

nrgene

מצגת שוק ההון

מרץ 2026



הבהרה משפטית

- מטרת מצגת זו להציג את פעילות חברת אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ ("החברה") ולספק מידע בסיסי בלבד בנוגע לפעילותה. מצגת זו אינה מהווה, ואין לפרשה, כהצעה לרכישה או למכירה של ניירות ערך של החברה, או כהזמנה לקבל הצעות כאמור, והיא מיועדת למסירת מידע בלבד. כמו כן, מצגת זו אינה מהווה הצעה לציבור של ניירות ערך של החברה.
- המידע המופיע במצגת מוצג בתמצית, למטרות נוחות בלבד ואינו ממצה את מלוא הנתונים אודות החברה ופעילותה. יובהר כי המצגת אינה נועדה להחליף את הצורך לעיין בתשקיף, בדוחותיה הכספיים של החברה ובדיווחיה השוטפים, העיתיים והמיידיים, המתפרסמים באתר ההפצה של רשות ניירות ערך (מגנ"א) וכן לא נועדה להחליף את הצורך בקבלת ייעוץ מקצועי טרם רכישת ניירות ערך של החברה. המידע המובא במצגת זו אינו מהווה המלצה או חוות דעת וכן אינו מהווה תחליף לשיקול דעת או לאיסוף וניתוח מידע עצמאי ונוסף של כל משקיע פוטנציאלי. על כל משקיע פוטנציאלי לפנות לקבלת ייעוץ והדרכה כאמור בקשר עם השקעתו הפוטנציאלית, לרבות ייעוץ מס המתחשב בנתוניו ומצבו המיסוי.
- המצגת כוללת, בין היתר, מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, המבוסס על הערכות הנהלת החברה, שנעשו על בסיס המידע והנתונים שהיו בידי הנהלת החברה במועד עריכת מצגת זו (לרבות באמצעות הסתמכות על נתונים שפורסמו על ידי גופים שונים, שתוכנם לא אומת על ידי החברה באופן עצמאי, ועל כן היא אינה אחראית לנכונותם). מידע כאמור כולל, בין היתר, תחזיות, מטרות, הערכות ו/או אומדנים המתייחסים לאירועים ו/או לעניינים עתידיים, שהתממשותם אינה ודאית והמושפעים מגורמים שאינם בשליטת החברה ואשר אין ביכולתה להעריכם מראש. מידע זה הינו בלתי ודאי, בלתי ניתן להערכה מדויקת מראש והתממשותו או אי התממשותו תושפע בין היתר, מגורמי סיכון המאפיינים את פעילות החברה, וכן מהתפתחויות בסביבה הכלכלית ובגורמים חיצוניים המשפיעים על פעילותה, אשר אינם ניתנים להערכה ואשר אינם מצויים בשליטת החברה. בפרט, כוללת המצגת מידע בדבר מועדים צפויים להשלמת פרויקטים ומסחור מוצרים, גידול משוער בהכנסות והתקשרויות עסקיות של החברה, בהתבסס על הערכות הנהלת החברה, בהסתמך על ניסיון העבר שלה, הנחות בדבר שיעור הצמיחה של החברה, הבשלת משאים ומתנים קיימים לכדי הסכמים מחייבים, התקיימות תנאים מתלים ו/או אחרים, מצב השווקים, מחקרי שוק, הנחות עבודה בדבר גודל השוק וקצב חדירה לשוק והביקוש למוצרי החברה, אשר התממשותם תלויה בין היתר, בהצלחה בתהליכי פיתוח ומסחור מוצרי החברה.
- כן יצויין כי מצגת זו כוללת מידע אשר לא בהכרח פורסם במלואו על ידי החברה במסגרת דוחותיה הפומביים (או שלא פורסם במתכונת זו), בפרט לעניין פוטנציאל הכנסות וגודל השוק, לרבות כמפורט בשקפים מס' 6, 15, 17 ו-19.

