



8 בינלאומי
TECH

yes.



מצגת משקיעים | תוצאות כספיות לשנת 2023

8 קבוצת בזק

הגבלת אחריות (DISCLAIMER)

מצגת זו כוללת נתונים כלליים ומידע כמו גם תחזיות ושאיפות אודות בזק והשוק בו היא פועלת. למרות שבזק מאמינה כי התחזיות שלה והשאיפות שלה ("התחזיות והשאיפות") מבוססות על הערכות הגיוניות, הן נתונות לסיכונים מסוימים ולא-ודאויות. בהתאם, אין להתייחס לתחזיות ולשאיפות כהבטחה לכך שהן אכן יתממשו בפועל. מימוש ו/או שינויים אחרים בתחזיות ובשאיפות 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 ושאיפותיה אכן יתממשו, ותוצאות הפעילות שלה עשויות להיות שונות באופן מהותי מתחזיותיה ושאיפותיה בין היתר עקב גורמים שאינם תלויים בה. התחזיות והשאיפות מבוססות רק על הערכותיה של בזק נכון לתאריך זה, ובזק אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות כל תחזית ו/או שאיפה 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.





המצפן של בזק - עדכון אסטרטגי

עיקרי האסטרטגיה (תזכורת)

הסיבים כמנוע צמיחה

01 בזק מובילה את מהפכת הסיבים בישראל ובתוך שנים אחדות רובם הגדול של הבתים בישראל יהיו נגישים לרשת הסיבים של בזק

yes כזרוע טריפל להאצת הצמיחה בסיבים

02 yes משווקת באנדל טלוויזיה ואינטרנט תוך מעבר מלא ל-Full IP

5G כמנוע צמיחה בהכנסות

03 פלאפון מובילה את מהפכת ה-5G בישראל, ותוך מספר שנים רוב הלקוחות צפויים לעבור ל-5G תוך הגדלת השימוש בדאטה ותרומה ל-ARPU

פיתוח חברת ICT מובילה

04 בזק בינלאומי מתמקדת בצמיחה בשוק ה-ICT (בין היתר במיגרציה של חברות לענן הציבורי ובשירותי הגנת סייבר)

גיוון הפורטפוליו העסקי ליצירת מקורות צמיחה נוספים

05 הקבוצה פועלת לאתר הזדמנויות להתרחבות לפעילויות משיקות תוך שימוש ביכולות הליבה, ובשנת 2024 הודיעה על כניסה לתחום החשמל

שמירה על מבנה הון מאוזן וחזרה לחלוקת דיבידנד

06 הקבוצה חזרה לחלוקת דיבידנד תוך שמירה על רמת מינוף אופטימלית ודירוג אשראי בקבוצת AA

יצירת מנועי צמיחה משמעותיים תוך המשך התייעלות





המצפן של בזק | טרנספורמציה, צמיחה והשאת ערך

טווח בינוני השאת ערך ויציבות

- שיעור Take-up של כ-40% והגעה ל-ARPU אינטרנט קמעונאי של מעל 140 שקל
- ARPU סלולר של 45-50 שקל (בנטרול קש"ג)
- סיום תהליך המיגרציה מהלוויין ל-IP, ARPU טלוויזיה של 155-160 שקל
- שיפור במצוינות התפעולית לחיסכון ב-OpEx וב-CapEx
- החברה פועלת לביטול ההפרדה המבנית

2023 מיקוד בצמיחה והשקעות

- שנת שיא בחיבור לקוחות לסיבים קמעונאיים
- 2.1 מ' משקי בית נגישים לסיבים עם 27% שיעור Take-up
- 68% מלקוחות yes ב-IP
- מעל מיליון לקוחות דור 5
- השקת תוכנית מצוינות תפעולית (בתחילת 2024)
- הגדלת שיעור הדיבידנד ל-70% (בתחילת 2024)

2020-2022 טרנספורמציה

- השקת פרויקט הסיבים האופטיים
- זכייה בתדרי דור 5
- תחילת תהליך המיגרציה מלוויין ל-IP
- התייעלות בחברות הבנות
- הורדת מינוף והשטחת עקום פירעונות החוב





המצפן של בזק | דגשים פיננסיים



⁽¹⁾ נכון לשנת 2023

⁽²⁾ ROCE – רווח תפעולי/(סך מאזן פחות התחייבויות שוטפות)





המצפן של בזק | מפת דרכים טכנולוגית ועסקית

yes.

מיגרציה ל-IP

מעבר מלוויין ל-IP

כ-408 אלף מנויי IP⁽²⁾ (כ-71%)

- סיום תהליך המיגרציה ל-IP
- חסכון בהוצאות וב-CapEx
- ARPU טלוויזיה – 155-160 שקל



פלאפון

מעבר ל-5G

זכיה במכרז התדרים

מעל מיליון מנויים (כ-41% מהמנויים)

- כ-80% בחבילות דור 5
- ARPU סלולר – 45-50 שקל



בזק

מעבר לסיבים

יציאה לפרויקט הסיבים

- פריסה בכ-2.2 מיליון משקי בית
- האצה בחיבור לקוחות קמעונאיים
- כ-619 אלף מנויים מחוברים (קמעונאי + סיטונאי)
- כ-28.6% שיעור Take-up
- גידול של כ-23% ב-ARPU⁽¹⁾

- השלמת פרויקט הסיבים
- שיעור Take-up תשתית של כ-40%
- ARPU קמעונאי מעל 140 שקל

2020

היום

טווח בינוני

שדרוגים טכנולוגיים ומיקוד עסקי מהווים בסיס לצמיחה



⁽¹⁾ ביחס ל-Q4-2020
⁽²⁾ 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



המצפן של בזק | פרויקט רב-שנתי לשיפור המצוינות התפעולית

נדל"ן ושכ"ד

צמצום שטחים, שיפור הסכמים

טכנאי שטח

פרואקטיביות, פתרון מרחוק וצמצום ביקורי סרק חוזרים

שירות עצמי ודיגיטל

צמצום פניות לקוח ומשכי טיפול באמצעות הרחבה והעמקת שירות עצמי

הנדסה

שיטות וכלים לניהול פרויקטים ותחזוקה יעילה

חטיבות מטה

דיגיטציה ואוטומציה של תהליכים אדמיניסטרטיביים

צמצום תחלופת נציגים

עלויות התחלופה – גיוס, הכשרה, חניכה ומשך הגעה לפריון גבוה

ייעול תהליכי מכר

תיעודף, צמצום זמני אדמיניסטרציה ותפעול הזמנות

חיסכון אנרגטי

רכבים חשמליים, הסכמים עם ספקים חדשים, בחינת אתרים ל-PV ואגירה

תהליכי שירות ומכר

מבוססי AI ודאטה

פרויקט שיפור המצוינות התפעולית בקבוצה ישתלב עם סיום פרויקט הסיבים והירידה מהלוויין ויחד טומנים פוטנציאל לצמצום משמעותי בהוצאות ובהשקעות



קבוצת בזק | ESG - אבני דרך, שאיפות ויעדים



בזק מחברת את ישראל לעתיד טוב יותר
פריסת הסיבים מקרבת את הפריפריה למרכז ומקטינה צריכת אנרגיה



קבוצת בזק | בקצרה 2023



גידול של כ-2.2% ב-EBITDA
המתואם לכ-3.8 מיליארד שקל
וגידול של כ-11% ברווח הנקי
המתואם לכ-1.3 מיליארד שקל



שיא בעשור האחרון
בהכנסות בזק קווי; שיא
בהכנסות משירותים
(בנטרול קש"ג) בפלאפון
מאז 2017; שיא בהכנסות
yes מאז 2019



ביצועים חזקים במנועי
הצמיחה האסטרטגיים –
גיוסים גבוהים לסיבים וגידול
עקבי במנויי חבילות דור 5
בפלאפון אשר הגיעו למעל
מיליון מנויים



העלאת אופק הדירוג ל-"חיובי"
על ידי שתי חברות הדירוג



העלאת שיעור הדיבידנד
ל-60% במרץ 2023 וחלוקה
שנתית של 638 מיליון שקל

הקבוצה מתקדמת ביישום האסטרטגיה תוך מיקוד בצמיחה



קבוצת בזק | סיכום תוצאות שנת 2023

רווח נקי מתואם ⁽¹⁾

1.3 מיליארד שקל

↑ 11.0%

EBITDA מתואם ⁽¹⁾

3.8 מיליארד שקל

שיעור EBITDA מתואם כ- 42.0%

↑ 2.2%

הכנסות

9.1 מיליארד שקל

↑ 1.3%

ירידה בחוב נטו בסך

427 מיליון שקל

↓ 7.6%

תזרים חופשי

1.3 מיליארד שקל

↓ 7.7%

שיעורי השינוי במצגת זו הם ביחס לשנת 2022 או רבעון רביעי 2022, למעט אם צוין אחרת

⁽¹⁾ בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות 11



קבוצת בזק | סיכום תוצאות שנת 2023 (המשך)

yes.

הכנסות

מיליארד שקל **1.31**

↑ 2.5%

אלף **574**

מנויי TV

↓ 0.9%

כ-71% מהמנויים מחוברים ל-IP⁽¹⁾

ARPU טלוויזיה

שקל **182**

↓ 0.5%



ARPU סלולר
(בנטרול קש"ג)

שקל **44**

↑ 2.3%

הכנסות משירותי סלולר
(בנטרול קש"ג)

מיליארד שקל **1.39**

↑ 1.5%

מיליון **2.62**

מנויי סלולר

↑ 1.5%

מיליון **1.1**

מנויי חבילות דור 5⁽¹⁾
כ-41% מסך המנויים

תוספת של

אלף **53**

מנויי פוסטפייד⁽²⁾



ARPU אינטרנט קמעונאי

שקל **123**

↑ 7.9%

פריסת סיבים

מיליון משקי בית⁽¹⁾ **2.2**

↑ 41.6%

תוספת של

אלף **300-כ**

מנויי סיבים
(קמעונאי וסיטונאי)

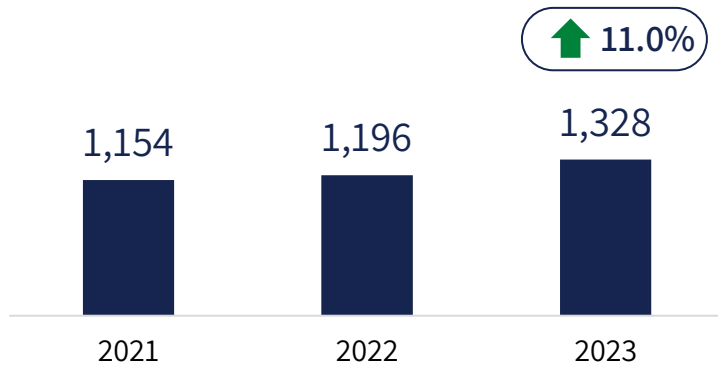
אלף **619**⁽¹⁾

משקי בית מחוברים לסיבים
(קמעונאי + סיטונאי)

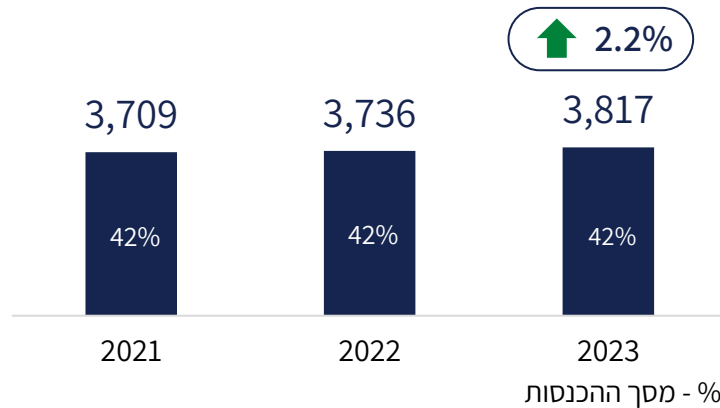


קבוצת בזק | עיקרי התוצאות בשנת 2023 במיליוני ש"ח

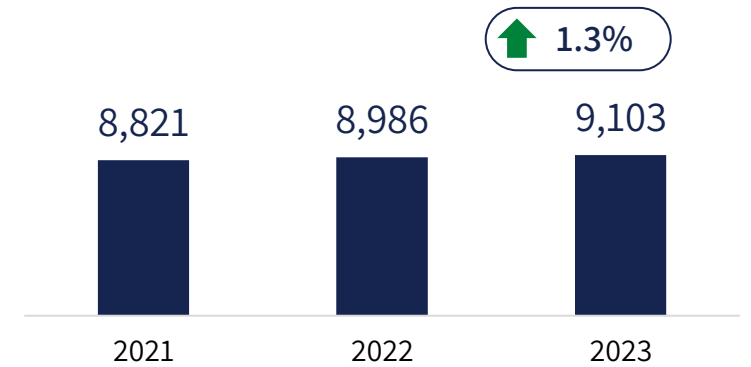
רווח נקי מתואם (1)



EBITDA מתואם (1)

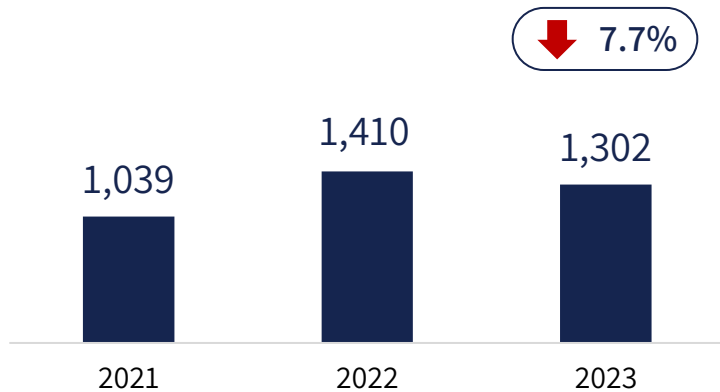


הכנסות

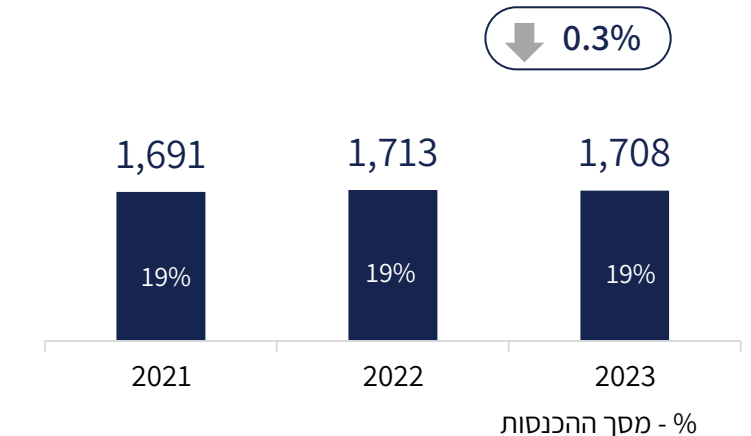


- עלייה בהכנסות כתוצאה מגידול בהכנסות בזק קווי וב-yes של כ-2.5%, למרות הפחתת תעריפי הטלפוניה (פעימה שניה) על ידי משרד התקשורת ביולי 2023 והירידה בהכנסות מקישוריות בפלאפון ביוני 2023
- עלייה ב- EBITDA המתואם וברווח הנקי המתואם בעיקר כתוצאה משיפור התוצאות העסקיות ברוב תחומי הפעילות
- התזרים החופשי הושפע בעיקר מפערי עיתוי בהון החוזר שנבעו מהסטה בגביה מלקוחות בפלאפון ובבזק בינלאומי משנת 2021 לשנת 2022 עקב עיצומי עובדים ושיפור בתנאי סליקת כרטיסי אשראי ב-2022

תזרים חופשי

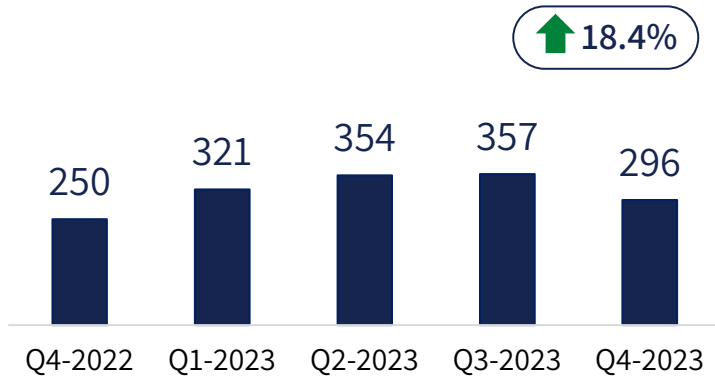


השקעות

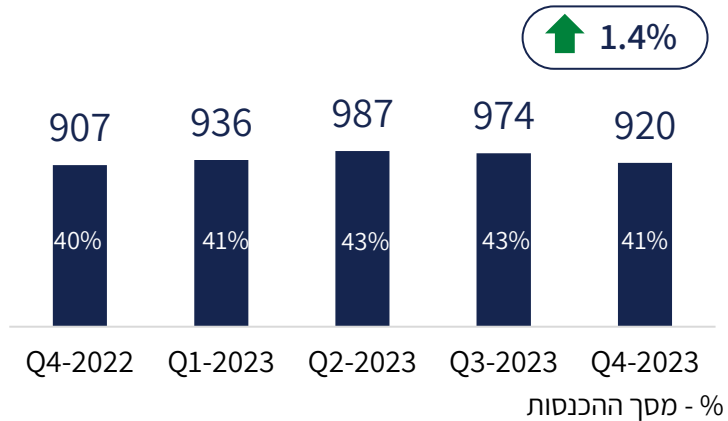


קבוצת בזק | עיקרי התוצאות ב-Q4-2023 במיליוני ₪

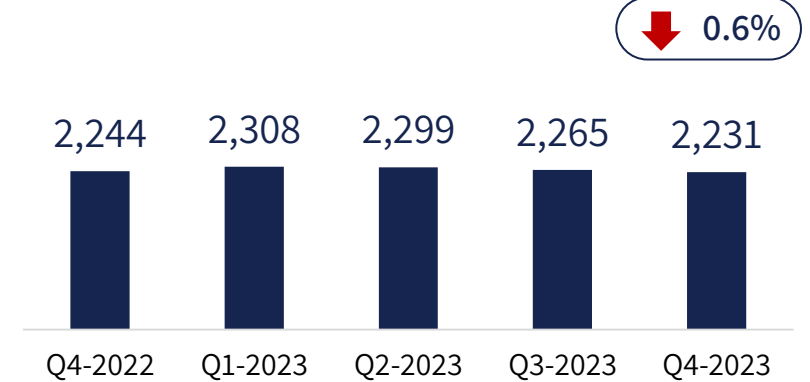
רווח נקי מתואם (1)



