילות קופיקס ושינויים החלים בהם		10.7	
72	גורמי הצלחה קריטיים בתחום בתי הקפה	10.7.1		
72	גורמי הצלחה קריטיים בתחום המרכולים	10.7.2		
73	מוצרים ושירותים של פעילות קופיקס		10.8	
73	לקוחות		10.9	
73	חסמי כניסה ויציאה עיקריים של תחום פעילות קופיקס		10.10	
73	תחליפים למוצרי תחום פעילות קופיקס		10.11	
73	חומרי גלם וספקים		10.12	
74	מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים שחלים על פעילות קופיקס		10.13	
75	כרטיסי אשראי ומועדון לקוחות			.11
75	מידע כללי על הפעילות		11.1	
75	מועדון לקוחות רמי לוי	11.1.1		

75	שיתוף פעולה עם ישראלכרט	11.1.2		
76	שיתוף פעולה עם ישראייר	11.1.3		
77	מידע כללי על פעילות חברות כרטיסי אשראי ומועדון לקוחות	11.1.4		
77	התפתחויות בשווקים של כרטיסי אשראי ומועדון לקוחות	11.1.5		
77	גורמי הצלחה קריטיים בפעילות כרטיסי אשראי ומועדון לקוחות	11.1.6		
78	חסמי כניסה ויציאה עיקריים בתחום פעילות כרטיסי אשראי ומועדון לקוחות	11.1.7		
78	מוצרים ושירותים	11.2		
78	לקוחות	11.3		
78	שיווק	11.4		
79	תחרות	11.5		
79	ספקים	11.6		
79	מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים שחלים על פעילות כרטיסי אשראי ומועדון לקוחות	11.7		
79	פעילויות נוספות		12	
79	סוכנות ביטוח	12.1		
80	השקעה בחברות צמיחה, רמי לוי פיננסים, רמי לוי אנרגיה, קנדו	12.2		
חלק ד' - עניינים המשותפים לתחומי הפעילות ועניינים הנוגעים לפעילות התאגיד בכללותו				
81	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים		13	
81	נכסים בלתי מוחשיים		14	
81	סימני מסחר	14.1		
81	מוניטין	14.2		
81	מאגרי מידע	14.3		
82	הון אנושי		15	
82	מבנה ארגוני	15.1		
82	מצבת עובדים	15.2		
83	הסכמי העסקה	15.3		
83	צווי הרחבה	15.4		
84	נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירה	15.5		
84	אנשי מפתח	15.6		
84	מדיניות תגמול	15.7		
85	חברות כוח אדם	15.8		
85	הוראות דיני עבודה החלות על החברה	15.9		
86	הון חוזר		16	
87	ביטוח		17	
87	מימון		18	

87	שעבודים	.19
88	דירוג	.20
88	תשקיף מדף	.21
88	מיסוי	.22
88	סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם	.23
89	מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד	.24
89	חוקי צרכנות וחוקים בתחום דיני העבודה	24.1
90	חוק רישוי עסקים	24.2
90	חוק המזון והפארם	24.3
92	חוק התחרות הכלכלית	24.4
92	חוק הפיקדון	24.5
92	חוק הגברת האכיפה	24.6
92	תקני הבטחת איכות	24.7
92	דיני עבודה	24.8
93	חוק הריכוזיות	24.9
93	סימון מוצרים	24.10
93	הליכים משפטיים	.25
93	הסכמים מהותיים	.26
94	יעדים ואסטרטגיה	.27
94	פריסת חנויות בפורמט הדיסקאונט	27.1
94	חיזוק מותג הרשת והקבוצה	27.2
94	חיזוק המותג הפרטי	27.3
95	הרחבת פעילות מכירות אונליין	27.4
95	הרחבת פעילות בפורמט עירוני בשכונות ובמרכזי ערים	27.5
95	הרחבת הפעילות בתחום הפארם	27.6
95	הקמת פעילות קמעונאית בתחום הסטוק	27.7
95	הרחבת הפעילות הסיטונאית	27.8
96	הרחבת פעילות כרטיסי אשראי ומועדון לקוחות	27.9
96	הרחבת פעילות תחום התקשורת	27.10
96	הרחבת פעילות בתחום הפיננסים	27.11
97	רכישת רשתות קמעונאיות בתחום הפעילות כאסטרטגיית צמיחה	
97	ייעול שרשרת האספקה באמצעות פתיחת מרכזים לוגיסטיים	27.12
97	חדשנות ופיתוח עסקי	27.13
98	צפי להתפתחות בשנה הקרובה	.28
99	גורמי סיכון	.29
99	סיכוני מאקרו, 29.2 סיכונים ענפיים	29.1
102	סיכונים מיוחדים לחברה	29.3

פרק א' - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי הקבוצה

1. הגדרות

בפרק זה להלן יוגדרו למען הנוחות קיצורי שמות החברות (לפי סדר א"ב) בקבוצה והמונחים הבאים כדלקמן:

הקבוצה ¹	
"אורבן קופיקס"	- אורבן קופיקס בע"מ, חברה פרטית בבעלות מלאה של קופיקס;
"גוד פארם"	- גוד פארם בע"מ, חברה פרטית בשליטת החברה (51.96%);
"החברה" או "הרשת"	- רשת חנויות רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ;
"הקבוצה"	- החברה, חברות בנות, חברות כלולות, וחברות אחרות המוחזקות במישרין או בעקיפין על ידי מהן;
"השקמה אן.ג'י.אן"	- השקמה אן.ג'י.אן תקשורת בינלאומית 015 בע"מ, חברה פרטית, המוחזקת על ידי החברה (40%);
"חברת המועדון"	- המועדון של רמי לוי בע"מ, חברה בת פרטית בשליטת החברה (80%);
"מילואות פרי גליל"	- מילואות פרי גליל שותפות מוגבלת, בשליטת החברה (95%);
"סוויץ"	- סוויץ' בי.איי מערכות ליבה בע"מ, חברה בת פרטית בשליטת החברה (86%);
"סופר קופיקס"	- סופר קופיקס בע"מ, חברה פרטית שמוזגה ביום 31.12.25 עם ולתוך החברה;
"קופיקס"	- קופיקס גרופ בע"מ, חברה בת פרטית בבעלות מלאה של החברה;
"קופיקס גלובל"	- Cofix Global Limited, חברה הרשומה בקפריסין ומוחזקת על ידי קופיקס (42.19%);
"רמי לוי אנרגיה אספקת חשמל"	- רמי לוי אנרגיה אספקת חשמל בע"מ, חברה בת פרטית בבעלות מלאה של החברה;
"רמי לוי סוכנות ביטוח"	- רמי לוי סוכנות לביטוח כללי ופנסיוני (2021) בע"מ, חברה בת פרטית בבעלות מלאה של החברה;

¹ שיעורי ההחזקה בחברות הבנות והכלולות, המוצגים ביחס לכל חברה הנם נכון למועד הדוח התקופתי.

רמי לוי סטוק בע"מ, חברה פרטית בשליטת החברה (51%);	-	"רמי לוי סטוק"
רמי לוי שיווק השקמה - שירותים פיננסיים בע"מ, חברה פרטית בבעלות מלאה של החברה;		"רמי לוי פיננסיים"
רמי לוי שיווק השקמה תקשורת בע"מ, חברה בת פרטית בבעלות מלאה של החברה.	-	"רמי לוי תקשורת"

מונחים		
דוח הדירקטוריון של החברה על מצב ענייני החברה ליום 31 בדצמבר 2025, הכלול בחלק ב' לדוח התקופתי;	-	"דוח הדירקטוריון"
הדוח התקופתי של החברה לשנת 2025;	-	"הדוח" או "הדוח התקופתי"
הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025, הכלולים בחלק ג' לדוח התקופתי;	-	"הדוחות הכספיים"
31 בדצמבר 2025;	-	"מועד הדוח"
26 במרץ 2026.	-	"מועד אישור הדוח"

חוקה		
חוק להגברת האכיפה של דיני העבודה, התשע"ב-2011;	-	"חוק הגברת אכיפה"
חוק הגנת הפרטיות, התשי"א-1981;	-	"חוק הגנת הפרטיות"
חוק הגנת הצרכן, התשמ"א-1981;	-	"חוק הגנת הצרכן"
חוק החברות, התשנ"ט-1999;	-	"חוק החברות"
חוק קידום התחרות בענפי המזון והפארם, התשע"ד-2014;	-	"חוק המזון והפארם"
חוק העסקת עובדים על ידי קבלני כוח אדם, התשנ"ו-2006;	-	"חוק העסקת עובדים"
חוק הפיקדון על מכלי משקה, התשנ"ט-1999;	-	"חוק הפיקדון"
חוק לקידום התחרות ולצמצום הריכוזיות, התשע"ד-2013;	-	"חוק הריכוזיות"
חוק התחרות הכלכלית, התשמ"א-1988;	-	"חוק התחרות הכלכלית"
חוק התקשורת (בזק ושידורים), התשמ"ב-1982;	-	"חוק התקשורת"
חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968;	-	"חוק ניירות ערך"

חוק רישוי עסקים, התשכ"ח-1968 ;	-	"חוק רישוי עסקים"
חוק שכר מינימום, התשמ"ז-1987 ;	-	"חוק שכר מינימום"
תקנות הגנה על בריאות הציבור (מזון) (סימון תזונתי), התשע"ח-2017.	-	"תקנות הסימון"

2.1 שנת התאגדות ואופן התאגדות

החברה הוקמה והתאגדה בישראל ביום 1 בינואר 2006 כחברה פרטית על-פי חוק החברות. בחודש מאי 2007 פרסמה החברה תשקיף, במסגרתו הציעה לראשונה לציבור מניות של החברה, אשר נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ (להלן: "הבורסה"). בעקבות השלמת ההצעה לציבור, החברה הפכה ל"חברה ציבורית" כהגדרתה בחוק החברות, ול"תאגיד מדווח" כהגדרתו בחוק ניירות ערך.

2.2 תחומי הפעילות של הקבוצה

נכון למועד הדוח, פעילות הקבוצה כוללת שלושה תחומי פעילות המהווים מגזרים עסקיים בדוחות הכספיים.

2.2.1 תחום הקמעונאות

(א) תחום הפעילות העיקרי בו עוסקת הקבוצה הינו קמעונאות בתחום המזון ומוצרי הצריכה בישראל. חנויות הקבוצה פועלות בשיטת הדיסקאונט, קרי מכירה במחירים זולים לצרכן הפרטי. חנויות הקבוצה מציעות מגוון רחב של מוצרים: מוצרי מזון; מוצרי ירקות ופירות; כלי בית; מוצרי טואלטיקה; מוצרי ניקיון; מוצרי קוסמטיקה; מוצרי חשמל; מוצרי הלבשה וטקסטיל, ועוד. המוצרים מסופקים לסניפי הקבוצה ולמרלוג הקבוצה באמצעות ספקים שונים ובאמצעות זכיינים בתחומים שונים, כאשר חלק מהמוצרים נמכרים תחת מותג פרטי של החברה. שיעור זניח מהכנסות החברה בתחום הקמעונאות מקורו בעמלות בגין מכירות המבוצעות על ידי זכיינים.

(ב) על פי דירוגי Duns100² ו-BDI code³ לשנת 2025, החברה הינה מפעילת רשת הקמעונאות השנייה בגודלה בישראל מבחינת היקף המכירות ומספר מועסקים. נכון למועד הדוח, החברה הפעילה 60 סניפים (כולל סניף אחד של רמי לוי לעסקים) ברחבי הארץ בהפעלה ישירה, ו-3 סניפים בזכיינות. כמו כן, מתחילת שנת 2026 ועד למועד אישור הדוח פתחה החברה סניף נוסף.

בנוסף, בבעלות החברה 5 מרכולים באזור ירושלים אשר מופעלים נכון למועד הדוח במסגרת תחום הקמעונאות, חלקם תחת השם "בית הפירות" וחלקם תחת השם "בית הפרי".

(ג) בהמשך להצעת רכש מלאה מצד החברה למניות הציבור בקופיקס גרופ והפיכתה לחברה פרטית בבעלות מלאה של החברה, פעלה החברה לביצוע מיזוג סטטוטורי, שבמסגרתו יועברו כל הנכסים וההתחייבויות של סופר קופיקס (חברה בת של קופיקס גרופ) לחברה (בסעיף זה להלן: "המיזוג"). לצורך המיזוג תחלק קופיקס גרופ (בכפוף לאישור בית

2 [זמין בקישור.](#)

3 [זמין בקישור.](#)

המשפט) את כל המניות שהחזיקה בסופר קופיקס (70%) כדיבדנד בעין לחברה, כך שסופר קופיקס תהפוך לחברה בת בבעלות מלאה של החברה, ובד בבד עם השלמת ההנפה יבוצע המיזוג של סופר קופיקס עם ולתוך החברה, כך שסופר קופיקס תחוסל ללא פירוק. להערכת החברה המיזוג יושלם ברבעון השני לשנת 2026, ויישם בפועל בתוקף מיום 1 בינואר 2026.

בעקבות המיזוג, החל מיום 1 בינואר 2026 יתווספו לתחום הקמעונאות בחברה 30 מרכולים בפורמט עירוני שהופעלו עד סוף שנת 2025 על ידי סופר קופיקס: 27 סניפים תחת המותג "רמי לוי בשכונה", 2 סניפים תחת המותג "שווצריה הקטנה" וסניף אחד תחת המותג "סופר קופיקס" (שצפויים להיות מוסבים במהלך שנת 2026 למותג "רמי לוי בשכונה").

מהבחינה החשבונאית, תוצאות הפעילות של מרכולים עירוניים הוצגו בדוחות הכספיים השנתיים ליום 31 בדצמבר 2025 תחת מגזר "אחרים" (בדומה לשנים קודמות), אולם החל מהרבעון הראשון של שנת 2026, בעקבות המיזוג של סופר קופיקס עם ולתוך החברה, ולאור העובדה שבחינת התוצאות של המרכולים העירוניים על ידי מקבלי ההחלטות התפעוליות הראשיים של הקבוצה לצורך קבלת החלטות והקצאת משאבים נעשית ברמת הפעילות הקמעונאית בכללותה וכחלק בלתי נפרד ממנה, החל מהדוחות הכספיים לרבעון הראשון לשנת 2026 תוצאות הפעילות של פורמט "מרכולים עירוניים" כאמור לא יוצגו תחת מגזר "אחרים" אלא במסגרת מגזר הקמעונאות.

כמו כן, החברה ממשיכה לפעול להרחבת פעילות המכירה הסיטונאית למוסדות ולגופים גדולים. במסגרת זו מופעל כיום מוקד מכירה בחיפה ובחודש אפריל 2026 צפוי להיפתח מוקד מכירה נוסף בתימורים.

במקביל, החברה מוסיפה לשווק בסיטונאות מוצרי מזון ומוצרי ניקיון גם למרכולים קטנים, למוסדות ולמסעדות באזור ירושלים.

(ד) החברה מעניקה לזכייניה "במה" לשיווק ולהפצה של מוצריהם בהתבסס על כוח השוק של הקבוצה בקרב קהל הצרכנים.

(ה) לצורך תמיכה תפעולית ושירות בתחום הקמעונאות, החברה מפעילה במודיעין (בצמידות למשרדי המטה וההנהלה) מרכז לוגיסטי מתקדם בשטח של כ-30,000 מ"ר.

(ו) החברה מצויה בשנים האחרונות בתהליך התפתחות במספר מישורים המהווים מנועי צמיחה בתחום הקמעונאות, ובכלל זה: בתחום המכירות המקוונות (אונליין); בתחום פיתוח המותג הפרטי; בתחום פיתוח מרכולים בפורמט עירוני; ובתחומי חדשנות משיקים לפעילותה, ביניהם שימוש בארנק דיגיטלי, יישום מערכות לניתוח ופילוח נתוני מכר, שימוש במערכות מכירה אוטונומיות לרבות עגלות חכמות המייעלות עבור הלקוח את תהליך הרכישה והתשלום ומערכות חכמות לניהול מדפים ומלאי.

לפרטים נוספים בקשר עם פעילות החברה בתחום הקמעונאות ראו סעיף 7 להלן.

2.2.2 תחום הפארם

הקבוצה פועלת בתחום הפארם באמצעות גוד פארם, חברה בת פרטית בשליטת החברה, המפעילה רשת חנויות תחת המותג "גוד פארם". חנויות גוד פארם פועלות לפי מספר מודלים תפעוליים: (א) הפעלה ישירה של סניפים באמצעות גוד פארם; (ב) הפעלת סניפים באמצעות חברות בנות בבעלות מלאה (100%) של גוד פארם; (ג) הפעלת סניפים באמצעות חברות בנות בשליטת גוד פארם, אשר מניות המיעוט בהן מוחזקות על ידי שותף מנהל אשר מפעיל את החנות; (ד) הפעלת סניפים באמצעות מודל זכיינות.⁴

2.2.3 תחום "אחרים"

תחום פעילות "אחרים" כולל נכון למועד הדוח בעיקר פעילויות המבוצעות באמצעות חברות בנות ומוחזקות: סלולר ותקשורת; הפעלת רשת בתי קפה ומרכולים עירוניים באמצעות קופיקס; הפעלת מועדון לקוחות מחזיקי כרטיס אשראי בשיתוף עם ישראלכרט ומועדון לקוחות כללי; והחל משנת 2026 – גם הפעלה של חנויות סטוק. יצוין כי אף אחת מהפעילויות הכלולות במגזר "אחרים" אינה עומדת לבדה בתנאי תקן IFRS8 לבחינה של מגזר בר דיווח. לפרטים בדבר פעילויות החברה בתחום "אחרים", ראו סעיפים 9-12 להלן.

2.3 התפתחויות עיקריות מתחילת תקופת הדוח (1 בינואר 2025) עד למועד אישור הדוח

2.3.1 ביום 1 בינואר 2025 נכנסה גבי יפית (עבוד לוי) אטיאס לתפקידה כמנכ"לית משותפת בחברה לצד מר רמי לוי (חלף תפקידה הקודם כסמנכ"לית שיווק של החברה).

2.3.2 רמי לוי שירותים פיננסיים הגישה לרשות שוק ההון ביטוח וחסכון בקשה לקבל רשיון חברת תשלומים ומתן שירות מידע פיננסי בהתאם לכללי הסדרת העיסוק בשירותי תשלום ויזום תשלום ובהתאם לחוק הסדרת העיסוק בשירותי תשלום ויזום תשלום. זאת במקביל לבקשה קודמת לרישוי למתן אשראי מורחב. לפרטים ראו סעיף 27.11 להלן.

2.3.3 נכון למועד הדוח, נמשך המשא ומתן להקמת מועדון לקוחות משותף עם ישראייר תעופה ותיירות בע"מ ו/או עם ישראייר גרופ בע"מ (להלן ביחד: "ישראייר") ביחד עם ישראלכרט בע"מ. לפרטים בדבר הבנות בין הצדדים נכון למועד אישור הדוח, ראו סעיף 11.1.3 להלן.

2.3.4 לפרטים בדבר הסדר אכיפה שאושר בתקופת הדוח במסגרת הליך אכיפה מנהלית ראו סעיף 25.1.2 להלן.

2.4 השליטה בחברה

2.4.1 החברה נשלטת על-ידי מר רמי לוי, באמצעות ר.ל. השקמה החזקות בע"מ (להלן: "ר.ל. השקמה")⁵.

⁴ בנוסף, גוד פארם מפעילה שני סניפי מועדוני כושר באמצעות חברה בת.

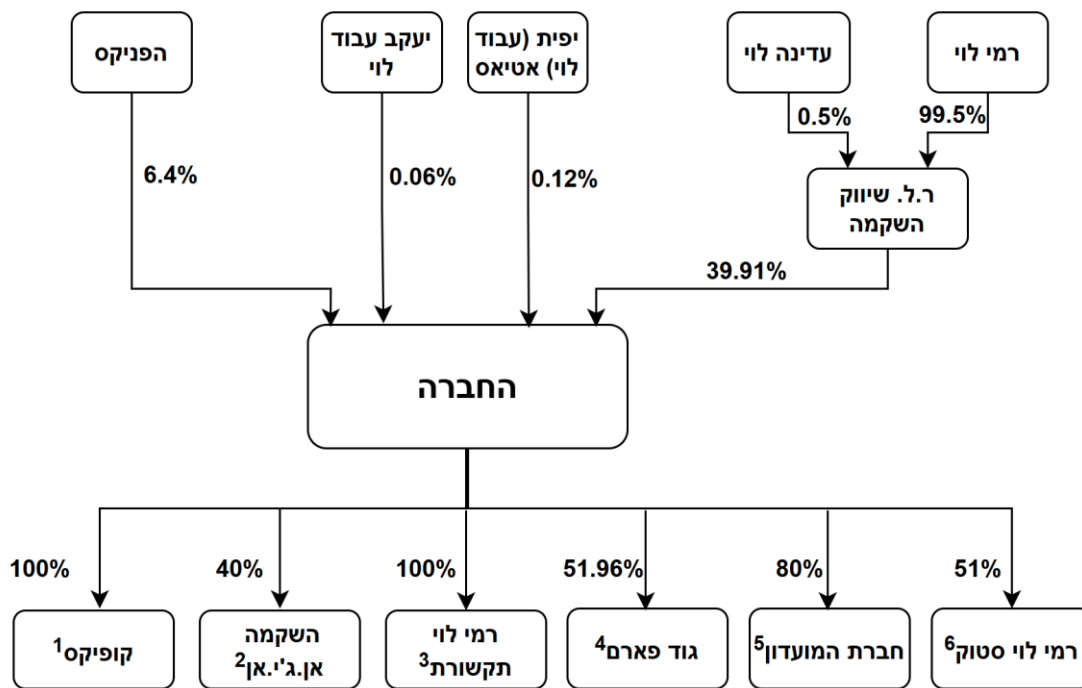
⁵ מר רמי לוי מחזיק 99.5% מהון המניות המונפק והנפרע של ר.ל. השקמה. גבי עדינה לוי, רעייתו, מחזיקה 0.5% מהון המניות המונפק והנפרע של ר.ל. השקמה.

2.4.2 מר רמי לוי הינו בעל ניסיון של עשרות שנים בעולם הקמעונאות בפורמט הדיסקאונט. את דרכו העסקית החל מר רמי לוי בשנת 1975 באמצעות ניהול חנות ראשונה ברחוב השקמה בשוק מחנה יהודה בירושלים, ובמהלך השנים פתח מר לוי חנויות נוספות באזור ירושלים, הקים פעילות שיווק סיטונאית לחנויות ולמוסדות והרחיב את הפעילות הקמעונאית באמצעות הקמת סניפים בפריסה ארצית בפורמט הדיסקאונט.

בשנת 2006 המחו ר.ל. השקמה (אשר באותה עת פעלה כ"רמי לוי שיווק השקמה") ושתי חברות נוספות בשליטת מר רמי לוי את מלוא התחייבויותיהן וזכויותיהן בפעילות השיווק הקמעונאי, בנכסים ובציוד הקשורים לפעילות האמורה, לחברה וזאת על-מנת לרכז את כל פעילות השיווק הקמעונאי תחת חברה אחת.

2.5 תרשים מבנה ההחזקות של הקבוצה ובעלי עניין

להלן תרשים מבנה ההחזקות של החברה בחברות בנות וכלולות עיקריות, וכן החזקות בעלי עניין בחברה, נכון למועד אישור הדוח:



- (1) קופיקס היתה בעבר חברה ציבורית אשר מניותיה היו רשומות למסחר בבורסה. ביום 3 בספטמבר 2025 השלימה החברה הצעת רכש מלאה, שבמסגרתה נרכשו כל מניות קופיקס מהציבור, והיא הפכה לחברה פרטית בבעלות מלאה של החברה. לפרטים נוספים ראו סעיף 10 להלן.
- (2) חברה פרטית אשר התאגדה ביום 23 בספטמבר 2012. לפרטים ראו סעיף 9.3 להלן.
- (3) חברה פרטית אשר התאגדה ביום 14 ביולי 2010. לפרטים ראו סעיף 9.2 להלן.
- (4) חברה פרטית אשר התאגדה ביום 27 במרץ 2016. לפרטים נוספים ראו סעיף 8 להלן.
- (5) חברה פרטית אשר התאגדה ביום 2 במאי 2018. לפרטים נוספים ראו סעיף 11 להלן.
- (6) חברה פרטית אשר התאגדה ביום 4 בינואר 2024. לפרטים נוספים ראו סעיף 27.7 להלן.

למען שלמות התמונה יצוין כי גבי יפית (עבוד לוי) אטיאס, בתם של ה"ה רמי ועדינה לוי, אשר מכהנת כמנכ"לית משותפת בחברה, מחזיקה ב-0.12% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה. מר יעקב עבוד לוי, בנם של ה"ה רמי ועדינה לוי, מחזיק ב-0.06% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה. בין גבי יפית אטיאס לבין מר יעקב לוי לבין ה"ה רמי ועדינה לוי אין הסכם, במישרין או בעקיפין, לשיתוף פעולה מכוח החזקותיהם בחברה, ולפיכך החברה אינה רואה בגבי יפית אטיאס או במר יעקב לוי בעלי שליטה בחברה ביחד עם הוריהם.

בנוסף, שולטת החברה בחברות נוספות שפעילותן זניחה לחברה, ובכלל זה סוויץ' (לפרטים ראו סעיף 27.14 (א) להלן); מילואות פרי גליל, רמי לוי סוכנות לביטוח, רמי לוי פיננסים, רמי לוי אנרגיה אספקת חשמל ועוד. כמו כן מחזיקה החברה בקנדו דרונס (לפרטים ראו סעיף 12.4 להלן) ובחברות פרטיות הפועלות בתחומי טכנולוגיה שונים, אשר נכון למועד הדוח ההשקעה בהן זניחה לחברה.

3. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

למיטב ידיעת החברה בשנים 2024 ו-2025 ועד למועד אישור הדוח לא בוצעו השקעות בהון החברה ולא בוצעה על-ידי בעל עניין בחברה כל עסקה מהותית מחוץ לבורסה במניות החברה.

4. חלוקת דיבידנדים

4.1 מדיניות חלוקת דיבידנדים

בחודש מרץ 2010 אישר דירקטוריון החברה מדיניות חלוקת דיבידנדים, לפיה אחת לשנה קלנדרית ו/או מידי רבעון ו/או מספר פעמים בכל שנה, תכריז החברה על חלוקת דיבידנד מיתרת עודפי החברה הראויים לחלוקה ואשר לא חולקו בעבר, כפי שעולה מדוחותיה הכספיים הסקורים והמבוקרים של החברה (לפי כללי חשבונאות מקובלים), בהתאם לשיקול דעתו של הדירקטוריון. שיעור הדיבידנד ינוע בין 60% ל-75% מהרווח הנקי של החברה בכל שנה, ובלבד שחלוקת הדיבידנד תקיים את הוראות הדין ובכלל זה מבחני חלוקת דיבידנד, הקבועים בסעיף 302 לחוק החברות.

בחודש מאי 2019 אישר דירקטוריון החברה עדכון למדיניות חלוקת הדיבידנדים. בהתאם למדיניות חלוקת הדיבידנדים המעודכנת, שיעור הדיבידנד השנתי יהיה בין 60% ל-95% מהרווח הנקי השנתי של החברה בכפוף לעמידה במבחני החלוקה הקבועים בחוק החברות. ביתר תנאי המדיניות שאושרה בחודש מרץ 2010 לא חל שינוי.

דירקטוריון החברה רשאי, בכל עת, בהתחשב בשיקולים עסקיים, לשנות את שיעור הדיבידנד הנזכר במדיניות הדיבידנדים, או להחליט שלא לחלק דיבידנד כלל.

4.2 חלוקת דיבידנדים בשנתיים שקדמו למועד הדוח

4.2.1 בשנים 2025 ו-2024 החליט דירקטוריון החברה על שמונה (8) חלוקות דיבידנד במועדים כדלקמן:

(א) ביום 27 בנובמבר 2025 החליט דירקטוריון החברה על תשלום דיבידנד בסכום כולל של 41 מיליון ש"ח;

(ב) ביום 19 באוגוסט 2025 החליט דירקטוריון החברה על תשלום דיבידנד בסכום כולל של 52 מיליון ש"ח;

(ג) ביום 29 במאי 2025 החליט דירקטוריון החברה על תשלום דיבידנד בסכום כולל של 45 מיליון ש"ח;

(ד) ביום 27 במרץ 2025 החליט דירקטוריון החברה על תשלום דיבידנד בסכום כולל של 55 מיליון ש"ח;

(ה) ביום 26 בנובמבר 2024 החליט דירקטוריון החברה על תשלום דיבידנד בסכום כולל של 55 מיליון ש"ח ;

(ו) ביום 20 באוגוסט 2024 החליט דירקטוריון החברה על תשלום דיבידנד בסכום כולל של 60 מיליון ש"ח ;

(ז) ביום 29 במאי 2024 החליט דירקטוריון החברה על תשלום דיבידנד בסכום כולל של 70 מיליון ש"ח ;

(ח) ביום 26 במרץ 2024 החליט דירקטוריון החברה על תשלום דיבידנד בסכום כולל של 50 מיליון ש"ח.

4.2.2 למידע בדבר הדיבידנדים שחילקה החברה בשנים 2025 ו-2024 ראו גם ביאור ג' 19 לדוחות הכספיים.

4.3 יתרת עודפים ראויים לחלוקה

נכון ליום 31 בדצמבר 2025, יתרת העודפים הראויים לחלוקה של החברה מסתכמת ב-376,060 אלפי ש"ח.

חלק ב' - מידע אחר

5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של הקבוצה

להלן מידע כספי על תחומי הפעילות של הקבוצה על בסיס הדוחות הכספיים של החברה לתקופה המסתיימת ביום 31 בדצמבר 2025 (באלפי ש"ח):

מאוחד	התאמות למאוחד	תחום אחרים*	תחום הפארם	תחום הקמעונאות	שנת 2025	
					הכנסות	עלויות
7,840,184	-	397,197	509,705	6,933,282	הכנסות מחיצוניים	הכנסות
-	(31,368)	812	489	30,067	הכנסות בין תחומי פעילות	
7,840,184	(31,368)	398,009	510,194	6,963,349	סה"כ הכנסות תחום הפעילות	
7,476,435	1,006	331,989	460,945	6,682,494	עלויות אשר אינן מהוות הכנסות בתחום פעילות אחר	עלויות
-	(31,368)	29,581	503	1,284	עלויות אשר מהוות הכנסות בתחום פעילות אחר	
7,476,435	30,361	361,570	461,448	6,683,778	סה"כ	
944,871	(989)	102,937	71,565	771,358	עלויות קבועות המיוחסות לתחום הפעילות	
6,531,564	(29,372)	258,633	389,882	5,912,421	עלויות משתנות המיוחסות לתחום הפעילות	
381,109	(1,006)	34,122	49,570	298,423	רווח תפעולי לאחר הכנסות (הוצאות) אחרות	
222,988					רווח תקופה	
4,614,946	(249,511)	376,709	457,383	4,030,364	סך הנכסים המיוחסים לתחום הפעילות לסוף התקופה	
(4,026,478)	124,791	(297,168)	(353,153)	(3,500,948)	סך ההתחייבויות המיוחסות לתחום הפעילות לסוף התקופה	

מאוחד	התאמות למאוחד	תחום אחרים*	תחום הפארם	תחום הקמעונאות	שנת 2024	
					הכנסות	עלויות
7,383,222		430,613	438,953	6,513,656	הכנסות מחיצוניים	הכנסות
	(34,177)	618	901	32,658	הכנסות בין תחומי פעילות	

7,383,222	(34,177)	431,231	439,854	6,546,314	סה"כ הכנסות תחום הפעילות	
7,018,119	1,517	352,042	394,812	6,269,749	עלויות אשר אינן מהוות הכנסות בתחום פעילות אחר	עלויות
	(34,177)	32,308	350	1,519	עלויות אשר מהוות הכנסות בתחום פעילות אחר	
7,018,119	(32,661)	384,350	395,162	6,271,268	סה"כ	
862,114	3,169	94,510	65,997	698,438	עלויות קבועות המיוחסות לתחום הפעילות	
6,156,012	(3,785)	289,840	329,171	5,540,787	עלויות משתנות המיוחסות לתחום הפעילות	
365,611	(1,517)	45,974	46,739	274,416	רווח תפעולי לאחר הכנסות (הוצאות) אחרות	
259,347					רווח תקופה	
4,287,662	(270,445)	423,181	398,528	3,736,398	סך הנכסים המיוחסים לתחום הפעילות לסוף התקופה	
(3,675,769)	30,793	(213,893)	(299,966)	(3,192,704)	סך ההתחייבויות המיוחסות לתחום הפעילות לסוף התקופה	

מאוחד	התאמות למאוחד	תחום אחרים*	תחום הפארם	תחום הקמעונאות	שנת 2023	
7,181,901		441,110	364,502	6,376,289	הכנסות מחיצוניים	הכנסות
-	(36,494)	675	164	35,655	הכנסות בין תחומי פעילות	
7,181,901	(36,494)	441,785	364,666	6,411,944	סה"כ הכנסות תחום הפעילות	
6,885,110	1,852	372,727	332,794	6,177,737	עלויות אשר אינן מהוות הכנסות בתחום פעילות אחר	עלויות
-	(36,493)	35,268	386	839	עלויות אשר מהוות הכנסות בתחום פעילות אחר	
6,885,110	(34,641)	407,995	333,180	6,178,576	סה"כ	
815,693	1,478	108,185	56,414	649,616	עלויות קבועות המיוחסות לתחום הפעילות	
6,069,418	(36,120)	419,555	276,770	5,409,213	עלויות משתנות המיוחסות לתחום הפעילות	
306,628	(1,852)	30,409	32,286	245,785	רווח תפעולי לאחר הכנסות (הוצאות) אחרות	

205,186					רווח תקופה
4,196,658	(257,236)	478,327	375,172	3,600,395	סך הנכסים המיוחסים לתחום הפעילות לסוף התקופה
(3,568,061)	110,312	(336,044)	(292,203)	(3,050,126)	סך ההתחייבויות המיוחסות לתחום הפעילות לסוף התקופה

* מגזר "אחרים" בביאור מגזרים בדוחות הכספיים המאוחדים של החברה כולל בעיקר את פעילות קופיקס (בתי קפה ומרכולים), פעילות תקשורת, פעילות מועדון כרטיסי האשראי, פעילות סוכנות ביטוח ופעילות הסטוק, אשר אף אחת מהן אינה מהווה מגזר בר דיווח לפי תקן IFRS8. יצוין כי החל מהרבעון הראשון של שנת 2026, התוצאות הכספיות של המרכולים בפורמט עירוני שהופעלו במסגרת סופר קופיקס ומוזגו ביום 31.12.2025 לחברה, יקבלו ביטוי במגזר הקמעונאות.

למידע כספי נוסף, ראו הדוחות הכספיים של החברה והסברי הדירקטוריון בדוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה.

6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות הקבוצה

להלן פירוט גורמים עיקריים חיצוניים בסביבת הפעילות המאקרו-כלכלית של הקבוצה, אשר להערכת החברה עשויה להיות להם השפעה מהותית על פעילות הקבוצה:⁶

6.1 מצב המשק בישראל

- בהתאם לנתוני הלמ"ס, שנת 2025 הסתיימה עם עליות של כ-3.1% בתוצר המקומי הגולמי (בהמשך לעלייה של 1% בשנת 2024) (עלייה של 3.4% בסך התוצר המקומי של המגזר העסקי). האוכלוסייה בישראל גדלה בשנת 2025 ב-1.4%, כך שהתוצר המקומי הגולמי לנפש עלה ב-1.7% לאחר ירידה של 0.3% בשנת 2024.⁷

על פי תחזית מקרו-כלכלית של חטיבת המחקר בבנק ישראל שפורסמה בחודש ינואר 2026, התוצר צפוי לצמוח בשנת 2026 ב-5.2% ובשנת 2027 ב-4.3%. תחזית בנק ישראל גובשה לאחר הפסקת האש בלחימה בעזה בחודש אוקטובר 2025, על רקע משק המאופיין בעודפי ביקוש ובשוק עבודה הדוק, והיא התבססה על ההנחה שתימשך הרגיעה היחסית בחזיתות השונות. לפיכך, לא מן הנמנע כי המלחמה שנפתחה מול איראן בסוף חודש פברואר 2026 תשפיע על התחזית כפי שנצפתה על ידי בנק ישראל חודש קודם לכן.

- בשנת 2025 מדד המחירים לצרכן בישראל עלה ב-2.6% (עלייה דומה נרשמה גם במדד המחירים

⁶ תיאור הסביבה הכללית והגורמים החיצוניים מבוסס על נתונים ומידע פומבי כפי שהתפרסמו, בין היתר, באתר האינטרנט של בנק ישראל שכתובתו www.bankisrael.gov.il, באתר האינטרנט של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה שכתובתו www.cbs.gov.il, באתר האינטרנט של משרד האוצר שכתובתו www.mof.gov.il, באתר האינטרנט של רשות התחרות שכתובתו www.antitrust.gov.il ובפרסומים בעיתונים ואתרי חדשות מקומיים וחברות מידע אחרות. החברה לא ביקשה, ובכל מקרה לא קיבלה, את הסכמת המפרסמים ואתרי האינטרנט כאמור, לצורך הכללת מידע בדוח התקופתי, והיא אינה אחראית לתוכן הפרסומים כאמור, אשר בכל מקרה לא אומתו על ידה.

⁷ אתר הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, "החשבונות הלאומיים לשנת 2025", 16 בפברואר 2026. [זמין בקישור](#).

⁸ אתר האינטרנט של בנק ישראל, "התחזית המקרו-כלכלית של חטיבת המחקר, ינואר 2026" ("התחזית המקרו-כלכלית של [בנק ישראל](#)"). [זמין בקישור](#).

לצרכן ללא ירקות ופירות) על פי התחזית המקרו-כלכלית של בנק ישראל, שיעור האינפלציה צפוי לעמוד על 1.7% בשנת 2026 ועל 2.0% בשנת 2027. לפרטים אודות השפעת שינויים במדד על פעילות החברה ראו סעיף 6.8 להלן.

- בשנת 2025 נרשמה התחזקות משמעותית של השקל לעומת הדולר בשיעור של כ-1.2%. לפרטים אודות השפעת שינויים בשער החליפין של הדולר על פעילות החברה ראו סעיף 6.7 להלן.

- שיעור האבטלה בחודש דצמבר 2025 עמד על 3.1% ושיעור המועסקים מכלל האוכלוסיה עמד על 61.1%¹⁰. בהתאם להערכות בנק ישראל, שיעור האבטלה בגילאי העבודה העיקריים (25-64) צפוי לעמוד על 3.3% בשנת 2026 ו-3.5% בשנת 2027 בממוצע שנתי.¹¹

- נכון למועד אישור הדוח, ריבית בנק ישראל עומדת על 4.0% (לוודא), לאחר שתי הפחתות ריבית שבוצעו על ידי בנק ישראל: הפחתה של 0.25% ביום 24 בנובמבר 2025 (שלאחריה עמדה הריבית על 4.25%), והפחתה נוספת של 0.25% ביום 5 בינואר 2026 (שלאחריה עמדה על 4%). על פי התחזית המקרו-כלכלית של בנק ישראל, הריבית הממוצעת ברבעון הרביעי של שנת 2026 צפויה לעמוד על 3.5%. יצוין כי עליית הריבית אינה משפיעה מהותית על החברה שכן החברה מתבססת על הונה העצמי ולא על מימון בחוב.

- שנת 2025 הסתיימה עם גירעון תקציבי בשיעור של כ-4.8% תוצר. בתחילת חודש מרץ 2026 החליטה הממשלה להגדיל את תקציב הבטחון בעקבות מבצע "שאגת הארי". מהלך זה, בד בבד עם עדכון תחזית ההכנסות וביטול מספר מצומצם של תוכניות תקציביות, מבטא גירעון תקציבי צפוי של 5.1% בשנת 2026 ולהביא לעלייה ביחס החוב לתוצר בשנה זו.

- בעקבות מלחמת "חרבות ברזל" הופחת בשנת 2024 דירוג האשראי של ישראל, לראשונה בתולדותיה, על ידי שלוש סוכנויות דירוג האשראי הבינלאומיות, תוך הדגשת הסיכונים הביטחוניים והאתגרים הפוליטיים הפנימיים שעמם מתמודדת ישראל. במהלך שנת 2025 (ובתחילת 2026) עדכנו סוכנויות דירוג האשראי הבינלאומיות את דירוג האשראי של ישראל לטובה. כך, לדוגמה, חברת דירוג האשראי הבינלאומית הפחיתה בשנת 2024 את דירוג האשראי של ישראל מרמה של "AA-" בתחזית יציבה לרמה של "A+" בתחזית שלילית, ואילו בחודש נובמבר 2025 עודכנה התחזית ליציבה. בדומה, חברת דירוג האשראי מודיס הפחיתה בשנת 2024 את דירוג האשראי של ישראל מ-A1 בתחזית יציבה ל-Baa1 בתחזית שלילית, ואילו בחודש ינואר 2026 עודכנה התחזית ליציבה.

- בשנת 2025 חלה עלייה של 2.6% בהוצאה לצריכה פרטית (לאחר עלייה של 3.9% בשנת 2024) ועלייה של 1.2% בצריכה הפרטית לנפש. העלייה בהוצאה לצריכה הפרטית לנפש בשנת 2025 משקפת עליה של 1.6% בצריכה הפרטית השוטפת לנפש (ההוצאות למזון, משקאות וטבק, לשירותים אישיים, לדיור, לדלק וחשמל לאחזקת בית, ולמוצרי תעשייה לצריכה שוטפת)¹².

⁹ אתר הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה "מדדי המחירים לצרכן - דצמבר 2025 וסיכום שנת 2025". [זמין בקישור](#).

¹⁰ אתר הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, "נתונים מסקר כוח אדם לחודש דצמבר 2025", 2 בפברואר 2026. [זמין בקישור](#).

¹¹ התחזית המקרו-כלכלית של בנק ישראל.

¹² אתר הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה "החשבונות הלאומיים לשנת 2025", 16 בפברואר 2026. [זמין בקישור](#).

מאז מתקפת ארגון הטרור חמאס ב-7 באוקטובר 2023, חוותה מדינת ישראל אירועי מלחמה ועימותים צבאיים במספר חזיתות (חלקן התנהלו במקביל), שכללו מערכות לחימה מול החמאס ברצועת עזה; פעילות צבאית נגד ארגון הטרור חיזבאללה בלבנון; תקיפות נגד החיזיתים בתימן; ועימותים צבאיים נגד איראן (מבצע "עם כלביא" בחודש יוני 2025 ומבצע "שאגת הארי" בפברואר 2026)..

למעט שיבושים נקודתיים-זמניים במספר סניפים באיזורי עימות ובקרבת הגבול בצפון, פעילות החברה התנהלה כסדרה לאורך כל התקופה באופן רציף (ממשיכה להתנהל גם כיום במהלך מבצע "שאגת הארי") ללא השפעה מהותית על תוצאות פעילות החברה בתקופת הדוח.

עם זאת, אם המלחמה שמתחוללת מול איראן במועד אישור הדוח הכספי תסלים, או אם יתפתחו אירועי מלחמה לא-צפויים אחרים, עשויות להיות לכך השפעות משמעותיות על המשק, אשר אין ביכולתה של חברה להעריך.

6.3 תנודתיות במחירי מוצרי מזון וצריכה

6.3.1 על פי נתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה¹³, בשנת 2025 ירד סעיף המזון במדד המחירים לצרכן ב-0.8% (בהשוואה לעלייה של 4.3% בשנה הקודמת).

6.3.2 במישור הרגולטורי, ננקטו בעשור האחרון (לרבות בתקופת הדוח) יוזמות שונות, שנועדו לעודד תחרות והוזלה של מחירי המזון בישראל, ובכלל זה:

- בשנת 2014 נכנס לתוקף החוק לקידום התחרות בענף המזון, התשע"ד-2014, שנועד לקדם תחרות בענף המזון ומוצרי הצריכה, בין היתר באמצעות הוראות המסדירות את פעילותם של ספקים ושל קמעונאים ואת היחסים ביניהם. ביום 1 ביולי 2024 אישרה הכנסת הרחבה לחוק כך שיקדם תחרות גם בענף הפארם, וישמו של החוק שונה לחוק קידום התחרות בענפי המזון והפארם, התשע"ד-2014.

בשנת 2025 פורסמו כללי קידום התחרות בענף המזון, כהוראת שעה בקשר עם פטור לפעולות ולהסדרים שעניינם סידור מצרכים בחנות של קמעונאי גדול.

נכון למועד הדוח החברה נכללת ברשימת הקמעונאים הגדולים, כהגדרתם בחוק המזון והפארם, אשר פורסמה על-ידי רשות התחרות. לפרטים נוספים אודות חוק המזון והפארם ראו סעיף 24.4 להלן.

- בשנת 2014 אימצה הממשלה את המלצות הוועדה להגברת התחרות והסרת חסמים בתחום הייבוא, ובעקבות זאת נפתחו מכסות פטורות ממכס לייבוא מוצרים, ביניהם: גבינה צהובה ובשר, ירקות קפואים ושמן זית. לפרטים אודות ייבוא של בשר וגבינה צהובה על-ידי החברה, ראו סעיף 7.12.3 להלן.

- הרחבות מעת לעת של רשימת המוצרים המפוקחים על-ידי משרד הכלכלה ומשרד החקלאות

¹³ הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, לעיל הי"ש 9.

באמצעות פרסום צווי פיקוח.

- עדכונים בחוק הגנת הצרכן, והתקנות שהותקנו מכוחו.
- רפורמה בייבוא מזון לשם הסדרת אחריותו של יבואן מזון והפיקוח על הייבוא, על מנת להבטיח כי המזון מסופק ברמת איכות, תקינות ובטיחות נאותים, תוך מתן הקלות ליבואני המזון בהתאם לעקרונות הייבוא המקובלים במדינות מפותחות.¹⁴
- בחודש ינואר 2024 פורסם דוח מבקר המדינה בנושא "הפיקוח על המחירים בענף המזון", אשר קבע כי הפיקוח על מחירי המזון לא מספק וכי יש לשקול צעדים נוספים ובכלל זה המלצה כי משרד האוצר, משרד החקלאות ומשרד הכלכלה יבחנו עם רשות התחרות שימוש בכל הכלים העומדים לרשותם לצורך התמודדות עם בעיית יוקר המחיה באמצעות פתרונות מבניים כגון הרחבת היבוא ובמידת הצורך יבחנו שילוב פיקוח מחירים כפתרון ביניים עד שפתרונות מבניים אלו יבואו לידי ביטוי בדמות הרחבת התחרות (מספר השחקנים בענף המזון).¹⁵
- בחודש נובמבר 2024 פורסם דוח מבקר המדינה בנושא "התמודדות המדינה עם הריכוזיות והמונופולין בענף המזון ומוצרי הצריכה". בדוח מוצע, בין היתר, כי משרד האוצר, רשות התחרות ומשרד הכלכלה יגבשו תוכנית לטיפול במקטע ההפצה המהווה חסם תחרותי התורם לריכוזיות בענף המזון ומוצרי צריכה, תוך עידוד הפצה של יצרנים ויבואנים קטנים ובינוניים ללא תלות בספקים גדולים. כמו כן מוצע בדוח לרשות התחרות לבחון את המתודולוגיה בעניין אזורים גיאוגרפיים לפי חוק המזון והפארם תוך התחשבות גם בחנויות שכונתיות לממכר מזון; לשקול הסדרה שתאפשר הרחבת הפיקוח על פעולותיהם של קמעונאי מזון גדולים שאינם מפוקחות כיום שיש בהן כדי לפגוע בתחרות; להמשיך ולבחון את ההתפתחויות של הרכישות באונליין; ולבחון את השפעתן על הריכוזיות הגיאוגרפית של הקמעונאים לשם מניעת פגיעה בתחרות.¹⁶
- בחודש דצמבר 2025 פרסם משרד הכלכלה והתעשייה "קול קורא" במיזם "הסל של ישראל", במסגרתו הוזמנו הרשתות הקמעונאיות להתמודד על התחייבות למחיר הנמוך עבור סל מוצרים שנקבע על ידי המשרד. החברה בחרה שלא להתמודד במיזם זה.

6.3.3 החברה פועלת לשמור על מעמדה הפרו-צרכני בתחום הקמעונאות ועל כן מעדיפה לספוג מעת לעת, באופן חלקי, עליית מחירים של המוצרים הנרכשים מספקי החברה, ולהמשיך לבוא לקראת הצרכן במבצעים ובהורדות מחירים גם במחיר של הקטנת הרווח הגולמי שלה וזאת כחלק מהאסטרטגיה של החברה להגביר את נאמנות הלקוחות לקבוצה.

¹⁴ ביטול פקודת בריאות הציבור (מזון) וחקיקת חוק הגנה על בריאות הציבור (מזון), התשע"ו-2015.

¹⁵ דוח מבקר המדינה [זמין כאן](#).

¹⁶ דוח מבקר המדינה [זמין כאן](#).

6.3.4 להערכת החברה, פתיחה של סניפים חדשים של רשתות שיווק, שינוי בטעמי צרכנים, התרחבות של רשתות קמעונאיות חזקות למגזר חנויות הפארם והגברת המודעות הצרכנית, תורמים לחיזוק מעמדן של רשתות הדיסקאונט ומגבירות את התחרות תוך יצירת לחץ מחירים.

6.4 עליה בשכר המינימום ושינויים בדיני עבודה

6.4.1 ביום 1 באפריל 2025 עודכן שכר המינימום לסך 6,247 ש"ח ברוטו לחודש לעובד במשרה מלאה שמועסק במשכורת חודשית קבועה (34.32 ש"ח ברוטו לשעה לעובדים המשתכרים לפי שעה), חלף שכר מינימום של 5,880 ש"ח (32.30 ש"ח ברוטו לשעה) אשר חל עד למועד העדכון. לעליית שכר המינימום בשנת 2025 לא היתה השפעה מהותית על רווחיות החברה.

6.4.2 בשל מספר העובדים הרב שמעסיקה הקבוצה (נכון לשנת 2025, לפי נתוני Duns-100, החברה היא המעסיקה השנייה בגודלה במשק בקרב קמעונאיות המזון)¹⁷, עלייה משמעותית בשכר המינימום עשויה להוביל לגידול משמעותי בהוצאותיה.

6.5 תחרות בשוק קמעונאות המזון

תחרות בשוק קמעונאות המזון עשויה להשפיע על פעילות החברה ועל תוצאותיה הכספיות, ובכלל זה על הכנסות החברה ועל רווחיותה. על רקע המבנה הריכוזי שאפיין בעבר את השוק נקטה הממשלה בצעדים שונים שמטרתם קידום והגברת התחרות בענף המזון ומוצרי הצריכה לשם הורדת המחירים לצרכן. לפרטים אודות התחרות בשוק קמעונאות המזון, מבנה הענף, התמורות בו וכן דרכי התמודדותה של החברה על רקע התחרות בשוק, ראו סעיף 7.17 להלן.

6.6 יוקר המחיה בישראל

יוקר המחיה בישראל משפיע על הרגלי הצריכה של הציבור, ומצוי בלב השיח הציבורי, הפוליטי והכלכלי, לרבות בתחום קמעונאות המזון ומוצרי הצריכה. על פי מחקרים שפורסמו בשנים האחרונות, מחירים של מוצרי מזון ו"מוצרי צריכה מהירה" (Fast Moving Consumer Goods) גבוה יחסית בישראל בשל מגוון סיבות, ביניהם נתח ייבוא נמוך יחסית בשל חסמים מכסיים, ריכוזיות בענף תעשיית המזון המקומית, עלויות כשרות וסיבות נוספות.¹⁸ החל מיום 1.1.2025 עודכן שיעור המע"מ בישראל ל-18% (לעומת 17% בשנים קודמות), ולהעלאה זו השפעה ישירה על יוקר המחיה בישראל.

להערכת החברה, יוקר המחיה בישראל עשוי לעודד צרכנים להעדיף רשתות דיסקאונט, תחום אשר בו מתמקדת פעילות החברה.

6.7 המצב הפוליטי והביטחוני בישראל

למצב הפוליטי והביטחוני בישראל לא ניכרת השפעה מהותית על פעילות החברה. עיקר ההשפעה (שכאמור אינה מהותית) עשויה להתבטא במכירות סניפי החברה בעטרות, בגוש עציון, ביתר עילית

¹⁷ זמין בקישור.

¹⁸ מרכז המחקר והמידע, "תיאור וניתוח רמת התחרותיות בשוק המזון ומוצרי צריכה מהירה – מעודכן", 16 בנובמבר 2021. זמין בקישור.

ובשער בנימין, במכירות סניפים באזורי גבול כדוגמת קרית שמונה ושדרות ובאופן מצומצם יותר - בסניפי החברה בירושלים ובמעלה אדומים.

יצוין כי לחברה יש מספר סניפים בערים מעורבות (כגון עכו, לוד, רמלה, חיפה וכו'), ולפיכך מהומות אלימות בערים מעורבות, כדוגמת אירועי מאי 2021, עשויות להיות בעלי השפעה נקודתית (לא מהותית) על פעילות החברה.

לפרטים אודות השפעת "מלחמת התקומה", מבצע "עם כלביא" ומבצע "שאגת הארי" על פעילות החברה ראו סעיף 6.2 לעיל.

6.8 שינויים בשערי חליפין

פעילות החברה בתחום ייבוא מוצרים מושפעת משער החליפין של השקל מול מטבעות זרים (דולר ואירו). לתנודתיות בשערי החליפין עשויה להיות השפעה על פעילות העסקית של החברה אשר, בין היתר, מייבאת חלק מחומרי הגלם ומוצרים במחירים הצמודים לשערי מטבעות זרים ומוכרת את מוצריה בשקלים חדשים. לפיכך, הקבוצה חשופה לתנודות בשערי מטבע שונים שעשויים להשפיע על הוצאות המימון של החברה ועל רווחיותה בין היתר בעקבות עסקאות גידור שהחברה עושה על מנת להגן על רווחיות הרכש עם חלק מספקיה בחו"ל. מתחילת שנת 2025 שערי החליפין ירדו כאשר הבולט שבהם הינו הדולר ביחס לשקל שבתקופת הדוח ירד בכ-12.5% לעומת שינוי אפסי בתקופה המקבילה אשתקד.

6.9 עליית מדד המחירים לצרכן (אינפלציה)

חלק משמעותי מהתחייבויות החברה והוצאותיה (כגון דמי שכירות, ארנונה וכיו"ב) צמודות למדד המחירים לצרכן (להלן: "המדד") ומושפעות מהאינפלציה, בה בעת שהכנסות החברה, ככלל, אינן צמודות למדד. משכך, עלייה משמעותית במדד עשויה להיות בעלת השפעה על התחייבויות החברה.

בשנת 2025 עלה מדד המחירים לצרכן ב-2.68% (בהשוואה לעלייה של 3.2% בשנת 2024 ועלייה של 5.3% בשנת 2023). על פי התחזית המקרו-כלכלית של בנק ישראל, שיעור האינפלציה צפוי לעמוד על 1.7% בשנת 2026 ועל 2.0% בשנת 2027.

להערכת החברה, ובהתאם לתחזית בנק ישראל לא צפויה לעליית מדד המחירים לצרכן השפעה מהותית על פעילותה. עם זאת, החברה בוחרת לעתים לספוג חלק מעליית המחירים במשק (כפי שבאה לידי ביטוי במדד המחירים לצרכן), כדי לשמור על מעמדה הפרו-צרכני, גם במחיר של הקטנת הרווח הגולמי, כחלק מהאסטרטגיה של החברה להגביר את נאמנות הלקוחות לקבוצה.

6.10 שינויים בריבית

החל משנת 2022 בנקים מרכזיים במדינות העולם, וביניהם ישראל, החלו תהליך של העלאת הריבית המוניטרית וצמצום הדרגתי במדיניות המוניטרית, כך שלאחר עשור של סביבת ריבית אפסית, הכלכלה העולמית נדרשת להסתגל לסביבת ריבית עולה. בין אפריל 2022 למאי 2023 החליט בנק ישראל על 10 העלאות ריבית רצופות משיעור אפסי לרמה של 4.75%. בחודש ינואר 2024 החליט בנק ישראל על הורדת ריבית ל-4.5%, והריבית נותרה בשיעור זה עד להחלטת בנק ישראל ביום 24 בנובמבר 2025 להוריד את הריבית ל-4.25%. ביום 5 בינואר 2026 החליט בנק ישראל להוריד את

הריבית ל-4.0%.

הואיל ולחברה הון עצמי המשמש לעיקר פעילותה, והיא בעלת נזילות גבוהה ללא הלוואות בהיקף משמעותי, עליית הריבית אינה משפיעה מהותית על תוצאות פעילותה.

6.11 אירועים גיאו-פוליטיים

אירועים גיאו-פוליטיים ברחבי העולם עלולים להשפיע על הזמינות והמחירים של חומרי גלם, סחורות ומזון המיובאים לישראל ועל עלויות השילוח וזמני ההובלה.

כך, לדוגמה, מלחמת רוסיה-אוקראינה שפרצה בשנת 2022, השפיעה בנקודות זמן מסוימות על מחירי הדגנים בעולם (מאחר שרוסיה ואוקראינה נמנות עם היצואניות המרכזיות בעולם של חיטה, שעורה ותירס). בדומה, איומי הטרור החיותי בתימן על כלי שיט בים האדום, גרמו לחברות ספנות בינלאומיות לשנות את נתיבת השייט הימיים, דבר שגרם לעיכובים בשרשרת האספקה ולעלייה בתעריפי התובלה הימית של מוצרים מסוימים.

אין ביכולת החברה להעריך השפעות עתידיות של אירועים גיאו-פוליטיים, כדוגמת עימות בין מדינות, מלחמות, פגיעה בסחר ובבטחון התובלה הימית, על החברה ועל הסביבה העסקית שבה היא פועלת.

תחום קמעונאות המזון בישראל מגוון וכולל רשתות שיווק ארציות, אשר חלקן פועלות בפורמט דיסקאונט, רשתות אזוריות, רשתות פרטיות, מינמרקטים וחנויות מכולת שכונתיות, חנויות נוחות, שווקים פתוחים, מעדניות וחנויות מתמחות (כגון אטליזים, חנויות למכירת יינות ואלכוהול, חנויות למזון אורגני וכדומה). החברה ממוצבת בענף כרשת שיווק ארצית, שנייה בגודלה בהיקף הכנסות ובמספר עובדים, הפועלת בעיקר במתכונת דיסקאונט.

נכון למועד אישור הדוח (לאחר קליטת 30 מרכולים במסגרת המיזוג עם סופר קופיקס), לחברה 99 סניפים ומרכולים ונקודות מכירה ברחבי הארץ הפועלים בפורמט דיסקאונט (מכירה במחירים זולים לצרכן הפרטי) ובפורמט שכונתי, בחלוקה כדלקמן:

(א) סניפים בפורמט דיסקאונט (63 סניפים)

- (1) 60 סניפים בהפעלה ישירה על ידי החברה (כולל סניף אחד של רמי לעסקים).¹⁹
- (2) 3 סניפים (זכרון יעקב, קרית חיים ואילת) בהפעלה על ידי זכייין (צד ג' לא קשור) מכוח זיכיונות שהוענקו לו על-ידי החברה להפעיל מרכולים תחת המותג "רמי לוי". החברה הינה בעלת זכויות בסניפים אלה מכוח הסכמי שכירות שהינה צד להם, בעוד שהזכייין אחראי למילוי כל התחייבויותיה של החברה כשוכרת, במעמדו כבר-רשות.

(ב) מרכולים בפורמט עירוני (36 סניפים)

- (1) 5 מרכולים תחת המותג "בית הפירות" (שמתמקד במכירת פירות וירקות ומוצרים טריים נוספים) וסניף נוסף בירושלים (1), בהפעלה ישירה על ידי החברה.
- (2) 30 מרכולים תחת המותג "רמי לוי בשכונה"²⁰. יובהר כי התוצאות הכספיות של מרכולי "רמי לוי בשכונה" שפעלו עד לסוף שנת 2025 במסגרת סופר קופיקס, נכללות בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2025 תחת מגזר "אחרים" (בדומה לשנים קודמות). בעקבות מיזוג סופר קופיקס לחברה ביום 31 בדצמבר 2025, התוצאות הכספיות של מרכולים אלה תירשמה החל מהרבעון הראשון לשנת 2026 תחת מגזר הקמעונאות.

החברה בוחנת מעת לעת הזדמנויות להרחבת פעילותה בפורמט הדיסקאונט ובפורמט העירוני-שכונתי שלה, בין באמצעות הקמת מרכולים חדשים ובין באמצעות רכישת מרכולים קיימים.

להלן נתונים כלליים בנוגע לסניפי החברה²¹:

¹⁹ כולל סניף אחד של רמי לוי לעסקים.

²⁰ שני סניפים בפורמט השכונתי פועלים תחת המותג "שווצריה הקטנה", וסניף אחד פועל תחת המותג "סופר קופיקס". עם זאת, לאור כוונת החברה להסב סניפים אלה כך שיפעלו תחת המותג "רמי לוי בשכונה", ההתייחסות בדוח תקופתי זה לסניפים הללו תהיה, משיקולי נוחות, באותה קטגוריה של כלל סניפי "רמי לוי בשכונה"

²¹ הנתונים המוצגים בטבלה בנוגע לשטחי מסחר (ברוטו ונטו) והון אנושי, ביחס לימים 31.12.25, 31.12.24 ו-31.12.23 אינם כוללים את נתוני המרכולים שהחברה החלה להפעיל בעצמה החל מיום 1.1.26. בעקבות מיזוג סופר קופיקס לחברה ואינם כוללים את שטחי סניפי הזכיינות.

31.12.23	31.12.24	31.12.25		
54	56	59	הפעלה ישירה	סניפים בפורמט דיסקאונט
3	3	3	זכיינות	
1	1	1	"רמי לוי בשכונה"	סניפים בפורמט שכונתי
-	5	5	"בית הפירות"	
-	1	1	סניף "רמי לוי לעסקים"	
147,242	158,766	169,541	שטחי מסחר ברוטו (מ"ר) ²²	
100,775	108,094	113,932	שטחי מסחר נטו (מ"ר) ²³	
5,715	5,576	5,618	סניפים ²⁴	הון אנושי
118	126	119	אחר ²⁵	
16.5%	N/A	N/A	נתח שוק (ב-%) ²⁶	

* המרכולים בפורמט "רמי לוי בשכונה" הופעלו עד ליום 31.12.2025 על ידי סופר קופיקס (למעט מרכול אחד שהופעל ישירות על ידי החברה). החל ממועד הדוח, כלל המרכולים בפורמט זה מופעלים על ידי החברה תחת "תחום הקמעונאות".

להלן פרטים בדבר פריסה גיאוגרפית של סניפי החברה בהפעלה ישירה (לא כולל 3 סניפים המופעלים בזכיינות) ליום 31 בדצמבר בשנים 2023 עד 2025 :

מספר סניפים						איזור
31.12.23		31.12.24		31.12.25		
שכונתי	דיסקאונט	שכונתי	דיסקאונט	שכונתי	דיסקאונט ²⁷	
1	12	1	13	1	13	ירושלים
-	19	-	19	-	20	מרכז
-	13	-	13	-	15	צפון
-	9	-	10	-	11	דרום
1	54	1	56	1	60	סה"כ

7.2 מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הקמעונאות

תחום הקמעונאות מושפע מחקיקה ראשית, מתקנות ומצווים בתחום הצרכנות ובתחום הפיקוח על מחירי המוצרים. בנוסף, מכירת מצרכים שונים כרוכה בקבלת אישורים, בפיקוח משרד הבריאות, ובהתאם להוראות חוק רישוי עסקים.

לפרטים נוספים אודות הוראות חקיקה ומגבלות פיקוח החלות על פעילות הקבוצה, ראו סעיף 24 להלן.

²² שטחי מסחר ברוטו כוללים שטחי אולמות מכירה ושטחי מחסנים צמודים לסניף.

²³ שטחי מסחר נטו כוללים אולמות מכירה. הנתונים המוצגים ביחס לימים 31.12.25, 31.12.24 ו-31.12.23 אינם כוללים את שטחי המסחר נטו שנוספו לתחום הפעילות החל מיום 1.1.26 בעקבות מיזוג סופר קופיקס לחברה. ואינם כוללים את שטחי סניפי הזכיינות.

²⁴ כולל עובדי סניפים ומחסנים.

²⁵ עובדי מטה ועובדים אחרים שאינם משויכים לסניפים או למחסנים.

²⁶ נתוני נתח שוק לשנת 2023 מוצגים לפי סקירות של חברת סטורנקסט. נכון למועד אישור הדוח אין בידי החברה נתונים מדויקים לנתח שוק בשנים 2024 ו-2025.

²⁷ כולל סניף רמי לוי לעסקים.

בתחום הקמעונאות בישראל פועלות רשתות שיווק גדולות בפריסה ארצית, לצד רשתות מקומיות, שווקים (פתוחים או סגורים), מרכולים שכונתיים, חנויות נוחות וחנויות מתמחות (בתי מאפה, ירקניות, חנויות דגים ואטליו). בין הרשתות הארציות ניתן למנות (מלבד רשת החברה) רשתות כדוגמת "שופרסל", יוחנוף", "קארפור ישראל", "חצי חננס", "מחסני השוק", "ויקטורי", "טיב טעם", "אושר עד", "פרשמרקט", "וולט מרקט", "קינג סטור", "סופר יודה", "מחסני מזון", ועוד.

בהתאם לנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה²⁸, בשנת 2025 גדל סך הפדיון של רשתות השיווק (במחירים קבועים) ב-2.6%, בהשוואה לעלייה של 7.2% בשנת 2024 (נתוני הפדיון ברשתות השיווק מתייחסים לרשתות המתמחות במזון ולרשתות המתמחות במוצרים אחרים: מוצרי טקסטיל והלבשה, הנעלה, מוצרים בני קיימה, כלי בית ו"שונות" - מוצרי קוסמטיקה, תרופות, צעצועים, ספרים, ציוד משרדי ואופטיקה). בפדיון של רשתות המזון חלה בשנת 2025 עלייה של 0.8% (במחירים קבועים), בהשוואה לעלייה של 2.7% בשנת 2024 (פדיון הרשתות המוגדרות כרשתות מזון כולל את הפדיון גם ממכירת חומרי ניקוי ומוצרים אחרים). בפדיון של רשתות המזון חלה בשנת 2025 עלייה של 1.6% (במחירים קבועים), בהשוואה לעלייה של 2.7% בשנת 2024 (פדיון הרשתות המוגדרות כרשתות מזון כולל את הפדיון גם ממכירת חומרי ניקוי ומוצרים אחרים).

7.4 שינויים בהיקף הפעילות בתחום הקמעונאות

על פי דוח מדרוג מחודש אוקטובר 2024²⁹, המגמה הבולטת במפת המתחרות בענף בעשור האחרון הינה התחזקות הרשתות הקטנות-בינוניות על חשבון הרשתות הגדולות. פורמט חנויות הדיסקאונט קטן על חשבון הערוץ השכונתי לאורך השנתיים האחרונות, אולם פורמט הדיסקאונט ממשיך להוביל בפער ניכר את המכר הכספי בשוק מוצרי הצריכה המהירה לעומת הפורמט השכונתי. לצד זאת, הפורמט של חנויות במרכזי ערים ובשכונות מוסיף לצבור תאוצה כאמור, בין היתר, בשל מתן מענה לנוחות הצרכן תוך התגברות התחרות המקומית בטריטוריה זו.

בהתאם לדוח מבקר המדינה מחודש נובמבר 2024 בנושא "התמודדות המדינה עם הריכוזיות והמונופולין בענף המזון ומוצרי הצריכה"³⁰, שיעור עליית מדד מחירי המזון (ללא פירות וירקות) ושיעור עליית מדד הפירות והירקות, עלה משנת 2011 עד מאי 2024 ב-23% וב-37%, בהתאמה, לעומת שיעורו של מדד המחירים לצרכן שעלה ב-17% בלבד.

7.5 התפתחויות בתחום הקמעונאות ושינויים במאפייני הלקוחות שלו

7.5.1 השפעת התחרות

לאור התחרות העזה בענף הקמעונאות בעשור האחרון, נקלעו מספר רשתות שיווק ארציות ומקומיות לקשיים שגרמו לסגירתן, למכירתן או להקטנת היקף פעילותן על-ידי מכירה או סגירה

28 [זמין בקישור.](#)

29 [זמין בקישור.](#) נתוני מחקר מדרוג מחודש אוקטובר 2024 מובאים בדוח זה כדי להצביע על מגמות בענף הקמעונאות בעשור האחרון, אולם לא ידוע על עדכון למחקר זה בשנת 2025.

30 [זמין בקישור.](#)

של סניפים או צמצום שטחי מסחר. במקביל חלה מגמה של התחזקות במעמדן של רשתות הדיסקאונט. כמו כן, מעמדם של שווקים ומרכזי מסחר פתוחים התחזק עם פתיחת שווקים חדשים, בעיקר במרכז הארץ, לצד המשך המגמה של כניסה והרחבה של פעילות רשתות השיווק במרכזי ערים. בנוסף, ניכרת כניסה לתחום קמעונאות המזון על ידי קבוצות שלא עסקו בתחום זה בעבר, כגון רכישת רשת "יינות ביתן" על ידי קבוצת אלקטרה (שנת 2021) (והסבתם לסניפי קרפור ישראל, במקביל לפתיחת סניפים חדשים), רכישת רשתות "פרש מרקט" ו"סופר יודה" על ידי קבוצת פז (שנת 2021), לצד ניסיונות כניסה של שחקנים בינלאומיים לשוק הקמעונאות הישראלי.

7.5.2 מאפייני לקוחות והעדפות צרכנים

בשנים האחרונות ניכרת מגמה של שינוי בטעמים ובהעדפות של הצרכנים. הרגישות הציבורית לסוגיית המחיר עלתה, והובילה לידי כך ששלי הקניות ממוקדים יותר. כמו כן ניתן לזהות מעבר חלקי של צרכנים מהמותגים המובילים בשוק למותגים תחליפיים (מותגים פחות מוכרים ומותגים פרטיים), שמחיריהם נמוכים בדרך כלל ממחירי המותגים המובילים. לפרטים אודות המותג הפרטי שמפעילה החברה ראו סעיף 7.12.2 להלן.

במקביל, התחזקה בשנים האחרונות תודעת הבריאות אצל הציבור, אשר עלתה יחד עם כניסתן לתוקף של תקנות הגנה על בריאות הציבור שחייבו להנגיש לצרכנים באופן ברור מידע בדבר הערך התזונתי של מזון ארוז מראש³¹. בהתאם, מזון בעל רמות סוכר גבוהות או שומן רווי או נתרן מסומן באדום, ואילו מזון המתאים לתזונה המומלצת בישראל מסומן בירוק. במחקר שנערך על ידי מכון מאייר, ג'וינט ברוקדייל בשנת 2024 לפי הזמנת משרד הבריאות³², בוצעו סקרים בקרב האוכלוסיה הכללית, ומהם עולה כי רוב המשיבים (89%) החזיקו בדעה כי יש להפחית צריכה של מזון המסומן במדבקה אדומה, ושיעור גבוה השיבו כי אם יש למוצר תחליף ללא סימון מדבקה אדומה הם יעדיפו לרכוש את התחליף.

על רקע ביקוש מצד חלק מהצרכנים להעדיף מוצרים הנתפסים כבריאים, אף אם לעתים מחירם גבוה יותר, רשתות שיווק רבות מקצות בשנים האחרונות יותר שטחי מדף עבור מוצרי בריאות. יצוין, כי החברה מוכרת בסניפיה מוצרי בריאות, כגון מוצרים אורגניים ומוצרים ללא גלוטן או ללא סוכר.

7.5.3 השפעת נתונים חיצוניים על הביקוש למוצרי צריכה

מאפייני הביקוש למוצרי צריכה שוטפים מושפעים, בין היתר, משינויים בהרגלי הצריכה (לדוגמה, גידול בהיקף הרכישות באינטרנט, עלייה בהיקף הזמנות ב-take away, העדפה לרכישת מוצרי איכות בחנויות מתמחות (לרבות מאפיות, קצביות וירקניים), רכישה בשווקים פתוחים וכדומה); משינויים דמוגרפיים (כגון הזדקנות האוכלוסיה ושיעור הילודה); ומגורמים מאקרו-כלכליים (כגון צמיחה או מיתון במשק, סך הכנסה פנויה לנפש וכיו"ב).

31 תקנות הגנה על בריאות הציבור (מזון) (סימון תזונתי), התשע"ח-2017.

32 ה. סמואל, א. כץ, ר. מעוז ברויאר "הרגלי צריכת מזון ועמדות הציבור כלפי התכנית לסימון תזונתי בחזית אריזות המזון", אפריל 2024. [זמין בקישור](#).

במהלך השנים האחרונות פועלות רשתות שיווק להרחבת שטחי מסחר וליצירת שיתופי פעולה, בין היתר עם גורמים בינלאומיים כגון:

7.5.4.1 בשנת 2021 התקשרה אלקטרה מוצרי צריכה עם חברת 7-Eleven בהסכם זכיינות לפיתוח ולתפעול חנויות נוחות תחת המותג 7-Eleven בישראל. מאז נפתחו 8 סניפים, אולם בשנת 2024 התקשרה אלקטרה מוצרי צריכה בהסכם למכירת זכויותיה והתחייבויותיה בקשר עם סניפי 7-Eleven.

7.5.4.2 בשנת 2022 התקשרה רשת יינות ביתן מקבוצת אלקטרה מוצרי צריכה עם קבוצת Carrefour (להלן: "קארפור") בהסכם זכיינות להפעלת חנויות רשת יינות ביתן תחת מותגי קארפור בישראל. בעקבות זאת הוסבו בשנים 2022-2023 סניפי "מגה" ו"יינות ביתן" ברחבי הארץ לסניפי "קארפור" ונפתחו סניפים חדשים.

7.5.4.3 בחודש מרץ 2023 הודיעה שופרסל כי התקשרה בהסכם עקרונית לא מחייב בקשר עם השקת פעילות רשת המזון SPAR בישראל, אולם בחודש ספטמבר 2023 הודיעה שופרסל כי על רקע מגבלות שקבעה רשות התחרות לצורך מתן אישורה להתקשרות, ולאחר בחינה נוספת של נתונים שהתקבלו בידי שופרסל, החליט דירקטוריון שופרסל שלא להמשיך לפעול לקיום ההסכם, ובהתאם הוא הגיע לסיומו.

בהמשך פעלה SPAR להיכנס לישראל באמצעות זכיין מקומי, פתחה סניפים בכפר סבא ובתל-אביב, ומתכננת פתיחת סניפים נוספים.

7.5.4.4 החברה בוחנת מעת לעת אפשרויות להתקשר עם רשתות שיווק בינלאומיות במתווים עסקיים כאלה או אחרים (ראו לדוגמה דוח מיידי שפרסמה החברה ביום 13 ביוני 2023). בתוך כך, בוחנת החברה אפשרויות התרחבות והקמת סניפים במדינות מחוץ לישראל. נכון למועד אישור הדוח לא הבשילו מהלכים כלשהם בהקשר זה לכדי הסכם מחייב.

להערכת החברה, הגם שכניסת רשתות שיווק בינלאומיות כגון קארפור לישראל עשויה להגביר את התחרות בשוק, מהלכים אלה אינם מהווים איום משמעותי על החברה, אלא מייצרים הזדמנות עבורה להדגיש את יתרונותיה כרשת מובילה ותחרותית בישראל, לאור מיצובה החזק והתמחותה של החברה בתחום הדיסקאונט בארץ.

7.5.5 התמודדות עם רשתות הפועלות בשבת או משווקות מוצרים שאינם כשרים

בשנים האחרונות ניכרת מגמת כניסה והרחבה של פעילות של רשתות השיווק במרכזי ערים, לרבות פתיחת סניפים במתכונת של פתיחה רצופה (24/7) ופעילות של חלק מרשתות השיווק בשבת. כמו כן, ניתן לראות התפתחויות ברשתות המזון הקמעונאיות במגזר הערבי. כך, לדוגמה, רשת קינג סטור שפועלת ביישובים הערבים ובערים המעורבות (פעילה בשבתות ואינה מקפידה

על מכירת מוצרים בעלי כשרות), הודיעה בשנת 2023 כי תרחיב את פעילותה במטרה לחדור לשוק הקמעונאות הישראלי, לרבות באמצעות פתיחת סניפים חדשים תוך פנייה לקהל היהודי.

החברה, כמדיניות, אינה מפעילה את סניפיה בשבתות ובחגים, ומקפידה על מכירת מוצרים כשרים בלבד בסניפיה. הגם שמתכונת פעילות רציפה 7 ימים בשבוע של רשתות מתחרות עשויה להוות גורם תחרותי, החברה סבורה כי היא מתמודדת בהצלחה עם תחרות זו באמצעות הרחבת פעילותה במרכזי הערים, הקפדה על סטנדרט שירות גבוה ומחירים תחרותיים, לצד שמירה על מדיניותה אשר מותאמת לכל ציבור לקוחותיה, לרבות שומרי המסורת.

7.6 שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הקמעונאות

7.6.1 בשנים האחרונות מפותחות טכנולוגיות חדשניות המיועדות ליישום בענף הקמעונאות במגוון מישורים. חלק מהטכנולוגיות מפותחות עבור איסוף וניתוח נתונים, וכוללות אמצעי חישוב מתקדמים, בינה מלאכותית ואינטרנט של הדברים (Internet of Things-IoT). כלים טכנולוגיים אלה מיועדים להשתלב בערוצי השיווק והמכירה ולסייע, בין היתר, בקידום מוצרים ושירותים על פי העדפות הלקוחות הן במישור החנויות הפיזיות והן במישור המקוון, תוך יצירה של סינרגיה בין שני המישורים. נכון למועד הדוח, החברה מפעילה אתר סחר אונליין ואפליקציה למכשירי טלפון חכמים, אשר משמשים ערוצי מכירות נוספים לחנויות הפיזיות של החברה ומהווים חלק מדרכי ההתמודדות של החברה עם השינויים בהעדפות הלקוחות.

בנוסף, טכנולוגיות חדשניות נרתמות להרחבת ערוצי השיווק ללקוחות, ובכלל זה אתרי סחר מקוון ושימוש באמצעי תשלום חדשניים, כגון תשלום "ללא מגע אדם" או באמצעות אפליקציות, ופיתוח אמצעי תשלום המיועדים לקיצור זמן ההמתנה בקופות, לרבות פריסה בכלל הרשת של קופות עצמאיות, עגלות חכמות המאפשרות ללקוח לבצע את קנייתו במרכול באופן עצמאי לחלוטין ושילוב אמצעי מציאות מדומה ומציאות רבודה להגברת חווית הקנייה.

7.6.2 טכנולוגיות נוספות שמשתלבות בענף הקמעונאות הינן בתחום האחסון והלוגיסטיקה, ומציעות אוטומציה והתייעלות, לרבות טכנולוגיות מבוססות רובוטיקה, הנרתמות לצרכי האחסון של קמעונאות, ליעול הלוגיסטיקה והמשלוחים ולניהול מלאי. החברה התקשרה בעבר עם Fabric (לשעבר, CommonSense Robotics) ועם מגה סטור סיסטם, להפעלת מתקנים רובוטיים אשר מיועדים ליעל את פעילות המכירות המקוונות של החברה. לפרטים נוספים ראו סעיף 7.14.3 להלן.

7.6.3 טכנולוגיות אחרות נועדו להגביר את רמת היעילות התפעולית ואת התמודדות החברה עם תמורות בענף הקמעונאות בזמן אמת ומתן מענה מהיר להן, באמצעות יכולת לעקוב ולנתח ביצועי מכירות של סניפים, לנטר נתונים אודות המבקרים בסניפים, לבנות פרופילים של לקוחות, לנתח מדדי יעילות. באמצעות המידע שנאסף ומנותח – לרבות בטכנולוגיות מתקדמות של AI (בינה מלאכותית) – ניתן לתכנן פעילות שיווק ופרסום באופן ממוקד ומותאם לצרכים ולטעמים של הלקוחות באופן אינדיבידואלי; לקבל החלטות תפעוליות מיידיות (כגון על רמות מלאי והיצע מוצרים); וליצור מיקוד שיווקי בהתאם לפרופיל הלקוח, על בסיס מידע זמין ואמין. כמו כן,

עשויות מערכות ה-AI לסייע לחברות בענף הקמעונאות לשפר את תחזית הביקושים ולמטב את שרשרת האספקה בהתאם.

החברה ממשיכה לבחון מעת לעת הזדמנויות לרתום טכנולוגיות בתחום הקמעונאות לצרכי פעילותה. הערכות החברה בדבר שילוב טכנולוגיות או בדבר מועדי ההשקה של טכנולוגיות הן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוססות על נתונים שבידי החברה נכון למועד הדוח ועל לוחות הזמנים כפי שנמסרו מגורמי פיתוח של הטכנולוגיות המפורטות, והן עשויות שלא להתממש או להתממש באופן שונה מהותית מהאמור לעיל כתוצאה מגורמים שאינם בשליטת החברה, בין היתר קשיים טכנולוגיים ו/או יעילות התפעול של טכנולוגיות המשולבות ו/או שישולבו בחברה ו/או יעילותם הכלכלית של השותפים העסקיים למהלכים ו/או שינויים בצרכי החברה ויעדיה לטווח קצר ו/או לטווח ארוך ו/או שינויים בהתנהגות צרכנים והעדפותיהם הצרכניות ו/או שינויים במשק הישראלי בכלל ובענף הקמעונאות בפרט ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 29 להלן.

7.7 גורמי הצלחה קריטיים בתחום הקמעונאות

7.7.1 בתחום הקמעונאות ניתן להצביע על מספר גורמי הצלחה קריטיים, המשפיעים על פעילותה ומעמדה של הקבוצה:

(א) **פריסת סניפים במיקומים אטרקטיביים ברחבי הארץ** – סניפי החברה פרוסים באזורים המאופיינים בתנועת אנשים מרובה או סמוכים למוקדי משיכה, מרכזי תעשייה וכן מרכזי הערים.

(ב) **היצע מגוון של מוצרים** – לחברה יש יכולת להציע מגוון רחב של מוצרים באיכות ובזמינות גבוהה, המותאמים לצרכים השונים של הצרכנים, יכולת המאפשרת פנייה לציבור לקוחות רחב היקף מכל שכבות האוכלוסייה ויוצרת ערך מוסף לצרכנים.

(ג) **מחירים אטרקטיביים** – לחברה יש יכולת להציע מגוון מוצרים במחירים זולים ואטרקטיביים ביחס לרשתות וחנויות אחרות בשים לב לשולי הרווח של הקבוצה. במסגרת מדיניותה, פועלת הקבוצה לשיווק ולמכירה של מוצרים במחירים זולים בהשוואה למתחרים. החברה משקיעה משאבים מרובים בקיום סקרי מחירים יומיים בסביבת החנויות והכל על מנת שסל המוצרים הנמכרים בסניפיה יהיה אטרקטיבי ובמחירים זולים לעומת סל המוצרים המוצע על-ידי מתחריה בכל סביבה ובכל רגע נתון ולאורך זמן. בנוסף לכך, החברה מציעה ללקוחותיה מוצרים איכותיים תחת מותג פרטי במחירים זולים בהשוואה למותגים אחרים באותן קטגוריות מוצרים.

(ד) **חויית לקוח** – לחברה מותג חזק המוכר בשוק הקמעונאות ברחבי הארץ, והיא פועלת לתת שירות איכותי ללקוחות ולהעניק להם חויית קנייה ברמה גבוהה תוך שיפורים טכנולוגיים מהמתקדמים בתחום, המעלים את חויית הקנייה בדרגה נוספת של נוחיות ויעילות.

- (ה) **מבנה ארגוני ותפעולי יעיל** – ייחודה של החברה הינו בשמירה על שיעור נמוך יחסית של עלויות תפעול, בין היתר באמצעות ניהול החנויות על-ידי מטה ומנהלה מצומצמים ויעילים.
- (ו) **הוזלת עלויות רכישת המוצרים מספקים** – מחזורי המכירות הגבוהים של החברה מקנים לה כח קנייה ומאפשרים לה לבצע רכישות ממספר רב ומגוון של ספקים, לשפר את תנאי הסחר ולהוזיל את עלויות הרכש. בנוסף, החברה מייבאת בעצמה מגוון מוצרים טריים ואחרים כחלק ממדיניות החברה להציע מחירים אטרקטיביים ללקוחות הרשת בין היתר באמצעות הפחתת עלויות המכירה על ידי הפחתת פערי התיווך.
- (ז) **איתור הזדמנויות עסקיות בשוק הסיטונאי** – החברה משווקת מוצרים של חברות מובילות בתחומן בשוק הסיטונאי. על מנת להמשיך ולהתפתח, החברה פועלת לאתר הזדמנויות נוספות לשיווק בלעדי של מוצרים.
- (ח) **איתנות פיננסית** – החברה נהנית מאיתנות פיננסית גבוהה המאפשרת רכישת מלאי גדול של מוצרים, אשר חלקם מיועדים למכירה בחנויות הקבוצה וחלקם מיועדים לשיווק סיטונאי, והשגת מחירים תחרותיים ואטרקטיביים מספקי הקבוצה. האיתנות הפיננסית של הקבוצה נובעת, בין היתר, מרמת מינוף נמוכה ומימון פעילותה בעיקר מהון עצמי.
- (ט) **מועדון לקוחות וכרטיס אשראי** – החברה מפעילה משנת 2018 (באמצעות חברת בת) מועדון לקוחות וכרטיס אשראי, המציע ללקוחות מחירים מוזלים של מוצרים ושירותים ומסייע בחיזוק נאמנות הלקוחות לקבוצה. להערכת החברה, ככל שיקודמו שיתופי פעולה עם ישראיר, הם עשויים לתרום למצב את מועדון הלקוחות של הקבוצה כאחד ממועדוני הלקוחות האטרקטיביים לצרכן בישראל, ולהעניק לחברי המועדון ערכים מוספים משמעותיים, אשר יתרמו לגידול במספר החברים.
- (י) **מכירה מקוונת (On Line)** – מכירות דרך האינטרנט מהוות מנוע צמיחה עבור החברה, שתורם להגדלת מספר הלקוחות הרוכשים סלי קניות מהחברה. החברה מפעילה אתר מקוון ואפליקציה למכשירים ניידים המאפשרים ביצוע רכישת מוצרים ומשלוח עד לבית הלקוח. אתר האינטרנט של החברה עובר תהליכי שיפור ושדרוג רציפים, תוך פיתוח והרחבת מגוון השירותים והמוצרים הנמכרים בו.
- (יא) **יכולת הפצה עצמאית של סחורה לסניפים** – הפעלת מרלוי"ג מרכזי ומערך הובלה ושינוע עצמאיים מקנים לחברה עוצמה וגמישות בתנאי הסחר מול ספקים, ומאפשרים להוזיל את עלויות הרכישה המשולמות לספקים אשר מעדיפים לספק סחורה למקום מרוכז אחד (המרלוי"ג) חלף אספקה ישירה לסניפים.
- (יב) **מותג פרטי** – שיווק מגוון גדול של מוצרים איכותיים תחת המותג הפרטי של החברה במחירים אטרקטיביים.
- (יג) **חדשנות** – יכולת להטמיע טכנולוגיות חדשות לשיפור רמת השירות והעצמת חוויית הצרכנים, כגון שימוש בארנקים דיגיטליים, עגלות קנייה "חכמות", קופות בשירות עצמי,

מערכות אוטונומיות לחיוב חשבון ללא קופה, כניסה לתחומי טכנולוגיה המשלבים פיתוחים בתחום המזון, טכנולוגיית משלוחים ופתרונות לוגיסטיים באמצעות רחפנים, שיפור התפעול וכיו"ב.

