



מצגת משקיעים
תוצאות שנת 2022

8 קבוצת בזק

הגבלת אחריות (DISCLAIMER)

מצגת זו כוללת נתונים כלליים ומידע כמו גם תחזיות ושאיפות לטווח הבינוני אודות בזק והשוק בו היא פועלת. למרות שבזק מאמינה כי התחזיות שלה והשאיפות שלה לטווח הבינוני ("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 לקריאת 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 שהמידע 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.



קבוצת בזק | ממוקדים בצמיחה



השקת חבילת
טלוויזיה +
סיבים ב-yes



צמיחה ושיפור ביצועים
בפלאפון



האצת החיבור
לסיבים כמנוע
צמיחה



המשך הקטנת החוב
הפיננסי



הגדלת שיעור
הדיבידנד

הקבוצה מתקדמת ביישום האסטרטגיה תוך מיקוד בצמיחה

מפת דרכים טכנולוגית ועסקית

yes.

מיגרציה ל-IPTV

מעבר מלוויין ל-IP

- 344 אלף מנויי IPTV (כ-60%)
- ירידה של כ-39% בשיעור הנטישה*

100% מנויי IP
חסכון בהוצאות וב-CapEx



מעבר ל-5G

מכרז התדרים

- כ-813 אלף מנויים (כ-32% מהמנויים)
- גידול של כ-13% הכנסות משירותים*

כ-80% מנויי
דור 5



מעבר לסיבים

יציאה לפרויקט הסיבים

- פריסה בכ-1.6 מיליון משקי בית
- 332 אלף מנויים מחוברים (קמעונאי+סיטונאי)
- גידול של כ-15% ב-ARPU*

פריסה בכ-2.7 מיליון משקי
בית, כ-85% ממשקי הבית

2020

היום

טווח בינוני

שדרוג טכנולוגי מהווה בסיס לצמיחה



קבוצת בזק | צמיחה ושיפור ביצועים ב-2022



צמיחה ב-EBITDA
מתואם והגעה לכ-3.74
מיליארד שקל



צמיחה של כ-1.9%
בהכנסות והגעה
לכ-9 מיליארד שקל



גידול של כ-3.6%
ברווח הנקי המתואם
לכ-1.2 מיליארד שקל



צמיחה חזקה במנויי
סיבים וב-ARPU

סיכום תוצאות קבוצת בזק | שנת 2022

ירידה בחוב נטו בסך כ-

500 מיליון ₪

↓ 8.4%

שיפור ביחסי כיסוי החוב

תזרים חופשי

1.4 מיליארד ₪

↑ 35.7%

רווח נקי מתואם ⁽¹⁾

1.2 מיליארד ₪

↑ 3.6%

EBITDA מתואם ⁽¹⁾

3.74 מיליארד ₪

↑ 0.7%

שיעור EBITDA מתואם כ- 41.6%

הכנסות

9.0 מיליארד ₪

↑ 1.9%

yes.

579 אלף

מנויי TV

↑ 2.8%

כ-60% מהמנויים מחוברים ל-IP ⁽²⁾

ARPU טלוויזיה

183 ₪

↓ 2.7%



ARPU סלולר

57 ₪ ⁽³⁾

↑ 5.6%

הכנסות משירותי סלולר

1.8 מיליארד ₪

↑ 9.1%

2.58 מיליון

מנויי סלולר

↑ 0.2%

813 אלף מנויי חבילות דור 5 ⁽²⁾

כ-32% מסך המנויים

תוספת של

53 אלף

מנויי פוסטפייד



ARPU אינטרנט

114 ₪

↑ 7.5%

פריסת סיבים

1.6 מיליון משקי בית ⁽²⁾

↑ 55%

תוספת של

133 אלף

משקי בית מחוברים לסיבים בשנת 2022 (קמעונאי)

332 אלף ⁽²⁾

משקי בית מחוברים לסיבים (קמעונאי + סיטונאי)

