

## שיחת ועידה עם שוק ההון – תוצאות לרבעון שלישי 2023

**טובי פישביין:** שלום וברוכים הבאים לשיחת הוועידה של קבוצת בזק לרבעון השלישי של שנת 2023. אני טובי פישביין, CFO של הקבוצה. אנחנו נמצאים פה עם גיל שרון - יושב ראש הקבוצה, רן גוראון - מנכ"ל בזק ואילן סיגל מנכ"ל פלאפון ו-yes. במהלך השיחה נעבור על מצגת התוצאות שפרסמנו הבוקר. אני רוצה להסב את תשומת ליבכם לשקף מספר 2, שקף הגבלת האחריות שהכתוב בו רלוונטי לכל אמירה שתיאמר גם בשיחה זו. כמו כן, לידיעתכם, שיחה זו מוקלטת. לאחר הצגת הדברים נעבור לשלב השאלות והתשובות, על מנת לשאול שאלה יש להרים את ידכם באופן וירטואלי בזום. לאור המצב הנוכחי בישראל, אם תהיה אזעקה, נא לא להתנתק מהשיחה. ניקח הפסקה של 10 דקות כדי לעבור למרחב מוגן ולאחר מכן נחזור לשיחה.

לאחרונה, גיל הודיע על סיום תפקידו בעוד מספר חודשים, לכן בהזדמנות זו ברצוני להודות לגיל על תרומתו המשמעותית לקבוצה במהלך שלוש השנים האחרונות. בתקופה זו, הצלחת להחזיר את הקבוצה לצמיחה ואתה משאיר אותנו עם אסטרטגיה קבוצתית סדורה, תוצאות מצוינות ופוטנציאל משמעותי להמשך. אנו מאחלים לך המון הצלחה בהמשך הדרך.

כעת אעביר את רשות הדיבור לגיל. נעבור יחד על התוצאות העסקיות והפיננסיות ולאחר מכן נפתח את הדיון לשאלות ותשובות.

**גיל שרון:** אחר הצהריים טובים לכולם. אני אתחיל באיזה שתי מילים על המלחמה בכל זאת. אחרי זה אני אפרט מעט יותר בהמשך. אנחנו נמצאים במצב מלחמה כבר 6 שבועות. החברות בקבוצה מספקות שירותים חיוניים, אינטרנט, סלולר, טלוויזיה ושירותי חיבור לחברות, כולם שירותים חיוניים, שהצריכה בהם לא רק שאינה נפגעת, אלא עולה. מתחילת הלחימה, החברות היו מאוד ממוקדות. דבר ראשון, בעיצוב וחיזוק המערכות, בשיפור קליטה, בפתרון תקלות בארונות, בסיבים שנקרעו וכדומה, בכל מקום שצריך וההיענות וההתגייסות של עובדים היא פשוט בלתי רגילה. מבחינה עסקית, ההשלכות של המלחמה אינן מהותיות, לפחות לעת עתה, על הקבוצה. ישנן השלכות מסוימות חיוביות. כאמור, יש גידול בצריכה של שירותים. באופן טבעי אנשים נמצאים בבתיים, משתמשים הרבה באינטרנט, טלוויזיה, סלולר וכדומה. יש קיטון בנטישה במרבית החברות ואלה צדדים בהחלט חיוביים, אם נקרא לזה כך. בצד השלילי, יש ירידה טבעית ב-Roaming (הנדידה הבינלאומית) ובמכירות ציוד קצה, וכאמור סה"כ ההשפעה אינה מהותית לקבוצה. אני גם מאמין שההשפעות האלה השליליות ב-Roaming ובציוד קצה הן זמניות לתקופת המלחמה ואינן פרמננטיות. כפי שראינו גם אחרי הקורונה זה חזר מיד כלפי מעלה ואף לרמה מעט גבוהה ממה שהייתה קודם לכן. אז נחזור רגע לתוצאות העסקיות. הקבוצה מראה תוצאות עסקיות טובות מאוד, עם עלייה יפה ב-EBITDA, ב-EBITDA המתואם וברווח הנקי המתואם, כפי שאתם רואים לפניכם. זאת הודות לאסטרטגיה שהצגנו לפני שנתיים ואנחנו נצמדים לאסטרטגיה ומיישמים אותה במיקוד ובנחישות בכל החברות, אם זה בסיבים האופטיים כשהיינו לפני 3 שנים בפיגור של שנים אחרי סלקום ופרטנר. למעשה לפני 3 שנים בזק לא פעלה עדיין בסיבים. היום רשת הסיבים שלנו היא הגדולה בארץ עם 2 מיליון בתים מחוברים וכמות הלקוחות שלנו ברשת הסיבים, כמו שנראה בהמשך, היא כבר עוברת בימים אלו למקום הראשון בארץ, כראוי לנו. אז אפשר לומר שהתוצאות העסקיות החזקות שהקבוצה מציגה הן פרי תכנון מוקדם ותיכף נראה את זה ביתר פירוט. אם נעבור למפת הדרכים, אנחנו רואים כאן שקף שהצגנו בשעתו גם כשהצגנו את האסטרטגיה. מיקוד במספר מנועי צמיחה שהם מנועי צמיחה טכנולוגיים ועסקיים. אנחנו עוברים דורות ב-3 החברות. בבזק קווי אנחנו עוברים מ-DSL לסיבים, המהלך הזה שיצא לדרך כאמור לפני 3 שנים. היום אנחנו נמצאים עם 532 אלף מנויים, 26% חדירה, והתוצאה, אחת התוצאות הישירות של זה היא גידול בהכנסות וגידול ב-ARPU

