



קבוצת בזק

שיחת ועידה - תוצאות כספיות רבעון שני 2025

יוחאי בניטה: שלום, וברוכים הבאים לשיחת הוועידה של קבוצת בזק לרבעון השני של שנת 2025. אני יוחאי בניטה, ה-CFO של הקבוצה. אנחנו נמצאים פה עם תומר ראב"ד, יושב ראש הקבוצה, עם ניר דוד, מנכל בזק ועם אילן סיגל, מנכ"ל פלאפון ו-yes. במהלך השיחה נעבור על מצגת התוצאות שפרסמנו הבוקר.

אני רוצה להסב את תשומת ליבכם לשקף מספר 2, שקף הגבלת האחריות, שהכתוב בו רלוונטי לכל אמירה שתיאמר גם בשיחה זו. כמו כן לידיעתכם, שיחה זו מוקלטת. לאחר הצגת הדברים נעבור לשלב השאלות והתשובות. על מנת לשאול שאלה, יש להרים את ידכם באופן וירטואלי ב-ZOOM.

קעת אעביר את רשות הדיבור לתומר, נעבור יחד על התוצאות העסקיות והפיננסיות, ולאחר מכן נפתח את הדיון לשאלות ותשובות. בבקשה.

תומר ראב"ד: צהרים טובים, תודה שהצטרפתם.

רבעון חזק לקבוצת בזק, בתוך מציאות לא פשוטה בישראל, אבל ראינו ברבעון הזה את ה-DNA ואת המחויבות הלאומית ואת החשיבות של שוק התקשורת לחוסן הלאומי, גם של בזק, גם של שאר חברות התקשורת, ואנחנו מאוד גאים בכך. קצת ל-highlights, הראינו רבעון חזק עם צמיחה של 3% בהכנסות הליבה, בהובלת כל חברות הקבוצה, ראינו ביצועים טובים, בעיקר בבזק קווי ו-yes. הצלחנו לראות בכל המדדים התפעוליים, בדגש על ה-ARPU ובכלל במספר המנויים, צמיחה או חד-ספרתית או דו-ספרתית מאוד מרשימה, מתכתב באופן ישיר עם האסטרטגיה שלנו.

ה-ARPU צמח גם בבזק, גם בפלאפון וגם ב-yes, בחד-ספרתי גבוה. בסה"כ זה הביא לתוצאות מאוד יפות בשורה התחתונה, צמיחה ב-EBITDA של 11%, צמיחה ברווח הנקי של מעל 46%, שהושפע גם מעסקת yes-פרטנר ברבעון השני. לאחרונה, לפני שבועיים, העלינו את התחזית לשנת 2025, ל-1.45 מיליארד שקל רווח נקי, ו-3.85 מיליארד שקל ב-EBITDA, כתוצאה גם ממומנטום ב-business וגם מההשפעה של הרפורמה בשוק הסיטונאי והשימוע שיצא.

בסה"כ היו לא מעט דברים שקרו ברבעון הזה, גם הבענו נכונות והצעות לא מחייבות עבור אקסלרה, כבל בינלאומי, ועבור הוט מובייל כחלק מהתהליך במכירת הוט, שמתבצע על ידי אלטיס. במקביל, ראינו התפתחויות רגולטוריות גם בעולמות ביטול ההפרדה המבנית וגם בשוק הסיטונאי, שאני אדבר עליו בהמשך. בסה"כ רבעון חזק, החלטנו גם על דיבידנד בהתאם למדיניות של 80% חלוקה, דיבידנד הגבוה ביותר בקבוצה מאז 2017, 21 אגורות למנייה, מעל 580 מיליון שקל, משקף צמיחה של 50% ב-DPS מול שנה שעברה.



נמשיך לשקף הבא, שקף שאתם מכירים שמדגיש את מפת הדרכים שלנו, גם הטכנולוגית וגם העסקית, אנחנו בדרך הנכונה להשיג את כל היעדים שלנו בטווח הקצר והבינוני, נגיע ל-140 שקל לפחות, ב-ARPU סיבים עם מעל 40% take-up, כמעט סיימנו את הפריסה של מדינת ישראל ונר ירחיב על זה בהמשך, גם בדור 5 וגם בלויין. באינטרנט ובטלוויזיה, הכול מתקדם מצוין, yes הגיעה כבר ל-100 אלף לקוחות באנדל, התכתבות ישירה עם האסטרטגיה שלנו באופן קונסיסטנטי, בשלוש-ארבע השנים האחרונות. נעבור לשקף הבא, רואים קצת highlights שדיברתי עליהם. בסוף כל המדדים מאוד חזקים, גם התזרים, ואנחנו שמחים כבר מספר רבעונים רצוף, להראות מדדים יציבים וחזקים, וצמיחה בדיוק בהתאם לציפיות. נמשיך הלאה.

