



די.אס.איי.טי. פתרונות בע"מ

("החברה")

דוח תקופתי ליום 31 בדצמבר 2025

תיאור עסקי החברה	פרק א'
דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה	פרק ב'
דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר, 2025	פרק ג'
פרטים נוספים על החברה	פרק ד'

החברה מפנה את תשומת לב הקורא לכך שהחברה הינה "תאגיד קטן", כהגדרת מונח זה בתקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"), ובחרה החברה לאמץ את כל ההקלות המנויות בתקנות ד5(ב)(1) עד ד5(ב)(4) לתקנות הדוחות.

עוד מפנה החברה את תשומת לב הקורא, כי החברה הינה "תאגיד טק-עילית" כהגדרת מונח זה בתקנות ניירות ערך (דוחות תאגיד שמניותיו כלולות במדד ת"א טק-עילית), תשע"ו-2016 ("תקנות טק-עילית"), וכי בהתאם להקלות המנויות בתקנות טק-עילית אותן מיישמת החברה, הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר, 2025 כוללים פרטים השוואתיים השוואה של שנת הכספים הקודמת בלבד.

תוכן עניינים

עמוד	סעיף
פרק א' – תיאור עסקי החברה	
חלק ראשון – תיאור ההתפתחות הכלכלית של עסקי החברה	
6	1 הגדרות
7	2 פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה
9	3 מבנה החזקות
9	4 השקעות בהון התאגיד ועסקאות במניותיו
10	5 חלוקת דיבידנדים
חלק שני - מידע אחר	
11	6 מידע כספי לגבי תחום הפעילות של החברה
12	7 סביבה כלכלית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה
חלק שלישי - תיאור עסקי החברה לפי תחומי פעילות	
תחום מערכות הגנה תת-ימיות	
18	8 מידע כללי על תחום הפעילות
18	8.1 מבנה תחום הפעילות והשינויים החלים בו
18	8.2 שינויים בהיקף הפעילות בתחום ורווחיותו
20	8.3 מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות
20	8.4 שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות
20	8.5 גורמי הצלחה קריטיים בתחום הפעילות
21	8.6 חסמי הכניסה העיקריים וחסמי היציאה העיקריים של תחום הפעילות
21	8.7 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות
21	8.8 תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בו
21	8.9 מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו
22	8.10 מוצרים ושירותים
26	8.11 פילוח הכנסות מוצרים ושירותים
27	8.12 לקוחות
33	8.13 שיווק והפצה
35	8.14 תחרות

<u>סעיף</u>		<u>עמוד</u>
8.15	נכסים לא מוחשיים	36
8.16	חומרי גלם וספקים	36
תחום מכלולי ותתי מכלולי RT		
פרק 8-9	מידע כללי על תחום הפעילות	38
9.1	מבנה תחום הפעילות והשינויים החלים בו	38
9.2	שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו	39
9.3	מגבלות, חקיקה, תיקונים ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות	40
9.4	שנויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע על תחום הפעילות	40
9.5	גורמי הצלחה קריטיים בתחום הפעילות	40
9.6	חסמי הכניסה העיקריים וחסמי היציאה העיקריים של תחום הפעילות	40
9.7	שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם בתחום הפעילות	40
9.8	תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם	40
9.9	מבנה התחרות בתחום הפעילות והשינויים החלים בו	41
9.10	מוצרים ושירותים	41
9.11	פילוח הכנסות מוצרים ושירותים	42
9.12	מוצרים חדשים	42
9.13	לקוחות	43
9.14	שיווק והפצה	47
9.15	תחרות	48
9.16	נכסים לא מוחשיים	48
9.17	חומרי גלם וספקים	49
חלק רביעי – עניינים הנוגעים לפעילות החברה בכללותה		
10	כושר ייצור	51
11	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים	52
12	הון חוזר	53
13	צבר הזמנות	54
14	מימון	55
15	מחקר ופיתוח	60

<u>סעיף</u>		<u>עמוד</u>
16	הון אנושי	65
17	מיסוי	67
18	סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם	67
19	מגבלות פיקוח החלות על התאגיד	68
20	הסכמים מהותיים	69
21	הליכים משפטיים	70
22	יעדים ואסטרטגיה עסקית	70
23	צפי להתפתחות בשנה הקרובה	72
24	מידע כספי לגבי איזורים גיאוגרפיים	73
25	דיון בגורמי סיכון	73
<u>פרק ב' – זוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד</u>		
<u>פרק ג' – דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר, 2025</u>		
<u>פרק ד' – פרטים נוספים על החברה</u>		

פרק א'

תיאור עסקי החברה

31 בדצמבר, 2025

חלק ראשון: תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

בפרק זה יובא להלן תיאור עסקי החברה והתפתחות עסקיה, בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות") ותקנות ניירות ערך (פרטי תשקיף וטיטוט תשקיף – מבנה וצורה), תשכ"ט-1969 ("תקנות פרטי תשקיף").

ככלל, הנתונים והמידע המופיעים בדוח תקופתי זה נכונים ליום 31 בדצמבר, 2025. ככל שיובאו במסגרת הדוח פרטים בדבר אירועים שהתרחשו לאחר מועד הדוח, יצוין הדבר במפורש.

1. הגדרות

בפרק זה יהיו למונחים המפורטים להלן את הפירושים המופיעים לצידם:

- "הבורסה" – הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ;
- "דוח הדירקטוריון" – דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025, המצורף במסגרת פרק ב' לדוח תקופתי זה;
- "הדוחות הכספיים" – הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 המצורפים בפרק ג' לדוח תקופתי זה;
- "ההנפקה" – הנפקה ראשונה לציבור של מניות החברה ושל רישום למסחר של הון המניות המונפק והנפרע של החברה, על פי התשקיף וההודעה המשלימה (כהגדרתם להלן);
- "התשקיף" – תשקיף להשלמה של הנפקה ראשונה לציבור ותשקיף מדף מיום 26 בפברואר, 2026 (מס' אסמכתא: 01-018449-2026), הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה;
- "הודעה משלימה" – הודעה משלימה כפי שפורסמה על ידי החברה ביום 10 במרץ, 2026 (מס' אסמכתא: 01-021393-2026), אשר האמור בה נכלל בדוח זה על דרך ההפניה;
- "חוק החברות" – חוק החברות, תשנ"ט-1999;
- "חוק ניירות ערך" – חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968;
- "טורפדו" – טורפדו הוא נשק תת-ימי, דמוי טיל, המשוגר מכלי שיט, צוללת או כלי טיס, ונועד לפגוע בכלי שיט ו/או צוללת אחרים על ידי התפוצצות בקרבתם או בעת מגע;
- "מועד הדוח" – סמוך לפרסום דוח תקופתי זה;
- "מכלול"; "תת-מכלול" – המונח "מכלול" מתאר יחידת משנה עצמאית או חצי-עצמאית בתוך מערכת מורכבת יותר. זהו רכיב שמורכב ממספר חלקים (מכניים, אלקטרוניים, רכיבי תוכנה וכו') שפועלים יחד כדי לבצע פונקציה מסוימת.
- "תתי-מכלולים" הם רכיבים קטנים יותר שמרכיבים את המכלול;

- "מערכות זמן אמת" מערכות זמן אמת (Real-Time Systems) הן מערכות מחשוב שצריכות להגיב לאירועים בתוך פרק זמן קבוע ומוגדר מראש, שלרוב קריטי לתפקוד התקין של המערכת. לדוגמה, מערכת הגנה אווירית שמזהה טיל ונדרשת להגיב בזמן אמת ולשגר מיירט.
- "סונאר" סונאר (SONAR - ראשי תיבות של *Sound Navigation And Ranging*) הוא מערכת המשתמשת בגלי קול כדי לאתר, לזהות ולמדוד מרחקים של עצמים מתחת לפני המים. סונאר נפוץ בצוללות, ספינות ובחקר ימי, ומשמש גם לגילוי צוללים, טורפדו, צוללות, גופים תת-ימיים, כמו גם למיפוי קרקעית הים;
- "תקנות דוחות תקופתיים ומידיים" תקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970;
- "תקנות פרטי התשקיף" תקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיוטת תשקיף – מבנה וצורה), התשכ"ט-1969.

2. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה

2.1. כללי

- 2.1.1. החברה התאגדה בישראל ביום 31 באוקטובר, 1993 כחברה פרטית מוגבלת במניות בשם ענדן ניהול ומיחשוב מערכות בע"מ, בהתאם לפקודת החברות [נוסח חדש], התשמ"ג-1983. ביום 27 ביוני, 2001 שינתה החברה את שמה לענדן פתרונות אי טי בע"מ וביום 27 ביולי, 2005 שינתה החברה את שמה לשמה הנוכחי.
- 2.1.2. עם השלמת הנפקת מניותיה לציבור על פי התשקיף וההודעה המשלימה, הפכה החברה ביום 11 במרץ, 2026 לחברה ציבורית כמשמעות המונח בחוק החברות, וביום 12 במרץ, 2026, נרשמו מניות החברה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ.
- 2.1.3. החל מחודש פברואר 2018 ועד למועד ביטולו בסמוך לפני אישור התשקיף בדירקטוריון החברה (קרי, יום 25 בפברואר, 2026), עמד בתוקף הסכם בעלי מניות בין רפאל, מר וסרמן, מר סידס ושני בעלי מניות נוספים בחברה ("הסכם בעלי המניות הישן")¹.
- ממועד ההנפקה, (א) כל עוד לא תחולנה נסיבות אחרות, אין בחברה בעל שליטה (כהגדרת המונח שליטה בחוק ניירות ערך); ו- (ב) החל ממועד רישום מניותיה למסחר בבורסה, החברה רואה במר וסרמן ומר סידס יחד וכן ברפאל מערכות לחימה מתקדמות בע"מ ("רפאל") כבעלי שליטה בחברה לעניין הוראות סעיף 268 לחוק החברות בלבד (כל עוד שיעור החזקות של כל אחת מהקבוצות לעיל יעלה על 25% מזכויות ההצבעה בחברה, אם אין אדם אחר המחזיק בלמעלה מחמישים אחוזים מזכויות ההצבעה בחברה).
- לפרטים בדבר החזקות של בעלי העניין ונושאי משרה בחברה ראו תקנה 24 בפרק ד' לדוח תקופתי זה.

¹ עובדים לשעבר בחברה אשר מחזיקים, נכון למועד הדוח, כ- 1% מההון המונפק והנפרע של החברה.

2.1.4. בהתאם להודעת הבורסה מיום 15 במרץ, 2026, מניות החברה יצורפו במסגרת "המסלול המהיר הייחודי" לצירוף מניות טכנולוגיה וביומד חדשות למדד ת"א טק עילית בעדכון הפרמטרים הרבעוני של מדדי המניות בחודש אוגוסט 2026. החברה אימצה את ההקלות המנויות בתקנות 3 ו-5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תאגיד שמניותיו כלולות במדד ת"א טק-עילית), תשע"ו-2016, עד קרות אחד מאלה, לפי המוקדם: (1) תום השנה שבמהלכה יחלפו חמש שנים ממועד ההנפקה הראשונה לציבור; ו-(2) תום השנה שבמהלכה שווי השוק הממוצע של החברה בתשעים הימים שקדמו לתום אותה שנה, עלה על מיליארד ש"ח. לפרטים נוספים ראו סעיף 1.5 בדוח הדירקטוריון המצורף לדוח תקופתי זה וכן דיווח מידי בקשר עם היכללות החברה במדד טק עילית מיום 15 במרץ, 2026 (מס' אסמכתא: 2026-01-022659) הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

2.2. פעילות החברה

2.2.1. החברה הינה חברה בעלת פעילות בינלאומית, העוסקת בעיקר בפיתוח, ייצור ואספקה של מערכות הגנה תת-ימיות ושל מכלולים ותתי-מכלולי RT.

2.2.2. נכון למועד הדוח, החברה עוסקת בשני תחומי פעילות עיקריים (אשר מהווים גם את מגזרי פעילותה החשבונאיים):

א. תחום מערכות הגנה תת ימיות: בתחום זה, עוסקת החברה בפיתוח, תכנון וייצור מערכות לאבטחת נכסים ופלטפורמות ימיים חיוניים, עבור חילות ים במדינות שונות וחברות אנרגיה מובילות. במסגרת פעילות זו, החברה מציעה שורה של פתרונות מתקדמים בתחום האקוסטיקה התת מימית המשמשים לאיסוף מודיעין והגנה על פלטפורמות ימיות, מתקנים אסטרטגיים, נמלים, תשתיות אנרגיה, בסיסים ימיים, גבולות ימיים ועוד, במטרה לתת מענה בזמן אמת לגילוי והתגוננות מאיומים תת ימיים כגון צוללים, צוללות, טורפדו וכלים צוללים בלתי מאוישים.

במסגרת תחום פעילות זה, למועד הדוח מתמקדת החברה ב-4 קווי פתרונות: (1) מערכות אחיזת שטח תת-ימיות; (2) מערכות סונאר לכלי שיט; (3) מערכות תקשורת ועיבוד אותות אקוסטיים; (4) מאמנים וסימולטורים. לקוחות החברה בתחום זה הינם מקומיים ובינלאומיים. לפרטים נוספים אודות מוצרי החברה תחת תחום פעילות זה, ראו סעיף 8.10 להלן.

ב. תחום מכלולים ותתי מכלולי RT: תחום פעילות זה כולל פיתוח וייצור של מכלולים ותתי-מכלולים (RT – Real Time), המשמשים למגוון אפליקציות, לרבות איסוף מידע וניתוח, עיבוד אותות, והפעלת מערכות בזמן אמת. פעילות זו מבוצעת במסגרת פרויקטים בקבלנות משנה עבור תעשיות ביטחוניות מובילות בישראל ועבור התעשייה האזרחית. במסגרת פעילות זו, מציעה החברה מגוון פתרונות טכנולוגיים מתקדמים המבוססים על פיתוח עצמי וייצור של תיבות, מכלולים וכרטיסי בקרה, ובהם: (1) מערכות GPS חסינות לשיבוש, (2) מחשבים מוקשחים המותאמים לסביבות קצה, (3) מערכות לוחמה אלקטרונית (ל"א), (4) מערכות הצפנה ופתרונות Data Link וכן (5) מכלולים למערכות בדיקה בתהליכי ייצור שבבים. פתרונות אלה מבוססים על שילוב בין ידע הנדסי רב-תחומי, יכולות אינטגרציה בין-מערכתית

והתמחות בדרישות צבאיות מחמירות, והם נועדו לתת מענה לצרכים מבצעיים מתקדמים של לקוחותיה הביטחוניים של החברה. לקוחות החברה בתחום זה הינם מקומיים. לחברה מערך יצור והרכבה מקומי של המוצרים המשווקים על ידה, מה שמאפשר לה יתרונות תחרותיים בהתאמת פתרונות ייעודיים לצרכי הלקוחות וגמישות באספקת מוצריה.

בנוסף לשני תחומי הפעילות של החברה המתוארים לעיל, לחברה מספר פעילויות נוספות, בהיקפים לא מהותיים, אשר אינן עולות לכדי מגזר פעילות ואשר אינן מהוות תחום פעילות נפרד של החברה:

א. פעילות בתחום הבריאות באמצעות מערכת "OncoPro" – מערכת תוכנה ייעודית לניהול קליני של מחלקות אונקולוגיות/המטואונקולוגיות, לרבות ניהול ספריות פרוטוקולים, רישום אבחנות, ניהול תכנית הטיפול, ניהול גורמים משלמים ותרופות מחקר, אישור טיפול יומי, הכנה רוקחית ומתן טיפול. המערכת פותחה בישראל ופעילה משנות ה-2000. בשנת 2016 עודכנה גרסה חדשה ומתקדמת יותר של המערכת אשר מוטמעת בתיק הרפואי הכללי של בית החולים ונמצאת בשימוש במספר מוסדות רפואיים בישראל, ביניהם כל בתי החולים של שירותי בריאות כללית, בית חולים שערי צדק ואסותא מרכזים רפואיים. פעילות זו מבוצעת בדרך של מכירת רישיונות שימוש, מתן שירותי תחזוקת מערכת ופיתוח שיפורים ושינויים בהתאם לצרכי הלקוחות השונים.

ב. הפצת תוכנת מחשוב המאפשרת עבודה עם מערכות זמן אמת (Real-Time) על PC, RTX, כאשר יש חשיבות לתזמונים מדויקים כמו קצב, תדר הפעלה, Latency (שיהוי) ועוד, המשמשת בעיקר לפיתוח מערכות ביטחוניות.

3. מבנה החזקות

למועד הדוח, החברה אינה מחזיקה בחברות מהותיות.

4. השקעות בהון התאגיד ועסקאות במניותיו

4.1. לפרטים בדבר השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה, וכן כל עסקה מהותית אחרת שנעשתה על ידי בעל ענין בחברה במניות החברה בשנתיים שקדמו למועד השלמת ההנפקה, לרבות התקשרויות בין מר סידס ומר וסרמן בקשר עם החזקותיהם במניות החברה, ראו סעיפים 3.2 ו-3.4 לתשקיף, הנכלל בדוח תקופתי זה על דרך ההפניה.

4.2. לפרטים בדבר תוצאות הצעת מניותיה של החברה לציבור על פי התשקיף וההודעה המשלימה, ראו דיווח מידי מיום 11 במרץ, 2026 (מס' אסמכתא: 2026-01-021665), הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

4.3. במסגרת ההנפקה, הקצתה החברה לנושאי משרה בחברה, לרבות יו"ר דירקטוריון החברה, כמות כוללת של 905,340 אופציות הניתנות למימוש לעד 905,340 מניות רגילות של החברה, וכן הקצתה לנותן שירותים בחברה 208,124 יחידות מניה חסומות שיבשילו לעד 208,124 מניות רגילות של החברה. לפרטים בדבר תנאי ההקצאה האמורה ותנאי תכנית התגמול ההוני מכוחה בוצעה ההקצאה, ראו פרק 3 לתשקיף.

4.4. לפרטים אודות התחייבותם של כל אחד מבין רפאל, מר מני וסרמן ומר דני סידס שלא לבצע פעולות בקשר עם 75% ממניות החברה המוחזקות על ידיו נכון למועד רישומן למסחר על פי התשקיף וההודעה המשלימה, ו/או מהמניות שתנבענה ממימוש אופציות לא רשומות (וזאת בנוסף למגבלות החלות עליהם מכוח תקנון הבורסה), ראו סעיף 3.8 בפרק 3 לתשקיף הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

5. חלוקת דיבידנדים

5.1. בהמשך להחלטת דירקטוריון החברה מיום 10 באפריל, 2025 והחלטת האסיפה הכללית של החברה מיום 11 במאי, 2025, חילקה החברה ביום 14 במאי, 2025 לבעלי מניותיה סך כולל של 8.2 מיליון ש"ח. למעט החלוקה האמורה, החל מיום 1 בינואר, 2024 ועד למועד הדוח, החברה לא חילקה דיבידנדים לבעלי מניותיה.

5.2. ליום 31 בדצמבר, 2025, לחברה רווחים הניתנים לחלוקה (כהגדרתם בסעיף 302 לחוק החברות) בסך של כ-6,376 אלפי דולר.

5.3. למיטב ידיעת החברה, לא חלות עליה מגבלות בקשר עם חלוקת דיבידנד.

5.4. למועד הדוח, החברה לא אימצה מדיניות חלוקת דיבידנד.

חלק שני: מידע אחר

6. מידע כספי לגבי תחום הפעילות של החברה²

6.1. להלן נתונים כספיים של החברה ליום 31 בדצמבר של כל אחת מהשנים 2024 ו-2025 (באלפי דולר):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025				
תחומי פעילות אחרים	תחום פעילות מכלולי ותתי מכלולי RT	תחום פעילות מערכות הגנה תת ימיות		
920	9,938	26,535	הכנסות מחיצוניים (הכנסות שאינן מתחומי פעילות אחרים (בתאגיד)	הכנסות מתחום הפעילות
280	1,773	6,312	עלויות קבועות*	עלויות המימון לתחום הפעילות
467	6,262	18,796	עלויות משתנות**	
747	8,035	25,108	סך העלויות	
173	1,903	1,427	רווח מפעולות רגילות המיוחס לבעלים של החברה האם	רווח (הפסד) מפעולות רגילות
173	1,903	1,427	סך הכל רווח (הפסד) תפעולי	

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024				
תחומי פעילות אחרים	תחום פעילות מכלולי ותתי מכלולי RT	תחום פעילות מערכות הגנה תת ימיות		
1,029	6,493	13,657	הכנסות מחיצוניים (הכנסות שאינן מתחומי פעילות אחרים (בתאגיד)	הכנסות מתחום הפעילות
309	1,428	4,022	עלויות קבועות*	עלויות המימון לתחום הפעילות
459	3,808	8,293	עלויות משתנות**	
768	5,236	12,315	סך העלויות	
261	1,257	1,342	רווח מפעולות רגילות המיוחס לבעלים של החברה האם	רווח (הפסד) מפעולות רגילות
261	1,257	1,342	סך הכל רווח (הפסד) תפעולי	

* עלויות קבועות מורכבות מהוצאות שאינן מיוחסות באופן ישיר לפרוייקטים.

** עלויות משתנות מורכבות מהוצאות המיוחסות באופן ישיר לפרוייקטים.

6.2. להסברים אודות ההתפתחויות שחלו בכל אחד מהנתונים המובאים בטבלאות לעיל ראו סעיף 3 לדוח הדירקטוריון.

² הנתונים הנסקרים על ידי הנהלת החברה באופן שוטף אינם כוללים את סך הנכסים וסך ההתחייבויות בסיווג לפי תחומי הפעילות של החברה, ולעמדת החברה סיווג כאמור אינו מהווה מידע מהותי.

7. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה

להלן יובא תיאור המגמות, האירועים וההתפתחויות העיקריות בסביבה המקרו-כלכלית של החברה, אשר למיטב ידיעת החברה ולהערכתה, יש להם או צפויה להיות להם השפעה מהותית על התוצאות העסקיות או ההתפתחויות העתידיות בחברה או בתחום הפעילות שלה:

7.1 השפעות מלחמת רוסיה ואוקראינה והמתרחשות הגאו-פוליטית הגוברת מול סין על פעילות החברה

המלחמה המתמשכת בין רוסיה ואוקראינה, אשר פרצה בחודש פברואר, 2022, יצרה אי וודאות גאו-פוליטית וכלכלית ברחבי העולם, והשפיעה בין היתר על יציבות שווקי האנרגיה, זמינות חומרי גלם ורכיבים ועלויות שילוח ולוגיסטיקה.

לצד זאת, העימות הביא להגברת המודעות בקרב מדינות רבות לצורך בהגנה על תשתיות אסטרטגיות ובכלל כך להגנה מפני איומים תת ימיים, אשר עשוי להביא לגידול בביקושים לענפי הביטחון השונים. כמו כן, המלחמה המחישה את הצורך בהגדלת תקציבי הביטחון המופנים להצטיידות במערכות הגנה והתקפה צבאיות, כאשר ניתן לזהות צמיחה עקבית של תקציבי הביטחון וההצטיידות הצבאית של מדינות שונות בעולם. במקביל, ניתן לזהות גידול בהוצאות הביטחון באסיה-פאסיפיק על רקע המתרחשות הגאו-פוליטית הגוברת מול סין, ובתוך כך, בולטת החלטתה של יפן להגדיל באופן חד את תקציב הביטחון שלה. החברה רואה במגמות אלו פוטנציאל להרחבת פעילותה בשווקים הרלוונטיים, ופועלת לאיתור הזדמנויות עסקיות בהתאם.

בהתאם, החברה מתמקדת במדינות באזורים המאופיינים במתיחות ביטחונית או גאו-פוליטית, ובפרט באותן מדינות שלהן חופים ארוכים וציים ימים משמעותיים.

7.2 המצב הבטחוני והמדיני בישראל

פרוץ מלחמת חרבות ברזל בחודש אוקטובר 2023 גרר עמו שורת השלכות על המשק הישראלי, ובכלל זה פיחות בשער השקל אל מול מטבעות זרים, גיוס נרחב של משרתי מילואים, סגירה זמנית של עסקים רבים ו/או פגיעה בפעילותם השוטפת, פגיעה בתשתיות וכן לשיבוש הפעילות הכלכלית בישראל.

במהלך חודש אפריל 2024, אירעה הסלמה ביטחונית חריגה בין איראן לישראל, שהתבטאה בתקיפה ישירה של שטח מדינת ישראל באמצעות מאות טילים, מל"טים וכלי טיס בלתי מאוישים ששוגרו על ידי איראן ובני בריתה והובילה לעלייה משמעותית במתיחות הביטחונית. בחודש יוני 2025, ישראל פתחה במבצע "עם כלביא" שבמסגרתו בוצע גל תקיפות של כלי טיס על אתרי גרעין, טילים וחיסול בכירים באיראן. מנגד, שיגרה איראן מאות טילים בליסטיים וכטב"מים לעבר ישראל. החרפה נוספת בהסלמה, התבטאה בהרחבת פעילות הלחימה והתקיפות ההדדיות והגברת כוונות ביטחונית בישראל ובאזור, שיבושים בפעילות העסקית ומגבלות על המשק כתוצאה מהנחיות פיקוד העורף. במהלך המחצית השנייה של חודש יוני 2025, הושגה הסכמה על הפסקת אש בין הצדדים.

במהלך חודש אוקטובר 2025, בסיוע של גורמי תיווך בינלאומיים ברשות ארה"ב, הושגה הסכמה לעניין הפסקת אש ושחרור החטופים, אשר נמצאת בשלבי יישום.

ב-28 בפברואר, 2026, החל מבצע 'שאגת הארי', שכלל שיתוף פעולה של חיל האוויר האמריקאי וחיל האוויר הישראלי בתקיפה של סמלי משטר ואישים בכירים באיראן. לאחר פתיחת המבצע

איראן שיגרה טילים לעבר שטח ישראל בליווי עימותים לאורך גבול לבנון כולל שיגורי רקטות וטילים מצד חיזבאללה. התגברות התקיפות הביאה להכרזת מצב מיוחד בעורף על כל שטח ישראל, עם הגבלות ותקנות מיוחדות לשמירה על ביטחון האוכלוסייה האזרחית. למועד הדוח, המבצע נמצא בעיצומו ואין וודאות לגבי מועד סיומו.

נוכח מצב הלחימה, החברה פעלה ופועלת לעיתים בתפוקה לא מלאה בשל גיוס לשירות מילואים של חלק מעובדי החברה. יחד עם זאת, יצוין כי גיוס עובדי החברה למילואים בתקופה האמורה היה בהיקף לא מהותי אשר לא הביא להשפעה ממשית על פעילות החברה. זאת ועוד, החברה מוכרת כמקום עבודה חיוני לשעת חירום לפי חוק שירות עבודה בשעת חירום, התשכ"ז-1967. לאור מהות פעילותה, הכוללת פיתוח וייצור מערכות ביטחוניות, החברה מחויבת להיערכות שוטפת להבטחת המשכיות תפעולית גם בתנאי חירום.

למלחמה השפעה ישירה על צרכי הביטחון של מדינת ישראל, והובילה לתהליך הצטיידות מואץ של מערכת הביטחון הישראלית, כאשר מאז תחילת המלחמה החברה מזהה גידול בחיפוש אחר פתרונות הגנה מתקדמים מפני איומים בתווך התת ימי כדוגמת הפתרונות אותם מציעה החברה, אשר נמצאים בשימוש מבצעי בשנים האחרונות בישראל והוכיחו עצמם לאורך השנים, ואף סייעו בהגנה במהלך מלחמת חרבות ברזל. בפרט, מלחמת חרבות ברזל הגבירה את הביקוש מצד לקוחות ביטחוניים של החברה בתחום המכלולים ותתי-מכלולי זמן אמת, וכן הגדילה את היקף ההזמנות מצד אותם לקוחות לייצור חוזר של מוצרים שסיפקה החברה.

נכון למועד הדוח, המשך הלחימה או הסלמה אזורית נוספת עלולה להביא לשיבוש בשרשראות אספקה, מגבלות על זמינות כוח אדם ואי זמינות של תשתיות או ספקים קריטיים.

בכל התקופה האמורה, החברה המשיכה בשגרה עסקית ככל הניתן למול לקוחותיה בשוק הגלובאלי, במטרה להמשיך לפתוח ולשמר קשרים עסקיים עם לקוחותיה.

החברה ממשיכה לבחון מעת לעת את השפעת המצב הביטחוני והאירועים באזור על פעילותה העסקית. יחד עם זאת, לאור הימשכות הלחימה, כולל מבצע 'שאגת הארי' והסלמות אזוריות, חוסר הוודאות בנוגע להיקף העימותים בגזרות נוספות, משך התקופה המתוחה, היקף גיוס המילואים והתנודתיות בשווקים, אין ביכולת החברה במועד זה להעריך באופן מדויק את היקפן וטיבן של ההשפעות העתידיות האמורות על תוצאותיה.

7.3. קשרי מדינת ישראל עם מדינות אחרות ויחסי החוץ שלה

חלק מהותי מפעילות החברה הוא בשווקים בינלאומיים, לרבות באמצעות התקשרויות עם ממשלות, ציים וגורמים ביטחוניים במדינות שונות. בהתאם, קשרי החוץ של מדינת ישראל עם מדינות אחרות עשויים להשפיע על יכולת החברה לשווק את מוצריה, להשתתף במכרזים ממשלתיים, לקבל אישורי ייצוא או לפעול במדינות מסוימות. משכך, שינויים ביחסי החוץ של מדינת ישראל מול מדינות אחרות, לטובה או לרעה, עשויים להשפיע על היקף הפעילות של החברה מחוץ לישראל, על ההזדמנויות העסקיות העומדות בפניה (לרבות פתיחה או צמצום של שווקים מסוימים בעולם) ועל מיצובה מול מתחרים בינלאומיים. בנוסף, מגבלות רגולטוריות בתחום הפיקוח על הייצוא הביטחוני, המושפעות לעיתים מהקשרים המדיניים של מדינת ישראל, עשויות להכביד על החברה והיכולות שלה לעמוד באותן מגבלות.

7.4. מצב הכלכלה והתפתחויות בשווקים בארץ ובעולם

שנת 2025 התאפיינה בצמיחה כלכלית גלובלית מתונה. לפי דו"ח הבנק העולמי, הצמיחה העולמית הוערכה בכ-3.3%, בדומה לממוצע של כ-3.1% בעשור שקדם למגפת הקורונה. קרן המטבע הבינלאומית (IMF) צפתה במסגרת דוח שפורסם באוקטובר 2025, שיעורי צמיחה עולמית של כ-3.1% – 3.2% בשנים 2025 – 2026, לצד ירידה משמעותית במדדי האינפלציה ל-4.2% בשנת 2025 ול-3.7% בשנת 2026.³ בהתאם לדוח שפורסם בינואר 2026, שיעורי הצמיחה צפויים לעמוד על 3.3% ו-3.2% בשנים 2026 ו-2027, בהתאמה, בדומה לשיעור הצמיחה העולמית לשנת 2025 אשר צפוי לעמוד על 3.3%; כאשר שיעורי האינפלציה העולמיים צפויים לרדת משיעור מוערך של 4.1% בשנת 2025 ל-3.8% ו-3.4% בשנים 2026 ו-2027, בהתאמה.⁴

שוק ההון הישראלי התאפיין בשנים 2024 ו-2025 בתנודתיות לצד ביצועים חזקים בסיכום שנתי לצד תנודתיות במהלך השנה.⁵ בשנת 2024, בחודשים הראשונים נרשמו ביצועי חסר של מדדי הבורסה המקומיים בהשוואה לשווקים הגלובליים. עם זאת, בסיכום השנתי מדד ת"א-125 הציג עליה של 27.2%, אף גבוהה מזו של מדד S&P 500 שעלתה ב-23%. בשנת 2025 המגמה החיובית נמשכה בחודשים הראשונים. אולם, עם החרפת הלחימה בעזה, נרשמה מגמה מעורבת והביצועים היו חלשים ביחס לשווקים הגלובליים. במחצית השנייה של השנה חל שיפור משמעותי, כאשר מדד ת"א-125 הציג עליה של כ-36.2%, אף גבוהה בהרבה מזו של מדד S&P 500 שעלתה ב-13.8% בלבד. הביצועים האמורים בסוף השנה הגיעו לאחר חודשים של חוסר יציבות, אשר נבעו מהשפעות מלחמת "חרבות ברזל" ואי-ודאות פוליטית וכלכלית.

בהתאם לפרסומי בנק ישראל,⁶ בשנת 2024 התוצר הלאומי של ישראל צמח בשיעור של 0.6% בלבד ובשנת 2025 נרשמה התאוששות עם צמיחה בשיעור של 2.8%. בהתאם לתחזית בנק ישראל, אשר גובשה לאחר הפסקת האש באוקטובר 2025, על רקע משק המאופיין בעודפי ביקוש ובשוק עבודה הדוק, בשנים 2026 ו-2027 תחזית הצמיחה עומדת על כ-5.2% וכ-4.3%, בהתאמה. יודגש, כי תחזית זו של בנק ישראל התבססה על ההנחה שהלחימה בעזה תסתיים ברבעון הראשון של שנת 2026. בנוסף, בהתאם לתחזיות בנק ישראל, האינפלציה בישראל צפויה לעמוד על 1.7% עד לרבעון הרביעי של שנת 2026 והריבית המוניטרית צפויה לרדת במעט ולעמוד על כ-3.5% בממוצע ברבעון הרביעי של שנת 2026.⁶

מגמות של האטה כלכלית בארץ ובעולם, עשויות להשפיע על הסביבה העסקית בה פועלת החברה, לפגוע בפעילותה העסקית של החברה, הן באופן עקיף והן באופן ישיר, בין אם בשל הקשחת תנאים לקבלת מימון ועל עלויות המימון, ובין אם באופן עקיף בדרך של ירידה בתשלומי מיסים וכפועל יוצא ירידה בתקציבי הביטחון בישראל ובמדינות נוספות הנמנות על לקוחותיה של החברה. כמו כן, האטה כלכלית עשויה להשפיע על היקף פעילותם של לקוחות עסקיים והיקף ההזמנות שלהם מהחברה.

³ [World Economic Outlook, October 2025; Global Economy in Flux, Prospects Remain Dim](https://www.imf.org/-/media/files/publications/weo/2026/january/english/text.pdf)

⁴ <https://www.imf.org/-/media/files/publications/weo/2026/january/english/text.pdf>

⁵ ראו בהרחבה הסקירה השנתית לשנת 2024 של המחלקה הכלכלית של הבורסה הזמינה בקישור: [כאן](#); ראו בהרחבה הסקירה השנתית לשנת 2025 של המחלקה הכלכלית של הבורסה הזמינה בקישור: [כאן](#).

⁶ ראו תחזית עדכנית של בנק ישראל מיום 7 ביולי 2025 הזמינה בקישור [כאן](#); תחזית עדכנית של בנק ישראל מיום 29 בספטמבר 2025 בקישור [כאן](#); ותחזית עדכנית של בנק ישראל מיום 5 בינואר 2026 בקישור [כאן](#).

7.5. השפעת עליית שיעורי הריבית והאינפלציה על פעילות החברה

שיעורי הריבית

בחודש ינואר 2024, החליטה הוועדה המוניטרית להפחית את הריבית ב-0.25% לרמה של 4.5%. בחודשים נובמבר 2025 וינואר 2026, הוחלט על הפחתות ריבית נוספות בשיעור של 0.25%, כך שנכון למועד דוח זה ריבית בנק ישראל עומדת על 4%.

בהתאמה, התחזית המקרו-כלכלית של חטיבת המחקר בבנק ישראל מחודש ינואר 2026 מעריכה כי תחול ירידה הדרגתית של הריבית מרמתה הנוכחית, כאשר ריבית בנק ישראל צפויה לעמוד על 3.5% בממוצע ברבעון הרביעי של 2026.⁶

ככל שהחברה תידרש בעתיד לנצל את מסגרות האשראי שלה ו/או ליטול מימון נוסף, עלייה בשיעור הריבית תביא לעלייה בהוצאות הריבית אשר החברה תידרש לשלם בגין מימון זה, וכן עשויה להביא לפגיעה ביכולת ובכדאיות לגייס חוב חדש ולהרעה בתנאי אשראי. מנגד, עלייה בשיעור הריבית עשויה לתרום לגידול בהכנסות הריבית הנובעות מיתרות המזומנים והפיקדונות של החברה. כמו כן, ירידה בשיעור הריבית עשויה להפחית את הוצאות הריבית על מימון, אך גם להביא לירידה בהכנסות הריבית מיתרות המזומנים והפיקדונות.

שיעור האינפלציה

על פי נתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, בשנת 2024 נמשכה מגמת ההתייצבות בשיעור האינפלציה ובמדד המחירים לצרכן בישראל, כאשר האינפלציה השנתית נרשמה בשיעור של כ-3.2%, מעט מעל הגבול העליון של יעד יציבות המחירים של בנק ישראל (1%-3%). כמו כן, על פי נתוני בנק ישראל, שיעור האינפלציה בשנת 2025 עמד על 2.6%. בהתאם לתחזית המאקרו כלכלית, שיעור האינפלציה יעמוד על 1.7% בשנת 2026 ו-2% בשנת 2027.

מגמות אלו משקפות ירידה הדרגתית בלחצים האינפלציוניים, אך רמות המחירים במשק נותרות גבוהות בהשוואה לעבר, בין היתר בשל השפעות מתמשכות של עלויות אנרגיה, שינויים בשערי חליפין וגורמים גאופוליטיים.⁷

החברה חשופה להשפעות האינפלציה בישראל ובעולם עקב התייקרות הרכש של רכיבי המוצרים והשירותים שצורכת החברה. ביחס לשינויים במדד המחירים לצרכן, נוכח העובדה שמרבית ההתקשרויות של החברה אינן כוללות מרכיבי הצמדה למדדים שונים, עלייה במדדים אלו אינה צפויה להשפיע מהותית על הכנסות או הוצאות החברה, כאשר נכון למועד הדוח, ההוצאה העיקרית של החברה אשר הינה צמודת מדד, היא חוזה השכירות של משרדי החברה.

בשים לב לכך כי שינויים בשיעורי הריבית והאינפלציה מושפעים גם ממגמות מקרו-כלכליות גלובליות, אשר אינם בשליטת החברה, אין ביכולתה של החברה להעריך לכמות, או לאמוד במלואן את מלוא ההשפעות העתידיות, ככל שתהיינה, של מגמת השינוי בשיעורי הריבית והאינפלציה כאמור לעיל על רווחיותה, על מצבה הפיננסי העתידי ותוצאות פעולותיה בפרט לאור העובדה כי שינויים כאמור עשויים להתקזז בשל השפעת גורמים אקסוגניים נוספים.

<https://boi.org.il/publications/regularpublications/boi-reports/%D7%93%D7%95%D7%97-%D7%91%D7%A0%D7%A7-%D7%99%D7%A9%D7%A8%D7%90%D7%9C-2024>

7.6. חשיפה לסיכוני מטבע

הכנסות החברה נובעות במידה רבה מלקוחות זרים, ונקובות בעיקר בדולר ארה"ב ובאירו, בעוד שחלק ניכר מהוצאות החברה נקוב בש"ח (ובכלל זה הוצאות העסקת עובדים ונותני שירותים בישראל, הוצאות שכירות וחלק מההוצאות בגין רכש מוצרים ושירותים מספקים וקבלני משנה של החברה בישראל). כתוצאה מכך, החברה חשופה לתנודות בשערי חליפין בין מטבע השקל לבין המטבעות הזרים, ובפרט מול הדולר – שהוא מטבע הפעילות העיקרי ומטבע מטבע ההצגה בדוחות הכספיים של החברה. התחזקות השקל אל מול מטבעות אלו עלולה להביא לעלייה בעלויות השקליות במונחים דולריים ולשחיקה ברווחיות החברה, ואילו פיחות בשער השקל תורם, ככלל, להפחתת העלויות במונחים דולריים ולשיפור בשיעורי הרווחיות.

בתקופת הדיווח נרשמה תנודתיות גבוהה ביחס לשערי החליפין של הש"ח מול מטבעות זרים, ובפרט ביחס לדולר, כאשר מגמת הפיחות שנרשמה בשקל בתקופה זו תרמה להפחתת נתח העלויות השקליות מסך העלויות במונחי דולר ולעלייה ברווחיות החברה במונחים דולריים.⁸

החברה נוקטת מעת לעת באמצעים לניהול סיכוני מטבע, לרבות התקשרויות בעסקאות גידור פיננסי, אולם אין ודאות כי אמצעים אלו יאפשרו לה לבטל באופן מלא את ההשפעות של תנודות בשערי חליפין, אשר עשויות להשפיע לחיוב או לשלילה על תוצאותיה של החברה בהתאם לכיוון ולעוצמתן.

7.7. השפעות רגולציה ואישורי ייצוא

מוצריה של החברה כפופים ברובם לרגולציה מחמירה בתחום הפיקוח על הייצוא הביטחוני בישראל. בהתאם, חלק ממוצרי החברה מצריכים קבלת אישורי ייצוא ממשד הביטחון בישראל, וכן עמידה בדרישות רגולציה במדינות היעד. שינויים במדיניות הפיקוח, עיכובים בהנפקת אישורי ייצוא והגבלות על התקשרויות עם לקוחות במדינות מסוימות עלולים לעכב עסקאות, להשפיע על לוחות זמנים במסירת מוצרים ושירותים ואף לפגוע ביכולת החברה להתחרות בשוקים מסוימים. כמו כן, הרחבה או צמצום של רשימות מדינות היעד המותרות לייצוא בהתאם לשיקולים מדיניים או ביטחוניים עשויים להשפיע על היקף הפעילות הבינלאומית של החברה.

לפרטים אודות מגבלות חקיקה, תקינה ורגולציה החלים על פעילות החברה, ראו סעיף 19 להלן.

7.8. מערכות מידע וסייבר

בשנים האחרונות ובפרט מאז פרוץ מלחמת חרבות ברזל, נרשמה עלייה דרמטית במספר ובאיכות תקיפות הסייבר בעולם, בפרט כנגד חברות ישראליות, המבוצעות לרוב על-ידי גורמי טרור, גופים אנרכיסטיים וארגוני פשיעה בינלאומיים. כתוצאה מכך, מערכות המחשוב של חברות רבות, ובכללם החברה, חשופות לסיכוני סייבר עתה יותר מאשר בעבר.

החברה פועלת בסביבה טכנולוגית מתקדמת ובתחומים רגישים, אשר מטבעם חשופים לסיכוני סייבר ואיומי אבטחת מידע מתפתחים. פעילות החברה כוללת שימוש במערכות מידע, רשתות תקשורת, מערכות בקרה ומוצרים משולבי תכנה, אשר עלולים להוות יעד לניסיונות חדירה, שיבוש, גניבת מידע או פגיעה בפעילות השוטפת. התממשות של אירוע סייבר כאמור עלול לגרום, בין היתר, לשיבוש פעילות עסקית ותפעולית, פגיעה בפרויקטים מול לקוחות (לרבות גופים

⁸ <https://www.boi.org.il/roles/statistics/foreign-exchange-market/exchange-rates>

ביטחוניים), חשיפה או אובדן של מידע רגיש ופגיעה במוניטין החברה.

למועד הדוח, החברה השקיעה ומשקיעה משאבים כלכליים להגנה מפני מתקפות סייבר וצמצום החשיפה לסיכונים אלה, לרבות יישום נהלי אבטחת מידע, שימוש באמצעי הגנה טכנולוגיים, ביצוע בדיקות תקופתיות והטמעת תהליכי בקרה וסיכונים. להערכת החברה, מערכות ההגנה הקיימות, כמו גם מלוא המשאבים המושקעים על-ידי החברה, מספקים לחברה הגנה אפקטיבית כנגד תקיפות סייבר וסיכוני סייבר אחרים, אשר מידת החשיפה אליהם, כלל, להערכת החברה, היא בינונית. יחד עם זאת, מובהר כי הערכות החברה מבוססות על המידע המצוי בידי החברה, וכי לאור התקדמות הטכנולוגיה בתחום, לא תיתכן כל וודאות ביחס ליכולת החברה למנוע לחלוטין תקיפות סייבר או את התממשותם של סיכוני סייבר אחרים, ובהתאם להתרחשותו של אירוע כאמור עשויה להיות השפעה מהותית על פעילות החברה.

הערכות החברה המובאות לעיל בקשר עם ההתפתחויות העתידיות בסביבה הכללית שבה פועלת החברה ובהשלכות והגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילותה, מהוות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור מבוסס, בין היתר, על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של הנהלת החברה, ניתוחים ואומדנים של החברה, פרסומים פומביים וכן ניסיונה והכרותה של החברה את השווקים בהם היא פועלת. הסביבה הכללית והשפעתה על החברה מושפעות מגורמים שאינם בשליטה של החברה ואינם וודאיים, ולפיכך הערכותיה של החברה עשויות להתממש באופן שונה מבחינה מהותית מכפי שנצפה על ידי החברה ואף שלא להתממש כלל, וזאת, כתוצאה משינויים רגולטוריים, שינויים בתנאי השוק או מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה, לרבות התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון המתוארים בסעיף 25 להלן.

חלק שלישי: תיאור עסקי החברה לפי תחומי פעילות

א. תחום מערכות הגנה תת-ימיות

8. מידע כללי על תחום הפעילות

8.1. מבנה תחום הפעילות והשינויים החלים בו

החברה פועלת בתחום מערכות ההגנה התת-ימיות, תוך התמקדות בפיתוח, ייצור ואספקה של מערכות סונאר מבוססות אלגוריתמיקה מתקדמת ועיבוד אות לגילוי, עקיבה, סיווג וזיהוי אוטומטיים של איומים תת-ימיים, כגון צוללות, כלי שיט בלתי מאוישים וצוללים. תחום זה מתאפיין במחזורי מכירה ארוכים, דרישות התאמה ייחודיות לכל לקוח ורגולציה ביטחונית מחמירה.

פיתוח מוצרי החברה נעשה על ידיה בהתאם לאפיון צרכי השוק ובהתאמה לצרכים של לקוחותיה על בסיס מומחיות שצברה החברה בתחום פעילותה, כאשר הידע המשמש לפיתוחים כאמור נותר ככלל (בכפוף לחריגים ולסייגים) בידי החברה ומשמש אותה להמשך צבירת מומחיות ופיתוח מוצרים נוספים.

התקשרויות החברה בתחום הפעילות נעשות בדרך של השתתפות במכרזים או בדרך של התקשרויות פרטניות על רקע מומחיות מיוחדת או ניסיון מוכח שיש לחברה ביחס למוצרים מסוימים.

8.2. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

להערכת החברה, הביקוש לפתרונות הגנה בתחום האקוסטיקה התת ימית הינו ביקוש יציב לאורך השנים, כאשר בשנים האחרונות חלה עלייה בביקוש לפתרונות הגנה תת-ימיים, בין היתר על רקע גידול בתנועה ימית אזרחית וביטחונית, הרחבת פעילות הגנת תשתיות ימיות (כגון צנרת גז, מתקני קידוח ונמלים), האתגרים הגוברים הנובעים מהשימוש הנרחב בכלי שיט אוטונומיים ובלתי מזוהים והעלייה בחשש מאיומים תת ימיים. מגמות אלו מובילות לדרישה גוברת למערכות מתקדמות לגילוי וזיהוי איומים תת-ימיים בזמן אמת, תוך שילוב יכולות ניתוח מידע מתמשך.

לאור המתיחות הגיאו-פוליטית והביטחונית הגוברת בעולם בשנים האחרונות בין ארה"ב ונאט"ו לבין רוסיה וסין, לרבות על רקע המלחמה בין רוסיה ואוקראינה, העימות בין ישראל לבין איראן וארגוני טרור והמתיחות במזרח הרחוק סביב סין וטאיוואן וחצי האי הקוריאני, ניכרת בתקופה האחרונה מגמה של גידול בהיקפי ההצטיידות הצבאית-הביטחונית בעולם, לרבות הצטיידות באמצעים צבאיים-ביטחוניים בהם משולבים מוצרי החברה.

בהתאם לנתוני המכון הבינלאומי ללימודים אסטרטגיים (IISS)⁹, ההוצאה הביטחונית העולמית בשנת 2025 הגיעה לשיא של 2.63 טריליון דולר (לעומת 2.48 טריליון דולר בשנת 2023), עם גידול משמעותי באסיה, אירופה והמזרח התיכון, בתגובה לאיומים גוברים. במונחים ריאליים, חל גידול של 2.5% בשנת 2025, לעומת 7.4% בשנת 2024 ו- 6.5% בשנת 2023.

⁹ [mb2026-defence-spending-and-procurement-trends.pdf](#)

בהתאם לפרסומים,¹⁰ ההתמקדות הגוברת בביטחון ימי והמתחים הגיאופוליטיים מובילים מדינות לחזק את יכולותיהן הימיות, במטרה להתמודד עם איומים גוברים מצד שחקנים מדינתיים ולא-מדינתיים באזורים ימיים אסטרטגיים. כמו כן, הצורך להגן על תשתיות תת-ימיות קריטיות מפני תקיפות פוטנציאליות, מניע את הביקוש למערכות הגנה תת-ימיות מתקדמות. לפי דוח שפרסם Fortune Business Insights,¹¹ היקף השוק למערכות לחימה תת ימיות הגיע לכ-15.69 מיליארד דולר בשנת 2025, וצפוי להגיע לכ-17.06 מיליארד דולר בשנת 2026 ול-28.78 מיליארד דולר עד שנת 2034, באופן המשקף קצב צמיחה שנתי ממוצע (CAGR) של כ-6.8% בין השנים 2026 ל-2034. כמו כן, לפי דוח של חברת המחקר Verified Market Research,¹² הביקוש הגובר למערכות סונאר צפוי לתפוס נתח משמעותי בשוק מערכות הלחימה התת-ימיות, בשל תפקידן המרכזי בשיפור יכולות ההגנה הימית וביטחון התעבורה הימית. מערכות סונאר, כדוגמת המערכות של שמפתחת ומשווקת החברה, הכוללות טכנולוגיות אלגוריתמיקה מתקדמת ועיבוד אות ויכולות גילוי פסיביות ואקטיביות, חיוניות לגילוי, עקיבה, סיווג וזיהוי אוטומטיים של עצמים תת-ימיים כמו צוללות, כלי צלילה בלתי מאויישים, צוללים ומוקשים.

על פי מחקר פנימי ממוקד שערכה IMARC ונמסר לחברה, היקף שוק הסונאר הגיע ל-4,395.8 מיליון דולר בשנת 2024, המשקף קצב צמיחה שנתי ממוצע (CAGR) של 4.2% לשנים 2019 עד 2024, וצפוי להגיע ל-7,283.7 מיליון דולר עד שנת 2033, המשקף קצב צמיחה שנתי ממוצע (CAGR) של 5.7% בין השנים 2025 ל-2033.

בהתאם למחקרים האמורים לעיל, ככל שכוחות ימיים ברחבי העולם פועלים לשיפור המודעות למצב התת-ימי, הביקוש למערכות סונאר מתקדמות נמצא בעלייה. יתרה מזאת, פיתוחים מתמשכים בטכנולוגיות סונאר דוחפים את השוק קדימה על ידי שיפור ביצועים ויכולות טכנולוגיות. ככל שמדינות ממשיכות להשקיע ולשדרג את מערכות הסונאר שלהן במטרה להתמודד עם איומים תת-ימיים מתפתחים, צפויה צמיחה משמעותית בשוק מערכות ההגנה התת-ימיות, כתוצאה מהביקוש הגובר.

להערכת החברה, המגמות המתוארות לעיל, המצביעות על השקעה הולכת וגוברת בקרב מדינות רבות במערכות הגנה תת ימיות באופן המייצר הזדמנויות חדשות לשיווק מוצרי החברה, עשויות להביא לקידום יכולותיה לשלב את המערכות שפיתחה בתעשיות בטחוניות ואזרחיות בארץ ובעולם.

האמור לעיל בדבר הערכות החברה בקשר עם המגמות העשויות לקדם את יכולותיה לשלב את מוצריה במערכות שונות בתעשיות הביטחוניות והאזרחיות בארץ ובעולם, והגידול המוערך בתקציבי הביטחון של מדינות ברחבי העולם, הינו מידע צופה פני עתיד, כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך, ומבוסס על הנחות החברה, תחזיות פנימיות ופומביות ותוכניות עבודה בהתאם לנתונים הקיימים נכון למועד הדוח, וכן על מקורות חיצוניים (בין היתר כמפורט לעיל בסעיף זה), שהמידע הכלול בהם לא נבדק עצמאית על ידי החברה. מידע זה עשוי שלא להתממש, או להתממש באופן שונה מהצפוי, בשם גורמים שאינם תלויים בחברה, לרבות שינויים כלכליים, משתנים רגולטוריים, משתני שוק שונים וגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 25 להלן.

¹⁰ <https://www.verifiedmarketresearch.com/product/undersea-warfare-systems-market>

¹¹ <https://www.fortunebusinessinsights.com/underwater-warfare-market-110748>

¹² ראו ה"ש 10.

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

לפרטים ראו סעיף 19 להלן.

8.4. שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

בשוק בו פועלת החברה, נדרשת עמידה בדרישות פונקציונליות ובדרישות איכות גבוהות של המוצרים, תוך שימוש בידע ובחדשנות טכנולוגית. בכלל זה, בשנים האחרונות, ניכרת צמיחה מואצת בשימוש באמצעים בלתי מאוישים (Unmanned Systems), במגוון גדלים ותצורות, אשר מאפשרים ביצוע משימות לטווחים שונים באופן אוטונומי או נשלט מרחוק. מגמה זו מחייבת התאמות טכנולוגיות ופתרונות חדשניים בזיהוי, ניטור והתמודדות עם איומים אלה. נוסף על כך, מתפתחת מגמה של שימוש בחומרים בולעים¹³ ובמערכות הנעה חשמליות שקטות – לרבות במערכות חימוש תת-ימיות כדוגמת טורפדו – אשר מגבירים את רמת החשאיות של אמצעים תוקפים ומקשים על הגילוי באמצעים המסורתיים. שינויים אלו מציבים אתגרים מבצעיים וטכנולוגיים בתחום גילוי, התרעה והגנה, ומשפיעים על מפת האיומים והצרכים המבצעיים של לקוחות החברה.

לפיכך, החברה נדרשת להשקיע משאבים משמעותיים לשימור יכולות המחקר והפיתוח שלה, תוך שימוש בידע הנצבר ובפיתוחים הקיימים של החברה ושימור כוח האדם המעורב בתהליכי הפיתוח. הפתרונות שמפתחת ומשווקת החברה הינם מוצרים מבוססי ועתירי טכנולוגיה מתקדמת המתאפיינים בחידושים ושיפורים טכנולוגיים, דבר המהווה יתרון בתחום פעילות זה.

החברה סבורה כי בזכות ניסיונה המצטבר, יכולות הפיתוח שלה והקשרים עם לקוחות אסטרטגיים, היא בעלת יכולות להיערך ולהתאים את מוצריה לטכנולוגיות המתפתחות.

8.5. גורמי הצלחה קריטיים בתחום הפעילות

תחום הפעילות מאופיין ברמה גבוהה של מורכבות טכנולוגית, דרישות רגולטוריות וביטחוניות מחמירות ומחזורי מכירה ארוכים. להערכת החברה, גורמי הצלחה הקריטיים בתחום הפעילות, כוללים, בין היתר: (1) יתרון טכנולוגי ויכולת התאמה לצרכים משתנים של לקוחות בטחונים ותעשייתיים; (2) עמידה בדרישות רגולציה בישראל ובמדינות היעד, לרבות רישוי יצוא ביטחוני; (3) מוניטין והיסטוריית פעילות מוכחת מול לקוחות; (4) קשרים עם לקוחות אסטרטגיים; (5) יכולות שילוב ואינטגרציה של פתרונות במערכות קיימות; (6) הון אנושי מיומן וניסיון הנדסי מערכתי; (7) גמישות תפעולית ויכולת התאמה מהירה לדרישות פרויקטליות; (8) יכולת תמחור, תקצוב וניהול סיכונים בפרויקטים מורכבים; (9) שיתוף פעולה עם חברות מובילות בישראל ובעולם.

¹³ חומרים שתפקידם להקטין את ההחזר האקוסטי.

8.6. חסמי הכניסה העיקריים וחסמי היציאה העיקריים של תחום הפעילות

להערכת החברה, חסמי הכניסה העיקריים בתחום הפעילות הם, בין היתר: (1) מורכבות טכנולוגית גבוהה הכרוכה בפיתוח המערכות והמוצרים של החברה, דרישה לידע והתמחות ייחודיים, ידע הנדסי מעמיק וניסיון; (2) השקעות מו"פ והון ראשוני ניכר; (3) עמידה בדרישות קפדניות של הלקוחות ביחס לאיכות המוצרים ועמידה בתקנים מחמירים מבחינה הנדסית וטכנולוגית, ובדרישות רגולטוריות; (4) צורך בצוותים בעלי מומחיות והון אנושי ייעודי; (5) קיומם של ניסיון ומוניטין מוכחים.

חסם היציאה העיקרי הינו התחייבויות חוזיות ארוכות טווח הכוללים התחייבות לספק שירותי תחזוקה, תמיכה ושדרוג לאורך מספר שנים.

8.7. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

תחום פעילותה של החברה נשען על שרשרת אספקה מגוונת הכוללת ספקים מקומיים ובינלאומיים המספקים רכיבים אלקטרוניים, רכיבי אקוסטיקה, רכיבים מכניים, כרטיסים ייעודיים, חומרים עמידים לסביבה הימית ושירותי ייצור קבלניים ופתרונות אינטגרציה. כמו כן, בהתאם לצורך, החברה מתקשרת באופן פרטני ועל בסיס פרויקטאלי עם ספקים וקבלני משנה, בהתאם לצורך.

לאחר מגפת הקורונה ונוכח מתחים גיאופוליטיים שונים, חלו שיבושים בשרשראות האספקה העולמיות והארכה של זמני אספקה לרכיבים מסוימים. החל משנת 2023 חלה הקלה הדרגתית ומשמעותית בשיבושים אלה, ונכון למועד הדוח ניכרת חזרה כמעט מלאה לשגרה במונחי זמני אספקה, זמינות רכיבים ועלויות.

לפרטים אודות ספקים וחומרי גלם בתחום הפעילות, ראו סעיף 8.16 להלן.

8.8. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

למוצרים של החברה בתחום התת ימי קיימים בשוק מוצרים תחליפיים, אשר מוצעים על ידי מתחרים שונים, כמפורט בסעיף 8.14 להלן. יחד עם זאת, למיטב ידיעת החברה, ביחס לרוב מוצרי החברה לא קיימת כיום תחליפיות מובהקת, וזאת נוכח היתרונות היחסיים של מוצרי החברה, ובכללם היכולות המבצעיות שהם מציעים, אמינות תפעולית ומחירים תחרותיים.

החברה עוקבת באופן שוטף אחר מגמות השוק ופועלת לשמירה על יתרון טכנולוגי יחסי המתבטא ביכולת הגילוי והזיהוי של האיומים, מהירות העיבוד, עמידה בתנאי סביבה קשים, ממשקי שליטה נוחים, גמישות לדרישות הלקוחות ויכולת התאמה לצרכי המשתמשים. להערכות החברה, היכולת שלה לספק פתרונות מקצה ולקצה מהווה חסם משמעותי בפני תחליפים שאינם מותאמים ללקוחות.

8.9. מבנה התחרות בתחום הפעילות והשינויים החלים בו

לפרטים בדבר מבנה התחרות בתחום הפעילות, ראו סעיף 8.14 להלן.

8.10. מוצרים ושירותים

החברה פועלת בתחום מערכות האקוסטיקה התת-ימיות באמצעות פיתוח, ייצור ושיווק מגוון פתרונות מתקדמים בתחום אחיזת השטח, עיבוד אותות תת-ימיים והגנת תשתיות ימיות אסטרטגיות, אשר נכון למועד הדוח כוללים את קווי המוצרים העיקריים הבאים:

8.10.1. מערכות אחיזת שטח תת-ימיות (Underwater Domain Awareness UDA): מערכות הגנה

אוטומטיות המיועדות לזיהוי מוקדם של צוללים ואיומים אחרים המיושמות בהגנה על מתקנים רגישים כגון נמלים, תחנות כוח ומתקני גז. מערכות אלו משלבות אלגוריתמים מתקדמים לעיבוד אותות, כולל יכולות בינה מלאכותית ולמידת מכונה, המספקות יכולות גילוי, עקיבה, סיווג וזיהוי אוטומטיים של איומים תת-ימיים בזמן אמת. מערכות אלו שפיתחה החברה מאופיינות בשיעור התראות שווא נמוך במיוחד, דבר שמחזק את מהימנותן. בין מוצרי הדגל של החברה תחת קו פתרונות זה נמנות המערכות הבאות:

א. **TM AquaShield**: מערכת סונאר מתקדמת קבועה המשמשת לגילוי ולזיהוי צוללים, כלי שיט בלתי מאוישים (UUVs) וכלי שיט נושאי צוללים (SDVs). טווח הגילוי של המערכת הינו בין עשרות מטרים לבין מספר קילומטרים בודדים.

ב. **TM PointShield**: מערכת סונאר ניידת לגילוי צוללים וכלי שיט בלתי מאוישים תת מימיים, שנועדה להשקה מכלי שיט לטובת הגנה סביבתית על הכלי. ניתנת גם להתקנה קבועה. טווח הגילוי של המערכת הינו בין עשרות מטרים לבין מספר קילומטרים בודדים.

ג. **TM BlueShield**: מערכת סונאר קבועה לגילוי לטווח בינוני, המיועדת להגנה על קווי חוף, גבולות ימיים, נמלים ובסיסים ימיים מפני איומים תת-ימיים בטווחי ביניים. טווח הגילוי של המערכת הינו בין מאות מטרים לבין עשרות קילומטרים.

ד. **TM SeaShield**: מערכת סונאר קבועה לגילוי לטווח ארוך, המיועדת להגנה על קווי חוף, גבולות ימיים, נמלים ובסיסים ימיים מפני איומים תת-ימיים בטווחים נרחבים. טווח הגילוי של המערכת הינו כעשרות קילומטרים.

הערכת טווחי הגילוי של המערכות מבוססת על הנחות בדבר קיומם של תנאי סביבה מסוימים, העומק בו נמצאת המערכת וסוג האיום אותו אמורה המערכת לגלות.

8.10.2. מערכות סונאר לכלי שיט: מערכות סונאר מתקדמות לספינות שטח המשמשות לגילוי

צוללות ולגילוי טורפדו וכן מערכות סונאר לכלים בלתי מאוישים תת מימיים המשמשים לגילוי כלי שיט. בין מוצרי הדגל של החברה תחת קו פתרונות זה נמנות המערכות הבאות:

א. **TM BlackFish**: מערכת סונאר אקטיבית – פסיבית המותקנת על שדרית הספינה, ומותאמת לצרכים מבצעיים שונים של חילות ים.

ב. **TM SwordFish**: מערכת סונאר נגררת אקטיבית פסיבית המושקת לים על ידי הספינה ונגררת על-ידה, למטרת גילוי ומעקב אחר איומים תת-ימיים בטווחים רחוקים.

ג. **TM SideFin**: מערכת סונאר אקטיבית – פסיבית המותקנת בכלי צוללת בלתי מאויש ונועדה לגילוי כלי שיט.

ד. **TM TailFin** : מערכת סונאר נגרר פסיבית המותקנת בכלי צוללת בלתי מאויש ונועדה לגילוי כלי שיט ולאיסוף מודיעין אקוסטי.

