



8

מצגת משקיעים תוצאות כספיות

קבוצת בזק

לשנת 2025

מצגת זו כוללת נתונים כלליים ומידע כמו גם תחזיות ויעדים לשנת 2029 אודות בזק והשוק בו היא פועלת. למרות שבזק מאמינה כי התחזיות שלה והיעדים שלה לשנת 2029 ("התחזיות והיעדים") מבוססים על הערכות הגיוניות, הם נתונים לסיכונים מסוימים ולאי-ודאויות. בהתאם, אין להתייחס לתחזיות וליעדים כהבטחה לכך שהם אכן יתממשו בפועל. מימוש ו/או שינויים אחרים בתחזיות וביעדים תלויים בגורמים שאין לדעת אותם מראש, ולא נמצאים בשליטת בזק, כולל גורמי סיכון ואופי הפעילות שלה, התפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים חיצוניים והרגולציה שמשפיעה על פעילויותיה. אין כל וודאות כי תחזיותיה ויעדיה אכן יתממשו, ותוצאות הפעילות שלה עשויות להיות שונות באופן מהותי מתחזיותיה ויעדיה בין היתר עקב גורמים שאינם תלויים בה. התחזיות והיעדים מבוססים רק על הערכותיה של בזק נכון לתאריך זה, ובזק אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות כל תחזית ו/או יעד ו/או הערכה שבמצגת על מנת שישקפו אירועים ו/או נסיבות שיחולו לאחר מועד עריכת מצגת זו.

מצגת זו מכילה מידע חלקי הלקוח מהדוחות הציבוריים של בזק המתפרסמים על פי חוק ניירות ערך התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"). הדוחות הנ"ל נגישים באתר רשות ניירות ערך: www.magna.isa.gov.il קריאת מצגת זו אינה תחליף לקריאת הדוחות המפורטים של בזק המוגשים על פי חוק ניירות ערך ואינה מיועדת להחליף את הדוחות המלאים או לסייג אותם. המצגת הוכנה לנוחיות הקורא בלבד, מתוך הבנה כי הדוחות המפורטים נקראים בזמנית עם העיון במצגת. החברה אינה מתחייבת כי המידע הכלול במצגת זו מדויק או שלם. אין לראות במצגת הצעה או הזמנה לרכוש ניירות ערך או יחידות השתתפות, ואין בהודעה זו ובמידע הכלול בה להוות כבסיס או להסתמך עליהם בקשר לכל חוזה או התחייבות.

מצגת זו נועדה לשם תמצית ונוחות בלבד, ואינה מיועדת להחליף את הצורך לעיין בדיווחים שפרסמה בזק לציבור בטרם קבלת החלטה בדבר השקעה בניירות הערך שלה. המצגת אינה מהווה הצעה לרכישת ניירות ערך שלה ואין להסתמך על המצגת לצורך קבלת החלטה בדבר השקעה בניירות ערך של החברה.

הגדרות במצגת זו

- שיעורי השינוי במצגת זו הם ביחס ל-Q4-2024 ול-FY-2024, למעט אם צוין אחרת
- EBITDA מתואם ורווח נקי מתואם - בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות
- EBITDA השוואתי ורווח נקי השוואתי – ה-EBITDA המתואם והרווח הנקי המתואם בנטרול ההשפעה הכוללת של עליות/ירידות ערך
- תזרים חופשי - מזומנים שנבעו מפעילות שוטפת בניכוי תשלומים עבור השקעות ברכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים, נטו ותשלומים בגין חכירות
- הכנסות ליבה קבוצה - הכנסות הקבוצה בנטרול הכנסות משירותי טלפוניה בבזק קווי, קש"ג בפלאפון, לקוחות פרטיים בבזק בינלאומי והכנסות בזק און ליין
- הכנסות ליבה בזק קווי - סה"כ הכנסות בזק קווי בנטרול הכנסות מטלפוניה
- הכנסות ו-ARPU פלאפון - ההתייחסות להכנסות ול-ARPU במצגת זו בחלק של פלאפון הינם בנטרול קש"ג, למעט אם צוין אחרת
- yes ARPU – כולל כלל הכנסות yes למעט הכנסות ממכירת תוכן לגופי שידור חיצוניים והכנסות ממכירת ציוד קצה
- מנויי yes המחברים ל-IP - מנויי yes העושים שימוש בשירותי IP-מנויי yes העושים שימוש בשירותי הלוויין
- הנתונים הכספיים המוצגים ב-yes הינם נתוני פרו-פורמה

החזון שלנו

קבוצת בזק מגדירה את עתיד התקשורת בישראל כ**עמוד השדרה הדיגיטלי** של המדינה ו**כמנוע מרכזי** לצמיחתה הכלכלית. באמצעות **השקעה מתמשכת בתשתיות** לאומיות עוצמתיות ומתקדמות, אנו מאפשרים קישוריות חכמה לכל בית, עסק ומוסד ציבורי ברחבי הארץ.

מתוך **חוסן פיננסי**, **מנהיגות טכנולוגית** מבוססת AI, **מצוינות תפעולית** ו**ראייה אסטרטגית בינלאומית** צופה פני עתיד, אנו **מובילים** את התפתחות השוק, **מחזקים** את מעמדה התחרותי של ישראל בעידן הדיגיטלי, ויוצרים **ערך בר-קיימא** וארוך טווח ללקוחותינו, לשותפינו ולבעלי מניותינו.



קבוצת בזק

8 קבוצת בזק 2025 בקצרה

עלייה בהכנסות הליבה

עלייה של כ-3.0% בהכנסות הליבה שהסתכמו בכ-7.96 מיליארד שקל, כתוצאה מהמשך צמיחה במנועים האסטרטגיים



עלייה ב-EBITDA

ה-EBITDA ההשוואתי עלה בכ-1.5% והרווח הנקי ההשוואתי ירד בכ-2.2%. ללא נטרול ההשפעה הכוללת של עליות/ירידות ערך ה-EBITDA המתואם עלה ב-7.8% והרווח הנקי המתואם עלה ב-30.9%



עלייה במנויים

עלייה של כ-23% בסך מנויי הסיבים וכן עלייה של כ-11% במנויי חבילות דור 5



עלייה ב-ARPU

עלייה בכ-5% ב-ARPU אינטרנט קמעונאי, כ-4% ב-ARPU yes וכ-2% ב-ARPU פלאפון



עלייה בלקוחות האינטרנט הקמעונאיים

צמיחה של כ-1.6% בלקוחות אינטרנט קמעונאיים בקבוצה⁽¹⁾ עם כ-34% Take-up בתשתית הסיבים



הסכמים עם העובדים

הסכם עם ועד עובדים בבזק קווי והסכמות עקרוניות בפלאפון



רגולציה

משרד התקשורת פרסם תעריפים סיטונאיים מעודכנים, אשר אינם צפויים להשפיע באופן מהותי על תוצאות הקבוצה. התקדמות לקראת הכרעה בנושא הסרת ההפרדה המבנית



⁽¹⁾ בזק אינטרנט קמעונאי + חבילות משולבות סיבים ב-yes

⁽²⁾ סמוך למועד פרסום הדוח

מפת דרכים טכנולוגית ועסקית

yes.

