



מצגת משקיעים לשוק ההון, רבעון 3 2025
ח. מר תעשיות בע"מ

נובמבר 2025

הבהרה משפטית (Disclaimer)

מצגת זו הוכנה על ידי ח.מר תעשיות בע"מ כמצגת כללית אודות פעילות ח.מר תעשיות בע"מ (להלן: "החברה"). המצגת אינה מהווה הצעה להשקעה ו/או לרכישת ניירות ערך ו/או הזמנה לקבלת הצעות כאמור ובפרט אינה מהווה "הצעה לציבור" או "מכירה לציבור" מסוג כלשהו והיא נועדה אך ורק למסירת מידע למשקיעים. המצגת נערכה לשם הצגה נוחה ותמציתית, והיא אינה מתיימרת להקיף או להכיל את כל הנתונים אודות החברה, פעילותה והמידע העשוי להיות רלבנטי לצורך קבלת החלטה כלשהי בנוגע להשקעה בניירות הערך של החברה וקוראיה מופנים בזאת לדיווחיה של החברה לציבור, לרבות הדוח התקופתי לשנת 2024 והדוחות התקופתיים לשנת 2025.

יצוין, כי המצגת עשויה לכלול מידע שמובא בפילוח/פירוט שונה מזה שמובא בדיווחיה לציבור כאמור לעיל.

במצגת זו כללה החברה תחזיות, תכניות, הערכות ומידע אחר המתייחס לאירועים או לעניינים עתידיים, אשר מהווים מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. התממשות או אי התממשותו של המידע צופה פני עתיד תושפע, בין היתר, מגורמי סיכון המאפיינים את פעילות החברה כמפורט בדוח התקופתי, וכן מההתפתחויות בסביבה הכלכלית ובגורמים חיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, ואשר לא ניתן להעריכם מראש והם אינם מצויים בשליטת החברה. לפיכך, קוראי מצגת זו מוזהרים בזאת, כי תוצאותיה והישגיה בפועל של החברה בעתיד עלולים להיות שונים מהותית מאלו שהוצגו במידע צופה פני עתיד המובא במצגת זו. כמו כן, תחזיות והערכות צופות פני עתיד מתבססות על נתונים ומידע המצויים בידי החברה במועד הצגת המצגת והחברה אינה מחויבת בעדכון או שינוי כל תחזית ו/או הערכה כאמור על מנת שישקפו אירועים או נסיבות שיחולו לאחר מועד המצגת. עוד יובהר, כי האמור במצגת בכל הקשור לניתוח פעילות החברה אינו מהווה המלצה ו/או חוות דעת וכן אינו תחליף לשיקול דעת של משקיע פוטנציאלי.

חברת ח.מ.ר היא חברה טכנולוגית ביטחונית שמספקת מוצרים ופתרונות לתחום הצבאי, ביטחון המולדת, מודיעין, תשתיות קריטיות, ו Data Centers.

בדו"ח הנוכחי ובמבט אחורה, אנו מציגים את המגמות, ההישגים והכיוונים המרכזיים של החברה.

- צמיחה בהכנסות - גידול של כ-40% CAGR* בשלוש שנים האחרונות.
- עלייה משמעותית בהכנסות מהשוק הביטחוני של כ-40% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד.
- שיפור ברווח הגולמי של כ-50% בממוצע בשלוש השנים האחרונות.
- EBITDA LTM** שנתית בסך של 79 מ"ש"ח ועליה של כ-55% בממוצע בשלוש השנים האחרונות.
- צבר הזמנות כולל הסכמי מסגרת של כ-900 מ' ש"ח, שמעניק לנו נראות גבוהה ויציבות לשנים הקרובות.

