



# מצגת משקיעים

מרץ 2024





# הבהרה - מידע צופה פני עתיד

המידע הכלול במצגת זו הינו תמצית בלבד, אינו ממצה את מלוא הנתונים אודות החברה ופעילותה, ואינו מחליף עיון בדוחות התקופתיים, ובדיווחיה השוטפים של החברה, כפי שדווחו לרשות ניירות ערך באמצעות אתר ההפצה של המגנ"א. ככל וקיימת סתירה בין האמור במצגת זו לבין האמור בדיווחיה של החברה, יגבר האמור בדיווחי החברה. המצגת עשויה לכלול מידע שלא הוצג בדוחות ובדיווחי החברה בעבר, ו/או הוצג באופן, אפיון, עריכה, עיבוד, או פילוח שונים מהאופן בו מידע זה מוצג במצגת. יצוין כי תוצאות עבר אינן מעידות בהכרח על ביצועים עתידיים.

מצגת זו כוללת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968. מידע כאמור כולל בין היתר, תחזיות, מטרות, הערכות ואומדנים, לרבות מידע המובא בדרך של איורים, גרפים, סקירות וכל מידע אחר המובא בכל דרך, המתייחס לאירועים ו/או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה. מידע צופה פני עתיד אינו מהווה עובדה מובחת והוא מבוסס רק על נקודת ראותה והערכתה הסובייקטיבית של הנהלת החברה, המתבססת, בין השאר, על ניתוח מידע כללי, הידוע להנהלת החברה בעת עריכת מצגת זו, ובכלל זאת, הערכות שוק של מתחריה, נתונים סטטיסטיים שפרסמו גופים ורשויות שונות, פרסומים מקצועיים, פרסומים ציבוריים, מחקרים וסקרים, אשר לא ניתנה בהם התחייבות לנכונות ו/או לשלמותו של המידע הכלול בהם ונכונותו לא נבחנה על ידי החברה באופן עצמאי. התממשותו או א התממשותו של המידע צופה פני עתיד מושפע, בין היתר, מגורמי סיכון המאפיינים את פעילות החברה, וכן מהתפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר השפעתם על החברה בלתי ניתנת לחיזוי מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה. לפיכך, קוראי מצגת זו מזהירים בזאת, כי תוצאותיה והישגיה בפועל של החברה בעתיד עלולים להיות שונים מהותית מאלו שהוצגו במידע צופה פני עתיד המובא במצגת זו.

החברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות כל תחזית ו/או הערכה כאמור על מנת שישקפו אירועים ו/או נסיבות אשר ישררו לאחר מועד עריכת המצגת. כמו כן מובהר, כי תוכניות ואסטרטגיות של החברה הכלולות במצגת זו נכונות למועד פרסומן ויכול וישתנו בהתאם להחלטות הנהלת החברה מעת לעת. מצגת זו נועדה למסירת מידע בלבד והיא אינה מהווה הצעה לרכישת ניירות ערך של החברה או הזמנה לקבלת הצעות כאמור והאמור בה אינו מהווה המלצה או חוות דעת או תחליף לשיקול דעת של המשקיע. המצגת גם אינה מתיימרת להקיף או להכיל את כל המידע העשוי להיות רלוונטי לצורך קבלת החלטה כלשהי בנוגע להשקעה בניירות הערך של החברה.

# קבוצת דנאל הסיפור שלנו



בקבוצת דנאל אנו מבינים את התפקיד והמשמעות שלנו במסע החיים של הלקוחות שלנו, ויודעים שיש לנו את היכולת והאחריות להשפיע ולעזור ברגעי האמת. אנו מאמינים שבהחלטות החשובות בחיים: בריאות, קריירה ובדאגה לאנשים היקרים לכם, אתם יכולים להרגיש בטוחים בבחירה שלכם.

**לבחור חכם בלב שלם.**



# קבוצת דנאל נוסדה בשנת 1974

הונפקה לראשונה בבורסה בתל אביב

ב-1992 ומאז היא חברה ציבורית

דיבידנד שחולק ב-10 שנים האחרונות כ-617 מיליון ש"ח  
שווי שוק כ-1.8 מיליארד ש"ח ליום 28.03.2024

מעסיקה למעלה מ-34 אלף עובדים

מחזור הכנסות ב-2023 של כ-2.5 מיליארד ש"ח

## חברה ללא גרעין שליטה

כ-38% מהבעלות על מניות החברה נמצאת בידי הציבור,

49% על ידי גופים מוסדיים בשוק ההון

וכ-13% בידי בעלי עניין אחרים

מגזר סיעוד  
לקשישים



מגזר פריון



אחרים



5 תחומי  
פעילות

מגזר

אוכלוסיות מיוחדות



מגזר  
משאבי אנוש



דנאל



מאז 1974

# קבוצת דנאל - מבנה אחזקות

קבוצת  
**דנאל**

לכחוד חגס בייב יטרים



ד"ר לוינגר  
מדיקל



סנוד בייבי



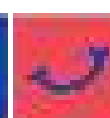
דנאל סיעוד



בית אקסטיין

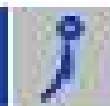
יגל

דנאל  
מטאבולי אנוש



**AVIV**  
Aviv Scientific

ניסוח



ניסוח  
מורכח



דנאל

מדיקל



# קבוצת דנאל - הנהלה



**דודו מזרחי**  
מנכ"ל קבוצת דנאל



**אילן עובדיה**  
סמנכ"ל כספים  
קבוצת דנאל



**מיכל צוק**  
סמנכ"ל פיתוח עסקי  
קבוצת דנאל



**זיוה דגן**  
סמנכ"ל  
משאבי אנוש סגל



**יגאל נחתומי**  
מנכ"ל  
בית אקשטיין



**דרור פלנבאום**  
מנכ"ל  
דנאל סיעוד



**ערן מרדכי**  
מנכ"ל  
דנאל משאבי אנוש

# 50 שנות הצלחה

## אכפתיות

- קודם כל בני אדם
- נמצאים בפרטים הקטנים

## אמינות

- ניסיון וידע נצבר על פני כבר 50 שנה
- שקיפות ובקרה מקצועית וקפדנית

## מקצועיות

- יכולות ניהול לוגיסטיות ותפעוליות של מערכות גדולות
- מובילות שוק בכל הפעילויות וחתירה מתמדת למצוינות ולהרחבת מעגל הלקוחות
- הצעת ערך משולבת המשלבת את יכולות ופתרונות ב-4 תחומי הפעילות של החברה

