

GoTo LTD

THE CAAS COMPANY

Investor Meeting
2026 H1
20/08/2026



GO>TO

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, שמבקריה החשבונאים של החברה, כתבו הפניה בדוחות הכספיים של החברה לגבי מצבה הכלכלי.

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



קבוצת GoTo – מי אנחנו?

נעים מאוד, אנו קבוצת **GoTo**, חלוצה עולמית בתחום התחבורה האלטרנטיבית. בליבת הקבוצה פלטפורמת **CAAS** (car as a service) ייחודית, מערכת מקצה-לקצה לניהול צי רכב אלטרנטיבי: איתור וזיהוי רכב, פתיחה ונעילה דיגיטלית, תמחור דינמי, חיוב אוטומטי ובקרת תפעול. הלקוח מקבל נגישות מלאה לרכב לפי שימוש, ללא בעלות וללא עלויות קבועות לכל תקופה שיבחר **מכמה דקות ועד כמה שנים.**

• שלושה מגזרי פעילות:

- **מגזר ישראל:** פעילות **CAAS** בשוק הליבה, השוק מקומי, אשר בו אנו מפעילים מגוון שירותי תחבורה אלטרנטיביים כמו: שיתוף רכב פרטי לצרכן הפרטי, פתרונות ניידות לארגונים, פעילות אוטותל, פעילות רכב כמנוי ושירות ליסינג לעסקים.

- **מגזר גרמניה:** שיתוף קטנועים חשמליים בגרמניה **EMMY**.

- **מגזר טכנולוגיה:** הזרוע הטכנולוגית של החברה ופעילות חברת **TRINITY** אשר מפעילה מודל TTS מבוסס AI הממיר תוכן כתוב לשמע במיליוני אתרים ברחבי העולם.

קבוצת GoTo < המשך צמיחה בכל החזיתות

נתונים לרבעון שני:

תזרים מזומנים מפעילות שוטפת

₪2.3M

לעומת תזרים שלילי של
₪490 ברבעון הקודם

EBITDA

₪4.6M

↑ 60% צמיחה מול רבעון
מקביל אשתקד

רווח תפעולי

₪1M

לעומת הפסד של ₪473
ברבעון המקביל

רווח גולמי

₪12M

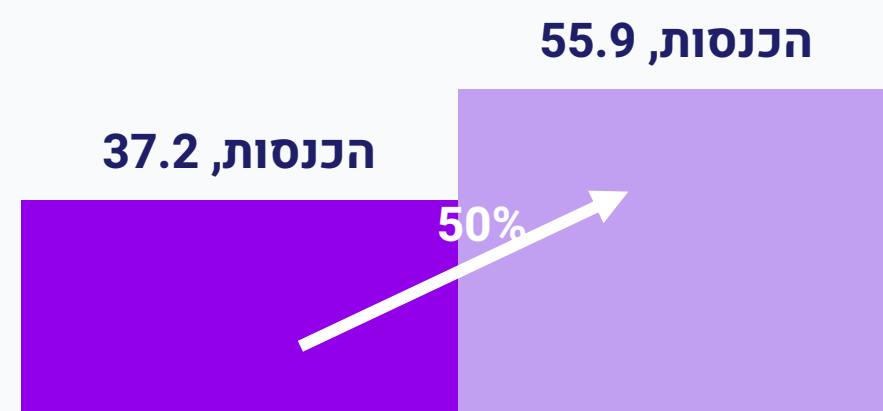
↑ 65% צמיחה מול רבעון מקביל
אשתקד

הכנסות

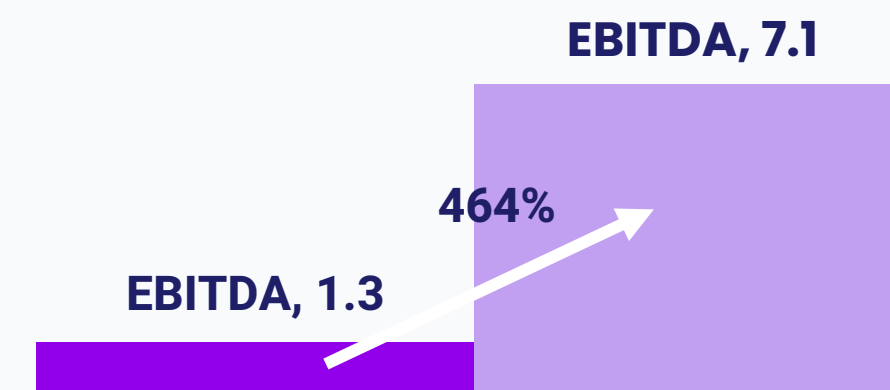
₪34.7M

↑ 66% צמיחה מול רבעון
מקביל אשתקד

החברה בנקודת פיתול, מעבר לצמיחה רווחית - יותר עסקאות < יותר הכנסות < יותר רווח.



