

Photomyne

פוטומיין בע"מ
Photomyne Ltd.
("החברה")

דוח תקופתי לשנת 2024

12 בפברואר 2025

תוכן העניינים

פרק א'

תיאור עסקי החברה

פרק ב'

הסברי הדירקטוריון למצב ענייני התאגיד ליום 31 בדצמבר 2024

פרק ג'

דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר 2024

פרק ד'

פרטים נוספים על החברה

פרק ה'

הצהרות מנהלים

למועד הדוח החברה הינה תאגיד קטן, כמשמעות מונח זה בתקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"). בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה, בחרה החברה לאמץ את כל ההקלות המנויות בתקנה 5 לתקנות הדוחות, בכפוף להחלטות הדירקטוריון כפי שתהיינה מעת לעת, ובכלל זה: (א) ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית; (ב) העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכת שווי מהותית מאוד ל-20%; (ג) דיווח על בסיס מתכונת דיווח של תאגיד קטן פטור (חצי שנתי); (ד) העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות ביניים ל-40%; ו- (ה) אי צירוף דוח כספי סולו שנתי.

פרק א': תיאור עסקי התאגיד

תוכן העניינים

עמוד

סעיף

חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

א-4	פעילות החברה וההתפתחות הכללית של עסקיה	1
א-10	תחום הפעילות של החברה	2
א-11	השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה	3
א-11	חלוקת דיבידנדים	4

חלק שני - מידע אחר

א-13	מידע כספי לגבי תחום פעילות החברה	5
א-13	סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה בכללותה	6

חלק שלישי - תיאור עסקי החברה לפי תחום פעילות

א-22	תחום פעילות החברה	7
א-65	פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים	8

חלק רביעי - עניינים הנוגעים לחברה בכללותה

א-105	רכוש קבוע, מקרקעין ומיתקנים	9
א-105	נכסים לא מוחשיים	10
א-107	הון אנושי	11
א-110	הון חוזר	12
א-110	השקעות	13
א-110	מימון	14
א-110	מיסוי	15
א-110	סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם	16
א-110	הליכים משפטיים	17
א-111	יעדים ואסטרטגיה עסקית	18
א-116	צפי להתפתחות בשנה הקרובה	19
א-118	אירוע או עניין החורגים מעסקי התאגיד הרגילים	20
א-118	דיון בגורמי סיכון	21
א-130	חברות בנות וקשורות מהותיות של החברה	22

מונחים

בפרק זה תהיה למונחים הבאים המשמעות המופיעה לצדם:

"דוח הדירקטוריון" – דוח הדירקטוריון של פוטומיין בע"מ ליום 31 בדצמבר 2024, הכלול בפרק ב' לדוח זה.

"דוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024" או **"דוחותיה הכספיים של החברה"** – דוחותיה הכספיים המבוקרים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024.

"חוק ניירות ערך" – חוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968.

"מועד הדוח" – 31 בדצמבר 2024.

"מועד פרסום הדוח" – 12 בפברואר 2025 או מועד הסמוך לו.

"מכשיר סמארטפון" – טלפון חכם בעל מסך מגע המאפשר גישה לאינטרנט, לרבות טאבלט.

"אפליקציות החברה" – האפליקציות שפיתחה החברה בתחום הנוסטלגיה המשפחתית, הזמינות למועד פרסום הדוח בחנויות האפליקציות. לפרטים אודות אפליקציות החברה, ראה סעיף 7.2.1 לפרק זה.

"מנויים" או **"מנויים משלמים"** – משתמשים משלמים אשר רכשו מנוי לאפליקציה למשך תקופת זמן מוגדרת כמפורט בסעיף 7.1.1(ד) לפרק זה.

"שימוש באפליקציה" – משמעותו, פתיחה של האפליקציה על-ידי המשתמש לפחות פעם אחת.

"תקופת הדוח" – 1 בינואר 2024 עד 31 בדצמבר 2024.

"AI" – כינוי לאוסף טכנולוגיות המאפשרות למחשבים "ללמוד" בצורה מתמשכת על מנת לשפר את ביצועיהם (דהיינו, לגרום למכונה (מחשב) להתנהג בדרך שהייתה נחשבת כאינטליגנטית לו אדם התנהג כך).

"ML" או **"למידת מכונה"** – Machine Learning – למידת מכונה. תת-תחום במדעי המחשב ובבינה מלאכותית העוסק במגוון משימות חישוביות בהן התכנות הקלאסי לא ישים. המאפיין המרכזי של למידת מכונה הוא בפיתוח אלגוריתמים שאינם מבוססים על סט חוקים מוגדר מראש, אלא לומדים מתוך מצבור דוגמאות.

"בינה מלאכותית יוצרת" או **"Generative AI"** – שירותי בינה מלאכותית שמסוגלים ליצור תוכן כמו תמונות, טקסט, סרטונים ועוד מתוך קלט טקסטואלי אשר ניתן על ידי המשתמש (Prompt).

בפרק זה לעיתים נכללים נתונים, לרבות גרפים אשר תורגמו תרגום נוחות לשפה העברית, על בסיס סקרים, מחקרים ואתרי אינטרנט שונים, נכון למועד פרסום דוח זה. יצוין כי אלא אם נאמר במפורש אחרת, מידע כאמור הינו מידע אשר מפורסם לציבור ולמיטב ידיעת החברה הינו מידע פומבי.

חלק ראשון – תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

1. פעילות החברה וההתפתחות הכללית של עסקיה

1.1 פוטומיין בע"מ ("החברה") הוקמה על-ידי היזמים ניר צמח, יאיר סגלוביץ', עומר שור ונטלי רודריג-ורטר כחברה פרטית מוגבלת במניות והתאגדה ונרשמה בישראל ביום 13 בנובמבר 2014. נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, החברה הינה ללא גרעין שליטה.

1.2 ביום 10 במרס 2021 השלימה החברה הליך הנפקה ורישום למסחר לראשונה (IPO) של ניירות הערך שלה בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ ("הבורסה"), אשר במסגרתו גייסה החברה סך של כ-50 מיליון ש"ח והפכה לחברה ציבורית (כמשמעות מונח זה בחוק החברות, תשנ"ט – 1999).

נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, החברה עוסקת בתחום פעילות אחד בהגדרתו להלן.

1.3 להלן נתונים כספיים וכן, התפתחויות ונתונים עיקריים אודות עסקי החברה

במהלך שנת 2024:

נתונים כספיים:

1.3.1 במהלך תקופת הדוח, **יישמה החברה את תכנית הצמיחה**¹, ובהתאם, חזרה להשקיע בפרסום ושיווק תוך הגדלת כמות ההתקשרויות ומספר המנויים המשלמים. ההשקעה בצמיחה נעשית גם על חשבון רווחיות בטווח הקצר, וזאת בעיקר נוכח משך הזמן הנדרש לטובת החזר ההשקעה השיווקית במודל מנוי המבוסס בעיקרו על תשלומים שנתיים חוזרים.

¹ לפרטים נוספים אודות תכנית הצמיחה וכן, תחזיות החברה בקשר עם כך, ראו מצגת לשוק ההון לרבעון הראשון לשנת 2024 בדיווח מיידי של החברה מיום 10 באפריל 2024, מספר אסמכתא: 041145-01-2024.

1.3.2. בשנת 2024 רשמה החברה **התקשרויות (Collections)**, מדד שאינו חשבונאי (Non-GAAP), **בסך של כ-14.1 מיליון דולר ארה"ב** (לעומת כ-11.8 מיליון דולר ארה"ב בשנת 2023), **גידול של כ-19%**. לפרטים נוספים, ראה סעיף 8 להלן.

1.3.3. נכון ליום 31 בדצמבר 2024, לחברה יתרת **מזומנים ושווי מזומנים ופקדונות לזמן קצר בסך כולל של כ-12.5 מיליון דולר ארה"ב**. לפרטים נוספים, ראה במפורט בביאור 5 לדוחותיה הכספיים של החברה לשנת 2024 ובסעיף 6 לפרק ב' לדוח זה.

1.3.4. בשנת 2024 רשמה החברה **הכנסות** בסך כולל של כ-13 מיליון דולר ארה"ב (לעומת כ-13.3 מיליון דולר ארה"ב בשנת 2023). בשנת 2024 חזרה החברה לצמיחה והגדילה את הוצאות השיווק הישירות בכ-190% ביחס לשנת 2023. **על אף הגידול בהתקשרויות, מציגה החברה קיטון בהכנסות ביחס לשנת 2023, וזאת בעיקר כתוצאה מפריסה חשבונאית של ההכנסות בהתאם למדיניות ההכרה בהכנסה של החברה**. לפרטים נוספים, ראה ביאור 13 לדוחותיה הכספיים של החברה לשנת 2024, וכן, סעיף 8 להלן.

1.3.5. בשנת 2024, הציגה החברה **הפסד תפעולי חשבונאי** של כ-4,765 אלפי דולר ארה"ב, לעומת רווח תפעולי חשבונאי של כ-2,027 אלפי דולר ארה"ב בתקופה המקבילה אשתקד. בהיותה של החברה **חברת SaaS**, ההוצאה השיווקית מוכרת בתקופה בה בוצעה בעוד שהיא מניבה לחברה התקשרויות באותה התקופה וכן בתקופות הבאות עם חידוש המנוי על ידי משתמשי הקצה. בהתאם, בעת צמיחה והגדלת ההשקעה בפרסום ושיווק צפויה החברה להציג הפסד תפעולי. לפרטים נוספים אודות המודל העסקי של החברה, ראה סעיף 8(ד) להלן.

1.3.6. בשנת 2024 הציגה החברה **תזרים מזומנים שלילי** מפעילות שוטפת בסך של

כ-3,413 אלפי דולר ארה"ב, לעומת תזרים חיובי מפעילות בשנת 2023 בסך

של כ-814 אלפי דולר ארה"ב. לפרטים נוספים, ראה דוחותיה הכספיים של

החברה לשנת 2024 וסעיף 6 לפרק ב' לדוח זה.

1.3.7. בשנת 2024, ההכנסות מהחנות המקוונת באמזון עמדו על סך של כ-687

אלפי דולר ארה"ב (לעומת כ-809 אלפי דולר ארה"ב בשנת 2023). לפרטים

נוספים, ראה סעיף 7.2.4 לפרק זה.

השלמת תכנית רכישה עצמית בהיקף של כ-2 מיליון ש"ח:

1.3.8. ביום 16 במאי 2024, אישר דירקטוריון החברה תכנית רכישה עצמית של מניות

החברה בהיקף של עד 2 מיליון ש"ח.² ביום 5 בדצמבר 2024, הסתיימה תכנית

הרכישה העצמית אשר במסגרתה רכשה החברה 75,573 מניות רגילות של

החברה בעלות כוללת של כ-2 מיליון ש"ח, המהוות כ-2.74% מהונה המונפק

והנפרע של החברה.³ המניות אשר נרכשו על ידי החברה במסגרת התכנית הפכו

למניות רדומות. לפרטים אודות מצבת ניירות הערך העדכנית של החברה

בהתחשב במימוש מלוא תכנית הרכישה, ראה כמפורט בסעיף 11 לפרק ד' לדוח

זה.

אישור תכנית רכישה עצמית נוספת בהיקף של עד 2.5 מיליון ש"ח:

1.3.9. ביום 8 בדצמבר 2024 קיבל דירקטוריון החברה החלטה בדבר ביצוע חלוקה

בדרך של רכישה עצמית של מניות החברה שאינה עומדת ב"מבחן הרווח"

והכפופה לאישור בית המשפט לפי סעיף 303 לחוק החברות, וזאת בסך כולל

של עד כ-2.5 מיליון ש"ח, על-פי החלטות הדירקטוריון כפי שתתקבלנה מעת

לעת. ביום 27 בינואר 2025, ניתן אישור של בית המשפט לביצוע חלוקה בסכום

של עד 2.5 מיליון ש"ח, ובלבד שהחלוקה תסתיים בתוך 180 יום ממועד קבלת

² לפרטים נוספים, ראו דיווח מידי של החברה מיום 19 במאי 2024, מס' אסמכתא: 051060-01-2024.

³ לפרטים נוספים, ראו דיווח מידי של החברה מיום 5 בדצמבר 2024, מס' אסמכתא: 622508-01-2024.

האישור.⁴ ביום 12 בפברואר 2025 אישר דירקטוריון החברה תכנית רכישה עצמית של מניות החברה בהיקף של עד 2.5 מיליון ש"ח. לפרטים נוספים, ראה במפורט בדיווח המידי של החברה המפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה.

מדדי ביצוע בולטים:

1.3.10. מספר המנויים המשלמים באפליקציות החברה עומד על כ-418 אלף נכון למועד פרסום הדוח, **גידול של כ-6%** ביחס לתום שנת 2023. לפרטים נוספים, ראה סעיף 7.1.1(ד) להלן. כאמור בסעיפים 1.3.18 ו-7.1.1(ד) להלן, במהלך שנת 2024, החלה החברה בתקופת ניסיון להעלאת מחיר בחלק מהאפליקציות שלה, אשר הסתיימה במהלך פברואר 2025. לצד העלאת המחיר, צפויה האטה מסוימת בקצב הצטרפותם של מנויים חדשים בשל המחיר הגבוה יותר.

1.3.11. מספר התמונות המגובות בענן עומד על כ-487 מיליון נכון למועד פרסום הדוח, **גידול של כ-16%** ביחס לתום שנת 2023. לפרטים נוספים, ראה סעיף 8.11.1 להלן.

1.3.12. מספר ההורדות של אפליקציות החברה עומד על כ-45.2 מיליון נכון למועד פרסום הדוח, **גידול של כ-12%** ביחס לתום שנת 2023. לפרטים נוספים, ראה סעיף 8.3 להלן.

התפתחויות בפעילות העסקית של החברה:

1.3.13. שיתוף הפעולה עם Google Photos:

ביום 5 בדצמבר 2024, השיקה Google Photos עמוד שותפים חדש המציג חברות מובילות בתחום שימור הזיכרונות, המציע למשתמשים פתרונות מתקדמים ואיכותיים לשימור תמונות וזיכרונות דיגיטליים. במסגרת עמוד השותפים החדש, Google Photos שבה וממליצה למשתמשיה על החברה

⁴ לפרטים נוספים, ראו דיווחים מידיים של החברה מהימים 8 בדצמבר 2024, 11 בדצמבר 2024 ו-28 בינואר 2025, מס' אסמכתאות: 2024-01-622689, 2024-01-623444 ו-2024-01-007143, בהתאמה.

כפתרון איכותי בתחום זה, ואף מבליטה את שיתוף הפעולה בין החברות במסגרת עמוד ייעודי. לפרטים נוספים, ראו סעיף 7.2.3 לפרק זה.

1.3.14. התקשרויות B2B:

במהלך חודש ינואר לשנת 2022, התקשרה החברה עם שותף עסקי (B2B) בהסכמים מסחריים למתן רישיון להטמעת חלק מהטכנולוגיות מבוססות הבינה המלאכותית שפיתחה החברה באפליקציות המובייל ובשרתים של השותף. בתקופת הדוח, הכירה החברה בהכנסה מהסכמים אלו בסך כולל של כ-481 אלפי דולר ארה"ב. במהלך חודש ינואר 2025, נכנסה לתוקפה האופציה המתחדשת מדי שנה להארכת ההסכמים בין הצדדים וזאת למשך תקופה של שנים-עשר (12) חודשים נוספים. לפרטים נוספים, ראה סעיף 7.2.5 לפרק זה. החברה ממשיכה לפעול ליצירת התקשרויות ושיתופי פעולה מסחריים נוספים עם חברות העוסקות בתחומים משיקים ומשלימים.

1.3.15. זכייה במקום הראשון בתחרות TikTok Ad Awards 2024 בקטגוריית "הביצועים הטובים ביותר":

במהלך חודש נובמבר 2024, החברה זכתה במקום הראשון בקטגוריית "הביצועים הטובים ביותר" (best performance) במסגרת תחרות המפרסמים השנתית של TikTok ישראל.⁵ הזכייה מהווה נדבך נוסף במימוש אסטרטגיית החברה לטיוב מערך השיווק (ממומן ואורגני) ופיתוח יכולת המדידה והניתוח שלה. להערכת החברה, הזכייה בתחרות מדגישה את יכולותיה המקצועיות בתחום השיווק הדיגיטלי, וכן את היכולת לזהות ולהתאים את עצמה לטרנדים מתפתחים תוך הגדלת חשיפה של אפליקציות החברה לקהלים רחבים ומגוונים.

⁵ לפרטים נוספים, ראו דיווח מידי של החברה מיום 12 בנובמבר 2024, מס' אסמכתא: 615180-01-2024.

1.3.16. במהלך חודש מרץ 2024, **Andreessen Horowitz (a16z)**, מקרנות ההון

סיכון המובילות בעולם, כללה את פוטומיין ברשימת 50 מוצרי הצריכה

הפופולאריים ביותר בעולם בתחום ה-Generative AI.⁶

נתונים והתפתחויות בקשר עם אפליקציות החברה:

1.3.17. **השקת טכנולוגיית בינה מלאכותית יוצרת (Generative AI) לתיוג**

אוטומטי:

במהלך חודש נובמבר 2024, שילבה החברה טכנולוגיית בינה מלאכותית

יוצרת (Generative AI), המבוססת על מודל GOOGLE BY GEMINI, באחת

מהאפליקציות המרכזיות שלה, המאפשרת תיוג אוטומטי של תמונות שנסרקו,

כולל זיהוי זמן ומיקום משוערים ללא צורך בהתערבות ידנית. לפרטים נוספים,

ראה סעיף 8.1 לפרק זה.

1.3.18. **העלאת מחיר בחלק מאפליקציות החברה:**

במהלך שנת 2024, החלה החברה בתקופת ניסיון להעלאת מחיר בחלק

מהאפליקציות שלה, אשר הסתיימה במהלך פברואר 2025, וכללה העלאה

של כ-50% במחיר המנוי השנתי באפליקציה המרכזית Photo Scan By

Photomyne (iOS) בצפון אמריקה, וכן, באפליקציות וטריטוריות

מסויימות נוספות. זוהי העלאת המחיר המשמעותית הראשונה שמבצעת

החברה מזה מספר שנים. להערכת החברה, עדכון המחיר עשוי להוביל

לגידול של כ-20% מההתקשרויות ממנוי חדש במסלול השנתי באפליקציה

המרכזית שבה בוצעה העלאת המחיר, וזאת במהלך השנה הראשונה של

המנוי. הערכה זו מתייחסת להתקשרויות חדשות בלבד ואינה כוללת חידושים

עתידיים אשר עשויים להניב התקשרויות נוספות ממנוי זה. לפרטים נוספים,

ראה סעיף 7.1.1 (ד) לפרק זה.

⁶ לפרטים נוספים, ראו דיווח מידי של החברה מיום 14 במרץ 2024, מס' אסמכתא: 2024-01-026148. לינק לרשימה שפורסמה: [./https://a16z.com/100-gen-ai-apps](https://a16z.com/100-gen-ai-apps).

1.3.19. נכון למועד פרסום הדוח, לחברה שתיים עשרה (12) אפליקציות⁷ הניתנות להורדה בחנויות האפליקציות (כהגדרתן בסעיף 7.1.1(ב) לפרק זה) אשר משתמשיהן פזורים בטריטוריות שונות ברחבי העולם, כאשר המהותית מבניהן הינה צפון אמריקה. לפרטים אודות אפליקציות החברה, ראה סעיף 7.2.1 לפרק זה.

1.3.20. במהלך שנת 2024, ביצעה החברה איחוד של מספר אפליקציות שונות, שאינן אפליקציות מרכזיות, לאפליקציה אחת וכן, קיבוץ מספר פיצ'רים מאותן אפליקציות לאפליקציה קיימת. החברה ממשיכה לבחון את האפשרות לבצע איחוד של אפליקציות (שאינן אפליקציות מרכזיות) או קיבוץ פיצ'רים מסויימים לתוך אפליקציות קיימות. לפרטים נוספים, ראה סעיפים 7.2.1 ו-8.1 לפרק זה.

1.4. שינויים מבניים; רכישות ומכירות מהותיות שלא במהלך העסקים הרגיל

נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, החברה לא ביצעה שינויים מבניים ו/או רכישות ו/או מכירות מהותיות שלא במהלך העסקים הרגיל.⁸ החברה מבצעת מעת לעת בחינה נקודתית של עסקאות על מנת לחזק ולהרחיב את מגוון מוצרי החברה ו/או את כוח האדם ו/או את הטכנולוגיה שלה. לפרטים נוספים, ראה סעיף 18.10 לפרק זה.

2. תחום הפעילות של החברה

החברה הינה חברת תוכנה המתמחה בפיתוח טכנולוגיות ואפליקציות מבוססות בינה מלאכותית (AI) בתחום הנוסטלגיה וההווי המשפחתי, לרבות דיגיטציה של נכסי זיכרון משפחתיים ("תחום הפעילות"). החברה עוסקת בעיקר בפיתוח אפליקציות המאפשרות למשתמשים ברחבי העולם לסרוק, לשמור, לשתף ולחוות את זיכרונותיהם המשפחתיים, בין אם הם שמורים בצורה פיזית ובין אם דיגיטלית. החברה פיתחה יכולת לסריקת מספר תמונות מודפסות בו-

⁷ בנוסף, כאמור בסעיף 7.2.2 לפרק זה, פיתחה החברה מספר אפליקציות נוספות, המספקות למשתמשים כלים לשימוש יומי. אפליקציות אלו אינן כלולות במניין האפליקציות לעיל, ואינן בתחום הנוסטלגיה המשפחתי ומיועדות, ובשלב ניסיוני זה, למשתמשי אנדרואיד בלבד.

⁸ החברה מחזיקה במלוא הון המניות המונפק והנפרע של Photomyne Inc, אשר התאגדה במדינת דלאוור בארה"ב בשנת 2018. נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, לא התהוותה בחברת הבת פעילות מהותית.

זמנית, וכן, שקופיות ותשלילים, באופן יעיל, מהיר ואף-ליין (Off-line) (ללא שימוש בצד שרת) באמצעות שימוש במכשיר הסמארטפון, וזאת במטרה למנוע אובדן ושחיקה של זכרונות אישיים. בנוסף, לאחר תהליך הסריקה, החברה מספקת למשתמשיה כלים לתיוג ותיעוד התמונות על ידי הוספת מידע טקסטואלי, צביעת תמונות משחור/לבן לצבעוני, חידוד תמונה ועוד.

בנוסף, מפעילה החברה חנות מקוונת באמזון אשר מהווה השלמה לשירותים שהחברה מספקת במסגרת אפליקציות החברה, ובמסגרתה היא מוכרת מוצרים פיזיים נלווים להשלמת חווית השימוש באפליקציות החברה. לפרטים נוספים ראה סעיף 7.2.4 לפרק זה.

אפליקציות החברה והחנות המקוונת מיועדות לקהל רחב של משתמשי קצה ברחבי העולם, ובהתאם הינה בעיקרה חברת B2C (Business to Consumer). לחברה מספר הסכמי B2B (Business to Business) עם שותף עסקי למתן רישיון לשימוש בחלק מהטכנולוגיות שלה. לפרטים נוספים ראה סעיפים 7.2.5 ו-8.2 לפרק זה.

3. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

למיטב ידיעת החברה, החל מיום 1 בינואר 2024 ועד למועד פרסום דוח זה, לא בוצעו כל השקעות בהון החברה ו/או עסקאות מהותיות במניותיה מחוץ לבורסה על-ידי בעלי עניין בחברה. לפרטים אודות מימושי אופציות אשר אירעו במהלך השנה ואודות החזקות בעלי עניין, ראה סעיפים 7 ו-10 לפרק ד' לדוח זה.

4. חלוקת דיבידנדים

4.1 מדיניות חלוקת דיבידנדים

נכון למועד הדוח, לחברה אין מדיניות חלוקת דיבידנדים. במהלך חודש מאי 2024, אישרה החברה תכנית רכישה עצמית בהיקף של עד 2 מיליון ש"ח. עד למועד דוח זה מימשה החברה את מלוא תכנית הרכישה. לפרטים נוספים, ראה סעיף 1.3.8 לעיל.

בהמשך לאמור בסעיף 1.3.9 לעיל, ביום 27 בינואר 2025, ניתן אישור של בית המשפט לביצוע חלוקה בסכום של עד 2.5 מיליון ש"ח, ובלבד שהחלוקה תסתיים בתוך 180 יום ממועד קבלת האישור. ביום 12 בפברואר 2025 אישר דירקטוריון החברה תכנית

רכישה עצמית של מניות החברה בהיקף של עד 2.5 מיליון ש"ח. לפרטים נוספים, ראה
מפורט בדיווח המידי של החברה המפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה.

4.2. רווחים ראויים לחלוקה

נכון למועד הדוח, בהתאם להוראות סעיף 302 לחוק החברות, אין לחברה יתרת רווחים
ראויים לחלוקה.

4.3. מגבלות על חלוקת דיבידנד

נכון למועד הדוח, לא קיימות מגבלות על חלוקת דיבידנד בחברה מעבר להגבלות
הקיימות בחוק.

חלק שני – מידע אחר

5. מידע כספי לגבי תחום פעילות החברה

להלן מידע כספי אודות תחום הפעילות של החברה לשנים 2022, 2023 ו-2024, מתוך דוחותיה הכספיים של החברה (באלפי דולר ארה"ב):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
16,157	13,326	13,045	הכנסות
16,157	13,326	13,045	סך הכל הכנסות
5,852	4,888	5,379	עלויות קבועות
10,403	6,411	12,431	עלויות משתנות
16,255	11,299	17,810	סך הכל עלויות
(98)	2,027	(4,765)	רווח (הפסד) תפעולי
17,162	17,833	14,433	סך הנכסים המיוחסים לתחום הפעילות
6,890	4,954	5,919	סך ההתחייבויות המיוחסות לתחום הפעילות

הוצאות משתנות כוללות הוצאות בגין העמלות אשר משולמות לפלטפורמות המכירה של החברה (לרבות חנויות האפליקציות של אפל וגוגל כהגדרתן בסעיף 7.1.1(ב), אמזון ואחרים) והוצאות ישירות בגין פרסום ושיווק.

למידע כספי נוסף, ראה דוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024, הכלולים בפרק ג' לדוח זה. להסברים אודות התפתחויות שחלו בנתונים המופיעים בטבלה לעיל ולניתוח תוצאות תחום הפעילות, ראה דוח הדירקטוריון, הכלול בפרק ב' לדוח זה.

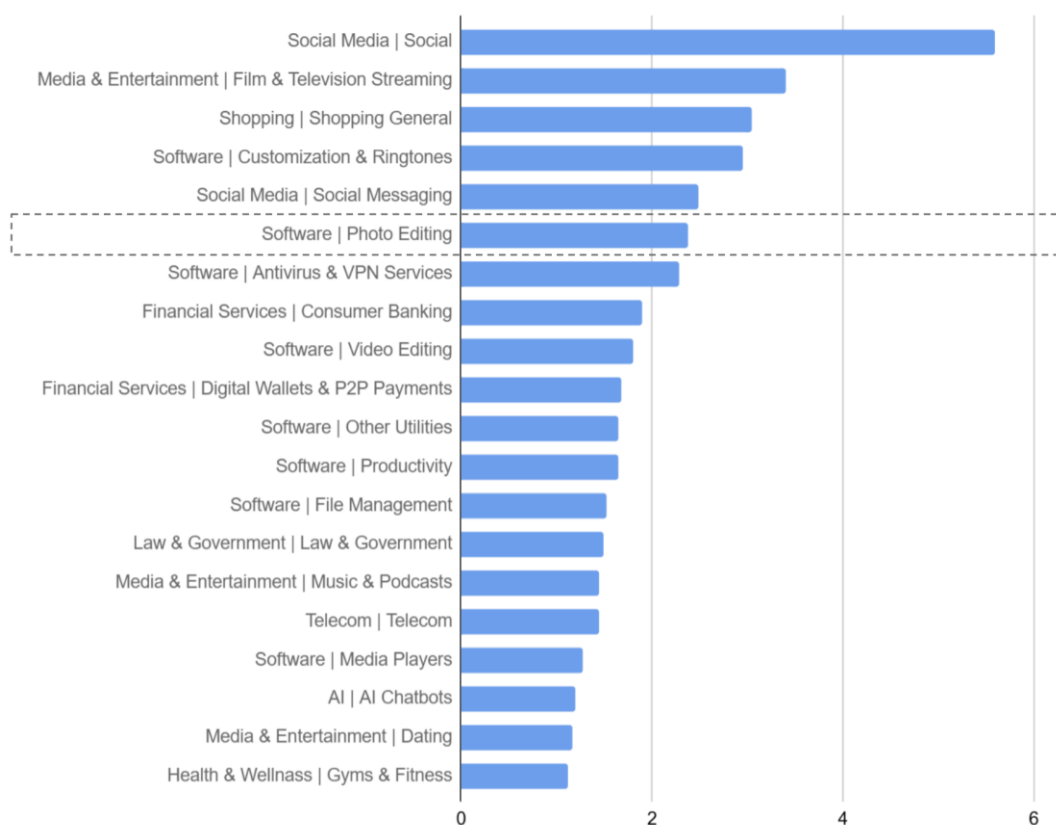
6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה בכללותה

פעילותה של החברה מתבצעת בעיקרה בשוק הבינלאומי ומשכן, ליבת העסקים שלה מושפעת בעיקר מהסביבה העסקית העולמית. להלן פרטים עיקריים אודות אירועים והתפתחויות בסביבה המקרו-כלכלית בעולם ובישראל, שעשויה להיות להם השפעה מהותית על התוצאות העסקיות או על התפתחות החברה, וההשלכות בגינם:

6.1. **כללי****קטגוריות תמונה ווידאו בחנויות האפליקציות**

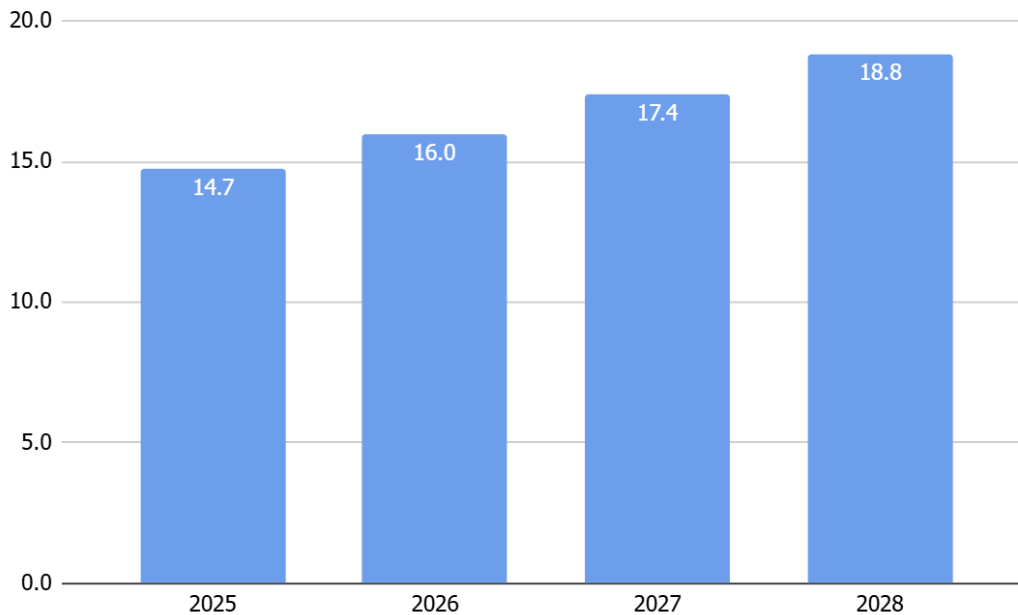
חנויות האפליקציות מחולקות לקטגוריות כלליות על-פי סוג המוצר ואופיו, כאשר החברה בוחרת לאילו מן הקטגוריות לשייך את האפליקציות שלה. רוב אפליקציות החברה מופיעות תחת הקטגוריה "תמונה ווידאו" (photo & video). להלן גרף אשר מציג את כמות ההורדות של משתמשים לפי תת-קטגוריות. ניתן לראות כי תת-הקטגוריה "תמונה ווידאו – עריכת תמונה" היתה הקטגוריה השישית בגודלה:

**הורדות של משתמשים לפי תת-קטגוריות
(במיליארדים)**



כמו-כן, על-פי פרסומים, הקטגוריה האמורה צפויה להמשיך ולצמוח בשנים הקרובות. להלן גרף אשר מציג את תחזית ההכנסות בקטגוריית "תמונה ווידאו" ב-4 השנים הקרובות:¹⁰

גידול חזוי בהכנסות מאפליקציות בקטגוריית תמונה ווידאו
(במיליארדי דולר ארה"ב)



שוק התמונות הפיסיות וההמרה מפיסי לדיגיטלי

על-פי פרסומים¹¹, הצילום בעולם החל בשנות ה-40 של המאה ה-19. בתחילת שנות ה-90 של המאה ה-20 פרצה מהפכת הצילום הדיגיטלי שהתעצמה ביתר שאת עם התפתחות שוק מכשירי הסמארטפון בכלל ויכולות המצלמה שבמכשירי הסמארטפון בפרט (במפורט בסעיף 7.1.5 לדוח). על-פי הערכות¹², בעולם קיימות כיום טריליונים של תמונות פיסיות. על אף שכיום רוב התמונות מצולמות באמצעות מכשירי הסמארטפון, על פי פרסומים, כ-6% מהתמונות המצולמות מדי שנה, מצולמות באמצעות מצלמה סטנדרטית (על פי ההערכות, ב-2024 כ-116 מיליארד צולמו

¹⁰ נתונים מתוך - <https://www.statista.com/outlook/amo/app/photo-video/worldwide#revenue>

¹¹ נתונים מתוך - https://www.adobe.com/digitalimag/pdfs/phscszip_filmtodig.pdf

¹² נתונים מתוך - <https://fstoppers.com/other/stats-how-many-photos-have-ever-been-taken->

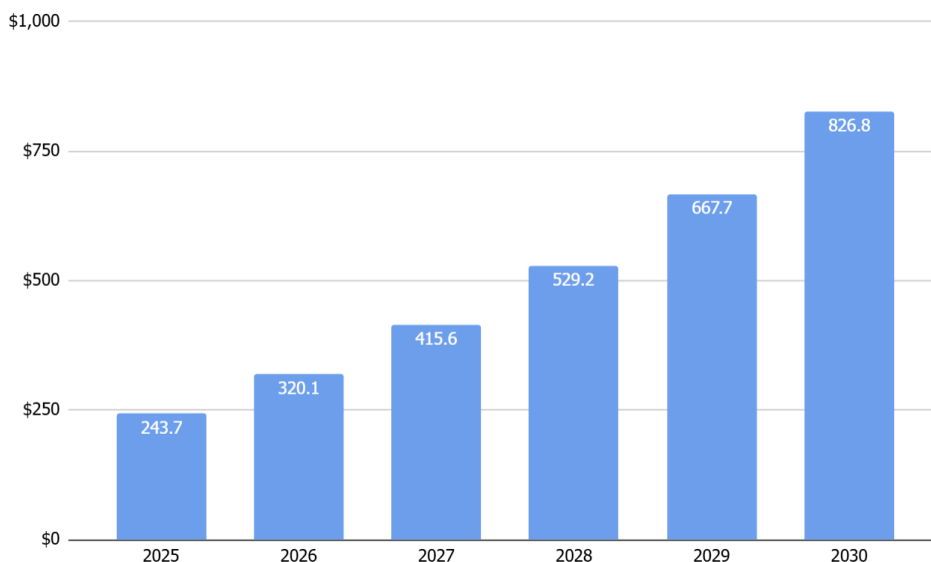
במצלמה סטנדרטית).¹³ עם התפתחות יכולות הצילום והסריקה הדיגיטליות נוצר צורך להמיר חומרים פסיים לפורמט דיגיטלי על מנת שניתן יהיה ליהנות מהם ללא שימוש בחומרה ייעודית (לדוגמא, מקרן שקופיות, מכשירים ייעודיים לפיתוח פילם, נגן VHS ועוד).

שוק האפליקציות מבוססות הבינה המלאכותית

בינה מלאכותית היא טכנולוגיה העוסקת בפיתוח יכולתם של מחשבים ללמוד ולהסיק מסקנות, יכולות שהיו שמורות בעבר לבינה האנושית בלבד. כמפורט בדוח זה, אפליקציות החברה מבוססות ברובן על טכנולוגיית בינה מלאכותית מסוג רשתות נוירונים, כמפורט בסעיף 7.1.1(א) לדוח.

בשוק העולמי של האפליקציות המבוססות בינה מלאכותית, פועלות חברות בתחומים שונים ובמגוון קטגוריות, ביניהן אף בתחום פעילותה של החברה. בהתאם לפרסומים, להלן מספר גרפים המשקפים את גודל שוק הבינה המלאכותית ואת צמיחתו לאורך השנים:¹⁴

צפי הכנסות מצטברות בשוק הבינה המלאכותית – AI (במיליארדי דולר ארה"ב)

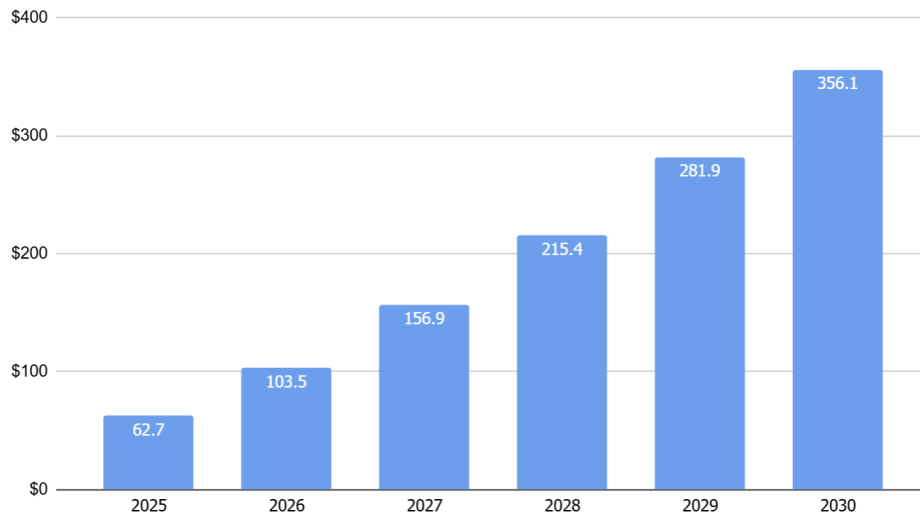


¹³ נתונים מתוך – [Photo Statistics: How Many Photos are Taken Every Day?](https://www.statista.com/forecasts/1474143/global-ai-market-size)

¹⁴ נתונים מתוך – <https://www.statista.com/forecasts/1474143/global-ai-market-size>

תחום נוסף ומתפתח, הוא תחום הבינה המלאכותית היוצרת (Generative AI) - שירותי בינה מלאכותית שמסוגלים ליצור תוכן כמו תמונות, טקסט, סרטונים ועוד מתוך קלט טקסטואלי אשר ניתן על ידי המשתמש (Prompt). מוצרים מבוססי בינה מלאכותית יוצרת הולכים ותופסים תאוצה בתעשייה¹⁵.

גידול חזוי בשוק הבינה המלאכותית היוצרת
(במיליארדי דולר ארה"ב)



להלן גרף אשר מציג את מגמת הגידול בהוצאה של משתמשים על אפליקציות מתחום ה-Generative AI¹⁶. לפרטים אודות פיצ'רים שהשיקה החברה המשלבים טכנולוגיית בינה מלאכותית יוצרת, ראה כמפורט בסעיף 8.1 לפרק זה.

<https://www.statista.com/outlook/tmo/artificial-->

נתונים מתוך

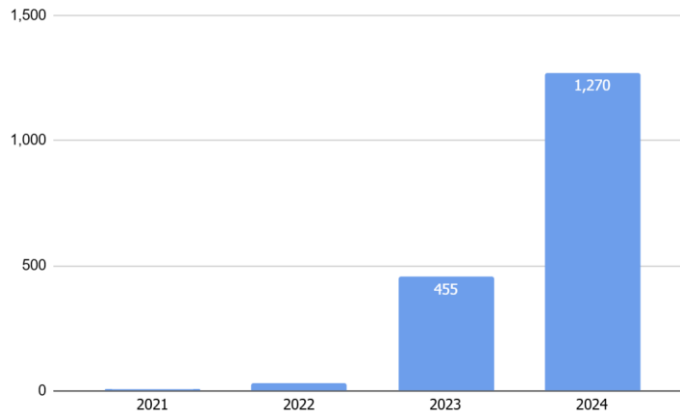
¹⁵

[.intelligence/worldwide#market-size](https://www.statista.com/outlook/tmo/artificial-intelligence/worldwide#market-size)

נתונים מתוך - <https://sensortower.com/state-of-mobile-2025>

¹⁶

**סך ההוצאה השנתית של משתמשים על אפליקציות המשלבות
בינה מלאכותית יוצרת (במיליוני דולר ארה"ב)**



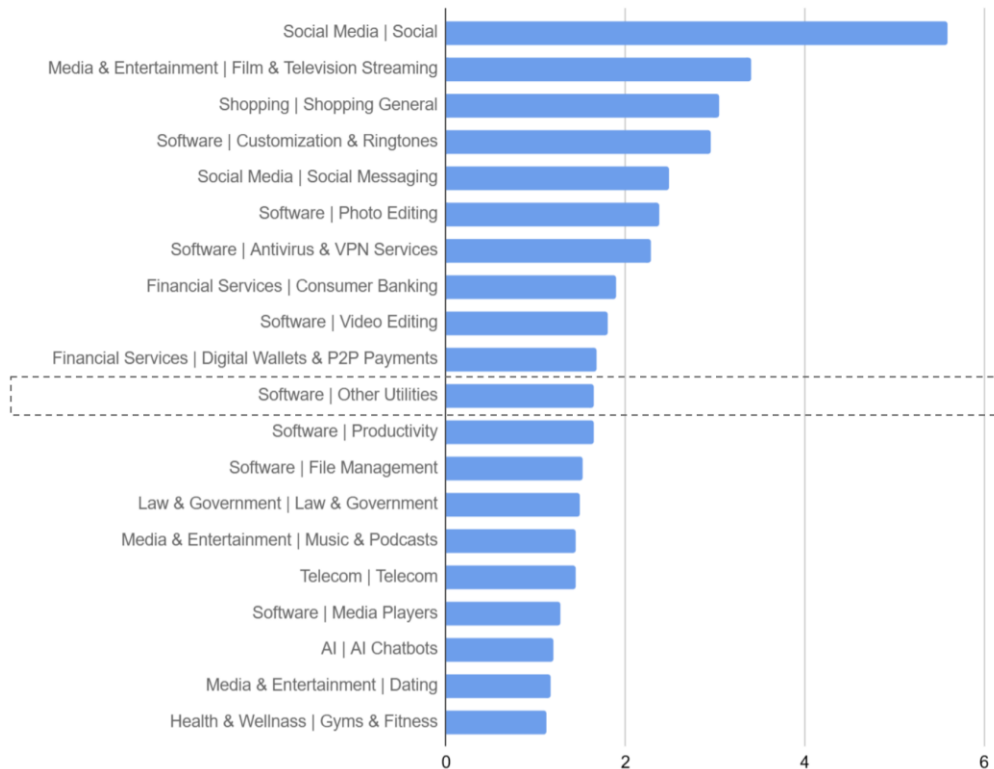
קטגוריית כלים שימושיים בחנות האפליקציות של גוגל

במהלך השנים 2023 ו-2024, השיקה החברה שלושים (30) אפליקציות ניסיוניות שאינן מתחום הנוסטלגיה המשפחתית, אלא מתחום הכלים השימושיים (Tools, Productivity). פעילות זו הינה פעילות ניסיונית אשר מושקעים בה, נכון למועד זה, משאבים בהיקף מצומצם מאוד. לפרטים נוספים אודות אפליקציות אלו, ראה סעיף 7.2.2 לפרק זה. ניתן לראות בגרף להלן, שבשנת 2024 קטגוריה זו היתה ה-11 בגודלה בחנויות האפליקציות.¹⁷ בשנת 2023, היתה זו הקטגוריה השנייה בגודלה בחנויות האפליקציות.¹⁸ עד כה, לא הגיעה החברה לפריצת דרך משמעותית בפיתוח זה.

¹⁷ נתונים מתוך - <https://sensortower.com/state-of-mobile-2025>

¹⁸ נתונים מתוך - <https://www.data.ai/en/go/state-of-mobile-2024>

הורדות של משתמשים לפי תת-קטגוריות (במיליארדים)



6.2. התחרות הקיימת בשוק

למיטב ידיעת החברה, תחום פעילות החברה מאופיין ברמת תחרותיות גבוהה. החברה מעריכה כי התחרות הגוברת בתחום עשויה להשפיע באופן משמעותי על עסקי החברה. לפרטים אודות התחרות בתחום הפעילות ראה סעיף 8.5 לפרק זה.

6.3. התפתחויות טכנולוגיות

בבכל עת, מוקמות חברות הזנק חדשות ברחבי העולם. בהקשר זה, ראוי לציין שחדירת מכשירי הסמארטפון וכן, יכולת הפצת הטכנולוגיה והאפליקציות באמצעות הרשתות החברתיות וחנויות האפליקציות, השתכללה לכדי כך שההשפעה הגיאוגרפית של מיקומה הפיזי של החברה הולכת ומצטמצמת. סביבה תחרותית מתפתחת אשר מקדמת חדשנות טכנולוגית עשויה להביא עימה השקעות חדשות וסוגי משקיעים מגוונים.

בנוסף, טכנולוגיית הבינה המלאכותית (AI), והבינה המלאכותית היוצרת (Generative AI) הביאו איתן שינוי משמעותי. מערכות AI ו-Generative AI מסוגלות כעת לבצע משימות מחשוב מורכבות בצורה הרבה יותר מהירה ויעילה מבעבר, וכן, שימוש בטכנולוגיות אלו יכול לסייע לצוותי פיתוח ברחבי העולם לפתח מוצרים שלא ניתן היה לפתח עם הכלים שהיו ברשותם בעבר. כך למשל, הבינה המלאכותית היוצרת מאפשרת למפתחים לייצר מסדי נתונים סינטטיים¹⁹ ולאמן את האלגוריתמים שלהם על בסיסם מבלי המאמץ הכרוך ביצירת מסד נתונים אמיתי. בנוסף, כלים אלו מאפשרים גם שימוש ביכולות חדשניות ליצירת תוכן שיווקי (לדוגמה, יצירת Avatar בדמות אנושית שמציג את המוצר של החברה בשפות שונות, ומאין את הצורך בשימוש בשחקנים אנושיים).

בשנה החולפת חלו התפתחויות טכנולוגיות משמעותיות בתחום הבינה המלאכותית והבינה המלאכותית היוצרת (לרבות ChatGPT, Claude, Gemini, Llama, PaLM ואחרים) שיש בהן כדי להשפיע ולשנות מגמות ואופני צריכה בשוק הבינה המלאכותית ובמוצרים הנבנים על בסיס יכולות אלו (לרבות באפליקציות המתחרות באפליקציות החברה). לפרטים נוספים אודות ההשפעה האפשרית של התפתחויות טכנולוגיות אלו על החברה, ראה סעיף 21.2.7 לפרק זה.

6.4. התפתחויות רגולטוריות

תחום פעילות החברה מושפע משינויים רגולטוריים שחלים מעת לעת ובפרט בתחום הגנת הפרטיות, שינויים אלו הביאו לכך שעולם הפרסום הדיגיטלי מושפע יותר מ-ASO (App Store Optimization) ותנועה אורגנית משהיה בעבר. בנוסף, מתפתחת רגולציה ספציפית לתחום הבינה המלאכותית. שינויים רגולטוריים עשויים להשפיע על עסקיה של החברה, מצבה הכספי ותוצאות פעילותה. לפרטים אודות הרגולציה החלה על החברה, ראה סעיפים 7.1.2 ו-21.2.6 לפרק זה.

6.5. שינויים בשערי מטבע

דוחותיה הכספיים של החברה ערוכים בדולר ארה"ב, כמפורט בביאור 2(ג) לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024. לשינויים בשערי מטבע עשויה להיות השפעה על פעילותה של החברה בתחום הפעילות, בו העסקאות נקובות במטבעות מקומיים זרים וברוב המקרים מומרות לדולר ארה"ב בעת התשלום לחברה. החברה בוחנת באופן שוטף את הוצאותיה והתחייבויותיה, על מנת לצמצם את הסיכונים שינבעו משינויים בשערי החליפין. לפירוט נוסף אודות השפעת שערי מטבע, ראה סעיף 21.1.4(ב) לפרק זה וביאור 4(א)(1)(א) לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024.

חלק שלישי – תיאור עסקי החברה לפי תחום פעילות

7. תחום פעילות החברה

7.1. מידע כללי על תחום הפעילות

7.1.1. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

במסגרת פעילותה בתחום הפעילות ונכון למועד פרסום הדוח, מפתחת החברה טכנולוגיות העושות ברובן שימוש ב-AI והמשולבות באפליקציות החברה. בכלל זה, כוללות אפליקציות החברה מספר פונקציות עיקריות, התומכות בין היתר בסריקת מספר תמונות מודפסות בו-זמנית, סריקת שקופיות ותשלילים, סיבוב תמונה לאוריינטציה הנכונה, שיפור צבעים, המרת תמונות משחור לבן לצבעוני, חידוד ושיפור התמונה, והכול כמפורט בסעיף 7.2 לפרק זה.

החברה פועלת לשיווק והפצת אפליקציות החברה לשווקים קיימים וכן, לשווקים חדשים.

מודל ההכנסות בתחום הפעילות מבוסס ברובו על מנויים משלמים.

כמפורט בסעיף 7.1.1(ד) לפרק זה, מאפשרת החברה למשתמשי הקצה לרכוש מנויים לתקופות שונות באופן המאפשר שימוש בפונקציות הנכללות באפליקציות החברה ובפורטל האינטרנטי שפיתחה החברה ("הפורטל"). הפורטל מהווה השלמה לשירותים אשר מספקת החברה במסגרת אפליקציות החברה.

בנוסף, החברה מפעילה חנות מקוונת באמזון, במסגרתה היא מוכרת מוצרים נלווים להשלמת חווית השימוש באפליקציות החברה. לפרטים נוספים, ראה סעיף 7.2.4 לפרק זה.

בשנים האחרונות, בחנה החברה אפשרות לשלב מודל של הכנסות מפרסומות בנוסף או חלף תשלום עבור שימוש במודל מנוי. נכון למועד פרסום דוח זה, אין בכוונת החברה לשלב את מודל ההכנסות האמור במסגרת פעילותה, באופן מהותי, בטווח הזמן המידי.

לחברה מספר הסכמים מסחריים עם שותף עסקי (B2B) למתן רישיון להטמעת חלק מהטכנולוגיות מבוססות הבינה המלאכותית שפיתחה החברה באפליקציות המובייל ו/או בשרתי האינטרנט של השותף. לפרטים נוספים, ראה סעיף 7.2.5 לדוח זה.

החברה פועלת לבחינת שיתופי פעולה מסחריים עם חברות נוספות בתחומים משיקים ומשלימים. לפרטים נוספים, ראה סעיף 18.9 לפרק זה.

התחזיות, הערכות והנחות החברה האמורים בסעיף 7.1.1 לעיל, לרבות, בקשר עם האפשרות להפצת האפליקציות באיזורים גאוגרפיים חדשים, ויצרת שיתופי פעולה עסקיים עם חברות נוספות, ובכלל זה, במודל B2B בתחומים משיקים ומשלימים, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 לפרק זה.

[א] תהליך פיתוח אפליקציה או טכנולוגיה חדשה

בבואה לקבל החלטה לפתח אפליקציה חדשה, לרבות הוספת תכונות חדשות באפליקציה קיימת, או טכנולוגיה חדשה, בוחנת החברה צרכים ומגמות בתחום ובשווקים הרלוונטיים. הבחינה נעשית בין היתר באמצעות תכנון פנימי, סיעור מוחות, איסוף רעיונות, עריכת סקרים, שאלונים ושיחות עם משתמשי קצה. לאחר קבלת החלטה בדבר פיתוח אפליקציה מסוימת במענה לצורך שזיהתה החברה, צוות עיצוב המוצר מכין מצגת איפיון מוצר, בדגש על עיצוב אטרקטיבי וחווית משתמש נוחה. לאחר מכן, צוות הפיתוח מתחיל לפעול לפיתוח המוצר המבוקש. במסגרת תהליך הפיתוח, מייצרת החברה בסיס נתונים אשר על בסיסו מאומנות רשתות הנוירונים ובעיקר רשתות

נוירונים מסוג Convolutional Neural Networks, העתידות לשרת את צרכי המוצר שבפיתוח. תוך כדי כך, מפתחת החברה²⁰ אלגוריתמים שלאחר מכן יתורגמו לשפת קוד ויוטמעו כחלק אינטגרלי מהאפליקציה. במסגרת הליך הפיתוח, עושה החברה שימוש עיקרי בידע שפותח על ידה, ברישיונות ושירותים שרכשה וכן, בקוד פתוח (Open Source) אשר הינו קוד שפותח במסגרת מודל מבוזר בשיתוף פעולה המוני.²¹ הקודים הפתוחים בהם החברה עושה שימוש אינם מהותיים לעצם השירות שניתן על-ידי החברה, והשימוש בהם נעשה מטעמי יעילות ולאחר בחינה פנימית וחיצונית שמבצעת החברה.

בנוסף, כולל הליך הפיתוח, בין היתר, בדיקות איכות (Quality Assurance) ובחינה המבוצעת על-ידי ההנהלה וצוות השיווק טרם השקת המוצר בחנויות האפליקציות.

ברוב המקרים במסגרת תהליך הפיתוח, משיקה החברה גרסה ראשונית (ולעיתים בסיסית ו"רזה") של אפליקציה חדשה לשוק או תוספת תכונה חדשה (פיצ'ר) לאפליקציה שכבר קיימת בשוק. לאחר ובסמוך להשקת האפליקציה, מתמקדת החברה בניתוח ביצועיה. החברה פועלת לטיוב ושיפור האפליקציות על סמך תוצאות הניתוח כאמור, ומפתחת גרסאות עדכון המושקות לעיתים תכופות, ככל האפשר ("**עדכוני גרסה**"). לפירוט אודות עדכוני גרסה ראה סעיף 8.5.2(ג) לפרק זה. דרך פעולה זו מסייעת לחברה לתעדף את השקעת משאבי המחקר והפיתוח שלה במוצרים בעלי ביקוש ופוטנציאל עסקי.

²⁰ במסגרת הפיתוח, לעיתים שיתפה החברה פעולה עם ידע – חברה למחקר ופיתוח בע"מ, תאגיד מטעם מכון ויצמן למדע וכן עם יועצים חיצוניים אחרים. לפרטים נוספים, ראה סעיף 8.12 לפרק זה.

²¹ קודים מסוג זה נגישים לציבור הרחב, הן לשימוש והן לעריכת שינויים. חלק מהקודים הפתוחים דורשים איזכור בגין השימוש בהם.

[ב]

תהליך הפצת האפליקציות והנגשתן למשתמשי הקצה

לצורך הפצת האפליקציות והנגשתן למשתמשי הקצה, התקשרה החברה עם פלטפורמות ההפצה – Apple ("אפל") ו-Google ("גוגל") (להלן וביחד: "**פלטפורמות ההפצה**"). למיטב ידיעת החברה, פלטפורמות הפצה מהוות מקור עיקרי להנגשת אפליקציות למשתמשי קצה בכל רחבי העולם. לפירוט אודות תנאי ההתקשרות עימן, ראה סעיפים 8.11.2 ו-8.11.3 לפרק זה.

חנויות האפליקציות הפופולריות של פלטפורמות ההפצה הינן App Store, המיועדת למערכת ההפעלה (iOS) של אפל ("App Store") ו-Google Play, המיועדת למערכת ההפעלה אנדרואיד ("Google Play") (להלן וביחד: "**חנויות האפליקציות**"). לפרטים נוספים, ראה סעיף 8.3.1 לפרק זה.

הגשת אפליקציה חדשה או עדכוני גרסה של אפליקציה קיימת ל-App Store מחייבת הגשה מוקדמת לצוות ייעודי (App review team) של חברת אפל אשר בוחן את האפליקציה, בין היתר, בהיבט משפטי, עסקי, חווית משתמש הקצה והרשאות שימוש שונות המתבקשות על-ידי החברה לצורך תפעול האפליקציה. הליך הבדיקה אורך לרוב כמספר ימים עד שבועות, כאשר בסופו עשויה להתקבל תשובה חיובית להפצת האפליקציה בפלטפורמה. ככל שתתקבל תשובה שלילית, עשוי המפתח להידרש לתיקון נקודתי או כוללני של האפליקציה.

לצורך הפצת האפליקציה על-גבי Google Play, לא נדרש להגיש בקשה מוקדמת לגוגל לאישור אפליקציה או עדכוני גרסה שלה, אולם גוגל עורכת ביקורת אוטומטית בעלת מאפיינים דומים לזו של אפל. לאחרונה חלה מגמה של הקשחת התנאים להפצת האפליקציות על גבי פלטפורמת Google Play בדגש על הגנת הפרטיות (ראה סעיף 7.1.2

לפרק זה) והתאמת אופן התשלום בגין השימוש ו/או הורדת האפליקציה למודל העסקי שמציע מפתח האפליקציה.²² בנוסף לכך, באפשרותם של משתמשי הקצה לרכוש, באמצעות שירותי סליקה איתם מתקשרת החברה, ישירות מהפורטל ומאתר האינטרנט הרשמי של החברה (photomyne.com) מנוי המעניק גישה לאפליקציה (בעזרת יצירת שם משתמש וסיסמא). החברה משקיעה משאבים בפיתוח ערוץ מכירה זה לאור ההתפתחויות הרגולטוריות האחרונות כאמור בסעיפים 6.4 ו-7.1.2 לפרק זה, וכן, מאחר שבערוץ מכירה זה העמלות הנגבות מהחברה נמוכות יותר מאלו שנגבות על ידי חנויות האפליקציות.

[ג] המודל העסקי של חנויות האפליקציות

- חנויות האפליקציות תומכות באפליקציות הפועלות לפי מספר מודלים עסקיים עיקריים:
- אפליקציות שהורדתן מחנויות האפליקציות והשימוש בהן אינו כרוך בתשלום (Free to Use);
 - אפליקציות שהורדתן מחנויות האפליקציות והשימוש בהן כרוך בתשלום (Paid application);
 - אפליקציות שניתנות להורדה בחינם אשר מקנות למשתמש הקצה אפשרות שימוש פונקציונלית בסיסית ו/או מוגבלת ללא תשלום, ובעבור שימוש נרחב יותר נגבה תשלום (Freemium);

²² גוגל עדכנה את מדיניות הפרטיות והוסיפה נהלים ביחס לשימוש בנתוני המשתמש, זאת לצורך הגנה על משתמשי הקצה. במסגרת כך, הודיעה על כוונתה לאפשר בעתיד העברת פרטי IDFA (Advertisers for Identifier) רק באישור מפורש ומראש של משתמשי הקצה. להערכת החברה, אין בשינוי האמור כדי לפגוע בצורה משמעותית בחברה ובתוצאותיה העסקיות.

התחזיות, הערכות והנחות החברה בקשר עם השלכות השינוי האמור על החברה ועל תוצאותיה העסקיות, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 לפרק זה.

- רכישה בתוך האפליקציה (In-app purchase). רכישות מסוג זה מתחלקות לשני סוגי תשלום עיקריים:

- תשלום חד פעמי בעבור השירות;
- תשלום מתחדש (Renewable) על בסיס מנוי (Subscription) שבועי/ חודשי/ רבעוני/ חצי-שנתי/ שנתי ("מנוי מתחדש").

- מודלים עסקיים אחרים מבוססים על הצגת פרסומות למשתמשי הקצה תוך כדי שימוש באפליקציה.

[ד] רכישת המנוי באפליקציות החברה

רוב אפליקציות החברה עובדות במודל Freemium המשלב In-app purchase כמתואר לעיל. כלומר, האפליקציה ניתנת להורדה חינמית והשימוש הבסיסי בה אינו דורש תשלום. ככל שמשתמש הקצה מעוניין ליהנות מרוב הפונקציות העיקריות של האפליקציה עליו להירשם כמנוי משלם כמתואר להלן.

ביצוע התשלום באפליקציה – ברירת המחדל של משתמש הקצה המוריד את רוב אפליקציות החברה הינה שימוש חינמי מוגבל. השימוש החינמי מוגבל,²³ בין היתר, במספר התמונות שניתן לסרוק ולהעלות באפליקציה, בגישה לפונקציות מסוימות באפליקציה או לאפליקציה כולה, ביכולת לשמור ולשתף תמונות ובגישה לחשבון המשתמש בענן. ככל שמשתמש הקצה מעוניין ליהנות מרוב הפונקציות העיקריות של האפליקציה עליו להירשם כמנוי משלם, כך שעם כניסתו של משתמש הקצה למסלול המנוי, עליו לאשר מראש את תנאי התשלום שיחולו עליו. לעיתים, בהתאם לאפליקציה, לטריטוריה ולשיקוליה העסקיים של החברה, באפשרותה להציע

²³ מגבלות השימוש משתנות מעת לעת על-פי בחירת החברה ועשויות להיות תלויות באופי השימוש של המשתמש, בטריטוריה בה הוא נמצא, בחלופי הזמן מאז השימוש האחרון ובעוד פרמטרים אחרים.

