

קבוצת בזק

שיחה ועידה – תוצאות כספיות רבעון שני 2026

5 באוגוסט, 2026

יוחאי בניטה (סמנכ"ל כספים, קבוצת בזק): שלום וברוכים הבאים לשיחת הועידה של קבוצת בזק לסיכום הרבעון השני של שנת 2026. 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 שתיים, שקף הגבלת האחריות, שהכתוב בו רלוונטי לכל אמירה שתאמר גם בשיחה הזו. 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.

תומר ראב"ד (יו"ר דירקטוריון, קבוצת בזק): תודה, יוחאי, צהרים טובים לכולם. ובוקר טוב למטיילים בעולם. רבעון מאוד מאוד חזק, באמת, בכל חברות הקבוצה. ראינו שהכול עובד בהתאם לאסטרטגיה, ו-2026 מתקדמת בדיוק בהתאם לתוכניות, אפילו יותר טוב. 4% צמיחה בהכנסות ליבה, כבר מעל 2 מיליארד שקל, ומהוות כבר מעל 94% מהכנסות הקבוצה. צמחנו ב-6% ב-EBITDA ההשוואתי ו-38% ברווח הנקי ההשוואתי. אנחנו רואים באמת תוצאות פיננסיות שמתחברות לתוצאות תפעוליות ו-KPI's חזקים, גם בסיבים, גם בדור 5 וגם ב-yes עם רבעון רווחי. הכרזנו על דיבידנד בהתאם למדיניות של 80%, מעל 400 מיליון שקל, ועל buyback נוסף, תוך כדי תכנית המסגרת של 800 מיליון שקל, עוד 100 מיליון שקל שיכנסו לתוקף מחר, בנוסף לתוכנית שכבר הכרזנו וסיימנו, ברבעון הקודם של 150 מיליון שקל. ראינו עלייה בלקוחות האינטרנט, עלייה בלקוחות הדור 5, כבר מעל שלושה מיליון בתי אב ו-35% Take-up. המגמה ממשיכה בכל החברות, בנוסף לזה, גם ברגולציה אנחנו רואים התקדמות וצופים להכרעה בנושא ההפרדה המבנית, תוך לקיחה בחשבון כמובן של המציאות הפוליטית והגיאופוליטית בשבועות הקרובים. בנוסף לכך, ונדבר בהמשך גם על הפוקוס שלנו על M&A והשקעות נוספות, יש לנו גמישות פיננסית מצוינת, חסרת תקדים עם מינוף נמוך, ויכולת גם לחלק דיבידנדים וגם להמשיך בהשקעות, בעיקר בנושא הכבלים. אנחנו רואים את בזק מהווה עוגן ויוצרת את התשתית, להיותה של ישראל צומת אזורית בנושא הכבלים. אנחנו כבר היום מכניסים עשרות מיליונים מחברות תקשורת ושחקני ענן גלובליים בחיבוריות של מזרח ומערב, מאסיה לאירופה דרך ישראל, והכרזנו על שלושה כבלים חדשים, אחד משותף איטלקי ועוד שניים בתהליך, ותרואו משם תשואה פנומנלית עם השקעות לא קטנות, שילוו בתשואה בשנים הקרובות, תוך כדי שפורסים כבלים תת-ימים חדשים מישראל לאירופה. נעבור לשקף הבא, זה ה-roadmap שלנו, אתם מכירים אותו מצוין, שמוביל אותנו מאיפה שאנחנו נמצאים היום לשנת 2029. הכול בקצב הנכון, חלק אפילו בקצב מהיר יותר, עומדים מאחורי התוכנית הזו, ונראה עדכונים גם בהמשך השנה בהקשר הזה. בשקף הבא, קצת מספרים, כפי שדיברנו, התזרים החופשי אמנם ירד בגלל פערי עיתוי ברבעון, אבל ברמה חציובית עלה בצורה משמעותית, בגלל הירידה ב-CapEx ושיפור בתוצאות התפעוליות, ה-CapEx ירד כמובן עקב סיום

פרויקט הסיבים, התוצאות התפעוליות השתפרו משמעותית, גם תוצאה מהתמיכה בהכנסות וגם הירידה מהלוויין ב-yes. וגם שיפור בהוצאות התפעוליות בבזק, שיפור משמעותי בכל הקבוצה. בשקף הבא, קצת סיכום תוצאות באופן יותר ספציפי, רואים את השיפור ב-ARPU ב-yes וב-ARPU בבזק בצורה משמעותית, נמשיך לראות את המגמה הזו, ותכף תשמעו גם הרחבה מהמומחים פה לידי, אני אתן ליוחאי להמשיך קצת עם עוד מספרים, ונתקדם.