מנועי צמיחה גלובליים וסביבה עסקית תומכת

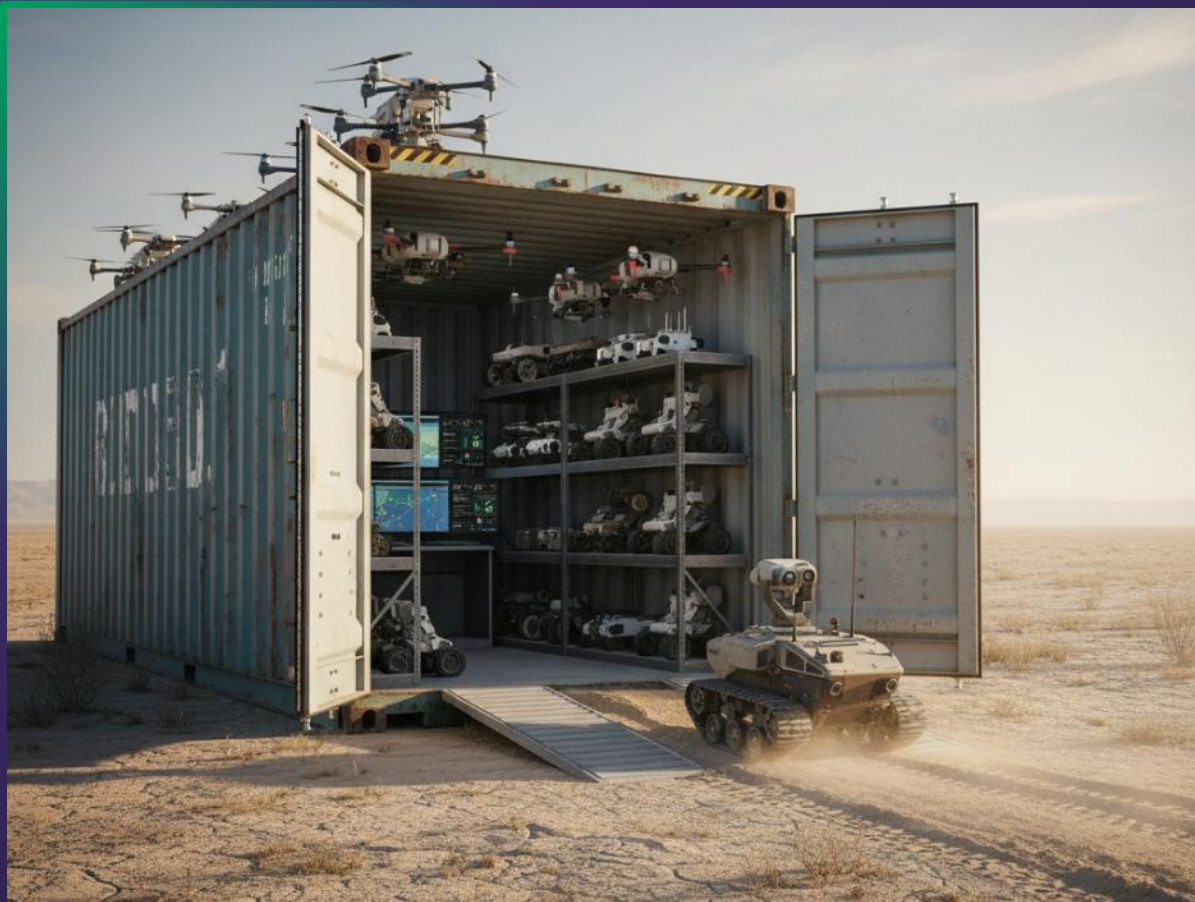
סיכום תוצאות הרבעון | רבעון שיא

- גידול בהכנסות של 20% ביחס לרבעון הקודם ו-3.5% ביחס רבעון המקביל אשתקד.
- גידול ברווח הגולמי של כ-20% ביחס לרבעון המקביל אשתקד ולשיעור של 21% מסך ההכנסות.
- גידול של כ-8% ב-EBITDA ברבעון ביחס לרבעון המקביל אשתקד והסתכם לכ-22 מ"ח.
- גידול ברווח הנקי של כ-14% ביחס לרבעון המקביל אשתקד והסתכם לכ-13 מ"ח.
- גידול בצבר ההזמנות ב-15% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד.
- עלייה משמעותית בהכנסות מהשוק הביטחוני של כ-40% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד.
- שיפור תמהיל ההכנסות בעלי רווחיות גבוהה יותר וממנועי הצמיחה* שבאה לידי ביטוי ברווחיות הגולמית והתפעולית.

*מוערך בכ-50 מ"ח.

טכנולוגיות צבאיות מבוססת AI

מציאות מבצעית / מודעות מצבית



שוק הדיפנס מתקדם למערכות רב-ממדיות: שילוב הולך וגובר בין סייבר, תקשורת, חימוש חכם, אוטונומיה ורובוטיקה, לצד השקעות בעוצמות בינה מלאכותית ולוחמה מתקדמת - הכול באינטגרציה בין יבשה, ים, אוויר וסייבר ליצירת פתרונות הוליסטיים לאיומים דינמיים.

הוצאה צבאית עולמית - קפצה ל-2.72 טריל' \$
העלייה החדה ביותר מאז סוף המלחמה הקרה;
מעבר ל- Edge-Ops-AI כ-60% מתוכניות הרכש החדשות
משלבות מודולי AI (אוטונומיה, חיזוי, ניהול רב-ממדי);
CAGR > 16% עד 2027.

