



8 בינלאומי  
TECH

yes.



מצגת משקיעים | רבעון ראשון 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](http://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 | ממוקדים בצמיחה



חבילות משולבות טלוויזיה וסיבים לצד שיתופי פעולה בינלאומיים בתוכן ב-yes



העלאת תחזית דירוג האשראי ל'חיובית' בעקבות המשך הקטנת החוב הפיננסי ושיפור ביחסי כיסוי החוב



רבעון שיא בחיבור לסיבים - קמעונאי וסיטונאי



הגדלת שיעור הדיבידנד ל-60% המשקף תשואה של כ-4%



רבעון שיא בהכנסות הקבוצה מאז 2018 עם צמיחה בהכנסות בכל מגזרי הפעילות



גידול עקבי במספר מנויי חבילות דור 5 שהסתכם בכ-860 אלף מנויים\* (כ-33%), התורמים להגדלת ה-ARPU

**הקבוצה מתקדמת ביישום האסטרטגיה תוך מיקוד בצמיחה**



# מפת דרכים טכנולוגית ועסקית

yes.

## מיגרציה ל-IPTV

מעבר מלוויין ל-IP

- 356 אלף מנויי IPTV (כ-61%)
- ירידה של כ-29% בשיעור הנטישה\*

100% מנויי IP  
חסכון בהוצאות וב-CapEx



## מעבר ל-5G

זכיה במכרז התדרים

- כ-860 אלף מנויים (כ-33% מהמנויים)
- גידול של כ-12% הכנסות משירותים\*

כ-80% מנויי דור 5



## מעבר לסיבים

יציאה לפרויקט הסיבים

- פריסה בכ-1.7 מיליון משקי בית
- 380 אלף מנויים מחוברים (קמעונאי + סיטונאי)
- כ-22% שיעור חדירה
- גידול של כ-18% ב-ARPU\*

פריסה בכ-2.7 מיליון משקי בית, כ-85% ממשקי הבית

2020

היום

טווח בינוני

שדרוג טכנולוגי מהווה בסיס לצמיחה



# סיכום תוצאות קבוצת בזק | רבעון ראשון 2023

רווח נקי מתואם (1)

321  
מיליון ₪

↓ 0.3%

EBITDA מתואם (1)

936  
מיליון ₪

שיעור EBITDA מתואם כ- 40.6%

↓ 2.3%

הכנסות

2.31  
מיליארד ₪

שיא מאז שנת 2018

↑ 2.4%

ירידה בחוב נטו בסך

331  
מיליון ₪

↓ 5.9%

העלאת תחזית דירוג האשראי ל'חיובית'

תזרים חופשי

345  
מיליון ₪

↓ 39.5%

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

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



# סיכום תוצאות קבוצת בזק (המשך) | רבעון ראשון 2023

yes.

מנויי TV אלף **580**

↑ 2.8%

כ-61% מהמנויים מחוברים ל-IP<sup>(1)</sup>

ARPU טלוויזיה ₪ **185**

↓ 0.5%



ARPU סלולר ללא קש"ג ₪ **43**

↑ 2.4%

הכנסות משירותי סלולר מיליון ₪ **445**

↑ 1.8%

מנויי סלולר מיליון **2.59**

↑ 0.1%

860 אלף מנויי חבילות דור 5<sup>(1)</sup> כ-33% מסך המנויים

תוספת של אלפים **11** מנויי פוסטפייד



ARPU אינטרנט ₪ **120**

↑ 9.1%

פריסת סיבים מיליון משקי בית<sup>(1)</sup> **1.75**

↑ 47%

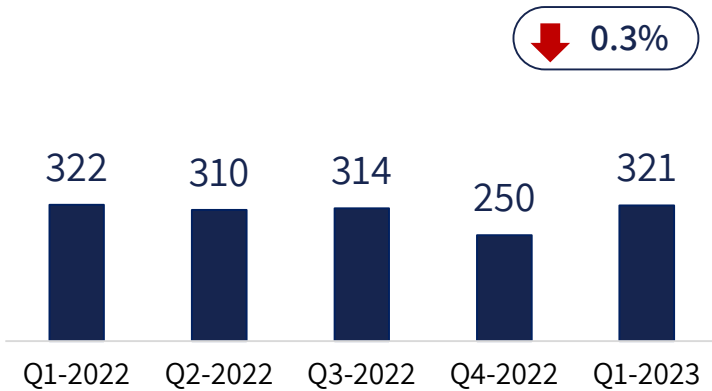
תוספת של אלף **84** לקוחות סיבים ב-Q1-2023 (קמעונאי וסיטונאי)

אלף **380** משקי בית מחוברים לסיבים (קמעונאי + סיטונאי)<sup>(1)</sup>

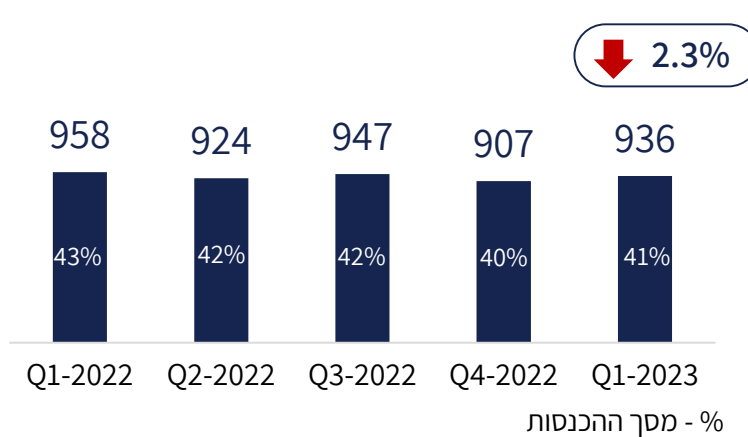


# קבוצת בזק | עיקרי התוצאות ב-Q1-2023 במיליוני ש"ח

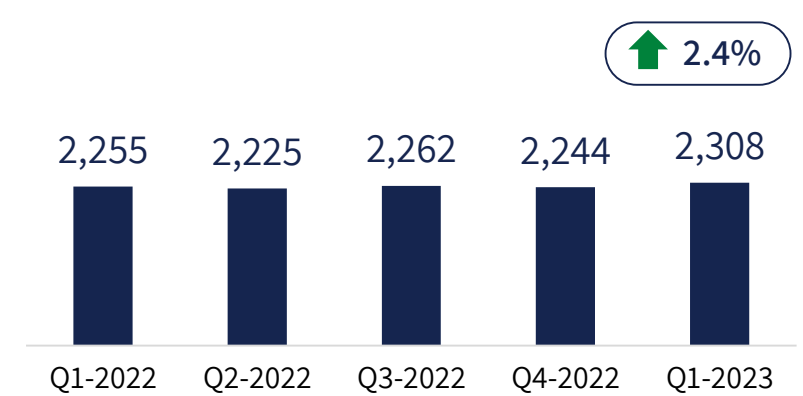
## רווח נקי מתואם (1)



## EBITDA מתואם (1)



## הכנסות

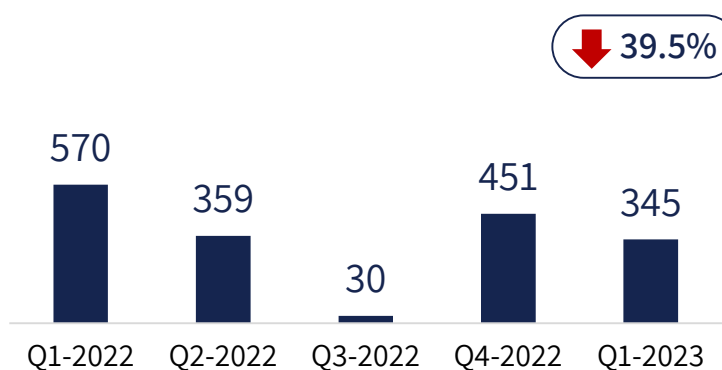


- שיא בהכנסות מאז שנת 2018 על רקע עלייה בהכנסות בכל מגזרי הפעילות

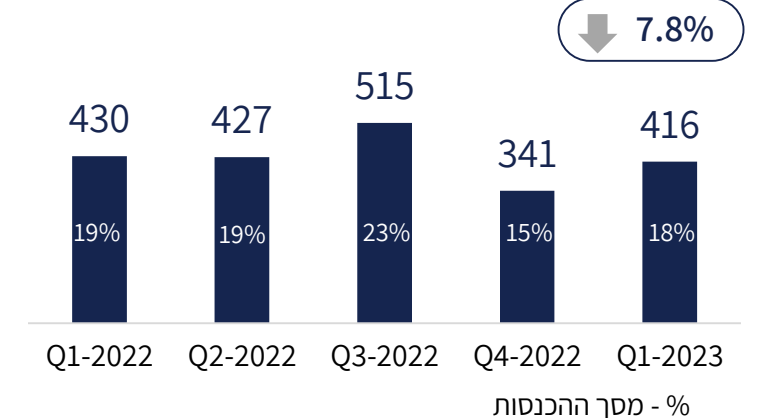
- ירידה ב-EBITDA המתואם, בין היתר, כתוצאה מתשלום מענק חד-פעמי לעובדים קבועים בבזק קווי בעקבות הסכמות בדבר תוספת השכר במגזר הציבורי וכתוצאה מהפחתת תעריפי הטלפוניה על ידי משרד התקשורת

- התזרים החופשי הושפע בעיקר מפערי עיתוי בהון החוזר כתוצאה מעיצומי עובדים שהביאו לתזרים גבוה במיוחד ברבעון המקביל