(יד) **הון אנושי** – לחברה מטה ומנהלים איכותיים ומקצועיים, בעלי ניסיון עשיר בתחום הקמעונאות ויכולת מוכחת בנייה, בפיתוח עסקי ובהובלת פרויקטים ותהליכים משמעותיים.

7.8 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם

בשנים האחרונות התבצעו מספר הליכי מיזוג בין ספקים, משווקים ויבואנים גדולים, המספקים לקבוצה את מוצריהם. להערכת הקבוצה, מגמה זו מעניקה לספקים כוח מיקוח מסחרי שביכולתו להשפיע על תנאי ההתקשרות של הקבוצה עימם. במקביל, בשנים האחרונות ניכר גידול במספר הספקים הפועלים בתחום המזון ובמגוון המוצרים בתחום זה, בין היתר בשל הגידול במוצרים המיובאים, ובכך פתוחות יותר אפשרויות של התקשרויות עם ספקים שונים במטרה למנוע עליות מחירים.

לפי נתוני StoreNext, נתח השוק של 20 הספקים המובילים עמד בשנת 2024 על 61%, ירידה של 0.1 נקודות בהשוואה לשנת 2023. נתח השוק של 10 הספקים המובילים הגיע בשנת 2024 ל-49.8%, ירידה של 0.2 נקודות בהשוואה לשנת 2023.³³

בחלק מהרשתות הקמעונאיות נמכרים מוצרים מסוימים תחת מותג פרטי, אשר יש בו כדי להפחית במידה מסוימת את הדומיננטיות של הספקים הגדולים במכירות. לפרטים אודות המותג הפרטי של החברה, הקיים משנת 2016, ראו סעיף 7.12.2 להלן.

דרך נוספת לצמצם את דומיננטיות הספקים הגדולים היא באמצעות ייבוא עצמאי. החל משנת 2015 מייבאת החברה בשר, גבינות קשות, מוצרים טריים ומוצרים אחרים, אשר הביאו לצמצום תלות החברה בספקיה והגדילו את כוח המיקוח שלה מולם. לפרטים נוספים אודות פעילות הייבוא העצמאי ראו סעיף 7.12.3 להלן.

לפרטים בדבר הוראות רגולטריות שמטרתן הורדת מחירים העשויים להשפיע על מערך ההספקה ועל מחירי השיווק, ובכלל זה הוראות חוק המזון והפארם, ראו סעיף 24.4 להלן.

7.9 חסמי כניסה ויציאה עיקריים של תחום הקמעונאות

7.9.1 חסמי כניסה

הפעלת רשת חנויות בפריסה ארצית מחייבת השקעה משמעותית בתשתיות ובכוח אדם מתאים. ההשקעות ההוניות בענף הקמעונאות עשויות לבוא לידי ביטוי בהקמת סניפים ותפעולם, רכישת סניפים ושטחי אחסון, הפעלת מרכזים לוגיסטיים ועוד.

כמו כן, התחרות בענף קמעונאות המזון, בעיקר מצידן של רשתות השיווק הגדולות, דוחקת את

³³ בהתייחס לשנת 2025 לא פורסמו באופן פומבי נתונים על ידי סטורנקסט.

רשתות המזון הקמעונאיות לשווק את מוצריהן במחירים נמוכים על מנת להציע מחירי תחרות. לחצים תחרותיים אלה עשויים להוות חסם כניסה לתחום.

יתרון הגודל בתחום הקמעונאות מסייע להתמודד עם לחצים תחרותיים, שכן עשויה להידרש השקעה משמעותית לצורך פתיחת סניפים (או הסבת סניפים), יצירת כוח מיקוח מול ספקים וכו'. איתנות פיננסית נמוכה או היעדר ותק וניסיון עלולים להקשות על כניסת שחקנים חדשים לתחום הקמעונאות הארצית. כמו כן נדרשת יכולת לבצע התאמות למגמות המשתנות בענף הקמעונאות, ובכלל זה שינויים דמוגרפיים, שינויי התנהגות והעדפות צרכנים והגברת השימוש באמצעים טכנולוגיים בענף.

בנוסף לכך, המסחר המקוון והשימוש באמצעים טכנולוגיים, הנדרשים נוכח הביקוש הגובר לשימוש בפלטפורמה זו על ידי צרכנים בשנים האחרונות, מהווים חסם כניסה לאור ההשקעות הרבות הכרוכות בכך, השינויים התכופים שיש בעולמות הטכנולוגיה וההתמודדות עם אתגרים בתחום הטכנולוגי והלוגיסטי שהינם חלק מהתפעול השוטף של הפעילות המקוונת.

חסמי יציאה 7.9.2

רוב רשתות הקמעונאות קשורות בהסכמי שכירות ארוכי טווח לסניפים, אשר יחד עם ההשקעות שבוצעו להתאמת הסניפים עשויים להוות חסמי יציאה.

תחליפים למוצרים בתחום הקמעונאות ושינויים החלים בהם 7.10

בתחום הקמעונאות נמכרים אלפי מוצרים אשר לרובם ישנם תחליפים מסוגים שונים. להערכת החברה, ישנם מספר מוצרים הנמכרים בסניפיה המתאפיינים בנאמנות גבוהה למותג בקרב קהל הצרכנים. בעבר, החלופות למוצרים אלו היו מוגבלות יחסית, אולם כיום ישנה מגמת פתיחות לחלופות. החברה מעריכה כי מרבית מוצריה ניתנים לרכישה גם ברשתות מתחרות, למעט מוצרי המותג הפרטי של החברה הנמכרים רק בסניפי הרשת וחברות בקבוצה.

מבנה התחרות בתחום הקמעונאות ושינויים החלים בו 7.11

בשנים האחרונות ניכרת מגמה של התגברות התחרות בתחום הקמעונאות, אשר התעצמה לאור פתיחתן של חנויות דיסקאונט על-ידי רשתות השיווק הגדולות לצד חנויות רגילות וכן לאור התפתחות עולם הרכישות המקוונות. בנוסף, כניסת רשתות שיווק בינלאומיות לישראל עשויה להגביר את התחרות. לפרטים נוספים על אודות התחרות, והאופן שבו הקבוצה מתמודדת עמה, ראו סעיף 7.17 להלן.

מוצרים ושירותים 7.12

כללי 7.12.1

החברה מפעילה רשת חנויות קמעונאות בפורמט דיסקאונט בפריסה ארצית. חנויות הרשת מציעות לצרכן מגוון רב של מוצרים כקונספט של "one stop shop": מוצרי מזון; מוצרי ירקות ופירות; מוצרי ניקיון; מוצרי טואלטיקה; כלי בית; מוצרי קוסמטיקה; מוצרי הלבשה וטקסטיל

ומוצרי פנאי ומוצרי חשמל, והכל במחירים זולים לצרכן כמשתקף בסקרים חיצוניים המתפרסמים מעת לעת בעיתונות המקומית והארצית ובאמצעי המדיה השונים.

בנוסף, בעקבות מיזוג סופר קופיקס לחברה ביום 31.12.25, מפעילה החברה החל מיום 1.1.26 עשרות סניפים במרכזי ערים בפורמט שכונתי, הדומים באופיים לסניפי הדיסקאונט של החברה בהיבטי השירות האיכותי, המוצרים האיכותיים, המגוון, הטכנולוגיה והמחירים האטרקטיביים ביחס למרכולים שכונתיים בסביבתו של כל מרכול של החברה.

החברה פועלת תוך מתן דגש על שירות, טריות, איכות והיצע מוצרים גדול ומגוון בחנויות. החנויות כוללות גם מחלקות דגים טריים, אטליז, מעדנית גבינות ומאפיה אשר בהן נמכרים מגוון רב של מוצרים אשר חלקם הוכנו בחנות עצמה, כגון לחמים ומאפים שונים. החברה שמה לה כיעד שהמחירים הזולים לא יבואו על חשבון איכות המוצרים או רמת השירות ללקוח.

רוב מוצרי הקבוצה נרכשים מספקים חיצוניים ומשווקים תחת שם המותג של היצרנים, יחד עם זאת שיעור הולך וגדל מכלל המוצרים משווק תחת המותג הפרטי של החברה.

7.12.2 המותג הפרטי

החברה מפעילה, החל משנת 2016, את המותג הפרטי של החברה "רמי לוי שיווק השקמה" (לעיל ולהלן: "**המותג הפרטי**"), אשר מצוי ממועד השקתו ועד היום במגמת צמיחה והתרחבות, אגב הקפדה על איכות ומחירים תחרותיים. התפתחות המותג הפרטי של החברה והגדלת מגוון מוצריו באופן משמעותי חשפה את לקוחות החברה לחלופות איכותיות ומשתלמות למותגים המובילים. נכון למועד הדוח ההכנסות ממכירת מוצרי המותג הפרטי מהוות שיעור מהותי מסך הכנסות החברה בתחום הקמעונאות.

המותג הפרטי כולל מוצרים בתחום המזון, הניקיון, טואלטיקה, טיפוח וה-Non Food. בין יצרני המותג הפרטי נמנים יצרנים גדולים ומובילים בישראל ובמדינות נוספות בעולם. בשנים האחרונות זכה המותג הפרטי של החברה להכרה ולהערכה במבחנים אובייקטיביים של טעימות, איכות ומחיר, שנעשו ופורסמו במדיות התקשורת השונות בקשר עם מוצרי המותג הפרטי, כגון: קפסולות קפה, פיצה קפואה, טחינה, פסטה, אנטריקוט מהמעדנייה, גלידה, מלואח, דבש, קורנפלקס, סלמון ועוד. מחלקת שירות הלקוחות של המותג הפרטי נותנת מענה מהיר, מקצועי ומיידי לכל פנייה של לקוח ופועלת יחד עם הספק הרלוונטי לטיפול מקצועי ויעיל בכל תלונה, פנייה או משוב. בתוך כך, על פי מדיניות החברה, כל לקוח שרכש מוצר מקטגוריית המותג פרטי של הרשת יכול להחזיר אותו ללא שום תנאי, כהטבה שהחברה נותנת לצרכן, ובכך מעניקה לו ביטחון ואמינות בבואו לרכוש מוצר מקטגוריית המותג הפרטי.

החברה מתקשרת עם ספקים שונים המייצרים עבורה את המוצרים הנמכרים על ידיה תחת המותג הפרטי (להלן: "**ספקי המותג הפרטי**"). על-פי ההסכמים עם ספקי המותג הפרטי, הקבוצה הינה הבעלים הבלעדי של זכויות הקניין הרוחני במוצרי המותג הפרטי, לעניין שם המוצר ואופן עיצוב אריזתו. במסגרת הסכמים אלה נקבעים בדרך כלל גם תקופת ההתקשרות ואופן הפסקת ההתקשרות, זכויות הצדדים במקרה של הפסקת ההתקשרות, וכן אחריות ספקי המותג הפרטי לסימונים הנדרשים על פי דין ביחס לכל מוצר ולטיב המוצרים המסופקים על-ידם.

החברה רואה במותג הפרטי שלה מנוע צמיחה חשוב, והיא מזהה ביקוש מצד לקוחות ועלייה בהיקפי הרכישה של מוצרי המותג הפרטי חלף רכישת מקביליהם בקטגוריות השונות.

בנוסף, החברה מייבאת מוצרי מזון שונים ומשווקת אותם תחת המותג הפרטי במחירים אטרקטיביים. בתוך כך, החברה מייבאת באופן עצמאי מוצרים כגון שמן זית, אורז, ערמונים, קטשופ, תה, פסטה, קפסולות קפה, שימורים, פופקורן למיקרוגל ועוד, הנמכרים תחת המותג הפרטי במחירים זולים יחסית בהשוואה למוצרים מקבילים הנמכרים ברשת.

להלן נתונים בדבר המכירות של המותג הפרטי :

מותג פרטי			
2023	2024	2025	
1,612	1,756	1,876	סך מכירות המותג הפרטי (במיליוני ש"ח)
25.12%	26.46%	26.44%	שיעור מכירות המותג הפרטי מסך המכירות ברוטו בתחום הקמעונאות

יובהר כי לא קיימת קבוצת מוצרים מהותית המיוחסת למותג הפרטי ביחס לכלל ההכנסות מתחום הקמעונאות. מתוך ההכנסות של המותג הפרטי קיימות שתי קבוצות מוצרים בלבד שמחזור ההכנסות המיוחס להן עלה בשנים 2024 ו-2025 על שיעור של 10% מכלל ההכנסות המיוחסות למותג הפרטי: בשר ודגים; ושימורים בישול ואפיה.

7.12.3 מוצרים מיובאים

החברה זכתה בשנה האחרונה במכרזים של משרד הכלכלה לייבוא גבינות בפטור ממכס ולייבוא ירקות קפואים ומוצרים נוספים בפטור ממכס, במסגרתם ניתנו התחייבויות שונות על-ידי החברה כלפי משרד הכלכלה, ובכלל זה מכירה של המוצרים המיובאים במחיר שלא יעלה על מחיר מירבי. מכסות הייבוא שהוקצו לחברה נוצלו ונכון למועד אישור הדוח, אין בידי חברה מכסות נוספות לניצול.

במקביל, מקיימת החברה פעילות ייבוא עצמאית שאינה תלויה במכסות.

בתקופת הדוח המשיכה החברה בשדרוג מחלקת הייבוא שלה, במטרה לפתח את תחום הייבוא בחברה, לרבות ייבוא מקביל, על מנת לאפשר ללקוחות הרשת חלופות איכותיות במגוון רחב יותר של מוצרים, ולהוזיל את סל הקניות לצרכן. בנוסף, עובדי מחלקת הייבוא מבצעים ישירות מהלכים ופעולות שבוצעו בעבר על ידי גורמים חיצוניים בתשלום. להערכת החברה, פיתוח מחלקת הייבוא עשוי לסייע לחיזוק המותג הפרטי ולתרום לרווחיות החברה.

7.12.4 מוצרי מכירה בסיטונאות

7.12.4.1 כללי

פעילות החברה בתחום הקמעונאות כוללת בין היתר שיווק מוצרים באופן סיטונאי למוסדות ולמרכולים. המוצרים המשווקים במסגרת זו כוללים מוצרים יבשים בלבד (שאינם זקוקים להובלה בקירור).

החברה הפעילה עד לשנת 2024, באמצעות חברת בת, מכירות סיטונאיות למוסדות, ארגונים גדולים, ועדי עובדים, מכולות וכיו"ב. המרכז הלוגיסטי הראשון לפעילות הסיטונאית של רמי לוי לעסקים הוקם בחיפה והחל את פעילותו בחודש מרץ 2022 במטרה לשרת עסקים בצפון הארץ, תוך כוונה לשקול בהמשך הקמת מרכזים לוגיסטיים נוספים בתחום הסיטונאות.

בחודש מרץ 2024 מוזגה רמי לוי לעסקים עם ולתוך החברה כדי לאפשר ניהול ותפעול מאוחד, תוך ניצול משאבים יעיל ומיצוי היתרונות הגלומים בשילוב הפעילויות לצד צמצום הוצאות, וחסכון בעלויות תפעול (לרבות בעבודה מול ספקים, לקוחות ועובדים).

בכוונת החברה לפתוח ברבעון השני לשנת 2026 מרכז לוגיסטי נוסף בתחום הסיטונאות ביישוב תימורים. המרכז החדש משתרע על פני שטח של כ 6,400 מ"ר, והוא צפוי לאפשר לחברה לתת שירות לעסקים בדרום הארץ על מנת להרחיב את פריסת פעילותה של החברה בתחום המכירות הסיטונאיות לעסקים.

7.12.5 מוצרים הנמכרים על ידי זכיינים בסניפי הרשת

מוצרים מסוימים כגון מאפים, כלי בית, טבק ומוצרי נון-פוד שונים משווקים ונמכרים בחנויות הרשת על-ידי זכיינים. במסגרת התקשרויות החברה עם זכיינים מתחומים אלה ("הסכמי הזכיינות") הוענקו לזכיינים זכויות שימוש ותפעול של שטחי מכירה לקטגוריות מוגדרות בסניפי החברה ("קטגוריות הזכיינות"), בהן יימכרו מוצרי הזכיינים ללקוחות באמצעות נציגי הזכיין או באמצעות עובדי החברה, כמפורט להלן.

שטחי הזכיינים מתופעלים, על-פי רוב, על-ידי הזכיינים ונציגיהם באופן בלעדי ומלא כאשר הזכיינים מתחייבים למלא אחר הוראות הדין והתחייבויות נוספות כלפי החברה, לרבות: הצגה של מחירי המוצרים וסימון פרטים נוספים הנדרשים על-פי דין; עמידה בתקני בריאות ובטיחות; עריכת ביטוחים; מתן שירותי מכירה על-ידי נציגי הזכיין; הפעלת קטגוריות הזכיינות במהלך כל שעות הפתיחה של הסניפים; ניהול מלאי לרבות אספקת המלאי לסניפים וסילוק מלאי.

מנגד, הוצאות ותשלומים בגין מתחמי הסניפים, כגון: אגרות, היטלים, מיסים ותשלומי חובה אחרים המחויבים בגין שטחי הזכיינות וכן תשלומים בגין דמי שכירות וניהול, ארנונה, חשמל, מים, הוצאות ניקיון, שמירה ואחזקה – משולמות על-ידי החברה. בנוסף, החברה אחראית להקצאת שטחי אחסון ולחיבור נקודות המכירה לתשתיות קיימות.

ככלל, ההתקשרויות עם הזכיינים הן בדרך כלל לתקופות שאינן מוגבלות בזמן, אולם ניתנות לסיום בהודעה מראש של מי מהצדדים, כאשר לחברה לעיתים הזכות לתת הודעה קצרה יותר.

לרוב, מיקומן של קטגוריות הזכיינות בסניפים ייקבע על-ידי החברה, אשר תהא רשאית לבצע שינויים במיקומים של קטגוריות הזכיינות בהודעה מראש לזכיין.

לפרטים נוספים אודות תנאי התקשרויות החברה עם הזכיינים ראו ביאור 17 לדוחות

7.12.6 מוצרים הנמכרים בסניפים המופעלים בזכיינות

בשלושת הסניפים המופעלים על-ידי זכיון (בקרית חיים, בזכרון יעקב ובאילת) נמכרים מוצרים, אשר כפופים לאישורה של החברה, מעת לעת, לפי שיקול דעתה הבלעדי. מוצרים אלו מסופקים לזכיון על-ידי החברה או על-ידי ספקים המאושרים על-ידי החברה. מוצרים אלו הינם בהתאם לאיכויות הנדרשות על-ידי החברה. החברה רשאית מעת לעת לשנות ו/או לבטל מכירת מוצרים ו/או סחורות ו/או ספקים שאושרו על-ידיה והזכיון חייב לפעול בהתאם להוראות אלו של החברה, כפי שתהינה מעת לעת. לפרטים נוספים אודות התקשרות עם הזכיון אשר מפעיל שלושה סניפים של הרשת ראו ביאור 17 בדוחות הכספיים.

7.13 פילוח הכנסות מוצרים ושירותים

7.13.1 נתונים כלליים

להלן תמצית נתונים ותוצאות החברה בתחום הקמעונאות בשנים 2023 - 2025 (באלפי ש"ח):

2023	2024	2025		
6,109,025	6,229,448	6,603,530	הפעלה ישירה	הכנסות
43,714	44,751	49,176	זכיינות ³⁵	
149,076	241,072	310,643	סיטונאות ואחרות ³⁶	
6,301,815	6,515,271	6,963,349	סה"כ הכנסות נטו	
6,416,942	6,636,346	7,094,607	סה"כ הכנסות ברוטו ³⁷	
4,968,043	5,098,996	5,454,949	עלויות משתנות	דמי שכירות ³⁸
185,236	197,998	215,474	קבועות	
6,371	7,265	7,648	משתנות	
27,801	37,029	42,526	השקעות הוניות בשיפוץ סניפים ³⁹	
18,660	20,375	19,268	השקעות הוניות בהקמת סניפים חדשים ³⁹	
726,120	740,704	835,388	עלות שכר המיוחסת לעובדי קמעונאות ⁴⁰	
25,858	22,706	27,963	הוצאות פרסום	
71,709	80,524	102,081	הוצאות פחת ⁴¹	

34 לפרטים אודות ההתקשרות של החברה עם זכיון מוצרי טבק שהינו קרוב של בעל השליטה בחברה ראה סעיף 2 (ג) לתקנה 22 בחלק 4 לדוח.

35 כולל הכנסות מעמלות מ-3 הסניפים המופעלים על ידי הזכיון, וכן הכנסות מעמלות ממחלקות בזכיינות הפועלות בתוך סניפי החברה.

36 כולל, בין היתר, מכירות לזכיון הסניפים, מכירות לחברות בת, מכירות לקמעונאים אחרים ומכירות מזדמנות.

37 כולל מחזור הכנסות ממחלקות בזכיינות בתוך סניפי החברה.

38 דמי השכירות מוצגים לפני יישום IFRS16. דמי שכירות משתנים מחושבים לפי שיעור מהפדיון והם מסתכמים לסכומים שאינם מהותיים.

39 כולל עובדי קבלן.

39 השקעות הוניות מיוחסות להשקעות ישירות בסניפים כגון שיפורים במושכר ולא כוללים ציוד או פריטים ברי שינוע.

40 כולל עובדי קבלן.

41 הוצאות הפחת מוצגות ללא יישום IFRS16.

225,648	236,856	255,627	רווח תפעולי ⁴²
(765,359)	(886,551)	(805,618)	הון חוזר תפעולי המיוחס לקמעונאות
63.02	61.53	62.73	הכנסות למ"ר
1.16%	7.26%	5.4%	שיעור השינוי בשטחי מסחר/רצפת מכירה לסוף שנה
6.19%	1.30%	1.98%	שיעור השינוי בפדיון מחנויות זהות (SSS) ⁴³ (%)

נכון ליום 31 בדצמבר 2025, אף אחד מהסניפים לא הניב הכנסה או רווח גולמי בשיעור של 10% או יותר מסך הכנסות החברה או מסך הרווח הגולמי של החברה לשנת 2025, בהתאמה.

7.13.2 קבוצות מוצרים

להלן נתונים אודות פדיון (הכנסות ברוטו) בתחום הקמעונאות על-פי חלוקה לפי קבוצות מוצרים מהותיות מאוד (קרי, קבוצת מוצרים שההכנסה הנובעת ממנה מהווה 10% או יותר מסך הכנסות ברוטו בתחום הקמעונאות):

פילוח הכנסות ורוחיות מוצרים						קבוצות מוצרים מהותיות מאוד
2023		2024		2025		
שיעור מהכנסות ברוטו	הכנסות ברוטו (באלפי ש"ח)	שיעור מהכנסות ברוטו	הכנסות ברוטו (באלפי ש"ח)	שיעור מהכנסות ברוטו	הכנסות ברוטו (באלפי ש"ח)	
15.28%	958,308	15.69%	1,041,543	14.36%	1,019,101	חלב, ביצים וסלטים
15.9%	996,995	15.20%	1,008,531	14.51%	1,029,777	ירקות ופירות
10.61%	665,201	10.88%	722,313	9.53%	676,136	שימורים בישול ואפייה

שיעורי הרווח הגולמי של קבוצות המוצרים הנ"ל⁴⁴ אינם שונים באופן מהותי מהרווחיות הגולמית של כלל המוצרים.⁴⁵

7.14 לקוחות

7.14.1 כללי

לקוחות החברה בתחום הקמעונאות הם כלל הציבור בישראל ולהערכת החברה אינם בעלי אפיון מיוחד, מלבד היותם בדרך כלל תושבי האזור בו פועל סניף החברה. החברה מעריכה, כי נכון למועד הדוח רוכשים בממוצע כ-2.5 מיליון לקוחות בחודש בסניפי החברה⁴⁶, ומרביתם הינם לקוחות חוזרים ולא לקוחות חד-פעמיים. בחלק מהסניפים ישנו שירות משלוחים עד לבית הלקוח

⁴² הרווח התפעולי מוצג לפני יישום IFRS16.

⁴³ שיעור השינוי בפדיון של סניפים שפעלו לאורך כל שנת 2023, 2024 ו-2025. יודגש, כי הפדיון בסניפים כולל את הפדיון של מחלקות בזכיינות בסניפים.

⁴⁴ החברה אינה עורכת את הנתונים הכספיים של קבוצות המוצרים בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים. נתוני הרווח הגולמי של קבוצות מוצרים הם על סמך אומדנים של הנהלת החברה.

⁴⁵ באומדן שיעור הרווח הגולמי נכללו יותר מ-80% מהמוצרים בקבוצת המוצרים.

⁴⁶ לא כולל לקוחות מרכזי סופר קופיקס שפעילותה מוזגה לתחום הקמעונאות החל מיום 1.1.2026.

הכרוך בתשלום קבוע, בהתאם לאזור המגורים. לפרטים אודות תנאי אשראי לקוחות ראו סעיף 7.21.4 להלן.

בשל גיוון הלקוחות ופיזורם, אין לחברה לקוח מהותי ואין לה תלות במי מהם.

7.14.2 לקוחות הסיטונאות

לחברה מאות לקוחות להם הינה משווקת מוצרים בסיטונאות. לקוחות אלה מבצעים הזמנות על-פי מחירון, ומקבלים מהחברה אספקה בדרך כלל בתוך כ-24 שעות.

הפעילות הסיטונאית של החברה בתקופת הדוח, אינה מהותית ביחס לפעילות החברה. לפרטים נוספים אודות פעילות המכירות הסיטונאית של החברה ראו סעיף 7.12.4 לעיל.

7.14.3 מכירה מקוונת Online

(א) החברה מפעילה ערוץ מכירות מקוונות באמצעות אתר האינטרנט של החברה (בכתובת: <https://www.rami-levy.co.il/he>) ("רמי לוי באינטרנט") ובאמצעות אפליקציה לטלפונים חכמים.

להערכת החברה, המכירות המקוונות מהוות מנוע צמיחה שיגדיל את מספר לקוחותיה. מניסיונה של החברה, מספר הלקוחות שמבצעים את רכישותיהם באופן מקוון לא פוגע מהותית במספר הלקוחות הפוקדים את הסניפים, והרכישות אונליין מגדילות את המכירות בכל סניף המפעיל שירות לרכישה מקוונת.

אתר המכירות של החברה עובר פיתוחים ושיפורים טכנולוגיים באופן מתמיד, ולהערכת החברה הינו מהאתרים המתקדמים ביותר בארץ כיום.

(ב) החברה מפעילה סניפים פיזיים, מרכזים לוגיסטיים ומתקנים רובוטיים לטובת הפעילות המקוונת ולצורך קבלת סחורה, אריזת ההזמנות והפצתן, כדלקמן:

- סניף ייעודי בבני ברק

החל משנת 2015 מפעילה החברה מרכז לוגיסטי ייחודי בשטח של כ-3,000 מ"ר בבני-ברק לתפעול הזמנות מקוונות. הזמנות האונליין אשר מגיעות מאזור תל אביב והסביבה מנותבות לסניף זה ומשם מלקטים את הסחורה ממדפי הסניף ומשלחים אותה ללקוח. המרכז הלוגיסטי מסוגל להוציא עד 2,000 הזמנות מדי יום בהתאם לחלון הזמן שהלקוח בחר באתר האינטרנט, וזאת באופן חדשני באמצעות כלי אספקה וטכנולוגיות מתקדמות המייעלים את כל התהליך החל מקליטת הזמנה מקוונת ועד להובלת המוצרים באמצעות קבלני משנה לבית הלקוח.

- סניף רובוטי בבאר שבע

בשנת 2021 השיקה החברה בשיתוף עם גט פבריק בע"מ (המוכרת במוטג "Fabric") (להלן: "פבריק") מרלוג רובוטי בבאר שבע, אשר טווח ההזמנות שלו כולל את איזור ירוחם עד באר שבע (להלן: "המרלוג הרובוטי"). במרלוג הרובוטי נעשה שימוש

ברובוטים לליקוט סחורה שהוזמנה, לאריזה של מוצרים ולהכנתם למשלוח באמצעות קבלני משנה חיצוניים. בכך עולה יעילות הספקת המשלוחים, מצטמצמות טעויות, ופוחת הצורך בהעסקת עובדים לליקוט הסחורה והעברתה לארגזים עבור ההזמנות, תוך קיצור זמני השילוח. בכוונת החברה להגיע להסכמות עם פבריק להעברת המרלוג הרובוטי בשנת 2026 להפעלה ישירה ועצמאית על ידה.

מכירות מקוונות מסניפים פיזיים

הרוב המוחלט של מכירות האונליין מתבצע בפועל מסניפים פיזיים אשר מקיימים מכירות "מעורבות" (קרי מכירות פיזיות ללקוח ומכירות מקוונות). נכון למועד הדוח, כ-18 סניפים פיזיים של החברה ברחבי הארץ תומכים במכירה מקוונת. מספר סניפים פיזיים להפצת הזמנות אונליין נסגרו בתקופת הדוח והועברו לטיפול המרכז הלוגיסטי הרלבנטי (כך, לדוגמה, פעילותם של שלושה סניפים פיזיים בצפון עברו למרלוג אפק ופעילותו של סניף נתיבות עברה למרלוג באר שבע). הזמנות אונליין שאינן מאזור תל אביב או באר שבע (שכאמור לעיל, מנותבות לסניף הייעודי או לסניף הרובוטי, בהתאמה) מנותבות לסניף הפיזי הרלוונטי בהתאם לאזורי חלוקה שמוגדרים לכל סניף. לאחר קבלת ההזמנה, מלקטים אוספים את הסחורה ממדפי הסניף, אורזים אותה והיא מובלת לבית הלקוח באמצעות קבלני משנה חיצוניים. קבלן המשלוחים החיצוני אחראי על הגעתם של המשלוחים לבית הלקוח, במצב, בתקינות ובטמפרטורה כפי שנאספו מהסניפים או מהמרלוגים.

מתקן רובוטי בקיבוץ אפק

בשנת 2022 החברה התקשרה בהסכם עם חברת מגה סטור סיסטם (חברה הפועלת בתחום הלוגיסטיקה וההקמה של מערכות חכמות ומתקנים אוטומטיים רובוטיים למיון, ליקוט והכנה להפצה) להקמת מתקן בשטח של כ-6,000 מ"ר בקיבוץ אפק על ידי חברת מגה סטור סיסטם. המתקן החל פעילותו בחודש מאי 2025 ומשמש את החברה לצורך ליקוט הזמנות ללקוחות האונליין באזור הצפון.

מוקד שירות

החברה מפעילה מוקד שירות לקוחות ייעודי ללקוחות האינטרנט.

להלן נתונים בדבר פעילות המכירות המקוונות של החברה בשנים 2023-2025: (ג)

לשנה שהסתיימה ביום			פעילות מקוונת
31.12.2023	31.12.2024	31.12.2025	
ארצי	ארצי	ארצי	היקף פריסה (אזורי/ארצי)
1,340,446	1,223,922	1,201,678	מספר עסקאות
668,532	661,509	645,816	הכנסות (אלפי ש"ח)
10%	10%	9.1%	שיעור מסך הכנסות ברוטו בתחום הקמעונאות

הרווחיות הגולמית במכירות אונליין אינה שונה מהותית מהרווחיות הגולמית בתחום הקמעונאות.

(ד) להערכת החברה, היקף המכירות המקוונות ברשת צפוי לגדול בשנים הקרובות אגב פתיחת נקודות מכירה חדשות בסניפים. הוספת נקודת מכירות מקוונת המוקמת בסמוך לסניף כלשהו של החברה תורמת להגדלת מחזורי המכירות של אותו סניף ומעלה את סך המכירות של החברה. לפיכך, בכוונת החברה לפעול להסבת סניפי חברה נוספים, לסניפים המסוגלים להעניק במקביל גם שירות מקוון ובכך להגיע לפריסה ארצית, בכפוף ובהתאם לצרכים ובמקביל להקמת המתקנים הרובוטיים (בהם ניתן במגבלות השטח לתפעל שירות כאמור). עם זאת, החברה בוחנת בכל מקרה את השיקולים הרלבנטיים, טרם החלטתה אם לפתוח מוקדי מכירה מקוונת נוספים בסמוך לסניפים או אם להסתייע בפתרונות לוגיסטיים כמפורט לעיל. כמו-כן, החברה פועלת להמשך פיתוח הטכנולוגי של אתר האינטרנט והאפליקציה שלה, בהתאמה לצורכי הלקוחות של החברה וכמענה לתחרות בתחום.

תוכניות החברה להקמת מרכזים לוגיסטיים, מתקנים רובוטים או הסבת סניפים לתמיכה במכירות מקוונות, וכן הערכות החברה בדבר השפעה שתהיה לכך על היקף המכירות של החברה, הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר עלולות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה, ויכול שתושפענה מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש, אשר אינם בשליטתה של החברה. גורמים עיקריים העשויים להשפיע על התממשות תוכנית זו או על אי התממשותה כאמור לעיל ועל הערכת החברה כאמור לעיל, הינם יעילות התפעול של המרכזים הקיימים ו/או שינויים בצרכי החברה ויעדיה לטווח קצר ו/או לטווח ארוך ו/או שינויים בהתנהגות צרכנים והעדפותיהם הצרכניות ו/או שינויים במשק הישראלי בכלל ובענף הקמעונאות בפרט ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 29 להלן.

7.15 שיווק והפצה

7.15.1 קידום מכירות ופרסום

המוצרים הנמכרים בסניפי החברה מתומחרים על-פי מחירון המבוסס על מחיר הקנייה ותנאי הסחר עם הספקים. המחיר לצרכן מושפע בעיקר מהתחרות המקומית בכל אחד מסניפי החברה. החברה מקיימת מעת לעת מבצעים לתקופות מוגבלות, למוצרים מסוימים, בין היתר בתקופות חגים, על מנת לקדם מכירות מוצר מסוים או סניף מסוים ברשת (לרבות סניפים המופעלים על-ידי זכייני). בנוסף, החברה מעסיקה סוקרים שתפקידם לערוך בדיקה יום-יומית (לעתים אף מספר פעמים ביום) של מחירי מוצרים הנמכרים ברשתות המתחרות על מנת לשמור על רמת מחירים תחרותית במרכוליה. באופן זה, מציעה החברה ללקוחותיה מחירים תחרותיים לאורך כל השנה, מגדילה את מספר לקוחותיה ושומרת על נאמנות הלקוחות הקיימים.

החברה מפרסמת את פעילותה בהתאם לתוכנית פרסום שנתית ועל פי הנסיבות המשתנות. פרסום פעילות הרשת, החנויות והמבצעים מתבצע באפיקים שונים, לרבות באמצעות עלונים המופצים לקהל הלקוחות בסניפים, בעיתונות מקומית באזור החנויות, דיוור ישיר כפוף להוראות הדין,

בשיטת "חבר מביא חבר" המעידה על שביעות רצונם של לקוחות, באמצעי המדיה השונים לרבות טלוויזיה, רדיו, אינטרנט, אינסטגרם, טיק-טוק ופייסבוק.

7.15.2 מועדון לקוחות

מועדון הלקוחות הצרכני שמפעילה החברה בשיתוף עם ישראלכרט, מקנה ללקוחות המחזיקים בכרטיס המועדון הטבות והנחות ייחודיות ולהערכת החברה מחזק את נאמנות הלקוחות לחברה. החברה ממשיכה לפעול לאישור המועדון החדש שלה בשילוב חברת ישראייר. לפרטים נוספים בדבר מועדון הלקוחות ראו סעיף 11 להלן.

7.15.3 אתר אינטרנט

לקבוצה אתר אינטרנט⁴⁷ הכולל, בין היתר, את ערוץ המכירות המקוונות של החברה בו היא מציגה את מוצריה וכן מבצעים המתעדכנים מעת לעת. כמו כן, אתר האינטרנט של החברה כולל את פעילות מועדון הלקוחות והטבות, פעילות חברת התקשורת, פעילות "סוכנות הביטוח רמי לוי" ועוד. אתר החברה הינו מאתרי הסחר המתקדמים ומציע ללקוחות מגוון רב של מוצרי צריכה במקום אחד. לפרטים אודות אתר האינטרנט של החברה ראו סעיף 7.14.3 לעיל.

בנוסף, בהתאם להוראות חוק המזון והפארם והתקנות מכוחו, מפרסמת החברה באופן שוטף, במסגרת אתר אינטרנט של משרד הכלכלה, את מחירי המצרכים (כהגדרתם בחוק המזון והפארם) הנמכרים על ידה. החיבור לאתר משרד הכלכלה מתבצע בהתאם להוראות הדין על ידי קישור המופיע באתר האינטרנט של החברה.

7.15.4 תווי קנייה

החברה מציעה תווי קנייה, לרבות תווים אלקטרוניים בשוויים שונים, אשר נמכרים לפי ערכם הנקוב בניכוי הנחה בשיעור מסוים (בדרך כלל כנגזרת של היקף הרכישה). בשנים האחרונות פעילות תווי הקנייה התרחבה ומבוצעת מול חברות וגופים גדולים לאורך כל השנה, והיקף הפעילות גדל משמעותית. בגין התווים המונפקים משולמת לחברה תמורה מראש (בהתאם לתנאי תשלום שמשוכמים מראש) ורק בשלב מאוחר יותר מתבצעת מכירה של מוצרים, כאשר התשלום בקופה מתבצע באמצעות תווים אלה. בהקשר זה יצויין כי לא מן הנמנע כי חלק ממשתמשי התווים הם לקוחות החברה אשר היו מבצעים רכישותיהם ממילא בסניפי החברה גם ללא ההנחה הגלומה בתווים, אולם בשל התחרות בענף הקמעונאות יש יתרון לחברה בהיותה שחקן גם במגרש תווי הקנייה, על מנת להמשיך לעודד לקוחות אשר מקבלים תווי קנייה כשי מהמעסיק, או רוכשים תווי קנייה ביוזמתם, לבצע רכישותיהם בסניפי החברה.

ה"תו המלא" של החברה כולל מגוון בתי עסק בתחומים שונים, על מנת למקסם את הערך המוסף וההטבות למחזיקי התו. סך מכירות תווי הקנייה בשנת 2025 עלה בכ 10% ביחס לסך המכירות של תווי הקנייה בשנת 2024.

בשנת 2019 אושר חוק שירותי תשלום, התשע"ט-2019 ("חוק שירותי תשלום"), הקובע בין היתר הוראות שונות בקשר עם אמצעי תשלום. בחודש אפריל 2022 נכנסו לתוקף תקנות שירותי תשלום (פטור מהוראות החוק), התשפ"ב-2022, אשר הסדירו תנאים לפטור מתחולת החוק עד לחודש מאי 2025 לעניין אמצעי תשלום שעומדים בתנאים שהוגדרו בפטור. בחודש יולי 2025 אישרה ועדת הכלכלה של הכנסת תיקון לתקנות שירותי תשלום (פטור מהוראות החוק) (תיקון), התשפ"ה-2025, במסגרתו הוחלט להאריך תקופת הפטור ביחס לאמצעי תשלום מסוימים עד לחודש יולי 2028. בנוסף, נקבעו הגנות לצרכן ובכללן הוראות לעניין הארכת תוקף תווי הקנייה (לפיהן מחזיק תו אשר יבקש להאריך את תוקפו, יהיה זכאי להארכת תוקף של 10 שנים, ובמקסימום זמן ניצול מירבי של 15 שנים לתו, אם יש בידו תווים בשווה כולל העולה על 150 ש"ח); חובות יידוע אקטיביות בנוגע ליתרות המימוש של תווי הקנייה שברשות הצרכן; חובת הפסקת ביצוע של פעולת תשלום במקרים מסוימים וחובת השבת כספים כיתרה לאמצעי התשלום במקרה של ביטול עסקה.

בחודש יוני 2024 נכנס לתוקף חוק הסדרת העיסוק בשירותי תשלום וייזום תשלום, התשפ"ג-2023, שמסדיר היבטים הנוגעים להנפקת שירותי תשלום ומחייב קבלת רישיון מרשות ניירות ערך. כמו כן הותקנו בשנת 2024 תקנות הסדרת העיסוק בשירותי תשלום וייזום תשלום (פטור מחובת רישוי), התשפ"ד-2024, המאפשרות קבלת פטור זמני מרישיון להנפקת אמצעי תשלום עד לחודש יוני 2027, בכפוף לעמידה בתנאים אשר להערכת החברה היא עומדת בהם.

7.15.5 ערוצי הפצה

בשנים האחרונות הרחיבה החברה את הפריסה הגיאוגרפית של סניפיה ברחבי ישראל. נכון למועד הדוח, הפצת מוצרים ללקוחות עבור הזמנות מקוונות המבוצעות מאזור גוש דן והסביבה, נעשית מהמרכז הלוגיסטי בבני ברק המיועד להזמנות מקוונות, כמפורט בסעיף 7.14.3 לעיל. הזמנות מאזור באר שבע מטופלות על ידי המרכז הלוגיסטי הרובוטי באזור באר שבע. הזמנות מאזור צפון מטופלות על ידי המרכז הרובוטי אפק. הזמנות מיתר רחבי הארץ מטופלות על ידי הסניפים הסמוכים.

בכוונת החברה להגדיל את שיעור ההפצה לסניפים מהמרכזי במודיעין, אשר מפיץ כיום מוצרים רבים לכלל סניפי החברה ובכך להמשיך ולשפר את רווחיותה הגולמית של החברה. בתוך כך, בוחנת החברה הקמה של מרכזי נוסף שיתמוך בהגדלת היקף הפצות המוצרים ממרכזים לוגיסטיים חלף הפצות על ידי ספקים.

7.16 צבר הזמנות

פעילות החברה בתחום הקמעונאות אינה מבוססת על הזמנות ארוכות טווח, ולפיכך מידע בדבר צבר הזמנות (קרי, הזמנות מחייבות אשר טרם הוכרו בדוחות הכספיים) אינו רלוונטי לפעילותה.

7.17 תחרות

7.17.1 ענף קמעונאות המזון בישראל מאופיין בתחרות רבה, בעיקר בתחום הדיסקאונט. בין המתחרים העיקריים של הקבוצה ניתן למנות רשתות בפריסה ארצית כדוגמת "שופרסל",

"קארפור ישראל", "ויקטורי", "יוחננוף", "אושר עד", "חצי חיים", "טיב טעם", "מחשני השוק", ועוד.

הקבוצה נמנית על רשתות השיווק המובילות, ומדורגת שנייה על פי דירוג BDI code ו-duns100 מבחינת היקף מכירות.⁴⁸ התחרות שבפניה ניצבת החברה היא בעיקר מצד רשתות שיווק ארציות ואזוריות ורשתות פרטיות, אשר חלקן הן רשתות דיסקאונט. הקבוצה מתחרה באופן אגרסיבי בעיקר על-ידי הצעת מחירי תחרות מול חנויות הדיסקאונט של הרשתות באזורים בהם היא פועלת וכן על-ידי נקיטת צעדים ליעול הוצאות התפעול של החברה, תוך שמירה על רמת שירות גבוהה ללקוחותיה. על רקע התחרות האינטנסיבית בענף, חלו במהלך השנים שינויים במבנה שוק הקמעונאות, ובמקביל לקשיים שאליהם נקלעו מספר רשתות שיווק, נוצרו הזדמנויות צמיחה לרשתות שיווק אחרות, ובכלל זה לחברה, שהגדילו את פעילותן, בין היתר, באמצעות רכישת סניפים של רשתות שנקלעו לקשיים או כניסתם של שחקנים בינלאומיים לשוק הישראלי. לפרטים בדבר הערכת החברה בקשר עם כניסת רשתות שיווק בינלאומיות לישראל והתמודדות עם רשתות שיווק הפועלות במתכונת רציפה (בשבתות ובחגים) ראו סעיפים 7.5.4 ו-7.5.5 לעיל. בנוסף, מתמודדת החברה עם תחרות גוברת על כוח אדם איכותי בשוק התעסוקה בכלל, ובענף הקמעונאות בפרט.

7.17.2 התפתחות המסחר הקמעונאי המקוון מייצרת זירת תחרות נוספת בין הרשתות הקמעונאיות, אשר חלקן נוקטות באסטרטגיית תפיסת נתח שוק והצעת מחירים זולים לרוכשים דרך אתרי מסחר מקוונים.

7.17.3 החברה מתמודדת עם התחרות במספר דרכים, ובהן הצעת מחירים זולים ביחס למחירים המוצעים על-ידי המתחרים; הפעלת סוקרים שתפקידם לעקוב באופן יום-יומי אחר מחירי המוצרים אצל המתחרים; שירות איכותי ללקוח תוך הקפדה על ניקיון הסניפים ועל רמת שירות גבוהה; מגוון עשיר ואיכותי של מוצרים בחנויות; מבצעים אטרקטיביים; הנפקת תווי קניה; הפעלת מועדון לקוחות מגוון ואטרקטיבי; וכן באמצעות פתרונות טכנולוגיים חדשניים שהופכים את חוויית הקנייה וחוויית התשלום ליעילה ומשופרת. להערכת החברה, עקב ניהול יעיל של הוצאות מטה וניהול, הוצאותיה התפעוליות נמוכות ביחס למתחרותיה. כמו כן, הודות לכוח הקנייה הגדול של הקבוצה, ביכולתה לקבל תנאי סחר משופרים מול ספקיה, והודות לכך להציע ללקוחותיה מוצרים במחירים תחרותיים. בנוסף, פעילות החברה מתאפיינת בשיעורי פדיון גבוהים למ"ר ביחס למתחריה, עובדה המשפיעה על הקטנת שיעור הוצאות התפעול ביחס להכנסות החברה. לפרטים נוספים בדבר ההכנסות והרווחיות של החברה, ראו הסברי הדירקטוריון בדוח הדירקטוריון של החברה.

כפי שיפורט בסעיף 24.4 להלן, חוק המזון והפארם כולל, בין היתר, הוראות שמטרתן להגביר את התחרות באזורים גיאוגרפיים, אשר עשויים להשפיע על מידת התחרותיות בענף. בהתאם להודעת רשות התחרות מחדש מאי 2025, החברה מוגדרת כ"קמעונאי גדול" בשנת 2024 (כפי שהוגדרה גם בשנים קודמות)⁴⁹. כמו כן, נכון למועד הדוח ולעדכון רשות התחרות מחדש דצמבר 2024,

⁴⁸ [זמין בקישור](#).

⁴⁹ רשות התחרות: רשימה של קמעונאים גדולים לשנת 2024. [זמין כאן](#).

החברה הינה בעלת נתח שוק של מעל 30% ב"אזור ביקוש" (כהגדרת מונח זה בחוק המזון והפארם), ביחס לסניפים הבאים: סניף פרדס חנה, סניף זכרון יעקב, סניף קדימה, סניף אור עקיבא, סניף מבשרת, נהריה, קרית שמונה, קרית גת, פסגת זאב ירושלים וסניף קסטינה. החברה בוחנת ביחס לכל סניף חדש האם היא נדרשת לאישור רשות התחרות באזורי הביקוש האמורים. מכל מקום, להערכת החברה השפעת חוק המזון והפארם על הסביבה התחרותית של החברה אינה מהותית.

7.18 עונתיות

פעילות הקבוצה בתחום הקמעונאות מושפעת מעונתיות בשל מאפייני הצריכה של המשק בסמוך לתקופות החגים בישראל, כאשר יתרות מאזניות כגון מלאי, לקוחות וספקים עולות לקראת החגים. כמו-כן, מכירות הקבוצה מושפעות בעיקר מפתחת סניפים חדשים ומעלייה במכירות בסניפים קיימים. להלן התפלגות מכירות החברה בתחום הקמעונאות לפי רבעונים בשנים 2024 ו-2025:

שנת 2024		שנת 2025		
% מסך המכירות בשנת 2024	סך המכירות (באלפי ש"ח)	% מסך המכירות בשנת 2025	סך המכירות (באלפי ש"ח)	
23.53%	1,540,656	23.53%	1,638,241	רבעון 1
24.82%	1,624,901	25.67%	1,787,668	רבעון 2
26.66%	1,745,361	26.05%	1,813,803	רבעון 3
24.99%	1,635,396	24.75%	1,723,637	רבעון 4
100%	6,546,314	100%	6,963,349	סה"כ

7.19 רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים

7.19.1 כללי

לחברה אין נכסי מקרקעין בבעלותה למעט בית אריזה ברמות נפתלי, אשר לחברה זכויות חכירה בו לשנים רבות.

להלן תמצית פרטים אודות סניפים, מרכזי הפצה ומשרדים שהחברה שוכרת, ומשמשים את תחום פעילות הקמעונאות ליום 31 בדצמבר בשנים 2024 ו-2023⁵⁰:

31.12.2023		31.12.2024		31.12.2025			
מספר נכסים	שטח ברוטו	מספר נכסים	שטח ברוטו	מספר נכסים	שטח ברוטו		
1	1,820	8 (*)	11,524	3	10,775	שטחים שנפתחו במהלך השנה	סניפים
0	0	0	0	0	0	שטחים שנסגרו במהלך השנה	
54	147,242	62	158,766	65	169,541	סה"כ שטחים לסוף תקופה	
1	30,928	1	30,928	1	30,928	מרלוייג כולל משרדי מטה	
2	627	2	627	2	627	משרדים נוספים	
6	19,646	5	12,688	4	13,354	סניפים בהקמה (**)	

⁵⁰ נתוני הסניפים אינם כוללים את מרכולי סופר קופיקס שמוזגו לחברה החל מיום 1.1.2026.

* כולל 5 סניפי פרש פוד וסניף רמי לוי לעסקים שעברו ממגזר 'אחרים' למגזר קמעונאות באפריל 2024.
** השטח של הסניפים בהקמה הינו משוערך.

לפרטים אודות נכסים המושכרים מבעלת השליטה (או שלבעלת השליטה קיים עניין אישי בהשכרתם לקבוצה) ראו גילוי לפי תקנה 22 בפרק ד' לדוח התקופתי, וכן ביאור 25 לדוחות הכספיים.

7.19.2 סניפי המרכולים במגזר קמעונאות

עיקר השקעותיה של החברה ברכוש קבוע הינן השקעות בנכסים המושכרים לחברה לצורך פעילותה בתחום הקמעונאות. נכון ליום 31 בדצמבר 2025, החברה קשורה בהסכמי שכירות בנוגע לשטחים ברחבי הארץ, מתוכם 60 סניפים בפורמט דיסקאונט תחת מותג "רמי לוי שיווק השקמה" (כולל סניף אחד של רמי לוי לעסקים), 3 סניפים בזכיינות, סניף 1 (רמות) תחת המותג "רמי לוי בשכונה", 5 סניפים תחת מותג "בית הפירות", שטחי מחסנים, ומרכזים לוגיסטיים. השטחים האמורים כוללים גם שטחי חניה ומחסנים בסניפים. נכון למועד אישור הדוח, החברה חתמה על הסכמים לפתיחת 7 סניפים נוספים מתוכם מתוכננים להיפתח 6 סניפים במהלך השנתיים הקרובות במקומות הבאים: שוהם, דימונה, עכו, חריש, גדרה חצור הגלילית ותימורים (רמי לוי לעסקים). כמו כן, מצויה החברה במשא ומתן לפתיחת סניפים נוספים ומרכזים לוגיסטיים חדשים.

נכון ליום 31 בדצמבר 2025, השטחים נטו (לא כולל מחסנים, שטחי חנייה ומשרדים) משתרעים על שטח של כ-113,932 מ"ר נטו וכ-169,541 מ"ר ברוטו (כולל מחסנים) (ללא הסניפים הפועלים על-ידי הזכייין וללא סניפים שטרם נפתחו) (להלן: "מתקני החברה"). הסכמי השכירות של מתקני החברה הינם לתקופות שונות, כאשר לרוב ניתנות לחברה אופציות להארכת תקופות השכירות. מרבית מדמי השכירות צמודים למדד המחירים לצרכן.

22 סניפים מושכרים לקבוצה על-ידי רמי לוי השקמה נדל"ן בע"מ, חברה ציבורית בשליטת בעל השליטה בחברה (להלן: "רמי לוי נדל"ן") או חברות קשורות לה, ו/או מחברות פרטיות אחרות הקשורות לבעל השליטה. לפרטים אודות נכסים אלה, לרבות סך ההוצאה של החברה בשנת 2025 בגין תשלומים לבעל השליטה בשל השכרת נכסים, ראו ביאור 25 לדוחות הכספיים.

תוכניות החברה לפתיחת סניפים כאמור לעיל הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוססות, בין היתר, על התקשרויות קיימות ו/או השקעות שבוצעו ו/או שהחברה מתכננת לבצע בהתאם לתוכניותיה באשר לסניפים אלו. תוכניות אלו עלולות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה, ויכול שתושפענה מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש, אשר אינם בשליטתה של החברה. גורמים עיקריים העשויים להשפיע על התממשות תוכניות אלו או על אי התממשותן כאמור לעיל הינם גורמים שאינם בשליטת החברה ובכלל זה מגבלות תכנוניות, בעיות בטחונות במדינה, השלמת עבודות בניה במועדים מאוחרים מהמתוכנן על-ידי צדדים שלישיים ו/או שינויים במשק הישראלי בכלל ובענף הקמעונאות בפרט ו/או התממשות מי מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 29 להלן.

סך דמי השכירות שהחברה שילמה בתחום הפעילות בגין השטחים המושכרים כאמור (כולל משרדי המטה) לשנים 2024 ו-2025, היה 223,122 אלפי ₪ ו-205,263 אלפי ש"ח, בהתאמה. תחת

הנחת מימוש האופציות להסכמי השכירות העתידיים, לא צפוי גידול משמעותי בשיעור ההוצאה בגין שכירות מסך מכירות הקבוצה בהשוואה לשיעור נכון למועד הדוח.

להלן ריכוז פרטים אודות שטחי הסניפים ותקופת השכירות של המתקנים המשמשים את הקבוצה בתחום הפעילות למועד הדוח⁵¹:

מספר הנכסים	שטח ברוטו (מ"ר)	תקופת שכירות (זמן שנותר) ^(*)
ללא אופציות		
18	37,965	עד שנה
44	120,503	1-5 שנים
3	11,073	5-10 שנים
-	-	10-15 שנים
-	-	מעל 15 שנים
כולל אופציות		
6	12,352	עד שנה
7	12,558	1-5 שנים
19	58,407	5-10 שנים
23	62,422	10-15 שנים
10	23,802	מעל 15 שנים

(*) כולל שטחי אחסנה, ללא שטחי הסניפים המופעלים על-ידי זכיון, משרדי המטה ושטחי תפעול מסוגים שונים. כולל 5 סניפי בית הפירות וסניף אחד של רמי לוי לעסקים.

7.19.3 מרכזים לוגיסטיים

(א) **המרכז הלוגיסטי - החברה שוכרת מחברה קשורה לרמי לוי נדל"ן שטח של כ-30,000 מ"ר במודיעין, לתקופה של 10 שנים החל מיום 1 במרס 2018 (עם 3 תקופות אופציות לחמש שנים כל אחת), המשמש כמרלוג"ג לקבוצה בו מרוכזים ומאוחסנים מגוון רב של מוצרים המופצים משם לכלל סניפי החברה.**

(ב) נכון למועד הדוח פועלת החברה להרחבת שטחי מכירות אונליין בסניפים וכן להקמת מרכזים לוגיסטיים שמשלימים באמצעות ליקוט רובוטי את פעילות הסניפים הפיזיים. לפרטים נוספים ראו סעיף 7.14.3 לעיל.

(ג) להלן פרטים נוספים אודות המרכזים הלוגיסטיים נכון ליום 31 בדצמבר בשנים 2025 ו-2024:

31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	
30,928	30,928	סה"כ שטח (מ"ר)
13,171	13,589	הוצאות שכירות (אלפי ש"ח)*
11,003	11,172	פחת (אלפי ש"ח)*

⁵¹ הנתונים אינם כוללים את סניפי סופר קופיקס, אשר נכללים תחת מגזר "אחרים" בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2025, וצפויים להיכלל בתחום הקמעונאות החל מהרבעון הראשון לשנת 2026.

- 7.19.4 רכוש קבוע אחר
בבעלות החברה רכוש קבוע נוסף, כגון מקררים, ציוד חשמלי, ציוד אלקטרוני, מחשבים, ריהוט, קופות רושמות וכדומה וכן כלי רכב לוגיסטיים.
- 7.20 ספקים
- 7.20.1 החברה רוכשת מוצרים לצורך מכירה בחנויותיה ממאות ספקים שונים, לרבות יצרנים, יבואנים ומפיצים. החברה מזמינה את המוצרים על-פי צרכי הסניפים השונים, כאשר כל סניף מנהל את הזמנותיו באופן עצמאי כפי שיפורט להלן.
- 7.20.2 בנוסף לכך החברה משווקת מוצרים תחת מותג פרטי שלה, אשר כולל נכון למועד הדוח אלפי מוצרים ממגוון קטגוריות, כמפורט בסעיף 7.12.2 לעיל. המוצרים הנמכרים תחת המותג הפרטי מיוצרים ומסופקים על-ידי יצרנים בארץ ובחו"ל.
- 7.20.3 החל משנת 2015 מייבאת החברה מוצרים טריים (וביניהם בשר טרי וגבינות קשות), ירקות קפואים ועוד. בשנים שקדמו לתקופת הדוח החברה זכתה במכסות ייבוא שהוקצו לה מהמדינה בפטור ממכס וניצלה את המכסות. במקביל מקיימת החברה פעילות ייבוא עצמאית שאינה תלויה במכסות.
- 7.20.4 החברה רוכשת פירות וירקות במישרין ממגדלים ומסיטונאים של פירות וירקות בארץ, ומייבאת מספקים בחו"ל כשקיים צורך בכך. תקופת האשראי הניתנת לחברה מהמגדלים ומסיטונאי הפירות והירקות קצרה בדרך כלל מתקופת האשראי שניתנת על ידי ספקים אחרים.
- 7.20.5 המוצרים אשר נרכשו מעשרת הספקים הגדולים של החברה בתחום הקמעונאות היוו בשנים 2025 ו-2024 כ-46% וכ-44%, בהתאמה, מסך הרכישות של החברה בתחום הקמעונאות, כולל פירות וירקות. הקבוצה מתקשרת עם הספקים בהסכמי סחר, הכוללים את מחירי המוצרים, תנאי התשלום והנחות.
- 7.20.6 הרוב המכריע של מוצרי הייבוא ומוצרי יצרנים מקומיים שאין להם ערוץ הפצה עצמאי, מגיע ישירות למרלוי"ג החברה במודיעין, והחברה מפיצה משם לסניפים. לגבי יתר המוצרים, בחירת נקודת ההפצה נקבעת בדרך כלל בהתאם לכדאיות כלכלית שמביאה בחשבון שיקולים כגון שיעור ההנחה שמתקבלת מהספק במקרה שניתנת לו אפשרות לספק את הסחורה למרלוי"ג חלף הפצתה על ידי הספק לסניפי החברה, וכן נפח הסחורה (ככל שהסחורה בעלת נפח גבוה יותר, גדלה הסבירות שהספק יידרש להפיצה ישירות לסניפים). קיום חלופת השימוש במרלוי"ג לצד החזקת מערך הובלות פנימי של החברה, מקנים עוצמה וגמישות לחברה ומאפשרים לה לייעל את תהליך השינוע של הסחורה, לשפר תמחור ולזכות בהנחות מספקים, להתייעל ולתרום לרווחיות של החברה.
- 7.20.7 הפצת מוצרים מהמרלוי"ג (ירקות, פירות, עוף ובשר טריים, ומוצרים נוספים) לסניפים נעשית על סמך הזמנות שמוזנות מכל סניף, באמצעות מסופונים המקושרים למחשבי החברה. ביחס ליתר המוצרים, מוציאה החברה הזמנות לספקים, על-ידי עובדי החברה או על ידי סוכני הספק המגיעים בין פעם לפעמיים בשבוע לסניפי החברה (במוצרי סחורה טרייה, סוכן הספק מגיע מדי

יום לחנויות), ובסניפים מאשרים את ההזמנות. ככלל, אין לחברה הסכמים המחייבים אותה לרכוש מוצרים, והקשר עם מרבית ספקי החברה נעשה על פי צורך, במסגרת התנהלות הנמשכת מול הספקים השונים, חלקם מזה שנים רבות.

7.20.8 תנאי הסחר נקבעים בין החברה לספקיה ברמת מטה החברה, בעוד משיכת הסחורות מן הספקים מתבצעת על-ידי כל סניף של החברה באופן ישיר מהספק או במסגרת הזמנות מרוכזות מהמרג"ג במודיעין.

7.20.9 להערכת החברה, אין ספק אשר החברה תלויה בו, שכן החברה פועלת ליצירת גיוון בקרב ספקיה. בכל קטגוריית מוצרים קיימים בדרך כלל ספקים רבים המייצרים מוצרים תחליפיים. נכון למועד הדוח אין לחברה ספק מהותי מאוד אשר היקף הרכישות ממנו עולה על 10% מסך עלות הרכישות.

7.20.10 בכל סניפי החברה ישנן קטגוריות של מוצרים הנמכרים באמצעות זכיינים. להערכת החברה, ביכולתה להחליף או להפסיק התקשרות עם כל אחד מהזכיינים, המשווקים ומוכרים מוצרים בקטגוריות כלי הבית, המאפים והטבק, במתחמי סניפי החברה, בפרקי זמן קצרים וללא עלויות מהותיות. החברה אינה צופה פגיעה בהכנסותיה כתוצאה מהחלפה או מהפסקה כאמור ועל כן להערכתה אין לה תלות באף אחד מזכייניה. החברה מעריכה כי פעילותה בתחום המוצרים הנמכרים על ידי זכיינים הינה זניחה ביחס לפעילותה.

7.20.11 הזכיין המפעיל שלוש חנויות של הרשת, כאמור בסעיף 7.12.6 לעיל, רשאי לרכוש מוצרים רק מהחברה או מספקים המאושרים על-ידי החברה. רכישות הזכיין מספקים שהחברה הנחתה אותו לרכוש מהם, נעשות בתנאים זהים לתנאי הסחר של החברה. לפרטים נוספים אודות ההתקשרות של החברה עם הזכיין ראו ביאור 17ב(1) לדוחות הכספיים.

לצורך מתן שהות לקמעונאים הגדולים להיערך ליישום הכללים בחוק המזון והפארם לעניין סידור מוצרים במדפים, נקבעה עד ליום 1 בינואר 2025 הוראת פטור לספק גדול מהאיסור להיות מעורב בסידור סחורתו בחנות של קמעונאי גדול בכפוף לעמידה בתנאים שהוגדרו בפטור (להלן בס"ק זה: "פטור הסדרנות" או "הפטור"). החל מיום 1 בינואר 2025, פטור הסדרנות ניתן בסייגים והוא חל אם בתקופה הקובעת למעלה מ-55% מסך המכירות שמכר הקמעונאי הגדול (למעט פירות וירקות) לא סופקו בידי ספקים גדולים. הפטור בתוקף עד ליום 31.12.2030 אולם הוא מתחדש מדי שנה כאשר בכל שנה יעלה רף המכירות באחוז אחד נוסף (קרי, ב-2026 יהיה 56%, ב-2027 יהיה 57% וכן הלאה עד לתקרה של 60%). פטור סדרנות נוסף ניתן למוצרי חלב מקוררים ומצרכים שסידורם נלווה לאלה והיה בתוקף עד ליום 30.6.2025.

החברה וספקיה פועלים בהתאם להוראות הדין בעניין, ובתוך כך נערכה החברה בהיבטים התפעוליים שנדרשו עם ביטול פטור הסדרנות. לפרטים ראו סעיף 24.4 להלן.

7.21 הון חוזר

7.21.1 מדיניות החזקת מלאי

ניהול המלאי בתחום הקמעונאות הנו באחריות סמנכ"ל התפעול ומנהלי הסניפים אשר מפקחים על עמידה ביעדי החברה בעניין פחת ואובדני מלאי, ועל זמינות המוצרים בסניפי החברה. כמו-כן קיים פיקוח על המלאי, הן ברמת הסניף והן ברמת החברה, על-ידי מחלקת הביטחון ועל ידי מחלקת בקרת מלאי. החברה רוכשת את מלאי המוצרים על סמך ניסיון העבר וביחס לקצב

המכירות בסניפי החברה, תוך התחשבות במבצעים ובעונות החגים. החברה מנהלת מדיניות מלאי לפיה היא אינה מחזיקה במחסניה מוצרים שאינם נמכרים בסניפי החברה תוך פרק זמן סביר למוצרים. מלאי מוצרים שאינו נמכר בפרק זמן סביר לאחר קבלתו בסניפי החברה או תוך זמן סביר בטרם חלף המועד בו פג תוקפו של אותו מוצר, מוחזר לספק. באופן זה שומרת החברה על תחלופה גבוהה של מלאי. חלק משמעותי מן המלאי מוחזק ומנוהל במרלוי"ג החברה במודיעין, כדי לשמר רמת מלאי נאותה.

מלאי החברה מוצג בספרי החברה במחיר עלות או מחיר שוק, לפי הנמוך. להלן נתונים בדבר שווי המלאי בתחום הקמעונאות, ומספר ימי המלאי בממוצע, לשנים 2024 ו-2025:

שנת 2024	שנת 2025	
253,725	326,477	שווי מלאי נכון ליום 31 בדצמבר של השנה (באלפי ש"ח)
18	19	מספר ימי מלאי ממוצע

7.21.2 מדיניות מתן אחריות למוצרים

האחריות למוצר על-פי דין מוטלת על היצרן ו/או היבואן ולא על המשווק, אלא אם לא ניתן לזהות את היצרן ו/או היבואן. החברה מפעילה מחלקת שירות לקוחות ונותנת מענה ללקוחות אשר נמצא פגם בטיב המוצר אשר נרכש על-ידם. במקרה שבו לא ניתן לזהות יצרן ו/או יבואן, עשוי המשווק לשאת באחריות. עם זאת, החברה נוהגת לתת מענה מלא ללקוחותיה במקרים שבהם נמצאים פגמים בטיב המוצרים הנמכרים בסניפיה, במסגרת שירות הניתן ללקוח.

7.21.3 מדיניות החזרת סחורות

ככלל, ספקיה של החברה אוספים חזרה מוצרים שפג תוקפם או שלא נרכשו על-ידי הלקוחות. לחברה הסדרים שונים עם מרבית ספקיה, לפיהם לחברה יש זכות להחזיר לספק מוצר פגום, מוצר שפג תוקפו או מוצרים אשר לא נמכרו.

במקרים אלו, מזכה הספק את החברה במוצר תחליפי כנגד מוצר שהוחזר או בסכום רכישת המוצר. להערכת החברה, כ-98% מהמוצרים הנרכשים על-ידיה ניתנים להחזרה לספק.

החברה מאפשרת ללקוחותיה החזרת מוצרים שאינם מוצרי מזון בהתאם לאמצעי התשלום בו התבצעה הרכישה ובהתאם להוראות הדין. היקף המוצרים המוחזרים על-ידי לקוחות הינו זניח.

7.21.4 אשראי לקוחות

החברה נותנת אשראי ללקוחותיה באמצעות פריסת תשלומים או דחייתם באשראי, בתנאים המקובלים בשוק קמעונאות המזון ובהתאם לסכום הקנייה ולתנאי התשלום. רוב המכירות הינן בכרטיס אשראי או במזומן. הקבוצה קשורה בהסכם עם צד שלישי (להלן: "חברת הסליקה"), על-פיו רוכשת חברת הסליקה את ההמחאות אשר ישולמו על-ידי לקוחות בסניפי החברה באמצעות סליקת ההמחאות במערכת המחשב של חברת הסליקה, בתמורה לעמלה. עם סליקת ההמחאות, עוברת האחריות לגבייתן לחברת הסליקה. לפיכך, חובות אבודים בגין המחאות אשר

חוללו, נרשמים רק בגין המחאות אשר היתה תקלה ברישום שלהן המקשה על גבייתן (כגון בעיה בחתימה או בתאריך המופיע על גבי המחאות), והסתכמו בסכום זניח, וזאת לאחר שהחברה הצליחה לגבות חלק מהמחאות שחוללו כאמור. אמצעי התשלום בהם ביצעו לקוחות הקבוצה רכישות בשנים 2024 ו-2025 הינם לפי החלוקה הבאה:

שיעור מהרכישות		אמצעי התשלום
2024	2025	
69%	70%	כרטיסי אשראי
18%	17%	מזומן
13%	13%	המחאות ואמצעי תשלום אחרים (תווי קניה)

לגבי לקוחותיה הסיטונאים, החברה מקבלת בדרך כלל שטרי חוב וערבויות אישיות להבטחת התשלום (ומבצעת הפרשות בדוחותיה הכספיים במידת הצורך) אל מול זיהוי ספציפי של הלקוחות. חלק מלקוחות רמי לוי לעסקים מבוטחים בביטוח אשראי.

להלן נתונים בדבר ההיקף הממוצע של אשראי ללקוחות וימי אשראי במוצע ללקוחות (בעיקר בשל שימוש הלקוחות בכרטיסי אשראי) בשנים 2024 ו-2025:

2024	2025	
258,913	285,358	היקף אשראי ממוצע ללקוחות (באלפי ש"ח)
15	15	ימי אשראי ממוצע ללקוחות

7.21.5 אשראי ספקים

בתחום הקמעונאות, החברה בדרך כלל מקבלת מספקיה אשראי לתקופה של עד שוטף + 90 יום. תנאי האשראי הניתנים לחברה על ידי ספקיה הינם כמקובל בענף.

להלן נתונים בדבר ההיקף הממוצע של אשראי מספקים וימי אשראי ממוצע מספקים בשנים 2024 ו-2025:

2024	2025	
1,025,992	1,096,446	היקף אשראי ממוצע מספקים (באלפי ש"ח)
73	73	ימי אשראי ממוצע מספקים

החל מהרבעון השלישי של שנת 2024 מציגה החברה לראשונה בדוחותיה הכספיים המאוחדים את פעילות גוד פארם כמגזר עסקי בר-דיווח⁵². להלן תיאור תחום הפעילות:

8.1 כללי

8.1.1 הקבוצה פועלת בתחום הפארם באמצעות גוד פארם, חברה בת פרטית בשליטת החברה, המפעילה רשת חנויות תחת המותג "גוד פארם"⁵³.

8.1.2 סניפי גוד פארם פועלים לפי מספר מודלים תפעוליים:

- (א) חנויות בהפעלה ישירה על ידי גוד פארם;
- (ב) חנויות המופעלות באמצעות חברות בנות בבעלות מלאה (100%) של גוד פארם;
- (ג) חנויות המופעלות באמצעות חברות בנות בשליטת גוד פארם, בשיתוף עם בעל מניות מיעוט אשר מפעיל בפועל את החנות;
- (ד) חנויות המופעלות באמצעות מודל זכיינות.

8.1.3 גוד פארם מקבלת שירותים ממרלוי"ג החברה במודיעין, המשמש להפצה ישירה לסניפי גוד פארם. המרלוי"ג ממלא תפקיד מרכזי בהגדלת זמינות המלאי של גוד פארם וביעול תהליכי האספקה.

8.2 רכישת השליטה בגוד פארם

8.2.1 בשנת 2018 רכשה החברה מגוד פארם ומבעלי מניותיה, מניות גוד פארם שהקנו לחברה 50.01% מזכויות ההצבעה בגוד פארם ומהזכות לקבלת דיבידנדים ועודפים בפירוק. נכון למועד הדוח מחזיקה החברה כ-51.96% מהון המניות המונפק והנפרע של גוד פארם.

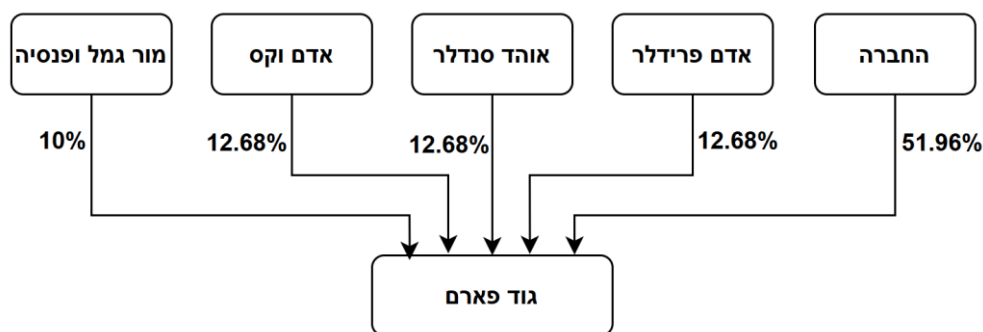
8.2.2 במקביל, התקשרה החברה עם בעלי המניות בגוד פארם ועם גוד פארם בהסכם בעלי מניות המסדיר את מערכת היחסים בין החברה ובין יתר בעלי המניות בגוד פארם בקשר עם אחזקותיהם בגוד פארם. הסכם בעלי המניות כולל, בין היתר, הוראות בדבר אופן התנהלות דירקטוריון גוד פארם; מינוי דירקטורים בגוד פארם באופן שמקנה לחברה רוב בדירקטוריון; הגדרת החלטות שיצריכו רוב מיוחד בדירקטוריון או באסיפה הכללית של גוד פארם; מימון פעילות גוד פארם; מדיניות חלוקת דיבידנד; וכן הוראות בדבר העברה והקצאה של מניות גוד פארם.

8.2.3 בחודש דצמבר 2022 רכשה מור גמל ופנסיה בע"מ מבעלי המניות האחרים בגוד פארם, כ-10% מהון המניות הרגילות המונפק והנפרע של גוד פארם תמורת 40 מיליון ש"ח.

8.2.4 נכון למועד הדוח, מבנה החזקות בעלי המניות בגוד פארם הנו כדלקמן:

⁵² עד למועד ההצגה לראשונה של תחום הפארם כמגזר נפרד, נכללו תוצאות פעילות גוד-פארם בדוחות הכספיים המאוחדים של החברה תחת מגזר "אחרים" (במקובץ עם פעילויות נוספות). בהתאם, הגילוי ביחס לפעילות זו הובא במסגרת תחום פעילות "אחרים" בפרק תיאור עסקי התאגיד בדוחות התקופתיים של החברה.

⁵³ הכנסות ממכירת מוצרי פארם בסניפי הרשת של החברה משויכות לתחום הקמעונאות. תחום הפארם, אשר מוצג כמגזר בר-דיווח בדוחות הכספיים של החברה, מתייחס לפעילות גוד פארם בלבד.



פעילות סניפי גוד פארם

8.2.5 נכון ליום 31 בדצמבר 2025, גוד פארם הפעילה 72 סניפים בפריסה ארצית, אשר 4 מהם בזכיינות (9 סניפים נפתחו במהלך שנת 2025). מתחילת שנת 2026 נפתחו סניפים נוספים, ונכון למועד אישור הדוח מפעילה גוד פארם 79 סניפים. כ-15 סניפים נוספים צפויים להיפתח בהמשך שנת 2026. גודל ממוצע של סניף הוא כ-170 מ"ר. להלן נתונים בנוגע לסניפי גוד פארם:

2023	2024	2025	
20	23	28	מספר סניפים בהפעלה עצמית (באמצעות גוד פארם או חברת בת בבעלות מלאה)
31	33	40	מספר סניפים בהפעלה באמצעות חברה בת ביחד עם שותף מנהל
7	7	4	מספר סניפים המופעלים בזכיינות
10,512	11,575	13,536	שטח מסחר ברוטו (מ"ר) ⁵⁴
8,341	9,148	10,567	שטח מסחר נטו (מ"ר) ⁵⁵
712	789	988	סניפים ⁵⁶
26	27	27	אחר ⁵⁷
			הון אנושי

להלן פרטים בדבר פריסה גיאוגרפית של סניפי גוד פארם (בהפעלה ישירה, בהפעלה ביחד עם שותף ובהפעלה בזכיינות) ליום 31 בדצמבר בשנים 2023-2025:

מספר סניפים לשנה שהסתיימה ביום			אזור
31 בדצמבר 2023	31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	
1	1	1	ירושלים
39	42	51	מרכז
8	10	11	צפון
10	10	9	דרום
58	63	72	סה"כ

8.2.6 בסניפי גוד פארם נמכרים בעיקר מוצרי היגיינה וטיפוח גוף, מוצרי נוחות, מוצרי טואלטיקה, מוצרי קוסמטיקה, מוצרי ניקיון, מזון ומשקאות, ותרופות ללא מרשם רופא. כמו כן, בשניים

⁵⁴ שטח מסחר ברוטו מוצג לפי אולם מכירה ומחסנים צמודים לסניף בממוצע משוקלל לכל שנה.

⁵⁵ שטח מסחר נטו מוצג לפי אולם מכירה ממוצע משוקלל לכל שנה.

⁵⁶ כולל עובדי סניפים ומחסנים.

⁵⁷ עובדי מטה ועובדים אחרים שאינם משוייכים לסניפים או למחסנים.

מסניפי גוד פארם פועל בית מרקחת (החל מחודש ספטמבר 2024 קיבלה גוד פארם רישיון לממכר קנאביס רפואי).

בנוסף, נמכרים בסניפי גוד פארם מוצרים תחת מותג פרטי "Good" הכולל מוצרים מעולמות האופטיקה, אביזרי טיפוח ועוד.

8.3 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות גוד פארם

8.3.1 לפרטים בדבר סביבת פעילות בתחום הקמעונאות, ובדבר גורמים חיצוניים שעשויים להשפיע על פעילות קמעונאית בכלל, ופעילות גוד פארם בפרט, ראו סעיף 6 לעיל.

8.3.2 נוסף על כך, עשויים להשפיע על פעילות גוד פארם גם מצבי חירום בריאותיים כגון מגיפת הקורונה, אשר יכולים להשפיע באופן משמעותי על פעילות רשתות פארם המוכרות מוצרי צריכה בתחום הבריאות. בין היתר, תיתכן עלייה במכירות של מוצרים הקשורים לתחומי הטבע והבריאות ולטואלטיקה, כגון תרופות ומוצרי היגיינה, בשל הביקוש הגובר של הציבור לשמירה על הבריאות. בנוסף, שינויים בהתנהגות הצרכנית עשויים להתרחש, כאשר לקוחות עשויים להעדיף רכישות מקוונות על פני ביקור פיזי בחנויות, סוג פעילות שתדרוש התאמות רבות מעסקים, והשקעה בטכנולוגיות דיגיטליות.

8.4 מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים בתחום הפארם

8.4.1 כללי

מגבלות חקיקה ותקינה שחלים על גוד פארם דומים במהותם לאלו החלים על הפעילות הקמעונאית של החברה. לפרטים אודות מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים של תחום הקמעונאות, ראו סעיף 7.2 לעיל.

8.4.2 חוק המזון והפארם

ביום 1 ביולי 2024 אישרה הכנסת תיקון לחוק קידום התחרות בענף המזון, התשע"ד-2014, כך שיחול גם על רשתות הפארם, ושמו שונה לחוק קידום התחרות בענפי המזון והפארם, התשע"ד-2014. מועד כניסת התיקון לחוק לתוקף נקבע ל-6 חודשים מיום פרסומו ברשומות.

על מנת להתאים את החוק לענף הפארם, נקבעו בתיקון לחוק הגדרות חדשות, ובהן: "קמעונאי פארם" (אדם המחזיק בחנות פארם וכל אדם הקשור אליו); "קמעונאי פארם גדול" (קמעונאי פארם שמחזור המכירות הכולל שלו בחנויות הפארם שלו, בשנת הכספים הקודמת, עולה על הסכום האמור בהגדרה "קמעונאי גדול"); "חנות פארם" (מקום לממכר קמעונאי של תכשירים, תמרוקים ומוצרי צריכה, לרבות חנות מקוונת, ובלבד שמתקיימים לגביה כל התנאים המפורטים להלן, ויראו לעניין זה כמה נקודות מכירה כחנות אחת אם קמעונאי אחד מחזיק בהן במתחם אחד: (1) כל אלה נמכרים בו דרך קבע: מוצרי קוסמטיקה ותמרוקים, מוצרי טואלטיקה, מוצרי ניקיון ומוצרי היגיינה; (2) יותר מרבע ממחזור המכירות בו הוא ממכרת כל המפורטים בפסקה (1)); וכן "מצרך פארם" (מוצר הנמכר בחנות פארם, למעט בשמים, מוצרי איפור וטיפוח פנים וצוואר, מוצרי חשמל, מוצרי טקסטיל, ציוד משרדי, כלי בית, ספרים ועיתונים, תכשירים ומוצרי אופטיקה).

בהתאם לתיקון החוק, ההגבלות שחלו על ספקים ועל קמעונאים בתחום המזון, יחולו גם על חנויות פארם, על מצרך פארם, על קמעונאי פארם גדול ועל ספק גדול בעת התקשרות עם קמעונאי כאמור. ובכלל זה: איסור התערבות של ספק במחיר שגובה קמעונאי לצרכן בעבור מצרך; איסור התערבות של קמעונאי במחיר שגובה ספק בעבור מצרך; איסור על ספק גדול לעסוק בסידור מצרכים בחנות של קמעונאי גדול או להתערב בו; איסור הכתבה או המלצה של מחיר לקמעונאי על ידי ספק גדול; חובת דיווח לממונה על התחרות על מחזור מכירות שנתי ופרטים אודות סניפי הקמעונאי הגדול.

בחודש מאי 2025 פרסמה רשות התחרות הודעה, לפיה גוד פארם הינה קמעונאי פארם אשר עונה להגדרת "קמעונאי גדול" נכון לשנת 2024 (לצד סופר פארם ו-BE מקבוצת שופרסל).⁵⁸

8.4.3 פקודת הרוקחים [נוסח חדש], התשמ"א-1981

על גוד פארם חלות הוראות פקודת הרוקחים [נוסח חדש], התשמ"א-1981, ותקנות שהותקנו מכוחה, וכן הנחיות שונות מטעם משרד הבריאות בקשר עם פעילות הרוקחות של גוד-פארם, לרבות בקשר עם רישיון למכירת קנאביס רפואי.

8.5 התפתחויות בשווקים של תחום הפארם

תחום הפארם חווה בשנים האחרונות שינויים שהשפיעו על מפת השחקנים בענף, בין היתר, כתוצאה מרכישה של רשתות פארם על ידי רשתות שיווק קמעונאיות. העובדה כי חלק גדול ממוצרי הפארם נמכרים לא רק ברשתות פארם ייעודיות אלא גם בסניפי רשתות שיווק ובמרכולים מעצימה את התחרות בתחום.

תחום הפארם מושפע, בין היתר, משינויים בהרגלי הצריכה של האוכלוסייה בכל הקשור לרכישות של מוצרי קוסמטיקה באתרים מקוונים בארץ ובח"ל.

בשנים האחרונות גוברת מודעות הציבור לשימוש יומיומי במוצרי קוסמטיקה, טואלטיקה ותוספי תזונה כחלק מאורח חיים "בריא". בנוסף, גוברת המודעות למוצרי דרמו-קוסמטיקה ולהעדפת השימוש במוצרים טבעיים. מגמות אלה הביאו לעליית הביקושים בתחום. כניסתן של רשתות הפארם לשוק הביאה לגידול ניכר במספר החנויות המשוקות מוצרי קוסמטיקה ודראגסטור בישראל, דבר שהביא להתמקצעות בתחום ובתחומים משיקים.

8.6 שינויים בהיקף הפעילות בתחום הפארם

8.6.1 פעילות גוד פארם בתחום הפארם ממשיכה לצמוח באופן עקבי, עם פתיחת סניפים חדשים וגידול בכמות הלקוחות, המוביל לעלייה בהיקף המכירות. אסטרטגיית גוד פארם היא לפתוח כ-10 סניפים לפחות, בכל שנה, במהלך השנים הקרובות (לפירוט בדבר אפשרות כי מידע צופה פני עתיד לא יתממש או שיתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי גוד פארם, ראו סעיף 8.21 להלן).

8.6.2 בתקופת מגפת הקורונה, עלו משמעותית באופן חד-פעמי ההכנסות והרווח בפעילות סיטונאות גוד פארם בעקבות זכיית גוד פארם במכרזים של משרד הבריאות למכירה והפצה של בדיקות אנטיגן לזיהוי נגיף הקורונה, והפעילות שקידמה גוד פארם באופן עצמאי בהקשר זה.