מיגרציה ל-IP

מעבר מלוויין ל-IP

- + כ-496 אלף מנויי IP (כ-88%)
- + כ-128 אלף לקוחות באנדל סיבים
- + ARPU – 192 שקל

- + ARPU – כ-215 שקל
- + מנויי באנדל סיבים – כ-50% מסך המנויים
- + השלמת המעבר ל-IP

פלאפון ?

מעבר ל-5G

זכיה במכרז התדרים

- + כ-1.41 מיליון מנויי פוסטפייד (כ-60% ממנויי הפוסטפייד)
- + כ-166 אלף מנויי 5GMAX
- + אתרי דור 5 - פריסה של כ-50% מהרשת
- + ARPU – כ-46 שקל

- + כ-85% בחבילות דור 5
- + כ-450 אלף מנויי 5GMAX
- + אתרי דור 5 - פריסה של כ-90% מהרשת
- + ARPU – כ-50 שקל

בזק ?

מעבר לסיבים

יציאה לפרויקט הסיבים

- + פריסה לכ-2.95 מיליון משקי בית
- + כ-1.02 מיליון מנויים מחוברים (קמעונאי + סיטונאי) – כ-69% מסך מנויי האינטרנט
- + כ-34% Take up תשתית
- + גידול של כ-35% ב-ARPU⁽¹⁾ לכ-138 שקל

- + Take up תשתית של כ-43% (קמעונאי + סיטונאי)
- + ARPU – כ-150 שקל

2020

היום

יעדי 2029

ההשקעות האסטרטגיות בתשתיות ממשיכות להוות בסיס איתן לצמיחה



סיכום תוצאות שנת 2025 במיליארד ש"ח

2.2% ▼

רווח נקי השוואתי

1.09

30.9%⁽¹⁾ ▲

1.5% ▲

EBITDA השוואתי

3.74

שיעור EBITDA השוואתי כ- 43%

7.8%⁽¹⁾ ▲

3.0% ▲

הכנסות ליבה

7.96

מהוות כ-92% מהכנסות הקבוצה

0.7% ▲

חוב נטו בסך

4.98

10.9% ▼

תזרים חופשי

1.13

חלוקה⁽²⁾

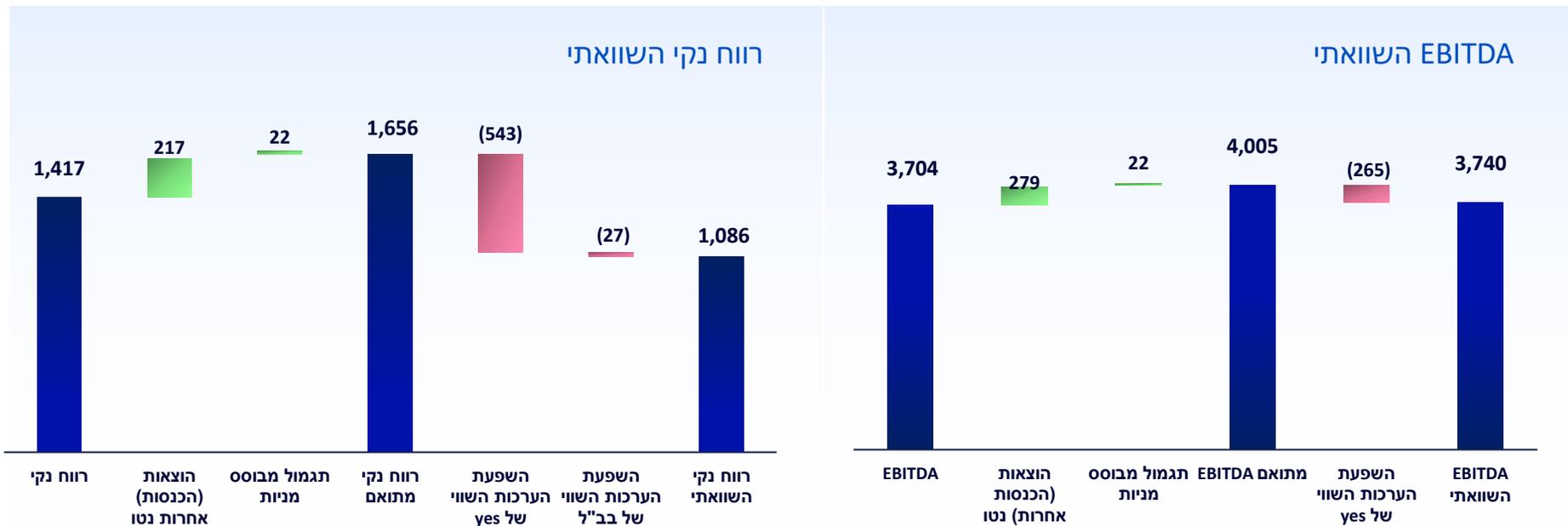
סה"כ דיבידנד שחולק בשנת 2025 – 975 מיליון ש"ח

כ-700 מיליון ₪

דיבידנד של כ-549 שקל + 150 מיליון שקל Buyback

¹ שיעור השינוי ללא נטרול ההשפעה הכוללת של עליות/ירידות ערך² 975 מיליון שקל – חלוקה בפועל בשנת 2025; 700 מיליון שקל – המלצת הדירקטוריון, לחלוקת דיבידנד בשיעור של 80% מהרווח הנקי למחצית השנייה של 2025 שמהווה 549 מיליון שקל וכן 150 מיליון שקל Buyback

EBITDA השוואתי ורווח נקי השוואתי בשנת 2025



סיכום תוצאות שנת 2025

yes.

