



מפגש משקיעים

דו"חות כספים ליום 31.12.23





רם"ם (במיל') רפאל אליאס מושיוף
בן 33, פרדס חנה-כרכור, חטיבה
261

לוחם בנדוד 6261, נפל בקרב ברצועה,
22.1.24



אוהבים מתגעגעים וזוכרים-
מנהל, חבר, איש אוהב אדם
אביב קויץ ז"ל הי"ד
ובני משפחתו- אשתו לבנת,
ושלושת ילדהם- רותם, יונתן ויפתח ז"ל הי"ד



לאחר האלמנט הנוכחיים של
ה-7.10.23 נמצאו כל קני מסמכת קויץ.
קדין של כל אהדו דכפר עליה.
כואב על מיטה אחת,
אקיד שוכד מעליהם.
לרעותיו מחקיקות את אהודיו.



זוכרים את הנרצחים והנופלים. מתפללים לשובם של החטופים מהשבי,
לשובם של חיילי צה"ל מהחזית והחלמתם של הפצועים בגוף ובנפש.



- 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 התממשותם 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 תכניותיה 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 (המצוינים במצגת), ועובדות ונתונים מקרו כלכליים, אשר תוכנם לא נבדק באופן עצמאי על ידי החברה, ובכלל זה השקפים המתייחסים לדירוגי אנליסטים, 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 הרלבנטיים 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.



כבר 18 שנים ברציפות אנחנו מובילים את שוק טכנולוגיות המידע ומבצעים את פרויקטי המחשוב המתקדמים בישראל, בטכנולוגיות העדכניות ביותר עבור הלקוחות המובילים במשק

מובילים

מגזרי פעילות

מאפייני הובלה וצמיחה

11,200 מקצוענים

פעילות בישראל:

- פתרונות ושרותי תכנה, ייעוץ וניהול
- מכירה שיווק ותמיכה במוצרי תכנה
- תשתיות ענן ומחשוב
- הדרכה והטמעה

פעילות בארה"ב ובקנדה:

- פתרונות ושירותי תכנה וייעוץ למניעת פשעי מחשב, רגולציה וניהול סיכונים לסקטור הבנקאי - GRC
- שירותי פתוח ותמיכת תכנה
- שיווק ותמיכה במוצרי תכנה

• החברה הגדולה והמובילה בענף ה-IT בישראל בשני העשורים האחרונים עם שיעור צמיחה דו ספרתי בהכנסות וברווחים

• החברה בעלת מגוון הפתרונות הרחב ביותר

• מזה 18 שנים מדורגת ע"י STKI כמובילת שוק ה-IT בישראל ומדורגת כ- #1 במרבית הטכנולוגיות החשובות

• פיזור סקטוריאלי רחב ואלפי לקוחות מכל ענפי המשק במגוון שירותים ופתרונות

• חברת ה-IT הישראלית היחידה עם פעילות נרחבת, מצליחה ורווחית בארה"ב

• צמיחה אורגנית עקבית במקביל להתרחבות לתחומי פעילות משלימים באמצעות עשרות רכישות מוצלחות

51% נשים

10,311 

636 

253 





כבר 18 שנים ברציפות אנחנו מובילים את שוק טכנולוגיות המידע ומבצעים את פרויקטי המחשוב המתקדמים בישראל, בטכנולוגיות העדכניות ביותר עבור הלקוחות המובילים במשק

מובילים

דירוגי אנליסטים

מובילת שוק שירותי ערך מוסף
18 שנים ברציפות
מאי 2023



מובילת שוק שירותי ה-IT
15 שנים ברציפות
מאי 2023



מובילת דירוג האשראי
בענף ה-IT דרוג Aa3
15 שנים ברציפות
מרץ 2023



שותפים מובילים



11,200 מקצוענים

51% נשים

10,311

636

253



השפעות המלחמה



- פעילות החברה ברבעון הרביעי של שנת 2023 אופיינה בעלייה בהיקפי הפעילות, בהכנסות, ברווח ובתזרים המזומנים ברב מגזרי הפעילות, אשר יותר מפיצו על ההשפעה השלילית של המלחמה:
- למועד הדו"ח וסמוך למועד פרסום הדוח, כ- 470 וכ- 300 (בהתאמה) מעובדי החברה מגויסים למילואים. במהלך הרבעון הרביעי מספר המגויסים היה כ- 750.
- עקב כך, רשמה החברה הוצאה נטו בסך כ-6.5 מיליון ₪ (במסגרת עלות המכר) שנבע משיפוי חלקי בלבד של המדינה בגין עובדים משרתי מילואים (ובכלל זה היעדר שיפוי על אובדן רכיב הרווח).
- פעילות מגזר ההדרכה וההטמעה (המהווה פחות מ- 4% מהיקף הפעילות של החברה) קטנה בכ- 35% בחודשי המלחמה הראשונים, בין היתר עקב קושי להוציא לפועל קורסים בכפוף למגבלות פיקוד העורף. כתוצאה מכך קטנו רווחי המגזר ברבעון הרביעי בכ- 12 מיליון ₪ בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.
- צמיחה חזקה (13.2%) בהכנסות בתקופה 1-9/23 בשילוב צמיחה מתונה יותר (8.4%) ברבעון הרביעי בהשפעת המלחמה, הובילו לצמיחה של כ- 12% בהכנסות שנת 2023 כולה.
- צמיחה חזקה (14%) ברווח התפעולי בתקופה 1-9/23 בשילוב צמיחה מתונה יותר (7.4%) ברבעון הרביעי בהשפעת המלחמה, הובילו לצמיחה של כ- 12.2% ברווח התפעולי בשנת 2023 כולה. בנטרול ההוצאה בגין מגויסי צו-8 ב-Q4/23 (כ- 6.5 מיליון ₪) הייתה החברה רושמת צמיחה של כ-14.4% ברווח התפעולי.

Q4/2023 - צמיחה בכל מדדי הפעילות - על אף השפעת המלחמה

צמיחה בהכנסות, ברוח הגולמי, התפעולי, הנקי, תזרים המזומנים וה-EBITDA

מכירות - 8.4% צמיחה לכ- 1.3 מיליארד ₪ (+7.3% צמיחה אורגנית)

רווח תפעולי - 7.4% צמיחה לכ- 101 מיליון ₪ (+2.1% צמיחה אורגנית)

רווח נקי - 16.3% צמיחה לכ- 62 מיליון ₪ (4.7% מההכנסות)

EBITDA מתואם ללא השפעת IFRS16 - 9.5% צמיחה לכ- 119 מיליון ₪ (9% מההכנסות)

תזרים מזומנים - 17.2% צמיחה : 333 מיליון ₪ בהשוואה ל- 284 מיליון ₪ אשתקד



2023 - צמיחה בכל מדדי הפעילות על אף השפעת המלחמה ומכירת אינפיניטי

צמיחה בהכנסות, ברוח הגולמי, התפעולי, הנקי, תזרים המזומנים וה-EBITDA

מכירות - 12% צמיחה לכ- 5.2 מיליארד ₪ (+10.7% צמיחה אורגנית)

רווח תפעולי - 12.2% צמיחה לכ- 393 מיליון ₪ (+9.9% צמיחה אורגנית)

רווח נקי - 6% צמיחה לכ- 247 מיליון ₪ (4.7% מההכנסות)

EBITDA מתואם ללא השפעת IFRS 16 - 12.9% צמיחה לכ- 459 מיליון ₪ (8.8% מההכנסות)

תזרים מזומנים - 28.1% צמיחה : 496 מיליון ₪ בהשוואה ל- 387 מיליון ₪ אשתקד





שנת 2023 - דגשים

12% צמיחה בהכנסות וברווח התפעולי על רקע השפעות המלחמה



יתרון הפיזור הרחב - מגוון רחב של מוצרים/שירותים, פיזור סקטוריאלי, טכנולוגי, גיאוגרפי :

- **צמיחה עקבית בארה"ב** - החברה הבת המתמחה במניעת הונאות, סיכוני סייבר ומניעת הלבנת הון בבנקים הגדולים בעולם **תורמת כבר כ- 19% מסך הרווח התפעולי של מטריקס.**
- **צמיחה חזקה במגזר הפיננסי, במגזר הממשלתי, מערכת הביטחון, מערכת הבריאות והתשתיות הלאומיות.**
- **ביקושים חזקים לשירותים ומוצרים בתחומי הדיגיטל, דאטה, סייבר וענן.**
- **השקעות ניכרות בתשתיות פיזיות** לשיפור כושר התאוששות והמשכיות עסקית על רקע המלחמה.
- **גידול משמעותי בצבר ההזמנות** בהשוואה לשנה הקודמת, מכ- 5.8 מיליארד ש"ל לכ- 6.9 מיליארד ש"ל (+19.1%)
- **המשך זכיית במגה-פרוייקטים** הממצבות את מטריקס כשחקן המוביל בביצוע פרוייקטי אינטגרציה רב-שנתיים.
- **המשך מגמת הגידול בביצוע עסקאות רב שנתיות במודל (ARR) Subscription למוצרי תכנה.**
- **איחוד לראשונה של "זברה" למגזר מוצרי תכנה.**

