



מצגת לשוק ההון

דוחות כספיים | 31/03/2026

עיקרי התוכנית האסטרטגית של החברה ויעדים ל-5 השנים הקרובות



הבהרה משפטית

מצגת זו אינה מהווה הצעתה לרכישת ניירות של החברה או הזמנה לקבלת הצעות כאמור, והיא נועדה אך ורק למסירת מידע. המידע הכלול במצגת זו הינו תמציתי ויש לקראה ביחד עם הדוחות התקופתיים והדוחות המידיים שפרסמה החברה. מצגת זו כוללת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. המידע כאמור כולל, בין היתר, תחזיות, מטרות, הערכות ואומדנים. המידע כאמור מובא בדרך של איורים, גרפים, סקירות וכל מידע אחר המובא בכל דרך, של החברה המתייחסים לאירוע או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה. מידע צופה פני עתיד אינו מהווה עובדה מוכחת והוא מבוסס רק על נקודת ראותה והערכתה הסובייקטיבית של הנהלת החברה, המתבססת בין השאר, על הידע של החברה, על ניסיונה בתחום וכן על ניתוח מידע כללי, הידוע להנהלת החברה במועד עריכת מצגת זו, ובכלל זה נתונים סטטיסטיים, פרסומים מקצועיים, פרסומים ציבוריים, מחקרים וסקרים, אשר לא ניתנה בהם התחייבות לנכונות או לשלמותו של המידע הכלול בהם ונכונותם לא נבחנה על-ידי החברה באופן עצמאי. מידע צופה פני העתיד מטבעו כפוף לסיכוני אי-התממשות משמעותיים, ומידע כאמור הינו בלתי ודאי, בלתי ניתן להערכה מראש ולעיתים אף אינו מצוי בשליטת החברה. התממשות או אי התממשותו של המידע צופה פני עתיד תושפע, בין היתר, אם יסתבר כי הערכות שונות שהניחה החברה היו לא נכונות וכן תושפע מגורמי הסיכון המאפיינים את פעילות החברה ומההתפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר הינם בלתי ניתנים להערכה מראש ואינם מצויים בשליטת החברה. לפיכך, קוראי מצגת זו, מוזהרים בזאת, כי תוצאותיה והישגיה של החברה בעתיד עלולים להיות שונים מהותית מאלו שהוצגו במסגרת המידע צופה פני העתיד המובא במצגת זו. כמו-כן, תחזיות והערכות צופות פני עתיד מתבססות על הנתונים ומידע המצויים בידי החברה במועד עריכת המצגת, והחברה אינה מחויבת בעדכון או שינוי כל תחזית ו/או הערכה כאמור על-מנת שישקפו אירועים או נסיבות שיחולו לאחר מועד עריכת המצגת



כרטיס ביקור

חברה תעשייתית ותיקה
שהוקמה בתחילת שנות ה 90



לחברה 3 תחומי פעילות מרכזיים
עם סינרגיה גבוהה ברמת התפעול והלקוחות



ייצור, שיווק והפצה של
מוצרי נייר

ייצור, שיווק והפצה של
מוצרי ניקיון, רכב וטיפוח אישי

ייצור, שיווק והפצה של
מוצרי אלומיניום וחד פעמי

* על בסיס הערכת החברה

**החברה נחשבת לספק מרכזי,
בשוק טיפוח הפרט והבית**
(שוק שנאמד בכללותו בכ- 12 מיליארד ש',
כולל השוק המוסדי) *



החברה מוכרת הן את מותגיה העצמאיים שפותחו
בשנים האחרונות והן מייצרת מותגי פרייבט לייבל עבור
הרשתות הגדולות בישראל



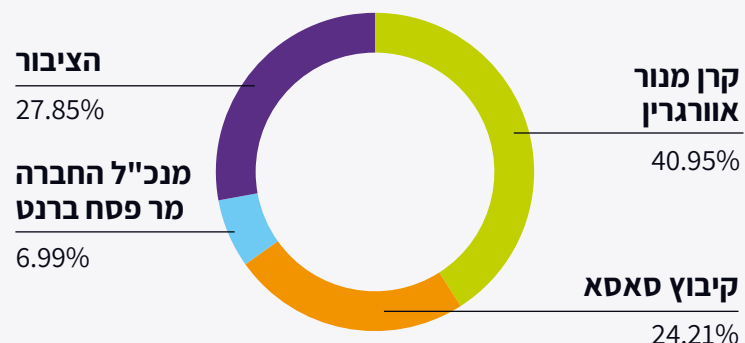
**פעילות החברה מתבצעת
מ- 3 מפעלים עיקריים בפריפריה**
בהתאם לחזון מייסדי החברה (אופקים, דלתון, ניצנים).



בחברה מועסקים
מעל 650 עובדים



מבנה בעלות



128 מיליון ש'

חוב נטו*

395 מיליון ש'

הון עצמי מיוחס לבעלי המניות
ליום 31.03.2026

31 מיליון ש'

EBITDA ב Q1-26
EBITDA מנוטרל IFRS
28 מיליון ש'

