



מצגת זו הוכנה על ידי שופרסל בע"מ ("החברה"). מצגת זו מהווה הצגה תמציתית וכללית בלבד של פעילות החברה והיא מיועדת למסירת מידע כללי אודות פעילות החברה למשקיעים בלבד.

המצגת אינה כוללת תיאור מלא ומפורט של פעילות החברה ואינה מיועדת להחליף את העיון בדיווחיה הפומביים של החברה. לפיכך, על מנת לקבל תמונה מלאה של פעילות החברה ושל הסיכונים עימם היא מתמודדת, בהתאם להוראות הגילוי על פי חוק ניירות ערך (התשכ"ח - 1968) ("חוק ניירות ערך"), יש לעיין בדיווחיה המידיים, התקופתיים והרבעוניים שפרסמה החברה בהתאם לחוק ניירות ערך באמצעות אתר ההפצה של המגנ"א ("הדיווחים הפומביים"). המצגת כוללת נתונים ומידע המוצגים באופן ו/או באפיון ו/או בעריכה ו/או בפילוח שונים מהנתונים שנכללו בדיווחים הפומביים או ככאלה הניתנים לחישוב מתוך הנתונים הכלולים בדיווחים הפומביים (ויובהר כי בכל מקרה של הבדל בין המידע הכלול בדיווחים הפומביים לבין המידע הכלול במצגת זו, יגבר המידע הכלול בדיווחים הפומביים).

יובהר כי המצגת אינה מהווה הצעה לרכישה או מכירה של ניירות ערך של החברה או הזמנה לקבלת הצעות כאמור, והמידע הנכלל במסגרתה אינו מהווה בסיס לקבלת החלטת השקעה, המלצה או חוות דעת ואינו מהווה תחליף לשיקול דעת של המשקיע ו/או לעיון בדיווחים הפומביים של החברה.

מצגת זו עשויה לכלול תחזיות, הערכות, אומדנים, נתונים המתייחסים לאירועים עתידיים שהתממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה או מידע אודות כוונות או תכניות החברה, אשר מהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בסעיף 32א לחוק ניירות ערך. מידע צופה פני עתיד כאמור, מבוסס על הערכתה הסובייקטיבית של החברה אשר נעשתה בתום לב, על-פי ניסיון העבר והידע המקצועי שצברה החברה, על בסיס עובדות ונתונים בנוגע למצב הנוכחי של עסקי החברה והחברות המוחזקות שלה וכן על עובדות ונתונים מאקרו כלכליים ו/או סטטיסטיים שפורסמו על-ידי צדדים שלישיים (ואשר לא נבחנו על-ידי החברה באופן עצמאי והחברה אינה אחראית לתוכנם ולנכונותם), והכל כפי שידועים לחברה במועד הכנת מצגת זו. אולם, הערכות החברה ותכניותיה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה (לרבות באופן מהותי), ויכול שתושפענה מגורמים אשר לא ניתן להעריך מראש ואשר אינם בשליטת החברה, ובכלל כן, בין היתר, מגורמי הסיכון המאפיינים את פעילותה של החברה כמפורט בדיווחים הפומביים של החברה, לרבות תחת פרק "גורמי סיכון" בדוח השנתי של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022.

מצגת זו משקפת את המידע הידוע לחברה במועד פרסומה והחברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות כל תחזית ו/או הערכה על-מנת שישקפו אירועים או נסיבות שיחולו לאחר מועד עריכת מצגת זו.

ירקות ופירות

מיא וואר אקסלבר

כ-553,000 מ"ר

שטחי מסחר



411 סניפים

בכלל הפורמטים והמגזרים של הקבוצה



14.9 מיליארד ₪

הכנסות 12 חודשים אחרונים



כ-16,600

עובדים



19.3%*

נתח אונליין



3.4 מיליארד ₪

שווי נכסי מגזר נדל"ן



כ-4.9 מיליארד ₪

שווי שוק
ליום 22.5.2023



28.4%

נתח מותג פרטי



אסטרטגיית הקבוצה לצמיחה רב שנתית



מקסום מנועי הצמיחה

שופרסל עסקים	יבוא מותג SPAR (כפוף לאישור רשות התחרות)
המותג הפרטי מועדון הלקוחות	ריטייל מדיה גידרון
שופרסל נדל"ן	נון פוד פיננסים



