

א.נ שוהם ביזנס בע"מ

מצגת לשוק ההון

נובמבר 2021



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



רישיון למתן אשראי מורחב

לחברה רישיון למתן אשראי מורחב ובסיסי מאת רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון



ניהול סיכונים

ניהול סיכוני האשראי והרגולציה בהקפדה, מחמ"ים קצרים ופיזור רחב של תיקי האשראי.



תיק אשראי

תיק אשראי ללקוחות נטו בהיקף של כ- 545 מ' ש"ח*



פעילות החברה

החברה פועלת בתחום המסחר בממסרים דחויים והלוואות מגובות נדל"ן באופן ישיר מול לקוחות קצה עסקיים, ללא מנכי משנה



חברה ציבורית הנסחרת בבורסה בת"א

דירוג Baa1, אופק יציב



פיזור לקוחות ומושכים

שמירה על איכות האשראי תוך פיזור רחב על פני מספר רב של לקוחות ומושכים



הון עצמי בהיקף כ- 114.5 מיליון ש"ח*

תשואה על ההון כ- 23.4% (שנתי)

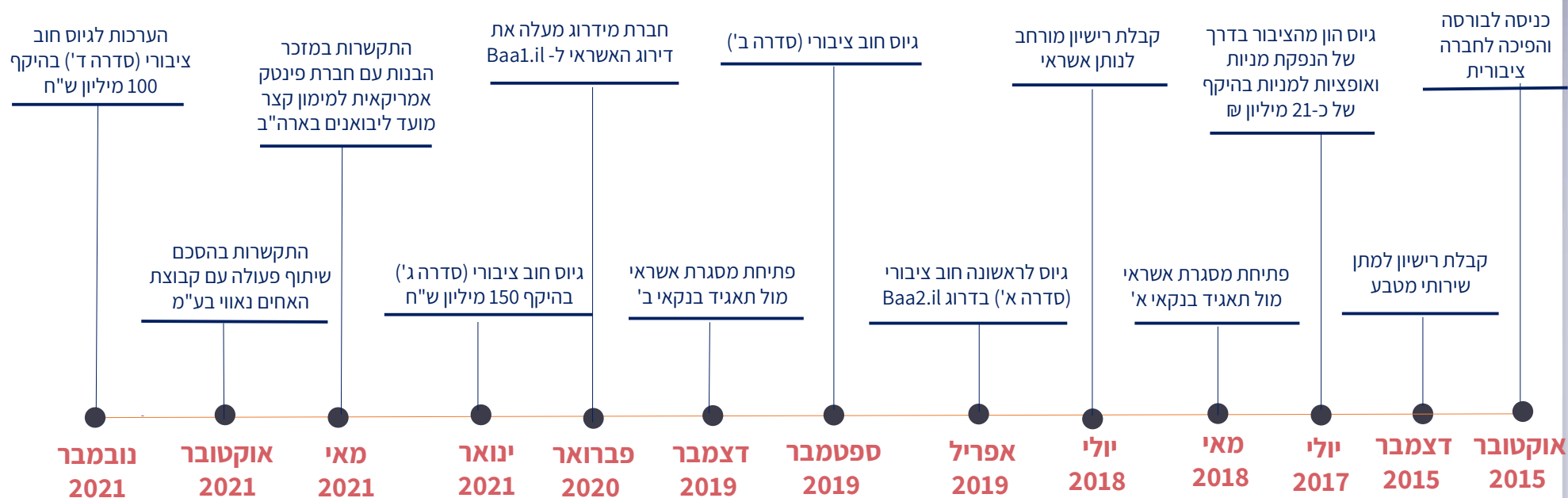


ענף האשראי החוץ בנקאי

מבין החברות הוותיקות והמובילות במתן אשראי לעסקים עם ניסיון מצטבר של כ- 30 שנים

*מעודכן ל- 30.9.2021

אבני דרך



הנהלה מנוסה ומקצועית



דניאל נידם
מנהלת תפעול

אחראית בק אופיס
ומנהלת תפעול ובקרה של
החברה



רו"ח לימור הררי
מנהלת כספים

בעלת נסיון 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 מעל ל- 15 שנים
בתחום ניכיון השיקים
ואחראי על ניהול הסיכונים
לצד פיתוח האסטרטגיה
השיווקית שבאה לידי ביטוי
בצמיחה ובגידול של תיק
האשראי של החברה



אלי נידם
מייסד, בעלים ומנכ"ל

יזם בתחום הנדל"ן והאשראי
החוץ בנקאי. בעל ניסיון של
כ- 30 שנים בתחום המימון
החוץ 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

התמודדות החברה עם משבר קורונה



פירעונות אג"ח

לאורך השנים 2020-2021 ביצעה פירעונות בהיקף של כ- 164 מיליון ש"ח

ביצעה רכישה עצמית של כ- 11 מיליון ש"ח ע.ג. מסדרה א' וב'

הקטינה את חובה הפיננסי בשנת 2020 ללא גיוסים נוספים.

