abra

דוחות - רבעון שלישי 2026

18 בנובמבר 2026

הבהרות

מצגת זו כוללת תחזיות, הערכות, אומדנים ומידע אחר המתייחסים לאירועים ועניינים עתידיים, שמידת התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטתה של החברה בלבד המהווים מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע זה מבוסס במידה מהותית על הציפיות והערכות הנוכחיות של החברה לגבי התפתחויות עתידיות בתנאי השוק ובסביבה העסקית בה פועלת החברה. לחברה אין כל ודאות כי ציפיותיה והערכותיה אכן יתממשו, ותוצאות הפעילות של החברה עשויות להיות שונות באופן מהותי מהתוצאות המוערכות או המשתמעות מהאמור לעיל, בין היתר עקב שינוי בכל אחד מהגורמים דלעיל.

המידע המופיע במצגת זו מהווה סקירה של פעילות הקבוצה, ועל כן מוצג בתמצית, למטרות נוחות בלבד. המצגת אינה מיועדת להחליף את הצורך לעיין בדיווחים אשר פרסמה החברה לציבור הכוללים מידע אודות החברה, ובכלל זה הדוחות הכספיים של החברה. יכול ובמצגת זו קיימים נתונים או מידע שאופן הצגתם שונה מהאופן שבו נכללו בדוחות שפורסמו על ידי החברה לציבור.

המידע המובא במצגת אינו מהווה המלצה או חוות דעת וכן אינו מהווה תחליף לשיקול דעת או לאיסוף וניתוח מידע עצמאי ונוסף של כל משקיע פוטנציאלי. מצגת זו אינה מהווה, ואין לפרשה, כהצעה או הזמנה לרכישת ו/או הקצאת ניירות ערך של החברה ו/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.

החברה אינה אחראית לכל שינוי עתידי במצב הכלכלי, הפיננסי או המשפטי הנוגע לקבוצה ועסקיה. החברה אינה מתחייבת לעדכן את המידע המובא במצגת על מנת שישקף אירועים שיחולו לאחר מועד עריכת המצגת, ככל שאלה אינם מהותיים.

abra

הישגים עיקריים בתקופה

תקופה של צמיחה מהירה לצד שיפור משמעותי ברווחיות

- המשך צמיחה אורגנית – צמיחה של 22% בתקופה
- גידול דו ספרתי בכל שורות הרווח
- התייעלות תפעולית וניצול סינרגיה – שיפור מתמיד בשיעורי הרווח
- תזרים מזומנים גבוה מפעילות שוטפת
- השקת פלטפורמת בינה ארגונית - Scully

רבעון שלישי 2026 – עיקרי התוצאות

הרבעון משקף שיפור משמעותי בכל המדדים המרכזיים, על רקע צמיחה מואצת ושיפור תפעולי

הכנסות	רווח גולמי	רווח תפעולי	EBITDA מנוטרל פחת IFRS16	רווח נקי מותאם
160,251	34,989	9,803	14,506	8,924
אלפי ש״ח	אלפי ש״ח	אלפי ש״ח	אלפי ש״ח	אלפי ש״ח
+8%	+4%	+25%	+21%	+30%
vs Q3 2025	vs Q3 2025	vs Q3 2025	vs Q3 2025	vs Q3 2025

רווח נקי: 4,772 אלפי ש״ח, גידול של 18.6%

1-9/2026 – עיקרי התוצאות

התקופה משקפת את הצמיחה המהירה של החברה לעומת 2025, המשך ההתייעלות והיתרון לגודל

הכנסות	רווח גולמי	רווח תפעולי	EBITDA מנוטרל פחת IFRS16	רווח נקי מותאם
477,714	104,598	26,733	40,306	23,808
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
+22%	+14%	+30%	+25%	+37%
vs 1-9/2025	vs 1-9/2025	vs 1-9/2025	vs 1-9/2025	vs 1-9/2025

רווח נקי בתקופה: 13,100 אלפי ש"ח, גידול של 21.6% – וזאת על אף רישום הוצאה חד פעמית בגובה 2 מש"ח

