



8 בינלאומי
TECH

yes.



מצגת משקיעים |
רבעון שני 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-ודאיות. 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 | ממוקדים בצמיחה



ביצועים חזקים במנועי הצמיחה האסטרטגים – גיוסים נאים לסיבים בבזק קווי וב-yes, וגידול עקבי במנויי חבילות דור 5 בפלאפון



שיא רבעוני במדדי הרווח בחמש השנים האחרונות – גידול של כ-6.8% ב-EBITDA המתואם לכ-987 מיליון שקל, וכ-14.2% ברווח הנקי המתואם לכ-354 מיליון שקל



צמיחה של כ-3.3% בהכנסות הקבוצה לכ-2.3 מיליארד שקל, בהובלת בזק קווי (+5.9%) ו-yes (+6.3%)



ESG - עליה לדירוג AA ע"י חברת הדירוג MSCI

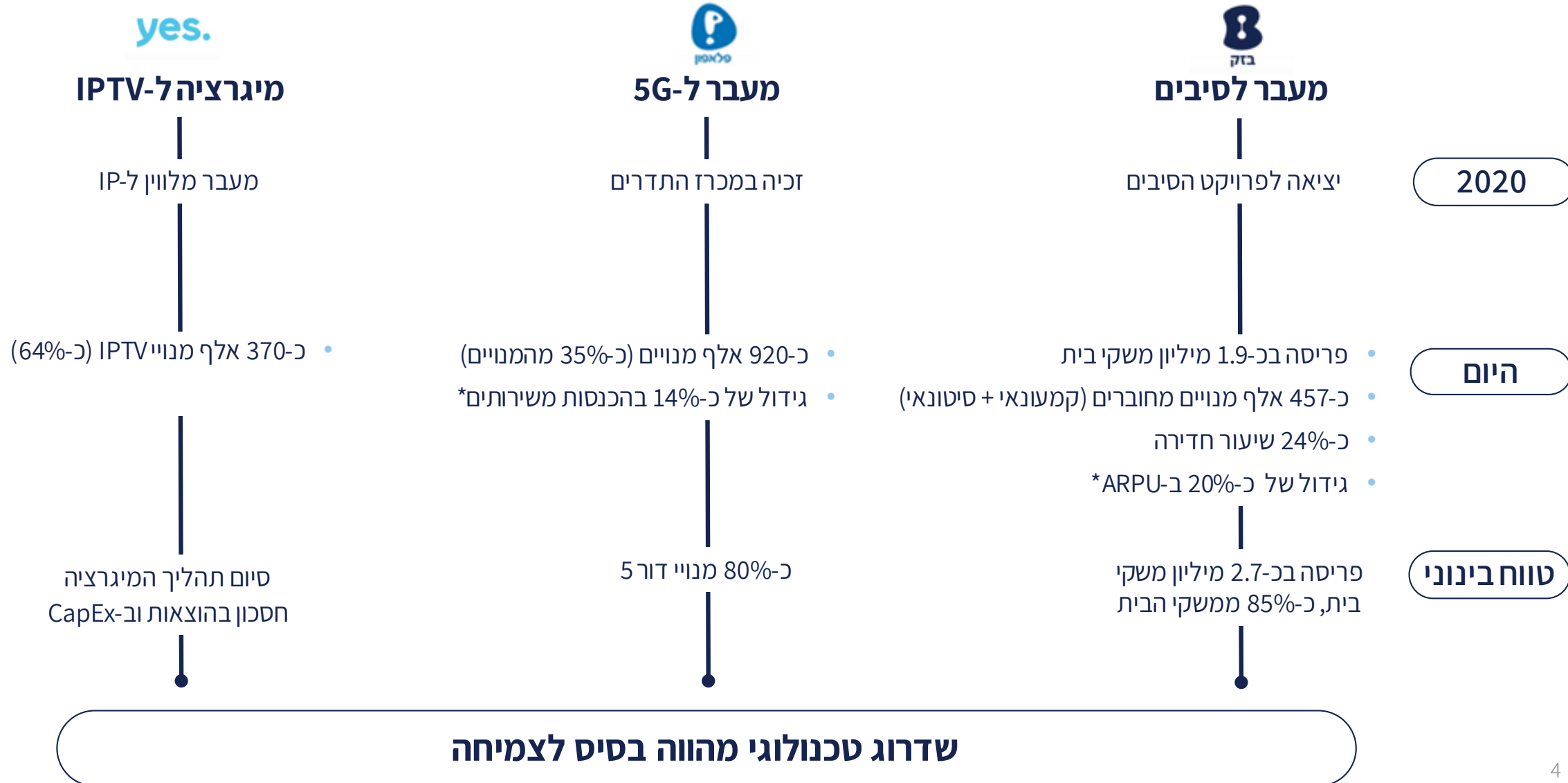


המלצת הדירקטוריון לחלוקת דיבידנד חצי שנתי בסך כ-392 מיליון שקל, כ-0.14 שקל למניה, המשקף תשואת דיבידנד של כ-5%

הקבוצה מתקדמת ביישום האסטרטגיה תוך מיקוד בצמיחה



מפת דרכים טכנולוגית ועסקית



סיכום תוצאות קבוצת בזק | רבעון שני 2023

שיא מאז שנת 2017

רווח נקי מתואם (1)

354
מיליון ₪

↑ 14.2%

שיא מאז שנת 2018

EBITDA מתואם (1)

987
מיליון ₪

שיעור EBITDA מתואם כ- 42.9%

↑ 6.8%

הכנסות

2.3
מיליארד ₪

↑ 3.3%

ירידה בחוב נטו בסך

222
מיליון ₪

↓ 3.9%

תזרים חופשי

238
מיליון ₪

↓ 33.7%

שיעורי השינוי במצגת זו הם ביחס לרבעון שני 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 שני 2023

yes.

אלף **579**
מנויי TV

↓ 0.2%⁽²⁾

כ-64% מהמנויים מחוברים ל-IP⁽¹⁾

ARPU טלוויזיה
₪ **185**

↑ 0.5%



ARPU סלולר
ללא קש"ג
₪ **45**

↑ 4.7%

הכנסות משירותי סלולר
בנטרול קש"ג
₪ **350**
מיליון

↑ 2.9%

מיליון **2.59**
מנויי סלולר

↑ 0.3%⁽²⁾

כ-920 אלף מנויי חבילות דור 5⁽¹⁾
כ-35% מסך המנויים

תוספת של
7 אלפים
מנויי פוסטפייד⁽²⁾



ARPU אינטרנט קמעונאי
₪ **122**

↑ 8.0%

פריסת סיבים
מיליון משקי בית⁽¹⁾ **1.88**

↑ 44%

תוספת של
73 אלף
לקוחות סיבים⁽²⁾
(קמעונאי וסיטונאי)

אלף **457**⁽¹⁾
משקי בית מחוברים לסיבים
(קמעונאי + סיטונאי)

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

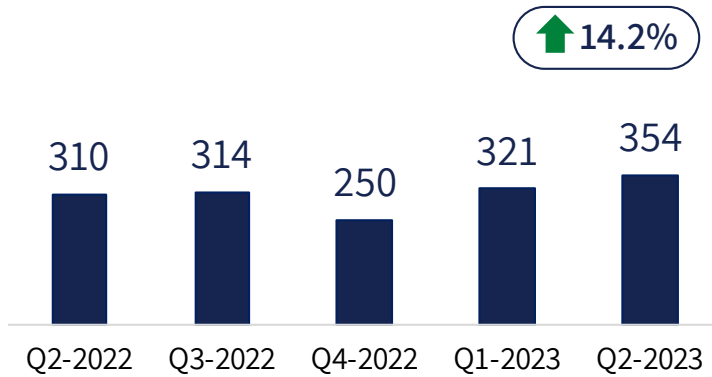
(1) סמוך למועד פרסום הדוח

(2) ביחס ל-Q1-2023

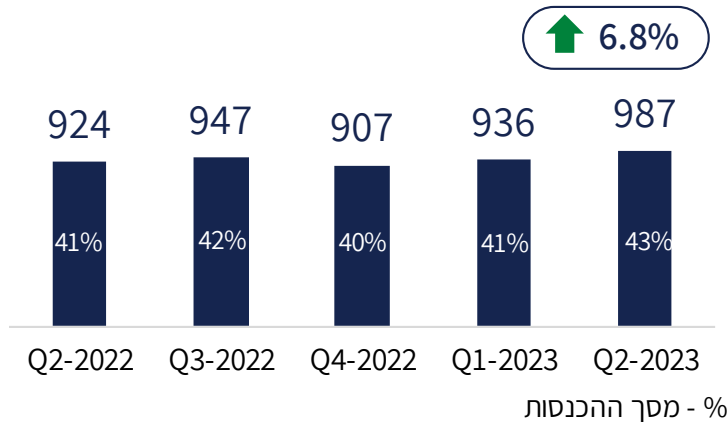


קבוצת בזק | עיקרי התוצאות ב-Q2-2023 במיליוני ₪

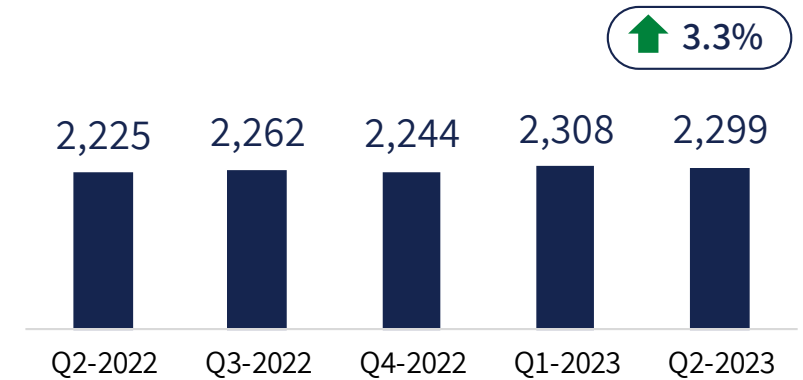
(1) רווח נקי מתואם



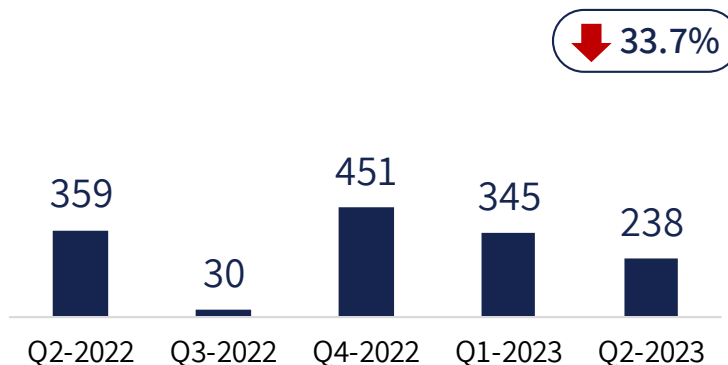
(1) EBITDA מתואם



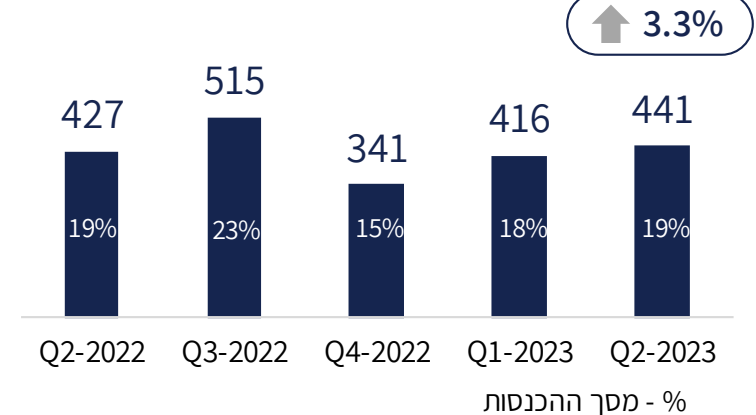
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות



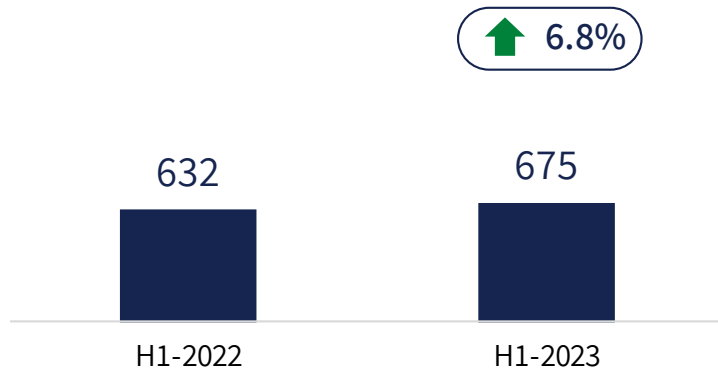
- ההכנסות צמחו בעיקר כתוצאה מגידול של כ- 5.9% בבזק קווי וכ-6.3% ב-yes
- שיא ב-EBITDA המתואם מאז 2018 וברווח הנקי המתואם מאז שנת 2017
- התזרים החופשי הושפע בעיקר משינויים בהון החוזר

