



א.נ. שוהם ביזנס בע"מ

מצגת לשוק ההון
אוגוסט 2022

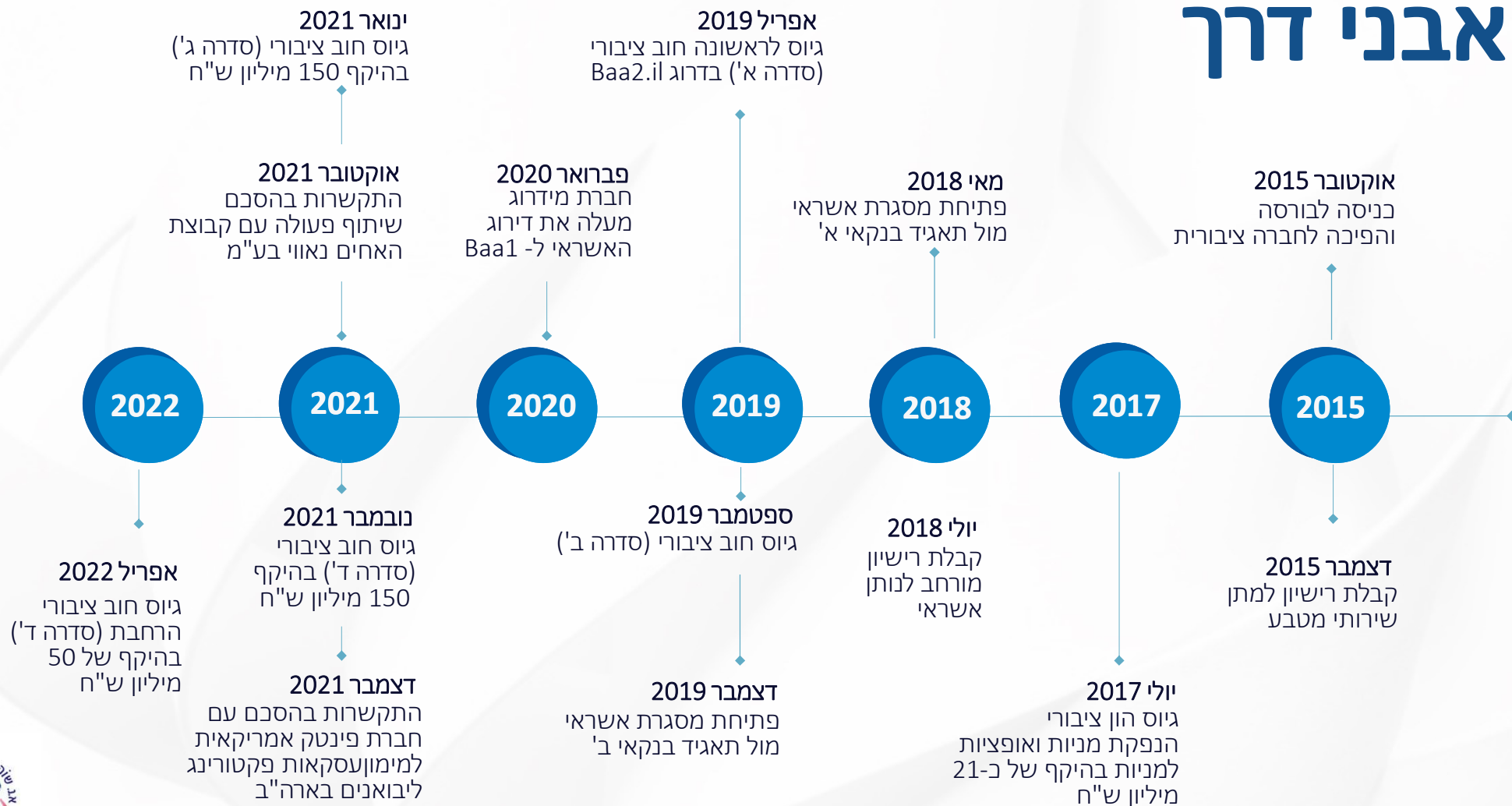
הבהרה משפטית

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



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
בכלכלה וחשבונאות
מהמרכז האקדמי רופין

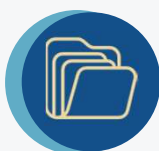
ניהול סיכונים

התמודדות החברה עם סיכוני אשראי וסיכונים תפעוליים



חיתום ישיר ללקוחות

החברה עוסקת במתן אשראי ללקוחות קצה בלבד (ללא מנכי משנה), יתרון משמעותי של פיזור לקוחות ומושכים, באופן בו אין לחברה תלות בלקוח/מושך בודד.



