



## קבוצת בזק

### שיחת ועידה - תוצאות כספיות רבעון ראשון 2025

יוחאי בניטה: שלום וברוכים הבאים לשיחת הוועידה של קבוצת בזק לרבעון הראשון של שנת 2025. אני יוחאי בניטה, ה-CFO של הקבוצה. אנחנו נמצאים פה עם תומר ראב"ד, יושב ראש הקבוצה, עם ניר דוד, מנכ"ל 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 האחרייות, שהכתוב בו רלוונטי לכל אמירה שתאמר, 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 בזום. כעת, אעביר את רשות הדיבור לתומר, נעבור יחד על התוצאות העסקיות והפיננסיות, ולאחר מכן נפתח את הדיון לשאלות ותשובות.

תומר ראב"ד: תודה יוחאי ו-welcome.

יוחאי בניטה: תודה.

תומר ראב"ד: צוהריים טובים לכולם, תודה שהצטרפתם. סיכום רבעון ראשון. רבעון חזק, האסטרטגיה עובדת. באמת רואים שכל מנועי הליבה עובדים מצוין. ראינו צמיחה מצוינת וחזקה גם בהכנסות הליבה, שצמחו בכ-2.4% ברבעון, וברווח הנקי שצמח כמעט בכ-7%, לכ-319 מיליון שקל. אנחנו רואים ביצועים מאוד חזקים בכל חברות הקבוצה, גם ב-Topline וגם ברווחיות, ו-yes צמחה ברבעון הזה כמעט ב-12% ב-EBITDA. בנוסף לזה, כל מנועי הליבה, גם הסיבים, גם הדור החמישי ובטח המעבר של yes, מלוויין ל-IP עובד מצוין, עם צמיחה דו ספרתית בכל המדדים. כמו כן, כפי שאתם יודעים, לפני כשבוע עדכנו את התחזית לשנת 2025, גם ברווח הנקי המתואם וגם ב-EBITDA המתואם, בעיקר כתוצאה מהחתימה של עסקת yes פרטנר בטלוויזיה. מעבר לכך, אנחנו רואים התפתחויות חיוביות ומשמעותיות, גם בתחום הרגולציה, גם בעולמות השוק הסיטונאי, ובטח בעולמות הנחשת, הרפורמה, השימוע והרפורמה, שהושלמה, שבשנים הקרובות יתחילו להשפיע גם על התוצאות הכספיות, עם מתווה הדרגתי, טווח ארוך, נראה ב-4-5 שנים הקרובות, השפעות גם על ה-OpEx וגם על ה-CapEx, כתוצאה מסגירה הדרגתית של רשת הנחשת. מעבר לכך, ראינו שמשרד התקשורת, הוסיף כיעד מרכזי ורשמי, את נושא ההפרדה המבנית וההכרעה בנושא, כבר בשנה הקרובה בתוכנית העבודה. נעבור לשקף הבא, באמת רואים פה את מפת הדרכים שאתם מכירים, אנחנו מתקרבים מאוד מאוד מהר, לעמוד בכל היעדים המשמעותיים שלנו, גם ברמה העסקית וגם ברמה הטכנולוגית. אנחנו כבר ב-33% Take-up על רשת הסיבים, בדרך הבטוחה למיליון בתי אב, כיום בכ-890 אלף, שכולל גם retail וגם wholesale, ופרסנו כבר למעל 2.7 מיליון משקי בית. בדור החמישי הקצב מתקדם, הפריסה שם גם תמשיך בשנים הקרובות, עם CapEx די גבוה, ומחזיר את עצמו עם עליה הדרגתית ב-ARPU, וב-yes תראו כבר בתחילת שנה

