



8

# מצגת משקיעים תוצאות כספיות

קבוצת בזק

רבעון ראשון 2026

מצגת זו כוללת נתונים כלליים ומידע כמו גם תחזיות ויעדים 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 וודאות 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](http://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 ונחות 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-Q1-2025, 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 משירותי 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 Q1-2026 בקצרה

## עלייה בהכנסות הליבה

עלייה של כ-2.6% בהכנסות הליבה שהסתכמו בלמעלה מ-2 מיליארד שקל, כתוצאה מצמיחה בבזק קווי, ב-yes ובבזק בינלאומי



## עלייה ב-EBITDA השוואתי ורווח נקי השוואתי

ה-EBITDA השוואתי עלה בכ-1.2% והרווח הנקי השוואתי צמח בכ-4.2%, העלייה נבעה בעיקר מהגידול בהכנסות



## צמיחה בתזרים החופשי

התזרים החופשי עלה 74% בעיקר כתוצאה מהחזר מס ברבעון הנוכחי, שינויים בהון החוזר וכן שיפור בעסקי הליבה



## עלייה במנויים

עלייה של כ-19% בסך מנויי הסיבים וכן עלייה של כ-12% במנויי חבילות דור 5



## עלייה ב-ARPU

עלייה בכ-4% ב-ARPU אינטרנט קמעונאי וכ-7% ב-ARPU yes



## עלייה בלקוחות האינטרנט הקמעונאיים

המשך צמיחה בלקוחות האינטרנט הקמעונאיים בקבוצה<sup>(1)</sup> בשיעור של כ-1.1% ועלייה ב-Take-up לרמה של 35%<sup>(2)</sup>



## הזדמנויות השקעה סינרגיות

חתימה על מזכר הבנות לשיתוף פעולה בהקמה והפעלה של מערכת כבלים בינלאומיים לצורך יצירת תוואי תקשורת בין מזרח למערב דרך ישראל



<sup>(1)</sup> בזק אינטרנט קמעונאי + חבילות משולבות סיבים ב-yes  
<sup>(2)</sup> סמוך למועד פרסום הדוח

# מפת דרכים טכנולוגית ועסקית

yes.

מיגרציה ל-IP

מעבר מלוויין ל-IP

- + כ-503 אלף מנויי IP (כ-89%)
- + כ-137 אלף לקוחות באנדל סיבים
- + ARPU – 202 שקל

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

פלאפון ?

מעבר ל-5G

זכיה במכרז התדרים

- + כ-1.45 מיליון מנויי פוסטפייד (כ-61% ממנויי הפוסטפייד)
- + כ-184 אלף מנויי 5GMAX
- + אתרי דור 5 - פריסה של כ-50% מהרשת
- + ARPU – כ-44 שקל

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

בזק ?

מעבר לסיבים

יציאה לפרויקט הסיבים

- + פריסה לכ-3 מיליון משקי בית
- + כ-1.04 מיליון מנויים מחוברים (קמעונאי + סיטונאי) – כ-71% מסך מנויי האינטרנט
- + כ-35% Take up תשתית
- + גידול של כ-36% ב-ARPU<sup>(1)</sup> לכ-139 שקל

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

2020

היום

יעדי 2029

ההשקעות האסטרטגיות בתשתיות ממשיכות להוות בסיס איתן לצמיחה



## סיכום תוצאות Q1-2026

4.2%



רווח נקי השוואתי

300  
מיליון שקל

1.2%



EBITDA השוואתי

928  
מיליון שקל  
שיעור EBITDA השוואתי כ- 43%

2.6%



הכנסות ליבה

2.03  
מיליארד שקל  
מהוות כ-94% מהכנסות הקבוצה

2.6%



חוב נטו בסך

4.57  
מיליארד שקל

74%



תזרים חופשי

455  
מיליון שקל

# סיכום תוצאות Q1-2026 (המשך)

yes.

7.5% ▲

הכנסות  
343 מיליון שקל

(1) ללא שינוי

565 אלף מנויי TV

89% מהמנויים מחוברים ל-QP(2)

137 אלף לקוחות באנדל ב-yes(2)

6.9% ▲

yes ARPU  
202 שקל

פלאפון

2.6% ▲

2.70 מיליון מנויי סולר

1.45 מיליון מנויי חבילות דור 5(2)

כ-61% מסך מנויי הפוסטפייד | כ-184 מנויי 5GMAX(2)

תוספת נטו של

34 אלף מנויי פוסטפייד(1)

2.2% ▼

ARPU סולר  
44 שקל(3)

1.1% ▼

הכנסות משירותי סולר  
356 מיליון שקל(3)

בזק

תוספת נטו של

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

1.04 מיליון(2) מנויי סיבים (קמעונאי + סיטונאי)

3.7% ▲

ARPU אינטרנט קמעונאי

139 שקל

פריסת סיבים

3 מיליון משקי בית(2)

