



מפגש משקיעים

דוחות בספיים ליום ה- 30.06.2026

במצגת כלולות תחזיות, הערכות ותוכניות של החברה ביחס לפעילותה ומידע אחר המתייחס לאירועים ועניינים עתידיים, המהווים מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח - 1968, אשר התממשותן אינה וודאית ויכול שתושפע מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש או שאינם בשליטת החברה. לפיכך, לחברה אין כל וודאות כי תחזיותיה ו/או הערכותיה ו/או תוכניותיה יתממשו, כולן או חלקן, או כי יתממשו באופן שונה מכפי שנצפה, וזאת בין היתר בשל גורמים שאינם בשליטת החברה, שינויים בתנאי השוק והסביבה התחרותית והעסקית, וכן בהתממשות איזה מגורמי הסיכון של החברה.

המצגת כוללת, בין היתר, מידע מתוך פרסומים שונים וכן נתונים אשר התקבלו בידה ממקורות חיצוניים, ועובדות ונתונים מקרו כלכליים, אשר תוכנם לא נבדק באופן עצמאי על ידי החברה, הכל כפי שידועים לחברה במועד הכנת המצגת. לשם הסרת ספק, מובהר כי החברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות את המידע הכלול במצגת זו. מצגת זו נערכה לשם תמצית ונוחות בלבד ולא נועדה להחליף את הצורך לעיין בדיווחים שפרסמה החברה לציבור, ובכלל זה, הדוחות הכספיים של החברה. המידע הכלול במצגת זו כפוף לאמור בדיווחיה הרלוונטיים של החברה.

אין לראות במצגת זו משום הצעה או הזמנה לרכוש ניירות ערך של החברה. המידע הכלול במצגת אינו מהווה המלצה או חוות דעת להשקעה בחברה, ואינו מהווה תחליף לשיקול דעתו של משקיע פוטנציאלי.



מיצוב מוביל

8.4 מיליארד ₪

הכנסות FY2025

1 מיליארד ₪

EBITDA FY2025

+ 50 אתרים

פריסה עולמית

+ 17,000

מקצוענים



+ 6,000

לקוחות

21

שנה ברציפות
חברת שירותי ה-IT
המובילה בישראל
(STKI-2026)

Aa2.il

דירוג אשראי לפי מדרוג
(Moody's)

14

פתרונות
תוכנה קנייניים

המיזוג עם מג'יק הושלם באופן מיטבי תוך יצירת ערך (שיפור מרווחים, שחרור מוצרים חדשים, סינרגיות תפעוליות וגיאוגרפיות).

צמיחה אורגנית חזקה ברבעון ובתקופה בהכנסות, ברווחים ובשיעורי הרווח, זינוק בהכנסות וברווחים במונחי CC בכל מגזרי הפעילות.

ביצוע פרויקט AI האזרחי הגדול בישראל, השפעה חיובית של AI על רוב מגזרי הפעילות.

21 שנה ברצף מדורגים TOP Vendor #1 בשירותי ערך מוסף בתחום ה-IT ע"י STKI ובעשרות קטגוריות מקצועיות ובראשן - AI.

הפעילות הגלובלית (התורמת מעל 20% מהרווח), בצמיחה עקבית ומהווה אוקיינוס כחול של ההזדמנויות.

פיזור סקטוריאלי מאוזן במגזר הפיננסי, ממשלתי, בטחוני, היי-טק, בריאות, תחבורה.

המשך ההשקעות והצמיחה בעולם הביטחוני הצומח.

פועלים להמשך ביצוע רכישות איכותיות, בדגש על השוק הגלובלי.

בתחילת הרבעון נמשך המצב המיוחד במשק (עד 8.4) על רקע המלחמה עם איראן, מלחמה שגרמה בין השאר לאובדן ימי עבודה ברבעון.

מאפייני הלחימה והעורף

מצב מיוחד: הכרזה שהחלה בפברואר ונמשכה עד 8 באפריל.

איום מצר: שימוש בראשי קרב מתפזרים שיצרו ריבוי זירות

4-6 באפריל, מרכז הארץ וחיפה

גוש דן והשרון: מטחי טילי מצרר שפגעו בעשרות זירות שונות (ת"א, ר"ג, הרצליה) וגרמו להרס נרחב.

חיפה: פגיעת טיל כבד בבניין מגורים, ארבעה בני משפחה נספו.

1-2 באפריל, בני ברק ופ"ת

בני ברק: פגיעה ישירה של טיל מתפצל ברחובות צפופים. 14 פצועים בהם ילדה בת 11 שנפטרה בהמשך.

פתח תקווה: פגיעה ישירה במפעל רחפנים "אירוסול" עם נזק במיליוני שקלים.

רבעון מלחמה; פסח; שער הדולר...

בתחילת הרבעון נמשך המצב המיוחד במשק (עד 8.4) על רקע המלחמה עם איראן, מלחמה שגרמה בין השאר לאובדן ימי עבודה ברבעון.

בד"כ מספר ימי העבודה ברבעון השני נמוך על רקע חג הפסח. השנה מספר ימי העבודה ברבעון היה נמוך ב- 1.7% לעומת הרבעון המקביל.

שער החליפין של הדולר נשחק בממוצע בכ- 18% בהשוואה לרבעון המקביל ולכך השפעה מהותית על התוצאות (40% מההכנסות הן דולריות).

על אף שחיקת הדולר בכ- 18% - צמיחה דו ספרתית ברווח התפעולי, הנקי, הנקי לבעלי המניות
ניתוח CC מייצג טוב יותר את התוצאות שכן 40% מההכנסות מטריקס הן דולריות

רבעון שני 2026

רווח נקי - 13.4% צמיחה ברווח הנקי, 32.4% על בסיס CC

רווח תפעולי - על אף שחיקת הדולר 10.6% צמיחה ברווח התפעולי, 20.6% על בסיס CC

הכנסות - על אף שחיקת הדולר 6.3% צמיחה בהכנסות, 15.3% על בסיס CC

הכנסות שירותי IT בישראל - 8.7% צמיחה, 10.4% על בסיס CC

רווח תפעולי משיחותי IT בישראל - 13.5% צמיחה, 16.1% על בסיס CC

הכנסות מחו"ל - צמיחה חזקה בחו"ל לצד שחיקת הדולר, ירידה של 6.9% בהכנסות במונחים שקליים, תוך צמיחה של 13% על בסיס CC

רווח תפעולי מחו"ל - צמיחה חזקה בחו"ל לצד שחיקת הדולר, ירידה של 3.3% ברווח במונחים שקליים, תוך זינוק של 17.4% על בסיס CC

הכנסות מתשתיות וענן WW - זינוק של 16.8% בהכנסות, 35.5% על בסיס CC

רווח תפעולי מתשתיות וענן WW - זינוק של 21.4% ברווח, 40.8% על בסיס CC

עליה בשיעור הרווח התפעולי ל- 9.5% ברבעון, בהשוואה ל-9.2% ברבעון המקביל

עליה בשיעור הרווח ברבעון מפעילות בישראל ל- 9.7%, בחו"ל ל-12.2% ובתשתיות ענן ל-7.3%



דו"חות כספיים

30.06.2026

נתונים עיקריים מדוח רווח והפסד - Q2 2026 בהשוואה לרבעון המקביל

עיקרי התוצאות (במיליוני ₪)

cc\$

15.3% צמיחה על בסיס Constant Currency

cc\$

20.6% צמיחה על בסיס Constant Currency

cc\$

32.4% צמיחה על בסיס Constant Currency

% צמיחה	Q2 2025	Q2 2026	
6.3%	1,994	2,119	הכנסות
3.3%	374	387	רווח גולמי
(23.8%)	12	9	הוצאות מחקר ופיתוח
(2.2%)	179	176	הוצאות מכירה והנהלה וכלליות
10.6%	183	202	רווח תפעולי
2.8%	26	27	הוצאות מימון נטו
8.9%	37	40	מסים על הכנסה
(100%)	1	-	חלק החברה בהפסדים של חברות כלולות
13.4%	119	135	רווח נקי
36%	90	123	רווח נקי לבעלי מניות החברה
5.4%	253	266	EBITDA
	18.8%	18.3%	שיעור רווח גולמי
	0.6%	0.4%	שיעור הוצ' מחקר ופיתוח
	9%	8.3%	שיעור הוצ' מכירה והנה"כ
	9.2%	9.5%	שיעור רווח תפעולי
	12.7%	12.6%	שיעור EBITDA
	6%	6.4%	שיעור רווח נקי

נתונים עיקריים מדוח רווח והפסד - H1 2026 בהשוואה לתקופה המקבילה

עיקרי התוצאות (במיליוני ₪)

cc\$

Constant Currency על בסיס צמיחה 12.3%

cc\$

Constant Currency על בסיס צמיחה 19.2%

cc\$

Constant Currency על בסיס צמיחה 25.6%

% צמיחה	H1 2025	H1 2026	
4.3%	4,071	4,247	הכנסות
2.9%	748	770	רווח גולמי
(22.8%)	24	19	הוצאות מחקר ופיתוח
(3.6%)	358	346	הוצאות מכירה והנהלה וכלליות
10.8%	366	405	רווח תפעולי
8.6%	46	50	הוצאות מימון נטו
12.5%	74	83	מסים על הכנסה
(100%)	1	-	חלק החברה בהפסדים של חברות כלולות
11.3%	245	272	רווח נקי
33.2%	183	243	רווח נקי לבעלי מניות החברה
5.5%	504	532	EBITDA
	18.4%	18.1%	שיעור רווח גולמי
	0.6%	0.4%	שיעור הוצ' מחקר ופיתוח
	8.8%	8.1%	שיעור הוצ' מכירה והנה"כ
	9%	9.5%	שיעור רווח תפעולי
	12.4%	12.5%	שיעור EBITDA
	6%	6.4%	שיעור רווח נקי