## תזרים חופשי



## השקעות

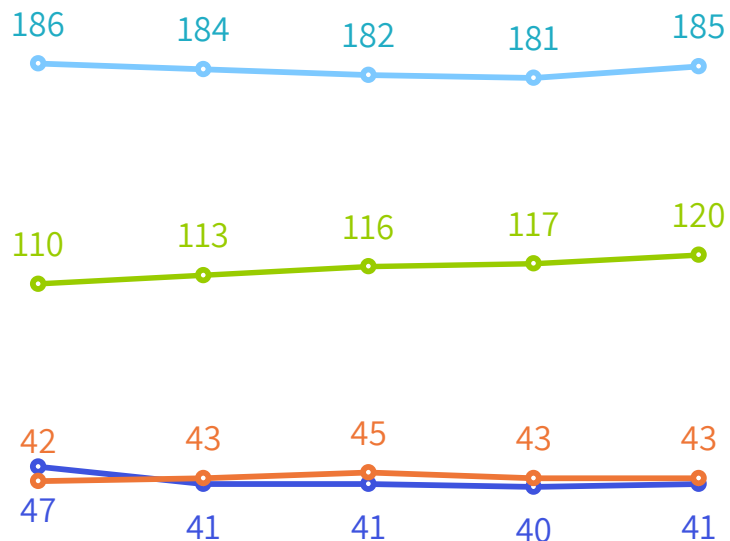


(1) בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות



# קבוצת בזק | נתונים תפעוליים

## ARPU (₪)



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

עלייה של כ-9.1% ב-ARPU אינטרנט קמעונאי

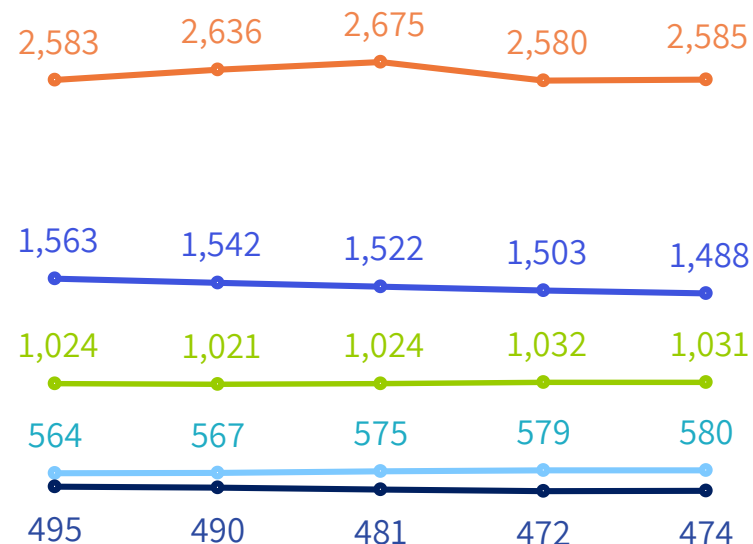
עלייה של 4 ₪ ב-ARPU טלוויזיה מול הרבעון הקודם עקב שיתופי פעולה בינלאומיים בתוכן ב-yes

ירידה ב-ARPL טלפוניה כתוצאה מהפחתת תעריפים ע"י משרד התקשורת החל מ-Q2-22

● טלוויזיה

● אינטרנט סיטונאי

## מנויים (באלפים, בסוף תקופה)



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

צמיחה במנויי סלולר, אינטרנט קמעונאי וטלוויזיה

עלייה רבעונית ראשונה במנויי אינטרנט סיטונאי מאז שנת 2018

● סלולר, ללא קש"ג

● אינטרנט קמעונאי





## המשך ירידה בחוב נטו

- ירידה של כ-331 מיליון ש"ח או כ-6% ביחס לרבעון המקביל

## המשך שיפור ביחס חוב נטו ל-EBITDA

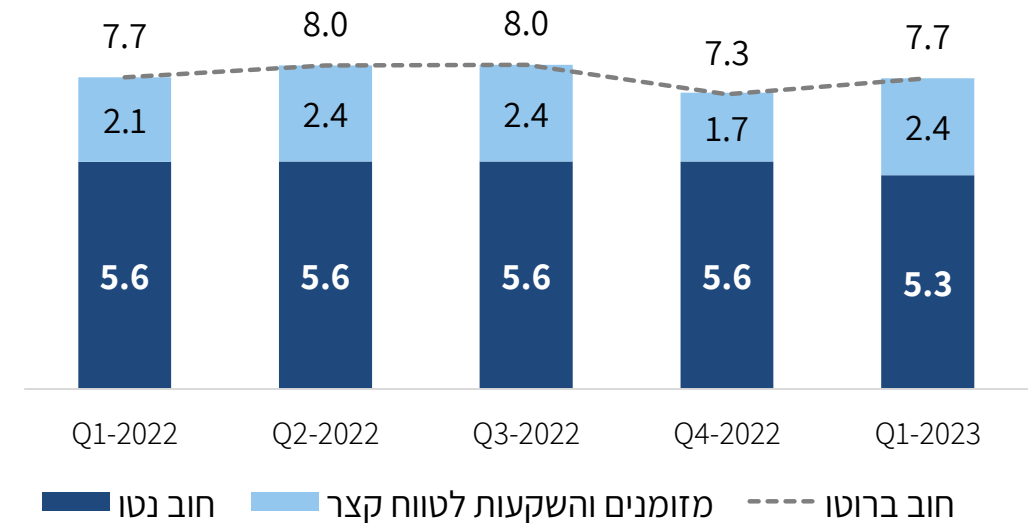
- ירד ל-1.6 לעומת 1.7 ב-31.3.2022

## דירוג אשראי

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

עלייה בתחזית דירוג מ'יציבה' ל'חיובית', על רקע המשך שיפור ביחסים הפיננסיים של הקבוצה

## התפתחות החוב (מיליארדי ש"ח)



הקבוצה שמה לה למטרה לשמור על דירוג אשראי גבוה, בקבוצת AA



# קבוצת בזק | תחזית לשנת 2023 ללא שינוי



## תחזית 2023



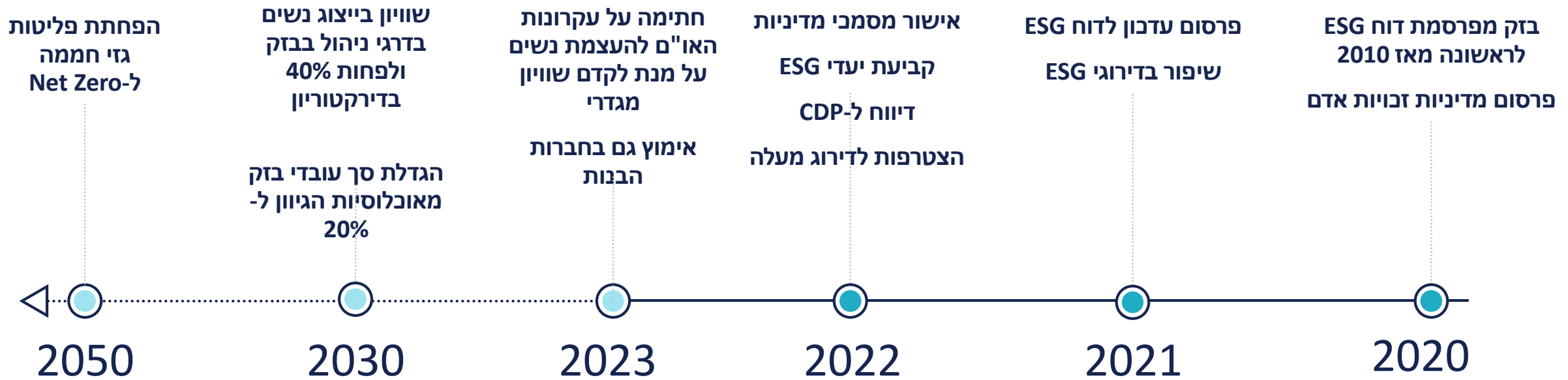
## תוצאות 2022

EBITDA מתואם <sup>(1)</sup>	כ-3.74 מיליארד שקל	כ-3.8 מיליארד שקל
רווח נקי מתואם <sup>(1)</sup>	כ-1.2 מיליארד שקל	כ-1.2 מיליארד שקל
CAPEX	כ-1.71 מיליארד שקל	כ-1.75 מיליארד שקל
תזרים חופשי	כ-1.41 מיליארד שקל	
פריסת סיבים	כ-1.5 מיליון משקי בית	כ-2 מיליון משקי בית
יציבות פיננסית	שמירה על דירוג אשראי גבוה, בקבוצת ה-AA	

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



# קבוצת בזק | ESG - אבני דרך, שאיפות ויעדים



קבוצת בזק מחברת את ישראל לעתיד טוב יותר



# בזק קווי | סיכום רבעון ראשון 2023



58% מלקוחות האינטרנט  
הקמעונאי הינם לקוחות  
אינטרנט אחוד



פריסת סיבים לכ-1.75 מיליון  
משקי בית עם כ-380 אלף  
לקוחות מחוברים, שיעור  
Take up של כ-21.7%<sup>(1)</sup>



שיא בחיבור לקוחות לסיבים עם  
תוספת של כ-84 אלף לקוחות - כ-48  
אלף קמעונאיים וכ-36 אלף  
סיטונאיים



