



מצגת משקיעים תוצאות כספיות

קבוצת בזק

רבעון שני 2026

הגבלת אחריות (DISCLAIMER)

מצגת זו כוללת נתונים כלליים ומידע כמו גם תחזיות וכן יעדים לשנת 2029, שנקבעו בדוח תקופתי 2025, 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 ולא-ודאיות. 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 ודאות 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 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 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-Q2-2025 ו-H1-2025 למעט אם צוין אחרת
- EBITDA השוואתי ורווח נקי השוואתי - בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, ההשפעה הכוללת של עליות/ירידות ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות
- 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 משיירותי 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 ו-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 המחוברים ל-IP - מנויי yes העושים שימוש בשירותי yes+ ושירותי STING+ המועברים באמצעות רשת האינטרנט. כולל גם מנויים העושים שימוש במקביל גם בשירותי הלוויין
- הנתונים הכספיים המוצגים ב-yes הינם נתוני פרו-פורמה עד וכולל Q4-2025

8 קבוצת בזק Q2-2026 בקצרה



עלייה בהכנסות הליבה

עלייה של כ-4% בהכנסות הליבה שהסתכמו בלמעלה מ-2 מיליארד שקל, כתוצאה מצמיחה בכל מגזרי הקבוצה העיקריים



עלייה ב-EBITDA ההשוואתי וברוח הנקי ההשוואתי

ה-EBITDA ההשוואתי עלה בכ-6.2% והרווח הנקי ההשוואתי צמח ב-38%. העלייה ברווח הנקי ההשוואתי נבעה בעיקר מהגידול בהכנסות ומהירידה בהוצאות התפעול (בנטרול ביטול ירידות הערך מהרבעון המקביל) ובהוצאות המימון



חלוקה לבעלי מניות

- הדירקטוריון המליץ לחלק דיבידנד בסך 415 מיליון שקל, כ-15 אגורות למניה
- רכישה עצמית חדשה של 100 מיליון שקל, כחלק מתוכנית מסגרת רב שנתית של 800 מיליון שקל, לאחר השלמת תוכנית הרכישה העצמית הקודמת בסך 150 מיליון שקל



עלייה במנויים וב-ARPU

- עלייה של כ-17% בסך מנויי הסיבים וכן עלייה של כ-12% במנויי חבילות דור 5
- עלייה בכ-4.4% ב-ARPU אינטרנט קמעונאי וכ-8% ב-ARPU yes



עלייה בלקוחות האינטרנט הקמעונאיים

המשך צמיחה בלקוחות האינטרנט הקמעונאיים בקבוצה⁽¹⁾ בשיעור של כ-1% Take-up של 35%



הזדמנויות השקעה סינרגטיות

- חתימה על מזכר הבנות לרכישת Wecom ע"י פלאפון
- המשך פיתוח וצמיחה של פעילויות תשתיות דיגיטליות בדגש על הכבלים הבינלאומיים



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

מפת דרכים טכנולוגית ועסקית

yes.

מיגרציה ל-IP

מעבר מלוויין ל-IP

- + כ-508 אלף מנויי IP (כ-90%)
- + כ-149 אלף לקוחות באנדל סיבים
- + ARPU – 204 שקל

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

פלאפון ?

מעבר ל-5G

זכיה במכרז התדרים

- + כ-1.49 מיליון מנויי פוסטפייד (כ-63% ממנויי הפוסטפייד)
- + כ-217 אלף מנויי 5GMAX
- + אתרי דור 5 - פריסה של כ-50% מהרשת
- + ARPU – כ-45 שקל

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

8 בזק

מעבר לסיבים

יציאה לפרויקט הסיבים

- + פריסה לכ-3.03 מיליון משקי בית
- + כ-1.06 מיליון מנויים מחוברים (קמעונאי + סיטונאי) – כ-72% מסך מנויי האינטרנט
- + Take up תשתית 35%
- + גידול של כ-39% ב-ARPU⁽¹⁾ לכ-142 שקל

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

2020

היום

יעדי 2029

ההשקעות האסטרטגיות בתשתיות ממשיכות להוות בסיס איתן לצמיחה

סיכום תוצאות Q2-2026

38%



רווח נקי השוואתי

315
מיליון שקל

6.2%



EBITDA השוואתי

978
מיליון שקל
שיעור EBITDA השוואתי כ- 45%

4.0%



הכנסות ליבה

2.03
מיליארד שקל
מהוות כ- 94% מהכנסות הקבוצה

6.2%



חוב נטו בסך

5.2
מיליארד שקל

33%



תזרים חופשי

155
מיליון שקל

סיכום תוצאות Q2-2026 (המשך)

yes.

0.2% ▲

563 אלף מנויי TV

תוספת נטו של

12 אלף לקוחות באנדל ב-yes⁽¹⁾

7.9% ▲

yes ARPU
204 שקל90% מהמנויים מחוברים ל-Q⁽²⁾

8.7% ▲

הכנסות
348 מיליון שקל

פלאפון

2.3% ▲

2.71 מיליון מנויי סלולר

תוספת נטו של

21 אלף מנויי פוסטפייד⁽¹⁾

2.2% ▼

ARPU סלולר
45 שקל⁽³⁾1.49 מיליון מנויי חבילות דור 5⁽²⁾
כ-63% מסך מנויי הפוסטפייד | כ-217 מנויי 5GMAX⁽²⁾

0.6% ▲

הכנסות משירותי סלולר
363 מיליון שקל⁽³⁾

בזק 8

1.06 מיליון מנויי סיבים (קמעונאי + סיטונאי)