שיעורי השינוי במצגת זו הם ביחס לשנת 2021 ולרבעון רביעי 2021, למעט אם צוין אחרת

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

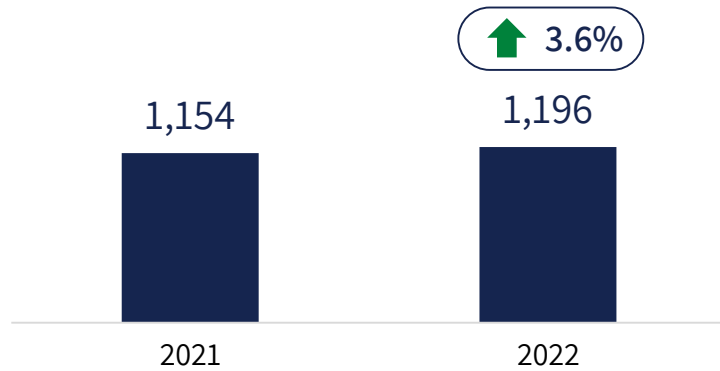
(2) סמוך למועד פרסום הדוח

(3) כ-2 ש מהגידול נובע ממחיקת מנויי פריפייד

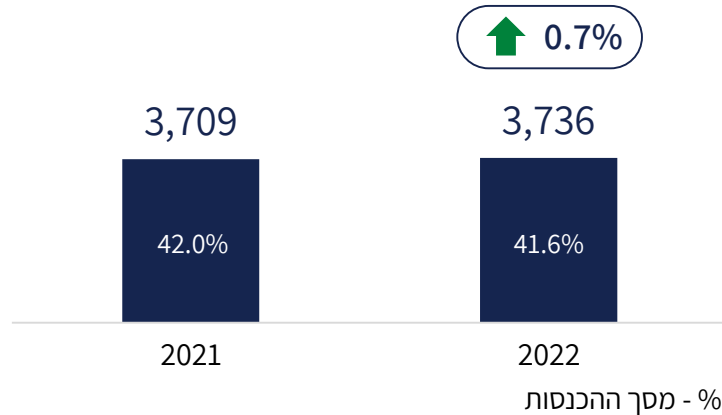


קבוצת בזק | עיקרי התוצאות בשנת 2022 במיליוני ש"ח

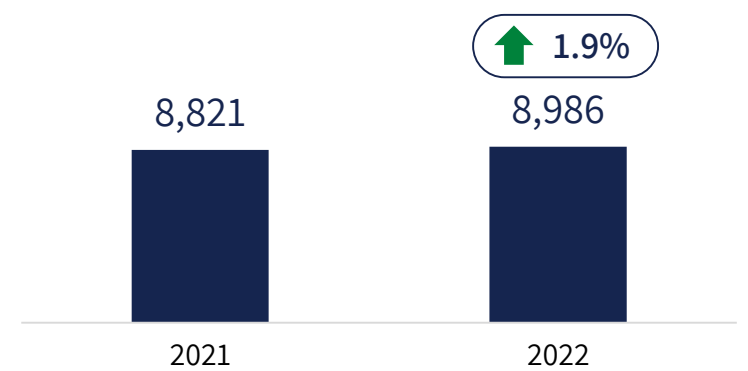
רווח נקי מתואם (1)



EBITDA מתואם (1)