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

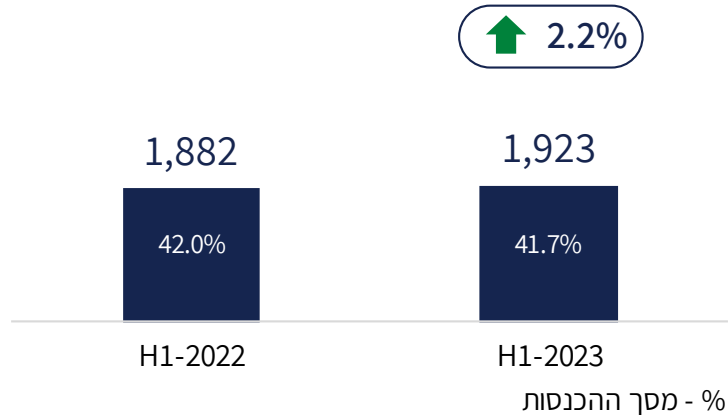


קבוצת בזק | עיקרי התוצאות ב-H1-2023 במיליוני ₪

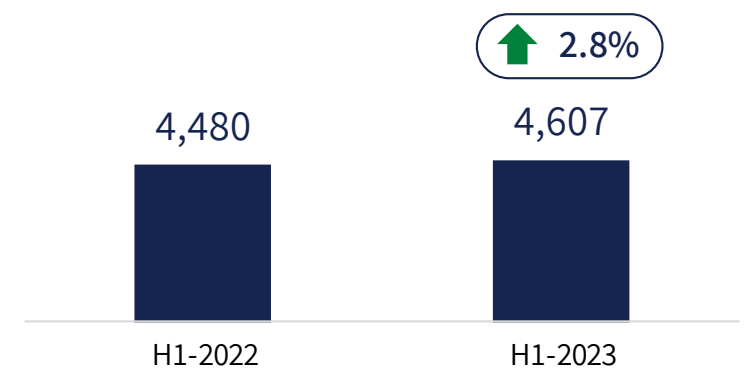
רווח נקי מתואם (1)



EBITDA מתואם (1)

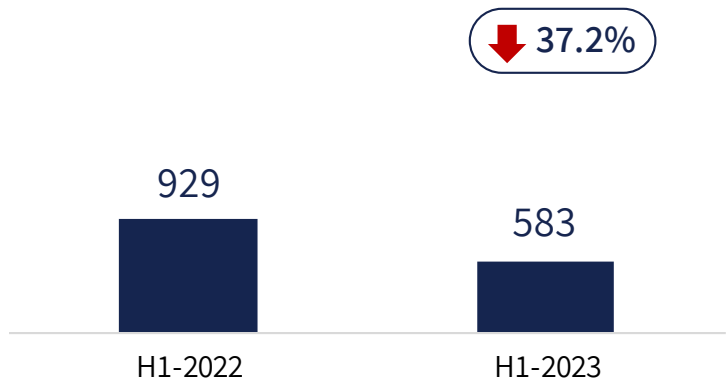


הכנסות

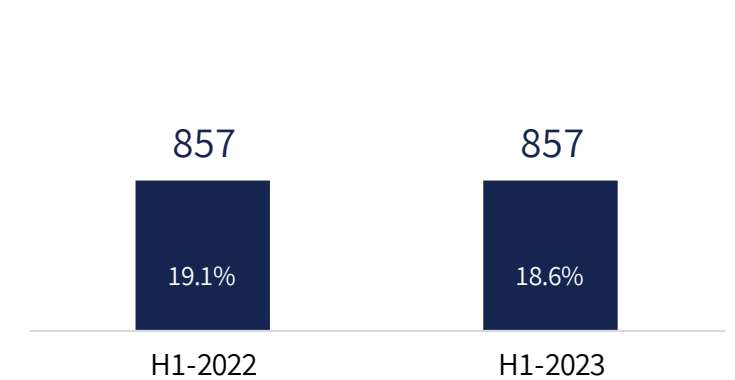


- ההכנסות צמחו בעיקר כתוצאה מגידול של כ-3.6% בבזק קווי וכ-5.2% ב-yes
- עלייה ב-EBITDA המתואם וברווח הנקי המתואם בעיקר כתוצאה משיפור התוצאות העסקיות בבזק קווי וב-yes
- התזרים החופשי הושפע בעיקר משינויים בהון החוזר

תזרים חופשי



השקעות



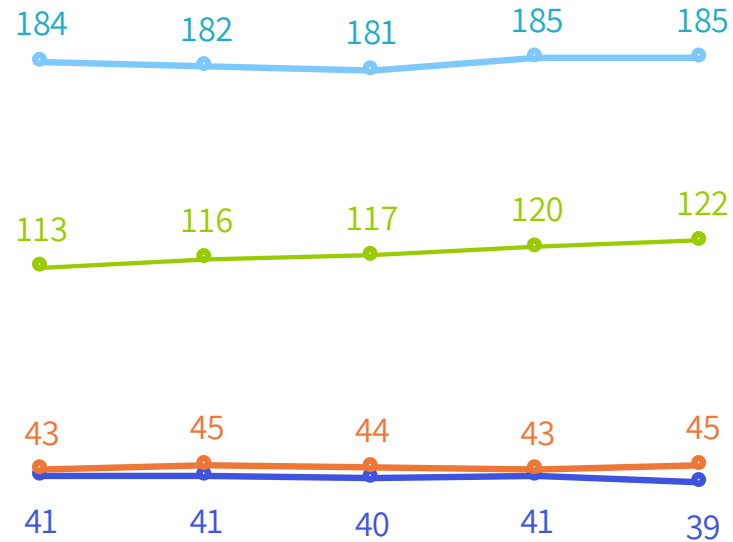
% - מסך ההכנסות

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



קבוצת בזק | נתונים תפעוליים

ARPU (₪)

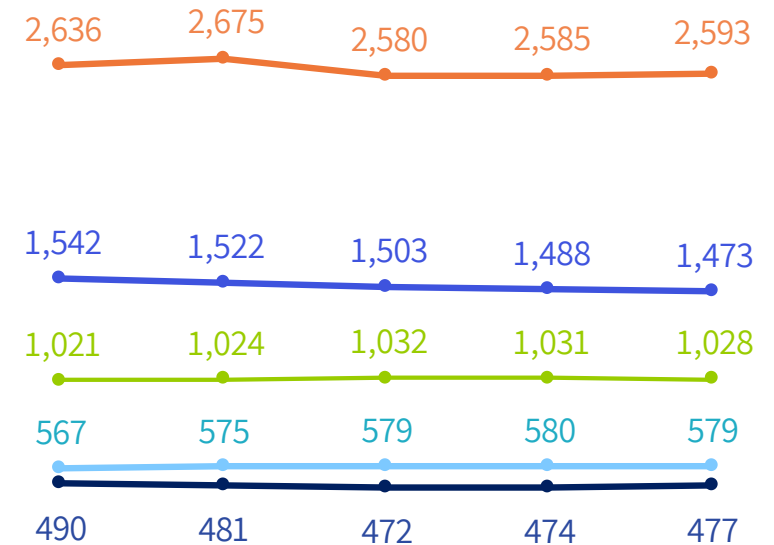


Q2-2022 Q3-2022 Q4-2022 Q1-2023 Q2-2023

עלייה של כ-8.0% ב-ARPU אינטרנט קמעונאי

עלייה ב-ARPU טלויזיה בעיקר עקב שיתופי פעולה בינלאומיים בתוכן ב-yes

מנויים (באלפים, בסוף תקופה)



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

עלייה רבעונית שנייה ברציפות במנויי אינטרנט סיטונאי

צמיחה במנויי טלויזיה מול הרבעון המקביל

● טלויזיה

● אינטרנט סיטונאי

● אינטרנט קמעונאי

● טלפוניה

● סלולר*

* ARPU סלולרי - בנטרול קש"ג



ירידה בחוב נטו

- ירידה של כ-222 מיליון ש"ח או כ-4% ביחס לרבעון המקביל

המשך שיפור ביחס חוב נטו ל-EBITDA

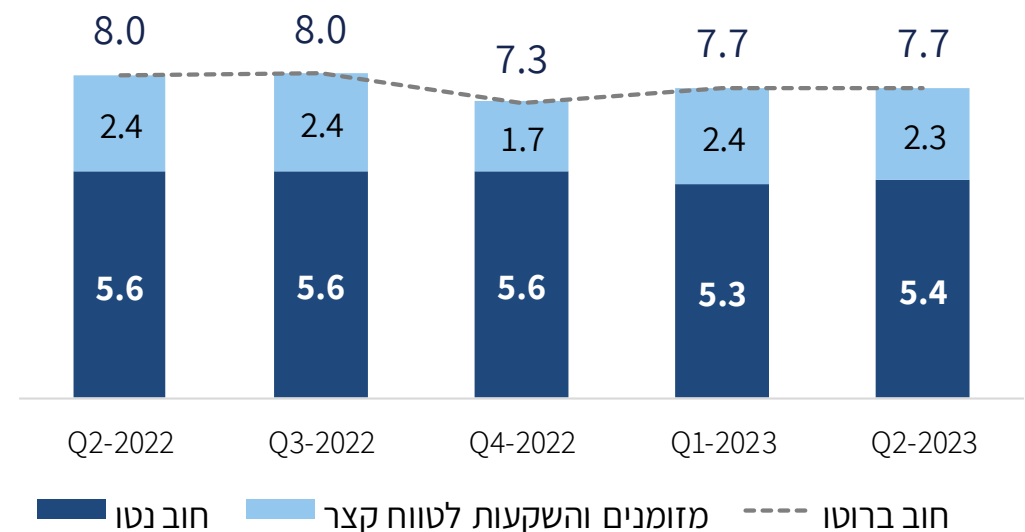
- ירד ל-1.6 לעומת 1.7 ב-30.06.2022

דירוג אשראי

- עלייה בתחזית דירוג מ"יציבה" ל"חיובית" ב-Q2-2023 על רקע המשך שיפור ביחסים הפיננסיים של הקבוצה

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

התפתחות החוב (מיליארדי ש"ח)



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



קבוצת בזק | תחזית מעודכנת לשנת 2023



תחזית מעודכנת

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

ללא שינוי

כ-2 מיליון משקי בית

פריסת סיבים

ללא שינוי

שמירה על דירוג
אשראי גבוה,
בקבוצת ה-AA

יציבות פיננסית



בזק קווי | סיכום רבעון שני 2023



כ-65% מלקוחות האינטרנט
הקמעונאי הינם לקוחות
אינטרנט אחוד



פריסת סיבים לכ-1.88 מיליון
משקי בית עם כ-457 אלף
לקוחות מחוברים,
שיעור Take up של כ-24% (1)



תוספת חיבור לקוחות לסיבים של
כ-73 אלף לקוחות - כ-43 אלף
קמעונאיים וכ-30 אלף סיטונאיים



צמיחה של כ-8.0% ב-
ARPU אינטרנט קמעונאי
לכ-122 שקל



שיא ב-EBITDA המתואם מאז
שנת 2018 עם גידול של כ-5.6%
לכ-681 מיליון שקל



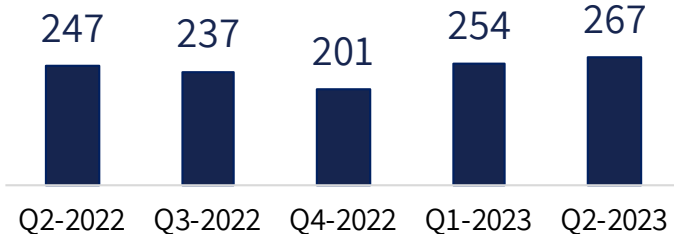
רבעון שיא בהכנסות מאז 2012
שהגיעו לכ-1.13 מיליארד שקל,
עלייה של כ-5.9%



בזק קווי | עיקרי התוצאות ב-Q2-2023 במיליוני ₪

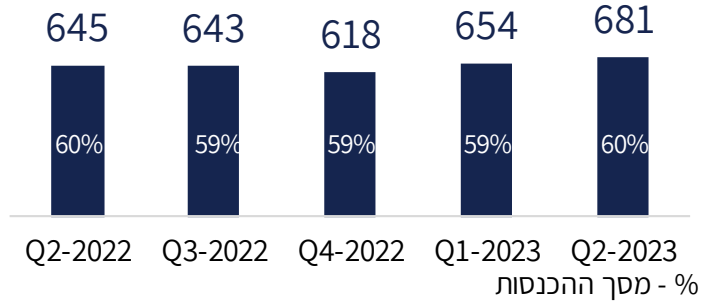
רווח נקי מתואם (1)

↑ 8.1%



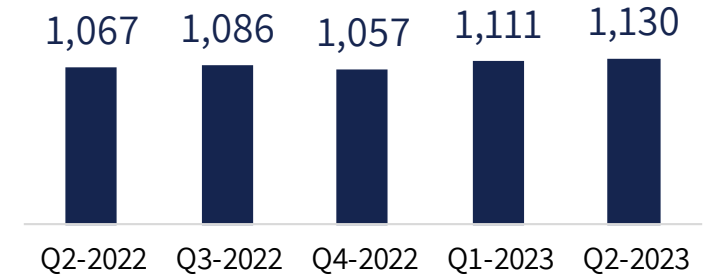
EBITDA מתואם (1)