8.10.3. מערכות ניתוח ועיבוד אותות אקוסטיים (Acoustic & UWC Systems) : החברה מספקת פתרון מקצה לקצה למדידת טווח אקוסטי, תוך שימוש בטכנולוגיית עיבוד אותות תת-ימיים מתקדמת למדידה וניתוח של אותות אקוסטיים תת-ימיים, ובכלל זה, רעש מוקרן מצוללות וכלי שיט על-פני המים, רעש טורפדו, שידורי סונאר ורעש ביולוגי וכמו כן פתרון תקשורת תת-ימית. בין מוצרי הדגל של החברה תחת קו פתרונות זה נמנות המערכות הבאות :

א. **מערכות מדידה אקוסטית ניידות (PAR)** : מערכות מדידה אקוסטית ניידות למדידה, הקלטה וניתוח של רעש מוקרן מכלי שיט לטובת סיוע לבעלי כלי השיט, על מנת לנטר ולשלוט בשמירה על חתימה אקוסטית נמוכה של כלי השיט ובכך להגדיל משמעותית את רמת הבטיחות והאבטחה שלהם. המערכת עושה שימוש בעיבוד אותות תת-ימיים מתקדם על מנת למדוד רעש מוקרן של צוללות וכלי שיט.

ב. **מערכת ניתוח חתימה אקוסטית תת-ימית (UASA)** : מערכת המאפשרת כלי ניתוח לאנליסט של מודיעין אקוסטי שיכולה להיות ממוקמת ביבשה או בכלי השיט, ומאפשרת לאנליסט לבצע עיבוד, ניתוח, סיווג, הקלטה וניהול מסדי נתונים של נתוני סונאר בתדר נמוך ("LOFAR"). נתוני ה-LOFAR, המורכבים מאותות אקוסטיים הנפלטים ממקורות שונים, מתקבלים ונאספים על-ידי פלטפורמות ימיות ואוויריות המפעילות מערכות סונאר פסיביות, כגון צוללות, כלי שיט עם מערכות גרירה, פלטפורמות אוויריות המשתמשות במצופי סונאר, מערכות סונאר מקובעות לקרקעית הים ועוד.

ג. **מערכות תקשורת תת-ימית (Underwater Communication)** : מערכות תקשורת מתקדמות ואמינות להעברת מידע בתווך התת מימי בין ספינות שטח, צוללנים ופלטפורמות תת ימיות נוספות.

8.10.4. מאמנים וסימולטורים (Simulation & Training) : מערכות סימולציה והדרכה המיועדות לאימון צוותים בהפעלת מערכות לחימה תת מימיות.

בנוסף, לחברה מספר מערכות משמעותיות שנמצאות בשלבי פיתוח מתקדמים ובמעבר מפיתוח לייצור, עם חוזי אספקה ללקוחות בשוק הבינלאומי. המוצרים הללו הינם חלק מקווי הפתרונות הקיימים של החברה, ובעיקרן מערכות אחיזת שטח תת מימיות UDA, חליפות סונר ASW ומערכות ניתוח ועיבוד אותות אקוסטיים. בתחום אחיזת השטח UDA, החברה מפתחת מוצרים ופתרונות ייחודיים בהיבטי הגילוי של ריבוי איומים, טווחי הגילוי ושיתוף המידע המאפשרים יכולות אסטרטגיות לצרכי הגנה תת-ימית ברמה הלאומית. החברה מעריכה כי ייחודיותה באה לידי ביטוי ביכולת מימוש פורצת דרך של הפתרון ובאופן שהוא Cost Effective למגוון רחב של מדינות ולקוחות.

גילוי בתחום הביצוע הפרויקטלי

8.10.5. להלן גילוי טבלאי אודות פרויקטים מהותיים מאוד¹⁴ של החברה בתחום פעילות מערכות ההגנה בתווך התת-מימי:

שם הפרויקט	פרויקט א'	פרויקט ב'	פרויקט ג'	פרויקט ד'	פרויקט ה'
מיקום הפרויקט	גרמניה	ראו סעיף 8.12.6 להלן	ראו סעיף 8.12.7 להלן		
סוג הפרויקט	תת מימי, מערכות סונאר לכלי שיט	תת מימי, מערכות סונאר לכלי שיט	תת מימי, מערכות אחיזת שטח תת ימיות		
מנגנון העבודה	קבלן משנה	קבלן ראשי	קבלן ראשי	קבלן ראשי	קבלן ראשי
מועד התחלה	2024	2022	2024	2023	2025
מועד סיום חזוי (או מועד סיום בפועל)	2028	2032	2028	2027	2028
אפשרות לביטול/הפסקת הפרויקט על ידי מזמין העבודה ומנגנון פיצוי	(1)	(2)	(3)		
אופן קביעת שיעור ההשלמה	תשומות	תשומות	תשומות	תשומות	תשומות
סך ההפסד המצטבר שהוכר (ככל שקיים הפסד מהותי) ¹⁵	לא קיים	לא קיים	לא קיים	לא קיים	לא קיים
שינויים מהותיים שחלו בשיעור הרווחיות כתוצאה משינוי אומדן ¹⁶	לא חל שינוי	לא חל שינוי	לא חל שינוי	חל שינוי*	לא חל שינוי

(*) נכון לחודש מרץ 2026, אומדן סך העלויות בפרויקט ד' גדל בכ-2.5 מיליון דולר, וכתוצאה מכך שיעור הרווחיות הגולמית הצפויה בפרויקט ירדה ב-11%. השפעת השינוי הוכרה בדוחות הכספיים ליום 31.12.25 וקיבלה ביטוי בתוצאות הפעילות של החברה ליום 31 בדצמבר, 2025. השינוי באומדן העלויות היה בעיקר לאור התקדמות שלבי ההתקנה באתר הלקוח והבנת מורכבותה עקב תנאי סביבה שהתבררו כשונים מול התכנון והמידע שהיה מצוי קודם לכן.

(1) התקשרויות מול NVL (ראו פירוט בסעיף 6.8.14.8 בפרק 6 לתשקיף, הנכלל בזאת על דרך ההפניה) - ללקוח זכות לסיים את ההתקשרות עם החברה במקרה של הפרות מצד החברה, לרבות בגין עיכוב מצד החברה העולה על מספר ימים כקבוע בהסכם (כאשר ביחס לחלק מההפרות נקבעה תקופת ריפוי). בנוסף, ללקוח אפשרות לבטל את ההסכם בהתקיים נסיבות שונות הקבועות בהסכם ושאינן מאפשרות את קיום ההסכם מסיבות שאינן קשורות בחברה או בלקוח, ובמקרה כאמור הצדדים יפעלו בהתאם למנגנונים הקבועים בהסכם לעניין אופן

¹⁴ "פרויקט מהותי מאוד" לעניין זה, משמעו אחד מאלו: (א) יתרת ההכנסות הצפויות מהפרויקט מהווה 10% או יותר מצבר ההזמנות של החברה; (ב) סך ההכנסות מהפרויקט שהוכרו בשנה הרלוונטית מהווה 10% או יותר מסך הכנסות החברה באותה שנה; (ג) פרויקט המלווה ברווח או הפסד מהותי; לעניין חלופה זו, "רווח או הפסד מהותי" ייחשב כסך הרווח או ההפסד הגולמי שהוכר בשנה הרלוונטית מהפרויקט, המהווה (1) 10% או יותר מהרווח או ההפסד הגולמי של החברה בשנה הרלוונטית, וגם (2) 10% או יותר מסך ההון המאוחד של החברה בשנת הדיווח, בערכים מוחלטים. היה לחברה הון עצמי בערך מוחלט קטן מ-10% מסך נכסי החברה, יחשב הפרויקט למהותי אם סך הרווח או ההפסד הגולמי הצפוי מן הפרויקט מהווה 5% או יותר מסך נכסי החברה ביום האחרון של תקופת הדיווח.

¹⁵ כהגדרתו בהגדרת "פרויקט מהותי מאוד", כאמור בהערת שוליים 14 לעיל.

¹⁶ שינוי ביחס לאומדנים ששימשו בתקופות קודמות, ואשר הוביל לשינוי מהותי בשיעור הרווחיות הגולמית הצפויה. לעניין זה, שינוי מהותי ייחשב כסטייה של למעלה מ-5 נקודות האחוז בשיעור הרווחיות הגולמית של הפרויקט ביחס להערכות קודמות.

הסיום וחישוב התמורה בגין עבודות שבוצעו עד למועד הסיום.

(2) התקשרויות מול לקוח א' (ראו פירוט בסעיף 8.12.6 להלן) - ללקוח זכות לסיים את ההתקשרות במקרה של הפרת התחייבויות החברה מכוח ההסכמים עם הלקוח, וככל החברה לא תיקנה את ההפרה בתוך תקופת הריפוי הקבועה בהסכם.

(3) התקשרות מול לקוח ב' (ראו פירוט בסעיף 8.12.7 להלן) - על סיום ההתקשרות חלות הוראות של הדין הזר והכללים המנהליים החלים על התקשרויות ציבוריות של מדינת הלקוח. על אף האמור, הוסכם בין הצדדים כי ככל שצד להסכם יהא מעוניין בסיומו, הוא יודיע לצד השני 6 חודשים מראש על רצונו, והצדדים יפעלו בשיתוף פעולה על מנת לבחון את השלכות הסיום ולאפשר לצדדים לפתור בעיות שעשויות לעלות בשל הסיום, כאשר בכל מקרה, כל סיום כאמור המוקדם למועד השלמת העבודה נשוא ההסכם תהא טעונה הסכמה של הצדדים.

שם הפרויקט	תקופה	שיעור השלמה	אומדן הכנסות כולל (באלפי דולר)	הכנסות מצטברות (שהוכרו ^(*))	הכנסות צפויות ^(*)	תקבולים (מקדמות) מצטברים (שהתקבלו ^(*))
פרויקט מהותי מאוד א' ⁽¹⁾	31.12.2025	8%	19,000- 23,000 (**)	8%	92%	32.5%
	31.12.2024	0.4%	18,000 - 21,000	0.4%	99.6%	--
פרויקט מהותי מאוד ב' ⁽²⁾	31.12.2025	34.1%	32,000- 36,000	34.1%	65.9%	34.3%
	31.12.2024	25.1%	32,000 - 36,000	25.1%	74.9%	34.3%
פרויקט מהותי מאוד ג' ⁽²⁾	31.12.2025	27.4%	16,000- 18,000	27.4%	72.6%	44.5%
	31.12.2024	3.6%	16,000 - 18,000	3.6%	96.4%	31.0%
פרויקט מהותי מאוד ד' ⁽³⁾	31.12.2025	82.2%	23,000- 25,000	82.2%	17.8%	35%
	31.12.2024	28.9%	23,000 - 25,000	28.9%	71.1%	35.0%
פרויקט מהותי מאוד ה' ⁽³⁾	31.12.2025	0.8%	22,000- 26,000	0.8%	99.2%	10%

(*) שיעור מתוך אומדן הכנסות כולל.

(**) השינוי באומדן לעומת שנת 2024 נובע משינוי בשע"ח. ההסכם הוא באירו ולא חל בו שינוי.

(1) התקשרויות מול NVL (ראו פירוט בסעיף 6.8.14.8 בפרק 6 לתשקיף, הנכלל בזאת על דרך ההפניה).

(2) התקשרויות מול לקוח א' (ראו פירוט בסעיף 8.12.6 להלן).

(3) התקשרות מול לקוח ב' (ראו פירוט בסעיף 8.12.7 להלן).

8.10.6. לפרטים בדבר תקבולים צפויים אשר טרם נתקבלו מלקוחות בתחום הפעילות התת-ימי,

אשר יתרת התקבולים להם זכאית החברה ממנו ליום 31 בדצמבר, 2025 מהווה 10% או

יותר מסך התקבולים להם זכאית החברה בהתאם לדוחותיה הכספיים, ראו סעיף 8.12.4

להלן.

8.10.7. גילוי טבלאי אודות קבוצות פרויקטים מהותיות

להלן גילוי טבלאי אודות קבוצות פרויקטים מהותיות¹⁷ בתחום פעילות מערכות הגנה תת מימיות: ¹⁸

מספר פרויקטים שהסתיימו	מספר פרויקטים בביצוע	שיעור ההכנסות מכלל הכנסות התאגיד	הכנסות צפויות שטרם הוכרו	הכנסות מצטברות שהוכרו	אומדן הכנסות כולל	תקופה	קבוצת פרויקטים
---	6	43%	39,790	32,040	71,831	31.12.2025	מערכות אחיזת שטח תת-ימיות
1	5	28.5%	31,953	16,596	48,549	31.12.2024	
---	3	24.5%	37,174	25,234	(*)62,407	31.12.2025	מערכות סונאר לכלי שיט
1	3	28%	44,420	16,287	60,707	31.12.2024	

(*) השינוי באומדן לעומת שנת 2024 נובע משינוי בשע"ח. חלק מההכנסות באירו ולא חל בהן שינוי.

המידע המובא בסעיף זה לעיל, לרבות המידע בדבר ההכנסות הצפויות ובדבר סיום בפועל של הפרויקטים, הינו מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכות אלו מבוססות, בין היתר, על הערכות החברה בדבר קצב ההתקדמות בפרויקט, לוחות הזמנים שנקבעו מול לקוחות החברה, זמינות רכיבים וספקים, ביצוע בדיקות קבלה, וכן על עמידת הלקוחות בהתחייבויותיהם החוזיות, לרבות תשלומים במועד. התממשות הערכות אלו אינה ודאית ועשויה להשתנות, בין היתר, בשל שינויים בדרישות הלקוחות, עיכובים בשרשרת האספקה, אתגרים טכנולוגיים וסביבתיים, תנאים בטחוניים או רגולטוריים, וכן גורמים נוספים שאינם בשליטתה של החברה, לרבות גורמים המנויים בסעיף 25 להלן.

8.11. פילוח הכנסות מוצרים ושירותים

להלן פרטים בדבר הכנסות החברה ממוצרים נשוא תחום מערכות הגנה תת ימיות, ששיעורם מהווה 10% או יותר מסך הכנסות החברה, באלפי דולר:

שנה שהסתיימה ביום 31.12.2024		שנה שהסתיימה ביום 31.12.2025		קבוצות מוצרים עיקריות (המהוות 10% או יותר מסך הכנסות החברה)
הכנסות	שיעור מסך הכנסות החברה	הכנסות	שיעור מסך הכנסות החברה	
6,574	31%	16,534	44%	מערכות אחיזת שטח תת-ימיות
5,938	28%	9,168	24.5%	מערכות סונאר לכלי שיט
12,512	59%	25,702	68.5%	סה"כ

יצוין, כי התקשרויותיה של החברה עם לקוחותיה נעשות במודל פרויקטלי ולא כהתקשרויות למכירת מוצרי מדף. בהתאם, עשויים להיות שינויים משמעותיים בשיעורי הרווחיות הגולמית של הפרויקטים, וזאת אף במקרים בהם מדובר במוצר זהה או דומה. זאת, לאור הבדלים בתלות בסוג הלקוח ומאפייניו, בתנאי ההתקשרות עם הלקוח, בהיקף הפרויקט לרבות היקף המחקר והפיתוח

¹⁷ "קבוצת פרויקטים מהותית": קבוצת פרויקטים בעלי מאפיינים דומים, אשר שיעור ההכנסות של החברה ממנה מהווה 10% או יותר מסך הכנסות החברה. "קבוצת פרויקטים" – קבוצת פרויקטים בעלי מאפיינים כלכליים ו/או עסקיים ו/או ביצועיים דומים. זאת, בהתאם לאופן שבו הנהלת החברה מזהה קבוצת מוצרים דומים כמשמעות המונח בפריט 11 לתוספת הראשונה לתקנות פרטי תשקיף.

¹⁸ לעניין ההגדרה של "קבוצת פרויקטים מהותית" ראו ה"ש 17 לעיל.

הנדרשים במסגרת הפרויקט, ברכש הספציפי לפרויקט ועוד. בנוסף, על אף שקבוצות המוצרים המוצגות בסעיף 8.11 לעיל מתבססות על אותה טכנולוגיית אקוסטיקה תת-ימית, הן מהוות יישומים שונים של הטכנולוגיה האמורה ומשמשות לשימושים שונים, לרבות במערכות אחיזת שטח תת-ימיות, מערכות סונאר המותקנות על כלי שיט, מערכות ניתוח ועיבוד אותות אקוסטיים.

8.12. לקוחות

8.12.1. כללי

בתחום מערכות ההגנה התת-ימיות, פועלת החברה מול מגוון רחב של לקוחות בארץ ובעולם, במודלים עסקיים מגוונים הכוללים מכירה ישירה ללקוחות ממשלתיים (B2G), פרויקטים במסגרת שיתופי פעולה בין ממשלות (G2G), וכן מכירה באמצעות קבלנים ראשיים (B2B). מוצרי החברה, המבוססים על טכנולוגיות סונאר, עיבוד אותות מתקדם ומערכות אחיזת שטח תת-ימית, משולבים בעיקר בפרויקטים ביטחוניים, וגם בפרויקטים אזרחיים.

החברה פועלת מול מגוון סוגי לקוחות, ובכלל זה:

- א. גופי ממשל ביטחוניים – זרועות ים, משרדי ביטחון, גופי רכש ביטחוני וגופי בטחון פנים, הפועלים להגנת מרחבים ימיים ומתקנים אסטרטגיים.
- ב. קבלנים ראשיים – יצרני מערכות ימיות, מספנות, קבלנים בתחום ההגנה הימית, המשלבים את מוצרי החברה כחלק ממערכות אינטגרטיביות רחבות.
- ג. לקוחות אזרחיים – חברות תשתיות ימיות, חברות בתחום האנרגיה הימית (לרבות נפט וגז), נמלים מסחריים, חברות ניהול תשתיות ומפעילי מתקנים אסטרטגיים ימיים.

8.12.2. פריסה גיאוגרפית

להלן התפלגות הכנסות מלקוחות החברה בחלוקה לפי אזורים גיאוגרפיים:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024		שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025		אזור גיאוגרפי
הכנסות החברה (אלפי דולר)	שיעור מהכנסות החברה	הכנסות החברה (אלפי דולר)	שיעור מהכנסות החברה	
875	4%	583	1.6%	ישראל
6,390	30%	11,815	31.6%	אסיה
1,067	5%	1,943	5.2%	אירופה
5,233	25%	12,195	32.6%	אפריקה
92	0.4%	---	---	אחר
13,657	64.4%	26,536	71%	סה"כ

8.12.3. לקוחות מהותיים

החברה פועלת בתחום זה מול מספר לקוחות מהותיים, ובפרט, מול לקוחות ממשלתיים ולקוחות ביטחוניים גדולים, אשר חלקם מתקשרים עמה במסגרת פרויקטים רב-שנתיים.

החברה פועלת במודל פרויקטלי, במסגרתו כל פרויקט הוא בעל אופי ייחודי ומתוחם עד להשלמת משימות מוגדרות מראש ומוגבל בזמן, ובמרבית המקרים הלקוחות משתנים אחת למספר שנים. בהתאם לכך, אין המדובר בלקוחות קבועים או אסטרטגיים לאורך זמן, אלא בלקוחות פרויקטליים אשר משמעותם ומהותיותם היחסית לחברה משתנה לאורך התקופות. משכך, על אף שהכנסות החברה מלקוחות אלה מגיעות לשיעור משמעותי מהכנסות החברה בתקופת ההתקשרות מולם, אין לחברה תלות בהם במובן הכלכלי או המסחרי לטווח הארוך.

להלן יפורטו לקוחות החברה בתחום פעילות מערכות הגנה תת ימיות, אשר ההכנסות מהם מהוות 10% או יותר מסך הכנסות החברה, באלפי דולר, בדוחותיה הכספיים:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024		שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025		לקוחות
שיעור מהכנסות החברה בתקופה	הכנסות החברה באלפי דולר	שיעור מהכנסות החברה בתקופה	הכנסות החברה באלפי דולר	
28.6%	6,057	31.3%	11,688	לקוח א' ⁽¹⁾
24.7%	5,230	32.6%	12,195	לקוח ב' ⁽²⁾

(1) לקוח א' – לקוח מדינתי, עמו החברה קשורה במספר הסכמים בהמשך לזכייתה בהליכים מכרזיים בינלאומיים, שעניינם אספקת קווי הפתרונות של החברה בתחום התת ימי ("לקוח א"). לפרטים נוספים אודות התקשרות החברה עם לקוח זה, ראו סעיף 8.12.6 להלן.

(2) לקוח ב' – לקוח מדינתי, עמו קשורה החברה בהסכם בדרך של עסקת G2G, לאספקת מוצרים מתחום התת ימי ("לקוח ב"). לפרטים נוספים אודות התקשרות זו, ראו סעיף 8.12.7 להלן.

ביום 26 בפברואר, 2026 הוצאה תעודת חיסיון החתומה על ידי ראש המלמ"ב (הממונה על הביטחון במשרד הביטחון). בהתאם לסמכות המסורה לרשות ניירות ערך על פי סעיף 19(א)(2) לחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"), ניתן לחברה פטור מכוח סעיף 19(א)(2) לחוק ניירות ערך, התשכ"ח - 1968, בנוגע לגילוי זהותם של לקוח א' ולקוח ב' ולפיכך, החברה כללה גילוי חלופי אשר נכלל בסעיף זה. בנוסף, ביום 10 במרץ, 2026, בהתאם לסעיף 36(ב) לחוק ניירות ערך, ניתנה החלטת בית המשפט המחוזי המאשרת מתן פטור מגילוי זהותם של לקוח א' ו-לקוח ב' במסגרת פרסומים לפי החוק והתקנות שהוצאו מכוחו, לרבות בדוחות תקופתיים ומידיים (ראו סעיף 3.2 לדיווח מיידי מיום 11 במרץ, 2026 (מס' אסמכתא: 021665-01-2026) הנכלל בדוח תקופתי זה על דרך ההפניה).

8.12.4. להלן פירוט בדבר תקבולים צפויים ושטרם נתקבלו, ביחס לכל לקוח בתחום פעילות מערכות הגנה תת ימיות אשר יתרת התקבולים להם זכאית החברה ממנו ליום 31 בדצמבר, 2025 מהווה 10% או יותר מסך התקבולים להם זכאית החברה בהתאם לדוחותיה הכספיים (באלפי ש"ח):¹⁹

תקבולים בפיגור				תקבולים שאינם בפיגור	
מעל 24 חודשים	12-24 חודשים	6-12 חודשים	עד 6 חודשים		
--	--	--	--	4,401	לקוח 1 ^(*)
--	--	--	--	854	לקוח 2

^(*) לפרטים אודות הלקוח ראו סעיף 8.12.3 (2) לעיל.

8.12.5. מאפייני ההתקשרות עם לקוחות

בתחום פעילות זה, מרבית ההתקשרויות הינן בדרך של פרויקטים לאספקת מוצרים, המבוססים על צרכים ספציפיים של הלקוח, וכוללים סקרי תיכון ובדיקות קבלה לפי אבני דרך (Milestones), כאשר התשלומים משולמים בהתאם לעמידה באבני דרך ולוחות זמנים. כמו כן, לעיתים החברה נדרשת להעמיד ערבויות לצורך הבטחת עמידתה באבני הדרך הקבועות בהסכם.

ההתקשרויות מול לקוחות החברה בתחום זה מאופיינות במחזורי מכירה ארוכים, הכוללים ביצוע הדגמות שטח, שלבי Proof of Concept, התאמות ייעודיות (Custom Design), אספקה וכן התקנה באופן עצמי ו/או באמצעות קבלני משנה, אינטגרציה, ולעיתים גם מתן שירותי תחזוקה ושדרוגים לאורך חיי המערכת.

ההתקשרויות מתבצעות ברובן במסגרת מכרזים פתוחים או מוגבלים, ולעיתים, כאשר מוצרי החברה מהווים פתרון ייחודי בשוק או מבוססים על ידע ייחודי וניסיון מצטבר, החברה פועלת במעמד של ספק יחיד (Sole Source).

כמו כן, חלק מההתקשרויות נעשות באופן ישיר מול חברות המתמחות בייצור כלי שיט צבאיים, לביצוע פרויקטים נקודתיים, כאשר לקוחות הקצה בהתקשרויות מסוג זה הם גורמים ממשלתיים של מדינות זרות, הנדרשות למוצרים ולשירותים הניתנים על ידי החברה לצרכים ביטחוניים. במסגרת התקשרויות מסוג זה החברה מספקת לרוב מערכות המותקנות על כלי שיט, תמיכה לוגיסטית משולבת (ILS) וכן מעניקה הכשרות ואימונים לגורמים המקצועיים בגורמים הממשלתיים. יובהר כי לרוב השלמת התקשרויות כאמור מותנית, בין היתר, בביצוע בדיקות כשירות של המערכות על ידי הלקוחות ובאישור הלקוחות כי הם מאשרים את קבלת המערכות שסופקו להם.

¹⁹ יתרת התקבולים להם זכאית החברה מכל אחד מהלקוחות המנויים בטבלה, אינה עולה על 20% מסך התקבולים להם זכאית החברה בהתאם לדוחותיה הכספיים.

אבני דרך אופייניות בתחום הפעילות

כל אחד מהפרויקטים של החברה מתייחס לפיתוח ו/או ייצור של מוצר ייעודי ומותאם ללקוח המסוים, כאשר לוחות הזמנים לעמידת החברה באבני הדרך נקבעים מראש, בהתאם לאופי ההתקשרות, מאפייני המוצר, צרכי הלקוחות, הסכמות מסחריות של החברה עם הלקוחות המהותיים וכיוצ"ב.

להלן פירוט כללי של אבני הדרך המאפיינות את התקשרויותיה של החברה בקשר עם פרויקטים מהותיים מאוד :

א. מקדמה : ככלל, נדרשים לקוחותיה המהותיים של החברה לשלם מקדמה בשיעור מסוים מהתמורה הכוללת, כאשר במרבית המקרים כנגד המקדמה, מעמידה החברה ערבות. לרוב, הסכום המשולם לחברה בשלב זה מהווה בין 15% ל-30% מתוך סך התמורה הכוללת;

ב. שלבי התכנון והפיתוח : ככלל, החברה פועלת בהתאם למפרטים טכניים המצורפים להסכמים, ומבצעת סקרי תכנון הנדסיים (ובמקרים רלוונטיים, ככל שנדרש בהתאם לצרכי הלקוחות, אף לייצור אב טיפוס של המוצר). לרוב, הסכומים המשולמים לחברה בגין עמידתה באבני דרך בשלבי התכנון והפיתוח מהווים בין 5% ל-25% מתוך סך התמורה הכוללת;

ג. שלבי ייצור ואספקה : ככלל, החברה מספקת את המוצרים ללקוחותיה בכפוף לעמידתם בבדיקות קבלה (acceptance tests) המבוצעת על ידה. ביחס להתקשרויותיה של החברה עם לקוחות מהותיים בתחום מערכות הגנה תת-ימיות, שלבים אלה כרוכים בביצוע התקנות של המוצרים בנמלים או בספינות, בהתאם לסוג המוצר, כאשר הסכומים המשולמים לחברה בגין עמידתה באבני דרך בשלבי הייצור והאספקה מהווים בין 20% ל-55% מתוך סך התמורה הכוללת (כאשר בהתקשרויותיה של החברה בתחום מכלולי ותתי מכלולי RT במסגרת שלבים אלה החברה מבצעת בדיקות איכות ואספקה למוצרים, כאשר הסכומים המשולמים לחברה בגין עמידתה באבני דרך בשלבי הייצור והאספקה, בפרויקטים לייצור חוזר, עשויים להגיע ל-70% מתוך התמורה הכוללת, מקום שבו הסכום ששולם בגין המקדמה עמד על 30% מתוך התמורה הכוללת).

ד. ביצוע בדיקות קבלה (acceptance tests) : עם השלמת התקנת המוצרים אצל הלקוח, במקרה שנדרש, החברה ו/או הלקוח מבצעים בדיקות קבלה לבחינת עמידת המוצר בדרישות הרלוונטיות. הסכום המשולם לחברה לאחר השלמת בדיקות הקבלה מהווה בין 10% ל-35% מתוך סך התמורה הכוללת.

ה. תמיכה לוגיסטית כוללת ואחריות : ככלל, החברה מספקת ללקוחותיה המהותיים תמיכה לוגיסטית כוללת (Integrated Logistics Support - ILS), הכוללת בין היתר, העברת הדרכות לעובדי הלקוחות בקשר עם השימוש במוצרים, התחייבות של החברה לספק חלקי חילוף בהתאם להוראות ההסכמים וכיוצ"ב. כמו כן, התקשרויותיה של החברה עם הלקוחות המהותיים כוללות הוראות הנוגעות

לאחריות החברה בקשר עם היעדר פגמים במוצר ובקשר עם תקופת אחריות לאחר אספקת המוצר. בגין הענקת התמיכה הלוגיסטית הכוללת (ובחלק מהמקרים גם בגין התחייבות החברה לאחריות בקשר עם המוצרים, כמפורט לעיל), משולמים לחברה סכומים המהווים בין 5% ל-20% מסך התמורה הכוללת.

להלן יובא הסבר כללי על אבני דרך המאפיינות את שלבי הפיתוח, התכנון, הייצור והאספקה של מוצרים בתחומי הפעילות של החברה:

שלב	אבן דרך	תיאור אבן דרך	הסבר
תכנון ופיתוח	IR	Interface Review	סקר תכנון להגדרת ממשקים בין המערכת שתסופק למערכות אחרות
	SRR	System Requirement Review	שלב ראשוני של סקר דרישות מערכת לבחינת הדרישות המצופות מהמערכת ביחס למפרט הטכני שנמסר על ידי הלקוח
	PDR	Preliminary Design Review	סקר טכני שמטרתו לבחון את מידת המענה הניתן לדרישות המפורטות המפרט על ידי פתרון המערכת
	CDR	Critical Design Review	סקר תיכון קריטי בו מוצג הפתרון הסופי לפני המעבר לפיתוח
ייצור ואספקה	TRR	Test Readiness Review	סקר מוכנות לניסוי במסגרת תהליך של פיתוח מערכת וייצורה
	PRR	Production Readiness Review	סקר לבחינת מידת המוכנות של המערכת לייצור של המוצר עצמו
	FAT	Factory Acceptance Tests	בדיקות מוצר המבוצעת במפעל היצרן לאחר שלב הייצור ולפני משלוח ללקוח
	Delivery	Delivery	משלוח ללקוח
בדיקות קבלה	STW	Setting to Work	פריסה וחיבור של המערכת באתר הלקוח לפני בדיקות קבלה
	HAT	Harbor acceptance test	בדיקות יבשתיות הנערכות בנמל או על ספינה כדי לוודא שהמערכות פועלות כראוי, מותקנות כראוי ועומדים בדרישות החוזה ומוכנים לניסויים ימיים
	SAT	Sea Acceptance Tests	בדיקת מערכת שמתבצעת בים על מנת לוודא שהמערכות פועלות כראוי ובהתאם לדרישות בחוזה
	OSAT	On Site Acceptance Test	בדומה ל-SAT הלקוח בודק ומאשר שמהערכת שהותקנה באתר שלו עומדת בכל הדרישות הפונקציונליות והטכניות שסוכמו
תמיכה לוגיסטית כוללת (ILS)	ILS	Integrated Logistic Support	תמיכה לוגיסטית במוצר כגון: חלקי חילוף, תחזוקה, הדרכה, תמיכה טכנית, וכד'.

יודגש, כי קיימים הבדלים משמעותיים בין אבני הדרך בהתקשרויות השונות, וזאת בהתאם לאופי הפרויקט, סוג המוצר, לדרישותיו הספציפיות של הלקוח ולתנאים המסחריים שהוסכם עליהם. בהתאם, לא בכל התקשרות נכללות כלל אבני הדרך שתוארו לעיל, והיקפן ותכולתן עשויות להשתנות מהתקשרות להתקשרות.

8.12.6. התקשרות החברה עם לקוח א'

בחודש נובמבר, 2022, התקשרה החברה עם לקוח א', לקוח מדינתי, בהתבסס על התמודדות וזכייה של החברה בהליך מכרזי בינלאומי, בהסכם שעניינו ייצור, אספקה והתקנה של מערכות מהתחום התתימי. לאורך תקופת ההתקשרות של החברה עם לקוח א', החברה לא חוותה קשיי גביה מול הלקוח ולא הופרש סכום כלשהו לחובות מסופקים ביחס ללקוח זה.

תמחור הפרויקט נשוא ההסכם נעשה במתכונת Fixed Price (מחיר קבוע מראש אשר הוסכם בין הצדדים ביחס לביצוע הפרויקט כולו). הזכאות לתמורה הינה על פי ההתקדמות בביצוע הפרויקט בהתאם לאבני דרך שנקבעו מראש במסגרת ההסכם לאורך תקופה של כ-10 שנים, לרבות זכאות למקדמות בין הפרויקט.

ההסכם כולל הוראות מקובלות להסכמים מסוג זה, לרבות אבני דרך לביצוע התחייבויותיה של החברה כאמור ומנגנון של פיצוי המגיע לכ- 10% מסך התמורה לפי ההסכם. בהתאם להסכם, הלקוח רשאי לבצע שינויים והתאמות סבירים בדרישות הטכניות בקשר למערכות שאינם כרוכים בשינוי מהותי של לוחות הזמנים או התמורה. כמו כן, לפי ההסכם החברה נדרשת להעמיד ערבויות מקדמה בשיעור של 20% מהתמורה הכוללת שסכומה פוחת לאורך תקופת ההסכם בהתאם לקצב מבדקי קבלה או התקנה של המערכות (לפי העניין), וכן ערבויות ביצוע בשיעור של 5% מהתמורה. בנוסף, ההסכם מסדיר נסיבות חריגות שבקורותן ניתן לבטל את ההסכם בכפוף להודעה מוקדמת, וכן הוראות הנוגעות לאחריות החברה להתאמה של המערכת למטרה, בקשר עם היעדר פגמים במוצר ובקשר עם תקופת אחריות לאחר אספקת המוצר, אשר עומדת על תקופה של 12 חודשים ממועד השלמת בדיקות קבלה (acceptance) לגבי כל אחד מהרכיבים המסופקים בהתאם לאבני הדרך הקבועות בהסכם.

בחודש מרץ 2024, התקשרה החברה בהסכם נוסף עם אותו לקוח ובתנאים דומים ביחס לפרויקט נוסף, לתקופה של כ-4 שנים.

היקפן הכולל של ההתקשרויות מחודש נובמבר 2022 ומחודש מרץ 2024 עמד על 49.1 מיליון דולר. יצוין, כי בנוסף, בחודשים יולי 2025 ופברואר 2026 התקבלו הזמנות נוספות מלקוח א' בסכומים לא מהותיים.

8.12.7. התקשרות החברה עם לקוח ב'

בחודש ינואר, 2023 ובחודש ספטמבר, 2025, התקשרה החברה עם לקוח ב', לקוח מדינתי, בהסכמים לצורך אספקה והתקנה של מערכות מהתחום התתימי שנועדו לשמש את חיל הים של אותה מדינה, בהתאם לדרישות הטכניות הקבועות במפרטים שצורפו להסכמים האמורים ("המוצרים"). ההתקשרות הינה במתכונת של עסקאות בין ממשלות (Government to Government) כאשר משרד הביטחון (באמצעות סיב"ט) משמש כגורם המקשר בין לקוח ב' לחברה וככזה, זכאי לתשלום עמלה מצד החברה אשר מחושבת כשיעור מתוך תשלומי התמורה המשולמים בפועל לחברה במסגרת ההתקשרות. יצוין, כי למועד הדוח, מדובר בעמלה בסכום אשר אינו מהותי לחברה.

לקוח ב' הינו לקוח מדינתי בעל דירוג אשראי בטווח שבין BB ל-BBB, כפי שנקבע על ידי חברת S&P Global Ratings. לאורך תקופת ההתקשרות של החברה עם לקוח ב', החברה לא חוותה קשיי גביה מול הלקוח ולא הופרש סכום כלשהו לחובות מסופקים ביחס ללקוח זה.

ההסכמים כוללים הוראות הנוגעות לאיכות המוצרים שיסופקו בהתאם להסכמים, לבדיקות שיבוצעו על ידי החברה לבחינת עמידתם של המוצרים בתנאי ים לאחר השלמת היצור שלהם ואישורן על ידי הלקוח, בהתאם לתוכניות המנחות והמפרטים שיסופקו על ידי החברה.

תמחור ההתקשרויות נשוא ההסכמים נעשה במתכונת Fixed Price (מחיר קבוע מראש אשר הוסכם בין הצדדים ביחס לביצוע הפרויקט כולו), בסך כולל של 46.4 מיליוני דולר בגין שני ההסכמים אשר משולם ישירות לחברה בהתבסס על אבני דרך להשלמת הפרויקט ולוח זמנים מוסכם שהוגדרו מראש (בין שנתיים לשלוש שנים, בהתאם לסוג הפרויקט). בנוסף, כולל ההסכם הוראות הנוגעות לקנסות בגין פיגורים באספקה. על סיום ההתקשרות חלות הוראות של הדין הזר והכללים המנהליים החלים על התקשרויות ציבוריות של מדינת הלקוח. על אף האמור, הוסכם בין הצדדים כי ככל שצד יהא מעוניין בסיומו, הוא יודיע לצד השני שישה (6) חודשים מראש על רצונו, והצדדים יפעלו בשיתוף פעולה על מנת לבחון את השלכות הסיום ולאפשר לצדדים לפתור בעיות שעשויות לעלות בשל הסיום, כאשר בכל מקרה, כל סיום כאמור המוקדם למועד השלמת העבודה נשוא ההסכם תהא טעונה הסכמה של הצדדים.

במסגרת ההסכמים החברה התחייבה להנפיק ערבויות בנקאיות בשיעור מוסכם משווי ההסכם, לרבות בקשר עם תשלום המקדמה מכוח ההסכם וכן לצורך הבטחת התקדמותה של החברה לפי אבני הדרך.

בנוסף, ההסכמים כוללים הוראות בקשר עם האפשרות של החברה להעברת עבודות לצורך ביצוע הפרויקט לקבלני משנה, חבותה של החברה לכך שלא יהיו פגמים במוצרים לתקופה הנקובה בהסכמים, הוראות הנוגעות לאחריות החברה במקרים של אי התאמה של המוצרים, הוראות הנוגעות להתחייבותה של החברה לשמור על זמינותם של רכיבים לתקופה של 13 שנים ממועד ביצוע הבדיקות, הוראות ביחס לביטוח שעל החברה לבצע במסגרת הפרויקטים.

8.13. שיווק והפצה

החברה פועלת לשיווק מוצריה ופתרונותיה בשווקים הבינלאומיים ובשווקי היעד המרכזיים באמצעות שילוב של מערך שיווק פנימי והתקשרויות עם יועצים בטרטוריות שונות מחוץ לישראל:

מעריך שיווק פנימי

לחברה אגף שיווק ייעודי המוביל את פעילות השיווק הבין-לאומית של מוצריה, בהתאמה למאפיינים הייחודיים של כל טריטוריה, לקוח וערוץ שיווקי. פעילות השיווק מבוצעת במספר

מודלים : במסגרת שיתופי פעולה ממשלתיים (G2G) בשיתוף פעולה עם סיב"ט²⁰ וגורמים ממסדיים נוספים ; באופן ישיר מול לקוחות קצה (B2C), ובכלל זה חילות ים, מספנות, גופי ביטחון וחברות אנרגיה ; וכן במסגרת שיתופי פעולה תעשייתיים (B2B) עם חברות ביטחוניות ומספנות בין-לאומיות.

בנוסף, הרחיבה החברה במהלך תקופת הדוח את פעילותה באירופה באמצעות צוות שיווק מקומי ייעודי, הפועל להעמקת החדירה במדינות מפתח בזירה זו.

החברה פועלת כיום במספר קמפינים שיווקיים מרכזיים, אליהם מרוכז עיקר מאמץ השיווק – הכולל פגישות ודיונים שוטפים מול הלקוחות הפוטנציאליים, השתתפות בכנסים ותערוכות מקצועיות, הדגמות וניסויים מבצעיים, לצד ניהול שוטף של פניות (לידים) ומעקב אחר הזדמנויות עסקיות במדינות נוספות ובקרב לקוחות פוטנציאליים מגוונים.

מאמצי השיווק מתמקדים בצרכים מבצעיים של לקוחות הנובעים מאתגרים אזוריים או טכנולוגיים.

התקשרויות עם יועצים לצרכי שיווק מוצרי החברה

לצורך קידום פעילותה בשווקי היעד, מתקשרת החברה עם יועצים מקומיים בטרטוריות שונות לקבלת שירותי שיווק של מוצרי החברה ומכירתם באזורים גיאוגרפיים מסוימים, כפי שהוגדרו בהסכמים הרלוונטיים ("היועצים" ו"הסכמי הייעוץ"). היועצים נבחרים בקפידה על ידי החברה, בהתאם לנהלים פנימיים הכוללים, בין היתר, תהליך בדיקת נאותות ובדיקות רקע נוספות, שמבוצעות על פי נהלי הציות של החברה ובהתאם לסטנדרטים הנהוגים בתחום.

ההתקשרויות עם היועצים מוסדרות באמצעות הסכמי היעוץ, במסגרתם מוענקת לרוב לכל יועץ בלעדיות ביחס לשיווק מוצרי החברה לתקופה מוגדרת ובתחום טריטוריאלי מוגדר, כפי שנקבע בהסכם.

כמו כן, בהתאם להסכמי היעוץ, היועצים זכאים לעמלה הנקבעת כשיעור מהתמורה נטו שהתקבלה בפועל על ידי החברה בגין עסקאות שהינן תוצאה ישירה של פעילותם במסגרת תקופת ההסכם ובהתקיים תנאי הזכאות לתמורה, הנקבעים בכל הסכם יעוץ. שיעור העמלה נקבע פרטנית בכל הסכם יעוץ ומשתנה בהתאם למדרגות הנגזרות מהיקף התמורה שהתקבלה בכל עסקה, כמפורט בהסכם ההתקשרות עם כל יועץ. כלל היועצים עימם פועלת החברה מחויבים, בין היתר, לשמירה על סודיות המידע העסקי והטכנולוגי של החברה.

מודל השיווק באמצעות יועצים מאפשר לחברה להרחיב את נגישותה לשווקי יעד מגוונים ולהיעזר בידע, בקשרים ובניסיון המקומי של היועצים בכל טריטוריה, תוך שמירה על בקרת ציות נאותה ותהליכי בקרה פנימיים.

²⁰ יחידת סחר בין-לאומי ביטחוני במשרד הביטחון.

תחום המערכות האקוסטיות התת-ימיות בו פועלת החברה מאופיין בתחרות טכנולוגית ממוקדת, מול מספר מצומצם של שחקנים בעלי התמחות ייחודית בתחומים כגון סונארים, עיבוד אותות תת-ימיים ומערכות הגנה על תשתיות ימיות.

התחרות מתמקדת בחדשנות טכנולוגית, אמינות וביצועי המערכות, ניסיון מוכח בהפעלת מערכות בסביבות מבצעיות מאתגרות, עמידה בדרישות תקינה, בסטנדרטים צבאיים ומחיר. כמו כן, קיימת חשיבות רבה ליכולת החברה לספק פתרונות מותאמים לדרישות הלקוח ולשילובם במערכות אינטגרטיביות רחבות.

שוק המערכות האקוסטיות התת-ימיות הוא שוק גלובלי ייעודי, המאופיין ברמת מומחיות גבוהה ובמספר מוגבל של שחקנים מובילים, לצד שחקנים קטנים יותר המתמקדים בשווקים לאומיים. להערכת החברה, מספר המתחרים הגלובליים בתחום נע בין 5 ל- 10 שחקנים עיקריים, בהתאם לתת התחום הספציפי (כגון מערכות לגילוי צוללים או ASW). בתחום אחיזת שטח תת מימית (UDA) פועלים, להערכת החברה, מספר מצומצם בלבד של שחקנים, כאשר לחברה פתרון ייחודי המבדל אותה בתת תחום זה. למיטב ידיעת החברה, למועד הדוח, מבין המתחרים העיקריים בתחום פעילות זה ניתן למנות את החברות הבאות:

- מערכות אחיזה שטח תת ימיות (Underwater Domain Awareness UDA): אלביט מערכות באמצעות GeoSpectrum, Sonardyne Atlas Elektronik (בריטניה), Aselsan / Saan (טורקיה), Norbit (נורבגיה), Kongsberg (נורבגיה).
- מערכות סונאר לכלי שיט: Thales, Atlas Elektronik, Elac Sonar, Ultra Electronics / Ultra, CSS, General Dynamics, Northrop Grumman, Raytheon, Lockheed Martin, L3 Harris, אלביט מערכות באמצעות GeoSpectrum.
- מערכות ניתוח ועיבוד אותות אקוסטיים (Acoustic & UWC Systems): Elac Sonar.

להערכת החברה, החברה נמנית על הספקים המובילים בתחום זה בשוק הישראלי, ובעלת פעילות מתרחבת בשווקים בינלאומיים נבחרים. החברה נהנית מיתרון יחסי בתחומי אחיזה שטח תת-ימית, אלגוריתמיקה ועיבוד אותות מתקדם, והינה בעלת יכולת לספק פתרונות מותאמים ללקוח במגוון תצורות ויישומים.

למועד הדוח, החברה מתמודדת עם תנאי התחרות באמצעות: (א) השקעה מתמשכת בפיתוח יכולות מתקדמות בתחומי עיבוד אותות, ואלגוריתמיקה לטובת שיפור היכולות ומתן מענה לצרכים חדשים; (ב) מיצוב טכנולוגי ובניית מוניטין כספק מוביל של פתרונות ייחודיים בתחום זה במחירים תחרותיים, עם ניסיון מבצעי מוכח; (ג) שיתוף פעולה אסטרטגי מול שותפים וקבלנים ראשיים בשוק המקומי והבינלאומי; (ד) גמישות והנדסה מותאמת לדרישות הייחודיות של כל לקוח; (ה) הרחבת סל הפתרונות מול לקוחות קיימים ופורטפוליו המוצרים אצל הלקוח; וכן (ו) הרחבה אל השוק האזרחי (הגנת מתקנים אסטרטגיים ימיים, נמלים, תעשיות אנרגיה), במטרה להגדיל את נתח השוק.

למועד הדוח, בהיעדר נתונים אובייקטיביים מספקים, החברה אינה יכולה להעריך באופן מהימן את נתח השוק שלה בתחום הפעילות.

החברה פועלת בתחום המאופיין בחסמי כניסה גבוהים, כתוצאה מהמורכבות הטכנולוגית, תקני האיכות הנדרשים והצורך בניסיון מבצעי מוכח. בהתאם, החברה שואפת למנף את יתרונותיה ולבסס מעמדה כשחקן משמעותי בשוק זה.

8.15. נכסים לא מוחשיים

המערכות התת-ימיות של החברה מוגנות באמצעות זכויות הקניין הרוחני הבאות:

זכויות יוצרים – תוכנות המחשב אשר פותחו על ידי החברה לצורך שילובן במערכות התת-ימיות מוגנות תחת חוק זכות יוצרים, התשס"ח-2007. בעלות החברה בזכויות היוצרים בתוכנות המחשב מקורה בהיותה המעסיקה של עובדי הפיתוח או בהסכמי ההתקשרות עם נותני שירותי פיתוח, אשר לפיהם זכויות הקניין הרוחני בתוצרים יהיו בבעלות החברה. מכאן, שכל העתקה של הקוד הגלום בתוכנות המחשב או חלק מהותי ממנו תהווה הפרה של זכויות היוצרים של החברה בתוכנות המחשב.

סודות מסחריים – בנוסף להגנת זכויות היוצרים על תוכנות המחשב, כאמור, קוד המקור של החברה כמו גם האלגוריתמיקה המתקדמת העומדת בבסיסו מוגנים באמצעות סודות מסחריים. במסגרת זאת, החברה נוקטת באמצעים שונים, כמקובל בתעשייה, לצורך שמירה על סודיות קוד המקור והאלגוריתמים, לרבות החתמת כל העובדים המעורבים בפיתוחם על הסכמי סודיות וכן הענקת הרשאות גישה שונות.

בנוסף לזכויות הקניין הרוחני שבעלות החברה, החברה גם עושה שימוש ברכיבי קוד פתוח (open source) כמקובל בתעשייה ובאופן אשר אינו חושף את קוד המקור של החברה לחובת גילוי תחת רישיונות הקוד הפתוח.

8.16. חומרי גלם וספקים

8.16.1. כללי

בתחום מערכות ההגנה התת-ימיות, עושה החברה שימוש במגוון רכיבים, חומרי גלם, מכלולים ושירותים הנדרשים לתכנון, פיתוח וייצור פתרונותיה. החברה משלבת בתהליכי הייצור יכולות תכנון ופיתוח עצמאיות עם הסתייעות בספקים מתמחים ובקבלני משנה.

8.16.2. תהליך הרכש

כאשר החברה מקבלת הזמנה לביצוע פרויקט, מתבצע הליך תכנון רכש לפרויקט מול שרשרת האספקה. במסגרת זאת, החברה פונה לספקים ולקבלני משנה לקבלת הצעות מחיר ובחינת יכולתם לעמוד בלוחות הזמנים הנדרשים לביצוע הפרויקט. בשלב הבא, החברה בוחרת את הספקים המתאימים ומתקשרת עמם בהסכמים מחייבים. נוכח האמור, להערכת החברה, קיימת סבירות נמוכה שהחברה תידרש להתקשר עם ספק חלופי ביחס לפרויקט שכבר החל.

החברה מתכננת בעצמה את הארכיטקטורה של המערכות השונות אותן היא מפתחת, ובכלל זה מבצעת תכן של הכרטיסים האלקטרוניים ושל המכלולים המכאניים. חלק משמעותי של המכלולים מיוצרים על ידי קבלני משנה מוסמכים, בהתאם לדרישות התכן כדוגמת מערכי שידור וקליטה אקוסטיים, כבלים תת מימיים, מכלולים מכאניים כגון מעטפת הידרודינמית למערך האקוסטי (Dome), מיכלים תת מימיים, מקבעים, מתאמים, מרכיבים של מערכת השקה ושליה לסונאר נגרר וכדו'. בנוסף, ישנם רכיבים ומכלולים מסוימים אשר אינם מיוצרים על ידי החברה ונרכשים כמוצר מדף מצדדים שלישיים, כגון: מחברים תת-ימיים, אמצעי מיחשוב, כבלים ימיים וחומרות תקשורת מתקדמות. חלק מהמכלולים הקיימים במערכות החברה ניתנים לרכש רק מספקים בינלאומיים (לדוגמא, מערכים אקוסטיים, חלק מהכבלים התת מימיים, מחברים תת ימיים, ספקי כח, מערכת השקה ושליה ורכיבים אלקטרוניים) באשר לשאר המכלולים, החברה עושה מאמץ לאתר ספקים בארץ על מנת לצמצם את התלות בספקים בינלאומיים ולשפר את זמני האספקה.

חומרי הגלם והציוד נרכשים ממספר ספקים מובילים ברחבי העולם, לרבות מבריטניה, גרמניה, שוויץ, ארה"ב, צרפת, וכן מספר ספקים בישראל. זמני האספקה לרכיבים אלה נעים לרוב בין חצי שנה לשנה, ובמקרים מסוימים אף למעלה מכך (כגון במחברים ימיים). עם זאת, נכון למועד הדוח, החברה אינה מזהה בעיית זמינות מהותית באף אחד ממרכיבי הליבה, למעט עיכובים נקודתיים שעלולים להיווצר ברכיבים מסוימים הדורשים תקינה ימית ייחודית או אספקה מותאמת אישית.

במקרים מסוימים, אינטגרציה של מכלולים מסוימים מתבצעת מחוץ לישראל, בעיקר בפרויקטים בינלאומיים בהם החברה פועלת במתכונת של קבלן משנה מול קבלן ראשי במדינה הזרה. מודל זה מקנה לחברה גמישות בשרשרת האספקה ובניהול הלוגיסטיקה של הפרויקטים.

לחברה רכיב מרכזי, סנסור אקוסטי, אשר משמש בייצור מרבית מוצריה של החברה בתחום הפעילות התת-ימי. נכון למועד הדוח, רכיב זה מסופק לחברה על-ידי ספק זר. למיטב ידיעת החברה, קיימים ספקים נוספים אשר ביכולתם לספק רכיב זה, וככל שיידרש, החברה מעריכה כי ניתן יהיה להחליף את הספק הנוכחי בתוך מספר חודשים, בעלויות העברה שאינן מהותיות. במקביל, החברה מצויה בשלבים מקדמיים של היערכות לפיתוח יכולת עצמאית לייצור הרכיב האמור לשימוש עצמי, אשר על פי הערכתה צפויה להבשיל בתוך מספר שנים.

8.16.4 תמהיל הספקים

להלן טבלה המפרטת את שיעור הרכישות מספקים, אשר היוו לפחות 10% מרכישות החברה בהתאם לדוחות הכספיים:

שיעור מסך רכישות החברה		סוג המוצר הנרכש/ השירות הניתן	הספק
שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025		
---	17.4%	ביצוע עבודות התקנת מערכת שמספקת החברה עבור פרויקט מסוים	ספק א' (קבלן משנה) (ישראל)

8.16.4.1. החברה פועלת באופן שוטף לחיזוק שיתוף הפעולה עם ספקיה המרכזיים, לניהול סיכונים תלות, ולהבטחת גמישות בשרשרת האספקה, במטרה להבטיח יכולת עמידה בדרישות הלקוחות בפרויקטים עתירי טכנולוגיה ורגישות.

8.16.5 דרכי ההתקשרות

ככלל, התקשרויותיה של החברה עם ספקיה המשמעותיים הן התקשרויות פרטניות עם קבלני משנה, להזמנת מוצרים או שירותים הנדרשים לחברה צורך עמידתה של החברה בהתחייבויות מכוח הסכמים עם לקוחות בקשר עם פרויקטים מסוימים, ובהתאם לדרישות הפרויקט. ההתקשרויות האמורות מתבצעות על בסיס הזמנות עבודה או הסכמים אחרים והיקפי השירותים נקבעים על ידי החברה בהתאם לפרויקטים או השירותים המסופקים על ידי החברה ללקוחותיה. חלק מהתקשרויותיה של החברה עם ספקיה נעשות על בסיס הזמנות רכש, הכוללות פרטים בדבר המוצרים, מועד האספקה, המחיר ליחידה וכמחיר הכולל.

ב. תחום מכלולי ותתי מכלולי RT9. מידע כללי על תחום הפעילות9.1 מבנה תחום הפעילות והשינויים החלים בו

החברה פועלת בתחום פיתוח, ייצור ואינטגרציה של מכלולים ותתי-מכלולים קריטיים למערכות זמן אמת, בעיקר עבור התעשייה הביטחונית, לרבות למערכות הגנה אווירית, למערכות לוחמה אלקטרונית (ל"א) ולמערכות שליטה ובקרה ומודולים בהקשרים של data link והצפנה. פעילות זו מתבצעת תוך שילוב פיתוח מולטי-דיסציפלינרי, הכולל התמחות בהנדסת מערכת, במכניקה, בחומרה, FPGA, תוכנה, תקשורת, ומיועדת להשתלב בפלטפורמות מבצעיות מתקדמות, לרבות כלי טיס מאוישים ושאינם מאוישים, טילים ועמדות נשק. מוצרי החברה בתחום זה מאופיינים בדרישות ביצועים גבוהות, עמידות בתנאי סביבה קיצוניים של טמפרטורה והרעדות ובממשקים עם מערכות מורכבות.

החברה פועלת כקבלנית משנה עבור גופים ביטחוניים ואזרחיים מובילים בישראל, ומספקת להם מכלולים ותתי מכלולים כחלק מפתרונות כוללים. מרבית רכיבי המכלולים מפותחים בחברה ומיוצרים עבור החברה על ידי ספקים וקבלני משנה לפי מאפיינים ותכן הנקבעים והמוזמנים על ידי החברה, תוך שימוש בידע, מומחיות ופיתוחים של החברה, והיתר הינם מוצרי מדף, כאשר החברה מבצעת הרכבה של הרכיבים השונים, סנכרון פונקציונאלי ובקרת ביצועים של המוצר המוגמר, בהתאם למאפיינים ולצרכי הלקוחות.

בין הפתרונות המרכזיים שהחברה מציעה בתחום פעילות זה, ניתן למנות:

- א. מערכות GPS אוויריות חסינות שיבוש, לצרכים מבצעיים וניווט מדויק בסביבות מאוימות.
- ב. מחשבים מוקשחים עם ערוצי וידאו ועקיבה הפועלים בתנאי סביבה קיצוניים.
- ג. מערכות לוחמה אלקטרונית (ל"א) לגילוי, שיבוש ונטרול איומים אלקטרומוגנטיים.
- ד. מערכות הצפנה לתקשורת בטוחה ומאובטחת בין פלטפורמות שונות.
- ה. קישורי נתונים (Data Links) להעברת מידע קריטי בזמן אמת בין יחידות שדה, כלי טיס, מל"טים ומערכות שליטה.
- ו. מכלולים למערכות בדיקה בתהליכי ייצור שבבים.

תחום זה מתאפיין בפיתוח מולטי דיסציפלינרי עדכני ומורכב, בדרישות טכנולוגיות מחמירות, עמידה בתקני איכות ובטיחות גבוהים, מחזורי פיתוח ממושכים והתאמה פרטנית של כל פתרון לצרכים משתנים.

9.2 שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיות

בשנים האחרונות נרשמה מגמת התרחבות בהיקף הפעילות של החברה בתחום המכלולים ותתי-מכלולי זמן אמת, וזאת לנוכח גידול בביקוש לפתרונות אינטגרטיביים המותאמים לדרישות לקוחות מהתעשיות הביטחוניות ולפיתוחים חדשים, אשר בא לידי ביטוי בגידול בצבר ההזמנות של החברות הביטחוניות הגדולות עבורן החברה משמשת כקבלן משנה.

הגידול בהיקף הפעילות נבע, בין היתר, גם מהשקעות שביצעה החברה בשדרוג תשתיות הייצור, הרחבת היצע הפתרונות המודולאריים המותאמים לדרישות ייחודיות של פרויקטים מגוונים, וכן מהעמקת מעגל השותפויות העסקיות עם קבלני משנה מהותיים בענף. בנוסף, מלחמת חרבות ברזל ונגזרותיה הגבירו את הביקוש לפתרונות החברה בתחום המכלולים ותתי-מכלולי זמן אמת בקרב לקוחות מהתעשיות הביטחוניות, ובעיקר הובילה לגידול בהיקף ההזמנות של הלקוחות האמורים לייצור חוזר של מוצרים שסיפקה החברה. לפרטים נוספים אודות השפעות מלחמת חרבות ברזל והמצב הביטחוני על פעילות החברה ראו סעיף 7.2 לעיל. יובהר, כי לאור ההתפתחויות הכלכליות והביטחוניות במשק, אין ביכולת החברה במועד זה להעריך באופן מדויק את היקפן וטיבן של ההשפעות העתידיות של מלחמה על תוצאותיה של החברה.

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

ראו סעיף 19 להלן.

9.4. שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

תחום פיתוח וייצור מכלולים ותתי-מכלולים (RT), שבו פועלת החברה, מאופיין בדרישות גוברות מצד לקוחות למערכות מתקדמות, עמידות יותר ועתירות תוכנה, וחשוף להתפתחויות טכנולוגיות שונות. שינויים טכנולוגיים מהותיים, עשויים להצריך השקעות במו"פ והתאמות הנדסיות. החברה פועלת לפיתוח מתמשך של היכולות ההנדסיות שלה, על מנת לשמור על יתרונה התחרותי בעתיד.

9.5. גורמי הצלחה קריטיים בתחום הפעילות

תחום פעילות זה מאופיין בדרישות טכנולוגיות גבוהות, סטנדרטים איכותיים מחמירים ורגולציה ביטחונית מורכבת. להערכת החברה, גורמי הצלחה קריטיים בפעילות זו כוללים, בין היתר: (1) יכולת הנדסית מולטי דיסציפלינארית מוכחת בפיתוח פתרונות מותאמים אישית לצרכים מבצעיים משתנים; (2) עמידה בתקני איכות, אמינות וביצועים הנדרשים על ידי גופים ביטחוניים; (3) יכולת ניהול פרויקטים מורכבים בלוחות זמנים קצרים ובתקציב מוגדר; (4) יכולת לבצע הערכה ותמחור מוקדמים מדויקים של פרויקטי פיתוח של מוצרים ייחודיים, תוך ניהול סיכונים אי-הוודאות הכרוכים בפרויקטים מורכבים וצמצום הסיכון להשקעת משאבים מעבר למתוכנן; (5) קיומם של קשרים שוטפים, מבוססים ולטווח ארוך עם לקוחות אסטרטגיים; ו- (6) שמירה על גמישות תפעולית ויכולת תגובה מהירה לדרישות משתנות מצד לקוחות.

9.6. חסמי הכניסה העיקריים וחסמי היציאה העיקריים של תחום הפעילות

להערכת החברה, חסמי הכניסה העיקריים בתחום הפעילות הינם: (1) דרישות סף טכנולוגיות והנדסיות גבוהות, לרבות התמחות במערכות עתירות חומרה, תוכנה, FPGA ו-RF; (2) צורך בהכרות מעמיקה עם תקנים ביטחוניים ובקבלת אישורים, הסמכות ורישיונות רלוונטיים; (3) מחזורי מכירה ארוכים והליכי רכש מורכבים מול לקוחות ביטחוניים; ו- (4) מוניטין וניסיון קודם שנדרשים לצורך קבלת גישה למכרזים או פרויקטים רגישים.

חסמי היציאה כוללים בעיקר התחייבויות חוזיות ארוכות טווח עם לקוחות, וקושי בהשבת השקעות שבוצעו בפיתוח טכנולוגיות ייעודיות או התאמות ייצור ייחודיות לפרויקט מסוים.

9.7. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

לפרטים אודות ספקים, נותני שירותים וחומרי גלם בתחום הפעילות, ראו סעיף 9.17 להלן.

9.8. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

מרבית מוצרי החברה בתחום פעילות ה-RT, מותאמים באופן ייעודי ללקוח, ובפרט ללקוחות הביטחוניים, ומשכך רמת התחליפיות של מוצרים כאמור, אשר כרוכים במקרים רבים בפיתוחים ייחודיים ומורכבים לפי צרכים מיוחדים ותהליכי פיתוח ארוכים יחסית, עשויה להיות מוגבלת ואף מוגבלת מאוד.

9.9. מבנה התחרות בתחום הפעילות והשינויים החלים בו

החברה עוסקת בפיתוח וייצור של מכלולים ותתי-מכלולים ייחודיים ומותאמים עבור לקוחות אשר משלבים את רכיבי החברה בתוך מוצר כולל שהם מספקים ללקוח הסופי. בהתאם, תחום הפעילות בו פועלת החברה מאופיין בתחרות מוגבלת יחסית, הנובעת מהישענות של הלקוחות על פתרונות מותאמים אישית, אינטגרטיביים ואמינים, מהדרישות הטכנולוגיות הגבוהות, מחסומי כניסה משמעותיים ורגולציה ביטחונית מחמירה.

על אף האמור, לקוחות אלו עשויים, בכפוף ליכולתם ולשיקוליהם המסחריים והטכנולוגיים, לפנות לספק חלופי לצורך פיתוח וייצור של המכלולים הנדרשים להם.

לפרטים נוספים אודות מבנה התחרות בתחום הפעילות, ראו סעיף 9.15 להלן.