יוחאי בניטה: תודה תומר. אז כמו שאמרת, אנחנו מציגים הכנסות ליבה שצומחות ב-4%, אפשר לראות שההכנסות הליבה צמחו בכל אחת מהחברות בקבוצה, מה שהתבטא גם בצמיחה משמעותית ב-EBITDA ההשוואתי, שהסתכם ל-978 מיליון שקלים, מעל 6% צמיחה, וכן, גם הרווח הנקי ההשוואתי צמח והסתכם ב-315 מיליון שקלים, עם כמעט 40% צמיחה. מנגד, אנחנו רואים ירידה בהשקעות, בעיקר בבזק קווי, סיום פרויקט הסיבים ב-scale המשמעותי שהתרגלנו בשנים האחרונות. זו השנה הראשונה שאנחנו רואים פה את הביטוי של זה בצד ההשקעות. התזרים החופשי הושפע בעיקר מפערי עיתוי ברבעון, אבל ברמה החצינית, התזרים החציני הוא מעל 600 מיליון שקלים, לעומת פחות מ-500 מיליון שקלים, זאת אומרת, גם פה אנחנו מראים צמיחה יפה. ברמה החצינית, התמונה היא דומה, הכנסות הליבה צמחו במעל ל-3%, והסתכמו במעל 4 מיליארד שקל. ה-EBITDA ההשוואתי הסתכם ב-1.9 מיליארד שקלים, צמיחה של כמעט 4%, וגם הרווח הנקי ההשוואתי חצה את רף ה-600 מיליון שקל חציני, עם 20% צמיחה, ובתזרים הזכרתי, 610 מיליון שקלים. מבחינת ההוצאות, אז בסך הכול אנחנו מציגים יחסית יציבות בהוצאות השכר, עלייה של פחות מ-1%, 4 מיליון שקלים ל-455 מיליון שקל ברבעון הזה. הוצאות ההפעלה הסתכמו ב-736, אבל אם ננטרל את ההשפעה של השבת הערכים שהייתה בתקופה הקודמת, אז גם פה אנחנו רואים את הירידה בהוצאות ההפעלה של 35 מיליון שקלים. ברמת הפחת הסתכם ל-0.5 מיליארד שקל, בנטרול ההשפעות השבת הערכים בתקופה המקבילה, אז אנחנו היינו רואים עלייה של 15 מיליון שקלים. מבחינת נתונים תפעוליים, אז אנחנו ממשיכים לצמוח ב-ARPU ובמנויים, סך הכול ARPU של בזק קווי 142 שקלים, צמיחה של 3 שקלים ברבעון ו-6 שקלים ביחס לרבעון המקביל, מספר גבוה יחסית. בפלאפון אנחנו רואים ירידה של שקל אחד, בעיקר כתוצאה מההשפעת הרומינג, לאור האירועי המקרו במדינה. מבחינת החוב הפיננסי, החוב נטו הסתכם ב-5.2 מיליארד שקל, עלייה של 300 מיליון שקל בחוב, יחס החוב ל-EBITDA ההשוואתי 1.6, סך הכול רמה טובה, וכמו שאמרנו, המטרה שלנו להישאר בקבוצת AA, ונמשיך לפעול כדי לעמוד ביעד. חלוקה לבעלי המניות, שנת 2026, בחפוף לאישור האסיפה על הדיבידנד בסך 415 מיליון שקלים, שתומר הזכיר קודם, בה אנחנו צפויים להחזיר למעלה מ-1.2 מיליארד שקלים, כ-250 מיליון שקל buyback, וכמעט מיליארד שקל של דיבידנד, שישולמו במהלך 2026. התחזית לשנת 2026 כרגע, ללא שינוי ברמת EBITDA ההשוואתי, נקי, וה-CapEx וגם היעדים שנתנו לשנת 2029, גם יעדים פיננסיים וגם יעדים תפעוליים, כרגע ללא שינוי. עם זה אני אעביר לניר לדבר על בזק קווי.

ניר דוד (מנכ"ל בזק): תודה רבה יוחאי, צהרים טובים לכולם. הרבעון הנוכחי ממחיש את העמידה של בזק בכל יעדי הליבה, גם לאורך זמן ובעקביות. ובסך הכל אנחנו רואים צמיחה בהכנסות הליבה שלנו של 2%, אנחנו רואים גם צמיחה ב-EBITDA ההשוואתי של 6% וברווח הנקי ההשוואתי שלנו, צמיחה של 20%, שזה גם כן נתון מאוד מאוד משמעותי. נראה את זה פנימה, נצלול קצת לתוך