אנחנו ב-Midterm שואפים להגיע לכיסוי של 2.7 מיליון משקי בית, וכמובן להגביר את קצב עליית המנויים. בפלאפון, אנחנו חווים מעבר דומה לרשת דור 5 וגם כאן מיליון לקוחות כבר עברו לרשת דור 5. הם משלמים תעריפי דור 5 שגבוהים בכ-10%-15% מהתעריפים הנוכחיים ובכך גם כן אנחנו רואים עלייה הדרגתית ומתונה ב-ARPU וראינו עלייה של 2 שקלים ביחס לרבעון המקביל. ב-yes אנחנו גם כן עוברים טכנולוגיה ל-IP, כבר שני שלישי מהלקוחות של yes עברו ל-IP, הם גם נהנים מחוויית שימוש טובה יותר וגם מייצר לנו פוטנציאל משמעותי ביותר לחסכון בהוצאות ובהשקעות בהמשך. בסה"כ התוצאות הן טובות וחזקות מאוד, עם גידול של כמעט 3% ב-EBITDA המתואם וכמעט 14% ברווח הנקי המתואם. ההכנסות נשארו יציבות וזאת על אף ירידת מדרגה נוספת בתעריפי הטלפוניה, שהמדרגות האלה אני מזכיר הוגדרו כבר לפני כשנה וחצי, אבל עכשיו בוצעה הפעימה האחרונה. אז אנחנו חווים עוד ירידה בהכנסות טלפוניה, אבל היא קוזזה על ידי הגידול בהכנסות מ-Broadband אינטרנט באמצעות הסיבים ובשאר הקבוצה גם כן תוצאות חיוביות, שאפשר לציין, בין היתר, את המעבר של yes לרווח. נעבור לעוד מספר פירוטים. תוספת בסיבים - היה לנו תוספת של לקוחות סיטונאיים וקמעונאים של 82 אלף, עליית ARPU של 8 שקלים מול הרבעון המקביל. אנחנו כנ"ל גם רואים עלייה יפה במנויי הסלולר וב-ARPU הסלולרי ויציבות ב-yes על אף התחרות שנכנסה לא מזמן. אני אעביר את רשות הדיבור לטובי, להמשיך ולהעמיק בנושאים.

**טובי פישביין:** תודה גיל. כפי שגיל ציין, הצלחנו לשמור על הכנסות יציבות על אף הפעימה השנייה בטלפוניה וגם השפעה בפלאפון, בגלל השינוי של הקישוריות, עוד רפורמה שהגיעה מהכיוון של משרד התקשורת, שברמת הרווחיות היא ניטרלית פחות או יותר, אבל עדיין ברמת ההכנסות מורידה לנו הכנסות. ועדיין רואים שברמת הרווחיות, הצלחנו לשפר גם את ה-EBITDA המתואם וגם את הרווח הנקי המתואם, בהחלט תוצאות יפות מאוד. תזרים חופשי ברמת הקבוצה עלה משמעותית, בעיקר כתוצאה מפערי עיתוי בהון החוזר. ב-9 חודשים אנחנו רואים צמיחה של כ-2% ברמת ההכנסות בקבוצה, כאשר בזק קווי צומחת מעל 2% ו-yes עם צמיחה של כמעט 5%, תוצאות מצוינות שתיהן, וגם ברמת הרווחיות ראינו המשך שיפור. זו כמובן האסטרטגיה, אבל זה מאוד יפה לראות גם שמישום בפועל, וגם התזרים אפילו השתפר לעומת התקופה המקבילה.

כשמסתכלים על ה-KPI's התפעוליים ברמת מנויים וב-ARPU, רואים עלייה במנויי האינטרנט הקמעונאי וגם במנויי פלאפון מול הרבעון הקודם. ברמת ה-ARPU, גיל ציין את המשך הגידול של ARPU אינטרנט קמעונאי ל-124 שקלים, זו צמיחה יפה וגם ה-ARPU של פלאפון גדל ב-2 שקלים, גם לעומת הרבעון הקודם וגם לעומת הרבעון המקביל. הכוונה פה זה ל-ARPU כמובן ב-נטרול קש"ג.

החוב הפיננסי שלנו ממשיך לרדת, עומד על 5 מיליארד שקלים. זו ירידה של יותר מ-10% לעומת הרבעון המקביל והיחס חוב ל-EBITDA ממשיך להשתפר, הוא כבר עומד על 1.5. אנחנו מצליחים לשמור גם על דירוג אשראי גבוה שהוצג פה לפני כן וגם על אופק חיובי על ידי שתי חברות הדירוג.

שמרנו את אותה תחזית ששדרגנו באוגוסט האחרון, מעט לפני פרסום תוצאות המחצית, ועל אף המלחמה אנחנו מעריכים שנצליח לעמוד ביעדים שקבענו כאן בתחזית, זה רווח נקי מתואם של 1.32 מיליארד שקל, EBITDA מתואם של 3.8 מיליארד שקל ו-CAPEX ברוטו של כ-1.75 מיליארד שקל, כאשר בפריסה, כבר בסוף אוקטובר עברנו את היעד של 2 מיליון משקי בית. אני אעביר את רשות הדיבור לרן.