ביקוש לפתרונות ישראליים "Battle-Proven"

טכנולוגיות צבאיות מבוססת AI

סידרת מוצרי-"m" קישוריות רב ממדית ו- AI -בפתרונות מבצעיים

ארבע טכנולוגיות שונות הפעלות כמוצר עצמאי ובעלות יכולת התממשקות זו עם זו ויוצרות מעטפת אינטגרטיבית של מודעות מצבית, הגנה מבצעית ותקשורת רב-זרועית.



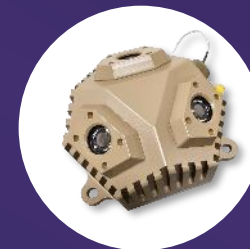
mSecure



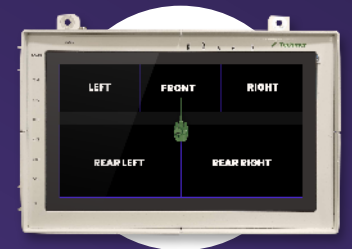
mACS



mDiamond



mSphere



הגנת המולדת



הגידול והצמיחה בתחום הגנת המולדת באים

לידי ביטוי בעלייה חדה בביקוש לטכנולוגיות

לאור הגידול באיומי ההגירה הלא חוקית

לאירופה, ירידה בבטחון האזרחי כתוצאה

מעליה באירועי אלימות ופשיעה במדינות כמו

בלגיה, אנגליה, גרמניה, צרפת ומדינות נוספות.

הגנת המולדת



**פתרונות מוכללים למתקנים
אסטרטגים – נמלים, אוויר,
מכרות וכ"ו.**



טכנולוגיות SMART M C4I –
משובצות יכולות AI כליבת
מערכת של מעגלי הגנה
והתראה.



**מרחב פתרונות ושירותים בתחומי
Digital Networks Actionable
Intelligence – DNAI לגופים
וארגונים ממשלתיים.**

טלקום ודאטה סנטר



הביקוש ליכולות מחשוב גבוהות מונע על-
ידי מעבר למחשוב ענן, בינה מלאכותית
המצריכה חיבור ויכולת הפצה של
תקשורת רחבת פס עבור המגזר הפרטי
והמגזר העסקי. טיפול באתגר ההשגה
בתהליכי עיבוד נתונים ומתן גישה
לשירותים מתקדמים מבוססי בינה
מלאכותית.

טלקום ודאטה סנטר



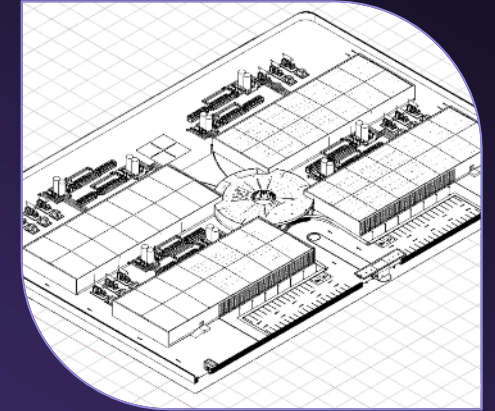
מתן פתרון תקשורת
ללקוחות אסטרטגים –
הקמת תשתית תקשורת
משולבת (רכבת ישראל 2025)