מיזוגים ורכישות אסטרטגיות בתחומים משיקים



חיזוק מגזר קמעונאות והעמקת הסינרגיה בין פעילויות הקבוצה



חדשנות טכנולוגית

פלטפורמות אונליין מתקדמות

מרכזי שילוח אוטומטים מהמובילים בעולם בשטח כולל של כ-50,000 מ"ר

מרלוג טכנולוגי בשוהם בשטח של כ-51,000 מ"ר

עגלות חכמות

הקמת אגף Data



כ-3.3
מיליארד ₪

הון עצמי
ליום 31.3.2023

כ-1.8
מיליארד ₪

חוב פיננסי נטו
ליום 31.3.2023

iLAA-
/Stable⁽¹⁾

דירוג S&P מעלות

כ-373
מיליון ₪

EBITDA
רבעון ראשון 2023

כ-3.7
מיליארד ₪

הכנסות
רבעון ראשון 2023

שופרסל פותחת את שנת 2023



EBITDA
גידול של
57
מיליון ₪
לעומת רבעון
ראשון 2022



הכנסות
גידול של
221
מיליון ₪
לעומת רבעון
ראשון 2022



רווח נקי
גידול של
39
מיליון ₪
לעומת רבעון
ראשון 2022



רווח תפעולי
גידול של
49
מיליון ₪
לעומת רבעון
ראשון 2022

נקודות מרכזיות לרבעון ראשון 2023



המשך התייעלות

תכנית ההתייעלות שיישמה הקבוצה בשנת 2022 צפויה להביא לחסכון של כ-250 מיליון ₪ בהוצאות הקבוצה בשנת 2023



פיצול ניהול חברת הנדל"ן מפעילות קמעונאות הנדל"ן

חברת הנדל"ן תשמש מנוע צמיחה עצמאי



חתימה על הסכם

להשקת פעילות SPAR ישראל בשיתוף עם עמית זאב



תחילת פעילות מרכז השילוח האוטומטי במודיעין

והמשך פעילות וניצול הקיבולת של מרכז השילוח האוטומטי בקדימה



שיא במכירות המותג הפרטי של כ-28.4%

ברבעון הראשון לשנת 2023



צמיחה של כ-6.3%

בהכנסות הקבוצה ובשיעור הרווח התפעולי המאוחד מסך ההכנסות ל-4.1% לעומת 2.9% ברבעון המקביל אשתקד

הרבעון הושפע לטובה בשל עיתוי חג הפסח לעומת רבעון מקביל אשתקד



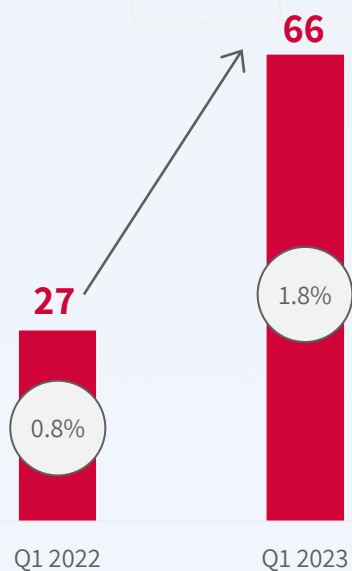
צמיחה של כ-3.8%

במכירות חנויות זהות בקבוצה ושל כ-4.7% במכירות חנויות זהות במגזר קמעונאות בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד

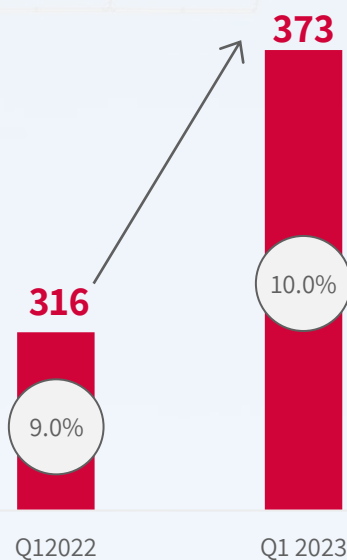




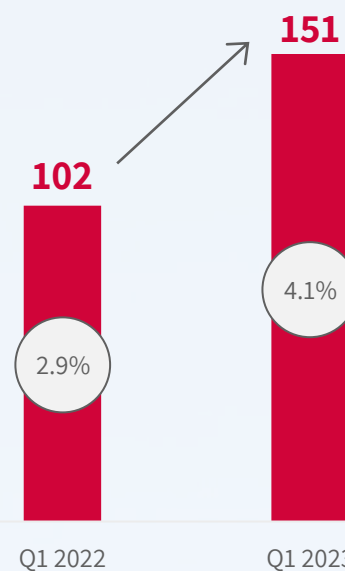
רווח נקי



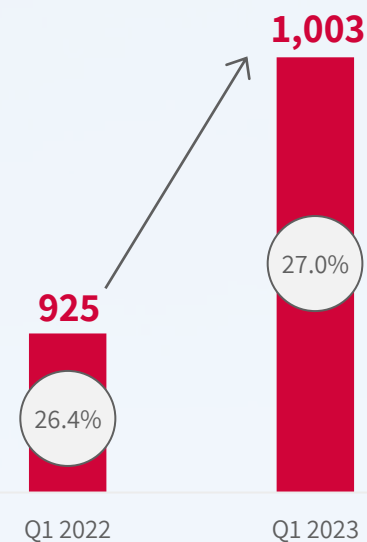
Ebitda



רווח תפעולי

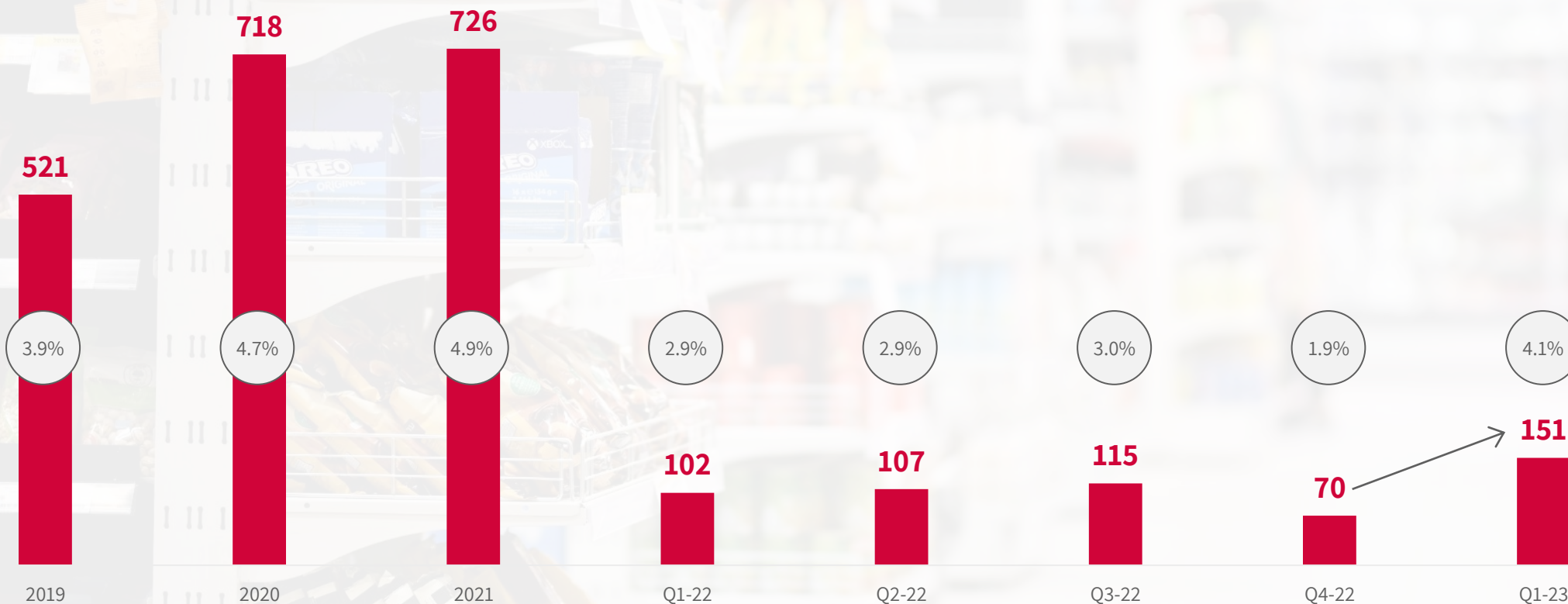


רווח גולמי



שיעור מסך הכנסות הקבוצה = %

רווח תפעולי מאוחד*



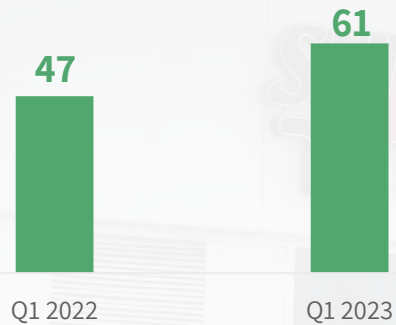
* לפני הוצאות/הכנסות אחרות

שיעור מסך הכנסות הקבוצה = %

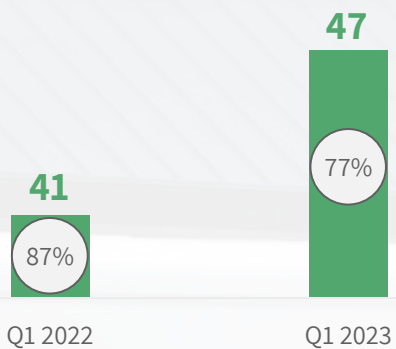
כולל IFRS 16

החברה רשמה בשנת 2022 הוצאה חד פעמית, לפני מס של כ-182 מיליון ₪ בגין תכנית התייעלות, מתוכה הוצאה של כ-170 מיליון ₪ נרשמה ברבעון השלישי, כאשר ההוצאה עודכנה ברבעון הרביעי לכ-182 מיליון ₪.