טיוב תיק האשראי

בחצי שנה האחרונה עברה החברה לצמיחה של עקב בצד אגודל תוך טיוב תיק האשראי, הגדלת פיזור מושכים ולקוחות, חיזוק והגדלת אשראי כנגד בטוחות נדל"ן, צימצום פעילות בענפים אשר חשופים למחירי הדלק ולחוזים פאושליים, אשר יכולים לגרום ללקוח הפסדים עקב התייקרויות חומרי הגלם



מדרג חתימות

על כל העברת כספים דרושים שני חותמים ממורשי החתימה בחברה, ביניהם לפחות אחד מבין מנכ"ל החברה ו/או יו"ר הדירקטוריון.



פעילות בסניף אחד

פעילות החברה מבוצעת כולה בסניף אחד בו מתבצעות כל העסקאות ומבוצע הליך החיתום בשלמותו.

כל עסקה מדווחת ומאושרת בקבוצה מורחבת של הנהלת החברה ולאחר מכן עוברת לבק אופיס לצורך וידוא עמידה בכללי הציות, הקלטת אישור תמורה מהמושך ושמירת המסמכים הרלוונטים.

הליך חיתום שמרני



פיזור מושכים רחב ומח"מ לקוחות קצר

טבלת גיול לקוחות *

תוך 120 ימים החזר של כ- 70% מהיקף האשראי

מצטבר	שיעור מכלל	ימים לפירעון
26%	26%	עד 30
46%	18%	31-60
62%	16%	61-90
70%	8%	91-120
79%	9%	121-180
100%	21%	** +181