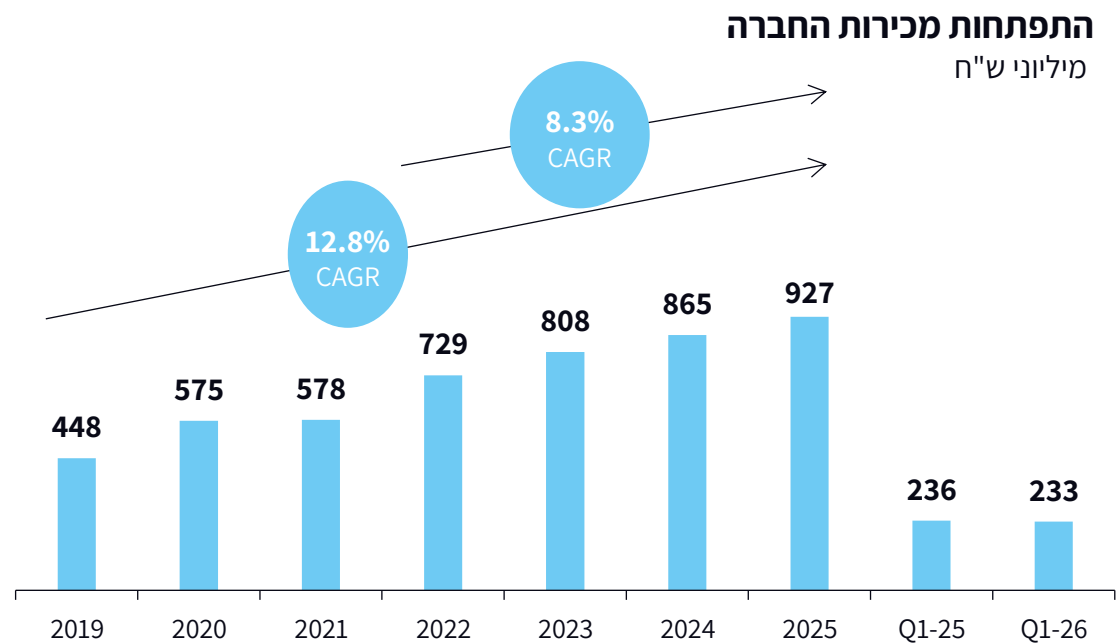
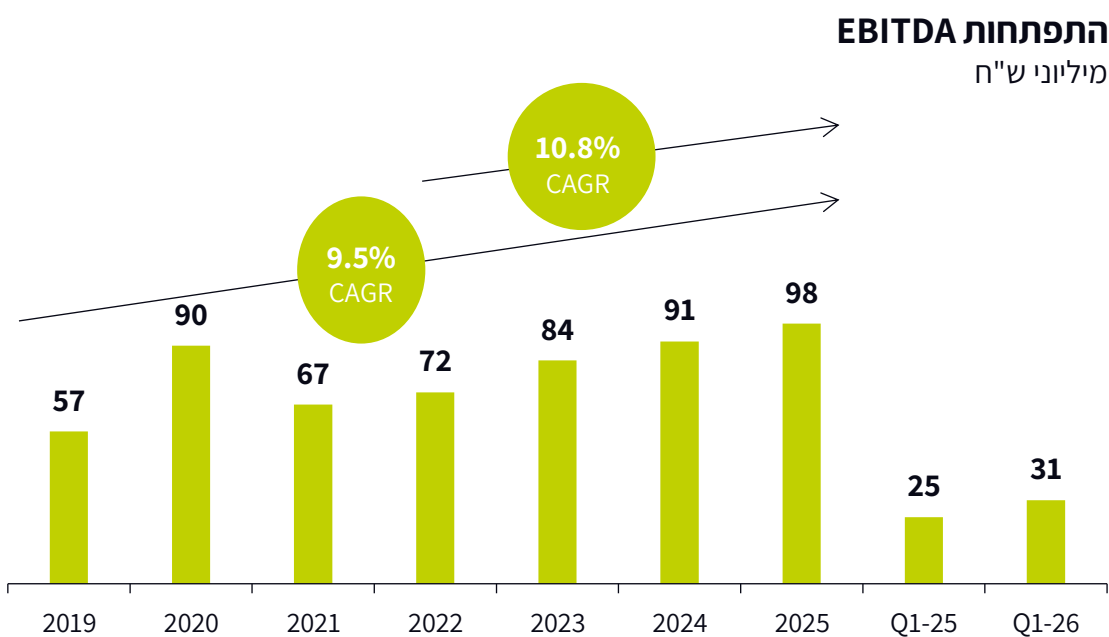
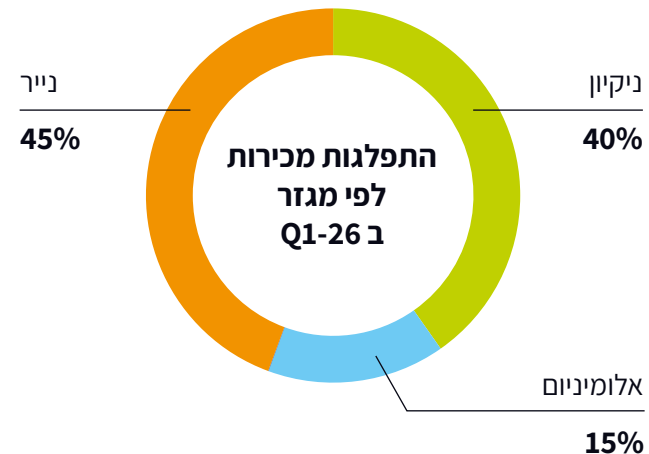
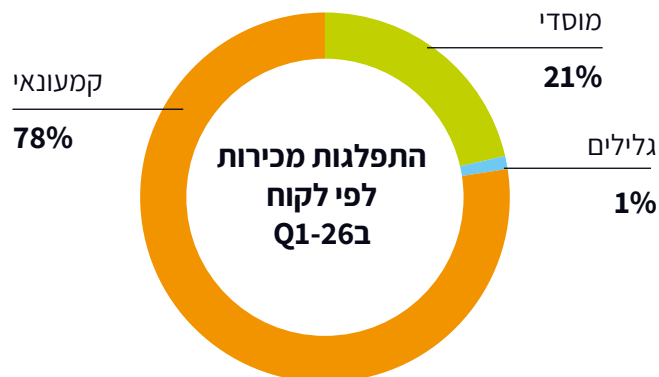
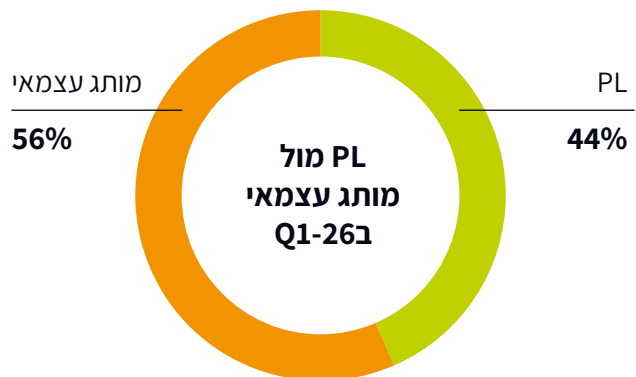
233 מיליון ש'

מכירות ב Q1-26

*לא כולל שווי החזקה בחברת שניב נדל"ן



צמיחה עקבית תוך שיפור המרווחים וניצול יתרונות לגודל



מותגים מרכזיים של הקבוצה



מותג סופר פרימיום

הושק בשנת 2022

המותג נמכר בכל מוצרי הקבוצה:
במוצרי הנייר, במוצרי הניקיון
ובמוצרי האלומיניום.