## טכנולוגיה

- שילוב כלים טכנולוגיים מתקדמים וחדשנות טכנולוגית לטובת שליטה ובקרה והשגת מיקסום התהליכים העסקיים

דנאל

מדינת ישראל



# השפעות - מלחמת "חרבות ברזל"

- **סיעוד** - יציבות בשעות הטיפול למעט ביישובי קו העימות שסך ההשפעה אינו צפוי להיות מהותי.
- **אוכלוסיות מיוחדות** - יציבות בהכנסות כמו גם ברכיבי ההוצאות.
- **משאבי אנוש** - האטה משמעותית בפעילות במרבית התחומים, למעט תעשיות ביטחוניות ומסורתיות, ובעיקר בהייטק. תחילת התאוששות לקראת סוף אוקטובר.
- **פריזן** - ירידה בהיקף הפעילות לצד קשיים תפעוליים ולוגיסטיים במתן השירותים עקב ביטולי טיסות ומגבלות על יציאה לחו"ל של אנשי רפואה.
- **אחרים** - עיניים - במהלך אוקטובר, ירידה חדה במספר ניתוחי לייזר וניתוחים כירורגיים ובמספר בדיקות התאמה. פעילות האסתטיקה - קיפאון בפעילות, חזרה הדרגתית לקראת סוף אוקטובר. עליה חדה בפעילות, הן בניתוחי לייזר והן בניתוחים כירורגיים מנובמבר ואילך.

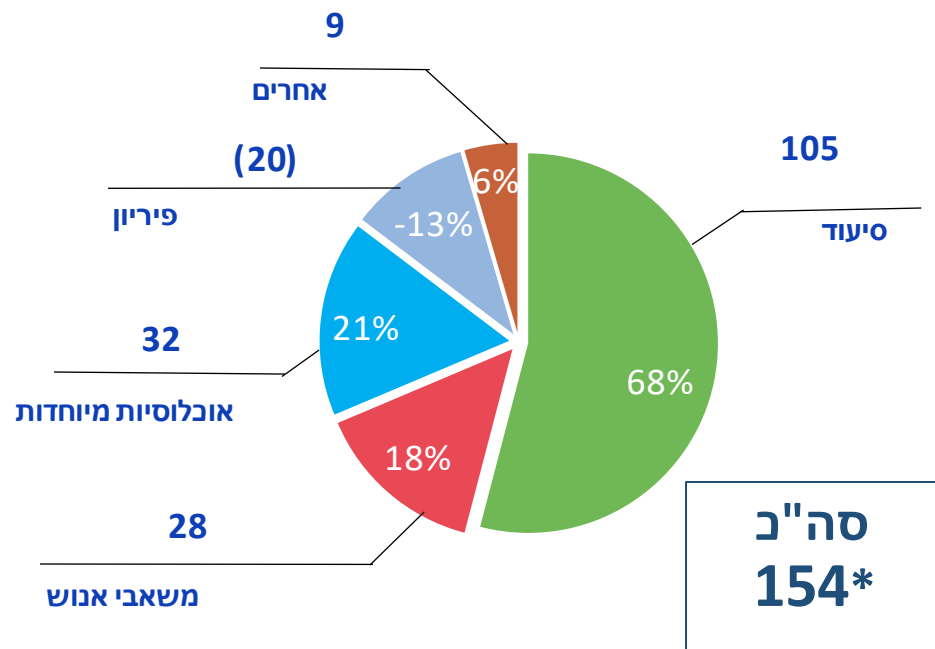


# דגשים עיקריים

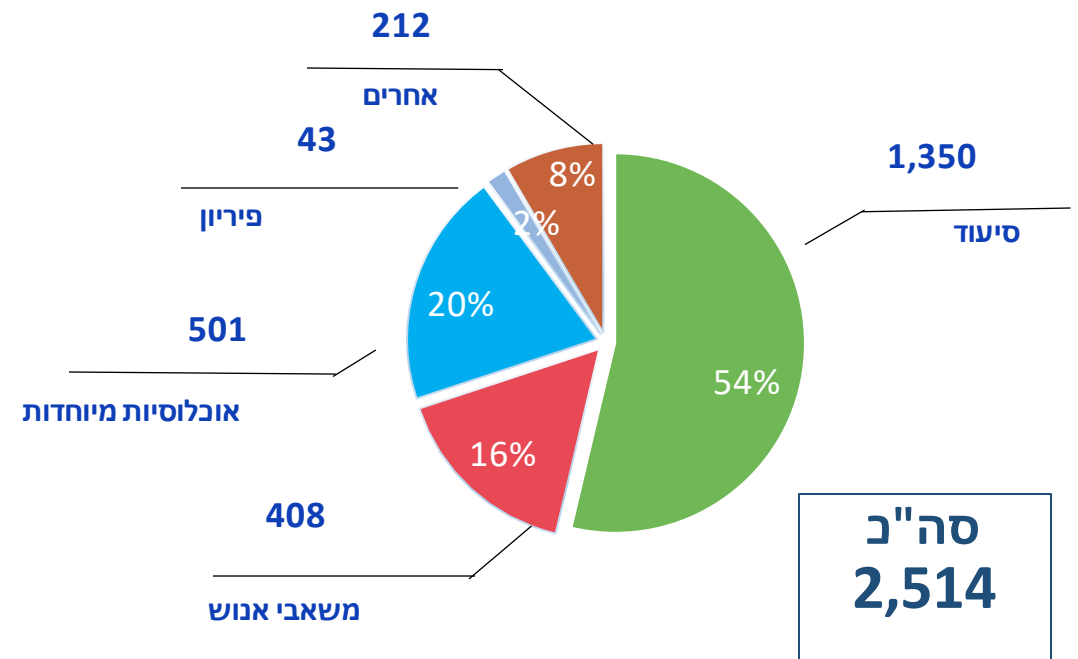
- מינוי יו"ר דירקטוריון פעילה חדשה - גב' סיגל רגב ומינוי חברי דירקטוריון חדשים.
- מינוי מנכ"ל חדש לקבוצה - דודו מזרחי לצד עזיבת מנכ"ל הקבוצה הוותיק - אילן ישראלי.
- מלחמת "חרבות ברזל" מצאה אותנו ערוכים עסקית במרבית תחומי הפעילות ואיתנים פיננסית.
- עליית שכר המינימום - השפעה חיובית על שורת ההכנסות והרווח התפעולי החל מרבעון 2.
- הפחתת מנור - ההפחתה נדרשה בעיקר לאור התמשכות המלחמה בין רוסיה לאוקראינה אשר מקרינה על שוק הפריזון, כמו גם השפעת מלחמת חרבות ברזל על תיירות מרפא.