Take Up תשתית(2)

כ-35%

(1) ביחס ל-Q4-2025

(2) סמוך למועד פרסום הדוח

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

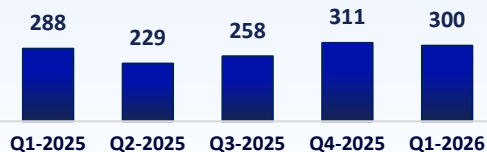


# עיקרי התוצאות ב-Q1-2026

במיליוני ₪

4.2% ▲

## רווח נקי השוואתי



+ צמיחה בהכנסות הליבה של בזק קווי, yes ובזק בינלאומי

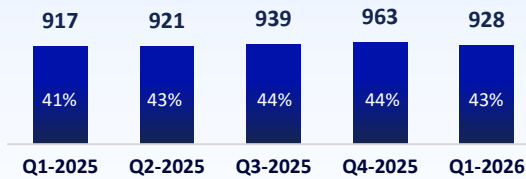
+ עלייה ב-EBITDA השוואתי וברוח נקי השוואתי בעיקר כתוצאה מהעלייה בהכנסות

+ עלייה קלה בהשקעות כתוצאה מפערי עיתוי ב-yes

+ התזרים החופשי הושפע מקבלת החזר מס ברבעון הנוכחי ומנגד, תשלום שומות למס הכנסה ברבעון המקביל, שינויים בהון החוזר וכן שיפור בעסקי הליבה