הבאה, ירידה משמעותית ברוב הוצאות הלוויין. בנושא הזה חשוב להדגיש, אנחנו נכנסים לשלב הבא של האסטרטגיה, ונוסיף הרבה צבע בעולמות ה-AI, ותשתיות דיגיטליות מתקדמות יותר, שתראו גם כימות שלהן, וההשפעה שלהן גם ברמת התשתית, גם ברמת הלקוחות, ובטח ברמת החברות עצמן, בהטמעה של פתרונות מאוד מעניינים, אני אתן למנכ"לים להרחיב על זה בהזדמנות, מאוד חשוב, כי זה נדבר מרכזי באסטרטגיה קדימה. נעבור לשקף הבא, אנחנו רואים את ה-Highlights של הקבוצה, מגיעים לכמעט שני מיליארד שקל הכנסות ליבה, עלייה משמעותית ברווח הנקי המתואם, וירידה בחוב נטו. בתזרים החופשי, כפי שאתם רואים, היה לנו החזר מס ברבעון המקביל, בשנה שעברה, והוצאת מס חד-פעמית ברבעון הראשון השנה, ובנטרול הפער החד פעמי הזה, בעצם הירידה היא רק של ארבעה אחוז, ולא כפי שמשתקף בשקף. בשקף הבא אתם רואים את המדדים המרכזיים של הקבוצה, עברנו על רובם, אני אדגיש, שימו לב ש-yes כבר מספר רבעונים, בלי איבוד משמעותי של מנויים, יציבות, גם ב-ARPU צמיחה, כולל הסיבים, בטח אתם רואים ועוקבים, אחרי התוצאות של פלאפון, ובזק קווי ב-ARPU, שתורמים לצמיחה ב-Topline, ואנחנו צריכים לראות את זה ממשיך, לאורך השנה והשנים הקרובות, ואני מתכתב באופן ישיר, גם עם התחזית לשנה הקרובה, ובטח עם היעדים בטווח הבינוני. אז אני אעצור פה, מעביר ליוחאי להמשיך לדון בתוצאות, ותודה.

יוחאי בניטה:

תודה תומר. אז עיקרי התוצאות לרבעון הראשון של 2025, אני גם בנקודות העיקריות, אז כמו שאפשר לראות, הכנסות הליבה צמחו בכ-2.4%, בעיקר צמיחה בהכנסות של בזק קווי, ובפלאפון, גם הרווח הנקי המתואם, עלה בכמעט 7% בכ-20 מיליון שקלים, בעיקר תוצאה של ירידה בירידות ערך של yes, ובנושא התזרים, תומר נגע. מבחינת הוצאות, הוצאות השכר עלו בכ-2%, בעיקר השפעה בשכר ברוטו, השפעות של הסכם קיבוצי, וגם החזר תגמולים ממילואים בבזק קווי, גם השפעות מלחמה. בהוצאות האחרות, עיקר העלייה מיוחסת למענק מותנה, הפרשה למענק מותנה בחברת yes. מבחינת נתונים תפעוליים מרכזיים, אז כמו שאמרנו, יש יציבות ב-ARPU טלוויזיה, ועלייה ב-ARPU של yes, גם ה-ARPU סולר עולה, וכמובן ה-ARPU סיבים, עם עלייה של 7 שקלים ברבעון. מבחינת החוב הפיננסי, חוב פיננסי נטו יורד ביחס לרבעון הקודם, ודי דומה לרבעון המקביל, על כ-4.7 מיליארד שקל, עם יחס חוב של 1.4. כמו שאמרנו בעבר, המטרה היא להמשיך לשמור על רמת החוב הנוכחית, ובמטרה לתמוך ברמת הדירוג בקבוצת ה-AA. שתי חברות הדירוג אישרו את הדירוג לאחרונה, כמו שפרסמנו, והדירוג נשאר בקבוצה של AA. מבחינת דיבידנדים, אז עדכנו ברבעון הקודם, העלינו את מדיניות הדיבידנד ל-80% מהרווח, ובאמת חילקנו לפני כשבוע דיבידנד של 392 מיליון שקלים, שהם כ-14 אגורות למניה. מבחינת תחזית, עדכנו את התחזית לשנת 2025, עם EBITDA מתואם שגבוה בכ-50 מיליון שקל ביחס לתחזית המקורית שנתנו לפני כחודשיים, והרווח הנקי המתואם, גבוה בכ-10%, שמגיע לפי התחזיות ל-1.32 מיליארד שקל. יתר הפרמטרים בנושא ה-CapEx, פריסת הסיבים והיציבות הפיננסית ללא שינוי. ופה אני אעביר את ההמשך לניר.