קצת סיכום, של הנתונים המרכזיים של הרבעון, yes צמחה, פעם ראשונה, אחרי מספר שנים, בלקוחות הטלוויזיה, וכפי שאמרתי, הגיעה ל-100 אלף לקוחות באנדל, וצמיחה גם ב-ARPU, דור 5 וגם ב-5GMAX, נרחיב על זה. עובדים מצוין, וממשיכים את המומנטום שאנחנו רואים בשוק הסלולר, וכמובן, השוק הקווי, חצינו את 920 אלף לקוחות סיבים, בדרך הנכונה למיליון, וכמובן, כמעט סיימנו את השלמת פריסת הסיבים, שתוביל לירידה משמעותית, ב-CAPEX, בטווח הקרוב. אני אעביר ליוחאי, את רשות לדיבור, תודה לכולם.

יוחאי בניטה: תודה, תומר.

בשקף שבע, אנחנו רואים את מגמת הצמיחה בהכנסות. הכנסות הליבה של הקבוצה צמחו ביותר מ-3%. ה-EBITDA המתואם, וגם הרווח הנקי המתואם, הושפעו לטובה, מעלייה בהערכת השווי של yes, עם 11% ו-46% עלייה בהתאמה. התזרים החופשי, הפערים נבעו בעיקר מפערי עיתוי בהון החוזר. סה"כ הציג צמיחה של כמעט 30% ביחס לרבעון המקביל. מבחינת החציון, סך הכול המגמה דומה למגמה הרבעונית, עלייה בהכנסות הליבה, ב-EBITDA המתואם, וברווח הנקי המתואם. התזרים החופשי בחציון, נמוך יותר ביחס לתקופה המקבילה, בעיקר מנושאי מס, החזר מס שהתקבל בחציון הראשון של 2024, לעומת שומת מס, ששולמה בחציון הראשון של 2025.

מבחינת התפתחות ההוצאות, אז אפשר לראות את הירידה בהוצאות השכר, עיקר הסיבה לירידה היא היציאה מאיחוד של בזק אונליין, החל מהרבעון הנוכחי. הוצאות ההפעלה בירידה, וגם הוצאות הפחת בעיקר, כתוצאה מאותו עדכון בהערכת השווי של yes. ההכנסות וההוצאות האחרות, הושפעו משינויים בהפרשה בגין תביעות. מבחינת נתונים תפעוליים, אז כמו שתומר ציין, בצד ימין אפשר לראות ה-ARPU, עם עלייה בכל מדדי ה-ARPU שלנו, ARPU סיבים, שעלה ב-7 שקלים, מ-129 ל-136 שקלים, ה-ARPU סלולר עלה בשני שקלים, ו-ARPU לקוחות של yes ב-5 שקלים. גם ברמת המנויים, פלאפון צמחה במנויים, עם עלייה של 14 אלף מנויים ביחס לרבעון הקודם, וכמעט 30 אלף ביחס לרבעון המקביל, וגם yes, עם צמיחה במנויים, עם שינוי נטו לראשונה מאז Q1 2023. מבחינת החוב הפיננסי בשקף 11, אז סך הכול יציבות, יחס חוב ל-EBITDA נשאר יציב ביחס לרבעון הקודם על 1.5, עם חוב פיננסי נטו של 4.9 מיליארד, שוב יציבות, ירידה קלה של 2%, ודירוג האשראי נשאר בקבוצת ה-AA עם אופק יציב.

חלוקת דיבידנד, אז הדירקטוריון ממליץ לאסיפה כללית לחלק דיבידנד של 583 מיליון שקלים, 21 אגורות, דיבידנד 50% יותר, ביחס לדיבידנד הקודם, תוצאה של עלייה ברווח, ובשיעור החלוקה,



סך הכול גבוה. מבחינת תחזיות, כפי שאתם יודעים פרסמנו לאחרונה עדכון שני לתחזיות, בשנת 2025, וכרגע אנחנו צופים EBITDA מתואם של 3.85 מיליארד שקל, עם רווח נקי מתואם של 1.45 מיליארד שקלים. יתר הפרמטרים, CAPEX, פריסת הסיבים, והיציבות הפיננסית, נשארו ללא שינוי. מכאן אני אעביר לניר, שידבר על בזק קווי.