למשתמשי הקצה תקופת ניסיון חינמית (Free Trial) בת מספר ימים
בדרך כלל.²⁴

בעת הכניסה לתקופת הניסיון, ככל שרלוונטית, על משתמש הקצה
לאשר מראש, עם כניסתו, את תנאי התשלום שיחולו עליו בתום
תקופת הניסיון. בפני משתמש הקצה עומדת כל העת האפשרות לבטל
את תקופת הניסיון ולא לשלם בסיומה. ככל שהמשתמש לא ביטל את
תקופת הניסיון, הוא מחוייב בתשלום מיד עם סיומה. ככל שהמשתמש
בחר לבטל את תקופת הניסיון ולא לשלם בסיומה, יוכל לחזור
לשימוש חינמי מוגבל, כמפורט לעיל.

סוג המנוי ותנאי התשלום שהוצגו למשתמש הקצה יישארו בתוקף
לאחר תחילת התשלום, והמנוי יתחדש באופן אוטומטי בתום התקופה
הרלוונטית אלא אם ביטל המשתמש את המנוי באופן אקטיבי.
למשתמש יש יכולת עצמאית לשנות את סוג המנוי שרכש ללא צורך
באישור החברה. לאורך חיי המנוי, הורדת מחיר או העלאת מחיר
המנוי על-ידי החברה חלה רק על משתמשים שהפכו מנויים לאחר
מועד שינוי המחיר כאמור.²⁵

התשלום עבור כל סוגי המנויים מבוצע על-ידי המשתמש בתחילת
תקופת המנוי עבור כל התקופה מראש. ככלל, ביטול המנוי (היינו,
ביטול התשלום המתחדש הבא) לא מזכה את המנוי בקבלת החזר על
חלקה היחסי של תקופת המנוי.²⁶ כל עוד לא נסתיימה תקופת המנוי
אשר עבורה שילם המנוי מראש, המנוי נחשב פעיל ומהווה חלק
ממנויי החברה. במקרים חריגים, אשר נכון למועד הדוח ולמועד
פרסומו, היקפם הכספי אינו מהותי עבור החברה, החזר כאמור

²⁴ במקרים מסויימים, לא תינתן למשתמש הקצה האפשרות לתקופת ניסיון.

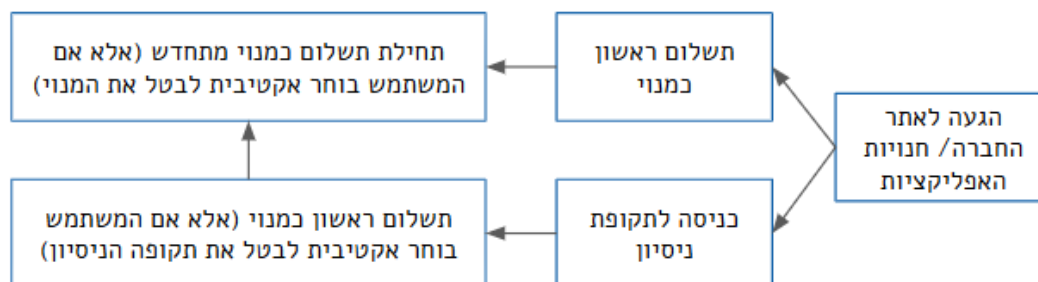
²⁵ עם זאת, באפשרות החברה לבחור להחיל מחיר חדש גם על מנויים ישנים, כאשר הורדת מחיר לא מחייבת את
אישור המשתמש והעלאת מחיר המנוי הינה בכפוף ליידוע ו/או אישור המשתמש מראש.

²⁶ למעט במקרים נקודתיים בטריטוריות בהן הדבר נדרש על פי חוק, ובכל מקרה, עבור רכישות שבוצעו דרך חנויות
האפליקציות, לרוב, ההחזר מתבצע על ידן וללא התערבות החברה. חנות האפליקציות של אפל מאפשרת למפתחים
לשלוח את המלצתם לגבי מתן ההחזר, אך ההחלטה האם לתת החזר נשארת בידיה של חנות האפליקציות של אפל.

מתקבל על-ידי המשתמש ישירות מחנויות האפליקציות ולרוב, בכפוף לשיקול דעתן הבלעדי.

מסלול הפיכת משתמש הקצה למנוי משלם (Conversion Funnel) מתרחש לרוב בהתאם לשלבים המפורטים להלן:

מסלול המרת משתמש למנוי משלם:



לחברה ארבע (4) אפליקציות מרכזיות:

- "Photo Scan" (iOS) by Photomyne; Photo Scan app
- "Photo Scanner Plus" (iOS) by Photomyne; Photo Scanner Plus app
- "SlideScan" (iOS) by Photomyne; SlideScan – Slide Scanner App
- "Photo Scan" (Android) by Photomyne; Photo Scan app

(להלן וביחד: "האפליקציות המרכזיות של החברה").²⁷

²⁷ בשנת 2024 הוחלפה אחת האפליקציות המרכזיות של החברה – FilmBox by Photomyne (iOS) ("FilmBox") באפליקציה אחרת – Photo Scan (Android). נכון למועד פרסום הדוח, שיעור המנויים המשלמים ב- Photo Scan (Android) מכלל המנויים המשלמים עומד על כ-7.6%, בעוד שב- FilmBox השיעור עומד על כ-4.7%. ביחד עם FilmBox, מהווים מנויי האפליקציות המרכזיות של החברה כ-95% מתוך סך של כ-418 אלף מנויים באפליקציות החברה.

נכון למועד פרסום הדוח ולמיטב ידיעת החברה, מהווים מנויי האפליקציות המרכזיות של החברה כ-90% מתוך סך של כ-418 אלף מנויים באפליקציות החברה.

ליום 31 בדצמבר			למועד פרסום הדוח	
2022	2023	2024		
כ-452,000	כ-395,000	כ-414,000	כ-418,000	סך המנויים המשלמים באפליקציות החברה

מתוך סך המנויים כאמור לעיל, כ-39% הינם מנויים בשנתם הראשונה למנוי, כ-12% הינם מנויים בשנתם השנייה למנוי וכ-49% הינם מנויים בשנתם השלישית ואילך למנוי. כמפורט לעיל, כ-61% ממנויה המשלמים של החברה הינם מנויים באפליקציות החברה מעל לתקופה של שנה, אשר להערכת החברה מקבלים ערך רב ממוצרי החברה ולפיכך, יש סבירות גבוהה יותר שימשיכו לחדש את המנוי לאורך זמן.

מידע צופה פני עתיד - התחזיות, הערכות והנחות החברה כמפורט בסעיף 7.1.1(ד) לעיל, לרבות, בקשר עם בקשר עם הערכותיה ביחס לחידוש המנויים המשלמים כאמור, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח - 1968, המבוסס, בין היתר, על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר התרחשותם, אם בכלל, וכן המועד לכך, אינם ודאיים ואינם בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 לחלק זה.

להלן טבלה המסכמת את מחירי המנויים השונים בארה"ב²⁸ ביחס לאפליקציות המרכזיות של החברה נכון למועד פרסום הדוח (בדולר ארה"ב):²⁹

– Photo Scan

סוג המנוי	מחיר (דולר ארה"ב)	תקופת ניסיון חינמי טרם מעבר לשלב מנוי משלם
חודשי	19.99	ללא תקופת ניסיון
שנתי	59.99	3 ימי ניסיון
רב-שנתי*	119.99	ללא תקופת ניסיון

– Photo Scanner Plus

סוג המנוי	מחיר (דולר ארה"ב)	תקופת ניסיון חינמי טרם מעבר לשלב מנוי משלם
חודשי	19.99	ללא תקופת ניסיון
שנתי	59.99	3 ימי ניסיון
רב-שנתי*	299.99	ללא תקופת ניסיון

– SlideScan

סוג המנוי	מחיר (דולר ארה"ב)	תקופת ניסיון חינמי טרם מעבר לשלב מנוי משלם
חודשי	14.99	ללא תקופת ניסיון
שנתי	49.99	3 ימי ניסיון
רב-שנתי*	69.99	ללא תקופת ניסיון

– Photo Scan (Android)

סוג המנוי	מחיר (דולר ארה"ב)	תקופת ניסיון חינמי טרם מעבר לשלב מנוי משלם
חודשי	19.99	ללא תקופת ניסיון
שנתי	59.99	3 ימי ניסיון
רב-שנתי*	299.99	ללא תקופת ניסיון

* מנויים רב-שנתיים הינם מנויים לתקופה של יותר משנה ואינם מתחדשים באופן אוטומטי.

²⁸ ארה"ב הינה חלק מטריטוריית צפון אמריקה. לפירוט נוסף אודות החלוקה הגיאוגרפית של הכנסות החברה, ראה במפורט בביאור 13 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024.

²⁹ עבור חלק מהמנויים, מציעה החברה ללקוחותיה לקבל ללא תמורה נוספת אביזר תומך סריקה יחד עם המנוי. ראה גם סעיף 21.3.9 לפרק זה.

במהלך שנת 2024, החלה החברה בתקופת ניסיון להעלאת מחיר בחלק מהאפליקציות שלה, אשר הסתיימה במהלך פברואר 2025,³⁰ וכללה העלאה של כ-50% במחיר המנוי השנתי באפליקציה המרכזית Photo Scan By Photomyne (iOS) בצפון אמריקה, וכן, באפליקציות וטריטוריות מסוימות נוספות. זוהי העלאת המחיר המשמעותית הראשונה שמבצעת החברה מזה מספר שנים. להערכת החברה, עדכון המחיר עשוי להוביל לגידול של כ-20% מההתקשרויות ממנוי חדש במסלול השנתי באפליקציה המרכזית שבה בוצעה העלאת המחיר, וזאת במהלך השנה הראשונה של המנוי.³¹ הערכה זו מתייחסת להתקשרויות חדשות בלבד ואינה כוללת חידושים עתידיים אשר עשויים להניב התקשרויות נוספות ממנוי זה. יובהר, כי מחירי המנויים המוצעים על-ידי החברה למשתמשי הקצה עשויים להשתנות ביחס לאפליקציה מסוימת (לדוגמא, במסגרת תהליך של בחינות רגישות שמבצעת החברה לצרכים פנימיים מעת לעת (A/B Testing)) וכן, ביחס לאפליקציות שונות של החברה, טריטוריות שונות ובהתאם לזמנים שונים בהן מונגשת האפליקציה בחנויות האפליקציות.

³⁰ לפרטים נוספים, ראו דיווח מידי של החברה מיום 5 בפברואר 2025, מספר אסמכתא: 2025-01-008898.

³¹ ההערכה נעשתה בצפון אמריקה ובאפליקציה המרכזית הרלוונטית, על בסיס בחינת שיעור ההמרה של משתמשים למנויים משלמים ("שיעור ההמרה") תחת המחיר החדש ביחס לשיעור ההמרה לפני העלאת המחיר האמורה. לצד העלאת המחיר, צפויה האטה מסוימת בקצב הצטרפותם של מנויים חדשים בשל המחיר הגבוה יותר. להערכת החברה, העלאת המחיר צפויה לפצות על הירידה בשיעור הגידול במספר ההתקשרויות החדשות.

מידע צופה פני עתיד – התחזיות, הערכות והנחות החברה האמורים, ובכלל זה ביחס להשפעת עדכון המחירים על ההתקשרויות ממנוי חדש, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו, עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון שהעריכה החברה כמפורט בסעיף 21 לפרק זה.

[ה] תנאי השימוש באפליקציות ("תנאי השימוש")

היחסים בין החברה לבין משתמשי הקצה מעוגנים בתנאי השימוש (Terms of Use) ובמדיניות הפרטיות של החברה (Privacy policy) הנגישים לכל משתמש קצה באמצעות אפליקציות החברה ואתר האינטרנט שלה (photomyne.com). תנאי השימוש קובעים, בין היתר, כי החומרים שמעלה משתמש הקצה לאפליקציה הינם קניינו האישי וכי החברה תפעל בהם בהתאם לתנאים המפורטים בתנאי השימוש. בנוסף, על-פי תנאי השימוש, אחריות החברה כלפי משתמשי הקצה מוגבלת לסכומים המפורטים בתנאי השימוש.

[ו] מודל גביית תשלומים ממשתמשי הקצה בחנויות האפליקציות

רכישת מנוי באפליקציות החברה על-ידי משתמשי הקצה מתבצעת אל מול חנויות האפליקציות של גוגל ואפל, אשר מעבירות את התשלום שהתקבל ממשתמש הקצה לחברה (בניכוי סכומי העמלה של חנויות האפליקציות ומיסים מקומיים) על בסיס חודשי.³²

³² התשלום מועבר מחנויות האפליקציות לחברה, מעת לעת, במטבע דולר ארה"ב או בש"ח.

נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, חנויות האפליקציות מתמרצות מפתחי אפליקציות לעבור למודל תשלום מבוסס מנוי מתחדש, בין היתר, על-ידי הפחתת עלויות למפתחים, לרבות החברה, עבור תשלומי מנויים פעילים, כמפורט להלן:

העלות הנגבית על ידי חנויות האפליקציות (% מהתשלום)

גוגל (Google Play)		אפל (App Store) ³³	אופן הרכישה/סוג המנוי
עבור כל סכום מעבר ל-1 מיליון דולר ארה"ב הראשונים	עד לסכום כולל של 1 מיליון דולר ארה"ב		
30%	15%	30%	רכישה חד פעמית
15%		30%	מנוי בשנת המנוי הראשונה
15%		15%	מנוי בשנת המנוי השנייה ואילך

ככל שחנויות האפליקציות נתקלות בבעיה לחייב את משתמש הקצה בתשלום, שלא עקב ביטול המנוי, הן מבצעות ניסיונות חוזרים לגבות את דמי המנוי בתוך תקופה מסוימת, והחברה נדרשת לעמוד בתנאים המוכתבים על-ידי חנויות האפליקציות לעניין זה.

במהלך חודש ינואר 2024, עדכנה אפל את תנאי השימוש עבור מפתחים (App Store Review Guidelines³⁴) והוסיפה אפשרות לצרף לינק לבצע "רכישה בתוך האפליקציה" (In-app purchase) (ראה הגדרה תחת סעיף 7.1.1 [ג] לפרק זה), שלא דרך חנות האפליקציות הרשמית של אפל. במקרה כזה, העמלה של אפל תקטן ב-3% ותעמוד על 27% או 12% (חלף 30%-15%, בהתאמה). במהלך חודש אוגוסט 2024, פורסם³⁵ כי Spotify תוכל להפנות את משתמשיה לרכישת מנוי באתר החברה מבלי לשלם עמלה לאפל,

³³ עבור חברות עם הכנסות מאפל בסכום העולה על 1 מיליון דולר ארה"ב בשנה.

³⁴ <https://developer.apple.com/app-store/review/guidelines/#business>

³⁵ [Apple finally allows Spotify to show pricing info to EU users on iOS | TechCrunch](#)

בתנאי שההפניה תיעשה ללא לינק לאתר Spotify ומבלי לציין את כתובת ה-URL שלו. בנוסף, פרסמה אפל כי מפתחים יוכלו להשתמש ב-"API מתקדם" אשר יתמוך ביצירת מנויים עם תוספות אופציונליות בתוך האפליקציות (כמו שדרוג של המנוי לרמה גבוהה יותר או תוספת מחיר על פיצ'רים נוספים).³⁶ החברה טרם מימשה את האפשרויות הללו באפליקציות החברה המוצעות בחנות האפליקציות של אפל.

יובהר, כי אין כל וודאות באשר להשפעת הגורמים לעיל על העלות אשר נגבית מכלל המפתחים על ידי חנויות האפליקציה וכן כי המידע האמור הינו בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 להלן.

7.1.2. מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

פרטיות

במסגרת השימוש באפליקציות החברה, נאסף על-ידי החברה מידע אישי אודות משתמשי הקצה, לרבות מידע אישי שמשתמשי הקצה מעלים או מוסרים אודות אחרים. מידע זה עשוי לכלול, בין היתר, תמונות, סרטונים וקבצי מדיה נוספים וכן מידע אישי נוסף בהתאם לשירות שניתן. החברה משתמשת בחלקו של המידע האמור בעיקר לצורך טיוב ביצועים ושיפור השירות. המידע שנאסף נשמר במאגר מידע רשום כדין, כמפורט להלן. יובהר, כי החברה לא מוכרת

[./https://developer.apple.com/in-app-purchase/advanced-commerce-api](https://developer.apple.com/in-app-purchase/advanced-commerce-api)

את המידע האישי שנאסף לצדדים שלישיים ולא שומרת פרטי אשראי של משתמשי קצה.

שינוי בסביבה הרגולטורית בארץ ובעולם, לרבות הוספת דרישות רגולטוריות, ייתכן וישפיעו על אפיון השירותים והמוצרים המוצעים על-ידי החברה ועל תוצאותיה העסקיות. בשנים האחרונות ניכרת מגמה של החמרת רגולציה העשויה להשפיע במישרין או בעקיפין על תחום הפעילות, לרבות בקשר עם שירותי התוכן בסלולר, שמירה על פרטיות משתמשי הקצה, מגבלות על משלוח הודעות טקסט (SMS ו-Push) דיוור אלקטרוני וכן מגבלות צרכניות אחרות (ראה גם סעיף 7.1.6(ד) לפרק זה). לפרטים אודות הסיכון הכרוך בשינויים בסביבה הרגולטורית החלה על החברה, ראה סעיפים 21.2.6 ו-21.3.3.

יצוין, כי לחברה משתמשי קצה ממדינות שונות בעולם בהן חלים חוקים שונים. החברה נוקטת באמצעים סבירים על מנת לעקוב אחר התפתחויות בחקיקה בכלל ובתחום הגנת הפרטיות בפרט, במדינות יעד מרכזיות, אך אין ביכולתה להבטיח עמידה בכל עת בכלל הדינים החלים בכל המדינות בהן הופצו ו/או נעשה שימוש באפליקציות ובשירותיה.

בנוסף, המידע האישי של לקוחות החברה מוחזק בשירותי ענן של צד ג' (בעיקר של אמזון וגוגל, כמפורט בסעיפים 8.9.1, 8.9.3, 8.9.4 ו-8.11.1 לפרק זה). אין לחברה אפשרות להבטיח את רמת האבטחה בה נוקטים אותם צדדי ג'. בידוע, סביבות אחסון מקוונות עשויות להיות חשופות למתקפות אבטחת מידע. החברה עשויה לשאת באחריות ובהוצאות משמעותיות ככל שתתרחש פרצת אבטחה שתשפיע על מידע אישי, גם אם מקור הפרצה בשירות של צד ג', וזאת באופן אשר עלול להשפיע מהותית על עסקי החברה. לפירוט בקשר עם הסיכונים הכרוכים בכך, ראה סעיפים 21.1.6 ו-21.3.6 לפרק זה.

להלן סקירה לא ממצה אודות החקיקה החלה על החברה בתחום הגנת הפרטיות בישראל, ארה"ב והאיחוד האירופי, וזאת למיטב ידיעת החברה ונכון למועד הדוח³⁷:

חוק יסוד: כבוד האדם וחירותו, התשנ"ב-1992

סעיף 7 לחוק יסוד כבוד האדם וחירותו מעגן את הזכות לפרטיות כזכות חוקתית.

חוק הגנת הפרטיות, התשמ"א-1981 ("חוק הגנת הפרטיות")

נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, לחברה שני מאגרי מידע הרשומים בפנקס מאגרי המידע של משרד המשפטים בהתאם לחוק הגנת הפרטיות. חוק הגנת הפרטיות קובע את האיסור על פגיעה בפרטיות ומסדיר, בין היתר, את ההגנה על הפרטיות ורישום וניהול של מאגרי מידע, לרבות אחריות לאבטחת המידע, חובת רישום מאגר המידע והשימוש בו וזכות העיון במידע המופיע במאגר המידע. כמו-כן, חוק הגנת הפרטיות קובע הוראות לעניין דיוור ישיר ושירותי דיוור ישיר.

יצוין כי ביום 5 באוגוסט 2024, עברה בקריאה שנייה ושלישית הצעת חוק ממשלתית לתיקון חוק הגנת הפרטיות, שתיקרא "תיקון 13". תיקון 13 לחוק, שייכנס לתוקף תוך שנה ממועד פרסומו, מציג כמה שינויים משמעותיים, לרבות הגברת סמכויות האכיפה של הרשות להגנת הפרטיות – ובעיקרן הרחבת הסמכות להטיל עיצומים כספיים בגין הפרת הוראות החוק והוספת הסמכות להטיל עיצומים כספיים בגין הפרת תקנות אבטחת המידע; הגדלת גובה העיצומים הכספיים, כשהעיצום הגבוה ביותר עומד על 3.2 מיליון ש"ח; צמצום חובת רישום מאגרי המידע; עדכון סעיפי ההגדרות המרכזיות בחוק הגנת הפרטיות תוך ניסיון להתאימן להגדרות הקבועות ב-GDPR (מדובר בהגדרות חשובות העומדות בבסיס דיני הגנת הפרטיות) והוספת עבירות פליליות נוספות בגין הפרת הוראות החוק.

³⁷ לסיכונים הכרוכים באי עמידת החברה בהוראות האמורות – ראה כמפורט בסעיף 21 לפרק זה.

תקנות הגנת הפרטיות (אבטחת מידע), תשע"ז-2017

התקנות קובעות כללי אבטחת מידע הקשורים בניהול ובשימוש במידע ובמאגרי מידע, למטרת הגנה על זכויות נושאי המידע במאגר המידע, מפני שימוש לרעה במידע אודותיהם, הן על-ידי גורמים מחוץ לחברה והן על-ידי עובדי החברה. התקנות הופכות את אבטחת המידע במאגר המידע לחלק משגרת ניהול החברה וניהול המידע. בנוסף, התקנות מחייבות בעלי מאגרי מידע ברמת אבטחה בהתאם לסוג המאגר ומאפייניו.

תקנות הגנת הפרטיות (תנאים לעיון במידע וסדרי הדין בערעור על סירוב

לבקשת עיון), התשמ"א-1981

תקנות אלה קובעות הוראות לעניין סדרי הגשת הבקשה לעיון במידע במאגר מידע, הנוגע למגיש הבקשה.

בנוסף לחוקים שמוזכרים לעיל, לרשות להגנת הפרטיות מוקנות בחוק סמכויות אכיפה. הרשות מוסמכת לפתוח בחקירה, לדרוש מסמכים ומידע, להטיל קנסות ולהורות לחברה למחוק מידע או לנקוט בפעולות שונות בקשר עם הגנה על מידע והגנת הפרטיות. הרשות מפרסמת מפעם לפעם הנחיות המתוות בפני הגורמים המפוקחים את אופן ההתנהלות הראוי בהתאם לדין. לפרטים אודות הסיכון הכרוך בשינויים בסביבה הרגולטורית החלה על החברה, ראה סעיפים 21.2.6 ו-21.3.3.

General Data Protection Regulation, EU 2016/679 ("רגולציית ה-

"GDPR")

תקנה להגנת מידע אשר נכנסה לתוקף באיחוד האירופי ב-25 במאי 2018. בניגוד לדירקטיבות של האיחוד האירופי, לתקנות תחולה אוטומטית בכל מדינות האיחוד ללא צורך באימוץ בחקיקה פנימית. התקנה מתמקדת ב"מידע אישי" של יחידים המוגנים על-ידה. רגולציית ה-GDPR עשויה להשפיע על תוצאותיה העסקיות של החברה, שכן אי עמידה בהוראותיה עשויה להביא להטלת סנקציות כספיות של עד 20 מיליון אירו או של עד 4% מהמחזור

השנתי, ליצור חשיפה להליכים משפטיים, וכן להביא להשטת סנקציות פליליות. כמו-כן, רגולציית ה-GDPR עלולה להשפיע על אופן איסוף מידע אישי של משתמשי קצה שכן היא דורשת יישומם של מספר תהליכים, מסמכי מדיניות ואמצעים, כולל אמצעי אבטחה וארגון, אמצעים טכניים, כמו גם ציות לכללים נוקשים הנוגעים לאיסוף, עיבוד, שימוש, שימור והעברה של מידע אישי של יחידים החוסים תחת רגולציית ה-GDPR.

יש לציין שלמרות שהתקנה חלה בנוסח זה בכל מדינות האיחוד האירופי ומדינות האיזור הכלכלי האירופי, מדיניות האכיפה ואופן פירוש התקנה עשויים להיות שונים ממדינה למדינה, בנוסף לחקיקה מדינתית בנוגע להגנת הפרטיות ואבטחת מידע אשר באה בנוסף על רגולציה זו. החברה נוקטת באמצעים סבירים על מנת לעקוב ולעמוד בהוראות האמורות, אך יובהר כי לאור כל האמור, יכולתה לעקוב אחר כל התפתחות בנוגע למדיניות האכיפה ופרשנות משפטית ומנהלית ביחס לרגולציית ה-GDPR, הינה מוגבלת.

במהלך שנת 2021, פרסם ה-European Data Protection Board³⁸, הנחיות לגבי אמצעי הזהירות הנוספים בהם יש לנקוט בקשר עם ייצוא מידע של נשאי מידע אירופאים. נכון למועד דו"ח זה, ההנחיות בנושא עדיין אינן מספקות ודאות לגבי היכולת לייצא מידע מחוץ לאזור הכלכלי האירופי, למדינות שלא זכו להכרה בידי ה-EU Commission כמספקות הגנה מספקת. לגבי ארה"ב, ה-EU Commission החליט ביום 10 ביולי 2023 להעניק לה מעמד של Adequacy שיקל על העברת מידע לארה"ב, אך קיים סיכון שתוגש עתירה נגד ההחלטה. נכון להיום ישראל זוכה למעמד של Adequacy, אך מעמד זה יכול להשתנות או להתבטל בעתיד.

יש לציין שחלים באיחוד האירופי כללים נוספים לגבי הגנה על פרטיות, לרבות דירקטיבה מספר 2002/58/EC בנוגע להודעות ושימוש ב-"cookies" ואמצעים דומים. החברה מקבלת ייעוץ מקצועי בנושא ועושה מאמצים לעמוד

38 נתון מתוך – https://edpb.europa.eu/system/files/2021-06/edpb_recommendations_202001v0.2.o_supplementarymeasurestransferstools_en.pdf

בדרישות האמורות, כפי שתהיינה מעת לעת. בנוסף, בקשות של משתמשי קצה בקשר עם הזכויות שלהם בנושאי מידע (למשל, הזכות להישכח – Right to be Forgotten) המתקבלות בידי החברה מקבלות התייחסות ומטופלות. נכון למועד פרסום הדוח, החברה ממשיכה בהליכי גיבוש ויישום מדיניות פנימית בעניין זה.

החל מהתרחשות ה-Brexit בחודש ינואר 2021, במסגרתו הממלכה המאוחדת (UK) פרשה מהאיחוד האירופי, חדלה רגולציית ה-GDPR לחול על תושבי הממלכה המאוחדת ובמקום זה הוחל חוק מדינתי המחיל כללים כמעט זהים – United Kingdom General Data Protection Regulation.

שוויץ אינה חלק מהאיחוד האירופי ולכן רגולציית ה-GDPR אינה חלה על תושבי המדינה. שוויץ עדכנה את חוק הגנת הפרטיות שלה, Federal Act on Data Protection (FDAP) במטרה להחיל סטנדרטים דומים לאלה שברגולציית ה-GDPR.

ארצות הברית

בארה"ב, לצד חקיקה קיימת, ישנם מספר הליכי חקיקה, גם פדרליים וגם מדינתיים, שנמצאים בשלבים שונים, אשר חלקם מקדמיים ביותר ואין בשלב זה יכולת להעריך האם יקבלו את האישורים הנדרשים על מנת להפוך לחוקים מחייבים (לרבות ביחס לנוסחם הסופי וכיוצ"ב). לצד זאת, יובהר כי בנוגע להליכי חקיקה מדינתיים שנכנסו לתוקף לאחרונה או צפויים להיכנס לתוקף בקרוב, ישנה אי בהירות רבה לגבי פרשנות ואופן יישום החוק.

California Consumer Privacy Act ("CCPA")

חוק להגנת פרטיות של צרכנים אשר נכנס לתוקף במדינת קליפורניה, ארה"ב ביום 1 בינואר 2020. החוק והתקנות שהותקנו תחתיו מקנים לתושבי קליפורניה זכויות לצורך שליטה בסוג ובכמות המידע שנאסף עליהם והשימושים שנעשים בהם, ביניהן הזכות לקבלת מידע אודות סוג המידע שנאסף ובשימוש שנעשה בו; הזכות לבקש מחיקת מידע שנאסף (בכפוף

למספר חריגים); והזכות לבקש מעסק להפסיק לסחור במידע האישי שנאסף (Opt Out). החברה מקפידה לבצע את ההתאמות הנדרשות על מנת לעמוד בדרישות ה-CCPA, אך מדובר בחוק חדש יחסית ומדיניות האכיפה כמו גם פרשנות החוק על-ידי בתי המשפט ורשויות השלטון אינם ברורים דיים בשלב זה.

California Privacy Rights Act ("CPRA")

חוק הזכות לפרטיות של קליפורניה הוא יוזמת חקיקה פרטית, שנכנסה לתוקף ביום 1 לינואר 2023. ה-CPRA מוסיף הגנות והתחייבויות נוספות ל-CCPA, לרבות צמצום החזקת מידע, התחייבויות לגבי תקופת שמירת מידע, זכויות נוספות לצרכנים, לרבות הזכות לדרוש תיקון של מידע. כמו-כן, ה-CPRA מייסד את רשות הגנת הפרטיות של קליפורניה, שתוסמך ליישם ולאכוף את החוק.

בנוסף ל-CCPA ול-CPRA, קיימים בארה"ב חוקים מדינתיים להגנת הפרטיות במדינות רבות ומדינות נוספות בהליכי חקיקה בשלבים שונים. להלן מספר דוגמאות למדינות שאימצו חוק ייעודי להגנה על הפרטיות: ווירג'יניה, קולורדו, קונטיקט, יוטה, טקסס ומדינות נוספות, כאשר כל מדינה קבעה בחוק דרישות מעט שונות. דרישות נפוצות עוסקות בהגנה על זכויות צרכנים, חובות אבטחה וסקרי סיכונים, זכויות לנושאי מידע, חובות לקבלת הסכמה אקטיבית (Opt In) במקרים מסוימים (למשל בנוגע למידע רגיש) ובמקרים מסוימים זכויות מסוג Opt Out לתושבי המדינה.

החברה ממשיכה לעקוב אחר התפתחויות בתחום קידום חקיקה מדינתית להגנת פרטיות במדינות שונות בארה"ב אשר עשויה להשפיע על תחום פעילותה של החברה. בנוסף לחוקים שהזכרנו לעיל, מתקיימים הליכי חקיקה ודיונים בשלבים שונים בנוגע לחוקים מדינתיים במדינות נוספות בארה"ב.

The Children's Online Privacy Protection Act of 1998

חוק זה מתייחס לעיבוד מידע לגבי קטינים ולתוקפה של הסכמה של קטינים ואופן קבלה של הסכמה הורית.

חקיקה מדינתית בארה"ב בנוגע למידע ביומטרי

במדינות שונות בארה"ב, למשל אילינוי, וושינגטון וטקסס, לצד מדינות נוספות, קיימים חוקים ייעודיים להגנה על מידע ביומטרי. חוקים אלה ובעיקר המגבלות המוסדרות במסגרתם, עשויים להילקח בחשבון במסגרת שיקולי החברה לכלול פיצ'רים ו/או רכיבים מסוימים באפליקציות החברה.

הודעות דיגיטליות

סעיף 30צא לחוק התקשורת (בזק ושידורים), תשמ"ב-1982

סעיף חוק זה מטיל מגבלות וחובות בקשר עם שיגור דבר פרסומת, לרבות חובת הסכמה, חובה לאפשר לסרב לקבלת דבר פרסומת וחובות לגבי תוכן ההודעה.

Assault of Non-Solicited Pornography and Marketing Act of 2003

15 U.S.C. 7701-7713

חוק זה מטיל מגבלות וחובות בקשר עם משלוח הודעות דואר אלקטרוני, לרבות חובת הודעה, חובה לאפשר לסרב לקבלת דבר פרסומת וחובות לגבי תוכן ההודעה.

תוכן משתמשים – זכויות יוצרים, הוצאת דיבה ועילות נוספות

כמפורט בסעיף זה לעיל, במסגרת השימוש באפליקציות החברה, תכנים מסוימים שמעלים או מוסרים משתמשי קצה עשוי להיאסף על-ידה. ככל שצד ג' העלה טענה שתוכן מסוים מפר את זכויותיו, עשויה החברה להיות חשופה לתביעות, קנסות וטענות מצד הנפגעים או רשויות השלטון. יובהר כי החברה מאפשרת למשתמשי הקצה לפנות בבקשה להסיר תוכן מסוים אשר, לטענתם,

עשוי לפגוע בזכויותיהם והחברה תפעל, ככל שנדרש, על מנת להסיר את התוכן כאמור.

DMCA ("Digital Millennium Copyright Act")

חוק זכויות יוצרים שנחקק בארה"ב באוקטובר 1998. במסגרת החוק, בעלי זכויות יוצרים או נציגיהם, רשאים להגיש התראה על הפרת ה-DMCA, לאותו גורם מפר, או לגורם בעל פלטפורמה שעל גביה מתקיימת הפרה שכזו. לחברה יש נציג רשום במשרד זכויות היוצרים האמריקאי לצורך טיפול בפניות במסגרת ה-DMCA. החברה מחויבת להגיב להתראות אלו ולהסיר את התוכן המפר, אם קיים. בנוסף, במסגרת תנאי השימוש, החברה רשאית לבטל חשבונות משתמשי קצה של האפליקציות שלה, אשר מוגדרים כ"מפרים חוזרים" של זכויות יוצרים.

חוק זכות יוצרים, תשס"ח-2007

דיני זכויות יוצרים נועדו לקבוע הסדר שמטרתו הגנה על יצירות, תוך איזון בין אינטרסים שונים, לטובת הציבור. האיזון נדרש בעיקר בין הצורך ביצירת תמריץ הולם ליצירה, בדרך של הענקת זכויות כלכליות, לבין הצורך לאפשר לציבור להשתמש ביצירות לשם קידום התרבות, תוך שמירה על חופש הביטוי וחופש היצירה, והבטחת תחרות חופשית והוגנת. החוק קובע את הזכות המוסרית שיש ליוצר ביחס ליצירתו, שהיא זכות אישית.

מגבלות אחרות

רגולציות פנימיות של פלטפורמות השיווק וחנויות האפליקציות

שינויים ברגולציה הפנימית של פלטפורמות השיווק וחנויות האפליקציות, ובפרט, אפל, גוגל ופייסבוק יכולים להתבטא, בין היתר, במגבלות הנוגעות לאופן השימוש בפלטפורמות אלו (לדוגמא מגבלות על טקסט, מגבלות על שימוש בתוכן מסוים). מגבלות אלו עשויות לחייב את החברה לשנות את האופן בה היא משתמשת בפלטפורמות הללו. כתוצאה מכך, עלולה להיפגע יעילות פעילות השיווק ובכך להשפיע לרעה על תוצאותיה הפיננסיות של החברה.

לפירוט אודות הסיכונים הכרוכים בכך – ראה סעיפים 21.2.2 ו-21.2.3 לפרק זה.

מדיניות חנויות האפליקציות

בהמשך לאמור בסעיף 7.1.1(ב) לפרק זה, החברה (בדומה למפתחים רבים נוספים) נדרשת לפתח אפליקציות העומדות בכללים ובסטנדרטים שנקבעו על-ידי חנויות האפליקציות, לרבות, שמירה על פרטיות משתמש הקצה והגנה על זכויות יוצרים וסימני מסחר. לפרטים נוספים אודות ההתקשרות עם חנויות האפליקציות, ראה סעיפים 8.11.2 ו-8.11.3 לפרק זה.

בעניין זה, מדיניות חנויות האפליקציות נתונה לשיקול דעתן הבלעדי, ויש להן הסמכות לדרוש בכל עת להסיר אפליקציה ו/או אפליקציות מסוימות מחנויות האפליקציות, וכן לדרוש לתקן גרסה קיימת או לעדכן גרסה של אפליקציה בהתאם למדיניות הנהוגה באותה העת.

נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, הגישה החברה לאורך שנות קיומה, לרבות בשנת 2024, מספר רב של עדכוני גרסה למספר אפליקציות אשר אושרו להפצה בחנויות האפליקציות.

למיטב ידיעת החברה, בשנים האחרונות חלה מגמה של הגברת הרגולציה על-ידי פלטפורמות ההפצה, הכוללת, בין היתר, הקפדה יתרה בתחומים שונים כגון שמירה על פרטיות המשתמש לרבות, מילוי שאלון על-ידי מפתחי אפליקציות בנושא זה המוצג למשתמשי הקצה, הצגת מחירים באופן ברור, התאמת המודל העסקי לאופי המוצר, שינוי מלל בתוך האפליקציה וכדומה.

המשך הגברת הרגולציה עלול לפגוע ביעילות פעילות השיווק של אפליקציות החברה באופן אשר עשוי לגרום לחברה להקצות לשם כך משאבים אשר עשויים לבוא, בין היתר, על חשבון תוכניות פיתוח של מוצרים חדשים ו/או אפליקציות חדשות ואף להשפיע על תוצאותיה העסקיות.

חקיקה לאסדרת פיתוח, שימוש ויישום של AI

קיימים הליכים חקיקתיים בשלבים שונים במדינות שונות ברחבי העולם לאסדרת פיתוח, יישום ושימוש במודלי AI, לרבות ה-Artificial Intelligence Act – Regulation (EU) 2024/1689 שאומצה על-ידי האיחוד האירופי ביוני 13, 2024 ושרוב הוראותיה עתידות להיכנס לתוקף ביום אוגוסט 2, 2025; עם זאת, חלקים מהרגולציה יחלו להיכנס לתוקף כבר מיום פברואר 2, 2025. בהקשר זה, יש לציין גם את האמנה Council of Europe Framework Convention on Artificial Intelligence and Human Rights, Democracy and the Rule of Law שהחתמה בין היתר על-ידי ארה"ב וישראל ועוסקת בסיכון לפגיעה בזכויות אדם, דמוקרטיה ושלטון החוק כתוצאה משימוש בבינה מלאכותית ומחילה חובות שקיפות, איסור אפליה, חובות תיעוד, כתיבת מדיניות בדומה למדיניות פרטיות וקידום אמינות ומהימנות של מערכות בינה מלאכותית. החברה עוקבת אחר עיקרי הליכי החקיקה ולומדת אותם. להערכת החברה נכון למועד דוח זה, אסדרה של AI עשויה להשפיע על פיצ'רים קיימים ועתידיים של החברה ולדרוש מהחברה להשקיע משאבים לצורך עמידה בדרישות הרגולטוריות הרלוונטיות.

7.1.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיות

[א] התפתחות הפלטפורמות השיווקיות – עם השנים נוספות פלטפורמות שיווקיות חדשות, וככל שמספר הפלטפורמות הולך וגדל, כך גדל פוטנציאל החדירה של אפליקציות החברה לקהלי יעד חדשים. כמו כן, טכנולוגיות חדשות, לרבות יכולות בינה מלאכותית יוצרת, מאפשרות לחברות לייעל ולהוזיל את עלויות השיווק ויצירת התוכן, וכן ליצור תכנים מעניינים יותר ומותאמים יותר למגוון רחב של קהלים (לפרטים נוספים, ראה סעיף 7.1.5 לפרק זה). החברה ממשיכה לעקוב אחר התפתחויות בפלטפורמות השיווקיות אשר נלקחות בחשבון לצורך קבלת החלטות בדבר הקצאת משאבי פרסום ושיווק.

[ב] הקשחת הרגולציה בתחום הפרטיות, לרבות מצד חנויות האפליקציות. לפירוט, ראה סעיף 7.1.2 לעיל.

[ג] התפתחויות בקטגוריית תמונה ווידאו (כמפורט בסעיף 6.1 לפרק זה) – בשנים האחרונות חלו התפתחויות ביכולות של אפליקציות בקטגוריה, ובכללן – עיבוד תמונות, הוספת פילטרים, יצירת סרטונים, הוספת אפקטים לסרטונים קיימים, יצירת וידאו ו/או תמונה מטקסט ופיצ'רים שונים אחרים אשר עושים שימוש בבינה מלאכותית יוצרת (Generative AI).

[ד] בהמשך לאמור בסעיף 7.1.1(ו) לפרק זה לעיל, ועל פי פרסומים שונים, להתפתחויות רגולטוריות ופסיקות בתחום, עשויה להיות השפעה על העלות אשר נגבית מכלל המפתחים על ידי חנויות האפליקציות.

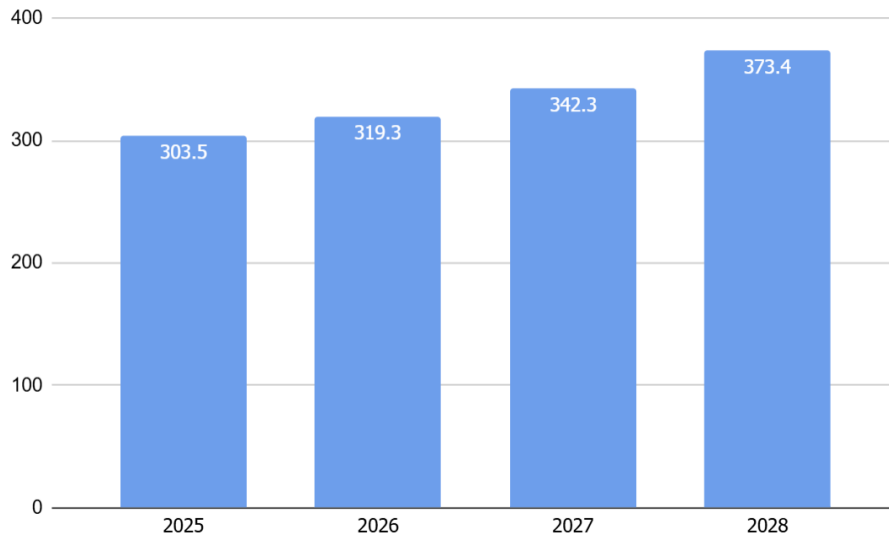
מידע צופה פני עתיד – יובהר, כי אין כל וודאות באשר להשפעת הגורמים לעיל על העלות אשר נגבית מכלל המפתחים על ידי חנויות האפליקציה וכן כי המידע האמור הינו בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 להלן.

7.1.4. התפתחויות בשוק או שינויים במאפייני הלקוחות

למיטב ידיעת החברה, הגידול בתפוצת מכשירי הסמארטפון בעולם, לרבות במדינות מתפתחות, עשוי לגרום לצמיחה גם בשוק האפליקציות העולמי.

על-פי פרסומים, מספר ההורדות של אפליקציות על גבי פלטפורמות ההפצה מצוי במגמת עלייה בשנים האחרונות, ומגמת עלייה זו צפויה להישמר גם בשנים הקרובות. להלן גרף אשר מציג את הצמיחה החזויה ל-4 השנים הקרובות³⁹:

תחזית הורדות אפליקציות בחנויות האפליקציות של אפל וגוגל
(במיליארדי דולר ארה"ב)

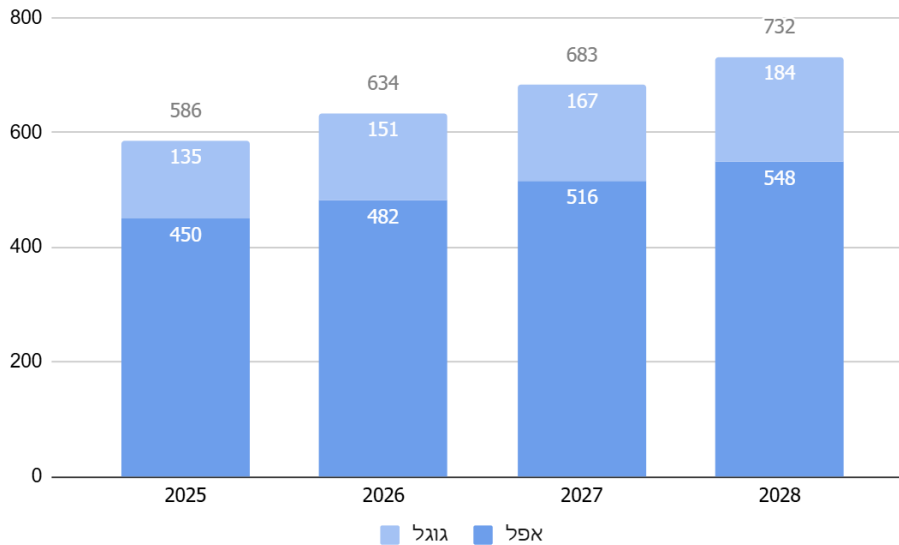


על-פי פרסומים⁴⁰ ובפועל יוצא, מחזורי המכירות הכוללים של מפתחי האפליקציות על גבי הפלטפורמות עשויים לגדול בשנים הקרובות.

³⁹ נתונים מתוך - <https://www.statista.com/outlook/amo/app/worldwide#revenue>

⁴⁰ נתונים מתוך - <https://www.statista.com/outlook/amo/app/worldwide#revenue>

תחזית גידול בהוצאה של משתמשי קצה על אפליקציות בחנויות
האפליקציות של אפל וגוגל (במילארדי דולר ארה"ב)



7.1.5. שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

בינה מלאכותית ובינה מלאכותית יוצרת

כאמור בדוח זה, אפליקציות החברה מבוססות ברובן על טכנולוגיית בינה מלאכותית. תחום הבינה המלאכותית, לרבות תחום הבינה המלאכותית היוצרת (Generative AI) (ראה גם סעיף 6.1 לעיל) בדגש על שילובו באפליקציות, הינו תחום חדשני וצומח ועל כן קיים קושי לצפות את קצב ואופן התפתחותו. התפתחויות בתחום הבינה המלאכותית עשויות להשפיע באופן משמעותי על יכולתה של החברה לפתח אפליקציות המבוססות על טכנולוגיה זו ולהפיץ אותן על גבי מכשירים ניידים ללא צורך בשימוש בשרת חיצוני. בנוסף, התפתחויות בתחום זה עשויות לייצר קומודיטיזציה של כתיבת קוד, בניית אפליקציות ויצירה של פיצ'רים שנחשבו בעבר ל"מסובכים", ובשל כך להקל על כניסת מתחרים לתחום בו פועלת החברה. לפרטים אודות שוק האפליקציות מבוססות בינה מלאכותית, ראה סעיף 6.1 לפרק זה.

מכשירי הסמארטפון

ההתפתחות המתמדת במכשירי הסמארטפון על גביהם נעשה השימוש באפליקציות החברה, ובפרט ההתפתחות ביכולות המצלמה של אותם מכשירים, עשויה להשפיע על תחום הפעילות כמפורט להלן.

השיפורים הטכנולוגיים במצלמה תורמים לאיכות התמונה המצולמת במסגרת השימוש באפליקציות החברה: השיפור ברזולוציית המצלמה מאפשר את ביצוע פעולת סריקת התמונות על גבי מכשירי הסמארטפון הנגישים והזמינים, לעומת שימוש במכשירי סריקה נייחים. השיפור האמור עשוי להוות תמריץ לשימוש באפליקציות החברה ולרכישת מנויים על-ידי משתמשי הקצה, על פני שימוש במכשירי סריקה נייחים.

לפירוט נוסף אודות יתרונות אפליקציות החברה ביחס לשירותי סריקה אחרים, ראה סעיף 8.5.2 לפרק זה.

התחזיות, הערכות והנחות החברה האמורים בסעיפים 7.1.3, 7.1.4 ו-7.1.5 לעיל, לרבות, בקשר עם התפתחויות ושינויים החלים בשוק ובתחום הפעילות הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 לפרק זה.

7.1.6. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

להלן פירוט גורמי הצלחה הקריטיים בתחום הפעילות:

[א] טכנולוגיה – פיתוח טכנולוגיה מתקדמת המשולבת באפליקציות במטרה

ליצור יתרון ביחס לתחרות הקיימת והפוטנציאלית בשוק, זיהוי

טכנולוגיות חדשות ויצירת שיתופי פעולה עם חברות אחרות בתחום.

איכות הטכנולוגיה וייחודיותה מהווים גורם הצלחה ביכולתה של החברה לייצר שיתופי פעולה עם חברות שונות, בין היתר גם בדרך של התקשרות בהסכמים מסחריים (B2B);

[ב] מוצר – בניית מוצר "שלם" (One Stop Shop) ומגוון המייצר ערך מוסף למשתמש לאורך זמן – אפליקציות החברה מאפשרות לסרוק, לתייג, לערוך ולגבות את התמונות על בסיס אותה אפליקציה, וכן, חיבור לחנות המקוונת של החברה באמזון בה ניתן לרכוש מוצרים נלווים להשלמת חוויית המשתמש;

[ג] ממשק משתמש – יכולת וניסיון בעיצוב ממשק משתמש אשר נועד להנגיש תכנים ופיצ'רים למשתמשי קצה תוך דגש על יצירת חווית משתמש אטרקטיבית, עדכנית, איכותית, קלה להפעלה ונגישה;

[ד] שיווק – עבודה אל מול פלטפורמות שיווקיות מן הגדולות בעולם (פייסבוק, גוגל, אפל וכדומה); בניית יכולת ניתוח לביצועי הקמפינים השונים במטרה לשווק באופן יעיל, וכן, להעריך את מועד החזר ההשקעה השיווקית בעולם בו מחירי השיווק נמצאים במגמת עליה לאורך זמן; כמו כן, החברה מקיימת תקשורת מול משתמשיה מחוץ לפלטפורמה על ידי שימוש בהודעות SMS, הודעות בדחיפה (Push notification) ובעיקר דוא"ל. פעילות זו מושפעת, בין היתר, ממדיניות של פלטפורמות כמו גוגל (Gmail), אפל (iCloud mail), וספקי דוא"ל אחרים. בשנה האחרונה ספקיות הדוא"ל הקשיחו את הקריטריונים לכניסה לתיבת הדואר המרכזית והחלו לסווג תכתובות לתיבות דואר נפרדות, דוגמת "קידומי מכירות". כתוצאה מכך, יתכן שפחות משתמשים ייחשפו לתכתובות דוא"ל מטעם החברה.

[ה] הון אנושי – גיוס ושימור כוח אדם בעל ניסיון בתחום הפעילות (לרבות בקשר עם פיתוח אפליקציות וטכנולוגיות) המאפשר, בין היתר, תגובה מהירה להתפתחויות בשווקים דינאמיים;

[ו] תמיכה וקשר עם משתמשים – שמירה על קשר עם קהל משתמשי הקצה של האפליקציות במספר ערוצים, ובכלל זה מתן תמיכה טכנית יעילה ומהירה לפניות שמתקבלות;

[ז] קשר עסקי ארוך טווח עם פלטפורמות ההפצה – בניית מערכת יחסים עסקית מבוססת וארוכת טווח עם פלטפורמות ההפצה תוך עמידה בדרישות מדיניות וכללי חנויות האפליקציות.

7.1.7. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

מוצרי החברה הינם ברובם אפליקציות החברה. פלטפורמות ההפצה מאפשרות לחברה (כמו גם למפתחים אחרים) להנגיש למשתמשי הקצה את האפליקציות בחנויות האפליקציות. למידע אודות חנויות האפליקציות ופלטפורמות ההפצה ראה סעיף 7.1.1(ב) לפרק זה.

לחברה חנות מקוונת באמזון, לפרטים נוספים ראה סעיף 7.2.4 לפרק זה. נכון למועד פרסום הדוח, החברה עובדת עם ספק יחיד למוצריה השונים בחנות המקוונת. לפרטים אודות הסיכון הכרוך בתלות בספק אחד, ראה סעיף 21.3.9 לפרק זה.

7.1.8. חסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

חסמי כניסה

[א] פיתוח אפליקציות וידע טכנולוגי – כניסה לתחום הפעילות דורשת יכולת לפתח מוצר חדשני ובעל ערך, המשלב טכנולוגיה מתאימה לשוק מבשרי הסמארטפון המתפתח, ואשר רכיביו מייחדים אותו ביחס למוצרים הקיימים בשוק. כמו כן, כאשר הטכנולוגיה מוגנת בפטנט או מבוססת על למידת מכונה שאומנה על בסיס מסד נתונים גדול בהיקפו, קשה יותר למתחרים להעתיק אותה ונדרשת השקעת משאבים גדולה יותר על מנת לייצר פתרון חדשני ויצירתי, בשים לב להתפתחויות החלות בתחום, כאמור בסעיף 7.1.5 לעיל. ראוי לציין כי התפתחותה של בינה מלאכותית יוצרת, כאמור בסעיף 6.1 לפרק זה, מאפשרת

למפתחים לייצר מסדי נתונים סינטטיים⁴¹ ולאמן את האלגוריתמים שלהם על בסיסם מבלי המאמץ הכרוך ביצירת מסד נתונים אמיתי, ובשל כך להקל על כניסתם לתחום בהשקעה נמוכה מזו שנדרשה בעבר. בהקשר ליצירת שיתופי פעולה והסכמים מסחריים (B2B) – הטכנולוגייה שפיתחה החברה מאפשרת לה לבנות מוצרים מותאמים ספציפית לצרכי הלקוח איתו היא מתקשרת בצורה פשוטה ליישום.

[ב] מימון – לצורך הפיתוח הטכנולוגי, יצירת המוניטין בשוק, שיווק האפליקציות לקהל משתמשים רחב (בפרט לאור העובדה שמחירי השיווק נמצאים במגמת עליה לאורך זמן) ובניית הון אנושי איכותי נדרש הון ראשוני ומשאבים כספיים לאורך תקופה לא ידועה.

[ג] תחרות – שוק האפליקציות בתחום הפעילות הינו שוק רווי ותחרותי. בהקשר זה, לחברות ותיקות בשוק יש יתרון בתחום החיפוש האורגני, שבא לידי ביטוי בכך שהן מקבלות דירוג גבוה עבור מילות חיפוש מובילות. דבר זה עלול להקשות על מוצרים חדשים ו/או חברות חדשות שמנסים להיכנס לשוק.

[ד] שיווק – התקשרות עם פלטפורמות שיווקיות משמעותיות בתחום הפעילות והגעה לקהל משתמשי קצה רחב ככל האפשר אשר דורש השקעה כספית וכן יכולות ניתוח לביצועי הקמפיינים.

[ה] עמידה בדרישות ובמדיניות חנויות האפליקציות – לפירוט ראה סעיפים 21.2.1 ו-21.2.2 לפרק זה.

[ו] עמידה בדרישות רגולטוריות בנושא הגנת הפרטיות – לפירוט ראה סעיף 7.1.2 לפרק זה.

/https://bernardmarr.com/does-synthetic-data-hold-the-secret-to-artificial-intelligence

חסמי יציאה

- [א] ניהול הליך היציאה מחנויות אפליקציות תוך הפסקת מתן השירותים למשתמשי קצה של אפליקציות עשוי להיות כרוך בהקצאת משאבים, לרבות עלויות וזמן.
- [ב] שמירה מיטיבית על תוכן שנוצר על-ידי משתמשי הקצה בתוך האפליקציות והקצאת זמן היערכות סביר למשתמשי הקצה למציאת אלטרנטיבה לאחסון ושמירת תוכן זה.
- [ג] שמירה על מוניטין בעת יציאה מתחום הפעילות כאמור לעיל.
- [ד] יציאה מהסכמי שיתופי פעולה ארוכי טווח, בדגש על הסכמים מסחריים (B2B) בהם טכנולוגיית החברה מוטמעת במוצר של חברה אחרת.

7.1.9. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

במפורט בסעיף 2 לפרק זה, רוב אפליקציות החברה מאפשרות למשתמשי קצה לבצע שימור של תמונות סרוקות, לרבות בקשר עם זכרונות משפחתיים, באופן עצמאי, ללא שימוש בחומרה ייעודית, במהירות ובעלות נמוכה (לרבות ביחס לאלטרנטיבות קיימות). עם זאת, לחברה קיימות מספר חברות מתחרות המפתחות אפליקציות, שירותים (לרבות, שירותי סריקה), מוצרים וחומרה ייעודית בתחום הפעילות. לפרטים אודות תחרות, ראה סעיף 8.5 לפרק זה.

7.1.10. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

לפרטים אודות תחרות ראה סעיף 8.5 לפרק זה.

7.2. מוצרים ושירותים בתחום הפעילות

7.2.1. אפליקציות החברה

להלן פירוט אפליקציות החברה הזמינות למועד פרסום הדוח בחנויות האפליקציות:

Photo Scanner Plus



(אפליקציה מרכזית של החברה)

מועד ההשקה: ינואר 2015. מערכת הפעלה: iOS. סוג התשלום: עלות בגין הורדה, ולאחר מכן מנוי.

תיאור האפליקציה: ראה תיאור אפליקציית Photo Scan להלן. הורדה בתשלום מאפשרת שימוש בלתי מוגבל בפיצ'רים שמציעה האפליקציה עבור מכשיר אחד בלבד וללא גיבוי על גבי הענן. עבור גישה לענן ועבודה על גבי מספר מכשירים (לרבות מחשב), יש לרכוש את המנוי. לפירוט נוסף, ראה סעיפים 7.1.1(ד) ו-8.5.2 לפרק זה.

Photo Scan by Photomyne ("Photo Scan")



(אפליקציה מרכזית של החברה)

מועד ההשקה: אוקטובר 2015. מערכת הפעלה: iOS. סוג התשלום: חינם (שימוש מוגבל בלבד) / מנוי.

תיאור האפליקציה: סריקה של תמונות, שקופיות, תשלילים ועוד על-ידי שימוש בטכנולוגיית AI. לאחר הסריקה הפלטפורמה מאפשרת גיבוי בענן, צפייה ממספר מכשירים וכן תיעוד וארגון התמונות באלבומים. כמו-כן, מאפשרת האפליקציה תיוג אוטומטי של מיקום וזמן משוער על גבי תמונות שנסקרו (לפרטים ראה סעיף 8.1 להלן), יצירת מפגשים וזיכרונות "יש מאין", בניית עץ משפחה, צביעת תמונות משחור/לבן לצבעוני, חידוד תמונה, סריקה של גב התמונה ועוד. לפירוט נוסף, ראה סעיפים 7.1.1(ד) ו-8.5.2 לפרק זה.

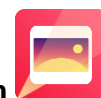
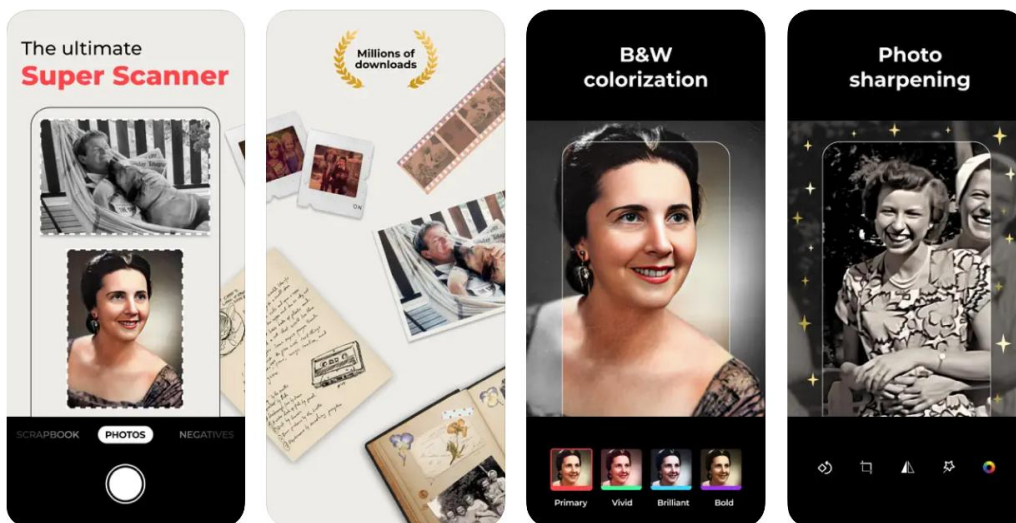


Photo Scan by Photomyne ("Photo Scan (Android)")

(אפליקציה מרכזית של החברה)

מועד ההשקה: ספטמבר 2016. מערכת הפעלה: Android. סוג התשלום: עלות בגין הורדה, ולאחר מכן מנוי.

תיאור האפליקציה: ראה תיאור אפליקציית Photo Scan לעיל, למעט תיוג אוטומטי של מיקום וזמן משוער על גבי תמונות שנסרקו ובניית עץ משפחה. לפירוט נוסף, ראה סעיפים 7.1.1 (ד) ו-8.5.2 לפרק זה.



SlideScan

(אפליקציה מרכזית של החברה)

מועד ההשקה: נובמבר 2019. מערכת הפעלה: iOS. סוג התשלום: חינם (שימוש מוגבל בלבד) / מנוי.