תשתיות תקשורת -
רשתות סלולר,
תשתיות סיבים
אופטיים וכ"ו



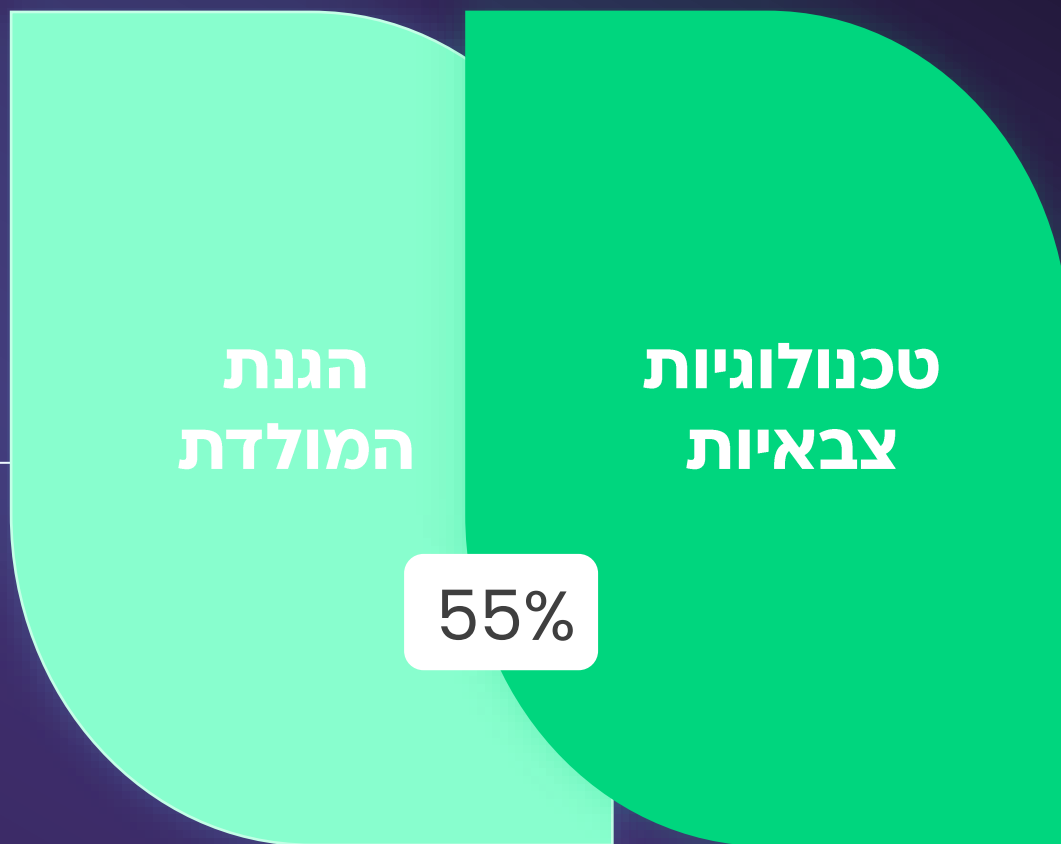
פתרונות אבטחה
שליטה ובקרה לדאטה
סנטרס מבוסס על
SMART M.



דאטה סנטר
Design to Key

מבנה הפעלה:

מנועי צמיחה וגמישות תפעולית



GLOBAL
52%

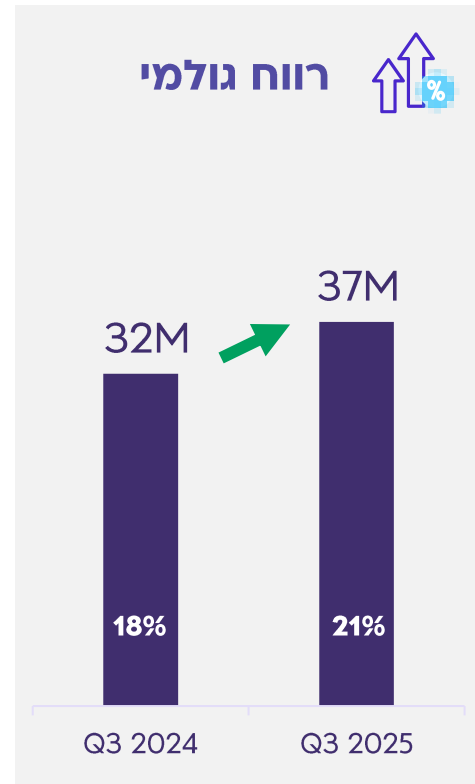
ISRAEL
48%

רבעון שלישי 2025 – המשך צמיחה והתרחבות

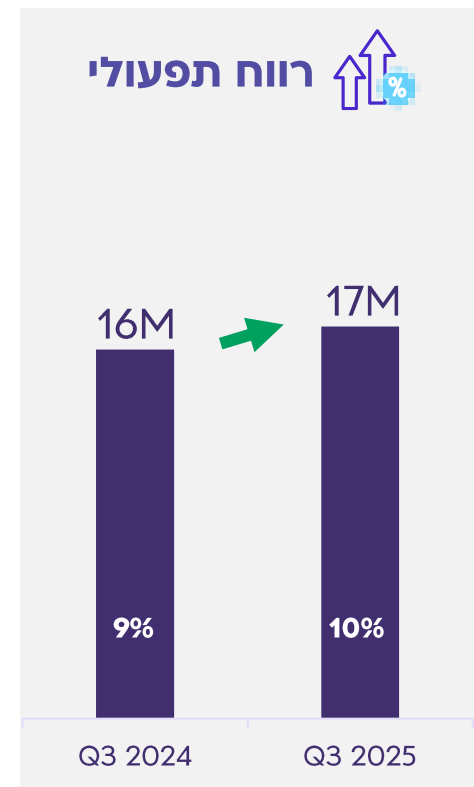
(מספרים מוצגים במיליוני ש"ח)