תודה רבה יוחאי, ברוך הבא והצלחה.

ניר דוד:



בזק

יוחאי בניטה:

תודה.

ניר דוד:

אז אנחנו יכולים לראות שהרבעון הזה משקף תמיכה באסטרטגיה שלנו, רבעון מוצלח שבמהלך הרבעון ראינו קצב מאוד גבוה של פריסת סיבים, ראינו עלייה ב-Take-up שלנו כתוצאה מזה, גידול בהכנסות הליבה שנובעות גם מעולם האינטרנט שלנו ומעולם התמסורות שלנו, ובמקביל גם צמיחה משמעותית ב-ARPU. נראה את זה בשקפים הבאים. אז כשאנחנו מסתכלים על הנתונים הדומיננטיים אנחנו יכולים לראות שההכנסות הליבה שלנו עלו בכ-2.6% וזה באמת נוגע באסטרטגיה שלנו, מושפעים בעיקר מעבודות תשתית שעשינו. פרויקטי תשתית שעשינו מושפעים מהגידול באינטרנט, גידול ב-ARPU אינטרנט וגם משירותי התמסורת שלנו אנחנו רואים גם עלייה ברווח הנקי המתואם בעיקרון כתוצאה מירידה בהוצאות מימון. בשקף הבא אנחנו יכולים לראות את נתוני הפריסה שלנו. קצב פריסה מהגבוהים שקיימים בעולם אנחנו עכשיו עם 2.72 מיליון משקי בית שאנחנו מגיעים אליהם, מחוברים לרשת הסיבים שלנו כמעט 890 אלף לקוחות שמחוברים ועובדים. זה אומר שאנחנו ב-Take-up גבוה, כ-33%, וממשיכים בקצב ופריסה מאוד גבוהים. בשקף הבא אנחנו יכולים לראות שב-retail וב-wholesale ביחד ברבעון צמחנו במעל ל-50 אלף אפילו מעל ל-53 אלף לקוחות שמחוברים לרשת הסיבים שלנו. מעל 55% מהלקוחות של בזק היום מחוברים כבר לסיבים האופטיים וזה קצב מעבר מאוד גבוה שמעיד על האמון שהלקוחות נותנים בשירותים של בזק. גם בשוק הסיטונאי אנחנו בצמיחה יפה, כמעט 320 אלף לקוחות שמחוברים לרשת של בזק. בשקף הבא אנחנו יכולים ממש לראות את פרופיל ההכנסות שלנו ואנחנו יכולים לראות שגם בשירותי האינטרנט צמחנו בכמעט אחוז וזאת למרות ההשוואה והירידה בתעריף של שוק הסיטונאי הפסיבי ובשירותי התמסורות שלנו גם כן גידול משמעותי. שירותי הענן שלנו יציבים אבל כשנכנסים פנימה לתוך התמהיל רואים שאנחנו גדלים גם בענן וגם במרכזות הווירטואליות שלנו ומנטרלים על ידי שירות B144, אבל בסך הכל אנחנו שומרים על יציבות. בשקף הבא כבר אנחנו עוברים לאילן לשמוע על פלאפון ו-yes.

אילן סיגל: תודה ניר וגם לך יוחאי בהצלחה.

יוחאי בניטה: תודה.

אילן סיגל: שתי החברות פלאפון ו-yes בולטות לחיוב הרבעון לעבודה של כשנתיים על העבודה אסטרטגית על התהליכים האסטרטגיים שהחברות עוברות וניתן לראות פה בשקף הזה שפלאפון עם שיא של שבע שנים בהכנסות הרבעוניות - 525 מיליון שקלים, עלייה של כמעט חמישה אחוז וזה בעיקר ממעבר לקוחות לדור ה-5 לחבילות רגילות וגם לחבילות ה-5G MAX שלמעשה נותנות תיעדוף. הלקוחות שלנו מאמצים את החבילות האלו, אמרנו שנגיע לכ-100 אלף מנויים בחבילות האלה שההכנסה מהן גבוהה יותר ואנחנו רואים אימוץ יפה של החבילות והלקוחות עוברים אליהם. ה-EBITDA מתואם עלה בחצי אחוז לכ-186 מיליון שקלים, זאת למרות גידול באגרות התדרים לנוכח סיום ההנחה שניתנה על ידי משרד התקשורת. זה בערך סדר גודל של תשעה מיליון שקלים לרבעון שלא נראה