1.2% ▲

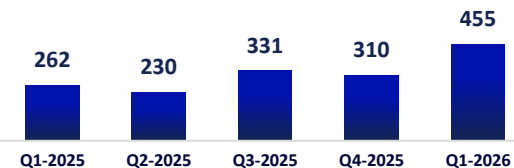
## EBITDA השוואתי



% - מסך ההכנסות

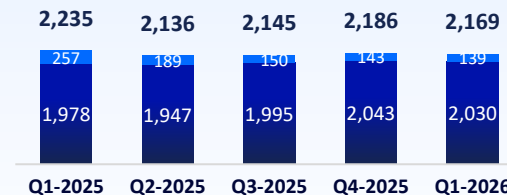
74% ▲

## תזרים חופשי



2.6% (1) ▲

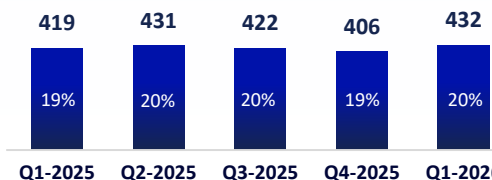
## הכנסות



■ הכנסות ליבה ■ קש"ג פלאפון, טלפניה, לקוחות פרטיים בב"ל, בזק און ליין

3.1% ▲

## השקעות



% - מסך ההכנסות

# התפתחות ההוצאות ב-Q1-2026 במיליוני ₪

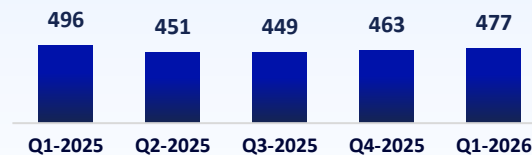
7.4% ▼

## הוצאות הפעלה



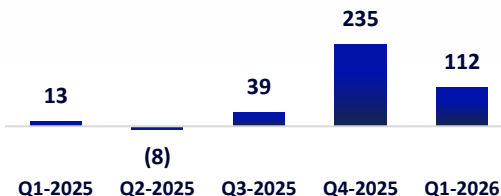
3.8% ▼

## שכר

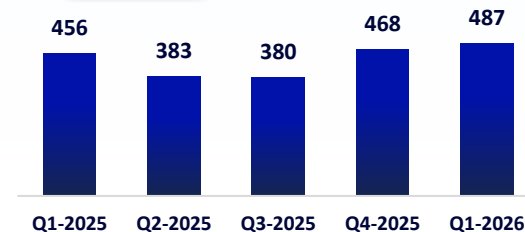


6.8% ▲

## הוצאות (הכנסות) אחרות



## פחת והפחתות



+ ירידה בהוצאות השכר כתוצאה מיציאה מאיחוד של בזק אונליין

+ ירידה בהוצאות הפעלה בעיקר כתוצאה מקיטון בהוצאות קישוריות

+ הוצאות אחרות הושפעו, בין היתר, מגידול בהפרשה לפרישה מוקדמת בפלאפון ובזק קווי

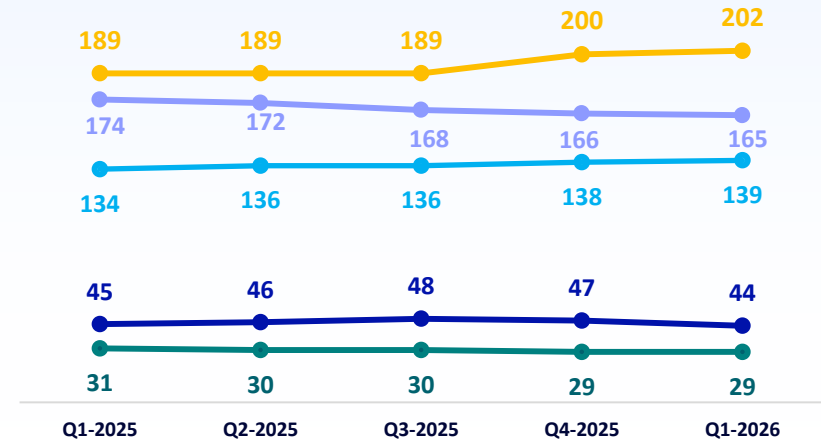
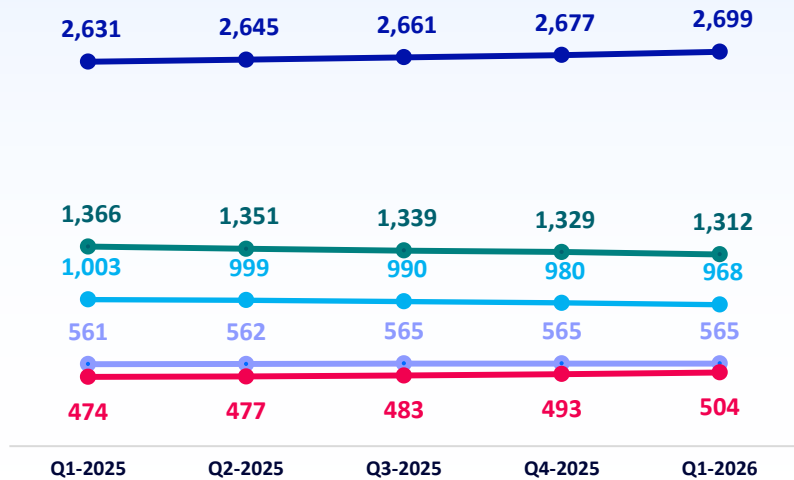
+ עלייה בהוצאות הפחת כתוצאה מפריסת רשתות סיבים ודור 5

+ ברבעונים 2, 3 ו-4 בשנת 2025 הוצאות הפעלה והפחת הושפעו מביטול ירידות הערך ב-yes

# נתונים תפעוליים

מנויים (בסוף תקופה, באלפים)

ARPU (₪)



● סלולר
 ● טלפוניה
 ● אינטרנט קמעונאי
 ● אינטרנט סטוטנאי
 ● ARPU
 ● yes טלוויזיה



# חוב פיננסי

יחס חוב נטו  
ל-EBITDA השוואתי AL  
**1.4x**

ירידה בחוב נטו  
ירידה של כ-122 מיליון  
שקל, או כ-2.6%,  
לכ-4.6 מיליארד ₪

התפתחות החוב (מיליארדי ₪)



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

+ הקבוצה שומרת על דירוג אשראי גבוה, בקבוצת AA

## דירוג אשראי

אופק: יציב

דירוג: iIAA



אופק: יציב

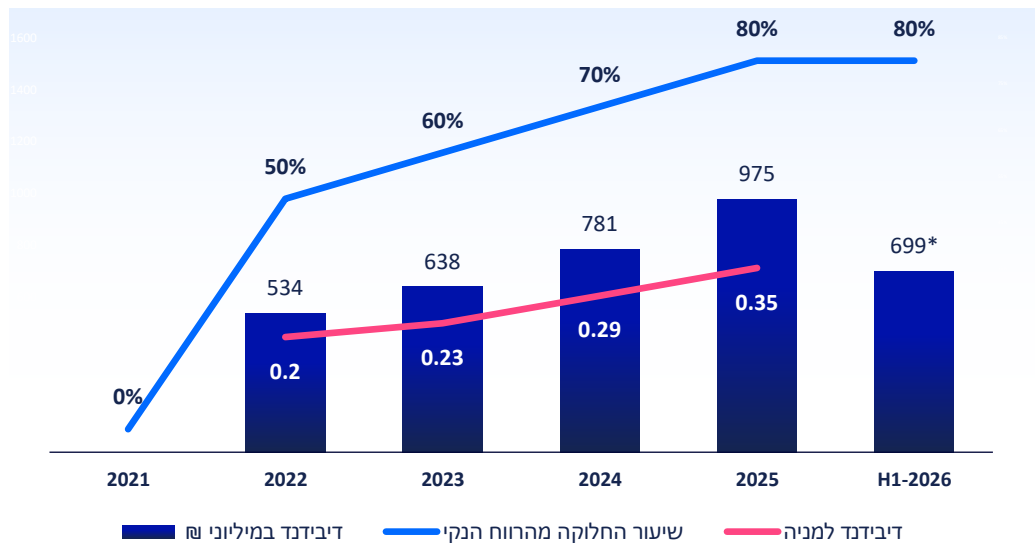
דירוג: Aa2.il



# מדיניות דיבידנד

+ ב-14.5.2026 יחולק דיבידנד בסך 549 מיליון שקל, המהווה 80% מהרווח הנקי למחצית השנייה של 2025

