Q3 2026

מפגש משקיעים

דוחות כספיים ליום 30.09.2026

Disclaimer

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

+50 אתרים
פריסה עולמית

1 מיליארד ₪
EBITDA FY2025

8.4 מיליארד ₪
הכנסות FY2025

+6,000
לקוחות

matrix

+17,000
מקצוענים

עשרות
פתרונות תוכנה קנייניים

Aa2.il
דירוג אשראי עם אופק יציב
לפי מדרוג (Moody's)

21
שנים ברציפות: חברת שירותי ה־IT
המובילה בישראל (STKI 2026)

100 Quarters of GROWTH and Shareholders RETURNS

≈20%

Net Profit CAGR

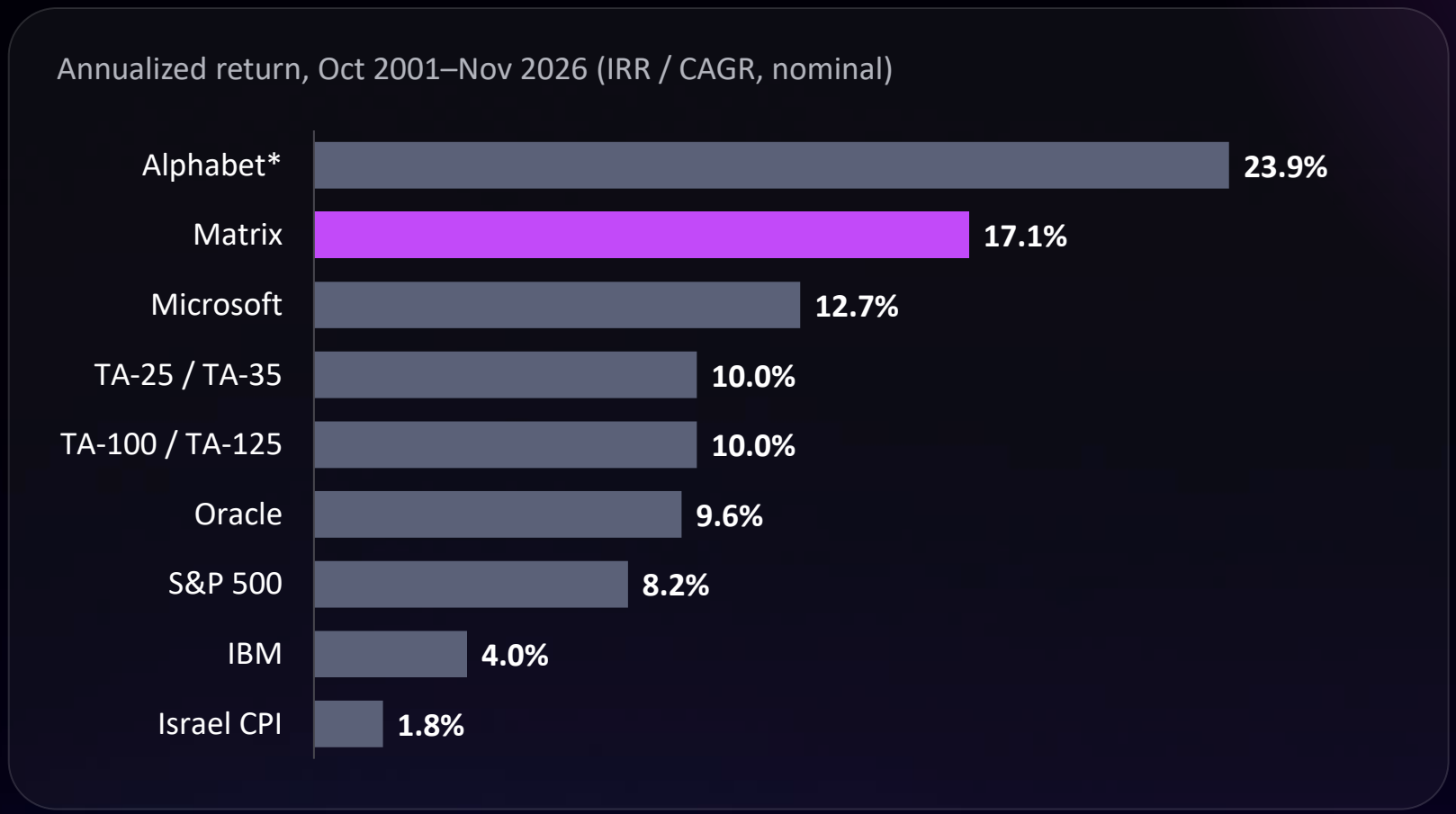
ILS 1.8m in Q4 2001
ILS 157m in Q3 2026

24.5%

Market Cap CAGR

ILS 168m initial market cap
ILS 10.5bn current market cap
ILS 2.5bn cumulative dividends

25 Years of Annualized Shareholder RETURNS



MATRIX

17.1%

Total return IRR

ILS 6 initial share price
ILS 114 current share price
ILS 37.53 cash dividends

12.5% annualized share-price growth only

Matrix: XIRR incl. cash dividends (ILS). US stocks & S&P 500: price CAGR excl. dividends (USD). TA indices: gross total return CAGR (ILS). CPI: annualized inflation. No FX or tax adjustment.
* Alphabet since 19 Aug 2004 only. Market prices: 13 Nov 2026. Matrix ending price of ILS 114 is the user's assumption.

הדגשים

מיזוג מג'יק

המיזוג עם מג'יק ממשיך להניב ערך עסקי ואסטרטגי (שיפור מרווחים, מוצרים חדשים, הרחבת מעגל הלקוחות, סינרגיות תפעוליות וגיאוגרפיות).

צמיחה ורווחיות

האצה בצמיחה האורגנית, שיפור רווחיות, **גידול ניכר ברווח לבעלי מניות החברה** ותזרים מזומנים חזק ברבעון – תוך שמירה על איתנות פיננסית.

פרויקטי AI

הרחבה ניכרת של מספר והיקף פרויקטי AI, ובראשם – **פרויקט ה־AI הגדול ביותר במגזר העסקי בישראל**.

מובילות בשוק

21 שנים ברצף מדורגים **#1 Top Vendor** בשירותי ערך מוסף בתחום ה־IT ע"י STKI ובעשרות קטגוריות מקצועיות, ובראשן AI.

פעילות גלובלית

הפעילות הגלובלית **צומחת בהתמדה** ומהווה עבורנו אוקיינוס כחול של ההזדמנויות.

גיוון מגזרי

פיזור סקטוריאלי מאוזן במגזרים הפיננסי, ממשלתי, ביטחוני, הייטק, בריאות, תחבורה, תקשורת, תעשייה וקמעונאות.

תחום הביטחון

המשך צמיחת פעילות במגזר **הביטחון במגוון תחומים, להיקפים משמעותיים**.

רכישות

המשך ביצוע **רכישות איכותיות**, בתחומי ערך צומחים

תוצאות שיא כל הזמנים ברבעון ובתקופה

צמיחה אורגנית דו־ספרתית

עלייה משמעותית ברווח התפעולי ובשיעורו

גידול חד ברווח הנקי וברווח לבעלי מניות החברה

תזרים מזומנים חזק ברבעון

דיבידנד שיא רבעוני

...על אף **שחיקת הדולר ב- 10.3% ברבעון**

תוצאות שיא כל הזמנים ברבעון ובתקופה

תוצאות שיא, צמיחה אורגנית דו־ספרתית, האצה ברווחיות, גידול חד ברווח בעלי מניות החברה ותזרים חזק ברבעון

2.36 מיליארד ₪
הכנסות ברבעון

+21.1%
צמיחת רווח תפעולי ברבעון במטבע קבוע*

+24.5%
צמיחה ברווח הנקי ברבעון

340 מיליון ₪
תזרים מפעילות שוטפת ברבעון

הישגים פיננסיים

מדד	רבעון שלישי 2026	תשעת החודשים הראשונים
הכנסות	**2.36 מיליארד ₪**	**6.61 מיליארד ₪**
צמיחה בהכנסות / במטבע קבוע	14% / 7.9%	13% / 5.6%
צמיחה אורגנית בהכנסות / במטבע קבוע	13.2% / 7.2%	12.5% / 5.1%
רווח תפעולי	**216.3 מיליון ₪**	**621.5 מיליון ₪**
צמיחה ברווח התפעולי / במטבע קבוע	21.1% / 14.4%	19.6% / 12.1%
צמיחה אורגנית ברווח התפעולי/ במטבע קבוע	18.9% / 12.2%	18.5% / 11%
רווח נקי	**157.5 מיליון ₪**	**429.8 מיליון ₪**
צמיחה ברווח הנקי / במטבע קבוע	29.6% / 24.5%	26.6% / 15.8%
רווח נקי המיוחס לבעלי המניות	**139.5 מיליון ₪**	**382.9 מיליון ₪**
צמיחה ברווח לבעלי מניות החברה	48.6%	38.4%

* ניתוח במטבע קבוע (Constant currency) מבטא את ביצועי החברה בניטרול השפעת שחיקת הדולר מול השקל, שכן כ־40% מהכנסות מטריקס הן דולריות.

