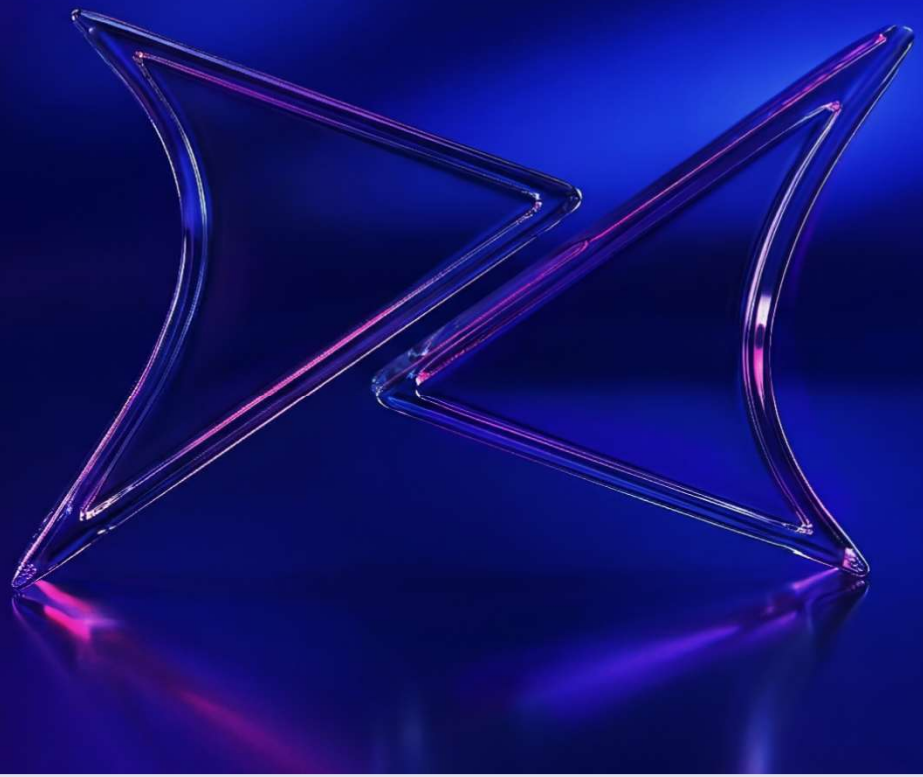
MalamTeam



מצגת שוק ההון

נובמבר 2026



הבהרה משפטית
ומידע צופה פני עתיד

מצגת זו אינה מהווה הצעה או הזמנה לרכישת ו/או הקצאת ניירות ערך כלשהם של החברה ו/או הזמנה לקבל הצעות כאמור, והיא מיועדת למסירת מידע בלבד במסגרת מתן הסברים על החברה. כמו כן, מצגת זו אינה מהווה המלצה ו/או ייעוץ כלשהו ביחס לניירות הערך של החברה.
המצגת נערכה לשם תמצית ונוחות בלבד ואינה מיועדת להחליף את הצורך לעיין בדיווחים אשר פרסמה החברה לציבור הכוללים את המידע המלא אודות החברה.

יכול ובמצגת זו קיימים נתונים או מידע שאופן הצגתם שונה מהאופן שבו נכללו הדוחות שפורסמו על ידי החברה לציבור. בכל מקרה של סתירה בין הדו"חות הכספיים המבוקרים והסקורים ודו"ח הדירקטוריון של החברה לבין הנתונים שבמצגת זו, יגברו הנתונים שבדו"חות הכספיים המבוקרים והסקורים ובדו"ח הדירקטוריון של החברה.
מצגת זו כוללת תחזיות, הערכות, אומדנים ומידע אחר המתייחסים לאירועים ועניינים עתידיים, שמידת התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטתה של החברה בלבד (מידע צופה פני עתיד). העובדות והנתונים העיקריים ששימשו בסיס למידע זה הינם עובדות ונתונים בנוגע למצב הנוכחי של החברה ועסקיה, עובדות ונתונים בנוגע למצב הנוכחי של תחומי הפעילות בהם פועלת החברה באזורי פעילותה, ועובדות ונתונים מאקרו-כלכליים, והכל כפי שידועים לחברה במועד הכנת מצגת זו.

המידע צופה פני עתיד, הכלול במצגת זו, מבוסס במידה מהותית, בנוסף לאינפורמציה הקיימת בחברה, על הציפיות והערכות הנוכחיות של החברה לגבי התפתחויות עתידיות בכל אחד מהפרמטרים האמורים, ועל השתלבותן של ההתפתחויות, כאמור, בימים אלה. לחברה אין כל ודאות כי ציפיותיה והערכותיה אכן יתממשו, ותוצאות הפעילות שלהחברה עשויות להיות שונות באופן מהותי מהתוצאות המוערכות או המשתמעות מהאמור לעיל, בין היתר עקב שינוי בכל אחד מהגורמים דלעיל. להסרת ספק מובהר, כי החברה אינה מתחייבת לעדכן את המידע הכלול במצגת.

עיקרי Q3/2026: תוצאות שיא והמשך מומנטום חיובי

רבעון שיא בתולדות החברה

צמיחה דו-ספרתית בהכנסות עם גידול חד במדדי הרווח

גידול מתמשך במגזר התשתיות והענן

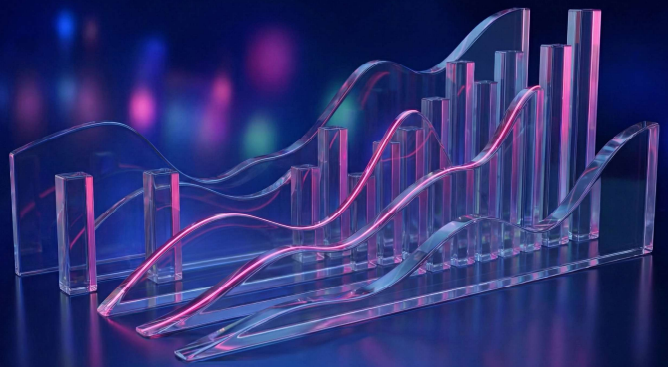
המשך ביקושים גבוהים במגזר הבטחוני, לצד הצטרפות המגזר העסקי (כולל OEM)