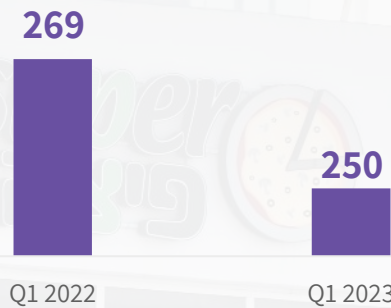
הכנסות מגזר נדל"ן



רווח תפעולי מגזר נדל"ן

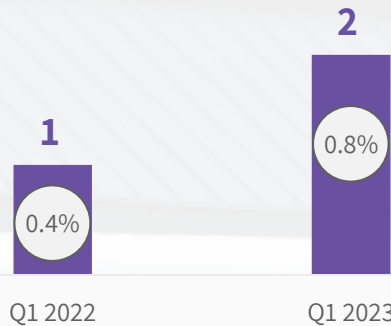


הכנסות מגזר Be*

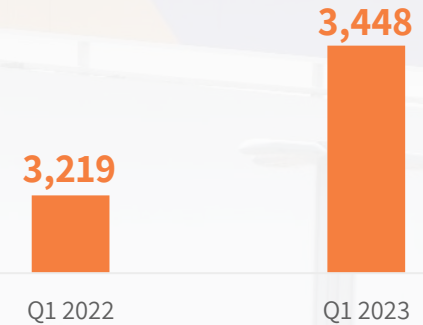


*בנטרול השפעת מכירות מוצרי קורונה, הכנסות המגזר ברבעון הראשון השנה גדלו בכ-9.7% לעומת הרבעון המקביל אשתקד

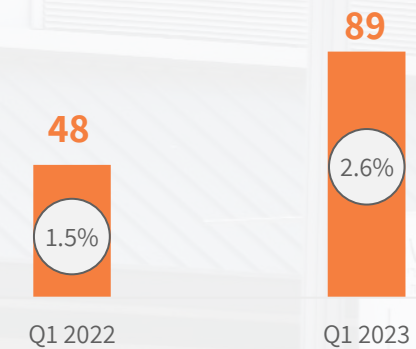
רווח תפעולי מגזר Be



הכנסות מגזר קמעונאות



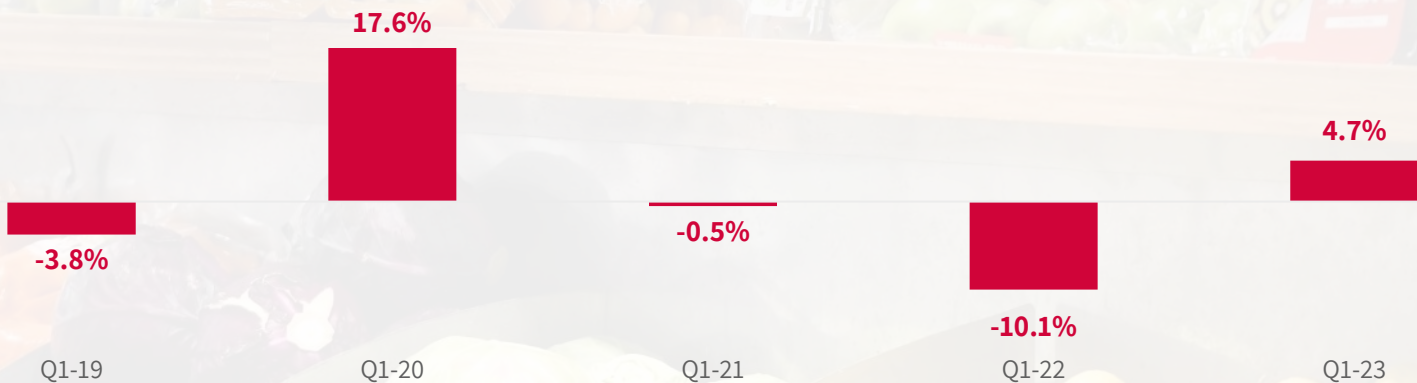
רווח תפעולי מגזר קמעונאות*



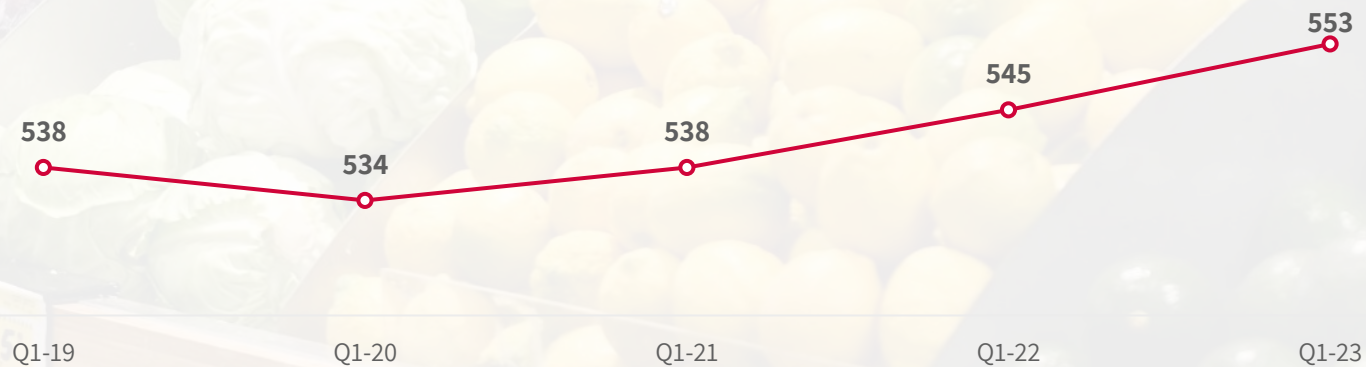
* לפני הוצאות/הכנסות אחרות

שיעור מסך הכנסות הקבוצה = (%)