רווח תפעולי

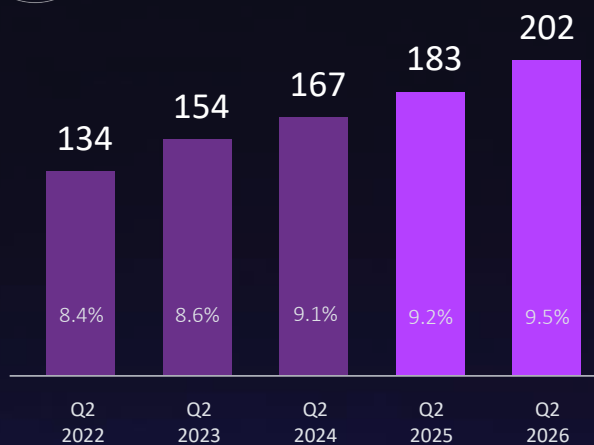
10.8% 4YR CAGR

20.6%

צמיחה על בסיס
Constant Currency

cc\$

+10.6%



הכנסות

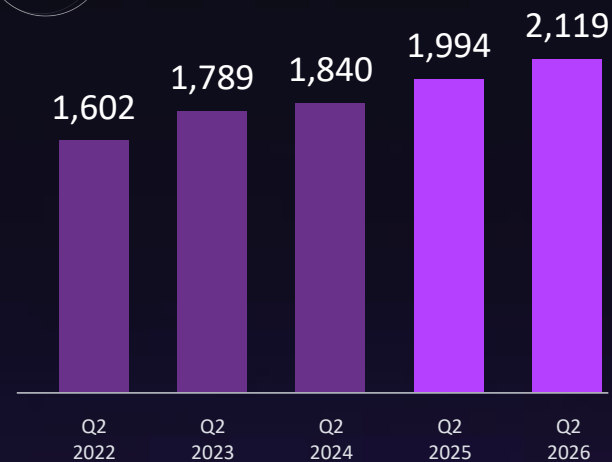
7.2% 4YR CAGR

15.3%

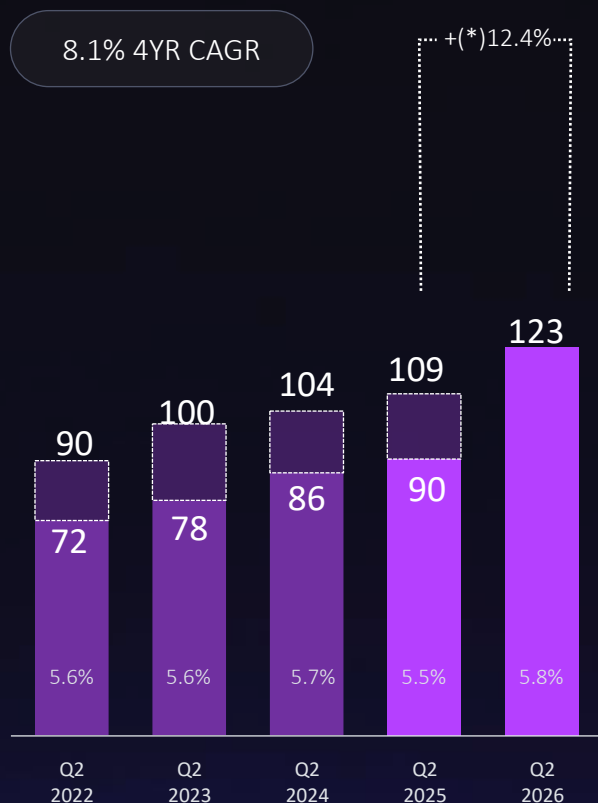
צמיחה על בסיס
Constant Currency

cc\$

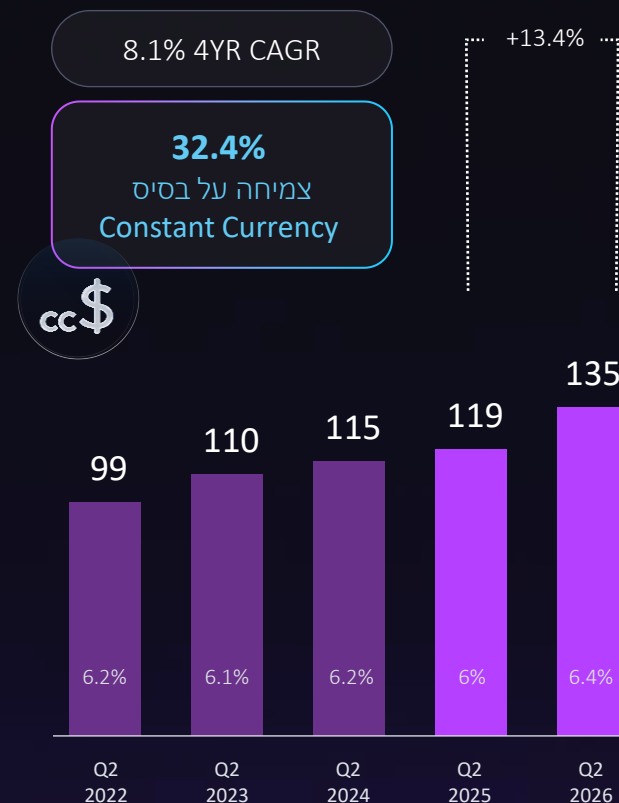
+6.3%



רווח לבעלי מניות (*)

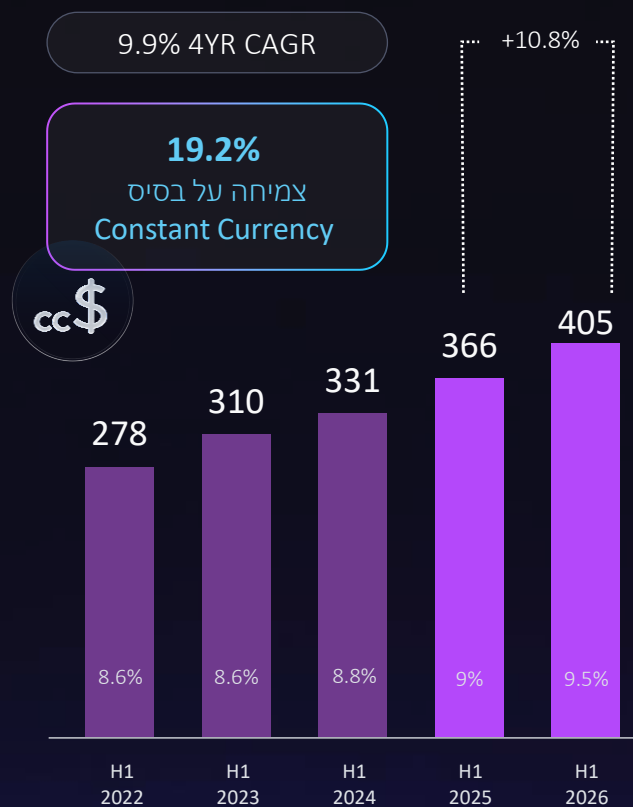


רווח נקי

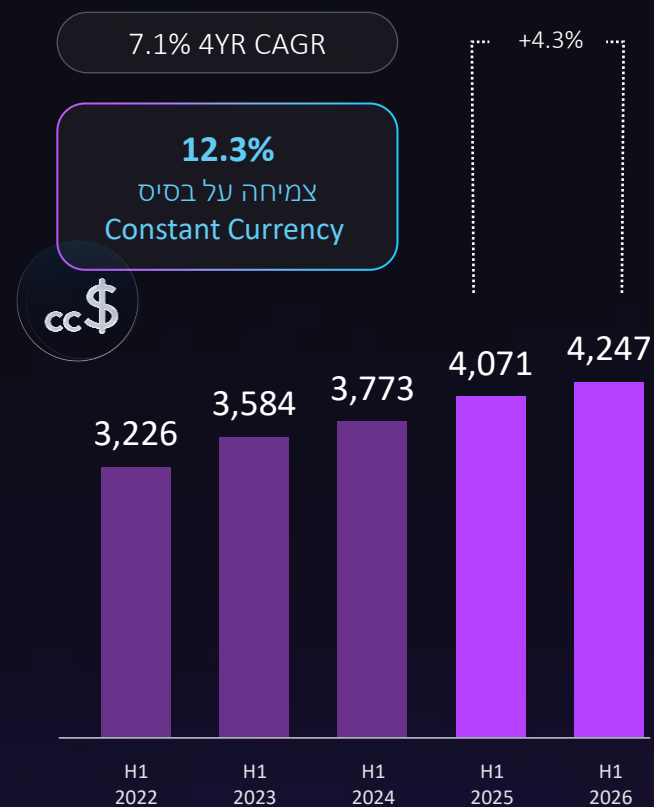


(*) רווח לבעלי מניות - עד למועד רכישת מג'יק, כולל את רווחי מג'יק לפי שיעור החזקה של פרומולה במג'יק (כ-46.7%), לפני העסקה. לאחר העסקה (בה רכשה מטריקס את מלוא מניות מג'יק) - כולל את רווחי מג'יק לפי 100%.
על מנת ליצור בסיס השוואתי אחיד, תוקננו נתוני הרווח הנקי לבעלי מניות כאילו מג'יק אוחדה במלואה (100%) לאורך כל התקופות המוצגות

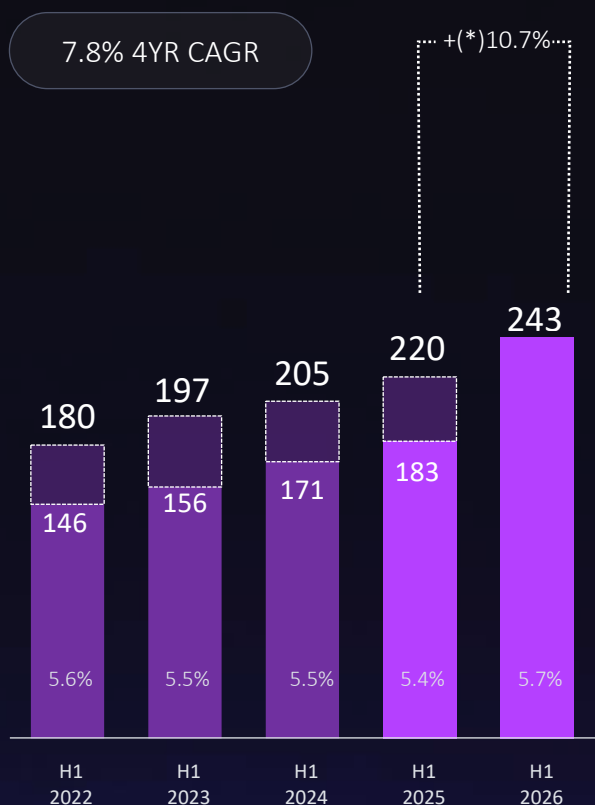
רווח תפעולי



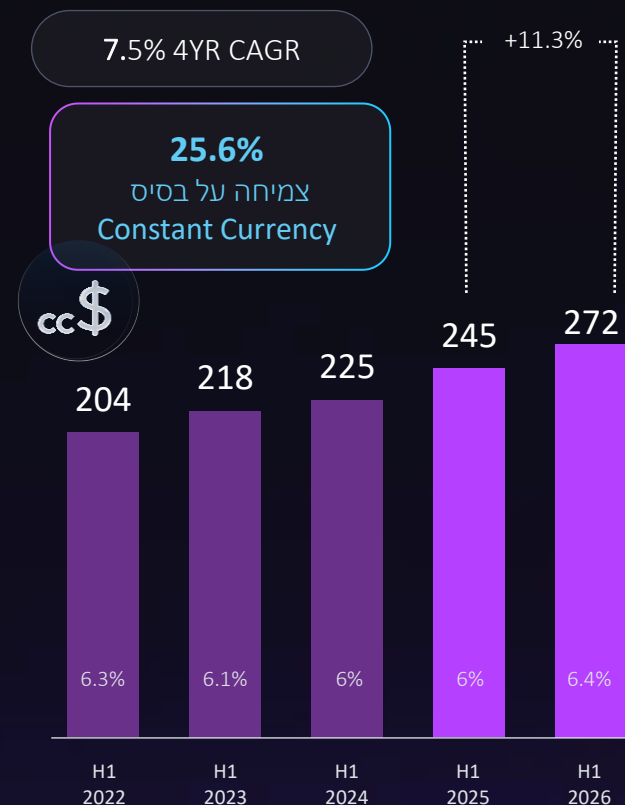
הכנסות



רווח לבעלי מניות (*)