** מתוכם כ- 60% אשראי מגובה נדל"ן

שיעור חשיפה לעשרת המושכים הגדולים *

3.72%	1
3.15%	2
3.11%	3
2.61%	4
2.36%	5
2.30%	6
2.10%	7
2.04%	8
1.17%	9
1.09%	10

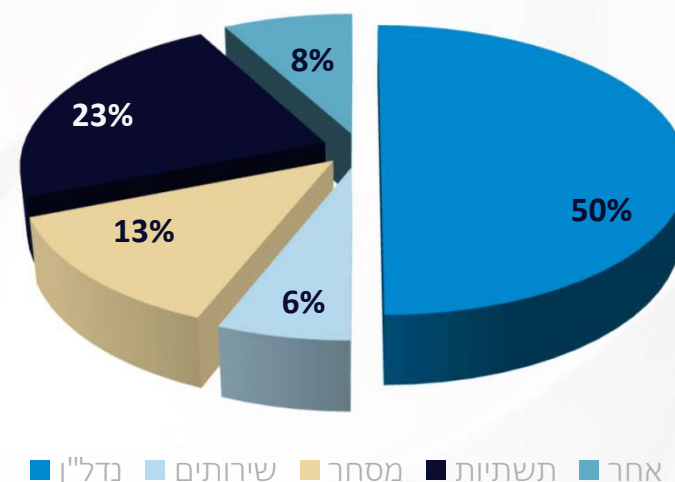
תיק מגוון עם חשיפה לפעילויות חיוניות

לאורך משבר הקורונה

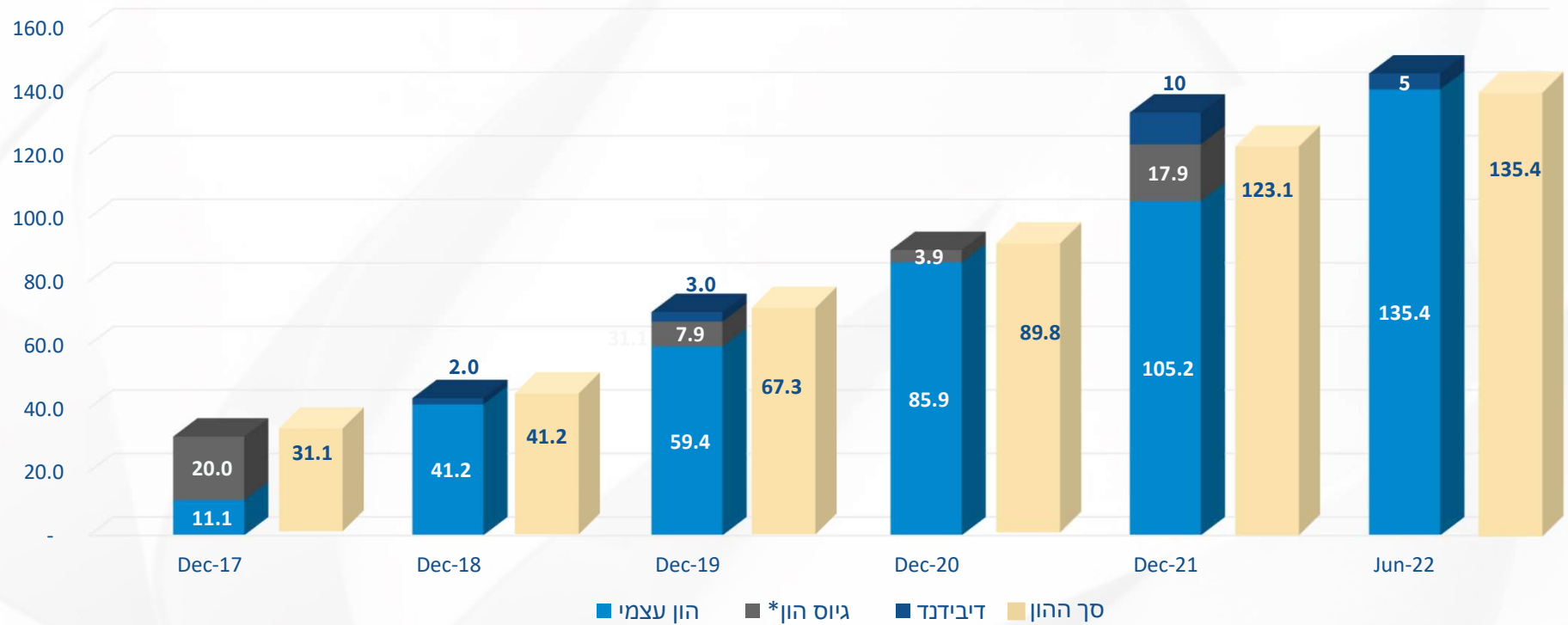
ענפי חשיפה

חשיפה	ענפים
50%	נדל"ן *
23%	תשתיות *
13%	מסחר
6%	שירותים
8%	אחר

פילוח מושכים



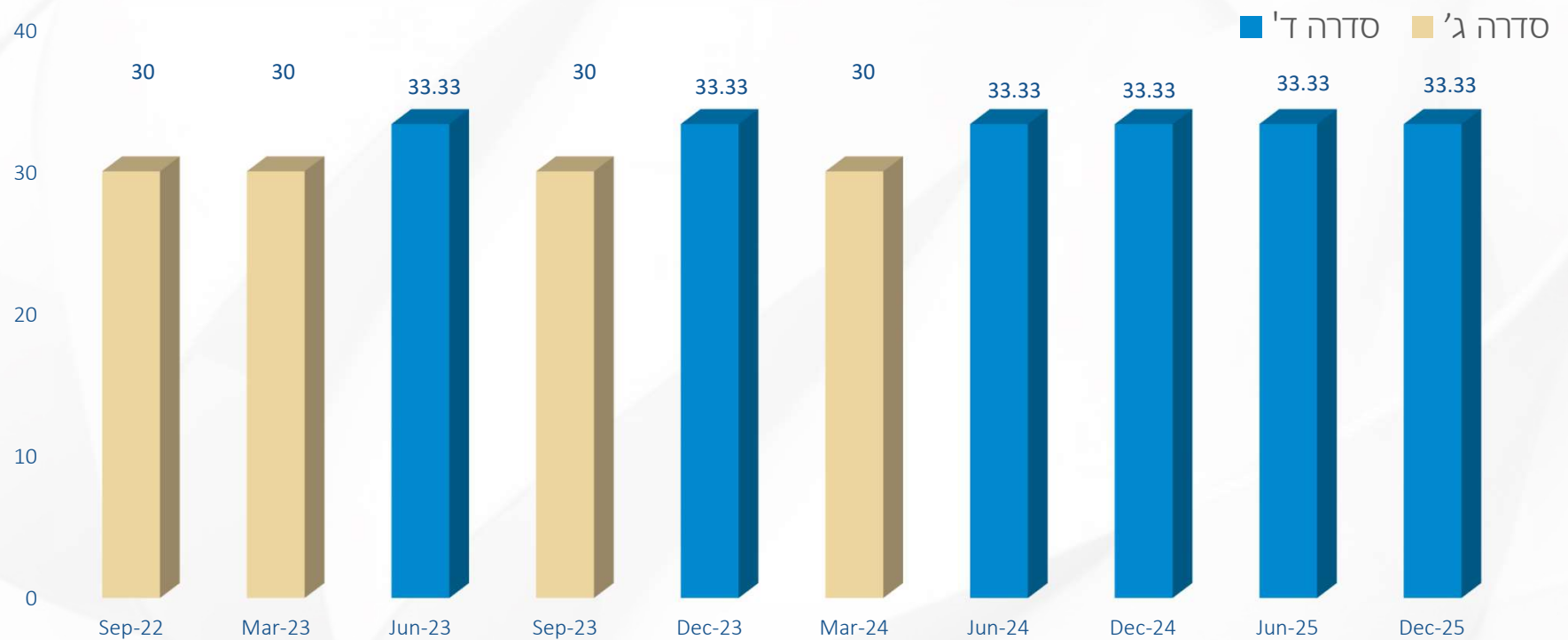
התפתחות הון עצמי במיליוני ש"ח



* כולל מימוש אופציות

צפי פירעונות אג"ח

מיליוני ש"ח



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

בשנת 2019 גייסה החברה אגרות חוב בהיקף כולל של 200 מ' ש"ח (סדרה א' וב') ופרעה בשנים 2020-2021 בהיקף מצטבר של 189 מ' ש"ח. זאת לצד ביצוע רכישות עצמיות בהיקף של כ- 11 מ' ש"ח.

בשנת 2021 גייסה החברה אגרות חוב בהיקף כולל של 300 מ' ש"ח (סדרות ג' וד').

באפריל 2022 ביצעה החברה הרחבה של אגרות חוב (סדרה ד') בהיקף של 50 מ' ש"ח



אשראי בנקאי

למועד פרסום המצגת, לחברה מסגרות אשראי חתומות מ-2 תאגידים בנקאיים בהיקף כולל של 280 מיליון ש"ח.

אסטרטגיית צמיחה



לקוחות

ביסוס מעמדה של החברה בתחום
הממסרים הדחויים והרחבת חוג
לקוחותיה

פעילות בחו"ל

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

דיבידנד

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

מודל עסקי

שיפור המרווח שבין עלות מקורות המימון
לבין עלות האשראי ללקוח הקצה

קווי אשראי

קבלת קווי אשראי נוספים מתאגידים