2.8% ▲

הכנסות
מיליארד שקל **1.30**

(2) ללא שינוי

אלף מנויי TV **565**

כ-88% מהמנויים מחוברים ל-QP⁽¹⁾

כ-128 אלף לקוחות באנדל ב-yes⁽¹⁾

yes ARPU
שקל **192**

פלאפון

1.7% ▲

מיליון מנויי סלולר **2.68**

מנויי חבילות דור 5 **1.41**

כ-60% מסך מנויי הפוסטפייד | כ-166 מנויי 5GMAX⁽¹⁾

תוספת נטו של

אלף מנויי פוסטפייד⁽²⁾ **20**

2.2% ▲

ARPU סלולר
שקל **46**

5.1% ▲

הכנסות משירותי סלולר
מיליארד שקל **1.48**

8 בזק

תוספת נטו של

אלף מנויי סיבים (קמעונאי + סיטונאי)⁽²⁾ **39**

מיליון⁽¹⁾ מנויי סיבים (קמעונאי +

סיטונאי)

4.6% ▲

ARPU אינטרנט קמעונאי

שקל **136**

פריסת סיבים

מיליון משקי בית⁽¹⁾ **2.95**

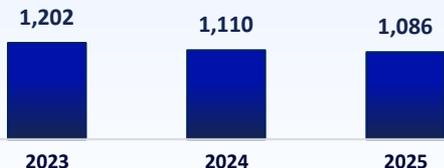
Take Up תשתית⁽¹⁾

כ-34%

עיקרי התוצאות בשנת 2025 במיליוני ₪

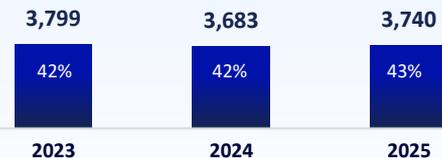
2.2% ▼

רווח נקי השוואתי



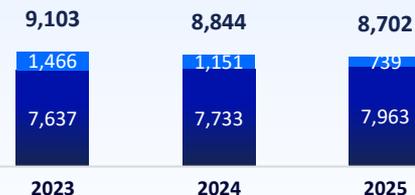
1.5% ▲

EBITDA השוואתי



3.0% ⁽¹⁾ ▲

הכנסות



■ קש"ג, טלפוניה, לקוחות פרטיים בב"ל ובזק אונליין
■ הכנסות ליבה

% - מסך ההכנסות

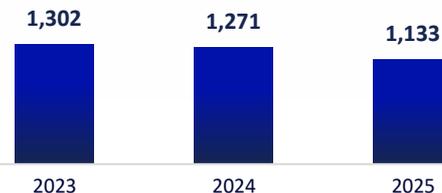
+ עלייה בהכנסות הליבה כתוצאה מצמיחה בהכנסות הליבה של כל מגזרי הקבוצה העיקריים

+ ירידה ברווח נקי השוואתי בעיקר כתוצאה מגידול בהוצאות פחת ומימון

+ התזרים החופשי הושפע מירידה בזק קווי, כתוצאה מתשלום שומות למס הכנסה בשנת 2025 וקבלת החזר מס בשנת 2024

10.9% ▼

תזרים חופשי



3.7% ▼

השקעות

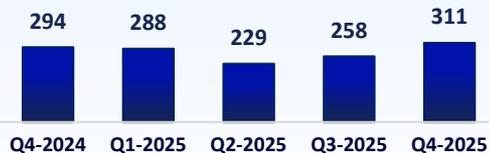


עיקרי התוצאות ב-Q4-2025

במיליוני ₪

5.8% ▲

רווח נקי השוואתי



2.0% ▲

EBITDA השוואתי



4.7% ⁽¹⁾ ▲

הכנסות



+ שיפור בכל המדדים

+ צמיחה בהכנסות הליבה של כל מגזרי הקבוצה העיקריים

+ עלייה ברווח הנקי השוואתי בעיקר כתוצאה מירידה בהוצאות מימון

+ התזרים החופשי הושפע מירידה בהיקף ההשקעות ומפערי עיתוי בהון החוזר

19.2% ▲

תזרים חופשי



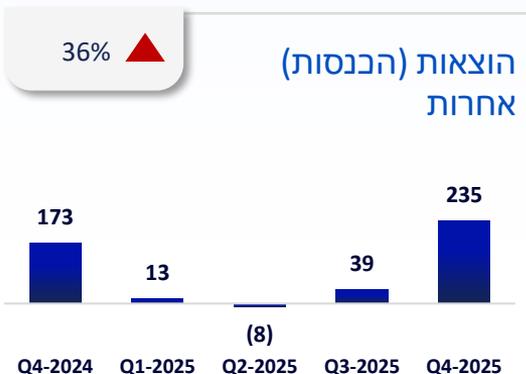
12.7% ▼

השקעות



התפתחות ההוצאות ב-Q4-2025 במיליוני ₪

- + ירידה בהוצאות השכר כתוצאה מיציאה מאיחוד של בזק אונליין
- + ירידה בהוצאות הפעלה בעיקר כתוצאה מקיטון בהוצאות קישוריות ותוכן
- + הוצאות אחרות הושפעו, בין היתר, מגידול בהפרשה לפרישה מוקדמת בבזק קווי
- + הוצאות הפחת ברבעונים 2 ו-3 היו נמוכות כתוצאה מביטול ירידות הערך ב-yes



נתונים תפעוליים שנתיים

מנויים (בסוף תקופה, באלפים)



ARPU (₪)



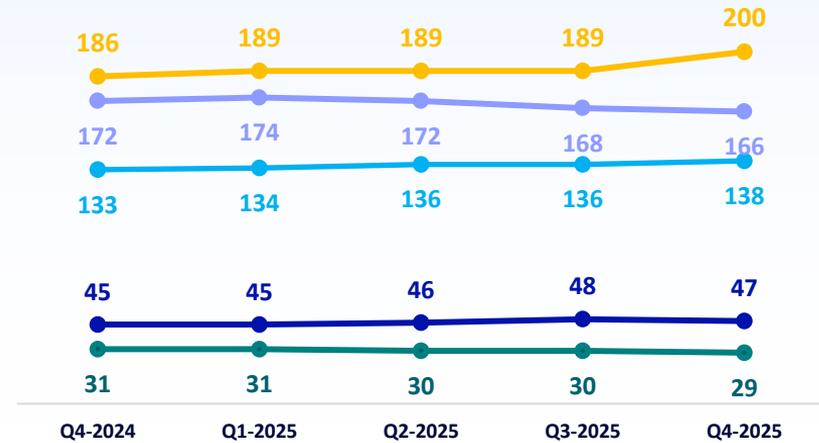
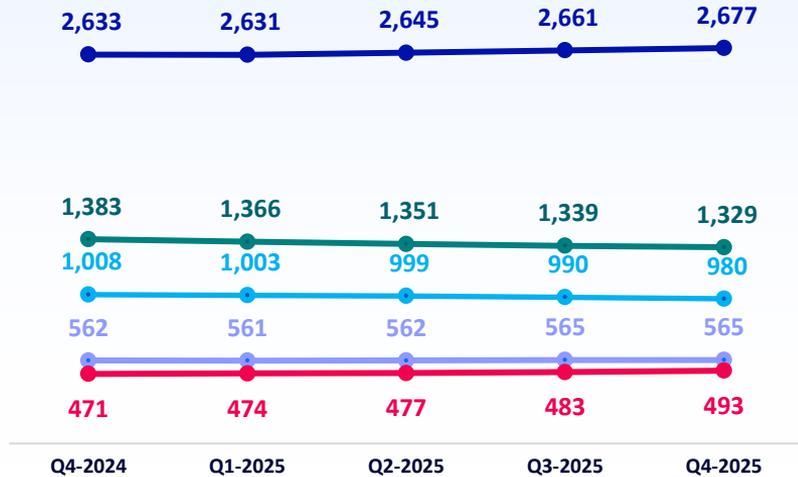
● סלולר
 ● טלפוניה
 ● אינטרנט קמעונאי
 ● אינטרנט סיטונאי
 ● ARPU yes
 ● yes טלוויזיה