את ההנחות האלה ולמרות זאת ה-EBITDA המתואם עולה. ה-ARPU עלה לכ-45 שקלים. כבר כמה רבעונים ברציפות שה-ARPU עולה אל מול המקביל, גם כן כמעט חמישה אחוז של עלייה או שני שקלים. כמו שציינתי, חבילות הדור 5 עלו הרבעון בכמעט 40 אלף. בהכנסות כמו שציינתי, אנחנו בכ-525 מיליון שקל. ברבעון זה עלייה של כמעט חמישה אחוז, 360 מיליון בשירותים, שירותי הליבה, שירותי הסלולר ועוד 165 מיליון בצידוד קצה. יש יציבות בהכנסות צידוד קצה ועלייה יפה בהכנסות משירותים. על ה-EBITDA המתואם דיברנו, הרווח הנקי המתואם ירד מעט אבל אל מול הרווח הנקי הלא מתואם יש עלייה, והתזרים הוא מעל הרבעון המקביל. כאן רואים את הצמיחה בחבילות הדור ה-5. אז אנחנו כבר כמעט 1.3 מיליון שזה קרוב ל-60% ממנוי הפוסטפייד הם לקוחות שמנויים לחבילות דור 5. שימו לב פה לעלייה היפה כל רבעון בהכנסות משירותים, בחמש שנים מפחות מ-300 מיליון ל-360 מיליון ב-2025. מבחינה תפעולית אנחנו ממשיכים לצמוח במנויי הפוסטפייד. צמחנו ב-8,000 מנויי פוסטפייד הרבעון ביחס לרבעון הקודם. יש שחיקה במנויי הפריפייד וזה בעיקר בגלל המלחמה, אין תירות נכנסת שמשפיעה בעיקר על כמות המנויים בפריפייד וה-ARPU כמו שאתם רואים שני שקלים עלייה ביחס לרבעון המקביל. ב-yes כבר רבעון שני שאנחנו במגמת שיפור וזה נוסך בנו אופטימיות לקראת העתיד. ב-yes יש עלייה בהכנסות לכ-319 מיליון שקלים. ה-EBITDA המתואם עלה כמעט ב-12%, המעבר מהלוויין ל-IP ממשיך וכמעט 90 אחוז מלקוחות הפרטיים כבר עברו לראות טלוויזיה על בסיס האינטרנט. המעבר שלנו לחבילות משולבות של טלוויזיה ואינטרנט מצליחות, והעלו את ה-ARPU לקוחות ב-7 שקלים ל-189 שקלים והגענו ל-90,000 מנויים עם סיבים. הרבעון הזה הוא רבעון שיא של מעבר של 12,000 לקוחות שעברו לחבילות עם סיבים, צירוף של 12,000 לקוחות מסיבים זה מתקרב כבר ל-20% מהלקוחות ה-IP שלנו. מסתכלים על התוצאות אז אתם רואים כאן אחרי יציבות עלייה קלה בהכנסות וזה כתוצאה מהפעילויות שעשינו, ה-EBITDA המתואם עולה וגם הרווח הנקי המתואם משתפר ביחס לרבעונים הקודמים וגם התזרים הוא חיובי. למרות התחרות העזה בשוק אנחנו יציבים במספר המנויים, ה-ARPU צומח גם בטלוויזיה וגם ב-ARPU לקוחות, וכמו שאתם רואים במצבת מנויי הסיבים הצמיחה היפה הזאת אל מול השנה הקודמת וכבר היום אנחנו ב-90 אלף. בבקשה יוחאי.