בינואר 2021 גייסה אג"ח סדרה ג' בהיקף כולל של 150 מיליון ש"ח



פיזור לקוחות

החברה עוסקת במתן אשראי ללקוחות קצה בלבד

יתרון משמעותי של פיזור לקוחות ומושכים, באופן בו אין לחברה תלות בלקוח בודד



מסגרת אשראי

החברה עומדת בכל אמות המידה הפיננסיות

החברה בזמן משבר הקורונה קיבלה אישורים מבנקים להגדלת מסגרות האשראי בהיקף של כ- 30 מיליון ש



פעילות החברה

עיקר פעילות החברה הינה בענפי הנדל"ן והתשתיות

ענפים חיוניים אשר פעילותם לא הופסקה



תיק האשראי

צמצום סיכוני האשראי ע"י הידוק נהלי החיתום

לצד עליה במרווחי הריבית ללקוחות החברה

שיתוף פעולה עם קבוצת האחים נאווי בע"מ למימון עסקאות פקטורינג בארה"ב

- החברה התקשרה במזכר הבנות לשיתוף פעולה ומימון פעילות האשראי של חברה אמריקאית העוסקת ברכישת חשבוניות בעסקאות יבוא מהמזרח הרחוק ומימון אותן עסקאות עבור היבואן ("**עסקאות פקטורינג**") לתקופה ממוצעת של כ- 60 יום, שלאחריה מוחזר סכום המימון שניתן בתוספת ריבית, כאשר סכום המימון ליבואן לא יעלה על 80 אלפי דולר ארה"ב.
- סכום המימון שניתן עבור עסקאות הפקטורינג מובטח בביטוח אשראי באופן שבו ככל שלקוח הקצה לא יעמוד בהתחייבותו ויהיה כשל תמורה, אזי התשלום יועבר על ידי חברת הביטוח ישירות לחברה.
- החברה תעמיד לטובת פעילות עסקאות הפקטורינג קו אשראי בסכום של עד 70 מיליון דולר ארה"ב, כאשר במעמד משיכת כספי ההלוואה תנוכה עמלת הקצאת אשראי בשיעור של 1.5% מסכום האשראי, כמו כן, ההלוואות יישאו ריבית בשיעור של 11.25% לשנה.
- לחברה זכאות בלעדית לצרף מממן נוסף אשר ישתתף בהעמדת המימון, ובהתאם התקשרה החברה עם קבוצת אחים נאווי בע"מ בהסכם מייסדים ושיתוף פעולה, לפיו, בין היתר, הצדדים יתקשרו באמצעות חברה בת משותפת בהסכם עם החברה האמריקאית.

ניהול סיכונים



הליך חיתום שמרני

ירידה לשטח
וביקור אצל
לקוח/מושך

מעקב שוטף
של סביבת
הלקוח/ מושך

בחינת
המושך/לקוח
לפי מאפיינים
פנימיים של
החברה
המגדירים
חשיפה
מקסימאלית
למושך/לקוח

בדיקה מול
פעילים בענף
על יכולת ההחזר
של
הלקוח/ מושך

בדיקה במקורות
מידע עסקי
חיצוני

בדיקה במאגרי
מידע פנימיים
של החברה



פיזור מושכים רחב ומח"מ לקוחות קצר

שיעור חשיפה לעשרת המושכים הגדולים

1	1.81%
2	1.50%
3	1.33%
4	1.14%
5	1.14%
6	0.64%
7	0.56%
8	0.53%
9	0.44%
10	0.44%

טבלת גיול לקוחות

ימים לפירעון	שיעור מכלל	מצטבר
מתחת 30	32%	32%
31-60	21%	53%
61-90	16%	69%
91-120	8%	77%
121-180	7%	84%
+181	16%	100%