צמיחה של כ-9.1%  
ב-ARPU אינטרנט  
קמעונאי לכ-120  
שקל



צמיחה של כ-10.4% בהכנסות  
משירותי אינטרנט וכ-7.4%  
בהכנסות ענן ודיגיטל

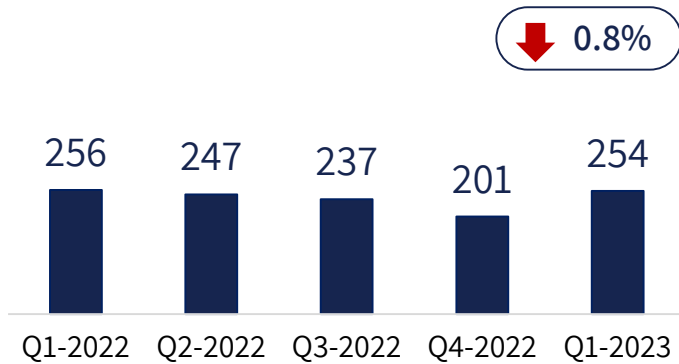


גידול בהכנסות של כ-1.4%  
למרות הפחתת תעריפי  
הטלפוניה ע"י משרד התקשורת

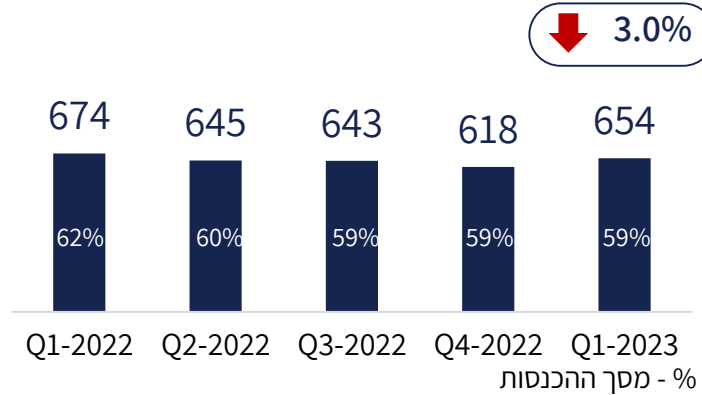


# בזק קווי | עיקרי התוצאות ב-Q1-2023 במיליוני ₪

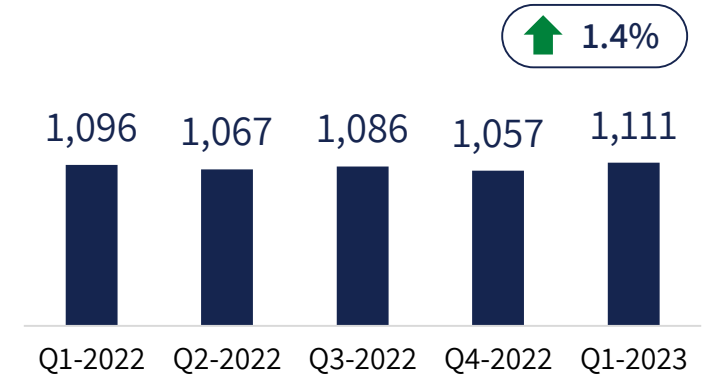
## (1) רווח נקי מתואם



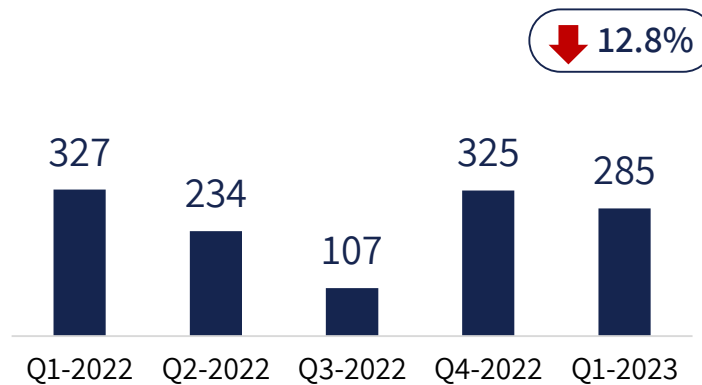
## (1) EBITDA מתואם



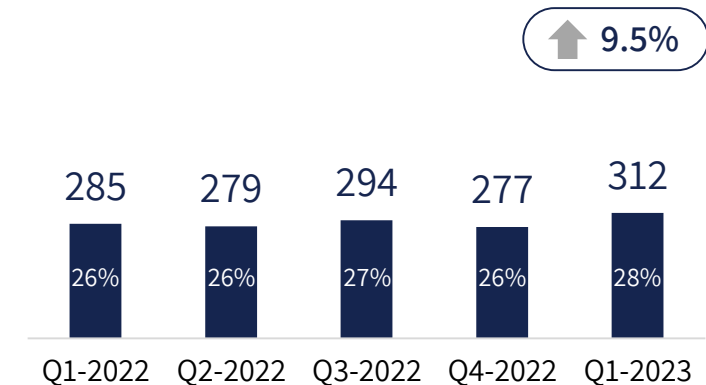
## הכנסות



## תזרים חופשי



## השקעות

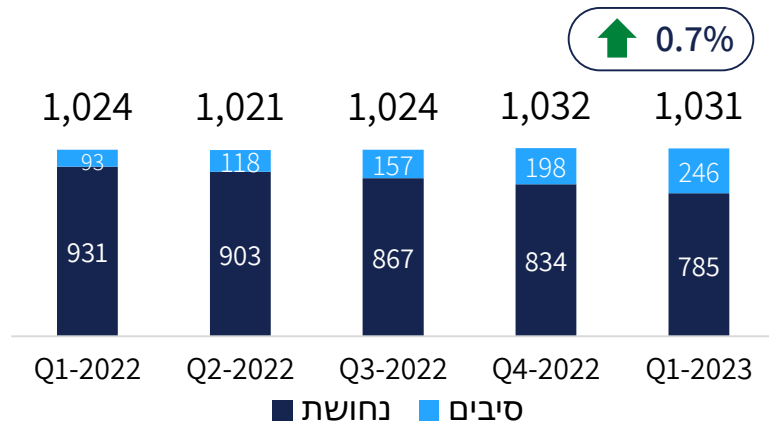


- גידול בסך ההכנסות כתוצאה מעלייה בהכנסות משירותי אינטרנט, תקשוב ומשירותי ענן ודיגיטל, תוך קיזוז חלקי ע"י הירידה בפעילות הטלפוניה
- ירידה ב-EBITDA המתואם בין היתר, כתוצאה מתשלום מענק חד-פעמי לעובדים קבועים בעקבות הסכמות בדבר תוספת השכר במגזר הציבורי וכתוצאה מהפחתת תעריפי הטלפוניה על ידי משרד התקשורת
- ירידה בתזרים החופשי בעיקר כתוצאה משינויים בהון חוזר

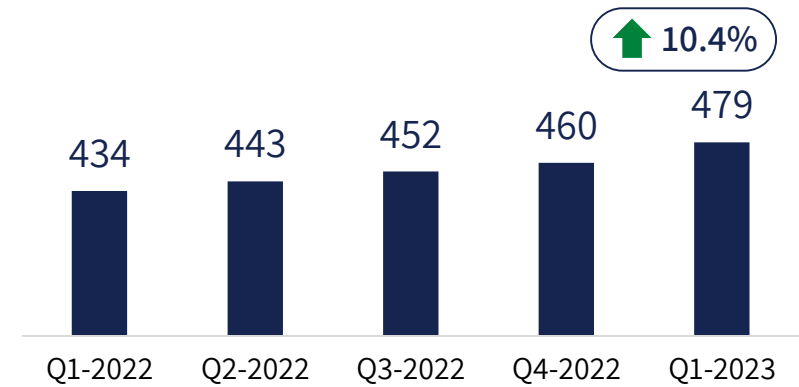


# בזק קווי | שירותי אינטרנט Q1-2023

## קווי אינטרנט קמעונאיים (באלפים)

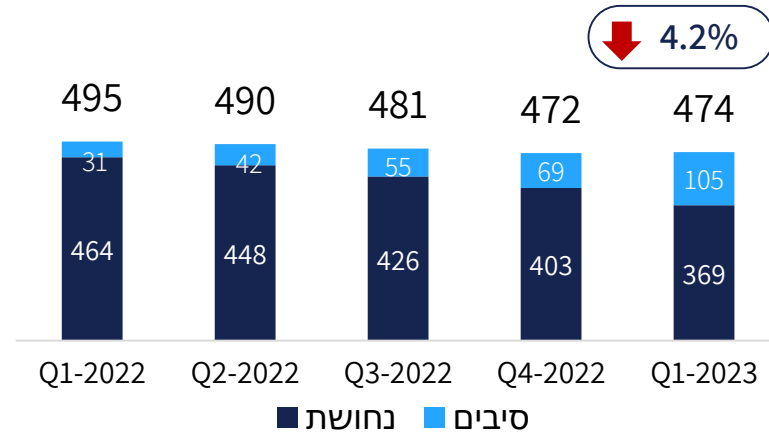


## הכנסות משירותי אינטרנט (במיליוני ₪)

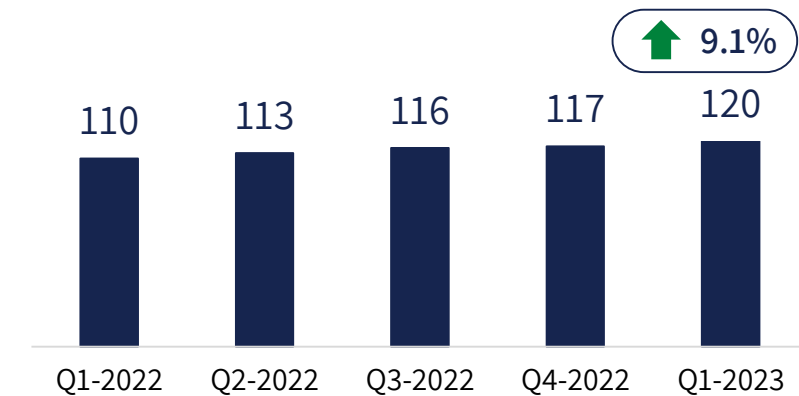


- גידול משמעותי ב-Take up סיבים
- צמיחה דו-ספרתית בהכנסות משירותי אינטרנט
- המשך צמיחה ב-ARPU קמעונאי אשר הושפע לטובה מחיבור לקוחות לסיבים וגידול במנויי אינטרנט אחד