הנתונים. בשקף הבא אנחנו רואים שההכנסות, ברבעון מול רבעון עלו, וגם הכנסות הליבה בעיקר עלו ב-2%, עם עלייה באמת יפה ומשמעותית ב-EBITDA ההשוואתי, ואפשר לראות שההשקעות ירדו ב-10%, שלמעשה סיימנו את פרויקט הסיבים הגדול, נשאר לנו עוד מעט מאוד אזורי פריסה, ואנחנו רואים את ההשפעה על ההשקעות של החברה. כמו שאמרתי קודם, הרווח הנקי ההשוואתי צמח ב-20%. ציינתי מקודם את פרויקט הסיבים שלנו, שהיום אנחנו נמצאים עם מעל שלושה מיליון משקי בית, שאנחנו מחוברים אליהם עם סיבים, ואנחנו יכולים לראות יפה מאוד איך ה-ARPU שלנו צומח רבעון מול רבעון, ובהשוואה לשנה שעברה ב-6 שקלים. למעשה, הצמיחה הזו ב-ARPU היא מראה ומציינת בעיקר את התמיכה של הלקוחות, והאמון של הלקוחות שלנו בשירותים שלנו, בשירות האינטרנט ובשירותים הנוספים שאנחנו מספקים על גבי תשתית האינטרנט, ואנחנו שומרים על Take-up של 35%, למרות גידול בכמות משקי הבית, מה שאומר שאנחנו מובילים אפילו בקנה מידע עולמי ב-Take-up שלנו. בשקף הבא, אנחנו רואים שהחברה שומרת יפה מאוד על כמות הקווים שמחוברים אליה, אנחנו עם 1.472 מיליון קווים שמחוברים לחברה. אנחנו רואים שהתמהיל משתנה בין הסיטונאי לקמעונאי, אבל בסך הכול, כמות הסיבים שמחוברת אלינו היא בעלייה, והיום אנחנו עם מעל 1.1 מיליון משקי בית שמחוברים לתשתית הסיבים של בזק. כשאנחנו מסתכלים על ההכנסות של החברה, אז התמסורת ושירותי הדאטה שלנו בעלייה שנובעת משינויים שקורים בכלל בתפיסת הלקוחות, חיבור הלקוחות לדאטה סנטרים ובזק עושה שם עבודה יפה מאוד בחיבורים. אנחנו רואים מצד שני שחיקה קטנה, ירידה קטנה בהכנסות האינטרנט שבעיקר נובעת מהשוק הסיטונאי, מירידת התעריפים בשוק הסיטונאי. שידענו מראש וגם אמרנו שהיא לא תהיה מהותית, ובסך הכול כשאנחנו מסתכלים על ההכנסות ראינו עלייה. ענן ודיגיטל ממשיך את הצמיחה שלו, שירותי ה-cloud של בזק. בזק עסקים ממשיכים בצמיחה וגם המרכזיות. הענן, מרכזיות הענן של בזק בצמיחה יפה מאוד. בסך הכול אנחנו רואים ירידה בהוצאות של החברה של 18%, שנובעות מכמה נקודות עיקריות, אחד זה סיום פריסת הסיבים, שמשפיעים גם על ההוצאות בעיקר בעולם של חיבור הלקוחות הביתיים לתשתית הסיבים בחיבור הסופי. וגם הרבה מאוד עבודות התייעלות שקורות בתוך החברה, מעבר לעולמות של ה-AI שגם כן משפיעים. אני אעביר לאילן את רשות הדיבור, לדבר על פלאפון ועל yes.

אילן סיגל (מנכ"ל פלאפון ו-yes): תודה, ניר. שתי החברות, גם פלאפון וגם yes, עם רבעון מצוין, זה המשיך ישיר לאסטרטגיה שבנינו בשנים האחרונות. מבחינת ההכנסות וה-EBITDA ההשוואתי והרווח הנקי ההשוואתי, עלו בפלאפון למרות המלחמה עם איראן שהשפיעה על ההכנסות מרומינג, אנחנו כבר רואים חזרה של ישראלים לטוס ביולי, ואנחנו מערכים אם לא יהיו שינויים גיאופוליטיים מבחינת המלחמה, אז הטרנד הזה של עלייה בכמות הנוסעים לחו"ל תמשיך. מבחינת הרבעון עצמו, מבחינת המספרים התפעוליים, אז פלאפון צמחה ב-21,000 מנויי פוסט-פייד, עוד רבעון יפה של צמיחה, וסך הכול 62,000 מנויים שצמחנו משנה לשנה, עם 2.707 מיליון מנויים, גידול של 91,000 מנויי פוסט-פייד, והגעה לכמעט מיליון וחצי מנויים שהם על חבילות הדור החמישי, זה למעשה 63% מנויי פוסט-פייד של החברה, הכי הרבה לקוחות דור חמש בשוק, והפוקוס החזק שלנו על 5G MAX, מסלול שנותן תיעדוף, מסלול פרימיום, עם ARPU גבוה, שהתחלנו אותו רק לפני כשנה, כבר אנחנו מתקרבים ל-220,000 מנויים על החבילה הזאת, ואנחנו צופים שנגיע ל-300,000 עד סוף השנה. ירדנו ב-ARPU בשקל אחד הרבעון הזה, זאת השפעה של הרומינג, וכמו שאמרתי, אנחנו צופים שאם הרומינג יחזור, וכך זה נראה, אז הטרנד הזה יחלוף. מבחינת החברה ברמה הארגונית, חתמנו על הסכם ברבעון הקודם, עם וועד העובדים,