# מגזרי פעילות (במיליוני ₪)

## רווח תפעולי 2023



## הכנסות 2023



\* סך רווח תפעולי - ללא הפחתת מוניטין, הוצאות אחרות והתאמות



# מגזר הסיעוד

1

דנאל סיעוד היא חברת הסיעוד הפרטית הגדולה בישראל

2

פריסה ארצית (38 סניפים) בהם אנשי מקצוע בתחומי הסיעוד

3

שירות סיעודי לכ-38 אלף קשישים באמצעות כ-27.5 אלף מטפלות ומטפלים

4

הפעלת מוקד שירות לקוחות ארצי לצורכי בקרה ושירות מקצועי מיטבי

5

כלי שליטה ובקרה טכנולוגיים מתקדמים (CRM)

6

הכרות וניסיון רב שנים עם הרגולטורים - המוסד לביטוח לאומי ומשרד הרווחה

# מגזר הסייעוד - דגשים לתקופה (במיליוני ₪)

- המשך מגמת צמיחה הנובעת מגידול ממספר המטופלים, משעות הטיפול ומעלייה בשכר המינימום- עליה של 7.8% במספר שעות הטיפול בשנת 2023 לעומת אשתקד, ושל כ- 8.2% ברבעון הרביעי השנה ביחס לרבעון המקביל אשתקד.
- מספר המטופלים ושעות הטיפול בחודש נכון ליום 31 בדצמבר 2023 עומד על כ- 37,800 מטופלים ו-1.9 מיליון שעות בחודש, בהתאמה.
- שיעור הרווח התפעולי בשנת 2023 עומד על כ-7.8% לעומת כ-6.8% בתקופה המקבילה אשתקד אשר הושפע לחיוב, בין היתר, מפחות ימי חג השנה (5.5 ימי חג השנה לעומת 8.5 ימי חג בתקופה המקבילה) לצד גידול בעלות ליום חופש, סך של 2.8 מיליון ₪ לעומת 2.6 מיליון ₪. בהשוואה רבעונית, ב- 2023 לא היו ימי חג בעוד אשתקד היו 4 ימי החג.
- עליית שכר מינימום - השפעה חיובית על הרווח התפעולי ברבעון השני, ואילך.
- הוצאה חד פעמית בשנת 2023 בגין הפרשה למשפטיות בסך של כ-0.3 מיליון ₪ לעומת הוצאה חד פעמית בגין הפרשה כאמור בסך של כ- 2.0 מיליון ₪ אשר נרשמה ברבעון ה-3 בשנת 2022.

Q1-2022	Q2-2022	Q3-2022	Q4-2022	2022	Q1-2023	Q2-2023	Q3-2023	Q4-2023	2023	סייעוד
298.8	306.5	309.1	310.9	1,225.30	321.3	337.6	340.6	350.5	1,350.0	הכנסות
23.5	24.2	19.8	15.9	83.4	26.7	21.7	23.9	32.45	104.7	רווח תפעולי
7.90%	7.90%	6.40%	5.10%	6.80%	8.30%	6.40%	7.00%	9.30%	7.80%	שיעור רווח



# מגזר משאבי אנוש

1

הובלת תחום שירותי משאבי  
אנוש בישראל - העסקה,  
השמה, פרויקטים מנוהלים  
ומיקור חוץ

2

24 סניפים בפריסה ארצית

3

שימוש בכלים טכנולוגים  
מתקדמים לצורכי שליטה  
ובקרה (CRM)

4

פעילות החטיבה נעשית גם  
באמצעות חברות בנות:  
י.א ייעוץ טכני כלכלי, דנאל  
השמות, נישה הייטק, נישה פרו  
וגישה שונה

5

הגוף המוביל בהשמה של  
אנשים עם מוגבלות מטעם  
המוסד לביטוח לאומי

6

הפעלת מכרז טרום  
שיקום של המוסד לביטוח  
הלאומי

דנאל


מחלקת משאבי אנוש



# מגזר משאבי אנוש - דגשים לתקופה (במיליוני ₪)

- האטה בפעילות ההשמות לאור השפעות מאקרו רוחביות שליליות, בעיקר בתחום ההייטק.
- ירידה בהיקף הפעילות וברווחיות בחלק מהפרויקטים.
- עליה בשיתופי הפעולה עם רכבת ישראל וגורמים הקשורים לפעילותה בפרויקטים שונים - עליה בהכנסות וברווח הגולמי בשנת 2023.
- מלחמת חרבות ברזל - השפעה על הפעילות, בעיקר השמות ופרויקטים, ברבעון הרביעי של 2023 ותחילת 2024.

Q1-2022	Q2-2022	Q3-2022	Q4-2022	2022	Q1-2023	Q2-2023	Q3-2023	Q4-2023	2023	דנאל משאבי אנוש
112.9	104.9	104.5	103	425.3	105.8	101.6	102.6	97.5	407.6	הכנסות
15.7	13	11.6	10.3	50.5	10	7.2	5.4	5.6	28.2	רווח תפעולי
13.90%	12.40%	11.10%	10.00%	11.90%	9.40%	7.10%	5.30%	5.70%	6.90%	שיעור רווח



# מגזר אוכלוסיות מיוחדות

1

בית אקשטיין הוא הארגון הפרטי המוביל בישראל בתחום אספקת שירותים לאנשים עם צרכים מיוחדים

2

30 שנה של סיוע לאנשים עם מוגבלות להגדיר את מטרות חייהם, לשפר את איכות חייהם, להשתלב בחברה ולממש את חלומותיהם

3

ניסיון ידע ומוניטין רב בהפעלת מסגרות דיור (24/7) לטיפול באנשים עם מוגבלות ושילובם בקהילה (מוגבלות שכלית התפתחותית, אוטיזם וכו') - "בית לחיים"

4

הפעלת מרכזי תעסוקה לאנשים עם צרכים מיוחדים

5

הפעלת בתי ספר לחינוך מיוחד (התמחויות בלקויות למידה מורכבות, אוטיזם, מוגבלות שכלית, הפרעות נפשיות)

6

הכרות מעמיקה וניסיון בעבודה עם משרד הרווחה ומשרד החינוך

דנאל



מרכז לטיפול באנשים עם צרכים מיוחדים

מגזר אוכלוסיות מיוחדות

# מגזר אוכלוסיות מיוחדות - דגשים לתקופה (במיליוני ₪)

- גידול בהכנסות ב- 2023 וברבעון הרביעי בשיעור של כ- 8.5% וכ-11.5%, בהתאמה, בעיקר בגין עליית שכר מינימום החל מהרבעון השני ואילך, יישום הפעימה הראשונה של הסכם אופק חדש וכן בגין יישום הפעימה השנייה של הסכם אופק חדש ועדכון התעריף במסגרות הדיור אשר נכנסו לתוקף בחודש ספטמבר השנה.
- מנגד: התייקרות במחירי התשומות - שכר עבודה, שכ"ד, אחזקה ומזון.
- גידול ברווח ברבעון הנוכחי לעומת הרבעון המקביל אשתקד בעיקר לאור יישום הפעימה הראשונה והשנייה של הסכם אופק חדש ועלייה בשכר המטפלים.
- דיור וחינוך - פתיחת 2 בתי ספר חדשים, עליה במספר התלמידים ויציבות בכמות הדיירים.
- מלחמת חרבות ברזל - המשך הפעלת מערך הדיור בתקופת המלחמה וקבלת פיצויי חד פעמי מהמדינה.