## קווי אינטרנט סיטונאים (באלפים)

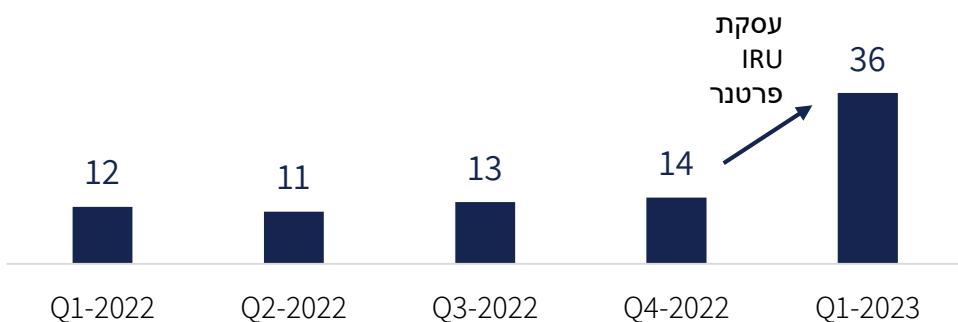


## ARPU קמעונאי (₪)

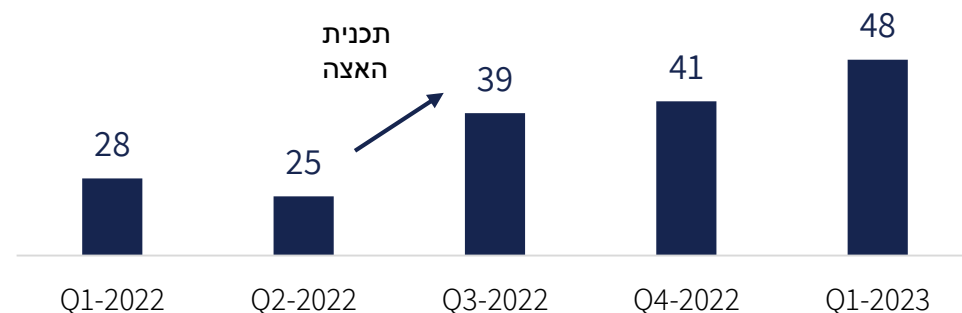


# בזק קווי | האצת החיבור לסיבים – קמעונאי וסיטונאי

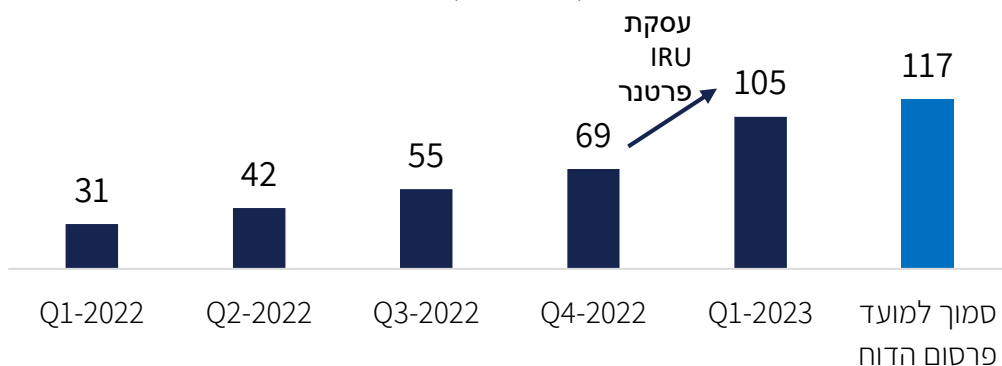
**תוספת קווים סיטונאיים  
(באלפים)**



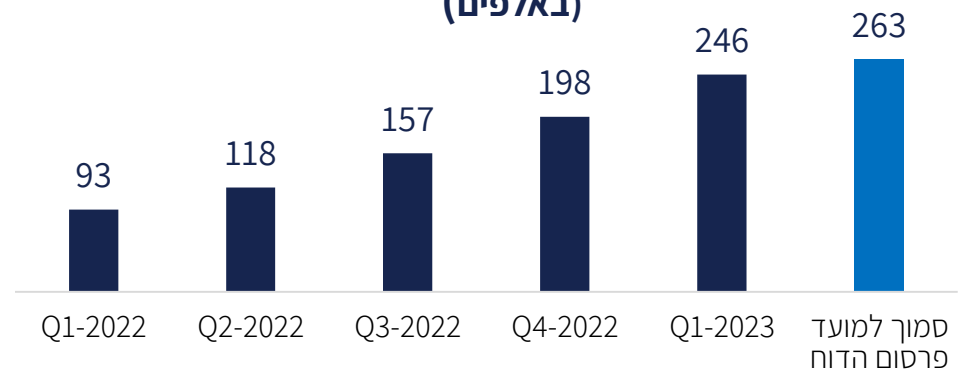
**תוספת לקוחות קמעונאיים  
(באלפים)**



**קווים סיטונאיים ברשת הסיבים של בזק  
(באלפים)**



**לקוחות קמעונאיים ברשת הסיבים של בזק  
(באלפים)**



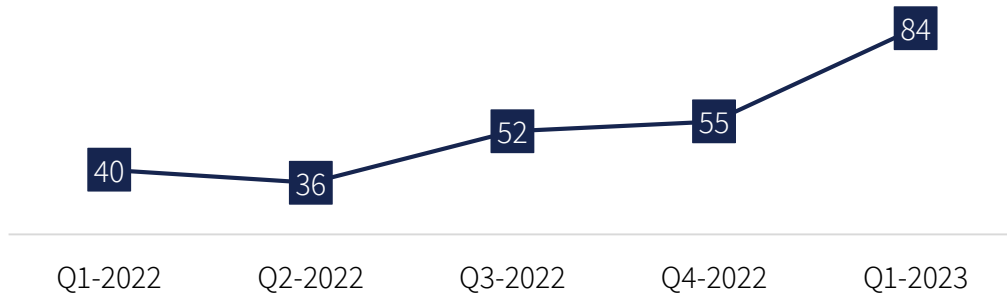
האצת חיבור לקוחות סיטונאיים החל מ-Q1-2023

האצה משמעותית בחיבור לקוחות קמעונאיים לסיבים החל מהמחצית השנייה של 2022

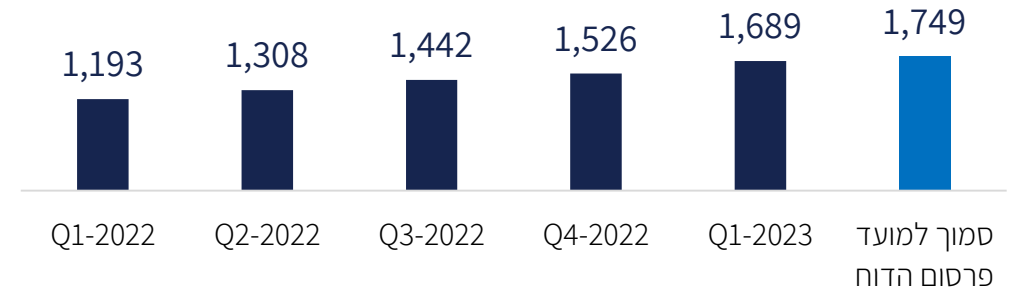


# בזק קווי | המשך פריסת סיבים עם מיקוד בחיבור לקוחות

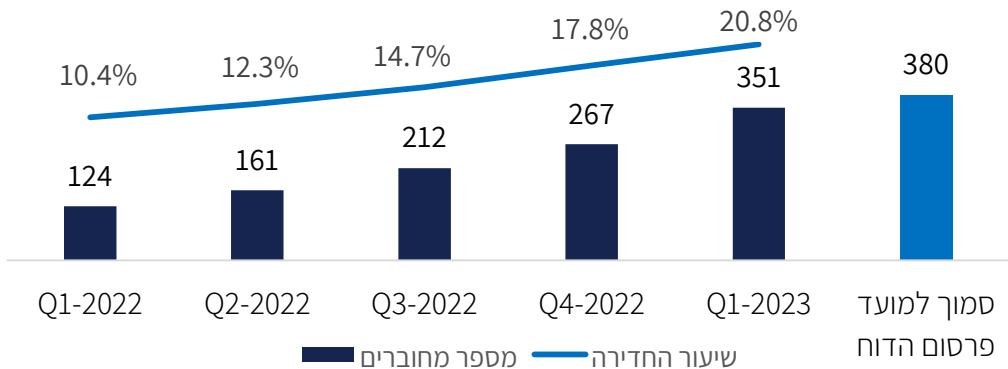
**תוספת מנויים ברשת הסיבים של בזק (קמעונאי + סיטונאי) (באלפים)**



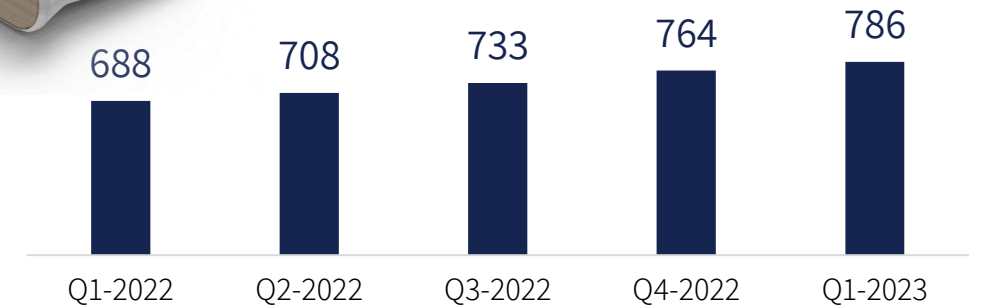
**משקי בית זמינים לחיבור מסחרי (באלפים) Homes Passed**



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



**מצבת נתבי Be (באלפים)**



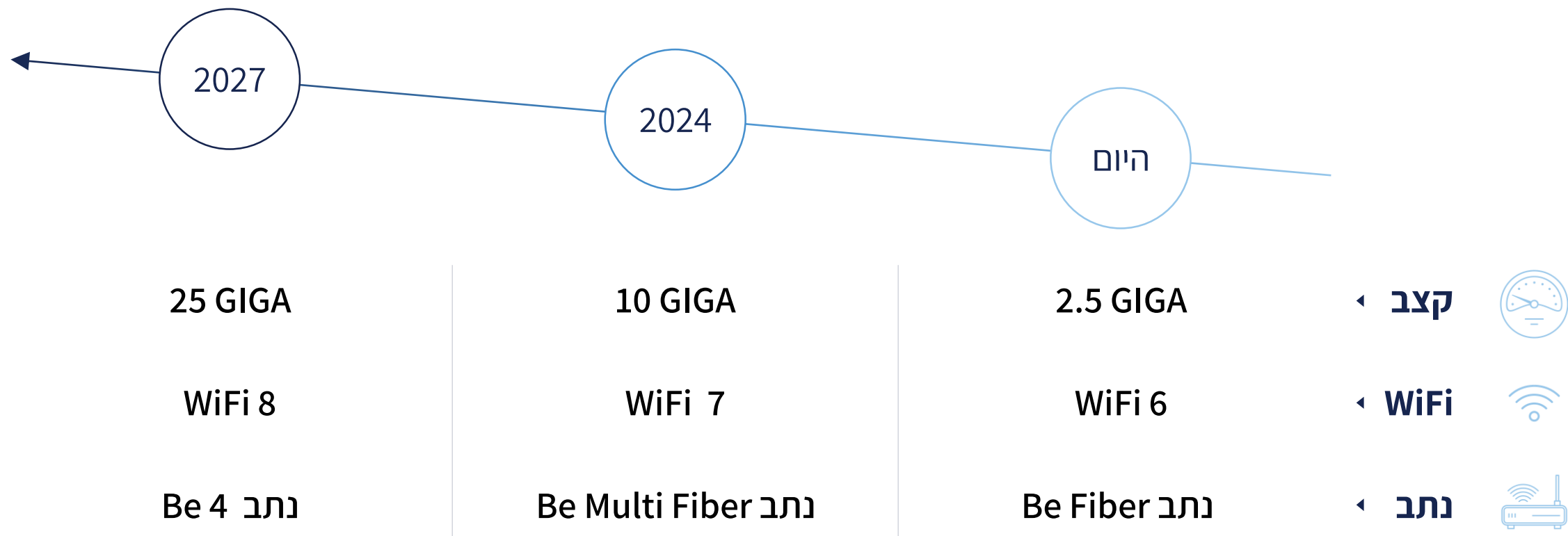
**בזק מובילה במספר מנויי הסיבים על הרשת שלה (קמעונאי + סיטונאי)**