שינוי במכירות חנויות זהות*



שטחי מסחר** (אלפי מ"ר)



* סניפי שופרסל כולל פעילות האונליין
** סניפי שופרסל ללא מרכזי שילוח

לקבוצה 411 סניפים

חלוקה לפי הפורמטים והמגזרים השונים (נכון ליום 31.3.2023)

2

Cash & Carry
קניית שופרסל

כ-7.9 אלפי מ"ר

10

DAN
דיל שאטור לפספס

כ-9 אלף מ"ר

90

3e
by Shufersal

כ-36.6 אלפי מ"ר

34

ישחסד
תמיד תצאו בזול.
ישמשונה
זול וקרוב לבית
שער רוחה
כל הקנייה הזול ביותר בישראל
לפסט
מרהט

כ-59.7 אלפי מ"ר

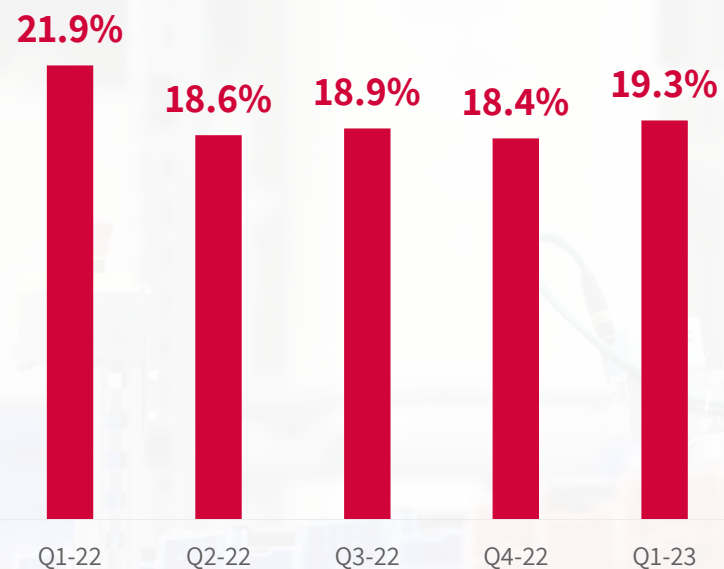
275

שופרסל פיל
שופרסל של
שופרסל אקספרס

כ-439.1 אלפי מ"ר

שופרסל Online - מובילת שוק האונליין בישראל

שיעור מכירות האונליין מסך קמעונאות המזון*



* סניפי שופרסל ומרכזי שילוח

הוספת שירות משלוחים מהירים (Wolt)

מסניפי 'אקספרס' כשירות משלים לאונליין



שופרסל אונליין מכרה ב-12 החודשים האחרונים כ-2.6 מיליארד ₪ שהיוו 18.8% מסך המכירות בסניפי שופרסל ומרכזי השילוח



פעילות בעולמות ה- Non Food המשיקים למזון



הגדלת המשלוחים והגדלת הקיבולת בעקבות הפעלת מרכזי שילוח אוטומטיים בקדימה ובמודיעין



שיפור הרווחיות בשל שיפור בתפוקות העבודה, צמצום כח אדם, הגדלת הסל, התייעלות נדל"נית בשל צמצום שטחי מסחר וכו'



ארבעת מרכזי השילוח הידניים של החברה עתידים להיסגר במהלך שנת 2023 בהתאם לתוכנית ההתייעלות (ארבעה סניפים נסגרו בשנת 2022)



מחסני השילוח האוטומטיים בקדימה ומודיעין



כ-50,000 מ"ר

של יכולות אוטומציה מהמתקדמות
והחדשניות בעולם

מעבר ממיקוד בצמיחה של האונליין
למיקוד בצמיחה לצד רווחיות

מרכזי השילוח האוטומטיים - צפי לתפוקה מלאה במהלך שנת 2024

למעלה מ-

1 מיליארד ₪ לשנה

החל משנת 2024

9,000 כ-

הזמנות ביום

למעלה מ-

20,000

מוצרים בקטלוג

3

סביבות טמפרטורה

המותג הפרטי הגדול בישראל

עם יותר מ-6,000 מוצרים תחת המותג הפרטי שלה, שופרסל ממשיכה להשקיע בפיתוח ובקרת איכות, ומשיקה בכל שנה מאות מוצרים חדשים בקטגוריות מגוונות.



שיתוף פעולה עם ענקית הקמעונאות האירופאית SPAR



שופרסל חתמה על הסכם להקמת רשת SPAR בישראל בהשקעה של כ-28 מיליון ש"ח בחוב ובהון עם עמית זאב, המייצג את הרשת הבינלאומית SPAR, וישמש כמנכ"ל החברה.