תוכן עניינים

- אודות החברה
- תוצאות עסקיות 2025
- פרויקט הזח"ש
- פרויקט עמידות לפטרייה בקנולה
- עגבניות סופרי
- עדכון לעסקת Above Food

2009

שנת הקמה

2015

תחילת מסחור אנאליזות גנומיות

2021

הנפקה בבורסה בתל-אביב (TASE)

2022

תחילת מסחור זנים ותכונות

2024

תחילת מסחור מוצרי מזון פרימיום

אודות החברה

אנרג'ין עוסקת בפיתוח זנים המשפרים יכול חקלאי וממסחרת את הזנים ואת התוצרת חקלאית שהזנים הניבו

טכנולוגיה

ייעול והאצת השבחת זנים תוך שימוש בכלי AI ייחודיים המנתחים ביעילות מידע גנומי

מוצרי החברה

- זנים ותכונות המשפרים יכול
- מוצרי מזון פרימיום

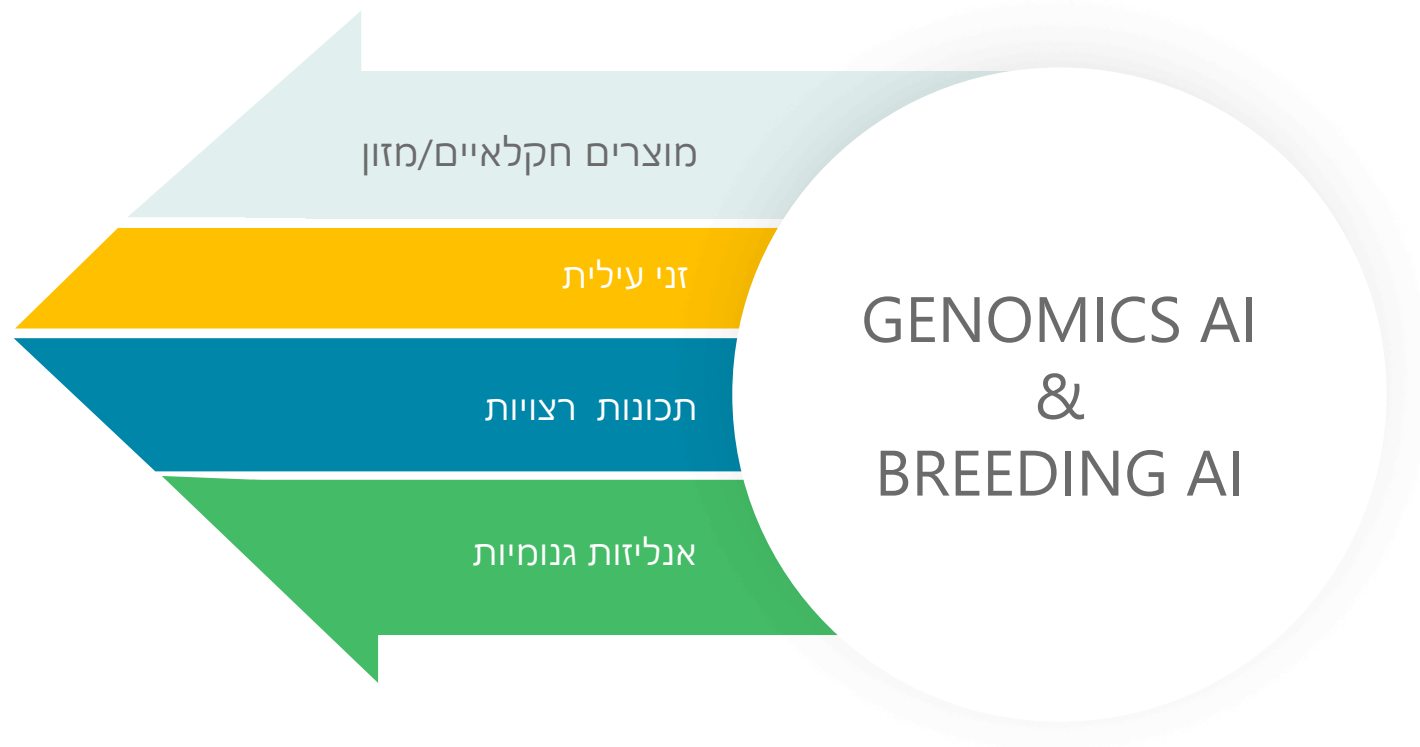
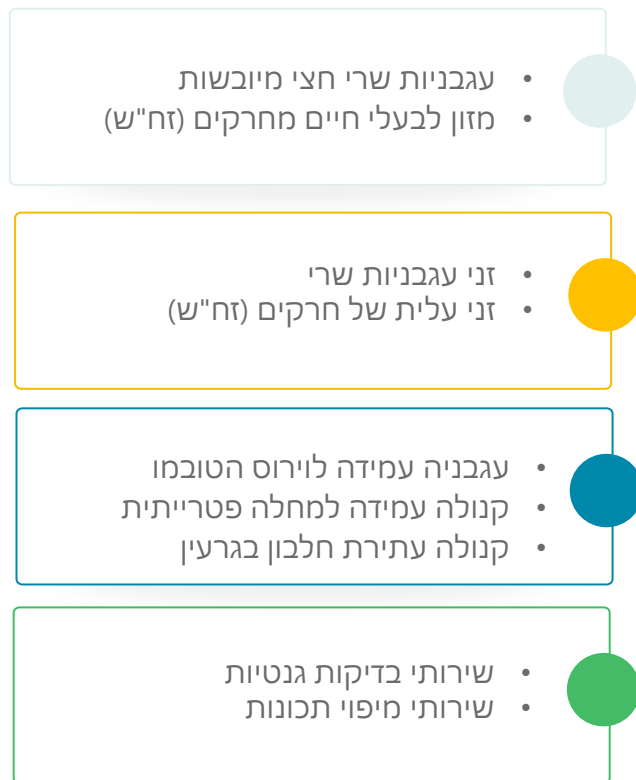
מסחור