⁵⁸ רשות התחרות: רשימה של קמעונאי פארם גדולים לשנת 2024. [זמין כאן](#).

8.7 גורמי הצלחה קריטיים בתחום הפארם

8.7.1 גורמי הצלחה קריטיים של גוד פארם דומים במהותם לגורמי הצלחה הקריטיים בתחום הקמעונאות, כפי שפורטו בסעיף 7.7 לעיל. מעבר לכך, ישנה חשיבות להעמקת הסינרגיה בין גוד פארם לבין פעילותה הקמעונאית של החברה, אשר מהווה חלק בלתי נפרד מהאסטרטגיה העסקית שלה. בנוסף, פריסת סניפי גוד פארם, תוך שמירה על איכות השירות והנגישות ללקוחות, הינה גורם משמעותי להצלחת הפעילות. כל אחד מהגורמים הללו תורם לפיתוח ולצמיחה של גוד פארם ומסייע להבטחת הצלחתה המתמשכת בשוק התחרותי.

8.7.2 גוד פארם פועלת לשיתוף פעולה עם חברות הקבוצה בתחום השיווק. שיתוף פעולה זה כולל קמפיינים משותפים, פעילויות קידום מכירות, וחיוזוק המותג בקרב קהלי היעד המשותפים. גוד פארם נהנית, בין היתר, מהמותג והמוניטין החזקים של החברה בשוק, המהווים פלטפורמה איתנה להתפתחות גוד פארם ולביסוס מעמדה בענף הקמעונאות.

8.8 שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע על תחום הפארם

מעבר של צרכנים רבים לרכישות בחנויות אונליין עשוי להשפיע על פעילות גוד פארם, בעיקר בשל הרחבת התחרות בשוק הפארם, הן מבחינת הרחבת האפשרויות העומדות בפני לקוחות הן מבחינת זמינות מוצרים בטווח מחירים רחב ותחרותי. התחרות הגוברת בשוק המקוון מחייבת את החברות לבדל את עצמן באמצעות הצעת מוצרים שונים, שירותים נוספים או הנחות אטרקטיביות, ולפעול לשיווק במדיומים נוספים, ובהם בפלטפורמות אינטרנטיות. במסגרת זו, וכחלק מהמחויבות ליצירת פתרונות המותאמים ללקוח, פועלת גוד פארם בשיתוף פעולה עם חברת המשלוחים Wolt ומתכוונת להרחיב את השירות והגדלת מגוון המוצרים ללקוח.

8.9 מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפארם

חסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות דומים במהותם לחסמים כאמור של תחום הקמעונאות, כמפורט בסעיף 7.9 לעיל. בנוסף, קיים חסם כניסה רגולטורי בהקשרי רישוי והקמת בתי מרקחת וממכר קנאביס רפואי.

8.10 תחליפים למוצרים בתחום הפארם ושינויים החלים בהם

בשוק הפארם נמכרים אלפי מוצרים, אשר לרובם קיימים תחליפים, אותם ניתן למצוא ברשתות הפארם השונות, בחנויות פרטיות ובחנויות אונליין.

8.11 מוצרים ושירותים

נכון למועד הדוח, מוכרת גוד פארם בסניפיה מגוון מוצרים, בשלוש קטגוריות עיקריות:

- (א) היגיינה וטיפוח הגוף – מוצרים לטיפוח השיער, סבוני רחצה, דיאודורנטים, מוצרי טיפוח לפנים ולגוף ומוצרי היגיינה אישית.
- (ב) מזון ומשקאות – מגוון רחב של שוקולדים, חטיפי בריאות, קפה ומוצרי מכולת נוספים.
- (ג) קוסמטיקה – מוצרי קוסמטיקה, איפור וטיפוח של מגוון מותגים מקומיים ובינלאומיים.

8.12 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

להלן תמצית נתונים ותוצאות פעילות גוד פארם בשנים 2023-2025 (באלפי ש"ח):

2023	2024	2025		
345,631	423,978	498,827	הפעלה עצמאית / הפעלה באמצעות שותף מנהל	הכנסות
1,770	1,826	1,828	זכינות ⁵⁹	
17,265	14,050	9,539	סיטונאות ואחרות ⁶⁰	
364,666	439,854	510,194	סה"כ הכנסות	
40,858	45,775	47,182	הכנסות למ"ר	
8,341	9,148	10,567	שטחי מסחר/רצפת מכירה בממוצע לשנה	
2.3%	12.77%	6.17%	שיעור השינוי בפדיון מחנויות זהות (SSS) ⁶¹	

8.13 לקוחות

גוד פארם מוכרת את מוצריה בקמעונאות בסניפים ללקוחות בפריסה ארצית ואינה תלויה בלקוח בודד או במספר מצומצם של לקוחות.

8.14 שיווק והפצה

8.14.1 גוד פארם פועלת במגוון ערוצי פרסום, הכוללים פעילות נרחבת ברשתות החברתיות, לצד שיתופי פעולה אסטרטגיים עם מועדוני צרכנות מובילים. בנוסף, גוד פארם משקיעה בקמפיינים ממוקדים באונליין ובאופליין, המותאמים לקהלים שונים, ומקדמת תוכן ייחודי להעלאת מודעות למותג.

8.14.2 תקציב הפרסום וקידום המכירות הישיר של גוד פארם בשנים 2024-2025 עמד על כ-2 מיליון ש"ח בשנה.

8.15 צבר הזמנות

פעילות גוד פארם אינה מבוססת על הזמנות ארוכות טווח, ומשכך מידע בדבר צבר הזמנות (קרי, הזמנות מחייבות אשר טרם הוכרו בדוחות הכספיים) אינו רלוונטי לפעילותה.

8.16 תחרות

8.16.1 שוק הפארם בישראל נתון לתחרות גבוהה אשר התגברה משמעותית בשנים האחרונות, כתוצאה מגידול מכירות מוצרי פארם ברשתות השיווק הקמעונאיות, גידול שטחי המסחר וכניסתן של רשתות דיסקאונט חדשות, כדוגמת גוד פארם, לתחום הפארם. כן קיימת עליה מגמתית במכירות תמרוקים ותוספי מזון באופן מקוון מאתרים פעילים בחו"ל. נכון למועד הדוח, גוד פארם מתחרה

⁵⁹ כולל הכנסות מסניפים בזכינות

⁶⁰ כולל, בין היתר, מכירות לזכיין הסניפים, מכירות לקמעונאים אחרים ומכירות מזדמנות ומכירות מועדון כושר.

⁶¹ הכנסות Same Store בסך כ-414 מיליון ש"ח בשנת 2025, בהשוואה לכ-390 מיליון ש"ח בשנת 2024.

בשוק זה בעיקר מול סופר פארם, BE (שופרסל), רשתות דיסקאונט בתחום הפארם, רשתות או חנויות ייעודיות בתחומים משיקים, חנויות המתמחות בתמרוקים ואיפור, בתי מרקחת של קופות חולים ובתי מרקחת פרטיים. התחרות העזה נמשכה גם בשנת 2025 כתוצאה מפריסת סניפים רחבה יותר על ידי רשתות דיסקאונט ורכישות שמבוצעות באופן מקוון באתרים בארץ ובחו"ל.

8.16.2 גוד פארם מתמודדת עם התחרות ההולכת וגוברת בענף באמצעות מגוון אסטרטגיות, אשר כוללות הצעת מחירים אטרקטיביים, הענקת הנחות ומבצעים מיוחדים, שיפור חווית הלקוח, פריסת סניפים עקבית ועוד, במטרה למשוך לקוחות חדשים ולשמר את הלקוחות הקיימים, ופועלת להרחיב את הסינרגיה עם הקבוצה. באמצעות צעדים אלו, גוד פארם שואפת לייצר יתרון תחרותי משמעותי בשוק ולהגביר את נאמנות הלקוחות.

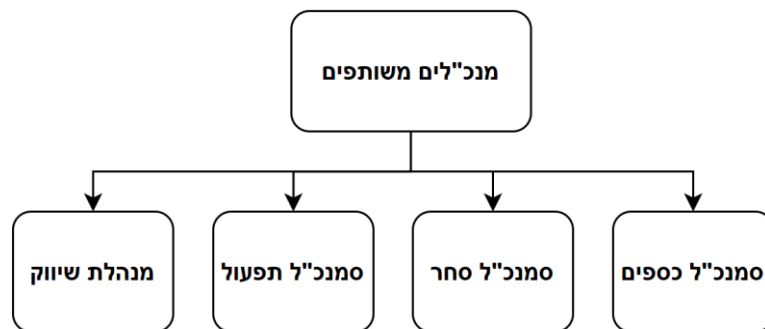
8.17 עונתיות

תחום פעילות הפארם אינו מאופיין בעונתיות.

8.18 הון אנושי

8.18.1 מבנה ארגוני

להלן תרשים המבנה הארגוני של מטה גוד פארם למועד הדוח:



8.18.2 מצבת עובדים

נכון ליום 31 בדצמבר 2025, מועסקים בגוד פארם 1,015 עובדים. ביום 31 בדצמבר של השנים 2024 ו-2023 הועסקו בגוד פארם 816 עובדים וכ-738 עובדים, בהתאמה.

8.19 חומרי גלם וספקים

8.19.1 גוד פארם רוכשת מוצרים מספקים מקומיים שהינם נציגים רשמיים של חברות בינלאומיות או מספקי ייבוא מקביל, לצורך מכירתם בסניפיה. חלק מהמוצרים הנמכרים בסניפי גוד פארם מיובאים על ידה. להערכת גוד פארם אין לה תלות במי מספקיה. למרבית ספקי גוד פארם ניתן למצוא חלופות בתנאים דומים.

8.19.2 גוד פארם עוקבת אחרי התנהלות הספקים ומבצעת הערכות תקופתיות כדי לוודא עמידה בדרישות האיכות וזמני האספקה. במקרה של בעיות או חוסרים, גוד פארם פועלת למציאת פתרונות מהירים, לרבות פנייה לספקים חלופיים, כדי להימנע מפגיעה בשירות ללקוחות.

אין הליכים משפטיים מהותיים בתחום הפארם שיש לתת עליהם גילוי במסגרת הדוחות הכספיים מעבר למפורט בביאור T17 בדוחות הכספיים.

8.21 יעדים, אסטרטגיה עסקית וצפי להתפתחות בשנה הקרובה בתחום הפארם

8.21.1 רכישת השליטה בגוד פארם על ידי החברה בשנת 2018 נועדה להגדיל את אפשרויות הקבוצה להציע ללקוחותיה מוצרים ושירותים בתחום הפארם, ובמקביל לחזק את נוכחותה במרכזי הערים. נכון למועד הדוח, בכוונת החברה להמשיך להפעיל ולפתח את גוד פארם כחברה נפרדת תוך מיתוגה כרשת פארם עדכנית המציעה ללקוחותיה מגוון מוצרים במחיר נגיש.

8.21.2 גוד פארם מתכננת להמשיך למצב את עצמה כרשת הפארם הזולה בישראל ולהוביל את מהפכת הפארם, תוך המשך התרחבות ופריסת הסניפים עם צפי לפתיחת 10 סניפים חדשים מדי שנה, וכניסה לאזורים נוספים ברחבי הארץ. בשנת 2025 נפתחו 11 סניפים חדשים ברחבי הארץ, ושני סניפים נסגרו. בכוונת החברה לפעול לפתיחת כ-15 סניפים חדשים במהלך שנת 2026.

בהתאם, גדלו מסגרת שטחי המסחר של גוד פארם בשנת 2025 בכ-20%, בהשקעה כוללת מוערכת של כ-20 מיליון ש"ח, וגוד פארם צופה גידול דומה גם ביחס לשנת 2026. מהלך זה מחזק את מחויבות גוד פארם להעניק ללקוחות חווית קנייה איכותית, מגוונת ומתקדמת. בד בבד, גוד פארם ממשיכה בתהליך פריסת הסניפים וכניסה לאיזורי שיווק חדשים, מתוך שאיפה להרחיב ולהעמיק את נוכחותה בשוק המקומי.

ההערכות והתחזיות המפורטות לעיל בסעיף זה הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על מידע המצוי בידי החברה וגוד פארם, ניתוח נתוני מכירות של גוד פארם בשנים האחרונות ועל תחזיות והערכות של הקבוצה בדבר התפתחות שוק הפארם בישראל בשנים הקרובות. התוכניות האמורות עלולות שלא להתממש, כולן או מקצתן, או להתממש באופן שונה, לרבות באופן שונה מהותית, מכפי שנצפה, בין היתר כתוצאה מבחינה מחודשת של כדאיות כלכליות בעתיד או בשל התממשות אילו מגורמי הסיכון המתוארים בסעיף 29 להלן.

תחום אחרים

הקבוצה עוסקת, באמצעות חברות בנות וקשורות, במספר פעילויות הנכללות תחת תחום "אחרים" (המוצג כמגזר בדוחותיה הכספיים של החברה), ובכלל זה, פעילות סלולר ותקשורת; פעילות בתי קפה ומרכולים שכונתיים באמצעות שליטה בקופיקס (אשר נכון למועד הדוח הפכה לחברה בת בבעלות מלאה של החברה); ופעילות כרטיס אשראי ומועדון הלקוחות בשיתוף עם ישראלכרט. נכון למועד הדוח, אף אחת מהפעילויות בתחום "אחרים" אינה מהותית לפי תקן IFRS-8 כדי להיחשב בפני עצמה מגזר בר-דיווח בדוחות הכספיים של החברה. למידע כספי אודות תוצאות מגזר "אחרים" ראו ביאור 24 לדוחות הכספיים.

9. סלולר ותקשורת

9.1 כללי

הקבוצה פועלת בתחום הסלולר והתקשורת באמצעות:

- (א) רמי לוי תקשורת - חברה פרטית בבעלות מלאה של החברה, העוסקת בשיווק שירותי תקשורת סלולרית ומכירת מוצרי קצה;
- (ב) השקמה אן.ג'י.אן - חברה פרטית המוחזקת בשיעור 40% על ידי החברה,⁶² העוסקת בשירותי בזק בינלאומיים ומרכזיות הפועלות על גבי רשת האינטרנט.⁶³

9.2 רמי לוי תקשורת - שירותי תקשורת סלולרית

9.2.1 מידע כללי

החל משנת 2011 פועלת רמי לוי תקשורת בשוק התקשורת הסלולרית, ומציעה שירותי סלולר, מכשירי קצה ואביזרים נלווים לציבור במחירים זולים. נכון למועד הדוח, פעילות רמי לוי תקשורת מתבצעת בתוך סניפי החברה וכן באמצעות דוכנים וחנויות המושכרים מהחברה או מרמי לוי נדל"ן.

רמי לוי תקשורת מתמקדת בשיווק, מכירה ושירות, תחומים בהם יש לקבוצה ניסיון ויכולת לנצל את יתרונות המותג שלה ואת שטח המכירה העומד לרשותה לגיוס לקוחות, מתן שירות ללקוחות ושימורם.

פעילות רמי לוי תקשורת משתלבת באסטרטגיית החברה לנצל את שטח הסניפים שעומד לרשותה, תדירות הלקוחות המבקרים בסניפיה ומיתוגה כרשת המקנה שירות מצוין ומחירים זולים, על מנת להציע שירותים ומוצרים משלימים ללקוחות הקבוצה במחירים אטרקטיביים.

⁶² ביתרת הון המניות המונפק של השקמה אן.ג'י.אן מחזיקים זד. די. תקשורת עולמית בע"מ (30%) וחברת אן. ג'י. אן. אחזקות בע"מ (30%). בעלי המניות בחברת השקמה אן.ג'י.אן הינם צדדים להסכם בעלי מניות, המסדיר את יחסיהם כבעלי מניות בה.

⁶³ מבחינת הטיפול החשבונאי, יצוין כי לאור העובדה כי השקמה אן.ג'י.אן היא חברה כלולה, תוצאות פעילותה אינן מאוחדות בדוחות הכספיים של החברה תחת מגזר אחרים.

בשנת 2010 העניק שר התקשורת לרמי לוי תקשורת רישיון כללי למתן שירותי רדיו וטלפון נייד (רט"ן) ברשת אחרת, כמפעיל רשת סלולרית וירטואלית (MVNO – Mobile Virtual Network Operator). הרישיון ניתן לתקופה של 15 שנים.

בשנת 2015 העניק מנכ"ל משרד התקשורת לרמי לוי תקשורת, רישיון כללי אחוד (להלן: "הרישיון הכללי האחוד") בהתאם להוראות תקנות התקשורת (בזק ושידורים) (הליכים ותנאים לקבלת רישיון כללי אחוד), התש"ע-2010. הרישיון הכללי האחוד מחליף את רישיון הרט"ן ברשת אחרת ומגדיר את סל השירותים שרמי לוי תקשורת רשאית לספק לפיו בהליך מקוצר, הכוללים: שירותי גישה בזק ארציים ניחים; שירותי בזק פנים ארציים ניידים; שירותי בזק בינלאומי; ושירותי גישה לאינטרנט. תוקפו של הרישיון הכללי האחוד הוא לתקופה של עשרים (20) שנים, שתחילתה ביום 7 בספטמבר 2010. החל מחודש אוקטובר 2022 נכנסה לתוקפה רפורמה באסדרת שוק התקשורת בישראל. במסגרת התיקון בוטל הצורך בקבלת רישיון לשם מתן שירותי רט"ן ברשת אחרת. במקום רישיון נדרשים המבקשים לספק שירותי רט"ן ברשת אחת, להירשם במרשם. בהתאם להסדרה בעלי הרישיונות הקיימים נרשמו באופן אוטומטי במרשם, מכוחה של האסדרה החדשה ולפיכך רמי לוי תקשורת רשומה במרשם משרד התקשורת כספקית רט"ן ברשת אחרת. רישום זה מתחדש מעת לעת בתנאים שקבע משרד התקשורת. נכון למועד זה רשומה רמי לוי תקשורת כדין במרשם.

בנוסף, פעילות הקבוצה בשוק הסלולר כפופה לחקיקה ולתקנות בתחום התקשורת.

הסכם אירוח שירותי סלולר

כמפעילת רט"ן ברשת אחרת, רמי לוי תקשורת אינה מחזיקה בנכסי רשת סלולרית, תדרי רדיו ותשתיות טכנולוגיות, ועל כן עליה להתקשר בהסכם לקבלת שירותים ממפעיל רשת סלולרית (MNO).

בשנת 2011 התקשרה רמי לוי תקשורת בהסכם לאספקת שירותי סלולר באמצעות רשת אחרת (להלן: "הסכם שירותי סלולר") עם חברת פלאפון תקשורת בע"מ (להלן: "פלאפון"). תנאי ההתקשרות בהסכם שירותי הסלולר איפשרו לקבוצה להציע את שירותיה בטווח זמנים קצר וללא השקעות כספיות מהותיות. על-פי תנאי ההסכם, תספק פלאפון לרמי לוי תקשורת את השירותים הנדרשים לשם אספקת שירותי סלולר על-ידי רמי לוי תקשורת ללקוחותיה על פי ההיתר שברשותה, הן במסגרת תשלום מראש (Pre-paid) והן במסגרת תשלום בדיעבד (Post-paid). בתמורה, רמי לוי תקשורת משלמת לפלאפון תשלום קבוע ותשלום משתנה בהתאם לצריכתם של שירותים מסוימים בפועל. בהסכם שירותי הסלולר נכללו תנאים מפסיקים, לפיהם אם וככל שיוטלו על-פי דין מגבלות רגולטוריות על ההתקשרות כפי שנקבע בהסכם שירותי הסלולר, תופסק ההתקשרות בין הצדדים. תקופת ההסכם נקבעה לשלוש וחצי שנים עם אופציות להארכתו. בפועל, ההסכם הוארך מעת לעת על ידי הצדדים, והתנאים המסחריים בו עודכנו בהתאם לתנאי התחרות בשוק התקשורת ולהתפתחויות הטכנולוגיות. ההסכם הנוכחי בין הצדדים בתוקף עד ליום 31 בדצמבר 2030.

לרמי לוי תקשורת תלות מוחלטת במערכות שבאמצעותן פרוסה רשת התקשורת של פלאפון (כגון אתרי ליבת הרשת ואתרי האנטנות), באמצעותה מעמידה רמי לוי תקשורת את שירותי הסלולר ללקוחותיה.

9.2.4 מנויים

להלן נתונים בדבר מספר המנויים הפעילים של רמי לוי תקשורת בשנים 2023, 2024 ו-2025:

2023	2024	2025	
343,400	398,000	449,904	מספר מנויים לסוף תקופה

9.2.5 שיווק

רמי לוי תקשורת משווקת את שירותיה ומוצריה בפורמט של "חנות בתוך חנות" שהקימה בחלק מסניפי הרשת או בחנויות עצמאיות תחת המותג "רמי לוי תקשורת". באופן זה מנצלת החברה את בסיס לקוחות הקמעונאות כבסיס לקוחות פוטנציאלי עבור שירותי הסלולר והתקשורת ואת המותג של החברה כמנוע מסייע לשיווק. בנוסף מפעילה רמי לוי תקשורת מוקד מכירות טלפוני, אתר אינטרנט ([/https://mobile.rami-levy.co.il](https://mobile.rami-levy.co.il)) ואמצעי שיווק דיגיטליים נוספים, שבאמצעותם ניתן לרכוש את שירותיה באופן מקוון.

כמו כן, רמי לוי תקשורת משווקת טלפונים ותוכניות המותאמים לציבור החרדי ולצרכיו ומפוקחות על ידי גוף מטעם הלקוחות.

9.2.6 מגבלות ופיקוח על פעילות הסלולר והתקשורת של החברה

פעילות רמי לוי תקשורת במתן שירותי סלולר כפופה לחקיקה ובין היתר לחוק התקשורת, פקודת הטלגרף האלחוטי (נוסח חדש), התשל"ב-1972, ותקנות מכוחם. לשר התקשורת סמכות לשנות את תנאי ההיתר ואף לבטלו במקרים המפורטים בתקנות. בנוסף, חוק התקשורת מסמך את מנכ"ל משרד התקשורת להטיל עיצומים כספיים בשל הפרות שונות של הוראות הדין.

9.2.7 תחרות

שוק התקשורת הסלולרית מאופיין בתחרותיות גבוהה מאוד הנובעת, בין היתר, משינויים טכנולוגיים תכופים ומשינויים ברגולציה. החברה מתחרה, באמצעות רמי לוי תקשורת, במפעילים הסלולריים הפועלים בשוק, כאשר נכון למועד הדוח, מדובר בחמישה מפעילים: פרטנר, סלקום, פלאפון, הוט מובייל, 019 ו-wecom. חברות אלו מחזיקות ברישיון רט"ן ובמקביל גם בזכות לשימוש בתדרים שהוקצו להן לצורך מתן שירותי רט"ן. כמו כן מתחרה רמי לוי תקשורת במפעילים וירטואלים סלולריים אחרים, אשר פועלים בשוק כאשר הפעילים בתחום התחרותי הם סלקט תקשורת ו-019 מובייל.

מהלכים רגולטוריים שיזם משרד התקשורת בשנים האחרונות הביאו לרמת תחרות אגרסיבית בגזרת המחיר ותחלופת מנויים גבוהה בין מפעילים. זאת, בין היתר, באמצעות ביטול של דמי היציאה המוקדמת מתוכנית עם התחייבות, חיוב לאפשר למנויים לנייד מספרים במעבר בין

מפעילות והכניסה של מפעילים חדשים לשוק. התחרות המתמשכת בענף הביאה לניוד גבוה של מנויים בין המפעילים תוך שחיקה משמעותית בהכנסה הממוצעת למנוי. נוכח תנאי התחרות בשוק התקשורת פעלה החברה לקבלת תנאים מיטיבים מהמפעיל המארח ובהתאם היא רוכשת ממנו כמות סיטונאית של שיחות, מסרונים ונפח גלישה במחיר סיטונאי אותו היא אורזת ללקוחותיה בחבילות מתאימות ומוכרת במחיר קמעונאי ללקוח. המשך הלחצים התחרותיים עלול להוביל להורדת המחירים עבור שירותי הסלולר ולפגיעה בתוצאותיה של הקבוצה בתחום התקשורת.

בהתאם להחלטת משרד התקשורת, החל מיום 1 בפברואר 2026 מחויבים מפעילי הסלולר לפנות רצועות תדרים מדור שני (2G) ושלישי (3G) לטובת תדרים לדור 4 (4G) ודור 5 (5G).⁶⁴ במקביל מקדם המשרד הקמת רשתות פרטיות ייעודיות לתעשייה, רשויות וארגונים באמצעות הקצאת תדרים ייעודית, שיאפשרו לשחקנים חדשים שאינם חברות סלולר מסורתיות להקים רשתות פרטיות מתוחמות גאוגרפית בטכנולוגיית דור 5 (5G).⁶⁵

בהתאם להסכם האירוח של החברה עם חברת פלאפון, מקבלת החברה את שירותי דור 5 (5G) (או כל טכנולוגיה מתקדמת אחרת ממנה ייהנו לקוחות חברת פלאפון) עבור לקוחותיה במסגרת התמורה המשולמת למפעיל המארח.

שוק ציוד הקצה בתקשורת מתאפיין אף הוא בתחרות עזה בין הספקים השונים (מפעילים סלולריים, יבואנים, חנויות, פלטפורמות מסחר אינטרנטיות בינלאומיות וכיו"ב), המוכרים ציוד קצה, לרבות ביבוא מקביל. בשנת 2025 צמצמה החברה את פעילות מכירת ציוד קצה והיא מוכרת כיום בעיקר אביזרי תקשורת ולא מכשירים.

השקעות החברה בפעילות רמי לוי תקשורת עד למועד הדוח הסתכמו בסכומים שאינם מהותיים לחברה. להערכת החברה לא צפויות השקעות או הוצאות משמעותיות עקב פעילות זו בשנה הקרובה.

הערכת החברה בדבר ההשקעות וההוצאות הצפויות בגין פעילות רמי לוי תקשורת, כמפורט לעיל, הינה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר מתבססת על תוכנית העבודה שנקבעה לפעולות מתן שירותי סלולר. הערכה זו עשויה שלא להתממש, כולה או חלקה, או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה, ויכול שתושפע מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש, אשר אינם בשליטתה של החברה. גורמים עיקריים העשויים להשפיע על התממשותה של הערכה זו ו/או על אי התממשותה כאמור לעיל הינם התפתחויות ושינויים במשק הישראלי ו/או בשוק התקשורת, לרבות מבנה התחרות, שינויי חקיקה ו/או שינויים ברגולציה החלה על שוק התקשורת ו/או בתחום פעילותה של החברה ו/או פגיעה במערכות של רשת פלאפון באמצעות פרוסה רשת התקשורת שלה, כמפורט בסעיף זה ו/או אירועים בלתי צפויים אשר בעקבותיהם תידרש החברה להגדיל את הוצאותיה בתחום ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 29 להלן.

64 זמין בקישור.

65 זמין בקישור.

בשנת 2013 השלימה החברה רכישת זכויות ברישיון מפעיל בינלאומי וציוד, באמצעות השקמה אן.ג'י.אן. במסגרת פעילות זו מציעה השקמה אן.ג'י.אן, תחת המותג "015", שירותי תקשורת לחו"ל ממכשירים ניידים או ניידים וכן שירותי מרכזיות בישראל. כמו כן מציעה השקמה אן.ג'י.אן תקשורת בינלאומית ושירותי תקשורת בעלי ערך מוסף למגזר העסקי.

פעילות זו היא חלק ממדיניות החברה להציע ללקוחותיה ערכים מוספים ושירותים איכותיים במחיר זול, תוך שימוש בפלטפורמת המכירה של החברה.

פעילות השקמה אן.ג'י.אן כפופה לחוק התקשורת והתקנות מכוחו. פעילות החברה כמפעילת מערכת בזק בינלאומית כפופה לחקיקה ולתקנות בתחום התקשורת.

למיטב ידיעת החברה, נכון למועד הדוח פועלים בשוק שירותי בזק בינלאומיים מספר מפעילים, בהם בזק בינלאומי, 013 נטויז'ן, 012 סמייל והוט מובייל בינלאומי. נתח השוק של השקמה אן.ג'י.אן הינו זניח בשוק זה.

קופיקס פעלה בין השנים 2015 ל-2025 כחברה ציבורית בשליטת החברה, ומניות קופיקס היו רשומות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב.

בחודש אוגוסט 2025 פרסמה החברה "הצעת רכש מלאה", במסגרתה הציעה החברה לרכוש מבעלי מניות קופיקס את כל מניותיהם (כ-23.7% מהון המניות המונפק והנפרע של קופיקס) תמורת כ-40.4 מיליון ש"ח. הצעת הרכש זכתה להיענות בשיעור העולה על השיעור המזערי שקבוע בסעיף 337 חוק החברות, ולפיכך רכשה החברה את כל מניות קופיקס. ביום 3 בספטמבר 2025 חדלה קופיקס להיות חברה ציבורית, והפכה לחברה פרטית בבעלות מלאה (100%) של החברה.

עד חודש דצמבר 2025 פעלה קופיקס בשני תחומי פעילות:

(א) תחום בתי הקפה – באמצעות בעלות מלאה (100%) על חברת אורבן קופיקס, המפעילה רשת של בתי קפה תחת המותגים "קופיקס", "Food Factory" ו"Its Fresh".

(ב) תחום המרכולים – באמצעות סופר קופיקס (שהוחזקה על ידי קופיקס (70%) ועל ידי החברה (30%)), המפעילה מרכולים בפורמט שכונתי תחת המותג "רמי לוי בשכונה", "סופר קופיקס" ו-"שוויצריה הקטנה".

בחודש דצמבר 2025 אישר דירקטוריון קופיקס חלוקה של כל מניות סופר קופיקס שהוחזקו על ידי קופיקס (70% מההון המונפק של סופר קופיקס), כדיבידנד בעין לחברה (כך שבעקבות החלוקה החזיקה החברה 100% מהון המניות המונפק והנפרע של סופר קופיקס), ובסמוך לאחר החלוקה מוזגה סופר קופיקס עם ולתוך החברה במיזוג סטטוטורי לפי סעיף 320 לחוק החברות. בעקבות חלוקת מניות סופר קופיקס כדיבידנד בעין, נותרה בקופיקס נכון למועד אישור הדוח רק הפעילות בתחום בתי הקפה. עם זאת, מאחר שלאורך כל שנת 2025 סניפי סופר קופיקס פעלו תחת קופיקס ותוצאות סניפים אלה נרשמו בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2025 במגזר "אחרים" (שבו נכללות, בין היתר, תוצאות פעילות קופיקס), התיאור בדוח תקופתי זה ביחס לפעילות סופר קופיקס יובא במסגרת הגילוי בנוגע לקופיקס (בדומה לשנים קודמות). החל מיום 1.1.2026 פעילות סניפי סופר קופיקס שמוזגה לתוך החברה תתואר בדוחות העתיים הבאים במסגרת פעילות תחום הקמעונאות.

10.2 פעילות קופיקס בתחום בתי הקפה – אורבן קופיקס

קופיקס מפעילה את פעילות בתי הקפה באמצעות אורבן קופיקס, חברה פרטית בבעלותה המלאה. בית הקפה הראשון הממותג כ"קופיקס" נפתח בשנת 2013 בפורמט ייחודי המציע קפה, משקאות, מאפים, כריכים וכדומה, במחירים השווים לכל נפש. מאז שנת 2013 נפתחו עשרות בתי קפה תחת המותג "קופיקס" ברחבי הארץ, רובם המכריע פועלים באמצעות זכיינים. אורבן קופיקס מפיצה ומוכרת את כל מגוון המוצרים לזכייני רשת בתי הקפה, הכוללים חומר גלם, מזון, משקאות ומתכלים, תוך שמירה על מגוון ואיכות מוצרים גבוהה מבלי שהדבר יביא לעלויות גבוהות לצרכן.

אורבן קופיקס פועלת בשנים האחרונות להגדלת מגוון המוצרים, להגברת הפעילות השיווקית ולייצור מרכזי רווח נוספים בסניפי בתי הקפה. בד בבד פועלת אורבן קופיקס לצמצום הוצאות ההפצה והלוגיסטיקה;

צמצום הוצאות מטה; שיפור תהליכי שרשרת האספקה; שיפור מחירי קניה ו/או שינוי במערך הספקים והתמקדות בנראות הסניפים תוך התנעת תהליך לשיפוץ פני הסניפים ברשת וחיזוק הקשר והשייכות של הזכיינים לאורבן קופיקס.

10.2.1 סניפי בתי קפה קופיקס

נכון למועד אישור הדוח, מפעילה אורבן קופיקס סניפי בתי קפה בכל רחבי הארץ, תחת המותג "קופיקס". להלן פירוט מספר סניפי בתי הקפה בשנים 2023-2025, בפילוח לפי סניפים מופעלים על-ידי זכיינים וסניפים מופעלים בהפעלה ישירה:

31.12.2023	31.12.2024	31.12.2025	מרץ 2026	
41	30	18	14	זכיינים
8	8	2	1	הפעלה ישירה
49	38	20	15	סה"כ

להלן פירוט הפריסה הגאוגרפית של סניפי בתי הקפה הפועלים תחת המותג "קופיקס" ברחבי הארץ נכון ליום 31 בדצמבר 2025:

מס' סניפים	מיקום
4	דרום (מרחובות דרומה)
3	ירושלים והסביבה
11	מרכז
2	צפון (מחדרה צפונית)
20	סה"כ

תקופת הזיכיון המקובלת לסניפי בתי הקפה של קופיקס הינה לחמש שנים, וככלל נכללות שתי אופציות להארכה לתקופות נוספות של 5 שנים כל אחת. אורבן קופיקס זכאית לדמי ניהול חודשיים קבועים ולדמי ניהול נוספים במידה שהמכירות באותו חודש עלו על סף שנקבע, ולדמי שיווק חודשיים. מנגד, אורבן קופיקס אחראית על ניהול מגוון המוצרים והתפריט, הקשר הישיר עם ספקי המלאי, כולל קביעת מחירים, תנאי תשלום, הנחות ומבצעים.

אורבן קופיקס פועלת באופן מתמיד לשיפור נראות הסניפים תוך התנעת תהליך שיפוץ פני הסניפים ברשת וחיזוק הקשר ושייכות הזכיינים לאורבן קופיקס.

10.2.2 מפעל מזון ביבנה

החל משנת 2016, אורבן קופיקס מייצרת באמצעות מפעל מזון בבעלותה הממוקם ביבנה בשטח של כ-1,000 מ"ר, מוצרים הכוללים כריכים, סלטים, פסטות, מרקים ועוד, עבור בתי הקפה והמרכולים של קופיקס וכן עבור לקוחות ישירים. נכון למועד הדוח היקף המכירות של המפעל אינו מהותי. המפעל ביבנה מהווה מקור לחדשנות ופיתוח עסקי לאורבן קופיקס, והיא ממשיכה בתהליכי התייעלות ושיפור טכנולוגי וגסטרונומי, צמצום בהוצאות, קידום חדשנות ופיתוח מוצרים חדשים והגדלת המכירות ללקוחות חיצוניים.

10.2.3 מרכז לוגיסטי

בשנת 2021 הושלמה הקמת מרכז לוגיסטי חדש ביבנה שישרת את בתי הקפה של קופיקס, וכן לקוחות חיצוניים. מרכז זה ייסגר בסוף חודש מרץ 2026 עם המעבר לשירותי לוגיסטיקה ישירות מהחברה.

10.3 רשת המרכולים - סופר קופיקס

10.3.1 סניפי סופר קופיקס

טרם חלוקת מניות סופר קופיקס כדיבידנד בעין בחודש דצמבר 2025, פעלה קופיקס בהקמה וניהול רשת מרכולים הממוקמים במרכזי ערים ושכונות גדולות באמצעות חברת סופר קופיקס, שהוחזקה ערב חלוקת הדיבידנד בענין על ידי קופיקס (70%) והחברה (30%). סניפי סופר קופיקס מופעלים באופן עצמאי, ולא על ידי זכיינים.

(א) רמי לוי בשכונה

החל משנת 2019 החלה סופר קופיקס להסב סניפי מרכולים תחת השם/מותג "רמי לוי בשכונה", בעקבות הרשאה שניתנה לה על ידי החברה לעשות שימוש לא בלעדי בשם/מותג "רמי לוי" בסניפי המרכולים של סופר קופיקס ותוך התחייבותה של קופיקס לשמירה על המוניטין ואי-פגיעה במותג "רמי לוי" ובערכים הנלווים לשם/מותג (להלן: "**זכות השימוש**"). ערב המיזוג בין סופר קופיקס לחברה, פעלו 27 סניפי סופר קופיקס תחת המותג "רמי לוי בשכונה".

(ב) שוויצריה הקטנה

נכון למועד הדוח, פעלו 3 סניפי סופר קופיקס תחת המותג "שוויצריה הקטנה", ובעקבות המיזוג בכוונת החברה לפעול להסבתם למותג "רמי לוי בשכונה".

להלן פירוט מספר סניפי המרכולים שהופעלו ליום 31 בדצמבר 2025 על ידי סופר קופיקס בשנים 2023-2025:

31.12.2023	31.12.2024	31.12.2025	
35	36	31	מספר סניפים

להלן פירוט הפריסה הגאוגרפית של סניפי המרכולים שפעלו תחת סופר קופיקס ברחבי הארץ נכון ליום 31 בדצמבר 2025:

מס' סניפים	מיקום
3	דרום (מרחובות דרומה)
23	מרכז
4	צפון (מחדרה צפונה)
30	סה"כ

קופיקס פעלה לשיפור הרווחיות של סופר קופיקס, בין היתר, באמצעות מעבר להפצה ישירה (באמצעות ספקי החברה ולא באמצעות חברה הנותנת שירותי לוגיסטיקה), אופטימיזציה של

שטחי המכירה במרכולי הרשת, ובכלל זה הוספת מידוף ובמות, ניצול שטחים מתים וקו קופה, צמצום שטח הקרון ותכנון מחדש של הסידור, וכן שיפוץ ושיפור נראות הסניפים, שינוי בתמחיר המוצרים, שיפור תנאי הסחר והשוואתם לתנאי הסחר של הרשת, הרחבת המגוון למוצרי פרמיום עם שולי רווח גבוהים יותר, הנותנים מענה לקהל יעד חדש שעד כה לא פקד את סניפי רשת סופר קופיקס והכנסת קטגוריות מוצרים חדשות (לדוגמה, החדרת מוצרים ללא גלוטן וללא חומרים משמרים).

בהיותה חברת בת של קופיקס, סופר קופיקס נהנתה מכוח הקנייה המצרפי של הקבוצה, שסייע בשיפור ומיקסום ההטבות ותנאי הסחר מול ספקים, וכן נהנתה משיווק מבצעי מכירות המקודמים על ידי הקבוצה. בעקבות מיזוג סופר קופיקס עם ולתוך הקבוצה החל מיום 1.1.2026 יהפכו סניפי סופר קופיקס לחלק בלתי נפרד מתחום פעילות הקמעונאות של החברה.

פעילות בינלאומית

10.4

אורבן קופיקס, באמצעות קופיקס גלובל, קשורה בהסכמי שיתוף עם צדדים שלישיים להקמת בתי קפה, למכירת קפה, משקאות, מאפים, כריכים וכדומה ברחבי העולם. במועד ייסודה בשנת 2017, הון המניות של קופיקס גלובל הוחזק בשיעור של 30% על ידי אורבן קופיקס ו-70% על ידי צדדים שלישיים. בשנת 2020 בוצע שינוי מבני, במסגרתו רוכזה בקופיקס גלובל גם פעילות בתי הקפה ברוסיה שהחלה בשנת 2017 (באמצעות חברה פרטית רוסית שהפכה להיות חברה בת של קופיקס גלובל). בחודש אוגוסט 2020 הסכימו בעלי מניות קופיקס גלובל על תוכנית פיתוח בסך של 5 מיליון דולר, אשר מומנה בהלוואות בעלים, כאשר חלקה של אורבן קופיקס מתוך הסכום הכולל עמד על סך 2.5 מיליון דולר.⁶⁶ כתוצאה מהעמדת המימון לתוכנית הפיתוח העסקי עלה שיעור החזקותיה של אורבן קופיקס בקופיקס גלובל, ונכון למועד הדוח מחזיקה אורבן קופיקס כ-42.2% מהון המניות המונפק והנפרע של קופיקס גלובל.

נכון למועד הדוח, פועלים 272 סניפי בתי קפה תחת חברת קופיקס גלובל, מתוכם 261 סניפי בתי קפה "קופיקס" פרושים ברחבי רוסיה, ויתר הסניפים בארמניה בדרך של זכיינות והפעלה ישירה.

המלחמה בין רוסיה לאוקראינה שפרצה בשנת 2022 ואירועים קשורים לכך הגבירו את הסיכונים של ניהול עסקים ברוסיה. הטלת סנקציות כלכליות על יחידים וישויות משפטיות רוסיות מצד מדינות המערב, וכן סנקציות נגד שהטילה ממשלת רוסיה הביאו לעלייה באי-הוודאות הכלכלית, לרבות פיחות של הרובל הרוסי, חוסר אפשרות לביצוע תשלומים בינלאומיים מרוסיה, מגבלות על היבוא והיצוא, צמצום תזרימי ההשקעה הישירים המקומיים והזרים והידוק משמעותי בזמינות אשראי. בפרט, חלק מהגופים הרוסים, לרבות חברות הרשומות ופעילות ברוסיה, עשויים להיתקל בחוסר אפשרות לגישה לשוקי הון וחוב בינלאומיים ועשויים להיות תלויים יותר בנקים רוסיים למימון פעילותם. בנוסף, רוסיה הטילה בעצמה, בין היתר, סנקציות כלכליות על חברות רוסיות אשר יש להן בעלי מניות זרים המנויים על מדינות "לא ידידותיות" כפי שהוגדרו על ידי ממשלת רוסיה, באופן שהן יידרשו לפרוע אשראי שהועמד להם על ידי בנקים רוסיים. קיים קושי לקבוע בשלב זה את ההשפעות ארוכות הטווח של הסנקציות שהושמו לאחרונה ושל סנקציות עתידיות נוספות.

קופיקס מנסה לקדם מהלך של השקעה או מכירה מלאה או חלקית של הפעילות ברוסיה ופרעון של הלוואות

⁶⁶ שווי יתרת ההלוואות נכון ליום 31 בדצמבר 2025 עומד על סך כ-6.1 מיליון ש"ח.

הבעלים שנתנה קופיקס לחברה הבינלאומית אגב פעולה זו ופועלת יחד עם בעלי מניות נוספים בקופיקס גלובל לשם קידום מהלך כאמור. במקביל קופיקס גלובל מעוניינת לפתח את פעילות בתי הקפה במדינות אחרות כדי לחזק ולבסס את מעמדה ולייצר מקור רווח במדינות מחוץ לרוסיה.

תוכניות קופיקס בקשר עם פעילותה הבינלאומית כמתואר לעיל, לרבות המידע בנוגע לאפשרות התקשרות בעסקה בקשר עם מכירת נכסים ו/או מניות קופיקס גלובל, הינם מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוססות, בין היתר, על התקשרויות קיימות ו/או השקעות שבוצעו ו/או שקופיקס מתכננת לבצע בהתאם לתוכניותיה. תוכניות אלו עלולות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה, ויכול שתושפענה מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש, אשר אינם בשליטתה של קופיקס. גורמים עיקריים העשויים להשפיע על התממשות תוכניות אלו או על אי התממשותן כאמור לעיל הינם כתוצאה מגורמים שאינם בשליטת החברה ובכלל זה התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 29 להלן.

10.5 מבנה תחום פעילות קופיקס ושינויים החלים בו

פעילותה של קופיקס מתאפיינת בתחרות גבוהה. השוק בו פועלת קופיקס הינו דינאמי ומיועד לענות על דרישות צרכנים ומגוון טעמים של קהל המונה מיליוני צרכנים בישראל ומחוץ לישראל. בתחום בתי הקפה קיים צורך מתמיד בחדשנות, בהתחקות אחר טרנדים מתחלפים ובהתמודדות עם נאמנות לקוחות נמוכה ורגישות גבוהה למחיר. מאפיינים מאקרו-כלכליים שונים ומאפיינים ענפיים בשוקים בהם פועלת קופיקס, ובהם, שיעור צמיחת המשק ומצב הכלכלה המקומית, שיעור האינפלציה, צמיחת שוק המזון, הצריכה הפרטית לנפש (לרבות ההכנסה הפנויה לנפש ועוד), עלולים להשפיע על פעילות קופיקס.

10.6 גורמי הצלחה קריטיים בתחום פעילות קופיקס

10.6.1 גורמי הצלחה קריטיים בתחום בתי הקפה

- (א) מיקום ונגישות – מיקום בצירי דרך ראשיים, במרכזי ערים ובקרבת מקומות הומי אדם כדוגמת אוניברסיטאות, בתי חולים, משרדים ממשלתיים וכדומה.
- (ב) תמהיל מוצרים המאפשר פניה לקהל רחב מאוד של לקוחות מכל המעמדות באוכלוסייה.
- (ג) הבנה בהעדפות של הצרכן.
- (ד) יכולת לחדש מוצרים, אם מבחינת מגוון ואם מבחינת שיפור איכות.
- (ה) שיווק מוצרי המפעל ללקוחות חיצוניים נוספים.
- (ו) יעילות, פשטות וחסכון בתפעול.

10.6.2 גורמי הצלחה הקריטיים בתחום המרכולים

- (א) סניפים במיקומים אטרקטיביים – פתיחת סניפים במקומות מרכזיים הנגישים לקהל היעד של הרשת אשר סניפי הרשת עשויים להוות להם מענה.

- (ב) הסכמי סחר של רשת רמי לוי – מאפשרים רכישת מלאי בתנאי אשראי משופרים והשגת מחירי רכישה תחרותיים מספקי הקבוצה.
- (ג) מגוון מתחדש של מוצרים במחיר אטרקטיבי – היכולת להציע מגוון רחב של מוצרים, לחדשו ולהתאימו לטעם הצרכנים במחיר תחרותי ליתר השחקנים בענף.
- (ד) ניצול הזדמנויות ויכולת תגובה מהירה – הן ביחס לטעם הצרכן המשתנה והן ביחס למחירי המוצרים ברשתות מתחרות.
- (ה) מימון – היכולת לגייס אשראי משפיעה על האפשרות לפתוח סניפים חדשים ולהרחיב את הפעילות בתחום.

10.7 מוצרים ושירותים של פעילות קופיקס

- 10.7.1 בסניפי רשת בתי קפה קופיקס נמכרים מגוון מוצרים במגוון מחירים, ובכללם: משקאות קפה, מיצים סחוטים טבעיים, משקאות קלים, כריכים, ארוחות מוכנות, מאפים מתוקים ומלוחים, חטיפי בריאות, סלטים, תבשילים ומרקים, קינוחים, גלידות ושלגונים. כמו כן, רשת בתי הקפה פועלת להרחבת מגוון המוצרים המשווקים בסניפים, הן בהתאם לעונות השנה והן כדרך לשמר את לקוחותיה על ידי עדכון תמהיל המוצרים ושיפורו וכן לשיפור המוצרים הקיימים ושדרוגם.
- 10.7.2 בסניפי רשת המרכולים סופר קופיקס נמכרים מגוון של מאות מוצרים, הכוללים מוצרי מזון, מוצרי טואלטיקה, חומרי ניקוי ומוצרי נייר.

10.8 לקוחות

לקוחות קופיקס הינם כלל הציבור. להערכת קופיקס, הלקוחות אינם בעלי אפיון מיוחד, מלבד היותם תושבי האזור בו פועל המרכול. להערכת קופיקס, מרבית לקוחותיה הינם לקוחות חוזרים ולא לקוחות חד פעמיים.

10.9 חסמי כניסה ויציאה עיקריים של תחום הפעילות

חסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום פעילות קופיקס דומים במהותם לחסמים המתוארים בתחום הקמעונאות. לפרטים ראו סעיף 7.9 לעיל.

10.10 תחליפים למוצרי תחום פעילות קופיקס

- 10.10.1 אורבן קופיקס - שוק בתי הקפה ו/או המזון כולל תחליפים רבים ומגוונים למוצריה של אורבן קופיקס, חלקם זהים למוצרים אותם מוכרת אורבן קופיקס ואחרים דומים להם אך נבדלים בסוג המזון, רמת המיתוג וכד'.
 10.10.2 סופר קופיקס - בענף הקמעונאות ישנם תחליפים רבים ומגוונים למוצרי סופר קופיקס. עם זאת, יתרונה של סופר קופיקס הינו בשילוב בין איכות המוצר למחירו.

10.11 חומרי גלם וספקים

נכון למועד הדוח, לקופיקס אין תלות באף אחד מספקיה בתחומי פעילותה. קופיקס מציעה בסניפיה מגוון

רב של מוצרים תחליפיים למותגי הספקים. להערכת קופיקס, ביכולתה לרכוש מוצרים תחליפיים באופן מיידי ובתנאי רכישה דומים לתנאים בהם רוכשת מוצרים מספקיה. יצוין כי חלק מהמוצרים הנמכרים על ידי אורבן קופיקס מיוצרים על ידי אורבן עצמאי במפעל ביבנה.

קופיקס נשענת על הסכמי הסחר של הקבוצה כדי ליהנות מתנאי אשראי וסחר משופרים מול ספקי הקבוצה. בנוסף, רוכשת סופר קופיקס מהקבוצה ירקות ופירות בעסקת קונסיגנציה. להערכתה, ככל שלא תוכל לממש הסכם זה היא תוכל לרכוש פירות וירקות מספק חלופי, אולם רווחיותה בגין מכירת פירות וירקות עלולה להיפגע.

אורבן קופיקס וסופר קופיקס התקשרו בהסכם עם חברה המספקת שירותי לוגיסטיקה באמצעות מרלוי"ג הנמצא באזור התעשייה הצפוני ביבנה, המעניק לקופיקס, בין היתר, שירותי אחסנה ואספקה לסניפים. נכון למועד דוח זה צמצמה סופר קופיקס את התקשרותה עם החברה המספקת שירותי לוגיסטיקה והיא עברה לתפעול בשיטה של הפצה ישירה באמצעות הספקים.

10.12 מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים שחלים על פעילות קופיקס

המגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים שחלים על פעילותה של קופיקס דומים במהותם לאלו החלים על פעילותה הקמעונאית של החברה. לפרטים אודות מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הקמעונאות, ראו סעיף 7.2 לעיל.

11.1.1 מועדון לקוחות רמי לוי

הקבוצה מפעילה מועדון לקוחות תחת השם "מועדון לקוחות רמי לוי", אשר מעניק הטבות ללקוחות במטרה להגביר את נאמנותם ולקדם את פעילות הרכישות של הלקוחות ברשת ובקבוצה.

ההצטרפות למועדון מתאפשרת במגוון דרכים, כגון: באמצעות מילוי טופס דיגיטלי בסניפי הרשת, באמצעות מילוי בקשה להצטרפות ל"כרטיס אשראי רמי לוי", באמצעות הורדה ורישום לאפליקצייה הדיגיטלית "הארנק מבית רמי לוי", באמצעות רישום לשירות הרכישה באינטרנט באתר "רמי לוי באינטרנט" ועוד.

במסגרת זו הושק בשנת 2021 ה"ארנק מבית רמי לוי" - אפליקציית תשלומים שמאפשרת לשלם עבור הקנייה, בשלב הזה, בסניפי רמי לוי ובאתר רמי לוי באינטרנט. מספר רב של לקוחות הרשת כבר הורידו את הארנק ונרשמו באמצעותו כחברים במועדון הלקוחות. כמו כן, רבים מהלקוחות משלמים באופן שוטף על הרכישות שלהם ברשת ובאתר באמצעות ה"ארנק".

חברי המועדון נהנים משלל הטבות אטרקטיביות במיוחד הניתנות למימוש בסניפי הרשת ובאתר האינטרנט. המשלמים ב"ארנק מבית רמי לוי" נהנים מהטבות ייחודיות להם, ובנוסף, המשלמים ב"כרטיס אשראי רמי לוי" נהנים ממבחר הטבות נוספות שמוענקות להם בלבד. הכדאיות של הלקוחות לבצע את קניותיהם ברשת ובאתר גדלה מאד בפרט במסגרת חברות ב"מועדון לקוחות רמי לוי" ובתשלום עבור הקנייה באמצעות ה"ארנק מבית רמי לוי" ועם "כרטיס אשראי רמי לוי" (כשהוא מוזן ב"ארנק" או כאמצעי תשלום עצמאי).

11.1.2 שיתוף פעולה עם ישראלכרט

כרטיס אשראי רמי לוי של הקבוצה מופעל במסגרת שיתוף פעולה בין החברה לבין חברת ישראלכרט בע"מ (להלן: "ישראלכרט"). שיתוף הפעולה מתבצע באמצעות חברת "המועדון של רמי לוי" ("חברת המועדון"), חברה בת של החברה אשר ההון המונפק והנפרע שלה מוחזק 80% על ידי החברה ו-20% על ידי ישראלכרט. כרטיס האשראי מקנה למחזיקים בו הטבות והנחות ייחודיות ומבצעים המיועדים למשלמים בו בחנויות הרשת, באתר האינטרנט של הרשת, במגוון בתי עסק בפריסה ארצית באמצעות אתר הטבות ייעודי ובמבחר בתי עסק נוספים בקבוצת רמי לוי ובכלל (להלן: "כרטיס המועדון").

לפי הסכם שיתוף הפעולה בין החברה לישראלכרט, ישראלכרט מעניקה לחברה שירותי הנפקה ותפעול של כרטיסי המועדון, והחברה נושאת בעלויות שונות בקשר עם הטבות לחברי המועדון ובהוצאות נלוות מסוימות. כמו כן כולל ההסכם הוראות ומנגנונים מקובלים בדבר ניהול חברת המועדון וקבלת החלטות בה, לרבות החלטות מסוימות הטעונות הסכמה פה אחד, ומגבלות מקובלות על העברת מניות חברת המועדון.

החברה זכאית לקבל מישראלכרט תשלום הנגזר ממחזור העסקאות שנעשות בכרטיס המועדון, שמחושב על-בסיס העמלה הצולבת הנהוגה מעת לעת, בתוספת מע"מ כדין.

חברת המועדון זכאית לחלק מרווחי האשראי הנובעים מהעמדת אשראי בכרטיסי המועדון, לחלק מההכנסות מדמי הכרטיס וכן להכנסות משיתופי פעולה של חברת המועדון עם צדדים שלישיים. ישראלכרט התחייבה כי אם לא יגיעו הכנסות החברה מפעילות חברת המועדון למינימום השנתי הנקוב בהסכם, תשלם ישראלכרט לחברה סכומים מסוימים, אשר לאחר תשלומם יגיעו הכנסות החברה באותה שנה למינימום שנתי שנקבע.

שירותי ההנפקה והתפעול של כרטיסי המועדון על פי ההסכם ניתנים לחברת מועדון הלקוחות באופן בלעדי על-ידי ישראלכרט. בהסכם נקבע מנגנון היפרדות במקרה של סיום ההסכם, במסגרתו ניתנו אופציות הזדדיות שעם מימושן תרכוש החברה את אחזקות ישראלכרט בחברת המועדון. לפרטים נוספים אודות התקשרות החברה עם ישראלכרט ראו ביאור 17ב(5) לדוחות הכספיים.

החברה רואה במועדון הלקוחות כלי משמעותי להגדלת נאמנות הלקוחות ולמתן פתרונות לצורכי הלקוח הייחודים. החברה מפתחת כל העת כלי זה לשימושים נוספים המיטיבים עם הצרכן, אף מחוץ לקנייתו בחנויות הקבוצה, תוך שימת דגש הן על פילוח לקוחות והן על חדשנות בקבוצה שמטרתה להיטיב עם כלל לקוחותיה.

11.1.3 שיתוף פעולה עם ישראייר

החברה פעלה לקדם בתקופת הדוח שיתוף פעולה בתחום מועדון הלקוחות עם ישראייר, חברה ציבורית בשליטת בעל השליטה בחברה.

בחודש יולי 2025 גובשו הבנות עקרוניות לרכישת מניות בחברת המועדון על ידי ישראייר וכניסתה כשותפה בחברת המועדון. ביום 17 במרץ 2026 הודיעה החברה בדוח מידי (מספר אסמכתא -2026-01-023352) על עדכון במתווה העסקה, לפיו ישראייר תרכוש מהחברה ומישראלכרט 10% ממניות חברת המועדון בתמורה לסך הנאמד בכ-20 מיליון ₪ (כ-56% מסך התמורה ישולם לחברה). לאחר השלמת העסקה במתווה זה, החברה תחזיק ב-72% וישראלכרט תחזיק ב-18% ממניות חברת המועדון. כמו כן, ישראייר תתקשר עם חברת המועדון, החברה וישראלכרט בהסכם מועדון, לתקופה של 8 שנים, אשר יכלול הצעות ערך לחברי המועדון, באמצעות הטבות בשירותי תעופה מצדה של ישראייר תעופה, לצד הטבות מצד החברה.

יובהר כי התקשרות בהסכמים מחייבים כאמור כפופה לאישור האורגנים המוסמכים של החברה, וכן לאישור האורגנים המוסמכים בישראלכרט ובישראייר, לרבות אישורים הנדרשים מהחברה בשים לב לכך שבעל השליטה בחברה הינו גם בעל שליטה בישראייר ועל-כן קיים לו עניין אישי בעסקה. בנוסף, השלמת העסקה תהיה כפופה גם לאישורים רגולטוריים. בהתאם, נכון למועד הדוח אין ודאות בדבר השלמת העסקה או קבלת האישורים הנדרשים להשלמת העסקה.

להערכת החברה, שיתוף פעולה עם ישראייר עשוי לתרום למיצוב מועדון הלקוחות של הקבוצה כאחד ממועדוני הלקוחות האטרקטיביים לצרכן בישראל, ולהעניק לחברי המועדון ערכים מוספיים משמעותיים, אשר יתרמו לגידול במספר החברים.

11.1.4 מידע כללי על פעילות חברות כרטיסי אשראי ומועדון לקוחות

למיטב ידיעת החברה, חברות וארגונים רבים בישראל, לרבות רשתות שיווק הפועלות בשוק קמעונאות המזון בישראל, מציעות ללקוחותיהן מועדוני לקוחות וכרטיסי אשראי הנושאים את שם הרשת ואשר מעניקים הטבות ללקוחותיהן. בהתאם למתכונת המקובלת, רשתות השיווק מתקשרות בהסכם לשיתוף פעולה עם חברת כרטיסי אשראי, ובמסגרת זו חברת כרטיסי האשראי אחראית בדרך כלל על תפעול כרטיסי האשראי ומתן האשראי ואילו רשתות השיווק עוסקות בקידום והפצת הכרטיס ומתן הטבות שוטפות וקבועות ללקוחות המחזיקים בכרטיס. בחלק משיתופי הפעולה האמורים, קיימים גורמים נוספים החוברים לרשתות השיווק לצורך הגדלת היצע ההטבות המוענקות לחברי המועדון וללקוחות כרטיסי האשראי.

11.1.5 התפתחויות בשווקים של כרטיסי אשראי ומועדון לקוחות

בשנים האחרונות גוברת המגמה בקרב חברות עסקיות בישראל (לרבות רשתות שיווק קמעונאיות) ובקרב ארגונים שונים, לפעול להגדלת נאמנותם של לקוחות, בין היתר, באמצעות הנפקת כרטיסי אשראי הנושאים את שם החברה העסקית או הארגון, ומציעים הטבות שונות ללקוחותיהם. מגמה זו הובילה לחיזוק שיתופי הפעולה האסטרטגיים בין חברות כרטיסי האשראי בישראל לבין חברות עסקיות וארגונים שונים, במטרה לנצל את יתרונם היחסי של כל אחד מהצדדים, אשר בא לידי ביטוי ביכולות שיווק, נגישות ללקוחות ורצפת מכירה, שימוש במאגרי מידע ויכולות התפעול של חברות כרטיסי האשראי. במסגרת האמור קיימים היום שיתופי פעולה רבים בין חברות כרטיסי האשראי בישראל לבין חברות תעופה, קניונים, רשתות פארם, ארגוני עובדים, רשתות קמעונאיות, רשתות ספורט, וכן מועדוני לקוחות סגורים כגון: מורים, מהנדסים, עורכי דין וכיו"ב.

השימוש בכרטיסי אשראי חוץ בנקאיים, ובמיוחד אלה המונפקים בשיתוף פעולה עם רשתות קמעונאיות, גובר בשנים האחרונות ומהווה אמצעי ליצירת בידול וגיבוש של מועדוני לקוחות המקבלים הטבות.

11.1.6 גורמי הצלחה קריטיים בפעילות כרטיסי אשראי ומועדון לקוחות

בפעילות הקבוצה בתחום כרטיסי אשראי ומועדון לקוחות קיימים מספר גורמי הצלחה, כדלקמן:

(א) גישה ללקוחות – מועדון הלקוחות של הקבוצה מאפשר גישה למספר רב של לקוחות לצורך שיווק והצעת כרטיסי האשראי;

(ב) הטבות ללקוחות – יכולתה של הקבוצה להציע ללקוחות כרטיסי האשראי הטבות על מוצרים מבוקשים הנמכרים בסניפי הקבוצה ובאתר הרכישה באינטרנט שלה;

(ג) שיתופי פעולה – שיתופי הפעולה של החברה במסגרת כרטיס האשראי עם גורמים אטרקטיביים המציעים מגוון רחב של מוצרים ושירותים הופכים את כרטיס האשראי של החברה לאטרקטיביים יותר ומציעים ערך רב ללקוחות כרטיסי האשראי;

(ד) מעמדה של החברה כרשת שיווק גדולה בעלת מספר רב של סניפים בפריסה ארצית רחבה, אשר מהווים ערוץ שיווקי מרכזי לתחום פעילות זה;

(ה) תנועת לקוחות רבה בסניפי החברה אשר מקלה על גיוס לקוחות חדשים;

(ו) גיוס לקוחות למועדון במגוון ערוצים.

11.1.7 חסמי כניסה ויציאה עיקריים בתחום פעילות כרטיסי אשראי ומועדון הלקוחות

קיומה של תשתית פעילות קמעונאית רחבה, ובכלל זה נגישות למאגר לקוחות גדול ומוניטין, המצדיקה הצעה של כרטיסי אשראי ללקוחות, מהווה חסם כניסה לתחום הפעילות. המשך מתן השירותים הניתנים בכרטיסי האשראי עלול להוות בתנאים מסוימים חסם יציאה מתחום הפעילות.

11.2 מוצרים ושירותים

החברה מציעה לקהל הרחב כרטיסי אשראי המעמידים מסגרת אשראי חוץ בנקאית והטבות ללקוחות והמקנים חברות במועדון הלקוחות של החברה.

11.3 לקוחות

חברי מועדון הלקוחות של רמי לוי נהנים מהטבות והנחות מסוגים שונים הנשלחות לחברי המועדון באמצעים שונים וביניהם מסרונים, דואר אלקטרוני, אתר החברה וכיו"ב. החברה רואה במועדון הלקוחות אמצעי להגדלת נאמנות הלקוחות ובהתאם מנוע צמיחה לחברה ומשקיעה מאמצים בפיתוח מועדון הלקוחות וההטבות לחבריו.

להלן נתונים בדבר מספר חברי המועדון, אשר חלקם מחזיקים בכרטיס אשראי וחלקם בכרטיס מועדון שאיננו כרטיס אשראי:

31.12.2023	31.12.2024	31.12.2025	
519,913	564,984	597,462	מספר חברים במועדון הלקוחות ⁶⁷
224,825	190,560	183,845	מספר חברים המחזיקים בכרטיס האשראי של מועדון הלקוחות ⁶⁸
33.1%	38.8%	48.1%	שיעור רכישה מזוהה (%) ⁶⁹

נכון למועד הדוח רשומים במועדון הלקוחות 1,499,263 חברים, מתוכם 261,922 חברים שהצטרפו למועדון בשנת 2025.

11.4 שיווק

החברה מציעה את כרטיס אשראי רמי לוי לחברי המועדון באמצעות סניפי החברה הפרוסים ברחבי הארץ ובאמצעות פלטפורמות דיגיטליות של החברה, לרבות אתר החברה. הלקוחות אשר מחזיקים בכרטיס

⁶⁷ חברי מועדון רגילים וחברי מועדון שמחזיקים כרטיס אשראי מועדון, אשר ביצעו יותר מרכישה אחת במהלך השנה הרלוונטית.

⁶⁸ כרטיסי אשראי שהונפקו והינם בתוקף בתום השנה הרלוונטית.

⁶⁹ שיעור רכישה של כלל חברי המועדון (כלומר לא רק רכישות באמצעות כרטיס אשראי של המועדון, אלא רכישות של כל לקוח שהזדהה כחבר מועדון) מסך מכירות הקמעונאות ברשת החברה.

אשראי מקבלים מידע על הטבות והנחות באמצעי שיווק שונים בהם דואר אלקטרוני, מסרונים, אתר החברה וכיו"ב.

הקבוצה נוהגת להעניק לחברי מועדון הלקוחות המצטרפים לכרטיס אשראי רמי לוי מתנת הצטרפות בסכום כספי מסוים למימוש בסניפי החברה, קופונים הנשלחים אל הלקוחות, מבצעים מיוחדים וימי לקוחות חגיגיים בסניפי הרשת ובאתר האינטרנט של החברה.

11.5 תחרות

למיטב ידיעת החברה, חברות וארגונים רבים במשק מציעים ללקוחותיהם כרטיס אשראי חוץ בנקאי בדומה לכרטיס האשראי אותו מציעה החברה. בנוסף, למיטב ידיעת החברה ישנן רשתות שיווק מזון המתחרות בחברה בתחום קמעונאות המזון המציעות אף הן ללקוחותיהן כרטיסי אשראי חוץ בנקאיים אשר מקנים הטבות למשלמים בכרטיסי אשראי אלה בסניפי רשתות השיווק ובחברות המסחריות שעמן קשורות רשתות השיווק בשיתופי פעולה ביחס לכרטיסי האשראי. להערכת החברה, התחרות בתחום זה מושפעת בין היתר מטיב ההטבות הניתנות למחזיקי כרטיס האשראי. בשל סיבה זו ועל מנת לתת מענה לכל לקוחות החברה, קיימת אפשרות להיות חבר במועדון וליהנות משלל הטבות ייחודיות גם ללא שימוש בכרטיס אשראי רמי לוי.

11.6 ספקים

כאמור לעיל, כרטיסי האשראי ללקוחות הקבוצה מונפקים על-ידי ישראלכרט מכוח ההסכם עם החברה.

11.7 מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים שחלים על פעילות כרטיסי האשראי ומועדון הלקוחות

פעילות החברה בכל הקשור למועדון הלקוחות, כפופה לחוק הגנת הצרכן, לחוק הגנת הפרטיות ולתקנות שהותקנו מכוח חוקים אלה. הרגולציה הקשורה בהנפקת כרטיסי האשראי ותפעולם וכן מתן אשראי צרכני אינה חלה על הקבוצה, אלא על ישראלכרט כמנפיקת כרטיסי האשראי.

לחברה מאגר מידע בדבר חברי מועדון הלקוחות, הרשום אצל רשם מאגרי המידע בהתאם לחוק הגנת הפרטיות. לפרטים נוספים ראו סעיף 14.2 להלן.

12. פעילויות נוספות

12.1 רמי לוי סוכנות ביטוח

החל משנת 2022 מפעילה החברה סוכנות לביטוח המציעה ללקוחות ביטוחי רכב, דירה, בריאות, משכנתא ונסיעות לחו"ל. פעילות זו הוקמה תחילה בליווי, ייעוץ ותמיכה של סוכנות איחוד מקבוצת הביטוח מגדל. בחודש ספטמבר 2025 התקשרו החברה ורמי לוי סוכנות הביטוח בהסכם עם הכשרה החזקות סוכנויות בע"מ, לפיו עם השלמת העסקה (בכפוף להתקיימותם של תנאים מתלים הקבועים בהסכם) יוקנו להכשרה 50% מהון המניות הרגילות של סוכנות הביטוח ו-40% מהון מניות ההנהלה של סוכנות הביטוח. נכון למועד אישור הדוח טרם הושלמה העסקה במלואה. יצוין כי תוצאות פעילות רמי לוי סוכנות ביטוח זניחות לפעילות החברה.

12.2 רמי לוי פיננסים

רמי לוי פיננסים הגישה לרשות שוק ההון ביטוח וחיסכון בקשה לקבל רשיון חברת תשלומים ומתן שירות מידע פיננסי בהתאם לכללי הסדרת העיסוק בשירותי תשלום ויזום תשלום ובהתאם לחוק הסדרת העיסוק בשירותי תשלום ויזום תשלום. זאת במקביל לבקשה קודמת לרישוי למתן אשראי מורחב. לפרטים ראו סעיף 27.11 להלן.

12.3 רמי לוי אנרגיה אספקת חשמל

בשנת 2025 קיבלה רמי לוי אנרגיה אספקת חשמל רישיון ממשרד האנרגיה לשווק חשמל לצרכנים פרטיים. נכון למועד הדוח טרם הוחל בפעילות שיווק חשמל.

12.4 השקעות בחברות צמיחה

החברה ביצעה מספר השקעות בהיקף זניח בחברות צמיחה, אשר עשויה להתקיים סינרגיה מסוימת בין פעילותן ובין הפעילות בתחום הקמעונאות. נכון להיום תוצאות פעילותן של חברות אלה זניחות לתוצאות החברה.

קנדו דרונס

נכון למועד אישור הדוח מחזיקה החברה 29.36% מהון המניות המונפק של קנדו דרונס בע"מ (להלן: "קאנדו דרונס"), אשר מקימה ומנהלת מערכי רחפנים אוטונומיים, וכן מחזיקה החברה 42.47% מהון המניות של קנדו ר.ל. השקעות בע"מ (להלן: "קנדו ר.ל.>").

קנדו דרונס הינה חברה פרטית המתמחה בהקמה וניהול של מערכי רחפנים אוטונומיים במתכונת Turn-key, אגב טיפול בכל מרכיבי השרשרת (ארגון מרחב אווירי, רגולציה, אפיון והטמעת מערכות טכנולוגיות, לוגיסטיקה קרקעית, הכשרה וליווי מקצועי, פתוח טכנולוגיה מבוססת IP ופטנטים המותאמת לצרכי הלקוח ובצוע אינטגרציה לכלל המערכות).

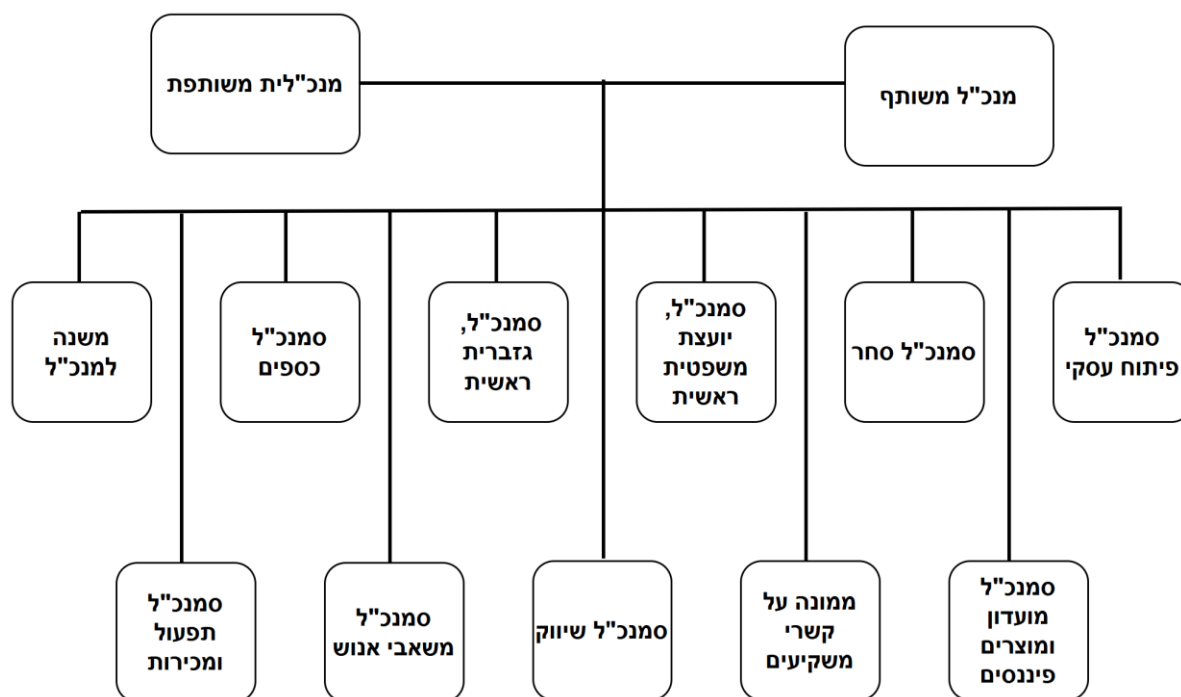
פתרונות קנדו דרונס כוללים, בין היתר, שירותי אבטחה (סיור אוטונומי וזיהוי בזמן אמת, תיעוד ומיפוי מתקדם (כולל מידול דו- ממדי ותלת- ממדי), מענה בנושא הביטחון הציבורי עבור כוחות שיטור, כיבוי אש והצלה והטמעת מוקד שליטה עירוני לטובת פיקוח ושליטה של הרשות בזמן אמת ובמצבי חירום. בידי חברת בת של החברה, טכנולוגיה לניטור ובקרה על מלאי במרכזים לוגיסטיים באמצעות רחפנים. נכון למועד אישור הדוח בוחנת קאנדו דרונס הכנת תשקיף לשם הצעת מנייתיה לציבור והפיכתה לחברה ציבורית. נכון למועד הדוח אין לפעילות קנדו דרונס וקנדו ר.ל. השפעה מהותית על פעילות החברה או תוצאותיה.

חלק ד': עניינים המשותפים לתחומי הפעילות ועניינים הנוגעים לפעילות התאגיד בכללותו

13. **רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים**
- 13.1 משרדי המטה של הקבוצה ממוקמים במשרדי ההנהלה במרכז הלוגיסטי במודיעין.
- 13.2 עיקר השקעותיה של הקבוצה ברכוש קבוע הינן השקעות בשיפורים בנכסים המושכרים לחברה, ובכלל זה סניפי החברה בתחום פעילות הקמעונאות, שטחי מחסנים, דוכנים עבור פעילות רמי לוי תקשורת, משרדים ומרכזים לוגיסטיים. לפרטים נוספים ראו סעיף 7.19 לעיל וכן ביאור 11 לדוחות הכספיים.
14. **נכסים בלתי מוחשיים**
- 14.1 **סימני מסחר**
- 14.1.1 ר.ל. השקמה, בעלת השליטה בחברה, רשומה כבעלים של סימן המסחר "רמי לוי-שיווק השקמה" החל מיום 5 באפריל 2005, וכן של סימני מסחר נוספים. הקבוצה זכאית להשתמש ללא תמורה וללא מגבלת זמן בסימני המסחר הרשומים של רמי לוי שיווק השקמה, ובסימני מסחר שנרשמו ישירות בבעלות החברה ואשר יירשמו, ככל שהם אינם רשומים. כפוף לזכות זו של החברה הוסכם עוד, כי לא יהיה ביכולתם של בעלי השליטה בחברה לעשות שימוש בשם "רמי לוי שיווק השקמה" בתחום הקמעונאות בארץ ובח"ל, אולם יוכלו לעשות כן בעיסוקם בנדל"ן ובפעילויות אחרות שאינן נוגעות לעסקי הקבוצה.
- 14.1.2 סימני המסחר הרשומים של חברות בקבוצה כוללים את "Cofix" ו-"SuperCofix", ו"GOOD PHARM".
- 14.1.3 סימני המסחר בישראל נרשמים לתקופה קצובה של עשר שנים מיום הגשת הבקשה לרישום וניתנים לחידוש בתום כל תקופה.
- 14.2 **מאגרי מידע**
- 14.2.1 נכון למועד הדוח הקבוצה מחזיקה ב-26 מאגרי מידע הרשומים בפנקס מאגרי המידע. המאגרים רשומים על שם החברה וחברות בנות (כגון גוד פארם, אורבן קופיקס, רמי לוי תקשורת, ורמי לוי סוכנות ביטוח), וכוללים: מאגר לקוחות (כללי, מועדון לקוחות ואתר אינטרנט), מאגר ספקים, מאגר מצלמות אבטחה, מאגר משאבי אנוש עובדים ושכר.
- בעקבות כניסתו לתוקף של תיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות, התשמ"א-1981, צומצמה הדרישה הגורפת לרישום מאגרי מידע בפנקס המאגרים, ובהתאם לכך הגישה החברה בקשה למחיקת שישה מאגרים מפנקס המאגרים. יצוין כי מחיקת הרישום מפנקס המאגרים לא צפויה לפגוע באופן הניהול וההסדרה עצמית של המאגרים בתוך החברה.
- 14.2.2 החברה אימצה נהלים ומקיימת בקרה על מערך הרשאות הגישה למערכות המחשוב בחברה, בהן קיים מידע שיש להגן עליו ובכלל זה מאגרי מידע.
- 14.2.3 לפרטים נוספים אודות נכסים בלתי מוחשיים של הקבוצה ראו ביאור 12 לדוחות הכספיים.

ביום 1 בינואר 2025 החלה גבי יפית (עבוד לוי) אטיאס לכהן כמנכ"לית משותפת בחברה לצד מר רמי לוי (חלף תפקידה הקודם כסמנכ"לית שיווק). המעבר למודל של מנכ"לות משותפת נדון בוועדת התגמול ובדירקטוריון החברה, אשר בחנו את יתרונותיו וחסרונותיו של מודל זה, ומצאו כי מדובר במודל יעיל ומתאים לחברה, שיש בו כדי לסייע בקידום מטרותיה והאסטרטגיה העסקית שלה⁷⁰.

להלן תרשים המבנה הארגוני של החברה למועד אישור הדוח:



נכון ליום 31 בדצמבר של השנים 2024 ו-2025 הועסקו בקבוצה 7,336 ו-7,118 עובדים, בהתאמה. להלן פרטים אודות מספר העובדים בקבוצה ליום 31 בדצמבר של השנים 2024 ו-2025:

31 בדצמבר 2024		31 בדצמבר 2025		
משרות	עובדים ⁷¹	משרות	עובדים	
4,628	5,576	4,774	5,618	עובדי סניפים ותומכי מכירה ⁷²
126	126	119	119	מטה
1,175	1,416	1,330	1,599	עובדי תחום אחרים (כולל גוד פארם)
5,929	7,118	6,223	7,336	סה"כ

⁷⁰ לפרטים בדבר יתרונות מודל מנכ"לות משותפת בראיית דירקטוריון החברה, ופרטים בנוגע לתנאי כהונתה והעסקתה של גבי יפית (עבוד לוי) אטיאס כמנכ"לית משותפת, ראו דוח זימון אסיפה מיום 15 בספטמבר 2024 (מסי' אסמכתא – 2024-01-603393), הנכלל בדוח זה על דרך הפניה.

⁷¹ בפועל מספר העובדים גדול ממספר המשרות הואיל וחלק מהעובדים מועסקים בחלקיות משרה.

⁷² כולל עובדי מרלויג וסיטונאות (שנטמעו במרלויג).

83.3%	84.8%	שיעור העובדים במשרות מלאות מסך העובדים
-------	-------	---

הקבוצה נעזרת בשירותי חברת כוח אדם באופן קבוע לצורכי אבטחה, ניקיון ואחזקה בהיקף משתנה, וכן נעזרת לפי הצורך בשירותי חברות כוח אדם לגיוס עובדים לתקופות קצרות. לפרטים אודות חקיקה בעניין קבלני כוח אדם ראו סעיף 15.8 להלן.

מספר העובדים במונחי משרה מלאה שהועסקו אצל הקבוצה דרך חברות כח אדם בממוצע בשנים 2025 ו-2024 הינו 737 וכ-933, בהתאמה.

15.3 הסכמי העסקה

התחייבויות הקבוצה בשל סיום יחסי עובד-מעסיק מכוסות ברובן המכריע באמצעות תשלומים שוטפים לחברות ביטוח. לפרטים ראו ביאור 16 לדוחות הכספיים.

תנאי העסקתם של מרבית עובדי הקבוצה, עליהם חל צו ההרחבה בענף רשתות שיווק המזון, מוסדרים במסמך עליו חתומים העובדים, הכולל את כל הפרטים הנדרשים לפי חוק הודעה לעובד ולמועמד (תנאי עבודה והליכי מיון וקבלה לעבודה), התשס"ב-2022, וכן הוראות נוספות הנוגעות לסדרי עבודה ולזכויות וחובות העובדים. מרבית עובדי הקבוצה מועסקים על בסיס שכר שעות. החברה מעדכנת את ההודעה המסדירה את תנאי העסקה ואת טפסי קליטת העובד בהתאם לעדכונים ולשינויים בהוראות הדין הרלוונטיות.

15.4 צווי הרחבה

15.4.1 ביום 29 ביוני 2009 נחתם הסכם קיבוצי כללי בין הסתדרות העובדים הכללית החדשה והסתדרות המעו"ף לבין לשכת המסחר תל-אביב, חטיבת רשתות השיווק. הסכם זה מסדיר את תנאי העסקה של עובדי רשתות שיווק המזון, כהגדרתם בהסכם הקיבוצי⁷³ ומטיל חובות ותשלומים על רשתות השיווק, לרבות ימי חופשה שחלקם גבוה יותר מהוראות החוק, משכורת 13 (החל משנת העבודה הרביעית), ביטוח פנסיוני מלא לפי תקופת ההמתנה הנקובה בהסכם, דמי חגים, הפרשות לקרן השתלמות (לאחר השלמת שלוש שנות עבודה), תוספת ותק (החל משנת העבודה הרביעית 1% לכל שנה, ועד תקרה של 35 שנות ותק), תשלום ביגוד (החל משנת העבודה הרביעית) ועוד. ביום 22 בפברואר 2010 פורסם צו הרחבה, אשר הרחיב חלק מהוראות ההסכם הקיבוצי על כל העובדים והמעבידים בענף רשתות שיווק המזון.⁷⁴ בין הוראות ההסכם שהורחבו היו אותן הוראות המחייבות את המעסיקים בענף לשלם לעובדיהם את התשלומים המפורטים לעיל. החברה מיישמת את הוראות צו ההרחבה.

15.4.2 בחודש ספטמבר 2011 נכנס לתוקפו צו הרחבה חדש להסכם הקיבוצי הכללי (מסגרת) לביטוח פנסיוני מקיף במשק שבין לשכת התאום של הארגונים הכלכליים לבין הסתדרות העובדים הכללית החדשה, האגף לאיגוד מקצועי ואגף הפנסיה, הביטוח ושוק ההון, משנת 2008, אשר

⁷³ למעט על עובדים המועסקים בחוזים אישיים, המוגדרים כעובדים בדרגת מנהל סניף ומעלה, ולמעט הוראות בנושא ביטוח פנסיוני ופיצויי פיטורים שלא יחולו על עובדים המבוטחים או שחייבים להיות מבוטחים בביטוח פנסיוני בהתאם להסכמים קיבוציים מיוחדים החלים במקום העבודה, לרבות הסכמים קיבוציים מיוחדים המאמצים הסכמים קיבוציים כלליים.

⁷⁴ למעט על עובדים המועסקים בחוזים אישיים, המוגדרים כעובדים בדרגת מנהל סניף ומעלה ולמעט הוראות בנושא ביטוח פנסיוני ופיצויי פיטורים שלא יחולו על עובדים המבוטחים או שחייבים להיות מבוטחים בביטוח פנסיוני בהתאם להסכמים קיבוציים מיוחדים החלים במקום העבודה, לרבות הסכמים קיבוציים מיוחדים המאמצים הסכמים קיבוציים כלליים.

החליף צו הרחבה קודם בנושא ("צו ההרחבה החדש"). צו ההרחבה החדש מחיל את עיקרי הוראות צו ההרחבה הקודם וקובע, בין היתר, כי כל עובד, אשר מועסק ו/או יועסק בכל מקום עבודה יהיה זכאי להיות מבוטח על-פי צו ההרחבה החדש. במסגרת צו ההרחבה החדש הוספה מדרגת פנסיה נוספת של 17.5% הפרשה אשר תחול החל משנת 2014 (מתוכם 6% לפיצויים ו-6% לתגמולים על חשבון המעסיק ועוד 5.5% לתגמולים על חשבון העובד). בחודש יוני 2016 פורסם צו הרחבה להגדלת הפקדות לביטוח פנסיוני במשק. במסגרת האמור נקבע, בין היתר, כי הפקדות המעסיק לתגמולים יוגדלו ל 6.5% והפקדות חלק העובד לתגמולים יוגדלו ל 6%. הגידול כאמור נעשה בשתי פעימות. החברה מיישמת את הוראות צו ההרחבה.

15.4.3 ביום 19 במרס 2018 פורסם בילקוט הפרסומים צו הרחבה אשר קבע, בין היתר, כי החל מיום 1 באפריל 2018 יקוצר שבוע העבודה במשק מ-43 שעות עבודה ל-42 ללא הפחתה בשכר. בהתאמה, שכר השעה יחושב על בסיס של 182 שעות עבודה לחודש. עוד נקבע, כי קיצור שבוע העבודה יבוצע על ידי הפחתת שעת עבודה אחת ביום מוגדר וקבוע במהלך שבוע עבודה. צו ההרחבה בדבר קיצור שבוע העבודה במשק הרחיב את הוראות ההסכם הקיבוצי הכללי שנחתם ביום 29 במרס 2017 בין נשיאות הארגונים העסקיים ואיגוד לשכות המסחר תל אביב לבין ההסתדרות הכללית החדשה.

