BAGIRA

בגירה מ. החזקות בע"מ

מערכות סימולציה ואימון לכוחות הביטחון

מצגת משקיעים | אוגוסט 2026

דוח כספי – 30/06/2026

הבהרות משפטיות

מידע צופה פני עתיד | הבהרה משפטית

מצגת זו מתייחסת לפעילות העסקית של בגירה מ. החזקות בע"מ ("**החברה**") ושל החברות הבנות של החברה (להלן: "**הקבוצה**"). המידע הנכלל במצגת זו מבוסס על מידע שנכלל בדוחות הכספיים של החברה ליום 30 ביוני 2026, כפי שפורסמו ביום 30 באוגוסט 2026 (מס' אסמכתא: 2026-01-081505), ועל תשקיף להשלמה של הנפקה ראשונה לציבור של החברה (להלן: "**התשקיף**"), כפי שפורסם ביום 28 במאי 2026 (מס' אסמכתא: 2026-01-050576), וכן על דיווחיה המיידים של החברה כפי שפורסמו מעת לעת באתר המגנ"א, ואינו מחליף עיון בדיווחים כאמור. ככל שלא צוין אחרת הנתונים מוצגים ליום 30 ביוני 2026.

תמונות המוצגות במצגת, חלקן הן בגדר הדמיה ובחלקן יתכנו שינויים תכנוניים ו/או אחרים בעתיד.

מצגת זו אינה מהווה, ואין לפרשה, כהצעה לרכישה או למכירה של ניירות ערך של החברה, או כהזמנה לקבל הצעות כאמור, והיא מיועדת למסירת מידע בלבד. כמו כן, מצגת זו אינה המלצה ו/או ייעוץ כלשהו ביחס לניירות הערך של החברה.

המידע המופיע במצגת מוצג בתמצית, למטרות נוחות בלבד ואינו ממצה את מלוא הנתונים אודות החברה ופעילותה. יובהר כי המצגת לא נועדה להחליף את הצורך לעיין בדוחותיה הכספיים המפורטים של החברה. בכל מקרה של סתירה או אי התאמה בין המידע במצגת ובין המידע המופיע בדוחות הכספיים של החברה, יגבר האמור בדוחות הכספיים של החברה.

המידע המובא במצגת זו אינו מהווה המלצה או חוות דעת וכן אינו מהווה תחליף לשיקול דעת או לאיסוף וניתוח מידע עצמאי ונוסף של כל משקיע פוטנציאלי. על כל משקיע פוטנציאלי לפנות לקבלת ייעוץ והדרכה כאמור בקשר עם השקעתו הפוטנציאלית, לרבות ייעוץ מס המתחשב בנתוניו ומצבו המיסויי.

מידע צופה פני עתיד

במצגת כלולים אומדנים, הערכות, תחזיות ותוכניות של החברה, ביחס לפעילותה ולפעילות הקבוצה שהינם בבחינת "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 (להלן: "**חוק ניירות ערך**"), המבוסס על הערכות הנהלת החברה, שנעשו על בסיס המידע והנתונים שהיו בידי הנהלת החברה במועד עריכת מצגת זו (לרבות באמצעות הסתמכות על נתונים שפורסמו על ידי גופים שונים, שתוכנם לא אומת על ידי החברה באופן עצמאי, ועל כן היא אינה אחראית לנכונותם). מידע כאמור כולל, בין היתר, תחזיות באשר לנתוני הכנסות ורווחיות החברה, חזון החברה, מטרות, הערכות ו/או אומדנים המתייחסים לאירועים ו/או לעניינים עתידיים, שהתממשותם אינה ודאית והמושפעים מגורמים שאינם בשליטת החברה ואשר אין ביכולתה להעריכם מראש. מידע זה כולל, בין היתר, תחזיות והערכות באשר לגידול בשוק היעד של החברה בשנים הבאות, צפי לתוצאות בשנת 2026, תכניותיה של החברה בעתיד, הזדמנויות שהיא רואה בשוק ויצירת שיתופי פעולה עם שותפים אסטרטגיים. מידע זה הינו בלתי ודאי, בלתי ניתן להערכה מדויקת מראש והתממשותו או אי התממשותו תושפע בין היתר, מגורמי סיכון המאפיינים את פעילות החברה, וכן מהתפתחויות בסביבה הכלכלית ובגורמים חיצוניים המשפיעים על פעילותה, אשר אינם ניתנים להערכה ואשר אינם מצויים בשליטת החברה, לרבות כמפורט בתשקיף ובפרט במסגרת סעיף גורמי הסיכון.

החברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות תחזיות ו/או הערכות הנכללות במצגת על מנת שישקפו אירועים ו/או נסיבות שיחולו לאחר מועד עריכת המצגת.

