

שוהם ביזנס

מצגת לשוק ההון מרץ 2019



הבהרה משפטית

מצ"ב מצגת אשר בכוונת החברה להציג בפני משקיעים במסגרות שונות, מובהר כי המצגת אינה מהווה הצעה לרכישת ניירות הערך של החברה או הזמנה לקבלת הצעות כאמור ונועדה למסירת מידע למשקיעים בלבד. האמור בה אינו ייעוץ, המלצה, חוות דעת או הצעה באשר לכדאיות השקעה, ואינו מחליף את שיקול הדעת, בדיקה עצמאית וייעוץ אישי בהתאם לנתונים המיוחדים של כל משקיע פוטנציאלי. מידע הכלול במצגת דומה בעיקרו למידע שכבר ניתן לו גילוי על ידי החברה, אולם עשוי להיות מוצג באופן השונה מהאופן בו הוצג בדיווחי החברה. המידע הכלול במצגת אינו נועד להחליף את הצורך בעיון בדיווחים שפרסמה החברה לציבור.



כרטיס ביקור שוהם ביזנס

תמצית נתונים פיננסיים ליום 31.12.2018

- תיק אשראי בהיקף 208 מיליון ₪
- סה"כ מחזור עסקאות 1.5 מיליארד* ₪
- הון עצמי של 41.2 מיליון ₪
- מח"מ תיק קצר של 54 ימים
- הכנסות מימון של 32.6 מיליון ₪
- רווח נקי של 10.8 מיליון ₪
- תשואה על ההון (בחישוב שנתי) של כ- 31.6%

חברה מובילה וצומחת בענף המימון החוץ בנקאי המתמחה במתן אשראי לעסקים בעיקר באמצעות מסחר בממסרים דחויים צד ג (נכיון שיקים)

הנהלה וותיקה עם ניסיון מצטבר מעל 25 שנים בענף המימון החוץ בנקאי

חברה ציבורית הנסחרת בבורסה לניירות ערך בתל אביב

בעלת רישיון מורחב למתן אשראי מאת אגף שוק ההון ביטוח וחיסכון

מסגרות אשראי ולווי צמוד של בנק לאומי



*מיום היווסדה של החברה ועד לדצמבר 2018

הנהלה וותיקה ויציבה



רו"ח לימור הררי
מנהלת כספים

בעלת ניסיון רב בחשבות וניהול כספים בחברות ציבוריות, יוצאת משרד רו"ח סומך חייקין KPMG. מוסמכת במנהל עסקים מאוניברסיטת תל אביב ובוגרת חשבונאות וכלכלה מהאוניברסיטה העברית.



אייל מנסור
מייסד ומנהל סיכונים

בעל ניסיון של 10 שנים בתחום ניכיון השיקים ואחראי על ניהול הסיכונים לצד פיתוח האסטרטגיה השיווקית שבאה לידי ביטוי בצמיחה ובגידול של תיק האשראי של שוהם ביזנס.



אלי נידם
מייסד, בעלים ומנכ"ל

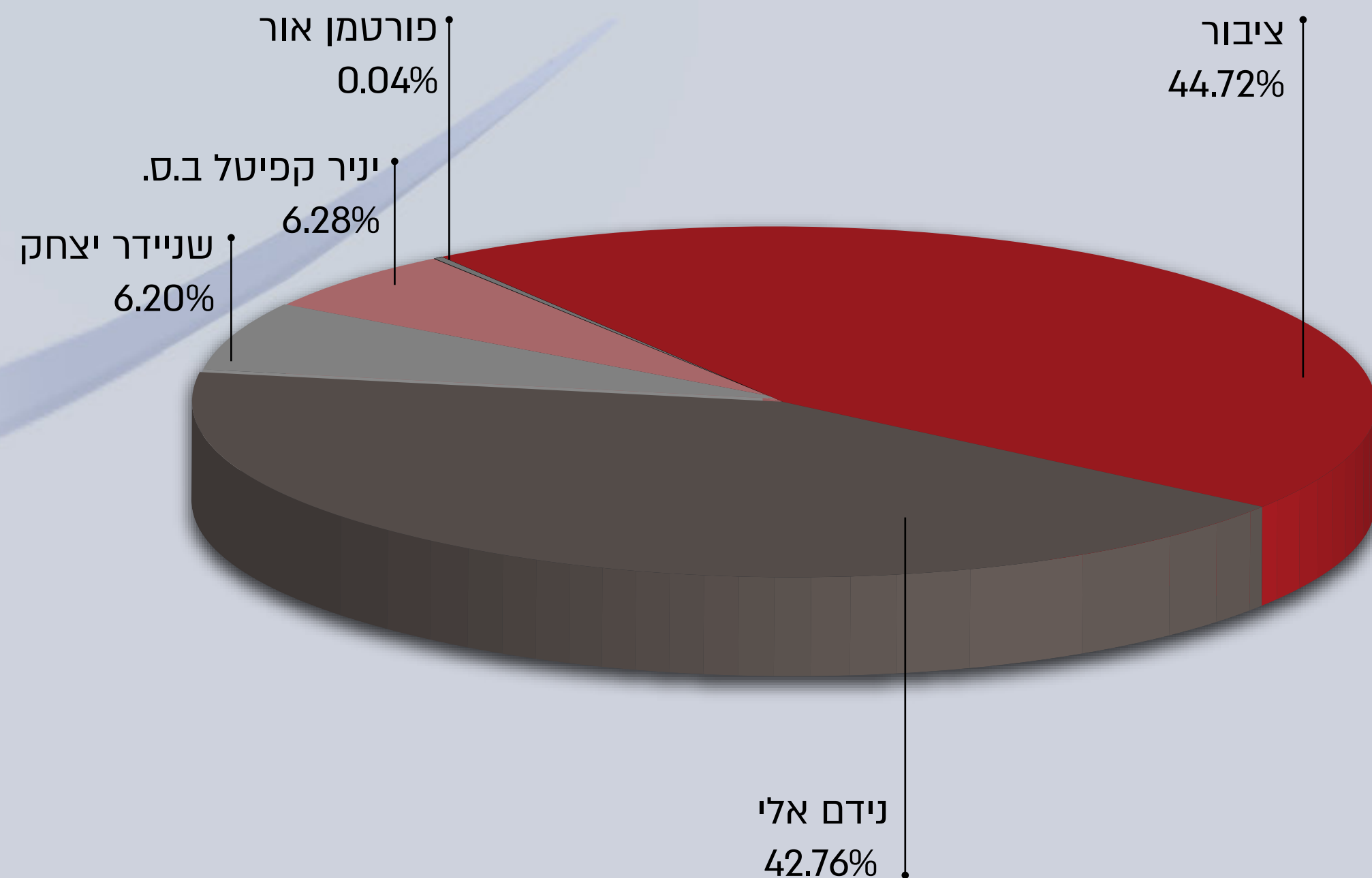
יזם בתחום הנדל"ן והאשראי החוץ בנקאי. בעל ניסיון מעל ל-25 שנים בתחום המימון חוץ בנקאי.