פרישה של 150 עובדים, אנחנו ממשיכים להתייעל. הסכם מצוין, שבסופו של דבר מייצר לנו סיטואציה שבה הוצאות השכר לא עולות בפלאפון. ולפני מספר שבועות גם דיווחנו, חתמנו על עסקה לרכישת Wecom, מהלך של מיזוגים ורכישות שאנחנו רוצים לעשות ולהתרחב. אנחנו בעיצומה של פעילות לסגור הסכם מלא, ויהיו לנו חדשות בנושא הזה בשבועות הקרובים. כשרואים את התוצאות, אז כמו שאמרתי, למרות השפעות המלחמה על הרומינג, ההכנסות, ה-EBITDA, הרווח הנקי עולים, התזרים החופשי שלילי הרבעון הוא מושפע בעיקר משינויים בהון החוזר, תשלומים לעובדים עקב החתימה על הסכם הקיבוצי, ואנחנו הצטיידנו הרבעון בציד קצה לטובת הסכם החשכ"ל שהתחלנו אותו. מבחינת מצבת המנויים, רואים פה את העלייה היפה מ-2.645 מיליון בשנה הקודמת, למעל 2.7 מיליון מנויים. הפוסט-פייד המשיך וצומח מאוד מאוד יפה, וגם הדור החמישי. מבחינת ה-ARPU, אז יש איזושהי התאוששות ברבעון הזה, אז אנחנו בשקל אחד גבוה יותר מהרבעון הקודם, אבל עדיין שקל פחות מהרבעון המקביל, כמו שאמרתי, אני מניח שהטרנד הזה יחלוף, וכשרואים את ההכנסות משירותים, רואים צמיחה מאוד מאוד מרשימה, כבר ל-363 מיליון, שוב למרות השפעות המלחמה יש עלייה בהכנסות. yes, המהפך של yes ממשיך, עלייה בכל הפרמטרים הפיננסיים, עלייה של כמעט 9% בהכנסות ל-348 מיליון שקלים, זה שיא של שמונה שנים, זה מגיע גם מגידול בהכנסות מחבילות משולבות למעשה חברת טריפל לכל דבר ועניין, 30% מהלקוחות של yes הם לקוחות טריפל, וגם הכנסות בגין עסקת פרטנר, שזה כבר הרבעון השני שאנחנו נהנים בהכנסות באופן מלא. אז כמו שאמרתי, כל הפרמטרים הפיננסיים עולים, ה-EBITDA ההשוואתי, הרווח הנקי ההשוואתי, ואפשר לומר שהרבעון הזה הוא הרבעון הראשון שכל ההשפעה המלאה של הירידה מהלוויין, וזאת ירידה בהוצאות, ירידה משמעותית, ירדנו מעמוס 3 ועמוס 7, שזה ברמה השנתית חיסכון של 70 מיליון שקלים, וזה מתווסף לירידה בהוצאות נוספות שאנחנו עושים בכל מה שקשור למצינות תפעוליות, והטמעה מאוד מאוד מסיבית של AI. ה-ARPU כתוצאה מכל המהלכים האלה, וגם בהמשך שיכנס הנושא הפרסום הפרוגרמטי, צמחנו ב-15 שקלים ב-ARPU של yes מול הרבעון המקביל, ל-204 אל מול 189, וממשיכים לצמוח בסיבים, כמעט 150 אלף, 12 אלף רק הרבעון הזה. ולמרות שאנחנו חברת פרימיום עם תחרות מאוד עזה בשוק הטלוויזיה, אנחנו לא מאבדים מנויים, אפילו צמחנו ב-1000 מול המקביל, ו-90% מלקוחות החברה הן כבר ב-IP. ו-95% מהלקוחות הפרטיים. כאן למעשה רואים את מה שתיארת, עלייה בהכנסות, עלייה ב-EBITDA ההשוואתי ועלייה ברווח הנקי ההשוואתי. שימו לב, היינו במינוס 22 ברבעון המקביל, עכשיו אנחנו פלוס 12 ושני רבעונים ברציפות, ש-yes מציגה רווח נקי אמיתי בפעילות שלה, ההשקעות ירדו מעט והתזרים מאוזן. מבחינת הנתונים התפעוליים, אז רואים פה את ה-ARPU את מצבת מנויי הסיבים, כתוב עד סוף הרבעון 144, ואנחנו כבר כמו שדיברנו, סמוך לדוח, כ-150, ומנויי ה-IP תכלס כמעט כל הלקוחות שלנו, צופים, טלוויזיה, מבוססת אינטרנט.

יוחאי בניטה: תודה אילן. אני אסקור קצת את בזק בינלאומי, אז כמו שציינתי בהתחלה, גם בזק בינלאומי כמו כל החברות בקבוצה, מציגה עלייה בהכנסות מלקוחות עסקיים של 9% ל-252 מיליון שקלים, עלייה מיוחסת בעיקר לעלייה בפעילות ממכירת ציוד רישוי ופעילות הענן, גם ב-EBITDA ההשוואתי וברווח הנקי ההשוואתי, יש עלייה של מעל 5% אחוזים ב-EBITDA ההשוואתי ל-39 מיליון שקלים, והרווח הנקי הסתכם ב-11 מיליון שקלים, לעומת 3 מיליון שקלים ברבעון המקביל. בשלב זה, אנחנו 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. שאלה ראשונה היא מדיוויד.

דוד קפלן (פסגות): היי, זה דייוויד קפלן מפסגות סיגמה. יש לי שאלה קטנה לגבי הפרויקט של הכבל תת ימי. איפה זה עומד. היו לכם כמה מהלכים שלא יצאו לפועל ואני מניח שיש לכם עוד דברים על הפרק, אז אשמח לעדכון לגבי העניין הזה.