דוחות כספיים FY2023



נתונים עיקריים מדוח רווח והפסד – Q4/2023 מול רבעון מקביל

עיקרי התוצאות (במיליוני ₪)

שינוי ב- %	הפרש	10-12/2022	10-12/2023	
8.4%	102	1,219	1,321	הכנסות
11%	20	183	203	רווח גולמי
14.8%	13	89	102	הוצאות מכירה והנהלה וכלליות
7.4%	7	94	101	רווח תפעולי
(20.7%)	(5)	24	19	הוצאות מימון נטו
19.1%	3	17	20	מסים על הכנסה
16.3%	9	53	62	רווח נקי
12.8%	7	50	57	רווח נקי לבעלי מניות החברה
9.5%	11	108	119	EBITDA מתואם*

		15%	15.4%	שיעור רווח גולמי
		7.7%	7.6%	שיעור רווח תפעולי
		8.9%	9%	שיעור EBITDA
		4.4%	4.7%	שיעור רווח נקי

* רווח לפני מימון, מיסים, פחת והפחתות וכן בנטרול השפעת IFRS 16, חכירות



נתונים עיקריים מדוח רווח והפסד – FY2023 מול תקופה מקבילה

עיקרי התוצאות (במיליוני ₪)

שינוי ב- %	הפרש	FY2022	FY2023	
12%	559	4,673	5,232	הכנסות
13.7%	92	672	764	רווח גולמי
15.3%	49	322	371	הוצאות מכירה והנהלה וכלליות
12.2%	43	350	393	רווח תפעולי*
49%	22	46	68	הוצאות מימון נטו
9.1%	6	72	78	מסים על הכנסה*
6%	14	233	247	רווח נקי*
6.7%	14	213	227	רווח נקי לבעלי מניות החברה*
12.9%	52	407	459	EBITDA מתואם**

		14.4%	14.6%	שיעור רווח גולמי
		7.5%	7.5%	שיעור רווח תפעולי*
		11%	11.4%	שיעור * EBITDA
		5.0%	4.7%	שיעור רווח נקי*

* בשנת 2022 - בנטרול רווח הון ממימוש השקעה בחברה בת בסך כ- 150 מ' ₪ (כ-121 מ' ₪ נטו ממס)
 ** רווח לפני מימון, מיסים, פחת והפחתות ולפני רווח הון ממימוש השקעה וכן בנטרול השפעת IFRS 16, חכירות

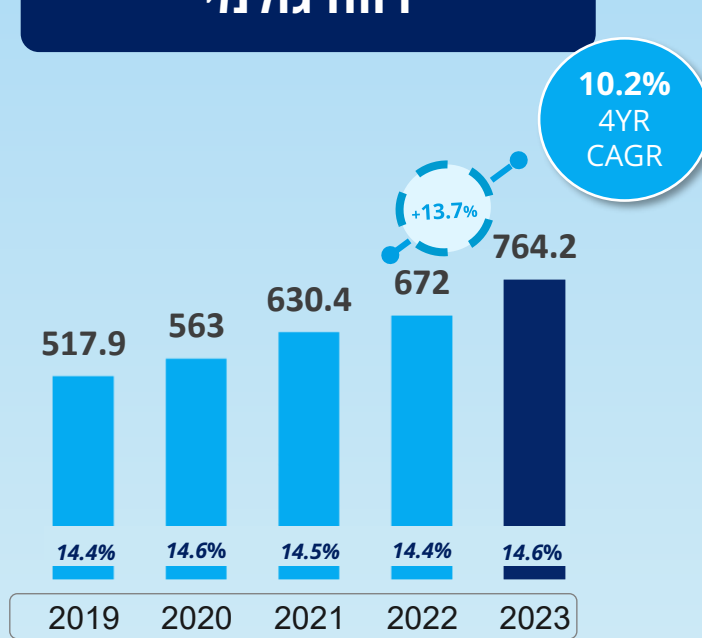
סיכום שנת 2023 - שיפור מתמשך בביצועים לאורך שנים עיקרי התוצאות (במיליוני ₪)

רווח תפעולי*



12.2% צמיחה ברווח התפעולי
ל- 393.4 מיליון ₪ (9.9% צמיחה אורגנית)

רווח גולמי



13.7% צמיחה ברווח הגולמי
ל- 764.2 מיליון ₪

הכנסות



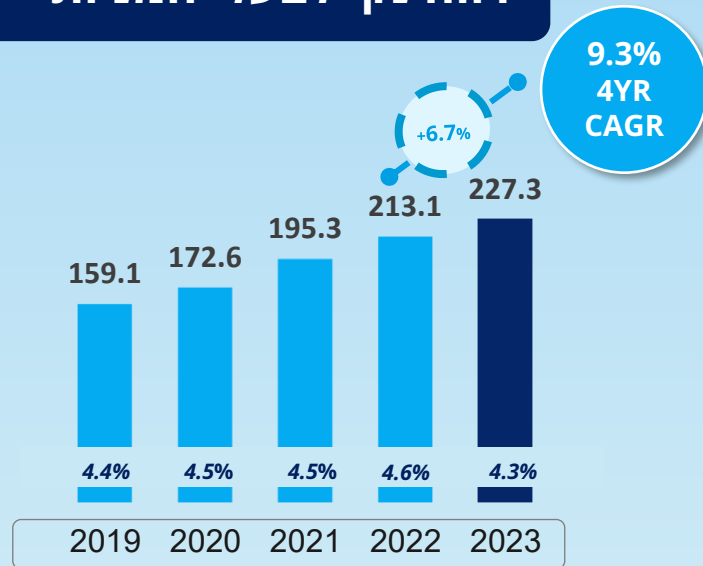
12% צמיחה בהכנסות
ל- 5.2 מיליארד ₪ (10.7% צמיחה אורגנית)

* בשנת 2022 - בנטרול רווח ממימוש השקעה בחברה בת (150 מיליון ₪)

סיכום שנת 2023 - שיפור מתמשך בביצועים לאורך שנים עיקרי התוצאות (במיליוני ₪)

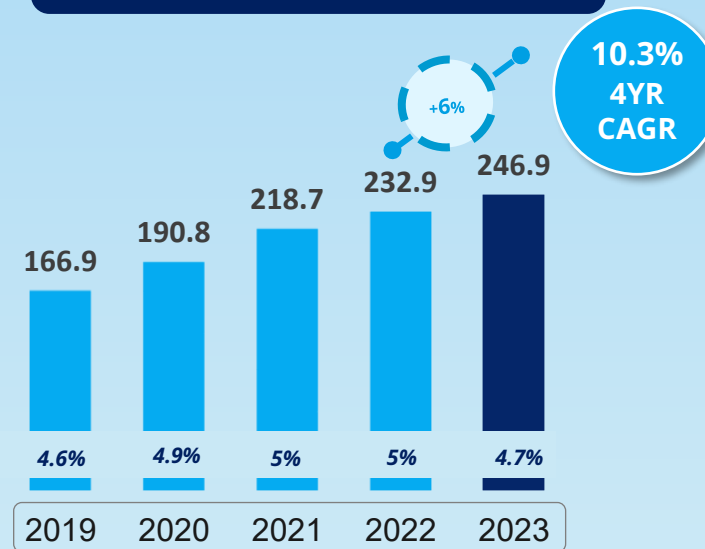
הפרש	FY 2022	FY 2023	
10,555	28,975	39,530	ריבית, עמלות ואחרות (נטו)
4,150	(2,747)	1,403	הפרשי שער
7,747	19,553	27,300	הוצאות מימון חשבונאיות
22,452	45,781	68,233	סך הוצאות מימון (נטו)

רווח נקי לבעלי המניות**



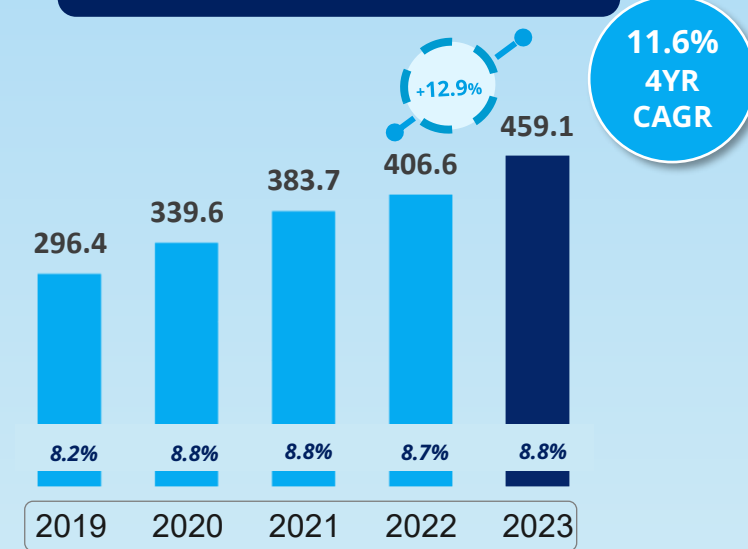
6.7% צמיחה ברווח הנקי לבעלי המניות ל- 227.3 מיליון ₪

רווח נקי**



6% צמיחה ברווח הנקי ל- 246.9 מיליון ₪ - גידול ברווח התפעולי
תוך עליה בהוצאות המימון (עליה בריבית במשק)