דיבידנד

דירקטוריון החברה החליט על חלוקת דיבידנד בסך של 2 ₪ למניה המסתכם לסך כולל של כ-**21.2** מיליון ₪



תוצאות הפעילות



עיקרי תוצאות הפעילות Q3 2026 (מיליוני ₪)

Q3 2026

הכנסות	רווח תפעולי	EBITDA	רווח נקי
1,293.6	78.7	105.6	41.4
15.9% ↑	28.1% ↑	19.6% ↑	19.5% ↑

עיקרי תוצאות הפעילות Q1-Q3 2026 (מיליוני ₪)

Q1-Q3 2026

הכנסות	רווח תפעולי	EBITDA	רווח נקי
3,580.4	242.7	322.5	136.9
18.2% ↑	46.7% ↑	30.7% ↑	65.5% ↑

Q1-Q3 2026
(בנטרול הכנסות אחרות)*

הכנסות	רווח תפעולי	EBITDA	רווח נקי
3,536.2	198.4	278.2	106.0
16.8% ↑	20.0% ↑	12.8% ↑	28.1% ↑

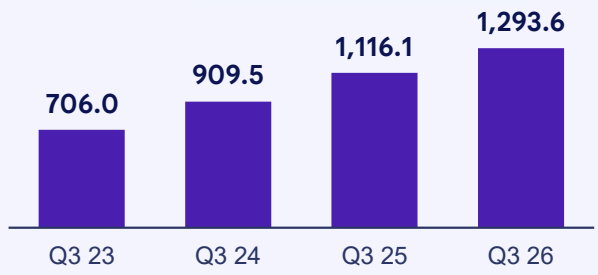
* בנטרול הכנסות אחרות ורווח של כ- 44 מיליון ₪ עקב הסכם מכירת רישיון שימוש בלתי מוגבל בקוד המקור של קומטק (חברה בת בבעלות מלאה של החברה) ונטרול הוצאות אחרות, נטו ממס בסך של כ- 3.2 מיליון ₪

Q3 2023 – Q3 2026

צמיחה מתמשכת בהכנסות ובמדדי הרווח

הכנסות (מיליוני ₪)

CAGR 22.4%



רווח תפעולי (מיליוני ₪)

CAGR 32.2%



רווח נקי (מיליוני ₪)

CAGR 60.0%

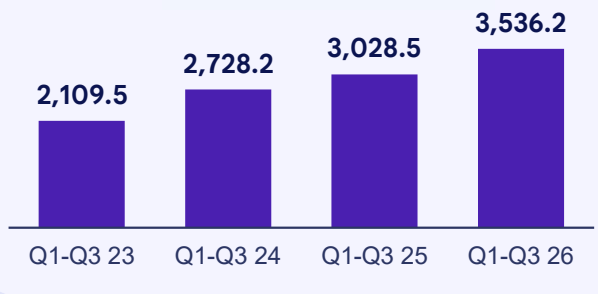


• נתוני ההכנסות והרווח ל- Q3 24 ו- Q3 23 הינם של מלם תים בע"מ

Q1-Q3 2023 – Q1-Q3 2026
צמיחה מתמשכת בהכנסות ובמדדי הרווח

הכנסות (מיליוני ₪)

CAGR 18.8%



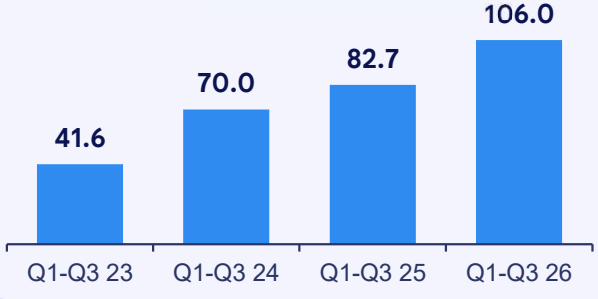
רווח תפעולי (מיליוני ₪)

CAGR 28.0%



רווח נקי (מיליוני ₪)