איתן מימון
יו"ר הדירקטוריון

בעל ניסיון עשיר בניהול וליווי של עסקים פרטיים מעל ל-20 שנה. רו"ח בהשכלתו, בוגר תואר כלכלה וחשבונאות מהמרכז האקדמי רופין.

התפלגות ההחזקות בחברה

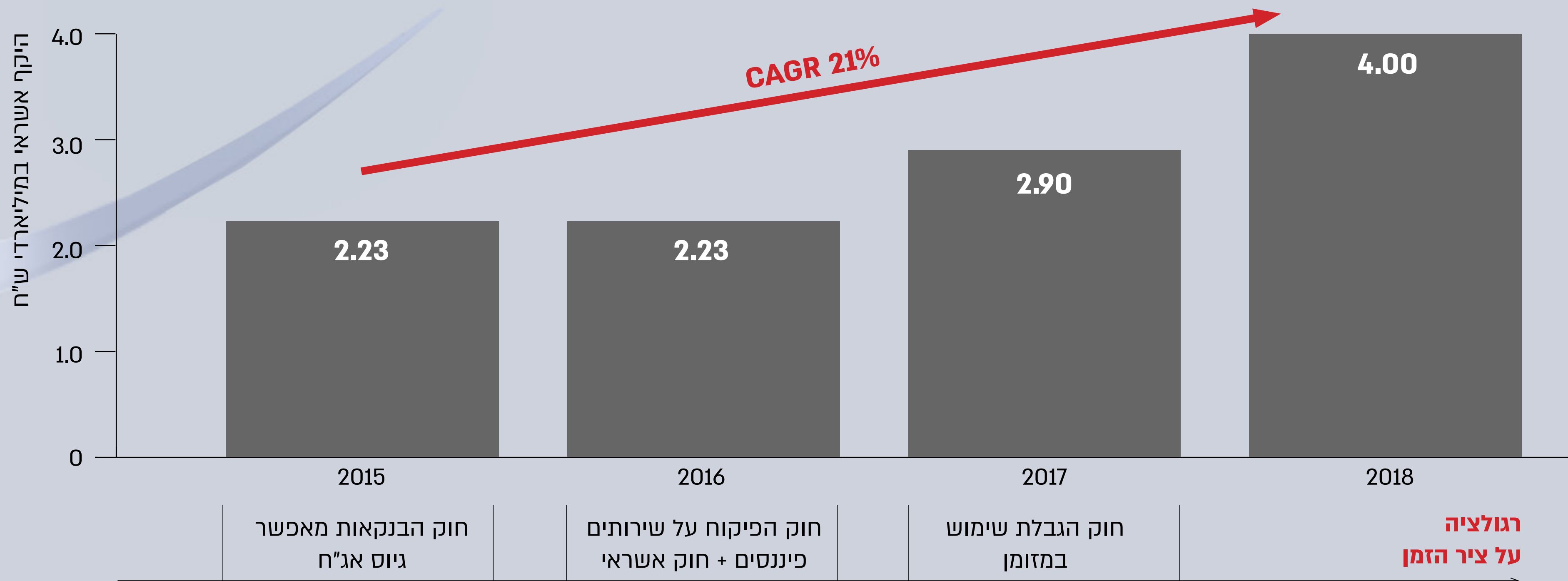


יצחק שניידר בעליה של קבוצת שניידר. קבוצת חברות טכנולוגיות הנדסיות ותעשייתיות העוסקת במגוון תחומים. הקבוצה עוסקת בייצור כלי חיתוך לתעשייה המשלבים טכנולוגיות חיתוך באמצעות יהלומים. כמו כן, הקבוצה היא אחת היצרניות הגדולות בעולם בייצור מקדחי יהלום לרופאי שיניים. לקבוצה פעילות נדל"ן ענפה והיא עוסקת בבניה, יזמות בנדל"ן והשקעות.

ינר קפיטל ב.ס, בעלת עניין בחברה מתוקף היותה השותף הכללי בשותפות המוגבלת קרן מונבז ובשותפות במוגבלת קרן בזלת להשקעות בניירות ערך. כל אחת מהקרנות האמורות בנפרד אינה בעלת עניין בחברה.