■ H1 2025
■ H1 2026



■ H1 2025
■ H1 2026

מגזר ישראל: רבעון רביעי ברציפות של צמיחה,

שיא בהכנסות.

שוק הליבה של GoTo, ישראל, ממשיך לצמוח.

למרות המלחמה בתחילת אפריל, מגזר הפעילות הציג שיא הכנסות וצמיחה אל מול הרבעון המקביל אשתקד, הפעילות מכילה חמישה שירותי CAAS:

GO>TO

➤ שירות שיתוף הרכבים GoTo

אוטו
תל
AUTO TEL

➤ שירות שיתוף הרכבים אוטל

GO>TO
RENTAL

➤ שירות השכרת הרכבים דיגיטלי של GoTo

➤ פעילות הליסינגמיש המשותפת עם חברת כלמוביל אשר תמותג מחדש תחת השם: Colmobil Go

Colmobil
Go>

המהווה חותמת איכות וחיזוק משמעותי לפעילות.

GO>TO
LEASING

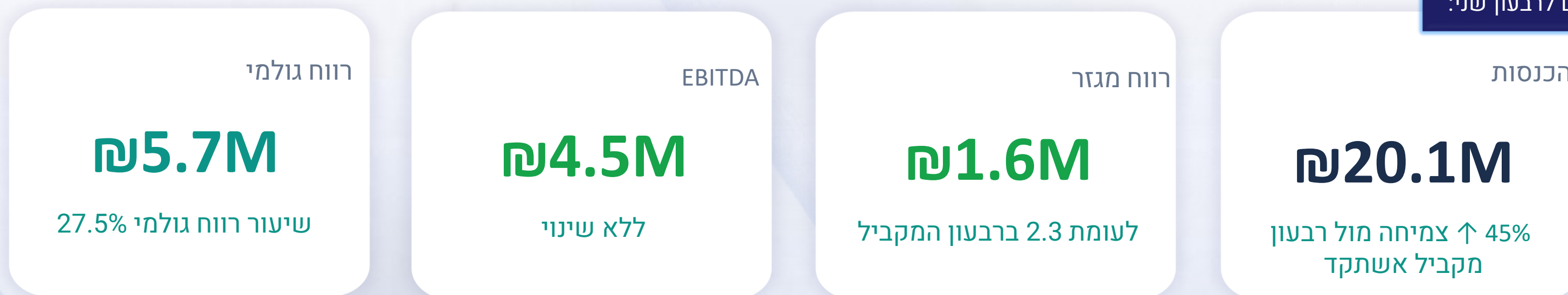
➤ פעילות הליסינג לעסקיים GoTo Lease

GO>TO

GO>TO

מגזר ישראל: שוק הליבה מוכיח את יעילות פעילות ה CAAS

נתונים לרבעון שני:



מאז השקת שירות ה CAAS החברה מציגה צמיחה קבועה בכל מחצית:



פעילות הליסינג מייצרת צבר הכנסות חתום ונראות קדימה

נתונים לרבעון שני:

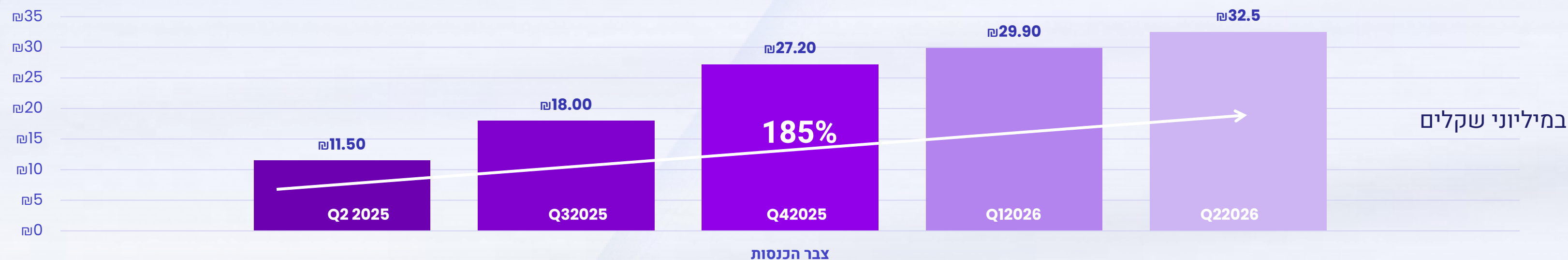
מח"מ
14 חודשים
לצבר ההזמנות

צמיחה
185%
↑ צמיחה ב-12 חודשים

צבר הזמנות
₪32.5M
סך ההזמנות החתומות

הכנסות הליסינג:
₪7.2M
צמיחה של 35% מול 1Q

צמיחה מדי רבעון בצבר ההזמנות החתומות של החברה, מעל 20 מיליון שקל תוך 12 חודשים:





מגזר גרמניה: From Burn to Earn

- פעילות הקבוצה בגרמניה מתנהלת תחת המותג EMMY, המפעיל שירות שיתוף של 4,000 קטנועים חשמליים במודל שימוש לפי דקות בערים ברלין, מינכן והמבורג.
- זהו שירות עתיר עונתיות, שבו רוב הביקוש מתרכז בחודשי האביב והקיץ.
- עם הכניסה לעונת האביב **חזרה הפעילות לצמוח**, וזאת במקביל לשמירה על משמעת עלויות הדוקה ולמעבר חד לרווחיות.
- חרף היחלשות שער היורו, שמרה החברה על מחזור הכנסות דומה לרבעון המקביל אשתקד, ולצדו נרשם **שיפור דרמטי ברווחיות** – תוצאה ישירה של תהליך ההתייעלות והמעבר למודל תפעולי רזה.
- החברה **ממשיכה להדק את מבנה העלויות** ובמקביל לחזק את הצעת הערך ללקוח באמצעות חבילות מוצר חדשות.
- מתנהל מול חברות הליסינג תהליך לשיפור עלויות העסקה של הקטנועים, ולהערכת החברה עד סוף השנה ישופרו תנאי התשלום ויקטן היקף החוב בגינם.



מגזר גרמניה: הוכחת יכולת השינוי של החברה

נתונים לרבעון שני:

EBITDA

2.2M ₪

שיפור מ 1.9M ₪ ברבעון המקביל

רווח גולמי

3.1M ₪

מרווח של 47%

הכנסות

6.5M ₪

זהה מול רבעון מקביל

H1 2025

**הפסד נקי במחצית
0.8M ₪-**



H1 2026

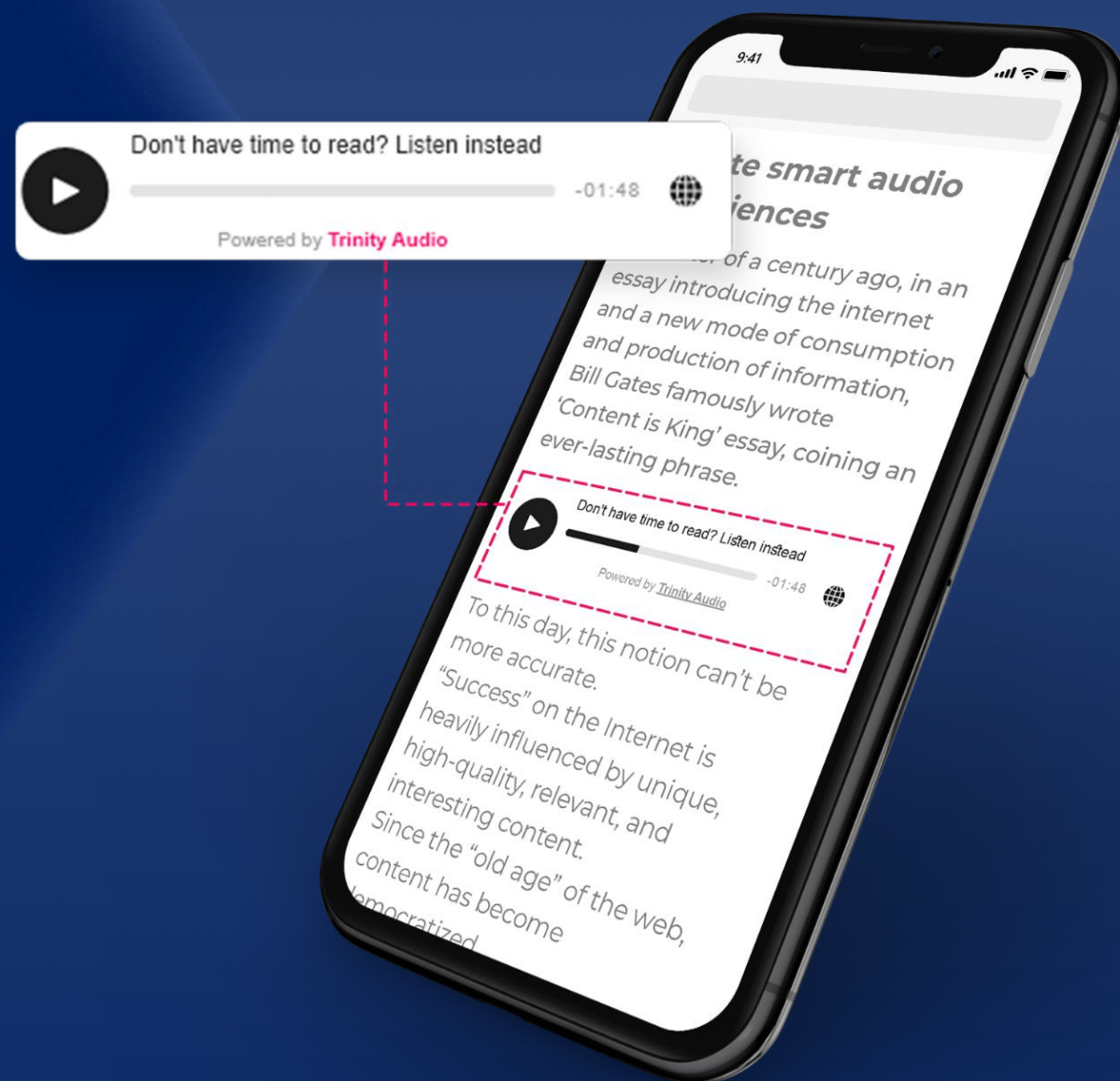
**רווח נקי במחצית
0.1M ₪**

מגזר הטכנולוגיה Trinity Audio – בצמיחה חדה וקבועה

Trinity 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.

החברה חתמה לאחרונה הסכמי פרסום אסטרטגים עם קבוצות המדיה הגדולות בעולם כמו PMC ועוד.



מגזר הטכנולוגיה שוק ה-AI לא עוצר

נתונים לרבעון שני:

EBITDA

₪0.23M

↑ חיובי

רווח גולמי

₪3.6M

מרווח של 49%

תזרים שוטף

₪1.3M

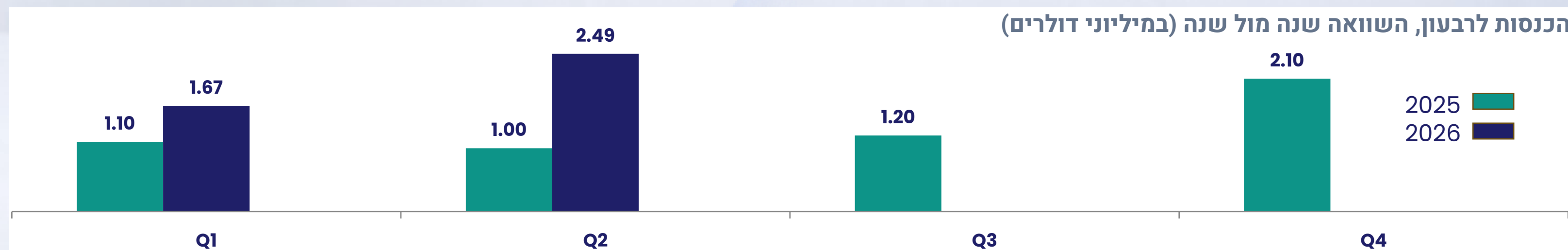
↑ חיובי

הכנסות

₪7.3M

↑ 61% לעומת הרבעון
המקביל אשתקד

צמיחה חדה מדי רבעון בסך ההכנסות של החברה:



A close-up photograph of a white car, likely a taxi or ride-sharing vehicle, with 'GO TO' branding. A person's hand is resting on the window frame. The car has a blue and pink graphic on the side. The background is blurred.

H2 Outlook

מה מחכה לנו?

GO TO



השוק בעיצומה של מהפכה < מבעלות לשימוש.