**גידול של כ-66% בקצב חבילה ממוצע לכ-250 מגה לשנייה**





# מפת הדרכים הטכנולוגית העתידית של בזק

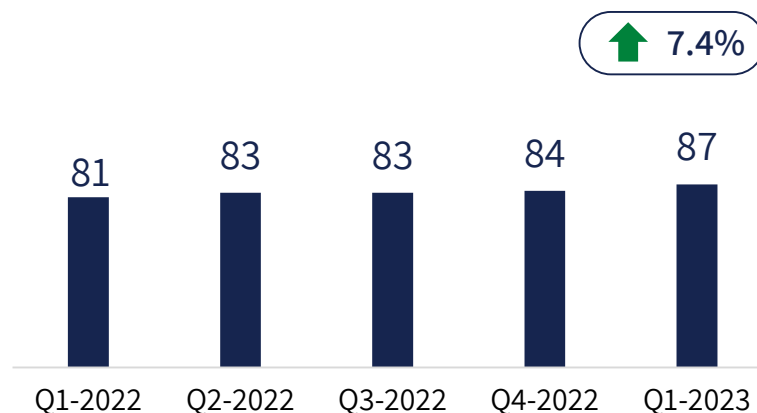


הטכנולוגיה מאיצה ובזק תהיה שם

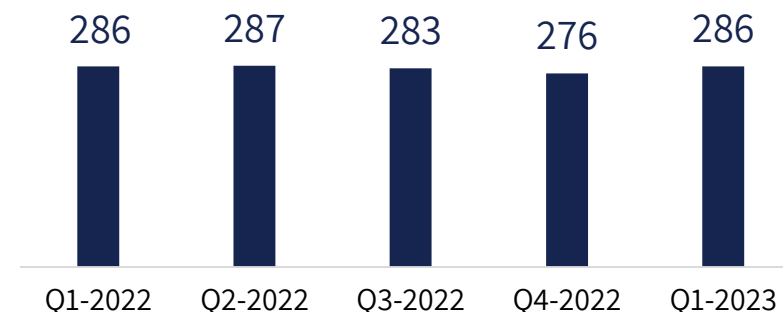


- המשך צמיחה בהכנסות תקשורת נתונים, מקוזזת ע"י הירידה בהכנסות עבור תנועה מחברות ISP
- גידול בהכנסות ענן ודיגיטל כתוצאה מעלייה בשירותי מרכזיות וירטואליות
- ירידה בהכנסות משירותי טלפוניה על רקע הפחתת תעריפים ע"י משרד התקשורת החל מ-Q2-2022
- עלייה בהכנסות אחרות בעיקר מהכנסות מפרויקטי תשתית

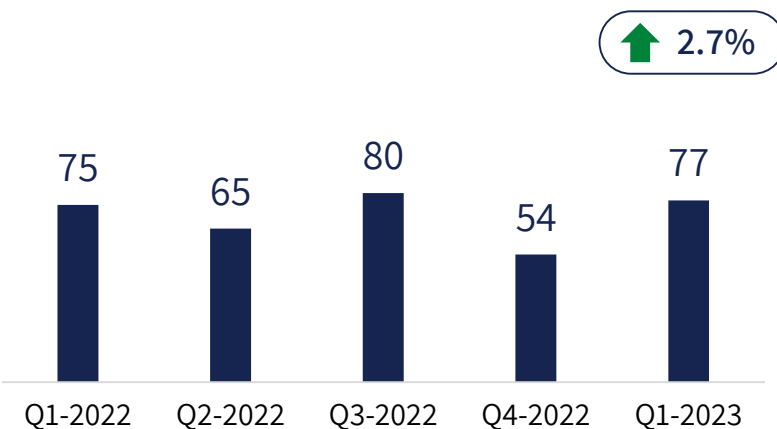
### ענן ודיגיטל



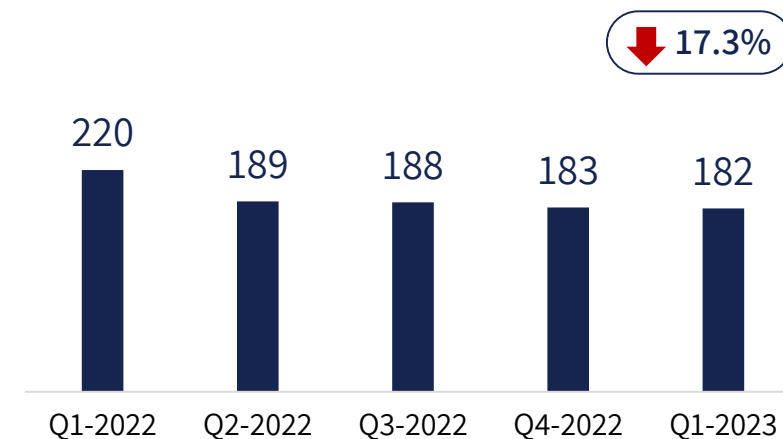
### תמסורת ותקשורת נתונים



### אחרות



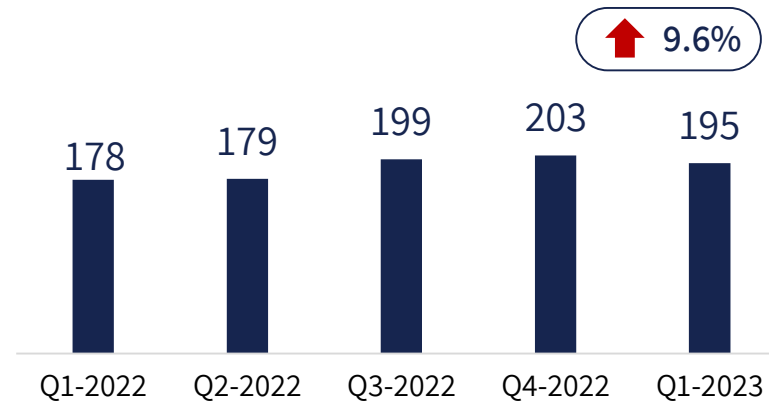
### טלפוניה



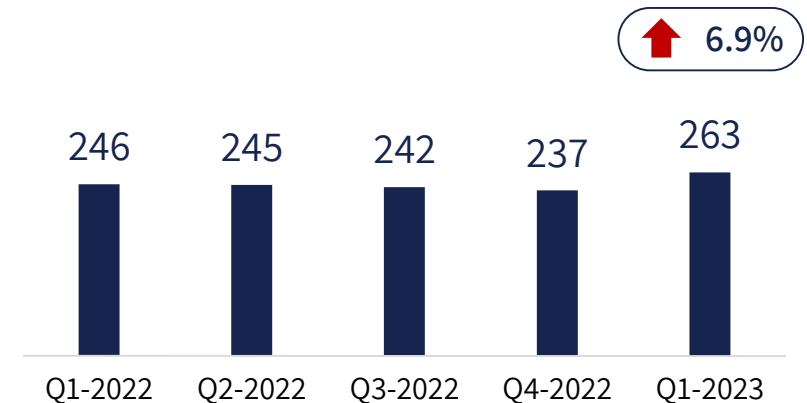
# בזק קווי | התפתחות ההוצאות במיליוני ₪

- גידול בהוצאות שכר בעיקר כתוצאה מתשלום מענק חד-פעמי לעובדים קבועים בעקבות הסכמות בדבר תוספת השכר במגזר הציבורי ומקליטת עובדים בגין פרויקט הסיבים
- עלייה בהוצאות הפעלה בעיקר כתוצאה מגידול בהוצאות קבלני משנה וחומרים בקשר עם פרויקט הסיבים ופרויקטי תשתית שונים
- ירידה בהוצאות אחרות בעיקר כתוצאה מרישום הפרשה גבוהה יחסית לתביעות משפטיות ברבעון המקביל

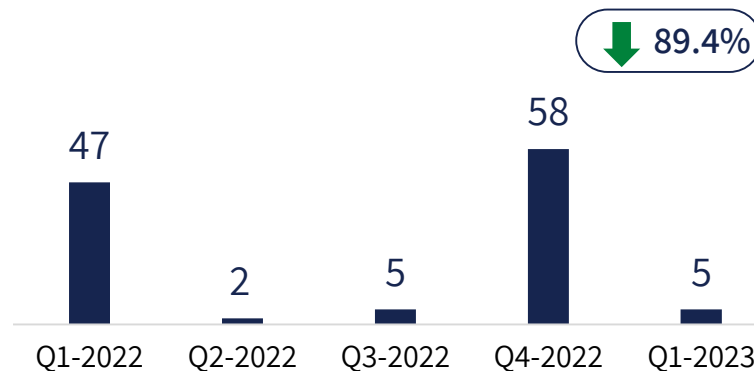
## הוצאות הפעלה



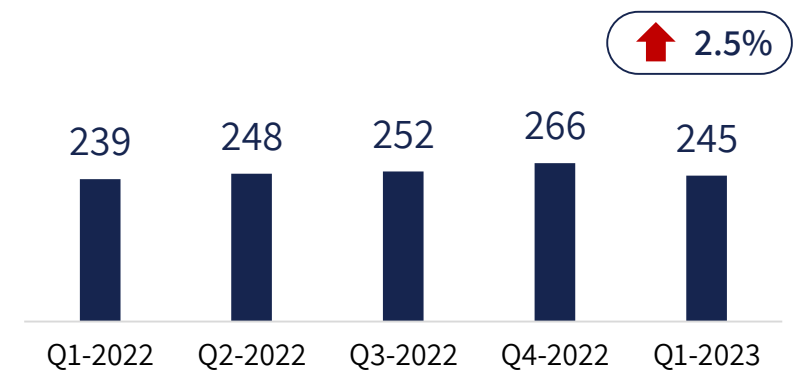
## שכר



## הוצאות אחרות



## פחת והפחתות





המשך מעבר לאינטרנט  
אחוד



עסקת IRU עם פרטנר -  
חיזוק 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 מהירה בהכנסות אינטרנט  
פיצתה על הפחתת תעריפי  
הטלפוניה ע"י משרד התקשורת

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

# פלאפון | סיכום רבעון ראשון 2023



שיפור ברווחיות בנטרול עדכון ברבעון המקביל של אומדן עלות נכסי זכות שימוש רשת הסלולר בגין תקופות עבר



שיא בסך ההכנסות מאז 2018 עם גידול של כ-2.7% על רקע עלייה בהכנסות מנדידה, צמיחה במנויים ובחבילות דור 5 וגידול בהכנסות מצידוד קצה



צמיחה של כ-11 אלפים מנויי פוסטפייד, לצד גידול עקבי במספר מנויי חבילות דור 5 שהסתכם בכ-860 אלף מנויים (כ-33%), התורמים להגדלת ה-ARPU<sup>(1)</sup>