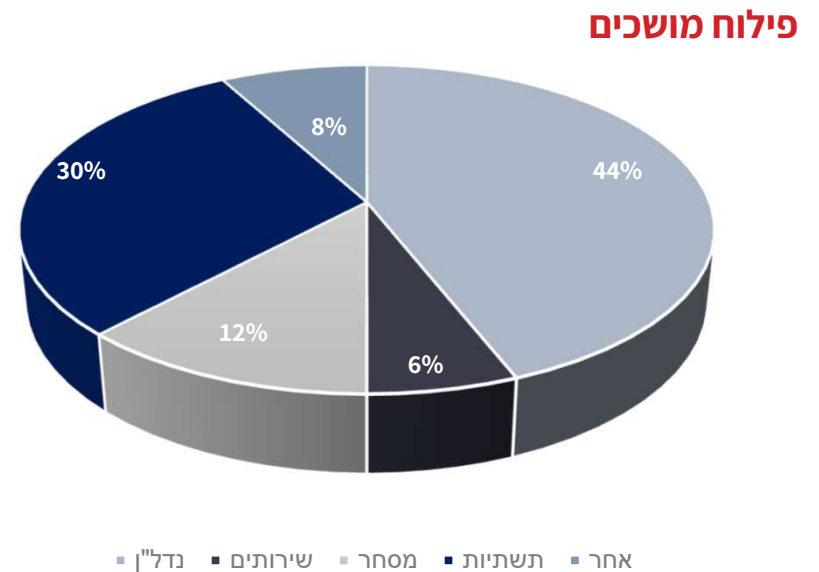
תוך 90 ימים החזר של כ- 69% מהיקף האשראי

מעודכן ל- 30.9.2021

תיק מגוון עם חשיפה לפעילויות חיוניות לאורך משבר הקורונה

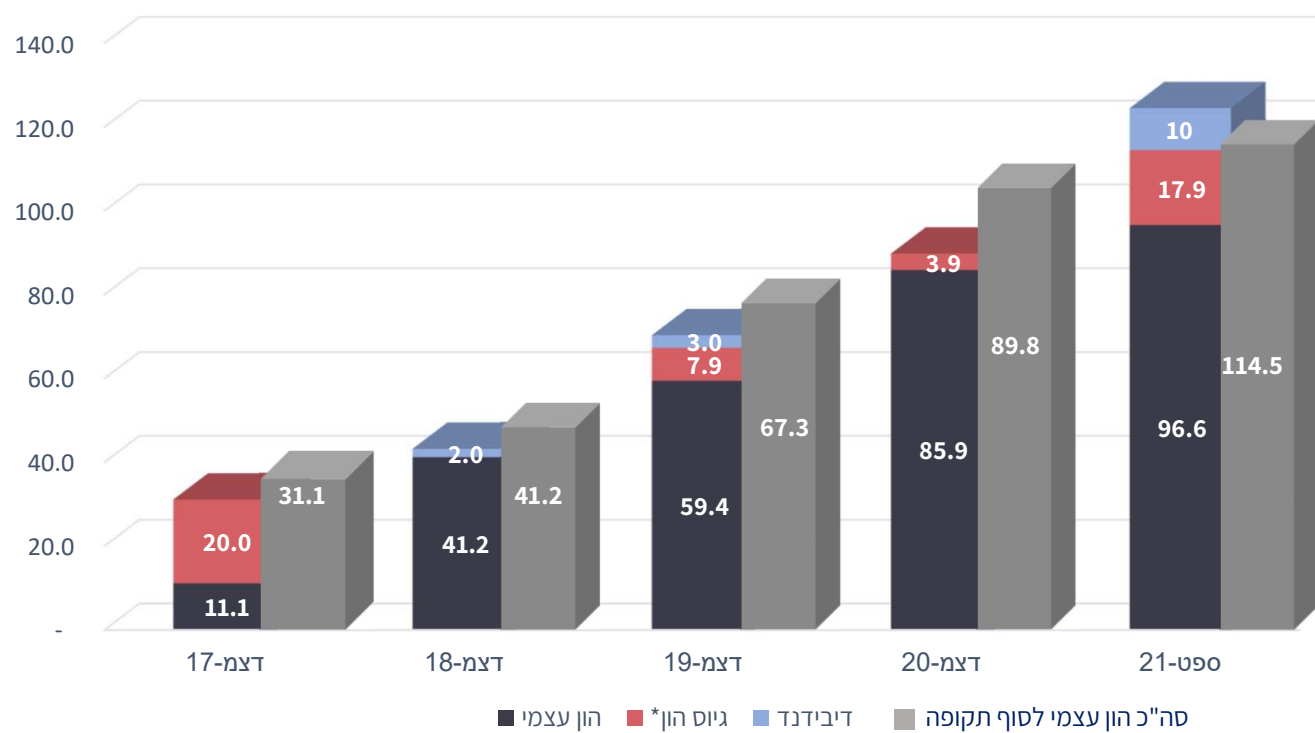
חשיפה	ענפים
44%	נדל"ן*
30%	תשתיות*
12%	מסחר
6%	שירותים
8%	אחר