+ בנוסף, החברה נמצאת בתהליך ביצוע רכישה עצמית (Buyback) בסך 150 מיליון שקל במהלך שנת 2026



\* כולל בייבק

# תחזית לשנת 2026 (ללא שינוי)

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

<sup>(2)</sup> החברה תדווח, ככל שיידרש, על סטיות של  $\pm 10\%$  ומעלה מהנתונים שצוינו בתחזיות לעיל (מאמצע הטווח, ככל שרלוונטי)

# יעדים פיננסיים לשנת 2029

יעדים לשנת 2029	תוצאות 2025	
8.9-8.7 מיליארד שקל	כ-8.0 מיליארד שקל	הכנסות הליבה
4.4-4.2 מיליארד שקל	כ-3.7 מיליארד שקל	EBITDA השוואתי <sup>(1)</sup>
1.6-1.5 מיליארד שקל	כ-1.7 מיליארד שקל	CAPEX ברוטו
2.85-2.65 מיליארד שקל	כ-2.1 מיליארד שקל	EBITDA השוואתי <sup>(1)</sup> פחות CapEx
צמיחה בשיעור גבוה מ-8% (CAGR)	כ-1.1 מיליארד שקל	רווח נקי השוואתי <sup>(1)</sup>
צמיחה בשיעור גבוה מ-10% (CAGR)	כ-1.1 מיליארד שקל	תזרים חופשי (לאחר חכירות)
שמירה על דירוג גבוה, בקבוצת ה-AA	דירוג AA	יציבות פיננסית
שאיפה להגדלת החלוקה לבעלי המניות	975 מיליון שקל <sup>(2)</sup>	חלוקה לבעלי המניות

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

<sup>(2)</sup> דיבידנד ששולם בשנת 2025

# יעדים תפעוליים לשנת 2029

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



### עלייה בהכנסות הליבה

עלייה של כ-2.5% בהכנסות הליבה לכ-997 מיליון שקל, כתוצאה מעלייה בהכנסות משירותי תמסורת ותקשורת נתונים, אינטרנט וענן ודיגיטל



### עלייה ב-EBITDA השוואתי וברווח נקי השוואתי

ה-EBITDA השוואתי והרווח נקי השוואתי עלו בכ-1.5% כל אחד, בעיקר כתוצאה מהגידול בהכנסות



### עלייה במנויים

הגעה לכ-645 אלף<sup>(1)</sup> מנויי סיבים קמעונאיים תוך צמיחה של כ-3.7% ב-ARPU אינטרנט קמעונאי לכ-139 שקל



### המשך פריסת הסיבים

פריסת סיבים לכ-3 מיליון<sup>(1)</sup> משקי בית עם כ-1.04 מיליון<sup>(1)</sup> לקוחות מחוברים (קמעונאי וסיטונאי) המהווים כ-71% מסך מנויי האינטרנט. שיעור Take up של כ-35%<sup>(1)</sup>



# עיקרי התוצאות ב-Q1-2026 במיליוני שקל

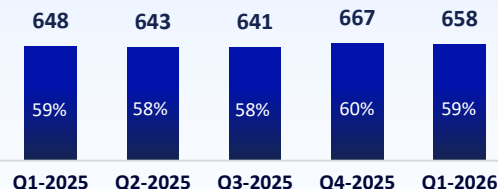
1.5% ▲

## רווח נקי השוואתי



1.5% ▲

## EBITDA השוואתי



2.5% (1) ▲

## הכנסות



% - מסך ההכנסות

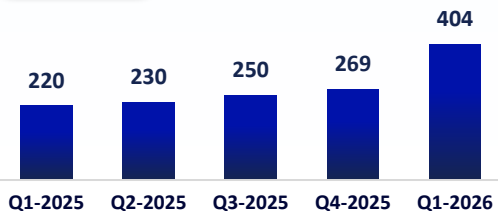
**+** צמיחה בהכנסות הליבה בעיקר כתוצאה מעלייה בהכנסות משירותי תמסורת ותקשורת נתונים, אינטרנט וענן ודיגיטל

**+** עלייה ב-EBITDA השוואתי וברוח נקי השוואתי כתוצאה מהעלייה בהכנסות, בקיזוז הירידה בהכנסות מטלפוניה

**+** השיפור בתזרים החופשי נבע בעיקר מקבלת החזר מס ברבעון הנוכחי ומנגד, תשלום שומות למס הכנסה ברבעון המקביל, ירידה בהשקעות ושינויים בהון החוזר

