

GoTo LTD

THE C.A.A.S COMPANY

תוצאות רבעון ראשון 2026

Q1 2026

31/05/2026

An aerial view of a city skyline at sunset, with numerous skyscrapers and a warm, orange-hued sky. The text is overlaid on this background.

GO  TO

GO  TO

Reimagine Mobility.
Embrace Freedom

Disclaimer

המידע הכלול במצגת זו אינו מקיף, אינו כולל את כל המידע, ומהווה הצגה כללית ותמציתית בלבד של עיקרי הפעילות של גוטו בע"מ וחברות המוחזקות על ידה (להלן: "**החברה**") ועסקיה, הוא נמסר רק לצורך מתן מידע כללי, תמציתי ומקדמי.

המידע הכלול במצגת זו אינו מהווה תחליף לעיון במידע על החברה ועל עסקיה הכלול בדוחותיה כפי שפורסמו באתר www.magna.isa.gov.il.

המצגת המצורפת כוללת מידע צופה פני עתיד (כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968), תחזיות, אומדנים, הערכות ומידע אחר הנוגע לאירועים עתידיים ו/או לעניינים עתידיים. לא ניתנת כל הצהרה או התחייבות בנוגע להתממשות או לסבירות של תחזיות כלשהן בנוגע לסיכויי החברה בעתיד. המידע עשוי שלא להתממש, כולו או מקצתו, או עשוי להיראות באופן שונה מן הצפוי, או עשוי להיות מושפע מגורמים שלא ניתן להעריכם מראש.

המצגת המצורפת אינה מהווה הצעה לרכישת ניירות הערך של החברה או הזמנה לקבלת הצעות כאמור.

מצגת זו וכל דבר הכלול בה אינם בסיס לכל חוזה או התחייבות ואין להסתמך עליהם בהקשר כזה. המידע הנמסר במצגת אינו בסיס לקבלת החלטת השקעה כלשהי, ואינו המלצה או דעה, ואינו תחליף לשיקול דעתו של משקיע פוטנציאלי.

למעט סימני מסחר שבבעלות החברה ו/או סימני מסחר שלחברה יש זכויות להשתמש בהם, כל סימני המסחר המוזכרים במצגת זו הם רכוש בעליהם ומשמשים במצגת זו למטרה היחידה של הבנת ההקשר.

יש לשים לב, שמבקרי החשבונאים של החברה, כתבו הפניה בדוחות הכספיים של החברה לגבי מצבה הכלכלי.

תקציר מנהלים: פתיחה חזקה לשנת 2026

החברה מציגה נתוני שיא לרבעון ראשון 2026:

- **צמיחה של 30%** ל-21.2 מיליון שקל בהכנסות הקבוצה, לעומת 16.3 מיליון ש' ברבעון המקביל.
- **הכנסות כולל פעילות טרינטי**, של 26.4 מיליון ש': **צמיחה של 34%** לעומת רבעון מקביל אשתקד*.
- **מעבר ל EBITDA חיובי של 2.8 מיליון ש'** לעומת EBITDA שלילי של 1.5 מיליון ש' ברבעון המקביל - גידול של 4.3 מיליון ש' ברבעון.
- **הוכחת יכולות ל C.A.A.S - צמיחה בהכנסות בשוק הליבה (ישראל) ב-37% לשיא של 18.8 מיליון ש'** לעומת 13.7 מיליון ש' ברבעון המקביל אשתקד. שנת 2026 נפתחה בצמיחה חזקה של החברה וזאת למרות המצב הביטחוני בישראל שכלל חודש שלם של פעילות תחת לחימה (מרץ 2026) אשר השפיעה על ביקוש ונפח הנסיעות בתקופה זו ושיבושי ה-GPS שהקשו על המערכות.
- **שיפור ברווחיות ישראל: הרווח המגזרי עומד על 2.8 מיליון ש', גידול של כ-93%** לעומת הרווח הרבעון המקביל אשתקד אשר עמד על 1.4 מיליון ש'.
- **גרמניה, למרות החורף הקשה, צמצום ההפסד הגולמי לכ-0.3 מיליון ש' ברבעון.**
- **גידול בהון עצמי ל 19.6 מיליון ש'** לעומת 0.9 מיליון ש' ברבעון הקודם (Q4 2025) בעקבות החלטת בעלי המניות להמיר את הלוואות הבעלים להון ובעקבות שיפור הביצועים.
- **הגיוס המתוכנן של כ-9.6 מיליון ש' ממשקיעים שונים יגדיל את ההון העצמי ל-29 מיליון ש' ואת סך המזומנים בקופה לכ-18 מיליון ש'.**

*הכנסות טרינטי אינן משוקפות בדוח הרווח והפסד ברבעון זה.