תוספת נטו של

32 אלף מנויי סיבים (קמעונאי + סיטונאי)⁽¹⁾

4.4% ▲

ARPU אינטרנט קמעונאי
142 שקלפריסת סיבים
3.03 מיליון משקי ביתTake Up תשתית
35%-ב

(1) ביחס ל-Q1-2026

(2) סמוך למועד פרסום הדוח

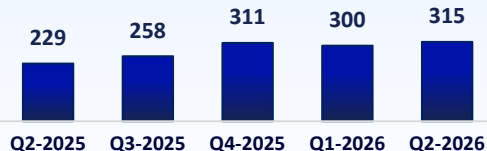
(3) הושפעו מהירידה בהכנסות מנדידה עקב השפעת המלחמה עם אירן

עיקרי התוצאות ב-Q2-2026

במיליוני ₪

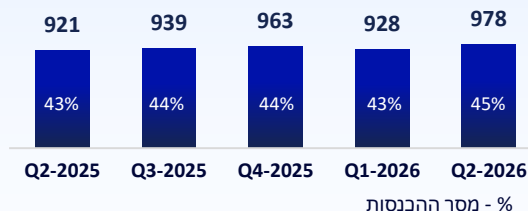
38% ▲

רווח נקי השוואתי



6.2% ▲

EBITDA השוואתי



4.0% ⁽¹⁾ ▲

הכנסות



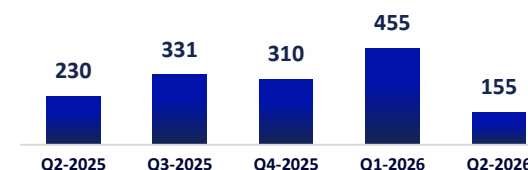
+ צמיחה בהכנסות הליבה בכל מגזרי הקבוצה העיקריים

+ צמיחה ברווח הנקי השוואתי בעיקר כתוצאה מהגידול בהכנסות ומהירידה בהוצאות התפעול (בנטרול ביטול ירידות הערך מהרבעון המקביל) ובהוצאות המימון

+ התזרים החופשי הושפע בעיקר משינויים בהון החוזר. התזרים החופשי ב-H1-2026 הסתכם בכ-610 מיליון שקל, לעומת כ-492 מיליון שקל בתקופה המקבילה