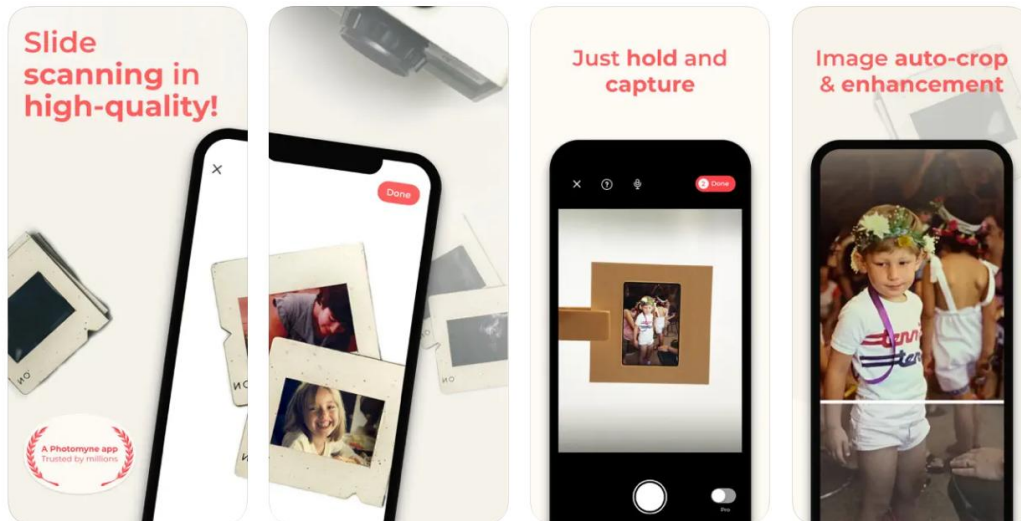
תיאור האפליקציה: סריקה והמרה של שקופיות (slides) לתמונה דיגיטלית תוך שימוש בטכנולוגיית AI. לאחר הסריקה הפלטפורמה מאפשרת גיבוי בענן וצפייה ממספר מכשירים. כמו-כן, מאפשרת האפליקציה צביעת תמונות שחור/לבן לצבעוני, חידוד פרצופים ועוד. לפירוט נוסף, ראה סעיפים 7.1.1 (ד) ו-8.5.2 לפרק זה.



SlideScan (Android)

מועד ההשקה: אוגוסט 2020. מערכת הפעלה: Android. סוג התשלום: חינם (שימוש מוגבל בלבד) / מנוי.

תיאור האפליקציה: ראה תיאור אפליקציית SlideScan לעיל.



FilmBox

מועד ההשקה: פברואר 2020. מערכת הפעלה: iOS. סוג התשלום: חינם (שימוש מוגבל בלבד) / מנוי.

תיאור האפליקציה: המרה של תשלילים (נגטיב) לתמונה דיגיטלית (הפיכה מנגטיב לפוזיטיב וחיתוך התמונה מהתשליל עצמו). לאחר הסריקה הפלטפורמה מאפשרת גיבוי בענן וצפייה ממספר מכשירים. כמו-כן, מאפשרת האפליקציה פיצ'רים נוספים כגון צביעת תמונות שחור/לבן לצבעוני. לפירוט נוסף, ראה סעיף 8.5.2 לפרק זה.



FilmBox (Android)

מועד ההשקה: יולי 2020. מערכת הפעלה: Android. סוג התשלום: חינם (שימוש מוגבל בלבד) / מנוי.

תיאור האפליקציה: ראה תיאור אפליקציית FilmBox לעיל.



Colorize – Color to Old Photos (“Colorize”)

מועד ההשקה: יוני 2019. מערכת הפעלה: iOS. סוג התשלום: חינם (שימוש מוגבל בלבד) / מנוי.

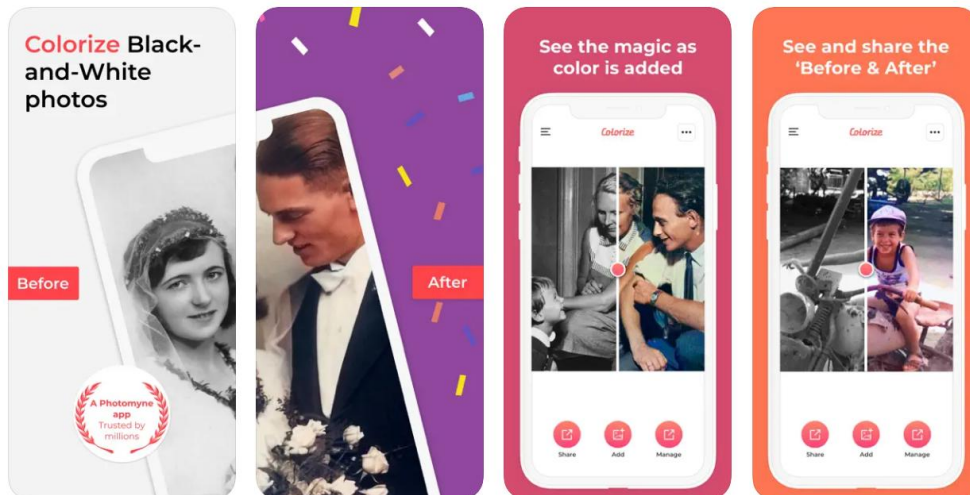
תיאור האפליקציה: המרה של תמונות שחור לבן לצבעוני ללא מגע יד אדם תוך שימוש בטכנולוגיית AI. לאחר הסריקה הפלטפורמה מאפשרת גיבוי בענן וצפייה ממספר מכשירים. כמו-כן, מאפשרת האפליקציה פיצ'רים נוספים כגון חידוד פרצופים ועוד.



Colorize (Android)

מועד ההשקה: דצמבר 2020. מערכת הפעלה: Android. סוג התשלום: חינם (שימוש מוגבל בלבד) / מנוי.

תיאור האפליקציה: ראה תיאור אפליקציית Colorize לעיל.



Photomyne Share

מועד ההשקה: אפריל 2021. מערכת הפעלה: iOS. סוג התשלום: חינם.

תיאור האפליקציה: באמצעות השימוש ב- Photomyne Share, תוצרי עבודתו של משתמש הקצה באפליקציית Photo Scan לרבות, התמונות שנסרקו ונשמרו וכן האלבומים והתוכן הנלווה, ישותפו עם מי שנשלח אליו קוד ייעודי לבקשת המשתמש מבלי שהמקבל נדרש לבצע פעולות נוספות, וללא צורך בתשלום מצידו.



Photomyne Share (Android)

מועד ההשקה: יוני 2021. מערכת הפעלה: Android. סוג התשלום: חינם.

תיאור האפליקציה: ראה תיאור אפליקציית Photomyne Share לעיל.



FridgeArt Kids Art Scanner ("FridgeArt")

מועד ההשקה: ינואר 2022. מערכת הפעלה: iOS. סוג התשלום: חינם (שימוש מוגבל בלבד)/מנוי. תיאור האפליקציה: מאפשרת להפוך ציורי ילדים לתוכן דיגיטלי (באמצעות טכנולוגיית ה-AI של החברה) הניתן לשימור ושיתוף (בדרך של סריקה, ארגון ותיוג) עם כלל בני המשפחה. לאחר הסריקה הפלטפורמה מאפשרת גיבוי בענן וצפייה ממספר מכשירים.

במהלך 2023, בחנה החברה את האפשרות לאחד מספר אפליקציות שונות, שאינן אפליקציות מרכזיות, לאפליקציה אחת ו/או לקבץ מספר יכולות מאותן אפליקציות לאפליקציה קיימת, זאת על מנת לייעל את פעילות השיווק והתמורה ממנה. בהתאם, וכחלק ממיקוד פעילותה הקיימת, במהלך שנת 2024 שילבה החברה יכולות של חלק מהאפליקציות המשניות שלה לתוך האפליקציות המרכזיות, ובפרט אפליקציות Photo Scanner Plus ו-Photo Scan, וכן, צמצמה החברה את מספר האפליקציות הזמינות להורדה. פעילות זו מובילה לכך שהשירות שניתן באפליקציות המרכזיות של החברה עשיר יותר בתכונות, והערך הנגזר ממנו למשתמש גדל. בכוונת החברה להמשיך במגמה זו גם במהלך שנת 2025.

7.2.2. אפליקציות מתחום הכלים השימושיים

במסגרת פעילותה השוטפת, ממשיכה החברה לבחון פיתוחים חדשים, כאשר במהלך השנים 2023 ו-2024, השיקה החברה שלושים (30) אפליקציות ניסיוניות שאינן מתחום הנוסטלגיה המשפחתית, אלא מתחום הכלים השימושיים (Tools, Productivity), המיועדות לספק למשתמשים כלים לשימוש יומי תחת המותג "Beautiful Essentials"⁴², ובשלב זה למשתמשי אנדרואיד בלבד. פעילות זו הינה פעילות ניסיונית אשר מושקעים בה, נכון למועד זה, משאבים בהיקף מצומצם מאוד. עד כה, לא הגיעה החברה לפריצת דרך משמעותית בפיתוח זה.

⁴² לינק לאתר המותג: beautiful-essentials.app.

מידע צופה פני עתיד – המידע האמור הינו בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 להלן.

7.2.3. Google Photos ושיתופי פעולה נוספים

במהלך חודש פברואר 2023, בחרה Google Photos באפליקציית Photomyne⁴³ כשירות מומלץ לסריקת תמונות ובמסגרת זו כללה אותה בעמוד ייעודי לשירותים משלימים לשירותי Google Photos ברחבי העולם. החברה רואה בבחירתה על ידי Google Photos כשירות מומלץ, מתן תוקף משמעותי לאיכות הטכנולוגיות של החברה, כמו גם הזדמנות להגדיל את החשיפה לקהל משתמשים רחב.

ביום 5 בדצמבר 2024, השיקה Google Photos עמוד שותפים חדש המציג חברות מובילות בתחום שימור הזיכרונות, המציע למשתמשים פתרונות מתקדמים ואיכותיים לשימור תמונות וזיכרונות דיגיטליים. במסגרת עמוד השותפים החדש, Google Photos שבה וממליצה למשתמשיה על פוטומיין כפתרון איכותי בתחום זה, ואף מבליטה את שיתוף הפעולה בין החברות במסגרת עמוד ייעודי.⁴⁴

החברה רואה במהלך זה מתן תוקף נוסף לאיכות הטכנולוגיה שלה, לצד העמקת שיתוף הפעולה בין החברות, הגדלת החשיפה לקהל משתמשי Google Photos ברחבי העולם, וחיזוק המותג פוטומיין כמוביל בתחום.

⁴³ אפליקציית Photo Scan by Photomyne. לפרטים נוספים, ראה גם דיווח מיידי של החברה מיום 5 בפברואר 2023, מספר אסמכתא: 2023-01-012235.

⁴⁴ לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 8 בדצמבר 2024, מס' אסמכתא: 2024-01-622583. לעמוד השותפים של Google Photos: <https://www.google.com/photos/works-with>. לעמוד הייעודי על מוצרי פוטומיין: <https://www.google.com/photos/works-with/photomyne>.

במהלך חודש אוקטובר 2024, בחרה חברת Western Digital ("WDT") באפליקציית Photo Scan by Photomyne כאחת מהאפליקציות המוצגות במסגרת ה-SanDisk Memory Zone⁴⁵, המאגד אפליקציות רלוונטיות להשלמת חוויית שימור התמונות. החברה רואה בבחירתה על ידי WDT כשירות מומלץ הזדמנות להגדיל את החשיפה לקהל משתמשים נוסף.

החברה ממשיכה לפעול להרחבת קהל משתמשי הקצה ומנויי האפליקציות שלה על בסיס שיתופי פעולה מסוג זה.

מידע צופה פני עתיד – יובהר, כי אין כל וודאות כי שיתופי הפעולה האמורים, ככל שיווצרו, יבשילו לכדי התקשרויות מסחריות מחייבות, וכן, כי המידע האמור הינו בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 להלן.

7.2.4. חנות מקוונת באמזון – מכירת מוצרים נלווים

החברה מפעילה חנות מקוונת ב-Amazon ("אמזון")⁴⁶, במסגרתה היא מוכרת מוצרים נלווים להשלמת חוויית השימוש באפליקציות החברה, ובכלל זה – לוח אור לעזרה בסריקת שקופיות, אוהל אור, חצובה שולחנית לטלפון נייד וכיוצא ב"המוצרים הנלווים").

החנות המקוונת מהווה השלמה לשירותים אשר מספקת החברה במסגרת אפליקציות החברה, ונועדה להשלים את חוויית הסריקה והשימוש באפליקציות החברה. אפליקציות החברה מקושרות בלחיצת כפתור עם החנות המקוונת ומאפשרות

⁴⁵ קישור לעמוד ההורדה של ה-SanDisk Memory Zone בחנויות האפליקציות של אפל וגוגל: <https://apps.apple.com/us/app/sandisk-memory-zone/id6504174888>, בהתאמה. <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.sandisk.mz&hl=en>

⁴⁶ כמו-כן, לוקחת החברה חלק בתכנית "שיווק שותפים" של אמזון במסגרתה מוכרת החברה מוצרים דומים למוצרים הנלווים. נכון למועד הדוח, ההכנסות הנובעות לחברה מתכנית זו זניחות.

למשתמשים לרכוש את המוצרים באופן קל, מהיר ונוח דרך אמזון. המוצרים הנלווים הנמכרים בחנות מיועדים למשתמשים שבכוונתם לבצע פרויקט משמעותי של שימור התמונות באמצעות אפליקציות החברה. החברה מפרסמת את המוצרים הנלווים על פני שלל הפלטפורמות שלה (אפליקציות, אתר החברה, פורטל ועוד). בהתאם, מרבית התנועה המגיעה לחנות המקוונת היא פועל יוצא של כמות התנועה בפלטפורמות אלו.

פעילות החברה בחנות המקוונת באמזון נשענת על התשתית של אמזון (Fulfillment by Amazon).

במהלך שנת 2024, החברה המשיכה בפיתוח החנות המקוונת, לרבות בדרך של הרחבת מגוון המוצרים הנלווים.

ההכנסות שנבעו לחברה מהחנות במהלך שנת 2024 הסתכמו לכ-687 אלפי דולר ארה"ב (לעומת כ-809 אלפי דולר ארה"ב בשנת 2023). המכירות בחנות המקוונת באמזון במהלך שנת 2024 הושפעו, בין היתר, גם מיכולתה של החברה לקיים תקשורת עם משתמשיה כאמור בסעיף 7.1.6(ד) לפרק זה. לפרטים נוספים אודות הכנסות החברה מהחנות המקוונת באמזון, ראה ביאור 13 לדוחותיה הכספיים של החברה לשנת 2024.

להערכת החברה, מתוך מטרה להגדיל את הכנסותיה מהחנות, היא תמשיך להשקיע בפיתוח החנות, תוך שימוש בניסיון שנצבר מאז החלה החברה להפעיל את החנות לראשונה.

מידע צופה פני עתיד – התחזיות, הערכות והנחות החברה האמורים בסעיף 7.2.4 לעיל, לרבות, בקשר עם ההשקעה והקצאת המשאבים לטובת החנות המקוונת באמזון, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם

בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 לפרק זה.

7.2.5. הכנסות ממתן רישיון שימוש בחלק מטכנולוגיות החברה (B2B)

בינואר 2022, התקשרה החברה בהסכם מסחרי (B2B) למתן רישיון להטמעת חלק מהטכנולוגיות מבוססות הבינה המלאכותית שפיתחה החברה באפליקציות המובייל של השותף העסקי (B2B) ("**ההסכם הראשון**")⁴⁷. ההסכם הראשון נחתם לתקופה של שנים-עשר (12) חודשים ("**התקופה הראשונה**") ויתחדש באופן אוטומטי לתקופה של שנה נוספת בכל פעם.⁴⁸

במאי 2022, נחתם הסכם המשך⁴⁹ ("**ההסכם השני**") המרחיב את שיתוף הפעולה בין הצדדים כך שחלק מטכנולוגיות החברה תוטמענה בשרתיה של השותף העסקי (B2B), באופן שיאפשר שימוש גם למשתמשי דסקטופ (בנוסף על משתמשי מובייל).⁵⁰

בספטמבר 2022, נחתם הסכם שלישי⁵¹ ("**ההסכם השלישי**") המרחיב את שיתוף הפעולה בין הצדדים, כך שטכנולוגיות נוספות של החברה תוטמענה בשרתים ובאפליקציות המובייל של השותף העסקי (B2B), באופן שיאפשר שימוש למשתמשי דסקטופ ומשתמשי מובייל.⁵²

כל אחד מההסכמים לעיל כלל מרכיב של תשלום מובטח ומרכיב של תשלומים תקופתיים נוספים התלויים בהיקף השימוש של משתמשי הקצה של השותף העסקי (B2B).

⁴⁷ ראה גם דיווח מיידי של החברה מיום 30 בינואר 2022 (אסמכתא מספר: 2022-01-011451).

⁴⁸ אלא אם הודיע מי מהצדדים שלושים (30) יום מראש (טרם מועד החידוש) על רצונו לסיים את ההסכם. ככל שמי מהצדדים יודיע על אי חידוש ההסכם כאמור, מקבל הרישיון יהא זכאי להמשיך לעשות שימוש בתשלום ב-SDK למשך תקופה נוספת של עד שנים-עשר (12) חודשים (כתלות בזהות הצד ששלח את הודעת אי החידוש). ההסכם כולל בנוסף תנאי ביטול סטנדרטים, לרבות כתוצאה מהפרתו על-ידי הצדדים, מצבים של חדלות פירעון וכו'.

⁴⁹ אשר יעמוד בתוקף למשך תקופה של שנים-עשר (12) חודשים ויתחדש באופן אוטומטי מדי שנה לתקופה זהה, אלא אם מי מהצדדים הודיע, בכתב ומראש, על רצונו להפסיק את ההתקשרות.

⁵⁰ ראה גם דיווח מיידי של החברה מיום 8 במאי 2022 (אסמכתא מספר: 2022-01-044922).

⁵¹ אשר יעמוד בתוקף למשך תקופה של שנים-עשר (12) חודשים ויתחדש באופן אוטומטי מדי שנה לתקופה זהה, אלא אם מי מהצדדים הודיע, בכתב ומראש, על רצונו להפסיק את ההתקשרות.

⁵² ראה גם דיווח מיידי של החברה מיום 28 בספטמבר 2022 (אסמכתא מספר: 2022-01-098292).

החברה רואה בהתקשרויות אלו מתן תוקף משמעותי לאיכות הטכנולוגיות שלה כמו גם הזדמנות להגדיל את החשיפה לקהל משתמשים רחב ולפתוח פתח לשיתופי פעולה דומים עם חברות נוספות בעתיד.

במהלך חודש ינואר 2025, נכנסה לתוקף האופציה המתחדשת להארכת ההסכמים בין הצדדים לתקופה של שנים-עשר (12) חודשים נוספים.

במהלך שנת 2024, הכירה החברה בהכנסה מהסכמים אלו בסך כולל של כ-481 אלפי דולר ארה"ב (לעומת 574 אלפי דולר ארה"ב אשתקד) עבור שימוש בפועל על-ידי משתמשי הקצה של השותף העסקי (B2B).

החברה פועלת לבחינת שיתופי פעולה מסחריים עם חברות נוספות (B2B) בתחומים משיקים ומשלימים. לפרטים נוספים, ראה סעיף 18.9 לפרק זה.

מידע צופה פני עתיד - התחזיות, הערכות והנחות החברה כמפורט בסעיף 7.2.5 לעיל, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 לפרק זה.

8. פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

ההכרה בהכנסות החברה בדוחותיה הכספיים מבוססת על סוג המנוי שנרכש על-ידי לקוחות החברה ולא בפילוח על פי סוג אפליקציה.⁵³

להלן פרטים נוספים אודות הכנסות החברה (באלפי דולר ארה"ב) בתחום הפעילות (עבור סוגי מנויים המהווים 10% או יותר מסך הכנסות החברה):

סוגי מנויים	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
	שכר	שיעור מסך הכנסות החברה	שכר	שיעור מסך הכנסות החברה	שכר	שיעור מסך הכנסות החברה
מנוי חודשי	2,200	16.9%	2,748	20.6%	4,531	28.0%
מנוי שנתי	7,296	55.9%	6,177	46.4%	6,500	40.2%
מנוי רב שנתי	1,191	9.1%	1,916	14.4%	2,311	14.3%

(*) במהלך שנת 2024, המשיכה החברה את מגמת מתן העדיפות לשווק מנויים לתקופה של עד שנה על פני מנויים לטווח ארוך, של יותר משנה.

(**) שיעור מסך הכנסות החברה: שיעור ההכנסות שהוכרו בספרי החברה מהמנויים השונים, מתוך סך הכנסות החברה שהוכרו בספרים, בתקופות הרלוונטיות.

מדדים שאינם חשבונאיים (NON-GAAP)⁵⁴

א. סך ההתקשרויות (Collections)⁵⁵ – להלן פרטים אודות ההיקף הכספי הכולל

של סך ההתקשרויות (Collections), באלפי דולר ארה"ב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
(לא מבוקר)			
14,102	11,836	15,428	סך ההתקשרויות (Collections), Non-GAAP

במהלך 2024, חזרה החברה להשקיע בפרסום ושיווק תוך הגדלת כמות

ההתקשרויות ומספר המנויים המשלמים. החזר ההשקעה השיווקית במודל מנוי

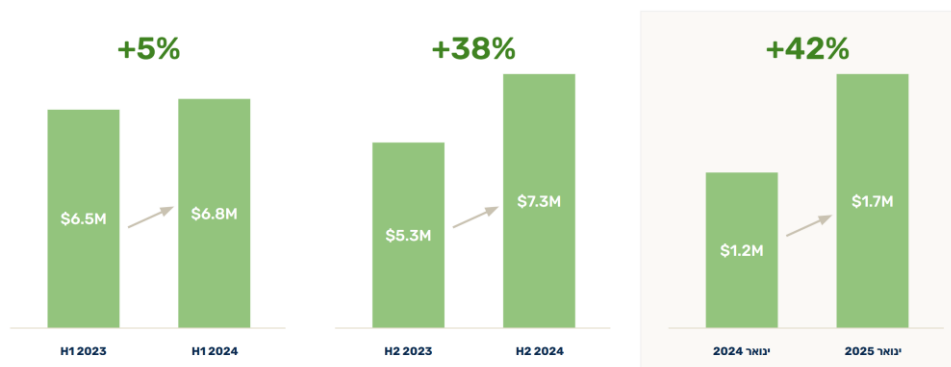
⁵³ לפירוט נוסף, ראה כמפורט בביאור 13 לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024.

⁵⁴ יובהר כי נתונים אלו אינם מבוקרים או סקורים.

⁵⁵ יובהר כי נתונים אלו אינם מהווים את הכנסות החברה כפי שהן מוכרות בדוחותיה הכספיים. ההיקף הכספי של סך ההתקשרויות בתקופה נתונה כולל תקבולים בפועל וכן תקבולים אשר צפויים להתקבל בגין התקשרויות שבוצעו במהלך התקופה. למען הסר ספק, יובהר כי מדובר על סך ההתקשרויות כפי שהנתונים נמסרו לחברה מצדדים שלישיים לרבות מאפל, גוגל ואמזון (לפני עלויות כאמור בסעיף 7.1.1(ו) לעיל) ולאחר המרה ממטבעות מקומיים למטבע דולר ארה"ב ("סך ההתקשרויות").

המבוסס בעיקרו על תשלומים שנתיים חוזרים, נעשית לאורך זמן, ובהתאם, סך ההתקשרויות לשנת 2024 משקף את הגידול בהשקעה השיווקית במהלך שנת 2024, אך גידול זה צפוי לבוא לידי ביטוי גם בגידול בהתקשרויות בשנים הבאות, באשר המנויים שנוספו השנה יחדשו את המנוי.

ניתן לראות להלן את מגמת הגידול מתמשך בהתקשרויות (Collections):⁵⁶



1. התקשרויות מ-iOS בחלוקה גיאוגרפית:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
במיליוני דולר ארה"ב			
(לא מבוקר)			
7.2	5.5	7.3	צפון אמריקה
2.8	2.1	2.4	אירופה
1.4	1.0	1.1	אסיה פסיפיק
0.4	0.3	0.3	שאר העולם
11.8	8.9	11.1	סך ההתקשרויות מ-iOS

הנתונים בטבלה לעיל כוללים נתונים עבור התקשרויות ממנויי iOS בלבד, המהווים שיעור של כ-87% מהמנויים באפליקציות החברה, ומבוססים על נתונים מתוך הממשק של אפל למפתחים.

⁵⁶ ההוצאות הישירות עבור פרסום ושיווק בתקופות H1 2023, H1 2024, H2 2023, H2 2024, ינואר 2024 וינואר 2025 הסתכמו לכ-1.8 מיליוני דולר ארה"ב, 4.2 מיליוני דולר ארה"ב, 1.3 מיליוני דולר ארה"ב, 4.8 מיליוני דולר ארה"ב, 0.6 מיליוני דולר ארה"ב ו-1.3 מיליוני דולר ארה"ב, בהתאמה.

2. התקשרויות בחלוקה למשתמשים חדשים ומשתמשים חוזרים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
במיליוני דולר ארה"ב			
(לא מבוקר)			
5.2	2.8	5.0	התקשרויות ממשתמשים חדשים
8.1	7.6	7.9	התקשרויות ממשתמשים חוזרים
13.4	10.4	12.9	סך ההתקשרויות ממנויים

* משתמשים חוזרים הינם משתמשים שהפכו פעילים לראשונה בשנים קודמות.

הנתונים בטבלה לעיל כוללים נתונים עבור התקשרויות ממנויי iOS, אנדרואיד ומאתר האינטרנט של החברה בלבד (כלומר, ללא פעילות החנות באמזון, התקשרויות B2B ואחרים) ועל פי חישובי החברה, בהתבסס על נתונים מחנויות האפליקציות של אפל וגוגל ומשירותי הסליקה.

התחזיות, הערכות והנחות החברה האמורים בסעיף 8(א) לעיל, לרבות, בקשר עם האפשרות לגידול בהתקשרויות בשנים הבאות, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 לפרק זה.

ב. להלן פירוט אודות ההיקף הכספי של סך ההתקשרויות ממשתמשי iOS בשנת

2024, בחלוקה לשנים בהן משתמשי הקצה הפכו פעילים לראשונה:

ההיקף הכספי של סך ההתקשרויות מ-iOS עד ליום 31 בדצמבר 2024, במיליוני דולר ארה"ב (לא מבוקר)	השנה בה משתמשי הקצה הפכו פעילים לראשונה
1.9	2019 ולפני כן
1.1	2020
1.5	2021
1.4	2022
1.1	2023
4.1	2024
11.1	סך הכל

ב-63% מסך ההתקשרויות ממשתמשי iOS במהלך שנת 2024, דהיינו כ-7 מיליון דולר ארה"ב, נבעו ממשתמשים חוזרים, קרי, משתמשים שהפכו פעילים לראשונה בשנים קודמות.

ג. סך ההוצאות הישירות עבור פרסום ושיווק – להלן פרטים אודות סך ההוצאות

הישירות עבור פרסום ושיווק לתקופות המפורטות להלן, באלפי דולר ארה"ב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
6,278	3,127	9,038	סך ההוצאות הישירות עבור פרסום ושיווק ⁵⁷

באמור לעיל, בשנת 2024 חזרה החברה להשקיע בפרסום ושיווק. בהתאם למודל המנוי של החברה, ובהיותה חברת SaaS – ההוצאה השיווקית בתקופה מסוימת מניבה לחברה התקשרויות באותה התקופה וכן בתקופות הבאות, עם חידוש המנוי על ידי משתמשי הקצה. לפרטים נוספים אודות המודל העסקי של החברה, ושיעורי החזר ההשקעה על קוהורטים (Cohorts) לתקופות שונות לאורך חיי החברה, ראה סעיף 8(ד) לפרק זה. להערכת החברה, הוצאות הפרסום והשיווק שהשקיעה החברה בשנת 2024, יניבו לחברה התקשרויות (Collections) נוספות גם בעתיד.

⁵⁷ הוצאות ישירות עבור פרסום ושיווק כוללות את הוצאות הפרסום והשיווק על גבי הפלטפורמות השיווקיות.

להלן פרטים על אודות היקף השימוש של משתמשים באפליקציות החברה**במהלך שנת 2024:**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
(לא מבוקר)			
כ-58.5 מיליון	כ-47.4 מיליון	כ-50.9 מיליון	מספר פעולות סריקה
כ-7.1 מיליון	כ-4.9 מיליון	כ-4.6 מיליון	מספר פעולות צביעה משחור לבן לצבעוני
כ-2.5 מיליון	כ-2.9 מיליון	כ-3.6 מיליון	מספר פעולות חידוד תמונה

התחזיות, הערכות והנחות החברה האמורים בסעיף 8(ב) לעיל, לרבות, בקשר עם השפעות הוצאות הפרסום והשיווק גם בעתיד, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 לפרק זה.

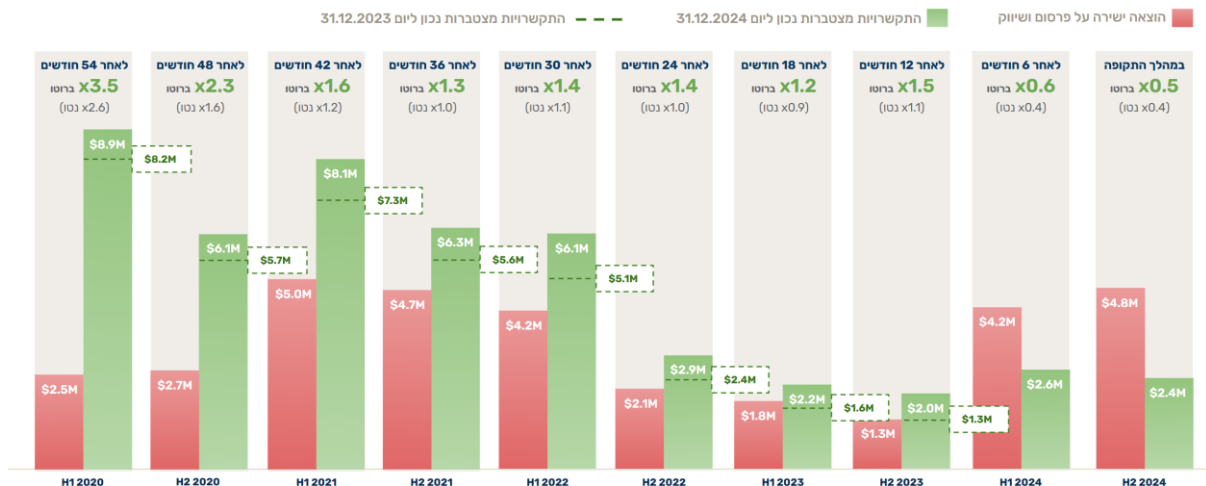
ד. היחס בין סך ההתקשרויות המצטברות לבין ההוצאות הישירות עבור פרסום

ושיווק בתקופה נתונה – להלן נתונים השוואתיים באשר ליחס בין סך

ההתקשרויות המצטברות ממשתמשים אשר הפכו פעילים לראשונה בחציון

הרלוונטי לבין סך ההוצאות הישירות עבור פרסום ושיווק באותו החציון:

המודל העסקי: החזר השקעה חיובי הגדל לאורך זמן



* הזמן נמדד ביחס ליום האחרון של התקופה הרלוונטית. הנתונים נטו מתייחסים לסכומים בייחודי תשלומים לחנויות האפליקציות ולשירותי הסליקה.
 ** התקשרויות מצטברות (Non-GAAP) ממשתמשים שהפכו פעילים לראשונה בתקופה הרלוונטית. על פי חישובי החברה, בהתבסס על נתונים מחנויות האפליקציות של אפל וגוגל ומשירותי הסליקה.

תאור הגרף משמאל לימין:

מהגרף לעיל עולה כי במהלך החציון הראשון של שנת 2020, הוציאה החברה כ-

2.5 מיליון דולר ארה"ב עבור הוצאות פרסום ושיווק. משתמשים אשר הפכו

פעילים לראשונה באותו החציון (דהיינו, החציון הראשון של 2020) הניבו עד

למועד הדוח, במצטבר כ-8.9 מיליון דולר ארה"ב.

קרי, כל דולר שהושקע בחציון הראשון של 2020, הניב עד למועד הדוח (לאחר

54 חודשים מתום החציון הראשון של 2020) 3.5 דולר ברוטו (2.6 דולר נטו).

בהתאם לכך:

▪ כל דולר שהושקע בחציון השני של 2020, הניב עד למועד הדוח (לאחר

48 חודשים מתום החציון השני של 2020) 2.3 דולר ברוטו (1.6 דולר נטו).

▪ כל דולר שהושקע בחציון הראשון של 2021, הניב עד למועד הדוח (לאחר

42 חודשים מתום החציון הראשון של 2021) 1.6 דולר ברוטו (1.2 דולר נטו).

- **כל דולר שהושקע בחציון השני של 2021, הניב עד למועד הדוח (לאחר 36 חודשים מתום החציון השני של 2021) 1.3 דולר ברוטו (1.0 דולר נטו).**
- **כל דולר שהושקע בחציון הראשון של 2022, הניב עד למועד הדוח (לאחר 30 חודשים מתום החציון הראשון של 2022) 1.4 דולר ברוטו (1.1 דולר נטו).**
- **כל דולר שהושקע בחציון השני של 2022, הניב עד למועד הדוח (לאחר 24 חודשים מתום החציון השני של 2022) 1.4 דולר ברוטו (1.0 דולר נטו).**
- **כל דולר שהושקע בחציון הראשון של 2023, הניב עד למועד הדוח (לאחר 18 חודשים מתום החציון הראשון של 2023) 1.2 דולר ברוטו (0.9 דולר נטו).**
- **כל דולר שהושקע בחציון השני של 2023, הניב עד למועד הדוח (לאחר 12 חודשים מתום החציון השני של 2023) 1.5 דולר ברוטו (1.1 דולר נטו).**
- **כל דולר שהושקע בחציון הראשון של 2024, הניב עד למועד הדוח (לאחר 6 חודשים מתום החציון הראשון של 2024) 0.6 דולר ברוטו (0.4 דולר נטו).**
- **כל דולר שהושקע בחציון השני של 2024, הניב עד למועד הדוח (במהלך התקופה, עד לתום החציון השני של 2024) 0.5 דולר ברוטו (0.4 דולר נטו).**

ה. להלן נתונים אודות שיעור סך ההתקשרויות באפליקציות המרכזיות של

החברה (כפי שנתקבלו מחנויות האפליקציות) מתוך סך ההתקשרויות של

החברה -

ההיקף הכספי של ההתקשרויות באפליקציות המרכזיות של החברה מתוך סך

ההתקשרויות של החברה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			שם האפליקציה (*)
2022	2023	2024	
ההיקף הכספי של ההתקשרויות באפליקציות המרכזיות של החברה מתוך סך ההתקשרויות של החברה (ב- %) (לא מבוקר, Non-GAAP)			
47.5%	49.6%	59.5%	Photo Scan (iOS)
6.6%	6.9%	6.8%	Photo Scanner Plus (iOS)
11.8%	10.1%	6.8%	SlideScan (iOS)
5.7%	6.2%	6.1%	Photo Scan (Android)
28.4%	27.2%	20.8%	אחר
15,428	11,836	14,102	סה"כ התקשרויות (באלפי דולר ארה"ב)

(*) בנוסף לאפליקציות המפורטות לעיל, למועד פרסום הדיווח,

אפליקציית FilmBox (iOS) היוותה שיעור של כ-3.9% מההיקף הכספי מתוך

סך ההתקשרויות ב-2024.

בהמשך לאמור בסעיפים 8.1 ו-7.2.1 לפרק זה, כחלק ממיקוד פעילותה הקיימת,

ובין היתר על מנת לייעל את פעילות השיווק והתמורה ממנה, במהלך שנת 2024

שילבה החברה יכולות של חלק מהאפליקציות המשניות שלה לתוך האפליקציות

המרכזיות, ובפרט אפליקציות Photo Scanner Plus (iOS) ו-Photo Scan

(iOS), וכן, צמצמה החברה את מספר האפליקציות הזמינות להורדה. ניתן לראות

את ההשפעה של פעילות זו באה לידי ביטוי בשיעור ההתקשרויות באפליקציית

Photo Scan (iOS) מתוך סך ההתקשרויות של החברה. בכוונת החברה להמשיך

במגמה זו גם במהלך שנת 2025.

8.1 מוצרים חדשים

במסגרת פעילותה השוטפת, ממשיכה החברה כל העת לבחון פיתוחים חדשים, מוצרים

חדשים וטיוב של מוצרים קיימים.

פיתוחים טכנולוגיים חדשים ועדכוני גרסה

במהלך שנת 2024, המשיכה החברה לפתח ולטייב את מוצריה העיקריים, והשיקה מספר עדכוני גרסה אשר כללו חידושים טכנולוגיים.

כך למשל, במהלך חודש נובמבר 2024, השיקה החברה גרסה חדשה לאחת האפליקציות המרכזיות שלה, Photo Scan App by Photomyne, הכוללת טכנולוגיית בינה מלאכותית יוצרת (Generative AI), המבוססת על מודל GOOGLE BY GEMINI, המאפשרת תיוג אוטומטי של תמונות שנסרקו, כולל זיהוי זמן ומיקום משוערים ללא צורך בהתערבות ידנית, ומאפשרת למשתמשי האפליקציה לקבל תיוג מוערך של זמן ומיקום עבור תמונות ללא מידע מקדים.⁵⁸

להערכת החברה, פיתוח זה מהווה נדבך נוסף במימוש אסטרטגיית החברה לפיתוח מוצרים המשלבים באופן יעיל טכנולוגיה וחוויית משתמש פשוטה וקלה להבנה ובכך מעצימים את חוויית הנוסטלגיה המשפחתית. כל זאת על מנת להרחיב את קהל היעד הפוטנציאלי למוצרי החברה.

מיקוד פעילות אפליקציות החברה הקיימות

כחלק ממיקוד פעילותה הקיימת, ובין היתר על מנת לייעל את פעילות השיווק והתמורה ממנה, במהלך שנת 2024 שילבה החברה יכולות של חלק מהאפליקציות המשניות שלה לתוך האפליקציות המרכזיות, ובפרט אפליקציות Photo Scanner Plus ו-Photo Scan, וכן, צמצמה החברה את מספר האפליקציות הזמינות להורדה. בכוונת החברה להמשיך במגמה זו גם במהלך שנת 2025. לפרטים נוספים, ראה סעיף 7.2.1 לפרק זה.

אפליקציות חדשות שאינן בתחום הנוסטלגיה המשפחתית

במהלך השנים 2023 ו-2024, השיקה החברה שלושים (30) אפליקציות ניסיוניות שאינן מתחום הנוסטלגיה המשפחתית, אלא מתחום הכלים השימושיים (Tools, Productivity), פעילות זו הינה פעילות ניסיונית אשר מושקעים בה, נכון למועד זה, משאבים בהיקף מצומצם מאוד. עד כה, לא הגיעה החברה לפריצת דרך משמעותית בפיתוח זה. לפרטים נוספים אודות אפליקציות אלו, ראה סעיף 7.2.2 לפרק זה.

⁵⁸ לפרטים נוספים, ראו דיווח מידי של החברה מיום 18 בנובמבר 2024, מס' אסמכתא: 616450-01-2024.

למעט האמור בסעיף זה לעיל, נכון למועד פרסום הדוח, אין לחברה מוצרים חדשים הברוכים בהוצאות פיתוח מהותיות.

לפירוט בקשר עם אסטרטגיית החברה וכן, פעולות מחקר ופיתוח, ראה סעיפים 18.1 ו-18.2 לפרק זה, בהתאמה.

מידע צופה פני עתיד – יובהר, כי אין כל וודאות באשר לתוצאות השקת המוצרים החדשים והסוגיות הנלוות לעיל וכן כי המידע האמור הינו בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 להלן.

8.2. לקוחות

החברה הינה ברובה חברת B2C ומרבית לקוחותיה של החברה הינם קהל משתמשי קצה פרטיים מרחבי העולם. משכך, נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, אין לחברה תלות בלקוח בודד או במספר מצומצם של לקוחות אשר אובדנם ישפיע באופן מהותי על תחום הפעילות.

בנוסף, לחברה מספר הסכמים מסחריים (B2B) למתן רישיון להטמעת חלק מהטכנולוגיות של החברה באפליקציות המובייל והשרתים של השותף העסקי שלה. לפרטים נוספים ראה סעיף 7.2.5 לפרק זה.

8.3. שיווק והפצה

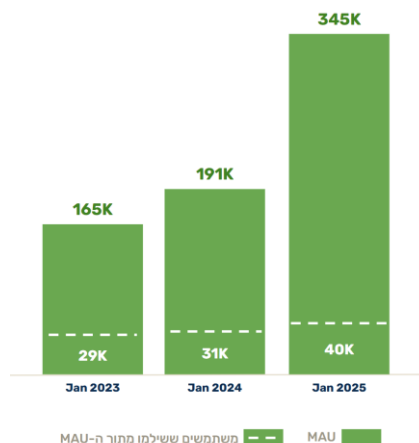
נכון למועד פרסום הדוח, על-פי מאגר הנתונים של החברה (המבוסס על מידע אשר נמסר לה מחנויות האפליקציות), להלן פרטים אודות סך ההורדות של אפליקציות החברה ונתוני MAU:

ליום 31 בדצמבר 2022	ליום 31 בדצמבר 2023	ליום 31 בדצמבר 2024	למועד פרסום הדוח	
כ-36.2 מיליון	כ-40.2 מיליון	כ-44.7 מיליון	כ-45.2 מיליון	סך ההורדות ⁵⁹
כ-1 מיליון	כ-800 אלף	כ-850 אלף	כ-920 אלף	MAU (Monthly Active Users) ⁶⁰

במהלך שנת 2024, המשיכה הנהלת החברה לבחון גם את כמות המשתמשים הפעילים בתוך תקופה של שישה (6) חודשים וזאת, בין היתר, לאור כך שאפליקציות החברה מאופיינות בשימוש מתמשך (ולא רק על בסיס חודשי). הנתון האמור עומד למועד הדוח ולמועד פרסומו על כ-3.7 מיליון.

1. MAU:

MAU ופוטנציאל ההמרה של משתמשים למנויים משלמים



* ה-MAU חושב לפי הממוצע בינואר של כל שנה עבור האפליקציה המרכזית (Photo Scan App by Photomyne (iOS בצפון אמריקה. משתמשים ששילמו הינם משתמשים ששילמו לחברה בכל נקודת זמן עד לסוף התקופה הרלוונטית.

⁵⁹ סך ההורדות במצטבר, שלאחריהן בוצע שימוש באפליקציות לפחות פעם אחת, על פי מאגר הנתונים של החברה (המבוסס על מידע אשר נמסר לה מחנויות האפליקציות).

⁶⁰ Monthly Active Users – מדד שימוש באפליקציות אשר מציג את כמות המשתמשים הפעילים באפליקציה בתוך תקופה של 30 יום. למיטב ידיעת החברה, מדד זה מסייע למפתחי אפליקציות להבין את מידת ותדירות השימוש במוצרים שלהם.

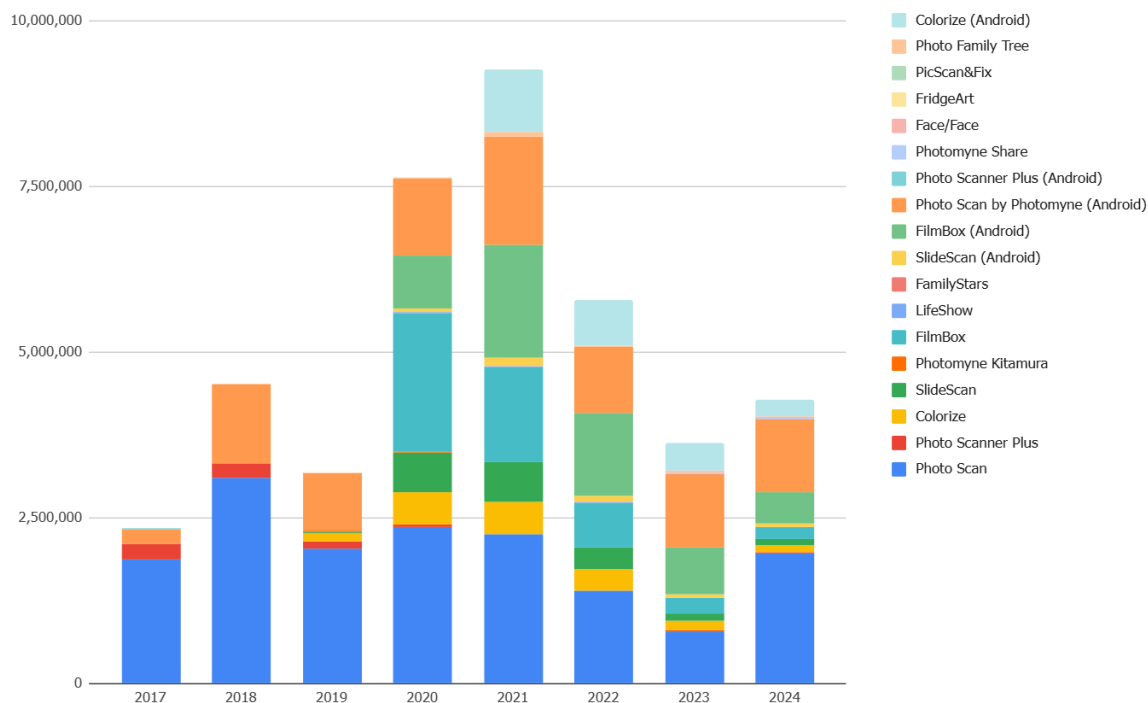
ב-88% מה-MAU טרם רכשו מנוי, מהווים פוטנציאל משמעותי להמרה למנויים משלמים וליצירת התקשרויות חדשות וחוזרות.

התחזיות, הערכות והנחות החברה האמורים בסעיף זה, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 לפרק זה.

2. הורדות:

להלן פירוט בקשר עם כמות הורדות אפליקציות החברה בפילוח לפי שנים, נכון למועד הדוח:

הורדות לפי שנים



במסגרת האסטרטגיה השיווקית, מתקשרת החברה עם פלטפורמות שיווקיות משמעותיות בתחום הפעילות, במטרה לשווק ולהפיץ את אפליקציות החברה.

הפצת האפליקציות נעשית בעיקר באמצעות חנויות האפליקציות של אפל וגוגל כמפורט להלן. כמו-כן, החשיפה לאפליקציות החברה נעשית גם באופן אורגני/ויראלי באמצעות שיתופן על-ידי משתמשי הקצה וכן על-ידי פרסומים שיווקיים שונים, לרבות כתבות המסקרות את פעילות החברה ואת האפליקציות שלה, ראה סעיפים 8.3.5 ו-8.3.6 לפרק זה. לפרטים אודות זכייתה של החברה במקום הראשון בקטגוריית "הביצועים הטובים ביותר" (best performance) במסגרת תחרות המפרסמים השנתית של TikTok, ראה סעיף 1.3.15 לפרק זה. בהמשך לאמור בסעיפים 7.2.3 ו-7.2.5 לפרק זה, לחברה שיתוף פעולה עם Google Photos וכן, הסכמים מסחריים (B2B) עם שותף עסקי. החברה רואה בשיתופי פעולה מסוג זה הזדמנות להגדיל את החשיפה שלה לקהל משתמשים רחב, ובכוונתה לפעול ליצירת שיתופי פעולה נוספים מסוג זה. לפרטים נוספים, ראה סעיף 18.9 לפרק זה.

להלן פירוט אודות אמצעי השיווק וההפצה העיקריים של החברה:

8.3.1. חנויות האפליקציות

נכון למועד פרסום הדוח, כ-87% ממנויי אפליקציות החברה מגיעים מ-App Store וכ-9% מ-Google Play. יתר המנויים מגיעים מאתר האינטרנט של החברה והפורטל. להערכת החברה, הפער הנוכחי בשיעורים האמורים נובע, בין היתר, מאחר שתשלום במודל של מנוי, בהתאם למודל העסקי של החברה, מקובל יותר ב-App Store, וכן, מאחר והאפליקציות הותיקות של החברה הושקו תחילה, ובמשך מספר שנים, ב-App Store בלבד. למיטב ידיעת החברה, נכון למועד הדוח, כאמור בסעיפים 7.1.1(ב) ו-7.1.1(ג) לפרק זה, לפלטפורמות הללו כללים המחייבים את כל החברות הפועלות בהן, לרבות הכללים המפורטים להלן:

עמוד מוצר ייעודי – לכל אחת מאפליקציות החברה קיים עמוד מוצר ייעודי בחנויות האפליקציות. החברה מתארת על גבי דף זה מידע עיקרי אודות האפליקציה (כולל צילומי מסך), מהות השירות, מחירי מנויים ומידע נוסף.

קטגוריית מוצר – כמפורט בסעיף 6.1 לעיל, רוב אפליקציות החברה מופיעות

תחת הקטגוריה של "תמונה ווידאו" (photo & video).

דירוג בקטגוריית המוצר – למיטב ידיעת החברה, דירוג האפליקציות

בקטגוריות הרלוונטיות נקבע בעיקר על-פי כמות ההתקנות של האפליקציה

בטווח זמן מסוים ובטריטוריה מסוימת.

ציון וחוות דעת משתמשים – לכל אפליקציה קיים ציון (בין 1 ל-5 כוכבים)

המורכב מכלל הציונים שנתנו משתמשי הקצה לאפליקציה. בנוסף, למשתמשי

הקצה האפשרות להוסיף חוות דעת מילולית בקשר עם אפליקציות החברה אשר

חנויות האפליקציות עשויות לפרסם בעמוד המוצר הייעודי.

לחברה כמאות אלפי חוות דעת וציונים, כאשר למועד פרסום הדוח, ציוני

רוב האפליקציות של החברה הינם מעל 4 כוכבים, כפי שניתן לראות בטבלה

להלן:

ציון ממוצע ומספר דירוגים לחלק מאפליקציות החברה

שם האפליקציה	מספר חוות דעת	ציון האפליקציה
Photo Scan	221,519	4.7
Photo Scanner Plus	54,266	4.7
SlideScan	22,546	4.5
Photo Scan by Photomyne (Android)	42,291	4.3
FilmBox	17,183	4.3
Colorize	23,511	4.7

בנוסף, לפלטפורמות השיווק אפשרות לקדם אפליקציות מסוימות בחנויות

האפליקציות, בהתאם לשיקול דעתן הבלעדי, וללא שלחברה יש אפשרות

להשפיע על הבחירה כאמור. בין היתר, בהתקיים תנאים מסוימים, חנויות

האפליקציות מפרסמות המלצות ביחס לאפליקציות מסוימות. אפליקציות

החברה נבחרו מספר פעמים להצגה באופן האמור.

נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, יכולות השיווק של החברה תלויות במידה

רבה במדיניותן של חנויות האפליקציות הנוהגות לשנות את מדיניותן

ודרישותיהן הטכניות ממפתחי האפליקציות, מעת לעת ובהתאם לשיקול דעתן

הבלעדי. במסגרת זו, החלטה חד צדדית של חנויות האפליקציות עשויה להוביל לכך שאפליקציה של החברה תוסר מהחנויות או תושהה לתקופה משמעותית או אף בלתי מוגבלת. שינוי מדיניות מצדן של חנויות אפליקציה עשוי לפגוע באופן משמעותי ביכולת הפרסום ויצירת ההכנסה של החברה. לפירוט בקשר עם הסיכונים הכרוכים בכך ראה סעיפים 21.2.1 ו-21.2.2 לפרק זה.

8.3.2 Apple Search Ads

מעבר להיותה של אפל פלטפורמת ההפצה המהותית ביותר של החברה, החברה התקשרה עימה בהסכם נפרד למתן שירותי פרסום בתוך ה-App Store.

1. במסגרת התקשרות זו, מציגה אפל את אפליקציות החברה בתוצאות החיפוש ב-App Store, באופן שבו היא מקשרת בין מילת החיפוש המוקלדת על-ידי משתמש הקצה לבין אפליקציות החברה ובהתאמה מבליטה את אפליקציות החברה ביחס לאפליקציות האחרות ("קמפיין הפרסום"). למיטב ידיעת החברה, התאמת מודעות הפרסום למילות החיפוש נעשית באופן אוטומטי והיא מבוססת על שילוב בין גובה הצעת המחיר לבין רלוונטיות האפליקציה ביחס לשאלת החיפוש שמזין משתמש הקצה.

כל אחד מן הצדדים רשאי להביא לסיום ההסכם מכל סיבה, בכפוף להתראה מוקדמת, אולם, אפל שומרת לעצמה את הזכות לבטל או להשעות את גישתה של החברה לשירותים המוצעים בהתאם לשיקול דעתה הבלעדי. בנוסף, אפל רשאית למחוק פרסומות של מפרסמים או להגביל את התאמתן למשתמשים מסוימים, אם הן אינן עומדות בתנאי המדיניות של אפל.

אחריותה של אפל מוגבלת לנזקים ישירים בלבד, וסכום האחריות הכוללת שלה מוגבל לסכומים ששולמו על-ידי החברה לאפל בפועל. במקרה שבו אפל לא תעמוד בהתחייבותיה על-פי ההסכם, החברה תהיה זכאית לפיצוי בגובה התשלומים ששולמו בפועל בגין השירותים הרלוונטיים או להארכת תקופת קמפיין הפרסום, כמפורט בתנאי ההסכם.

8.3.3. רשתות חברתיות

החברה משקיעה מאמץ רב בנוכחות ברשתות החברתיות כחלק מהאסטרטגיה העסקית שלה. בין היתר, מתחזקת החברה פרופילים אשר להם כמאות אלפי ואף מיליוני עוקבים במגוון רשתות חברתיות – פייסבוק,⁶¹ Instagram, TikTok, X (לשעבר Twitter), Pinterest ועוד, המהוות גורם משמעותי בשוק פרסום האפליקציות. לחברה מחלקת ארט ווידאו אשר מייצרת תוכן שיווקי מותאם לכל אחת מהרשתות החברתיות בדגש על יצירת סרטוני וידאו קצרים בסגנונות שונים ובהתאם לטרנדים ברשתות השונות.

להלן פירוט בקשר עם הרשתות החברתיות העיקריות עמן התקשרה החברה והמהוות מקור הוצאה בתמהיל הוצאות השיווק של החברה, נכון למועד פרסום הדוח:

פייסבוק

באמצעות כלים שפייסבוק מספקת למשווקי אפליקציות, החברה מייצרת קמפיילים שיווקיים המוצגים למשתמשי פייסבוק או מוצרים אחרים בבעלותה (לדוגמא, Instagram) או של רשת השותפים שלה (לדוגמא, Audience Network), במטרה להניע אותם להוריד את אפליקציות החברה מחנויות האפליקציות או מאתר החברה. בנוסף, מתחזקת החברה פרופיל עסקי על גבי פלטפורמה זו, במסגרתו ניתן בין היתר פירוט בדבר פעילותה של החברה.

לחברה רישיון שימוש בערכת פיתוח תוכנה של פייסבוק ("SDK"),⁶² אותה החברה מטמיעה באפליקציות שלה. ה-SDK משמש את החברה, בין היתר, לצורך שיפור אפקטיביות קמפיילי הפרסום שלה כמפורט לעיל.

TikTok

החברה מתקשרת מעת לעת עם משפיעני רשת ב-TikTok (בשיטת Influencer Marketing Campaign) לטובת יצירת תוכן שיווקי לקידום

⁶¹ המהווה הוצאה מהותית בסך הוצאותיה של החברה.

⁶² סט כלים לפיתוח תוכנה ולהעשרת יכולות התוכנה, לרבות תוספי קוד עבור אפליקציות מובייל.

אפליקציות החברה. בנוסף, החברה מתחזקת פרופיל עצמאי ב-TikTok כאמצעי שיווק דיגיטלי. הפרופיל מציג פרסומות של החברה ואמור להוות מעין כרטיס ביקור עבור משתמשי TikTok. נכון למועד פרסום הדוח, לפרופיל החברה ב-Tik Tok כ-2.2 מליון עוקבים. תנאי ההתקשרות הינם סטנדרטיים בדומה לכל בעל פרופיל אחר ברשת חברתית זו. כמו-כן, במסגרת התקשרותה של החברה עם TikTok, מפיצה TikTok חומרי פרסום של אפליקציות החברה. יצוין, כי ל-TikTok שיקול דעת בלעדי לבטל את פרופיל החברה וכן לדחות ולבטל כל פרסום שנעשה במסגרת ההתקשרות. כמו-כן, TikTok רשאית לעשות שימוש בכל חומר שמועלה לשירות באופן שאינו מוגבל בזמן. הצדדים התחייבו לשפות אחד את השני בגין הוצאות, נזקים והפסדים שמקורם בעילות הקבועות בהסכם, בכפוף להוראות הגבלת אחריות, כפי שנקבעו בהסכם. ההסכם מתחדש באופן אוטומטי וניתן לבטלו בכפוף למתן הודעה מוקדמת של 3 חודשים. כמו-כן, ההסכם כולל נספחי TikTok Business Products Terms (Data) ו-TikTok Controller to Controller Data Terms בקשר למידע אישי שנאסף ומועבד. תנאים אלו יכולים להשתנות מעת לעת על-ידי TikTok והאחריות בגין נזקים שנבעו תחת תנאים אלו לא תעלה על סך של 250,000 דולר ארה"ב, למעט במקרים חריגים כמפורט בהסכם, ובכלל זה במקרים של מוות או פציעה אישית שנבעו מרשלנות או הונאה או מצג שווא. החבות המרבית של TikTok ושל שותפיה כלפי החברה לא תעלה במצטבר על 500 דולר ארה"ב או על הסכומים ששולמו על-ידי החברה ל-TikTok, אם בכלל, בתוך שלושת (3) החודשים שלפני הגשת התביעה, תוך החרגת החבות של מי מהצדדים להפסדים שלא ניתן להחריג או להגביל כדין.

לפרטים אודות זכייתה של החברה במקום הראשון בקטגוריית "הביצועים הטובים ביותר" (best performance) במסגרת תחרות המפרסמים השנתית של TikTok, ראה סעיף 1.3.15 לפרק זה.

בשנים האחרונות, מספר מדינות בחנו את האפשרות להגביל או לאסור את השימוש ב-TikTok בשל חששות הנוגעים לביטחון לאומי ו/או לפרטיות

משתמשים. ב-19 בינואר 2025, נכנס לתוקף חוק שחייב את חברת ByteDance הסינית למכור את פעילות TikTok בארה"ב, אחרת האפליקציה תיאסר לשימוש במדינה.⁶³ בתגובה, TikTok השעתה את פעילותה בארה"ב לזמן קצר. עם זאת, נשיא ארה"ב הנכנס, דונלד טראמפ, הוציא צו נשיאותי ש במסגרתו הונחה היועץ המשפטי לממשלה שלא לנקוט כל פעולה לאכיפת החוק למשך תקופה של 75 ימים, ובכך אפשר את חידוש הפעילות של TikTok בארה"ב.⁶⁴ מדינות נוספות, כמו אוסטרליה, הטילו הגבלות על השימוש ב-TikTok, במיוחד בקרב צעירים, בשל דאגות דומות.⁶⁵

רשתות חברתיות נוספות

בנוסף, נכון למועד הדוח, החברה מבצעת פעילות שיווק, מעת לעת ובהיקף לא מהותי, ברשתות חברתיות נוספות, לרבות Pinterest ו-"X" (לשעבר Twitter).

יכולות השיווק של החברה תלויות במידה רבה במדיניותן של הרשתות החברתיות אשר משתנות מעת לעת ובהתאם לשיקול דעתן הבלעדי. לפירוט בקשר עם הסיכונים הכרוכים בכך ראה סעיף 21.2.3 לפרק זה.

8.3.4. גוגל

החברה התקשרה עם גוגל בהסכם מתן שירותי פרסום אינטרנטיים, במסגרתו מספקת גוגל פלטפורמה לפרסום מודעות במנוע החיפוש שלה ("תכנית הפרסום").

תכנית הפרסום מבוססת על מכירה פומבית של שטחי פרסום, כאשר החברה מגדירה ביחס לכל מודעה מילות מפתח, אשר הקלדתן על-ידי משתמש תגרום להצגת המודעה בתוצאות מנוע החיפוש ו/או באפליקציות אחרות המאפשרות פרסום כאמור. למיטב ידיעת החברה, בעבור כל מילת מפתח שהוגדרה, גוגל

⁶³ <https://www.calcalist.co.il/calcalistech/article/rkvvi119d1x>

⁶⁴ https://www.law.co.il/news/2025/01/22/tiktok-ban-in-us-lifted-within-12-hours/?utm_source=chatgpt.com

⁶⁵ <https://www.calcalist.co.il/calcalistech/article/sylk4koosyl>

מחשבת ציון איכות המתחשב, בין היתר, ברלוונטיות מילת המפתח לגוף המודעה. אלמנט נוסף המשפיע על מיקום המודעה בתוצאות החיפוש הינו מחיר המקסימום שמגדירה החברה עבור כל הקלקה על המודעה.

לגוגל שירותי פרסום נוספים המתבססים על הפלטפורמה של גוגל ועל פלטפורמות של רשת השותפים של גוגל (לדוגמה, display network ו-Youtube) לרבות אפליקציות אחרות המאפשרות פרסום כאמור.

תנאי ההתקשרות כוללים הגבלות חבות, לפיהן גוגל אינה נושאת באחריות לנזקים עקיפים, מיוחדים או תוצאתיים. האחריות הכוללת של גוגל כלפי החברה מוגבלת לסכומים שהחברה שילמה במסגרת ההסכם, בהתאם לתנאים המפורטים בחוזה.

8.3.5. **שיתוף על-ידי משתמשי הקצה** – בנוסף לפלטפורמות השיווקיות כמפורט לעיל, החשיפה לאפליקציות החברה מתבצעת גם על-ידי משתמשי קצה שבעי רצון, אשר ממליצים למשתמשים אחרים להוריד את אפליקציות החברה ולרכוש בהן או באתר החברה מנוי.

8.3.6. **כתבות ופרסומים** – אמצעי שיווק משלים (לרוב, לא ממומן) אשר במסגרתו מקבלת פעילות החברה והאפליקציות שלה סיקור תקשורתי, ובכלל זה בפרסומים מקצועיים שונים,⁶⁶ בהודעות לעיתונות, בכתבות באתרי אינטרנט של גופים מקצועיים ובעלי מוניטין בתחום וכן בבלוגים אישיים של משתמשים פרטיים.