**רן גוראון:** אביא כמה כותרות של בזק. קודם כל יש לנו מספרים מאוד מאוד חזקים באינטרנט, נראה אותם אח"כ בגרפים, אבל 82 אלף לקוחות. בסה"כ מספר מאוד גבוה ותוכנית ההאצה נראה אותה גם ב-Retail וגם ב-Wholesale, מספרים גבוהים. פריסת הסיבים נמשכת, עברנו את ה-2 מיליון. אנחנו בסה"כ מקדימים

את תוכנית העבודה גם בנושא הזה. 71% מלקוחות האינטרנט נמצאים כבר בשירות מלא אצלנו, כולל ISP, ונתונים פיננסיים טובים. בגדול פיצונו על הירידה בעקבות הרפורמה בתעריפי הטלפוניה באמצעות צמיחה מאוד חזקה בהכנסות וב-ARPU אינטרנט. גם הנתונים המתואמים טובים. ברבעון הזה הייתה לנו הפרשה חד-פעמית בגלל הסכם עם העובדים, כך שרואים אותו בנתונים הלא מתואמים. סה"כ תוצאות הרבעון טובות, רואים את העלייה גם ב-EBITDA המתואם וגם ברווח הנקי המתואם. שומרים על רמה די יציבה של השקעות ועלייה מאוד יפה בתזרים החופשי. כנ"ל ליציבות בהכנסות. שוב, זה רבעון שהרפורמה, השלב השני שלה נמצא במלואו ופיצונו באופן מלא באמצעות הכנסות האינטרנט שמיידי נראה אותן.

תוצאות 9 חודשים שומרות על אותן מגמות, רואים את הצמיחה בכל אחד מהפרמטרים. שירותי האינטרנט זה המנוע הצמיחה העיקרי של החברה, 8.2% צמיחה, זו צמיחה מאוד מאוד משמעותית. כמות הקווים בסה"כ יציבה וגידול מאוד מאוד יפה של כמעט 7% ב-ARPU הקמעונאי. כאן רואים בצורה טובה את המספרים, את ההאצה בחיבור לסיבים. אז שוב כמה מספרי מפתח - 2 מיליון פריסה, 530 אלף לקוחות על רשת הסיבים Retail ו-Wholesale. 350 אלף לקוחות Retail בבזק קווי. עד סוף השנה נוביל את השוק. למעשה, אנחנו כבר מובילים אותו ברמת הקבוצה והמשך צמיחה גם בקווים הסיטונאים. כאן רואים את נתוני הצמיחה וגם נתונים בכל המעטפת שלנו בשירותי ה-Be וכמובן בסך המנויים. ההכנסות משירותי Data ממשיכות לצמוח, בסה"כ צמיחה יפה במגזר העסקי. אנחנו מאמינים שהאירועים הנוכחיים יצרו יותר ביקושים לשירותי Data במגזר המוסדי והעסקי וצופים עוד צמיחה בתחומים האלה, ובטלפוניה הזכרנו את הירידה, רק צריך לומר בצד החיובי שהיא כבר די ממצה את עצמה, כלומר אנחנו בתוך המדרגה האחרונה שנכנסה באופן מלא ותלווה אותנו לתוך 2024. בהוצאות, בסה"כ המקומות שיש לנו עלייה בהוצאות, הם קשורים לפרויקט הסיבים, זו הוצאות שהעלייה שלהן נדרשת על מנת לייצר הכנסות בעתיד, בסה"כ מהסוג הבריא וגם פה המגמות בסה"כ נשמרות. לסיכום, רבעון טוב בקווי, דגש חזק בסיבים. אני גם יכול לומר שגם בתוך המלחמה, תחילת אוקטובר אופיינה בביצועים חלשים עדיין מהחגים, וכמובן השבוע/שבועיים הראשונים של המלחמה, אבל חזרנו כרגע למעל 90% בביצועים רגילים, גם בפריסת סיבים, גם בחיבור לסיבים, ובחלק מהשירותים, כמו שירותי האינטרנט באופן כללי ואפילו שירותי טלפוניה, יש לנו ביקושים עודפים, לא יודעים להגיד לאיזה טווח זה יהיה, אבל בסה"כ זה נראה בסדר גמור בשלב הזה. מנגד, יש אזורים שאנחנו לא מחייבים בהם ביישובים שפנו, ויש לנו ירידה מסוימת בהוצאות שהן קשורות לפעולות תפעוליות, כך שההשפעות בסה"כ ברמת הקווי, די מקזזות זו את זו. אני אעביר לאילן שידבר על פלאפון ואחר כך על yes.

**אילן סיגל:** שלום לכולם. חברות פלאפון ו-yes, רבעון 3, רבעון טוב מאוד. האסטרטגיה שאנחנו מובילים בחברות, מוכיחה את עצמה בעוד רבעון. אפשר לראות כאן בפלאפון שיא בהכנסות משירותים, בנטרול דמי קישוריות, מאז 2017, עלייה של כ-2.8% ל-371 מיליון שקל, לעומת 361 מיליון שקל ברבעון המקביל. אנחנו לוחצים חזק מאוד בפוקוס על צמיחה במנויים ושדרוג לקוחות לחבילות דור 5, שזה גם מגדיל את ה-ARPU, גם המעבר לדור 5, גם הצמיחה במנויים וגם ה-Roaming שברבעון השלישי הוא חזק. רואים גם את ה-ARPU צומח ב-2 שקלים, בנטרול דמי קישוריות, ל-47 שקל. דבר נוסף שנעשה ברבעון, פלאפון לראשונה רוכשת חברה, חברה אמריקאית ישראלית בשם Roamability. זו פלטפורמה שמאפשרת פתרונות Roaming גלובליים על טכנולוגיית ה-ESIM.

