



8 בינלאומי
TECH

yes.



מצגת משקיעים | רבעון שלישי 2023

8 קבוצת בזק

הגבלת אחריות (DISCLAIMER)

מצגת זו כוללת נתונים כלליים ומידע כמו גם תחזיות אודות בזק והשוק בו היא פועלת. למרות שבזק מאמינה כי התחזיות שלה ("התחזיות") מבוססות על הערכות הגיוניות, הן נתונות לסיכונים מסוימים ולא-ודאויות. בהתאם, אין להתייחס לתחזיות כהבטחה לכך שהן אכן יתממשו בפועל. מימוש ו/או שינויים אחרים בתחזיות 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 אכן יתממשו, ותוצאות הפעילות שלה עשויות להיות שונות באופן מהותי מתחזיותיה בין היתר עקב גורמים שאינם תלויים בה. התחזיות מבוססות רק על הערכותיה של בזק נכון לתאריך זה, ובזק אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות כל תחזית 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 בו-זמנית 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 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.



קבוצת בזק | בקצרה



יציבות בהכנסות בזק קווי למרות ירידה במחירי הטלפוניה, בפלאפון גידול בהכנסות משירותים (בנטרול קש"ג) אשר קוזזה על ידי ירידה בהכנסות מצידוד קצה וכן צמיחה של כ-4.1% בהכנסות yes



גידול של כ-13.7% ברווח הנקי המתואם לכ-357 מיליון שקל, וכ-2.9% ב-EBITDA המתואם לכ-974 מיליון שקל



ביצועים חזקים במנועי הצמיחה האסטרטגיים – גיוסים גבוהים לסיבים בבזק קווי וב-yes, וגידול עקבי במנויי חבילות דור 5 בפלאפון אשר הגיעו לכמיליון מנויים



ESG – פרסום דוח שנתי (שנה רביעית ברציפות), כולל החברות הבנות



בשלב זה אנו מזהים השפעה לא מהותית של המלחמה על פעילות הקבוצה ותוצאותיה

הקבוצה מתקדמת ביישום האסטרטגיה תוך מיקוד בצמיחה



השפעות המלחמה על קבוצת בזק

(בהתאם לתמונת המצב בתחילת נובמבר)

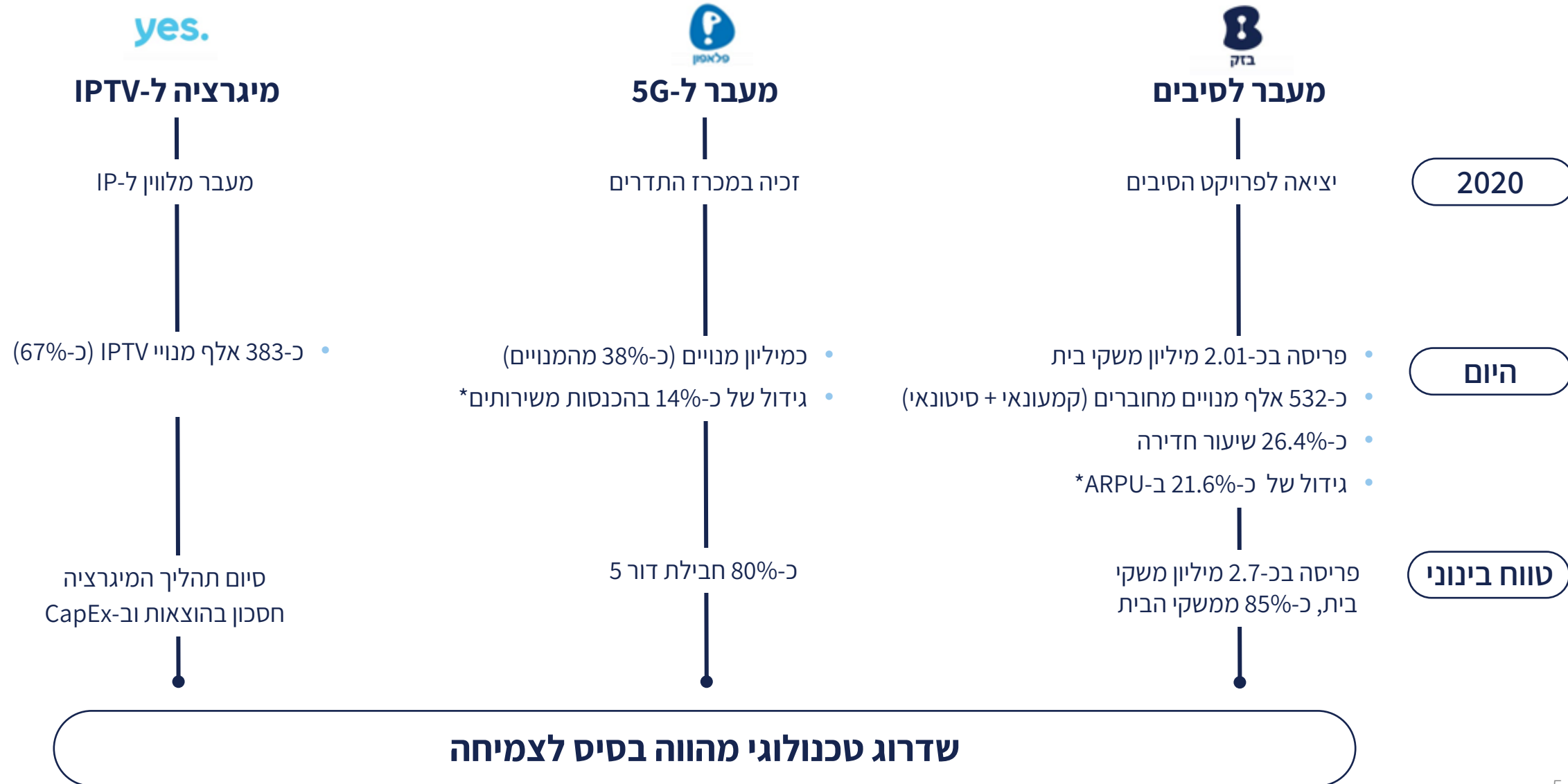
שירותי הקבוצה הינם חיוניים, במיוחד בתקופות חירום, ומיצובה האסטרטגי, העסקי והפיננסי של הקבוצה איתן. לחברה יתרות נזילות המכסות שירות חוב לשנה קדימה לפחות

השפעות חיוביות	השפעות שליליות
- גידול בביקושים במגזר המוסדי והעסקי לפרויקטים ושירותי חיבור מרחוק	- ירידה בפעילות נדידה ובמכר מכשירים סלולריים
- ירידה בנטישת לקוחות בקבוצה בטווח הקצר	- ירידה בקצב פריסה ובמכירות/התקנות סיבים בטווח הקצר
- עלייה בשימוש בטלפוניה הקווית ובהיקפי הגלישה	- אי-חיוב תשלומים מתושבים שפנו וצפי להסרות/הקפאות קווים עסקיים בתחומים אשר נפגעים מהמלחמה
- ירידה בהוצאות תפעול התלויות בהיקפי הפעילות	- חשיפות למט"ח ולמדד – קיים גידור בהתאם למדיניות

בשלב זה אנו מזהים השפעה לא מהותית על פעילות הקבוצה ותוצאותיה, יחד עם זאת הימשכות המלחמה וגלישת המשק למיתון עלולה לשנות את ההערכה



מפת דרכים טכנולוגית ועסקית



סיכום תוצאות קבוצת בזק | רבעון שלישי 2023

רווח נקי מתואם (1)

מיליון ₪ **357**

↑ 13.7%

EBITDA מתואם (1)

מיליון ₪ **974**

שיעור EBITDA מתואם כ- 43.0%

↑ 2.9%

הכנסות

מיליארד ₪ **2.3**

↑ 0.1%

ירידה בחוב נטו בסך

מיליון ₪ **627**

↓ 11.1%

תזרים חופשי

מיליון ₪ **406**

↑ 1,253%

שיעורי השינוי במצגת זו הם ביחס לרבעון שלישי 2022, למעט אם צוין אחרת

(1) בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות 6



סיכום תוצאות קבוצת בזק (המשך) | רבעון שלישי 2023

yes.

אלף **576**
מנויי TV

↓ 0.5%⁽²⁾

כ-66% מהמנויים מחוברים ל-IP⁽¹⁾

ARPU טלוויזיה
₪ **182**

ללא שינוי



ARPU סלולר
ללא קש"ג
₪ **47**

↑ 4.4%

הכנסות משירותי סלולר
בנטרול קש"ג
₪ **371**
מיליון

↑ 2.8%

מיליון **2.62**
מנויי סלולר

↑ 1.0%⁽²⁾

כ-1 מיליון מנויי חבילות דור 5⁽¹⁾
כ-38% מסך המנויים

תוספת של
21 אלפים
מנויי פוסטפייד⁽²⁾

ARPU אינטרנט קמעונאי
₪ **124**

↑ 6.9%

פריסת סיבים
2.01 מיליון משקי בית⁽¹⁾

↑ 39.7%



תוספת של
82 אלף

לקוחות סיבים⁽²⁾
(קמעונאי וסיטונאי)

532 אלף⁽¹⁾
משקי בית מחוברים לסיבים
(קמעונאי + סיטונאי)

שיעורי השינוי במצגת זו הם ביחס לרבעון שלישי 2022, למעט אם צוין אחרת

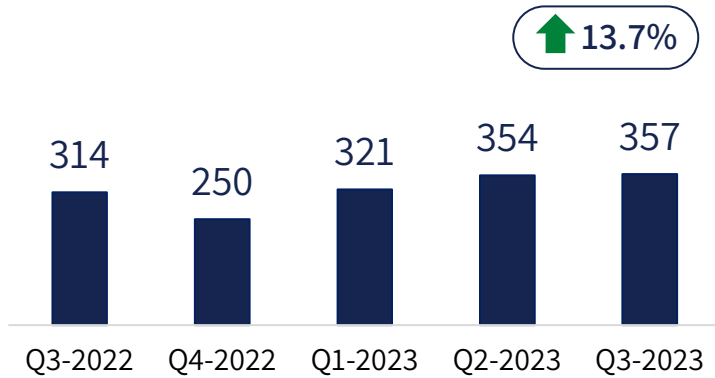
(1) סמוך למועד פרסום הדוח

(2) ביחס ל-Q2-2023

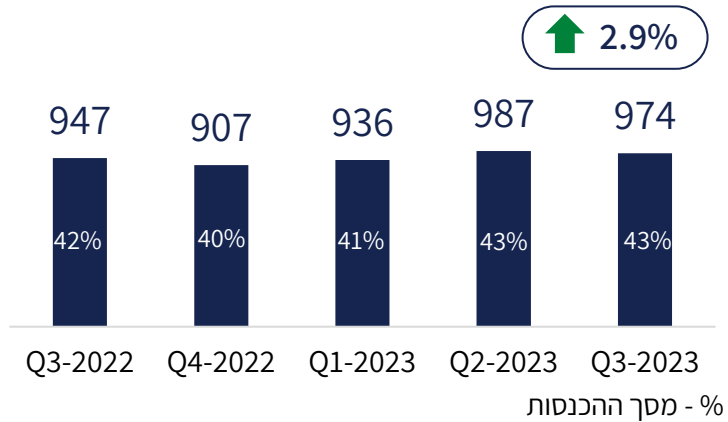


קבוצת בזק | עיקרי התוצאות ב-Q3-2023 במיליוני ₪

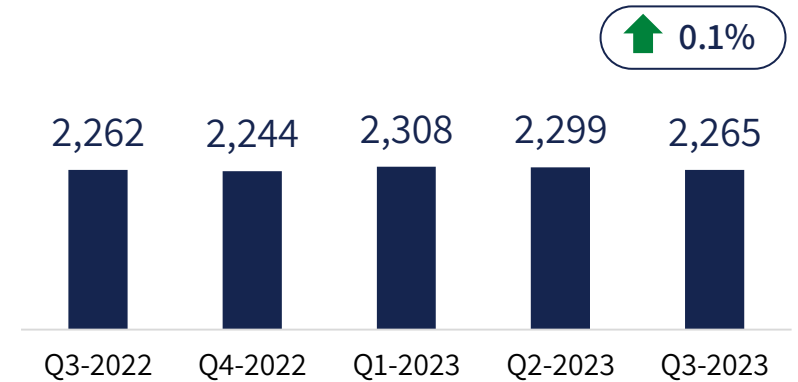
(1) רווח נקי מתואם



(1) EBITDA מתואם

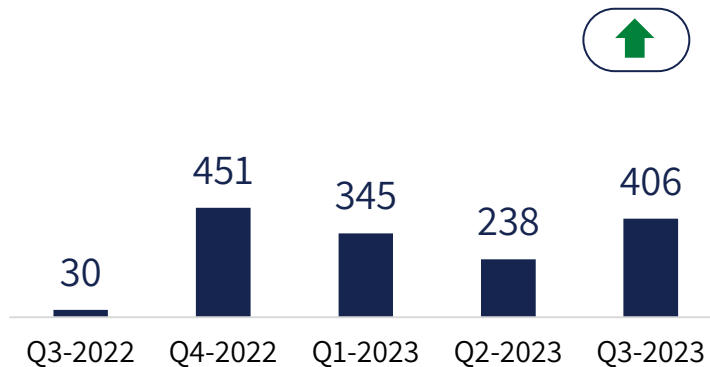


הכנסות

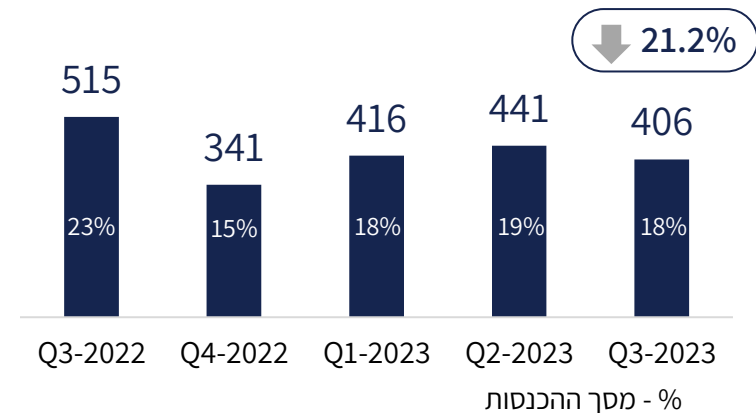


- יציבות בהכנסות הקבוצה למרות הכניסה לתוקף של הפעימה השנייה ברפורמת הטלפוניה של משרד התקשורת בבזק קווי ולמרות הירידה בהכנסות מקישוריות בפלאפון
- שיפור ב-EBITDA המתואם למרות הירידה בתעריפי הטלפוניה הקווית
- צמיחה של כ-13.7% ברווח הנקי המתואם כתוצאה מירידה בהוצאות הפעלה ומימון
- שיפור משמעותי בתזרים החופשי בעיקר כתוצאה מפערי עיתוי בהון החוזר