תומר ראב"ד: בשמחה, אז אני אעשה קצת סדר, דקה מזמנכם. דבר ראשון, אני מזכיר שיש לנו כבל היום, שפועל ומכניס לא מעט, שפרוס מ ישראל לאיטליה. יש לנו תשתית יבשתית שמחוברת מהים התיכון דרומה לכיוון הים האדום וירדן, ומשם גם לסעודיה ויבשתית. יודעים לספק את צרכיהן של מדינות האזור ושחקניות הענן. הביקוש שם גדול מאוד. הכרזנו על שלושה כבלים נוספים. אחד עם שותף איטלקי בשם ספרקל, חברת בת של טלקום איטליה, שעוברת עכשיו לבעלות ממשלת איטליה. והפרויקט שם, החלק שלנו הוא 50% עם השקעה של כ-250 מיליון שקל בפרויקט. אבל בגלל שעושים pre-sale לחלק גדול מהכבל, אז אתה מחזיר את ההשקעה עוד לפני שהכבל במים, לוקח פחות או יותר שלוש שנים עד שהכבל יהיה פעיל, ולאורך זה תהיה פרוסה ההשקעה של ה-250 מיליון שקל, עליה הכרזנו. בנוסף לכך, דיברנו על שני כבלים נוספים. אחד בתכנון יחד עם אותו שותף, ואחד בצורה עצמאית, 100% שלנו. יצאנו כבר ל-RFQ, נמצא בתהליך, ונפרט עליו גם מספרים בהמשך השנה. בסך הכול, שלושה כבלים בתהליך, כבלים נוספים ב-pipeline, אבל האירוע הזה מתקדם מאוד מהר. ההכנסות והביקוש בעולם הזה גם על התשתית הקיימת, מתחיל לצמוח מהר מהצפוי, אני חושב, for obvious reasons, ואנחנו בפקוס משמעותי על ההזדמנות להיות הצומת האזורית לכל הצרכים של חברות התקשורת הגלובליות. מצד אחד, ומצד שני, שחקניות הענן, אמזון, מייקרוסופט, גוגל, NVIDIA, כולן לקוחות וכולן צריכות עוד. אני מקווה שזה עונה על השאלה.

יוחאי בניטה: תודה. שאלה הבאה מסבינה. היי סבינה.

סבינה לוי (לידר): אהלן. טוב, יש לי כמה שאלות. אני אתחיל מהתחום הקווי, אז היה שיפור ממש יפה ב-ARPU קמעונאי במהלך הרבעון, גם קצת מפתיע לחיוב, ורציתי להבין גם, קודם כל מאיפה זה מגיע, עד כמה זה מייצג קדימה, ובכלל אם תוכלו לתת קצת צבע על מחוללי הצמיחה, כמו מאיפה עוד אפשר להביא גידול ב-ARPU. וגם, אני הופתעתי באופן אישי מהירידה בהוצאות, גם בבזק קווי וגם ב-yes, בהוצאות הפעלה וכלליות. אז גם להבין מאיפה זה הגיע, והאם זה כסף שמייצג קדימה, או שאולי אפשר להניח התייעלות נוספת, כי אני חושבת שרק השלמתם את הפריסה של הסיבים, ואתם מרבים לדבר על הפוטנציאל התייעלות שגלום ב-AI. והשאלה השלישית לגבי התחום הקווי, זה בתחום של תמסורת ותקשורת נתונים, ענן ודיגיטל, כלומר, גם אנחנו מבינים של-AI אמור להיות אימפקט משמעותי, גם על הסגמנט הזה, והשאלה היא, האם ומתי אנחנו נתחיל לראות האצה בקצבי הצמיחה, גם בסגמנטים האלה.

ניר דוד: אוקיי, אז צהרים טובים, אני אתייחס לשלושת השאלות, וכמובן מוזמנים להשלים ולהוסיף. בנושא ה-ARPU אז אנחנו רואים בתוך ה-ARPU תנועה משמעותית, ממשיכים לראות תנועה