סביבה עסקית בצמיחה

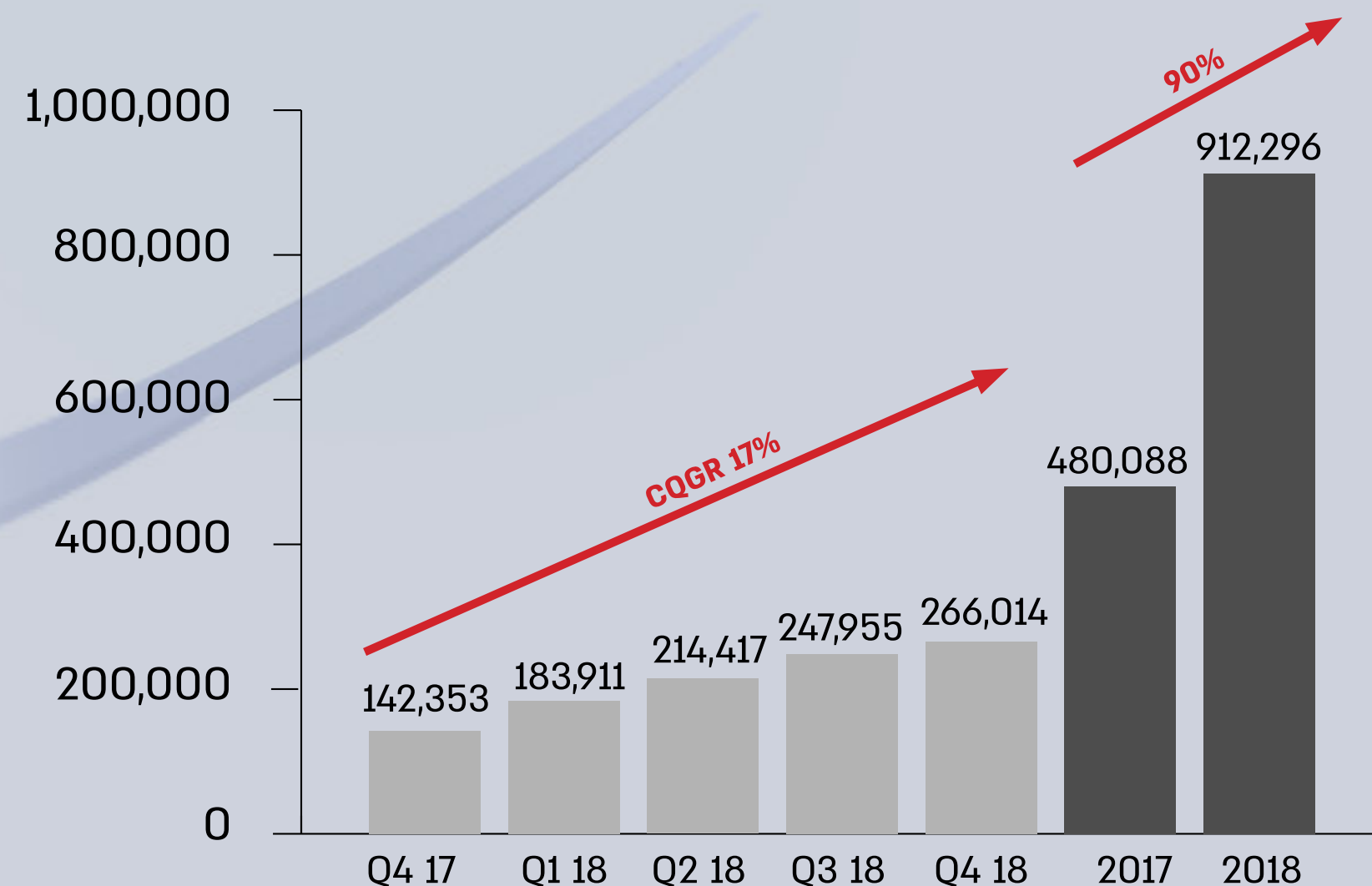
רגולציה מעודדת את שוק האשראי החוץ בנקאי



*מקור: דו"ח יציבות פיננסית בנק ישראל לשנים 2017/18 (חברות ציבוריות)

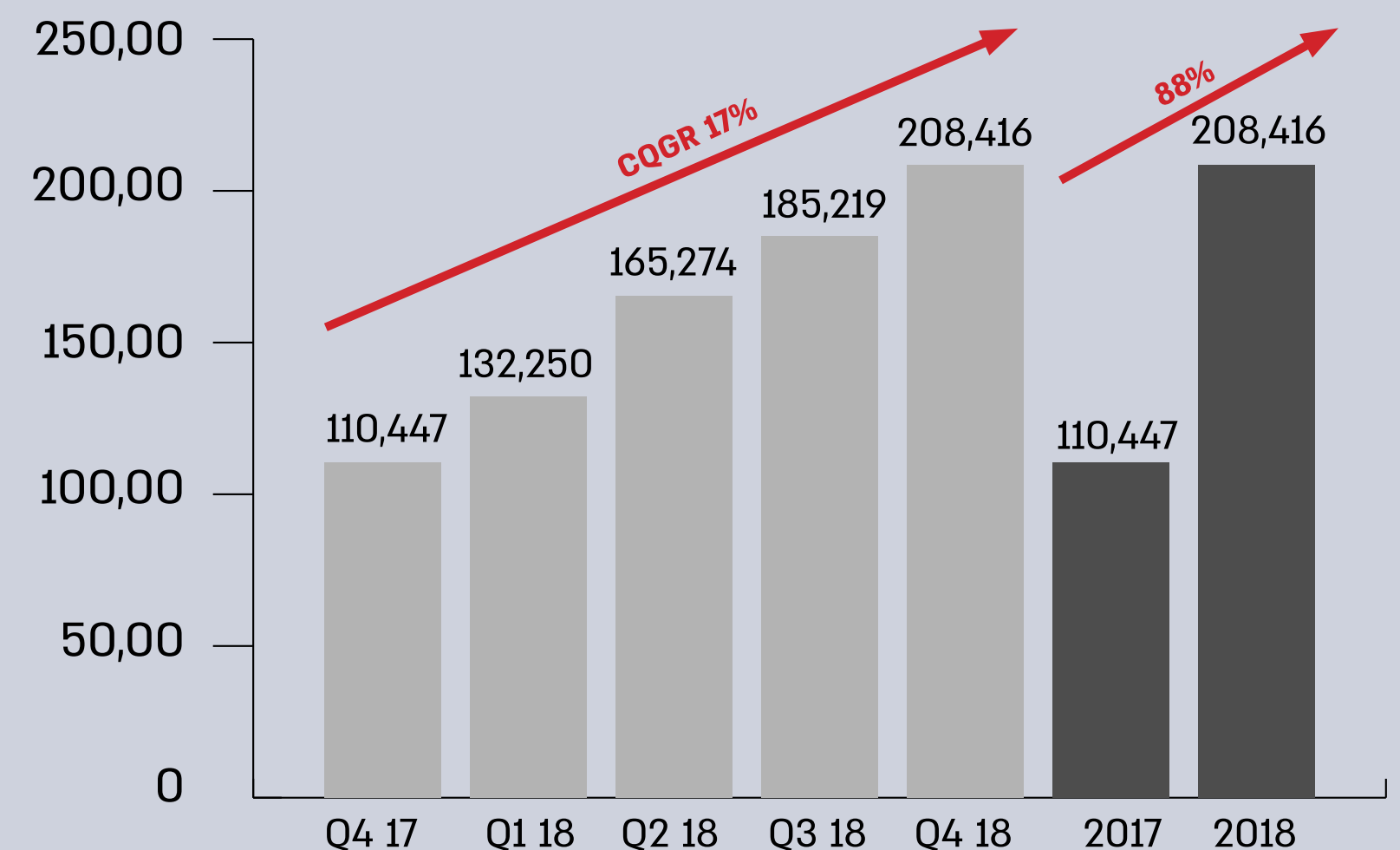
גידול יציב בתיק האשראי של החברה

היקף מחזור עסקאות (א' ש"ח)