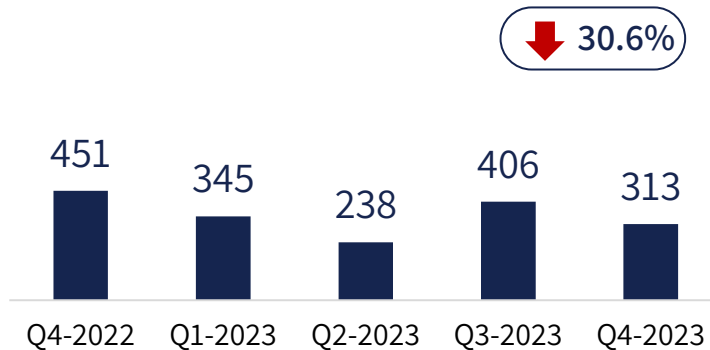
EBITDA מתואם (1)



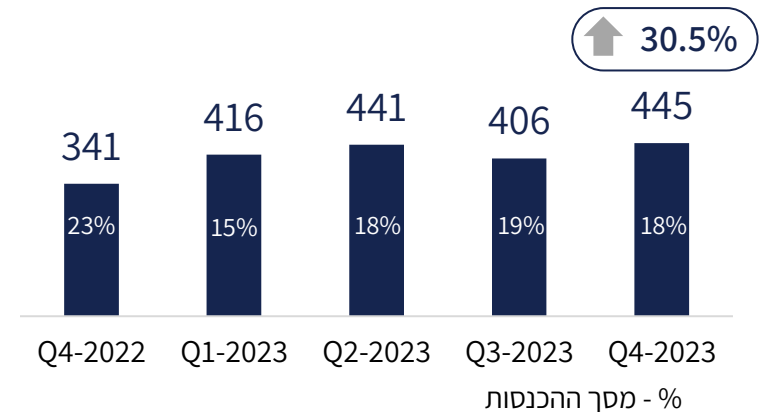
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות

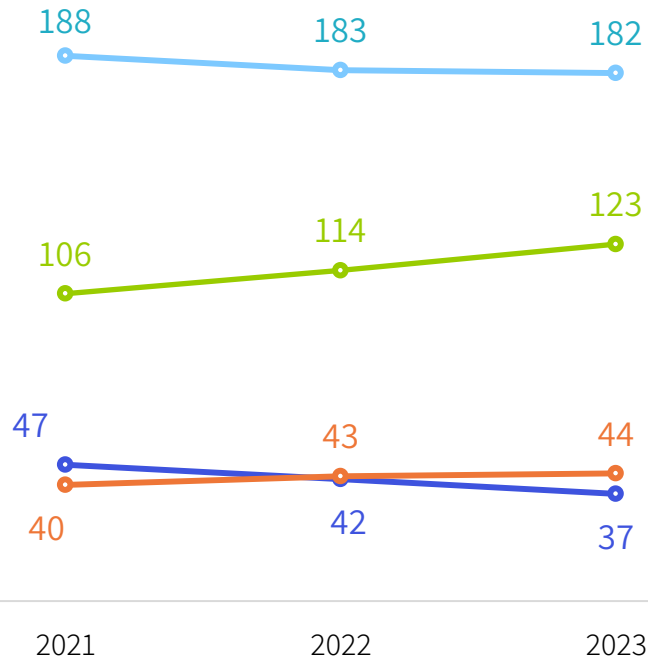


- יציבות בהכנסות הקבוצה למרות השפעת המלחמה, הפחתת תעריפי הטלפוניה (פעימה שניה) על ידי משרד התקשורת ביולי 2023, והירידה בהכנסות מקישוריות בפלאפון ביוני 2023
- צמיחה של כ-20% ברווח הנקי המתואם, בעיקר כתוצאה מירידה בהוצאות פחת ומימון
- התזרים החופשי הושפע מהגידול בהשקעות ומפערי עיתוי בהון החוזר



קבוצת בזק | נתונים תפעוליים שנתיים

ARPU (₪)



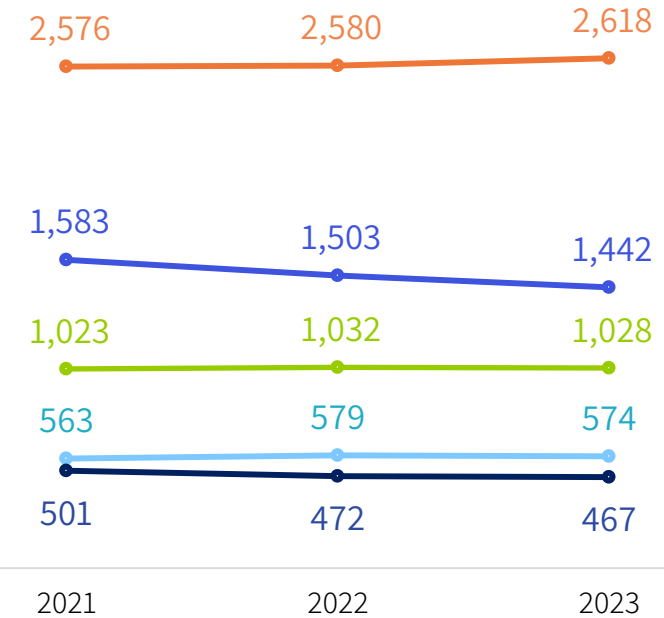
ירידה ב-ARPU טלפוניה כתוצאה מהפחתת התעריפים ע"י משרד התקשורת

עלייה של כ-16% ב-ARPU אינטרנט קמעונאי בשנתיים האחרונות

עלייה ב-ARPU פלאפון בעיקר כתוצאה מגידול בנדידה ומהמעבר לחבילות דור 5

● טלוויזיה ● אינטרנט סיטונאי

מנויים (באלפים, בסוף תקופה)



התייצבות במנויי אינטרנט סיטונאי

צמיחה במנויי פלאפון

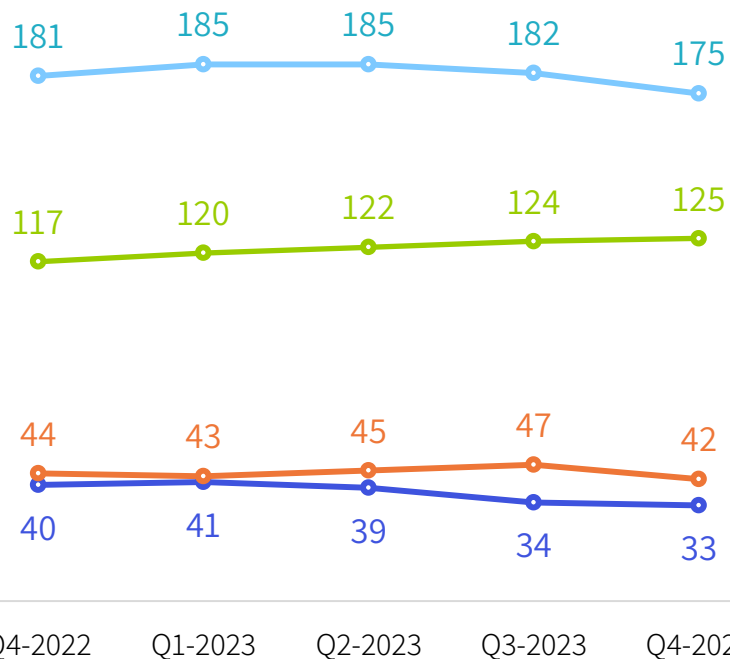
המשך שחיקה במנויי טלפוניה

● טלפוניה ● סלולר⁽¹⁾



קבוצת בזק | נתונים תפעוליים רבעוניים

ARPU (₪)

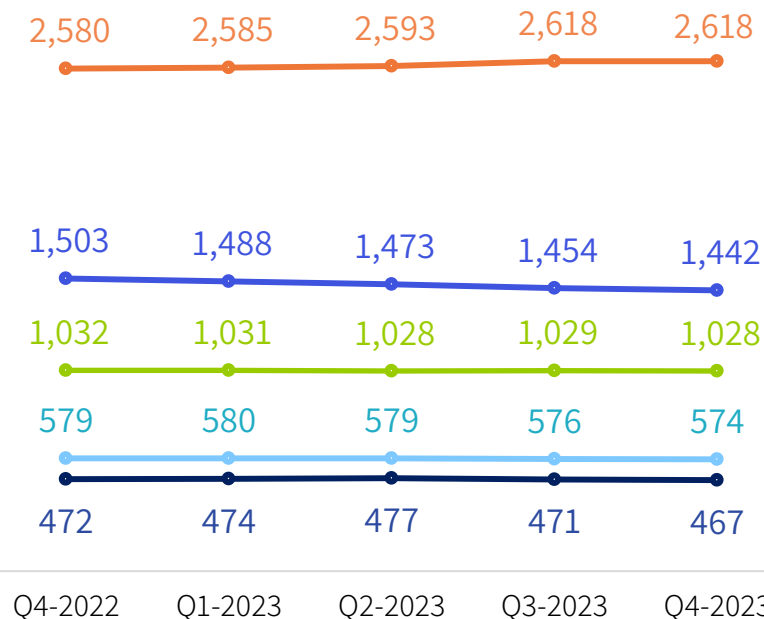


עלייה של כ-7% ב-ARPU אינטרנט קמעונאי

ירידה ב-ARPL טלפוניה כתוצאה מהפעימה השנייה של הפחתת התעריפים ע"י משרד התקשורת

ירידה ב-ARPU טלוויזיה וסלולרי כתוצאה מהשפעות המלחמה ב-Q4-23

מנויים (באלפים, בסוף תקופה)



יציבות במנויי אינטרנט

צמיחה במנויי פלאפון לעומת Q4-2022

ירידה מתונה במנויי TV

● טלוויזיה

● אינטרנט סיטונאי

● אינטרנט קמעונאי

● טלפוניה

● סלולרי⁽¹⁾

⁽¹⁾ ARPU סלולרי - בנטרול קש"ג



ירידה בחוב נטו

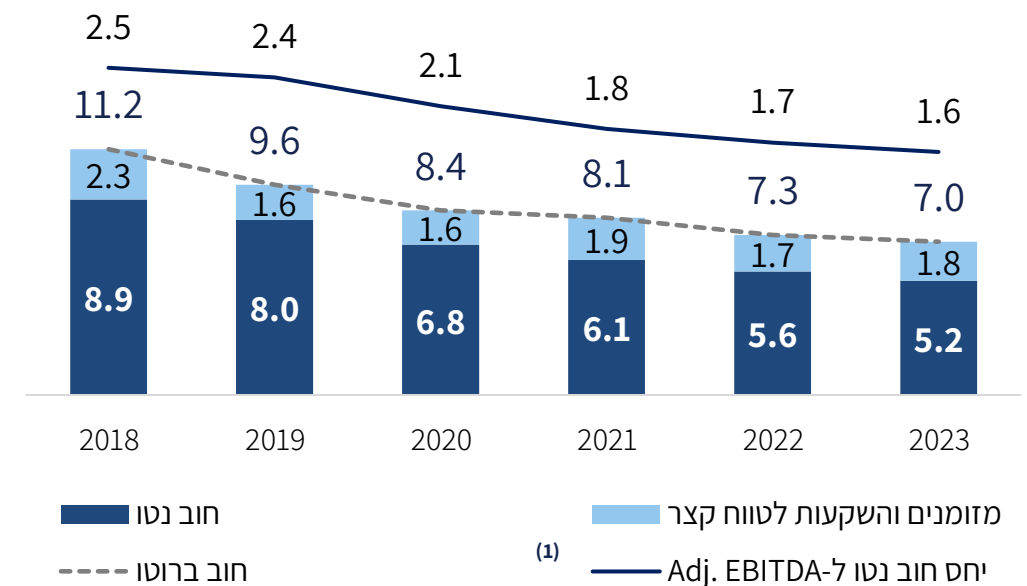
- ירידה של כ-3.7 מיליארד שקל או כ-41% משנת 2018
- ירידה של כ-430 מיליון שקל או כ-8% ביחס לסוף שנת 2022

המשך שיפור ביחס חוב נטו ל-EBITDA המתואם (1)

- ירד ל-1.6 לעומת 2.5 ב-31.12.2018

חברה	דירוג	אופק
S&P Global Maalot	ilAA-	חיובי
מידרוג	Aa3.il	חיובי

התפתחות החוב (מיליארדי ₪)



הקבוצה שומרת על דירוג אשראי גבוה, בקבוצת AA



קבוצת בזק | עדכון מדיניות דיבידנד



- **דירקטוריון החברה החליט לעדכן את מדיניות חלוקת דיבידנד** אשר לפיה החברה תחלק לבעלי מניותיה, מדי כחצי שנה, דיבידנד במזומן בשיעור של **70% מהרווח החצי שנתי (לאחר מס)** על פי הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה וזאת החל מהחלוקה הקרובה (בגין המחצית השנייה של שנת 2023)

- בהתאם למדיניות זו, המליץ הדירקטוריון לאסיפה הכללית על **חלוקת דיבידנד בסך כולל של 374 מיליון שקל**, המהווים נכון ליום קבלת החלטה זו כ-**0.135 שקל למניה**

- היום הקובע ויום ה"אקס" יהיו ביום ה- 1.5.2024. יום התשלום יהיה ביום ה- 9.5.2024

- חלוקת הדיבידנד המומלצת משקפת תשואת דיבידנד של כ-6% (בחישוב שנתי)

2024	2023	2022	2021
70%	60%	50%	-

שיעור חלוקה
מהרווח הנקי



קבוצת בזק | תחזית לשנת 2024



תחזית 2024⁽³⁾

תוצאות 2023A

תחזית 2023⁽²⁾

כ-3.8 מיליארד שקל



כ-3.82 מיליארד שקל

כ-3.8 מיליארד שקל

Adj. EBITDA⁽¹⁾

כ-1.2 מיליארד שקל



כ-1.33 מיליארד שקל

כ-1.32 מיליארד שקל

רווח נקי מתואם⁽¹⁾

כ-1.8-1.9 מיליארד שקל⁽⁴⁾



כ-1.71 מיליארד שקל

כ-1.75 מיליארד שקל

CapEx

כ-2.5 מיליון משקי בית



כ-2.07 מיליון משקי בית

כ-2 מיליון משקי בית

פריסת סיבים

שמירה על דירוג אשראי גבוה, בקבוצת ה-AA

יציבות פיננסית

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

⁽²⁾ עודכנה ביולי 2023

⁽³⁾ החברה תדווח על סטיות של פלוס/מינוס 10% מהסכומים בתחזית

⁽⁴⁾ ההשקעות כוללות גידול חד פעמי לטובת שני פרויקטים - הקמת חוות שרתים קבוצתית ושדרוג יכולות רשתות הליבה



קבוצת בזק | עדכון שאיפות לטווח בינוני

שאיפות לטווח הבינוני	שאיפות לטווח בינוני שניתנו במרץ 2023		
1.5%-2.0%	1%	צמיחה ממוצעת לשנה (במונחי CAGR)	Adj. EBITDA
42%-44%	41%-43%	שיעור EBITDA מתואם	CapEx ברוטו
ירידה לטווח של 16%-18% ביחס CapEx /Sales	יציבות עד שנת 2025 ב-CapEx וביחס CapEx/Sales. ירידה הדרגתית לאחר מכן		Adj. EBITDA – CapEx
שיפור של כ-400-500 מיליון שקל			תזרים חופשי (לאחר חכירות) צמיחה ממוצעת לשנה (במונחי CAGR)
7%-9%	שיעור חד ספרתי בינוני		יציבות פיננסית
ללא שינוי	שמירה על דירוג גבוה, בקבוצת ה-AA		דיבידנד
הגדלת הדיבידנד (בכפוף לשמירה על דירוג אשראי בקבוצת AA)	הגדלת שיעור הדיבידנד ל-70% (בכפוף לשמירה על דירוג אשראי בקבוצת AA)		פריסה / Take up סיבים
הגעה לשיעור Take-Up תשתית של כ-40%	פריסה לכ-2.7 מיליון משקי בית		ARPU אינטרנט קמעונאי
מעל 140 שקל	מעל 130 שקל (1)		ARPU פלאפון
45-50 שקל בנטרול קש"ג (ללא שינוי)	45-50 שקל בנטרול קש"ג (1)		yes ARPU
155-160 שקל	כ-155 שקל (1)		

פונדסי

תפעולי



בזק קווי | שנת 2023 בקצרה



צמיחה של כ-7.9% ב-ARPU
אינטרנט קמעונאי לכ-123
שקל



הרווח הנקי המתואם צמח בכ-8.3%
לכ-1.02 מיליארד שקל - שיא מאז
2020.
שיפור בתזרים החופשי בכ-14.1%
לכ-1.1 מיליארד שקל