תודה אילן. מבחינת בזק בינלאומי אז כמו שאמרנו בעבר החברה ממשיכה להיות ממוקדת בעיקר בעולמות ה-ICT בתחומי תקשורת חוות שרתים, אינטגרציה. זאת לצד חיסכון בהוצאות הפעלה לאור הצמצום בפעילות ה-ISP. אפשר לראות בשקף הנוכחי, מצד אחד בצד ההכנסות לקוחות העסקים יש יציבות בהכנסות. מצד שני, סך ההכנסות ירדו בעיקר בגלל הלקוחות הפרטיים שממשיכים לעזוב את בזק בינלאומי לאור השינוי ברגולציה. מבחינת ה-EBITDA המתואם והרווח הנקי המתואם, שני הפרמטרים האלה נמצאים בירידה בעיקר כתוצאה מאובדן ההכנסות בפעילות הפרטית. שוב התוצאות האלה הם בדומה להערכות שלנו. אז 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 שאתם מייצגים. בבקשה. אילנית שרף מאייפקס, היי.

יוחאי בניטה:



בזק

אילנית שרף: שלום לכולם.

יוחאי בניטה: אהלן אילנית.

אילנית שרף: האמת יש לי כמה שאלות אז אני אתחיל ואם זה יהיה יותר מדי, פשוט תתנו מקום גם לאחרים ואחר כך נחזור אליי אם יהיה זמן. בתחום של הקווי, הייתי רוצה לדעת כמה דברים. קודם כל לגבי הנושא של ה-ARPU, הקצב של העלייה של ה-ARPU מאינטרנט קמעונאי ירד בשני הרבעונים האחרונים. עמד על תוספת של שקל אחד. אם מסתכלים כמה רבעונים אחורה, אפשר לראות שקצב הגידול של ה-ARPU היה יותר גבוה בערך שני שקלים לרבעון. עכשיו במקביל גם ממשיכה להיות שם כמובן עלייה במהירות הגלישה ראיתי גם שיש ירידה בקצב התווספות מנויים לנתב BE ורציתי לדעת א) אם יש קשר בין הדברים (ו-ב) מה אפשר לצפות קדימה? למה ראינו ירידה בקצב של התוספת ב-ARPU?

ניר דוד: אוקיי אז אני אתייחס לזה. היי אילנית משלומך?

אילנית שרף: היי.

ניר דוד: קצב העלייה ב-ARPU תלוי בהרבה מאוד משתנים אחד המשתנים בו שבולטים זה קצב המעבר של לקוחות מנחושת לסיבים אופטיים. ראינו שברבעון הזה הקצב הוא נחלש טיפה עדיין הוא קצב יחסית מאוד מאוד גבוה והוא פונקציה של הלקוחות שנשארו. ככל שכמות הלקוחות שנשארים למעבר הוא מצטמצם אז המעבר קטן והקצב הצמיחה ב-ARPU מושפע מזה. עדיין יש לנו הרבה מאוד לקוחות להעביר אנחנו רק עם 55% מהלקוחות בסיבים זה אומר שיש לנו עוד הרבה מאוד לקוחות להעביר אבל קצב הפריסה שלנו קטן. הדבר השני שמשנה את ה-ARPU זה השירותים הנוספים שאנחנו מוסיפים לקווים שלנו וראינו עכשיו שעלינו עם שירותים נוספים - סייבר, AI ויש עוד דברים נוספים שהם גם כן ישפיעו על ה-ARPU ככה שמסתכלים קדימה אנחנו מבינים שה-ARPU הוא צפוי להמשיך לגדול.

יוחאי בניטה: אני רק אוסיף שה-ARPU הוא בהתאם ליעדים ששמנו לטווח הבינוני. אנחנו מתקדמים בקצב שחזינו אין פה שינוי מבחינתנו.

אילנית שרף: אוקיי. יש לי שאלה נוספת בנוגע לפלאפון. ככה בשלושת הרבעונים הראשונים של 2024 הייתה תוספת דו ספרתית בפוסטפייד ובשני הרבעונים האחרונים זה ירד לחד ספרתי. גם פה הייתי שמחה לדעת אם זה איזושהי מגמה או שמשנה נקודתי. מה אתם יכולים לומר לנו לגבי זה? ודבר נוסף לגבי ה-ARPU, גם פה ה-ARPU ברבעון האחרון עמד על 45 שקלים בדומה ל-ARPU ברבעון רביעי ורציתי לדעת, רגע שנייה אני רוצה לבדוק בוא נעזוב את ה-ARPU רגע בוא נדבר על המנויים אני מתנצלת.