תזרים חופשי



השקעות

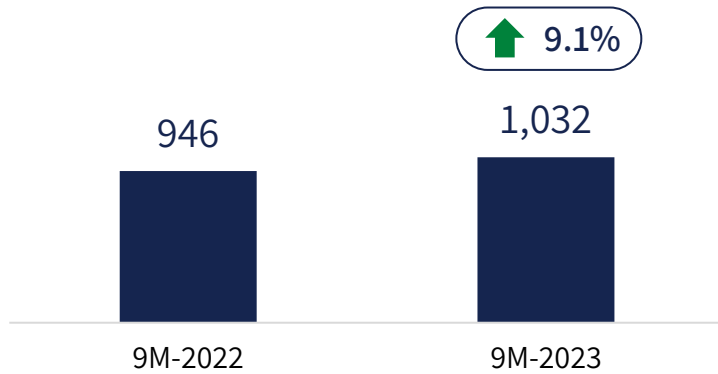


(1) בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות

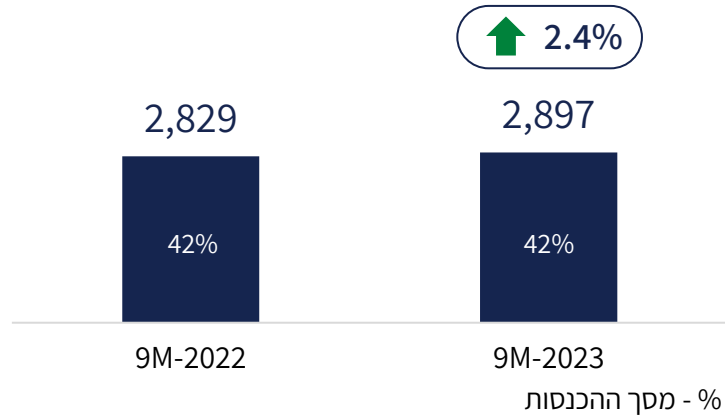


קבוצת בזק | עיקרי התוצאות ב-9M-2023 במיליוני ש"ח

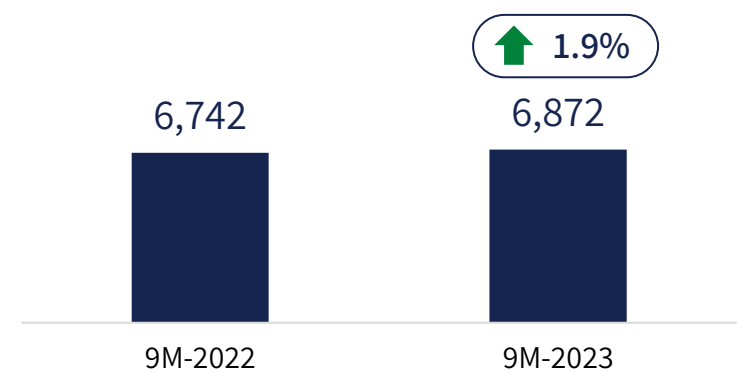
רווח נקי מתואם (1)



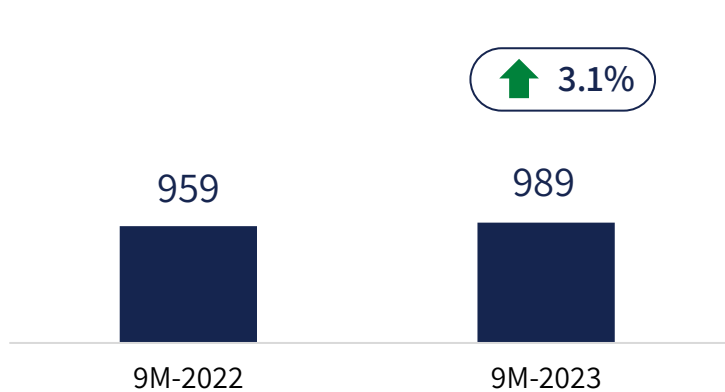
EBITDA מתואם (1)



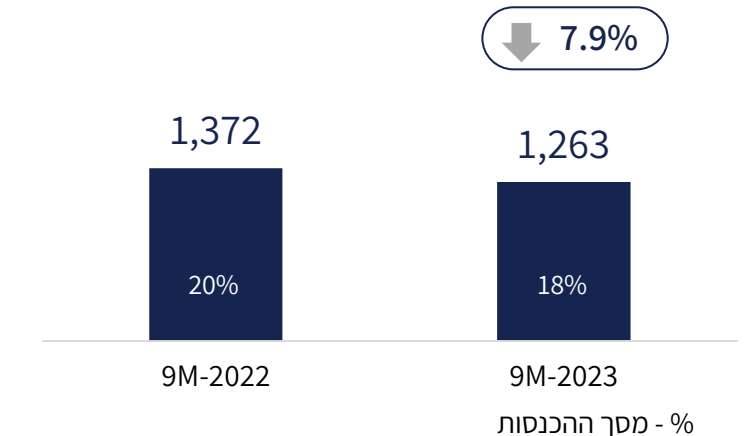
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות



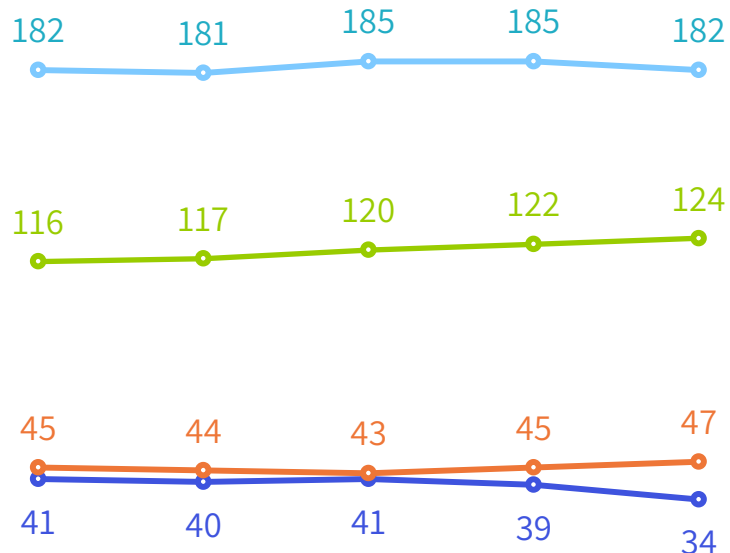
- ההכנסות צמחו כתוצאה מגידול של 2.3% בבזק קווי וכ-4.9% ב-yes
- עלייה ב-EBITDA המתואם וברווח הנקי המתואם בעיקר כתוצאה משיפור התוצאות העסקיות ברוב תחומי הפעילות

(1) בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות



קבוצת בזק | נתונים תפעוליים

ARPU (₪)



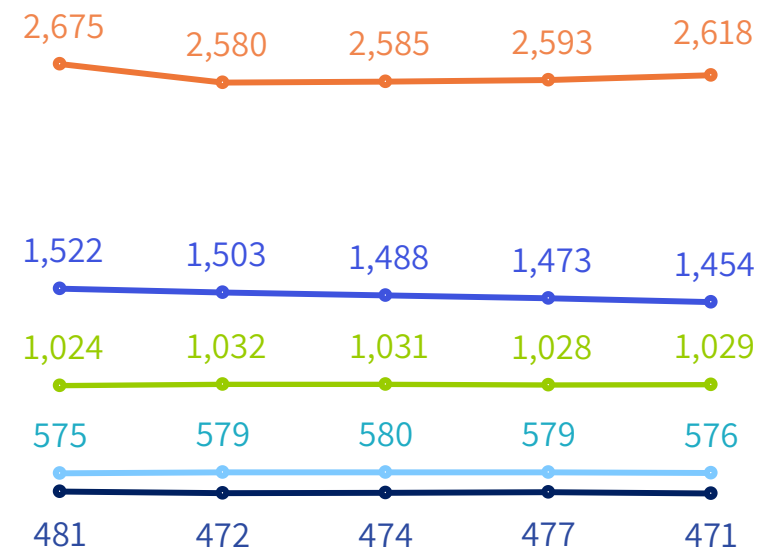
Q3-2022 Q4-2022 Q1-2023 Q2-2023 Q3-2023

ירידה ב-ARPU טלפוניה כתוצאה מהפעימה השנייה של הפחתת התעריפים ע"י משרד התקשורת

עלייה של כ-6.9% ב-ARPU אינטרנט קמעונאי
עלייה ב-ARPU פלאפון בעיקר כתוצאה מגידול בנדידה ומהמעבר לחבילות דור 5

● טלוויזיה ● אינטרנט סיטונאי

מנויים (באלפים, בסוף תקופה)



Q3-2022 Q4-2022 Q1-2023 Q2-2023 Q3-2023

עלייה במנויי אינטרנט קמעונאי
צמיחה במנויי פלאפון מול הרבעון הקודם

● אינטרנט קמעונאי ● טלפוניה ● סלולר*

*ARPU סלולרי - בנטרול קש"ג



ירידה בחוב נטו

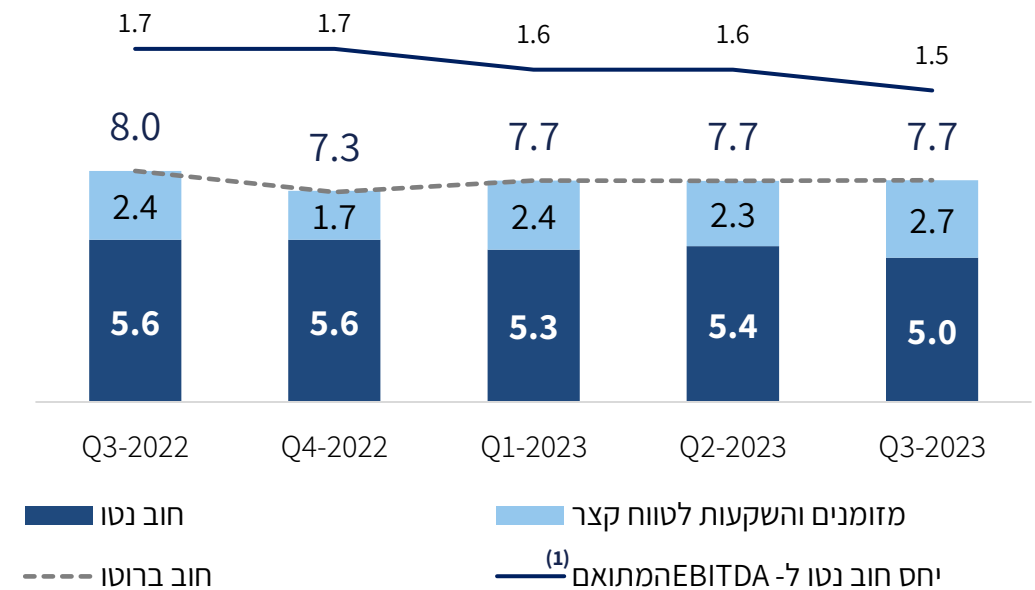
- ירידה של כ-600 מיליון ₪ או כ-11% ביחס לרבעון המקביל

המשך שיפור ביחס חוב נטו ל-EBITDA המתואם (1)

- ירד ל-1.5 לעומת 1.7 ב-30.9.2022

חברה	דירוג	תחזית
S&P Global Maalot	ilAA-	חיובית
מידרוג	Aa3.il	חיובית

התפתחות החוב (מיליארדי ₪)



הקבוצה שומרת על דירוג אשראי גבוה, בקבוצת AA



קבוצת בזק | תחזית נוכחית לשנת 2023 (ללא שינוי)



תחזית נוכחית

ללא שינוי



תחזית מקורית

כ-3.8 מיליארד שקל

EBITDA מתואם⁽¹⁾

כ-1.32 מיליארד שקל

כ-1.2 מיליארד שקל

רווח נקי מתואם⁽¹⁾

ללא שינוי

כ-1.75 מיליארד שקל

CAPEX

הגעה ליעד בסוף אוקטובר

כ-2 מיליון משקי בית

פריסת סיבים

ללא שינוי

**שמירה על דירוג
אשראי גבוה,
בקבוצת ה-AA**

יציבות פיננסית



בזק קווי | בקצרה



71% מלקוחות האינטרנט
הקמעונאי הינם לקוחות
אינטרנט אחוד



פריסת סיבים לכ-2.01 מיליון
משקי בית עם כ-532 אלף
לקוחות מחוברים,
שיעור Take up של 26.4%⁽¹⁾



תוספת חיבור לקוחות לסיבים של
כ-82 אלף לקוחות - כ-46 אלף
קמעונאיים וכ-36 אלף סיטונאיים