מוצרים אלו הינם
מוצרים איכותיים יותר
ובעלי פורמולות ייחודיות
המקבעות ומשמרות את מעמד המותג.



מותג סופר פרימיום

הושק בשנת 2022

המותג על שם אושיית השיער מיקי בוגנים
אשר הושק בשיתוף פעולה מלא עימו בבחירת ובדיקת
הריחות, המרקמים ויציבות החומרים

מכיל
שמפואים, תחליבי גוף ותחליבי רחצה,
קרמים לשיער ומשחות וקרמים להזנה

מוצרים אלו – הינם
מוצרים איכותיים יותר ובעלי פורמולות ייחודיות
המקבעות ומשמרות את מעמד המותג



מותג פרימיום

הושק בשנת 2020

בחמשת שנות פעילותו
המותג גדל בנתחי שוק לאורך השנים,
חלף מוצרי רמת הבסיס של החברה

המותג נמכר
הן לרשתות הקמעונאיות
והן לנקודות הקצה - מכולות וכו'

המותג נמכר
הן במוצרי הנייר והן במוצרי הניקיון



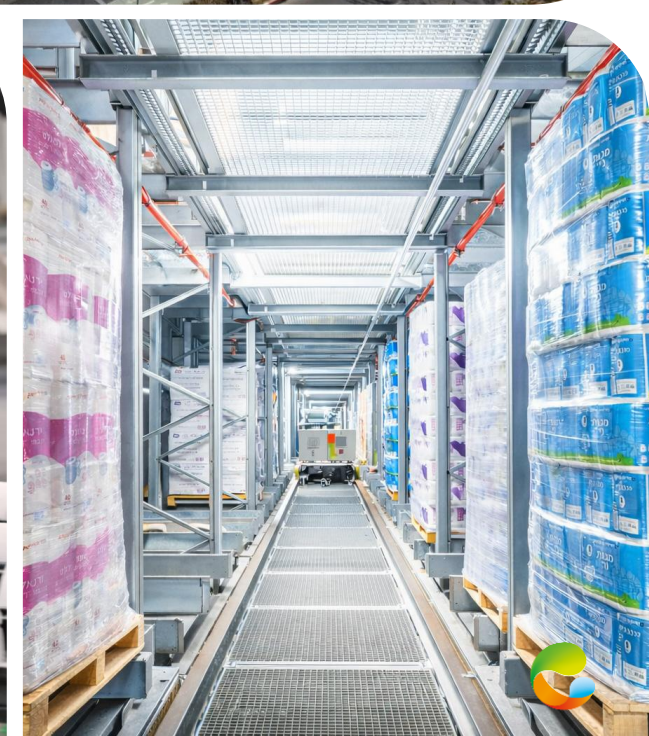


מוצרי נייר
מפעלים ומרלו"ג באופקים

ציונות ומחויבות להשקעה בפריפריה



מוצרי ניקיון, רכב וטיפוח אישי
מפעלים ומרלו"ג באזור התעשייה דלתון



מה עשינו בשנים האחרונות

החברה עברה שינוי אסטרטגי מהותי בשנים האחרונות שהוביל לצמיחה חזקה בתוצאות,
תוך הנחת אבני היסוד
לצמיחה משמעותית של החברה
גם בשנים הקרובות

כניסה לעולם הניקיון והטואלטיקה

רכישת סאסאטק בשנת 2018
אפשר לחברה להציע סל קניות רחב ומגוון
תוך סינרגיה משמעותית ברמת התפעולית



לוגיסטיקה והפצה

הקמה והפעלה של מרל"גים חדשים באתרי הייצור המרכזיים
איחוד מלא של מערך ההובלות וההפצה לתוך החברה
ע"י רכישה של 90% מחברת הובלות והפצה*
המשרתת כמעט לחלוטין את פעילות החברה



הגדלת כושר הייצור

הרחבת קווי הייצור
באופן משמעותי ובהשקעות של
מעל 150 מיליון ש"ח



הרחבה משמעותית של הפעילות המוסדית
הן אורגני והן ע"י רכישת שליטה
בחברת ייעודית (טאצ' פרופשיונלס)

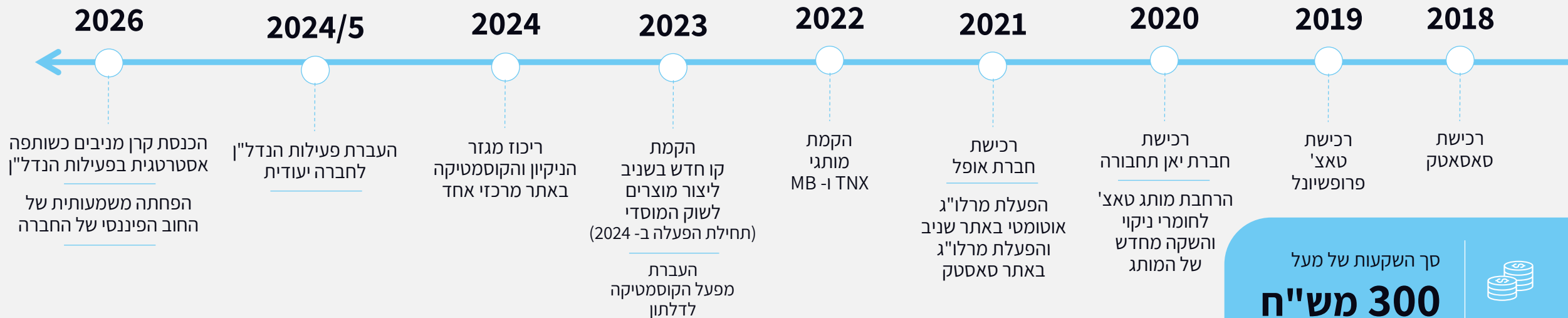


מעבר ממיקוד כיצור פרייבט לייבל

(מותגים אחרים וקמעונאים)
לייצור של מותגים עצמאיים



* החל מינואר 2026 החברה מחזיקה בכ- 90% ביאן תחבורה.