Q1-2022	Q2-2022	Q3-2022	Q4-2022	2022	Q1-2023	Q2-2023	Q3-2023	Q4-2023	2023	אוכלוסיות מיוחדות
114.7	111.9	115.4	120.3	462.2	117.4	119.8	130.1	134.1	501.4	הכנסות
11.1	10.5	11.4	8.4	41.3	5.4	7.5	9.5	9.9	32.3	רווח תפעולי
9.60%	9.40%	9.90%	7.00%	8.90%	4.60%	6.30%	7.30%	7.40%	6.40%	שיעור רווח



# מגזר פריון

1

ליווי הליכי פונדקאות מחו"ל המבוצעים עבור זוגות ישראלים הטרוגניים, ע"י צוות רפואי ישראלי בכיר בקליניקות בקייב, בטיביליסי, ירבאן, בואנוס-איירס וארה"ב

2

ליווי הליכי פונדקאות מחו"ל לזוגות ליחידניים ולזוגות ישראליים חד מיניים המבוצעים בארה"ב ובואנוס איירס

3

הליכי תרומת ביצית מחו"ל המבוצעים עבור זוגות ישראליים וזוגות אוסטרליים בקליניקות בקייב, טיביליסי ובואנוס איירס

4

אנשי מקצוע המובילים בתחומם: רופאים מומחים בפוריות (IVF) והפריות, אמבריוולוגים, מעבדות וצוות ליווי רגשי, אשר מלווים את הזוגות מהיום הראשון ועד הגשמת החלום - הבאת ילד לעולם

5

תיווך תיירות מרפא בין שירותי הרפואה הישראלית המתקדמים לבין חולים מחו"ל, בעיקר ממזרח אירופה

6

שיתופי פעולה עם צוותים רפואיים ומוסדות רפואה מהמובילים בתחומם בישראל

# מגזר הפריון - דגשים עיקריים (במיליוני ₪)

- ירידה בהכנסות בשיעור של כ-15% ב-2023 ובשיעור של כ-11% ברבעון הרביעי לעומת התקופות המקבילות אשתקד, בהתאמה, לאור ירידה בהיקף פעילות הפונדקאות אשר קוזזה באופן חלקי מעלייה בהיקף פעילות תרומת ביציות.
- העמקת ההפסד התפעולי המדווח, בשל ירידה בהכנסות ועלייה במחירי התשומות בפעילות הפונדקאות, הנובעים מגידול חד בביקוש לפונדקאיות ולשירותי הקליניקות בגיאורגיה לאור המשך המלחמה בין רוסיה לאוקראינה.
- הקמת שיתופי פעולה עם סוכנויות ו/או קליניקות, בין השאר בארגנטינה ובארה"ב, לצורך הרחבת פעילותה של מנור לאזורים גאוגרפיים חדשים וכן עדכון המודל העסקי באזורים אלו באופן שמנור תספק שירותי תיווך, תכנון וליווי בלבד.
- הרחבת מעגל הלקוחות גם עבור יחידנים וזוגות חד מיניים - החברה החלה לפעול בתחום שירותי פונדקאות ותרומת ביצית לזוגות חד מיניים.
- הרחבת פעילותה של מנור באוסטרליה בתחום של תרומת ביצית.
- בהתאם לפרסומים לא רשמיים - צפוי איסור על פעילות פריון לתושבי חוץ בגיאורגיה החל מחודש פברואר 2024. אולם, למיטב ידיעת החברה, מועד ההחלטה נדחה לתום השנה ולא שונתה הרגולציה בנושא זה.

Q1-2022	Q2-2022	Q3-2022	Q4-2022	2022	Q1-2023	Q2-2023	Q3-2023	Q4-2023	2023	פריון
11.4	12.8	14.2	11.9	50.3	10.2	9.3	10.9	12.2	42.6	הכנסות
(3.1)	(1.2)	(1.2)	(3.5)	(9.0)	(4.1)	(6.3)	(5.3)	(4.0)	(19.7)	רווח תפעולי לפני ירידת ערך
-	-	-	-	-	-	(16.1)	-	(73.6)	(89.7)	ירידת ערך מוניטין
(3.1)	(1.2)	(1.2)	(3.5)	(9.0)	(4.1)	(22.4)	(5.3)	(77.6)	(109.4)	רווח תפעולי אחרי ירידת ערך
(27.30%)	(9.10%)	(8.40%)	(29.70%)	(17.90%)	(40.30%)	(240.80%)	(48.60%)	(636.10%)	(256.80%)	שיעור רווח (הפסד)



ניסיון של למעלה מ-20 שנה בניתוחים להסרת משקפיים בלייזר וניתוחי קטרקט בלייזר. ביצוע של למעלה מ-38 אלף ניתוחים בשנה ב-4 מרכזים בפריסה ארצית, בהובלת ד"ר שמואל לוינגר - בעל שם עולמי בתחום הסרת משקפיים, ניתוחי קטרקט וקרנית ורופאים מומחים נוספים