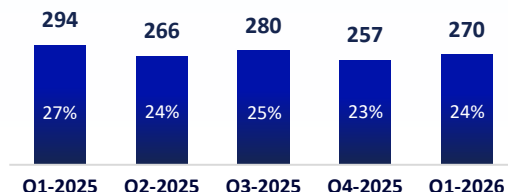
84% ▲

## תזרים חופשי



8.2% ▼

## השקעות

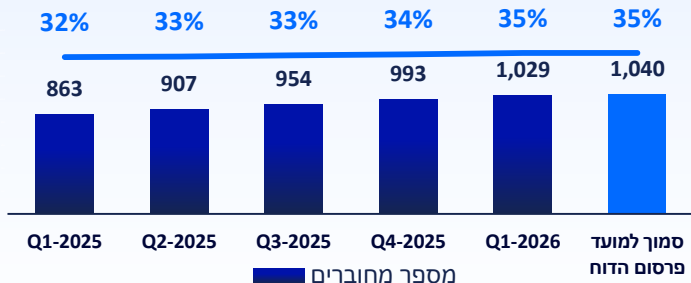


% - מסך ההכנסות

# המשך פריסת סיבים עם מיקוד בחיבור ללקוחות

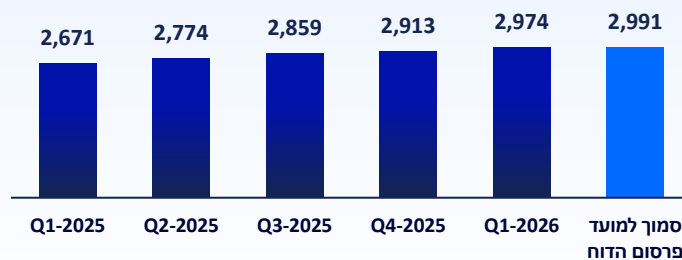
19.2% ▲

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



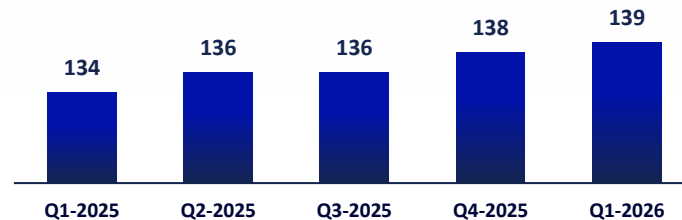
11.3% ▲

משקי בית זמינים לחיבור  
Homes Passed (באלפים)



3.7% ▲

ARPU אינטרנט קמעונאי

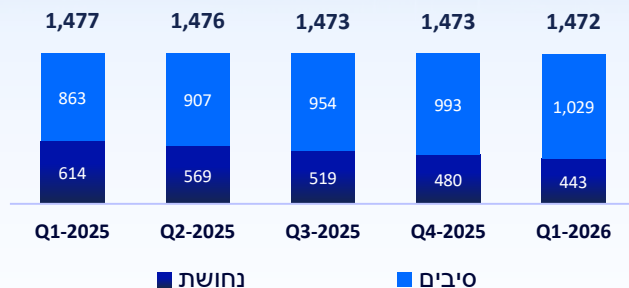


- + הגעה לפריסה של כ-3 מיליון Homes Passed
- + מעל מיליון מנויים פעילים על רשת הסיבים של בזק
- + המשך עלייה ב-ARPU אינטרנט

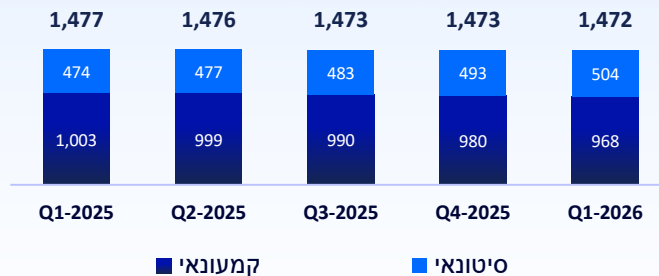
# חיבור לסיבים – קמעונאי וסיטונאי (באלפים)