CAGR 36.6%

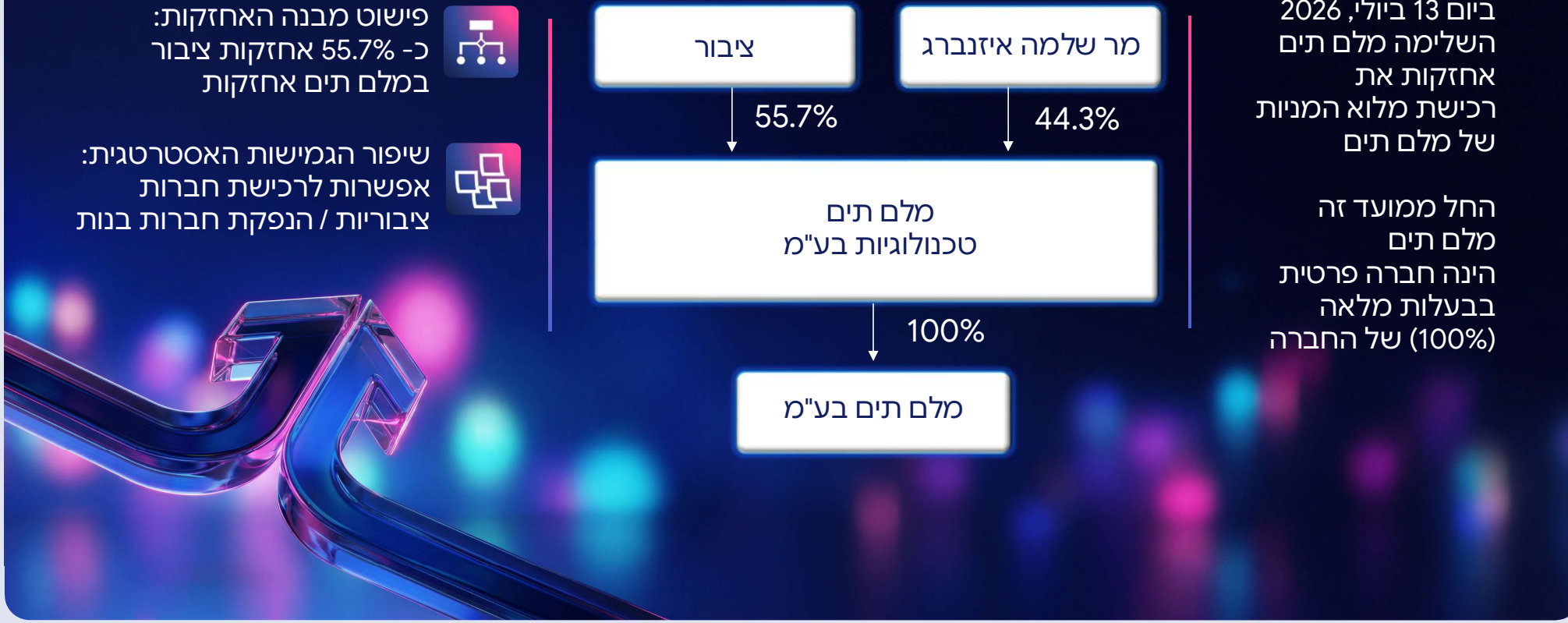


- נתוני ההכנסות והרווח ל- Q1-Q3 26 מוצגים בנטרול הכנסות והוצאות אחרות
- נתוני ההכנסות והרווח ל- Q1-Q3 24 ו- Q1-Q3 23 הינם של מלם תים בע"מ

השלמת הצעת רכש חליפין מלאה למניות מלם תים

ביום 13 ביולי, 2026 השלימה מלם תים אחזקות את רכישת מלוא המניות של מלם תים

החל ממועד זה מלם תים הינה חברה פרטית בבעלות מלאה (100%) של החברה



פישוט מבנה האחזקות:
כ- 55.7% אחזקות ציבור במלם תים אחזקות

שיפור הגמישות האסטרטגית:
אפשרות לרכישת חברות ציבוריות / הנפקת חברות בנות

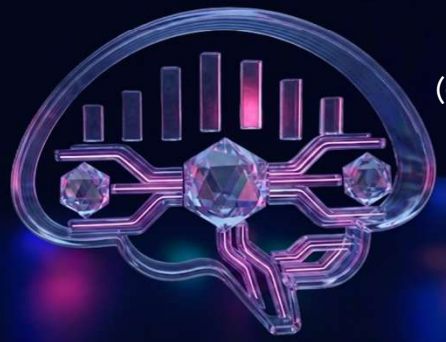

AI
ON SPEED

AI ON SPEED

הצעות ערך מבוססות AI לכל לקוחות הקבוצה, בכל קווי הפתרונות והשירותים (Full Stack)

- ביסוס מחזור חיי פיתוח תוכנה (SDLC) על יכולות AI, תוך הקפדה על תהליכים מאובטחים והתאמת מודלי התמחור
- שילוב תשתיות ופתרונות AI במערכי השירות המנוהל
- הרחבת כלל מוצרי התוכנה בבעלות (IP) ברכיבי AI בעלי ערך גבוה ללקוחות
- יישום גרסאות חדשות משולבות AI בעשרות פלטפורמות ומוצרי תוכנה בהפצה, לדוגמא: SAP, Salesforce

- הקמת סביבות פיתוח מבוססות סוכני AI ללקוחות הקבוצה, במנעד ארכיטקטורות לרבות מקומית מאובטחת (Sovereign AI)
- ביצוע פרויקטי מודרניזציה המשלבים יכולות AI
- אספקה, התקנה ויישום של תשתיות AI Factory המבוססות על שרתי GPU עבור מגוון לקוחות מובילים
- ניהול כלכלת AI (טוקונומיקס) לצד ניהול כלכלת ענן



MalamTeam

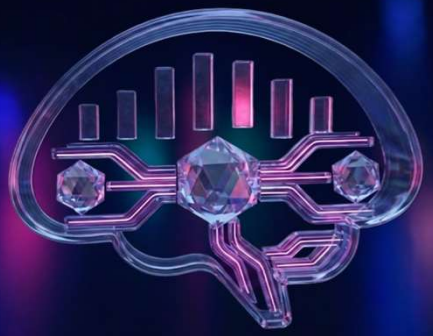
AI ON SPEED

מצוינות תפעולית פנימית, תוך מינוף יכולות ה-AI

בנייה דינמית מחדש של תהליכים,
מקצועות והתמחויות בכל קווי הפיתוח,
השירות והתמיכה בהלימה לעידן ה-AI

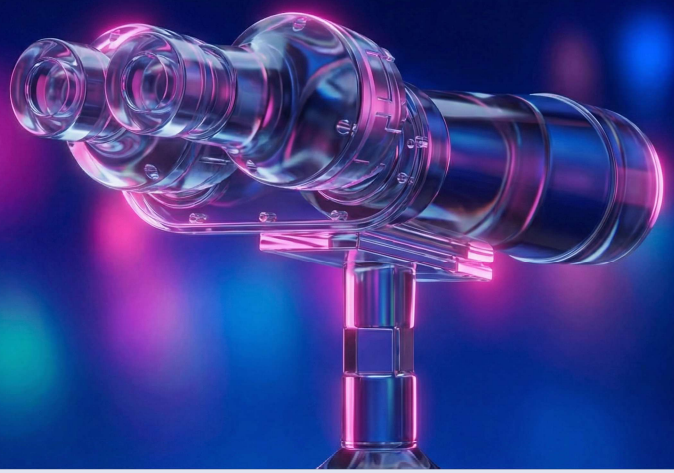
הקמת מערך אבטחת מידע והגנת הסייבר
בהתאם למדיניות AI סדורה ומותאמת
לסיכונים המעודכנים בעידן ה-AI

התייעלות בתהליכי Back Office



מגזרי הפעילות

התפתחויות
והזדמנויות קדימה

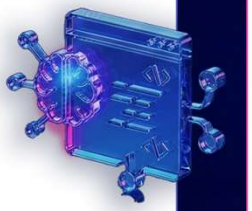


מגזרי הפעילות של הקבוצה



תשתיות וענן

שותף עסקי של כל
היצרנים המובילים ושחקן
מוביל במגוון שירותי ענן



תוכנה, פרויקטים, פתרונות עסקיים ו-AI

שירותים מנוהלים ופתרונות
עסקיים מקצה לקצה



שירותי שכר, משאבי אנוש וחסכון ארוך טווח

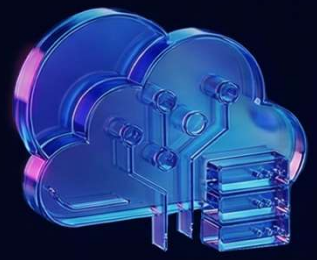
ניהול המשאב האנושי במקום אחד: שכר,
נוכחות, משאב אנושי וסליקה פנסיונית



