



מצגת משקיעים 2024

מידע צופה פני עתיד

המידע הכלול במצגת זו "(המידע)" וכל מידע אחר שיימסר במסגרת המצגת מוצע למטרת נוחות בלבד ואינו ממצה את מלוא הנתונים אודות קבוצת שגריר שירותי רכב בע"מ "(החברה)" ופעילותיה, ואינו מחליף עיון בדוחותיה התקופתיים והמיידיים של החברה, כפי שדווחו לרשות ניירות ערך ולבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ "(הבורסה)", לרבות הדוח התקופתי לשנת 2023 והדוח התקופתי לשנת 2024. מצגת זו אינה מהווה הצעה לרכישה או מכירה או הזמנה לקבלת הצעות לרכישת ניירות ערך והיא מיועדת למסירת מידע בלבד. הצעה כאמור תעשה אך ורק בכפוף להוראות הדין, לאחר קבלת ההיתרים הנדרשים לכך מרשות ניירות ערך והבורסה. המידע אינו מהווה בסיס לקבלת החלטת השקעה, ואינו מהווה המלצה או חוות דעת, וכן לא תחליף לשיקול דעת של משקיע פוטנציאלי. מצגת זו איננה כוללת את מלוא התוצאות והמידע הכספי של החברה ואת הביאורים להם, ו/או התוכניות העסקיות של החברה או את תיאור כלל פעילותה ו/או גורמי הסיכון של החברה. על כן, היא אינה באה במקום בדיקה עצמאית ויעוץ אישי בהתאם לנתונים המיוחדים לכל משקיע והיא גם אינה מתיימרת להקיף או להכיל את כל המידע העשוי להיות רלוונטי לצורך קבלת החלטת השקעה. החברה אינה אחראית לשלמות או דיוק המידע, והיא לא תישא באחריות לנזקים ו/או להפסדים כלשהם העלולים להיגרם כתוצאה מהשימוש במידע. ככל וקיימת סתירה בין האמור במצגת זו לבין האמור בדיווחיה של החברה, יגבר האמור בדיווחי החברה, אשר כוללים תחזיות, מטרות, הערכות, אומדנים ומידע אחר המתייחסים לאירועים ו/או לחברה. מצגת זו כוללת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968 לעניינים עתידיים, שהתממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה. מידע צופה פני עתיד אינו מהווה עובדה מוכחת והוא מבוסס רק על הערכתה הסובייקטיבית של החברה, אשר על אף שהחברה סבורה שהנן סבירות, הרי שהן בלתי ודאיות מטבען. העובדות והנתונים העיקריים ששימשו בסיס למידע זה הנם עובדות ונתונים בנוגע למצב הנוכחי של החברה ושל עסקיה ועובדות ונתונים מאקרו כלכליים, והכל כפי שידועים לחברה במועד הכנת מצגת זו והמידע הצופה פני עתיד הכלול במצגת זו מבוסס, בנוסף על האינפורמציה הקיימת בחברה, על ציפיות והערכות נוכחיות של החברה לגבי התפתחויות עתידיות בחברה, ועל השתלבותן של ההתפתחויות כאמור אלה באלה. יודגש כי 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. התממשותו או אי התממשותו של המידע הצופה פני עתיד תושפע, בין היתר, מגורמי סיכון המאפיינים את פעילות החברה, וכן מההתפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה. כמו כן, נכון למועד מצגת זו לא ניתן להעריך את מלוא השלכות מלחמת "חרבות ברזל", אופיה, משכה התרחבותה והשלכותיה המקומיות והגלובליות על הכלכלה ועל תוצאות פעילותה של החברה. לחברה אין כל ודאות כי ציפיותיה והערכותיה, לרבות בגין תוכניותיה, אכן יתממשו, ותוצאות הפעילות של החברה עלולות להיות שונות באופן מהותי מהתוצאות המוערכות או המשתמעות מהאמור לעיל, בין היתר עקב שינוי בכל אחד מהגורמים דלעיל. כמו כן לחברה אין כל ודאות כי הנחות היסוד שלה המותנות בצדדים שלישיים יתממשו. לפיכך, קוראי מצגת זו מוזהרים, כי תוצאותיה והישגיה בפועל של החברה בעתיד עלולים להיות שונים באופן מהותי מאלה שהוצגו במידע הצופה פני עתיד המוצג במצגת זו. מובהר כי התחזיות וההערכות הצופות פני עתיד מתבססות על נתונים ומידע המצויים בידי החברה במועד עריכת המצגת והחברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות כל תחזית ו/או הערכה כאמור על מנת שישקפו אירועים ו/או נסיבות שיחולו לאחר מועד עריכת מצגת זו.





**קבוצת שירותי הדרך הגדולה בישראל,
משמשת כ-One Stop Shop
עבור לקוחות המגזר הממשלתי, העסקי והפרטי.
מציעה סל שירותים ומוצרים סינרגטי רחב
ונחשבת לספקית העיקרית של שירותי דרך
וגרירה של חברות הביטוח.**



מתן מענה מלא לכלל האספקטים והצרכים
הסובבים את רכבו של הלקוח,
תוך יצירת סינרגיה בין כלל התחומים ואפשרות
להבטחת ניידות מתמדת.