מוצרי מזון פרימיום משווקים באמצעות חברות בנות בשווקי היעד

אסטרטגיה הגעה לשוק

יצירת שותפויות בשווקי היעד לייצור ולמסחור מוצרי המזון

פלטפורמה טכנולוגית אחת - טווח מוצרים מייצרי ערך



בשנת 2025, מוצרי החברה העיקריים החלו להימכר בשווקי היעד

פוטנציאל הכנסות* USD	תחילת מסחור	המוצר	הפרויקט	החברה
\$44M	יולי 2025	זן עילית	זבוב החייל השחור	
\$821M	פברואר 2026	אוכל לבע"ח	זבוב החייל השחור	
\$92M	אוגוסט 2025	תכונה בזרעי קנולה	קנולה עמידה למחלה פטרייתית	
\$410M	ינואר 2024	פירות הגדלים בחממה	עגבניות מתייבשות סופרי	
בבחינה	פברואר 2027	פירות הגדלים בשדה	עגבניות מתייבשות סופרי	
\$13M	2023	תכונה בזרעי עגבנייה	עגבנייה עמידה לוירוס הטובאמו	
בבחינה	2027	תכונה בזרעי קנולה	קנולה עתירת חלבון בגרעין	
\$9M	2027	זן עילית	זני עגבניות שרי	

* להערכת החברה, משך חיי פרויקט ממוצע הינו כ-10 שנים ופוטנציאל ההכנסות מבוסס על הערכות החברה בהסתמך על נתוני שוק נכון למועד דוח זה, לרבות הערכות ביחס לגודל השוק, קצב חדירה וממוצע שיעור התמלוגים. מימוש פוטנציאל ההכנסות כפוף להתקשרות בהסכמים מסחריים עם לקוחות

עיקרי התוצאות הכספיות* (באלפי דולר ארה"ב)

הסברים	שנת 2024	שנת 2025	נתונים כספיים
הגידול בהכנסות בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד נובע בעיקרו מהכרה בהכנסה מעסקת מכירת נכסי הקניין הרוחני שפותח בסך 2.1 מיליון דולר	1,290	3,170	הכנסות
הגידול בסך הרווח הגולמי בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד נבע בעיקר מעסקת מכירת נכסים מאחר ועלויות הפיתוח של מרבית הנכסים שנמכרו השנה הוכרה כהוצאות בשנים קודמות	34%	70%	שיעור רווח גולמי מתואם
השיפור (כלומר, הקיטון בהפסד) בשנת 2025 נובע מגידול בהכנסות כתוצאה מעסקת מכירת נכסי הקניין הרוחני שפותח ובנוסף, התייעלות החברה שהביאה לקיטון בהוצאות	(3,036)	(920)	EBITDA מתואם (הפסד)
גידול בצבר ההזמנות נובע בעיקר מדחיית ההכרה בהכנסה בגין פרויקט עמידות הקנולה למחלה פטירייתית	1,136	2,665	**סך צבר הזמנות
הגידול ביתרת המזומנים נובע מקבלת תמורה מעסקת Above Food ומגיוס של 1.6 מיליון דולר ע"י חברת הבת, אנרג'ין קנדה.	1,338	4,139	מזומן ופיקדונות לז"ק