1-9/2026 – עיקרי התוצאות בנטרול הוצאה חד פעמית

התקופה משקפת את הצמיחה המהירה של החברה לעומת 2025, המשך ההתייעלות והיתרון לגודל

הכנסות	רווח גולמי	רווח תפעולי	EBITDA מנוטרל פחת IFRS16	רווח נקי מותאם
477,714	104,598	28,733	42,306	25,808
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
+22%	+14%	+39%	+32%	+49%
vs 1-9/2025	vs 1-9/2025	vs 1-9/2025	vs 1-9/2025	vs 1-9/2025

רווח נקי בתקופה: 15,100 אלפי ש"ח, גידול של כ-40%

שיפור במדדים תפעוליים – Q3 2026 לעומת Q3 2025

שיעור רווח גולמי

▼ 21.8% (Q3 2026) | 22.8% (Q3 2025)

שיעור EBITDA מנוטרל פחת IFRS16

▲ 9.1% (Q3 2026) | 8.1% (Q3 2025)

שיעור הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות

▼ 15.7% (Q3 2026) | 17.4% (Q3 2025)

שיעור רווח נקי

▲ 3% (Q3 2026) | 2.7% (Q3 2025)

שיעור רווח תפעולי

▲ 6.1% (Q3 2026) | 5.3% (Q3 2025)

שיעור רווח נקי מותאם

▲ 5.6% (Q3 2026) | 4.6% (Q3 2025)

- שיעור הרווח הגולמי מתייצב על כ-22% כבר מספר רבעונים
- שיעור הוצאות כלליות מהמחזור במגמת ירידה, הסינרגיה התפעולית באה לידי ביטוי במדד זה, ככל שנמשיך לבצע רכישות ולצמוח אורגנית המגמה תמשך

שיפור במדדים תפעוליים - 1-9/2026 לעומת 1-9/2025

שיעור רווח גולמי

▼ 21.9% (1-9/2026) | 23.4% (1-9/2025)

שיעור EBITDA מנוטרל פחת IFRS16

▲ 8.9% (1-9/2026) | 8.2% (1-9/2025)

שיעור הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות

▼ 15.9% (1-9/2026) | 18.2% (1-9/2025)

שיעור רווח נקי

▲ 3.2% (1-9/2026) | 2.7% (1-9/2025)

שיעור רווח תפעולי

▲ 6.0% (1-9/2026) | 5.3% (1-9/2025)