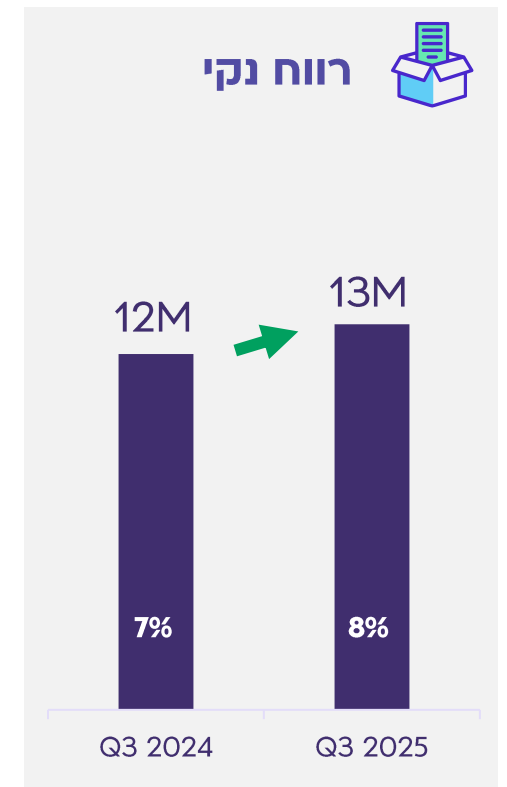
גידול של כ-3% בהכנסות



גידול של כ-16% ברווח הגולמי



גידול של כ-6% ברווח התפעולי



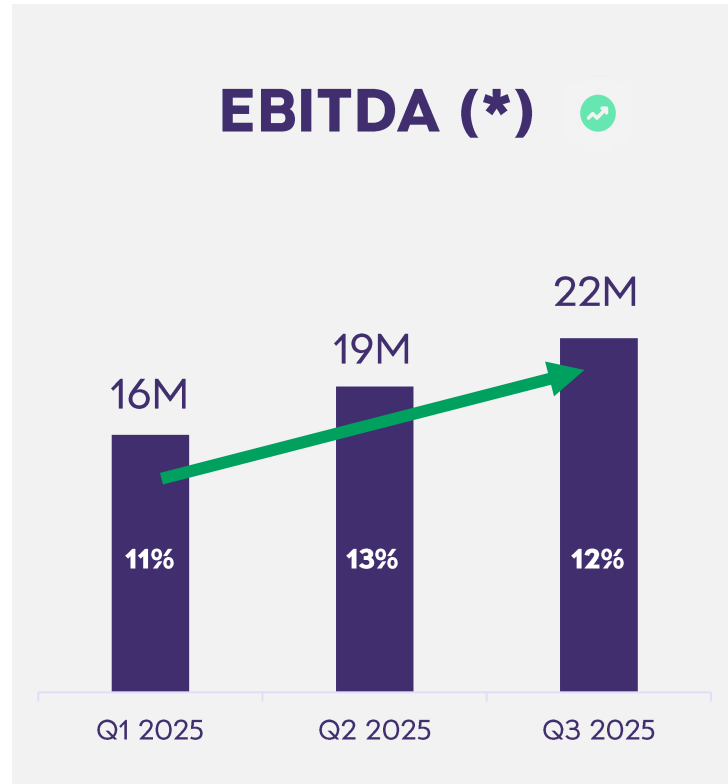
גידול של כ-8% ברווח הנקי

נתונים פיננסיים שלושה רבעונים של שנת 2025

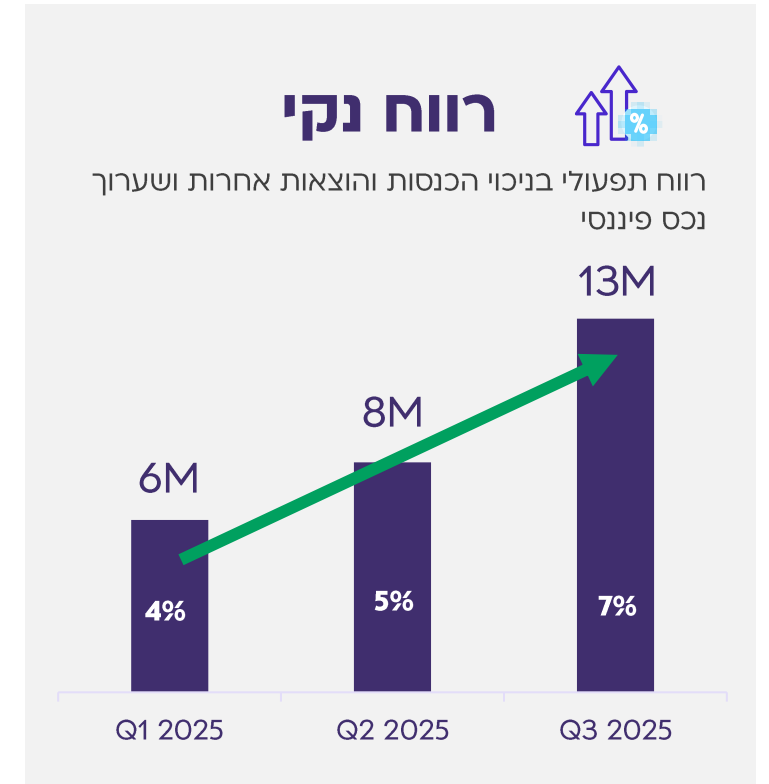
(מספרים מוצגים במיליוני ₪)