* ענף הנדל"ן והתשתיות הוכרו כחיוניים ופעילותם העסקית המשיכה גם בתקופות הסגר



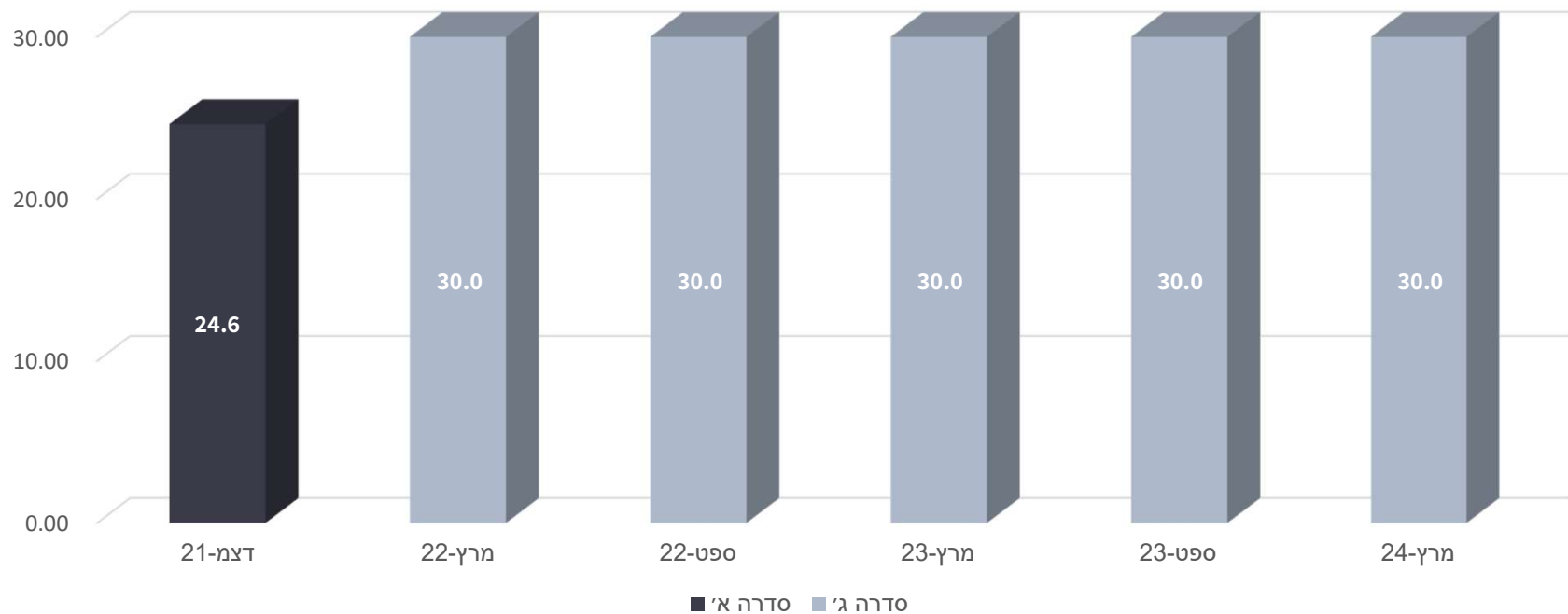
מעודכן ל- 30.9.2021

התפתחות הון עצמי (מיליוני ₪)



* כולל מימוש אופציות

צפי פירעונות אג"ח (מיליוני ₪)



גיוון מקורות אשראי



מקורות אשראי חיצוניים

לחברה מוניטין חזק ומוכר בקרב ספקי האשראי החיצוניים אשר מעניקים לה קווי אשראי ויכולות מימון אלטרנטיביות כנדרש.