כאן ניתן לראות את המשך שינויי המגמה בהכנסות משירותים. אם ב-Q3-2020 היינו על 280 מיליון, ב-Q3-2023 אנחנו כבר ב-371 מיליון, זה מראה בדיוק את האסטרטגיה שלנו, של מעבר משמעותי לדור 5 וצמיחה במנויים. כאן ניתן לראות את ההכנסות, כמו שאמרתי, ההכנסות כאן הן גם של ציוד קצה וגם של שירותים, השירותים ללא קש"ג. ניתן לראות כאן שלמרות שהמצב המקרו כלכלי מבחינת ציוד הקצה גם בעולם וגם בישראל הוא לא מזהיר, אנחנו שומרים על יציבות בהכנסות מצידוד קצה לעומת הרבעון הקודם וירידה יחסית

קלה אל מול הרבעון המקביל. ה-EBITDA המתואם די יציב. הרווח הנקי המתואם ירד ובעיקר מיוחס לירידה בהכנסות מריבית מבזק קווי והתזרים בשיפור. התוצאות של ה-9 חודשים הראשונים הם די דומים לרבעון. מבחינת הנתונים התפעוליים, אז כמו שאמרתי, החברה צמחה ברבעון ב-25 אלף מנויים, 21 אלף מהם זה Postpaid. ה-ARPU צמח ב-2 שקלים בנטרול הקש"ג ונכון להיום, אנחנו כבר עם מיליון מנויים בדור 5, כאשר בסוף הרבעון היינו על 961 אלף, זה רק מראה לכם את קצב הגידול שלנו והמעבר של לקוחות שלנו לחבילות דור 5, שהן בהכנסה גבוהה יותר.

yes, גם כן, האסטרטגיה מוכיחה את עצמה, ההכנסות צמחו ב-4.1%, ל-328 מיליון שקל לעומת 315 מיליון שקל ברבעון הקודם. אנחנו ממשיכים להשקיע במיגרציה של הלקוחות ל-IP. יש לנו כבר 383 אלף, שזה שני שלישי. ה-EBITDA המתואם צמח ל-58 מיליון שקל וגם הרווח הנקי ממשיך להיות חיובי גם ברבעון הזה, והפעילות האסטרטגית שלנו, של חבילות ה-Bundle, שהתחלנו אותה פחות או יותר לפני שנה, כבר עם 32 אלף מנויים שנהנים משירותי סיבים, יחד עם הטלוויזיה של yes נכון לעכשיו. כאן רואים את שינוי המגמה בהכנסות, ממצב של שחיקה ב-2020 ליציבות ב-2021-2022, ולצמיחה השנה הזאת. מבחינת התוצאות אז כמו שאמרתי, ההכנסות עלו ב-4.1% לעומת המקביל. ה-EBITDA צמח. התזרים מאוזן והרווח הנקי המתואם בפרופורמה הוא מיליון שקל, שהוא ממשיך את המגמה של הרבעון הקודם של להיות חיוביים והחשבונאי ממשיך להיות חיובי כבר כמה רבעונים. מבחינת הנתונים התפעוליים, אנחנו יציבים כמו שאתם רואים אל מול הרבעון המקביל, יש ירידה קלה בכמות המנויים לעומת הרבעון הקודם, כתוצאה מהתחרות, תנודתיות, אבל סה"כ אנחנו יציבים, גם ב-ARPU יש יציבות. במנויי הסיבים, כמו שאמרתי, בסוף הרבעון 29 אלף ונכון לעכשיו 32 אלף. בבקשה טובי.

**טובי פישביין:** תודה אילן. בבזק בינלאומי אנחנו רואים שעל אף הירידה בתחום של ה-ISP הפרטי כתוצאה מהרגולציה, מהשינוי שהתחיל באפריל 2022, בזק בינלאומי מצליחה לצמוח על פי אסטרטגיה שהתוותה בעולם העסקי, בעיקר עם פתרונות מעולמות ה-ICT. היא מאוד מאוד ממוקדת ומצליחה לעשות את זה אפילו בצורה רווחית. ראינו גם חסכון בהוצאות עקב צמצום פעילות ה-ISP הפרטי ונמשיך לראות את זה קדימה. בתוצאות רואים גם שיפור די משמעותי ברווח הנקי המתואם ב-9 החודשים למעל 50 מיליון שקל וגם שיפור דו-ספרתי ב-EBITDA המתואם מאז תחילת השנה. ברבעון עצמו, הירידה בהכנסות הייתה מצומצמת כתוצאה ממה שהסברתי קודם, עם ירידה חד ספרתית נמוכה או בינונית גם ב-EBITDA המתואם וגם ברווח הנקי המתואם, כאשר התזרים השתפר, בעיקר בגלל שינויים בהון החוזר, וב-9 חודשים רואים ירידה קטנה בהכנסות, 1.3%. לעומת זאת, שיפור דו-ספרתי משמעותי גם ב-EBITDA המתואם וגם ברווח הנקי המתואם, כתוצאה מהצמיחה הרווחית בעולמות ה-ICT לצד חסכון בהוצאות שכר והוצאות שיווק ואחרות בפעילות ה-ISP הפרטי, התזרים ב-9 חודשים ירד כתוצאה מדברים שהשפיעו יותר על התקופה המקבילה, שנהנתה מגבייה עודפת לעומת סוף 2021.