↑ 5.6%



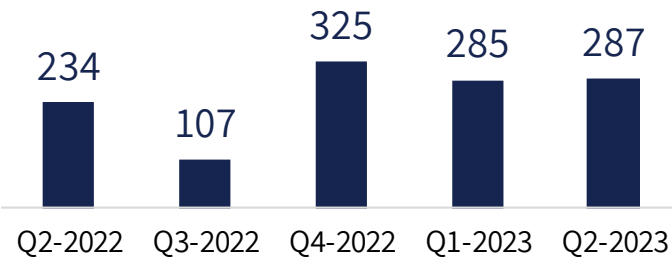
הכנסות

↑ 5.9%



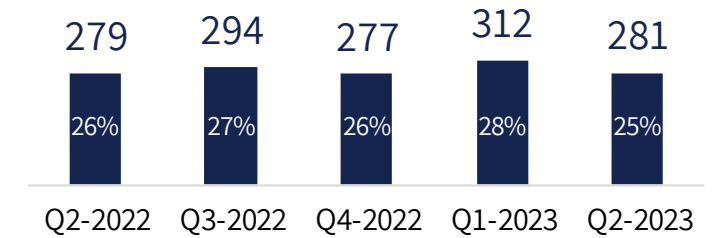
תזרים חופשי

↑ 22.6%



השקעות

↑ 0.7%



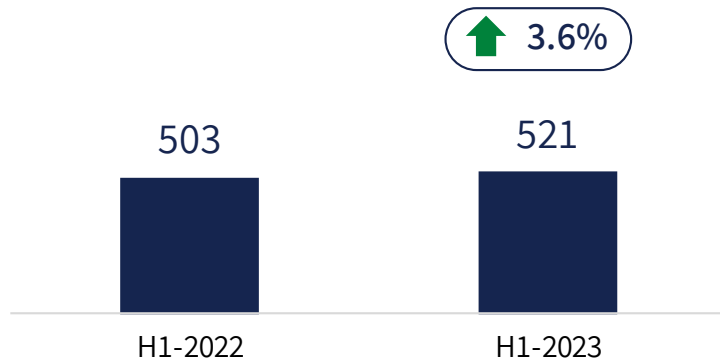
- גידול בסך ההכנסות כתוצאה מעלייה בכל תחומי הפעילות, למעט בפעילות הטלפוניה
- עלייה נאה ב-EBITDA המתואם וברוח הנקי המתואם
- גידול בתזרים החופשי בעיקר כתוצאה מהשיפור בתוצאות העסקיות

% - מסך ההכנסות

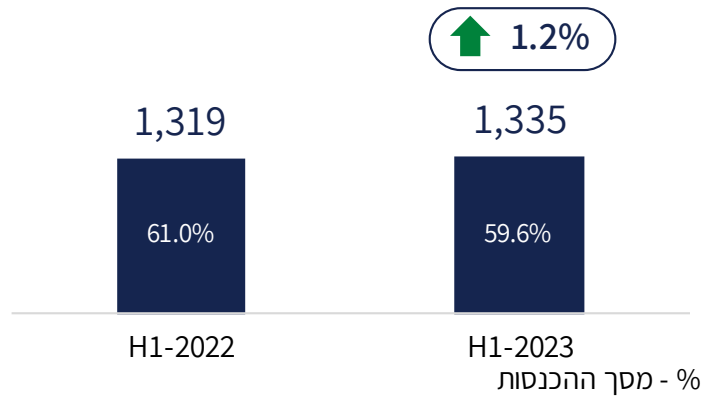


בזק קווי | עיקרי התוצאות ב-H1-2023 במיליוני ₪

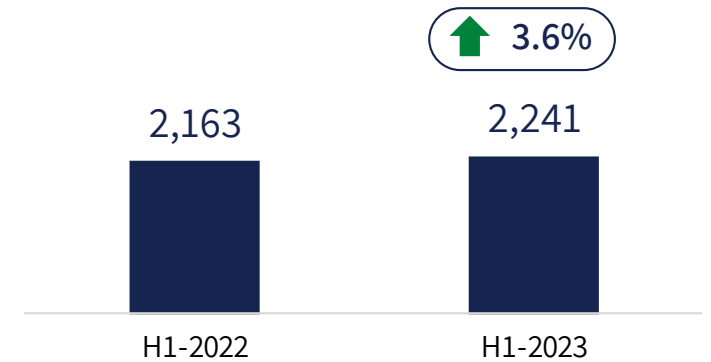
רווח נקי מתואם (1)



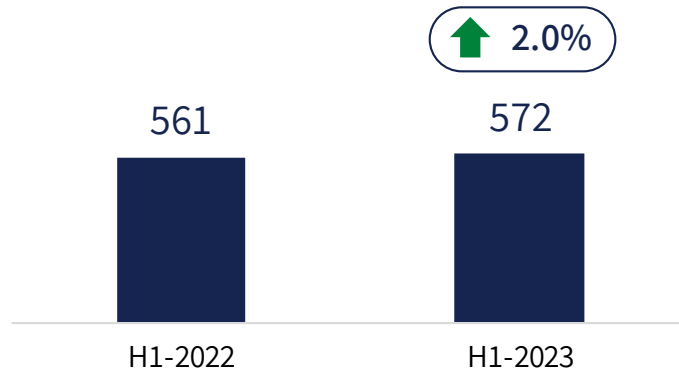
EBITDA מתואם (1)



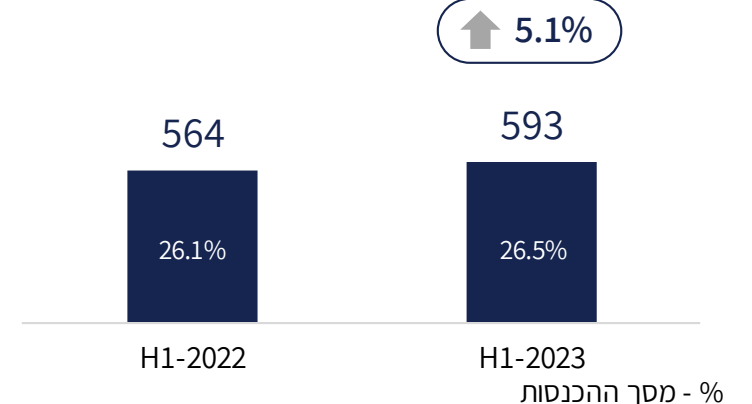
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות



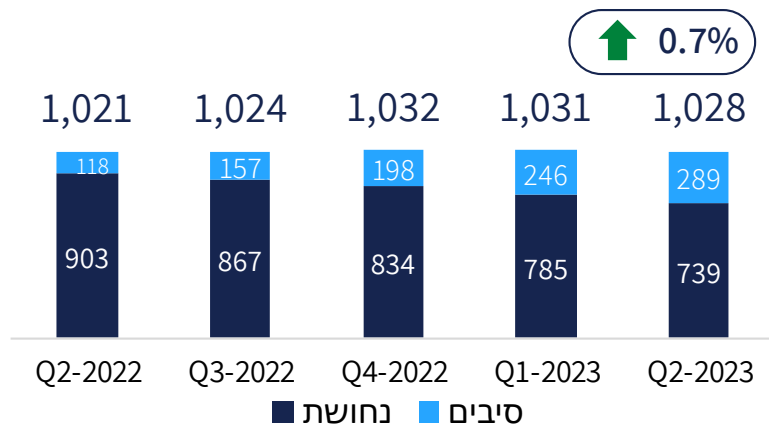
- גידול בסך ההכנסות כתוצאה מעלייה בכל תחומי הפעילות, תוך קיזוז חלקי ע"י הירידה בפעילות הטלפוניה
- עלייה ברווח הנקי המתואם, בין היתר, כתוצאה מהעלייה בהכנסות ומהירידה בהוצאות מימון, נטו
- עלייה בתזרים החופשי בעיקר מהשיפור בתוצאות העסקיות



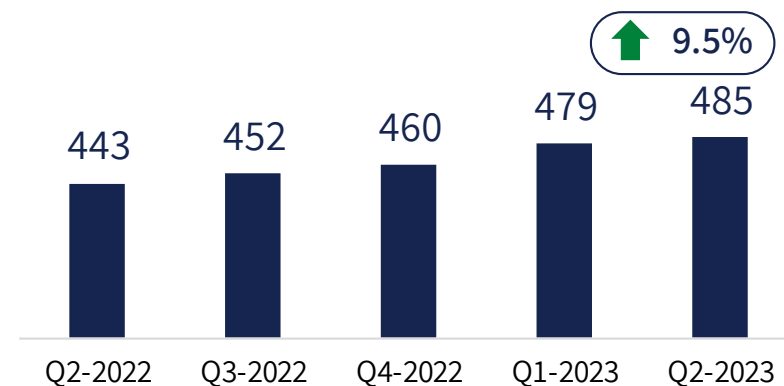
(1) בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות

בזק קווי | שירותי אינטרנט Q2-2023

קווי אינטרנט קמעונאיים (באלפים)

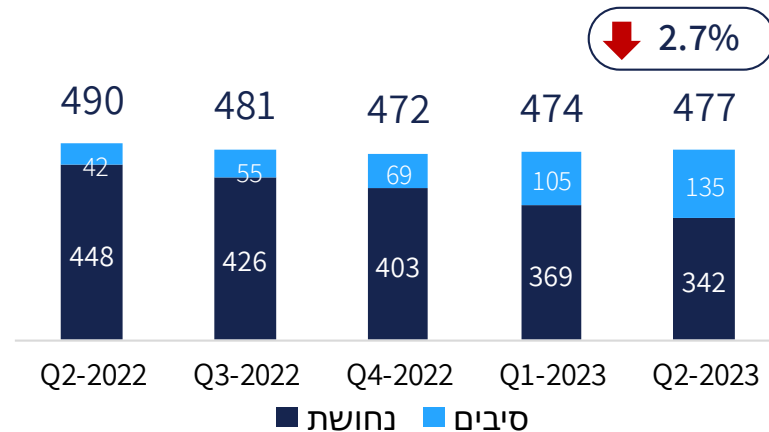


הכנסות משירותי אינטרנט (במיליוני ₪)

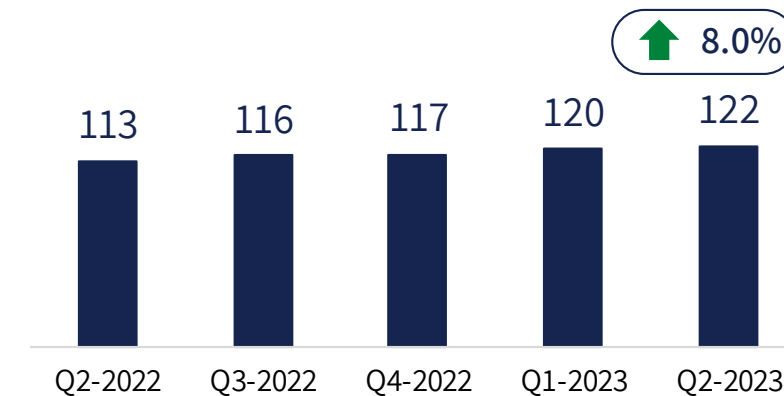


- גידול משמעותי ב-Take up סיבים
- המשך צמיחה משמעותית בהכנסות משירותי אינטרנט
- המשך צמיחה ב-ARPU קמעונאי אשר הושפע לטובה בעיקר מחיבור לקוחות לסיבים

קווי אינטרנט סיטונאים (באלפים)

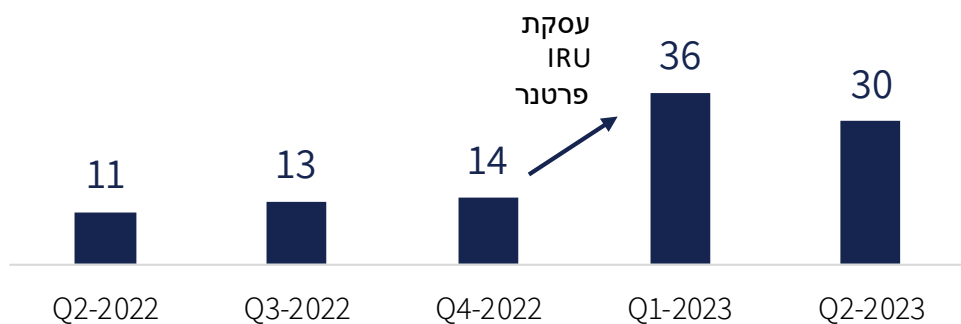


ARPU קמעונאי (₪)