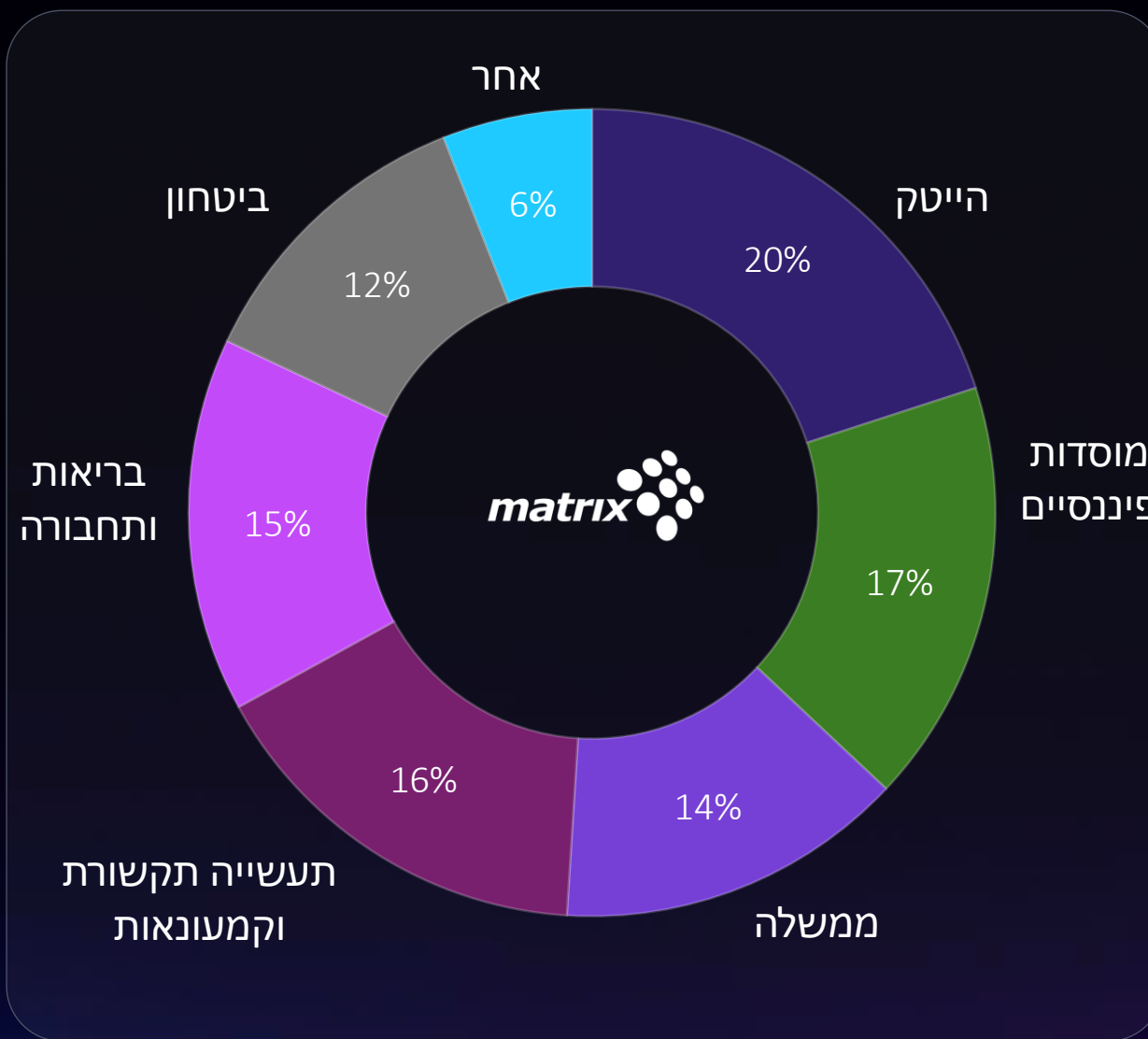


רווח נקי



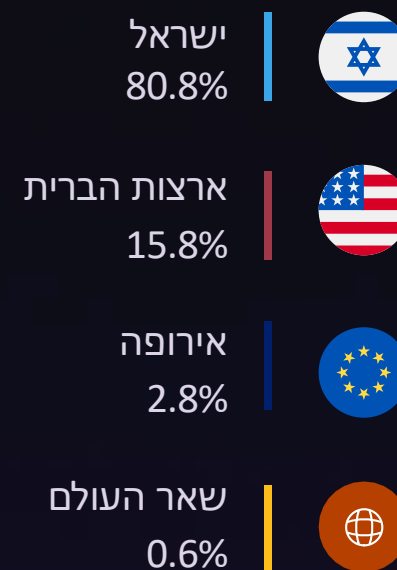
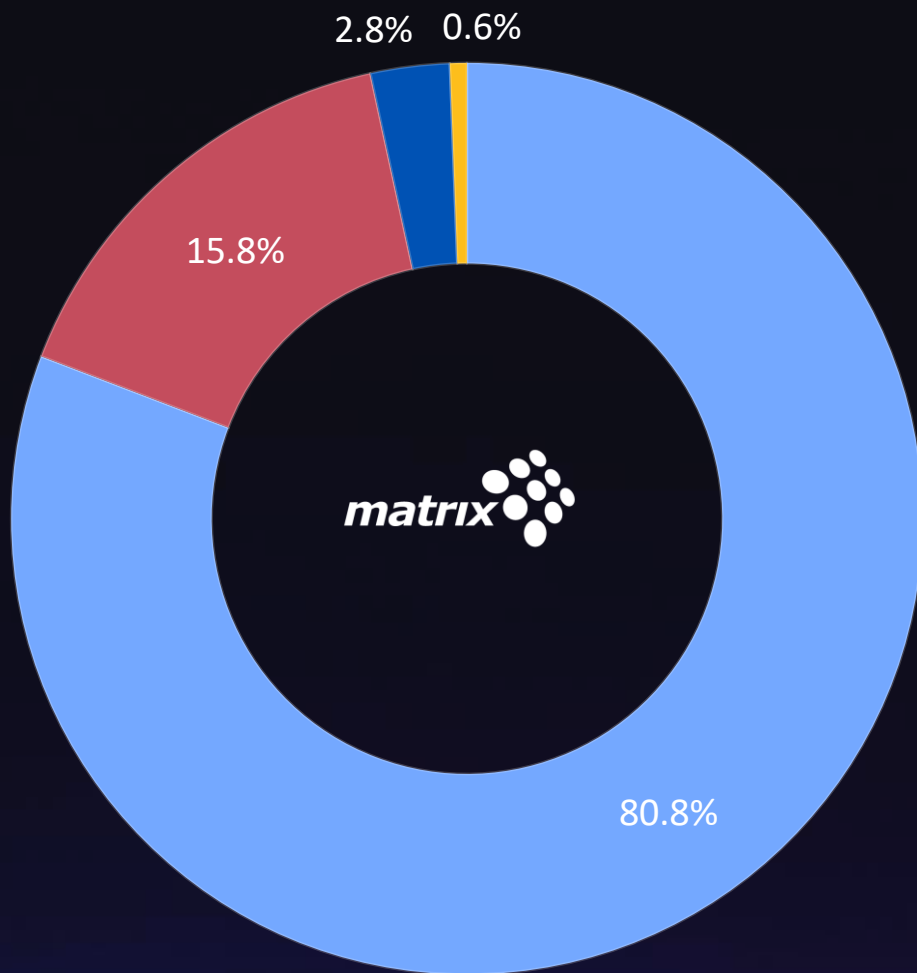
(*) רווח לבעלי מניות - עד למועד רכישת מג'יק, כולל את רווחי מג'יק לפי שיעור החזקה של פרומולה במג'יק (כ-46.7%), לפני העסקה. לאחר העסקה (בה רכשה מטריקס את מלוא מניות מג'יק) - כולל את רווחי מג'יק לפי 100%.
על מנת ליצור בסיס השוואתי אחיד, תוקננו נתוני הרווח הנקי לבעלי מניות כאילו מג'יק אוחדה במלואה (100%) לאורך כל התקופות המוצגות