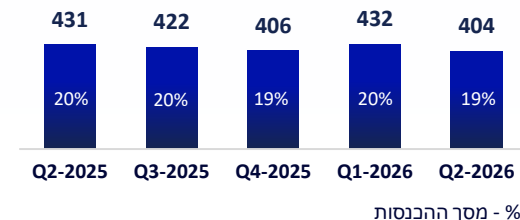
33% ▼

תזרים חופשי



6.3% ▼

השקעות



עיקרי התוצאות ב-H1-2026

במיליוני ₪

19% ▲

רווח נקי השוואתי

517

615

H1-2025

H1-2026

3.7% ▲

EBITDA השוואתי

1,838

1,906

42%

42%

44%

H1-2025

H1-2026

- מסך ההכנסות

3.3% ⁽¹⁾ ▲

הכנסות

4,371

4,334

446

279

3,925

4,055

H1-2025

H1-2026

קש"ג, טלפוניה, לקוחות פרטיים בב"ל ובזק אונליין

הכנסות ליבה

24% ▲

תזרים חופשי

492

610

H1-2025

H1-2026

1.6% ▼

השקעות

850

836

19%

19%

H1-2025

H1-2026

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

+ צמיחה ברווח נקי ההשוואתי בעיקר כתוצאה מירידה בהוצאות המימון

+ התזרים החופשי הושפע בעיקר משינויים בהון החוזר

התפתחות ההוצאות ב-Q2-2026 במיליוני ₪

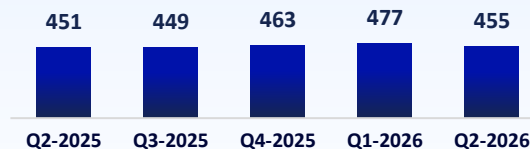
8.4% ▲

הוצאות הפעלה

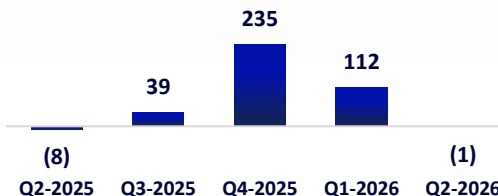


0.9% ▲

שכר

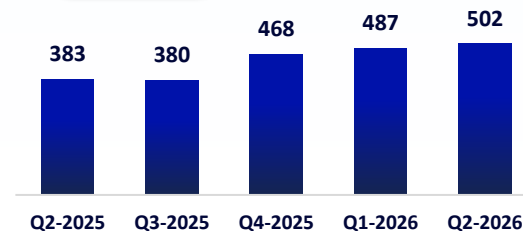


הוצאות (הכנסות) אחרות



31% ▲

פחת והפחתות

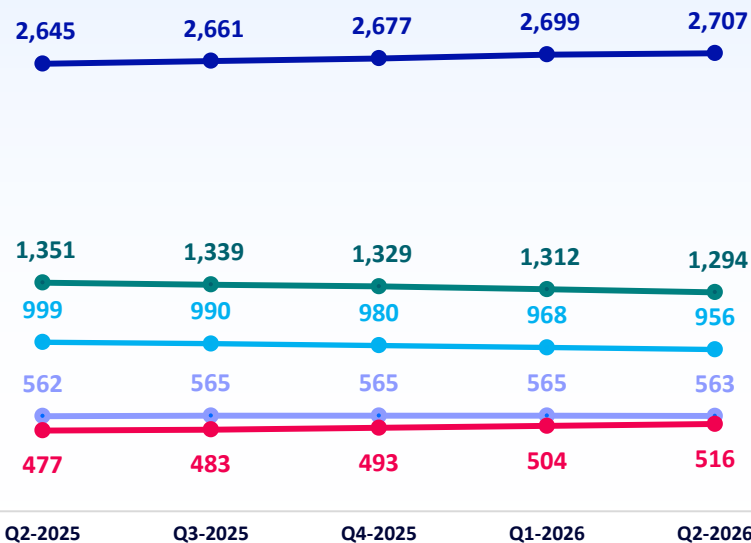


+ עלייה בהוצאות הפעלה ופחת בעיקר כתוצאה מביטול ירידות הערך של yes ברבעון המקביל. בנטרול השפעת ביטול ירידת הערך, הוצאות ההפעלה ירדו בכ-35 מיליון שקל והוצאות הפחת עלו בכ-15 מיליון שקל

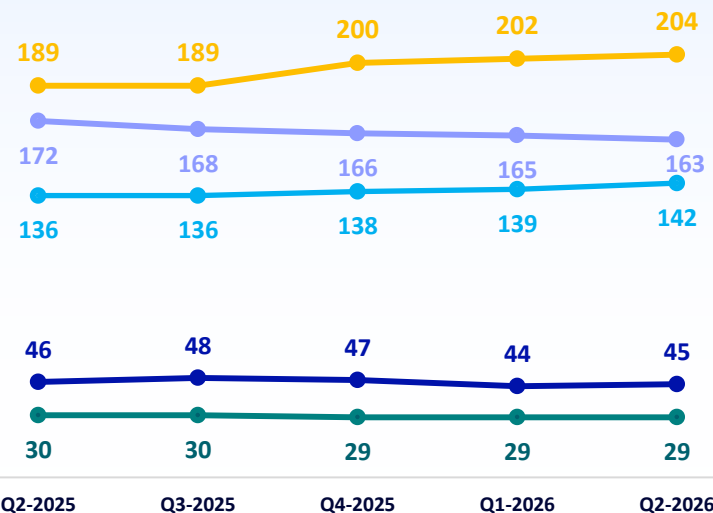
+ הוצאות אחרות הושפעו, בין היתר, מביטול הפרשה לתיבועות משפטיות ברבעון המקביל

נתונים תפעוליים

מנויים (בסוף תקופה, באלפים)



ARPU (₪)



סלולר אינטרנט קמעונאי טלפוניה אינטרנט סטיונאי ARPU yes yes טלוויזיה

חוב פיננסי

יחס חוב נטו
ל-EBITDA השוואתי AL
1.6x

עלייה בחוב נטו
עלייה של כ-303 מיליון
שקל, או כ-6.2%,
לכ-5.2 מיליארד ₪

דירוג אשראי

אופק: יציב

דירוג: Aa2.il



אופק: יציב

דירוג: ilAA

S&P Global

התפתחות החוב (מיליארדי ₪)



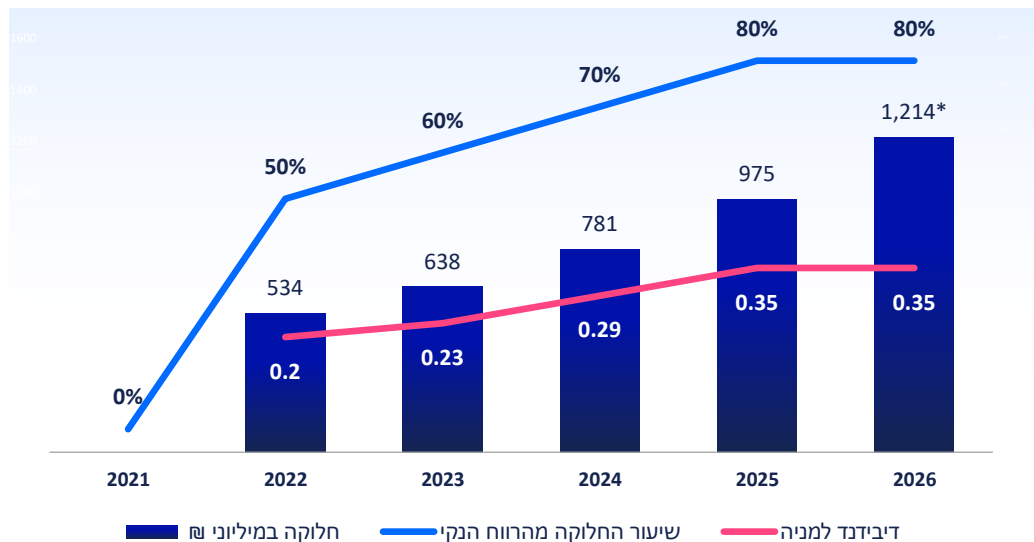
● מזומנים והשקעות לזמן קצר ● חוב נטו — יחס חוב נטו ל-EBITDA השוואתי AL

+ הקבוצה שומרת על דירוג אשראי גבוה, בקבוצת AA

חלוקה לבעלי מניות

+ הדירקטוריון המליץ לחלק דיבידנד בסך 415 מיליון שקל (כ-15% מגורות למניה), המהווה 80% מהרווח הנקי למחצית הראשונה של 2026

+ בנוסף, החברה תצא עם תוכנית רכישה עצמית חדשה (Buyback) של 100 מיליון שקל, כחלק מתוכנית מסגרת רב שנתית של 800 מיליון שקל