1

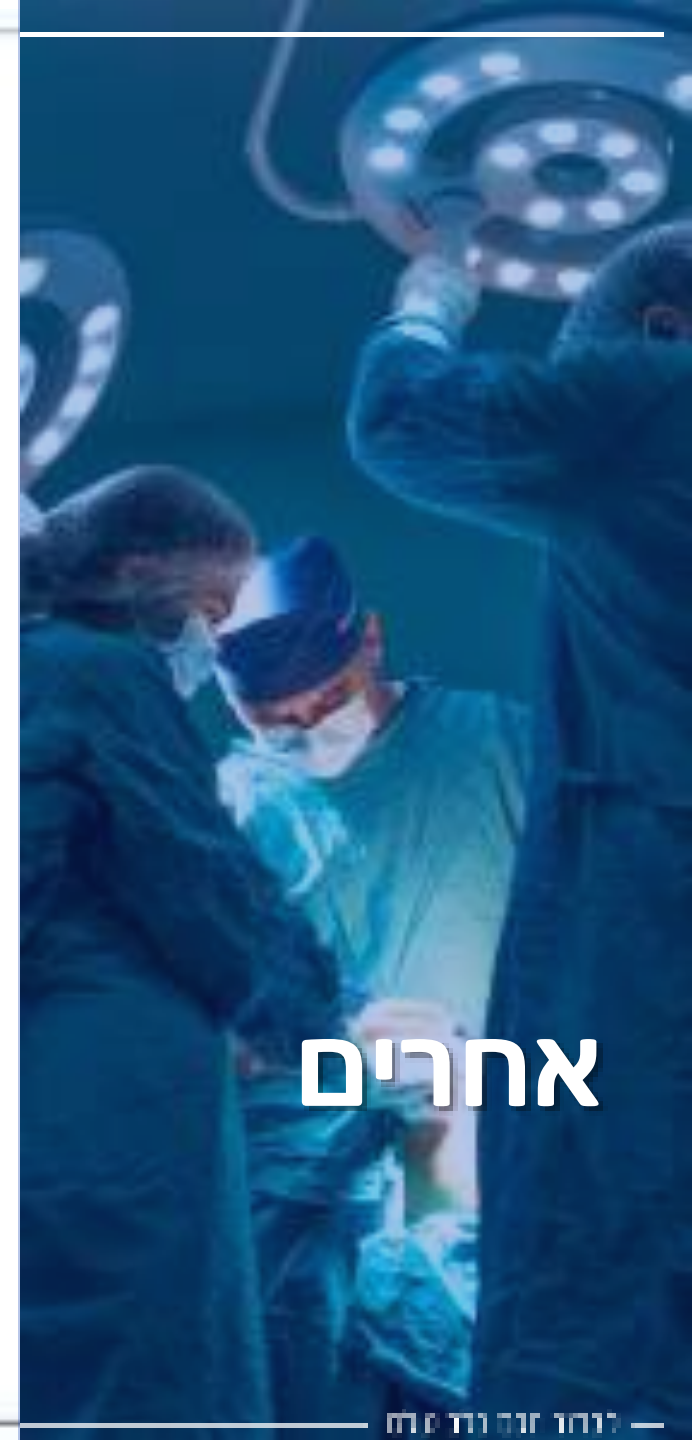
מרכזים רפואיים, לרבות מרפאות מומחים, בפריסה ארצית (חיפה, ב"ש, ירושלים ות"א) 9 חדרי ניתוח מתקדמים לביצוע ניתוחי כירורגיה בינונית (אשפוז עד 23 שעות) ו-4 חדרי ניתוח לכירורגיה קטנה. כ-12 אלף ניתוחים בשנה

2

אסתטיקה - תחום פעילות חדש, 4 מרכזים לטיפול אסתטיקה רפואית בפריסה ארצית (חיפה, ב"ש, ירושלים ות"א)

3

אחרים



# אחרים - דגשים לתקופה (במיליוני ₪)

## עיניים:

- עלייה בהכנסות בשיעור של כ-5.7% ב-2023 ובשיעור של כ-5.5% ברבעון הרביעי לעומת התקופות המקבילות אשתקד, בהתאמה.
- ירידה ברווח התפעולי המדווח בעיקר לאור עלייה בתשומות - שכר עבודה, חומרים מתכלים המשמשים לניתוחים הכירורגיים (השפעת מט"ח), אחזקת מרפאות, וכן בשל השקת חדרי ניתוח חדשים במחצית 2022 ופעילות חדשה בתחום האסתטיקה.
- פעילות האסתטיקה - פעילות הנמצאת בשלבי חדירה והתבססות, צפי לאיזון תפעולי החל מסוף שנת 2024.
- מימוש אופציית CALL לרכישת 41% ממניות חברת "מעין", חברה בת של עיניים העוסקת בניתוחי עיניים בצפון הארץ, בתמורה לסך של כ-10 מיליון ש"ח כך שלאחר העסקה שיעור האחזקה של "עיניים" ב"מעין" עומד על כ-87%.

Q1-2022	Q2-2022	Q3-2022	Q4-2022	2022	Q1-2023	Q2-2023	Q3-2023	Q4-2023	2023	
50.6	48.7	49.4	52.1	200.8	54.4	50.4	52.5	55	212.3	הכנסות
4.9	2.6	1.5	4.1	13.1	3.0	0.0	1.4	4.0	8.4	רווח תפעולי
9.70%	5.30%	3.00%	7.80%	6.50%	5.60%	0.00%	2.80%	7.20%	4.00%	שיעור רווח (הפסד)