9.10. מוצרים ושירותים

למועד הדוח, מציעה החברה את קווי הפתרונות שלהלן:

א. **GPS חסין**: מערכת המיועדת בעיקר לתחום האווירי, ומשולבת על גבי פלטפורמות מתקדמות, לרבות טילים וכלי טיס בלתי מאוישים. המערכת נועדה לאפשר המשך תפקוד של הפלטפורמה גם בתנאים של שיבוש, חסימה או הטעיה אלקטרונית של אותות GPS, וזאת באמצעות שילוב בין חומרה ייעודית, אלגוריתמים מתקדמים ועיבוד אותות בזמן אמת. המערכת תומכת במערכות הגנה ובמערכות מבצעיות, ונועדה לאפשר רציפות תפקודית של הפלטפורמה גם בתנאי לחימה מורכבים.

ב. **מחשבים מוקשחים**: מחשבים מוקשחים רב ערוציים (תקשורת ווידאו) המיועדים להשתלב בעמדות נשק ובפלטפורמות אוויריות. מדובר במחשבים בעלי יכולת עיבוד נתונים ממספר רב של ערוצי וידאו בתצורות שונות. המכלולים פועלים בטווח טמפרטורות קיצוני (מינוס 40°C עד 65°C), תוך עמידה בתקני סביבה, זעזועים ורעידות.

ג. **מערכות לוחמה אלקטרונית (ל"א)**: החברה מפתחת ומייצרת מערכות ל"א פסיביות ואקטיביות, ובכלל זה משדרי GPS כולל מקלטים, המיועדים לשיבוש, הטעיה והגנה מפני איומים מבוססי ניווט לווייני. מערכות אלה מותקנות על פלטפורמות ניידות ואוויריות, ומהוות חלק ממענה כולל ללוחמה אלקטרונית בזירת הקרב.

ד. **מערכות הצפנה ודאטה לינקס**: החברה פיתחה שני מצפנים (קריפטוגרפים) המאשרים על ידי המלמ"ר (המרכז למיכון ורישוי הצפנה). מצפנים אלו משולבים בפלטפורמות צבאיות של לקוחות החברה, ומספקים פתרונות מאובטחים להעברת מידע בין יחידות אוויריות לבין יחידות קרקעיות, לרבות קישורי תקשורת מוצפנים בזמן אמת. פתרונות אלו תומכים בדרישות ביטחון מידע מהמחמירות בשוק הביטחוני, ומהווים רכיב מפתח בתקשורת המבצעית של הפלטפורמות.

ה. **מכלולים למערכות בדיקה בתהליכי ייצור שבבים**: החברה פיתחה ומייצרת מכלול למערכת המאפשרת שליטה ובדיקה של רכיבים אלקטרוניים. למועד הדוח, החברה מפתחת את הדור החדש של המכלולים עם יכולות משופרות.

גילוי בתחום הביצוע הפרוייקטלי

9.10.1. לחברה אין פרויקטים בתחום הפעילות מכלולים ותתי-מכלולי RT אשר עונים להגדרת "פרוייקט מהותי מאוד"²¹ בהתאם לדוחות הכספיים.

9.10.2. לפרטים בדבר תקבולים צפויים אשר טרם נתקבלו מלקוחות אשר יתרת התקבולים להם זכאית החברה ממנו ליום 31 בדצמבר, 2025 מהווה 10% או יותר מסך התקבולים להם זכאית החברה בהתאם לדוחותיה הכספיים, ראו סעיף 9.13.3 להלן.

9.10.3. אין לחברה פרויקטים הנכללים בקבוצות פרויקטים מהותיות²² בתחום פעילות מכלולי ותתי מכלולי RT בהתאם לדוחות הכספיים.

9.11. פילוח הכנסות מוצרים ושירותים

להלן פרטים בדבר הכנסות החברה ממוצרים ושירותים נשוא תחום פעילות מכלולי ותתי מכלולי RT, ששיעורם מהווה 10% או יותר מסך הכנסות החברה:

שנה שהסתיימה ביום 31.12.2024		שנה שהסתיימה ביום 31.12.2025		קבוצות מוצרים עיקריות (המהוות 10% או יותר מסך הכנסות החברה)
הכנסות (באלפי דולר)	שיעור מסך הכנסות החברה	הכנסות (באלפי דולר)	שיעור מסך הכנסות החברה	
1,495	7.1%	3,745	10.0%	מכלולים למערכות בדיקה בתהליכי ייצור שבבים

יצוין, כי התקשרויותיה של החברה עם לקוחותיה נעשות במודל פרויקטלי ולא כהתקשרויות למכירת מוצרי מדף. בהתאם, עשויים להיות שינויים משמעותיים ברווחיות הגולמית של הפרוייקטים, וזאת אף במקרים בהם מדובר במוצר זהה או דומה. זאת, בשל הבדלים בסוג הלקוח ובמאפייניו, בתנאי ההתקשרות עם הלקוח, בהיקף הפרוייקט לרבות היקף המחקר והפיתוח הנדרשים במסגרת הפרוייקט, ברכש הספציפי לפרוייקט ועוד. בנוסף, קבוצות המוצרים המוצגות בסעיף 9.11 זה הן מכלולים מבוססי טכנולוגיית עיבוד מידע בזמן אמת, אך נעשה בהם שימוש לשימושים שונים, בהתאם לצרכי הלקוח.

9.12. מוצרים חדשים

החברה מבצעת פיתוח מתקדם ומורכב עבור לקוח אזרחי בינלאומי, במסגרתו מפותחת מערכת לבדיקת רכיבים מוכללים (Embedded Components), המיועדת להשתלב בליבת הדור הבא של מכונה של הלקוח. מכונה זו צפויה להימכר על ידי הלקוח הסופי בשווקים רבים ברחבי העולם. מדובר בדור שני של המערכת, אשר פיתוחו בוצע על ידי החברה גם עבור הדור הקודם. נכון למועד הדוח, פיתוח החומרה נמצא בשלבי סיום, והמאמצים מתמקדים בפיתוח התוכנה והיישומים על גבי רכיבי FPGA. שיתוף פעולה זה מהווה נדבך חשוב באסטרטגיית החברה

²¹ "פרוייקט מהותי מאוד" לעניין זה, משמעו אחד מאלה: (א) יתרת ההכנסות הצפויות מהפרוייקט מהווה 10% או יותר מצבר ההזמנות של החברה; (ב) סך ההכנסות מהפרוייקט שהוכרו בשנת הדוח מהווה 10% או יותר מסך הכנסות החברה באותה שנה; (ג) פרויקט המלווה ברווח או הפסד מהותי; לעניין חלופה זו, "רווח או הפסד מהותי" ייחשב כסך הרווח או ההפסד הגולמי שהוכר בשנת הדוח מהפרוייקט, המהווה (1) 10% או יותר מהרווח או ההפסד הגולמי של החברה בשנת הדוח, וגם (2) 10% או יותר מסך ההון המאוחד של החברה בשנת הדוח, בערכים מוחלטים. היה לחברה הון עצמי בערך מוחלט קטן מ- 10% מסך נכסי החברה, יחשב הפרוייקט למהותי אם סך הרווח או ההפסד הגולמי הצפוי מן הפרוייקט מהווה 5% או יותר מסך נכסי החברה ביום האחרון של תקופת הדוח.

²² "קבוצת פרויקטים מהותית": קבוצת פרויקטים בעלי מאפיינים דומים, אשר שיעור ההכנסות של החברה ממנה מהווה 10% או יותר מסך הכנסות החברה. "קבוצת פרויקטים" – קבוצת פרויקטים בעלי מאפיינים כלכליים ו/או עסקיים ו/או ביצועיים דומים. זאת, בהתאם לאופן שבו הנהלת החברה מזהה קבוצת מוצרים דומים כמשמעות המונח בפריט 11 לתוספת הראשונה לתקנות פרטי תשקיף.

להעמקת הקשרים עם לקוחות גלובליים והרחבת פריסת מוצריה בעולם. למועד הדוח, אין לחברה יכולת להעריך את השפעת המוצר על תוצאות החברה, וזאת מאחר שהחברה משמשת כקבלן משנה עבור הלקוח והביקושים למערכת תלויים בגורמים חיצוניים.

9.13. לקוחות

9.13.1. כללי

9.13.1.1. בתחום מכלולי ותתי-מכלולי זמן אמת, החברה מספקת את מוצריה בעיקר לשוק הביטחוני המקומי, וכמו כן לשוק האזרחי ופועלת מול מספר לקוחות, הכוללים יצרני מערכות נשק (קבלנים ראשיים), תעשיות ביטחוניות ממשלתיות ואזרחיות. מוצרי החברה משולבים לרוב כחלק ממערכות קריטיות דוגמת מערכות הגנה אווירית, טילים, כטב"מים, עמדות נשק מתקדמות ומערכות שליטה ובקרה. כמו כן, החברה פועלת להרחיב את בסיס לקוחותיה גם אל השוק האזרחי, ובנתה פעילות משלימה לפיתוח יישומים המבוססים על טכנולוגיות החברה, עבור לקוחות אזרחיים.

הפעילות בתחום זה מתבצעת לרוב במסגרת פרויקטים ייעודיים, כאשר ברוב המקרים, תהליך הפיתוח וההתאמה ממומן על ידי הלקוח. מאפייני התחום מתאפיינים במחזורי מכירה ארוכים, הכוללים שלבי אפיון, פיתוח ואינטגרציה, בליווי צמוד של הלקוח לאורך שלבי הפיתוח ובדרישות איכות גבוהות במיוחד, כאשר עם השלמת אספקת המוצר, החברה ממשיכה לעיתים לספק ללקוח שירותי ייצור, תחזוקה, תמיכה טכנית ושדרוגים לאורך חיי המוצר.

9.13.1.2. החברה פועלת בתחום זה במודל עסקי מסוג B2B, כאשר עיקר פעילותה מבוצעת כקבלן משנה עבור קבלנים ראשיים בתעשיות הביטחוניות והאזרחיות. החברה משווקת את מוצריה ומספקת את שירותיה בעיקר לגופי הנדסה ורכש בחברות ביטחוניות גדולות הפועלים בתחומי ההגנה, התעופה, הלוחמה האלקטרונית והתקשורת המבצעית.

במסגרת פעילותה זו, מוצרי החברה משתלבים לרוב במערכות משולבות רחבות היקף (Integrated Systems), המפותחות ומסופקות על ידי הקבלנים הראשיים ללקוחות הסופיים. מאפייני ההתקשרויות מול לקוחות החברה בתחום זה מבוססים בעיקר על השתתפות במכרזים, ולעיתים גם במעמד של ספק יחיד (Sole Source) או ספק מועדף (Preferred Supplier), במקרים בהם נדרשת מומחיות טכנולוגית ייחודית או קיים ניסיון מוכח של החברה בפרויקטים דומים.

במרבית ההתקשרויות בתחום זה, מועדי החיוב נקבעים בהתאם לאבני דרך (Milestones) מוגדרות בחוזה, לרבות כנגד עמידה ביעדים הנדסיים, אספקת מוצרים או שירותים והשלמת שלבי אינטגרציה ובדיקות קבלה ואספקת מוצרים סדרתיים מבצעיים. מועדי החיוב של אבני הדרך עשויים להשתנות בהתאם לסוג ההתקשרות, מאפייני הלקוח והיקף הפרויקט, כאשר לעיתים נהוגה גם מקדמת תשלום עם חתימת החוזה, בפרויקטי פיתוח ארוכי טווח.

לפרטים נוספים בדבר אבני דרך המאפיינות את ההתקשרויות עם לקוחותיה המהותיים של החברה, אשר רלוונטיים גם לתחום פעילות מכלולי ותתי-מכלולי RT, ראו סעיף 8.12.5 לעיל.

9.13.2. לקוחות מהותיים

החברה פועלת מול מספר מצומצם יחסית של לקוחות מהותיים בתחום זה, אשר חלקם מהווים לקוחות קבועים או חוזרים של החברה. היקף ההכנסות מלקוחות אלו עשוי להשתנות בין השנים, בהתאם למחזורי הפרויקטים ואופי ההתקשרויות. שינוי מהותי בהיקף ההתקשרויות עם אחד או יותר מלקוחות אלו עלול להשפיע על תוצאות פעילות החברה בתחום זה.

לאור השיעור המשמעותי של הכנסות החברה שמקורן בלקוחות מהותיים, במקרה של ירידה בהיקף ההזמנות מצד לקוח מהותי, או במקרה של הפסקת ההתקשרות עמו, עלולה להיגרם פגיעה בהכנסות החברה בתחום פעילות זה, אשר עשויה להשפיע לרעה על תוצאותיה העסקיות והתפעוליות של החברה. יחד עם זאת, לחברה מערכת יחסים ארוכת שנים עם לקוחותיה המרכזיים בתחום הפעילות, המתבטאת בשיתוף פעולה רציף ובהערכה מקצועית מצד הלקוח כלפי יכולות הפיתוח והביצוע של החברה. להערכת החברה, ככל שמוצרי החברה כבר שולבו במערכות קיימות של הלקוח, קטנה ההסתברות להחלפת ספק, בשל העלויות והמורכבות הטכנולוגית הכרוכות בכך, ונוכח ההיכרות המעמיקה עם דרישותיו, הניסיון המצטבר והאמינות שנבנתה לאורך השנים.

להלן יפורטו לקוחות החברה בתחום פעילות מכלולי זמן אמת, אשר ההכנסות מהם מהוות 10% או יותר מסך הכנסות החברה, באלפי דולר, בהתאם לדוחות הכספיים:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024		שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025		לקוחות
שיעור מהכנסות החברה בתקופה	הכנסות באלפי דולר	שיעור מהכנסות החברה בתקופה	הכנסות באלפי דולר	
14.8%	23,125 ²³	13.6%	5,091 ²³	התעשייה האווירית לישראל בע"מ ⁽¹⁾
7.1%	1,495	10.0%	3,745	לקוח ד' ⁽²⁾

⁽¹⁾ התעשייה האווירית לישראל בע"מ - לפרטים בדבר התקשרות החברה עם לקוח זה, ראו סעיף 9.13.3 להלן.

⁽²⁾ לקוח ד' – קבוצת חברות בינלאומית מהסקטור האזרחי הפועלת בתחום ייצור ציוד ותכנה. לפרטים בדבר התקשרות החברה עם לקוח זה, ראו סעיף 9.13.3 להלן.

9.13.3. להלן פירוט בדבר תקבולים צפויים ושטרם נתקבלו, ביחס לכל לקוח בתחום פעילות מכלולי זמן אמת אשר יתרת התקבולים להם זכאית החברה ממנו ליום 31 בדצמבר, 2025 מהווה 10% או יותר מסך התקבולים להם זכאית החברה בהתאם לדוחותיה הכספיים (באלפי ש"ח):

תקבולים בפיגור				תקבולים שאינם בפיגור	
עד 6 חודשים	6-12 חודשים	12-24 חודשים	מעל 24 חודשים		
--	--	--	--	2,011	התעשייה האווירית לישראל בע"מ ²⁴

9.13.4. מאפייני ההתקשרות עם לקוחות

ככלל, התקשרויות החברה עם לקוחותיה בתחום ה-RT, נעשות באמצעות הסכמים ו/או הזמנות רכש שמונפקות מכוחם. הזמנות הרכש כוללות את מפרטי המוצרים נשוא ההתקשרות, כמות היחידות המוזמנות (לעתים בכפוף לשינויים), המחיר ליחידה, מחיר הפיתוח, מועדי אספקה, תנאי תשלום, הוראות הנוגעות לאחריות החברה בגין המוצרים (בדרך כלל לתקופות של שנה עד שנתיים) והוראות פיצוי מוסכם בגין עיכובים או אי עמידה באבני הדרך החוזיות. משך ההתקשרות משתנה בהתאם לפרויקט והיקפו. כמו כן, ככלל, המחירים הקבועים בהזמנות בגין המוצרים הם קבועים מראש עבור הפיתוח והייצור של המוצר הסדרתי באותה הזמנה. בנוסף, מרבית ההסכמים כוללים זכויות לביטול ההסכמים בגין עילות הקבועות בהסכם.

כמו כן, בפרט בהתקשרויות מול גורמים ביטחוניים, נכללות הוראות הנוגעות לחובת ציות להוראות רגולציה רלוונטית, לרבות הוראות הפיקוח על הייצוא הביטחוני, ככל שהן חלות.

התקשרויות לפיתוח מוצרים:

התקשרויות החברה עם לקוחותיה בתחום פעילות ה-RT בקשר עם פיתוח מוצרים, כוללות לרוב מחויבויות לעמידה באבני דרך מוגדרות מראש (כגון סקרים, בדיקות תכן, רכיבי אבטיפוס וכיוצ"ב). בחלק מהמקרים, נדרשת החברה להעמיד ערבויות ביצוע לשם הבטחת עמידתה באבני הדרך, בהתאם לדרישות הלקוח ולמאפייני הפרויקט.

ככלל, ההסכמים עם לקוחותיה של החברה בתחום זה כוללים הוראות המעגנות את זכויות הקניין הרוחני של הלקוחות בידע שפותח או הושג במסגרת או כתוצאה מכל הזמנה אך החברה שומרת על זכויות הקניין הרוחני שלה בידע קודם או ידע שפותח שלא במסגרת ההזמנה. בנוסף, חלק התקשרויותיה של החברה לפיתוח מוצרים כוללים הוראות לעניין אחריות החברה בקשר עם המוצרים.

²⁴ לפרטים בדבר ההתקשרות החברה עם לקוח זה, ראו סעיף 9.13.3 לעיל.

התקשרויות לייצור חוזר (ייצור סדרתי):

התקשרויות אלה עוסקות בייצור ואספקה של מוצרים שכבר פותחו, על בסיס מפרטים קיימים (תיק מוצר). התשלום עבור מוצרים אלה מבוצע, ככלל, לאחר האספקה (בהתאם לימי האשראי שנקבעים מול כל לקוח) ובכפוף להשלמת בדיקות וקבלת אישור מהלקוח, כאשר במקרים רבים נדרש תשלום מקדמה עם תחילת הפעילות ו/או בשלב ביניים המזכה בתשלום, אשר מגובה בחלק מהמקרים בערבות מצד החברה.

בנוסף, ההסכמים האמורים כוללים הוראות המטילות אחריות על החברה בקשר עם המוצרים וכן התחייבויות של החברה להעמיד פוליסת ביטוח בקשר עם חבותה כספק. במסגרת ההתקשרויות האמורות כלולות גם התחייבויות של החברה לעמוד בהוראות דין של פיקוח על ייצוא ביטחוני, הנוגעות לפעילותה של החברה, ככל שהן חלות.²⁵

התקשרות החברה עם התעשייה האווירית לישראל בע"מ ואלתא מערכות בע"מ ("תע"א")²⁶

מעת לעת החברה מעניקה לתע"א שירותי פיתוח מוצרים וייצור חוזר סדרתי של מוצרים, לרוב לצורך שילובם כחלק מהמערכות אותן תע"א מספקת ללקוחותיה.

התקשרויות אלה נעשות לרוב על בסיס הצעות מחיר הנערכות על ידי החברה, בהתאם למנגנון תמחור הדומה למנגנון התמחור בו נעשה שימוש מול לקוחות מהתעשייה הביטחונית שהינם צדדי ג'. תמחור כל פרויקט עשוי להשתנות בין מקרה למקרה והוא נקבע על פי סוג ומאפייני העבודה והתוצר הנדרשים. בהמשך להצעת המחיר כאמור, ההתקשרות המחייבת נעשית לפי כתב תנאי רכש כלליים הקובע את התנאים הכלליים של התקשרויותיה של תע"א עם כלל לקוחותיה ("תנאי הרכש הכלליים"),²⁷ ומכוח טפסי הזמנות רכש הקובעים תנאים ספציפיים ביחס לכל הזמנה ("הזמנות הרכש"; בסעיף זה, תנאי הרכש הכלליים יחד עם הזמנות הרכש – "ההסכמים").

הזמנות הרכש קובעות, בין היתר, את סוגי המוצרים שיסופקו על ידי החברה, כמותם, מחירם והמועד האחרון לאספקתם. כמו כן, במרבית ההסכמים נקבעות הוראות הנוגעות לפיצוי מוסכם בגין פיגור באספקה (בכפוף לתקופות חסד) והוראות הנוגעות לספקים מאושרים לצורך רכישת חומרי גלם למוצרים.

ככלל, בהתאם להוראות ההסכמים, בהתייחס לפרויקטים של פיתוח מוצר, התמורה משולמת על בסיס עמידה באבני דרך הקבועות בהזמנות הרכש, ובהתייחס לפרויקטים של ייצור חוזר, התמורה משולמת לרוב לאחר אספקת המוצרים בכפוף להשלמת מבדקים וקבלת אישור תע"א למוצר המסופק (ובהתאם לימי האשראי הקבועים בהסכם). תנאי הרכש הכלליים מעניקים לתע"א זכות לביטול הזמנות מכוח ההסכמים בגין עילות קבועות, הקשורות ברובן בהפרות מצד החברה, או מחמת נוחות, לפי שיקול דעתה הבלעדי של תע"א, בכל עת. במקרה של ביטול יחולו הוראות הנוגעות לתשלום עבור העבודה שבוצעה עד למועד הביטול כאמור.

²⁵ לפרטים אודות מגבלות הפיקוח והרגולציה החלות על החברה, ראו סעיף 19 לעיל.
²⁶ החברה מסווגת את התקשרויותיה עם משרדי ממשלה וגופי מדינה כעסקאות עם בעל שליטה, לאור העובדה שרפאל, מבעלי השליטה בחברה (כהגדרת המונח בסעיף 268 לחוק החברות), היא חברה ממשלתית בשליטת מדינת ישראל. לפרטים נוספים ראו סעיפים 6 ו-7 בפרק ד' לדוח תקופתי זה.

²⁷ ראו את תנאי הרכש הכלליים בקישור הבא – <https://www.iai.co.il/heb/suppliers>

חלק מההתקשרויות כוללות התחייבות לאחריות מצד החברה למוצרים המסופקים, לתקופות שונות (כתלות במוצר ובפריקט). כמו כן, חלק מההזמנות כוללות הוראות הנוגעות להתחייבות החברה לשמור על זמינות של רכיבים וחלפים מסוימים.

כמו כן, כמקובל בהתקשרויות מסוג זה בהן תע"א הינה הלקוח, במסגרת ההתקשרות, החברה התחייבה לקבל את אישורה של תע"א ביחס למספר שינויים בחברה, לרבות שינוי בבעלי תפקידי מפתח אצל החברה (שאינם נושאי משרה) ולרה- ארגון מבני.

לפרטים בדבר סך ההכנסות לחברה מכוח ההתקשרויות האמורות, בשנים 2024 ו-2025, ראו סעיף 9.13.2 לעיל.

התקשרות החברה עם לקוח ד'

החברה מתקשרת מעת לעת עם לקוח ד',²⁸ בהזמנות לפיתוח ואספקת מוצרים ושירותים בתחום ה-RT הכוללים פרויקטים של פיתוח, ייצור חוזר ותיקונים, לצורך הטמעתם במוצרים של לקוח ד' לצדדים שלישיים בתחום הציוד, התוכנה וייצור השבבים. משך ההתקשרות הממוצע בהתקשרויות החברה עם לקוח ד' הוא בין שנתיים וחצי לשלוש.

התקשרויות החברה עם לקוח ד' נעשות לפי הזמנות, מכוח כתב תנאים כלליים וטפסי הזמנות רכש. ככלל, טפסי ההזמנות כוללים את רשימת הפריטים הכלולים בהתקשרות, תיאור של הפריטים, כמות היחידות המוזמנות, המחיר ליחידה (ומחיר כולל), המסים החלים על ההזמנה, מועדי אספקה ותנאים להשלמת האספקה.

בהזמנות שמהותן פיתוח מוצר, המבוצעות מכוח הסכם מסגרת שנחתם בין הצדדים ומסמכי הגדרת עבודה (SOW), התמורה משולמת על פי אבני דרך שנקבעו לפרויקט (בהתאם למהותו והיקפו) ובהזמנות לייצור חוזר ותיקונים, התמורה משולמת על פי אספקות. כמו כן, בהתאם לתנאים הכלליים החלים על ההתקשרויות מסוג זה מול לקוח ד' במדינות השונות, לקוח ד' רשאי לבטל את ההזמנה כולה או חלקה באמצעות מתן הודעה מוקדמת, והסכום שישולם בגין הפריטים ייקבע לפי משא ומתן בין הצדדים, ובכל מקרה לא יעלה על המחיר בהזמנה.

ההתקשרויות של החברה עם לקוח ד' כוללות גם הוראות הנוגעות לאחריות החברה למוצרים לתקופות של מספר שנים לאחר אספקתם ללקוח וכן הוראות הנוגעות לזכותו של לקוח ד' זכות לסיים את ההתקשרות עם החברה במקרה של שינוי מהותי בשליטה או בבעלות בחברה.

9.14. שיווק והפצה

הפעילות השיווקית של החברה בתחום המכלולים ותתי-מכלולי זמן אמת מתבצעת בעיקרה מול גופי הרכש והפיתוח של התעשיות הביטחוניות.

החברה נוקטת בגישה ממוקדת, שמטרתה לבסס את פתרונותיה כמכלולים קריטיים המוטמעים כחלק אינטגרלי מפלטפורמות וממערכות רחבות יותר של הלקוחות ואשר נדרשים לייצור בכמויות

²⁸ נכון למועד הדוח, ההתקשרויות של החברה הן עם זרועות שונות של לקוח זה בישראל, באירופה ובדרום אסיה.

גדולות. אסטרטגיה זו תורמת ליצירת מחויבות ארוכת טווח מצד הלקוחות, ולהשגת יציבות עסקית, שכן שילוב המוצרים בתצורה ייעודית במערכות מבצעות מגביר את הנטייה להמשיך ולעשות בהם שימוש גם בפרויקטים לשדרוג ובהזמנות חוזרות.

בתחום זה, פועלת החברה באמצעות שני ערוצי שיווק עיקריים: (1) השתתפות במכרזים ייעודיים המתפרסמים מעת לעת על ידי גופי הרכש של החברות הביטחוניות; (2) פעילות יזומה הכוללת קיום מפגשים מקצועיים וישירים עם מחלקות הפיתוח, ההנדסה והרכש של החברות הביטחוניות, במטרה לאתר צרכים חדשים ולייצר שיתופי פעולה מוקדמים בשלבי הגדרת הדרישות והפיתוח של פרויקטים עתידיים.

9.15. תחרות

המתחרים העיקריים הם חברות המתמחות בפיתוח וייצור של מערכות תשתית ביטחוניות, הפועלות בשוק המקומי והבינלאומי, לרוב על בסיס ניסיון רב-שנים, אישורי סיווג מתאימים וקשרים מתמשכים עם גופי הרכש הביטחוני, ביניהם TandemG, Comm-IT, Aitech, Flex.

התחרות מתקיימת בעיקר במסגרת מכרזים ביטחוניים או פרויקטים סגורים מול לקוחות קבועים, כאשר הקריטריונים המרכזיים לבחירה הם רמת הביצועים הטכנולוגיים, אמינות מוכחת, עמידה בתקנים, יכולת עמידה בלוחות זמנים, מחירים ויכולת התאמה ספציפית לפלטפורמה.

להערכת החברה, בין הגורמים שיש בהם לשמור על מעמדה התחרותי בתחום הפעילות, ניתן למנות, בין היתר: (א) יכולות פיתוח הנדסי מוכחות של פתרונות ייחודיים המשלבים חומרה, תוכנה, FPGA ומכניקה, המותאמים לדרישות מבצעיות מתקדמות של לקוחות; (ב) ניסיון מצטבר והכרה מקצועית מול לקוחות מרכזיים במערכת הביטחון; (ג) לוחות זמנים קצרים לפיתוח המוצרים, גמישות הנדסית ומבצעית ויכולת לפתח פתרונות Tailor-made בהתאם לדרישות פרטניות של כל לקוח או פרויקט, תוך התאמה לסביבות פעולה מגוונות; (ד) עמידה בתקני איכות ורגולציה מחמירות; קשרים אסטרטגיים ארוכי-טווח עם לקוחות, המאפשרים לחברה להשתלב בפרויקטים מערכתניים רחבי היקף; (ה) שילוב מודל ייצור גמיש המשלב יכולות פנימיות עם מיקור חוץ ייעודי, המאפשר לחברה להתמודד ביעילות עם שינויים בהיקפי הביקוש; (ו) יכולות אינטגרציה מוכחות — ניסיון מוכח באינטגרציה של מכלולים במגוון פלטפורמות מבצעיות.

9.16. נכסים לא מוחשיים

במרוצת השנים, פיתחה החברה ידע נרחב בכל הקשור לפיתוח, ייצור ואינטגרציה של מכלולי RT. ידע מולטי-דיסציפלינרי זה מגולם בתיקי הייצור, בשרטוטים, מפרטים ובאפיונים השונים של המכלולים, אשר שמורים על ידי החברה במערכות המידע שלה, תוך הקפדה על אמצעים לשמירת סודיות ומידור. על אף שהחברה מעבירה ללקוחותיה את תיקי הייצור המותאמים לצרכיהם, היא מקפידה להפריד ביניהם לבין תיקי הייצור המשמשים אותה למוצריה וכן, כאמור לעיל בסעיף 8.15, שלא לגלות את קוד המקור שלה. כך משמרת החברה את יתרונה העסקי ושומרת על מרבית הידע המקצועי שלה כסוד מסחרי.

9.17. חומרי גלם וספקים

9.17.1. כללי

בתחום מכלולי ותתי-מכלולי זמן אמת, עושה החברה שימוש במגוון רכיבים, חומרי גלם, מכלולים ושירותים הנדרשים לתכנון, פיתוח וייצור פתרונותיה. החברה משלבת בתהליכי הייצור יכולות תכנון ופיתוח עצמאיות עם הסתייעות בספקים מתמחים ובקבלני משנה.

9.17.2. תמהיל הרכש

בתחום מכלולי ותתי-מכלולי זמן אמת החברה מבצעת בעצמה ובאמצעות קבלני משנה (בהתאם לצורך) את תכנון הכרטיסים האלקטרוניים, את עיצוב הארכיטקטורה של המערכות השונות ואת התכנון המכאני בהקשרים תעופתיים ויבשתיים. החברה מסתמכת על מגוון ספקים ויצרנים בתחום הרכיבים האלקטרוניים, רכיבי RF, כרטיסים מודפסים, מארזים מוקשחים, מחברים ייעודיים, חומרים מיוחדים, וכן שירותי עיבוד מכני מדויק. חומרי הגלם בהם עושה שימוש החברה כוללים בעיקר חומרים סטנדרטיים דוגמת כרטיסים מודפסים (PCB), רכיבים אלקטרוניים ומודולים מסוג מוצרי מדף, הנרכשים ברובם מספקים מחוץ לישראל.

הרכיבים המכאניים מיוצרים בטכנולוגיות מקובלות של עיבוד שבבי וכיפופי פח. הרכבות המעגלים האלקטרוניים מבוצעות על ידי קבלני משנה, אשר מרביתם פועלים בישראל. נוכח העובדה שהתכן ההנדסי מבוצע על ידי החברה עצמה, קיים חופש פעולה מסוים בבחירת קבלני משנה, והחלפתם אינה כרוכה בעלות מהותית או בזמן הסתגלות משמעותי, דבר התורם לגמישות תפעולית ולניהול יעיל של שרשרת האספקה.

במסגרת פעילותה בתחום זה, רוכשת החברה שירותים ומוצרים משלושה סוגי ספקים עיקריים:

1. ספקי מכניקה – הכוללים קבלני משנה המספקים שירותי תכנון, עיבוד שבבי וכיפופי פח, לצורך ייצור רכיבים מכניים המותאמים לדרישות המוצרים.
2. יצרני מעגלים מודפסים (PCB) – יצור ה-PCB עליהם מבוצעת הרכבת הרכיבים האלקטרוניים של המוצרים.
3. ספקי רכיבים אלקטרוניים – רכיבי מדף ומודולים מסחריים הנרכשים מיצרנים וספקים שונים בהתאם למפרט הטכני של כל מוצר.

9.17.3. תמהיל הספקים

החברה פועלת מול ספקים מקומיים ובינלאומיים, תוך ביצוע בקרה איכותית קפדנית ומעקב שוטף אחר ביצועי האספקה. נוכח מאפייני התחום, החברה משקיעה מאמצים בבניית מערכות יחסים ארוכות טווח עם ספקיה המרכזיים, תוך ניהול סיכוני תלות באמצעות ניהול מלאי בטחון בתיאום עם הלקוחות, הסמכת מקורות חלופיים והקפדה על גמישות תפעולית.

לרוב, החברה פועלת באמצעות מספר ספקים עיקריים בכל אחת מהקטגוריות שבתמהיל הרכש, ומבצעת השוואה בין הצעות המחיר, איכות העבודה והתאמת הספק לסוג העבודה הנדרש, בטרם מתקבלת החלטה בנוגע לבחירת הספק הרלוונטי.

החברה פועלת במתכונת שוטפת לביזור מקורות האספקה ולניהול סיכונים תפעוליים הקשורים לזמינות חומרי גלם ורכיבים, וזאת במטרה להבטיח את עמידתה בלוחות הזמנים כלפי לקוחותיה.

בשנת 2025 לא היו לחברה ספקים אשר היוו לפחות 10% מרכישות החברה בהתאם לדוחות הכספיים.

למועד הדוח לחברה אין תלות במי מספקיה.

9.17.4. דרכי ההתקשרות

ראו סעיף 8.16.5 לעיל.

חלק רביעי : עניינים הנוגעים לפעילות החברה בכללותה

10. כושר ייצור

10.1. פעילות הייצור של החברה כוללת תהליכי הרכבה, אינטגרציה ובדיקות מערכת המתבצעים במתקני החברה בגבעת שמואל, באמצעות מערך ייעודי הכולל עמדות הרכבה ובדיקות (JIGS), כמו כן מתבצעות בדיקות תנאי סביבה בחברה ו/או במעבדות חיצוניות, מתקני בדיקה ייעודיים ומערך בקרת איכות ובחינה. במהלך הייצור מבוצעות בדיקות איכות ובקרת ביצועים בהתאם לאפיונים הנדרשים ולדרישות הלקוחות, לרבות עמידה בתקני איכות מחמירים ותקנים צבאיים במידת הצורך. תהליכי הייצור של החברה מאופיינים בגמישות גבוהה וביכולת התאמה למגוון דרישות הלקוח.

רכיבי המוצרים והמערכות נרכשים על ידי החברה, הן מספקים חיצוניים בארץ ובחו"ל והן מקבלני משנה, כאשר מודל הייצור של החברה מתבסס על:

א. רכישת רכיבי מדף – רכיבים אלקטרוניים, מעבדים, זיכרונות, רכיבי תקשורת, אשר נרכשים לרוב כמוצרי מדף מספקים נבחרים.

ב. רכיבי ייצור ייעודיים – מכלולים ייעודיים (למשל גופי מכאניקה בעיבוד שבבי, PCB, FPGA), אשר מפותחים על ידי החברה ומיוצרים עבורה על ידי קבלני משנה מוסמכים, בהתאם למפרטי הייצור שהחברה מגדירה.

10.2. כושר הייצור של החברה בשנים האחרונות תלוי בהיקף הפרויקטים ובהרכב תיק ההזמנות בכל עת, כאשר תשתית הייצור תוכננה כך שתאפשר עמידה בפרויקטים מורכבים בהיקפים משתנים, תוך יכולת Scaling בהתאם לצרכי השוק.

כושר הייצור של החברה מבוסס בעיקרו על תהליכי הרכבה, בדיקה ואינטגרציה, תוך הסתמכות על עמדות בדיקה ייעודיות (צב"דים), טכנאים מקצועיים וקבלני משנה לביצוע ייצור רכיבים. לפיכך, כושר הייצור אינו מוגדר לפי תפוקות קבועות של קווי ייצור אוטומטיים, אלא מאופיין בגמישות גבוהה, המאפשרת התאמה יעילה לצרכים משתנים של פרויקטים ושל לקוחות. בחלק מהמקרים, מבוצעים תהליכי הרכבה ואינטגרציה באתר הלקוח ולא נדרש להקצות לשם כך שטח או ציוד במפעל החברה.

כאשר החברה מקבלת הזמנה לביצוע פרויקט, מתבצע הליך תכנון רכש לפרויקט מול שרשרת האספקה. במסגרת זאת, החברה פונה לספקים ולקבלני משנה לקבלת הצעות מחיר ובחינת יכולתם לעמוד בלוחות הזמנים הנדרשים לביצוע הפרויקט. בשלב הבא, החברה בוחרת את הספקים המתאימים ומתקשרת עמם בהסכמים מחייבים. כתוצאה מכך, להערכת החברה, היבטי כושר ייצור אינם מהווים חסם מהותי לפעילות החברה, וזאת בהתחשב בכך שככלל, יש לחברה זמן היערכות מספק מראש להזמנות (אף אם מדובר בהזמנות גדולות). החברה פועלת להתאים את כושר הייצור הקיים ולפתח יכולות ייצור נוספות בהתאם לגידול הצפוי בפעילותה, ובוחנת באופן שוטף את הרחבת תשתיות הייצור ואת הגברת השימוש במיקור חוץ ייעודי, במטרה להבטיח גמישות תפעולית ויכולת עמידה בדרישות הלקוחות.

11. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים

11.1. למועד הדוח, הרכוש הקבוע של החברה אינו בהיקפים מהותיים ומונה בעיקר ריהוט וציוד משרדי וכן עמדות בדיקה ייעודיות, מחשבים ותוכנות. לפרטים נוספים ראו ביאור 7 לדוחות הכספיים.

11.2. הסכם שכירות משרדים

11.2.1. פעילות החברה מתבצעת בעיקר ממשרדיה בגבעת שמואל, בהם ממוקם מטה הנהלת החברה. החברה שוכרת שטחי משרדים, מעבדה ומחסנים מהם מבוצעת כלל פעילות החברה (בס"ק זה: "המושכר") בהתאם להוראות הסכם שכירות מיום 3 בפברואר, 1991, אשר הומחה לחברה בשנת 1993, וכפי שתוקן והוארך מעת לעת (בס"ק זה: "הסכם השכירות"), לתקופה שתחילתה ביום 14 באפריל, 1991 וסיומה ביום 31 בינואר, 2027.

במהלך השנים חלו שינויים בהיקף המושכר ובגובה דמי השכירות ודמי הניהול המשולמים על ידי החברה. דמי השכירות על פי הסכם השכירות משולמים בשקלים וצמודים למדד המחירים לצרכן.

11.2.2. בחודש ספטמבר 2024 חתמה החברה על הסכם שכירות ביחס לשטח נוסף של 874 מ"ר ברוטו לטובת הגדלת שטח מעבדת השילובים של החברה ("הסכם השכירות הנוסף"). מתוך השטח הנוסף כאמור, 350 מ"ר הועמדו לשימושה המידי של החברה, לאחר ביצוע עבודות ההתאמה ("השטח בשימוש"), ולחברה ניתנה הזכות להרחבות עתידית ביחס ליתרת השטח ("השטח שבאופציה"). הסכם השכירות הנוסף נחתם לתקופה שתחילתה ביום 1 באוקטובר, 2024 וסיומה ביום 31 בינואר, 2027, בעבור דמי שכירות חודשיים בסך של כ-19 אלפי ש"ח וכן דמי ניהול חודשיים בסך של כ-7,000 ש"ח עבור השטח בשימוש, והוסכם כי ככל שהשטח בשימוש יגדל בעתיד, דמי השכירות ודמי הניהול יגדלו בהתאם. דמי השכירות ודמי הניהול האמורים יהיו צמודים למדד המחירים לצרכן, בהתאם להוראות הסכם השכירות.

11.2.3. בחודש ינואר 2026, התקשרה החברה בתוספת להסכם השכירות ("התוספת"), לפיה החברה תחל לעשות שימוש גם בשטח שבאופציה, לתקופה שהחל מיום 1 במרץ, 2026 (או במועד סיום עבודות ההתאמה בפועל, לפי המוקדם מביניהם) ועד ליום 31 בינואר, 2027 בעבור דמי שכירות חודשיים אשר יעמדו על סך של כ-13,100 ש"ח וכן דמי ניהול חודשיים בסך של כ-10,500 ש"ח. דמי השכירות ודמי הניהול האמורים יהיו צמודים למדד המחירים לצרכן, בהתאם להוראות הסכם השכירות.

בנוסף, בהתאם להוראות התוספת, החל מיום 1 במרץ 2026 או במועד סיום עבודות התאמה בפועל (שיבוצעו על ידי החברה ועל חשבונה), לפי המוקדם מביניהם, ועד ליום 31 בינואר, 2027, תשכור החברה שטח נוסף של 203 מ"ר ברוטו (163 מ"ר נטו), לטובת מחסנים ("השטח הנוסף"), בעבור דמי שכירות חודשיים על סך של כ-5,100 ש"ח ודמי ניהול חודשיים על סך של כ-4,100 ש"ח. דמי השכירות ודמי הניהול האמורים יהיו צמודים למדד המחירים לצרכן, בהתאם להוראות הסכם השכירות.

11.2.4. בחודש מרץ 2026 התקשרה החברה עם המשכירה בתוספת נוספת להסכם השכירות ("התוספת הנוספת"), להשכרת שטח נוסף משרדים של כ-39.4 מ"ר ("שטח התוספת הנוספת") לתקופה שהחל מיום 15 במרץ, 2023 ועד ליום 31 בינואר, 2027, בעבור דמי שכירות חודשיים בסך של 6,000 ש"ח בתוספת מע"מ. דמי השכירות האמורים יהיו צמודים למדד המחירים לצרכן, בהתאם להוראות הסכם השכירות.

נכון למועד הדוח, שטח המושכר (לרבות השטח בשימוש כאמור לעיל) עומד על 3,504 מ"ר, ודמי השכירות, הניהול והאחזקה עומדים על כ-256,000 ש"ח בחודש סך הכל.

בגין התחייבויותיה של החברה בקשר עם המושכר החברה העמידה ערבות בנקאית צמודה לדולר על סך של כ-252,690 ש"ח. בהתאם להוראות התוספת, החברה תגדיל את גובה הערבות הבנקאית ב-47,310 ש"ח, כך שהערבות הבנקאית תועמד גם בגין התחייבויותיה של החברה בקשר עם השטח שבאופציה ובקשר עם השטח הנוסף. כמו כן, הערבות הבנקאית האמורה תחול גם ביחס לקיום התחייבויותיה של החברה בקשר עם שטח התוספת הנוספת.

בנוסף, החברה חתומה על מספר הסכמי חכירה תפעולית בנוגע לרכבים, אשר בשימושה. חכירת רכבים הינה בדרך כלל לתקופה של שלוש שנים.

לפרטים נוספים אודות רכוש קבוע של החברה, ראו ביאור 7 לדוחות הכספיים של החברה.

12. הון חוזר

12.1. הרכב ההון החוזר של פעילות החברה מורכב מנכסים שוטפים אשר כוללים מזומנים ושווי מזומנים, לקוחות, חייבים ויתרות חובה, הכנסות לקבל מעבודות בחו"ז ביצוע, הלוואות לצדדים קשורים ומלאי, בניכוי התחייבויות שוטפות אשר כוללות התחייבויות לספקים ולנותני שירותים, התחייבויות בגין עבודות בחו"ז ביצוע, וזכאים ויתרות זכות אחרות.

12.2. לימים 31 בדצמבר 2025 ו-31 בדצמבר, 2024, לחברה הון חוזר חיובי הנובע בעיקרו בשל עודף מזומנים, לקוחות, הכנסות לקבל מעבודות בחו"ז ביצוע על ספקים ונותני שירותים, התחייבויות בגין עבודות בחו"ז ביצוע וזכאים אחרים.

12.3. להלן פרטים נוספים על ההון החוזר לימים 31 בדצמבר 2025 ו-31 בדצמבר 2024:

סה"כ (אלפי דולר)	התאמות לתקופה של 12 חודשים (אלפי דולר)	הסכום שנכלל בדוחות הכספיים (אלפי דולר)	
ליום 31 בדצמבר 2025			
29,422	(76)	29,498	נכסים שוטפים
21,612	(752)	22,364	התחייבויות שוטפות
7,810	676	7,134	עודף נכסים שוטפים על התחייבויות שוטפות
ליום 31 בדצמבר 2024			
20,512	(1,652)	22,164	נכסים שוטפים
18,765	-	18,765	התחייבויות שוטפות
1,747	(1,652)	3,399	עודף נכסים שוטפים על התחייבויות שוטפות

12.4. אשראי ספקים ולקוחות

החברה נוהגת לשלם לחלק מספקיה מקדמות בהיקף לא מהותי לצד קבלת אשראי מספקים של עד כ-90 ימים לאחר רכישת רכיבי מוצרים מהם או שירותים אחרים, ולקוחות החברה נוהגים לשלם לה בין 30 ימים לבין 120 ימים ממועד אספקת המוצרים להם, לצד מקדמות בשיעור מהותי שעשויות להתקבל מחלק מהלקוחות. להלן טבלה המציגה נתונים בדבר אשראי הספקים לפי החברה שילמה לספקיה בתחומי הפעילות העיקריים של החברה, לעומת אשראי הלקוחות לפיו משלמים לקוחות החברה:

אשראי מספקים			אשראי ללקוחות			תקופה
ימי אשראי ממוצעים	טווח אשראי (בימים)	יתרת אשראי לתום התקופה (באלפי דולר)	ימי אשראי ממוצעים	טווח אשראי (בימים)	יתרת אשראי לתום התקופה (באלפי דולר)	
66	45-75	5,161	53	30-90	7,775	שנה שהסתיימה ביום 31.12.2025
76	45-75	3,436	41	30-90	6,033	שנה שהסתיימה ביום 31.12.2024

13. צבר הזמנות

להלן התפלגות צבר ההזמנות של החברה ליום 31 בדצמבר של כל אחת מהשנים 2024 ו-2025, וכן למועד הסמוך למועד הדוח, בהתאם למועד הצפוי של ההכרה בהכנסה הנובעת מההזמנות, באלפי דולר:

צבר הזמנות ליום 31.12.2024			צבר הזמנות ליום 31.12.2025 ^(*)			תקופת ההכרה בהכנסה
סה"כ	תחום מכלולי ותתי מכלולי RT	תחום מערכות הגנה תת ימיות	סה"כ	תחום מכלולי ותתי מכלולי RT	תחום מערכות הגנה תת ימיות	
28,853	7,194	21,659	49,841	9,508	40,333	שנת 2026
35,350	-	35,350	50,591	6,937	43,654	שנת 2027 ואילך
64,203	7,194	57,009	100,432	16,445	83,987	סה"כ

^(*) יצוין, כי החל מיום 31 בדצמבר, 2025 ועד למועד הסמוך לפרסום הדוח, התקבלו הזמנות חדשות בהיקף של 14.6 מיליון דולר, אשר הכרת ההכנסה בגינן צפויה להתפרס על פני שנתיים-שלוש.

הפילוח נעשה על בסיס צפי מימוש הזמנות בהתאם לזמני האספקה הנקובים בהן ולפי ניסיון העבר מול הלקוחות, בכפוף לעמידה באבני הדרך בפעילות הפרויקטלית. לאור אופי ההתקשרויות הפרויקטליות בהן מתהווה מרבית צבר ההזמנות והכרה בהכנסה פרויקטלית בכפוף לעמידה בתנאי ההתקשרויות ואבני בדרך בביצוע הפרויקטים, עשויה להיות הסטה (shifting) מהותית בין תקופות ההכרה בהכנסה, בהתחשב בכך שעמידת החברה באבני הדרך הנ"ל מותנית בהתקדמות פרויקטי הפיתוח ו/או דחיית מועדים על ידי הלקוחות בהתאם לצרכיהם. יצוין, כי על בסיס ניסיון העבר, למועד הדוח, ההסטה כאמור ניכרת עד כה בעיקר ברמת סטיות שאינן מהותיות בין רבעונים סמוכים במהלך שנה ובמעבר בין השנים הסמוכות.

פילוח צבר ההזמנות לרבעונים ולשנים בוצע למיטב הערכת החברה, על בסיס הנתונים והמידע המצויים בידה נכון למועד הדוח, לרבות נתונים הנוגעים לצפי הכרה בהכנסה של צבר ההזמנות, הנשענים בין היתר על עמידה באבני הדרך במועדים הרלוונטיים בפעילות הפרויקטלית ועל ניסיון העבר מול הלקוחות, וכן על בסיס הערכות ואומדנים שבוצעו על ידי החברה. הערכות החברה האמורות לעיל הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר עשוי שלא להתממש או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה על ידי החברה, לרבות שינוי מהותי של הערכת החברה לגבי מועד ההכרה בהכנסה של צבר ההזמנות לעומת הנתונים המוצגים לעיל, כתוצאה מגורמים שאינם תלויים בחברה ואינם בשליטתה ולהם השפעה על הבשלת התנאים להכרה בהכנסה (לרבות בקשר עם גורמי הסיכון אשר עשויים להשפיע על פעילות החברה, כמפורט בסעיף 25 להלן).

אפיון תמהיל צבר ההזמנות

הצבר הקיים של החברה מורכב בכ-84% ממערכות מהתחום התת ימי, בעיקר מסוג אחיזת שטח תת ימיות ומערכות סונאר לכלי שיט. אספקת מערכות אלו צפויה להתפרס בעיקר על פני שלוש השנים הקרובות, עם התחייבות למתן שירותי תחזוקה לאורך מספר שנים נוספות. יתרת הצבר, כ-16%, מתייחסת לפעילות החברה בתחום ה-RT, וכוללת בעיקר מערכות GPS חסין מערכות לוחמה אלקטרונית (ל"א) ומכלולים למערכות בדיקה בתהליכי ייצור שבבים.

בשנים האחרונות חלה צמיחה משמעותית בהיקף הצבר – גידול של מעל 400% מאז שנת 2022 – וזאת בעיקר בשל שיווק מגוון מוצרים חדשים של החברה בתחום התת-ימי וקבלת הזמנות לייצור מוצרים אלו. לצד זאת, גם פעילות החברה בתחום ה-RT הציגה צמיחה ביחס לשנים קודמות.

14. מימון

14.1. כללי

למועד הדוח, החברה מממנת את פעילותה השוטפת בעיקר ממקורותיה העצמיים ובאמצעות תקבולים שוטפים (מקדמות מלקוחות ותשלומים לפי אבני דרך) וכן מתמורת ההנפקה על פי התשקיף וההודעה המשלימה אשר הושלמה בחודש מרץ 2026. כמו כן, החברה עושה שימוש במסגרת אשראי לערבויות לצורך העמדת ערבויות בנקאיות לטובת לקוחותיה כנגד מקדמות המשולמות לה ו/או לצורך הבטחת עמידה באבני דרך, בהתאם לקבוע במסגרת התקשרויות החברה עם לקוחותיה. לפרטים בדבר מאפייני התקשרותה של החברה עם לקוחותיה ראו סעיפים 8.12.5 ו-9.13.4 לעיל.

ליום 31 בדצמבר, 2025, ולמועד הדוח, אין לחברה הלוואות בתוקף, ואין לחברה אשראי כספי מנוצל בגין הלוואות (אולם ישנו אשראי מנוצל בגין ערבויות, כמפורט להלן). לפרטים בדבר מסגרות האשראי שהועמדו לחברה מתאגיד בנקאי לטובת מימון פעילותה השוטפת ולהוצאת ערבויות בנקאיות, נכון ליום 31 בדצמבר, 2025 ולמועד הדוח, ראו סעיף 14.4 להלן.

14.2. מגבלות על החברה בקבלת אשראי

להלן ההתחייבויות העיקריות שנטלה על עצמה החברה במסגרת התקשרויותיה עם תאגידים בנקאיים:

14.2.1. התחייבות בקשר עם שינוי שליטה – החברה (ובעלי מניותיה) התחייבו שלא יחול כל שינוי במבנה החברה ובשליטה בחברה, בעקיפין או במישרין, או בשיעור ההחזקות של בעלי המניות בחברה, ללא קבלת הסכמת הבנק מראש ובכתב.

14.2.2. התחייבות בקשר עם מכירת ורכישת נכסים – החברה התחייבה שלא למכור או להעביר (או להתחייב לכך), באופן מלא או חלקי, נכס של החברה, שלא במהלך העסקים הרגיל של החברה ובתנאי שוק, לאחר ללא הסכמת הבנק מראש ובכתב.

14.2.3. עסקאות והשקעות שלא במהלך העסקים הרגיל – החברה התחייבה, כי בהתרחש אירוע הפרה,²⁹ וכל עוד הוא נמשך, החברה לא תבצע עסקאות כלשהן או השקעות כלשהן שלא במהלך העסקים הרגיל.

14.2.4. שינוי תחומי פעילות – החברה התחייבה שלא לבצע, ללא הסכמת התאגיד הבנקאי מראש ובכתב, שינוי מהותי בתחום הפעילות של החברה, שינוי מהותי בתחום גיאוגרפי של פעילות החברה או כניסה לפעילות במדינות עם סיכון גבוה.

14.2.5. הלוואות בעלים – החברה התחייבה שלא להעמיד (או להחליט להעמיד) הלוואות בעלים כלשהן (קיימות או עתידיות) לגוף בקבוצה קשורה³⁰, ולא לפרוע באופן כלשהו (לרבות בשווה כסף, בדרך של קיזוז, העברת כספים או זכויות או טובות הנאה כלשהן) מבלי לקבל את הסכמת בנק לכך בכתב ומראש.

14.2.6. התחייבויות נוספות – החברה התחייבה להודיע לבנק על התחייבויות כלפי צד שלישי שיגבילו את זכותו של הבנק ליצור בטוחות והתחייבויות הכוללות אמות מידה פיננסיות.

14.2.7. שעבוד שלילי – במסגרת התקשרויות החברה עם התאגידים הבנקאיים, החברה התחייבה כלפי כל אחד מהתאגידים הבנקאיים שלא ליצור שעבודים על נכסיה (קיימים או עתידיים), באופן מלא או חלקי, לטובת צד ג' כלשהו, ולא ליתן ערבות כלשהי לטובתו של צד ג' (או התחייבות לשיפוי עבור גוף שיעמיד ערבות כלשהי כאמור), אלא בכפוף לקבלת הסכמת התאגיד הבנקאי מראש ובכתב.

²⁹ "אירוע הפרה", בהתאם להוראות ההסכם עם התאגיד הבנקאי הרלוונטי – אירוע שבקורותו הבנק רשאי להעמיד לפירעון מיידי את סכומי האשראי (כולם או חלקם), על פי כתב ההתחייבות שמסרה החברה או איזה ממסמכי האשראי מבלי לקחת בחשבון מניין תקופת ריפוי או המתנה, אם וככל שסוכמו בכתב.

³⁰ "גוף בקבוצה הקשורה" – (א) ביחס לחברה כלשהי: בעל מניות כלשהו או גוף קשור לבעל המניות או בעל עניין של בעל המניות או של גוף הקשור האמור או קרוב של מי מהם; (ב) ביחס לשותפות כלשהי: שותף כלשהו (מוגבל או כללי) או גוף קשור לשותף או בעל עניין של השותף או של הגוף הקשור האמור או קרוב של מי מהם; (ג) ביחס לתאגיד אחר כלשהו: בעל אמצעי שליטה כלשהו או גוף קשור לבעל אמצעי השליטה או בעל עניין של בעל אמצעי השליטה או של הגוף הקשור האמור או קרוב של מי מהם.

14.2.8. ראו להלן את אמות המידה הפיננסיות החלות על החברה מכוח ההסכמים עם התאגידים הבנקאיים המתוארים בסעיף 14.2 זה לעיל:

ליום 31 בדצמבר, 2025	אמת מידה פיננסית
28.5%	שיעור ההון העצמי המוחשי ³¹ של החברה לא יפחת בכל עת משיעור השווה ל-16% מסך המאזן המוחשי של החברה.
8,637 אלפי דולר 27,551 אלפי ש"ח (לפי ש"ח ליום 31 בדצמבר 2025)	סכום ההון העצמי המוחשי של החברה לא יפחת בכל עת מסך של 10,000,000 ש"ח.
1.85	היחס בין החוב הפיננסי ³² בתוספת סכום הערבויות הבנקאיות הכספיות ובתוספת 50% מסכום הערבויות הפורמאליות לבין ההון העצמי המוחשי של החברה לא יעלה בכל עת על 1.4 ^(*) .
0%	היחס בין החוב הפיננסי לבין ההון החוזר התפעולי ³³ לא יעלה על 80%.

(*) לצורכי יחס זה (כמוגדר בהסכם המסגרת עם התאגיד הבנקאי) –

"סכום הערבויות הבנקאיות הכספיות" – סכומן המצטבר של הערבויות הבנקאיות שאינן ערבויות פורמליות, אשר העמידו מוסדות פיננסיים לטובת צדדים שלישיים לבקשת החברה, מעת לעת, והכל כמפורט באישור החברה שייחתם על ידי סמנכ"ל הכספים של החברה ואשר יצורף לדוחות הכספיים של החברה.

"ערבויות פורמאליות" – ערבויות מסוג ערבויות מקדמה, ביצוע, מכרז וטיב כפי שישווגו לפי שיקול דעתו של מוציא הערבות.

"סכום הערבויות הפורמאליות" סכומן המצטבר של הערבויות הבנקאיות הפורמאליות, אשר העמידו מוסדות פיננסיים לטובת צדדים שלישיים לבקשת החברה, מעת לעת – והכל כמפורט באישור החברה שייחתם על ידי סמנכ"ל הכספים של החברה ואשר יצורף לדוחות הכספיים של החברה.

ליום 31 בדצמבר, 2025, התקיימו אמות המידה הפיננסיות המתוארות בסעיף זה לעיל.

³¹ "הון עצמי מוחשי" כהגדרתו בהסכם הרלוונטי עם התאגיד הבנקאי. ככלל, הון עצמי מוחשי הוגדר כהון עצמי, בתוספת יתרת סכומי קרן הלוואות בעלים אשר לגביה נחתמו כלפי הבנק, על ידי החברה ובעלי מניותיה, כתבי נחיתות (subordination), ובניכוי: (א) נכסים בלתי מוחשיים; (ב) חייבים לחברה שאינם במהלך עסקים רגיל, שהינם בעלי עניין ו/או חברות בנות ו/או חברות קשורות; (ג) זכויות שאינן מקנות שליטה (לשעבר זכויות מיעוט) המופיעות במסגרת ההון העצמי.

³² "חוב פיננסי" כהגדרתו בהסכם עם התאגיד הבנקאי: הסכום המצטבר של יתרת ההתחייבויות כלפי בנקים, מוסדות פיננסיים, בעלי אגרות חוב ומלווים אחרים, לרבות חוב לבעלי מניות/ לצדדים קשורים שאינו מונחת.

³³ "הון חוזר תפעולי" (Operational Working Capital) – (א) הסך המצטבר של לקוחות (שוטפים) בתוספת מלאי ובתוספת הכנסות לקבל מעבודות ביצוע; פחות (ב) התחייבויות (שוטפות) לספקים והתחייבויות בגין עבודות בחוזי ביצוע והכל כמדווח בדוחות הכספיים של החברה, לתקופה המסתיימת במועד אליו מתייחסים.

14.3. מסגרות אשראי

לחברה מסגרות אשראי חתומות ומחייבות, כמפורט להלן (לפרטים בדבר תנאי מסגרות האשראי, ראו סעיף 14.4 להלן):

ליום 31 בדצמבר 2025		סמוך לתאריך פרסום הדוח	
אשראי מנוצל בפועל	אשראי העומד לרשות החברה	אשראי מנוצל בפועל	אשראי העומד לרשות החברה
75.5 מיליון ש"ח	91 מיליון ש"ח	73 מיליון ש"ח	91 מיליון ש"ח

לפרטים בדבר מסגרת אשראי מתאגיד בנקאי שאינה מחייבת, ראו סעיף 14.4 להלן.

14.4. אשראי מהותי

ליום 31 בדצמבר, 2025 ולמועד פרסום הדוח, לחברה לא קיים אשראי המהווה אשראי מהותי בהתאם לעמדה משפטית 104-15 של רשות ניירות ערך (אשראי בר דיווח), למעט מסגרות האשראי שהועמדו לחברה מתאגיד בנקאי, כמפורט להלן:

מועד העמדת מסגרת האשראי	סוג ההלוואה	סכום המסגרת המקורית ³⁴	לוח סילוקין/ מועד פירעון סופי	סכום האשראי שנוצל בפועל נכון ליום 31 בדצמבר, 2025	סכום האשראי שנוצל בפועל סמוך למועד פרסום הדוח	מטבע ההלוואה / מנגנון הצמדה	מנגנון ריבית ושיעור הריבית
1. מסגרת מתחדשת פעם בשנה	מסגרת אשראי להלוואות שתקופתן לא עולה על 3 חודשים וכן מסגרות עו"ש לזמן קצר במטבע ישראלי	15 מיליון ש"ח	מסגרת מתחדשת פעם בשנה, במהלך ינואר 2026 חודשה מסגרת האשראי עד ליום 31 בדצמבר 2026	---	---	ניצול מסגרת האשראי אפשרי במטבע ישראלי ומט"ח מהסוגים הבאים: דולר ויורו.	<ul style="list-style-type: none"> בגין ההלוואות לזמן קצר: ריבית משתנה על בסיס הפריים בתוספת של 0.3%. בגין מסגרות עו"ש לזמן קצר: ריבית משתנה על בסיס הפריים בתוספת של 0.1%. עמלה בגין אי-ניצול מסגרת האשראי: עד 0.25%.
2. מסגרת מתחדשת פעם בשנה	מסגרת אשראי להוצאת ערבויות בנקאיות (הן ערבויות מסווגות כערבויות כספיות (להבטחת אשראי) והן ערבויות בנקאיות שאינן מסווגות כערבויות כספיות (שלא להבטחת אשראי)) לתקופה שאינה עולה על 36 חודשים	76 מיליון ש"ח	מסגרת מתחדשת פעם בשנה, במהלך ינואר 2026 חודשה מסגרת האשראי עד ליום 31 בדצמבר 2026	75.5 מיליון ש"ח	73 מיליון ש"ח	ש"ח	<ul style="list-style-type: none"> עמלה בגין אי-ניצול מסגרת האשראי: עד 0.25%. עמלה בגין העמדת ערבות בנקאית: עד 2%.

בנוסף למתואר לעיל, החברה עושה שימוש מעת לעת באשראי לא מובטח ולא מחייב מתאגידים בנקאיים, לצורכי מימון שוטף והעמדת ערבויות בנקאיות לטובת לקוחותיה בהתאם להסכמים עמם ולצרכי השתתפות במכרזים, בהתאם לתנאי האשראי כפי שנקבעים מעת לעת על ידי התאגידים הבנקאיים. נכון ליום 31 בדצמבר 2025 ונכון למועד הסמוך למועד הדוח, הסכומים המנוצלים מתוך אשראי זה הסתכמו לסך של 42.8 מיליון ש"ח ו- 42.9 מיליון ש"ח, בהתאמה.

לפרטים בדבר אמות המידה הפיננסיות החלות על החברה מכוח התקשרויותיה עם תאגידים בנקאיים, ראו בסעיף 14.2.8 לעיל.

לפרטים בדבר התחייבויות עיקריות נוספות (לרבות שעבוד שלילי) של החברה מכוח הסכמיה עם תאגידים בנקאיים, ראו סעיף 14.2 לעיל.

³⁴ במסמכי העמדת מסגרות האשראי כלולות הוראות המתירות, במקרים מסוימים, לתאגיד הבנקאי, באופן מיידי, וללא מתן הודעה מוקדמת, לבטל את מסגרת האשראי או להקטין את סכום המסגרת (ובכלל זה לקבוע את סכום המסגרת בגובה הסכומים שנוצלו על חשבון מסגרת האשראי עד אותו מועד), בעיקר מקום בו יסבור התאגיד הבנקאי כי חל שינוי לרעה בכושר הפירעון של החברה או בגין התקיימותם של תנאים אחרים המחייבים ביטול מיידי של מסגרת האשראי או עילות להעמדה לפירעון מיידי.