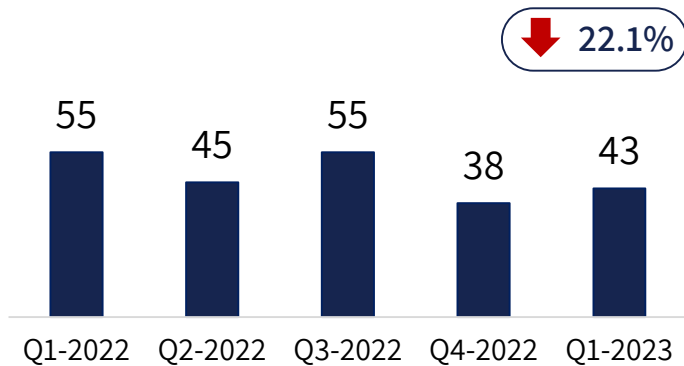
ה-ARPU בנטרול דמי קישוריות עלה ב-1 ש

(1) סמוך למועד פרסום הדוח



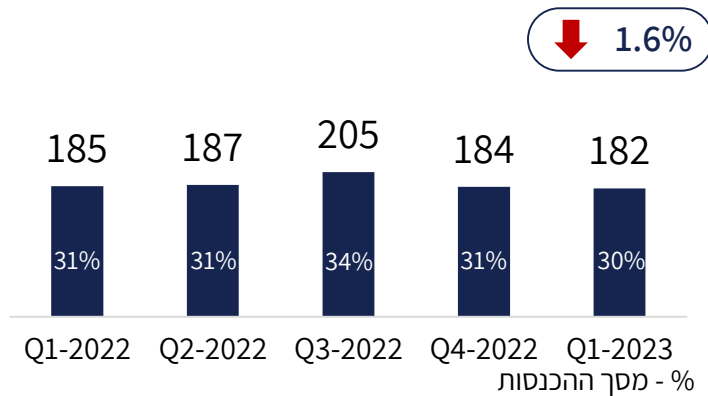
# פלאפון | עיקרי התוצאות ב-Q1-2023 במיליוני ₪

## (1) רווח נקי מתואם

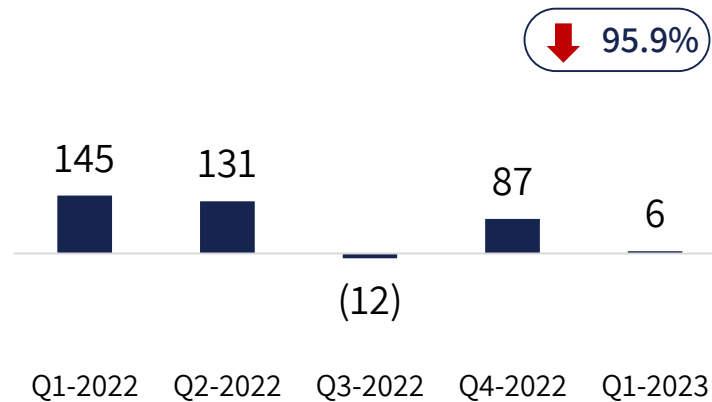


- צמיחה בסך ההכנסות כתוצאה מגידול בהכנסות משירותי נדידה, צמיחה במצבת המנויים לרבות מנויים בחבילות דור 5, ועלייה בהכנסות מציד קצה
- ירידה ב-EBITDA המתואם וברווח הנקי המתואם כתוצאה, בין היתר, מסיום פרויקט משרד החינוך ומעדכון אומדן עלות נכסי זכות שימוש רשת הסלולר בגין תקופות עבר שבוצע ברבעון המקביל
- התזרים החופשי הושפע מפערי עיתוי בהון החוזר בשל הסטה בגביה מלקוחות משנת 2021 לשנת 2022 עקב עיצומי עובדים

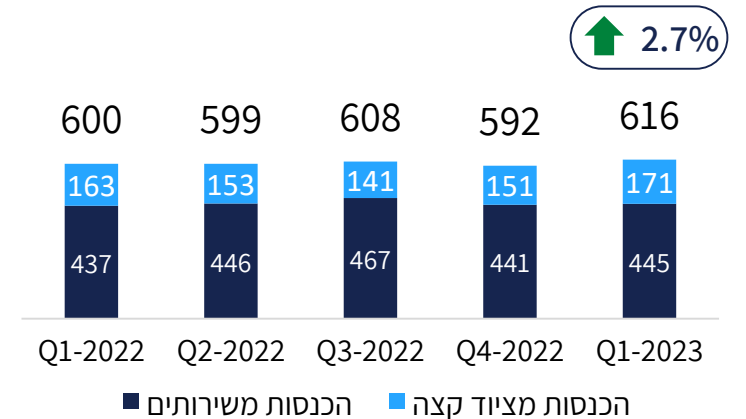
## (1) EBITDA מתואם



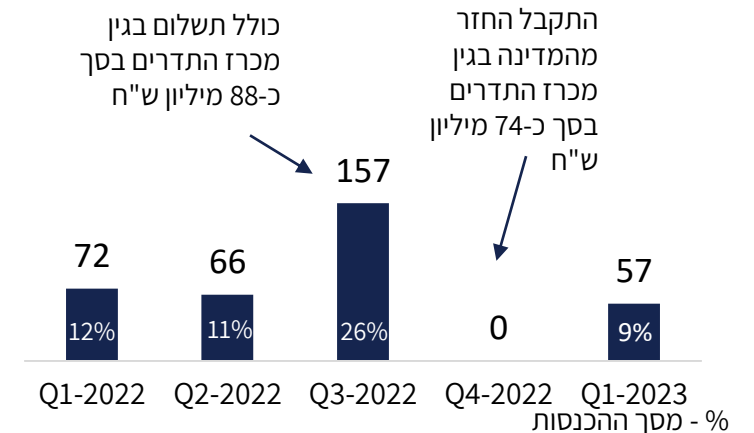
## תזרים חופשי



## הכנסות

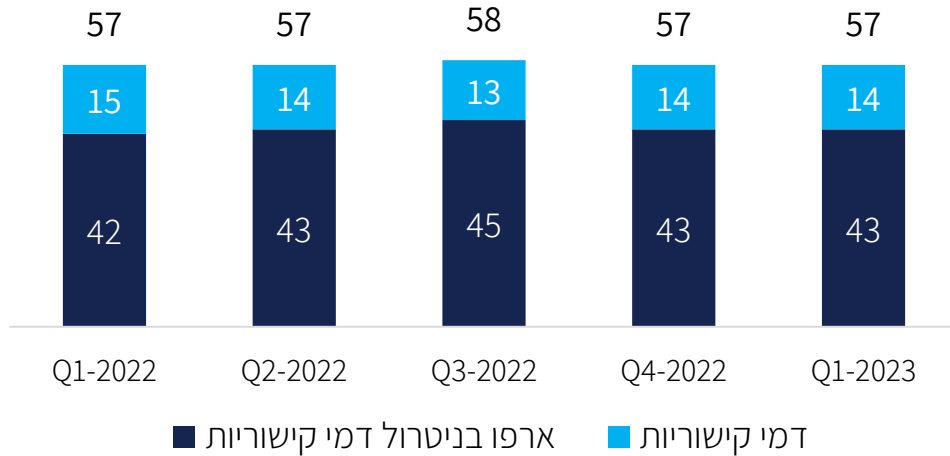


## השקעות

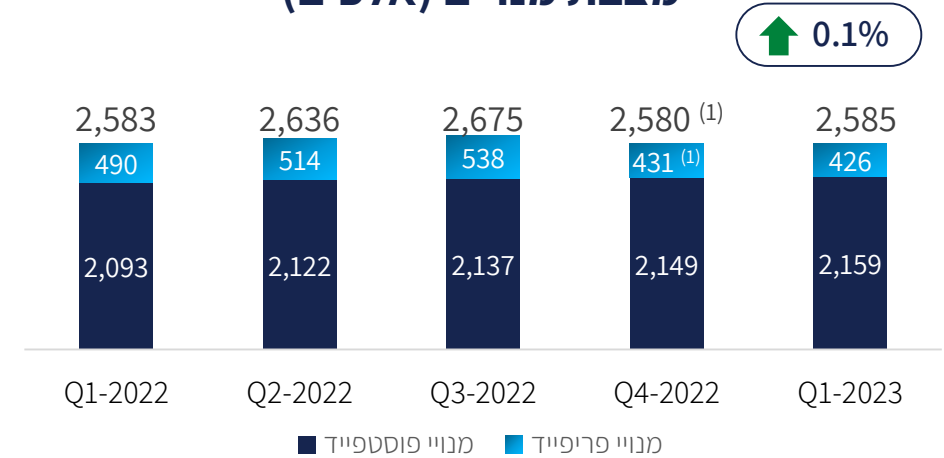


# פלאפון | נתונים תפעוליים Q1-2023

## ARPU (₪)



## מצבת מנויים (אלפים)

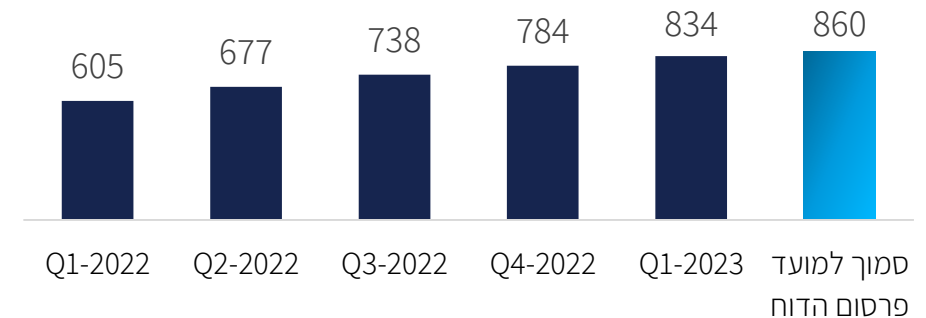


(1) גריעה חד פעמית של כ-96 אלף מנויי פריפיייד ב-Q4-22, מנויים שלא עמדו בהגדרת מנוי פעיל

- מנויים עם חבילות דור 5 מהווים כ-33% מסך המנויים וכ-39% ממצבת מנויי הפוסטפיייד<sup>(1)</sup>

- ה-ARPU בנטרול דמי קישוריות עלה ב-1 ש' ביחס לרבעון המקביל, בעיקר כתוצאה מהגידול בנדידה ומהמעבר לחבילות דור 5, אשר קוזז בעקבות סיום פרויקט משרד החינוך וצמצום שירותי תוכן בחבילות דור 4