אימון לכשירות מבצעית מבוססת סימולציה



חברה ביטחונית טכנולוגית

- כ-**450** עובדים
- כ-**150** עובדי מו"פ
- כ-**5,200** מ"ר
- מתקני ייצור ופיתוח בישראל ובצ'כיה



מערכות בעולם

- מפתחת, מייצרת ומפעילה מערכות ב- **22** מדינות
- מעל **80** מתקני אימונים בעולם
- אימון שנתי של מעל **200** אלף לוחמים

ספקית למדינות נאט"ו

- ספקית למשרדי הביטחון של ישראל, מדינות מרכזיות באירופה וספק רשום נאט"ו NSPA
- חוזי התקשרות רב שנתיים לעד **15** שנים

Mission READY

בגירה במספרים 1-6/2026

163 מש"ח מכירות

גידול של 51% לעומת חציון 25

95 מש"ח EBITDA מתואם

גידול של 79% לעומת חציון 25

54 מש"ח רווח נקי

גידול של 44% לעומת חציון 25

519 מש"ח צבר

ירידה של כ-3% לעומת ב-538 - 30/6/25

צורך בהכשרה שוטפת של מאות אלפי לוחמים נוספים במדינות רבות

מיליוני מתאמנים נוספים
תחזיות גידול בצבאות*
גרמניה הגדלה ל-460 אלף לוחמים עד 2035
פולין הגדלה ל-500 אלף לוחמים עד 2039

מאות מיליארדי יורו בתוכניות מיידיות
תוכניות התעצמות אירופאיות - תקציבים
תוכנית SAFE כ-150 מיליארד יורו,
תוכנית ReArm Europe כ-650 מיליארד יורו

הכפלת ההשקעה הביטחונית ב-32 מדינות נאט"ו
יעדי נאט"ו - הגדלת אחוז ההוצאה לביטחון מהתמ"ג
מ-2% ל-5% לעשור הקרוב.
היעד הינו ל-32 מדינות החברות בנאט"ו

סימולציה צבאית בביקוש הגבוה ביותר
שוק הסימולטורים הצבאיים הינו בעל קצב הצמיחה המהיר ביותר בהשוואה לסקטורים אחרים

15 מיליארד שוק ב-2026
צפי שוק הסימולטורים
בשנת 2026 כ-15 מיליארד דולר

סימולטורים ואימונים נדרשים במיוחד אחרי מלחמה
תחילתו של סופר סייקל לפחות לעשור
תחמושת רוכשים ומאחסנים, אימונים נדרשים רציף



התעשייה הביטחונית בתחילתו של סופר סייקל

התמורות העולמיות פוגשות את בגירה עם המוצרים הנכונים ובזמן הנכון!

*https://www.bundesregierung.de/breg-en/news/new-draft-military-service-law-2397962
https://tvpworld.com/91080137/poland-sets-goal-of-500000-soldier-army



חזון החברה

להוביל את תחום האימון המבצעי באמצעות מערכות סימולציה להכשרה ושיפור כשירות, בכל מקום ובכל זמן ליצירת עולם בטוח יותר

המשימה

לפתח, לספק ולהטמיע פלטפורמות ומערכות מעולות וקלות לתפעול, לצורך הכשרה ושיפור הכשירות והמוכנות באמצעות אימון יומי, מציאותי, אפקטיבי ומדיד

- מערכות אימון מבוססות וחוזי תמיכה רב שנתיים
- אקוסיסטם אחוד
- מערכות חדשניות לאימון בכל מקום

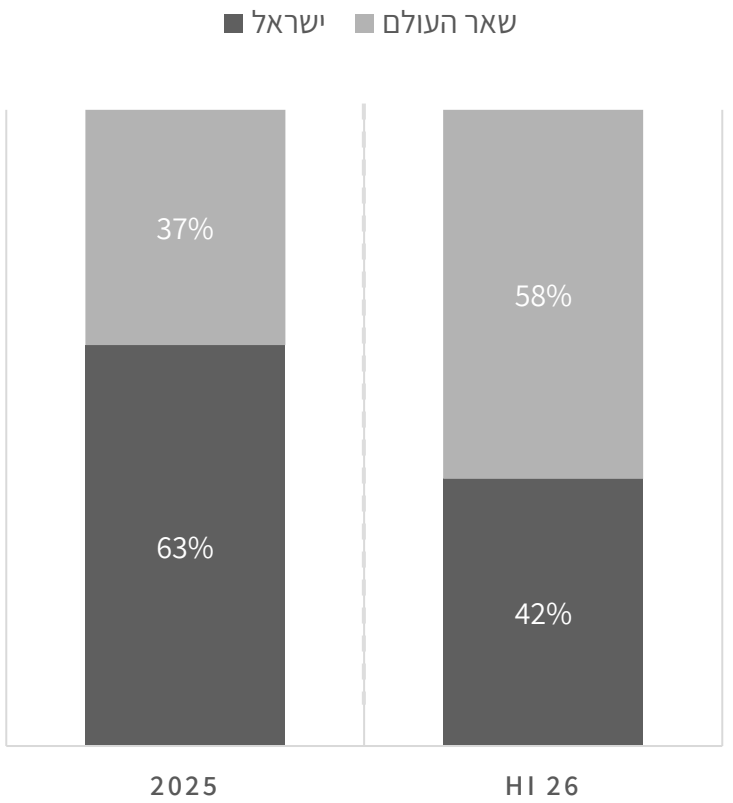
פריסה גאוגרפית - תשתית חזקה בישראל ובמדינות מפתח