סך השקעות של מעל
300 מ"ש"ח





תכנית אסטרטגית 5 שנתית "שניב 2030"



שיפור משמעותי
של המרווח התפעולי / EBITDA



חלוקת דיבידנד שוטף
למשקיעים



צמיחה תוך
שמירה / חיזוק החוסן הפיננסי



שחקנית דומיננטית ומובילה
בעולם NON-FOOD - FMCG



המשך השקעה בפריפריה



יעד מכירות של
1.5 מיליארד \$ תוך 5 שנים



איך נעשה זאת?

מנועי הצמיחה ותוכנית העבודה שלנו



חיזוק המאזן וחלוקת דיבידנד שוטף

המשך חיזוק מאזן החברה



הגדלה עקבית של ההון העצמי
לאחר חלוקת דיבידנדים

שמירה על רמת חוב שמרנית



שמירה על יחס חוב ל- EBITDA
של עד 2x (מכירת 51% מחברת הנדל"ן
הפחיתה את החוב המאוחד באופן משמעותי)

חלוקת דיבידנד שוטף



בכוונת הנהלת החברה לחלק
כ- 50% מרווחיה השנתיים
כדיבידנד שוטף למשקיעים



שיפור המרווחים

שיפור המיקס בין PL למותגים

מינוף תפעולי - ניצול יתרונות לגודל
ברמה תפעולית (ליקוט, הפצה, שיווק) וכן
צמיחה תוך שמירה על רמת הוצ' הדוקה
במטה החברה

העברת אופל לאופקים - צפוי לייצר
התייעלות תפעולית משמעותית (אחסון והפצה
מאתר אחד חלף 2 אתרים) וחסכון בשכ"ד

שליטה מלאה בשרשרת הערך - החברה עלתה
ל 90% החזקה ביאן ובמקביל שיפרה את
תנאי תחזוקת המשאיות השוטפת

הרחבת מרלוגים באופקים ודלתון -
בכוונת החברה להרחיב את המרלוגים באופקים
ובדלתון באופן משמעותי בשנתיים הקרובות.
תוכנית ההרחבה תשפר באופן ניכר את יכולות
האחסון והליקוט של החברה תוך
ניצול יעיל יותר של מקום באתרי החברה.



מיזוגים ורכישות

כניסה לקטגוריות חדשות ובהתאם
הגדלת סל המוצרים
דרך מיזוגים ורכישות

ניצול סיnergיות תפעוליות
להגדלת הערך של פעילויות חדשות -
פלטפורמת מכירות/לוגיסטיקה
והפצה/ניהול של החברה
תגדיל את מחזור החברות הנרכשות
תוך שיפור הרווחיות התפעולית שלהן
באופן מהותי



צמיחה אורגנית

הגדלת נתחי שוק
באמצעות המותגים הפרטיים

הגדלת ערוצי השיווק
בדגש על רשתות פרטיות

פיתוח פעילות ייבוא/סחר -
הגדלת סל המוצרים
באמצעות שותפים אסטרטגיים מחו"ל

חיזוק התחום המוסדי -
תחום בצמיחת מאקרו חזקה,
לאחר השקעות משמעותיות שנעשו
החברה ערוכה להגדלה משמעותית
של הפעילות המוסדית
והגדלת נתח השוק שלה



מגזרי פעילות

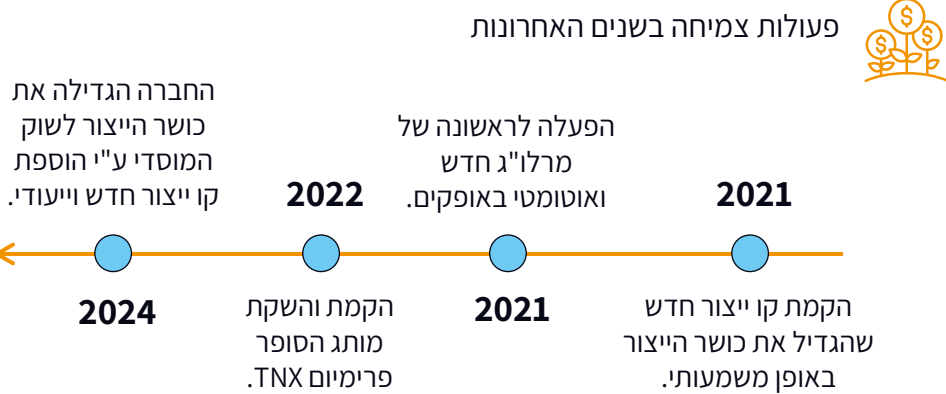


פעילות הנייר

ייצור ומכירה של מוצרי נייר מוגמרים

מוצרים

נייר טואלט | מפיות ומגבות נייר | ממחטות | נייר תעשייתי



חומרי גלם

ח"ג העיקריים בתחום הן "תאית" ונייר ממוחזר, החברה משתמשת מסורתית ב- 60% תאית ו 40% נייר ממוחזר (% מסך הייצור בטון).

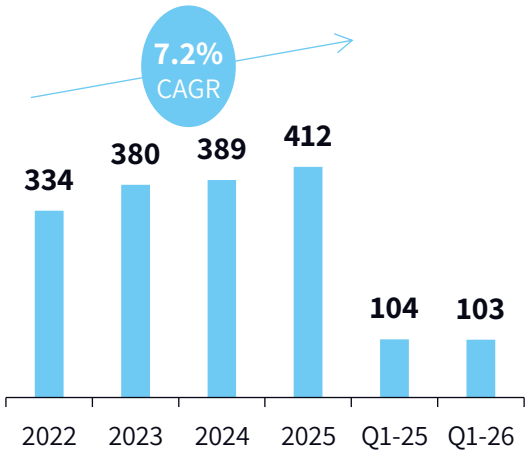
כושר הייצור

לחברה 2 קווי ייצור גלילי ג'מבו ו 4 קווי קונברטינג לייצור מוצרים מוגמרים.