שיא בהכנסות בעשור האחרון -
עלייה של כ-2.5% לכ-4.4
מיליארד שקל. גידול בכל תחומי
הפעילות למעט שירותי טלפוניה
בעיקר עקב הורדת תעריפים ע"י
משרד תקשורת



כניסה לתחום החשמל
והקמת מיזם משותף



פריסת סיבים לכ-2.2 מיליון משקי בית
עם כ-619 אלף לקוחות מחוברים, שיעור
Take up של כ-28.6%⁽¹⁾

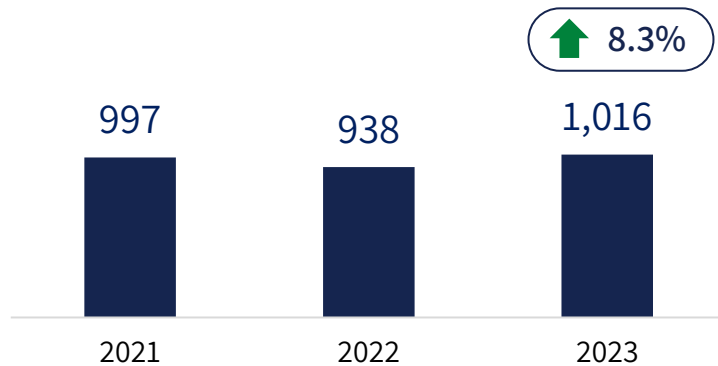


האצה בחיבור לקוחות לסיבים עם
תוספת של כ-300 אלף מנויים:
כ-170 אלף קמעונאיים וכ-130
אלף סיטונאיים

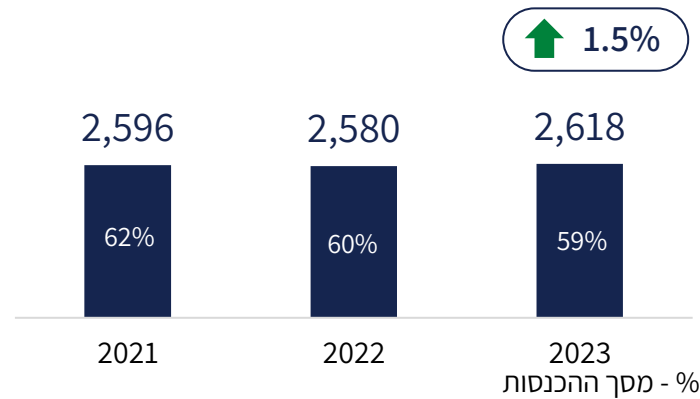


בזק קווי | עיקרי התוצאות בשנת 2023 במיליוני ש"ח

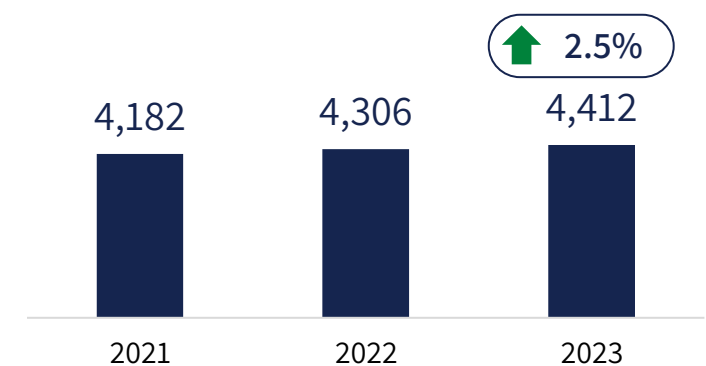
רווח נקי מתואם (1)



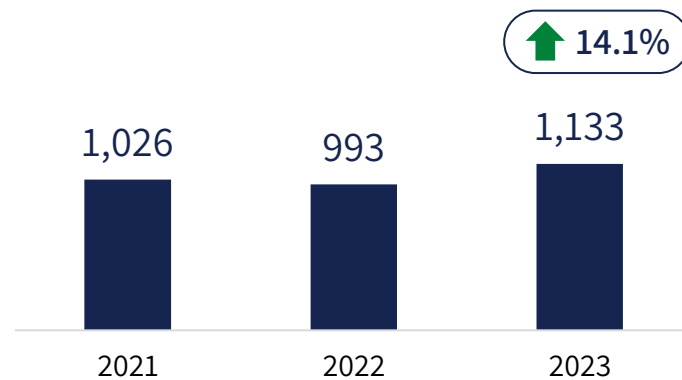
EBITDA מתואם (1)



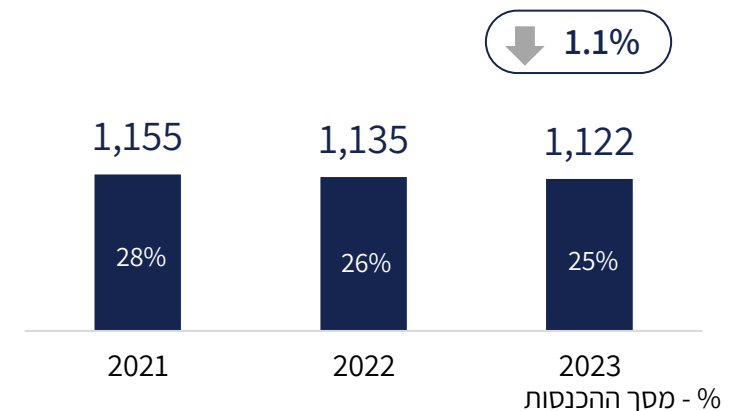
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות



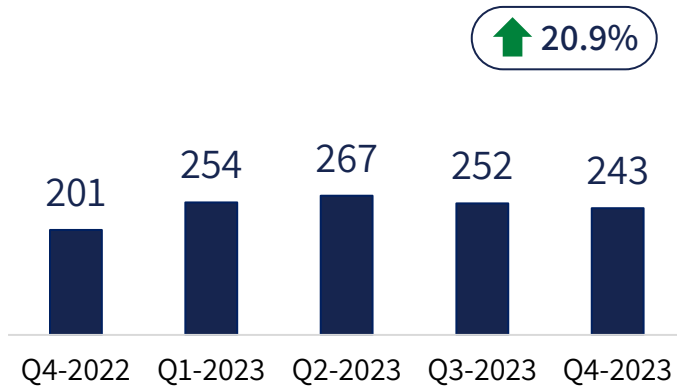
- גידול בסך ההכנסות כתוצאה מעלייה בכל תחומי הפעילות, למעט פעילות הטלפוניה
- עלייה ב- EBITDA המתואם וברווח הנקי המתואם, בין היתר, כתוצאה מהעלייה בהכנסות ומהירידה בהוצאות מימון, נטו
- שיפור בתזרים החופשי בעיקר כתוצאה מהשיפור בתוצאות העסקיות ומפערי עיתוי בהון החוזר

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

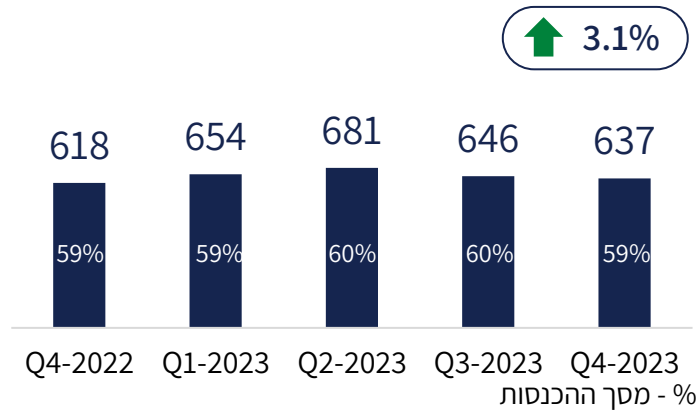


בזק קווי | עיקרי התוצאות ב-Q4-2023 במיליוני ₪

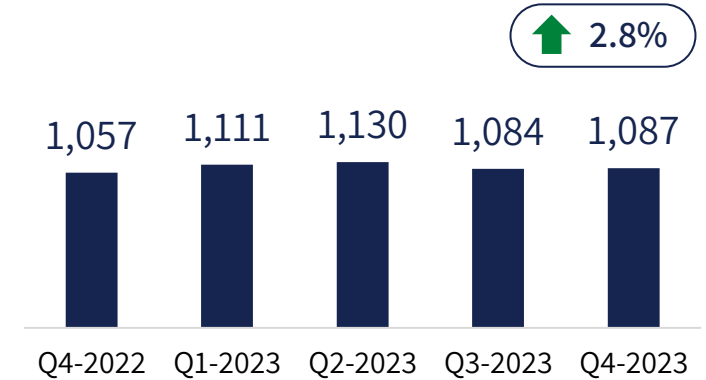
(1) רווח נקי מתואם



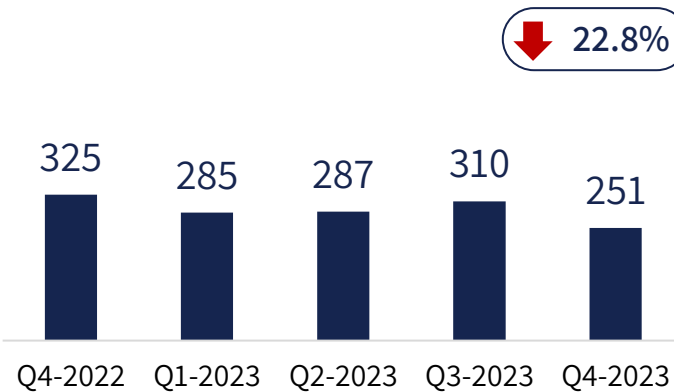
(1) EBITDA מתואם



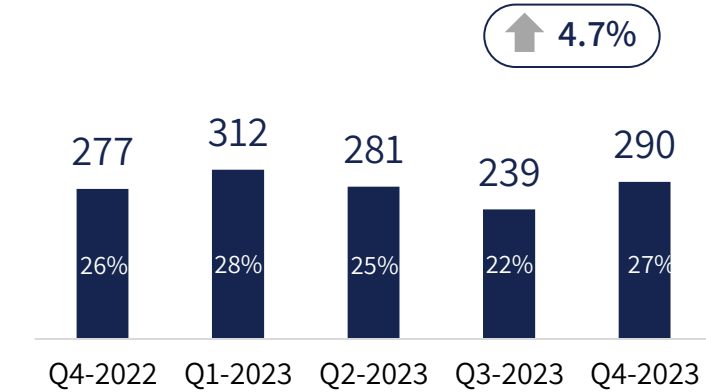
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות

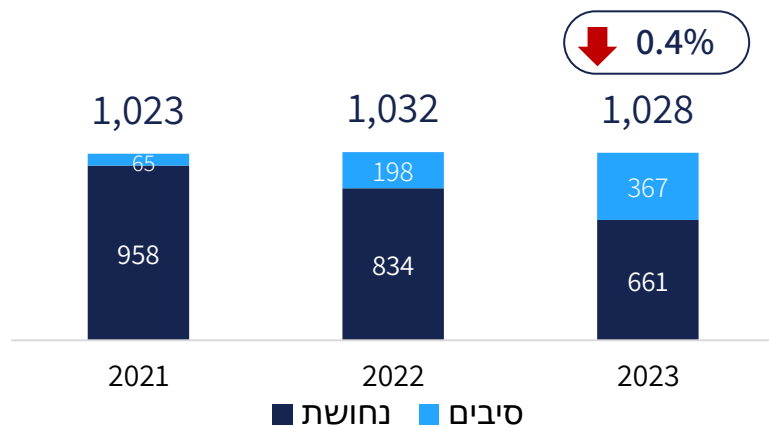


- עליה בכל תחומי הפעילות למעט שירותי טלפוניה עקב הפעימה השנייה בהורדת תעריפים ע"י משרד התקשורת
- גידול ב-EBITDA המתואם וברווח הנקי המתואם למרות הירידה בתעריפי הטלפוניה
- התזרים החופשי הושפע בעיקר מפערי עיתוי בהון החוזר

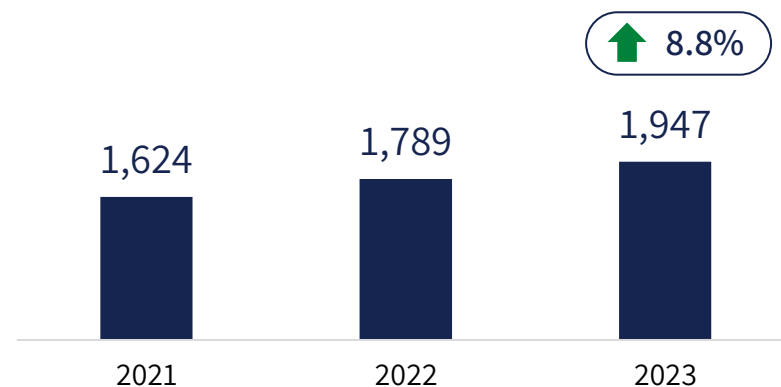


בזק קווי | שירותי אינטרנט בשנת 2023

קווי אינטרנט קמעונאיים (באלפים)

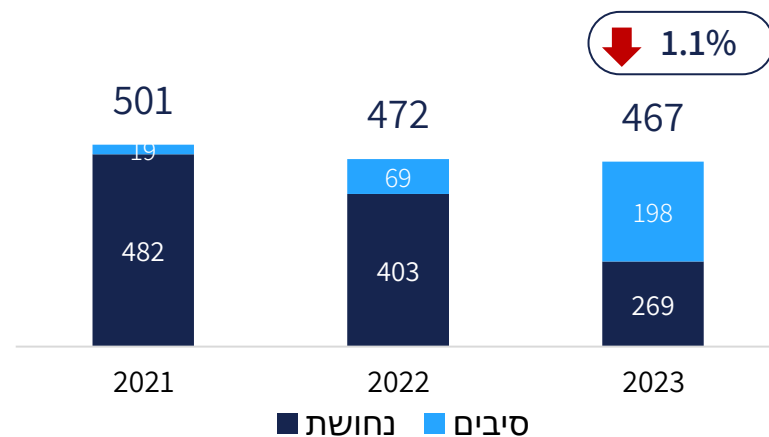


הכנסות משירותי אינטרנט (במיליוני ₪)

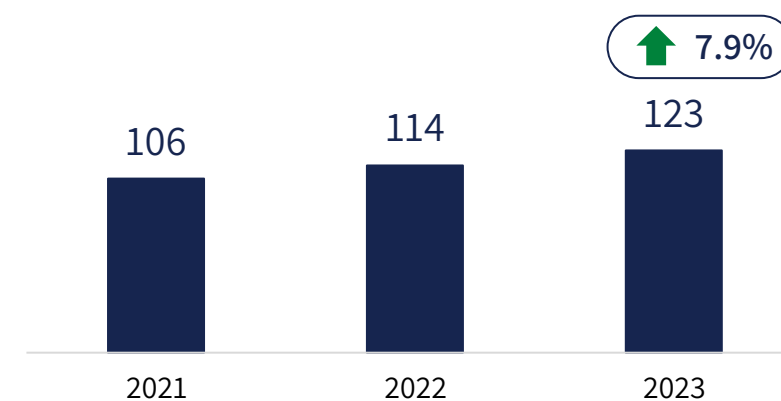


- גידול משמעותי ב-Take up סיבים
- צמיחה משמעותית בהכנסות משירותי אינטרנט
- המשך צמיחה ב-ARPU קמעונאי אשר הושפע לטובה בעיקר מחיבור לקוחות לסיבים

קווי אינטרנט סיטונאיים (באלפים)

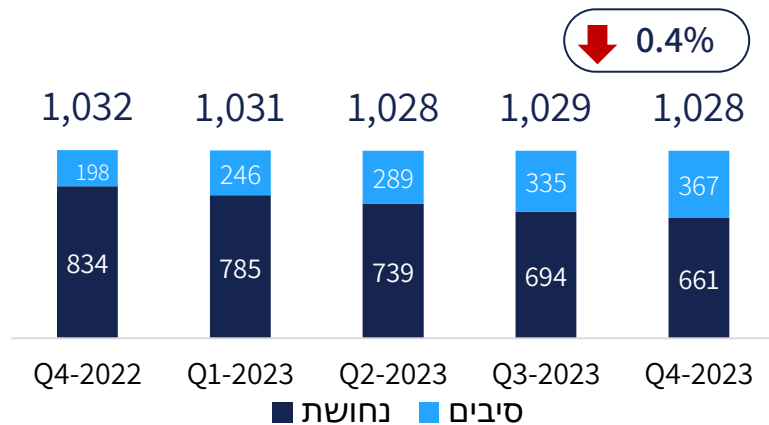


ARPU קמעונאי (₪)

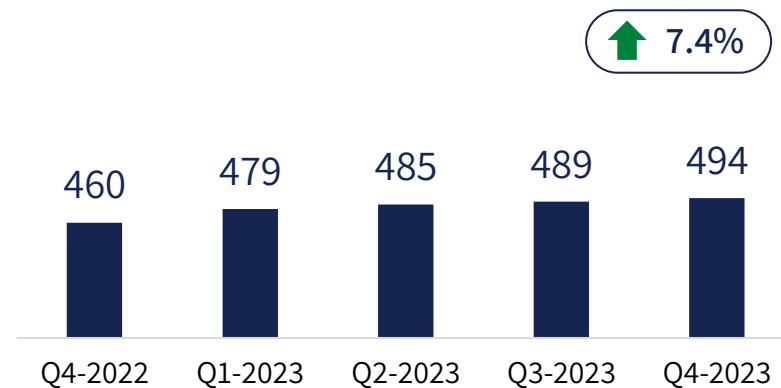


בזק קווי | שירותי אינטרנט ב-Q4-2023

קווי אינטרנט קמעונאיים (באלפים)