תחומי פעילות לקוחות בפריסה מאוזנת



על פי הכנסות לשנת 2025 מטריקס + מג'יק

פילוח הכנסות לפי גיאוגרפיה





ניתוח תוצאות מגזרי הפעילות

רבעון שני 2026

פתרונות ענן,
תשתיות מחשוב ומערכות
בישראל ובחו"ל

מכירה ושיווק של חומרה ותשתיות

פעילות ענן גלובאלית

מכירה ושיווק של
פתרונות טכנולוגיים
מתקדמים

פתרונות IT, מוצרים
ושירותי תוכנה בחו"ל

פתרונות GRC
(Governance, Risk & Compliance)
למוסדות פיננסיים

פתרונות ושירותי IT בחו"ל

מכירה ושיווק מוצרי תוכנה בחו"ל

Magic Core Business

פתרונות IT, מוצרים ושירותי תוכנה,
ייעוץ והנדסת מערכות בישראל

פתרונות ושירותי IT בישראל

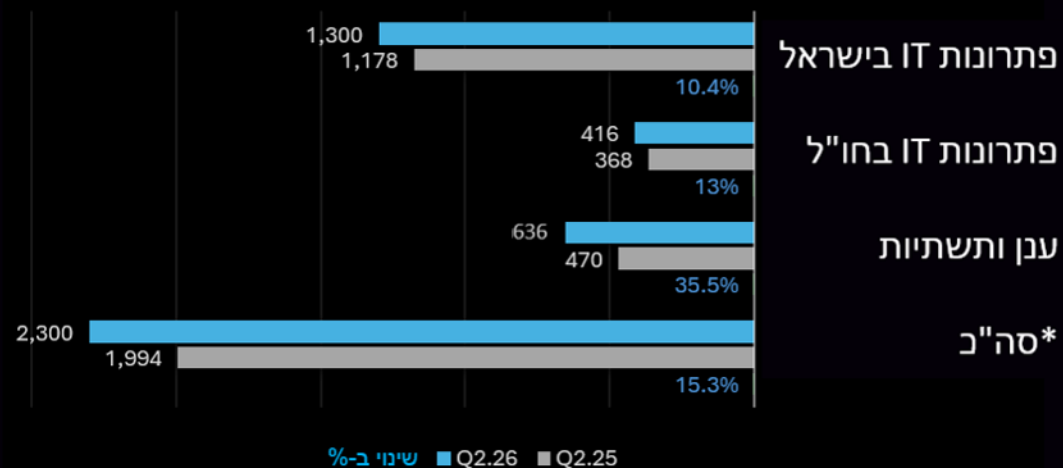
מכירה ושיווק מוצרי תוכנה בישראל

זרוע הבטחון

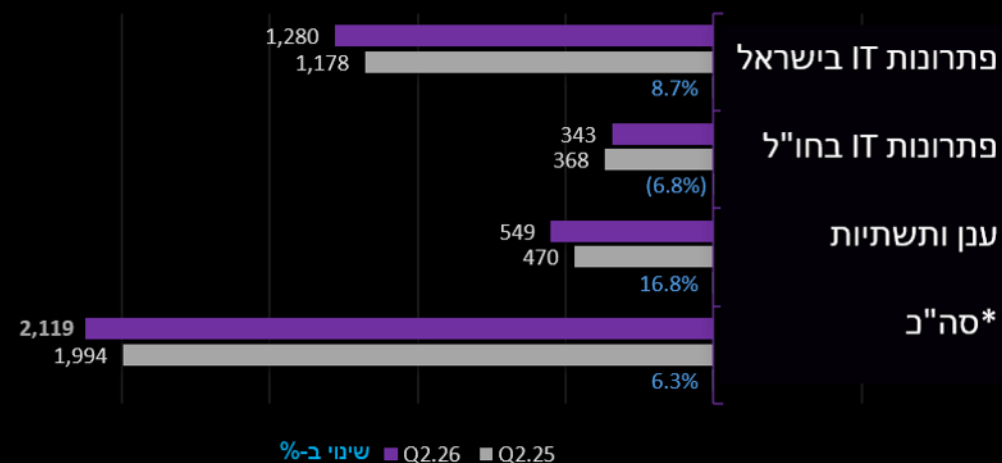
זרוע ההנדסה

שירותי BPO ו- Call Center

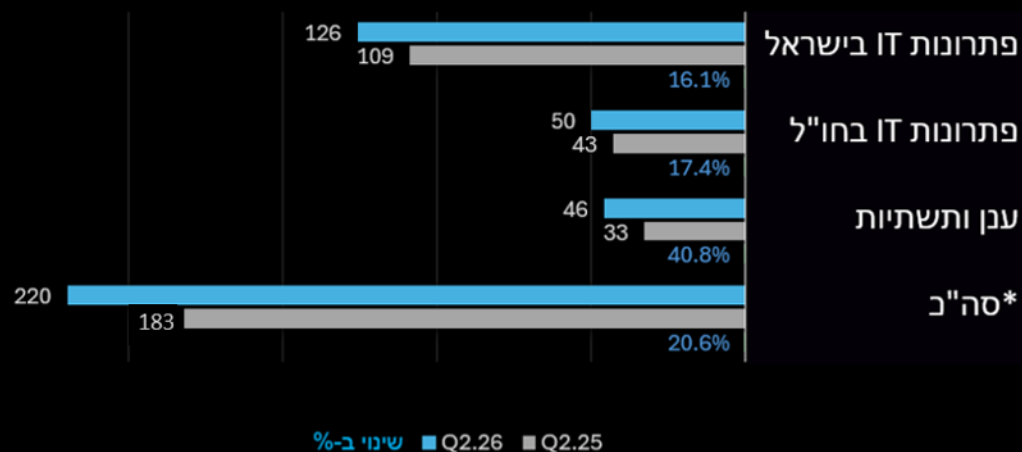
הכנסות על בסיס Constant Currency



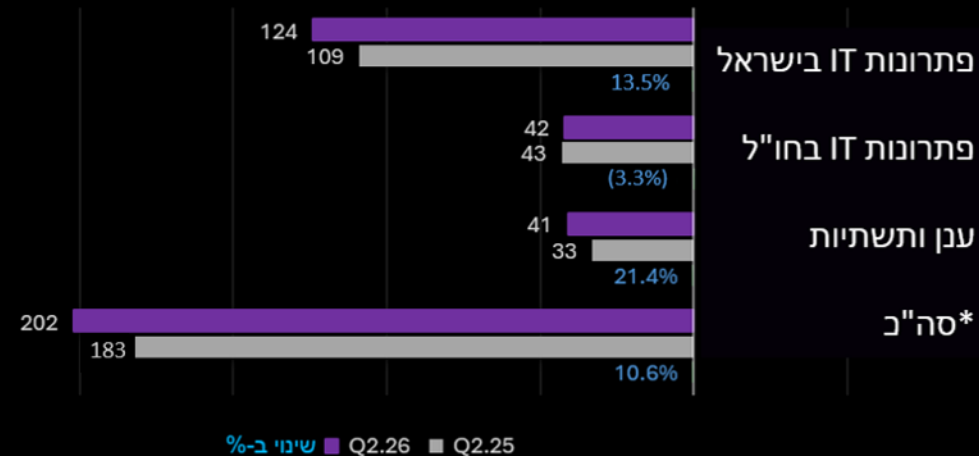
הכנסות מדווחות



רווח תפעולי על בסיס Constant Currency



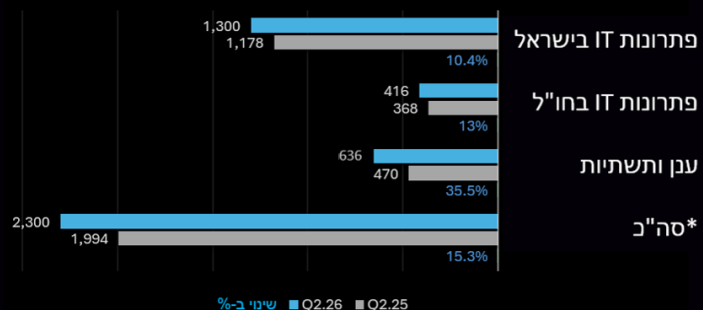
רווח תפעולי מדווח



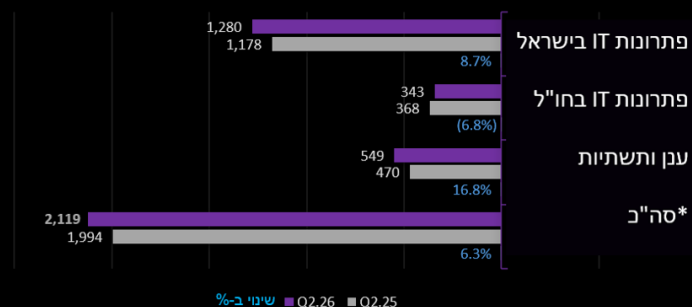
*סה"כ הכנסות כולל התאמות בין מגזרים

פתרונות IT - מוצרים, שירותי תכנה, ייעוץ והנדסת מערכות בישראל

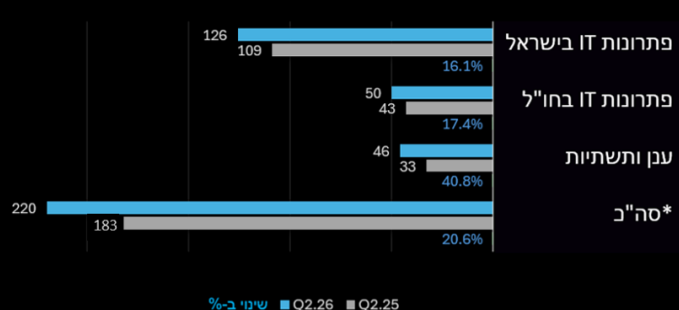
הכנסות על בסיס Constant Currency



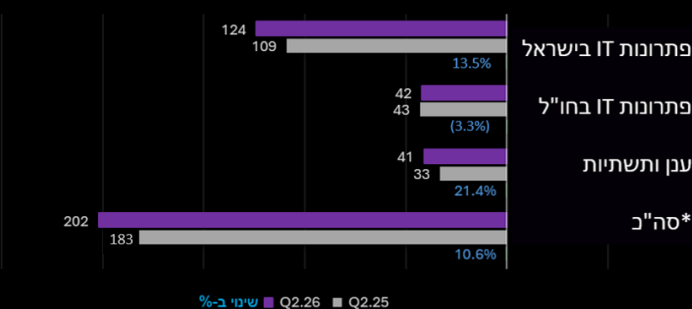
הכנסות מדווחות



רווח תפעולי על בסיס Constant Currency



רווח תפעולי מדווח



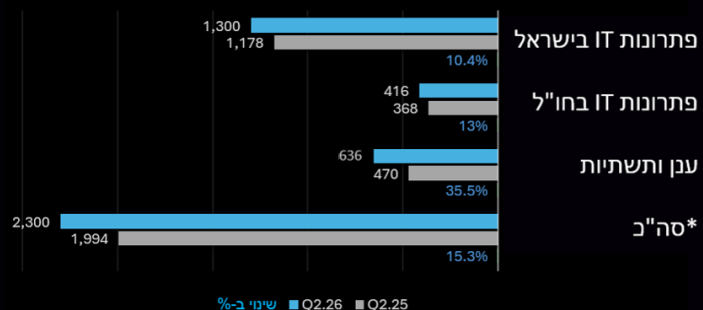
הפעילות בישראל הושפעה מהמצב המיוחד במשק על רקע המשך המלחמה מול איראן בתחילת הרבעון (עד 8.4) ומקיטון במספר ימי העבודה ברבעון לעומת הרבעון המקביל (פסח).

העלייה בתוצאות המגזר נובעת בעיקר מעלייה אורגנית בהיקפי הפעילות בתחומי הדאטה, ה-AI, הביטחון ומערכות הליבה תוצאות פעילות מכירה ושיווק מוצרי תוכנה, הנכללת במגזר זה, הושפעו לרעה משחיקת שער הדולר.

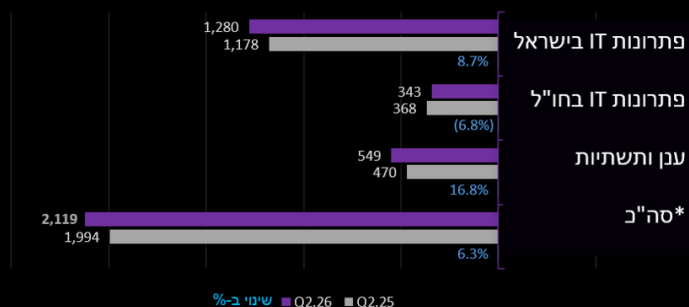
העלייה בשיעור הרווחיות מ-9.3% ל-9.7% מיוחסת בעיקר לשינוי בתמהיל עסקאות ולהמשך צעדי התייעלות תפעולית בחברה.