תוצאות שיא כל הזמנים ברבעון ובתקופה

2.36 מיליארד ₪
הכנסות ברבעון

+21.1%
צמיחת רווח תפעולי ברבעון במטבע קבוע*

+24.5%
צמיחה ברווח הנקי ברבעון

340 מיליון ₪
תזרים מפעילות שוטפת ברבעון

הדגשים עסקיים ותפעוליים

צמיחה אורגנית איכותית
צמיחה דו־ספרתית בהכנסות וברווח התפעולי במטבע קבוע, גם ללא רכישות. הצמיחה ברווח התפעולי עולה על הצמיחה בהכנסות כפועל יוצא משיפור שולי הרווח.

שיפור בשיעור הרווחיות
שיעור הרווח התפעולי ברבעון עלה מ־**8.7%** ל־**9.2%**, ובתקופה מ־**8.9%** ל־**9.4%**.

היקף הפעילות הבינלאומית
הכנסות מחוץ לישראל: **437.4 מיליון ₪** ברבעון ו־**1.27 מיליארד ₪** בתקופה - המהווים **18.8%** מההכנסות.

שחיקת שער הדולר
כ־ **40%** מההכנסות נקובות בדולר - כ־**944 מיליון ₪** ברבעון. שחיקת הדולר בכ־**10.3%** ברבעון ובכ־**13.9%** בתקופה מדגישה את שיעור הצמיחה במטבע קבוע.

צמיחה ברווח הנקי לבעלי המניות
עלייה של כ־**49%** ברבעון וכ־**38%** בתקופה, בזכות שיפור תפעולי, ירידה בהוצאות המימון וגידול בחלק החברה ברווחי החברות המוחזקות.

פעילות IT בחו"ל
ברבעון: הכנסות **346.8 מיליון ₪** ורווח תפעולי **42.2 מיליון ₪**; צמיחה במטבע קבוע - **6.6%** ו־**13.1%** בהתאמה. בתקופה: הכנסות **1.03 מיליארד ₪ ורווח תפעולי 121.9 מיליון ₪**, צמיחה של **11.1%** ו־**18.1%** בהתאמה. שיעור הרווחיות עלה מ־**11.5%** ל־**12.2%**.

שיפור חד בשורת המימון
ירידה בהוצאות מימון בעיקר הודות לירידת שיעור הריבית המשוקללת על החוב הפיננסי של החברה וכן מעבר להכנסות FX ברבעון השלישי, לאור התחזקות הדולר בכ-2.9% במהלך הרבעון.

תזרים מזומנים חזק ברבעון
340 מיליון ₪ ברבעון, לעומת **196.8 מיליון ₪** אשתקד – גידול של כ־**73%** לעומת הרבעון המקביל (831 מיליון ₪ LTM).

ביצועי מגזרי הפעילות בישראל
שירותי IT בישראל: עלייה של **14.4%** ברווח התפעולי. ענן ותשתיות בישראל ובחו"ל: צמיחה של **45.8%** בהכנסות ו־**32.2%** ברווח התפעולי במטבע קבוע ברבעון.

איתנות פיננסית
מינוף נמוך, נגישות למקורות מימון ודירוג אשראי הגבוה בסקטור - **Aa2.il** באופק יציב.

השורה התחתונה
מטריקס מציגה האצה בצמיחה, שיפור ברווחיות, גידול משמעותי ברווח לבעלי המניות ותזרים מזומנים חזק ברבעון – תוך שמירה על איתנות פיננסית.

* ניתוח במטבע קבוע (Constant currency) מבטא את ביצועי החברה בניטרול השפעת שחיקת הדולר מול השקל, שכן כ־40% מהכנסות מטריקס הן דולריות.

דו"חות כספיים

30.09.2026

נתונים עיקריים מדוח רווח והפסד – Q3 2026 בהשוואה לרבעון המקביל

14% צמיחה על בסיס **Constant Currency**

21.1% צמיחה על בסיס **Constant Currency**

29.6% צמיחה על בסיס **Constant Currency**

עיקרי התוצאות (במיליוני ₪)	Q3 2026	Q3 2025	% צמיחה
הכנסות	**2,359**	**2,185**	**7.9%**
רווח גולמי	*418*	*390*	*7.2%*
הוצאות מו"פ, מכירה והנהלה וכלליות	*202*	*201*	*0.5%*
רווח תפעולי	**216**	**189**	**14.4%**
הוצאות מימון נטו	*10*	*24*	*(59.7%)*
מיסים על הכנסה	*48*	*38*	*26.3%*
רווח נקי	**158**	**127**	**24.5%**
רווח נקי לבעלי מניות החברה	**140**	**94**	**48.6%**
EBITDA	**278**	**257**	**8.4%**
שיעור רווח גולמי	17.7%	17.9%	
שיעור הוצ' מו"פ, מכירה והנה"כ	8.6%	9.2%	
שיעור רווח תפעולי	**9.2%**	8.7%	
שיעור EBITDA	**11.8%**	11.8%	
שיעור רווח נקי	**6.7%**	5.8%	

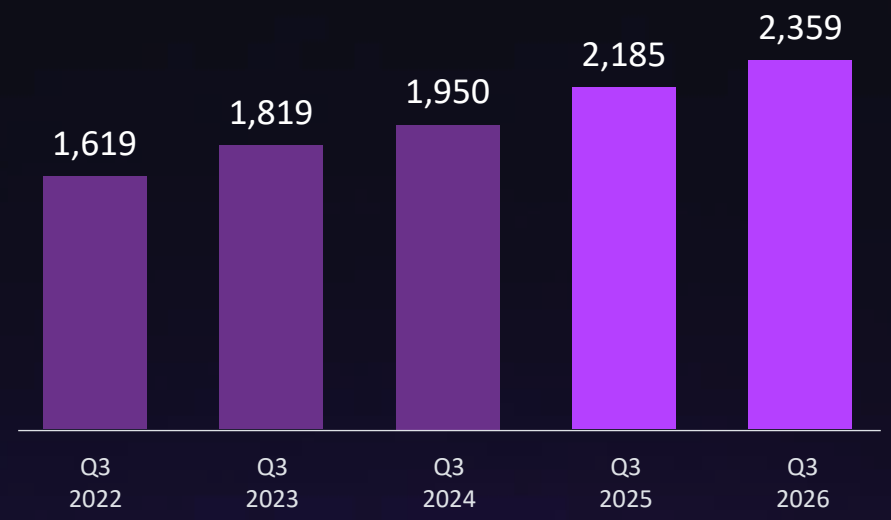
סיכום Q3 2026 (במיליוני ₪)

הכנסות

14%
צמיחה על בסיס
Constant Currency

7.9%+
לעומת Q3 2025

9.9%
4YR CAGR

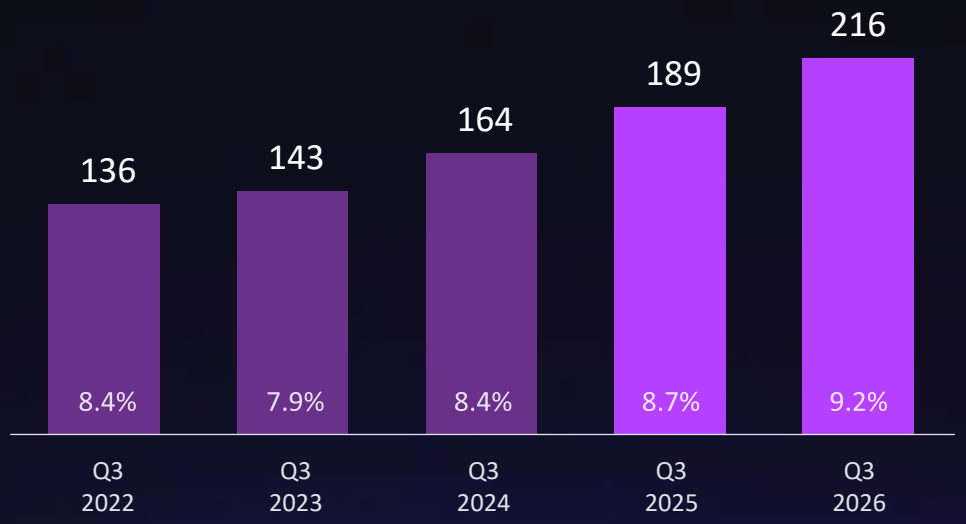


רווח תפעולי

21.1%
צמיחה על בסיס
Constant Currency

+14.4%
לעומת Q3 2025

12.2%
4YR CAGR



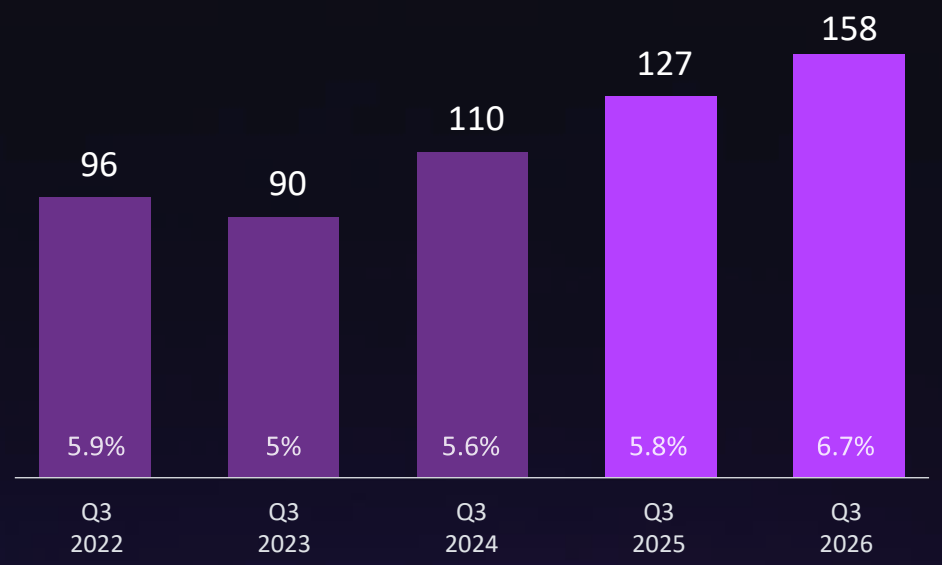
סיכום Q3 2026 (במיליוני ₪)