עלייה שנתית של **90%** בהיקף מחזור העסקאות של החברה

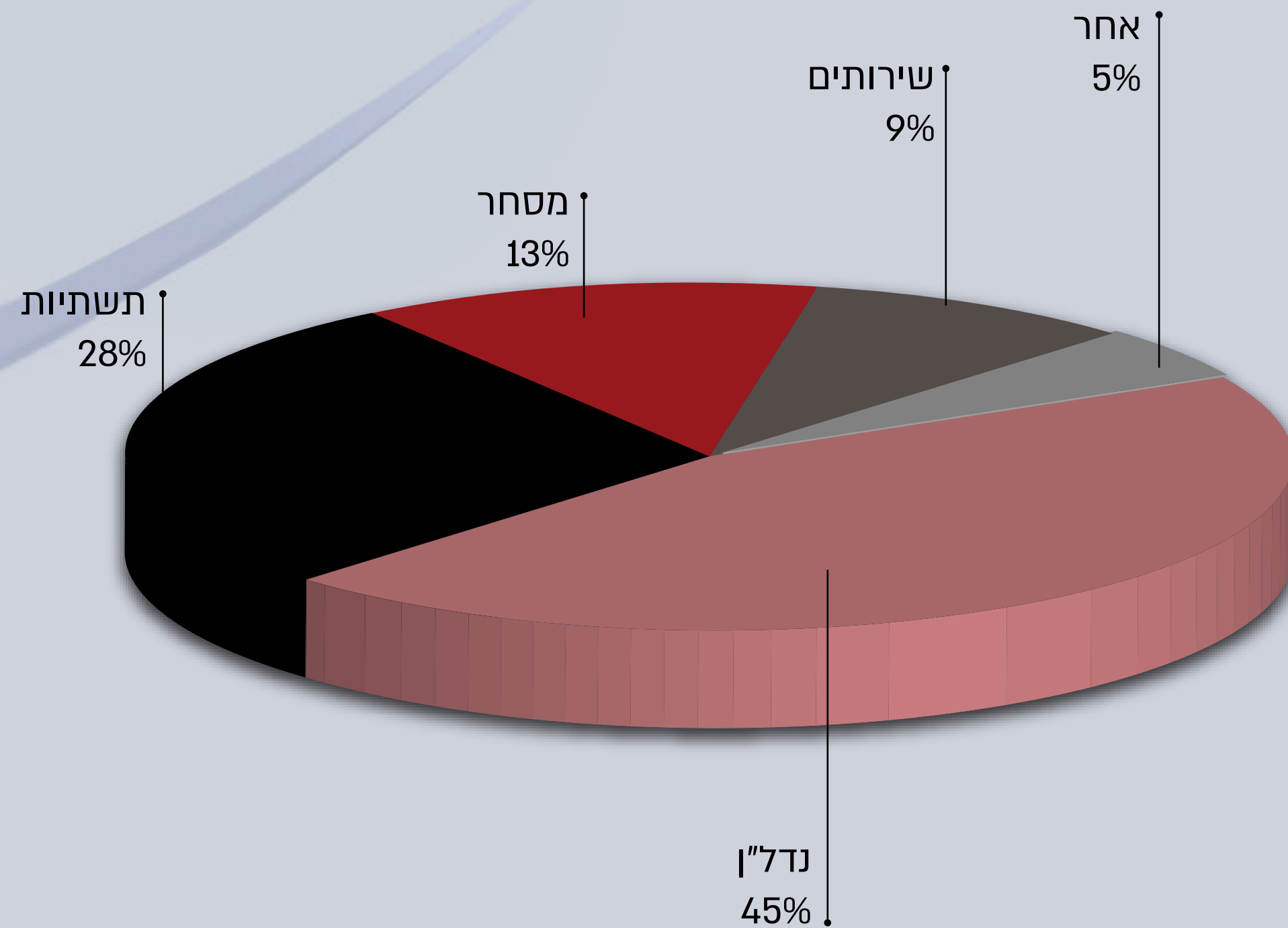
תיק אשראי נטו (א' ש"ח)



עלייה שנתית של **88%** בתיק האשראי של החברה

פילוח של תיק המושכים

פיזור ענפי



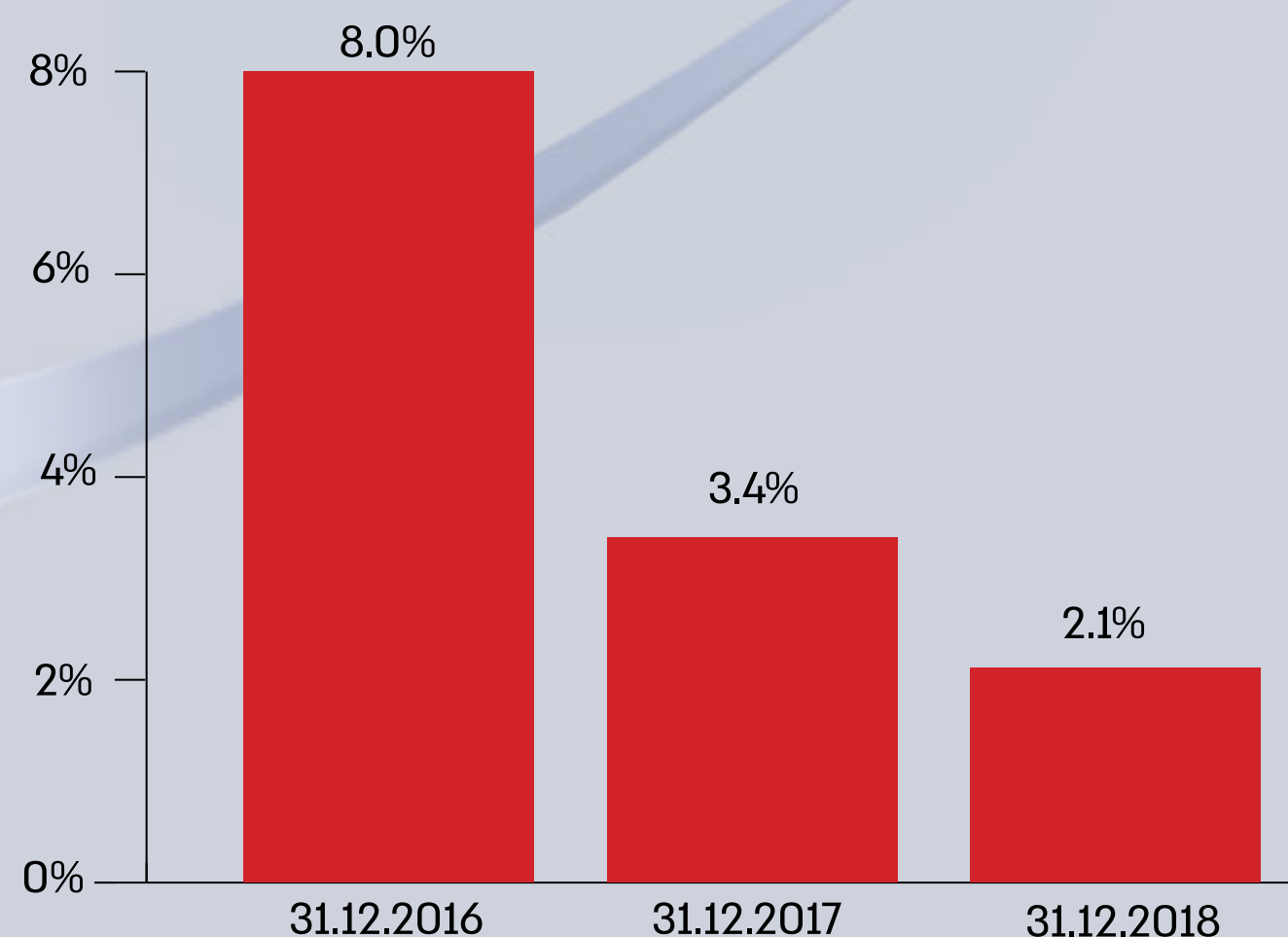
ענפים	חשיפה*
נדל"ן	45%
תשתיות	28%
מסחר	13%
שירותים	9%
אחר	5%