חלוקת מנויים – סיבים ונחושת

+ לקוחות הסיבים מהווים כ-67%<sup>(1)</sup> מסך הלקוחות הקמעונאיים



מנויים קמעונאיים / סיטונאיים

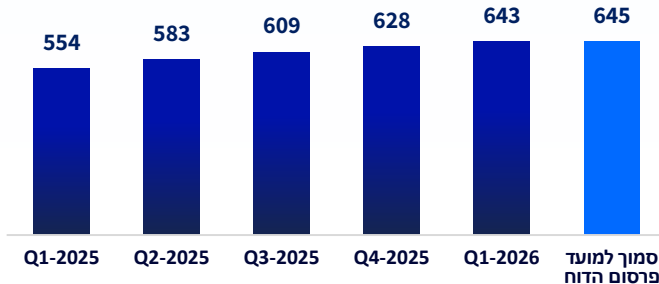


+ גידול של כ-25% במצבת קווי הסיבים הסיטונאיים בשנה אחרונה

קווים סיטונאיים ברשת הסיבים של בזק



מנויים קמעונאיים ברשת הסיבים של בזק

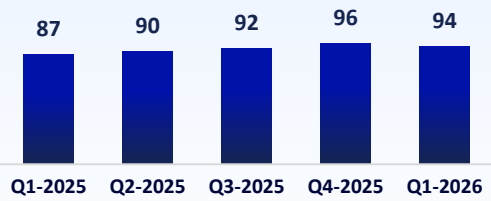


<sup>(1)</sup> סמוך למועד פרסום הדוח

# הכנסות

במיליוני ₪

8.0% ▲ ענן ודיגיטל



3.6% ▲ תמסורת ותקשורת נתונים



1.6% ▲ הכנסות משירותי אינטרנט



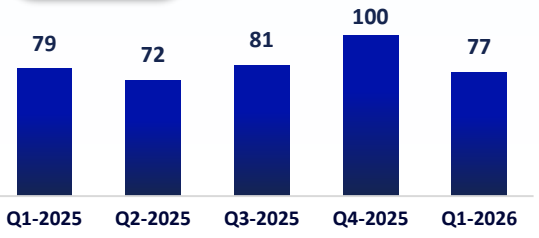
+ עלייה בהכנסות משירותי אינטרנט כתוצאה מגידול ב-ARPU אינטרנט קמעונאי וכן מגידול בהכנסות השוק הסיטונאי

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

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

+ התמתנות בשחיקה מהכנסות טלפוניה

2.5% ▼ אחרות



12% ▼ טלפוניה





**השפעת המלחמה על נתונים כספיים עיקריים**  
ההכנסות, ה-EBITDA השוואתי והרווח הנקי השוואתי הושפעו מהירידה בשירותי נדידה עקב השפעות המלחמה עם איראן. בנטרול השפעת המלחמה, ההכנסות משירותים היו עלולות בכ-2%



### גידול במנויים

- גידול של 34 אלף מנויי פוסטפייד – הגידול הרבעוני הגבוה ביותר מאז Q2-2018
- גידול של כ-50 אלף מנויי פוסטפייד בחבילות דור 5 לכ-1.45 מיליון<sup>(1)</sup> מנויים (כ-61% ממנויי הפוסטפייד)<sup>(1)</sup>
- המשך צמיחה במנויי חבילות 5GMAX אשר עמדו על כ-184 אלף<sup>(1)</sup>. החברה צופה להגיע לכ-300 אלף מנויי 5GMAX עד סוף 2026



### שיפור בתזרים החופשי

התזרים החופשי הסתכם בכ-15 מיליון שקל, לעומת תזרים חופשי שלילי של כ-5 מיליון שקל ברבעון המקביל



### ירידה ב-ARPU בעקבות השפעות המלחמה

ה-ARPU עמד על כ-44 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

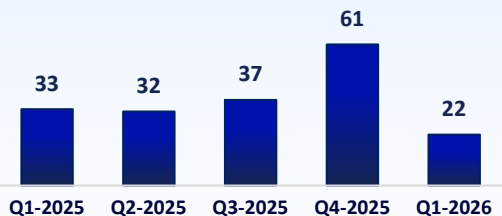


# עיקרי התוצאות ב-Q1-2026

במיליוני ₪

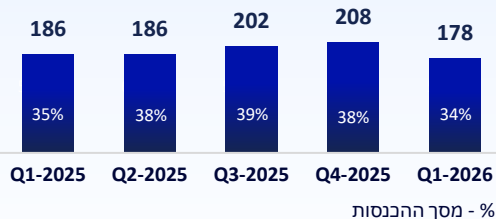
33% ▼

## רווח נקי השוואתי



4.3% ▼

## EBITDA השוואתי



% - מסך ההכנסות

1.3% ▼

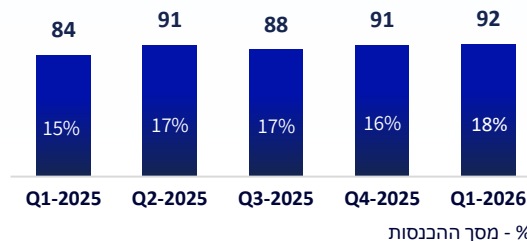
## הכנסות



■ הכנסות משירותים ■ הכנסות מציוד קצה

9.5% ▲

## השקעות

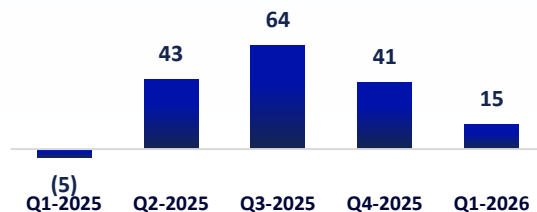


% - מסך ההכנסות

⊕ **ההכנסות, ה- EBITDA השוואתי והרווח הנקי השוואתי הושפעו מהירידה בשירותי נדידה עקב השפעות המלחמה עם איראן**