הקמה והשקעה בחברות הזנק

פלטפורמה ייחודית של DI
(Decision Intelligence)

תשתיות וענן

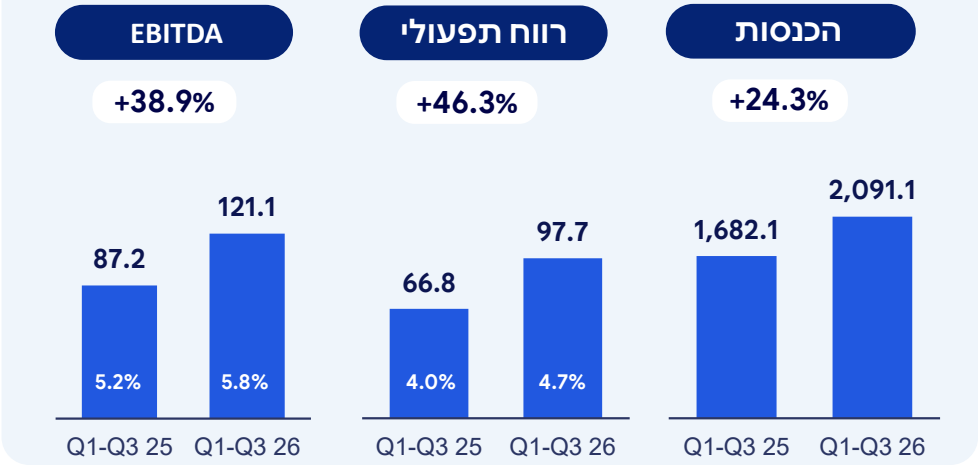


גידול אורגני בהכנסות והמשך ביקושים גבוהים

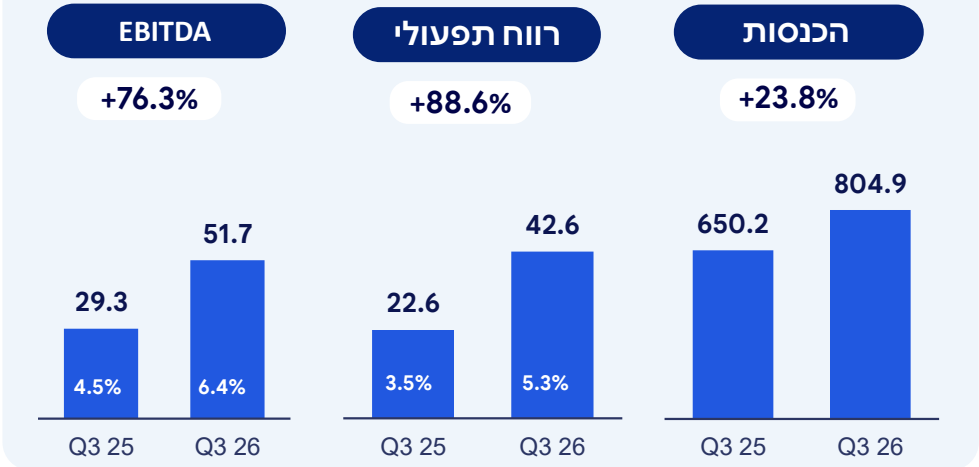
השפעת שע"ח (דולר ארה"ב): ירידה של כ-10.3% ב- Q3 26 וירידה של כ- 13.9% ב- Q1-Q3 26

הכנסות שהוכרו על בסיס נטו (התמורה שנותרה לחברה לאחר תשלום לצד ג') בסך של כ-52 מיליון ₪ ב-Q3 26 וכ-149 מיליון ₪ ב-Q1-Q3 26

Q1-Q3 2026 (מיליוני ₪)



Q3 2026 (מיליוני ₪)



האחוזים המוצגים בעמודות הגרף מייצגים את שיעור הרווח מהכנסות המגזר

תשתיות וענן

ניתוח תוצאות הפעילות בנטרול הירידה בשער החליפין

Q1-Q3 2026 (מיליוני ₪)

	ערך בדו"חות הכספיים	השפעת השינוי בשע"ח	הערך בנטרול השפעת השינוי בשע"ח	שיעור הצמיחה לעומת תקופה מקבילה	שיעור הצמיחה בנטרול השפעת שע"ח
הכנסות	2,091.1	329.6	2,420.7	24.3%	43.9%
רווח תפעולי	97.7 4.7%	20.6	118.3 4.9%	46.2%	77.1%

Q3 2026 (מיליוני ₪)

	ערך בדוחות הכספיים	השפעת השינוי בשע"ח	הערך בנטרול השפעת השינוי בשע"ח	שיעור הצמיחה לעומת תקופה מקבילה	שיעור הצמיחה בנטרול השפעת שע"ח
הכנסות	804.9	86.6	891.5	23.8%	37.1%
רווח תפעולי	42.6 5.3%	5.4	48.0 5.4%	88.6%	112.6%





מגזר תשתיות וענן

הזדמנויות קדימה

AI – ביקושים גוברים לתשתיות מחשוב וענן

פרויקטים אסטרטגיים

יכולות ביצוע של פרויקטים מורכבים (כולל מכרזי BOT)

השקעות משמעותיות לטובת התמודדות במכרזים לאומיים מובילים

CYBER SECURITY

ביקושים מואצים

שכבת הרשת, סביבת ענן, יישומים, משתמשי קצה

סל רחב של מוצרים ופתרונות מנוהלים MSSP

מיקוד מגזרי

מיקוד במגזרים צומחים בטחוני, ציבורי ופיננסי

השקעה בחדשנות טכנולוגית

M&A

במהלך התקופה נרכשו 4 חברות בתחום שירותי ההדפסה

Automat-it

aws PARTNER Premier Tier Services



פעילות ענן DevOps, FinOps
ו-Agentic AI לסטארטאפים

צמיחה מואצת בהכנסות והמשך
התרחבות באירופה ובארה"ב

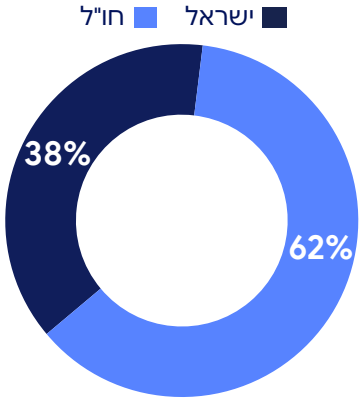
שותפות עם OpenAI

בניית מודלי בינה מלאכותית ללקוחות החברה מבוססי OpenAI

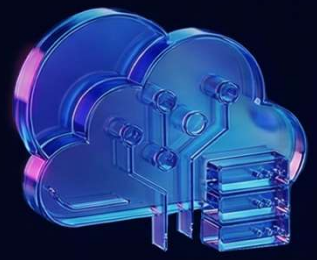
התווספו כ-180 לקוחות חדשים ב- Q1-Q3 2026