צמיחה של כ-6.9% ב-
ARPU אינטרנט קמעונאי
לכ-124 שקל



הרווח הנקי המתואם צמח בכ-
6.3% לכ-252 מיליון שקל



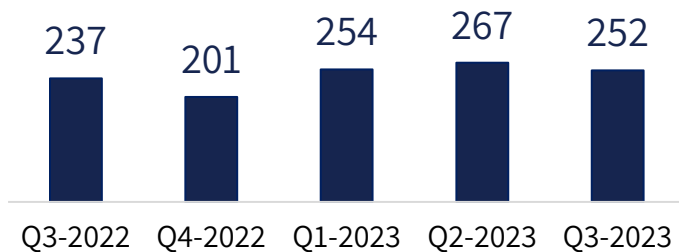
עליה בהכנסות משירותי
אינטרנט ומענן ודיגיטל קוזזה
ע"י ירידה בהכנסות מטלפוניה
עקב הורדת תעריפים ע"י משרד
התקשורת



בזק קווי | עיקרי התוצאות ב-Q3-2023 במיליוני ₪

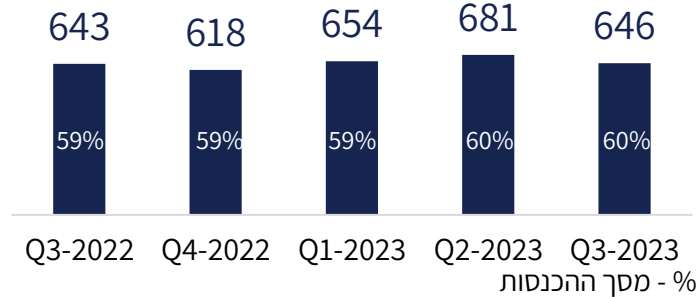
רווח נקי מתואם (1)

↑ 6.3%



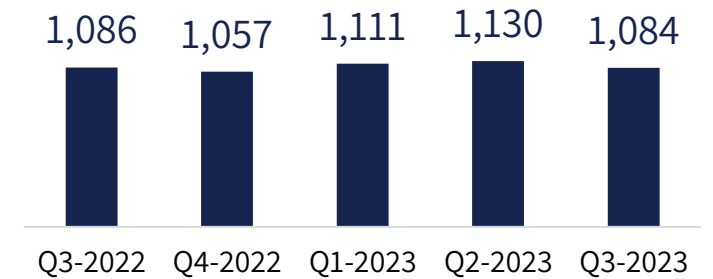
EBITDA מתואם (1)

↑ 0.5%



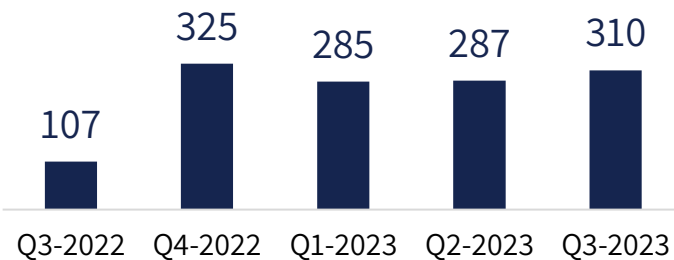
הכנסות

↓ 0.2%



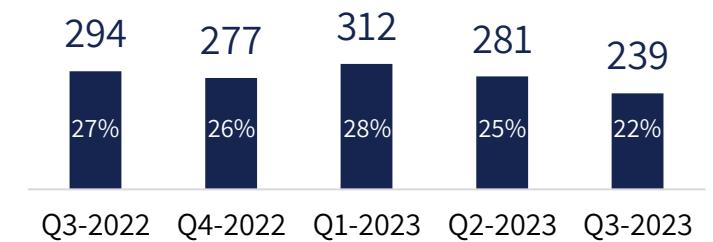
תזרים חופשי

↑ 190%



השקעות

↓ 18.7%



- עליה בהכנסות משירותי אינטרנט ומענן ודיגיטל קוזזה ע"י ירידה בטלפוניה עקב הפעימה השנייה בהורדת תעריפים ע"י משרד התקשורת
- יציבות ב-EBITDA המתואם למרות הירידה בתעריפי הטלפוניה
- הרווח הנקי המתואם עלה בכ-6.3%, בין היתר, כתוצאה מירידה בהוצאות הפעלה ומימון
- גידול משמעותי בתזרים החופשי בעיקר כתוצאה מפערי עיתוי בהון החוזר

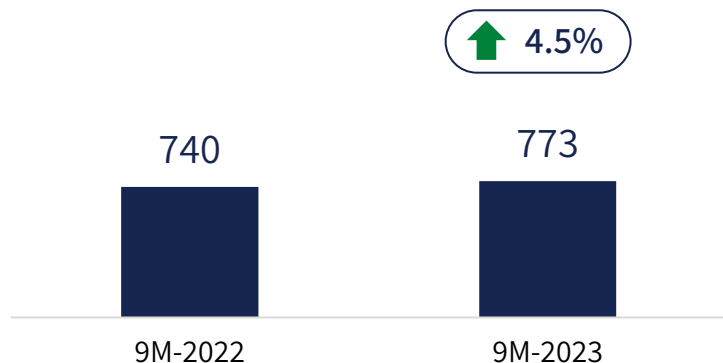
% - מסך ההכנסות

(1) בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות

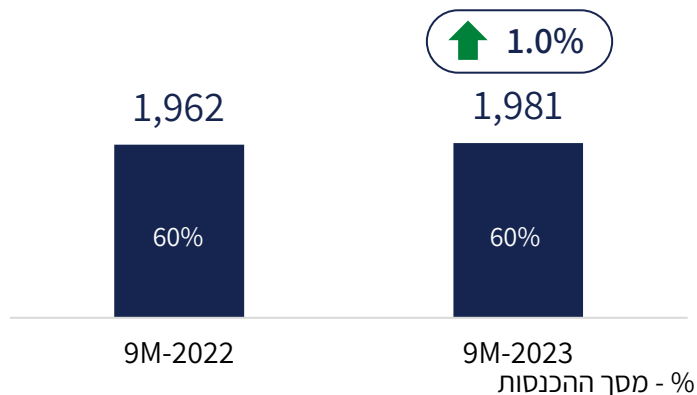


בזק קווי | עיקרי התוצאות ב-9M-2023 במיליוני ₪

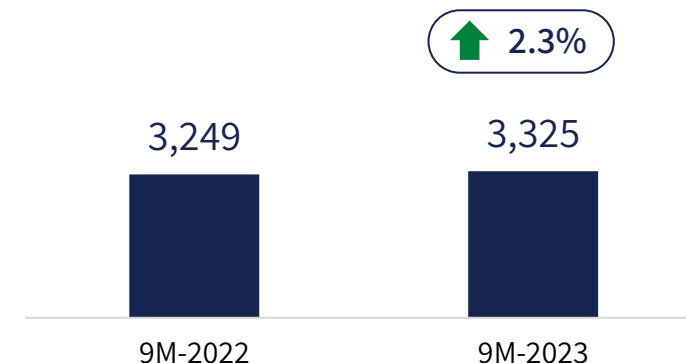
(1) רווח נקי מתואם



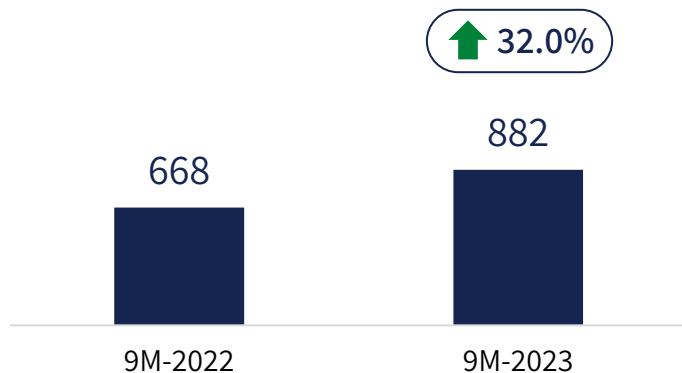
(1) EBITDA מתואם



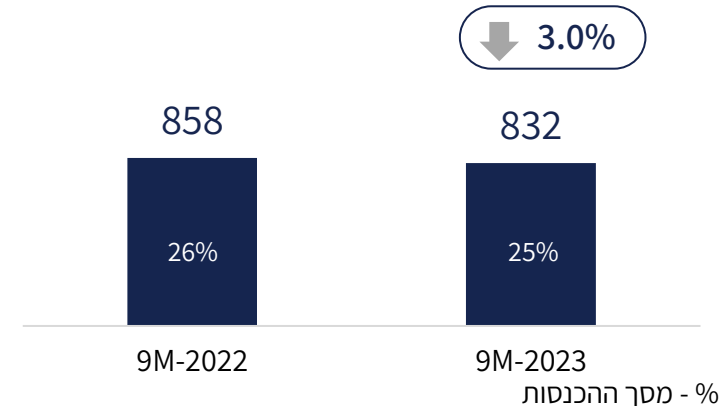
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות



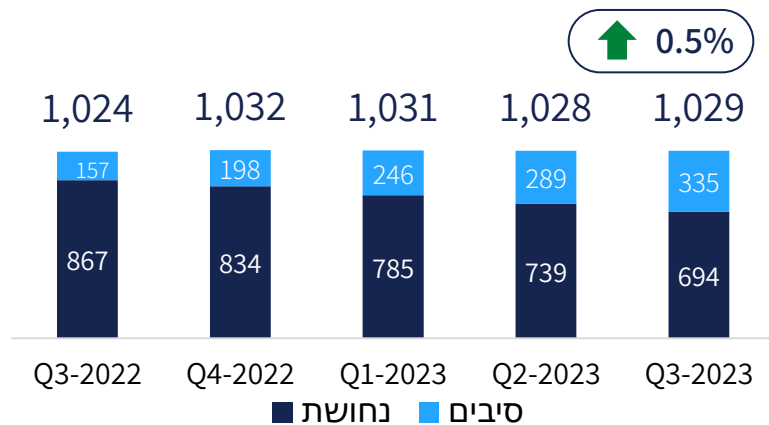
- גידול בסך ההכנסות כתוצאה מעלייה בכל תחומי הפעילות, למעט פעילות הטלפוניה
- עלייה ב- EBITDA המתואם וברווח הנקי המתואם, בין היתר, כתוצאה מהעלייה בהכנסות ומהירידה בהוצאות מימון, נטו
- עלייה בתזרים החופשי בעיקר כתוצאה מפערי עיתוי בהון החוזר

(1) בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות

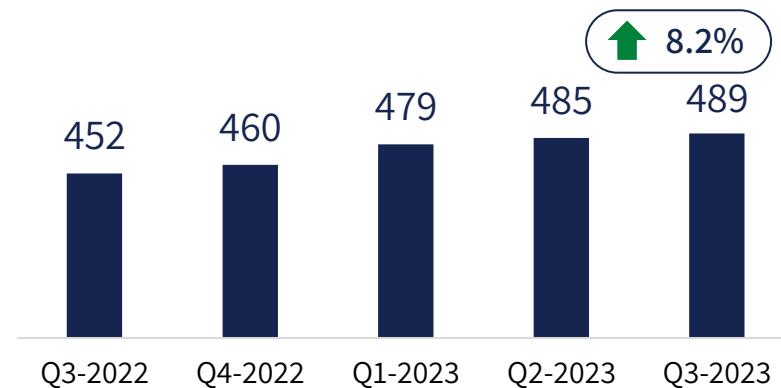


בזק קווי | שירותי אינטרנט ב-Q3-2023

קווי אינטרנט קמעונאיים (באלפים)

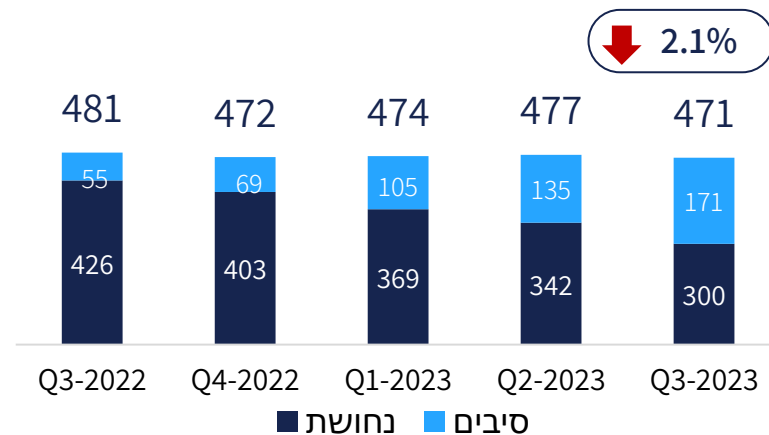


הכנסות משירותי אינטרנט (במיליוני ₪)

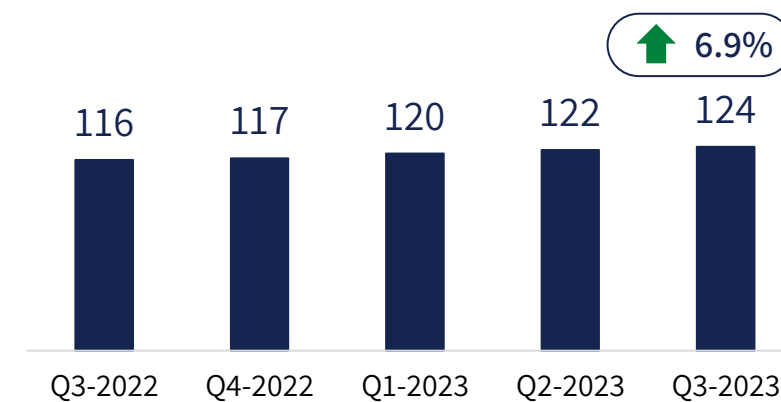


- גידול משמעותי ב-Take up סיבים
- המשך צמיחה משמעותית בהכנסות משירותי אינטרנט
- המשך צמיחה ב-ARPU קמעונאי אשר הושפע לטובה בעיקר מחיבור לקוחות לסיבים

קווי אינטרנט סיטונאים (באלפים)