חמישה מדדים מרכזיים Q1 2026

הוצאות הנהלה וכלליות

₪ -1.0M

ירידה בהוצאות לעומת
רבעון קודם

הון עצמי

₪ 19.6M

לעומת 0.9 מיליון בסוף 2025

רווח מגזר ישראל

₪ 2.8M

↑ 93% YoY

EBITDA מאוחד

₪ 2.6M

↑ 4.1M לעומת רבעון מקביל
אשר עמד על -M1.5

הכנסות מאוחדות

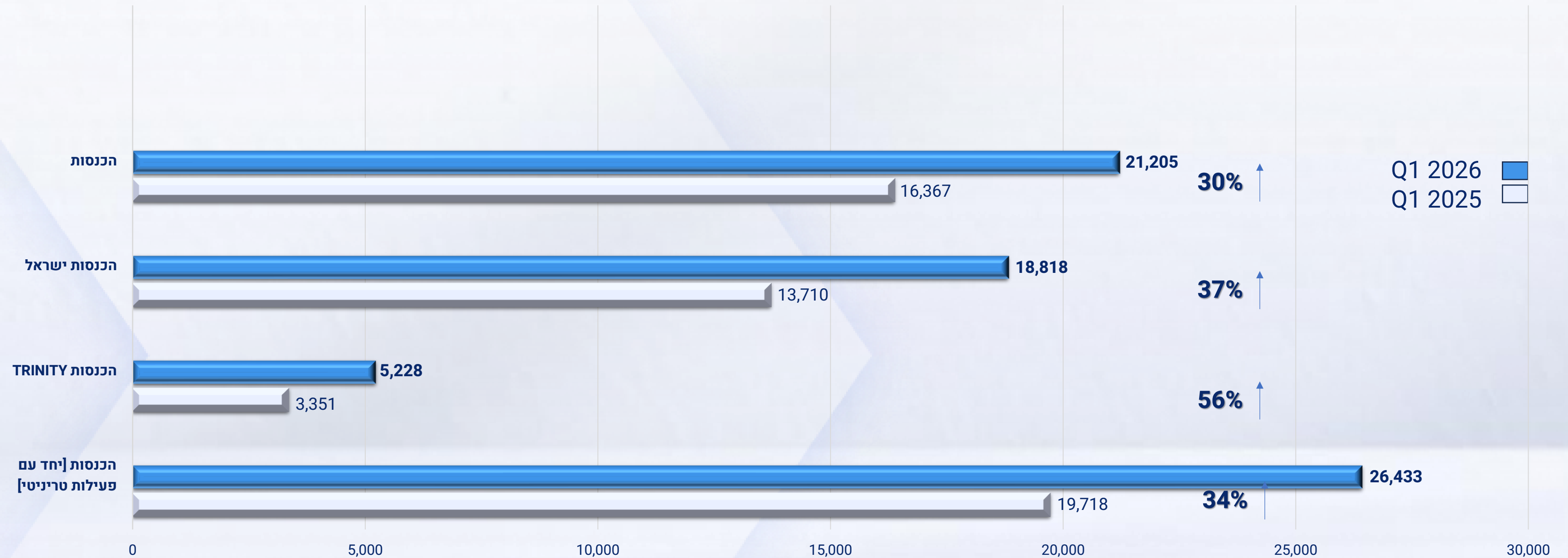
₪ 21.2M

↑ 30% לעומת Q1 2025

החברה הצליחה לשבור את שיא ההכנסות ולעמוד בקצב הצמיחה כפי שהציגה בתחזית בתחילת השנה,
למרות המלחמה בחודשים מרץ-אפריל 2026 בישראל

טרינטי רשמה הכנסות של כ-5.22 מיליון ש"ח ברבעון הראשון של 2026. לאחר השלמת רכישת השליטה בסוף חודש מרץ 2026, נכסיה והתחייבויותיה של טרינטי נכללו במאזן המאוחד של החברה ליום 31 במרץ 2026, בעוד שתוצאות פעילותה צפויות לקבל ביטוי מלא בתוצאות המאוחדות החל מהרבעון השני של 2026.

הכנסות, השוואה לרבעון מקביל אשתקד (באלפי שקלים)



- צמיחה של 30% אחוז בהכנסות החברה ל- 21.2 מיליון ש
- צמיחה של 34% בהכנסות הקבוצה (מאוחדות עם הכנסות חברת טריניטי)

An aerial photograph of Tel Aviv, Israel, showing a dense urban landscape with numerous skyscrapers and a complex highway system. A large, solid purple arrow points from the left side of the image towards the right, partially obscuring the city view. The word "Israel" is written in white, bold, sans-serif font on the left side of the purple arrow.