בנקאיים והרחבת מקורות המימון
העומדים לרשות החברה לצורך
פעילותה השוטפת

מרכזי שרות

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

נתונים פיננסיים

עיקרי מאזן אלפי ש"ח



מתוך דוח דירוג אחרון

"לחברה יחס מינוף מאזני הולם
נוכח בנייה מתמשכת של כרית
ההון התומכת בספיגת הפסדים
בלתי צפויים"

31/12/2021	30/06/2022	
99,569	62,713	מזומנים ושווי מזומנים
1,538	2,077	חייבים ויתרות חובה
595,430	716,092	אשראי ללקוחות נטו
1,701	1,874	מסים נדחים
695	547	רכוש קבוע
698,933	783,303	סה"כ נכסים
297,368	316,615	אג"ח ציבורי
232,078	293,556	אשראי לז"ק מבנק
39,770	31,707	אשראי מאחרים
3,176	3,113	פקיד שומה
3,464	2,930	אחרים*
575,856	647,921	סה"כ התחייבויות
123,077	135,382	הון עצמי
698,933	783,303	סה"כ התחייבויות והון עצמי

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

עיקרי רוו"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 2021	HY 2021	HY 2022	
59,316	23,928	40,407	הכנסות מימון
(18,532)	(8,022)	(12,112)	הוצ' מימון
40,784	15,906	28,295	הכנסות מימון נטו
(846)	387	(1,092)	קיטון בהוצ' (הוצ') הפסדי אשראי
39,938	16,293	27,203	רווח בניכוי הוצ' הפסדי אשראי
(9,098)	(4,434)	(4,910)	הוצ' הנהלה וכלליות
(7,656)	(3,026)	(5,325)	מיסים על ההכנסה
23,184	8,833	16,968	רווח נקי
25,341	9,951	17,613	רווח מתואם (ללא הוצ' לא תזרימיות)



תודה רבה

היין 4, זכרון יעקב 

<https://shohambiz.com> 

04-9070111 

elin@shohambiz.com 