# אחרים - דגשים לתקופה (המשך) (במיליוני ₪)

## אביב סיינטיפיק:

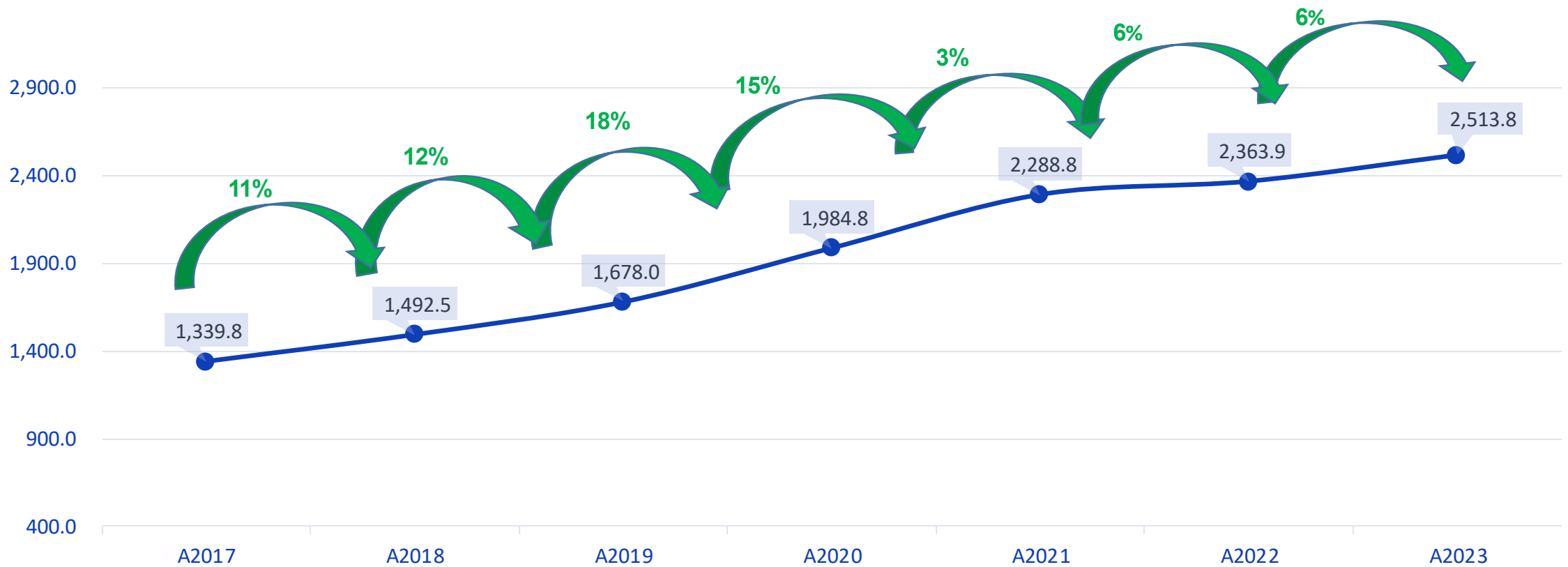
- עליה בחלק החברה בהפסד המדווח של אביב ב- 2023 וברבעון הרביעי לעומת התקופות המקבילות אשתקד (ב- 2023: כ- 15.2 מיליון ש"ח לעומת כ- 13.4 מיליון ש"ח אשתקד; ברבעון הרביעי: כ- 7.7 מיליון ש"ח לעומת כ- 1.5 מיליון ש"ח אשתקד) עקב ביטול הפרוייקט בניו-יורק למרות גידול במספר ההתקשרויות עם לקוחות בפלורידה ובדובאי ולאור מהלכי התייעלות שננקטו.
- ביטול פרוייקט בניית המרכז הרפואי בניו-יורק בעיקר לאור מגבלות תזרים.
- מעבר למודל פעילות שבמסגרתו החברה תפעל בעיקר במרכזים בזכיינות.

# תוצאות המגזרים לפי רבעונים (במיליוני ₪)

Q1-21		Q2-21		Q3-21		Q4-21		2021 H1		Q1-20		Q2-20		Q3-20		2020 H1				
gross revenue	net revenue	gross revenue	net revenue	gross revenue	net revenue	gross revenue	net revenue	gross revenue	net revenue	gross revenue	net revenue	gross revenue	net revenue	gross revenue	net revenue	gross revenue	net revenue			
52.0%	313.6	52.4%	305.5	52.5%	309.1	52.0%	310.2	52.0%	1,225.3	52.7%	321.3	52.5%	317.6	52.5%	310.5	52.0%	305.5	52.7%	1,250.0	התאחדות
17.2%	102.9	17.0%	104.5	17.6%	104.5	17.2%	105.0	17.0%	425.2	17.4%	106.3	16.4%	102.9	16.1%	102.5	16.2%	102.5	16.2%	402.9	גן הילדים ופיקודת המבחן
20.5%	124.7	20.2%	121.5	20.5%	125.4	20.1%	120.2	20.6%	482.2	20.7%	127.4	20.4%	122.8	20.4%	120.1	20.3%	124.1	20.5%	500.4	פיקודת המבחן
1.1%	11.4	2.2%	12.3	2.4%	14.1	2.0%	11.9	2.3%	52.3	1.7%	12.2	1.5%	11.3	1.7%	11.9	1.5%	12.1	1.7%	42.5	פיקודת המבחן
8.7%	51.7	8.4%	48.4	8.4%	49.5	8.3%	52.2	8.5%	201.8	8.0%	51.5	8.2%	50.4	8.4%	52.2	8.2%	51.1	8.2%	214.2	פיקודת המבחן
(0.00%)	(0.1)	(0.00%)	(0.1)	(0.00%)	(0.2)	(0.00%)	(0.2)	(0.00%)	(0.2)	(0.00%)	(0.2)	(0.1%)	(0.2)	(0.00%)	(0.2)	(0.00%)	(0.2)	(0.00%)	(1.0)	פיקודת המבחן
100.0%	513.4	100.0%	504.5	100.0%	502.5	100.0%	508.2	100.0%	2,313.5	100.0%	605.1	100.0%	601.7	100.0%	606.2	100.0%	605.2	100.0%	2,523.8	התאחדות
7.4%	38.5	7.4%	34.3	7.4%	34.8	7.4%	34.9	7.4%	134.4	8.4%	32.7	7.7%	31.3	7.5%	34.4	6.2%	32.5	7.4%	124.7	התאחדות
11.9%	52.7	12.4%	45.2	11.1%	41.6	9.2%	32.2	11.9%	52.5	9.1%	32.0	7.1%	31.2	6.1%	24.1	5.7%	25.1	6.2%	28.2	גן הילדים ופיקודת המבחן
9.6%	11.1	9.4%	10.3	9.0%	11.4	7.2%	8.4	8.5%	43.3	4.3%	5.4	5.0%	3.5	7.3%	9.1	3.4%	5.3	6.4%	32.3	פיקודת המבחן
(21.0%)	(4.1)	(21.0%)	(4.2)	(16.4%)	(4.2)	(22.4%)	(3.8)	(21.0%)	(9.1)	(14.0%)	(4.1)	(17.7%)	(6.1)	(19.0%)	(5.4)	(22.1%)	(4.1)	(22.1%)	(13.5)	פיקודת המבחן
9.2%	4.9	8.4%	2.6	9.2%	1.6	8.2%	4.2	9.6%	34.3	5.2%	3.1	5.1%	1.1	2.1%	1.5	2.5%	4.0	4.2%	5.7	פיקודת המבחן
	0.0		0.0		0.2		0.2		0.4		0.2		0.2	(0.7)		0.4		0.4	0.1	פיקודת המבחן
8.5%	32.1	8.4%	40.2	7.3%	43.5	5.3%	33.1	7.6%	170.2	6.1%	41.3	4.5%	30.4	3.4%	24.4	2.4%	43.5	6.0%	134.3	פיקודת המבחן
												(10.1)							(20.4)	פיקודת המבחן
9.4%	32.1	9.4%	46.2	7.2%	44.3	5.4%	35.2	7.0%	179.4	6.8%	41.2	3.2%	32.3	2.4%	24.4	(3.4%)	(27.2)	3.2%	65.3	פיקודת המבחן
	0.3		(2.8)		(4.2)		(3.2)		(30.1)		(2.5)		(5.1)		(4.5)		(6.5)		(22.2)	פיקודת המבחן
	(4.2)		(4.2)		(3.5)		(1.5)		(33.4)		(2.2)		(3.0)		(1.4)		(2.7)		(15.2)	פיקודת המבחן
8.3%	48.1	7.1%	41.2	6.0%	39.5	5.3%	31.1	6.6%	156.2	6.1%	31.5	3.0%	4.2	4.0%	25.4	(8.1%)	(33.5)	1.1%	27.1	פיקודת המבחן