Israel

GO▶TO

GO▶TO

מגזר ישראל: צמיחה ושיאי הכנסות

שוק הליבה של GoTo, ישראל, פתח את 2026 בצמיחה בכל השירותים, למרות המצב הבטחוני.
הנהלת החברה מעריכה את ההשפעה השלילית של המלחמה בחודש מרץ בירידה בהכנסות של כ-2.5 מיליון ש.
למרות כל אלה, מגזר הפעילות הציג שיא הכנסות וצמיחה אל מול הרבעון המקביל אשתקד:

- **מחזור שיא:** 18.8 מיליון ש ברבעון לעומת 13.7 ש ברבעון המקביל.
- **צמיחה בשוק הליבה: צמיחה של 37% מול רבעון מקביל אשתקד.**
- **רווחיות תפעולית:** למרות המלחמה בחודש מרץ החברה מציגה:
- **EBITDA חיובי:** 6.3 מיליון ש, **שיפור של 103% מול רבעון מקביל.**
- **רווח גולמי:** 5.2 מיליון ש, **צמיחה של 9% מול הרבעון המקביל אשתקד.**
- **רווח מגזר:** של 2.8 מיליון ש, **צמיחה של 93% מול הרבעון המקביל.**
- **פעילות הליסינג, מנוע הצמיחה החדש:** מחזור מכירות של 6.8 מיליון שקל ברבעון, **צמיחה של מעל ל-350%.**
- **הפעילות הליסינגמית המשותפת עם חברת כלמוביל תמותג מחדש תחת השם: Colmobil Go** המהווה חותמת הצלחה וחיזוק משמעותי להצלחת הפעילות.

GO>TO

GO>TO

ישראל: קטר הצמיחה של GoTo



השפעת המלחמה מוערכת בקיטון של 2.5 מיליון ₪, ללא השפעה זו, צמיחה מוערכת של ~50%. המגזר פעל ללא הפסקה לאורך כל תקופת הלחימה.



EMMY SHARING

Germany



Turnaround מוצלח במגזר גרמניה: From Burn to Earn

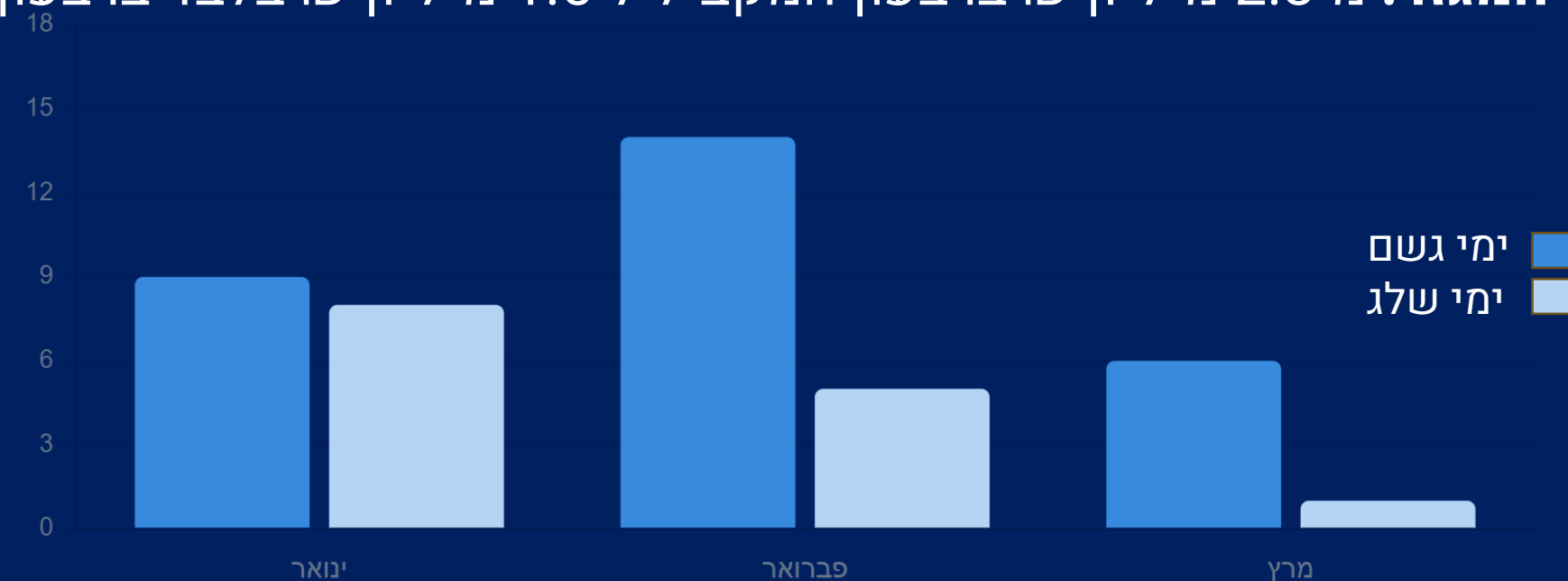
הרבעון הראשון בגרמניה מאופיין מדי שנה כתקופת "הכנה" לעונה, זאת בשל עונת החורף. למרות שער היזרו הנמוך, החברה הצליחה לשמור על שיעור הכנסות זהה לרבעון המקביל, אך עם זאת הפסד קטן משמעותית וזאת בעקבות תהליך החסכון ושיפור הביצועים שעברה החברה.