* כולל דיבידנד + רכישה עצמית (דיבידנד של 415 מיליון שקל בכפוף לאישור האסיפה הכללית)

תחזית לשנת 2026 (ללא שינוי)

תחזית 2026 ⁽¹⁾	תוצאות 2025	
3.8 – 3.7 מיליארד שקל	כ-3.74 מיליארד שקל	EBITDA השוואתי
1.1 – 1.0 מיליארד שקל	כ-1.09 מיליארד שקל	רווח נקי השוואתי
כ-1.6 מיליארד שקל	כ-1.68 מיליארד שקל	CapEx

⁽²⁾ החברה תדווח, ככל שיידרש, על סטיות של $\pm 10\%$ ומעלה מהנתונים שצינו בתחזיות לעיל (מאמצע הטווח, ככל שרלוונטי)

יעדים פיננסיים לשנת 2029

תוצאות 2025	יעדים לשנת 2029
הכנסות הליבה	כ-8.0 מיליארד שקל
EBITDA השוואתי ⁽¹⁾	כ-3.7 מיליארד שקל
CAPEX ברוטו	כ-1.7 מיליארד שקל
EBITDA השוואתי ⁽¹⁾ פחות CapEx	כ-2.1 מיליארד שקל
רווח נקי השוואתי ⁽¹⁾	כ-1.1 מיליארד שקל
תזרים חופשי (לאחר חכירות)	כ-1.1 מיליארד שקל
יציבות פיננסית	דירוג AA
חלוקה לבעלי המניות	975 מיליון שקל ⁽²⁾
	שאיפה להגדלת החלוקה לבעלי המניות

שמיירה על דירוג גבוה, בקבוצת ה-AA

צמיחה בשיעור גבוה מ-10% (CAGR)

צמיחה בשיעור גבוה מ-8% (CAGR)

2.85-2.65 מיליארד שקל

1.6-1.5 מיליארד שקל

4.4-4.2 מיליארד שקל

8.9-8.7 מיליארד שקל

⁽¹⁾ בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, ההשפעה הכוללת של עליות/ירידות ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות

⁽²⁾ דיבידנד ששולם בשנת 2025

יעדים תפעוליים לשנת 2029

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

בזק קווי Q2-2026 בקצרה



עלייה בהכנסות הליבה

עלייה של כ-1.9% בהכנסות הליבה לכ-998 מיליון שקל, כתוצאה מעלייה בהכנסות משירותי תמסורת ותקשורת נתונים, ענן ודיגיטל ופרויקטי תשתית



עלייה ב-EBITDA ההשוואתי וברווח הנקי ההשוואתי

ה-EBITDA ההשוואתי עלה בכ-6.1% לכ-682 מיליון שקל, הרווח הנקי ההשוואתי עלה בכ-20%, בעיקר כתוצאה מהגידול בהכנסות והירידה בהוצאות ההפעלה והמימון



עלייה במנויי הסיבים

הגעה לכ-655 אלף מנויי סיבים קמעונאיים תוך צמיחה של כ-4.4% ב-ARPU אינטרנט קמעונאי לכ-142 שקל



המשך פריסת הסיבים

פריסת סיבים לכ-3.03 מיליון משקי בית עם כ-1.06 מיליון לקוחות מחוברים (קמעונאי וסיטונאי) המהווים כ-72% מסך מנויי האינטרנט. שיעור Take up של כ-35%



עיקרי התוצאות ב-Q2-2026 במיליוני שקל

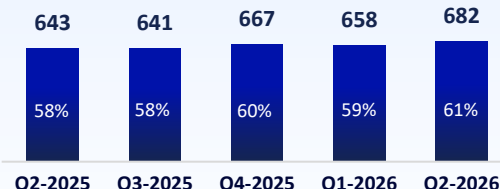
20% ▲

רווח נקי השוואתי



6.1% ▲

EBITDA השוואתי



1.9% ⁽¹⁾ ▲

הכנסות



% - מסך ההכנסות

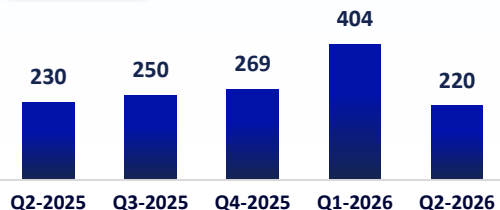
+ צמיחה בהכנסות הליבה בעיקר כתוצאה מעלייה משירותי תמסורת ותקשורת נתונים, ענן ודיגיטל, ומפריקטי תשתית.

+ עלייה ב-EBITDA השוואתי וברווח הנקי ההשוואתי כתוצאה מהעלייה בהכנסות והירידה בהוצאות ההפעלה ומימון

+ התזרים החופשי במחצית הראשונה של 2026 הסתכם בכ-624 מיליון שקל, לעומת כ-450 מיליון שקל בתקופה המקבילה

4.3% ▼

תזרים חופשי



10% ▼

השקעות

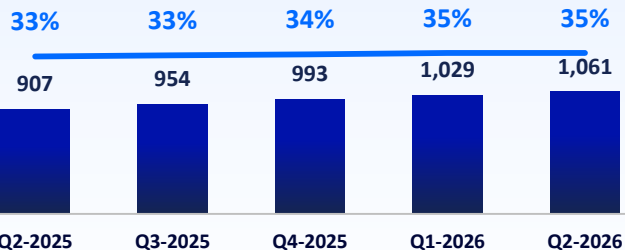


% - מסך ההכנסות

המשך פריסת סיבים עם מיקוד בחיבור ללקוחות

17% ▲

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



■ מספר מחוברים

- + הגעה לפריסה של מעל 3 מיליון Homes Passed
- + מעל מיליון מנויים פעילים על רשת הסיבים של בזק
- + המשך צמיחה ב-ARPU אינטרנט