נתונים תפעוליים רבעוניים

מנויים (בסוף תקופה, באלפים)

ARPU (₪)



● סלולר
 ● טלפוניה
 ● אינטרנט קמעונאי
 ● אינטרנט סיטונאי
 ● ARPU yes
 ● yes טלוויזיה



חוב פיננסי

יחס חוב נטו
ל-EBITDA מתואם
1.4

עלייה בחוב נטו
עלייה של כ-35 מיליון
שקל, או כ-0.7%,
לכ-5.0 מיליארד ₪

דירוג אשראי

אופק: יציב

דירוג: iIAA



אופק: יציב

דירוג: Aa2.il



התפתחות החוב (מיליארדי ₪)



● מוזמנים והשקעות לזמן קצר ● חוב נטו ● יחס חוב נטו ל-EBITDA-Adj

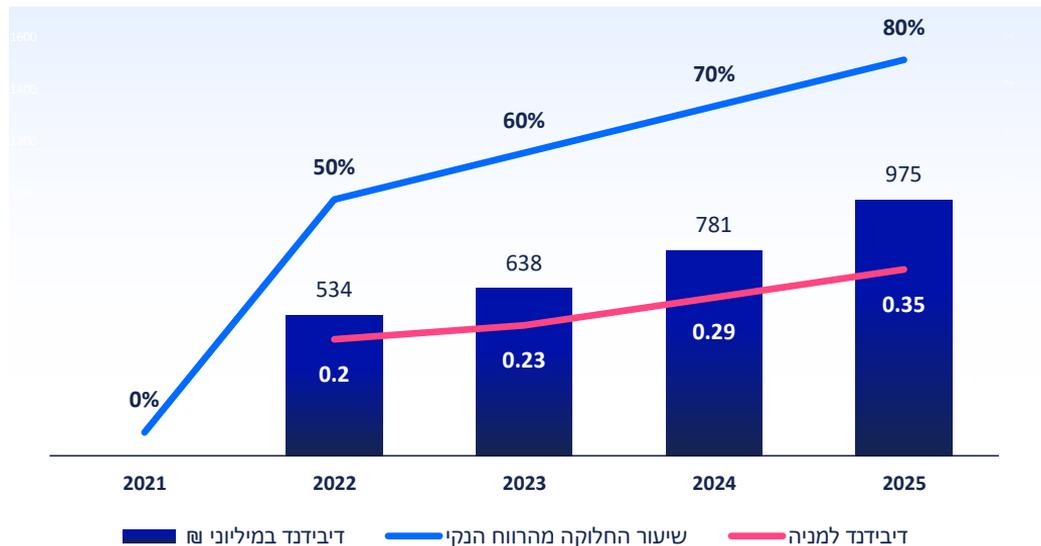
⊕ הקבוצה שומרת על דירוג אשראי גבוה, בקבוצת AA

מדיניות דיבידנד

+ המלצה על חלוקה כוללת של כ-700 מיליון ₪

+ דירקטוריון החברה המליץ לחלק דיבידנד במזומן לבעלי מניותיה, בשיעור של 80% מהרווח הנקי למחצית השנייה של 2025, בסך 549 מיליון שקל, המהווים נכון ליום קבלת החלטה זו כ-19.8% מאגרות למניה

+ בנוסף, הדירקטוריון המליץ על רכישה עצמית (Buyback) בסך 150 מיליון ₪ בשנת 2026



תחזית לשנת 2026

תחזית 2026 ⁽²⁾	תוצאות 2025
3.7 – 3.8 מיליארד שקל	כ-3.74 מיליארד שקל
1.0 – 1.1 מיליארד שקל	כ-1.09 מיליארד שקל
כ-1.6 מיליארד שקל	כ-1.68 מיליארד שקל

EBITDA השוואתי¹רווח נקי השוואתי¹

CapEx

⁽⁴⁾ ה-EBITDA המתואם והרווח הנקי המתואם בנטרול ההשפעה הכוללת של עליות / ירידות ערך
⁽²⁾ החברה תדווח, ככל שיידרש, על סטיות של $\pm 10\%$ ומעלה מהנתונים שצוינו בתחזיות לעיל (מאמצע הטווח, ככל שרלוונטי)

יעדים פיננסיים לשנת 2029

יעדים לשנת 2029	תוצאות 2025	
8.9-8.7 מיליארד שקל	כ-8.0 מיליארד שקל	הכנסות הליבה
4.4-4.2 מיליארד שקל	כ-3.7 מיליארד שקל	EBITDA השוואתי ⁽¹⁾
1.6-1.5 מיליארד שקל	כ-1.7 מיליארד שקל	CAPEX ברוטו
2.85-2.65 מיליארד שקל	כ-2.1 מיליארד שקל	EBITDA השוואתי ⁽¹⁾ פחות CapEx
צמיחה בשיעור גבוה מ-8% (CAGR)	כ-1.1 מיליארד שקל	רווח נקי השוואתי ⁽¹⁾
צמיחה בשיעור גבוה מ-10% (CAGR)	כ-1.1 מיליארד שקל	תזרים חופשי (לאחר חכירות)
שמירה על דירוג גבוה, בקבוצת ה-AA	דירוג AA	יציבות פיננסית
שאיפה להגדלת החלוקה לבעלי המניות	975 מיליון שקל ⁽²⁾	חלוקה לבעלי המניות

(1) EBITDA השוואתי ורווח נקי השוואתי – EBITDA מתואם ורווח נקי מתואם בנטרול ההשפעה הכוללת של עליות/ירידות ערך