צמיחה למעל 900 לקוחות סה"כ

התפלגות גיאוגרפית של הכנסות Q1-Q3 26



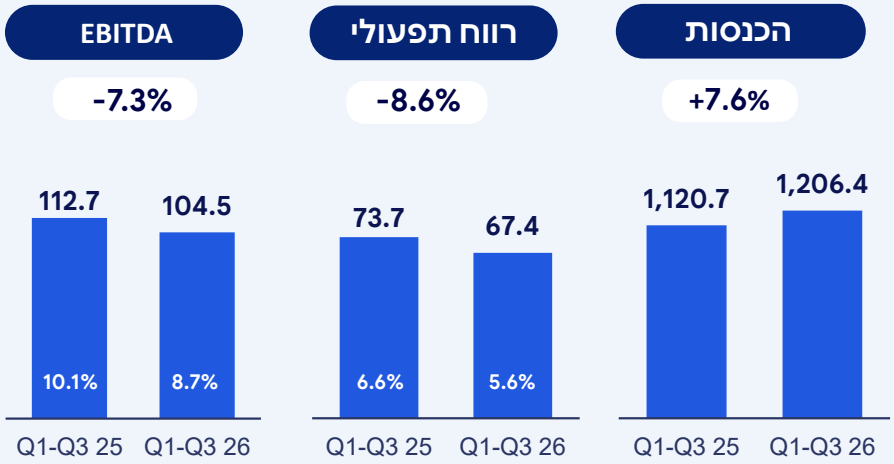
תוכנה, פרויקטים, פתרונות עסקיים ו-AI



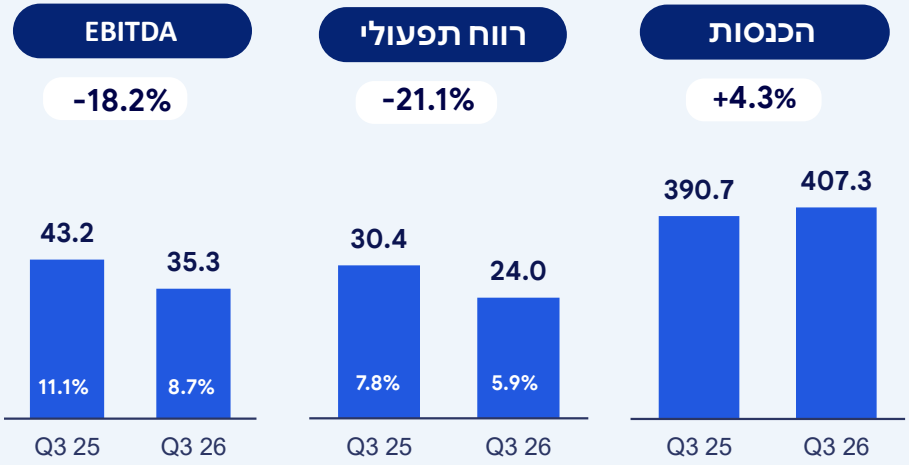
צמיחה בהכנסות כתוצאה מגידול אורגני ברוב תחומי הפעילות במגזר וכן מרכישת חברה ב- Q4 25. ב- Q3 26 הגידול כאמור קוזז בחלקו מירידה במכירות מוצרי תוכנה

מדדי הרווח הושפעו בעיקר:
- מקיטון בימי העבודה (3 ימי עבודה פחות בהשוואה ל- Q3 25)
- מירידה במכירות בתחום מוצרי התוכנה
- מיקוד כוח אדם בפרויקט הבחירות לכנסת ה- 26 (אשר ההכנסה והרווח בגינו יוכרו ב- Q4 26)
- ב- Q1-Q3 2026 מדדי הרווח הושפעו גם מגיוס מילואים ומציאת עובדים לחל"ת עקב מלחמת "שאגת הארי" (בעיקר ב- Q1 26)

Q1-Q3 2026* (מיליוני ₪)



Q3 2026 (מיליוני ₪)



האחוזים המוצגים בעמודות הגרף מייצגים את שיעור הרווח מהכנסות המגזר

*נתוני המגזר ל- Q1-Q3 26 הינם בנטרול הכנסות אחרות ורווח של כ- 44 מיליון ש"ח כתוצאה ממכירת רישיון שימוש בלתי מוגבל בקוד המקור של קומטק

תוכנה, פרויקטים, פתרונות עסקיים ו-AI*

ניתוח תוצאות הפעילות בנטרול הירידה בשער החליפין



Q1-Q3 2026 (מיליוני ₪)

	ערך בדו"חות הכספיים	השפעת השינוי בשע"ח	הערך בנטרול השפעת השינוי בשע"ח	שיעור הצמיחה לעומת תקופה מקבילה	שיעור הצמיחה בנטרול השפעת שע"ח
הכנסות	1,206.4	24.3	1,230.7	7.6%	9.8%
רווח תפעולי	67.4 5.6%	2.2	69.6 5.7%	(8.6%)	(5.6%)

Q3 2026 (מיליוני ₪)

	ערך בדוחות הכספיים	השפעת השינוי בשע"ח	הערך בנטרול השפעת השינוי בשע"ח	שיעור הצמיחה לעומת תקופה מקבילה	שיעור הצמיחה בנטרול השפעת שע"ח
הכנסות	407.3	5.0	412.3	4.3%	5.5%
רווח תפעולי	24.0 5.9%	0.4	24.4 5.9%	(21.1%)	(19.7%)