14.5. ערבויות באלפי ש"ח

מעת לעת, החברה נדרשת להעמיד ערבויות בנקאיות לצורך עמידה בתנאי המכרזים בהם היא משתתפת, וכן במסגרת התקשרויותיה עם לקוחותיה בקשר עם פרויקטים ספציפיים כנגד תשלום מקדמה ו/או להבטחת עמידה באבני דרך. ליום 31 בדצמבר, 2025 ולמועד הדוח, יתרת הערבויות אשר הועמדו לחברה בהתאם להתקשרויותיה עם תאגידי בנקאיים, עמדו על סך של 118.3 מיליון ש"ח ו- 115.9 מיליון ש"ח, בהתאמה.

לפרטים בדבר מסגרות האשראי שהועמדו לחברה מתאגיד בנקאי לטובת העמדת ערבויות כספיות, ראו סעיף 14.4 לעיל.

14.6. הערכות לגבי גיוס מקורות מימון נוספים בשנה הקרובה

למועד הדוח יתרת הנזילות של החברה עומדת על סך של כ- 21.4 מיליון דולר. בשים לב לכך ולתמורת ההנפקה שהתקבלה בידי החברה במסגרת ההנפקה הראשונה לציבור על פי התשקיף וההודעה המשלימה,³⁵ ובשים לב לתוכניות העסקיות של החברה לשנה הקרובה, החברה מעריכה כי בשנה הקרובה לא תידרש לגייס מקורות נוספים. עם זאת, החברה בוחנת מעת לעת אפשרויות שונות למימון פעילותה העסקית ו/או רכישות אסטרטגיות (ככל שתהיינה הזדמנויות התואמות את האסטרטגיה של החברה), באמצעות גיוסי הון או חוב לרבות באמצעות הבורסה, גיוסי פרטיים או מימון בנקאי והכל בהתאם לכדאיות הפיננסית לחברה הטמונה בכל אחד מהאמצעים הנ"ל, כפי שתהיה מעת לעת.

להערכת החברה כאמור לעיל ביחס לצרכי הגיוס שלה, היא בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור מבוסס, בין היתר, על מצב הנזילות הנוכחי של החברה, תוכניות העבודה שלה לשנה הקרובה ועל הערכותיה הסובייקטיביות של הנהלת החברה. המידע כאמור עשוי להתממש באופן שונה, לרבות באופן שונה מבחינה מהותית, כתוצאה ממספר גורמים אשר חלקם אינם בשליטת החברה, ובכלל זה, שינויים בסביבת הריבית והאינפלציה, מיתון או משבר פיננסי אשר יכול ויביאו לצמצום במקורות אשראי זמין, או להחמרת תנאים בקבלתו או שינויים אחרים במצב שוק ההון אשר ישפיעו על הצורך או היכולת לגיוס מקורות מימון נוספים או כתוצאה מהתממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 25 להלן.

15. מחקר ופיתוח

פעילות הפיתוח מתבצעת במתחם החברה בגבעת שמואל. הידע המשמש בפיתוחים של החברה, לרבות במסגרת פיתוח מוצרים ייעודיים מותאמים, הינו ככלל (בכפוף לחריגים וסייגים) קניינה של החברה, אשר מהווה את הסוד המסחרי שלה וחלק מהיתרונות התחרותיים שלה.

³⁵ לפרטים נוספים בקשר עם תמורת ההנפקה ראו דיווח מידי מיום 11 במרץ, 2026 (מס' אסמכתא: 2026-01-021665), הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

15.1. פעילות המחקר והפיתוח של החברה

פעילות המחקר והפיתוח של החברה נעשית בקשר עם פרויקטים ספציפיים, ומתמקדת בפיתוח מוצרים מותאמים ללקוחותיה, בהתבסס על רכיבים טכנולוגיים קיימים. עלויות המחקר והפיתוח של החברה נדרשות בשלבי הפיתוח של המוצרים המותאמים, כאשר ככלל מדובר בעלויות חד-פעמיות (עלויות Non-Recurring engineering). בהתאם, רוב הוצאות המחקר והפיתוח של החברה אשר נדרשו בקשר עם פרויקטים ספציפיים בעת הפיתוח של המוצרים הייעודיים כלולות ככלל בעלות המכר. לצד זאת, חלק מהוצאות המחקר והפיתוח של החברה הינן לפיתוח מוצרים, ובהתאם נכללות בסעיף הוצאות מחקר ופיתוח של החברה במסגרת הנתונים בדוח רווח והפסד בדוחות הכספיים. לפרטים נוספים, ראו ביאור י2 לדוחות הכספיים.

בכוונת החברה להשקיע במחקר ופיתוח במהלך שנים עשר החודשים ממועד פרסום הדוח סך של כמיליון דולר, שייעודם העיקרי הינו פיתוח מודלים מתקדמים למערכות תת מימיות בתחומי עיבוד אותות ואלגוריתמיקה.

המידע בדבר צפי השקעות החברה במחקר ופיתוח במהלך 12 החודשים שממועד פרסום הדוח הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע זה עלול להתממש באופן שונה מכפי שנצפה או לא להתממש כלל, וזאת, בין היתר עקב החלטות האורגנים המוסמכים של החברה בקשר עם השקעות החברה כאמור וכן גורמים שאינם תלויים בחברה, לרבות התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 25 להלן, או כתוצאה מהחלטת דירקטוריון החברה.

15.2. מענקים מרשות החדשנות

בנוסף למימון השוטף של פעילות המחקר והפיתוח של החברה, כמתואר לעיל, החברה קיבלה מעת לעת מענקים במסגרת תכניות מחקר ופיתוח מטעם רשות החדשנות (בשמה הקודם: לשכת המדען הראשי במשרד הכלכלה; להלן: "רשות החדשנות"),³⁶ כמפורט להלן:

³⁶ רשות החדשנות היא רשות סטטוטורית עצמאית המופקדת על קידום חדשנות כמנוף לצמיחה כלכלית מועילה ובת-קיימא בישראל. הרשות מפרסמת "קולות קוראים" בהם היא מזמינה חברות להגיש בקשה למימון פרויקטים בתחומים שונים. אם הבקשה מאושרת, הרשות משתתפת במימון הפרויקטים בשיעורים שונים בהתאם להחלטות ועדת המחקר ברשות החדשנות.

סוג התמיכה	הפעילות עבודה התקבלה התמיכה	מס' תיק	השנה בה אושרה התמיכה	הסכום שאושר (באלפי ש"ח)	סך התמיכה שהתקבלה למועד הדוח (באלפי ש"ח)	תשלום תמלוגים לרשות הרלוונטית	התניות מיוחדת שנקבעו עם המענק ו/או תנאי השבת
תמיכה מרשות החדשנות לביצוע תכנית מו"פ (תכנית מס' 15315)	מערכת עיבוד ותצוגת סונר	15315	1992-1993	189	97	תקרת החוזר הינה 150% מהמענק והריבית. התיק אצל רשות החדשנות נסגר בשל כשלון שיווקי. כל עוד אין הכנסות מהידע, אין צורך בדיווחי תמלוגים, אך הידע הרלוונטי עודנו כפוף להוראות הרשות.	תמיכה מרשות החדשנות לביצוע תכנית מו"פ.
תמיכה מרשות החדשנות לביצוע תכנית מו"פ (תכנית מס' 50416)	פיתוח מערכת חישה אופטית להגנה פרימטרית	50416	2013	1,300	1,215	תמלוגים ישולמו ממכירת מערכות ו/או מכלולים למערכת הגנה היקפית המבוססת על חישה בסיבים אופטיים, ומכל מוצר שיעשה שימוש בידע שיפותח בתוכנית. החברה הפסיקה לפעול בתחום זה לפני כ-6 שנים ולכן אינה צופה תשלום תמלוגים נוספים בגין מענקים אלו, ובהתאם, הדוחות הכספיים אינם כוללים התחייבות בגין מענקים אלו. לפרטים נוספים, ראו ביאור 10 לדוחות הכספיים.	התמיכה כפופה לכללי רשות החדשנות, לתנאי המסלול ולאישורים שניתנו. ראו בין היתר ראו סעיף זה להלן.
	העברת טכנולוגיית F-BOTDA לחישה בסיבים אופטיים מאוניברסיטת תל-אביב לחברה	52877	2014	943	644		
	פיתוח מערכת חישה אופטית להגנה פרימטרית	55143	2015	1,214	1,214		
	העברת טכנולוגיית F-BOTDA לחישה בסיבים אופטיים מאוניברסיטת תל-אביב לחברה	56443	2016	1,498	1,486		

התניות מיוחדות שנקבעו עם המענק ו/או תנאי השבתו	תשלום תמלוגים לרשות הרלוונטית	סך התמיכה שהתקבלה למועד הדוח (באלפי ש"ח)	הסכום שאושר (באלפי ש"ח)	השנה בה אושרה התמיכה	מס' תיק	הפעילות עבורה התקבלה התמיכה	סוג התמיכה
	בהתאם להוראות רשות החדשנות מקבלי התמיכה במסגרת מסלול הטבה זה פטורים מתשלום תמלוגים לרשות החדשנות בגין תמיכה זו.	848	1,000	2018	65138	כיוול, גילוי וסיווג מבוססי למידת-מכונה לחישה בסיבים אופטיים	תמיכה מרשות החדשנות לביצוע תכנית מו"פ (במסגרת תכנית מגנטון – מסלול הטבה מס' 6 – לביצוע במשותף עם מכון רמות של אוניברסיטת תל אביב)
	חלים כללי התמלוגים של רשות החדשנות. תמלוגים ישולמו על כל הכנסות החברה ממערכת לגילוי והתרעת טורפדו ומרכיביה לרבות סונאר אקטיבי ב- 30 קה"צ ואלגוריתמים לעיבוד אות, ומכל מוצר אשר יעשה שימוש בידע המפותח בתוכנית. ³⁷	1,538	1,677	2020	72298	מערכת התרעת טורפדו לכלי שיט	תמיכה מרשות החדשנות לביצוע תכניות מו"פ (תכנית מס' 72298)

³⁷ ראו ביאור 10 לדוחות הכספיים. נכון ליום 31 בדצמבר, 2025, סיימה החברה לשלם את החזר המענק למעט סכומים זניחים הכלולים בסעיף זכאים ויתרות זכות בדוחות הכספיים.

התיקים (אישור התמיכה) במסגרתם קיבלה החברה את תמיכת הרשות סווגו על ידי רשות החדשנות למספר תוכניות. על פי כללי הרשות, כל הידע הקשור לתמיכה שהתקבלה במסגרת התיקים אשר משויכים לאותה תכנית, נחשב לאותו ידע.

התכניות המאושרות והתמיכה שאושרה במסגרתן על ידי רשות החדשנות, כפופות לחוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, תשמ"ד-1984 ולתקנות שהותקנו מכוחו, לכללים, להוראות ולחוזרים שפורסמו על ידי הרשות, להוראות ולכללי התוכניות, לתנאים שנקבעו באישורי הרשות ובכתבי ההתחייבות של החברה (כולם יחדיו: "**חוק המו"פ**"). בכלל זה, על החברה לשלם לרשות תמלוגים מהכנסותיה בהתאם להוראות חוק המו"פ, ובכלל זה בגין מוצרים שיפותחו במסגרת ביצוע התכניות המאושרות ומוצרים שיפותחו בעתיד תוך שימוש בידע שפותח ובכללים שנבנו בקשר עם התכניות שנתמכו על ידי הרשות, וכל ההכנסות הנובעות ממסחרם של אלו, וזאת עד לתשלום מלוא סכום התמיכות שהוענקו במסגרת התכניות המאושרות בתוספת ריבית (סכום התמלוגים ושיעורם יעלה במקרים מסוימים, כגון בשל ייצור בחו"ל). כן חלות על החברה מכוח חוק המו"פ, הוראות מיוחדות לגבי הזכויות והשימוש בידע הקשור בתמיכת הרשות, במישרין או בעקיפין ("**ידע נתמך רשות**"), וכן חובות דיווח שונות (כמו במקרה של השקעת תושב חוץ חברה או שינוי השליטה בחברה שלא במסגרת הנפקה). החברה מחויבת שלא להעביר את הידע, בכל דרך,³⁸ וכן את הזכויות עליו ואת זכויות הייצור שיופקו מהמחקר והפיתוח של המוצרים לגביהם התקבלו המענקים של רשות החדשנות, ללא אישורה של הרשות, ובכפוף לתשלום לרשות ככל שיידרש. כן מחויבת החברה, בהתאם לחוק עידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, תשמ"ד-1984, לעדכן את רשות החדשנות על שינוי שליטה בחברה.

15.3. מענק מקרן BIRD

נוסף על התמיכה מרשות החדשנות, בשנת 2012 אושר לחברה, יחד עם חברה אמריקאית נוספת (שהייתה בעבר חברה קשורה לחברה) שהייתה שותפה לפרויקט ("**החברה האמריקאית**"), מענק בסך של 900 אלפי דולר ארה"ב מ-The Israel-United States Binational Industrial Research and Development Foundation ("**קרן BIRD**") לפיתוח מערכת התראות להגנה תת-מימית. המחויבויות של החברה כלפי BIRD היא ביחד ולחוד עם החברה האמריקאית השותפה לפרויקט, ביחס למימון אותו קיבלו שתי החברות מ-BIRD. בהתאם לתנאי המענק האמור, החברה והחברה האמריקאית מחויבות בתשלום תמלוגים בגין התמיכה, המחושבים כשיעור מתוך ההכנסות שתנבענה מהמוצר הנתמך, אשר משתנה בהתאם לאורך תקופת ההחזר. כמו כן, מתן רישיון או מכירה של הידע עשויים להיות כפופים לאישור מראש של BIRD, וכן לתשלומים ל-BIRD. בנוסף, החברה כפופה לחובות דיווח וכן בקבלת אישור במקרים נוספים המפורטים בהסכם BIRD, לרבות הנפקה, מיזוג או מכירת השליטה בחברה כאמור לעיל. בעקבות הפסקת פעילותה של השותפה, קרן BIRD החליטה לא להמשיך במימון הפרויקט, כאשר סך המענק שהתקבל ע"י החברה מקרן BIRD עד לאותו מועד עומד על כ-428 אלפי דולר. במהלך שנת 2015 הפעילות בפרויקט הופסקה

³⁸ לרבות המחאה, מתן רישיון למחקר ופיתוח או לביצוע שיפורים, מתן גישה לידע, נאמנות בידע, שעבוד של הידע. העברת ידע לחו"ל או מתן זכות בידע לתושב חוץ עשויים להביא לחיוב של עד פי שישה מסך התמיכה ומהריבית. העברת ידע לחברה ישראלית מחייבת כאמור גם היא את אישור הרשות, מקבל הידע ידרש לקבל על עצמו את החובות כלפי הרשות (לבדו או ביחד עם החברה, כתלות במקרה) והעברת הידע עשויה להיות חייבת בתשלום תמלוגים לרשות. העברת יצור לחו"ל המבוסס על ידע נתמך רשות מחייבת את אישור הרשות ועשויה להביא לתשלום תמלוגים מוגדלים לרשות (עד פי שלושה מסך התמיכה והריבית) וכן לשיעור תמלוגים גבוה יותר.

בגין קשיים של החברה האמריקאית, אך החברה עודנה מחוייבת לתנאי התכנית, לרבות התנאים המתוארים לעיל. למועד הדוח, החברה שילמה תמלוגים בסך 49 אלפי דולר ארה"ב בגין תמיכה זו לקרן BIRD, והיא אינה צופה מכירות המחויבות בתשלום תמלוגים לקרן BIRD בעתיד. לאור האמור, הדוחות הכספיים אינם כוללים התחייבות בגין מענק זה.

16. הון אנושי

16.1. להלן תרשים המבנה הארגוני של החברה למועד הדוח



נכון למועד הדוח וליום 31 בדצמבר 2025, בחברה הועסקו 105 ו-109 עובדים, בהתאמה, לעומת 85 עובדים ביום 31 בדצמבר 2024.

להלן פירוט מצבת העובדים בחברה למועדים אלה:

מחלקות	לתאריך הדוח	ליום 31 בדצמבר 2025	ליום 31 בדצמבר 2024
הנהלה, כספים ומשאבי אנוש	8	8	6
שיווק ומכירות	4	4	3
ניהול פרוייקטים הנדסה ופיתוח	60	59	49
תפעול וייצור	37	34	27
סה"כ	109	105	85

בנוסף לעובדי החברה, החברה מתקשרת נכון למועד הדוח עם כ-20 יועצים עצמאיים ונותני שירותים באמצעות צדדים שלישיים לצורך קבלת שירותים בתחומים שונים, לרבות בקרת איכות, בטיחות, שיווק ופיתוח עסקי, בדיקות מכניות, ניהול פרויקטים, שירותי מהנדסים, תפעול וייצור ועוד.

החל מחודש יוני 2023, מר אליהו שרביט, אלוף במילואים ומפקד חיל הים לשעבר, מכהן כנשיא החברה וכיועץ חיצוני של החברה. במסגרת תפקידו, מר אליהו שרביט מספק לחברה סיוע שוטף לחברה בשיווק, מכירות ופיתוח עסקי, לרבות איתור פרויקטים פוטנציאליים עבור החברה וסיוע בקבלתם, פגישות עם לקוחות והשתתפות בתערוכות בחו"ל והכל בתיאום עם מנכ"ל החברה, ומביא עימו ניסיון של כ-36 שנים בחיל הים הישראלי שבהן מילא תפקידי פיקוד ואסטרטגיה בכירים.

16.2. תלות באנשי מפתח

להערכת החברה, לא קיימת לה תלות מהותית בעובד או בנושא משרה מסוים. יחד עם זאת, עזיבה של נושאי משרה בכירים עלולה לגרום לעיכוב במימוש תוכניות העסקיות של החברה ולהביא לאובדן ידע מקצועי ואישי. החברה נוקטת בפעולות על מנת לשמר עובדים בכירים, כמפורט להלן.

16.3. השקעות באימונים והדרכה

החברה עורכת מעת לעת הכשרות והדרכות לעובדיה לשם הקניית ידע, העשרה ופיתוח מקצועי לעובדים. בתוך כך, עובדי החברה משתתפים בקורסים מקצועיים בנושאים מגוונים, השתלמויות וכנסים בארץ ובעולם וכן נוטלים חלק בהסמכות מקצועיות הרלוונטיות לתפקידם. כמו כן, החברה מקיימת הדרכות תקופתיות בנושאים שונים כגון הדרכות בטיחות, אבטחת מידע, אבטחת איכות, מניעת הטרדה מינית והדרכת שכר ונוכחות.

16.4. תכניות תגמול לעובדים וטיבם של הסכמי העסקה

נכון למועד הדוח, נוהגת החברה להתקשר עם עובדיה בהסכמי העסקה אישיים בהתאם למשא ומתן אישי עם כל עובד, בהתאם לתפקידו, כישוריו, יכולותיו המקצועיות וכיו"ב. מרבית עובדי החברה מועסקים בהיקף משרה מלאה, כאשר חלקם מועסקים במתכונת חודשית גלובלית, חלקם מועסקים על בסיס שעתי וחלקם על בסיס חודשי תוך זכאות לתגמול בגין שעות עבודה נוספות על פי דין.

תנאי העסקה של עובדי החברה כוללים בין היתר הוראות על שעות העבודה, היקף המשרה, תנאי השכר, הפקדות לקופות גמל ולהסדר פנסיוני, ימי חופשה, הבראה ומחלה ותנאים נלווים כגון הפקדות לקרן השתלמות, ועשויים לכלול גם תקציב ארוחות, טלפון נייד, רכב חברה וכיו"ב. כמו כן, כוללים הסכמי העסקה הודעה מוקדמת בהתאם לקבוע בהסכם העסקה האישי מולם וכן התחייבות מצד העובד לשמירה על סודיות, המחאת קניין רוחני וכן התחייבות לאי-תחרות במהלך תקופת העסקה ולמשך תקופה מסוימת אחריה.

החברה נוהגת לבטח את עובדיה בביטוח פנסיוני ולהפקיד מדי חודש לביטוחי מנהלים ו/או קרנות פנסיה בהתאם לשכר העובד. סמוך למועד הדוח, למעט 11 עובדי חברה הזכאים לפיצוי פיטורים על פי דין, מרבית עובדי החברה כפופים להסדר הקבוע בהתאם לאישור הכללי לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963. בהקשר זה, ביחס לכ-12 עובדים בחברה הסדר סעיף 14 כאמור הוחל במהלך תקופת העבודה ו/או הוחל רק על חלק משכרם במהלך תקופת זמן מסוימת.

חלק מהעובדים הבכירים בחברה, זכאים בהתאם להסכמי העסקה האישיים שנחתמו עמם, לתנאי עבודה כגון ביטוח נושאי משרה בכירה, אחזקת רכב והודעה מוקדמת. כמו כן, מרבית העובדים הבכירים עשויים להיות זכאים לבונוסים שנתיים, על בסיס ביצועים ועמידתם ביעדים אישיים שהוגדרו להם.

בנוסף לבונוסים המשולמים לעובדים בכירים, חלק מעובדי החברה זכאים לבונוס שנתי המותנה בקבלת אישור האורגנים המוסמכים בחברה ו/או עמידה ביעדים, וכן זכאים מעת לעת למענקים חד פעמיים בכפוף לשיקול דעת הנהלת החברה בגין מאמץ והישגים מיוחדים. כמו כן, עובדי השיווק והמכירות בחברה עשויים להיות זכאים לעמלות הצלחה בגין מכירות.

16.5. נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירים

למועד הדוח, מכהנים בחברה 11 נושאי משרה בכירה שאינם דירקטורים. נושאי המשרה בחברה מועסקים באמצעות הסכם עבודה אישי. לפרטים אודות תנאי העסקתם של חלק מנושאי המשרה בחברה, ראו תקנה 21 בפרק ד' לדוח תקופתי זה.

16.6. מדיניות תגמול

ביום 25 בפברואר 2026 אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה מדיניות תגמול נושאי משרה בחברה ("מדיניות התגמול"), בהתאם להוראות סעיף 267א לחוק החברות ובהתאם להוראות תקנה 1 לתקנות החברות (הקלות לעניין החובה לקבוע מדיניות תגמול), התשע"ג-2013. מדיניות התגמול מצורפת כנספח א' לפרק 8 לתשקיף הנכלל בדוח תקופתי זה על דרך ההפניה.

16.7. תכנית התגמול ההוני

בחודש אוקטובר, 2025 אישר דירקטוריון החברה את אימוצה של תכנית אופציות לעובדים, לנושאי משרה ולנותני שירותים בחברה ובחברות קשורות לה ("תכנית התגמול ההוני"), אשר מכוחה יוקצו מעת לעת אופציות לא רשומות למסחר ומכשירים הוניים נוספים, לרבות מניות חסומות ויחידות חסומות לעובדים, נושאי משרה, יועצים ונותני שירותים של החברה. לפרטים נוספים, לרבות בדבר ניירות ערך המירים אשר הקצתה החברה לנושאי משרה בחברה ולנותן שירותים, ראו סעיף 3.5 לפרק 3 לתשקיף, הנכלל בדוח תקופתי זה על דרך ההפניה.

17. מיסוי

לפרטים בדבר דיני המס החלים על החברה ראו ביאור 21 לדוחות הכספיים.

18. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם**18.1. כללי**

ככלל, פעילות החברה אינה כרוכה בסיכונים סביבתיים מהותיים. על אף האמור, להיבטים של איכות הסביבה, ובכלל זה מגמת התגברות הרגולציה הסביבתית בשנים האחרונות (לרבות בתחום הפעילות של החברה) לצד השתכללות מנגנוני הפיקוח והאכיפה של רגולציה זו, מחייבת את החברה לסטנדרטים של ציות נאות להוראות השונות בתחומי איכות הסביבה.

18.2. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם

החברה עורכת באופן תקופתי בחינה של רגולציות, חקיקה ומדיניות בתחום ההגנה על הסביבה ושינוי אקלים הרלבנטיות לפעילותה. אחסון מוצרי החברה באתר החברה ושימוש בחומרים מסוימים עשויים לדרוש רישיון עסק לפי חוק רישוי עסקים, תשכ"ח-1968, וצו רישוי עסקים (עסקים טעוני רישוי), תשע"ג-2013. למועד זה החברה לא מחזיקה ברישיון כאמור. למעט האמור, לפעילות החברה לא נדרש להחזיק ברישיונות והיתרים סביבתיים.

עמידתה של החברה בדרישות רגולטוריות בתחום איכות הסביבה אינה כרוכה בעלויות מהותיות עבור החברה. בתקופת הדוח ונכון למועד הדוח, החברה לא נדרשה להוצאות מהותיות בגין סילוק נזקי הסביבה והיא ונושאי משרה בכירה בה לא היו מעורבים בהליכים משפטיים או מנהלים בקשר עם שמירה על איכות הסביבה. למיטב ידיעת החברה, היא עומדת בכל הדרישות לעיל הנוגעות לשמירה על איכות הסביבה.

החברה בוחנת באופן תקופתי את סיכוני הסביבה והאקלים המהותיים הרלבנטיים בתחום פעילותה, לרבות ביחס לשינוי חקיקה ומדיניות, וכן לסיכונים הקשורים בשרשרת האספקה של החברה ובהשפעות המוצר על הסביבה. למעט האמור לעיל, החברה אינה נדרשת לעמוד בדרישות רגולטוריות מהותיות בקשר עם איכות הסביבה.

כמו כן, נכון למועד הדוח, לא זיהתה החברה סיכונים מהותיים בתחום איכות הסביבה ושינוי אקלים הרלבנטיים לפעילותה.

18.3. הליכים משפטיים בקשר עם איכות הסביבה

להערכת החברה ולמיטב ידיעתה, בתקופת הדוח ועד למועד פרסומו לא התנהלו נגד החברה הליכים ו/או תביעות הקשורים באיכות הסביבה אשר יש להם או צפויה להיות להם השפעה או השלכה מהותית על החברה, אשר פועלת לשמירת הוראות הדין בנושא.

בתקופת הדוח ועד למועד פרסומו לא נפסקו סכומים שעל החברה לשלם במסגרת הליכים בתחום איכות הסביבה.

19. מגבלות פיקוח החלות על התאגיד

19.1. חוק הפיקוח על יצוא ביטחוני, התשס"ז – 2007 ("חוק הפיקוח על יצוא ביטחוני")

החברה עוסקת בין היתר בפיתוח, ייצור, ושיווק של מערכות תת ימיות, ומערכות להגנה היקפית המהוות ציוד ביטחוני, שיצואו כפוף לפיקוח בהתאם להוראות חוק הפיקוח על יצוא ביטחוני.

בהתאם להוראות חוק הפיקוח על יצוא ביטחוני, תשס"ז-2007 ("חוק הפיקוח על יצוא ביטחוני"), אגף הפיקוח על הייצוא הביטחוני במשרד הביטחון ("אפ"י") מהווה את הרשות המוסמכת לפקח על יצוא ביטחוני בישראל. בהתאם להוראות חוק הפיקוח על יצוא ביטחוני, יצוא של ציוד ביטחוני מחייב קבלת רישיון שיווק ורישיון ייצוא מאפ"י (בכפוף לפטורים הקבועים בדין בהתאם לתקנות הפיקוח על יצוא ביטחוני (פטור מרישיון שיווק ביטחוני), התשס"ח – 2008 ותקנות הפיקוח על יצוא ביטחוני (פטור מרישיון יצוא ביטחוני), התשע"ז – 2017). בנוסף, חוק הפיקוח על יצוא ביטחוני קובע חובת ניהול רישום ושמירת מסמכים בנוגע לעסקאות ייצוא ביטחוני שביצע למשך תקופה של 10 שנים ממועד סיום ביצוע הייצוא הביטחוני.

הפרה של הוראות חוק הפיקוח על יצוא מנהלי עשויה להיחשב כעבירה פלילית ומנהלית. בהתאם לזאת חוק הפיקוח על יצוא ביטחוני מקנה לאפ"י סמכות אכיפה מנהלית, מכוחה מוסמך ראש אפ"י להטיל עיצומים וקנסות אזרחיים על מי שהפר את הוראות החוק. בהתאם להוראות חוק הפיקוח על יצוא ביטחוני, קיימות לאפ"י סמכויות ביקורת ופיקוח שונות על מנת לפקח על הציות לחוק הייצוא הביטחוני.

19.2. החברה כספק מוכר של משרד הביטחון

החברה הינה ספק מוכר של משרד הביטחון, אשר מהווה לקוח של החברה. בהתאמה, החברה נדרשת לעמוד בדרישות מקדימות, בתקנון הספקים ובהוראות מערכת הביטחון, החלים על התקשרויות עם משרד הביטחון.

19.3. תשלום תמלוגים למשרד הביטחון

גורמים העושים שימוש בידע או ציוד של משרד הביטחון במסגרת ייצוא ביטחוני, מחויבים בתשלום תמלוגים למשרד הביטחון בגין השימוש כאמור. בהתאם לכך, החברה התקשרה בשנת 2020 בהסכם עם משרד הביטחון, לפיו תשלם החברה תמלוגים שנתיים בגין כלל מכירות החברה בתחום מערכות תת ימיות. לעניין זה, "מכירות החברה בתחום מערכות תת ימיות", משמעו סך מכירות החברה בתחום זה, בניכוי: (1) מכירות לקבלן ראשי שלו הסכם תמלוגים כוללני עם משרד הביטחון (למניעת כפל תשלום תמלוגים); (2) מכירות למשרד הביטחון ומכירות שהמשתמש הסופי בהן הינו משרד הביטחון; (3) הוצאות ייעוץ שיווקי; וכן, (4) הוצאות נוספות כמפורט בהסכם. בהתאם להוראות ההסכם עם משרד הביטחון, סכום התמלוגים השנתיים המשולמים על ידי החברה הינו בשיעור שאינו מהותי מתוך ממכירות החברה בתחום מערכות תת ימיות.

בשנת 2025, היקף התמלוגים ששולם על-פי הסכם זה היה בסכום שאינו מהותי לחברה. לפרטים בדבר היקף התמלוגים בתקופת הדוח, ראו סעיף 7.2(9) בפרק ד' לדוח תקופתי זה.

19.4. מניעת שחיתות

החברה פועלת בהתאם להוראות הדין והאמנות הבינלאומיות החלות עליה בנושאים של ציות למניעת שחיתות, לרבות: אמנת ה-OECD למניעת שוחד בעסקאות בינלאומיות; חוק העונשין, התשל"ז-1977, בפרט פרק ט' העוסק בפגיעה בסדרי שלטון ומנהל תקין; וכן ה-Foreign Corrupt Practices Act of 1977 (FCPA) של ארצות הברית. החברה מיישמת מדיניות ציות מקיפה בתחום זה, הכוללת מנגנוני בקרה, הדרכות שוטפות וניהול סיכונים, וממונה בה קצין ציות האחראי על פיקוח והטמעת כללי הציות למניעת שחיתות.

20. הסכמים מהותיים

20.1. לפרטים אודות הסכמים מהותיים של החברה שלא במהלך העסקים הרגיל שלה, ראו בסעיפים 8.12 ו-9.13.2 לעיל בדבר התקשרויות החברה עם לקוחות מהותיים, בסעיפים 8.16 ו-9.17 לעיל בדבר התקשרויות החברה עם ספקים אשר היוו לפחות 10% מרכישות החברה בהתאם לדוחות הכספיים, בסעיף 14.4 לעיל בדבר אשראי מהותי שהועמד לחברה בתקופת הדוח, ובסעיף 11.2 לעיל בדבר הסכם השכירות שבו התקשרה החברה (על תוספותיו) בקשר עם משרדי החברה, מעבדה ומחסנים.

20.2. התקשרות החברה עם חברה פרטית לאספקת מערכות אחיזת שטח-תת ימיות ללקוח קצה

מדינת

בחודש פברואר, 2026, התקשרה החברה בהסכם מסגרת עם חברה פרטית אירופאית לאספקת מערכות אחיזת שטח תת-ימיות ללקוח קצה מדינתי חבר נאט"ו ("הסכם המסגרת" ו-"המוצרים"). ההתקשרות האמורה, עם לקוח חדש של החברה באירופה, הפועל בסביבה

המאופיינת באתגרים משמעותיים בתחומי ההגנה התת-ימית, מהווה נדבך נוסף בהרחבת פעילות החברה בשווקים בינלאומיים. פעילות זו משתלבת במאמצי החברה לחדור ולהעמיק את אחיזתה באזורים בעלי צורך גובר בפתרונות מתקדמים למודעות תת-ימית, ומהווה חלק מהתוכנית האסטרטגית של החברה לצמיחה בתחום אחיזת השטח התת-ימי.

הסכם המסגרת קובע את התנאים הכלליים לפיהם הלקוח ירכוש את המוצרים מהחברה, בכפוף ועל פי הזמנות שיתקבלו מכוחו, ובכלל כך מסדיר את עיקרי התנאים הבאים:

א. תוקף ההסכם: הסכם המסגרת הינו לתקופה של 3 שנים, ויוארך אוטומטית לתקופות של שנה כל אחת, אלא אם מי מהצדדים יביא לסיומו בהתראה של שנה מראש.

ב. אבני דרך, היקפי הזמנות ותנאי תשלום: הסכם המסגרת כולל את מחירי המוצרים שיסופקו על פי הזמנות שיתקבלו מכוחו, כאשר ביחס לכמות מוצרים ראשונית, בתמורה מצטברת של כ-9.7 מיליון דולר, תשולם מקדמה בשיעור של כ-30% שתשולם בתחילת הפרויקט ויתר הסכום ישולם בשלבים בכפוף לעמידה באבני הדרך הקבועות בהסכם, כאשר התשלום האחרון משולם בתום כשנתיים. בנוסף, נקבעו תנאי תשלום לרכישת כמות נוספת של המוצרים, בסך כולל של עד כ-4 מיליון דולר, ביחס אליהם התשלום מבוצע בעת אספקתם (כאשר לכל מוצר קבוע מועד אספקה שונה, בין שנה לכשנתיים).

במהלך חודש מרץ 2026 הלקוח השלים את ההזמנות לרכישת המוצרים (כמות המוצרים הראשוניים וכן הכמות הנוספת של המוצרים) בתמורה לסך כולל של כ-13.5 מיליון דולר ארה"ב, אשר ישולמו בהתאם לאבני הדרך לתשלום הקבועים בהסכם המסגרת, כאשר על פי תנאי ההזמנה התשלום האחרון צפוי להיות משולם במהלך שנת 2028.

יובהר, כי הערכת החברה בסעיף זה לעיל לעניין מועד ביצוע התשלום האחרון על ידי הלקוח, מבוססת על הנתונים והמידע המצויים בידה נכון למועד הדוח. הערכה זו מהווה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר עשוי שלא להתממש או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה על ידי החברה כתוצאה מגורמים שאינם תלויים בחברה ואינם בשליטתה ולהם השפעה על הבשלת התנאים להכרה בהכנסה (לרבות בקשר עם גורמי הסיכון אשר עשויים להשפיע על פעילות החברה, כמפורט בסעיף 25 להלן).

21. הליכים משפטיים

למועד הדוח, החברה אינה צד להליכים משפטיים מהותיים תלויים או להליכים משפטיים מהותיים שהסתיימו במהלך תקופת הדוח.

22. יעדים ואסטרטגיה עסקית

האסטרטגיה העסקית של החברה מתמקדת בהמשך ביסוס וחיזוק מעמדה בשוקי הליבה בהם היא פועלת, לצד פיתוח מנועי צמיחה חדשים, תוך שמירה על מובילות טכנולוגית וחדשנות מתמשכת.

החברה שואפת להמשיך ולהעמיק את פעילותה בתחום פתרונות האקוסטיקה התת-ימית והסונארים, המבוססים על טכנולוגיות עיבוד אותות ואלגוריתמיקה מתקדמת, וכן להרחיב את פעילותה בתחום מערכות זמן אמת ומערכות משובצות (Embedded Systems), לרבות בתחומים של תקשורת, טלמטריה וראייה ממוחשבת.

לשם כך, החברה פועלת בהתאם לעקרונות האסטרטגיים הבאים:

- א. הרחבת פעילותה של החברה בתחום האקוסטיקה התת ימית, מבוססי סונאר, ובפרט חתירה להובלה עולמית של תחום אחיזת שטח תת מימית תוך המשך פיתוח תכונות ויכולות ייחודיות למוצרי החברה.
 - ב. הרחבת הפעילות בתחום פיתוח וייצור של מערכות זמן אמת ומערכות משובצות תוך פיתוח מכלולים ומוצרים ייחודיים בתחום המבוססים על היכולות הייחודיות של החברה.
 - ג. הובלה טכנולוגית – החברה ממשיכה להשקיע בפיתוח תכונות ויכולות ייחודיות למוצריה, בדגש על אחיזת שטח תת-ימית ושימוש בטכנולוגיות מתקדמות לעיבוד אותות אקוסטיים, פיתוח מוצרים ייחודיים מבוססי אינטליגנציה מלאכותית, תוכנה מתקדמת וענן תת מימי.
 - ד. שיתופי פעולה אסטרטגיים – החברה פועלת להרחיב את שיתופי הפעולה עם יצרניות ביטחוניות מובילות בישראל ובעולם, במטרה לחדור לשווקים חדשים ולבסס את מעמדה כבית פיתוח וייצור בתחומי הליבה שלה עבור התעשייה הביטחונית וכשותף מוביל לחילות ים מתקדמים בדגש על חיל הים הישראלי, ציים של מדינות נאט"ו ותעשיות האנרגיה בים.
 - ה. מרכז מצוינות טכנולוגי – החברה שואפת לשמש מרכז מצוינות וכתובת לפיתוח וייצור עבור לקוחות קצה בכל הקשור לאלגוריתמיקה, עיבוד אותות אקוסטיים ואחיזת שטח בתוך התת-ימי.
 - ו. הרחבת סל הפתרונות – החברה פועלת להרחיב את מגוון הפתרונות והשירותים שהיא מציעה, הן בתחום הביטחוני והן בתחום האזרחי, תוך שילוב טכנולוגיות נוספות בשרשרת הערך של מוצריה.
 - ז. גידול אורגני לצד רכישות אסטרטגיות – החברה בוחנת מהלכי רכישה, מיזוגים ושיתופי פעולה, במטרה ליצור סינרגיה עם תחומי פעילותה, להרחיב את סל פתרונותיה ולחזק את ערוצי השיווק והמכירה, בדגש על חדירה לשוקי Tier 1 בזירה הבינלאומית.
 - ח. היערכות להרחבת היקפי ייצור – החברה נערכת למימוש היקפי האספקות הצפויים, תוך הרחבת שטחי הייצור והבדיקות, והצטיידות בתשתיות מתקדמות. כמו כן, היא נערכת לכניסה לייצור של תתי-מערכות נוספות המהוות רכיב מהותי במוצריה.
 - ט. חדשנות מוצרית ומחקר ופיתוח – החברה משקיעה בפיתוח מוצרים חדשים, הן בתחום התת-ימי והן בתחום מערכות זמן אמת, עבור השוק הישראלי והבינלאומי. מספר מוצרי מפתח, הנמצאים כיום בשלבי הבשלה, צפויים להיכנס לייצור סדרתי ולהימסר ללקוחות במהלך שנת 2026.
- האסטרטגיה העסקית של החברה נועדה לאפשר לה לממש את יעדיה הפיננסיים לטווח הבינוני והארוך, כפי שהוגדרו על ידי דירקטוריון החברה.
- לפרטים אודות תחזיות החברה לשנת 2026 ויעדי הדירקטוריון לשנים הבאות, ראו סעיף 6 לדוח הדירקטוריון לשנת 2025, המצורף במסגרת פרק ב' לדוח זה.
- המידע הנכלל בסעיף זה אודות התוכניות העסקיות והאסטרטגיה של החברה ואופן קידומן, מהווה מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור מבוסס על הערכות ואומדנים**

סובייקטיביים של הנהלת החברה, ניתוח השווקים של תחומי הפעילות של החברה, תוכניות העבודה של החברה, תקציבה, צבר ההזמנות הקיים של החברה, קצב הגידול שלו בשנים האחרונות, לוחות הזמנים המתוכננים במסגרת ההזמנות ותמהיל ההזמנות, וכן על אינדיקציות שעולות מהשיח השוטף של החברה עם לקוחותיה ומידע נוסף המצוי בידי החברה למועד הדוח. יכולת החברה לממש את יעדיה האסטרטגיים שהעמידה לעצמה ולממש את מלוא פוטנציאל מנועי הצמיחה שלה, כמו גם לעמוד בהוצאתם לפועל של הערכותיה ושל פרויקטים שונים ושל תכניות עסקיות שונות של החברה, לרבות עמידה בלוחות הזמנים לפיתוח ולייצור המוצרים ואספקתם ובאבני הדרך והמועדים הרלוונטיים בפעילות הפרויקטלית שלה, מסתמכת במידה בלתי מבוטלת גם על גורמים שמעצם טבעם, אינם בשליטתה. בהתאם, יעדי האסטרטגיה המובאים לעיל עשויים להתממש, כולם או חלקם, באופן שונה מבחינה מהותית מכפי שנצפה ואף לא להתממש כלל, זאת בגין התרחשותם של גורמים אשר אינם בשליטת החברה ובכלל זה, נתוני הצמיחה בענפי המשק השונים, החמרה במצב הכלכלה והתפתחויות בשווקים בעולם, החרפת ההאטה הכלכלית בישראל כתוצאה מחידוש הלחימה ו/או החמרת המצב הביטחוני, שינויים בקשרי מדינת ישראל עם מדינות אחרות ויחסי החוץ שלה, שינויים רגולטוריים, ו/או אי קבלת אישורי ייצוא ואישורים רגולטוריים אחרים, סנקציות ומגבלות סחר, תנאים סביבתיים המשפיעים על קצב התקנת המוצר, אתגרים בשרשרת האספקה האופייניים לתעשייה הביטחונית, שינויים בעלות התכניות ובמימון (לרבות בגין הוצאות לא צפויות), אילוצים תקציביים של לקוחות או שינויים בהם, התפתחות של תחרות או פיתוח מוצרים תחליפיים על ידי תאגידים מתחרים, או התממשות של אחד מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 25 להלן.

23. צפי להתפתחות בשנה הקרובה

בכוונת החברה לפעול לקידום יעדיה האסטרטגיים כפי שהוצגו בסעיף 22 לעיל וכמפורט להלן:

(1) החברה תפעל להרחבת בסיס לקוחותיה על-ידי כניסה למדינות נוספות באמצעות הרחבת מערך היועצים שלה ומיקוד במדינות בעלות פוטנציאל לרכש מוצרי החברה, ולהעמקת מעורבותה בפרויקטים קיימים, תוך מיצוב פתרונותיה כחלק בלתי נפרד מפלטפורמות מבצעיות ומערכות רב-שכבתיות של לקוחותיה, במטרה לתרום ליצירת רציפות והמשכיות עסקית ולבסס קשרי לקוחות ארוכי טווח.

(2) בכוונת החברה להמשיך ולחזק את פעילותה מול גופי הרכש וקבלני המשנה המרכזיים בתעשיות הביטחוניות, תוך שיתוף פעולה הדוק עם מחלקות הפיתוח וההנדסה של לקוחותיה.

(3) החברה מתכננת להרחיב את סל הפתרונות המוצע ללקוחותיה, הן באמצעות פיתוח פתרונות חדשים המותאמים לדרישות מבצעיות מתפתחות והן באמצעות שדרוגים טכנולוגיים של מוצרים קיימים. במקביל, תשאף החברה לנצל הזדמנויות עסקיות חדשות, לרבות השתתפות במכרזים ייעודיים וקידום פעילות יזומה בשווקים קיימים ובשווקים בינלאומיים נבחרים.

(4) החברה תמשיך להשקיע בחדשנות טכנולוגית, תוך שיפור מתמיד של הביצועים, האמינות והיכולות של פתרונותיה, וכן תפעל לניהול קפדני של שרשרת האספקה ולחיזוק גמישותה התפעולית, במטרה להבטיח מענה מיטבי לדרישות הלקוחות.

לצד זאת, הנהלת החברה שמה דגש על שמירה על יציבותה העסקית והפיננסית, תוך ניהול זהיר של סיכונים גלובאליים וסביבה תחרותית משתנה.

הערכות החברה המובאות לעיל אודות הצפי להתפתחות בשנה הקרובה הן בגדר מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור כולל הערכות סובייקטיביות של הנהלת החברה בהסתמך, בין היתר, על המידע הקיים בחברה למועד הדוח, לרבות האסטרטגיה של החברה ותכניות העבודה שלה. המידע כאמור, מטבעו, עשוי שלא להתממש או להתממש באופן שונה מבחינה מהותית ו/או להשתנות כתוצאה ממספר רב של גורמים אשר אינם בשליטת החברה כגון אי עמידה ביעדים עסקיים, שינויים רגולטוריים המשפיעים על פעילות החברה בטווח הבינוני והקצר, השפעת גורמים מאקרו כלכליים או ענפיים, התפתחויות שונות בתחומי הפעילות בהן פועלת החברה, העדר מקורות מימון עתידיים, או התממשות אחד או יותר מבין גורמי הסיכון המפורטים בסעיף 25 להלן.

24. מידע כספי לגבי איזורים גיאוגרפיים

לפירוט הכנסות החברה לפי איזורים גיאוגרפיים, ראו ביאור 15.ב. לדוחות הכספיים.

25. דיון בגורמי סיכון

להערכת הנהלת החברה, פעילות החברה בתחום הפעילות חשופה לגורמי הסיכון העיקריים הבאים:

25.1. גורמי סיכון מאקרו כלכליים

א. שינויים בשערי חליפין: החברה פועלת בשווקים בינלאומיים ומקבלת חלק מהותי מהכנסותיה במטבעות זרים, בעיקר דולר ארה"ב, וכך גם חלק משמעותי מהוצאות החברה הינן בדולר ארה"ב או צמודות לדולר ארה"ב. לפיכך, מטבע הפעילות של החברה הינו דולר. לצד האמור, בשל מיקום פעילותה העיקרית של החברה בישראל חלק מהותי מהוצאות החברה הינן בש"ח, בעיקר הוצאות העסקת עובדים ונותני שירותים בישראל, הוצאות שכירות וחלק מההוצאות בגין רכש מוצרים ושירותים מספקים וקבלני המשנה של החברה. לכן, החברה חשופה לסיכונים הנובעים משינויים בשערי חליפין, בעיקר בשער הש"ח, אשר עלולים להשפיע על תוצאות פעילותה ומצבה הכספי. החברה נוקטת אמצעים לגידור חשיפתה לשינויים בשערי חליפין, לרבות באמצעות עסקאות הגנה והגנות טבעיות, אולם אין וודאות כי אמצעים אלו יצליחו לבטל את החשיפה במלואה או למנוע השפעות של תנודתיות חריגה בשערי החליפין.

ב. האטה כלכלית עולמית: פעילות החברה מושפעת מגורמים כלכליים גלובליים, לרבות האטה כלכלית עולמית, אינפלציה, תנודתיות בשוק ההון, עלייה בשיעורי הריבית, שיבושים בשרשראות אספקה, מחסור ברכיבים טכנולוגיים ועליית מחירים של חומרי גלם. גורמים אלה עשויים להביא לעלייה בעלויות התפעוליות של החברה, לעיכובים בביצוע פרויקטים ולפגיעה ברווחיות. בנוסף, האטה כלכלית במדינות שונות עלולה להביא להפחתה בתקציבי ביטחון, לקיטון בהיקף הזמנות ולדחייה או ביטול של פרויקטים מתוכננים. על אף האמור, יצוין כי ניתן לזהות מגמה של יציבות יחסית של השווקים הביטחוניים בעיקר, גם בתקופות של אי וודאות כלכלית.

ג. שיבושים בשרשרת האספקה ועליית מחירי תשומות: החברה נשענת בין היתר על זמינות רכיבים אלקטרוניים, מערכות מחשוב מתקדמות וחומרי גלם ייחודיים. שיבושים בשרשרת האספקה הגלובלית, מחסור ברכיבים, עלייה במחירי הובלה ושילוח או מגבלות ייבוא עשויים

להביא לעיכובים באספקת מוצרים, לפגיעה בעמידת החברה בלוחות זמנים ולהשפעה שלילית על פעילותה. על מנת להפחית סיכון זה, פועלת החברה לגיוון מקורות האספקה שלה לשמירה על רציפות התפעול.

ד. המצב הפוליטי והביטחוני בישראל ובעולם: למצב הפוליטי והביטחוני בארץ ובעולם עלולה להיות השפעה על נכונות חברות וממשלות זרות להתקשר בהסכמים עם חברות ישראליות. כמו כן, למצב הפוליטי והביטחוני בישראל יש השפעה על תקציב הביטחון בישראל וכנגזרת על רכש אפשרי של מוצרי החברה על ידי מדינת ישראל וגורמים הקשורים לה וכן על ידי חברות ישראליות המסתייעות במימון מדינתי. מתיחות אזורית, שינויים פוליטיים תכופים והידרדרות המצב הביטחוני או הפוליטי בישראל, לרבות מבצע צבאי רחב או הסלמה בגזרות שונות עלולים להשפיע על פעילות החברה, על זמינות העובדים ועל הביקוש למוצריה. בנוסף, שינויים גיאופוליטיים מהותיים בעולם, עלולים להוביל לשיבושים בשרשראות האספקה העולמית ועל הביקוש למוצרי החברה. יחד עם זאת יצוין, כי בשנים האחרונות, על רקע התחזקות המתיחות הגיאו-פוליטית והצורך הגובר בפתרונות טכנולוגיים מתקדמים בתחומי ההגנה והביטחון, ניכרת מגמה של גידול בביקוש למוצרי החברה, בעיקר מצד לקוחות ביטחוניים. החברה עוקבת באופן שוטף אחר ההתפתחויות ונערכת להשלכותיהן.

בנוסף לאמור לעיל, כחברה הפועלת בתחום הביטחוני ומזוהה עם מדינת ישראל, היא עלולה החברה להיות מושפעת משינויים בתדמית ישראל בעולם, אשר עשויים ליצור לחברה קושי לקדם פעילות עסקית במדינות מסוימות.

ה. עלייה בשיעורי האינפלציה או הריבית: עלייה בשיעורי האינפלציה או הריבית בישראל ו/או בעולם עלולה להביא לעלייה בעלויות הרכש והייצור של החברה, ולהשפיע לרעה על רווחיותה ועל התזרים שלה.

25.2. סיכונים ענפיים

א. שינויי חקיקה ורגולציה: החברה פועלת בענף ביטחוני רגיש הכפוף לרגולציה בארץ ובמדינות היעד ולמגבלות ייצוא. לשינויי חקיקה בארץ ובעולם, לרבות שינויי מדיניות רגולטורית בתחומי פעילותה של הקבוצה, עלולה להיות השפעה על יכולתה של החברה לעמוד בלוחות הזמנים לאספקת מוצריה ולהיכנס לשווקים חדשים בעולם.

ב. תחרות בשוקי הפעילות של החברה: החברה פעולת בסביבה תחרותית, הן בשוק המקומי והן בזירה הבינלאומית, מול חברות טכנולוגיה וביטחוניות גדולות. שחקנים אלו עשויים ליהנות מיתרונות של גודל, ממקורות מימון נרחבים, מהיקפי שיווק והפצה רחבים יותר או מקשרים מבוססים עם לקוחות ביטחוניים וממשלתיים. החברה מתמודדת עם סיכון זה באמצעות השקעה מתמשכת במחקר ופיתוח, פיתוח פתרונות עם יכולות ייחודיות המתואמים לצרכי לקוחותיה, והעמקת קשריה האסטרטגיים עם לקוחות קיימים.

ג. סטייה מעלויות פיתוח מתוכננות: החברה מבצעת כחלק מפעילותה השוטפת פרויקטים עתירי פיתוח, בעלי סיכונים טכנולוגיים גבוהים. הערכת חסר של סיכונים הפיתוח ופערי ידע בפרויקט פיתוח עלולים לגרום לעיכובים באספקת המוצר, לעלויות גבוהות מהמתוכנן ולגרום להפסדים.

ד. סיכוני סינבר: החברה פועלת כל העת לאבטחת המידע שברשותה ולהגנה על הקנין הרוחני שלה, שכן פרכת אבטחה עלולה לגרום לדליפת מידע רגיש של לקוחותיה ושל קניינה הרוחני אשר עשויה לפגוע באמון הלקוחות, לגרום לחשיפת מידע רגיש ולפגוע מהותית בחברה. על מנת לצמצם את הסיכון האמור, החברה מיישמת אמצעי הגנה מתקדמים לאבטחת מערכות המידע שלה ומשקיעה בכך משאבים. החברה מקיימת מערך הגנה, ניטור ואבטחת מידע, הכולל מיסוד נהלי עבודה מתאימים העומדים בתקן ISO27001, מינוי ממונה אבטחת מידע פנים ארגוני והקצאת משאבים ותקציבים עבור מערך אבטחת המידע בחברה. כמו כן, החברה דואגת להעביר הדרכות לעובדים חדשים ולעובדים קיימים. כן נעשות בקרות תקופתיות וניטור שוטף למערכות אבטחת המידע בחברה, והחברה מקיימת פיקוח ושיפור מתמיד של תשתיות העבודה.

ה. שינויים בהיקפי תקציבי ביטחון ורכש ממשלתי: חלק מהותי מפעילות החברה מבוסס על פרויקטים הממומנים מתקציבי ביטחון ומתקציבי ממשלה וגופים ביטחוניים בישראל ובמדינות אחרות עימן מקיימת החברה קשרים עסקיים. בהתאם, פעילות החברה והמשך התפתחותה מושפעות, בין היתר, מהמשך נכונותם של משרד הביטחון וגורמים ממשלתיים אחרים בישראל ובמדינות אחרות להשקיע משאבים בתכניות ביטחוניות, ולרכוש מוצרים ושירותים של החברה. שינויים בהיקף התקציבים ובמדיניות הממשלתית בישראל ובמדינות היעד של החברה עלולים לפגוע בהיקף הפעילות של החברה ובתוצאותיה הכספיות.

25.3. סיכונים ייחודיים

א. אובדן לקוחות משמעותיים וקשיי גבייה: לחברה מספר לקוחות אשר מהווים נתח מהותי מהכנסותיה. בהתאם, אובדן אחד מלקוחות אלו ו/או ירידה בהיקף פעילותו ו/או קושי ביכולת החברה לממש ולגבות תשלומים במועד מלקוחותיה (לרבות כתוצאה מעיכובים באישור חשבוניות עקב הליכים תקציביים, רגולציה ביטחונית או שינויי מדיניות) עלול לפגוע בתוצאות החברה.

ב. שימור הון אנושי: פעילות החברה כרוכה בפיתוח מוצרים ובשימור ידע ייחודי המקנים לחברה יתרון תחרותי, ומבוססת בין היתר על הידע, הניסיון והמומחיות של עובדיה, ובפרט אנשי פיתוח, מהנדסים וטכנאים בעלי התמחות ייחודית בתחומי פעילותה. עזיבה של עובדים מרכזיים או קושי בגיוס כוח אדם מיומן עלולים להשפיע לרעה על תוצאותיה העסקיות של החברה.

ג. שמירה על קניין רוחני וידע טכנולוגי של החברה: ישנה חשיבות רבה בשמירה על הקניין הרוחני ועל הידע הטכנולוגי הקיים של החברה. היכולת להמשיך ולהיות מובילה במתן השירותים הניתנים על ידי החברה ללקוחותיה, תלויה בין היתר, ביכולת ההגנה על הקניין הרוחני עליו מבוססים מוצרי ושירותי החברה ועל סודיות מסחרית. במידה שהחברה לא תצליח להגן כראוי על הטכנולוגיה שלה, הדבר עלול להוביל להגברת תחרות על ידי מתחרותיה ואף לאובדן לקוחות. כמו כן, קיים הסיכון שמתחרותיה של החברה יפתחו מוצרים ושירותים דומים לאלה של החברה באמצעות "הנדסה לאחור" של הטכנולוגיה שלה, ייתכן גם שהחברה כלל לא תוכל לאתר כל שימוש כאמור או כל שימוש לא מורשה אחר, ובהתאם לא תוכל לנקוט בהליכי אכיפה על מנת להגן על הקניין הרוחני והטכנולוגיה שלה.

25.4. להלן הערכות החברה לגבי מידת השפעתם של גורמי הסיכון האמורים על החברה :

מידת ההשפעה של גורם הסיכון			גורם סיכון
השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה	
סיכונים מאקרו-כלכליים			
	+		שינויים בשערי חליפין
	+		האטה כלכלית עולמית
	+		שיבושים בשרשרת האספקה ועליית מחירי תשומות
	+		המצב הפוליטי והבטחוני בישראל ובעולם
+			עלייה בשיעורי האינפלציה או הריבית
סיכונים ענפיים			
	+		שינויי חקיקה ורגולציה
	+		תחרות בשוקי הפעילות של החברה
	+		סטייה מעלויות פיתוח מתוכננות
	+		סיכוני סייבר
		+	שינויים בהיקפי תקציבי ביטחון ורכש ממשלתי
גורמי סיכון ייחודיים לחברה			
	+		אובדן לקוחות משמעותיים וקשיי גבייה
	+		שימור הון אנושי
	+		שמירה על קניין רוחני וידע טכנולוגי של החברה

פרק ב'

דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד

31 בדצמבר, 2025

די.אס.איי.טי פתרונות בע"מ

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

דירקטוריון די.אס.איי.טי פתרונות בע"מ ("החברה") מתכבד בזאת להגיש את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025 ("הדוח"), בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות").

א. הסברי הדירקטוריון למצב עסקי החברה

1. תיאור תמציתי של החברה ואירועים מהותיים בתקופת הדוח ולאחריה

1.1. החברה התאגדה ביום 31 באוקטובר, 1993, כחברה פרטית מוגבלת במניות בהתאם לפקודת החברות [נוסח חדש], התשמ"ג-1983, בשם "ענדן ניהול ומיחשוב מערכות בע"מ". ביום 27 ביוני, 2001, שינתה החברה את שמה ל"ענדן פתרונות אי טי בע"מ", וביום 27 ביולי, 2005, שינתה החברה את שמה לשמה הנוכחי.

1.2. הנפקה ראשונה של מניות החברה ורישום למסחר; הקצאת ניירות ערך המירים לנושאי משרה ולנותני שירותים

ביום 12 במרץ, 2026, נרשמו מניות החברה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ ("הבורסה") מכח תשקיף להשלמה של הנפקה ראשונה לציבור ותשקיף מדף של החברה מיום 26 בפברואר 2026 (מס' אסמכתא: 2026-01-018449) והודעה משלימה מיום 10 במרץ, 2026 (מס' אסמכתא: 2026-01-021393) (להלן יחד: "התשקיף").

במסגרת התשקיף, בהמשך לאישור דירקטוריון החברה, הקצתה החברה לנושאי משרה ולנותני שירותים בחברה, כמות כוללת של 905,340 אופציות הניתנות למימוש לעד 905,340 מניות רגילות של החברה, וכן 208,124 יחידות מניה חסומות שיבשילו לעד 208,124 מניות רגילות של החברה. לפרטים בדבר תנאי ההקצאה האמורה ותנאי תכנית התגמול ההוני מכוחה בוצעה ההקצאה, ראו פרק 3 לתשקיף.

עם השלמת ההנפקת מניותיה לראשונה לציבור (IPO) ורישומן למסחר בבורסה, החברה הפכה לחברה ציבורית, כמשמעות המונח בחוק החברות, התשנ"ט-1999 ("חוק החברות").

1.3. השליטה בחברה

החל מחודש פברואר 2018 ועד למועד ביטולו בסמוך לפני אישור התשקיף בדירקטוריון החברה ביום 25 בפברואר, 2026, עמד בתוקף הסכם בעלי מניות בין רפאל, מר וסרמן, מר סידס ושני בעלי מניות נוספים בחברה ("הסכם בעלי המניות הישן").¹ הסכם בעלי המניות הישן כלל, בין היתר, הוראות שונות הנוגעות לניהול החברה, לרבות בדבר מינוי מנכ"ל ופיטוריו, מינוי חברי דירקטוריון ויושב ראש לדירקטוריון החברה וכן מנגנונים לקבלת החלטות מיוחדות. בנוסף, הסדיר הסכם בעלי המניות הישן את אופן העברת האחזקות בחברה לצדדים שלישיים.²

¹ עובדים לשעבר בחברה אשר מחזיקים, נכון למועד פרסום הדוח, פחות מ-1% מההון המונפק והנפרע של החברה.
² במסגרת עסקת הרכישה, ה"ה וסרמן וסידס נטלו על עצמם התחייבויות שהייתה למוכרת בעסקה כלפי החברה (בסעיף זה – "ההלוואה"). במהלך תקופת הדוח, נפרעה יתרת ההלוואה. לפרטים נוספים בקשר עם התחייבות זו של ה"ה וסרמן וסידס לחברה ראו בביאור 14 לדוחות הכספיים המצורפים לדוח תקופתי זה.

ממועד ההנפקה על פי התשקיף, (א) כל עוד לא תחולנה נסיבות אחרות, לא קיים בחברה בעל שליטה (כהגדרת המונח שליטה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך")); ו-(ב) החל ממועד רישום מניותיה למסחר בבורסה, החברה רואה במר וסרמן ומר סידס יחד וכן ברפאל כבעלי שליטה בחברה לעניין הוראות סעיף 268 לחוק החברות בלבד (כל עוד שיעור ההחזקות של כל אחת מהקבוצות לעיל יעלה על 25% מזכויות ההצבעה בחברה, אם אין אדם אחר המחזיק בלמעלה מחמישים אחוזים מזכויות ההצבעה בחברה).

1.4 תחומי פעילות

למועד הדוח, החברה עוסקת בשני תחומי פעילות עיקריים:

א. תחום מערכות הגנה תת-ימיות: בתחום זה, עוסקת החברה בפיתוח, תכנון וייצור מערכות לאבטחת נכסים ופלטפורמות ימיים חיוניים, עבור חילות ים במדינות שונות וחברות אנרגיה מובילות. במסגרת פעילות זו, החברה מציעה שורה של פתרונות מתקדמים בתחום האקוסטיקה הימית המשמשים לאיסוף מודיעין והגנה על פלטפורמות ימיות, מתקנים אסטרטגיים, נמלים, תשתיות אנרגיה, בסיסים ימיים, גבולות ימיים ועוד, במטרה לתת מענה בזמן אמת לחשש ההולך וגובר מפני איומים תת ימיים כגון צוללנים, צוללות, טורפדו וכלים בלתי מאוישים;

ב. תחום מכלולים ותתי מכלולי RT: בתחום זה, עוסקת החברה בפיתוח וייצור מכלולים ותתי-מכלולים (RT – Real Time), המשמשים למגוון אפליקציות, לרבות איסוף מידע וניתוח, עיבוד אותות, והפעלת מערכות בזמן אמת, בדרך של ביצוע פרויקטים בקבלנות משנה עבור תעשיות ביטחוניות מובילות בישראל ועבור התעשייה האזרחית. במסגרת פעילות זו, החברה מציעה מגוון פתרונות טכנולוגיים מתקדמים המבוססים על פיתוח עצמי של תיבות, מכלולים וכרטיסי בקרה.

בנוסף לשני תחומי הפעילות של החברה המתוארים לעיל, לחברה מספר פעילויות נוספות אשר אינן עולות לכדי מגזר פעילות ואשר אינן מהוות תחום פעילות נפרד של החברה. לפרטים אודות פעילויות אלו, ראו סעיף 2.2.2 בפרק א' לדוח זה.