פריסה רחבה בישראל ובעולם של מתקני אימון (בסיסים ראשיים), חוזים רב שנתיים עד 2040 (כולל שירותי תפעול ותחזוקה)
בסיס חזק, בניית מוניטין להתרחבות ויראלית למדינות נוספות

פריסת מאמני בגירה בישראל



הכנסות לפי גיאוגרפיה



פריסת מערכות ב-22 מדינות בעולם





במתקן סימולציה של בגירה



במלחמה

הצורך המכריע במערכות סימולציה

בגירה מספקת פתרון טכנולוגי חדשני וקל להטמעה
אימון בכל מקום ובכל יום ללא מגבלות

התגברות על מגבלות וחיסכון - ROI

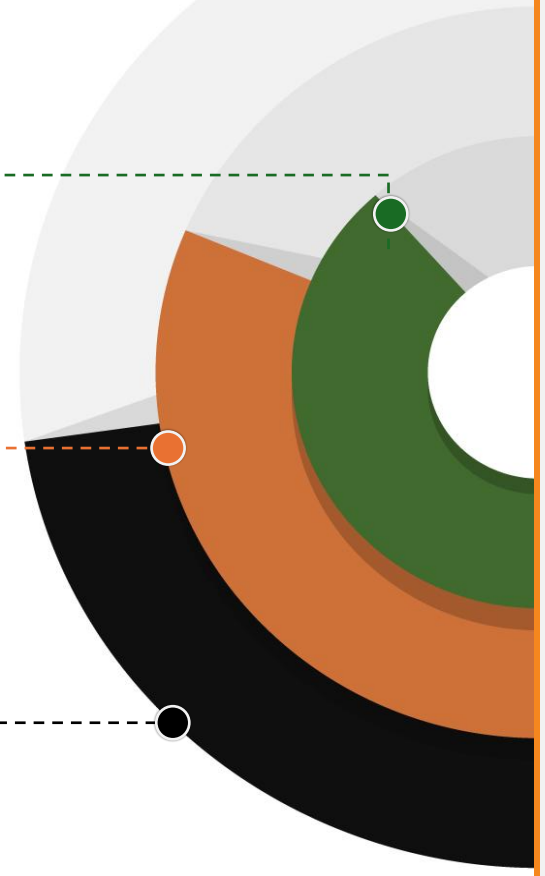
- חיסכון בעלויות, לוגיסטיקה וזמן
- מגבלות בשטחי אימון בעולם
- שמירה על הסביבה (זיהום, רעש, הרס)
- ריאליסטיות ודימוי מציאות לחימה
- מורכבות ויכולות שלא ניתן לאמן ללא סימולציה

לוחם כשיר, קטלני ושורד

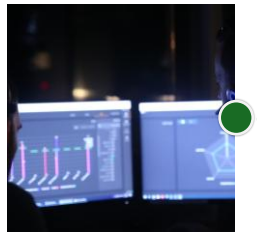
- אפקטיביות פגיעה באויב
- הגדלת שרידות הלוחמים בקרב
- צמצום נפגעי אש כוחותינו
- צמצום היקף שימוש בתחמושת בקרב
- ערנות מבצעית, מניעת שאננות

פלטפורמת האימון | B-One אקוסיסטם אחוד לאימון מבצעי

כלל המוצרים פועלים על תשתית תוכנה אחודה, המאפשרת חיבור, הרחבה ואימון בקנה מידה רחב



שכבה 1 | הפלטפורמה



- B-One + בקרת הביצועים
- פלטפורמה אחודה לניהול ואימון
- מדידה וניתוח ביצועים בזמן אמת

שכבה 2 | מערכות אימון מרכזיות



- מאמני משימה + מאמנים טקטיים
- סימולציה של תרחישים, אימון רב־זרועי ותיאום כוחות
- מבצעים מורכבים סביבת אימון ריאליסטית