אסטרטגיית צמיחה ורווחיות

אסטרטגיית הצמיחה מתבססת על שני עקרונות מרכזיים:

פיתוח שירותים חדשים

רכישת חברות ופתרונות

אסטרטגיית המיקוד ברווחיות מתבססת על שני עקרונות מרכזיים:

הגדלת ה-EBITDA

הקטנת החוב נטו



יישום אסטרטגיית הצמיחה

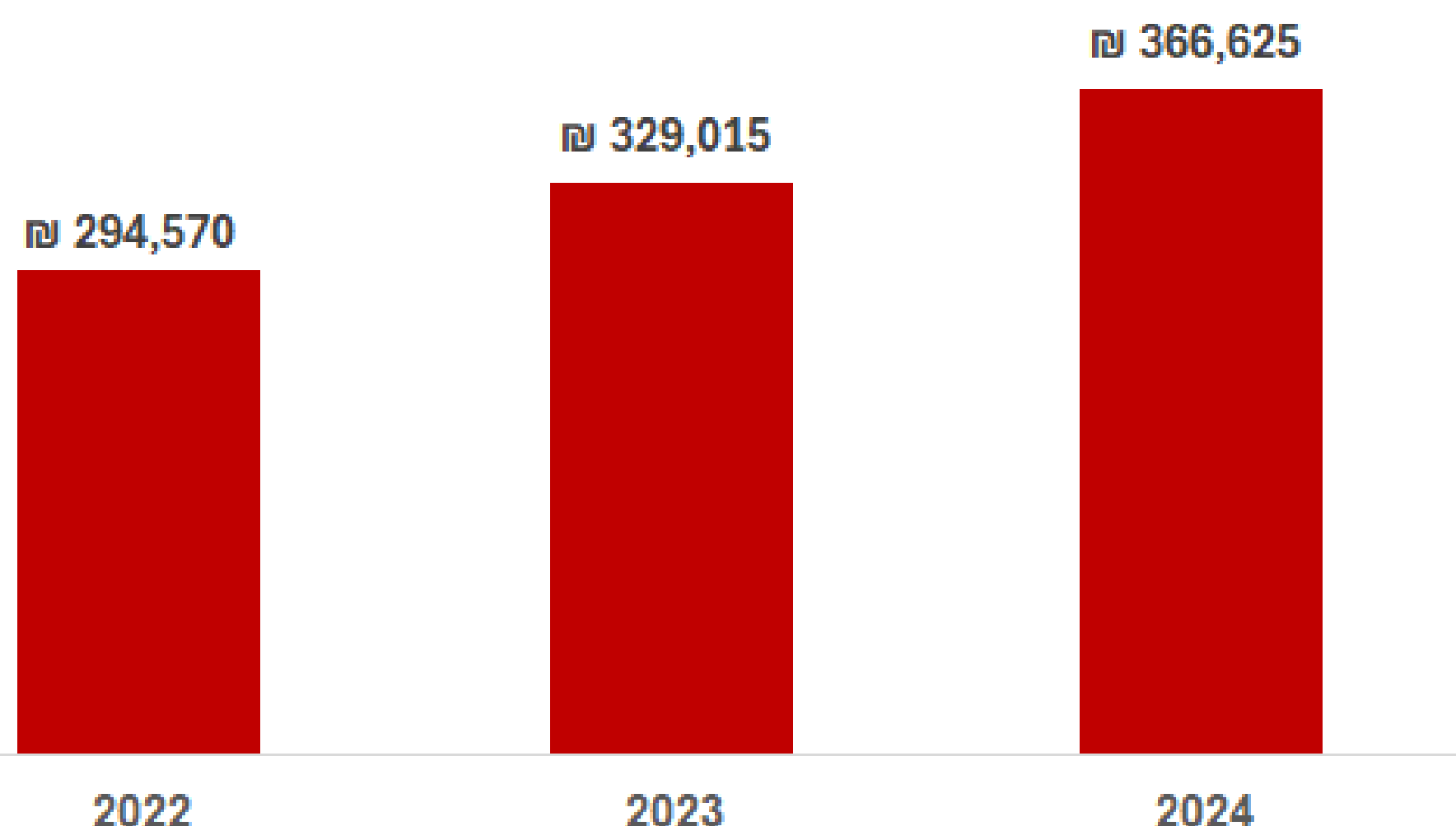
הקבוצה ביצעה ומבצעת פעולות ארגוניות לצד פיתוח ואימוץ טכנולוגיה וחדשנות המרחיבים את הצעת הערך ללקוחות ובכלל זה:

🔗 אספקת שירותים ומגוון פתרונות טכנולוגים מתקדמים בתחום המיגון, הטלמטריה והדיאגנוסטיקה בתחום הרכב

🔗 הגדלת הצי התפעולי

🔗 הקבוצה ביצעה 4 רכישות במהלך 2020 ו-2021. הטמעתן והסינרגיות שהן מייצרות תומכות בהמשך השיפור ברווחיות הקבוצה