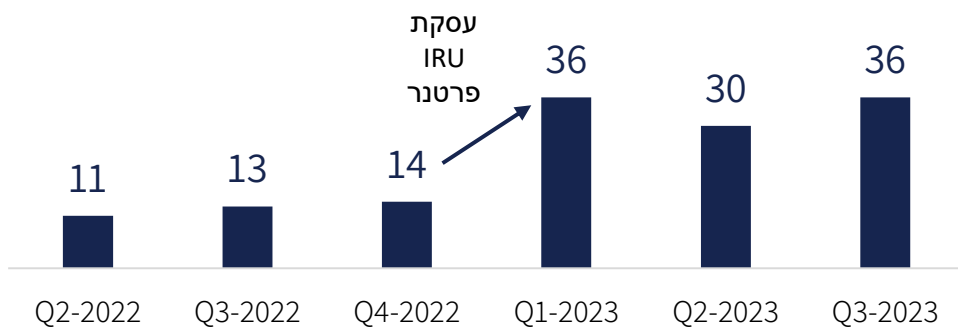


ARPU קמעונאי (₪)

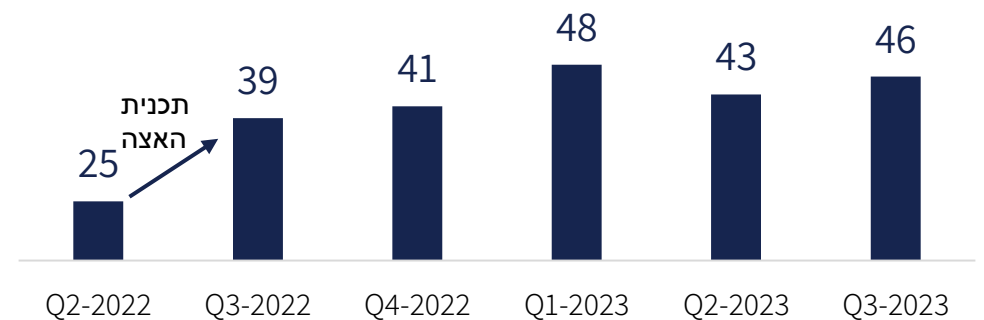


בזק קווי | האצת החיבור לסיבים – קמעונאי וסיטונאי

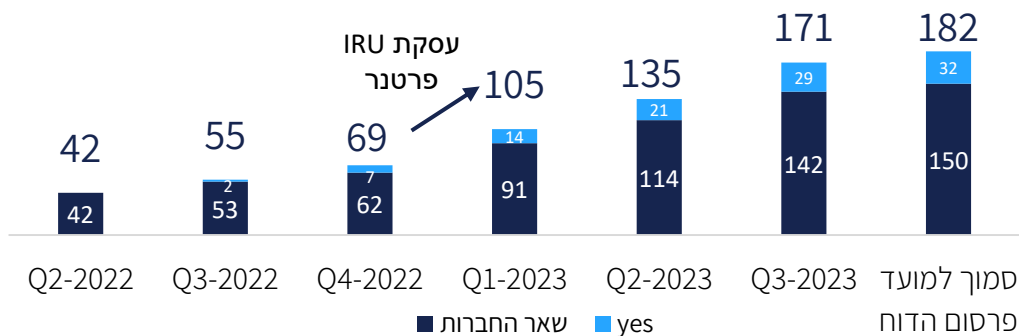
תוספת קווים סיטונאיים (באלפים)



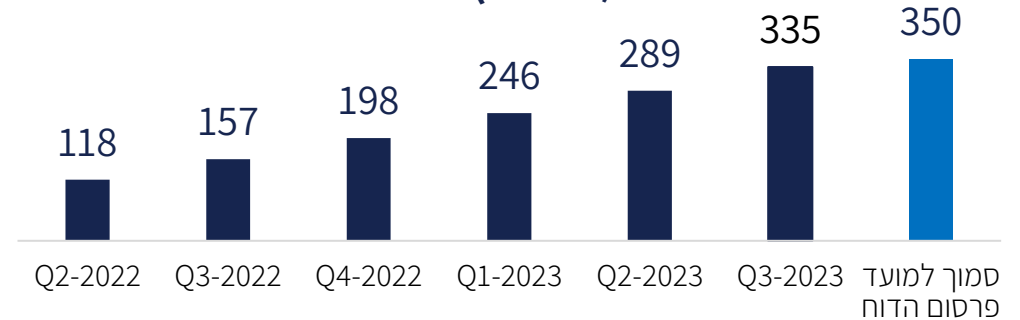
תוספת לקוחות קמעונאיים (באלפים)



קווים סיטונאיים ברשת הסיבים של בזק (באלפים)



לקוחות קמעונאיים ברשת הסיבים של בזק (באלפים)



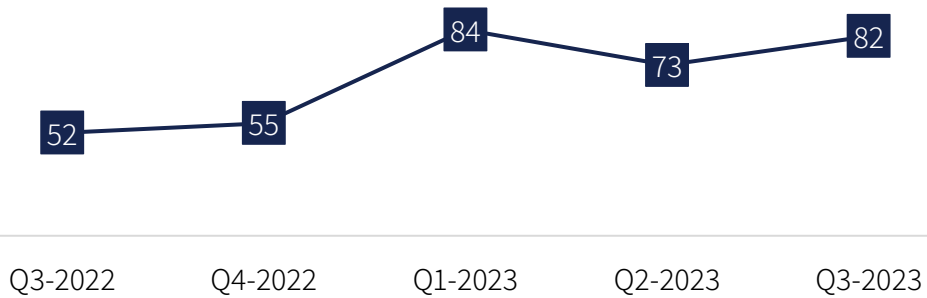
גידול של כ-183% בתוספות לקוחות סיטונאיים בסיבים ב-9M-2023 לעומת התקופה המקבילה

גידול של כ-49% בתוספות לקוחות קמעונאיים בסיבים ב-9M-2023 לעומת התקופה המקבילה

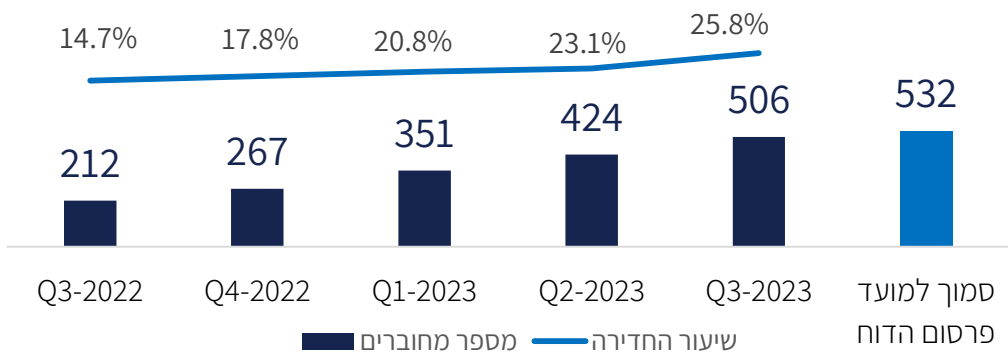


בזק קווי | המשך פריסת סיבים עם מיקוד בחיבור לקוחות

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

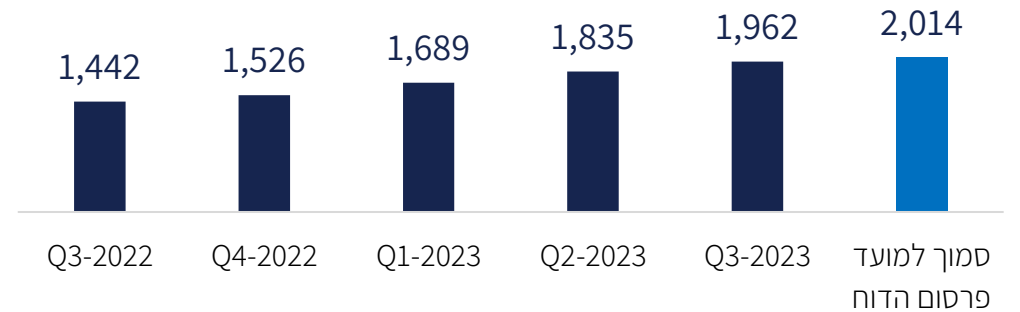


סך מנויים ברשת הסיבים של בזק (קמעונאי + סיטונאי) (באלפים)

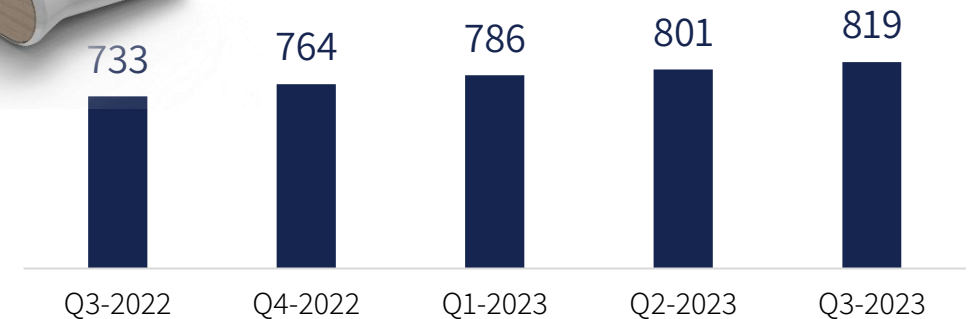


מעל חצי מיליון מנויים פעילים על רשת הסיבים

משקי בית זמינים לחיבור מסחרי Homes Passed (באלפים)



מצבת נתבי Be (באלפים)



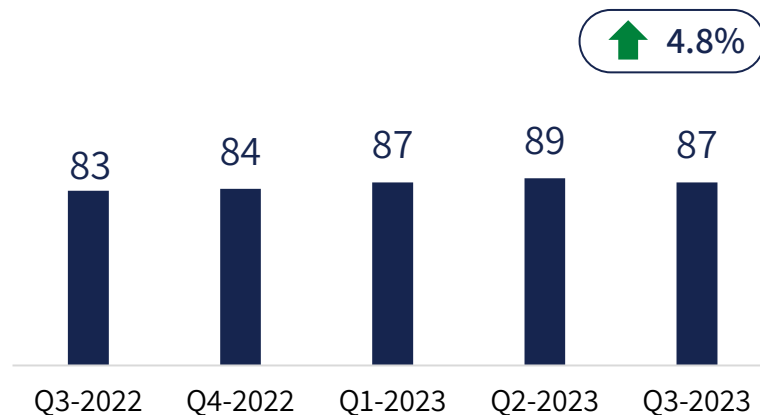
הגעה לכ-2 מיליון Homes Passed



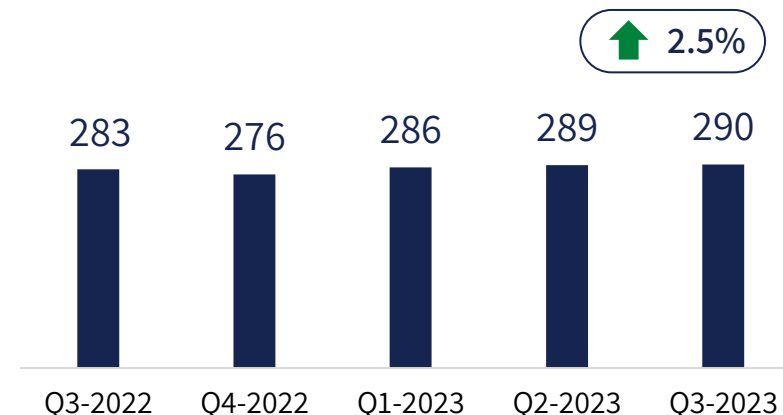
בזק קווי | הכנסות משירותי דאטה, טלפוניה, ענן ודיגיטל במיליוני ₪

- ירידת מדרגה בהכנסות טלפוניה כתוצאה מהכניסה לתוקף של הפעימה השנייה של הפחתת התעריפים ע"י משרד התקשורת
- המשך צמיחה בהכנסות תקשורת נתונים, מקוזזת חלקית ע"י הירידה בהכנסות עבור תנועה מחברות ISP
- גידול בהכנסות ענן ודיגיטל כתוצאה מעלייה בשירותי מרכזיות וירטואליות
- ירידה בהכנסות אחרות בעיקר כתוצאה מפערי עיתוי בפרויקטי תשתית