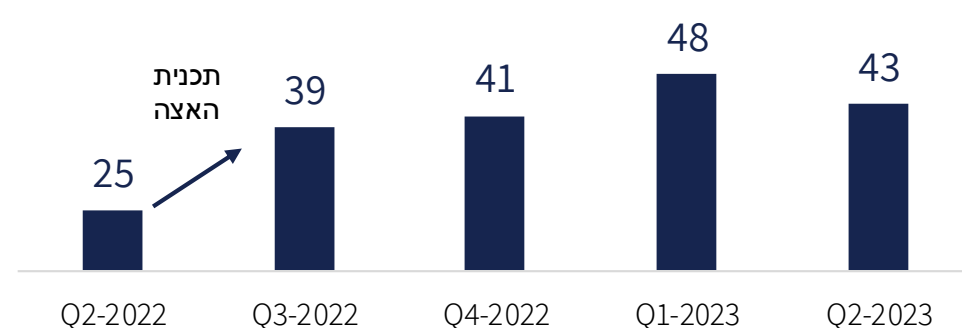


בזק קווי | האצת החיבור לסיבים – קמעונאי וסיטונאי

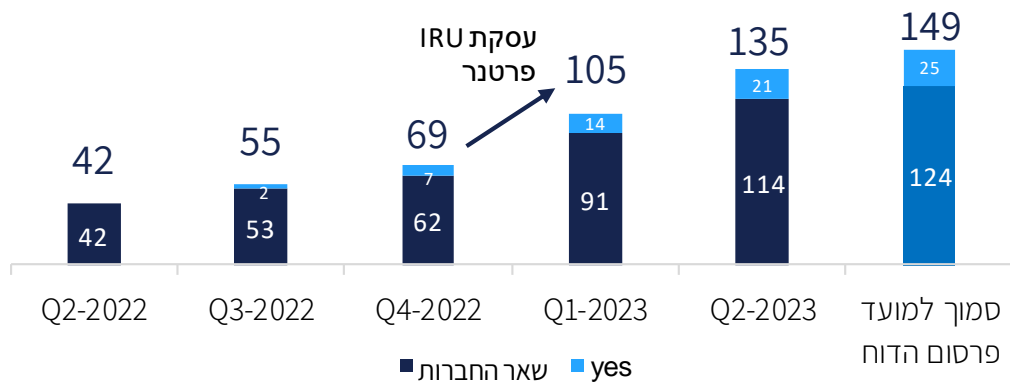
תוספת קווים סיטונאיים (באלפים)



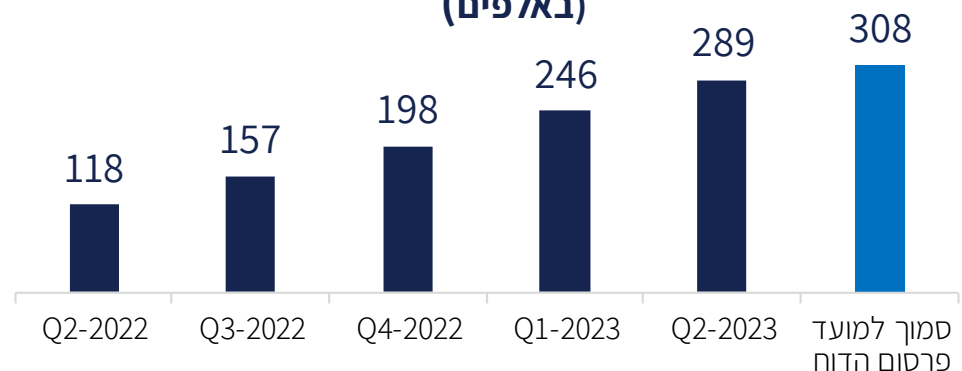
תוספת לקוחות קמעונאיים (באלפים)



קווים סיטונאיים ברשת הסיבים של בזק* (באלפים)



לקוחות קמעונאיים ברשת הסיבים של בזק (באלפים)



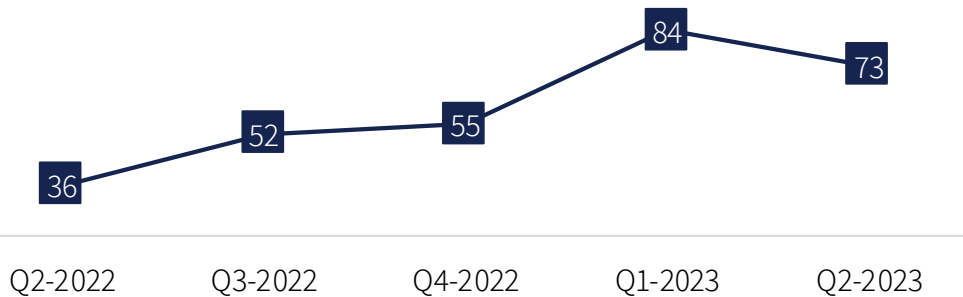
האצת חיבור לקוחות סיטונאיים החל מ-Q1-2023

האצה משמעותית בחיבור לקוחות קמעונאיים לסיבים החל מהמחצית השנייה של 2022

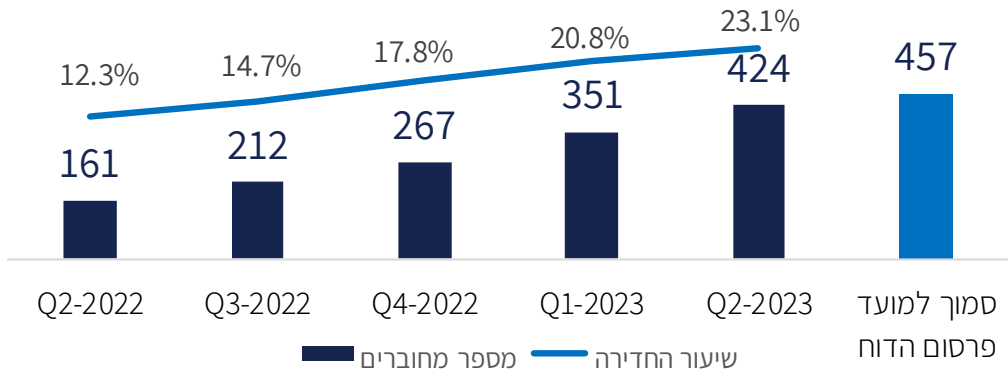


בזק קווי | המשך פריסת סיבים עם מיקוד בחיבור לקוחות

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

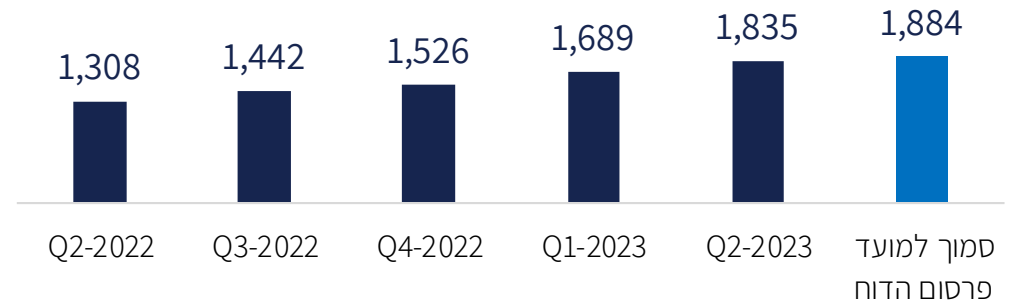


סך מנויים ברשת הסיבים של בזק (קמעונאי + סיטונאי) (באלפים)

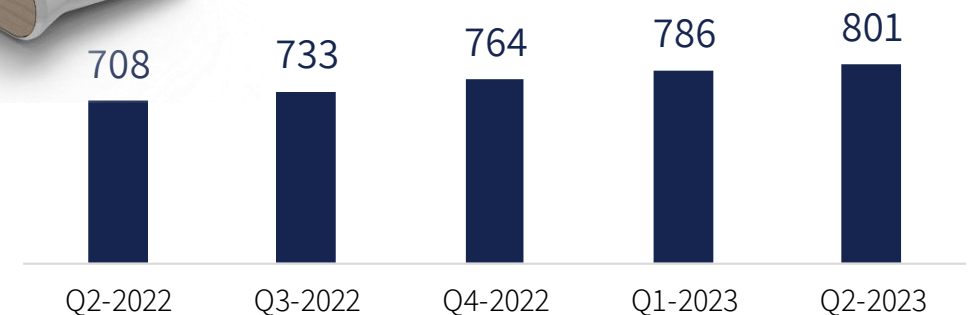


בזק מובילה במספר מנויי הסיבים על הרשת שלה (קמעונאי + סיטונאי)

משקי בית זמינים לחיבור מסחרי Homes Passed (באלפים)



מצבת נתבי Be (באלפים)



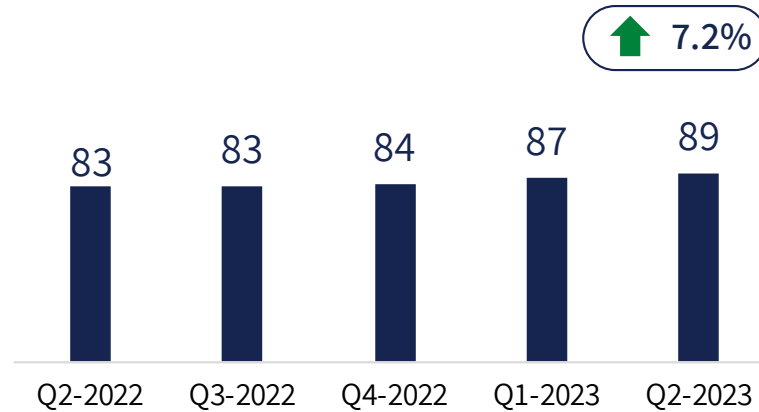
גידול של כ-70% בקצב חבילה ממוצע לכ-278 מגה לשנייה



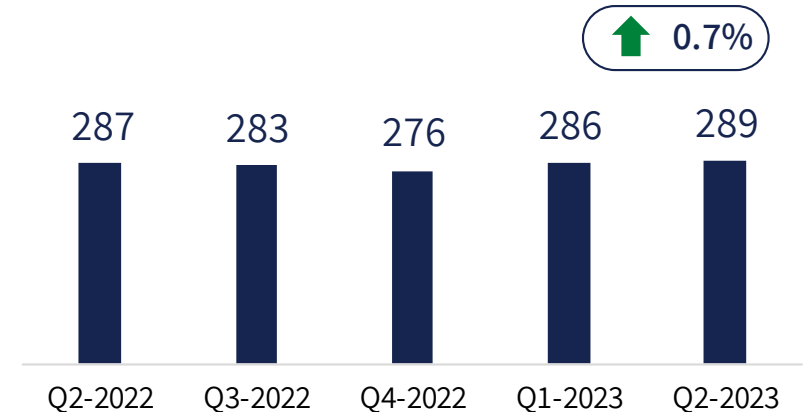
בזק קווי | הכנסות משירותי דאטה, טלפוניה, ענן ודיגיטל במיליוני ₪

- המשך צמיחה בהכנסות תקשורת נתונים, מקוזזת ע"י הירידה בהכנסות עבור תנועה מחברות ISP
- גידול בהכנסות ענן ודיגיטל כתוצאה מעלייה בשירותי מרכזיות וירטואליות
- עלייה בהכנסות אחרות בעיקר מפרויקטי תשתית