כושר ייצור הפוטנציאלי עומד על 55 א' טון של מוצרי נייר מוגמרים

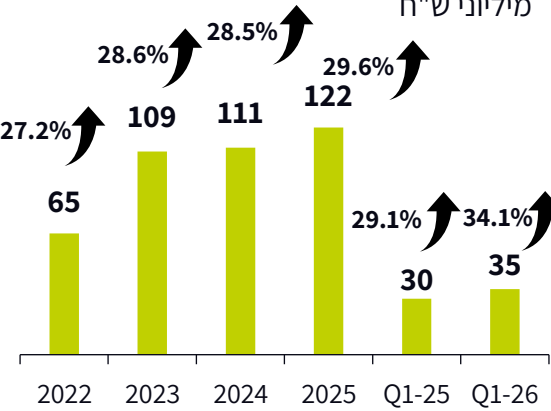
התפתחות ההכנסות

מיליוני ש"ח



התפתחות רווח גולמי ואחוז מההכנסות

מיליוני ש"ח



28%

נתח שוק

שניב השחקנית השנייה בגודלה (מתוך 3 מתחרים עיקריים)

1.5 כ-

מיליארד ₪

גודל שוק הנייר מוצרים מוגמרים (על בסיס הערכת החברה)

תוכניות קדימה בהתאם לתכנית האסטרטגית

המשך חיזוק וביסוס מותגיה העצמאיים של החברה

הגדלת כושר הייצור על ידי יבוא גלילים

הרחבת המרלו"ג באופקים שיתמוך ביכולת האחסון, הליקוט וההפצה

הרחבת הפעילות המוסדית הן ע"י טאצ' פרופשינל והן ע"י שת"פ

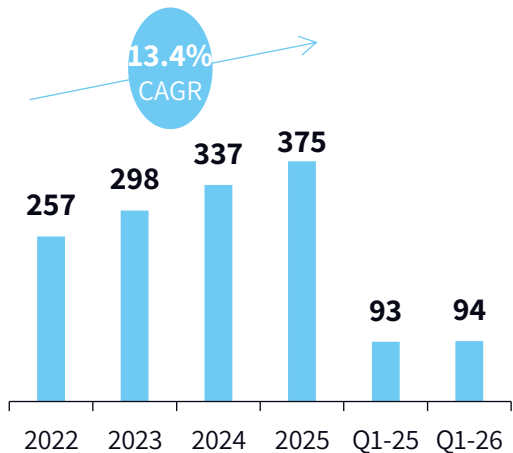
55

א' טון

כושר ייצור מוצרים מוגמרים 65% ניצול בשנת 2025

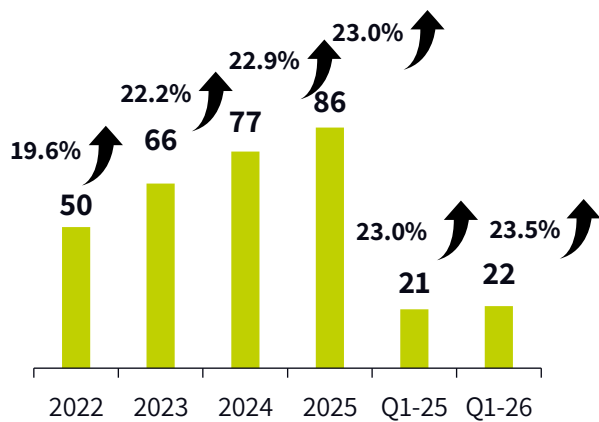
התפתחות ההכנסות

מיליוני ש"ח



התפתחות רווח גולמי ואחוז מההכנסות

מיליוני ש"ח



כ-9

מיליארד ₪

גודל שוק מוצרי ניקיון וטואלטיקה (על בסיס הערכת החברה)

כומר ייצור מוצרים מוגמרים 72% ניצול בשנת 2025

תוכניות קדימה בהתאם לתכנית האסטרטגית

המשך חיזוק וביסוס מותגיה העצמאיים של החברה

הרחבת המרלוג בדלתון שיתמוך ביכולת האחסון, הליקוט וההפצה

הרחבת הפעילות המוסדית הן ע"י טאצ' פרופשינל והן ע"י שת"פ

פעילות מוצרי ניקיון, רכב וטיפוח אישי

מיקום מפעלים ומרלוג באזור התעשייה דלתון



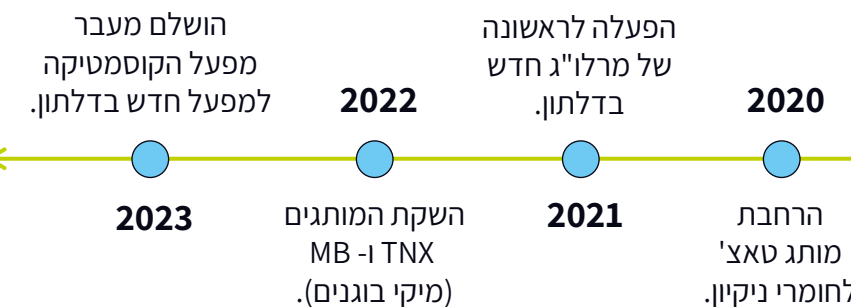
ייצור ומכירה של מוצרי ניקוי לבית, מוצרי טואלטיקה ומוצרים לרכב



מוצרים (נוזלים, תרסיסים, ג'ל וכו')
ניקיון - ניקוי כללי, רצפה ושטיחים, כלים, מטהרי אויר, קוטלי חרקים וכו'.
טיפוח אישי - קרמים, שמנים, דיאודורנטים, שמפו, סבון וכו'.
רכב - חומרי ניקוי, ריחנים, שמנים, תוספים וכו'.