* נתוני ההכנסות והרווח מוצגים בנטרול הכנסות אחרות



תוכנה, פרויקטים,
פתרונות עסקיים
ו-AI

הזדמנויות קדימה

ביקושים גוברים לשירותים מנוהלים, מיקור חוץ ו-AI

במהלך התקופה ולאחריה נרכשו 5 חברות (3 בתחום התוכנה ו-2 בתחום פתרונות עסקיים)

שירותי מיקור חוץ

- עיריית ירושלים הצטרפה לפורטפוליו הלקוחות בהסכם שירותים מקצה לקצה (היקף שנתי של עשרות מיליוני ₪)
- זכייה במכרזים משמעותיים והמשך התמודדות על מכרזים חדשים
- מובילים ומתרחבים בשוק היועצים

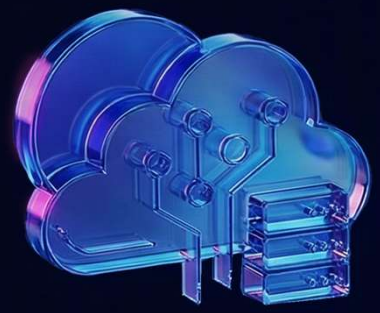
ערוצי פיתוח בהאצה

- DATA & AI
- DIGITAL TRANSFORMATION
- CLOUD
- שותף SAP מוביל
  צמיחה משמעותית עקב זכיות במגוון של פרויקטים בישראל

מוצרי תוכנה

- מוצרים בבעלות (IP)
  לצד ייצוג מוצרי תוכנה מובילים
- נימבוס רובד 5
  המשך הרחבת המוצרים
- פלטפורמת בחירות
  בחירות ממשלה (Q4.26), פריימריז, איגודים מקצועיים ועוד

שירותי שכר ומשאבי אנוש*



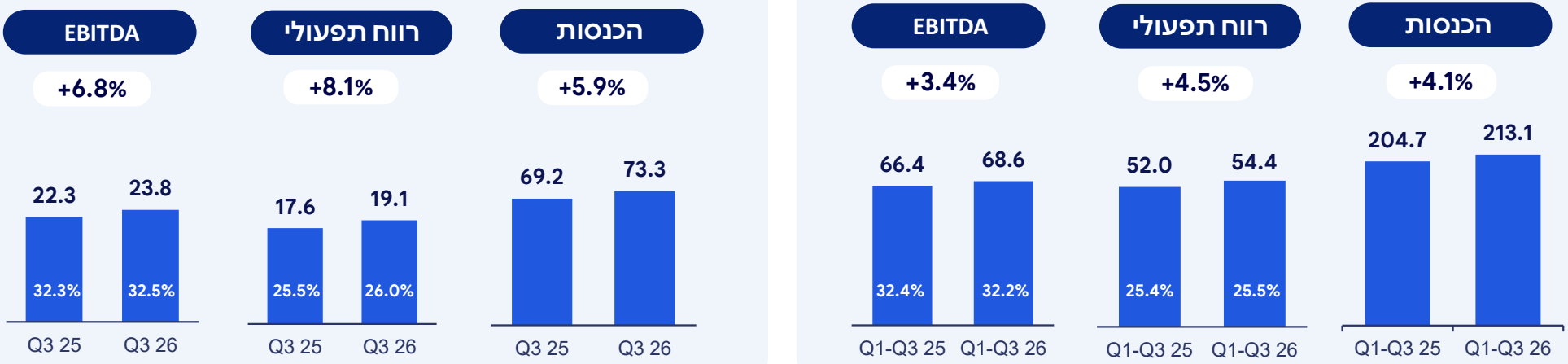
גידול בהכנסות ובמדדי הרווח, הנובע מגידול אורגני כתוצאה מהצטרפות לקוחות חדשים בישראל ובצפון אמריקה

ביולי 2026 נבחרה Synerion על ידי שותף אסטרטגי מוביל, לספק פתרונות ניהול כוח אדם במסגרת פרויקט משמעותי בארצות הברית.
הפרויקט צפוי לייצר הכנסות של כ- 6.5 מיליון דולר במהלך השנה הראשונה (כולל הקמה)

כ-14% מהכנסות המגזר ב- Q1-Q3 26 נבעו מפעילות בצפון אמריקה שב-Q1-Q3 26 אשר צמחה דולרית בכ- 31% ב- Q1-Q3 26

השפעת שע"ח (דולר ארה"ב): ירידה של כ-10.3% ב- Q3 26 וירידה של כ- 13.9% ב- Q1-Q3 26

Q1-Q3 2026 (מיליוני ₪)



Q3 2026 (מיליוני ₪)

* בנטרול פעילות חיסכון ארוך טווח
האחוזים המוצגים בעמודות הגרף מייצגים את שיעור הרווח מהכנסות המגזר

שירותי שכר ומשאבי אנוש*

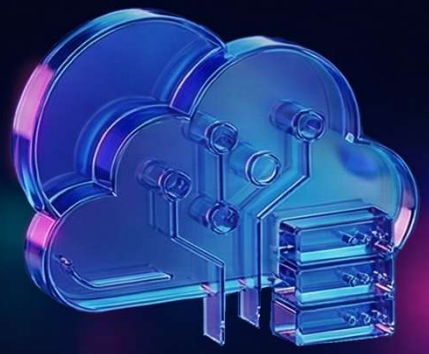
ניתוח תוצאות הפעילות בנטרול הירידה בשער החליפין

Q1-Q3 2026 (מיליוני ₪)

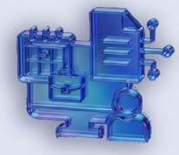
	ערך בדו"חות הכספיים	השפעת השינוי בשע"ח	הערך בנטרול השפעת השינוי בשע"ח	שיעור הצמיחה לעומת תקופה מקבילה	שיעור הצמיחה בנטרול השפעת שע"ח
הכנסות	213.1	4.8	217.9	4.1%	6.5%
רווח תפעולי	54.4 25.5%	1.4	55.8 25.6%	4.5%	7.1%

Q3 2026 (מיליוני ₪)