(2) דיבידנד ששולם בשנת 2025

יעדים תפעוליים לשנת 2029

יעדים לשנת 2029	תוצאות 2025	
ירידה של כ-14%	8,354	מספר משרות בקבוצה
כ-3.5 מיליון משקי בית	כ-2.9 מיליון משקי בית	פריסת סיבים
כ-43%	כ-34%	Take-up סיבים אופטיים
כ-150 שקל	כ-136 שקל	ARPU אינטרנט קמעונאי
כ-50%	כ-13%	% מנויי סיבים במהירות מעל 1 גיגה
כ-50 שקל	כ-46 שקל	ARPU פלאפון
כ-85% מסך מנויי פוסטפייד	כ-59% מסך מנויי פוסטפייד	מנויי דור 5
כ-450 אלף	כ-140 אלף	מנויי 5G MAX
פריסה של כ-90% מהרשת	פריסה של כ-50% מהרשת	אתרי דור 5
כ-215 שקל	כ-192 שקל	yes ARPU
כ-50% מסך המנויים	כ-21% מסך המנויים	מנויי באנדל yes



עלייה בהכנסות הליבה

עלייה של כ-3.7% בהכנסות הליבה בשנת 2025 לכ-3.94 מיליארד שקל, כתוצאה מעלייה בכל סעיפי ההכנסות



הרווח הנקי המתואם

הרווח הנקי המתואם בשנת 2025 ירד בכ-4.6% לכ-951 מיליון שקל, בעיקר כתוצאה מגידול בהוצאות הפחת והמימון



עלייה במנויים

הגעה לכ-637 אלף⁽¹⁾ מנויי סיבים קמעונאיים תוך צמיחה של כ-3.8% ב-ARPU אינטרנט קמעונאי לכ-138 שקל ברבעון הרביעי של 2025



המשך פריסת הסיבים

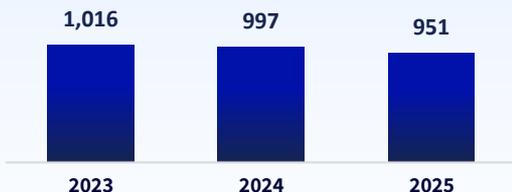
פריסת סיבים לכ-2.95 מיליון משקי בית עם כ-1.02 מיליון לקוחות מחוברים (קמעונאי וסיטונאי) המהווים כ-69% מסך מנויי האינטרנט. שיעור Take up של כ-34%⁽¹⁾



עיקרי התוצאות בשנת 2025 במיליוני ₪

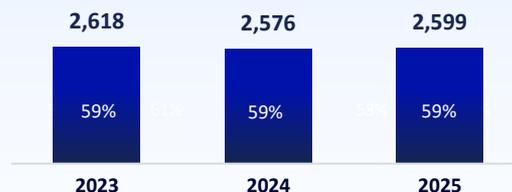
4.6% ▼

רווח נקי מתואם



0.9% ▲

EBITDA מתואם



3.7% (1) ▲

הכנסות



% - מסך ההכנסות

+ עלייה בהכנסות הליבה כתוצאה מעלייה בכל סעיפי ההכנסות

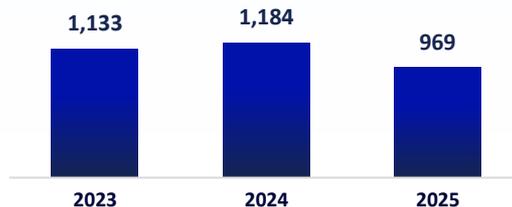
+ עלייה מתונה ב-EBITDA המתואם כתוצאה מהעלייה בהכנסות, בקיזוז הירידה בהכנסות מטלפזניה

+ ירידה ברווח הנקי המתואם בעיקר כתוצאה מעלייה בהוצאות הפחת והמימון

+ ירידה בתזרים חופשי כתוצאה מתשלום שומות למס הכנסה בשנת 2025 וקבלת החזר מס בשנת 2024

18.2% ▼

תזרים חופשי



3.7% ▼

השקעות

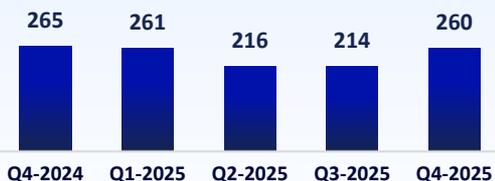


% - מסך ההכנסות

עיקרי התוצאות ב-Q4-2025 במיליוני ₪

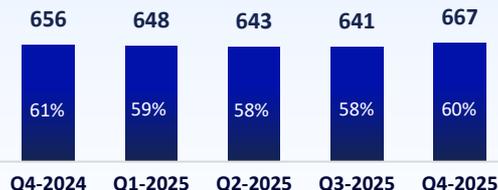
1.9% ▼

רווח נקי מתואם



1.7% ▲

EBITDA מתואם



5.7% ⁽¹⁾ ▲

הכנסות



% - מסך ההכנסות

+ צמיחה של כ-5.7% בהכנסות הליבה בעיקר כתוצאה מעלייה בהכנסות משירותי אינטרנט, ענן ודיגיטל והכנסות אחרות

+ עלייה ב-EBITDA המתואם כתוצאה מהעלייה בהכנסות, בקיזוז הירידה בהכנסות מטלפוניה

5.6% ▼

תזרים חופשי



15.2% ▼

השקעות



% - מסך ההכנסות

המשך פריסת סיבים עם מיקוד בחיבור ללקוחות

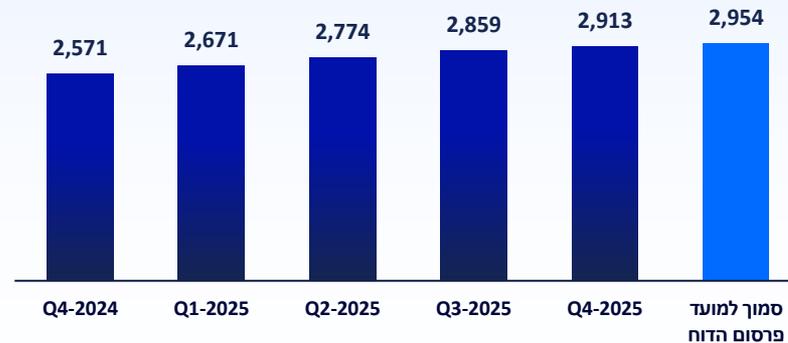
סך מנויים ברשת הסיבים של בזק (קמעונאי + סיטונאי) (באלפים)



■ מספר מחוברים — Take up-שיעור

+ מעל מיליון מנויים פעילים על רשת הסיבים של בזק

משקי בית זמינים לחיבור Homes Passed (באלפים)