פעולות צמיחה בשנים האחרונות



חומרי גלם בתחום זה החברה משתמשת בעיקר במגוון חומרים כימיים שונים (כלור, חומצות, חומרי הדברה ובישום, שמנים, וכו')



אלומיניום וחד פעמי

פעילות המתבצעת דרך
חברת אופל אריזות,

אליה החברה נכנסה כשותפה (51%)
בשנת 2021



4 מוצרים עיקריים

תבניות אלומיניום	רדידי אלומיניום	ניירות אפייה	ניילון נצמד
---------------------	--------------------	-----------------	----------------



החברה הינה

היצרן הגדול בישראל של תבניות אלומיניום



מיקום

ייצור - מפעל בניצנים | הפצה - מהמרלו"ג באשקלון



הרווחיות הגולמית מושפעת בעיקר

מעלות חומר הגלם הבסיסי אלומיניום



בשנת 2025

ניצלה החברה כ- 80% מכושר הייצור בתחום

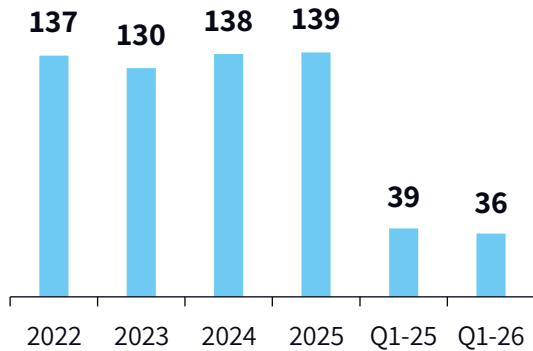


קיימות אופציות מכר/רכש בין שני בלעלי המניות - באופל

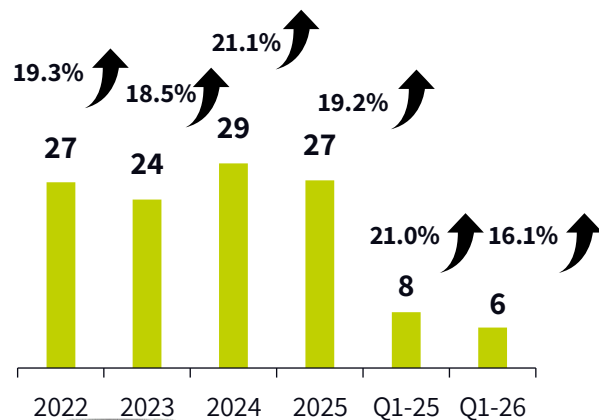
לרכישת יתרת 49% מהמניות



התפתחות ההכנסות מיליוני ש"ח



התפתחות רווח גולמי ואחוז מההכנסות מיליוני ש"ח



תוכניות קדימה בהתאם לתכנית האסטרטגית

רכישת כלל מניות אופל
מהשותפים

העברת פעילות אופל
לאופקים
(איחוד אתרים ושיפור
הלוגיסטיקה והפצה)

המשך חיזוק וביסוס מותגיה
העצמאיים של החברה

הרחבת הפעילות המוסדית
הן ע"י טאצ' פרופשיונל והן ע"י
שת"פ



טאצ' פרופשיונל



פעילותה של החברה הינה לתחום המוסדי

והיא מוכרת את מוצרי הקבוצה
לאוניברסיטאות, חברות ניקיון
ולחברות גדולות במשק



החברה מייבאת גם מוצרים משלימים לתחום המוסדי

כגון: כפפות ידיים, כוסות
וכלים חד-פעמיים



תוצאותיה של טאצ' מוטמעות בתוך מגזרי הפעילות



לחברה קיים
**מערך הפצה עצמאי הפועל
ממפרץ חיפה ומונה 9 משאיות**
המגיעות לנקודות הקצה
של כל לקוח, בכל הארץ



פעילות החברה צומחת באופן עקבי

כתוצאה מכניסתם של
לקוחות חדשים מדי שנה



**טאצ' פרופשיונל עברה
בשנת 2025 למרלו"ג חדש**
והרחיבה את מצבת העובדים באופן
משמעותי, על מנת להגדיל את מחזור
המכירות בהתאם לביקושים חזקים



עסקת מניבים



שניב נדל"ן

בשנת 2024 (החל מהחציון השני) ביצעה החברה שינוי מבנה
כך שחלק ניכר מהנדל"ן שבבעלותה עבר לחברת בת ייעודית - שניב נדל"ן

נכון ליום 31.3.26 -
השווי ההוגן של הנכסים הינו
203 מיליון ₪
קיים חוב פיננסי של
97 מיליון ₪
וההון העצמי של חברת הנדל"ן הינו
79.5 מיליון ₪

עסקת מניבים

עסקת אסטרטגית לחברה -
הכנסת שותף איכותי עם ידע וניסיון בתחום נכסי הנדל"ן של החברה תוך הוצאת פעילות הנדל"ן מהדו"ח המאוחד של החברה ושיקוף תוצאות פעילויות הליבה באופן מיטבי

מטרת הפרדה - בידול נכסי החברה הנדרשים לפעילות התעשייתית מול יתר נכסי החברה
הנכסים שעברו לחברת הנדל"ן הינם נכסים שנבנו ב- 5 השנים האחרונות או שאינם משמשים לפעילות הייצור

5 נכסים (אופקים) בשטח ברוטו כולל של 35 דונם ובשווי מוערך של 130 מיליון ₪
לא עברו לחברת שניב נדל"ן יושבים במאזן
בכ- 30 מיליון עלות מופחתת

שניב השלימה ביום 30 במרץ 2026 את ההסכם למכירת 51% מחברת הנדל"ן עם קרן הנדל"ן מניבים, בתמורה ברוטו של 58 מיליון ₪
(נשאר בידי החברה כ-46 מיליון ₪ נטו לאחר הוצ' ומס)

השפעה על הדוחות המאוחדים

כתוצאה מהעסקת חברת הנדל"ן עברה להיות חברה כלולה החוב המאוחד קטן בכ- **97 מיליון ₪** לא כולל מזומן שהתקבל בעסקה נכון ל-31.3.26 של כ- **48 מיליון ₪** כך שהחוב נטו בדוחות המאוחדים קטן בכ- **145 מיליון ₪**
ההחזקה שנותרה בשניב נדל"ן (49%), ששוויה בהתאם לעסקת מניבים כ- 54 מ"ח תהיה למעשה נכס "עודף" במאזן החברה
ה- EBITDA של שניב יקטן בגובה דמי השכירות (10 מיליון ₪ שעד כה היו בינחברתי)