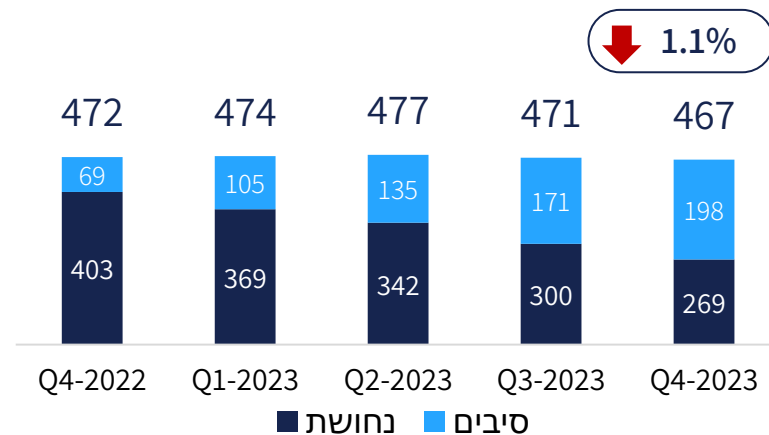


הכנסות משירותי אינטרנט (במיליוני ₪)

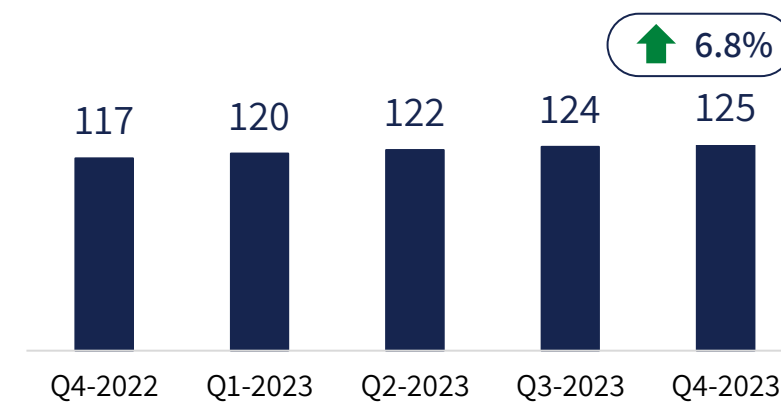


- גידול משמעותי ב-Take up סיבים
- צמיחה משמעותית בהכנסות משירותי אינטרנט
- המשך צמיחה ב-ARPU קמעונאי אשר הושפע לטובה בעיקר מחיבור לקוחות לסיבים

קווי אינטרנט סיטונאיים (באלפים)

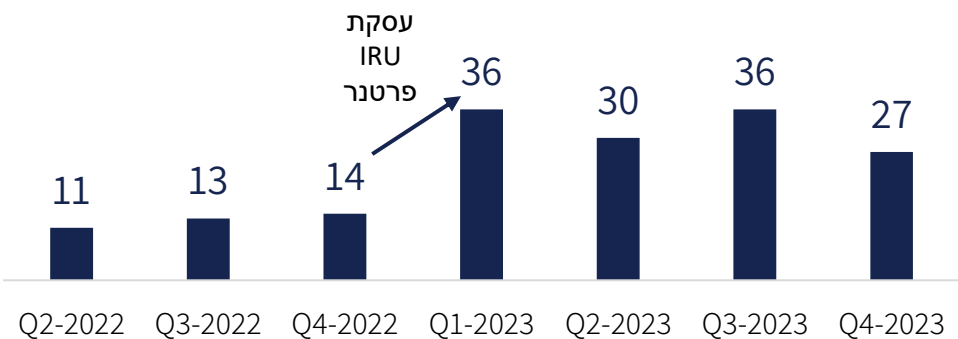


ARPU קמעונאי (₪)

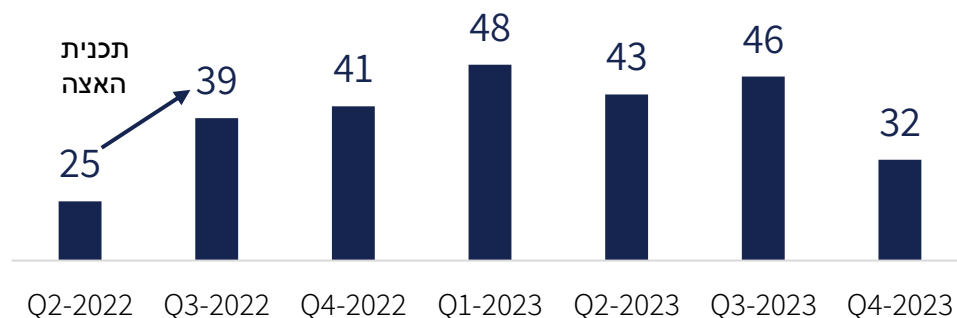


בזק קווי | האצת החיבור לסיבים – קמעונאי וסיטונאי

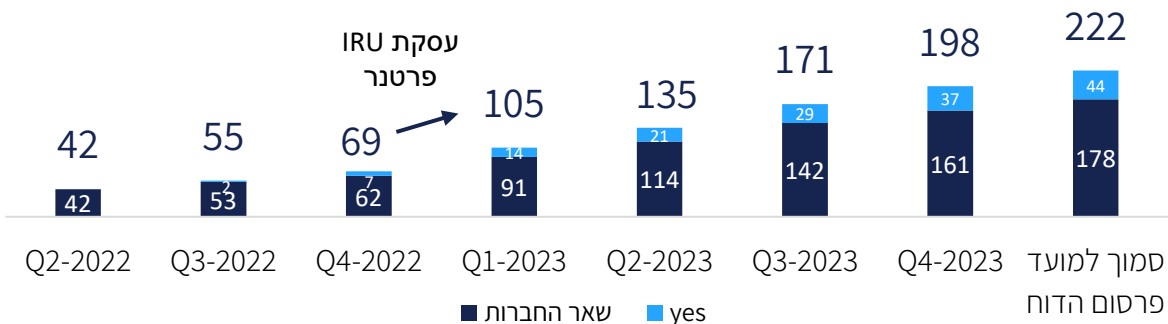
תוספת קווים סיטונאיים (באלפים)



תוספת מנויים קמעונאיים (באלפים)



קווים סיטונאיים ברשת הסיבים של בזק (באלפים)



מנויים קמעונאיים ברשת הסיבים של בזק (באלפים)



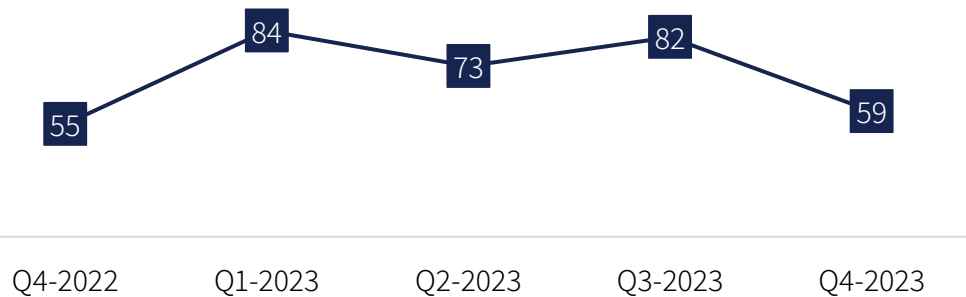
גידול של כ-190% במצבת הלקוחות הסיטונאיים בסיבים בשנת 2023

ברבעון 4, 2023 - האטה בפעילות קבלנים עקב המלחמה ומחלוקת זמנית עם נציגות העובדים

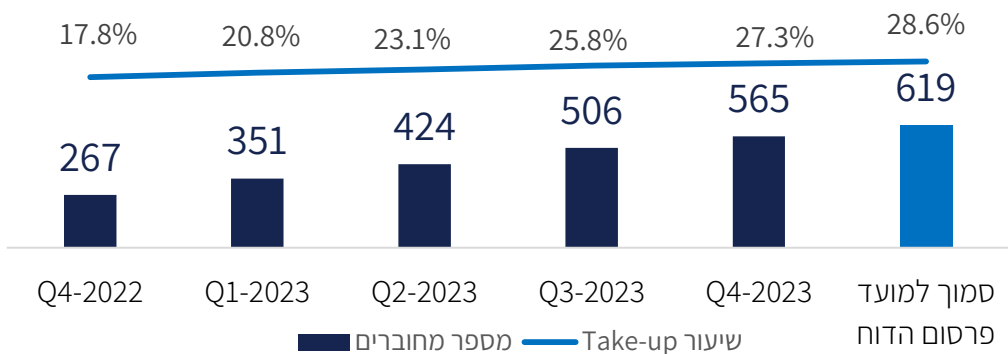


בזק קווי | המשך פריסת סיבים עם מיקוד בחיבור לקוחות

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

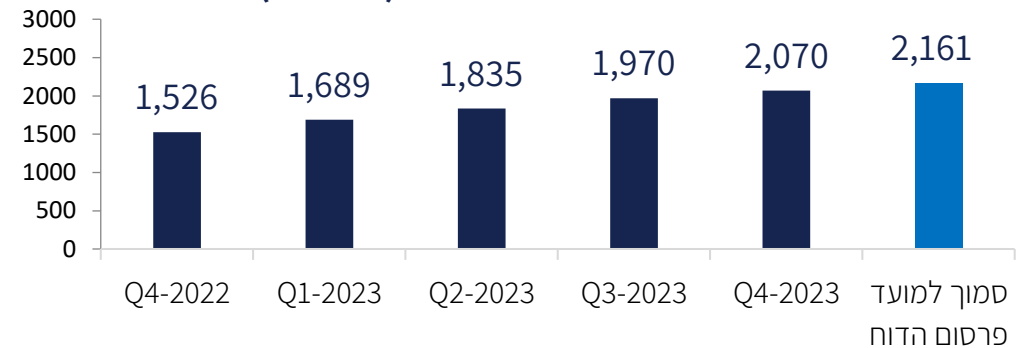


**סך מנויים ברשת הסיבים של בזק
(קמעונאי + סיטונאי) (באלפים)**

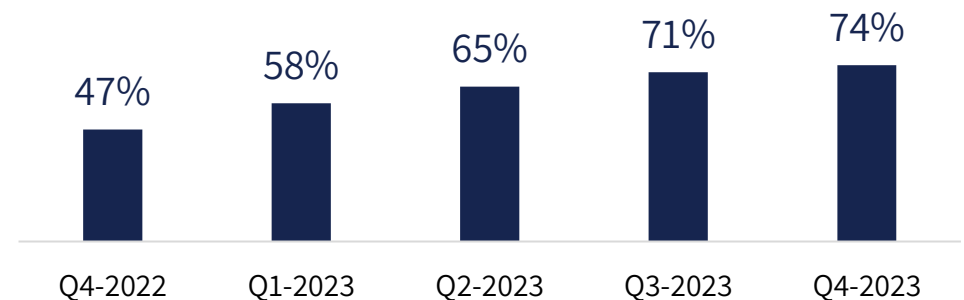


מעל חצי מיליון מנויים פעילים על רשת הסיבים של בזק

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



**לקוחות אינטרנט אחוד
(שיעור מתוך הלקוחות הקמעונאים)**



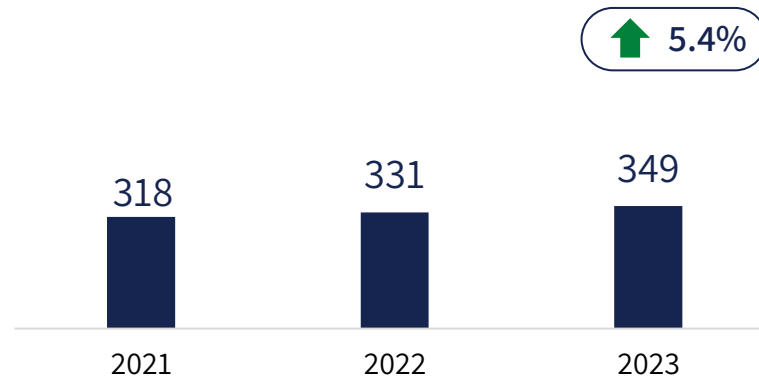
הגעה למעל 2 מיליון Homes Passed



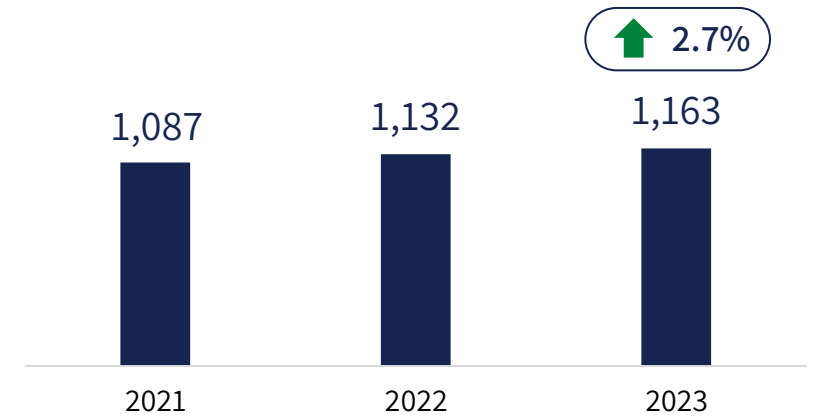
בזק קווי | הכנסות משירותי דאטה, טלפוניה, ענן ודיגיטל במיליוני ₪

- המשך צמיחה בהכנסות תקשורת נתונים, מקוזזת חלקית ע"י הירידה בהכנסות עבור תנועה מחברות ISP
- ההכנסות מטלפוניה הושפעו מהפחתות התעריפים ע"י משרד התקשורת בשנת 2022 ו-2023. נכון לשנת 2023 הן היוו כ-15% מסך ההכנסות
- גידול בהכנסות ענן ודיגיטל כתוצאה מעלייה בשירותי מרכזיות וירטואליות
- עלייה בהכנסות אחרות בעיקר כתוצאה מביצוע פרויקטי תשתית