זהו, אז בסה"כ אנחנו מסכמים רבעון מצוין ברמת התוצאות העסקיות של הקבוצה, ביצועים מאוד חזקים בכל מנועי הצמיחה האסטרטגיים, גם בגיוסי המנויים, גם בתוצאות הכספיות בפועל ואנחנו רואים בסופו של דבר שיישום האסטרטגיה מצליח לאפשר לקבוצה להתמודד גם עם הצורך להשקיע ולשדרג תשתיות להניח פוטנציאל צמיחה ורווחיות קדימה, ולצד זאת, אנחנו עושים הרבה מאוד עבודה בעולמות רחבים, כגון עולם ה-ESG, שהופך ליותר ויותר משמעותי אצלנו לא רק בבזק, אלא גם בקבוצה. אז כעת נעבור לשלב השאלות והתשובות. מי שרוצה לשאול שאלה, אנא הרימו ידכם באופן וירטואלי בלשונית של המשתתפים, Participant, או באפליקציה ב-Mobile אפשר להרים יד בלחיצת הלשונית עוד, More. מי שנקרא בשמו, אנא עשו Unmute ושאלו את השאלה, ולטובת כל המשתתפים אנא הציגו את עצמכם ואת שם החברה אותה אתם מייצגים.

השאלה הראשונה מסבינה. שלום סבינה מלידר.

**סבינה לוי:** אהלן. אני רציתי לשאול על בזק בינלאומי דווקא. אנחנו רואים כל רבעון, אני לפחות מופתעת לחיוב ורואה הכנסות נשחקות בקצב מתון ממה שאני מעריכה ואני מנסה להבין האם כבר אפשר לדבר על איזו שהיא מגמה, או שאנחנו נמצאים לקראת רבעונים תנודתיים יותר. אתם לא מרבים כל כך לדבר על המהלכים שנעשים במסגרת הפעילות העסקית וקצת קשה להעריך בצורה ככה מהימנה לאן הדברים הולכים ברבעונים הקרובים. אז אני אשמח אם תוכלו להרחיב על זה קצת.

**טובי פישביין:** בסדר גמור. קודם כל אני מקבל את הפידבק ואנחנו נשתדל לפרט יותר, בעיקר בתוצאות השנתיות, על הפעילות העסקית של בזק בינלאומי שבהחלט צומחת ומתקדמת יפה מאוד. בפעילות הפרטית שצפויה להמשיך ולרדת בהדרגה, צריך להבין שעברו מאות אלפים של מנויי ISP שהיו בבזק בינלאומי, רובם לבזק. אתם יודעים את זה, אנחנו גם נותנים לזה ביטוי גם בדוחות שלנו, אבל עדיין נשאר כמות לא מבוטלת של מנויים שנהנים משירות ה-ISP של בזק בינלאומי, ויכול להיות שזה קצת יותר ממה שציפינו לעת הזו, וכתוצאה מזה רואים שהירידה בהכנסות היא מתונה יותר ממה שאולי הערכנו מלכתחילה, מצד אחד. מצד שני, בפעילויות בעולם העסקי, בזק בינלאומי, כמו שאמרתי, מתקדמת יפה. היא רכשה בתחילת 2022 את חברת CloudEdge, שעוסקת בענן של מייקרוסופט. ביחד איתה ובפעילויות נוספות היא מצליחה להתרחב ולתת שירותים בעולמות מגוונים, גם של ענן וגם של סייבר וגם בעולמות ה-Legacy שהם היותר מסורתיים, של קישוריות לאינטרנט מלקוחות עסקיים, עולמות ה-Data שצומחים יפה וזה פעילות שכן מאופיינת בתנודתיות מסוימת, בטח בין הרבעונים, צריך לקחת את זה בחשבון. יחד עם זאת, כפי שאמרתי בהתחלה, ננסה לתת קצת יותר בהירות לגבי התוצאות ואופיין בדוחות השנתיים. עוד שאלות?

**אלעד אביב:** שלום, מדבר אלעד אביב מבית השקעות משה יונס ורציתי לשאול אתכם אם יש לכם מושג לגבי התשתיות שלכם שנפגעו בגלל המלחמה, האם אתם יודעים מה היקף ההשקעות שאתם צריכים להשקיע כדי לשקם מערכות, אם יהיה לכם סיוע בנושא?

**רן גוראון:** אוקיי, אז זה רן, אני אענה בהיבט של בזק שהיא בעלת התשתיות העיקרית אבל גם בהיבט קבוצתי. בסה"כ הנזקים הם לא משמעותיים, כלומר, עיקר הנזקים שהיו בבזק בשבוע הראשון, לא נזקים, הפסקות שירות, נבעו מהפסקות שירות של חברת חשמל. ברגע שהשירות של חברת חשמל חזר, גם אנחנו חזרנו ומבחינת נזקים ממש, הם לא בסכומים משמעותיים ואנחנו מתקנים אותם.