➤ **מחזור הכנסות** זהה לשנת 2025: 2.4 מיליון ש.

➤ **שיפור דרמטי בשורה התחתונה:**

➤ **ההפסד הגולמי קטן** בכ- 0.8 מיליון ש ל- 0.3 מיליון ש לעומת הפסד של 1.1 ש מיליון ברבעון המקביל.

➤ **צמצום הפסד המגזר:** מ-2.8 מיליון ש ברבעון המקביל ל-1.5 מיליון ש בלבד ברבעון זה.



Trinity Audio

GO TO —

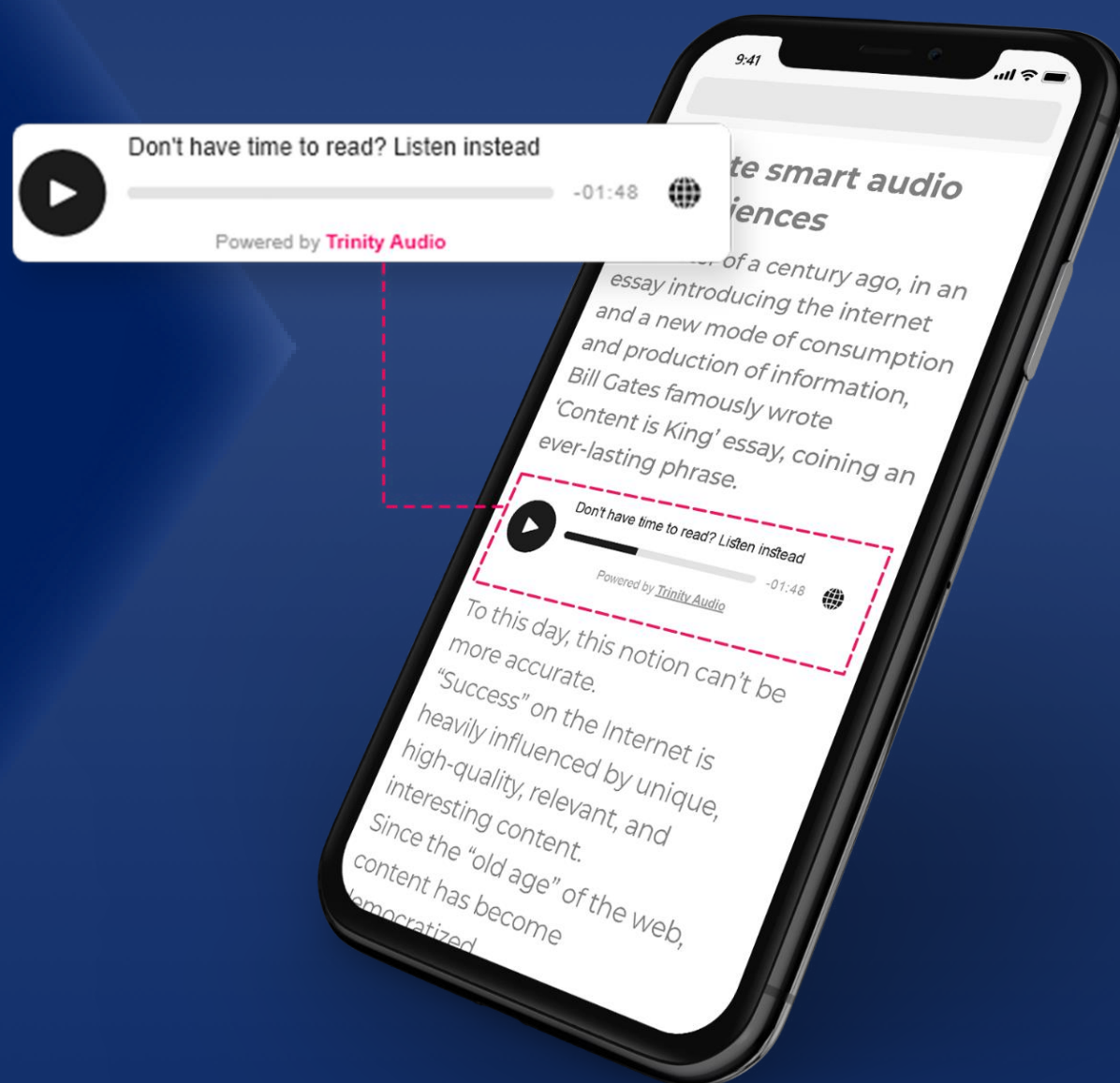
Trinity Audio

Trinty Audio חברה בת של GoTo מתמחה בטכנולוגיית המרת **טקסט לאודיו** וממשיכה להרחיב את טווח ההגעה שלה למאות אלפי אתרים ברחבי העולם.

החברה מתמקדת בפיתוח פתרונות פודקאסטים חדשניים המבוססים על בינה מלאכותית, המשלבים סיכום תוכן ומוזיקת רקע, וממצבים אותה כמובילת שוק.

פעילות טריניטי **ממשיכה לצמוח באופן משמעותי ורווחי** עבור הקבוצה:

- **צמיחה מואצת:** גידול של 56% בהכנסות לסכום של 5.22 מיליון ₪.
- **רווחיות גבוהה:** רווח גולמי של 2.8 מיליון ₪.
- **תזרים מזומנים** בסך כ-2 מיליון ₪.
- **החברה חתמה ברבעון הסכמי פרסום בסכום של מעל 1.5 מיליון דולר** עם שחקני מדיה גדולים בארה"ב כגון TMB ו Iherb.