EBITDA מתואם*



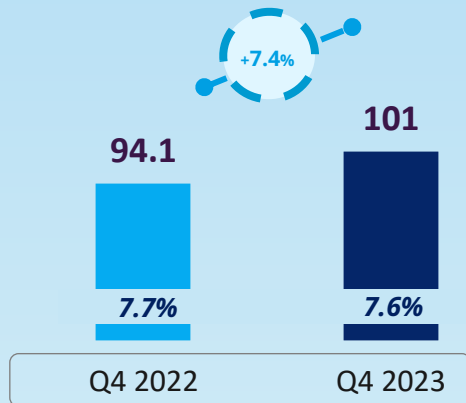
12.9% צמיחה ב-EBITDA מתואם ל- 459.1 מיליון ₪

* רווח לפני מימון, מיסים, פחת והפחתות לפני רווח הון ממימוש השקעה ובנטרול השפעת IFRS 16, חכירות ** בשנת 2022 - בנטרול רווח ממימוש השקעה בחברה בת, נטו ממס (כ-121 מיליון ש"ח)

סיכום Q4/2023 עיקרי התוצאות (במיליוני ₪)

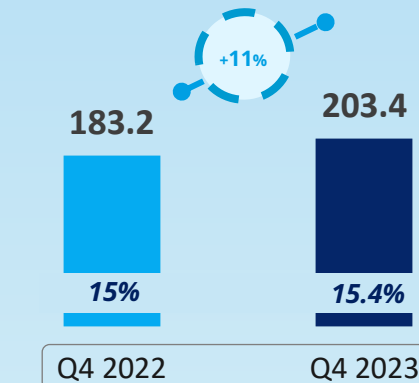
רווח תפעולי

2.1%
אורגני



7.4% צמיחה ברווח התפעולי
ל- 101 מיליון ₪

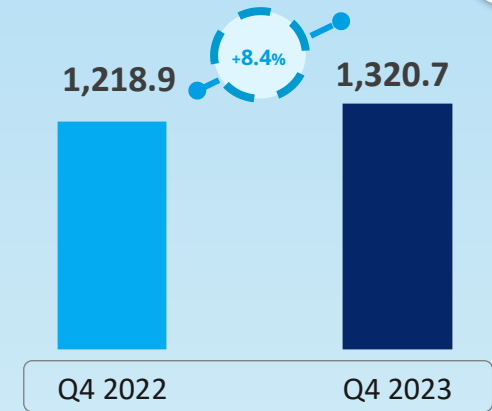
רווח גולמי



11% צמיחה ברווח הגולמי
ל- 203.4 מיליון ₪, תוך עלייה
בשיעור הרווח ל-15.4%

הכנסות

7.3%
אורגני



8.4% צמיחה בהכנסות
ל- 1.32 מיליארד ₪ (צמיחה 7.3%
אורגנית)

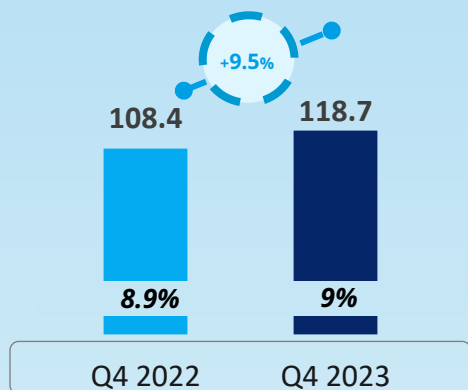


הוצאות מימון, נטו (במיליוני ₪)

הפרש	Q4 2022	Q4 2023	
(1,493)	9,906	8,413	ריבית, עמלות ואחרות (נטו)
1,039	4,812	5,851	הפרשי שער
(4,492)	9,136	4,644	הוצאות מימון חשבונאיות
(4,946)	23,854	18,908	סך הוצאות מימון (נטו)

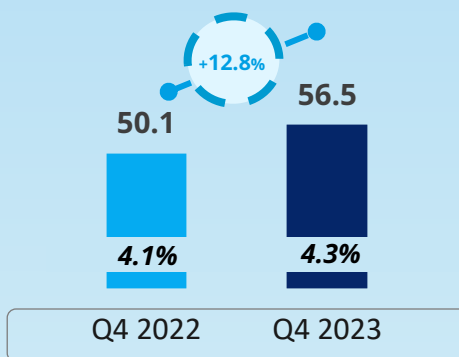
סיכום Q4/2023 עיקרי התוצאות (במיליוני ₪)

EBITDA מתואם *



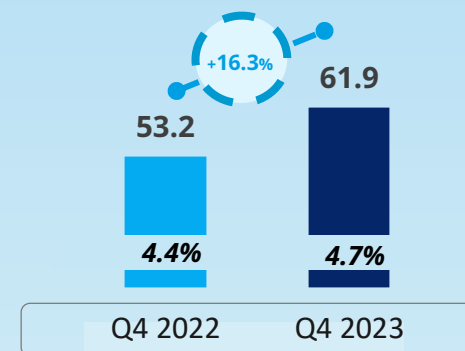
EBITDA צמיחה ב-9.5%
מתואם ל-118.7 מיליון ₪

רווח נקי לבעלי המניות



12.8% צמיחה ברווח הנקי לבעלי המניות
ל-56.5 מיליון ₪

רווח נקי



16.3% צמיחה ברווח הנקי ל-61.9 מיליון ₪
גידול ברווח התפעולי וירידה בהוצאות המימון בהשוואה לרבעון המקביל

פרויקטים לדוגמא 2023 - 2024

פתרונות ושירותי IO, ייעוץ וניהול בישראל

 אגם הדאטה הלאומי	 פלטפורמת מסרים ותשלומים	 מזרחי טפחות האצה דיגיטלית	 אסטרטגית דאטה וענן
 בנק ירושלים שדרוג ליבה בנקאית	 הקמפוס החכם הראשון בישראל	 פוליסטי שדרוג המערך הטכנולוגי	 המוסד לביטוח לאומי בקרת תשלומים רפואיים
 ניהול מרכז לוגיסטי	 אשראי חוץ בנקאי	 מחשוב בתי מרקחת	 מאגר אשראי
 אלקטרה ERP פריוריטי	 ניכון כרטיסי אשראי	 מערך הדיגיטל הלאומי נظام الديجيتال الوطني Israel National Digital Agency CTO As A Service לנימבוס	 הראל ביטוח ופיננסים תשתיות ענן
 נתע ניהול מטרו M1	 מיגרציה ל AWS	 חברת החשמל טרנספורמציה דיגיטלית	 בנק הפועלים משכנתאות CRM SFS
 אקסיומ הפרדת אסותא אשדוד מרשת אסותא - הקמת מערך IT עצמאי	 ניהול פניות בזמן חירום	 הטמעת מערכת לניהול מתן אשראי צרכני מבית תפנית	 טבע נאות ERP פריוריטי
 פארמאקספרס הטמעת מערכת WMS במרכז ההפצה	 כרמל FLOOR DESIGN ERP פריוריטי	 מאוחדת הטמעת מערכת לניהול ניהול רפואה פרואקטיבית מונעת ליסינג והשכרה	 כלמוביל

- מערכות ליבה ארגוניות (ERP, CRM, מערכות יעודיות)
- פיתוח פתרונות ומערכות מבצעיות - C4ISR* לגופים ביטחוניים בישראל ובעולם וביצוע פרויקטי סייבר, Data, AI - ML
- אבטחת מידע וסייבר לגופים עסקיים ומגזר ציבורי
- פתרונות דיגיטל לגופים עסקיים ומגזר ציבורי
- פיתוח מערכות טכנולוגיות רחבות היקף ומתן שירותים נלווים
- מיקור חוץ (Outsourcing)
- Offshore/Nearshore
- שירותי BPO ומוקדי שירות לקוחות
- שירותי ייעוץ ופיתוח תוכנה
- בדיקות תוכנה
- מודרניזציה של מערכות מידע
- DevOps & ALM
- שירותי ייעוץ ניהולי וייעוץ הנדסי ותפעול רב-תחומי
- פיקוח על פרויקטים הנדסיים מורכבים ובפרט פרויקטי תשתית
- ייעוץ, מחקר ופיתוח למערכות צבאיות ואזרחיות

*C4ISR - Command, Control, Communications, Computers, Intelligence, Surveillance and Reconnaissance

שותפים מובילים

תשתיות ענן ומחשוב



- מגוון פתרונות ושירותים בתחום מחשוב ענן
- תכנון והקמת מרכזי מחשוב - Data Centers
- תשתיות פיזיות להתאוששות ושימור המשכיות עסקית
- ייצוג יצרני חומרה של החברות המובילות בעולם
- ציוד היקפי ללקוחות עסקיים
- אספקת שירותים מקצועיים נלווים
- פתרונות מולטימדיה ומוקדי שליטה ובקרה
- פתרונות מיכון משרדי והדפסה
- מגוון שירותים בתחום ה-Data וה- Big Data
- מכירה ושיווק של ציוד בדיקה ומדידה
- תשתיות תקשורת, סייבר ו-RF
- פרויקטים ואינטגרציה בתחום האוטומציה
- שירותי כיוול צב"ד בטכנולוגיות מתקדמות
- פתרונות וידאו וראייה ממוחשבת תעשייתית
- ועיבוד תמונה