אילן סיגל: אין בעיה. תיזכרי תשאלי נענה על הכל. לגבי הפוסטפייד אנחנו מתמקדים כל רבעון יותר ויותר בחבילות ערך מה שנקרא חבילות של הדור 5 אנחנו מצרפים יותר לקוחות לדור



החמישי ול-5G MAX וזה המיקוד שלנו בחבילות עם הכנסה גבוהה יותר. גם הצהרנו את זה בתחילת השנה שאנחנו בעיקר מגייסים לקוחות בחבילות הללו. אז הצמיחה היא צמיחה שאנחנו לפי התחזיות שלנו ולפי היעדים שלנו בכמויות וזה בעיקר כי אנחנו מגייסים את הלקוחות בחבילות היותר בעלות יותר ערך. ה-ARPU אני בכל זאת כן יענה לך. ה-ARPU הוא צומח כבר כמה רבעונים ברציפות צריך לזכור ש-ARPU גם יש לו השפעה עונתית. יש לו נטיות אם זה ענייני רומינג וכו'. גם הרבעון הרביעי שהאחרון של 2024 היה שיפור בכמות הטסים לחו"ל אז ה-ARPU עלה כתוצאה מזה וזה מצוין וגם הרבעון הראשון באופן כללי הרומינג הוא נמוך יחסית עונתית בלי קשר ועדיין ה-ARPU צמח וצמח יפה. סך הכל המגמות שלנו הם חיוביות גם ב-ARPU וגם הצמיחה במינויים זה צמיחה של לקוחות בחבילות ה-5G וה-5G MAX.

אילנית שרף: אז רק אם אפשר עוד דבר אחד קטן וזה בנוגע לנושא של ה-esim. אני מעריכה שזו שאלה לא כמותית יותר ברמה הכללית אם אתם יכולים באמת לתת לנו קצת view או לשתף אותנו בתובנות שלכם לגבי ההשפעה של ה-esim על ההכנסות מרומינג כדי שאנחנו נוכל לאמוד את ההשפעות האלה וזה יותר ויותר במידול שלנו.

אילן סיגל: כרגע אנחנו לא רואים השפעה מהותית של ה-esim. ה-esim הוא כן, הוא מוצר רומינג לכל דבר ועניין, יש לקוחות שמאמצים אותו. מה שאנחנו מזהים שהוא בטרנדים ולא בדברים כמותיים זה שהלקוחות שלקחו בעבר sim מקומי, פיזי, לוקאלי, כאשר הגיעו למדינת היעד פשוט מחליפים את זה מ-sim מקומי ל-esim, אבל אין ספק שה-esim ילך וייכנס. התפקיד שלנו זה לשכנע את הלקוחות שלנו לקחת מאיתנו חבילות, זה הדבר הנכון ביותר ברמת השירות.

אילנית שרף: אוקיי בסדר גמור, תודה.

יוחאי בניטה: תודה אילנית. היי לירן לובלין. שומע?

לירן לובלין: אהלן, כן, שומע שאלה קטנה לאילן ואולי אליך גם יוחאי. אם אנחנו מסתכלים על התוצאות של yes, אז באמת ברבעון הזה נרשם איזשהו שיפור שמגיע בעיקר מצד המחיר, בכמויות עדיין יורדים במספר המנויים ביחס לתחזיות שלכם השאיפות שלכם לטווח הבינוני המספרים, הטרנד קצת הפוך, האם יש פה איזה משהו חריג ברבעון שאולי פספסתי או שיש איזשהו שינוי שומעים אותי?

מספר דוברים: כן, כן.