משמעותית של מעבר מעולמות של נחושת לעולמות של סיבים, מה שמעלה את ה-ARPU. הדבר השני, זה הגידול בשירותים הנוספים, והערך שאנחנו נותנים ללקוחות מעבר ל-connectivity, מעבר לתשתית עצמה. אנחנו רואים גידול מאוד משמעותי בצריכה של שירותי סייבר, של לקוחות, אנחנו רואים גידול גם ברשתות הביתיות ובמגדילי טווח, וכשאנחנו מסתכלים, שאלת גם מה אנחנו עושים כדי לראות איך אנחנו ממשיכים לצמוח ב-ARPU, אז אנחנו עובדים מאוד חזק על השקעה של שירותים נוספים, שמסתמכים גם על יכולות AI וגם על הנתבים החזקים שלנו, ביניהם אנחנו נראה שירותים של quality of experience ללקוחות שלנו, שייתנו ללקוחות הרבה יותר מידע על ה-traffic שהם מייצרים בתוך הנתב מצד אחד, ומצד שני, נראה עוד כניסה יותר משמעותית לחצר הלקוח, עם עוד שירותים שרלוונטיים ללקוחות בקצה. התחזית שלנו, שאנחנו לא חוזרים אחורה ב-ARPU אף פעם, ה-ARPU הוא תמיד בצמיחה, ואת מכירה את הנתון שדיווחנו ל-2029, על 150 שקלים, וזה נראה שאנחנו באמת בהחלט בכיוון. בהתייחס לירידה בהוצאות, הן נגזרות גם כן מכמה כיוונים במקביל. עצם זה שאנחנו בפרויקט הסיבים, בפריסת הסיבים כבר די בקצה שלו, אז נכון, זה משפיע על ה-CapEx, אבל יש לו גם אלמנטים של OPEX, שאנחנו רואים אותם גם כן הולכים ויורדים, ככל שהרשת מתייצבת ומגיעה לקצה הפריסה שלה, ויש אחוז גדול מהלקוחות בישראל שמחוברים כבר לסיבים, אז העלות בחיבור הבתים לסיבים, לבתים עצמם, לדירות עצמן, העלות הזו הולכת ויורדת, וזה השפעה אחת. ומצד שני, אנחנו רואים גם השפעות נוספות של פעילויות שאנחנו עושים בתוך החברה להוריד הוצאות, בנינו פרויקטים מיוחדים בכל תחום שיש בו הוצאות, ואנחנו עובדים שם כדי להפחית הוצאות, גם זה מבשיל ואנחנו רואים תוצאות יפות גם בעולם הזה. אני אתייחס לשאלה שלך לגבי העולם העסקי, גם כן במספר רבדים. הראשון זה העולם של ה-connectivity, בזק היא חברת התשתית התקשורת הגדולה בישראל, ואין חיבור שמתבצע במדינת ישראל שלא עובר על התשתיות של בזק, בשכבות השונות. עוד לקוחות שאנחנו מחברים אותן בצורה ישירה, או תשתיות של מתחרות שעוברות על התשתיות שלנו, או שסוחרים תשתיות שלנו, אבל בקצה, מרבית ה-connectivity בעולם העסקי, הוא עובר על התשתיות של בזק. ואנחנו רואים תנועה יותר משמעותית לעולמות של הרחבת השרתים שנבנות, לטובת שירותי AI ושירותים נוספים, וכתוצאה מזה אנחנו רואים גידול בצרכים של ה-connectivity ואנחנו נמצאים שם כדי לספק, ואנחנו רואים שיש מגמה של עלייה בעולמות של התמסורות ותקשורת הנתונים. זה עולם אחד. עולם שני זה כל הענן והדיגיטל שלנו. ה-cloud של בזק זה הענן, ה-domestic cloud הישראלי שצומח הכי מהר, וגם השירותים המרכזות בענן שלנו, גם כן בצמיחה שהיא צמיחה יפה, שני הגורמים האלה מגדילים את ההכנסות בצורה יפה. ושירותי AI שהתחלנו להוסיף ללקוחות שלנו, כמו לדוגמה בענן שלנו, התחלנו למכור GPU as a service ולקוחות צורכים את זה, ואנחנו מתחילים לראות גם שם הכנסות. אנחנו מוכרים שירותי call center ללקוחות, עם כלי AI בתוך call centers האלה, שמצמיח את ההכנסות. הדברים האלה משפיעים מאוד על השוק העסקי, והניצנים האלה מתחילים להראות גידול בצריכת תקשורת, ואנחנו נהנים מהגידול בצריכה הזו. מקווה שסרקתי את כל.

סבינה לוי: זה פשוט לא מתכתב, כי אנחנו כל הזמן ככה, מדברים על הגיוסים ו-ARPU, בקמעונאית וסיטונאות, ונשמע שיש פה סיפור גדול נוסף, שקשור לסגמנטים העסקיים. שהוא גם לא מקבל מספיק פוקוס שלנו אולי כאנליסטים, כי אין לנו מספיק guide lines רק איך זה יראה קדימה, אבל אני מקווה שאולי תיתנו לנו בהמשך. לגבי הכבלים התת-ימיים, איפה זה יישב? כלומר, שלושת

הכבלים, באיזה סיגמנט. וגם בהנחה שההסכמים, או חלק מההסכמים ייחתמו השנה, מתי אנחנו אמורים להתחיל לראות הכנסות.

תומר ראב"ד: זה יושב בבזק קווי, הכבלים, וזה מתחבר עם התשתית היבשתית של בזק, כי אתה נותן שירות שהוא בעיקרו לא קשור למגזר העסקי בישראל, אלא הוא בינלאומי. זהו, צרכים בין-יבשתיים, שכפי שאמרתי קודם, אתה מספק פתרונות גם לשחקניות תקשורת גלובליות וגם לשחקני ענן, וזה מאמץ קבוצתי אמנם של בזק קווי ובזק בינלאומי, אבל הנכסים יישבו בבזק קווי. והכנסות, את תראי ברגע שחלק מזה ב-pre-sale, אז יהיה גם שאלת רישום חשבונאית מבחינת עיתוי, לא ניכנס לזה עכשיו, אבל כמו שאמרתי, במהלך תקופת ההשקעה, לדוגמא, הכבל הראשון שפרסמנו מספרים של 250 מיליון ש"ח, כבר בתקופה הזו, אנחנו נעשה pre-sale וייכנס תזרים, ורישום ההכנסות יהיה בהתאם לעיתוי, הכבל עצמו יופעל רק עוד כשנתיים-שלוש.