פתרונות ושירותי טכנולוגיית מידע, ייעוץ וניהול בארה"ב



- פתרונות ושירותי מומחים בתחום ה- GRC (Governance, Risk & Compliance)
- ניהול סיכונים פיננסיים
- פתרונות ומוצרי Data Analytics
- מניעת הונאות
- מניעת הלבנת הון
- בקרת מסחר
- שירותי תשלום בנקאיים
- אבטחת ציוד לרגולציה
- שירותי Advisory מתמחים
- הפצה, שיווק מכירה ותמיכה במוצרי תכנה
- פתרונות ופרויקטים בעולמות ה- CRM, BI, PORTALS, System MGMT
- (Electronic Medical Records) EMR - Clinical Support
- שירותי IT Help Desk and Desktop Support

מכירה, שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה



- מכירה, הפצה ושיווק מוצרי תוכנה של יצרני התוכנה המובילים בעולם
- התמחות והובלת שוק סביב מוצרי אבטחת מידע וסייבר
- מתן שירותי תמיכה מקצועית במוצרים ללקוחות
- פרויקטי הטמעה, הדרכה, תמיכה ותחזוקה במוצרים ובמערכות המשולבות
- סל מוצרי התוכנה הרחב ביותר בישראל
- סל המוצרים הרחב ביותר ב Nimbus Marketplace הממשלתי

הדרכה הטמעה והכשרת טאלנטים

- קורסים מתקדמים, קורסי יישומים וקורסי הכשרה והסבה מקצועית
- קורסים בתחום המיומנויות הרכות והכשרת מנהלים
- שירותי הדרכה, BPO והטמעה של מערכות מחשב ישירות לארגונים
- אספקת מגוון שירותים מקצועיים ע"י הבוגרים המצטיינים של הכשרות החברה, בפורמט מיקור חוץ - ג'ון ברייס טאלנט




המבחן של המדינה קבע:

ג'ון ברייס
היא המכללה שמשלבת
הכי הרבה בוגרים
בעולם ההייטק

מכון ג'ואקרטורפיה עבור המבחן של המדינה - יוני 2023

Logos: METOS, hp, Magalcom, matrix, iStore, irimango, FRA, 50, VERTIX, Nayax, NM, JOHN BRYCE, NT, ORACLE, Deloitte, PAJONOS, YBE, CTALLY, Check Point, Deloitte, PAJONOS, YBE.

הפעילות בישראל

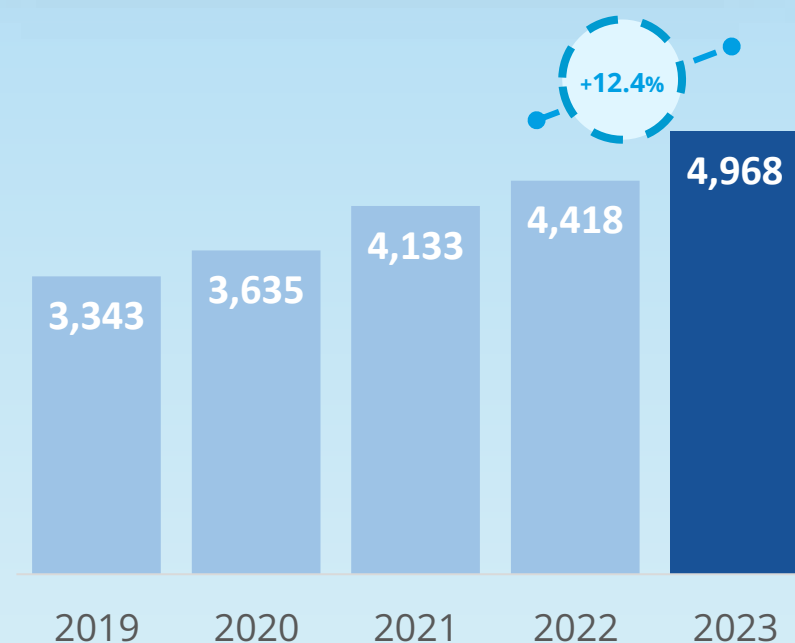
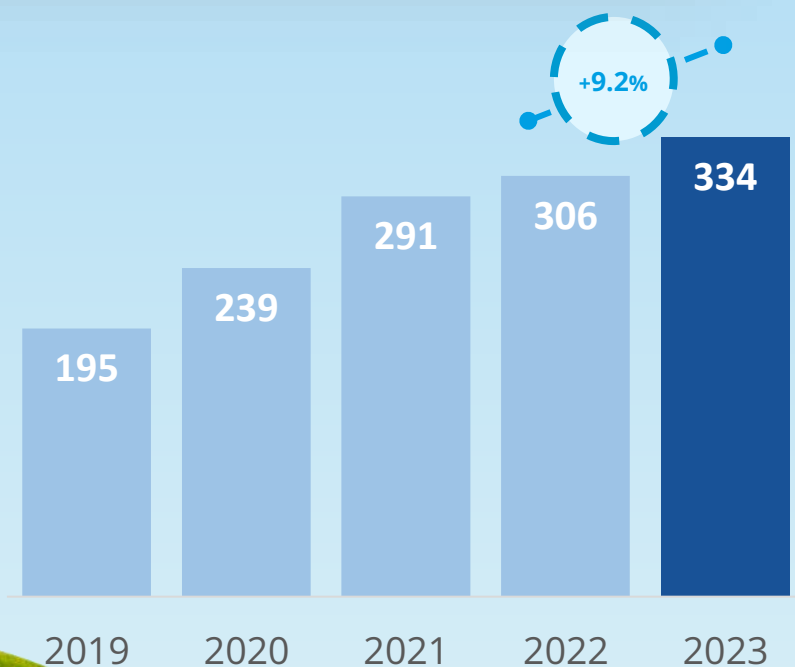


רווח תפעולי - 9.2% צמיחה בתקופה

14.4%
4YR CAGR

הכנסות - 12.4% צמיחה בתקופה

10.4%
4YR CAGR



רווח תפעולי			הכנסות			
%	2022	2023	%	2022	2023	
10.2%	180,359	198,785	17.4%	2,508,477	2,946,194	פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע, ייעוץ וניהול בישראל

- צמיחה אורגנית בהיקפי הפעילות בדגש על פעילויות עבור מגזר הביטחון
- האצת פעילות בתחומי הענן, דאטה, סייבר, דיגיטל ומערכות ליבה
- שיפור יעילות תפעולית



רווח תפעולי			הכנסות			
%	2022	2023	%	2022	2023	
10.2%	180,359	198,785	17.4%	2,508,477	2,946,194	פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע, ייעוץ וניהול בישראל
14.8%	76,607	87,957	6.1%	1,427,416	1,514,019	תשתיות ענן ומחשוב

• עליה משמעותית בהיקפי עסקאות בתחום הענן המוצגות על בסיס נטו



רווח תפעולי			הכנסות			
%	2022	2023	%	2022	2023	
10.2%	180,359	198,785	17.4%	2,508,477	2,946,194	פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע, ייעוץ וניהול בישראל
14.8%	76,607	87,957	6.1%	1,427,416	1,514,019	תשתיות ענן ומחשוב
49.3%	24,200	36,123	21.7%	271,029	329,727	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה

- צמיחה אורגנית בהיקף הפעילות של המגזר
- איחוד לראשונה של חברת "זברה" החל מהרבעון הראשון של 2023
- זברה עוסקת בעיקר בהפצה ושיווק של מוצרי תוכנה בתחומי הגנת סייבר ותקשורת נתונים, ובהתאם לכללי החשבונאות - עיקר הכנסותיה מוצגות על בסיס נטו

רווח תפעולי			הכנסות			
%	2022	2023	%	2022	2023	
10.2%	180,359	198,785	17.4%	2,508,477	2,946,194	פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע, ייעוץ וניהול בישראל
14.8%	76,607	87,957	6.1%	1,427,416	1,514,019	תשתיות ענן ומחשוב
49.3%	24,200	36,123	21.7%	271,029	329,727	שיווק ותמיכה במוצרי תוכנה
(53.5%)	24,883	11,572	(16.1%)	211,958	177,838	הדרכה והטמעה

- ירידה בביקוש להכשרת עובדים על רקע המשבר בענף ההיי טק מראשית השנה
- ירידה בביקוש להכשרות ואירועים בשל המלחמה ומגבלות התכנסות מפיקוד העורף בשבועות הראשונים של המלחמה

הפעילות בארה"ב



רווח תפעולי			הכנסות			
%	2022	2023	%	2022	2023	
10.2%	180,359	198,785	17.4%	2,508,477	2,946,194	פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע, ייעוץ וניהול בישראל
26.5%	60,228	76,168	12%	434,901	487,189	פתרונות ושירותי טכנולוגיות מידע, ייעוץ וניהול בארה"ב