* התוצאות הכספיות המלאות של החברה (מבוקרות) נכללות בדוחותיה הכספיים ליום 31 דצמבר 2025. לפרטים נוספים, ראה גם את דוח הדירקטוריון.
 ** צבר ההזמנות לשנת 2024 אינו כולל את התשלומים הנוספים הצפויים במסגרת הסכם Above Food בכפוף להשלמת התנאים המתלים להשלמת העסקה (ככל שתושלם)
 צבר ההזמנות לשנת 2025 כולל הכנסות 2.3 מיליון דולר הכנסות מעסקת Above Food

עיקרי התוצאות הכספיות* (באלפי דולר ארה"ב)

נתונים כספיים	חציון שני 2025	חציון שני 2024	חציון ראשון 2025	חציון ראשון 2024
הכנסות	2,538	586	632	704
שיעור רווח גולמי מתואם	78%	24%	40%	43%
EBITDA מתואם (הפסד)	501	(3,306)	(1,421)	(1,722)
**סך צבר הזמנות	2,665	1,136	4,791	1,237
מזומן ופיקדונות לז"ק	4,139	1,338	1,957	3,008

* התוצאות הכספיות המלאות של החברה (מבוקרות) נכללות בדוחותיה הכספיים ליום 31 דצמבר 2025. לפרטים נוספים, ראה גם את דוח הדירקטוריון.
 ** צבר ההזמנות לשנת 2024 אינו כולל את התשלומים הנוספים הצפויים במסגרת הסכם Above Food בכפוף להשלמת התנאים המתלים להשלמת העסקה (ככל שתושלם) צבר ההזמנות לשנת 2025 כולל הכנסות 2.3 מיליון דולר הכנסות מעסקת Above Food

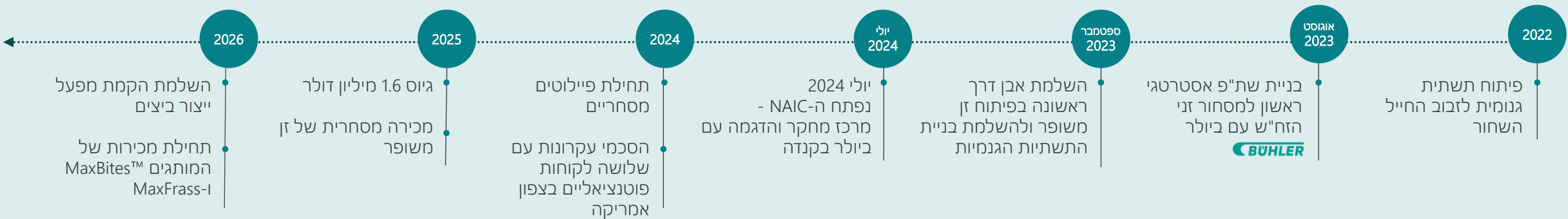
פילוח ההכנסות לפי מקורות

רוב מוחלט של ההכנסות בשנת 2025 - ממסחור הקניין הרוחני

(באלפי דולר ארה"ב)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	הכנסות
\$350	\$160	אספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות ענן
\$753	\$738	מתן שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי
\$166	\$2,227	מכירה ומסחור תוצרי פיתוח קניין רוחני נושא תמלוגים
\$21	\$45	מכירות מוצרי קצה
\$1,290	\$3,170	סך הכנסות

פיתוח ומסחר זני זבוב החייל השחור המשמשים כמשפרי תזונה לבעלי חיים



למה זבוב החייל השחור?

חיית המשק שמשנה את חוקי תעשיית החלבון לבעלי-חיים



מזון לבע"ח מבוסס חרקים נחשב למזין, בריא וידידותי לסביבה

איך זה עובד: תהליך העיבוד של זבוב החייל השחור (BSF)

1

איסוף פסולת: איסוף פסולת אורגנית ישירות מפעילות חקלאית.