- שוק הרכב בישראל עובר מהפכה אמיתית.
- יותר ויותר עסקים ולקוחות פרטיים עוברים לשלם על רכב על בסיס שימוש.
- מעל 300 אלף רכבים* עולים כל שנה בישראל על הכביש, חלק גדול מהם בעסקאות אלטרנטיביות לבעלות**.
- **GoTo** היא שחקן משבש שלוקח נתח הולך וגדל משוק שמוערך בכ- 20 מיליארד ש"ח בשנה***.
- הבידול של **GoTo** באמצעות שירות ה CAAS מוכיח את עצמו רבעון אחרי רבעון.

* הערכה בלבד - לפי מספר המסירת בחציון ראשון 2026
** https://www.calcalist.co.il/local_news/car/article/bjt17bddll
*** הערכה בלבד לפי מחזור החברות המדווחות בשוק לפי נתח השוק שלהם



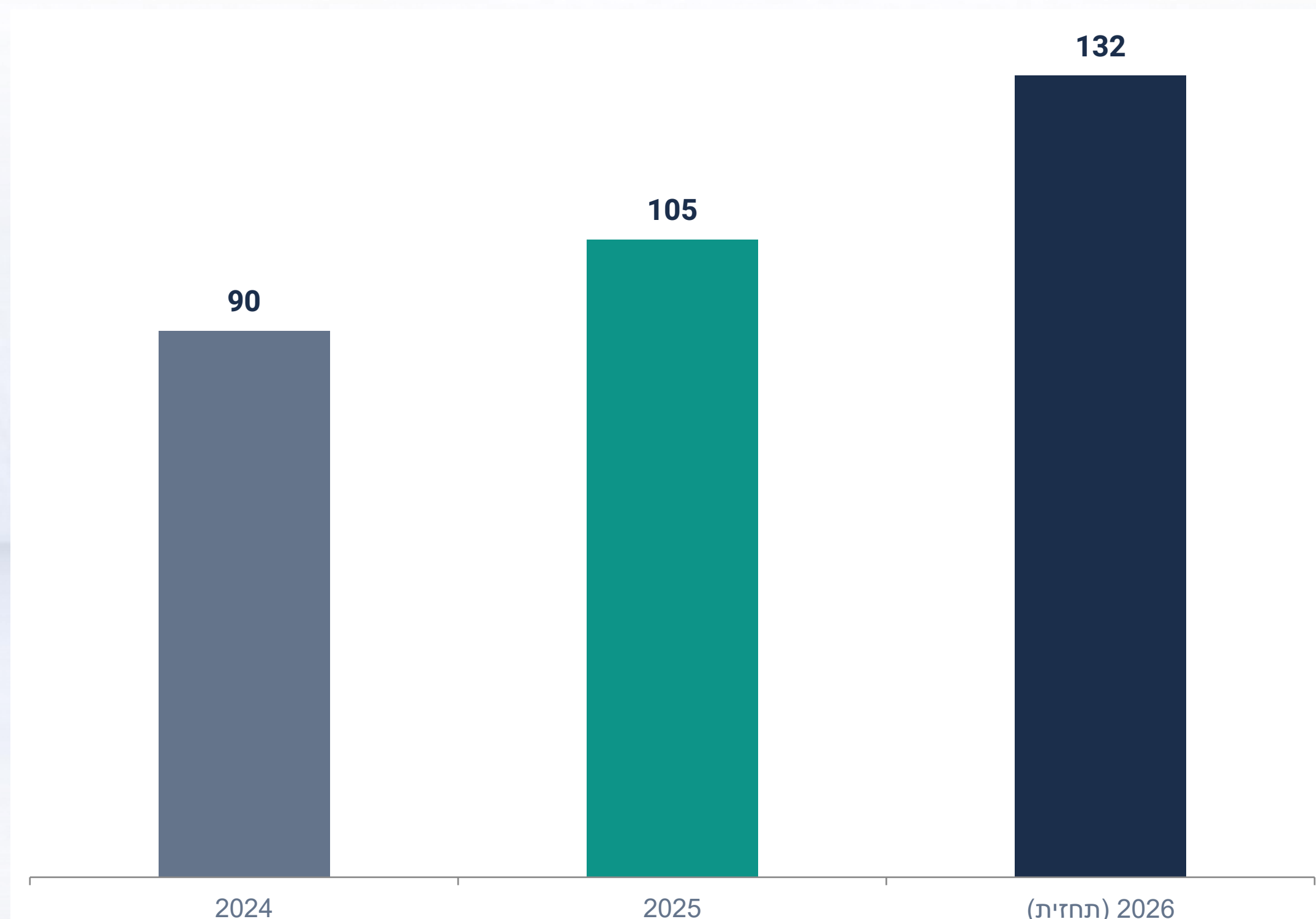
מודל מוכח, שוק ענק, ומנועי צמיחה מתחזקים התוצאה: צמיחה ורווחיות יחד