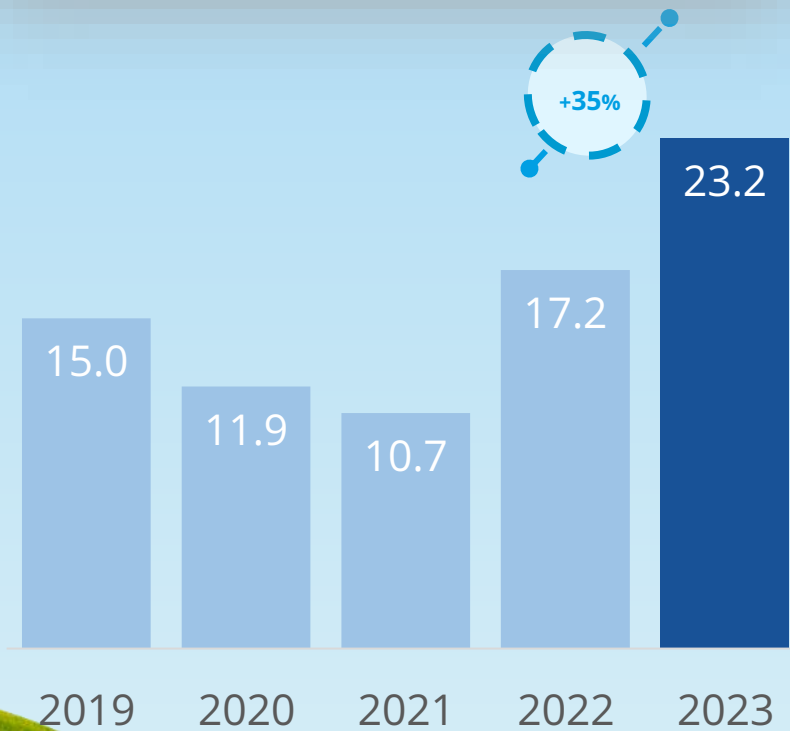
- עליה בהיקף פעילות פתרונות GRC למגזר הפיננסי
- גידול בהכנסות ממכירת מוצרי תוכנה
- שיפור יעילות תפעולית ועלייה בשיעור ה- Utilization



הפעילות בארה"ב - Q4/2023

(במיליוני \$)

שיא ברווח תפעולי בארה"ב
35% צמיחה ל-23.2 מ' ש"ח ועליה בשיעור
הרווחיות ל-17.9%



שיא בהכנסות בארה"ב
6% צמיחה בתקופה ל-130 מ' ש"ח



FY2023 - בארה"ב

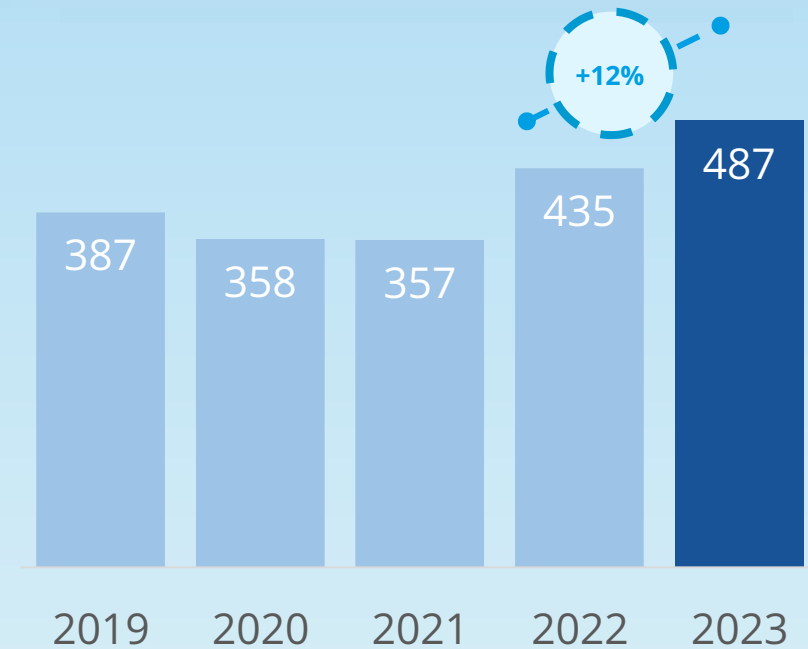
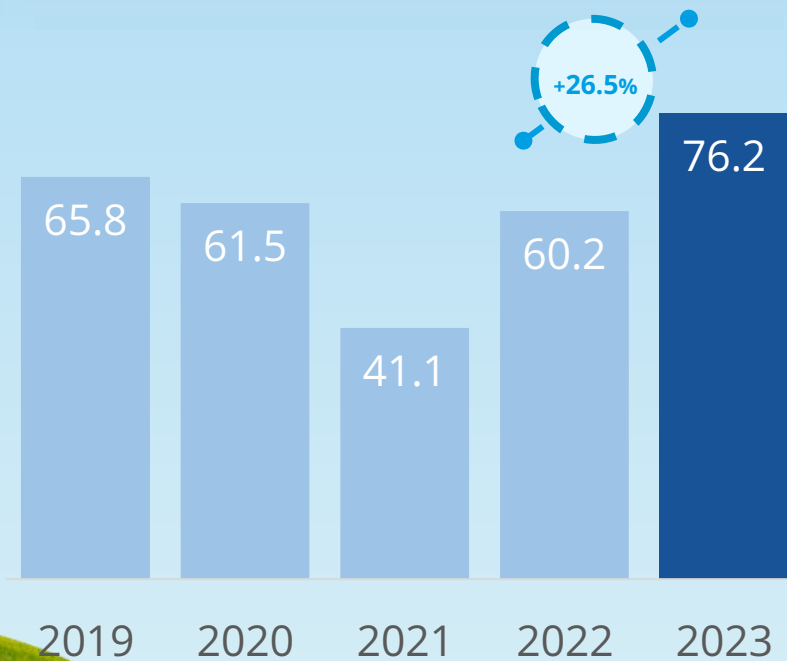
(במיליוני \$)