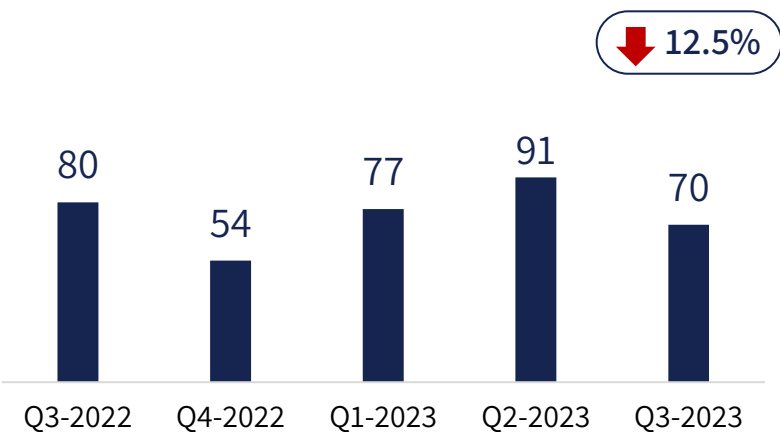
ענן ודיגיטל



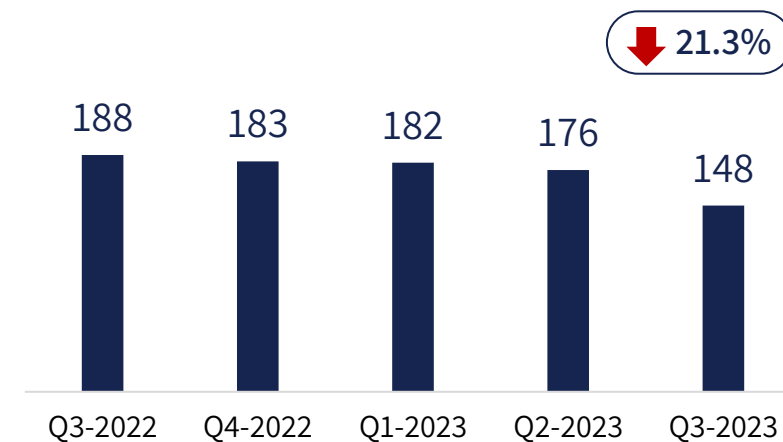
תמסורת ותקשורת נתונים



אחרות



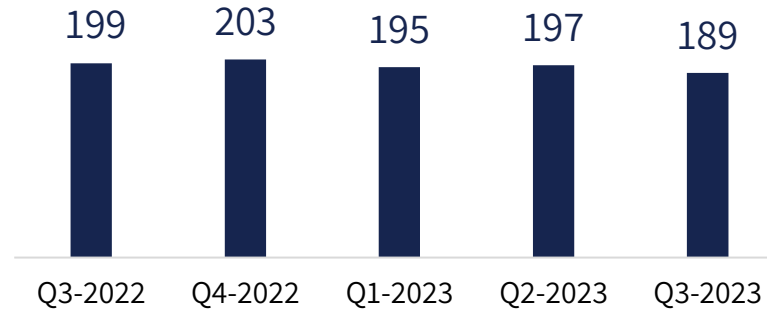
טלפוניה



בזק קווי | התפתחות ההוצאות במיליוני ₪

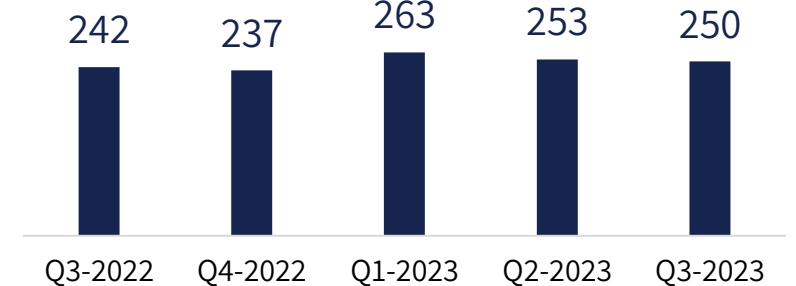
הוצאות הפעלה

↓ 5.0%



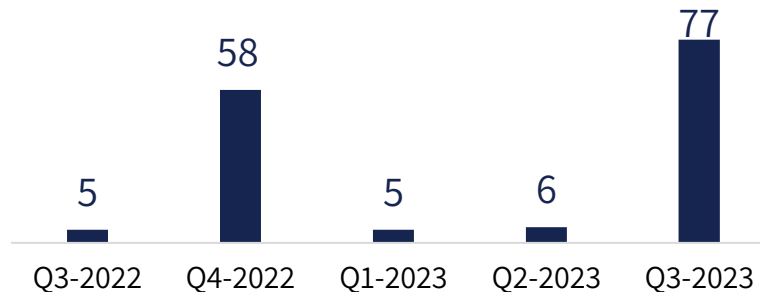
שכר

↑ 3.3%



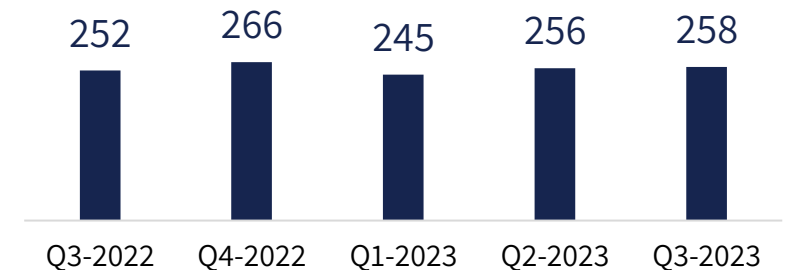
הוצאות אחרות

↑



פחת והפחתות

↑ 2.4%



- גידול בהוצאות שכר בעיקר כתוצאה מעדכוני שכר ומקליטת עובדים בגין פרויקט הסיבים
- ירידה בהוצאות הפעלה בעיקר כתוצאה מירידה בתשלומי קישוריות למפעילי תקשורת עקב ירידת תעריפים ביוני 2023, וכן מירידה בהוצאות בגין קופת התמרוץ לפריסת סיבים ע"פ החלטת משרד התקשורת
- הוצאות אחרות הושפעו מהפרשה בסך כ-75 מיליון שקל בגין המענק המיוחד אשר ישולם לעובדי החברה בהתאם לתיקון ההסכם הקיבוצי ובכפוף להתקיימות התנאים





המשך מעבר לאינטרנט
אחוד



עסקת IRU עם פרטנר -
שיפור מעמדה של בזק בשוק
ההולסייל



המשך חיבור מהיר של לקוחות
קמעונאיים כחלק מ"תוכנית
ההאצה" תוך המשך עלייה ב-ARPU



המשך צמיחה בהכנסות
מהמגזר העסקי כתוצאה
מביקושים לפתרונות דאטה
ותקשורת, תוך ירידה
בהכנסות מספקי ISP



צמיחה בהכנסות אינטרנט מפצה
על השפעת הורדת תעריפי
הטלפוניה על ידי משרד
התקשורת

**השילוב של יכולות הפריסה הגבוהות והאצת חיבור הלקוחות לסיבים
מביא לצמיחה במגזר הפרטי**



ה-ARPU בנטרול קש"ג עלה בכ-2 שקלים לכ-47 שקל, בהשוואה לרבעון הקודם והמקביל



רכישת חברת Roamability, חברה גלובלית המתמחה באספקת פתרונות בשוק שירותי הנדידה בעולם בטכנולוגיית ESIM



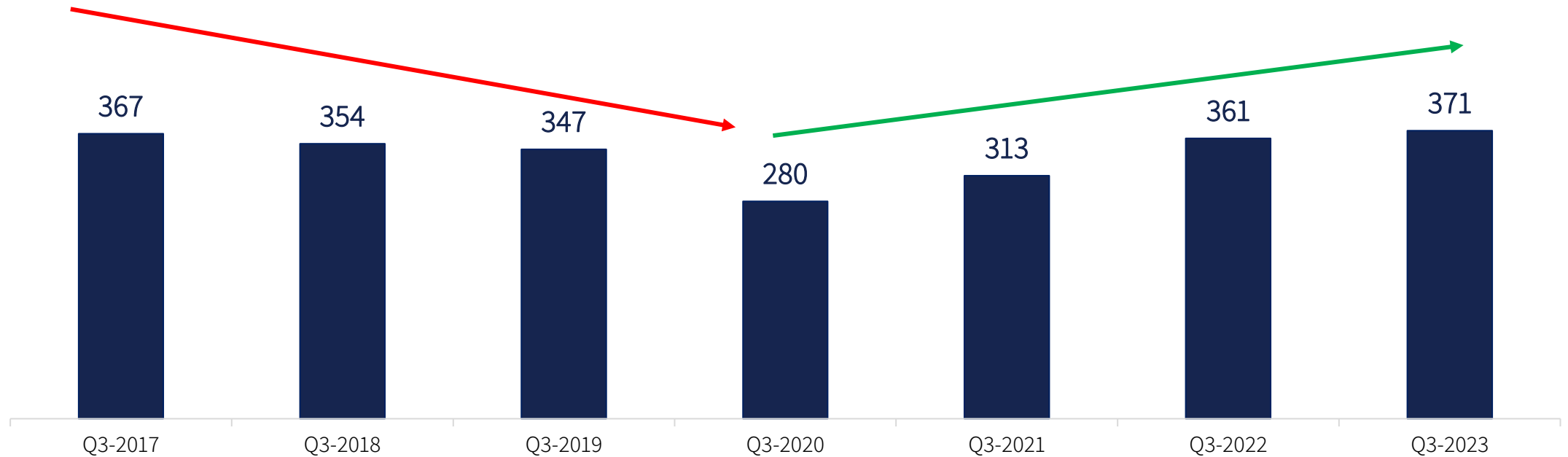
שיא בהכנסות משירותים בנטרול קש"ג מאז 2017 עם עלייה של כ-2.8% לכ-371 מיליון שקל, כתוצאה מצמיחה במצבת מנויי הפוסט פייד לרבות מנויים בחבילות דור 5 ומגידול בהכנסה הממוצעת למנוי



גידול עקבי במספר מנויי חבילות דור 5 שהסתכם בכ-1 מיליון מנויים (כ-38%)⁽¹⁾ התורמים להגדלת ה-ARPU לצד צמיחה של כ-25 אלף מנויים, מתוכם כ-21 אלף מנויי פוסטפייד

(1) סמוך למועד פרסום הדוח

פלאפון | המשך שינוי מגמה בהכנסות משירותים (בנטרול קש"ג) במיליוני ש"ח

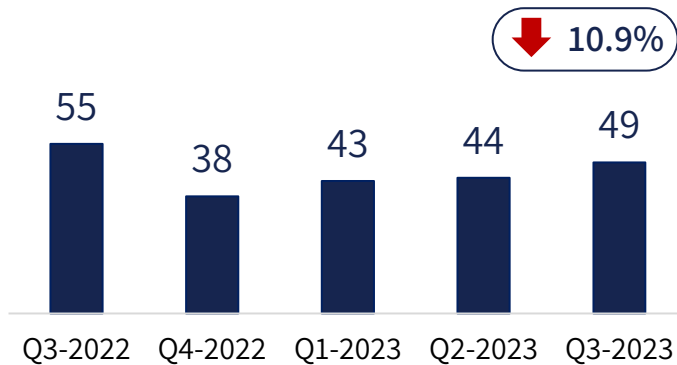


- שיפור בהכנסות משירותים בנטרול קש"ג על רקע התאוששות בהכנסות מנדידה, צמיחה במנויים ובחבילות דור 5
- ההכנסות ב-Q3-2023 גבוהות מההכנסות ב-Q3-2017

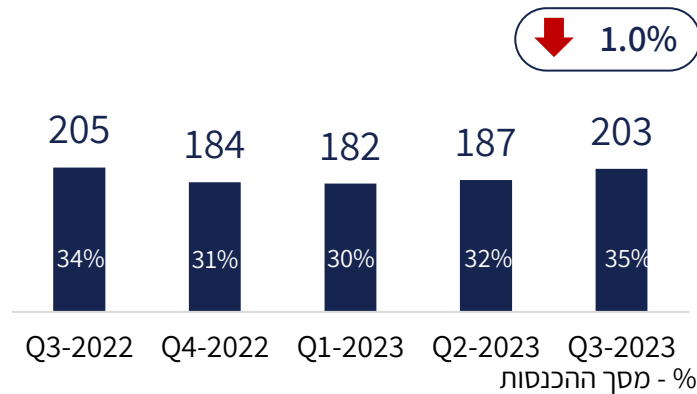


פלאפון | עיקרי התוצאות ב-Q3-2023 במיליוני ₪

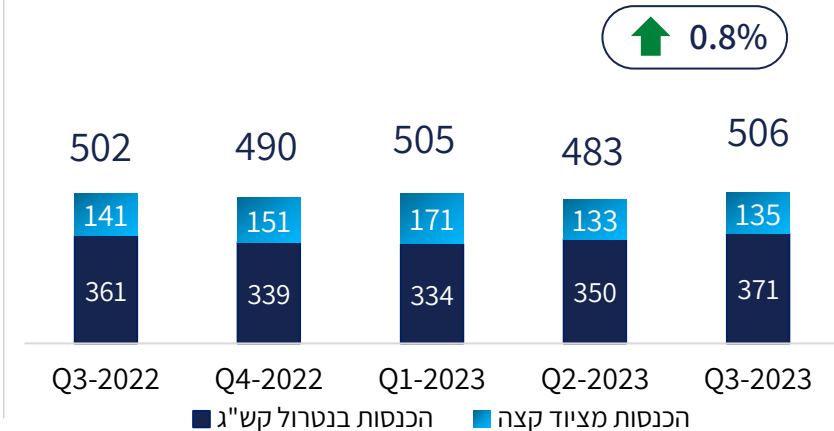
(1) רווח נקי מתואם



(1) EBITDA מתואם

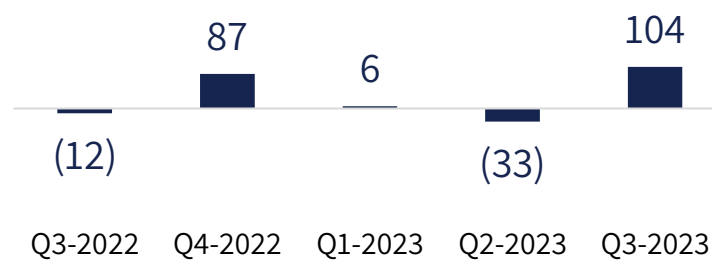


סך הכנסות בנטרול קש"ג

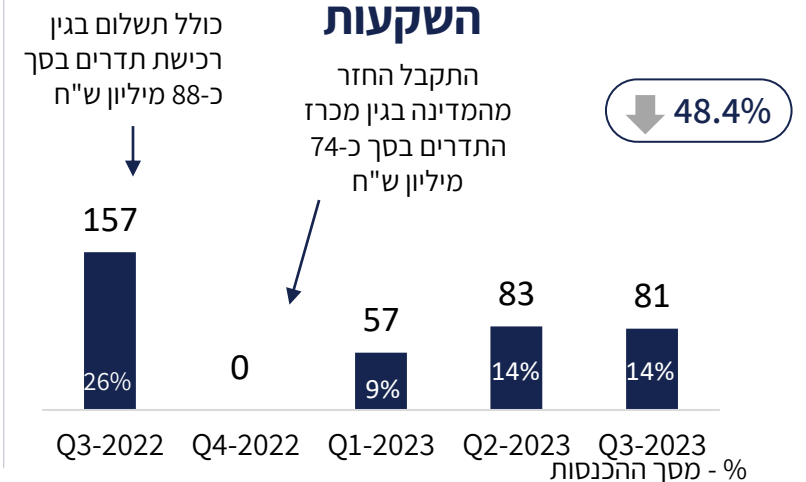


- עלייה של כ-2.8% בהכנסות משירותים בנטרול קש"ג לכ-371 מיליון שקל, כתוצאה מצמיחה במצבת מנויי הפוסט פייד לרבות מנויים בחבילות דור 5 ומגידול בהכנסה הממוצעת למנוי
- הירידה ברווח הנקי המתואם מיוחסת בעיקר לירידה בהכנסות מריבית מבזק קווי
- שיפור משמעותי בתזרים החופשי בעיקר כתוצאה מתשלום כ-88 מיליון שקל למשרד התקשורת בגין רכישת תדרים ברבעון המקביל