הון מניות ואופציות

החברה מבצעת גיוסי הון בדרך של הנפקת מניות ואופציות במטרה לשמור על קצב הצמיחה תוך שמירת יחסי המינוף והאיתנות הפיננסית הראויה.



אגרות חוב

במהלך שנת 2019 גייסה החברה 2 אגרות חוב בהיקף כולל של 200 מיליון ש"ח (סדרה א' וב') ופרעה בשנים 2020-2021 בהיקף מצטבר של 164 מיליון ש"ח. זאת לצד ביצוע רכישות עצמיות בהיקף של כ- 11 מיליון ש"ח.

בשנת 2021 גייסה החברה אגרות חוב בהיקף כולל של 150 מיליון ש"ח (סדרה ג') ופרעה בפדיון מלא את סדרה ב'.



אשראי בנקאי

למועד פרסום המצגת, לחברה מסגרות אשראי חתומות מ-2 תאגידים בנקאיים בהיקף כולל של 225 מיליון ש"ח.

*מעודכן ל- 30.9.2021

אסטרטגיית צמיחה



מרכזי שרות

יצירת מרכז מתן שירות יעיל ומהיר ללקוחות בצפון הארץ אזור בו מרוכזים חלק ניכר מקבלני הביצוע לבניין הפועלים בארץ



קווי אשראי

קבלת קווי אשראי נוספים מתאגידים בנקאיים והרחבת מקורות המימון העומדים לרשותה לצורך פעילותה השוטפת.



מודל עסקי

שיפור המרווח שבין עלות מקורות המימון ולבין עלות האשראי ללקוח הקצה



דיבידנד

המשך צמיחה וריווחיות תוך חלוקת דיבידנדים לפי מדיניות החברה (לחלק עד 30% מהרווח הנקי השנתי בכפוף לבחינת איתנות החברה)



פעילות בחו"ל

הרחבת פעילות מתן אשראי לחו"ל שיתוף פעולה עם קבוצת נאוי למימון עסקאות פקטורינג בארה"ב



לקוחות

ביסוס מעמדה בתחום הממסרים הדחויים והרחבת חוג לקוחותיה

נתונים פיננסיים



עיקרי מאזן (אלפי ש"ח)

31/12/2020	30/09/2021	
6,776	6,549	מזומנים ושווי מזומנים
604	1,393	חייבים ויתרות חובה
339,133	545,313	אשראי ללקוחות נטו
1,739	1,707	מסים נדחים
523	776	רכוש קבוע
348,775	555,738	סה"כ נכסים
78,953	173,588	אג"ח ציבורי
145,022	210,052	אשראי לז"ק מבנק
25,226	52,341	אשראי מאחרים
6,778	1,923	פקיד שומה
2,990	3,361	אחרים*
258,969	441,265	סה"כ התחייבויות
89,806	114,473	הון עצמי
348,775	555,738	סה"כ התחייבויות והון עצמי

מתוך דוח דירוג אחרון: "לחברה יחס מינוף מאזני הולם נוכח בנייה מתמשכת של כרית ההון התומכת בספיגת הפסדים בלתי צפויים"

*אחרים: ספקים, התחייבויות עובד מעביד, התחייבויות בגין חכירה, זכאים ויתרות זכות.

עיקרי רו"ה (אלפי ש"ח)

מתוך דוח דירוג אחרון: "רווחיות החברה הינה בולטת לחיוב ביחס לדירוג ונתמכת בצמיחה המהירה בתיק האשראי, יעילות תפעולית הולמת, וזאת למרות עלות מקורות גבוהה יחסית אך במגמת ירידה"

FY 2020	1-9/ 2020	1-9/ 2021	
47,480	36,372	40,298	הכנסות מימון
(13,971)	(10,681)	(12,833)	הוצ' מימון
33,509	25,691	27,465	הכנסות מימון נטו
(3,909)	(3,555)	(451)	הוצ' הפסדי אשראי
29,600	22,136	27,014	רווח בניכוי הוצ' הפסדי אשראי
1,489	1,489	-	רווח מפדיון מוקדם אג"ח
(9,412)	(7,241)	(6,856)	הוצ' הנהלה וכלליות
(5,671)	(4,312)	(5,076)	מיסים על ההכנסה
16,006	12,072	15,082	רווח נקי

תודה רבה.

א.נ. שוהם ביזנס בע"מ

צור קשר: 04-9070111

אתר החברה