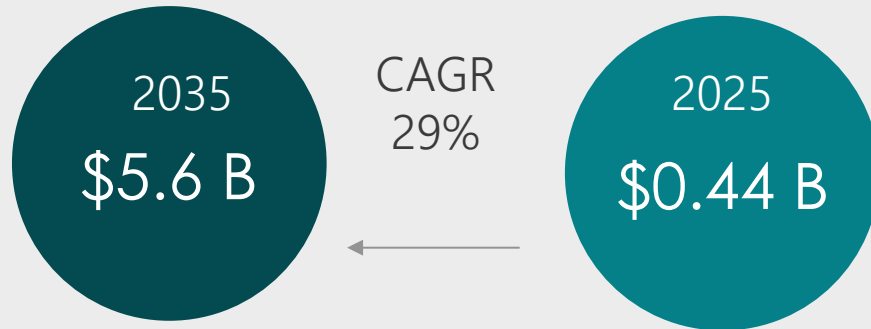
2

תהליך עיבוד ה-BSF: זחלי ה-BSF צורכים את הפסולת והופכים אותה לביומסה בעלת ערך

3

הפקת התוצרים: קצירת הזחלים העשירים בחלבון להזנת בעלי חיים ועיבוד השאריות לדשן אורגני.

שוק מוצרי זבוב החייל השחור



<https://www.meticulousresearch.com/product/black-soldier-fly-market-5074>

הניסיון והטכנולוגיה של אנרג'ין מאפשרים לקצר תהליכי השבחה, ולהפוך את הזח"ש לחיית המשק הבאה בזמן קצר בהרבה לעומת העבר!

קצב גדילה מהיר (פי 10,000 תוך 14 יום)

עשיר בערכים תזונתיים: עתיר בחלבון וחומצות אמינו עשיר בחומצה לאורית וסידן

ניצול מינימלי של משאבי טבע

ידידותי: לא מזיק ולא נשא מחלות

זמן גידול קצר (בין 10-14 יום)

גדל על כל סוגי הפסולת האורגנית

אינו מזיק ואינו מציק

מאושר רגולטורית כמזון לבעלי חיים

מה הופך את הזנים שלנו ליעילים במיוחד

הזן הייעודי שפיתחנו מניע את הצלחת המודל העסקי – מחזק את החקלאים ומאפשר רווחיות גבוהה לשני הצדדים

הזחלים גדולים יותר ב 50%-150% בהשוואה לזנים אחרים בתעשייה



יכולת התאמה גבוהה למגוון רחב של תנאי ייצור והרכבי מזון



יעילות המרת מזון גבוהה במיוחד במגוון רחב של פסולות אורגניות

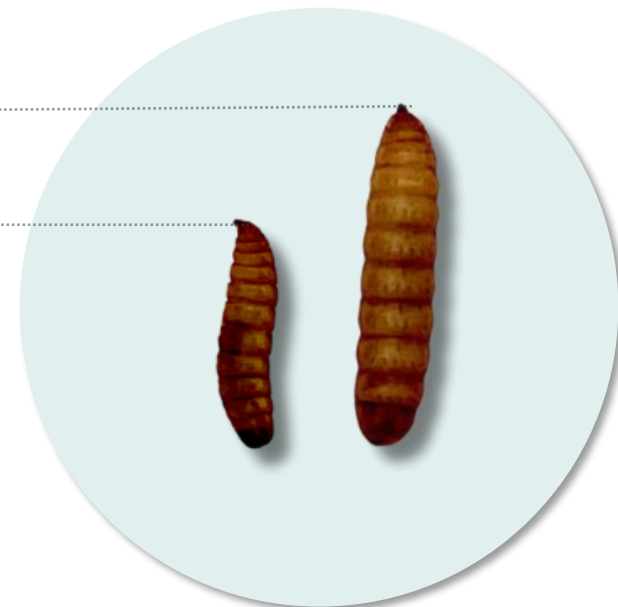


סבילות גבוהה לחום לכיצועים עקביים גם בתנאים קיצוניים



max
Bigger . Stronger . Faster

זן סטנדרטי



MaxBSF™ זן מתקדם המצטיין בקצב גדילה, תפוקה ועמידות, ומאפשר ייצור יעיל ורווחי

פורטפוליו מוצרי פרימיום

התמקדות במוצרים בעלי ערך מוסף גבוה (High-Value) ושולי רווח משמעותיים.

MaxFrass™

MAX Growth. MAX Nutrition. MAX Impact.

תוסף לדשן אורגני המעניק הגנה על הצמח
קהל היעד: גננים פרטיים וגנני נוף, מגדלי
קנאביס, מגרשי גולף, ירקות אורגניים, ועוד
שלב מסחרי (צפי): אוקטובר 2026 - מכירות
בחנויות חקלאות בקנדה



MaxBites™

Max Nutrition. Max Health. Max Care.