התחזיות, הערכות והנחות החברה האמורים בסעיף זה לעיל, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי

66

להלן מספר לינקים לכתבות ופרסומים במהלך שנת 2024:

<https://www.today.com/video/picture-perfect-ways-to-preserve-your-old-home-movies-and-photos-210566725940>
[How to scan old photos to preserve priceless memories.](https://aitechtrend.com/nostalgia-reimagined-top-7-alternatives-to-deep-nostalgia)
[/https://familytreemagazine.com/photos/the-best-mobile-apps-for-scanning-family-photos-and-documents](https://familytreemagazine.com/photos/the-best-mobile-apps-for-scanning-family-photos-and-documents)

ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 לפרק זה.

8.4. צבר הזמנות

נכון למועד הדוח ולאור אופיו של תחום הפעילות, אין לחברה צבר הזמנות. לחברה יתרת הכנסות נדחות לזמן קצר וזמן ארוך כפי שהיא מוצגת בדוחותיה הכספיים לשנת 2024. לפירוט בקשר עם הכנסותיה הנדחות של החברה, ראה ביאור 13(ה) לדוחות הכספיים של החברה לשנת 2024.

8.5. תחרות

תחום הפעילות הינו תחום דינאמי ומאופיין בתחרותיות רבה בסגמנטים שונים. בשנים האחרונות, עם העלייה בכמות בעלי מכשירי הסמארטפון, חלה עלייה גם בזמן היומי הממוצע שמקדיש משתמש הקצה לשימוש באפליקציות.⁶⁷ החברה משקיעה משאבים רבים ביצירת יתרון תחרותי קבוע אל מול מתחרים קיימים ופוטנציאליים באמצעות פיתוח טכנולוגיה מתקדמת מוגנת פטנט (לרבות טכנולוגיית AI כמפורט בסעיף 7.1.1 לפרק זה), יצירת קניין רוחני ותכנון חווית משתמש קלה ונוחה לתפעול. עם זאת, נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, אין ביכולתה של החברה לצפות את אופי התחרות בתחום הפעילות בעתיד. לפרטים נוספים אודות נכסים לא מוחשיים של החברה, ראה סעיף 10 לפרק זה. לפירוט אודות הסיכון הכרוך בתחרות, ראה כמפורט בסעיף 21.2.4 לפרק זה.

8.5.1. להלן פירוט אודות מתחריה העיקריים של החברה

[א] **גוגל** – לגוגל מוצרים שפותחו על-ידיה המתחרים באפליקציית Photo

Scan ו-Photo Scanner Plus של החברה. החל מיום 1 ביוני 2021,

החלה גוגל לגבות תשלום בעבור השימוש בחלק ממוצריה אלו.⁶⁸

⁶⁷ נתונים מתוך – <https://sensortower.com/state-of-mobile-2025>.
⁶⁸ נתונים מתוך – <https://blog.google/products/photos/storage-changes>.

- [ב] למיטב ידיעת החברה, קיימות חברות רבות המציעות אפליקציות לסריקה תמונות אנלוגיות, לרבות חברת Maple Media LLC, App, Initio, IdeaSolutions S.r.l, MyHeritage (אפליקציית Reimagine), Microsoft, חברות אלו מהוות תחרות לאפליקציות Photo Scan ו-Photo Scanner Plus.
- [ג] לחברה השקה מסוימת עם מוצרים של חברות נוספות בתחום עריכת תמונות מבוססת בינה מלאכותית, כגון Bending Spoons Apps ApS, Skylum.
- [ד] לחברה מספר מתחרות ביחס לאפליקציות SlideScan ו-FilmBox של החברה, ביניהן PictoScanner, Filmory ו-Develop and Fix.
- [ה] לחברה מספר מתחרות ביחס לאפליקציית FridgeArt של החברה, ביניהן The Kive Company, Canvasly, Keepy.
- [ו] לאפליקציות החברה השקה מסוימת עם אפליקציות של חברות נוספות בקשר עם איחסון תמונות, לרבות עם אפליקציות של Amazon, גוגל, Dropbox ועוד.
- [ז] לחברה השקה מסוימת עם מוצרים של חברות נוספות בתחום בניית עצי משפחה, כגון Ancestry, MyHeritage ועוד.
- [ח] לאפליקציות החברה השקה מסוימת עם אפליקציות של חברות נוספות בקשר עם סריקת מסמכים, לרבות עם אפליקציות של Adobe, INTSIG, Microsoft ו-Information Co.
- [ט] לאפליקציות החברה השקה מסוימת עם מוצרים של חברות המייצרות חומרה ייעודית לסריקת מסמכים ותמונות, לרבות HP, EPSON, XEROX ועוד.
- [י] ביחס לפעילות החברה בחנות המקוונת באמזון, נמכרים באמזון, ובפלטפורמות מכירה אחרות, מוצרים תחליפיים למוצרים שמציעה החברה.

8.5.2. יתרונות החברה ומוצרי החברה

כללי

[א] אפליקציות החברה כפלטפורמה

אפליקציות החברה בשילוב עם הטכנולוגיה העומדת בבסיסן ובשילוב הפורטל, משלימים זה את זה לכדי פלטפורמה שנועדה לאפשר למשתמשי הקצה לעשות בה שימוש חוזר, גם לאחר השלמת סריקתן של התמונות ושמירתן בענן. הפלטפורמה מאפשרת למשתמשי הקצה לשמור ולשמר את מירב הזכרונות המשפחתיים, לרבות באמצעות בניית עצי משפחה, צביעת תמונות משחור לבן לצבעוני, סריקה ושימור של תמונות, שקופיות ונגטיבים, הוספת מידע רלוונטי (היכן נלקחה התמונה, מתי, מי בתמונה), סריקת גב התמונה (שכולל לעיתים מידע נוסף שנכתב בכתב יד) הוספת אודיו (קול) לתמונות שנסרקו, וכן פיצ'רים המאפשרים שיפור וחידוד של תמונות שנסרקו באפליקציה. למיטב ידיעת החברה, על בסיס המידע הקיים בידיה למועד פרסום הדוח, אפליקציות של חברות מתחרות אינן מאפשרות את מלוא התכונות של אפליקציות החברה כאמור.

[ב] יצירת מאגר תמונות אישי

במסגרת השימוש של משתמשי הקצה באפליקציות החברה, יוצר כל משתמש מאגר תמונות אישי בעל ערך עבורו, אשר כולל בין היתר את המידע הנוסף שהוסיף המשתמש על התמונות כמו תאריך, שם, כותרת, קטעי אודיו ופרטים נוספים. התמונות נשמרות באפליקציה ומגובות בענן של אמזון. שמירת התמונות בענן מהווה תמריץ עבור משתמשי הקצה לרכוש מנוי ולחדשו באופן שיאפשר להם גיבוי וגישה מאובטחים למאגר התמונות באמצעות אפליקציות החברה והפורטל בלבד (גישה זו עשויה להיחסם עבור מנוי שפג תוקפו ולא חודש). מוצרי החברה נועדו ללוות את המשתמש לאורך תהליך שימור הזכרונות אשר לעיתים עשוי להימשך לאורך זמן רב (lifetime project). ככל שמשתמש הקצה יבחר לסיים את התקשרותו כמנוי ולחדשו לאחר תקופה מסוימת, גישתו

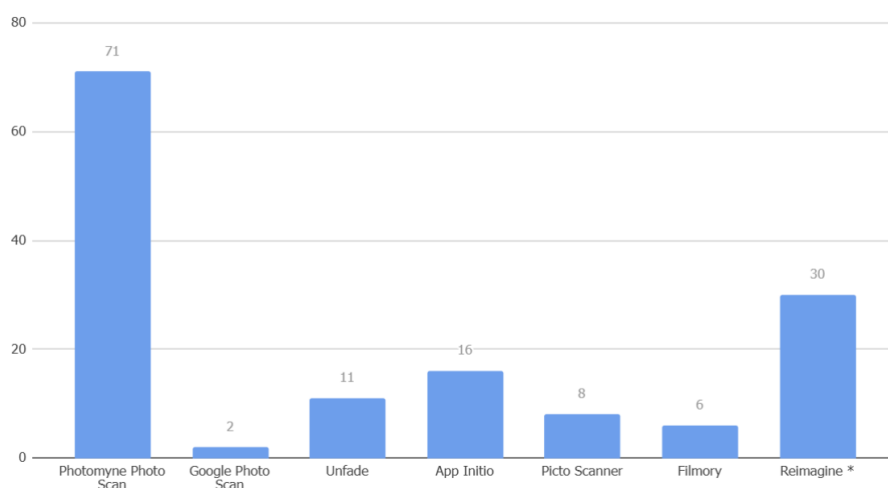
למאגר התמונות תהא זמינה עבורו מחדש (אלא אם כן ביקש למחוק את המאגר).

[ג] עדכוני גרסה

החברה פועלת הן בפן הפיתוחי והן בפן השיווקי על מנת להישאר מעודכנת ביחס לצרכים המשתנים של משתמשי הקצה. במסגרת זו, מפתחת החברה ומשחררת לשוק עדכוני גרסה לעיתים תכופות באופן יחסי ועד כמה שניתן ובאופן המאפשר לאפליקציות להיוותר עדכניות ובעלות ערך עבור משתמשי הקצה. וכן, באופן המאפשר לחברה לתמוך במאמצי השיווק ולבצע בדיקות וניתוחים רלוונטיים אשר מטרתם העיקרית הינה לקדם ולשפר את יחס ההמרה של משתמשים למנויים משלמים.

לצורך ההמחשה, להלן פירוט אודות מספר עדכוני הגרסה שביצעה החברה באפליקציית Photo Scan, בהשוואה לעדכוני גרסה באפליקציות של חברות מתחרות עיקריות, על בסיס המידע כפי שמופיע בחנות האפליקציות של אפל:

עדכוני גרסה של Photo Scan לעומת עדכוני גרסה של חברות מתחרות (מאז ינואר 2019)



* הושקה במהלך שנת 2023.

ביחס לאפליקציות (Photo Scan (iOS), Photo Scanner Plus (iOS)

ו- Photo Scan app by Photomyne (Android) (מעבר לאמור לעיל):

[א] פעולת סריקת והעלאת התמונות באפליקציות (למעט הצילום עצמו)

לא דורשת מגע יד אדם. זיהוי התמונות, חיתוכן המדויק מהרקע עליו הן נמצאות, שיפור הצבעים לכל תמונה בנפרד, תיקון אוריינטציית התמונה ותיקון זווית הצילום הינן פעולות אשר נעשות באופן אוטומטי. למיטב ידיעת החברה, באפליקציות מתחרות לא קיימות חלק מן הפונקציות המתוארות לעיל וככלל נדרשת מעורבות פעילה יותר של משתמש הקצה לצורך השלמת פעולת הסריקה.

[ב] האפליקציות כאמור מאפשרות סריקה של מספר תמונות בו-זמנית,

תוך ייעול תהליך הסריקה. בנוסף, השימוש בטכנולוגיית AI מאפשר סריקה בתנאים שאינם "סטרייליים", כגון - צילום על גבי רקעים משתנים, תמונות בגודל שונה, במרחק שונה זו מזו וכדומה.

[ג] האפליקציות כאמור מאפשרות סריקת דפי אלבום שלמים.

[ד] טכנולוגיית ה-AI פועלת על גבי מכשיר הסמארטפון ללא שימוש בצד

שרת. בשל כך, המשתמש מקבל חווית שימוש מהירה יותר. בנוסף, השימוש אינו מצריך גישה לרשת האינטרנט ומאפשר למשתמש לבצע את הפעולה בכל מקום בו יבקש לעשות כן.

[ה] מסך המצלמה כולל פונקציונליות המאפשרת סריקה של יותר מפורמט

אחד - דהיינו, ניתן לסרוק באותו המסך (בלחיצת כפתור) תמונות, שקופיות, תשלילים, מסמכים, דפי אלבום שלמים וכו'.

[ו] האפליקציות כוללות רכיב של חידוד פרצופים בתמונה (sharpening)

המבוסס על טכנולוגיית AI כך שפרצוף מטושטש בתמונה יעבור עיבוד ויופיע באופן ברור יותר.

[ז] האפליקציות (Photo Scan (iOS), ו- Photo Scanner Plus (iOS)

כוללות פיצ'רים מיוחדים אשר מבוססים על טכנולוגיית AI ו- Generative AI מתקדמות אשר מאפשרות תיוג אוטומטי של תמונות

שנסרקו, כולל זיהוי זמן ומיקום משוערים ללא צורך בהתערבות ידנית.

לפרטים נוספים ראה סעיף 8.1 לפרק זה.

[ח] האפליקציה מאפשרת גישה ישירה לחנות אביזרים ייעודית אשר כוללת חומרה תואמת הניתנת לרכישה בחנות המקוונת באמזון באופן המשלים את יכולות התוכנה של האפליקציה ומאפשר למשתמש חווית סריקה קלה ומקצועית יותר.

ביחס לאפליקציית Slide Scan (מעבר לאמור לעיל):

[א] פעולת סריקת השקופיות (למעט הצילום עצמו) לא דורשת מגע יד אדם. זיהוי השקופיות, חיתוכן מהרקע עליו הן נמצאות, שיפור הצבעים לכל שקופית בנפרד ותיקון אוריינטציית השקופית הינן פעולות אשר נעשות עבור משתמש הקצה באופן אוטומטי.

[ב] השימוש ב-SlideScan מנגיש את עריכת השקופיות למשתמשי הקצה ומייתר את הצורך בחומרה ייחודית, כגון מקרן שקופיות. בנוסף, מאפשרת האפליקציה להפוך את השקופיות לתמונות דיגיטליות "רגילות". החברה הקימה עמוד אינטרנט ייעודי המאפשר לסורקים להשתמש ברקע בוהק לטובת סריקת השקופיות.

[ג] השימוש ב-SlideScan מאפשר מתן פקודות קוליות (היינו, הפעלת פונקציית הצילום ללא צורך בלחיצה פיזית) וכך מקל על פעולת הסריקה בעבור משתמשים שלא מצליחים להחזיק את השקופית ללא תזוזת היד.

[ד] טכנולוגיית ה-AI פועלת על גבי מכשיר הסמארטפון ללא שימוש בצד שרת. בשל כך, המשתמש מקבל חווית שימוש מהירה יותר. בנוסף, השימוש אינו מצריך גישה לרשת האינטרנט ומאפשר למשתמש לבצע את הפעולה בכל מקום בו יבקש לעשות כן.

[ה] האפליקציה כוללת חיבור לחומרה תואמת הניתנת לרכישה בחנות המקוונת באמזון באופן המשלים את יכולות התוכנה של האפליקציה ומאפשר למשתמש חווית סריקה קלה ומקצועית יותר.

ביחס לאפליקציית FilmBox (מעבר לאמור לעיל):

- [א] פעולת סריקת התשליל (למעט הצילום עצמו) לא דורשת מגע יד אדם. זיהוי התמונות על גבי התשליל, חיתוכן מהתשליל עליו הן נמצאות, שיפור הצבעים לכל תמונה בנפרד ותיקון אוריינטציית התמונה הינן פעולות אשר נעשות עבור משתמש הקצה באופן אוטומטי.
- [ב] השימוש באפליקציות FilmBox נועד להחליף שירותי פיתוח התשליל, שירותי סריקה פיזיים או שימוש בסורקים ייעודיים; החברה הקימה עמוד אינטרנט ייעודי המאפשר לסורקים להשתמש ברקע בזהב לטובת סריקת התשליל.
- [ג] השימוש ב-FilmBox מאפשר, בין היתר, מתן פקודות קוליות (היינו, הפעלת פונקציית הצילום ללא צורך בלחיצה פיזית) וכך מקל על פעולת הסריקה.
- [ד] טכנולוגיית ה-AI פועלת על גבי מכשיר הסמארטפון ללא שימוש בצד שרת. בשל כך, המשתמש מקבל חווית שימוש מהירה יותר. בנוסף, השימוש אינו מצריך גישה לרשת האינטרנט ומאפשר למשתמש לבצע את הפעולה בכל מקום בו יבקש לעשות כן.
- [ה] האפליקציה כוללת חיבור לחומרה תואמת הניתנת לרכישה בחנות המקוונת באמזון באופן המשלים את יכולות התוכנה של האפליקציה ומאפשר למשתמש חווית סריקה קלה ומקצועית יותר.

ביחס לשיתופי פעולה והסכמים מסחריים (B2B):

היתרונות המפורטים לעיל, מהווים את הבסיס ליתרון התחרותי של החברה גם ביחס ליכולתה לייצר שיתופי פעולה עם חברות שונות, בין היתר, בדרך של מתן רישיון שימוש בחלק מהטכנולוגיות שלה (B2B) לצדדים שלישיים. בהקשר זה, הטכנולוגיה שפיחתה החברה מאפשרת לה לבנות מוצרים מותאמים ספציפית לצרכי הלקוח איתו היא מתקשרת בצורה פשוטה ליישום.

ביחס לאפליקציות החברה (נוסף על האפליקציות המרכזיות שתוארו

לעיל):

לאפליקציות החברה מספר יתרונות בולטים גם ביחס לסורקים שולחניים:

- [א] לא נדרשת חומרה ייעודית עבור פעילות הסריקה;
- [ב] פעילות הסריקה נעשית בצורה מהירה, פשוטה ויעילה יותר באמצעות שימוש באפליקציות;
- [ג] לרוב, השימוש בחומרה ייעודית יקר יותר;
- [ד] סריקה באמצעות האפליקציות מאפשרת למשתמש לבצע עדכוני תכנה ולהינות מפיתוחים חדשים וטכנולוגיה מתקדמת;
- [ה] סריקה של מגוון פורמטים שונים במכשיר אחד;
- [ו] סריקה באמצעות האפליקציות מאפשרת למשתמש מגוון רחב יותר של אפשרויות לשימור הזכרונות המשפחתיים כגון – צביעה משחור לבן, חידוד פרצופים, סריקה של שקופיות ונגטיבים ועוד.

ביחס לאפליקציות הניסיוניות של החברה בתחום הכלים השימושיים:

ביכולתה של החברה לנצל את הניסיון, הידע הנצבר, כוח האדם המיומן וכן, את הטכנולוגיה וכלי המדידה האפקטיביים שפיתחה לאורך שנים, על מנת לייעל ולהוזיל את תהליך פיתוח האפליקציות בתחום הכלים השימושיים. פיתוח אפליקציות אלו נעשה בקבועי זמן מהירים משלב הרעיון, דרך הפיתוח ועד להפצת המוצר והוצאתו לשוק (נכון למועד זה, באופן ניסיוני).

8.5.3. חסרונות וגורמים המשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה

תחום הפעילות הינו תחום תחרותי המאופיין ברובו בחברות גדולות בעלות משאבים פיננסיים העולים על אלו של החברה. חברות אלו בעלות ניסיון, כוח אדם, יכולות שיווק ומשאבי מחקר ופיתוח משמעותיים, העולים על אלה של החברה. בנוסף, החברה הינה חברה צעירה ביחס לחברות אחרות בעלות מוניטין רב ומותג מוכר, כמפורט בסעיף 8.5.1 לעיל.

לחלק מן המתחרות, מאגר משתמשים גדול יותר אשר ניתן לעשות בו שימוש לצורך פעולות פרסום ושיווק האפליקציות המתחרות. זאת, בעוד שהחברה

מצויה בהליך בנייה והרחבת מאגר משתמשי הקצה שלה. כמו כן, התפתחויות בתחום הבינה המלאכותית והבינה המלאכותית היוצרת, כמפורט בסעיף 7.1.5 לעיל, עשויות לייצר קומודיטיזציה של פיצ'רים שנחשבו בעבר ל"מסובכים" ובשל כך להקל על כניסת מתחרים לתחום בו פועלת החברה. יובהר כי, ככלל, שימוש באפליקציות החברה מצריך התמצאות טכנולוגית בסיסית בשימוש באפליקציות המותקנות על גבי מכשיר הסמארטפון ובפרט בממשק המצלמה, דבר אשר עלול להוות קושי עבור מחזיקי מכשירי סמארטפון אשר אינם בעלי ידע טכנולוגי מתאים.

על מנת להתמודד עם התחרות בתחום הפעילות, החברה פיתחה טכנולוגיה ייחודית כמפורט לעיל וממשיכה לפתח אפליקציות חדשות ולהוציא עדכוני גרסה לאפליקציות קיימות, תוך הרחבת מגוון השירותים וקהל המשתמשים הפוטנציאלי לרבות לקוחות פוטנציאליים בעלי היקף פעילות עסקית משמעותי בתחום, עימם ניתן להתקשר בהסכמים מסחריים (B2B). לחברה כוח אדם מנוסה ויכולת תגובה מהירה לשינויים בתחום הפעילות, באופן המאפשר לה לזהות מגמות בשוק, ולהגיב במהירות באמצעות פיתוח מוצרים העונים על צרכיהם המשתנים של משתמשי הקצה.

8.6. עונתיות

למיטב ידיעת החברה ונכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, לא מתקיימת עונתיות קבועה בתחום הפעילות. לעיתים, עשוי להתקיים קשר בין עודפי ביקוש והיצע לתקופה מסוימת בשנה. ככלל, תקופות בהן יש למשתמשי הקצה יותר זמן פנוי (חופשות, חגים, סופ"ש) ו/או אירועים/מפגשים משפחתיים, עשויות להוביל להשלכות חיוביות על הביקוש לאפליקציות החברה.

הקשר העונתי המשמעותי ביותר עשוי להיות ביחס לשינויים החלים במחירי השיווק. למיטב ידיעת החברה, בדרך כלל, תקופות החגים הלועזיים בכלל וחגי סוף השנה האזרחית בפרט עשויות להיות מאופיינות בעודף ביקוש משמעותי מצד המפרסמים, המוביל לעלייה במחירי השיווק. בהתאם לאסטרטגיה השיווקית של החברה, היא נערכת ומבצעת התאמות של תקציבי השיווק במהלך השנה וזאת בהתאם למחירי

השיווק, הדדמנויות עסקיות, צרכים שוטפים ועל בסיס נסיונה בתחום. לפירוט אודות התקשרות החברה עם פלטפורמות השיווק, ראה סעיף 8.3 לפרק זה.

8.7. כושר ייצור

כושר הייצור של החברה מתבטא ביכולת פיתוח אפליקציות ועדכוני גרסה, לרבות היכולת לבצע בדיקות והתאמות רלוונטיות אשר תומכות במאמצי השיווק של החברה ויכולתה לשפר את יחס ההמרה של משתמשים למנויים משלמים. בנוסף, מתבטא כושר הייצור בפיתוחן של טכנולוגיות חדשות ואפליקציות חדשות, לרבות האפשרות לאפשר הטמעה של חלק מטכנולוגיות אלו באמצעות שימוש בפורמט SDK (Software Development Kit).

פעילות החברה בחנות המקוונת באמזון נשענת על התשתית של אמזון (Fulfillment by Amazon).

לפירוט אודות אסטרטגיית החברה ראה סעיף 18 לפרק זה.

8.8. מחקר ופיתוח

נכון למועד הדוח, מעסיקה החברה בתחום המחקר והפיתוח 11 עובדים וכן נותני שירות ויועצים חיצוניים (יובהר כי תחום המחקר והפיתוח בחברה לצורך סעיף זה כולל מפתחי תוכנה, אנשי ביקורת איכות התוכנה (QA) ואנשי עיצוב ואפיון המוצר).

תחום המחקר והפיתוח עומד בליבת העשייה של החברה. היכולת ליצור טכנולוגיה חדשנית מעניקה לחברה יתרון תחרותי על פני מתחרות קיימות ובד בבד מייצרת חסם כניסה לשוק אל מול מתחרות פוטנציאליות. חשוב לציין, כי תחום המחקר והפיתוח מעצם טבעו לא מאפשר לחברה וודאות מלאה לגבי יכולת הבשלת פרויקטים טכנולוגיים מסויימים לכדי מוצר מוגמר. על כן, לחברה יכולת מוגבלת לאמוד את סיכויי ההצלחה של אותם פרויקטים ואת מועד השלמתם, אם בכלל, וקיים סיכוי שיוזמות מסוימות ייזנחו בטרם יושלמו.

נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, בכוונת החברה להמשיך ולחקור תחומים נוספים במסגרת תחום פעילותה, בדגש על עיבוד תמונה ותחום הבינה המלאכותית והבינה המלאכותית היוצרת, לרבות בדרך של העסקת יועצים, רכישת רישיונות ויצירת שיתופי פעולה. בנוסף, בכוונת החברה להמשיך ולבחון את שילובן ו/או פיתוחן של

האפליקציות הניסיוניות שאינן בתחום הנוסטלגיה המשפחתית (לפרטים נוספים, ראה סעיף 7.2.2 לפרק זה), וכן, להמשיך ולבחון שילוב ואיחוד של אפליקציות ופיצ'רים קיימים לתוך האפליקציות המרכזיות של החברה (לפרטים נוספים, ראה סעיף 8.1 לפרק זה). תכנית המחקר והפיתוח של החברה עשויה להשתנות על בסיס תכופ, בין היתר, בהתאם לתוצאות המחקר הנוכחי אותו מבצעת החברה מעת לעת, וכן בהתאם להזדמנויות עסקיות חדשות.

לפירוט אודות אסטרטגיית החברה בתחום המחקר והפיתוח, ראה סעיפים 18.2 ו-18.4 לפרק זה. לפירוט אודות הסכמי שיתוף פעולה של החברה, ראה סעיף 8.12 לפרק זה. להלן פרטים אודות השקעות החברה במחקר ופיתוח שבוצעו בשנים 2022, 2023 ו-2024 (באלפי דולר ארה"ב):

לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
2,721	2,271	2,299	השקעה במחקר ופיתוח

התחזיות, הערכות והנחות החברה האמורים בסעיף זה לעיל, לרבות, בקשר עם כוונת החברה לחקור תחומים נוספים הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 לפרק זה.

8.9. חומרי גלם וספקים

להלן פירוט אודות התקשרויות החברה עם ספקיה העיקריים:

8.9.1. Amazon Web Services

שירותי ענן – לפרטים אודות הסכם שירותי הענן עם אמזון, ראה סעיף 8.11.1 לפרק זה.

Service Terms

במסגרת התקשרות זו, מספקת אמזון לחברה שירותים נחוצים לפעילות החברה. להלן פירוט אודות השירותים העיקריים בהם לחברה קיימת תלות ("השירותים העיקריים")⁶⁹:

- S3 – שירות אחסון נתונים באינטרנט.
- EC2 – שירות אינטרנטי המספק יכולת ניהול שרתים ורכיבי רשת.
- Dynamo DB – מאגר הנתונים בו משתמשת החברה ועל בסיסו מבוצעות פעולות אנליטיקה וניתוח נתונים.
- שירות שליחת הודעות סמס או הודעות מייל למשתמשי קצה.
- יתר השירותים שמעניקה אמזון על-פי הסכם זה, נועדו לספק לחברה פונקציות משלימות לשירותים העיקריים, לרבות שימוש בכלי ניתוח ובקרה שונים לניטור וזיהוי סיכונים (סריקת פעילות חשודה), הקצאת משאבים יעילה, העברת מידע בין המערכות השונות וכדומה.

8.9.2. Salesforce ("סיילספורס") – סיילספורס הינה חברת תוכנה העוסקת

בשירותי מחשוב ענן ומספקת שירותי תוכנה מגוונים. החברה רכשה מנוי מסיילספורס, במסגרתו תספק סיילספורס שירותי תוכנה בתחום הבינה העסקית (BI) ("מנוי ה-BI"). במסגרת מתן השירותים, מספקת סיילספורס כלים לעיבוד והצגה של נתונים במטרה לסייע לחברה בהליך קבלת ההחלטות.

⁶⁹ ביחס למונח "תלות" לעיל – משמעותו, תוספת עלות מהותית מאוד הנגרמת לחברה כתוצאה מן הצורך לעבור משירותים אלו המסופקים על-ידי אמזון לשירותים מקבילים (ככל שישנם) מספקים חלופיים.

מנוי ה-BI מתחדש מעת לעת לתקופה מוגדרת, אלא אם ניתנה הודעה מוקדמת של מי מהצדדים לביטול ההתקשרות, וזאת עד לא יאחר מ-30 ימים בטרם סיום תקופת המנוי המוגדרת. כל אחד מן הצדדים רשאי להביא לסיום ההתקשרות בכפוף להתראה מוקדמת של 30 ימים, וזאת בין היתר בגין טענה להפרה יסודית של תנאי ההתקשרות על-ידי הצד השני ובכפוף לקיומן של עילות סטנדרטיות במקובל בהתקשרויות מסוג זה.

על-פי ההסכם, התחייבו כל אחד מן הצדדים להעניק שיפוי לצד השני, בין היתר, בקשר לכל טענה, הפסד ו/או הוצאה אשר ינבעו למי מהם כתוצאה מטענה או תביעה בקשר עם הפרת זכויות קניין רוחני של צד שלישי. בנוסף, מכיל ההסכם תנאי הגבלת אחריות, לפיו האחריות של כל אחד מן הצדדים מוגבלת לסכום ששילמה החברה בתמורה לשירותיה של סילספורס ב-12 החודשים שקדמו לאירוע אשר הקים את החבות.

8.9.3. Google Workspace

במסגרת התקשרותה זו של החברה עם גוגל, מספקת גוגל לחברה חבילה הכוללת את יישומי הרשת העיקריים של גוגל לרבות דואר אלקטרוני, מנוע החיפוש Google, יומן Google, Google Drive ו-Google Docs. החבילה כוללת בנוסף שירותים עסקיים, ובכלל זה יצירת כתובות דואר אלקטרוני מותאמות אישית לפי הדומיין של החברה. בנוסף, כולל ההסכם הוראות בעניין שיפוי, אחריות וזכויות שימוש במאפייני החברה כמותג וכן, הוראה בדבר חובת כל אחד מן הצדדים להודיע מראש לצד השני על שינוי שליטה. כל צד המקבל הודעה בדבר שינוי שליטה, רשאי להביא לסיום ההסכם תוך 30 ימים ממועד קבלת ההודעה האמורה.

8.9.4. פלטפורמת הענן של גוגל

פלטפורמת הענן של גוגל מספקת סט מודולרי של שירותי ענן וכלי פיתוח, לרבות שירות ה-BigQuery המאפשר ניתוח של מסדי הנתונים של החברה באמצעות הרצת שאילתות SQL. תנאי השימוש בשירות זה הינם סטנדרטיים, וכוללים בין היתר התייחסות לשיפוי, אחריות והגנה על פרטיות.

8.9.5. ממשק תכנות יישומים ("API") של גוגל

כחלק מההתקשרות עם גוגל לצורך הפצת אפליקציות, מעניקה גוגל למפתחים SDK. ה-SDK משמש לצורך שיפור אפקטיביות קמפייני הפרסום של החברה בגוגל, מתן אפשרות למשתמש הקצה להירשם לאפליקציות החברה באמצעות חשבון הגוגל שלו (ללא צורך ברישום באפליקציה עצמה) ואפשרות לייצא תמונות לחשבון ה-Google Photos שלו. במסגרת השימוש בשירות, כפופה החברה לתנאי השימוש ב-API, הקובעים בין היתר הוראות בעניין מגבלות שימוש, אחריות והגנה על פרטיות.

8.9.6. בנוסף לאמור לעיל, מתקשרת החברת מעת לעת עם ספקים נוספים לצורך פעילותה השוטפת, לרבות חברות סליקה, שירותי ניתוח קמפיינים דיגיטליים, יצרני מוצרים לטובת החנות המקוונת באמזון ועוד.

8.10. מגבלות ופיקוח על פעילות החברה

לפרטים אודות מגבלות ופיקוח החל על פעילות החברה, ראה סעיף 7.1.2 לפרק זה.

8.11. הסכמים מהותיים

8.11.1. הסכם שירותי הענן עם אמזון

החברה התקשרה עם אמזון לצורך קבלת שירותי ענן ("הסכם שירותי הענן"), בהיקף עלות שנתית המוערכת, נכון למועד פרסום הדוח, בסך של כ-352 אלפי דולר ארה"ב, כאשר התשלום מבוצע מדי חודש על בסיס צריכה בפועל, ובהתאם להסכם Private Pricing⁷⁰, במסגרתו החברה זכאית לתעריפים מוזלים בגין עמלות שימוש בשירותי S3 כהגדרתם בסעיף 8.9.1 לעיל, ובתוקף עד ינואר 2025. נכון למועד פרסום דוח זה, החברה מנהלת משא ומתן לחידוש ההסכם.

⁷⁰ הסכם ה-Private Pricing יסתיים באופן אוטומטי במקביל לסיומו של הסכם שירותי הענן, כאשר כל צד רשאי לסיימו עם מתן הודעה בכתב במידה והצד השני ביצע הפרה מהותית, ובלבד שהצד המפר לא תיקן את ההפרה תוך תקופה של 30 ימים ממועד קבלת ההודעה.

להלן פירוט אודות שירותי הענן בהם משתמשת החברה:

אחסנת קבצים: באמצעות שירות זה ניתן לספק למשתמשי הקצה גישה לקבצים שהם העלו באפליקציה, לרבות ממחשבים ניידים ומכשירי סמארטפון שונים (לבחירת משתמש הקצה) ולאפשר סינכרון ביניהם. בנוסף, גיבוי זה נועד לאפשר שיחזור קבצים במקרה של אובדן או נזק למכשירי הסמארטפון. עבור מנוייה המשלמים החברה, האחסון מבוצע בשני אזורי גיאוגרפיים שונים וזאת על מנת לייצר מנגנון התאוששות ממצב בו אזור גיאוגרפי אחד לא יכול, מכל סיבה שהיא, לתמוך באספקת השירותים למנויי החברה.

מסד נתונים מבוזר: שליפות ממסד הנתונים מאפשרות למשתמש הקצה לקבל מידע עדכני אודות חשבון המשתמש שלו.

שרתים: החברה מפעילה מערך שרתי ענן שמספקים, בין היתר, שירותים למשתמשי הקצה (כגון ביצוע הזדהות מאובטחת לצורך כניסה לחשבונם ועוד) ושירותים לצורך הפעילות השוטפת של החברה (כגון הפקת דוחות וניתוח נתוני שיווק). בנוסף, עושה החברה שימוש מעת לעת בשרתים ייעודיים לצורך אימון אלגוריתמים של למידת מכונה.

שירותים נוספים: החברה נעזרת במגוון שירותי ענן נוספים, לרבות שירות שליחת הודעות (מיילים, הודעות SMS, Push), שירות ניטור למערכות הענן האחרות ושירותי אבטחת מידע.

על-פי תנאי הסכם שירותי הענן, רשאית אמזון לשנות או לחדול בכל עת מאספקת שירותיה או חלקם. כן רשאית אמזון, תחת תנאים מסוימים, כדוגמת הפרת החוזה או יצירת סיכון אבטחתי על-ידי החברה, להשהות את זכות החברה לגישה לשירותים השונים ("זכות ההשהיה").

הסכם שירותי הענן ייוותר בתוקף כל עוד אינו מובא לסיומו על-ידי אחד הצדדים. כל אחד מן הצדדים יכול להביא לסיום החוזה בהתראה של 30 ימים לצד השני, וכן אם הצד השני הפר את החוזה באופן מהותי ולא תיקן את ההפרה במשך 30 ימים (ללא צורך במתן התראה מוקדמת). כמו-כן, רשאית אמזון לסיים את החוזה באופן מיידי, אם: (א) קמה לה זכות ההשהיה כמפורט לעיל;

(ב) קשריה עם שותף צד שלישי המספק לה תוכנה או טכנולוגיה העומדת בבסיס השירותים הניתנים תחת ההסכם יגיעו לסיומם או יחייבו את אמזון לשנות את האופן בו מספקת את התוכנה או הטכנולוגיה; או (ג) לצורך עמידה בתנאי החוק או בדרישות רגולטוריות.

החברה התחייבה לשפות את אמזון בקשר לכל הפסד ו/או הוצאה אשר ינבעו לאמזון כתוצאה מהפרת החוזה על-ידי החברה, סכסוך בין החברה לאחד ממשתמשי הקצה ושימוש החברה ו/או משתמשי הקצה בשירותי הרשת המסופקים תחת הסכם שירותי הענן.

אחריותה של אמזון מוגבלת לנזקים ישירים בלבד, הנובעים לחברה מהסכם שירותי הענן, ועד לתקרת סכום התשלומים ששילמה החברה לאמזון ב-12 החודשים שקדמו לאירוע הנזק. לא קיימת מגבלה על אחריות החברה כלפי אמזון.

להלן פירוט אודות התמונות המגובות באמצעות אפליקציות החברה בענן של אמזון למועדים המפורטים להלן:

ליום 31 בדצמבר 2022	ליום 31 בדצמבר 2023	ליום 31 בדצמבר 2024	למועד פרסום הדוח	
כ-367 מיליון	כ-420 מיליון	כ-479 מיליון	כ-487 מיליון	תמונות המגובות באמצעות אפליקציות החברה

בהמשך לאמור לעיל, למנוי באפליקציית Photo Scan ו- Photo Scanner Plus, בטריטוריית צפון אמריקה, קיימות בממוצע, נכון למועד פרסום דוח זה, כ-513 תמונות ובסך הכל כ-626 פרטי מידע הכוללים תמונות ומידע נוסף (תיוגים, מקומות, שמות, תאריכים וכיו"ב) ("Data Records").

לפרטים אודות שירותים נוספים שמספקת אמזון לחברה, וכן לסיכון הכרוך ביכולת אבטחת המידע של צדדים שלישיים ונזקי סייבר, ראה כמפורט בסעיפים 8.9.1, 21.1.6 ו-21.3.6, בהתאמה, לפרק זה.

8.11.2. הסכם מפתח עם אפלייז

החברה התקשרה עם אפל בהסכם מפתח (Developer Agreement) במסגרתו מאפשרת אפל לחברה להפיץ את אפליקציות החברה ב-App Store. לפירוט אודות תהליך הפצת האפליקציות והנגשתן ללקוחות הקצה, ראה סעיף 7.1.1(ב) לפרק זה.

נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, אפל הינה פלטפורמת ההפצה המהותית של החברה, כאשר שיעור של כ-77% מהכנסות החברה מתקבלות כתוצאה מרכישות על-ידי משתמשי הקצה על בסיס פלטפורמה זו. לפירוט אודות אופן הפצת האפליקציות בחנויות האפליקציות, ראה סעיפים 7.1.1(ב) ו-8.3.1 לפרק זה.

על-פי תנאי ההסכם, רישום החברה כמפתח ייוותר בתוקף כל עוד אינו מבוטל על-ידי אחד הצדדים, כאשר לאפל שיקול דעת בלעדי להשהות או לבטל את הרישום. החברה רשאית לבטל את הרישום ובלבד שנתנה התראה מראש ובכתב על כוונתה.

בנוסף, לאפל שמורה הזכות לפתח, לקדם, לשווק ולרכוש אפליקציות או טכנולוגיות המתחרות באפליקציות שמציעה החברה. כמו-כן, אחריותה של אפל לנזקים שייגרמו לחברה מוגבלת לסכום של 50 דולר ארה"ב, למעט אחריות על-פי דין לנזקים אישיים.

עלות המכר בגין ההכנסות ממכירת אפליקציות החברה ו/או מנויים ב-App Store הינה 30% או 15% בהתאם לסוג המנוי כאמור בסעיף 7.1.1(ו) לפרק זה. במסגרת הסכם רישוי פיתוח תוכנה עם אפל (Apple Developer Program License Agreement), הסכם נלווה להסכם המפתח, מעניקה אפל לחברה, בהיותה בעלת רישיון מפתח של אפל, שירותים ורישיונות שונים בקשר עם פיתוח אפליקציות ("ההסכם הנלווה").

בנוסף, נקבע בהסכם כי החברה תישא באחריות בלעדית לכל תביעה, הפסד, נזק, עלויות והוצאות הנובעות/המיוחסות לאפליקציות ו/או השימוש בהן על-ידי משתמשי הקצה. ביחס לאפליקציות, נקבע כי החברה תהיה האחראית הבלעדית על המוצר, סיוע למשתמשי הקצה ותמיכה טכנית ביחס לכל אחת מהאפליקציות.

תוקף הנספחים מסתיים עם סיומו של הסכם המפתח (Developer Agreement). עם סיום ההסכם, אפל רשאית לעכב את העברת התשלומים ו/או חלקם לחברה. בנוסף, אפל עשויה להפסיק לשווק, להציע ולאפשר הורדה על-ידי משתמשי הקצה של אפליקציות מורשות בכל עת, עם או בלי סיבה, על-ידי מסירת הודעת סיום לחברה. בנוסף, שמורה לאפל הזכות לנקוט באמצעי ביניים בהתאם לשיקול דעתה הבלעדי, ובכלל זאת להפסיק את השיווק ולאפשר הורדה על-ידי משתמשי קצה של חלק מהאפליקציות המורשות או כולן, כמפורט בתנאי ההסכם.

החברה רשאית להסיר את האפליקציות מהחנות בכל עת, בכפוף לתנאי ההסכם.

8.11.3. הסכם מפתח עם גוגל⁷²

החברה התקשרה עם גוגל בהסכם מפתח (Developer Agreement) במסגרתו מאפשרת גוגל לחברה להפיץ את אפליקציות החברה ב-Google Play. לפירוט אודות תהליך הפצת האפליקציות והנגשתן ללקוחות הקצה, ראה סעיף 7.1.1(ב) לפרק זה.

נכון למועד פרסום הדוח, גוגל הינה פלטפורמת הפצה חשובה של החברה, כאשר שיעור של כ-8% מהכנסות החברה מתקבלות כתוצאה מרכישות על-ידי משתמשי הקצה על בסיס פלטפורמה זו. לפירוט אודות אופן הפצת האפליקציות בחנויות האפליקציות, ראה סעיף 7.1.1(ב) ו-8.3.1 לפרק זה.

⁷² יובהר כי הוצאות החברה בגין הסכם זה אינן מהותיות.

הסכם זה הינו בתוקף כל עוד אינו מבטל על-ידי אחד מהצדדים. גוגל רשאית לסיים את ההסכם מכל סיבה שהיא בכפוף למתן הודעה מוקדמת של 30 ימים. בנוסף, רשאית גוגל לבטל את ההסכם באופן מיידי בכפוף להתקיימותן של נסיבות כמפורט בהסכם. באם סיימה גוגל את ההסכם, לא תהיה לחברה גישה ל-Play Console.⁷³ לגוגל שמורה גם הזכות לבצע שינויים בהסכם בכל עת על-ידי פרסום הודעה לחברה ומתן הזדמנות לבטל את המשך השימוש ב-Google Play, כמפורט בתנאי ההסכם.

על-פי תנאי ההסכם, החברה רשאית להסיר את האפליקציות מהחנות בכל עת, כאשר ההסרה לא תשפיע רטרואקטיבית על זכויות משתמשי קצה שכבר הורידו את האפליקציות ולא תגרום להסרת האפליקציות ממכשיריהם של משתמשי הקצה. במקרה שבו האפליקציה מוסרת עקב: (א) טענה בדבר הפרה של זכויות קניין רוחני של צד שלישי כלשהו; (ב) טענה בדבר הפרה של זכויות צד שלישי; או (ג) טענה שהאפליקציה אינה חוקית ("**הסרות משפטיות**"), לא תישמר האפליקציה שהוסרה ב-Google Play. הסרות משפטיות של האפליקציה עשויות להביא לחיובים כלפי משתמשי הקצה. כמו-כן, במסגרת ההסכם, אישרה החברה לגוגל להעניק למשתמשים החזרים כספיים בהתאם למדיניות ההחזרים הכספיים של Google Play.

בנוסף, גוגל עשויה לדחות, להסיר, להשעות ולהגביל את החשיפה לאפליקציה בחנות, וכן שומרת לעצמה את הזכות להשעות ו/או לחסום מפתחים או אפליקציות מהחנות, כמפורט בתנאי ההסכם. אם האפליקציה נדחית, מוסרת או מושעת, מהחנות או ממכשיריהם של משתמשי הקצה, גוגל רשאית לעכב את העברת התשלומים ו/או חלקם לחברה. כמו-כן, במקרה של שינוי שליטה, גוגל עשויה על-פי שיקול דעתה, לבחור לסיים את ההסכם באופן מיידי. לפי ההסכם, לא קיימת מגבלה על אחריות החברה כלפי גוגל.

⁷³ כלים מקוונים שסופקו בידי גוגל למפתחים לצורך ניהול, שיווק וארגון האפליקציות, כמו גם הצגת תובנות על בסיס הביצועים ב-Google Play ובמערכת ההפעלה Android, ביחס לאפליקציות של החברה.

עלות המכר בגין ההכנסות ממכירת אפליקציות החברה ו/או מנויים ב-

Google Play הינה 15% או 30% בהתאם לסוג המנוי כאמור בסעיף 7.1.1(ו)

לפרק זה.

להסכמים עם ספקים עיקריים, ראה סעיף 8.9 לפרק זה.

8.12. הסכמי שיתוף פעולה

הסכם IP עם מכון ויצמן

במסגרת מאמצי הפיתוח, שיתפה החברה פעולה עם ידע – חברה למחקר ופיתוח בע"מ, תאגיד מטעם מכון ויצמן למדע ("ידע") וכן עם יועץ חיצוני ועובדת במשרה חלקית מטעמו. בהתאם להסכם האמור, הקניין הרוחני המפותח הינו בבעלותה הבלעדית של החברה, וזאת בכפוף לקיומם של התנאים המפורטים להלן: (א) המחקר יהיה מוגבל לתחום המפורט בהסכם; (ב) המחקר עבור החברה לא יחפוף למחקר שמבצעים היועץ החיצוני והעובדת בידע; ו- (ג) לצורך הפיתוח, לא ייעשה שימוש במשאבים של ידע או בקניינה הרוחני של ידע.⁷⁴

הסכמים מסחריים (B2B)

במהלך תקופת הדוח, התקשרה החברה בהסכמים מסחריים (B2B) למתן רישיון להטמעת חלק מהטכנולוגיות מבוססות הבינה המלאכותית שפיתחה החברה באפליקציות המובייל ובשרתי האינטרנט של שותפה העסקי. לפרטים נוספים, ראה סעיף 7.2.5 לפרק זה.

שיתופי פעולה נוספים

לחברה שיתופי פעולה נוספים שאינם מהותיים בהיקפם לפעילותה ולתוצאותיה נכון למועד הדוח עם חברות טכנולוגיה המספקות מוצרים או שירותים משלימים לחוויית המשתמש באפליקציות החברה. כך למשל, אחת האפליקציות המרכזיות של החברה מוצגת כאפליקציה מומלצת על ידי חברת WDT כחלק מחנות האפליקציות שלה, לפרטים נוספים ראה סעיף 7.2.3 לפרק זה.

⁷⁴ במסגרת התקשרות זו, הקצתה החברה לידע וליועץ חיצוני מטעמה, מניות רגילות ואופציות לרכישת מניות רגילות של החברה.

לפרטים אודות שיתופי פעולה נוספים אשר החברה צד להם, לרבות, אלו אשר אינם בתוקף נכון למועד פרסום הדוח, ראה סעיף 10.4(ד) לפרק זה.

8.13. ידע כספי לגבי אזורים גאוגרפיים

לפרטים אודות מידע כספי לגבי אזורים גאוגרפיים, ראה ביאור 13 לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024, וכן, סעיף סעיף 8(א)(1) לפרק זה.

חלק רביעי – עניינים הנוגעים לחברה בכללותה

9. רכוש קבוע, מקרקעין ומיתקנים

ביום 11 באפריל 2016 התקשרה החברה בהסכם שכירות למשרדה עם תאגיד ישראלי, אשר לפיו שוכרת החברה את שטח משרדה, המצויים ברחוב הקישון 8, בני ברק ("הסכם השכירות"). במהלך חודש דצמבר 2024 התקשרה החברה בהסכם שכירות למשרדים חדשים, המצויים ברחוב הירקון 5, בני ברק ("הסכם השכירות החדש"). וזאת למשך תקופה של 24 חודשים, בתוספת שתי תקופות אופציה, של 24 חודשים כל אחת, וזאת בתמורה לדמי שכירות חודשיים בסכומים שאינם מהותיים לחברה.

10. נכסים לא מוחשיים

10.1. פטנטים

נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, לחברה פטנטים רשומים כמפורט להלן. אין לחברה בקשות תלויות ועומדות לרישום פטנטים.

שם הפטנט	מספר פטנט	תיאור הפטנט	מתי ניתן הפטנט	עד מתי הפטנט בתוקף	מועד החידוש הבא	מדינות בהן אושר
System and Method for Detecting Objects in an Image	9754163	זיהוי עצמים מלבניים מרקע של תמונה קיימת בעזרת שימוש ברשתות נוירונים ובאופן פעולה המתואר בבקשת הפטנט בהרחבה	05.09.2017	02.12.2035	05.03.2029	ארה"ב
System and Method for Detecting Objects in an Image	9928418	פטנט המשך (continuation)	27.03.2018	02.12.2035	27.09.2025	ארה"ב
System and Method for Detecting Objects in an Image	10198629	פטנט המשך (continuation)	05.02.2019	02.12.2035	05.08.2026	ארה"ב
System and Method for Detecting Objects in an Image	10452905	פטנט המשך (continuation)	22.10.2019	02.12.2035	22.04.2027	ארה"ב

נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, העלויות שהוצאו בגין רישום הפטנטים, רישום סימני המסחר ותחזוקתם השוטפת אינן מהותיות.

10.2. סימני מסחר

סימן המסחר	מועד הוכחת שימוש	מועד חידוש	מדינת הרישום
PHOTOMYNE	19.03.2028	19.03.2028	ארה"ב
PHOTOMYNE	-	07.06.2028	סין
PHOTOMYNE	-	15.04.2034	ישראל
פוטומיין	-	15.04.2034	ישראל

10.3. דומיינים

בבעלותה של החברה שני דומיינים המשמשים לאתר האינטרנט של החברה ולמותגים (Brands) נוספים של החברה.

10.4. מתן זכויות שימוש בקניין רוחני

[א] **משתמשי הקצה** – במסגרת תנאי השימוש, החברה מעניקה לכל משתמשי הקצה

רישיון מוגבל ומותנה להורדת אפליקציות החברה לשימוש אישי ולא מסחרי בהתאם לתנאי השימוש.

[ב] **ספקים, פלטפורמות שיווקיות ופלטפורמות הפצה** – במסגרת תנאי

ההתקשרות עימם, מעניקה להם החברה זכויות והרשאות שימוש, בין היתר, בסימני המסחר ובלוגו החברה וזאת במסגרת פעילותה השוטפת של החברה אל מול גורמים אלה.

[ג] **גופים נוספים** – החברה התקשרה עם מספר גופים בהסכמים למתן שירותים

במסגרתם העניקה החברה, בין היתר, הרשאות שימוש באפליקציות החברה וכן זכות שימוש בלוגו החברה, בשמה ובחומרים פרסומיים שלה לרבות, אך לא רק, בעבודה עם משפיעני רשת כאמור בסעיף 19.2 להלן.

[ד] **הסכמי שיתופי פעולה** – במסגרת שיתופי פעולה מסחריים העניקה החברה

זכות שימוש, בין היתר, בטכנולוגיות מסוימות בתחום ה-AI (לרבות, בלעדיות מוגבלת), בסימני המסחר ובלוגו החברה וזאת במסגרת פעילותה השוטפת של החברה אל מול גורמים אלה. בפרט, במסגרת ההסכמים עם השותף העסקי (B2B), ניתן רישיון לשימוש בחלק מהטכנולוגיות של החברה. בנוסף, במסגרת

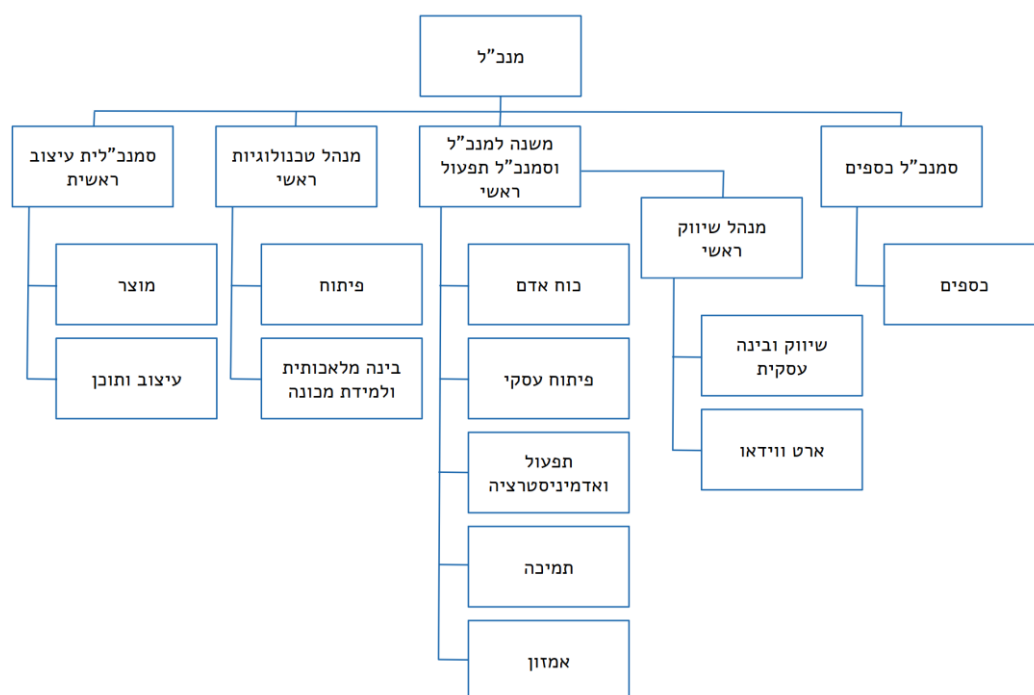
הסכמי שיתופי פעולה אשר חלקם אינם בתוקף נכון למועד פרסום הדוח, העניקה החברה זכות שימוש, בין היתר, בסימני המסחר שלה ובלוגו, לצורך שיווק והפצה של אפליקציות החברה. במסגרת הסכמים אלה, נקבעו הוראות לעניין המשך השימוש בקניינה של החברה לאחר תום תקופת ההסכם, וכן הוראות לעניין חלוקה ברווחים, שסכומם אינו מהותי לחברה, אשר התקבלו כתוצאה משיתופי פעולה אלה.

11. הון אנושי

11.1. מבנה ארגוני ומצבת עובדים

החברה שמה דגש מיוחד על איכות ההון האנושי, בין היתר, באמצעות העסקת כוח אדם בעל יכולות מקצועיות גבוהות,⁷⁵ ידע וניסיון במגוון התחומים הנדרשים לפעילותה. ארבעת מייסדי החברה לוקחים חלק מהותי בפיתוח עסקי החברה לאורך השנים ומכהנים כנושאי משרה בתפקידי מפתח (בנוסף על היותם דירקטורים).

להלן תרשים המתאר את המבנה הארגוני של החברה למועד הדוח ולמועד פרסומו:



⁷⁵ לרבות, נותני שירותים ויועצים חיצוניים אשר עימם מתקשרת החברה מעת לעת.

נכון למועד פרסום הדוח, מספר עובדיה של החברה עמד על 22 עובדים בישראל (חלף 21 עובדים בתום שנת 2023), 21 במשרה מלאה (100%). בנוסף, התקשרה החברה עם מספר נותני שירותים ויועצים חיצוניים. לפרטים אודות הסיכונים הכרוכים במבנה החברה ובזכויות החברה בקניינה הרוחני, ראה כמפורט בסעיפים 21.3.5 ו-21.3.8 לפרק זה, בהתאמה.

התפלגות העובדים הינה כמפורט להלן:

כמות עובדים ליום 31.12.2024	חטיבה
6	מחקר ופיתוח ובדיקות
3	עיצוב ומוצר
6	שיווק ותוכן
2	שירות לקוחות
2	כספים
3	תפעול ומשאבי אנוש
22	סה"כ

* בחברה 5 נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירה – אחד (1) משוייך לחטיבת מחקר ופיתוח, אחד (1) משוייך למחלקת עיצוב ומוצר, אחד (1) משוייך למחלקת שיווק ותוכן, אחד (1) משוייך למחלקת כספים ואחד (1) משוייך למחלקת תפעול ומשאבי אנוש. בנוסף, לחברה נושא משרה שהינו נותן שירותים.

11.2 השקעות בפיתוח ההון האנושי

החברה רואה בעובדיה משאב משמעותי בפעילותה, ומשכך משקיעה משאבים בפיתוח המקצועי שלהם וביצירת סביבת עבודה נעימה ונוחה. החברה פועלת למקצע את עובדיה בתחום מומחיותם, לרבות באמצעות הכשרות וימי עיון.

11.3 הסכמי העסקה

באמצעות הסכמי עבודה אישיים ובכפוף לאמור להלן, לא חלות על עובדי החברה הוראות הסכמים קיבוציים כלליים או מיוחדים, למעט מכוח צווי הרחבה כלליים החלים על כלל עובדי המשק, וביניהם צווי הרחבה לעניין דמי הבראה, הוצאות נסיעה ותשלום פנסיה. שכרם של העובדים נקבע בהתאם לתפקידם. בנוסף, זכאים עובדי החברה לתנאי העסקה בהתאם להסכמי העסקתם. הסכמי העסקה כאמור הינם, בדרך כלל, לתקופה בלתי קצובה כאשר כל צד רשאי להפסיק את ההסכם בהודעה מראש כקבוע

בהסכם. כמו-כן, ההסכמים כוללים סעיפים סטנדרטיים של סודיות ואי תחרות, וכן כי לחברה זכות בלעדית בקניינה הרוחני, לרבות פיתוחיה והמצאותיה.

11.4. **תכניות תגמול הוניות**

לפרטים בדבר תכנית האופציות לעובדים, לנותני שירותים ולדירקטורים בחברה, ראה פרק 3 לתשקיף ההנפקה הראשונה לציבור.

11.5. **נושאי משרה בכירה ועובדי הנהלה**

בחברה מועסקים נושאי משרה ועובדים בכירים נוספים בהסכמי העסקה אישיים או הסכמי מתן שירותים. תנאי שכרם וההטבות הסוציאליות של נושאי המשרה ועובדי הנהלה כאמור, נקבעים בהתאם למאפייני תפקידם. הסכמי ההעסקה הינם, בדרך כלל, לתקופה בלתי קצובה וכוללים סעיפים סטנדרטיים של סודיות ואי תחרות, כמקובל לתפקידם בשוק, וכן כי לחברה זכות בלעדית בקניינה הרוחני, לרבות פיתוחיה והמצאותיה.

11.6. **מדיניות תגמול**

לחברה מדיניות תגמול בתוקף, למשך תקופה של 5 שנים ממועד ההנפקה הראשונה לציבור (IPO). במהלך 2024 בוצע עדכון במדיניות התגמול של החברה. לפרטים נוספים אודות מדיניות התגמול העדכנית, ראה כמפורט בנספח ב' לדוח הזימון כפי שפורסם ביום 15 באפריל 2024 (מספר אסמכתא: 042771-01-2024), וכן, בדיווח המידי של החברה בדבר תוצאות האסיפה מיום 23 במאי 2024 (מספר אסמכתא: 053694-01-2024).

11.7. **תלות בעובדים או נותני שירותים**

להערכת החברה, נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, אין לה תלות בעובד או נותן שירותים מסויים בתחום פעילות כלשהו, למעט נושאי המשרה הבכירה, ה"ה ניר צמח ועומר שור. לפירוט אודות הסיכון הכרוך במבנה הארגוני של החברה ובתלות בנושאי המשרה כאמור, ראה סעיף 21.3.5 לפרק זה.

12. הון חוזר

נכון ליום 31 בדצמבר 2024, לחברה הון חוזר חיובי בסך של כ-11,365 אלפי דולר ארה"ב הכולל את הנכסים השוטפים הבאים: מזומנים ושווי מזומנים, פיקדונות לזמן קצר, לקוחות נטו וחייבים אחרים בניכוי ההתחייבויות השוטפות הבאות: ספקים ונותני שירותים, זכאים אחרים וחלויות שוטפות בגין חכירה.

13. השקעות

נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, החברה לא ביצעה השקעות מהותיות.

14. מימון

למועד הדוח, מממנת החברה את פעילותה בעיקר באמצעות הונה העצמי, ותזרימי מזומנים הנובעים מפעילותה העסקית וכן, משימוש בכספי ההנפקה.

15. מיסוי

לפרטים בדבר המיסוי על החברה, ראה ביאור 9 לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024.

16. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם

למועד הדוח, אין לפעילות החברה היבטים סביבתיים מהותיים. כמו-כן נכון למועד הדוח, למיטב ידיעת החברה, לא קיימת חקיקה בנושא איכות הסביבה בעלת השלכה מהותית על פעילות החברה.

17. הליכים משפטיים

נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, החברה אינה צד לכל הליך משפטי.⁷⁶

⁷⁶ במהלך תקופת הדוח נמחקה באופן וולנטרי בקשה לאישור תביעה כתביעה ייצוגית שהוגשה כנגד חברת הבת בחודש יוני 2024, בטענה להפרה, לכאורה, של חוקים ייעודיים להגנה על מידע ביומטרי במדינת אילינוי בארה"ב, וכן, הוסדרו בין הצדדים טענות אפשריות בסכום זניח. לפרטים נוספים, ראה גם ביאור 20 לדוחותיה הכספיים של החברה לשנת 2024.

18. יעדים ואסטרטגיה עסקית

האסטרטגיה העסקית של החברה מתמקדת בזיהוי שווקים פוטנציאליים, מגמות ודפוסים, וכן בפיתוח מוצרים וטכנולוגיות אשר יתאימו לצרכי השוק בתחום הפעילות. בתוך כך, פועלת החברה הן בפן הפיתוחי והן בפן השיווקי על מנת להישאר מעודכנת ביחס לצרכים המשתנים של משתמשי הקצה, ולהיות בעלת ערך למשתמשי הקצה.