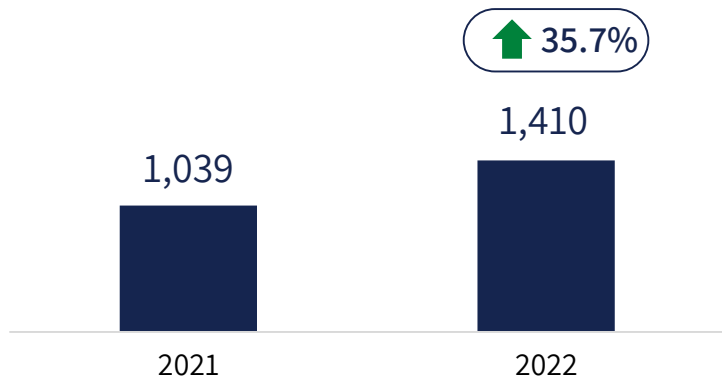


הכנסות

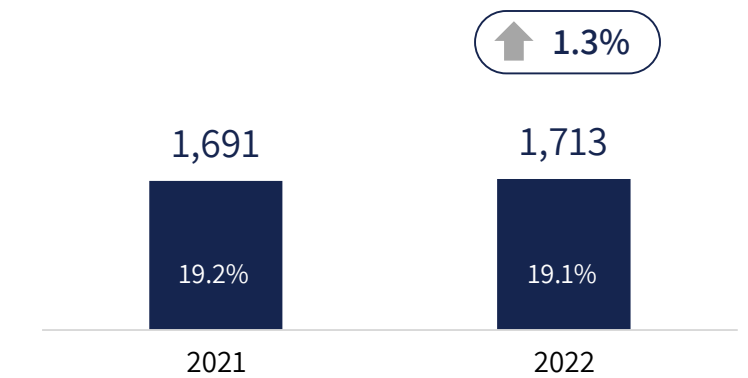


- ההכנסות צמחו בשנה השנייה ברציפות בעיקר כתוצאה מגידול של כ-5% בפלאפון וכ-3% בבזק קווי על אף הפחתת התעריפים בטלפוניה על ידי משרד התקשורת
- עלייה ב-EBITDA המתואם וברווח הנקי המתואם בעיקר כתוצאה משיפור הרווחיות בפלאפון
- גידול דו-ספרתי בתזרים החופשי בעיקר כתוצאה מפערי עיתוי ומשיפור בהון החוזר

תזרים חופשי



השקעות



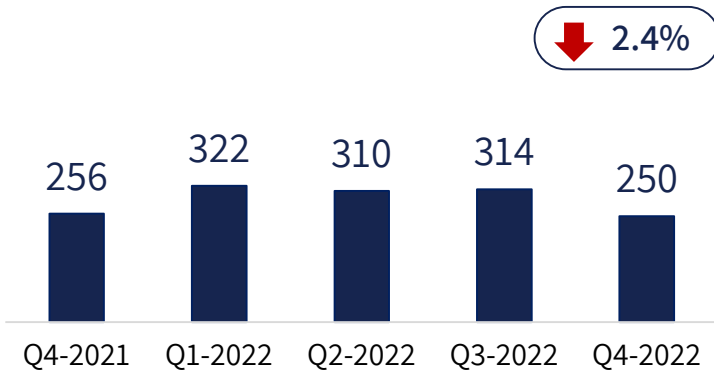
% - מסך ההכנסות

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

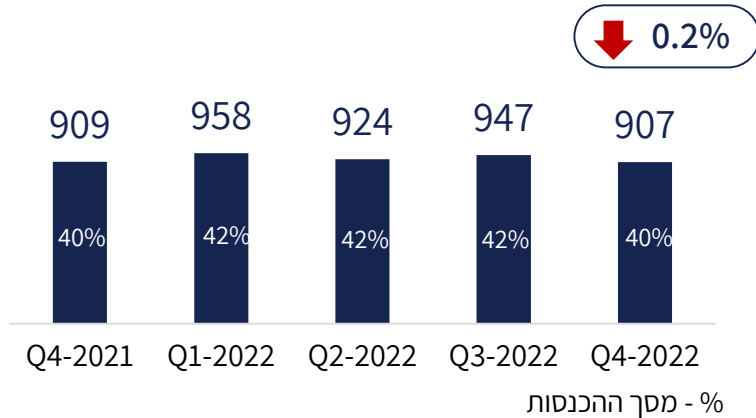


קבוצת בזק | עיקרי התוצאות ב-Q4-2022 במיליוני ₪

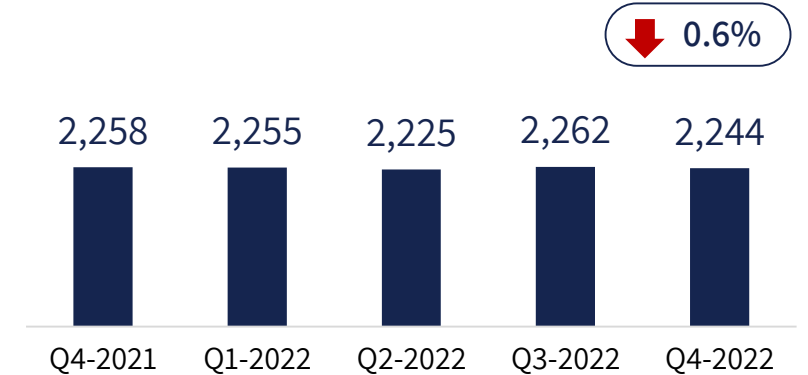
רווח נקי מתואם (1)