	ערך בדוחות הכספיים	השפעת השינוי בשע"ח	הערך בנטרול השפעת השינוי בשע"ח	שיעור הצמיחה לעומת תקופה מקבילה	שיעור הצמיחה בנטרול השפעת שע"ח
הכנסות	73.3	1.3	74.6	5.9%	7.8%
רווח תפעולי	19.1 26.0%	0.4	19.5 26.0%	8.1%	10.1%



* בנטרול פעילות חיסכון ארוך טווח



שירותי שכר, משאבי אנוש
וחסכון ארוך טווח

הזדמנויות קדימה

הטמעת כלי AI במוצרי החברה התורמים לחיזוק התחרותיות, שיפור השירות וחוויית הלקוח וחסכון בעלויות

שכר

MALAM PLUS
חידוש וערנון דיגיטלי למערכת הליבה
של תחום השכר

NEOPAY
מערכת שכר
לשוק ה-SMB בישראל

המשך שת"פ על פלטפורמת
ADP GV
בישראל לחברות בינלאומיות

נוכחות

SYNERION ENTERPRISE
העמקת פעילות הנוכחות
בצפון אמריקה ובעולם

ADP
המשך שת"פ עם ADP בצפון אמריקה
חתימה על הסכם OEM בקנדה

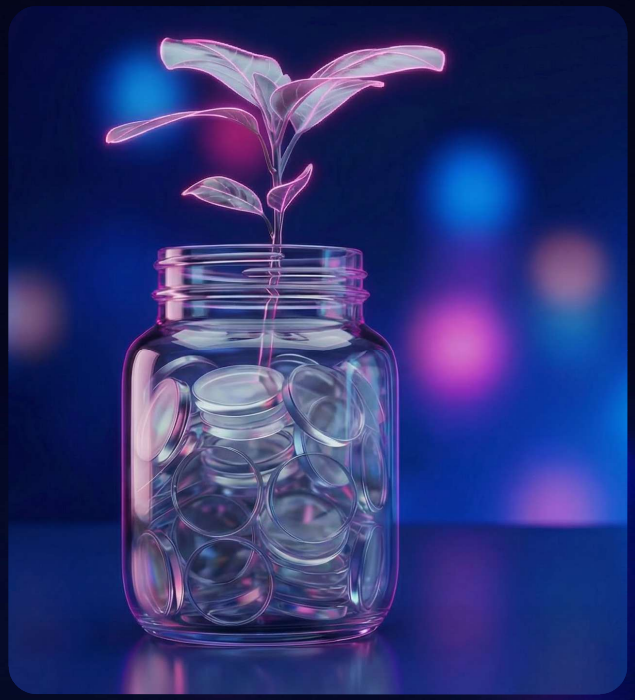
SAP
שת"פ בארה"ב ובעולם

משאבי אנוש

HRCULES
ERP לניהול המשאב הארגוני

המערכת הותקנה ועובדת
בהצלחה אצל 15 לקוחות ונחתמו
הסכמים עם 3 לקוחות נוספים

פעילות
חסכון ארוך טווח

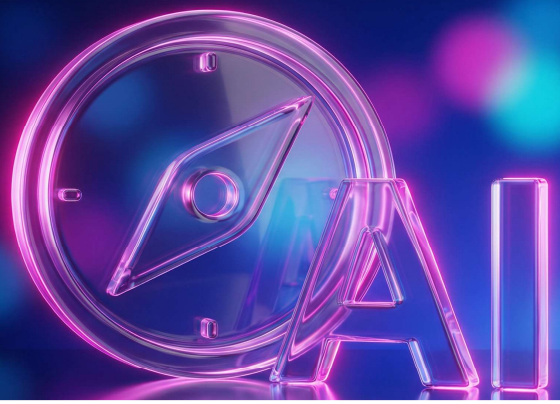


צמיחה בהכנסות לצד קיטון ניכר בהפסד פעילות חיסכון ארוך טווח

השלמת איחוד מערכות המחשוב לצד העמקת השותפות עם לקוחות קיימים צפויה להביא את הפעילות לאיזון תפעולי ב-2026 ומעבר לרווחיות החל מ- 2027

מיליוני ₪	Q1-Q3 2026	Q1-Q3 2025	Q3 2026	Q3 2025
הכנסות	23.6	17.6	7.9	5.1
הפסד תפעולי	(0.4)	(8.2)	0.1	(2.9)
EBITDA	2.5	(2.7)	1.1	(1.0)

הקמה והשקעה
בחברות הזנק



4cast

פלטפורמת Decision Intelligence מבוססת AI

AI MOAT:

פלטפורמת ה-DI של 4CAST מספקת למקבלי ההחלטות מענה ב-3 היבטים ייחודיים:
(1) מה צפוי לקרות
(2) מדוע זה צפוי לקרות
(3) איזו החלטה תוביל לתוצאה הטובה ביותר
זאת, בשונה ממרבית פתרונות ה- AI הקיימים, המתמקדים באנליטיקה חיזויית או בממשקי שיחה

מו"מ בשלבים מתקדמים עם מספר צבאות נאט"ו מובילים

במסגרת הסכם SolEx - Solution Extension עם SAP העולמית לפיו SAP בחרה לשלב ולמכור את הפלטפורמה של 4CAST כחלק מהפתרונות הרשמיים שלה.

- מודל הכנסות: רישיון שנתי
- תקופת הסכם אופייני: 3-5 שנים עם אופציה להארכה

קבלת הזמנת עבודה מצבא של מדינה אירופאית

- היקף הזמנת עבודה של 2.7 מיליון אירו כולל רישוי, הטמעה, אינטגרציה ותמיכה.
- תקופת התקשרות לשנה אחת, עם אופציה להארכה ב-4 שנים נוספות, ולאחר מכן ב-5 שנים נוספות (עד מקסימום 10 שנים)

מיקוד אסטרטגי

התרחבות לסקטורים מובילים נוספים

מיליוני ₪	Q1-Q3 2026	Q1-Q3 2025	Q3 2026	Q3 2025
הכנסות	2.0	3.4	0.2	0.9
הפסד תפעולי	(9.1)	(8.3)	(3.0)	(2.7)
EBITDA	(7.9)	(7.1)	(2.6)	(2.3)