18.1. בללי

הגידול בשוק בו פועלת החברה הינו תוצר של מספר גורמים: (1) חידושים טכנולוגיים אשר מתאפשרים כתוצאה מהתקדמות טכנולוגית, דוגמאת הבינה המלאכותית היוצרת. לפרטים נוספים, ראה סעיף 6.3 לפרק זה; (2) מכשירי סמארטפון המחליפים רכיבי חומרה (לדוגמא, סורקים); (3) זיהוי צרכי משתמשי הקצה לשימור זכרונות באופן דיגיטלי, לרבות תמונות משפחתיות אשר עשויות לעניין וליצור מוטיבציה לשיתוף עם מספר רב של משתמשים פוטנציאליים; (4) אפליקציות החברה פונות לקהל משתמשים רחב ומגוון – הן עבור אוכלוסייה מבוגרת יותר בעלת זמן ויכולת כלכלית לשלם עבור השירות והן עבור אוכלוסייה צעירה יותר שמוצאת עניין בטכנולוגיה ובפיתוחים העדכניים שפיתחה החברה ומשולבים במסגרת האפליקציות שלה (עבור עצמה ועבור בני משפחה אחרים); (5) מודל הפרימיום (Freemium) הינו מודל אטרקטיבי ומקובל בקרב משתמשי קצה מאחר והוא מאפשר להם להתנסות בשירות ללא עלות ולבחון את מידת התאמתו לצרכיהם. ככל שהשירות טוב וייחודי יותר באופן אשר עונה על צרכיהם, משתמשי הקצה עשויים לבחור לרכוש מנוי. בכוונת החברה להמשיך ולחזק את המוניטין שלה בתחום הפעילות באמצעות טיוב מוצריה הקיימים ופיתוח מוצרים חדשים וטכנולוגיות חדשות.

18.2. פיתוח המוצר

מוצרי החברה נועדו ללוות את המשתמש לאורך תהליך שימור הזכרונות אשר לעיתים עשוי להימשך לאורך זמן רב (lifetime project). אפליקציות החברה מאפשרות למשתמשי הקצה לסרוק ולשמר אלבומים, תמונות, שקופיות, תשלילים (נגטיבים), מסמכים וחומרים אחרים, לצבוע תמונות משחור/לבן לצבעוני, להוסיף מידע לתמונות ו/או לאלבומים שנסרקו, לחדד תמונות ועוד. בנוסף, מספקת החברה שירותי ענן,

המאפשרים, בין היתר, גיבוי וארגון החומרים שנסקרו. לצד אפליקציות החברה, מספקת החברה גם פורטל אינטרנטי.

בכוונת החברה להמשיך ולפתח את פעילותה במטרה לענות על צרכי משתמשי הקצה ולהנגיש את הנוסטלגיה המשפחתית – קרובה או רחוקה – עבור בני המשפחה. במסגרת זו תפעל החברה על מנת להמשיך ולפתח מוצרים בתחום הפעילות, אשר משלבים טכנולוגיה מורכבת וחווית משתמש פשוטה וקלה להבנה, לרבות האפשרות לעשות שימוש במכשירים שאינם סמארטפון.

18.3. טיוב ושיפור המוצר ו/או הרחבת מגוון המוצרים

החברה משקיעה משאבים רבים בפיתוח האפליקציות בתחום הפעילות במטרה לתת מענה לקשת רחבה של צרכים לרבות, ניהול ארכיונים אישיים, תיעוד ושימור של אוספים, דיגיטציה של מסמכים, מוצרים לחיזוק הקשר הבין דורי, חקר המשפחה, כלים לתיוג ידני ואוטומטי של תמונות ועוד.

מטרת החברה הינה, בין היתר, לספק כלים שיהפכו את חווית התיעוד והשימור לקלה ופשוטה באופן אשר יאפשר למשתמשי הקצה לחסוך זמן ניכר אילו היו בוחרים להשתמש בכלים ו/או במוצרים אחרים של חברות מתחרות.

בנוסף, נכון למועד פרסום הדוח, פועלת החברה להרחבת פעילותה במסגרת הסכמי שיתוף פעולה עם חברות אחרות ובמסגרת החנות המקוונת באמזון (ראה סעיפים 8.12 ו-7.2.4, ו-7.2.5 לעיל). כמו כן, בוחנת החברה אפשרות להרחיב את מגוון המוצרים בתחום הפעילות ואף מעבר לו על-ידי פיתוח עצמאי ו/או רכישה של מוצרים אשר יש בהם כדי לתת ערך למשתמשיה של החברה.

כמו כן, השיקה החברה שלושים (30) אפליקציות ניסיוניות שאינן מתחום הנוסטלגיה המשפחתית, אלא מתחום הכלים השימושיים (Tools, Productivity). במסגרת זו, תבחן החברה היתכנות וכדאיות כלכלית של אפליקציות מקטגוריה חדשה (אשר זמינות, נכון למועד הדוח, בשוק האנדרואיד בלבד) על בסיס הידע, הטכנולוגיה ויכולות השיווק שנצברו בחברה לאורך השנים (כמפורט בסעיף 7.2.2 לעיל). פעילות זו הינה פעילות ניסיונית אשר מושקעים בה, נכון למועד זה, משאבים בהיקף מצומצם מאוד. עד כה, לא הגיעה החברה לפריצת דרך משמעותית בפיתוח זה.

18.4. שיטת הפיתוח

בכוונת החברה לעקוב מקרוב, להתנסות ולהישאר מעודכנת בכל ההתפתחויות הטכנולוגיות, לרבות בתחום טכנולוגיות ה-AI ו-Generative AI שיש בהן כדי לקצר את זמן הפיתוח ולייעל אותו, לצד התפתחויות טכנולוגיות ברמת החומרה. בנוסף, מבצעת החברה באופן שוטף, ובכוונתה ולהמשיך לבצע בחינה של צרכים ומגמות בתחום ובשוקים הרלוונטיים, זיהוי צרכים מרכזיים לקהל משתמשי קצה פוטנציאלי גדול ככל הניתן אשר יכוונו את מאמצי הפיתוח של החברה, לרבות בדרך של פיתוח יכולת המדידה והניתוח של החברה. לפרטים נוספים אודות תהליך פיתוח מוצר חדש או טכנולוגיה חדשה, ראה סעיף 7.1.1[א] לפרק זה, כאשר התוצאה הסופית של התהליך הינה יצירת ממשק טכנולוגי על גבי מכשיר הסמארטפון ו/או הדסקטופ כחלק מפתרון המשלב חווית משתמש מונגשת ופשוטה לתפעול.

תחום המחקר והפיתוח עומד בליבת העשייה של החברה. היכולת ליצור טכנולוגיה מבוססת בינה מלאכותית, בינה מלאכותית יוצרת ולמידת מכונה המשולבת באפליקציות החברה, וכן היכולת לאתר ולתת מענה לצרכים עיקריים של משתמשי קצה שונים, עשויה להעניק לחברה יתרון תחרותי על פני מתחרות קיימות בתחום הפעילות, ובד בבד לייצר חסם כניסה לשוק אל מול מתחרות פוטנציאליות. כמו כן, ביכולתה של החברה לנצל את הניסיון, הידע הנצבר, כוח האדם המיומן וכן, את הטכנולוגיה וכלי המדידה האפקטיביים שפיתחה לאורך שנים, על מנת לייעל ולהוזיל את תהליך פיתוח האפליקציות, ולפעול בבקבועי זמן מהירים משלב הרעיון, דרך הפיתוח ועד להפצת המוצר והוצאתו לשוק. לפירוט נוסף, ראה כמפורט בסעיף 8.8 לפרק זה.

18.5. צמיחה בכמות המשתמשים

במהלך השנה הקרובה, בכוונת החברה להמשיך ולהקצות משאבים לטובת הגדלת פעילות הפרסום והשיווק לצורך צמיחה והגדלת כמות ההתקשרויות והמנויים המשלמים באפליקציות החברה, בשים לב לשינויים אפשריים במחירי השיווק ובמשך זמן ההחזר של ההשקעה השיווקית. בשלב זה, ההשקעה בצמיחה תיעשה גם על חשבון רווחיות בזמן הקצר.

במסגרת זו, בכוונת החברה לפעול לשמר את קהל המשתמשים הקיים ולהרחיב את קהל היעד הפוטנציאלי, בעיקר באמצעות: (א) טיוב ושיפור המוצר ו/או פיתוח של מוצרים חדשים הפונים לקהלים מגוונים כמפורט בסעיף 18.3 לעיל; (ב) טיוב מערך השיווק (ממומן ואורגני) ופיתוח יכולת המדידה והניתוח, כאמור בסעיף 18.8 להלן; (ג) שיתופי פעולה מסחריים שיאפשרו לחברה להגיע לקהל משתמשי קצה של חברות אחרות, כאמור בסעיף 18.9 להלן.

18.6. פיתוח שווקים חדשים

משתמשי החברה פזורים על גבי מספר רב של מדינות, כאשר עיקר מינויי החברה הינם בטריטוריית צפון אמריקה. להערכת החברה, תחום הפעילות ואפליקציות החברה בפרט, רלוונטיים לקהלים פוטנציאליים גדולים ללא תלות בגבולות גיאוגרפיים או תרבותיים. על מנת לממש את הפוטנציאל הגלום בפריצה לשווקים חדשים והעמקת הכניסה לשווקים קיימים, פועלת החברה לבצע את ההתאמות הנדרשות לטריטוריות השונות בהן היא פועלת.

18.7. חיזוק תשתית המחשוב

מערכות המחשוב, האחסון והעיבוד בהן עושה החברה שימוש מאפשרות לה להוסיף משתמשים חדשים, ולשרת את משתמשיה הקיימים, מבלי להשקיע מאמצי פיתוח ותשתית משמעותיים. בנוסף, מוצרי החברה (ברובם) אינם נדרשים לצד שרת לטובת פעילות המשתמש. קרי – המוצרים אינם זקוקים לחיבור סלולרי או אינטרנטי על מנת להפעיל את טכנולוגיית הסריקה ולספק את מרבית חווית המשתמש.

18.8. טיוב מערך השיווק (ממומן ואורגני) ופיתוח יכולת המדידה והניתוח

כמפורט בסעיף 8.3 לפרק זה, התקשרה החברה עם פלטפורמות שיווקיות משמעותיות והקימה מערך שיווק, לרבות על גבי רשתות חברתיות באינטרנט (כמתואר לעיל) תוך הקצאת משאבים רבים. בכוונת החברה להמשיך ולפעול ליצירת תוכן שיווקי מותאם לרשתות והפלטפורמות השיווקיות השונות, בדגש על היכולת של החברה להתאים את עצמה לטרנדים שיווקיים חדשים. בנוסף, פועלת החברה להמשיך ולשכלל את מערך השיווק באופן שיאפשר לה לתמוך במאמצי השיווק ולבצע בדיקות וניתוחים רלוונטיים

אשר מטרתם העיקרית הינה לקדם ולשפר את יחס ההמרה של משתמשים למנויים משלמים.

במפורט בסעיף 18.5 לעיל, במהלך השנה הקרובה, בכוונת החברה להמשיך להקצות משאבים לטובת הגדלת פעילות הפרסום והשיווק לצורך צמיחה והגדלת כמות ההתקשרויות והמנויים המשלמים באפליקציות החברה, בשים לב לשינויים אפשריים במחירי השיווק ובמשך זמן ההחזר של ההשקעה השיווקית.

בהיבט האורגני, החברה פועלת לשפר את האופן שבו משתמשיה משתפים את החוויות הנוסטלגיות שלהם עם האנשים הקרובים להם, חברים ומשפחה. תהליך השיתוף עשוי לסייע לייעל את הצמיחה האורגנית בקרב משתמשים חדשים.

18.9. שיתופי פעולה מסחריים

בחינת שיתופי פעולה מסחריים עם חברות אחרות (B2B) בתחומים משיקים ומשלימים, והרחבת שיתופי פעולה קיימים.

ראה פירוט אודות שיתופי פעולה והסכמים מסחריים (B2B) קיימים של החברה תחת סעיפים 7.2.3 ו-7.2.5 לפרק זה.

18.10. מיזוגים ורכישות

החברה מבצעת בחינה נקודתית של עסקאות על מנת לחזק ולהרחיב את מגוון מוצרי החברה ו/או את כוח האדם ו/או את הטכנולוגיה שלה.

18.11. אסטרטגיה עסקית



התחזיות, הערכות והנחות החברה האמורים בסעיף זה לעיל, לרבות, בקשר עם אסטרטגיית החברה ויעדיה הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך,

המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 לפרק זה.

19. צפי להתפתחות בשנה הקרובה

בשנה הקרובה, בכוונת החברה לפעול בעיקר בתחומים המפורטים להלן:

19.1. חיזוק המוצר והטכנולוגיה – החברה תמשיך לפעול לשם טיוב מוצריה הקיימים

והטכנולוגיות בהן היא משתמשת בהתאם לצרכים המשתנים של קהל משתמשי הקצה, וכן בהתאם לרעיונות חדשים ומקוריים של צוות החברה. כל זאת תוך בניית תשתיות תוכנה לתמיכה ובקרה של תקינות המערכות והמוצרים אותם מפתחת ומשווקת החברה, ובמטרה לטייב ו/או להרחיב את היצע השירותים שמספקת החברה למשתמשי הקצה תוך פנייה לקהלים חדשים ומגוונים.

19.2. שימור וטיפול קהל לקוחות קיים והרחבת קהל לקוחות פוטנציאלי – במהלך שנת

2025, בכוונת החברה לשים דגש על שכלול וייעול יכולת ההמרה של משתמשים למנויים משלמים (conversion optimization). פעילות זו מצויה בליבת העשייה של החברה ושל תכנית הצמיחה שלה. זאת בין היתר על ידי חיזוק יכולות ניתוח הביצועים של החברה על מנת לתת מענה מתאים, במהירות האפשרית, לצרכי המשתמש. בנוסף, תפעל החברה לשימור (retention) של קהל הלקוחות הקיים על-ידי פיתוח המוצר והוספת פיצ'רים שיחזירו את משתמשי הקצה לאפליקציות באופן תדיר לשימוש נוסף. כמו כן, תפעל החברה להרחבת קהל לקוחות פוטנציאלי באמצעות השקעה בתחום ה-ASO (App Store Optimization) והגעה לתנועה אורגנית וכן, באמצעות הפעלה יעילה של תקציבי שיווק ממומן לרבות שיווק באמצעות משפיעני רשת, טיוב ושיפור המוצר ו/או הרחבת מגוון המוצרים (ראה גם סעיף 18.3 לעיל וסעיף 19.5 להלן) ויצירת שיתופי פעולה (ראה גם סעיף 18.9 לעיל וסעיף 19.4 להלן).

19.3. **הרחבת פעילות החנות המקוונת באמזון** – המשך השקעה בפיתוח החנות המקוונת

באמזון, וזאת על מנת לתמוך במשתמשי קצה המבקשים לשדרג את תהליך הדיגיטציה ואת השימוש באפליקציות החברה.

19.4. **יצירת שיתופי פעולה** – בחינת שיתופי פעולה מסחריים חדשים על מנת להגדיל את

סך ההתקשרויות, להרחיב את קהל הלקוחות הפוטנציאלי ולתמוך במאמצי השיווק של החברה.

19.5. **הרחבת מגוון מוצרי החברה** – הן באמצעות פיתוח עצמאי, לרבות על ידי שימוש

בטכנולוגיות חדשות ו/או מכשירים שאינם סמארטפון, והן באמצעות בחינה נקודתית של עסקאות מסחריות שונות לרבות רכישת חברות או פעילות.

19.6. **פיתוח ההון האנושי** – התמקצעות והעשרה של צוות העובדים הקיים והתאמת המבנה

האירגוני בצורה אופטימלית לתמיכה בצמיחתה של החברה.

בכוונת החברה להמשיך ולהקצות משאבים נוספים לטובת הגדלת פעילות הפרסום והשיווק לצורך צמיחה והגדלת כמות ההתקשרויות והמנויים המשלמים באפליקציות החברה בשים לב לשינויים אפשריים במחירי השיווק ובמשך זמן ההחזר של ההשקעה השיווקית. בשלב זה, ההשקעה בצמיחה תיעשה גם על חשבון רווחיות בזמן הקצר.

על אף כל האמור לעיל, אין באפשרות החברה לחזות את מוקד הפיתוח העתידי של החברה בטווח הזמן הבינוני והארוך.

התחזיות, הערכות והנחות החברה האמורים בסעיף זה לעיל, לרבות, בקשר הצפי לשנה הקרובה הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 לפרק זה.

20. אירוע או עניין החורגים מעסקי התאגיד הרגילים

במהלך תקופת הדוח, לא התרחשו אירועים אשר חורגים מעסקי התאגיד הרגילים.

21. דיון בגורמי סיכון

בפרק זה ינתן פירוט בדבר השפעות הסיכונים המפורטים להלן על פעילות החברה נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו.

21.1. גורמי סיכון מקרו כלכליים

21.1.1. זהות ישראלית

רכישת מנויים לאפליקציות החברה עשויה להיות מושפעת ממעמדה הבינלאומי של מדינת ישראל. זהות ישראלית משמשת במקרים מסוימים כמקדם מכירות (לאור ההכרה ביתרונות הטכנולוגים הקיימים בישראל) ואילו במקרים אחרים עשויה להוות חסרון – החברה חשופה לסיכון של החרמת גופים ישראלים במדינות שונות מטעמים פוליטיים. אנטישמיות ועוינות גוברת למדינת ישראל במדינות רבות, שוללת רכישת תוצרת ישראלית והתקשרות עם גופים ישראלים, באופן אשר עשוי להשפיע על החברה ועל תוצאותיה הפיננסיות. עם זאת, להערכת החברה, סבירות התממשות סיכון זה אינה גבוהה, שכן אפליקציות החברה אינן מזוהות באופן מובלט עם ישראל.

כמו כן, למלחמת "חרבות ברזל" עלולה להיות השפעה על פעילות החברה. לפרטים נוספים אודות השלכותיה האפשריות של המלחמה ראה סעיף 2.1 לפרק ב' לדוח זה וביאור ו(ב) לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024.

21.1.2. הרעה בסביבה הכלכלית בכלל ובתחום פעילות החברה בפרט

שינויים ואי יציבות בשווקים הפיננסיים בצפון אמריקה, באירופה ובאסיה פסיפיק, עלולים להשפיע לרעה על סיכויי חדירה בשווקים בהן פועלת ותפעל החברה. חוסר יציבות כלכלי ופוליטי כתוצאה מגורמים שונים (מלחמה, נגיף הקורונה, מיתון, אינפלציה, אבטלה בשיעור גבוה וכדומה)

וכן חוסר ודאות כלכלית, עלולים להשפיע בין היתר, על משתמשי הקצה ובהתאמה על צריכת מוצרי החברה ועל תוצאותיה העסקיות. לפרטים אודות השלכות השינויים בסביבת הריבית והאינפלציה על החברה, ראה כמפורט בסעיף 7.1 לפרק ב' לדוח זה.

21.1.3. **מגפות, לרבות נגיף הקורונה ואסונות עולמיים ומקומיים**

מגיפות ואסונות עולמיים ומקומיים עשויים לגרום לממשלות לנקוט בצעדים המגבילים את המגזרים העסקיים בכל רבדי הפעילות, ובכך לשבש ואף לשתק פעילות עסקית של חברות וכן לשבש דפוסי ההתנהגות של משתמשי קצה.

21.1.4. **סיכונים פיננסיים**

[א] סיכון נזילות

סיכון נזילות מתבטא באי יכולת עמידה בהתחייבויות הפיננסיות של החברה בהגיע מועד תשלומן. נכון למועד הדוח, לחברה יתרות מזומן ושווה מזומן ופקדונות לזמן קצר בסך של כ-12.5 מיליוני דולר ארה"ב והתחייבויות פיננסיות בגין יתרות ספקים ונותני שירותים, זכאים אחרים והתחייבויות בגין חכירה, בסך של כ-1,852 מיליוני דולר ארה"ב.

[ב] סיכוני שוק – סיכון מטבע

סיכון שוק הינו הסיכון ששינויים במחיר שוק, כגון שערי חליפין של מטבע חוץ, מדד המחירים לצרכן, שיעורי ריבית, ומחירים של מכשירים הוניים ישפיעו על הכנסות החברה.

בנוסף לאמור בסעיף 6.5 לפרק זה, מרבית מהכנסותיה של החברה הינן בדולר ארה"ב, כאשר, על אף שמרבית ההוצאות של החברה הן דולריות (בפרט הוצאות פרסום ושיווק), לחברה קיימות גם הוצאות שוטפות בש"ח (משכורת, דמי שכירות, יועצים וכדומה). כמו כן, לצד העובדה שמרבית הכנסותיה של החברה הן בדולר ארה"ב,

החברה פועלת במספר רב של מדינות ומקבלת את התשלומים מלקוחות הקצה לאחר שהומרו לדולר ממטבעות אחרים (באמצעות חנויות האפליקציות ושירותי הסליקה).

בנוסף, החברה מחזיקה יתרות מזומנים בדולר ובשקל. בעקבות כך, קיימת לחברה חשיפה לשינויים בשער החליפין של מטבעות אלו. בנוסף, תוצאותיה הכספיות של הקבוצה מוצגות בדולר ארה"ב, בעוד חלק מהוצאותיה הינן בש"ח. לפיכך, תנודות בשערי מטבעות עשויות להשפיע על תוצאותיה העסקיות של החברה בתחום הפעילות. לפירוט נוסף, ראה ראה ביאור 4(א)(1)(א) לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024 וסעיף 7.1 לפרק ב' לדוח זה.

21.1.5. שינויים בשוקי ההון בעולם ובישראל

שפל בשוקי ההון בישראל, ובפרט בהיותה של החברה חברה ציבורית אשר התאגדה בישראל ואשר ניירות הערך שלה רשומים למסחר בבורסה בישראל, וכן בעולם בכלל, עלול להקשות על מציאת מקורות מימון לפעילותה של החברה ועשוי להשפיע לרעה על מצבה הפיננסי. כמו-כן, שפל בשוקי ההון ו/או מאפיינים מבניים של שוק ההון הישראלי לרבות בקשר עם מניות שאינן נסחרות במדדים מרכזיים, עשוי להקשות על ביצוע הנפקות, פרטיות או ציבוריות, של החברה.

21.1.6. נזקי סייבר

במסגרת פעילותה, עושה החברה שימוש במערכות מחשב ו/או מערכות ותשתיות מבוססות מחשב ("המערכות"), לרבות לצורך איסוף ועיבוד מידע, במאגרי מידע המנוהלים על-ידה. תקיפת סייבר שנועדה לחדור או לפגוע במערכות, בשימוש התקין במערכות, או בחומר השמור בהן, עשויה לגרום לנזקים משמעותיים ישירים ועקיפים, ובהם שיבוש, הפרעה או השבתה של פעילות, מתקפות כופרה, דליפת ואובדן מידע אישי רגיש של משתמשי הקצה (המאוחסן ברובו בשרתי הענן של צדדים שלישיים, לפרטים נוספים ראה סעיף 21.3.6 להלן) ו/או מידע מסחרי מהותי לחברה,

גניבת נכס, איסוף מודיעין, פגיעה במוניטין ו/או איום ציבור משתמשי הקצה ו/או המשקיעים והוצאות שיקום.

החברה פועלת למנוע ולהקטין את החשיפה לסיכונים האמורים, בין היתר, באמצעות מינוי מנהל הגנת מידע, בחינות פנימיות שמבצעת החברה מעת לעת, בין היתר באמצעות ועדת היגוי ייעודית בנושא אבטחת מידע, שימוש בשירותים של חברות ענן מובילות, הטמעת והעמקת תרבות אבטחת מידע בחברה (לרבות הגבלת הרשאות ותדרכים לעובדים), שימוש בכלי ניתוח ובקרה שונים לניטור וזיהוי סיכונים (סריקת פעילות חשודה), התראה על פרצות אבטחה אפשריות, הזמנת מבדקי חדירה שנתיים (מחברה מתמחה) וטיפול בממצאים, חידוד והתאמת נהלים, לרבות מדיניות אבטחת המידע של החברה, נוהל טיפול באירוע אבטחת מידע ונוהל הרשאות גישה, ותכניות בקרה פנימית. במהלך שנת 2022, ובהתאם להנחיית הדירקטוריון ולדיונים שהתקיימו בועדות השונות, הנחה הדירקטוריון את מבקר הפנים, בהתבסס בין היתר על סקר הסיכונים שבוצע, לבצע ביקורת פנימית ביחס לנושא אבטחת מידע וסייבר. דירקטוריון החברה ממשיך לפקח על נושא יישום הפעולות הננקטות ביחס לסיכון האמור. עד למועד פרסום הדוח לא התרחש אירוע מהותי בחברה מסוג זה. החברה מקצה משאבים כספיים וניהוליים לצורך התמודדות עם סיכון נזקי הסייבר, לרבות פעולות פיקוח ובקרה המבוצעות על ידי עובדים מעת לעת, ובהתאם לדרישת הנהלת החברה. כמו כן, החברה מתקשרת מעת לעת עם נותני שירותים בתחום הסייבר וזאת בעיקר לצורך ביצוע מבדקי החדירה, אבטחת מידע על ידי צדדים שלישיים (אמזון, ראה סעיף 21.3.6 להלן) והדרכות מקצועיות. לחברה ביטוח סייבר בגבול אחריות בסך של עד שלושה (3) מליון דולר ארה"ב.

21.2. גורמי סיכון ענפיים**21.2.1. הסרת אפליקציות החברה מחנויות האפליקציות – גוגל ואפל רשאויות**

להסיר אפליקציה מחנויות האפליקציות בהתאם לשיקול דעתן הבלעדי, לרבות בגין טענות הקשורות בהפרת הסכם המפתח עימן, וכן הפרת זכויות קניין רוחני או זכויות אחרות של צד ג'. נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, פלטפורמות ההפצה מהוות מקור הפצה עיקרי להנגשת אפליקציות למשתמשי קצה בעולם וביחס לאפליקציות החברה בפרט. על-כן, סיום התקשרות החברה עם מי מפלטפורמות ההפצה, ובעיקר עם אפל, עשוי לפגוע באופן מהותי בהכנסות החברה ובמצבה הפיננסי.

21.2.2. שינויים במדיניות חנויות האפליקציות – כאמור בסעיף 7.1.2 לפרק זה,

מדיניות חנויות האפליקציות נתונה לשינויים עתידיים ולהקשחה על-פי שיקול דעתן הבלעדי של אפל ו/או גוגל, אשר יידרשו מן החברה להתאים את האפליקציות שפיתחה לשינויים אלה, לרבות בתחום הגנה על פרטיות משתמשי הקצה. לחברה אין יכולת לצפות שינויים אלו, אולם חלקם עשויים לדרוש מהחברה השקעה מהותית של משאבים, אשר עשויה לבוא על חשבון תוכניות פיתוח ושיווק.

בנוסף, מתקשרת החברה עם ספקי שירותי סליקה עבור מנויים שנרכשים ישירות דרך אתר האינטרנט של החברה והפורטל (ראה גם סעיף 7.1.1(ב) לעיל). בהקשר זה, שינוי מדיניות מצד ספקים אלו, לרבות בתחום הגנת פרטיות משתמשי הקצה או אופן גביה וניהול התשלומים המתחדשים, עשויים לדרוש מהחברה התאמות ושינויים לאופן מכירת המנויים והיכולת לגבות מהם את התשלומים המתחדשים. לחברה אין יכולת לצפות שינויים אלו, אולם חלקם עשויים לדרוש מהחברה השקעת משאבים.

21.2.3. הסרת האפליקציות מפלטפורמות השיווק ושינויים במדיניות

פלטפורמות השיווק – כאמור בסעיף 8.3 לפרק זה, החברה משווקת את מוצריה על גבי פלטפורמות שיווק שונות. ככל שפלטפורמות שיווק מהותיות יסרבו לפרסם את מוצריה ו/או שפעילות הפרסום של החברה

במסגרתן תצומצם שלא לבחירתה ו/או שעלויות הפרסום והשיווק תעלנה על-פי החלטת הפלטפורמות, יכולת החברה לפרסם את מוצריה עלולה להיפגע באופן משמעותי ובהתאמה אף תוצאותיה הפיננסיות. יובהר כי פלטפורמות השיווק עשויות לשנות את מדיניות הפרסום שלהן ובכך לגרום לשינויים אשר יידרשו מן החברה להתאים את אופן השיווק של מוצריה.

לחברה אין יכולת לצפות שינויים אלו, אולם חלקם עשויים לדרוש מהחברה השקעה מהותית אשר עשויה לבוא על חשבון תוכניות פיתוח ושיווק.

21.2.4. **תחרות** – השוק בו פועלת החברה מאופיין בתחרות גבוהה המתבטאת, בין היתר, במספר רב של מתחרים, לרבות, חברות המפתחות אפליקציות בתחום הפעילות כמפורט בסעיף 8.5 לפרק זה. החרפת התחרות, ושימוש נרחב בטכנולוגיות חדשות, ובפרט טכנולוגיית הבינה המלאכותית (AI), והבינה המלאכותית היוצרת (Generative AI), שיש בהן כדי לצמצם את הפער התחרותי שיש לחברה אל מול המתחרים (כמפורט בסעיף 8.5 לעיל), כמו גם כניסה של מתחרים חדשים עם טכנולוגיות עדיפות ו/או חברות גדולות יותר בעלות משאבים פיננסיים ופיתוחיים העולים על אלו של החברה עלולה לפגוע בנחת השוק של החברה וברווחיותה באופן מהותי.

21.2.5. **מיתוג ומוניטין** – פגיעה במוניטין החברה, באמצעות פרסומים שונים או באמצעים אחרים, עלולה להשפיע לרעה על החברה, אף אם פרסומים אלו אינם נכונים, ובכך ולהשפיע על תוצאותיה העסקיות של החברה. בנוסף, ככל שהסכמי שיתופי פעולה מסחריים יבואו לכדי סיום ו/או לא יוארכו לתקופות נוספות, עלולה להיות לכך השפעה שלילית על מוניטין החברה, לרבות כתוצאה מפרסומים שונים וכיוצא בזאת.

21.2.6. **הגברה ושינוי ברגולציה ואי-עמידה בהוראות החוק** – החברה פועלת בטרטוריות שונות ברחבי העולם ולכן עשויה להיות כפופה מעת לעת להוראות רגולטוריות שונות בתחומים שונים ובפרט בתחום הגנת הפרטיות במדינות בהן היא פועלת. שינויים ברגולציה, וכן הבדלים בהוראות

הרגולטוריות בין המדינות השונות, עלולים לדרוש ביצוע התאמות במוצרי החברה, להגביל את יכולת השיווק של החברה בטריטוריה מסוימת (עקב חקיקה בתחום הפרטיות או עקב איסור שימוש בפלטפורמות שיווקיות מסוימות באותה הטריטוריה) ולהביא לצמצום פעילותה במדינות שונות, באופן שעשוי להביא להרעה מהותית במצבה הפיננסי ותוצאותיה העסקיות. לפירוט בדבר הרגולציה החלה על החברה במסגרת תחומי פעילותה ראה סעיף 7.1.2 לפרק זה. בנוסף, אי עמידה בהוראות החוק, לרבות בהוראות ותקנות בתחום הגנת הפרטיות (כמפורט בסעיף 7.1.2 לפרק זה), וכן אלו החלות עליה מתוקף היותה חברה ציבורית אשר התאגדה בישראל ואשר ניירות הערך שלה נסחרים בבורסה בישראל (ו/או רגולציה חדשה ומשתנה בתחום הפעילות ו/או פרשנות לא נכונה של הוראות החוק ו/או החמרה בהוראות החוק ו/או העדר מנגנונים להבטחת עמידה בדרישות החוק ובכלל זה תכניות אכיפה ו/או טעויות אנוש) עלולים לחשוף את החברה ונושאי המשרה בה לסנקציות, ובכלל זה להליכים אזרחיים ופליליים ולהטלת עיצומים כספיים. בנוסף, אי-עמידה בהוראות האמורות עשויה לגרום לפגיעה משמעותית במוניטין החברה וברווחיות החברה. במהלך שנת 2021, אימצו האורגנים המוסמכים בחברה תכנית אכיפה פנימית בתחום ניירות הערך, אשר כוללת התייחסות בין היתר, לנושאים מהותיים הכרוכים בפעילות החברה בראי דיני ניירות ערך, במטרה, בין היתר, לכוון בה תרבות ארגונית המעלה את רמת הציות להוראות הדין בתחום ניירות ערך. התוכנית גובשה על בסיס מאפייניה הייחודיים וסביבת פעילותה של החברה וקבועים בה הסדרים, בין היתר, ביחס לאופן הטמעת נהלי התוכנית, קיום מנגנוני פיקוח ודיווח, וכן קביעת דרכי טיפול והפקת לקחים וכיוצ"ב.

21.2.7. שינויים והתפתחות טכנולוגית – שינויים טכנולוגיים בתחום הפעילות,

מחייבים התפתחות מתמדת מצד החברה ובכלל זה, שיפור הטכנולוגיה באופן אשר יאפשר לאפליקציות החברה, כפי שתהיינה מעת לעת, להיות אטרקטיביות עבור משתמשי הקצה. הצלחת החברה בתחום הפעילות תלויה, בין היתר, ביכולתה לשפר ולפתח את הטכנולוגיה אשר על בסיסה

מפתחת החברה את מוצריה, וכן לפתח והרחיב את מגוון המוצרים שלה. ככל שהחברה לא תצליח לעשות כן, משתמשי הקצה עשויים למצוא אפליקציות אחרות שעונות בצורה מיטבית יותר עבור צרכיהם ובשל כך לנטוש את השימוש במוצרי החברה באופן אשר ישפיע לרעה על תוצאותיה העסקיות של החברה. בשנה האחרונה חלו התפתחויות טכנולוגיות משמעותיות בתחום הבינה המלאכותית, בינה מלאכותית יוצרת ולמידת מכונה (לרבות ChatGPT, Claude, Gemini, Llama, PaLM ואחרים) שיש בהן כדי להשפיע ולשנות מגמות ואופני צריכה בשוק הבינה המלאכותית ובמוצרים הנבנים על בסיס יכולות אלו. ההתפתחויות בתחום זה עשויות לייצר קומודיטיזציה של פיצ'רים שנחשבו בעבר ל"מסובכים" ובשל כך להקל על כניסת מתחרים לתחום בו פועלת החברה, וכן, שימוש נרחב בטכנולוגיות חדשות עשוי לצמצם את הפער התחרותי שיש לחברה אל מול המתחרים. לפרטים נוספים ראה סעיף 6.3 לפרק זה.

21.3. גורמי סיכון ייחודיים לפעילות החברה

21.3.1. **תלות החברה בהכנסותיה מה- App Store – כמפורט בסעיף 8.11.2**

לפרק זה, שיעור של כ-77% מהכנסותיה של החברה מתקבלות מרכישת מנויים וחידושם באפליקציות החברה אשר הורדו מה-App Store. לאור תלות זו, להערכת החברה, פגיעה בהתקשרות החברה עם אפל, לרבות הסרת אפליקציות החברה ו/או שינוי מדיניות של אפל ביחס לחידוש מנויים קיימים, עשויה לפגוע באופן מהותי בהכנסות החברה ובמצבה הפיננסי, עד כדי סיכון מעמדה של החברה בתחום הפעילות.

21.3.2. **תלות בפלטפורמות שיווק מהותיות – חלקן הארי של הוצאות השיווק**

מיוחס להתקשרויות של החברה עם פלטפורמות השיווק העיקריות כמפורט בסעיף 8.3 לפרק זה. לפלטפורמות השיווק זכות להפסיק את התקשרויותיהן עם החברה בהתאם לשיקול דעתן הבלעדי, לרבות בטענה כי החברה איננה מקיימת את תנאי ההסכמים. הפסקת הפעילות עם פלטפורמות השיווק העיקריות עלולה לפגוע באופן מהותי בהכנסות החברה.

21.3.3. **הוראות ותקנות בתחום הגנת הפרטיות** – לחברה משתמשי קצה ממדינות

שונות בעולם בהן חלים חוקים שונים ולעיתים ההנחיות/הכללים בתחום האמור משתנים בין המדינות השונות, וכוללים תנאים שאינם ברורים ו/או סותרים כללים אחרים שבדין באופן שמקשה על עמידה בהוראותיהם (אם בכלל). החברה נוקטת באמצעים ומקצה משאבים על מנת לעקוב אחר התפתחויות במדינות יעד מרכזיות, לרבות קבלת ייעוץ חיצוני על מנת לפרש ולעמוד בהוראות אלה, אך, בין היתר, לאור הסתירות האמורות והתמורות הרבות בתחום, לרבות ביחס לרגולציית ה-GDPR ורגולציה מדינתית אמריקאית, אין ביכולתה להבטיח עמידה מלאה, בכל עת, בכלל הדינים החלים בכל המדינות בהן הופצו ו/או נעשה שימוש באפליקציות ובשירותיה.

לעניין זה, יש להדגיש את היקפם המשמעותי של הקנסות אשר ניתן להטיל כתוצאה מהפרת רגולציה בתחום הפרטיות, כמפורט בסעיף 7.1.2 לפרק זה. כמו כן, לאור החקיקה הרחבה, אשר משתנה בין הטריטוריות השונות, החברה עשויה להיות חשופה לטענות שונות מכוח אי עמידה בחלק מהוראות דיני הפרטיות כפי שתהינה מעת לעת. ככל שיוטלו על החברה קנסות כאמור ו/או יעלו כנגדה טענות כאמור, אלו עשויים להביא לפגיעה משמעותית בתוצאותיה העסקיות. החברה פועלת ומקצה משאבים כמפורט לעיל במטרה להפחית את מידת התממשות הסיכון.

21.3.4. **מחירי השיווק** – למיטב ידיעת החברה, מחירי השיווק מצויים במגמת

עלייה מתמדת עם השנים, אולם לחברה יכולת מוגבלת לחזות את התמורות במחירי השיווק לאורך זמן. להערכת החברה, לעליית מחירי השיווק עלולה להיות השפעה ישירה על יכולת השיווק של החברה ויעילותה עד כדי עצירתה. התממשות הסיכון עלולה לפגוע באופן מהותי בתוצאותיה העסקיות של החברה.

21.3.5. **הרכב ההון האנושי** – החברה רואה חשיבות רבה בביזור הידע ובהתאם

לכך דואגת להכשרת עובדים יעילה. החברה דוגלת במדיניות לפיה ידע הנצבר בתחום מסוים לא יצבר אצל עובד ספציפי אלא יהא בידיהם של מספר עובדים. יחד עם זאת, נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, מעסיקה החברה מספר מצומצם של עובדים ביחס להיקף פעילותה כעניין שבמדיניות. להערכת החברה, ככל שיעזוב את החברה עובד בעל ניסיון וותק בחברה המעורב במרכז תחום הפעילות, החברה תידרש לזמן מסוים על מנת להשלים את הליך ההכשרה של המחליף באופן אשר עשוי להשפיע על פעילותה השוטפת, אך לא באופן מהותי. יחד עם זאת, ביחס לנושאי המשרה הבכירה בחברה, מר ניר צמח ומר עומר שור, עשויה להיות תלות מהותית, לאור הידע שצברו, היכרותם עם מוצרי החברה, הטכנולוגיות שלה, אופן פעילותה השוטף והנסיון הכללי בתחום הפעילות, כך שעזיבתם עלולה להשפיע באופן מהותי על פעילות החברה למשך תקופת זמן משמעותית.

21.3.6. **תלות ביכולות אבטחת המידע של צדדים שלישיים וחשיפה אפשרית**

לתקיפות סייבר – כאמור, החברה עושה שימוש בפלטפורמות ענן ושירותי אחסון מידע אחרים כחלק מפעילותה דוגמאת אמזון, גוגל, Dropbox ואחרים (לפרטים אודות התקשרויות מסוג זה, ראה סעיפים 8.9.3, 8.9.4 ו-8.11.1 לפרק זה). החברה מאחסנת על גבי פלטפורמות של צדדים שלישיים מידע עסקי, מידע על עובדי החברה ומידע אישי של משתמשי הקצה. כך למשל, מאחסנת החברה מידע אישי של משתמשי קצה, לרבות תמונות, בהיקף משמעותי, בשני אתרים גיאוגרפים על גבי התשתית של אמזון – אחד בארה"ב ואחד באירלנד. החברה תלויה ביכולות אבטחת המידע, הגיבוי והאחזור של צדדים שלישיים. תקיפת סייבר שנועדה לחדור או לפגוע במערכות, בשימוש התקין במערכות, או בחומר השמור בהן, עשויה לגרום לנזקים משמעותיים ישירים ועקיפים, לפרטים נוספים ראה סעיף 21.1.6 לעיל. יחד עם זאת, קיים עותק נוסף של חלק מן הקבצים גם במכשירי הסמארטפון האישי של משתמשי הקצה. בנוסף, כמפורט בסעיף

8.11.1 בפרק זה לעיל, החברה מגבה מידע של מנוייה המשלמים, המצוי באזור גיאוגרפי אחד, ליבשת אחרת וזאת על מנת לייצר מנגנון התאוששות ממצב בו השירות באזור גיאוגרפי אחד לא יכול, מכל סיבה שהיא, לתמוך באספקת השירותים למנויי החברה. להערכת החברה, התממשות סיכון זה עלולה להשפיע באופן מהותי על תוצאותיה העסקיות של החברה והמוניטין שלה.

21.3.7 **מחירי המנויים** – כאמור בסעיף 7.1.1(ד) לעיל, מחירי המנויים המוצעים על-ידי החברה למשתמשי הקצה עשויים להשתנות ביחס לאפליקציה מסוימת ולהביא למצב בו משתמשי קצה ישלמו מחירים שונים עבור אותו השירות. החברה פועלת בהתאם למדיניות חנויות האפליקציות בעת שינוי מחיר המנוי. ככל שמגיעות לחברה פניות בנושא זה ממשתמשי הקצה, החברה מנסה לספק פיתרון נקודתי. בנוסף, ביכולתה של החברה לעדכן את מחירי המנויים שלה מעת לעת, על פי שיקול דעתה, ובכפוף למגבלות שמציבות חנויות האפליקציות (לפרטים נוספים ראה סעיפים 7.1.1[ד] ו-1.3.18 לפרק זה). שינויים במחירי המנוי באופן גורף לקבוצות משתמשים גדולות עלולות להגביר נטישה של מנויים קיימים או קיטון בקצב הרכישה של מנויים חדשים. להערכת החברה, מידת ההשפעה של התממשות סיכון על פעילות החברה הינה נמוכה.

21.3.8 **בעלות בזכויות קניין רוחני** – (1) במסגרת התקשרויותיה של החברה עם פלטפורמות ההפצה, פלטפורמות השיווק העיקריות, וכן במסגרת הסכמים נוספים הנוגעים לפעילותה העסקית של החברה, הוענקו הרשאות זכויות שימוש מסוימות בחלק מקניינה הרוחני של החברה, לרבות שימוש בפורמט SDK באפליקציות של צדדי ג' (עימם התקשרה בהסכם למתן רישיון כמפורט בסעיף 7.2.5 לפרק זה). להפרת הרשאות זכויות אלו עשויה להיות השפעה שלילית על עסקי החברה, ובכלל זה נשיאה בעלויות הכרוכות בניהול הליכים משפטיים. (2) כמפורט בסעיף 8.12 לפרק זה, החברה התקשרה בהסכם IP עם ידע. למחלוקות בדבר הבעלות בקניינה הרוחני של

החברה עלולים להיות השפעות שליליות על פעילותה העסקית של החברה. עם זאת, להערכת החברה, הסבירות כי סיכון זה יתממש הינה נמוכה, שכן זכותה הבלעדית של החברה בקניינה הרוחני מעוגנת במסגרת ההתקשרויות האמורות. (3) כמפורט בסעיף 7.1.1(א) לפרק זה, במסגרת פעילות הפיתוח השוטפת עושה החברה שימוש מעת לעת ביועצים חיצוניים, ברכישת רישיונות ובקוד פתוח (Open Source). טענות אשר עשויות לעלות בקשר עם שימוש החברה בתוצרי ההתקשרות עם היועצים החיצוניים, בידע שרכשה, ברישיונות שרכשה ובקוד פתוח כאמור, לרבות מצד מפתחים אחרים, עלולות להשפיע על פעילותה העסקית.

21.3.9. פעילות במסגרת החנות המקוונת באמזון – בהמשך לאמור בסעיף 7.2.4, החברה מפעילה חנות מקוונת באמזון, במסגרתה היא מציעה מוצרים פיזיים נלווים לאפליקציות החברה. החברה מוכרת את המוצרים ללקוחות קצה, וקיים סיכון מסוים כי מוצרים אלו יגרמו לנזקים לאותם לקוחות קצה. לשם כך רכשה החברה ביטוח אחריות מוצר מתאים. החברה עובדת נכון למועד פרסום הדוח עם ספק יחיד למוצריה השונים בחנות המקוונת, ועל כן קיימת תלות של החברה בספק זה. להערכת החברה, ככל שיחסייה עם הספק יסתיימו, תוכל למצוא ספקים חליפיים אשר יוכלו לספק מוצר זהה או דומה, אולם הדבר עשוי להיות כרוך בהשקעת משאבים כספיים וזמן התארגנות. החברה משווקת את מוצריה על גבי הפלטפורמה של אמזון, ובהתאם יש לה תלות בפלטפורמה זו. לאמזון עומדת הזכות לסגור עמוד מוצר של החברה ואף לסגור את החנות של החברה בהתאם לשיקול דעתה הבלעדי, לרבות בטענה כי החברה אינה מקיימת את תנאי ההסכם מולה. החברה מפעילה חנויות מקוונות בגיאוגרפיות שונות ברחבי העולם, וכפופה להוראות חוק רלוונטיות באותן מדינות לרבות בתחום ניהול המלאי, שילוח בינלאומי ומיסוי.

להלן הערכות החברה, נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, לגבי מידת ההשפעה של גורמי

הסיכון האמורים על החברה:

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על פעילות החברה בתחום הפעילות			גורמי סיכון
קטנה	בינונית	גדולה	
גורמי סיכון מקרו כלכליים			
	X		זהות ישראלית
	X		הרעה בסביבה הכלכלית בכלל ובתחום פעילות החברה בפרט
X			מגפות, לרבות נגיף הקורונה ואסונות עולמיים ומקומיים
	X		סיכונים פיננסיים (סיכון נזילות וסיכון שוק/מטבע)
	X		שינויים בשוקי ההון בעולם ובישראל
		X	נזקי סייבר
גורמי סיכון ענפיים			
		X	הסרת אפליקציות החברה מחנויות האפליקציות
	X		שינויים במדיניות חנויות האפליקציות
		X	הסרת האפליקציות מפלטפורמות השיווק ושינויים במדיניות פלטפורמות השיווק
	X		תחרות
	X		מיתוג ומוניטין
	X		הגברה ושינוי ברגולציה ואי-עמידה בהוראות החוק
	X		שינויים והתפתחות טכנולוגית
גורמי סיכון ייחודיים לפעילות החברה			
		X	תלות החברה בהכנסותיה מ-AppStore
	X		תלות בפלטפורמות שיווק מהותיות
		X	הוראות ותקנות בתחום הגנת הפרטיות
		X	מחירי השיווק
	X		הרכב ההון האנושי
		X	תלות ביכולות אבטחת המידע של צדדים שלישיים וחשיפה אפשרית לתקיפות סייבר
X			מחירי המנויים
		X	בעלות בזכויות קניין רוחני
X			פעילות במסגרת החנות המקוונת באמזון

22. חברות בנות וקשורות מהותיות של החברה

נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, אין לחברה חברות בנות ו/או קשורות מהותיות.⁷⁷

מר ניר צמח,
מנכ"ל, יו"ר דירקטוריון

גב' טל כץ,
סמנכ"ל הכספים

פוטומיין בע"מ

("החברה")

דוח הדירקטוריון לתקופה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024

למועד הדוח החברה הינה תאגיד קטן, כמשמעות מונח זה בתקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"). בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה, בחרה החברה לאמץ את כל ההקלות המנויות בתקנה 5 לתקנות הדוחות, בכפוף להחלטות הדירקטוריון כפי שתהיינה מעת לעת, ובכלל זה: (א) ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית; (ב) העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכת שווי מהותית מאוד ל-20%; (ג) דיווח על בסיס מתכונת דיווח של תאגיד קטן פטור (חצי שנתי); (ד) העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות ביניים ל-40%; (ה) אי צירוף דוח כספי סולו שנתי.

דירקטוריון החברה מתכבד להגיש את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני חברת פוטומיין בע"מ ("החברה"), לתקופת הדוח, הכל בהתאם לתקנות הדוחות. דוח דירקטוריון זה נערך בהנחה שבפני הקורא מצוי פרק תיאור עסקי התאגיד של החברה, כמפורט בפרק א' לדוח זה.

חלק א' – דין וחשבון הדירקטוריון למצב ענייני התאגיד

1. כללי – נתונים עיקריים

1.1. החברה הינה חברת תוכנה המתמחה בפיתוח טכנולוגיות ואפליקציות מבוססות בינה מלאכותית (AI) בתחום הנוסטלגיה וההווי המשפחתי, לרבות דיגיטציה של נכסי זיכרון משפחתיים ("תחום הפעילות"). אפליקציות החברה מיועדות לקהל רחב של משתמשי קצה ברחבי העולם, ובהתאם הינה בעיקרה חברת B2C (Business to Consumer). בנוסף, התקשרה החברה בהסכמי B2B (Business to Business) והיא מפעילה חנות מקוונת באמזון במסגרתה נמכרים מוצרים נלווים להשלמת חווית השימוש באפליקציות החברה. לפרטים נוספים אודות פעילות החברה, ראה פרק א' לדוח זה.

אפליקציות החברה מבוססות על טכנולוגיית AI אשר בעיקרה פותחה על-ידי החברה (לפירוט אודות הפטנט הרשום של החברה, לרבות פטנט ההמשך, ראה כמפורט בסעיף 10 לפרק א' לדוח זה).

במהלך שנת 2024:

1.2. התקשרויות החברה הסתכמו לסך של כ-14.1 מיליון דולר ארה"ב, ביחס להתקשרויות של כ-11.8 מיליון דולר ארה"ב בשנת 2023, גידול של כ-19%.

1.3. יתרת מזומנים ושווי מזומנים ופיקדונות לזמן קצר בסך כולל של כ-12.5 מיליון דולר, נכון ליום 31 בדצמבר 2024.

1.4. הכנסות החברה הסתכמו לסך של כ-13 מיליון דולר ארה"ב, לעומת סך של כ-13.3 אלפי דולר בשנת 2023. בשנת 2024 חזרה החברה לצמיחה והגדילה את הוצאות השיווק הישירות בכ-190% ביחס

לשנת 2023. על אף הגידול בהתקשרויות, מציגה החברה קיטון בהכנסות ביחס לשנת 2023, וזאת בעיקר כתוצאה מפריסה חשבונאית של ההכנסות בהתאם למדיניות ההכרה בהכנסה של החברה.

1.5. **הכנסות החברה מהחנות המקוונת באמזון עמדו על סך של כ-687 אלפי דולר ארה"ב, לעומת סך של כ-809 אלפי דולר בשנת 2023.** לפרטים נוספים, ראה סעיף 7.2.4 לפרק א' לדוח זה.

1.6. **נכון למועד פרסום הדוח, לחברה כ-418 אלפי מנויים משלמים, ב-12 האפליקציות שפיתחה החברה בתחום הנוסטלגיה המשפחתית, הפזורים בטריטוריות שונות ברחבי העולם, כאשר המהותית מבניהן הינה צפון אמריקה (לפרטים נוספים, ראה ביאור 13(ב) לדוחותיה הכספיים של החברה לשנת 2024).**

1.7. **השלמת תכנית רכישה עצמית בהיקף של כ-2 מיליון ש"ח:**

ביום 16 במאי 2024, אישר דירקטוריון החברה תכנית רכישה עצמית של מניות החברה בהיקף של עד 2 מיליון ש"ח.¹ ביום 5 בדצמבר 2024, הסתיימה תכנית הרכישה העצמית אשר במסגרתה רכשה החברה 75,573 מניות רגילות של החברה בעלות כוללת של כ-2 מיליון ש"ח, המהוות כ-2.74% מהונה המונפק והנפרע של החברה.² המניות אשר נרכשו על ידי החברה במסגרת התכנית הפכו למניות רדומות. לפרטים אודות מצבת ניירות הערך העדכנית של החברה בהתחשב במימוש מלוא תכנית הרכישה, ראה כמפורט בסעיף 11 לפרק ד' לדוח זה.

1.8. **אישור תכנית רכישה עצמית נוספת בהיקף של עד 2.5 מיליון ש"ח:**

ביום 8 בדצמבר 2024 קיבל דירקטוריון החברה החלטה בדבר ביצוע חלוקה בדרך של רכישה עצמית של מניות החברה שאינה עומדת ב"מבחן הרווח" והכפופה לאישור בית המשפט לפי סעיף 303 לחוק החברות, וזאת בסך כולל של עד כ-2.5 מיליון ש"ח, על-פי החלטות הדירקטוריון כפי שתתקבלנה מעת לעת. ביום 27 בינואר 2025, ניתן אישור של בית המשפט לביצוע חלוקה בסכום של עד 2.5 מיליון ש"ח, ובלבד שהחלוקה תסתיים בתוך 180 יום ממועד קבלת האישור.³ ביום 12 בפברואר 2025 אישר דירקטוריון החברה תכנית רכישה עצמית של מניות החברה בהיקף של עד 2.5 מיליון ש"ח. לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המידי של החברה המפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה.

¹ לפרטים נוספים, ראו דיווח מידי של החברה מיום 19 במאי 2024, מס' אסמכתא: 2024-01-051060.

² לפרטים נוספים, ראו דיווח מידי של החברה מיום 5 בדצמבר 2024, מס' אסמכתא: 2024-01-622508.

³ לפרטים נוספים, ראו דיווחים מידיים של החברה מהימים 8 בדצמבר 2024, 11 בדצמבר 2024 ו-28 בינואר 2025, מס' אסמכתאות: 2024-01-622689, 2024-01-623444 ו-2024-01-007143, בהתאמה.

1.9. שיתוף הפעולה עם Google Photos:

ביום 5 בדצמבר 2024, השיקה Google Photos עמוד שותפים חדש המציג חברות מובילות בתחום שימור הזיכרונות, המציע למשתמשים פתרונות מתקדמים ואיכותיים לשימור תמונות וזיכרונות דיגיטליים. במסגרת עמוד השותפים החדש, Google Photos שבה וממליצה למשתמשיה על פוטומיין כפתרון איכותי בתחום זה, ואף מבליטה את שיתוף הפעולה בין החברות במסגרת עמוד ייעודי.⁴ לפרטים נוספים, ראה סעיף 7.2.3 לפרק א' לדוח זה.

1.10. התקשרויות B2B:

במהלך חודש ינואר לשנת 2022, התקשרה החברה עם שותף עסקי (B2B) בהסכמים מסחריים למתן רישיון להטמעת חלק מהטכנולוגיות מבוססות הבינה המלאכותית שפיתחה החברה באפליקציות המובייל ובשרתים של השותף. בתקופת הדוח, הכירה החברה בהכנסה מהסכמים אלו בסך כולל של כ-481 אלפי דולר ארה"ב. במהלך חודש ינואר 2025, נכנסה לתוקפה האופציה המתחדשת מדי שנה להארכת ההסכמים בין הצדדים וזאת למשך תקופה של שנים-עשר (12) חודשים נוספים. לפרטים נוספים, ראה סעיף 7.2.5 לפרק א' לדוח זה.

החברה ממשיכה לפעול להתקשרויות ושיתופי פעולה מסחריים נוספים עם חברות העוסקות בתחומים משיקים ומשלימים.

1.11. השקת טכנולוגיית בינה מלאכותית יוצרת (Generative AI) לתיוג אוטומטי:

במהלך חודש נובמבר 2024, השיקה החברה גרסה חדשה לאחת האפליקציות המרכזיות שלה, Photo Scan App by Photomyne, הכוללת טכנולוגיית בינה מלאכותית יוצרת (Generative AI) המאפשרת תיוג אוטומטי של תמונות שנסרקו, כולל זיהוי זמן ומיקום משוערים ללא צורך בהתערבות ידנית. השימוש בגרסה החדשה, המבוססת על מודל GOOGLE BY GEMINI, מאפשרת למשתמשי האפליקציה לקבל תיוג מוערך של זמן ומיקום עבור תמונות ללא מידע מקדים.⁵

⁴ לפרטים נוספים, ראו דיווח מידי של החברה מיום 8 בדצמבר 2024, מס' אסמכתא: 2024-01-622583. לעמוד השותפים של Google Photos: <https://www.google.com/photos/works-with>. לעמוד הייעודי על מוצרי פוטומיין: <https://www.google.com/photos/works-with/photomyne>.

⁵ לפרטים נוספים, ראו דיווח מידי של החברה מיום 18 בנובמבר 2024, מס' אסמכתא: 2024-01-616450.

1.12. זכייה במקום הראשון בתחרות TikTok Ad Awards 2024 בקטגוריית "הביצועים הטובים ביותר":⁶

במהלך חודש נובמבר 2024, זכתה החברה במקום הראשון בקטגוריית "הביצועים הטובים ביותר" (best performance) במסגרת תחרות המפרסמים השנתית של TikTok ישראל על הובלת קמפיין שיווקי חדשני, תוך שילוב יצירתי של אסטרטגיות פרסום ממומנות ואורגניות.⁶

1.13. במהלך חודש מרץ 2024, Andreessen Horowitz (a16z) מקרנות ההון סיכון המובילות בעולם, כללה את פוטומיין ברשימת 50 מוצרי הצריכה הפופולאריים ביותר בעולם בתחום ה- Generative AI.⁷

1.14. העלאת מחיר בחלק מאפליקציות החברה:

במהלך שנת 2024, החלה החברה בתקופת ניסיון להעלאת מחיר בחלק מהאפליקציות שלה, אשר הסתיימה במהלך פברואר 2025, וכללה העלאה של כ-50% במחיר המנוי השנתי באפליקציה המרכזית Photo Scan By Photomyne (iOS) בצפון אמריקה, וכן, באפליקציות וטריטוריות מסוימות נוספות.⁸ זוהי העלאת המחיר המשמעותית הראשונה שמבצעת החברה מזה מספר שנים. להערכת החברה, עדכון המחיר עשוי להוביל לגידול של כ-20% מההתקשרויות ממנוי חדש במסלול השנתי באפליקציה המרכזית שבה בוצעה העלאת המחיר, וזאת במהלך השנה הראשונה של המנוי. הערכה זו מתייחסת להתקשרויות חדשות בלבד ואינה כוללת חידושים עתידיים אשר עשויים להניב התקשרויות נוספות ממנוי זה. לפרטים נוספים, ראה סעיף 7.1.1 (ד) לפרק א' לדוח זה.

2. אירועים מהותיים

2.1. עדכונים אודות השלכות מלחמת 'חרבות ברזל'

ביום 7 באוקטובר 2023, בעקבות מתקפת פתע של ארגון הטרור חמאס מרצועת עזה על דרום ישראל, הכריזה ממשלת ישראל על מלחמת "חרבות ברזל". מייד לאחר המתקפה מרצועת עזה, החלה מתקפה גם לעבר צפון ישראל מלבנון על ידי ארגון הטרור חיזבאללה. בהמשך למתקפות האמורות, עלתה המתיחות בגזרות נוספות ובמהלך שנת 2024 הותקפה ישראל ישירות, מספר פעמים, גם על ידי איראן ומיליציות שונות הפועלות באיזור המזרח התיכון בשיתוף פעולה עם איראן (כגון, החות'ים הפועלים מתימן). כתוצאה ממתקפות הטרור בדרום הארץ ובצפונה, הורתה ממשלת ישראל, בחודש אוקטובר

⁶ לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 12 בנובמבר 2024, מס' אסמכתא: 2024-01-615180.

⁷ לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 14 במרץ 2024, מס' אסמכתא: 2024-01-026148. לינק לרשימה שפורסמה: <https://a16z.com/100-gen-ai-apps>.

⁸ לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 5 בפברואר 2025, מספר אסמכתא: 2025-01-008898.

2023, על פיננים של עשרות יישובים הממוקמים בדרום הארץ, סביב רצועת עזה, ובצפון הארץ, לאורך הגבול עם לבנון. בנוסף, לאורך כל תקופת המלחמה, מטילה ממשלת ישראל מעת לעת הגבלות שונות על התכנסויות, קיום פעילויות במקומות עבודה וקיום פעילויות חינוך, בהתאם להנחיות פיקוד העורף. כמו כן, לאורך כל תקופת המלחמה אזרחים רבים נקראים לשירות מילואים לפרקי זמן ממושכים. בחודש נובמבר 2024, נחתם הסכם הפסקת אש בין ישראל ללבנון.

אירועים מלחמתיים אלה הביאו לצמצום והאטה של הפעילות העסקית בישראל, כתוצאה בין היתר מסגירת עסקים, מחסור בכוח אדם ושיבושים בשרשרת האספקה. כמו כן, בשל המשכות המלחמה והשלכותיה על המשק הישראלי, הורידו חברות דירוג האשראי הבינלאומיות, כמה פעמים, את דירוג האשראי של מדינת ישראל ושל הבנקים הגדולים בישראל, עם תחזית שלילית.