שכבה 3 | פתרונות שטח



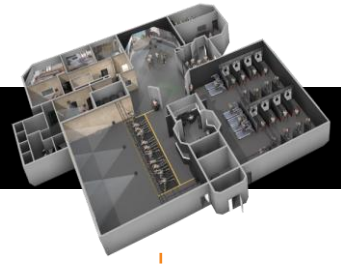
- גורילה - אימון נייד עצמאי לכל לוחם, בכל מקום ובכל זמן
- מגנט - אימון טקטי בשטח ללא תחמושת וללא צורך בתשתיות
- אב"כ - אימון בתרחישי אב"כ מורכבים

תשתית IP חזקה



מבסיס האם לנקודת הצורך, בכל מקום בכל זמן

המשך ישיר
מאימונים בבסיסי האם
לאימונים בנקודת הצורך



אימון בבסיסים המרכזיים (HBT)

- מרכזי ההכשרה ושמירת הכשירות הראשיים
- אימון מסה של לוחמים באופן אישי
- צריבה בזיכרון הארוך טווח ע"י אפקט אימון משמעותי

בפריסה באתרי אימון מרכזיים



אימון לפלוגה – הקצה המבצעי (PON)

- אימון בכל מקום, יומי ומדיד ללא מגבלות
- המשך ישיר למערך האימונים בתפעול עצמי של היחידות
- חזרתיות יומית בנקודת הצורך

בפריסה רחבה בכמויות גדולות

דוגמאות למערכות באימונים

אימון מעל 200 אלף לוחמים בשנה













מותג חזק




BAGIRA
BAGIRA
AKIMA
BAGIRA


EXIT
GO FORWARDS
MAGNET
Mission
READY


GORILLA CONSOLE
ALL-IN-ONE
DIGITAL SAND BOX
JTAC AND JOINT FIRES
PERFORMANCE MANAGER


K-Sim Fast Craft

נתונים פיננסים עיקריים | במיליוני ש"ח

- **צמיחה** חזקה בהכנסות וברווחים
- **שיפור** ברווחיות גולמית ותפעולית
- מאזן חזק, יתרת מזומנים של **382** מש"ח

עיקרי דו"ח רוו"ה	6 חודשים המסתיימים ב-30/6/2026	6 חודשים המסתיימים ב-30/6/2025
הכנסות	163.0	107.9
עלות ההכנסות	59.2	46.2
רווח גולמי	**103.8**	**61.6**
% רווח גולמי	64%	57%
הוצאות תפעוליות (*)	28.7	15.7
רווח תפעולי	**75.1**	**45.9**
% רווח תפעולי	46%	43%
הוצאות מימון, נטו	12.2	1.6
מסים על הכנסה	8.8	6.7
רווח נקי	**54.1**	**37.6**
% רווח נקי	33%	35%
EBIDTA מתואם	**95.1**	**53.1**
EBIDTA % מתואם	58%	49%

(*) הוצאות התפעול כוללות כ־5.1 מ' ש"ח הוצאות חד־פעמיות הקשורות להנפקה

עיקרי המאזן	30/6/2026	30/6/2025
מזומנים ושווה מזומנים (***)	381.7	33.9
נכסים שוטפים (**)	71.5	62.3
נכסים לא שוטפים	126.8	106.8
סה"כ נכסים	580.0	203.0
התחייבויות שוטפות (***)	205.6	46.3
התחייבויות לא שוטפות	13.2	11.0
סה"כ הון	361.2	145.5
סה"כ התחייבויות והון	580.0	203.0