15.5 נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירה

חלק מנושאי המשרה ועובדי הנהלה בכירה מועסקים בקבוצה באמצעות הסכמי עבודה אישיים. תנאי ההעסקה כוללים, בין היתר, השתתפות בהוצאות רכב, ביטוח מנהלים, זכאות לחופשה ודמי הבראה. הסכמי ההעסקה כאמור הינם, על-פי רוב, לתקופה בלתי קצובה כאשר כל צד רשאי להפסיק את ההסכם בהודעה מראש של תקופה עליה הסכימו הצדדים. הסכמי העסקה עם בעלי שליטה או קרוביהם טעונים אישור מחודש כל 3 שנים.

לפרטים אודות תנאי העסקה של נושאי משרה בכירה ובעלי עניין בחברה, ראו גילוי לפי תקנה 21 לפרק ד' לדוח התקופתי וביאור 25 לדוחות הכספיים.

15.6 אנשי מפתח

החברה רואה במר רמי לוי איש מפתח בקבוצה. עם זאת, להערכת החברה, מינויה של הגב' יפית אטיאס למנכ"ל משותף, מביאה לחלוקת האחריות ועבודת הניהול בין שני המנכ"לים המשותפים באופן המפחית את תלות החברה במר רמי לוי.

15.7 מדיניות תגמול לנושאי משרה בחברה

ביום 2 באפריל 2024 אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה (לאחר אישור הדירקטוריון ובהתאם להמלצת ועדת התגמול) עדכון למדיניות התגמול לעניין תנאי כהונה והעסקה של נושאי משרה בחברה, והארכתה לתקופה של שלוש שנים.⁷⁵ ביום 27 באוקטובר 2024 אישרה האסיפה הכללית עדכון למדיניות התגמול כך שתכלול הסדרים לעניין מנכ"לים משותפים בחברה.⁷⁶ ביום 12 ביוני 2025 אישרה

⁷⁵ לפרטים ראו דוח מיידי של החברה מיום 18 במרץ 2024 (אסמכתא מספר 2024-01-027435), המובא בדוח זה בדרך של הפניה.

⁷⁶ לפרטים ראו דוח מיידי של החברה מיום 15 בספטמבר 2024 (אסמכתא מספר 2024-01-603393), המובא בדוח זה בדרך של הפניה.

חברות כוח אדם

15.8

הקבוצה נעזרת, כאמור לעיל, בקבלני שירותים באופן קבוע לצורכי שמירה, ניקיון ואחזקה בהיקף משתנה, וכן נעזרת לפי הצורך הקבוצה בשירותי חברות כוח אדם לצורך גיוס עובדים לתקופות קצרות. שירותי השמת כוח אדם מוסדרים, בין היתר, בחוק העסקת עובדי כח אדם, אשר קובע, בין היתר, כי עובד של קבלן כוח אדם ייחשב כעובד של המעסיק בפועל שאצלו הוא מועסק, בתום תשעה חודשי עבודה רצופים של העסקה, וכי כל תקופת עבודתו באמצעות קבלן כוח האדם תחשב כוותק לצורך צבירת זכויותיו אצל המעסיק. יצוין, כי במקרים חריגים ניתן להאריך תקופה זו עד חמישה-עשר (15) חודשים בהתאם להוראות החוק. עוד קובע חוק העסקת עובדי כוח אדם איסור על קבלת שירותי כוח אדם מקבלן כוח אדם או קבלן שירות והתקשרות עם קבלן כוח אדם או קבלן שירות, אלא בתנאי שקבלן כאמור הינו בעל רישיון על-פי דין. נכון למועד הדוח, החברה עומדת בהוראות החוק.

הוראות דיני עבודה החלות על החברה

15.9

15.9.1 חוק הגברת האכיפה – בהתאם לחוק הגברת האכיפה קיימת חשיפה להטלת עיצומים כספיים בהליכים מנהליים על מעסיקים המפרים הוראות חקיקה המגנה על זכויות עובדים. בנוסף, קיימת חובה על מזמין שירות בתחומי ניקיון, אבטחה או הסעדה, לנקוט אמצעים סבירים כדי למנוע פגיעה בזכויות עובדי קבלן השירות הנותנים לו שירות. חוק הגברת האכיפה מטיל, בהתקיים תנאים מסוימים, אחריות ישירה (הן פלילית והן אזרחית) על מזמיני שירות בגין הפרת זכויות עובדי קבלן השירות, תוך איסור מפורש על תניות שיפוי בין הקבלנים לבין מזמיני השירות. החברה נוהגת לערוך חוזי התקשרות בהתאם לחוק הגברת האכיפה. נכון למועד הדוח מקיימת החברה את הבקורות הנדרשות ומיישמת את הוראות החוק, בין השאר באמצעות מבקר הפנים של החברה. בשנת 2023 פורסמו תקנות להגברת האכיפה (רכיבי שכר המרכיבים את ערך שעת עבודה וערך שעת עבודה לעובד קבלן), המסדירות את אופן תמחור עלויות העסקת עובדי קבלן וקביעת התמורה וההתחשבנות מול מזמין השירות. החברה פעלה ליישום התקנות.

15.9.2 הגדלת שיעורי הפרשות הפנסיוניות – בחודש יוני 2016 פורסם ברשומות צו ההרחבה מיום 23 במאי 2016 בדבר הגדלת הפרשות לביטוח פנסיוני במשק שהרחיב את תחולת ההסכם הקיבוצי הכללי (מסגרת) מיום 3 באפריל 2016⁷⁸ בין נשיאות הארגונים העסקיים לבין הסתדרות העובדים הכללית החדשה.

במקרה של ביטוח מנהלים, או קופת גמל שאינה קרן פנסיה, הפרשות המעסיק לתגמולים יכללו תשלום עבור רכישת כיסוי למקרה של אובדן כושר עבודה.

15.9.3 ימי חופשה - בהתאם לחוק חופשה שנתית, התשי"א-1951, אורך החופשה השנתית לכל שנת עבודה אצל מעסיק אחד או במקום עבודה אחד בעד כל אחת מ-5 השנים הראשונות יעמוד על 16

⁷⁷ לפרטים ראו דוח מיידי של החברה מיום 8 במאי 2025 (אסמכתא מספר 032564-01-2025), המובא בדוח זה בדרך של הפניה.

⁷⁸ ההסכם הקיבוצי הקודם מיום 23 בפברואר 2016 בדבר הגדלת הפרשות לביטוח פנסיוני במשק בוטל.

ימי חופשה (כולל ימי המנוחה השבועית). לפיכך, עובד המועסק 6 ימי עבודה בשבוע יהיה זכאי ל-14 ימי עבודה כחופשה החל משנתו הראשונה.

- 15.9.4 **העסקת עובדים עם מוגבלות** - בהתאם להוראות חוק שוויון זכויות לאנשים עם מוגבלות, התשנ"ח-1998 (להלן: "חוק שוויון זכויות לאנשים עם מוגבלות") כל מעסיק המעסיק יותר מ-25 עובדים (למעט חריגים המפורטים בחוק), חייב לפעול לייצוג הולם של אנשים עם מוגבלות. ביום 21 בספטמבר 2014 נחתם צו הרחבה לעידוד ולהגברת התעסוקה של אנשים עם מוגבלות, המרחיב את הוראות ההסכם הקיבוצי הכללי שנחתם בין נשיאות הארגונים העסקיים לבין הסתדרות העובדים הכללית החדשה, האגף לאיגוד מקצועי, מיום 25 ביוני 2014. צו ההרחבה זה חל על מקומות עבודה המעסיקים 100 עובדים או יותר וקובע כי "ייצוג הולם" לאנשים עם מוגבלות יהיה רק אם 3% מעובדי המעסיק הם אנשים עם מוגבלות. עוד קובע צו ההרחבה, כי מקום עבודה המעסיק 100 עובדים או יותר נדרש למנות אחראי לתעסוקת אנשים עם מוגבלות. ביום 1 באוקטובר 2015 פרסמה ועדת המעקב המשותפת של נשיאות הארגונים העסקיים והסתדרות העובדים הכללית החדשה החלטה בדבר הוראות ביצועיות ליישום ההסכם הקיבוצי לעידוד העסקתם של אנשים עם מוגבלות וצו ההרחבה שיצא בעקבותיו. החברה פועלת ליישום הוראות צו ההרחבה כאמור.
- 15.9.5 **חוק שכר מינימום** – לפרטים אודות השפעות שינויים בשכר מינימום על פעילות החברה ראו סעיף 6.4 לעיל.
- 15.9.6 **שכר שווה לעובדת ולעובד** - ביום 25 באוגוסט 2020 פורסם תיקון לחוק שכר שווה לעובדת ולעובד, התשנ"ו-1996, המטיל על כל מעסיק המעסיק מעל 518 עובדים חובת פרסום דוח שנתי, המפרט את פערי השכר הממוצע בין גברים לנשים.
- 15.9.7 **חוק שעות עבודה ומנוחה, התשי"א-1951** - מסדיר את שעות העבודה והמנוחה של עובדים, כולל הגבלת שעות עבודה יומיות ושבועיות, חובת הפסקות, וזכאות ליום מנוחה שבועי.
- 15.9.8 **חוק הגנת השכר, התשי"ח-1958** - מגן על זכויות העובדים בתחום השכר, כולל איסור הלנת שכר, חובת הנפקת תלוש שכר, והסדרת ניכויים משכר העובד.
- 15.9.9 **חוק עבודת הנוער, התשי"ג-1953** - מסדיר את תנאי ההעסקה של בני נוער, כולל גיל העסקה מינימלי, שעות עבודה מותרות, וזכויות מיוחדות.
- 15.9.10 **חוק למניעת הטרדה מינית, התשנ"ח-1998** - אוסר על הטרדה מינית והתנכלות, מגדיר את סוגי ההתנהגויות האסורות, וקובע מנגנוני אכיפה וסנקציות.
- 15.9.11 **חוק עובדים זרים, התשנ"א-1991** – מסדיר העסקה של עובדים שאינם תושבי ישראל או אזרחי ישראל; וכן נוהל העסקת עובדים זרים בענף המסחר והשירותים שפרסמה רשות האוכלוסין וההגירה, המסדיר את תנאי מתן ההיתר להעסקת עובדים זרים בענף, לרבות תנאי העסקתם לפי חוק עובדים זרים.

16. הון חוזר

- 16.1 הקבוצה מנהלת מלאי מוצרים בסניפים ובמרל"ג הקבוצה במודיעין, ומקיימת בקרת מלאי ברמת מטה

הקבוצה. החברה איחדה את המרכזים הלוגיסטיים של גוד פארם אל המרכז הלוגיסטי המרכזי של החברה במודיעין, תוך שמירת הפרדה בין המלאים של כל אחת מהחברות.

16.2 לפרטים אודות ההון החוזר של החברה בתחום קמעונאות מזון, ראו סעיף 7.21 לעיל.

16.3 להלן פרטים אודות ההון החוזר של הקבוצה ליום 31 בדצמבר 2025 וליום 31 בדצמבר 2024 (באלפי ש"ח):

31 בדצמבר 2024	31 בדצמבר 2025	
1,674,878	1,731,199	נכסים שוטפים
1,814,860	1,995,654	התחייבויות שוטפות
(139,982)	(264,455)	הון חוזר*

* גרעון בהון חוזר נובע בעיקרו מחלויית שוטפות של התחייבויות בגין חכירה.

17. ביטוח

17.1 החברה קשורה בפוליסות ביטוח שונות הנדרשות לצורך פעילותה, וביניהן פוליסות הנדרשות לצורך רישוי עסקים כגון ביטוח רכוש וציוד, פוליסות הנדרשות לפעילותה השוטפת של החברה ועובדיה לרבות פוליסות ביטוח חבויות שונות (לרבות חבות מוצר), פוליסת ביטוח אחריות נושאי משרה ודירקטורים. להערכת הקבוצה, ועל בסיס חוות דעתם של יועצי הביטוח שלה ובהתחשב בסיכונים בהם כרוכה פעילותה, לקבוצה כיסוי ביטוחי נאות.

17.2 נכון למועד הדוח, מרבית פוליסות הביטוח שמחזיקה החברה חלות ביחס לפעילות החברה ו/או החברות בשליטתה (כגון ביטוח רכוש, אש, אובדן תוצאתי, חבות מעבידים, צד שלישי, כספים, נאמנות ועבודות קבלניות).

בנוסף, מספר מצומצם של פוליסות שאינן מהותיות (כגון אחריות מקצועית ועבודות קבלניות) חלות באופן קבוצתי על החברה (ו/או חברות בנות בשליטתה) ועל חברות נוספות מחוץ לקבוצה המצויות בשליטת מר רמי לוי, בעל השליטה בחברה. חלוקת הפרמיה בין החברות נקבעת לפי פרמטרים עסקיים וביטוחיים מקובלים על סמך ייעוץ שמתקבל מיועצי הביטוח של החברה.

18. מימון

18.1 הקבוצה מממנת את פעילותה בעיקר ממקורות ההון העומדים לרשותה ומאשראי בנקאי בסכומים שאינם מהותיים. לפרטים נוספים אודות מימון הקבוצה ראו ביאורים 13, 17, א, 17 ו-20 לדוחות הכספיים.

18.2 נכון ליום 31 בדצמבר 2025 וליום 31 בדצמבר 2024 הסתכמה יתרת הערבויות הבנקאיות שהוצאו על ידי החברה לטובת פעילות הקבוצה בסך של כ-43,277 אלפי ש"ח וכ-35,111 אלפי ש"ח, בהתאמה.

18.3 לפרטים אודות אשראי הלקוחות שמעניקה הקבוצה ואשראי הספקים שמקבלת הקבוצה בתחום הקמעונאות ראו סעיפים 7.21.4 ו-7.21.5 לעיל.

19. שעבודים

לפירוט שעבודים על נכסי החברה, ראו ביאור 17 לדוחות הכספיים.

ביום 9 בדצמבר 2025 הודיעה Standard & Poor's Maalot לחברה על אישור דירוג (ilAA-/stable) שניתן לחברה וקבעה שתחזית הדירוג היא יציבה⁷⁹.

ביום 30 במאי 2024 פרסמה החברה תשקיף מדף (נושא תאריך 31 במאי 2024), אשר מכוחו רשאית החברה להנפיק סוגי ניירות ערך שונים בהתאם להוראות הדין.⁸⁰ ביום 31 באוגוסט 2025 הודיעה החברה כי רשות ניירות ערך החליטה להאריך את התקופה להצעת ניירות ערך על פי תשקיף המדף עד ליום 30 במאי 2026.

לפרטים אודות המס החל על החברה, ראו ביאור 21 לדוחות הכספיים.

פעילות הקבוצה כפופה לקבלת רישיונות עבור הפעלת בתי עסק ולצורך כך נדרש לעמוד, בין היתר, בהוראות ובתנאים הנוגעים לאיכות הסביבה, לרבות הוראות משרד הבריאות; הוראות מחלקת התברואה של הרשות המקומית בה נמצאת החנות; והוראות המשרד להגנת הסביבה. הרגולציה בעניין זה כוללת, בין היתר, עמידה בהוראות חקיקה וחוקי עזר, כגון: פקודת העיריות [נוסח חדש] וחוק רישוי עסקים לעניין פינוי אשפה; חוק איסוף ופינוי פסולת למחזור, התשנ"ג-1993, לעניין דחסני קרטונים; חוק הפיקדון לעניין איסוף ומחזור מכלי משקה ותקנותיו; חוק לצמצום השימוש בשקיות נשיאה חד-פעמיות, התשע"ו-2016, איסוף פסולת אלקטרונית ועוד. בנוסף, כפופה פעילות הקבוצה לחוקי עזר עירוניים בנושא שמירת הסניטציה והתברואה בחנויות הקבוצה ולהוראות משרדי הממשלה השונים לגבי השפעות על מערכות מי השתייה, ואיכות שפכים המוזרמים לביוב.

פעילות השינוע וההובלה באמצעות משאיות החברה כפופה לחוק שירותי הובלה, התשנ"ז-1997. צי המשאיות של החברה עומד בתקנות מחמירות הן מבחינת בטיחות בתעבורה והן בנושא הובלת מזון בקירור מבוקר.

מרלו"ג החברה במודיעין מתנהל בהתאם לנהלים פנימיים ותקנות ייחודיות לנושא תחת אכיפה קפדנית אשר מבטיחה לחברה מקצועיות והתנהגות כביש בטוחה.

החברה רואה חשיבות בנושא ניהול והפחתת סיכונים סביבתיים והיא מעבירה הדרכות לעובדים בנושאים בתחום, וכן מפיצה חוברת נהלים בסניפי הרשת המפרטת את מדיניות החברה בניהול ובהפחתת של סיכונים סביבתיים, בהתחשב בסוגיות כגון: שינויי אקלים והשלכותיהם; עמידה בדרישות רגולציה סביבתית; מחסור במשאבים טבעיים; לחץ ציבורי בקשר עם מגמות ESG; סיכונים משפטיים; שיבוש בשרשרת אספקה; חדשנות וטכנולוגיות ירוקות). נושא זה מצוי תחת אחריות סמנכ"ל התפעול בחברה.

החברה נוקטת פעולות שונות לשמירה על איכות הסביבה, להגברת המודעות בקרב עובדיה ולקוחותיה

⁷⁹ זמין בקישור.

⁸⁰ אסמכתא מספר 2021-01-009735.

ולצמצום השפעה סביבתית שלילית. פעולות אלה כוללות, בין היתר: טיפול בפסולת - הגברת פעולות איסוף קרטונים ונייר בסניפי החברה לצורך מיחזורם על ידי חברה חיצונית; טיפול בפסולת - איסוף פסולת אלקטרונית בהתאם לחוק טיפול סביבתי לציוד חשמלי ואלקטרוני ובסוללות, התשע"ב-2012; החלפה ושדרוג רכיבי מערכות חשמל, תאורה ומיזוג לרכיבים חסכוניים באנרגיה; עידוד מעבר משקיות אריזה מניילון ל"יסל ירוק" רב פעמי והפחתת השימוש בשקיות נשיאה בהתאם לחוק לצמצום השימוש בשקיות נשיאה חד פעמיות, התשע"ו-2016; איסוף של מיכלי משקה על-פי הוראות חוק הפיקדון על מכלי משקה, התשנ"ט-1999; החלפה מדורגת של הגז הנמצא במערכות הקירור של הסניפים, לגז ידידותי יותר לסביבה. להערכת החברה השפעת רגולציית איכות הסביבה על תחום פעילותה אינה מהותית, ובכל מקרה הקבוצה עומדת בדרישות ובהוראות הרגולציה ככל שהן חלות עליה.

סך ההוצאות שהוציאה החברה למניעה או להפחתה של פגיעה בסביבה, בעיקר עבור פינוי אשפה, בשנים 2025 ו-2024 הינו כ- 9,858 אלפי ₪ וכ- 5,561 אלפי ש"ח, בהתאמה. להערכת החברה, סך העלויות הסביבתיות השוטפות של החברה בשנת 2026 ובשנים הבאות יהיו בסכום שאינו שונה מהותית מהסכום שהוצא בשנת 2025.

הערכת החברה בדבר השפעת הרגולציה בתחום הגנת הסביבה על פעילות הקבוצה, ואומדנים בנוגע לעלויות סביבתיות בשנים הבאות כמפורט לעיל, הינם מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר מתבסס על הערכות החברה והאינפורמציה הקיימת בחברה נכון למועד הדוח. הערכה זו עשויה שלא להתממש, כולה או חלקה, או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה, ויכול שתושפע מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש, אשר אינם בשליטתה של החברה. גורמים עיקריים העשויים להשפיע על התממשותה של הערכה זו או על אי התממשותה כאמור לעיל הינם התפתחות ושינויים ברגולציה בתחום איכות הסביבה ובתחום פעילותה של החברה ו/או אירועים בלתי צפויים אשר בעקבותיהם תידרש החברה להגדיל את הוצאותיה הסביבתיות ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 29 להלן.

24. מגבלות ופיקוח החלים על פעילות הקבוצה

24.1 חוקי צרכנות

פעילותה של החברה בתחום הקמעונאות כפופה לחוקים שונים בתחום הצרכנות. בין חוקי הצרכנות המהותיים המשפיעים על פעילותה של החברה ניתן למנות, את חוק הגנת הצרכן, התשמ"א-1981, והתקנות שהותקנו מכוחו (המסדירים, בין היתר, כללים בדבר איסור הטעיית צרכנים, הוראות בדבר סימון טובין והצגת מחירים, הוראות בדבר ביטול עסקה ועוד), חוק האחריות למוצרים פגומים, התש"ס-1980, וחוק הפיקוח על מחירי מצרכים ושירותים, התשנ"ו-1996.

למיטב ידיעת החברה, ככלל, עומדת החברה בהוראות החקיקה והתקינה שחלות עליה.

24.2 חוקי עבודה

החברה כפופה לחוקים שונים בתחום דיני עבודה, ובכלל זה - חוק העסקת עובדים על-ידי קבלני כוח אדם, התשנ"ו-1996, חוק הגברת האכיפה על דיני עבודה, התשע"ב-2011 וחוק שכר מינימום, התשמ"ז-1987. לפרטים בדבר תחולת דיני עבודה ראו סעיף 15.9 לעיל.

בהתאם לחוק רישוי עסקים, טעונה פעילותם של מרכולי הקבוצה רישיון עסק. חוק רישוי עסקים קובע כי העוסק בעסק הטעון רישיון ללא רישיון דינו מאסר או קנס. הקבוצה פונה לקבלת רישיון עסק טרם פתיחת כל סניף חדש ועומדת בקשר עם גורמי הרישוי הרלוונטיים (רשות מקומית, משרד הבריאות, הגנת הסביבה, נגישות, הנדסה, משטרה, כיבוי אש וכיו"ב) במהלך הקמת הסניף.

נכון למועד הדוח, לחלק ממרכולי הקבוצה דרושים אישורים או רישיונות שטרם הושגו או שפג תוקפם ויש לחדשם והחברה פועלת להשגת רישיונות העסק. ביחס לסניף אחד תלוי ועומד כתב אישום בגין הפעלת עסק ללא רישיון נגד החברה. נכון למועד הדוח, החברה מטפלת בהשגת הרישיונות וההיתרים הנדרשים לסניפים אלה בסיוע חברה חיצונית מקצועית אשר מתמחה בהשגת רישיונות עסק לבתי עסק ורשתות גדולות. להערכת החברה יתקבלו רישיונות העסק לסניפים אלה. בדרך כלל בתיקי הפעלת עסק ללא רישיון מוטל קנס בסכום שאינו מהותי לחברה ו/או יוצא צו סגירה או צו הפסקה מינהלי שתוקפו נדחה לרוב על מנת לאפשר לחברה להשיג את הרישיונות הנדרשים. ככלל, להערכת החברה, הסיכוי שצו ייכנס לתוקף מבלי שהחברה תצליח למלא אחר תנאי השגת הרישיון או להאריך את מועד תוקף הצו הוא נמוך. לפרטים אודות הליכים משפטיים בענייני רישוי עסקים, הנוגעים לפעילות הקבוצה ראו ביאור 17 לדוחות הכספיים.

הערכות החברה בנוגע להשגת רישיונות ואישורים או הארכת מועדי כניסתם לתוקף של צווים לפי חוק רישוי עסקים, הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוססות על נסיינה של החברה בתחום רישוי העסקים. הערכות אלו עלולות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה, ויכול שתושפענה מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש, אשר אינם בשליטתה של החברה. גורמים עיקריים העשויים להשפיע על התממשותן של הערכות אלו או על אי התממשותן כאמור לעיל הינם שינויים רגולטוריים ו/או שינויים בדין הקיים.

בשנת 2014 נכנס לתוקפו חוק אשר מטרתו לקדם את התחרותיות בענף המזון ומוצרי הצריכה לשם הפחתת מחירי המצרכים לצרכן בשלושה ערוצים עיקריים: הסדרת פעילות ספקים וקמעונאים; הגברת התחרות באזורים גיאוגרפיים; והגברת שקיפות מחירים. בשנת 2024 תוקן החוק כך שיחול גם על פעילות בענף הפארם.

חוק המזון והפארם כולל, בין היתר, הוראות ייעודיות שחלות על ספק גדול וקמעונאי גדול⁸¹. נכון למועד הדוח החברה מוגדרת כקמעונאי גדול בענף המזון וגוד פארם מוגדרת כקמעונאי גדול בענף הפארם, בהתאם לרשימת הקמעונאים הגדולים שפורסמה על ידי רשות התחרות.

24.4.1 הסדרת הפעילות בין ספקים לקמעונאים מכוח חוק המזון והפארם כוללת הסדרים והוראות, שעיקרן:

⁸¹ "ספק גדול" הוא ספק שמחזור המכירות שלו לקמעונאים, או באמצעות קמעונאים, בישראל, בשנת הכספים הקודמת עלה על כ-344 מיליון ש"ח, או ספק בעל מונופולין לגבי מצרך מסוים שבשלו הוכרז מונופולין.

"קמעונאי גדול" קמעונאי המחזיק בשלוש חנויות לפחות שמחזור המכירות הכולל של חנויותיו בשנת הכספים הקודמת עולה על כ-286 מיליון ש"ח (לרבות מחזור המכירות של מצרכים שספק מכר בחנויות של הקמעונאי). או קמעונאי המחזיק בחנות מקוונת שמחזור המכירות הכולל שלו בישראל עולה על סך של כ-286 מיליון ש"ח בשנה.

א. איסור התערבות של ספק אצל קמעונאי בעניין המחיר או התנאים שבהם הקמעונאי מוכר לצרכן מצרך שסופק לקמעונאי על ידי ספק אחר.

ב. איסור התערבות של קמעונאי במחירים או בתנאים שספק מוכר לקמעונאי אחר.

ג. איסור על ספק גדול לעסוק בסידור מצרכים בחנות של קמעונאי גדול, למעט על פי פטורים שהוגדרו על ידי הממונה על התחרות, בהתאם לכללי קידום התחרות בענף המזון שעניינם פטור לפעולות ולהסדרים שעניינם סידור מצרכים בחנות של קמעונאי גדול.

ד. איסור על קמעונאי גדול להגיע להסדר עם ספק גדול בנוגע לסידור מצרכים בחנות, להקצאת שטחי מכירה שיוקצו לספקים אחרים, לקביעת תנאים, כמויות ויעדים מול ספקים אחרים.

ה. איסור על קמעונאי גדול להיות צד להסדר עם ספק גדול שתוצאתו תמחור אסור.

ו. איסור על ספק גדול להתנות מכירת מצרך ממצרכיו לקמעונאי ברכישת מוצר אחר של אותו ספק גדול.

ז. במקרה שקיים חשש לפגיעה משמעותית בציבור או בתחרות כתוצאה מהתנהגותו של קמעונאי גדול לגבי מצרכי מותג פרטי שהוא מוכר, הממונה על התחרות מוסמך לתת הוראות לאותו קמעונאי גדול.

לעניין הגברת התחרות הגיאוגרפית בין קמעונאים, נקבע כי הממונה על התחרות יגדיר לגבי כל חנות גדולה של קמעונאי גדול⁸² את אזור הביקוש של אותה חנות ואת קבוצת החנויות של קמעונאים גדולים שיש חפיפה בין האוכלוסיה שבאזורי הביקוש שלהן ובין האוכלוסיה שבאזור הביקוש של החנות הגדולה. באזורים אלו ייאסר על אותם קמעונאים גדולים לפתוח חנויות חדשות, אלא באישור הממונה על התחרות ובהתאם לתנאי האישור. הממונה על התחרות לא יאשר בקשה לגבי איזור ביקוש שהשיעור המחושב בו עולה על 30%, אלא אם מצא שאין חשש סביר שפתיחת התחרות תגרום לפגיעה בתחרות.

יצוין כי בהתאם לעדכון באתר רשות התחרות מחודש דצמבר 2024, לחברה 10 סניפים שבהם היא בעלת נתח שוק של מעל 30% באזור ביקוש (ראו פירוט בסעיף 7.17.3 לעיל). להערכת החברה, נכון למועד הדוח לא קיים חשש סביר לכך שתתקבל החלטה על-ידי בית הדין לתחרות להפסקת הפעילות של סניפים אלו.

24.4.2 לעניין הגברת שקיפות המחירים, נקבע כי קמעונאי גדול יפרסם לציבור, באינטרנט, לגבי כל אחת מחנויותיו, את המחיר הכולל העדכני במועד הפרסום של כל מצרך שהוא מוכר בחנויותיו. הפרסום יכלול מידע הנדרש לשם ביצוע השוואת מחירים, לרבות מבצעים והנחות ובכלל זה תנאיהם ומועדי פקיעתם. החברה מפרסמת, במסגרת אתר אינטרנט, את מחירי המצרכים (כהגדרתם בחוק המזון והפארם) הנמכרים על-ידה.

24.4.3 קמעונאי גדול מחויב לדווח לממונה על התחרות, אחת לשנה, על החנויות הגדולות שהוא מחזיק.

⁸² כהגדרתו לעיל או קמעונאי המחזיק בחנות גדולה אחת לפחות שמחזור המכירות שלה, בשנת הכספים הקודמת, עלה על 100 מיליון ש"ח.

24.4.4 חוק המזון והפארם קובע עונשים פליליים ומנהליים (לרבות עיצומים כספיים) על הפרה הוראות החוק.

24.4.5 לאור הוראות חוק המזון והפארם חלו שינויים בהתקשרויות עם ספקים, בעיקר בנושא סדרנות ומחירי נטו, וכן נוצרו מגבלות על החברה ברכישה ו/או בפתיחה של סניפים חדשים. עם זאת, להערכת החברה אין להוראות חוק המזון והפארם השפעה מהותית על התנהלותה.

24.4.6 להערכת החברה הינה פועלת בהתאם להוראות חוק המזון והפארם, ושאר הוראות הדין הרלבנטיות החלות עליה בתחום דיני התחרות.

24.5 חוק התחרות הכלכלית

בשנת 2021 נודע לחברה כי נפתחה חקירה על ידי רשות התחרות נגד מר רמי לוי, בעל השליטה בחברה המכהן כמנכ"ל וכדירקטור, בחשד להסדר כובל. בחודש מרץ 2025 הודיעה רשות התחרות לחברה על סגירת התיק.

24.6 חוק הפיקדון

חוק הפיקדון קובע הוראות לעניין גביית פיקדון בגין מכירת מכלי משקה והחזר הפיקדון לצרכן המחזיר מכל משקה ריק ומסומן.⁸³ הקבוצה מחזיקה מכוונות אוטומטיות להחזרת מכלי משקה ומזכה לקוחות אשר מחזירים מכלי משקה כאמור, לסניפי הרשת. החברה נערכה ליישום הרחבת חוק הפיקדון למיכלי משקה גדולים, ובתוך כך פרסה בסניפיה מכוונות לאיסוף אוטומטי של מיכלים, המייעלות את התהליך.

24.7 חוק הגברת האכיפה

לפרטים אודות חוק הגברת האכיפה, אשר נכנס לתוקף בחודש יוני 2012 ונועד להגביר ולייעל את אכיפתם של דיני העבודה, לרבות שכרם וזכויותיהם של עובדי קבלן שירותים, ראו סעיף 15.9 לעיל.

24.8 תקני הבטחת איכות

24.8.1 החברה נדרשת לעמוד בדרישות אבטחת איכות שונות בנוגע למוצרים הנמכרים בסניפיה.

24.8.2 בחברה קיימת מחלקת אבטחת איכות, אשר עוסקת בין היתר בהעברת הנחיות בתחום איכות ובטיחות מזון בסניפים, בפיקוח ביחס למוצרי המותג הפרטי, לצורך עמידה בדרישות הדין והתקנים, בתיעוד פעילות מערכת האיכות ובעריכת פיקוח ובקורות למטרת זיהוי ליקויים ותיקונם. הנחיות הממונה על אבטחת האיכות נמסרות למנהלי הסניפים לביצוע, תחת בקרה ופיקוח צמודים של הממונה. מעת לעת נקבעים בישיבות הנהלת החברה נהלי עבודה במרכולי הרשת לעניין תברואה, הדברה, הדרכת עובדי החברה בתפעול מחלקות הסניפים בדגש על מעדניות, טיפול בתלונות לקוחות וכדומה. נהלים אלה מרוכזים בספר נהלים של החברה המתעדכן מעת לעת ומופץ לסניפים.

24.9 דיני עבודה

לפרטים אודות מגבלות החלות מכוח הדין על החברה בנושא דיני עבודה ראו סעיף 15.9 לעיל.

⁸³ ביום 1 בדצמבר 2021 נכנסה לתוקפה הרחבה של חוק הפיקדון ולפיה יחויבו בדמי פיקדון גם מכלי משקה גדולים.

חוק הריכוזיות נועד להגביר תחרות ענפית ולהפחית את הריכוזיות הכלל-משקית באמצעות פישוט המבנה של הקבוצות העסקיות הפועלות בישראל וביזור השליטה במשק. חוק הריכוזיות כולל מספר מישורי הסדרה: (א) שיקולי ריכוזיות ותחרותיות בהקצאת רישיונות וזיכיונות לשימוש במשאבי המדינה; (ב) הגבלת שליטה בחברות במבנה פירמידלי; ו-(ג) הפרדה בין תאגידים ריאליים משמעותיים ובין גופים פיננסיים משמעותיים. חוק הריכוזיות קובע, כי תוקם ועדה לצמצום הריכוזיות, שבראשה יעמוד הממונה על התחרות, שתפקידיה כוללים, בין היתר, גיבוש רשימה של תאגידים ריאליים משמעותיים ורשימה של גופים פיננסיים משמעותיים, בהתאם לקריטריונים המפורטים בחוק הריכוזיות.

נכון למועד הדוח, קבוצת רמי לוי נכללת ברשימת התאגידים הריאליים המשמעותיים שמפורסמת על ידי הוועדה לצמצום הריכוזיות, וזאת בשל מחזור המכירות הקובע שלה שעולה על הרף הכספי שנקבע בחוק. בהתאם, החברה (לרבות חברות בשליטתה) ובעל השליטה בה, לא יוכלו לשלוט בגוף פיננסי משמעותי (כהגדרתו בחוק הריכוזיות), ולא להחזיק בגוף כאמור אמצעי שליטה מעבר לשיעורים מסוימים כמפורט בחוק הריכוזיות. נכון למועד הדוח, החברה עומדת בהוראות חוק הריכוזיות.

ביום 1 בינואר 2020 נכנסו לתוקפן תקנות הגנה על בריאות הציבור (מזון) (סימון תזונתי), התשע"ח-2017 (להלן: "תקנות הסימון"), אשר נועדו להגיש לצרכנים מידע והבחנה בדבר ערך תזונתי של מזון ארוז הכולל סמלים המידעים כי מזון מכיל כמות גבוהה של מלחים, סוכרים או שומן רווי, וזאת כדי לקדם את בריאות הצרכנים ולייצר שקיפות בנושא. תקנות הסימון מחילות, בין היתר, חובות על החברה כמשווק של מזון. הוראות תקנות הסימון משפיעות על הפעילויות היצרניות בהן מעורבת החברה במסגרת המותג הפרטי, פעילויות הייבוא וכן פעילותה כמשווקת מזון כאמור. להערכת החברה, להוראות תקנות הסימון אין השפעה מהותית על פעילותה.

25.1.1 לפרטים אודות ההליכים המשפטיים המהותיים שהקבוצה הינה צד להם ראו ביאור t17 לדוחות הכספיים.

25.1.2 ביום 14 באוגוסט 2025 החליט מותב ועדת האכיפה המנהלית לאשר הסדר אכיפה בעקבות בירור מנהלי שנפתח כנגד החברה ונושאי משרה בה בגין הפרות דיווח בקשר עם טעות מהותית שנפלה בדוחות הכספיים של החברה לרבעון הראשון של שנת 2023. לפרטים ראו דוח מידי מיום 17 באוגוסט 2025 (מספר אסמכתא 2025-01-061047), שהאמור בו מובא בזאת על דרך של הפניה.

ביום 4 בדצמבר 2024 אישרה האסיפה הכללית של החברה, לאחר שהתקבל אישור הדירקטוריון וועדת הביקורת, חידוש ועדכון לתנאי עסקת מסגרת להתקשרויות של החברה (או חברה המוחזקת על ידה) בהסכמי שכירות אשר לבעל השליטה עניין אישי באישורם, הכוללת חידוש הסכמי שכירות קיימים, מימוש אופציות להארכת תוקפם, או שינוי בתנאיהם, לתקופה של שלוש שנים ממועד אישור האסיפה. לפרטים ראו דוח זימון אסיפה שפרסמה החברה ביום 28 באוקטובר 2024 (אסמכתא מס' 2024-01-617269).

הקבוצה נוהגת לבחון את תוכניותיה העסקיות מעת לעת ולעדכן את יעדיה בהתאם להתפתחויות בתחום הקמעונאות בכלל וקמעונאות המזון בפרט. ככלל, הקבוצה ממשיכה לחזק את עיסוקה העיקרי בתחום מוצרי הצריכה אשר בו מתמחה ומובילה, זאת בשילוב פעילויות חברות הבת המשתלבות עם העיסוק העיקרי בחברה. בתוך כך החברה פועלת לפתיחת מרכזים לוגיסטיים חדשים, להרחבת תחום הסיטונאות, להרחבת תחום האונליין והמשך פיתוח החדשנות בחברה, בו היא מובילה בענף. להלן יסקרו עיקרי יעדי הקבוצה נכון למועד אישור הדוח.

27.1 פריסת חנויות בפורמט הדיסקאונט

החברה פועלת להמשך התרחבותה באמצעות פתיחת חנויות דיסקאונט חדשות בערים בהן לא קיימים סניפים של החברה. בנוסף פועלת החברה לפתיחת חנויות דיסקאונט נוספות בערים גדולות בהן קיימים סניפים של החברה, אולם אחיזתה שם קטנה ביחס לביקושים, וניתן, להערכת החברה, לפתוח חנויות חדשות בלי שהדבר ינגוס בנתח השוק ובמכירות של החנויות הקיימות. להערכת החברה, פתיחת הסניפים החדשים לא תיצור קניבליזציה לסניפי הרשת הפעילים. בכוונת החברה לפתוח במהלך השנתיים וחצי הקרובות סניפים נוספים, ביניהם בשוהם, בחצור הגלילית, בדימונה, בעכו, בחריש, גדרה ובערים נוספות. במקביל החברה מנהלת נכון למועד אישור הדוח משא ומתן להקמת סניפים נוספים באזורים שונים בארץ. כמו כן בכוונת החברה לפתוח נקודת מכירה ברמי לוי לעסקים ברבעון השני לשנת 2026 ביישוב תימורים.

להערכת החברה, פתיחתם של עוד כ-25 סניפי דיסקאונט נוספים ברחבי הארץ במוקדי ביקוש לא תגרום לפגיעה במכירות של סניפי החברה הקיימים.

27.2 חיזוק מותג הרשת והקבוצה

בכוונת החברה להמשיך להתמקד בהצעת מחירים נמוכים לקהל לקוחותיה בשים לב לרמת הרווחיות של החברה והמשך הצמיחה בפעילותה, וזאת על מנת להמשיך לחזק את המותג של הרשת ומיצובה כרשת דיסקאונט המקפידה למכור את מוצריה ברמת מחירים נמוכה וברמת איכות ושירות גבוהה.

27.3 חיזוק המותג הפרטי

אסטרטגיית החברה בתחום המותג הפרטי הינה שיווק מוצרים באיכות גבוהה, זמינות במדף, נראות מרשימה ומחיר אטרקטיבי ביחס למתחרים בכל קטגוריה. החברה רואה במותג הפרטי שלה נכס חשוב המאפשר לה לפתח אצל הצרכן נאמנות למותג ולרשת, תוך הנגשת מגוון של מוצרים ואפשרויות המהווים אלטרנטיבות למותגים המובילים, במחירים נוחים ובאיכות גבוהה. בחברה מועסקת מנהלת אבטחת איכות אשר אמונה על בקרת איכות מוצרי המותג הפרטי באופן עקבי ושוטף, עבודה הכוללת פיקוח וליווי במפעלי היצרנים השונים, כל זאת במטרה לשמור על איכות מוצרים גבוהה ולפתח שביעות רצון של הצרכן ממוצרי המותג הפרטי. החברה שוקדת על הרחבת מגוון המוצרים שיוצעו ללקוחות הרשת תחת המותג הפרטי של החברה והשקת מוצרים חדשים בקטגוריות חדשות, על מנת לחזק את נאמנות לקוחות החברה לרשת ולבדל אותה מרשתות שיווק אחרות בכלל ומרשתות הדיסקאונט בפרט. בכוונת החברה לפעול להרחבת היקפי הייבוא של מוצרים נוספים ולהגדיל את נתח המכירות של המותג הפרטי כך שיהווה בעתיד כ-35% מסך המכירות (בשנת 2025 היווה כ-26.5% מסך המכירות). החברה רואה בחיזוק המותג הפרטי יעד חשוב ופועלת לשם כך. המותג הפרטי של החברה מהווה עבור לקוחות החברה אלטרנטיבה איכותית ומשתלמת בבחירת

סל הקניות במרכולי החברה, תוך מתן אפשרות להוזיל את מחיר סל הקניות ולהקל בדרך זו על יוקר המחיה.

החברה שוקדת כל העת על מציאת דרכים להיטיב עם הצרכן, בין היתר בתחום המותג הפרטי, באמצעות מכירת מוצרים חדישים, הגדלת מגוון המוצרים ומכירה במחירים המשתלמים ביותר בכלל ובתקופת ההתייקרויות במשק בפרט. הדבר בא לידי ביטוי בסקרים אוביקטיביים שמפורסמים באמצעי המדיה השונים המצביעים על הערכה גבוהה של קהל הצרכנים למוצרי המותג הפרטי של הרשת.

27.4 הרחבת פעילות מכירות אונליין

בשנים 2025 ו-2024, ההכנסות מהפעילות המקוונת של החברה היוו כ-9% וכ-10%, בהתאמה, בממוצע מסך ההכנסות ברוטו של הרשת בתחום הקמעונאות. בכוונת החברה להמשיך ולהרחיב פריסתם של סניפים אשר יהיו ערוכים למכור ולתת שירות להזמנות באינטרנט, ובכך להגיע לפריסה ארצית של מכירות אונליין.

27.5 הרחבת פעילות בפורמט עירוני בשכונות ובמרכזי ערים

בכוונת החברה לחדור אל מרכזי הערים במטרה להציע מחירים נמוכים גם ללקוחות הפוטנציאליים של מרכולים שכונתיים. הפריסה של החברה במישור העירוני נעשית באמצעות פתיחת סניפים חדשים (דוגמת הסניף בשכונת רמות ירושלים) ובאמצעות רכישת מרכולים ו/או רשתות קמעונאיות מקומיות (דוגמת בית הפירות). הסניפים העירוניים מופעלים בדרך כלל בשטח של 300-700 מ"ר לכל סניף. להערכת החברה, יש מקום לפתיחת 80-100 סניפים בפורמט שכונתי-עירוני, שיתנו שירות במרכזי הערים תחת מותג החברה, ויתחרו בפורמטים השכונתי-עירוני של החברות המתחרות. בחודש דצמבר 2025 מוזגה סופר קופיקס לתוך החברה, כאשר נכון למועד המיזוג היא הפעילה כ-30 מרכולים בפורמט שכונתי-עירוני. בנוסף, החברה מפעילה 5 מרכולים שכונתיים תחת המותג "בית הפרי" באזור ירושלים.

27.6 הרחבת הפעילות בתחום הפארם

רכישת השליטה בגוד פארם בשנת 2018 נועדה להגדיל את אפשרויות הקבוצה להציע ללקוחותיה מוצרים ושירותים בתחום הפארם, ובמקביל לחזק את נוכחותה במרכזי הערים. בכוונת החברה להמשיך להפעיל ולפתח את גוד פארם כחברה נפרדת תוך מיתוגה כרשת פארם עדכנית המציעה ללקוחותיה מגוון מוצרים במחיר נגיש. כמו כן בכוונת החברה לשלב את רשת גוד פארם במועדון הלקוחות, מועדון כרטיסי האשראי ובמכירות האונליין שלה ולבחון סינרגיות בתחומים שונים כגון מטה, אספקה, אחסון וסניפים. לפרטים נוספים בקשר עם אסטרטגיית הפעילות בתחום הפארם ויעדים לשנת 2026 ראו סעיף 8.21 לעיל.

27.7 הרחבת הפעילות הקמעונאית בתחום הסטוק

החברה ביחד עם שותפים בעלי ניסיון מתחום הנון-פוד הסיטונאי, הקימה בשנת 2023 חברה בת חדשה בשם "רמי לוי סטוק". רמי לוי סטוק מתכננת להקים חנויות סטוק ולנהל את פעילותן באופן שייתן מענה מצד הקבוצה לתחום חנויות הסטוק אשר בשנים האחרונות התפתח מאד בישראל. חנות ראשונה של רמי לוי סטוק נפתחה בחודש פברואר 2026 בפרדס חנה. ההשקעה בסניף סטוק לא צפויה להיות מהותית לקבוצה.

27.8 הרחבת הפעילות הסיטונאית

החברה פועלת להרחיב פעילותה הסיטונאית (מכירות למוסדות, מכולות וגופים גדולים) באמצעות הקמת

מוקדי מכירות ייעודיים לכך וכן באמצעות המרכז הלוגיסטי של החברה. המוקד הראשון החל לפעול בתחילת רבעון שני 2022 בחיפה במסגרת רמי לעסקים (שמוזגה בשנת 2024 לתוך החברה), והחברה צופה פתיחתם של כ-4 מרכזים נוספים בשנים הקרובות. כמו כן בכוונת החברה לפתוח מרכז מכירות לעסקים נוסף ביישוב תימורים ברבעון שני 2026.

27.9 הרחבת פעילות כרטיסי האשראי ומועדון הלקוחות

בכוונת החברה להרחיב את פעילות מועדון הלקוחות וליצור שיתופי פעולה חדשים, לרבות עם ישראייר, כמפורט בסעיף 11.1.3 לעיל.

27.10 הרחבת פעילות תחום התקשורת

בכוונת החברה להעמיק את פעילותה בתחום התקשורת, באמצעות רמי לוי תקשורת, במתן שירותי רט"ן בהתאם להסכם שירותי סלולר בו התקשרה רמי לוי תקשורת עם פלאפון, וכן באמצעות חברת השקמה אן.גיי.אן בתחום השיחות הבינלאומיות, כמפורט בסעיף 9 לעיל.

27.11 הרחבת פעילות בתחום הפיננסים

בכוונת החברה להתאים פעילותה למגמה גלובלית בקרב חלק מרשתות השיווק הבינלאומיות (כדוגמת וולמארט, אמזון וטסקו) של שילוב שירותים פיננסיים ברשתות קמעונאות, ולהרחיב את היצע שירותיה באופן אשר יביא לתחרות גם בתחום זה ויטיב עם לקוחותיה.

כמפורט לעיל, החברה מחזיקה כיום ברמי לוי סוכנות לביטוח (100%), ברמי לוי שירותים פיננסיים (100%) ובחברת המועדון (80%). באמצעות חברות בנות אלה קידמה החברה בתקופת הדוח פעילויות אלה:

(א) רמי לוי סוכנות לביטוח - בחודש ספטמבר 2025 התקשרו החברה ורמי לוי סוכנות לביטוח בהסכם עם הכשרה החזקות סוכנויות בע"מ, לפיו עם השלמת העסקה (בכפוף להתקיימותם של תנאים מתלים הקבועים בהסכם) יוקנו להכשרה 50% מהון המניות הרגילות של רמי לוי סוכנות הביטוח ו-40% מהון מניות ההנהלה של רמי לוי סוכנות הביטוח. החברה מעריכה כי התקשרותה בהסכם זה עם גורם אשר עיסוקו והתמחותו בתחום הביטוח, תביא לפיתוח משמעותי של פעילותה של רמי לוי סוכנות לביטוח וממילא להגדלת היקפי הלקוחות והמכירות. נכון למועד אישור הדוח טרם הושלמה העסקה במלואה.

(ב) רמי לוי שירותים פיננסיים - חברת הבת הגישה לרשות שוק ההון ביטוח וחיסכון, בקשה לקבל רשיון חברת תשלומים ומתן שירות מידע פיננסי בהתאם לכללי הסדרת העיסוק בשירותי תשלום ויזום תשלום ובהתאם לחוק הסדרת העיסוק בשירותי תשלום ויזום תשלום, וכן בקשה לקבל רישיון למתן אשראי מורחב. רישיונות אלה יאפשרו לחברה להציע ללקוחותיה בחסות המותגים של החברה והערכים שהם מביאים איתם שירותים פיננסיים מתקדמים. החברה רואה בהפעלת זרוע פיננסית שבאמצעותו תוכל להנפיק אמצעי תשלום, סליקה של פעולות תשלום וניהול חשבון תשלום לצורך הפעלת ארנק דיגיטלית ופעילויות נלוות נוספות - מנוע צמיחה משמעותי.

(ג) חברת המועדון - החברה מחזיקה באמצעות חברת המועדון שלה (בשותפות עם חברת ישראכרט בע"מ - המנפיקה והמתפעלת של כרטיס האשראי) כרטיס אשראי לחברי מועדון הלקוחות

באמצעותו ניתן לרכוש וליהנות מהנחות והטבות וכן לנטול הלוואות בתנאים נוחים. החברה פועלת להרחבת פעילות מועדון הלקוחות שלה כמפורט בדוח זה, לרבות בתחום האשראי ללקוחותיה.

בנוסף, בכוונת החברה להעמיק את פעילותה בתחום מתן אשראי לעסקים ואשראי ללקוחות פרטיים (לרבות בגיבוי משכנתא שנייה) באמצעות שיתוף פעולה עם גוף מוסדי בעל וותק וניסיון בתחום האשראי.

27.12 רכישת רשתות קמעונאיות בתחום פעילות הקבוצה כאסטרטגיית צמיחה

בכוונת החברה לבחון הזדמנויות לרכישת רשתות קמעונאיות העוסקות בתחום הפעילות של הקבוצה. מטרת הרכישות הינה הרחבת הפריסה של הרשת לצורך מתן שירות למספר גדול יותר של לקוחות והגדלת מחזור המכירות. רכישה של פעילות תאפשר צמצום הוצאות הניהול והמטה לאור הניהול המשותף של מספר רשתות. להערכת החברה, רכישות כאמור עשויות לתרום לשיפור יכולת המיקוח של הקבוצה מול ספקיה.

27.13 ייעול שרשרת האספקה באמצעות פתיחת מרכזים לוגיסטיים

המשך ייעול שרשרת האספקה של החברה, בין היתר, באמצעות המרלו"ג שהוקם במודיעין, וכן באמצעות מרלו"גים ייעודיים לגוד פארם ולמכירות הסיטונאיות. ריכוז זה מיעיל את דרכי האספקה ובכך תורם לרווחיותה של החברה באמצעות הפחתת עלויות ניהול המלאי, שינוע ואחסון מוצרים.

בהתאם, במסגרת המשך התייעלות תחום הלוגיסטיקה והתפעול בחברה, החברה מצויה במשא ומתן לפתיחת מרכזים לוגיסטיים חדשים בנוסף למרלו"ג הקיים.

27.14 חדשנות ופיתוח עסקי

החברה משלבת טכנולוגיות וחדושים בתחום פעילותה וממשיכה לבחון באופן מתמיד אפשרויות לשילובן של טכנולוגיות כאלו, כגון:

(א) ארנק אלקטרוני - החברה (באמצעות חברת המועדון וסוויצ') מפעילה ארנק אלקטרוני המאפשר תשלומים מיידיים באתר האינטרנט, באפליקציה ובחנויות הפיזיות של הרשת. הארנק מהווה פלטפורמה לשירותים חדשניים בתחום התשלומים המיידיים ובתחום הפיננסיים. כמו כן הארנק מאפשר גישה בלתי אמצעית ללקוח על מנת, בין היתר, להתאים לו מוצרים ושירותים המותאמים במיוחד לו. החברה משקיעה בפיתוח ועדכונים של טכנולוגיית הארנק לצרכי הגדלת השימושים שבו.

(ב) קופות עצמיות – נכון למועד הדוח הותקנו בכל סניפי החברה קופות עצמיות, ובכוונת החברה להמשיך בתהליך זה ולהגדיל משמעותית את כמות הקופות העצמאיות בסניפי הרשת כולה, במטרה לשפר ולייעל את תהליך הקנייה וחוויית הלקוח ברשת.

(ג) Mobile Shoper – החברה הטמיעה מערכת Mobile Shoper חדשנית בסניפיה, שתאפשר ללקוחות לבצע רכישה של מוצרים באמצעות עגלה חכמה ומכשיר סורק ולצאת מהחנות דרך מעבר בעמדת שקילה ללא צורך בהמתנה בתור לתשלום בקופה. נכון למועד הדוח מופעלת המערכת בכל סניפי הרשת⁸⁴.

⁸⁴ למעט בשני סניפים קטנים שבהם לא הותקנו קופות עצמיות ומערכת Shoper.

(ד) מערכת פלנוגרמה - החברה פועלת החל משנת 2023 להטמיע מערכת פלנוגרמה לסיוע בניהול מדף לפי פרמטרים של מכירה ורווח, אשר לצד יתרונותיה בארגון החנויות, צפויה לשפר גם את ניהול המלאי ושרשרת האספקה. החברה סיימה להטמיע את מערכת הפלנוגרמה במלואה בסניפי החברה בשנת 2024, ובמהלך שנת 2025 הנושא נכנס לשגרת עבודה בהיבטי תפעול ובקרה.

(ה) שילוט דיגיטלי - החברה פועלת החל משנת 2023 ליישם בכל סניפיה שילוט דיגיטלי. נכון למועד הדוח בכל סניפי החברה פועלת מערכת שילוט דיגיטלי.

(ו) פתרונות לוגיסטיים חדשניים – בכוונת החברה לבחון יישום טכנולוגיות משלוחים חדישות, לרבות באמצעות רחפנים.

(ז) הדרכה - החברה השיקה מערכת הדרכות חדשה ודיגיטלית, לכלל בעלי התפקידים בחברה בשלוש שפות.

(ח) אפליקציית "מחוברים" – באמצעות האפליקציה, עובדי הרשת ומנהליה יכולים לעקוב אחרי הביצועים שלהם, לראות עמידה ביעדים, נוכחות, וצפייה בהטבות מיוחדות לעובדי הרשת.

(ט) מחזור בקבוקים – מכוונת אוטומטיות למחזור בקבוקים הוצבו בכלל סניפי הרשת.

יצוין כי החברה השתתפה בתחרות ארצית בנושא חדשנות בעולמות משאבי האנוש והיתה לחברה הקמעונאית הראשונה בארץ שהגיעה לשלב גבוה מאד בתחרות - שלב חצי גמר ארצי.

ההערכות והתחזיות המפורטות לעיל בסעיף זה הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על מידע המצוי בידי החברה, ניתוח נתוני מכירות של הקבוצה בשנים האחרונות ועל תחזיות והערכות של הקבוצה בדבר התפתחות שוק הקמעונאות בישראל בשנים הקרובות. התוכניות האמורות עלולות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה, לרבות באופן שונה מהותית, מכפי שנצפה. התוכניות האמורות לא תתממשנה, כולן או חלקן, או שתתממשנה באופן שונה, לרבות באופן שונה מהותית, מכפי שנצפה, בין היתר כתוצאה מבחינה מחודשת של כדאיות כלכליות בעתיד או בשל התממשות איזה מגורמי הסיכון המתוארים בסעיף 29 להלן.

צפי להתפתחות בשנה הקרובה

.28

לפרטים אודות אסטרטגיית הקבוצה להתרחב בתחום האונליין והחדשנות, וכן בדבר תכניות הקבוצה לפתוח סניפים חדשים של הרשת, של גוד פארם, של הסטוק וכיו"ב ולהרחיב את פעילות הקבוצה באמצעות רכישת פעילויות משיקות והתפתחות בתחום הפיננסים, ראו סעיף 27 לעיל.

יצוין, כי הצפי להתפתחות בשנה הקרובה המפורט לעיל, הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על ניתוח נתוני מכירות של הקבוצה בשנים האחרונות ועל תחזיות והערכות של הקבוצה בדבר התפתחות שוק הקמעונאות בישראל בשנים הקרובות. התוכניות האמורות עלולות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה, לרבות באופן שונה מהותית, מכפי שנצפה. התוכניות האמורות לא תתממשנה, כולן או חלקן, או שתתממשנה באופן שונה, לרבות באופן שונה מהותית, מכפי שנצפה אם בחינת פתיחת הסניפים כאמור לא תעמוד במבחן כדאיות כלכלית ו/או אם יתממשו אילו מגורמי הסיכון המתוארים בסעיף 29 להלן.

להלן פרטים אודות גורמי הסיכון אשר עשויה להיות להם השפעה על פעילות הקבוצה ותוצאותיה העסקיות:

29.1 סיכוני מאקרו

29.1.1 המצב הביטחוני בישראל

הידרדרות במצב הביטחוני בישראל עלולה להביא לפגיעה ברמת החיים בישראל, לצמצום כניסת קהלי היעד למרכזים המסחריים והקניונים ובכך להשפיע על מכירות המוצרים בסניפי הקבוצה. כמו כן, התלקחות של מהומות בערים המעורבות וכן פעולות איבה ביישובים הסמוכים לקו הירוק, עשויים לפגוע בכניסת לקוחות למרכזים סמוכים לאזורים הללו. לפרטים בדבר השפעת אירועים בטחוניים על תחום הקמעונאות ראו סעיפים 6.2 ו-6.7 לעיל.

29.1.2 מצב כלכלי בישראל: שינויים מאקרו-כלכליים

תוצאות הפעילות של הקבוצה עשויות להיות מושפעות, בין השאר, מהתפתחויות בכלכלה בישראל. האטה או מיתון בכלכלה הישראלית, ככל שיחולו, עלולות להשפיע על הכנסות הקבוצה. לפרטים בדבר השפעת אירועים מאקרו-כלכליים על תחום הקמעונאות ראו סעיף 6.1 לעיל.

29.1.3 תנודות בשיעור האינפלציה, הריבית ושערי חליפין

תנודות בשיעור האינפלציה, שיעורי הריבית ושערי חליפין עלולות להשפיע על תוצאותיה הכספיות של החברה. כך, עליה באינפלציה עלולה להגדיל את הוצאות השכר. בנוסף, מכיוון שחלק מהמוצרים הנמכרים על ידי הקבוצה מיובאים על ידי הקבוצה או על ידי יבואנים עימם מתקשרת הקבוצה, שינויים בשער החליפין של השקל עלולים להשפיע על מחיר מוצרים.

29.1.4 מצב כלכלי בעולם, עלייה במחירי סחורות, חומרי גלם ותובלה ימית

מרבית המלאי אשר נרכש על ידי החברה ממדינות מחוץ לישראל במסגרת פעילות הייבוא, משונע לארץ באמצעות חברות ספנות, ומשכך החברה מושפעת ממחירי התובלה הימית ומיכולתן של חברות הספנות לשנע את המלאי שנרכש על ידי החברה. לפרטים בדבר השלכות אירועים גיאוגרפיים ראו סעיף 6.11 לעיל.

29.1.5 מגיפות בריאותיות

מגיפות כלל עולמיות בכלל, כדוגמת מגיפת הקורונה בשנים 2020-2022, עלולות להשפיע לרעה על הכלכלה ועל פעילות הקבוצה. הגם שלהערכת החברה פעילותה הקמעונאית לא הושפעה מהותית מנגיף הקורונה, ניתן להצביע על שינויים בהרגלי הצריכה, זמינות מוצרים, ביקושים וכן השפעה על תחלואת עובדים באופן שעשוי להשפיע על פעילות החברה.

29.2 סיכונים ענפיים

29.2.1 שינויים בשכר מינימום, דיני עבודה והסכמים קיבוציים

שינויים בשכר מינימום או שינויים מהותיים אחרים בדיני העבודה בישראל משפיעים על שכרם של חלק ניכר מעובדי הקבוצה. בשל מספר העובדים הרב שמעסיקה הקבוצה, עלייה משמעותית בשכר המינימום או שינויים עתידיים נוספים כאמור עלולים להשפיע על תוצאותיה העסקיות של הקבוצה. יצוין, כי במסגרת מדיניות החברה, עובדי הקבוצה, לרבות הקופאיות, זכאים להטבות נוספות מעבר לקבוע בחוק שכר מינימום. כמו כן, מרבית עובדי החברה מועסקים תחת הסכם עבודה קיבוצי, אשר כל שינוי בו עלול להביא לשינוי בהוצאות השכר של החברה ופעילותה.

29.2.2 פעילות בשוק תחרותי

ענף קמעונאות המזון מאופיין בתחרותיות גבוהה מאוד. הקבוצה מתחרה ברשתות שיווק גדולות, רשתות בינוניות וקטנות, חנויות מכולת, מינימרקטים, חנויות נוחות, שווקים פתוחים וחנויות מתמחות כגון אטלזים, חנויות למכירת יינות, מעדניות, חנויות למזון אורגני וכדומה. בשנים האחרונות מספר רשתות שיווק הקימו חנויות דיסקאונט אשר פעילותן דומה לפעילות הקבוצה, וזאת לצד כניסת רשתות שיווק בינלאומיות לישראל ופעילות חלק מרשתות השיווק במתכונת רציפה (לרבות שבתות וחגים). לחצים תחרותיים משמעותיים עלולים להוביל לשחיקת מחירים ולפגיעה בתוצאותיה העסקיות של הקבוצה.

29.2.3 אישורים ורישיונות

בהתאם לחוק רישוי עסקים, הפעלת כל חנות מחנויות הקבוצה טעונה קבלת רישיון עסק. נכון למועד הדוח, אין רישיונות עסק לחלק מסניפי הקבוצה שהחברה פועלת להשגתם. להערכת החברה (על בסיס חוות דעת יועציה המשפטיים) הסיכון לסגירת סניף של החברה על רקע הליכי רישוי עסקים הינו נמוך. החברה פועלת לשם מילוי התנאים הנדרשים על-ידי הרשויות המוסמכות לקבלת רישיונות עסק לכל הסניפים שטרם התקבל רישיון כאמור בגינם.

29.2.4 סיכוני סייבר

במסגרת פעילותה החברה מסתייעת במערכות טכנולוגיות שונות, לצרכי תיעוד, תשלומים, שיווק וכיו"ב וכן להפעלת פלטפורמות מסחר מקוון. הפעלת מערכות טכנולוגיות חושפת את החברה לאירועי סייבר שעשויים להתרחש כתוצאה מהתקפות מכוונות או מאירועים לא מכוונים. מטרת התקפות סייבר היא להשיג, בין היתר, גישה לא מורשית למערכות המחשוב כדי להשתמש שלא כדין בנכסים או במידע רגיש, חבלה במידע או שיבושים בפעילות. המטרות של התקפות סייבר משתנות ועלולות לכלול גנבת נכסי מידע או מידע רגיש אחר השייך לחברה, ללקוחותיה או לשותפים עסקיים וספקי שירותים אחרים.

החברה מבצעת הערכת סיכונים של מערך המחשוב, תוך כדי התייחסות למכלול הסיכונים הפוטנציאליים הקשורים בניהולו. החברה עומדת בתקן אבטחת מידע ISO27001, כאשר זיהוי הסיכונים מתעדכן בהתאם לשינויים בגורמי הסיכון השונים ולשינויים המתבצעים במערך המחשוב. מטרת הערכת הסיכונים היא לשמור על סודיות המידע, לוודא את מינותו ולאשר את שלמותו וזמינותו כדי למנוע פגיעה במתכוון או שלא במתכוון בידי עובדים או בידי גורמים חיצוניים.

החברה מפעילה כל העת הגנה שוטפת, דינמית ומקיפה כנגד סיכוני הסייבר. בנוסף, מבצעת החברה צעדים ספציפיים לזיהוי הסיכון בתחומי הפעילות החשופים לאירועי סייבר, למניעה וצמצום סיכוני אבטחת מידע וסייבר, כלפי עובדים, קבלני משנה וגורמי מיקור חוץ, ובכלל זה החלפת סיסמאות גישה והזדהות מדי תקופה למערכות מחשב, סגירת הרשאות כניסה לעובדים לא פעילים, ועוד.

החברה פועלת באופן שוטף באמצעות תהליכים ומערכות טכנולוגיים לניטור וגידור הסיכון. במסגרת זו ניתן למנות כמה פעולות שמבוצעות ובהן מידור בין סביבות העבודה השונות, הגנה על תשתיות, הגנה על תחנות העבודה והשרתים, מעגלי הגנה על מערך הדואר האלקטרוני, רכש והטמעת כלים מתקדמים למימוש מעטפת הגנה דינמית ופרו אקטיבית, והפעלת מערכות אבטחה נוספות להגנה על אתרי האינטרנט של החברה. החברה עוקבת באופן שוטף אחר סיכוני אבטחת מידע וסייבר באמצעות דיווחים שוטפים מהגורמים המקצועיים, לרבות פורומים ייעודיים בנושא. בתקופת הדוח קיים דירקטוריון החברה דיון בסיכוני סייבר.

במהלך תקופת הדיווח לא התרחשו אירועי סייבר או אבטחת מידע מהותיים בחברה. נכון למועד הדוח החברה אינה מחזיקה בביטוח בגין סיכוני סייבר.

מעילות והונאות 29.2.5

לאור אופי פעילותה הענפה של הקבוצה הכוללת מעורבות של עובדים רבים בעבודה הכרוכה בכסף מזומן, כרטיסי אשראי, מלאי, ספקים רבים, מערכות מידע וכדומה, חשופה החברה לסיכונים הקשורים בהונאות ומעילות על ידי עובדי הקבוצה. הקבוצה פועלת לצמצום סיכונים כאמור באמצעים אלקטרוניים שונים, ובאמצעות הפרדת תפקידים וזכויות החתימה בקבוצה ושילוב אמצעים אוטומטיים לביצוע פעולות שונות בקבוצה.

תלות בספקים ויכולת ייצור 29.2.6

נכון למועד הדוח, לחברה אין תלות בספקיה. חלק ניכר ממוצרי הקבוצה משויך למותג הפרטי, באופן אשר מקטין את תלותה של החברה בספקים. עם זאת, אין ודאות שיכולות ייצור ו/או שינוע של ספקים כאלה או אחרים של הקבוצה לא ישתנו באופן שעשוי להשפיע על פעילותה ותוצאותיה של החברה.

רגולציה החלה על הקבוצה 29.2.7

הקבוצה פועלת בהתאם להוראות רגולציה שונות החלות על תחומי פעילותה השונים, ואשר עשויות להשפיע על פעילותה ותוצאותיה, בעיקר בתחומי הצרכנות, התחרות וההגבלים העסקיים (לרבות באופן ספציפי באמצעות חוק המזון והפארם וההוראות מכוחו), וכן בתחומי רישוי עסקים, תברואה, דיני עבודה. בתחום ההגבלים העסקיים, פעילויות הכרוכות ברכישות עתידיות של פעילות מתחרה עשויות להידרש לאישור הממונה על התחרות, וככל שאישור זה יידחה או יותנה בתנאים, הדבר עלול להשפיע על הרחבת פעילות החברה.

לוגיסטיקה, שרשרת אספקה והפצה 29.2.8

חלק משמעותי מהמוצרים הנמכרים בקבוצה מופצים לסניפים באמצעות המרלוג של הקבוצה. ככל שהחברה לא תוכל לעשות שימוש במתקן זה, עלולה להיפגע יכולת ההפצה של הקבוצה והיא תיאלץ לספק מוצרים באמצעות ספקים ישירות לסניפים. החברה מעריכה כי הדבר לא ישפיע באופן מהותי על פעילותה.

29.2.9 בטיחות בעבודה

בשל אופי פעילות החברה הן במרכזים הלוגיסטיים והן בסניפים, עובדי החברה עלולים להיות חשופים לנזקי גוף כתוצאה מסביבת עבודתם. החברה עומדת בנהלי הבטיחות בהתאם להוראות הדין, ופועלת למניעת נזקים כגון פציעות גוף או פגיעה בחיי אדם, הוצאות כספיות משמעותיות וחשיפה של החברה ונושאי המשרה בה לאחריות פלילית, מינהלית ואזרחית.

29.3 סיכונים ייחודיים לחברה

29.3.1 תלות באיש מפתח

החברה מעריכה כי מר רמי לוי, בעל השליטה המכהן כמנכ"ל משותף וכדירקטור בחברה, הינו איש מפתח בקבוצה בדרגה פחותה מההערכה אשתקד, וזאת לאור מינויה של הגב' יפית אטיאס כמנכ"ל משותף בחברה.

29.3.2 פעילות המרלוג

מרלוג החברה משמש נקודה הפצה משמעותית לסחורה המופצת לסניפי הרשת. לרוב המוצרים המופצים לסניפים, למעט פירות וירקות, ניתן לייצר חלופה של אספקה ישירות מהספקים במקרה של תקלה או השבתה בפעילות המרלוג. להערכת החברה, למעט השפעות כוח עליון, הסיכון להשבתה של פעילות המרלוג נמוך.

29.3.3 מותג פרטי, מועדון לקוחות, מיצוב

הקבוצה נהנית מאמון רב-שנים של לקוחותיה וממוצבת באופן עקבי כרשת דיסקאונט הפועלת להנגיש לצרכנים מוצרי איכות במחירים אטרקטיביים לצד שירותיות גבוהה ודגש על חוויית לקוח. כמו כן, החברה מוכרת מוצרים רבים תחת מותג פרטי, ומפעילה מועדון לקוחות. פגיעה בתדמית הקבוצה ומעמדה בקרב הצרכנים, לרבות פגיעה במיצוב מועדון הלקוחות או במותג הפרטי עלולים להשפיע על תוצאות הקבוצה. החברה מקיימת מעקב שוטף אחר תדמיתה ומיצובה בציבור ושואפת להגביר את נאמנות לקוחותיה.

29.3.4 סיכונים פיננסיים

פעילויות הקבוצה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, כמפורט בביאור 18 לדוחות הכספיים.

להלן טבלת גורמי הסיכון אשר עשויה להיות להם השפעה על פעילות הקבוצה ותוצאותיה העסקיות והערכת הקבוצה לגבי מידת השפעתם של גורמי הסיכון על פעילות הקבוצה בכללותה:

השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה	גורם סיכון	
	X		המצב הבטחוני בישראל	סיכוני מאקרו
	X		מצב כלכלי בישראל: שינויים מאקרו-כלכליים	
X			תנודות בשיעור האינפלציה, הריבית ושערי חליפין	
X			מצב כלכלי בעולם, עלייה במחירי סחורות, חומרי גלם ותובלה ימית	
X			מגיפות בריאותיות	
X			שינויים בשכר מינימום, דיני עבודה והסכמים קיבוציים	סיכונים ענפיים
X			פעילות בשוק תחרותי	
X			אישורים ורישיונות	
	X		סיכוני סייבר	
X			מעילות והונאות	
X			תלות בספקים ויכולת ייצור	
	X		רגולציה החלה על הקבוצה	
	X		לוגיסטיקה, שרשרת אספקה והפצה	
X			בטיחות בעבודה	
X			תלות באיש מפתח	
	X		פעילות המרלוג	סיכונים מיוחדים לחברה
X			מותג פרטי, מועדון לקוחות, מיצוב	
X			סיכונים פיננסיים	
X				

חלק ב' דו"ח הדירקטוריון



קבוצת

רמי לוי שיווק השקמה 

סל הקניות הזול במדינה!

רשת חנויות רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ (להלן: "החברה" או "התאגיד")

דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025

דירקטוריון החברה, מתכבד להציג את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד ליום 31 בדצמבר, 2025 (להלן: "תאריך הדוח על המצב הכספי" או "מועד הדוח") בהתאם לתקנה 10 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים) התש"ל – 1970.

החברה, יחד עם החברות המאוחדות והכלולות שלה יכונן להלן: "קבוצת רמי לוי" או "הקבוצה".

הדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר, 2025 (להלן: "הדוחות הכספיים" או "הדוחות הכספיים המאוחדים") מוצגים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) ולתקנות ניירות ערך דוחות כספיים ושנתיים, תש"ע – 2010.

1. הסברי הדירקטוריון למצב ענייני הקבוצה, תוצאות פעולותיה, הונה העצמי ותזרימי המזומנים שלה

1.1. מצב ענייני הקבוצה

הקבוצה הינה קבוצת חברות קמעונאות העוסקות בעיקר בתחום המזון ואשר נחשבות בקרב ציבור הצרכנים בישראל כרשתות השיווק המשפיעות ביותר על הורדת יוקר המחיה בישראל. הקבוצה פועלת בשלושה תחומים עסקיים: תחום קמעונאות המזון – תחום פעילותה העיקרי, תחום הפארם, ותחום "אחרים" – במסגרתו פועלת הקבוצה (באמצעות החזקות שליטה בחברות בנות) בעיקר בתחומי התקשורת והסלולר, הפעלת מועדון לקוחות מחזיקי כרטיס אשראי, הפעלת רשת בתי קפה ומרכולים עירוניים, סוכנות ביטוח ורמי לוי סטוק.

נכון למועד הדוחות, החברה מפעילה 62 סניפי סופרמרקט (כולל 3 סניפים בזכיינות) של הרשת בכל רחבי הארץ וכן 5 סניפי מינימרקט שכונתיים, נקודת מכירה של רמי לוי לעסקים בצפון הארץ. כמו כן, החברה מפעילה מרכז לוגיסטי מרכזי, מהמתקדמים בארץ, בשטח של כ-30,000 מ"ר בעיר מודיעין. הקבוצה מעסיקה כ-7,300 עובדים והינה בעלת היקף הכנסות שנתי של כ-8 מיליארד ש"ח.

הקבוצה ממשיכה להתפתח במספר מישורים המהווים מנועי צמיחה משמעותיים – בהקמת חנויות נוספות חדשות – חנויות עירוניות וחנויות דיסקאונט, פיתוח והקמה של מרכזי סיטונאות במסגרת פעילות "רמי לוי לעסקים", בתחום המכירות המקוונות, במותג הפרטי ובפיתוח תחומי חדשנות המשקיים לפעילותה. הקבוצה מתעתדת לפתוח סניף נוסף של רמי לוי לעסקים בתימורים וכן סניפים נוספים באזורים שבהם אין לה נוכחות במטרה להרחיב את הפריסה ולנצל פוטנציאל שוק נוסף, כמו כן החברה רואה פוטנציאל שוק בחנויות סטוק ופתחה נכון למועד פרסום הדוח חנות ראשונה. הקבוצה חרטה על דגלה להיות הרשת המובילה בישראל בתחום קמעונאות המזון במחירים תחרותיים מבלי להתפשר על איכות ושירות ללקוח.

1.1.1. תיאור מגזרי הפעילות המדווחים כמגזרים עסקיים בדוחותיה הכספיים המאוחדים של הקבוצה

הקבוצה פועלת בשלושה מגזרי פעילות עיקריים המדווחים כמגזרים עסקיים בדוחותיה הכספיים: מגזר קמעונאות, מגזר הפארם ומגזר "אחרים" (באמצעות החזקות שליטה בחברות בנות) הכולל בעיקר את פעילות הסלולר, מועדון לקוחות האשראי, סוכנות ביטוח, רשת בתי קפה ומרכולים עירוניים (קופיקס) ורמי לוי סטוק.

מגזר גוד פארם (תחום הפארם)

למועד הדוחות הכספיים, מחזיקה החברה 51.96% מהונה המונפק והנפרע של גוד פארם בע"מ (להלן: "גוד פארם"), אשר מפעילה 72 סניפים, מתוכם 4 סניפים בזכיינות, ומוכרת בעיקר מוצרי נוחות, מוצרי טואלטיקה, מוצרי ניקיון ותרופות ללא מרשם רופא. למועד אישור דוח זה, גוד פארם פתחה 7 סניפים נוספים ושני סניפי זכיינות עברו לבעלות.

1.1.2. פעילות בשוק התקשורת הסלולרית

החל מחודש דצמבר 2011 פועלת רמי לוי תקשורת בשוק התקשורת הסלולרית, במסגרתו מציעה רמי לוי תקשורת שירותי סלולר לציבור במחירים זולים. נכון למועד הדוח, פעילות רמי לוי תקשורת מתבצעת בתוך סניפי החברה וכן באמצעות דוכנים וחנויות המושכרים מהחברה, מחברה בבעלות בעל השליטה וכן מצד ג'. במסגרת מתן שירותי הסלולר, הקבוצה מתמקדת בשיווק, מכירה ושירות, תחומים בהם יש לקבוצה ניסיון ויכולת לנצל את יתרונות המותג שלה ואת שטח המכירה העומד לרשותה לגיוס לקוחות ושימורם.

פעילות רמי לוי תקשורת משתלבת באסטרטגיית הקבוצה לנצל את שטח המכירה שעומד לרשותה, תדירות הלקוחות המבקרים בסניפיה ומיתוגה כרשת המקנה שירות מצוין ומחירים זולים, על מנת להציע שירותים נוספים ללקוחות הקבוצה במחירים אטרקטיביים.

רמי לוי תקשורת סיימה את שנת 2025 עם כ-450 אלפי מנויים, לעומת תקופה מקבילה אשתקד עם כ-398 אלפי מנויים.

1.1.3 פעילות בתי קפה ומרכולים עירוניים (קופיקס גרופ בע"מ)

בחודש ספטמבר 2018 רכשה החברה את השליטה בקופיקס גרופ בע"מ ("קופיקס"), חברה שבעת רכישה היתה ציבורית ומניותיה היו רשומות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב. לאחר מכן מעת לעת הגדילה את אחזקותיה באמצעות רכישה מבעלי מניות קיימים, הצעות רכש והצעות זכויות.

ביום 20 ביולי 2025 פרסמה החברה מפרט הצעת רכש מלאה לרכישת 7,415,619.7 מניות רגילות ללא ערך נקוב של קופיקס (המהוות 23.71% מהונה המונפק והנפרע של קופיקס) ("מניות הניצעים"). מועד הקיבול האחרון על פי הצעת הרכש נקבע ליום 20.8.2025. החברה הודיעה על דחיית מועד הקיבול ליום 25.8.2025.

ביום 25 באוגוסט 2025 התקבלה הצעת הרכש והחברה רכשה 23.71% נוספים מהונה של חברת קופיקס, ובהתאם שיעור ההחזקה של החברה בקופיקס עלה ל-100%. החל מתאריך 26 באוגוסט הופסק המסחר במניות קופיקס ובתאריך 3 בספטמבר 2025, חברת קופיקס חדלה להיות חברה ציבורית והפכה לחברה פרטית.

ביום 31 דצמבר 2025 הושלם מיזוג סטטוטורי, במסגרתו הועברו כל הנכסים וההתחייבויות של סופר קופיקס לחברה (בסעיף זה להלן: "המיזוג"). ערב המיזוג חילקה קופיקס את כל המניות שהחזיקה בסופר קופיקס (70%) כדיבידנד בעין לחברה, כך שסופר קופיקס הפכה לחברה בת בבעלות מלאה של החברה, ובד בבד עם השלמת חלוקה זו בוצע המיזוג וסופר קופיקס חוסלה ללא פירוק. בעקבות המיזוג, החל מיום 1 בינואר 2026 יתווספו לתחום הקמעונאות בחברה 30 מרכולים בפורמט עירוני שהופעלו עד סוף שנת 2025 על ידי סופר קופיקס: 27 סניפים תחת המותג "רמי לוי בשכונה", 2 סניפים תחת המותג "שוויצריה הקטנה" וסניף אחד תחת המותג "סופר קופיקס" (שצפויים להיות מוסבים במהלך שנת 2026 למותג "רמי לוי בשכונה").

תוצאות הפעילות של מרכולים עירוניים הוצגו חשבונאית בדוחות הכספיים השנתיים ליום 31 בדצמבר 2025 תחת מגזר "אחרים" (בדומה לשנים קודמות), אולם החל מהרבעון הראשון של שנת 2026, בעקבות המיזוג ולאור העובדה שבחינת התוצאות של המרכולים העירוניים על ידי מקבלי החלטות התפעוליות הראשיים של הקבוצה לצורך קבלת החלטות והקצאת משאבים נעשית ברמת הפעילות הקמעונאית בכללותה וכחלק בלתי נפרד ממנה, תוצאות הפעילות של פורמט "מרכולים עירוניים" כאמור לא יוצגו כמגזר נפרד אלא במסגרת מגזר הקמעונאות.

קופיקס מפעילה באמצעות חברות בנות שתי רשתות קמעונאות בתחום המזון: (1) אורבן קופיקס, אשר הינה רשת למכירת קפה, משקאות, מאפים, כריכים וכדומה. אורבן קופיקס מחזיקה 42% ממניות בחברה נוספת המפעילה 276 סניפי בתי קפה (קופיקס) ברחבי העולם (רובם ברוסיה). (2) סופר קופיקס אשר הינה רשת מרכולים עירוניים וכאמור מוזגה לאחר תאריך הדוח לתוך החברה.

נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי, אורבן קופיקס הפעילה 20 סניפי בתי קפה (מתוכם 18 סניפים בזכיינות). סופר קופיקס הפעילה 30 סניפי מרכולים (מתוכם 27 סניפים הפועלים תחת המותג "רמי לוי בשכונה").

1.1.4 חברת המועדון של רמי לוי בע"מ

במסגרת הסכם לשיתוף פעולה שנחתם בין חברת ישראלכרט בע"מ לבין החברה בחודש ינואר 2018, הוקמה חברת המועדון של רמי לוי בע"מ (להלן: "חברת המועדון") המוחזקת בשיעור 80% ע"י החברה ו-20% ע"י ישראלכרט. לחברה הועברו נכסי הפעילות בהתאם להסכם המועדון הקודם. חברת המועדון היא בעלת הזכויות לתפעול כרטיסי חיוב שמונפקים על פי ההסכם ושמקנים הטבות ללקוחות החברה. החברה מצויה במשא ומתן מתקדם ביחס להמשכיות החוזה עם ישראלכרט אשר נמצא בהארכות זמניות נכון למועד דוח זה.

בחודש יולי 2025 גובשו הבנות עקרוניות בין החברה ובין ישראלכרט וחברת ישראלכרט תעופה ותיירות בע"מ ("ישראלכרט"), אשר עודכנו לאחר תאריך המאזן ב-16 במרץ 2026, לרכישת מניות בחברת המועדון על ידי ישראלכרט וכניסתה כשותפה בחברת המועדון ולפיהן:

1. ישראלכרט תרכוש מהחברה ומישראלכרט 10% ממניות חברת המועדון בתמורה לסך הנאמד בכ-20 מיליון ש"ח (כ-56% מסך התמורה ישולם לחברה), כך שלאחר העסקה החברה תחזיק ב-72% וישראלכרט תחזיק ב-18% ממניות חברת המועדון.

2. ישראייר תתקשר עם חברת המועדון, החברה וישראלכרט בשיתוף פעולה, לתקופה של 8 שנים, אשר יכלול הצעות ערך לחברי המועדון, באמצעות הטבות בשירותי תעופה ותיירות מצידה של ישראייר, לצד הטבות ברשת החנויות רמי לוי. בנוסף, יוסדרו תקציבים ומקורות המימון לחברת המועדון, ויוסדרו יחסי הצדדים כבעלי מניות בחברה המשותפת.

יובהר כי התקשרות בהסכמים מחייבים כאמור כפופה לאישור האורגנים המוסמכים של החברה, וכן לאישור האורגנים המוסמכים בישראלכרט ובישראייר, לרבות אישורים הנדרשים מהחברה בשים לב לכך שבעל השליטה בחברה הינו גם בעל שליטה בישראייר. בנוסף, השלמת העסקה תהיה כפופה גם לאישורים רגולטוריים. בהתאם, נכון למועד הדוח אין ודאות בדבר השלמת העסקה או קבלת האישורים הנדרשים להשלמת העסקה.

להערכת החברה, שיתוף פעולה עם ישראייר עשוי לתרום למיצוב מועדון הלקוחות של הקבוצה כאחד ממועדוני הלקוחות האטרקטיביים לצרכן בישראל, ולהעניק לחברי המועדון ערכים מוספים משמעותיים, אשר יתרמו לגידול במספר החברים.

1.1.5 חברת רמי לוי לעסקים (צפון) בע"מ

בפברואר 2024 רכשה החברה 30% מיתרת הון המניות המונפק והנפרע של חברת רמי לוי לעסקים (צפון) בע"מ משותפיה ובהתאם לכך שיעור החזקות החברה הינו 100% מהונה המונפק והנפרע של חברת הבת.

ביום 28 במרץ 2024 נחתם הסכם בין החברה לבין רמי לוי לעסקים שבמסגרתו תמוזג רמי לוי לעסקים עם ולתוך החברה והחל מיום 1 באפריל 2024 רמי לוי לעסקים מוזגה לתוך החברה. החברה אינה רואה במיזוג כמהותי.

1.1.6 ר.ל פרש פוד בע"מ

ביום 10 בינואר 2022, התקשרה החברה באמצעות חברה בת בבעלותה ושליטתה המלאה (להלן: "ר.ל פרש פוד") בהסכם לרכישת פעילות לממכר פירות וירקות, מוצרי מזון ומעדניה (להלן: "בית הפירות"). בחודש פברואר 2022 הושלמה העסקה ופעילות בית הפירות עברה לחברת ר.ל פרש פוד. ההשקעה בר.ל פרש פוד בע"מ הינה בסכומים לא מהותיים.

ביום 28 במרץ 2024 נחתם הסכם בין החברה לבין ר.ל פרש פוד שבמסגרתו תמוזג ר.ל פרש פוד עם ולתוך החברה והחל מיום 1 באפריל 2024 ר.ל פרש פוד מוזגה לתוך החברה. החברה אינה רואה במיזוג כמהותי.

1.1.7 השקעה בחברה לניהול ובקרה של טיסות רחפנים

נכון למועד הדוח מחזיקה החברה 31.52% מהון המניות של קאנדו דרונס בע"מ (להלן: "קאנדו דרונס"), אשר מקימה ומנהלת מערכי רחפנים אוטונומיים, וכן מחזיקה 41.96% מהון המניות של קאנדו ר.ל. השקעות בע"מ (להלן: "קאנדו ר.ל.") אשר עוסקת בפיתוח של רחפנים לטובת מרכזים לוגיסטיים. ההשקעה אינה מהותית. קאנדו בוחנת בימים אלה הכנת תשקיף לשם הצעת מניותיה לציבור והפיכתה לחברה ציבורית.