**אילן סיגל:** די דומה גם בסלולר.

**טובי פישביין:** עוד שאלות? יש לנו שאלה מדניאל

**דניאל:** שלום, שמי דניאל, משקיע פרטי. אני מבין שנקנתה חברה אמריקאית מתחום ה-ESIM. אפשר כמה מילים על אותה חברה? תודה.

**אילן סיגל:** כן. היי דניאל. Roamability זו חברה אמריקאית אבל היא גם חברה ישראלית. יש לה גם סניף בארץ וגם סניף ב-Nevada בארה"ב, מדובר למעשה בפלטפורמה שנותנת שירותים למשווקים שרוצים לשווק שירותים וחבילות Roaming מבוססי טכנולוגיית ה-ESIM. מה זה אומר פלטפורמה? הפלטפורמה כולל CRM, כוללת Billing, יכולות תמחור וגם הסכמי Roaming עם כל המפעילים ברחבי העולם. זאת אומרת

שאם יש חברה, שהוא משווק כזה או אחר, או חברה שיש לה רלוונטיות לעולם התיירות, נגיד חברת ביטוח או חברת תעופה ורוצה לתת פתרון Roaming המבוסס ESIM, Roamability היא למעשה הפלטפורמה שמספקת את זה, כשהאספקה של השירות היא למעשה גלובלית, מכל מדינה, בכל מקום. מכיוון שמדובר בפתרון דיגיטלי מבוסס ESIM, אז הפלטפורמה מאפשרת את זה. זה סינרגטי מאוד לפעילויות של פלאפון ולכן בוצעה רכישה.

**טובי פישביין:** תודה. יש לנו שאלה מלירן לובלין, מ-IBI? היי לירן.

**לירן לובלין:** אהלן. שאלה לאילן על yes. אם אפשר טיפ טיפה על מה קורה שם עם מבנה העלויות, אנחנו רואים שם שיפור יפה במרווחים כבר כמה רבעוניים. אפשר טיפה להרחיב על זה ומה המגמות קדימה?

**אילן סיגל:** ההוצאות ב-yes משתפרות, אחד ברמת השכר, יש שיפור הרבעון, ובהוצאות כמו כן, המעבר שלנו מלוויין ל-IP גם כן מאפשר לייצר ירידה בהוצאות במקומות מסוימים וגם יש לנו ירידה בהוצאות הפחת, שנראות בתוצאות, רואים את זה כבר כמה וכמה רבעונים, שרואים את תוצאות הפחת הולכות ומשתפרות. טובי, אתה רוצה דבר נוסף?

**טובי פישביין:** כן, אני אשלים. בנוסף, לירן, ב-yes יש פעילויות השנה שבתקופה המקבילה או שלא היו, כמו למשל פעילות הסיבים, או שהיו יחסית בתחילתן, כמו הפעילות מול מפעילים בינלאומיים משמעותיים ש-yes מפיצה, ומצד שני, ההשקעות בהפקות מקור היו נמוכות יותר באופן יחסי למה שנהוג בתקופה כזו, חלק בגלל השביתה שהייתה בהוליווד שהסתיימה, וחלק בגלל גם פערי עיתוי בהפקות פה בישראל. כתוצאה מזה, הרישום של אותן הפקות, הדוחות של yes, למעשה נדחות, אז יש פה גם פערי עיתוי שהם באים לידי ביטוי בהשפעה חיובית כרגע על הרווחיות. ברגע שהדברים האלה יירשמו, אז נראה קיזוז. יש לנו עוד שאלה מסבינה. סבינה?

**סבינה לוי:** כן. יש לי שאלה לגבי הנושא של סיבים. האמת היא שפשוט אני מתנצלת, זה קצת קשה לשאול שאלות לגבי התקופה הקרובה לאור כל מה שקורה, אז זה כזה הכל נראה אולי פחות רלוונטי, אבל אני בכל זאת אנסה. כשאנחנו מסתכלים על הרבעון הרביעי, אז אתם דיברתם על זה שכחלק מהשפעות המלחמה, צפויה האטה, תיתכן האטה בפריסה של הסיבים ובקצב החיבורים של הסיבים ומצד שני אתם כבר הגעתם ליעד השנתי שלכם באוקטובר, זאת אומרת זה לא שיש חשש שאנחנו לא נגיע, אבל עדיין אני מנסה להבין את הדינמיקה כי אני שומעת חברות מתחרות מפרסמות יחסית באגרסיביות בכל מיני אמצעי תקשורת את השירותים שלהן, אז, רק להבין, כשאתם מדברים על האטה, מה סדרי הגודל של ההאטה, גם איך זה משפיע מבחינת הצמיחה ב-ARPU, כי עד עכשיו אתם הצגתם צמיחה מאוד יפה ב-ARPU והשאלה אם למלחמה יש גם השפעה על הרצון של הצרכנים לשלם יותר או היכולת של הצרכנים לשלם יותר, אז אני אשמח להבין את הדינמיקה התחרותית באופן כללי וספציפית בזק, מגמה אולי קצת יותר פרטנית.