שיא ברווח התפעולי בארה"ב

26.5% צמיחה ל- 76.2 מ' \$ ועליה בשיעור
הרווחיות ל- 15.6%

שיא בהכנסות בארה"ב

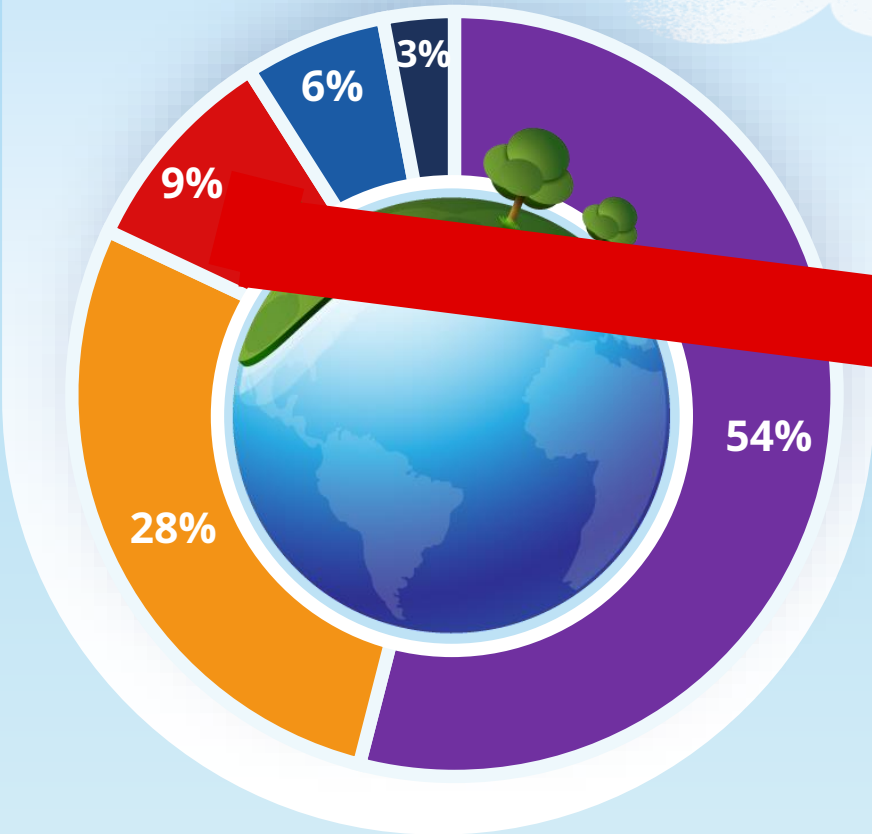
12% צמיחה בתקופה ל- 487 מ' \$



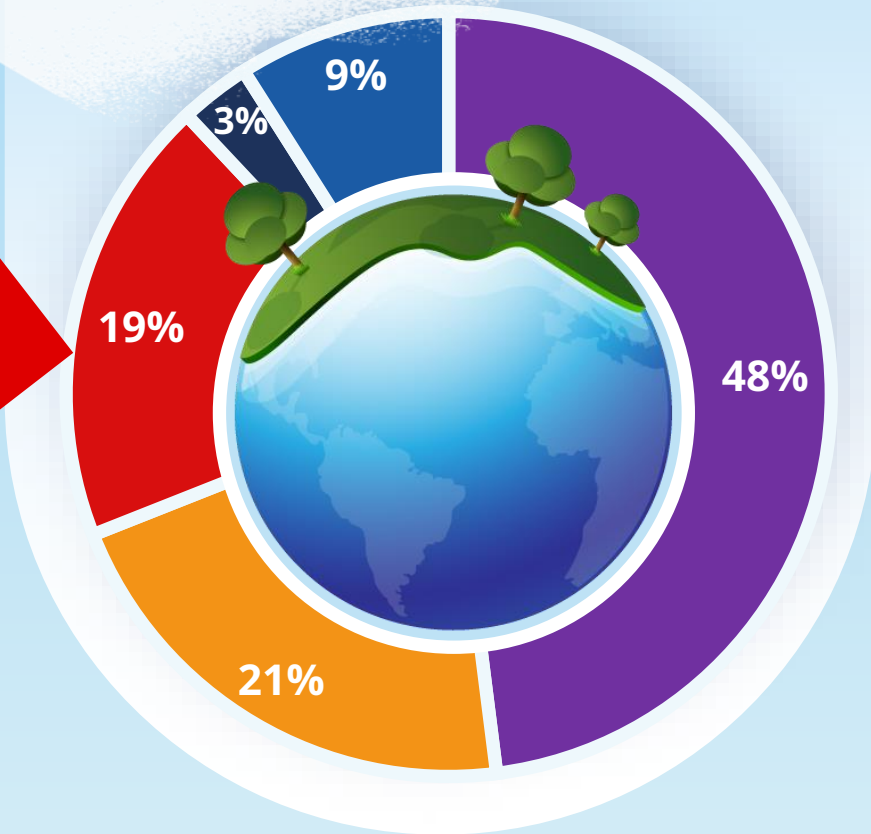
התפלגות הכנסות ורווח לפי מגזרי פעילות

FY2023

הכנסות



תרומה לרווח



- שירותי תכנה
- תשתיות וענן
- פעילות בארה"ב
- מוצרי תכנה
- הדרכה והטמעה



מדדים פיננסיים



צבר הזמנות (באלפי ש"ח)

+19%
סה"כ גידול
בצבר הזמנות

הערות	צבר הזמנות 31 בדצמבר 2022	סה"כ צבר ליום 31 בדצמבר 2022	צבר הזמנות 31 בדצמבר 2023	סה"כ צבר ליום 31 בדצמבר 2023
	5,776	סה"כ צבר ליום 31 בדצמבר 2022	6,884	סה"כ צבר ליום 31 בדצמבר 2023
(1)	4,363	סה"כ 2023	4,552	סה"כ 2024
(2)	1,413	משנת 2024 ואילך	2,332	משנת 2025 ואילך

(1) שינוי בצבר לשנה הקרובה, ביחס לנתון המקביל אשתקד

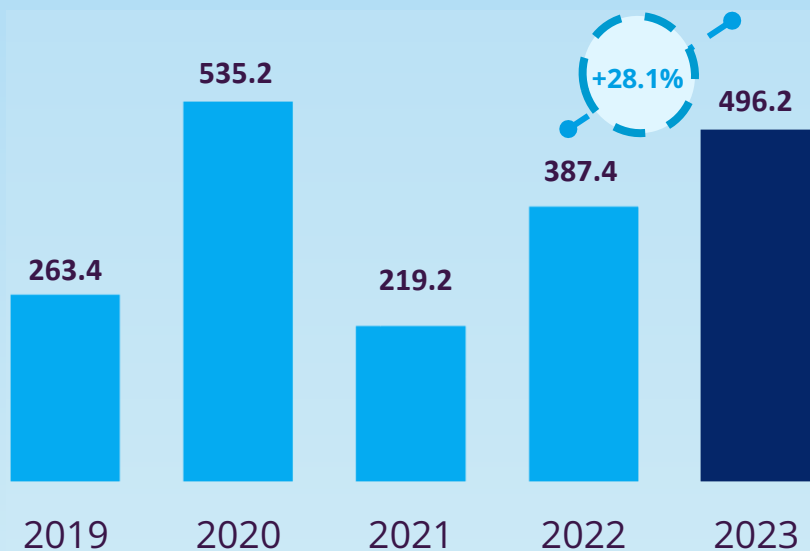
- ❖ עיקר הגידול - במגזרים פתרונות IT יעוץ וניהול בישראל, פתרונות IT בארה"ב ותשתיות ענן ומחשוב מנגד, ירידה בצבר לשנה הקרובה במגזר הדרכה והטמעה
- ❖ היבטי הצגה חשבונאית ברוטו/נטו - גידול במשקל ההכנסות הצפויות לתקופה של 12 חוד' קדימה, שמוצגות על בסיס נטו, בכ-200 מליון ש"ח, ביחס לנתון המקביל. בהתעלם מהיבטי ברוטו/נטו - גידול בצבר ל-12 חוד' קדימה של כ-9%

(2) שינוי בסה"כ צבר, ביחס לנתון המקביל אשתקד

- ❖ עיקר הגידול במגזרים פתרונות IT יעוץ וניהול בישראל, מתוך זה מעל 400 מיליון ש"ח מיוחס לחלק החברה בפרויקט המטרו

מדדים פיננסיים (במיליוני ₪)

תזרים מזומנים מפעילות שוטפת



19.15%
4YR
CAGR

31.12.2022	31.12.2023	
839	640	מזומנים ושווי מזומנים
927	1,448*	מסגרות בלתי מנוצלות
1,766	2,089	סה"כ אמצעים נזילים

* מתוכן, 500 מ' ₪ מסגרות מחיבות

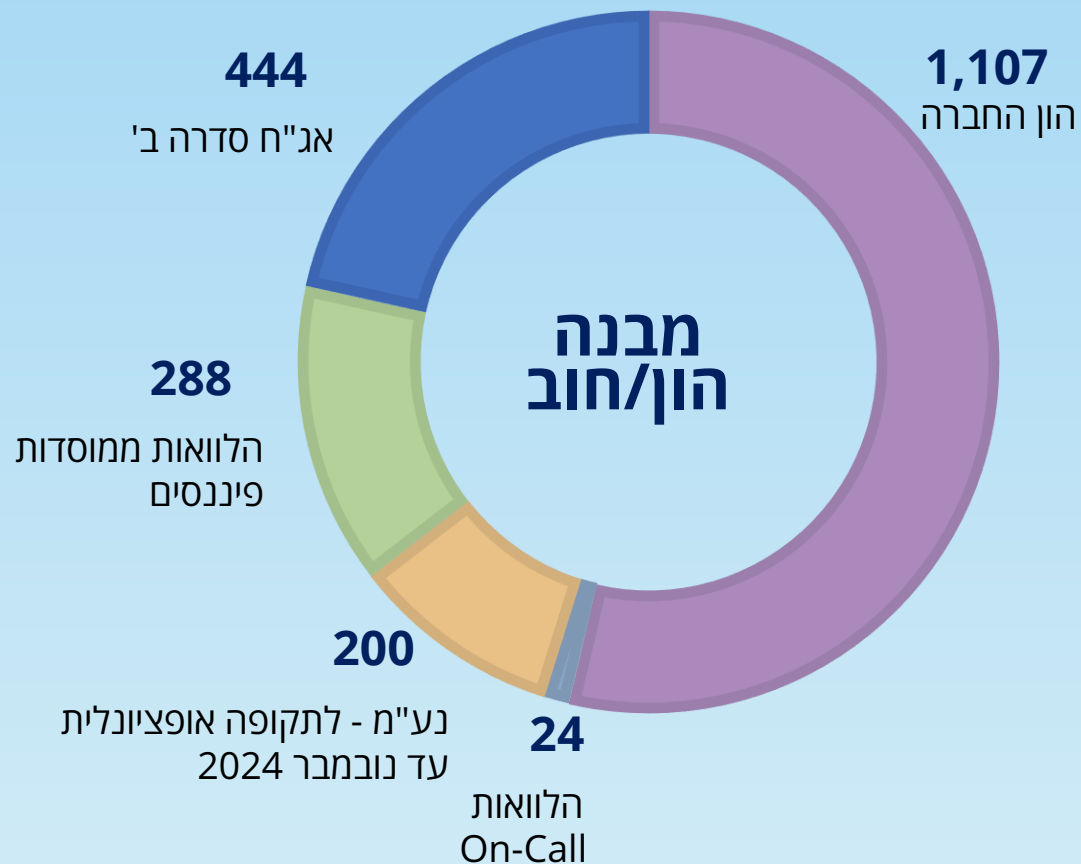
תזרים מזומנים מפעילות שוטפת

גידול של 28.1% בתזרים החיובי מפעילות שוטפת בתקופה
תזרים חיובי ברבעון הרביעי של 333 מיליון ש"ח מול 284 מיליון
ש"ח תזרים חיובי ברבעון המקביל

דרוג אשראי **Aa3** מחברת מדרוג (אישור דירוג במרץ 2023)

מדדים פיננסיים (במיליוני ₪)