תזרים חופשי

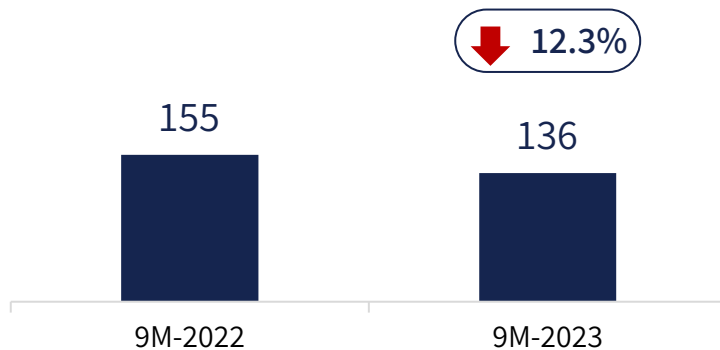


השקעות



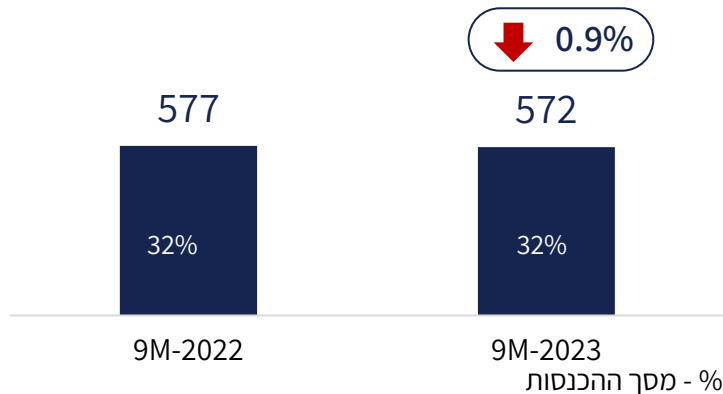
פלאפון | עיקרי התוצאות ב- 9M-2023 במיליוני ₪

רווח נקי מתואם (1)

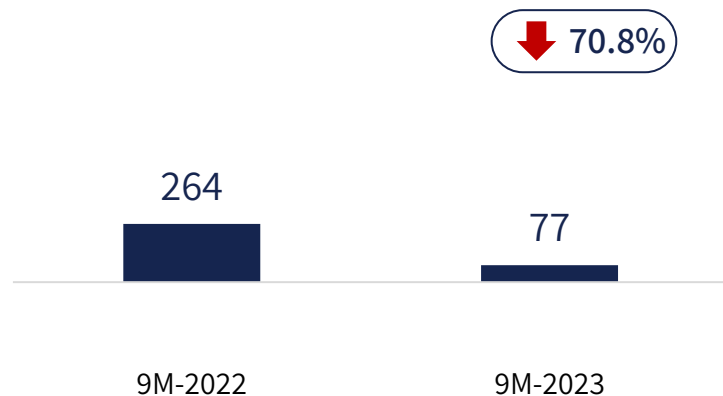


- EBITDA מתואם – גידול בהכנסות משירותים בנטרול קש"ג ומנגד, ירידה בהכנסות מצידוד קצה וגידול בהוצאות תפעוליות כתוצאה מעלייה במדד ופיחות השקל
- הרווח הנקי המתואם הושפע בעיקר מעלייה בפחת כתוצאה מעדכון אומדן עלות נכסי זכות שימוש רשת הסלולר בגין תקופות עבר שבוצע בתקופה המקבילה
- התזרים החופשי הושפע מתשלום אגרות תדרים מראש ב-2023 וכן מפערי עיתוי בהון החוזר בשל הסטה בגביה מלקוחות משנת 2021 לשנת 2022 עקב עיצומי עובדים ושיפור בתנאי סליקת כרטיסי אשראי בתקופה המקבילה

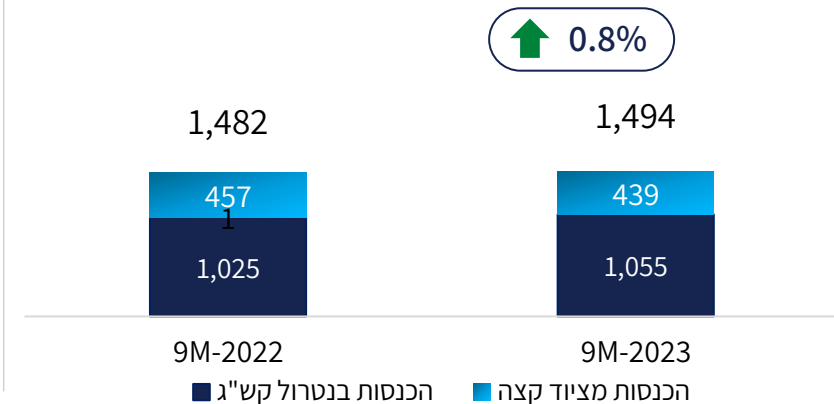
EBITDA מתואם (1)



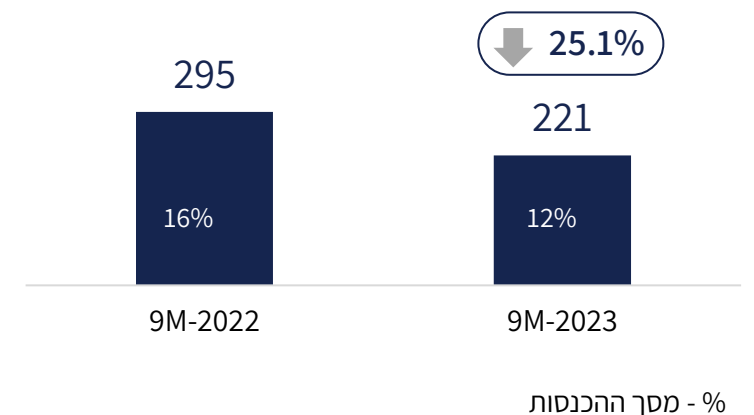
תזרים חופשי



סך הכנסות בנטרול קש"ג



השקעות

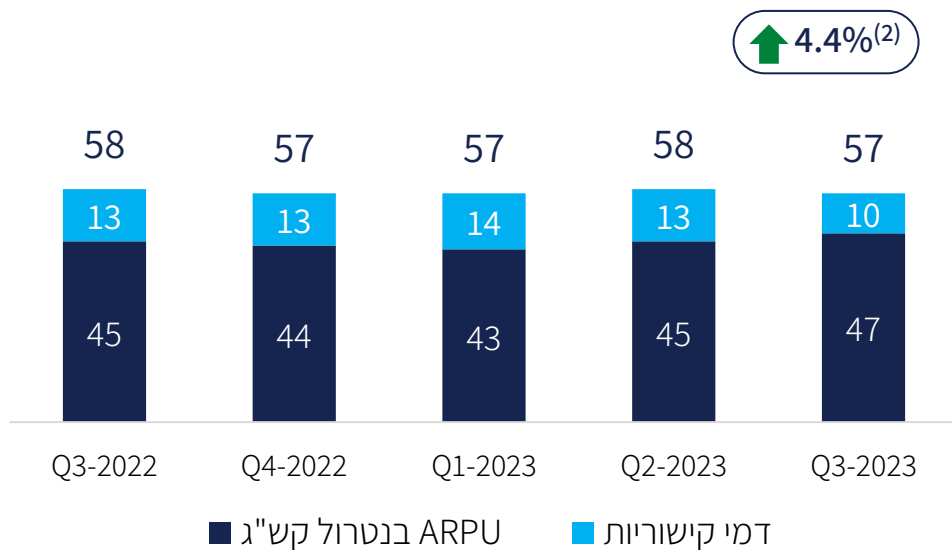


(1) בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות

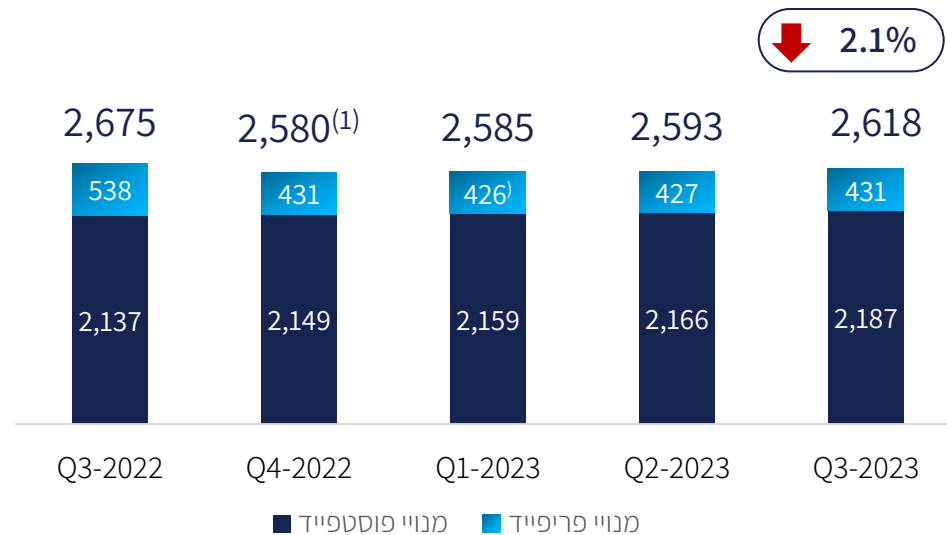


פלאפון | נתונים תפעוליים Q3-2023

ARPU (₪)

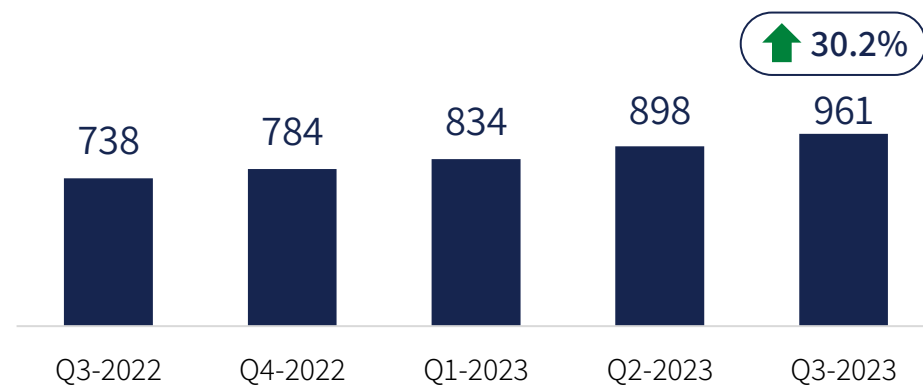


מצבת מנויים (אלפים)



(1) הירידה נובעת מגריעה חד פעמית של כ-96 אלף מנויי פריפייד ב-Q4-22, מנויים שלא עמדו בהגדרת מנוי פעיל

מצבת מנויים עם חבילות דור 5 (אלפים)



- מנויים עם חבילות דור 5 מהווים כ-38% מסך המנויים וכ-46% ממצבת מנויי הפוסטפייד⁽³⁾
- ה-ARPU בנטרול דמי קישוריות עלה בכ-2 שקלים

(2) שיעור שינוי ARPU בנטרול קש"ג
(3) סמוך למועד פרסום הדוח





שחקן ה-IPTV הגדול בישראל עם כ-383 אלף לקוחות שצופים בשידורי טלוויזיה על גבי האינטרנט (כ-67% מסך המנויים), מתוכם כ-118 אלף מנויי STINGTV⁽¹⁾



הרווח הנקי המתואם הסתכם בכ-18 מיליון שקל ב-9 החודשים האחרונים, לעומת הפסד נקי של כ-29 מיליון שקל בתקופה המקבילה⁽²⁾



צמיחה של כ-4.1% בהכנסות לכ-328 מיליון שקל, כתוצאה מצירוף לקוחות לחבילות משולבות טלוויזיה וסיבים לצד שיתופי פעולה בינלאומיים בתוכן