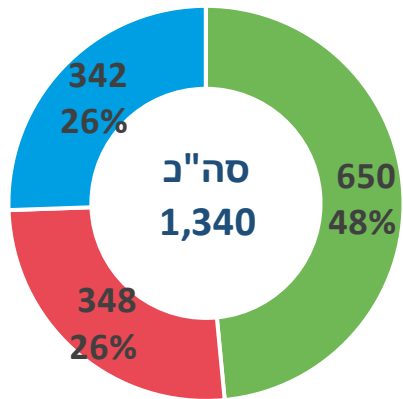


# התפתחות הכנסות 2017-2023 (במיליוני ש"ח)

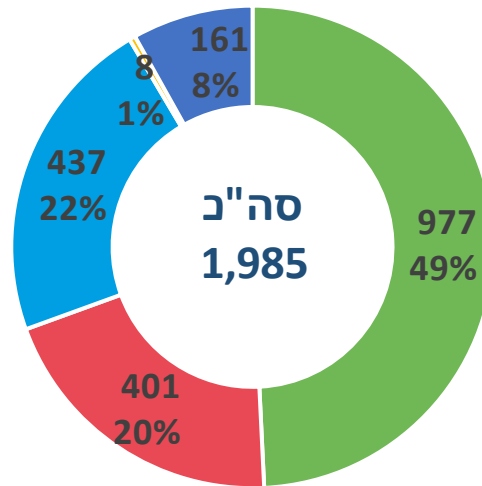


# התפתחות הכנסות 2017-2023 (מיליוני ש"ח)

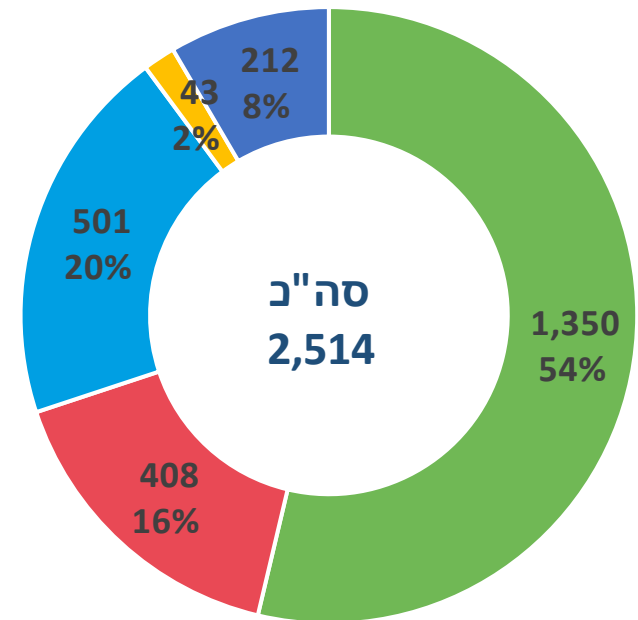
■ אחרים ■ פיריון ■ אוכלוסיות מיוחדות ■ משאבי אנוש ■ סיעוד



2017



2020

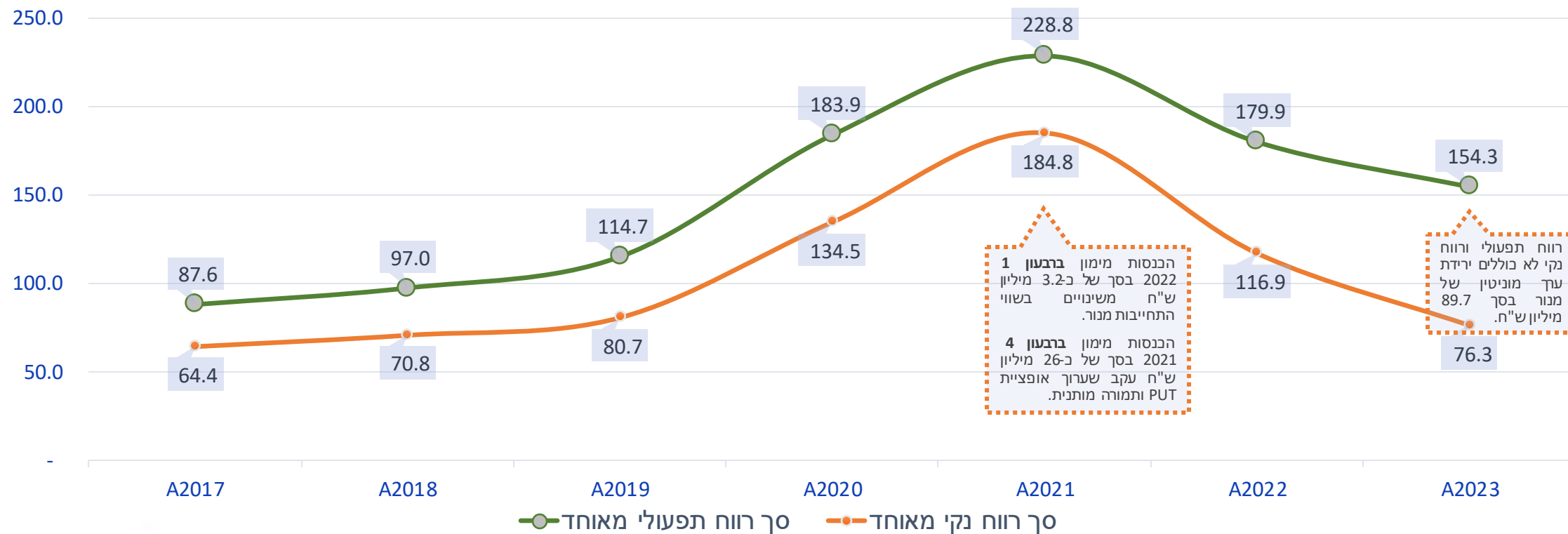


2023



# התפתחות רווח תפעולי ורווח נקי 2017-2023

(במיליוני ש"ח)



הכנסות מימון ברבעון 1  
 נקי לא כוללים ירידת  
 ערך מוניטין של  
 מנור בסך 89.7  
 מיליוני ש"ח.