פתרונות IT - מוצרים ושירותי תוכנה בחו"ל

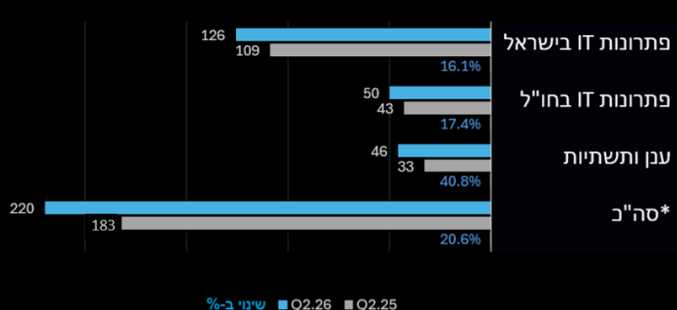
הכנסות על בסיס Constant Currency



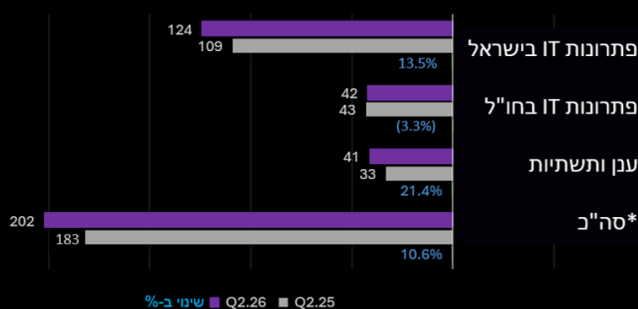
הכנסות מדווחות



רווח תפעולי על בסיס Constant Currency



רווח תפעולי מדווח

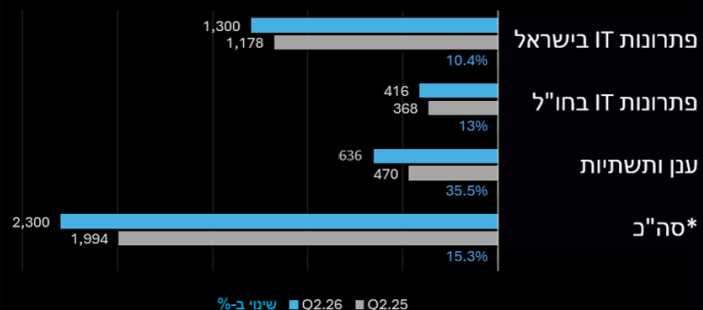


תוצאות המגזר הושפעו משחיקת שער הדולר. העלייה בהכנסות וברווח התפעולי על בסיס CC נבעה מצמיחה בהיקפי הפעילות של המגזר, בדגש על פעילות ה-GRC למוסדות פיננסיים בחו"ל ופעילות Data & AI.

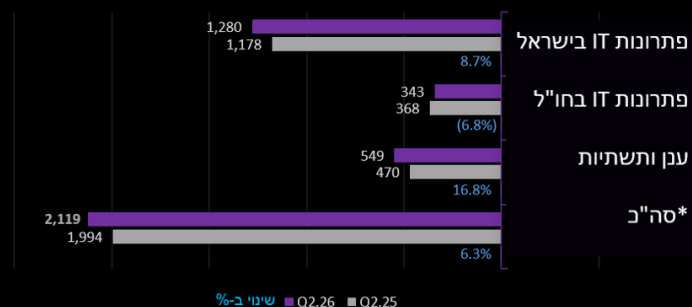
העלייה בשיעור הרווח מ-11.7% ל-12.2% מיוחסת בעיקר לשינוי בתמהיל עסקאות ולהמשך צעדי התייעלות תפעולית בחברה לאחר המיזוג.

פתרונות ענן, תשתיות מחשוב ומערכות בישראל ובחו"ל

הכנסות על בסיס Constant Currency



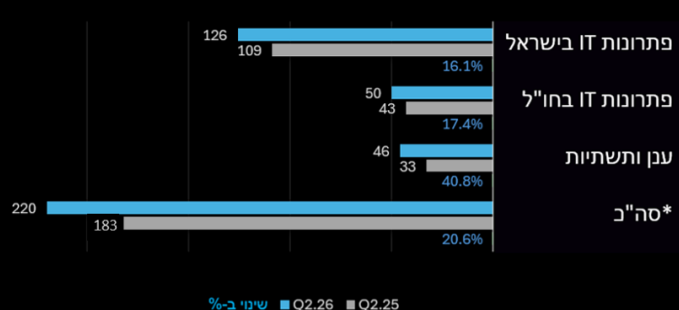
הכנסות מדווחות



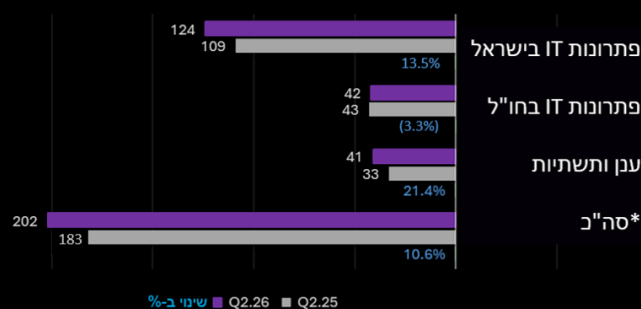
תוצאות המגזר הושפעו משחיקת שער הדולר בדגש על פעילות הענן ושיווק ומכירה של חומרה ותשתיות מחשוב.

העלייה בהכנסות וברווח התפעולי נובעת בעיקר מעלייה בפעילות הענן.

רווח תפעולי על בסיס Constant Currency



רווח תפעולי מדווח



העלייה קווצזה בחלקה ע"י ירידה בהיקף הפעילות בתחום שיווק, הטמעה ותמיכה של פתרונות טכנולוגיים, המאופיינת בשיעורי רווחיות גבוהים יותר.