רווח נקי

13.3%
4YR CAGR

24.5%+
לעומת Q3 2025

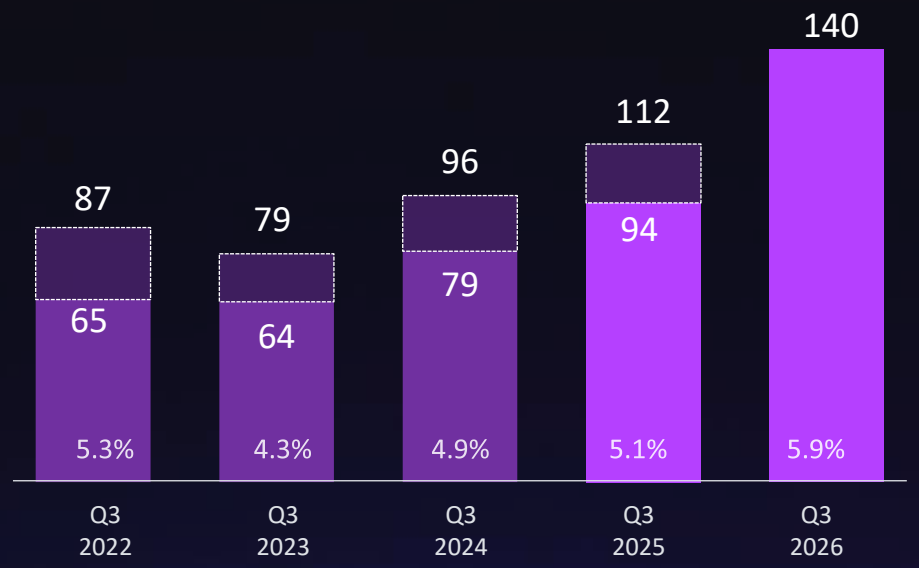
29.6%
צמיחה על בסיס
Constant Currency



רווח לבעלי מניות החברה (*)

12.7%
4YR CAGR

+25%(*)
לעומת Q3 2025



(*) רווח לבעלי מניות החברה - עד למועד רכישת מג'יק, כולל את רווחי מג'יק לפי שיעור החזקה של פורמולה 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 באילו מג'יק אוחדה במלואה (100%) לאורך כל התקופות המוצגות

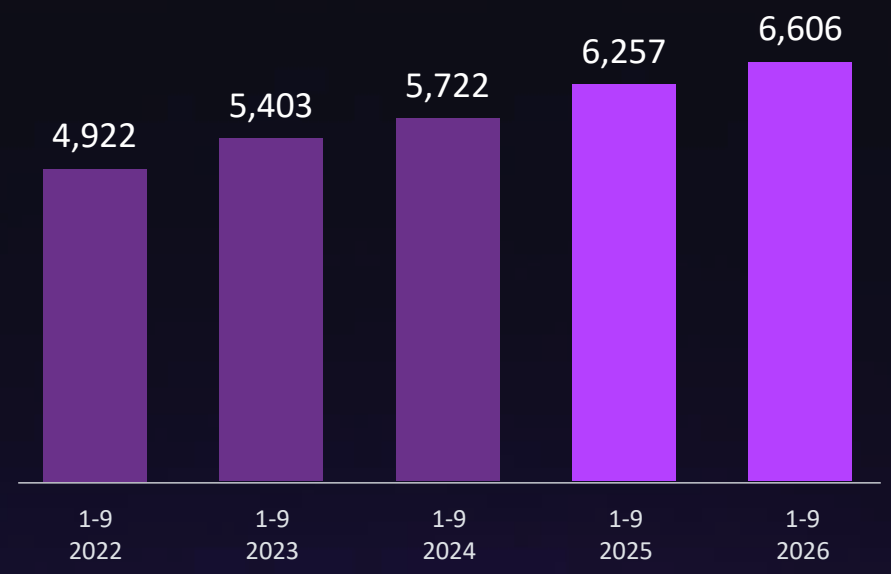
סיכום 1-9 2026 (במיליוני ₪)

הכנסות

13%
צמיחה על בסיס
Constant Currency

5.6%+
לעומת 1-9 2025

7.6%
4YR CAGR

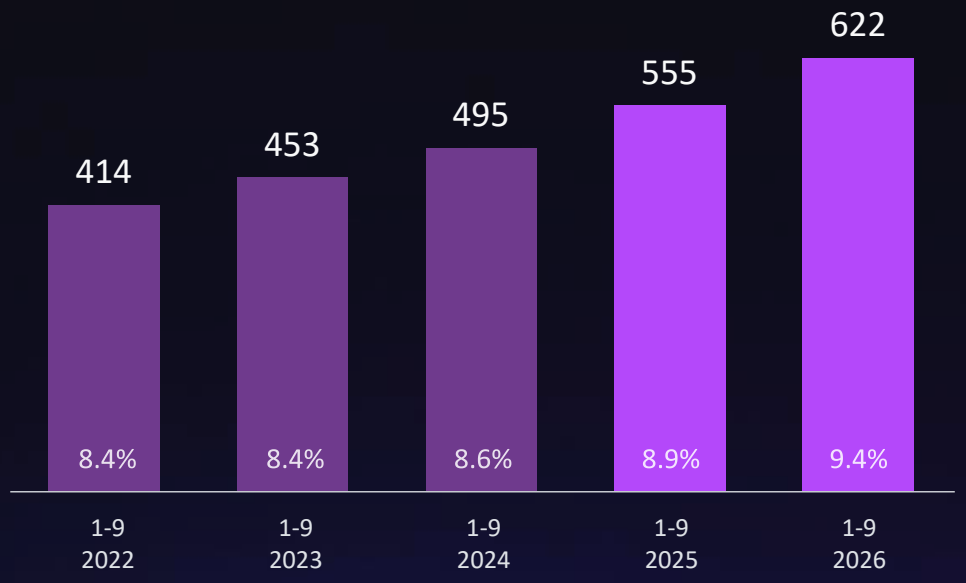


רווח תפעולי

19.6%
צמיחה על בסיס
Constant Currency

+12.1%
לעומת 1-9 2025

10.7%
4YR CAGR



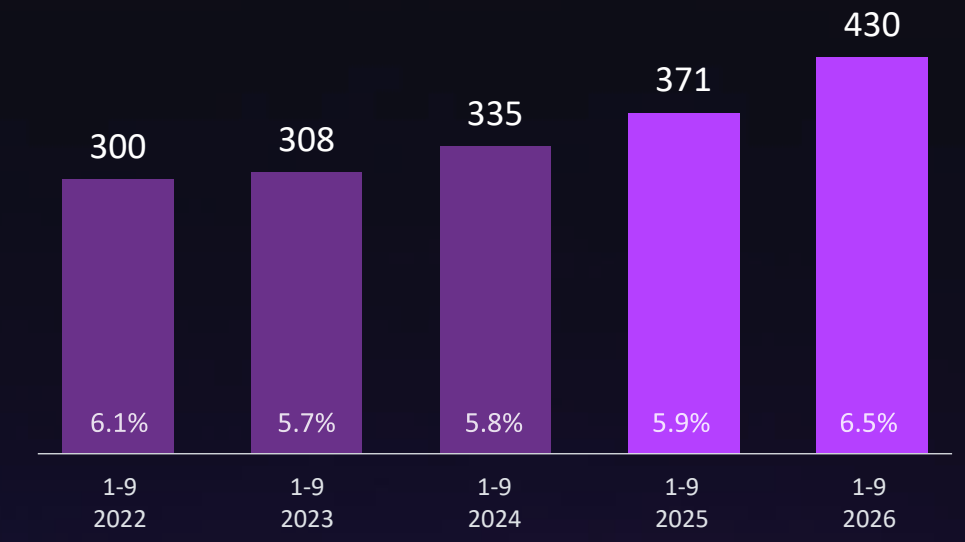
סיכום 1-9 2026 (במיליוני ₪)