TRINITY מנוע צמיחה עצמאי

הכנסות
₪5.22M
↑ 56% vs Q1 2025

רווח גולמי
₪2.8M
מרווח 51.8%

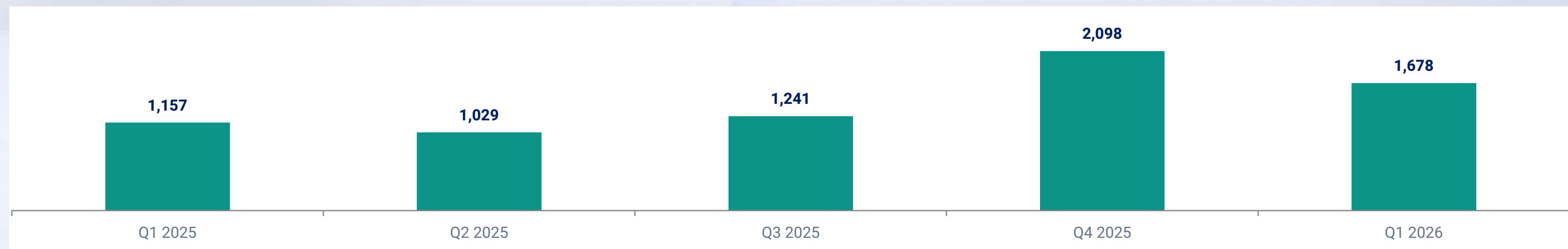
תזרים שוטף
₪2.0M
חיובי ↑

EBITDA
₪0.3M
חיובי ↑

ביאור חשבונאי חשוב

טרינטי רשמה הכנסות של כ-5.22 מיליון ש"ח ברבעון הראשון של 2026. לאחר השלמת רכישת השליטה בסוף חודש מרץ 2026, נכסיה והתחייבויותיה של טרינטי נכללו במאזן המאוחד של החברה ליום 31 במרץ 2026, בעוד שתוצאות פעילותה צפויות לקבל ביטוי מלא בתוצאות המאוחדות החל מהרבעון השני של 2026.

הכנסות לרבעון ב USD :



GoTo > ביאורים וניתוחים

GO>TO —



ביאור הוצאות מימון

סה"כ הוצאות המימון בדוח רווח והפסד 2.7M ₪ להלן ביאור הוצאות המימון:

הוצאות מימון תפעוליות, ישראל

944 אלפי ₪

פעילות שוטפת

הוצאות מימון, גרמניה

387 אלפי ₪

פעילות שוטפת

הפרשי שער מלטה, פעילות מופסקת

601 אלפי ₪

חד-פעמי לאחר מיון הלוואות להון

שחרור קרן הפרשי תרגום כתוצאה מהעלייה לשליטה בחברת טריניטי

729 אלפי ₪

חד-פעמי

הוצאות מימון שוטפות בלבד: 1.3M (ברבעון ראשון)