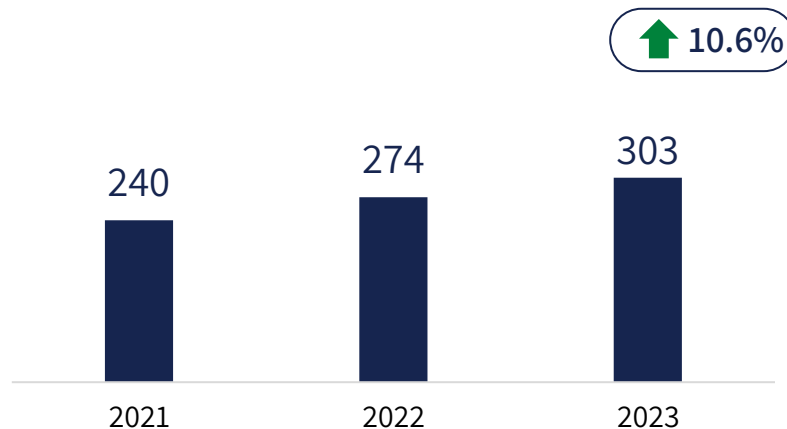
ענן ודיגיטל



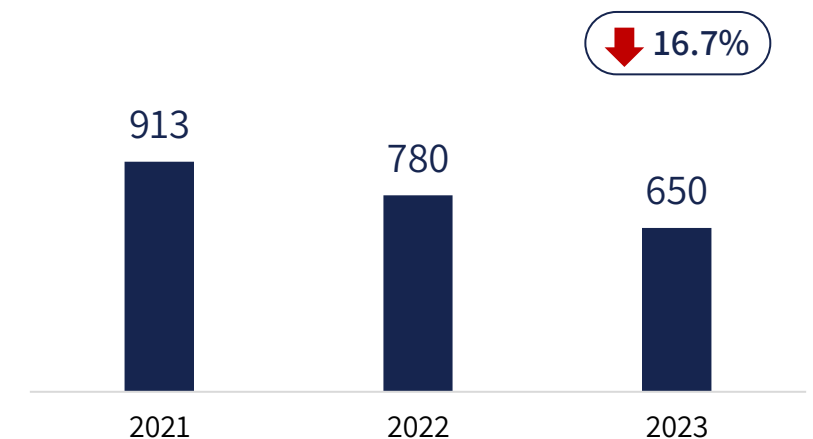
תמסורת ותקשורת נתונים



אחרות



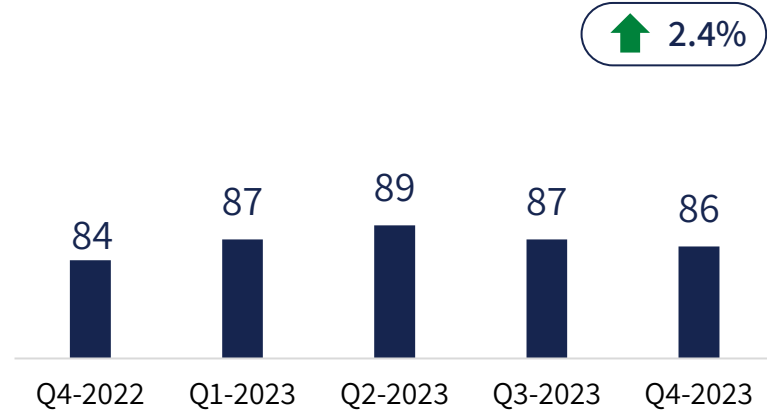
טלפוניה



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

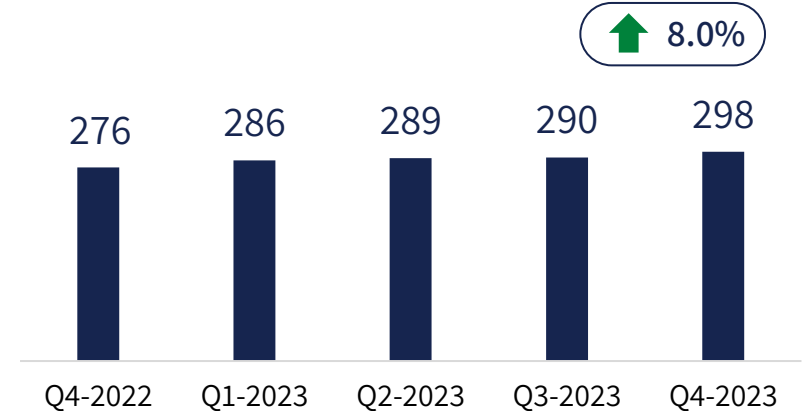
ענן ודיגיטל

↑ 2.4%



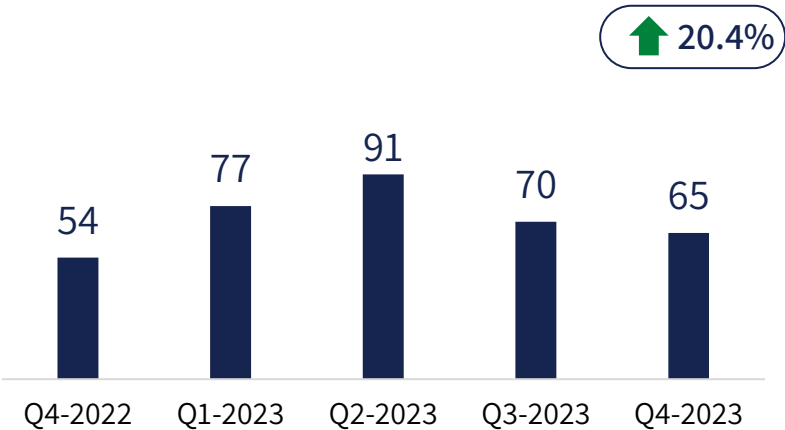
תמסורת ותקשורת נתונים

↑ 8.0%



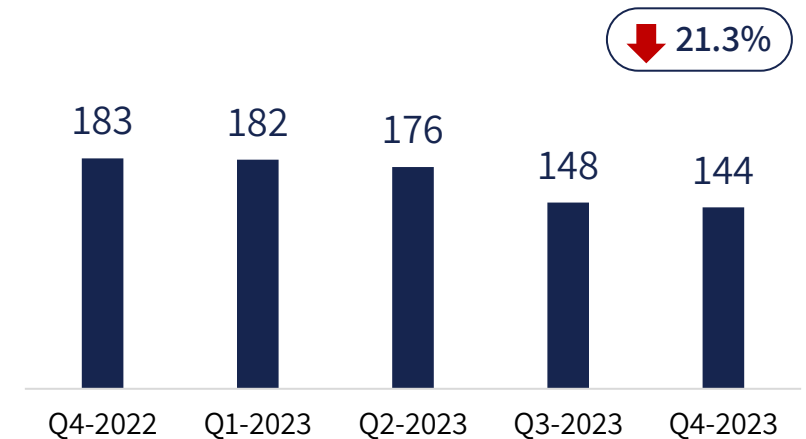
אחרות

↑ 20.4%



טלפוניה

↓ 21.3%

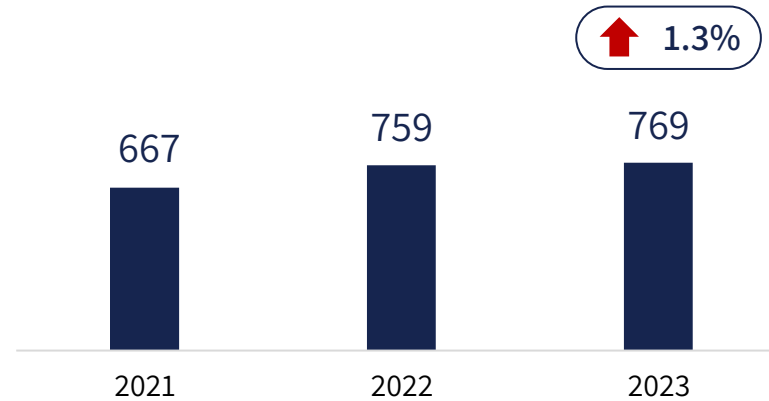


- המשך צמיחה בהכנסות תקשורת נתונים, מקוזזת חלקית ע"י הירידה בהכנסות עבור תנועה מחברות ISP
- ההכנסות מטלפוניה הושפעו מהכניסה לתוקף של הפעימה השנייה של הפחתת התעריפים ע"י משרד התקשורת ביולי 2023 ונכון לשנת 2023 היוו כ-15% מסך ההכנסות
- גידול בהכנסות ענן ודיגיטל כתוצאה מעלייה בשירותי מרכזיות וירטואליות
- עלייה בהכנסות אחרות בעיקר כתוצאה מביצוע פרויקטי תשתית

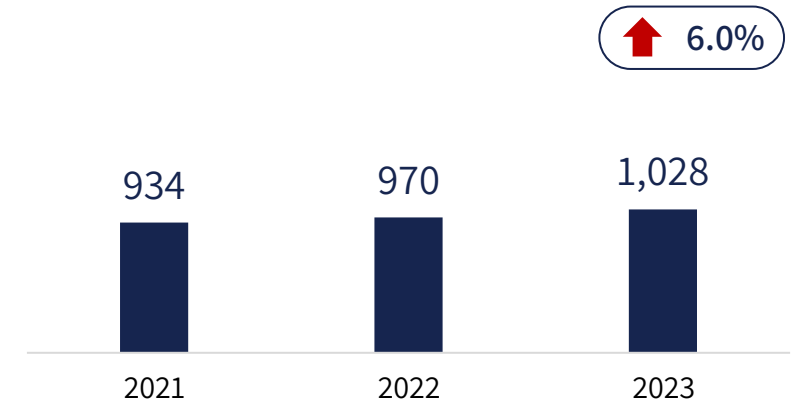


בזק קווי | התפתחות ההוצאות במיליוני ש"ח

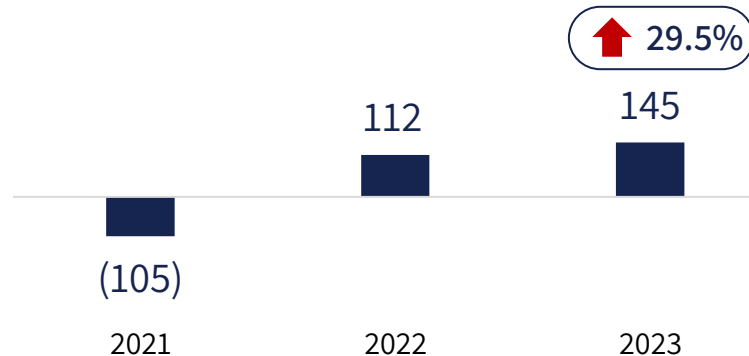
הוצאות הפעלה



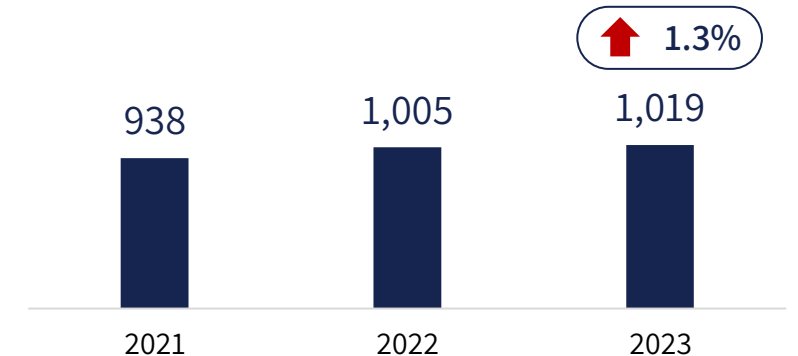
שכר



הוצאות אחרות



פחת והפחתות



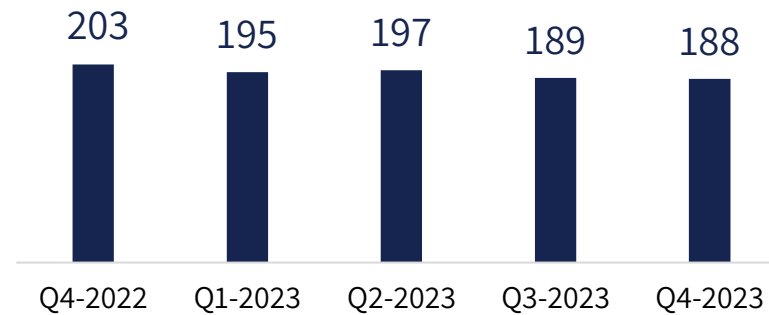
- גידול בהוצאות שכר בעיקר כתוצאה מעדכוני שכר, קליטת עובדים בגין פרויקט הסיבים ומהשפעת ההסכם השכר במגזר הציבורי על העובדים הקבועים
- עלייה בהוצאות הפעלה בעיקר מגידול בהוצאות חומרים וקבלני משנה בשל פריסת רשת הסיבים ופרויקטי תשתית שונים
- הוצאות אחרות הושפעו מהפרשות גבוהות יותר הכוללות מענק מיוחד אשר ישולם לעובדי החברה בהתאם לתיקון ההסכם הקיבוצי ובכפוף להתקיימות התנאים שקבועים בו



בזק קווי | התפתחות ההוצאות במיליוני ש"ח

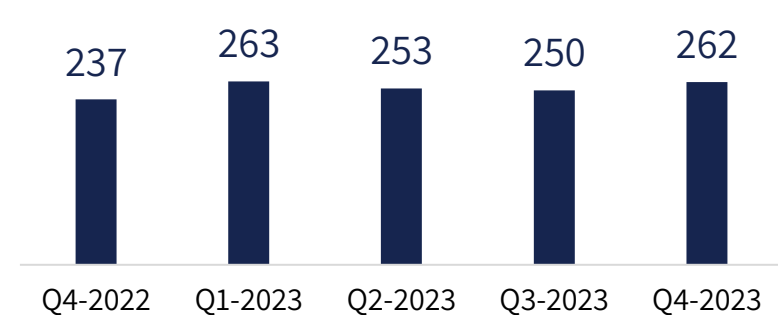
הוצאות הפעלה

↓ 7.4%



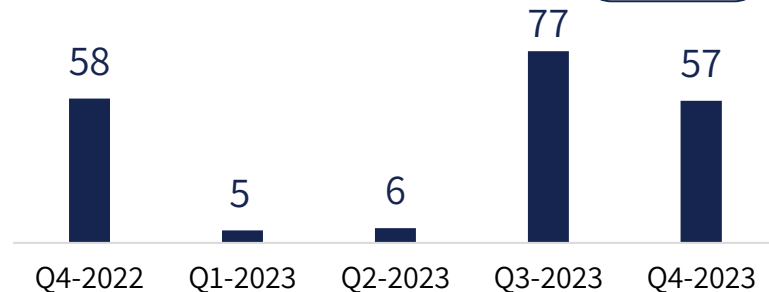
שכר

↑ 10.5%



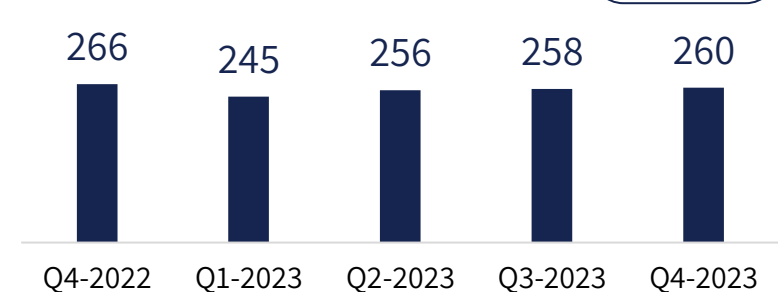
הוצאות אחרות

↓ 1.7%



פחת והפחתות

↓ 2.3%



- גידול בהוצאות שכר בעיקר כתוצאה מעדכוני שכר ומקליטת עובדים בגין פרויקט הסיבים
- ירידה בהוצאות הפעלה בעיקר כתוצאה מירידה בתשלומי קישוריות למפעילי תקשורת עקב ירידת תעריפים ביוני 2023, וכן מירידה בהוצאות בגין קופת התמרוץ לפריסת סיבים ע"פ החלטת משרד התקשורת
- הוצאות אחרות הושפעו מהפרשה בסך כ-55 מיליון שקל בגין פרישה מוקדמת של עובדים



כניסת בזק לתחום החשמל

הרפורמה בשוק החשמל

• **ינואר 2024 – מהפכה בשוק החשמל עם פתיחת מקטע האספקה ללקוחות ביתיים ועסקים קטנים לתחרות**

• **השוק התחרותי בשנת 2030 – 10 מיליארד ₪⁽¹⁾:**

- כ-1.3 מיליון לקוחות ביתיים – 40% נתח שוק תחרותי
- כ-150 אלף לקוחות עסקיים (מתח נמוך וכללי) – 50% נתח שוק תחרותי
- הגנת ינוקא – חח"י מנועה מלתת הנחות עד שתאבד 40% מהשוק
- ניסיון העבר באסדרות מלמד על יתרון לשחקנים שהקדימו להיכנס לשוק



שוק החשמל עובר שינוי מבני מהותי, המייצר הזדמנות עסקית ייחודית



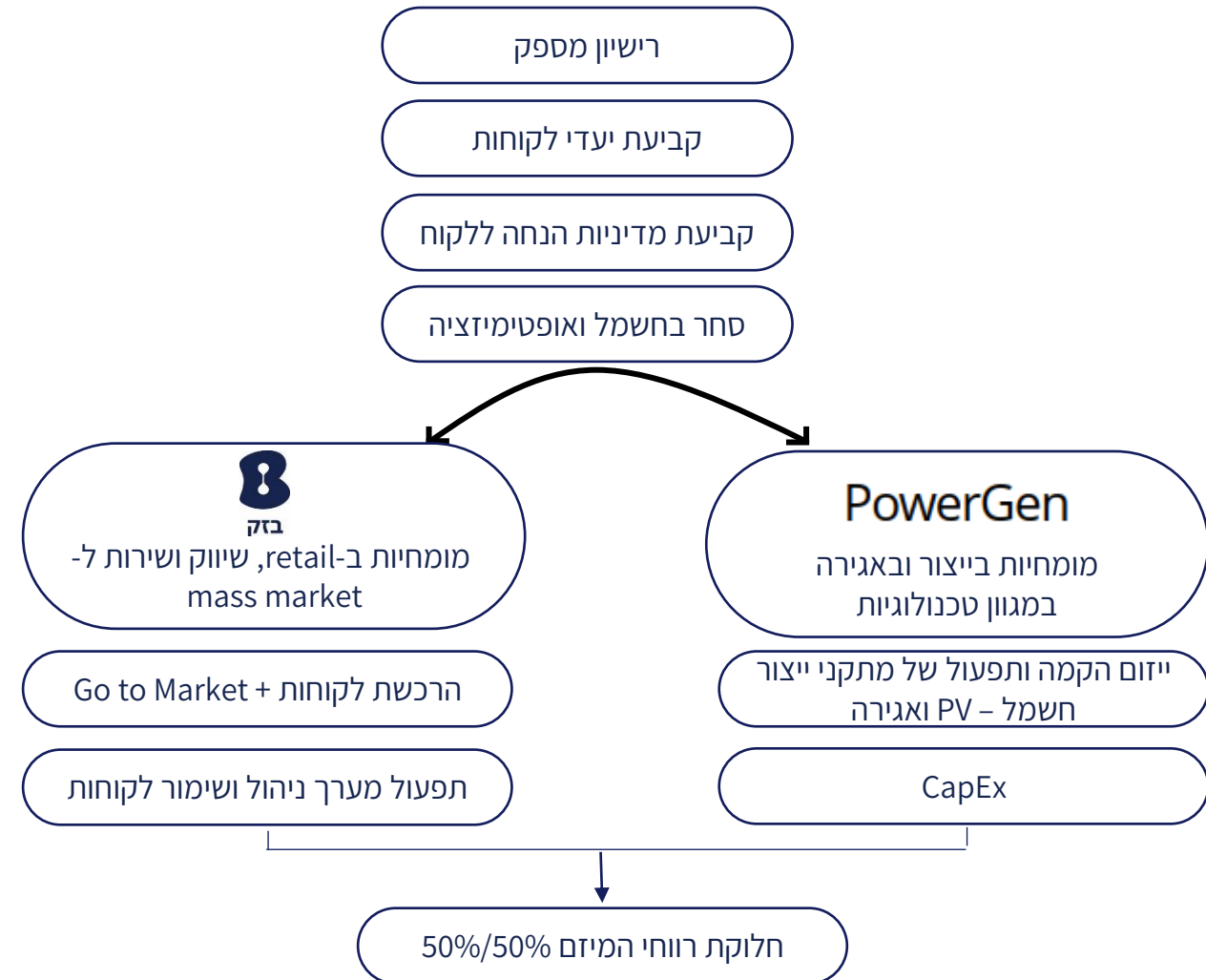
כניסת בזק לתחום החשמל המשך

הרציונל עבור בזק

- ✓ אספקת חשמל – תחום פעילות משיק ומשלים בצמיחה
- ✓ הגדלת ה-Stickiness עם הלקוחות
- ✓ אינו מתואם כלכלית עם פעילות הליבה של בזק
- ✓ ללא חשיפה רגולטורית לעולם התקשורת
- ✓ ללא צורך בהשקעות מהותיות
- ✓ מבנה חשיפות (שע"ח, מחירי אנרגיה, מדד וכד') המייצר גידור טבעי לקבוצה

לראשונה בהיסטוריה, בזק נכנסת לתחום פעילות חדש ואסטרטגי שאינו בתעשיית התקשורת ומאפשר צמיחה רווחית ללא השקעות מהותיות