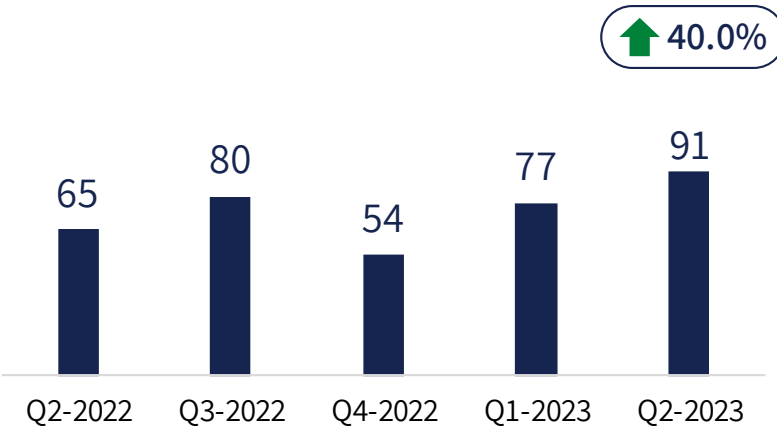
ענן ודיגיטל



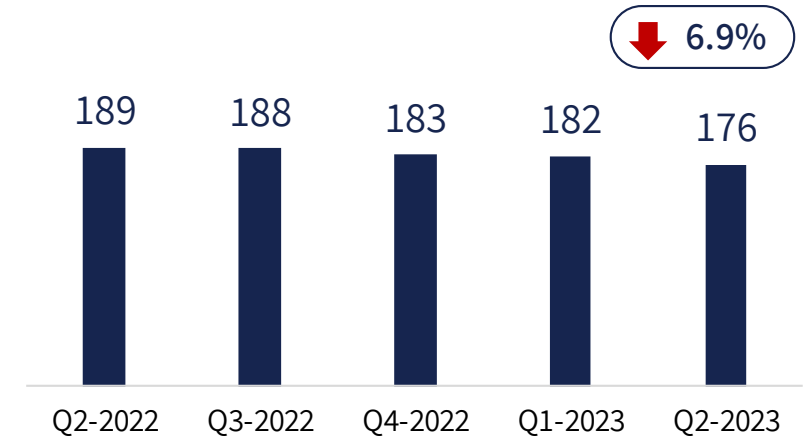
תמסורת ותקשורת נתונים



אחרות

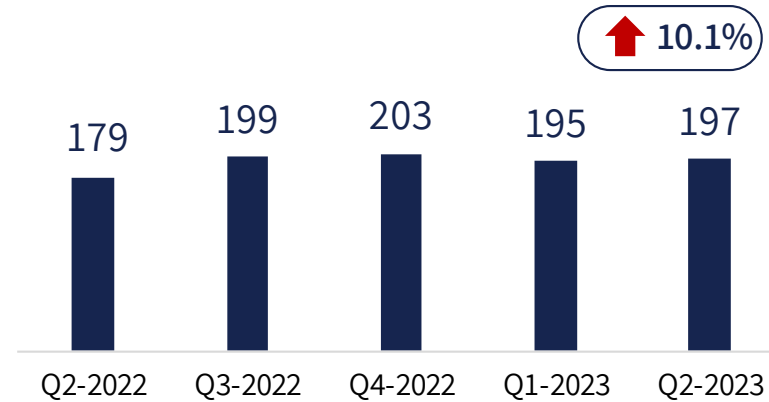


טלפוניה

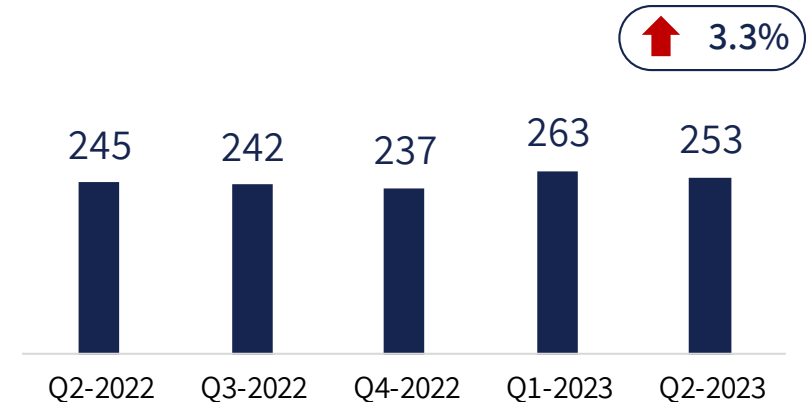


בזק קווי | התפתחות ההוצאות במיליוני ש"ח

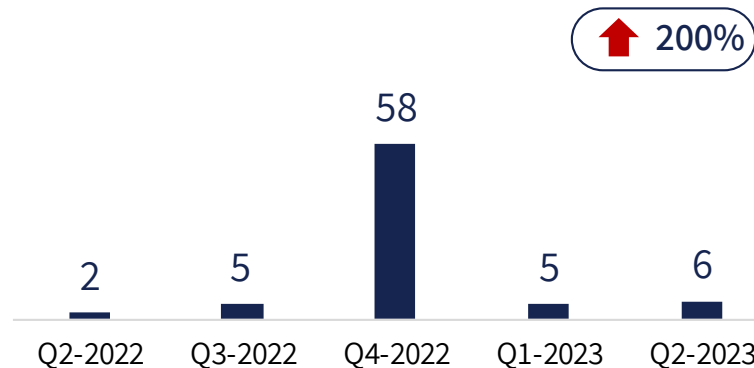
הוצאות הפעלה



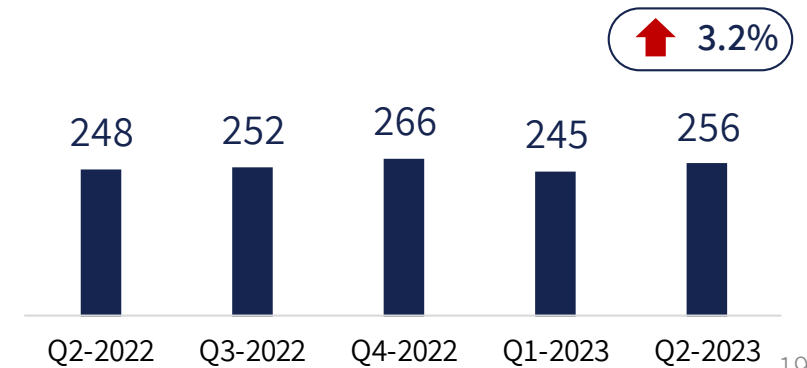
שכר



הוצאות אחרות



פחת והפחתות



- גידול בהוצאות שכר בעיקר כתוצאה מעדכוני שכר ומקליטת עובדים בגין פרויקט הסיבים
- עלייה בהוצאות הפעלה בעיקר כתוצאה מגידול בהוצאות חומרים וקבלני משנה בקשר עם פרויקט הסיבים ופרויקטי תשתית שונים, ופערי עיתוי בהוצאות פרסום





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 המשך השחיקה בפעילות
הטלפוניה

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

פלאפון | סיכום רבעון שני 2023



יציבות ב-EBITDA המתואם וברוח
הנקי המתואם



צמיחה של כ-2.9% בהכנסות משירותים
בנטרול קש"ג כתוצאה מגידול בהכנסות
נדידה, צמיחה במצבת המנויים לרבות
מנויים בחבילות דור 5



ה-ARPU בנטרול קש"ג
עלה בכ-2 ש' בהשוואה
לרבעון המקביל

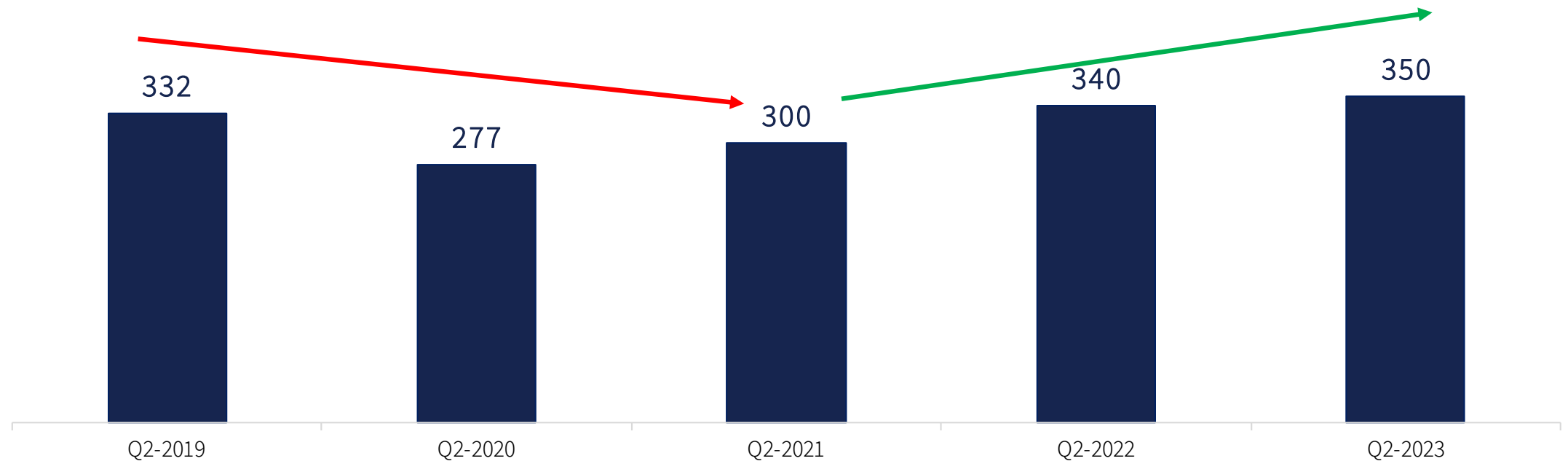


גידול עקבי במספר מנויי חבילות
דור 5 שהסתכם בכ-920 אלף
מנויים (כ-35%⁽¹⁾) התורמים
להגדלת ה-ARPU, לצד צמיחה של
כ-7 אלפים מנויי פוסטפייד

(1) סמוך למועד פרסום הדוח



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

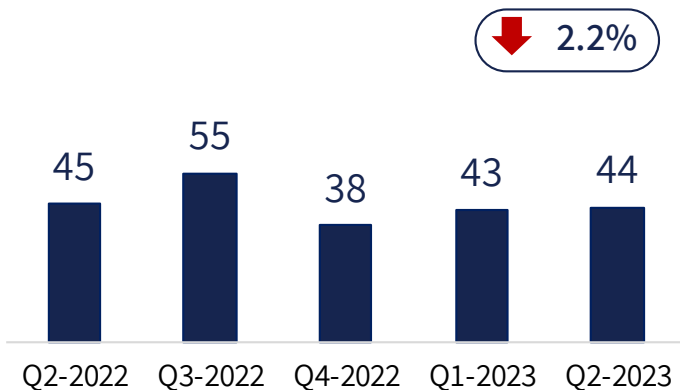


- שיפור בהכנסות משירותים בנטרול קש"ג על רקע התאוששות בהכנסות מנדידה, צמיחה במנויים ובחבילות דור 5
- ההכנסות ב-Q2-2023 גבוהות מההכנסות ב-Q2-2019 (טרם קורונה)

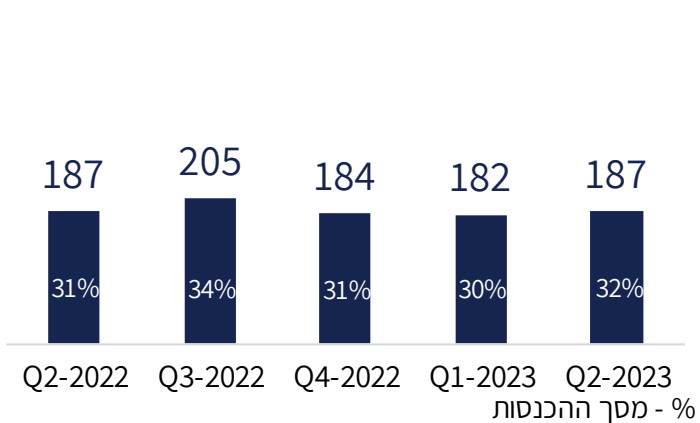


פלאפון | עיקרי התוצאות ב-Q2-2023 במיליוני ₪

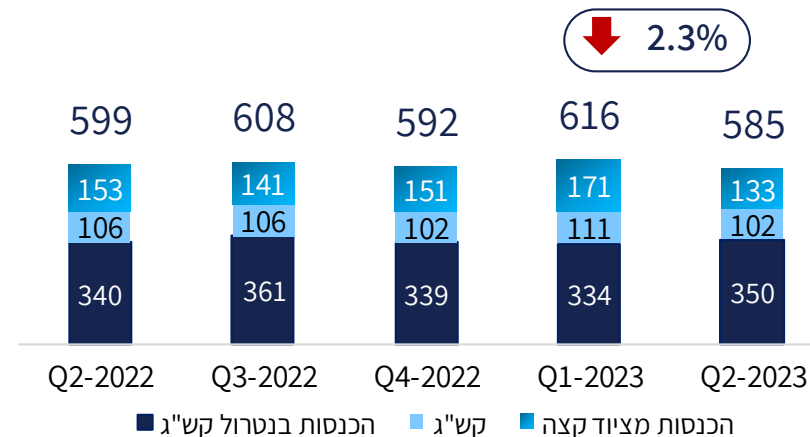
רווח נקי מתואם (1)



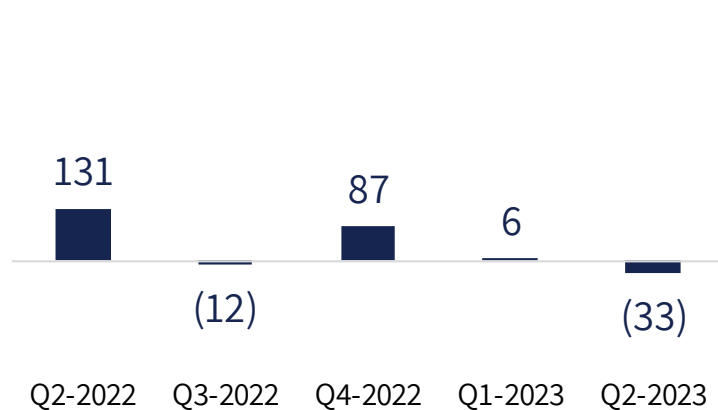
EBITDA מתואם (1)



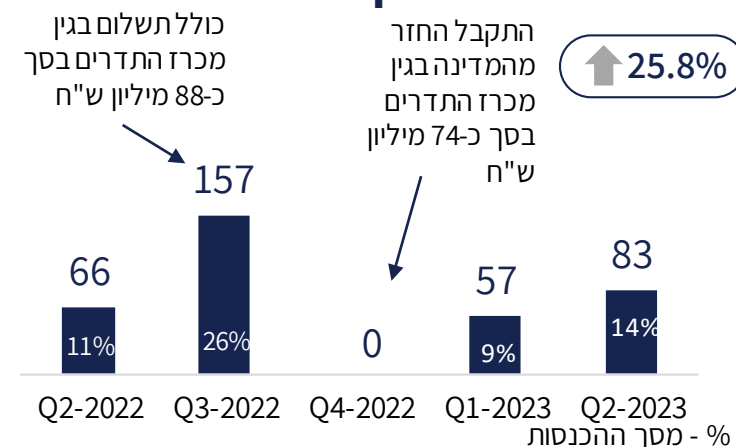
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות



- צמיחה של כ-2.9% בהכנסות משירותים בנטרול קש"ג כתוצאה מגידול בהכנסות נדידה, צמיחה במצבת המנויים לרבות מנויים בחבילות דור 5

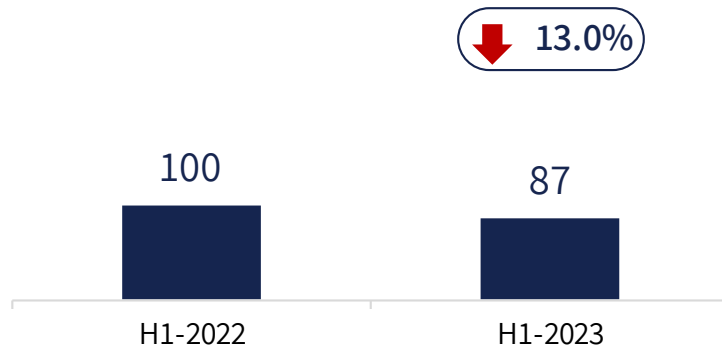
- התזרים החופשי הושפע מתשלומי אגרות תדרים מראש לשנת 2023 ברבעון הנוכחי, וכן משינויים בהון החוזר ברבעון המקביל