(**) ללא מזומנים ושווה מזומנים

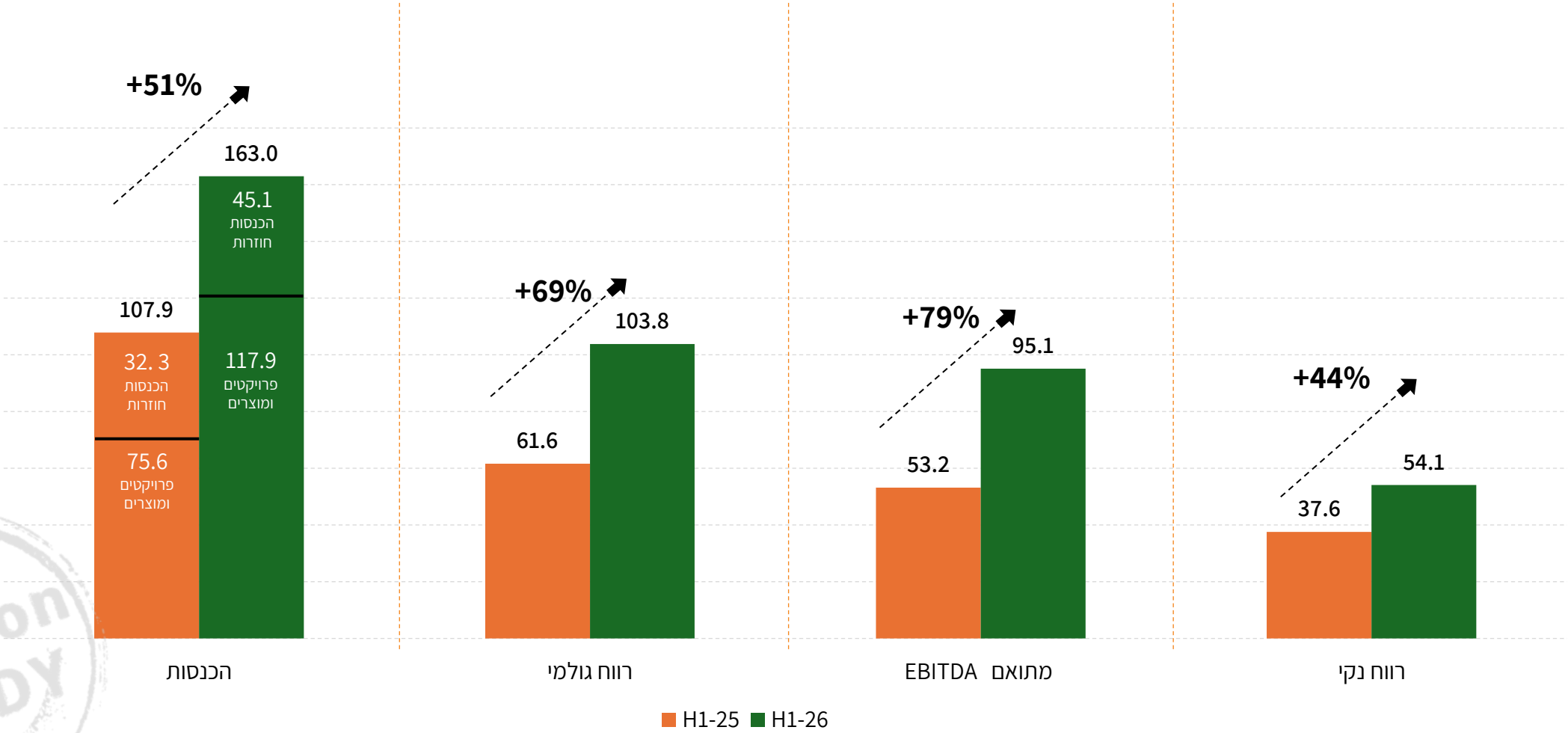
(***) דיבידנד ע"ס כ-100 מ' שולם ב-13/7/2026