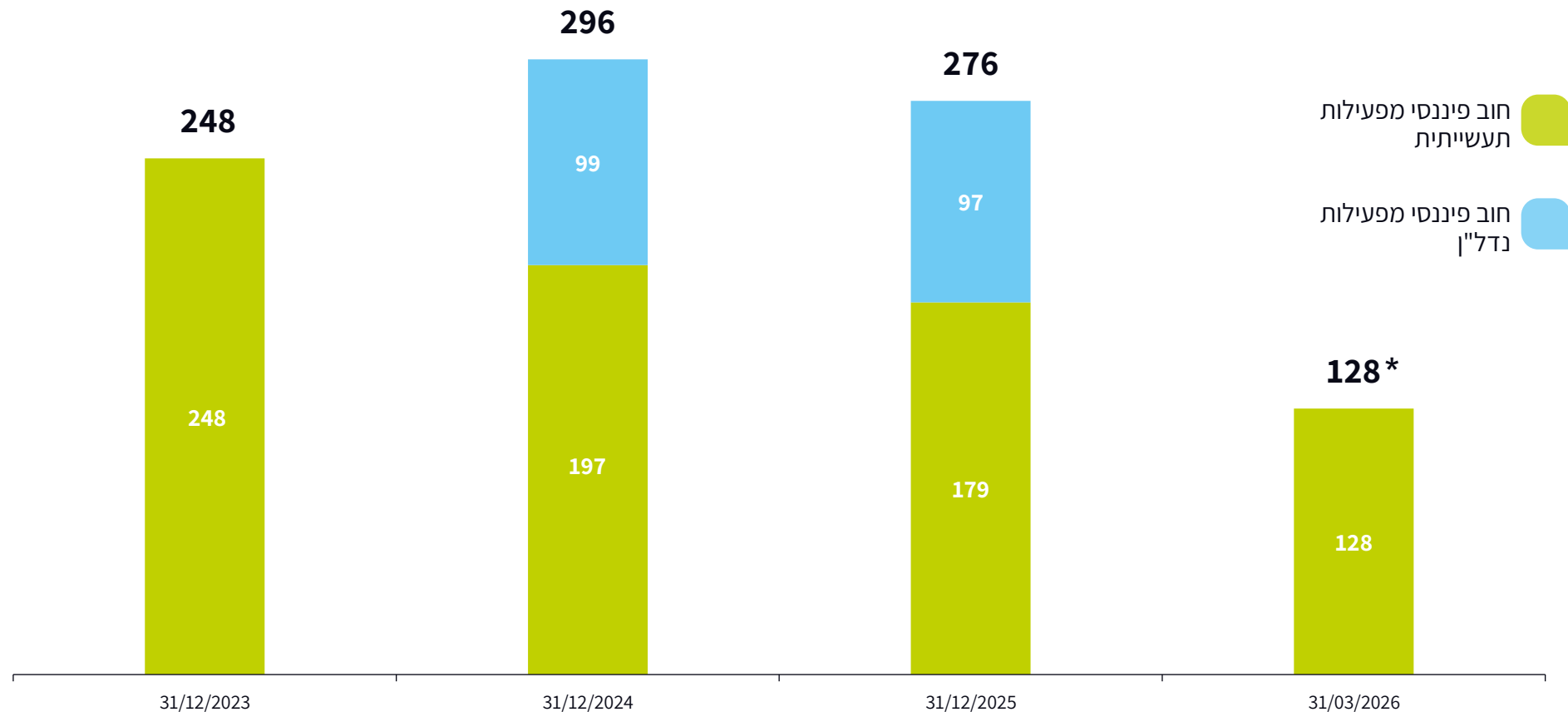
תוכניות הפיתוח של הנדל"ן לשנתיים הקרובות

- 1** הרחבת המרלוג הקיים באופקים שיתמוך בהגדלה משמעותית של פעילות החברה
- 2** העברת אופל לקרקע צמודה למפעל הקיים באופקים (מגרש 1-300)

היקף ההשקעה בתוכניות הפיתוח מוערך בכ- **100 מיליון ₪**. ההשקעות יבוצעו ע"י חברת שניב נדל"ן כך שמבחינה תזרימית לא צפויה השקעה משמעותית מצד שניב תעשיות בחברת הנדל"ן לפיתוחים אלו



התפתחות חוב פיננסי, נטו (במיליוני ₪)



*לא כולל נכס עודף
54 מיליון ש"ח
שווי החזקה בשניב נדל"ן





תודה



נספחים



ניתוח השקעות ופחת

2025	2024	2023	2022	2021	2020
------	------	------	------	------	------

פירוט השקעות

נייר					
3,710	4,200	21,500	5,500	45,200	הקמת מבנים וקווי ייצור חדשים
4,560	6,300	4,600	5,200	4,200	10,400 שדרוג ותחזוקה

ניקיון וטיפול אישי					
	5,300	16,700			הקמת מפעל קוסמטיקס חדש
1,640	1,100	3,000	4,300	6,700	3,300 שדרוג ותחזוקה

אלומיניום וחד"פ					
320	1,000	1,400	2,300	3,600	שדרוג ותחזוקה

אחר					
890	11,300		9,000	38,000	48,700 מרלוגים + אתרי הפצה + נדל"ן
700	1,000	4,000	400	1,100	1,300 אחר (בעיקר מערכות סולאריות)

סה"כ	11,820	30,200	51,200	26,700	98,800	63,700
השקעות לצמיחה	4,600	20,800	38,200	14,500	83,200	48,700
שימור קיים	7,220	9,400	13,000	12,200	15,600	15,000

פחת והפחתות

32,114	32,185	32,803	30,604	29,268	21,611	פחת רכוש קבוע
10,648	9,611	8,579	8,605	8,124	8,439	פחת חכירה
3,083	3,158	3,324	3,328	3,108	2,351	הפחתות בלתי מוחשיים
45,845	44,954	44,706	42,537	40,500	32,401	סה"כ פחת והפחתות