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

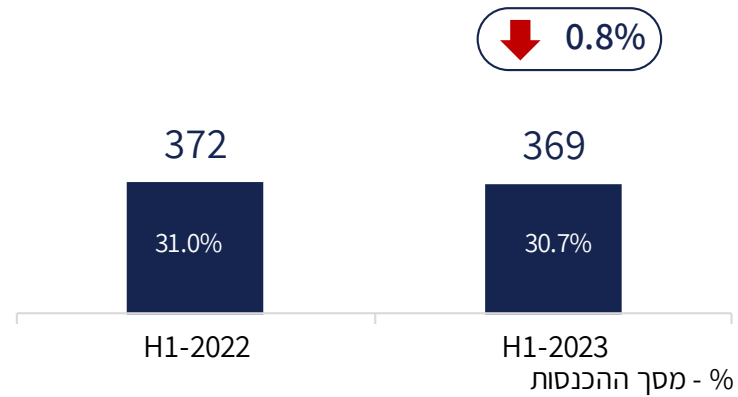


פלאפון | עיקרי התוצאות ב- H1-2023 במיליוני ₪

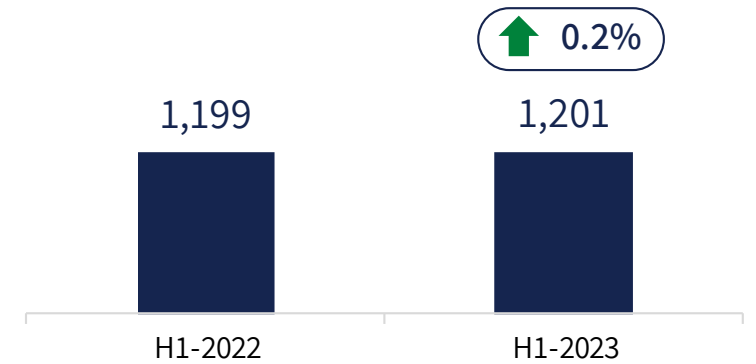
רווח נקי מתואם (1)



EBITDA מתואם (1)

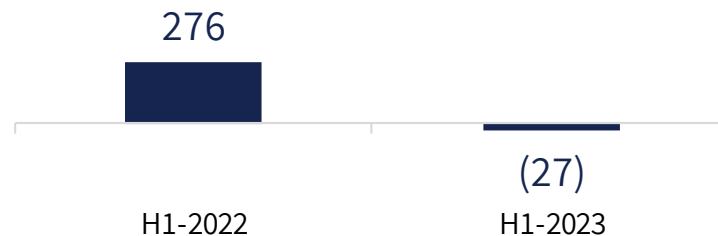


הכנסות

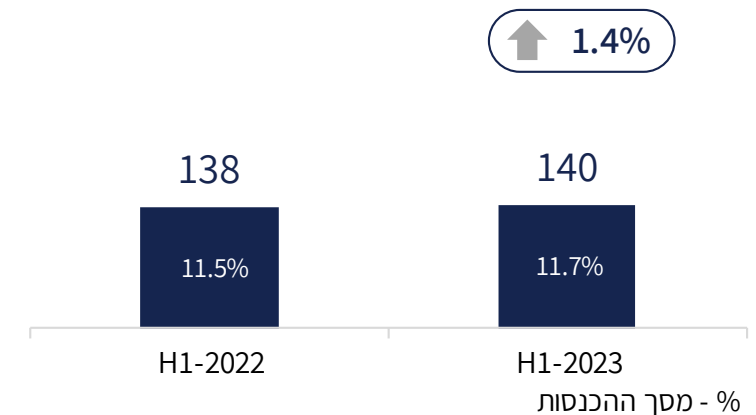


- EBITDA מתואם – גידול בהכנסות משירותים בנטרול קש"ג ומנגד, ירידה בהכנסות מצידוד קצה וגידול בהוצאות תפעול הרשת כתוצאה מהשפעות מאקרו שליליות
- הרווח הנקי המתואם הושפע בעיקר מעלייה בפחת כתוצאה מעדכון אומדן עלות נכסי זכות שימוש רשת הסלולר בגין תקופות עבר שבוצע בתקופה המקבילה
- התזרים החופשי הושפע מתשלום אגרות תדרים מראש ב-H1-2023 וכן מפערי עיתוי בהון החוזר בשל הסטה בגביה מלקוחות משנת 2021 לשנת 2022 עקב עיצומי עובדים

תזרים חופשי



השקעות

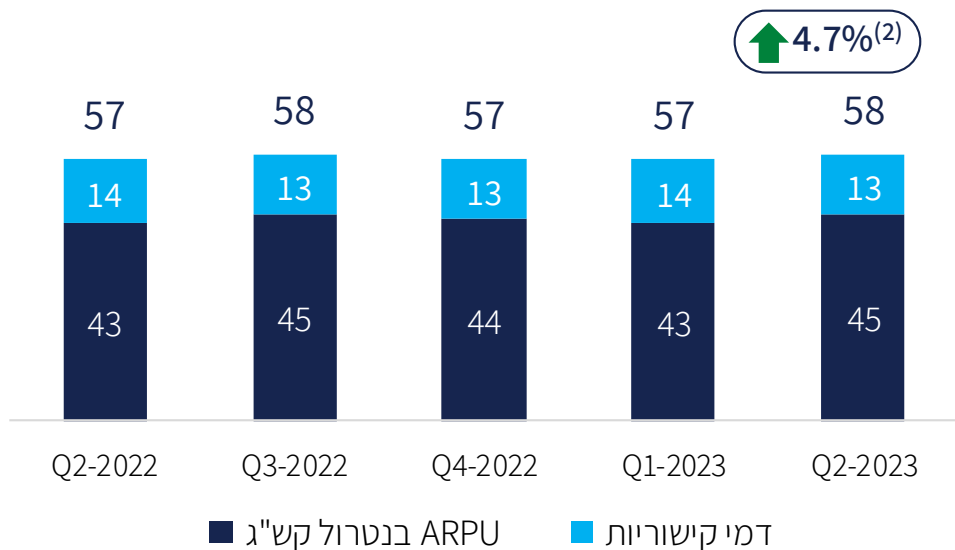


(1) בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות

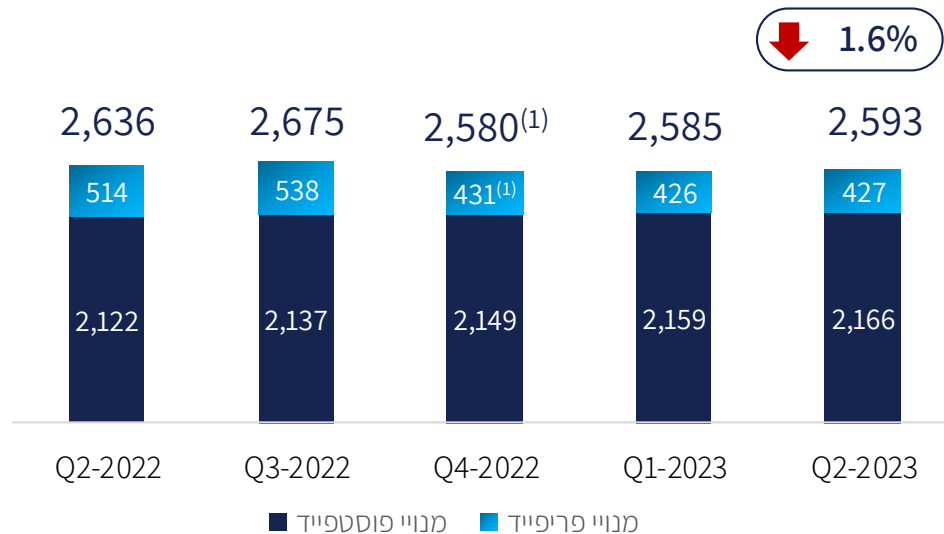


פלאפון | נתונים תפעוליים Q2-2023

ARPU (₪)

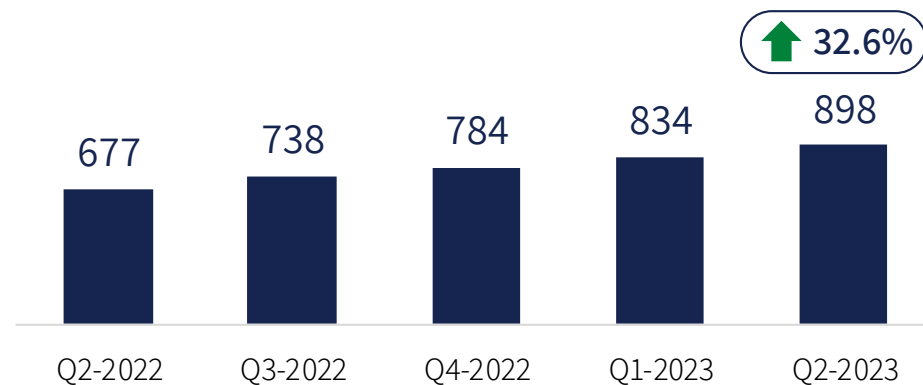


מצבת מנויים (אלפים)



(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-35% מסך המנויים וכ-42% ממצבת מנויי הפוסטפייד⁽³⁾
- ה-ARPU בנטרול דמי קישוריות עלה בכ-2% ביחס לרבעון המקביל, בעיקר כתוצאה מהגידול בנדידה ומהמעבר לחבילות דור 5, אשר קוזז בעקבות סיום פרויקט משרד החינוך וצמצום שירותי תוכן בחבילות דור 4

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





שחקן ה-IPTV הגדול בישראל עם כ-370 אלף לקוחות שצופים בשידורי טלוויזיה על גבי האינטרנט (כ-64% מסך המנויים), מתוכם כ-113 אלף מנויי STINGTV⁽¹⁾



שיא ברווח הנקי המתואם מאז 2016 שהסתכם בכ-17 מיליון שקל, וצמיחה ב-EBITDA המתואם של כ-14.3% לכ-72 מיליון שקל⁽²⁾



גידול בהכנסות של כ-6.3% כתוצאה מהשקת חבילות משולבות טלוויזיה וסיבים לצד שיתופי פעולה בינלאומיים בתוכן



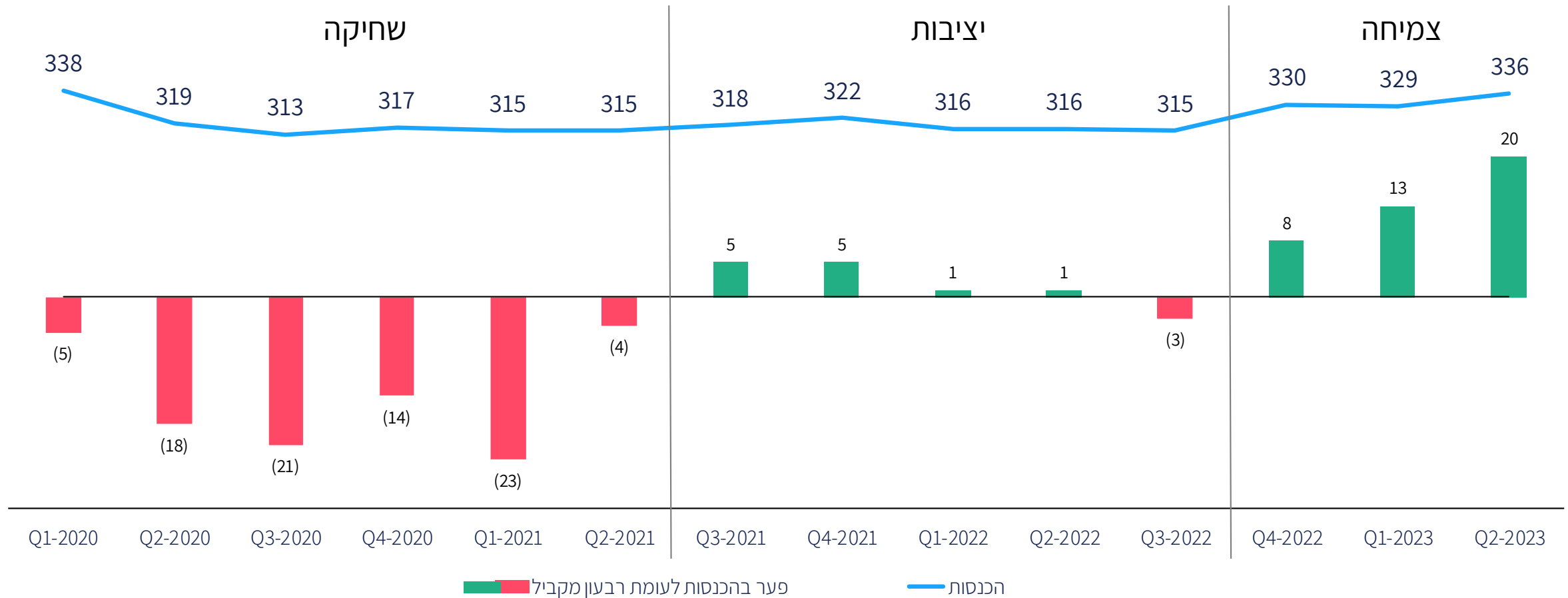
צמיחה ב-ARPU מול הרבעון המקביל כתוצאה משיתופי פעולה בינלאומיים בתוכן