נכון למועד הדוח אין לפעילות קאנדו דרונס וקאנדו ר.ל. השפעה מהותית על פעילות החברה או תוצאותיה.

1.1.8 רמי לוי סוכנות לביטוח כללי ופנסיוני (2021) בע"מ

החל מחודש אוקטובר 2022 מפעילה הקבוצה סוכנות לביטוח המציעה ללקוחות ביטוחי רכב, דירה, בריאות, משכנתא ונסיעות לחו"ל. פעילות זו הוקמה בליווי, ייעוץ ותמיכה של סוכנות ותיקה, ותוצאותיה זניחות לפעילות הקבוצה.

ביום 1 בספטמבר 2025 הסתיימה ההתקשרות עם מגדל ועם הסוכנות המתפעלות כך שהסוכנות לביטוח מתפעלות את הפעילות בכללותה.

בחודש ספטמבר 2025 התקשרו החברה ורמי לוי סוכנות הביטוח בהסכם עם הכשרה החזקות סוכנויות בע"מ, לפיו עם השלמת העסקה (בכפוף להתקיימותם של תנאים מתלים הקבועים בהסכם) יוקנו להכשרה 50% מהון המניות הרגילות של סוכנות הביטוח ו-40% מהון מניות ההנהלה של סוכנות הביטוח. נכון למועד אישור הדוח טרם הושלמה העסקה במלואה.

1.1.9 רמי לוי סטוק בע"מ

בחודש ינואר 2024 התקשרה החברה בהסכם עם צד שלישי (להלן: "השותף") להקמת חברת "רמי לוי סטוק" (להלן: "הסטוק") אשר מוחזקת 51% על ידי החברה ו-49% על ידי השותף. חברת הסטוק נסמכת על פעילות יבוא ומכירה קמעונאית של מוצרים הידועים כמוצרים הנמכרים בחנויות סטוק שונות בארץ. נכון למועד פרסום הדו"ח החברה פתחה סניף ראשון בפרדס חנה ולאור הצלחתו בכוונת החברה להרחיב את פעילותה לסניפים נוספים, לא צפויות השקעות או עלויות מהותיות בחברה זו.

1.1.10 השפעות עליית שכר המינימום על פעילות הקבוצה

ביום 1 באפריל 2025 שכר המינימום עודכן לסך של 6,248 ש"ח ברוטו לחודש לעובד חלף שכר מינימום של 5,880 ש"ח אשר היה חל עד למועד העדכון. לעליית שכר המינימום לא הייתה השפעה מהותית על רווחיות החברה.

1.1.11 השפעות עליית שיעורי האינפלציה והריבית על פעילות הקבוצה

מתחילת השנה ועד למועד הדוח עלה מדד המחירים לצרכן ב-2.6%. ריבית בנק ישראל עומדת על 4%, לאחר שתי הפחתות ריבית שבוצעו על ידי בנק ישראל: הפחתה של 0.25% ביום 24 בנובמבר 2025 (שלאחריה עמדה הריבית על 4.25%), והפחתה נוספת של 0.25% ביום 5 בינואר 2026.

השפעות האינפלציה

כתוצאה מעליית שיעורי האינפלציה חלו התייקרויות בעלויות תפעוליות של החברה, בהן הוצאות שכר דירה ודמי ניהול אשר צמודות למדד המחירים לצרכן. נכון למועד פרסום הדוח, החברה לא צופה סיכונים מיוחדים להמשך פעילותה בעקבות שיעורי האינפלציה אשר התמתנו וכן היא אינה צופה שינויים מהותיים במבנה העלויות ובשיעור הרווחיות שלה.

השפעות עליית הריבית

לעליית שיעור הריבית השפעה חיובית על הרווח הכולל האחר של החברה אשר נובעת מקיטון בהתחייבות בגין הטבות לעובדים, וכן השפעה חיובית על הכנסות המימון של החברה הנובעות מריבית על חלק מקופת המזומנים של החברה. נכון למועד הדוח, ובהתחשב בנתונים הקיימים נכון למועד זה, הנהלת החברה סבורה ששינויי הריבית ו/או האינפלציה לא צפויה להיות השפעה מהותית על שיעורי הרווחיות, עלויות המימון ומרכיבי העלויות המרכזיים של החברה.

1.1.12 תנודות בשערי חליפין על פעילות הקבוצה

לתנודתיות כאמור עשויה להיות השפעה על פעילותה העסקית של החברה אשר, בין היתר, מייבאת חלק מחומרי הגלם ומוצרים במחירים הצמודים לשערי מטבעות זרים ומוכרת את מוצריה בשקלים חדשים. לפיכך, הקבוצה חשופה לתנודות בשערי מטבע שונים שעשויים להשפיע על הוצאות המימון של החברה ועל רווחיותה בין היתר בעקבות עסקאות גידור שהחברה עושה על מנת להגן על רווחיות הרכש עם חלק מספקיה בחו"ל. מתחילת שנת 2025 שערי החליפין ירדו כאשר הבולט שבהם הינו הדולר ביחס לשקל בתקופת הדוח ירד בכ-12.5% לעומת שינוי אפסי בתקופה המקבילה אשתקד. לאור הירידות כאמור, סך הוצאות המימון שנרשמו בשנת 2025 בעקבות שערות עסקאות הגנה שבוצעו במהלך השנה וכתוצאה מירידת שערי החליפין כמותאור הינם כ-25 מיליון ש"ח.

יובהר כי הערכות החברה בדבר ההשפעות וההשלכות האפשריות של מגמת עליית האינפלציה והריבית כמפורט לעיל על פעילותה, עסקיה ותוצאותיה של החברה, הינן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. הערכות אלו מבוססות בין היתר, על ניסיונה של הנהלת החברה בתחומי פעילותה, המידע הקיים בחברה למועד הדוח ותחזיות כלכליות פומביות. לפיכך, אין כל ודאות כי הערכות כאמור, כולן או חלקן, אכן יתממשו והן עשויות להיות שונות, לרבות באופן מהותי מזה שנחזה כאמור, כתוצאה מגורמים שונים ובכלל זה, מצב הכלכלה, מצב שוק הקמעונאות לרבות התחרות בענף, מצב שוק הנדל"ן וכן כתוצאה מהשפעתם של גורמי סיכון של החברה.

1.1.13 מצב בטחוני – מלחמה ועימותים צבאיים

בעקבות מתקפת ארגון הטרור חמאס ב-7 באוקטובר 2023, ניהלה מדינת ישראל מלחמה במספר חזיתות, שכללו מערכות לחימה מול החמאס ברצועת עזה, ארגון הטרור חיזבאללה בלבנון, והחיותים בתימן.

בחודש יוני 2025, במסגרת מבצע "עם כלביא", פתחה מדינת ישראל במתקפת פתע באיראן כנגד מטרות צבאיות, מתקני גרעין, בכירים ומדעני גרעין. בתגובה שיגרה איראן טילים וכלי טייס בלתי מאוישים אל עבר מרכזי אוכלוסיה במדינת ישראל וכתוצאה מכך נגרמו פגיעות בגוף וברכוש. ביום 24 ביוני 2025 נכנסה לתוקף הפסקת אש בין המדינות. במהלך מבצע "עם כלביא" המשיכו כל סניפי החברה לפעול כרגיל.

בחודש אוקטובר 2025 נכנס לתוקף הסכם הפסקת אש בין מדינת ישראל לבין ארגון הטרור חמאס, אשר במסגרתה שוחררו כלל החטופים החיים והחללים.

לעניין מענקי חרבות ברזל שהוכרו בתקופת הדוח ראה ביאור 20(ה) בדוחות הכספיים המאוחדים.

בסוף חודש פברואר 2026 פתחה ישראל, ביחד עם ארצות הברית, במבצע צבאי מול איראן. בתחילת חודש מרץ חודשה הלחימה בצפון הארץ לאור הצטרפותו של ארגון הטרור חיזבאללה למתקפה נגד ישראל. התגברות הלחימה הובילה להכרזה של מצב מיוחד בעורף עד ליום 26 במרץ, 2026, ולהטלת מגבלות על המשק הישראלי כתוצאה מהנחיות פיקוד העורף האוסרות על פעילות והתקהלויות רחבות, למעט משק חיוני. נכון למועד אישור הדוח המערכה נגד איראן טרם הסתיימה.

למצב הבטחוני ולמלחמה ולמבצעים לא הייתה השפעה מהותית על תוצאות פעילות החברה בתקופת הדוח. יחד עם זאת, ככל שהמלחמה מול איראן במועד אישור הדוח הכספי תסלים, או אם יתפתחו אירועי מלחמה לא-צפויים אחרים, עשויות להיות לכך השפעות על המשק, אשר אין ביכולתה של חברה להעריך.

נכון למועד הדוח וכן למועד אישור הדוח אין למלחמה השפעה מהותית על תוצאות פעילות הקבוצה. יחד עם זאת, לאור חוסר הוודאות בקשר עם המשך המלחמה, עוצמתה, היקפה, רציפות אספקת מלאים מספקים, התנדבותיות בשווקים ושערי חליפין, צעדים נוספים שתנקוט ממשלת ישראל והשפעות של גורמים חיצוניים נוספים, בין היתר, על הפעילות העסקית של ספקי הקבוצה ועל המצב הכלכלי של לקוחותיה, אין ביכולתה של הקבוצה במועד זה להעריך באופן מדויק את היקפן וטיבן של השפעות עתידיות של המלחמה על פעילותה ותוצאותיה.

הקבוצה ממשיכה לבחון מעת לעת את השפעות המצב הכלכלי והמלחמה על פעילותה העסקית.

הערכות וציפיות הקבוצה בדבר ההשלכות האפשריות של המלחמה על פעילותה ותוצאותיה כאמור לעיל, מהוות מידע צופה פני עתיד, כהגדרת המונח בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968, המבוססות על המידע הקיים בקבוצה נכון למועד דוח זה. יכול שהתחזיות וההערכות של הקבוצה כאמור לעיל, כולן או חלקן, לא תתממשנה או תתממשנה באופן שונה מהאמור, בין היתר, לאור העובדה שמדובר באירוע חריג שאינו בשליטת הקבוצה ולאור אי הוודאות ביחס למצב הבטחוני, הימשכותו והשפעתו על הכלכלה בישראל בכלל ועל הקבוצה, ספקיה ולקוחותיה בפרט.

1.2 הדוחות הכספיים המאוחדים

הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה כוללים את הדוחות הכספיים של החברה ושל החברות הבנות: רמי לוי שיווק השקמה תקשורת בע"מ, קופיקס גרופ בע"מ, גוד פארם בע"מ, המועדון של רמי לוי בע"מ, סוויץ' בי איי - מערכות ליבה בע"מ, רמי לוי סטוק בע"מ וסוכנות ביטוח כללי ופנסיוני (2021) בע"מ. עסקאות ויתרות הדדיות בין החברות קוזזו בדוחות הכספיים המאוחדים.

ניתוח המצב הכספי

הסבר לשינוי	שינוי	ליום	ליום	
		31.12.2024	31.12.2025	
		במיליוני ש"ח		
	327.2	4,287.7	4,614.9	נכסים
עיקר הגידול נובע מעלייה במלאי, והשקעות לזמן קצר, לקוחות, חייבים, ומנגד קיטון מזומנים ושווי מזומנים.	56.3	1,674.9	1,731.2	נכסים שוטפים
עיקר הגידול נובע מעלייה ברכוש הקבוע ומעלייה בנכסי זכות שימוש לאור פתיחות של סניפים חדשים.	270.9	2,612.8	2,883.7	נכסים בלתי שוטפים
	327.2	4,287.7	4,614.9	התחייבויות והון
עיקר הגידול נובע מעלייה בסעיפי התחייבות לספקים ונותני שירותים וזכאים ויתרות זכות.	180.7	1,814.9	1,995.6	התחייבויות שוטפות
עיקר הגידול נובע מעלייה בהתחייבות לזמן ארוך בגין חכירה לאור פתיחות של סניפים חדשים..	169.9	1,860.9	2,030.8	התחייבויות שאינן שוטפות
סך ההון הינו לאחר חלוקת דיבידנד בסך 193 מיליוני ש"ח ומרכישת זכויות המיעוט בחברה בת, במהלך שנת 2025.	(23.4)	611.9	588.5	סה"כ הון עצמי

1.3 תוצאות הפעילות

1.3.1 ניתוח תוצאות הפעילות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025, לעומת התקופה המקבילה אשתקד

2024		2025			
מהמכירות %	סכום	שיעור השינוי אלפי ש"ח	מהמכירות %	סכום	
	7,383,222	6.19%		7,840,184	סה"כ הכנסות
23.69%	1,749,365	6.07%	23.67%	1,855,490	רווח גולמי
17.40%	1,285,005	7.78%	17.67%	1,384,974	הוצאות מכירה ושיווק
1.34%	99,259	7.56%	1.36%	106,766	הוצאות הנהלה וכלליות
	510			17,358	הכנסות אחרות, נטו
4.95%	365,611	4.24%	4.86%	381,108	רווח מפעולות רגילות
9.24%	682,235	5.46%	9.18%	719,486	רווח הפעלה EBITDA
0.43%	31,553		1.12%	87,793	הוצאות מימון, נטו
	(773)			(7,031)	חלק החברה ברווחי (הפסדי) חברות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני
3.51%	259,347	(14.02%)	2.84%	222,988	רווח נקי

1.3.2 השפעת היישום של תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 16 בדבר חכירות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025		
בהתאם למדיניות נוכחית	השפעת יישום IFRS 16	בהתאם למדיניות הקודמת
אלפי ש"ח		
5,984,694	(4,124)	5,988,818
1,855,490	4,124	1,851,366
1,384,974	(48,038)	1,433,012
106,766	(739)	107,505
17,358	415	16,943
381,108	53,316	327,792
87,793	77,327	10,466
286,284	(24,011)	310,295
63,296	(5,594)	68,890
222,988	(18,417)	241,405
719,486	269,445	450,042

EBITDA מנוטרל תקן IFRS 16

1.3.3 הסברי הדירקטוריון לתוצאות הפעילות

1.3.3.1 סך המכירות של הקבוצה

בשנת 2025, הסתכמו המכירות לסך של 7,840.2 מיליוני ש"ח לעומת מכירות בסך של 7,383.2 מיליוני ש"ח בשנת 2024, גידול של 6.2%.

מכירות מגזר הקמעונאות: בשנת 2025 הסתכמו לסך 6,963.3 מיליוני ש"ח, לעומת 6,546.3 מיליוני ש"ח בשנת 2024, גידול של 6.37%. העלייה בפדיון חנויות זהות הינה 1.98% בהשוואה לשנת 2024.

המכירות למי"ר נטו בשנת 2025 הסתכמו לסך של 62.73 אלפי ש"ח לעומת סך של 61.53 אלפי ש"ח בשנת 2024.

מכירות מגזר גוד פארם: בשנת 2025 הסתכמו מכירות המגזר לסך של 510.2 מיליוני ש"ח, לעומת 439.9 מיליוני ש"ח בשנת 2024. גידול של 16%. הגידול נובע מפתחת סניפים חדשים ועלייה בפדיון חנויות זהות של 6.17%.

מכירות מגזר אחרים: בשנת 2025 הסתכמו לסך של 398 מיליוני ש"ח לעומת לסך של 431.2 מיליוני ש"ח בשנת 2024. קיטון של 7.7%. הקיטון נובע בעיקר מירידה בהכנסות של חברות בנות, בעיקר ירידה בהכנסות קופיקס.

1.3.3.2 הרווח הגולמי של הקבוצה

בשנת 2025 הסתכם הרווח הגולמי לסך של כ-1,855.5 מיליוני ש"ח, לעומת סך של 1,749.4 מיליוני ש"ח בשנת 2024, גידול בשיעור של 6.07%.

שיעור הרווח הגולמי מן המכירות בשנת 2025 עומד על 23.67% לעומת 23.69% בשנת 2024.

רווח גולמי מגזר הקמעונאות: בשנת 2025 הסתכם לסך 1,508.4 מיליוני ש"ח, לעומת 1,421.1 מיליוני ש"ח בשנת 2024, גידול של 6.14%. העלייה ברווח הגולמי נובע בעיקר מגידול במכירות. שיעור הרווח הגולמי מן המכירות במגזר הקמעונאות בשנת 2025 עומד על 21.66% כמעט זהה לשיעור של 21.71% בשנת 2024.

רווח גולמי מגזר גוד פארם: בשנת 2025 הסתכם לסך של 165.8 מיליוני ש"ח, לעומת 144.8 מיליוני ש"ח בשנת 2024, גידול של 14.54%. העלייה ברווח הגולמי נובע בעיקר מגידול במכירות. שיעור הרווח הגולמי מן המכירות במגזר גוד פארם בשנת 2025 עומד על 32.5% לעומת 32.91% בשנת 2024.

רווח גולמי מגזר אחרים: בשנת 2025 הסתכם לסך של 183.3 מיליוני ש"ח לעומת לסך של 185.3 מיליוני ש"ח בשנת 2024, קיטון של כ-1.06%.

1.3.3.3 הוצאות מכירה, שיווק, הנהלה וכלליות (Opex).

ההוצאות הני"ל הסתכמו לסך של 1,491.7 מיליוני ש"ח בשנת 2025 לעומת סך של 1,384.3 מיליוני ש"ח בשנת 2024. גידול בשיעור של 7.76%. שיעור ההוצאות הני"ל מן המכירות עלה לשיעור של 19.03% בשנת 2025 למול שיעור של 18.75% בשנת 2024.

1.3.3.4 הוצאות מכירה ושיווק

בשנת 2025 הסתכמו הוצאות מכירה ושיווק לסך של 1,385 מיליוני ש"ח, לעומת סך של כ-1,285 מיליוני ש"ח בשנת 2024, גידול בשיעור של 7.78%. שיעור ההוצאות הני"ל מתוך סך המכירות עלה לשיעור של 17.67% בשנת 2025 למול שיעור של 17.40% בשנת 2024. עיקר הסיבות לעלייה בסך הוצאות המכירה והשיווק בין התקופות הינן פתיחתם של סניפים חדשים, גידול בהוצאות שכר, גידול בהוצאות פחת והפחתות אשר נובעות מהשקעות שבוצעו וכן מעלייה בהוצאות צמודות מדד (שכירות, ארנונה וכדומה).

1.3.3.5 הוצאות הנהלה וכלליות

בשנת 2025, הסתכמו הוצאות הנהלה וכלליות לסך של 106.8 מיליוני ש"ח, לעומת 99.3 מיליוני ש"ח בשנת 2024. שיעור ההוצאה מן המכירות הינו 1.36% בשנת 2025, לעומת שיעור הוצאה דומה של 1.34% בשנת 2024.

1.3.3.6 הרווח מפעולות רגילות

בשנת 2025 הסתכם הרווח מפעולות רגילות לסך של כ-381.1 מיליוני ש"ח לעומת סך של 365.6 מיליוני ש"ח בשנת 2024, גידול של 4.24%. שיעור הרווח מפעולות רגילות מן המכירות הינו 4.86% בשנת 2025, לעומת שיעור של 4.95% בשנת 2024. הירידה בשיעור הרווח מפעולות רגילות נובעת בעיקר מעלייה בשיעור הוצאות התפעול.

הרווח מפעולות רגילות לפני הוצאות פחת והפחתות, EBITDA, הסתכם בשנת 2025 לסך של 719.5 מיליוני ש"ח לעומת סך של 682.2 מיליוני ש"ח בשנת 2024. הגידול ב-EBITDA נובע מעלייה ברווח התפעולי וכן מעלייה בהוצאות הפחת.

הרווח מפעולות רגילות במגזר הקמעונאות בשנת 2025 הינו 298.4 מיליוני ש"ח, לעומת 274.4 מיליוני ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 8.8%. שיעור הרווח מפעולות רגילות מן המכירות במגזר הקמעונאות הינו 4.29% בשנת 2025, לעומת שיעור של 4.19% בשנת 2024. הגידול בשיעור הרווח מפעולות רגילות נובע בעיקר מהכנסות אחרות בגין תביעה לנזקי מלחמה שהתהוו לחברה בגין התקופה הנוכחית ותקופות עבר.

הרווח מפעולות רגילות במגזר גוד פארם בשנת 2025 הינו 49.6 מיליוני ש"ח, לעומת 46.7 מיליוני ש"ח בשנת 2024, גידול של 6.1%. הגידול ברווח נובע בעיקר מגידול בהכנסות עקב פתיחת סניפים חדשים. שיעור הרווח מפעולות רגילות מן המכירות במגזר גוד פארם הינו 9.72% בשנת 2025, לעומת שיעור של 10.63% בשנת 2024. הירידה בשיעור הרווח התפעולי נובעת בעיקר מירידה בשיעור הרווח הגולמי ועלייה בהוצאות התפעול לאור פתיחה מואצת של סניפים חדשים, גידול בהוצאות שכר וכן מעלייה בהוצאות צמודות מדד.

הרווח מפעולות רגילות במגזר אחרים בשנת 2025 הינו 34.1 מיליוני ש"ח, לעומת 46 מיליוני ש"ח בשנת 2024, קיטון של 25.8%. הקיטון ברווח מפעולות רגילות נובע בעיקר מקיטון בהכנסות.

1.3.3.7 הוצאות מימון, נטו

ההוצאות הני"ל הסתכמו בשנת 2025 לסך של 87.8 מיליוני ש"ח לעומת 31.6 מיליוני ש"ח בשנת 2024. הגידול בהוצאה נובע בעיקר מירידת שע"ח של הדולר ושווין של עסקות גידור, ירידה בשערוך שווי ניירות ערך סחירים, מהוצאות מימון בגין חכירות בנכסים חדשים ומעליית המדד.

1.3.3.8 הרווח הנקי של הקבוצה

הרווח הנקי של הקבוצה הסתכם בשנת 2025 לסך של 223 מיליוני ש"ח לעומת סך של 259.3 מיליוני ש"ח בשנת 2024 קיטון בשיעור של 14.02%. שיעור הרווח הנקי מן המכירות ירד משיעור של 3.51% בשנת 2024, לשיעור של 2.84% בשנת 2025. הקיטון ברווח נובע בעיקר מגידול בהוצאות המימון נטו של הקבוצה (השפעת שע"ח ושווי עסקאות הגידור הינו כ-25 מיליוני ש"ח).

1.3.4 ניתוח תוצאות הפעילות לשלושת החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2025 לעומת התקופה המקבילה
אשתקד

רבעון רביעי, 2024		רבעון רביעי, 2025			
מהמכירות %	סכום	שיעור השינוי	מהמכירות %	סכום	
אלפי ש"ח					
	1,845,492	5.50%		1,946,939	סה"כ הכנסות
24.36%	449,546	3.51%	23.9%	465,318	רווח גולמי
17.98%	331,889	5.24%	17.94%	349,289	הוצאות מכירה ושיווק
1.41%	26,008	22.36%	1.63%	31,823	הוצאות הנהלה וכלליות
	2,072			15,177	הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
5.08%	93,721	6.04%	5.1%	99,383	רווח מפעולות רגילות
9.60%	177,176	6.37%	9.68%	188,466	רווח הפעלה EBITDA
0.59%	10,809		1.71%	33,350	הוצאות מימון, נטו
	(230)			(6,543)	חלק החברה הפסדי חברות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני
3.31%	61,150	(16.57%)	2.62%	51,020	רווח נקי

1.3.5 השפעת היישום של תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 16 בדבר חכירות

לתקופה של שלושה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2025		
בהתאם למדיניות נוכחית	השפעת יישום IFRS 16 אלפי ש"ח	בהתאם למדיניות הקודמת
1,481,621	(1,034)	1,482,655
465,318	1,034	464,284
349,289	(11,761)	361,049
31,823	(144)	31,967
15,177	587	14,590
99,383	13,526	85,857
33,350	20,621	12,729
59,492	(7,096)	66,588
8,470	(1,670)	10,140
51,020	(5,426)	56,446
188,466	70,065	118,401

הסברי הדירקטוריון לתוצאות הפעילות

1.3.6

1.3.6.1 סך המכירות של הקבוצה

ברבעון הרביעי של שנת 2025 הסתכמו המכירות לסך של כ-1,946.9 מיליוני ש"ח לעומת מכירות בסך של 1,845.5 מיליוני ש"ח בתקופה המקבילה בשנת 2024, עלייה בשיעור של 5.5%.

מכירות מגזר הקמעונאות: ברבעון הרביעי של 2025 הסתכמו לסך של כ-1,723.6 מיליוני ש"ח לעומת כ-1,635.4 מיליוני ש"ח בשנת 2024, גידול של 5.4%. הגידול במכירות נובע מפתחת סניפים חדשים ועלייה בפדיון חנויות זהות 1.55% בהשוואה לשנת 2024.

המכירות למ"ר נטו במגזר הקמעונאות ברבעון הרביעי של 2025 הסתכמו לסך של 15.33 אלפי ש"ח לעומת 15.22 אלפי ש"ח ברבעון הרביעי של שנת 2024.

מכירות מגזר גוד פארם: ברבעון הרביעי של שנת 2025 מכירות המגזר הסתכמו לסך של כ-132.68 מיליוני ש"ח לעומת 112.32 מיליוני ש"ח בשנת 2024, גידול של 18.13%. הגידול במכירות נובע מפתחת סניפים חדשים ועלייה בפדיון חנויות זהות של 5.17%.

מכירות מגזר אחרים: ברבעון הרביעי של שנת 2025 מכירות המגזר הסתכמו לסך של 98.5 מיליוני ש"ח, לעומת 104.5 מיליוני ש"ח ברבעון הרביעי של שנת 2024, קיטון של 5.7%. הקיטון נובע בעיקר מירידה במכירות קופיקס.

1.3.6.2 הרווח הגולמי של הקבוצה

ברבעון הרביעי של שנת 2025 הסתכם הרווח הגולמי לסך של 465.3 מיליוני ש"ח, לעומת כ-449.5 מיליוני ש"ח ברבעון הרביעי של שנת 2024, גידול בשיעור של 3.52%. שיעור הרווח הגולמי מהמכירות ברבעון הרביעי של שנת 2025 עמד על 23.9%, לעומת 24.36% ברבעון הרביעי של שנת 2024.

רווח גולמי מגזר הקמעונאות: ברבעון הרביעי של שנת 2025 הסתכם לסך 377.9 מיליוני ש"ח, לעומת 365.9 מיליוני ש"ח בשנת 2024, גידול של 3.26%. שיעור הרווח הגולמי מהמכירות במגזר הקמעונאות ברבעון הרביעי של שנת 2025 עמד על 21.92%, לעומת 22.38% ברבעון הרביעי של שנת 2024.

הירידה הקלה בשיעור הרווח הגולמי נובעת בעיקר ממצעי עומק בתקופת החגים, כחלק מאסטרטגיית החברה להציע את הסל הזול ביותר גם בתקופה של עליית מחירים, מעלייה בשכר המינימום וכן מהוצאות שכר בגין סניפים חדשים הקשורות לעלות המכר.

רווח גולמי מגזר גוד פארם: ברבעון הרביעי של שנת 2025 הסתכם לסך של 43.7 מיליוני ש"ח, לעומת 38.4 מיליוני ש"ח בשנת 2024, גידול של 13.83%.

שיעור הרווח הגולמי מהמכירות במגזר גוד פארם ברבעון הרביעי של שנת 2025 עמד על 32.91%, לעומת 34.15% ברבעון הרביעי של שנת 2024. הירידה בשיעור הרווח הגולמי נובעת בעיקר מסגירת פעילות הכושר בחברת גוד פארם.

רווח גולמי מגזר אחרים: ברבעון הרביעי של שנת 2025 הסתכם לסך של 44.4 מיליוני ש"ח לעומת לסך של 45.8 מיליוני ש"ח בשנת 2024, קיטון של 3.06% הקיטון נובע בעיקר מקיטון במכירות של קופיקס ברבעון הרביעי.

1.3.6.3 הוצאות מכירה, שיווק, הנהלה וכלליות (Opex)

ההוצאות הני"ל הסתכמו לסך של 381.1 מיליוני ש"ח ברבעון הרביעי של שנת 2025 וזאת לעומת סך של 357.9 מיליוני ש"ח ברבעון הרביעי של שנת 2024, עלייה בשיעור של 6.49%. שיעור ההוצאות הני"ל מן המכירות עלה משיעור של 19.39% ברבעון הרביעי של שנת 2024 לשיעור של 19.57% ברבעון הרביעי של שנת 2025.

1.3.6.4 הוצאות מכירה ושיווק

הוצאות מכירה ושיווק ברבעון הרביעי של שנת 2025 הסתכמו לסך של 349.3 מיליוני ש"ח, לעומת 331.9 מיליוני ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול בשיעור של 5.24%. שיעור ההוצאות הני"ל מן המכירות ירד משיעור של 17.98% ברבעון הרביעי של 2024 לשיעור של 17.94% ברבעון הרביעי של 2025. הירידה בשיעור ההוצאות המכירה ושיווק נובעת בעיקר מירידה בהוצאות שכר.

1.3.6.5 הוצאות הנהלה וכלליות

הוצאות הנהלה וכלליות ברבעון הרביעי של שנת 2025 הסתכמו לסך של 31.8 מיליוני ש"ח לעומת 26 מיליוני ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול בשיעור של 22.4%. שיעור ההוצאות הני"ל מהמכירות בתקופה הנוכחית עלה משיעור של 1.41% בשנת 2024 לשיעור של 1.63% ברבעון הרביעי של שנת 2025. העלייה בשיעור ההוצאות הנהלה וכלליות נובעת בעיקר מעלייה בהוצאות התרומות של הקבוצה אשר משקף הרחבה יזומה של פעילות האחריות התאגידית של הקבוצה.

1.3.6.6 הרווח מפעולות רגילות

ברבעון הרביעי של שנת 2025 הסתכם הרווח מפעולות רגילות לסך של 99.4 מיליוני ש"ח לעומת סך של 93.7 מיליוני ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 6.07%. שיעור הרווח מפעולות רגילות מהמכירות עלה משיעור של 5.08% בשנת 2024 לשיעור של 5.1% בתקופה הנוכחית. הגידול בשיעור הרווח מפעולות רגילות נובע בעיקר מהכנסות אחרות בגין תביעה לנזקי מלחמה שהתהוו לחברה בגין התקופה הנוכחית ותקופות עבר.

הרווח מפעולות רגילות לפני הוצאות פחת והפחתות, EBITDA, הסתכם ברבעון הרביעי של שנת 2025 לסך של 188.5 מיליוני ש"ח לעומת 177.2 מיליוני ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 6.36%.

הרווח מפעולות רגילות במגזר הקמעונאות ברבעון הרביעי של 2025 הינו 85.5 מיליוני ש"ח, לעומת סך של 69.7 מיליוני ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 22.73%. שיעור הרווח מפעולות רגילות מן המכירות במגזר הקמעונאות הינו 4.96% ברבעון הרביעי לשנת 2025, לעומת שיעור של 4.26% ברבעון הרביעי לשנת 2024. הגידול בשיעור הרווח מפעולות רגילות נובע בעיקר מהכנסות אחרות בגין תביעה לנזקי מלחמה שהתהוו לחברה בגין התקופה הנוכחית ותקופות עבר.

הרווח מפעולות רגילות במגזר גוד פארם ברבעון הרביעי של שנת 2025 הינו 12.54 מיליוני ש"ח, לעומת סך של 15.59 מיליוני ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, קיטון של 19.59%. שיעור הרווח מפעולות רגילות מן המכירות במגזר גוד פארם הינו 9.45% ברבעון הרביעי לשנת 2025, לעומת שיעור של 13.88% ברבעון הרביעי לשנת 2024. הירידה ברווח מפעולות רגילות נובעת בעיקר מפתחה מואצת של סניפים חדשים וכן מעלייה בהוצאות שכר עבודה.

הרווח מפעולות רגילות במגזר אחרים ברבעון הרביעי של שנת 2025 הינו 1.53 מיליוני ש"ח, לעומת 8.75 מיליוני ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

1.3.6.7 הוצאות מימון, נטו

ההוצאות הנ"ל הסתכמו ברבעון הרביעי של שנת 2025 לסך של 33.3 מיליוני ש"ח לעומת סך של 10.8 מיליוני ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. הגידול בהוצאה נובע בעיקר מירידת שע"ח של הדולר ושווין של עסקות גידור, ירידה בשערוך שווי ניירות ערך סחירים, מהוצאות מימון בגין חכירות בנכסים חדשים ומעליית המדד.

1.3.6.8 הרווח הנקי של הקבוצה

הרווח הנקי של הקבוצה ברבעון הרביעי של שנת 2025 הינו כ- 51 מיליוני ש"ח לעומת סך של 61.1 מיליוני ש"ח ברבעון הרביעי של שנת 2024, ירידה בשיעור של 16.5%. שיעור הרווח הנקי מן המכירות ירד משיעור 3.31% בתקופה המקבילה אשתקד לשיעור של 2.62% בתקופה הנוכחית. הירידה בשיעור הרווח הנקי של הקבוצה נובעת בעיקר מהוצאות מימון אשר הושפעו מניירות ערך ומשערי חליפין אשר התהווה לקבוצה ברבעון הנוכחי בסכום של כ-11.5 מיליוני ש"ח.

1.3.7 לניתוח תוצאות הפעילות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 לעומת התקופה המקבילה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 – ראה דוח דירקטוריון בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2024.

1.3.8 תמצית תוצאות רווח והפסד לפי רבעונים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025	רבעון רביעי	רבעון שלישי	רבעון שני	רבעון ראשון	
אלפי ש"ח					
7,840,184	1,946,939	2,040,819	2,006,270	1,846,156	מכירות
5,984,694	1,481,621	1,547,626	1,547,752	1,407,695	עלות המכירות
1,855,490	465,318	493,193	458,518	438,461	רווח גולמי
1,384,974	349,289	364,330	343,770	327,585	הוצאות מכירה ושיווק
106,766	31,823	27,528	23,730	23,685	הוצאות הנהלה וכלליות
1,491,740	381,112	391,858	367,500	351,270	הוצאות מכירה ושיווק, הנהלה וכלליות
17,358	15,177	12	(351)	2,520	הכנסות (הוצאות) אחרות
381,108	99,383	101,347	90,667	89,711	רווח מפעולות רגילות
87,793	33,350	29,388	7,384	17,671	הוצאות מימון, נטו
(7,031)	(6,543)	452	(1190)	250	חלק החברה ברווחי (הפסדי) חברות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני
286,284	59,490	72,411	82,093	72,290	רווח לפני מיסים על הכנסה
63,296	8,470	17,502	19,878	17,446	מיסים על הכנסה
222,988	51,020	54,909	62,215	54,844	רווח נקי

1.4 נזילות

יתרת מזומנים ושווי המזומנים ליום 31 בדצמבר 2025 הסתכמה לסך של 729 מיליוני ש"ח וליום 31 בדצמבר 2024 הסתכמו יתרות אלו לסך 878.1 מיליוני ש"ח.

1.4.1 תזרים המזומנים מפעילות שוטפת

לקבוצה תזרים חיובי שהתקבל מפעילות שוטפת בשנת 2025 שהסתכם לסך של 618.3 מיליוני ש"ח. בשנת 2024 היה תזרים חיובי מפעילות שוטפת בסך של 606.1 מיליוני ש"ח. (ראה תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת – בדוחות הכספיים המאוחדים).

1.4.2 תזרים המזומנים מפעילות השקעה

לקבוצה תזרים מזומנים ששימש לפעילות ההשקעה בשנת 2025 בסך של 303.7 מיליוני ש"ח. בשנת 2024 היה תזרים מזומנים ששימש לפעילות ההשקעה בסך של 66.7 מיליוני ש"ח. העלייה נובעת בעיקר מגידול בהשקעות ברכוש קבוע בסך של כ-56 מיליון ש"ח בגין השקעות בסניפים חדשים וטכנולוגיות וכן מגידול של כ-212 מיליון ש"ח אשר נובע משינויים בביקדונות נטו מנגד חל קיטון בגין תמורה ממימוש השקעות לז"ק של כ-18 מיליון ש"ח (ראה תזרימי מזומנים מפעילות השקעה – בדוחות הכספיים המאוחדים).

1.4.3 תזרים המזומנים מפעילות מימון

תזרימי המזומנים ששימשו לפעילות מימון בשנת 2025 הסתכמו לסך של כ-452.5 מיליוני ש"ח. תזרימי המזומנים ששימשו לפעילות מימון בשנת 2024 הסתכמו לסך של כ-450.1 מיליוני ש"ח. (ראה תזרימי מזומנים מפעילות מימון – בדוחות הכספיים המאוחדים).

1.5 ממשל תאגידי

1.5.1 דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

בהתחשב בהרכב הנוכחי של חברי הדירקטוריון, השכלתם האקדמאית, ניסיונם העסקי, כישוריהם ועיסוקם בעבר ובהווה והמספר המזערי של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית שנקבע על ידי הדירקטוריון, החברה עומדת בחובות המוטלות עליה בהתאם לדין ולמסמכי ההתאגדות של החברה. נכון למועד הדוח, הדירקטורים שהינם בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית הינם: מר יעקב נגל (דח"צ), מר יורם דר, וכן מר מרדכי ברקוביץ יו"ר הדירקטוריון. לפרטים בדבר השכלתם, כישוריהם וניסיונם העסקי של הדירקטורים האמורים לפי הוראות תקנה 26 ראה חלק ד' בדבר פרטים נוספים על התאגיד. בתקופת הדוח לא פחת מספר הדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית מהמספר המזערי.

1.5.3. גילוי בדבר המבקר הפנימי בתאגיד

1.5.3.1. המבקר הפנימי בתאגיד

עופר סוסובר, רואה חשבון, החל בכהונתו כמבקר הפנימי של החברה ביום 26 במארס 2008. רוי"ח עופר סוסובר הינו, בעלים ומנהל של משרד "סוסובר ושות' – רואי חשבון", בעל ניסיון רב שנים בביקורת פנים. המבקר הפנימי מעניק שירותי ביקורת פנימית במתכונת של נותן שירותים חיצוני באמצעות משרד "סוסובר ושות'", משרד רואי חשבון.

1.5.3.2. עמידת המבקר הפנימי בדרישות חוקיות

המבקר הפנימי עומד בדרישות סעיף 146 לחוק החברות ובהוראות סעיפים 3(א) ו-8 לחוק הביקורת הפנימית תשנ"ב-1992.

1.5.3.3. החזקה בניירות ערך של החברה או של גוף קשור אליה

נכון למועד דוח זה המבקר הפנימי אינו מחזיק בניירות ערך של החברה או של גוף הקשור אליה. בסעיף זה לדוח הדירקטוריון, "גוף קשור" – כהגדרת מונח זה בסעיף 51(5) לתוספת הרביעית לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

1.5.3.4. קשרי המבקר הפנימי עם החברה או עם גוף קשור אליה

למבקר הפנימי אין קשר נוסף עם החברה או עם גוף קשור אליה.

1.5.3.5. תפקידים נוספים של המבקר הפנימי בחברה

מלבד תפקידו כמבקר פנימי של החברה, אין המבקר הפנימי מועסק על ידי החברה או גוף קשור אליה או מעניק להן שירותים חיצוניים נוספים.

1.5.3.6. תפקידים אחרים של המבקר הפנימי מחוץ לחברה

בעלים ומנהל של משרד "סוסובר ושות' - רואי חשבון" ומעניק שירותי ביקורת פנימית למספר גופים נוספים. לפרטים נוספים ראה תקנה 26א לחלק ד' לדוח התקופתי.

1.5.3.7. דרך מינוי המבקר הפנימי

רוי"ח עופר סוסובר מונה לכהן כמבקר פנימי של החברה על פי המלצת ועדת הביקורת של החברה והחלטת הדירקטוריון מיום 26 למארס 2008, וזאת לאור ניסיונו בביצוע בקרה פנימית בגופים שונים וכן בהתייחס לכך שהינו בעלים של משרד רואי חשבון סוסובר ושות' – רואי חשבון מעל 30 שנה. כמו-כן, רוי"ח עופר סוסובר הינו בעל תואר ראשון בחשבונאות וכלכלה, בעל תואר ראשון במשפטים ובעל תואר שני במנהל עסקים. לפרטים נוספים ראה תקנה 26א לחלק ד' לדוח התקופתי.

1.5.3.8. זהות הממונה הארגוני על המבקר הפנימי

הממונה על המבקר הפנימי הינו יו"ר דירקטוריון החברה.

1.5.3.9 תכנית העבודה של המבקר הפנימי

תכנית העבודה של המבקר הפנימי הינה תכנית שנתית, המביאה בחשבון, בין היתר, את צרכיה ומאפייניה של החברה והעבודה כי מדובר בחברה ציבורית. תוכן תכנית העבודה נקבע בשיתוף עם ועדת הביקורת של הדירקטוריון. תכנית העבודה לשנת 2025 התקבלה ואושרה על ידי ועדת הביקורת ולאחר מכן אושרה בדירקטוריון החברה. תכנית הביקורת השנתית נותנת ביטוי לפעילות החברה, לרבות פעילות החברות הבנות שלה וסדר הקדימות של הנושאים הינו על פי חשיבות הנושאים ודחיפותם, כפי שנקבעים על ידי המבקר הפנימי וועדת הביקורת. התוכנית מותירה בידי המבקר הפנימי שיקול דעת לסטות ממנה.

1.5.3.10 בחינת עסקאות של החברה במהלך שנת 2025 ע"י המבקר הפנימי

בשנת 2025 בחן המבקר עסקאות של החברה (וכן את הליכי אישורן), ובכלל זה התקשרות החברה בפוליסת ביטוח לדירקטורים ולנושאי משרה, התקשרויות בעסקאות השכירות של קרקעות בבעלות מר רמי לוי ו/או חברות קשורות שלו והתקשרויות להעסקתם של קרובים של בעלי השליטה.

1.5.3.11 ביקורת תאגידיים מוחזקים

עבודת ביקורת הפנים מתייחסת גם לחברות בנות של החברה.

1.5.3.12 היקף העסקת המבקר הפנימי

היקף העסקתו של המבקר הפנימי משתנה על פי תכנית הביקורת השנתית ונקבע על ידי הדירקטוריון בהמלצת וועדת הביקורת. היקף שעות העבודה לביצוע תכנית הביקורת הסתכם בשנת 2025 ובשנת 2024 ב-1,768 שעות וב-1,772 שעות, בהתאמה.

1.5.3.13 התקנים המקצועיים על פיהם עורך המבקר הפנימי את הביקורת

הביקורת נערכת על פי תקנים מקצועיים מקובלים לביקורת פנימית, הנחיות מקצועיות ותדריכים של איגוד מבקרים פנימיים בישראל. המבקר הפנימי עמד בדרישות שנקבעו בתקנים האמורים.

1.5.3.14 גישה חופשית למבקר פנים

לעניין מידע ומסמכים של החברה ושל חברות פרטיות של החברה, הומצאו למבקר הפנימי מסמכים ומידע כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית. למבקר הפנימי ניתנת גישה חופשית, מתמדת ובלתי אמצעית למערכות המידע של התאגידיים כאמור, לרבות נתונים כספיים.

1.5.3.15 תגמול המבקר הפנימי

המבקר הפנימי מקבל את שכרו כנגד שעות עבודה המושקעות בפועל בביצוע המטלות בהתאם לתקציב אשר מאושר על ידי ועדת הביקורת של החברה. בשנת 2025 ובשנת 2024 הסתכמה עלות העסקתו של המבקר הפנימי בסך של 442 אלפי ש"ח וסך של כ-438 אלפי ש"ח, בהתאמה. לדעת החברה, אין בתגמול המבקר הפנימי בכדי להשפיע או לפגוע בהפעלת שיקול דעתו המקצועי של המבקר הפנימי.

1.5.3.16 דין וחשבון המבקר הפנימי

דוחות הביקורת הפנימית מוגשים בכתב ליו"ר הדירקטוריון, למנכ"ל החברה וליו"ר ועדת הביקורת, והם נידונים באופן שוטף בוועדת הביקורת עם הנהלת החברה והמנכ"ל. באשר לתקופת הדוח הוגשו דוחות של ממצאי המבקר הפנימי במהלך ישיבות ועדת הביקורת בנושאים: המרכז הלוגיסטי, הבטחת איכות, שכר עובדים, מחזור בקבוקים וסקירת חברה בת רמי לוי תקשורת.

1.5.3.17. הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי

להערכת דירקטוריון החברה וועדת הביקורת כישורי המבקר הפנימי, היקף, אופי ורציפות הפעילות ותוכנית העבודה של המבקר הפנימי הינם סבירים בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה.

1.5.4. גילוי בדבר שכר רו"ח מבקרים

רואי החשבון המבקרים של החברה הם משרד רואי חשבון שלוי קופ ושות' רואי חשבון בשיתוף ברייטמן אלמגור זהר ושות' ישראל. להלן פירוט השכר הכולל לו זכאים רואי החשבון המבקרים של הקבוצה. שכר טרחת רואי החשבון אושר על ידי הנהלת הקבוצה. שכר הטרחה בשנים 2024 ו-2025 הינו:

2024	2025	
שכר טרחה	שכר טרחה	שם משרד רואה חשבון
790,000	882,500	ברייטמן אלמגור זהר ושות' - ביקורת החברה והחברות הבנות
193,500	9,500	ברייטמן אלמגור זהר ושות' - שירותי ייעוץ ומס
409,300	402,500	בן דוד שלווי קופ רואה חשבון - ביקורת החברה וחברות בנות
350,000	310,000	זיו האפט רואה חשבון - ביקורת קופיקס גרופ בע"מ
25,00	12,000	זיו האפט רואה חשבון - שירותי ייעוץ ומס
164,619	253,000	בן דוד שלווי קופ רואה חשבון - שרותי ייעוץ ומס

שכרם של רואי החשבון המבקרים נקבע ומאושר על-ידי דירקטוריון החברה ועל פי המלצת הנהלה החברה.

1.5.5. תרומה לקהילה

בתקופת הדוח תרמה החברה סך של כ-11,584 אלפי ש"ח.

לא נקבעה מדיניות מחייבת בחברה בנושא תרומות לקהילה. אין קשרים או קרבה בין מקבלי התרומות לבין החברה ו/או הדירקטורים ו/או בעלי השליטה ו/או קרוביהם.

1.5.6. אירועים לאחר תאריך המאזן

לפרטים אודות אירועים שאירעו לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי (31 בדצמבר 2025), ראה ביאור 26 לדוחות הכספיים.

גילוי בדבר הליך אישור הדו"חות הכספיים:

בהתאם להוראות תקנות החברות (הוראות ותנאים לעניין הליך אישור הדוחות הכספיים) התש"ע-2010, חברי הועדה לבחינת הדוחות הכספיים (ועדת המאזן) הינם: פרופ' יעקב נגל (דח"צ ויו"ר הועדה), אבי בלשניקוב (דירקטור בלתי תלוי), מר יורם דר (דירקטור). ביום 22 במרץ 2026, קיימה הועדה ישיבה ובה נתקיים דיון יסודי ומקיף בסוגיות הדיווח, המהותיות וגיבוש המלצות לדירקטוריון. כל חברי הועדה נכחו בישיבה. הועדה המליצה לדירקטוריון לאשר את הדוחות הכספיים לשנת 2025.

ביום 26 במרץ 2026 קיבל הדירקטוריון את המלצת ועדת המאזן ואישר את הדוחות הכספיים.

1.6 הדירקטוריון מביע את הערכתו ללקוחות החברה, להנהלת החברה ולצוות העובדים כולו על עבודתם המסורה ותרומתם לקידום החברה.

החברה משתתפת בצער המשפחות השכולות במדינה, מאחלת רפואה שלמה לפצועים ומייחלת לשובם לשלום של כל אנשי כוחות הבטחון שלנו באשר הם.

26 במרץ, 2026

יפית אטיאס

מנכ"לית משותפת

רמי לוי

מנכ"ל משותף ודירקטור

מרדכי ברקוביץ

יו"ר הדירקטוריון

חלק ג' דו"חות כספיים



קבוצת

רמי לוי שיווק השקמה 

סל הקניות הזול במדינה!

עמוד

2-4	דוח רואי החשבון המבקרים
5	דוח רואי החשבון המבקרים בדבר ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי
6-7	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
8	דוחות מאוחדים על הרווח הכולל
9	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
10-12	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
13-70	ביאורים

דוח רואי החשבון המבקרים לבעלי המניות של רשת חנויות רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ

חוות הדעת

ביקרנו את הדוחות הכספיים המאוחדים של רשת חנויות רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ (להלן - "החברה") הכוללים את הדוח המאוחד על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2025 ואת הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל, על השינויים בהון ועל תזרימי המזומנים לשנה שהסתיימה באותו תאריך ואת הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים, לרבות עיקרי המדיניות החשבונאית.

לא ביקרנו את הדוחות הכספיים של חברות שאוחדו אשר נכסיהן הכלולים בדוח המאוחד על המצב הכספי מהווים כ-4% מכלל הנכסים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2025, והכנסותיהן הכלולות בדוח המאוחד על הרווח הכולל מהוות כ-3% מכלל ההכנסות המאוחדות לשנה שהסתיימה באותו תאריך. הדוחות הכספיים של אותן חברות בוקרו על ידי רואי חשבון מבקרים אחרים שדוחותיהם הומצאו לנו וחוות דעתנו, ככל שהיא מתייחסת לסכומים שנכללו בגין אותן חברות, מבוססת על דוחות רואי החשבון המבקרים האחרים.

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו ועל הדוחות של רואי חשבון מבקרים אחרים, הדוחות הכספיים המאוחדים המצורפים 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) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התשי"ע-2010.

בסיס לחוות הדעת

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואי חשבון), התשל"ג-1973. חובותינו על פי תקנים אלו מתוארות בפיסקת חובות רואי 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 רואי 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, לרבות דוחות רואי חשבון המבקרים האחרים, הן נאותות ומספיקות על מנת להוות בסיס לחוות דעתנו.

ענייני מפתח בביקורת

ענייני מפתח בביקורת המפורטים להלן הם העניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, לדירקטוריון החברה ואשר, לפי שיקול דעתנו המקצועי, היו משמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים המאוחדים לתקופה השוטפת. עניינים אלה כוללים, בין היתר, כל עניין אשר: (1) מתייחס, או עשוי להתייחס, לסעיפים או לגילויים מהותיים בדוחות הכספיים המאוחדים וכן (2) שיקול דעתנו לגביהם היה מאתגר, סובייקטיבי או מורכב במיוחד. לעניינים אלה ניתן מענה במסגרת

ביקורתנו וגיבוש חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם. התקשור של עניינים אלה להלן אינו משנה את חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם ואין אנו נותנים באמצעות חוות דעת נפרדת על עניינים אלה או על הסעיפים או הגילויים שאליהם הם מתייחסים.

מלאי

נכון ליום 31 בדצמבר 2025, יתרת המלאי של החברה בדוחות הכספיים המאוחדים הינה כ- 409,035 אלפי ש"ח.

המלאי הוא סעיף מהותי המאוחסן במחסנים חיצוניים, במרכזים הלוגיסטיים ובסניפי החברה ברחבי הארץ. לצורך בחינת קיום והערכת המלאי לתום השנה, הנהלת החברה קבעה נהלי ספירה עבור פריטי המלאי המאוחסנים במחסנים חיצוניים, במרכזים הלוגיסטיים ובסניפי החברה. הפרשים בין ספירות המלאי המחזוריות במהלך השנה מהוות בסיס לחישוב הפרשות לחוסרים של המלאי בסניפים שלא נספרו בסוף שנה. כמו כן בהתאם לביאור 3 (ז) וביאור 9 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 עלות המלאי כוללת את העלויות לרכישת המלאי ולהבאתו למקומו ולמצבו הקיימים. החברה קבעה את עלות רכישת המלאי לפי מחיר קניה אחרון בניכוי הנחות מספקים. שווי המימוש נטו של המלאי הוא אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל, בניכוי אומדן העלויות הדרושות לביצוע המכירה. ככל ועלות המלאי גבוהה משווי המימוש נטו, תרשום החברה הפרשה לירידת ערך מלאי בדוחות הכספיים בגובה הפער בין העלות לשווי מימוש נטו.

לאור מהותיות יתרת המלאי בחברה והעובדה שנושא זה דורש שיקול דעת ומהווה חלק מהותי מעבודת הביקורת, קבענו, על פי שיקול דעתנו המקצועי, כי בחינת יתרת המלאי לתום השנה, הינה עניין מפתח בביקורת.

נהלי הביקורת העיקריים שביצענו כדי לטפל בעניין מפתח בביקורת זה כללו את הנהלים הבאים:

1. הערכנו את התכנון והיישום ואפקטיביות הבקרה הפנימית של החברה בקשר עם קיום והערכת המלאי
2. נכחנו, באופן מדגמי, במחסני החברה במועדי ספירות המלאי, דגמנו פריטי מלאי לצורך בדיקת קיומם, בחנו את הפערים שנמצאו ובהתאם בחנו את נאותות ההפרשה להפרישי מלאי בספרים
3. בדקנו באופן מדגמי, כי פריטי המלאי מוצגים לפי מחיר קניה אחרון וכן כי פריטי המלאי מוצגים כנמוך מבין עלות או שווי מימוש נטו.

חכירת נכסים בבעלות בעל השליטה

נכון ליום 31 בדצמבר 2025, יתרת ההתחייבות בגין חכירה בדוחות הכספיים של החברה עבור חוזים מול בעל השליטה עומדת על סך של כ-882,307 אלפי ש"ח, דמי השכירות בגין חוזים מול בעל השליטה אשר שולמו בשנת 2025 היו כ-85,738 אלפי ש"ח. כמו כן בהתאם לביאור 3 (כא) ולביאור 25 (ה) לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025, החברה חוכרת מבנים מבעל השליטה שבאמצעותם מפעילה החברה את מגזר הקמעונאות. עבור העסקאות בהן החברה מהווה חוכר היא מכירה במועד תחילת החכירה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה.

לאור מהותיות יתרת ההתחייבות בגין חכירה עבור חוזים מול בעל השליטה והעובדה שעסקאות אלו מצריכות אישורים על ידי האסיפה הכללית ו/או ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה, קבענו, על פי שיקול דעתנו המקצועי, כי ההתחייבות בגין חכירה עבור חוזים מול בעל השליטה, הינה עניין מפתח בביקורת.

נהלי הביקורת העיקריים שביצענו כדי לטפל בעניין מפתח בביקורת זה כללו את הנהלים הבאים:

1. הערכנו את התכנון והיישום ואפקטיביות הבקרה של החברה בקשר עם הטיפול החשבונאי בחכירות בכלל ומול בעל השליטה בפרט;
2. בדקנו כי עבור חכירות המבנים מול בעל השליטה קיים אישור ע"י האסיפה הכללית ו/או ועדת ביקורת ודירקטוריון החברה;
3. ביצענו דגימה של הסכמי השכירות והשוואה של התשלומים אשר בוצעו בפועל בשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 אל מול חוזי החכירה;
4. ביצענו חישוב בלתי תלוי של יתרת התחייבות בגין חכירה ונכס זכות שימוש בהתאם לחוזים שנחתמו ואושרו עבור מדגם של חוזים, וכן בדקנו את הוצאות הפחת והוצאות המימון אשר נרשמו בגין חוזים אלו.

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), התשי"ע-2010; וכן הם אחראים לבקרה הפנימית הנחוצה בהתאם לקביעת הדירקטוריון וההנהלה על מנת לאפשר הכנת דוחות כספיים מאוחדים ללא הצגה מוטעית מהותית, בין שמקורה בתרמית או בטעות.

בהכנת הדוחות הכספיים המאוחדים, הדירקטוריון וההנהלה אחראים להעריך את יכולת החברה להמשיך ולפעול כעסק חי, לתת גילוי ככל שנדרש, לעניינים הקשורים לעסק חי וליישם בסיס חשבונאי של עסק חי, אלא אם הדירקטוריון וההנהלה מתכוונים לפרק או להפסיק את פעילות החברה, או שאין להם חלופה מציאותית אחרת מלבד זאת.

חובות רואה החשבון המבקר לביקורת של הדוחות הכספיים המאוחדים

המטרות שלנו הן להשיג מידה סבירה של ביטחון כי הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם אינם כוללים הצגה מוטעית מהותית, בין שמקורה בתרמית או בטעות, ולתת דוח רואה החשבון המבקר הכולל את חוות דעתנו. מידה סבירה של ביטחון היא רמה גבוהה של ביטחון, אך היא אינה מהווה ערובה לכך שביקורת הנערכת בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל תגלה תמיד הצגה מוטעית מהותית כאשר היא קיימת. הצגות מוטעות יכולות לנבוע מתרמית או מטעות והן נחשבות מהותיות אם, בנפרד או במצטבר, ניתן לצפות באופן סביר שהן ישפיעו על החלטות הכלכליות של משתמשים אשר התקבלו על בסיס דוחות כספיים מאוחדים אלו.

בביקורת המבוצעת, לרבות הסתמכות על רואי חשבון מבקרים אחרים, 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.
- מעריכים את נאותות המדיניות החשבונאית שיושמה ואת סבירותם של האומדנים החשבונאיים והגילויים הקשורים אשר נעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה.
- מגיעים למסקנה בקשר לנאותות קביעת הדירקטוריון וההנהלה בדבר קיומה של הנחת העסק החי, וכן, בהתבסס על ראיות הביקורת אשר השגנו, האם קיימת אי ודאות מהותית הקשורה לאירועים או מצבים העלולים להטיל ספקות משמעותיים ביכולתה של החברה להמשיך כעסק חי. אם הגענו למסקנה כי קיימת אי ודאות מהותית, נדרש מאיתנו להפנות את תשומת הלב בדוח רואה החשבון המבקר שלנו לגילויים הקשורים בדוחות הכספיים המאוחדים או, אם גילויים אלו אינם מספקים, לכלול שינוי מהנוסח 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 לחברה שלא להמשיך לפעול כעסק חי.
- מעריכים את ההצגה בכללותה, המבנה והתוכן של הדוחות הכספיים המאוחדים, לרבות הגילויים, והאם הדוחות הכספיים המאוחדים משקפים את העסקאות והאירועים העומדים בבסיסם באופן המשיג הצגה נאותה.
- משיגים ראיות ביקורת נאותות במידה מספקת בדבר העריכה של הדוחות הכספיים המאוחדים לרבות בדיקה כי כללי החשבונאות שיושמו בדוחות הכספיים שבוקרו על ידי רואי חשבון מבקרים אחרים תואמים לכללים אותם נוקטת החברה, כללי הדיווח לפיהם נערכו הדוחות שבוקרו על ידי רואי חשבון מבקרים אחרים תואמים לחוקים והנחיות מחייבים החלים על החברה וכן שכלל הנתונים הנדרשים לצורך האיחוד קבלו ביטוי נאות בדוחות הכספיים המאוחדים.

אנו מתקשרים עם הדירקטוריון וההנהלה, בין היתר, את ההיקף ועיתוי הביקורת המתוכננים וממצאי ביקורת משמעותיים, לרבות ליקויים משמעותיים בבקרה פנימית שרואה החשבון המבקר מזהה במהלך הביקורת.

כמו כן, אנו מספקים לדירקטוריון ולהנהלה הצהרה כי קיימנו את דרישות האתיקה הרלוונטיות בנוגע לאי תלותנו, וכן מתקשרים איתם את כל הקשרים ועניינים אחרים שעשויים להיחשב, באופן סביר, כמשפיעים על אי תלותנו, וכאשר רלוונטי, אמצעי הגנה שיושמו על מנת לבטל איומים מזוהים על אי תלותנו.

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

פיסקת קישור

ביקרנו גם, בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911 של לשכת רואי חשבון בישראל "ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי", את רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 והדוח שלנו מיום 26 במרץ 2026 כלל חוות דעת בלתי מסויגת על קיומם של אותם רכיבים באופן אפקטיבי.

שותפי ההתקשרות של הביקורת נשוא דוח רואי החשבון המבקרים המשותפים הבלתי תלויים הם אלעד קזאז מבריטמן אלמגור זוהר ושות' ועובד בן דוד מבן דוד שלוי קופ ושות'.

בן דוד שלוי קופ ושות'
רואי חשבון

ירושלים, 26 במרץ 2026

בריטמן אלמגור זהר ושות'
רואי חשבון
A Firm in the Deloitte Global Network

תל אביב, 26 במרץ 2026

**דוח רואי החשבון המבקרים הבלתי תלויים לבעלי המניות של
רשת חנויות רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ**

**בדבר ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי
בהתאם לסעיף 9ב (ג) בתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970**

ביקרנו רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של רשת חנויות רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ וחברות בנות (להלן ביחד "החברה") ליום 31 בדצמבר 2025. רכיבי בקרה אלה נקבעו כמוסבר בפסקה הבאה. הדירקטוריון והנהלה של החברה אחראים לקיום בקרה פנימית אפקטיבית על דיווח כספי ולהערכתם את האפקטיביות של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי המצורפת לדוח התקופתי לתאריך הנ"ל. אחריותנו היא לחוות דעה על רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של החברה בהתבסס על ביקורתנו.

רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי שבוקרו נקבעו בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911 של לשכת רואי חשבון בישראל "ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי" (להלן "תקן ביקורת (ישראל) 911"). רכיבים אלה הינם: (1) בקרות ברמת הארגון, לרבות בקרות על תהליך העריכה והסגירה של דיווח כספי ובקרות כלליות של מערכות מידע; (2) בקרות על הכנסות; (3) בקרות על מלאי ורכש; (4) בקרות על שכר; (5) בקרות על רכוש קבוע (6) בקרות על תהליך רישום התחייבות בגין תווים (כל אלה יחד מכונים להלן "רכיבי הבקרה המבוקרים").

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911. על-פי תקן זה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצע במטרה לזהות את רכיבי הבקרה המבוקרים ולהשיג מידה סבירה של ביטחון אם רכיבי בקרה אלה קוימו באופן אפקטיבי מכל הבחינות המהותיות. ביקורתנו כללה השגת הבנה לגבי בקרה פנימית על דיווח כספי, זיהוי רכיבי הבקרה המבוקרים, הערכת הסיכון שקיימת חולשה מהותית ברכיבי הבקרה המבוקרים, וכן בחינה והערכה של אפקטיביות התכנון והתפעול של אותם רכיבי בקרה בהתבסס על הסיכון שהוערך. ביקורתנו, לגבי אותם רכיבי בקרה, כללה גם ביצוע נהלים אחרים כאלה שחשבנו כנחוצים בהתאם לנסיבות. ביקורתנו התייחסה רק לרכיבי הבקרה המבוקרים, להבדיל מבקרה פנימית על כלל התהליכים המהותיים בקשר עם הדיווח הכספי, ולפיכך חוות דעתנו מתייחסת לרכיבי הבקרה המבוקרים בלבד. כמו כן, ביקורתנו לא התייחסה להשפעות הדדיות בין רכיבי הבקרה המבוקרים לבין כאלה שאינם מבוקרים ולפיכך, חוות דעתנו אינה מביאה בחשבון השפעות אפשריות כאלה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו בהקשר המתואר לעיל.

בשל מגבלות מובנות, בקרה פנימית על דיווח כספי בכלל, ורכיבים מתוכה בפרט, עשויים שלא למנוע או לגלות הצגה מוטעית. כמו כן, הסקת מסקנות לגבי העתיד על בסיס הערכת אפקטיביות נוכחית כלשהי חשופה לסיכון שבקרות תהפוכנה לבלתי מתאימות בגלל שינויים בנסיבות או שמידת הקיום של המדיניות או הנהלים תשתנה לרעה.

לדעתנו, החברה קיימה באופן אפקטיבי, מכל הבחינות המהותיות, את רכיבי הבקרה המבוקרים ליום 31 בדצמבר 2025.

ביקרנו גם, בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, את הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 ולשנה שנסיימה באותו תאריך, והדוח שלנו מיום 26 במרץ 2026, כלל חוות דעת ללא שינוי מהנוסח האחיד על אותם דוחות כספיים בהתבסס על ביקורתנו ועל דוחות של רואי חשבון אחרים.

**בן דוד שלוי קופ ושות'
רואי חשבון**

**בריטמן אלמגור זהר ושות'
רואי חשבון
A Firm in the Deloitte Global Network**

ירושלים, 26 במרץ 2026

תל אביב, 26 במרץ 2026

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2024	2025		
אלפי ש"ח			
878,104	729,046	5	נכסים שוטפים
14,299	8,076		מזומנים ושווי מזומנים
67,368	143,075	6	מזומנים מוגבלים
318,431	347,703	7	השקעות לזמן קצר
65,251	78,308	8	לקוחות
6,659	14,425		חייבים ויתרות חובה
1,692	1,531	(ב)22	מיסים שוטפים לקבל
323,074	409,035	9	השקעה נטו בחכירה
1,674,878	1,731,199		מלאי
			סה"כ נכסים שוטפים
			נכסים שאינם שוטפים
605,809	703,712	11	רכוש קבוע, נטו
79,997	78,766	12	נכסים בלתי מוחשיים, נטו
1,230	1,292		הוצאות מראש לזמן ארוך
12,363	11,127		חייבים אחרים לזמן ארוך
76,145	99,120	(ה) 21	מיסים נדחים
1,815,793	1,962,985	(א)22	נכסי זכות שימוש, נטו
5,543	15,466	(ב)22	השקעה נטו בחכירה
15,904	11,279	10	השקעות והלוואות לחברות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני
2,612,784	2,883,747		סה"כ נכסים שאינם שוטפים
4,287,662	4,614,946		סך נכסים

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2024	2025		
אלפי ש"ח			
			התחייבויות שוטפות
3,549	-	13	אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים
1,179,170	1,301,059	14	התחייבויות לספקים ונותני שירותים
190,892	199,937	22	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
435,620	483,776	15	זכאים ויתרות זכות
5,629	3,116		מיסים שוטפים לשלם
-	7,766		דיבידנד לשלם
1,814,860	1,995,654		סה"כ התחייבויות שוטפות
			התחייבויות שאינן שוטפות
10,159	-		אשראי לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים
1,809,319	1,982,697	22	התחייבויות לזמן ארוך בגין חכירה
582	224		הכנסות מראש לזמן ארוך
3,440	5,700		התחייבויות אחרות לזמן ארוך
37,409	42,203	16	התחייבות בגין הטבות לעובדים, נטו
1,860,909	2,030,824		סה"כ התחייבויות שאינן שוטפות
3,675,769	4,026,478		סך התחייבויות
		19	הון
138	138		הון המניות
201,490	201,490		פרמיה על מניות
(18,735)	(48,271)		קרנות הון
360,802	376,060		יתרת רווח
543,695	529,417		סה"כ הון המיוחס לבעלי מניות החברה
68,198	59,051		זכויות שאינן מקנות שליטה
611,893	588,468		סה"כ הון
4,287,662	4,614,946		סה"כ הון והתחייבויות

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים

26 במרץ, 2026				
אסף אזולאי סמנכ"ל כספים	מרדכי ברקוביץ יו"ר הדירקטוריון	יפית אטיאס מנכ"ל משותף	רמי לוי מנכ"ל משותף דירקטור	תאריך אישור הדוחות הכספיים

דוחות מאוחדים על הרווח הכולל

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			ביאור	
2023	2024	2025		
	אלפי ש"ח			
7,181,901	7,383,222	7,840,184	א20	מכירות
5,540,120	5,633,857	5,984,694	ב20	עלות המכירות
1,641,781	1,749,365	1,855,490		רווח גולמי
1,252,214	1,285,005	1,384,974	ג20	הוצאות מכירה ושיווק
92,776	99,259	106,766	ד20	הוצאות הנהלה וכלליות
9,837	510	17,358	ה20	הכנסות אחרות, נטו
306,628	365,611	381,108		רווח מפעולות רגילות
72,331	77,124	121,972	ו20	הוצאות מימון
43,850	45,571	34,179	ז20	הכנסות מימון
948	(773)	(7,031)	10	חלק החברה ברווחי (הפסדי) חברות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני
279,095	333,285	286,284		רווח לפני מיסים על ההכנסה
73,909	73,938	63,296	ג21	מיסים על ההכנסה
205,186	259,347	222,988		רווח לתקופה
מיוחס ל:				
199,356	241,174	208,135		בעלי המניות של החברה
5,830	18,173	14,853		בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
205,186	259,347	222,988		רווח לתקופה
14.47	17.51	15.11	23	רווח למניה לבעלי המניות של החברה רווח בסיסי ומדולל למניה (ל-1 מניה בת 0.01 ש"ח)
(1,536)	1,965	440	16	פריטי רווח (הפסד) כולל אחר שלא יועברו בתקופות עוקבות לרווח והפסד, נטו מדידה מחדש של תכנית הטבה מוגדרת
(1,536)	1,965	440		סך פריטי רווח (הפסד) כולל אחר שלא יועברו בתקופות עוקבות לרווח והפסד, נטו
203,650	261,312	223,428		רווח כולל לתקופה
מיוחס ל:				
197,820	243,139	208,258		בעלי המניות של החברה
5,830	18,173	15,170		בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה
203,650	261,312	223,428		רווח כולל לתקופה

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים

דוחות מאוחדים על השינויים בהון

מיוחס לבעלי המניות של החברה

סה"כ	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ	יתרת רווח אלפי ש"ח	קרן הון עסקאות עם הזשמ"ש	פרמיה על מניות	הון מניות	
611,893	68,198	543,695	360,802	(18,735)	201,490	138	יתרה ליום 1 בינואר 2025
222,988	14,853	208,135	208,135	-	-	-	רווח נקי
440	317	123	123	-	-	-	רווח כולל אחר
5	5	-	-	-	-	-	כניסה לאיחוד
(38,804)	(9,268)	(29,536)	-	(29,536)	-	-	עסקה עם הזכויות שאינן מקנות שליטה
(208,054)	(15,054)	(193,000)	(193,000)	-	-	-	דיבידנד ששולם
588,468	59,051	529,417	376,060	(48,271)	201,490	138	יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

מיוחס לבעלי המניות של החברה

סה"כ	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ	יתרת רווח אלפי ש"ח	קרן הון עסקאות עם הזשמ"ש	פרמיה על מניות	הון מניות	
628,596	78,327	550,269	352,662	(4,021)	201,490	138	יתרה ליום 1 בינואר 2024
259,347	18,173	241,174	241,174	-	-	-	רווח נקי
1,965	-	1,965	1,965	-	-	-	רווח כולל אחר
(35,748)	(21,034)	(14,714)	-	(14,714)	-	-	עסקה עם הזכויות שאינן מקנות שליטה
(242,267)	(7,268)	(234,999)	(234,999)	-	-	-	דיבידנד ששולם
611,893	68,198	543,695	360,802	(18,735)	201,490	138	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

מיוחס לבעלי המניות של החברה

סה"כ	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ	יתרת רווח אלפי ש"ח	קרן הון עסקאות עם הזשמ"ש	פרמיה על מניות	הון מניות	
622,932	70,253	552,679	356,841	(5,790)	201,490	138	יתרה ליום 1 בינואר 2023
205,186	5,830	199,356	199,356	-	-	-	רווח נקי
(1,536)	-	(1,536)	(1,536)	-	-	-	רווח כולל אחר
4,263	2,494	1,769	-	1,769	-	-	עסקה עם הזכויות שאינן מקנות שליטה
(202,249)	(250)	(201,999)	(201,999)	-	-	-	דיבידנד ששולם
628,596	78,327	550,269	352,662	(4,021)	201,490	138	יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
205,186	259,347	222,988
תזרימי המזומנים מפעילות שוטפת:		
רווח נקי לשנה		
ההתאמות הדרושות להצגת תזרימי המזומנים מפעילות שוטפת:		
הוצאות (הכנסות) שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים:		
32,765	42,930	68,658
הוצאות מימון, נטו		
292,765	316,624	338,378
פחת והפחתות		
3,127	(811)	(184)
הפסד (רווח) מממוש רכוש קבוע		
(2,796)	(530)	(4,648)
רווח מממוש ניירות ערך		
2,721	(16,115)	13,589
ירידת (עליית) ערך ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד		
(5,124)	(12,332)	(22,910)
עלייה במיסים נדחים		
(4,598)	4,555	10,295
ירידת (עליית) ערך של נכס בגין עסקת הגנה הנמדד בשווי הוגן דרך רווח והפסד		
79,033	86,270	86,206
מיסים על ההכנסה (לא כולל מיסים נדחים)		
2,136	3,258	5,168
עליה בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו		
(948)	773	7,031
חלק הקבוצה בהפסדי (רווחי) חברות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני		
(365)	(1,639)	(388)
רווח בגין גריעת נכס חכירה		
2,065	1,486	(99)
ירידת (עליית) ערך בגין הלוואה לאחריים		
-	363	-
הפסד שנוצר בגין צירוף עסקים		
3,603	-	-
ירידת ערך נכס בלתי מוחשי		
(160)	(91)	-
רווח משינויים בשיעור החזקה בכלולה		
404,224	424,741	501,096
שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:		
1,268	(40,148)	(26,770)
ירידה (עלייה) בלקוחות		
4,561	(5,050)	(6,943)
ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה וחייבים לזמן ארוך		
(33,448)	(4,292)	(85,961)
עלייה במלאי		
(500)	(616)	(476)
עלייה בהוצאות מראש לזמן ארוך		
(3,045)	(582)	(358)
ירידה בהכנסות מראש לזמן ארוך		
69,255	34,448	120,922
עלייה בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים		
18,143	56,796	42,821
עלייה בזכאים ויתרות זכות		
56,234	40,556	43,235
מזומנים ששולמו והתקבלו במשך השנה עבור:		
(69,976)	(74,269)	(77,473)
ריבית ששולמה		
29,233	34,221	24,624
ריבית שהתקבלה		
(85,200)	(78,450)	(96,128)
מיסים ששולמו, נטו		
(125,943)	(118,498)	(148,977)
539,701	606,146	618,342

מזומנים נטו, שנבעו מפעילות שוטפת

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
(35,036)	(20,268)	(15,635)
(6,339)	(6,868)	6,620
30,877	9,127	26,809
(1,596)	(3,301)	(45)
(10,309)	114,193	(98,050)
-	-	(89)
4,301	3,847	2,591
1,200	1,560	840
-	(695)	(2,957)
-	109	-
(52)	(250)	(5,000)
(2)	(120)	(4)
934	1,347	2,086
(126,280)	(164,374)	(219,604)
(1,849)	(1,054)	(1,217)
(144,151)	(66,747)	(303,655)
53	12,973	3,000
(3,951)	(10,259)	(16,708)
(179,594)	(191,248)	(194,298)
4,263	(14,647)	(40,415)
(115)	(4,697)	3,984
(202,249)	(242,267)	(208,054)
(381,593)	(450,145)	(452,491)
13,957	89,254	(137,804)
772,092	789,224	878,104
3,175	(374)	(11,254)
789,224	878,104	729,046
158,018	127,167	336,249

תזרימי המזומנים מפעילות השקעה:

רכישת השקעות לזמן קצר
שינוי במזומנים מוגבלים
תמורה ממימוש השקעות לזמן קצר
מתן הלוואות לחברה כלולה, נטו
פירעון (הפקדת) פיקדון, נטו
סגירת פעילות חברה בת
תקבולים בגין השקעה נטו בחכירה
דיבידנד שהתקבל מחברה מוחזקת
השקעה בחברות כלולות
השגת שליטה בחברה מוחזקת – טוגדר (ראה נספח ב')
מתן הלוואות לאחרים
שינוי בחייבים לזמן ארוך
תמורה ממימוש נכסים קבועים
השקעה בנכסים קבועים
השקעה בנכסים בלתי מוחשיים
מזומנים נטו, ששימשו לפעילות השקעה

תזרימי המזומנים מפעילות מימון:

קבלת אשראי מתאגידים בנקאיים ואחרים
פירעון אשראי מתאגידים בנקאיים ואחרים
פירעון קרן התחייבות בגין חכירה
רכישה של מניות מהמיעוט של חברה מאוחדת
קבלת (פירעון) הלוואה מהמיעוט, נטו
דיבידנד ששולם
מזומנים נטו, ששימשו לפעילות מימון

עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים
יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
השפעת תנודות בשערי חליפין
יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

נספח א' – פעולות מהותיות שלא במזומן

גידול בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

נספח ב' - רכישת חברת טוגדר קנאביס בע"מ

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר

2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
-	95	-
-	(1,146)	-
-	1,160	-
-	109	-

הון חוזר, נטו
 נכסים שאינם שוטפים
 התחייבויות שאינן שוטפות
 מזומן נטו ששימש ברכישה

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים

ביאור 1 – כללי

א. הישות המדווחת

רשת חנויות רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ (להלן: "החברה") הינה חברה תושבת ישראל. הדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2025, כוללים את אלה של החברה ושל החברות המוחזקות שלה (להלן יחד: "הקבוצה"). הקבוצה עוסקת בהפעלת רשת סופרמרקטים בישראל. חברות מאוחדות מעניקות שירותים נוספים בניהם שירותי תקשורת, ניהול בתי קפה, ניהול חנויות וסיטונאות פארם.

החברה מפעילה נכון למועד הדוחות 59 סניפי סופרמרקט ברחבי הארץ, שלושה סניפים נוספים הפועלים בשיטת זכיינות, 5 סניפי מינימרקט שכונתיים ונקודת מכירה סיטונאית בצפון הארץ. כמו כן, החברה מפעילה מרכז לוגיסטי בעיר מודיעין על גבי שטח של כ-30,000 מ"ר, המאחסן את כלל מוצרי החברה, לרבות מוצרי הבשר, מגוון מוצרים "יבשים" ופירות וירקות. מהמרכז הלוגיסטי מופצים מוצרים רבים לכלל סניפי החברה.

מניות החברה רשומות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב.

בחודש דצמבר 2011, הוקמה חברת רמי לוי שיווק השקמה תקשורת בע"מ (להלן: "רמי לוי תקשורת"), בבעלות מלאה של החברה, הפועלת בתחום הסלולר והתקשורת. רמי לוי תקשורת משווקת שירותי תקשורת סלולרית ומוכרת מוצרי קצה ואביזרים לציבור.

ביום 1 בינואר 2017, רכשה החברה 95% ממניות חברת מילואות פרי הגליל שותפות מוגבלת (להלן: "בית אריזה").

במסגרת שיתוף פעולה בהסכם שנחתם בין חברת ישראלכרט בע"מ לבין החברה בחודש ינואר 2018, הוקמה חברת המועדון של רמי לוי בע"מ המוחזקת בשיעור 80% ע"י החברה, ו-20% ע"י ישראלכרט. לחברה הועברו נכסי הפעילות בהתאם להסכם המועדון הקודם. חברת המועדון היא בעלת הזכויות לתפעול כרטיסי חיוב שמונפקים ע"פ ההסכם ושמקנים הטבות ברכישות בחברה. (לפרטים נוספים ראה באור 26).

ביום 21 במרץ 2018, רכשה החברה לראשונה מניות רגילות ומניות בכורה של גוד פארם בע"מ (להלן: "גוד פארם"). נכון למועד הדוחות הכספיים מחזיקה החברה 51.96% מהונה המונפק והנפרע של גוד פארם.

גוד פארם, מפעילה נכון למועד הדוחות 72 סניפים (מתוכם 4 סניפים בזכיינות) ומוכרת בעיקר מוצרי נוחות, מוצרי טואלטיקה, מוצרי ניקיון ותרופות ללא מרשם רופא.

בחודש ספטמבר 2018, השלימה החברה את רכישת השליטה בחברת קופיקס גרופ (להלן: "קופיקס").

במהלך חודש אוגוסט 2025, רכשה החברה 23.71% נוספים ממניות קופיקס תמורת סך של 40,415 אלפי ש"ח, כך שנכון למועד הדוחות שיעור החזקות החברה במניות קופיקס הינו 100%.

ביום 18 בדצמבר 2025 קיבל דירקטוריון החברה החלטה לפיה, החל מיום ה-1 בינואר 2026 תתמזג סופר קופיקס בע"מ עם ולתוך החברה. (לפרטים נוספים בעניין המיזוג ראה ביאור 10 שלהלן).

קופיקס מפעילה, דרך חברות הבנות שתי רשתות קמעונאות בתחום המזון: (1) אורבן קופיקס, אשר הינה רשת למכירת קפה, משקאות, מאפים, כריכים וכדומה (2) סופר קופיקס אשר הינה רשת מרכולים שכונתיים עם מגוון פריטים.

נכון למועד הדוחות, אורבן קופיקס הפעילה 20 סניפי בתי קפה (מתוכם 18 סניפים בזכיינות) וסופר קופיקס הפעילה 30 מרכולים (מתוכם 27 סניפי "רמי לוי בשכונה"). לאחר מועד הדוחות נסגרו 4 סניפים בזכיינות של אורבן קופיקס.

כמו כן מפעילה קופיקס מפעל לייצור מזון ביבנה המשרת את בתי הקפה של קופיקס וכן לקוחות חיצוניים.

בשנת 2020, החברה ייסדה ביחד עם משקיע צד שלישי שאינו קשור, חברה בשם סוויץ' בי. אי. מערכות ליבה בע"מ (להלן: "סוויץ'"). נכון למועד הדוחות החברה ב-86% מהונה המונפק והנפרע של סוויץ'. סוויץ' פועלת כתומכת בפיתוח יכולות הסליקה של החברה באמצעות הארנק הדיגיטלי שהשיקה החברה.

ביום 1 באפריל 2024, מוזגה חברת רמי לוי לעסקים (צפון) בע"מ (להלן: "רמי לוי לעסקים"), אשר מנהלת נקודת מכירה סיטונאית לבתי עסק, מוסדות ומכולות, עם ולתוך החברה.

ביאור 1 - כללי (המשך)

א. הישות המדווחת (המשך)

ביום 1 באפריל 2024, מוזגה חברת ר.ל פרש פוד, אשר הפעילה 5 סניפי מינימרקט שכונתיים, עם ולתוך החברה. נכון למועד הדוחות מחזיקה החברה ב- 31.52% מהונה המונפק והנפרע של חברת קאנדו דרונס בע"מ (להלן: "קאנדו") וב- 41.97% מהונה המונפק והנפרע של קאנדו ר.ל. השקעות בע"מ (להלן: "ר.ל. קאנדו"), חברות הזנק העוסקות בתחום שליטה, בקרה ותפעול ציי רחפנים.

ביום 11 במאי 2021 התקשרה החברה בהסכם עם מגדל חברה לביטוח בע"מ (להלן: "מגדל") ועם סוכנות ביטוח בשליטתה של מגדל (להלן: "הסוכנות המתפעלת"), לפיו יספקו מגדל והחברה המתפעלת שירותי ייעוץ ותמיכה בהקמת סוכנות ביטוח ייעודית אשר תהיה בבעלותה המלאה של החברה ואשר תשרת את לקוחותיה בתחומי ביטוח שונים (להלן: "סוכנות לביטוח"). במהלך חודש אוקטובר 2022 החלה פעילות הסוכנות לביטוח. ביום 1 בספטמבר 2025 הסתיימה ההתקשרות עם מגדל ועם הסוכנות המתפעלת כך שהסוכנות לביטוח מתפעלת את הפעילות בכללותה.

בחודש ינואר 2024 התקשרה החברה בהסכם עם צד שלישי (להלן: "השותף") להקמת חברת "רמי לוי סטוק" (להלן: "סטוק") אשר תוחזק 51% על ידי החברה ו-49% על ידי השותף. חברת סטוק תבצע פעילות של יבוא ומכירה קמעונאית של מוצרים הידועים כמוצרים הנמכרים בחנויות סטוק שונות בארץ. בפברואר 2026 נפתח סניף ראשון של הפעילות.

ב. מצב ביטחוני- מלחמה ועימותים צבאיים

מאז מתקפת ארגון הטרור חמאס ב-7 באוקטובר 2023, חוותה מדינת ישראל אירועי מלחמה ועימותים צבאיים במספר חזיתות (חלקן התנהלו במקביל), שכללו מערכות לחימה מול החמאס ברצועת עזה, פעילות צבאית נגד ארגון הטרור חיזבאללה בלבנון, תקיפות נגד החיותים בתימן ועימותים צבאיים נגד איראן (מבצע "עם כלביא" בחודש יוני 2025 ומבצע "שאגת הארי" בפברואר 2026).

למעט שיבושים נקודתיים זמניים במספר סניפים באזורי עימות, פעילות החברה התנהלה כסדרה לאורך כל התקופה באופן רציף (וממשיכה להתנהל גם כיום במהלך מבצע "שאגת הארי") ללא השפעה מהותית על תוצאות פעילות החברה בתקופת הדוח.

בתחילת המלחמה נאלצה הקבוצה לסגור סניפים (מרכולים, פארם ובתי קפה) באזורי לחימה בדרום ובצפון הארץ בהתאם להנחיות פיקוד העורף. כמו כן, חלו שיבושים באספקת מוצרים מצד ספקי הקבוצה בשל מורכבות בשרשרת האספקה והלוגיסטיקה ונוצר מחסור בכוח אדם בחלק מסניפי הקבוצה. בתקופה הנוכחית ובתקופה מקבילות אשתקד סגירת הסניפים וצמצום הפעילות באזורי הלחימה הביאו לירידה בפדיונות סניפים אלו בסכומים שאינם מהותיים לקבוצה.

לעניין מענקי חרבות ברזל שהוכרו בתקופת הדוח ראה ביאור 20(ה).

יצוין כי נכון למועד פרסום דוח זה פועלים כל סניפי הקבוצה בהתאם להנחיות ולצרכים שמתעדכנים מעת לעת. יחד עם זאת, לאור חוסר הוודאות בקשר עם תקופת הימשכותה של המלחמה, עוצמתה, היקפה, המשך אספקת מלאים מספקים, התנדטיות בשווקים ובשערי המטבעות הזרים, צעדים נוספים שתנקוט ממשלת ישראל והשפעות של גורמים חיצוניים נוספים, בין היתר, על הפעילות העסקית של ספקי הקבוצה ועל המצב הכלכלי של לקוחותיה, אין ביכולתה של הקבוצה במועד זה להעריך באופן מדויק את היקפן וטיבן של השפעות עתידיות של המלחמה על פעילותה ותוצאותיה.