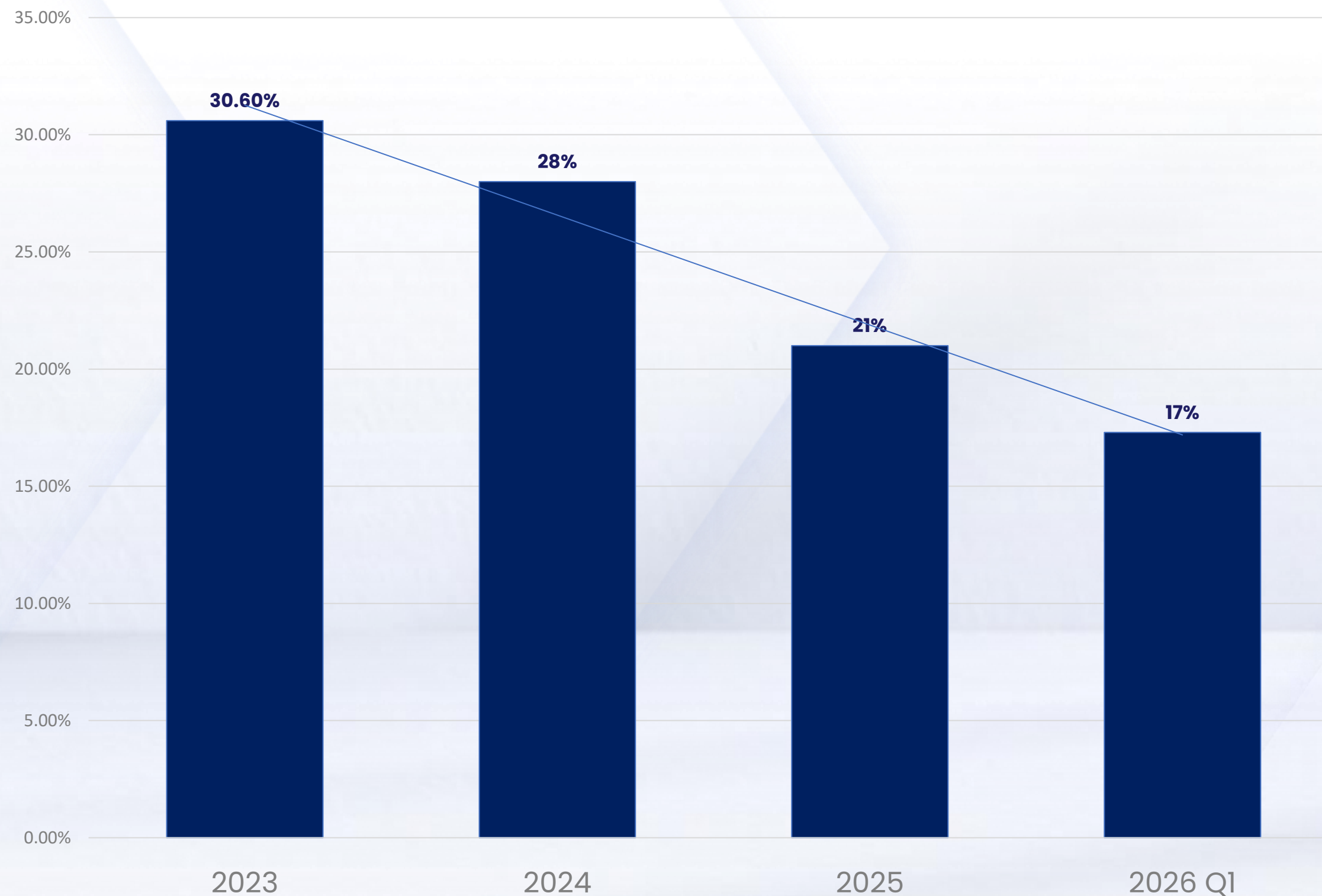
השוואת רווחיות בין הרבעונים:

פער	Q1 2026 מתואם	Q1 2025 מתואם	פער	Q1 2026 מדווח	Q1 2025 מדווח	
			3,091	-1,750	-4,841	הפסד תפעולי
				-2,773	-440	הוצאות מימון
				126	1,382	הכנסות מימון
	**1,330	-*1,382				התאמה של ההוצאות החשבונאיות
2,214	-3,067	-5,281	-508	-4,397	-3,899	הפסד נקי

שיפור של 3 מיליון ₪ בהפסד התפעולי ברבעון הראשון לשנת 2026 אל מול הרבעון המקביל אשתקד
בנטרול הוצאות מימון חד פעמיות, שיפור של 2.2 מיליון ₪ בין שני הרבעונים (למרות המלחמה)

*בשנת 2025 הכנסות המימון נובעות בשל הפרשי שער על הלוואות פעילות מופסקת מלטה
** בעמוד הקודם מוסבר פירוט הוצאות המימון בגין הפרשי שער מלטה ופעולות טכניות של כניסה לאיחוד טרינטי

הוצאות הנהלה וכלליות, אחוז ההוצאות מתוך המחזור:



החברה פועלת לצמצם את הוצאות הנהלה וכלליות בחברה. בשלוש שנים האחרונות הצליחה החברה להתייעל ולחסוך כסף רב, כך שאחוז הוצאות אלו לעומת המחזור ירד בכ- 50% ועומד הרבעון על 17% בלבד.