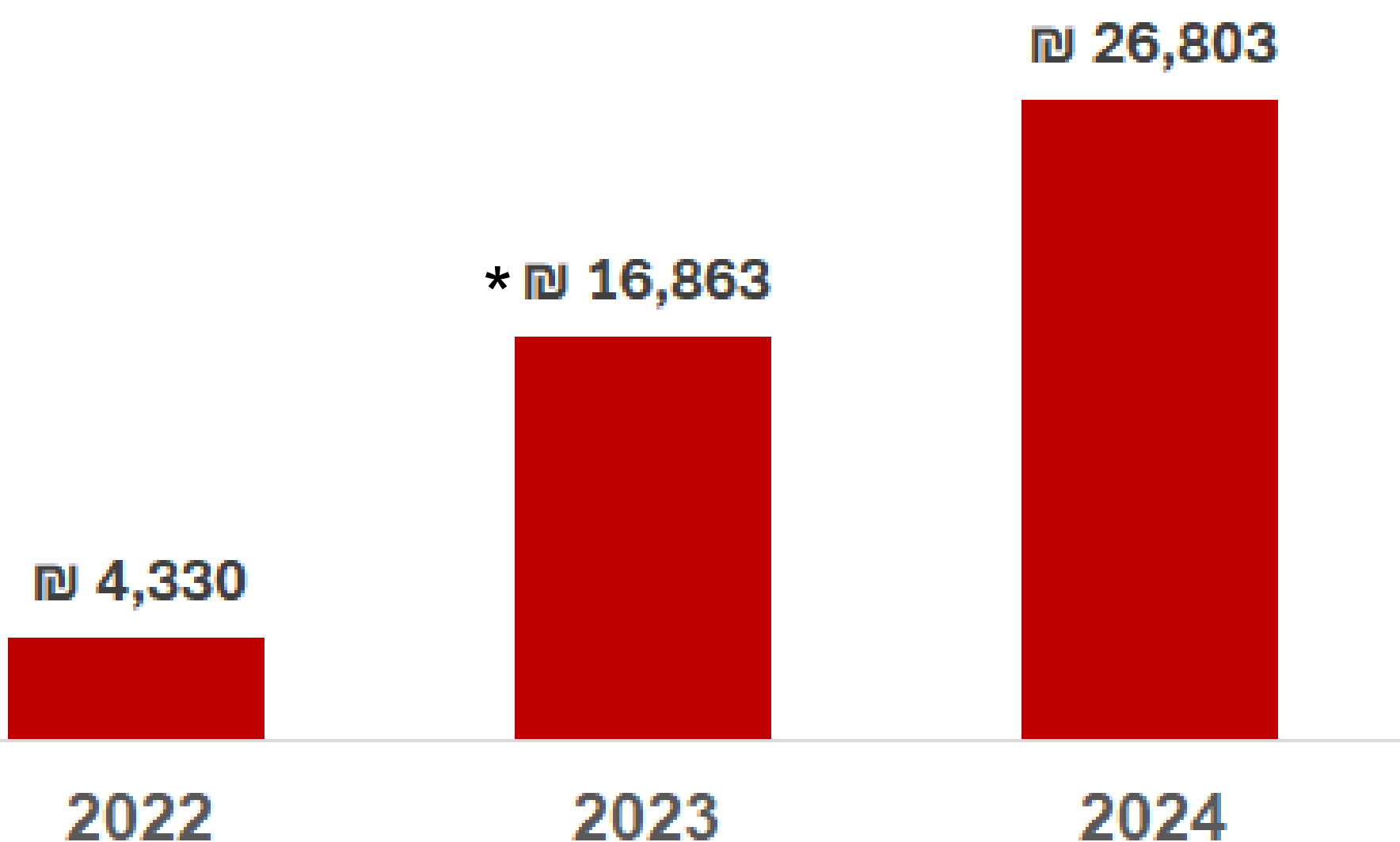
הכנסות באלפי ₪



*רכישת 41.7% מחברת ווילשייר, יוני 2020 *רכישת EyeZone, פברואר 2021 *רכישת 70% מא.צ.מ, יולי 2021 *רכישת 29.2% משנפ, אוקטובר 2021

יישום אסטרטגיית המיקוד ברווחיות

רווח תפעולי באלפי ₪



🔥 הקבוצה ביצעה ומבצעת שינויים ארגוניים לשיפור היעילות התפעולית לצד עדכון מחירים עקב העלייה בהוצאות.

🔥 הקבוצה מקדמת פיתוח ואימוץ טכנולוגיה וחדשנות המרחיבים את הצעת הערך ללקוחות.

🔥 החברה משפרת בהתמדה את ה-EBITDA ומקטינה את החוב נטו

לא כולל רחויי אקוויטי שנפ ווילשייר

* שנת 2023 כולל רווח חד פעמי של 3.7 מיליון ש"ח

מבנה הקבוצה



מבנה הקבוצה



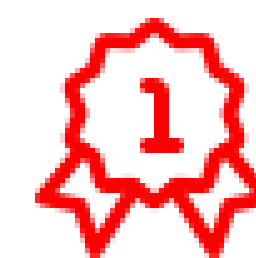
נקודות הכוח של הקבוצה



קשרי עבודה
אסטרטגיים עם
חברות הביטוח



יתרון לגודל
והוזלת עלויות



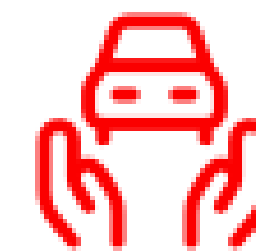
ניסיון, מוניטין
ומיתוג



הכנסות ממוצרים
משלימים



שירות ופריסה
ארצית



היצע שירותים
רחב ומגוון

לקוחות נבחרים

חברות ביטוח



חברות וגופים ממשלתיים



ציי רכב



חברות פרטיות/ציבוריות



רשויות מקומיות



וקטורים מרכזיים להמשך צמיחה

השפעות מרכזיות על הסביבה העסקית

גידול טבעי באוכלוסייה

גידול במספר הרכבים הפרטיים

רמת מינוע (מספר כלי הרכב ביחס ל-1,000 תושבים) נמוכה

יחסית למדינות המפותחות בעולם

עלייה עקבית בנסועה (במונחי ק"מ)

גידול במספר הרכבים המונעים באמצעות חשמל

גידול במספר רכבי פנאי

שיפור באפשרויות המימון לרכישת רכבים



התאמות
ותיקונים
למרכב
הרכב

שירותים
ומוצרים
לענף
התחבורה

מגזר שירותים ומוצרים לענף התחבורה



53% מפעילות הקבוצה **שגריד DIRECT**

שירותי
איתור
ומיגון

שירות
פנסים
ומראות

השכרה
ורכב
חלופי

שירותי
דרך

שירותים ומוצרים לענף התחבורה – דגשים מרכזיים:

שני וקטורים מרכזיים לצמיחה (תוצאות 2024 בהשוואה ל 2023)

31.9%

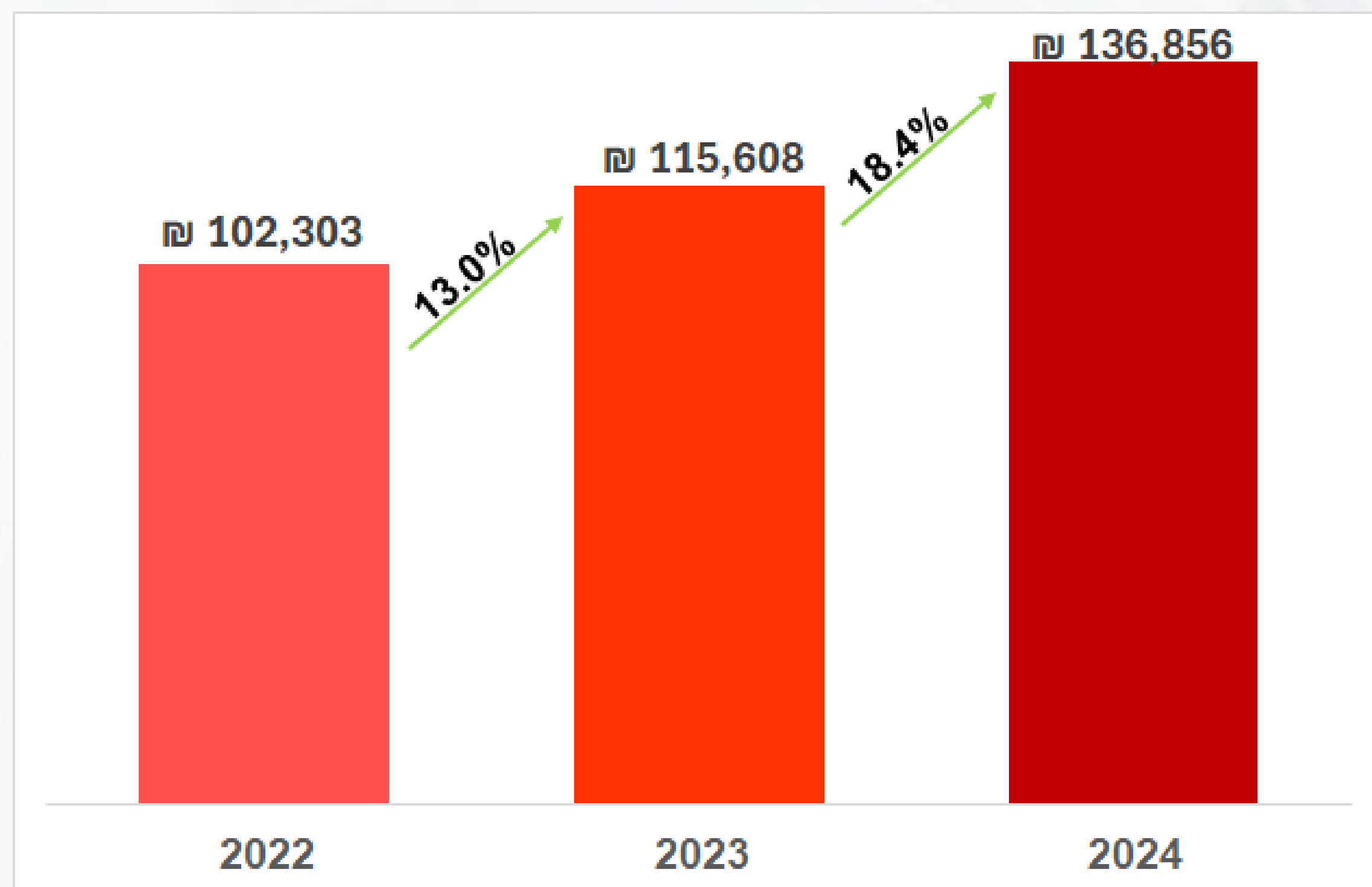
גידול בהכנסות
מלקוחות אחרים

11.6%

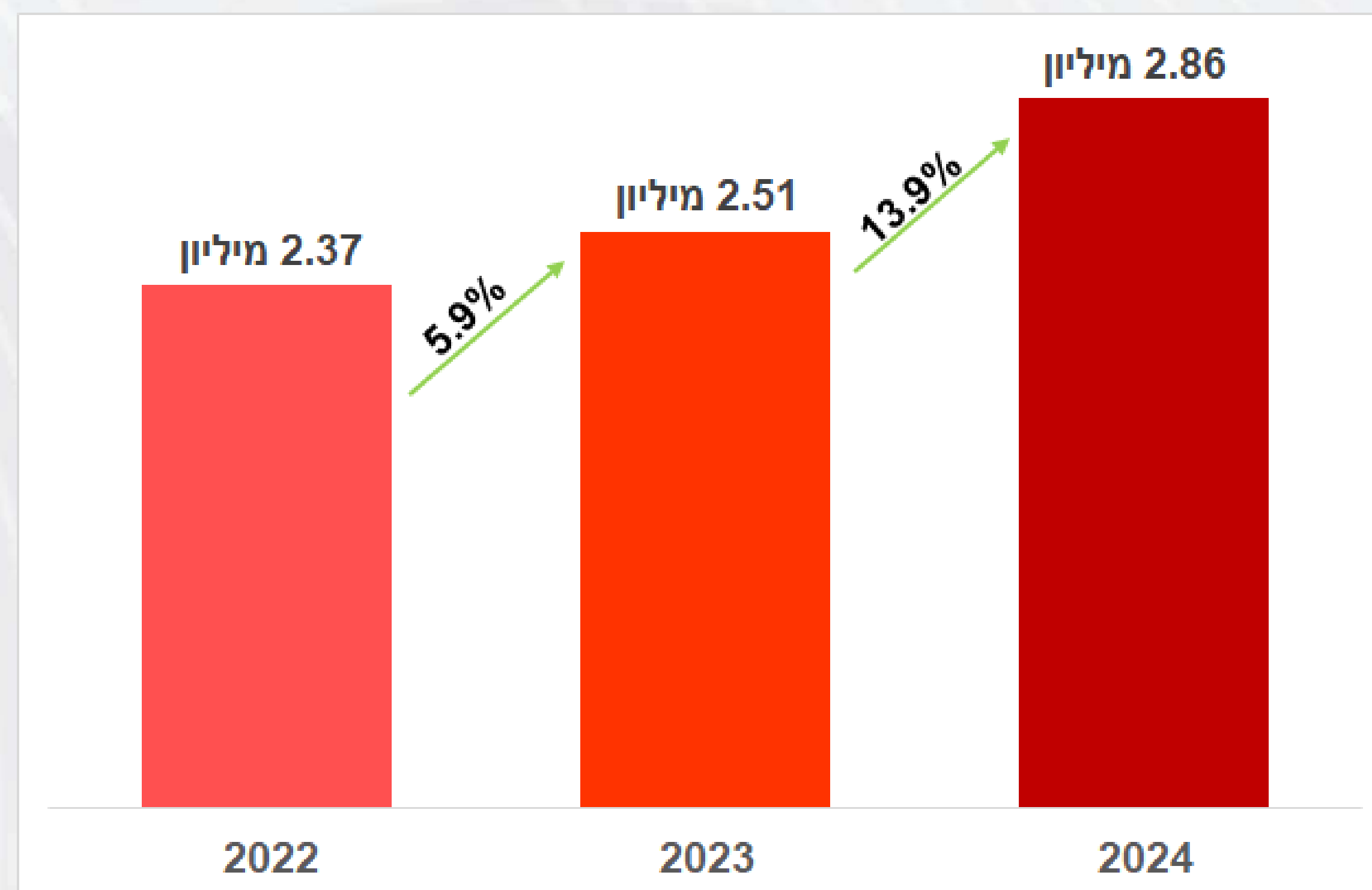
גידול בהכנסות
מחברות הביטוח

צמיחה עקבית ומואצת הן בהכנסות והן בכמות המנויים

הכנסות ממנויים באלפי ש"ח



כמות מנויים



מגזר התאמות ותיקונים למרכב



מוסכי פחחות
וצבע

47% מפעילות הקבוצה

**אבזור
רכבים**

והסבתם
לצרכים של
אנשים עם
מוגבלויות
בניידות

**מרכזי
שירות