רווח נקי

9.4%
4YR CAGR

15.8%+
לעומת 1-9 2025

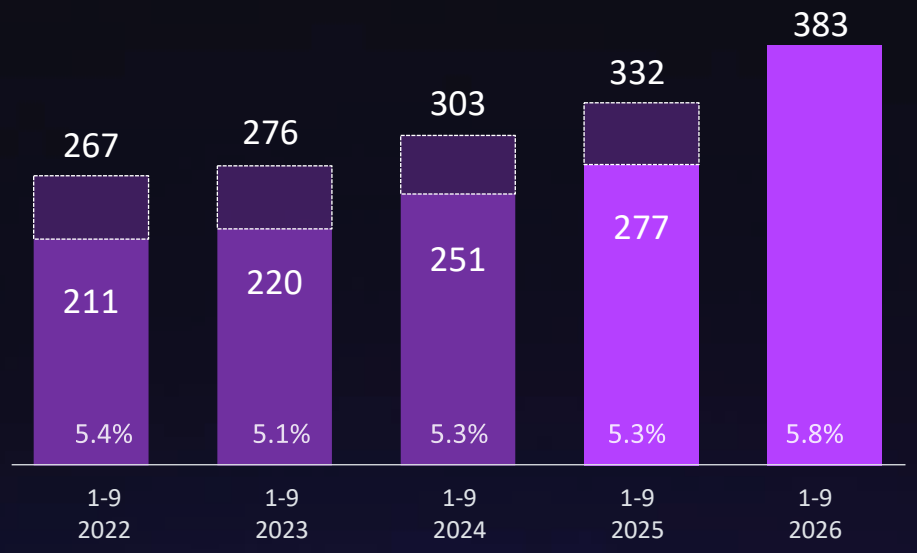
26.6%
צמיחה על בסיס
Constant Currency



רווח נקי לבעלי מניות החברה (*)

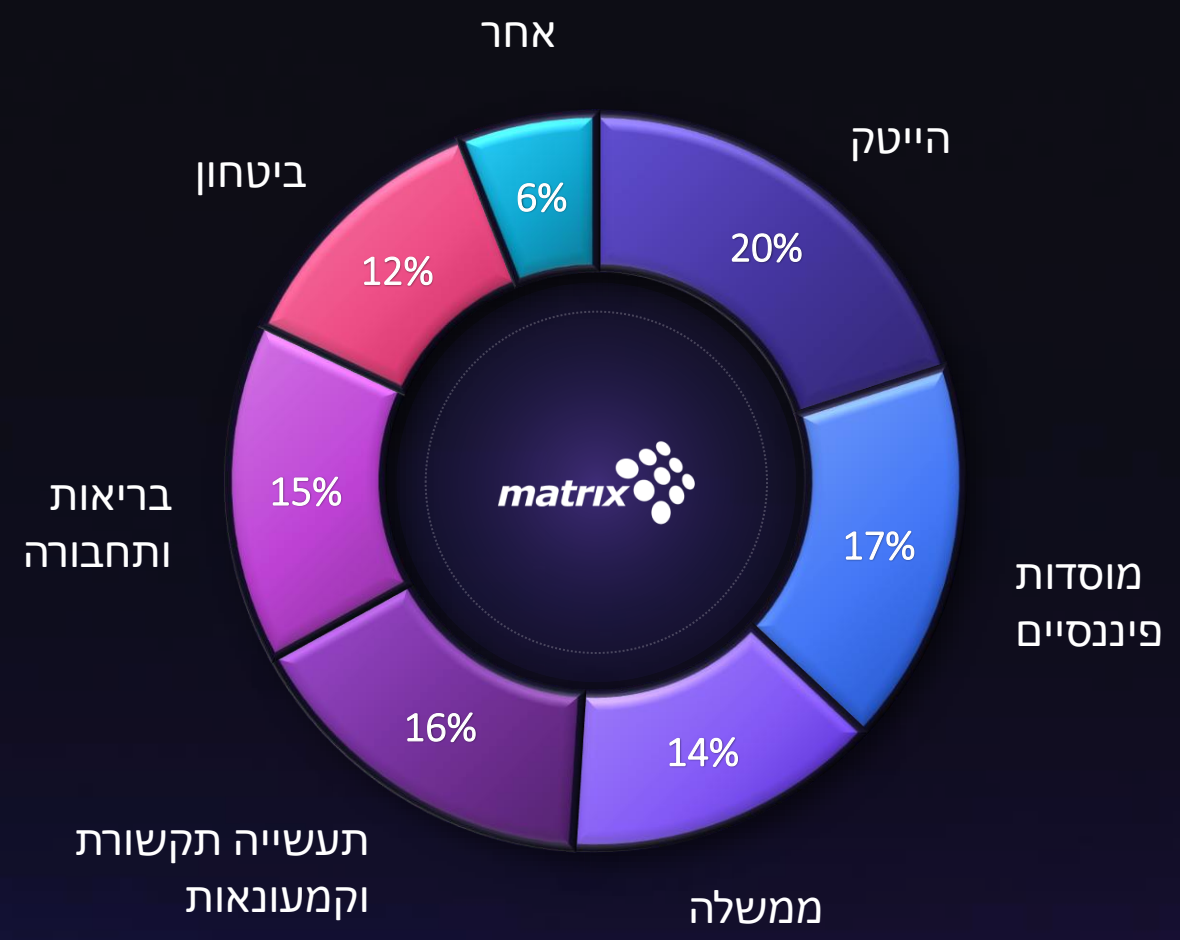
9.5%
YR CAGR4

+15.5%(*)
לעומת 1-9 2025



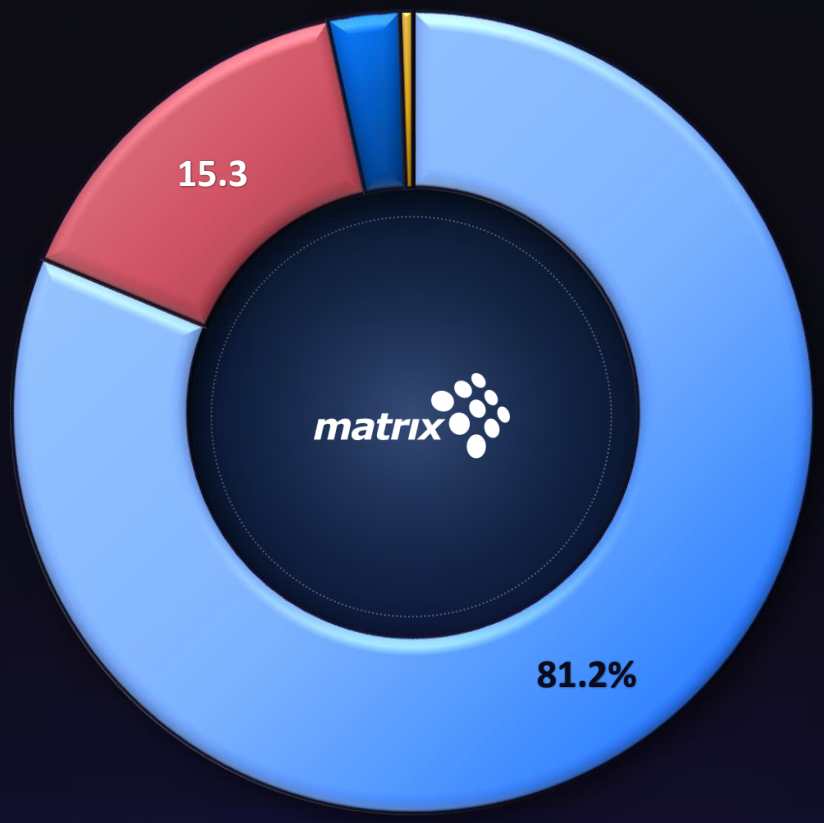
(*) רווח נקי לבעלי מניות - עד למועד רכישת מג'יק, כולל את רווחי מג'יק לפי שיעור החזקה של פורמולה במג'יק (כ- 46.7%), לפני העסקה. לאחר העסקה (בה רכשה מטריקס את מלוא מניות מג'יק) – כולל את רווחי מג'יק לפי 100%.
על מנת ליצור בסיס השוואתי אחיד, תוקננו נתוני הרווח הנקי לבעלי מניות באילו מג'יק אוחדה במלואה (100%)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

מגזרי פעילות לקוחות בפריסה מאוזנת



על פי הבנסות לשנת 2025 מטריקס + מג'יק

פילוח הבנסות לפי גיאוגרפיה



ישראל
81.2%

ארצות הברית
15.3%

אירופה
2.9%

שאר העולם
0.6%

ניתוח תוצאות
מגזרי הפעילות

רבעון שלישי 2026

מגזרי פעילות

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

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 ענן, תשתיות מחשוב ומערכות בישראל ובחו"ל

- פעילות ענן גלובאלית
- מכירה ושיווק של חומרה ותשתיות
- מכירה ושיווק של פתרונות טכנולוגיים מתקדמים

תוצאות מגזרי פעילות במיליוני ₪

	הכנסות		רווח תפעולי	
	מדווח	Constant Currency	מדווח	Constant Currency
פתרונות IT בישראל	1,428 Q3.25: 1,361 +4.9%	1,449 Q3.25: 1,361 +6.5%	124 Q3.25: 108 +14.4%	126 Q3.25: 108 +15.8%
פתרונות IT בחו"ל	347 Q3.25: 363 (4.3%)	387 Q3.25: 363 +6.6%	42 Q3.25: 42 +1.4%	47 Q3.25: 42 +13.1%
ענן ותשתיות	644 Q3.25: 491 +31.2%	716 Q3.25: 491 +45.8%	52 Q3.25: 44 +17.9%	58 Q3.25: 44 +32.2%
סה"כ*	2,359 Q3.25: 2,185 +7.9%	2,492 Q3.25: 2,185 +14 %	216 Q3.25: 189 +14.4%	229 Q3.25: 189 +21.1%

*סה"כ הכנסות כולל התאמות בין מגזריות

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

העלייה בתוצאות המגזר – **רובה ככולה אורגנית ;** נובעת בעיקר מעלייה בהיקפי הפעילות בתחומי הדאטה, ה-AI, הסייבר ומערכות הליבה.