סבינה לוי: תומר, דיברת על ההשקעה, או תשואה, לא זוכרת איך בדיוק הגדרת, אבל הגדרת את זה כמשהו מאוד משמעותי מה-sub sea.

תומר ראב"ד: אני אגיד בזהירות שאתה יותר ממכפיל את ההשקעה שלך כבר בתקופה, בטווח הקרוב במהלך תקופת ההשקעה. כלומר, אין פה חשש ל-CapEx או תזרים בעולמות האלה. והתשואה בעולמות הכבלים בטח עם הסינרגיה שאנחנו מביאים לא רק מהלקוחות, אלא גם מהתשתית היבשתית היא מאוד משמעותית. כלומר, אנחנו החברה היחידה בקבוצה שיש לה תשתיות שפרוסות לישראל לאורך ולרוחב, ושמחברות את ישראל מהים התיכון עד לים האדום במספר צבעים, ולכן ההשקעה שם כבר נעשתה, ולכן הסינרגיה שם היא מאוד מאוד משמעותית.

סבינה לוי: אוקיי, הבנתי. שתי שאלות אחרונות לגבי פלאפון. סלקום לא מפרסמת נתונים, פרטנר כן מפרסמת נתונים, אבל נראה לי ששיעור החדירה של דור 5, ביחס למצבת מנויי הפוסטפייד שלכם, הוא הגבוה בענף, כנראה, אני אשער. אז אני אשמח להבין כבר איפה זה יותר, זה בפרטי, זה בעסקי, וגם מצד אחד מן הסתם, זה נתון מאוד מרשים של מעל 60%, אבל מה עוד פוטנציאל? כלומר, אם כבר עשיתם כבר דרך, עד כמה עוד אפשר לייצר שם אפסייד.

אילן סיגל: זהו, אלה השאלות? אלה שתי השאלות?

סבינה לוי: כן.

אילן סיגל: אה, אוקיי. קודם כל, לפני כן שאלת גם על ההוצאות ב-yes, אז אני רגע אתייחס לזה בקצרה. ברבעון הזה, רבעון 2, הוא הרבעון הראשון המלא, שלמעשה אנחנו בלי הלויין עמוס 3 ועמוס 7, וזה בראייה שנתית חיסכון בהוצאות של 70 מיליון שקלים, אז זאת ירידה משמעותית בהוצאות, שכבר רואים אותה ברבעון הזה, והיא תמשיך קדימה. בנוסף לזה, החברה עושה הרבה מאוד עבודה על מצויינות תפעולית ו-AI וכתוצאה מזה יש גם נושא של אי-גיוס, כי יש יותר דברים דיגיטליים שהנציגים עושים, או הלקוחות עושים, וככה כמות הנציגים הנדרשת במוקדים הולכת ופוחתת. וגם אנחנו מתייעלים בעובדים, התייעלנו שנה שעברה ב-50 עובדים, והשנה אנחנו עכשיו בהסכם מתייעל בעוד כמה עשרות, אז הדברים האלה הם ברמת ההוצאות ב-yes. לגבי פלאפון,

אכן כמות הלקוחות הכי גבוהה בענף, וגם ה-ARPU הגבוה בענף, כתוצאה מזה שהלקוחות מאמצים בפלאפון את חבילות הדור החמישי, ציינת באמת 63%, אבל בנוסף לזה אנחנו מציגים שעד 2029 נגיע ל-85%, ואנחנו רואים שהלקוחות מאמצים את חבילות הדור החמישי, וככל שגם הזמן עובר, נוצרת איזושהי סטנדרטיזציה שלקוחות רוצים את חבילות הדור החמישי, בנוסף לזה, זה לא ואקום, אנחנו משקיעים ברשת, כדי לייצר חוויה יותר טובה ללקוחות, אז יש לנו מעל 50% מהאנטנות הם כבר בדור חמישי, גם פה אנחנו מובילים את הענף, וממש לפני מספר ימים התחלנו גם להטמיע תדר חדש שהוא מאוד מאוד משמעותי בחוויית הלקוח, תדר 800. הוא תדר שייתן חוויית שירות טובה יותר, אנחנו מכוונים לכך שהתחרות בסלולר תהיה לא רק על מחיר אלא גם על איכות, המחירים הם מאוד אטרקטיביים בישראל, התחרות משמעותית, והגיע הזמן גם שהתחרות תהיה לא רק על מחיר אלא גם על איכות, הדבר האחרון אני אומר, האפסייד הנוסף הוא 5G MAX. התחלנו איתו לפני שנה, האמת גם אנחנו מופתעים, 220,000 מנויים, עם ה-ARPU יותר גבוהה מה-5G הרגיל, וכמו שאמרנו התחזית שלנו לסוף השנה זה 300,000 מנויים.

סבינה לוי: אילן - התנועות השליליות, בהון החוזר שציינת שקשורות לעדכון של החשכ"ל, זה משהו נקודתי לרבעון או שזה משהו שנראה גם ברבעון 3.