זחלים שלמים ומיובשים (BSF)
עשירים בחלבון ובחומצה לאורית.
קהל היעד: מגדלי עופות, ציפורים וזוחלים ביתיים
שלב מסחרי: פברואר 2026 - מכירות בחנויות
חקלאות בקנדה



HEALTHY
BIRDS



STRONG
EGGSHELLS



100%
NATURAL



HIGH IN
PROTEIN



CANADIAN
PRODUCT



SUPER
SUSTAINABLE



זן זח"ש בעל תפוקה ועמידות המאפשרים ייצור
יעיל ורווחי
קהל היעד: חוות לגידול חרקים
שלב מסחרי: יולי 2025 - התחלת מכירות לחוות

עדכונים מהותיים בפרוייקט הזח"ש

עם קבלת ההשקעה של **1.6 מיליון דולר** התרכזו מאמצי המסחור, במסגרתם הושגו אבני הדרך הבאות:

ביסוס פעילות מסחרית

- הסכם מסחרי ראשון: חתימה עם חווה לגידול חרקים בצפון אמריקה למכירת זחלים (יולי 2025).
- תחילת מכירות של MaxBites™ (Dried BSF Larvae) כמזון לעופות (פברואר 2026)

הרחבת כושר הייצור (Scaling up)

- השקעה אסטרטגית: חתימת הסכם עקרונות עם משקיע אסטרטגי להקמת מפעל ביצים חדש משותף בקנדה, הגדול פי 20 מהמפעל הקיים (אוגוסט 2025)
- מפעל דגל באלברטה, קנדה: השלמת הקמת מפעל לייצור ביצי זח"ש בשותפות אסטרטגית ותחילת ייצור (אפריל 2026).

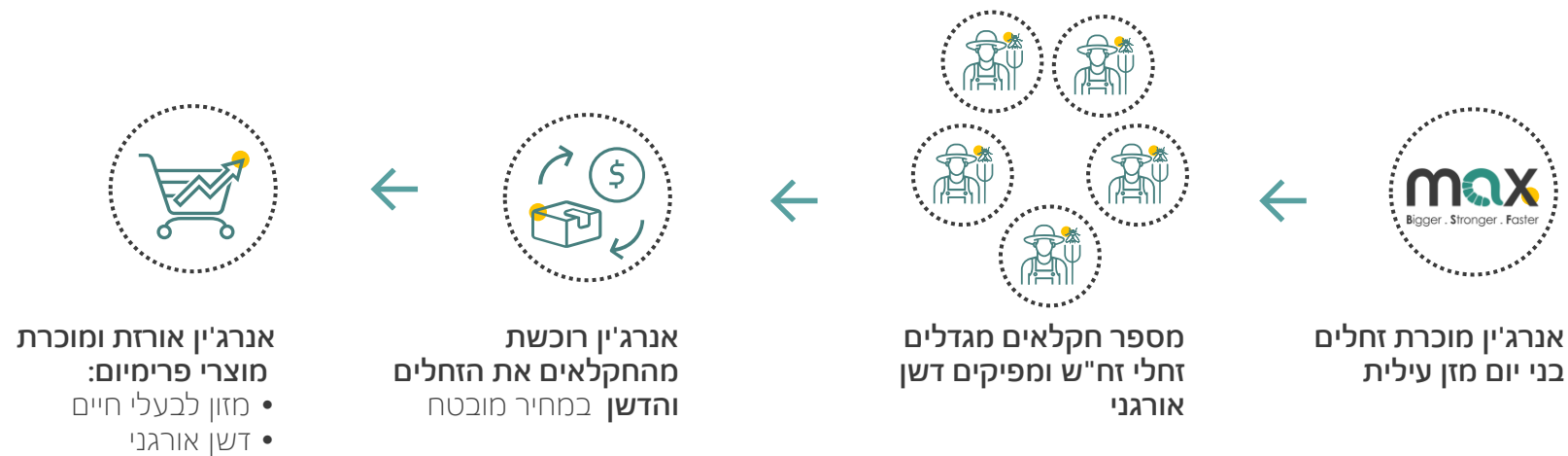
קניין רוחני (IP)