⊕ **שיפור בתזרים החופשי כתוצאה משינויים בהון החוזר**

## תזרים חופשי



# צמיחה במצבת מנויים וחבילות דור 5



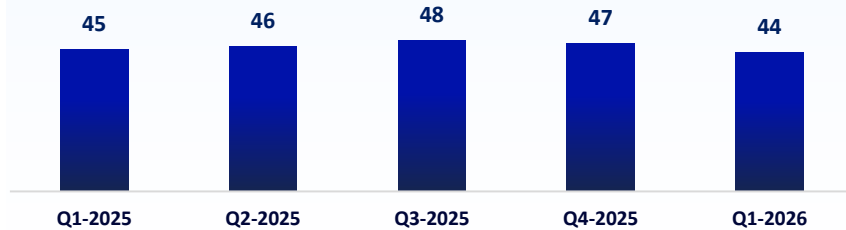
**+** גידול של 34 אלף מנויי פוסטפייד – הגידול הרבעוני הגבוה ביותר מאז Q2-2018

**+** מנויי פוסטפייד עם חבילות דור 5 מהווים כ-61% ממצבת מנויי הפוסטפייד היום

# הכנסות משירותים ו-ARPU

2.2% ▼

(₪) ARPU



1.1% ▼

הכנסות משירותים ב-Q1 בשנים האחרונות (מיליוני ₪)



הכנסות משירותים ו-ARPU הושפעו מירידת ההכנסות מהנדידה בעקבות המלחמה +

# yes.

## Q1-2026

### בקצרה



#### צמיחה בהכנסות

עלייה של כ-7.5% בהכנסות לכ-343 מיליון שקל, המהווה שיא רבעוני מאז Q1-2019, כתוצאה מגידול בהכנסות מחבילות משולבות טלוויזיה וסיבים ומהכנסות בגין עסקת פרטנר



#### צמיחה ב-EBITDA השוואתי

ה-EBITDA השוואתי הושפע מהגידול בהכנסות לצד קיטון בהוצאות



#### רווח הנקי השוואתי

מעבר לרווח נקי לאחר הרבה רבעונים של הפסד



#### שיא ב-ARPU

גידול של כ-13 שקל ב-ARPU מול הרבעון המקביל לכ-202 שקל, הודות לגידול במנויים בחבילות משולבות ולהכנסות בגין עסקת פרטנר



#### גידול שיא במנויי סיבים

+ המשך צמיחה במנויי סיבים לכ-137 אלף<sup>(1)</sup>, כ-24%<sup>(1)</sup> ממצבת מנויי IP של החברה



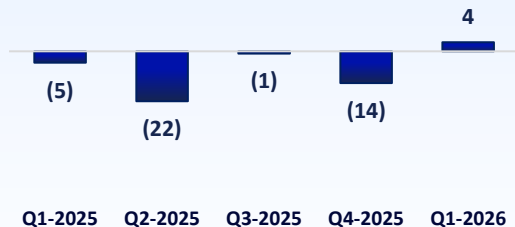
+ מספר מנויי טלוויזיה עמד על כ-565 אלף מנויים, עלייה של כ-4 אלפים לעומת הרבעון המקביל

+ המשך מעבר מנויים מלוויין לאינטרנט עם כ-503 אלף<sup>(1)</sup> מנויי IP המהווים כ-89% מסך לקוחות החברה<sup>(1)</sup>

<sup>(1)</sup> סמך למועד פרסום הדוח

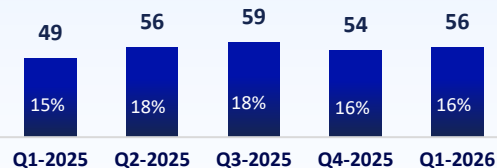
# עיקרי התוצאות ב-Q1-2026 במיליוני שקל

## רווח (הפסד) נקי השוואתי



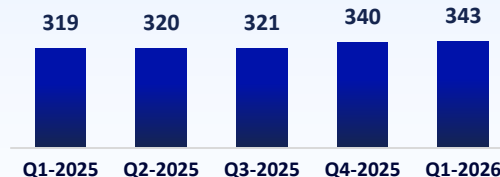
14% ▲

## EBITDA השוואתי



7.5% ▲

## הכנסות



% מסך ההכנסות

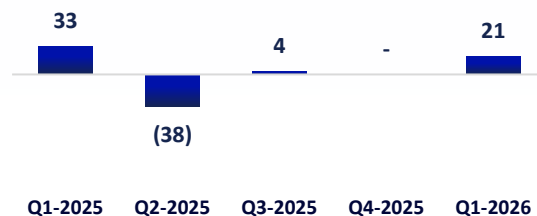
**+** צמיחה בהכנסות כתוצאה מגידול בהכנסות מחבילות משולבות טלוויזיה וסיבים ומהכנסות בגין עסקת פרטנר