לתיקון
מרכב
הרכב**



מגזר התאמות ותיקונים למרכב הרכב – דגשים מרכזיים:

שני וקטורים מרכזיים לצמיחה



- אספקת רכבים נשלטים מרחוק למגזר הבטחוני.
- החל מספטמבר 2023 עודכן מחירון הביטוח הלאומי התומך בשיפור שעורי הרווחיות.
- שוק אבזור מכוניות נכים בישראל – 250 מיליון שקל בשנה (לא כולל שווי הרכבים).
- שיפור הפריסה הארצית - בינואר 2025 נוסף מרכז שירות ברחובות.

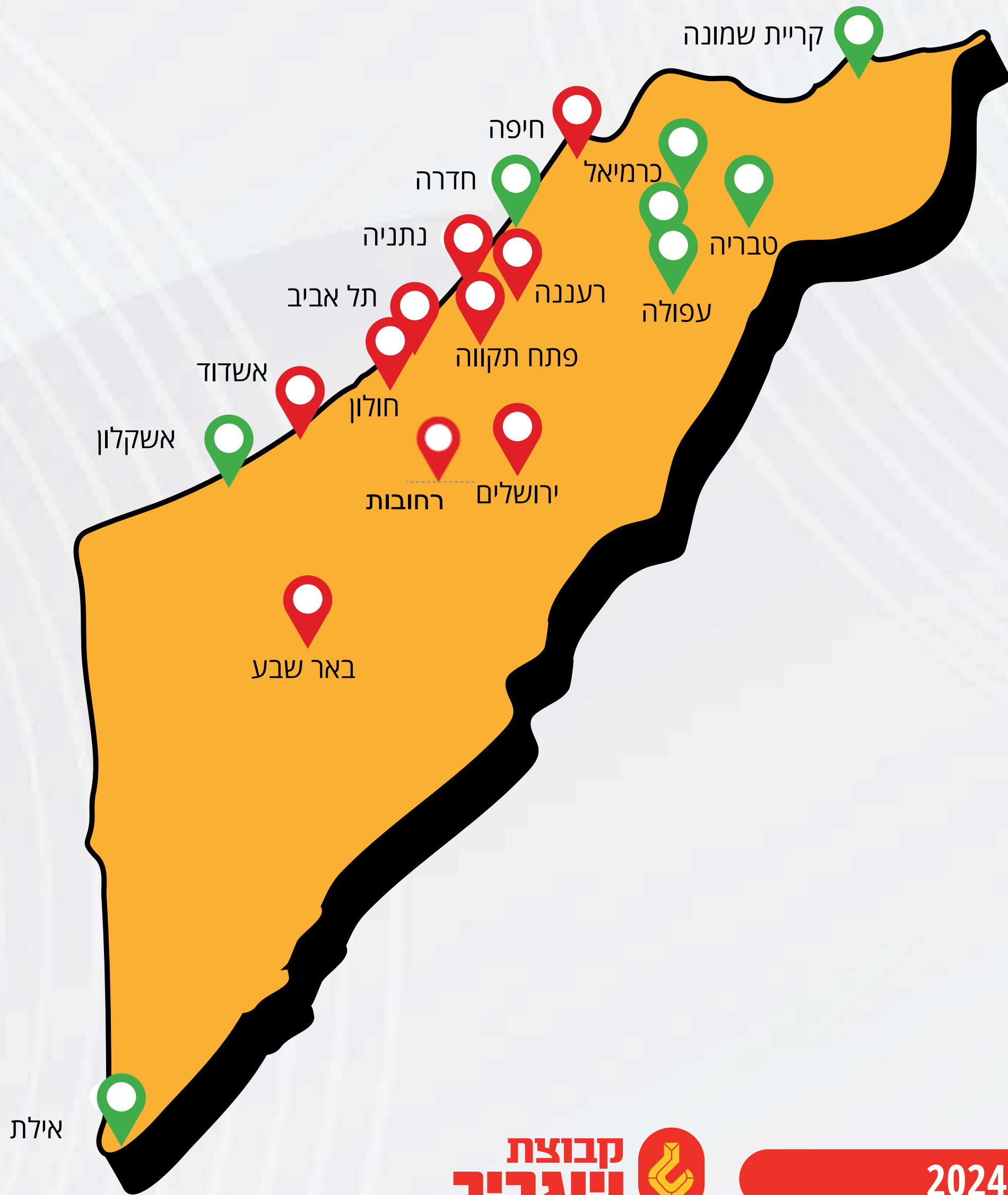
מגזר התאמות ותיקונים למרכב הרכב – דגשים מרכזיים:

מוסכים חיצוניים בהסכם

- 1. קריית שמונה
- 2. טבריה
- 3. עפולה
- 4. נצרת
- 5. כרמיאל
- 6. חדרה
- 7. אשקלון
- 8. אילת

מוסכים ופחחות

- 1. חיפה
- 2. נתניה
- 3. רעננה
- 4. פתח תקווה
- 5. תל אביב
- 6. חולון
- 7. ירושלים
- 8. אשדוד
- 9. באר שבע
- 10. רחובות





מנוע צמיחה נוסף – קבוצת שני

- יבואנית ומשווקת המצברים הגדולה בישראל עם למעלה מ-2000 לקוחות.
- יבואנית הצמיגים המובילה בישראל עם למעלה מ-500 לקוחות
- בעלת זיכיון לשיווק עמדות טעינה לרכבים חשמליים של מספר חברות בינלאומיות הפועלת במעל ל-80 מדינות בעולם.
- יבוא, שיווק והתקנה של מגוון מוצרים משלימים לשוק הרכב וליבואני הרכב הגדולים בישראל באמצעות אדי מערכות

41%- 43%
*נתח שוק מוערך
במצברים

27%-32%
* נתח שוק מוערך
בצמיגים

20%-25%
*נתח שוק באבזור
רכבים ביבואני רכב

קבוצת שני התקשרה במספר הסכמים עם ספקים אסטרטגיים בעולם לרכישת עמדות טעינה ופועלת לכניסה לתחום אגירת אנרגיה



קבוצת שגריר – במספרים

רווח תפעולי (אלפי ש"ח)



* 2023 כולל רווח חד פעמי של 3.7 מיליון ש"ח

** לא כולל רווחי אקוויטי שנפ ווילשייר

*** "רווח תפעולי מתואם" – הרווח התפעולי על פי דוחותיה הכספיים של החברה ליום 13 בדצמבר 2024, בניכוי הפחתת עודפי עלות בגין רכישות חברות/פעילות.

רווחיות המגזרים (אלפי ש"ח)

התאמות ותיקונים למרכב הרכב:

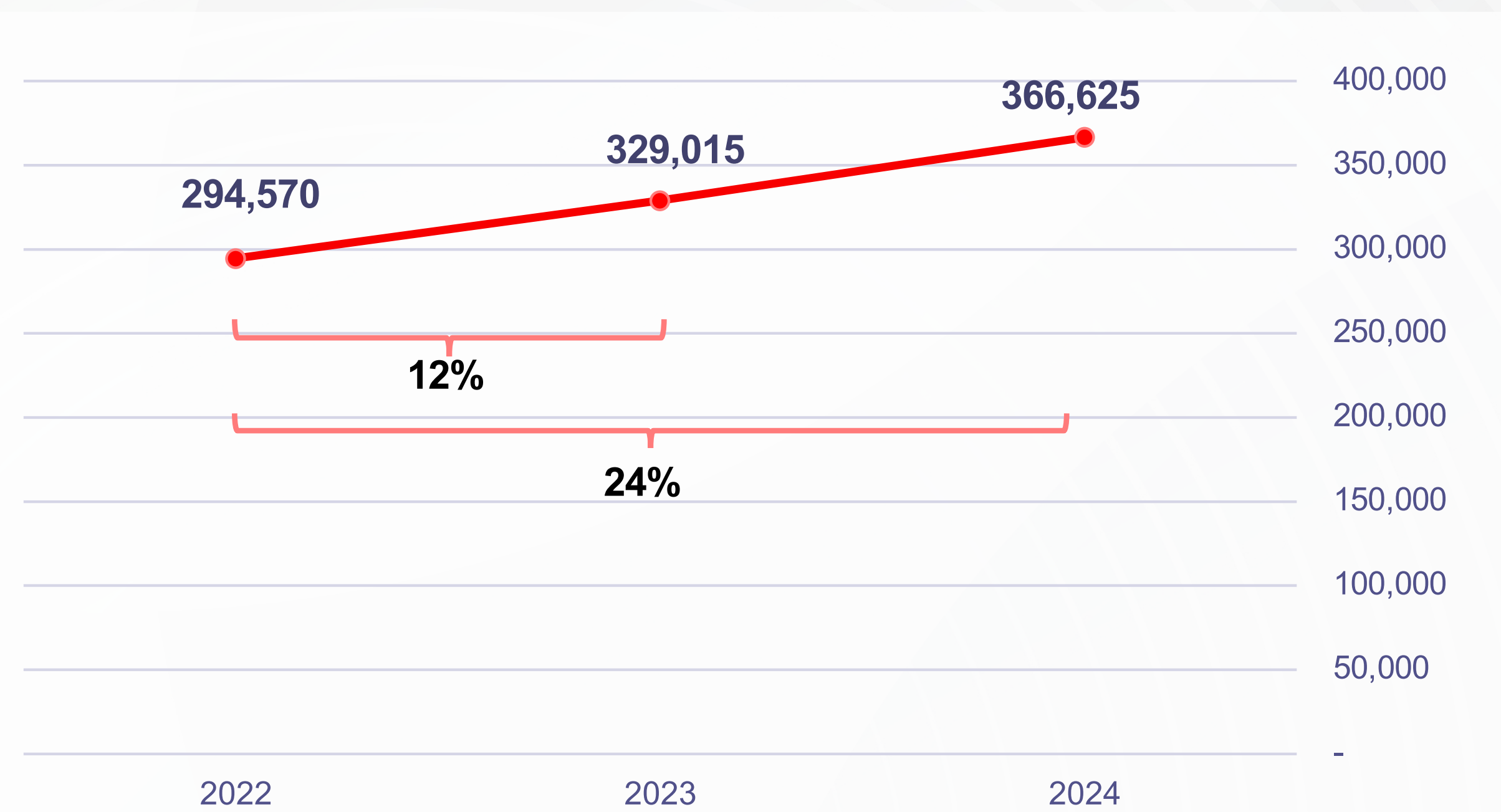
2022	2023	2024	
139,202	163,123	169,946	סה"כ הכנסות
-103	5,273	9,389	רווח והפסד מגזרי
-0.1%	3.2%	5.5%	אחוז רווח
7,247	12,625	14,409	רווח והפסד מגזרי מתואם
5.2%	7.7%	8.5%	אחוז רווח

שירותים ומוצרים לענף התחבורה:

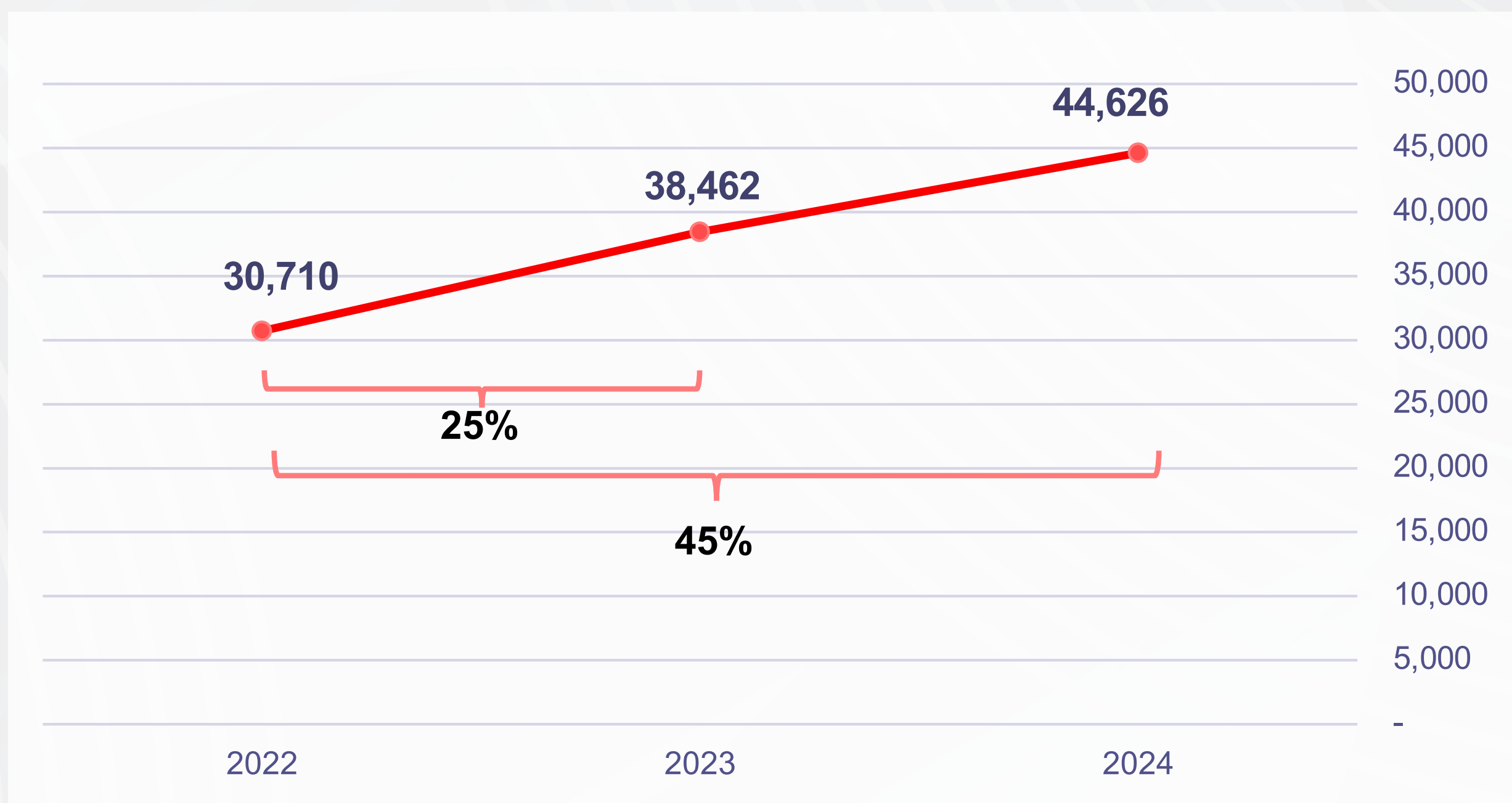
2022	2023	2024	
157,054	168,374	200,907	סה"כ הכנסות
4,433	11,590	17,414	רווח והפסד מגזרי
2.8%	6.9%	8.7%	אחוז רווח
4,625	13,466	19,137	רווח והפסד מגזרי מתואם
2.9%	8.0%	9.5%	אחוז רווח