+ הגעה ליעד פריסה של כ-2.9 מיליון Homes Passed

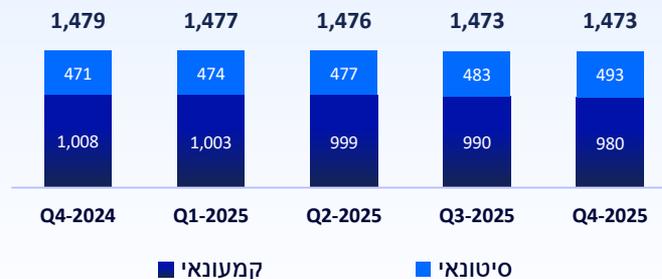
חיבור לסיבים – קמעונאי וסיטונאי (באלפים)

חלוקת מנויים – סיבים ונחושת



+ לקוחות הסיבים מהווים כ-66% מסך הלקוחות הקמעונאיים

מנויים קמעונאיים / סיטונאיים

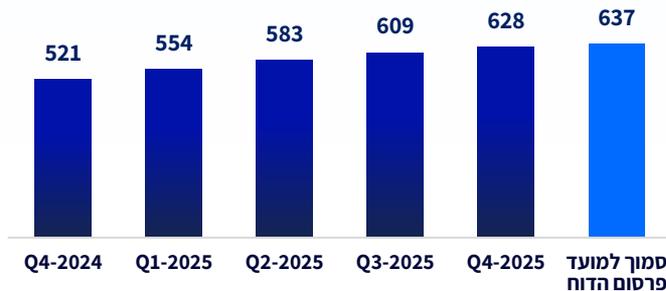


+ גידול של כ-26% במצבת קווי הסיבים הסיטונאיים בשנה אחרונה

קווים סיטונאיים ברשת הסיבים של בזק



מנויים קמעונאיים ברשת הסיבים של בזק



הכנסות

במיליוני ₪

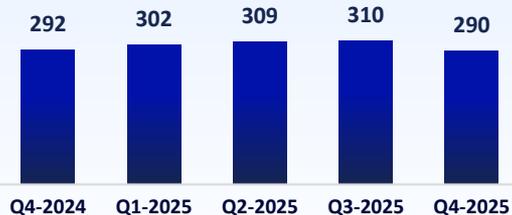
10.3% ▲

ענן ודיגיטל



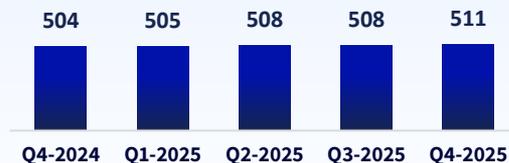
0.7% ▼

תמסורת ותקשורת נתונים



1.4% ▲

הכנסות משרותי אינטרנט



⊕ עלייה בהכנסות משרותי אינטרנט כתוצאה מגידול ב-ARPU אינטרנט קמעונאי

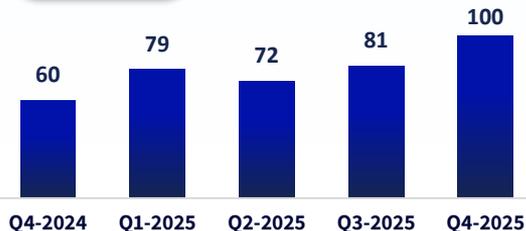
⊕ עלייה בהכנסות ענן ודיגיטל בעיקר כתוצאה מגידול בהכנסות ממרכזות וירטואליות ושירותי ענן

⊕ התמתנות בשחיקה מהכנסות טלפוניה

⊕ ירידה בהכנסות מתמסורת ותקשורת נתונים כתוצאה ממיון חד פעמי להכנסות אחרות

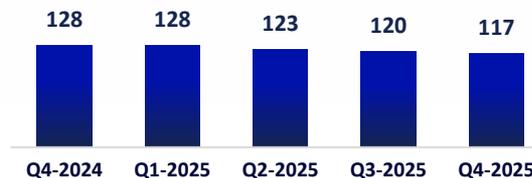
67% ▲

אחרות



8.6% ▼

טלפוניה





צמיחה בהכנסות משירותים

שיא של עשור בהכנסות משירותים כתוצאה מהמשך הצמיחה במצבת מנויי הפוסטפייד, בדגש על מנויים בחבילות דור 5 ו-5G MAX, וגידול בהכנסות משירותי נדידה



צמיחה ב-EBITDA המתואם וברוח הנקי המתואם, הגבוהה מאז 2014

ה-EBITDA המתואם עלה בכ-2.9% לכ-782 מיליון שקל והרווח הנקי המתואם עלה בכ-5.8% לכ-163 מיליון שקל



עלייה ב-ARPU

ה-ARPU עמד על כ-47 שקל, עלייה של כ-4.4%, או 2 שקלים לעומת הרבעון המקביל



גידול במנויים

גידול של כ-33 אלף מנויי פוסטפייד בחבילות דור 5 לכ-1.41 מיליון מנויים (כ-60% ממנויי הפוסטפייד)⁽¹⁾
המשך צמיחה במנויי חבילות 5GMAX אשר עמדו על כ-166 אלף⁽¹⁾



ממשיכים להתייעל

הבנות עם נציגות העובדים לפרישת כ-150 עובדים על פני 3 שנים

עיקרי התוצאות בשנת 2025 במיליוני ₪

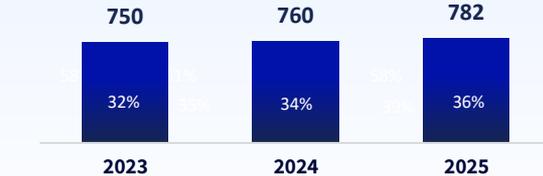
5.8% ▲

רווח נקי מתואם



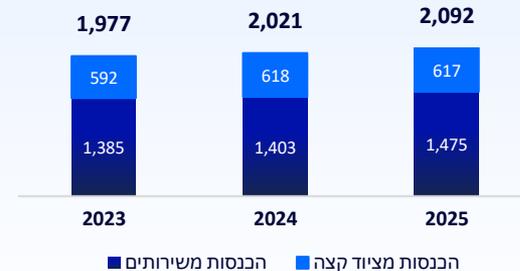
2.9% ▲

EBITDA מתואם



3.5% ▲

הכנסות



% - מסך ההכנסות

■ הכנסות משירותים ■ הכנסות מציוד קצה

- + **שיא של עשור בהכנסות משירותים**
כתוצאה מהמשך הצמיחה במצבת מנויי הפוסטפייד, בדגש על מנויים בחבילות דור 5G MAX ו-גידול בהכנסות משירותי נדידה
- + **עלייה ב-EBITDA המתואם וברווח הנקי המתואם** בעיקר כתוצאה מהעלייה בהכנסות
- + **התזרים החופשי הושפע בעיקר מהעלייה ברווחיות ומשינויים בהון חוזר**