הקבוצה ממשיכה לבחון מעת לעת את השפעות המצב הכלכלי והמלחמה על פעילותה העסקית.

ביאור 1 - כללי (המשד)

הגדרות	ג.
	בדוחות כספיים אלה :
החברה	רשת חנויות רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ.
הקבוצה	החברה והחברות המאוחדות.
חברות מאוחדות/חברות בנות	חברות שדוחותיהן מאוחדים באופן מלא, במישרין או בעקיפין, עם דוחות החברה.
חברות מוחזקות	חברות מאוחדות וחברות שהשקעת החברה בהן כלולה, במישרין או בעקיפין, בדוחות הכספיים על בסיס השווי מאזני.
בעלי עניין	כמשמעותם בפסקה (1) להגדרת "בעל עניין" בתאגיד בסעיף 1 לחוק ניירות ערך, התשכ"ח - 1968.
צדדים קשורים	כמשמעותם בתקן חשבונאות בינלאומי (2009) 24 בדבר צדדים קשורים.
חברה אם	ר.ל השקמה החזקות בע"מ
חברות קשורות	שיווק השקמה רמות בע"מ רמי לוי השקמה נדלי"ן בע"מ יפיז אופנה (2004) בע"מ מגה אור רמי לוי בע"מ שותפות רמי לוי משהא אחזקות שותפות קניון מבשרת קניון מבשרת ניהול בע"מ רם שם נכסים בע"מ D.L. שיווק מוצרי טבק ועוד בע"מ לב קסטינה בע"מ לב שנער אחזקות בע"מ ביג קסטינה דרורי ורמי לוי שוק שיווק השקמה מודיעין בע"מ ש.ל.ר אחזקות בע"מ שותפות דימונה קיבולים נכסים והשקעות ישראייר תעופה ותיירות בע"מ לוי לוינגר השקעות בע"מ שותפות אופקים

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 1 - כללי (המשד)

ג. הגדרות (המשד)

- רמי לוי אנרגיה ירוקה בע"מ
 חורש רמות השקמה ב' בע"מ
 ישראייר גרופ בע"מ
 מלון ר.ל תל אביב בע"מ
- מדד** מדד המחירים לצרכן שמפרסמת הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה.
- ד.** הדוחות המאוחדים אושרו לפרסום על ידי דירקטוריון החברה ביום 26 במרץ 2026.

ביאור 2 - בסיס הצגת הדוחות הכספיים

- א.** **הצהרה על עמידה בתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS® Accounting Standards)**
 הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה נערכו בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) (להלן - "תקני IFRS") ופרשנויות להם שפורסמו על ידי הוועדה לתקני חשבונאות בינלאומיים (IASB®). עיקרי המדיניות החשבונאית המפורטים בהמשך יישמו באופן עקבי לגבי כל תקופות הדיווח המוצגות בדוחות כספיים מאוחדים אלה.
 כמו כן, הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם לתקנות ניירות ערך, התשי"ע-2010 (להלן - "תקנות דוחות כספיים").
- ב.** **תקופת המחזור התפעולי**
 תקופת המחזור התפעולי של החברה הינה 12 חודשים.
- ג.** **מתכונת ניתוח הוצאות שהוכרו ברווח או הפסד**
 הוצאות החברה בדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר מוצגות לפי מאפיין פעילות ההוצאה. להערכת הקבוצה, לאור המבנה הארגוני של הקבוצה, סיווג הוצאות באופן זה מספק מידע מהימן ורלוונטי יותר.
- ד.** **מטבע פעילות ומטבע הצגה**
 הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה מוצגים בש"ח, שהינו מטבע הפעילות של הקבוצה, ומעוגלים לאלף הקרוב.
 השקל הינו המטבע שמייצג את הסביבה הכלכלית העיקרית בה פועלת הקבוצה.
- ה.** **שימוש באומדנים ושיקול דעת**
 הכנת הדוחות הכספיים של הקבוצה בהתאם לתקני IFRS דורשת מהנהלת הקבוצה לערוך אומדנים ולהניח הנחות לגבי העתיד. הנהלת הקבוצה בוחנת את האומדנים על בסיס מתמשך בהתבסס על ניסיון העבר ועל גורמים נוספים.
 התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מאומדני ההנהלה. השפעה של שינוי באומדן מוכרת בדרך של מכאן ולהבא בתקופת השינוי ובתקופות עתידיות, אם השינוי משפיע גם עליהן.
 להלן ההנחות העיקריות שנעשו בדוחות הכספיים בקשר לאי הוודאות לתאריך המאזן ואומדנים קריטיים שחושבו על ידי הקבוצה ואשר שינוי מהותי באומדנים ובהנחות עשויים לשנות את ערכם של נכסים והתחייבויות בדוחות הכספיים בשנת הדיווח הבאה:
- **הטבות בגין פנסיה והטבות אחרות לאחר פרישה**
 ההתחייבות בגין תכניות הטבה מוגדרות לאחר העסקה נקבעה תוך שימוש בטכניקות הערכה אקטואריות. חישוב ההתחייבות כרוך בקביעת הנחות בין השאר לגבי שיעורי היוון, שיעורי תשואה צפויים על נכסים, שיעור עליית השכר ושיעורי תחלופת עובדים. קיימת אי וודאות מהותית בגין אומדנים אלה בשל היות התוכניות לזמן ארוך.

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 2 - בסיס הצגת הדוחות הכספיים (המשך)

ה. שימוש באומדנים ושיקול דעת (המשך)

- **תביעות משפטיות**
 בהערכות סיכויי התביעות המשפטיות שהוגשו נגד החברה וחברות מאוחדות שלה, הסתמכו החברות על חוות דעת יועציהן המשפטיים. הערכות אלה של היועצים המשפטיים מתבססות על מיטב שיפוטם המקצועי, בהתחשב בשלב בו מצויים ההליכים, וכן על הניסיון המשפטי שנצבר בנושאים השונים. מאחר שתוצאות התביעות תקבענה בבתי המשפט, עלולות תוצאות אלה להיות שונות מהערכות אלה.
- **ירידת ערך נכסים בלתי מוחשיים**
 הקבוצה בוחנת ירידת ערך של מוניטין לפחות אחת לשנה. הבחינה מחייבת את ההנהלה לבצע אומדן של תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים לנבוע משימוש מתמשך ביחידה מניבת המזומנים (או קבוצת יחידות מניבות מזומנים) שאליה (שאליהן) הוקצה המוניטין. כמו כן נדרשת ההנהלה לאמוד שיעור ניכיון מתאים לתזרימי מזומנים אלה. ההשלכות האפשריות הן זקיפת הפסדים מירידת ערך לרווח או הפסד בתקופה שבה התהוו.
- **נכסי זכות שימוש והתחייבות בגין חכירות**
 בחישוב ההתחייבות בגין חכירות משתמשת הקבוצה בשיטת הריבית האפקטיבית, תוך שימוש בשיעור ההיוון שנקבע על ידי מעריך שווי חיצוני עליו הסתמכה הנהלת הקבוצה. שינוי בשיעור ההיוון ישפיע על ערך ההתחייבות וכן על הוצאות הריבית ותוצאות הפעילות של הקבוצה. כמו כן, לצורך חישוב נכסי זכות שימוש, תקופת ההפחתה, והתחייבות בגין חכירות מעריכה הקבוצה את סבירות ותקופת מימוש אופציות הארכה בכל חוזה. שינוי בהערכת הקבוצה יוביל לשינוי בנכס, בהתחייבות, וכן בתקופת ובסכומי ההפחתה.

ביאור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית

כללי המדיניות החשבונאית המפורטים להלן יושמו בדוחות הכספיים בעקביות, בכל התקופות המוצגות, למעט אם נאמר אחרת.

א. דוחות כספיים מאוחדים

הדוחות הכספיים המאוחדים כוללים את הדוחות של חברות שלחברה יש שליטה בהן (חברות בנות). שליטה מתקיימת כאשר לחברה יש כוח השפעה על הישות המושקעת, חשיפה או זכויות לתשואות משתנות כתוצאה ממעורבותה בישות המושקעת וכן היכולת להשתמש בכוח שלה כדי להשפיע על סכום התשואות שינבע מהישות המושקעת. בבחינת שליטה מובאת בחשבון השפעת זכויות הצבעה פוטנציאליות רק אם הן ממשיות.

זכויות שאינן מקנות שליטה בגין חברות בנות מייצגות את ההון בחברות הבנות שאינו ניתן לייחוס, במישרין או בעקיפין, לחברה האם. הזכויות שאינן מקנות שליטה מוצגות בנפרד במסגרת ההון של החברה. רווח או הפסד וכל רכיב של רווח כולל אחר מיוחסים לחברה ולזכויות שאינן מקנות שליטה.

גידול בשיעור ההחזקה בחברות בנות מוכר כשינוי בהון על ידי התאמה של יתרת הזכויות שאינן מקנות שליטה כנגד ההון המיוחס לבעלי מניות החברה ובתוספת של התמורה שהתקבלה.

ב. צירופי עסקים

רכישת פעילויות וחברות מאוחדות המהוות עסק נמדדות תוך שימוש בשיטת הרכישה. עלות הרכישה נמדדת על פי השווי ההוגן של התמורה שהועברה במועד הרכישה בתוספת זכויות שאינן מקנות שליטה ברכישת. בכל צירוף עסקים, החברה בוחרת האם למדוד את הזכויות שאינן מקנות שליטה ברכישת בהתאם לשוויים ההוגן במועד הרכישה או לפי חלקן היחסי בשווי ההוגן של הנכסים המזוהים נטו של הנרכשת.

הנכסים וההתחייבויות המזוהים של העסק הנרכש מוכרים לפי שוויים ההוגן במועד הרכישה, פרט למספר סוגי נכסים, אשר נמדדים בהתאם להוראות התקנים המתחייבים.

ביאור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ג. השקעות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני

חברות כלולות הינן חברות שלקבוצה יש השפעה מהותית על המדיניות הכספית והתפעולית שלהן, אך לא שליטה. ההשקעה בחברה כלולה מוצגת על בסיס שיטת השווי המאזני.

לפי שיטת השווי המאזני, ההשקעה בחברה הכלולה מוצגת לפי עלות בתוספת שינויים שלאחר הרכישה בחלק הקבוצה בנכסים נטו, לרבות רווח כולל אחר של החברה הכלולה.

ד. שווי מזומנים

שווי מזומנים נחשבים השקעות שניזילותן גבוהה, הכוללות פקדונות בתאגידים בנקאיים לזמן קצר אשר אינם מוגבלים, 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.

ה. מזומנים מוגבלים

יתרות בחשבונות בנק שהשימוש של הקבוצה בהן כפוף למגבלות חוזיות על ידי צד שלישי נכללות כמזומנים מוגבלים.

ו. פיקדונות לזמן קצר

פיקדונות בתאגידים בנקאיים לזמן קצר שתקופתם המקורית עולה על שלושה חודשים ממועד ההשקעה ושאינם עונים להגדרת שווי מזומנים. הפיקדונות מוצגים בהתאם לתנאי הפקדתם.

ז. מלאי

מלאי נמדד כנמוך מבין העלות וערך המימוש נטו. מלאי הקבוצה כולל מלאי מזון ומוצרי סופר אחרים, וכן מלאי מכשירים סלולאריים בסכום לא מהותי. עלות המלאי נקבעת לפי מחיר קניה אחרון. עלות המלאי כוללת את העלויות לרכישת המלאי ולהבאתו למקומו ולמצבו הקיימים. ערך המימוש נטו הוא אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל, בניכוי אומדן העלויות הדרושות לביצוע המכירה.

ח. מכשירים פיננסיים

נכסים פיננסיים

נכסים פיננסיים נמדדים במועד ההכרה לראשונה בשווים ההוגן ובתוספת עלויות עסקה שניתן לייחס במישרין לרכישה של הנכס הפיננסי, למעט במקרה של נכס פיננסי אשר נמדד בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, לגביו עלויות עסקה נזקפות לרווח או הפסד.

החברה מסווגת ומודדת את מכשירי החוב בדוחותיה הכספיים על בסיס הקריטריונים להלן:

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

(א) מכשירי חוב בעלות מופחתת כאשר:

המודל העסקי של החברה הינו החזקת הנכסים הפיננסיים על מנת לגבות תזרימי מזומנים חוזיים; וכן התנאים החוזיים של הנכס הפיננסי מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה.

לאחר ההכרה הראשונית, מכשירים בקבוצה זו יוצגו על פי תנאיהם לפי עלות המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית ובניכוי הפרשה לירידת ערך.

(ב) מכשירי חוב בשווי הוגן דרך רווח או הפסד כאשר:

נכס פיננסי שמהווה מכשיר חוב אינו עומד בקריטריונים למדידתו בעלות מופחתת או בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר. לאחר ההכרה הראשונית, הנכס הפיננסי נמדד בשווי הוגן כאשר רווחים או הפסדים כתוצאה מהתאמות שווי הוגן, נזקפים לרווח או הפסד.

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ח. מכשירים פיננסיים (המשך)

התחייבויות פיננסיות

א) סיווג ומדידה

במועד ההכרה לראשונה, הקבוצה מודדת את ההתחייבויות הפיננסיות בשווי הוגן. לאחר ההכרה הראשונית, הקבוצה מודדת את כל התחייבויות פיננסיות לפי העלות המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית. נכסים פיננסיים והתחייבויות פיננסיות מקוזזים והסכום נטו מוצג בדוח על המצב הכספי אם קיימת זכות שניתנת לאכיפה משפטית לקזז את הסכומים שהוכרו, וכן קיימת כוונה לסלק את הנכס ואת ההתחייבות על בסיס נטו או לממש את הנכס ולסלק את ההתחייבות במקביל. הזכות לקזז חייבת להיות ניתנת לאכיפה משפטית לא רק במהלך העסקים הרגיל של הצדדים לחוזה אלא גם במקרה של פשיטת רגל או חדלות פירעון של אחד הצדדים. על מנת שהזכות לקזז תהיה קיימת באופן מיידי, אסור שהיא תהיה תלויה באירוע עתידי או שיהיו פרקי זמן שבהם היא לא תחול, או שיהיו אירועים שיגרמו לפגיעתה.

החברה מציגה נכס חוב של בעל השליטה בנטו במסגרת שורת התחייבות בגין חכירה (מסניפים המושכרים מבעל השליטה) בדוח על המצב הכספי. זאת לאור זכות קיזוז וכוונה להתחשבנות בנטו על סכומים אלו.

ב) אופציות מכר (Put) שהוענקו לבעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה

אופציות מכר (Put) שהוענקו לבעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה בחברה מאוחדת, באופן אשר בעלי זכויות אלו יכולים לחייב את הקבוצה לרכוש את אחזקותיהם במשך תקופה מסוימת, מטופלות בהתאם לגישת הרכישה הצפויה, קרי, הנחת המוצא העומדת בבסיס השיטה הינה שהאופציות תמומשנה ולכן הן מסווגות כהתחייבות פיננסית. במקביל, מטופלת החזקת בעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה כאילו היא בידי הקבוצה. הקבוצה מכירה בכל תאריך דיווח בהתחייבות פיננסית הנמדדת על בסיס אומדן הערך הנוכחי של התמורה הצפויה בעת מימוש אופציית המכר. שינויים בסכום ההתחייבות בתקופות עוקבות נזקף לרווח או הפסד במסגרת סעיף המימון.

אם בתקופות עוקבות האופציה ממומשת, התמורה ממימוש מטופלת כסילוק ההתחייבות.

ט. מדידת שווי הוגן

שווי הוגן הוא המחיר שהיה מתקבל במכירת נכס או המחיר שהיה משולם להעברת התחייבות בעסקה רגילה בין משתתפים בשוק במועד המדידה.

כל הנכסים וההתחייבויות הנמדדים בשווי הוגן או שניתן גילוי לשווי ההוגן שלהם מחולקים לקטגוריות בתוך מדרג השווי ההוגן, בהתבסס על רמת הנתונים הנמוכה ביותר, המשמעותית למדידת השווי ההוגן בכללותה:

- רמה 1: מחירים מצוטטים (ללא התאמות) בשוק פעיל של נכסים והתחייבויות זהים.
- רמה 2: נתונים שאינם מחירים מצוטטים שנכללו ברמה 1 אשר ניתנים לצפייה במישרין או בעקיפין.
- רמה 3: נתונים שאינם מבוססים על מידע שוק ניתן לצפייה (טכניקות הערכה ללא שימוש בנתוני שוק ניתנים לצפייה).

י. רכוש קבוע

הכרה ומדידה

החברה בחרה למדוד פריטי רכוש קבוע במודל העלות. עלויות שניתן לייחס במישרין להבאת הפריט למיקום ולמצב הדרושים לכך שהוא יוכל לפעול באופן שהתכוונה ההנהלה לייזקפו לעלות הנכס. בתקופות עוקבות נמדד הרכוש הקבוע בעלות בניכוי פחת שנצבר והפסדים מירידת ערך.

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י. רכוש קבוע (המשך)

עלויות עוקבות

עלות החלפת חלק מפריט רכוש קבוע מוכרת כחלק מהערך בספרים של אותו פריט אם צפוי כי התועלת הכלכלית העתידית הגלומה בפריט תזרום אל הקבוצה וכי עלותו ניתנת למדידה באופן מהימן. הערך בספרים של החלק שהוחלף נגרע. עלויות תחזוקה שוטפות נזקפות לרווח והפסד עם התהוותן.

פחת

פחת נזקף לדוח רווח והפסד לפי שיטת הקו הישר על פני אומדן אורך החיים השימושי של כל חלק מפריטי הרכוש הקבוע. אומדן שיעורי הפחת לתקופה השוטפת ולתקופות ההשוואתיות הינו כדלקמן:

% הפחת	
15-20	כלי רכב
5-33	מכונות וציוד
(*)	שיפורים במושכר

(*) שיפורים בנכסים חכורים מופחתים על פני התקופה הקצרה מבין תקופת החכירה (לרבות תקופת האופציה להארכה שבידי הקבוצה שבכוונתה לממשה) ותקופת החיים המשוערת של השיפור. האומדנים בדבר שיטת הפחת, אורך החיים השימושי וערך השייר נבחנים מחדש לפחות בסוף כל שנת דיווח, כמו כן בוחנת הקבוצה את הצורך ברישום הפרשה לירידת ערך.

יא. ירידת ערך

1. ירידת ערך נכסים פיננסיים

לקבוצה נכסים פיננסיים בעלי תקופות אשראי קצרות כגון לקוחות וחייבים בגין חכירה בגינם היא בחרה ליישם את הגישה המקלה למדידת ההפרשה לירידת ערך לפי הסתברות לחדלות פירעון לכל אורך חיי המכשיר (lifetime).

2. ירידת ערך מוניטין

הקבוצה בוחנת ירידת ערך של מוניטין אחת לשנה, ליום 31 בדצמבר או לעיתים קרובות יותר אם אירועים או שינויים בנסיבות מצביעים על כך שקיימת ירידת ערך. נכון לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024 לא הוכרה ירידת ערך מוניטין בגין היחידות מניבות המזומנים אשר מוכרות בדוחות הכספיים.

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יב. נכסים בלתי מוחשיים

נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר מופחתים בקו ישר על פני אורך החיים השימושיים המשוער שלהם בכפוף לבחינת ירידת ערך. אורך החיים השימושיים ושיעורי הפחת בהם נעשה שימוש בהפחתת נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר הינו כדלקמן:

<u>% הפחת</u>	
4-14	מותג
11.5-38	הסכמי זכיינות
34	אי תחרות
4.7	זכויות בחכירה תפעולית
33	תוכנות
33	נכס פיתוח

נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו במסגרת צירופי עסקים:

נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו במסגרת צירופי עסקים מוכרים בנפרד ממוניטין כאשר הם עומדים בהגדרת נכס וניתנים לזיהוי. נכסים בלתי מוחשיים כאלה הוכרו במועד צירוף העסקים בשוויים ההוגן.

יג. הפרשות

הפרשה מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות בהווה (משפטית או משתמעת) כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, צפוי שיידרש שימוש במשאבים כלכליים על מנת לסלק את המחויבות וניתן לאמוד אותה באופן מהימן. כאשר הקבוצה צופה שחלק או כל ההוצאה תוחזר, כגון בחוזה ביטוח, ההחזר יוכר כנכס נפרד, רק במועד בו קיימת וודאות למעשה לקבלת הנכס. ההוצאה תוכר בדוח רווח או הפסד בניכוי החזר ההוצאה.

יד. מיסים על ההכנסה

מיסים על ההכנסה בדוח רווח והפסד, כוללים מיסים שוטפים, מיסים בגין שנים קודמות ומיסים נדחים. תוצאות המס בגין מיסים שוטפים או נדחים, נקפות לדוח רווח והפסד.

1. מיסים שוטפים

חבות בגין מיסים שוטפים נקבעת תוך שימוש בשיעורי המס וחוקי המס שחוקקו או, אשר חקיקתם הושלמה למעשה, עד לתאריך המאזן, וכן התאמות נדרשות בקשר לחבות מס לתשלום בגין שנים קודמות.

2. מיסים נדחים

מיסים נדחים מחושבים בגין הפרשים זמניים בין הסכומים הנכללים בדוחות הכספיים, לבין הסכומים המובאים בחשבון לצרכי מס. יתרות המיסים הנדחים מחושבות לפי שיעור המס הצפוי לחול.

בכל תאריך דיווח, נכסי מיסים נדחים נבחנים ובמידה שלא צפוי ניצולם הם מופחתים. במקביל, הפרשים זמניים (כגון הפסדים מועברים לצורכי מס) בגינם לא הוכרו נכסי מיסים נדחים נבחנים ובמידה שניצולם צפוי, מוכר נכס מס נדחה מתאים.

נכסי מיסים נדחים מוצגים במאזן כנכסים בלתי שוטפים ומוצגים לאחר קיזוז מהתחייבות מיסים נדחים אשר מתייחסת לאותה ישות החייבת במס.

ביאור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

טו. התחייבויות בגין הטבות לעובדים

1. הטבות לעובדים לזמן קצר

הטבות לעובדים לזמן קצר הינן הטבות אשר חזויות להיות מסולקות במלואן לפני 12 חודשים 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, 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

לקבוצה תכניות להפקדה מוגדרת, בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין שלפיהן הקבוצה משלמת באופן קבוע תשלומים מבלי שתהיה לה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים גם אם בקרן לא הצטברו סכומים מספיקים כדי לשלם את כל ההטבות לעובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות. הפקדות לתוכנית להפקדה מוגדרת נרשמות כהוצאה בעת ההפקדה לתוכנית במקביל לקבלת שירותי העבודה מהעובד ולא נדרשת הפרשה נוספת בדוחות הכספיים.

כמו כן, הקבוצה מפעילה תכנית הטבות מוגדרת בגין תשלום פיצויים בהתאם לחוק פיצויי פיטורין. לפי החוק זכאים עובדים לקבל פיצויים עם פיטוריהם או עם פרישתם. ההתחייבות בשל סיום יחסי עובד-מעביד מוצגת לפי שיטת שווי אקטוארי של יחידת הזכאות החזויה. החישוב האקטוארי מביא בחשבון עליות שכר עתידיות ושיעור עזיבת עובדים, וזאת על בסיס היוון תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים, לפי שיעורי הריבית בהתאם לתשואה במועד הדיווח של אגרות חוב קונצרניות צמודות מדד באיכות גבוהה, אשר מועד פירעוןן דומה לתקופת ההתחייבויות המתייחסות לפיצויי הפרישה.

הקבוצה מפקידה כספים בגין התחייבויותיה לתשלום פיצויים לחלק מעובדיה באופן שוטף בקרנות פנסיה וחברות ביטוח (להלן: "נכסי התוכנית"). נכסי התוכנית הם נכסים המוחזקים על ידי קרן הטבות עובד לזמן ארוך או בפוליסות ביטוח כשירות. נכסי התוכנית אינם זמינים לשימוש נושי הקבוצה, ולא ניתן לשלםם ישירות לקבוצה.

ההתחייבות בשל הטבות לעובדים המוצגת במאזן מייצגת את הערך הנוכחי של התחייבות הטבות המוגדרת בניכוי השווי ההוגן של נכסי התכנית.

מדידות מחדש של ההתחייבות נטו נזקפות לרווח כולל אחר בתקופת התהוותן.

טז. הכרה בהכנסה

הכנסות מחוזים עם לקוחות מוכרות ברווח או הפסד כאשר השליטה בנכס או בשירות מועברות ללקוח. מחיר העסקה הוא סכום התמורה שצפוי להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים.

להלן הקריטריונים הספציפיים בדבר הכרה בהכנסה, לגבי סוגי ההכנסות הבאים:

1. הכנסות ממתן שירותים

הכנסות ממתן שירותים מוכרות לאורך זמן, על פני התקופה בה הלקוח מקבל וצורך את ההטבות המופקות על ידי ביצועי הקבוצה. ההכנסות מוכרות בהתאם לתקופות הדיווח שבהן סופקו השירותים. הקבוצה גובה תשלום מלקוחותיה בהתאם לתנאי התשלום שסוכמו בהסכמים ספציפיים, כאשר התשלומים יכולים להיות טרום תקופת מתן השירות או לאחר תקופת מתן השירות, ובהתאם מכירה הקבוצה בנכס או בהתחייבות בגין החוזה עם הלקוח.

בחלק מהחוזים למתן שירותי ניהול ואחזקה פועלת הקבוצה כסוכן ועל כן מכירה בהכנסות בגין חוזים אלה בגובה תמורה נטו המתקבלת מביצוע החוזה, לאחר ניכוי הסכומים המגיעים לספק העיקרי.

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

- טז. **הכרה בהכנסה (המשך)**
2. **הכנסות ממכירת סחורות**
ההכנסה ממכירת סחורות נמדדת על פי השווי ההוגן של התמורה שהתקבלה או העומדת להתקבל, בניכוי החזרות, הנחות מסחריות והנחות כמות. במקרים בהם תקופת האשראי היא קצרה ומהווה את האשראי המקובל בענף, התמורה העתידית אינה מהוונת.
- הכנסות ממכירת סחורות מוכרות כאשר הועברו כל הסיכונים והתשואות המשמעותיים הנגזרים מהבעלות על הסחורות לקונה, והמוכרת אינה שומרת מעורבות ניהולית נמשכת. בדרך כלל, מועד המסירה הינו המועד שבו הועברה הבעלות.
3. **הכנסות מעמלות סניפים בזכיינות**
הכנסות מעמלות סניפים בזכיינות נזקפות בכל תקופה בשיעור קבוע מסכום המכירות בסניפים בזכיינות במהלך התקופה.
4. **זכיינות**
הכנסות מזכיינות בסניפי הרשת מדווחות על בסיס נטו, מאחר שהחברה פועלת מבלי לשאת בסיכונים ובתשואות הנגזרים מהעסקה.
5. **הכנסות משרותי סלולר**
הכנסות משרותי סלולר נזקפות לרווח והפסד באופן יחסי על פני תקופת ההסכם או עם מתן השרות באם סבירות זרימתן של ההטבות הכלכלית המיוחסת למתן השירות הינה צפויה.
6. **הכנסות מדמי חבר**
הכנסות מדמי חבר נזקפות לרווח והפסד בהתאם לתקופת החברות במועדון.
7. **הכנסות מעמלות**
הכנסות מעמלות מוכרות בהתאם לשימוש בכרטיס האשראי של המועדון בהתאם לשיעור מול בית העסק.
8. **הכנסות ממרווח אשראי**
הכנסות ממרווח אשראי מוכרות עם התהוותן.
- יז. **עלות המכירות**
הקבוצה מסווגת את כלל העלויות שנצברו עד להבאת המוצר לנקודה בו הוא זמין למכירה ללקוח (להלן: "נקודת המכירה") בעלות המכירות וכל העלויות שנצברו החל מנקודה זו מסווגות להוצאות מכירה ושיווק. לגישת הקבוצה, נקודת המכירה היא הנקודה בה המוצר מונח על המדף, בין אם מדובר במדף הפיזי בסניף או במקרה של מכירות האון ליין, המדף במרכז השילוח הייעודי להפצה באינטרנט (להלן: "מרכז השילוח") או המדף בסניף ההיברידי (הפצת אינטרנט מתוך סניף פיזי). בהתאם לגישה זו, מסווגת החברה בעלות המכירות:
1. קניות מוצרים וחומרי אריזה.
2. עלויות הובלת המוצרים לסניפים, לסניפים ההיברידיים, למרכזי השילוח של מערך האונליין ועלויות שינוע המוצרים ממרכז הלוגיסטי של החברה לסניפיה, בין אם מדובר בעלויות מערך ההובלות הפנימי של החברה או עלויות בגין שירותי הובלה חיצוניים.
3. עלויות מרכז הלוגיסטי של הקבוצה הכוללות בעיקר, שכר עבודה ונלוות, עלות הפחתת נכסי זכות שימוש, תקורה ופחת.

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יז. עלות המכירות (המשך)

4. עלויות שכר העבודה ונלוות שנצברו עד להגעת המוצר לנקודת המכירה בכל נקודות המכירה של החברה (סניף פיזי, היברידי, מרכז שילוח אונליין) כגון שכר עבודה של עובדי הסחר, עובדי קליטה ואחסון סחורה ועובדי הסדרנות.

כמו כן, עלויות שנצברו ממועד הגעתו של המוצר לנקודת המכירה מסווגות להוצאות מכירה ושיווק וכוללות, בין היתר, את עלויות התפעול ואחזקת הסניף, עלויות אתר האינטרנט ועלויות הליקוט והמשלוחים במערך האונליין.

יח. הנחות מספקים

על פי ההסכמים עם הספקים, זכאית החברה לקזז את ההנחות המגיעים לה מהם כנגד התחייבויותיה לספקים בגין קניות. החברה הכירה בדוחותיה הכספיים בנכס הנחות לקבל מספקים בגין סכומים שאינם שנויים במחלוקת. הנכס מוצג בקיזוז מיתרת חוב הספקים.

יט. רווח למניה

רווח למניה מחושב לפי סכומי הרווח הבסיסי למניה המיוחס לבעלי המניות הרגילות. הרווח הבסיסי למניה מחושב על ידי חלוקת רווח או הפסד, המיוחס לבעלי מניות רגילות, בממוצע משוקלל של מספר המניות הרגילות הקיימות במחזור במהלך התקופה. חלקה של החברה ברווחי חברות מוחזקות מחושב לפי חלקה ברווח למניה של אותן חברות מוחזקות מוכפל במספר המניות המוחזקות על ידי החברה.

כ. עסקאות עם בעלי שליטה

נכסים והתחייבויות שלגביהם בוצעה עסקה עם בעל שליטה נמדדים לפי שווי הוגן במועד העסקה. הפרש כלשהו בין התמורה לבין השווי ההוגן ייזקף לקרן הון במסגרת ההון העצמי של החברה.

כא. חכירות

1. הקבוצה כחוכר

עבור העסקאות בהן הקבוצה מהווה חוכר היא מכירה במועד התחילה בחכירה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה וזאת למעט עסקאות חכירה לתקופה של עד 12 חודשים ועסקאות חכירה בהן נכס הבסיס בעל ערך נמוך בהן בחרה החברה להכיר בתשלומי החכירה כהוצאה. במועד התחילה, התחייבות בגין חכירה כוללת את כל תשלומי החכירה שטרם שולמו מהוונים בשיעור הריבית הגלומה בחכירה כאשר היא ניתנת לקביעה בנקל או בשיעור הריבית התוספתי של הקבוצה. לאחר מועד התחילה מודדת הקבוצה את ההתחייבות בגין חכירה בשיטת הריבית האפקטיבית. נכס זכות השימוש, במועד התחילה מוכר בגובה ההתחייבות בגין חכירה בתוספת תשלומי חכירה ששולמו במועד התחילה או לפניו ובתוספת של עלויות עסקה שהתהוו. נכס זכות השימוש נמדד במודל העלות ומופחת לאורך החיים השימושיים שלו, או תקופת החכירה לפי הקצר מביניהם. כאשר מתקיימים סימנים לירידת ערך, בוחנת הקבוצה ירידת ערך לנכס זכות השימוש בהתאם להוראות IAS 36.

2. תשלומי חכירה הצמודים למדד

במועד התחילה משתמשת הקבוצה בשיעור המדד הקיים במועד התחילה לצורך חישוב תשלומי החכירה העתידיים. בעסקאות בהן הקבוצה מהווה חוכר, שינויים בגובה תשלומי החכירה העתידיים כתוצאה משינוי במדד מהוונים (ללא שינוי בשיעור ההיוון החל על ההתחייבות בגין חכירה) ליתרת התחייבות בגין חכירה ונזקפים כהתאמה ליתרת הנכס זכות שימוש, רק כאשר חל שינוי בתזרימי המזומנים הנובע משינוי במדד (כלומר, במועד שבו התיאום לתשלומי החכירה נכנס לתוקף). השפעת השינוי במדד בגין תשלומים שוטפים נזקפת לרווח או הפסד.

ביאור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

כא. חכירות (המשך)

3. תשלומי חכירה משתנים
תשלומי חכירה משתנים אשר מבוססים על ביצוע או שימוש ואינם תלויים במדד או בריבית, מוכרים כהוצאה בעסקאות בהן הקבוצה מהווה חוכר, במועד היווצרותם.

4. אופציות להארכה וביטול של תקופת חכירה
תקופת החכירה שאינה ניתנת לביטול כוללת גם תקופות המכוסות על ידי אופציה להאריך את החכירה כאשר ודאי באופן סביר שהאופציה להארכה תמומש וגם תקופות המכוסות על ידי אופציה לבטל את החכירה כאשר ודאי באופן סביר שהאופציה לביטול לא תמומש.
במקרה בו חל שינוי בצפי למימוש אופציית הארכה או לאי מימוש אופציית ביטול, מודדת החברה מחדש

4. אופציות להארכה וביטול של תקופת חכירה (המשך)

את יתרת ההתחייבות בגין החכירה בהתאם לתקופת החכירה המעודכנת, לפי שיעור ההיוון המעודכן ביום השינוי בצפי, כאשר סך השינוי נזקף ליתרת נכס זכות השימוש עד לאיפוסו ומעבר לכך לרווח או הפסד.

5. תיקוני חכירה
כאשר מבוצע תיקון לתנאי החכירה אשר אינו מקטין את היקף החכירה ואינו מטופל כעסקת חכירה נפרדת, מודדת החברה מחדש את יתרת ההתחייבות בגין חכירה בהתאם לתנאי החכירה המתוקנים, לפי שיעור ההיוון המעודכן ביום התיקון וזוקפת את סך השינוי ביתרת ההתחייבות בגין החכירה ליתרת נכס זכות השימוש.

כאשר מבוצע תיקון לתנאי החכירה אשר מביא לקיטון בהיקף החכירה, מכירה החברה ברווח או בהפסד הנובע מהגריעה החלקית או המלאה של יתרת נכס זכות השימוש וההתחייבות בגין החכירה. לאחר מכן, מודדת החברה מחדש את יתרת ההתחייבות בגין חכירה בהתאם לתנאי החכירה המתוקנים, לפי שיעור ההיוון המעודכן במועד התיקון וזוקפת את סך השינוי ביתרת ההתחייבות בגין החכירה ליתרת נכס זכות השימוש.

כב. מענקים ממשלתיים

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

מענקים ממשלתיים אשר הזכות לקבלתם נוצרת לקבוצה כפיצוי בגין הוצאות או הפסדים שנוצרו (לדוגמה כתוצאה מהשפעות מלחמת "חרבות ברזל"), מוכרים ברווח או הפסד בתקופה בה נוצרה הזכאות לקבלתם.

כג. סיווג ריבית, דיבידנדים ומיסים על הכנסה בדוח על תזרימי המזומנים

הקבוצה מסווגת תזרימי מזומנים בגין ריבית אשר התקבלה ושולמה כתזרימי מזומנים אשר נבעו מפעילות שוטפת. תזרימי מזומנים בגין מיסים על הכנסה מסווגים ככלל כתזרימי מזומנים אשר שימשו לפעילות שוטפת. דיבידנדים המשולמים על ידי הקבוצה מסווגים כתזרימי מזומנים לפעילות מימון. דיבידנדים שהתקבלו מסווגים כתזרימי מזומנים מפעילות השקעה.

ביאור 4 - גילוי לתקנים, פרשנויות ותיקונים לתקנים בתקופה שלפני יישום

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

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

1. מבנה דוח רווח או הפסד - הצגת סיכומי משנה מוגדרים וחלוקה לקטגוריות בדוח רווח או הפסד.
2. דרישות בנוגע לשיפור הקיבוץ והפיצול של מידע בדוחות הכספיים ובביאורים.
3. הצגת מידע בנוגע למדדי ביצוע המוגדרים על ידי ההנהלה ("MPM") שאינם מבוססים על תקני חשבונאות (NON-GAAP) בביאורים לדוחות הכספיים.

בנוסף, בעת יישום IFRS 18 יכנסו לתוקף תיקונים לתקני IFRS נוספים, בין היתר לתקן חשבונאות בינלאומי 7 "דוח על תזרימי מזומנים" שנועדו לשפר את ההשוואה בין ישויות. השינויים כוללים בעיקר:

שימוש בסיכום משנה של רווח תפעולי כנקודת מוצא יחידה ביישום השיטה העקיפה לדיווח על תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת וכן ביטול החלופות לבחירת מדיניות חשבונאית בנוגע להצגת ריבית ודיבידנדים. לאור זאת, למעט מקרים מסוימים, ריבית ודיבידנדים שהתקבלו יכללו במסגרת תזרימי מזומנים מפעילות השקעה ומנגד ריבית ששולמה ודיבידנדים ששולמו יכללו במסגרת פעילות מימון.

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

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

2. תיקוני IFRS 9 "מכשירים פיננסיים" ו-IFRS 7 "מכשירים פיננסיים: גילויים" (בדבר סיווג ומדידה של מכשירים פיננסיים והוספת דרישות גילוי)

עיקרי התיקונים ל-IFRS 9:

1. הוספת אפשרות לגרוע התחייבות פיננסית שסולקה באמצעות העברה במערכת תשלומים אלקטרונית לפני מועד הסילוק, בהתקיים הקריטריונים הבאים:
 - לישות אין יכולת מעשית למשוך, לעצור או לבטל את הוראת התשלום;
 - לישות אין יכולת מעשית לגשת למזומנים שישמשו לסילוק כתוצאה מהוראת התשלום; וכן
 - סיכון הסליקה הקשור למערכת התשלומים האלקטרונית אינו משמעותי.

ישות שתבחר באפשרות זו נדרשת ליישמה על כל ההתחייבויות המסולקות באותה מערכת תשלומים אלקטרונית.

2. הוספת הנחיות יישום ודוגמאות לצורך הערכה האם תזרימי מזומנים חוזיים של נכס פיננסי מהווים רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה לצורך סיווג הנכס הפיננסי.
3. התיקון מבהיר כי לנכס פיננסי יש מאפיינים של נכס ללא זכות חזרה (Non-Recourse) אם זכותה הסופית של הישות לקבל תזרימי מזומנים מוגבלת חוזית לתזרימי מזומנים שנוצרו מנכסים מוגדרים.
4. התיקונים מבהירים את המאפיינים של מכשירים צמודים לפי חוזה (Contractually linked instruments) המבדילים אותם מעסקאות אחרות.

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 4 - גילוי לתקנים, פרשנויות ותיקונים לתקנים בתקופה שלפני יישום (המשך)

2. תיקוני IFRS 9 "מכשירים פיננסיים" ו- IFRS 7 "מכשירים פיננסיים: גילויים" (בדבר סיווג ומדידה של מכשירים פיננסיים והוספת דרישות גילוי) (המשך)

עיקרי התיקונים ל- IFRS 7:

1. עדכון דרישות הגילוי לגבי השקעות במכשירים הוניים המיועדים לשווי הוגן דרך רווח כולל אחר.
2. הוספת דרישות גילוי לגבי תנאים חוזיים שעשויים לשנות את העיתוי או הסכום של תזרימי המזומנים החוזיים של מכשירים פיננסיים בהתרחשות (או אי התרחשות) של אירוע מותנה (לדוגמה, השגת יעדי הפחתת פליטות גזי חממה) שאינו מתייחס ישירות לשינויים בסיכונים ובעלויות של הסכמי הלוואה בסיסיים (כגון ערך הזמן של הכסף או סיכון אשראי).
- התיקונים ייכנסו לתוקף לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2026 או לאחר מכן. יישום מוקדם אפשרי בתנאי שכל התיקונים ייושמו בו זמנית או שייושמו רק התיקונים הקשורים לסיווג הנכסים הפיננסיים. ישות נדרשת ליישם את התיקונים למפרע. הישות לא נדרשת להציג מחדש תקופות קודמות במועד היישום לראשונה אך היא רשאית לעשות זאת אם, ורק אם, ניתן לעשות ללא שימוש ב"ראיה לאחור" (hindsight). החברה בוחנת את השלכות התיקון על הדוחות הכספיים המאוחדים.

3. שיפורים שנתיים לתקני IFRS חשבונאיים (כרך 11):

במסגרת תהליך השיפורים השנתיים, ביולי 2024 פורסמו מספר תיקונים לתקני IFRS הכוללים:

1. תיקוני ניסוח מצומצמים בהיקפם ל- IFRS 1 "אימוץ לראשונה של תקני דיווח כספי בינלאומיים", IFRS 10 "דוחות כספיים מאוחדים" ו- IAS 7 "דוח על תזרימי מזומנים".

2. תיקונים ל- IFRS 9 "מכשירים פיננסיים" המבהירים כי כאשר נקבע כי התחייבות חכירה סולקה (extinguished) בהתאם להוראות IFRS 9, החוכר נדרש ליישם את הוראות סעיף 3.3.3 ל- IFRS 9 כך שהרווח או ההפסד הנובע מהגרעיה יוכר ברווח או הפסד. כמו כן, הובהר כי יתרת לקוחות תימדד במועד ההכרה לראשונה בהתאם לסכום שנקבע ביישום IFRS 15 ולא בהתאם למחיר העסקה.

התיקונים ייכנסו לתוקף לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ב-1 בינואר 2026 או לאחר מכן. יישום מוקדם אפשרי תוך מתן גילוי לעובדה זו. התיקון ל- IFRS 9 בדבר גריעת התחייבויות חכירה ייושם לגבי התחייבויות חכירה שסולקו בתחילת תקופת הדיווח השנתית שבה התיקון מיושם לראשונה. החברה בוחנת את השלכות התיקון על הדוחות הכספיים המאוחדים.

ביאור 5 - מזומנים ושווי מזומנים

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי ש"ח		
148,772	57,216	מזומנים - במטבע ישראלי
20,028	2,489	מזומנים - במטבע חוץ
709,304	629,246	פיקדונות - במטבע ישראלי
-	40,095	פיקדונות - במטבע חוץ
878,104	729,046	

פיקדונות המופקדים בתאגידים בנקאיים הינם לתקופות שבין שבוע לשלושה חודשים, בהתאם לדרישות החברה.

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 6 - השקעות לזמן קצר

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	
67,327	47,224
-	90,277
41	5,574
67,368	143,075

מניות
 פיקדון לזמן קצר במטבע חוץ
 פיקדון לזמן קצר במטבע ישראל

- א. ניירות ערך סחירים מוחזקים למסחר ושינויים בהם נזקפים לדוח רווח והפסד.
 ב. הקבוצה משקיעה את הכספים העומדים לרשותה בניירות ערך בהיקף שלא יעלה על 15% מיתרת המזומנים ושווי מזומנים.

ביאור 7 - לקוחות

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	
88,078	84,958
(3,009)	(4,125)
27,359	28,174
206,003	238,696
318,431	347,703

חובות פתוחים
 הפרשה לחובות מסופקים
 המחאות לגבייה
 כרטיסי אשראי לקבל

ביאור 8 - חייבים ויתרות חובה

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	
25,572	35,377
8,111	10,448
146	2,713
1,150	1,250
1,466	18,251
14,035	1,790
14,771	8,479
65,251	78,308

מקדמות לספקים
 הוצאות מראש
 צדדים קשורים (ראה ביאור 25)
 עובדים (1)
 הכנסות לקבל (ראה ביאור 20 (ה))
 מוסדות
 חייבים ויתרות חובה אחרים

- (1) יתרות עובדים נושאות ריבית שנתית בשיעור 6.69%.

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	
248,026	280,796
(15,485)	(14,906)
232,541	265,890
90,558	143,210
(25)	(65)
90,533	143,145
323,074	409,035

מלאי מוצרים מוגמרים בסניפים
הפחתות
סך מלאי מוצרים מוגמרים בסניפים

מלאי מוצרים מוגמרים שאינם בסניפים
הפחתות
סך מלאי מוצרים מוגמרים שאינם בסניפים

ביאור 10 - השקעות בחברות מוחזקות

א. השקעות בחברות מאוחדות

פרטים בדבר חברות מאוחדות המוחזקות על ידי החברה

ליום 31 בדצמבר			
2024		2025	
זכויות החברה בהון	מדינת התאגדות	זכויות החברה בהון	מדינת התאגדות
100%	ישראל	100%	ישראל
100%	ישראל	100%	ישראל
95%	ישראל	95%	ישראל
80%	ישראל	80%	ישראל
51.96%	ישראל	51.96%	ישראל
76.29%	ישראל	100%	ישראל
86%	ישראל	86%	ישראל
50%	ישראל	-	ישראל
-	ישראל	-	ישראל
-	ישראל	-	ישראל
100%	ישראל	100%	ישראל
-	-	51%	ישראל

רמי לוי שיווק השקמה תקשורת בע"מ
ביכורי השקמה בע"מ (לא פעילה)
פרי הרי הגליל מתשלובת מילואות (שותפות מוגבלת)
המועדון של רמי לוי בע"מ (ראה ביאור 17(ב5))
גוד פארם בע"מ
קופיקס גרופ בע"מ (1)
סוויץ' בי.איי
קיו לוקחים הולכים בע"מ (3)
רמי לוי לעסקים (צפון) בע"מ (2)
ר.ל פרש פוד בע"מ (2)
רמי לוי סוכנות לביטוח כללי ופנסיוני (2021) בע"מ
רמי לוי סטוק בע"מ

(1) קופיקס גרופ בע"מ

ביום 4 בינואר 2024 רכשה החברה 2.19% נוספים מהונה המונפק והנפרע של קופיקס במסגרת הצעת רכש שפרסמה. בימים 4 בפברואר ו-30 באוקטובר 2024 רכשה החברה 7.08% ו-3.97% נוספים מהון המניות המונפק והנפרע של קופיקס, בהתאמה, בסכומים שאינם מהותיים לחברה.

במהלך חודש אוגוסט 2025, רכשה החברה 23.71% ממניות קופיקס גרופ תמורת סך של 40,415 אלפי ש"ח, כך שנכון למועד הדוחות הכספיים שיעור החזקות החברה במניות קופיקס גרופ הינו 100%.

ביום 31 בדצמבר 2025, הושלם מיזוג סטטוטורי במסגרתו הועברו כל הנכסים וההתחייבויות של סופר קופיקס לחברה, תוך חיסולה של סופר קופיקס ללא פירוק, בהתאם להוראות הפרק הראשון לחלק השמיני של חוק החברות, התשנ"ט, 1999.

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 10 - השקעות בחברות מוחזקות (המשך)

א. השקעות בחברות מאוחדות (המשך)

(2) מיזוג חברות רמי לוי לעסקים ור.ל פרש פוד

ביום 28 במרץ 2024, נחתם הסכם בין החברה לבין החברות רמי לוי לעסקים בע"מ ור.ל פרש פוד בע"מ במסגרתו מוזגו רמי לוי לעסקים ור.ל פרש פוד עם ולתוך החברה החל מיום 1 באפריל 2024.

(3) במהלך שנת 2025, בוצע פירוק מרצון לחברת קיו לוקחים הולכים בע"מ.

ב. פרטים בדבר חברות כלולות המוחזקות על ידי החברה

ליום 31 בדצמבר

2024		2025	
זכויות החברה בהון	מדינת התאגדות	זכויות החברה בהון	מדינת התאגדות
40%	ישראל	40%	ישראל
31.91%	ישראל	31.52%	ישראל
37%	ישראל	41.97%	ישראל

השקמה אן.גיי.אן תקשורת בינלאומית 015 בע"מ (1)
 קאנדו דרונס בע"מ (2)
 קאנדו ר.ל השקעות בע"מ (3)

(1) השקמה אן.גיי.אן. תקשורת בינלאומית 015 בע"מ (להלן: "השקמה תקשורת בינלאומית") עוסקת במתן שרותי תקשורת בינלאומיים ומוחזקת בשיעור של 40% על ידי החברה.

(2) בשנת 2022, נחתם הסכם בין החברה לבין בעלי המניות בחברת קאנדו דרונס בע"מ (להלן: "קאנדו"), חברת הזנק העוסקת בתחום שליטה, בקרה ותפעול ציי רחפנים, בעיקר בתחום אבטחה, סיור פיקוח וביטחון.

(3) בשנת 2024, נחתם הסכם בין החברה לבין בעלי מניות בחברת קאנדו ר.ל בע"מ (להלן: "קאנדו ר.ל") חברת הזנק העוסקת בתחום שליטה, בקרה ותפעול ציי רחפנים בתחומים לוגיסטיים במחסנים וכדומה.

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 11 - רכוש קבוע, נטו

סה"כ	שיפורים במושכר אלפי ש"ח	מכונות וציוד	כלי רכב	
1,296,178	679,549	555,895	60,734	עלות
219,604	77,433	124,820	17,351	יתרה ליום 1 בינואר 2025
(53,406)	(28,294)	(12,785)	(12,327)	תוספות במשך השנה
1,462,376	728,688	667,930	65,758	גריעות במשך השנה
				יתרה ליום 31 בדצמבר 2025
690,369	339,848	310,853	39,668	פחת נצבר
119,797	55,411	58,966	5,420	יתרה ליום 1 בינואר 2025
(51,502)	(27,324)	(11,892)	(12,286)	תוספות במשך השנה
758,664	367,935	357,927	32,802	גריעות במשך השנה
				יתרה ליום 31 בדצמבר 2025
703,712	360,753	310,003	32,956	עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2025
סה"כ	שיפורים במושכר אלפי ש"ח	מכונות וציוד	כלי רכב	
1,179,893	658,236	460,625	61,032	עלות
422	-	422	-	יתרה ליום 1 בינואר 2024
164,374	57,504	105,721	1,149	כניסה לאיחוד
(48,511)	(36,191)	(10,873)	(1,447)	תוספות במשך השנה
1,296,178	679,549	555,895	60,734	גריעות במשך השנה
				יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
637,298	326,326	274,640	36,332	פחת נצבר
101,046	49,620	46,784	4,642	יתרה ליום 1 בינואר 2024
(47,975)	(36,098)	(10,571)	(1,306)	תוספות במשך השנה
690,369	339,848	310,853	39,668	גריעות במשך השנה
				יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
605,809	339,701	245,042	21,066	עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2024

ביאור 12 - נכסים בלתי מוחשיים, נטו

מותר	נכס פיתוח	רישיון רדיו טלפון נייד ברשת אחרת	תוכנות	זכויות בחכירה תפעולית	אי תחרות	הסכמי זכיינות	מועדון לקוחות	מוניטין	סה"כ
אלפי ש"ח									
10,463	5,688	1,059	16,767	2,516	563	3,406	132	72,601	113,195
8	-	-	1,209	-	-	-	-	-	1,217
10,471	5,688	1,059	17,976	2,516	563	3,406	132	72,601	114,412
פחת נצבר									
7,484	5,663	1,059	14,746	968	482	2,664	132	-	33,198
743	25	-	1,131	116	81	352	-	-	2,448
8,227	5,688	1,059	15,877	1,084	563	3,016	132	-	35,646
2,244	-	-	2,099	1,432	-	390	-	72,601	78,766

עלות
יתרה ליום 1 בינואר 2025
תוספות במשך השנה
יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

פחת נצבר
יתרה ליום 1 בינואר 2025
תוספות במשך השנה
יתרה ליום 31 בדצמבר 2025
עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2025

מותר	נכס פיתוח	רישיון רדיו טלפון נייד ברשת אחרת	תוכנות	זכויות בחכירה תפעולית	אי תחרות	הסכמי זכיינות	מועדון לקוחות	מוניטין	סה"כ
אלפי ש"ח									
10,443	5,688	1,059	15,733	2,516	563	3,406	132	72,601	112,141
20	-	-	1,034	-	-	-	-	-	1,054
10,463	5,688	1,059	16,767	2,516	563	3,406	132	72,601	113,195
פחת נצבר									
6,323	4,760	1,059	13,945	852	482	2,311	132	-	29,864
1,161	903	-	801	116	-	353	-	-	3,334
7,484	5,663	1,059	14,746	968	482	2,664	132	-	33,198
2,979	25	-	2,021	1,548	81	742	-	72,601	79,997

עלות
יתרה ליום 1 בינואר 2024
תוספות במשך השנה
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

פחת נצבר
יתרה ליום 1 בינואר 2024
תוספות במשך השנה
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2024

ביאור 12 - נכסים בלתי מוחשיים, נטו (המשד)

א. במהלך שנת 2010 העניק שר התקשורת לחברת "רמי לוי שיווק השקמה תקשורת בע"מ" (להלן: "רמי לוי תקשורת") - חברה בת המוחזקת בשיעור של 100%, רישיון רדיו טלפון נייד ברשת אחרת (MVNO) ("רישיון רט"י"). הרישיון ניתן לתקופה של 15 שנים.

בחודש אוגוסט 2015 קיבלה רמי לוי תקשורת רישיון כללי אחוד ("הרישיון החדש") המבטל ומחליף את הרישיון הקודם. הרישיון החדש מרחיב את סל השירותים שרמי לוי תקשורת תהא רשאית לספק לפיו בהליך מקוצר.

תוקפו של הרישיון החדש הוא לתקופה של 20 שנים החל מחודש ספטמבר 2010.

בחודש פברואר 2011 התקשרה רמי לוי תקשורת בהסכם לאספקת שרותי סלולאר עם חברת פלאפון תקשורת בע"מ (להלן: "פלאפון").

על פי תנאי ההסכם, תספק פלאפון לרמי לוי תקשורת את השירותים הנדרשים לשם אספקת שירותי סלולאר על ידי רמי לוי תקשורת ללקוחותיה על פי רישיון הרט"י, ראה בנוסף ביאור 17(ב4).

ב. המוניטין שנוצר בצרוף העסקים של חברת קופיקס, בסך של כ- 47 מיליון ש"ח יוחס ליחידות המניבות מזומנים כדלקמן: כ- 6 מיליון ש"ח יוחס לפעילות הקמעונאית של החברה ויתרת הסכום לפעילות המרכולים של קופיקס (להלן- "מרכולי קופיקס").

הקבוצה בחנה ירידת ערך של מוניטין ליום 31 בדצמבר 2025 באמצעות מעריך שווי חיצוני על ידי בחינת הסכום בר-ההשבה של היחידה מניבת המזומנים שאליה הוקצה המוניטין והשוואתו לערך בספרים של הנכסים וההתחייבויות המיוחסים ליחידה מניבת מזומנים זו.

הנחות המפתח ששימשו בחישוב שווי השימוש הן:

הכנסות - הונח כי הכנסות חברת קופיקס בשנת 2026 יצמחו בשיעור של כ-1.5% ביחס להכנסות בשנת 2025.

בשנת 2027 ואילך צפוי גידול של כ-1.5% בהכנסות מידי שנה הנובע מגידול טבעי במחזורי הסניפים הקיימים.

רווח גולמי – בשנות התחזית שיעור הרווח הגולמי יהיה בשיעור קבוע של 33.2%, באופן זהה לשלושת הרבעונים הראשונים בשנת 2025.

השווי הפנקסני של היחידה מניבת המזומנים הינו 96.1 מיליון ש"ח, כאשר שווי השימוש של קופיקס גבוה משמעותית מהסכום הרשום בספרים. לפיכך, לא קיימת פגימה בערכו של המוניטין ולא הוכר הפסד מירידת ערך.

שיעור ההיוון ששימש להיוון התזרים הינו 8.9% אחרי מס ו- 9.5% לפני מס.

ביאור 13 - אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים

ליום 31 בדצמבר		שיעור הריבית	הלוואות לזמן קצר
2024	2025		
אלפי ש"ח		פריים + (0.5%-1.5%)	
3,549	-		

ביאור 14 - התחייבויות לספקים ונותני שירותים

ליום 31 בדצמבר		חובות פתוחים
2024	2025	
אלפי ש"ח		המחאות לפירעון
665,499	870,921	
513,671	430,138	
1,179,170	1,301,059	

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 15 - זכאים ויתרות זכות

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי ש"ח		
137,428	146,899	התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר (1)
39,602	47,528	מוסדות
11,103	11,200	פיקדונות מספקים
33,558	30,209	הוצאות לשלם
172,577	204,264	הכנסות מראש
28	153	צדדים קשורים
41,324	43,523	זכאים ויתרות זכות אחרות
435,620	483,776	
5,383	6,713	(1) כולל התחייבויות בגין צדדים קשורים בשל משכורות ונלוות

ביאור 16 - התחייבות בגין הטבות לעובדים

- א. דיני העבודה וחוק פיצויי פיטורין בישראל מחייבים את הקבוצה לשלם פיצויים לעובד בעת פיטורין או פרישה. חישוב התחייבות החברה בשל הטבות לעובדים מתבצע על פי הסכם העסקה בתוקף ומבוסס על משכורת העובד אשר, לדעת ההנהלה, יוצרת את הזכות לקבלת הפיצויים.
- ב. לגבי חלק מתשלומי הפיצויים, חלים תנאי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963, באופן מלא או חלקי (כקבוע בצו ההרחבה בענף רשתות שיווק המזון), על-פיו הפקדותיה השוטפות של הקבוצה בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פוטרות אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור להלן (תכנית הפקדה מוגדרת).

מידע באשר לתוכנית הפקדה מוגדרת

לשנה שהסתיימה			
ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח			
20,567	20,569	23,265	הוצאות בגין הטבות לעובדים

- ג. החלק של תשלומי הפיצויים שאינו מכוסה על ידי הפקדות כאמור לעיל, וכן התחייבות בגין מענק פרישה מטופלים על-ידי הקבוצה כתוכנית הטבה מוגדרת לפיה נרשמת התחייבות בגין הטבות עובדים.

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 16 - התחייבויות בגין הטבות לעובדים (המשך)

מידע באשר לתוכניות הטבה מוגדרת

1. הוצאות בגין הטבות לעובדים, נטו

לשנה שהסתיימה		
ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
11,967	9,755	11,815
2,892	3,357	3,871
(1,403)	(1,601)	(1,607)
1,995	(2,552)	(375)
15,451	8,959	13,704
1,561	3,224	4,322

עלות שירות שוטף
הוצאות הריבית בגין התחייבות להטבות
תשואה צפויה על נכסי התוכנית
הפסד (רווח) אקטוארי, נטו שהוכר השנה
סך הוצאות בגין הטבות לעובדים
תשואה בפועל על נכסי התוכנית

2. נכסי (התחייבויות) התוכנית

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	
(67,495)	(77,861)
30,086	35,658
(37,409)	(42,203)

התחייבות בגין תכנית הטבה מוגדרת
שווי הוגן של נכסי התוכנית
סה"כ התחייבויות התוכנית, נטו

3. השינויים בערך הנוכחי של ההתחייבות בגין תכנית הטבה מוגדרת

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	
(63,309)	(67,495)
(3,357)	(3,871)
(9,755)	(11,815)
7,997	7,661
929	(2,341)
(67,495)	(77,861)

יתרה ליום 1 בינואר
הוצאות ריבית
עלות שירות שוטף
פיצויים ששולמו
רווח (הפסד) אקטוארי, נטו
יתרה ליום 31 בדצמבר

4. נכסי התוכנית

א. נכסי התוכנית

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

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 16 - התחייבויות בגין הטבות לעובדים (המשך)

4. נכסי התוכנית (המשך)

ב. התנועה בשווי ההוגן של נכסי התוכנית

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי ש"ח		
26,606	30,086	יתרה ליום 1 בינואר
1,601	1,607	תשואה צפויה
3,404	3,902	הפרשות לתוכנית על ידי המעביד
(3,148)	(2,566)	פיצויים ששלמו
1,623	2,629	רווח אקטוארי, נטו
30,086	35,658	יתרה ליום 31 בדצמבר

5. ההנחות העיקריות בקביעת ההתחייבות בגין תכנית הטבה מוגדרת

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
%		
5.69	5.68	שיעור ההיוון (1)
3.6	3.6	שיעור עליית שכר צפויה

(1) שיעור ההיוון מבוסס על אגרות חוב קונצרניות באיכות גבוהה.

6. ניתוחי רגישות להנחות אקטואריות עיקריות:

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

- א. אם שיעור ההיוון גדל (קטן) בנקודת אחוז אחת, המחויבות להטבה מוגדרת הייתה קטנה ב- 2,311 אלפי ש"ח (גדלה ב- 2,765 אלפי ש"ח). בשנת 2024 אם שיעור ההיוון גדל (קטן) בנקודת אחוז אחת, המחויבות להטבה מוגדרת הייתה קטנה ב- 2,158 אלפי ש"ח (גדלה ב- 2,474 אלפי ש"ח).
- ב. אם שיעור העלות משכורת חזויים היה גדל (קטן) בנקודת אחוז אחת, המחויבות להטבה מוגדרת הייתה גדלה ב- 2,945 אלפי ש"ח (קטנה ב- 2,447 אלפי ש"ח). בשנת 2024 אם שיעור העלות משכורת חזויים היה גדל (קטן) בנקודת אחוז אחת, המחויבות להטבה מוגדרת הייתה גדלה ב- 2,361 אלפי ש"ח (קטנה ב- 2,029 אלפי ש"ח).

ביאור 17 - ערבויות, התקשרויות, שעבודים ותביעות משפטיות

א. ערבויות

1. החברה נתנה שטר חוב לחברת האם בגובה שלושה חודשי שכירות בגין הנכסים המושכרים מחברת "ר.ל. השקמה החזקות בע"מ", בסך כולל של כ- 2,400 אלפי ש"ח.
2. נכון ליום 31 בדצמבר 2025 וליום 31 בדצמבר 2024, יתרת הערבויות הבנקאיות שהוצאו עבור פעילות הקבוצה כערבויות לביצוע התחייבויות לספקים ו/או כערבויות להסכמי שכירות הינן בסך של כ- 43,277 וכ- 35,111 אלפי ש"ח בהתאמה. יתרה זו כוללת ערבות בנקאית של חברות מאוחדות בסך של כ- 15,677 אלפי ש"ח וכ- 15,461 אלפי ש"ח בהתאמה.

ביאור 17 - ערביות, התקשרויות, שעבודים ותביעות משפטיות (המשך)

ב. התקשרויות

1. נכון למועד הדוח, קשורה החברה בהסכם מיום 5 בפברואר 2009, להפעלת סניף בקרית חיים, בהסכם מיום 15 ביולי 2009, להפעלת סניף בזכרון יעקב, ובהסכם מיום 13 בספטמבר 2016, להפעלת סניף באילת. שלושת הסניפים מופעלים על ידי זכיון אחד (להלן: "הזכיון"). החברה העניקה לזכיון רישיון אישי, שאינו ניתן להעברה, להקים ולהפעיל מרכול במסגרת המרכולים המופעלים תחת המותג "רמי לוי". תקופת הרישיון הינה למשך כל תקופת השכירות על-פי חוזה השכירות בגין אותם סניפים, על כל הארכותיו. על-פי ההסכם, הזכיון יהיה אחראי להקמת סניף, לניהולו ולתפעולו וכן לתשלום כל ההוצאות וההתחייבויות בגין אותו סניף, לרבות בגין דמי שכירות, וכן תשלום דמי רישיון לחברה. התמורה לחברה בגין השימוש בהיתר כאמור והפעלת הסניפים הינו בשיעור של 1.5% מהמכירות החודשיות של אותו סניף, אשר משולם לחברה מדי חודש.

הזכיון רשאי לעשות שימוש בסימני המסחר וזכויות הקניין הרוחני של החברה לשם הפעלת הסניפים. אולם על פי הזכיון אין בשימוש זה על ידי הזכיון בסימני המסחר ובזכויות הקניין הרוחני כדי לרכוש בהם זכויות קנייניות ו/או זכויות אחרות מכל סוג שהוא.

הסניפים מעוצבים בהתאם להנחיות ולעקרונות שהורתה החברה לזכיון.

החברה הינה בעלת הזכויות בסניפים בקרית חיים, בזכרון יעקב ובאילת מכוח הסכמי שכירות שהינה צד להם. הזכיון אחראי למילוי כל התחייבויותיה של הקבוצה כשוכרת לפי הסכמי השכירות בגין סניפים אלה.

הקבוצה רשאית לבטל לאלתר את הרישיונות ו/או כל אחד מהזיכיונות בהתרחש אירועים המפורטים בזיכיונות. הכנסות הקבוצה מדמי הזכיון בשנת 2025 הינן בסכום שאינו מהותי לקבוצה.

2. לחברה התקשרויות עם זכיינים בתחומים שונים לצורך שיווק והפצה של מוצריהם במתחמי סניפי החברה.

א. במסגרת ההתקשרות עם זכיון כלי הבית וכלי הניקוי (להלן: "זכיון כלי הבית"), הוסכם כי זכיון כלי הבית יתפעל את מחלקת כלי הבית באופן עצמאי וידאג לאספקה שוטפת ולסידור מדפי המחלקה, כאשר התשלום ייעשה בקופות החנות. כמו כן הוסכם כי זכיון כלי הבית ישמור על רמת מחירים הנמוכה מרשתות השיווק המתחרות באזור פעילותה של החברה. התשלום לזכיון כלי הבית מתבצע על בסיס מכירות קופת הסניף בקיזוז עמלה לחברה.

ב. במסגרת התקשרות החברה עם זכייני המאפים (להלן: "זכייני המאפים"), הוענקו לזכייני המאפים זכויות שימוש ותפעול של המאפיות בסניפי החברה בהם פועלת מאפייה, בהן יימכרו מוצרי הזכיון ללקוחות החנות באמצעות נציגי זכייני המאפים, כאשר התשלום ייעשה בקופות החנות. מחירי המוצרים נקבעים על ידי החברה בהתאם לתחרות בשוק. החברה זכאית לעמלה ממכירות המאפים בקופה.

ג. במסגרת התקשרות עם זכייני הלבשה (להלן: "זכייני הלבשה"), הוענקו לזכייני הלבשה זכויות שימוש ותפעול בסניפים, בהן יימכרו מוצרי הזכיון ללקוחות החנות באמצעות נציגי זכייני הלבשה, כאשר התשלום ייעשה בקופות החנות. מחירי המוצרים נקבעים על ידי החברה בהתאם לתחרות בשוק. החברה זכאית לעמלה ממכירות פריטי הלבשה בקופה.

ביאור 17 - ערבויות, התקשרויות, שעבודים ותביעות משפטיות (המשך)

ב. התקשרויות (המשך)

ד. החברה הינה צד להסכם עם חברה בשליטת מר דרור לוי, אחיו של מר רמי לוי, מבעלי השליטה בחברה ("הזכייין"), (מר דרור לוי מכהן גם כמנהל רשת המהדרין בחברה, כאחראי על סניפי החברה באזור ירושלים), לפיו הזכייין יספק מוצרי טבק במרכולי החברה בדרך של זכיינות. בהתאם להסכם החברה תקצה לזכייין, בין היתר, שטח במרכולי החברה לשימוש של הזכייין עבור מכירת מוצריו, ובתמורה תהא החברה זכאית לעמלה בשיעור של 2% מהמכירות של הזכייין במרכולי החברה, בצירוף מע"מ כדין. ההסכם הינו לתקופה של שלוש שנים, כאשר החברה רשאית בכל עת להודיע

לזכייין על הפסקת ההתקשרות בהסכם בהודעה של 30 יום מראש והזכייין רשאי להודיע לחברה על הפסקת ההתקשרות בהסכם בהודעה של 90 יום מראש.

בחודש מרץ 2022 חודש ההסכם לשלוש השנים הבאות על פי התנאים הקיימים בתוספת תשלום של 0.5% נוספים מסך המכירות העולות על היקף המכירות שהיו בשנת 2021. בחודש מרץ 2025 חודש ההסכם לשלוש שנים נוספות כאשר הזכייין ישלם לחברה עמלה בשיעור של 2% מהמכירות של הזכייין במרכולי החברה, בהם הוא פועל, בנוסף אם ישולם שכ"ד לפי פדיון במרכולי החברה בהם פועל הזכייין, ישלם הזכייין אחוז זהה ממחזור מכירותיו בנוסף לעמלה.

3. החברה קשורה בהסכם עם צד שלישי, על פיו יבטח הצד השלישי את ההמחאות אשר ישולמו על ידי לקוחות בסניפי הקבוצה באמצעות סליקת ההמחאות במערכת המחשב של הצד השלישי, בתמורה לעמלה. עם סליקת ההמחאות, עוברת האחריות להבטחת התשלום לצד השלישי. לפיכך, היקף החובות האבודים בגין המחאות אשר חוללו הינו רק בגין המחאות אשר הייתה בעיה ברישום שלהן המקשה על גבייתן (כגון בעיה בחתימה או בתאריך המופיע על גבי ההמחאות) והוא בסכום שאינו מהותי, וזאת לאחר שהחברה מצליחה לגבות חלק מההמחאות שחוללו כאמור.

4. ביום 7 בספטמבר 2010 העניק שר התקשורת לרמי לוי שיווק השקמה תקשורת בע"מ (להלן: "רמי לוי תקשורת") רישיון כללי למתן שירותי רדיו וטלפון נייד ברשת אחרת (MVNO).

ביום 15 בפברואר 2011, הודיעה החברה כי רמי לוי תקשורת התקשרה בהסכם לאספקת שירותי סלולאר באמצעות רשת אחרת (להלן: "הסכם שירותי סלולאר") עם חברת פלאפון תקשורת בע"מ (להלן: "פלאפון"). על-פי תנאי ההסכם, תספק פלאפון לרמי לוי תקשורת את השירותים הנדרשים לשם אספקת שירותי סלולאר על-ידי רמי לוי תקשורת ללקוחותיה על פי רשיון הרט"ן, הן במסגרת תשלום מראש (Pre-Paid) והן במסגרת תשלום בדיעבד (Post-Paid).

בגין השירותים האמורים, תשלם רמי לוי תקשורת לפלאפון בגין דמי מנוי, דקות שיחה ומסרונים בהתאם לצריכה של השירותים בפועל. בהסכם שירותי הסלולאר נכללו תנאים מפסיקים, לפיהם אם וככל שיוטלו על-פי דין מגבלות רגולטוריות על ההתקשרות כפי שנקבע בהסכם שירותי הסלולאר, תופסק ההתקשרות בין הצדדים. ההסכם מוארך מעת לעת על ידי הצדדים וגם התנאים המסחריים בו מתעדכנים בהתאם לתנאי התחרות בשוק התקשורת. ההסכם הנוכחי בין הצדדים בתוקף עד ליום 31 בדצמבר 2030.

5. בחודש אפריל 2014 נחתם הסכם עם חברת ישראלכרט בע"מ (להלן: "ישראלכרט") למיזם משותף לפיו הנפיקה ישראלכרט כרטיס אשראי למועדון הלקוחות של רמי לוי, כאשר הוצעו לחברי המועדון הצעות ומבצעים אטרקטיביים והחברה הייתה זכאית לעמלה ממחזור המכירות בשימושים בכרטיסי המועדון של החברה. הסכם חדש ומשופר נחתם בחודש ינואר 2018 בדבר תפעול מועדון לקוחות חברתי משותף (להלן: "המועדון").

ההסכם החדש מ-2018 קבע כי פעילות המועדון תבצע באמצעות חברה חדשה (להלן: "חברת המועדון"), אשר תוקם על ידי החברה ועל ידי ישראלכרט ותחזק 80% על-ידי החברה ו-20% על-ידי ישראלכרט, ואשר אליה יועברו נכסי הפעילות על פי הסכם המועדון הקודם. החברה החדשה הוקמה והחלה את פעילותה ב-1 למרץ 2018. כמו כן, חברת המועדון-תהא בעלת הזכויות לתפעול כרטיסי חיוב שיונקו על פי ההסכם ושיקנו הטבות ברכישות בחברה. עיקרי ההסכמות שהושגו בין הצדדים בקשר עם המועדון: במסגרת ההסכם ישראלכרט תעניק לחברה את שירותי ההנפקה והתפעול של כרטיסי המועדון, והחברה תישא בעלויות שונות בקשר עם הטבות לחברי המועדון ובהוצאות נלוות מסוימות.

ביאור 17 - ערבויות, התקשרויות, שעבודים ותביעות משפטיות (המשך)

ב. התקשרויות (המשך)

5. כמו כן כולל ההסכם הוראות ומנגנונים מקובלים בדבר ניהול חברת המועדון- וקבלת החלטות בה, לרבות החלטות מסוימות הטעונות הסכמה פה אחד, ומגבלות מקובלות על העברת מניות חברת המועדון. החברה תהיה זכאית לקבל מישראלכרט תשלום הנגזר ממחזור העסקאות שתעשינה בכרטיסי המועדון, שיחושב על-בסיס

העמלה הצולבת הנהוגה מעת לעת, ובתוספת מע"מ כדין. חברת המועדון- תהיה זכאית לחלק מרווחי האשראי הנובעים מהעמדת אשראי בכרטיסי המועדון, חלק מההכנסות מדמי הכרטיס וכן להכנסות משיתופי פעולה של חברת המועדון- עם צדדים שלישיים. במסגרת החתימה על ההסכם קיבלה החברה מענק חתימה הנפרס לאורך תקופת ההסכם. סכום זה הוכר כהתחייבות הכנסות מראש הנפרס על פני שבע שנים.

הבטחת הכנסה

בנוסף, התחייבה ישראלכרט כי אם לא יגיעו הכנסות החברה בקשר עם הכנסות חברת המועדון למינימום השנתי, תשלם ישראלכרט לחברה סכומים מסוימים, אשר לאחר תשלוםם יגיעו הכנסות החברה באותה שנה למינימום שנתי שנקבע. שירותי ההנפקה והתפעול של כרטיסי המועדון על פי ההסכם יינתנו לחברת המועדון באופן בלעדי על-ידי ישראלכרט ולתקופה של שבע שנים החל ממועד תחילת הפעילות, אלא אם הוארך בהסכמה בהתאם לקבוע בהסכם. בהסכם נקבע מנגנון היפרדות במקרה של סיום ההסכם, במסגרתו ניתנו אופציות הדדיות שעם מימושן תרכוש החברה את אחזקות ישראלכרט בחברת המועדון.

בחודש מרץ 2026 נחתמה תוספת להסכם להארכת תוקפו עד ליום 30 ביוני 2026.

ג. שעבודים

על הקבוצה רובצים שעבודים קבועים ושוטפים, ללא הגבלת סכום, להבטחת התחייבויות כלפי הבנקים. השעבודים כוללים נכסים פיננסיים ששועבדו להתחייבויות הקבוצה, בסך של 981 ו-1,060 אלפי ש"ח ליום 31 בדצמבר 2025 ו-2024, בהתאמה.

ד. תביעות משפטיות

1. בקשר עם סניף אחד מסניפי החברה ובית אריזה בצפון הארץ תלויים ועומדים כתבי אישום בגין הפעלת עסק ללא רישיון עסק. החברה מטפלת בהשגת הרישיונות וההיתרים הנדרשים, כמו גם לסניפים בעניינם הושג הסדר טיעון באותו עניין. להערכת החברה ביכולתה להשיג את הרישיונות לסניפים אלה. כדרך כלל בתיקים מסוג זה ניתן כנגד החברה קנס בסכום שאינו מהותי לחברה וכן צו הפסקת שימוש שביצעו נדחה על מנת לאפשר לחברה להשיג את הרישיונות הנדרשים. השגת הרישיון ו/או ההיתר מבטלת את הצו.

2. כנגד החברה מתנהלות תביעות עבודה לא רבות במסגרת היותה מעסיק בגין זכויות נטענות של עובדים. החברה אינה חשופה לסכומים מהותיים בתביעות הללו. תיק נוסף בבית הדין לעבודה מתנהל נגד החברה ועובדים שלה בנוגע לטענות של הפרת הוראות בטיחות בעבודה. החברה מעריכה כי סיכויי ההגנה שלה טובים.

3. כנגד החברה מתנהלות תביעות נזיקין במסגרת אחריותה כתופס ו/או כמחזיק במקרקעין בגין נזקים שאירעו לעובדים ו/או ללקוחות בסניפי החברה. תביעות הנזיקין מכוסות בפוליסות ביטוח מתאימות.

ביאור 17 - ערביות, התקשרויות, שעבודים ותביעות משפטיות (המשך)

ד. תביעות משפטיות (המשך)

4. כנגד החברה וכנגד חברה בבעלות הבת של בעל השליטה (להלן: "יפיז") התקבלה תביעה בגין שיווק מוצרים הנושאים את סימן המסחר של התובעות. במהלך שנת 2023 ניתן פסק דין המחייב את החברה ביחד ולחוד עם יפיז לשלם לתובעות סך של 2.3 מיליון ש"ח, כאשר 900 אלפי ש"ח מתוכם מיוחסים לחברה. החברה הגישה ערעור על פסק דין וכן בקשה לעיכוב ביצוע שהתקבלה בחלקה. החברה לא נשאה בתשלומי של סכום כלשהוא אך נדרשה להפקיד סכום של 1.55 מיליון ש"ח כפיקדון בקשר לערעור. נכון למועד הדוחות הכספיים ערעור החברה והערעור שכנגד נדחו ומשכך הפקדון בסך 1.55 מיליון ש"ח חולט על ידי בית המשפט. נכון למועד פרסום הדוחות שופתה החברה בגובה סכום הפקדון בהתאם לכתב השיפוי שהתקבל מחברת יפיז בו מתחייבת ומאשרת יפיז כי תשפה את החברה בכל סכום ו/או הוצאה שתוטל על החברה בגין תביעה זו. החברה לא תישא בעלויות נוספות כלשהן.

5. כנגד החברה תלויות ועומדות אחת עשרה בקשות לאישור תובענות ייצוגיות. להערכת הנהלת החברה רובן המכריע של התובענות אינו מתאים להתברר כתובענות ייצוגיות ובית המשפט לא יאשר את בירורן כתובענות ייצוגיות. על פי רוב, כלל הבקשות לאישור תובענות ייצוגיות מסתיימות בהסדרי פשרה ו/או הסתלקות בסכומים שאינם מהותיים לחברה.

בנוסף ישנן ארבע בקשות שאושרו כייצוגיות, האחת בקשר עם תביעה צרכנית בנוגע למכשירי שמע לבעלי מוגבלויות במעדניות המרכולים, השנייה בקשר עם השימוש בסלוגן הישן של המותג הפרטי "יותר איכות בפחות עלות" ועוד עילות לא מהותיות. החברה ערערה על החלטת בית המשפט המחוזי ובית המשפט העליון קיבל את ערעור החברה בנוגע לעילת השימוש בסלוגן הישן (שהיוותה את מרכז התיק ועיקרו) והותיר לבירור את עילות סימון מחיר ליחידת מידה וסימון יבואן/יצרן בשם החברה. הבקשה השלישית אושרה להתברר כתביעה ייצוגית ביום ה-2 למרץ 2026 הינה בקשר עם ירידת ערך המניה, שנגרמה כביכול בשל תיקון דוח רבעון ראשון 2023, בעניינו פרסמה החברה דיווחים מיידיים ודוחות מתוקנים. החברה מעריכה כי לא תידרש לשלם בגין התביעות הללו סכומים מהותיים בין אם על דרך הפשרה ובין אם במסגרת פסק דין.

ביחס לבקשה הרביעית שאושרה נציין כי בחודש מרץ 2024 התקבל פסק דין משלים בתביעה ייצוגית בקשר עם תשלום הפרשי דמי חגים בשלושת חודשי עבודה ראשונים. בית הדין האזורי לעבודה בבאר שבע מינה מומחה לצורך ביצוע התחשיבים שישמשו את הבסיס לקביעת סכומי התשלום, מועדים וסדר פעולות בהתאם. הערכות בדבר הסכום לתשלום, על אף שאין כל קביעה בפסק הדין בדבר הסכום לתשלום, נעשו על ידי החברה.

בנוסף, כנגד חברות בנות תלויות ועומדות שמונה בקשות לאישור תובענות ייצוגיות, מתוכן בקשה אחת אושרה כייצוגית. לגבי יתר שבע התביעות צופה החברה שיסגרו בדרך של פשרה בסכומים שאינם מהותיים לחברה.

6. ביום 12 ביולי 2022 הוגשה תביעה כספית כנגד החברה ואחרים בסך כ-2.5 מיליון ש"ח. התביעה נסמכת בעיקרה על הטענה לפיה עסקת רכישת הפעילות של המוכרים על ידי החברה וחברת הבת מהווה מיזוג בהתאם לחוק החברות באופן שבו החברה הרוכשת (חברה בת) התמזגה עם המוכרים וכפועל יוצא מכך, החברה הרוכשת חבה במלוא החובות של המוכרים ולפיכך עליה לשאת בתשלום חוב התביעה בגין סחורות שסופקו על ידי התובעות למוכרים ושהתמורה בגינן לא שולמה על ידי המוכרים. לטענת החברה אין לתובעים עילת תביעה כנגדה שכן בניגוד לטענתם, לא בוצעה במקרה דנן עסקת מיזוג כהגדרתה בחוק החברות אלא עסקת רכישת חלק מהפעילות של המוכרים המהווה מיזוג אך ורק לפי חוק התחרות הכלכלית, התשמ"ח-1988 ולא לפי חוק החברות. להערכת היועצים המשפטיים סיכויי התביעה להתקבל נמוכים.

7. בנוגע לאותה עסקה לרכישת פעילות, הוגשה כנגד החברה, בחודש ינואר 2025 תביעה כנגד החברה על ידי יצחק חודדה, אחר מהמוכרים של פעילות בית הפירות לשעבר. טענת התביעה היא להפרת הסכם אופציה שהיה לו, ביחד עם אחיו לרכישת 40% ממניות חברת פרש פוד, הסכם שנחתם במקביל להסכם רכישת פעילות. ביום ה-11 לפברואר 2026 נתן בית המשפט פסק דין הדוחה את התביעה ופסק לטובת החברה הוצאות בסך 127,000 ש"ח.

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 17 - ערביות, התקשרויות, שעבודים ותביעות משפטיות (המשך)

ד. תביעות משפטיות (המשך)

8. כנגד החברה הוגשו על ידי הרשות להגנת הצרכן הודעות על כוונה להטיל עיצומים כספיים בשל הפרות נטענות של הוראות חוק הגנת הצרכן, בין היתר אי סימון מחירים על גבי מוצרים. שתי הודעות הוגשו כנגד חברות הבנות רמי לוי לעסקים ור.ל פרש פוד שמוזגו לתוך החברה במהלך שנת 2024, ושלישית נגד החברה. החברה מערערת כנגד שלוש הבקשות וסבורה כי בידיה טענות הגנה חזקות.

9. במהלך חודשים אוגוסט וספטמבר 2024 נושאי משרה בחברה תושאלו במסגרת הליך בירור מנהלי שנפתח ברשות ניירות ערך בעניין הצגה מחדש בשל טעות מהותית בדוח רבעון ראשון לשנת 2023. ביום 14 באוגוסט 2025 התקבלה החלטת מותב ועדת האכיפה המנהלית לאשר את הסדר האכיפה שנחתם בעקבות הבירור המנהלי. החלטת המותב מייחסת לחברה ולסמנכ"ל הכספים לשעבר הפרות דיווח ורשלנות בגין פרטים לדוחות הכספיים לרבעון הראשון לשנת 2023 ואיחור בהגשת דוח מיידי. בנוסף, החלטת המותב מייחסת למנכ"ל החברה, מבלי שהוא הודה בכך, הפרת אחריות פיקוחית ביחס להפרות הדיווח האמורות. במסגרת הסדר האכיפה, החברה, מנכ"ל החברה וסמנכ"ל הכספים לשעבר, נטלו על עצמם עיצומים כספיים ובנוסף נאסר על סמנכ"ל הכספים לשעבר לכהן כנושא משרה בגוף מפקח במשך שנה.

10. ביום 27 בפברואר 2025 התקבלה במשרדי החברה בקשה לאישור תביעה נגזרת נגד החברה, חברה נוספת בבעלות בעל השליטה ונושאי המשרה בחברה. בבסיס הבקשה טענות נגד המשיבים להפרות בנושא "ניצול הזדמנות עסקית" בקשר עם רכישת השליטה בחברת ישראייר תעופה ותיירות בע"מ על ידי מר רמי לוי, בעל השליטה בחברה. החברה ונושאי המשרה בה, הגישו תשובתם לבקשה לבית המשפט וסבורים כי בידיהם טענות הגנה חזקות.

ביאור 18 - מכשירים פיננסיים

א. סיווג הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות

להלן סיווג הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות במאזן לקבוצות המכשירים הפיננסיים בהתאם ל-IFRS9:

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי ש"ח		
		נכסים פיננסיים
77,200	56,315	נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד
20,517	125,276	נכסים פיננסיים הנמדדים בעלות מופחתת
344,460	386,536	לקוחות וחייבים הנמדדים בעלות מופחתת
442,177	568,127	
		התחייבויות פיננסיות
3,446,276	3,595,229	התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת
-	10,252	התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

ב. גורמי סיכון פיננסיים

פעילויות הקבוצה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, כגון סיכון שוק (לרבות סיכון מטבע, סיכון שווי הוגן בגין שיעור ריבית וסיכון מחיר), סיכון אשראי, סיכון נזילות וסיכון תזרים מזומנים בגין שיעור ריבית. תכנית ניהול הסיכונים הכוללת של הקבוצה מתמקדת בפעולות לצמצום למינימום השפעות שליליות אפשריות על הביצועים הפיננסיים של הקבוצה. הקבוצה משתמשת במכשירים פיננסיים נגזרים לגדר חשיפות מסוימות לסיכונים. ניהול הסיכונים מבוצע על-ידי סמנכ"ל הכספים ובפיקוח מנכ"ל החברה.