תוצאות פעילות מכירה ושיווק מוצרי תוכנה, הנכללת במגזר זה, **הושפעו לרעה משחיקת שער הדולר**.

העלייה בשיעור הרווחיות **מ- 8% ל- 8.7%** מיוחסת בעיקר לשינוי בתמהיל עסקאות ולהמשך צעדי התייעלות תפעולית בחברה.

הכנסות

מדווח

1,428

Q3.25: 1,361

+4.9%

Constant Currency

1,449

Q3.25: 1,361

+6.5%

רווח תפעולי

מדווח

124

Q3.25: 108

+14.4%

Constant Currency

126

Q3.25: 108

+15.8%

שיעור רווח תפעולי

8.7%

Q3.25: 8%

+0.7pp

פתרונות IT - מוצרים ושירותי תוכנה בחו"ל

תוצאות המגזר **הושפעו משחיקת שער הדולר**.

העלייה בהכנסות וברווח התפעולי על בסיס CC נבעה מצמיחה, **רובה ככולה אורגנית**, בהיקפי הפעילות של המגזר, בדגש על פעילות ה-GRC למוסדות פיננסיים בחו"ל ופעילות Data & AI.

העלייה בשיעור הרווח **מ-11.5% ל- 12.2%** מיוחסת בעיקר לשינוי בתמהיל עסקאות ולהמשך צעדי התייעלות תפעולית בחברה לאחר המיזוג.

הכנסות

מדווח

347

Q3.25: 363

(4.3%)

Constant Currency

387

Q3.25: 363

+6.6%

רווח תפעולי

מדווח

42

Q3.25: 42

+1.4%

Constant Currency

47

Q3.25: 42

+13.1%

שיעור רווח תפעולי

12.2%

Q3.25: 11.5%

+0.7pp

פתרונות ענן, תשתיות מחשוב ומערכות בישראל ובחו"ל

matrix

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

הצמיחה בהכנסות וברווח התפעולי נובעת בעיקר **מעלייה בפעילות הענן ומכירה ושיווק של מוצרי חומרה ותשתיות** (וברבעון – גם בפעילות ההטמעה והתמיכה של פתרונות טכנולוגיים מתקדמים).

עיקר הצמיחה בהכנסות וברווח אורגנית. בנוסף תוצאות המגזר ברבעון השלישי ובתקופה הושפעו לחיוב מאיחוד לראשונה של תוצאות חברת לאור אנרגיה.

שיעור הרווח התפעולי ירד **מ- 8.9% ל- 8%**, הירידה נובעת מתמהיל העסקאות בתקופות המדווחות.

הכנסות

מדווח

644

Q3.25: 491

+31.2%

Constant Currency

716

Q3.25: 491

+45.8%

רווח תפעולי

מדווח

52

Q3.25: 44

+17.9%

Constant Currency

58

Q3.25: 44

+32.2%

שיעור רווח תפעולי

8%

Q3.25: 8.9%

-0.9pp

מדדים פיננסיים

רבעון שלישי 2026

הוצאות מימון

הוצאות מימון נטו (באלפי ₪)

	Q3 2026	Q3 2025	שינוי	1-9 2026	1-9 2025	שינוי
ריבית, עמלות ואחרות (נטו)	5,707	8,119	(2,412)	21,432	26,945	(5,513)
הפרשי שער	(4,262)	7,800	(12,062)	11,055	16,440	(5,385)
הוצאות מימון חשבונאיות	8,056	7,635	421	27,318	26,502	816
סך הוצאות מימון (נטו)	**9,501**	**23,554**	**(14,053)**	**59,805**	**69,887**	**(10,082)**

המשך השיפור בהוצאות הריבית התזרימיות, בעיקר עקב **שיפור שיעור הריבית המשוקללת** על החוב הפיננסי של החברה.

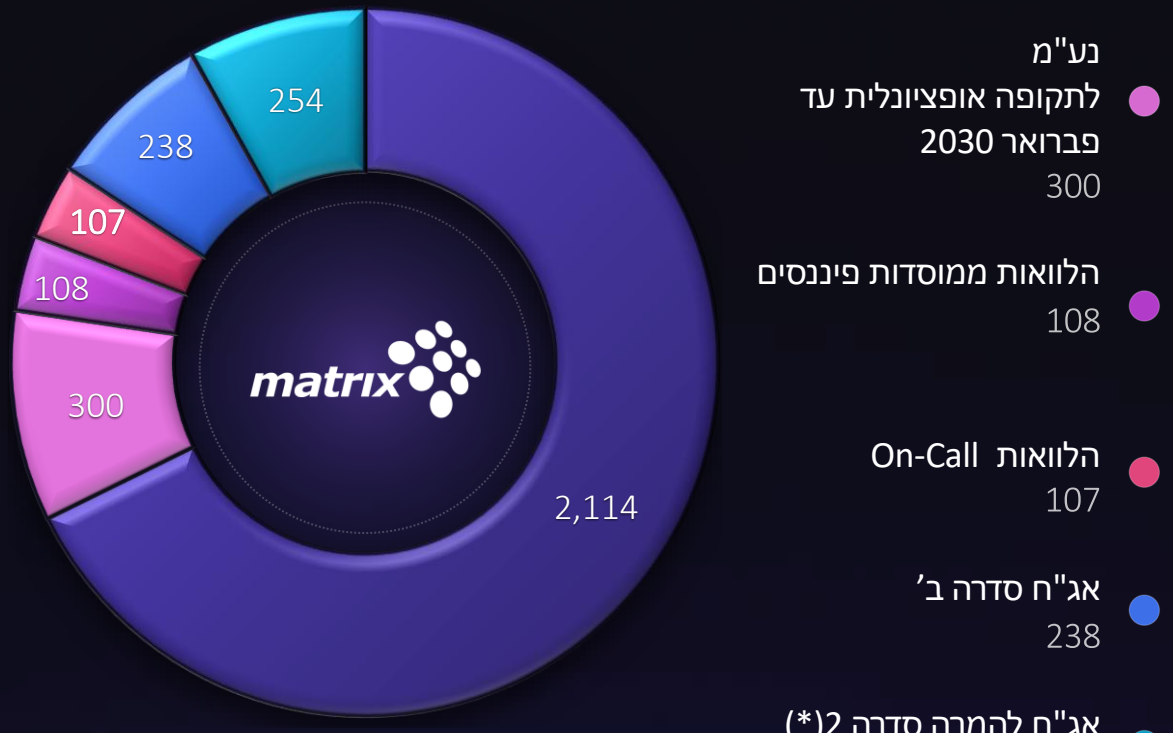
הפרשי שער – **מעבר להכנסות FX** ברבעון השלישי, לאור התחזקות הדולר בכ-2.9% במהלך הרבעון.

מדדים פיננסים

(במיליוני ₪)

	30.09.26	31.12.25
הון עצמי	2,114	2,107
% מסך המאזן	32.5%	33.3%
חוב פיננסי ברוטו	1,007	981
חוב פיננסי נטו (מזומן נטו)	153	(226)
יחס שוטף	1.2	1.2
שיעור חוב פיננסי (מזומן נטו) לסך מאזן	2.4%	(3.6%)
שיעור חוב פיננסי (מזומן נטו) ל- EBITDA LTM	0.15	(0.23)

מבנה הון/חוב



- הון עצמי 2,114
- נע"מ לתקופה אופציונלית עד פברואר 2030 300
- הלוואות ממוסדות פיננסים 108
- הלוואות On-Call 107
- אג"ח סדרה ב' 238
- אג"ח להמרה סדרה 2(*) 254

(*) 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.

מדדים פיננסים (במיליוני ₪)

	30.09.26	31.12.25
מזומנים ושווי מזומנים	854	1,207
מסגרות בלתי מנוצלות	1,392	1,235
סה"כ אמצעים נזילים	**2,246**	**2,442**

דירוג אשראי

Aa2.il (אופק יציב)

לאחר העלאת דירוג האשראי על ידי מדרוג במרץ 2026

תזרים חיובי מפעילות שוטפת

Q3 2026

340

ברבעון המקביל: 196.8

1-9/2026

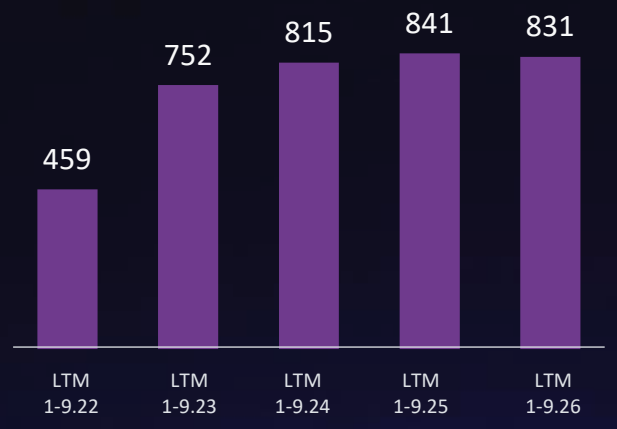
193.7

בתקופה המקבילה: 410.5

הירידה בתקופה נובעת משינויים בהון חוזר - בעיקר עקב עסקת ניכיון לקוחות שבוצעה ב-Q4.25 בסך כ- 260 מיליון ש"ח.