מבנה המיזם המשותף



המיזם שואף להגיע לנתח שוק של כ-400 א' לקוחות חשמל ביתיים ועשרות אלפי לקוחות עסקיים עד לסוף שנת 2030





צמיחה של 8.8% בהכנסות אינטרנט מפצה על הורדת תעריפי הטלפוניה על ידי משרד התקשורת



האצה בחיבור לקוחות קמעונאיים לסיבים תוך המשך גידול ב-ARPU



צמיחה בשנת 2023 בכל הפרמטרים הפיננסיים העיקריים



המשך צמיחה בהכנסות מהמגזר העסקי כתוצאה מביקושים לפתרונות דאטה ותקשורת



תזרים גבוה וצומח - צמיחה של כ-14% בתזרים החופשי בשנת 2023



כניסה לתחום החשמל והקמת מיזם משותף

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

פלאפון | שנת 2023 בקצרה



ה-ARPU בנטרול קש"ג עלה בכ-1 שקל
לכ-44 שקל



הכנסות משירותים (בנטרול קש"ג) עלו בכ-
1.5% לכ-1.39 מיליארד שקל, שיא מאז
2017, כתוצאה מגידול ב-ARPU, גידול
במנויים בחבילות דור 5 ומצמיחה במצבת
מנויי הפוסט פייד



רכישת חברת Roamability, חברה
המתמחה באספקת פתרונות בשוק
שירותי הנדידה בעולם בטכנולוגיית
eSIM



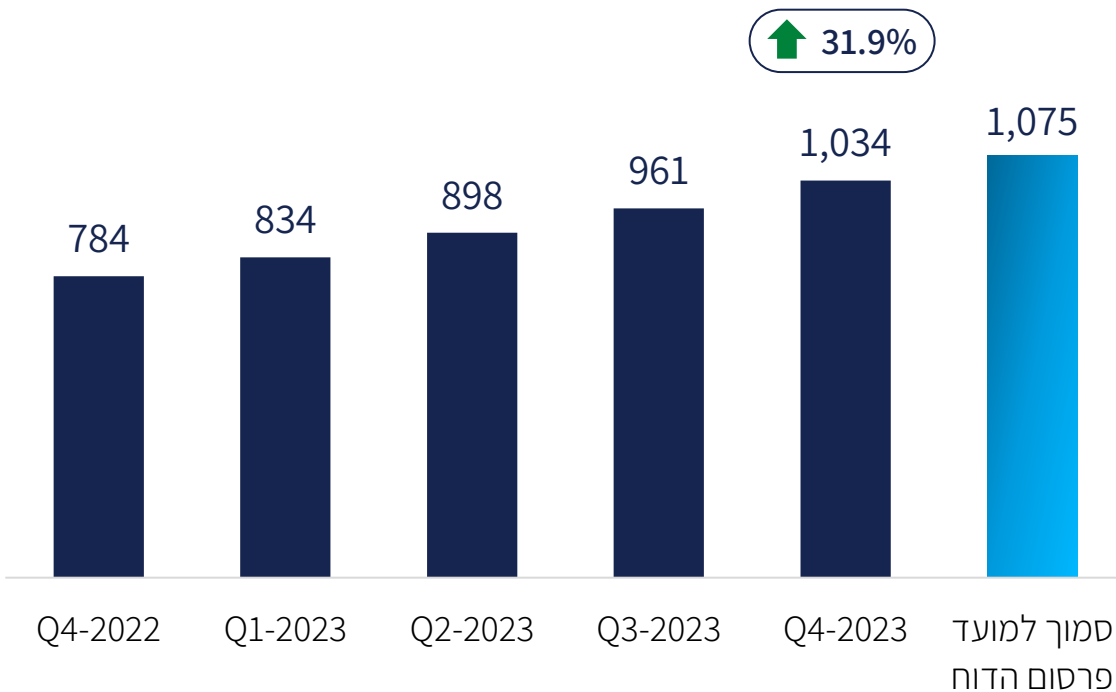
גידול של כ-250 אלף מנויי חבילות
דור 5 שהסתכמו בכ-1.1 מיליון
מנויים (כ-41% מסך המנויים)⁽¹⁾
התורמים להגדלת ה-ARPU, לצד
צמיחה של כ-53 אלף מנויי
פוסטפייד

**צמיחה ב-ARPU ובהכנסות משירותים (בנטרול קש"ג)
למרות השפעות המלחמה על הכנסות מנדידה ב-Q4-2023**

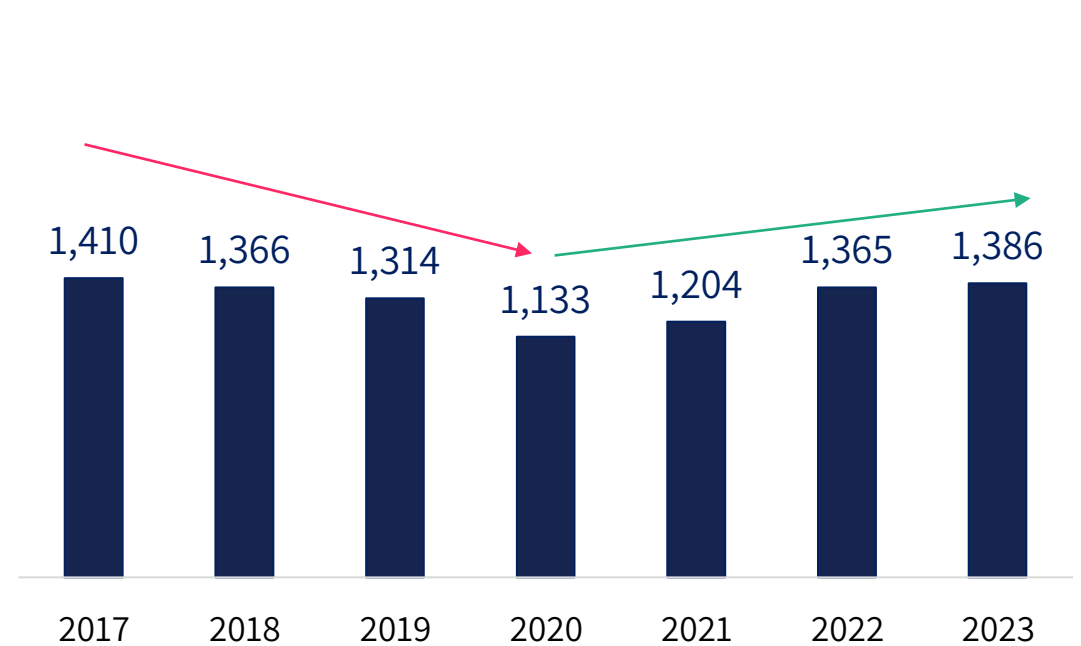


פלאפון | מגמות חיוביות בהכנסות משירותים (בנטרול קש"ג) וחבילות דור 5

מצבת מנויים עם חבילות דור 5 (באלפים)



הכנסות משירותים (בנטרול קש"ג) במיליוני ש"ח

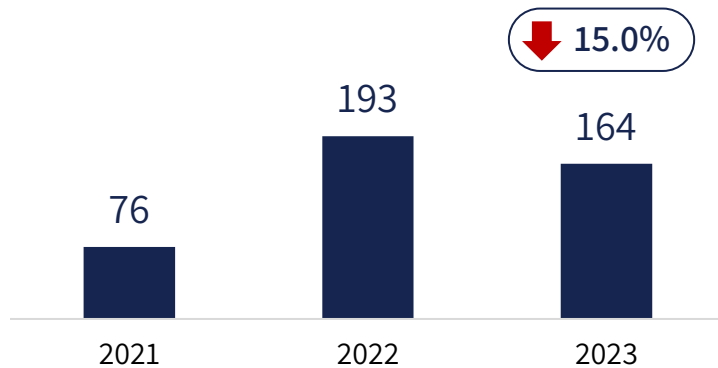


מנויים עם חבילות דור 5 מהווים כ-41% מסך המנויים וכ-49% ממצבת מנויי הפוסטפייד

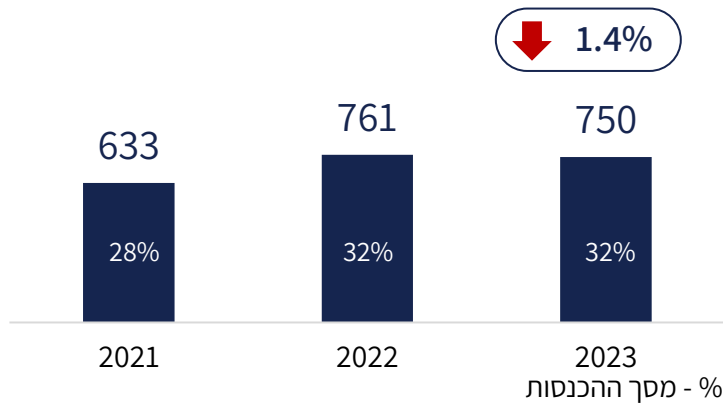


פלאפון | עיקרי התוצאות בשנת 2023 במיליוני ₪

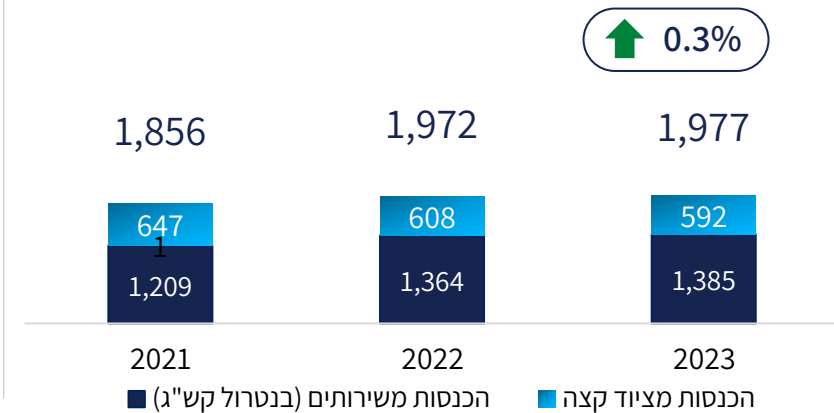
רווח נקי מתואם (1)



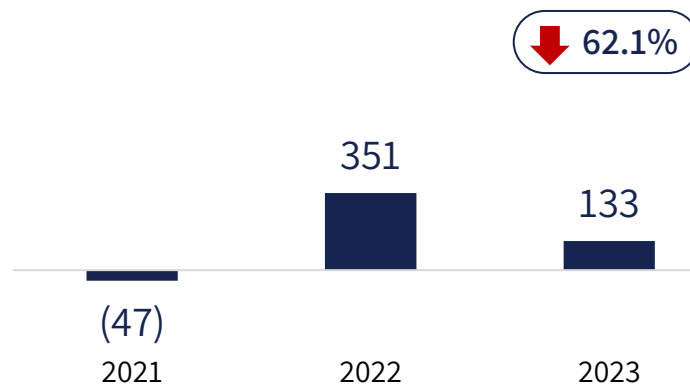
EBITDA מתואם (1)



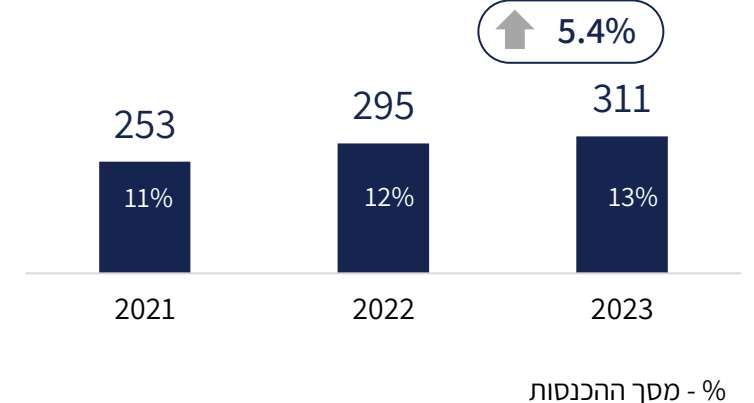
הכנסות (בנטרול קש"ג)



תזרים חופשי



השקעות

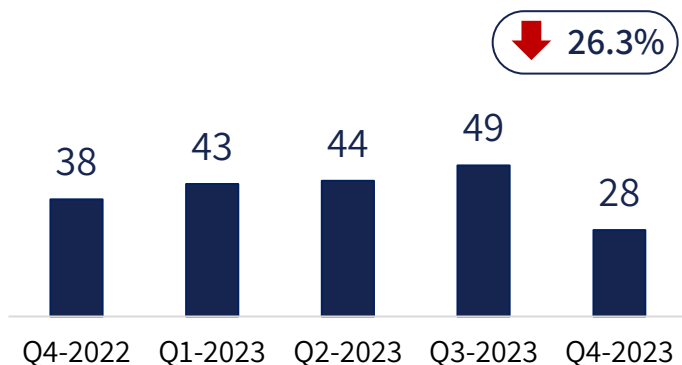


- שיא בהכנסות משירותים (בנטרול קש"ג) מאז 2017, כתוצאה מצמיחה במצבת מנויי הפוסט פייד ומגידול ב-ARPU
- EBITDA מתואם - למרות השפעות המלחמה ירידה של כ-11 מיליון שקל בלבד. השינוי מוסבר ע"י גידול בהכנסות משירותים (בנטרול קש"ג) ומנגד גידול בהוצאות התפעוליות כתוצאה מעלייה במדד ופיחות השקל
- הירידה ברווח הנקי המתואם מיוחסת בעיקר להשפעות המלחמה ולירידה בהכנסות מריבית מחברת האם
- התזרים החופשי הושפע מפערי עיתוי בהון החוזר

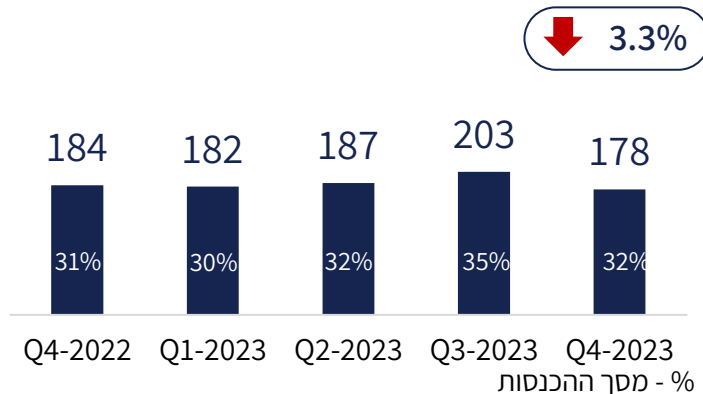
(1) בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות

פלאפון | עיקרי התוצאות ב-Q4-2023 במיליוני ₪

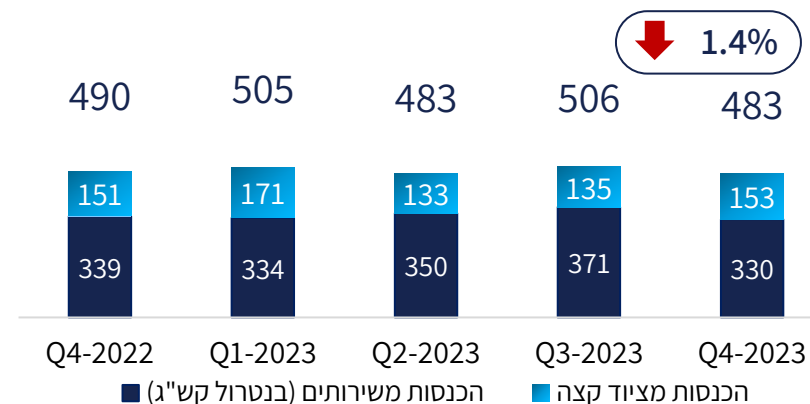
רווח נקי מתואם (1)



EBITDA מתואם (1)

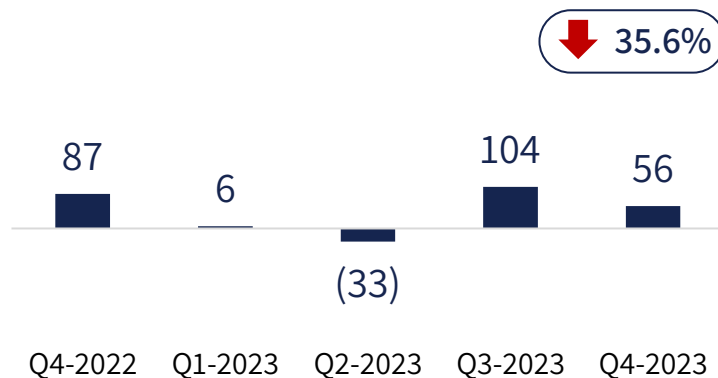


הכנסות (בנטרול קש"ג)

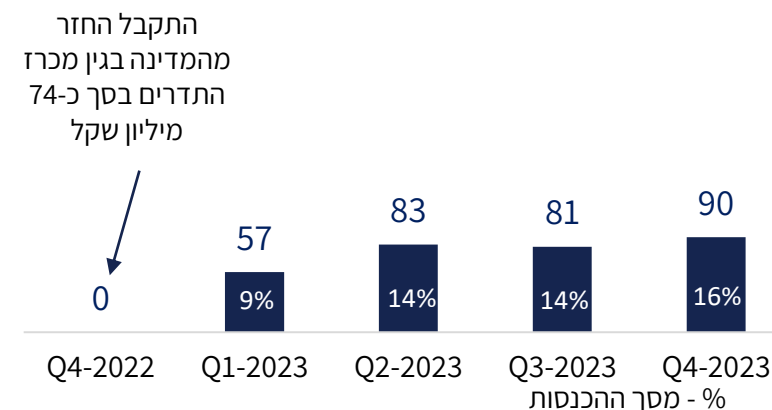


- ירידה של כ-1.4% בהכנסות (בנטרול קש"ג), כתוצאה מהשפעות המלחמה בעיקר על הכנסות רומינג, אשר קוזזה ע"י צמיחה במצבת מנויי הפוסט פייד לרבות מנויים בחבילות דור 5
- EBITDA מתואם - למרות השפעות המלחמה ירידה של כ-6 מיליון שקל בלבד, כתוצאה מגידול במנויים וב-ARPU
- הירידה ברווח הנקי המתואם מיוחסת בעיקר להשפעות המלחמה ולירידה בהכנסות מריבית מבזק קווי
- ההשקעות והתזרים החופשי הושפעו מקבלת החזר מהמדינה בסך כ-74 מיליון שקל בגין מכרז התדרים ברבעון המקביל.