לירן לובלין: אוקיי, אז האם משהו השתנה פה בטרנד או שזה רק אירוע נקודתי? ושאלה נוספת לגבי ההסכם עם פרטנר וההשפעות שלו על הרווח הנקי, כתוצאה מהערכת שווי של yes מתי אנחנו צפויים לראות את זה? זה ברבעון השני או שזה פרוס לאורך השנה?

יוחאי בניטה: תומר יתייחס לשאלה הראשונה אני אתייחס לשאלה השנייה, בבקשה.



תומר ראב"ד:

אז בנוגע לתחזיות אתה צודק שנתנו במקור תחזיות טווח בינוני של ARPU טלוויזיה, לא ARPU חברה. זה התחיל עוד במגמה לפני שיצאנו לדרך עם הסיבים לפני כמה שנים. החברה גדלה בעולמות הסיבים ולכן ה-ARPU המייצג הוא ARPU חברה שהוא סיבים פלוס טלוויזיה, אנחנו ב-80 אלף לקוחות סיבים בדרך ל-

אילן סיגל: 90

תומר ראב"ד: 90, סליחה, כבר ב-90 תלוי באיזה יום אתה סופר 😊, ולכן ה-ARPU שאתה רואה הוא טלוויזיה פלוס סיבים. אנחנו כן רואים מגמה או שחיקה יותר איטית ב-ARPU טלוויזיה למרות התחרות וזה בעיקר נובע בגלל שאנחנו מציעים בסוף תוכן פרימיום מוצר אחר. כמובן יש לנו את כל התפריט, אילן יכול לפרט אבל אנחנו רואים שחיקה יותר איטית ב-ARPU טלוויזיה לבד, ב-ARPU חברה כמובן ככל שהסיבים יגדלו אתה תראה אותו צומח ולא יורד ושמחים לראות גם יציבות בלקוחות שמוכיח את מה שנקרא מוצר הפרימיום.

לירן לובלין: אני רק אחדד כי ברבעון הזה ראינו עלייה ב-ARPU טלוויזיה ושאלה שלי הייתה מעבר להאם זה טרנד מה המקור לעלייה הזו?

אילן סיגל: קודם כל אנחנו יציבים בכמות המנויים ומנויי הפרימיום שלנו פחות או יותר יציבים זה יותר טוב ממה שצפינו. אנחנו מצליחים לשמר את המינויים שלנו זה דבר אחד ודבר שני, אני מזכיר שכל שנת 2024 לא חייבנו לקוחות טלוויזיה בצפון ובדרום כתוצאה מפינוי וחזרנו ברבעון הזה לחייב. זאת אומרת, הלקוחות חזרו אני שמח על כך גם בצפון וגם בדרום לבתים שלהם וחזרנו לחייב וזה משפיע על ה-ARPU טלוויזיה, ובאופן כללי ה-ARPU לקוחות צומח כפי שתומר אמר, אנחנו מצרפים יותר ויותר לקוחות חדשים לחבילות משולבות של טלוויזיה ואינטרנט וכתוצאה מזה ה-ARPU הכללי שכולל לקוחות, סיבים ואינטרנט צומח.

יוחאי בניטה: לגבי היעדים בהקשר הזה, ככל שהמגמה הזו תמשיך, אז כמובן שנבחן אבל בהחלט זו מגמה חיובית וטובה. לגבי השאלה השנייה שלך בנושא הסכם yes פרטנר, אז כמו שדיווחנו אנחנו צופים ברבעון השני השפעה חשבונאית מהותית חד פעמי, נתנו גילוי בדוחות הכספים הנוכחיים שההשפעה צפויה בין 110 עד 120 מיליון שקלים שזו השפעה חשבונאית חד פעמית שתופיע בדוחות של רבעון שני, זה הצפי. מעבר לכך כמובן שבהמשך השנה אנחנו מערכים שהעסקה בפועל תצא ותתממש ואז אנחנו נראה גידול בהכנסות של yes לצד גידול ותרומה ל-EBITDA שזה כבר יהיה משהו שהוא שוטף, לא פרסמנו את המספר אבל במספרים יותר נמוכים מן הסתם.

אילן סיגל: תרומה דה פקטו תהיה ברבעון האחרון של השנה, תתחיל ברבעון האחרון של השנה.