**+** צמיחה ב-EBITDA השוואתי וברווח הנקי השוואתי כתוצאה מגידול במנויים ובהכנסות עקב השלמת עסקאות ומהלכים אסטרטגיים, לצד קיטון בהוצאות

**+** התזרים החופשי הושפע מפערי עיתוי בתשלומי השקעות, מקוזז בחלקו בעלייה ברווחיות

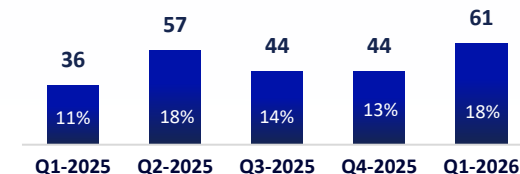
36% ▼

## תזרים חופשי



69% ▲

## השקעות



% מסך ההכנסות

# נתונים תפעוליים Q1-2026

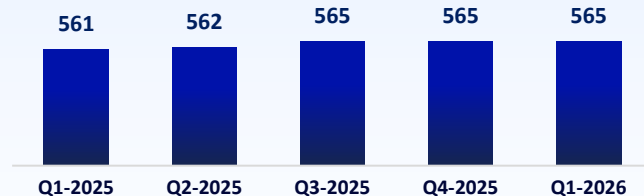
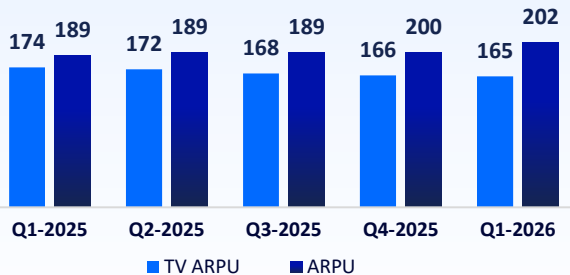
6.9%<sup>(1)</sup> ▲

ARPU (₪)

0.7% ▲

מצבת מנויים (אלפים)

+ גידול של כ-4 אלפים מנויים לעומת הרבעון המקביל



+ עלייה של כ-13 שקלים ב-ARPU כתוצאה מגידול בהכנסות מסיבים ומההסכם עם פרטנר

+ המשך גידול במנויי IP לב-89% מלקוחות yes<sup>(2)</sup>

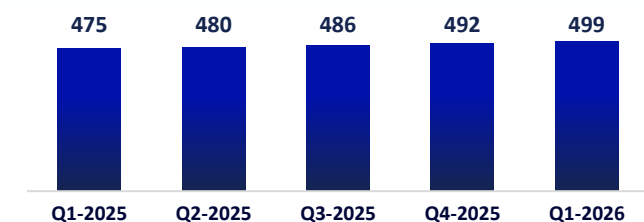
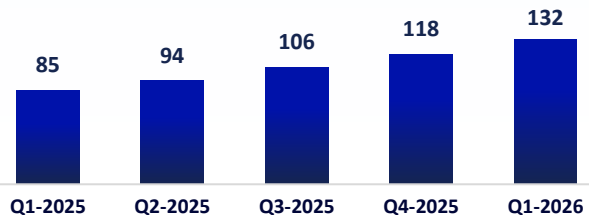
55% ▲

מצבת מנויי סיבים (אלפים)

5.1% ▲

מצבת מנויי IP (אלפים)

+ גידול שיא במצבת מנויי סיבים





### צמיחה בהכנסות

עלייה של כ-10% בהכנסות מלקוחות עסקיים לכ-263 מיליון שקל, בעיקר כתוצאה מעלייה בהכנסות ממכירת ציוד רישוי וחוזי שירות ומפעילות הענן

### עלייה ב-EBITDA השוואתי וברוח נקי השוואתי

ה-EBITDA השוואתי עלה בכ-18% והרווח הנקי השוואתי הסתכם בכ-8 מיליון שקל, לעומת הפסד של כ-2 מיליון שקל ברבעון המקביל, אשר הושפעו בעיקר מהגידול בהכנסות

### EBITDA השוואתי



### הכנסות



% - מסך ההכנסות

<sup>(1)</sup> שינוי שיעור השיווק השני מתייחס להכנסות מלקוחות עסקיים





8

תודה

קבוצת בזק

למידע נוסף בקרו אותנו  
ב- [ir.bezeq.co.il](http://ir.bezeq.co.il)