גידול במצבת מנויי סיבים עם סה"כ כ-25 אלף⁽¹⁾

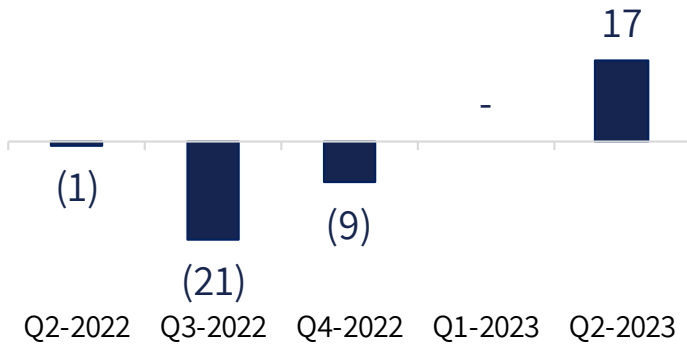


yes | שינוי מגמה לצמיחה בהכנסות במיליוני ש"ח

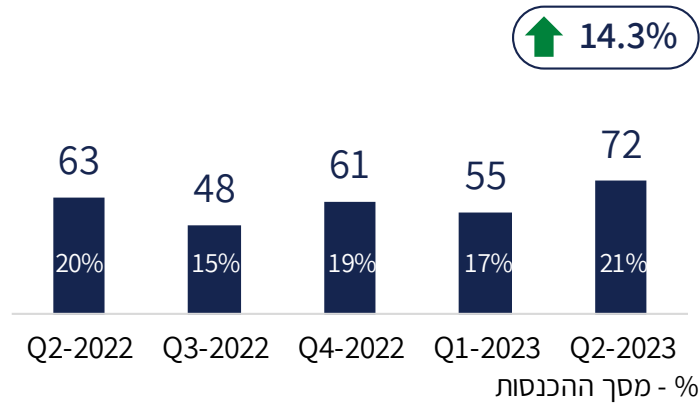


yes | עיקרי התוצאות ב-Q2-2023 במיליוני ש"ח

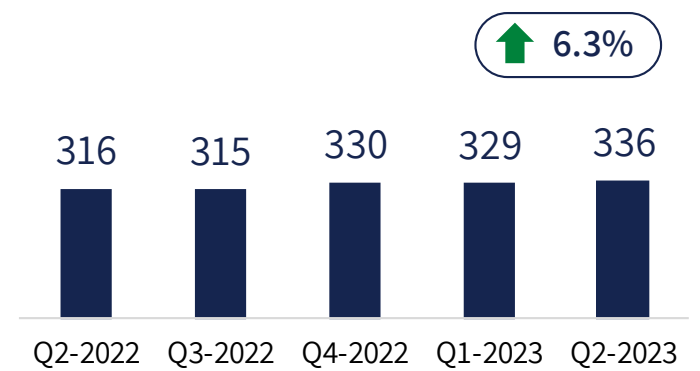
רווח (הפסד) נקי מתואם (1)



EBITDA מתואם (1)

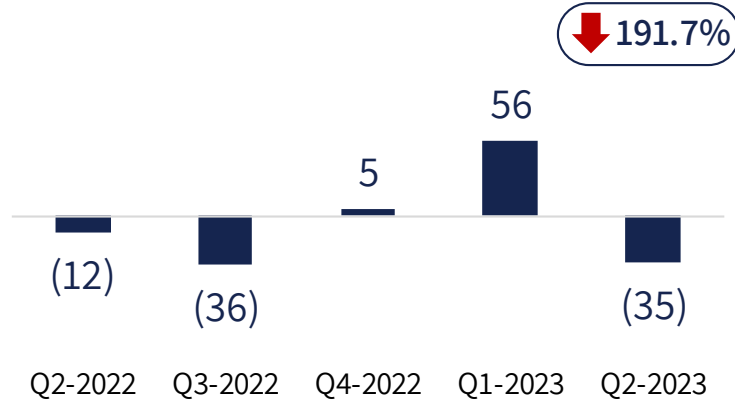


הכנסות

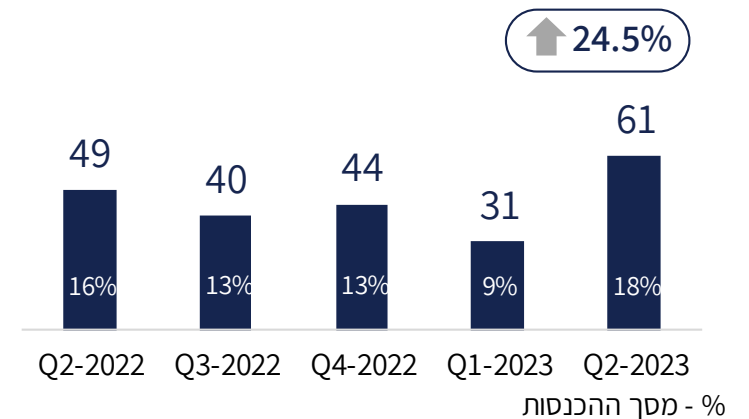


- רבעון שלישי ברציפות עם צמיחה בהכנסות כתוצאה מהשקת חבילות משולבות טלוויזיה וסיבים לצד שיתופי פעולה בינלאומיים בתוכן
- גידול משמעותי ב- EBITDA המתואם בעיקר כתוצאה מהעלייה בהכנסות. העלייה ברווח הנקי המתואם נבעה מגידול בהכנסות ומירידה בפחת
- ההשקעות הושפעו מפערי עיתוי בין Q1-2023 ל-Q2-2023
- התזרים החופשי הושפע משינויים בהון החוזר

תזרים חופשי

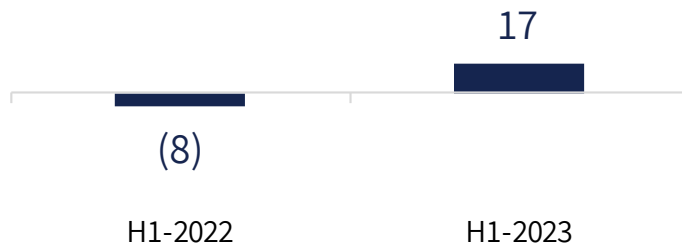


השקעות

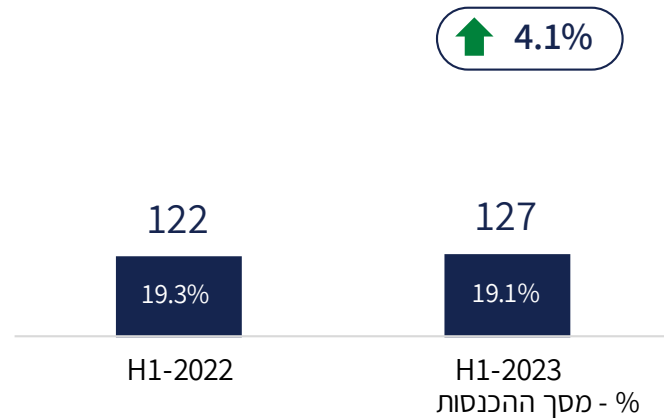


yes | עיקרי התוצאות ב-H1-2023 במיליוני ש"ח

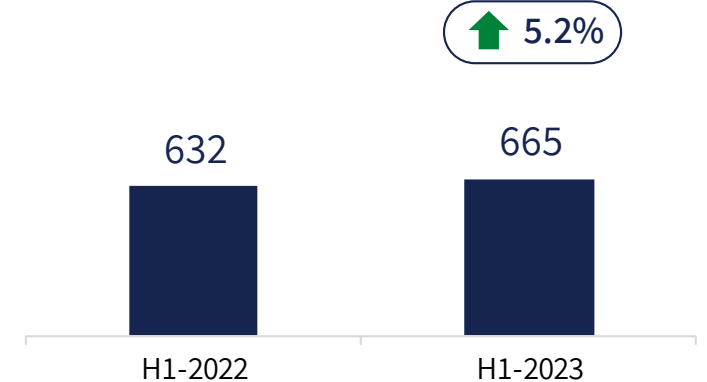
רווח נקי מתואם (1)



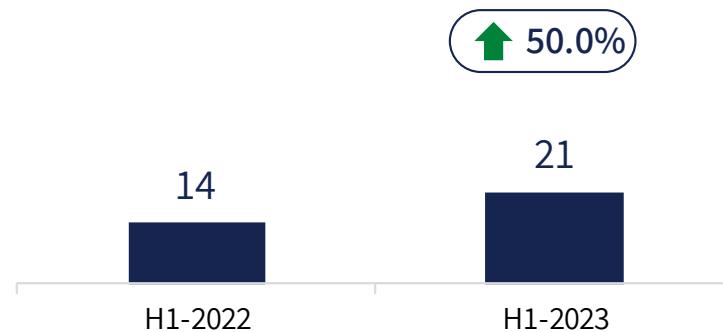
EBITDA מתואם (1)



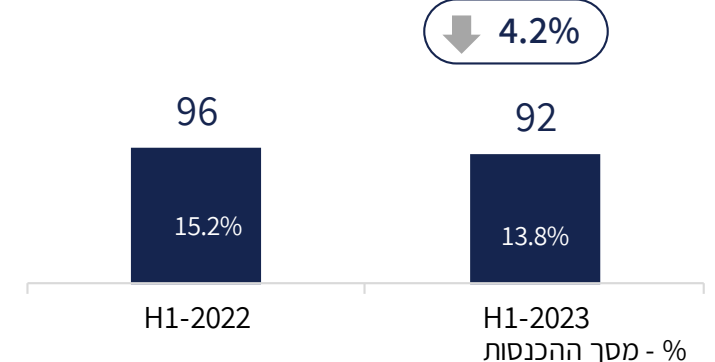
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות

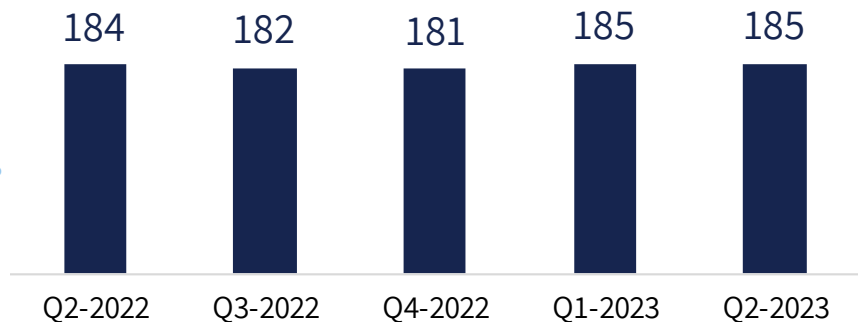


- גידול בהכנסות בעיקר כתוצאה מהשקת חבילות משולבות טלוויזיה וסיבים לצד שיתופי פעולה בינלאומיים בתוכן
- גידול ב-EBITDA המתואם בעיקר כתוצאה מהעלייה בהכנסות. העלייה ברווח הנקי המתואם נבעה מגידול בהכנסות ומירידה בפחת
- השיפור בתזרים החופשי נבעה בעיקר משיפור ברווחיות ומשינויים בהון חוזר



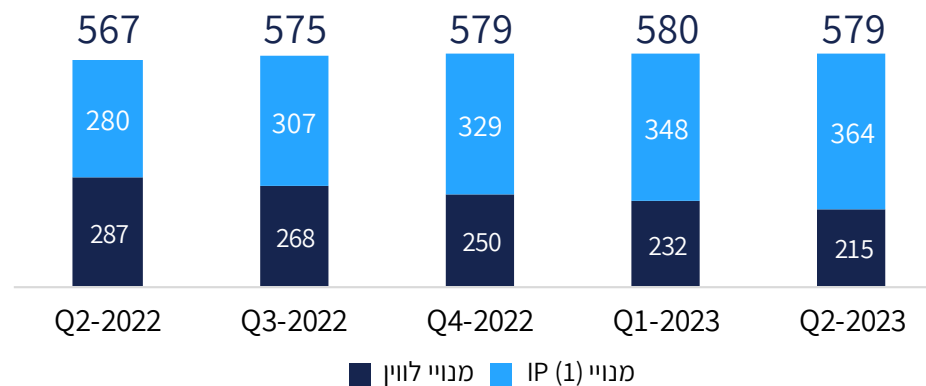
ARPU (₪)

↑ 0.5%



מצבת מנויים (אלפים)

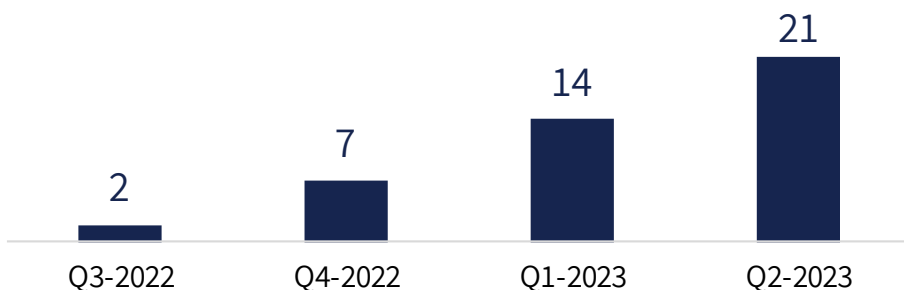
↑ 2.1%



- המשך גידול במנויי IP – כ- 64% מלקוחות yes צופים ב-IPTV נכון למועד פרסום הדוח⁽²⁾