1.5 היכללות במדד "טק-עילית"; אימוץ הקלות

ביום 15 במרץ, 2026, הודיעה הבורסה כי מניות החברה יצורפו במסגרת "המסלול המהיר הייחודי" לצירוף מניות טכנולוגיה וביומד חדשות למדד ת"א טק-עילית בעדכון הפרמטרים הרבעוני של מדדי המניות בחודש אוגוסט. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי בקשר עם היכללות החברה במדד טק עילית מיום 15 במרץ, 2026 (מס' אסמכתא: 2026-01-022659), הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

בהתאם לכך, החברה מהווה "תאגיד טק-עילית" כהגדרת מונח זה בתקנות ניירות ערך (דוחות תאגיד שמניותיו כלולות במדד ת"א טק-עילית), התשע"ו-2016 ("תקנות טק-עילית").

בהתאם, דירקטוריון החברה החליט לאמץ את הוראות תקנה 3 לתקנות טק-עילית לעניין הקלות בפרטים השוואתיים, וכן את ההקלה מכוח הוראות תקנה 5 לתקנות טק-עילית בדבר העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכות שווי מהותיות מאוד. לפיכך, בהתאם להקלות המנויות בתקנות טק-עילית אותן מיישמת החברה, דוחותיה הכספיים ליום 31 בדצמבר, 2025 כוללים פרטים השוואתיים של שנת הכספים הקודמת בלבד.

1.6. אירועים מהותיים בקופת הדוח, תיאור הסביבה העסקית והמגמות העסקיות של החברה

לתיאור נוסף של עסקי החברה, תחומי פעילותה, אירועים בתקופת הדוח וכן שינויים עיקריים בפעילות החברה ובעסקיה בתקופת הדוח, ראו פרק א' לדוח תקופתי זה.

1.7. אירועים מהותיים לאחר תקופת הדוח

למידע אודות אירועים מהותיים בעסקי החברה לאחר תאריך המאזן ראו ביאור 26 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר, 2025 ("הדוחות הכספיים").

2. המצב הכספי

הסברי הדירקטוריון	יתרה ליום		סעיף
	31.12.2024	31.12.2025	
לפרטים נוספים ראו דוח על תזרימי המזומנים במסגרת הדוחות הכספיים של החברה.	9,401	2,619	מזומנים ושווי מזומנים
עיקר הגידול נובע מגידול בחשבונות פתוחים בחתך בעקבות השלמת אבני דרך בפרויקטים בעיקר במגזר הימי.	6,033	7,775	לקוחות
עיקר הגידול נובע מגידול בהוצאות מראש בסך של כ- 270 אלפי דולר, בין היתר בגין הוצאות הנפקה וגידול במקדמות לספקים בסך של כ- 232 אלפי דולר.	823	1,471	חייבים ויתרות חובה
עיקר השינוי בין תקופות הדיווח נובע מהבדלים בין מועדי ההכרה בהכנסה לבין מועדי חיובי הלקוחות. עיקר הגידול נובע מגידול בהכנסות לקבל מעבודות בחוזי ביצוע ב' בתחום הימי בסך של כ-3,677 אלפי דולר ו-8,372 אלפי דולר, בהתאמה. לפרטים נוספים ראה ביאור 6 לדוחות הכספיים.	4,739	17,487	הכנסות לקבל מעבודות בחוזי ביצוע
ליום 31 בדצמבר 2024, ההלוואה שהעמידה החברה לה"ה דני סידס ועמנואל וסרמן (באמצעות חברות בבעלותם המלאה) ("ההלוואה"), סווגה במסגרת הנכסים השוטפים לאור צפי הפירעון עד לתום שנת 2025. הקיטון ליום 31 בדצמבר, 2025 נובע מפירעון חלקי של ההלוואה בחודש מאי 2025 ומפירעון יתרת ההלוואה ביום 15 באוקטובר, 2025. לפרטים נוספים ראה ביאור 14 לדוחות הכספיים.	898	-	הלוואות לצדדים קשורים
	270	146	מלאי
	22,164	29,498	סה"כ נכסים שוטפים
	64	100	הוצאות מראש
עיקר הגידול נובע מתוספת בסך של כ- 387 אלפי דולר במחשבים ותוכנות ושיפורים במושכר ומנגד גידול בגין הוצאות פחת בסך של כ- 226 אלפי דולר.	491	649	רכוש קבוע, נטו
עיקר הקיטון נובע מהוצאות פחת בסך של כ- 829 אלפי דולר ומנגד גידול בגין תוספות בגין חכירות חדשות של רכבים בסך של כ- 416 אלפי דולר.	1,522	1,132	נכסי זכות שימוש
עיקר הקיטון נובע מקיטון בהפרשים זמניים ניתנים לניכוי בגינם יוצרת החברה נכסי מסים נדחים.	970	450	מסים נדחים
	3,047	2,331	סה"כ נכסים לא שוטפים

הסברי הדירקטוריון	יתרה ליום		סעיף
	31.12.2024	31.12.2025	
	25,211	31,829	סה"כ נכסים
עיקר הגידול נובע מחכירת רכבים נוספים, וכן כתוצאה מהשפעת שערי חליפין על גובה דמי השכירות.	794	975	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
הגידול הינו בעיקר מגידול בהוצאות לשלם שנובע מגידול בפעילות ומעיתוי תשלומים.	3,436	5,161	ספקים ונותני שירותים
היתרה נובעת מהבדלים בין מועדי ההכרה בהכנסה לבין מועדי חיובי הלקוחות ובעיקר מפרויקטים בשלבים ראשוניים. ביחס למרבית פרויקטי הביצוע של החברה, בתחילת תקופת הפרויקט סכום התקבולים עולה על סכום ההכרה בהכנסה, שמתבטא ברישום התחייבויות בגין עבודות בחוץ הקמה, כאשר עם התקדמות הפרויקט וההכרה בהכנסה בגינם, סכומים אלו קטנים ואף הופכים להכנסות לקבל עבודות בחוץ ביצוע. לפרטים נוספים ראה באור 6 לדוחות הכספיים.	12,027	12,617	התחייבויות בגין עבודות בחוץ ביצוע
עיקר הגידול נובע מגידול בעובדים ומוסדות בגין שכר בסך של כ- 748 אלפי דולר כתוצאה, בין היתר מגידול במצבת כוח האדם בחברה, הפרשה לבנוס מבוססי יעדים וגידול במוסדות ממשלתיים בסך של כ- 175 אלפי דולר. כמו כן, חל גידול של כ- 165 אלפי דולר בעקבות מקדמה מלקוח.	2,508	3,611	זכאים ויתרות זכות
	18,765	22,364	סה"כ התחייבויות שוטפות
	189	270	התחייבות בשל הטבות לעובדים
עיקר הקיטון נובע מביצוע תשלומים שוטפים על חשבון חכירת משרדי החברה אשר מקטינים את ההתחייבות בגין חכירה.	785	342	התחייבויות לזמן ארוך בגין חכירה
	161	216	התחייבויות אחרות
	1,135	828	סה"כ התחייבויות לא שוטפות
	19,900	24,020	סה"כ התחייבויות
	5	5	הון מניות
השינוי נובע מרווח כולל אחר בגין מדידה מחדש של התחייבות בגין הטבות עובד, נטו.	6,716	6,746	קרנות הון ופרמיה
השינוי נובע מרווח נקי שהוכר במהלך תקופת הדיווח ומדיבידנד שחולק בחודש מאי 2025, כאמור בביאור 26 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2025.	(1,410)	1,886	יתרת רווח (הפסד)
	5,311	8,637	סה"כ הון
	25,211	31,829	סה"כ התחייבויות והון

3. תוצאות הפעילות

3.1. להלן נתונים אודות תוצאות פעילות החברה לשנה שהסתיימה בימים 31 בדצמבר, 2025 ו-31 בדצמבר, 2024 (באלפי דולר):

הסברי הדירקטוריון	לשנה שהסתיימה ביום		סעיף
	31.12.2024	31.12.2025	
<p>הגידול בהכנסות נובע מגידול בהיקף פעילות החברה המתבטא בגידול בכמות הפרויקטים הפעילים והיקפם הכספי וכן מהתקדמות בביצוע פרויקטים אלו וזאת לעומת ההיקף הכספי של הפרויקטים שהסתיימו.</p> <p>בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025, סך של 26,535 אלפי דולר נובע ממגזר מערכות הגנה תת ימיות, לעומת סך של כ- 13,657 בשנה המקבילה אשתקד; סך של כ- 9,938 אלפי דולר נובע ממגזר מכלולים ותתי מכלולים, לעומת סך של כ- 6,493 אלפי דולר בשנה המקבילה אשתקד; וסך של כ- 920 אלפי דולר נובע מפעילויות אחרות לעומת סך של כ- 1,029 אלפי דולר בשנה המקבילה אשתקד.</p>	21,179	37,393	הכנסות
<p>הגידול בעלות ההכנסות נובע מגידול בהיקף פעילות החברה המתבטא בגידול בכמות הפרויקטים הפעילים והיקפם הכספי וכן מהתקדמות בביצוע פרויקטים אלו וזאת לעומת ההיקף הכספי של הפרויקטים שהסתיימו. האמור הינו עקבי עם הגידול בהכנסות.</p> <p>בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025, סך של 20,038 אלפי דולר נובע ממגזר מערכות הגנה תת ימיות, לעומת סך של כ- 8,962 בשנה המקבילה אשתקד; חלק מהגידול נובע משינוי באומדן סך העלויות בפרויקט ד' (ראו סעיף 8.10.5 בפרק א' לדוח זה) שגדל בכ- 2.5 מיליון דולר, וכתוצאה מכך שיעור הרווחיות הגולמית הצפויה בפרויקט ירדה ב-11%. השינוי באומדן העלויות היה בעיקר לאור התקדמות שלבי ההתקנה באתר הלקוח והבנת מורכבותה עקב תנאי סביבה שהתבררו כשונים מול התכנון והמידע שהיה מצוי קודם לכן.</p> <p>סך של כ- 6,572 אלפי דולר נובע ממגזר מכלולים ותתי מכלולים, לעומת סך של כ- 4,137 אלפי דולר בשנה המקבילה אשתקד; וסך של כ- 611 אלפי דולר נובע מפעילויות אחרות לעומת סך של כ- 618 אלפי דולר בשנה המקבילה אשתקד.</p>	13,717	27,222	עלות ההכנסות
ראה הסברים לעיל.	7,462	10,171	רווח גולמי
	545	613	הוצאות מחקר ופיתוח (נטו)
עיקר הגידול נובע מגידול בהוצאות שכר ונלוות בסך של כ- 444 אלפי דולר בעקבות גידול בצוות השיווק, ומהגברת מאמצי המכירה, ובכלל זה גידול בנסיעות לחו"ל, ייעוץ, תערוכות והדגמות בסך של כ- 346 אלפי דולר.	1,437	2,300	הוצאות מכירה ושיווק
עיקר הגידול נובע מגידול בהוצאות שכר ונלוות בסך של כ- 457 אלפי דולר, גידול בהוצאות בגין שירותים מקצועיים, בעיקר בגין הוצאות הנפקה, בסך של כ- 383 אלפי דולר וגידול בהוצאות אחרות בסך של כ- 286 אלפי דולר.	2,620	3,755	הוצאות הנהלה וכלליות
ראה הסברים לעיל.	2,860	3,503	רווח תפעולי
עיקר הגידול נובע מגידול בהפרשי שער והוצאות מימון בגין חכירה.	208	570	הוצאות מימון

הסברי הדירקטוריון	לשנה שהסתיימה ביום		סעיף
	31.12.2024	31.12.2025	
עיקר הגידול נובע מגידול בהפרשי שער, ריבית מפיקדונות וריבית בגין הלוואות.	1,028	3,744	הכנסות מימון
ראה הסברים לעיל.	3,680	6,677	רווח לפני מיסים
הגידול הינו עקבי עם הגידול ברווח לפני מס.	600	1,068	הוצאות מיסים על הכנסה
ראה הסברים לעיל.	3,080	5,609	רווח נקי

3.2. להלן נתונים אודות תוצאות פעילות החברה לששת החודשים שהסתיימו בימים 30 ביוני, 2025 ו-31 בדצמבר 2025 (באלפי דולר):

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	מחצית שנייה של שנת 2025	מחצית ראשונה של שנת 2025	סעיף
37,393	22,926	14,467	הכנסות
27,222	17,527	9,695	עלות ההכנסות
10,171	5,399	4,772	רווח גולמי
613	350	263	הוצאות מחקר ופיתוח (נטו)
2,300	1,306	994	הוצאות מכירה ושיווק
3,755	1,836	1,919	הוצאות הנהלה וכלליות
3,503	1,907	1,596	רווח תפעולי
570	(30)	600	הוצאות מימון
3,744	1,231	2,513	הכנסות מימון
6,677	3,168	3,509	רווח לפני מיסים
1,068	499	569	הוצאות מיסים על הכנסה
5,609	2,669	2,940	רווח נקי

4. נזילות

הסברי הדירקטוריון	לשנה שהסתיימה ביום		סעיף
	31.12.2024	31.12.2025	
תזרים המזומנים מפעילות שוטפת, נובע מהרווח הנקי של החברה לאחר התאמות בגין פעולות שאינן במזומן והפרשי עיתוי בין הרישום החשבונאי לתזרים המזומנים בגין יתרות עם לקוחות, הכנסות לקבל מעבודות בחוזי ביצוע וחייבים וכן ספקים, התחייבויות בגין עבודות בחוזי ביצוע וזכאים. לפרטים נוספים ראה דוח על תזרימי המזומנים של החברה.	7,490	(6,876)	תזרים מזומנים מפעילות שוטפת
עיקר תזרים המזומנים מפעילות השקעה נובע מהשקעה ברכוש קבוע ופירעון הלוואה שניתנה לצדדים קשורים	(227)	456	תזרים מזומנים מפעילות השקעה
תזרים המזומנים מפעילות מימון נובע מדיבידנד ששולם לבעלי המניות (נטו מקיזוז יתרות חובה) בסך של כ-2,082 אלפי דולר ופירעון התחייבות בגין חכירה כולל ריבית ששולמה.	(950)	(2,977)	תזרים מזומנים מפעילות מימון
	9,401	2,619	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף תקופה

5. מקורות המימון

למועד הדוח, מקורות המימון העיקריים של החברה הינם פעילותה השוטפת וכספי תמורת ההנפקה הראשונה לציבור. למועד הדוח לחברה אין הלוואות מתאגידים בנקאיים.

יצוין כי החברה עושה שימוש במסגרות אשראי בנקאיות לטובת העמדת ערבויות הנדרשות במסגרת פעילותה השוטפת. לפרטים אודות תנאי מסגרות אלה וניצולן, ראו סעיף 14 בפרק א' לדוח זה.

5.1. גיוס הון

ביום 12 במרץ, 2026, השלימה החברה הנפקה ראשונה של מניותיה לציבור על פי התשקיף, ומניותיה נרשמו למסחר בבורסה. לפרטים נוספים אודות תוצאות הצעת מניותיה של החברה לציבור על פי התשקיף, ראו דיווח מידי של החברה מיום 11 במרץ, 2026 (מס' אסמכתא: 2026-01-021665), הנכלל בזאת על דרך ההפניה.

5.2. מענקים מרשות החדשנות ומקורן BIRD

החברה קיבלה בשנים קודמות מענקים מרשות החדשנות ומקורן BIRD, כמפורט בסעיפים 15.2 ו-15.3 בפרק א' לדוח זה ובביאור 10 לדוחות הכספיים.

5.3. אשראי ספקים

היקף האשראי הממוצע מספקים בשנת 2025 עמד על כ-4,299 אלפי דולר, לעומת אשראי ספקים ממוצע לשנת 2024 אשר עמד על סך של כ-2,550 אלפי דולר.

5.4. אשראי לקוחות

היקף האשראי הממוצע מלקוחות בשנת 2025 עמד על כ-6,904 אלפי דולר, לעומת אשראי ממוצע ללקוחות לשנת 2024 אשר עמד על סך של כ-3,901 אלפי דולר.

5.5. עמידה באמות מידה פיננסיות

לפרטים נוספים אודות אמות מידה פיננסיות החלות על החברה מכוח הסכמי מימון עם תאגידים בנקאיים, ראו סעיף 14.2.8 בפרק א' לדוח זה וכן ביאור 22ג' לדוחות הכספיים של החברה.

6. הערכות החברה לשנת 2026 ויעדים עסקיים לשנים הבאות

כמפורט בסעיף 15.1 בפרק א' לדוח זה, בכוונת החברה להמשיך להשקיע במחקר ופיתוח ובשדרוג מערך השיווק והמכירות שלה, אף אם השקעות אלו עשויות לבוא על פני מקסום הרווחיות בטווח הקצר, וזאת מתוך כוונה להעמיק את חדירתה לשווקים קיימים ולהרחיב את בסיס הלקוחות ועל מנת לבסס תשתית שתאפשר צמיחה עתידית בהיקפי המכירות ובהגדלת נתח השוק של הפתרונות שהחברה מציעה.

בנוסף, בהסתמך על יתרת צבר ההזמנות והערכות החברה ביחס לקבלת הזמנות נוספות, מעריכה החברה כי בשנת 2026 הכנסותיה יעמדו על כ-50 מיליון דולר בטווח רווחיות תפעולית בשיעור של כ-8%-10%. **הערכות ותחזיות החברה לשנת 2026 נערכו, בין היתר, על בסיס צבר ההזמנות הקיים וצפי מימוש הזמנות בהתאם לזמני האספקה הנקובים בהן ולפי ניסיון העבר מול הלקוחות, והכל בכפוף לעמידה בתנאי ההתקשרויות ובאבני הדרך שנקבעו לביצוע הפרויקטים. לאור אופיין הפרויקטלי של ההתקשרויות, עשויה להיות הסטה (shifting) מהותית בין תקופות ההכרה בהכנסה, בין היתר עקב קצב התקדמות פרויקטי פיתוח ו/או דחיית מועדים על ידי לקוחות, אשר עשויים להשפיע על היקף ההכנסות ועל שיעורי הרווחיות. על בסיס ניסיון העבר, למועד הדוח, ההסטה כאמור ניכרת עד כה בעיקר ברמת סטיות רבעוניות בין רבעונים סמוכים במהלך שנה ובמעבר בין השנים הסמוכות.**

כמו כן, בהתאם, כפועל יוצא של מנועי הצמיחה והאסטרטגיה של החברה, ובהתחשב בצבר ההזמנות שלה (כמפורט בסעיף 13 בפרק א' לדוח זה), בקצב הגידול בהיקף ההכנסות שלה ובשילובה בפרויקטים בעלי פוטנציאל בראייה רב שנתית, כמו גם אינדיקציות שעולות מהשיח השוטף של החברה עם לקוחותיה, במועד התשקיף, החברה הציבה לעמדה יעדים עסקיים להגיע, בחלוף תקופה של ארבע עד חמש שנים החל ממועד התשקיף, להיקף מכירות שנתי בטווח של כ- 100-80 מיליון דולר לשנה ברווחיות תפעולית של כ-15%.

תחזיות החברה ויעדיה העסקיים כאמור לעיל, משקפים הנחת עבודה בדבר שיעור צמיחת הכנסות ממוצע של כ- 15%-20% לשנה בתקופת התחזית, בהשוואה לשיעור הצמיחה הממוצע בשנים 2024 – 2025 אשר עמד על כ-58% לשנה.

באשר לרווחיות התפעולית, מעריכה החברה כי שיעור הרווחיות הגולמית ינוע בטווח של כ- 25% - 30%, בהשוואה לרווחיות גולמית ממוצעת של כ- 31% בשנים 2024 - 2025. עוד משקפת התחזית הנחת עבודה לפיה הוצאות המחקר והפיתוח יישארו בשיעור ממוצע יציב מההכנסות. כמו כן, הגידול המוערך בהוצאות המכירה והשיווק כולל הנחת עבודה בדבר הרחבה מסוימת של צוותי השיווק וכן התרחבות לפעילות באזורים גיאוגרפים חדשים בהתאם לתכנית העסקית של החברה, והגידול המוערך בהוצאות הנהלה והכלליות משקף, בין היתר, את הפיכת החברה לתאגיד מדווח וכן התייקרות בעלויות שכר ועלויות נלוות לפעילות כחברה ציבורית.

על בסיס האמור לעיל, התחזית כוללת הנחת עבודה בדבר גידול בהוצאות המכירה והשיווק ובהוצאות הנהלה וכלליות, כאשר גידול זה מוערך כנמוך באופן משמעותי משיעור הגידול המוערך בהכנסות, בין היתר בהתחשב בכך שרכיב משמעותי מההוצאות האמורות הן בעלות אופי קבוע.

בהתאם, שילוב שיעורי הצמיחה החזויים בהכנסות יחד עם התייעלות תפעולית, צפוי להביא עד לסוף תקופת התחזית לרווחיות תפעולית בשיעור של כ- 15%.

תחזיות החברה כמפורט בסעיף זה לעיל והנחות העבודה העומדות ביסודן גובשו על יסוד עקרונות תכנית עסקית של החברה ל-5 השנים הבאות, שכוללת, בין היתר, ניתוח מפת איומים בעולם התת ימי, בדגש על אחיזת שטח, צרכי שוק ולקוחות פוטנציאליים, מגמות מאקרו ותקציבי ביטחון רלוונטיים, הערכת יכולות החברה, סל פתרונותיה (לרבות התקדמות שלבי מחקר ופיתוח והוכחה מבצעית של הפתרונות השונים) ויתרונותיה התחרותיים, כמו גם הערכות בדבר השינויים הצפויים בהוצאות התפעוליות אל מול הגידול המוערך בהכנסות.

המידע הנכלל בסעיף זה לעיל אודות התוכניות העסקיות והאסטרטגיה של החברה ואופן קידומן, לרבות צפי החברה בדבר הכנסותיה ובדבר שיעור הרווחיות התפעולית שלה והנחות העבודה ביסוד התחזיות, מהווה מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור מבוסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של הנהלת החברה, ניתוח השווקים של תחומי הפעילות של החברה (לרבות מיפוי לקוחות קיימים ופוטנציאליים, מאפייני פעילותם, צרכים מבצעיים וטכנולוגיים, היקפי רכש צפויים ותהליכי קבלת החלטות אופייניים), תוכניות העבודה של החברה, תקציבה, צבר ההזמנות הקיים של החברה, קצב הגידול שלו בשנים האחרונות, לוחות הזמנים המתוכננים במסגרת ההזמנות ותמהיל ההזמנות, וכן על אינדיקציות שעולות מהשיח השוטף של החברה עם לקוחותיה ומידע נוסף המצוי בידי החברה למועד פרסום הדוח. יכולת החברה לממש את יעדיה האסטרטגיים שהעמידה לעצמה ולממש את מלוא פוטנציאל מנועי הצמיחה שלה, כמו גם לעמוד בהוצאתם לפועל של הערכותיה ושל פרויקטים שונים ושל תכניות עסקיות שונות של החברה, לרבות עמידה בלוחות הזמנים לפיתוח ולייצור המוצרים ואספקתם ובאבני הדרך והמועדים הרלוונטיים בפעילות

הפרויקטלית שלה, מסתמכת במידה בלתי מבוטלת גם על גורמים שמעצם טבעם, אינם בשליטתה. בהתאם, יעדי האסטרטגיה וצפי והערכות החברה המובאים לעיל עשויים להתממש, כולם או חלקם, באופן שונה מבחינה מהותית מכפי שנצפה ואף לא להתממש כלל, זאת בגין התרחשותם של גורמים אשר אינם בשליטת החברה ובכלל זה, נתוני הצמיחה בענפי המשק השונים, החמרה במצב הכלכלה והתפתחויות בשווקים בעולם, החרפת ההאטה הכלכלית בישראל כתוצאה מחידוש הלחימה ו/או החמרת המצב הביטחוני, שינויים בקשרי מדינת ישראל עם מדינות אחרות ויחסי החוץ שלה, תהליכים גאופוליטיים כגון אי יציבות שלטונית במדינות יעד, שינויים רגולטוריים, ו/או אי קבלת אישורי ייצוא ואישורים רגולטוריים אחרים, סנקציות ומגבלות סחר, תנאים סביבתיים המשפיעים על קצב התקנת המוצר, אתגרים בשרשרת האספקה האופייניים לתעשייה הביטחונית, שינויים בעלות התכניות ובמימון (לרבות בגין הוצאות לא צפויות), אילוצים תקציביים של לקוחות או שינויים בהם, לרבות שינוי בסדרי עדיפויות של לקוחות בתחום ההגנה על איומים לרבות בין פתרונות בתחום התת מימי, התפתחות של תחרות או פיתוח מוצרים תחליפיים על ידי תאגידים מתחרים, או התממשות של אחד מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 25 בפרק א' לדוח זה.

ב. היבטי ממשל תאגידי

6.1. מדיניות החברה בנושא מתן תרומות

החברה לא קבעה מדיניות בנוגע למתן תרומות. בתקופת הדוח החברה תרמה תרומות בסכומים לא מהותיים.

דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

דירקטוריון החברה קבע כי המספר המזערי של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית הראוי לחברה, בהתאם לסעיף 92(א)(12) לחוק החברות, לרבות הדירקטורים החיצוניים (אשר ימונו בהתאם להוראות חוק החברות בסמוך למועד פרסום הדוח ובהתאם למועדים המתחייבים על פי דין) הוא שני (2) דירקטורים ("המספר המזערי"), בהתחשב, בין היתר, באופי הסוגיות החשבונאיות וסוגיות הבקרה החשבונאית המתעוררות בהכנת דוחותיה הכספיים של החברה, תחומי פעילותה, גודלה והיקף ומורכבות פעילותה. למועד פרסום הדוח מכהנים בדירקטוריון החברה שני (2) דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית: מר עמנואל עמי וסרמן וגב' גלית ירום-ששון. לפרטים נוספים באשר לדירקטורים אלו, ראו נספח א' לפרק ד' לדוח זה.

6.2. דירקטורים בלתי תלויים

תקנון החברה אינו כולל הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים בהתאם להוראות התוספת הראשונה לחוק החברות. למועד פרסום הדוח, לא מכהנים בחברה דירקטורים בלתי תלויים.

6.3. מורשי חתימה עצמאיים

למועד פרסום הדוח, לחברה שלושה מורשי חתימה עצמאיים, כהגדרת מונח זה בסעיף 37(ד) לחוק ניירות ערך: מר שמואל פרביאש (מנכ"ל), מר איל עוז (סמנכ"ל הכספים) ומר שמואל רוט (סמנכ"ל התפעול), וזאת בהינתן שבכוחו של כל אחד מהם ליטול הלוואות מסוג "און קול" מתאגידים בנקאיים.

6.4. גילוי בדבר המבקר הפנימי של החברה

נכון למועד פרסום הדוח, טרם מונה מבקר פנימי לחברה. החברה פועלת למינוי מבקר פנימי בהתאם למועדים הקבועים בדין.

7. גילוי בדבר רואה החשבון המבקר של החברה

7.1. זהות רואה החשבון המבקר

החל מחודש יוני 2018, רואה החשבון המבקר של החברה הוא קוסט פורר גבאי את קסירר (Ernst & Young) ("רואה החשבון המבקר").

7.2. שכר רואה החשבון המבקר להלן נתונים בדבר שכר הטרחה ששולם לרואה החשבון המבקר בגין שירותי ביקורת, שירותים הקשורים לביקורת, לרבות שירותי מס ושירותים אחרים, ביחס לשנים 2025 ו-2024 (בדולר ארה"ב):

2025		2024	
שירותים אחרים	שירותי ביקורת	שירותים אחרים	שירותי ביקורת
23,973	158,336	12,163	131,700

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

ג. גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי

8. מצבת התחייבויות החברה לפי מועדי פירעון

ליום 31 בדצמבר, 2025 לחברה לא היו התחייבויות שיש לפרטן במסגרת מצבת התחייבויות לפי תקנה 29 לתקנות הדוחות.

9. אירועים מהותיים לאחר תקופת הדוח

למידע אודות אירועים מהותיים בעסקי החברה לאחר תאריך המאזן ראו ביאור 26 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר, 2025.

שמואל פרביאש
מנכ"ל

ד"ר עמנואל עמי וסרמן
יו"ר הדירקטוריון

תאריך: 30 במרץ, 2026

די.אס.איי.טי פתרונות בע"מ

דוחות כספיים

ליום 31 בדצמבר 2025

תוכן העניינים

<u>עמוד</u>	
2-4	דוח רואה החשבון המבקר
5	דוחות על המצב הכספי
6	דוחות על רווח או הפסד ורווח כולל אחר
7	דוחות על השינויים בהון
8	דוחות על תזרימי המזומנים
9-43	באורים לדוחות הכספיים

דוח רואה החשבון המבקר הבלתי תלוי לבעלי המניות של די.אס.איי.טי פתרונות בע"מ

חוות הדעת

ביקרנו את הדוחות הכספיים של די.אס.איי.טי פתרונות בע"מ (להלן: "החברה") הכוללים את הדוחות על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2025, ואת הדוחות על רווח או הפסד ורווח כולל אחר, על השינויים בהון ועל תזרימי המזומנים לשנה שהסתיימה באותו תאריך ואת הביאורים לדוחות הכספיים, לרבות עיקרי המדיניות החשבונאית. לדעתנו, הדוחות הכספיים המצורפים משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 ואת התוצאות הכספיות ותזרימי המזומנים שלה לשנה שהסתיימה באותו תאריך בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) ולהוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

בסיס לחוות הדעת

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

ענייני מפתח בביקורת

ענייני מפתח בביקורת המפורטים להלן הם העניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, לדירקטוריון החברה ואשר, לפי שיקול דעתנו המקצועי, היו משמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים לתקופה השוטפת. עניינים אלה כוללים, בין היתר, כל עניין אשר: (1) מתייחס, או עשוי להתייחס, לסעיפים או לגילויים מהותיים בדוחות הכספיים וכן (2) שיקול דעתנו לגביו היה מאתגר, סובייקטיבי או מורכב במיוחד. לעניינים אלה ניתן מענה במסגרת ביקורתנו וגיבוש חוות דעתנו על הדוחות הכספיים בכללותם, התקשור של עניינים אלה להלן, אינו משנה את חוות דעתנו על הדוחות הכספיים בכללותם ואין אנו נותנים באמצעותו חוות דעת נפרדת על עניינים אלה או על הסעיפים או הגילויים שאליהם הם מתייחסים.

הכרה בהכנסה מפרויקטים של חוזי הקמה

הכרה בהכנסה מפרויקטים של חוזי הקמה כאמור בביאור 2ה' בדוחות הכספיים, כוללת אומדנים הקשורים להערכה של העלויות הצפויות ושל חודשי העבודה הצפויים להשלמה של הפרויקט ומדידת התקדמות אשר משמשים את החברה להכרה בהכנסה. ההכרה בהכנסה מפרויקטים של חוזי הקמה הוא נושא משמעותי בדוחות הכספיים של החברה, בהתבסס על המהותיות ועל שיקול דעת של ההנהלה הכרוך בנושא זה. זיהינו נושא זה כעניין מפתח בביקורת, בשל המורכבות של האומדנים המשמשים בחישוב.

כיצד הנושא קיבל מענה בביקורת שביצענו

- השגת הבנה של מדיניות ותהליכים בקביעת שיעור השלמה והאומדנים הקשורים בו על ידי תשאול ובירורים מול מנהלי הפרויקטים וההנהלה של החברה.
- בחינה וניתוח של ניירות העבודה אשר שימשו על מנת לבצע את החישובים הקשורים להכרה בהכנסה.
- בדיקה וניתוח של אומדן העלויות וחודשי העבודה הצפויים להשלמה והשלכותיו על שיעור השלמה, לרבות השוואה לתקופות קודמות ובחינת סבירות השינויים.



Shape the future
with confidence

- ביסוס, על בסיס מדגמי, של מצגי אומדן העלויות הצפויות להשלמה ושיעורי ההשלמה באמצעות מסמכים ואסמכתאות רלבנטיים ובחינת ההנחות והערכות המיושמות על ידי ההנהלה.
- אימות העסקאות על ידי ראיות ביקורת שכללו חוזים, שינויים בחוזים, מסמכים הקשורים לחריגים.
- בחינה של שיעור הרווח הגולמי וסכום הרווח הגולמי המצטברים הצפויים מהפרויקטים בהשוואה לתקופות קודמות, ובחינת סבירות השינויים וההפרשים.
- בחינת נאותות הגילויים בדוחות הכספיים של החברה.

חובות של הדירקטוריון וההנהלה לדוחות הכספיים

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

המטרות שלנו הן להשיג מידה סבירה של ביטחון כי הדוחות הכספיים 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 אלו.

בביקורת המבוצעת בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, אנו מפעילים שיקול דעת מקצועי ושומרים על ספקנות מקצועית במהלך הביקורת. בנוסף אנו:

- מזהים ומעריכים את הסיכונים להצגה מוטעית מהותית בדוחות הכספיים, בין שמקורה בתרמית או בטעות, מתכננים ומבצעים נוהלי ביקורת במענה לאותם סיכונים, ומשיגים ראיות ביקורת נאותות ומספיקות על מנת לבסס חוות דעתנו. הסיכון של אי גילוי הצגה מוטעית מהותית הנובעת מתרמית גבוה יותר מהסיכון של אי גילוי הצגה מוטעית מהותית הנובעת מטעות, שכן תרמית עלולה להיות כרוכה בקנוניה, זיוף, השמטות מכוונות, מצג שווא בזדון או עקיפה של בקרה פנימית.
- משיגים הבנה של הבקרה הפנימית הרלוונטית לביקורת על מנת לתכנן נוהלי ביקורת מתאימים בנסיבות העניין, אך לא לצורך מתן חוות דעת על אפקטיביות הבקרה הפנימית של החברה.
- מעריכים את נאותות המדיניות החשבונאית שיושמה ואת סבירותם של האומדנים החשבונאיים והגילויים הקשורים אשר נעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה.
- מגיעים למסקנה בקשר לנאותות קביעת הדירקטוריון וההנהלה בדבר קיומה של הנחת העסק החי, וכן, בהתבסס על ראיות הביקורת אשר השגנו, האם קיימת אי ודאות מהותית הקשורה לאירועים או מצבים העלולים להטיל ספקות משמעותיים ביכולתה של החברה להמשיך כעסק חי. אם הגענו למסקנה כי קיימת אי ודאות מהותית, נדרש מאיתנו להפנות את תשומת הלב בדוח רואה החשבון המבקר שלנו לגילויים הקשורים בדוחות הכספיים או, אם גילויים אלו אינם מספקים, לכלול שינוי מהנוסח האחיד בחוות דעתנו. מסקנותינו מבוססות על ראיות ביקורת אשר הושגו עד למועד דוח רואה החשבון המבקר שלנו. יחד עם זאת, אירועים או מצבים עתידיים עלולים לגרום לחברה שלא להמשיך לפעול כעסק חי.



Shape the future
with confidence

- מעריכים את ההצגה בכללותה, המבנה והתוכן של הדוחות הכספיים, לרבות הגילויים, והאם הדוחות הכספיים משקפים את העסקאות והאירועים העומדים בבסיסם באופן המשיג הצגה נאותה.

אנו מתקשרים עם הדירקטוריון וההנהלה, בין היתר, את ההיקף ועיתוי הביקורת המתוכננים וממצאי ביקורת משמעותיים, לרבות ליקויים משמעותיים בבקרה פנימית שרואה החשבון המבקר מזהה במהלך הביקורת. כמו כן, אנו מספקים לדירקטוריון ולהנהלה הצהרה כי קיימנו את דרישות האתיקה הרלוונטיות בנוגע לאי תלותנו, וכן מתקשרים איתם את כל הקשרים ועניינים אחרים שעשויים להיחשב, באופן סביר, כמשפיעים על אי תלותנו, וכאשר רלוונטי, אמצעי הגנה שיושמו על מנת לבטל איומים מזהים על אי תלותנו.

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

שותף ההתקשרות של הביקורת נשוא דוח רואה החשבון המבקר הבלתי תלוי הוא אלירן אטיאס.

קוסט פורר גבאי את קסירר
רואי חשבון

תל אביב,
30 במרץ 2026

ליום 31 בדצמבר		באור	
2024	2025		
אלפי דולר			
נכסים שוטפים			
9,401	2,619	3	מזומנים ושווי מזומנים
6,033	7,775	4	לקוחות
823	1,471	5	חייבים ויתרות חובה
4,739	17,487	6	הכנסות לקבל מעבודות בחוזי ביצוע
898	-	14	הלוואות לצדדים קשורים
270	146		מלאי
<u>22,164</u>	<u>29,498</u>		סה"כ נכסים שוטפים
נכסים לא שוטפים			
64	100		הוצאות מראש
491	649	7	רכוש קבוע, נטו
1,522	1,132	8	נכסי זכות שימוש
970	450	21	מסים נדחים
<u>3,047</u>	<u>2,331</u>		סה"כ נכסים לא שוטפים
<u>25,211</u>	<u>31,829</u>		סה"כ נכסים
התחייבויות שוטפות			
794	975	8	חלויים שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
3,436	5,161	9	ספקים ונותני שירותים
12,027	12,617	6	התחייבויות בגין עבודות בחוזי ביצוע
2,508	3,611	10	זכאים ויתרות זכות
<u>18,765</u>	<u>22,364</u>		סה"כ התחייבויות שוטפות
התחייבויות לא שוטפות			
189	270	11	התחייבות בשל הטבות לעובדים
785	342	8	התחייבויות לזמן ארוך בגין חכירה
161	216	12	התחייבויות אחרות
<u>1,135</u>	<u>828</u>		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
הון:			
5	5	13	הון מניות
6,716	6,746		קרנות הון ופרמיה
(1,410)	1,886		יתרת רווח (הפסד)
<u>5,311</u>	<u>8,637</u>		סה"כ הון
<u>25,211</u>	<u>31,829</u>		סה"כ התחייבויות והון

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי-נפרד מהדוחות הכספיים.

איל עוז	שמואל פרביאש	ד"ר עמנואל עמי וסרמן	30 במרץ, 2026
סמנכ"ל כספים	מנכ"ל	י"ר דירקטוריון	תאריך אישור הדוחות הכספיים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2024	2025		
אלפי דולר (למעט נתוני רווח למניה)		באור	
21,179	37,393	15	הכנסות
13,717	27,222	16	עלות ההכנסות
7,462	10,171		רווח גולמי
545	613	17	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
1,437	2,300	18	הוצאות מכירה ושיווק
2,620	3,755	19	הוצאות הנהלה וכלליות
2,860	3,503		רווח תפעולי
208	570	20	הוצאות מימון
1,028	3,744	20	הכנסות מימון
3,680	6,677		רווח לפני מסים על הכנסה
600	1,068	21	הוצאות מסים על הכנסה
3,080	5,609		רווח נקי
			<u>רווח כולל אחר (לאחר השפעת המס)</u>
106	30		סכומים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד: רווח אקטוארי בגין תוכנית להטבה מוגדרת
3,186	5,639		סה"כ רווח כולל
			<u>רווח נקי למניה (בדולר)</u>
0.16	0.28	25	רווח נקי בסיסי ומדולל למניה (*)

(*) תואם מחדש בגין פיצול המניות.

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי-נפרד מהדוחות הכספיים.

סה"כ	עודפים	פרמיה על מניות אלפי דולר	קרנות הון	מניות רגילות	
2,125	(4,490)	5,542	1,068	5	<u>יתרה ליום 1 בינואר 2024</u>
3,080	3,080	-	-	-	רווח נקי
106	-	-	106	-	רווח כולל אחר
5,311	(1,410)	5,542	1,174	5	<u>יתרה ליום 31 בדצמבר 2024</u>
5,609	5,609	-	-	-	רווח נקי
30	-	-	30	-	רווח כולל אחר
(2,313)	(2,313)	-	-	-	דיבידנד
<u>8,637</u>	<u>1,886</u>	<u>5,542</u>	<u>1,204</u>	<u>5</u>	<u>יתרה ליום 31 בדצמבר 2025</u>

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי-נפרד מהדוחות הכספיים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
3,080	5,609	<u>תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת</u> רווח נקי
		התאמות הדרושות להצגת תזרימי המזומנים מפעילות שוטפת: <u>התאמות לסעיפי רווח או הפסד</u>
947	1,055	פחת והפחתות
204	490	שינוי במסים נדחים, נטו
-	578	שינוי במיסים על הכנסה
55	65	שינוי בהתחייבויות בשל סיום יחסי עובד מעביד, נטו
(541)	(2,895)	הוצאות (הכנסות) מימון
665	(707)	
		<u>שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות</u>
(2,343)	(15,174)	עליה בלקוחות, חייבים, הכנסות לקבל מעבודות בחוזי ביצוע
258	124	קיטון במלאי
(67)	(25)	שינוי ביתרות צדדים קשורים, נטו
5,707	2,747	עליה בספקים ונותני שירותים, התחייבויות בגין עבודות בחוזי ביצוע, זכאים
3,555	(12,328)	ובהתחייבויות אחרות לזמן ארוך
		<u>תקבולים (תשלומים) במהלך התקופה בגין</u>
(44)	(33)	ריבית ששולמה
240	590	ריבית שהתקבלה
(6)	(7)	מיסים ששולמו
190	550	
7,490	(6,876)	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (שימשו לפעילות) שוטפת
		<u>תזרימי מזומנים מפעילות השקעה</u>
(227)	(238)	רכישת רכוש קבוע
-	2	מכירת רכוש קבוע
-	692	פרעון הלוואות לצדדים קשורים
(227)	456	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (שימשו לפעילות) השקעה
		<u>תזרימי מזומנים מפעילות מימון</u>
(271)	-	פרעון התחייבות בגין תמלוגים לרשות לחדשנות
(679)	(895)	פרעון קרן התחייבות בגין חכירה
-	(2,082)	דיבידנד ששולם לבעלי מניות החברה
(950)	(2,977)	מזומנים נטו שימשו לפעילות מימון
6,313	(9,397)	<u>עלייה (ירידה) נטו במזומנים ושווי מזומנים</u>
343	2,615	<u>הפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים</u>
2,745	9,401	<u>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה</u>
9,401	2,619	<u>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה</u>
		<u>פעילויות מהותיות שלא נעשו במזומן</u>
-	231	קיזוז דיבידנד שהוכרז כנגד יתרות חובה של בעלי מניות
-	149	רכישת רכוש באשראי

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי-נפרד מהדוחות הכספיים.

באור 1:- כללי

א. די.אס.איי.טי פתרונות בע"מ (להלן: "החברה") התאגדה בישראל ביום 31 באוקטובר 1993. לחברה שני תחומי פעילויות עיקריים: (א) תחום מערכות הגנה תת ימיות הכולל פיתוח, תכנון וייצור מערכות לאבטחת נכסים ופלטפורמות ימיים חיוניים, עבור חילות ים במדינות שונות וחברות אנרגיה מובילות, ו- (ב) תחום מכלולים ותתי מכלולי RT הכולל פיתוח וייצור של מכלולים ותתי-מכלולים (RT – REAL TIME), המשמשים למגוון אפליקציות, לרבות איסוף מידע וניתוחו, עיבוד אותות, והפעלת מערכות בזמן אמת. פעילות זו מבוצעת במסגרת פרויקטים בקבלנות משנה עבור תעשיות ביטחוניות מובילות בישראל ועבור התעשייה האזרחית. בנוסף לשני תחומי הפעילות העיקריים של החברה, לחברה פעילויות נוספות, בהיקפים לא מהותיים, אשר אינן עולות לכדי מגזר פעילות.

ב. ביום 12 במרץ 2026 השלימה החברה את הנפקת מניותיה לציבור והפכה החברה לחברה ציבורית, כמשמעות המונח בחוק החברות, התשנ"ט-1999. מניות החברה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ (להלן: "הבורסה"). החברה היא "תאגיד טק-עילית" כהגדרת מונח זה בתקנות ניירות ערך (דוחות תאגיד שמניותיו כלולות במדד ת"א טק-עילית), תשע"ו-2016 ובהתאם להקלות המנויות בתקנות טק-עילית אותן מיישמת החברה, הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר, 2025 כוללים פרטים השוואתיים של שנת הכספים הקודמת בלבד.

ג. הגדרות

החברה - די.אס.איי.טי פתרונות בע"מ
 צדדים קשורים - כמשמעותם ב-IAS 24.
 בעלי עניין - כהגדרתם בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע 2010.
 דולר - דולר ארה"ב

ד. השפעת מלחמת "חרבות ברזל", מבצע "עם כלביא", מבצע "שאגת הארל" והמצב הביטחוני והמדיני בישראל

פרוץ מלחמת חרבות ברזל בחודש אוקטובר, 2023 גרר עמו שורת השלכות על המשק הישראלי, ובכלל זה גיוס נרחב של משרתי מילואים, סגירה זמנית של עסקים רבים ו/או פגיעה בפעילותם השוטפת, פגיעה בתשתיות וכן לשיבוש הפעילות הכלכלית בישראל.

במהלך חודש אפריל 2024, אירעה הסלמה ביטחונית חריגה בין איראן לישראל, שהתבטאה בתקיפה ישירה של שטח מדינת ישראל. בחודש יוני, 2025, ישראל פתחה במבצע "עם כלביא" שבמסגרתו בוצע גל תקיפות של כלי טיס על אתרי גרעין, טילים וחיסול בכירים באיראן. מנגד, שיגרה איראן מאות טילים בליסטיים וכטב"מים לעבר ישראל. ההחרפה הנוספת בהסלמה, התבטאה בהרחבת פעילות הלחימה והתקיפות ההדדיות והגברת כוונות ביטחונית בישראל ובאזור, שיבושים בפעילות העסקית ומגבלות על המשק כתוצאה מהנחיות פיקוד העורף.

במהלך המחצית השנייה של חודש יוני 2025, הושגה הסכמה על הפסקת אש בין הצדדים.

כמו כן, במהלך חודש אוקטובר 2025, בסיוע של גורמי תיווך בינלאומיים ברשות ארה"ב, הושגה הסכמה לעניין הפסקת אש בעזה ושחרור החטופים, אשר נמצאת בשלבי יישום.

לאחר תאריך המאזן, ביום 28 בפברואר 2026, נפתחה מתקפה משולבת על ידי מדינת ישראל וארצות הברית, בשם "שאגת הארל", כנגד מטרות ממשל באיראן. נכון למועד פרסום הדוחות, אין ביכולתה של החברה להעריך את היקף ההשלכות האפשריות של אירוע זה על פעילותה ותוצאותיה.

באור 1:- כללי (המשך)

נוכח מצב הלחימה, החברה פעלה ופועלת לעיתים בתפוקה שאינה תמיד מלאה בשל גיוס לשירות מילואים של חלק מעובדי החברה. יחד עם זאת, גיוס עובדי החברה למילואים הינו בהיקף לא מהותי אשר לא מביא להשפעה ממשית על פעילות החברה, אשר ממשיכה בפעילותה העסקית בהתאם לתכניותיה.

למלחמה השפעה ישירה על צרכי הביטחון של מדינת ישראל, והובילה לתהליך הצטיידות מואץ של מערכת הביטחון הישראלית, כאשר מאז תחילת המלחמה החברה מזהה גידול בחיפוש אחר פתרונות הגנה מתקדמים מפני איומים בתווך התת ימי כדוגמת הפתרונות אותם מציעה החברה, אשר נמצאים בשימוש מבצעי בשנים האחרונות בישראל והוכיחו עצמם לאורך השנים, ואף סייעו בהגנה במהלך מלחמת חרבות ברזל. בפרט, מלחמת חרבות ברזל הגבירה את הביקוש מצד לקוחות ביטחוניים של החברה בתחום המכלולים ותתי-מכלולי זמן אמת, וכן הגדילה את היקף ההזמנות מצד אותם לקוחות לייצור חוזר של מוצרים שסיפקה החברה.

המשך הלחימה או הסלמה אזורית נוספת עלולה להביא לשיבוש בשרשראות אספקה, מגבלות על זמינות כוח אדם ואי זמינות של תשתיות או ספקים קריטיים.

החברה ממשיכה לבחון מעת לעת את השפעת המצב הביטחוני והאירועים באזור על פעילותה העסקית. יחד עם זאת, לאור הימשכות הלחימה, כולל מבצע "שאגת האר" והסלמות אזוריות, חוסר הוודאות בנוגע להיקף העימותים בגזרות נוספות, משך התקופה המתוחה, היקף גיוס המילואים והתנודתיות בשווקים, אין ביכולת החברה במועד זה להעריך באופן מדויק את היקפן וטיבן של ההשפעות העתידיות האמורות על תוצאותיה.

באור 2:- עיקרי המדיניות החשבונאית

א. בסיס הצגת הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) (Accounting Standards) (להלן - IFRS).

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

הדוחות הכספיים של החברה ערוכים על בסיס העלות, למעט נכסים והתחייבויות פיננסיות המוצגים בשווי הוגן דרך רווח והפסד ונכסים והתחייבויות בגין הטבות עובדים.

המדיניות החשבונאית המפורטת להלן יושמה בדוחות הכספיים בעקביות, בכל התקופות המוצגות.

ב. עיקרי האומדנים וההנחות בעריכת הדוחות הכספיים

להלן ההנחות העיקריות שנעשו בדוחות הכספיים בקשר לאי הוודאות לתאריך הדיווח ואומדנים קריטיים שחושבו על ידי החברה ואשר שינוי מהותי באומדנים ובהנחות עשוי לשנות את ערכם של נכסים והתחייבויות בדוחות הכספיים בתקופות הדיווח הבאות:

עבודות על פי חוזי הקמה

החברה מכירה בהכנסות עבור עסקאות בהן היא מקיימת מחויבות ביצוע לאורך זמן לפי שיטת מדידת התקדמות קיום מחויבות הביצוע המבוססת על תשומות. לצורך חישוב שיעור ההתקדמות בקיום מחויבות הביצוע בכל תקופה נדרשת החברה לעיתים לאמוד נתונים שונים כגון היקף התשומות הצפוי לשמש לקיום החוזה ועוד. החברה מפעילה שיקול דעת

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

לצורך קביעת האומדנים הרלוונטיים ומתבססת בין היתר על נתוני שוק, ניסיון העבר של החברה, ועובדות והנחות נוספות בהתאם לנסיבות המתאימות לכל אומדן. ההשלכות האפשריות הן גידול או קיטון בעיתוי סכומי ההכנסות וברווח הגולמי שיוכרו לאורך תקופת החוזה.

ג. מטבע הפעילות, מטבע ההצגה ומטבע חוץ

1. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה

מטבע הפעילות שהוא המטבע המשקף באופן הטוב ביותר את הסביבה הכלכלית שבה פועלת החברה ואת עסקאותיה הינו דולר ארה"ב, ולפי מטבע זה נמדד מצבה הכספי ותוצאות פעולותיה.

החברה קבעה כי מטבע הפעילות שלה הינו דולר, בין היתר, מאחר והדולר הינו המטבע העיקרי המשפיע על מחירי המכירה של המוצרים והשירותים שהחברה מספקת, עיקר הכנסותיה וצבר ההזמנות העתידי של החברה הינן בדולר וכן חלק משמעותי מהעלויות של החברה הינן בדולר.

דוחות כספיים אלה מוצגים בדולר ארה"ב (להלן: "דולר") וכל הסכומים עוגלו לאלף הקרוב, אלא אם כן מצוין אחרת.

2. עסקאות, נכסים והתחייבויות במטבע חוץ

עסקאות הנקובות במטבע חוץ נרשמות עם ההכרה הראשונית בהן לפי שער החליפין במועד העסקה. לאחר ההכרה הראשונית, נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ מתורגמים בכל תאריך מאזן למטבע הפעילות לפי שער החליפין במועד זה. הפרשי שער, למעט אלה המהוונים לנכסים כשירים או נזקפים להון בעסקאות גידור, נזקפים לרווח או הפסד. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ המוצגים לפי עלות מתורגמים לפי שער החליפין במועד העסקה.

3. פריטים כספיים צמודי מדד

נכסים והתחייבויות כספיים הצמודים על פי תנאיהם לשינויים במדד המחירים לצרכן בישראל (להלן: "המדד") מותאמים לפי המדד הרלוונטי, בכל תאריך הדיווח, בהתאם לתנאי ההסכם. הפרשי הצמדה הנובעים מההתאמה כאמור, נזקפים לדוח על הרווח הכולל.

ד. תקופת המחזור התפעולי

תקופת המחזור התפעולי הינה מעל שנה ועשויה להימשך עד שלוש שנים ולעיתים אף יותר.

ה. הכרה בהכנסה

הכנסות מחוזים עם לקוחות מוכרות בדוח רווח או הפסד כאשר השליטה בנכס או בשירות מועברות ללקוח. הכנסה נמדדת ומוכרת לפי שווי הוגן של התמורה שצפויה להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון, מסים). כאשר החברה פועלת כספק עיקרי ונושאת בסיכונים הנגזרים מהעסקה, ההכנסות מוצגות על בסיס ברוטו.

להלן קריטריונים ספציפיים להכרה בהכנסה בגין סוגי המוצרים והשירותים השונים המסופקים על ידי החברה, לפי סוגי הכנסות:

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

הכנסות מעבודות על פי חוזי ביצוע

בהתאם לחוזים עם לקוחות בתחום מערכות הגנה תת ימיות, החברה מכירה בהכנסות לאורך זמן כאשר ביצועי החברה יוצרים או משפרים נכס אשר נשלט על ידי הלקוח תוך כדי יצירתו או שיפורו וכאשר ביצועי החברה לא יוצרים נכס עם שימוש אלטרנטיבי לחברה ולחברה קיימת זכות לתשלום הניתנת לאכיפה עבור ביצועים שבוצעו. מרבית הפרויקטים בתחום זה הינם לתקופות של שנה עד שלוש שנים. מחיר העסקה כולל תמורה משתנה הנובעת משינויים בחוזה רק במידה שצפוי ברמה גבוהה (HIGHLY PROBABLE) שביטול משמעותי בסכום ההכנסות שהוכרו לא יתרחש כאשר אי הודאות הקשורה להשתנות התמורה תתברר.

לצורך מדידת התקדמות הביצוע החברה מיישמת את שיטת התשומות (INPUT METHOD) ומחשבת את קצב התקדמות הביצוע בהתאם לשיעור השלמה שנקבע בהתבסס על העלויות שהתהוו בפועל ביחס לאומדן סך העלויות הדרושות להשלמת מחויבות הביצוע.

האומדנים הללו כוללים את העלויות הישירות המתייחסות במישרין לקיום החוזה. לצורך מדידת התקדמות הביצוע בתחום המכלולים ותתי המכלולים מחשבת החברה את קצב ההתקדמות ("שיעור השלמה") על בסיס חודשי עבודה שהושקעו ביחס לחודשי העבודה הכוללים הצפויים להתבצע בפרויקט.

החברה אינה כוללת במדידת "שיעור השלמה" עלויות שאינן משקפות התקדמות בביצוע. במקרים אלו החברה מכירה בהכנסות בסכום שווה לעלות של סחורה ששימשה לקיום מחויבות הביצוע (מרווח אפס), בהתקיים כל התנאים הבאים: הסחורה אינה נפרדת; חזוי שהלקוח ישיג שליטה על הסחורה זמן משמעותי לפני קבלת השירותים המתייחסים לסחורה; עלות הסחורה משמעותית ביחס לסך העלויות החזויות; וכן החברה רוכשת את הסחורה מצד שלישי ואינה מעורבת באופן משמעותי בעיצוב וייצור הסחורה. כאשר צפוי הפסד מהחוזה, מלוא ההפסד מוכר מידית ללא קשר לשיעור השלמה.

בגין ביצוע החוזים נוהגת החברה לעיתים לגבות מקדמות מלקוחותיה וכן גובה תשלומים באופן שוטף בהתאם להתקדמות העבודה. לגבי החוזים בהם סך ההכנסה שהוכרה עולה על סך התקבולים מהלקוח, מכירה החברה בנכס הכנסות לקבל מעבודות בחוזי ביצוע. לגבי החוזים בהם סכום התקבולים גבוה מההכנסה שהוכרה, מכירה החברה בהתחייבות בגין החוזה.

הכנסות ממתן שירותים

בהתאם לחוזים עם לקוחות בתחום זה, הלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המופקות על ידי ביצועי הישות, ולפיכך ההכנסה מוכרת לאורך זמן, בתקופות הדיווח שבהן סופקו השירותים.

הכנסות ממכירת מוצרים

הכנסות ממכירת סחורות מוכרות ברווח או הפסד בנקודת זמן, עם העברת השליטה על הסחורות הנמכרות ללקוח. בדרך כלל השליטה מועברת במועד מסירת הסחורה ללקוח.

רכיב מימון משמעותי

לצורך בחינת קיום רכיב מימון משמעותי בחוזה בחרה החברה ליישם הקלה מעשית שבתקן ולפיכך אינה מתאימה את סכום התמורה בגין רכיב המימון כאמור, כאשר במועד ההתקשרות בחוזה צפוי שהתקופה שבין מועד קבלת התשלום לבין מועד אספקת המוצר או השרות לא תעלה על שנה.

הקצאת מחיר העסקה

עבור חוזים הכוללים יותר ממחויבות ביצוע אחת, מקצה החברה את מחיר העסקה הכולל בחוזה לפי בסיס יחסי של מחיר המכירה הנפרד במועד ההתקשרות בחוזה עבור כל מחויבות ביצוע שזוהתה. מחיר המכירה הנפרד הינו המחיר שבו הייתה מוכרת החברה בנפרד את הסחורה או השירות שהובטחו בחוזה. כאשר לא ניתן לזהות את מחיר המכירה הנפרד לפי נתונים הניתנים להשגה במישרין מעסקאות בנסיבות דומות ללקוחות דומים, מיישמת החברה שיטות מתאימות לאמידת מחיר המכירה הנפרד וכוללות: גישת הערכת שוק מתואמת, גישת עלות חזויה בתוספת מרווח וגישת השארית. לעיתים משתמשת החברה בשילוב של שיטות לצורך הקצאת מחיר העסקה בחוזה.

עלויות להשגת חוזה

עבור השגת חלק מהחוזים של החברה עם לקוחותיה היא נושאת בעלויות תוספתיות להשגת החוזה (למשל עמלות מוכרנים המותנות בביצוע עסקת מכירה מחייבת). עלויות אשר התהוו על מנת להשיג את החוזה עם הלקוח ושלא היו מתהוות לה אם החוזה לא היה מושג ושהחברה מצפה להשיבן, מוכרות כנכס ומופחתות על בסיס שיטתי שהוא עקבי עם מתן השירותים שסופקו במסגרת החוזה הספציפי.

1. מכשירים פיננסיים

נכסים פיננסיים נמדדים במועד ההכרה לראשונה בשווים ההוגן ובתוספת עלויות עסקה שניתן לייחס במישרין לרכישה של הנכס הפיננסי.

החברה מסווגת ומודדת את מכשירי החוב בדוחותיה הכספיים על בסיס הקריטריונים להלן:

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

(א1) החברה מודדת מכשירי חוב בעלות מופחתת כאשר:

המודל העסקי של החברה הינו החזקת הנכסים הפיננסיים על מנת לגבות תזרימי מזומנים חוזיים; וכן התנאים החוזיים של הנכסים הפיננסיים מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה.

לאחר ההכרה הראשונית, מכשירים בקבוצה זו נמדדים על פי תנאיהם לפי עלות המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית ובניכוי הפרשה לירידת ערך.

ב-31 בדצמבר 2025 ו-2024, השווי ההוגן המוערך של המכשירים הפיננסיים של החברה לא היה שונה באופן מהותי מערכם בספרים של המכשירים.

2. רכוש קבוע

פריטי הרכוש הקבוע מוצגים לפי העלות בתוספת עלויות רכישה ישירות, בניכוי פחת שנצבר, בניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו ואינם כוללים הוצאות תחזוקה שוטפת.

הפחת מחושב בשיעורים שנתיים שווים על בסיס שיטת הקו הישר לאורך תקופת החיים השימושיים בנכס, כדלקמן:

%	
33	מחשבים ותוכנה
7-10	רהיטים וציוד משרדי
10	שיפורים במושכר

אורך החיים השימושיים, שיטת הפחת וערך השייר של כל נכס נבחנים לפחות בכל סוף שנה והשינויים מטופלים כשינוי אומדן חשבונאי באופן של מכאן-ולחבא. הפחתת הנכסים מופסקת כמוקדם מבין המועד בו הנכס מסווג כמוחזק למכירה לבין המועד שבו הנכס נגרע.

ח. חכירות

החברה מטפלת בחוזה כחוזה חכירה כאשר בהתאם לתנאי החוזה מועברת זכות לשלוט בנכס מזוהה לתקופת זמן בעבור תמורה.

1. החברה כחוכר

עבור העסקאות בהן החברה מהווה חוכר היא מכירה במועד התחילה בחכירה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה.

במועד התחילה, ההתחייבות בגין חכירה כוללת את כל תשלומי החכירה הקבועים שטרם שולמו מהוונים ובשיעור הריבית התוספתי של החברה. לאחר מועד התחילה מודדת החברה את ההתחייבות בגין חכירה בשיטת הריבית האפקטיבית.

נכס זכות השימוש במועד התחילה מוכר בגובה ההתחייבות. נכס זכות השימוש נמדד במודל העלות ומופחת לאורך החיים השימושיים שלו, או תקופת החכירה לפי הקצר שבהם.

להלן נתונים בדבר מספר שנות ההפחתה של נכסי זכות השימוש רלוונטיות לפי קבוצות של נכסי זכות שימוש:

סעיף	מספר שנים
משרדים	2-3
רכבים	3

2. תשלומי חכירה הצמודים למדד

במועד התחילה, משתמשת החברה בשיעור המדד הקיים במועד התחילה, לצורך חישוב תשלומי החכירה העתידיים.

בעסקאות בהן החברה מהווה חוכר, שינויים בגובה תשלומי החכירה העתידיים כתוצאה משינוי במדד מהוונים ליתרת נכס זכות שימוש ונזקפים כהתאמה ליתרת ההתחייבות בגין חכירה, רק כאשר חל שינוי בתזרימי המזומנים הנובע משינוי במדד.

ט. הפרשה לאחריות

החברה מעניקה ללקוחותיה, בדרך כלל, אחריות למשך תקופה של שנה או שנתיים.

הסכום המוערך של ההתחייבות לאחריות בגין פרויקט נרשם כעלות המכירות בתקופה שבה הוכרו ההכנסות מאותו פרויקט, בהתבסס על הערכת הנהלת החברה את ההתחייבות העתידית בגין האחריות ועל ניסיון העבר. התאמות של הפרשה לאחריות מתבצעות מדי תקופה. התחייבות החברה בגין אחריות למוצריה יכולה להיות מושפעת באופן מהותי משיעורי הכשל ומהוצאות אחרות הכרוכות בתיקון מוצרים.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

הוצאות מחקר ופיתוח י.

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

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

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

החברה לא היוונה עלויות מחקר ופיתוח לנכס בלתי מוחשי בכל תקופות הדיווח וזאת מאחר ולא התקיימו כל התנאים המפורטים לעיל בקשר עם הפיתוחים השונים.

מסים על ההכנסה יא.

תוצאות המס בגין מסים שוטפים או נדחים נזקפות לרווח או הפסד, למעט אם הן מתייחסות לפריטים הנזקפים לרווח כולל אחר או להון.

1. מסים שוטפים

חבות בגין מסים שוטפים נקבעת תוך שימוש בשיעורי המס וחוקי המס שחוקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה, עד לתאריך המאזן, וכן התאמות נדרשות בקשר לחבות המס לתשלום בגין שנים קודמות.

2. מסים נדחים

מסים נדחים מחושבים בגין הפרשים זמניים בין הסכומים הנכללים בדוחות הכספיים לבין הסכומים המובאים בחשבון לצורכי מס.

יתרות המסים הנדחים מחושבות לפי שיעור המס הצפוי לחול כאשר הנכס ימומש או ההתחייבות תסולק, בהתבסס על חוקי המס שחוקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה עד לתאריך הדיווח.