החברה ממשיכה לפעול במרץ להקטין יחס הוצאות זה על ידי ניהול הוצאות חכם אל מול גידול מתמיד בהכנסות.

נזילות, הון והגיוס האחרון

לאחר הגיוס (משוער)

מזומנים

~18M

הון עצמי

~28.9M

יחס הון למאזן

~21%

גיוס של 9.6M ש' ברבעון זה*

עודף ביקושים

מ 8.5M ל 9.7M

משקיעים אסטרטגיים

אלוביץ', ANEK

ההנהלה השקיעה

יו"ר + מנכ"ל + חברי בורד

לפני גיוס

מזומנים

8.3M

הון עצמי

19.7M

יחס הון למאזן

16.2%

הגיוס משפר את הנזילות ומחזק את בסיס ההון לקראת הרבעונים הבאים.

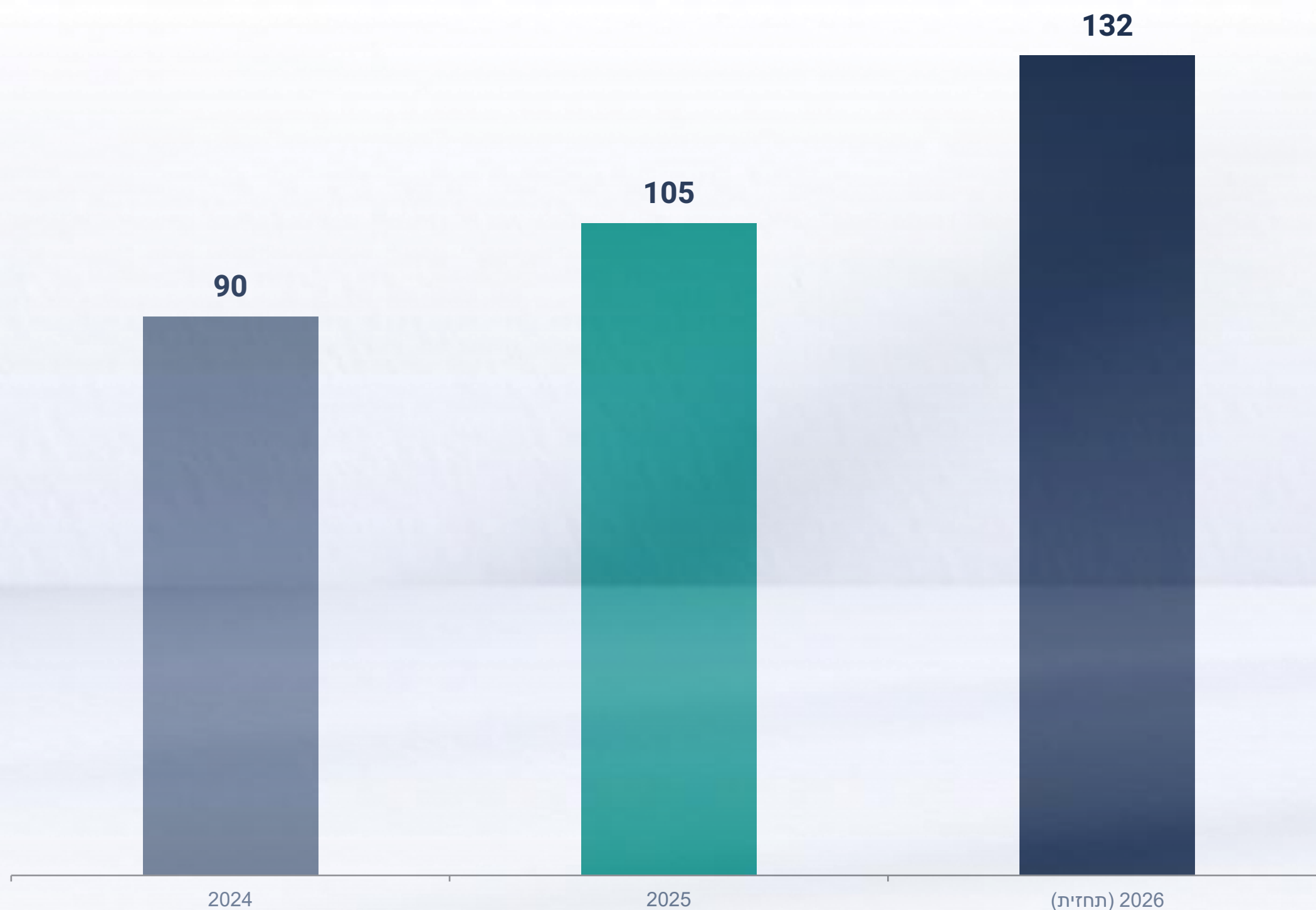
בסיס המשקיעים בגיוס האחרון

אור אלוביץ' משקיע אסטרטגי	1.5M	וואליו קפיטל קרן השקעות	1M
אורקום קבוצת השקעות	1.6M	יוסי בן שלום יו"ר הדירקטוריון	500K
ANEK* קרן השקעות	2M	גיל לייזר מנכ"ל	100K
פידליטי מוסדי	400K	הדר לוי – מנכ"ל בריינסוויי חבר בורד חדש	100K

עודף ביקושים: הגדלה מ 8.5M ל 9.7M מיליוני שקלים, גיוון בין משקיעים פרטיים, קרנות ומוסדיים. כמו כן, מחויבות ההנהלה מהווה איתות חזק לשוק ההון.

* גיוס זה מותנה באישור אסיפת בעלי מניות אשר תתרחש ב 11 ליוני 2026
* ההשקעה של קרן ההשקעות ANEK הינה בהתניה לאישור הדר לוי לחבר במועצת המנהלים של GOTO באסיפת בעלי המניות ב 11 ליוני 2026

תחזית 2026: 132M ש' הכנסות, אין שינוי בתחזית למרות המלחמה



הנחות מפתח על מנת להגיע ליעד:

ישראל



שוק הליבה, צמיחה אורגנית של 30 אחוז

גרמניה



עונת שיא לפנינו, יחד עם המשך התייעלות ומעבר לרווחיות

טריניטי



מציגה צמיחה חזקה ומנוף תפעול