שיעור הרווח התפעולי עלה מ-7% ל-7.3%



צמיחה



Revenue Growth

LAST ANNUAL VALUE

₪6.2B

3 YEARS CAGR

10.1%

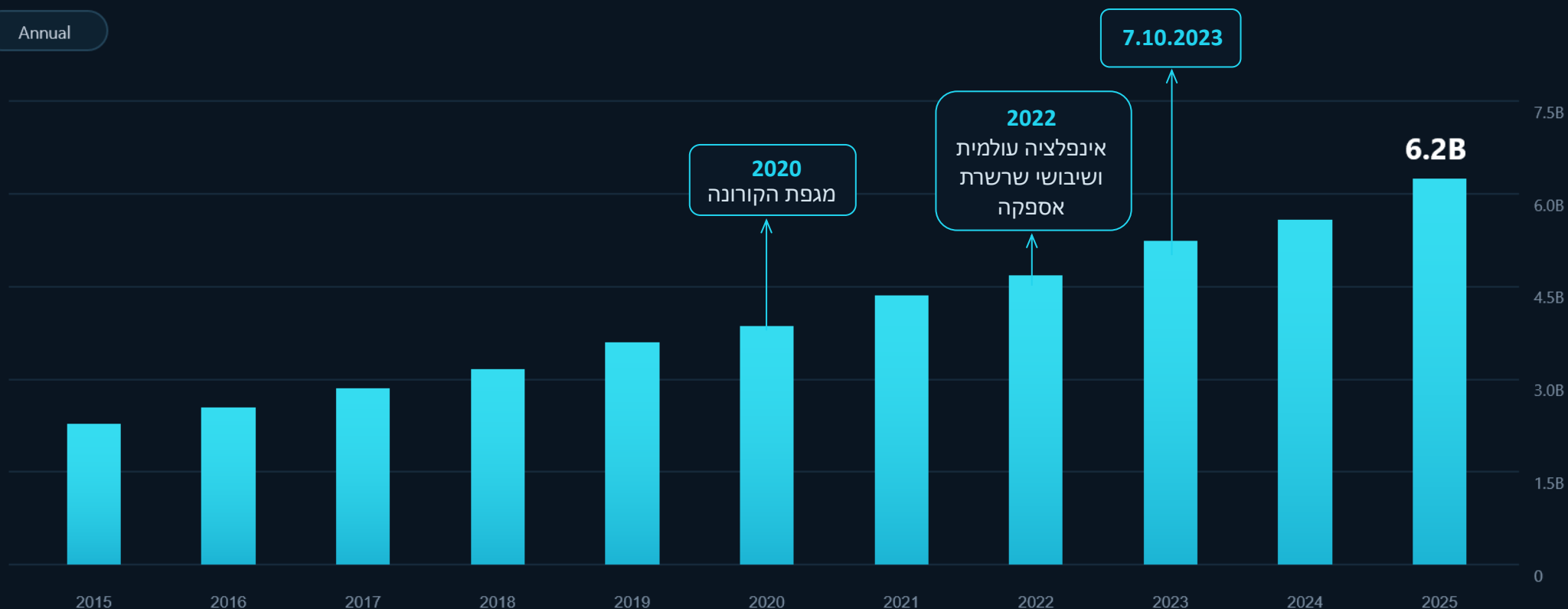
5 YEARS CAGR

10.1%

10 YEARS CAGR

10.6%

Annual



* Matrix results stand alone



Operating Profit Growth

LAST ANNUAL VALUE

₪522.1M

3 YEARS CAGR

14.2%

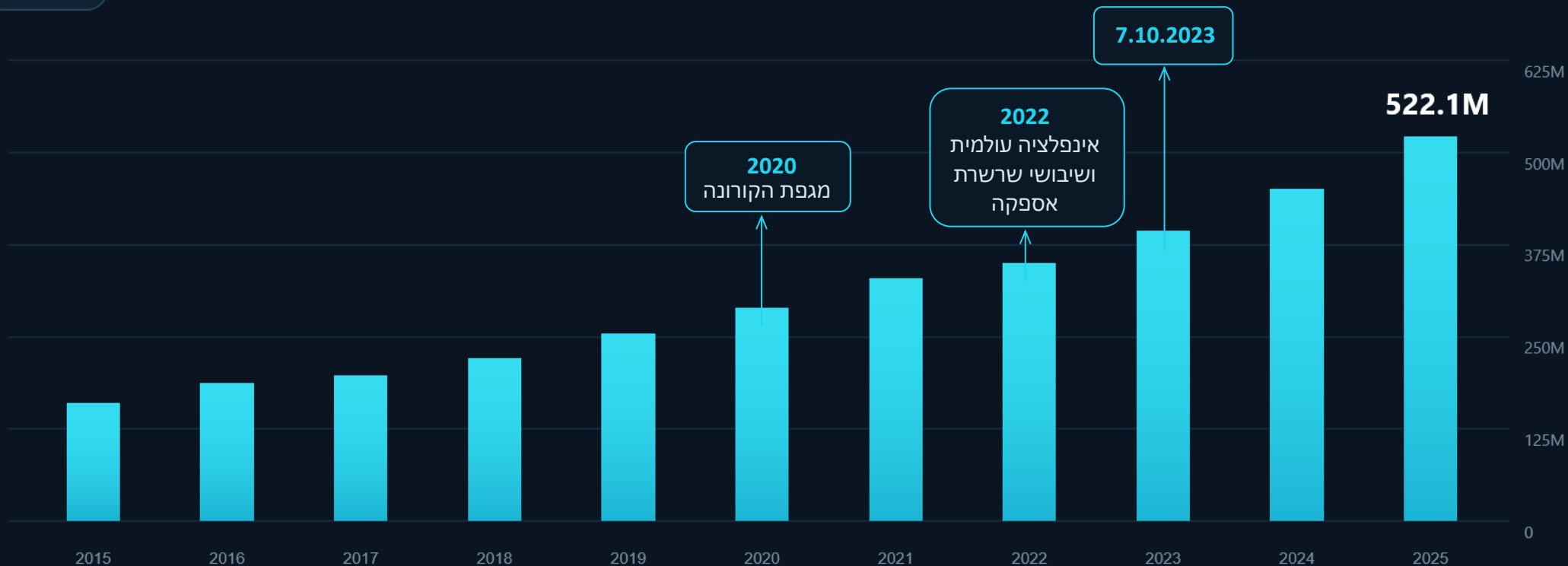
5 YEARS CAGR

12.5%

10 YEARS CAGR

12.5%

Annual



* Matrix results stand alone



Net Profit Growth

LAST ANNUAL VALUE

₪330.3M

3 YEARS CAGR

12.4%

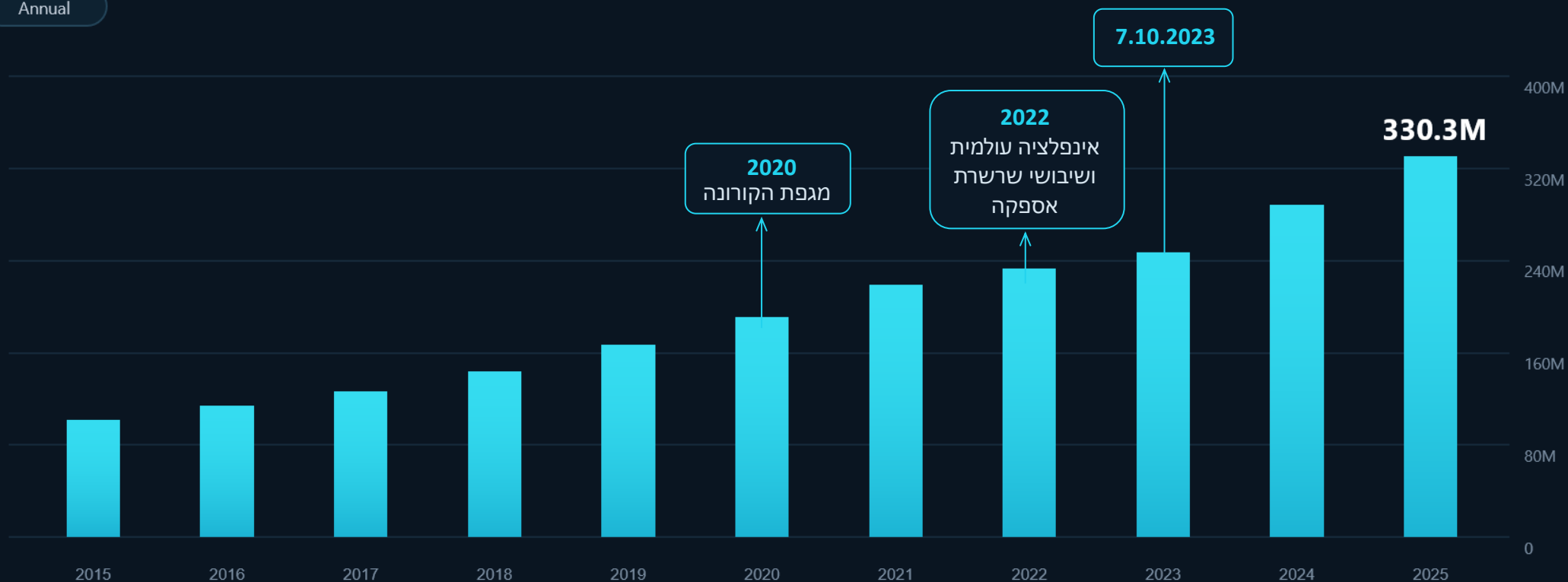
5 YEARS CAGR

11.6%

10 YEARS CAGR

12.5%

Annual



* Matrix results stand alone



Post Magic Merger

Matrix, Post Magic Merger – Highlights

- A leap for Matrix in **geographic expansion and diversity**. Mainly, strengthening U.S. operations as a strategic target market.
- **Meaningful scale**, with \$2bn combined revenue, +15,000 FTEs and combined market cap of \$3.1bn.
- **Value creation** driven by cross selling synergies and cross-sharing technological and operational know-how. (**A¹D²C³**)
- Significant **improvement in profit margins** – Magic's operating margin of +11% is 3% higher than Matrix'.
- **Further strengthening combined balance sheet** - Magic's strong balance sheet (net cash balances); All stock deal avoids financing costs and M&A amortization.

Paving the way for accelerated growth ahead...

One Of The Largest Listed IT Services Firms By Market Cap

U.S. Listed IT Services

Rank		Market Cap (\$mm)
1	 accenture	\$108.240
2	 Infosys	49,060
3	 cognizant	26,480
4	 wipro	19,240
5	 CGI	15,290
6	 <epam>	5,190
7	 kyndryl	3,040
8	 matrix + magic	2,740
9	 DXC TECHNOLOGY	1,780
10	 Globant	1,660
11	 Grid Dynamics	640
12	 endava	160

European Listed IT Services

Rank		Market Cap (€mm)
1	 Capgemini	€18,000
2	 indra	11,290
3	 sopra steria	3,640
4	 matrix + magic	2,408
5	 netcompany	1,835
6	 kainos	£1,080
7	 nagarro	965
8	 NEURONES Aussi loin que vous voudrez...*	934
9	 aubay	725
10	 Atos	573