Mission READY

נתוני צמיחה חזקים בכל הפרמטרים | במיליוני ש"ח

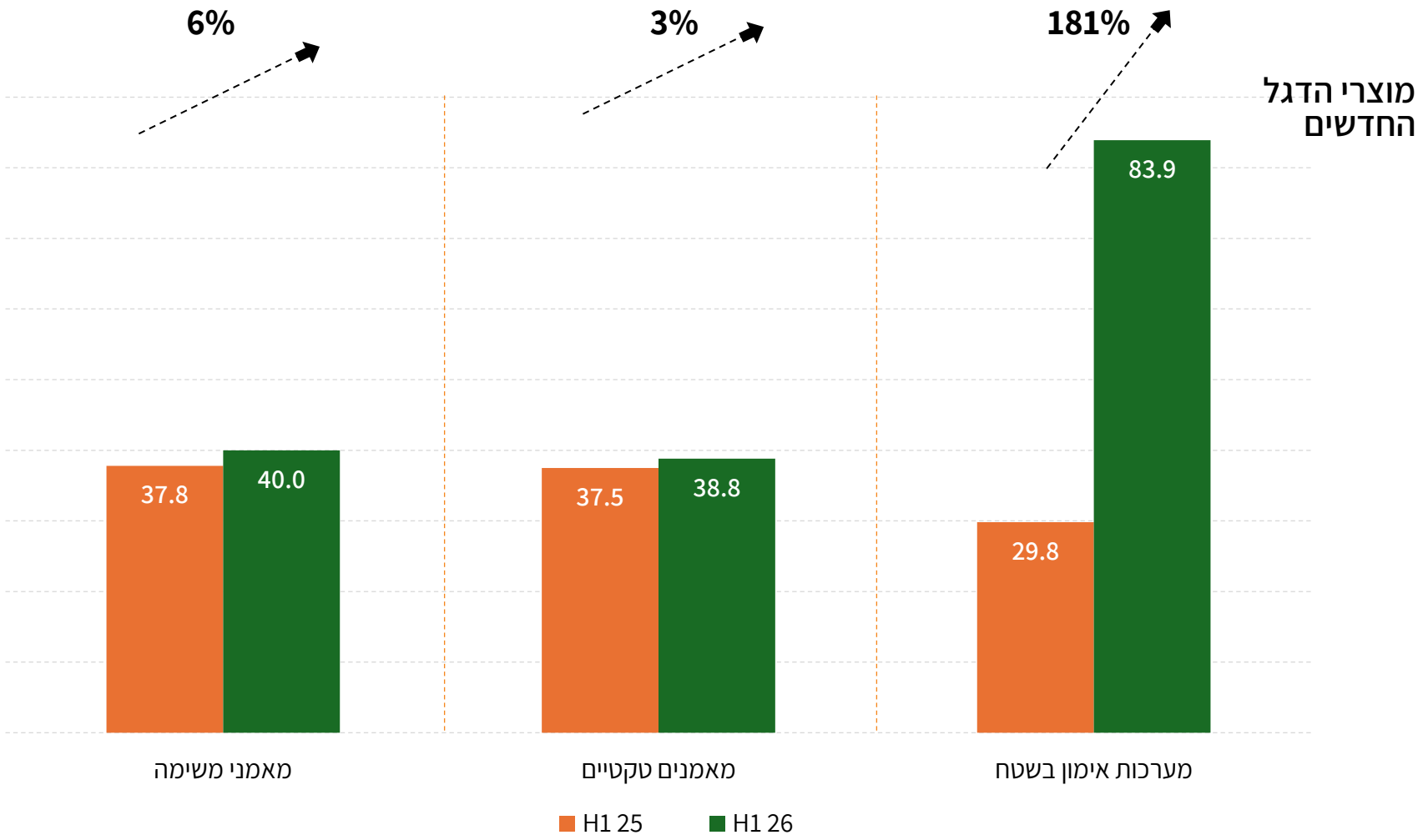
צמיחה בכל מדדי הפעילות

שיפור בשיעורי הרווחיות

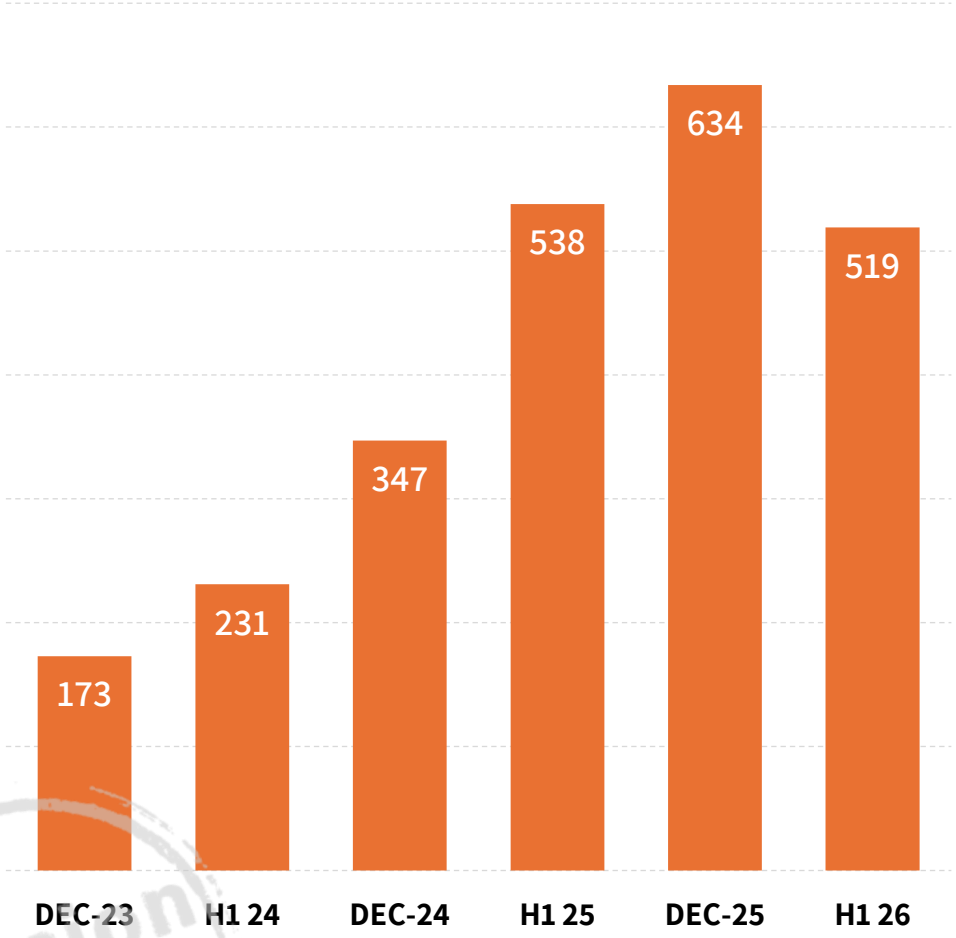


הכנסות לפי תחומי מוצרים | במיליוני ש"ח

- צמיחה משמעותית במערכות אימון בשטח (PON)