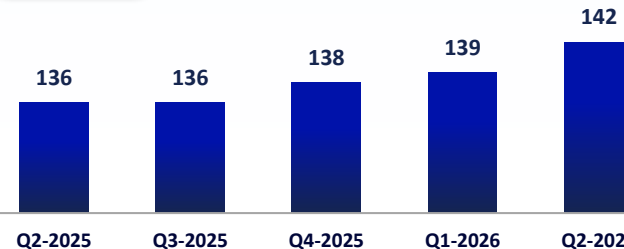
9.2% ▲

משקי בית זמינים לחיבור
Homes Passed (באלפים)



4.4% ▲

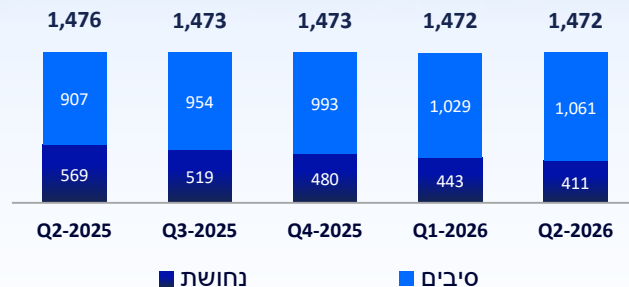
ARPU אינטרנט קמעונאי



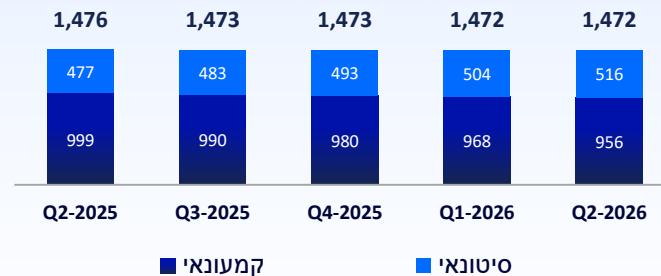
חיבור לסיבים – קמעונאי וסיטונאי (באלפים)

חלוקת מנויים – סיבים ונחושת

+ לקוחות הסיבים מהווים כ-69% מסך הלקוחות הקמעונאיים

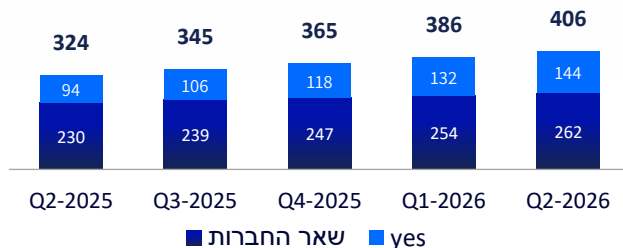


מנויים קמעונאיים / סיטונאיים

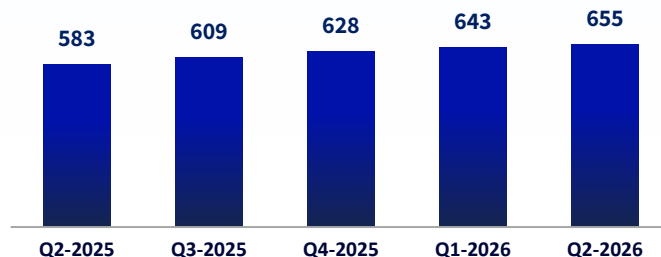


קווים סיטונאיים ברשת הסיבים של בזק

+ גידול של כ-25% במצבת קווי הסיבים הסיטונאיים בשנה האחרונה



לקוחות קמעונאיים ברשת הסיבים של בזק



הכנסות

במיליוני ₪

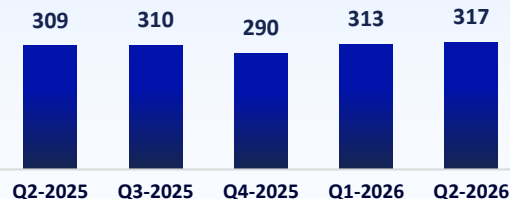
3.3% ▲

ענן ודיגיטל



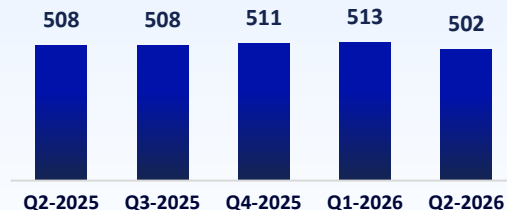
2.6% ▲

תמסורת ותקשורת נתונים



1.2% ▼

הכנסות משירותי אינטרנט



+ ההכנסות משירותי אינטרנט הושפעו מהירידה בתעריפי השוק הסיטונאי החל מ-Q2-2026

+ עלייה בהכנסות תמסורת ותקשורת נתונים בעיקר כתוצאה מעלייה בהכנסות משירותי תמסורת מטר

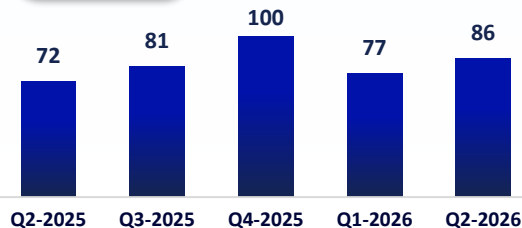
+ עלייה בהכנסות ענן ודיגיטל כתוצאה מגידול בהכנסות ממרכזות וירטואליות ושירותי ענן