החברה השקיעה מעל

250

מיליון ₪

בשנים האחרונות

מרבית הסכום

הינן השקעות לביסוס תשתית
לטובת צמיחה משמעותית

כ-10

מיליון ₪ בשנה

הערכת ההשקעות
בשימור הקיים

כ-20

מיליון ₪ בשנה

פער בין הפחת
רכוש קבוע המדווח
להשקעות השוטפות

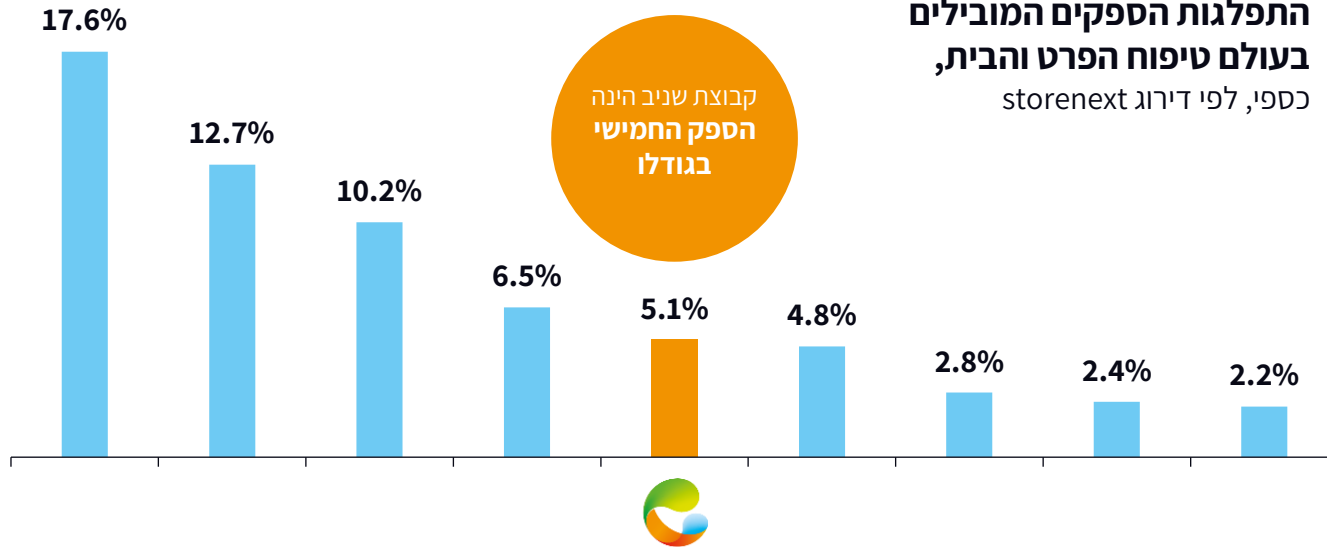
הסיבה לפער

נובע מההשקעות המסיביות
שהחברה ביצעה
בשנים האחרונות
ועל כן תידרש רק
תחזוקה שוטפת מינימאלית
לציוד החדש

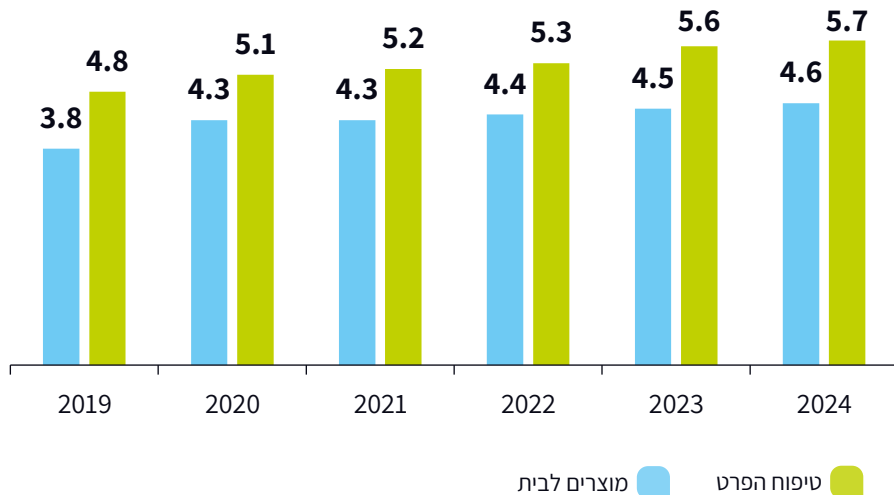


התפלגות הספקים המובילים בעולם טיפוח הפרט והבית, כספי, לפי דירוג storenext

קבוצת שניב הינה
הספק החמישי
בגודלו



השוק הביתי, לפי דירוג storenext (מיליארדי ש"ח (כולל מע"מ))

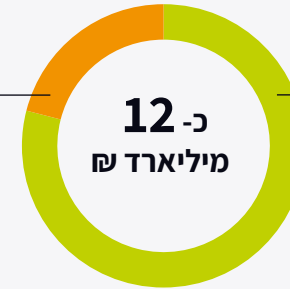


טיפוח הפרט מוצרים לבית

שוק מוצרי הנייר והניקיון המוסדי

מוערך בכ-
2-2.2 מיליארד ש"ח
נתמך בהתגברות הוצאת
שירותי אחזקה וניקיון
לחברות מתמחות
(שוק אחזקת מבנים בצמיחה של
7%-8% בשנה
בעשור האחרון - סטארט אפ נישון,
בנייה לגובה באזורי ביקוש וכו')

סה"כ גודל שוק מוערך



שוק טיפוח הפרט והבית הקמעונאי

נאמד בכ-
9-9.5 מיליארד ש"ח*
מוצרי צריכה בסיסיים
עם ביקוש יציב -
צומח היסטורית עם
הצמיחה הטבעית בישראל
מבוסס על מותגים
מקומיים ובינלאומיים

השוק נשלט ע"י 6-7 שחקניות עיקריות (בנייר 3 שחקנים)

שניב מחזיקה
ביתרון תחרותי משמעותי -
נוגעת בכל הקטגוריות -
ניקיון, טואלטיקה ונייר
בעוד שמרבית המתחרות
מתמחות בניהול ספציפיות



28%
נתח שוק*

תחום הנייר

12
מיליארד ש"ח*
גודל שוק