שיעור רווח נקי מותאם

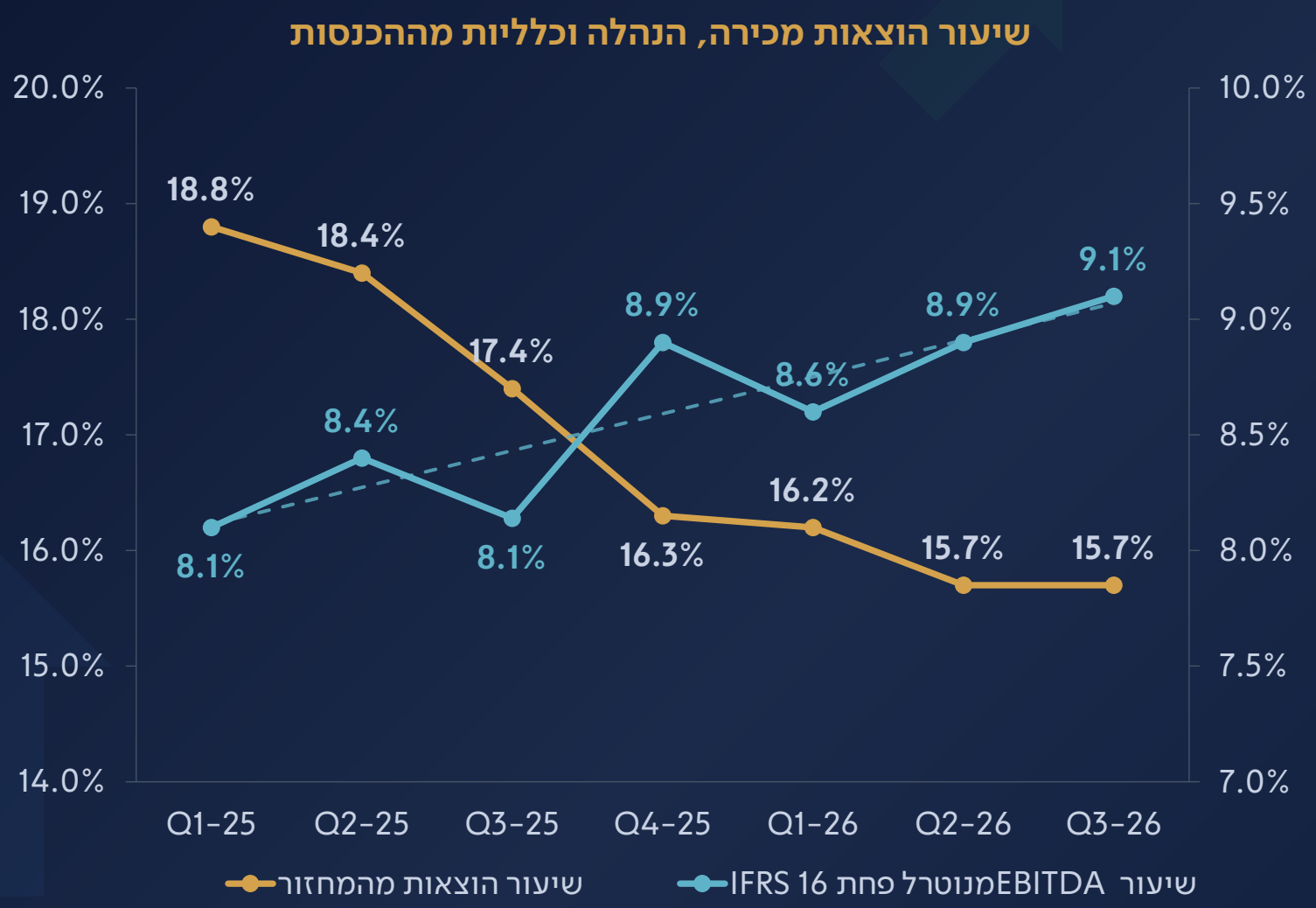
▲ 5.4% (1-9/2026) | 4.4% (1-9/2025)

- שיעור הרווח הגולמי מתייצב על כ-22% כבר מספר רבעונים. הצמיחה בהכנסות מרישוי וצריכת ענן גדלה בהשוואה לרבעון המקביל, הכנסות אלו מאופיינות בשיעור רווח גולמי נמוך יותר
- שיעור הוצאות כלליות מהמחזור במגמת ירידה, הסינרגיה התפעולית באה לידי ביטוי במדד זה, ככל שנמשיך לבצע רכישות ולצמוח אורגנית המגמה תמשך