גידול של כ-20.8% ב-EBITDA המתואם לכ-58 מיליון שקל⁽²⁾

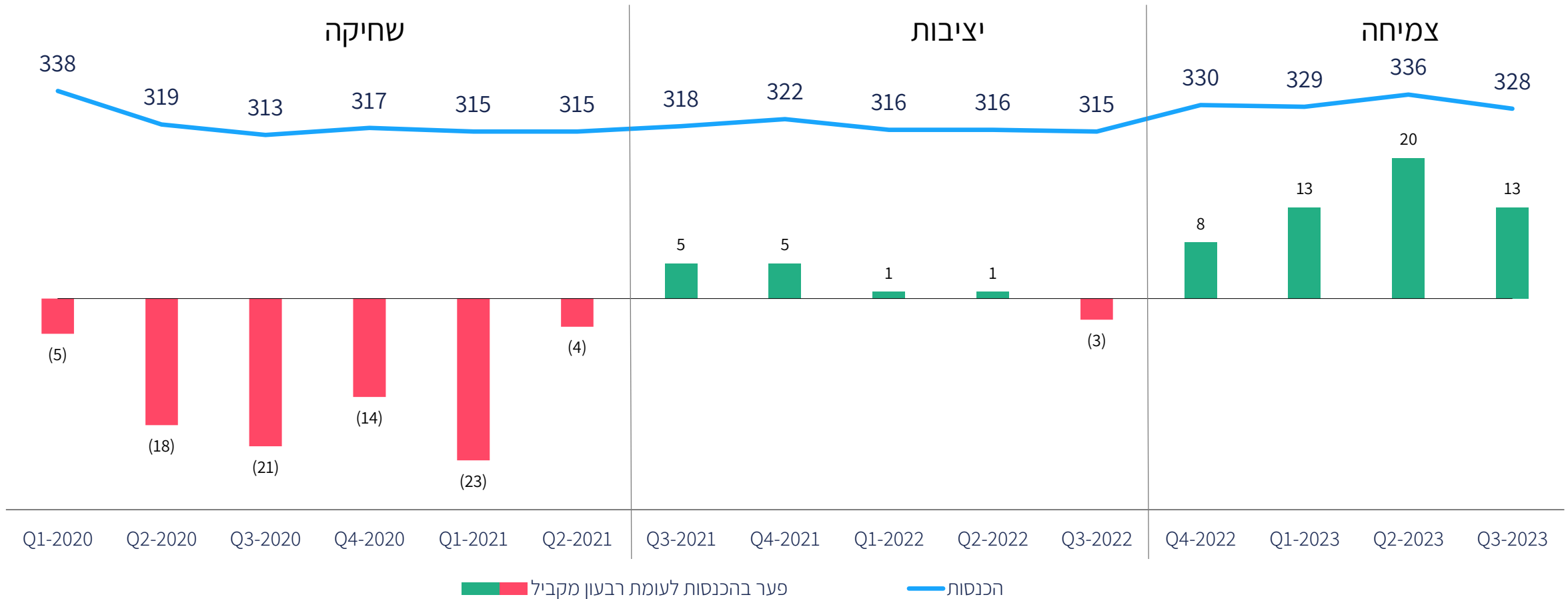


המשך צמיחה במספר מנויי סיבים לכ-32 אלף⁽¹⁾

(1) סמוך למועד פרסום הדוח
(2) נתוני פרו-פורמה

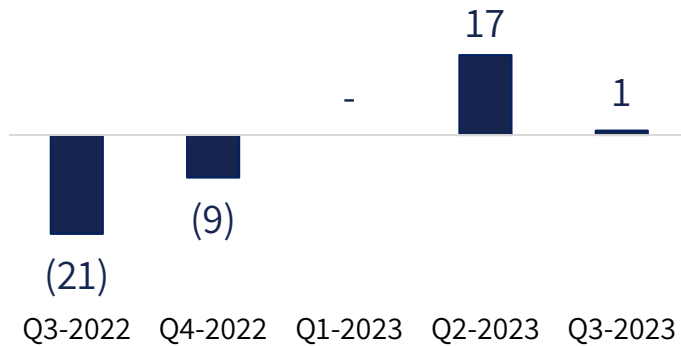


yes | שינוי מגמה לצמיחה בהכנסות במיליוני ש"ח

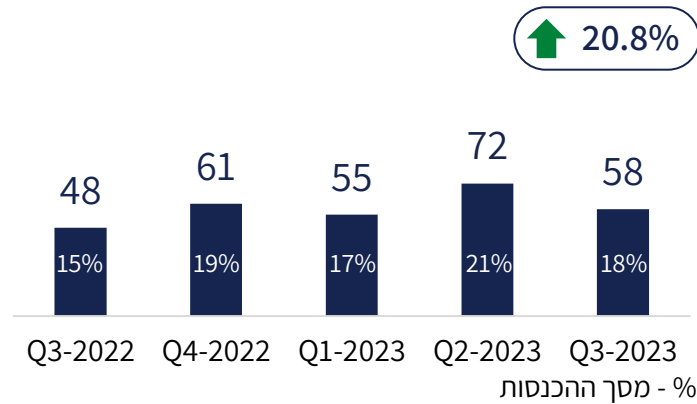


yes | עיקרי התוצאות ב-Q3-2023 במיליוני ש"ח

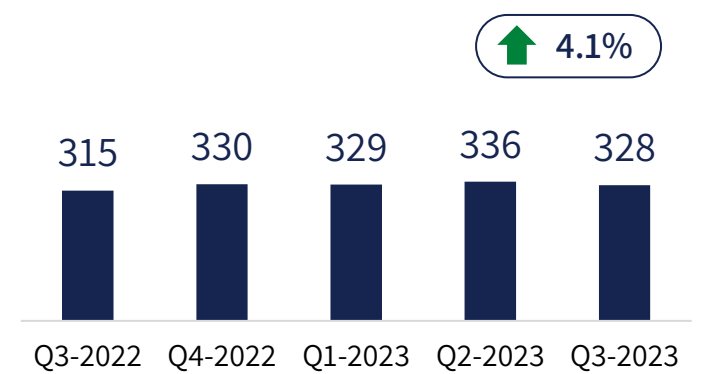
רווח (הפסד) נקי מתואם (1)



EBITDA מתואם (1)

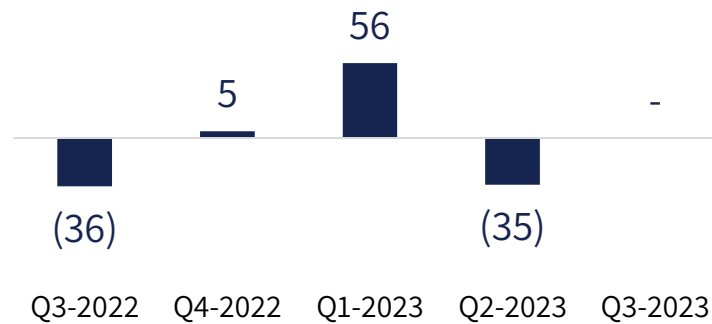


הכנסות

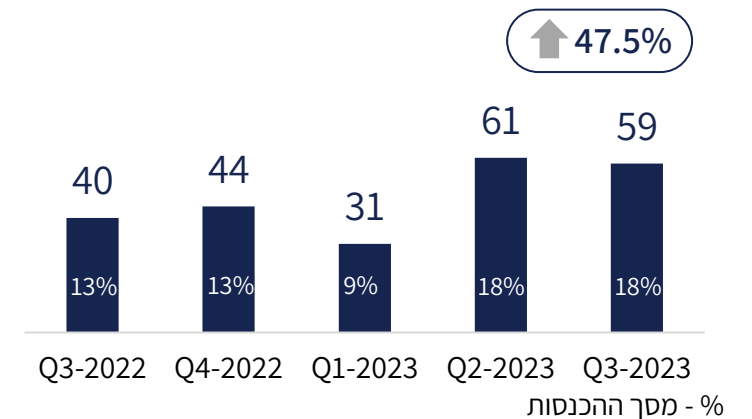


- צמיחה בהכנסות כתוצאה מהשקת חבילות משולבות טלוויזיה וסיבים לצד שיתופי פעולה בינלאומיים בתוכן
- גידול משמעותי ב- EBITDA המתואם בעיקר כתוצאה מהעלייה בהכנסות ומהירידה בהוצאות שכר. השיפור ברווח הנקי המתואם נבע בעיקר מגידול בהכנסות ומירידה בהוצאות שכר ופחת
- השיפור בתזרים החופשי נבע מהשיפור בתוצאות העסקיות ומפערי עיתוי בהון החוזר

תזרים חופשי

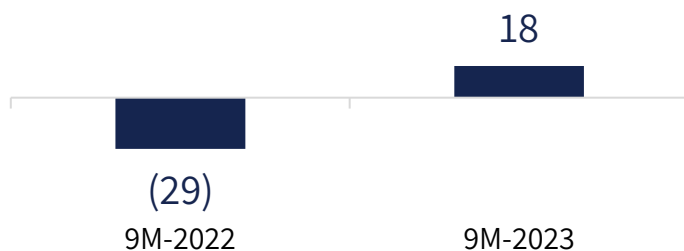


השקעות

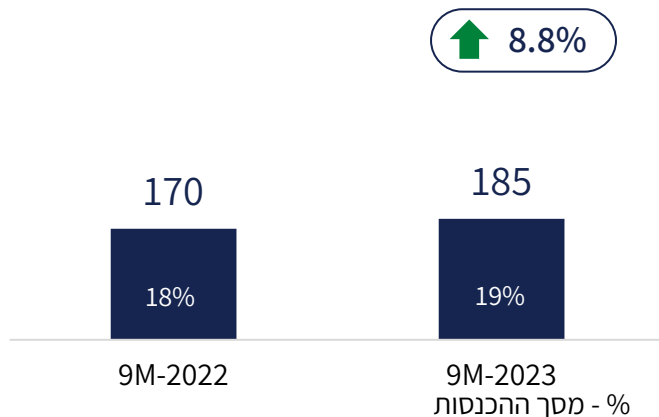


yes | עיקרי התוצאות ב-9M-2023 במיליוני ₪

(1) רווח נקי מתואם



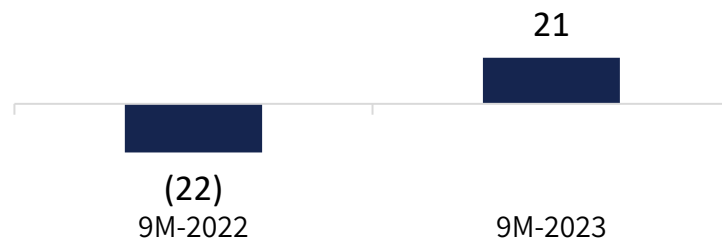
(1) EBITDA מתואם



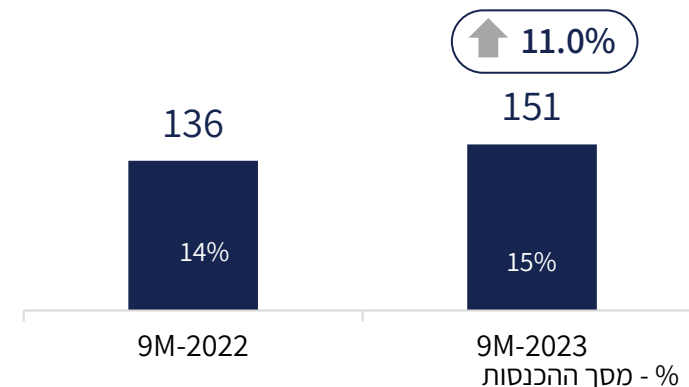
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות

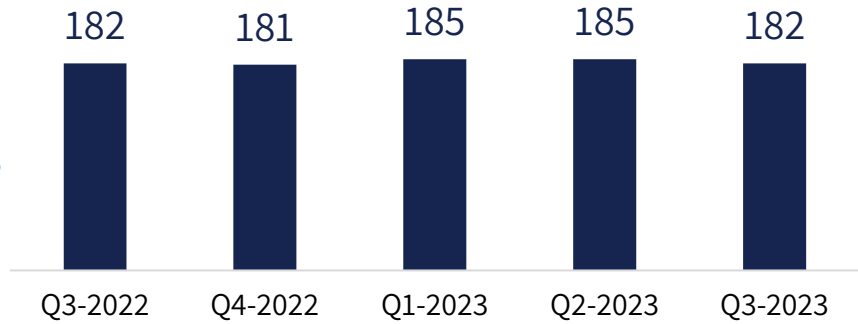


- צמיחה בהכנסות כתוצאה מהשקת חבילות משולבות טלוויזיה וסיבים לצד שיתופי פעולה בינלאומיים בתוכן
- גידול ב- EBITDA המתואם בעיקר כתוצאה מהעלייה בהכנסות. העלייה ברווח הנקי המתואם נבעה בעיקר מגידול בהכנסות ומירידה בהוצאות שכר ופחת
- השיפור בתזרים החופשי נבע בעיקר משיפור בתוצאות העסקיות ומפערי עיתוי בהון החוזר



yes | נתונים תפעוליים ב-Q3-2023

ARPU (₪)

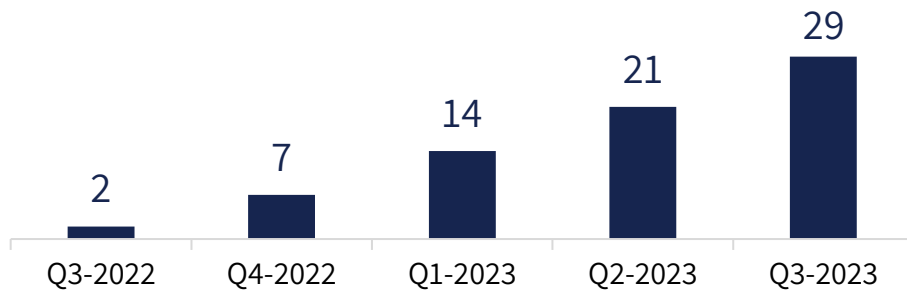


- המשך גידול במנויי IP - כ- 66% מלקוחות yes צופים ב-IPTV נכון למועד פרסום הדוח⁽²⁾