*על בסיס 31.12.2018

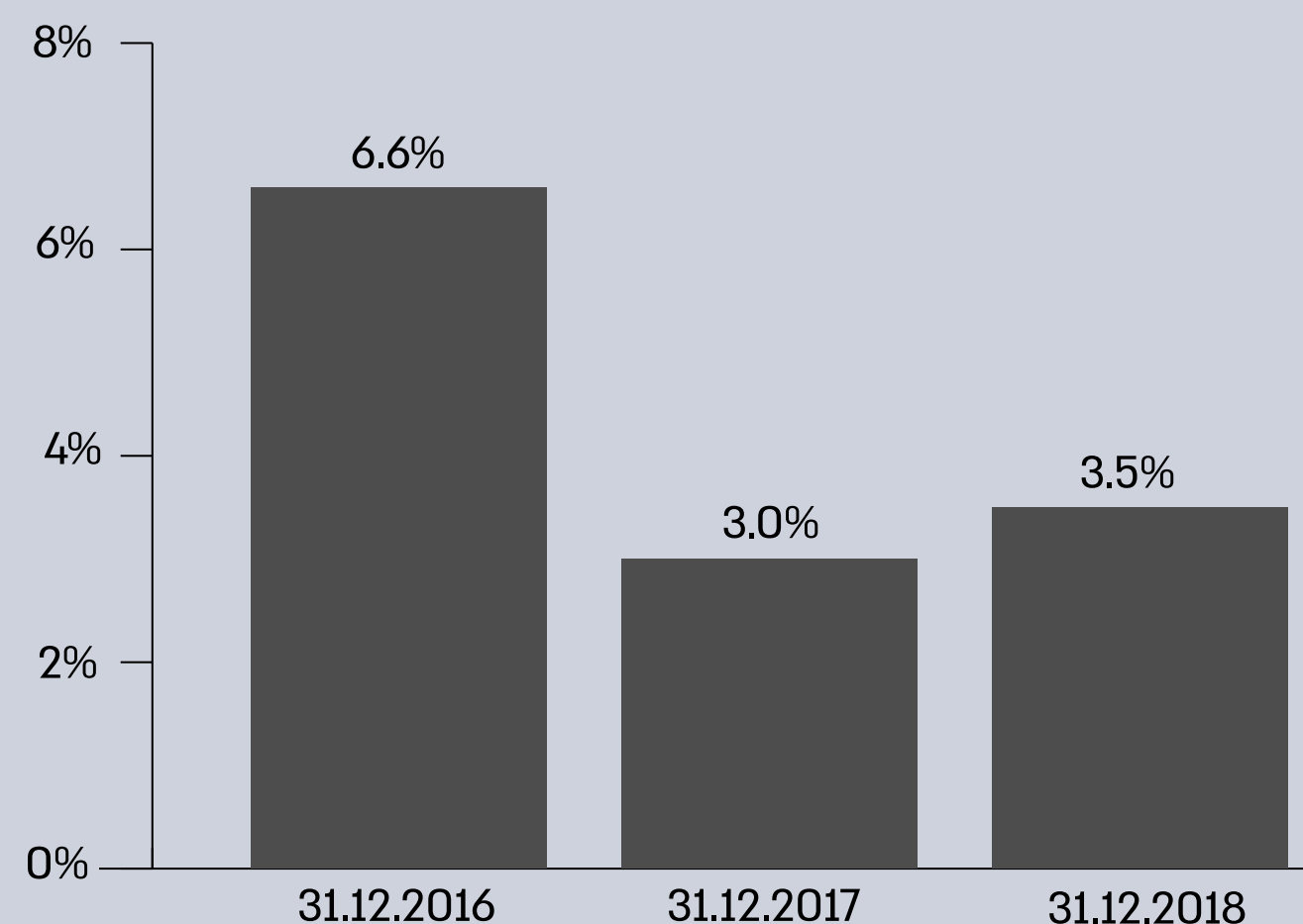
ניהול סיכונים – אי תלות במושך בודד

החברה הורידה משמעותית את החשיפה ללקוח/מושך בודד וממשיכה בניהול סיכונים מבוקר

המושך הגדול ביותר (% מהתיק)



הלקוח הגדול ביותר (% מהתיק)



מידרוג: "החברה פועלת באופן ישיר מול לקוחותיה ללא שימוש בנש"א (נותני שירותי אשראי) דבר המשתקף בפיזור לקוחות ומושכים טוב יחסית, התומכים באיכות תיק האשראי, ביכולת השבת ההכנסות ובפרופיל העסקי".