תזרים מפעילות שוטפת - LTM

16%
4YR CAGR



דיבידנד שיא

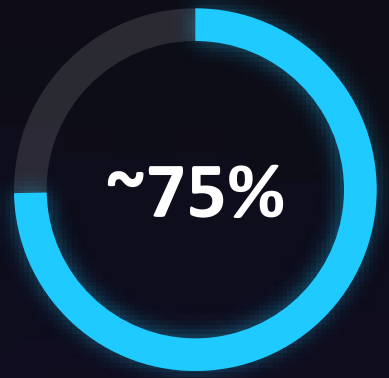
מטריקס שומרת על מדיניות הדיבידנד הרגילה:

חלוקת עד 75% מהרווח לבעלי המניות של החברה

דיבידנד ל- Q3 2026

104.6

מיליון ש”ח



מהרווח לבעלי המניות ברבעון

104.6 מתוך 140 מיליון ש"ח

1.13 ש"ח

למניה

~4% תשואת דיבידנד

*על בסיס דיבידנד 1-9.26

סיכום

רבעון שיא: צמיחה דו־ספרתית במטבע קבוע, שיפור ברווחיות, תזרים חזק ודיבידנד שיא

2.36 מיליארד ₪
הכנסות ברבעון (+14% במטבע קבוע*)

9.2%
שיעור רווח תפעולי ברבעון (8.7% Q3.25)

+48.6%
צמיחה ברווח לבעלי המניות ברבעון

104.6 מיליון ₪
דיבידנד שיא לרבעון (~75% מהרווח)

עיקרי הדברים

צמיחה אורגנית דו־ספרתית

הכנסות **+14%** ורווח תפעולי **+21.1%** במטבע קבוע

צמיחה בכל המגזרים

ענן ותשתיות: **+45.8%** בהכנסות במטבע קבוע. IT בישראל: **+14.4%** ברווח התפעולי. IT בחו"ל: **+13.1%** ברווח התפעולי במטבע קבוע*.

איתנות פיננסית

דירוג **Aa2.il** באופק יציב, ירידה בהוצאות המימון ותזרים מפעילות שוטפת של **340 מיליון ₪** ברבעון

מנועי הצמיחה הבאים

הרחבת פרויקטי **AI**, צמיחה במגזר **הביטחון** ובפעילות **הגלובלית**, והמשך **רכישות** בתחומי ערך צומחים.

* ניתוח במטבע קבוע (Constant currency) מבטא את ביצועי החברה בניטרול השפעת שחיקת הדולר מול השקל, שכן כ־40% מהכנסות מטריקס הן דולריות.

Save The Date

MTRx / INSIGHT

Investor Day | 28-December-26
| TASE Conference center

- Growth Strategy
- Global Business
- AI in Action
- Technology & Innovation



Beyond the Buzz. | Inside the Business

matrix

תודה!

Matrix International Operations

Lior Blik | CEO, Matrix USA & Magic International

My journey at Matrix – story of our global expansion



Lior Blik

CEO, Matrix USA
& Magic International

01

2016
Joined Through Acquisition

02

2019
Building Matrix Global Services USA

03

2022
Leading Matrix-IFS

04

2026
One Global Platform

Global Presence: Offices & Project Locations

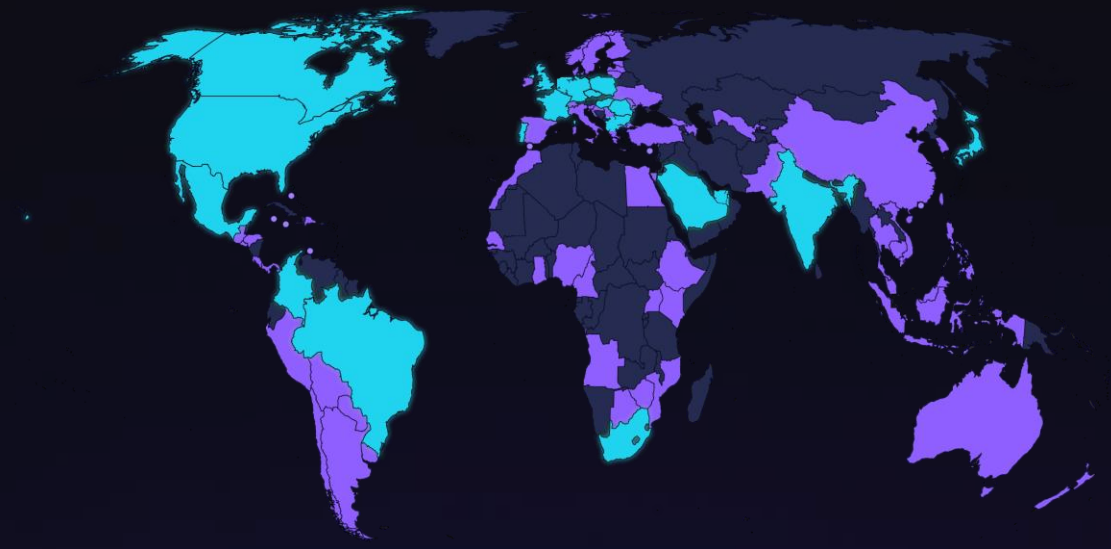
Delivery offices in 23 countries, projects and professional services in 69 countries

3500+
Professionals

$40.3M
Operating Income 9M 2026

50+
Offices & Delivery Sites

2500+
Clients



23 **Office countries**

69 **Project & Professional Services countries**

matrix USA | matrix Global Services | matrix Defense | cloudzone a matrix company | COMMIT | magic a matrix company | XTIVIA

Scaling Profitably: Momentum Every Quarter

International operations (Matrix International + Magic International), USD. Last 12 months at each quarter-end

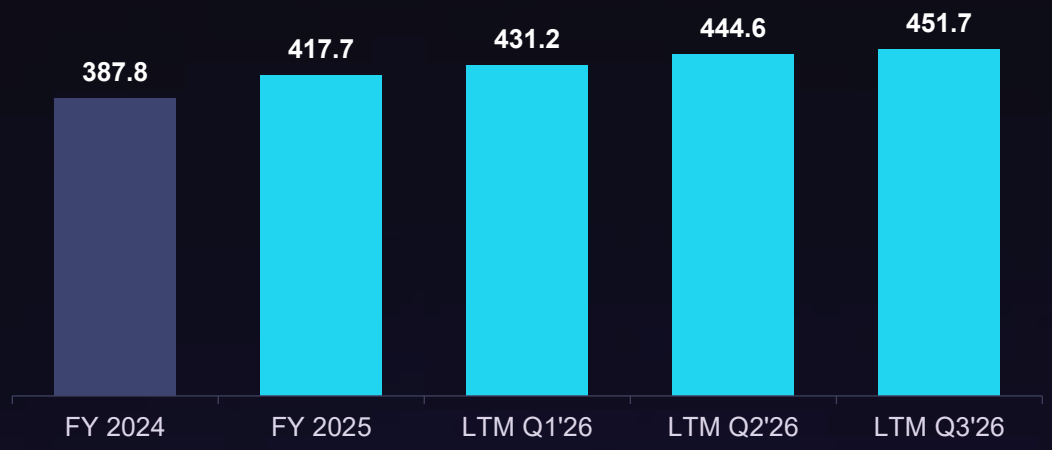
$451.7M
LTM revenue, Q3 2026
+8.1% vs. FY 2025

$48.2M
LTM Operating Income
+14.6% vs. FY 2025

10.7%
LTM operating margin
Up from 10.1% in FY 2025

96%
of FY 2025 operating profit
Already earned in 9M 2026

Last-12-month revenue, $M



Last-12-month operating profit, $M

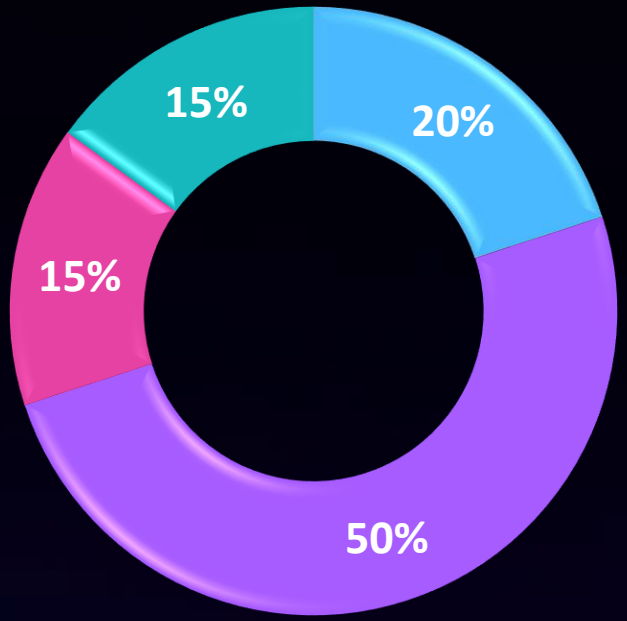


MOMENTUM **Last 12-month revenue and operating profit have risen every quarter since FY 2025.**