Revenue Growth

LAST QUARTERLY VALUE

₪2.1B

3 YEARS CAGR

18.1%

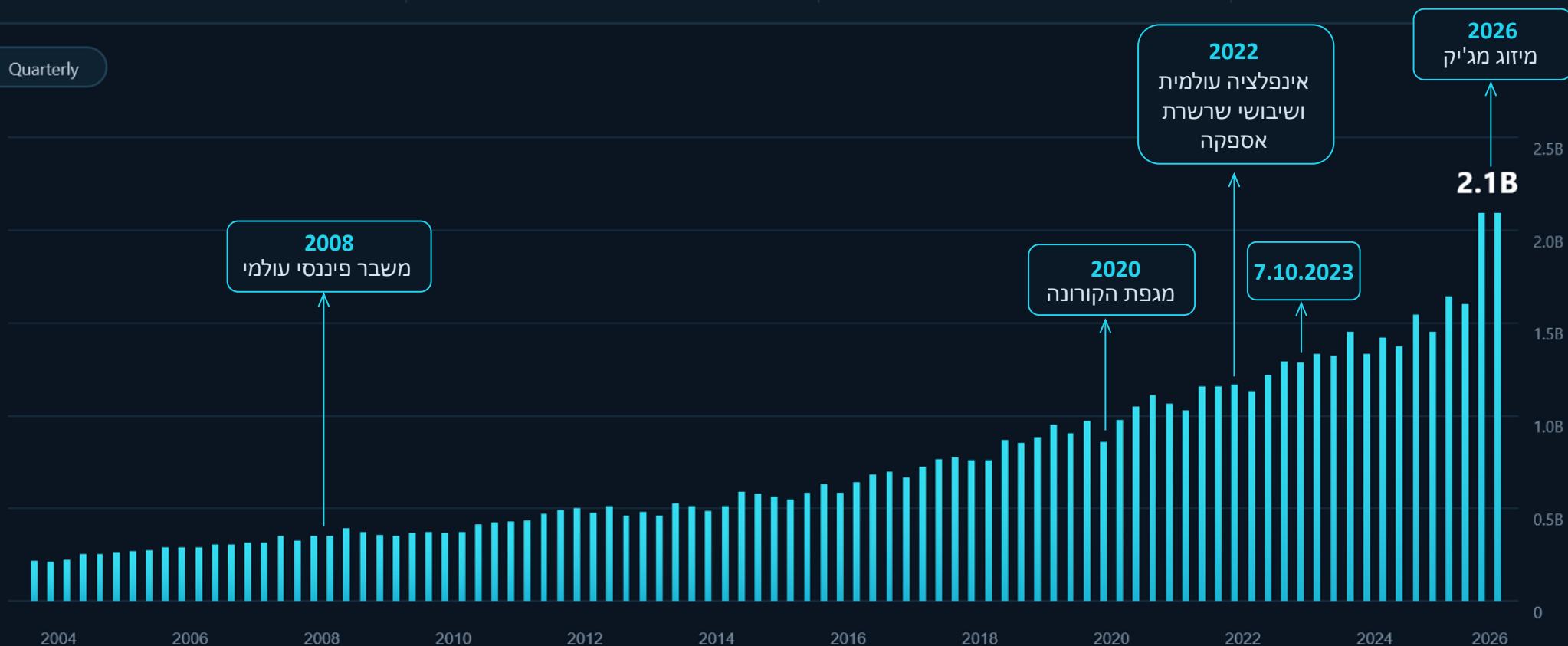
5 YEARS CAGR

14.8%

10 YEARS CAGR

13.7%

Quarterly



*החל מ-Q1 2026 תוצאות מאוחדות עם מג'יק



Operating Profit Growth

LAST QUARTERLY VALUE

₪202.2M

3 YEARS CAGR

27.5%

5 YEARS CAGR

19.7%

10 YEARS CAGR

17.5%

Quarterly



*החל מ-Q1 2026 תוצאות מאוחדות עם מג'יק

Net Profit Growth

LAST QUARTERLY VALUE

135.4M

3 YEARS CAGR

29.2%

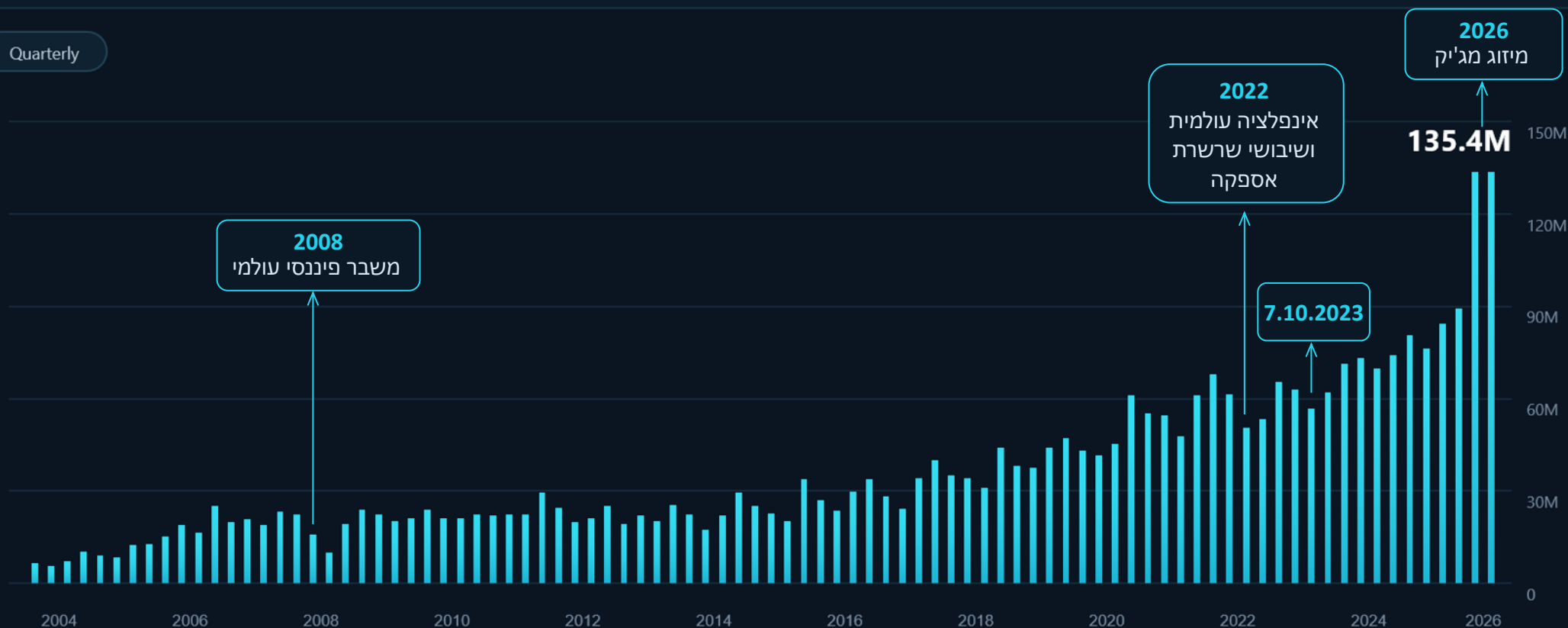
5 YEARS CAGR

19.9%

10 YEARS CAGR

19.1%

Quarterly



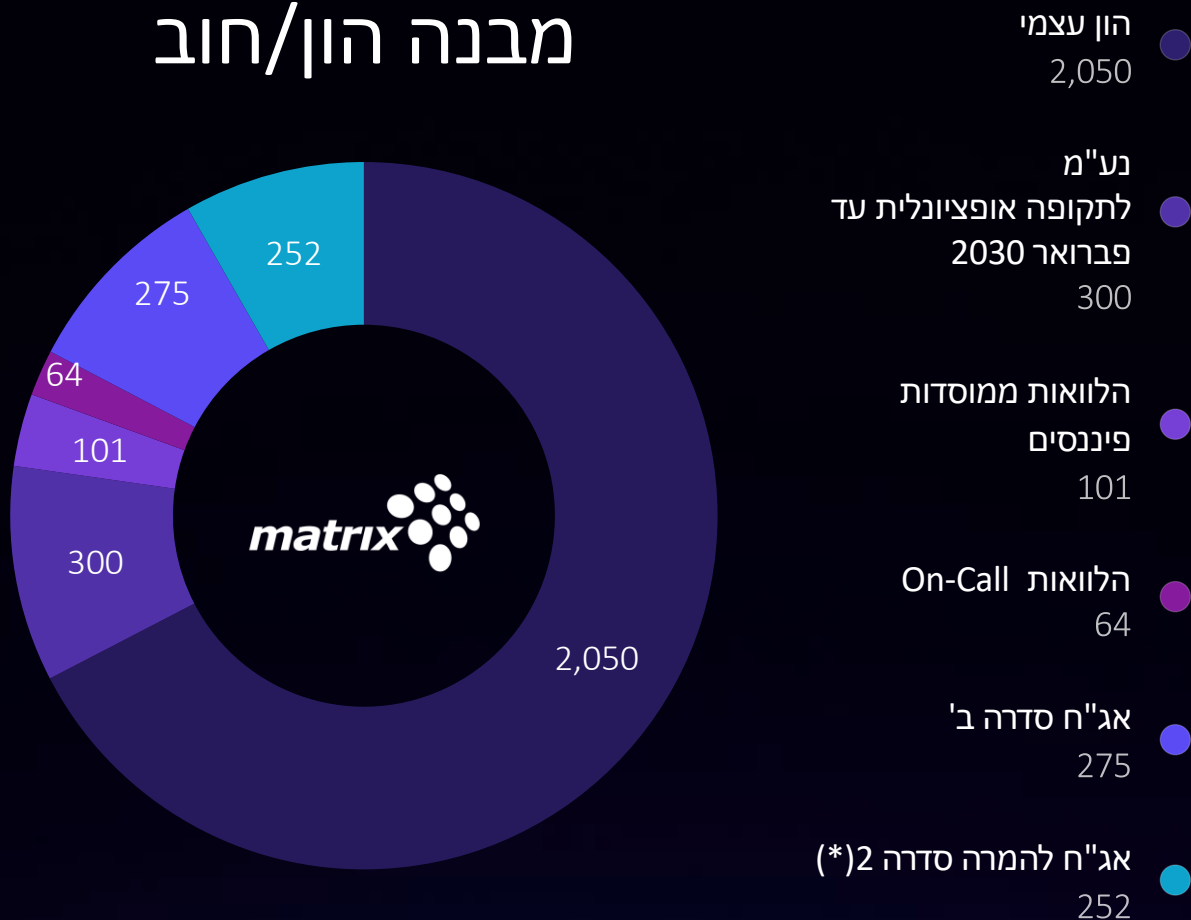
*החל מ-Q1 2026 תוצאות מאוחדות עם מג'יק



מדדים פיננסים

שינוי	H1 2025	H1 2026	שינוי	Q2 2025	Q2 2026	
(3,101)	18,826	15,725	(1,955)	9,044	7,089	ריבית, עמלות ואחרות (נטו)
6,677	8,640	15,317	2,368	8,898	11,266	הפרשי שער
395	18,867	19,262	305	7,865	8,170	הוצאות מימון חשבונאיות
3,971	46,333	50,304	718	25,807	26,525	סך הוצאות מימון (נטו)

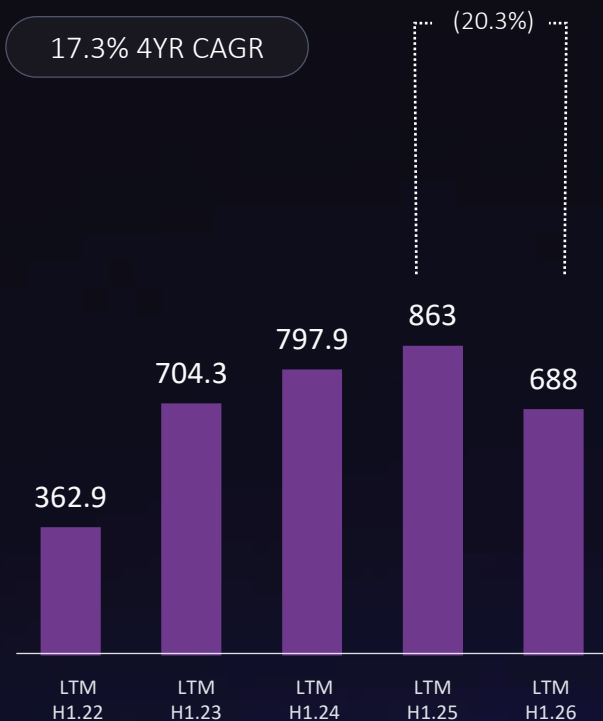
מבנה הון/חוב



	31.12.25	30.06.26	
הון עצמי	2,107	2,050	
% מסך המאזן	33.3%	32.7%	
חוב פיננסי ברוטו	981	992	
חוב פיננסי נטו (מזומן נטו)	(226)	239	
יחס שוטף	1.2	1.2	
שיעור חוב פיננסי (מזומן נטו) לסך מאזן	(3.6%)	3.8%	
שיעור חוב פיננסי (מזומן נטו) ל- EBITDA LTM	(0.23)	0.23	

(*) אג"ח להמרה סדרה 2 - בסך כ-300 מיליון ₪, לתקופה של 5 שנים, בריבית שנתית 0.5%. ההתחייבות בגין האג"ח להמרה נמדדת בספרים לפי שיטת הריבית האפקטיבית.

תזרים מפעילות שוטפת - LTM



תזרים מפעילות שוטפת

• Q2 - תזרים שלילי של כ- 23.1 מיליון ש"ח, ביחס לתזרים חיובי של כ- 145.2 מיליון ש"ח ברבעון המקביל.

• H1 - תזרים שלילי של כ- 146.3 מיליון ש"ח, ביחס לתזרים חיובי של כ- 213.7 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה.

הירידה בתזרים נובעת משינויים בהון חוזר - בעיקר עקב עסקת ניכיון לקוחות שבוצעה ב-Q4.25 בסך כ- 260 מיליון ש"ח, ועליה בלקוחות שוטפים (ללא פיגור), בין היתר, בפעילות הענן והבטחון.