**רן גוראון:** אין שינוי בדינמיקה התחרותית, בסה"כ אנחנו לא רואים השפעות על ה-ARPU. גם אם תהיה האטה מסוימת בגיוס, אז ה-ARPU נובע מה-Base כולו ולא מגיוס של חודשים ספורים. חודש אוקטובר היה אמור להיות חודש יותר חלש כי הוא התחיל לפני המלחמה בשבוע חגים מאוד מאוד כבד, כמעט שלא עבדו בו, השבוע של סוכות. אחר כך היה השבוע הראשון למלחמה והשבוע השני שבו הפעילות הייתה חלקית, וכפי שגם אמרתי כשהצגתי, לקראת סוף החודש ובתחילת נובמבר, חזרנו כמעט לפעילות מלאה. אז בסופו של דבר ותזכרי עוד דבר אחד, בגלל שיש גם ירידה בנטישה, אז ההשפעה של זה על הנטו ואת מסתכלת בסוף על הנטו, ממותנת. זאת אומרת גם אם יש ירידה מסוימת בגיוס וירידה בנטישה, זה השפעות שמקזזות מעט

אחת את השנייה. אז הרבעון הרביעי אמור להיות רבעון רגיל בניכוי חודשי חגים, בניכוי האטה קלה בשבועיים הראשונים. סדרי גודל לא משמעותיים, ולגבי הפריסה, אמרת בעצמך, אנחנו מעל התוכנית וממשיכים לפרוס גם בימים האלה, כך שאני לא רואה פה השפעה מאוד דרמטית. פקטור קל, לא יותר וללא השפעה על התוצאות הכספיות שלא מושפעות מחודש זה או אחר, בפרט אם זה בסוף השנה. צריך לזכור שגם בגיוס סיבים באופן כללי אנחנו גם בגיוס ל-Retail, גם ל-Wholesale, בכל הסיפור אנחנו ב-Over Achievement מתחילת השנה, לא רק בפריסה. כלומר, גם הנתון הזה של 532 אלף לקוחות פעילים על הרשת, הוא הרבה מעבר לציפיות, גם ב-Retail וגם ב-Wholesale. אז סה"כ בסדר.

**טובי פישביין:** אני רק אשלים ואוסיף שאותו ARPU ששאלת עליו, שברבעון השלישי עמד על 124 שקלים ל-ARPU אינטרנט קמעונאי, אם אתם זוכרים לפני שנתיים אנחנו אמרנו שהמדד הזה יגיע לפחות ל-130 שקלים, אנחנו בדרך לשם, מסתכלים לא לרבעון קדימה, אלא מסתכלים על הטווח של כמה שנים טובות קדימה, אנחנו בהחלט בדרך לשם, כנראה גם נגיע לשם לפני הזמן שציפינו.

**סבינה לוי:** ולגבי הפעילות של פלאפון, יש הערכות בשוק על זה שאמורה להיות פגיעה יחסית משמעותית בצידוד? אני שואלת את זה גם מהמקום של התחזית השנתית. אתם העליתם בהתחלה את התחזית השנתית ובשוק גם היו חלק שהעריכו שאולי גם הפעם תצליחו להפתיע לחיוב ולהכות את המספרים שגם ככה היו מאוד יפים, ובגלל המצב, בכל זאת הרבעון הרביעי הוא כנראה יהיה פחות טוב בכל זאת ממה שחשבנו. אתם עדיין לא עדכנתם את התחזית. עד כמה יש רמת בטחון, אני אלך לכיוון פלאפון כי שם נראה לי הבעיה המרכזית, עד כמה אנחנו יכולים להרגיש בטוחים מבחינת ההשפעה על הצידוד והנדידה, ואם יש עוד ככה דברים שיכולים להשפיע.

**טובי פישביין:** אוקי, אז אני אתחיל ואילן יתייחס ספציפית לדברים שקשורים בפלאפון. כשאנחנו עדכנו את התחזית, זה היה ביולי, לפני פרסום תוצאות המחצית. העלינו את התחזית לרווח נקי המתואם בכ-10%, מ-1.2 ל-1.32 מיליארד שקל. לא שינינו את התחזית המקורית ל-EBITDA המתואם, 3.8 מיליארד, וכשבדקנו את עצמנו לאחרונה, גם לאור תוצאות הרבעון השלישי וגם לאור ההערכה שלנו, של השפעות המלחמה על הרבעון הרביעי, הגענו למסקנה שאנחנו נעמוד סביב אותם יעדים שהיו בתחזית המעודכנת. כן, אנחנו מרגישים די בטוחים שזה מה שיהיה. עוד פעם, יכול להיות 10, 20 מיליון לכאן או לשם, בטווח של כמה אחוזים סביב אותם פרמטרים ויעדים, אבל לא מעבר לזה. אילן, אתה רוצה להשלים?

**אילן סיגל:** כן, אני אשלים. בצידוד קצה אכן תהיה ירידה ברבעון הרביעי לעומת מה שאנחנו רואים, לפחות בחודש הזה בגלל המלחמה יש פחות צריכה, פחות Shipments של מכשירים שמגיעים לארץ, השקת איפון שהיא איטית יותר. צריך לזכור שהרווחיות של צידוד קצה היא לא גבוהה באופן כללי ביחס לכל ההכנסות והרווחיות של פלאפון, ולכן תהיה פגיעה אבל היא לא מהותית ברמה הקבוצה. ברמת ה-Roaming, צריך לזכור שה-Roaming, ברבעון השלישי הוא רבעון השיא, ברבעון הרביעי הוא פחות גבוה מבחינת הכנסות Roaming לעומת הרבעון השלישי, ואנחנו מעריכים כמו שקרה בתקופות קודמות ובטח בקורונה, ברגע שיתאפשר לצאת, אז אנחנו נראה חזרה מאוד מהירה של שירותי Roaming שחוזרים לצמוח.