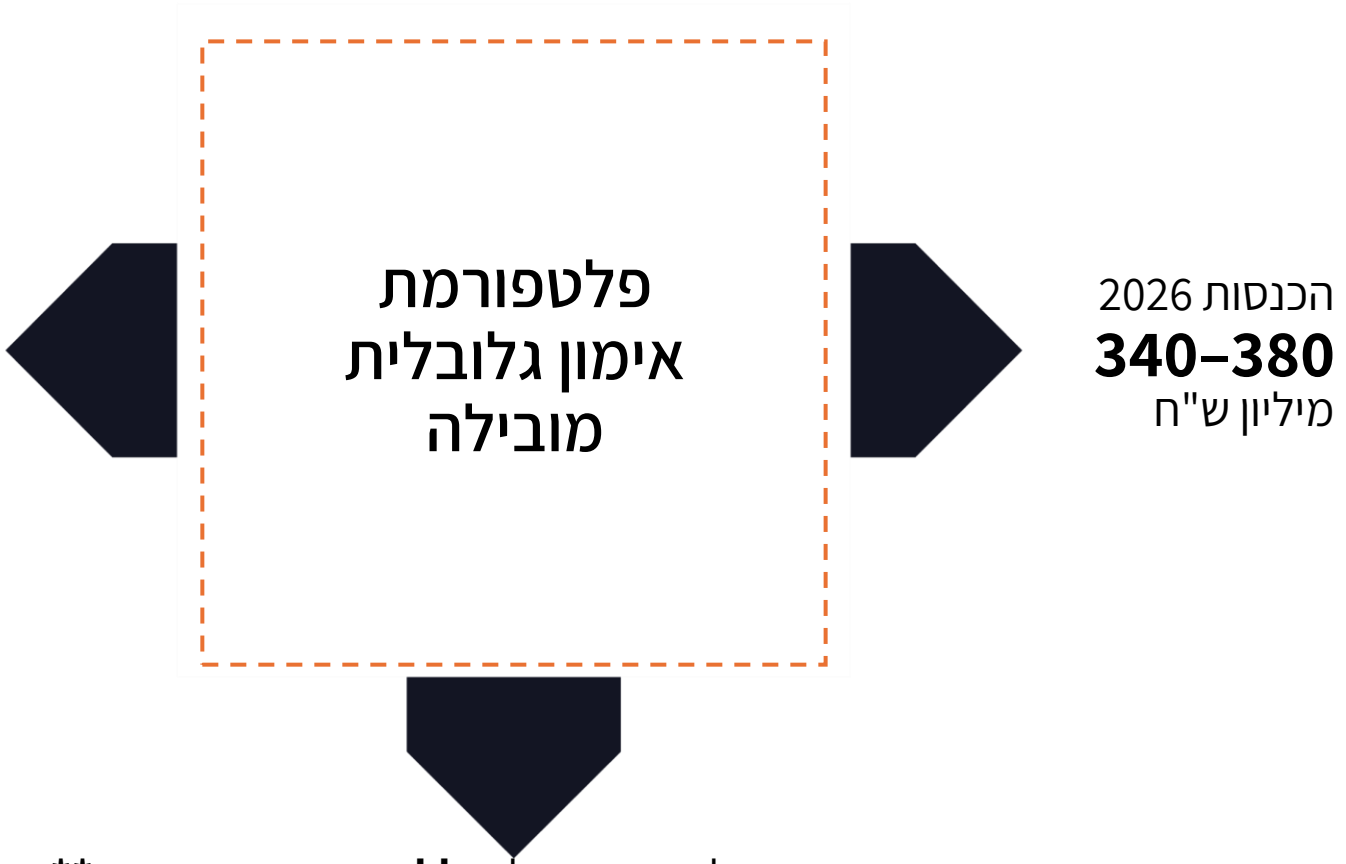


צבר הזמנות | במיליוני ש״ח



- צבר הזמנות משמעותי עם חוזים רב שנתיים
- **הכנסות חוזרות**: חלק משמעותי מהפעילות מבוסס על חוזי תפעול רב־שנתיים המתחדשים אחת למספר שנים, ולכן קיימת תנודתיות טבעית בצבר בין תקופות
- **פערי עיתוי**: ברכש ביטחוני מדינתי ההזמנות מתרכזות בחציון השני ולקראת סוף השנה, בעוד האספקות נמשכות לאורך כל השנה
- **בסיס לקוחות מתרחב**: צמיחה מואצת וגידול במספר הלקוחות מפחיתים תלות בלקוח בודד וימתנו את התנודתיות בצבר לאורך זמן, בחציון הראשון שני לקוחות חדשים בהיקף קטן באירופה שפותחים שוק פוטנציאלי ולקוח יותר משמעותי שרכש מתקן המכיל שילוב של כלל מוצרי בגירה ועם פוטנציאל צמיחה משמעותי
- **אפקט מטבע**: התחזקות השקל הקטינה את הצבר בש"ח, ללא פגיעה בביקוש או בתכולה
- **הצבר הקיים של החברה תומך את תחזית הצמיחה כפי שפורסמה ולהערכת החברה עד למועד פרסום הדוח השנתי צבר ההזמנות יגדל באופן שיתמוך בהמשך הצמיחה בשנים הבאות**

יעדי הדירקטוריון לצמיחה



*מבוסס על הנחות בדבר: (א) המשך מגמת הצמיחה של החברה, תוך הסתמכות על ביצועי העבר ויעדיה לשנת 2026; (ב) שיעור הלקוחות החוזרים; (ג) הרחבת פעילותה בישראל ובעולם והגדלת נתח המכירות בעולם; (ד) ניתוח מגמות מאקרו עולמיות, לרבות גידול צפוי בתקציבי ביטחון ובהיקף האימונים הצבאיים; (ה) ניתוח צרכי שוק; (ו) צפי להתרחבות בסיס הלקוחות; (ז) גידול בהכנסות משירותי תחזוקה ותפעול; (ח) הרחבת עסקאות OEM. לפרטים נוספים, ראו סעיף 7 לדוח הדירקטוריון.

** מדובר בשינוי לא מהותי ביחס לשיעורי הרווח הגולמי והתפעולי של החברה ביחס לשיעורים בשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025. מבוסס על הנחה כי הוצאות ההנהלה והכלליות יגדלו בקצב נמוך מהגידול בהכנסות, וכן על יכולת החברה להרחיב את הייצור תוך ניצול יתרונות לגודל וללא השקעות מהותיות נוספות. בנוסף, ההנחות נשענות על המשך התחזקות המותג והמוניטין של החברה, באופן שיאפשר לה לשמר מדיניות תמחור התומכת ברווחיותה. לפרטים נוספים, ראו סעיף 7 לדוח הדירקטוריון.