נכון למועד פרסום הדוח, החברה פועלת באופן סדיר תוך שמירה על ביטחון העובדים. בשלב זה, החברה אינה יכולה להעריך באופן סביר את השלכות המשך מלחמת "חרבות ברזל" על פעילותה. השלכות אלו תלויות בין היתר במשך המלחמה והיקפה. ייתכן כי אם ימשיכו הגיוסים הנרחבים לשירות מילואים הדבר עשוי לפגוע במצבת כוח האדם של החברה לאורך זמן ולייצר עלויות נוספות בקשר עם כך. בנוסף, מגמות אנטישמיות ברחבי העולם עלולות להשפיע לרעה על יכולתה של החברה לפעול בשווקים בינלאומיים.

להערכת החברה, בין היתר, בהיותה חברת טכנולוגיה אשר האפליקציות שלה זמינות להורדה בחנויות של גוגל ואפל ברחבי העולם, עסקי החברה ותוצאותיה נכון ליום 31 בדצמבר 2024 לא הושפעו באופן מהותי לרעה מהמלחמה, אם בכלל, ובכלל זה, לא ניכרות התפתחויות או השפעות מהותיות על עסקי החברה, לרבות בהיבט נזילות, מצב פיננסי ומקורות המימון שלה.

החברה ממשיכה לעקוב באופן שוטף אחר התפתחויות האירועים ושוקלת את ההשלכות על פעילותה העסקית ואת צעדיה בהתאם. לפרטים נוספים, ראה במפורט בביאור 1(ב) לדוחותיה הכספיים של החברה לשנת 2024.

ההתייחסות המופיעה בסעיף זה בקשר להערכות החברה על התפתחויות עתידיות בסביבה הכלכלית הגלובלית והמקומית וכן בקשר להשלכות אפשריות של התפתחויות אלה (בעיקר עקב מלחמת "חרבות ברזל") על פעילות החברה, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בחוק ניירות ערך. התפתחויות והשלכות אלו אינן בשליטתה של החברה, אינן וודאיות ומתבססות על המידע המצוי בידי החברה נכון למועד פרסום הדוח. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים

שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 לפרק א' לדוח זה.

2.2. אירועים נוספים

2.2.1. בחודש מאי 2024, הודיעה החברה על הצעה פרטית מהותית של 35,432 אופציות לא סחירות לארבעה ניצעים שהינם דירקטורים ונושאי משרה בחברה ובניהם יו"ר הדירקטוריון המכהן גם כמנכ"ל החברה. הענקת האופציות הינה לפי תנאי תוכנית התגמול ההוני של החברה שאומצה ביום 7 באוקטובר 2015 ומדיניות התגמול של החברה, כפי שתוקנו מעת לעת.⁹

2.2.2. בחודש פברואר 2024, ביצעה החברה הקצאה של 54,000 אופציות (לא סחירות) לעובדים שאינם נושאי משרה, בניהם חשבת החברה.¹⁰

2.2.3. ביום 10 באפריל 2024, פרסמה החברה מצגת לשוק ההון לרבעון הראשון לשנת 2024, וביום 8 באוקטובר 2024, פרסמה החברה מצגת לשוק ההון לרבעון השלישי לשנת 2024.¹¹

2.2.4. ביום 23 בינואר 2024, ולאחר קבלת ההיתרים והאישורים הנדרשים, פרסמה החברה תסקיף מדף חדש אשר יהא בתוקף לתקופה של עשרים וארבע (24) חודשים, קרי, עד לתאריך 24 בינואר, 2026.¹²

לפרטים אודות התפתחויות נוספות בעסקי החברה במהלך תקופת הדוח – ראה פרק א' (תיאור עסקי התאגיד), פרק ד' (פרטים נוספים) לדוח זה, וכן, הדוחות הכספיים לשנת 2024.

⁹ לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 26 במאי 2024, מס' אסמכתא: 2024-01-053856.

¹⁰ לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידיים של החברה מהימים 15 בפברואר 2024 ו-26 בפברואר 2024, מס' אסמכתאות: 2024-01-013831 ו-2024-01-016831, בהתאמה.

¹¹ לפרטים נוספים, ראו דיווחים מיידיים של החברה מהימים 10 באפריל 2024 ו-8 באוקטובר 2024, מס' אסמכתאות: 2024-01-041145 ו-2024-01-608557, בהתאמה.

¹² לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 23 בינואר 2024, מס' אסמכתא: 2024-01-007810.

3. **המצב הכספי**

להלן הנתונים העיקריים מהדוחות הכספיים של החברה (באלפי דולר ארה"ב):

סעיף	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	יתרה ליום 31 בדצמבר 2023	הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים
	מבוקר		
	אלפי דולר ארה"ב		
נכסים שוטפים	14,288	17,436	הקיטון בנכסים השוטפים נבע בעיקרו מקיטון ביתרות המזומנים ושווה מזומנים ופיקדונות לזמן קצר, בעיקר כתוצאה מפעילותה של החברה בשנת 2024 וחזרתה לצמיחה, וממותן על ידי גידול ביתרות הלקוחות והנכס בגין קיום חוזים עם לקוחות, התואם את הגידול בסך ההתקשרויות של החברה במהלך 2024.
נכסים לא שוטפים	145	397	הקיטון בנכסים לא שוטפים, נבע בעיקרו מקיטון בנכסי זכות שימוש אשר מתייחסים להסכם השכירות של משרדי החברה, ולקיטון בנכס בגין קיום חוזים עם לקוחות לזמן ארוך, וזאת בהתאם להחלטת החברה לשווק מנויים לתקופה של עד שנה על פני מנויים לטווח ארוך, של יותר משנה.
סה"כ נכסים	14,433	17,833	
התחייבויות שוטפות	5,758	4,492	הגידול בהתחייבויות שוטפות נבע בעיקר מגידול ביתרות הספקים ונותני השירותים והזכאים האחרים, התואם את החלטת החברה לשוב ולהשקיע בצמיחה, בין היתר על ידי הגדלת ההשקעה בפרסום ושיווק. כמו כן, הגידול נבע גם מגידול ביתרת ההכנסות הנדחות, התואם את הגידול בסך ההתקשרויות של החברה במהלך 2024. לפרטים נוספים אודות יתרת ההכנסות הנדחות, ראה גם סעיף 3.1 להלן.
התחייבויות לא שוטפות	161	462	הקיטון בהתחייבויות לא שוטפות נבע בעיקרו מקיטון בהתחייבויות בגין חכירה אשר מתייחסים להסכם השכירות של משרדי החברה, וכן, מקיטון בהכנסות נדחות לזמן ארוך, וזאת בהתאם להחלטת החברה לשווק מנויים לתקופה של עד שנה על פני מנויים לטווח ארוך, של יותר משנה.
סה"כ הון	8,514	12,879	הקיטון בהון נבע בעיקרו מהפסד חשבונאי בסך של כ-3,973 אלפי דולר ארה"ב בשנת 2024, וכן, מרכישה עצמית של מניות בהיקף של כ-537 אלפי דולר ארה"ב.
סה"כ התחייבויות והון	14,433	17,833	

3.1. הכנסות נדחות

להלן פירוט אודות ההכנסות הנדחות (לזמן קצר ולזמן ארוך):

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024		סעיף
אלפי דולר ארה"ב		
(לא סקור ולא מבוקר)		
4,522	5,460	הכנסות נדחות ביחס לסך ההתקשרויות בתקופה הרלוונטית
(892)	(1,393)	הכנסות נדחות בגין מרכיב ההתקשרויות שטרם התקבל במזומן
3,630	4,067	הכנסות נדחות כפי שהוכרו בספרי החברה

יתרת הכנסות נדחות ביחס לסך ההתקשרויות ליום 31 בדצמבר 2024, גדלה בשיעור של כ-21% ביחס ליום 31 בדצמבר 2023. ההכנסות הנדחות ליום 31 בדצמבר 2024, יוכרו כהכנסות בשנים הבאות, ומתוכן, סך של כ-5.2 מיליון דולר ארה"ב יוכרו במהלך שנת 2025.

החברה מכירה בהכנסות נדחות בגין התקשרויות אשר התקבלו במזומן בידי החברה למועד החתך. עם זאת, סך ההיקף הכספי של ההתקשרויות בתקופה נתונה כולל תקבולים בפועל וכן תקבולים אשר צפויים להתקבל בגין התקשרויות שבוצעו במהלך התקופה.¹³ בהתאם, קיימת יתרת הכנסות נדחות בגין מרכיב ההתקשרויות שטרם התקבל במזומן, ואינו מקבל ביטוי בדוח על המצב הכספי של החברה. התקשרויות אלו, בסך של כ-1.4 מיליון דולר נכון ל-31 בדצמבר 2024, מייצגות תשלומים אשר נגבו מלקוחות הקצה על ידי הפלטפורמות השונות (ובפרט אפל וגוגל), אך טרם שולמו לחברה על ידי הפלטפורמות נכון למועד החתך.

יתרת ההכנסות הנדחות אשר מוצגת בדוחותיה הכספיים של החברה, היא בגין מרכיב ההתקשרויות שהתקבלו במזומן בלבד.

¹³ להגדרת התקשרויות, ראה הערת שוליים 55 לפרק א' לדוח זה.

4. תוצאות הפעילות

4.1. להלן ניתוח תוצאות הפעילות בהתאם לדוחות הכספיים וההסברים לשינויים העיקריים שחלו בהם (באלפי דולר ארה"ב):

סעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			הסברי החברה לשינויים המהותיים
	2024	2023	2022	
	מבוקר	מבוקר	מבוקר	
	אלפי דולר ארה"ב			
הכנסות	13,045	13,326	16,157	במהלך תקופת הדוח, חזרה החברה לצמיחה. בהתאם, הגדילה החברה את כמות המנויים המשלמים ואת ההתקשרויות לסך של כ-14.1 מיליון דולר ביחס לכ-11.8 מיליון דולר ב-2023 (גידול של כ-19%). עם זאת, מציגה החברה קיטון קל בהכנסות בשנת 2024 ביחס להכנסות בשנת 2023, וזאת בעיקר כתוצאה מפריסה חשבונאית של ההכנסות בהתאם למדיניות ההכרה בהכנסה של החברה. הקיטון בהכנסות לשנת 2023 ביחס להכנסות לשנת 2022 בשיעור של כ-18%, היה בהתאם להחלטת החברה ב-2023 להתמקד בפעילות על בסיס רווחיות, בדגש על ניהול יעיל של הוצאות השיווק. במהלך שנת 2023, קטנו ההוצאות הישירות על פרסום ושיווק בכ-50% ביחס לתקופה המקבילה.
עלות ההכנסות	4,057	3,900	4,772	השינוי בעלות ההכנסות בין התקופות נבע בעיקר מהשינוי בהכנסות החברה בין השנים. עלות ההכנסות הינה בעיקרה נגזרת ישירה מהכנסות החברה שכן נובעת בעיקרה מתשלום לחנויות האפליקציות. הגידול בעלות ההכנסות בין השנים נובע בעיקר מ: (1) מרכיב משמעותי יותר של התקשרויות חדשות, אשר עמלת חנויות האפליקציות בגינן גבוהה יותר מזו של התקשרויות ממנויים חוזרים. (2) גידול בהוצאות נלוות למתן השירותים לטובת הגדלת שיעור ההמרה של משתמשים למנויים משלמים ושימור המנויים לאורך זמן.
רווח גולמי	8,988	9,426	11,385	
הוצאות מחקר ופיתוח	2,299	2,271	2,721	הקיטון בהוצאות המחקר והפיתוח בשנים 2024 ו-2023 ביחס לשנת 2022 נבע בעיקר מקיטון בהוצאות שכר עבודה ונלוות וקבלני משנה, וכן, כתוצאה מתרגום הוצאות השכר ששולמו בשקלים לפי שער הדולר שהיה גבוה ביחס לשנת 2022. הוצאות המחקר והפיתוח בין השנים 2024 ו-2023 נותרו ללא שינוי מהותי.
הוצאות מכירה ושיווק	10,073	3,975	7,551	הגידול בהוצאות מכירה ושיווק בשנת 2024 נבע בעיקר מגידול בהוצאות הישירות עבור פרסום ושיווק, גידול של כ-190% ביחס לשנת 2023, בהתאם לחזרתה של החברה לצמיחה. הקיטון בהוצאות מכירה ושיווק במהלך שנת 2023 ביחס לשנת 2022, נובע בעיקר מקיטון בהוצאות הישירות עבור פרסום ושיווק במהלך התקופה בהתאם להחלטת החברה להתמקד במהלך שנת 2023 בפעילות על בסיס רווחיות ומעבר לתזרים מזומנים חיובי, בדגש על ניהול יעיל של הוצאות השיווק.
הוצאות הנהלה וכלליות	1,381	1,153	1,211	הגידול בהוצאות ההנהלה וכלליות בשנת 2024 נבע בעיקר מגידול בעלויות שכר ונלוות, וכן, מגידול בהוצאות המשפטיות של החברה. הוצאות ההנהלה וכלליות בין השנים 2023 ו-2022 נותרו ללא שינוי מהותי.

סעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			הסברי החברה לשינויים המהותיים
	2024	2023	2022	
	מבוקר	מבוקר	מבוקר	
	אלפי דולר ארה"ב			
רווח (הפסד) מפעולות רגילות	(4,765)	2,027	(98)	המעבר מרווח להפסד בין השנים 2023 ו-2024 הוא כתוצאה מכך שבמהלך תקופת הדוח, חזרה החברה לצמיחה ובהתאמה, הגדילה את הוצאות השיווק הישירות בכ-190% ביחס לשנת 2023 המוכרות בתקופה בה הוצאו בעוד שהכנסות החברה נפרסות לאורך תקופת המנוי. זאת בעוד שבשנת 2023 פעלה החברה על בסיס רווחיות, וצמצום של ההוצאות הישירות על פרסום ושיווק.
הכנסות (הוצאות) מימון, נטו	792	476	(969)	הכנסות המימון בשנים 2024 ו-2023 נובעות בעיקרן מהכנסות ריבית על פיקדונות. הגידול בהכנסות המימון בשנת 2024 נבע בעיקר כתוצאה מכך שבשנת 2023, הכנסות המימון מותנו על ידי הוצאות מימון לא תזרימיות בגין הפרשי שער, בעוד שבשנת 2024 השפעת ההוצאות בגין הפרשי השער הייתה נמוכה יותר. הוצאות המימון של החברה בשנת 2022 נבעו בעיקרן מהוצאות מימון לא תזרימיות בגין הפרשי שער.
רווח (הפסד) כולל	(3,973)	2,503	(1,067)	

4.2. נתונים תמציתיים על רווח והפסד לשנת 2024 בחלוקה לחציונים (באלפי דולר ארה"ב):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לתקופה של שישה חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לתקופה של שישה חודשים שהסתיימה ביום 30 ביוני 2024	
מבוקר	סקור ולא מבוקר	סקור ולא מבוקר	
13,045	6,823	6,222	הכנסות
4,057	2,125	1,932	עלות ההכנסות
8,988	4,698	4,290	רווח גולמי
2,299	1,183	1,116	הוצאות מחקר ופיתוח
10,073	5,355	4,718	הוצאות מכירה ושיווק
1,381	765	616	הוצאות הנהלה וכלליות
(4,765)	(2,605)	(2,160)	הפסד מפעולות
792	400	392	הכנסות מימון, נטו
(3,973)	(2,205)	(1,768)	הפסד כולל לתקופה

5. הון חוזר

נכון ליום 31 בדצמבר 2024, לחברה הון חוזר חיובי בסך של כ-11,365 אלפי דולר ארה"ב הכולל את הנכסים השוטפים הבאים: מזומנים ושווי מזומנים, פיקדונות לזמן קצר, לקוחות נטו וחייבים אחרים בניכוי ההתחייבויות השוטפות הבאות: ספקים ונותני שירותים, זכאים אחרים וחלויות שוטפות בגין חכירה.

6. **נזילות**

לחברה יתרת מזומנים ושווי מזומנים ופיקדונות לזמן קצר, נכון ליום 31 בדצמבר 2024, בסך כולל של כ- 12.5 מיליון דולר ארה"ב. להלן המרכיבים העיקריים של תזרים המזומנים ושימושם (באלפי דולר ארה"ב):

סעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים
	2024	2023	2022	
	מבוקר	מבוקר	מבוקר	
	אלפי דולר ארה"ב			
מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) שוטפת	(3,413)	814	(59)	התזרים ששימש לפעילות שוטפת בשנת 2024, נובע בעיקרו מההפסד התפעולי של החברה בשנת 2024. התזרים ששימש לפעילות שוטפת הינו בהתאם להחלטתה של החברה לחזור לצמיחה ב-2024 ולהגדיל את השקעתה בפרסום ושיווק. התזרים החיובי מפעילות שוטפת ב-2023 הינו בהתאם להחלטת החברה להתמקד בפעילות על בסיס רווחיות ומעבר לתזרים מזומנים חיובי באותה השנה. התזרים החיובי נבע בעיקר מהרווח הנקי של החברה ב-2023.
מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) השקעה	2,601	(11,380)	10,999	השינוי במזומנים ששימשו לפעילות השקעה או שנבעו מפעילות השקעה בין השנים נובע בעיקר מסכומים שהופקדו לפיקדונות לתקופה של מעל 3 חודשים, ובהתאם לא סווגו עוד כחלק מיתרת המזומנים ושווה מזומנים, ומנגד, פיקדונות שנפרעו ושבו להיות מסווגים תחת יתרת מזומנים ושווי מזומנים, וכן, מריביות שהתקבלו במזומן בתקופות השונות.
מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון	(653)	(110)	(110)	הגידול במזומנים ששימשו לפעילות מימון בשנת 2024, נובע בעיקרו מכך שבמהלך השנה, השלימה החברה תכנית רכישה עצמית בהיקף של כ-2 מיליון ש"ח. במהלך השנים 2023 ו-2022 פעילות המימון ללא שינוי, וכוללת תשלומי חכירה אשר מתייחסים להסכם השכירות של משרדי החברה.

7. **מקורות מימון**

למועד הדוח, מממנת החברה את פעילותה בעיקר באמצעות הונה העצמי (לרבות תמורת ההנפקה). לפרטים נוספים, ראה דוחותיה הכספיים של החברה לשנת 2024.

7.1 **השפעת אינפלציה ועליית שיעור הריבית**

במהלך תקופת הדוח, נשמרה מגמת האינפלציה הגבוהה במשק בעיקר על רקע הימשכות מלחמת "חרבות ברזל", וכתוצאה מאירועים כלכליים וגאו-פוליטיים, בעולם בכלל, ובישראל בפרט.

מבחינה מקרו-כלכלית ביחס למשק הישראלי, על-פי חטיבת המחקר של בנק ישראל כמפורט בתחזית המחקר שפרסמה בחודש ינואר 2025,¹⁴ שיעור האינפלציה במהלך שנת 2024 (ארבעת הרבעונים המסתיימים ברבעון הרביעי של שנת 2024) עמד על 3.4%, וצפוי לעמוד על 2.6% במהלך שנת 2025 ועל 2.3% במהלך שנת 2026. לגבי הריבית, הועדה המוניתרית החליטה להותיר את הריבית ללא שינוי ברמה של 4.5%. עם זאת, הריבית צפויה לרדת מעט ולעמוד על 4.0%-4.25% במוצע ברבעון הרביעי של 2025. זאת, לאור סביבת אינפלציה נמוכה יותר משהוערכה באוקטובר וצמצום הדרגתי צפוי בעודף הביקוש, על רקע דעיכה הדרגתית צפויה במגבלות על ההיצע.

בדומה לחטיבת המחקר מעריכה הוועדה המוניתרית של בנק ישראל,¹⁵ כי קצב הצמיחה בשנת 2025 יהיה כ-4%, זאת תחת ההנחה שההשפעה הכלכלית הישירה של מלחמת חרבות ברזל תימשך עד הרבעון הראשון של השנה בלבד. ההתפתחויות הגיאו-פוליטיות מאז תחזית אוקטובר הפחיתו להערכת הוועדה את הסיכונים כלפי מטה לתחזית הצמיחה. על רקע המשך הלחימה, מדיניות הוועדה המוניתרית מתמקדת בייצוב השווקים והפחתת אי הוודאות, לצד יציבות מחירים ותמיכה בפעילות הכלכלית. תוואי הריבית ייקבע בהתאם להתכנסות האינפלציה ליעדה, המשך היציבות בשווקים הפיננסיים, הפעילות הכלכלית והמדיניות הפיסקלית.

בחודש אוגוסט 2024, הודיעה 'פיץ', חברת דירוג האשראי, על הורדת דירוג האשראי של ישראל מרמה של A+ לרמה של A עם תחזית דירוג שלילית. כחודש לאחר מכן, גם 'מודי'ס', סוכנות הדירוג הבינלאומית, הודיעה על הורדת דירוג האשראי של ישראל בפעם השנייה מצידה בשנת 2024, מרמה של A2 לרמה של Baa1.

בנוסף לאמור לעיל, יצוין כי למועד הדוח עדיין קיימת במשק הישראלי מחלוקת ואי וודאות ביחס להשלכות הצפויות (כלכליות ואחרות) של שינויי החקיקה שעשויה ממשלת ישראל להמשיך ולקדם ביחס למערכת המשפט, ואשר על-פי גורמים שונים עשויה להיות להם, בין היתר, השפעה על מגוון תחומים כלכליים, לרבות דירוג האשראי של ישראל, היקף ההשקעות בישראל, ערך המטבע המקומי, עלויות מימון וכדומה. למועד הדוח, אין ביכולתה של החברה להעריך ו/או לאמוד השלכות פוטנציאליות כאמור על פעילותה ו/או עסקיה, ככל שיהיו.

יובהר, כי למועד הדוח, החברה מממנת את פעילותה ממקורות עצמיים ואינה נסמכת על הלוואות לצורך מימון פעילותה. יתר על כן, לחברה יתרות מזומנים ושווי מזומנים המופקדות לפיקדונות וצוברות הכנסות ריבית בשיעורים התואמים את שיעור הריבית הגבוה. בנוסף, חל קיטון בהוצאות

¹⁴ התחזית המקרו-כלכלית של חטיבת המחקר, ינואר 2025, בנק ישראל.

¹⁵ דוח המדיניות המוניתרית, המחצית השנייה של 2024, בנק ישראל.

המימון כתוצאה מהפרשי שער. לפיכך, להערכת החברה, נכון למועד פרסום דוח זה, למגמת שיעור הריבית הגבוהה בשוק הישראלי, אין השפעה שלילית מהותית על פעילותה.

עליית שיעורי האינפלציה בעולם, ובעיקר בטריטוריית צפון אמריקה אליה משתייכים חלק עיקרי מהמנויים המשלמים באפליקציות החברה, עלולה להשפיע לרעה על נכונות הצרכנים לשלם בעבור מוצרים שונים, לרבות משתמשי קצה המשלמים בעבור שימוש באפליקציות וכיוצ"ב. על בסיס המידע הקיים בידיה של החברה נכון למועד פרסום הדוח, השפעת האינפלציה על תוצאותיה במהלך תקופת הדוח הינה זניחה. יחד עם זאת, ככל שתימשך מגמת העלייה בשיעורי האינפלציה והריבית, אין ביכולת החברה, נכון למועד דוח זה ופרסומו, אפשרות להעריך את ההשפעות על פעילותה בטווח הרחוק (ככל שתהיינה), לרבות בהיבט של מימוש תכנית הצמיחה על בסיס הגדלת תקציבי שיווק. לפירוט אודות הסיכונים הכרוכים בהמשך עליית שיעורי האינפלציה והריבית, וכן חוסר הוודאות הפוליטית בישראל, ראה גם כמפורט בסעיפים 21.1.2, 21.1.4 ו-21.1.5 לחלק א' לדוח זה, וכן, ביאור 1(ג) לדוחות הכספיים לשנת 2024.

מידע צופה פני עתיד – הערכות ותחזיות החברה כמפורט בסעיף זה לעיל, לרבות בקשר עם השפעת האינפלציה ועליית הריבית על החברה, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בחוק ניירות ערך. השלכות אלו אינן בשליטתה של החברה, אינן וודאיות ומתבססות על המידע המצוי בידי החברה נכון למועד פרסום הדוח. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 לפרק א' לדוח זה.

חלק ב' – הוראות גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד**8. אירועים מהותיים בפעילות החברה שאירעו לאחר תאריך הדיווח**

8.1. ביום 27 בינואר 2025, ניתן אישור של בית המשפט לביצוע חלוקה בסכום של עד 2.5 מיליון ש"ח, ובלבד שהחלוקה תסתיים בתוך 180 יום ממועד קבלת האישור.¹⁶ ביום 12 בפברואר 2025 אישר דירקטוריון החברה תכנית רכישה עצמית של מניות החברה בהיקף של עד 2.5 מיליון ש"ח. לפרטים נוספים אודות תכנית הרכישה, ראה כמפורט בדיווח המידי של החברה המפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה.

8.2. במהלך שנת 2024, החלה החברה בתקופת ניסיון להעלאת מחיר בחלק מהאפליקציות שלה, אשר הסתיימה במהלך פברואר 2025, וכללה העלאה של כ-50% במחיר המנוי השנתי באפליקציה המרכזית Photo Scan By Photomyne (iOS) בצפון אמריקה, וכן, באפליקציות וטריטוריות מסוימות נוספות. לפרטים נוספים ראה סעיף 1.14 לפרק זה, סעיף 7.1.1(ד) לפרק א' לדוח זה, וכן, דיווח מידי של החברה מיום 5 בפברואר 2025, מספר אסמכתא: 2025-01-008898.

8.3. ביום 12 בפברואר 2025, בסמוך למועד פרסום דוח זה, וביחס לשנת 2025, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של כתבי אופציה (לא סחירים) בהיקף השווה לסך של כ-100 אלפי ש"ח למנכ"ל ויו"ר דירקטוריון החברה ול-3 נושאי משרה נוספים בחברה המכהנים גם כדירקטורים בה. לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המידי של החברה בדבר הקצאה מהותית ושאינה מהותית אשר יפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה ובסעיפים 8.1.1.1-8.1.1.4 לפרק ד' לדוח זה (בקשר עם נושאי המשרה).

8.4. ביום 12 בפברואר 2025, בסמוך למועד פרסום דוח זה, וביחס לשנת 2025, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של 37,000 כתבי אופציה (לא סחירים) לחלק מעובדי החברה (לרבות סמנכ"ל הכספים). לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המידי של החברה בדבר הקצאה מהותית ושאינה מהותית אשר יפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה ובסעיף 8.1.1.6 לפרק ד' לדוח זה (בקשר עם סמנכ"ל הכספים של החברה).

¹⁶ לפרטים נוספים, ראו דיווח מידי של החברה מיום 28 בינואר 2025, מס' אסמכתא: 2025-01-007143.

9. **הערכות שווי ואומדנים**

למועד הדוח, לא ביצעה החברה הערכת שווי מהותית מאוד.

באשר לאומדנים ושיקולי דעת חשבונאיים מהותיים, ראה ביאור 2(ד) לדוחותיה הכספיים של החברה לשנת 2024.

10. **מצבת התחייבויות פיננסיות לפי מועדי פירעון**

לחברה לא קיימות התחייבויות למועד הדוח.¹⁷

¹⁷ לצרכי תקנות ד9 ו-38 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970, ובהתאם לשו"ת מס' 37-105, החברה לא תפרסם דוח מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון.

חלק ג' – היבטי ממשל תאגידי**11. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית**

האורגנים המוסמכים בחברה קבעו כי המספר המזערי הנדרש בדירקטוריון החברה של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית בהתאם להוראות סעיף 92(א)(12) לחוק החברות ("מומחיות") הינו שניים (2) (לרבות, דירקטורים חיצוניים), וזאת בהתחשב, בין היתר, בסוג החברה, גודלה, היקף ומורכבות פעילותה. למועד הדוח ופרסומו, קבע דירקטוריון החברה כי ה"ה הגב' אלה פלדר (דח"צית), מר אורן מוהר (דח"צ), מר בועז שניצר (דירקטור בלתי תלוי) ומר יאיר סגלוביץ' (דירקטור, משנה למנכ"ל וסמנכ"ל תפעול ראשי) הינם בעלי מומחיות כאמור.

12. דירקטורים בלתי תלויים

תקנון החברה העדכני אינו כולל הוראות בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים בהתאם להוראות התוספת הראשונה לחוק החברות.

13. מבקר פנים**פרטי המבקר הפנימי**

שם המבקרת הפנימית בחברה: רו"ח ורד ישראלוביץ';¹⁸

תאריך תחילת כהונה: 7 באוקטובר 2024;

למיטב ידיעת החברה, המבקרת הפנימית עומדת בתנאים הקבועים בסעיף 3(א) לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992 ("חוק הביקורת הפנימית");

למיטב ידיעת החברה, המבקרת הפנימית עומדת בהוראות סעיף 146ב לחוק החברות, וכן בהוראות סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית;

למיטב ידיעת החברה, למבקרת הפנימית אין קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או עם גוף קשור אליה אשר יש בהם ליצור ניגוד עניינים עם תפקידה כמבקרת פנימית, וכי היא אינה מחזיקה בניירות ערך של החברה או של גוף קשור אליה. בסעיף זה, "גוף קשור" – כהגדרת מונח זה בסעיף 1(5) לתוספת הרביעית לתקנות הדוחות;

¹⁸ עד למועד תחילת כהונתה של המבקרת הפנימית כמפורט לעיל, כיהן מר משה כהן כמבקר הפנים של החברה. לפרטים נוספים בדבר מבקר הפנים הקודם ומינויה של המבקרת הפנימית החדשה של החברה, ראו כמפורט בסעיף 13 לפרק ב' לדוח התקופתי של החברה לשנת 2023, וכן, בדיווח המידי על מצבת נושאי משרה בכירה של החברה מיום 18 בנובמבר 2024, מס' אסמכתא: 2024-01-616444, בהתאמה.

המבקרת הפנימית אינה עובדת החברה או של גוף קשור לה, ואינה מעניקה להם שירותים חיצוניים נוספים.

דרך מינוי המבקר הפנימי

מינוי המבקרת הפנימית אושר על ידי האורגנים המוסמכים בחברה החל מיום 7 באוקטובר 2024, כאשר במסגרת ההחלטה נלקחו בחשבון השכלתה, כישוריה וניסיונה הרב בביקורת פנים כמפורט להלן, וכן בהתחשב בסוג החברה, גודלה והיקף ומורכבות פעילותה.

לדעת דירקטוריון החברה, הכישורים המכשירים את המבקרת הפנימית לביצוע התפקיד הינם: המבקרת הפנימית הינה בעלת תואר ראשון במנהל עסקים וחשבונאות מהמכללה והינה המבקרת הפנימית של חברות ציבוריות וגופים אחרים, בעלת ניסיון של מעל 20 שנים בביצוע ביקורת פנים ותפקידים אחרים (לרבות דירקטור) בתאגידים שונים, לרבות חברות ציבוריות. במסגרת פעילותה, תפעל המבקרת הפנימית על-פי הוראות הדין לקיום ביקורת פנימית בחברה.

זהות הממונה הארגוני על המבקר הפנימי

הממונה הארגוני על מבקר הפנים הינו יו"ר דירקטוריון החברה.

תוכנית עבודה

במהלך שנת 2024, על בסיס סקר הסיכונים שערך מבקר הפנים בחברה, אישרה ועדת הביקורת של החברה את תוכנית העבודה של המבקר הפנימי של החברה לשנה זו. ועדת הביקורת בוחנת את נושאי הביקורת השנתית כפי שהוגשו על-ידי המבקר הפנימי, תוך שהיא מביאה בחשבון, בין היתר, את המלצות המבקר הפנימי, תוצאות סקר הסיכונים שבוצע, המלצת הנהלת החברה, וכן את חשיבות ודחיפות הטיפול בנושאים המוצעים. הועדה החליטה כי בשנת 2024, נושאי הביקורת העיקריים של המבקר הפנימי יהיו יישום תוכנית אכיפה, מעקב החלטות דירקטוריון והכנסות ועלות המכר.

היקף העסקה

שעות שהושקעו בביקורת פנימית בחברה בשנת 2024
200

היקף העסקת המבקר הפנימי בשנת 2024 והצוות הכפוף לו עבור הנושאים כאמור עמד על כ-200 שעות. היקף העסקת המבקר הפנימי הינו פונקציה של תוכנית הביקורת המאושרת על-ידי ועדת הביקורת, כאשר לכל דוח מוקצית כמות שעות אשר אף היא מאושרת בוועדת הביקורת. אופן התגמול והיקפו נגזר משעות הביקורת. בשנת 2025, נושאי הביקורת העיקריים של המבקר הפנימי יהיו בהתאם לסקר הסיכונים וכפי שיוחלט על-ידי האורגנים המוסמכים בהמשך.

תגמול

שכרו של המבקר הפנימי, בגין שירותים שניתנו על-ידי לחברה בשנת 2024, הסתכם בכ-46 אלפי ש"ח (לא כולל מע"מ).

לדעת הדירקטוריון, תגמול המבקר הפנימי הינו סביר ואין בו כדי להשפיע או לפגוע בהפעלת שיקול דעתו המקצועית של המבקר הפנימי בעריכת הביקורת.

עריכת הביקורת והתקנים המקצועיים

בהתאם למידע שנמסר לחברה, עריכת הביקורת הפנימית נעשית בהתאם לתקנים המפורסמים על-ידי לשכת המבקרים הפנימיים בישראל ובהתאם לסעיף 4(ב) לחוק הביקורת הפנימית, הנחיות מקצועיות ותדריכים כפי שאושרו ופורסמו על-ידי לשכת המבקרים הפנימיים בישראל.

הדירקטוריון הסתמך על אישור מבקר הפנים בדבר עמידתו בדרישות התקנים המקצועיים המקובלים האמורים. בנוסף, דוחות הביקורת המוגשים לוועדת הביקורת בכתב, נידונים בישיבת ועדת הביקורת, כשבמסגרת הדיון מדווח המבקר הפנימי על דרך פעולתו, הנהלים שיישם וממצאים שעלו. דעת דירקטוריון החברה נחה כי המבקר הפנימי של החברה עומד בכל הדרישות שנקבעו בתקנים כאמור.

גישה למידע

לצורך ביצוע תפקידו, למבקר הפנימי ולעובדיו נתונה גישה למידע כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית, ובכלל זה גישה למערכות המידע של החברה והחברות המוחזקות שלה, לרבות נתונים כספיים, בהתאם לדרישתו.

דין וחשבון המבקר הפנימי

דין וחשבון המבקר הפנימי מוגש בכתב לוועדת הביקורת. המבקר הפנימי מעדכן את ועדת הביקורת מעת לעת ובמידת הצורך, בהתקדמות עבודתו בהתאם לתוכנית הביקורת השנתית ובהתאם לממצאי הביקורת. להלן פירוט המועדים בהם הוגש דין וחשבון בכתב על ממצאי המבקר הפנימי לוועדת הביקורת בשנת הדיווח, והמועדים בהם התקיים דיון בממצאים האמורים:

מועד הדיון	המועד בו הוגש הדוח לאורגנים המוסמכים	נושא הדוח
21 ביולי 2024	17 ביולי 2024	ביקורת יישום תכנית אכיפה
10 בפברואר 2025	5 בפברואר 2025	ביקורת מעקב החלטות דירקטוריון
10 בפברואר 2025	5 בפברואר 2025	ביקורת הכנסות ועלות המכר

הערכת דירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי

להערכת דירקטוריון החברה, היקף פעילות המבקר הפנימי ותוכנית עבודתו (לרבות סקר הסיכונים) הינם סבירים בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה, היות והנושאים שנבחרו הינם מהותיים עבור החברה וזאת בהתחשב, בין היתר, בתחום ואופי פעילותה, בכך שניירות הערך של החברה נסחרים בבורסה לניירות ערך בתל אביב, וכן, בהיקף הפעילות של החברה במהלך שנת 2024.

14. גילוי בדבר שכר רואה החשבון מבקר

14.1. רואה החשבון המבקר של החברה הינו משרד **רואי חשבון קסלמן וקסלמן (PwC Israel)**, רואי חשבון.

14.2. שכר הטרחה נקבע במשא ומתן בין הנהלת החברה לרואה החשבון המבקר, בהתאם להיקף העבודה, לאופי העבודה, ניסיון העבר ותנאי השוק. הגורם המאשר את השכר הינו דירקטוריון החברה בהמלצת ועדת הביקורת.

2023		2024	
שירותים אחרים	שירותי ביקורת וסקירה ושירותים הקשורים לביקורת ושירותי מס	שירותים אחרים	שירותי ביקורת וסקירה ושירותים הקשורים לביקורת ושירותי מס
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
2	278	4	274

15. מורשי חתימה עצמאיים

נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו לא קיימים בחברה מורשי חתימה עצמאיים.

מר ניר צמח,
מנכ"ל, יו"ר דירקטוריון

גב' טל כץ,
סמנכ"ל הכספים

תאריך אישור הדו"ח: 12 בפברואר 2025.

פוטומיין בע"מ

דוח שנתי 2024

פוטומיין בע"מ

דוח שנתי 2024

תוכן העניינים

עמוד	
2	דוח רואה החשבון המבקר
	הדוחות הכספיים המאוחדים – באלפי דולר ארה"ב:
3	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
4	דוחות מאוחדים על הרווח (ההפסד) הכולל
5	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
6-7	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
8-35	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים



דוח רואה החשבון המבקר

לבעלי המניות של

פוטומיין בע"מ

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המוצגים של פוטומיין בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023 ואת הדוחות המאוחדים על הרווח (ההפסד) הכולל, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון והנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דיעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התשל"ג-1973. על-פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצעה במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מידגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שיושמו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון והנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה והחברה המאוחדת שלה לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

ענייני מפתח בביקורת

ענייני מפתח בביקורת הם עניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, לדירקטוריון החברה ואשר, לפי שיקול דעתנו המקצועי, היו משמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים המאוחדים לתקופה השוטפת. עניינים אלה כוללים, בין היתר, כל עניין אשר: (1) מתייחס, או עשוי להתייחס, לסעיפים או לגילויים מהותיים בדוחות הכספיים וכן (2) שיקול דעתנו לגביו היה מאתגר, סובייקטיבי או מורכב במיוחד. קבענו כי אין ענייני מפתח בביקורת לתקשר.

תל-אביב,
12 בפברואר 2025

קסלמן וקסלמן
רואי חשבון

פירמה חברה ב- PricewaterhouseCoopers International Limited

פוטומיין בע"מ
דוחות מאוחדים על המצב הכספי

31 בדצמבר		ביאור	
2023	2024		
אלפי דולר ארה"ב			
נכסים			
נכסים שוטפים:			
3,787	2,335	5	מזומנים ושווי מזומנים
11,977	10,152		פיקדונות לזמן קצר
361	384		לקוחות, נטו
893	1,071		נכסים בגין קיום חוזים עם לקוחות
418	346	6	חייבים אחרים
<u>17,436</u>	<u>14,288</u>		
נכסים שאינם שוטפים:			
71	35		נכסים בגין קיום חוזים עם לקוחות
92	90	7	רכוש קבוע, נטו
234	20	8	נכסים בגין זכויות שימוש
<u>397</u>	<u>145</u>		
<u>17,833</u>	<u>14,433</u>		
סך נכסים			
התחייבויות והון			
התחייבויות שוטפות:			
337	664		ספקים ונותני שירותים
742	1,168	10	זבאים אחרים
80	20	8	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
3,333	3,906	13	הכנסות נדחות, זמן קצר
<u>4,492</u>	<u>5,758</u>		
התחייבויות שאינן שוטפות:			
297	161	13	הכנסות נדחות, זמן ארוך
165	-	8	התחייבויות בגין חכירה
<u>462</u>	<u>161</u>		
<u>4,954</u>	<u>5,919</u>		
סך התחייבויות			
הון:			
8	8	12	מניות רגילות
26,906	26,969		פרמיה על מניות וכתבי אופציה
1,698	1,780		קרן הון בגין תשלום מבוסס מניות
-	(537)		מניות באוצר
<u>(15,733)</u>	<u>(19,706)</u>		יתרת הפסד
<u>12,879</u>	<u>8,514</u>		
<u>17,833</u>	<u>14,433</u>		
סך הון			
סך התחייבויות והון			

תאריך אישור הדוחות הכספיים ע"י דירקטוריון החברה: 12 בפברואר 2025.

סמנכ"ל כספים
טל כץ

יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל
ניר צמח

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים מאוחדים אלה.

פוטומיין בע"מ

דוחות מאוחדים על הרווח (ההפסד) הכולל

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			ביאור	
2022	2023	2024		
אלפי דולר ארה"ב				
16,157	13,326	13,045	13	הכנסות
4,772	3,900	4,057	14	עלות ההכנסות
11,385	9,426	8,988		רווח גולמי
2,721	2,271	2,299	15	הוצאות מחקר ופיתוח
7,551	3,975	10,073	16	הוצאות מכירה ושיווק
1,211	1,153	1,381	17	הוצאות הנהלה וכלליות
(98)	2,027	(4,765)		רווח (הפסד) מפעולות
1,166	274	32	18	הוצאות מימון
197	750	824	18	הכנסות מימון
(969)	476	792		הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
(1,067)	2,503	(3,973)		רווח (הפסד) כולל לשנה
רווח (הפסד) למניה רגילה (בדולר ארה"ב):				
(0.38)	0.88	(1.40)	19	בסיסי
(0.38)	0.87	(1.40)	19	מדולל

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים מאוחדים אלה.

פוטומיין בע"מ

דוחות מאוחדים על השינויים בהון

		קרן הון		פרמיה על	
		בגין		מניות	
		תשלום		וכתבי	
		מבוסס		אופציה	
		מניות		מניות	
סך ההון	יתרת הפסד	מניות באוצר	הון מניות רגילות		
אלפי דולר ארה"ב					
10,930	(17,169)	-	1,408	26,683	8
יתרה ליום 1 בינואר 2022					
תנועות במהלך שנת 2022:					
400	-	-	400	-	-
תשלום מבוסס מניות					
9	-	-	(83)	92	*
פקיעה ומימוש אופציות					
(1,067)	(1,067)	-	-	-	-
הפסד כולל לשנה					
10,272	(18,236)	-	1,725	26,775	8
יתרה ליום 31 בדצמבר 2022					
תנועות במהלך שנת 2023:					
104	-	-	104	-	-
תשלום מבוסס מניות					
-	-	-	(131)	131	*
פקיעה ומימוש אופציות					
2,503	2,503	-	-	-	-
רווח כולל לשנה					
12,879	(15,733)	-	1,698	26,906	8
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023					
תנועות במהלך שנת 2024:					
145	-	-	145	-	-
תשלום מבוסס מניות					
-	-	-	(63)	63	*
פקיעה ומימוש אופציות					
(537)	-	(537)	-	-	-
רכישה עצמית של מניות החברה					
(3,973)	(3,973)	-	-	-	-
הפסד כולל לשנה					
8,514	(19,706)	(537)	1,780	26,969	8
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024					

* מייצג סכום הנמוך מ-1 אלפי דולר ארה"ב.

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים מאוחדים אלה.

פוטומיין בע"מ

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

שנה שהסתיימה
ביום 31 בדצמבר

2022	2023	2024
אלפי דולר ארה"ב		

			תזרימי מזומנים מפעילויות שוטפות:
			מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) שוטפת (ראה נספח א')
(59)	814	(3,413)	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) שוטפת
(59)	814	(3,413)	
			תזרימי מזומנים מפעילויות השקעה:
(42)	(10)	(24)	רכישת רכוש קבוע
-	2	-	תמורה ממכירת רכוש קבוע
11,019	(11,764)	1,736	קיטון (גידול) בביקדונות לזמן קצר, נטו
22	392	889	ריבית שהתקבלה
10,999	(11,380)	2,601	מזומנים נטו (ששימשו לפעילות) שנבעו מפעילות השקעה
			תזרימי מזומנים מפעילויות מימון:
-	-	(537)	רכישה עצמית של מניות החברה
9	-	-	תמורה ממימוש אופציות
(97)	(64)	(91)	תשלומי קרן של התחייבויות בגין חכירה
(22)	(46)	(25)	ריבית ששולמה
(110)	(110)	(653)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון
10,830	(10,676)	(1,465)	גידול (קיטון) במזומנים ושווי מזומנים
4,336	14,521	3,787	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
(645)	(58)	13	רווחים (הפסדים) מהפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים
14,521	3,787	2,335	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לגמר השנה

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים מאוחדים אלה.

פוטומיין בע"מ

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (המשך)

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	2024
אלפי דולר ארה"ב		
(1,067)	2,503	(3,973)
122	118	127
400	104	145
-	-	(15)
-	(59)	-
1,120	203	(13)
9	(710)	(781)
1,651	(344)	(537)
(59)	(25)	(23)
110	(39)	72
260	526	(142)
(202)	(93)	327
(289)	(26)	426
(463)	(1,688)	437
(643)	(1,345)	1,097
(59)	814	(3,413)
362	-	-

(א) מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) שוטפת:

רווח (הפסד) כולל לשנה
התאמות בגין:
פחת והפחתות
תשלום מבוסס מניות
רווח מעדכון חכירה
הפשרת התחייבות בגין מענקי מדינה
הפסדים (רווחים) מהפרשי שער על מזומנים ושווי מזומנים
ופיקדונות לזמן קצר
הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
שינויים בסעיפי רכוש והתחייבויות תפעוליים:
גידול בלקוחות, נטו
קיטון (גידול) בחייבים אחרים
קיטון (גידול) בנכס בגין קיום חוזים עם לקוחות
גידול (קיטון) בספקים ונותני שירותים
גידול (קיטון) בזכאים אחרים
גידול (קיטון) בהכנסות נדחות

מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) שוטפת

(ב) פעילויות מימון והשקעה שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים:

הכרה בנכס זכות שימוש בגין חכירות חדשות

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים מאוחדים אלה.

ביאור 1 - כללי:

א. התאגדות ופעילות הקבוצה

פוטומיין בע"מ (להלן - "החברה") הינה חברה ציבורית שמניותיה רשומות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב (להלן "הבורסה") החל מיום 10 במרס 2021.

החברה נוסדה בחודש נובמבר 2014 והחלה את פעילותה העסקית בחודש פברואר 2015 בישראל. משרדי החברה ממוקמים ברחוב הקישון 8, בני ברק.

בחודש יולי 2018 החברה הקימה חברה בת בארה"ב בבעלות מלאה - "פוטומיין אינק" (להלן - "חברת הבת"). נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, לא קיימת בחברת הבת פעילות עסקית מהותית.

החברה וחברת הבת (להלן: "הקבוצה") פועלות במגזר עסקי אחד במסגרתו הקבוצה פועלת בתחום התוכנה ומתמחה בפיתוח טכנולוגיות ואפליקציות מבוססות בינה מלאכותית (AI) בעיקר בתחום הנוסטלגיה וההווי המשפחתי, לרבות דיגיטציה של נכסי זיכרון משפחתיים.

ב. השפעת מלחמת "חרבות ברזל"

ביום 7 באוקטובר 2023, בעקבות מתקפת פתע של ארגון הטרור חמאס מרצועת עזה על דרום ישראל, הכריזה ממשלת ישראל על מלחמת "חרבות ברזל". מייד לאחר המתקפה מרצועת עזה, החלה מתקפה גם לעבר צפון ישראל מלבנון על ידי ארגון הטרור חיזבאללה. בהמשך למתקפות האמורות, עלתה המתיחות בגזרות נוספות ובמהלך שנת 2024 הותקפה ישראל ישירות, מספר פעמים, גם על ידי איראן ומיליציות שונות הפועלות באזור המזרח התיכון בשיתוף פעולה עם איראן (כגון, החות'ים הפועלים מתימן). כתוצאה ממתקפות הטרור בדרום הארץ ובצפונה, הורתה ממשלת ישראל, בחודש אוקטובר 2023, על פינויים של עשרות יישובים הממוקמים בדרום הארץ, סביב רצועת עזה, ובצפון הארץ, לאורך הגבול עם לבנון. בנוסף, לאורך כל תקופת המלחמה, מטילה ממשלת ישראל מעת לעת הגבלות שונות על התכנסויות, קיום פעילויות במקומות עבודה וקיום פעילויות חינוך, בהתאם להנחיות פיקוד העורף. כמו כן, לאורך כל תקופת המלחמה אזרחים רבים נקראים לשירות מילואים לפרקי זמן ממושכים. בחודש נובמבר 2024, נחתם הסכם הפסקת אש בין ישראל ללבנון. אירועים מלחמתיים אלה הביאו לצמצום והאטה של הפעילות העסקית בישראל, כתוצאה בין היתר מסגירת עסקים, מחסור בכוח אדם ושיבושים בשרשרת האספקה. כמו כן, בשל המשכות המלחמה והשלכותיה על המשק הישראלי, הורידו חברות דירוג האשראי הבינלאומיות, כמה פעמים, את דירוג האשראי של מדינת ישראל ושל הבנקים הגדולים בישראל, עם תחזית שלילית.

נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, הקבוצה פועלת באופן סדיר תוך שמירה על ביטחון העובדים. בשלב זה, הקבוצה אינה יכולה להעריך באופן סביר את השלכות המשך מלחמת "חרבות ברזל" על פעילותה. השלכות אלו תלויות בין היתר במשך המלחמה והיקפה. ייתכן כי אם ימשיכו הגיוסים הנרחבים לשירות מילואים הדבר עשוי לפגוע במצבת כוח האדם של החברה לאורך זמן ולייצר עלויות נוספות בקשר עם כך. בנוסף, מגמות אנטישמיות ברחבי העולם עלולות להשפיע לרעה על יכולתה של הקבוצה לפעול בשווקים בינלאומיים.

להערכת הקבוצה, בין היתר, בהיותה חברה טכנולוגיה אשר האפליקציות שלה זמינות להורדה בחנויות של גוגל ואפל ברחבי העולם, עסקי הקבוצה ותוצאותיה נכון ליום 31 בדצמבר 2024 לא הושפעו באופן מהותי לרעה מהמלחמה, אם בכלל, ובכלל זה, לא ניכרות התפתחויות או השפעות מהותיות על עסקי הקבוצה, לרבות בהיבט נזילות, מצב פיננסי ומקורות המימון שלה. הקבוצה ממשיכה לעקוב באופן שוטף אחר התפתחויות האירועים ושוקלת את ההשלכות על פעילותה העסקית ואת צעדיה בהתאם.

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 1 – כללי (המשך):

ג. השפעת העלייה בשיעורי האינפלציה והריבית

העלייה בשיעורי האינפלציה במהלך השנים האחרונות במדינות שונות ברחבי העולם הביאה את הבנקים המרכזיים לפעול לריסון מוניטרי משמעותי כך ששיעורי הריבית עלו ברוב כלכלות העולם. העלייה בשיעורי האינפלציה והריבית התבטאה בגידול מסוים בהכנסות המימון כתוצאה מהשקעת עודפי מזומנים של הקבוצה בפקדונות בנקאיים נושאי ריבית. הקבוצה ממשיכה לעקוב באופן שוטף אחר התפתחות האירועים.

ד. תאגיד קטן

בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל - 1970, החברה הינה "תאגיד קטן". דירקטוריון החברה אימץ והחיל על החברה את כל ההקלות הרלבנטיות לעניין זה, ככל שהינן חלות על החברה.

ביאור 2 – בסיס העריכה של הדוחות הכספיים:

א. ציות לתקני IFRS Accounting Standards והצגת הגילוי הנדרש לפי תקנות ניירות ערך

הדוחות הכספיים של הקבוצה לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024, מצייתים לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) שהם תקנים ופרשנויות אשר פורסמו על ידי המוסד הבינלאומי לתקינה בחשבונאות (International Accounting Standard Board) וכוללים את הגילוי הנוסף הנדרש לפי תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

ב. בסיס ההצגה של הדוחות הכספיים:

- 1) עיקרי המדיניות החשבונאית, המתוארים להלן, יושמו באופן עקבי ביחס לכל השנים המוצגות, אלא אם צוין אחרת.
- 2) עריכת דוחות כספיים בהתאם לתקני ה-IFRS Accounting Standards, דורשת שימוש באומדנים חשבונאיים מסוימים מהותיים. כמו כן, היא מחייבת את הנהלת הקבוצה להפעיל שיקול דעת בתהליך יישום מדיניותה החשבונאית של הקבוצה. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהותית מהאומדנים וההנחות ששימשו את הנהלת הקבוצה.
- 3) תקופת המחזור התפעולי של הקבוצה הינה 12 חודשים.

ג. תרגום יתרות ועסקות במטבע חוץ:

1) מטבע הפעילות ומטבע ההצגה

פריטים הנכללים בדוחות הכספיים של הקבוצה נמדדים במטבע של הסביבה הכלכלית העיקרית בה פועלת כל אחת מחברות הקבוצה (להלן – "מטבע הפעילות"). הדוחות הכספיים המאוחדים מוצגים בדולר ארה"ב, שהוא מטבע הפעילות ומטבע ההצגה של החברה וחברת הבת.

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 – בסיס העריכה של הדוחות הכספיים (המשך):

(2) עסקות ויתרות

עסקות במטבע השונה ממטבע הפעילות (להלן – "מטבע חוץ") מתורגמות למטבע הפעילות באמצעות שימוש בשערי החליפין שבתוקף למועדי העסקאות. הפרשי שער, הנובעים מיישוב עסקות כאמור ומתרגום נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ לפי שערי החליפין לתום התקופה, נזקפים לרווח או הפסד, במסגרת סעיף המימון.

ד. אומדנים ושיקולי דעת חשבונאיים מהותיים:

(1) אומדנים והנחות חשבונאיים מהותיים

הקבוצה מגבשת אומדנים והנחות בנוגע לעתיד. מעצם טבעם, נדיר שהאומדנים החשבונאיים המתקבלים יהיו זהים לתוצאות המתייחסות בפועל. נכון ליום 31 בדצמבר 2024, לא קיימים אומדנים והנחות שבגינם ישנו סיכון משמעותי לביצוע התאמות מהותיות בערכם בספרים של נכסים והתחייבויות במהלך שנת הכספים הבאה.

(2) שיקולי דעת בעלי השפעה מהותית על יישום מדיניותה החשבונאית של הקבוצה

א) היוון עלויות מחקר ופיתוח

הקבוצה בוחנת האם להוון עלויות פיתוח ולהכיר בהן כנכסים בלתי מוחשיים בהתאם לתנאים המפורטים בתקן חשבונאות בינלאומי 38 נכסים בלתי מוחשיים (IAS 38). הוצאות פיתוח, שאינן עומדות בתנאים אלה, מוכרות כהוצאות ברווח או הפסד בעת התהוותן. הנהלת הקבוצה הפעילה שיקול דעת באשר להתקיימות התנאים להיוון של עלויות פיתוח לגבי כל אחד מהפרויקטים של פיתוח המבוצעים על ידה, והגיעה למסקנה כי עד ליום 31 בדצמבר 2024, הקבוצה אינה מקיימת את התנאים להיוון עלויות פיתוח בהתאם לתנאים המפורטים ב-IAS 38, ולכן אינה מהווה עלויות פיתוח לנכס.

ב) קביעת תקופת חכירה

במסגרת יישום תקן IFRS 16 לצורך הטיפול החשבונאי בחכירות, שוקלת הנהלה עובדות ונסיבות אשר יוצרות תמריץ כלכלי למימוש אופציות הארכה, או לאי-מימוש של אופציות ביטול. אופציות הארכה, או תקופות שלאחר המועד למימוש אופציות ביטול, נכללות בתקופת החכירה רק במידה וודאי באופן סביר שהחכירה תוארך (או לא תבוטל).

הנהלת הקבוצה מעריכה מחדש האם וודאי באופן סביר שאופציות הארכה תמומש, בעת התרחשות אירוע משמעותי או שינוי משמעותי בנסיבות, אשר הינו בשליטת הקבוצה, וכן משפיע על ההחלטה אם וודאי באופן סביר שהקבוצה תממש אופציה, שלא נכללה קודם לכן בקביעת תקופת החכירה. ראה גם ביאור 8.

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 3 - תקני דיווח כספי בינלאומיים חדשים, תיקונים לתקנים ופרשנויות חדשות:

א. תיקונים לתקנים קיימים אשר נכנסו לתוקף החל משנת 2024:

(1) תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 1 "הצגת דוחות כספיים" (IAS 1).

התיקון עוסק בנושא סיווג התחייבויות כשוטפות או כהתחייבויות לא שוטפות ובנושא התחייבויות לא שוטפות עם אמות מידה פיננסיות (להלן בסעיף זה - "התיקונים ל-IAS 1").

בהתאם להוראות התיקונים ל-IAS 1, התיקונים יושמו על ידי הקבוצה לתקופות דיווח שנתיים המתחילות ביום 1 בינואר 2024, בדרך של יישום למפרע. ליישום לראשונה של התיקונים ל-IAS 1 לא הייתה השפעה מהותית על הדוחות המאוחדים של הקבוצה.

ב. תקנים חדשים ותיקונים לתקנים קיימים אשר עדיין אינם בתוקף מחייב ואשר הקבוצה לא בחרה ביישומם המוקדם:

(1) תקן דיווח כספי בינלאומי 18, "הצגה וגילוי בדוחות כספיים" (IFRS 18).

IFRS 18 מחליף את IAS 1, כאשר דרישות רבות של IAS 1 הועברו ל-IFRS 18, כמו גם למספר תקנים נוספים. IFRS 18 נועד לשפר את אופן העברת המידע על ידי ישויות למשקיעים באמצעות דוחותיהן הכספיים, ובפרט להגביר את השקיפות וההשוואתיות בין ישויות, תוך התמקדות במידע על ביצועים כספיים בדוח רווח או הפסד. כמו כן, IFRS 18 מלווה בתיקונים לתקנים אחרים ביניהם תקן חשבונאות בינלאומי 7, "דוח על תזרימי מזומנים" (המשמעותי ביניהם בנוגע לסיווג תזרימי מזומנים מריבית ודיבידנדים), תקן חשבונאות בינלאומי 33, "רווח למניה", ותקן חשבונאות בינלאומי 34, "דיווח כספי לתקופות ביניים".

העקרונות העיקריים החדשים לפי IFRS 18 מתייחסים לתחומים הבאים:

א) מבנה דוח רווח או הפסד - בהתאם ל-IFRS 18, פריטים בדוח רווח או הפסד יסווגו לאחת מ-5 קטגוריות: תפעולית, השקעה, מימון, מיסים על הכנסה ופעילויות מופסקות. IFRS 18 מספק הנחיות לסיווג הפריטים בין קטגוריות אלה. בנוסף, לפי IFRS 18 ישויות תדרשנה להציג בדוח רווח או הפסד סיכומי משנה מסוימים, וביניהם רווח תפעולי.

ב) גילוי בדוחות הכספיים על "מדדי ביצוע המוגדרים על ידי ההנהלה" (MPMs) - ככלל, MPMs הם סיכומי משנה של הכנסות והוצאות המפורסמים לציבור במטרה להעביר את תפיסת ההנהלה על הביצועים הכספיים של הישות בכללותה.

ג) עקרונות לקיבוץ ופיצול מידע בדוחות הכספיים הראשיים או בביאורים.

במסגרת הוראות המעבר, IFRS 18 דורש כי בדוח השנתי לשנת היישום הראשונה של התקן, ישות תציג התאמה לכל סעיף בדוח רווח או הפסד עבור שנת ההשוואה שקודמת לשנת אימוץ התקן, בין הסכומים שיוצגו מחדש בהתאם ל-IFRS 18 לבין הסכומים שהוצגו במקור תוך יישום IAS 1. התאמה דומה נדרשת גם בדוחות כספיים ביניים בשנת היישום לראשונה עבור תקופת ההשוואה השוטפת והמצטברת בשנה שקודמת לשנת אימוץ התקן.

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 3 - תקני דיווח כספי בינלאומיים חדשים, תיקונים לתקנים ופרשנויות חדשות (המשך):

בהתאם להוראות IFRS 18, יישום התקן נדרש לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2027, בדרך של יישום למפרע (בהתאם להוראות IFRS 18, יישום מוקדם אפשרי). הקבוצה בוחנת את ההשפעה של יישום IFRS 18 על הדוחות המאוחדים שלה אך בשלב זה השפעת האימוץ לראשונה עדיין אינה ניתנת לאמידה באופן סביר.

ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים:

א. ניהול סיכונים פיננסיים

(1) גורמי סיכון פיננסיים

פעילויות הקבוצה חושפות אותה למגוון סיכונים פיננסיים: סיכוני שוק (לרבות סיכוני מטבע) וסיכוני נזילות. תוכניתה הכוללת של הקבוצה לניהול סיכונים מתמקדת בכך כי לא ניתן לצפות את התנהגות השווקים הפיננסיים ולכן היא שואפת למזער השפעות שליליות אפשריות על ביצועיה הכספיים של הקבוצה. ניהול הסיכונים מתבצע על ידי מחלקת הכספים של הקבוצה המזהה ומעריכה את הסיכונים הכספיים תוך שיתוף פעולה צמוד עם הנהלת הקבוצה, ובהתאם למדיניות המאושרת על-ידי הדירקטוריון.

א) סיכוני שוק - סיכון שער חליפין

פעילות הקבוצה היא בינלאומית והיא חשופה לסיכוני שער החליפין הנובעים מחשיפות למטבעות שונים שאינם מטבע הפעילות של הקבוצה. סיכון שער חליפין נובע מנכסים או התחייבויות הנקובים במטבע שאינו מטבע הפעילות של הקבוצה.

ביום 31 בדצמבר 2024, אילו נחלש מטבע הפעילות של הקבוצה ב-10% מול השקל, ואילו כל יתר המשתנים נותרו קבועים, היה ההפסד הנקי לשנה המסתיימת במועד זה גבוה בכ-9 אלפי דולר ארה"ב (31 בדצמבר 2023 - הרווח היה גדל בכ-186 אלפי דולר ארה"ב), בעיקר כתוצאה מהפסדים משינויי שער חליפין בגין יתרת הזכאים האחרים של החברה, אשר ממותן מרווחים משינויי שער חליפין בגין תרגום יתרות מזומנים ושווי מזומנים.