הכנסות מימון ברבעון 4  
 2021 בסך של כ-26 מיליון  
 ש"ח עקב שערורך אופציית  
 PUT ותמורה מותנית.

רווח תפעולי ורווח  
 נקי לא כוללים ירידת  
 ערך מוניטין של  
 מנור בסך 89.7  
 מיליוני ש"ח.



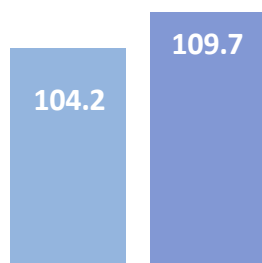
# תמצית נתונים לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 vs. 2023 (במיליוני ₪)

הכנסות	רווח גולמי	רווח תפעולי	הפסד נקי	EBITDA	2023 vs. 2022
2,513.8 מיליון ₪ + 6.3%	458.3 מיליון ₪ (1.3%)	154.3* מיליון ₪ (14.2%)	(13.4) מיליון ₪ (111.4%)	246.8 מיליון ₪ (8.0%)	
הכנסות	רווח גולמי	רווח תפעולי	הפסד נקי	EBITDA	Q4/2023 vs. Q4/2022
649.3 מיליון ₪ + 8.6%	124.4 מיליון ₪ + 16.0%	48.4** מיליון ₪ + 36.8%	(53.6) מיליון ₪ (342.9%)	73.4 מיליון ₪ + 27.5%	

\* לא כולל הפחתת מוניטין בסך 89.7 מיליון ש"ח  
\*\* לא כולל הפחתת מוניטין בסך 73.6 מיליון ש"ח

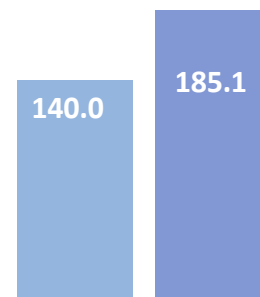
# נתונים כספיים נבחרים ליום 31 בדצמבר 2023 vs 31 בדצמבר 2022 (במיליוני ₪)

## הלוואות ואשראי לז"ק



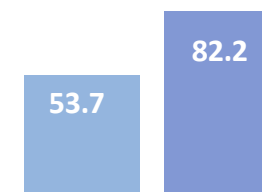
31.12.22 31.12.23

## מזומנים ושווי מזומנים



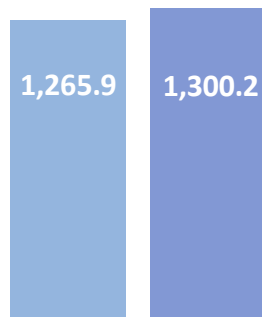
31.12.22 31.12.23

## הון חוזר, נטו



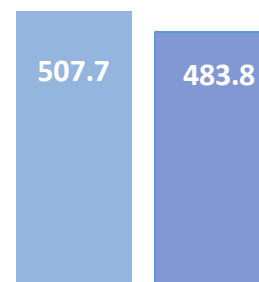
31.12.22 31.12.23

## סך מאזן



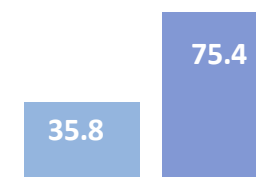
31.12.22 31.12.23

## הון עצמי



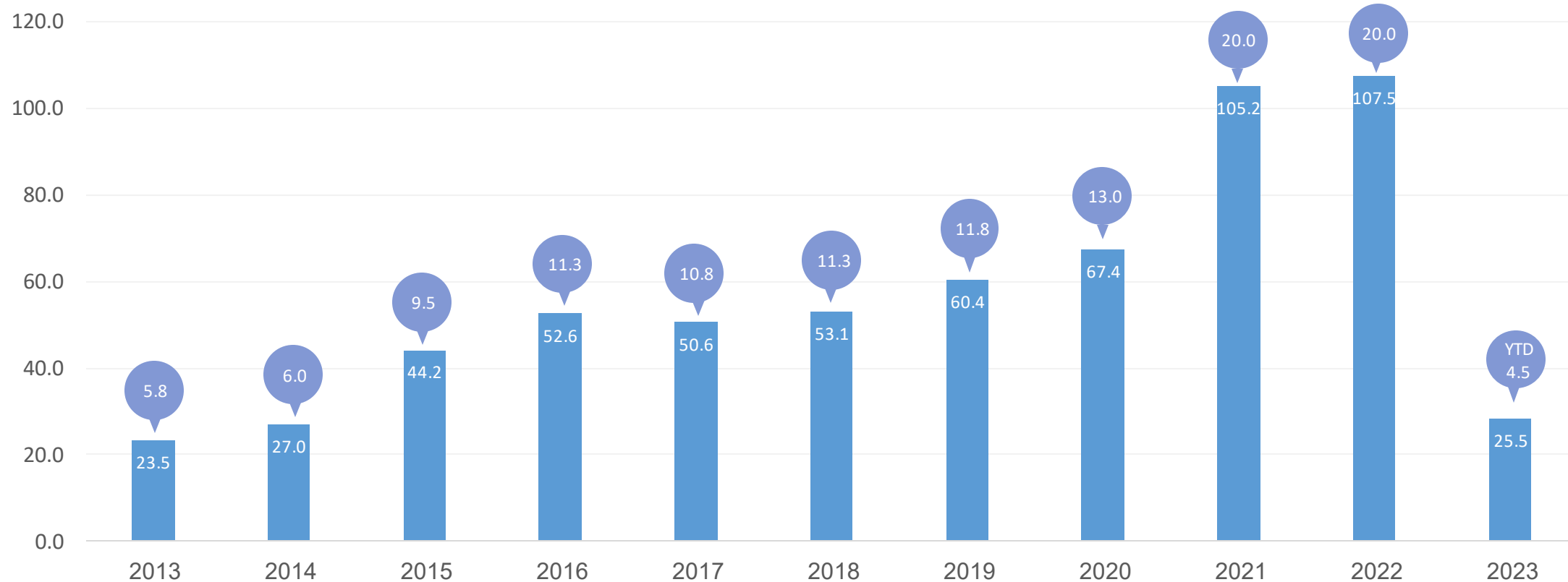
31.12.22 31.12.23

## עודף מזומנים, נטו



31.12.22 31.12.23

# חלוקת דיבידנדים בפועל בין השנים 2013-2023 | כ-616.9 מיליוני ₪



● ש. למניה ■ היקף חלוקה



בוחרים חכם בלב שלם