+ ההכנסות מטלפוניה הושפעו מביטול תעריפי הקישוריות מחדש יוני 2025

+ עלייה בהכנסות אחרות כתוצאה מגידול בפרויקטי תשתית

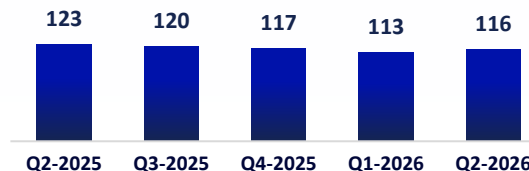
19% ▲

אחרות



5.7% ▼

טלפוניה



התפתחות ההוצאות ב-Q2-2026 במיליוני ₪

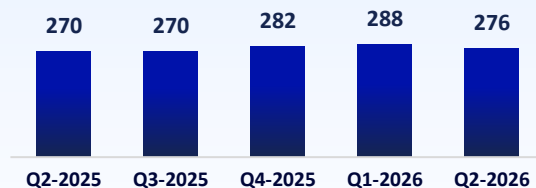
18% ▼

הוצאות הפעלה



2.2% ▲

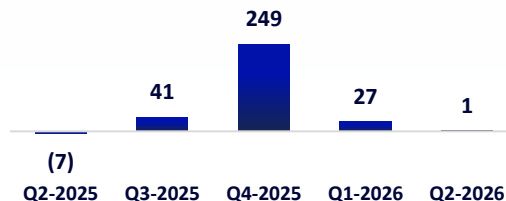
שכר



+ ירידה בהוצאות הפעלה כתוצאה מירידה, בין היתר, בעלויות התקנת סיבים וחומרים

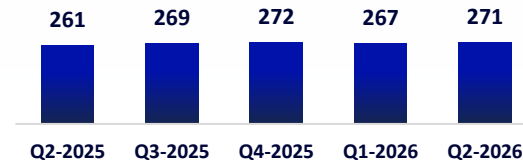
+ הוצאות אחרות הושפעו, בין היתר, מביטול הפרשות לתביעות משפטיות ברבעון המקביל

הוצאות (הכנסות) אחרות



3.8% ▲

פחת והפחתות





השפעת המלחמה על נתונים כספיים עיקריים

ההכנסות, ה-EBITDA ההשוואתי והרווח הנקי ההשוואתי עלו למרות השפעות המלחמה עם איראן

גידול במנויים

- גידול של 21 אלף מנויי פוסטפייד
- גידול של כ-48 אלף מנויי פוסטפייד בחבילות דור 5 לכ-1.49 מיליון⁽¹⁾ מנויים (כ-63% ממנויי הפוסטפייד)⁽¹⁾
- המשך צמיחה במנויי חבילות 5GMAX אשר עמדו על כ-217 אלף⁽¹⁾. החברה צופה להגיע לכ-300 אלף מנויי 5GMAX עד סוף 2026



ירידה ב-ARPU בעקבות השפעות המלחמה

ה-ARPU עמד על כ-45 שקל, ירידה של כ-2.2%, או 1 שקל לעומת הרבעון המקביל



ממשיכים להתייעל

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



מיזוגים ורכישות

חתימה על מזכר הבנות לרכישת Wecom

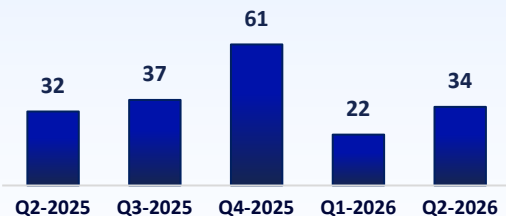


עיקרי התוצאות ב-Q2-2026

במיליוני ₪

6.3% ▲

רווח נקי השוואתי



2.2% ▲

EBITDA השוואתי



% - מסך ההכנסות

3.0% ▲

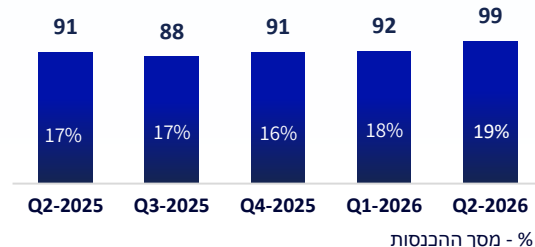
הכנסות



■ הכנסות משירותים ■ הכנסות מצידוד קצה

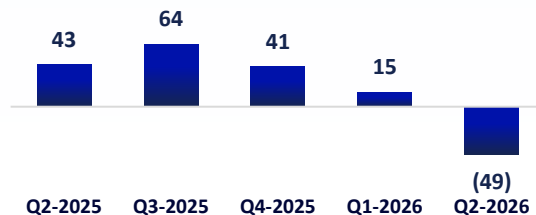
8.8% ▲

השקעות



% - מסך ההכנסות

תזרים חופשי



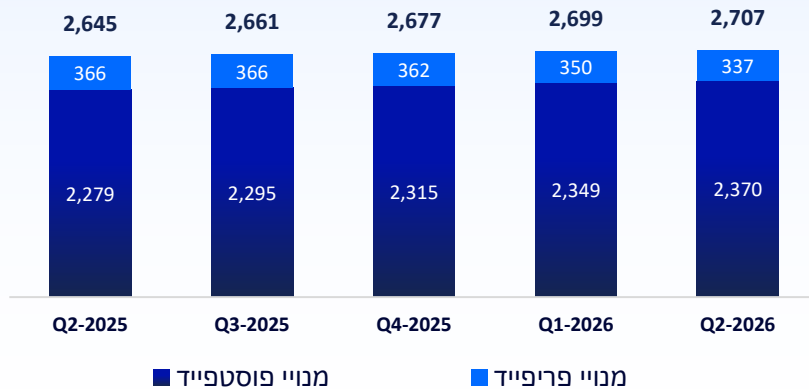
➕ ההכנסות, ה-EBITDA ההשוואתי והרווח הנקי ההשוואתי עלו למרות השפעות המלחמה עם איראן