בכל תאריך דיווח נכסי מסים נדחים נבחנים ובמידה שלא צפוי ניצולם הם מופחתים.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י.ב. התחייבויות בשל הטבות לעובדים

בחברה קיימים מספר סוגי הטבות לעובדים:

1. הטבות עובד לזמן קצר

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

2. הטבות לאחר סיום העסקה

התוכניות ממומנות בדרך כלל על ידי הפקדות לחברות ביטוח והן מסווגות כתוכניות להפקדה מוגדרת וכן כתוכניות להטבה מוגדרת.

לחברה תכניות הפקדה מוגדרת, בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963 (להלן: "חוק פיצויי פיטורין") שלפיהן החברה 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.

כמו כן, החברה מפעילה תכנית להטבה 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.

י.ג. מענקים ממשלתיים

מענקים ממשלתיים שהתקבלו מרשות החדשנות, מוכרים במועד קבלתם כהתחייבות אם קיים ביטחון סביר כתוצאה מפעילות המחקר שיביאו למכירות המזכות את המדינה בתמלוגים.

ההתחייבות בגין ההלוואה, מוכרת לראשונה לפי שווי הוגן תוך היוון לפי ריבית השוק. הפרש בין סכום המענק שהתקבל לבין השווי ההוגן של ההתחייבות מטופל כמענק ממשלתי, ומקוזז מהוצאות המחקר והפיתוח. לאחר הכרה לראשונה, ההתחייבות נמדדת בעלותה המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית. כאשר לא צפויות הטבות כלכליות כאמור מפעילות המחקר, תקבולי המענק מוכרים כקיטון בהוצאות המחקר והפיתוח המתייחסות. במקרה כזה, ההתחייבות לתשלום תמלוגים מטופלת כהתחייבות תלויה בהתאם ל- IAS 37.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יד. גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם

תקן דיווח כספי בינלאומי 18, הצגה וגילוי בדוחות כספיים

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

התקן החדש יכלול דרישות קיימות של IAS 1 ודרישות חדשות להצגה בדוח רווח או הפסד לרבות הצגת סכומים וסיכומי משנה אשר נדרשים בהתאם לתקן החדש, מתן גילוי על מדדי ביצוע המוגדרים על ידי ההנהלה (management-defined performance measures) ודרישות חדשות להקבצה ופיצול של מידע פיננסי.

התקן החדש אינו משנה את הוראות ההכרה והמדידה של פריטים בדוחות הכספיים. עם זאת, מאחר ופריטים בדוח רווח או הפסד יצטרכו להיות מסווגים לאחת מחמש קטגוריות הוא עשוי לשנות את הרווח התפעולי של הישות. כמו כן, פרסום התקן החדש גרם לתיקונים בהיקף מצומצם לתקני חשבונאות נוספים אשר ביניהם IAS 7, דוח על תזרימי מזומנים ו-IAS 34, דיווח כספי לתקופות ביניים.

התקן החדש ייושם למפרע החל מתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2027 או לאחריו. החברה בוחנת את השפעת התקן החדש, לרבות השפעת התיקונים לתקני חשבונאות נוספים כתוצאה מהתקן החדש, על הדוחות הכספיים.

באור 3: - מזומנים ושווי מזומנים

31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
6	5
216	1,295
9,179	1,319
<u>9,401</u>	<u>2,619</u>

מזומנים למשיכה מיידית בדולר
מזומנים למשיכה מיידית במט"ח (**)
פקדונות שקליים לזמן קצר (*)

(*) הפקדונות נושאים ריבית בשיעור של P-1.9%-P-1.87% (בשנת 2024 P-1.9%-P-1.35%).
(**) מרבית יתרות המזומנים הינן שקליות.

באור 4: - לקוחות

31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
6,033	7,838
-	(63)
<u>6,033</u>	<u>7,775</u>

לקוחות (*)
הפרשה לחובות מסופקים

(*) מרבית הלקוחות טרם הגיע מועד פירעונם ואינם מהווים לקוחות בפיגור.

באור 5:- חייבים ויתרות חובה

31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
63	-	ריבית לקבל - צדדים קשורים
346	616	הוצאות מראש
-	232	מקדמות לספקים
414	623	אחרים
<u>823</u>	<u>1,471</u>	

באור 6:- הכנסות לקבל מעבודות בחוזי ביצוע (התחייבויות בגין עבודות בחוזי ביצוע)

א. הכנסות לקבל מעבודות בחוזי ביצוע

31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
26,214	64,954	עלויות שהתהוו בתוספת רווחים שהוכרו
(21,475)	(47,467)	בניכוי - חשבונות על התקדמות העבודה
<u>4,739</u>	<u>17,487</u>	

יתרת ההכנסות לקבל מעבודות בחוזי ביצוע מייצגת סכומים שטרם הגיע מועד חיובם לתאריך הדיווח.

ב. התחייבויות בגין עבודות בחוזי ביצוע

31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
25,950	21,146	עלויות שהתהוו בתוספת רווחים שהוכרו
(37,977)	(33,763)	בניכוי - חשבונות על התקדמות העבודה
<u>(12,027)</u>	<u>(12,617)</u>	

התחייבויות בגין עבודות בחוזי ביצוע הינם סכומים שהתקבלו לפני ביצוע העבודה המתייחסת.

באור 6:- הכנסות לקבל מעבודות בחו"זי ביצוע (התחייבויות בגין עבודות בחו"זי ביצוע) (המשך)

ג. תנועה בהכנסות לקבל מעבודות בחו"זי ביצוע (התחייבויות בגין עבודות בחו"זי ביצוע)

31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
(1,883)	(7,288)	יתרה ליום 1 בינואר
18,724	35,067	הכנסות שהוכרו
(24,129)	(22,909)	חשבונות שהוצאו
<u>(7,288)</u>	<u>4,870</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר
4,739	17,487	מוצג במסגרת הכנסות לקבל מעבודות בחו"זי ביצוע
(12,027)	(12,617)	מוצג במסגרת התחייבויות בגין עבודות בחו"זי ביצוע
<u>(7,288)</u>	<u>4,870</u>	

ד. להלן מידע לגבי הסכום המצרפי של מחיר העסקה שהוקצה למחויבויות ביצוע שלא קוימו (או שקוימו באופן חלקי):

בשנה שתסתיים ביום 31 בדצמבר			
2028	2027	2026	
אלפי דולר			
2,548	48,043	49,841	בגין חוזים עם לקוחות ליום 31 בדצמבר 2025

בשנה שתסתיים ביום 31 בדצמבר			
2027	2026	2025	
אלפי דולר			
35,350	28,853	35,960	בגין חוזים עם לקוחות ליום 31 בדצמבר 2024

באור 7:- רכוש קבוע, נטו

2025

סה"כ	שיפורים במושכר	ריהוט וציוד	מחשבים - תוכנה וציוד מחשוב	עלות
אלפי דולר				
3,502	797	580	2,125	יתרה ליום 1 בינואר, 2025
387	111	46	230	תוספות במשך השנה
(29)	-	-	(29)	גריעות במשך השנה
<u>3,860</u>	<u>908</u>	<u>626</u>	<u>2,326</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2025
פחת שנצבר				
3,011	683	459	1,869	יתרה ליום 1 בינואר, 2025
226	38	20	168	תוספות במשך השנה
(26)	-	-	(26)	גריעות במשך השנה
<u>3,211</u>	<u>721</u>	<u>479</u>	<u>2,011</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2025
<u>649</u>	<u>187</u>	<u>147</u>	<u>315</u>	יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, <u>2025</u>

2024

סה"כ	שיפורים במושכר	ריהוט וציוד	מחשבים - תוכנה וציוד מחשוב	עלות
אלפי דולר				
3,282	766	559	1,957	יתרה ליום 1 בינואר, 2024
227	31	21	175	תוספות במשך השנה
(7)	-	-	(7)	גריעות במשך השנה
<u>3,502</u>	<u>797</u>	<u>580</u>	<u>2,125</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024
פחת שנצבר				
2,829	662	422	1,745	יתרה ליום 1 בינואר, 2024
189	21	37	131	תוספות במשך השנה
(7)	-	-	(7)	גריעות במשך השנה
<u>3,011</u>	<u>683</u>	<u>459</u>	<u>1,869</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024
<u>491</u>	<u>114</u>	<u>121</u>	<u>256</u>	יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, <u>2024</u>

באור 8:- נכסי זכות שימוש והתחייבות בגין חכירה

א. נכסי זכות שימוש

2025

סה"כ	רכבים אלפי דולר	חכירת משרד
2,815	1,493	1,322
416	416	-
23	-	23
(352)	(352)	-
<u>2,902</u>	<u>1,557</u>	<u>1,345</u>
1,293	873	420
829	396	433
(352)	(352)	-
<u>1,770</u>	<u>917</u>	<u>853</u>
<u>1,132</u>	<u>640</u>	<u>492</u>

עלות

יתרה ליום 1 בינואר, 2025
תוספות
השפעה בגין מדד המחירים לצרכן
גריעות

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2025

פחת שנצבר

יתרה ליום 1 בינואר, 2025
תוספות
גריעות

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2025

יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר,
2025

2024

סה"כ	רכבים אלפי דולר	חכירת משרד
3,362	1,376	1,986
455	319	136
9	-	9
(1,011)	(202)	(809)
<u>2,815</u>	<u>1,493</u>	<u>1,322</u>
1,546	771	775
758	304	454
(1,011)	(202)	(809)
<u>1,293</u>	<u>873</u>	<u>420</u>
<u>1,522</u>	<u>620</u>	<u>902</u>

עלות

יתרה ליום 1 בינואר, 2024
תוספות
השפעה בגין מדד המחירים לצרכן
גריעות

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024

פחת שנצבר

יתרה ליום 1 בינואר, 2024
תוספות
גריעות

יתרה ליום 31 בדצמבר, 2024

יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר,
2024

באור 8:- נכסי זכות שימוש והתחייבות בגין חכירה (המשך)

ב. התחייבויות בגין חכירה

סה"כ	רכבים אלפי דולר	חכירת משרד
1,803	575	1,228
455	319	136
(721)	(304)	(417)
9	-	9
33	(3)	36
1,579	587	992
416	416	-
(928)	(396)	(532)
23	-	23
227	87	140
1,317	694	623
975	399	576
342	295	47

עלות

יתרה ליום 1 בינואר 2024
תוספות
פרעונות
השפעת מדד המחירים לצרכן
הוצאות (הכנסות) מימון כולל הפרשי
שער

יתרה ליום 1 בינואר, 2025
תוספות
פרעונות
השפעת מדד המחירים לצרכן
הוצאות (הכנסות) מימון כולל הפרשי
שער

סה"כ התחייבות בגין חכירה

סה"כ חלויות שוטפות בגין חכירה

סה"כ התחייבויות לזמן ארוך בגין
חכירה, נטו

באור 9:- ספקים ונותני שירותים

31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
3,126	3,230
310	1,931
3,436	5,161

ספקים
הוצאות לשלם

באור 10: זכאים ויתרות זכות

31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
1,440	2,188	עובדים ומוסדות בגין שכר
73	146	הפרשה לאחריות
877	1,052	מוסדות ממשלתיים
8	8	הרשות לחדשנות (*)
89	19	הפרשה להפסד - עבודות בחוזי ביצוע
-	165	מקדמות מלקוחות- צד קשור
21	33	צדדים קשורים
<u>2,508</u>	<u>3,611</u>	

(*) בשנת 2022 קיבלה החברה תמיכה מרשות החדשנות בפרויקט מחקר ופיתוח בתחום הימי בסך אלפי דולר. בהתאם לתנאי המענק, החברה התחייבה בתשלום תמלוגים ממכירת המוצר עד סכום מצטבר השווה לסכום המענק שהתקבל, בתוספת ריבית שנתית. תשלום התמלוגים הינו בשיעורים משתנים שחושבו באחוזים ממחיר המכירה של המוצר, באופן הבא: בשלוש שנים הראשונות ממועד תחילת ההחזר - 3%; מתחילת השנה הרביעית עד תום השנה השישית ממועד תחילת ההחזר - 4% ומתחילת השנה השביעית ממועד תחילת ההחזר ואילך - 5%. נכון לימים 31 בדצמבר 2025 ו-2024 סיימה החברה לשלם את החזר המענק למעט סכומים זניחים הכלולים בסעיף זכאים ויתרות זכות. כמו כן, עד שנת 2018 קיבלה החברה מענק מרשות החדשנות בגין פיתוחים בתחום החישה וסיבים אופטיים בסכום כולל של כ- 4.5 מיליון ש"ח. הדוחות הכספיים לא כוללים התחייבות בגין המענקים כאמור מאחר והחברה אינה צופה את תשלום התמלוגים שכן זנחה את הפרויקטים כאמור.

באור 11: התחייבויות בשל הטבות לעובדים

א. התחייבות בשל הטבות לעובדים, נטו

31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
2,557	2,757	התחייבות בגין תכנית להטבה מוגדרת
(2,368)	(2,487)	שווי הגון של נכסי התוכנית
<u>189</u>	<u>270</u>	התחייבויות התוכנית, נטו

ב. תנועה בהתחייבות בשל הטבות עובד

2024		2025		
אלפי דולר				
2,382	2,557			יתרה ליום 1 בינואר
76	24			עלות שירות שוטף
133	140			הוצאות ריבית
(24)	94			רווח (הפסד) אקטוארי
-	(405)			תשלומים מהתוכנית
(10)	347			השפעת שינויים בשערי חליפין
<u>2,557</u>	<u>2,757</u>			יתרה ליום 31 בדצמבר

באור 11: - התחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך)

ג. תנועה בנכסי התוכנית

2024	2025	
אלפי דולר		
2,124	2,368	יתרה ליום 1 בינואר
121	132	תשואה (למעט סכומי שהוכרו בהכנסות ריבית)
99	78	רווח אקטוארי
(56)	(443)	תשלומים מנכסי התוכנית
88	36	הפקדות לנכסי התוכנית
(8)	316	השפעת שינויים בשערי חליפין
<u>2,368</u>	<u>2,487</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר

ד. ההנחות העיקריות בגין תוכנית להטבה מוגדרת

2024	2025	
%		
5.71	4.86	שיעור היוון
3	3	שיעור עליית שכר צפויה
מספר שנים		
8.66	8.91	תוחלת חיים צפויה לאחר גיל 65

ה. ההנחות העיקריות בגין תוכנית להפקדה מוגדרת

סך ההוצאות שהוכרו בגין הפקדות לתוכנית הפקדה מוגדרת בשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2025 ו- 31 בדצמבר 2024 הסתכמו לסך של כ- 574 אלפי דולר וכ- 400 אלפי דולר, בהתאמה.

ו. הטבות עובד לטווח קצר

סך ההוצאות שהוכרו בדוחות הכספיים בגין הטבות עובד לזמן קצר בשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2025 ו- 2024 הסתכמו לכ- 12,246 אלפי דולר ו- 8,837 אלפי דולר, בהתאמה.

באור 12: - התחייבויות אחרות

31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
161	216	הפרשה לאחריות
<u>161</u>	<u>216</u>	

באור 13: - הון

הרכב הון המניות הרשום, המונפק והנפרע של החברה ב-31 בדצמבר 2025 ו-2024 היה כדלקמן:

31 בדצמבר	
2024	2025
כמות המניות	
12,140,000	12,140,000
2,188,768	2,188,768

הון רשום של מניות רגילות, 0.01 ש"ח ע"נ
מניות רגילות שהונפקו ונפרעו

באור 14: - צדדים קשורים

א. פירוט יתרות ועסקאות עם צדדים קשורים

הצדדים הקשורים לחברה הינם בעלי המניות של החברה, רפאל מערכות לחימה מתקדמות בע"מ (להלן: "רפאל") אשר בתקופת הדוח החזיקה ב- 50% ממניות החברה (ולאחר תקופת הדוח כתוצאה מהשלמת ההנפקה, מחזיקה בכ- 39.55% ממניות החברה), ד"ר עמנואל וסרמן אשר מכהן גם כיו"ר הדירקטוריון של החברה ומר דניאל סידס אשר בתקופת הדוח החזיקו במצטבר בכ- 47.66% (ולאחר תקופת הדוח, כתוצאה מהשלמת ההנפקה מחזיקים במצטבר בכ- 37.7% ממניות החברה). כמו כן, מר שמואל פרביאש שהינו מנכ"ל החברה, הינו צד קשור מתוקף היותו איש מפתח ניהולי. כמו כן, כל עוד לא ייקבע אחרת על פי דין ו/או על ידי רשות ממשלתית מוסמכת, ולאור העובדה שרפאל הינה חברה בשליטת המדינה, תסווג החברה את התקשרויותיה עם משרדי ממשלה וגופי מדינה כעסקאות עם בעל שליטה בהתאם להוראות הפרק החמישי לחלק השישי לחוק החברות, התשנ"ט-1999. יובהר כי לעניין זה החברה לא תראה בהתקשרויות עם רשויות מקומיות כהתקשרויות עם בעל שליטה או כהתקשרויות שבעלת השליטה ברפאל (קרי, מדינת ישראל) הינה בעלת עניין אישי בהן.

31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	

יתרות עם צדדים קשורים

2024	2025	
4,712	3,207	לקוחות
1,999	2,448	הכנסות לקבל מעבודות בחוזי ביצוע
2,160	2,334	התחייבויות בגין עבודות בחוזי ביצוע
63	-	חייבים ויתרות חובה (*)
898	-	הלוואות לצדדים קשורים (*)
64	70	זכאים ויתרות זכות

עסקאות עם צדדים קשורים

2024	2025	
5,552	6,461	הכנסות
162	177	הנהלה וכלליות - דמי ניהול
		עלות ההכנסות, הוצאות (הכנסות) מחקר ופיתוח, נטו, הוצאות
123	409	מכירה ושיווק, הוצאות הנהלה וכלליות- משכורות ונלוות
55	36	הכנסות מימון, נטו

(*) מהווה את יתרת החובה הגבוהה ביותר במהלך כל שנה (לא כולל יתרות לקוח וספק מול בעל השליטה שנובעות מעסקאות במהלך העסקים השוטף). יתרת החובה הנומינלית הגבוהה ביותר רבות הריבית לקבל בגין ההלוואה הינה 936 אלפי דולר בשנת 2025 ו-986 אלפי דולר בשנת 2024.

באור 14:- צדדים קשורים (המשך)

(**) בנושא הרשות לחדשנות, ראה ביאור 10.
 (***) לחברה התקשרויות עם בתי חולים וקופות חולים וכן עסקאות מול לשכת המסחר ומכון התקנים. פרטים בדבר עסקאות אינם כלולים במסגרת הנתונים לעיל. העסקאות עם בתי החולים וקופות החולים בשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2025 ו- 31 בדצמבר 2024 הסתכמו לסך של כ- 758 אלפי דולר וכ- 895 אלפי דולר, בהתאמה.

ב. פירוט התקשרויות עם צדדים קשורים

1. הלוואה לצדדים קשורים (בעלי מניות)

בחודש פברואר 2018 כחלק מעסקת רכישת מניות החברה על ידי ה"ה ד"ר עמנואל עמי וסרמן ומר דניאל סידס (באמצעות חברות בבעלותם) (להלן: "הרוכשים") הוסבה להם יתרת חוב של המוכרים לחברה שהייתה קיימת עובר למועד העסקה בסך של 1,600 אלפי דולר (להלן: "ההלוואה").

יתרת ההלוואה לרוכשים נושאת ריבית שנתית בשיעור שנקבע בתקנות לקביעת שיעור הריבית על פי סעיף 3(ט) לפקודת מס הכנסה (5.67% ו-5.91% לשנים 2025 ו-2024, בהתאמה).

בחודש אפריל 2018 נפרע מיתרת ההלוואה כאמור סך של 455 אלפי דולר. כמו כן, בתאריך 31 לדצמבר 2018 נפרע מיתרת ההלוואה כאמור סך של 222 אלפי דולר.

יתרת קרן ההלוואה של הרוכשים ל-31 בדצמבר 2024 עמדה על 923 אלפי דולר. ביום 14 במאי 2025 נפרעה יתרה בסך של כ-231 אלפי דולר מיתרת קרן ההלוואה ויתרת ההלוואה נפרעה במלואה ביום 15 באוקטובר 2025.

במועד הסבת ההלוואה מדדה החברה את השווי ההוגן של הלוואה באמצעות היוון תזרימי המזומנים הצפויים מההלוואה כשהם מהווים בריבית שוק בשיעור של 9.47% וזאת בהתאם להערכת שווי שבוצעה על ידי מעריך שווי חיצוני בלתי תלוי. ההפרש בין סכום ההלוואה שניתנה לבין השווי ההוגן של ההלוואה בסך של כ-337 אלפי דולר נזקפו כהפחתה מההון. בתקופות עוקבות מדדה החברה את ההלוואה כאמור בעלות מופחתת בהתאם לשיטת הריבית האפקטיבית.

2. דמי ניהול לבעלי השליטה

החל מחודש פברואר 2018 ועד למועד השלמת ההנפקה בחודש מרץ 2026, שילמה החברה לרפאל מצד אחד ולד"ר עמנואל וסרמן (באמצעות חברה בשליטתו) מצד שני, דמי ניהול חודשיים בסך כולל של 50 אלפי ש"ח, בחלוקה של 60%-40% לטובת הצד מטעמו מכהן היו"ר בחברה. הוצאות דמי הניהול לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר של כל אחת מהשנים 2025 ו-2024, הינן כמפורט להלן: (1) למר וסרמן סך של 106 אלפי דולר ו-97 אלפי דולר, בהתאמה; ו-(2) לרפאל סך של 71 אלפי דולר ו-65 אלפי דולר, בהתאמה.

בעקבות השלמת הנפקת מניות החברה, ההסדר המתואר לעיל בוטל, ובהתאם, החל מאותו מועד השירותים שסופקו מכוחו ודמי הניהול ששולמו מכוחו הופסקו. לפרטים בדבר הסכם שירותי היו"ר מול מר וסרמן שנכנס לתוקפו עם השלמת ההנפקת מניות החברה, ראו ביאור 10ב14 להלן.

באור 14:- צדדים קשורים (המשך)

3. הסכם העסקה של מר שמואל פרביאש מנכ"ל

מר פרביאש החל את עבודתו בחברה ביום 1 בפברואר, 2024, והחל מאותו מועד מכהן כמנכ"ל החברה. תנאי כהונתו והעסקתו של מר פרביאש מוסדרים בהסכם העסקה בינו לבין החברה מיום 15 באוקטובר, 2023, אשר נכנס לתוקף ביום 1 בפברואר, 2024, כפי שעודכן טרם השלמת ההנפקה, וכוללים, בין היתר את התנאים המפורטים להלן:

(1) שכר חודשי: לפני מועד השלמת ההנפקה מר פרביאש היה זכאי לשכר חודשי בסך של 66,000 ש"ח ברוטו. החל ממועד השלמת ההנפקה, זכאי מר פרביאש לשכר חודשי בסך של 73,000 ש"ח ברוטו.

(2) תנאים נלווים: מר פרביאש זכאי, לצורך ביצוע עבודתו, למחשב, טלפון סלולארי, וכן לרכב, הכל בהתאם למדיניות החברה באותה עת, כאשר החברה תישא בכל עלויות השימוש וההוצאות הקבועות בגין הרכב ובשווי המס בגין הטבת הרכב. כמו כן, מר פרביאש זכאי ל-24 ימי חופשה בשנה למשרה מלאה; לדמי מחלה צבורים אשר יתרתם לא תעלה על 90 ימים; לדמי הבראה ולהוצאות נוספות כמקובל בחברה. בנוסף, מר פרביאש זכאי לביטוח פנסיוני בחברת ביטוח או קרן פנסיה על פי בחירתו ולהפרשות לקרן השתלמות על פי בחירתו. הסכם העסקתו של מר פרביאש כולל הפנייה לתחולת ההסדר הקבוע בסעיף 14 לחוק פיצוי פיטורין.

(3) סיום ההסכם: הסכם העסקה הינו לתקופה בלתי קצובה, וכולל הוראות בדבר הודעה מוקדמת הדדית בת 90 ימים, למעט במקרים שהוגדרו בהסכם, לרבות הפרת ההסכם ובכל מקרה בו יתקיימו נסיבות בהן רשאי מעביד על פי דין לפטר עובד לאלתר ולשלול ממנו פיצויי פיטורים במלואם או בחלקם.

(4) הימנעות מניגוד עניינים, אי-תחרות, סודיות ושמירה על זכויות קניין רוחני: הסכם העסקה כולל התחייבות לשמירה על סודיות במשך תקופת העסקה ולאחריה, וכן להתחייבות שלא להימצא בניגוד עניינים עם החברה ולא תחרות במשך תקופת העסקתו ולמשך 12 חודשים ממועד סיום העסקתו בחברה. כמו כן, נכללו בו הוראות בדבר שמירה על זכויות קניין רוחני של החברה.

(5) מענק שנתי: מר פרביאש זכאי למענק שנתי בגובה עד 6 משכורות בסיס ותלוי ביצועים, ובלבד שמר פרביאש השלים לפחות 3 חודשי עבודה קלנדריים מלאים באותה שנה קלנדרית בגינה ניתן המענק. במסגרת הסכם העסקה, הוסכם כי בכל מקרה יינתנו לפחות שתי משכורות כמענק אם החברה תהיה רווחית או תעמוד ברף מכירות מינימאלי מוסכם. בנוסף על המענק השנתי המתואר לעיל, מר פרביאש יהיה זכאי לבונוס בהיקף של 18 ועד 36 משכורות בסיס במקרה של מכירת החברה, לפי שיקול הדעת של דירקטוריון החברה, ובמקרה של מכירה חלקית, הסכומים יותאמו.

בגין שנת 2025, מר פרביאש זכאי למענק שנתי בסך השווה ל-5.32 משכורות, מתוכו סך השווה ל-4.12 משכורות בגין עמידה ביעדים המדידים הבאים: הזמנות חדשות, מכירות, רווח גולמי, ורווח תפעולי; וסך השווה ל-1.2 משכורות בגין מענק בשיקול דעת. כמו כן, בהתאם לקביעת הדירקטוריון, בגין שנת 2026, מר פרביאש יהיה זכאי למענק בסך השווה לעד 6 משכורות, מתוכו סך השווה לעד 4.8 משכורות ככל שיעמוד ביעדים המדידים הבאים: הזמנות חדשות, מכירות, רווח גולמי, ורווח תפעולי; וסך השווה לעד 1.2 משכורות בגין מענק בשיקול דעת.

(6) מענק מיוחד: מר פרביאש זכאי למענק בסך של 325,000 ש"ח ברוטו בקשר עם השלמת ההנפקה לציבור אשר ישולם במהלך חודש אפריל 2026.

(7) הסדרי ביטוח, פטור ושיפוי: מר פרביאש זכאי להיכלל בהסדרי הפטור, השיפוי והביטוח של החברה, בהתאם למקובל בחברה.

(8) תגמול הונני: בהמשך לאישור דירקטוריון החברה ביום 25 בפברואר, 2026, עם השלמת ההנפקה, הוקצו למר שמואל פרביאש, בגין כהונתו כמנכ"ל החברה, 312,186 כתבי אופציה הניתנים למימוש לעד 312,186 מניות רגילות של החברה, בהתאם לתכנית התגמול ההונני של החברה. מחיר המימוש של כל אופציה הינו 10 ש"ח (הזהה למחיר המניה בהנפקה), בכפוף להתאמות הקבועות בתכנית התגמול ההונני של החברה, אשר ישללו במנות שוות לאורך 4 שנים החל ממועד הקצאתן.

באור 14: - צדדים קשורים (המשך)

4. התקשרות עם רפאל לאספקת מוצרים בקשר עם פרויקטים בתחום מכלולים ותתי מכלולים

התקשרויות החברה עם רפאל נעשות לפי הזמנות, המבוצעות מכוח כתב תנאים כלליים הקובע את התנאים הכלליים של התקשרויותיה של רפאל עם כלל לקוחותיה וטפסי הזמנה הקובעים את התנאים הספציפיים לכל הזמנה. ככלל, טפסי ההזמנות כוללים את רשימת הפריטים הכלולים בהתקשרות, כמות היחידות המוזמנות, המחיר ליחידה, מחיר הפיתוח, מועדי אספקה ותנאים להשלמת האספקה, כאשר חלק מהזמנות הרכש כוללות אף הוראות הנוגעות לפיצוי מוסכם בגין פיגור באספקה והוראות הנוגעות לספקים מאושרים לצורך רכישת חומרי גלם למוצרים.

לעיתים אספקת הכמות הכוללת המוזמנת מותנית בעמידה מוצלחת של אספקת כמות ראשונית (FAI – FIRST ARTICLE INSPECTION).

במרבית ההזמנות שמהותן ייצור חוזר של מוצרים, התמורה משולמת בכפוף לביצוע בדיקות קבלה (acceptance) וביקורת איכות מצד רפאל, והיתרה לאחר אספקת המוצרים ואישורם. כמו כן, במרבית ההזמנות שמהותן פיתוח מוצר, התמורה משולמת על פי אבני דרך שנקבעו לפרויקט (בהתאם למהותו והיקפו). ככלל, מקום בו התמורה מותנית בעמידה באבני דרך, בהתאם להוראות ההתקשרות, לרפאל מוקנית האפשרות לעצור את העבודה על המוצרים בכל אחת מאבני הדרך (ובמקרה כזה תשולם התמורה עבור העבודה שבוצעה עד לאבן הדרך שאושרה). כמו כן, בהתאם לתנאים הכלליים החלים על התקשרויות מסוג זה מול רפאל, נקבע כי רפאל רשאית, לבטל את ההזמנה, כולה או חלקה, ובמקרה כאמור יחולו הוראות הנוגעות לתשלום עבור העבודה שבוצעה עד למועד הביטול כאמור, אשר קבועות בתנאי ההזמנה. כמו כן, בחלק מההזמנות משולמת מצד רפאל מקדמה ו/או אבן דרך בשלב ביניים המזכה בתשלום, כנגד ערבות או כתב התחייבות לשיפוי מצד החברה במקרה של אי עמידה בהוראות ההזמנה.

בנוסף, ככלל, החברה מספקת אחריות תכן (עמידה במפרט) ואחריות על עבודה וחומרים.

ההכנסות מרפאל בתחום זה, לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר של כל אחת מהשנים 2024 ו-2025, הסתכמה לסך של 1,398 אלפי דולר ו-642 אלפי דולר.

5. התקשרות מול התעשייה האוירית לישראל בע"מ (תע"א)

מעט לעת החברה מעניקה לתע"א שירותי פיתוח מוצרים וייצור חוזר סדרתי של מוצרים, לרוב לצורך שילובם כחלק מהמערכות אותן תע"א מספקת ללקוחותיה.

התקשרויות אלה נעשות לרוב על בסיס הצעות מחיר הנערכות על ידי החברה, בהתאם למנגנון תמחור הדומה למנגנון התמחור בו נעשה שימוש מול לקוחות מהתעשייה הביטחונית שהינם צדדי ג'. תמחור כל פרויקט עשוי להשתנות בין מקרה למקרה והוא נקבע על פי סוג ומאפייני העבודה והתוצר הנדרשים. בהמשך להצעת המחיר כאמור, ההתקשרות המחייבת נעשית לפי כתב תנאי רכש כלליים הקובע את התנאים הכלליים של התקשרויותיה של תע"א עם כלל לקוחותיה ("תנאי הרכש הכלליים"), ומכוח טפסי הזמנות רכש הקובעים תנאים ספציפיים ביחס לכל הזמנה ("הזמנות הרכש"); ביאור זה, תנאי הרכש הכלליים יחד עם הזמנות הרכש – "ההסכמים".

הזמנות הרכש קובעות, בין היתר, את סוגי המוצרים שיסופקו על ידי החברה, כמותם, מחירם והמועד האחרון לאספקתם. כמו כן, במרבית ההסכמים נקבעות הוראות הנוגעות לפיצוי מוסכם בגין פיגור באספקה (בכפוף לתקופות חסד) והוראות הנוגעות לספקים מאושרים לצורך רכישת חומרי גלם למוצרים.

ככלל, בהתאם להוראות ההסכמים, בהתייחס לפרויקטים של פיתוח מוצר, התמורה משולמת על בסיס עמידה באבני דרך הקבועות בהזמנות הרכש, ובהתייחס לפרויקטים של ייצור חוזר, התמורה משולמת לרוב לאחר אספקת המוצרים בכפוף להשלמת מבדקים וקבלת אישור תע"א למוצר המסופק (ובהתאם לימי האשראי הקבועים בהסכם). תנאי הרכש הכלליים מעניקים לתע"א זכות לביטול ההסכמים בגין עילות קבועות, הקשורות ברובן בהפרות מצד החברה, או מחמת נוחות, או

באור 14:- צדדים קשורים (המשך)

לפי שיקול דעתה של תע"א, בכל עת. במקרה של ביטול יחולו הוראות הנוגעות לתשלום עבור העבודה שבוצעה עד למועד הביטול כאמור.

חלק מההתקשרויות כוללות התחייבות לאחריות מצד החברה למוצרים המסופקים, לתקופות שונות (כתלות במוצר ובפרויקט). כמו כן, חלק מההזמנות כוללות הוראות הנוגעות להתחייבות החברה לשמור על זמינות של רכיבים וחלפים מסוימים.

כמו כן, כמקובל בהתקשרויות מסוג זה בהן תע"א הינה הלקוח, במסגרת ההתקשרות, החברה התחייבה לקבל את אישורה של תע"א ביחס למספר שינויים בחברה, לרבות שינוי בבעלי תפקידי מפתח אצל החברה (שאינם נושאי משרה) ולרה- ארגון מבני.

בשנים 2024 ו-2025, הכנסות החברה מתע"א הסתכמו בכ- 3,184 אלפי דולר, ובכ- 5,182 אלפי דולר, בהתאמה.

6. אספקת דלק (בעקיפין) לרכבי חברה

החל מחודש דצמבר 2018, החברה רוכשת דלק לרכבי החברה מכוח הסכמים שרפאל הינה צד להם אל מול ספקי דלק (צדדים שלישיים), בתנאים שנקבעו במסגרת מכרזים שקיימה רפאל אל מול ספקיה, עבורה ועבור חברות קשורות לה. התמורה עבור הדלק הינה זהה לתמורה אותה משלמת רפאל לספקי הדלק כאמור, בהתאם לחלקה היחסי של החברה. הוצאות החברה, לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר של כל אחת מהשנים 2024 ו-2025, סך של 78 אלפי דולר ו-74 אלפי דולר, בהתאמה.

7. התקשרות מול מדינת ישראל, משרד הביטחון

החברה מתקשרת מעת לעת עם משרד הביטחון כלקוח בתחום הפעילות התת ימי, לפרויקטים של פיתוח פתרונות ייעודיים, אספקת מוצרים (ייצור חוזר), חוזי אחזקה, אספקת חלקי חילוף ושדרוג מערכת.

ההתקשרויות נעשות בעיקר מול מנהל ההרכשה והיצור במשרד הביטחון (מנה"ר) ומול המנהל למחקר, פיתוח אמצעי לחימה ותשתיות טכנולוגיות (מפא"ת).

התקשרויות החברה עם משרד הביטחון נעשות מכוח הזמנות רכש וכפופות להוראות הכלליות להתקשרויות משרד הביטחון ולהוראות ההרכשה של משרד הביטחון, בדומה לחברות ולספקים אחרים המתקשרים עם משרד הביטחון (להלן: "הוראות משרד הביטחון").

התקשרויות החברה עם משרד הביטחון נעשות ככלל במתכונת של בקשה לקבלת הצעה (בדרך של מענה למכרז), ולחילופין על ידי הצעה יזומה שמופנית למשרד הביטחון על ידי החברה בהתאם לכללי הרכש החלים על משרד הביטחון בהתקשרויות מסוג זה. בהמשך לכך, ההתקשרות בפועל מתבצעת על פי הזמנת רכש שמנפיק משרד הביטחון, וכוללת, בין היתר, רשימה של הפריטים המוזמנים, כמותם, המחיר לפריט (לרבות מחיר לחישוב פיצוי פיגורים), לוח אספקות ומועדי אספקה, ופרטים בדבר תנאי תשלום (ותנאי הצמדה בחלק מהמקרים). כמו כן, לעתים כלולות בהזמנות הרכש הוראות הנוגעות לאחריות החברה למוצרים והוראות הנוגעות לסכומי ערבויות שהיא נדרשת לשלם לשם הבטחת עמידתה באבני דרך. ההתקשרויות האמורות מתבצעות בדרך כלל בדרך של מחיר קבוע מראש, או בדרך של התחייבות החברה לספק מוצרים מסוימים עד לסכום קבוע מראש ולתקופה מוסכמת מראש, בהתאם להצעת מחיר שהוגשה (התקשרות זמן וחומר). לעיתים מתבקשת החברה להציג לגופי משרד הביטחון הדגמה של מוצר מסוים או תוצאות של בדיקת היתכנות, טרם ביצוע הזמנה. כמו כן, משרד הביטחון רשאי לבטל את ההזמנות מהחברה, כולן או חלקן, ובמקרה כאמור יחולו הוראות הנוגעות לתשלום עבור העבודה שבוצעה עד למועד הביטול.

באור 14:- צדדים קשורים (המשך)

הכנסות החברה מהתקשרויות אלו מול משרד הביטחון לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר של כל אחת מהשנים 2024 ו-2025, הסתכמה לסך של 899 אלפי דולר ו-568 אלפי דולר, בהתאמה.

בנוסף, לעיתים מתקשרת החברה עם משרד הביטחון בעסקאות לאספקה של מוצרי החברה למדינות זרות, במתכונת של עסקאות בין ממשלות (Government to Government) אשר במסגרתם מתקשרת המדינה הזרה עם מדינת ישראל (באמצעות משרד הביטחון), ועם החברה, לטובת ביצוע הפרויקט, ובהתאם הוא זכאי לזכויות שונות כגון תשלום עמלות שונות או תמלוגים על ידי החברה. הוצאות החברה בגין התקשרויות אלו, לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר של כל אחת מהשנים 2024 ו-2025, סך של 103 אלפי דולר ו-244 אלפי דולר, בהתאמה.

8. הסכם תמלוגים מול משרד הביטחון

גורמים העושים שימוש בידע או ציוד של משרד הביטחון במסגרת ייצוא ביטחוני, מחויבים בתשלום תמלוגים למשרד הביטחון בגין השימוש כאמור. בהתאם לכך, החברה קשורה בהסכם עם משרד הביטחון משנת 2020, לפיו תשלם החברה, בתשלומים שנתיים, תמלוגים בגין כל מכירות החברה בתחום מערכות תת ימיות. לעניין זה, "מכירות החברה בתחום מערכות תת ימיות", משמעו סך מכירות החברה בתחום זה, בניכוי: (1) מכירות לקבלן ראשי שלו הסכם תמלוגים כוללני עם משרד הביטחון (למניעת כפל תשלום תמלוגים); (2) מכירות למשרד הביטחון ומכירות שהמשתמש הסופי בהן הינו משרד הביטחון; (3) הוצאות ייעוץ שיווקי; וכן (4) הוצאות נוספות כמפורט בהסכם כאמור.

בהתאם להוראות ההסכם עם משרד הביטחון, סכום התמלוגים השנתיים המשולמים על ידי החברה הינו בשיעור שאינו מהותי מתוך ממכירות החברה בתחום מערכות תת ימיות.

ההוצאות בגין תמלוגים למשרד הביטחון לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר של כל אחת מהשנים 2024 ו-2025, סך של 39 אלפי דולר ו-65 אלפי דולר, בהתאמה.

9. קבלת שירותי שיווק מחברה בת של רפאל

ביום 1 בינואר 2023, החברה וחברה בת בבעלותה המלאה של רפאל אשר התאגדה בחו"ל ("החברה הבת"), התקשרו בהסכם לצורך קבלת שירותי שיווק בחו"ל (בביאור זה - "הסכם השירותים"), בהתאם לתנאים הקבועים בהסכם השירותים. תקופת הסכם השירותים קצובה לשלוש שנים שתחילתן ביום 1 בינואר 2023, והיא תוארך בשנה נוספת בתום כל תקופה, בכפוף להוראות הדין. הצדדים יהיו רשאים להביא את הסכם השירותים לידי סיום בכל עת ומכל סיבה שהיא, בהודעה בכתב שתימסר לפחות שישים (60) ימי מראש למעט במקרים של הפרה יסודית של ההסכם, או אז תתקצר תקופה זו, כאשר בנוסף לחברה הבת זכות להביא את ההסכם לידי סיום לאלתר במקרה של הפרת ההסכם מצד החברה.

בתמורה לשירותי השיווק, החברה שילמה סכום חד-פעמי שאינו מהותי וכן משלמת תשלומים חודשיים בסכום שאינו מהותי לחברה. בנוסף, החברה התחייבה לשלם לחברה הבת החזר בגין כל ההוצאות שיוצאו על ידה ויאושרו על ידי החברה מראש במסגרת מתן שירותי השיווק. ככלל, מדובר בהוצאות בקשר עם טיסות, אש"ל, אירות, שירותי משרד וכדומה.

הוצאות החברה בגין שירותי השיווק של החברה הבת לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר של כל אחת מהשנים 2024 ו-2025, סך של 40 אלפי דולר ו-23 אלפי דולר, בהתאמה.

באור 14:-- צדדים קשורים (המשך)

10. הסכם שירותי יו"ר דירקטוריון

ביום 25 בפברואר 2026 אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, את התקשרות החברה בהסכם שירותי יו"ר שיסופקו על-ידי מר וסרמן, אשר נכנס לתוקפו עם השלמת ההנפקה, שעיקרי הוראות מתוארים להלן:

א. שירותי הניהול

מר וסרמן (בעצמו או באמצעות חברה בשליטתו, אשר תקרא להלן: "חברת הניהול") יעמיד לחברה שירותי יו"ר דירקטוריון פעיל, בהיקף של 50% משרה (להלן: "שירותי הניהול"). במסגרת שירותי הניהול, יהיה אחראי מר וסרמן על ניהול ענייני הדירקטוריון, ובכללם – התוויית מדיניות החברה ופיקוח על ביצועי תפקיד המנהל הכללי ופעולותיו, סיוע בניהול אסטרטגיית החברה וכן בפיתוח הפעילות העסקית של החברה, איתור עסקאות וקשרים עם לקוחות אסטרטגיים קיימים ופוטנציאליים בארץ ובחו"ל. כמו כן, עבודה מול עובדי החברה בדרגים השונים וכל שירות שיוטל עליו על ידי דירקטוריון החברה, מעת לעת.

ב. תקופת ההסכם

מבלי לגרוע מהוראות תקנון החברה לעניין מינוי יו"ר הדירקטוריון והחלפתו, ההסכם יכנס לתוקף עם השלמת ההנפקה, ויהיה בתוקף לתקופה של עד חמש (5) שנים ממועד השלמת ההנפקה (להלן: "תקופת ההסכם הראשונה"). לאחר חלוף תקופת ההסכם הראשונה, יתחדש ההסכם באופן אוטומטי לתקופות של שלוש (3) שנים כל אחת, בכפוף לקבלת האישורים התאגידיים הנדרשים מהחברה לשם כך, על פי כל דין.

כל אחד מהצדדים יהיה רשאי להביא את ההסכם לידי סיום בכל עת.

ג. התגמול

בתמורה להעמדת השירותים, תהא זכאית חברת הניהול לדמי ניהול חודשיים בסך של 50,000 ש"ח, בתוספת מע"מ כדין. דמי הניהול ישולמו כנגד חשבונית, אחת לחודש, עד ל-8 בחודש העוקב ובכפוף להוצאת החשבונית.

החברה תישא בהוצאות הכרוכות במתן שירותי הניהול מחוץ לישראל (כגון הוצאות טיסה, אש"ל ותקשורת), לרבות באמצעות החזר הוצאות, בסכומים סבירים וכנגד קבלות, בהתאם למדיניות החברה. ההוצאות יאושרו על-ידי סמנכ"ל הכספים של החברה, אשר אחת לשנה, ימסור על כך דיווח לוועדת הביקורת, שתדון בסבירות ההוצאות הנ"ל ותהיה רשאית להפחיתן.

ד. פטור, שיפוי וביטוח אחריות נושאי משרה

כחלק מתנאי הכהונה בחברה, חברת הניהול ומר וסרמן יהיו זכאים לקבלת כתב התחייבות לשיפוי, כתב פטור מאחריות וביטוח אחריות נושאי משרה כמקובל בחברה.

ה. הסכם הניהול כולל התחייבות לשמירת סודיות, קניין רוחני ואי-תחרות.

11. תגמול הוני ליו"ר הדירקטוריון

בהמשך לאישור הדירקטוריון והאסיפה הכללית של בעלי מניות החברה מיום 25 בפברואר, 2026, עם השלמת ההנפקה הוקצו למר עמנואל וסרמן בגין כהונתו כיו"ר דירקטוריון החברה, 208,124 כתבי אופציה הניתנים למימוש לעד 208,124 מניות רגילות של החברה, בהתאם לתכנית התגמול ההוני של החברה. מחיר המימוש של כל כתב אופציה הינו 10 ש"ח למניה (הזהה למחיר המניה בהנפקה), בכפוף להתאמות הקבועות בתכנית התגמול ההוני של החברה.

כתבי האופציה יבשילו על פני תקופה של 4 שנים במנות שוות החל ממועד הקצאתן. מר וסרמן יהיה רשאי לממש את כתבי האופציה, כולם או חלקם, במהלך תקופת האופציה, כנגד תשלום במזומן לחברה של מחיר המימוש או על פי מנגנון מימוש נטו.

באור 15:- הכנסות

א. פירוט הכנסות לפי סוגי הכנסות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
18,634	35,067	הכנסות מפרויקטים
1,732	1,967	הכנסות משירותים
813	359	הכנסות ממכירת מוצרים
<u>21,179</u>	<u>37,393</u>	

ב. פירוט הכנסות לפי איזורים גאוגרפיים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
8,397	11,441	ישראל
6,390	11,815	אסיה
1,067	1,942	אירופה
5,233	12,195	אפריקה
92	-	אחר
<u>21,179</u>	<u>37,393</u>	

באור 16:- עלות ההכנסות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
6,039	8,398	משכורות ונלוות
7,523	17,902	רכש (*)
(584)	(74)	קיטון בהפרשה להפסד בגין עבודות בביצוע
739	996	אחזקת מבנה, פחת ואחרות
<u>13,717</u>	<u>27,222</u>	

(*) כולל עלויות קידום מכירות.

באור 17:- הוצאות מחקר ופיתוח, נטו

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
459	553
39	17
47	43
<u>545</u>	<u>613</u>

משכורות ונלוות
רכש והוצאות בגין פטנטים
אחזקת מבנה, פחת ואחרות

באור 18:- הוצאות מכירה ושיווק

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
713	1,157
188	253
488	835
48	55
<u>1,437</u>	<u>2,300</u>

משכורות ונלוות
נסיעות לחו"ל
ייעוץ, תערוכות, הדגמות ואחרות
אחזקת מבנה, פחת ואחרות

באור 19:- הוצאות הנהלה וכלליות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
1,681	2,138
293	225
162	177
119	501
365	714
<u>2,620</u>	<u>3,755</u>

משכורות ונלוות
אחזקת מבנה, פחת ואחרות
דמי ניהול
שירותים מקצועיים
אחרות

באור 20-- הוצאות מימון, נטו

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	
45	26
40	227
123	317
208	570
(122)	(61)
(210)	(457)
(696)	(3,226)
(1,028)	(3,744)
(820)	(3,174)

הוצאות מימון
ריבית ועמלות בנק
התחייבות בגין חכירה (כולל הפרשי שער)
הפרשי שער
סה"כ הוצאות מימון

הכנסות מימון
ריבית מהלוואות בעלים
ריבית מפקדונות
הפרשי שער
סה"כ הכנסות מימון

הוצאות (הכנסות) מימון, נטו

באור 21-- מסים על הכנסה

א. חוקי המס החלים על החברה

החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959

על פי החוק לעידוד השקעות הון, תשי"ט-1959 (להלן - החוק לעידוד השקעות הון), זכאית החברה להטבות מס שונות:

1. כללי

במסגרת החוק לעידוד השקעות הון נקבעו בעבר מספר מסלולי הטבות לפיהם זכאיות חברות להטבות מס שונות בתוקף המעמד של "מפעל מאושר" או "מפעל מוטב" שניתן לחלק ממפעליהן / לחלק ממתקני הייצור שלהן / ולהטבות נוספות בתוקף מעמדן כ"חברת משקיעי חוץ" כמשמעותו בחוק לעידוד השקעות הון.

במסגרת חוק המדיניות הכלכלית לשנים 2011 ו-2012 (תיקוני חקיקה), התשע"א-2011, שאושר בכנסת ביום 29 בדצמבר 2010, תוקן גם החוק לעידוד השקעות הון (להלן - התיקון לחוק).

במסגרת התיקון לחוק נקבעו מסלולי הטבות חדשים, חלף המסלולים הקיימים בחוק לעידוד השקעות הון לפני תיקונו, כדלהלן: מסלול מענקים למפעלים באזור פיתוח א' ושני מסלולי הטבות מס חדשים ("מפעל מועדף" ו"מפעל מועדף מיוחד"), שעיקרם החלת שיעור מס אחיד על כלל ההכנסות המועדפות של החברה כהגדרתן בתיקון לחוק.

בהתאם למתווה שנקבע בתיקון לחוק, הייתה אמורה לחול הפחתה הדרגתית של שיעורי המס החלים על ההכנסות המועדפות של החברות, אך במסגרת החוק לשינוי סדרי עדיפות לאומיים (תיקוני חקיקה להשגת יעדי התקציב לשנים 2013 ו-2014), התשע"ג-2013, אשר פורסם בחודש אוגוסט 2013 (ראו א'2) לעיל), נקבע כי שיעור המס הקבוע שיחול על הכנסות מועדפות, החל משנת 2014 ואילך, יהיה כדלקמן:

באור 21-: מסים על הכנסה (המשך)

שיעור המס שיחול על הכנסות של חברות שמפעליהן מצויים באזור פיתוח א' יהיה 9% ושיעור המס שיחול על הכנסות של חברות שמפעליהן מצויים באזור אחר יהיה 16%. במסגרת חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה להשגת יעדי התקציב לשנות התקציב 2017 ו-2018), התשע"ז-2016, אשר פורסם בחודש דצמבר 2016, נקבע כי שיעור המס שיחול על הכנסות מועדפות של חברות שמפעליהן מצויים באזור פיתוח א', החל משנת 2017 ואילך, יהיה 7.5%.

בחודש דצמבר 2016, פורסם חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה להשגת יעדי התקציב לשנות התקציב 2017 ו-2018), התשע"ז-2016. במסגרת חוק זה, הוספו שני מסלולי הטבות חדשים המיועדים לתעשייה עתירת הידע – "מפעל טכנולוגי מועדף" ו"מפעל טכנולוגי מועדף מיוחד".

מפעל טכנולוגי מועדף מהגדרתו בחוק עידוד השקעות הון, אשר סך הכנסות הקבוצה עמה נמנית החברה בעלת המפעל נמוך מ-10 מיליארד ש"ח בשנת המס, יחול עליו מס חברות בשיעור 12% בגין רווחים הנובעים מקניין רוחני (באזור פיתוח א' – 7.5%).

מפעל טכנולוגי מועדף מיוחד - אשר סך הכנסות הקבוצה עמה נמנית החברה גבוה מ-10 מיליארד ש"ח בשנת המס, יחול על הכנסתו המועדפת שיעור מס של 6% ללא תלות במיקומו הגיאוגרפי של המפעל.

2. שיעורי המס החלים על החברה

החברה בחרה להיכנס לתחולת התיקונים לחוק, ולהחיל על עצמה את הטבות המס במסלולים הקבועים בחוק ובהתאם לעמידה בתנאים בכל תקופות הדיווח, לאור זאת, שיעורי המס החלים על מפעלי החברה נעים בין 6% ל-23%.

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

ב. הרכב הוצאות מסים על הכנסה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
396	578	הוצאות מסים שוטפים
204	490	הוצאות מסים נדחים
<u>600</u>	<u>1,068</u>	

ג. הרכב נכסי מסים נדחים

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
793	182	הפרשים הנובעים מפרויקטי ביצוע
65	95	הוצאות מחקר ופיתוח
112	163	התחייבות בשל הטבות עובד
-	10	הפרשה לחובות מסופקים
<u>970</u>	<u>450</u>	

באור 21-- מסים על הכנסה (המשך)

ד. שומות מס

השומות העצמיות שהוגשו על ידי החברה עד וכולל שנת 2020 נחשבות לשומות סופיות.

ה. באור על המס התאורטי

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
3,680	6,677	רווח לפני מסים על הכנסה
23%	23%	שיעור המס הסטטוטורי
846	1,536	מס מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי עלייה (ירידה) במסים על הכנסה הנובעת מהגורמים הבאים:
(246)	(468)	הכנסות והוצאות בשיעורי מס שונים משיעור המס הסטטוטורי
600	1,068	מסים על הכנסה

באור 22-- התקשרויות והתחייבויות תלויות

א. ערבויות

החברה מספקת ערבות לביצועים, מקדמות ומכרזים שונים כנדרש במהלך הפעילות השוטפת. נכון לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2025 הסתכמו ערבויות אלה בסך 106,730 ו-118,058 אלפי ש"ח, בהתאמה (29,265 ו-37,009 אלפי דולר, בהתאמה). כמו כן, ערבויות אלו כפופות לעמידה באמות מידה פיננסיות בהסכמים מול התאגידים הבנקאיים אשר העמידו את הערבויות. ראה ג' להלן.

ב. שכירות

באוקטובר 2023 חידשה החברה את הסכם השכירות של משרדה (להלן: "הסכם השכירות 2021") לתקופה של שלוש שנים נוספות החל מתאריך 1 בפברואר 2024. דמי השכירות החודשיים, לתקופת הארכה הנ"ל, בסך של כ-116 אלפי ש"ח (34 אלפי דולר) משולמים בשקלים וצמודים למדד המחירים לצרכן.

בספטמבר 2024 חתמה החברה על הסכם שכירות של שטח נוסף החל מתאריך 1 באוקטובר 2024 ועד לתאריך 31 בינואר 2027. דמי השכירות החודשיים בסך של כ-19 אלפי ש"ח (6 אלפי דולר) וכן דמי ניהול חודשיים בסך של כ-7,000 ש"ח עבור השטח בשימוש, המשולמים בשקלים וצמודים למדד המחירים לצרכן.

בחודש ינואר 2026, התקשרה החברה בתוספת להסכם השכירות ("התוספת"), לפיה החברה תחל לעשות שימוש גם בשטח שבאופציה, לתקופה שהחל מיום 1 במרץ, 2026 (או במועד סיום עבודות ההתאמה בפועל, לפי המוקדם מביניהם) ועד ליום 31 בינואר, 2027 בעבור דמי שכירות חודשיים אשר יעמדו על סך של כ-13,100 ש"ח וכן דמי ניהול חודשיים בסך של כ-10,500 ש"ח. דמי השכירות ודמי הניהול האמורים יהיו צמודים למדד המחירים לצרכן, בהתאם להוראות הסכם השכירות.

באור 22-: התקשרויות והתחייבויות תלויות (המשך)

בנוסף, בהתאם להוראות התוספת, החל מיום 1 במרץ 2026 או ממועד סיום עבודות התאמה בפועל (שיבוצעו על ידי החברה ועל חשבונה), לפי המוקדם מביניהם, ועד ליום 31 בינואר, 2027, תשכור החברה שטח נוסף של 203 מ"ר ברוטו (163 מ"ר נטו), לטובת מחסנים ("השטח הנוסף"), בעבור דמי שכירות חודשיים על סך של כ-5,100 ש"ח ודמי ניהול חודשיים על סך כ-4,100 ש"ח. דמי השכירות ודמי הניהול האמורים יהיו צמודים למדד המחירים לצרכן, בהתאם להוראות הסכם השכירות. בנוסף, החברה חתומה על מספר הסכמי חכירה תפעולית בנוגע לרכבים, אשר בשימושה חכירת רכבים הינה בדרך כלל לתקופה של שלוש שנים.

אשראי מתאגידים בנקאיים

ג.

לחברה מסגרת אשראי כספי מבנק בסך 15,000 אלפי ש"ח (4,702 אלפי דולר) ומסגרות אשראי כספי לא מובטחות מבנקים נוספים. מסגרות האשראי כפופות לעמידה באמות מידה פיננסיות מסוימות. נכון למועד הדוח מסגרות האשראי לא מנוצלות.

במסגרת ההסכמים כאמור נדרשת החברה לעמוד באמות מידה פיננסיות כדלקמן:

- שיעור ההון העצמי המוחשי של החברה לא יפחת בכל עת משיעור השווה ל-16% מסך המאזן המוחשי של החברה.
- סכום ההון העצמי המוחשי של החברה לא יפחת בכל עת מסך של 10,000,000 ש"ח.
- היחס בין החוב הפיננסי בתוספת סכום הערבויות הבנקאיות והכספיות ובתוספת 50% מסכום הערבויות הפורמאליות לבין ההון העצמי המוחשי של החברה לא יעלה בכל עת על 4.
- היחס בין החוב הפיננסי לבין ההון החוזר התפעולי לא יעלה על 80%.

נכון ליום 31 בדצמבר 2025 החברה עומדת באמות המידה הפיננסיות שנקבעו על ידי הבנקים.

מכשירים פיננסיים באור 23-

א. פרטים בדבר המכשירים הפיננסיים של החברה

31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר		
		<u>נכסים פיננסיים בעלות מופחתת:</u>
6,033	7,775	לקוחות
80	76	חייבים ויתרות חובה
898	-	הלוואות לצדדים קשורים
<u>7,011</u>	<u>7,851</u>	
		<u>נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:</u>
397	546	חייבים ויתרות חובה (נגזרים)
<u>397</u>	<u>546</u>	
		<u>התחייבויות פיננסיות בעלות מופחתת:</u>
3,436	5,161	ספקים ונותני שירותים
8	8	זכאים ויתרות זכות
<u>3,444</u>	<u>5,169</u>	

ב. יעדי ומדיניות ההנהלה בדבר ניהול סיכונים פיננסיים

עיקרי ההתחייבויות הפיננסיות של החברה, מורכבות מספקים, זכאים ויתרות זכות והתחייבויות אחרות. התחייבויות פיננסיות אלה מיועדת בעיקר לממן את פעילות החברה ולספק ערבויות התומכת בפעילותה. הנכסים העיקריים של החברה כוללים הלוואות שניתנו לצדדים קשורים, לקוחות, חייבים ויתרות חובה ומזומנים ושווי מזומנים, אשר נובעים ישירות מפעילותה של החברה.

החברה חשופה לסיכון שוק, סיכון אשראי, וסיכון נזילות. ההנהלה הבכירה של החברה מפקחת על ניהול סיכונים אלו.

1. סיכון שוק

סיכון שוק הוא הסיכון שהשווי ההוגן או תזרימי המזומנים העתידיים ממכשיר פיננסי ישתנו כתוצאה משינויים במחירי השוק. סיכון שוק כולל שלושה סוגי סיכון: סיכון שיעור הריבית, סיכון מטבע, וסיכונים מחיר אחרים. מכשירים פיננסיים המושפעים מסיכון שוק כוללים בין היתר, מזומנים ושווי מזומנים, לקוחות וספקים.

2. סיכון מטבע חוץ

סיכון מטבע חוץ הוא הסיכון שהשווי ההוגן או תזרימי המזומנים העתידיים של מכשיר פיננסי ישתנו כתוצאה משינויים בשערי חליפין של מטבע חוץ.

החשיפה של החברה לסיכון של מטבע חוץ קשורות בעיקר לפעילות הנמשכת של החברה.

באור 23-: מכשירים פיננסיים (המשך)

ליום 31 בדצמבר 2025 לחברה עודף נכסים פיננסיים על התחייבויות פיננסיות בש"ח בסך של כ- 1,665 אלפי דולר.

ליום 31 בדצמבר 2025 לחברה עודף התחייבויות פיננסיות על נכסים פיננסיים באירו בסך של כ- 273 אלפי דולר. שינוי של 10% בשער החליפין של הדולר מול האירו יביא להשפעה בסך של כ- 27 אלפי דולר על תזרים המזומנים והכנסות (הוצאות) המימון.

3. סיכון אשראי

סיכון אשראי הוא הסיכון שהצד שכנגד לא יעמוד בהתחייבויותיו כלקוח או בהתחייבויותיו הנובעות ממכשיר פיננסי וכתוצאה מכך ייגרם לחברה הפסד. החברה חשופה לסיכון אשראי כתוצאה מהפעילות התפעולית שלה (בעיקר מיתרות לקוחות ונכסי חוזה) ומהפעילות הפיננסית שלה, לרבות יתרות בבנקים.

בעת הערכת הפסדי אשראי חזויים, החברה עושה שימוש בניסיון העבר שלה, וכן במידע הנצבר ממקורות פיננסיים שונים.

4. סיכון נזילות

החברה בוחנת את הסיכון לקשיי נזילות על בסיס מתמשך. מרבית הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות של החברה הינם מוצגים במסגרת הנכסים השוטפים וההתחייבויות הושטפות והינם חלק מהפעילות התפעולית הרגילה של החברה.

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

ליום 31 בדצמבר, 2025

עד שנה	משנה עד שנתיים	עד 3 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים	מ-4 שנים עד 5 שנים	מעל 5 שנים	סה"כ	
אלפי דולר							
5,161	-	-	-	-	-	5,161	ספקים זכאים התחייבויות בגין חכירה
41	-	-	-	-	-	41	
994	278	67	-	-	-	1,339	
6,196	278	67	-	-	-	6,541	

ליום 31 בדצמבר, 2024

עד שנה	משנה עד שנתיים	עד 3 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים	מ-4 שנים עד 5 שנים	מעל 5 שנים	סה"כ	
אלפי דולר							
3,436	-	-	-	-	-	3,436	ספקים זכאים התחייבויות בגין חכירה
29	-	-	-	-	-	29	
812	733	104	-	-	-	1,649	
4,277	733	104	-	-	-	5,114	

א. כללי

מגזרי הפעילות נקבעו בהתבסס על המידע הנבחן על ידי מקבל החלטות התפעוליות הראשי (CODM) לצורכי קבלת החלטות לגבי הקצאת משאבים והערכת ביצועים. מגזרי הפעילות של החברה הינם כדלקמן:

1. מגזר מערכות הגנה תת ימיות - בתחום זה, עוסקת החברה בפיתוח, תכנון וייצור מערכות לאבטחת נכסים ופלטפורמות ימיים חיוניים, עבור חילות ים במדינות שונות וחברות אנרגיה מובילות. במסגרת פעילות זו, החברה מציעה שורה של פתרונות מתקדמים בתחום האקוסטיקה הימית המשמשים לאיסוף מודיעין והגנה על פלטפורמות ימיות, מתקנים אסטרטגיים, נמלים, תשתיות אנרגיה, בסיסים ימיים, גבולות ימיים ועוד, במטרה לתת מענה בזמן אמת לחשש ההולך וגובר מפני איומים תת ימיים כגון צוללנים, צוללות, טורפדו וכלים בלתי מאוישים.

במסגרת תחום פעילות זה, מתמקדת החברה ב-4 קווי פתרונות: (1) מערכות אחיזת שטח תת-ימיות, (2) מערכות סונאר לכלי שיט, (3) מערכות ניתוח ועיבוד אותות אקוסטיים, (4) מאמנים וסימולטורים. לקוחות החברה בתחום זה הינם מקומיים ובינלאומיים.