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 18 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. גורמי סיכון פיננסיים (המשך)

1. **סיכון אשראי**
 הכנסות החברה וחברות מאוחדות נובעות בעיקר מלקוחות בישראל. הנהלת החברה עוקבת באופן שוטף אחר חובות הלקוחות ובדוחות הכספיים נכללות הפרשות לחובות מסופקים המשקפות בצורה נאותה, לפי הערכת ההנהלה את ההפסד הגלום בחובות שגבייתם מוטלת בספק. לקבוצה אין ריכוזים משמעותיים של סיכונים אשראי, בשל מדיניות הקבוצה המבטיחה כי מכירות קמעונאיות מתבצעות לרוב במזומן או באמצעות כרטיסי אשראי ושיקים. ההכנסה בשיקים מבוטחת כנגד חוסר כיסוי.
2. **סיכון שוק ההון**
 נכון ליום 31 בדצמבר 2025 השקיעה החברה סך של כ- 47,224 אלפי ש"ח בבטוחות סחירות המסווגות כנכסים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד. בשל השקעה זו חשופה החברה לסיכון בגין תנודתיות ושינויים במחיר נייר הערך שהינו השווי ההוגן הנקבע בהתבסס על מחירי השוק בבורסה.
3. **סיכונים ריבית**
 סיכון שיעור הריבית של החברה נובע בעיקר ממזומנים ופיקדונות לזמן קצר בבנקים בריבית משתנה (בטווח של 3.5%-4.5% במונחים שנתיים). החברה חשופה לסיכון מתזרים מזומנים בגין שינוי ריבית, נכון ליום 31 בדצמבר 2025 הסתכמו יתרות המזומנים והפיקדונות לזמן קצר בבנקים בריבית משתנה בסך 824,897 אלפי ש"ח.
4. **סיכונים שער חליפין**
 סיכון שער החליפין של החברה נובע בעיקר מפיקדונות במטבע חוץ לזמן קצר בבנקים וכן מעסקת אקדמה בשערי חליפין. החברה חשופה לסיכון מתזרים מזומנים בגין שינוי בשערי החליפין, נכון ליום 31 בדצמבר 2025 הסתכמו יתרות המזומנים והפיקדונות לזמן קצר בבנקים במטבע חוץ בסך של – 132,861 אלפי ש"ח.

- ג. **ריכוז סיכון נזילות**
 מטרת הקבוצה היא לשמור על רמת הון חוזר שתאפשר לה להתמודד עם סיכונים שונים העומדים בפניה. הטבלה שלהלן מציגה את זמני הפירעון של ההתחייבויות הפיננסיות של הקבוצה על פי התנאים החוזיים בסכומים לא מהוונים:

ליום 31 בדצמבר 2025			
אלפי ש"ח			
עד שנה	שנה עד שלוש שנים	מעל שלוש שנים	
1,301,059	-	-	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
220,784	-	-	זכאים ויתרות זכות
277,598	532,323	1,992,845	התחייבויות בגין חכירה
1,799,441	532,323	1,992,845	
ליום 31 בדצמבר 2024			
אלפי ש"ח			
עד שנה	שנה עד שלוש שנים	מעל שלוש שנים	
3,549	10,159	-	אשראי מתאגידים בנקאיים
1,179,170	-	-	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
212,338	-	-	זכאים ויתרות זכות
256,934	473,503	1,778,689	התחייבויות בגין חכירה
1,651,991	483,662	1,778,689	

- ד. **שווי הוגן**
 הערך בספרים של מזומנים ושווי מזומנים, השקעות לזמן קצר, לקוחות, חייבים ויתרות חובה, אשראי מתאגידים בנקאיים, התחייבויות לספקים ולנותני שירותים וזכאים ויתרות זכות תואם או קרוב לשווי ההוגן שלהם.

ביאור 18 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ה. תנאי הצמדה של יתרות כספיות
להלן מאזני הצמדה של נכסים והתחייבויות כספיים לימים 31 בדצמבר 2025 ו- 2024 :

ליום 31 בדצמבר 2024				ליום 31 בדצמבר 2025				
סה"כ	במטבע חוץ	ללא הצמדה	בהצמדה למדד המחירים לצרכן	סה"כ	במטבע חוץ	ללא הצמדה	בהצמדה למדד המחירים לצרכן	
				אלפי ש"ח				
878,104	20,028	858,076	-	729,046	42,584	686,462	-	נכסים
14,299	-	14,299	-	8,076	-	8,076	-	מזומנים ושווי מזומנים
67,368	-	67,368	-	143,075	90,277	52,798	-	מזומנים מוגבלים
318,431	-	318,431	-	347,703	-	347,703	-	השקעות לזמן קצר
17,531	-	17,531	-	30,693	-	30,693	-	לקוחות
7,235	-	-	7,235	16,997	-	-	16,997	חייבים ויתרות חובה
13,241	6,008	7,233	-	13,531	6,103	7,428	-	השקעה נטו בחכירה
12,363	-	12,363	-	11,127	-	11,127	-	הלוואה לחברה כלולה
1,328,572	26,036	1,295,301	7,235	1,300,248	138,964	1,144,287	16,997	חייבים אחרים לזמן ארוך
								נכסים
3,549	-	3,549	-					התחייבויות
								אשראי לזמן קצר מתאגידים
								בנקאיים
								התחייבויות לספקים ולנותני
1,179,170	3,442	1,175,728	-	1,301,059	2,746	1,298,313	-	שירותים
212,338	-	212,338	-	73,885	10,252	63,633	-	זכאים ויתרות זכות
2,000,211	-	-	2,000,211	2,182,634	-	-	2,182,634	התחייבויות בגין חכירה
3,440	-	3,440	-	42,203	-	42,203	-	התחייבויות אחרות לזמן ארוך
10,159	-	10,159	-	5,700	-	5,700	-	אשראי לזמן ארוך מתאגידים
37,409	-	37,409	-	-	-	-	-	בנקאיים
3,446,276	3,442	1,442,623	2,000,211	3,605,481	12,998	1,409,849	2,182,634	התחייבויות בגין הטבות לעובדים
(2,117,704)	22,594	(147,322)	(1,992,976)	(2,305,233)	125,966	(265,562)	(2,165,637)	נכסים כספיים בניכוי התחייבויות כספיות (התחייבויות כספיות בניכוי נכסים כספיים)

ביאור 18 - מכשירים פיננסיים (המשך)

1. תנאי הצמדה של יתרות כספיות

ניהול ההון בחברה

מטרת החברה בניהול ההון הינה לשמור על דירוג אשראי גבוה ויחסי הון טובים שיבטיחו תמיכה בפעילות העסקית וייצרו ערך מרבי לבעלי המניות. החברה פועלת להשגת תשואה על ההון ברמה המקובלת בענף ובתחום הפעילות בשווקים בהם פועלת החברה. תשואה זו נתונה לשינויים בהתאם לגורמי השוק בענף הפעילות ובסביבה העסקית של החברה. החברה אינה נתונה לדרישות כלשהן באשר להשגת רמה מסוימת של תשואה על ההון.

2. סיווג מכשירים פיננסיים לפי מדרג שווי הוגן

המכשירים הפיננסיים המוצגים במאזן לפי שווי הוגן מסווגים, לפי קבוצות בעלות מאפיינים דומים, למדרג שווי הוגן כדלהלן הנקבע בהתאם למקור הנתונים ששימש לקביעת השווי הוגן:

רמה 1: מחירים מצוטטים (ללא התאמות) בשוק פעיל של נכסים והתחייבויות זהים.
רמה 3: נתונים שאינם ניתנים לצפייה עבור הנכס או ההתחייבות.

נכסים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן

ליום 31 בדצמבר 2024	ליום 31 בדצמבר 2025
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
67,327	47,224
9,873	9,091
77,200	56,315

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:
מניות- רמה 1
הלוואה לאחרים- רמה 3

ביאור 19 - הון

א. הרכב הון המניות - בש"ח נומינליים

מונפק ונפרע		רשום	
ליום 31 בדצמבר		ליום 31 בדצמבר	
2024	2025	2024	2025
137,756	137,756	500,000	500,000

מניות בנות 0.01 ש"ח
ע.נ. כ"א

ב. מניות החברה רשומות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב.

ג. דיבידנד ששולם

תאריך חלוקת הדיבידנד	סכום הדיבידנד למניה בש"ח	סכום הדיבידנד (באלפי ש"ח)	תאריך החלטת הדירקטוריון על חלוקת דיבידנד
12 בדצמבר 2025	2.977	41,000	27 בנובמבר 2025
2 בספטמבר 2025	3.775	52,000	19 באוגוסט 2025
16 ביוני 2025	3.267	45,000	29 במאי 2025
15 באפריל 2025	3.993	55,000	27 במרץ 2025
		193,000	
11 בדצמבר 2024	3.993	55,000	26 בנובמבר 2024
4 בספטמבר 2024	4.355	60,000	20 באוגוסט 2024
19 ביוני 2024	5.081	70,000	29 במאי 2024
10 באפריל 2024	3.629	50,000	26 במרץ 2024
		235,000	

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 20 - פירוטים נוספים בדוחות מאוחדים על הרווח הכולל

א. מכירות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
6,925,926	7,081,103	7,484,804
48,165	48,806	52,481
207,810	253,313	302,899
7,181,901	7,383,222	7,840,184

הפעלה ישירה
 זכינות
 סיטונאות ואחרים

מכירות לפי תחומי פעילות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
6,376,289	6,513,656	6,933,282
311,037	299,602	272,187
364,502	438,953	509,705
130,073	131,011	125,010
7,181,901	7,383,222	7,840,184

קמעונאות
 בתי קפה ומרכולים שכונתיים
 פארם
 אחרים

ב. עלות המכירות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
5,259,391	5,312,957	5,664,026
27,529	25,618	25,519
10,998	11,854	13,966
254,285	265,932	344,782
(33,446)	(4,293)	(85,961)
21,363	21,789	22,362
5,540,120	5,633,857	5,984,694

קניות מוצרים וחומרי אריזה
 הוצאות פחת
 אחזקה
 משכורות ונלוות (1)
 ירידה (עלייה) במלאי
 הוצאות אחרות

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 20 - פירוטים נוספים בדוחות מאוחדים על הרווח הכולל (המשך)

ב. עלות המכירות (המשך)

(1) משכורות ונלוות בעלות המכירות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח			
132,935	142,861	216,774	עובדי סדרנות בסניפים
44,119	46,449	51,943	עובדי אחסנה בסניפים
10,894	11,239	8,473	עובדי סחר
66,337	65,383	67,592	עובדי מרכז לוגיסטי
254,285	265,932	344,782	

ג. הוצאות מכירה ושיווק

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח			
557,782	547,772	572,394	שכר עבודה ונלוות
35,039	30,701	46,268	דמי שכירות ודמי ניהול
100,597	105,452	121,097	אחזקה
47,570	53,706	58,094	עמלות
259,726	284,500	306,003	הוצאות פחת והפחתות
251,500	262,874	281,118	הוצאות אחרות (1)
1,252,214	1,285,005	1,384,974	

(1) כולל מיסי עירייה, נסיעות, פרסום, שמירה ומשלוחים.

ד. הוצאות הנהלה וכלליות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח			
50,443	53,410	57,565	שכר עבודה ונלוות
9,454	8,124	11,584	תרומות
5,510	6,506	6,856	הוצאות פחת והפחתות
14,253	13,914	13,882	שירותים מקצועיים
1,634	1,824	1,783	הוצאות רכב
93	95	289	דמי שכירות
11,389	15,386	14,807	הוצאות אחרות
92,776	99,259	106,766	

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 20 - פירוטים נוספים בדוחות מאוחדים על הרווח הכולל (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			ה. <u>הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו</u>
2023	2024	2025	
	<u>אלפי ש"ח</u>		
(3,127)	811	184	רווח (הפסד) הון ממימוש רכוש קבוע, נטו
365	1,639	389	רווח בגין נכס חכירה
808	2,650	277	מימוש פיקדונות מספקים
(7,671)	(3,451)	1,797	תביעות משפטיות (ראה ביאור 17(ד))
19,462	(1,139)	14,711	אחרות (1)
9,837	510	17,358	

(1) החברה הגישה בסוף שנת 2025 תביעת פיצויים למס רכוש בגין אובדן רווחים ונזקים עקיפים שנגרמו עקב מלחמת "חרבות ברזל", נכון למועד הדוחות רשמה החברה הכנסות בסכום של כ- 15 מיליון ש"ח שמהוות חלק מסכום התביעה הכולל, אשר להערכת החברה, בהתבסס, בין היתר, על יועציה המקצועיים, קיים ביטחון סביר שתקבל בגין אותם נזקים שנגרמו לה. ביום 31 במרץ 2023 פרצה שריפה במחסני חברה בת שגרמה להרס חלק מהמבנה, מתקני הקירור במקום ומלאי. כל הרכוש מבוטח ובשנת 2023 התקבל סכום של 24 מיליון ש"ח מחברת הביטוח לכיסוי כלל הנזקים.

ו. הוצאות מימון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			ו. <u>הוצאות מימון</u>
2023	2024	2025	
	<u>אלפי ש"ח</u>		
2,265	1,457	2,131	הוצאות מימון בגין אשראי לזמן קצר מבנקים שינוי נטו בשווי הוגן של מכשירים פיננסיים הנמדדים לפי שווי הוגן דרך רווח והפסד הפרשי שער
-	-	23,884	הוצאות מימון בגין חכירה
-	1,718	15,539	הוצאות ריבית למוסדות
69,346	73,140	77,326	ירידת ערך הלוואה לחברה כלולה
133	13	8	הוצאות ריבית צדדים קשורים
388	713	-	הוצאות משערוך אופציה
199	83	175	
-	-	2,909	
72,331	77,124	121,972	

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 20 - פירוטים נוספים בדוחות מאוחדים על הרווח הכולל (המשך)

ז. הכנסות מימון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח			
31,814	30,629	27,665	הכנסות ריבית מפיקדונות ובטוחות סחירות
1,877	11,560	-	שינוי נטו בשווי הוגן של מכשירים פיננסיים
5,220	-	-	הנמדדים לפי שווי הוגן דרך רווח והפסד
556	774	496	הפרשי שער
2,796	530	4,648	ריבית ממוסדות
-	-	99	רווח ממימוש ניירות ערך
1,587	2,078	1,271	עליית ערך הלוואה לחברה כלולה
43,850	45,571	34,179	אחרות

ביאור 21 - מיסים על ההכנסה

- א. שיעור המס שחל על הקבוצה החל משנת 2018 הוא 23%.
 ב. לקבוצה שומות סופיות מכוח התיישנות, עד וכולל שנת המס 2020.

ג. מיסים על ההכנסה בדוחות מאוחדים על הרווח הכולל

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח			
79,180	86,194	86,279	מיסים שוטפים
(5,124)	(12,332)	(22,910)	מיסים נדחים
(147)	76	(73)	מיסים בגין שנים קודמות
73,909	73,938	63,296	

מיסים על ההכנסה המתייחסים לסעיפי רווח כולל אחר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח			
459	(587)	65	מדידה מחדש של תכנית הטבה מוגדרת

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 21 - מיסים על ההכנסה (המשך)

מס תיאורטי

לשנה שהסתיימה
 ביום 31 בדצמבר

2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
279,095	333,285	286,284
23%	23%	23%
64,192	76,656	65,845
(218)	178	1,617
(147)	76	(73)
-	(7,030)	(10,285)
9,292	3,659	6,059
639	1,175	1,123
(159)	(330)	27
-	-	(1,150)
310	(446)	133
73,909	73,938	63,296

רווח לפני מיסים
 שיעור המס הסטטוטורי
 מס מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי
 עלייה (ירידה) במיסים על ההכנסה
 הנובעת מהגורמים הבאים:
 חלק החברה ברווחי חברות המטופלות
 לפי שיטת השווי המאזני
 מיסים בגין שנים קודמות
 הפסדים שהועברו בגין מיזוג
 הפסדים בגינם לא נוצרו מיסים נדחים
 הוצאות לא מוכרות, נטו
 השפעת חוק התיאומים על ני"ע
 הפסד הון שהוכר לצרכי מס הכנסה
 אחרים
 הוצאות המיסים הכלולות בדוחות
 מאוחדים על הרווח הכולל

ביאור 21 - מיסים על ההכנסה (המשד)

ה. נכסים והתחייבויות מיסים נדחים שהוכרו

סה"כ	רכוש קבוע ואחר	השקעות לזמן קצר	הפרשים אחרים בעיתוי הוצאות אלפי ש"ח	הפרשים בגין חכירה	הפסדים להעברה	הטבות לעובדים	
76,145	(3,836)	3,142	4,549	38,980	13,086	20,224	יתרת נכס (התחייבות) מס נדחה ליום 1 בינואר 2025
22,910	1,043	6,079	66	5,547	8,762	1,413	שינויים אשר נזקפו לרווח והפסד
65	-	-	-	-	-	65	שינויים אשר נזקפו לרווח כולל אחר
99,120	(2,793)	9,221	4,615	44,527	21,848	21,702	יתרת נכס (התחייבות) מס נדחה ליום 31 בדצמבר 2025
סה"כ	רכוש קבוע ואחר	השקעות לזמן קצר	הפרשים אחרים בעיתוי הוצאות אלפי ש"ח	הפרשים בגין חכירה	הפסדים להעברה	הטבות לעובדים	
64,400	(4,690)	5,489	4,755	33,817	6,840	18,189	יתרת נכס (התחייבות) מס נדחה ליום 1 בינואר 2024
12,332	854	(2,347)	(206)	5,163	6,246	2,622	שינויים אשר נזקפו לרווח והפסד
(587)	-	-	-	-	-	(587)	שינויים אשר נזקפו לרווח כולל אחר
76,145	(3,836)	3,142	4,549	38,980	13,086	20,224	יתרת נכס (התחייבות) מס נדחה ליום 31 בדצמבר 2024

ביאור 22 - חכירות

א. נכסי זכות שימוש, נטו

סה"כ אלפי ש"ח	מלגזות אלפי ש"ח	כלי רכב אלפי ש"ח	מבנים אלפי ש"ח	
2,694,463	11,110	32,783	2,650,570	עלות יתרה ליום 1 בינואר, 2025
336,249	3,582	11,083	321,584	תוספות
(66,465)	(623)	(9,819)	(56,023)	גריעות
2,964,247	14,069	34,047	2,916,131	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2025
878,670	2,909	12,467	863,294	פחת נצבר יתרה ליום 1 בינואר, 2025
216,133	2,507	11,547	202,079	הוצאות פחת
(48,472)	(405)	(7,534)	(40,533)	גריעות
1,046,331	5,011	16,480	1,024,840	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2025
1,917,916	9,058	17,567	1,891,291	עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2025
45,069	-	464	44,605	הצמדה למדד המחירים לצרכן
1,962,985	9,058	18,031	1,935,896	

סה"כ אלפי ש"ח	מלגזות אלפי ש"ח	כלי רכב אלפי ש"ח	מבנים אלפי ש"ח	
2,566,236	8,547	25,265	2,532,424	עלות יתרה ליום 1 בינואר, 2024
129,955	4,918	15,756	109,281	תוספות
(67,706)	(2,355)	(8,857)	(56,494)	גריעות
2,628,485	11,110	32,164	2,585,211	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024
719,411	3,093	10,739	705,579	פחת נצבר יתרה ליום 1 בינואר, 2024
212,244	1,911	9,342	200,991	הוצאות פחת
(52,985)	(2,095)	(7,614)	(43,276)	גריעות
878,670	2,909	12,467	863,294	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024
1,749,815	8,201	19,697	1,721,917	עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2024
65,978	-	619	65,359	הצמדה למדד המחירים לצרכן
1,815,793	8,201	20,316	1,787,276	

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 22 - חכירות (המשך)

ב. השקעה נטו בחכירה

לשנה שהסתיימה ביום		
2024	2025	
אלפי ש"ח		
7,474	7,235	ליום 1 בינואר
4,462	12,092	תוספות
(1,102)	(105)	גריעות
(3,847)	(2,591)	תקבול קרן וריבית
248	366	הצמדה למדד המחירים לצרכן
7,235	16,997	יתרה ליום 31 בדצמבר

ג. סכומים שהוכרו ברווח והפסד ובדוח על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח			
198,443	212,244	216,133	הוצאות פחת בגין נכסי שימוש
69,346	73,140	77,326	הוצאות מימון בגין התחייבות חכירה
4,301	3,847	2,591	הכנסות מהחכרת משנה של נכסי שימוש
365	1,639	389	רווח בגין נכס חכירה

סך תזרימי המזומנים השלייליים בגין חכירות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 הינו 290,686 אלפי ש"ח (2024 : 264,388 אלפי ש"ח, 2023 : 248,940 אלפי ש"ח).

ד. תשלומי חכירה משתנים

דמי חכירה בגין הנדל"ן כוללים מרכיב תשלום משתנה, המותנה בהיקף מכירות הקבוצה באותו נדל"ן. הקבוצה משתמשת בדמי חכירה משתנים על מנת לקשר בין דמי השכירות להכנסות המופקות מאותו נכס וכך להקטין עלויות קבועות. להלן פילוח דמי השכירות המשולמים בגין אותו נדל"ן:

לשנה שהסתיימה ביום			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח			
236,993	250,387	256,890	תשלומים קבועים
7,124	6,686	8,673	תשלומים משתנים
244,117	257,073	265,563	סה"כ תשלומי חכירה

תשלומי החכירה המשתנים מהווים שיעור של כ- 3.3% מכלל תשלומי החכירה של הקבוצה. דמי החכירה המשתנים תלויים בסך המכירות ולפיכך מושפעים משינויים כלכליים העתידים להתרחש בשנים הקרובות.

ה. חכירות מבנים שטרם התחילו:

בשנת 2025 הקבוצה התקשרה בהסכמים לחכירות מבנים אשר טרם הוכרו בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2025. תזרימי המזומנים השלייליים העתידיים אשר הקבוצה חשופה אליהם בגין הסכמים אלה הינם תשלומי חכירה קבועים בסך כולל של 16,684 אלפי ש"ח במוצע לשנה למשך 10 השנים הקרובות ו-13,187 אלפי ש"ח במוצע לשנה למשך 10 השנים שלאחריהן.

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 23 - רווח למניה

להלן נתוני הרווח הנקי והערך הנקוב של המניות שהובאו בחשבון לצורך חישוב זה:

רווח נקי בסיסי ומדולל למניה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
199,356	241,174	208,135
13,775,583	13,775,583	13,775,583

רווח נקי המיוחס לבעלי המניות של החברה ממוצע משוקלל של מספר המניות הרגילות

ביאור 24 - דיווח מגזרי

הקבוצה מיישמת את הוראות IFRS 8 בדבר מגזרי פעילות, בהתאם למדיניות החשבונאית המוצגת. מגזרים תפעוליים מזוהים על בסיס הדיווחים הפנימיים אודות מרכיבי הקבוצה, אשר נסקרים באופן סדיר על-ידי מקבל החלטות התפעוליות הראשי של הקבוצה (CODM) לצורך הקצאת משאבים והערכת ביצועי המגזרים התפעוליים.

להלן מגזרי פעילות הקבוצה:

1. מגזר הקמעונאות

מגזר זה כולל בעיקר שיווק קמעונאי של מזון ומוצרים אחרים (להלן: "הפעילות הקמעונאית"). החברה מפעילה נכון למועד הדוחות 59 סניפי סופרמרקט ברחבי הארץ, שלושה סניפים נוספים הפועלים בשיטת זכיינות, 5 סניפי מינימרקט שכונתיים ונקודת מכירה סיוטנאית בצפון הארץ. לחברה תמהיל מוצרים מגוון המאורגן במספר מחלקות מכירה ומחלקות משנה בכל סניף, לרבות במתחמי הבריאות שנפרסו בחלק מסניפי החברה, וכולל בין היתר מוצרים הנמכרים תחת המותג הפרטי של החברה, וזאת במטרה להציע לצרכן מוצר איכותי, לחזק את תפיסת המחיר (מוצר איכותי במחירים זולים יותר בהשוואה למוצרים דומים בקטגוריה), ולפתח את נאמנות הצרכן ולשפר את רווחיות הקטגוריות בהן נמכר המותג הפרטי.

2. תחום פעילות גוד פארם

מגזר זה כולל בעיקר מכירת מוצרי נוחות, מוצרי טואלטיקה, מוצרי ניקיון ותרופות ללא מרשם רופא וכן מועדוני בריאות (להלן: "גוד פארם"). גוד פארם, מפעילה נכון למועד הדוחות 72 סניפים (מתוכם 4 סניפים בזכיינות).

3. מגזר אחרים

מגזר האחרים כולל בעיקר את פעילות בתי הקפה, חנויות עירוניות, תקשורת ופעילות מועדון כרטיסי האשראי.

נכסים והתחייבויות המגזר אינם נסקרים על ידי מקבל החלטות התפעוליות הראשי של הקבוצה ולפיכך לא קיבלו ביטוי בדיווח המגזרי.

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 24 - דיווח מגזרי (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025

מאוחד	התאמות למאוחד	אחרים אלפי ש"ח	גוד פארם	מגזר קמעונאות	
7,840,184	-	397,197	509,705	6,933,282	הכנסות מחיצונים
-	(31,368)	812	489	30,067	הכנסות בין מגזרים
<u>7,840,184</u>	<u>(31,368)</u>	<u>398,009</u>	<u>510,194</u>	<u>6,963,349</u>	הכנסות המגזר
(5,984,694)	29,287	(214,667)	(344,365)	(5,454,949)	עלות המכירות
363,750	(1,007)	36,440	48,746	279,571	רווח מפעולות רגילות לפני הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
17,358	-	(2,318)	824	18,852	הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
<u>381,108</u>	<u>(1,007)</u>	<u>34,122</u>	<u>49,570</u>	<u>298,423</u>	רווח מפעולות רגילות
(121,972)					הוצאות מימון
34,179					הכנסות מימון
(7,031)					חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני
<u>(63,296)</u>					מיסים על ההכנסה
<u>222,988</u>					רווח לתקופה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024

מאוחד	התאמות למאוחד	אחרים אלפי ש"ח	גוד פארם	מגזר קמעונאות	
7,383,222	-	430,613	438,953	6,513,656	הכנסות מחיצונים
-	(34,177)	618	901	32,658	הכנסות בין מגזרים
<u>7,383,222</u>	<u>(34,177)</u>	<u>431,231</u>	<u>439,854</u>	<u>6,546,314</u>	הכנסות המגזר
(5,633,857)	32,441	(245,965)	(295,078)	(5,125,255)	עלות המכירות
365,101	(1,518)	46,881	44,692	275,046	רווח מפעולות רגילות לפני הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
510	-	(907)	2,047	(630)	הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
<u>365,611</u>	<u>(1,518)</u>	<u>45,974</u>	<u>46,739</u>	<u>274,416</u>	רווח מפעולות רגילות
(77,124)					הוצאות מימון
45,571					הכנסות מימון
(773)					חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני
<u>(73,938)</u>					מיסים על ההכנסה
<u>259,347</u>					רווח לתקופה

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 24 - דיווח מגזרי (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023

מאוחד	התאמות למאוחד	אחרים אלפי ש"ח	גוד פארם	מגזר קמעונאות	
7,181,901	-	441,110	364,502	6,376,289	הכנסות מחיצונים
-	(36,494)	675	164	35,655	הכנסות בין מגזרים
<u>7,181,901</u>	<u>(36,494)</u>	<u>441,785</u>	<u>364,666</u>	<u>6,411,944</u>	הכנסות המגזר
(5,540,120)	36,035	(267,828)	(245,665)	(5,062,662)	עלות המכירות
296,791	(1,852)	33,790	31,485	233,368	רווח מפעולות רגילות לפני הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
9,837	-	(3,381)	801	12,417	הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
<u>306,628</u>	<u>(1,852)</u>	<u>30,409</u>	<u>32,286</u>	<u>245,785</u>	רווח מפעולות רגילות
(72,331)					הוצאות מימון
43,850					הכנסות מימון
948					חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני
<u>(73,909)</u>					מיסים על ההכנסה
<u>205,186</u>					רווח לתקופה

ביאור 25 - עסקאות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

החברה והחברות המאוחדות שלה מבצעות במהלך העסקים הרגיל שלהן עסקאות בתנאי שוק עם בעלי עניין.

א. עסקאות זניחות

בחודש מרץ 2009, אימץ דירקטוריון החברה כללים וקווים מנחים לסיווגה של עסקה של החברה או חברה מאוחדת שלה עם בעל עניין בה ("עסקת בעל עניין") כעסקה זניחה כקבוע בתקנה 41(א3) לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התשי"ע-2010 ("נוהל הזניחות"). בחודש מרץ 2013 אישר דירקטוריון החברה עדכון של הכללים והקווים המנחים לנוהל הזניחות, באופן שבו אמות המידה לקביעת הזניחות של עסקה, יהיו מחמירות יותר. הכללים והקווים המנחים האמורים משמשים גם לבחינת היקף הגילוי בדוח התקופתי ובתשקיף (לרבות בדוחות הצעת מדף) לגבי עסקה של החברה, תאגיד בשליטתה וחברה קשורה שלה עם בעל השליטה או שלבעל השליטה יש עניין אישי באישורה כקבוע בתקנה 22 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות דוחות תקופתיים ומיידיים") ובתקנה 54 לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיוטת התשקיף - מבנה וצורה), התשכ"ט-1969 ("תקנות פרטי תשקיף"), (כל אחת מסוגי העסקאות הקבועים בתקנות דוחות כספיים, בתקנות דוחות תקופתיים ומיידיים ובתקנות פרטי תשקיף תכונה "עסקת בעל עניין") וכן לשם סיווג "עסקה שאינה זניחה" כהגדרת מונח זה בסעיף 117 לחוק החברות, התשנ"ט-1999. בחודש מרץ 2025, בחודש ינואר 2026 אושרו עדכונים על ידי ועדת הביקורת והדירקטוריון של הכללים והקווים המנחים לנוהל זניחות כמפורט להלן.

במהלך העסקים הרגיל שלהן החברה וחברות מאוחדות וקשורות שלה, מבצעות או עשויות לבצע עסקאות בעל עניין, וכן יש להן או עשויות להיות להן התחייבויות לביצוע עסקאות בעלי עניין בקשר עם רכישה או מכירה של מוצרים ושירותים. עסקאות אלה יהיו מן הסוגים ו/או בעלות מאפיינים כדלקמן: עסקאות לשכירות ו/או להשכרה של נכסי מקרקעין ו/או של טובין; עסקאות של רכישה ו/או שכירות של מיטלטלין וטובין מבעלי עניין ו/או מכירה של מיטלטלין וטובין לבעלי עניין, לרבות טובין שהחברה רוכשת לשם מכירתם בקמעונאות; עסקאות בקשר עם מבצעי שיווק, פרסום והנחות ביחד עם בעלי עניין או הקשורים למוצרים של בעלי עניין;

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 25 - עסקאות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

א. עסקאות זניחות (המשך)

עסקאות בעלי עניין בקשר עם תווי שי של החברה ומתן הנחות לבעלי עניין ולרכישת מוצרים בסניפי החברה; מכירת מוצרי מזון או מוצרים אחרים בסניפי החברה; עסקאות שיווק ו/או מכירה בדרך של זכיינות בסניפי החברה. העסקאות הינן או עשויות להיות עם בעלי שליטה בחברה ו/או עם חברות בשליטתם ו/או קרוביהם ו/או יש לבעל שליטה עניין אישי באישורן.

בהעדר שיקולים איכותיים מיוחדים העולים מכלל נסיבות העניין, עסקת בעלי עניין שאינה עסקה חריגה (כמשמעות מונח זה בחוק החברות, התשנ"ט-1999) תיחשב כעסקה זניחה אם אמת המידה הרלוונטית המחושבת לעסקה הינה בשיעור של 0.5% ומטה והיקפה אינו עולה על הסכום המרבי כהגדרתו להלן. "הסכום המרבי" – הסכום המרבי של עסקה מתחום הקמעונאות יהא סך של 14 מיליון ש"ח.

בכל עסקת בעלי עניין שנבחן סיווגה כעסקה זניחה תחושב אחת או יותר מאמות המידה הרלוונטיות לעסקה המסוימת על בסיס הדוחות הכספיים המאוחדים השנתיים האחרונים של החברה: (א) יחס מכירות - סך המכירות נשוא עסקת בעלי העניין חלקי סך המכירות השנתי; (ב) יחס עלות מכירות - עלות עסקת בעלי העניין חלקי סך עלות המכירות השנתית; (ג) יחס רווחים - הרווח או ההפסד בפועל או החזוי המשויך לעסקת בעלי העניין חלקי הרווח או ההפסד השנתי הממוצע בשלוש (3) השנים האחרונות, מחושב על בסיס שניים-עשר (12) הרבעונים האחרונים שפורסמו לגביהם דוחות כספיים סקורים או מבוקרים; (ד) יחס נכסים - היקף הנכסים נשוא עסקת בעלי העניין חלקי סך הנכסים; (ה) יחס התחייבויות - היקף ההתחייבויות נשוא עסקת בעלי העניין חלקי סך ההתחייבויות; (ו) יחס הוצאות תפעוליות - היקף ההוצאה התפעולית נשוא עסקת בעלי העניין חלקי סך ההוצאות התפעוליות השנתי.

בחינת השיקולים האיכותיים של עסקת בעלי עניין עשויה להוביל לסתירת החזקה בדבר זניחות העסקה.

כך לדוגמה, עסקת בעלי עניין לא תיחשב בדרך כלל כזניחה אם היא נתפסת כאירוע משמעותי על-ידי הנהלת החברה ומשמשת בסיס לקבלת החלטות ניהוליות, או אם במסגרת עסקת בעלי העניין צפויים בעלי העניין לקבל טובות הנאה שיש חשיבות במסירת דיווח עליהם בציבור.

זניחותה של עסקה תבחן על בסיס שנתי לצורך דיווח במסגרת דוח תקופתי, דוחות כספיים ותשקיף (לרבות דוח הצעת מדף), תוך צירוף כלל העסקאות מאותו סוג של החברה עם בעל העניין או עם תאגידים בשליטתו של בעל העניין. עסקאות תיחשבה כעסקאות נפרדות, רק אם הן לא מאותו סוג. יצוין, כי עסקאות נפרדות המתבצעות באופן תדיר וחוזר מידי תקופה, שאין ביניהן תלות (כגון, רכישת מוצרים מבעל עניין על בסיס הזמנה נקודתית וללא שקיימת התחייבות לרכישה כאמור), יבחנו על בסיס שנתי לצורך דיווח במסגרת דוח תקופתי, דוחות כספיים ותשקיף (לרבות דוח הצעת מדף), ועל בסיס העסקה המסוימת לצרכי דיווח מיידי. עסקאות אשר מתקיימת ביניהן תלות, כך שבפועל הן חלק מאותה התקשרות (לדוגמה ניהול משא ומתן מרוכז לגבי מכלול העסקאות), ייבחנו כעסקה אחת.

ב. עסקאות צדדים קשורים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
77,932	79,424	85,738
14,680	10,330	9,346
5,040	6,285	6,908
4	4	4
1,046	1,294	1,097
7	7	7

דמי שכירות לצדדים קשורים (1)
דמי ניהול לצדדים קשורים

משכורות ונלוות
מסי האנשים אליהם מתייחסת ההטבה

שכר דירקטורים
מסי האנשים אליהם מתייחסת ההטבה

(1) דמי השכירות מוכרים בדוחות כהוצאות מימון ופחת.

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 25 - עסקאות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

**ב. עסקאות צדדים קשורים (המשך)
עסקאות עם בעלי עניין**

1. חברת טעמן שיווק בע"מ, אשר הינה חברה בבעלות שותפו של מר רמי לוי בחברה קשורה, הינה ספק בתנאי שוק של החברה בהיקף שאינו מהותי.
2. בשנים 2024 ו-2025 אישרו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה התקשרות עם חברת ישראייר תיירות ותעופה בע"מ אשר מוחזקת על ידי בעל השליטה בחברה לצורך הכללתם במסגרת "התו המלא" של החברה.

ג. יתרות צדדים קשורים

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	
809	476
146	2,714
-	223
13,241	13,531
268	247
28	153
5,383	6,713
4	4
1,633	-
815,617	882,307

- נכסים שוטפים**
- לקוחות
- חייבים ויתרות חובה
- צדדים קשורים
- מקדמות לספקים
- נכסים בלתי שוטפים**
- הלוואות לחברות כלולות
- התחייבויות שוטפות**
- התחייבויות לספקים ונותני שירותים
- זכאים ויתרות זכות
- צדדים קשורים
- התחייבות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר
- מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה
- התחייבויות בלתי שוטפות**
- התחייבויות אחרות לזמן ארוך
- התחייבות בגין חכירה (1)**

(1) דמי השכירות מוכרים בדוחות כהוצאות מימון ופחת.

ד. הסכמי שכר עם בעלי עניין

מנכ"ל משותף - מר רמי לוי:

מר רמי לוי, מבעלי השליטה בחברה, מכהן כדירקטור וכמנכ"ל החברה ("המנכ"ל"), החל ממועד הקמת החברה. ביום 9 בדצמבר 2021 חודשו ועודכנו תנאי כהונתו של מר רמי לוי, כמנכ"ל החברה, לתקופה נוספת החל מיום 1 בינואר 2022 ועד לתום שלוש שנים ממועד האסיפה הכללית. להלן פרטים אודות תנאי הסכם הניהול בקשר לתנאי הכהונה של מר רמי לוי כמנכ"ל החברה, שאושרו באסיפה הכללית. השירותים המפורטים מטה שיסופקו על ידי מר רמי לוי, יסופקו באמצעות חברת ניהול בבעלותו המלאה (להלן: "חברת הניהול"). מר רמי לוי ימלא תפקידים ויבצע פרויקטים שייקבעו מעת לעת על ידי דירקטוריון החברה במסגרת תפקידו כמנכ"ל, לרבות הענקת שירותיו לחברות בנות של החברה ("השירותים" או "שירותי המנכ"ל"). השירותים יוענקו למזמין ולחברות בנות של המזמין, כפי שיידרש מעת לעת על-ידי המזמין ו/או חברה בשליטתו של המזמין ובהיקף שעות המקביל למשרה מלאה.

1. מובהר, כי לא יתקיימו יחסי עובד-מעביד בין החברה לבין מר רמי לוי.

ביאור 25 - עסקאות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

ד. הסכמי שכר עם בעלי עניין (המשך)

2. תמורה, החזר הוצאות ובנוס:

2.1 התמורה תהיה בסך כולל של 95,000 ש"ח לחודש, בתוספת מע"מ ("התמורה החודשית"), כנגד חשבונית מס כדין, למשך תקופת כהונתו של מר רמי לוי כמנכ"ל החברה החל ממועד אישור האסיפה.

2.2 אי העמדת השירותים על-ידי חברת הניהול, בגין חופשה של עד מספר הימים המקסימלי בשנה הקבוע בחוק חופשה שנתית, התשי"א-1951 ו/או אי העמדת השירותים על-ידי חברת הניהול בגין מספר ימי המחלה המקסימלי בשנה הקבוע בחוק דמי מחלה, תשל"ו-1976, לא יפחיתו את התמורה החודשית.

2.3 בנוסף, החברה תעמיד לרשות חברת הניהול ולשימושו של מר רמי לוי, רכב חברה על פי בחירתו ועד לדרגה 7 (כולל) והיא תישא בעלות החזקתו והחלפתו. חברת הניהול תהא זכאית להחליף את הרכב לרכב אחר במגבלות השווי הני"ל אחת לשנתיים וחצי.

2.4 חברת הניהול תהא זכאית למענק שנתי במזומן במידה שהרווח השנתי המאוחד של החברה לפני מס באותה שנה (לא כולל רווחים או הפסדים חד פעמיים) ("הרווח"), יעלה על 72.5% מהממוצע הנע של הרווח השנתי של החברה לפני מס (לא כולל רווחים או הפסדים חד פעמיים) בשלוש השנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר קודם לשנה לגביה נערך החישוב ("הרווח התלת-שנתי הממוצע"). גובה המענק במזומן יהיה בשיעור של 2.5% מהרווח אשר יעלה על 72.5% מהרווח התלת שנתי הממוצע.

2.4.1 בגין התקשרות בחלק משנה קלנדרית, וכפוף לתנאים דלעיל, ישולם מענק שנתי יחסי בהתאם למספר החודשים שהסכם זה יהא בתוקף.

2.4.2 המענק השנתי (אם וככל שחברת הניהול תהא זכאית לו) ישולם כפוף להוצאת חשבונית, וכן בניכוי כל מס ו/או היטל אחרים המחויבים על פי דין.

2.4.3 תקרת המענק השנתי במזומן תעמוד על סך של 3.86 מיליון ש"ח.

2.5 סך כל רכיבי התגמול (במונחי עלות לחברה) אשר ישולמו למר רמי לוי לא יעלה על סך של 5 מיליון ש"ח.

2.6 החברה תישא בהוצאות הטלפון הסלולארי של מר רמי לוי.

2.7 בנוסף תישא החברה בהוצאות השוטפות של מר רמי לוי בגין תפקידו כמנכ"ל החברה (לרבות הוצאות אש"ל והוצאות נסיעה) בפועל, ובלבד שכל ההוצאות כאמור קשורות במישרין לתפקידו כמנכ"ל החברה בחודש כלשהו, ואשר לא שולמו ישירות על-ידי החברה. יובהר, כי לא נקבעה תקרה להחזר ההוצאות האמורות.

2.8 כפוף לכל דין, תבטח החברה את חברת הניהול ואת מר רמי לוי (כמקובל אצל המבטח) בביטוח נושאי משרה ודירקטורים, והוא יהא זכאי לכתב שיפוי כמקובל בחברה.

3. תקופת ההתקשרות וסיומה:

3.1 תוקף ההתקשרות בין הצדדים בהסכם הניהול הינו ל-3 שנים החל מיום 1 בינואר 2022 ("תקופת ההסכם"). בתום תקופת הסכם הניהול תסתיים ההתקשרות בין הצדדים ללא צורך בהודעה מוקדמת.

3.2 על אף האמור, כל צד יכול לסיים את ההתקשרות על-פי הסכם הניהול קודם לתום תקופת ההסכם בכל עת, מכל סיבה שהיא, בהודעה מוקדמת בכתב בת 180 ימים ("תקופת ההודעה המוקדמת"). במקרה של סיום ההתקשרות כאמור, תשלם החברה לחברת הניהול את התמורה החודשית ואת שאר התשלומים הנלווים כמפורט בהסכם הניהול עד לתום תקופת ההודעה המוקדמת, לרבות רכב, החזר הוצאות ובנוס עבור התקופה שנותרה עד לתום תקופת ההודעה המוקדמת וחברת הניהול תהא חייבת להמשיך ולהעמיד את שירותיה לחברה באמצעות מר רמי לוי עד לתום תקופת ההודעה המוקדמת, אלא אם תוותר החברה על כך.

ביאור 25 - עסקאות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

ד. הסכמי שכר עם בעלי עניין (המשך)

- 3.3 על אף האמור לעיל, החברה תהא זכאית להביא לסיומו של הסכם הניהול לאלתר במקרה של הפרה יסודית של ההסכם בהתאם להוראות הדין ו/או במקרה שמר רמי לוי ו/או חברת הניהול ינהגו שלא בנאמנות ו/או ביושר כלפי החברה, לרבות בנסיבות לו חברת הניהול ו/או מר רמי לוי היו עובדים של החברה שלא היו מזכות אותם בפיצויי פיטורין על-פי הדין.
- 3.4 על אף האמור לעיל, חברת הניהול תהא זכאית להביא לסיומו של הסכם הניהול החדש לאלתר במקרה של הפרה יסודית מצד החברה ובמקרה כאמור, החברה תשלם לחברת הניהול עד לתום תקופת ההודעה המוקדמת את מלוא התמורה החודשית והזכויות הנלוות על-פי הסכם הניהול החדש, לרבות רכב, החזר הוצאות ובנוסף עבור התקופה שנותרה עד לתום תקופת ההודעה המוקדמת.
- 3.5 סיום כהונתו של מר רמי לוי כמנכ"ל החברה יהא שקול להודעת ביטול של הסכם הניהול.
- 3.6 ועדת התגמול של החברה תהא מוסמכת לקבל החלטה (מטעם החברה) בכל עניין הקשור לתקופת הסכם הניהול וסיומו.
4. חברת הניהול ומר רמי לוי התחייבו לשמור על סודיות עד תום תקופת הסכם הניהול ולאחריה, וכן שלא להתחרות בחברה ולא לסייע לאחרים להתחרות בה, בתקופת ההתקשרות עם חברת הניהול ו/או מר רמי לוי ובמשך 12 חודשים נוספים לאחר מכן.
5. ביום 27 באוקטובר 2024 חודשו ועודכנו תנאי כהונתו של מר רמי לוי, כמנכ"ל החברה, לתקופה נוספת החל מיום 1 בינואר 2025 ועד לתום שלוש שנים ממועד האסיפה הכללית. עד ליום 31 בדצמבר 2024 ימשיכו לחול תנאי הסכם הניהול הנוכחי שאושרו ביום 9 בדצמבר 2021.
- הסעיף שעודכן בהסכם החדש שאושר הינו תקרת התגמול. תקרת עלות התגמול השנתי (דמי ניהול ומענק שנתי), לו יהיה זכאי מר רמי לוי תעמוד על 4.5 מיליון ש"ח (חלף תקרת תגמול כולל שנתי של 5 מיליון ש"ח בהתאם להסכם ההעסקה הנוכחי). בהתאם, תקרת המענק השנתי במזומן תעמוד על סך של 3.36 מיליון ש"ח.

גזברית - גבי' עדינה לוי :

גברת עדינה לוי, מבעלי השליטה בחברה, אשתו של מר רמי לוי, מועסקת בחברה ממועד הקמתה. ביום 9 בדצמבר 2021 חודשו ועודכנו תנאי העסקתה של גברת עדינה לוי, לתקופה נוספת החל מיום 1 בינואר 2022 ועד לתום שלוש שנים ממועד האסיפה הכללית.

להלן עיקר תנאי העסקתה :

תפקיד:

סמנכ"ל וגזברית ראשית. גבי' עדינה לוי הינה חלק מההנהלה הבכירה של החברה ונחשבת כיד ימינו של המנכ"ל. כמו כן, גבי' עדינה לוי הינה אחת משני בעלי זכות החתימה הבלעדיים בחברה, ובכך היא מפקחת באופן הדוק על הוצאות החברה וממלאת את תפקידיה בתחום הכספים. במסגרת תפקידה אחראית גבי' עדינה לוי על פיקוח, וכן על כל התשלומים לכל ספקי החברה ולעובדיה. במסגרת עבודתה אחראית גבי' עדינה לוי, בין היתר, לבדיקת כל חשבוניות ספקי החברה, לרבות עמידתם בנוהלי האישור שנקבעו בחברה.

היקף המשרה: 50% משרה.

בהתאם לתנאי ההעסקה ישולם לגבי' עדינה לוי שכר בסך של 40 אלפי ש"ח לחודש ("המשכורת"). אשר כולל בתוכו גילום שווי רכב צמוד.

החברה תעמיד לרשות גבי' עדינה לוי רכב חברה על-פי בחירתה, ועד לדרגה 7 (כולל) ותישא בעלות החזקתו והחלפתו. גבי' עדינה לוי תהא זכאית להחליף את הרכב לרכב אחר במגבלת השווי הנ"ל אחת לשנתיים וחצי. החברה תישא בעלות גילום הרכב למס.

ביאור 25 - עסקאות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)**ד. הסכמי שכר עם בעלי עניין (המשך)**

החברה תישא בהוצאות הטלפון הסולארי של גב' עדינה לוי ותפריש לזכותה סכומים לקרן השתלמות ולביטוח מנהלים, כאשר במסגרת ביטוח המנהלים יופקדו עבור גב' עדינה לוי סכומים אף בגין פיצויי פיטורין. סכומים אלו יהוו את המגיע לגב' עדינה לוי בגין פיצויי פיטורין בהתאם לתנאי ההעסקה, ככל שיגיעו לה. גב' עדינה לוי תהא זכאית לתנאים סוציאליים נוספים כגון ימי מחלה, דמי הבראה שנתיים וימי חופשה בהתאם לשיעור המקסימלי הקבוע בחוק. כפוף לכל דין, תבטח החברה את גב' עדינה לוי בביטוח נושאי משרה ודירקטורים, והיא תהא זכאית לכתב שיפוי מקובל בחברה.

בנוסף למשכורת אשר תשולם לגב' עדינה לוי, הוסכם כי החברה תישא בהוצאות השוטפות של גב' עדינה לוי בגין תפקידה כגזברית החברה (לרבות הוצאות אש"ל והוצאות נסיעה) בפועל ובלבד שכל ההוצאות כאמור קשורות במישרין לתפקידה בחודש כלשהו, ואשר לא שולמו ישירות על-ידי החברה. יובהר, כי לא נקבעה תקרה להחזר ההוצאות האמורות.

כל צד רשאי להודיע למשנהו, בהודעה מוקדמת בת 90 יום ("תקופת ההודעה המוקדמת"), על רצונו בסיום ההתקשרות. במקרה של סיום ההתקשרות כאמור, תהא גב' עדינה לוי זכאית לקבלת מלוא התמורה והזכויות הנלוות על-פי הסכם ההעסקה עד לתום תקופת ההודעה המוקדמת ותהא מחויבת להמשיך ולהעמיד את שירותיה לחברה עד לתום תקופת ההודעה המוקדמת, אלא אם ויתרה החברה על קבלת שירותיה. החברה תהא זכאית להביא לסיומו של הסכם ההעסקה לאלתר במקרה של הפרה יסודית מצד גב' עדינה לוי (למעט הפסקת מתן שירותים כגזברית החברה מסיבה שאינה תלויה בגב' עדינה לוי) ו/או במקרה שגב' עדינה לוי תנהג שלא בנאמנות ו/או ביושר כלפי החברה. גב' עדינה לוי תהא זכאית להביא לסיומו של הסכם ההעסקה המעודכן לאלתר במקרה של הפרה יסודית מצד החברה ובמקרה כאמור, תהא גב' עדינה לוי זכאית לקבלת מלוא התמורה והזכויות הנלוות על-פי הסכם העסקתה המעודכן עד לתום לתקופת ההודעה המוקדמת.

כמו-כן, התחייבה גב' עדינה לוי לשמירה על סודיות במהלך תקופת ההתקשרות עם החברה ולאחריה, ולא-תחרות במהלך תקופת ההתקשרות עם החברה ובמשך שנה נוספת לאחר מכן.

יובהר כי גב' עדינה לוי תהא רשאית לבקש מהחברה להחליף את הסכם ההעסקה במלואו בהסכם ניהול בנוסח כפי שיוסכם בין הצדדים, ובמקרה כאמור תשלם החברה דמי ניהול ונלווים עד לגובה עלות העסקתה לחברה בתוספת מע"מ כנגד הצגת חשבונית כדין ובלבד שהעלות הכוללת בגין הסכם הניהול לא תעלה על העלות הכוללת לפי הסכם ההעסקה.

ביום 27 באוקטובר 2024 חודש הסכם ההעסקה עם גברת עדינה לוי לתקופה נוספת של שלוש שנים החל מיום 1 בינואר 2025 בתנאים זהים לתנאי הכהונה וההעסקה הנוכחיים של הגברת עדינה לוי.

מנכ"ל משותף - גב' יפית (עבוד לוי) אטיאס :

גב' יפית (עבוד לוי) אטיאס, בתו של מר רמי לוי, מועסקת בחברה מחודש מאי 2007 ונכון למועד הדוח מכהנת גב' יפית (עבוד לוי) אטיאס כמנכ"ל משותף של החברה בהיקף משרה מלאה. לפני כהונתה בתפקיד האמור, הועסקה בחברה כסמנכ"לית שיווק ומנהלת מועדון הלקוחות של החברה וכן בין השנים 2007 עד 2011 כיהנה כדירקטורית בחברה.

גב' יפית (עבוד לוי) אטיאס הינה חלק מההנהלה הבכירה של החברה מכוח תפקידה.

ביום 17 במרץ 2021, אישרה האסיפה הכללית של החברה את חידוש ועדכון תנאי ההעסקה של גב' יפית (עבוד לוי) אטיאס כסמנכ"ל שיווק של החברה לתקופה נוספת החל מיום 17 בנובמבר 2020 ולמשך שלוש שנים ממועד האסיפה הכללית, ללא שינוי בתנאיו, למעט העלאת שכרה החודשי הקבוע החל מיום 1 בינואר 2021.

גב' יפית (עבוד לוי) אטיאס תהא זכאית לקבל מהחברה את התגמולים המפורטים להלן :

שכר בסך של 24,570 ש"ח ברוטו לחודש ("המשכורת"), אשר לא יהא צמוד למדד כלשהו.

החברה תעמיד לרשות גב' יפית (עבוד לוי) אטיאס רכב חברה על-פי בחירתה, ועד לשווי בסך של 250 אלפי ש"ח על-פי בחירתה (לרבות גילום לצורכי מס – אשר יחול על החברה), ותישא בעלות החזקתו והחלפתו.

ביאור 25 - עסקאות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

ד. הסכמי שכר עם בעלי עניין (המשך)

החברה תישא בהוצאות הטלפון הסלולארי של גב' יפית (עבוד לוי) אטיאס ותפריש לזכותה סכומים לקרן השתלמות ולביטוח מנהלים, כאשר במסגרת ביטוח המנהלים יופקדו עבור גב' יפית (עבוד לוי) אטיאס סכומים אף בגין פיצויי פיטורין. סכומים אלו יהוו את המגיע לגב' יפית (עבוד לוי) אטיאס בגין פיצויי פיטורין בהתאם לתנאי ההעסקה, ככל שיגיעו לה. גב' יפית (עבוד לוי) אטיאס תהא זכאית לתנאים סוציאליים נוספים כגון ימי מחלה, דמי הבראה שנתיים וימי חופשה בהתאם לשיעור המקסימלי הקבוע בחוק, וכן להחזר הוצאות שוטפות (לרבות הוצאו אש"ל) בגין מילוי תפקידה. יובהר, כי לא נקבעה תקרה להחזר ההוצאות האמורות.

כפוף לכל דין, תבטח החברה את גב' יפית (עבוד לוי) אטיאס בביטוח נושאי משרה ודירקטורים, והיא תהא זכאית לכתב שיפוי כמקובל בחברה.

כל צד רשאי להודיע למשנהו, בהודעה מוקדמת כנדרש על-פי דין ("תקופת ההודעה המוקדמת"), על רצונו בסיום ההתקשרות. במקרה של סיום ההתקשרות כאמור, תהא יפית זכאית לקבלת מלוא התמורה והזכויות הנלוות על-פי הסכם העסקתה עד לתום תקופת ההודעה המוקדמת ותהא מחויבת להמשיך ולהעמיד את שירותיה לחברה עד לתום תקופת ההודעה המוקדמת, אלא אם ויתרה החברה על קבלת שירותיה של יפית כאמור. החברה תהא זכאית להביא לסיומו של הסכם ההעסקה הקיים לאלתר במקרה של הפרה יסודית מצד יפית (למעט הפסקת מתן שירותיה של יפית מסיבה שאינה תלויה ביפית) ו/או במקרה שיפית תנהג שלא בנאמנות ו/או ביושר כלפי החברה. גב' יפית (עבוד לוי) אטיאס תהא זכאית להביא לסיומו של הסכם העסקתה לאלתר במקרה של הפרה יסודית מצד החברה ובמקרה כאמור, תהא יפית זכאית לקבלת מלוא התמורה והזכויות הנלוות על-פי הסכם העסקתה עד לתום תקופת ההודעה המוקדמת.

כמו-כן, התחייבה גב' יפית (עבוד לוי) אטיאס לשמירה על סודיות במהלך תקופת ההתקשרות עם החברה ולאחריה, ולא-תחרות במהלך תקופת ההתקשרות עם החברה ובמשך שנה נוספת לאחר מכן.

ביום 2 באפריל 2024, אישרה האסיפה הכללית של החברה את חידוש ועדכון תנאי ההעסקה של גב' יפית (עבוד לוי) אטיאס כסמנכ"ל שיווק של החברה לתקופה נוספת החל ממועד סיום תוקף הסכם ההעסקה הקודם ולמשך שלוש שנים ממועד האסיפה הכללית, ללא שינוי בתנאיו, למעט עדכון שכר קבוע ל-37,500 ₪ ועדכון תקופת ההודעה המוקדמת לעד 6 חודשים בהתאם להוראות מדיניות התגמול.

ביום 9 בספטמבר 2024, החליט דירקטוריון החברה למנות את גב' אטיאס כמנכ"לית משותפת בחברה, לצד מר רמי לוי.

ביום 27 באוקטובר 2024, אישרה האסיפה הכללית הסכם העסקה עם גב' אטיאס כמנכ"לית משותפת בחברה, לתקופה של שלוש שנים החל מיום 1 בינואר 2025. החל מיום 1 בינואר 2025 ההתקשרות עם גב' אטיאס תיעשה באמצעות התקשרות בהסכם ניהול עם גב' אטיאס ועם חברה בבעלותה המלאה.

1. חברת ניהול בבעלותה המלאה של גב' אטיאס תספק באמצעות גב' אטיאס בלבד, כקבלנית עצמאית, שירותים כמנכ"לית משותפת, והיא תמלא תפקידים ותבצע פרויקטים שייקבעו מעת לעת על ידי דירקטוריון החברה במסגרת תפקידה כמנכ"לית משותפת, לרבות הענקת שירותיה לחברות בנות של החברה (להלן בסעיף זה: "השירותים"). השירותים יוענקו לחברה ולחברות בנות של החברה, כפי שיידרש מעת לעת על-ידי החברה /או חברות בשליטתה, ובהיקף שעות המקביל למשרה מלאה.
2. מובהר, כי לא יתקיימו יחסי עובד-מעביד בין החברה לבין גב' אטיאס.
3. גב' אטיאס תהא זכאית לקבל מהחברה תגמול כמפורט להלן:

- 3.1 דמי ניהול חודשיים בסך 76,000 ש"ח בתוספת מע"מ (להלן: "התמורה החודשית"), כנגד חשבונית מס כדין, למשך תקופת כהונתה של גב' אטיאס כמנכ"לית משותפת בחברה.
- 3.2 החברה תעמיד לרשות גב' אטיאס רכב חברה, עד לדרגה 7 (כולל) על-פי בחירתה ותישא בעלות גילום הוצאות שווי הרכב, החזקתו והחלפתו.
- 3.3 החברה תישא בהוצאות הטלפון הסלולארי של גב' אטיאס וכן להחזר הוצאות שוטפות (לרבות הוצאו אש"ל) בגין מילוי תפקידה. יובהר, כי לא נקבעה תקרה להחזר ההוצאות האמורות.
- 3.4 כפוף לכל דין, תבטח החברה את גב' אטיאס בביטוח נושאי משרה ודירקטורים, והיא תהא זכאית לכתב שיפוי כמקובל בחברה.

ביאור 25 - עסקאות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

ד. הסכמי שכר עם בעלי עניין (המשך)

3.5 גב' אטיאס תהא זכאית למענק שנתי במזומן במידה שהרווח השנתי מפעולות רגילות של החברה לפני מס באותה שנה (לא כולל רווחים או הפסדים חד-פעמיים) (להלן: "הרווח"), יעלה על 72.5% מהממוצע הנע של הרווח השנתי של החברה לפני מס (לא כולל רווחים או הפסדים חד-פעמיים) בשלוש השנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר קודם לשנה לגביה נערך החישוב (להלן: "הרווח התלת-שנתי הממוצע"). גובה המענק במזומן יהיה בשיעור 1% מהרווח אשר יעלה על 72.5% מהרווח התלת-שנתי הממוצע.

3.5.1 בגין התקשרות בחלק משנה קלנדרית, וכפוף לתנאים דלעיל, ישולם מענק שנתי יחסי בהתאם למספר החודשים שהסכם זה יהא בתוקף.

3.5.2 תקרת התגמול השנתי (דמי ניהול ומענק שנתי) לו תהיה זכאית גב' אטיאס תעמוד על סך של 1.5 מיליון ש"ח. בהתאם, תקרת המענק השנתי במזומן תעמוד על סך של 588 אלף ש"ח ובלבד שאם בחברה מכהנים מנכ"לים משותפים, סך הגמול השנתי הכולל (דמי ניהול ומענק שנתי במזומן) שישולם לשני המנכ"לים המשותפים יחדיו לא יעלה על 6 מיליון ש"ח.

ביום 12 ביוני 2025 אישרה האסיפה הכללית את עדכון תנאי העסקתה של גב' יפית (עבוד לוי) אטיאס, כמנכ"לית משותפת וכעובדת החברה, לתקופה בת 3 שנים החל ממועד אישור האסיפה הכללית בתנאים המפורטים להלן:

1. עלות השכר החודשי שתועסק כשכירה בחברה, יעמוד על סך של 120,000 ש"ח.
2. גובה המענק השנתי יעודכן ל-1.5% מהרווח אשר יעלה על 72.5% מהרווח התלת-שנתי הממוצע, ובלבד שסך המענק השנתי לשני המנכ"לים המשותפים (במצטבר) לא יעלה על התקרה הקבועה של 8 מיליון ש"ח.

ביתר תנאי הכהונה לא חל כל שינוי.

סמנכ"ל פיתוח עסקי-מר אופיר אטיאס:

מר אופיר אטיאס מועסק כסמנכ"ל פיתוח עסקי, מנהל תחום פרויקטים, מפקח על תחום הסלולאר (ביחד: "מנהל פרויקטים"), הינו חתנו של מר רמי לוי בעל השליטה בחברה, ומכהן כדירקטור ומועסק כסמנכ"ל בחברה.

להלן עיקר תנאי העסקתו המעודכנים:

תפקידו של מר אטיאס יהיה מנהל פרויקטים, מנהל תחום פרויקטים והסלולאר ויבצע פרויקטים שייקבעו מעת לעת על ידי דירקטוריון החברה במסגרת תפקידו כאמור לעיל, לרבות הענקת שירותיו לחברות בנות של החברה, וזאת בהיקף של משרה מלאה.

החברה תשלם למר אטיאס בגין עבודתו סך של 31.8 אלפי ש"ח ברוטו לחודש (להלן: "המשכורת").

החברה תישא בהוצאות הטלפון הסלולארי של מר אופיר אטיאס ותפריש לזכותו סכומים לקרן השתלמות ולביטוח מנהלים, כאשר במסגרת ביטוח המנהלים יופקדו עבור מר אטיאס סכומים אף בגין פיצויי פיטורין. סכומים אלו יהוו את המגיע למר אופיר אטיאס בגין פיצויי פיטורין בהתאם לתנאי ההעסקה, ככל שיגיעו לו. מר אופיר אטיאס יהא זכאי לתנאים סוציאליים נוספים כגון ימי מחלה, דמי הבראה שנתיים וימי חופשה בהתאם לשיעור המקסימלי הקבוע בחוק.

בנוסף תבטח החברה את מר אופיר אטיאס בביטוח נושאי משרה ודירקטורים, והוא יהא זכאי לכתב שיפוי כמקובל בחברה.

בנוסף למשכורת אשר תשולם למר אטיאס, תישא החברה בהוצאות השוטפות של מר אטיאס בגין תפקידו בחברה (לרבות הוצאות אש"ל והוצאות נסיעה) בפועל ובלבד שכל ההוצאות כאמור קשורות במישרין לתפקידו כמנהל פרויקטים בחברה בחודש כלשהו, ואשר לא שולמו ישירות על ידי החברה.

ביאור 25 - עסקאות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

ד. הסכמי שכר עם בעלי עניין (המשך)

החברה תעמיד לרשות מר אופיר אטיאס רכב חברה על פי בחירתו ועד לדרגה 5, ותישא בעלות החזקתו והחלפתו. מר אופיר אטיאס יהא זכאי להחליף את הרכב לאחר במגבלת השווי הנ"ל אחת לשנתיים וחצי. החברה תישא בעלות גילום הרכב למס.

ביום 21 ביוני 2022, אישרה האסיפה הכללית של החברה את חידוש תנאי ההעסקה של מר אופיר אטיאס כמנהל פיתוח עסקי בחברה לתקופה נוספת החל ממועד אישור האסיפה הכללית ועד לתום שלוש שנים ממועד האסיפה הכללית, בתנאים זהים לתנאי הכהונה וההעסקה הנוכחיים.

כל צד רשאי להודיע למשנהו, בהודעה מוקדמת כנדרש על פי דין (להלן: "תקופת ההודעה המוקדמת"), על רצונו בסיום ההתקשרות. במקרה של סיום ההתקשרות כאמור, יהא מר אטיאס זכאי לקבלת מלוא התמורה והזכויות הנלוות על פי הסכם ההעסקה עד לתום תקופת ההודעה המוקדמת ויהא מחויב להמשיך ולהעמיד את שירותיו לחברה עד לתום תקופת

ההודעה המוקדמת, אלא אם ויתרה החברה על קבלת שירותיו בתקופת ההודעה המוקדמת. החברה תהא זכאית להביא לסיומו של הסכם העסקה לאלתר במקרה של הפרה יסודית מצד מר אטיאס (למעט הפסקת מתן שירותים מסיבה שאינה תלויה במר אטיאס) ו/או במקרה שמר אטיאס ינהג שלא בנאמנות ו/או ביושר כלפי החברה.

מר אטיאס יהא זכאי להביא לסיומו של הסכם זה לאלתר במקרה של הפרה יסודית מצד החברה ובמקרה כאמור, יהא מר אטיאס זכאי לקבלת מלוא התמורה והזכויות הנלוות על פי הסכם זה עד לתום תקופת ההודעה המוקדמת.

כמו כן, התחייב מר אטיאס לשמירה על סודיות במהלך תקופת ההתקשרות עם החברה ולאחריה, ולאי תחרות במהלך תקופת ההתקשרות עם החברה ובמשך שנה נוספת לאחר מכן.

ביום 12 ביוני 2025, אישרה האסיפה הכללית של החברה את חידוש ועדכון תנאי כהונתו והעסקתו של מר אופיר אטיאס כסמנכ"ל פיתוח עסקי בחברה לתקופה בת 3 שנים החל ממועד אישור האסיפה הכללית -

הסעיף שעודכן בהסכם החדש שאושר הינו השכר החודשי שיעמוד על סך 65,000 ש"ח. בנוסף, אושר למר אטיאס הענקת מענק בשיקול דעת בגין פועלו בשנים קודמות, ובפרט בשנת 2024 בגובה של 4 משכורות.

ביתר תנאי הכהונה וההעסקה ללא חל כל שינוי.

ביאור 25 - עסקאות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

ה. הסכמי שכירות

החל מיום 1.1.06 החברה שוכרת מבנים המשמשים לפעילותה מחברה קשורה ומצדדים קשורים בתנאי שוק מקובלים. על פי הסכמים שנחתמו יהיו דמי השכירות ותנאיה כדלקמן:

אופציה לתקופות שכירות נוספות	מועד סיום תקופת השכירות	מדד בסיס דמי הניהול	דמי ניהול חודשיים באלפי ש"ח (7)(2)	מדד בסיס דמי השכירות	דמי השכירות החודשיים באלפי ש"ח (1)(7)	השטח המושכר במ"ר	
אופציה ל- 2 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	30 במרץ 2027	-	-	פברואר 2007	283.4 או 2% מהמחזור, הגבוה מבניהם	5,888	סניף האומן- מרכול (8) (10)
-	31 במרץ 2026	-	-	פברואר 2017	24.6	410	האומן- משרדים (10)
אופציה ל- 2 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	31 במרץ 2027	דצמבר 2022	47.5	פברואר 2017	315 או 2.4% מהמחזור, הגבוה מבניהם	9,935	סניף רב-חן (8) (10)
אופציה לתקופת שכירות אחת נוספת בת חמש שנים	30 באפריל 2030	דצמבר 2007	16.4	ינואר 2015	132.3 או 1.75% מהמחזור, הגבוה מבניהם	1,370	סניף קניון האחים ישראל (6) (8) (10)
-	2 בספטמבר 2027	אוקטובר 2006	51.3	אפריל 2007	123.8 או 1.75% מהמחזור, הגבוה מבניהם	2,915	סניף קסטינה (3)
אופציה ל- 3 תקופות שכירות כל אחת נוספות בנות חמש שנים	31 באוגוסט 2029	ינואר 2022	18.4	אוגוסט 2019	277.2	3,650	סניף מודיעין שילת החדש- מרכול (6) (8)
-	31 בדצמבר 2029	-	-	יוני 2020	53	1,123	סניף מודיעין שילת החדש- מחסן (10)
אופציה ל- 2 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	31 במרץ 2027	-	-	פברואר 2017	228 או 2.2% מהמחזור, הגבוה מבניהם	5,622	מישור אדומים- מרכול (8) (10)

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 25 - עסקאות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

ה. הסכמי שכירות (המשך)

אופציה לתקופות שכירות נוספות	מועד סיום תקופת השכירות	מדד בסיס דמי הניהול	דמי ניהול חודשיים באלפי ש"ח (7)(2)	מדד בסיס דמי השכירות	דמי השכירות החודשיים באלפי ש"ח (7)(1)	השטח המושכר במ"ר	ה.
אופציה ל- 2 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	31 במרץ 2027	-	-	יוני 2020	52.5	750	מישור אדומים- מחסן (10)
אופציה ל- 2 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	31 במרץ 2027	-	-	יולי 2022	11.2	149	מישור אדומים- תוספת שטח (10)
אופציה ל- 2 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	31 במרץ 2027	-	-	ינואר 2023	5.8	78	מישור אדומים- תוספת שטח (10)
אופציה ל- 2 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	31 במרץ 2027	-	13.4	פברואר 2017	146 או 1.8% מהמחזור, הגבוה מבניהם	3,204	שער בנימין (6) (8) (10)
אופציה ל- 2 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	30 במרץ 2027	-	-	מאי 2020	11.3	63	רמי לוי תקשורת- חנות בתלפיות (10)
אופציה ל- 2 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	30 בספטמבר 2030	מאי 2009	54.7	מאי 2009	213.6	3,652	עפולה (5)
אופציה ל- 2 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	31 בדצמבר 2027	ינואר 2020	41.4	פברואר 2017	207.7 או 2% מהמחזור, הגבוה מבניהם	4,391	סניף אזור התעשייה ישפרו מודיעין (8) (10)
אופציה ל- 2 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים וארבע שנים כל אחת, בהתאמה.	19 במרץ 2027	-	71	אוקטובר 2008	206.1	4,287	באר שבע (5) (6)- מרכול

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 25 - עסקאות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

							<u>ה. הסכמי שכירות (המשך)</u>		
							השטח המושכר במ"ר		
							דמי השכירות החודשיים באלפי ש"ח (1)(7)		
							מדד בסיס דמי השכירות		
							דמי ניהול חודשיים באלפי ש"ח (2)(7)		
							מדד בסיס דמי הניהול		
							מועד סיום תקופת השכירות		
							אופציה לתקופות שכירות נוספות		
אופציה ל- 2 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים וארבע שנים כל אחת בהתאמה.	19 במרץ 2027	-	2.6	אוקטובר 2008	7.6	138	באר שבע- מחסן		
אופציה לתקופת שכירות נוספת בת חמש שנים	19 במרץ 2029	-	-	פברואר 2014	165.4	4,219	סניף נהריה- מרכול (5)		
אופציה לתקופת שכירות נוספת בת חמש שנים	19 במרץ 2029	-	-	מאי 2020	3	78.62	סניף נהריה- מחסן (5)		
אופציה לתקופת שכירות נוספת בת חמש שנים	13 בדצמבר 2029	-	-	נובמבר 2014	201.8 או 1.75% מהמחזור, הגבוה מבניהם	4,190	נתיבות (5)- מרכול		
אופציה לתקופת שכירות נוספת בת חמש שנים	13 בדצמבר 2029	-	-	נובמבר 2014	54.8	994	נתיבות- מחסן		
אופציה לתקופת שכירות נוספת אחת בת חמש שנים	15 בפברואר 2030	ספטמבר 2013	33.6	דצמבר 2014	347.5 או 1.75% מהמחזור, הגבוה מבניהם	6,324	כפר סבא (5)		
אופציה ל- 2 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	19 בספטמבר 2026	פברואר 2023	231.2	אוגוסט 2016	258 או 2% מהמחזור, הגבוה מבניהם	3,614	קניון מבשרת (5)		
אופציה ל- 4 תקופות שכירות נוספות, 2 תקופות שכירות נוספות בנות ארבע שנים כל אחת ו-2 תקופות שכירות נוספות בנות שלוש שנים כל אחת	4 באוגוסט 2027	יוני 2021	12.5	יוני 2021	29.7	348	גוד פארם- סניף בית שמש (6)		

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 25 - עסקאות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

ה. הסכמי שכירות (המשך)

אופציה לתקופות שכירות נוספות	מועד סיום תקופת השכירות	מדד בסיס דמי הניהול	דמי ניהול חודשיים באלפי ש"ח (2)(7)	מדד בסיס דמי השכירות	דמי השכירות החודשיים באלפי ש"ח (1)(7)	השטח המושכר במ"ר	
אופציה לתקופת שכירות נוספת אחת בת חמש שנים	22 ביוני 2030	-	-	מאי 2015	1.75% או 217.7 מהמחזור, הגבוה מבניהם	4,620	קריית שמונה- מרכול (8) (10)
אופציה לתקופת שכירות נוספת אחת בת חמש שנים	22 ביוני 2030	-	-	ינואר 2022	5	113	קריית שמונה- מחסן (10)
אופציה לתקופת שכירות נוספת בת שבע שנים	16 בנובמבר 2030	אפריל 2015	38.2	אפריל 2015	1.75% או 229.9 מהמחזור, הגבוה מבניהם	4,459	בית שמש (4) (6)
אופציה ל- 2 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	31 בדצמבר 2026	-	-	פברואר 2017	53 או 4% מהמחזור, הגבוה מבניהם	370	סניף רמות (8)
אופציה ל- 2 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	13 בפברואר 2027	ינואר 2013	60.9	ינואר 2017	1.75% או 223.6 מהמחזור, הגבוה מבניהם	4,049	אריאל (5)
אופציה ל- 3 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	27 במרץ 2028	-	-	אוקטובר 2015	964.5	30,933	מרלויג מודיעין
אופציה ל- 2 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	7 בינואר 2029	נובמבר 2018	117.3	נובמבר 2018	1.75% או 302.3 מהמחזור, הגבוה מבניהם	5,863	עטרות
אופציה ל- 2 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	1 באפריל 2029	פברואר 2017	17	פברואר 2017	2.1% או 205 מהמחזור, הגבוה מבניהם	3,604	אשקלון צפון (5) (6)
אופציה ל- 3 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	14 ביוני 2030	-	-	אוגוסט 2009	135.5	1,801	גוש עציון- מרכול (8)

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 25 - עסקאות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

ה. **הסכמי שכירות (המשך)**

אופציה לתקופות שכירות נוספות	מועד סיום תקופת השכירות	מדד בסיס דמי הניהול	דמי ניהול חודשיים באלפי ש"ח (2)(7)	מדד בסיס דמי השכירות	דמי השכירות החודשיים באלפי ש"ח (1)(7)	השטח המושכר במ"ר	
אופציה ל- 3 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	14 ביוני 2030	-	-	ינואר 2022	24	915	גוש עציון- מחסן רמי לוי
אופציה לתקופת שכירות נוספת בת חמש שנים	19 בספטמבר 2026	אוגוסט 2016	1	אוגוסט 2016	8	12	תקשורת-דוכן קניון מברשת ציון רמי לוי
אופציה ל-2 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	14 באפריל 2029	דצמבר 2018	0.5	דצמבר 2018	4	18	תקשורת- חנות קניון עטרות רמי לוי
אופציה ל-3 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	17 במרץ 2030	אפריל 2025	53.3	אפריל 2025	185.2 או 2% מהמחזור, הגבוה מבניהם	4,080	אופקים (6)

ביאורים לדוחות הכספיים מאוחדים

ביאור 25 - עסקאות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

ה. **הסכמי שכירות (המשך)**

התקשרויות לסניפים שטרם החלו לפעול (9)

<u>אופציה לתקופות שכירות נוספות</u>	<u>תקופת השכירות</u>	<u>דמי ניהול חודשיים באלפי ש"ח (2)(7)</u>	<u>דמי השכירות החודשיים באלפי ש"ח (1)(7)</u>	<u>השטח המושכר במ"ר</u>	
אופציה ל- 3 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	5 שנים	כ- 10% cost + 15 ₪ למ"ר כנמוך	172.5	3,000	דימונה
אופציה ל- 3 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	5 שנים	כ- 10% cost + 2 ₪ למ"ר כנמוך	121.3	2,527	חצור הגלילית
אופציה ל- 3 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	5 שנים	-	311.8 או 2% מהמחזור, הגבוה מביניהם	3,900	עכו
אופציה ל- 3 תקופות שכירות נוספות בנות חמש שנים כל אחת	5 שנים	-	255 או 1.75% מהמחזור, הגבוה מביניהם	3,000	גדרה

ביאור 25 - עסקאות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

- ה. **הסכמי שכירות (המשך)**
- (1) דמי השכירות הנקובים מהווים דמי שכירות מינימליים.
 - (2) בסניפי הקבוצה הממוקמים בקניון או במרכז מסחרי משלמת הקבוצה דמי ניהול לאחזקת הרכוש המשותף וכן בגין שירותי שמירה ואבטחה של הקניון או המרכז המסחרי, לפי העניין.
 - (3) נכס המקרקעין בו הוקם סניף קסטינה, הינו נכס שמחציתו בבעלות של לב קסטינה בע"מ, שהינה חברה פרטית בבעלות חלקית של בעל השליטה (25%) ובעלות צדדים שלישיים שאינם קשורים (75%).
 - (4) בבעלות חלקית של בעל שליטה (20%).
 - (5) בבעלות בעל השליטה (50%) וצדדים שלישיים אחרים המחזיקים ביתרת הזכויות.
 - (6) דמי הניהול משולמים לחברה חיצונית, שהינה צד לא קשור.
 - (7) הסכומים הינם לפני הצמדה למדד המחירים לצרכן.
 - (8) דמי השכירות אינם כוללים הפחתה בעקבות הסכם פשרה מול חברה בשליטתו של בעל השליטה בחברה.
 - (9) דמי השכירות ודמי הניהול הינם צמודים למדד.
 - (10) חברת רמי לוי השקמה נדל"ן בע"מ העניקה אופציות מחייבות להארכת תקופות השכירות (לרבות תקופות האופציה הקבועות בהסכמי שכירות המקוריים) לפרק זמן נוסף שבין 5-8 שנים נוספות, החל מינואר 2026.

ביאור 26 - אירועים לאחר תאריך המאזן

- א. ביום 26 למרץ 2026, הכריזה החברה על דיבידנד בסך של 42 מיליון ש"ח, סכום הדיבידנד למניה 3.05 ש"ח.
 - ב. ביום 2 במרץ 2026 אושרה בקשה לתביעה ייצוגית – ראה ביאור 17 ד(5).
 - ג. ביום 16 למרץ 2026, גובשו הבנות עקרוניות בין החברה ובין ישראלכרט וחברת ישראייר תעופה ותיירות בע"מ ("ישראייר"), לרכישת מניות בחברת המועדון על ידי ישראייר וכניסתה כשותפה בחברת המועדון ולפיהן:
 1. ישראייר תרכוש מהחברה ומישראלכרט 10% ממניות חברת המועדון בתמורה לסך הנאמד בכ-20 מיליון ש"ח (כ-56% מסך התמורה ישולם לחברה), כך שלאחר העסקה החברה תחזיק ב-72% וישראלכרט תחזיק ב-18% ממניות חברת המועדון.
 2. ישראייר תתקשר עם חברת המועדון, החברה וישראלכרט בשיתוף פעולה, לתקופה של 8 שנים, אשר יכלול הצעות ערך לחברי המועדון, באמצעות הטבות בשירותי תעופה ותיירות מצידה של ישראייר, לצד הטבות ברשת החנויות רמי לוי. בנוסף, יוסדרו תקציבים ומקורות המימון לחברת המועדון, ויוסדרו יחסי הצדדים כבעלי מניות בחברה המשותפת.
- יובהר כי התקשרות בהסכמים מחייבים כאמור כפופה לאישור האורגנים המוסמכים של החברה, וכן לאישור האורגנים המוסמכים בישראלכרט ובישראייר, לרבות אישורים הנדרשים מהחברה בשים לב לכך שבעל השליטה בחברה הינו גם בעל שליטה בישראייר. בנוסף, השלמת העסקה תהיה כפופה גם לאישורים רגולטוריים. בהתאם, נכון למועד הדוח אין ודאות בדבר השלמת העסקה או קבלת האישורים הנדרשים להשלמת העסקה.

רשת חנויות רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ

מידע כספי נפרד ליום 31 בדצמבר 2025

לפי תקנה 9 ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970

עמוד

2-3	דוח מיוחד של המבקר רואה החשבון על מידע כספי נפרד
4	נתונים על המצב הכספי
5	נתונים על הרווח הכולל
6-7	נתונים על תזרימי המזומנים
8-14	מידע נוסף בדבר מידע כספי נפרד

לכבוד
בעלי המניות של רשת חנויות רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ
צלע ההר 17
מודיעין, ישראל

א.ג.נ.,

הנדון: דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר על מידע כספי נפרד לפי תקנה 9 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970

חוות הדעת

ביקרנו את המידע הכספי הנפרד המובא לפי תקנה 9 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 של רשת חנויות רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ (להלן – "החברה") ליום 31 בדצמבר 2025 ולשנה שהסתיימה באותו תאריך (להלן – "המידע הכספי הנפרד").

לא ביקרנו את המידע הכספי מתוך הדוחות הכספיים של חברות מוחזקות אשר חלקה של החברה בסך נכסיהן בניכוי סך התחייבויותיהן, נטו הסתכם לסך של כ-40,423 אלפי ש"ח ליום 31 בדצמבר 2025, ואשר חלק החברה בסך ההכנסות בניכוי סך ההוצאות, נטו בגין אותן חברות להפסד בסך של כ-17,937 אלפי ש"ח לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025. הדוחות הכספיים של אותן חברות בוקרו על ידי רואי חשבון אחרים שדוחותיהם הומצאו לנו, וחוות דעתנו, ככל שהיא מתייחסת לסכומים שנכללו בגין אותם חברות, מבוססת על דוחות רואי החשבון האחרים.

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו ועל הדוחות של רואי חשבון אחרים, המידע הכספי הנפרד הוכן, מכל הבחינות המהותיות, בהתאם להוראות תקנה 9 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

בסיס לחוות הדעת

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל. חובותינו על פי תקנים אלו מתוארות בפיסקת חובות רואה החשבון המבקר לביקורת של המידע הכספי הנפרד. אנו בלתי תלויים בחברה בהתאם להוראות הדין החלות בישראל בעניין אי תלות ומניעת ניגוד עניינים של רואה החשבון המבקר בישראל. כמו כן, קיימנו את חובות האתיקה האחרות שלנו בהתאם לחוק רואי חשבון, תשט"ו-1955, ותקנות מכוחו. אנו סבורים שראיות הביקורת אשר הושגו, לרבות דוחות רואי החשבון המבקרים האחרים הן נאותות ומספיקות על מנת להוות בסיס לחוות דעתנו.

חובות של הדירקטוריון וההנהלה למידע הכספי הנפרד

הדירקטוריון וההנהלה אחראים להכנה ולהצגה של המידע הכספי הנפרד בהתאם להוראות תקנה 9 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970, ולבקרה הפנימית הנחוצה בהתאם לקביעת הדירקטוריון וההנהלה על מנת לאפשר הכנת מידע כספי נפרד ללא הצגה מוטעית מהותית, בין שמקורה בתרמית או בטעות.

בהכנת המידע הכספי הנפרד, הדירקטוריון וההנהלה אחראים להעריך את יכולת החברה להמשיך ולפעול כעסק חי, לתת גילוי, ככל שנדרש, לעניינים הקשורים לעסק חי, ליישם בסיס חשבונאי של עסק חי, במידע הכספי הנפרד, אלא אם הדירקטוריון וההנהלה מתכוונים לפרק או להפסיק את פעילות החברה, או שאין להם חלופה מציאותית אחרת מלבד זאת.

חובות רואה החשבון המבקר לביקורת של המידע הכספי הנפרד

המטרות שלנו הן להשיג מידה סבירה של ביטחון כי המידע הכספי הנפרד אינו כולל הצגה מוטעית מהותית, בין שמקורה בתרמית או בטעות, ולתת דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר הכולל את חוות דעתנו. מידה סבירה של ביטחון היא רמה גבוהה של ביטחון, אך היא אינה מהווה ערובה לכך שביקורת הנערכת בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל תגלה תמיד הצגה מוטעית מהותית כאשר היא קיימת. הצגות מוטעות יכולות לנבוע מתרמית או מטעות והן נחשבות מהותיות אם, בנפרד או במצטבר, ניתן לצפות באופן סביר שהן ישפיעו על ההחלטות הכלכליות של משתמשים אשר התקבלו על בסיס המידע הכספי הנפרד.