**טובי פישביין:** אני רק אגיד, סבינה, אנחנו בסוף קבוצה גדולה ורחבה, יש 4 חברות משמעותיות, וכמו שקורה בקבוצות כאלה, יש גורמים מקזזים, אז פעם יכול להיות שה-Roaming או הצידוד קצה נפגעים, אבל יש אזורים אחרים שנהנים אפילו יותר ממה שהערכנו מלכתחילה. בסוף נותנים שירותים חיוניים ללקוחות פרטיים ועסקיים ומוסדיים בישראל בהיקפים מאוד מאוד משמעותיים וניכרים, נהנים גם כשהשוק צומח ויש השקעות,



וגם בתקופה כזו שזו תקופת חירום, אנשים לא מתנתקים מהתקשורת, ההיפך, יש כאלה שמתחברים יותר, מעלים קצבים ולכן יש ביקוש למוצרים שלנו.

**סבינה לוי: תודה.**

**טובי פישביין:** תודה לך. בואו נראה אם יש לנו עוד שאלות. כן, יש לנו Follow up מלירן.

**לירן לובלין:** היי. שאלה. ברקע למה שקורה עכשיו במלחמה, אתם בתור חברה קבלנית, אתם עושים גם הרבה עבודות תשתית, אתם מרגישים איזו שהיא עלייה בדרישה לעבודות תשתית, אנחנו יכולים לצפות למספרים קצת יותר גבוהים בתחום הזה?

**רן גוראון:** אז אני אתייחס. קודם כל ברבעון הרביעי, כלומר עכשיו אנחנו רואים ירידה, סה"כ עבודות תשתית לא כל כך מבוצעות בישראל באופן כללי, זה לא קשור אלינו, אז צפויה פה, זה אחת מההשפעות הלא מהותיות, אבל תהיה פה השפעה מסוימת של פחות עבודות תשתית. אנחנו חושבים שבשנה הבאה תהיה קפיצה חזרה, כי כשהמשק יחזור וזה לא כל כך משנה מתי הוא יחזור, אז תהיה עוד עלייה בסוגי העבודות שעושים וגם ישראל נמצאת בגל מאוד מאוד גדול של עבודות תשתית, רכבות קלות, מטרו וכל מיני סוגים של תשתיות. בסה"כ 2023, גם אם ברבעון הרביעי תהיה התמתנות, תהיה שנת שיא בעבודות מהסוג הזה, ו-2024, אנחנו רואים אותה כשנה חזקה נוספת, דווקא אחרי המלחמה.

**לירן לובלין:** ועבודות שיש לכם נניח במשרד הביטחון וכאלה, זה מהותי? לא מהותי?

**רן גוראון:** יש יותר עבודות, אבל זה לא מהותי, אנחנו מקבלים שם סכום לפי קריאה או לפי עבודה, אלה לא סכומים מאוד מאוד משמעותיים, אבל באופן כללי, הלקוחות המוסדיים והלקוחות העסקיים הגדולים רוצים וירצו יותר תקשורת וקווים. לגבי העסקים הקטנים, זה יותר תלוי באופי הפעילות במגזרים האלה, זה גם קשור לכל המשק, לאו דווקא אלינו. נראה עד כמה העסקים הקטנים יחזרו, אם יתפתח בהמשך מיתון, או אם לא יתפתח, אבל דווקא בעסקים הגדולים יש ותהיה הרבה עבודה וזה הכסף העיקרי.

**לירן לובלין:** תודה.

**טובי פישביין:** תודה לירן. אם אין עוד שאלות, אז אני רוצה להודות לכולם על ההשתתפות. בכל שאלה נוספת ניתן לפנות למחלקת קשרי משקיעים שלנו. ערב נעים לכולם ונתראה בתוצאות השנתיות של 2023. תודה.

### **הגבלת אחריות (Disclaimer)**

מסמך זה כולל תמליל שיחת הוועידה שהתקיימה ב-14.11.2023 בנוגע לתוצאות הכספיות של החברה לרבעון השלישי של שנת 2023, לאחר פרסום הדוחות הכספיים של החברה באותו מועד בהתאם לחוק ניירות ערך תשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"), וכן פרסום מצגת המשקיעים של החברה.

מסמך זה כולל הצהרות שנאמרו באותה שיחת ועידה ולפיכך מכיל מידע חלקי בלבד לגבי תוצאותיה הכספיות של החברה והדוחות התקופתיים של החברה המתפרסמים לפי חוק ניירות ערך. ניתן לעיין בדוחות באתר האינטרנט של רשות ניירות ערך, [www.magna.isa.gov.il](http://www.magna.isa.gov.il). עיון בתמליל זה /או במצגת המשקיעים הנ"ל



שפורסמה על ידי החברה אינו מהווה תחליף לעיון בדוחות המפורטים של החברה לפי חוק ניירות ערך ולא נועד להחליף או לסייג את הדוחות המלאים. החברה אינה אחראית לדיוק או לשלמות המידע הכלול במסמך זה. תמליל זה אינו מהווה הצעה או הזמנה לרכוש ניירות ערך או יחידות השתתפות, ואין להשתמש בתמליל זה ובמידע הכלול בו כבסיס או להסתמך עליהם בקשר לכל חוזה או התחייבות.