➕ התזרים החופשי הושפע בעיקר משינויים בהון החוזר, בעיקר מתשלומים לעובדים עקב חתימה על הסכם קיבוצי חדש ועיתוי הצטיידות ציוד קצה

צמיחה במצבת מנויים וחבילות דור 5

2.3% ▲

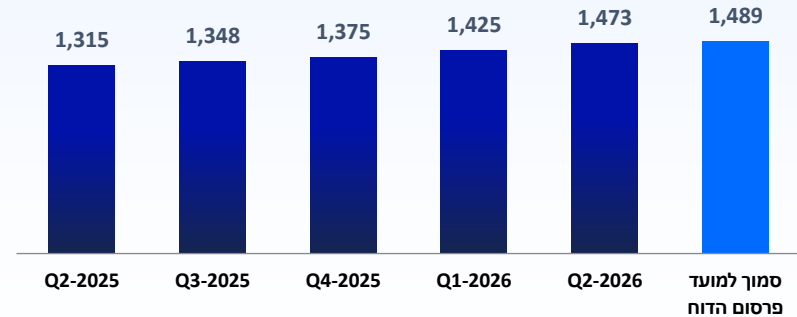
מצבת מנויים (באלפים)



➕ המשך גידול במנויי הפוסטפייד, כולל מנויי דור 5

12% ▲

מצבת מנויי פוסטפייד עם חבילות דור 5 (באלפים)



➕ מנויי פוסטפייד עם חבילות דור 5 מהווים כ-63% ממצבת מנויי הפוסטפייד היום

הכנסות משירותים ו-ARPU

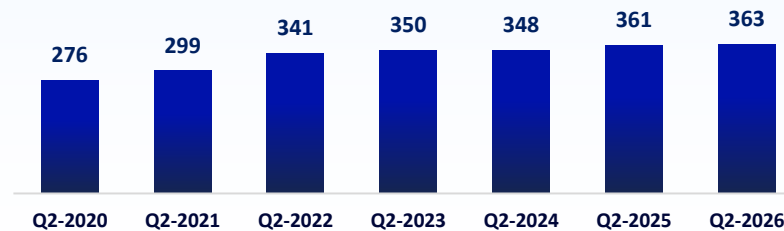
2.2% ▼

ARPU (₪)



0.6% ▲

הכנסות משירותים ב-Q2 בשנים האחרונות (מיליוני ₪)



+ עלייה בהכנסות משירותים למרות הירידה בהכנסות מהנדידה בעקבות המלחמה

yes.

Q2-2026

בקצה



צמיחה בהכנסות

עלייה של כ-8.7% בהכנסות לכ-348 מיליון שקל, המהווה שיא רבעוני מאז Q4-2018, כתוצאה מגידול בהכנסות מחבילות משולבות טלוויזיה וסיבים ומהכנסות בגין עסקת פרטנר



צמיחה ב-EBITDA השוואתי ורווח נקי השוואתי

- רבעון שני ברציפות של רווח נקי השוואתי חיובי
- Q2-2026 הוא הרבעון הראשון הכולל השפעה מלאה של הירידה מהלוויין
- שיא רבעוני ב-EBITDA ההשוואתי וברווח הנקי ההשוואתי מאז Q2-2023



שיא ב-ARPU

גידול של כ-15 שקל ב-ARPU מול הרבעון המקביל לכ-204 שקל, הודות לגידול במנויים בחבילות משולבות ולהכנסות בגין עסקת פרטנר



גידול שיא במנויי סיבים

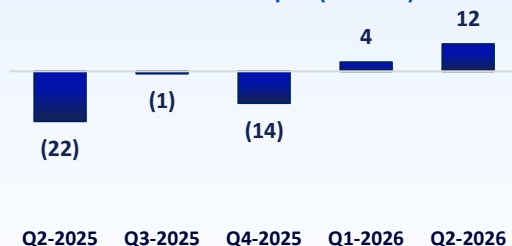
- + המשך צמיחה במנויי סיבים לכ-149 אלף⁽¹⁾, כ-29%⁽¹⁾ ממצבת מנויי IP של החברה
- + מספר מנויי טלוויזיה עמד על כ-563 אלף מנויים, עלייה של כאלף מנויים לעומת הרבעון המקביל
- + המשך מעבר מנויים מלוויין לאינטרנט עם כ-508 אלף⁽¹⁾ מנויי IP המהווים כ-90% מסך לקוחות החברה⁽¹⁾



⁽¹⁾ סמון למועד פרסום הדוח

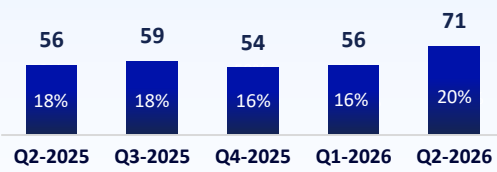
עיקרי התוצאות ב-Q2-2026 במיליוני שקל

רווח (הפסד) נקי השוואתי



27% ▲

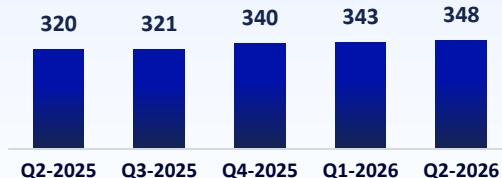
EBITDA השוואתי



- % מסך ההכנסות

▲ 8.7%

הכנסות



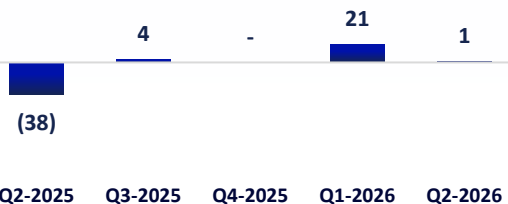
+ הרבעון הנוכחי הוא הרבעון הראשון הכולל השפעה מלאה של הירידה מהלוויין