ניר דוד: תודה יוחאי. אני גאה להציג את התוצאות של החברה ברבעון 2, תוצאות שתומכות באסטרטגיה של החברה, ורואים את זה בעיקר במנועי הצמיחה שלנו. בשקף 14 אנחנו רואים עלייה של 4.5%, בהכנסות הליבה של החברה, ב-979 מיליון שקל, עם גידול ב-EBITDA מתואם של 1.6%, וזה כתוצאה מהעלייה בהכנסות שלנו. הרווח הנקי המתואם ירד בעקבות מימון, הוצאות מימון שנבעו מירידה בשער הדולר, ועסקאות גידור. אבל כשאנחנו מסתכלים על סך הפעילות של החברה, ממשיכים להגדיל את הקצב בפריסת הסיבים, הגענו לקצב באמת מאוד חזק, עם מעל 2.8 מיליון משקי בית שאנחנו מחוברים אליהם, ונעבור לשקפים הבאים ונראה פנימה יותר. אז ההכנסות ברבעון היו מעל 1.1 מיליארד שקל, שמתוכם 979 מיליון שקל הן הכנסות ליבה, שמשקפות 4.5% גידול, אמרנו קודם שה-EBITDA המתואם שלנו גם כן בצמיחה יפה של 1.6%, וההשקעות והתזרים הושפעו מעיתוי של הוצאות, ולכן אנחנו רואים ירידות קלות בהשקעות. בשקף הבא אנחנו רואים את הקצב החזק שלנו בפריסת משקי בית, מגיעים ליותר מ-2.8, קצת יותר מהקצב שתכננו מראש, ואחוז ה-take-up שלנו שובר שיאים ומגיע ל-33%, שזה אומר 31% יותר מהנתון המקביל בשנה שעברה, עם 924 אלף משקי בית שמחוברים לסיבים של בזק.

אנחנו רואים שגם בקמעונאי וגם בסיטונאי אנחנו בקצב צמיחה יפה מאוד, וסך הכול הלקוחות הקמעונאיים שמחוברים לרשת הסיבים שלנו כמעט מגיעים ל-600 אלף עם 592, והסיטונאיים עם 332 אלף ממשיכים לצמוח על התשתית של בזק. בשקף הבא אנחנו רואים את הכנסות הליבה, איך הן מתפצלות, ורואים שגם באינטרנט אנחנו בצמיחה יפה של 2.8%, גם בעולמות התמסורת אנחנו עם 5.5% צמיחה פנומנלית, והכנסות אחרות שמשקפות פרויקטים אחרים גם כן עם צמיחה יפה. גם הענן שלנו, שירותי ה-cloud של בזק, מראים צמיחה יפה שנה מול שנה וגם רבעון מול רבעון, ופה אני אעביר לאילן לדבר על פלאפון ו-yes.

אילן סיגל: פלאפון עם עוד רבעון טוב, פלאפון חזקה, יציבה, עלייה בהכנסות משירותים, כתוצאה מצמיחה במנויים, גם מנויים באופן כללי, מנוי הפוסטפייד צמחו ב-14 אלף וגם דור 5, וגם ה-5GMAX למעשה הטכנולוגיה החדשה של הדור החמישי, כבר צמחנו ב-80 אלף השנה, והצפי שלנו עד סוף השנה להגיע ל-150 אלף. הסיפור בפלאפון זה ARPU, ARPU, ARPU. אנחנו ממשיכים לעלות ב-ARPU ב-2 שקלים ל-46 שקלים, עלייה של 4.5% לעומת הרבעון המקביל. זה מגיע גם מהצמיחה במנויים וגם ממעבר של לקוחות ל-5G הרגיל ול-5GMAX. ה-EBITDA המתואם והרווח הנקי המתואם הושפעו מהמערכה באיראן, שהיו שבועיים ביוני שלא היו בכלל טיסות, וזה פגע בהכנסות מרומינג, ובגידול בתשלומי האגרות התדרים, אחרי שההנחה למעשה שהייתה עד שנה שעברה הסתיימה.

כאן רואים את התוצאות. אתם רואים פה את ההכנסות, צמיחה בהכנסות, בהכנסות בשירותים וגם בהכנסות באופן כללי. על ה-EBITDA ועל הרווח הנקי דיברתי.



זה כתוצאה מהמערכה עם איראן והגידול באגרות התדרים. התזרים חיובי וההשקעות זה עניין של timing. היו יותר פריסות של דור-5 ותדר-700 הרבעון הזה לעומת רבעון קודם.