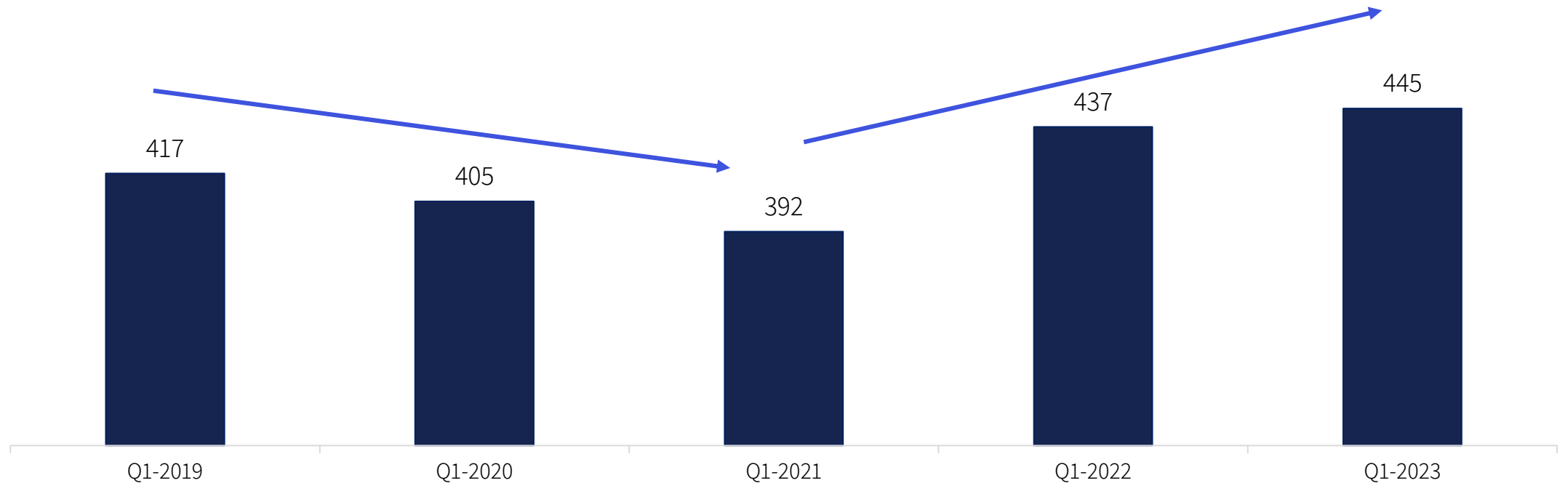
## מצבת מנויים עם חבילות דור 5 (אלפים)



(1) סמוך למועד פרסום הדוח



# פלאפון | המשך שינוי מגמה בהכנסות משירותים במיליוני ש"ח



- שיפור בהכנסות משירותים על רקע התאוששות בהכנסות מנדידה, צמיחה במנויים ובחבילות דור 5
- ההכנסות ב-Q1-2023 גבוהות מההכנסות ב-Q1-2019 (טרם קורונה)





# yes | סיכום רבעון ראשון 2023



שחקן ה-IPTV הגדול בישראל עם כ-356 אלף לקוחות שצופים בשידורי טלוויזיה על גבי האינטרנט (כ-61% מסך המנויים), מתוכם כ-110 אלף מנויי STINGTV<sup>(1)</sup>



שיפור ברווח הנקי המתואם<sup>(2)</sup> עם איזון ב-Q1-2023 לעומת הפסד נקי של 7 מיליון שקל ברבעון המקביל



גידול בהכנסות של כ-4.1% כתוצאה מהשקת חבילות משולבות טלוויזיה וסיבים לצד שיתופי פעולה בינלאומיים בתוכן ב-yes



רבעון עשירי ברציפות של צמיחה בכמות הלקוחות



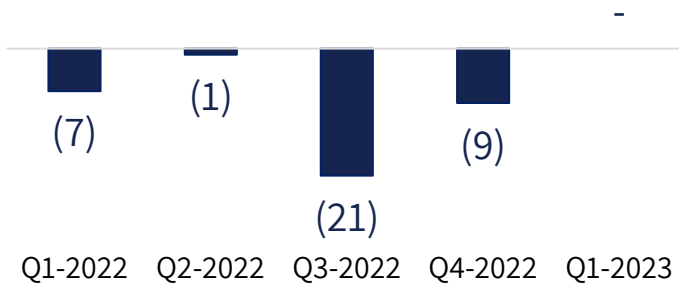
התזרים החופשי צמח בכ-115.4% לכ-56 מיליון שקל עקב פערי עיתוי בהון החוזר

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

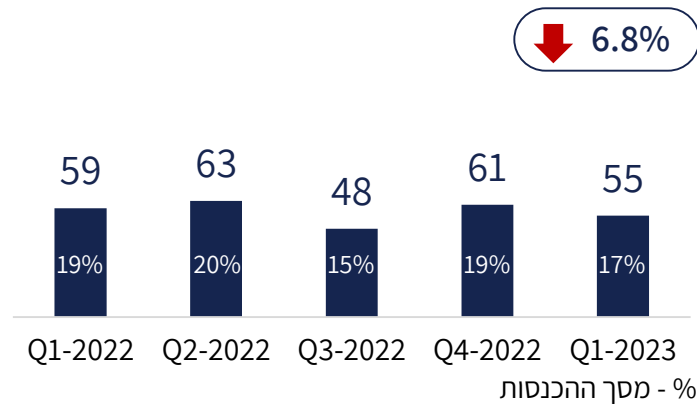


# yes | עיקרי התוצאות ב-Q1-2023 במיליוני ש"ח

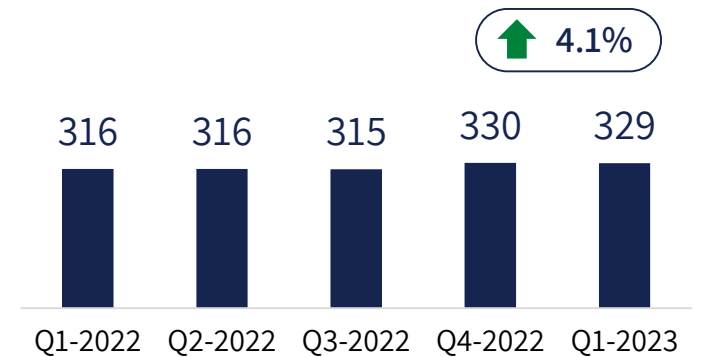
## רווח (הפסד) נקי מתואם (1)



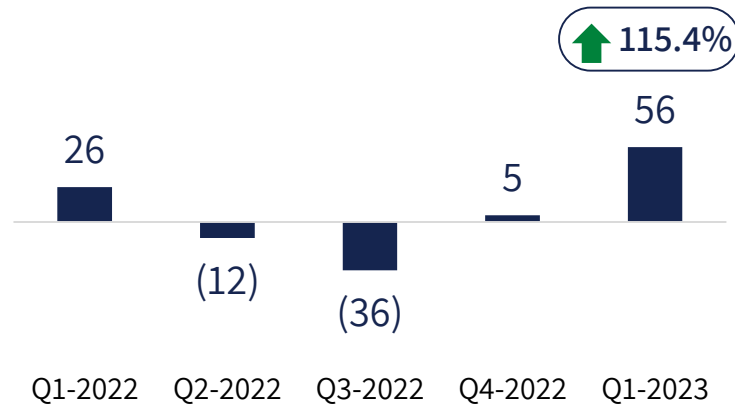
## EBITDA מתואם (1)



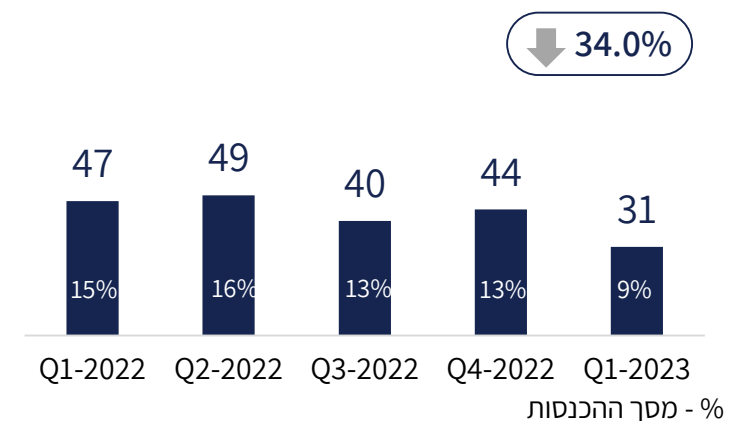
## הכנסות



## תזרים חופשי



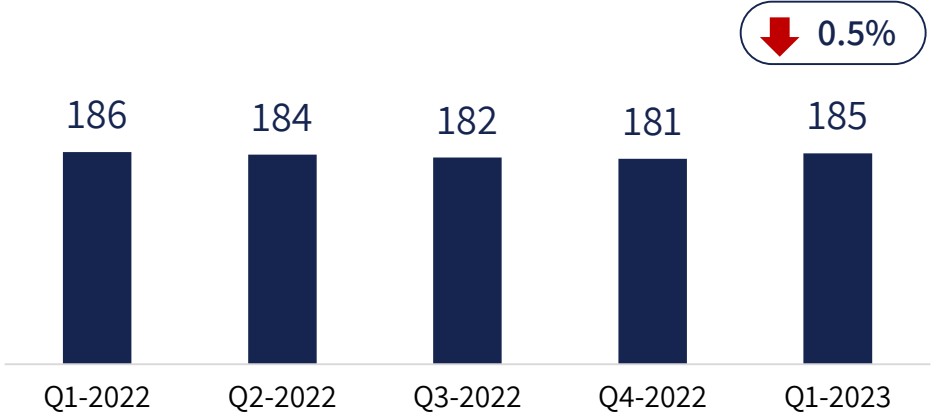
## השקעות



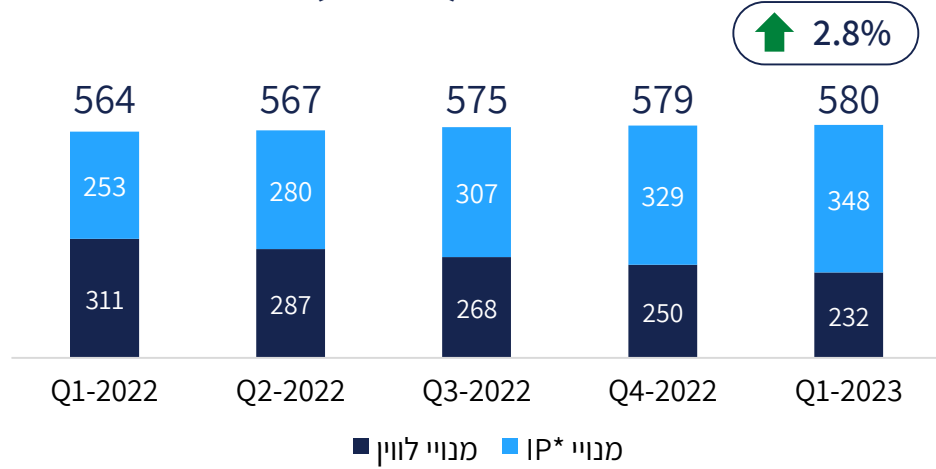
- צמיחה של כ-4.1% בהכנסות כתוצאה מעלייה מהשקת חבילות משולבות טלוויזיה וסיבים לצד שיתופי פעולה בינלאומיים בתוכן
- ירידה ב-EBITDA המתואם בעיקר כתוצאה מעלייה בעלויות תוכן וכן מגידול בגין פעילות סיבים
- שיפור משמעותי בתזרים החופשי כתוצאה מפערי עיתוי בהון החוזר