+ שיא רבעוני בהכנסות מאז Q4-2018, כתוצאה מגידול בהכנסות מחבילות משולבות טלוויזיה וסיבים ומהכנסות בגין עסקת פרטנר

+ שיא רבעוני ב-EBITDA ההשוואתי וברווח הנקי ההשוואתי מאז Q2-2023, כתוצאה מגידול בהכנסות והתייעלות בהוצאות

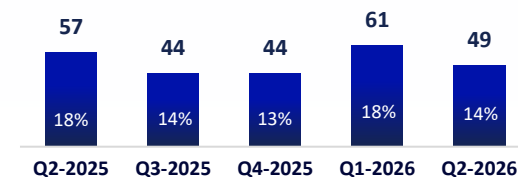
+ התזרים החופשי הושפע מהעלייה ברווחיות ומשינויים בהון החוזר

תזרים חופשי



14% ▼

השקעות



- % מסך ההכנסות

נתונים תפעוליים Q2-2026

7.9%⁽¹⁾

ARPU (₪)

0.2%



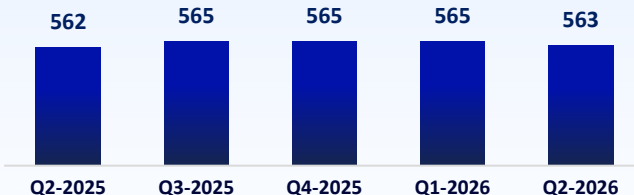
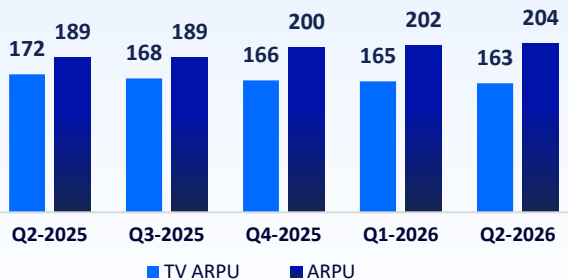
מצבת מנויים (אלפים)

+ גידול של כאלף מנויים לעומת הרבעון המקביל

+ עלייה של כ-15 שקלים ב-ARPU כתוצאה מגידול בהכנסות מסיבים ומההסכם עם פרטנר

+ המשך גידול במנויי IP לכ-90% מלקוחות yes⁽²⁾

+ גידול של 50 א' מנויי סיבים ביחס לרבעון המקביל – הגבוה ביותר מאז yes החלה לשווק חבילות באנדל סיבים



53%

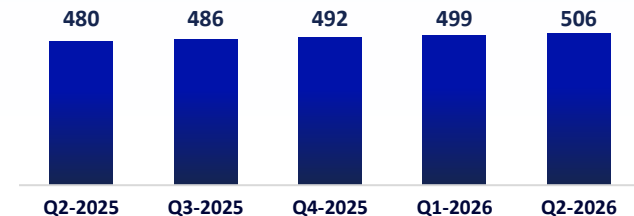
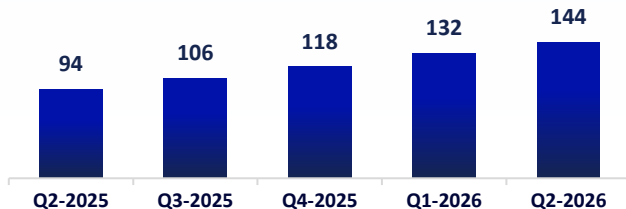


מצבת מנויי סיבים (אלפים)

5.4%



מצבת מנויי IP (אלפים)





צמיחה בהכנסות

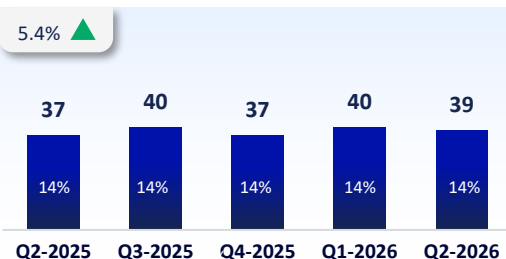
עלייה של כ-9% בהכנסות מלקוחות עסקיים לכ-252 מיליון שקל, בעיקר כתוצאה מעלייה בהכנסות ממכירת ציוד רישוי וחוזי שירות ומפעילות הענן



עלייה ב-EBITDA ההשוואתי וברווח הנקי ההשוואתי

ה-EBITDA ההשוואתי עלה בכ-5.4% לכ-39 מיליון שקל והרווח הנקי ההשוואתי הסתכם בכ-11 מיליון שקל, לעומת כ-3 מיליון שקל ברבעון המקביל. שני המדדים הושפעו בעיקר מהגידול בהכנסות

EBITDA השוואתי



הכנסות



% - מסך ההכנסות

⁽¹⁾ שיעור השינוי מתייחס להכנסות מלקוחות עסקיים



8

תודה

קבוצת בזק

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