מבחינת המדדים התפעוליים, אז אתם רואים פה את הצמיחה במנויי הדור ה-5. כבר למעלה מ-1.3 מיליון, 15% עלייה, וההכנסות משירותים ממשיכים לצמוח רבעון מול רבעון. שימו לב פה בחמש שנים ברבעון 2, כמעט 100 מיליון שקל עלייה בהכנסות בשירותים. שוב, ARPU, דור 5, 5GMAX, הצמיחה במנויים.

מבחינת הנתונים התפעוליים הנוספים, אז החברה כבר עם 2.6 מיליון מנויים במצבת ו-ARPU צומח ב-2 שקלים, למרות השבועיים ביוני שלא היה רומינג בכלל. yes, רבעון פנומנלי. אחרי שנתיים של עבודה מאוד מאומצת, אז האסטרטגיה מגשימה את עצמה. הרבה מאוד פעילויות שמגיעות לפרקן ורואים את זה בתוצאות. גם עלייה בהכנסות באופן כללי, וגם עלייה בהכנסות כתוצאה מחבילות הבאנדל שלנו, טלוויזיה עם סיבים. ה-EBITDA המתואם עלה ב-30% ל-56 מיליון שקלים, בעיקר גם מהעבודה בהכנסות, אבל גם עבודה מאוד סזיזיפית בכל מה שקשור לעולם ההוצאות. הוצאות התוכן, הוצאות הנדסיות, הוצאות הטיפול. וכבר ירידה של לווין אחד, וב-2026 הלוויין השני ירד.

גידול של 5 שקלים ב-ARPU לקוחות, כתוצאה מהחבילות המשולבות ל-189 שקלים. ולראשונה זה שנתיים וחצי, החברה צומחת במנויים, באלף מנויים ברבעון. זאת מגמה משמחת, שאנחנו חוזרים לצמוח. הסיבים הגיעו ל-100 אלף. והמעבר שלנו ל-IP כבר כמעט 90% מהלקוחות הפרטיים, נמצאים ב-+yes ובסטינג, במעבר לאינטרנט. מבחינת התוצאות, אז אתם רואים כאן, את העלייה בהכנסות, את העלייה ב-EBITDA. את הירידה בהשקעות, כתוצאה מכך שאנחנו עושים פחות רכישה של סטרימרים. והרווח הנקי, או יותר נכון, ההפסד הנקי, הושפע מגידול בהוצאות המימון, שער הדולר, הגידור שעשינו.

מבחינת הנתונים התפעוליים, אז כמו שאמרתי, צמחנו במנויים, לעומת הרבעון הקודם באלף. ה-ARPU צמח ב-5 שקלים. מצבת מנויי ה-IP עלתה ומצבת מנויי הסיבים מגיעה נכון עכשיו ל-100,000. באופן כללי yes עם רבעון מצוין, רבעון של מהפך, שאני מניח שהמגמה הזאת גם תמשיך קדימה.

יוחאי בניטה: תודה אילן. בזק בינלאומי, אז החברה ממשיכה להתקדם בתוכנית העבודה שלה, המיקוד בתחום ה-ICT עם נושא של חוות שרתים, אינטגרציה, פעילות ענן וסייבר.

ברבעון הזה, סך ההכנסות עלו ב-1% ביחס לרבעון המקביל, והכנסות הליבה צמחו ביותר מ-6% ביחס לרבעון המקביל, בעיקר הכנסות בתחום הענן, מכירת ציוד ושירותי טלפוניה בינלאומיים. יחד עם זאת, ברמת ה-EBITDA המתואם, אנחנו רואים ירידה מ-45 מיליון ל-37 מיליון, בעיקר כי שיעורי הרווח הם שונים בין מקורות ההכנסה השונים. כן, החברה ממשיכה, כמו שפרסמנו, להתייעל, כולל פרישת עובדים בשנים של 2025 עד 2027, וכרגע התוכנית מתקדמת לפי ההערכות שלנו.



אוקיי, כעת נעבור לשלב השאלות והתשובות. מי שרוצה לשאול שאלה, אנא הרימו את ידכם באופן וירטואלי. מי שנקרא בשמו, אנא, עשו UNMUTE ושאלו את השאלה. לטובת כל המשתתפים, אנא, הציגו את עצמכם, ואת שם החברה, אותה אתם מייצגים.

אין שאלות. או קיי.

טוב. כנראה שהכל ברור. תודה לכם.

אם אין עוד שאלות, אני רוצה להודות לכם על ההשתתפות. כל שאלה נוספת ניתן לפנות למחלקת קשרי המשקיעים שלנו. ערב נעים לכולם.

תודה.