44% ▲

תזרים חופשי



16.1% ▲

השקעות



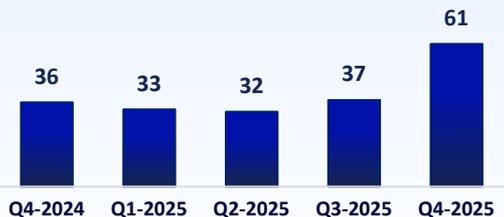
% - מסך ההכנסות

עיקרי התוצאות ב-Q4-2025

במיליוני ₪

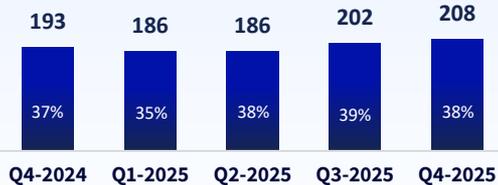
69% ▲

רווח נקי מתואם



7.8% ▲

EBITDA מתואם



5.7% ▲

הכנסות



+ עלייה בהכנסות ציוד קצה כתוצאה מהשקת אייפון 17

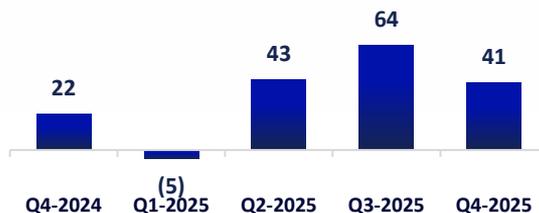
+ צמיחה ב-EBITDA מתואם בעיקר כתוצאה מגידול בהכנסות

+ עלייה ברווח הנקי המתואם כתוצאה מביטול הפרשה להוצאות מיסים

+ שיפור בתזרים החופשי כתוצאה מעלייה ברווחיות ושינויים בהון חוזר

86% ▲

תזרים חופשי



19.7% ▲

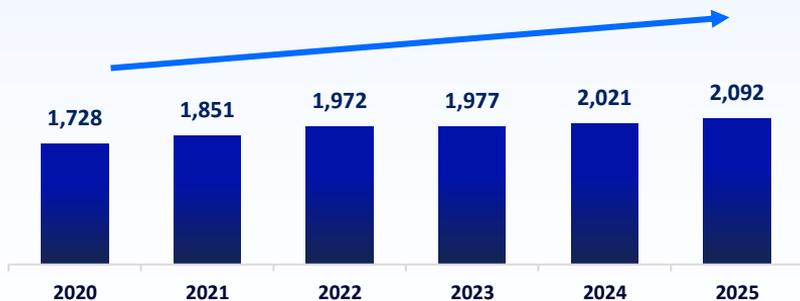
השקעות



צמיחה בהכנסות משירותים וחבילות דור 5

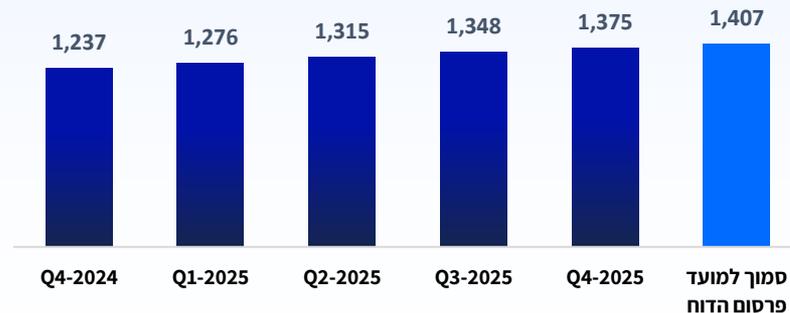
3.5% ▲

צמיחה עקבית בהכנסות משירותים (מיליוני ₪)



11.2% ▲

מצבת מנויי פוסטפייד עם חבילות דור 5 (באלפים)



➕ מנויי פוסטפייד עם חבילות דור 5 מהווים כ-60% ממצבת מנויי הפוסטפייד היום

נתונים תפעוליים Q4-2025

4.4% ▲

(₪) ARPU



+ עלייה של כ-2 שקלים ב-ARPU לעומת הרבעון המקביל

1.7% ▲

מצבת מנויים (אלפים)



+ המשך גידול במינוי הפוסטפייד, כולל מנויי חבילות דור 5
דור MAX 5

yes. 2025 בקצה



צמיחה בהכנסות



עלייה של כ-7.3% בהכנסות Q4-2025 לכ-340 מיליון שקל, המהווה שיא רבעוני מאז Q1-2019, כתוצאה מגידול בהכנסות מחבילות משולבות טלוויזיה וסיבים וכן מהכנסות בגין עסקת פרטנר



צמיחה ב-EBITDA המתואם והרווח הנקי המתואם

הרווח הנקי המתואם וה-EBITDA המתואם הושפעו מהגידול בהכנסות, מהתייעלות בהוצאות הפעלה ומהשפעת הבשלת עסקאות אסטרטגיות במהלך השנה



שיא ב-ARPU

גידול של כ-14 שקלים ב-ARPU מול הרבעון המקביל לכ-200 שקל, הודות לגידול במנויים בחבילות משולבות ולהכנסות בגין עסקת פרטנר



גידול במנויים

+ מספר מנויי טלוויזיה עמד על כ-565 אלף מנויים, עלייה של כשלושת אלפים לעומת הרבעון המקביל

+ המשך צמיחה במנויי סיבים לכ-128 אלף⁽¹⁾, כ-23% ממצבת מנויי IP של החברה

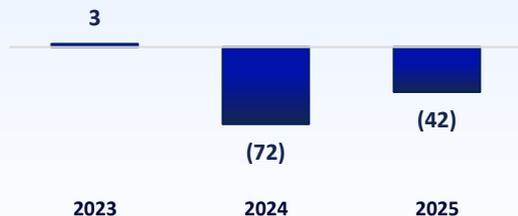
+ המשך מעבר מנויים מלוויין לאינטרנט עם כ-496 אלף⁽¹⁾ מנויי IP המהווים כ-88% מסך לקוחות החברה⁽¹⁾