ב) סיכון נזילות

תחזית תזרימי המזומנים מבוצעת על ידי מחלקת הכספים של הקבוצה. מחלקת הכספים של הקבוצה בוחנת תחזיות שוטפות של דרישות נזילות בקבוצה כדי לוודא שקיימים די מזומנים לצרכים התפעוליים. תחזיות אלה מביאות בחשבון מספר גורמים כגון תוכניות הקבוצה, צפי הכנסות, צפי הוצאות ובחינת הצורך בגיוס מימון נוסף לצורך מימון פעילותה.

עודפי מזומנים המוחזקים על ידי הקבוצה, שאינם נדרשים למימון הפעילות כחלק מההון החוזר, מושקעים באפיקי השקעה נושאי ריבית כגון פיקדונות לזמן קצוב לתקופת הפירעון הרצויה או בהתאם למידת הנזילות שלהם כך שלקבוצה יהיו די יתרות מזומנים, בהתאם לתחזיות האמורות לעיל.

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

הטבלה שלהלן מציגה ניתוח של התחייבויות הפיננסיות של הקבוצה כשהן מסווגות לקבוצות חלות רלוונטיות, על פי התקופה הנותרת למועד פירעון החוזי נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי. הסכומים המוצגים בטבלה הינם תזרימי מזומנים חוזיים בלתי מהוונים.

פחות משנה	בין שנה ל-2 שנים	בין 2 שנים ל-5 שנים
אלפי דולר ארה"ב		
20	-	-
1,832	-	-
1,852	-	-
111	116	67
1,079	-	-
1,190	116	67

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024:

התחייבויות בגין חכירה
ספקים ויתרות זכות אחרות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2023:

התחייבויות בגין חכירה
ספקים ויתרות זכות אחרות

ערכם בספרים של ההתחייבויות הפיננסיות מהווה קירוב סביר לשווים ההוגן מאחר שהשפעת ההיוון אינה מהותית.

שינויים בהתחייבויות פיננסיות אשר תזרימי המזומנים בגינם מסווגים כתזרימי מזומנים מפעילות מימון:

התחייבות בגין מענקי מדינה	התחייבויות בגין ת חכירה	סך הכל
אלפי דולר ארה"ב		
(51)	(71)	(122)
-	119	119
-	(362)	(362)
(4)	(5)	(9)
(55)	(319)	(374)
-	110	110
55	(36)	19
-	(245)	(245)
-	116	116
-	(20)	(20)
-	129	129
-	(20)	(20)

יתרה ליום 1 בינואר 2022:

שינויים במהלך שנת 2022:
תזרימי מזומנים ששולמו
התחייבויות שנוספו בגין
חכירות חדשות
סכומים שנזקפו לרווח או הפסד

יתרה ליום 31 בדצמבר 2022:

שינויים במהלך שנת 2023:
תזרימי מזומנים ששולמו
סכומים שנזקפו לרווח או הפסד

יתרה ליום 31 בדצמבר 2023:

שינויים במהלך שנת 2024:
תזרימי מזומנים ששולמו
סכומים שנזקפו לרווח או הפסד
שינויים אחרים (ראה ביאור 8)

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024:

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

(2) ניהול הון

יעדי ניהול ההון של הקבוצה הם לשמר את יכולתה של הקבוצה להמשיך ולפעול כעסק חי במטרה להעניק תשואה לבעלי המניות ולקיים מבנה הון מיטבי במטרה להפחית את עלויות ההון.

(3) אומדני שווי הוגן

הרמות השונות של המכשירים הפיננסיים הנמדדים בשווי הוגן, הוגדרו כדלקמן:

- מחירים מצוטטים (בלתי-מותאמים) בשווקים פעילים בהם נסחרים נכסים או התחייבויות זהים (רמה 1).
- נתונים שאינם מחירים מצוטטים שנכללו ברמה 1, אשר ניתנים לצפייה לגבי הנכס או ההתחייבות, בין אם במישרין (כלומר כמחירים) ובין אם בעקיפין (כלומר נגזרים מהמחירים) (רמה 2).
- נתונים לגבי הנכס או ההתחייבות שאינם מבוססים על מידע שוק ניתן לצפייה (נתונים שאינם ניתנים לצפייה) (unobservable inputs) (רמה 3).

ערכם של המזומנים ושווי מזומנים, פיקדונות לזמן קצר, לקוחות, חייבים אחרים, ספקים ונותני שירותים וזכאים אחרים מהווה קירוב סביר לשוויים ההוגן מאחר שהשפעת ההיוון אינה מהותית.

ביאור 5 - מזומנים ושווי מזומנים:

א. מידע לגבי מדיניות חשבונאית

(1) מזומנים ושווי מזומנים

מזומנים ושווי מזומנים כוללים מזומנים בקופה ופיקדונות בנקאיים לזמן קצר, שאינם מוגבלים בשימוש ושתקופת ההפקדה המקורית שלהם לא עולה על 3 חודשים, החל ממועד הפקדתם.

(2) סיווג תזרימי מזומנים מריבית בדוח על תזרימי המזומנים

בדוחות המאוחדים על תזרימי המזומנים, מציגה הקבוצה ריבית שהתקבלה במסגרת תזרימי מזומנים מפעילות השקעה. כמו כן, מציגה הקבוצה ריבית ששולמה במסגרת תזרימי מזומנים מפעילות מימון.

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 5 - מזומנים ושווי מזומנים (המשך):

ב. הרכב

31 בדצמבר		
2023	2024	
אלפי דולר ארה"ב		
906	827	מזומנים בבנק ובקופה
2,881	1,508	פיקדונות לזמן קצר (עד 3 חודשים)
3,787	2,335	מזומנים ושווי מזומנים
		פירוט לפי מטבעות:
1,520	1,956	דולר ארה"ב
2,265	379	שקלים חדשים
2	*	מטבעות אחרים
3,787	2,335	

* מייצג סכום הנמוך מ-1 אלפי דולר ארה"ב.

ביאור 6 - לקוחות וחייבים אחרים:

א. מידע לגבי מדיניות חשבונאית

יתרת "לקוחות" ויתרת "חייבים אחרים" בדוח על המצב הכספי משקפות נכסים פיננסיים שסווגו לקטגוריית עלות מופחתת בהתאם לתקן דיווח כספי בינלאומי 9 מכשירים פיננסיים (IFRS 9).

רכישות ומכירות בדרך רגילה של נכסים פיננסיים, לרבות נכסים פיננסיים בעלות מופחתת, נרשמות בספרי הקבוצה במועד סליקת העסקה, שהינו המועד בו הנכס נמסר לקבוצה או נמסר על ידי הקבוצה.

למעט לקוחות, נכסים פיננסיים בעלות מופחתת מוכרים לראשונה בשווי הוגן בתוספת עלויות עסקה, ובתקופות עוקבות נמדדים בעלות מופחתת, על בסיס שיטת הריבית האפקטיבית.

"לקוחות" מוכרים כאשר הזכאות לקבלת התמורה אינה מותנית, אלא רק בחלוף הזמן עד שיגיע מועד פירעונה של תמורה זו. לקוחות מוכרים לראשונה לפי מחיר העסקה שלהם, כהגדרתו בתקן דיווח כספי בינלאומי 15 הכנסות מחוזים עם לקוחות (להלן - IFRS 15), ונמדדים לאחר מכן בעלות מופחתת על בסיס שיטת הריבית האפקטיבית, בניכוי הפרשה להפסדי אשראי. יתרת הלקוחות מתייחסת לסכומים לקבל מלקוחותיה של הקבוצה עבור שירותים שהוענקו במהלך העסקים הרגיל.

הקבוצה בוחנת בכל תאריך דוח על המצב הכספי האם חלה עליה משמעותית בסיכון האשראי של הנכס הפיננסי ממועד ההכרה בו לראשונה, על בסיס אינדיבידואלי או על בסיס קבוצתי. לשם כך, הקבוצה משווה את הסיכון להתרחשות כשל במכשיר הפיננסי במועד הדיווח עם הסיכון להתרחשות כשל במכשיר הפיננסי ממועד ההכרה לראשונה, תוך הבאה בחשבון של כל מידע סביר וניתן לביסוס, כולל מידע צופה פני עתיד.

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 6 - לקוחות וחייבים אחרים (המשך):

עבור נכסים פיננסיים שבהם חלה עליה משמעותית בסיכון האשראי ממועד ההכרה בהם לראשונה, הקבוצה מודדת את ההפרשה להפסד בסכום השווה להפסדי האשראי החזויים לאורך כל חי המכשיר. אחרת, ההפרשה להפסד תימדד בסכום השווה להפסדי אשראי חזויים בתקופה של 12 חודשים.

עבור מכשירים פיננסיים בעלי סיכון אשראי נמוך, הקבוצה מניחה כי סיכון האשראי לא עלה באופן משמעותי ממועד ההכרה בהם לראשונה.

על אף האמור לעיל, הקבוצה מודדת תמיד את ההפרשה להפסד בסכום השווה להפסדי אשראי חזויים לאורך כל חי המכשיר עבור לקוחות או נכסים בגין חוזים עם לקוחות שנובעים מעסקות בתחולת IFRS 15.

לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023 לא הוכרה הפרשה להפסדי אשראי בדוחותיה הכספיים של הקבוצה שכן, להערכת החברה, סכום הפסדי האשראי בגין נכסיה הפיננסיים הינו זניח.

נכסים פיננסיים בעלות מופחתת נגרעים כאשר הזכויות לקבלת תזרימי מזומנים מהם פקעו או הועברו, והקבוצה העבירה באופן מהותי את כל הסיכונים וההטבות בגין הבעלות על נכסים אלה.

ב. הרכב חייבים אחרים

31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר ארה"ב	
74	71
191	162
153	113
418	346

רשויות ממשלתיות
הוצאות מראש
אחרים

ביאור 7 - רכוש קבוע:

א. מידע לגבי מדיניות חשבונאית

הכרה ומדידה עוקבת

פריטי הרכוש הקבוע נכלל לראשונה לפי עלות הרכישה. הרכוש הקבוע מוצג בעלות בניכוי פחת שנצבר והפסדים מירידת ערך שנצברו. הפחת על נכסים מחושב לפי שיטת הקו הישר, כדי להפחית את עלותם לערך השייר שלהם על-פני אומדן אורך החיים השימושיים שלהם, כדלהלן:

%	
33	מחשבים וציוד תקשורת
7-33	ריהוט משרדי
7-10	מכונות וציוד אלקטרוני

שיפורים במושכר מופחתים לפי שיטת הקו הישר, על פני תקופת החכירה או אורך החיים השימושיים של השיפורים, לפי הקצר מביניהם.

פוטומיין בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 7 - רכוש קבוע (המשך):

ב. הרכב הרכוש והפחת שנצבר בגינו, לפי קבוצות עיקריות, והתנועה בהם, הינם:

בשנת 2024:

יתרה מופחתת	פחת נצבר			העלות		
	תוספות,			תוספות,		
31	יתרה	נטו	יתרה	יתרה	נטו	יתרה
בדצמבר	לגמר	במשך	לתחילת	לגמר	במשך	לתחילת
2024	השנה	השנה	השנה	השנה	השנה	השנה
א ל פ י ד ו ל ר ש ל א ר ה " ב						
19	165	16	149	184	15	169
32	27	4	23	59	-	59
5	4	1	3	9	-	9
34	29	5	24	63	9	54
90	225	26	199	315	24	291

מחשבים וציוד
תקשורת
ריהוט משרדי
מכונות וציוד
אלקטרוני
שיפורים במושבר

בשנת 2023:

יתרה מופחתת	פחת נצבר			העלות		
	תוספות			תוספות		
31	יתרה	תוספות	יתרה	יתרה	תוספות	יתרה
בדצמבר	לגמר	במשך	לתחילת	לגמר	במשך	לתחילת
2023	השנה	השנה	השנה	השנה	השנה	השנה
א ל פ י ד ו ל ר ש ל א ר ה " ב						
20	149	18	131	169	6	163
36	23	4	19	59	2	57
6	3	*	3	9	-	9
30	24	6	18	54	-	54
92	199	28	171	291	8	283

מחשבים וציוד
תקשורת
ריהוט משרדי
מכונות וציוד
אלקטרוני
שיפורים במושבר

* מייצג סכום הנמוך מ-1 אלפי דולר ארה"ב.

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

בשנת 2022:

מחשבים וציוד
תקשורת
ריהוט משרדי
מכונות וציוד
אלקטרוני
שיפורים במושכר

א. מידע לגבי מדיניות חשבונאית

במקביל, מכירה הקבוצה בנכס שימוש בגובה ההתחייבות בגין חכירה, מותאם בגין תשלומי חכירה כלשהם שבוצעו במועד התחילה או לפניו ובתוספת עלויות ישירות ראשוניות כלשהן שהתהוו לקבוצה.

מאחר ששיעור הריבית הגלום בחכירה אינו ניתן לקביעה בנקל, נעשה שימוש בשיעור הריבית התוספתי של הקבוצה. שיעור ריבית זה הינו השיעור אותו הקבוצה הייתה נדרשת לשלם על מנת ללוות לתקופה דומה ועם בטוחה דומה את הסכומים הדרושים על מנת להשיג נכס בערך דומה לנכס זכות שימוש בסביבה כלכלית דומה. ריבית על ההתחייבות בחכירה מוכרת ברווח או הפסד בכל תקופה במהלך תקופת החכירה, בסכום שמייצר שיעור ריבית תקופתי קבוע על היתרה הנוותרת של ההתחייבות בגין החכירה.

לאחר מועד תחילת החכירה, מודדת הקבוצה את נכס זכות השימוש בעלות, בניכוי פחת שנצבר והפסדים מירידת ערך שנצברו, מותאם בגין מדידה מחדש כלשהי של ההתחייבות בגין החכירה. הפחת על נכס זכות השימוש מחושב לפי שיטת הקו הישר, על פני אומדן אורך החיים השימושיים של הנכס המוחכר או תקופת החכירה, לפי הקצר מביניהם.

עבור חוזי חכירה הכוללים רכיבים שאינם רכיבי חכירה, כגון שירותי תחזוקה, הקשורים לרכיב החכירה, בחרה הקבוצה שלא ליישם ההקלה המעשית המאפשרת שלא להפריד בין רכיבי חכירה לבין רכיבים שאינם חכירה קשורים עבור כל קבוצות הנכסים שלה.

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 8 – נכסים והתחייבויות בגין חכירה (המשך):

במהלך הרבעון השלישי של שנת 2022, התקשרה החברה בהסכם הארכה להסכם ההתקשרות לחכירת המשרדים בהם היא פועלת. הסכם הארכה יהיה בתוקף עד ליום 31 ביולי 2024, וכולל אופציה להארכת ההסכם ב-24 חודשים נוספים עד ליום 31 ביולי 2026.

במהלך הרבעון השלישי של שנת 2024, הודיעה החברה למשכיר על כך שהיא מוותרת על הזכות למימוש האופציה להארכת ההסכם ב-24 חודשים ובמקום נחתם הסכם הארכה ל-12 חודשים עד ל-31 ביולי 2025. בהסכם הארכה המשכיר רשאי להודיע לחברה בכל עת, לאחר ה-31 באוקטובר 2024 על סיומו המוקדם של ההסכם ועל חברה יהא לפנות את המושכר בתוך 120 ימים ממועד קבלת ההודעה. נכון למועד הדוחות הכספיים, החברה קיבלה הודעה על סיומו המוקדם של הסכם הארכה כך שההסכם יסתיים ביום 28 בפברואר 2025.

במהלך חודש דצמבר 2024, התקשרה החברה בהסכם לחכירת משרדים חדשים ברחוב ששת הימים בבני ברק החל מיום 1 בפברואר 2025 ולתקופה של 24 חודשים. הסכם השכירות במשרדים החדשים כולל שתי אופציות הארכה לתקופה של 24 חודשים נוספים כל אחת. החברה מעריכה כי ודאי באופן סביר שתממש את שתי אופציות הארכה.

במהלך חודש דצמבר 2024, התקשרה החברה בהסכם לליסינג תפעולי למספר רכבים אשר יועמדו לטובת חלק מעובדי החברה, במהלך ינואר 2025 החלה החברה לשלם בגין 2 רכבים אשר הועמדו לטובת עובדים.

פוטומיין בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 8 - נכסים והתחייבויות בגין חכירה (המשך):

ב. נכסי זכות שימוש:

יתרה מופחתת		הפחתה שנצברה				העלות						
לגמר השנה	לתחילת השנה	יתרה	שינויים אחרים*	גריעות	תוספות	יתרה	יתרה	גריעות	תוספות	יתרה		
		לגמר		במשך	פחת	לגמר	לגמר	במשך	במשך	לתחילת		
		השנה		השנה	השנה	השנה	השנה	השנה	השנה	השנה		
אלפי דולר ארה"ב												
שנת 2024:												
20	234	20	(209)	-	101	128	40	(322)	-	-	362	משרדים
שנת 2023:												
234	324	128	-	-	90	38	362	-	-	-	362	משרדים
שנת 2022:												
324	54	38	-	(334)	92	280	362	-	(334)	362	334	משרדים

* נובעים משינויים שבוצעו בהסכמי חכירה, ובפרט, קיצור של תקופת החכירה.

פוטומיין בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 8 - נכסים והתחייבויות בגין חכירה (המשך):

ג. התחייבויות בגין חכירה:

יתרה לתחילת השנה	תוספות במשך השנה	גריעות במשך השנה	שינויים אחרים*	הוצאות מימון, נטו	תשלומים בגין חכירה	יתרה לגמר השנה	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה	התחייבויות בגין חכירה לזמן ארוך
אלפי דולר ארה"ב								
שנת 2024:								
245	-	-	(129)	20	(116)	20	20	-
שנת 2023:								
319	-	-	-	36	(110)	245	80	165
שנת 2022:								
71	362	-	-	5	(119)	319	67	252

* נובעים משינויים שבוצעו בהסכמי חכירה, ובפרט, קיצור של תקופת החכירה.

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 9 – מיסים על ההכנסה:

א. מיסוי החברה בישראל

שיעורי המס

הכנסות החברה חייבות במס חברות בשיעור רגיל. שיעור מס החברות שחל על החברה הינו 23%.

ב. מיסוי החברה הבת

החברה הבת נישומה לפי חוקי המס בארה"ב וברמת המדינות בו היא פועלת. כאמור בביאור ו, נכון למועד הדיווח לא מתקיימת פעילות עסקית מהותית בחברה הבת בארה"ב.

ג. הפסדים לצורכי מס להעברה לשנים הבאות

נכסי מיסים נדחים בגין הפסדים לצורכי מס להעברה לשנים הבאות, מוכרים במידה שמימוש הטבת המס המתייחסת באמצעות קיומה של הכנסה חייבת עתידית הינו צפוי. נכון לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023 יתרת ההפסדים המועברים של החברה הסתכמו לכ-13.3 מיליון דולר ארה"ב (48.5 מיליון ש"ח) ולכ-9.6 מיליון דולר ארה"ב (34.8 מיליון ש"ח), בהתאמה. הקבוצה אינה צופה בעתיד הנראה לעין ניצול של הפסדים כאמור מול הכנסות חייבות במס ולכן לא יצרה נכס מס בגין הפסדים אלה.

ד. שומות מס

על פי הוראות הדין, תקופת ההתיישנות של שומות עצמיות המוגשות על ידי נישומים נקבעה ל-4 שנים מתום שנת המס בה הוגשה השומה. לחברה שומות מס הנחשבות כסופיות עד לשנת המס 2019.

ה. מס ערך מוסף

החברה רשומה לצרכי מס ערך מוסף כעוסק מורשה.

ביאור 10 – זכאים אחרים:

31 בדצמבר		
2023	2024	
אלפי דולר ארה"ב		
306	647	הוצאות לשלם
344	422	התחייבויות לעובדים
72	80	מוסדות
20	19	אחרים
742	1,168	

ערכם בספרים של הזכאים ויתרות הזכות מהווה קירוב סביר לשוויים ההוגן מאחר שהשפעת ההיוון אינה מהותית.

פוטומיין בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 11 - התחייבות בגין מענקי מדינה:

מענקי מדינה - תוכנית כסף חכם

בשנת 2018 החליטה החברה להשתתף בתוכנית "כסף חכם" (להלן "התוכנית") במימון משרד הכלכלה של מדינת ישראל. התוכנית מיועדת לחברות עם מחזור מכירות נמוך מ-200 מיליון ש"ח עם ניסיון מועט בתחום הייצוא.

התוכנית מעניקה סיוע דו שנתי לחברות ישראליות המשווקות לשווקים בחו"ל על מנת להגדיל את סך המכירות. הסיוע ניתן על ידי מימון חלקי, עד לסך של 500 אלפי ש"ח מהוצאות השיווק בשוק היעד. לגבי שווקים ספציפיים כגון השוק הסיני הסיוע יכול שינתן לתקופה בת שלוש שנים ובסכום כולל של עד 1 מיליון ש"ח.

לאחר בחינת החברה על ידי משרד הכלכלה ומנהלי התוכנית נמצאה החברה מתאימה לקבלת מימון והשתתפות בהוצאות השיווק. שוק היעד הרלוונטי שנבחר הינו השוק הסיני בו אושר לחברה תקציב הוצאות כולל בסך של 1,412 אלפי ש"ח עם שיעור השתתפות של 50% קרי השתתפות בסך של 706 אלפי ש"ח.

בתמורה למימון כאמור התחייבה החברה לשלם תמלוגים בשיעור של 3% מסך הגידול בהיקף הייצוא בשוק הסיני ביחס לשנת הבסיס (שנת 2018), אם היקף הייצוא של החברה בשוק היעד גדל בשיעור של 50% או 250 אלפי דולר ארה"ב (הנמוך מביניהם) ביחס לשנת הבסיס, תהא החברה חייבת בתשלום תמלוגים עד להחזר מלוא המימון שהתקבל, למשך 5 שנים או עד שיוחזרו כלל כספי הסיוע החל מהשנה הקלנדרית הראשונה שבה לא התקבלו כספי סיוע מהתוכנית. תשלומי התמלוגים יהיו צמודים למדד המחירים לצרכן.

החל משנת 2020 לא התקבלו מהתוכנית תקבולים נוספים.

בהתאם לאמור לעיל, נכון לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023 אין יתרת התחייבות בגין מענקים אלו.

ביאור 12 - הון:

א. הון המניות:

מונפק ונפרע		רשום		
31 בדצמבר		31 בדצמבר		
2023	2024	2023	2024	
מספר מניות				
2,755,330	2,681,668	30,000,000	30,000,000	מניות רגילות
-	75,573	-	-	מניות באוצר
2,755,330	2,757,241	30,000,000	30,000,000	

מניות החברה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל-אביב לפי 30.05 ש"ח למניה רגילה בת 0.01 ש"ח ערך נקוב, ליום 31 בדצמבר 2024.

ב. זכויות נלוות למניות החברה

ביום 10 במרס 2021, השלימה החברה את הנפקת מניות החברה לציבור. עם הנפקת מניות החברה לציבור, הומרו, ביחס המרה של 1:1, כל סוגי המניות שהיו קיימות בהון החברה (מניות רגילות ומניות רגילות א'), למניות רגילות של החברה בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב.

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 12 - הון (המשך):

ג. תכנית רכישה עצמית

בין הימים 28 ביולי 2024 ועד ליום 5 בדצמבר 2024, רכשה החברה במהלך המסחר 75,573 מניות בנות 0.01 ש"ח של החברה, תמורת סך של כ-2 מיליון ש"ח (כ-537 אלפי דולר ארה"ב), זאת בהתאם לתכנית רכישה עצמית של מניות החברה (בדרך של נאמנות עיוורת ועל-פי עקרונות הנחיית 'נמל מבטחים'). סך המניות שנרכשו מהוות 2.74% מהונה המונפק והנפרע של החברה ליום 31 בדצמבר 2024.

ביום 17 בנובמבר 2024, אישר דירקטוריון החברה הגשת בקשה להפחתת הון בדרך של רכישה עצמית בהיקף של עד 2.5 מיליון ש"ח. הבקשה להפחתת הון הוגשה לבית המשפט המחוזי בתל אביב. לפרטים נוספים ראה ביאור 22.

ד. תשלום מבוסס מניות:

הקבוצה מפעילה תוכנית לתשלום מבוסס מניות לעובדים, המסולקת במכשירים הוניים של הקבוצה. בנוגע לעסקות תשלום מבוסס מניות עם עובדים, החברה מודדת את השווי ההוגן של השירותים שהתקבלו בהתייחס לשווי ההוגן של המכשירים הוניים שהוענקו במועד ההענקה. השווי ההוגן מוכר כהוצאה בדוח רווח או הפסד במקביל לגידול בקרן הון "תשלום מבוסס מניות" במהלך תקופת ההבשלה. בעת מימוש האופציות, הקבוצה מנפיקה מניות חדשות. התקבולים, בניכוי עלויות עסקה שניתן לייחסן במישרין, נזקפים להון המניות (ערך נקוב) ולפרמיה על מניות.

(1) הענקות לעובדים

במהלך שנת 2015 אישר דירקטוריון החברה את תוכנית האופציות של החברה ("התוכנית"). הדירקטוריון אישר גם את התוכנית לצרכי סעיף 102 של פקודת מס הכנסה. בהתאם לתוכנית, כל אופציה ניתנת למימוש למניה רגילה אחת של החברה, במימוש נטו.

בחודש יולי 2022, אישר דירקטוריון החברה הקצאת 24,500 אופציות לא סחירות לעובדי החברה. כל אופציה ניתנת למימוש למניה רגילה אחת רשומה על שם החברה, בת 0.01 ש"ח ערך נקוב, בתמורה ל-17.16 ש"ח (כ-4.87 דולר ארה"ב), אשר מהווה מחיר מניה ממוצע ב-30 ימי המסחר לפני מועד ההענקה, למשך 7 שנים ממועד ההענקה. האופציות יבשילו על פני תקופה של 3 שנים. סך שווי ההענקה לפי מודל בלק אנד שולס מסתכם לכ-72 אלפי דולר ארה"ב, על בסיס ההנחות הבאות: דיבידנד צפוי בשיעור של 0%, סטיית תקן של נכסי הקבוצה בטווח של 68.47%-71.10%, ריבית חסרת סיכון בטווח של 2.37%-2.40% ואורך חיים חזוי של 4-5 שנים.

בחודש יולי 2022, אישר דירקטוריון החברה לבצע עדכון מחיר מימוש ל-49,000 אופציות לא סחירות אשר הוענקו לעובדי החברה במהלך חודש יולי 2021, מ-62.04 ש"ח (להלן: "מחיר המימוש המקורי") ל-17.16 ש"ח (כ-4.87 דולר ארה"ב), אשר מהווה מחיר מניה ממוצע ב-30 ימי המסחר שלפני מועד עדכון מחיר המימוש. קביעת השווי ההוגן התוספתי נעשתה על ידי חישוב ההפרש בין השווי ההוגן של האופציות לאחר עדכון מחיר המימוש, לבין השווי ההוגן של האופציות עם מחיר המימוש המקורי, כאשר שניהם נאמדים במועד השינוי. סך השווי ההוגן התוספתי מסתכם לכ-77 אלפי דולר ארה"ב, אשר יוכר כהוצאה על פני יתרת תקופת ההבשלה, על בסיס ההנחות הבאות: דיבידנד צפוי בשיעור של 0%, סטיית תקן של נכסי הקבוצה בטווח של 77.36%-71.10%, ריבית חסרת סיכון בטווח של 2.33%-2.37% ויתרת אורך חיים חזוי של 3.51 שנים.

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 12 - הון (המשך):

בחודש פברואר 2024, אישר דירקטוריון החברה הקצאת 54,000 אופציות לא סחירות לעובדי החברה. כל אופציה ניתנת למימוש למניה רגילה אחת רשומה על שם החברה, בת 0.01 ש"ח ערך נקוב, בתמורה ל-20.34 ש"ח (כ-5.58 דולר ארה"ב), אשר מהווה מחיר מניה ממוצע ב-30 ימי המסחר לפני מועד ההענקה, למשך 7 שנים ממועד ההענקה. האופציות יבשילו על פני תקופה של 3 שנים. סך שווי ההענקה לפי מודל בלק אנד שולס מסתכם לכ-140 אלפי דולר ארה"ב, על בסיס ההנחות הבאות: דיבידנד צפוי בשיעור של 0%, סטיית תקן של נכסי החברה בטווח של 54.86%-59.32%, ריבית חסרת סיכון בטווח של 4.31%-4.38% ואורך חיים חזוי של 4-5 שנים.

בחודש מאי 2024, ובהתאם למנגנון להענקת תגמול הוני לנושאי המשרה הבכירה בחברה (ראה ביאור 21), אישרו האורגנים המוסמכים הקצאת 35,432 אופציות לא סחירות לנושאי משרה בחברה. כל אופציה ניתנת למימוש למניה רגילה אחת רשומה על שם החברה, בת 0.01 ש"ח ערך נקוב, בתמורה ל-21.09 ש"ח (כ-5.74 דולר ארה"ב), אשר מהווה מחיר מניה ממוצע ב-30 ימי המסחר לפני מועד ההענקה, למשך 7 שנים ממועד ההענקה. האופציות יבשילו על פני תקופה של 3 שנים. סך שווי ההענקה לפי מודל בלק אנד שולס מסתכם לכ-109 אלפי דולר ארה"ב, על בסיס ההנחות הבאות: דיבידנד צפוי בשיעור של 0%, סטיית תקן של נכסי החברה בטווח של 55.51%-58.63%, ריבית חסרת סיכון בטווח של 4.47%-4.49% ואורך חיים חזוי של 4-5 שנים. לפרטים נוספים ראה ביאורים 21 ו-22.

התוכנית מאפשרת, בין היתר, הענקת אופציות תחת סעיף 102 לפקודת מס הכנסה. על פי המסלול הנבחר על ידי החברה ובהתאם לתנאיו, החברה אינה יכולה להכיר כהוצאה לצרכי מס את הסכומים המוכרים לעובדים כהטבה לרבות סכומים שנרשמו בספרי החברה כהטבות שכר בקשר עם אופציות לעובדים אשר הינם משלמי מס ישראלים תחת התוכנית, למעט בקשר עם מרכיב הטבת שכר עבודה, אם בכלל, כפי שנקבע במועד ההענקה.

(2) הענקות לנותני שירותים ואחרים

במהלך חודש דצמבר 2014 החברה התקשרה בשני הסכמים למתן שירותי ייעוץ בתחום המחקר והפיתוח (להלן: "נותני שירותים"). בהתאם להסכמים אלו, החברה הקצתה לנותני השירותים, במצטבר, סך של 92,500 אופציות.

(3) מימוש אופציות

במהלך שנת 2024, מומשו 4,633 אופציות במימוש נטו ל-1,911 מניות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב, שהוענקו בעבר לעובדים ויועצים של החברה. האופציות מומשו נטו במניות, ובהתאם לא התקבלה תוספת מימוש.

במהלך שנת 2023, מומשו 7,966 אופציות במימוש נטו ל-2,478 מניות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב, שהוענקו בעבר לעובדים ויועצים של החברה. האופציות מומשו נטו במניות, ובהתאם לא התקבלה תוספת מימוש.

במהלך שנת 2022, מומשו 9,966 אופציות במימוש נטו ל-4,911 מניות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב, שהוענקו בעבר לעובדים ויועצים של החברה. האופציות מומשו נטו במניות, ובהתאם לא התקבלה תוספת מימוש.

פוטומיין בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 12 - הון (המשך):

במהלך שנת 2022, מומשו 3,500 אופציות ל-3,500 מניות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב, שהוענקו בעבר ליועץ של החברה, תמורת סך כולל של כ-9 אלפי דולר ארה"ב.

(4) התנועה במספר האופציות למניות והממוצעים המשוקללים של מחירי המימוש שלהן הנם כדלקמן:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר						קיימות במחזור לתחילת השנה מומשו פקעו וחולטו הוענקו קיימות במחזור לתום שנה ניתנות למימוש בתום השנה
2022		2023		2024		
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש (דולר ארה"ב)		ממוצע משוקלל של מחיר המימוש (דולר ארה"ב)		ממוצע משוקלל של מחיר המימוש (דולר ארה"ב)		
מספר האופציות	מספר האופציות	מספר האופציות	מספר האופציות	מספר האופציות	מספר האופציות	
מספר האופציות	מספר האופציות	מספר האופציות	מספר האופציות	מספר האופציות	מספר האופציות	
מספר האופציות	מספר האופציות	מספר האופציות	מספר האופציות	מספר האופציות	מספר האופציות	
6.56	214,967	2.21	204,810	1.96	182,594	
2.50	(8,411)	2.55	(2,478)	2.995	(1,911)	
13.41	(26,246)	4.21	(19,738)	4.24	(5,014)	
4.88	24,500	-	-	5.66	89,432	
2.21	204,810	1.93	182,594	3.16	265,101	
1.23	143,626	1.56	159,671	1.79	170,162	

(5) להלן נתונים באשר למחיר המימוש ויתרת אורך החיים החוזי של האופציות הקיימות במחזור לתום השנה:

2022			2023			2024		
ממוצע משוקלל של יתרת אורך החיים החוזי	מספר אופציות הקיימות במחזור לתום השנה	תחום מחירי המימוש (דולר ארה"ב)	ממוצע משוקלל של יתרת אורך החיים החוזי	מספר אופציות הקיימות במחזור לתום השנה	תחום מחירי המימוש (דולר ארה"ב)	ממוצע משוקלל של יתרת אורך החיים החוזי	מספר אופציות הקיימות במחזור לתום השנה	תחום מחירי המימוש (דולר ארה"ב)
*	92,500	0.003	*	92,500	0.003	*	92,500	0.003
3.89	40,269	2.5	3.43	33,219	2.5	2.69	30,669	2.5
5.82	72,041	4.87	4.80	56,875	4.87	3.98	52,500	4.87
						6.12	54,000	5.58
						6.4	35,432	5.74
	204,810			182,594			265,101	

* קיימות במחזור 92,500 אופציות אשר הינן ללא תאריך פקיעה.

למחיר מניה רגילה בת 0.01 ש"ח ערך נקוב ליום 31 בדצמבר 2024, ראה סעיף א לעיל.

סכומי ההוצאות שהוכרו בדוחות רווח או הפסד של הקבוצה בשנים 2023 ו-2022 בגין הענקות של אופציות לעובדים הינם 145 אלפי דולר ארה"ב, 104 אלפי דולר ארה"ב ו-400 אלפי דולר ארה"ב, בהתאמה.

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - הכנסות:

א. מידע לגבי מדיניות חשבונאית

(1) סוגי ההכנסות של הקבוצה

(א) הכנסות מפעילות מנויים באפליקציות

הכנסות מפעילות מנויים מתבצעות בעיקרן באמצעות חנויות האפליקציות של חברת גוגל ושל חברת אפל, וכן, ממכירה באמצעות אתר האינטרנט של החברה. אפליקציות כאמור מורדות מחנויות האפליקציות במודל של מנוי בתשלום לתקופה מוגדרת. לאורך תקופת המנוי, הלקוח מקבל זכות גישה לשימוש באפליקציה. האפליקציות מאפשרות פונקציונאליות של סריקת נכסי זיכרון פיזיים וכן, גיבוי של הנכסים שנסקרו בענן, והאפשרות לצפות בנכסי הזיכרון שנסקרו ממספר מכשירים שונים. בנוסף, הטכנולוגיה של הקבוצה מאפשרת למשתמשיה אינטראקציות נוספות עם נכסי הזיכרון הדיגיטליים (לאחר שנסקרו) כגון הוספת מידע, תיוג, צביעה משחור-לבן לצבעוני ועוד. בתקופת המנוי מבצעת הקבוצה, בין היתר, עדכוני תוכנה, תיקון באגים, מתן שירות לקוחות ותחזוקה שוטפת. המשתמשים משלמים את דמי המנוי באמצעות פלטפורמות הסליקה של חנויות האפליקציות באופן ישיר, ואלו מעבירות את התשלום לקבוצה בניכוי עלויות, ראה הרחבה תחת סעיף 5 להלן. הכנסות אלו מוכרות על פני זמן לאורך תקופת המנוי של המשתמשים.

(ב) הכנסות מפעילות אפליקציות שלא במודל מנוי

הכנסות מפעילות אפליקציות שלא במודל מנוי (הורדות ופיצ'רים) מתבצעות בעיקרן באמצעות חנויות האפליקציות של חברת גוגל ושל חברת אפל. הורדות של אפליקציות בתשלום מאפשרות למשתמשים שימוש בפונקציונאליות של סריקת נכסי זיכרון פיזיים ללא השירותים הנוספים שניתנים למנויים. רכישות של פיצ'רים בתשלום בתוך האפליקציות מאפשרות למשתמשים לרכוש פונקציות נוספות כגון שימוש בממשק אינטרנטי לצפייה בנכסי הזיכרון הסרוקים. אפליקציות אלו לא מקנות שירותי גיבוי למשתמש (אותם עליו לרכוש בנפרד במודל מנוי). המשתמשים משלמים באמצעות פלטפורמות הסליקה של חנויות האפליקציות באופן ישיר, ואלו מעבירות את התשלום לקבוצה בניכוי עלויות, ראה הרחבה תחת סעיף 5 להלן. הכנסות אלו מוכרות בנקודת הזמן בה המשתמש קיבל זכות שימוש באפליקציה או בפיצ'רים הנוספים שרכש.

(ג) הכנסות ממתן רישיון שימוש (B2B)

הכנסות ממתן רישיון שימוש (B2B) הן תוצאה של הסכמים עם לקוחות עסקיים לפיהם הקבוצה מעניקה ללקוחותיה העסקיים רישיון להטמעת חלק מהטכנולוגיות של החברה באפליקציה או בשרת של הלקוח העסקי. בתקופת ההסכם מספקת הקבוצה, בין היתר, שירותי תמיכה ועדכוני תוכנה. ההסכמים אלו כוללים תשלום קבוע ותשלומים משתנים כתלות בשימוש.

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - הכנסות (המשך):

ההכנסות מפעילות זו מתחלקות למספר מחויבויות ביצוע:

1. הכנסות ממתן רישיון ועבודת התאמה והטמעה

החברה מעניקה ללקוחותיה העסקיים רישיון להטמעת חלק מהטכנולוגיות של החברה באפליקציה או בשרת של הלקוח העסקי. הרישיון ניתן בצורה של SDK (Software Development Kit), אשר נשלח ללקוח לאחר ביצוע פעולות התאמה והטמעה ספציפיות עבורו. הכנסות אלו מוכרות בנקודת הזמן בה הלקוח העסקי קיבל לידי את ה-SDK. בנוסף, זכאית החברה לתשלומים משתנים כתלות בשימוש ברישיון. הכנסות מתמלוגים מבוססי שימוש שהובטחו בתמורה לרישיון של קניין רוחני מוכרות בנקודת הזמן בה השימוש העוקב מתרחש.

2. הכנסות ממתן שירותים

במהלך תקופת ההסכם מספקת הקבוצה, בין היתר, שירותי תמיכה ועדכוני תוכנה עבור לקוחותיה העסקיים. הכנסות אלו מוכרות על פני זמן ועל בסיס השירותים שסופקו בפועל עד לתום התקופה המתייחסת, ביחס לסך השירותים אשר יסופקו במסגרת ההסכם, שכן הלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי הקבוצה.

ד) הכנסות ממכירות מוצרים נלווים בחנות המקוונת של החברה ב-Amazon

הקבוצה מפעילה חנות מקוונת ב-Amazon בה היא מוכרת מגוון מוצרים נלווים להשלמת חוויית השימוש באפליקציות החברה, ובכלל זה – שולחן אור לעזרה בסריקת שקופיות, אוהל אור, מחזיק טלפון לייצוב המכשיר בעת הצילום וכיוצ"ב ("המוצרים הנלווים"). מכירת המוצרים הנלווים מוכרת כאשר החברה מוכרת מוצר ללקוח. המכירות מתבצעות באמצעות הפלטפורמה של Amazon.

(2) מדידת ההכנסות

הכנסות הקבוצה נמדדות לפי סכום התמורה לו הקבוצה מצפה להיות זכאית בתמורה לשירותים שהובטחו ללקוח.

(3) מועד ההכרה בהכנסה

הקבוצה מכירה בהכנסה כאשר הלקוח משיג שליטה על השירותים שהובטחו במסגרת החוזה עם הלקוח. עבור מחויבות הביצוע, הקבוצה קובעת, במועד ההתקשרות בחוזה, אם היא מקיימת את מחויבות הביצוע לאורך זמן או בנקודת זמן. ביחס לעיתוי ההכרה בהכנסה ממחויבויות הביצוע של הקבוצה, ראה סעיף 1 לעיל.

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - הכנסות (המשך):

(4) התחייבויות בגין חוזים עם לקוחות (הכנסות נדחות)

תמורות מלקוחות עבור שירותי מנויים באפליקציות שטרם סופקו על ידי הקבוצה, מוכרות כ"התחייבות בגין חוזה". עם אספקת השירות, יתרת ההתחייבות בגין חוזה נגרעת כנגד הכנסה לאורך תקופת המנוי. הקבוצה מציגה את ההתחייבות בגין חוזים עם לקוחות במסגרת הכנסות הנדחות בדוח על המצב הכספי.

(5) עלויות לקיום חוזה

הקבוצה מהוונת לנכסי חוזה עלויות שימוש בפלטפורמות דיגיטליות, אשר מתייחסות במישרין לחוזה עם לקוח בגין הכנסות שטרם הוכרו וניתנות לזיהוי ספציפי, וכן משפרות את המשאבים של הקבוצה שישמשו לקיום החוזה. העלויות נזקפות לרווח או הפסד על בסיס שיטתי שהוא עקבי עם ההעברה ללקוח של השירותים אליהם מתייחס הנכס.

ב. להלן פירוט הכנסותיה של הקבוצה מלקוחות חיצוניים בחלוקה גיאוגרפית, בהתבסס על מיקום הלקוח:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2022	2023	2024	
אלפי דולר ארה"ב			
10,474	8,848	8,957	צפון אמריקה
3,473	2,744	2,530	אירופה
1,262	1,197	1,034	אסיה פסיפיק
948	537	524	אחר
16,157	13,326	13,045	סה"כ הכנסות

ג. להלן פירוט הכנסותיה של הקבוצה לפי עיתוי ההכרה בהן:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2022	2023	2024	
אלפי דולר ארה"ב			
13,644	11,270	11,020	הכנסות המוכרות לאורך זמן
2,513	2,056	2,025	הכנסות המוכרות בנקודת זמן
16,157	13,326	13,045	סה"כ הכנסות

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - הכנסות (המשך):

ד. להלן פירוט הכנסותיה של הקבוצה לפי סוגי הכנסות:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2022	2023	2024	
אלפי דולר ארה"ב			
14,119	11,943	11,877	הכנסות מפעילות אפליקציות
			הכנסות ממתן רישיון שימוש
1,167	574	481	(B2B)
			הכנסות ממכירות מוצרים נלווים
			בחנות המקוונת של החברה ב-
871	809	687	Amazon
16,157	13,326	13,045	סה"כ הכנסות

ה. התחייבות בגין חוזים עם לקוחות (הכנסות נדחות):

הכנסות שהוכרו בתקופת הדיווח בגין התחייבות בגין חוזים עם לקוחות אשר הוצגו בסעיף הכנסות נדחות בדוחות על המצב הכספי לתקופות השוואה הקודמות.

2022	2023	2024	
אלפי דולר ארה"ב			
			הכנסות שהוכרו בתקופת הדיווח
			שנכללו ביתרת ההתחייבות בגין
			חוזים עם לקוחות (הכנסות
			נדחות) בתחילת התקופה
4,351	4,399	3,333	

ו. הכנסות ממתן רישיון שימוש (B2B)

במהלך חודש ינואר 2022, התקשרה החברה בהסכם מסחרי (B2B) למתן רישיון שימוש עם חברה טכנולוגית הפועלת בתחומים משיקים ומשלימים לפעילות החברה (להלן "מקבלת הרישיון"), אשר לפיו תוטמענה חלק מהטכנולוגיות מבוססות הבינה המלאכותית שפיתחה החברה באפליקציות של מקבלת הרישיון (להלן "ההסכם הראשון"). ההסכם הראשון נחתם לתקופה של שנים-עשר (12) חודשים ("התקופה הראשונה") ויתחדש באופן אוטומטי לתקופה של שנה נוספת בכל פעם.

במהלך חודש מאי 2022, התקשרה החברה בהסכם המשך (להלן "ההסכם השני") אשר מרחיב את שיתוף הפעולה בין הצדדים לפיו תוטמענה חלק מהטכנולוגיות מבוססות הבינה המלאכותית שפיתחה החברה בשרתיה של מקבלת הרישיון באופן שיאפשר שימוש גם למשתמשי דסקטופ.

במהלך חודש ספטמבר 2022, נחתם הסכם שלישי (להלן "ההסכם השלישי") המרחיב את שיתוף הפעולה בין הצדדים, כך שטכנולוגיות נוספות של החברה תוטמענה בשרתים ובאפליקציות המובייל של מקבלת הרישיון, באופן שיאפשר שימוש למשתמשי דסקטופ ומשתמשי מובייל.

בנוסף לתמורה בגין הרישיון, זכאית החברה לסכומים תקופתיים נוספים כתלות בהיקף השימוש מצד משתמשי הקצה של מקבלת הרישיון.

לאורך תקופת ההתקשרות תספק החברה למקבלת הרישיון שירותי תמיכה ועדכונים על בסיס when and if available.

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - הכנסות (המשך):

ז. הכנסות ממכירות מוצרים נלווים בחנות המקוונת של החברה ב-Amazon

החברה מפעילה חנות מקוונת ב-Amazon בה היא מוכרת מגוון מוצרים נלווים להשלמת חוויית השימוש באפליקציות החברה.

ביאור 14 - עלות ההכנסות:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2022	2023	2024	
אלפי דולר ארה"ב			
146	138	137	שכר עבודה ונלוות
4,125	3,284	3,388	עלויות שימוש בפלטפורמות מכירה
215	129	145	הוצאות תוכנה
286	349	387	אחרים
4,772	3,900	4,057	

ביאור 15 - הוצאות מחקר ופיתוח:

א. מידע לגבי מדיניות חשבונאית

הוצאות בגין מחקר מוכרות כהוצאה בעת התהוותן. הוצאות בגין פיתוח המתהוות בגין פרויקטים של פיתוח (המתייחסות לעיצוב ובחינה של מוצרים חדשים או משופרים), אשר אינן עומדות בקריטריונים להכרה בנכס בלתי מוחשי לפי IAS 38, מוכרות כהוצאה בעת התהוותן. עלויות פיתוח שהוכרו בעבר כהוצאה אינן מוכרות כנכס בלתי מוחשי בתקופה מאוחרת יותר, ראה ביאור 2ד(א).

ב. הרכב

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2022	2023	2024	
אלפי דולר ארה"ב			
1,938	1,693	1,709	שכר עבודה ונלוות
241	118	165	קבלני משנה
216	222	222	הוצאות תוכנה
326	238	203	אחרים
2,721	2,271	2,299	

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 16 - הוצאות מכירה ושיווק:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	2024
אלפי דולר ארה"ב		
931	688	730
71	39	42
6,278	3,127	9,038
271	121	263
7,551	3,975	10,073

שכר עבודה ונלוות

יעוץ

פרסום

אחרים

ביאור 17 - הוצאות הנהלה וכלליות:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	2024
אלפי דולר ארה"ב		
660	599	709
139	160	199
112	87	192
76	63	76
64	71	79
160	173	126
1,211	1,153	1,381

שכר עבודה ונלוות

שירותים מקצועיים

הוצאות משפטיות

שכר דירקטורים

הוצאות פחת ואחזקת משרד

אחרים

ביאור 18 - הוצאות (הכנסות) מימון:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	2024
אלפי דולר ארה"ב		
1,134	216	-
25	50	25
7	8	7
1,166	274	32
-	-	35
197	750	789
197	750	824
(969)	476	792

הוצאות מימון:

הוצאות מהפרשי שער, נטו

הוצאות ריבית

אחרות

סך הוצאות המימון

הכנסות מימון:

הכנסות מהפרשי שער, נטו

הכנסות ריבית

סך הכנסות המימון

הכנסות (הוצאות) מימון, נטו

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 19 – רווח (הפסד) למניה:

חישוב הרווח או ההפסד הבסיסי למניה מבוסס ככלל, על הרווח או ההפסד הניתן לחלוקה לבעלי המניות הרגילות, המחולק בממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות הקיימות במחזור במהלך התקופה.

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2022	2023	2024	
אלפי דולר ארה"ב			
(1,067)	2,503	(3,973)	רווח (הפסד) לשנה
			הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות המונפקות
2,838,311	2,846,167	2,832,944	
			רווח (הפסד) בסיסי למניה רגילה, בדולר ארה"ב
(0.38)	0.88	(1.40)	

בחישוב הרווח או ההפסד המדולל למניה מתאמת הקבוצה את הרווח או ההפסד, המיוחס לבעלי המניות הרגילות של הקבוצה, ואת הממוצע המשוקלל של מספר המניות הקיימות במחזור, בגין ההשפעות של כל המניות הרגילות הפוטנציאליות המדוללות. המניות הפוטנציאליות מובאות בחשבון כאמור רק כאשר השפעתן הינה מדללת (מקטינה את הרווח למניה או מגדילה את ההפסד למניה).

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 אלפי דולר ארה"ב

2,503	רווח לשנה ששימש בחישוב הרווח המדולל למניה
	הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות המונפקות ששימש בחישוב הרווח הבסיסי למניה
2,846,167	
20,495	התאמה בגין מניות תוספתיות בשל מימוש כתבי אופציה
	הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות המונפקות ששימש בחישוב הרווח המדולל למניה
2,866,662	
0.87	רווח מדולל למניה רגילה, בדולר ארה"ב

ההפסד המדולל למניה לשנים 2024 ו-2022 זהה להפסד הבסיסי למניה מאחר וההשפעה הינה אנטי מדללת.

ביאור 20 – התחייבויות תלויות:

בחודש יוני 2024, הוגשה כנגד חברת הבת, בקשה לאישור תביעה כתביעה ייצוגית בטענה להפרה, לכאורה, של חוקים ייעודיים להגנה על מידע ביומטרי במדינת אילינוי בארה"ב. התביעה נמחקה באופן וולונטרי על ידי התובע, וכן, הוסדרו בין הצדדים טענות אפשריות בסכום זניח.

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 21 - עסקות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

"בעל עניין" - כהגדרת מונח זה בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע - 2010.

"צדדים קשורים" - כהגדרת מונח זה בתקן חשבונאות בינלאומי 24 המתוקן - "גילויים בהקשר לצד קשור" (להלן - IAS 24R).

אנשי המפתח בהנהלה של הקבוצה (Key management personnel הנכללים, יחד עם גורמים אחרים, בהגדרת "צדדים קשורים" האמורה ב- IAS 24) כוללים את חברי הדירקטוריון וכן את חברי ההנהלה הבכירה.

במהלך חודש פברואר 2021, אושרה מדיניות התגמול של החברה בהתאם להוראות תקנה 1 לתקנות החברות (הקלות לעניין החובה לקבוע מדיניות תגמול), התשע"ג-2013. במהלך שנת 2024, בוצע עדכון למדיניות התגמול של החברה.

בהתאם לתנאי ההעסקה של ארבעת חברי ההנהלה הבכירה, שכרם יתעדכן ויעלה ב-5% אוטומטית בכל שנה החל מיום 1 בינואר 2022, עד לשכר ברוטו מקסימלי של 70,000 ש"ח לחודש. בהתאם, במהלך חודש ינואר 2023, עלה שכר חברי ההנהלה הבכירה שהינם בעלי עניין, כך שהשכר החודשי ברוטו לכל אחד מהם עמד על סך של 60,638 ש"ח. ארבעת חברי ההנהלה הבכירה ויתרו באופן חד צדדי על ההעלאה האוטומטית בשיעור של 5% לשנת 2025 (יובהר, כי גם ביחס לשנת 2024, ויתרו ארבעת חברי ההנהלה הבכירה באופן חד צדדי על ההעלאה האוטומטית של 5% משכרם בשנת 2023).

במהלך 2024, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה מנגנון להענקת תגמול הוני לתקופה של שלוש (3) שנים, לפיו במשך כל אחת משלוש השנים 2024, 2025 ו-2026, יהיו זכאים ארבעת חברי ההנהלה הבכירה, בכפוף לאישור ועדת התגמול והדירקטוריון מידי שנה, להקצאת אופציות לא רשומות למסחר ו/או מניות חסומות ו/או כל סוג אחר של תשלום מבוסס מניות, בסך של 100 אלפי ש"ח, ובלבד ששווי התגמול ההוני במועד הענקתו, בגין כל שנה, לא יעלה על התקרה הקבועה במדיניות התגמול, כפי שתהא מעת לעת ("מנגנון להענקת תגמול הוני").

בהתאם למנגנון להענקת תגמול הוני, בחודש מאי 2024, אושרה על ידי האורגנים המוסמכים בחברה הענקה של 35,432 אופציות לא סחירות לנושאי משרה בחברה, כך שכל אחד מנושאי המשרה קיבל 8,858 אופציות לרכישת מניות החברה, ראה גם ביאור 12(1) וביאור 22.

א. עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2022	2023	2024	
אלפי דולר ארה"ב			
1,012	876	902	תגמול לבעלי עניין המועסקים בקבוצה*
3	3	3	מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה
76	63	76	תגמול לדירקטורים שאינם מועסקים בקבוצה
3	3	3	מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה

* בשנים 2024, 2023 ו-2022, הסכום כולל תשלום מבוסס מניות בגין אופציות שהוענקו לבעלי עניין המועסקים בחברה בסך של 34 אלפי דולר ארה"ב, 34 אלפי דולר ארה"ב ו-112 אלפי דולר ארה"ב, בהתאמה. באשר לדרך שבה נקבע השווי האמור וההנחות ששימשו בחישובו - ראו ביאור 12(1).

פוטומיין בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 21 - עסקות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

ב. יתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

ליום 31 בדצמבר		
2022	2023	2024
אלפי דולר ארה"ב		

			יתרת זכאים בגין תגמול לדירקטורים שאינם מועסקים בקבוצה
13	16	20	
140	148	188	יתרת זכאים בגין שכר ונלוות*

* יתרת הזכאים בגין שכר ונלוות בשנים 2024, 2023 ו-2022 כוללת סכום של 89 אלפי דולר ארה"ב (בכפוף לקבלת אישורי האורגנים המוסמכים בחברה ולהוראות כל דין), 67 אלפי דולר ארה"ב ו-35 אלפי דולר ארה"ב, בהתאמה, בגין מענק שנתי לחברי ההנהלה הבכירה. היעדים שנקבעו לצורך חישוב המענקים אושרו על ידי האורגנים המוסמכים בחברה ומבוססים על מדדי חברה בלבד המחולקים למדרגות הצלחה שונות, וזאת בכפוף להוראות מדיניות התגמול. המענק לשנת 2023, לא נקבע בהתאם למדדי חברה, ואושר על ידי האורגנים המוסמכים.

ביאור 22 - אירועים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי

א. במהלך חודש פברואר 2025, ובכפוף לקבלת אישור הבורסה, העניקה הקבוצה לעובדים 37,000 כתבי אופציה לרכישת מניות החברה. מחיר המימוש של כל כתב אופציה מהווה מחיר מניה ממוצע ב-30 ימי המסחר שלפני מועד ההענקה, וניתן למימוש למניה רגילה של החברה למשך 7 שנים ממועד ההענקה. כתבי האופציה יבשילו על פני תקופה של 3 שנים.

ב. בהתאם למנגנון להענקת תגמול הוני, ובכפוף לקבלת אישור הבורסה, במהלך חודש פברואר 2025, אושרה על ידי האורגנים המוסמכים בחברה הענקה בהיקף של כ-100 אלפי ש"ח לכל אחד מנושאי המשרה בחברה. מחיר המימוש של כל כתב אופציה מהווה מחיר מניה ממוצע ב-30 ימי המסחר שלפני מועד ההענקה, וניתן למימוש למניה רגילה של החברה למשך 7 שנים ממועד ההענקה. כתבי האופציה יבשילו על פני תקופה של 3 שנים.

ג. ביום 12 בפברואר 2025, לאחר קבלת אישור בית המשפט, אישר דירקטוריון החברה תכנית רכישה עצמית של מניות החברה בהיקף של עד 2.5 מיליון ש"ח.

חלק ד'

פרטים נוספים על החברה

שם החברה:

פוטומיין בע"מ
Photomyne Ltd.
("החברה")

מס' החברה ברשם החברות:

515154441

משרדה הרשום של החברה (תקנה 25א):

הקישון 8, בני ברק, 5120308

כתובת הדואר האלקטרוני של החברה (תקנה 25א):

investors@photomyne.com

טלפון (תקנה 25א):

03-9445639

מועד הדוח:

31 בדצמבר 2024

מועד פרסום הדוח:

12 בפברואר 2025 (או במועד הסמוך למועד
האמור)

תקופת הדוח:

1 בינואר 2024 – 31 בדצמבר 2024

1. **תקנה 9ד - דוח מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון**
לא רלוונטי.
2. **תקנה 10א - תמצית דוחות על הרווח (הפסד) חציוניים של החברה לשנת 2024 (אלפי דולר ארה"ב)**
ראה סעיף 4.2 לפרק ב' לדוח זה.
3. **תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות בת ובחברות כלולות מהותיות של החברה לתאריך הדוח על המצב הכספי**
נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, אין לחברה חברות בנות ו/או קשורות אשר התהוותה בהן פעילות מהותית.
4. **תקנה 12 - שינויים בהשקעות בחברת בת של החברה**
במהלך שנת 2024 לא חל שינוי מהותי בהשקעות החברה בחברה הבת Photomyne Inc. ("פוטומיין אינק"). לפרטים נוספים ראה ביאור ו(א) לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024 המצורפים בחלק ג' לדוח.
5. **תקנה 13 - רווחים והפסדים של חברות בת וחברות כלולות מהותיות של החברה והכנסות החברה מהן בשנת 2024 (באלפי דולר ארה"ב)**
החברה מחזיקה במלוא הון המניות המונפק והנפרע של פוטומיין אינק, אשר התאגדה במדינת דלאוור בארה"ב בשנת 2018 ואשר נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, לא הייתה בה פעילות עסקית מהותית.
6. **תקנה 14 - רשימת הלוואות**
לא רלוונטי.

7. תקנה 20 – מסחר בבורסה

7.1. להלן פירוט בדבר ניירות הערך שהנפיקה החברה ואשר נרשמו בשנת הדיווח למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ ("הבורסה") נכון למועד פרסום הדוח:¹

מועד הרישום למסחר	ניירות הערך שהונפקו ¹	מספר נייר ערך	כמות ניירות ערך ליום 31 בדצמבר 2024	כמות ניירות ערך למועד פרסום הדוח
10 במרס 2021	מניות רגילות*	1173855	2,757,241	2,757,241
1.1				
-	פוטומיין רדומות	1209410	75,573	75,573
1.2				
10 במרס 2021	כתבי אופציה (לא רשומים) לעובדים ויועצים אחרים, על פי תכנית האופציות של החברה ²	1174010	30,669	30,669
1.3				
10 במרס 2021	כתבי אופציה (לא רשומים) ליועצים אחרים	1174028	92,500	92,500
1.4				
2 בספטמבר 2021	כתבי אופציה (לא רשומים) לעובדים ונושאי משרה, על פי תכנית האופציות של החברה ³	1180389	30,500	30,500
1.5				
4 באוגוסט 2022	כתבי אופציה (לא רשומים) לעובדים, על פי תכנית האופציות של החברה ⁴	1189125	22,000	21,374
1.6				
26 בפברואר 2024	כתבי אופציה (לא רשומים) לעובדים ונושאי משרה, על פי תכנית האופציות של החברה	1204312	62,858	59,858
1.7				
24 ביוני 2024	כתבי אופציה (לא רשומים) לנושאי משרה, על פי תכנית האופציות של החברה	1207935	26,574	26,574
1.8				

* מניות רגילות ליום 31 בדצמבר 2024 ולמועד פרסום הדוח – מונפק ונפרע: 2,757,241; רשום למסחר: 2,681,668 (ללא מניות רדומות).

7.2. ביום 14 בפברואר 2024, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של 54,000 כתבי אופציה (לא סחירים) לטובת עובדי החברה. לפרטים נוספים, ראה במפורט בדיווח המידי של החברה מיום 15 בפברואר 2024 (מספר אסמכתא: 01-013831-2024).

7.3. ביום 23 במאי 2024, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של 8,858 כתבי אופציה (לא סחירים) ו-26,574 כתבי אופציה (לא סחירים) למנכ"ל החברה ול-3 נושאי משרה נוספים בחברה המכהנים גם כדירקטורים בה, בהתאמה. לפרטים נוספים, ראה דיווחי החברה מיום 26 במאי 2024 (מספר אסמכתא: 01-053856-2024).

7.4. ביום 20 בפברואר 2024 נרשמו למסחר 1,911 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב כל אחת, שהנפיקה החברה כתוצאה ממימוש אופציות (לא סחירות) על ידי עובדים. לפרטים נוספים, ראה דיווח החברה מיום 26 בפברואר 2024 (מספר אסמכתא: 01-016831-2024).

¹ לפרטים נוספים, ראה דיווחי החברה מיום 3 בפברואר 2025 בדבר מצבת ניירות הערך שלה (מספר אסמכתא: 01-008300-2025).