גידול של כ-20% בהכנסות הרבעון



גידול של כ-16% ב-EBITDA הרבעונית



גידול של כ-63% ברווח הנקי הרבעוני

(*) EBITDA - רווח תפעולי בניכוי פחת והפחתות, הכנסות והוצאות אחרות.

גידול בצבר הזמנות

צבר הזמנות 

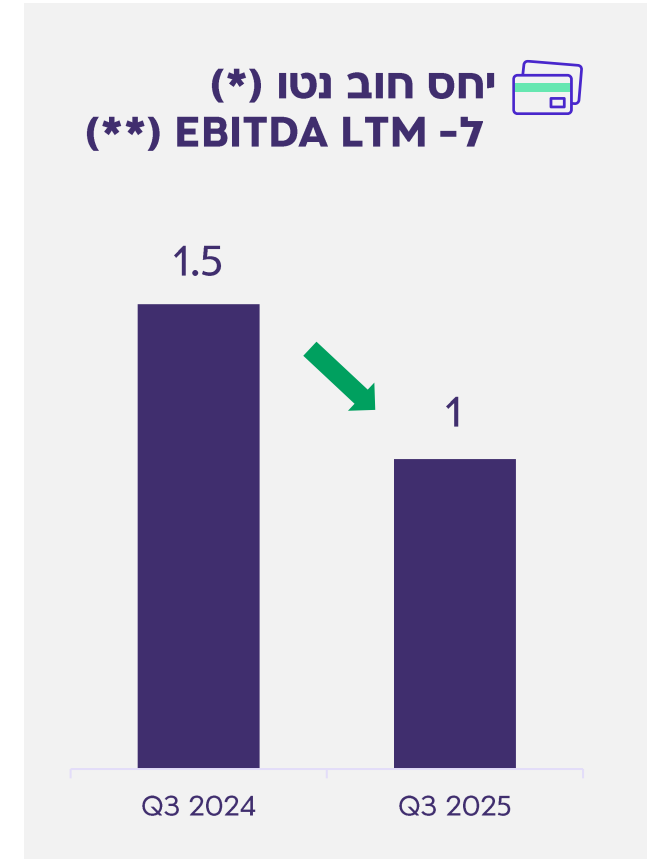
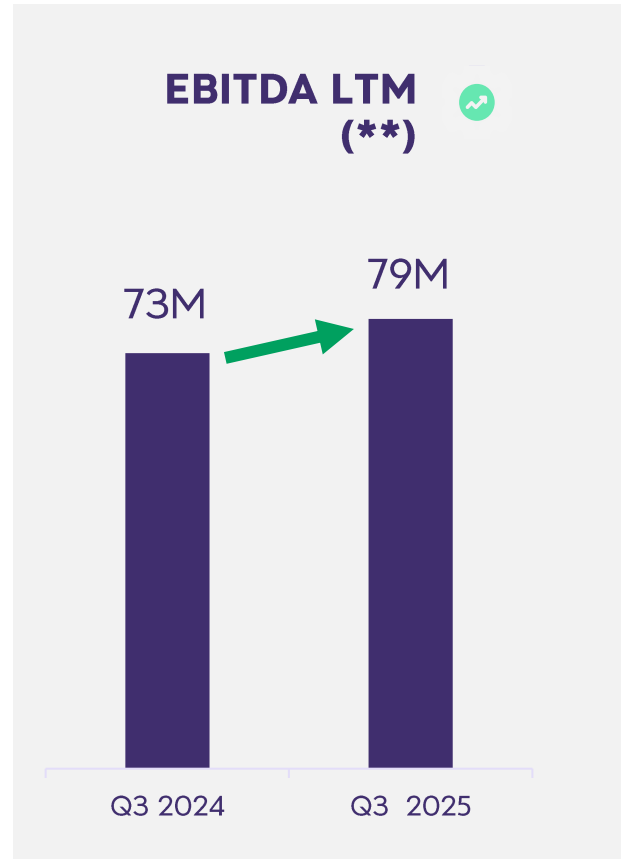