- **GoTo** נכנסת עם מודל ה **CAAS** המוכח שלה לשוק שעובר מהפכה ומניבה ממנו **צמיחה אורגנית** בפעילות הליבה שלה בישראל.
- **שיתוף הפעולה** המוצלח במיוחד עם **כלמוביל** מניע עלייה בניצולת הצי ובהכנסות ממנו.
- זאת לצד תהליך **התייעלות תפעולית** מתמשך שמאפשר גם את הרחבת הצי בשאר השירותים.
- בתמיכת **סביבת ריבית יורדת** שמוזילה את עלויות המימון
- **כשמנועי צמיחה חדשים** מצטרפים לתמונה **כל הגורמים** פועלים יחד לאותו כיוון.

התוצאה: צמיחה ורווחיות גם יחד

לא על חשבון זו של זו

תחזית 2026: הכנסות של 132 מיליון ש"ח, 16 מיליון ש"ח EBITDA



הנחות מפתח על מנת להגיע ליעד:

ישראל

שוק הליבה, צמיחה אורגנית דו-ספרתית יציבה

גרמניה

עוד רבעון בעונת השיא, יחד עם המשך התייעלות ומעבר לרווחיות

טריניטי

מציגה צמיחה חזקה ומנוף תפעולי

CAAS

הוכחת יכולת: החברה הצומחת בענף

*לרבות פעילות חברת טריניטי אשר מוצגת כמאוחדת בכלל התקופות.
**הכנסות במיליוני שקלים.

GoTo Global KPIs

טבלאות פיננסיות מלאות Q2 2026

שינוי	Q2 2025	Q1 2026	* Q2 2026	מדד
↑66%	21M	21.2M	34.7M	הכנסות מאוחדות
↑65%	13.7M	16.9M	22.6M	עלות שירותים
↑69%	7.1M	4.3M	12M	רווח גולמי
↑58%	1.2M	0.9M	1.9M	הוצאות מו"פ
↑58%	1.9M	1.7M	2.9M	הוצאות מכירות ושיווק
↑31%	4.8M	3.7M	6.3M	הוצאות הנהלה וכלליות
↑ 300%	(0.5M)	(1.7M)	1M	רווח (הפסד) תפעולי
↑46%	(1.3M)	(2.6M)	(1.9M)	הוצאות מימון נטו
↓50%	(1.8M)	(4.3M)	(0.9M)	הפסד נקי מפעילות נמשכת
חיובי ↑	2.8M	2.6M	4.6M	EBITDA מאוחד **
חיובי	2.6M	(0.4M)	2.3M	תזרים מזומנים מפעילות שוטפת
חיובי ↑	4.4M	6.3M	3.3M	EBITDA ישראל
↑~1000%	2.6M	19.7M	31M	הון עצמי - חציון

We want
your questions

מגמת צמיחה ורווח שמתחזקת רבעון אחר רבעון

CAAS, המוצר שפיתחנו, ממשיך להוכיח את עצמו רבעון אחר רבעון. הצמיחה **אינה אירוע חד-פעמי** אלא מגמה עקבית וחזרתית, **63% צמיחה רבעון מול רבעון**, בהמשך ישיר למגמת הרבעונים שקדמו לו, גם בצל מלחמה. הלקוחות שלנו בוחרים בנו שוב ושוב, וזו העדות החזקה ביותר לעומק הביקוש ולאיכות המוצר.

הרבעון הנוכחי מוכיח את המיקוד העסקי שלנו: שיפור מתמשך בביצועים התפעוליים, איחוד הדוחות עם טרינטי, פתיחת עונת הפעילות בגרמניה, מחיקת הלוואת הבעלים במלטה שהגדילה את ההון העצמי בכ-13 מיליון ש\$, וגיוס ההון המוצלח. כל אלה ועוד מחזקים את המאזן, מייצבים את החברה **ומפנים אותנו במלוא הקצב לצמיחה ולרווחיות**.

המגמה ברורה, והחזרתיות שלה היא הסיפור. אנחנו ממשיכים במסע הזה בכל הכוח, כחברה שיודעת לאן היא הולכת ויודעת לייצר ערך – ללקוחות שלנו ולכם, בעלי המניות.

GO▶TO

Thanks
GO  TO