*שיפור במדדים התפעוליים - בנטרול ההוצאה החשבונאית החד פעמית

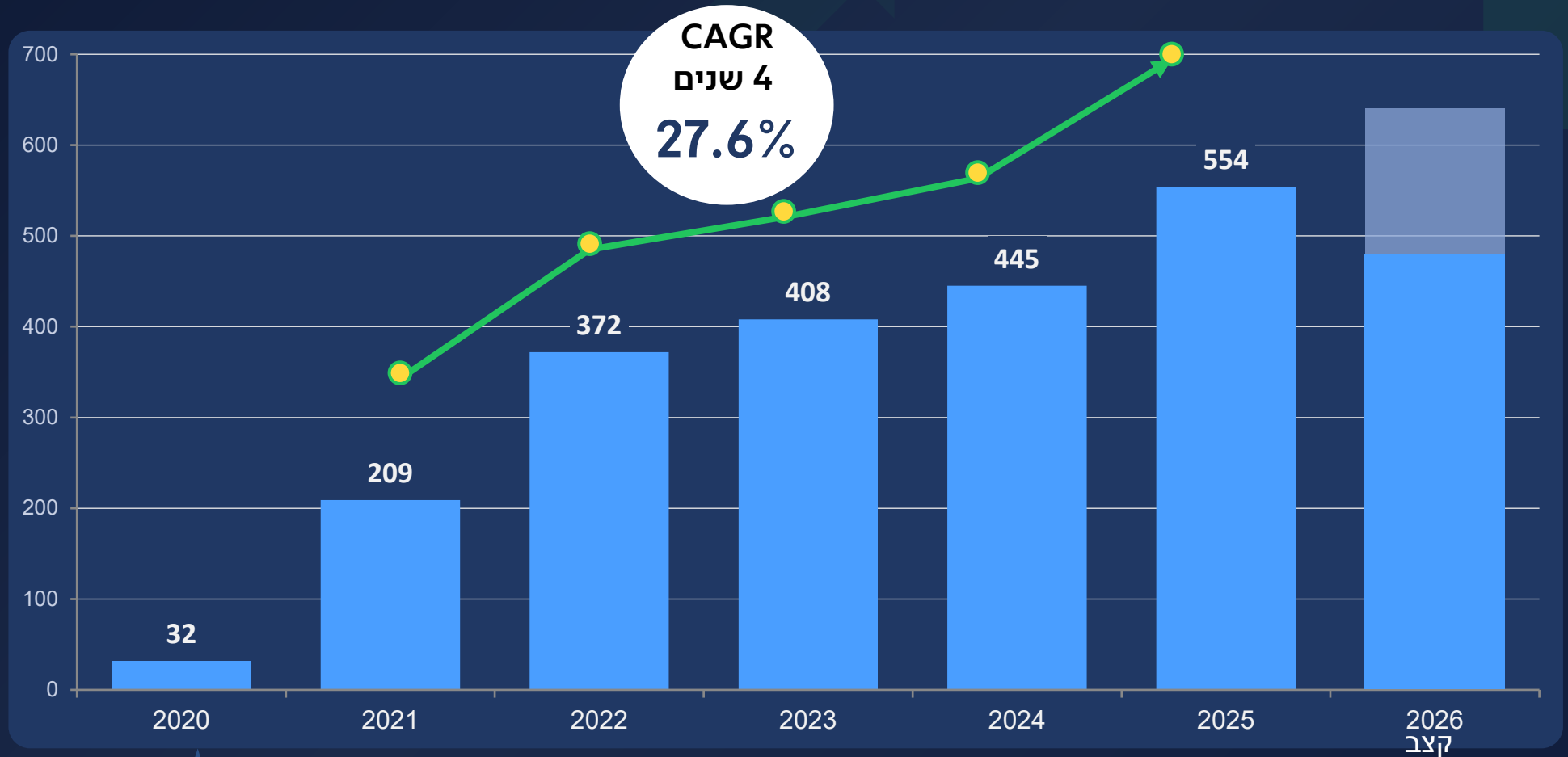
השפעות הסינרגיה והיתרון לגודל

- המודל העסקי מבוסס על רכישת חברות ושילובן במערכי המכירות והתפעול של החברה
- שיעור הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות ביחס להיקף ההכנסות, נמצא במגמת שיפור מתמדת
- אנו ערוכים להמשך צמיחה ורכישות נוספות, במשאבי הניהול הקיימים



צמיחה עקבית – חמש שנות מומנטום

הכנסות, מיליוני ש"ח 2020-2025 |



צמיחה אורגנית + רכישות = מסלול עקבי של שנת שיא אחרי שנת שיא



abra

by abra Scully

הצגת מערכת

פלטפורמה לניהול בינה ארגונית של אברא



abra

אתגרי השוק

ארגונים רוצים סוכנים שפועלים מול מערכות הליבה והמידע הארגוני, שילוב מנועי קבלת החלטות, טיפול בהתנגדויות, רב ערוציות ושיפור יחס המרה והרבה פחות הבטחות



Clara · סוכנת AI

01 הטמעה איטית / מוגבלת Vendor

קשה להטמיע סוכני AI בארגון, סוכנים שמייעלים תהליכים ומדברים עם לקוחות אמיתיים (לא סוכני עזר אישיים)

02 חיבור מספר רב של מערכות ארגוניות

הדרישה כיום היא לחבר מספר מערכות ליבה למיקסום תוצאות

03 אבטחת מידע ותמיכה בעומסים

יש חשש כבד סביב אבטחת המידע הארגוני, כבר לא מדובר בחיבור של עוד MCP או RAG, וארגונים מתחילים להפנים את זה.