² ראה גם דיווח החברה מיום 5 באפריל 2021 בדבר הקצאתן בפועל של 21,919 אופציות (במצטבר) לנושאי משרה בכירה בחברה (מספר אסמכתא: 01-055653-2021).

³ לפרטים אודות הקצאתן של כתבי אופציות אלו, ראה דיווח מידי של החברה מיום 22 ביולי 2021 (מספר אסמכתא: 01-056458-2021).

⁴ לפרטים אודות הקצאתן של כתבי אופציות אלו, ראה דיווח מידי של החברה מיום 21 ביולי 2022 (מספר אסמכתא: 01-076887-2022).

- 7.5. במהלך שנת 2024 ועד למועד פרסום הדוח, לא חלו הפסקות מסחר בניירות הערך של החברה (למעט הפסקות מסחר קצובות).
- 7.6. ביום 12 בפברואר 2025, בסמוך למועד פרסום דוח זה, וביחס לשנת 2025, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של כתבי אופציה (לא סחירים) בהיקף השווה לסך של כ-100 אלפי ש"ח למנכ"ל ויו"ר דירקטוריון החברה ול-3 נושאי משרה נוספים בחברה המכהנים גם כדירקטורים בה. לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המיידני של החברה בדבר הקצאה מהותית ושאינה מהותית אשר יפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה ובסעיפים 8.1.1.1-8.1.1.4 לפרק זה (בקשר עם נושאי המשרה).
- 7.7. ביום 12 בפברואר 2025, בסמוך למועד פרסום דוח זה, וביחס לשנת 2025, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של 37,000 כתבי אופציה (לא סחירים) לחלק מעובדי החברה (לרבות סמנכ"ל הכספים). לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המיידני של החברה בדבר הקצאה מהותית ושאינה מהותית אשר יפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה ובסעיף 8.1.1.6 לפרק זה (בקשר עם סמנכ"ל הכספים של החברה).

8. תקנה 21 – תשלומים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה (באלפי ש"ח)

להלן נתונים אודות התגמולים שניתנו על-ידי החברה או על-ידי אחר בשנת 2024, כפי שהוכרו בדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024, ביחס לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה, בקשר עם כהונתם בחברה (באלפי ש"ח):

פרטי מקבל התגמולים				תגמולים בעבור שירותים						תגמולים אחרים			סה"כ
שם	תפקיד	היקף משרה (%)	שיעור החזקה בהון התאגיד (%) (**) (')	שכר (')	מענק (')	תשלום מבוסס מניות (')	דמי ניהול	דמי ייעוץ	עמלה	אחר	ריבית	דמי שכירות	אחר
חמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בחברה בשליטתה													
ניר צמח (***)	מנכ"ל ויו"ר דירקטוריון	100%	10.26%	953	138	42							1,133
עומר שור (***)	סמנכ"ל טכנולוגיות ראשי	100%	9.70%	-	92	42	914						1,048
יאיר סגלוביץ' (***) (****)	משנה למנכ"ל וסמנכ"ל תפעול ראשי	100%	9.82%	953	92	42							1,087
נטלי רודריג - ורטור (***)	סמנכ"לית עיצוב ראשית	100%	3.77%	953	92	42							1,087
טל כץ (****)	סמנכ"לית כספים	100%	-	533	-	39							572
בעלי עניין בחברה													
גמול דירקטורים (****)	דירקטורים									283			283

(*) "שכר", "מענק" ו-"תשלום מבוסס מניות" – כהגדרתם בתקנה 21 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים) התש"ל-1970. סכומי התגמולים מוצגים במונחי עלות לחברה. לא קיימים תגמולים נוספים על התגמולים המפורטים בטבלה למי מהמפורטים בה ביחס לתקופה האמורה. תשלום מבוסס מניות מתייחס לשווי ההוגן של ההענקה לפי החלק היחסי של התקופה שחלפה מיום ההענקה ועד למועד פרסום הדוח. ביחס לשנת 2025 אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של 5,000 כתבי אופציה (לא סחירים) לגב' כץ, וכן, הקצאה של כתבי אופציה (לא סחירים) בהיקף של כ-100 אלפי ש"ח לכל אחד מנושאי המשרה מר צמח, מר שור, מר סגלוביץ' וגב' רודריג-ורטור (זאת בכפוף לקבלת אישור הבורסה). לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המידי של החברה המפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה ובסעיפים 8.1.1.4-8.1.1.1 ו-8.1.1.6 להלן.

(**) שיעור אחזקותיהם של נושאי המשרה המפורט בטבלה הינו נכון ליום 31 בדצמבר 2024 (לא בדילול מלא), לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המידי של החברה בדבר מצבת אחזקות נושאי המשרה ובעלי העניין כפי שפורסם ביום 5 בינואר 2025 (מס' אסמכתא: 001157-01-2025). לפירוט בקשר עם החזקותיהם של נושאי המשרה הבכירה נכון למועד פרסום הדוח (לרבות, בדילול מלא), ראה כמפורט בסעיף 10 להלן.

(***) יובהר כי התגמולים המשולמים למנכ"ל ולנושאי המשרה כפופי המנכ"ל כמפורט לעיל, המכהנים במקביל כדירקטורים, משולמים להם בגין תפקידם זה בלבד, והם אינם זכאים לתשלום נוסף כלשהו בגין כהונתם כדירקטורים בחברה. לפרטים נוספים אודות עיקר תנאי העסקתם וגמולם של נושאי המשרה הבכירה, ראה סעיף 8.1 להלן.

(****) יובהר, כי במהלך חודש נובמבר 2024, סיים מר סגלוביץ' את תפקידו כסמנכ"ל הכספים ומונה לתפקיד משנה למנכ"ל וסמנכ"ל תפעול ראשי, וכן גב' כץ סיימה את תפקידה כחשבת ומונתה לתפקיד סמנכ"ל הכספים, כאשר עיקר תגמולם בשנת 2024 הינו בגין תפקידיהם הקודמים.

(*****) לפרטים נוספים אודות גמול הדירקטורים המכהנים בחברה והזכאים לגמול בגין תפקידם זה, ראה כמפורט בסעיף 8.1.2 לפרק זה להלן.

8.1. עיקרי פרטי ההתקשרויות עם נושאי משרה בכירה ובעלי עניין בחברה⁵

8.1.1. תנאי העסקתם של נושאי המשרה הבכירה⁶

המנכ"ל וכל אחד מנושאי המשרה כפופי המנכ"ל המועסקים בחברה,⁷ זכאי, בהתאם לתנאי העסקתו בחברה, לתנאים הסוציאליים הקבועים בדיון, לרבות 24 ימי חופשה שנתית (הניתנים לצבירה עד ל-30 ימים), ימי מחלה והבראה, הפרשות לביטוח מנהלים או קרן פנסיה, קרן השתלמות, טלפון נייד, רכב בהתאם למדיניות החברה או הוצאות נסיעה חלף רכב,⁸ החזרי הוצאות וכן שווי ארוחות במקובל בחברה מעת לעת. בנוסף, זכאים לתנאים המפורטים להלן:

8.1.1.1. עיקרי תנאי העסקתו של מר ניר צמח כמנכ"ל החברה

במהלך שנת 2024, עמד שכרו החודשי של מר צמח על סך 60,638 ש"ח, כאשר השכר החודשי יעלה באופן אוטומטי מדי שנה בשיעור של 5% עד לסך מקסימלי של 70 אלפי ש"ח.⁹ יובהר, כי ביחס לשנת 2025, החליט מר צמח לוותר באופן וולונטרי וחד צדדי על ההעלאה האוטומטית של 5%, קרי, שכרו החודשי ימשיך לעמוד על סך של כ-60,638 ש"ח גם במהלך שנה זו.

הסכם העסקתו של מר צמח הינו לתקופה בלתי קצובה וכל אחד מהצדדים להסכם רשאי להודיע לצד השני על סיום ההתקשרות בכפוף להודעה מוקדמת בכתב ומראש בת 90 ימים (למעט בנסיבות חמורות), אשר במהלכם רשאית החברה לבחור האם להמשיך ולהעסיקו בפועל בחברה למשך חלק או כל תקופת ההודעה המוקדמת או, לשלם לו בעבור תקופת ההודעה המוקדמת (חלף המשך העסקתו כאמור).¹⁰ בנוסף, זכאי מר צמח לתקופת הסתגלות/מענק פרישה בגובה 3 משכורות חודשיות (לרבות התנאים הנלווים להם מר צמח זכאי במהלך תקופת עבודתו, למעט למענק השנתי).

הסכם ההעסקה כולל מספר התחייבויות של מר צמח כלפי החברה לרבות בדבר סודיות, איסור שידול, הגנה על קניין רוחני וכן התחייבות להימנע מתחרות בחברה למשך פרק זמן של 24 חודשים לאחר סיום יחסי עובד-מעביד.

⁵ שכרם של נושאי המשרה המועסקים בחברה כמפורט להלן בסעיף זה, הינו שכר ברוטו.

⁶ לפירוט אודות עסקאות ויתרות עם בעלי עניין בחברה נכון למועד הדוח – ראה גם כמפורט בביאור 21 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2024.

⁷ לפירוט אודות תנאי התקשרותה של החברה עם מר שור בהסכם למתן שירותי מנהל טכנולוגיות ראשי – ראה סעיף 8.1.1.2 להלן.

⁸ מר צמח, מר סגלוביץ' וגב' רודריג-ורטר זכאים לכך שהחברה תעמיד לרשותם רכב (לרבות גילום מס), חלף החזר הוצאות נסיעה. הרכב יועמד לרשותם, ככל שיועמד, בהתאם למדיניות הרכב של החברה (לרבות אחזקה, ביטוחים, ליסינג וכיוצא בזה), בעלות שנתית אשר לא תעלה על כ-80 אלפי ש"ח, כאשר החברה רשאית לשנות את סוג וגודל הרכב מעת לעת בהתאם לשיקול דעתה.

⁹ יובהר, כי גם ביחס לשנת 2024, החליט מר צמח לוותר באופן וולונטרי וחד צדדי על ההעלאה האוטומטית של 5% משכרו בשנת 2023.

¹⁰ יובהר כי בכל מקרה, תקופת ההודעה המוקדמת תובא בחשבון לצורך חישוב המענק השנתי לו יהא זכאי מר צמח (ככל שיהא זכאי) בשנת סיום עבודתו בחברה.

מר צמח עשוי להיות זכאי למענק שנתי בהיקף מקסימלי העומד על סך של עד 6 משכורות ברוטו,¹¹ והכול בכפוף לתנאים שייקבעו על-ידי ועדת התגמול והדירקטוריון מדי כל שנה מראש, ובהתאם לתנאי מדיניות התגמול של החברה, לרבות רשימת הפרמטרים המפורטת בה, כפי שתהא מעת לעת.¹²

בנוסף, מעבר למענק השנתי כמפורט לעיל, עשוי מר צמח להיות זכאי למענק מיוחד של עד 6 משכורות, בהתקיים אחד או יותר מהתנאים הבאים: (1) אירוע מיזוג או רכישה (כהגדרתו בהסכם ההעסקה); (2) התקשרות בהסכם אסטרטגי בדרך של השקעה בסכום של מעל 5 מיליון דולר ארה"ב; (3) הנפקה של ניירות ערך נוספים של החברה (לרבות אגרות חוב וכל נייר ערך סחיר אחר) בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ בשווי כולל של מעל 10 מיליון דולר ארה"ב; (4) רישום למסחר של ניירות ערך של החברה בבורסה זרה; (5) גידול של 50% ויותר בהיקף הכספי של סך כל ההתקשרויות.

במהלך שנת 2024, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה יעדים מדידים לצורך תשלום המענק השנתי המדיד למנכ"ל החברה ביחס לשנה זו. היעדים המדידים כאמור התבססו על מדדי חברה המחולקים למדרגות הצלחה שונות, וזאת בכפוף להוראות מדיניות התגמול.

בהתאם לכך, בגין שנת 2024, זכאי המנכ"ל למענק שנתי מדיד בסך של כ- 138 אלפי ש"ח (המהווה כ-2.3 משכורות חודשיות).

בחודשים אפריל ומאי 2024, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה (1) מענק שנתי בסך של 103,950 ש"ח בגין שנת 2023 וכן (2) מנגנון להענקת תגמול הוני לתקופה של שלוש (3) שנים, לפיו במשך כל אחת משלוש השנים 2024, 2025 ו-2026, מר צמח יהא זכאי, בכפוף לאישור ועדת התגמול והדירקטוריון מידי שנה, להקצאת אופציות לא רשומות למסחר ו/או מניות חסומות ו/או כל סוג אחר של תשלום מבוסס מניות, בסך של 100 אלפי ש"ח, ובלבד ששווי התגמול ההוני במועד הענקתו, בגין כל שנה, לא יעלה על התקרה הקבועה במדיניות התגמול, כפי שתהא מעת לעת.¹³

כמות האופציות להענקה – כמות האופציות אשר תוענקנה מדי שנה תחושב על-ידי חלוקת שווי התגמול ההוני בשווי הכלכלי לאופציה (שיחושב לפי נוסחת בלק אנד שולס או נוסחה אחרת מקובלת לקביעת שווי זה), נכון למועד אישור הדירקטוריון את הענקת האופציות בכל אחת מהשנים (ככל שיוענקו) ("**מועד אישור הדירקטוריון**"), כאשר כמות האופציות תעוגל כלפי מעלה או מטה למספר השלם הקרוב; **מחיר המימוש** – בהתאם להוראות מדיניות התגמול של החברה, מחיר המימוש של האופציות יהיה שווה לממוצע מחירי הסגירה של מניית החברה בבורסה בשלושים (30) ימי המסחר שיקדמו ליום אישור הדירקטוריון; **מועדי הבשלה** – על פני שלוש

¹¹ בהתאם למדיניות התגמול של החברה, עומדת תקרת המענק השנתי על 8 משכורות עבור המנכ"ל, והכל כפוף לאישור האורגנים הנדרשים על-פי דין.

¹² לפרטים נוספים אודות מדיניות התגמול העדכנית, ראה כמפורט בנספח ב' לדוח הזימון כפי שפורסם ביום 15 באפריל 2024 (מספר אסמכתא: 2024-01-042771) ("**מדיניות התגמול**" ו-"**דוח הזימון**", בהתאמה) וכן בדיווח המידי של החברה בדבר תוצאות האסיפה מיום 23 במאי 2024 (מספר אסמכתא: 2024-01-053694).

¹³ לפרטים נוספים אודות תנאי מנגנון התגמול ההוני, ראה כמפורט בסעיף 1.9.5 לדוח הזימון.

שנים, מנה של שליש (1/3) מסך כמות האופציות תבשלנה בחלוף תקופה של שנים-עשר (12) חודשים ממועד אישור הדירקטוריון, ואילו יתרת כמות האופציות תבשלנה בשמונה (8) מנות שוות מדי כל רבעון, על פני תקופה של שנתיים נוספות, כך שלאחר חלוף שלוש (3) שנים ממועד אישור דירקטוריון תהיינה האופציות בשלות במלואן (100%); התגמול ההוני, יוענק (ככל שיוענק) ללא תמורה כספית במזומן ("מנגנון להענקת תגמול הוני").

במהלך תקופת יישום המנגנון, התגמול ההוני ידון ויאושר (ככל שיאושר) בסמוך, ככל שניתן, למועד אישור הדוח התקופתי של החברה בגין השנה הקודמת.

בהתאם, ביחס לשנת 2024, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של 8,858 כתבי אופציה (לא סחירים) בהיקף של כ-100 אלפי ש"ח, וביחס לשנת 2025 אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של כתבי אופציה (לא סחירים) בהיקף של כ-100 אלפי ש"ח למר צמח (זאת בכפוף לקבלת אישור הבורסה). לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המידי של החברה המפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה.

לפירוט נוסף אודות התשלומים להם זכאי מר צמח בשנת 2024, לרבות ביחס למענק השנתי, ראה כמפורט בטבלה בתקנה 21 לעיל.

יובהר כי תנאי ההעסקה כאמור, וכל גמול לו זכאי מר צמח הינם בגין תפקידו כמנכ"ל החברה בלבד.

8.1.1.2. עיקרי תנאי ההתקשרות עם מר עומר שור כמנהל טכנולוגיות ראשי

החל מחודש אוקטובר 2023, מר שור מתקשר עם החברה בהסכם למתן שירותים באמצעות עוסק מורשה על שמו ובשליטתו המלאה.¹⁴

במהלך שנת 2024, בתמורה להעמדת השירותים היה זכאי מר שור לדמי ניהול חודשיים בסך של כ-76 אלפי ש"ח (בסעיף זה – "דמי הניהול"). דמי הניהול אינם צמודים למדד כלשהו. דמי הניהול החודשיים של מר שור עולים באופן אוטומטי מדי שנה בשיעור של 5% עד לסך מקסימלי המשקף שבר ברוטו של 70 אלפי ש"ח (קרי – עד לסך מקסימלי של דמי ניהול חודשיים בסך של כ-88 אלפי ש"ח).¹⁵ יובהר, כי ביחס לשנת 2025, החליט מר שור לוותר באופן וולונטרי וחד צדדי על ההעלאה האוטומטית של 5%, קרי, דמי הניהול ימשיכו לעמוד על סך של כ-76 אלפי ש"ח גם במהלך שנה זו.

בנוסף, הסכם שירותיו של מר שור כמנהל טכנולוגיה ראשי הינו לתקופה בלתי קצובה וכל אחד מהצדדים להסכם רשאי להודיע לצד השני על סיום ההתקשרות בכפוף להודעה מוקדמת בכתב ומראש בת 90 ימים (למעט בנסיבות חמורות), אשר במהלכם רשאית החברה לבחור האם להמשיך לקבל את שירותיו בפועל של מר שור למשך חלק או כל תקופת ההודעה

¹⁴ עוסק מורשה (Sole Trader) בשם Omer Shoor, המאוגד באירלנד.

¹⁵ יובהר, כי גם ביחס לשנת 2024, החליט מר שור לוותר באופן וולונטרי וחד צדדי על ההעלאה האוטומטית של 5% מדמי הניהול שלו בשנת 2023.

המוקדמת או, לשלם לו בעבור תקופת ההודעה המוקדמת¹⁶ (חלף המשך קבלת שירותיו כאמור). מר שור זכאי לתקופת הסתגלות/מענק סיום התקשרות בגובה 3 חודשי דמי ניהול (לרבות התנאים הנלווים להם מר שור זכאי במהלך תקופת מתן השירותים, למעט למענק השנתי).

ההתקשרות כוללת מספר התחייבויות של מר שור כלפי החברה לרבות בדבר סודיות, איסור שידול, הגנה על קניין רוחני וכן התחייבות להימנע מתחרות בחברה למשך פרק זמן של 24 חודשים לאחר סיום ההתקשרות.

כמו-כן, עשוי מר שור להיות זכאי למענק שנתי בהיקף מקסימלי (למעט המענק המיוחד) העומד על סך של עד 4 חודשי דמי ניהול, והכול בכפוף לתנאים שייקבעו על-ידי ועדת התגמול והדירקטוריון מדי כל שנה מראש, ובהתאם לתנאי מדיניות התגמול של החברה כפי שתהא מעת לעת. נוסף על כך או לחילופין, ניתן יהיה להעניק למר שור מענק בשיקול דעת של עד 4 חודשי דמי ניהול ובלבד שמענק כאמור לא יעלה יחד עם המענק השנתי על 4 חודש דמי ניהול.

בגין שנת 2024, היה מר שור זכאי למענק שנתי מדיד בסך של 92 אלפי ש"ח (המהווה כ-1.2 מדמי הניהול החודשיים להם זכאי מר שור).

בחודשים אפריל ומאי 2024, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה (1) מענק שנתי בסך של 69,300 ש"ח בגין שנת 2023 וכן (2) מנגנון להענקת תגמול הוני כפי שהוגדר בסעיף 8.1.1.1 לעיל, ובאותם התנאים, בשינויים המחויבים ביחס למר שור.¹⁷ בהתאם לתנאי המנגנון להענקת תגמול הוני, בגין שנת 2024, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של 8,858 כתבי אופציה (לא סחירים) בהיקף של כ-100 אלפי ש"ח, וביחס לשנת 2025 אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של כתבי אופציה (לא סחירים) בהיקף של כ-100 אלפי ש"ח למר שור (זאת בכפוף לקבלת אישור הבורסה). לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המידי של החברה המפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה.

לפירוט נוסף אודות התשלומים להם זכאי מר שור בשנת 2024, ראה כמפורט בטבלה בתקנה 21 לעיל ובסעיף 8.1.1.5 להלן.

יובהר כי תנאי ההתקשרות כאמור, וכל גמול לו זכאי מר שור הינם בגין תפקידו כמנהל טכנולוגיות ראשי של החברה בלבד.

8.1.1.3. עיקרי תנאי העסקתו של מר יאיר סגלוביץ' כמשנה למנכ"ל וסמנכ"ל תפעול ראשי

במהלך חודש נובמבר 2024, סיים מר סגלוביץ' את תפקידו בחברה כסמנכ"ל הכספים והחל לכהן כמשנה למנכ"ל וסמנכ"ל תפעול ראשי וזאת ללא שינוי בתנאי העסקתו בחברה.¹⁸ בשנת 2024, עמד שכרו החודשי של

¹⁶ יובהר כי בכל מקרה, תקופת ההודעה המוקדמת תובא בחשבון לצורך חישוב המענק השנתי לו יהא זכאי מר שור (ככל שיהא זכאי) בשנת סיום עבודתו בחברה.

¹⁷ לפרטים נוספים אודות תנאי מנגנון התגמול ההוני, ראה כמפורט בסעיף 1.11.1 לדוח הזימון.

¹⁸ לפרטים נוספים ראו דיווחים מידיים של החברה מיום 17 בנובמבר 2024 (מס' אסמכתאות: 2024-01-616387 ו-2024-01-616388).

מר סגלוביץ'¹⁹ על סך 60,638 ש"ח, כאשר השכר החודשי יעלה באופן אוטומטי מדי שנה בשיעור של 5% עד לסך מקסימלי של 70 אלפי ש"ח.²⁰ יובהר, כי ביחס לשנת 2025, החליט מר סגלוביץ' לוותר באופן וולונטרי וחד צדדי על ההעלאה האוטומטית של 5%, קרי, שכרו החודשי ימשיך לעמוד על סך של כ-60,638 ש"ח גם במהלך שנה זו.

הסכם העסקתו של מר סגלוביץ' הינו לתקופה בלתי קצובה וכל אחד מהצדדים להסכם רשאי להודיע לצד השני על סיום ההתקשרות בכפוף להודעה מוקדמת בכתב ומראש בת 90 ימים (למעט בנסיבות חמורות), אשר במהלכם רשאית החברה לבחור האם להמשיך ולהעסיקו בפועל בחברה למשך חלק או כל תקופת ההודעה המוקדמת או, לשלם לו בעבור תקופת ההודעה המוקדמת²¹ (חלף המשך העסקתו כאמור). בנוסף, זכאי מר סגלוביץ' לתקופת הסתגלות/מענק פרישה בגובה 3 משכורות חודשיות (לרבות התנאים הנלווים להם מר סגלוביץ' זכאי במהלך תקופת עבודתו, למעט למענק השנתי).

הסכם ההעסקה כולל מספר התחייבויות של מר סגלוביץ' כלפי החברה לרבות בדבר סודיות, איסור שידול, הגנה על קניין רוחני וכן התחייבות להימנע מתחרות בחברה למשך פרק זמן של 24 חודשים לאחר סיום יחסי עובד-מעביד.

מר סגלוביץ' עשוי להיות זכאי למענק שנתי בהיקף מקסימלי (למעט המענק המיוחד) העומד על סך של עד 4 משכורות ברוטו, והכול בכפוף לתנאים שייקבעו על-ידי ועדת התגמול והדירקטוריון מדי כל שנה מראש, ובהתאם לתנאי מדיניות התגמול של החברה כפי שתהא מעת לעת. נוסף על כך או לחילופין, ניתן יהיה להעניק למר סגלוביץ' מענק בשיקול דעת של עד 4 משכורות, ובלבד שמענק כאמור לא יעלה יחד עם המענק השנתי על 4 משכורות.

בגין שנת 2024, מר סגלוביץ' זכאי למענק שנתי מדיד בסך של 92 אלפי ש"ח (המהווה כ-1.5 משכורות חודשיות).

בחודשים אפריל ומאי 2024, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה (1) מענק שנתי בסך של 69,300 ש"ח בגין שנת 2023 וכן (2) מנגנון להענקת תגמול הוני כפי שהוגדר בסעיף 8.1.1.1 לעיל, ובאותם התנאים, בשינויים המחויבים ביחס למר סגלוביץ'.²² בהתאם לתנאי המנגנון להענקת תגמול הוני, בגין שנת 2024, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של 8,858 כתבי אופציה (לא סחירים) בהיקף של כ-100 אלפי ש"ח, וביחס

¹⁹ החל מחודש פברואר 2019, מועסק בחברה קרובו של מר סגלוביץ' בתפקיד מנהל תחום הארט והוידאו ("מנהל תחום הארט והוידאו"). על-פי תנאי הסכם העסקתו, זכאי מנהל תחום הארט והוידאו, בין היתר, לתנאים סוציאליים הקבועים בדיון וכמפורט בהסכם העסקתו וכן קובע ההסכם כי כל אחד מהצדדים רשאי להודיע לצד השני על סיום ההתקשרות בכפוף למתן הודעה מוקדמת בת 30 ימים. בחודש פברואר 2024 אישרו האורגנים המוסמכים בחברה כי שכרו החודשי יעודכן לסך של כ-25 אלפי ש"ח וכי יוענק לו בונוס חד פעמי בסך של כ-12 אלפי ש"ח. בנוסף, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של 4,000 כתבי אופציה (לא סחירים) כחלק מהקצאה לטובת עובדי החברה.

²⁰ יובהר, כי גם ביחס לשנת 2024, החליט מר סגלוביץ' לוותר באופן וולונטרי וחד צדדי על ההעלאה האוטומטית של 5% משכרו בשנת 2023.

²¹ יובהר כי בכל מקרה, תקופת ההודעה המוקדמת תובא בחשבון לצורך חישוב המענק השנתי לו יהא זכאי מר סגלוביץ' (ככל שיהא זכאי) בשנת סיום עבודתו בחברה.

²² לפרטים נוספים אודות תנאי מנגנון התגמול ההוני, ראה כמפורט בסעיף 1.10.2 לדוח הזימון.

לשנת 2025 אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של כתבי אופציה (לא סחירים) בהיקף של כ-100 אלפי ש"ח למר סגלוביץ' (זאת בכפוף לקבלת אישור הבורסה). לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המידי של החברה המפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה.

לפירוט נוסף אודות התשלומים למר סגלוביץ' בשנת 2024, ראה כמפורט בטבלה בתקנה 21 לעיל ובסעיף 8.1.1.5 להלן.

יובהר כי תנאי ההעסקה כאמור, וכל גמול לו זכאי מר סגלוביץ' הינם בגין תפקידו כמשנה למנכ"ל וסמנכ"ל תפעול ראשי של החברה בלבד.

8.1.1.4. עיקרי תנאי העסקתה של הגב' נטלי רודריג-ורטר כסמנכ"לית עיצוב ראשית

במהלך שנת 2024, עמד שכרה החודשי של הגב' רודריג-ורטר על סך 60,638 ש"ח, כאשר השכר החודשי יעלה באופן אוטומטי מדי שנה בשיעור של 5% עד לסך מקסימלי של 70 אלפי ש"ח.²³ יובהר, כי ביחס לשנת 2025, החליטה גב' רודריג-ורטר לוותר באופן וולונטרי וחד צדדי על ההעלאה האוטומטית של 5%, קרי, שכרה החודשי ימשיך לעמוד על סך של כ-60,638 ש"ח גם במהלך שנה זו.²⁴

הסכם העסקתה של הגב' רודריג-ורטר הינו לתקופה בלתי קצובה וכל אחד מהצדדים להסכם רשאי להודיע לצד השני על סיום ההתקשרות בכפוף להודעה מוקדמת בכתב ומראש בת 90 ימים (למעט בנסיבות חמורות), אשר במהלכם רשאית החברה לבחור האם להמשיך ולהעסיקה בפועל בחברה למשך חלק או כל תקופת ההודעה המוקדמת או, לשלם לה בעבור תקופת ההודעה המוקדמת²⁵ (חלף המשך העסקתה כאמור). בנוסף, זכאית הגב' רודריג-ורטר לתקופת הסתגלות/מענק פרישה בגובה 3 משכורות חודשיות (לרבות התנאים הנלווים להם זכאית גב' רודריג-ורטר במהלך תקופת עבודתה, למעט למענק השנתי).

הסכם ההעסקה כולל מספר התחייבויות של הגב' רודריג-ורטר כלפי החברה לרבות בדבר סודיות, איסור שידול, הגנה על קניין רוחני וכן התחייבות להימנע מתחרות בחברה למשך פרק זמן של 24 חודשים לאחר סיום יחסי עובד-מעביד.

כמו-כן, עשויה הגב' רודריג-ורטר להיות זכאית למענק שנתי בהיקף מקסימלי (למעט מענק מיוחד) העומד על סך של עד 4 משכורות ברוטו, והכול בכפוף לתנאים שייקבעו על-ידי ועדת התגמול והדירקטוריון מדי כל שנה מראש, ובהתאם לתנאי מדיניות התגמול של החברה כפי שתהא מעת לעת. נוסף על כך או לחילופין, ניתן יהיה להעניק לגב' רודריג-ורטר מענק בשיקול דעת של עד 4 משכורות, ובלבד שמענק כאמור לא יעלה יחד עם המענק השנתי על 4 משכורות.

²³ יובהר, כי גם ביחס לשנת 2024, החליטה הגב' רודריג-ורטר לוותר באופן וולונטרי וחד צדדי על ההעלאה האוטומטית של 5% משכרה בשנת 2023.

²⁴ נכון למועד דוח זה, מעמידה החברה לגב' רודריג-ורטר רכב בעלות שנתיית בסך של כ-53 אלפי ש"ח, וכן, השתתפות בהוצאות אחזקת רכב בעלות חודשית של 1,000 ש"ח.

²⁵ יובהר כי בכל מקרה, תקופת ההודעה המוקדמת תובא בחשבון לצורך חישוב המענק השנתי לו תהא זכאית הגב' רודריג-ורטר (ככל שתהא זכאית) בשנת סיום עבודתה בחברה.

בגין שנת 2024, הייתה זכאית הגב' רודריג-ורטר למענק שנתי מדיד בסך של 92 אלפי ש"ח (המהווה כ-1.5 משכורות חודשיות).

בחודשים אפריל ומאי 2024, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה (1) מענק שנתי בסך של 69,300 ש"ח בגין שנת 2023 וכן (2) מנגנון להענקת תגמול הוני כפי שהוגדר בסעיף 8.1.1.1 לעיל, ובאותם התנאים, בשינויים המחויבים ביחס לגב' רודריג-ורטר.²⁶ בהתאם לתנאי המנגנון להענקת תגמול הוני, בגין שנת 2024, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של 8,858 כתבי אופציה (לא סחירים) בהיקף של כ-100 אלפי ש"ח, וביחס לשנת 2025 אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של כתבי אופציה (לא סחירים) בהיקף של כ-100 אלפי ש"ח לגב' רודריג-ורטר (זאת בכפוף לקבלת אישור הבורסה). לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המידי של החברה המפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה.

לפירוט נוסף אודות התשלומים לגב' רודריג-ורטר בשנת 2024, ראה כמפורט בטבלה בתקנה 21 לעיל ובסעיף 8.1.1.5 להלן.

יובהר כי תנאי ההעסקה כאמור, וכל גמול לו זכאית גב' רודריג-ורטר הינם בגין תפקידה כסמנכ"לית עיצוב ראשית של החברה בלבד.

8.1.1.5. תקרת המענק השנתי ותקרת המענק המיוחד בשנה קלנדרית מסוימת, ככל שרלוונטי, ביחס לנושאי משרה כפופי המנכ"ל (המכהנים במקביל כדירקטורים מן המניין בחברה) המפורטים בסעיפים 8.1.1.2-8.1.1.4 לעיל (בסעיף זה – **"נושאי המשרה כפופי המנכ"ל"**), עומדים, כל אחד בנפרד, על סך של עד 6 משכורות חודשיות ו/או 6 חודשי ניהול, לפי העניין. המענק המיוחד יוענק (ככל שיוענק) בשל תרומה מיוחדת של נושאי המשרה הבכירה לפעילות החברה והכל כפוף לאישור האורגנים הנדרשים על-פי דין. לפירוט אודות תנאי הזכאות של מנכ"ל החברה למענק מיוחד, ראה סעיף 8.1.1.1 לפרק זה.

במהלך שנת 2024, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה יעדים מדידים לנושאי המשרה כפופי המנכ"ל לצורך תשלום המענק השנתי המדיד ביחס לשנה זו (כהגדרתו במדיניות התגמול של החברה, ובכפוף לאישורים הנדרשים על פי דין). היעדים המדידים כאמור התבססו על מדדי חברה המחולקים למדרגות הצלחה שונות, וזאת בכפוף להוראות מדיניות התגמול. בהתאם לכך, בגין עמידה חלקית ביעדים לשנת 2024, זכאי כל אחד מנושאי המשרה כפופי המנכ"ל (המכהנים במקביל כדירקטורים מן המניין בחברה) למענק בסך של כ-92 אלפי ש"ח (המהווה כ-1.5 משכורות חודשיות או 1.2 מדמי הניהול החודשיים, לפי העניין).

לפרטים נוספים אודות התגמול לו היו זכאים נושאי המשרה האמורים, לרבות התגמול ההוני, ראה כמפורט בטבלה בתקנה 21 לעיל.

8.1.1.6. עיקרי תנאי העסקתה של הגב' טל כץ כסמנכ"ל הכספים של החברה

החל מחודש נובמבר 2024, החלה הגב' טל כץ לכהן כסמנכ"לית הכספים של החברה (כאשר טרם מינויה כיהנה בתפקיד חשבת החברה).²⁷ במסגרת תפקידה כסמנכ"לית הכספים, זכאית הגב' טל כץ, בהתאם לתנאי העסקתה בחברה, לתנאים הסוציאליים הקבועים בדין, לרבות 18 ימי חופשה שנתית (הניתנים לצבירה עד ל-20 ימים), ימי מחלה והבראה, הפרשות לביטוח מנהלים או קרן פנסיה, קרן השתלמות, רכב בהתאם למדיניות החברה או הוצאות נסיעה חלף רכב, החזרי הוצאות וכן שווי ארוחות כמקובל בחברה מעת לעת, וכן לתנאים המפורטים להלן:

במהלך שנת 2024, הייתה הגב' כץ זכאית בין תפקידה הקודם כחשבת החברה, לשכר חודשי בסך של 33 אלפי ש"ח.²⁸ החל מחודש נובמבר, לאור קידומה לתפקיד סמנכ"ל הכספים, הועלה שכרה החודשי לסך של 40 אלפי ש"ח. הסכם העסקתה הינו לתקופה בלתי קצובה וכל אחד מהצדדים להסכם רשאי להודיע לצד השני על סיום ההתקשרות בכפוף להודעה מוקדמת בכתב ומראש בת 30 ימים (למעט בנסיבות חמורות), אשר במהלכם רשאית החברה לבחור האם להמשיך ולהעסיקה בפועל בחברה למשך חלק או כל תקופת ההודעה המוקדמת או, לשלם לה בעבור תקופת ההודעה המוקדמת (חלף המשך העסקתה כאמור).

הסכם העסקתה כולל מספר התחייבויות של הגב' כץ כלפי החברה לרבות בדבר סודיות, איסור שידול, הגנה על קניין רוחני וכן התחייבות להימנע מתחרות בחברה למשך פרק זמן של 12 חודשים לאחר סיום יחסי עובד-מעביד.

כמו-כן, עשויה הגב' כץ להיות זכאית למענק שנתי בשיקול דעת, והכול בהתאם לשיקול דעתו של מנכ"ל החברה ובכפוף לתנאים שייקבעו על-ידי הדירקטוריון, ככל שרלוונטי.

ביום 12 בפברואר 2025, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של 5,000 כתבי אופציה (לא סחירים) לגב' כץ (זאת בכפוף לקבלת אישור הבורסה). לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המידי של החברה המפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה.

²⁷ לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 17 בנובמבר 2024 (מס' אסמכתא: 616389-01-2024).

²⁸ לפרטים אודות תנאי העסקתה בחברה בתפקידה הקודם כחשבת, ראה כמפורט בסעיף 8.1.1.6 לפרק ד' לדוח התקופתי של החברה לשנת 2023.

8.1.2. תגמולים ששילמה ו/או התחייבה החברה לשלם לבעלי עניין בחברה:

8.1.2.1. גמול דירקטורים

הגמול לו יהיו זכאים כלל חברי הדירקטוריון המכהנים בדירקטוריון ואשר יכהנו בו בעתיד ואשר אינם מועסקים על-ידי החברה (בין כעובדים ובין כנתוני שירותים עצמאיים), כפי שיהיו מעת לעת, יהיה הגמול השנתי וגמול ההשתתפות בהתאם לסכום המירבי הקבוע בתוספת השנייה ובתוספת השלישית לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000 ("תקנות הגמול"), כפי שיעודכנו מעת לעת, תוך הפרדה בין דירקטור שהינו מומחה לבין שאינו מומחה בהתאם לתקנות כאמור. הדירקטורים יהיו רשאים להמחות את הגמול לו הם זכאים בגין כהונתם לגורמים אחרים, לרבות בעלי שליטה ו/או בעלי עניין, בהתאם לשיקול דעתם.

במהלך 2024, שילמה החברה גמול לדירקטורים החיצוניים ולדירקטור הבלתי תלוי בסך כולל של כ-283 אלפי ש"ח. לפרטים נוספים, ראה ביאור 21 לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024 המצורפים בחלק ג' לדוח.

8.1.2.2. כלל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה, לרבות דירקטורים שהינם בעלי עניין בחברה ו/או קרוביהם ו/או מי מטעמם, וכן כלל נושאי המשרה בחברה, לרבות מנכ"ל החברה, כפי שיהיו מעת לעת, זכאים לביטוח אחריות נושאי משרה, כתבי שיפוי וכתבי פטור, בתנאים אחידים לנושאי המשרה. לפרטים נוספים, ראה סעיף 20.4 לפרק זה.

9. תקנה 22 – עסקאות עם בעל שליטה או שלבעל שליטה עניין אישי בהן

9.1. נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, אין בחברה בעלי שליטה כמשמעם בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968.

9.2. עסקאות זניחות

בחודש אוקטובר 2021, אישרה ועדת הביקורת של החברה נוהל לאישור עסקאות זניחות, אשר קובע קווים מנחים לסיווגה של עסקה של החברה או חברה בשליטתה עם בעל עניין בה כעסקה זניחה בקבוע בתקנה 41(א3)(1) לתקנות דוחות כספיים. להלן הפרמטרים שנקבעו לעניין זה: בהיעדר שיקולים איכותיים מיוחדים העולים מכלל נסיבות העניין, עסקה שאינה עסקה חריגה, תיחשב גם כעסקה זניחה, אם הבחינה הכמותית המחושבת לעסקה הינה בשיעור של פחות מ-0.5% מאמת המידה הרלוונטית המחושבת לעסקה וכן היקף העסקה אינו עולה על סך של 1 מיליון ש"ח. יובהר, כי בעסקאות רב שנתיות החישוב יהיה על בסיס שנתי.

10. **תקנה 24 – החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה**

להלן פרטים, למיטב ידיעת החברה, אודות החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בחברה במניות החברה ובניירות ערך אחרים של החברה נכון למועד פרסום הדוח.²⁹

בסמוך למועד פרסום הדוח				המחזיק
מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב	כתבי אופציה לא רשומים למסחר (*)	שיעור החזקה בהון ובהצבעה	שיעור החזקה בהון ובהצבעה (בדילול מלא) (*)	
275,056	14,338	10.26%	9.83%	ניר צמח
263,260	14,337	9.82%	9.43%	יאיר סגלוביץ'
260,000	14,338	9.70%	9.32%	עומר שור
101,143	14,338	3.77%	3.92%	נטלי רודריג-ורטר
7,709	-	0.29%	0.26%	בועז שניצר
-	11,000	-	0.37%	טל כץ
263,975	-	9.84%	8.97%	מאור אס. איי. אר. אל
143,867	-	5.36%	4.89%	בנק מזרחי טפחות בע"מ
186,002	-	6.94%	6.32%	הראל השקעות בביטוח ושירותים פיננסים בע"מ (קופות גמל)
727	-	0.03%	0.02%	הראל השקעות בביטוח ושירותים פיננסים בע"מ (קרנות נאמנות וקרנות סל)
75,573	-	-	-	פוטומיין בע"מ (מניות רדומות)

(*) ביום 12 בפברואר 2025, בסמוך למועד פרסום דוח זה, וביחס לשנת 2025, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה הקצאה של 5,000 כתבי אופציה (לא סחירים) לגב' כץ, וכן, הקצאה של כתבי אופציה (לא סחירים) בהיקף של כ-100 אלפי ש"ח לכל אחד מנושאי המשרה מר צמח, מר שור, מר סגלוביץ' וגב' רודריג-ורטר (זאת בכפוף לקבלת אישור הבורסה). לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המידי של החברה המפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה ובסעיפים 8.1.1.4-8.1.1.1 ו-8.1.1.6 לפרק זה.

11. **תקנה 24א – הון רשום. הון מונפק וניירות ערך המירים**

לפרטים אודות ההון הרשום והמונפק של החברה למועד הדוח, ראה ביאור 12 לדוחותיה הכספיים ליום 31 בדצמבר 2024; לפרטים אודות ההון הרשום והמונפק לאחר מועד הדוח, ראה דיווח מידי של החברה בדבר מצבת ניירות הערך העדכנית של החברה מיום 3 בפברואר 2025 (מס' אסמכתא: 01-2025-008300) ("מצבת ניירות הערך העדכנית של החברה"), המובא בדוח זה על דרך ההפניה.

12. **תקנה 24ב – מרשם בעלי המניות**

למרשם בעלי המניות העדכני של החברה, ראה דוח מידי של החברה בדבר מצבת ניירות הערך העדכנית של החברה (כהגדרתו לעיל).

²⁹ לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המידי של החברה בדבר מצבת אחזקות נושאי המשרה ובעלי העניין כפי שפורסם ביום 5 בינואר 2025 (מס' אסמכתא: 01-2025-001157).

13. תקנה 26 – הדירקטורים של החברה

להלן פירוט אודות הדירקטורים המכהנים בחברה נכון למועד פרסום הדוח:

מספר זיהוי	יאיר סגלוביץ' (*)	ניר צמח (*)	עומר שור	נטלי רודריג-ורטר	אורן מוהר	אלה פלדר	בועז שניצר
017083973	32230757	31397433	040430571	028051282	017247107	024565707	
03.12.1975	07.04.1975	24.07.1978	08.08.1980	29.08.1970	22.06.1973	10.11.1969	
הקישון 8, בני ברק,	הקישון 8, בני ברק,	הקישון 8, בני ברק,	הקישון 8, בני ברק,	התלם 84, גיאה,	ת.ד 286 אודים,	השומרון 14, רמת	
5120308	5120308	5120308	5120308	7911000	4290500	4700371	
ישראלית	ישראלית	ישראלית/אירית	ישראלית/בריטית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	
תפקיד בחברה	דירקטור, משנה למנכ"ל וסמנכ"ל תפעול ראשי	יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל	דירקטור ומנהל טכנולוגיות ראשי	דירקטורית וסמנכ"לית עיצוב ראשית	דירקטורית חיצונית	דירקטור בלתי תלוי	
חברות בוועדות דירקטוריון	לא	לא	לא	לא	ועדת ביקורת, הועדה לבחינת הדוחות הכספיים וועדת תגמול	ועדת ביקורת, הועדה לבחינת הדוחות הכספיים וועדת תגמול	
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או כשירות מקצועית או דח"צ מומחה	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	-	-	-	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	
עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או של בעל עניין – והתפקיד שממלא	סמנכ"ל תפעול ראשי	מנכ"ל החברה	סמנכ"ל טכנולוגיות ראשי בחברה	סמנכ"לית עיצוב ראשית בחברה	-	-	
תאריך תחילת כהונה כדירקטור בחברה	13.11.2014	13.11.2014	15.07.2018	11.02.2021	11.02.2021	24.05.2021	30.05.2021

השכלה	יאיר סגלוביץ' (*)	ניר צמח (*)	עומר שור	נטלי רודריג-ורטר	אורן מוהר	אלה פלדר	בועז שניצר
	בוגר משפטים (משולב עם כלכלה), אוניברסיטת תל-אביב; תואר שני במנהל עסקים, אוניברסיטת ניו-יורק; בעל רישיון עריכת דין בישראל.	בוגר מדעי המחשב (B.A.), המכללה האקדמית תל-אביב-יפו.	בוגר מדעי המחשב (B.Sc), אוניברסיטת תל-אביב.	בוגר עיצוב תקשורת חזותית, מכללת שנקר.	בוגר מנהל עסקים (התמחות בחשבונאות) במסלול האקדמי, המכללה למנהל; תואר שני במנהל ומדיניות ציבורית, המכללה האקדמית ספיר; בעל רישיון ראיית חשבון בישראל.	בוגרת מנהל עסקים עם התמחות בחשבונאות במסלול האקדמי, המכללה למנהל; תואר שני במימון (executive master's degree in science of finance City University of New York; בעלת רישיון ראיית חשבון בישראל.	בוגר משפטים במסלול האקדמי המכללה למנהל; תואר שני במשפטים ב- Boston University.
עיסוק בחמש השנים האחרונות	דירקטור, משנה למנהל כללי וסמנכ"ל התפעול בחברה	יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל החברה	מנהל פיתוח, מנהל טכנולוגיות ראשי ודירקטור בחברה	סמנכ"לית עיצוב ראשית בחברה ודירקטורית בחברה.	ייעוץ וליווי עסקי ופיננסי של חברות השקעה, תעשייה, שירותים וטכנולוגיה, בארץ ובחו"ל; חבר דירקטוריון במספר חברות פרטיות בישראל. תפקידים בהתנדבות: מנטור בקרן "דרומה צפונה".	CFO בחברת Weebit Nano Ltd (מניותיה נסחרות בבורסה לניירות ערך, ASX, של אוסטרליה); יועצת עסקית ופיננסית; דירקטורית במספר חברות; עד שנת 2021, מרצה לחשבונאות במסלול האקדמי המכללה למנהל.	מנכ"ל קבוצת תדמור, מנכ"ל בקבוצת תשובה, משנה למנכ"ל בקבוצת דלק בע"מ; דירקטור מיסוי בינ"ל בקבוצת אלעד, דירקטור מיסוי בינ"ל בקבוצת דלק; יו"ר דירקטוריון של חברת אלעד קנדה ריאליטי אינק; דירקטור חיצוני בחברת Kalkan Capital Limited ובמספר חברות פרטיות בישראל.
תאגידיים נוספים בהם מכהן כדירקטור	-	-	-	-	החברה הכלכלית לפיתוח חוף אשקלון בע"מ; אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ (דירקטור חיצוני); נ'סטייג' תראפיוטיקס בע"מ (דירקטור חיצוני).	אידומו בע"מ, תעשיות מספנות ישראל בע"מ, אנלייט אנרגיה מתחדשת בע"מ, ריי בע"מ ואשטרום נכסים בע"מ. תפקידים בהתנדבות: חברת ועדת השקעות	ש.ב.ע נכסים וניהול (2015) בע"מ; בועז ניהול ר.ס. בע"מ; Kalkan Capital Limited.

בועז שניצר	אלה פלדר	אורן מוהר	נטלי רודריג-ורטר	עומר שור	ניר צמח (*)	יאיר סגלוביץ' (*)	
	בויצו, דירקטורית במוזיאון ארץ ישראל, חברת ועדת ביקורת בעמותת אחת מתשע.						
לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה
כן	כן	כן	-	-	-	כן	דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות

(*) מכהנים כדירקטורים ובתפקידים נוספים בחברת הבת, Photomyne Inc., אשר, נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, לא התהוותה בה פעילות עסקית מהותית.

14. נושאי משרה בכירה נוספים (שאינם דירקטורים)

שם נושא המשרה הבכירה	התפקיד שממלא בחברה, בחברה בת של החברה, בחברה קשורה או בבעל ענין בחברה	מספר תעודת זהות	תאריך לידה	תאריך תחילת כהונה	האם בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל ענין בחברה	השכלה	ניסיון עסקי נוסף בחמש השנים האחרונות
טל כץ	סמנכ"ל כספים	205782758	10.05.1994	01.06.2021	לא	בוגרת חשבונאות וניהול, אוניברסיטת תל-אביב; תואר שני עם (MBA) התמחות בניהול מערכות פיננסיות, אוניברסיטת תל-אביב. בעלת רישיון ראיית חשבון בישראל.	חשבת החברה; (2021-2024); מתמחה ורואת חשבון, קסלמן וקסלמן (2017-2021).
ורד ישראלוביץ'	מבקרת פנים	023556103	04.11.1967	30.09.2024	לא	בוגרת תואר ראשון במנהל עסקים, מכללה למנהל; Business Intelligence, ביה"ס להייטק ו-Cyber, אוניברסיטת בר אילן; הבינלאומי ISACA ארגון CDPSE Certified) Data Privacy Solution (Engineer	דירקטורית במשרד BDO (2020-היום). ורד ישראלוביץ' משמשת כמבקרת פנים של מספר חברות ציבוריות ופרטיות וגופים אחרים.

15. **תקנה 26א - נושאי משרה בכירה**
ראו סעיפים 8, 13 ו-14 לעיל.
16. **תקנה 26ב - מורשי חתימה עצמאיים**
נכון למועד הדוח ולמועד פרסומו, לא קיימים בחברה מורשי חתימה עצמאיים.
17. **תקנה 27 - רואה החשבון המבקר של החברה**
קסלמן וקסלמן (PWC Israel), רואי חשבון.
מען: דרך מנחם בגין 146, תל-אביב 6492103, ישראל, ת.ד. 7187 תל-אביב 6107120.
18. **תקנה 28 - שינוי בתזכיר או בתקנון החברה במהלך שנת הדוח (או לאחריה)**
תקנון החברה העדכני אושר במהלך פברואר 2021, וזאת לאור הפיכתה של החברה לחברה ציבורית. לפירוט אודות הוראות תקנון החברה, ראה דוח מיידי של החברה מיום 8 במרס 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-029142) המובא בדוח זה על דרך ההפניה.
19. **תקנה 29 - המלצות והחלטות הדירקטורים והחלטות האסיפה הכללית במהלך שנת הדוח (או למועד פרסום הדוח)**
- 19.1. **תשלום דיבידנד או ביצוע חלוקה, בהגדרתה בחוק החברות, בדרך אחרת או חלוקת מניות הטבה**
במהלך חודש מאי 2024, אישרה החברה תכנית רכישה עצמית בהיקף של עד 2 מיליון ש"ח. לפרטים נוספים, ראה דיווח מיידי של החברה מיום 19 במאי 2024, מספר אסמכתא: 2024-01-051060. עד למועד פרסום דוח זה מימשה החברה את מלוא תכנית הרכישה בסכום של כ-2 מיליון ש"ח, לאחר שרכשה 75,573 מניות רגילות שלה המהוות כ-2.74% מהונה המונפק והנפרע. לפרטים נוספים, ראה דיווח מיידי של החברה מיום 5 בדצמבר 2024, מספר אסמכתא: 2024-01-622508.
- ביום 8 בדצמבר 2024 קיבל דירקטוריון החברה החלטה בדבר ביצוע חלוקה בדרך של רכישה עצמית של מניות החברה שאינה עומדת ב"מבחן הרווח" והכפופה לאישור בית המשפט לפי סעיף 303 לחוק החברות, וזאת בסך כולל של עד כ-2.5 מיליון ש"ח, על-פי החלטות הדירקטוריון כפי שתתקבלנה מעת לעת. ביום 27 בינואר 2025, ניתן אישור של בית המשפט לביצוע חלוקה בסכום של עד 2.5 מיליון ש"ח, ובלבד שהחלוקה תסתיים בתוך 180 יום ממועד קבלת האישור.³⁰ ביום 12 בפברואר 2025 אישר דירקטוריון החברה תכנית רכישה עצמית של מניות החברה בהיקף של עד 2.5 מיליון ש"ח. לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווח המיידי של החברה המפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה.
- 19.2. **שינוי ההון הרשום או המונפק של החברה**
ראה כמפורט בסעיף 7 לעיל.
- 19.3. **שינוי תזכיר או תקנון של החברה**
ראה כמפורט בסעיף 18 לעיל.

³⁰ לפרטים נוספים, ראו דיווחים מיידיים של החברה מהימים 8 בדצמבר 2024, 11 בדצמבר 2024 ו-28 בינואר 2025, מס' אסמכתאות: 2024-01-622689, 2024-01-623444 ו-2024-01-007143, בהתאמה.

19.4. פדיון ניירות ערך בני פדיון, כמשמעותם בסעיף 312 לחוק החברות

אין.

19.5. עסקה שאינה בהתאם לתנאי השוק בין החברה לבעל עניין בה, למעט עסקה של החברה עם חברה בת שלה

אין.

19.6. החלטות האסיפה הכללית שנתקבלו שלא בהתאם להמלצות הדירקטורים בעניינים המפורטים בסעיפים 19.1 עד 19.5 (כולל) לחלק זה

אין.

19.7. החלטות אסיפה כללית:

19.7.1. במהלך חודש פברואר 2024, אישרה האסיפה הכללית את חידוש כהונתו של מר אורן מוהר כדירקטור חיצוני, וזאת למשך תקופה נוספת (שנייה) בת 3 שנים החל מיום 11 בפברואר 2024. לפרטים נוספים, ראה כמפורט בדיווחי החברה מהימים 3 בינואר 2024 ו-8 בפברואר 2024 (מס' אסמכתאות: 2024-01-001102 ו-2024-01-012232, בהתאמה).

19.7.2. להלן פירוט החלטות האסיפה הכללית השנתית של החברה שהתכנסה ביום 23 במאי 2024:

א. אישור מינויו מחדש של משרד רואי החשבון קסלמן וקסלמן (PWC), רו"ח כמשרד רואי החשבון המבקר של החברה עד למועד האסיפה השנתית הבאה של בעלי המניות של החברה;

ב. אישור מינויו מחדש של מר ניר צמח כדירקטור בחברה לתקופת כהונה נוספת עד תום האסיפה הכללית השנתית הבאה של בעלי המניות של החברה;

ג. אישור מינויו מחדש של מר יאיר סגלוביץ' כדירקטור בחברה לתקופת כהונה נוספת עד תום האסיפה הכללית השנתית הבאה של בעלי המניות של החברה;

ד. אישור מינויו מחדש של מר עומר שור כדירקטור בחברה לתקופת כהונה נוספת עד תום האסיפה הכללית השנתית הבאה של בעלי המניות של החברה;

ה. אישור מינויה מחדש של הגב' נטלי רודריג-ורטר כדירקטורית בחברה לתקופת כהונה נוספת עד תום האסיפה הכללית השנתית הבאה של בעלי המניות של החברה;

ו. אישור מינויו מחדש של מר בועז שניצר כדירקטור (המסווג כדירקטור בלתי תלוי) בחברה לתקופת כהונה נוספת עד תום האסיפה הכללית השנתית הבאה של בעלי המניות של החברה;

ז. עדכון מדיניות התגמול של החברה;

ח. אישור עדכון תנאי כהונתו והעסקתו של מר ניר צמח בגין תפקידו כמנכ"ל החברה;

ט. אישור עדכון תנאי כהונתו והעסקתו של מר יאיר סגלוביץ' בגין תפקידו כסמנכ"ל הכספים של החברה;

י. אישור עדכון תנאי ההתקשרות עם מר עומר שור בגין תפקידו כמנהל טכנולוגיות ראשי בחברה;

- יא. אישור עדכון תנאי כהונתה והעסקתה של הגב' נטלי רודריג-ורטר בגין תפקידה כסמנכ"לית עיצוב ראשית של החברה;
- יב. אישור תשלום מענק, כמענק שנתי (לא מדיד), בגין שנת 2023 למנכ"ל החברה, מר ניר צמח, וכן לנושאי המשרה, מר יאיר סגלוביץ', מר עומר שור והגב' נטלי רודריג-ורטר (בגין תפקידם בחברה);
- יג. מינוי הגב' אלה פלדר כדירקטורית חיצונית בחברה לתקופת כהונה שנייה באותם תנאי כהונה החל מיום 24 במאי 2024.
- לפרטים נוספים אודות ההחלטות שתקבלו באסיפה, ראה כמפורט בדיווחים המידיים של החברה מהימים 15 באפריל 2024 ו-23 במאי 2024 (מס' אסמכתאות: 01-042771-2024 ו-01-053694-2024, בהתאמה).

20. תקנה 29א - החלטות החברה במהלך שנת הדוח (או לאחריה)

- 20.1. אישור פעולות לפי סעיף 255 לחוק החברות
אין.
- 20.2. פעולה לפי סעיף 254(א) לחוק החברות אשר לא אושרה, בין אם הובאה לאישור לפי סעיף 255 לחוק החברות ובין אם לאו:
אין.
- 20.3. עסקאות חריגות הטעונות אישורים מיוחדים לפי סעיף 270(1) לחוק החברות
- במהלך תקופת הדוח (ועד למועד פרסומו) ולמען הזהירות, אושרו על-ידי האורגנים המוסמכים בחברה עסקאות כמפורט להלן אשר, להערכת החברה, לנושאי משרה עשוי להיות בקשר עימן עניין אישי והן עשויות להיחשב עסקאות חריגות:
- 20.3.1. לפירוט אודות עדכון היקף משרתו ותנאי העסקתו של מנהל תחום הארט והוידאו בחברה, קרובו של מר סגלוביץ', דירקטור וסמנכ"ל הכספים בחברה - ראה הערת שוליים מס' 19 לעיל.
- 20.3.2. בחודש נובמבר 2024, אושרה התקשרות חד פעמית של החברה עם מר ארז סגלוביץ', אחיו של מר יאיר סגלוביץ', למתן שירותי אדריכלות ועיצוב פנים של משרדי החברה החדשים וזאת בסכומים שאינם מהותיים לחברה.
- 20.3.3. בחודש פברואר 2025, אושרה העסקתו (לתקופה בלתי קצובה) של מר רואי גרייף, קרובו של מר ניר צמח, לתפקיד מפתח תכנה בחברה, בתמורה לשכר שעתי של כ-100 ש"ח (ועד להיקף של כ-60% משרה). על-פי תנאי הסכם העסקתו, זכאי מר גרייף, בין היתר, לתנאים סוציאליים הקבועים בדין, הפרשות לקרן השתלמות, הוצאות נסיעה, וכן, קובע ההסכם כי כל אחד מהצדדים רשאי להודיע לצד השני על סיום ההתקשרות בכפוף למתן הודעה מוקדמת בת 30 ימים לכל היותר.

20.4. פטור, ביטוח או התחייבות לשיפוי לנושא משרה, שבתוקף לתאריך הדוח

לפרטים אודות – (א) תנאי פוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה אשר הינה בתוקף בתאריך הדוח, (ב) כתבי ההתחייבות לפטור מאחריות ולשיפוי לנושאי המשרה בחברה; וכן – (ג) תנאי פוליסת ה-POSI של החברה; ראה כמפורט בסעיף 20.4 לחלק ד' של הדוח התקופתי לשנת 2021.³¹

במהלך חודש יולי 2024, אישרו האורגנים המוסמכים בחברה את חידוש פוליסת ביטוח אחריות הדירקטורים ונושאי המשרה, בהתאם לתנאים המפורטים להלן:

הפוליסה העדכנית תעמוד בתוקפה לתקופה של 12 חודשים ממועד זה (קרי, עד לחודש יולי 2025). תנאי פוליסת ביטוח הדירקטורים ונושאי המשרה כאמור הינם בגבולות אחריות של עד 10 מיליון דולר ארה"ב למקרה ולתקופות הביטוח, וגובה ההשתתפות העצמית המקסימלית אשר בו תישא החברה עומד על 40 אלפי דולר ארה"ב. הפרמיה השנתית בגין הפוליסה עומדת על סך של כ-28 אלפי דולר ארה"ב.

12 בפברואר 2025

תאריך

פוטומיין בע"מ

שמות החותמים:

1. ניר צמח, מנכ"ל החברה ויו"ר הדירקטוריון.
2. טל כץ, סמנכ"ל הכספים.

חלק ה'

**הצהרות מנהלים לפי תקנה 9ב(ד)
לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים
ומיידיים), התש"ל - 1970**

הצהרת מנהלים

הצהרת מנהל כללי בחברה

אני, ניר צמח, מצהיר כי:

1. בחנתי את הדוח התקופתי של פוטומיין בע"מ ("החברה") לשנת 2024 ("הדוחות").
 2. לפי ידעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות.
 3. לפי ידעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של החברה לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות.
 4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת והדוחות הכספיים של התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילויי ובבקרה עליהם.
- אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על-פי כל דין.

12 בפברואר 2025

ניר צמח
מנכ"ל ויו"ר הדירקטוריון

הצהרת מנהלים

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים

אני, טל כץ, מצהירה כי:

1. בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של פוטומיין בע"מ ("החברה") לשנת 2024 ("הדוחות").

2. לפי ידעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות.

3. לפי ידעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות.

4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת והדוחות הכספיים של התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילוי ובבקרה עליהם.

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על-פי כל דין.

12 בפברואר 2025

גב' טל כץ
סמנכ"ל כספים