לירן לובלין: תזרימית?

אילן סיגל: תזרימית ותוצאתית.



בזק

לירן לובלין:

תודה.

יוחאי בניטה: שאלת המשך של אילנית.

אילנית שרף: הייתי שמחה האמת היא לחדד משהו בנוגע לשאלה של לירן. בגדול אפשר להבין מההסכם שנחתם שמדובר בהכנסות מינימום של 64 מיליון שקלים בשנה משהו כזה אבל אתם באמת לא אומרים מה תהיה כאן התוספת לרווחיות. אני מניחה שזה בעיקר תלוי בעלויות התוכן מה שרציתי להבין, א) אתם בטח תציגו את זה בהכנסות אחרות כי מדובר במנויים של חברה אחרת אבל האם יש מעבר להוצאות תוכן עוד איזשהן הוצאות שצריך לקחת בחשבון במכלול והאם התוספת השולית עבור כל מנוי היא מופחתת? יש איזשהו דרך שאתם יכולים לכוון אותנו מה יכולה להיות התוספת ברמה של בזק? בגדול זה לא אמור להשפיע אני מניחה בצורה מהותית אבל אני כן הייתי שמחה לדעת אם יש אפשרות לתת לנו קצת יותר מידע לגבי זה. ויש לי עוד איזה שתי שאלות אחר כך אם יהיה זמן.

אילן סיגל: ההשפעות הן על הוצאות התוכן וגם הוצאות תפעול, בסופו של דבר יש מערכות הנדסיות מאחורה גם כן. אז אלה שני הדברים העיקרים ברמת ההוצאות - התפעול והתוכן. המספר שנתנו המינימלי כולל כבר את כל מבנה ההוצאות הזה, לקחנו את זה בחשבון, זאת אומרת ההכנסות כוללות את זה. בנושא הרווחיות וה-EBITDA הזה, אנחנו לא, מן הסתם, לא מדווחים על זה ולא נותנים על זה גילוי, זה חלק מהתהליכים שכלל שהעסקה תיכנס נראה את זה, כמו שאמרת. אנחנו נחליט איפה לסווג את זה, אבל אתם תראו את זה ברגע שדה פקטו ההסכם יצא לפועל.

אילנית שרף: אוקיי. אפשר עוד שתי שאלות?

יוחאי בניטה: כן, בבקשה.

אילנית שרף: אז קודם כל, הייתי שמחה לדעת, אני שואלת את זה כמעט בכל שיחת ועידה, מתנצלת. האם יש איזושהי תוכנית לעלות שוב את ה-payout ratio? זו שאלה אחת. הוא עולה כבר, אבל הייתי רוצה לדעת אם יש כוונה להעביר לעלייה נוספת. והשאלה השנייה זה בנושא של הפרסום שהיה בנוגע למשרד התקשורת והחזקות של גרעין השליטה.

תומר ראב"ד: אז בנושא, בנוגע ל-payout ratio וזה חלק מהיעדים שלנו גם, עדכנו את המדיניות ברבעון הקודם ל-80%. גם עדכנו שהכוונה היא להמשיך ולבחון העלאות גם בעתיד, אנחנו בוחנים את זה בצורה מסודרת כל הזמן. אנחנו מאוד מרוצים מהגמישות הפיננסית שלנו ומרמות המינוף שאנחנו מתכננים לשמור עליהם, גם על רמת הדירוג הזאת בקבוצת ה-AA. וככל שהתזרים יגדל נבחן כמובן למקסם גם דרך דיבידנדים ובדרכים אחרות את התשואה. ולכן זה מה שאנחנו בוחנים כל הזמן ורק עכשיו העלינו, לכן נבחן את זה במשך השנה שוב. בנושא הפרסום עליו הזכרת, אנחנו לא מכירים שום דבר רשמי בנושא ולא מכירים איך זה משפיע עלינו בצורה כזו או אחרת. לכן אין כל כך מה להוסיף בנושא הזה.



**בזק**

אילנית שרף:

אוקיי. תודה.

יוחאי בניטה:

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