תזרים חופשי

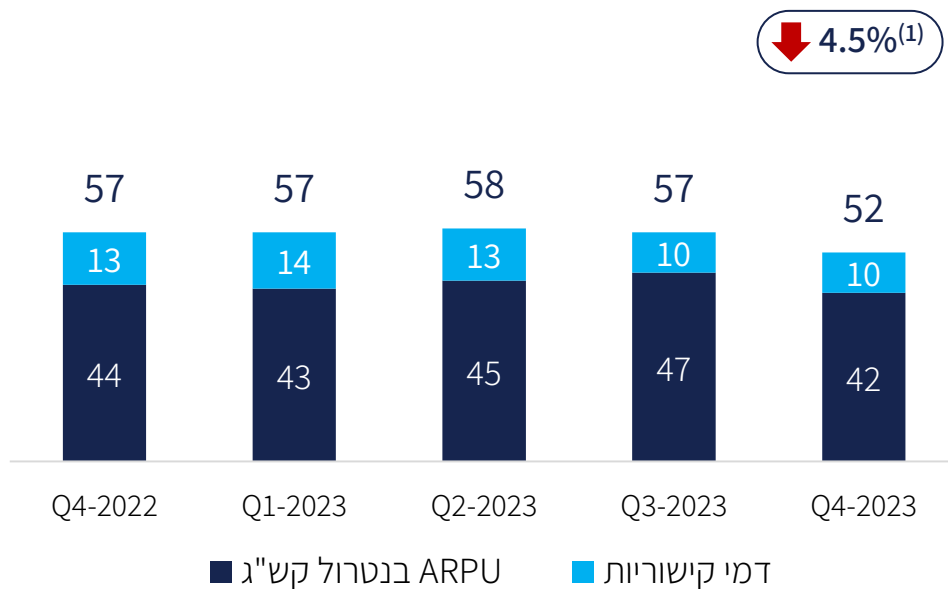


השקעות



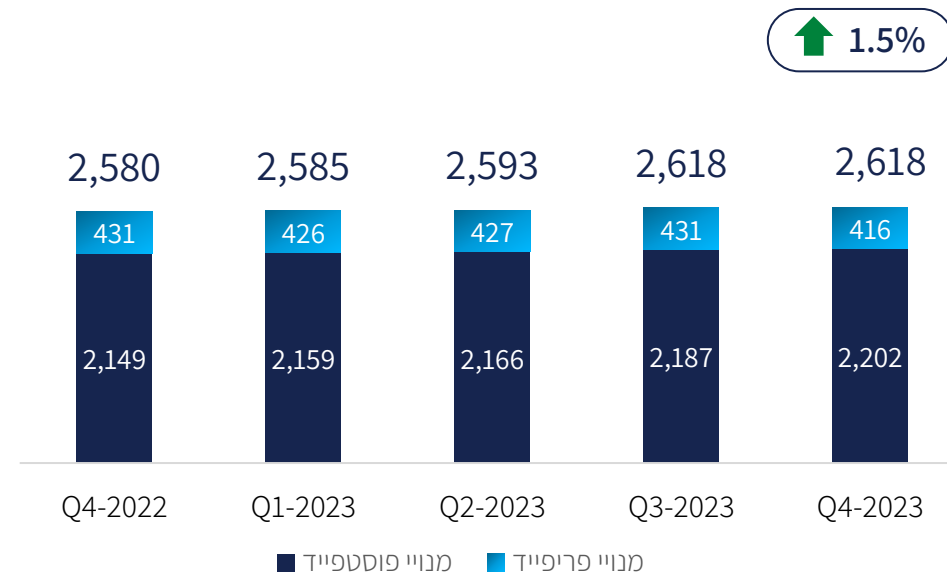
פלאפון | נתונים תפעוליים Q4-2023

ARPU (₪)



• ה-ARPU (בנטרול קש"ג) הושפע מהירידה בהכנסות מנדידה ב-Q4-2023 כתוצאה מהמלחמה

מצבת מנויים (אלפים)



• ירידה במנויי הפריפייד כתוצאה מהשפעות המלחמה





שחקן ה-IP הגדול בישראל עם כ-408 אלף לקוחות שצופים בשידורי טלוויזיה על גבי האינטרנט (כ-71% מסך המנויים), גידול של כ-63 אלף מנויי IP בשנת 2023



המשך צמיחה במנויי סיבים לכ-44 אלף⁽¹⁾, [כ-11% ממצבת מנויי IP של החברה]



שיפור משמעותי בתזרים החופשי שהסתכם בכ-11 מיליון שקל, לעומת תזרים חופשי שלילי של כ-17 מיליון שקל בשנת 2022



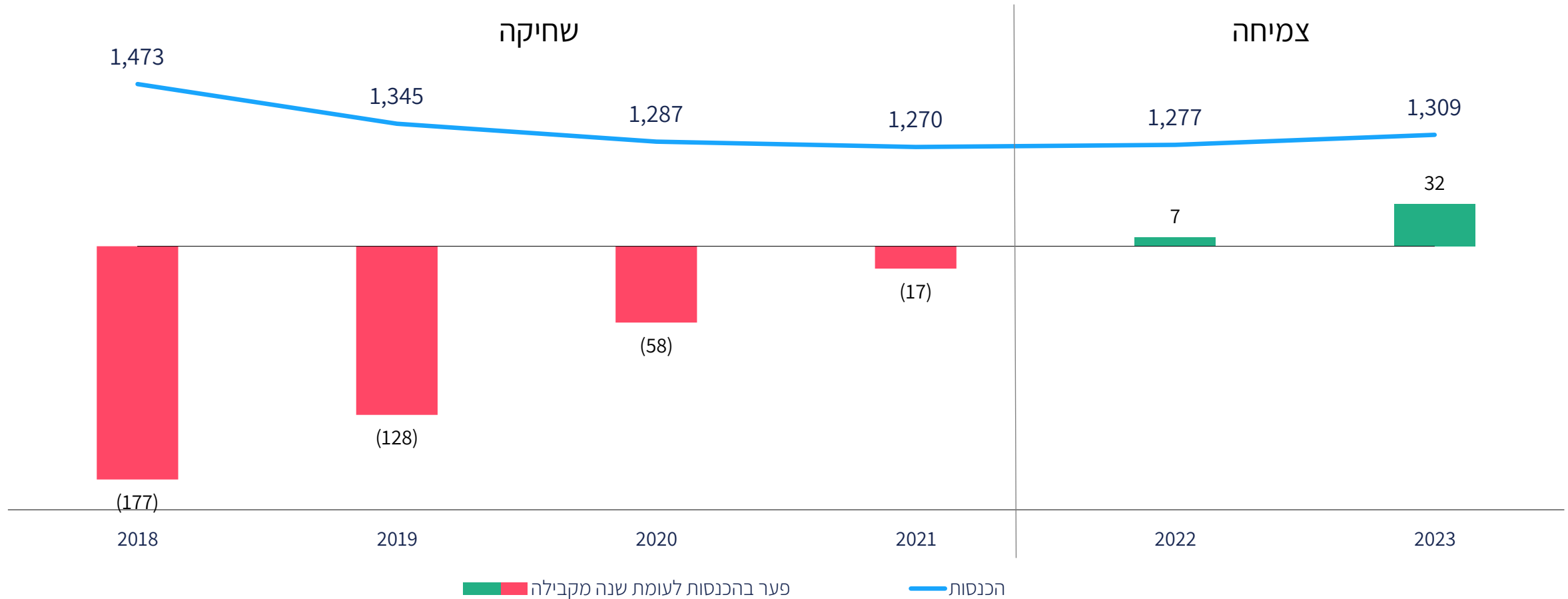
שיא בהכנסות מאז 2019, הכנסות של כ-1.31 מיליארד שקל, עלייה של כ-2.5%, כתוצאה מצירוף לקוחות לחבילות משולבות טלוויזיה וסיבים לצד שיתופי פעולה בינלאומיים בתוכן



גידול של כ-3.5% ב-EBITDA המתואם לכ-239 מיליון שקל⁽²⁾

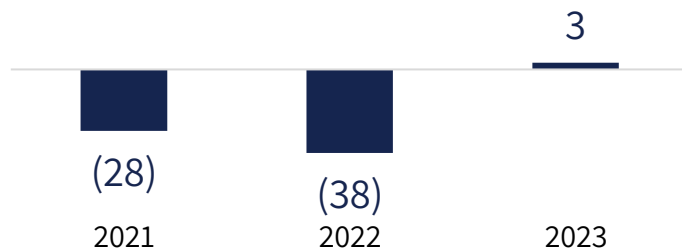
מעבר לרווח נקי חיובי של כ-3 מיליון שקל⁽²⁾, לעומת הפסד נקי של כ-38 מיליון שקל בשנת 2022⁽²⁾

yes | שינוי מגמה לצמיחה בהכנסות במיליוני ש"ח

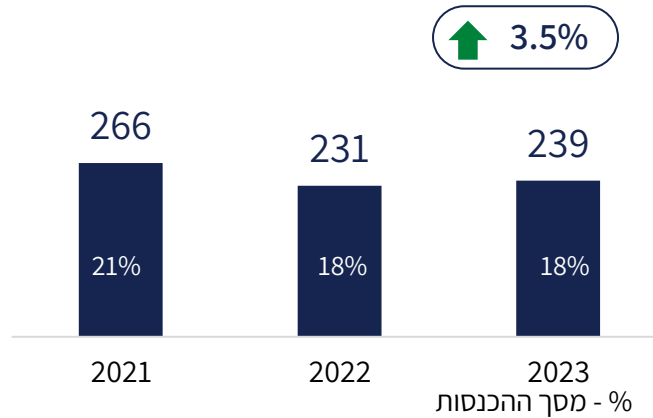


yes | עיקרי התוצאות בשנת 2023 במיליוני ₪

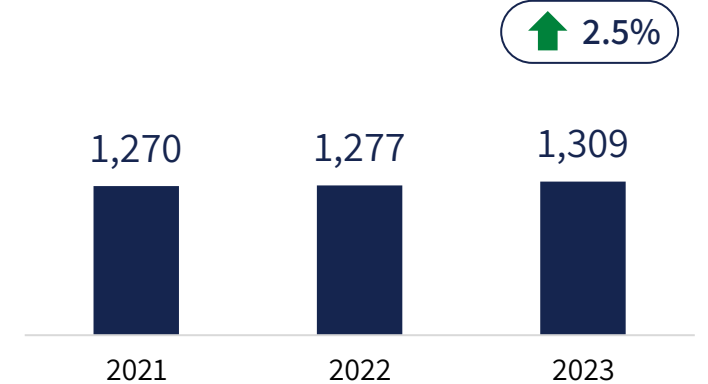
רווח נקי מתואם (1)



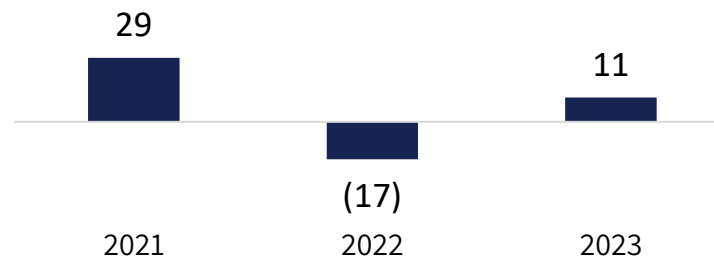
EBITDA מתואם (1)



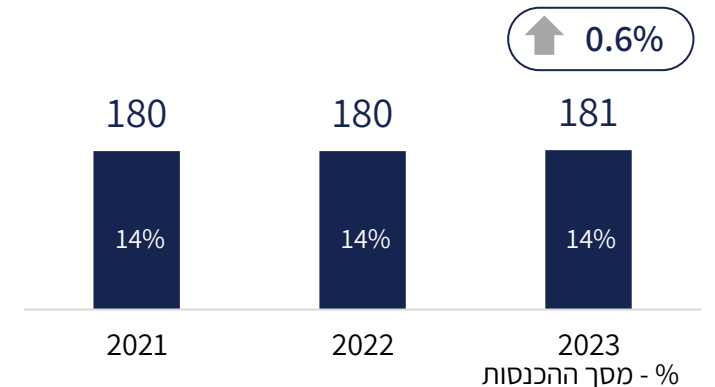
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות

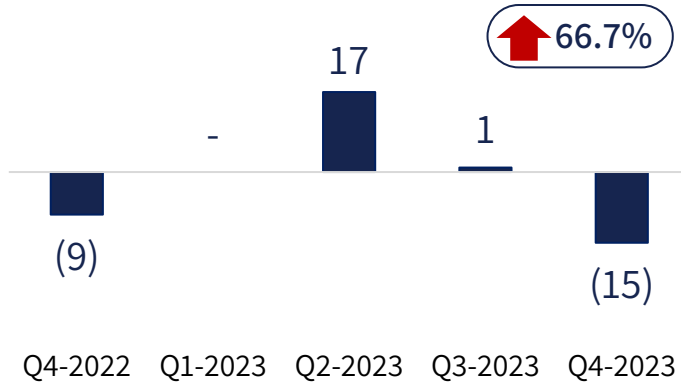


- צמיחה בהכנסות כתוצאה מהשקת חבילות משולבות טלוויזיה וסיבים לצד שיתופי פעולה בינלאומיים בתוכן
- גידול ב- EBITDA המתואם בעיקר כתוצאה מהגידול בהכנסות. העלייה ברווח הנקי המתואם נבעה בעיקר מגידול בהכנסות ומירידה בהוצאות פחת
- השיפור בתזרים החופשי נבע בעיקר משיפור בתוצאות העסקיות ומפערי עיתוי בהון החוזר

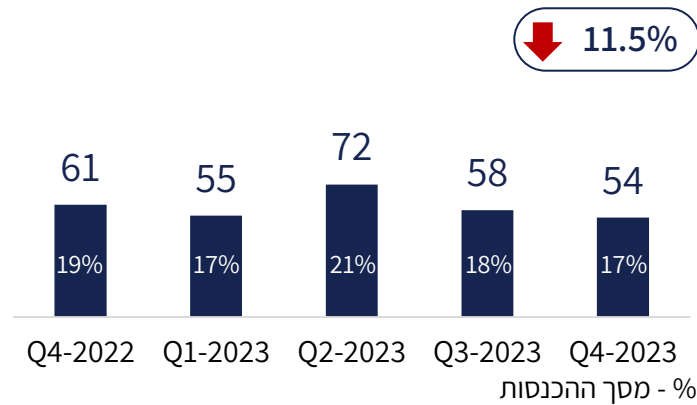


yes | עיקרי התוצאות ב-Q4-2023 במיליוני ש"ח

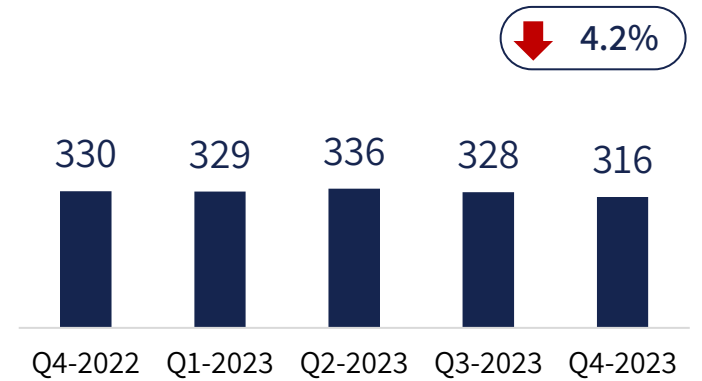
רווח (הפסד) נקי מתואם (1)



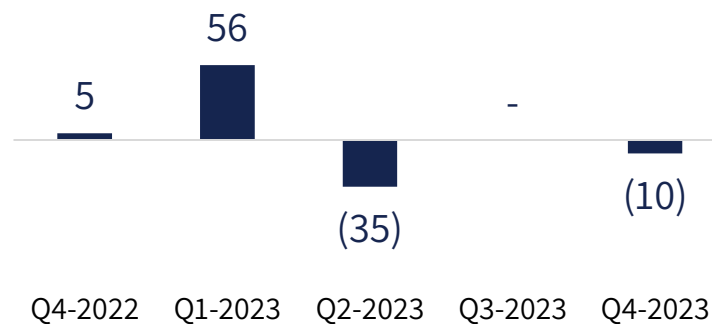
EBITDA מתואם (1)



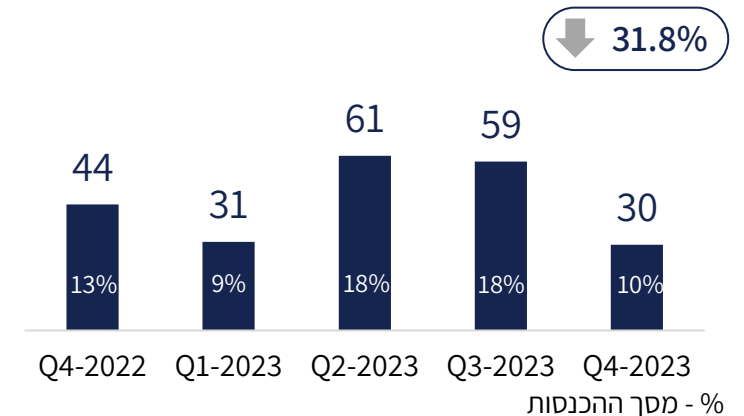
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות

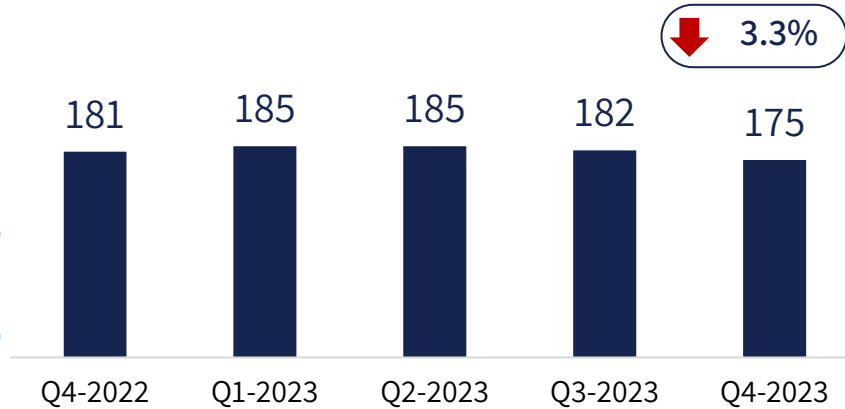


- ההכנסות הושפעו מירידה במכירת תוכן לעומת הרבעון המקביל ומהשפעות המלחמה
- ה-EBITDA המתואם הושפע מהירידה בהכנסות ומעליית שער הדולר ב-Q4-2023
- הרווח הנקי המתואם הושפע בעיקר מגידול בהוצאות מימון
- התזרים החופשי הושפע בעיקר מפערי עיתוי בהון החוזר

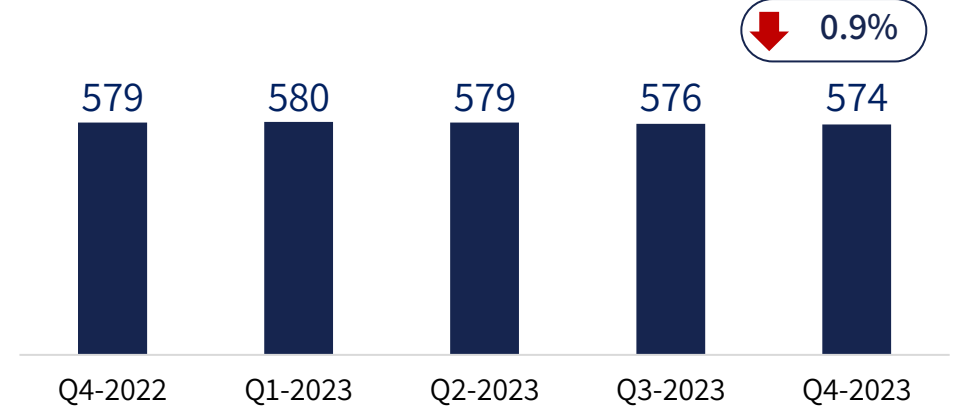


yes | נתונים תפעוליים ב-Q4-2023

ARPU (₪)



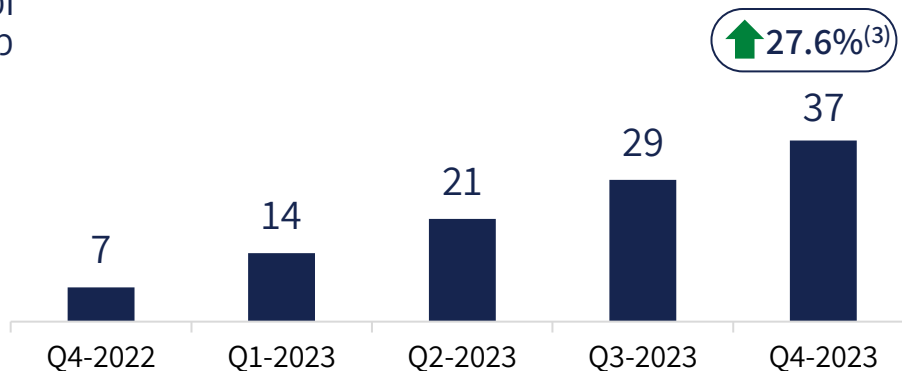
מצבת מנויים (אלפים)



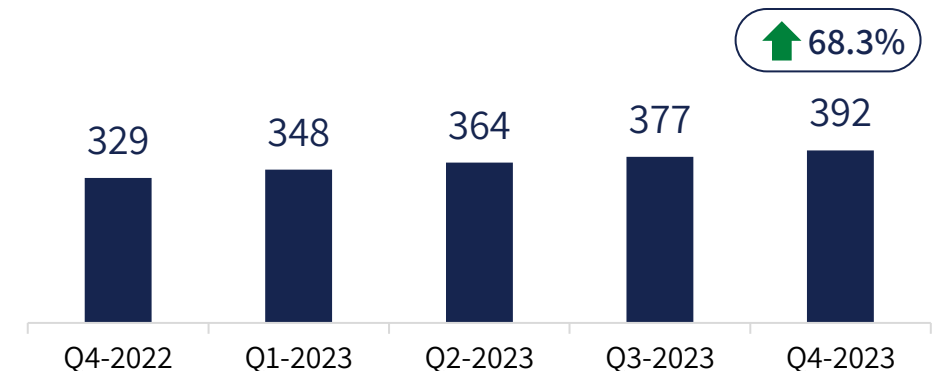
- המשך גידול במנויי IP ל-71% מלקוחות yes⁽²⁾
- גידול נאה במצבת מנויי סיבים

- ARPU – הירידה ב-ARPU ב-Q4-2023 נובעת בעיקר מהשפעות המלחמה ומהמשך מעבר מנויים מפרימיום לדיסקאונט

מצבת מנויי סיבים (אלפים)



מצבת מנויי IP⁽¹⁾ (אלפים)



⁽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

⁽³⁾ ביחס ל-Q3-2023



בזק בינלאומי | שנת 2023 בקצרה



מיקוד בצמיחה בפעילות
המגזר העסקי בדגש על
סייבר, אינטגרציה, ענן ציבורי
וחוות שרתים



צמיחה בפעילות העסקית פיצתה
על רוב הירידה בהכנסות ISP
ללקוחות פרטיים



צמיחה של כ-24.4% ברווח הנקי
המתואם בשנת 2023
לכ-51 מיליון שקל



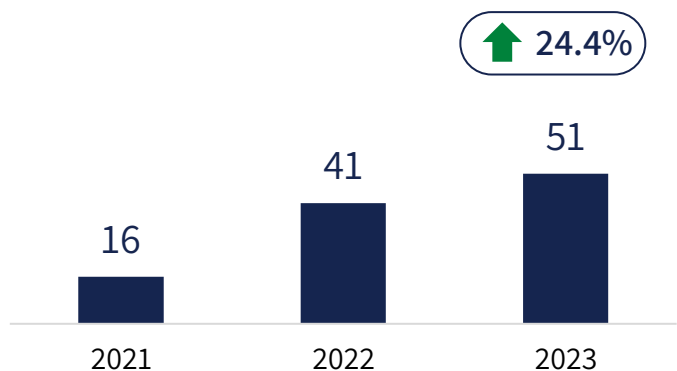
עלייה של כ-11.9% ב-EBITDA
המתואם לכ-198 מיליון שקל
בשנת 2023



חיסכון בהוצאות עקב צמצום
פעילות ה-ISP הפרטי

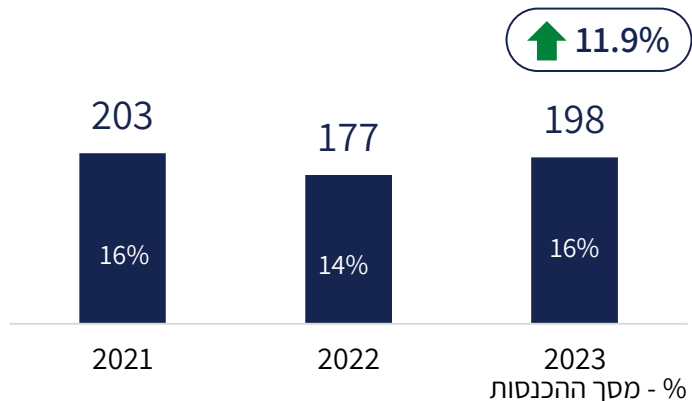
בזק בינלאומי | עיקרי התוצאות בשנת 2023 במיליוני ש"ח

רווח נקי מתואם (1)

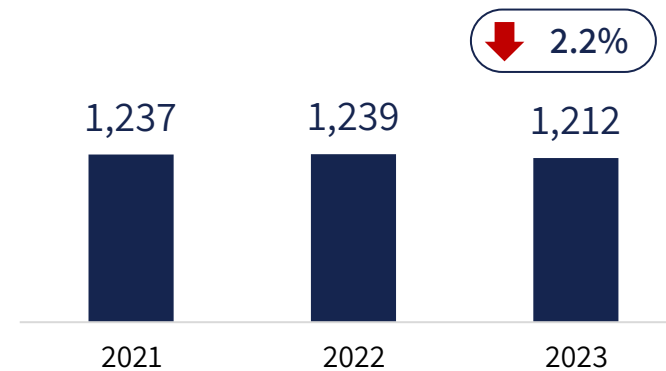


- עלייה בהכנסות משירותים עסקיים כתוצאה מגידול בפעילות ורכישת חברת CloudEdge. העלייה קוזזה מירידה בהכנסות ISP בעקבות רפורמת האינטרנט האחד
- עלייה משמעותית ב-EBITDA המתואם וברוח הנקי המתואם בעיקר מחסכון בהוצאות עקב צמצום פעילות ה-ISP הפרטי
- התזרים החופשי הושפע מתשלומי פרישה ב-2023 וכן משינויים בהון החוזר בשל הסטה בגבייה מלקוחות מ-2021 ל-2022 עקב עיצומי עובדים בשנת 2021

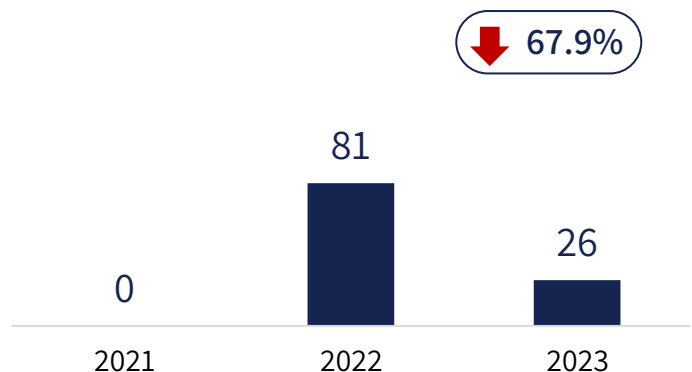
EBITDA מתואם (1)



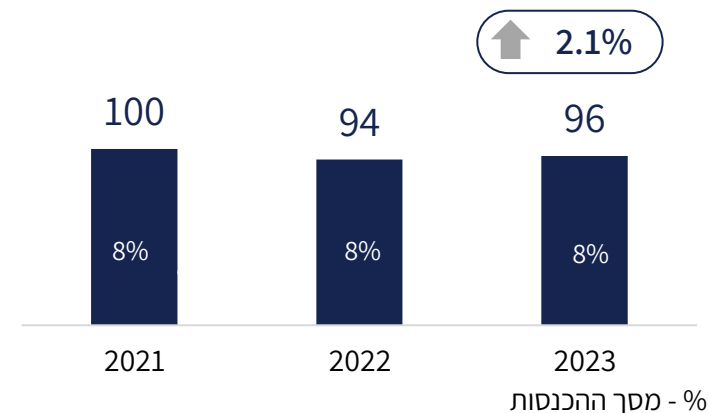
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות

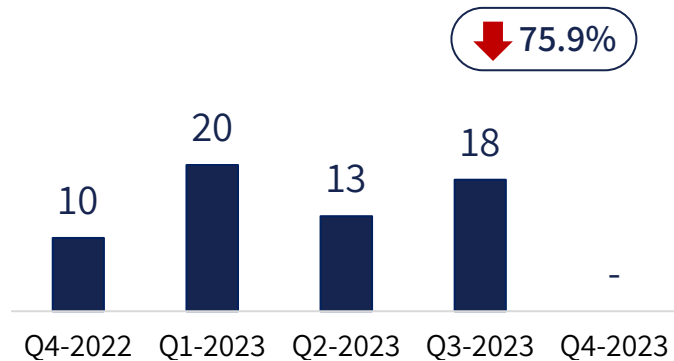


(1) בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים/רווחים חד פעמיים מירידת/עליית ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות

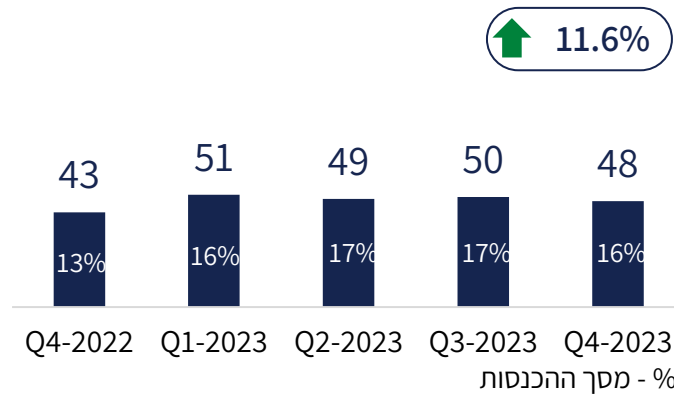


בזק בינלאומי | עיקרי התוצאות ב-Q4-2023 במיליוני ש"ח

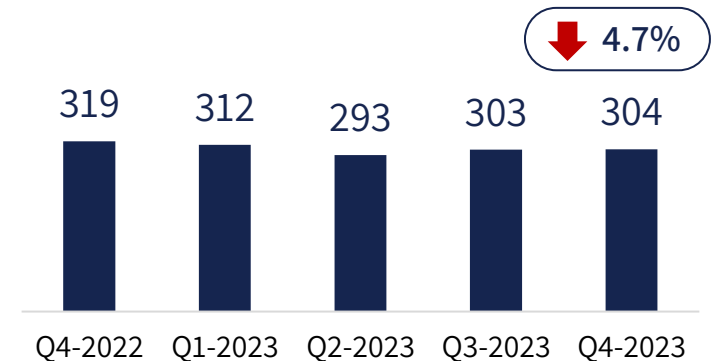
(1) רווח נקי מתואם



(1) EBITDA מתואם

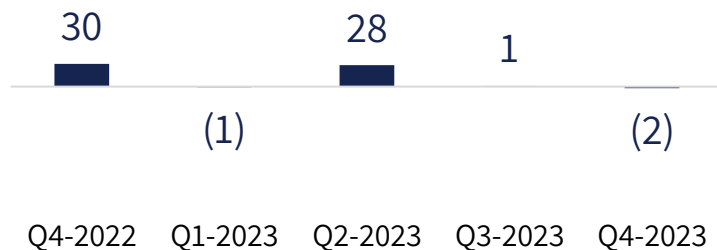


הכנסות

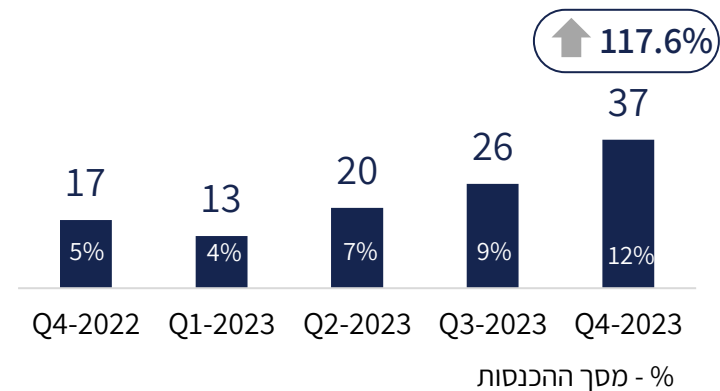


- עלייה בהכנסות משירותים עסקיים כתוצאה מגידול בפעילות ורכישת חברת CloudEdge. העלייה קיזזה את רוב הירידה בהכנסות ISP בעקבות רפורמת האינטרנט האחד
- צמיחה של כ-11.6% ב-EBITDA המתואם בעיקר מחסכון בהוצאות עקב צמצום פעילות ה-ISP הפרטי
- ירידה בתזרים החופשי בעיקר כתוצאה משינויים בהון החוזר

תזרים חופשי



השקעות



קבוצת בזק | בקצרה 2023



גידול של כ-2.2% ב-EBITDA
המתואם לכ-3.8 מיליארד שקל
וגידול של כ-11% ברווח הנקי
המתואם לכ-1.3 מיליארד שקל



שיא בעשור האחרון
בהכנסות בזק קווי; שיא
בהכנסות משירותים
(בנטרול קש"ג) בפלאפון
מאז 2017; שיא בהכנסות
yes מאז 2019



ביצועים חזקים במנועי
הצמיחה האסטרטגיים –
גיוסים גבוהים לסיבים וגידול
עקבי במנויי חבילות דור 5
בפלאפון אשר הגיעו למעל
מיליון מנויים



העלאת אופק הדירוג ל-"חיובי"
על ידי שתי חברות הדירוג



העלאת שיעור הדיבידנד
ל-60% במרץ 2023 וחלוקה
שנתית של 638 מיליון שקל

הקבוצה מתקדמת ביישום האסטרטגיה תוך מיקוד בצמיחה





תודה!

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