גידול של כ-15%
בצבר ההזמנות



גידול של כ-16%
בצבר הזמנות כולל
הסכמי מסגרת

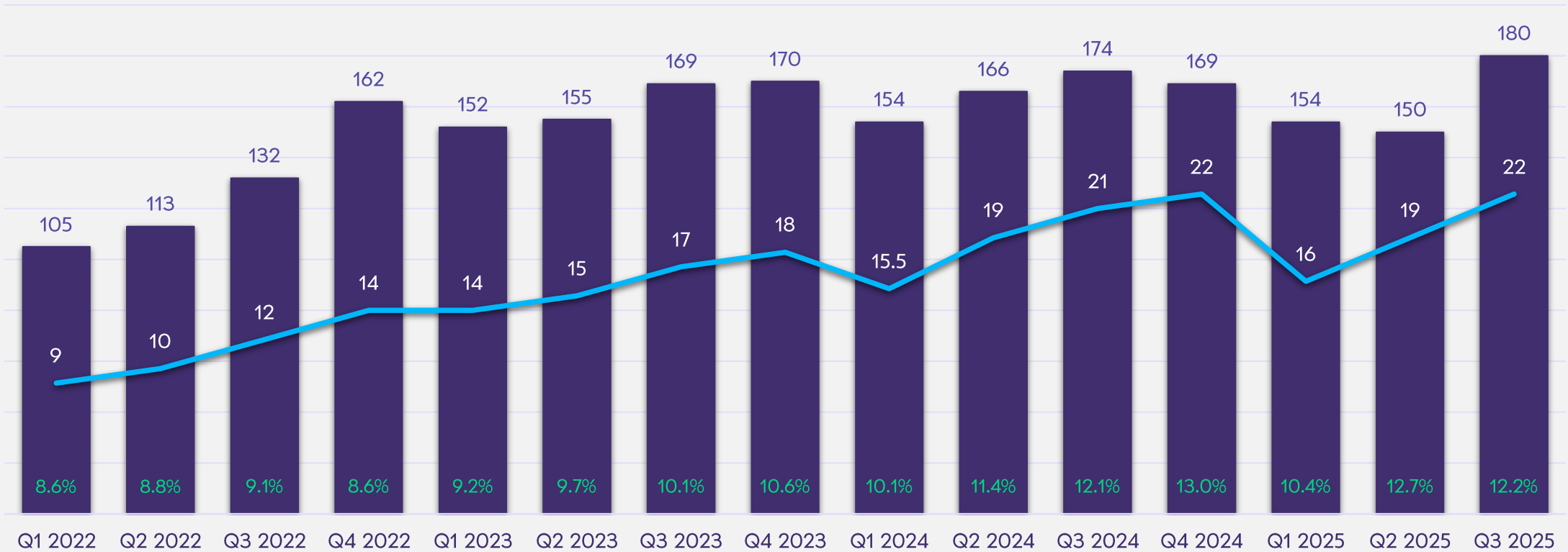
ירידה ביחס חוב נטו ל-EBITDA מתחת 1-7



גידול של כ-8% ב EBITDA LTM

(*) חוב נטו - אשראי והלוואות מתאגידים בנקאים ומנותני אשראי אחרים לזמן קצר ולזמן ארוך בניכוי מזומנים ושווי מזומנים
 (***) EBITDA LTM - רווח תפעולי בניכוי פחת והפחתות, הכנסות והוצאות אחרות ל-12 חודשים האחרונים

גידול מתמיד בהכנסות וברווחיות



■ הכנסות
— EBITDA
% יחס EBITDA להכנסות

גידול של כ-45% CAGR בהכנסות**
גידול של כ-65% EBITDA* הממוצע

(*) EBITDA - רווח תפעולי בניכוי פחת והפחתות, הכנסות והוצאות אחרות
 ** CAGR - שיעור הגידול השנתי הממוצע