2. מגזר מכלולים ותתי מכלולים RT - תחום פעילות זה כולל פיתוח וייצור של מכלולים ותתי-מכלולים (RT – REAL TIME), המשמשים למגוון אפליקציות, לרבות איסוף מידע וניתוח, עיבוד אותות, והפעלת מערכות בזמן אמת. פעילות זו מבוצעת במסגרת פרויקטים בקבלנות משנה עבור תעשיות ביטחוניות מובילות בישראל ועבור התעשייה האזרחית. במסגרת פעילות זו, מציעה החברה מגוון פתרונות טכנולוגיים מתקדמים המבוססים על פיתוח עצמי של תיבות, מכלולים וכרטיסי בקרה, ובהם: (1) מערכות GPS חסינות לשיבוש, (2) מחשבים מוקשחים המותאמים לסביבות קצה, (3) מערכות לוחמה אלקטרונית (ל"א), (4) מערכות הצפנה ופתרונות DATA LINK וכן, (5) מכלולים למערכות בדיקה בתהליכי ייצור שבבים. פתרונות אלה מבוססים על שילוב בין ידע הנדסי רב-תחומי, יכולות אינטגרציה בין-מערכתית והתמחות בדרישות צבאיות מחמירות, והם נועדו לתת מענה לצרכים מבצעיים מתקדמים של לקוחותיה הביטחוניים של החברה. לקוחות החברה בתחום זה הינם מקומיים. לחברה מערך יצור והרכבה מקומי של המוצרים המשווקים על ידה, מה שמאפשר לה יתרונות תחרותיים בהתאמת פתרונות ייעודיים לצרכי הלקוחות וגמישות באספקת מוצריה.

3. פעילויות אחרות - בנוסף לשני מגזרי הפעילות של החברה המתוארים לעיל, לחברה מספר פעילויות נוספות אשר אינן עולות לכדי מגזר פעילות ומוצגות במסגרת מגזרים אחרים ופעילויות אחרות.

ביצועי המגזרים (רווח (הפסד) מגזרי) מוערכים בהתבסס על רווח (הפסד) תפעולי כמוצג בדוחות הכספיים.

תוצאות המגזר המדווחות למקבל החלטות התפעוליות הראשי כוללות פריטים המיוחסים ישירות למגזר ופריטים אשר ניתן ליחסם באופן סביר.

פריטים שלא הוקצו, הכוללים בעיקר נכסי מטה של החברה, עלויות הנהלה וכלליות, מימון (כולל עלויות מימון והכנסות מימון) ומסים על ההכנסה, מנוהלים על בסיס קבוצתי.

באור 24-: מגזרי פעילות (המשך)

ב. דיווח בדבר מגזרי פעילות

סה"כ	התאמות	אחרים אלפי דולר	מכלולים ותתי מכלולים	מערכות הגנה תת ימיות	
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025:					
37,393	-	920	9,938	26,535	הכנסות מחיצוניים
37,393	-	920	9,938	26,535	סה"כ הכנסות
27,222	-	611	6,572	20,039	עלות המכר
10,171	-	309	3,366	6,496	רווח גולמי מגזרי
3,503	-	173	1,903	1,427	רווח מגזרי
3,174	-	-	-	-	הכנסות מימון, נטו רווח לפני מסים על הכנסה
6,677					
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024:					
21,179	-	1,029	6,493	13,657	הכנסות מחיצוניים
21,179	-	1,029	6,493	13,657	סה"כ הכנסות
13,717	-	618	4,137	8,962	עלות המכר
7,462	-	411	2,356	4,695	רווח גולמי מגזרי
2,860	-	261	1,257	1,342	רווח מגזרי
820	-	-	-	-	הכנסות מימון, נטו רווח לפני מסים על הכנסה
3,680					

מידע בדבר הכנסות מלקוחות עיקריים

לחברה שני לקוחות עיקריים במגזר מערכות הגנה תת ימיות, לקוח א' ולקוח ב' שהיקף ההכנסות של הלקוחות מסך הכנסות החברה בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 הינו כ-31.3% וכ-32.6%, בהתאמה (בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 כ-28.6% וכ-24.7%, בהתאמה). כמו כן, לחברה שני לקוחות עיקריים במגזר מכלולים ותתי מכלולים, התעשייה האווירית לישראל בע"מ ו-לקוח ד' שהיקף ההכנסות של הלקוחות מסך הכנסות החברה בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 הינו כ-13.9% וכ-10%, בהתאמה (בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 כ-15.2% וכ-7%, בהתאמה).

באור 25-- רווח למניה

31 בדצמבר			
2024		2025	
רווח נקי המיוחס לבעלי מניות החברה	כמות מניות משוקללת	רווח נקי המיוחס לבעלי מניות החברה	כמות מניות משוקללת
אלפי דולר	אלפים	אלפי דולר	אלפים
3,080	(*)19,699	5,609	(*)19,699

כמות המניות והרווח

(*) ביום 12 במרץ 2026, בוצע הליך של פיצול מניות החברה, במסגרתו פוצלה כל מניה רגילה בעלת ערך נקוב של 0.01 ש"ח ל-9 מניות רגילות ללא ערך נקוב כל אחת. לאור זאת, בוצעה התאמה לכמות המניות בחישוב רווח למניה למפרע.

באור 26-- אירועים מהותיים בתקופת הדיווח ולאחריה

1. בחודש מאי 2025 הכריזה וחילקה החברה דיבידנד לבעלי מניותיה בסך של כ- 2,313 אלפי דולר (מהווה דיבידנד למניה של כ- 0.12 דולר למניה).
2. בהמשך לביאור 14 ב'1 לדוחות הכספיים, בחודש מאי 2025, פרעו בעלי המניות בחברה סך של כ- 231 אלפי דולר מיתרת קרן ההלוואה (אשר קוזזו מחלקם בדיבידנד שהוכרז, ראו סעיף 1 לעיל) ויתרת ההלוואה נפרעה במלואה ביום 15 באוקטובר 2025.
3. בחודש ספטמבר 2025 החברה התקשרה עם לקוח ב' (ראה ביאור 24 ב' בנושא הכנסות מלקוחות עיקריים) בהסכם נוסף לצורך אספקה והתקנה של מערכות מהתחום התת מימי, שנועדו לשמש את חיל הים של לקוח ב', בהתאם לדרישות הטכניות שנקבעו במפרט שצורף להסכם. התקשרותה של החברה עם לקוח ב' נעשית במתכונת של עסקאות בין ממשלות (GOVERNMENT TO GOVERNMENT) כאשר משרד הביטחון (באמצעות סיב"ט) משמש כגורם המקשר בין לקוח ב' לחברה. תמחור ההתקשרות הוא במתכונת FIXED PRICE בהיקף שהוא מהותי להיקף פעילותה של החברה, אשר משולם ישירות לחברה בהתבסס על אבני דרך להשלמת הפרויקט ולוח זמנים מוסכם שהוגדרו מראש (בין שנתיים לשלוש שנים, בהתאם לסוג הפרויקט). יצוין, כי להתקשרות זו עם לקוח ב' קדמה התקשרות נוספת מחודש ינואר 2023.
4. בחודש פברואר 2026 התקשרה החברה בהסכם מסגרת עם חברה פרטית אירופאית לאספקת מערכות אחיזת שטח תת-ימיות ללקוח קצה מדינתי חבר נאט"ו ("הסכם המסגרת" ו-"המוצרים"). ההתקשרות האמורה, עם לקוח חדש של החברה באירופה, הפועל בסביבה המאופיינת באתגרים משמעותיים בתחומי ההגנה התת-ימית, מהווה נדבך נוסף בהרחבת פעילות החברה בשווקים בינלאומיים. פעילות זו משתלבת במאמצי החברה לחדור ולהעמיק את אחיזתה באזורים בעלי צורך גובר בפתרונות מתקדמים למודעות תת-ימית, ומהווה חלק מהתוכנית האסטרטגית של החברה לצמיחה בתחום אחיזת השטח התת-ימי. הסכם המסגרת קובע את התנאים הכלליים לפיהם הלקוח ירכוש את המוצרים מהחברה, בכפוף ועל פי הזמנות שיתקבלו מכוחו, ובכלל כך מסדיר את עיקרי התנאים הבאים: (א) תוקף ההסכם: הסכם המסגרת הינו לתקופה של 3 שנים, ויוארך אוטומטית לתקופות של שנה כל אחת, אלא אם מי מהצדדים יביא לסיומו בהתראה של שנה מראש; (ב) אבני דרך, היקפי הזמנות ותנאי תשלום: הסכם המסגרת כולל את מחירי המוצרים שיסופקו על פי הזמנות שיתקבלו מכוחו, כאשר ביחס לכמות מוצרים ראשונית, בתמורה מצטברת של כ-9.7 מיליון דולר, תשולם מקדמה בשיעור של כ-30% שתשולם בתחילת הפרויקט ויתר הסכום ישולם בשלבים בכפוף לעמידה באבני הדרך הקבועות בהסכם, כאשר התשלום האחרון משולם בתום כשנתיים.

באור 26-- אירועים מהותיים בתקופת הדיווח ולאחריה (המשך)

בנוסף, נקבעו תנאי תשלום לרכישת כמות נוספת של המוצרים, בסך כולל של עד כ-4 מיליון דולר, ביחס אליהם התשלום יבוצע בעת אספקתם (כאשר לכל מוצר קבוע מועד אספקה שונה, בין שנה לכשנתיים).

בתחילת חודש מרץ קיבלה החברה את ההזמנות לכמות הראשונית ולכמות הנוספת כאמור לעיל, אשר עמדה בפועל על סך כולל של כ-13.5 מיליון דולר.

5. ביום 25 בפברואר, 2026, אישר דירקטוריון החברה להקצות 208,124 יחידות מניה חסומות (כל יחידת מניה חסומה המירה למניה רגילה אחת ללא ערך נקוב של החברה) לחברה פרטית בבעלותו המלאה של נותן שירותים בחברה, במועד הרישום למסחר. הקצאת היחידות כפופה לתכנית התגמול ההוני ולהסכם הקצאת יחידות מניה חסומות שנחתם בין החברה לבין נותן השירותים. יחידות המניה החסומות יבשילו בשלוש מנות שוות על פני שלוש שנים החל ממועד הקצאתן, באופן שבו 69,375 יחידות תבשלנה בתום 12 חודשים ממועד הקצאתן, 69,375 יחידות תבשלנה בתום 24 חודשים ממועד הקצאתן ו- 69,374 יחידות תבשלנה בתום 36 חודשים ממועד הקצאתן.

6. בנוסף לאמור בביאור 3.14.7 (7) ו-11.14.ב.11 לעיל בדבר אישור הקצאת כתבי אופציה למר שמואל פרביאש ולמר וסרמן, בהתאמה, ביום 25 בפברואר, 2026, אישר דירקטוריון החברה להקצות במועד הרישום למסחר של מניות החברה בבורסה ובהתאם לתכנית התגמול ההוני של החברה, 385,030 כתבי אופציה ל-7 נושאי משרה בחברה, המירים לעד 385,030 מניות רגילות של חברה, במחיר מימוש של 10 ש"ח למניה, אשר יבשילו במנות שוות לאורך 4 שנים החל ממועד הקצאתן.

7. בסמוך לפני אישור התשקיף בדירקטוריון החברה ביום 25 בפברואר, 2026, רפאל, מר וסרמן, מר סידס ושני בעלי מניות נוספים חתמו על כתב ביטול להסכם בעלי המניות שהיה קיים ביניהם (להלן: "הסכם בעלי המניות הישן"), כך שהסכם בעלי המניות הישן בוטל במלואו החל מאותו מועד.

8. לפרטים אודות מענקים שאושרו לנושאי משרה בחברה בקשר עם ההנפקה, ראו ביאור לעיל.
9. ביום 12 במרץ 2026 השלימה החברה את הנפקת מניותיה לציבור והפכה החברה לחברה ציבורית, כמשמעות המונח בחוק החברות, התשנ"ט-1999. החל מיום 13 במרץ 2026, מניות החברה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב.

במסגרת ההנפקה הונפקו 5,203,100 מניות רגילות של החברה, בתמורה כוללת של 52,031 אלפי ש"ח. התמורה נטו, לאחר ניכוי עמלות חיתום, הפצה וריכוז ובניכוי הוצאות אחרות, הסתכמה לסך של כ-48,610 אלפי ש"ח.

פרק ד'

פרטים נוספים על החברה

31 בדצמבר, 2025

1. תקנה 19 - דוח מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון

לחברה אין התחייבויות שיש לכלול במצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון.

2. תקנה 10א - תמצית דוחות על הרווח הכולל לכל אחד מהחציונים של שנת 2025

ראו סעיף 3.2 לדוח הדירקטוריון המצורף במסגרת פרק ב' לדוח תקופתי זה.

3. תקנה 10ג - שימוש בתמורת ניירות הערך

ביום 26 בפברואר, 2025, פרסמה החברה תשקיף להשלמה של הנפקה ראשונה לציבור, רישום למסחר ותשקיף מדף (מס' אסמכתא: 2026-01-018449) ("התשקיף להשלמה"), וביום 10 במרץ, 2026 פרסמה החברה הודעה משלימה (מס' אסמכתא 2026-01-021393) ("ההודעה המשלימה") (התשקיף להשלמה וההודעה המשלימה יחד: "התשקיף"). התמורה ברוטו שקיבלה החברה בגין הנפקת המניות שהוקצו על פי התשקיף הסתכמה בסך של כ-52,031 אלפי ש"ח.

כמפורט בפרק 5 לתשקיף, תמורת ההנפקה (נטו) שהתקבלה בידי החברה תשמש את החברה, בין היתר, לצרכים הבאים, והכל על פי החלטות דירקטוריון החברה ובשים לב לאסטרטגיה העסקית של החברה, כפי שאלו יהיו מעת לעת, ולפי שיקול דעתם המלא של הדירקטוריון והנהלת החברה: חיזוק מבנה ההון של החברה ומימון פעילותה; הרחבת פעילותה; הרחבת פעילות העסקית השוטפת, לרבות פעילות מחקר ופיתוח של מוצרים חדשים, הרחבת תשתית ייצורית והקמת קווי מוצר חדשים; מימון פעילויות פיתוח עסקי, שיווק ומכירות. למועד פרסום דוח זה, טרם בוצע שימוש בתמורת ההנפקה שהתקבלה אצל החברה.

לפרטים נוספים אודות ייעוד תמורת ההנפקה ואודות אסטרטגיית החברה ותכניות החברה לתקופה של 12 חודשים לאחר השלמת ההנפקה, ראו סעיפים 5.2 לפרק 5 לתשקיף להשלמה וכן סעיפים 6.22 ו-6.23 בפרק 6 לתשקיף להשלמה.

יצוין כי בהמשך השלמת ההנפקה, במהלך חודש אפריל ישולמו מענקים חד פעמיים לנושאי משרה בחברה בגין השלמת ההנפקה, בסך מצטבר של כ-650 אלפי ש"ח. לפרטים נוספים אודות מענקים חד פעמיים ששולמו לנושאי משרה בחברה הנמנים על חמשת בעלי התגמולים הגבוהים מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה, ראו סעיף 5.1 במסגרת תקנה 21 להלן.

4. תקנה 20 - מסחר בבורסה

ביום 12 במרץ, 2026, השלימה החברה הנפקה ראשונה של מניותיה בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ ("הבורסה"), במסגרתה נרשמו למסחר 19,698,912 מניות רגילות, ללא ערך נקוב, שהיו קיימות בהונה המונפק והנפרע של החברה ו-5,203,100 מניות רגילות של החברה, ללא ערך נקוב, אשר הוצעו לציבור.

5. תקנה 21 - תגמולים לבעלי עניין ונושאי משרה בכירה בשנת 2025

5.1. נושאי משרה בכירה

להלן פירוט התגמולים¹ שניתנו בשנת הדיווח, כפי שהוכרו בדוחות הכספיים של החברה לשנת 2025, לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה, אשר ניתנו להם בקשר עם כהונתם (במונחי עלות לחברה ובאלפי דולר):²

סה"כ	תגמולים אחרים			תגמולים בעבור שירותים							פרטי מקבל התגמולים			
	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר	עמלה	דמי ייעוץ	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות	מענק ⁵	שכר ⁴	אחוז החזקה בהון ³	משרה היקף	תפקיד	שם
481	-	-	-	-	-	-	-	-	110	371	---	100%	מנכ"ל	שמואל פרביאש ^(א)
339	-	-	-	-	-	-	-	-	60	279	---	100%	סמנכ"ל מערכות ימיות	ערן נפתלי ^(א)
350	-	-	-	-	-	-	-	-	57	293	---	100%	סמנכ"ל כספים	איל עוז ^(ג)
281	-	-	-	-	-	-	-	-	40	241	---	100%	סמנכ"ל פרויקטים	דורון קרפל ^(ד)
299	-	-	-	-	-	-	-	-	26	273	---	100%	סמנכ"ל שיווק ופיתוח עסקי	אמיר אלון ^(ה)

(א) ראו סעיף 5.2.1 להלן.

(ב) ראו סעיף 5.2.2 להלן.

(ג) ראו סעיף 5.2.3 להלן.

(ד) ראו סעיף 5.2.4 להלן.

(ה) ראו סעיף 5.2.5 להלן.

¹ "תגמול", לרבות התחייבות למתן תגמול, בין במישרין ובין בעקיפין, ולרבות סכום כסף וכל דבר שהוא שווה כסף, שכר, מענק, דמי ניהול, דמי ייעוץ, דמי שכירות, עמלה, ריבית, תשלום מבוסס מניות, תגמול פרישה שאינו תשלום פנסיוני, טובת הנאה וכל הטבה אחרת והכל למעט דיבידנד

² התגמולים המפורטים לעיל שולמו לנושאי המשרה בשקלים. ההמרה משקלים חדשים לדולר בוצעה לפי שער חליפין ממוצע בתקופת הדיווח ולפי שער חליפין לסוף תקופת הדיווח, לפי העניין.

³ לפרטים בדבר החזקות נושאי המשרה בדילול מלא, ראו תקנה 24 להלן.

⁴ "שכר", לרבות תנאים נלווים לשכר, כגון החזקת רכב, טלפון, תנאים סוציאליים, הפרשות בשל סיום יחסי עובד-מעביד, וכל הכנסה שנוקפה לשכר בשל מרכיב שהוענק לעובד.

⁵ מבוסס על סכומים שהופרשו בדוחות הכספיים בגין הגובה המשוער של המענק השנתי, בהתבסס על הנחות עבודה שונות ביחס לעמידה ביעדי המענק.

5.2. פרטים נוספים אודות תנאי כהונתם והעסקתם של נושאי המשרה הבכירה המנויים בטבלה בסעיף 5.1 לעיל:

5.2.1. שמואל פרביאש

מר פרביאש החל את עבודתו בחברה ביום 1 בפברואר, 2024, והחל מאותו מועד מכהן כמנכ"ל החברה. נכון למועד הדוח, תנאי כהונתו והעסקתו מוסדרים בהסכם העסקה בינו לבין החברה מיום 15 באוקטובר, 2023, אשר נכנס לתוקף ביום 1 בפברואר, 2024, כפי שעודכן טרם השלמת ההנפקה, וכוללים, בין היתר, את התנאים המפורטים להלן:

(א) שכר חודשי:⁶ במהלך תקופת הדוח ועד להשלמת ההנפקה, מר פרביאש היה זכאי לשכר חודשי בסך של 66,000 ש"ח ברוטו. נכון למועד פרסום הדוח, בהמשך לאישור הדירקטוריון והחל ממועד השלמת ההנפקה, זכאי מר פרביאש לשכר חודשי בסך של 73,000 ש"ח ברוטו.

(ב) תנאים נלווים: מר פרביאש זכאי, לצורך ביצוע עבודתו, למחשב, טלפון סלולארי, וכן לרכב חברה, הכל בהתאם למדיניות החברה באותה עת, כאשר החברה תישא בכל עלויות השימוש וההוצאות הקבועות בגין הרכב ובשווי המס בגין הטבת הרכב. כמו כן, מר פרביאש זכאי ל-24 ימי חופשה בשנה למשרה מלאה;⁷ לדמי מחלה צבורים אשר יתרתם לא תעלה על 90 ימים; לדמי הבראה ולהוצאות נוספות כמקובל בחברה. בנוסף, מר פרביאש זכאי לביטוח פנסיוני בחברת ביטוח או קרן פנסיה על פי בחירתו ולהפרשות לקרן השתלמות על פי בחירתו. הסכם העסקתו של מר פרביאש כולל הפנייה לתחולת ההסדר הקבוע בסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963 ("חוק פיצויי פיטורים").

(ג) סיום ההסכם: הסכם העסקה הינו לתקופה בלתי קצובה, וכולל הוראות בדבר הודעה מוקדמת הדדית בת 90 ימים, למעט במקרים שהוגדרו בהסכם, לרבות הפרת ההסכם ובכל מקרה בו יתקיימו נסיבות בהן רשאי מעביד על פי דין לפטר עובד לאלתר ולשלול ממנו פיצויי פיטורים במלואם או בחלקם.

(ד) הימנעות מניגוד עניינים, אי-תחרות, סודיות ושמירה על זכויות קניין רוחני: הסכם העסקה כולל התחייבות לשמירה על סודיות במשך תקופת העסקה ולאחריה, וכן להתחייבות שלא להימצא בניגוד עניינים עם החברה ולא-תחרות במשך תקופת העסקתו ולמשך 12 חודשים ממועד סיום העסקתו בחברה. כמו כן, נכללו בו הוראות בדבר שמירה על זכויות קניין רוחני של החברה.

(ה) מענק שנתי: מר פרביאש זכאי למענק שנתי בגובה עד 6 משכורות בסיס ותלוי ביצועים, ובלבד שמר פרביאש השלים לפחות 3 חודשי עבודה קלנדרים מלאים באותה שנה קלנדרית בגינה ניתן המענק.⁸ כמו כן, במסגרת הסכם העסקה, הוסכם כי בכל מקרה יינתנו לפחות 2 משכורות כמענק אם החברה תהיה רווחית או תעמוד ברף מכירות מינימאלי מוסכם. בנוסף על המענק השנתי המתואר לעיל, מר פרביאש יהיה זכאי לבונוס בהיקף של 18 ועד 36 משכורות בסיס במקרה של

⁶ 10% מסך השכר החודשי יהווה תמורה מיוחדת בגין התחייבות המנהל להגבלת תחרות מול החברה.

⁷ ימי החופשה ניתנים לצבירה עד למקסימום של 22 ימים.

⁸ בתקופת העסקה שאינה שנה קלנדרית מלאה, המענק יחושב על פי החלק היחסי של חודשי העבודה באותה שנה קלנדרית.

מכירת החברה, לפי שיקול דעת דירקטוריון החברה, ובמקרה של מכירה חלקית, הסכומים יותאמו.

בגין שנת 2025, מר פרביאש זכאי למענק שנתי בסך השווה ל-5.32 משכורות, מתוכו סך השווה ל-4.12 משכורות בגין עמידה ביעדים המדידים הבאים: הזמנות חדשות, מכירות, רווח גולמי ורווח תפעולי; וסך השווה ל-1.2 משכורות בגין מענק בשיקול דעת.

(ו) מענק מיוחד: מר פרביאש זכאי למענק בסך של 325,000 ש"ח ברוטו בקשר עם השלמת ההנפקה לציבור אשר ישולם במהלך חודש אפריל 2026.

(ז) הסדרי ביטוח, פטור ושיפוי: מר פרביאש זכאי להיכלל בהסדרי הפטור, השיפוי והביטוח של החברה, בהתאם למקובל בחברה. לפרטים נוספים ראו תקנה 29א להלן.

(ח) תגמול הוני: לאחר תקופת הדוח, בהמשך לאישור הדירקטוריון מיום 25 בפברואר, 2026, עם השלמת ההנפקה, הוקצו למר שמואל פרביאש בגין כהונתו כמנכ"ל החברה, 312,186 כתבי אופציה הניתנים למימוש לעד 312,186 מניות רגילות של החברה, בהתאם לתכנית התגמול ההוני של החברה. מחיר המימוש של כל כתב אופציה הינו 10 ש"ח למניה (הזהה למחיר המניה בהנפקה), בכפוף להתאמות הקבועות בתכנית התגמול ההוני של החברה, אשר יבשילו במנות שוות לאורך 4 שנים החל ממועד הקצאתן.

השווי הכלכלי של כתבי האופציה שהוקצו למר שמואל פרביאש, נכון למועד הקצאתם בפועל, בהתאם למודל בלק אנד שולס (Black-Scholes), עומד על כ-1,714 אלפי ש"ח.

לפרטים נוספים אודות תוכנית התגמול ההוני ואודות תנאיהם של כתבי האופציה ראו סעיף 3.5 בפרק 3 לתשקיף הנכלל בדוח תקופתי זה על דרך ההפניה.

5.2.2. ערך נפתלי

מר ערן נפתלי החל את עבודתו בחברה ביום 18 באוקטובר, 2020 כמנהל פרויקט, והחל מיום 1 בינואר, 2023 מכהן כמנכ"ל מערכות ימיות בחברה. נכון למועד הדוח, תנאי כהונתו והעסקתו מוסדרים בהסכם העסקה בינו לבין החברה מיום 18 באוקטובר, 2020, כפי שעודכן מעת לעת, וכוללים, בין היתר, את התנאים המפורטים להלן:

(א) שכר חודשי: החל מחודש אפריל 2024, שכרו החודשי של מר נפתלי עומד על 32,000 ש"ח ברוטו.⁹ בנוסף, החל מחודש אפריל 2025 מר נפתלי זכאי לסכום קבוע נוסף בגובה 28,100 ש"ח ברוטו אשר אינו מהווה חלק משכרו לצורך חישוב זכויותיו הסוציאליות.¹⁰ בנוסף, זכאי מר נפתלי למענק שנתי תלוי ביצועים בהתאם ליעדים והערכה אישית, בכפוף לכך שהשלים לפחות 6 חודשי עבודה קלנדרים מלאים באותה שנה.

⁹ 10% מסך השכר החודשי יהווה תמורה מיוחדת בגין התחייבות המנהל להגבלת תחרות מול החברה.
¹⁰ 10% מסך השכר החודשי יהווה תמורה מיוחדת בגין התחייבות המנהל להגבלת תחרות מול החברה. טרם השינוי בחודש אפריל, 2025, היה זכאי מר נפתלי למענק חודשי בסך של 22,000 ש"ח.

(ב) תנאים נלווים: מר נפתלי זכאי לצורך ביצוע עבודתו, למחשב, לטלפון סלולארי ולרכב צמוד מטעם החברה, בהתאם למדיניות החברה וכן לנשיאה בעלויות שימוש והוצאות קבועות, ולהוצאות נוספות כמקובל בחברה. כמו כן, מר נפתלי זכאי ל-23 ימי חופשה בשנה למשרה מלאה;¹¹ לדמי מחלה צבורים אשר יתרתם לא תעלה על 90 ימים; ולדמי הבראה. מר נפתלי זכאי לביטוח פנסיוני בהתאם לתנאים הנדרשים לאימוץ הוראות סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים. בנוסף, למר נפתלי זכאות להפרשות לקרן השתלמות הנהוגה בחברה.

(ג) סיום ההסכם: הסכם ההעסקה הינו לתקופה בלתי קצובה. מר נפתלי זכאי להודעה מוקדמת בת 90 ימים למעט במקרים שהוגדרו בהסכם, לרבות הפרת ההסכם ובכל מקרה בו יתקיימו נסיבות בהן רשאי מעביד על פי דין לפטר עובד לאלתר ולשלול ממנו פיצויי פיטורים במלואם או בחלקם.

(ד) אי-תחרות, הימנעות מניגוד עניינים, סודיות ושמירה על זכויות קניין רוחני: הסכם ההעסקה כולל התחייבות לשמירה על סודיות במשך תקופת ההעסקה ולאחריה, וכן להתחייבות להימנעות מניגוד עניינים ולאי-תחרות בקשר עם מידע סודי שצבר במסגרת תפקידו למשך 12 חודשים ממועד סיום העסקתו בחברה. כמו כן, נכללו בהסכם ההעסקה המקורי עם מר נפתלי זכאי הוראות בדבר שמירה על זכויות קניין רוחני של החברה.

(ה) מענק שנתי: בגין שנת 2025, מר נפתלי זכאי למענק שנתי בסך השווה ל- 3.2 משכורות, מתוכו סך השווה ל- 2.4 משכורות בגין עמידה ביעדים המדידים הבאים: הזמנות חדשות, מכירות, רווח גולמי, רווח תפעולי ותקבולים; וסך השווה ל-0.8 משכורות כמענק בשיקול דעת.

(ו) הסדרי ביטוח, פטור ושיפוי: מר נפתלי זכאי להיכלל בהסדרי הפטור, השיפוי והביטוח של החברה, בהתאם למקובל בחברה. לפרטים נוספים ראו תקנה 29א להלן.

(ז) לאחר תקופת הדוח, בהמשך לאישור הדירקטוריון מיום 25 בפברואר, 2026, עם להשלמת ההנפקה הוקצו למר ערן נפתלי בגין כהונתו כסמנכ"ל מערכות ימיות בחברה 104,062 כתבי אופציה הניתנים למימוש לעד 104,062 מניות רגילות של החברה, בהתאם לתכנית התגמול ההוני של החברה. מחיר המימוש של כל כתב אופציה הינו 10 ש"ח למניה (הזהה למחיר המניה בהנפקה), בכפוף להתאמות הקבועות בתכנית התגמול ההוני של החברה, אשר יבשילו במנות שוות לאורך 4 שנים החל ממועד הקצאתן.

השווי הכלכלי של כתבי האופציה שהוקצו למר ערן נפתלי, נכון למועד הקצאתם בפועל, בהתאם למודל בלק אנד שולס (Black-Scholes) עמד על כ-571 אלפי ש"ח. לפרטים נוספים אודות תוכנית התגמול ההוני ואודות תנאיהם של כתבי האופציה ראו סעיף 3.5 בפרק 3 לתשקיף הנכלל בדוח תקופתי זה על דרך ההפניה.

¹¹ ימי החופשה ניתנים לצבירה עד למקסימום של 22 ימים.

5.2.3. איל עוז

מר איל עוז החל את עבודתו בחברה ביום 1 ביוני, 2018, והחל מאותו מועד מכהן כסמנכ"ל הכספים בחברה. נכון למועד הדוח, תנאי כהונתו והעסקתו מוסדרים בהסכם העסקה בינו לבין החברה מיום 25 ביוני, 2018, וכוללים, בין היתר, את התנאים המפורטים להלן:

(א) שכר חודשי: במהלך תקופת הדוח ועד למועד ההנפקה, מר עוז היה זכאי לשכר חודשי בסך של 51,000 ש"ח ברוטו. לאחר תקופת הדוח, והחל ממועד השלמת ההנפקה, זכאי מר עוז לשכר חודשי בסך של 59,000 ש"ח.

(ב) תנאים נלווים: מר עוז זכאי, לצורך ביצוע עבודתו, לטלפון סלולרי, וכן לרכב חברה, בהתאם למדיניות החברה באותה עת, כאשר החברה תישא בעלויות השימוש ברכב ובשווי המס בגין הטבת הרכב. כמו כן, מר עוז זכאי ל-22 ימי חופשה בשנה למשרה מלאה;¹² ל-30 ימי מחלה בשנה; לדמי הבראה; ולהוצאות נוספות כמקובל בחברה. בנוסף לתגמולים ופיצויי פיטורין, מר עוז זכאי לבחור מבין ההסדרים (או שילוב ביניהם) של קופת גמל במסגרת ביטוח מנהלים ו/או בקרן פנסיה. כמו כן, מר עוז זכאי להפרשות לקרן השתלמות. הסכם העסקתו של מר עוז כולל הפנייה לתחולת ההסדר הקבוע בסעיף 14 לחוק פיצוי פיטורים.

(ג) סיום ההסכם: הסכם העסקה הינו לתקופה בלתי קצובה, וכולל הודעה מוקדמת הדדית בת 120 ימים.

(ד) הימנעות מניגוד עניינים, אי-תחרות, סודיות ושמירה על זכויות קניין רוחני: הסכם העסקה כולל התחייבות לשמירה על סודיות במשך תקופת העסקה ולאחריה, וכן להתחייבות להימנעות מהימצאות בניגוד עניינים עם החברה, לאי-תחרות למשך 24 חודשים (ולצורך הקמת תאגיד מתחרה ו/או מוקד מתחרה לתקופה של 36 חודשים) ממועד סיום העסקתו בחברה, או במקרה של פיטורין ללא סיבה לתקופה של 12 חודשים ממועד הפיטורין.¹³ כמו כן, נכללו בו הוראות בדבר שמירה על זכויות קניין רוחני של החברה.

(ה) מענק שנתי: בהתאם להסכם העסקתו זכאי מר עוז למענק שנתי של עד 5 משכורות, בכפוף לאישור מנכ"ל החברה.

בגין שנת 2025, מר עוז זכאי למענק שנתי בסך השווה ל-3.9 משכורות, מתוכו סך השווה ל-3.1 משכורות בגין עמידה ביעדים המדידים הבאים: מכירות, רווח גולמי, רווח תפעולי ותקבולים; וסך השווה ל-0.8 משכורות כמענק בשיקול דעת.

(ו) מענק מיוחד: בגין השלמת ההנפקה לציבור, מר עוז זכאי למענק בסך של 325,000 ש"ח אשר ישולם במהלך חודש אפריל 2026.

(ז) הסדרי ביטוח, פטור ושיפוי: מר עוז זכאי להיכלל בהסדרי הפטור, השיפוי והביטוח של החברה, בהתאם למקובל בחברה. לפרטים נוספים ראו תקנה 29א להלן.

¹² ימי החופשה ניתנים לצבירה עד למקסימום של 55 ימי חופשה בכל שנה נתונה.
¹³ למעט החזקה של עד 5% בתאגיד העוסק בתחום הפעילות של החברה.

(ח) תגמול הונני: בהמשך לאישור הדירקטוריון מיום 25 בפברואר, 2026, עם השלמת ההנפקה, הוקצו למר איל עוז בגין כהונתו כסמנכ"ל הכספים בחברה 83,249 כתבי אופציה הניתנים למימוש לעד 83,249 מניות רגילות של החברה, בהתאם לתכנית התגמול ההונני של החברה. מחיר המימוש של כל כתב אופציה הינו 10 ש"ח למניה (הזחה למחיר המניה בהנפקה), בכפוף להתאמות הקבועות בתכנית התגמול ההונני של החברה, אשר יבשילו במנות שוות לאורך 4 שנים החל ממועד הקצאתן. השווי הכלכלי של כתבי האופציה שהוקצו למר עוז, נכון למועד הקצאתם בפועל, בהתאם למודל בלק אנד שולס (Black-Scholes) עמד על כ-457 אלפי ש"ח. לפרטים נוספים אודות תוכנית התגמול ההונני ואודות תנאיהם של כתבי האופציה ראו סעיף 3.5 בפרק 3 לתשקיף הנכלל בדוח תקופתי זה על דרך ההפניה.

5.2.4. דורון קרפל

מר קרפל החל את עבודתו בחברה ביום 13 בדצמבר, 2015, והחל מאותו מועד מכהן כסמנכ"ל פרויקטים בחברה. תנאי כהונתו והעסקתו של מר קרפל, נכון למועד הדוח, מוסדרים בהסכם העסקה בינו לבין החברה מחודש דצמבר 2015, כפי שעודכן מעת לעת, וכוללים, בין היתר, את התנאים המפורטים להלן:

(א) שכר חודשי: למועד הדוח, זכאי מר קרפל לשכר חודשי של 46,500 ש"ח ברוטו.

(ב) תנאים נלווים: מר קרפל זכאי, לצורך ביצוע עבודתו, לטלפון סלולרי, וכן לרכב צמוד מטעם החברה. מר קרפל זכאי ל-24 ימי חופשה בשנה למשרה מלאה;¹⁴ לדמי מחלה צבורים אשר יתרתם לא תעלה על 90 ימים; ולדמי הבראה. מר קרפל זכאי לביטוח פנסיוני בהתאם לתנאים הנדרשים לאימוץ הוראות סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים. בנוסף, למר קרפל זכאות להפרשות לקרן השתלמות.

(ג) סיום ההסכם: הסכם העסקה הינו לתקופה בלתי קצובה, וכולל הודעה מוקדמת הודנית בת 90 ימים. עם זאת, מר קרפל לא יהיה זכאי לקבלת הודעה מוקדמת בכל מקרה בו יחסי העבודה יסתיימו מחמת אחד מהמקרים שהוגדרו בהסכם, לרבות הפרת ההסכם ובכל מקרה בו יתקיימו נסיבות בהן רשאי מעביד על פי דין לפטר עובד לאלתר ולשלול ממנו פיצויי פיטורים במלואם או בחלקם.

(ד) הימנעות מניגוד עניינים, סודיות ושמירה על זכויות קניין רוחני: הסכם העסקה כולל התחייבות לשמירה על סודיות במשך תקופת העסקה ולאחריה, וכן התחייבות להימנעות מניגוד עניינים, התחייבות להימנע מלעבוד אצל לקוחות החברה שאשר בתקופת העסקתו בחברה השתתף בביצוע עבודה עבורם (במישרין או בעקיפין) לתקופה של שנה ממועד סיום העסקתו בחברה, והוראות בדבר שמירה על זכויות קניין רוחני של החברה.

(ה) מענק שנתי: מר קרפל זכאי למענק שנתי של עד 2 משכורות, בהתאם לעמידה ביעדים.

¹⁴ ימי החופשה ניתנים לצבירה עד למקסימום של 22 ימי חופשה.

בגין שנת 2025, מר קרפל זכאי למענק שנתי בסך השווה ל-1.9 משכורות, מתוכו סך השווה ל-1.5 משכורות בגין עמידה ביעדים המדידים הבאים: הזמנות חדשות, מכירות, רווח גולמי, רווח תפעולי ותקבולים; וסך השווה ל-0.4 משכורות כמענק בשיקול דעת.

(ו) הסדרי ביטוח, פטור ושיפוי: מר קרפל זכאי להיכלל בהסדרי הפטור, השיפוי והביטוח של החברה, בהתאם למקובל בחברה. לפרטים נוספים ראו תקנה 29א להלן.

(ז) תגמול הונני: בהמשך לאישור הדירקטוריון מיום 25 בפברואר, 2026, עם השלמת ההנפקה, הוקצו למר קרפל בגין כהונתו כסמנכ"ל פרויקטים בחברה 41,625 כתבי אופציה הניתנים למימוש לעד 41,625 מניות רגילות של החברה, בהתאם לתכנית התגמול ההונני של החברה. מחיר המימוש של כל כתב אופציה הינו 10 ש"ח למניה (הזהה למחיר המניה בהנפקה), בכפוף להתאמות הקבועות בתכנית התגמול ההונני של החברה, אשר יבשילו במנות שוות לאורך 4 שנים החל ממועד הקצאתן.

השווי הכלכלי של כתבי האופציה שהוקצו למר קרפל, נכון למועד הקצאתם בפועל, בהתאם למודל בלק אנד שולס (Black-Scholes) עומד על כ-228 אלפי ש"ח.

לפרטים נוספים אודות תוכנית התגמול ההונני ואודות תנאיהם של כתבי האופציה ראו סעיף 3.5 בפרק 3 לתשקיף הנכלל בדוח תקופתי זה על דרך ההפניה.

5.2.5. אמיר אלון

מר אמיר אלון החל את עבודתו בחברה ביום 31 במרץ, 2024, והחל מאותו מועד מכהן כסמנכ"ל שיווק ופיתוח עסקי בחברה. נכון למועד הדוח, תנאי כהונתו והעסקתו מוסדרים בהסכם העסקה שנחתם בינו לבין החברה מיום 31 במרץ, 2024, וכוללים, בין היתר, את התנאים המפורטים להלן:

(א) שכר חודשי: מר אלון זכאי לשכר חודשי בסך של 45,000 ש"ח ברוטו.¹⁵

(ב) תנאים נלווים: מר אלון זכאי, לצורך ביצוע עבודתו, למחשב, טלפון סלולארי, ולרכב צמוד מטעם החברה, בהתאם למדיניות החברה באותה עת, וכן לנשיאה בעלויות שימוש והוצאות קבועות בגין הרכב, בכפוף לתקרת הוצאות חודשית בגין הוצאות דלק בהתאם לנהלי החברה. כמו כן, מר אלון זכאי ל-22 ימי חופשה בשנה למשרה מלאה;¹⁶ לדמי מחלה צבורים אשר יתרתם לא תעלה על 90 ימים; ולדמי הבראה. בנוסף, מר אלון זכאי לביטוח פנסיוני ולהפרשות לקרן השתלמות. הסכם העסקתו של מר אלון כולל הפנייה לתחולת ההסדר הקבוע בסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים.

(ג) סיום ההסכם: הסכם העסקה הינו לתקופה בלתי קצובה, כאשר כל צד יהיה רשאי להודיע על הפסקת יחסי העבודה בהתאם להוראות הדין, למעט במקרים שהוגדרו בהסכם, לרבות הפרת ההסכם ובכל מקרה בו יתקיימו נסיבות בהן רשאי מעביד על פי דין לפטר עובד לאלתר ולשלול ממנו פיצויי פיטורים במלואם או בחלקם.

¹⁵ 10% מסך השכר החודשי יהווה תמורה מיוחדת בגין התחייבות המנהל להגבלת תחרות מול החברה.

¹⁶ ימי החופשה ניתנים לצבירה עד למקסימום של 22 ימים.

(ד) אי-תחרות, הימנעות מניגוד עניינים, סודיות ושמירה על זכויות קניין רוחני: הסכם ההעסקה כולל התחייבות לשמירה על סודיות במשך תקופת ההעסקה ולאחריה, התחייבות להימנעות מניגוד עניינים ולאי-תחרות בקשר עם מידע סודי שצבר במסגרת תפקידו למשך 12 חודשים ממועד סיום העסקתו בחברה. כמו כן, נכללה בהסכם ההעסקה התחייבות להימנע מלעבוד אצל לקוחות החברה שאשר בתקופת העסקתו בחברה השתתף בביצוע עבודה עבורם (במישרין או בעקיפין) לתקופה של שנה ממועד סיום העסקתו בחברה, וכן הוראות בדבר שמירה על זכויות קניין רוחני של החברה.

(ה) מענק שנתי: מר אלון זכאי למענק שנתי תלוי ביצועים בהתאם ליעדים והערכה אישית, בכפוף לכך שהשלים לפחות 6 חודשי עבודה קלנדריים מלאים באותה שנה, עד סכום של 3 פעמים השכר החודשי הממוצע בשנה בגינה חולק הבונוס.

בגין שנת 2025, מר אלון זכאי למענק שנתי בסך השווה ל-1.9 משכורות, מתוכו סך השווה ל-0.7 משכורות בגין עמידה ביעדים המדידים הבאים: הזמנות חדשות, רווח גולמי ותקבולים; וסך השווה ל-1.2 משכורות כמענק בשיקול דעת.

(ו) הסדרי ביטוח, פטור ושיפוי: מר אלון זכאי להיכלל בהסדרי הפטור, השיפוי והביטוח של החברה, בהתאם למקובל בחברה. לפרטים נוספים ראו תקנה 29א להלן.

(ז) בהמשך לאישור הדירקטוריון מיום 25 בפברואר, 2026, עם השלמת ההנפקה הוקצו למר אלון בגין כהונתו כסמנכ"ל שיווק ופיתוח עסקי בחברה 41,625 כתבי אופציה הניתנים למימוש לעד 41,625 מניות רגילות של החברה. מחיר המימוש של כל כתב אופציה הינו 10 ש"ח למניה (הזהה למחיר המניה בהנפקה), בכפוף להתאמות הקבועות בתכנית התגמול ההוני של החברה, אשר יבשילו במנות שוות לאורך 4 שנים החל ממועד הקצאתן.

השווי הכלכלי של כתבי האופציה שהוקצו למר אלון, נכון למועד הקצאת בפועל, בהתאם למודל בלק אנד שולס (Black-Scholes) עמד על כ-228 אלפי ש"ח.

לפרטים נוספים אודות תוכנית התגמול ההוני ואודות תנאיהם של כתבי האופציה ראו סעיף 3.5 בפרק 3 לתשקיף הנכלל בדוח תקופתי זה על דרך ההפניה.

5.3 בעלי עניין

לפרטים בדבר תגמולים ו/או הסכמי שירותים עם בעלי השליטה בחברה (כהגדרת מונח זה בסעיף 268 לחוק החברות) ראו תקנה 22 להלן.

5.3.1 גמול דירקטורים

5.3.1.1 החל ממועד השלמת ההנפקה, וכל עוד לא יוחלט אחרת על ידי האורגנים

המוסמכים של החברה, הדירקטורים המכהנים בחברה נכון למועד הדוח (למעט מר מני וסרמן, יו"ר הדירקטוריון, אשר יהיה זכאי לתגמול המפורט בסעיף 5.3.2 להלן) אינם זכאים לתגמול בגין כהונתם כדירקטורים למעט זכאותם להיכלל תחת הסדרי פטור, שיפוי וביטוח אחריות נושאי משרה כמקובל בחברה. לפרטים נוספים ראו תקנה 29א להלן.

5.3.1.2. הדירקטורים המכהנים בחברה (או שיכהנו בה מעת לעת) לרבות דירקטורים אשר יימנו על בעלי השליטה בחברה וקרוביהם, ככל שיהיו מעת לעת, יהיו זכאים להיכלל בהסדרי הפטור, השיפוי וביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה, כפי שיהיו בתוקף מעת לעת כמפורט בתקנה 29א להלן.

5.3.1.3. עם מינוי דירקטורים חיצוניים ובלתי תלויים לדירקטוריון החברה, תפעל החברה לאישור גמול לדירקטורים החיצוניים ובלתי תלויים כאמור בהתאם להוראות תקנות הגמול, בהתאם לדרגה בה תסווג החברה מעת לעת על פי התקנות.

5.3.2. תגמול למר עמנואל וסרמן, יו"ר הדירקטוריון

הסכם שירותי יו"ר

ביום 25 בפברואר, 2026, אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, את התקשרות החברה בהסכם שירותי יו"ר שיסופקו על ידי מר וסרמן, אשר נכנס לתוקפו עם השלמת ההנפקה, שעיקרי הוראותיו מתוארים להלן:

א. שירותי הניהול

מר וסרמן (בעצמו או באמצעות חברה בשליטתו, אשר תקרא להלן: "**חברת הניהול**") יעמיד לחברה שירותי יו"ר דירקטוריון פעיל, בהיקף של 50% משרה ("**שירותי הניהול**").

במסגרת שירותי הניהול, יהיה אחראי מר וסרמן על ניהול ענייני הדירקטוריון, ובכללם – התוויית מדיניות החברה ופיקוח על ביצועי תפקיד המנהל הכללי ופעולותיו, סיוע בניהול אסטרטגיית החברה וכן בפיתוח הפעילות העסקית של החברה, איתור עסקאות וקשרים עם לקוחות אסטרטגיים קיימים ופוטנציאליים בארץ ובחו"ל. כמו כן, עבודה מול עובדי החברה בדרגים השונים וכל שירות שיוטל עליו על ידי דירקטוריון החברה, מעת לעת.

ב. תקופת ההסכם

מבלי לגרוע מהוראות תקנון החברה לעניין מינוי יו"ר הדירקטוריון והחלפתו, ההסכם יכנס לתוקף עם השלמת ההנפקה על פי התסקיף, ויהיה בתוקף לתקופה של עד חמש (5) שנים ממועד השלמת ההנפקה ("**תקופת ההסכם הראשונה**"). לאחר חלוף תקופת ההסכם הראשונה, יתחדש ההסכם באופן אוטומטי לתקופות של שלוש (3) שנים כל אחת, בכפוף לקבלת האישורים התאגידיים הנדרשים מהחברה לשם כך, על פי כל דין.

כל אחד מהצדדים יהיה רשאי להביא את ההסכם לידי סיום בכל עת.

ג. התגמול

בתמורה להעמדת השירותים, תהא זכאית חברת הניהול לדמי ניהול חודשיים בסך של 50,000 ש"ח, בתוספת מע"מ כדין. דמי הניהול ישולמו כנגד חשבונית, אחת לחודש, עד ל-8 בחודש העוקב ובכפוף להוצאת החשבונית.

החברה תישא בהוצאות הכרוכות במתן שירותי הניהול מחוץ לישראל (כגון הוצאות טיסה, אש"ל ותקשורת), לרבות באמצעות החזר הוצאות, בסכומים סבירים וכנגד קבלות, בהתאם למדיניות החברה. ההוצאות יאושרו על-ידי סמנכ"ל הכספים של החברה, אשר אחת לשנה, אשר ימסור על כך דיווח לוועדת הביקורת, שתדון בסבירות ההוצאות הנ"ל ותהיה רשאית להפחיתן.

ד. פטור, שיפוי וביטוח אחריות נושאי משרה

כחלק מתנאי הכהונה בחברה, חברת הניהול ומר וסרמן יהיו זכאים לקבלת כתב התחייבות לשיפוי, כתב פטור מאחריות וביטוח אחריות נושאי משרה כמקובל בחברה. לפרטים ראו תקנה 29א להלן.

ה. הסכם הניהול כולל התחייבות לשמירת סודיות, קניין רוחני ואי-תחרות.

תגמול הוני

בהמשך לאישור הדירקטוריון והאסיפה הכללית מיום 25 בפברואר, 2026, עם השלמת ההנפקה הוקצו למר וסרמן בגין כהונתו כיו"ר דירקטוריון החברה, 208,124 כתבי אופציה הניתנים למימוש לעד 208,124 מניות רגילות של החברה, בהתאם לתכנית התגמול ההוני של החברה. מחיר המימוש של כל כתב אופציה הינו 10 ש"ח למניה (הזהה למחיר המניה בהנפקה), בכפוף להתאמות הקבועות בתכנית התגמול ההוני של החברה, אשר יבשילו במנות שוות לאורך 4 שנים החל ממועד הקצאתן.

כתבי האופציה יבשילו על פני תקופה של 4 שנים במנות שוות החל ממועד הקצאתן. מר וסרמן יהיה רשאי לממש את כתבי האופציה, כולם או חלקם, במהלך תקופת האופציה, כנגד תשלום במזומן לחברה של מחיר המימוש או על פי מנגנון מימוש נטו.

השווי הכלכלי של כתבי האופציה, נכון למועד הקצאתם בפועל, בהתאם למודל בלק אנד שולס (Black-Scholes) עומד על כ-1,142 אלפי ש"ח.

6. תקנה 21א - השליטה בחברה

6.1. במהלך תקופת הדוח ועד להשלמת ההנפקה, 50% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה הוחזקו על ידי רפאל מערכות לחימה מתקדמות בע"מ ("רפאל"), אשר הינה חברה ממשלתית בשליטת מדינת ישראל; וכ-47.66% מהון המניות מוחזק על-ידי מר דני סידס (38.13%)¹⁷ ומר עמנואל וסרמן (9.53%)¹⁸, אשר התקשרו ביניהם בהסכם בעלי מניות.

6.2. החל מחודש פברואר 2018 ועד למועד ביטולו בסמוך לפני אישור התשקיף בדירקטוריון החברה, עמד בתוקף הסכם בעלי מניות בין רפאל מערכות לחימה מתקדמות ("רפאל"), מר וסרמן, מר סידס ושני בעלי מניות נוספים בחברה¹⁹ ("הסכם בעלי המניות הישן"). הסכם בעלי המניות הישן כלל, בין היתר, הוראות שונות הנוגעות לניהול החברה, לרבות בדבר מינוי מנכ"ל ופיטוריו, מינוי חברי דירקטוריון ויושב ראש לדירקטוריון החברה וכן מנגנונים לקבלת החלטות מיוחדות. בנוסף, הסדיר הסכם בעלי המניות הישן את אופן העברת האחזקות בחברה לצדדים שלישיים.²⁰

¹⁷ באמצעות דנבל אחזקות בע"מ, חברה פרטית בבעלותו המלאה.

¹⁸ באמצעות אס. אן. וסרמן בע"מ, חברה פרטית בבעלותו המלאה.

¹⁹ עובדים לשעבר בחברה אשר מחזיקים, נכון למועד הדוח, פחות כ-1% מההון המונפק והנפרע של החברה.

²⁰ במסגרת עסקת הרכישה, ה"ה וסרמן וסידס נטלו על עצמם התחייבויות שהייתה למוכרת בעסקה כלפי החברה (בסעיף זה – "ההלוואה"). למועד הדוח, נפרעה יתרת ההלוואה. לפרטים נוספים בקשר עם התחייבות זו של ה"ה וסרמן וסידס לחברה ראו ביאור 14ב.1. לדוחות הכספיים המצורפים בפרק ג' לדוח תקופתי זה.

- 6.3. ממועד ההנפקה, (א) כל עוד לא תחולנה נסיבות אחרות, אין בחברה בעל שליטה (כהגדרת המונח שליטה בחוק ניירות ערך); ו-(ב) החל ממועד רישום מניותיה למסחר בבורסה, החברה רואה במר וסרמן ומר סידס יחד וכן ברפאל כבעלי שליטה בחברה לעניין הוראות סעיף 268 לחוק החברות בלבד (כל עוד שיעור ההחזקות של כל אחת מהקבוצות לעיל יעלה על 25% מזכויות ההצבעה בחברה, אם אין אדם אחר המחזיק בלמעלה מחמישים אחוזים מזכויות ההצבעה בחברה).
- 6.4. למעלה מן הצורך ולשם חיזוק מנגנוני הריסון והעצמאות האורגנית של החברה ושל הדירקטורים החיצוניים בחברה, החברה בחרה לאמץ התחייבות וולונטרית שלפיה, אף שאינה מחוייבת לכך, קולותיהם של רפאל ושל ה"ה דני סידס¹⁷ ומני וסרמן¹⁸, לא יחשבו במניין הקולות באסיפה הכללית לעניין אישור דירקטורים חיצוניים לפי סעיף 245 לחוק החברות ולעניין קביעת מדיניות תגמול בחברה בהתאם לסעיף 267א לחוק החברות, וזאת כל עוד שיעור ההחזקות של כל אחת מקבוצת רפאל וקבוצת וסרמן וסידס, יעלה על 25% מזכויות ההצבעה בחברה, אם אין אדם אחר המחזיק בלמעלה מחמישים אחוזים מזכויות ההצבעה בחברה.
- 6.5. לפרטים נוספים אודות ההסכמים הקיימים בין מר סידס למר וסרמן, ראו סעיף 3.4 לפרק 3 לתשקיף הנכלל בדוח תקופתי זה על דרך ההפניה.

7. תקנה 22 - עסקאות עם בעל שליטה

להלן פירוט, לפי מיטב ידיעת החברה, בדבר כל עסקה עם בעלי השליטה (כהגדרתם בסעיף 268 לחוק החברות) או שלבעלי השליטה כאמור יש עניין אישי באישורן, בהן התקשרה החברה בשנת הדיווח או במועד מאוחר לסוף שנת הדיווח ועד למועד הגשת הדוח, או שהיא עדיין בתוקף במועד הדוח.

7.1. עסקאות המנויות בסעיף 270(4) לחוק החברות

מהות העניין האישי	מהות העסקה, לרבות תוכנה ומאפייניה האיכותיים והכמותיים	מועד אישור ההתקשרות וזהות האורגן המאשר	סוג ההתקשרות והצדדים לה	
מר עמנואל וסרמן, אשר נכלל תחת הגדרת "בעל שליטה" בהתאם להוראות סעיף 268 לחוק החברות, הינו צד להסכם.	לפרטים בדבר התקשרות החברה בהסכם יו"ר עם מר וסרמן ותמורה שתתקבל עבור השירותים, ראו סעיף 5.3.2 לעיל.	אושר ביום 25 בפברואר, 2026 על ידי הדירקטוריון והאסיפה הכללית	הסכם שירותי יו"ר עם מר עמנואל וסרמן	1.
חלק מנושאי המשרה בחברה אשר כלולים בהסדרי הביטוח, הפטור והשיפוי בחברה, נכללים תחת הגדרת "בעל שליטה" בהתאם להוראות סעיף 268 לחוק החברות/קרוביהם/מי שלבעלי השליטה כאמור יש עניין אישי בעניינם.	עם השלמת ההנפקה, נכנסו לתוקפם כתבי התחייבות לפטור ושיפוי שהוענקו לדירקטורים ולנושאי משרה בחברה, לרבות כאלה הנמנים על בעלי השליטה בחברה לצורכי סעיף 268 לחוק החברות או שלבעלי השליטה כאמור יש עניין אישי בעניינם. כמו כן, ביום 30 בנובמבר, 2025 לתוקף פוליסת אחריות דירקטורים ונושאי משרה. לפרטים נוספים, ראו תקנה 29א להלן.	אושר בימים 5 בנובמבר, 2025 ו-25 בפברואר, 2026 על ידי הדירקטוריון והאסיפה הכללית	התחייבות לפטור ושיפוי לדירקטורים ונושאי משרה; התקשרות בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה	2.
רפאל, אשר נכללת תחת הגדרת "בעל שליטה" בהתאם להוראות סעיף 268 לחוק החברות, הינה צד להתקשרות מול המבטח.	החל מיום 1 בינואר, 2023 ועד למועד פרסום התשקיף, נכללה החברה תחת הכיסוי מכוח פוליסת ביטוח קבוצתית של רפאל. במסגרת פוליסת הביטוח הקבוצתית האמורה, החברה הייתה מבוטחת בביטוחים הבאים: ביטוח משולב רכוש ואובדן רווחים; ביטוח צד ג'; ביטוח אחריות מקצועית; ביטוח חבות מוצר; וביטוח חבות מעבידים. החברה נשאה בתשלום בגין חלקה בפוליסה. כמו כן, עד ליום 30 בנובמבר, 2025, נושאי המשרה בחברה היו מבוטחים בפוליסה לביטוח אחריות נושאי משרה קבוצתית, הכוללת חברות שונות מקבוצת רפאל. החל ממועד השלמת ההנפקה, התקשרות זו אינה בתוקף עוד.	אושר בחודש ינואר 2018 על ידי הנהלת החברה	הכללת החברה תחת פוליסות ביטוח קבוצתיות של רפאל	3.