31.12.25	30.06.26	
1,207	753	מזומנים ושווי מזומנים
1,235	1,398	מסגרות בלתי מנוצלות
2,442	2,151	סה"כ אמצעים נזילים

דירוג אשראי Aa2.il (אופק יציב)
לאחר העלאת דירוג האשראי על ידי מדרוג
במרץ 2026

מטריקס שומרת על מדיניות הדיבידנד הרגילה:
חלוקת עד 75% מהרווח לבעלי המניות של החברה

דיבידנד ל- Q2 2026

מיליון
ש"ח **91.6**

0.99 ש"ח
למניה

תשואת דיבידנד ~4.5%

*על בסיס דיבידנד H1.26



AI

הדו-קוטביות של AI בפיתוח: קיצוץ עלויות מול ריבוי פרויקטים





מסוס... לרכב אוטונומי





מסוס... למע' תחבורה אוטונומית

TRAFFIC MANAGEMENT CENTER



AI ANALYTICS



TRAFFIC FLOW



PREDICTIVE
MODELING



INCIDENT
DETECTION



WEATHER SENSOR



COMMUNICATIONS
NETWORK



ND MAPS &
REAL-TIME DATA

GNSS / GPS



CENTRAL CONTROL SYSTEM
AI-POWERED TRAFFIC MANAGEMENT

SMART TRAFFIC LIGHTS

- ADAPTIVE SIGNAL CONTROL
- PRIORITY MANAGEMENT
- PEDESTRIAN SAFETY



V2I

V2X

V2I

V2V

V2V

SENSOR SUITE

- LIDAR
- RADAR
- CAMERAS
- ULTRASONIC
- IMU/GPS



OBJECT DETECTION



VEHICLES PEDESTRIANS



CYCLISTS



OBSTACLES



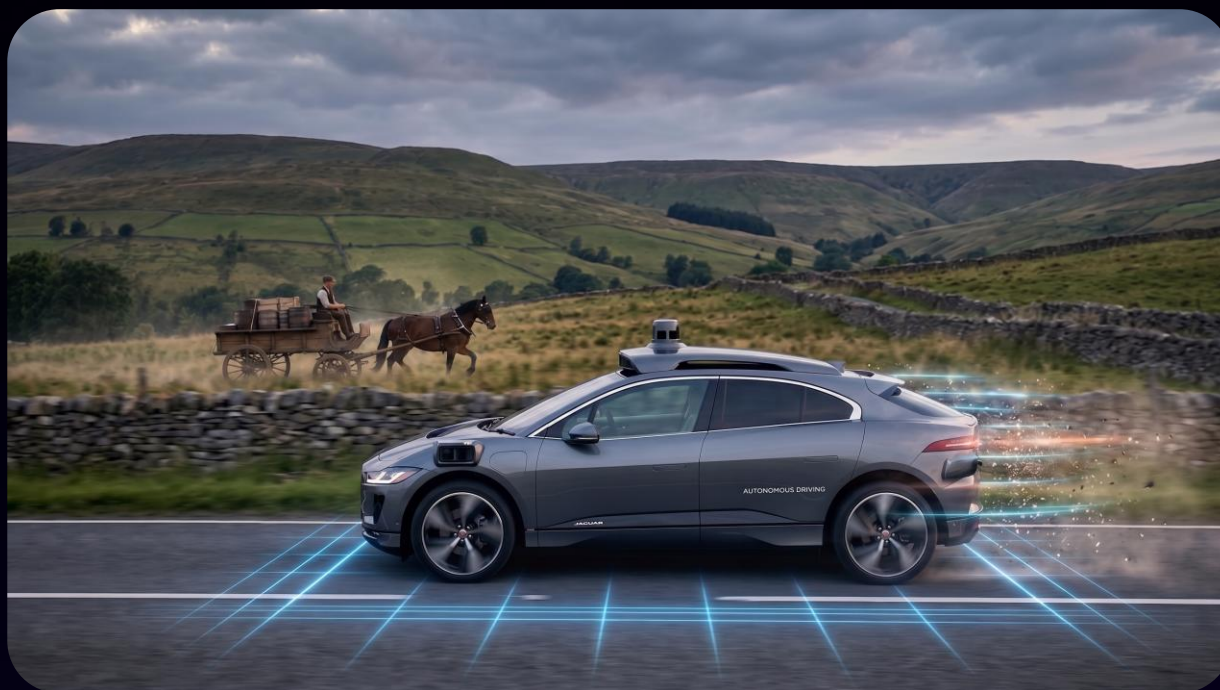
V2V COMMUNICATION

Vehicle to Vehicle
communication for
safety and coordination



ROAD & ENVIRONMENT SENSORS

- ROAD CONDITIONS
- VISIBILITY
- TEMPERATURE
- AIR QUALITY



מהפכת ה-AI הארגונית אינה "עוד כלי" אלא טרנספורמציה לסביבת עבודה מעורבת, אוטונומית, מדידה, נשלטת ומנוהלת.

תזה מרכזית: הארגון שינצח אינו זה שרכש מודל, אלא זה שיישם סביבת AI מלאה - תשתית, דאטה, אבטחה, רגולציה, אורקסטרציה, הדרכה וניטור ROI יומיומי.

ומטריקס היא זו שבונה ומספקת את כל רכיבי התשתית של המהפכה

המעבר לרכב לא היה קל, הוא חייב כבישים, דלק, רישוי, ביטוח ומוסכים. ובכל זאת, המעבר לרכב אוטונומי מספק קפיצת מדרגה גדולה עוד יותר

מי מחזיק בהגה?

רכב אוטונומי

מי מחליט? מכונה
סוכני AI

כאן נולדת התעשייה
החדשה

רכב

מי מחליט? אדם
מערכות מידע מסורתיות,
ענן ו-AI בעוזר

סוס

מי מחליט? אדם
תהליך ידני



המעבר לרכב אוטונומי משנה את השליטה ובעקבות כך את האקו-סיסטם של התעשייה

שלוש שאלות שלא היו קיימות קודם, וכל אחת מהן היא קו שירותים ומוצרי תכנה חדשים עבור מטריקס

מי לוקח פיקוד כשצריך?

המערכת לא יודעת לומר:
"אני לא בטוח"

מסלול הסלמה לאדם

מי בודק שזה עדיין נכון?

מודל לא מתקלקל
בפתאומיות,
הוא נסחף בהדרגה

ניטור ובדיקות שוטפות

מי אחראי כשזה טועה?

עד היום העובד.
מעבשיו - הארגון

ממשל, תיעוד, יכולת ניטור

ברכב האוטונומי אלו: הרגולטור, מרכז הבקרה ונהג הבטיחות המרוחק.
בארגון אלו: השירותים שמישהו צריך לספק.



מנוע הצמיחה למטריקס: כל תהליך שבו המערכת מחליטה, מוסיף שלושה סוגים של שירותים: ממשל, ניטור והסלמה.
לא מסתיים במסירה אלא בחוזה שירות המעביר את הקשר ה- CIO גם ליועץ המשפטי ולבקר הפנימי

הכביש המעורב: סוכנים לצד מערכות ליבה

האתגר אינו אוטונומיה מלאה, אלא עשרים שנים של תנועה מעורבת על אותו כביש

החוליה האיטית קובעת

תהליך מעורב רץ במהירות של הרכיב האיטי שבו כדי להשיג ROI יש לבצע גם עבודת תהליך, לא רק מודל.

צריך התאמות בשני הצדדים

נדרשת מודרניזציה של מערכות קיימות כדי שיוכלו לשלב AI ובמקביל, תהליכים אג'נטיים שיועילים להפעיל יכולות ליבה

מספר התפרים גדל

כל סוכן חדש נוגע ב- ERP, CRM, הרשאות, דאטה ותהליך אנושי, היקף האינטגרציה גדל, לא קטן!

מערכות מידע ישנות, תהליכים ידניים, עובדים, בוטים, סוכני AI ורגולציה, כולם על אותו כביש, ולאורך שנים.



מנוע הצמיחה למטריקס: תקופת המעבר יוצרת ביקוש רציף, לא חד-פעמי.

אינטגרציה, הרשאות, ניטור, API Management, Identity, סייבר, Data Governance, ו- Human-in-the-loop הופכים לשירות מתמשך. זו התשובה הישירה לחשש ש- AI מיותר אינטגרטורים

תאונות מסוג חדש: הסיכון לא נעלם, הוא משתנה

הרכב האוטונומי לא יצר תאונות. הוא יצר סוגים חדשים של תאונות, ומהם נולדו תעשיות שלמות של בדיקות, ביטוח ובקרה.

הסיכון החדש	למה הוא שונה במהות	קו השירות שנפתח
כשל שיטתי	מודל שגוי בכל המקרים בזמנית, בשקט	ניטור, rollback, בקרת גרסאות
תקיפה דרך הקלט	prompt injection והרעלת RAG לא פרצה בקוד	AI Red-teaming, אבטחת סוכנים
זהויות מכונה ללא בעלים	סוכן רץ על הרשאות של מפתח בלי תוקף ובלי מרשם	NHI, Identity, ניהול הרשאות
סוכני צללים	עובד בונה סוכן שקורא ממערכת ליבה, בלי ידיעת הארגון	גילוי, מדיניות, שער ארגוני
עלויות שמתפוצצות	עלות GPU inference נחשפת חודשים אחרי ההשקה	FinOps אופטימיזציה
פער אחריות משפטית	מי אחראי כשהסוכן טעה? הלקוח, היצרן או המטמיע?	GRC תיעוד, מוכנות לביקורת

EU AI Act • NIST AI RMF • ISO/IEC 42001

בדיוק כמו תקינת בטיחות ברכב, זו לא אפשרות, אלא תנאי כניסה לעיר.



מנוע הצמיחה למטריקס: רגולציה אינה עוד גזירה, זה התנאי ההכרחי להכנסת מערכות AI לארגון

כמו שאי אפשר להכניס רכב אוטונומי לעיר בלי תקינה, אי אפשר להכניס סוכנים לארגון פיננסי, בריאותי או ממשלתי בלי מערכות בקרה. וכל אחד מהסיכונים האלה מעלה את הדרג הרוכש ממערכות מידע להנהלה.

מודל השכבות: כך בונים ארגון שמסוגל לאמץ AI לאורך זמן

היתרון נמצא בשליטה בכל מחזור החיים: תשתית ← מוצרים ← סוכנים ← הטמעה ← ניטור.



ניטור מתמשך

אבטחת מידע, בטיחות, דיוק מודלים, מדידת ערך עסקי ו-ROI בפועל

הטמעות והדרכות

העברת ידע, שינוי תהליכים, ליווי משתמשים ומנהלים

ידע ארגוני

שיטות עבודה, קטלוגים, דאטה, מסמכים ותהליכים פנימיים

אורקסטרציה וסוכנים

יצירת סוכנים, workflows, תיאום בין מודלים ומערכות

מוצרי AI תומכים

פתרונות מדף, IP, אינטגרציות ומוצרי תשתית

Data / Cloud / Cyber

דאטה, ענן, אבטחת מידע GRC, וסייבר

תשתיות מחשוב

אחסון, GPU ותשתית תקשורת, רשת, ניטור, גיבוי וסביבות הרצה

מנוע הצמיחה למטריקס: אנחנו מובילי השוק בכל השכבות, מטריקס היא ספק הטכנולוגיה והשותף הטבעי לטרנספורמציה

כל שרשרת הערך תחת קורת גג אחת

שילוב בין תשתיות, מוצרי תוכנה, ענן, סייבר, דאטה, הכשרות, הטמעות ו- IP בתחום ה- AI

פיתוח מבוסס AI

לכל אורך מחזור החיים של הפיתוח: מאפיון עד בדיקות

מוצרי תוכנה

אינטגרציה, ניטור ושו"ב, פיתוח, כלי בדיקות

תשתיות

ענן, אחסון רשת, שרתים GPU

הטמעה והדרכה

שינוי ארגוני ויצירת ערך

סייבר וניהול סיכונים

מדיניות, אבטחה, ניטור, Responsible AI

Data & AI

סוכנים, RAG, הכנת התשתית, מודלים



מנוע הצמיחה למטריקס: היכולת לספק ללקוחות פתרון כולל מהווה יתרון ובידול משמעותי



תודה!