יעדי הדירקטוריון עשויים להתממש באופן שונה מבחינה מהותית מכפי שנצפה ואף לא להתממש כלל, לרבות בגין התרחשותם של גורמים אשר אינם בשליטת החברה, כולל גורמי סיכון, כמפורט בסעיף 6.16 לתשקיף.

מודל הצמיחה של בגירה לפלטפורמה גלובלית

התכנון האסטרטגי של בגירה מוכוון למספר מנועי צמיחה.
האסטרטגיה שמה דגש על קשר חזק ללקוחות קיימים, יכולות ומוצרים חדשניים, יצירת מסלולי התקשרות יעילים וחיבור לקטרים

ישראל כבסיס

- מיצוי ניסיון וידע מבצעי
- פיתוח והתאמה מתמדת של מערכות העונות לצרכי הכשירות של צה"ל
- צה"ל, סיב"ט ומשהב"ט כקטר לתמיכה בעולם, שותפים אסטרטגיים ועסקאות G2G

תשתית מדינות נאט"ו

- יצירת תשתיות התקשרות חוזיות למדינות נאט"ו כולל רישום במערכת הרכש של נאט"ו NSPA
- מדינות מפתח באירופה מהוות מודל למדינות אחרות וקטר לצמיחה
- רף כניסה גבוה

נקודת הצורך PON

- קונסולת הגורילה ומערכת המגנט יאפשרו אימון יומי של מיליוני לוחמים בשנה
- קונסולת הגורילה תהווה גם תשתית אימון לספקים צד ג'

הסכמי OEM

- פתרון נוח ויעיל לחברות הנשק למענה לצרכיי הכשרה מקצועיים בסימולציה מתקדמת עבור לקוחותיהן
- ערוץ כניסה ללקוחות מדינתיים חדשים, מהווה קטר להתקשרויות מהירות ללא תהליך שיווקי ומכרזי ארוך

M&A

- צמיחה מואצת דרך רכישות
- בדגש על יכולת טכנולוגית משלימה/משפרת למוצרי החברה, האצת הפיתוח/הייצור

אקוסיסטם בגירה

- משק אחוד לשימוש ברכיבים ואמצעים, יעילות לוגיסטית ופיננסית ללקוחות
- אפשרות לחיבור בין מערכות אימון ושדרוגים זהים ללקוחות שונים. שת"פ לקוחות
- התרחבות דרך מוצרים למוצרים נוספים בחברה ע"ב קישוריות



BAGIRA

WARNING!
THIS IS NOT A GAME