שופרסל ועמית זאב יקימו חברה משותפת "SPAR ישראל", אשר תוחזק על ידי שופרסל בשיעור של 19.9% ועל ידי עמית זאב בשיעור של 80.1%.



השקת רשת SPAR תאפשר לחברת "SPAR ישראל" לפתוח בארץ סניפים ולשופרסל לייבא ולמכור מוצרים של המותג הפרטי SPAR ובכך להציע ללקוחות מגוון מוצרים איכותיים ובמחירים אטרקטיביים.



בשילוב עם המותג הפרטי של שופרסל, הקבוצה תגדיל את מגוון המוצרים ותפנה לקהלים חדשים.



ההסכם כפוף לאישור רשות התחרות.



מנועי צמיחה



המשך התפתחות בשוק המוסדי

(גודל שוק כ- 16.5 מיליארד ₪)



בודדים

(מסעדות, בתי קפה, בתי מלון וגני אירועים, עצמאיים, מכולות ופיצוציות)



רשתות

(בתי מלון, בתי קפה ומסעדות מרובות סניפים)



מוסדות

(ארגונים גדולים, המספקים שירותי הסעדה לעובדים או לקוחות)

מתן הצעת ערך מתקדמת המבוססת על:



פיתוח המותג הפרטי לעולם המוסדי "שופרסל PRO"



שירות מתקדם, בדגש על זמינות וגמישות



מחירים מתאימים לצרכי ומאפייני הלקוח



מגוון רחב, הצעת One Stop Shop

Cash & Carry
מקבצת שופרסל



פתיחת מרלו"ג ייעודי לעולם העסקי

מיקום	מודיעין
גודל	כ- 10,000 מ"ר
3 אזורי טמפרטורה	יבש, מצונן, קפוא. כ- 1,500 פריטים
כושר אחסון	כ- 7,000 משטחים

- המשך הצמיחה והוספת מוצרים משלימים: בשר, Non-Food, קבוצות איכות של ירקות ופירות
- רכישת חברת "המפיץ" ליבוא ושיווק מוצרי מזון לשוק המוסדי

שופרסל נדל"ן נהנית מגב
כלכלי חזק של קבוצת שופרסל
לחברת הנדל"ן דירקטוריון
נפרד בראשות איציק אברכהן
יו"ר קבוצת שופרסל



- מגזר הנדל"ן משמש כמנוע צמיחה. במסגרת זו, בתחילת הרבעון בוצעה הפרדה ניהולית של חברת הנדל"ן המניב מפעילות הנדל"ן הקמעונאי
- השבחת נדל"ן קיים
- יזום ובחינת הזדמנויות בנדל"ן מניב שאינן כלולות כיום בפורטפוליו הנכסים של החברה, כולל בחינת שיתופי פעולה עם חברות נדל"ן מניב
- בחינת העברת המרלוגים (ראשל"צ, שוהם, מודיעין) תחת שופרסל נדל"ן



220 אלפי מ"ר

שטחים מניבים (לא כולל חניונים)



כ- 60.8 מיליון ₪

היקף ההכנסות (מנורמל)



79 נכסים



3.4 מיליארד ₪

שווי נכסי מגזר נדל"ן



כ- 160 אלפי מ"ר

זכויות בניה



כ- 32.3 מיליון ₪

FFO (מנורמל)



כ- 47.5 מיליון ₪

EBITDA (מנורמל)



2.5 מיליארד ₪

הון עצמי



ניצול הזדמנויות בשוק

- איתור הזדמנויות לרכישת מתחמים קיימים של נדל"ן מניב
- איתור הזדמנויות לרכישת חברות/גופים בעסקאות מזומן או בדרך של M&A
- כניסה לפרויקטים הכוללים עירוב שימושים, מסחר-תעסוקה-מגורים (ו/או שכירות) במרכזים ערים



נכסים חדשים

- השתתפות במכרזים לרכישת קרקעות
- איתור ורכישת זכויות להקמת מבנים מניבים
- הקמה ורכישת מרלוגים חדשים
- בחינת הרחבת פעילות בתחום החניונים



השבחה

- העצמת זכויות בניה
- תוספות ו/או הרחבת שטחים מניבים בנכסים קיימים
- סינרגיה עם חנויות קבוצת שופרסל
- הגדלת הכנסות



פיתוח עסקי
ויזמות בתחום
ה-Wellness



השקת אתר אונליין
עצמאי כולל
פיק-אפ



הגברת הסינרגיה
עם שופרסל אונליין



פתיחת מתחמים
בסניפי שופרסל
דיל



פתיחת 8 סניפים
בשנת 2023
במיקומים
אטרקטיביים



*התייעלות בהוצאות
*סגירת 11 סניפים
בהתאם לתכנית
ההתייעלות



מיקוד בשיפור
הרווחיות





**חנות
בתוך חנות**



קמעונאי
פתיחת
3 סניפים
חדשים כל שנה



סיטונאי
פיתוח ויבוא של מוצרי דיסקאונט
והפצת לחנויות דן דיל ולמגוון
חנויות נוספות בישראל