שינויים בהכנסות (אלפי ש"ח)

הכנסות



הכנסות מראש



מספרי קבוצת שגריר 2024

חוב נטו נחתך
ב-55% בתוך 8
רבעונים ל-63.5
מיליון ש

יחס הון
למאזן 34%

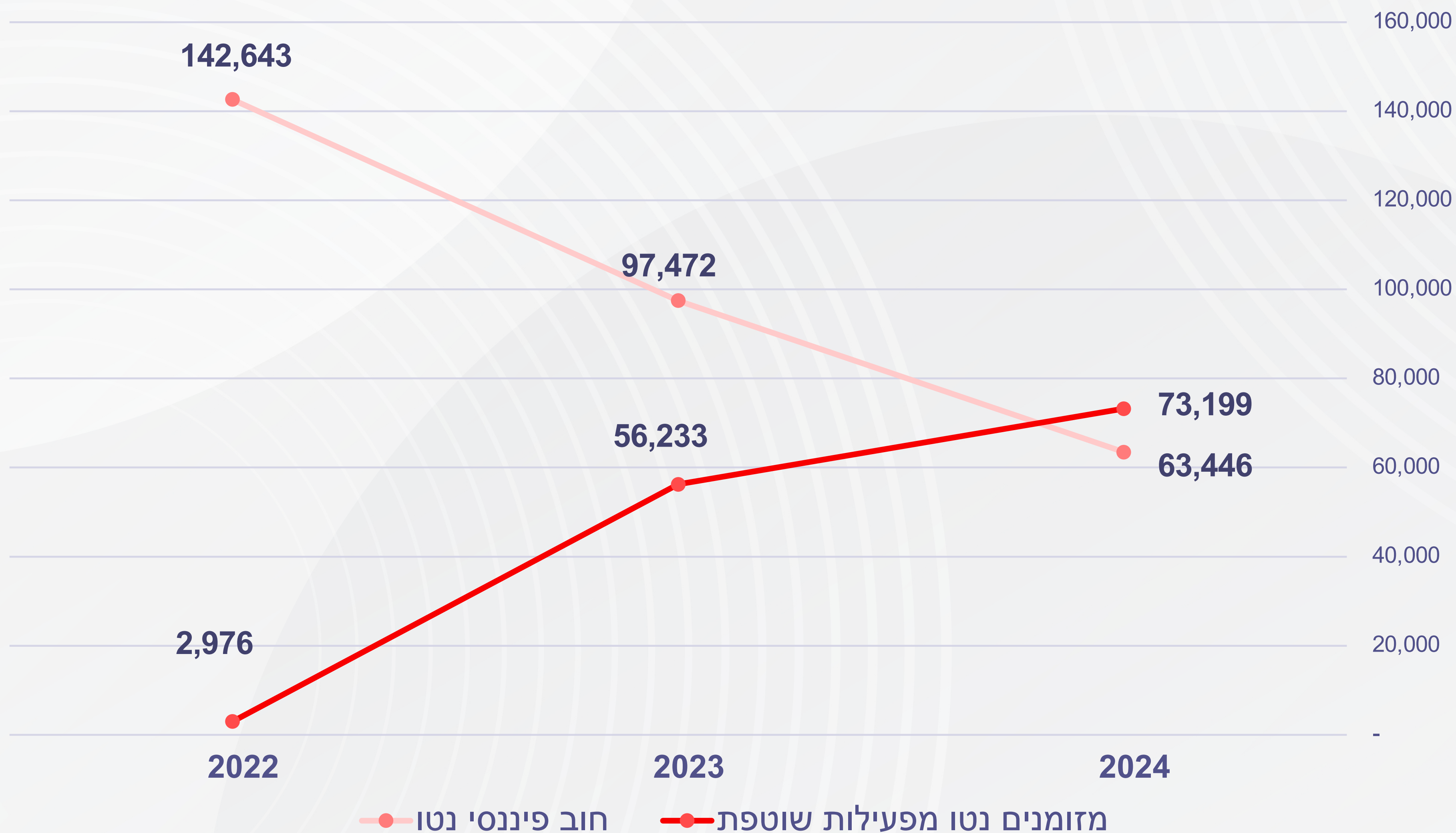
תזרים חזק -
החברה ייצרה
מתחילת השנה
מזומנים מפעילות
שוטפת בסך
73.2 מיליון ש

רווחיות תפעולית
מתואמת של
9.15% מסך
ההכנסות

גידול של 24.9%
ב-EBITDA
ל-60.7 מיליון ש

צמיחה של
11% בהכנסות
ל-366.6
מיליון ש

שינויים בחוב פיננסי ומזומנים (אלפי ש"ח)





**קבוצת
שגיר**



תודה רבה