התפתחות יחס חוב נטו ל-EBITDA



■ חוב נטו
— EBITDA LTM
% יחס חוב נטו ל-EBITDA

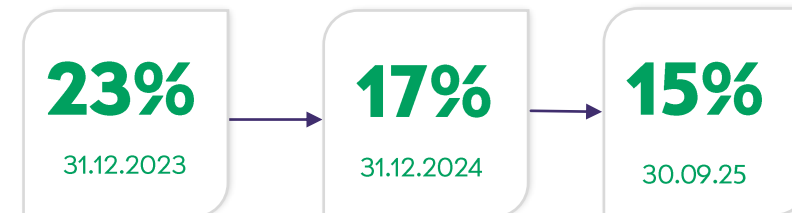
ירידה של כ-50% בחוב פיננסי נטו*
שיפור של כ-44% ב EBITDA LTM הממוצעת**

(*) חוב פיננסי נטו - אשראי והלוואות מתאגידים בנקאים ומנותני אשראי אחרים לזמן קצר ולזמן ארוך בניכוי מזומנים ושוי מזומנים
 (**) EBITDA LTM - רווח תפעולי בניכוי פחת והפחתות, הכנסות והוצאות אחרות ל-12 חודשים האחרונים

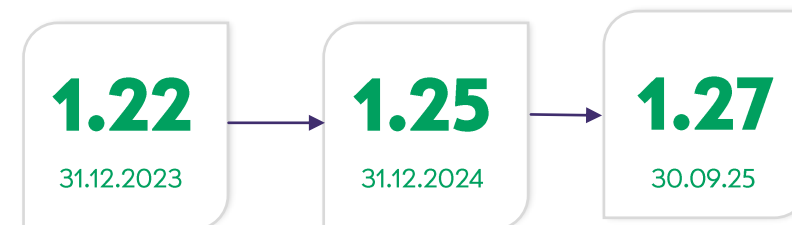
נתוני מאזן נבחרים, גידול בהון העצמי והורדת החוב

31.12.23	31.12.24	30.09.25	נתוני מאזן נבחרים (מ' ש"ח)
232	279	269	לקוחות והכנסות לקבל
72	77	93	מלאי
374	432	422	סה"כ נכסים שוטפים
100	92	84	סה"כ נכסים לא שוטפים
81	95	69	התחייבות לספקים ונותני שירות
306	345	331	סה"כ התחייבות שוטפות
151	139	113	אשראי והלוואות
74	58	28	סה"כ התחייבויות לא שוטפות
94	121	147	הון עצמי
108	87	78	חוב פיננסי נטו (*)
474	524	506	סה"כ מאזן

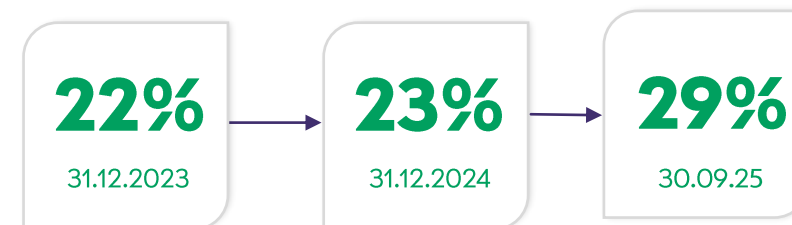
יחס חוב פיננסי למאזן



יחס שוטף



יחס הון עצמי למאזן



קבוצת מר - פוטנציאל גידול משמעותי

עמדת זינוק

- ביקוש גלובלי גובר בתחום הצבאי, HLS, DCI
- מיקוד אסטרטגי בתחומים צומחים מניב גידול בהכנסות
- יציבות פיננסית ושיפור מתמיד בפרמטרים הפיננסיים תומך בהמשך צמיחה

מנועי צמיחה

- מוצרים ייחודיים ופתרונות צבאיים מבוססי AI.
- ביקוש גובר בשוק הדאטה סנטרים
- שוק HLS ממשיך לייצר ביקושים

ניסיון מוכח

- ניסיון רב שנים עם לקוחות מובילים בכל העולם
- 52% מהכנסות החברה מפעילות גלובלית
- 48% מהפעילות בישראל - משהב"ט ולקוחות אסטרטגים

תודעה רבה

מצגת משקיעים, רבעון 3 2025
ח. מר תעשיות בע"מ

נובמבר 2025