הוצאות מימון



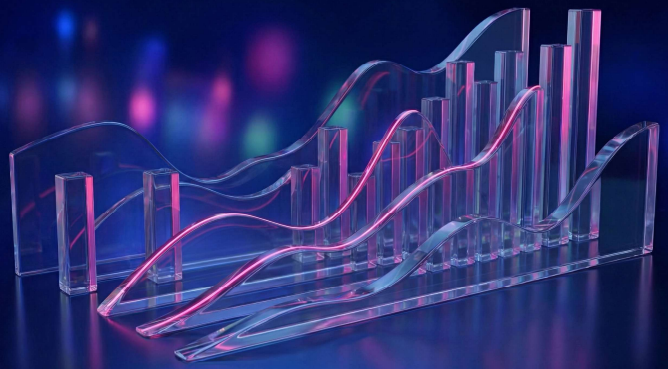
מיליוני ₪	Q1-Q3 2026	Q1-Q3 2025	שינוי (%)	Q3 2026	Q3 2025	שינוי (%)
הוצאות ריבית בגין אשראי מתאגידים בנקאיים	35.4	36.8	(3.9%)	12.6	13.7	(9.2%)
הוצאות מימון בהתאם לתקני חשבונאות	8.3	9.4	(11.4%)	2.2	3.1	(30.1%)
הפרשי שער ואחרות	11.6	5.9	97.1%	3.4	1.2	186.0%
סה"כ הוצאות מימון	**55.3**	**52.1**	**6.1%**	**18.2**	**18.0**	**0.9%**

תמצית רווח והפסד

מיליוני ₪	Q1-Q3 2026*	Q1-Q3 2025	Q3 2026	Q3 2025
הכנסות	**3,580.4**	**3,028.5**	**1,293.6**	**1,116.1**
רווח גולמי	**416.9**	**330.3**	**138.8**	**118.3**
שיעור רווח גולמי	11.6%	10.9%	10.7%	10.6%
רווח מפעולות רגילות	**242.7**	**165.4**	**78.7**	**61.4**
שיעור רווח מפעולות רגילות	6.8%	5.5%	6.1%	5.5%
רווח נקי	**136.9**	**82.7**	**41.4**	**34.7**
שיעור רווח נקי	3.8%	2.7%	3.2%	3.1%
EBITDA	**322.5**	**246.8**	**105.6**	**88.3**
שיעור EBITDA	9.0%	8.1%	8.2%	7.9%
EBITDA בנטרול IFRS16	**281.2**	**206.4**	**91.9**	**74.8**
שיעור EBITDA בנטרול IFRS16	7.9%	6.8%	7.1%	6.7%

*הנתונים הכספיים כוללים הכנסות אחרות ורווח בסך של כ- 44 מיליון ₪ כתוצאה ממכירת רישיון שימוש בלתי מוגבל בקוד המקור של קומטק

תמצית המאזן



מיליוני ש"ח	30.9.26	31.12.25
סך המאזן	**3,173.4**	**2,658.4**
רכוש שוטף	2,078.5	1,601.9
רכוש קבוע, נטו	148.7	148.4
נכסים בלתי מוחשיים, נטו	561.5	508.9
נכסי זכות שימוש	254.8	265.3
התחייבויות שוטפות	1,850.6	1,340.0
התחייבויות לזמן ארוך	403.6	524.6
הון	919.2	793.8
הון המיוחס לבעלי מניות החברה	923.7	533.7
הון מוחשי, נטו*	**357.7**	**284.9**

* "הון מוחשי, נטו" – מוגדר כהון בנטרול נכסים בלתי מוחשיים ומוניטין

מלם תים

מנועי הצמיחה של הקבוצה ממשיכים להתרחב ומובילים לשיפור עקבי בתוצאות העסקיות

המשך מומנטום חיובי עם תוצאות שיא כל הזמנים בהכנסות ובמדדי הרווח

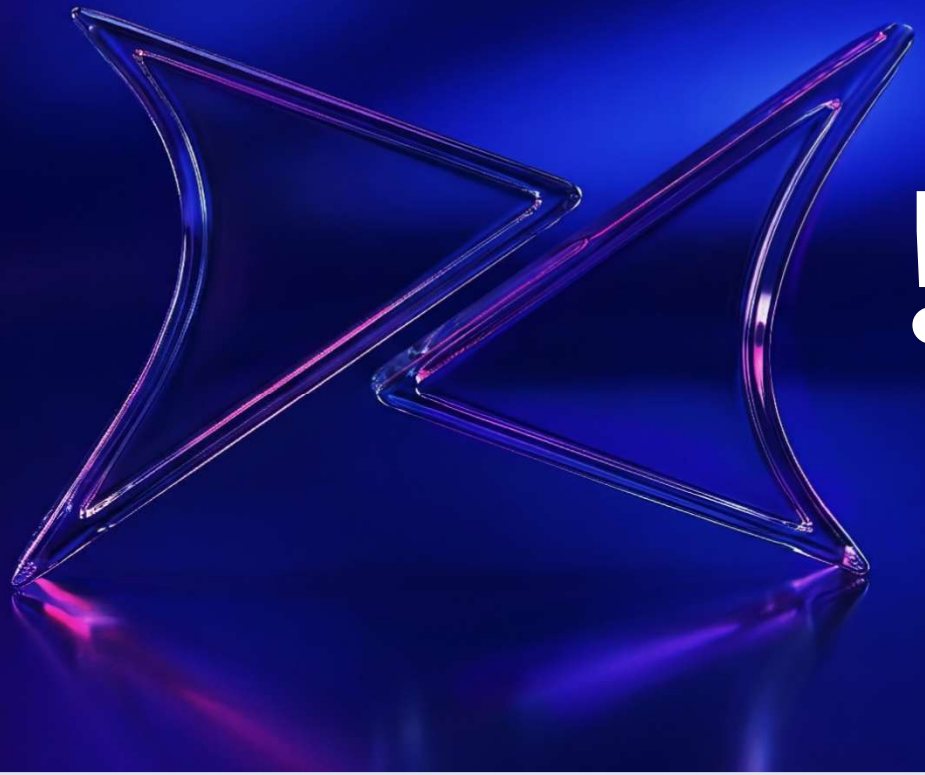
AI ON SPEED - מנוע צמיחה ויצירת ערך

המשך העמקת ההתרחבות הגלובלית: 4Cast, Synerion ,Automat-IT

יציבות פיננסית המהווה בסיס איתן לצמיחה עתידית ו-M&A



MalamTeam



תודה!