## ARPU (₪)

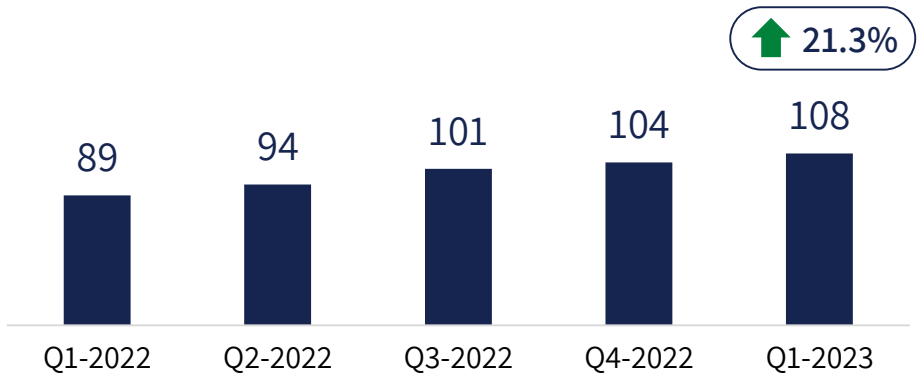


## מצבת מנויים (אלפים)

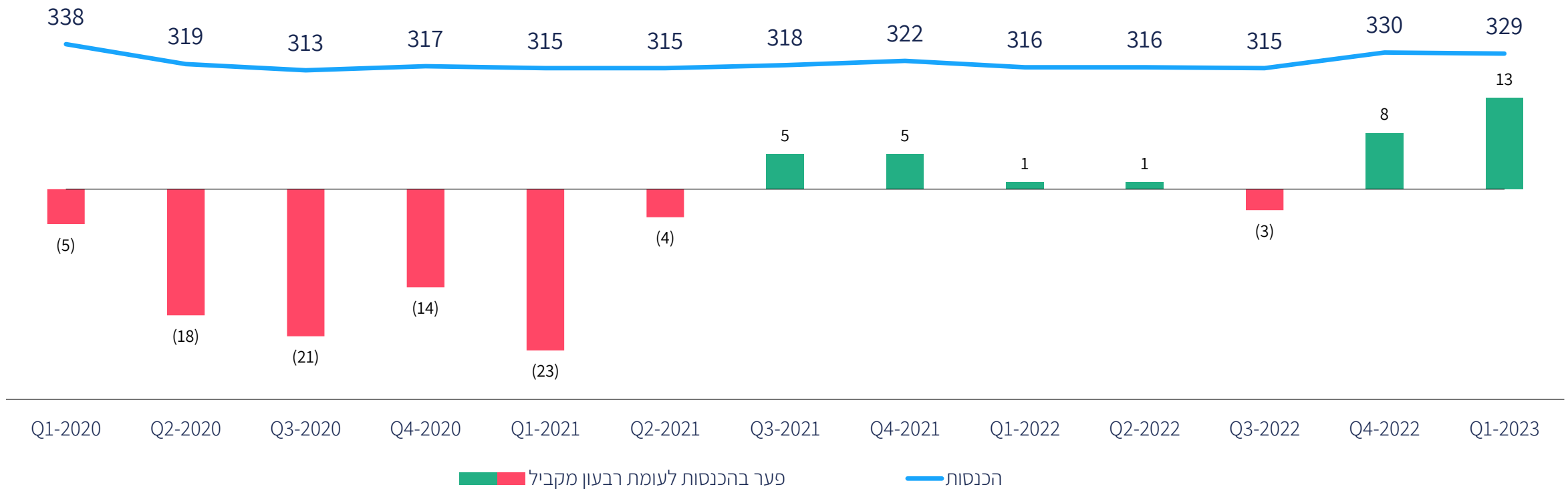


- המשך גידול בסך המנויים - רבעון עשירי ברציפות
- צמיחה של כ-4 שקלים ב-ARPU מול הרבעון הקודם כתוצאה משיתופי פעולה בינלאומיים בתוכן
- כ-61% מלקוחות yes צופים ב-IPTV נכון למועד פרסום הדוח

## מצבת מנויים STINGTV (אלפים)



# yes | שינוי מגמה לצמיחה בהכנסות במיליוני ש"ח



# בזק בינלאומי | סיכום רבעון ראשון 2023



מיקוד וצמיחה בפעילות  
ICT בעולם העסקי



צמיחה בהכנסות כתוצאה  
מגידול בפעילות ICT אשר  
קיזזה את הירידה בהכנסות  
משירותי ISP פרטי



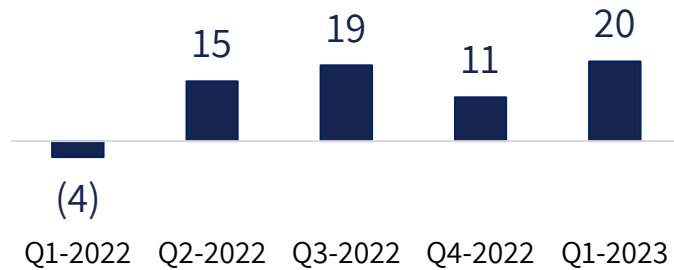
המשך צמצום פעילות ה-ISP הפרטי  
לאחר כניסת רגולציית האינטרנט  
האחד החל מאפריל 2022



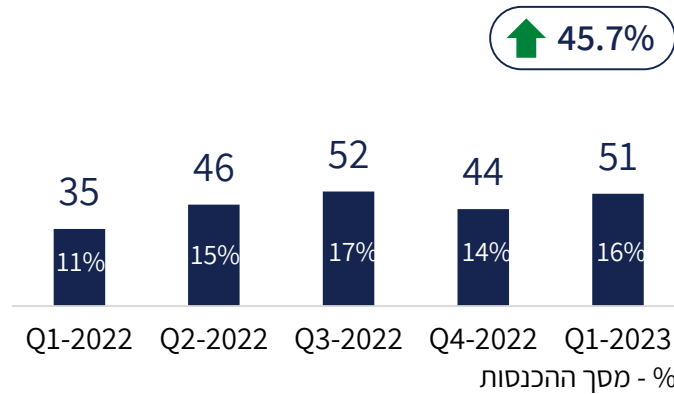
שיפור ניכר ב-EBITDA המתואם  
וברוח הנקי המתואם

# בזק בינלאומי | עיקרי התוצאות ב-Q1-2023 במיליוני ש"ח

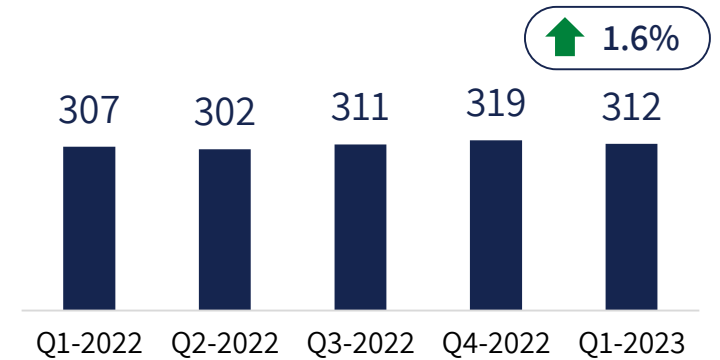
## (1) רווח נקי מתואם



## (1) EBITDA מתואם

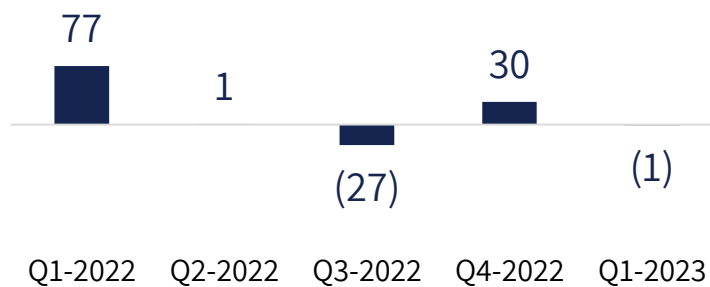


## הכנסות

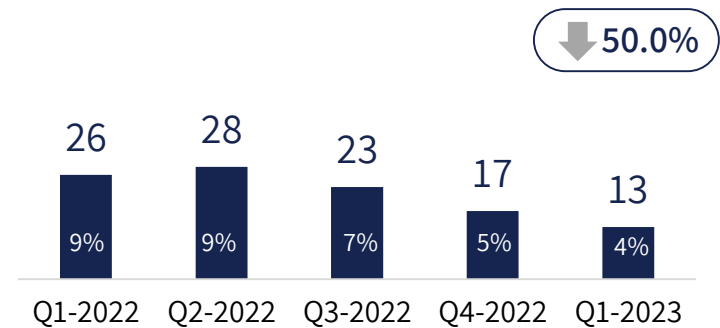


- עלייה בהכנסות כתוצאה מגידול בפעילות ICT אשר קיזזה את הירידה בפעילות ISP פרטי בעקבות רפורמת האינטרנט האחד החל מ-Q2-2022
- גידול משמעותי ב-EBITDA המתואם וברווח הנקי המתואם הנובע מחסכון בהוצאות עקב צמצום פעילות ה-ISP הפרטי
- התזרים החופשי הושפע בעיקר מפערי עיתוי בהון החוזר בשל הסטה בגביה מלקוחות מ-Q4-2021 ל-Q1-2022 עקב עיצומי עובדים, וכן מתשלומי פרישה ברבעון הנוכחי

## תזרים חופשי



## השקעות



מסך ההכנסות - %



# קבוצת בזק | ממוקדים בצמיחה



חבילות משולבות טלוויזיה וסיבים לצד שיתופי פעולה בינלאומיים בתוכן ב-yes



רבעון שיא בחיבור לסיבים – קמעונאי וסיטונאי



רבעון שיא בהכנסות הקבוצה מאז 2018 עם צמיחה בהכנסות בכל מגזרי הפעילות



העלאת תחזית דירוג האשראי ל'חיובית' בעקבות המשך הקטנת החוב הפיננסי ושיפור ביחסי כיסוי החוב



הגדלת שיעור הדיבידנד ל-60% המשקף תשואה של כ-4%



גידול עקבי במספר מנויי חבילות דור 5 שהסתכם בכ-860 אלף מנויים\* (כ-33%), התורמים להגדלת ה-ARPU

**הקבוצה מתקדמת ביישום האסטרטגיה תוך מיקוד בצמיחה**







בזק

תודה!

למידע נוסף בקרו אותנו  
ב- [ir.bezeq.co.il](http://ir.bezeq.co.il)