כ-2.1 מיליון
חברי מועדון שופרסל

כ-651 אלף
מחזיקי כרטיס אשראי



מועדון כרטיסי האשראי
הנהנה מהטבות וחיבור קל
ומהיר עם PayBox

שירותים פיננסים
מתן הלוואות ללקוחות המועדון
ומשיכת מזומן בקופות הסניפים

תו הזהב וגיפט קארד
למימוש ביותר מ-100 רשתות ואתרי
אונליין נבחרים

שופרסל Travel
תיירות פנים וחוץ

אחת מ-2 אפליקציות ה-P2P
המובילות בישראל

כ-3.5 מיליון הורדות של האפליקציה
כ-1.2 מיליון לקוחות פעילים

כרטיס אשראי דיגיטלי וארנק
דיגיטלי חינמי לחלוטין (לתמיד)
שצובר Cash Back בכל רכישה

מינוף כוח משתמשי פייבוקס
לשיווק מוצרים ושירותים פיננסיים
אטרקטיביים עדיפים על אלה
המוצעים על ידי הבנקים

נכונות לאתגר
את המערכת הבנקאית

יכולת לנהל ולשלם מיתרות

פיקדון פייבוקס

הכנסת עגלות חכמות ב-30 סניפי שופרסל דיל בשנת 2023:

- יעד של 2,000 עגלות חכמות ב-2023
- הגדלת שביעות רצון לקוח
- הגדלת סל הקניות
- חסכון בהוצאות תפעוליות

שופרסל

הכל בשבילי



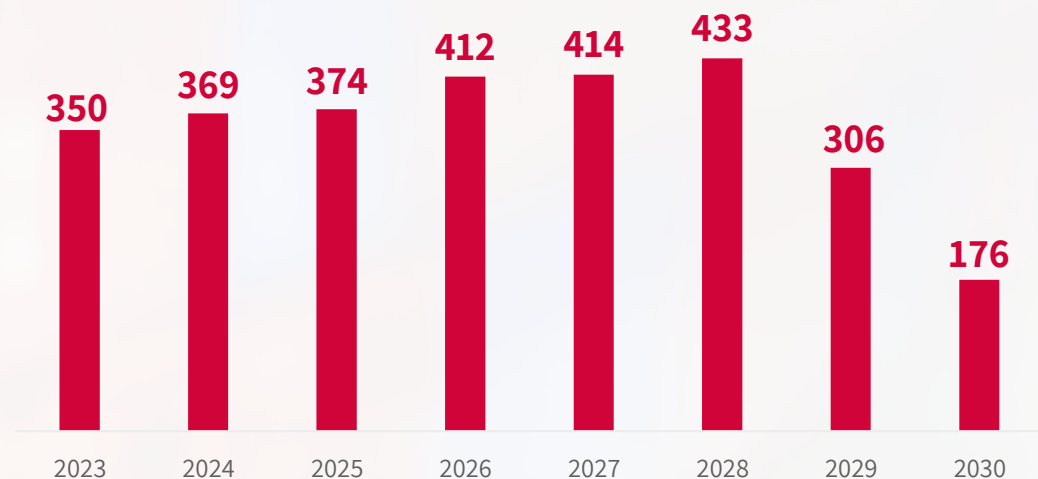
סעיף	31.12.22	31.03.22	31.03.23
מזומנים ושווי מזומנים ופקדונות לז"ק	721	1,384	758
לקוחות	1,467	1,602	1,782
חייבים ויתרות חובה	170	190	227
מלאי	928	1,089	1,149
השקעות אחרות	-	19	-
סה"כ נכסים שוטפים	3,286	4,284	3,916
חייבים ויתרות חובה	108	111	112
השקעות בחברות כלולות (כולל הלוואות)	108	220	118
השקעות אחרות	29	61	29
נדל"ן להשקעה	1,380	879	1,381
רכוש קבוע	3,530	3,481	3,570
נכסי זכות שימוש	4,411	4,304	4,399
נכסים בלתי מוחשיים	1,535	1,368	1,541
מסים נדחים	160	126	174
סה"כ נכסים שאינם שוטפים	11,261	10,550	11,324
סה"כ נכסים	14,547	14,834	15,240

סעיף	31.12.22	31.03.22	31.03.23
חלויות שוטפות של התחייבויות לתאגידים בנקאיים	9	-	9
חלויות שוטפות של אגרות חוב	307	316	319
חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה	416	396	416
ספקים ונותני שירותים	2,248	2,397	2,442
זכאים ויתרות זכות	1,173	1,567	1,619
הפרשות	75	65	68
סה"כ התחייבויות שוטפות	4,228	4,741	4,873
התחייבויות לתאגידים בנקאיים	86	-	85
אגרות חוב	2,178	2,413	2,167
התחייבויות בגין חכירה	4,172	3,994	4,164
הטבות לעובדים, נטו	256	267	252
התחייבויות אחרות	234	126	229
מסים נדחים	174	155	175
סה"כ התחייבויות שאינן שוטפות	7,100	6,955	7,072
הון	3,219	3,138	3,295
סה"כ התחייבויות והון	14,547	14,834	15,240