- הוגשה בקשת פטנט לשיטת פיתוח הזנים וזן העלית הראשון של אנרג'ין קנדה (יולי 2025)



מפסולת לתוצרים עתירי ערך: כך פועל המודל העסקי שלנו - Hub & Spoke

אנרג'ין קנדה מאפשרת לחקלאים להפוך פסולת אורגנית לחלבון איכותי ובעל ערך גבוה. החקלאים מגדלים זחלים באמצעות זן העלית שפיתחנו (MaxBSF™), ואנו רוכשים מהם את כל התוצרת, זחלים ודשן, במחיר מובטח. התוצרת עוברת עיבוד ואריזה במתקן מרכזי, ונמכרת לשווקי פרימיום בהם מזון לחיות מחמד, תערובות מזון לבעלי חיים, חקלאות ימית ודשן אורגני - תוך שמירה על רווחיות של למעלה מ-50%.



צפי הכנסות ממוצרי זח"ש

(במיליוני דולר ארה"ב)

צפי למספר לקוחות ב- 2030	הכנסה לשנה, ב- 2030	הכנסה לשנה, ב- 2027	מוצר
30 חוות	\$6	\$1	 זן עילית <small>Bigger . Stronger . Faster</small>
700 חנויות	\$74	\$5	MaxBites™ מזון לעופות וזוחלים
500 חנויות	\$10	\$0.6	MaxFrass™ תוסף לדשן אורגני
500 חנויות	\$48	\$0.1	מוצרים נוספים להאכלת בע"ח
	137 מיליון דולר	6.8 מיליון דולר	סך הכנסות



פיתוח ומסחר תכונת עמידות למחלה
פטרייתית (clubroot) בקנולה





פרויקט עמידות לקלאברוט (Clubroot) בקנולה

פיתוח זני קנולה בעלי עמידות למחלה פטרייתית (Clubroot)



שורש עם עמידות למחלה

ההזדמנות: הפוטנציאל העסקי (שוק וצורך) מחלת הקלאברוט (Clubroot) פוגעת באופן קשה בכדאיות הגידול של קנולה ויוצרת צורך קריטי לפתרון

<p>מודל הכנסות: תשלום מקדמה + תמלוגים של 3%-5% ממכירות זרעים.</p>	<p>הבעיה בשוק: מחלת הקלאברוט גורמת לאובדן יכול הרסני של 60%-90%, הפוגע בכדאיות הגידול</p>	<p>תעשיית הקנולה בקנדה: USD 43.7 B בשנה</p> <p>שוק זרעי הקנולה (קנדה): USD 1.5 B בשנה</p>
---	---	---



שורש עם מחלת הקלאברוט
ניתן לראות "גידולים" כמו פקעות על
השורשים החולים

הפתרון: פריצת דרך טכנולוגית הצלחה מוכחת בשטח (אוגוסט 2025): ניסויי שדה בשדות מודבקים הוכיחו חסינות מלאה לוואריאנטים שונים של הפטרייה (פחות מצמח חולה אחד לכל 500 צמחים), בניגוד לפגיעה מהותית בזני הביקורת

קניין רוחני: הגנה באמצעות בקשות פטנט על התכונה

סטטוס מסחור:
תחילת מו"מ עם חברות זרעים מובילות בקנדה ואירופה, ותמיכה של ארגון הגג של מגדלי הקנולה בקנדה



פיתוח זני עגבניות המתייבשים באופן עצמאי על הצמח



* המידע בדבר מועד תחילת המסחור של המוצרים מבוסס על הערכות החברה בהסתמך על ניסיון העבר שלה ועשוי שלא להתממש או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה, כתוצאה מגורמים שאינם תלויים בחברה.

פיתוח ומסחר עגבניות שרי המתייבשות באופן עצמאי



” לעיתים רחוקות אני נתקל במשהו חדש. חדש באמת. וכאלו העגבניות שרי מיובשות על השיח. אז תודה לכם! תודה על הרעיון. תודה על הדרך. תודה על חומר גלם יוצא דופן ביופיו וטעמו וחדשנותו. “



שָׁרֵן שְׂמוּאֵל; c l a r o ;

אסטרטגיית שיווק וחדירה לשוק:

לקוחות פרמיום מוסדיים (B2B)

- יצרני מזון מוכן
- חברות קייטרינג ותעופה יוקרתיות
- יצרני סלטים טריים
- רשתות של מסעדות ומלונות יוקרה