בביקורת המבוצעת, לרבות הסתמכות על רואי חשבון מבקרים אחרים, 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 בדוח הכספי הנפרד, 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.
 - מעריכים את נאותות המדיניות החשבונאית שיושמה ואת סבירותם של האומדנים החשבונאיים והגילויים הקשורים אשר נעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה.
 - מגיעים למסקנה בקשר לנאותות קביעת הדירקטוריון וההנהלה בדבר קיומה של הנחת העסק החי, וכן, בהתבסס על ראיות הביקורת אשר השגנו, האם קיימת אי ודאות מהותית הקשורה לאירועים או מצבים העלולים להטיל ספקות משמעותיים ביכולתה של החברה להמשיך כעסק חי. אם הגענו למסקנה כי קיימת אי ודאות מהותית, נדרש מאיתנו להפנות את תשומת הלב בדוח המיוחד שלנו לגילויים הקשורים במידע הכספי הנפרד או, אם גילויים אלו אינם מספקים, לכלול שינוי מהנוסח האחיד של הדוח המיוחד. מסקנותינו מבוססות על ראיות ביקורת אשר הושגו עד למועד הדוח המיוחד שלנו. יחד עם זאת, אירועים או מצבים עתידיים עלולים לגרום לחברה שלא להמשיך לפעול כעסק חי.
 - מעריכים את ההצגה בכללותה, המבנה והתוכן של המידע הכספי הנפרד, לרבות הגילויים, והאם המידע הכספי הנפרד הוכן, מכל הבחינות המהותיות, בהתאם להוראות תקנה 9 ג לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל – 1970.
- אנו מתקשרים עם הדירקטוריון וההנהלה, בין היתר, את ההיקף ועיתוי הביקורת המתוכננים וממצאי ביקורת משמעותיים, לרבות ליקויים משמעותיים בבקרה פנימית שרואה החשבון המבקר מזהה במהלך הביקורת.

בן דוד שלוי קופ ושות'
רואי חשבון

בריטמן אלמגור זהר ושות'
רואי חשבון
A Firm in the Deloitte Global Network

ירושלים, 26 במרץ 2026

תל אביב, 26 במרץ 2026

ליום 31 בדצמבר		ביאור
2024	2025	
אלפי ש"ח		
645,308	510,512	נכסים שוטפים
6,702	-	מזומנים ושווי מזומנים
57,041	120,814	מזומנים מוגבלים
267,390	303,325	השקעות לזמן קצר
49,238	154,646	לקוחות
858	1,156	חייבים ויתרות חובה
-	4,014	השקעה נטו בחכירה
253,725	326,477	מיסים שוטפים לקבל
1,280,262	1,420,944	מלאי
		סה"כ נכסים שוטפים
		נכסים שאינם שוטפים
514,229	605,298	רכוש קבוע, נטו
8,325	8,238	נכסים בלתי מוחשיים, נטו
1,172	1,236	הוצאות מראש לזמן ארוך
9,150	8,928	חייבים אחרים לזמן ארוך
66,450	88,682	מיסים נדחים
1,537,802	1,679,933	נכסי זכות שימוש, נטו
4,629	14,819	השקעה נטו בחכירה
314,379	202,286	השקעות והלוואות לחברות מוחזקות
2,456,136	2,609,420	סה"כ נכסים שאינם שוטפים
		סך נכסים
3,736,398	4,030,364	
		התחייבויות שוטפות
1,046,512	1,146,379	התחייבויות לספקים ונותני שירותים
155,303	159,853	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
3,548	-	מיסים שוטפים לשלם
410,391	443,687	זכאים ויתרות זכות
1,615,754	1,749,919	סה"כ התחייבויות שוטפות
		התחייבויות שאינן שוטפות
1,542,001	1,711,605	התחייבויות לזמן ארוך בגין חכירה
34,948	39,423	התחייבות בגין הטבות לעובדים, נטו
1,576,949	1,751,028	סה"כ התחייבויות שאינן שוטפות
		סך התחייבויות
3,192,703	3,500,947	
		הון המיוחס לבעלי מניות החברה
138	138	הון המניות
201,490	201,490	פרמיה על מניות
(18,735)	(48,271)	קרנות הון
360,802	376,060	עודפים
543,695	529,417	סה"כ הון המיוחס לבעלי מניות החברה
		סה"כ הון והתחייבויות
3,736,398	4,030,364	

המידע הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהמידע הכספי הנפרד.

26 במרץ, 2026				
אסף אזולאי	מרדכי ברקוביץ	יפית אטיאס	רמי לוי	תאריך אישור הדוחות על
סמנכ"ל כספים	יו"ר הדירקטוריון	מנכ"ל משותף	מנכ"ל משותף	המידע הכספי הנפרד
		ודירקטור	ודירקטור	

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			ביאור
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח			
6,301,815	6,515,271	6,963,349	מכירות
4,968,043	5,098,996	5,454,949	עלות המכירות
1,333,772	1,416,275	1,508,400	רווח גולמי
1,041,379	1,082,308	1,169,450	הוצאות מכירה ושיווק
49,409	57,921	59,379	הוצאות הנהלה וכלליות
(17,690)	630	(18,852)	הוצאות (הכנסות) אחרות, נטו
260,674	275,416	298,423	רווח מפעולות רגילות
55,655	60,188	105,683	הוצאות מימון
37,447	35,150	23,734	הכנסות מימון
13,006	41,827	31,148	חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות
255,472	292,205	247,622	רווח לפני מיסים על ההכנסה
56,116	51,031	39,487	מיסים על ההכנסה
199,356	241,174	208,135	רווח לתקופה המיוחס לבעלי מניות החברה
			פריטי רווח (הפסד) כולל אחר שלא יועברו בתקופות עוקבות לרווח והפסד, נטו
(1,536)	1,965	123	מדידה מחדש של תכנית הטבה מוגדרת
(1,536)	1,965	123	סך פריטי רווח (הפסד) כולל אחר שלא יועברו בתקופות עוקבות לרווח והפסד, נטו
197,820	243,139	208,258	רווח כולל לתקופה המיוחס לבעלי מניות החברה

המידע הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהמידע הכספי הנפרד.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		

תזרימי המזומנים מפעילות שוטפת:

199,356	241,174	208,135	רווח נקי לשנה
ההתאמות הדרושות להצגת תזרימי המזומנים מפעילות שוטפת:			
הוצאות (הכנסות) שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים:			
22,799	36,548	62,207	הוצאות מימון, נטו
231,664	251,495	276,031	פחת והפחתות
(576)	(324)	(2,352)	רווח מממוש רכוש קבוע
(2,792)	(411)	(4,643)	רווח מממוש ניירות ערך
(3,717)	(11,188)	(22,166)	עלייה במיסים נדחים
2,799	(15,653)	14,091	ירידת (עליית) ערך ניירות ערך הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד
59,833	62,219	61,653	מיסים על ההכנסה (לא כולל מיסים נדחים)
1,288	3,662	4,190	עלייה בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים
(11)	(128)	279	הפסד (רווח) בגין גריעת נכס חכירה
(4,598)	4,555	10,295	ירידת (עליית) ערך של נכס בגין עסקת גידור הנמדד בשווי הוגן דרך רווח והפסד
(13,006)	(41,827)	(31,148)	חלק הקבוצה ברווחי חברות מוחזקות
-	773	-	ירידת ערך בגין הלוואה לאחרים
(28)	(91)	-	רווח משינויים בשיעור החזקה בכלולה
<u>293,655</u>	<u>289,630</u>	<u>368,437</u>	
שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:			
22,521	(55,842)	(35,371)	ירידה (עלייה) בלקוחות
(17,919)	(2,132)	(14,350)	עלייה בחייבים ויתרות חובה
(25,889)	8,910	(72,752)	ירידה (עלייה) במלאי
(574)	(574)	(478)	עלייה בהוצאות מראש לזמן ארוך
56,530	38,308	98,888	עלייה בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים
(2,857)	(476)	-	ירידה בהכנסות מראש לזמן ארוך
2,125	51,582	40,998	עלייה בזכאים ויתרות זכות
<u>33,937</u>	<u>39,776</u>	<u>16,935</u>	
מזומנים ששולמו והתקבלו במשך השנה עבור:			
(53,931)	(58,517)	(63,718)	ריבית ששולמה
23,095	24,296	16,549	ריבית שהתקבלה
(62,424)	(58,256)	(68,857)	מיסים ששולמו, נטו
<u>(93,260)</u>	<u>(92,477)</u>	<u>(116,026)</u>	
<u>433,688</u>	<u>478,103</u>	<u>477,481</u>	מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת

המידע הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהמידע הכספי הנפרד.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
(32,546)	(9,378)	(5,460)
257	(6,180)	6,702
30,870	5,377	22,516
(1,550)	100,000	(92,075)
-	-	(2,957)
-	-	(5)
(546)	(3,301)	(3,195)
-	-	3,150
1,790	2,217	1,645
-	(4,075)	(8,275)
-	-	(5,000)
1,200	7,907	61,634
-	27,582	-
-	(695)*	-
633	372	2,363
(107,353)	(146,941)	(192,373)
(1,115)	(794)	(701)
(108,360)	(27,909)	(212,031)
(*) (15,087)	(*) (14,698)	(40,415)
(201,999)	(234,999)	(193,000)
(142,141)	(153,288)	(155,772)
(359,227)	(402,985)	(389,187)
(33,899)	47,209	(123,737)
628,878	598,437	645,308
3,458	(338)	(11,059)
598,437	645,308	510,512
60,133	102,881	282,468

תזרימי המזומנים מפעילות השקעה:

רכישת השקעות לזמן קצר
ירידה (עלייה) במזומנים מוגבלים
תמורה מממוש השקעות לזמן קצר
פירעון (הפקדת) פקדון, נטו
השקעה בחברה כלולה
השקעה בחברת בת שאוחדה לראשונה
מתן הלוואות לחברה כלולה
פירעון הלוואה לחברה כלולה
תקבולים בגין השקעה נטו בחכירה
מתן הלוואות לחברות מוחזקות
מתן הלוואה לאחרים
דיבידנד שהתקבל מחברות מוחזקות
מיזוג פעילות של חברות בנות (ראה נספחים ב' ו-ג')
השקעה בחברות כלולות
תמורה מממוש נכסים קבועים
השקעה בנכסים קבועים
השקעה בנכסים בלתי מוחשיים
מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה

תזרימי המזומנים מפעילות מימון:

רכישת מניות מהמיעוט של חברה מאוחדת
דיבידנד ששולם
פירעון קרן התחייבות בגין חכירה
מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון

עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה השפעת תנודות בשערי חליפין יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

נספח א' - פעולות מהותיות שלא במזומן
גידול בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה

נספח ב' - מיזוג חברת ר.ל פרש פוד בע"מ

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
-	31,525	-
-	(38,251)	-
-	18,613	-
-	11,887	-

הון חוזר, נטו
נכסים שאינם שוטפים
התחייבויות שאינן שוטפות
מזומן נטו שהתקבל בעקבות המיזוג

נספח ג' - מיזוג חברת רמי לוי לעסקים (צפון) בע"מ

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
-	26,229	-
-	(24,869)	-
-	14,335	-
-	15,695	-

הון חוזר, נטו
נכסים שאינם שוטפים
התחייבויות שאינן שוטפות
מזומן נטו שהתקבל בעקבות המיזוג
(* סווג מחדש)

המידע הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהמידע הכספי הנפרד.

ביאור 1 - כללי

המידע הכספי הנפרד של החברה ערוך בהתאם להוראות תקנה 9' והתוספת העשירית לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית

המידע הכספי הנפרד של החברה ערוך בהתאם למדיניות החשבונאית המפורטת בביאור 3 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה פרט לסכומי הנכסים, ההתחייבויות, ההכנסות, ההוצאות ותזרימי המזומנים בגין חברות מוחזקות, כמפורט להלן:

א. הנכסים וההתחייבויות מוצגים בגובה ערכם בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה כתברה אם, למעט השקעות בחברות מוחזקות.

ב. השקעות בחברות מוחזקות מוצגות כסכום נטו של סך הנכסים בניכוי סך ההתחייבויות המציגים בדוחות המאוחדים של החברה מידע כספי בגין החברות המוחזקות, לרבות מוניטין.

ג. סכומי ההכנסות וההוצאות משקפים את ההכנסות וההוצאות הכלולות בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה כתברה אם, בפילוח בין רווח או הפסד לבין רווח כולל אחר, למעט סכומי הכנסות והוצאות בגין חברות מוחזקות.

ד. חלק החברה בתוצאות חברות מוחזקות מוצג כסכום נטו של סך ההכנסות בניכוי סך ההוצאות המציגים בדוחות המאוחדים של החברה תוצאות פעילות בגין חברות מוחזקות, לרבות ירידת ערך מוניטין או ביטולה בפילוח בין רווח או הפסד לבין רווח כולל אחר.

ה. סכומי תזרימי המזומנים משקפים את הסכומים הכלולים בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה כתברה אם, למעט סכומי תזרימי המזומנים בגין חברות מוחזקות.

ו. ההלוואות שניתנו ו/או נתקבלו מחברות מוחזקות מוצגות בגובה הסכום המיוחס לחברה עצמה כתברה אם.

ז. יתרות, הכנסות והוצאות בגין עסקאות עם חברות מוחזקות אשר בוטלו במסגרת הדוחות המאוחדים, נמדדות ומוצגות במסגרת הסעיפים הרלוונטיים בנתונים על המצב הכספי ועל רווח או הפסד או הרווח הכולל, באותו אופן בו היו נמדדות ומוצגות עסקאות אלו, אילו היו מבוצעות מול צדדים שלישיים. רווחים (הפסדים) בגין עסקאות אלו, עד למידה שאינן מוכרות בדוחות המאוחדים של החברה, שנדחו מוצגים בניכוי (כתוספת) מסעיפי חלק החברה ברווחי (הפסדי) חברות מוחזקות והשקעות בחברות מוחזקות כך שהרווח (הפסד) הנפרד של החברה זהה לרווח (הפסד) המאוחד של החברה המיוחס לבעלים של החברה האם.

ביאור 3 - נכסים והתחייבויות פיננסיות

א. סיווג הנכסים הפיננסיים והתחייבויות הפיננסיות

להלן סיווג הנכסים הפיננסיים והתחייבויות הפיננסיות במאזן לקבוצות המכשירים הפיננסיים בהתאם ל-IFRS 9:

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי ש"ח		
		נכסים פיננסיים
60,906	33,525	נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד
12,720	118,680	נכסים פיננסיים הנמדדים בעלות מופחתת
279,556	424,187	לקוחות וחייבים הנמדדים בעלות מופחתת
353,182	576,392	
		התחייבויות פיננסיות
2,977,583	3,113,073	התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת
-	10,252	התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

ב. גורמי סיכון פיננסיים

פעילויות החברה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, כגון סיכון שוק (לרבות סיכון מטבע, סיכון שווי הוגן בגין שיעור ריבית וסיכון מחיר), סיכון אשראי, סיכון נזילות וסיכון תזרים מזומנים בגין שיעור ריבית. תכנית ניהול הסיכונים הכוללת של החברה מתמקדת בפעולות לצמצום למינימום השפעות שליליות אפשריות על הביצועים הפיננסיים של החברה. החברה משתמשת במכשירים פיננסיים נגזרים לגדר חשיפות מסוימות לסיכונים. ניהול הסיכונים מבוצע על-ידי סמנכ"ל הכספים של החברה ובפיקוח מנכ"ל החברה.

1. סיכון אשראי

הכנסות החברה נובעות בעיקר מלקוחות בישראל. הנהלת החברה עוקבת באופן שוטף אחר חובות הלקוחות ובדוחות הכספיים נכללות הפרשות לחובות מסופקים המשקפות בצורה נאותה, לפי הערכת ההנהלה את ההפסד הגלום בחובות שגבייתם מוטלת בספק. לחברה אין ריכוזים משמעותיים של סיכונים אשראי, בשל מדיניות החברה המבטיחה כי מכירות קמעונאיות מתבצעות לרוב במזומן או באמצעות כרטיסי אשראי ושיקים. ההכנסה בשיקים מבוטחת כנגד חוסר כיסוי.

2. סיכון שוק ההון

נכון ליום 31 בדצמבר 2025 השקיעה החברה סך של כ-30,537 אלפי ש"ח בבטוחות סחירות המסווגות כנכסים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד. בשל השקעה זו חשופה החברה לסיכון בגין תנודתיות ושינויים במחיר נייר הערך שהינו השווי ההוגן הנקבע בהתבסס על מחירי השוק בבורסה.

3. סיכונים ריבית

סיכון שיעור הריבית של החברה נובע בעיקר ממזומנים ופיקדונות לזמן קצר בבנקים בריבית משתנה. החברה חשופה לסיכון מתזרים מזומנים בגין שינוי ריבית בסכום לא מהותי. נכון ליום 31 בדצמבר 2025 הסתכמו יתרות המזומנים והפיקדונות לזמן קצר בבנקים בריבית משתנה בסך 600,789 אלפי ש"ח.

4. סיכונים שער חליפין

סיכון שער החליפין של החברה נובע בעיקר מפיקדונות במטבע חוץ לזמן קצר בבנקים וכן מעסקת אקדמה בשערי חליפין. החברה חשופה לסיכון מתזרים מזומנים בגין שינוי בשערי החליפין. נכון ליום 31 בדצמבר 2025 הסתכמו יתרות המזומנים והפיקדונות לזמן קצר בבנקים במטבע חוץ בסך של – 131,915 אלפי ש"ח.

ביאור 3 - נכסים והתחייבויות פיננסיות (המשך)

ג. ריכוז סיכון נזילות

מטרת החברה היא לשמור על רמת הון חוזר שתאפשר לה להתמודד עם סיכונים שונים העומדים בפניה. הטבלה שלהלן מציגה את זמני הפירעון של ההתחייבויות הפיננסיות של החברה על פי התנאים החוזיים בסכומים לא מהוונים:

ליום 31 בדצמבר			
2025			
אלפי ש"ח			
שנה עד שלוש			
מעל שלוש שנים	שנים	עד שנה	
-	-	1,146,379	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים זכאים ויתרות זכות התחייבויות בגין חכירה
-	-	199,866	
1,972,471	439,406	218,933	
1,972,471	439,406	1,565,178	
ליום 31 בדצמבר			
2024			
אלפי ש"ח			
שנה עד שלוש			
מעל שלוש שנים	שנים	עד שנה	
-	-	1,046,512	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים זכאים ויתרות זכות התחייבויות בגין חכירה
-	-	198,819	
1,533,946	377,368	207,609	
1,533,946	377,368	1,452,940	

ד. שווי הוגן

הערך בספרים של מזומנים ושווי מזומנים, השקעות לזמן קצר, לקוחות, חייבים ויתרות חובה, אשראי מתאגידים בנקאיים, התחייבויות לספקים ולנותני שירותים זכאים ויתרות זכות תואם או קרוב לשווי ההוגן שלהם.

ביאור 3 - נכסים והתחייבויות פיננסיות (המשך)

ה. תנאי הצמדה של יתרות כספיות

להלן מאזני הצמדה של נכסים והתחייבויות כספיים לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024:

ליום 31 בדצמבר 2024				ליום 31 בדצמבר 2025				
סה"כ	במטבע חוץ	ללא הצמדה	בהצמדה למדד המחירים לצרכן אלפי ש"ח	סה"כ	במטבע חוץ	ללא הצמדה	בהצמדה למדד המחירים לצרכן	
645,308	12,795	632,513	-	510,512	41,638	468,874	-	נכסים
6,702	-	6,702	-	-	-	-	-	מזומנים ושווי מזומנים
57,041	-	57,041	-	120,814	90,277	30,537	-	מזומנים מוגבלים
267,390	-	267,390	-	303,325	-	303,325	-	השקעות לזמן קצר
6,881	-	6,881	-	114,922	-	114,922	-	לקוחות
5,487	-	-	5,487	15,975	-	-	15,975	חייבים ויתרות חובה
9,150	-	9,150	-	8,928	-	8,928	-	השקעה נטו בחכירה
7,233	-	7,233	-	7,428	-	7,428	-	חייבים אחרים לזמן ארוך
1,005,192	12,795	986,910	5,487	1,081,904	131,915	934,014	15,975	הלוואה לחברה כלולה
1,046,512	3,442	1,043,070	-	1,146,379	2,746	1,143,633	-	התחייבויות
198,819	-	198,819	-	66,066	10,252	55,814	-	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
34,948	-	34,948	-	39,423	-	39,423	-	זכאים ויתרות זכות
1,697,304	-	-	1,697,304	1,871,458	-	-	1,871,458	התחייבויות בגין הטבות לעובדים
2,977,583	3,442	1,276,837	1,697,304	3,123,326	12,998	1,238,870	1,871,458	התחייבויות בגין חכירה
(1,972,391)	9,353	(289,927)	(1,691,817)	(2,041,422)	118,917	(304,856)	(1,855,483)	נכסים כספיים בניכוי התחייבויות כספיות (התחייבויות כספיות בניכוי נכסים כספיים)

ביאור 3 - נכסים והתחייבויות פיננסיות (המשך)

1. ניהול ההון בחברה
מטרת החברה בניהול ההון הינה לשמור על דירוג אשראי גבוה ויחסי הון טובים שיבטיחו תמיכה בפעילות העסקית וייצרו ערך מרבי לבעלי המניות.
החברה פועלת להשגת תשואה על ההון ברמה המקובלת בענף ובתחום הפעילות בשווקים בהם פועלת החברה. תשואה זו נתונה לשינויים בהתאם לגורמי השוק בענף הפעילות ובסביבה העסקית של החברה. החברה אינה נתונה לדרישות כלשהן באשר להשגת רמה מסוימת של תשואה על ההון.
2. סיווג מכשירים פיננסיים לפי מדרג שווי הוגן
המכשירים הפיננסיים המוצגים במאזן לפי שווי הוגן מסווגים, לפי קבוצות בעלות מאפיינים דומים, למדרג שווי הוגן כדלהלן הנקבע בהתאם למקור הנתונים ששימש לקביעת השווי ההוגן:
רמה 1: מחירים מצוטטים (ללא התאמות) בשוק פעיל של נכסים והתחייבויות זהים.
רמה 3: נתונים שאינם ניתנים לצפייה עבור הנכס או ההתחייבות.

נכסים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי ש"ח	
57,041	30,537
3,865	2,988
<u>60,906</u>	<u>33,525</u>

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:
מניות- רמה 1
הלוואה לאחריים- רמה 3

ביאור 4 - מיסים על ההכנסה

- א. שיעור המס שחל על החברה החל משנת 2018 הוא 23%.
- ב. לחברה שומות סופיות מכוח התיישנות, עד וכולל שנת המס 2020.
- ג. הרכב מיסים נדחים

סה"כ	רכוש קבוע ואחר	השקעות לזמן קצר	הפסדים להעברה	הפרשים אחרים בעיתוי הוצאות	הטבות לעובדים
אלפי ש"ח					
66,450	(2,664)	3,252	5,976	41,805	18,081
22,167	896	6,123	8,878	4,528	1,742
65	-	-	-	-	65
<u>88,682</u>	<u>(1,768)</u>	<u>9,375</u>	<u>14,854</u>	<u>46,333</u>	<u>19,888</u>

יתרת נכס (התחייבות) מס נדחה ליום 1 בינואר 2025

שינויים אשר נזקפו לרווח והפסד שינויים אשר נזקפו לרווח כולל אחר

יתרת נכס (התחייבות) מס נדחה ליום 31 בדצמבר 2025

המיסים הנדחים מוצגים במאזן בנכסים שאינם שוטפים.

ביאור 4 - מיסים על ההכנסה (המשך)

הרכב מיסים נדחים (המשך)

סה"כ	רכוש קבוע ואחר	השקעות לזמן קצר אלפי ש"ח	הפסדים להעברה	הפרשים אחרים בעיתוי הוצאות	הטבות לעובדים	
55,791	(3,162)	5,489	-	36,848	16,616	יתרת נכס (התחייבות) מס נדחה ליום 1 בינואר 2024
11,188	498	(2,237)	5,976	4,899	2,052	שינויים אשר נזקפו לרווח והפסד
(587)	-	-	-	-	(587)	שינויים אשר נזקפו לרווח כולל אחר
58	-	-	-	58	-	מיזוג ר.ל. פרש פוד
66,450	(2,664)	3,252	5,976	41,805	18,081	יתרת נכס (התחייבות) מס נדחה ליום 31 בדצמבר 2024

ד. מיסים על ההכנסה הכלולים בדוחות רווח והפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח			
59,987	62,219	61,756	מיסים שוטפים
(3,717)	(11,188)	(22,167)	מיסים נדחים
(154)	-	(102)	מיסים בגין שנים קודמות
56,116	51,031	39,487	

מיסים על ההכנסה המתייחסים לסעיפי רווח כולל אחר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי ש"ח			
459	(587)	65	מדידה מחדש של תכנית הטבה מוגדרת

ביאור 5 - יתרות ועסקאות עם חברות מוחזקות

א. יתרות עם חברות מוחזקות

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי ש"ח		
1,568	87,018	חייבים ויתרות חובה
13,856	19,996	לקוחות
2,073	2,730	חייבים אחרים לזמן ארוך
12,085	20,612	הלוואות לחברות מוחזקות
7,581	1,093	זכאים ויתרות זכות
328	159	התחייבויות לספקים ונותני שירותים

ביאור 5 - יתרות ועסקאות עם חברות מוחזקות (המשך)

ב. עסקאות עם חברות מוחזקות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי ש"ח		
14,700	14,700	17,900
949	867	804
34,901	32,038	29,417
1,104	1,120	1,136
1,821	1,185	1,512

הכנסות מהשתתפות בהוצאות ושירותי ניהול
הכנסות מימון
מכירת מלאי
שירותים שהתקבלו
הכנסות אחרות

ג. דיבידנד

חברות מוחזקות חילקו דיבידנד במהלך שנת 2025 בסך של 61,634 אלפי ש"ח, בשנת 2024 בסך של 7,907 אלפי ש"ח ובשנת 2023 בסך של 1,200 אלפי ש"ח.

ביאור 6 - ערבויות

1. החברה נתנה שטר חוב לחברת "רמי לוי שיווק השקמה בע"מ" (חברה קשורה) בגובה שלושה חודשי שכירות בגין הנכסים המושכרים ממנה, בסך כולל של כ- 2,400 אלפי ש"ח.
2. נכון ליום 31 בדצמבר 2025 יתרת הערבויות הבנקאיות שהוצאו עבור פעילות החברה כערבויות לביצוע התחייבויות לספקים ו/או כערבויות להסכמי שכירות הינן בסך של כ- 27,600 אלפי ש"ח.

ביאור 7 - אירועים לאחר תאריך המאזן

ביום 26 למרץ 2026, הכריזה החברה על דיבידנד בסך של 42 מיליון ש"ח.

חלק ד' פרטים נוספים על התאגיד



קבוצת

רמי לוי שיווק השקמה 

סל הקניות הזול במדינה!

רמי לוי שיווק השקמה

רשת חנויות רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ

פרק ד' - פרטים נוספים לשנת 2025 על החברה

תקנה 25א:

שם החברה: רשת חנויות רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ (להלן: "החברה")

מען רשום של החברה: רחוב צלע ההר 17, מודיעין

דואר אלקטרוני: inbal@rami-levy.co.il

מספר הטלפון של החברה: 02-6481843

מספר הפקס של החברה: 02-6331274

תאריך הדוח על המצב הכספי: 31 בדצמבר 2025.

תאריך אישור הדוח: 26 במרץ 2026.

תקנה 19: דוח מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון

נכון למועד הדוח אין לחברה התחייבויות המחייבות גילוי לפי תקנה 19 לתקנות הדוחות.

תקנה 10א: תמצית דוחות על הרווח הכולל לכל אחד מהרבעונים בתקופת הדוח

ראו דוח הדירקטוריון, המצורף כפרק ב' לדוח התקופתי.

תקנה 10ג: שימוש בתמורת ניירות הערך

ביום 30 במאי 2024 פרסמה החברה תשקיף מדף, מכוחו רשאית החברה להציע לציבור סוגי ניירות ערך שונים בהתאם להוראות הדין עד ליום 30 במאי 2026. בכוונת החברה להגיש לרשות ניירות ערך בקשה להאריך את התקופה להצעת ניירות ערך על פי תשקיף המדף, בשנה נוספת. בתקופת הדוח לא הונפקו לציבור ניירות ערך על פי תשקיף המדף.

תקנה 11: רשימת השקעות בחברות בת ובחברות כלולות מהותיות נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי

לעניין תקנות 11 עד 13 להלן, נבחנה מהותיות חברת בת או חברה כלולה לפי עמידה באחד או יותר מהמבחנים המפורטים להלן: (1) חלקה של החברה בסכום ההשקעה של החברה המוחזקת (בשרשור) עולה על 10% מההון המיוחס לבעלים של החברה בדוחות הכספיים של החברה; (2) חלקה של החברה בתוצאותיה של החברה המוחזקת (בשרשור) עולה על 10% (בערך מוחלט) מהרווח השנתי של החברה.

נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי, החברה מחזיקה בשתי חברות בנות אשר עונות על סף המהותיות המפורט לעיל לסיוגן כחברה מוחזקת מהותית:

(א) רמי לוי שיווק השקמה תקשורת בע"מ ("רמי לוי תקשורת") (חברת בת פרטית בבעלות מלאה של החברה) - הערך הכספי של מניות רמי לוי תקשורת בדוח הכספי הנפרד של החברה לפי תקנה 9ג ליום 31 בדצמבר 2025 עומד על 93,656 אלפי ש"ח.

(ב) גוד פארם בע"מ ("גוד פארם") (חברת בת פרטית בשליטתה של החברה) - הערך הכספי של מניות גוד פארם בדוח הכספי הנפרד של החברה לפי תקנה 9ג ליום 31 בדצמבר 2025 עומד על 54,334 אלפי ש"ח.

לפרטים נוספים בדבר השקעות החברה בחברות בת ובחברות כלולות ראו ביאור 10 לדוחות הכספיים.

תקנה 12: שינויים בהשקעות בחברות בת מהותיות ובחברות כלולות מהותיות בתקופת הדוח

בתקופת הדוח לא היה שינוי בהשקעות החברה בחברות בת או בחברות כלולות מהותיות.

תקנה 13: הכנסות של חברות בת וחברות כלולות מהותיות והכנסות החברה מהן לתאריך הדוח על המצב הכספי

הרווח הכולל של רמי לוי תקשורת לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 הסתכם ב-27,581 אלפי ש"ח. בתקופת הדוח התקבלו בחברה הכנסות דמי ניהול (שוטפים וחד פעמיים) בסכום של 17.9 מיליון ש"ח מרמי לוי תקשורת וכן דיבידנד בסך של 48,904 אלפי ש"ח.

הרווח הכולל של גוד פארם לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 הסתכם ב-31,956 אלפי ש"ח. בתקופת הדוח התקבל בחברה דיבידנד מגוד פארם בסך של 11,890 אלפי ש"ח.

לפירוט תמצית נתונים מהדוחות הכספיים של חברות בת וחברות כלולות ראו ביאור 10 לדוחות הכספיים.

תקנה 14: רשימת הלוואות

מתן הלוואות אינו אחד מעיסוקיה העיקריים של החברה.

תקנה 20: מסחר בבורסה

בתקופת הדוח לא נרשמו למסחר ניירות ערך שהנפיקה החברה ולא הופסק המסחר בניירות הערך של החברה, למעט הפסקות מסחר קצובות בעקבות פרסום דוחות כספיים של החברה.

תקנה 21: תשלומים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה

1. להלן פרטים אודות התגמולים שניתנו בשנת 2025, כפי שהוכרו בדוחות הכספיים, לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בתאגיד בשליטתה, שניתנו להם בקשר עם כהונתם בחברה או בתאגיד בשליטתה:

סה"כ (אלפי ₪)	תגמולים אחרים (ריבית, דמי שכירות, אחרים) (אלפי ₪)	תגמולים עבור שירותים (אלפי ₪)					פרטי מקבל התגמולים			
		עמלה / אחר	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות	מענק***	עלות שכר**	שיעור החזקה בהון החברה	היקף משרה	תפקיד	שם
3,480	[****]	-	1,140****	-	2,340	-	139.91%	100%	דירקטור ומנכ"ל ומשותף בחברה	רמי לוי ⁽¹⁾
2,332	-	-	-	-	1,158	1,174	0.12%	100%	מנכ"לית משותפת בחברה	יפית (עבוד לוי) אטיאס ⁽²⁾
1,827	-	-	-	-	648	1,179	-	100%	מנכ"ל משותף בגוד פארם	אוהד סנדלר ⁽³⁾
1,827	-	-	-	-	648	1,179	-	100%	מנכ"ל משותף בגוד פארם	אדם פרידלר ⁽⁴⁾
1,600	-	-	-	-	400	1,200	-	100%	משנה למנכ"ל	ניסן דויד ⁽⁵⁾

* סכומי התגמול הינם במונחי עלות לחברה והינם על בסיס שנתי.

** עלות השכר כוללת גילום שווי שימוש ברכב (ללא עלויות הוצאות רכב בפועל), ואינה כוללת מענק.

*** מענק חד פעמי כפי שהוכר בדוחות הכספיים.

**** מר רמי לוי זכאי להחזקת רכב עד דרגה 7 (ללא גילום מס בגין הרכב). דמי הניהול המפורטים ביחס למר רמי לוי אינם כוללים עלויות החזקת רכב והוצאות אחרות.

***** לפרטים אודות הסכמי שכירות של החברה עם בעל השליטה (לרבות הסכמי שכירות אשר לבעל השליטה עניין אישי באישורם) ראו ביאור 25 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2025.

¹ יצוין כי הגב' יפית (עבוד לוי) אטיאס, בתו של מר רמי לוי, מחזיקה ב-0.12% מהון המניות ומזכויות ההצבעה בחברה, ומר יעקב לוי, בנו של מר רמי לוי, מחזיק ב-0.06% מהון המניות ומזכויות ההצבעה בחברה. בין המחזיקים לא קיים הסכם שיתוף פעולה לעניין החזקה במניות החברה.

(1) מר רמי לוי, בעל השליטה בחברה, מכהן כדירקטור וכמנכ"ל החברה החל ממועד הקמת החברה. ביום 27 באוקטובר 2024 אישרה האסיפה הכללית חידוש ואישור כהונתו של מר רמי לוי כמנכ"ל (לרבות כמנכ"ל משותף) לתקופה בת 3 שנים החל מיום 1 בינואר 2025. ביום 25 בפברואר 2026 אישרה האסיפה הכללית של החברה חידוש כהונתו של מר רמי לוי כדירקטור בחברה (ללא תגמול בגין כהונה זו) עד לתום האסיפה הכללית השנתית הבאה. לפרטים נוספים בקשר עם תנאי כהונתו והעסקתו של מר רמי החל מיום 1 בינואר 2025 ראו דוח זימון אסיפה שפרסמה החברה ביום 15 בספטמבר 2024 (אסמכתא מספר : 2024-01-603393) המובא כאן בדרך של הפניה.

(2) גב' יפית (עבוד לוי) אטיאס, בתם של ה"ה רמי ועדינה לוי, מכהנת החל מיום 1 בינואר 2025 כמנכ"לית משותפת בחברה (חלף תפקידה הקודם כסמנכ"לית שיווק בחברה). לפרטים אודות תנאי כהונתה והעסקה של גב' אטיאס כמנכ"לית משותפת בחברה החל מיום 1 בינואר 2025 ראו דוח זימון אסיפה שפרסמה החברה ביום 15 בספטמבר 2024 (אסמכתא מספר : 2024-01-603393), המובא כאן בדרך של הפניה. ביום 12 ביוני 2025 אישרה האסיפה הכללית עדכון לתנאי הכהונה וההעסקה של גב' אטיאס כמנכ"לית משותפת לתקופה בת 3 שנים ממועד אישור האסיפה (לפרטים ראו דוח זימון אסיפה מיום 8 במאי 2025 (אסמכתא מספר 032564-01-2025)).

(3) מר אוהד סנדלר מועסק כמנכ"ל משותף במשרה מלאה בגוד פארם, בהתאם להסכם העסקה, אשר נכנס לתוקף ביום 2 במאי 2018. נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, מר סנדלר מחזיק 12.68% מהון המניות המונפק והנפרע של גוד פארם.

(4) מר אדם פרידלר מועסק כמנכ"ל משותף במשרה מלאה בגוד פארם, בהתאם להסכם העסקה, אשר נכנס לתוקף ביום 2 במאי 2018. נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, מר פרידלר מחזיק 12.68% מהון המניות המונפק והנפרע של גוד פארם.

(5) מר ניסן דוידי הועסק כמשנה למנכ"ל החברה מיום 1 בינואר 2022, וביום 1 בפברואר 2026 סיים את עבודתו בחברה.

2. להלן פירוט התגמולים שניתנו על-ידי החברה לבעלי עניין בחברה, שאינם מצוינים בטבלה שבסעיף 1 לתקנה זו לעיל, בקשר עם שירותים שנתנו כבעלי תפקיד בחברה בשנת 2025 :

סה"כ (אלפי ₪)	תגמולים אחרים (ריבית, דמי שכירות, אחרים) (אלפי ₪)	תגמולים עבור שירותים (אלפי ₪)				פרטי מקבל התגמולים			
		דמי ניהול וייעוץ / עמלה אחר /	תשלום מבוסס מניות	מענק	עלות שכר**	שיעור החזקה בהון החברה	היקף משרה	תפקיד	שם
435	-	-	-	-	435	ראו פירוט החזקה של מר רמי לוי בהון חברה	50%	סמנכ"ל וגזברית ראשית בחברה	עדינה לוי ⁽¹⁾
660	-	-	-	-	660	-	100%	דירקטור וסמנכ"ל פיתוח עסקי בחברה	אופיר אטיאס ⁽²⁾

* סכומי התגמול הינם במונחי עלות לחברה והינם על בסיס שנתי.
 ** עלות השכר של גב' עדינה לוי כוללת גילום שווי שימוש ברכב (עד דרגה 7) (ללא עלויות הוצאות החזקת רכב והוצאות אחרות). מר אופיר אטיאס מקבל הוצאות רכב בסך של כ-4,000 ש"ח לחודש שנכללות בעלות השכר.

(1) גב' עדינה לוי, אשתו של מר רמי לוי, מועסקת בחברה ממועד הקמתה. נכון למועד הדוח מכהנת עדינה כסמנכ"ל וכגזברית ראשית בחברה במשרה חלקית (50%). במסגרת תפקידה היא אחראית על פיקוח, רישום ואיסוף כל קופות סניפי הקבוצה וכן על התשלומים לספקי הקבוצה ולעובדיה. ביום 27 באוקטובר 2024 אישרה האסיפה הכללית חידוש תנאי כהונתה והעסקתה של גב' לוי (ללא שינוי) לתקופה של 3 שנים החל מיום 1 בינואר 2025. לפרטים בקשר עם תנאי כהונתה והעסקתה של גב' לוי ראו דוח זימון אסיפה מיום 15 בספטמבר 2024 (אסמכתא מספר: 2024-01-603393), המובא בדוח זה בדרך של הפניה.

(2) מר אופיר אטיאס, בעלה של גב' יפית אטיאס, מכהן כדירקטור וכסמנכ"ל פיתוח עסקי בחברה. ביום 26 ביולי 2022 אישרה האסיפה הכללית את חידוש תנאי כהונתו והעסקתו של מר אטיאס כסמנכ"ל פיתוח עסקי בחברה לתקופה של 3 שנים ממועד האסיפה. לפרטים בדבר תנאי כהונתו והעסקתו של מר אטיאס, ראו דוח זימון אסיפה מיום 21 ביוני 2022 (אסמכתא מספר: 2022-01-076792), המובא בדוח זה בדרך של הפניה. ביום 12 ביוני 2025 אישרה האסיפה הכללית חידוש לתנאי כהונתו והעסקתו של מר אטיאס כסמנכ"ל פיתוח עסקי בחברה לתקופה של 3 שנים ממועד האסיפה, וכן תשלום מענק בשיקול דעת בגין פועלו בשנים קודמות (ובפרט בשנת 2024) בגובה 4 משכורות. לפרטים ראו דוח זימון אסיפה מיום 8 במאי 2025 (אסמכתא מספר: 2025-01-032564), המובא בדוח זה בדרך של הפניה.

3. כל הדירקטורים המכהנים בחברה, למעט מר מרדכי ברקוביץ (יו"ר הדירקטוריון), מר רמי לוי ומר אופיר אטיאס, זכאים לגמול דירקטורים אשר יהא לפי הממוצע בין "הסכום הקבוע" לבין "הסכום המרבי" שנקבעו בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000 (להלן: "תקנות הגמול") ובהתאם לדרגת ההון של החברה, כמוגדר בתקנות אלה.

מר מרדכי ברקוביץ, המכהן כיו"ר דירקטוריון פעיל של החברה (בהיקף שעות המקביל ל-10% היקף משרה), זכאי בגין כהונתו כיו"ר דירקטוריון החברה לגמול שנתי קבוע בסך של 120 אלפי ש"ח (להלן: "הגמול הקבוע") צמוד לעלייה במדד המחירים לצרכן מחודש מרץ 2021 (סכום זה עומד נכון ליום 31.12.2025 על סך 181,743 ש"ח), ובנוסף לגמול בעד השתתפות בישיבות בהתאם לסכום המרבי שנקבע בתקנות הגמול, כפי שיהא מעת לעת בהתאם לדרגת ההון של החברה (לפרטים ראו דוח זימון אסיפה שפרסמה החברה ביום 7 במרץ 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-027549), המובא בדוח זה בדרך של הפניה). ביום 25 בפברואר 2026 אישרה האסיפה הכללית את מינויו מחדש של מר מרדכי ברקוביץ לדירקטוריון החברה עד לתום האסיפה הכללית השנתית הבאה (לפרטים ראו דוח שפרסמה החברה ביום 26 בפברואר 2026 (אסמכתא מספר: 2026-01-018144), המובא בדוח זה בדרך של הפניה).

סך הגמול ששולם לדירקטורים החיצוניים וליתר הדירקטורים בחברה (כולל יו"ר הדירקטוריון) בגין כהונתם כדירקטורים בחברה בשנת 2025 הסתכם בכ-1,098 אלפי ש"ח. ה"ה רמי לוי ומר אופיר אטיאס אינם זכאים לגמול דירקטורים.

תקנה 21א: בעל השליטה בחברה

בעל השליטה בחברה הינו מר רמי לוי, המחזיק באמצעות חברה פרטית בשליטתו (ר.ל. שיווק השקמה החזקות בע"מ)² ובחשבון משותף עם רעייתו, הגב' עדינה לוי, ב-39.91% מהון המניות המונפק והנפרע ומזכויות ההצבעה בחברה.

תקנה 22: עסקאות עם בעל שליטה

להלן פירוט עסקאות של החברה עם בעל השליטה או שלבעל השליטה יש עניין אישי באישורו, אשר החברה התקשרה בהן בשנת 2025 או בתחילת שנת 2026 עד למועד אישור פרסום דוח תקופתי זה, וכן התקשרויות שבוצעו בתקופות קודמות והן בתוקף במועד הדוח:

(1) עסקאות המנויות בסעיף 270(4) לחוק החברות, התשנ"ט-1999 (להלן: "חוק החברות"):

² מר רמי לוי מחזיק 99.5% מהון המניות המונפק והנפרע של ר.ל. שיווק השקמה. גב' עדינה לוי, רעייתו, מחזיקה 0.5% מהון המניות המונפק והנפרע של ר.ל. שיווק השקמה.
למען שלמות התמונה יצוין גב' יפית (עבוד לוי) אטיאס, בתם של ה"ה רמי ועדינה לוי, אשר מכהנת כמנכ"לית משותפת בחברה, מחזיקה ב-0.12% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה. מר יעקב עבוד לוי, בנם של ה"ה רמי ועדינה לוי, מחזיק ב-0.06% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה. בין גב' יפית אטיאס לבין מר יעקב לוי לבין ה"ה רמי ועדינה לוי אין הסכם, במישרין או בעקיפין, לשיתוף פעולה מכוח החזקותיהם בחברה, ולפיכך החברה אינה רואה בגב' יפית אטיאס או במר יעקב לוי בעלי שליטה בחברה ביחד עם הוריהם.

(א) בעל השליטה בחברה וקרוביו אשר מכהנים כדירקטורים ו/או כנושאי משרה בחברה מבוטחים בפוליסה לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה. ביום 25 בדצמבר 2024 וביום 9 בדצמבר 2025 אישר דירקטוריון החברה (לאחר אישורי ועדת התגמול) בהתאם לתקנה 1ב לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי ענין), התש"ס-2000 (להלן: "תקנות ההקלות") חידוש פוליסת ביטוח לנושאי משרה בהתאם למסגרת הקבועה במדיניות התגמול של החברה. התנאים החלים במסגרת פוליסת הביטוח ביחס לבעל השליטה וקרוביו זהים לתנאים החלים ביחס ליתר נושאי המשרה בחברה (ראו דוחות מיידיים מיום 25 בדצמבר 2024 (אסמכתא מספר: 2024-01-627266) ומיום 9 בדצמבר 2025 (אסמכתא מספר 2025-01098094), המובאים כאן בדרך של הפניה). לפרטים נוספים ראו סעיף 4(3) לתקנה 29 לחלק זה לדוח.

(ב) ביום 2 באפריל 2024 אישרה האסיפה הכללית עדכון וחידוש של מדיניות תגמול נושאי המשרה בחברה לתקופה של שלוש שנים ממועד אישור האסיפה (לפרטים ראו דוח זימון אסיפה שפרסמה החברה ביום 18 במרץ 2024 (אסמכתא מספר: 2024-01-027435), המובא כאן בדרך של הפניה).

ביום 16 ביוני 2025 אישרה האסיפה הכללית עדכון למדיניות התגמול ביחס לתקורות תגמול קבוע ומענק שנתי במזומן (לפרטים ראו דוח זימון אסיפה שפרסמה החברה ביום 8 במאי 2025 (אסמכתא מספר: 2025-01-032564), המובא כאן בדרך של הפניה).

(ג) מר רמי לוי, בעל השליטה בחברה, המכהן כדירקטור וכמנכ"ל משותף בחברה, גבי' עדינה לוי, אשתו של מר רמי לוי, המכהנת כסמנכ"ל וגזברית ראשית של החברה, גבי' יפית (עבוד לוי) אטיאס, בתם של ה"ה רמי ועדינה לוי, המכהנת כמנכ"לית משותפת בחברה, ומר אופיר אטיאס, בעלה של גבי' יפית (עבוד לוי) אטיאס, המכהן כדירקטור בחברה וכסמנכ"ל פיתוח עסקי בחברה, זכאים לכתב שיפוי כמקובל בחברה, כמפורט בסעיף 4 לתקנה 29 לפרק זה.

(ד) לפרטים אודות תנאי כהונתו והעסקתו של מר רמי לוי כמנכ"ל משותף וכדירקטור בחברה ראו ביאור 25 לדוחות הכספיים וסעיף 1(1) בתקנה 21 לפרק זה לעיל.

(ה) לפרטים אודות תנאי העסקתה של גבי' יפית (עבוד לוי) אטיאס כמנכ"לית משותפת בחברה, ראו ביאור 25 לדוחות הכספיים וסעיף 1(2) בתקנה 21 לפרק זה לעיל.

(ו) לפרטים אודות תנאי העסקתה של גבי' עדינה לוי כסמנכ"ל וגזברית ראשית בחברה, ראו ביאור 25 לדוחות הכספיים וסעיף 2(1) בתקנה 21 לפרק זה לעיל.

(ז) לפרטים אודות תנאי העסקתו של מר אופיר אטיאס כסמנכ"ל פיתוח עסקי בחברה, ראו ביאור 25 לדוחות הכספיים וסעיף 2(2) בתקנה 21 לפרק זה לעיל.

(ח) להלן פרטים אודות תנאי העסקתם של קרוביו (כהגדרת מונח זה בחוק החברות) של מר רמי לוי בחברה (להלן: "הקרובים"):

שם	קרבה לבעל השליטה	מועד תחילת העסקה	תפקיד	משרה היקף	שיעור החזקה בהון חברה	תנאים נלווים	עלות העסקה שנת 2025 (באלפי ₪)
דרור לוי*	אח	ינואר 2006	מנהל אזור	100%	-	רכב וביטוח מנהלים	399
אורלי אללון*	גיסה	ינואר 2006	מתאמת סחר	100%	-	ביטוח מנהלים וקרן השתלמות	219
קרלוס אללון*	גיס	ינואר 2006	מנהל אזור חלב	100%	-	רכב וביטוח מנהלים	322
עופרה לוי שרון*	אחות	ינואר 2006	מנהלת אזור	100%	-	רכב וביטוח מנהלים	386
יעקב שמעוני*	גיס	ינואר 2006	מנהל אזור	100%	-	גילום רכב, ביטוח מנהלים וקרן השתלמות	212
עובד לוי*	אח	ינואר 2015	מנהל אזור	100%	-	גילום רכב (מדרגה 3), טלפון נייד וקרן השתלמות	327
אמנון ראובן*	גיס	ינואר 2016	מנהל בכיר בתחום הפירות והירקות, מרלוי"ג	100%	-	רכב, טלפון נייד וקרן השתלמות	449
נורית ראובן*	אחות	אוקטובר 2012	אחראית קופה ראשית וע' מנהל סניף	83%	-	רכב טלפון נייד וקרן השתלמות	143
ניסו כהן*	גיס	ינואר 2018	מנהל רכש ציוד ואחזקה	100%	-	גילום רכב וטלפון נייד	283
נתי בן סימן טוב*	גיס	פברואר 2019	מנהל תפעול מאפיות ומחלקות לחם	100%	-	18 ימי חופשה, גילום רכב וקרן השתלמות	280
שרון אביגדור**	גיס	פברואר 2015	קב"ט אזורי ומשנה לקב"ט ראשי	100%	-	תנאים סוציאליים לפי דין	220
סה"כ							3,240

* ביום 3 בספטמבר 2023 אישרה האסיפה הכללית של החברה חידוש ו/או עדכון לתנאי השכר של הקרובים בתוקף ל-3 שנים ממועד אישור האסיפה. לפרטים ראו דוח זימון אסיפה שפרסמה החברה ביום 25 ביולי 2023 (אסמכתא מספר : 2023-01-085050), המובא כאן בדרך של הפניה.

** ביום 27 בפברואר 2023 אישרה האסיפה הכללית של החברה חידוש ועדכון לתנאי השכר של מר שרון אביגדור בתוקף החלל מיום 1 בינואר 2023. לפרטים ראו דוח זימון אסיפה שפרסמה החברה ביום 23 בינואר 2023 (אסמכתא מספר : 2023-01-010806), המובא כאן בדרך של הפניה.

(ט) ביום 9 בדצמבר 2021 אישרה האסיפה הכללית של החברה חידוש ועדכון עסקת מסגרת לשכירת נכסים (למטרת שימוש כסניפים, כמשרדים או כמחסנים) מבעל השליטה (או מחברות בשליטתו או המוחזקות גם על ידו) לתקופה של שלוש שנים ממועד האסיפה הכללית (להלן: "**עסקת המסגרת**"). לפרטים בקשר עם עסקת המסגרת ראו דוח זימון אסיפה שפרסמה החברה ביום 28 בנובמבר 2021 (אסמכתא מספר : 2021-01-172-473), המובא כאן בדרך של הפניה.

ביום 4 בדצמבר 2024 אישרה האסיפה הכללית של החברה חידוש ועדכון נוסף של עסקת המסגרת לתקופה של 3 שנים ממועד האסיפה הכללית (להלן: "**עסקת המסגרת המעודכנת**"). לפרטים בקשר עם עסקת המסגרת המעודכנת ראו דוח זימון אסיפה שפרסמה החברה ביום 28 באוקטובר 2024 (אסמכתא מספר : 2024-01-612121), המובא כאן בדרך של הפניה.

לפרטים בדבר הסכמי השכירות של החברה עם בעל השליטה ו/או עם חברות בשליטתו או המוחזקות גם על ידו, לרבות תקופת השכירות ודמי השכירות, ראו ביאור 25ה לדוחות הכספיים.

בשנת 2025 אושרו בוועדת הביקורת ובדירקטוריון 8 עסקאות לא-חריגות בהתאם לתנאי עסקת המסגרת למימוש תקופת אופציה לשכירות נוספת (בסניפי כפר סבא, קניון האחים ישראל בירושלים וקריית שמונה), חידוש הסכמי שכירות בסניפים קיימים (בגוש עציון ובעפולה) וכן שתי תוספות שכירות שטח גלריה (לסניפים קיימים באופקים ובבית שמש). לפרטים ראו ביאור 25ה לדוחות הכספיים.

לפרטים נוספים בדבר כלל התקשרויות בקשר עם שכירות נכסים, אשר לבעל השליטה קיים עניין אישי באישורם, ראו ביאור 25ה לדוחות הכספיים.

(2) עסקאות שאינן מנויות בסעיף 270(4) לחוק החברות

(א) לפרטים בדבר שטר החוב שנתנה החברה לשיווק השקמה (פרטית), בעלת השליטה בחברה, בגין הנכסים המושכרים מבעלת השליטה, ראו ביאור 17א(1) לדוחות הכספיים.

(ב) החברה רוכשת מעת לעת מוצרי מזון מחברת "טעמן", אשר למיטב ידיעת החברה הינה חברה פרטית שאחד מבעלי מניותיה הינו מר שלום חיים המקיים קשרים עסקיים עם חברות פרטיות בשליטת מר רמי לוי, בעל השליטה בחברה (ובכלל זה שליטה משותפת בישראייר גרופ בע"מ). הרכישות כאמור הינן בתנאי שוק ובהיקף שאינו מהותי לחברה. הסכום הכולל ששולם בשנת 2025 בגין המוצרים שנרכשו כאמור על-ידי החברה מטעמן הינו כ-15,322 אלפי ש"ח.

(ג) החברה אישרה בחודש מרץ 2022 הארכה של הסכם עם חברה בשליטת מר דרור לוי, אחיו של בעל השליטה בחברה (להלן בס"ק זה: "**הזכייין**"), לפיו הזכייין יספק מוצרי טבק במרכולי החברה בדרך של זכיינות (להלן בס"ק זה: "**ההסכם**"). בהתאם להסכם, החברה תקצה לזכייין, בין היתר, שטח קיר במרכולי החברה לשימוש של הזכייין עבור מכירת מוצריו, ובתמורה תהא החברה זכאית לעמלה בשיעור של 2% מהמכירות של הזכייין במרכולי החברה, בצירוף מע"מ כדין. כן סוכם כי

הזכיין ישלם 0.5% נוספים מסך המכירות העולות על היקף המכירות הממוצע שהיו בשלוש השנים שקדמו לשנת 2022. תקופת ההסכם נקבעה לשלוש שנים, כאשר החברה רשאית בכל עת להודיע לזכיין על הפסקת ההתקשרות בהסכם בהודעה של 30 יום מראש והזכיין רשאי להודיע לחברה על הפסקת ההתקשרות בהסכם בהודעה של 90 יום מראש.

בחודש מרץ 2025 אישרו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה את הארכת ההסכם עם הזכיין בשלוש שנים נוספות, ללא שינוי מהותי בתנאי ההתקשרות, ובכפוף להסכמה על תוספת לעמלה שתיגזר משיעור הפדיון בסניפים שבהם שכי"ד נקבע כשיעור מפדיון (או לחילופין לקבוע כי בסניפים אלה לא יימכרו סיגריות). לפרטים נוספים ראו ביאור 17ב(2)(ד) לדוחות הכספיים.

(ד) בשנת 2022 ובשנת 2024 אישרו דירקטוריון החברה וועדת הביקורת התקשרות של החברה עם ישראייר תיירות ותעופה בע"מ³, לצורך הכללתה במסגרת "התו המלא" של הרשת. ההתקשרות אושרה כאמור כעסקה לא חריגה, אשר לבעל השליטה קיים עניין אישי באישורה.

(3) עסקאות זניחות

בחודש מרץ 2025 ובחודש ינואר 2026 אישרה ועדת הביקורת של החברה מחדש את הכללים והקווים המנחים לסיווג של עסקה של החברה או חברה בת שלה עם בעל עניין בה כעסקה זניחה, כקבוע בתקנה 41(א)(6)(א) לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התשע"א-2010.

במהלך שנת 2025 ונכון למועד הדוח היתה החברה צד למספר עסקאות שלבעל השליטה בחברה היה עניין אישי באישורן, אשר סווגו על-ידי החברה כעסקאות זניחות בהתאם לכללים והקווים המנחים כאמור לעיל. לפרטים נוספים ראו ביאור 25א לדוחות הכספיים (תחת הכותרת 'עסקאות זניחות').

תקנה 24: החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה

פרטים אודות החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בחברה בניירות הערך של החברה נכון למועד הדוח, מובאים בדוח זה בדרך של הפניה לדוח מידי של החברה מיום 6 בינואר 2026 בדבר מצבת החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה (מס' אסמכתא 0023290-01-2026).

תקנה 24א: הון רשום ומונפק וניירות ערך המירים

לפרטים אודות ההון הרשום וההון המונפק, ראו ביאור 19א לדוחות הכספיים.

תקנה 24ב: מרשם בעלי מניות של החברה

מרשם בעלי המניות של החברה מובא בדרך של הפניה לדוח מידי של החברה מיום 6 בספטמבר 2018 (אסמכתא מספר: 085710-01-2018).

³ ישראייר תיירות ותעופה בע"מ הנה חברה פרטית בבעלות מלאה של ישראייר גרופ בע"מ, חברה ציבורית אשר מר רמי לוי נמנה על בעלי השליטה בה.

תקנה 26: הדירקטורים של החברה

מספר זיהוי	מספר זיהוי	מספר זיהוי	מספר זיהוי	מספר זיהוי	מספר זיהוי	מספר זיהוי	מספר זיהוי	מספר זיהוי
תאריך לידה	תאריך לידה	תאריך לידה	תאריך לידה	תאריך לידה	תאריך לידה	תאריך לידה	תאריך לידה	תאריך לידה
מען להמצאת כתבי בי-דין	מען להמצאת כתבי בי-דין	מען להמצאת כתבי בי-דין	מען להמצאת כתבי בי-דין	מען להמצאת כתבי בי-דין	מען להמצאת כתבי בי-דין	מען להמצאת כתבי בי-דין	מען להמצאת כתבי בי-דין	מען להמצאת כתבי בי-דין
נתינות	נתינות	נתינות	נתינות	נתינות	נתינות	נתינות	נתינות	נתינות
תפקיד	תפקיד	תפקיד	תפקיד	תפקיד	תפקיד	תפקיד	תפקיד	תפקיד
חברות בוועדות דירקטוריון	חברות בוועדות דירקטוריון	חברות בוועדות דירקטוריון	חברות בוועדות דירקטוריון	חברות בוועדות דירקטוריון	חברות בוועדות דירקטוריון	חברות בוועדות דירקטוריון	חברות בוועדות דירקטוריון	חברות בוועדות דירקטוריון
דירקטור חיצוני	דירקטור חיצוני	דירקטור חיצוני	דירקטור חיצוני	דירקטור חיצוני	דירקטור חיצוני	דירקטור חיצוני	דירקטור חיצוני	דירקטור חיצוני
דירקטור בלתי תלוי	דירקטור בלתי תלוי	דירקטור בלתי תלוי	דירקטור בלתי תלוי	דירקטור בלתי תלוי	דירקטור בלתי תלוי	דירקטור בלתי תלוי	דירקטור בלתי תלוי	דירקטור בלתי תלוי
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או כשירות מקצועית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית
עובד החברה, חברה בת, או של בעל עניין	עובד החברה, חברה בת, או של בעל עניין	עובד החברה, חברה בת, או של בעל עניין	עובד החברה, חברה בת, או של בעל עניין	עובד החברה, חברה בת, או של בעל עניין	עובד החברה, חברה בת, או של בעל עניין	עובד החברה, חברה בת, או של בעל עניין	עובד החברה, חברה בת, או של בעל עניין	עובד החברה, חברה בת, או של בעל עניין
היום בו החל לכהן כדירקטור בחברה	היום בו החל לכהן כדירקטור בחברה	היום בו החל לכהן כדירקטור בחברה	היום בו החל לכהן כדירקטור בחברה	היום בו החל לכהן כדירקטור בחברה	היום בו החל לכהן כדירקטור בחברה	היום בו החל לכהן כדירקטור בחברה	היום בו החל לכהן כדירקטור בחברה	היום בו החל לכהן כדירקטור בחברה
022222616	050401975	056570872	054189162	51166361	033852476	053928297	050732262	מספר זיהוי
20.3.1966	21.11.1950	27.7.1960	3.1.1957	20.10.1952	2.5.1977	16.12.1955	12.5.1951	תאריך לידה
יובב 3, ירושלים	סשה ארגוב 16, תל אביב	לוי אשכול 50/5, תל אביב	ירדן 5 נווה אפק, ראש העין	הדסה 6, גן העיר, תל אביב	בית נקופה	האומן 15, ירושלים	יפו 216, בית שערי העיר ירושלים	מען להמצאת כתבי בי-דין
ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	נתינות
דירקטור בלתי תלוי	דירקטור	דירקטורית חיצונית	דירקטור חיצוני	דירקטורית	דירקטור, סמנכ"ל פיתוח עסקי בחברה	דירקטור ומנכ"ל החברה	יו"ר הדירקטוריון	תפקיד
ועדת ביקורת, ועדת מאזן, ועדת תגמול	ועדת ביקורת, ועדת מאזן, ועדת תגמול	ועדת ביקורת, ועדת מאזן, ועדת תגמול	ועדת ביקורת, ועדת מאזן, ועדת תגמול	לא	לא	לא	לא	חברות בוועדות דירקטוריון
לא	לא	כן	כן	לא	לא	לא	לא	דירקטור חיצוני
כן	לא	כן	כן	לא	לא	לא	לא	דירקטור בלתי תלוי
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל כשירות מקצועית ומומחיות חשבונאית ופיננסית	לא	לא	לא	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או כשירות מקצועית
לא	לא	לא	לא	לא	כן	כן	לא	עובד החברה, חברה בת, או של בעל עניין
9.5.2025	9.5.2016	1.3.2017	5.3.2020	10.4.2013	16.3.2008	1.1.2006	29.7.2007	היום בו החל לכהן כדירקטור בחברה

מרכזי ברקוביץ	רמי לוי	אופיר אטיאס	דליה איציק	יעקב נגל	נופיה אוחנה	יורם דר	אבי בלשניקוב
השכלה	בוגר משפטים, האוניברסיטה העברית בירושלים	טכנאי תעשייה וניהול – בית הספר לקציני ים עכו	בוגר בהיסטוריה ובספרות, האוניברסיטה העברית; בוגר במשפטים, המרכז הבינתחומי הרצליה	תואר ראשון הנדסת תעשייה וניהול, טכניון חיפה; מוסמך במנהל עסקים, אוניברסיטת ת"א	בוגרת במנהל עסקים, שלוחת אוניברסיטת דרבי בישראל	בוגר מנהל עסקים	תואר ראשון מדעי המדינה, אוניברסיטת חיפה
עיסוק בחמש השנים האחרונות	עורך דין, בעל משרד עצמאי	מנהל תחום תקשורת, מנהל פיתוח מרכזים לוגיסטיים, סמנכ"ל פיתוח עסקי, סגן יו"ר דירקטוריון רמי לוי נדל"ן	יו"ר דירקטוריון המרכז הרפואי הדסה	פרופסור אורח בטכניון	מלווה פיננסית, סמנכ"ל משכנתאות בחברת מימון ישיר, נדל"ן ומשכנתאות בע"מ	הבעלים של חברת מיידר השקעות	יו"ר מכון היצוא הישראלי, יו"ר תאגיד המים והביוב של ירושלים
תאגידים נוספים בהם הוא מכהן כדירקטור	אין	רמי לוי נדל"ן, השקמה אן.ג'י.אן תקשורת בינלאומית 015 בע"מ, דסק"ש	רדיו קול חי, בית חולים הדסה, בת הדסית, הדסה מדיקל, כנפיים	Edgeebee	אין	גטר, תשלובת זוגלובק	הדסה ש.ר.ג, תיאטרון החאן, תיאטרון ירושלים, יו"ר מרכזי לאודר לקידום תעסוקה
בן משפחה של בעל עניין בחברה	לא	בעלה של גבי עדינה לוי ואביה של גבי יפית (עבוד לוי) אטיאס	לא	לא	לא	לא	לא

⁴ רמי לוי השקמה נדל"ן בע"מ; ר.ל השקמה החזקות בע"מ; שיווק השקמה מודיעין בע"מ; חורש רמות השקמה ב' בע"מ; ר.א.ש. חברה לבניה והשקעות בע"מ; לב קסטינה בע"מ; ש.ב.ח. שער לירושלים בע"מ; ש.ל.ר. אחזקות בע"מ; טלסקרין בע"מ; ביכורי השקמה בע"מ; לוי-שליט יזום ובניה בע"מ; הרכבת במושב בע"מ; מעשר ללוי בע"מ; רס-שם, נכסים בע"מ; שמרדן חברה לבניין והשקעות בע"מ; עין חמד נכסים והשקעות בע"מ; מוגה אור רמי לוי בע"מ; שקמה מודיעין מרכז בע"מ; שקמה מרכז מחסני מזון בע"מ; רום סלע בע"מ; שיווק השקמה תקשורת בע"מ; מגורי נוף הרכס בע"מ; השקמה אן.ג'י.אן תקשורת בינלאומית 015 בע"מ, מלון ר.ל תל אביב בע"מ; רמי לוי אנרגיה ירוקה בע"מ; שיווק השקמה רמות בע"מ; רמי לוי טרינרג'י בע"מ, רמי לוי התחדשות עירונית בע"מ.

תקנה 26א: נושאי משרה בכירה, שאינם דירקטורים בחברה

להלן פרטי נושאי משרה בכירה של החברה, שפרטיהם לא הובאו בהתאם לתקנה 26 לעיל (במסגרת פרטים בדבר הדירקטורים בחברה):

שם	מספר זיהוי	תאריך לידה	תאריך תחילת כהונה	תפקיד שהוא ממלא בחברה, בחברה בת שלה או בבעל עניין בה	בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין	השכלה	עיסוק ב-5 השנים האחרונות
יפית (עבוד לוי) אטיאס	039883822	26.3.1983	1.10.2014	מנכ"לית משותפת בחברה	בתם של מר רמי לוי וגב' עדינה לוי	תואר ראשון במנהל עסקים – מכללת לנדר; תואר שני במנהל עסקים – האוניברסיטה העברית בירושלים; תואר ראשון במשפטים - מכללת אונו.	סמנכ"ל שיווק בחברה
ניסן דוידי	028122299	8.4.1971	2.1.2022	משנה למנכ"ל (סיים תפקידו ב-1.2.2026)	לא	תואר ראשון בכלכלה אוניברסיטת בר אילן, תואר שני במדעי המדינה – אוניברסיטת חיפה, בוגר תכנית וקסנר לניהול באוניברסיטת הרווארד	תת אלוף בצה"ל, ראש חטיבת הלוגיסטיקה, סמנכ"ל תפעול בחברה
עדינה לוי	056425267	10.5.1960	28.3.2007	סמנכ"ל וגזברית ראשית של החברה	רעייתו של מר רמי לוי ואמה של גב' יפית (עבוד לוי) אטיאס	תיכונת	סמנכ"ל וגזברית ראשית בחברה, גזברית בחברת רמי לוי שיווק השקמה בע"מ, גזברית ברמי לוי נדל"ן
רן אפרתי	028056919	26.9.1970	1.1.2006	ממונה על קשרי משקיעים בחברה, מנכ"ל רמי לוי תקשורת	לא	תואר ראשון במשפטים – האוניברסיטה העברית; תואר שני במשפטים – האוניברסיטה העברית בשיתוף אוניברסיטת ג'ורג'טאון, ארה"ב.	הממונה על קשרי משקיעים בחברה, מנכ"ל רמי לוי תקשורת, יו"ר דירקטוריון קופיקס
שמוליק לוי	057929226	27.11.1962	1.1.2006	משנה למנכ"ל בחברה	לא	תיכונת	סמנכ"ל תפעול בחברה (עד חודש ינואר 2022)
אסף אזולאי	021548706	22.7.1985	1.6.2025	סמנכ"ל כספים	לא	רואה חשבון; תואר ראשון בחשבונאות וכלכלה – המרכז האקדמי רופין; מוסמך במשפטים – אוניברסיטת בר אילן	סמנכ"ל כספים קופיקס

שם	מספר זיהוי	תאריך לידה	תאריך תחילת כהונה	תפקיד שהוא ממלא בחברה, בחברה בת שלה או בבעל עניין בה	בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין	השכלה	עיסוק ב-5 השנים האחרונות
ענבל סיידוף בראשי	034195826	21.9.1977	19.3.2012	סמנכ"ל, היועצת המשפטית, מזכירת החברה והממונה על האכיפה הפנימית	לא	עו"ד; תואר ראשון במשפטים – המסלול האקדמי של המכללה למנהל בראשון לציון; תואר ראשון במנהל עסקים, המכללה למנהל בראשון לציון	היועצת המשפטית ומזכירת החברה
עופר סוסובר	056075047	18.12.1959	26.3.2008	מבקר פנימי	לא	רואה חשבון; תואר ראשון בחשבונאות וכלכלה, האוניברסיטה העברית; תואר ראשון במשפטים, האוניברסיטה העברית; תואר שני במנהל עסקים, האוניברסיטה העברית	בעלים משרד רו"ח סוסובר ושות'; מבקר פנימי בחברה למשק וכלכלה של השלטון המקומי בישראל; מבקר פנימי בתאגיד המים והביוב של מודיעין ובגופים נוספים
יוסף סבתו	015672678	22.5.1979	21.8.2012	סמנכ"ל הסחר והרכש ויו"ר דירקטוריון גוד פארם	לא	הנדסאי חשמל ואלקטרוניקה	סמנכ"ל הסחר בחברה; דירקטור בקופיקס; דירקטור בגוד פארם
אלי זדיה	031500192	30.10.1978	1.2.2026	סמנכ"ל תפעול ומכירות	לא	לימודי סחר, מו"מ, מכירות, תפעול ושיווק במכללה למנהל ובמרכז לעסקים	מנהל תחום המותג הפרטי, סמנכ"ל מכירות
מוטי לוי	029670171	2.9.1972	21.10.2025	סמנכ"ל מועדון ומוצרים פיננסיים	לא	תואר ראשון בכלכלה וניהול; תואר שני מנהל עסקים – האוניברסיטה הפתוחה	סמנכ"ל מועדון ומוצרים פיננסיים
אייל אביב	029290186	8.5.1973	1.3.2025	סמנכ"ל משאבי אנוש	לא	תואר ראשון בשירותי אנוש ומדעי המדינה, אוניברסיטת חיפה; תואר שני ביישוב סכסוכים וניהול מו"מ, בר אילן; תואר שני בבטחון לאומי, אוניברסיטת חיפה	סמנכ"ל משאבי אנוש
איציק כהן	040651622	13.8.1981	1.2.2026	סמנכ"ל שיווק	לא	לימודי פרסום ושיווק באוניברסיטה הפתוחה, עיצוב גרפי מכללת EPS	מנהל פרסום ושיווק

תקנה 26ב: מורשה חתימה של החברה⁵

נכון למועד הדוח, בחברה יש שני "מורשי חתימה עצמאיים" כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, המורשים לחייב את החברה בחתימתם כדלקמן: מר רמי לוי וגב' עדינה לוי.

תקנה 27: רואי חשבון המבקרים של החברה

(א) בריטמן אלמגור זהר ושות', רואי חשבון (דלויט ישראל). מגדלי עזריאלי, דרך מנחם בגין 132, תל אביב יפו.

(ב) בן דוד, שלוי, קופ ושות' – רואי חשבון. בית אמות, קרית מדע 11, הר חוצבים ירושלים.

תקנה 28: שינוי בתזכיר או בתקנון

בתקופת הדוח לא היה שינוי בתקנון ההתאגדות של החברה. התקנון המעודכן נכלל בדוח מיידי שהגישה החברה ביום 21 ביוני 2022 (אסמכתא מספר: 2022-01-076792), המובא בדוח זה בדרך של הפניה.

תקנה 29: המלצות והחלטות הדירקטורים

(1) להחלטות הדירקטוריון בדבר תשלום דיבידנד בשנת 2025 ועד מועד אישור הדוח, ראו ביאורים 19 ג ו- 26 לדוחות הכספיים.

(2) לפרטים בדבר החלטות אסיפה כללית מיוחדת (לאחר אישור הדירקטוריון) שהתקיימה בשנת 2025 ראו דוחות מיידיים שפורסמו ביום 12 ביוני 2025 (אסמכתא מספר: 2025-01-042556) וביום 8 במאי 2025 (אסמכתא מספר: 2025-01-032564), המובאים בדוח זה בדרך של הפניה.

תקנה 29א: החלטות החברה

(1) אישור פעולות לפי סעיף 255 לחוק החברות: אין

(2) פעולה לפי סעיף 254(א) לחוק החברות אשר לא אושרה: אין

(3) עסקאות חריגות הטעונות אישורים מיוחדים לפי סעיף 270(1) לחוק החברות: אין

(4) פטור, ביטוח והתחייבות לשיפוי לנושאי משרה שבתוקף במועד הדוח:

(1) ביום 14 במאי 2007 אישרה האסיפה הכללית של החברה להעניק לדירקטורים ולנושאי משרה בחברה המכהנים בחברה מעת לעת, לרבות היועץ המשפטי, כתב פטור. בהתאם, בכפוף להוראות כל דין, פטרה החברה מראש את נושאי המשרה בה (למעט ה"ה רמי לוי ואופיר אטיאס), מכל אחריות כלפיה בשל כל נזק שנגרם ו/או שייגרם לה אם נגרם ו/או ייגרם עקב

⁵ "מורשה חתימה עצמאיים" - מורשה חתימה שיש באפשרותו הבלעדית לחייב את החברה בחתימתו בסכום העולה על 5% מסך הנכסים במאזן התאגיד, לפי דוחותיו הכספיים המבוקרים האחרונים, וזאת על דעתו ומבלי שיידרש לחתימה של גורם נוסף בחברה טרם ביצוע פעולה קונקרטית. גם מקרה בו ניתן אישור עקרוני לגורם כלשהו, על ידי האורגן המוסמך בחברה, לביצוע פעולות המחייבות את החברה בסכומים כאמור, ואותו גורם רשאי לבצע פעולות בהתאם לאישור זה, מבלי להידרש באופן ספציפי לחתימה מגורם כלשהו בחברה טרם ביצוע פעולת החיוב - ייחשב אותו גורם כמורשה חתימה בלעדי בחברה

הפרת חובת הזהירות כלפיה בפעולה שנעשתה על-ידם בתום לב בתוקף היותם נושאי משרה בחברה ו/או לפי בקשת החברה, נושאי משרה בחברה אחרת כלשהי. יצוין כי פטור כאמור לא יחול על החלטה או עסקה שלבעל השליטה או לנושא משרה בחברה (לרבות נושא משרה אחר מזה שעבורו מוענק כתב הפטור) יש בה עניין אישי.

(2) ביום 28 בפברואר 2012 אישרה האסיפה הכללית של החברה (לאחר שהתקבל אישור ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה) תיקון של כתבי השיפוי שניתנו לנושאי משרה בחברה, לרבות נושאי משרה שהינם בעל השליטה ו/או קרוביו ולדירקטורים מכהנים ו/או אשר יכהנו בחברה מעת לעת, באופן שכתב השיפוי יהא בנוסח שצורף כנספח ב' לדוח המידי שפרסמה החברה ביום 9 בפברואר 2011 בדבר זימון האסיפה הכללית של החברה (אסמכתא מספר : 01-2012-038670) המובא כאן בדרך של הפניה.

ביום 29 ביוני 2022 אישרה האסיפה הכללית עדכון כתב שיפוי והענקתו לנושאי משרה בחברה, לרבות לנושאי משרה שהינם בעלי השליטה ו/או קרוביהם ולדירקטורים מכהנים ו/או אשר יכהנו בחברה מעת לעת. העדכון כולל החלת השיפוי גם על חבות או הוצאה אחרת המותרת בשיפוי על פי כל דין, לרבות כמפורט בחוק החברות ו/או בחוק ניירת ערך ו/או בחוק התחרות הכלכלית, התשמ"ח-1988 (להלן: "חוק התחרות"), בעניין שיפוי נושאי משרה; ביטול חלופת תקרת השיפוי בסך 5 מיליון דולר ארה"ב (והותרת תקרת השיפוי בגובה 25% מההון העצמי של החברה לפי דוחותיה הכספיים האחרונים של החברה שקדמו לתשלום סכום השיפוי); הכללת הליכים מנהליים לפי חוק התחרות במסגרת "הליך מנהלי" שלגביו יחול השיפוי; הוספת הוראה לפיה כתב השיפוי יעמוד לזכות נושא המשרה ללא הגבלת זמן וזאת גם לאחר סיום העסקתו/כהונתו בחברה או בחברות הקבוצה, ובלבד שהפעולות בגינן יינתן השיפוי נעשו בתקופת העסקה/כהונה כאמור. בהתאם, עודכן תקנון ההתאגדות של החברה, באופן שישקף את העדכונים לכתב השיפוי נושאי משרה בחברה כמפורט לעיל. לפרטים נוספים ראו דוח מידי של החברה מיום 21 ביוני 2022 (אסמכתא מספר : 01-2022-076792), המובא כאן בדרך של הפניה.

ביום 25 בפברואר 2026 אישרה האסיפה הכללית הענקת התחייבות למתן פטור והתחייבות לשיפוי לנושאי משרה הנמנים על בעלי השליטה בחברה או קרוביהם, המכהנים או שיכהנו מעת לעת, כנושאי משרה בחברה או בחברות בנות או קשורות של החברה, לתקופה של שלוש שנים ממועד אישור האסיפה הכללית. לפרטים ראו דוח זימון אסיפה של החברה מיום 17 בפברואר 2026 (אסמכתא מספר 01-2026-015457), המובא כאן בדרך של הפניה.

(3) בהתאם למדיניות התגמול הנוכחית, החברה רשאית להתקשר בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה אחרים של החברה, מכהנים ו/או כפי שיכהנו בה מעת לעת, לרבות בעלי השליטה בחברה או קרוביהם, כפי שיהיו מעת לעת, בדרך של רכישת פוליסות חדשות או הארכות או חידושים של פוליסות שיירכשו בעתיד, לרבות הארכת תקופת גילוי ורכישת פוליסות ביטוח מסוג Run Off למספר תקופות ביטוח, ובלבד שהכיסוי הביטוחי יהא בגבול אחריות עד לסך שלא יעלה על 40 מיליון דולר, למקרה ולתקופת הפוליסה וזאת בגין תביעות שתוגשנה כנגד נושאי המשרה ככל שהן נובעות ממילוי תפקידם בחברה ובחברות הבנות. סך הפרמיה השנתית בגין ביטוח כאמור וגובה ההשתתפות העצמית יהא בסכום שאינו מהותי

לחברה ובהתאם לתנאי השוק במועד ההתקשרות בפוליסה ו/או חידושה, ולא יחרגו מהמקובל בשוק הביטוח לפוליסות מסוג והיקף זה נכון למועד התקשרות עריכת הביטוח וחידושו מדי תקופה.

ביום 25 בדצמבר 2024 אישר דירקטוריון החברה (לאחר אישור ועדת התגמול) בהתאם לתקנה 1ב לתקנות ההקלות חידוש פוליסת ביטוח לנושאי משרה לשנה נוספת בהתאם למסגרת הקבועה במדיניות התגמול של החברה.

ביום 9 בדצמבר 2025 אישר דירקטוריון החברה (לאחר אישור ועדת התגמול) בהתאם לתקנה 1ב לתקנות ההקלות חידוש פוליסת ביטוח לנושאי משרה לשנה נוספת בהתאם למסגרת הקבועה במדיניות התגמול של החברה.

התנאים החלים בפוליסת הביטוח ביחס לבעלי השליטה המכהנים כנושאי משרה זהים לתנאים ביחס ליתר נושאי המשרה בחברה (ראו דוחות מיידים מיום 25 בדצמבר 2024 (אסמכתא מספר : 2024-01-627266) ומיום 9 בדצמבר 2025 (אסמכתא מספר : 2025-01-098094)).

תאריך : 26 במרץ 2026

רשת חנויות רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ

שמות החותמים : תפקיד :

מרדכי ברקוביץ יו"ר הדירקטוריון

רמי לוי מנכ"ל משותף ודירקטור

יפית (עבוד לוי) אטיאס מנכ"לית משותפת

חלק ה'

דו"ח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח ועל הגילוי



קבוצת

רמי לוי שיווק השקמה 

סל הקניות הזול במדינה!

מצורף בזאת דוח שנתי בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי לפי תקנה 9ב(א):

ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון של חברת רשת חנויות רמי לוי 2006 בע"מ (להלן- התאגיד) אחראית לקביעתה והתקיימותה של בקרה פנימית נאותה על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד.

לעניין זה חברי ההנהלה הם:

1. רמי לוי- מנכ"ל משותף
2. יפית אטיאס – מנכ"ל משותף
3. שמוליק לוי- משנה למנכ"ל
4. אסף אזולאי- סמנכ"ל כספים
5. יוסי סבתו- סמנכ"ל הסחר
6. עדינה לוי- סמנכ"ל וגזברית ראשית
7. רן אפרתי- הממונה על קשרי משקיעים
8. ענבל סיידוף בראשי- סמנכ"ל, היועצת המשפטית ומזכירת החברה
9. אופיר אטיאס – סמנכ"ל פיתוח עסקי
10. אלי דדיה – סמנכ"ל תפעול ומכירות

בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי כוללת בקרות ונהלים הקיימים בתאגיד, אשר תוכננו בידי המנהל הכללי ונושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או תחת פיקוחם, או בידי מי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, בפיקוח דירקטוריון התאגיד, אשר נועדו לספק מידה סבירה של ביטחון בהתייחס למהימנות הדיווח הכספי ולהכנת הדוחות בהתאם להוראות הדין, ולהבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלות בדוחות שהוא מפרסם על פי הוראות הדין נאסף, מעובד, מסוכם ומדווח במועד ובמתכונת הקבועים בדין.

הבקרה הפנימית כוללת, בין השאר, בקרות ונהלים שתוכננו להבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלותו כאמור, נצבר ומועבר להנהלת התאגיד, לרבות למנהל הכללי ולנושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או למי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, וזאת כדי לאפשר קבלת החלטות במועד המתאים, בהתייחס לדרישת הגילוי.

בשל המגבלות המבניות שלה, בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי אינה מיועדת לספק ביטחון מוחלט שהצגה מוטעית או השמטת מידע בדוחות תימנע או תתגלה.

ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון, ביצעה בדיקה והערכה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד והאפקטיביות שלה. הערכת אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי והגילוי שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כללה:

מיפוי זיהוי החשבונות והתהליכים העסקיים אשר החברה רואה אותם כמהותיים מאוד לדיווח הכספי והגילוי. בחינת בקרות מפתח ובדיקת אפקטיביות הבקרות. רכיבי הבקרה הפנימית כללו: בקרות ברמת הארגון, תהליך עריכה ודיווח כספי, בקרת מערכות מידע ותהליכים מהותיים מאד כדלקמן: (א) מלאי וספקים (ב) הכנסות (ג) שכר (ד) רכוש קבוע.

בהתבסס על הערכת האפקטיביות שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כמפורט לעיל, הדירקטוריון והנהלת התאגיד הגיעו למסקנה, כי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד ליום 31 בדצמבר 2025 הינה - אפקטיבית.

הצהרות מנהלים:

(1) הצהרת מנהל כללי לפי תקנה 9(ד)(1):

הצהרת מנהל כללי

אני, רמי לוי, מצהיר כי:

1. בחנתי את הדוח התקופתי של חברת רשת חנויות רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ (להלן-התאגיד) לשנת 2025 (להלן- הדוחות).
2. לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות.
3. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות.
4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי.
- א. את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן-
- ב. כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנכ"ל או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;
5. אני לבד או יחד עם אחרים בתאגיד :
 - א. קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן-
 - ב. קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;
 - ג. הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, והצגתי בדוח זה את מסקנות הדירקטוריון וההנהלה לגבי האפקטיביות של הבקרה הפנימית כאמור למועד הדוחות.

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

הצהרות מנהלים:

(1) הצהרת מנהל כללי לפי תקנה 9(ד)(1):

הצהרת מנהל כללי

אני, יפית אטיאס, מצהירה כי:

1. בחנתי את הדוח התקופתי של חברת רשת חנויות רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ (להלן-התאגיד) לשנת 2025 (להלן- הדוחות).
2. לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות.
3. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות.
4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי.
- א. את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן-
- ב. כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנכ"ל או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;
5. אני לבד או יחד עם אחרים בתאגיד :
 - א. קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן-
 - ב. קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;
 - ג. הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, והצגתי בדוח זה את מסקנות הדירקטוריון וההנהלה לגבי האפקטיביות של הבקרה הפנימית כאמור למועד הדוחות.

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

(2)הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים לפי תקנה 9ב(ד)2

הצהרת מנהלים:

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים

אני, אסף אזולאי, מצהיר כי:

1. בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של חברת רשת חנויות רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ (להלן-התאגיד) לשנת 2025 (להלן- הדוחות).
2. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות.
3. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות.
4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי:

 - א. את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות, העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן-
 - ב. כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנכ"ל או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;

5. אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד :
 - א. קבעתי בקרות ונהלים או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, ככל שהוא רלוונטי לדוחות הכספיים ולמידע כספי אחר הכלול בדוחות, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן-
 - ב. קבעתי בקרות ונהלים או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחנו, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;
 - ג. הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות למועד הדוחות ומסקנותיי לגבי הערכתי כאמור הובאו לפני הדירקטוריון והנהלה ומשולבות בדוח זה.

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.