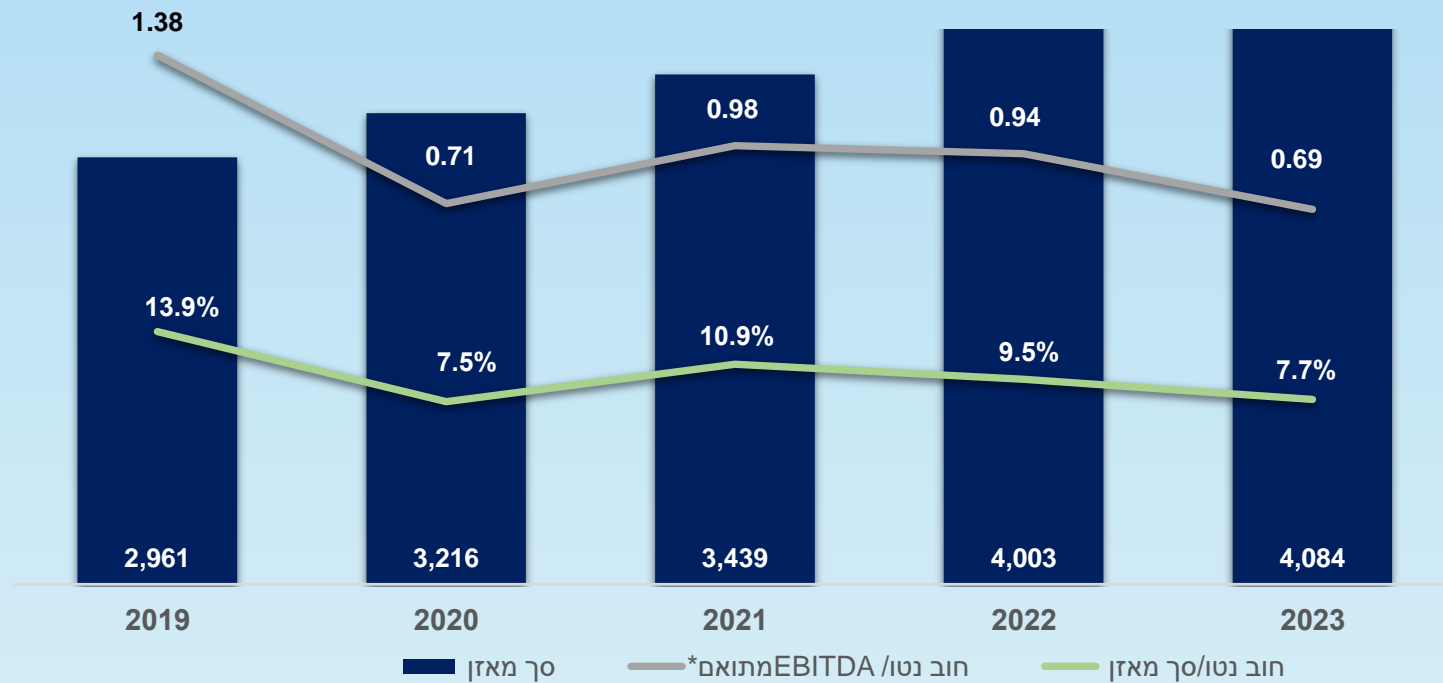
31.12.2022	31.12.2023	
965	1,107	הון עצמי
24.1%	27.1%	% מסך המאזן
1,221.2	956.4	חוב פיננסי ברוטו
381.8	316.2	חוב פיננסי נטו
1.2	1.2	יחס שוטף
9.5%	7.7%	יחס חוב נטו למאזן
0.94	0.69	יחס חוב נטו ל-EBITDA* (מתואם)



ירידה בהוצאות הריבית התזרימיות, למרות ריבית השוק הגבוהה



החברה שומרת על יחסי כיסוי הולמים, לצד עליה בהיקפי הפעילות וביצוע השקעות משמעותיות, לרבות ברכישת חברות ועליה בשיעורי החזקה בחברות בנות (מעל 300 מיליוני ש"ח ב- 5 שנים האחרונות)



חלוקת דיבידנד

800 מיליון ₪
 דיבידנדים חולקו לבעלי
 המניות ב-5 השנים
 האחרונות

תאריך החלוקה	דיבידנד למניה (באגורות)	סכום (במיליוני ₪)
16.04.2023	59	37.5
05.06.2023	71	45.1
03.09.2023	69	43.8
סה"כ ל-31.12.2023	199	126.4
סה"כ ל-31.12.2022*	452	284.3



*כולל דיבידנד מיוחד בסך כ-121.5 מיליון ש"ח בגין רווח ההון נטו ממכירת השקעה באינפיניטי



דיבידנד בגין רווחי H2/23
בסך **80.7** מיליון ₪
(1.27 ₪ למניה)

מעמיד את סך הדיבידנדים בגין שנת 2023 על **169.6** מיליון ₪
(2.67 ₪ למניה)



מנועי הצמיחה של מטריקס בשנים הקרובות

© נא לא להעתיק 😊

• (D²C³)

מנועי צמיחה לשנים הקרובות



DIVERSIFICATION





גלובס

תעשיות ביטחוניות

עם אוקראינה מצד אחד ועזה מצד שני: החברות הביטחוניות מרוויחות ובגדול

אלביט, התעשייה האווירית ורפאל רגילות לעלייה בהזמנות, אבל המלחמה העבירה את מרכז הכובד לישראל, והאתגרים חדשים: לאזן בין הצורך הקיומי בארץ לבין הלקוחות מחו"ל שמצפים לסחורה, לעמוד בביקושים הגוברים ולהגדיל את מצבת כוח האדם, שכחמישית ממנה גויסה לשירות המילואים • מה שבטוח, עבודה תהיה - ההתחמשות העולמית לא עומדת להיבלם



09.02.2024 דין שמואל אלמס

ביטחון, סייבר, AI



Major opportunity for IT services

Recent events are making resiliency a critical issue. For IT services, this creates a need for:

- Business continuity
- Growing defense sector C4ISR
- Cyber security
- Homeland security management



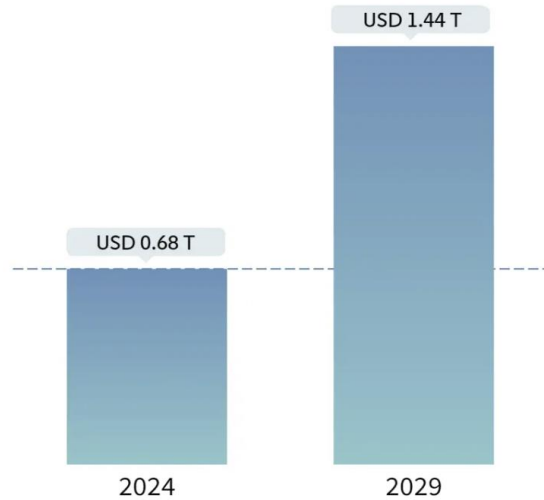
- הגנת סייבר
- פתרונות C4ISR
- בטחון לאומי
- המשכיות עסקית
- ענן

מנועי צמיחה לשנים הקרובות



Cloud Computing Market

Market Size in USD Trillion
CAGR 16.40%



Source : Mordor Intelligence



Study Period	2019 - 2029
Market Size (2024)	USD 0.68 Trillion
Market Size (2029)	USD 1.44 Trillion
CAGR (2024 - 2029)	16.40 %
Fastest Growing Market	Asia-Pacific
Largest Market	North America

Major Players



*Disclaimer: Major Players sorted in no particular order

Cloud

מנועי צמיחה לשנים הקרובות



הדרך של הממשלה לענן ארוכה אבל רצופה בהזדמנויות

המלחמה יצרה
הזדמנות והאצת
תהליכי המעבר
לענן
(כמו הקורונה ב-2020)

מערך הדיגיטל הלאומי מייצר תוכנית מעבר לענן עם המשרדים השונים

כל משרדי הממשלה מכינים תוכנית של מעבר לענן. התוכנית כוללת תמרוץ ותמיכה מרכזית

קיימת החלטה של הקמת מערכות חדשות מלכתחילה לענן. אחד התחומים האופייניים הוא תחום הדאטה

התוכנית כוללת גם הקמה ומודרניזציה של מערכות ליבה קיימת

מנהל הרכש יצר מסלולי התקשרות קלים לעבודה בענן. הרבה יותר קל היום להתקשר/לרכוש מוצרים בסביבת ענן

נימבוס רובד 5

Marketplace של פתרונות תוכנה לענן, מטריקס שילבה כבר עשרות מוצרים

נימבוס רובד 3

סדרה של מכרזים להקמה או הגירה של פתרונות בענן – מטריקס זכתה בכל הקטגוריות הרלוונטיות