מהות העניין האישי	מהות העסקה, לרבות תוכנה ומאפייניה האיכותיים והכמותיים	מועד אישור ההתקשרות וזהות האורגן המאשר	סוג ההתקשרות והצדדים לה	
	ההוצאות בגין ביטוח הדירקטורים לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025, היו בסך של 3,202 דולר עבור הביטוחים האמורים, בהתאם לחלקה היחסי של החברה.			
עניינה של רפאל, אשר נכללת תחת הגדרת "בעל שליטה" בהתאם להוראות סעיף 268 לחוק החברות, נובע מהיותה צד להתקשרות עם החברה כלקוחה של החברה.	<p>החברה מתקשרת מעת לעת עם רפאל, בהזמנות לאספקת מוצרים בתחום ה-RT (פרויקטים של פיתוח וייצור חוזר), לצורך שילובם במערכות אותן מספקת רפאל ללקוחותיה.</p> <p>התקשרויות החברה עם רפאל נעשות לפי הזמנות, המבוצעת מכוח כתב תנאים כלליים הקובע את התנאים הכלליים של התקשרויותיה של רפאל עם לקוחותיה, וטפסי הזמנה הקובעים את התנאים ספציפיים לכל הזמנה. ככלל, טפסי ההזמנות כוללים את רשימת הפריטים הכלולים בהתקשרות, כמות היחידות המוזמנות, המחיר ליחידה, מחיר הפיתוח, מועדי אספקה ותנאים להשלמת האספקה, כאשר חלק מהזמנות הרכש כוללות אף הוראות הנוגעות לפיצוי מוסכם בגין פיגור באספקה והוראות הנוגעות לספקים מאושרים לצורך רכישת חומרי גלם למוצרים. לעיתים אספקת הכמות הכוללת המוזמנת מותנית בעמידה מוצלחת של ייצור כמות ראשונית (FAI – First Article Inspection).</p> <p>במרבית ההזמנות שמהותן ייצור חוזר של מוצרים, התמורה משולמת בכפוף לביצוע בדיקות קבלה (acceptance) וביקורת איכות מצד רפאל, והיתרה לאחר אספקת המוצרים ואישורם. במרבית ההזמנות שמהותן פיתוח מוצר, התמורה משולמת על פי אבני דרך שנקבעו לפרויקט (בהתאם למהותו והיקפו). ככלל, מקום בו התמורה מותנית בעמידה באבני דרך, בהתאם להוראות ההתקשרות, לרפאל מוקנית האפשרות לעצור את העבודה על המוצרים בכל אחת מאבני הדרך (ובמקרה כזה תשולם התמורה עבור העבודה שבוצעה עד לאבן הדרך שאושרה). כמו כן, בהתאם לתנאים הכלליים החלים על התקשרויות מסוג זה מול רפאל, נקבע כי רפאל רשאית לבטל את</p>	אושר ביום 25 בפברואר, 2026 על ידי הדירקטוריון	התקשרויות של החברה עם רפאל לאספקת מוצרים בקשר עם פרויקטים בתחום ה-RT	.4

<p>ההזמנה, כולה או חלקה, ובמקרה כאמור יחולו הוראות הנוגעות לתשלום עבור העבודה שבוצעה עד למועד הביטול כאמור, אשר קבועות בתנאי ההזמנה.</p> <p>כמו כן, בחלק מההזמנות משולמת מצד רפאל מקדמה ו/או אבן דרך בשלב ביניים המזכה בתשלום, כנגד ערבות או כתב התחייבות לשיפוי מצד החברה במקרה של אי עמידה בהוראות ההזמנה.</p> <p>בנוסף, ככלל, החברה מספקת אחריות תכן (עמידה במפרט) ואחריות על עבודה וחומרים.</p> <p>ההכנסות החברה מרפאל בתחום זה, בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 הסתכמה לסך של 642 אלפי דולר. מתוכן, סך של 273 אלפי דולר הינן בגין התקשרות בין החברה לרפאל אשר מסווגת כעסקה חריגה (בהתאם לאמות המידה במפורטות בסעיף 7.3 להלן) שעניינה ייצור חוזר של מוצרים בתחום ה-RT.</p> <p>בנוסף, החל מיום 31 בדצמבר, 2025 ועד למועד פרסום הדוח התקבלו מרפאל הזמנות נוספות בהיקף לא מהותי.</p> <p>במסגרת חלק מהתקשרויות החברה עם רפאל, החברה מעמידה ערבויות בנקאיות או התחייבויות לשיפוי במקרה של אי-עמידה בהוראות ההזמנה כנגד תשלום מקדמות על ידי רפאל לחברה. נכון למועד פרסום הדוח, קיימות התחייבויות לשיפוי מצד החברה בקשר עם מקדמות שרפאל שילמה לחברה, שהינן התחייבויות לשיפוי בלתי מותנות, בלתי מסויגות ובלתי חוזרות מהחברה, אשר מוגבלות לגובה המקדמה ששילמה רפאל, בתוספת הצמדה למדד המחירים לצרכן. התחייבותה של החברה תופעל במקרה של הפרה מהותית של החברה על-פי ההסכם ומסירת הודעת ביטול מטעם רפאל, כאשר לרפאל שיקול דעת מוחלט לקבוע כי החברה הפרה מהותית. כמו כן, בהתאם לכתבי ההתחייבות, החברה מוותרת באופן מוחלט על כל זכות להעלות טענות כלפי רפאל בקשר עם דרישה לתשלום מכוח כתב ההתחייבות.</p> <p>למועד פרסום הדוח, עומדות בתוקף שתי התחייבויות, אחת עד ליום 30 ביוני, 2026 והשנייה עד להשלמת אספקת המוצרים בהתאם להזמנה הרלוונטית. רפאל רשאית להודיע בכתב לחברה על רצונה להאריך את תוקף ההתחייבויות בשלושה חודשים, ובמקרה של סירוב מצד החברה, רפאל רשאית לדרוש מהחברה לשלם את סכום ההתחייבות בהתאם להוראות ההסכם. ככל שתוקף ההתחייבות יוארך כאמור ובחלוף שלושה חודשים לא יושלמו התחייבויות החברה, יחול המנגנון האמור פעם נוספת.</p>			
--	--	--	--

מהות העניין האישי	מהות העסקה, לרבות תוכנה ומאפייניה האיכותיים והכמותיים	מועד אישור ההתקשרות וזהות האורגן המאשר	סוג ההתקשרות והצדדים לה	
	<p>כמו כן, בהתאם לכתב ההתחייבות, ככל שהחזקותיה של רפאל בחברה יפחתו מ-50%, תידרש החברה להמציא לרפאל ערבות בנקאית אוטונומית בגין יתרת סכום ההתחייבות, כפי שתהא באותו מועד. למועד זה, טרם התקבלה דרישה כאמור מצד רפאל. נכון למועד זה, יתרת סכום ההתחייבויות כאמור עומדת על סך של כ-171 אלפי דולר וכ-148 אלפי דולר (סכומים מוערכים).</p> <p>ביום 25 בפברואר, 2026 אישר דירקטוריון החברה את ההתקשרויות עם רפאל המתוארות לעיל, כפי שהיו נכון למועד התשקיף, לרבות הזמנות/התקשרויות נוספות מכוחן ו/או הזמנות המשך שתנבענה מהן, בתנאים שאינם שונים מהותית מהתנאים הקיימים, לתקופה של 3 שנים החל ממועד השלמת ההנפקה.</p>			
<p>לרפאל ולמר וסרמן, אשר נכללים תחת הגדרת "בעל שליטה" בהתאם להוראות סעיף 268 לחוק החברות, עניין אישי בהתקשרות לאור היותם צד להסכם דמי הניהול.</p>	<p>החל מחודש פברואר 2018 ועד למועד פרסום התשקיף בחודש פברואר 2026, שילמה החברה לרפאל ולמר עמנואל וסרמן (באמצעות חברה בשליטתו), דמי ניהול חודשיים בסך כולל של 50 אלפי ש"ח, בגין שירותי ניהול ושירותים תפעוליים שונים שסופקו לחברה, בחלוקה של 60%-40% לטובת הצד מטעמו מכהן היו"ר בחברה.</p> <p>הוצאות דמי הניהול לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 הסתכמו בסך של 106 אלפי דולר אשר שולם למר וסרמן ובסך של כ-71 אלפי דולר אשר שולם לרפאל.</p> <p>ההסדר המתואר לעיל בוטל עם פרסום התשקיף, ובהתאם, החל מאותו מועד השירותים אשר סופקו מכוחו ודמי הניהול אשר שולמו מכוחו הופסקו. לפרטים בדבר הסכם שירותי היו"ר מול מר וסרמן שנכנס לתוקף עם השלמת ההנפקה, ראו סעיף 5.3.2 לעיל.</p>	<p>אושר ביום 17 באפריל, 2018 על ידי הדירקטוריון</p>	<p>דמי ניהול ששולמו לרפאל ולמר וסרמן</p>	<p>5.</p>

מהות העניין האישי	מהות העסקה, לרבות תוכנה ומאפייניה האיכותיים והכמותיים	מועד אישור ההתקשרות וזהות האורגן המאשר	סוג ההתקשרות והצדדים לה	
<p>החברה רואה בהתקשרויות עם גופי מדינה כהתקשרויות עם בעל שליטה כהגדרת המונח בסעיף 268 לחוק החברות, לאור העובדה שרפאל, אשר נכללת תחת הגדרת "בעל שליטה" בהתאם להוראות סעיף 268 לחוק החברות, הינה חברה ממשלתית בשליטת מדינת ישראל.</p>	<p>לפרטים אודות התקשרויות אלה, ראו סעיף 9.13.4 בפרק א' לדוח תקופתי זה. לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025, הכנסות החברה מתע"א (לרבות החברה הבת שלה, אלתא) הסתכמו בכ-5,182 אלפי דולר, מתוכן סך של 1,005 אלפי דולר הינן בגין התקשרות בין החברה לתע"א אשר מסווגת כעסקה חריגה (בהתאם לאמות המידה במפורטות בסעיף 7.3 להלן) שעניינה פיתוח וייצור ראשוני של מוצרים מתחום ה-RT. בנוסף, החל מיום 31 בדצמבר, 2025 ועד למועד פרסום הדוח התקבלו מתע"א הזמנות המשך נוספות בהיקף של כ-217 אלפי דולר. ביום 25 בפברואר, 2026 אישר דירקטוריון החברה את ההתקשרות האמורה, כפי שהייתה נכון למועד התשקיף, לרבות הזמנות/התקשרויות נוספות מכוחה ו/או הזמנות המשך שתנבענה ממנה, בתנאים שאינם שונים מהותית מהתנאים הקיימים, לתקופה של 3 שנים החל ממועד השלמת ההנפקה.</p>	<p>אושר ביום 25 בפברואר, 2026 על ידי הדירקטוריון</p>	<p>התקשרויות מול התעשייה האוירית לישראל בע"מ ("תע"א") ואלתא מערכות בע"מ ("אלתא")</p>	<p>6.</p>

7.2. עסקאות שאינן מנויות בסעיף 270(4) לחוק החברות²¹

מהות העניין האישי	מהות העסקה, לרבות תוכנה ומאפייניה האיכותיים והכמותיים	מועד אישור ההתקשרות וזהות האורגן המאשר	סוג ההתקשרות והצדדים לה	
התקשרות משותפת של החברה ושל רפאל מול ספק דלק (צד שלישי).	החל מחודש דצמבר 2018, החברה רוכשת דלק לרכבי החברה מכוח הסכמים שרפאל הינה צד להם אל מול ספקי דלק (צדדים שלישיים), בתנאים שנקבעו במסגרת מכרזים שקיימה רפאל אל מול ספקיה, עבורה ועבור חברות קשורות לה. התמורה עבור הדלק הינה זהה לתמורה אותה משלמת רפאל לספקי הדלק כאמור, בהתאם לחלקה היחסי של החברה. הוצאות החברה, לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025 עומדות על סך של כ-74 אלפי דולר.	אושר בחודש ינואר 2018 על ידי הנהלת החברה	אספקת דלק (בעקיפין) לרכבי חברה	7.
כמפורט לעיל, החברה רואה בהתקשרויות עם גופי מדינה כהתקשרויות עם בעל שליטה כהגדרת המונח בסעיף 268 לחוק החברות, לאור העובדה שרפאל, אשר נכללת תחת הגדרת "בעל שליטה" בהתאם להוראות סעיף 268 לחוק החברות, הינה חברה ממשלתית בשליטת מדינת ישראל.	החברה מתקשרת מעת לעת עם משרד הביטחון, בעיקר כלקוח בתחום הפעילות התת ימי, לפרויקטים של פיתוח פתרונות ייעודיים, אספקת מוצרים (ייצור חוזר), חוזי אחזקה, אספקת חלקי חילוף ושדרוג מערכת. ההתקשרויות נעשות בעיקר מול מנהל ההרכשה והיצור במשרד הביטחון (מנה"ר) ומול המנהל למחקר, פיתוח אמצעי לחימה ותשתיות טכנולוגיות (מפא"ת). התקשרויות החברה עם משרד הביטחון נעשות מכוח הזמנות רכש וכפופות להוראות הכלליות להתקשרויות משרד הביטחון ולהוראות ההרכשה של משרד הביטחון, בדומה לחברות ולספקים אחרים המתקשרים עם משרד הביטחון ("הוראות משרד הביטחון"). ²² התקשרויות החברה עם משרד הביטחון נעשות ככלל במתכונת של בקשה לקבלת הצעה (בדרך של מענה למכרז), ולחילופין על ידי הצעה יזומה שמופנית למשרד הביטחון על ידי החברה בהתאם לכללי הרכש החלים על משרד הביטחון בהתקשרויות מסוג זה. בהמשך לכך, ההתקשרות בפועל מתבצעת על פי הזמנת רכש שמנפיק משרד הביטחון, וכוללת, בין היתר, רשימה של הפריטים המוזמנים, כמותם, המחיר לפריט (לרבות מחיר לחישוב פיצוי פיגורים),	אושר ביום 25 בפברואר, 2026 על ידי הדירקטוריון	התקשרויות מול מדינת ישראל, משרד הביטחון	8.

²¹ ביום 25 בפברואר, 2026, אישר דירקטוריון החברה את עקרונות המסגרת שבהתקיימותם תסווג עסקה של החברה עם מי מבעלי השליטה בחברה לעניין סעיף 268 לחוק החברות (במישרין או בעקיפין, ובפרט משרדי ממשלה וגופי מדינה) או עסקאות שיש למי מהם עניין אישי בהן כעסקאות שאינן חריגות וכן את מתכונת אישורם. עקרונות המסגרת האמורים יובאו לאישור ואשרור ועדת הביקורת סמוך לאחר מינוי דירקטורים חיצוניים על ידי האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה וכינון ועדת ביקורת.

²² הוראות משרד הביטחון קובעות הנחיות למתכונת עריכת התקשרות בין משרד הביטחון לבין הספק המתקשר עמם במספר היבטים, בין היתר: (א) איכות הפריטים וטיב השירותים; (ב) שיפוי וביטוח; (ג) פיקוח וביקורת; (ד) מידע ומסמכים הנוגעים להוצאות ביחס לביצוע ההזמנה; (ה) אחריות הספק במקרה של אי התאמה; (ו) שינויים בתכולת ההזמנה; (ז) זכות קניין; (ח) ביטול הזמנה במקרה של הפרה יסודית; (ט) פיצויי פיגורים; (י) החזר עלויות לספק בעת ביטול הזמנה; (יא) שמירה על ידע, נכסים וסודיות מול צד ג'; (יב) תנאי התשלום לרבות אופן חישוב והצמדה למדד.

מהות העניין האישי	מהות העסקה, לרבות תוכנה ומאפייניה האיכותיים והכמותיים	מועד אישור ההתקשרות וזהות האורגן המאשר	סוג ההתקשרות והצדדים לה	
	<p>לוח אספקות ומועדי אספקה, ופרטים בדבר תנאי תשלום (ותנאי הצמדה בחלק מהמקרים). כמו כן, לעתים כלולות בהזמנות הרכש הוראות הנוגעות לאחריות החברה למוצרים והוראות הנוגעות לסכומי ערבויות שהיא נדרשת לשלם לשם הבטחת עמידתה באבני דרך. ההתקשרויות האמורות מתבצעות בדרך כלל בדרך של מחיר קבוע מראש, או בדרך של התחייבות החברה לספק מוצרים מסוימים עד לסכום קבוע מראש ולתקופה מוסכמת מראש, בהתאם להצעת מחיר שהוגשה (התקשרות זמן וחומר). לעיתים מתבקשת החברה להציג לגופי משרד הביטחון הדגמה של מוצר מסוים או תוצאות של בדיקת היתכנות, טרם ביצוע הזמנה. כמו כן, משרד הביטחון רשאי לבטל את ההזמנות מהחברה, כולן או חלקן, ובמקרה כאמור יחולו הוראות הנוגעות לתשלום עבור העבודה שבוצעה עד למועד הביטול.</p> <p>הכנסות החברה מהתקשרויות אלו מול משרד הביטחון לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025 הסתכמו לסך של 568 אלפי דולר.</p> <p>בנוסף, בנוסף, החל מיום 31 בדצמבר, 2025 ועד למועד פרסום הדוח התקבלו הזמנות נוספות בהיקף של כ- 55 אלפי דולר.</p> <p>ביום 25 בפברואר, 2026 אישר דירקטוריון החברה את ההתקשרות, כפי שהייתה נכון למועד התשקיף, לרבות הזמנות/התקשרויות נוספות מכוחה ו/או הזמנות המשך שתנבענה ממנה, ובתנאים שאינם שונים מהותית מהתנאים הקיימים.</p> <p>בנוסף, לעיתים מתקשרת החברה עם משרד הביטחון בעסקאות לאספקה של מוצרי החברה למדינות זרות, במתכונת של עסקאות בין ממשלות (Government to Government) אשר במסגרתם מתקשרת המדינה הזרה עם מדינת ישראל (באמצעות משרד הביטחון), ועם החברה, לטובת ביצוע הפרויקט, ובהתאם משרד הביטחון זכאי לזכויות שונות כגון תשלום עמלות שונות או תמלוגים על ידי החברה. הוצאות החברה בגין התקשרויות אלו, לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 הסתכמו בסך של 244 אלפי דולר.</p>			

מהות העניין האישי	מהות העסקה, לרבות תוכנה ומאפייניה האיכותיים והכמותיים	מועד אישור ההתקשרות וזהות האורגן המאשר	סוג ההתקשרות והצדדים לה	
<p>כמפורט לעיל, החברה רואה בהתקשרויות עם גופי מדינה כהתקשרויות עם בעל שליטה כהגדרת המונח בסעיף 268 לחוק החברות, לאור העובדה שרפאל, אשר נכללת תחת הגדרת "בעל שליטה" בהתאם להוראות סעיף 268 לחוק החברות, הינה חברה ממשלתית בשליטת מדינת ישראל.</p>	<p>לפרטים אודות התקשרות זו, ראו בסעיף 19.3 בפרק א' לדוח תקופתי זה. ההוצאות בגין תמלוגים למשרד הביטחון לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025, הסתכמו בסך של 65 אלפי דולר.</p>	<p>אושר ביום 25 בפברואר, 2026 על ידי הדירקטוריון</p>	<p>הסכם תמלוגים מול משרד הביטחון</p>	<p>9.</p>
<p>החברה הבת, חברה בבעלותה המלאה של רפאל, הינה צד להסכם.</p>	<p>ביום 1 בינואר, 2023, החברה וחברה בת בבעלותה המלאה של רפאל²³ ("החברה הבת"), התקשרו בהסכם לצורך קבלת שירותי שיווק בחו"ל²⁴ (בסעיף זה: "הסכם השירותים"), בהתאם לתנאים הקבועים בהסכם השירותים. תקופת הסכם השירותים קצובה לשלוש שנים שתחילתן ביום 1 בינואר, 2023, והיא תוארך בשנה נוספת בתום כל תקופה, בכפוף להוראות הדין. הצדדים יהיו רשאים להביא את הסכם השירותים לידי סיום בכל עת ומכל סיבה שהיא, בהודעה בכתב שתימסר לפחות שישים (60) ימי מראש למעט במקרים של הפרה יסודית של ההסכם, או אז תתקצר תקופה זו, כאשר בנוסף לחברה הבת זכות להביא את ההסכם לידי סיום לאלתר במקרה של הפרת ההסכם מצד החברה. בתמורה לשירותי השיווק, החברה שילמה סכום חד-פעמי שאינו מהותי וכן משלמת תשלומים חודשיים בסכום שאינו מהותי לחברה. בנוסף, החברה התחייבה לשלם לחברה הבת החזר בגין כל ההוצאות שיוצאו על ידי החברה הבת ויאושרו על ידי החברה מראש במסגרת מתן שירותי השיווק.²⁵ ככלל, מדובר בהוצאות בקשר עם טיסות, אש"ל, אירות, שירותי משרד וכדומה. הוצאות החברה בגין שירותי השיווק של החברה הבת בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025, הסתכמו בסך של 23 אלפי דולר.</p>	<p>אושר ביום 25 בפברואר, 2026 על ידי הדירקטוריון</p>	<p>קבלת שירותי שיווק מחברה בת של רפאל</p>	<p>10.</p>

²³ אשר התאגדה בחו"ל.

²⁴ אשר יוענקו על ידי מנהל פיתוח עסקי בחברה הבת או עובד אחר של החברה הבת שיאושר על ידי החברה, בהתאם להוראות הסכם השירותים.

²⁵ החברה תישא בכל תשלומי המס שיהיו כרוכים בשירותי השיווק, לרבות מע"מ, ולמעט מסים הקשורים בהכנסה של החברה הבת.

7.3. עקרונות מסגרת לסיווג עסקאות עם בעלי שליטה

ביום 25 בפברואר, 2026, אישר דירקטוריון החברה את עקרונות המסגרת כדלקמן, שבהתקיימותם תסווג עסקה של החברה עם מי מבעלי השליטה בחברה לעניין סעיף 268 לחוק החברות (במישרין או בעקיפין, לרבות ובפרט משרדי וגופי מדינה כמפורט בסעיף זה לעיל (בסעיף זה להלן – "גורמי מדינה") או עסקאות שיש למי מהם עניין אישי בהן (להלן בס"ק זה: "העסקאות") כעסקאות שאינן חריגות ואת מתכונת אישורם:

(א) סף מהותיות

(1) בהעדר שיקולים איכותיים מיוחדים העולים מכלל נסיבות העניין, עסקאות שעניינן מכירת/אספקת מוצרים, חומרי גלם או שירותים (לרבות שירותי מחקר ופיתוח ושירותי תחזוקה) על ידי החברה, תיבחנה ביחס לסך כספי מצטבר של הזמנות בפועל (booking) בשנה קלנדרית, באופן שעסקאות בהיקף כספי מצטבר המשקף הזמנות בפועל (booking) של החברה עם גורמי מדינה, בשיעור של 10% מתוך סך ההכנסות ממכירות החברה בשנת הכספים האחרונה שלגביה פורסמו דוחות כספיים סקורים או מבוקרים, תחשבנה ככאלו שאינן חוצות את רף המהותיות. רף המהותיות בעסקאות כאמור עם בעלי שליטה (במישרין או בעקיפין) אשר אינם נמנים על גורמי מדינה לא יעלה על 5%.

עסקאות שעניינן רכישת מוצרים, חומרי גלם או שירותים על ידי החברה מגורמי מדינה, תיבחנה באופן שעסקאות עד להיקף מצטבר המשקף שיעור של 10% מתוך עלות המכר או ההוצאות התפעוליות (בהתאם לסוג העסקה²⁶) בשנת הכספים האחרונה שלגביה פורסמו דוחות כספיים סקורים או מבוקרים, תחשבנה ככאלו שאינן חוצות את רף המהותיות; רף המהותיות בעסקאות כאמור עם בעלי שליטה (במישרין או בעקיפין) אשר אינם נמנים על גורמי מדינה לא יעלה על 5%.

(2) על אף האמור בסעיף (1) לעיל, (א) אם העסקה מהווה שלב, מכלול או חלק מעסקאות אחרות המיוחסות לאותו פרויקט וביחס לתכולת עבודה זהה, שבוצעו ו/או יבוצעו על ידי החברה או לחילופין ניתנו ו/או ינתנו לחברה במהלך תקופה של 12 חודשים ממועד ההתקשרות לראשונה – תבוצע בחינה אחת לכלל העסקאות כאמור, במשותף;²⁷ ו- (ב) בעסקאות רב שנתיות תיבחן העסקה על בסיס היקף ההתקשרות השנתי (קרי, היקף ההתקשרות בהתאם להערכת החברה בדבר צפי ההכרה בהכנסה (במועד ההתקשרות) או בהעדר יכולת כזו, בחלוקה למספר השנים בתקופת ההתקשרות).²⁸ לעניין זה יובהר כי בסוגי התקשרות בהן נהוג לכלול אופציה לקבלת או למתן תכולת שירותים נוספת ואשר מימושה אינו ודאי, סכום האופציה ייבחן במועד מימושה בלבד.

²⁶ כך לדוגמא, לעסקה לרכישת חומרי גלם ו/או מוצרים המשמשים לצורך ביצוע פרויקטים, אמת המידה הרלבנטית תהיה בדרך כלל עלות המכירות, ולעסקה לרכישת שירותי שיווק, אמת המידה הרלבנטית תהיה בדרך כלל הוצאות תפעוליות.

²⁷ מובהר כי לצורך זה, הזמנות חוזרות שאינן תלויות אחת בשניה ואשר המשא ומתן לקראתן נעשה בנפרד לא יחשבו כעסקאות המיוחסות לאותו פרויקט.

²⁸ לעניין זה, תקופת ההתקשרות כוללת תקופת שירותי תחזוקה או הטמעה שמהווה חלק אינטגרלי מההתקשרות והתמורה (ככל שנקבעה תקופה כאמור).

(3) בעסקאות של החברה עם גופי משרד הביטחון, למכירת מוצרי החברה לצדדים שלישיים שאינם גופי משרד הביטחון ו/או יחידות הסמך של משרד הביטחון (לדוגמה, עסקה בין ממשלות (G2G) אשר גופי משרד הביטחון צד לה או שהן מבוצעות באמצעות גופי משרד הביטחון (ראו לעניין זה סעיף 7.2 לעיל), אשר במסגרתן זכאים גופי משרד הביטחון לעמלות, זכויות או תשלומים שונים ("תשלומי משהב"ט"), תיבחן מהותיות העסקה רק ביחס לתשלומי משהב"ט (בניכוי תשלומים המבוצעים גב אל גב דרך משרד הביטחון ללקוח הסופי) ועלותם לחברה במונחים שנתיים, וייבחנו תנאי השוק ביחס לעסקה בכללותה בקשר עם שיעורי הרווחיות לחברה.

(ב) קביעת התמורה בעסקה ובחינה היותה של העסקה ב-"תנאי השוק" וב-"מהלך עסקים רגיל" – תיעשה בהתאם לאופי ההתקשרות כמפורט להלן:

(1) בהתקשרות החברה בהסכמים למתן שירותי פיתוח ואספקת מוצרי החברה,²⁹ לרבות מכירת רישיונות – מכירות כאמור תתבצענה (א) ככל שניתן לקבל הצעות מתחרות, בהתאם לטווח של לפחות שתי (2) התקשרויות מול צדדי ג' (בין אם במכירה באמצעות צדדי ג' אחרים ובין אם במכירה ישירה ללקוחות החברה); (ב) ככל שלא ניתן לקבל הצעות מתחרות (כגון מקום בו מדובר במערכת ייחודית, שירות ייחודי, או שנדרשת מומחיות של כוח ייעודי ספציפי וכיו"ב), התמחור יבוצע על בסיס הצעות מחיר (מבוססות Fixed Price, תעריף שעתי או בהתאם למנגנון תשלום לפי cost+ / "Time and Material") המופקות על ידי החברה בהתאם לטווח המחירים/הרווחיות הנהוגים בחברה באותו תחום פעילות ביחס לצדדי ג' שאינם קשורים לחברה או לבעלי השליטה.

(2) בהתקשרות החברה בהסכמים לקבלת שירותים – (א) ככל שניתן לקבל הצעות מתחרות, בהתאם לטווח של לפחות 2 הצעות מתחרות מצדדי ג'; (ב) ככל שלא ניתן לקבל הצעות מתחרות (כגון מקום בו מדובר בשירות ייחודי, נדרשת מומחיות של כוח או לפי אדם ייעודי ספציפי וכיו"ב), התמחור יבוצע בהתאם למנגנון תשלום לפי cost+ או לפי מודל "Time and Material" בהתאם למרווחים או התמחור השעתי הנהוגים בחברה בהתקשרויות שהיא מקיימת עם צדדי ג' לקבלת שירותים מסוג זה, ובלבד שיש לפחות שתי (2) התקשרויות עם צדדי ג' שגבוהות או זהות לתמחור כאמור.

(3) רכישת חומרי גלם מספקי החברה – (א) ככל שניתן לקבל הצעות מתחרות, בהתאם לטווח של לפחות שתי (2) הצעות מתחרות מצדדי ג'; (ב) ככל שלא ניתן לקבל הצעות מתחרות, בעלות שמשאירה לחברה רווחיות בטווח הנהוג בהתקשרות של החברה עם ספקיה שאינם קשורים לבעלי השליטה.

(4) התקשרות של החברה לפיה תשמש כקבלן משנה – בפרויקטים בתחומי פעילותה של החברה ובמהלך העסקים הרגיל שלה, בתמורה המשקפת רווחיות בטווח הרווחיות הנהוגה בהתקשרויות דומות מול צדדי ג' שאינם קשורים לבעלי השליטה, או בטווח של לפחות שתי (2) התקשרויות בתנאי רווחיות זהה או נמוכה יותר.

²⁹ לרבות השכרה של מוצרים.

(5) התקשרויות החברה עם גופי משרד הביטחון או גופי מדינה אחרים³⁰ (התקשרויות במתכונת של בקשה לקבלת הצעה (אשר ככלל מופנית על ידי משרד הביטחון או גוף מדינה אחר במקביל למספר ספקים) על דרך של מענה למכרו או בדרך אחרת, ולחילופין על ידי הצעה יזומה של החברה שמופנית לגוף הנמנה על משרד הביטחון או גוף מדינה אחר על ידי החברה) –

(א) תמחור ההתקשרויות יבוצע במתכונת Fixed Price (קרי, במחיר קבוע מראש), או לחילופין על בסיס התחייבות לספק תוצרים מסוימים בהתאם להצעת מחיר שהוגשה (כאשר תכולת עבודה מתומחרת במחיר המבוסס על חישוב של החזרת עלות בתוספת מרווח), או לחילופין במתכונת של תשלום מחיר שעתי (המבוסס על החזרת עלות בתוספת מרווח או בהתאם לתעריף מפעלי שעתי אחיד של משרד הביטחון ביחס לגופי משרד הביטחון או בהתאם למנגנון תשלום לפי cost+ "Time and Material" / - ובלבד ש- (1) הרווחיות זהה או גבוהה ביחס לשתי (2) התקשרויות אחרות לפחות מול צדדי ג' או שהרווחיות זהה או גבוהה לרווחיות של החברה מול גופי משרד הביטחון או גוף מדינה אחר, לפי העניין, בפעילויות דומות במהלך תקופה של 24 חודשים שקדמה למועד ההתקשרות, או (2) התמורה בעסקה אינה פוחתת מתמחור תכולת העבודה לפי כללי התמחור של משרד הביטחון או גוף המדינה הרלוונטי.

(ב) בעסקאות של החברה עם גופי משרד הביטחון, למכירת מוצרי החברה לצדדים שלישיים שאינם גופי משרד הביטחון ו/או יחידות הסמך של משרד הביטחון (לדוגמה, עסקה בין ממשלות (G2G) אשר גופי משרד הביטחון צד לה או שהן מבוצעות באמצעות גופי משרד הביטחון, כמתואר בסעיף 7.2 לעיל), גובה תשלומי משהב"ט לא חורג מהטווח המקובל בהתקשרויות דומות/כמתחייב על פי דין, לפי העניין.

(ג) התקשרויות מול צדדי ג' המספקים שירותים למשרד הביטחון, וכאשר החברה מחוייבת להתקשר עם נותן שירותים מסוג זה לקבלת שירותי בקרת פרויקט כחלק מהתקשרויות החברה מול משרד הביטחון, כאשר התמחור נעשה בהתאם לתעריף הקבוע של משרד הביטחון.

(6) התקשרויות עם משרד הביטחון בפעילות מחקר ופיתוח משותפת – התקשרויות שמבצעת החברה לטובת פעילות מחקר ופיתוח משותפת בשיתוף עם משרד הביטחון לטובת פיתוח פתרונות ייעודים וחדשניים תוך השתתפות החברה בעלויות המחקר (ובהיקפים משתנים, בהתאם לתנאי ההתקשרות ודרישות הלקוח), ובלבד שסך ההשתתפות המצטבר של החברה לא יעלה על 10% מסך ההוצאות התפעוליות השנתיות של החברה.

³⁰ לרבות חברות בשליטת המדינה.

(7) התקשרויות משותפות – (א) התקשרויות בהן החברה מבצעת פרויקט או התקשרות יחד עם בעל עניין, בחלוקה של העלויות והרווחים ביניהם (לפי חלקם היחסי בפרויקט), או (ב) התקשרויות של החברה עם בעל העניין כחלק מהתקשרותו של בעל העניין עם צד ג' (ספקים/נותני שירותים/מוכרי מוצרים), כאשר החברה משלמת את חלקה היחסי בהתקשרות.

(ג) כללי

1. התקשרויות מול צדדי ג' המספקים שירותים ו/או מוכרים מוצרים לגופי משרד הביטחון ו/או גופי מדינה אחרים – התקשרויות בהן החברה מספקת שירותים לצד ג' ו/או שהינה קבלן משנה של צד ג' בקשר עם תכולת שירותים שאותם צד ג' מספק (אם במסגרת התקשרות כקבלן ראשי או במתכונת דומה אחרת) לגופי משרד הביטחון ו/או גופי מדינה אחר, ייחשבו כהתקשרויות של החברה עם אותו צד ג', מבלי שיש למדינה עניין אישי בהן.
2. לעיתים התקשרויות החברה הן במתכונת "גב-אל-גב" עם ספקים, שבאמצעותם רוכשים לקוחותיה מוצרים. התקשרויות כאמור לא תחשבנה כהתקשרויות שיש למדינה ו/או מי מטעמה עניין אישי בהן.
3. תנאי ההתקשרות המקיימים את התנאים כאמור ייחשבו כעסקאות שנעשות במהלך העסקים הרגיל (כמשמעות המונח בחוק החברות).
4. התקיימות התנאים כאמור יהיו "הליך תחרותי" או "הליך אחר", לפי העניין, כמשמעותו בחוק החברות.
5. אם ההתקשרות מקיימת את העקרונות כמפורט לעיל, היא תאושר על ידי שני נושאי משרה שאינם קשורים לצד המתקשר, ושלפחות אחד מהם הינו מנכ"ל החברה או סמנכ"ל הכספים של החברה. יובהר, כי במהלך התקופה עד לכינונה של ועדת ביקורת כדין, התקשרויות שתקיימנה את התנאים כמפורט לעיל תאושרנה בהתאם להוראות סעיף זה. לאחר כינון ועדת ביקורת כדין, תבחן ועדת הביקורת את אמות המידה המפורטות לעיל כאמות מידה לקביעת אי חריגות ואופן האישור.
6. אם ההתקשרות חורגת מהסף הכמותי הרלוונטי כמפורט בסעיף 7.3(א) לעיל במהלך שנה קלנדרית מסוימת, היא תובא לאישור בוועדת הביקורת והדירקטוריון בהתאם להוראות תקנות ההקלות או לכל דין. יובהר, כי עסקאות כאמור לא תאושרנה עד לכינונה של ועדת ביקורת כדין. למען הסר ספק, החברה תפרסם דיווח מיידי בעניין אישור עסקאות לאחר חציית הספים הכמותיים בסעיף (א) לעיל, בהתאם להוראות סעיף 1(5) לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי ענין), תש"ס-2000, לאחר מועד השתכללות ההתקשרות לכדי עסקה מחייבת ולא במועד אישורה בפועל (ובכלל כן, בין היתר, לא במועד הגשת הצעת המחיר או הצעה במכרז).
7. הסף הכמותי הקבוע בסעיף 7.3(א) לעיל (וכפי שיעודכן בהתאם להוראות הסעיף כאמור) בהתייחס לעקרונות המסגרת דלעיל, יהיה בתוקף למשך חמש עשרה (15) שנים ממועד הפיכת החברה לחברה ציבורית. לאחר כינונה תבחן ועדת הביקורת את סבירות התקופה כאמור לעיל בהתאם להוראות סעיף 275(א1)(2) לחוק החברות.

7.4. עסקה זניחה³¹

לעניין היבטי גילוי (ובפרט לעניין העדר הצורך לכלול פירוט במסגרת תקנה 22 לפרק תיאורי עסקי החברה במסגרת הדוח התקופתי) דירקטוריון החברה קבע כי בהעדר שיקולים איכותיים מיוחדים העולים מכלל נסיבות העניין, עסקת בעל שליטה או עסקה שלבעל שליטה יש עניין אישי באישורה תיחשב כעסקה "זניחה" (לרבות לעניין תקנה 22(א) תקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970 ("תקנות הדוחות")) אם היא עונה במצטבר לכל התנאים שלהלן:

7.4.1. העסקה איננה "עסקה חריגה" כהגדרתה בסעיף 1 לחוק החברות (דהיינו, העסקה הינה במהלך העסקים הרגיל של החברה, הינה בתנאי שוק ואינה עשויה להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה). לעניין זה, יצוין כי, בהתאם להוראות חוק החברות, בחינת חריגות העסקה תיעשה בהתאם לעקרונות כמפורט בסעיף 7.3 לעיל.

7.4.2. תרומתה החזויה של העסקה לרווח והפסד במונחים שנתיים (לפני השפעת המס), או היקפה הכספי השנתי במקרה בו העסקה אינה נרשמת דרך דוח רווח והפסד, אינו עולה על הסך של 2.5% מהון העצמי או מהמכירות/מהוצאות התפעוליות (לפי העניין), לפי הגבוה מביניהם.

אם העסקה מהווה שלב, מכלול או חלק מעסקאות אחרות שבוצעו או יבוצעו על ידי החברה במהלך 12 החודשים שקדמו להתקשרות בה או 12 החודשים שלאחריה – תבוצע בחינה אחת לכלל העסקאות כאמור, במשותף. בעסקאות מתמשכות, תיבחן זניחותה של העסקה על בסיס שנתי. במקרה בו בעסקה מסוימת אין לחברה את מלוא הזכויות והחובות בעסקה, תיבחן העסקה לפי חלקה היחסי של החברה בעסקה.

במקרים בהם, לפי שיקול דעת החברה, כל אמות המידה הכמותיות הנזכרות לעיל אינן רלבנטיות לבחינת זניחותה של עסקת בעל שליטה, תיחשב העסקה כזניחה, בהתאם לאמת מידה כמותית רלבנטית אחרת, שתיקבע על-ידי החברה, ובלבד שאמת המידה הכמותית הרלבנטית המחושבת לעסקה תהיה בשיעור של פחות משניים וחצי אחוזים (2.5%) מהפרמטר הרלבנטי.

למועד הדוח, סוגי העסקאות המסווגות כעסקאות זניחות על פי אמות המידה כאמור, ושלא נכללו כחלק מהסכומים המפורטים בעסקאות בסעיף 7.3 לעיל, כוללות התקשרויות של החברה עם בתי חולים וקופות חולים³² למכירה של רישיונות שימוש של מערכת "OncoPro" ושירותי תחזוקה בקשר עם המערכת האמורה.³³ הכנסות החברה המצטברות בגין התקשרויות אלו בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 מסתכמות לסך של 758 אלפי דולר.

³¹ אמות מידה אלו יחולו בשינויים המחויבים על התקשרויות של החברה עם משרד הביטחון, וזאת כל עוד לא ייקבע אחרת על פי דין ו/או על ידי רשות ממשלתית מוסמכת.

³² כאמור בסעיפים 7.1 ו-0 לעיל, כל עוד לא ייקבע אחרת על פי דין ו/או על ידי רשות ממשלתית מוסמכת, ולאור העובדה שרפאל, אשר למועד התשקיף נכללת תחת הגדרת "בעל שליטה" לפי סעיף 268 לחוק החברות, הינה חברה בשליטת המדינה, תסווג החברה את התקשרויותיה עם משרדי ממשלה וגופי מדינה, כעסקאות עם בעל שליטה כהגדרת המונח לפי סעיף 268 לחוק החברות.

³³ ראו פירוט אודות פעילות זו בסעיף 2.2.2 בפרק א' לדוח תקופתי זה.

8. **תקנה 24 - החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בחברה**
 לפרטים בדבר החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בחברה למועד פרסום הדוח, ראו דיווח מיידי מיום 12 במרץ, 2026 (מס' אסמכתא: 2026-01-022175), הנכלל בזאת על דרך ההפניה.
9. **תקנה 24א - הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים**
 לפרטים בדבר ההון הרשום וההון המונפק והנפרע של החברה, דוח מיידי בדבר מצבת הון ומרשמי ניירות הערך של החברה מיום 11 במרץ, 2026 וכן דיווח משלים מיום 12 במרץ, 2026 (מס' אסמכתאות: 2026-01-021879 ו-2026-01-022079, בהתאמה), הנכללים בדוח זה על דרך ההפניה.
10. **תקנה 24ב - מרשם בעלי המניות**
 לפרטים אודות מרשם בעלי המניות של החברה, ראו דוח מיידי בדבר מצבת הון ומרשמי ניירות הערך של החברה מיום 11 במרץ, 2026 וכן דיווח משלים מיום 12 במרץ, 2026 (מס' אסמכתאות: 2026-01-021879 ו-2026-01-022079, בהתאמה), הנכללים בדוח זה על דרך ההפניה.
11. **תקנה 25א - מען רשום, טלפון, פקס ודואר אלקטרוני**
 המען הרשום של החברה: זאבי רחבעם (גנדי) 2, גבעת שמואל, 540185.
 מספר טלפון: 03-5313333
 מספר פקסימיליה: 03-5313322
 דואר אלקטרוני: eyaloz@dsit.co.il
12. **תקנה 26 - הדירקטורים של החברה**
 לפרטים בדבר הדירקטורים המכהנים בחברה ראו **נספח א'** לפרק זה.
13. **תקנה 26א - נושאי משרה בכירה**
 לפרטים בדבר נושאי המשרה הבכירה בחברה אשר אינם חברי דירקטוריון ראו **נספח ב'** לפרק זה.
14. **תקנה 26ב - מורשי חתימה עצמאיים**
 למועד פרסום הדוח, לחברה שלושה מורשי חתימה עצמאיים, כהגדרת מונח זה בסעיף 37(ד) לחוק ניירות ערך: מר שמואל פרביאש (מנכ"ל), מר איל עוז (סמנכ"ל הכספים) ומר שמואל רוט (סמנכ"ל התפעול), וזאת בהינתן שבכוחו של כל אחד מהם ליטול הלוואות מסוג "און קול" מתאגידים בנקאיים.
15. **תקנה 27 - רואה החשבון המבקר של החברה**
 קוסט פורר גבאי את קסירר (Ernst & Young), דרך בגין 144, תל אביב-יפו.
16. **תקנה 28 - שינוי בתקנון החברה במהלך שנת הדוח**
 ביום 25 בפברואר, 2026, אישרה האסיפה הכללית של החברה את החלפת תקנון החברה בתקנון המותאם לחברה ציבורית. התקנון האמור נכנס לתוקף ביום 12 במרץ, 2026, עם השלמת ההנפקה הראשונה של מניות החברה לציבור והפיכתה לחברה ציבורית. ממועד זה ועד למועד פרסום הדוח, לא נעשו שינויים בתקנון החברה.
 לתקנון החברה בנוסחו העדכני, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 12 במרץ, 2026 (מס' אסמכתא: 2026-01-022158), הנכלל בדוח תקופתי זה על דרך ההפניה.

17. תקנה 29 - המלצות והחלטות הדירקטורים

המלצות הדירקטורים בפני האסיפה הכללית והחלטותיהם שאינן טעונות אישור האסיפה הכללית
(תקנה 29(א))

שינוי ההון הרשום או המונפק של החברה :

17.1. בימים 25 בפברואר, 2026 ו-9 במרץ, 2026 הדירקטוריון אישר את הנפקת מניות החברה לציבור ואת רישומן למסחר מכח התשקיף וההודעה המשלימה, כמו גם את רישומן למסחר של המניות הקיימות בהונה המונפק של החברה. לפרטים אודות השינוי בהון המונפק והנפרע של החברה כתוצאה מהנפקת מניות החברה על פי התשקיף וההודעה המשלימה, ראו דיווח מידי מיום 12 במרץ, 2026 (מס' אסמכתא: 2026-01-022079) אשר האמור בו נכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

17.2. ביום 25 בפברואר, 2026, אישר דירקטוריון החברה את הקצאת התגמולים ההוניים הבאים עם ההנפקה ובכפוף להשלמתה, במועד הרישום למסחר של מניות החברה בבורסה, בהתאם לתכנית התגמול ההוני :

17.2.1. 208,124 יחידות מניה חסומות הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה לנותן שירותים (באמצעות חברה פרטית בבעלותו המלאה). לפרטים אודות תנאיהן של יחידות המניה החסומות שהוקצו לנותן השירותים, ראו סעיף 3.6.2 בפרק 3 לתשקיף הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה ;

17.2.2. 905,340 כתבי אופציה ל-9 נושאי משרה בחברה (לרבות מנכ"ל החברה ויו"ר הדירקטוריון), הניתנים למימוש לעד 905,340 מניות רגילות של החברה, במחיר מימוש של 10 ש"ח למניה, בכפוף להתאמות הקבועות בתכנית התגמול ההוני של החברה. כתבי האופציה יבשילו במנות שוות לאורך 4 שנים החל ממועד הקצאתם. לפרטים אודות תנאיהם של כתבי האופציה ראו סעיף 5.2 לעיל וכן ביאור 26 לדוחות הכספיים המצורפים במסגרת פרק ג' לדוח תקופתי זה.

החלטות אסיפה כללית מיוחדת

17.3. ביום 25 בפברואר, 2026, האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה אישרה (טרם רישום מניות החברה למסחר בבורסה) את הנושאים הבאים : (א) הקצאת 208,124 כתבי אופציה למר עמנואל וסרמן, יו"ר דירקטוריון החברה, בהתאם לתוכנית התגמול ההוני (לפרטים נוספים אודות תנאיהם של כתבי האופציות שהוקצו למר וסרמן ראו סעיף 5.3.2 לעיל) ; (ב) התקשרות החברה בהסכם שירותי ניהול עם מר וסרמן (באמצעותו או באמצעות חברה בשליטתו) בתנאים המפורטים בסעיף 5.3.2 לעיל ; (ג) אישור מדיניות התגמול לנושאי המשרה של החברה, המצורפת כנספח א' לפרק 8 לתשקיף הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה, לתקופה של חמש (5) שנים ממועד הפיכתה של החברה לציבורית ; (ד) שינוי הון מניותיה הרשום והמונפק של החברה יתבצע בדרך של פיצול הון, וביטול ערכן הנקוב של מניות החברה, כמפורט בסעיף 3.1 לתשקיף ; (ה) החלפת תקנון החברה בתקנון חדש המותאם לחברה ציבורית (כמפורט בתקנה 28 לעיל) ; ו-(ו) הענקת כתבי פטור ושיפוי לדירקטורים המכהנים או שיכהנו מעת לעת בחברה, לרבות דירקטורים הנמנים על בעלי השליטה בחברה או קרוביהם, וכן לנושאי משרה הנמנים עם בעלי השליטה בחברה או קרוביהם, המכהנים או שיכהנו ושמועסקים או שיהיו

מועסקים, מעת לעת, מטעם החברה בתאגידים בשליטת החברה, ככל שיהיו, כמפורט בתקנה 29א להלן.

18. תקנה 29א - החלטות החברה

פטור, ביטוח או התחייבות לשיפוי, לנושא משרה שבתוקף בתאריך הדוח (תקנה 29א(4))

18.1. פטור ושיפוי לדירקטורים ולנושאי משרה

ביום 25 בפברואר, 2026, אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה בכפוף להשלמת ההנפקה על פי תשקיף זה וכניסת תקנון החברה החדש לתוקף,³⁴ הענקת כתב פטור ושיפוי לדירקטורים ולנושאי משרה המכהנים או שיכהנו מעת לעת בחברה, לרבות דירקטורים ונושאי משרה הנמנים עם בעלי השליטה בחברה לצורכי סעיף 268 לחוק החברות או קרוביהם, וכן לדירקטורים ולנושאי משרה כאמור המכהנים או שיכהנו ומועסקים או שיהיו מועסקים, מעת לעת, מטעם החברה בתאגידים בשליטת החברה, ככל שיהיו ("תאגיד אחר") (זאת למעט אם ניתן לנושא המשרה כתב פטור ושיפוי בתאגיד האחר). במסגרת כתב הפטור והשיפוי נקבע כדלקמן:

18.1.1. שיפוי

החברה התחייבה לשפות מראש את נושאי המשרה האמורים בגין כל חבות או הוצאה (כמפורט בכתב השיפוי) ו/או הוצאות התדיינות סבירות, לרבות שיפוי לפי חוק אכיפה מנהלית ובכפוף להוראותיו, שתוטלנה עליהם עקב פעולותיהם בתוקף היותם נושאי משרה בחברה ו/או נושאי משרה או עובדים מטעם החברה בתאגיד אחר, ובלבד שהסכום המרבי של השיפוי בגין חבויות כספיות שיוטלו על האמורים על פי פסק דין (לרבות פסק דין שניתן בפשרה או פסק בורר שאושר בידי בית המשפט) לא יעלה (במצטבר לכל נושאי המשרה, למקרה בודד ובמצטבר לכל המקרים) על סכום השווה ל-25% מההון העצמי של החברה לפי הדוחות הכספיים המבוקרים או הסקורים של החברה, לפי העניין, שיהיו ידועים ביום קרות כל אירוע בר שיפוי ("סכום השיפוי המרבי"). מובהר, כי השיפוי יחול מעבר לסכום שישולם (אם וככל שישולם) במסגרת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה שרכשה או שתרכוש החברה, מעת לעת.

18.1.2. פטור

במסגרת כתבי השיפוי והפטור, החברה פטרה את הדירקטורים ונושאי המשרה האמורים, כפי שיהיו מעת לעת וכל אחד מהם בנפרד, מאחריות בשל נזק שייגרם ו/או נגרם לה, בין במישרין ובין בעקיפין, עקב הפרת חובת הזהירות של דירקטורים ונושאי משרה כאמור, כלפי החברה וכלפי יתר החברות בקבוצה, בפעולותיהם מתוקף היותם נושאי משרה בחברה ו/או נושאי משרה או מועסקים מטעם החברה בתאגיד אחר, והכל בכפוף ובהתאם לדין ולסייגים שנקבעו בו בקשר לכך. עם זאת, הפטור לא יחול ביחס לאחריות בגין נזק עקב הפרת חובת הזהירות בחלוקה (כהגדרתה בחוק החברות), ו/או בכל הליך של "תביעה שכנגד" של החברה כנגד הדירקטור כתגובה לתובענה שלו כנגד החברה, למעט מקום בו התובענה שלו הינה

³⁴ לפרטים אודות תקנון החברה בנוסחו העדכני, ראו דיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 12 במרץ, 2026 (מסי' אסמכתא: 2026-01-022158) הנכלל בדוח תקופתי זה על דרך ההפניה.

לשמירה על זכויות מגן בדיני העבודה שמקורם בדין ו/או בהסכם עבודה אישי בין דירקטור לבין החברה. כמו כן, הפטור האמור לא יחול על החלטה או עסקה שלבעל השליטה או לנושא משרה כלשהו בחברה (גם נושא משרה אחר מזה שעבורו הוצא כתב הפטור) יש בה עניין אישי, כהגדרת מונחים אלו בחוק החברות.

18.2. ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה

18.2.1. באופן שוטף, רפאל מתקשרת בפוליסה לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה (אשר החידוש האחרון שלה בוצע ביום 1 בינואר, 2025), אשר חלה ביחס לדירקטורים ונושאי משרה אשר מכהנים ו/או יכהנו מעת לעת, ברפאל ובתאגידים בשליטתה, לרבות דירקטורים ונושאי משרה המכהנים ו/או יכהנו בחברה. בהתאם לתנאי הפוליסה הנוכחית, אשר חלה על החברה לתקופה שהחלה מיום 1 בינואר, 2025 ועד ליום 30 בנובמבר, 2025, גבולות האחריות הינם עד 100 מיליון דולר למקרה בודד ובמצטבר בגין כל נזק אפשרי כתוצאה מתביעות כנגד גורמים המכוסים בפוליסה, ההשתתפות העצמית של החברה בפוליסת הביטוח בגין תביעות כנגד נושאי משרה הינה 35,000 דולר, למעט בתביעות בארה"ב ובקנדה אשר עומדת על סך של 50,000 דולר. החל מיום 30 בנובמבר, 2025, רק הדירקטורים המכהנים בחברה מטעם רפאל נהנים מפוליסה זו. תנאי פוליסת הביטוח היו זהים לכל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה, לרבות דירקטורים ונושאי משרה הנמנים על בעלי השליטה בחברה לצורכי סעיף 268 לחוק החברות או נושאי משרה ביחס אליהם לבעלי השליטה בחברה יש עניין אישי. החברה נשאה בחלקה היחסי בעלויות פוליסת הביטוח. לפרטים בדבר הוצאות החברה בגין ביטוח הדירקטורים כאמור, לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025, ראו סעיף 7.1 לעיל.

18.2.2. בימים 5 בנובמבר, 2025 ו-17 בנובמבר, 2025, הדירקטוריון והאסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה, בהתאמה, אישרו את התקשרותה של החברה בפוליסה לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה, ביחס לדירקטורים ונושאי משרה אשר מכהנים ו/או יכהנו בחברה מעת לעת, וזאת לתקופה של שנה, שתחל במועד רכישת הפוליסה (קרי, יום 28 בנובמבר, 2025), בגבולות אחריות של עד 10 מיליון דולר ארה"ב למקרה ובמצטבר לתקופת הביטוח. הפרמיה השנתית בגין הפוליסה הינה בתנאי שוק. ההשתתפות העצמית לחברה בפוליסת הביטוח בגין תביעות כנגד דירקטורים ונושאי משרה עומדת על סך של 25,000 דולר לתביעה, למעט בתביעות בארה"ב ובקנדה אשר עומדת על 50,000 דולר, ובתביעות בהקשר עם דיני ניירות ערך אשר עומדת על סך של 50,000 דולר. תנאי פוליסת הביטוח הינם זהים ביחס לכל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה, לרבות ביחס לדירקטורים ונושאי משרה אשר נמנים על בעלי השליטה בחברה (לרבות לצורכי סעיף 268 לחוק החברות) או קרוביהם, וכן דירקטורים ונושאי משרה אשר לבעלי השליטה בחברה כאמור יש עניין אישי ביחס אליהם.

18.2.3. בימים 5 בנובמבר, 2025 ו-17 בנובמבר, 2025, הדירקטוריון והאסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה, בהתאמה, אישרו את התקשרותה של החברה בפוליסת ביטוח ייעודית לפרסום תסקיף זה ולהנפקה הראשונה של מניות החברה על פיו ביטוח ייעודית לפרסום תסקיף זה ולהנפקה הראשונה של מניות החברה על פיו (POSI – Public Offering of Securities Insurance), וזאת לתקופה של שבע שנים

החל מיום 12 במרץ, 2026 ("פוליסת ה-POSI"). גבולות האחריות של פוליסת ה-POSI הינם עד לסך של 10 מיליון דולר למקרה ובמצטבר לתקופת הביטוח (שבע שנים). הפרמיה לתקופת הביטוח (שבע שנים) הינה בתנאי שוק. ההשתתפות העצמית לחברה בגין תביעה תחת פוליסת ה-POSI כנגד דירקטורים ונושאי משרה עומדת על סך של 75,000 דולר. תנאי פוליסת הביטוח הינם זהים ביחס לכל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה, לרבות ביחס לדירקטורים ונושאי משרה אשר נמנים על בעלי השליטה בחברה (לרבות לצורכי סעיף 268 לחוק החברות) או קרוביהם וכן דירקטורים ונושאי משרה אשר לבעלי השליטה בחברה כאמור יהיה עניין אישי ביחס אליהם.

נספח א' - פרטים בדבר דירקטורים בחברה (לפי תקנה 26)

שם הדירקטור	עמנואל עמי (מני) וסרמן, יו"ר	דניאל (דני) סידס	שחף סידס	רון תבור	גלית ירום-ששון	מיכל אילוז מימוני
מספר ת.ז.	22613640	51211787	052673779	024229197	037560646	033621079
תאריך לידה	26.9.1966	31.3.1952	14.12.1981	25.1.1969	8.11.1975	14.1.1977
מען להמצאת כתבי בי דין	מוטה גור 8, תל אביב	מאוריצי ויטלה 9, תל אביב	הרבסט קרול 2, תל אביב	שדרות דוד המלך 33, אור עקיבא	קמיל הויסמנס 4, חיפה	הגליל 68, חיפה
נתינות	ישראל	ישראל	ישראל	ישראל	ישראל	ישראל
חברות בוועדות הדירקטוריון	לא	לא	לא	לא	לא	לא
דירקטור חיצוני, חיצוני מומחה או בלתי תלוי	לא	לא	לא	לא	לא	לא
תאריך תחילת הכהונה כדירקטור	15.2.2018	15.2.2018	15.2.2018	24.3.2020	9.5.2016	21.2.2021
השכלה	הנדסה תעשייה וניהול (BSc), אוניברסיטת תל אביב; תואר ראשון (LLB), שני (LLM) ושלישי (PhD) במשפטים, אוניברסיטת תל אביב	-	מנהל עסקים בהתמחות במימון (BA), אוניברסיטת רייכמן	הנדסה תעשייה וניהול (BSc), הטכניון - מכון טכנולוגי לישראל; מנהל עסקים (MBA), אוניברסיטת חיפה	הנדסה, תעשייה וניהול (BSc), הטכניון - מכון טכנולוגי לישראל; מערכות (M.E), הטכניון - מכון טכנולוגי לישראל; ניהול פרויקטים (PhD), הטכניון - מכון טכנולוגי לישראל	הנדסה, תעשייה וניהול (BSc), הטכניון - מכון טכנולוגי לישראל; הנדסת מערכות (M.E), הטכניון - מכון טכנולוגי לישראל; משפטים ללא משפטים (MA), אוניברסיטת בר אילן
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או בעל כשירות מקצועית	מומחיות חשבונאית ופיננסית	כשירות מקצועית	כשירות מקצועית	כשירות מקצועית	מומחיות חשבונאית ופיננסית	כשירות מקצועית
עיסוקים עיקריים בחמש השנים האחרונות	2005-היום: דירקטור ומנכ"ל באם אן וסרמן בע"מ; 2013-היום: מורשה חתימה וקרוב לנושא	1980-היום: מנכ"ל ויו"ר דירקטוריון במשה סידס ובנו בע"מ; 1999-היום: מנכ"ל ויו"ר דירקטוריון בדנבל	2018-היום: דירקטור בחברה; 2019-היום: סמנכ"ל במשה סידס ובנו בע"מ	2018-היום: ראש מנהלת מערכות לחימה ימיות ברפאל מערכות לחימה מתקדמות בע"מ; 2020-היום: דירקטור	2016-היום: דירקטורית בחברה; 2025-היום: מנהלת היחידה להצעות מחיר, חטיבת יבשה וים ברפאל	2013-היום: עמיתת הוראה בטכניון - מכון טכנולוגי לישראל; 2021-היום: דירקטורית בחברה;

שם הדירקטור	עמנואל עמי (מני) וסרמן, יו"ר	דניאל (דני) סידס	שחף סידס	רון תבור	גלית ירום-ששון	מיכל אילוז מימוני
	משרה בכירה בנאם לייטינג בע"מ; 2018-היום: יו"ר דירקטוריון החברה; 2019-היום: יו"ר פלזית תעשיות אגש"ח בע"מ ויו"ר בתאגידי שונים בקבוצה; 2009-2019: שותף מנהל בבראשית שותף כללי בע"מ; 2018-2023: דירקטור בלתי תלוי בשאלי"ג תעשיות בע"מ	אחזקות בע"מ; 2018-היום: דירקטור בחברה;		בחברה	מערכות לחימה מתקדמות בע"מ; 2020-2025: מנהלת התקשרויות בהנהלת רפאל מערכות לחימה מתקדמות בע"מ	2022-היום: דירקטורית ב-C4 Advanced Tactical Systems; 2025-היום: סגנית לתמיכה ושירות לקוח ומיקור חוץ, חטיבת יבשה וים ברפאל מערכות לחימה מתקדמות בע"מ; 2021-2025: סגנית לתפעול חטיבת יבשה וים ברפאל מערכות לחימה מתקדמות בע"מ
פירוט התאגידיים בהם מכהן כדירקטור	החברה; אם אן וסרמן בע"מ (מהווה גם בעל מניות); ר.פ. גרו טק אינוביישנס בע"מ; סקופוסטק אגש"ח בע"מ (יו"ר); פלזית תעשיות אגש"ח בע"מ (יו"ר); ובנוסף יו"ר ודירקטור ב-9 תאגידיים מקבוצת פלזית תעשיות.	החברה; דנבל אחזקות בע"מ; משה סידס ובנו בע"מ	החברה	החברה	החברה	החברה; C4 Advanced Tactical Systems (שהינה חברה בת של רפאל מערכות לחימה מתקדמות בע"מ)
האם עובד של החברה, של חברת בת, או חברה קשורה או של בעל עניין בה	יו"ר דירקטוריון בחברה ומבעלי השליטה בחברה (לצורכי סעיף 268 לחוק החברות) באמצעות חברה פרטית בבעלותו המלאה	דירקטור בחברה, מכהן כמנכ"ל ויו"ר דירקטוריון בדנבל אחזקות בע"מ, הנמנית על בעלי השליטה בחברה (לצורכי סעיף 268 לחוק החברות)	דירקטור בחברה, עובד בחברת במשה סידס ובנו בע"מ (אשר בשליטתו) (בעקיפין) של מר דניאל (דני) סידס)	דירקטור בחברה, עובד ברפאל מערכות מתקדמות בע"מ, הנמנית על בעלי השליטה בחברה (לצורכי סעיף 268 לחוק החברות)	דירקטורית בחברה, עובדת ברפאל מערכות מתקדמות בע"מ, הנמנית על בעלי השליטה בחברה (לצורכי סעיף 268 לחוק החברות)	דירקטורית בחברה בת של רפאל מערכות מתקדמות בע"מ; ועובדת ברפאל מערכות מתקדמות בע"מ הנמנית על בעלי השליטה בחברה

שם הדירקטור	עמנאל עמי (מני) וסרמן, יו"ר	דניאל (דני) סידס	שחף סידס	רן תבור	גלית ירום-ששון	מיכל אילוז מימוני
						לצורכי סעיף 268 לחוק החברות
האם בן משפחה של בעל עניין בחברה	לא	אביו של מר שחף סידס, דירקטור בחברה	בנו של מר דניאל (דני) סידס.	לא	לא	לא
האם החברה רואה בו בעל מומחיות חשובנאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות	כן	לא	לא	לא	כן	לא

יצוין כי בסמוך למועד פרסום הדוח, בכוונת החברה לפעול לכינוס אסיפה כללית שעל סדר יומה מינוי דירקטורים חיצוניים, בהתאם להוראות סימן ה' לפרק הראשון לחלק השישי של חוק החברות.

נספח ב' - פרטים בדבר נושאי המשרה הבכירה בחברה (לפי תקנה 26א)

שם נושא המשרה	שמואל פרביאש	איל עוז	שמואל רוט	אמיר אלון	ערן נפתלי	גי'מי מזרחי	דורון קרפל	יצחק פארי	גל דנא עינצ'י	שגי' סירקיס	אדוה חדד פרץ
מספר ת.ז.	031713423	028571560	028775484	024448805	028583748	069899169	022375299	005072251	046113163	024197170	301579819
תאריך לידה	21.10.1980	8.8.1971	26.11.1971	15.10.1969	22.4.1971	23.11.1964	17.3.1966	12.8.1948	16.11.1981	26.3.1969	18.10.1980
האם מורשה חתימה עצמאי כהגדרת מונח זה בסעיף 37(ד) לחוק ניירות ערך	כן	כן	כן	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא
תפקיד בחברה	מנכ"ל	סמנכ"ל כספים	סמנכ"ל תפעול	סמנכ"ל שיווק ופיתוח עסקי	סמנכ"ל מערכות ימיות	סמנכ"ל הנדסה	סמנכ"ל פרויקטים	סמנכ"ל טכנולוגיות	סמנכ"לית משאבי אנוש	מנהל תחום אונקו/אבטח ת מידע	חשבת
תאריך תחילת הכהונה	1.2.2024	1.6.20218	1.3.2022	31.3.2024	1.1.2023	1.7.2024	13.12.2015	1.1.2023	9.3.2025	1.9.2007	10.4.2022
האם בעל עניין או בן משפחה של נושא משרה בכירה בחברה או של בעל עניין אחר בחברה	כן, מכהן כמנכ"ל החברה	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא
השכלה	מנהל ציבורי (BA), האוניברסיטה העברית בירושלים	מנהל עם התמחות בחשבונאות (BA), המסלול האקדמי של המכללה	מנהל עסקים תעשייה וניהול (BSc), אוניברסיטת אריאל; מדעי המדינה (MA)	מנהל עסקים (BA), המרכז האקדמי רופין; משפטים ללא משפטים (MA)	הנדסת חשמל (BSc), הטכניון - מכון טכנולוגי לישראל; תואר שני בהנדסת אלקטרוניקה	הנדסת חשמל (BSc), הטכניון - מכון טכנולוגי לישראל; תואר שני בהנדסת אלקטרוניקה	בעל תעודת הנדסאי אלקטרוניקה מטעם מכללת אורט - נתניה; הנדסת אלקטרוניקה	הנדסת חשמל (BSc), הטכניון - מכון טכנולוגי לישראל; תואר שני בהנדסת אלקטרוניקה	סוציולוגיה ואנתרופולוגיה (BA), אוניברסיטת תל אביב; פסיכולוגיה חברתית	מדעי המחשב (BSc), האוניברסיטה הפתוחה	כלכלה וחשבונאות (BA), המרכז האקדמי רופין; רואת חשבון מוסמכת,

שם נושא המשרה	שמואל פרביאש	איל עוז	שמואל רוט	אמיר אלון	ערן נפתלי	גי'מי מזרחי	דורון קרפל	יצחק פארי	גל דנא עינצ'י	שגיא סירקיס	אדוה חדד פרץ
		למינהל; מנהל עסקים Executive), (MBA), אוניברסיטת בר אילן; רואה חשבון מוסמך, מועצת רואי חשבון	אוניברסיטת בר אילן; מנהל עסקים (MBA), הקריה האקדמית אונו	אוניברסיטת בר אילן	אוקיאנוסים Ocean Engineering MIT, (אוניברסיטת (BSc), בן גוריון בנגב; מנהל עסקים (MBA), Heriot-Watt University	חשמל והנדסה ימית, MIT	אוניברסיטת (MA), אוניברסיטת ניהול סכסוכים וגישור (MA), אוניברסיטת בר אילן		מועצת רואי חשבון
עיסוק בחמש השנים האחרונות	2024-היום: מנכ"ל החברה; 2022-2023: סמנכ"ל יחידה עסקית אירופה ואנגליה באלביט מערכות תקשוב וסייבר בע"מ ודירקטור באלביט שוויץ; 2020-2022: סמנכ"ל יחידה עסקית מערכות תקשורת באלביט מערכות	2018-היום: סמנכ"ל כספים בחברה	2022-היום: סמנכ"ל תפעול בחברה; 2019-2022: מנהל מפעל באלביט מערכות בע"מ	2024-היום: שיווק ופיתוח עסקי בחברה; 2014-2024: מנהל שיווק באלביט מערכות בע"מ	2023-היום: סמנכ"ל מערכות ימיות בחברה; 2020-2022: מנהל פרויקטים ימיים בחברה; 2019-2020: ראש חטיבת פרויקטים אסטרטגיים, בינת תקשורת מחשבים בע"מ	2024-היום: סמנכ"ל הנדסה בחברה; 2013-2020: סמנכ"ל PORTFOLI O (חבר הנהלה) באי.סי.איי טלקום גרופ בע"מ	2015-היום: סמנכ"ל פרויקטים בחברה	2023-היום: סמנכ"ל טכנולוגיות בחברה; 2008-2023: סמנכ"ל ימיות בחברה	2025-היום: סמנכ"לית משאבי אנוש בחברה; 2016-2025: מנהלת משאבי אנוש ברפאל מערכות מתקדמות בע"מ	2007-היום: מנהל תחום IT בחברה	2022-היום: חשבת בחברה; 2020-2022: חשבת באליאנס חברה לצמיגים בע"מ

אדוה חדד פרץ	שגיא סירקיס	גל דנא עינצ'י	יצחק פארי	דורון קרפל	גימי מזרחי	ערן נפתלי	אמיר אלון	שמואל רוט	איל עוז	שמואל פרביאש	שם נושא המשרה
										תקשוב וסייבר בע"מ ודירקטור באלביט ברזיל	