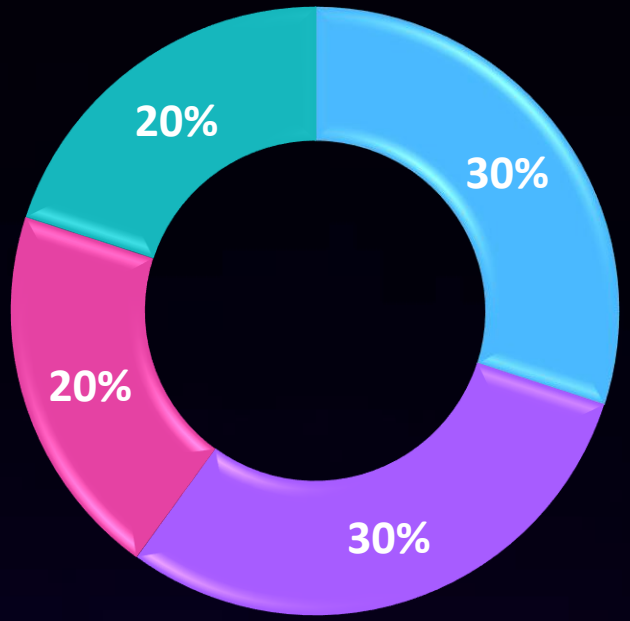
Breakdown by Lines of Business

- Software Products + Magic Platforms
- Professional Services + Offshore
- Data & AI
- GRC + Advisory

Revenues



Operating income



Based on revenue and operating profit for 2025

The Story: From Local Leadership to a Global Platform

Not a one-off move abroad, but the systematic build-out of a new growth engine

01 LOCAL STRENGTH

We started with local depth

Delivery capabilities, technology expertise and client relationships created a stable base for expansion.

02 GLOBAL REACH

We took our capabilities to new markets

Delivery centers, expert teams, U.S. and European operations and targeted acquisitions broadened our reach.

03 ONE PLATFORM

We built a global network

Local operations became a network connecting clients, talent, products and solutions across countries.

Cross-sell

A client who enters through one capability can expand into additional solutions.

Recurring value

Expanding maintenance, ongoing services and mission-critical systems.

Scale

Replicating capabilities, partnerships and solutions across geographies.

THE KEY SHIFT **One global system that grows by deepening every client and every market.**

Matrix's Global Platform

Six business arms connecting clients, talent, products and IP

matrix USA

GRC solutions and mission-critical systems for financial institutions.

matrix Global Services

IT services, Outsourcing, Offshore and global development centers.

XTIVIA

Data, Cloud, Integration and managed services in the U.S.

Matrix Cloud -

COMMIT cloudzone a matrix company

Cloud, infrastructure, FDE and ongoing professional services.

Strategic Projects

Defense, homeland security, cyber, AI and ICT in international markets.

magic a matrix company

Software, integration and a worldwide customer base as a modernization engine.

Not a collection of companies, but one global system for expanding clients, improving the mix and growing recurring revenue.

Offshore and Outsourcing – Global talent hub

1500+

IT professionals

QA, Dev, DevOps, support, cyber, AI

40+

Clients

Mixed Israeli & international, across all industries

2007

Offshore operations

established in Eastern Europe

matrix Global Services

7 **development centers**



Romania | Poland | North Macedonia | Bulgaria | Ukraine | Latvia | India

Global clients

across all industries

On-site experts

Expert services at the client's site

Rapid team ramp-up

Hybrid Israel + offshore teams

Selected Global Clients

Selection based on global market recognition, geographic reach and investor familiarity

general motors Automotive	AT&T Telecommunications	LVMH Luxury	HONDA Automotive	SIEMENS energy Energy
VISA Payments	JPMorganChase Banking	citi Banking	Goldman Sachs Banking	Deutsche Bank Banking
Morgan Stanley Banking	 Banking	UBS Banking	Santander Banking	WELLS FARGO Banking
pwc Professional Services	SONY Technology & Media	Panasonic Electronics	Nintendo Entertainment	FUJITSU Technology

Industrial & consumer Financial services Technology & services

Client Story

One of the 10 Largest Banks in the Americas

From AML technology provider in 2018 to enterprise transformation partner across three business units.

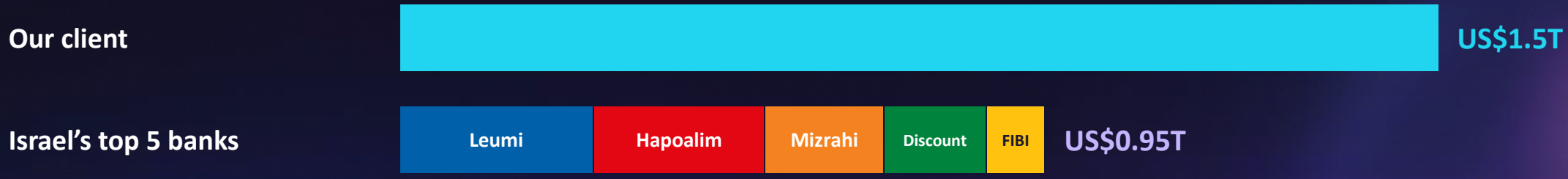
2018
First engagement

3
Business units

4
Growth engines

100+
Professionals

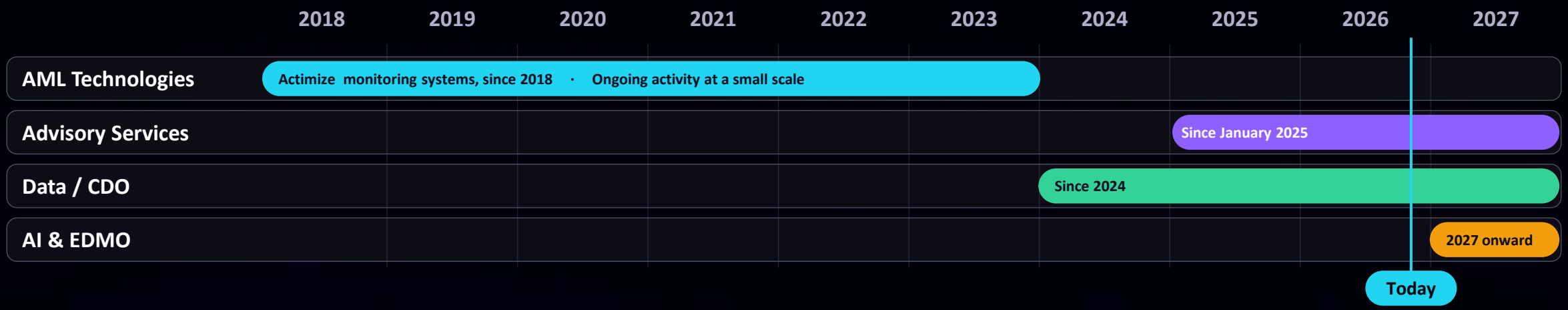
~1.5× larger than Israel's five biggest banks combined, by total assets



Total assets. Our client: C$2.11T at Jul 31, 2026 (≈US$1.53T). Israeli banks: Mar 31, 2026, in US$.

The Evolution of Our Client Relationship

From technology provider to enterprise transformation partner



Growth Engine 1

AML Technologies

Since 2018

15

professionals over the period

- Actimize technology
- Oracle technology
- Data technologies

Growth Engine 2

Data / CDO

Since 2024

0 → 28

professionals since 2024

- Built from scratch within two years
- Expansion into enterprise data programs

Growth Engine 3

Advisory Services

Since January 2025

0 → 70

professionals within 20 months

- Remediation under a consent order: the largest BSA/AML penalty in U.S. history
- Replaced a Big 4 firm and a global Tier-1 company

Growth Engine 4

AI & EDMO

2027 onward

The next growth platform

Key initiatives across all business areas

- AI-led transformation initiatives
- Enterprise Data Management Office (EDMO)
- Convergence of data and AI

One Client. Many Growth Engines.

One of the 10 largest banks in the Americas illustrates Matrix's client-expansion model at scale.