ניהול סיכונים תיק אשראי מגוון עם יכולת פירעון מהירה

יכולת פירעון*

ימים לפירעון	שיעור מכלל	מצטבר
מתחת 30	תיק האשראי	38.9%
31-60	38.9%	65.2%
61-90	26.3%	85.0%
91-120	19.8%	95.4%
121-180	10.4%	98.8%
181 - 275	3.4%	100%

תוך 60 יום החזר של **65.2%**
מהיקף ההלוואות

*על בסיס 31.12.2018

שיעור חשיפה לעשרת המושכים הגדולים

	2017	2018
1	3.49%	2.12%
2	2.92%	2.02%
3	2.31%	1.52%
4	2.19%	1.51%
5	2.02%	1.39%
6	1.77%	1.38%
7	1.48%	1.16%
8	1.41%	1.15%
9	1.37%	1.14%
10	1.32%	1.13%
	20.28%	14.52%

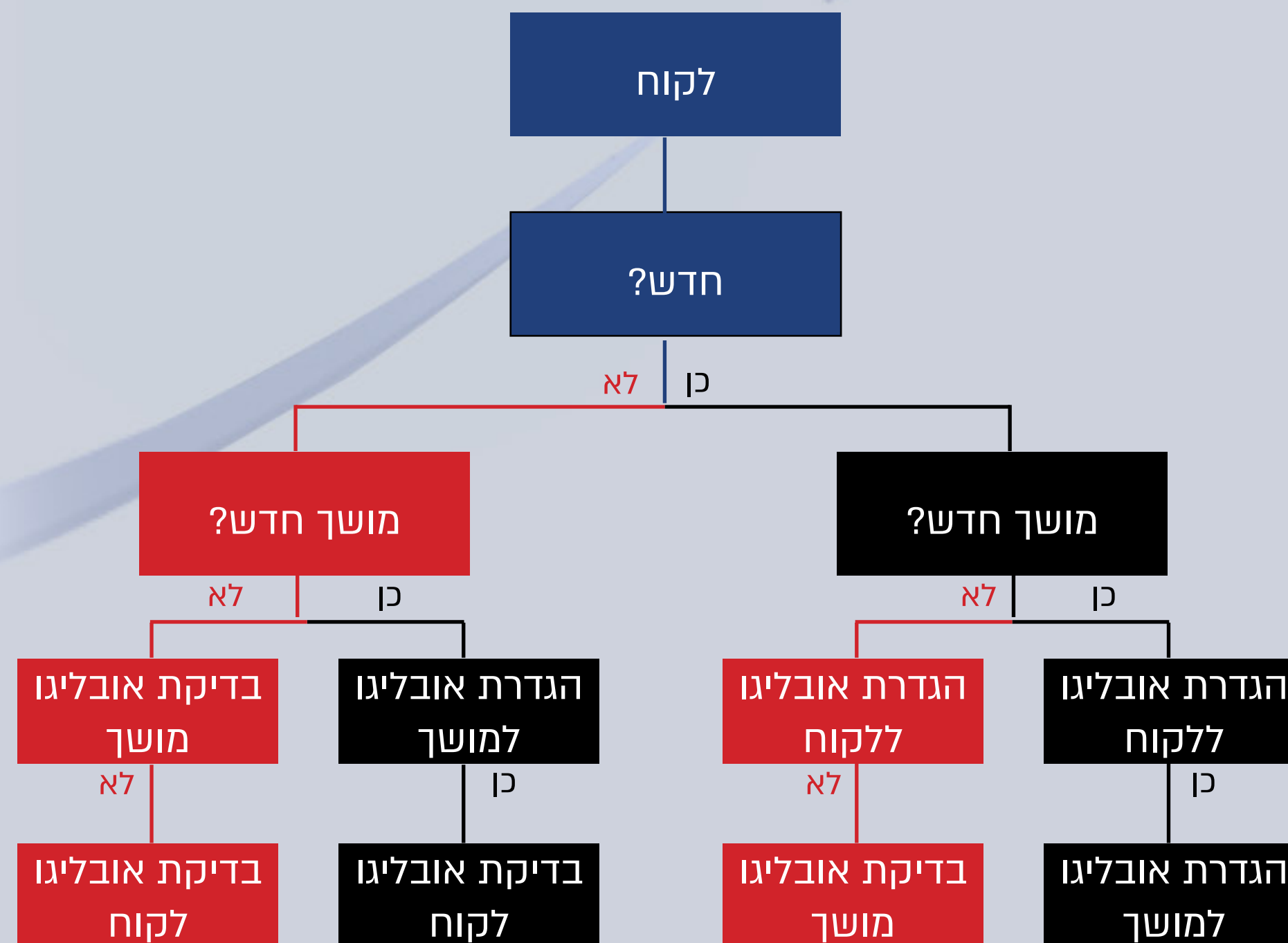
שיעור החשיפה לעשרת המושכים הגדולים עומד

על **14.5%** בלבד

הליך חיתום שמרני

לכל לקוח/מושך מוגדרת חשיפת האשראי המקסימאלית ("אובליגו") לפי הגדרות החברה לניהול הסיכונים

- בדיקה במאגרי מידע פנימיים של החברה
- בדיקה במקורות מידע עסקי חיצוניים
- בדיקה מול פעילים בענף על יכולת ההחזר של הלקוח/מושך
- בחינת המושך/לקוח לפי מאפיינים פנימיים של החברה המגדירים חשיפה מקסימאלית למושך/לקוח
- מעקב שוטף של סביבת הלקוח/מושך
- ירידה לשטח וביקור אצל הלקוח/מושך



אסטרטגיית צמיחה

שוהם ביזנס ממשיכה להציג צמיחה ועמידה ביעדים עסקיים, מטרות החברה להמשך 2019:



המשך צמיחה ורווחיות
תוך חלוקת דיבידנדים לפי
מדיניות החברה (לחלק עד
30% מהרווח הנקי השנתי
בכפוף למבחני החלוקה
והוראות החוק)



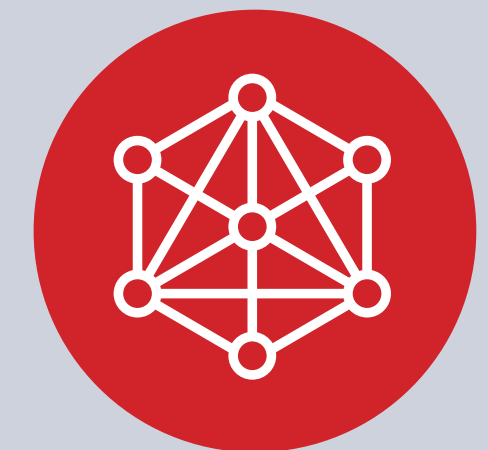
המשך התייעלות בתהליכים
פנימיים ופיתוח עסקי
באמצעות חברת ייעוץ עסקי
מובילה