סיפור לקוח

חברת לוגיסטיקה גדולה בישראל

תפקיד סוכן השטח בקבוצה

האתגר

לשמר קשר עם אלפי לקוחות ולתת מענה בזמן אמת

מחירים

תשובות על מחירים לפי המחירונים

מבצעים

עדכון הלקוחות על המבצעים הרלוונטיים

סטטוס הזמנות

מענה לשאלות על מצב ההזמנות

שימור לקוחות

מעקב שוטף ופנייה יזומה ללקוחות קיימים

UpSales

הצעת מוצרים משלימים לפי היסטוריית הרכישות

זיהוי לקוחות נוטשים

התראה על ירידה בהזמנות לפני שהלקוח עוזב

הארכיטקטורה שמשרתת את הסוכן

abra

Scully

מקורות מידע

ERP
מחירונים, מלאי והזמנות

CRM
לקוחות והיסטוריית קשר

מאגר ידע
קטלוג, מבצעים ויתרונות

המנוע

Scully

RAG | MCP | סוכן שטח חכם | אישור ידני

ממשק

APIs

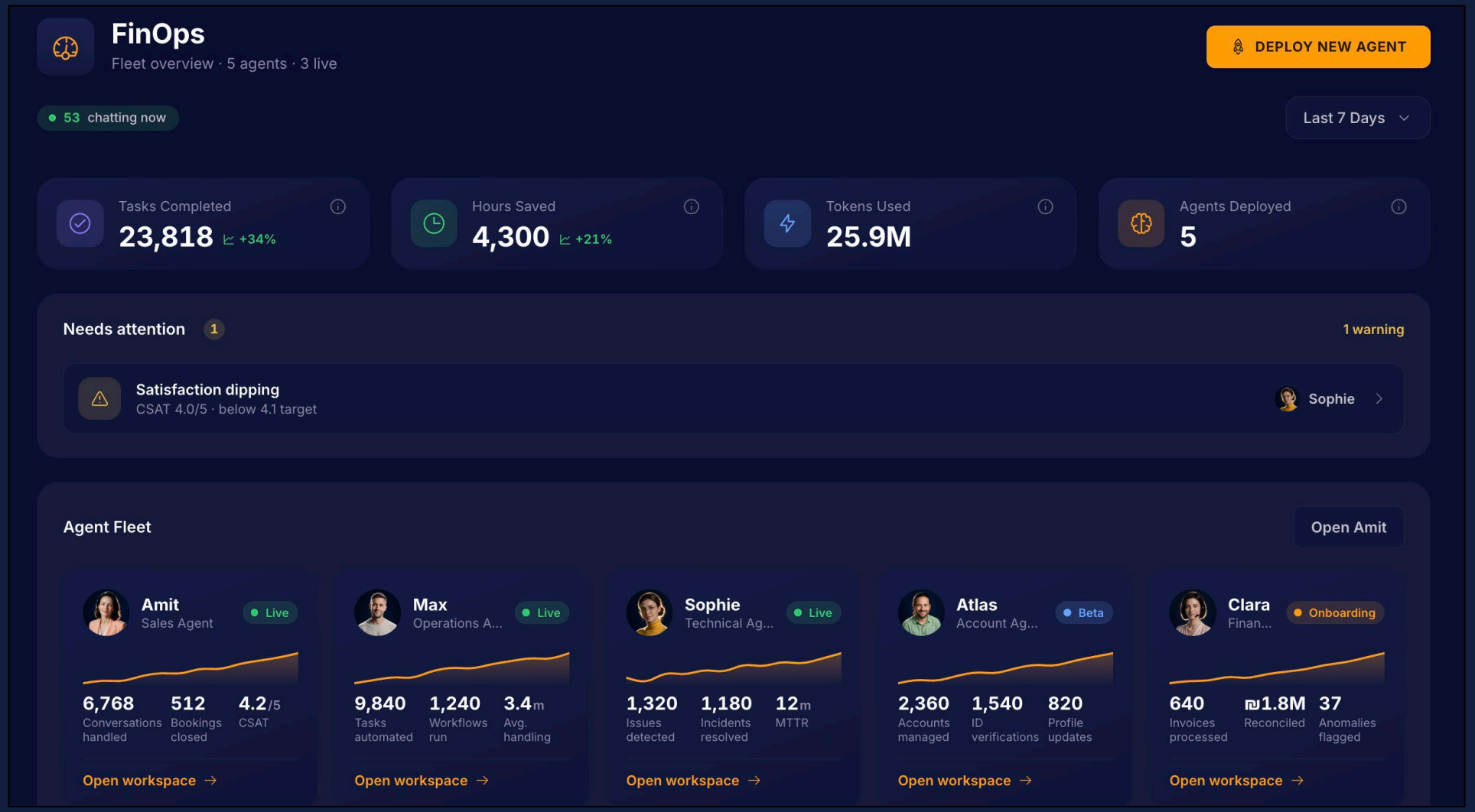
ערוצים

WhatsApp
צ׳אט עם הלקוחות

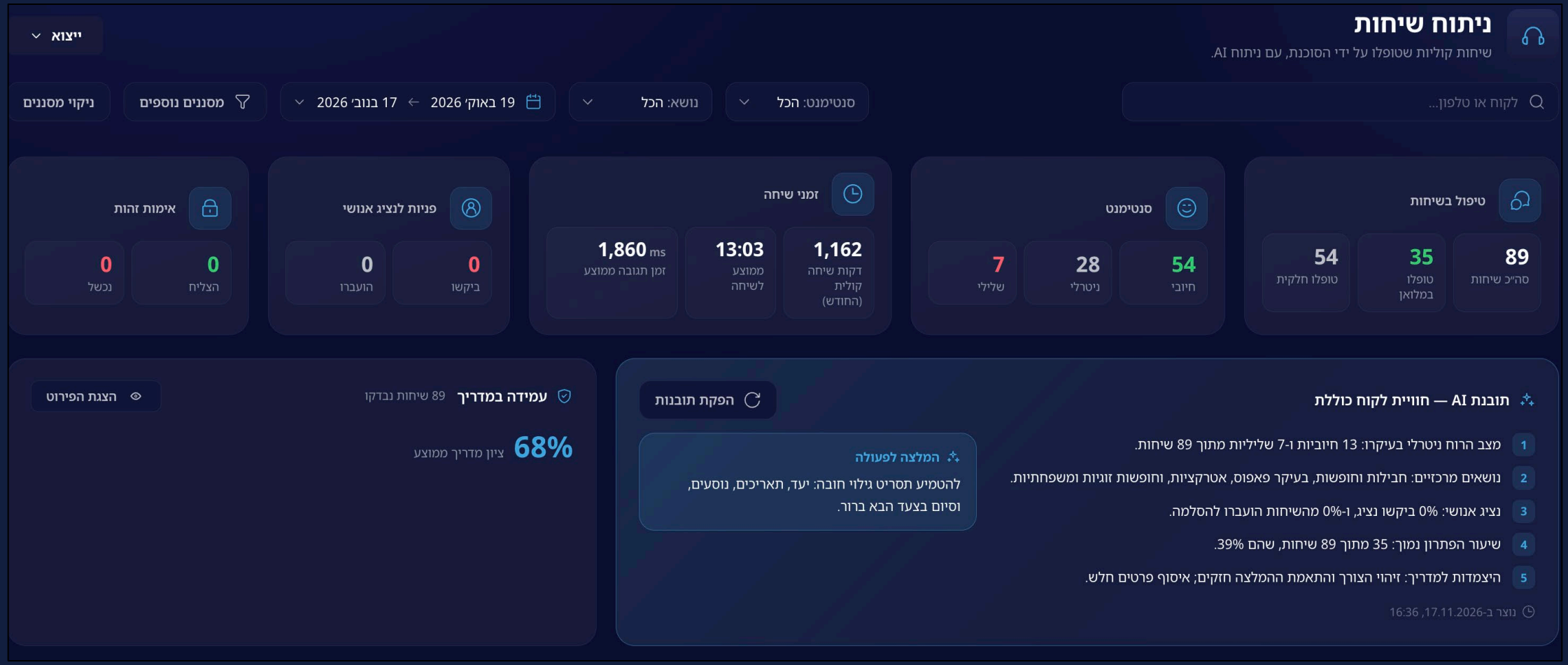
Voice
סוכן קולי בעברית

Web / Mobile
אתר ואפליקציה

שיפור הסוכן בשוטף והצגת ROI



שיפור הסוכן בשוטף והצגת ROI



abra

Scully: עיקרי המסרים

פלטפורמה לניהול בינה ארגונית של אברא

- פלטפורמה ייחודית לאברא
- יצירת מקור הכנסה נוסף
- ייחודיות בהיכרות של אברא את תהליכי העבודה
- הרחבת פעילות בלקוחות קיימים