Nimbus Cloud



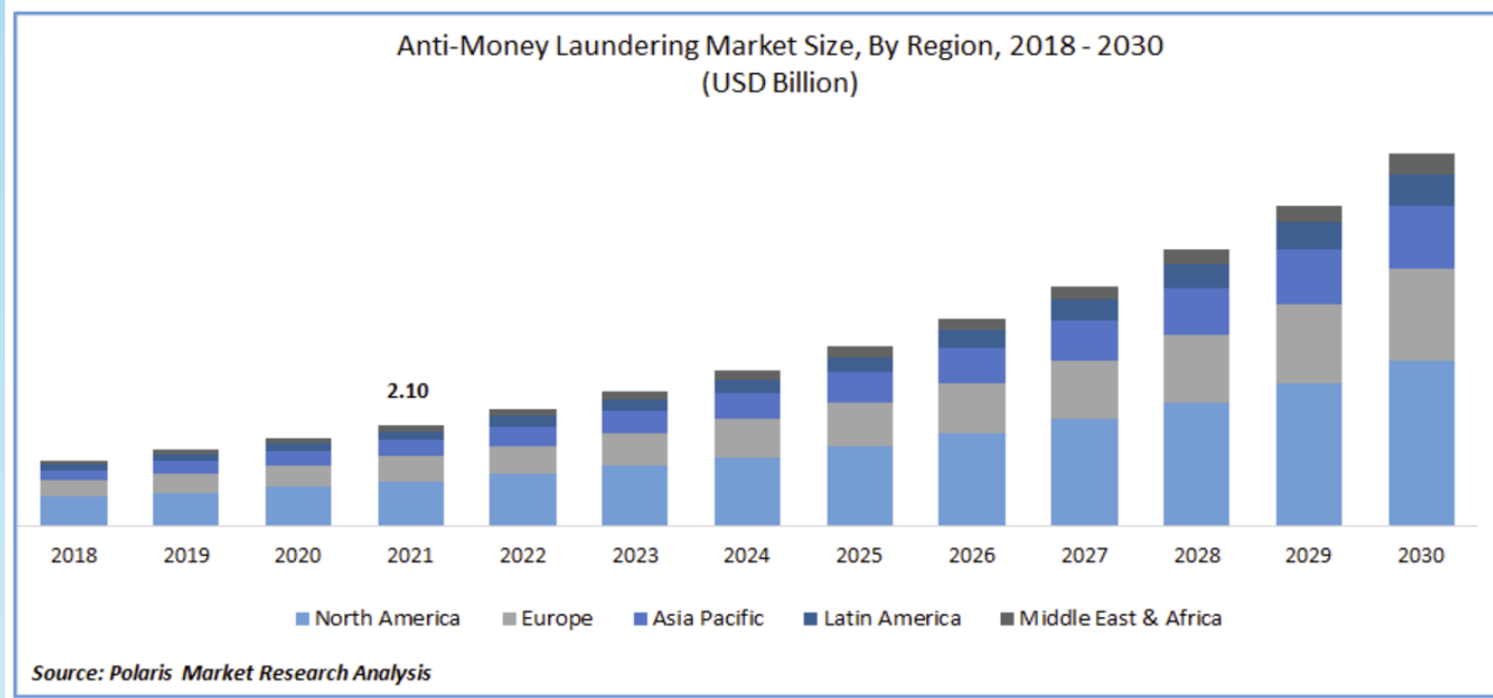
מנועי צמיחה לשנים הקרובות



The screenshot displays the 'matrix marketplace' interface. At the top left is the 'matrix' logo. Below it, the text 'ON THE AIR:' is followed by logos for SAP, Red Hat, FORTINET, and dynatrace. Below that, the text 'COMING SOON:' is followed by logos for HPE aruba networking, CONFLUENT, and elastic. The background of the screenshot features a colorful, abstract digital landscape with glowing spheres and lines.

Nimbus Cloud

מנועי צמיחה לשנים הקרובות



מטריקס ארה"ב:
מניעת הלבנת
הון ופשעים
פיננסיים



CTECH מוסף פנאי רכב משפט עולם נדל"ן בארץ כלכליסט שוק באזז 24/7 כלכליסט



המפקח על הבנקים דני חחיאשילי (צילום: דוברות בנק ישראל)

בנק ישראל רוצה להפוך את חברות כרטיסי האשראי לבנקים: יוכלו להציע פקדונות לציבור

פרסם קול קורא לקבלת תגובות הציבור ולפיו יהיו שלושה סוגים של רשיונות בהתאם להיקף וסוג הפעילות, בכדי להכניס שחקנים נוספים לתחום הפקדונות ולשפר את התחרות בתחום האשראי. בבנק ישראל מכוונים לכך שחברות כרטיסי האשראי ירצו להפוך לבנק

עירית אבישר 11:45, 14.02.24

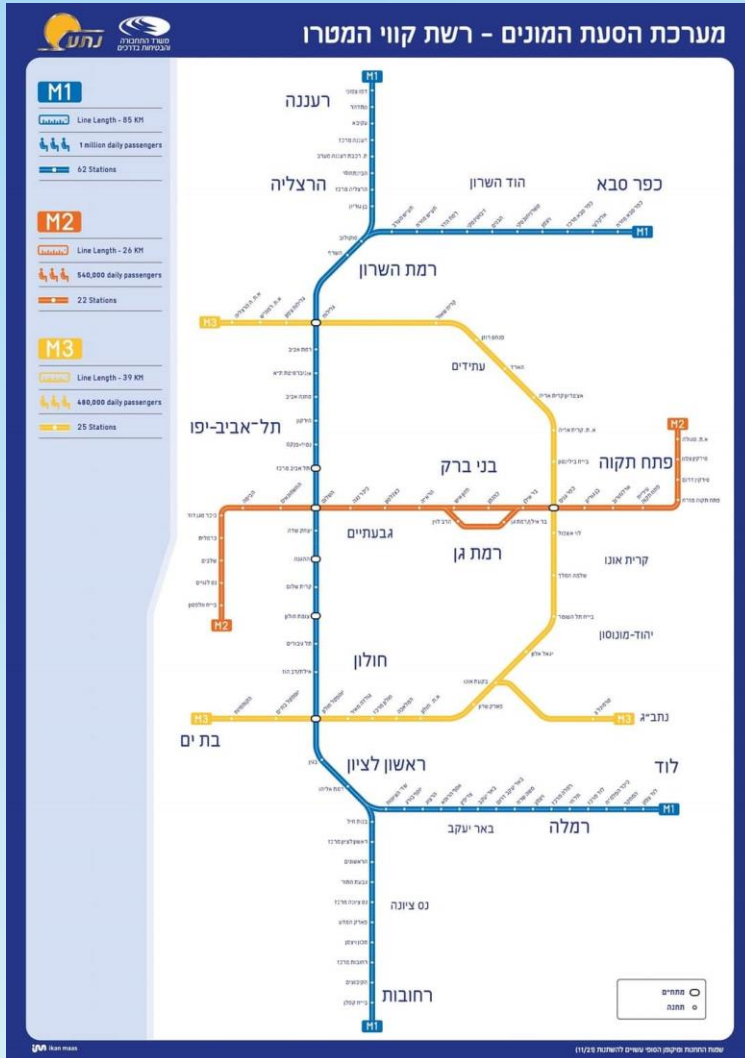
- 
- 
- 
- 
- 

אשראי חוץ בנקאי ופיקדונות

מערכת ליבה בנקאית ופתרון האשראי החוץ בנקאי הישראלי היחיד עם עשרות התקנות ומענה מלא לרגולציות של בנק ישראל

BankWare, "תפנית"

מנועי צמיחה לשנים הקרובות



תשתיות לאומיות

פרויקט המטרו - קו M1 (כחול)

(85 ק"מ, הקו הארוך ביותר, 13 שנים, 2 מיליארד ₪ שכ"ט, 36% חלקנו)



מנועי צמיחה עיקריים - סיכום

- השקעות **המגזר הפיננסי** - בנקים, חברות כ.אשראי וחברות ביטוח, בתחומי הדיגיטל, דאטה, ענן סייבר וליבה בנקאית
- האצה בהתקשרויות לביצוע פרויקטים גדולים, רכש מוצרי תכנה ושירותים עבור **מערכת הביטחון** והתעשיות הביטחוניות
- מינוף המיצוב כחברה המובילה **בביצוע מגה פרויקטים** רב שנתיים דוגמת דיגיטל בבנק מזרחי, הלמ"ס, מס"ב, פוליסטי
- **השוק האמריקאי** - הרחבת התקשרויות עם הבנקים הגדולים בעולם מ-GRC ל- **Data Analytics** ועוד.
- צמיחת מערך ההפצה, מכירה ושיווק **סל מוצרי התכנה** הרחב ביותר בישראל של חברות התכנה המובילות בעולם
- מימוש היתרון התחרותי של מטריקס עם סל המוצרים הרחב ביותר ב- **Nimbus Marketplace** הממשלתי
- **זרוע ההנדסה** - ביצוע עשרות פרויקטים רב שנתיים ובראשם ניהול פרויקט **המטרו M1** ב-13 השנים הקרובות
- **מגזר התשתיות** הצומח מממש את המיצוב המוביל שלנו כחברת שירותי ומוצרי ענן המובילה בישראל - מותגי מטריקס ו- **CloudZone** לתשתיות **AWS, Google Cloud, Azure** וכן את השותפות העסקית עם היצרנים המובילים - **NVIDIA, Cisco, Dell, IBM, HPC** ועוד.
- **סיום המלחמה** והתאוששות מגזר ההיי טק ישיבו ביקושים ותואץ הצמיחה בהכשרת טאלנטים ולג'וניורים והדרכה בכלל
- המשך מימוש אסטרטגית **מיזוגים ורכישות** במחירים סבירים



תודה!