אילן סיגל: רוב ההצטיידות שלנו היא ברבעון הזה, תהיה גם ברבעון הבא לטובת החשכ"ל הצטיידות של ציוד קצה.

סבינה לוי: תודה רבה.

יוחאי בניטה: תודה. סבינה, שאלה הבאה היא מעומרי לפידות.

עומרי לפידות (ילין לפידות): קודם כל ברכות על התוצאות, סך הכול נראה רבעון חיובי. אולי רק שאלה קטנה בינתיים, דיברתם ככה על המנועי צמיחה באינטרנט, ושהלקוחות לוקחים יותר את מגברי טווח וכל המוצרים האלה, אבל מנגד, למשל בעולמות של הנתב Be, אני לא מצליח להבין את המגמה שאני רואה. רבעון קודם זה כאילו היה איזה משהו נקודתי, מינוס אלפיים, לא התרגשתם מזה. עכשיו הרבעון אני רואה מינוס שבעת אלפים. עכשיו אני אנסה להבין איך זה מתחבר לי בסיפור הכולל. כלומר, אתם ממירים יותר לסיבים, אתם מוכרים להם יותר את מגבירי הטווח, אבל מצד שני, את הנתב אם אנשים מוותרים, תנסו רגע להתחבר לי איזה סיפור.

ניר דוד: אז אני אתן את התמונה הכוללת, ונראה ביחד את הסיפור המלא. כשאתה מסתכל על קבוצת בזק, על החברה, אתה רואה מלמעלה שלחברת בזק מחוברים היום, 1.472 מיליון משקי בית. אוקיי, כל אלה מחוברים לבזק. הם מחוברים בקמעונאי ובסיטונאי. ואז כשאנחנו מסתכלים על קבוצת בזק, רואים שצמחנו ב-1% בקמעונאי. האחוז הזה הוא בזק קווי ו-yes ביחד. 140 אלף קווים של yes, מתוך התמונה הכללית שאני מדבר עליה, ולקוחות שעוזבים את בזק ועוברים ל-yes, הם מחליפים את הנתב שלהם בקצה. הם נשארים לקוחות של קבוצת בזק קמעונאי, אבל הם מחליפים את הנתב שלהם בקצה. מפה אתה רואה ירידה בכמות הנתבים מסוג Be, אוקיי.

עומרי לפידות: זה אומר שזה מול גידול ב-yes.

ניר דוד: מול גידול ב-yes, נכון. בסך הכול אתה רואה גידול של 1%, ומה שמשלים את התמונה, זה הלקוחות שעוזבים ועוברים לסיטונאי של בזק, הם משלימים את התמונה, ובגלל זה כשאתה מסתכל על בזק מלמעלה, ומשווה אותה תפוחים לתפוחים עם יתר החברות, אתה רואה שהחברה יציבה מאוד, ושומרת על כמות המחוברים שלה, למרות התחרות העזה שיש, והתשתיות המקבילות שקמות, בזק שומרת על הכול, וזה באמת אמון שהלקוחות נותנים בקבוצה, על כל מגוון השירותים שהקבוצה מוכרת, שמה שמציין אותה, זה שכל השירותים שלהם, שירותי הפרימיום של מדינת ישראל.

עומרי לפידות: אוקיי, תודה רבה.

יוחאי בניטה: תודה עומרי. אם אין שאלות נוספות, אני רוצה להודות לכם על ההשתתפות. בכל שאלה נוספת, ניתן לפנות למחלקת קשרי המשקיעים שלנו. תודה ערב נעים לכולם.

הגבלת אחריות (DISCLAIMER)

מסמך זה כולל תמליל של שיחת הוועידה שהתקיימה במועד המצוין לעיל בנוגע לתוצאותיה הכספיות של החברה לרבעון השני של שנת 2026, בהמשך לפרסום הדוחות הכספיים של החברה באותו מועד בהתאם לחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"), וכן לפרסום מצגת המשקיעים של החברה.

מסמך זה כולל הצהרות שנכללו באותה שיחת ועידה, ובהתאם לכך הוא מכיל מידע חלקי בלבד בנוגע לתוצאותיה הכספיות של החברה ולדוחותיה התקופתיים של החברה המפורסמים מכוח חוק ניירות ערך. ניתן לעיין בדוחות באתר רשות ניירות ערך, בכתובת www.magna.isa.gov.il. עיון בתמליל זה ו/או במצגת המשקיעים הנזכרת לעיל שפורסמה על ידי החברה אינו מהווה תחליף לעיון בדוחות המפורטים של החברה לפי חוק ניירות ערך, ואינו נועד להחליף את הדוחות המלאים או לסייג אותם. החברה אינה אחראית לנכונות או לשלמותו של המידע הכלול במסמך זה. תמליל זה אינו מהווה הצעה או הזמנה לרכוש או להירשם לרכישת ניירות ערך כלשהם של החברה, ואין בתמליל זה או בכל דבר הכלול בו משום בסיס לכל חוזה או התחייבות כלשהם, ולא ניתן להסתמך עליהם בקשר לכל חוזה או התחייבות כאמור.