One client → Three business units → Four growth engines → 100+ professionals

ACROSS ALL BUSINESS UNITS

Enterprise-wide

- Retail Banking
- Wealth Management
- Capital Markets

Senior management relationships at

- CRO organization
- CDO organization

ACROSS ALL GROWTH ENGINES

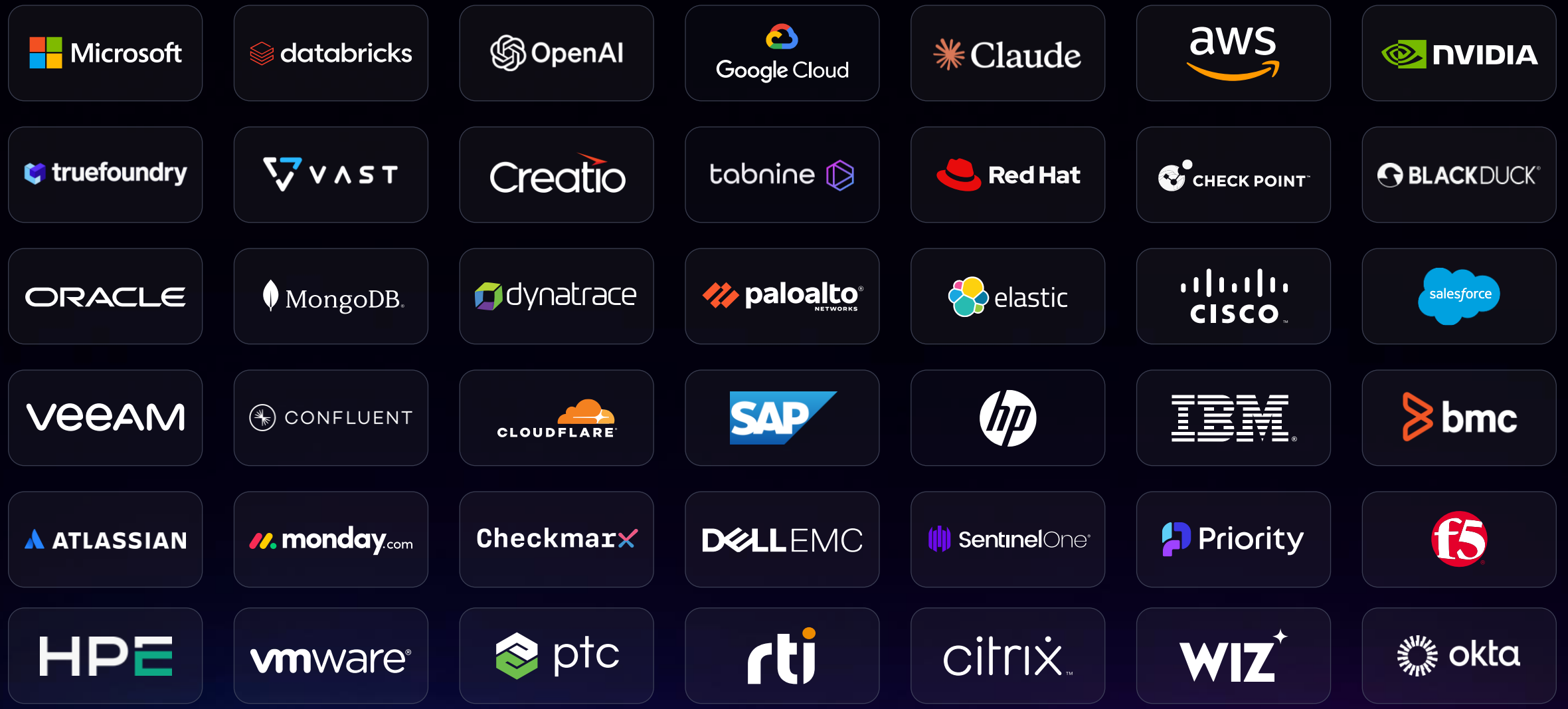
AML	2018
Advisory & Remediation	January 2025
Technology	2018
Data / CDO	2024
AI EDMO	2027 onward

ACROSS THE PROFESSIONAL WORKFORCE

- Advisory Services: from 0 to 70 within 20 months
- AML Technologies: 15 professionals over the period
- Data / CDO & AI: from 0 in 2024 to $12M by year-end 2026

INVESTOR MESSAGE A replicable model of penetration, expansion and growth across business units, growth engines and headcount – not one-off project revenue.

Leading Partners



Magic: A Global Software Asset Entering a New Phase

A deep client base, mission-critical applications and an opportunity to take the initiative again

A tool ahead of its time

A development and integration platform on which mission-critical systems and software products have been built for years.

A significant client base

Direct customers, software houses, partners and distributors working with Magic worldwide.

Back on the offensive

Re-engaging customers, accelerating innovation, expanding usage and connecting to Matrix capabilities.

The Value-Creation Opportunity

- Cross-sell
- Recurring Revenue
- Embedded AI
- Modernization

INVESTOR MESSAGE **Reactivating an existing asset with global distribution, rather than building a market from scratch.**

Magic Touch – The Move to Magic's AI Platform

Two products. One future. Everything customers built goes forward with them.

1,400+ direct customers

~10,000 indirect customers

20+ countries via channel partners

Magic xpi

Integration & Automation

+

Magic xpa

Business Applications

→

Magic Touch

Integrations, applications and AI agents on one platform

One development environment

Build integrations, applications and AI agents in the same studio.

One runtime engine

Run on the Magic Touch cloud or in the customer's environment.

One governance & security layer

Identity, permissions, policy, audit, monitoring and cost control.

Existing customer base → Conversion & Modernization → AI Solutions → Recurring platform revenue

INVESTOR THESIS **The existing customer base becomes a global AI-platform growth engine with recurring revenue.**

Selected Magic Customers Worldwide

A sample of Magic's 1,400+ direct customers: global enterprises, banks and government, across 16 countries

1,400+ direct customers

~10,000 indirect customers

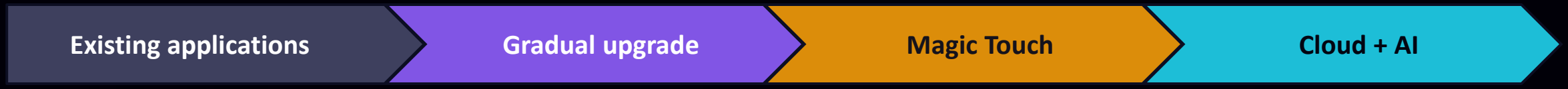
20+ countries via channel partners

McLaren — United Kingdom	MIZUHO — Mizuho Bank · Japan	HITACHI — Hitachi Systems · Japan	NEC — NEC Solution Innovators · Japan	'TORAY' — Toray Industries · Japan	SoftBank — SB C&S · Japan
RICOH — Ricoh Japan · Japan	NTT DATA — NTT Data NUK · Japan	TOPPAN — Japan	LIXIL — Japan	GENERALI — France	ING — ING Bank · Netherlands
Club Med — France	euroclear — Belgium	Adecco — Belgium	SENNHEISER — Germany	ASSA ABLOY — Switzerland	Valeo — Valeo Service · France
CATERPILLAR — Caterpillar Financial · Germany	KLM — KLM Health · Netherlands	NHS — Norfolk & Norwich NHS · UK	TRANE TECHNOLOGIES — USA	Abbott — Abbott Procurement · USA	ResMed — MatrixCare · USA
SHI — USA	mahindra — Mahindra & Mahindra · India	TATA — Tata Realty · India	L&T — Larsen & Toubro Realty · India	Elbit Systems — Israel	GE Medical Systems — Israel

KEY MESSAGE **Mission-critical systems at household names: the starting point for Magic Touch migration and Matrix cross-sell.**

Modernization Without a Rewrite

Clients keep their investment and business know-how, and gain an AI layer on the systems they have already built



Why not rewrite

Software houses and enterprises have invested millions in products, processes and business know-how. A rewrite creates cost, time and risk.

What Magic offers

Modular upgrade of the application and integration, while continuing to run and support on-premises systems.

What the client gets

AI, cloud, security, governance, a modern developer experience and a controlled migration path.

AI Strategy: Integrate, Don’t Compete

Magic Touch embeds AI in development and runtime, open to leading models and clouds. Not competing with model providers.

Gartner as a Supporting Engine

Market research, category positioning, message refinement and Go-to-Market support.

We don't ask clients to throw away what they built. We enable them to turn it into a modern platform.

From Product to Recurring Growth Platform

Clear monetization engines for the existing customer base

Pricing

Targeted price updates based on value, market and contract.

KPI **Price uplift**

Maintenance

Improved collection and higher maintenance pricing.

KPI **Renewal / collection**

Migration

Gradual migration to Magic Touch without a rewrite.

KPI **Customers / workloads**

Expansion

Cloud, Data, Cyber, AI and Matrix services.

KPI **Share of wallet**

Partners

Activating branches, distributors and business partners worldwide.

KPI **Pipeline / conversion**

Recurring Revenue

Software, maintenance, cloud and ongoing services.

KPI **ARR / retention**

Measurement must shift from product stories to consistent KPIs for renewal, expansion, migration and cross-selling.

The Next Growth Engine

Global Reach × Magic IP × AI



01 ONE CLIENT
Managing strategic clients globally and expanding share of wallet.

02 ONE OFFERING
Packaging capabilities into global solutions that repeat across markets.

03 ONE DELIVERY
Onshore, nearshore, offshore and FDE, matched to client needs.

04 ONE GROWTH ENGINE
Matrix + Magic for AI-led transformation and cross-selling.

Matrix is not starting from scratch: it connects existing global operations, thousands of clients, delivery capabilities and IP into one growth platform.

Thank You!

Matrix International Operations