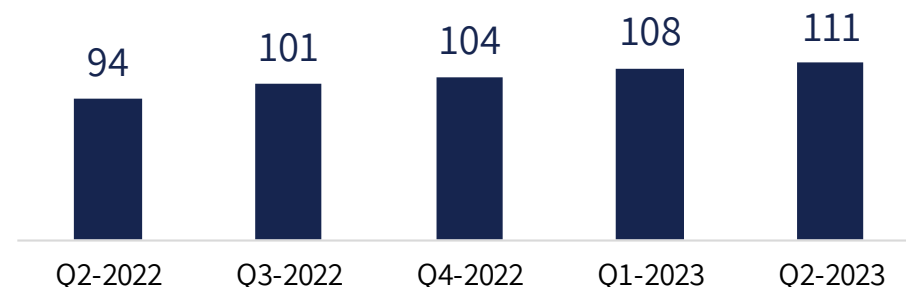
- צמיחה ב-ARPU מול הרבעון המקביל כתוצאה משיתופי פעולה בינלאומיים בתוכן
- גידול במצבת מנויי סיבים

מצבת מנויי סיבים (אלפים)



מצבת מנויי STINGTV (אלפים)

↑ 18.1%



(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 | סיכום רבעון שני 2023



עלייה של כ-23.5% ב-EBITDA המתואם לכ-100 מיליון שקל במחצית הראשונה של 2023



רווח נקי מתואם של כ-33 מיליון שקל במחצית הראשונה של שנת 2023, בהשוואה לכ-11 מיליון שקל בתקופה המקבילה



עלייה של כ-0.9% בהכנסות לכ-1.2 מיליארד שקל ב-12 החודשים האחרונים, בהשוואה לתקופה הקודמת



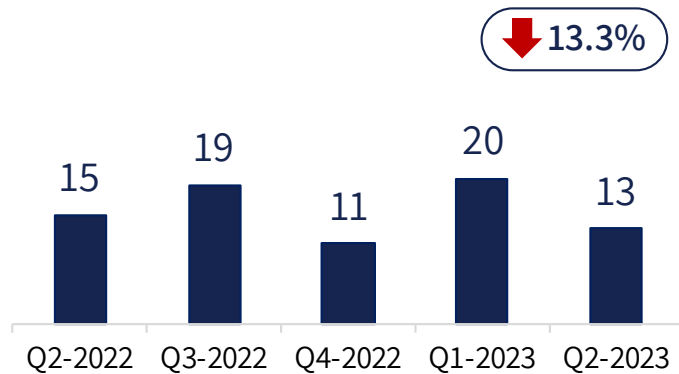
חיסכון בהוצאות עקב צמצום פעילות ה-ISP הפרטי



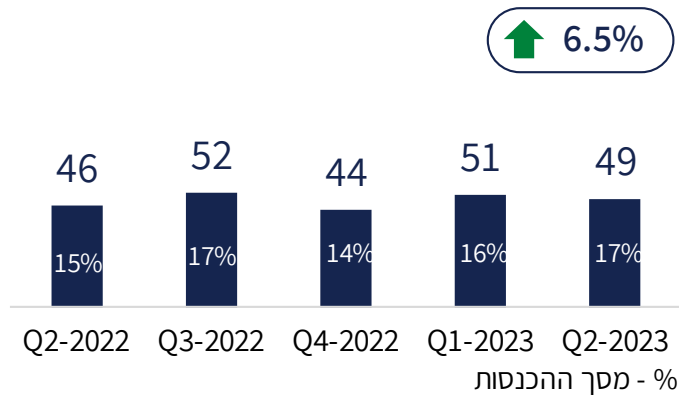
מיקוד וצמיחה בפעילות המגזר העסקי בדגש על: סייבר, אינטגרציה, ענן ציבורי ודאטה סנטר

בזק בינלאומי | עיקרי התוצאות ב-Q2-2023 במיליוני ש"ח

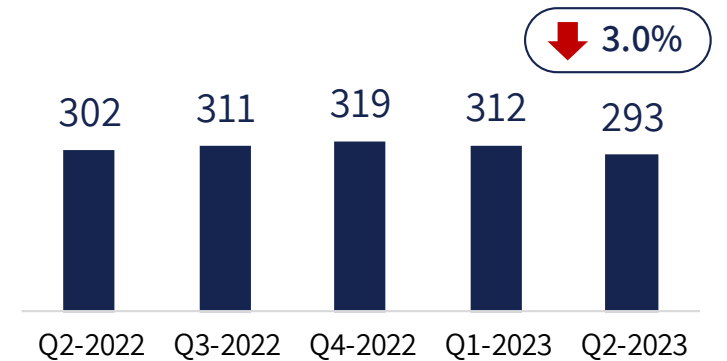
רווח נקי מתואם (1)



EBITDA מתואם (1)

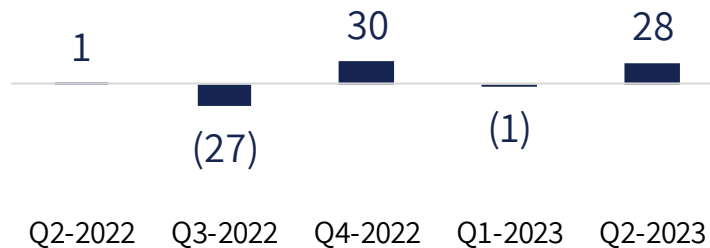


הכנסות

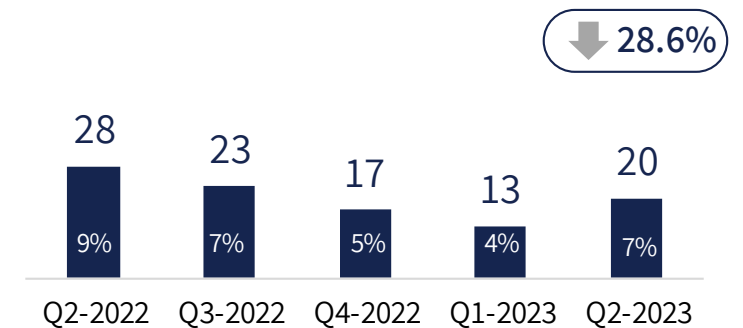


- ירידה בהכנסות מפעילות ISP פרטי בעקבות רפורמת האינטרנט האחד החל מ-Q2-2022, מקוזזת בחלקה ע"י עלייה בפעילות עסקית
- גידול ב-EBITDA המתואם נבע בעיקר מחסכון בהוצאות עקב צמצום פעילות ה-ISP הפרטי
- עלייה משמעותית בתזרים החופשי, אשר הושפע בעיקר מפערי עיתוי בהון חוזר

תזרים חופשי



השקעות



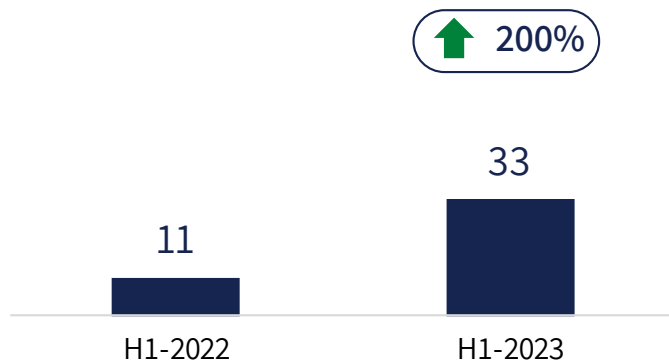
% - מסך ההכנסות

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

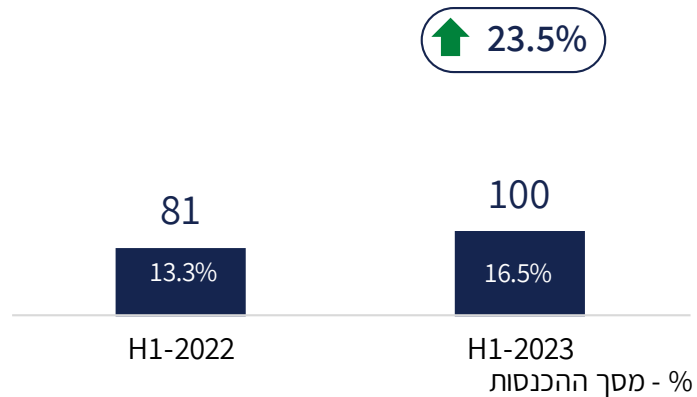


בזק בינלאומי | עיקרי התוצאות ב-H1-2023 במיליוני ש"ח

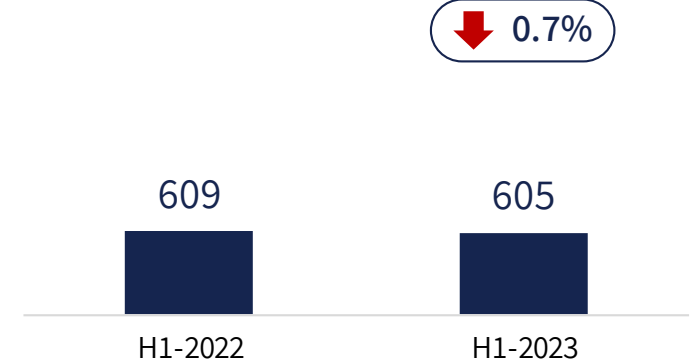
רווח נקי מתואם (1)



EBITDA מתואם (1)



הכנסות

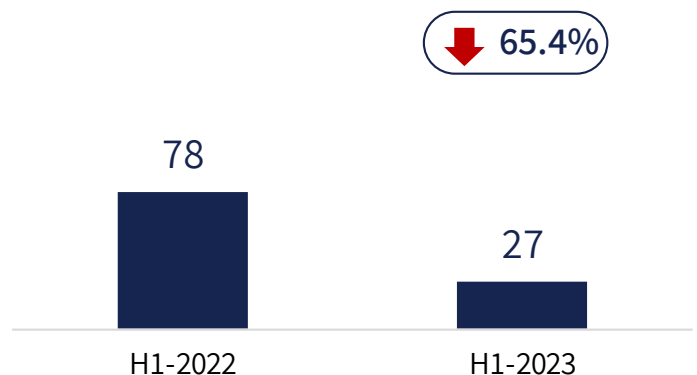


- עלייה בהכנסות משירותים עסקיים כתוצאה מגידול בפעילות ורכישת חברת CloudEdge. העלייה קוזזה מירידה בהכנסות ISP בעקבות רפורמת האינטרנט האחד

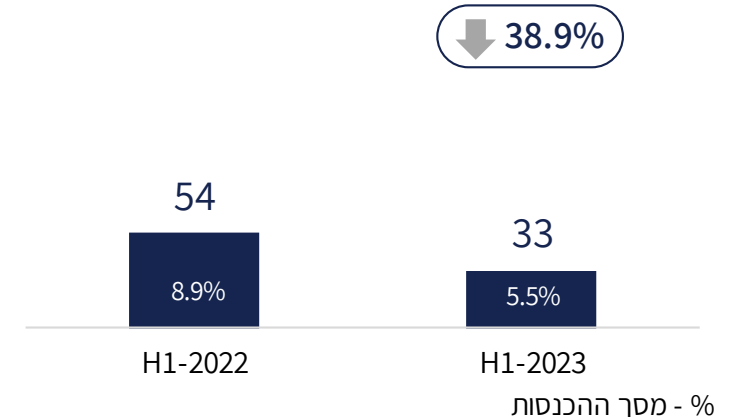
- עלייה משמעותית ב-EBITDA המתואם וברווח הנקי המתואם נבעה בעיקר מחסכון בהוצאות עקב צמצום פעילות ה-ISP הפרטי

- התזרים החופשי הושפע מתשלומי פרישה ב-H1-2023 וכן משינויים בהון החוזר בשל הסטה בגבייה מלקוחות מ-2021 ל-H1-2022 עקב עיצומי עובדים

תזרים חופשי



השקעות



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

קבוצת בזק | ממוקדים בצמיחה



ביצועים חזקים במנועי הצמיחה האסטרטגים – גיוסים נאים לסיבים בבזק קווי וב-yes, וגידול עקבי במנויי חבילות דור 5 בפלאפון



שיא רבעוני במדדי הרווח בחמש השנים האחרונות – גידול של כ-6.8% ב-EBITDA המתואם לכ-987 מיליון שקל, וכ-14.2% ברווח הנקי המתואם לכ-354 מיליון שקל



צמיחה של כ-3.3% בהכנסות הקבוצה לכ-2.3 מיליארד שקל, בהובלת בזק קווי (+5.9%) ו-yes (+6.3%)



ESG - עליה לדירוג AA ע"י חברת הדירוג MSCI



המלצת הדירקטוריון לחלוקת דיבידנד חצי שנתי בסך כ-392 מיליון שקל, כ-0.14 שקל למניה, המשקף תשואת דיבידנד של כ-5%

הקבוצה מתקדמת ביישום האסטרטגיה תוך מיקוד בצמיחה





בזק

תודה!

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