התפתחות מבוקרת
ואחראית לתחומים נוספים
במסגרת האשראי החוץ
בנקאי העסקי



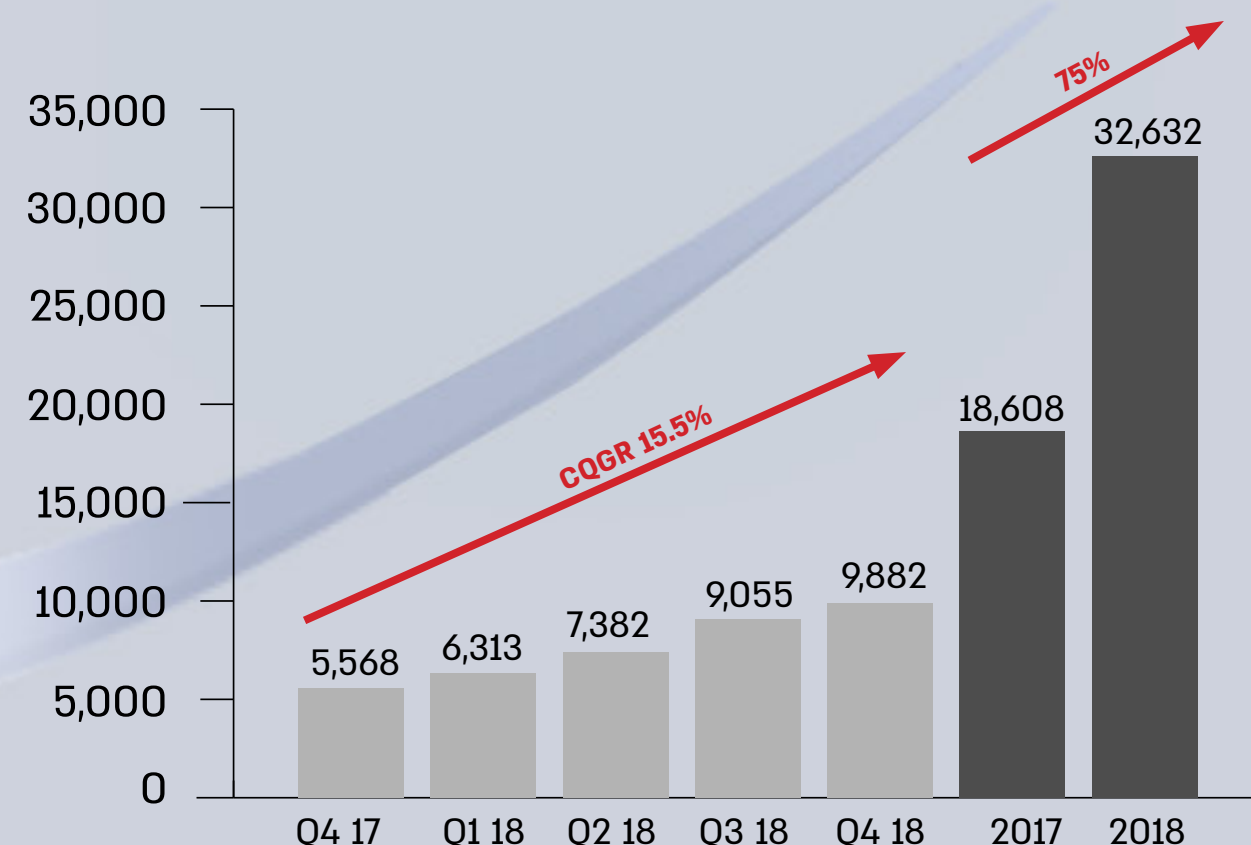
המשך השבחת תיק
האשראי וצמיחה באזור
פעילות החברה