CAAS



הוכחת יכולת, החברה הצומחת בענף!

תחזית מבוססת הערכות הנהלה. אינה ערובה לתוצאות.

טבלאות פיננסיות מלאות Q1 2026

שינוי %	Q1 2025	Q1 2026	מדד
+29.5%	16.4M	21.2M	הכנסות מאוחדות
	12.3M	16.9M	עלות שירותים
+6.8%	4.1M	4.3M	רווח גולמי
↓ 40%	1.5M	0.9M	הוצאות מו"פ
	1.5M	1.7M	הוצאות מכירות ושיווק
↓ 26%	4.7M	3.7M	הוצאות הנהלה וכלליות
↓ 57%	(4.8M)	(1.7M)	הפסד תפעולי
ראה ביאור	(0.9M)	(2.6M)	הוצאות מימון נטו
+10%	(3.9M)	(4.3M)	הפסד נקי
↓ 33%	(5.2M)	(2.2M)	הפסד נקי (לאחר התאמות)*
חיובי	(1.5M)	2.6M	EBITDA מאוחד*
+127%	3.1M	6.3M	EBITDA ישראל*
18.3M	1.3	19.7M	הון עצמי

*Non GAAP

We want
your questions

רוח גבית ל Q2 2026 ואילך

CAAS, המוצר שפיתחנו מוכיח את עצמו, גם בצל מלחמה, הביקוש חזק והצמיחה ממשית. 30% רבעון מול רבעון אינם נתון טכני בלבד, הם ביטוי לכך שהלקוחות שלנו בוחרים בנו, שוב ושוב, גם כשהנסיבות קשות.

הרבעון הקרוב מביא עמו רוח גבית של ממש. שיפור הביצועים, איחוד הדוחות עם טרינטי, התחלת עונת הפעילות בגרמניה, מחיקת הלוואת הבעלים במלטה אשר הגדילה את ההון העצמי בכ- 13 מיליון ש"ח וגיוס ההון הצפוי בימים הקרובים מחזקים את ההון העצמי, מייצבים את החברה ומפנים אותנו לצמיחה ולרווחיות.

אנחנו ממשיכים במסע הזה בכל הכוח, כחברה שיודעת לאן היא הולכת וככזאת שיודעת שהיא הולכת לייצר ערך: ללקוחות שלנו ולכם, בעלי המניות.

Thanks GO TO

תודה על האמון והשותפות לדרך.



ir@gotoglobal.com



www.gotoglobal.com