הפצה סיטונאית של אריזות קפואות לשימושים קולינריים מגוונים (B2B)

- הוזלה של כ 80% בגידול בשדה פתוח
- 100% טבעי ועשיר בויטמינים ואנטיאוקסידנטים
- תהליך ייבוש עצמי על הצמח ללא שימוש בכימיקלים
- צמצום פחת לאורך שרשרת האספקה
- מגוון רחב של שימושים קולינריים החל מחטיף טרי ועד חומרי גלם לבישול
- טריות מתמשכת – חיי מדף עד שנה בהקפאה

* להערכת החברה, עגבניות סופרי יוצרות קטגוריה חדשה המתחרה בשוק העגבניות המיובשות. בנוסף, העגבניות עשויות להוות מוצר תחליפי למוצרים משוק הפירות היבשים (מוערך בכ- 10.2 מיליארד דולר לשנת 2022, שוק הפירות הקפואים) מוערך בכ- 4.4 מיליארד דולר לשנת 2022 (ושוק הסופרפוד) פלח שוק הפירות (מוערך בכ- 60 מיליארד דולר לשנת 2022). בהתאם, בהערכות החברה ביחס לגודל השוק הפוטנציאלי, נלקחו בחשבון גם נתחי השוק הפוטנציאליים מתוך שווקים אלה, על-בסיס מחקרי שוק ביחס לגודלם.

עדכונים מהותיים בסופרי

גידול במכירות B2B תוך התמקדות בשוק הישראלי

בין לקוחותינו:

- רשתות בתי קפה
- מסעדות שף
- מעדניות
- שווקי איכרים
- ועוד



ממכירה ישירה למודל של זיכיון:

לאחר הצלחה מוכחת בשוק, כולל מכירות חוזרות למסעדות, שפים ובתי עסק, החברה משיקה את זן החממה במודל חדש של זיכיונות מסחריים, בארץ ובעולם.

- הפצה מבוזרת של הזן תאפשר גידול בהיקפים מסחריים ללא תלות בייצור פנימי
- המודל החדש יוצר מנגנון הכנסות חוזרות ותמלוגים מבוססי הצלחה

התחלת פיילוט מול לקוח ביפן במרץ 2026

חדשנות בפיתוח זנים חדשים: התקדמות בבחינת זנים המותאמים לגידול בשדה הפתוח ולקטיף מכאני, עם הפחתה של 80% בעלויות הגידול. צפי לתחילת מסחור: 2026



עגבניות חממה

עגבניות שדה פתוח



הסכם ההתקשרות עם חברת Above Food

סטטוס העסקה נכון להיום:

- במהלך מחצית השניה של 2025 החברה קיבלה מחברת Above Food מניות לכיסוי יתרת התמורה מהעסקה, כולל ריבית בגין עיכוב התשלום. במיזיה ותיווצר תמורה עוזפת, 80% יועברו לחברת Above Food ו-20% יישארו באנרג'ין.
- הבעלות על בקשות הפטנט והרישיון בפרוייקט הקנולה העמידה למחלה פטרייתית יישארו ברשותה של אנרג'ין עד להשלמת מכירת כל המניות.
- עד כה התקבלו בחשבון החברה כ-4.5 מיליון דולר במזומן וממכירת מניות Above Food כתמורה עבור הנכסים שנמכרו. בשנת 2025 ו-2024 הכירה החברה בהכנסה של כ-2.2 ו-0.3 מיליון דולר, בהתאמה ממסחור הקניין הרוחני שפותח, ורשמה הכנסות נדחות בסך כ-2 מיליון דולר בגין הנכס שטרם הועבר.
- נכון להיום התקבלו בחשבון החברה 1.4 מיליון דולר תמורה עוזפת ממכירת המניות ונותרו כ-57 אלף מניות. בשנת 2025 רשמה החברה הכנסות נדחות בסך 0.3 מיליון דולר בגין 20% של התמורה העוזפת.
- החברה זכאית ל-80% מכל תשלום עתידי בפרוייקט הקנולה העמידה למחלה פטרייתית ו
- החברה זכאית ל-80% מכל תשלום עתידי בפרוייקט הקנולה עתירת החלבון.

למידע נוסף, צרו עימנו קשר:



info@nrgene.com



nrgene.com



[NRGene@](#)



[.NRGene Ltd](#)

תודה רבה!