תוצאות כספיות
רבעון שלישי 2026

סקירה פיננסית

עיקרי התוצאות – Q3 2026

Q3 2025 (אלפי ש"ח)	Q3 2026 (אלפי ש"ח)	שינוי	
147,807	160,251	8.4%	הכנסות
33,628	34,989	4.0%	רווח גולמי
22.8%	21.8%		
(25,768)	(25,186)	(2.3%)	הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות
7,860	9,803	24.7%	רווח תפעולי
5.3%	6.1%		
12,029	14,506	20.6%	EBITDA מנוטרל פחת IFRS16
8.1%	9.1%		
6,840	8,924	30.5%	רווח נקי מותאם
4,024	4,772	18.6%	רווח נקי

עיקרי התוצאות – 1-9/2026

1-9/2025 (אלפי ש"ח)	1-9/2026 (אלפי ש"ח)	שינוי	
392,221	477,714	21.8%	הכנסות
91,904	104,598	13.8%	רווח גולמי
23.4%	21.9%		
(71,290)	(77,865)	9.2%	הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות (כולל חד פעמי)
20,614	26,733	29.7%	רווח תפעולי
5.3%	5.6%		
32,126	40,306	25.5%	EBITDA מנוטרל פחת IFRS16
8.2%	8.4%		
17,342	23,808	37.3%	רווח נקי מותאם
10,772	13,100	21.6%	רווח נקי

עיקרי התוצאות – 1-9/2026 בנטרול הוצאה חד פעמית

1-9/2025 (אלפי ש"ח)	1-9/2026 (אלפי ש"ח)	שינוי	
392,221	477,714	21.8%	הכנסות
91,904	104,598	13.8%	רווח גולמי
23.4%	21.9%		
(71,290)	(75,865)	6.4%	הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות
20,614	28,733	39.4%	רווח תפעולי
5.3%	6%		
32,126	42,306	31.7%	EBITDA מנוטרל פחת IFRS16
8.2%	8.9%		
17,342	25,808	48.8%	רווח נקי מותאם
10,772	15,100	40.2%	רווח נקי

נתונים פיננסיים - נזילות ומימון

	Q3 2026	Q3 2025	1-9/2026	1-9/2025	2025
תזרים מזומנים מפעילות שוטפת (אלפי ש"ח)	13,271	3,030	17,363	8,317	20,710

- **יתרת מזומנים ליום 30/9/2026 – כ-36 מיליון ש"ח**
- **מסגרות אשראי – כ-150 מיליון ש"ח**

הוצאות מימון (אלפי ש"ח)

	Q3 2026	Q3 2025	1-9/2026	1-9/2025
מימון מותאם *	(601)	(1,295)	(2,760)	(2,981)
שערוך התחייבות צירוף עסקים, IFRS16	(2,408)	(1,435)	(5,755)	(3,040)
סך הוצאות מימון, נטו	(3,009)	(2,730)	(8,515)	(6,021)

* מימון מותאם - סך הוצאות המימון בנטרול שערוך התחייבות צירוף עסקים והוצאות בהתאם ל-IFRS16

נתונים פיננסיים – הון ויציבות

שיעור הון למאזן	הון (מש"ח)	יחס שוטף
58%	380	1.6
31/12/2025: 55%	31/12/2025: 366	31/12/2025: 1.5

שמירה על איתנות פיננסית עם שיעור הון למאזן ויחס שוטף חזקים, המאפשרים גמישות עסקית ומימון רכישות נוספות

סיכום

1. **צמיחה עקבית**
   צמיחה עקבית בהכנסות החברה
2. **שיפור במדדים התפעוליים**
   שיפור בשיעורי הרווח
3. **מימוש מואץ של אסטרטגיית הרכישות**
   המשך ביצוע רכישות והרחבת היצע השירותים של החברה, בעיקר בתחומי הבינה המלאכותית
4. **AI כהזדמנות אסטרטגית**
   השקת פלטפורמת בינה ארגונית - Scully
5. **איתנות פיננסית ומבנה הון יציב**
   שיעור הון למאזן - 58%, יחס שוטף - 1.6

תודה רבה