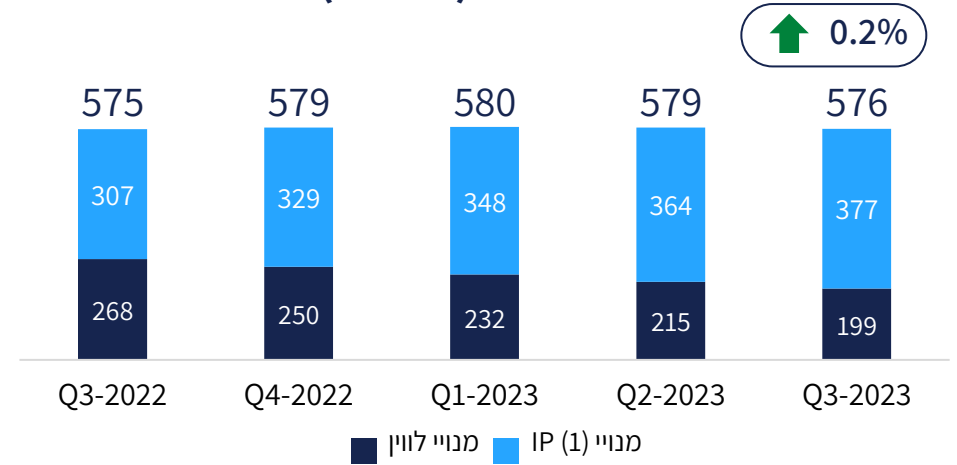
- המשך גידול במצבת מנויי סיבים

- התגברות התחרות בשוק הטלוויזיה

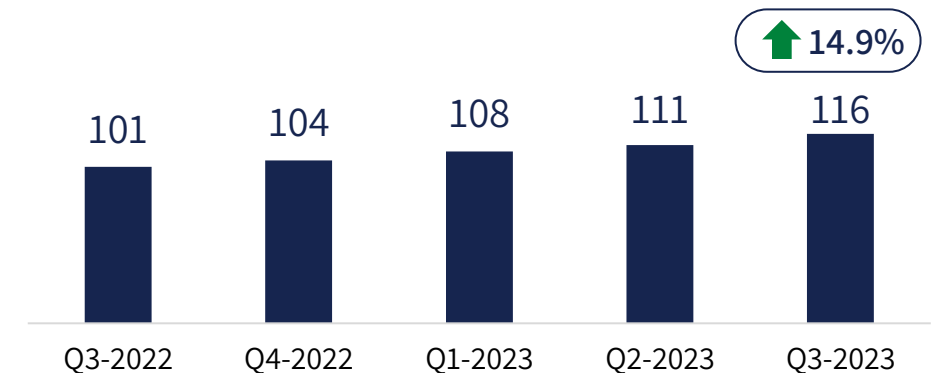
מצבת מנויי סיבים (אלפים)



מצבת מנויים (אלפים)



מצבת מנויים STINGTV (אלפים)



(1) מנויי IP - מספר מנויי yes העושים שימוש בשירותי yes+ ו-STINGTV המועברים באמצעות רשת האינטרנט. שיעור זה כולל גם מנויים העושים שימוש במקביל גם בשירותי הלוויין
 (2) סמוך למועד פרסום הדוח



בזק בינלאומי | בקצרה



מיקוד בצמיחה בפעילות
המגזר העסקי בדגש על
סייבר, אינטגרציה, ענן ציבורי
ודאטה סנטר



צמיחה בפעילות העסקית פיצתה
על הירידה בהכנסות משירותי
אינטרנט ללקוחות פרטיים



עלייה של כ-11.9% ב-EBITDA
המתואם לכ-150 מיליון שקל
בתשעת החודשים של שנת 2023



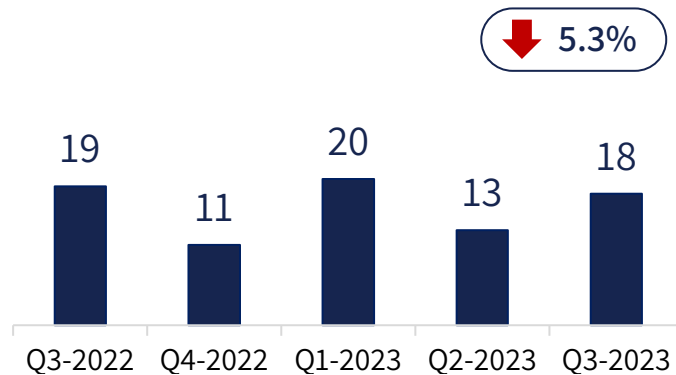
צמיחה של כ-64.5% ברווח הנקי
המתואם בתשעת החודשים של
שנת 2023 לכ-51 מיליון שקל



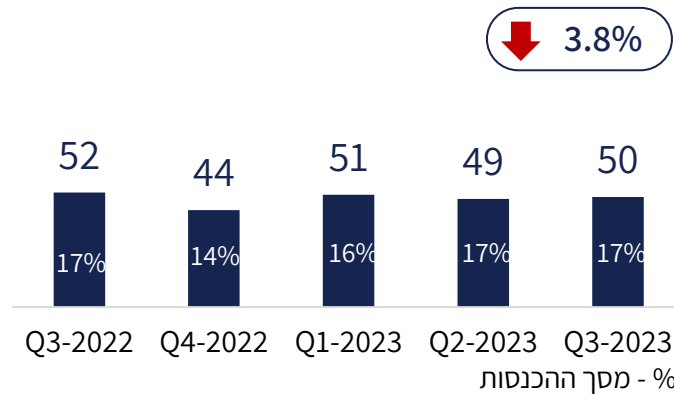
חיסכון בהוצאות עקב צמצום פעילות
ה-ISP הפרטי

בזק בינלאומי | עיקרי התוצאות ב-Q3-2023 במיליוני ש"ח

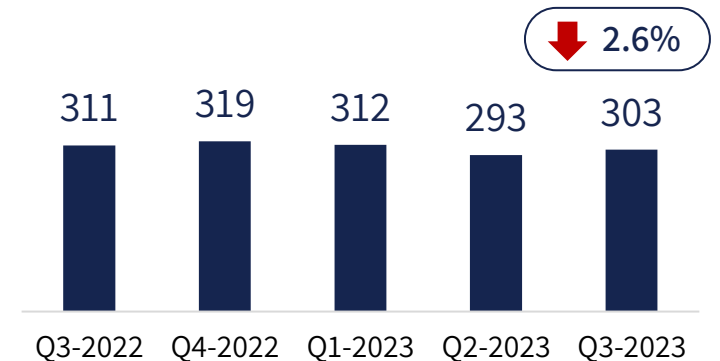
רווח נקי מתואם (1)



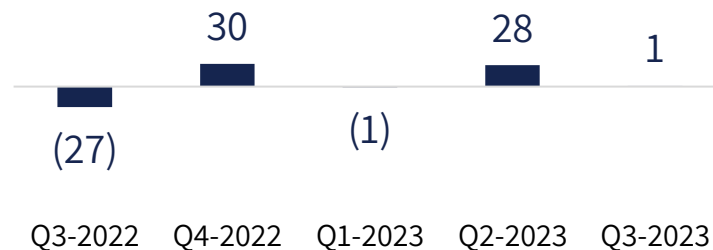
EBITDA מתואם (1)



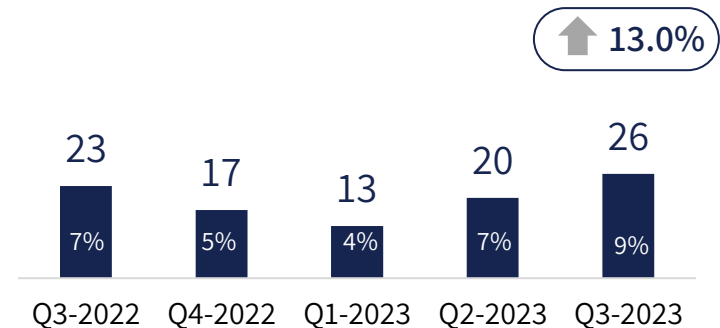
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות



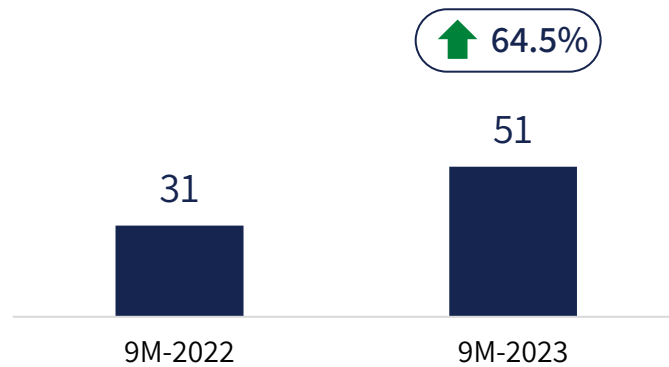
- ירידה בהכנסות מפעילות ISP פרטי בעקבות רפורמת האינטרנט האחד החל מ-Q2-2022, מקוזזת ברובה ע"י עלייה בפעילות עסקית

- שיפור בתזרים החופשי בעיקר כתוצאה משינויים בהון החוזר

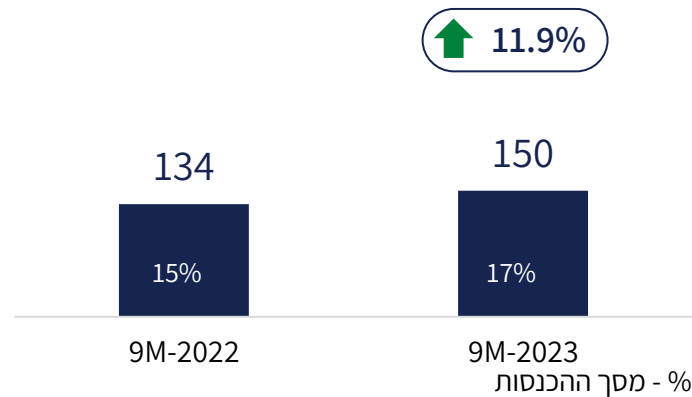


בזק בינלאומי | עיקרי התוצאות ב-9M-2023 במיליוני ש"ח

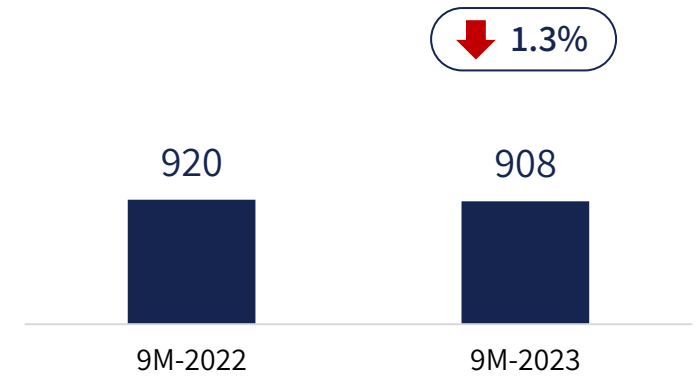
(1) רווח נקי מתואם



(1) EBITDA מתואם

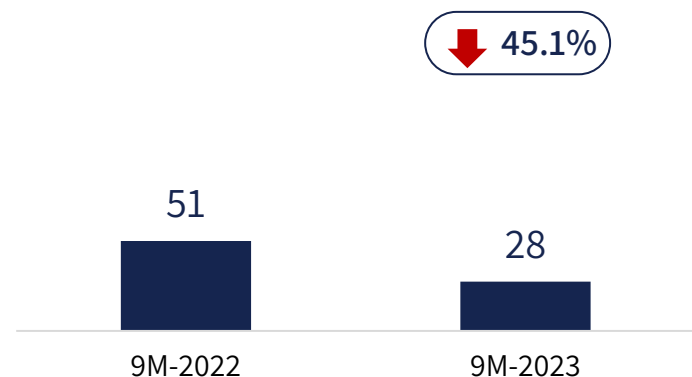


הכנסות

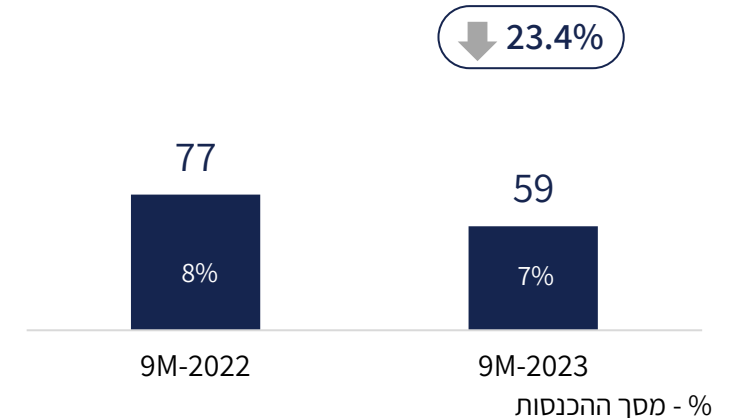


- עלייה בהכנסות משירותים עסקיים כתוצאה מגידול בפעילות ורכישת חברת CloudEdge. העלייה קוזזה מירידה בהכנסות ISP בעקבות רפורמת האינטרנט האחד
- עלייה משמעותית ב-EBITDA המתואם וברווח הנקי המתואם בעיקר מחסכון בהוצאות עקב צמצום פעילות ה-ISP הפרטי
- התזרים החופשי הושפע מתשלומי פרישה ב-2023 וכן משינויים בהון החוזר בשל הסטה בגבייה מלקוחות מ-2021 ל-2022 עקב עיצומי עובדים בשנת 2021

תזרים חופשי



השקעות



(1) בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות



קבוצת בזק | בקצרה



יציבות בהכנסות בזק קווי למרות ירידה במחירי הטלפוניה, בפלאפון גידול בהכנסות משירותים (בנטרול קש"ג) אשר קוזזה על ידי ירידה בהכנסות מצידוד קצה וכן צמיחה של כ-4.1% בהכנסות yes



גידול של כ-13.7% ברווח הנקי המתואם לכ-357 מיליון שקל, וכ-2.9% ב-EBITDA המתואם לכ-974 מיליון שקל



ביצועים חזקים במנועי הצמיחה האסטרטגיים – גיוסים גבוהים לסיבים בבזק קווי וב-yes, וגידול עקבי במנויי חבילות דור 5 בפלאפון אשר הגיעו לכמיליון מנויים



ESG – פרסום דוח שנתי (שנה רביעית ברציפות), כולל החברות הבנות



בשלב זה אנו מזהים השפעה לא מהותית של המלחמה על פעילות הקבוצה ותוצאותיה

הקבוצה מתקדמת ביישום האסטרטגיה תוך מיקוד בצמיחה





תודה!

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