31.3.2023 (מיליוני ₪)

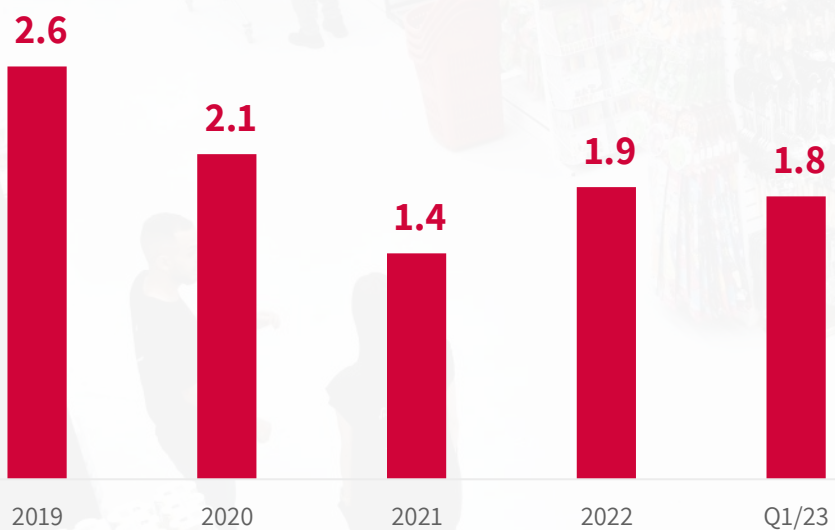
1,582	אגרות חוב שאין צמודות למדד
904	אגרות חוב צמודות למדד*
94	אשראי והתחייבויות מתאגידים בנקאיים
2,580	סה"כ חוב (ברוטו)
(758)	מזומן ופקדונות לזמן קצר
1,822	חוב נטו

תשלומי אג"ח עתידיים (מיליוני ₪)

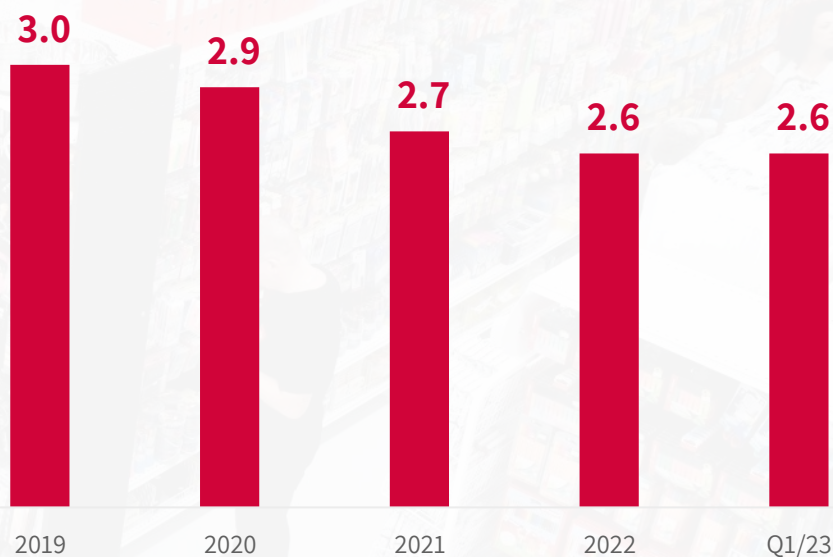


• דירוג מנפיק מעלות S&P- iAA עם תחזית אופק יציב

חוב נטו סגירה** (מיליוני ₪)



חוב ברוטו סגירה* (מיליוני ₪)



לא כולל התחייבות IFRS-16
 * התחייבויות לתאגידים בנקאיים, אגרות חוב, לרבות ריבית לתשלום
 ** לא כולל מזומנים ושווי מזומנים, פיקדונות לזמן קצר וניירות ערך סחירים

לסיכום



מיקוד עסקי – גידול ברווחיות
הקמעונאות לצד גידול
בפעילות מנועי הצמיחה



קבוצת הקמעונאות
הגדולה והמובילה בישראל



גיבוש שדרת ניהול חדשה
המחזקת את הקבוצה
והנהלת נדל"ן ממוקדת



מועדון הלקוחות הגדול בישראל
המונה כ-2.1 מיליון חברים



איתנות פיננסית



חדשנות טכנולוגית



אסטרטגיית צמיחה רב שנתית
וניצול הזדמנויות רכישה



פוטנציאל להצפת ערך
בשופרסל נדל"ן




שופרסל
הכל בשבילי



תודה!