המשך גיוון והוזלת מקורות
המימון דרך המערכת
הבנקאית, בד בבד עם
הנפקת אג"ח ציבורי

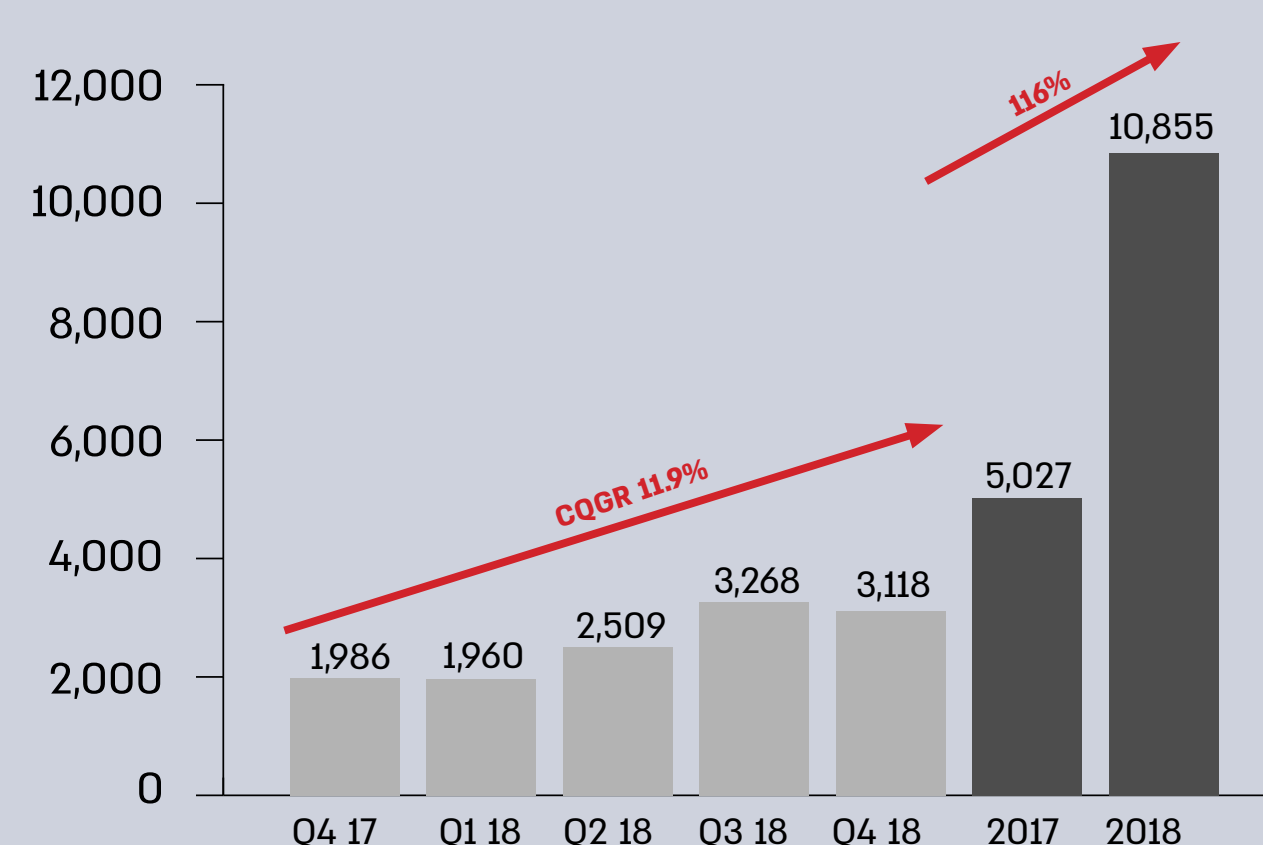
חברה צומחת לצד ניהול סיכונים מבוקר

הכנסות מימון (אלפי ש"ח)



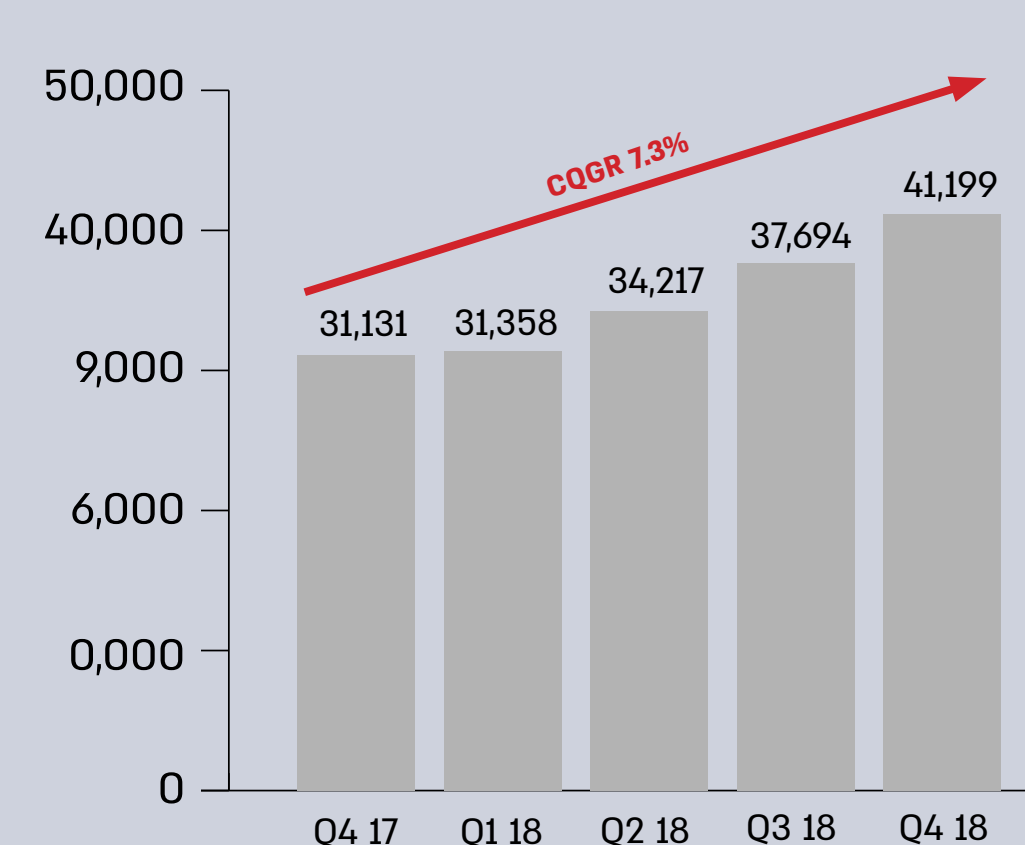
עלייה שנתית של **75%** בהכנסות המימון

רווח נקי (אלפי ש"ח)



עלייה שנתית של **116%** ברווח הנקי

התפתחות הון עצמי (אלפי ש"ח)



עלייה שנתית של **32%** בהון העצמי



נתונים פיננסיים

עיקרי מאזן

מיליוני ש"ח

2017	2018	
3.4	3.7	מזומנים
0.4	0.6	חייבים
110.4	208.4	אשראי ללקוחות נטו
0.7	1	רכוש קבוע ומיסים נדחים ז"א
114.9	213.7	סה"כ נכסים
-	22	אשראי לז"ק מבנק
75.3	143.4	אשראי מאחרים
8.4	7.1	זכאים
83.7	172.5	סה"כ התחייבויות
31.1	41.2	הון

מידרוג: "החברה מתאפיינת ברמת מינוף סבירה, ונמוך ביחס לממוצע קבוצת ההשוואה. כרית הונית זו צפויה להערכתנו לספוג הפסדים בלתי צפויים בתיק האשראי של החברה בצורה טובה יחסית לדירוג".

עיקרי רווח והפסד

מיליוני ש"ח

2017	2018	
18.6	32.6	הכנסות מימון
(7.4)	(11.6)	הוצאות מימון
11.2	21.0	הכנסות מימון נטו
(3.7)	(4.7)	הוצאות הנהלה וכלליות
6.7	14.5	רווח לפני מס
(1.7)	(3.7)	מס
5	10.8	רווח נקי

מידרוג: "רווחיות החברה נתמכה בצמיחה מהירה בתיק האשראי, במרווח פיננסי גבוה יחסית ויעילות תפעולית הולמת ולמרות עלות מקורות גבוהה יחסית, נוכח מגוון מקורות מימון נמוך יחסית"

סיכום

- חברה ציבורית, בשליטת מר אלי נידם בעל 25 שנות ניסיון בתחום המימון החוץ בנקאי
- החברה מדורגת Baa2 על ידי מידרוג
- הגדלת ההון העצמי מכ- 31.13 מיל' ש"ח ל כ- 41.2 מיל' ש"ח¹
- הכפלה של הרווח הנקי ל-10.8 מיליון ש"ח¹
- הכפלה של תיק אשראי ללקוחות נטו ל-208 מיליון ₪¹
- ניהול סיכונים מוקפד
- פיזור רחב, הקטנת חשיפה ללקוח בודד לאורך זמן
- מח"מ תיק קצר של 54 ימים

¹ שנת 2018 לעומת שנת 2017



תודה