⁽¹⁾ סמוך למועד פרסום הדוח

עיקרי התוצאות בשנת 2025 במיליוני ₪

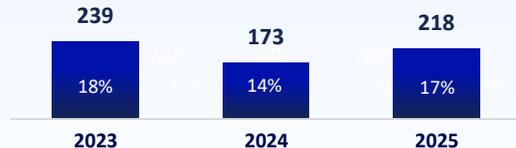
42% ▼

רווח (הפסד) נקי מתואם



26% ▲

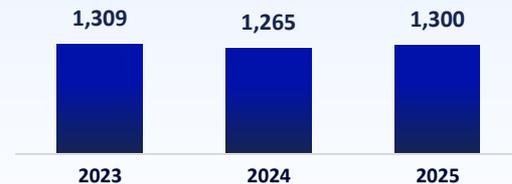
EBITDA מתואם



% - מסך ההכנסות

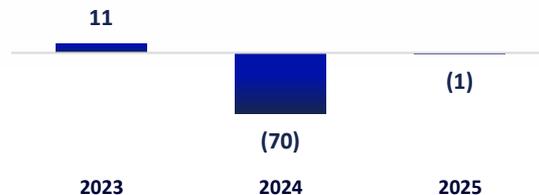
2.8% ▲

הכנסות



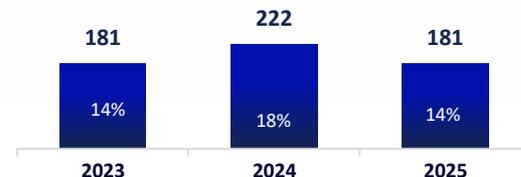
18.5% ▼

תזרים חופשי



18.5% ▼

השקעות



⊕ עלייה בהכנסות כתוצאה מגידול בהכנסות מחבילות משולבות טלוויזיה וסיבים, וכן מהכנסות בגין עסקת פרטנר

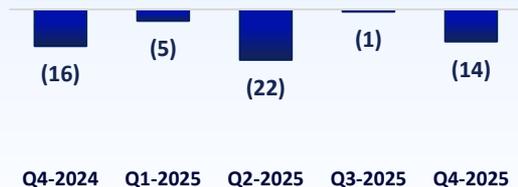
⊕ עלייה ב-EBITDA וברווח הנקי המתואם המתואם כתוצאה משיפור בפעילות החברה (גידול במכניים ובהכנסות וקיטון בהוצאות), עקב השלמת עסקאות ומהלכים אסטרטגיים

⊕ שיפור בתזרים החופשי כתוצאה מפערי עיתוי בהון החוזר

עיקרי התוצאות ב-Q4-2025 במיליוני ₪

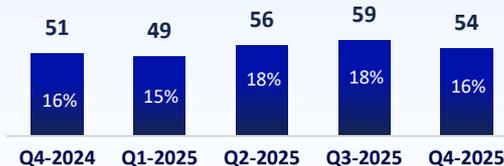
12.5% ▼

רווח (הפסד) נקי מתואם



5.9% ▲

EBITDA מתואם



% מסך ההכנסות

7.3% ▲

הכנסות



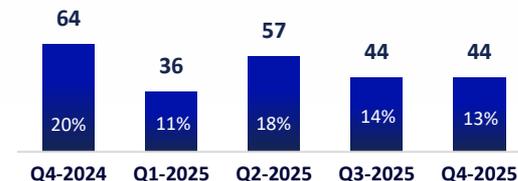
⊕ ההשפעה על ההכנסות, EBITDA מתואם ותזרים חופשי ברבעון רביעי היו דומות להשפעות בשנתי

תזרים חופשי



31% ▼

השקעות

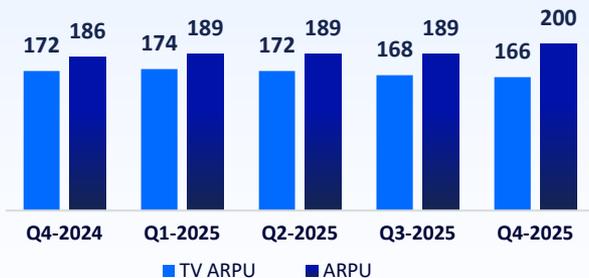


נתונים תפעוליים Q4-2025

+ גידול של כ-3 אלפים מנויים לעומת הרבעון המקביל

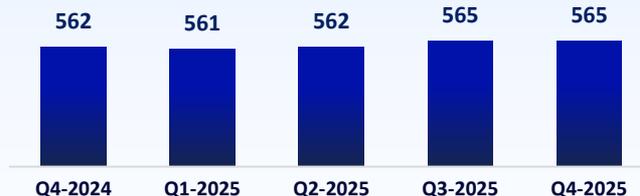
7.5%⁽¹⁾ ▲

(₪) ARPU



0.5% ▲

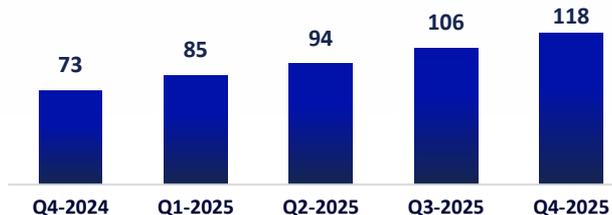
מצבת מנויים (אלפים)



+ עלייה של כ-14 שקלים ב-ARPU כתוצאה מגידול בהכנסות מסיבים ומההסכם עם פרטנר

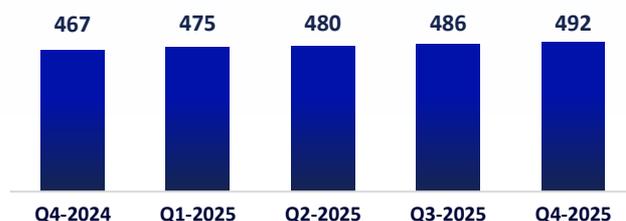
62% ▲

מצבת מנויי סיבים (אלפים)



5.4% ▲

מצבת מנויי IP (אלפים)



+ המשך גידול במנויי IP ל-88% מלקוחות (2)yes

+ המשך צמיחה במצבת מנויי סיבים



הכנסות

עלייה של כ-2% בהכנסות מלקוחות עסקיים בשנת 2025 לכ-958 מיליון שקל, בעיקר כתוצאה מעלייה בהכנסות מפעילות הענן וממכירת ציוד רישוי וחוזי שירות



יציבות ברווח הנקי המתואם

הרווח הנקי המתואם ב-Q4-2025 היה דומה לרבעון המקביל, כתוצאה מהירידה בהוצאות פחת אשר קוזזה על ידי הירידה בהכנסות



ממשיכים להתייעל

המשך תוכנית ההתייעלות כולל פרישת 65 עובדים במהלך 2025 כחלק מיישום הסכם לפרישת עובדים בשנים 2025-2027



EBITDA מתואם



הכנסות



% מסך ההכנסות

■ לקוחות פרטיים ■ לקוחות עסקיים



⁽¹⁾ שינוי שנתי מתייחס להכנסות מלקוחות עסקיים



8

תודה

קבוצת בזק

למידע נוסף בקרו אותנו
ב- ir.bezeq.co.il