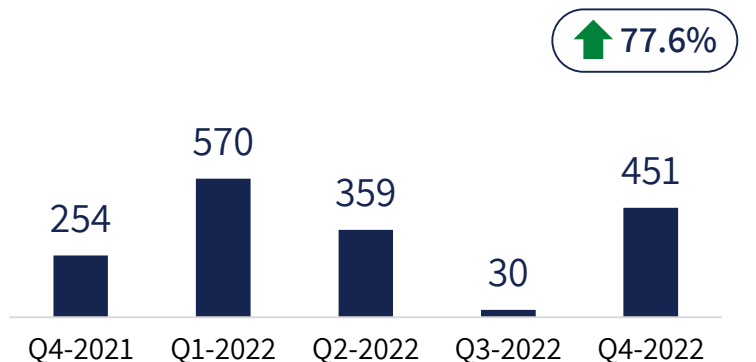
EBITDA מתואם (1)



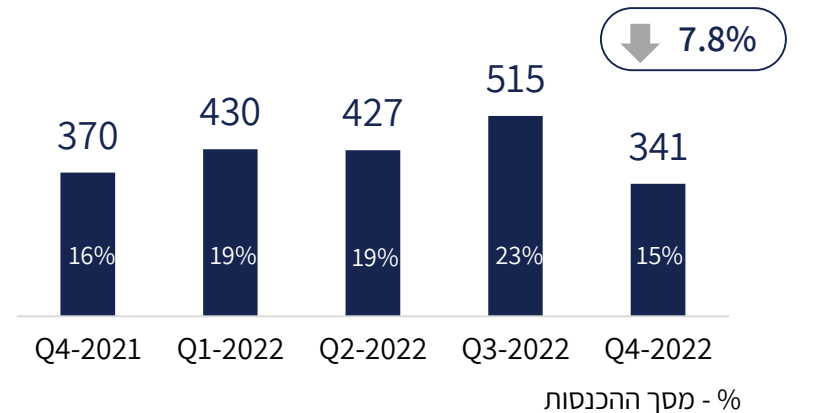
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות



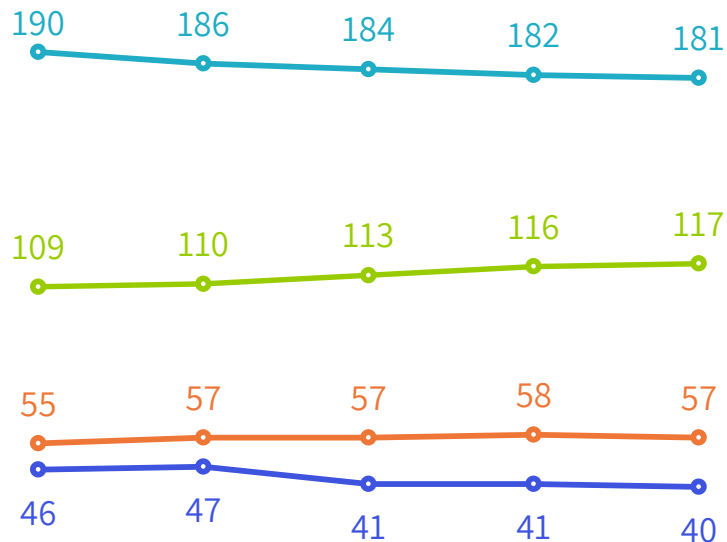
- ההכנסות הושפעו מירידה במכר ציוד קצה בפלאפון והפחתת תעריפי הטלפוניה
- ירידה ברווח הנקי המתואם, בין היתר, כתוצאה מגידול בפחת ובהוצאות מימון
- התזרים החופשי הושפע לטובה מפערי עיתוי בהון החוזר בהמשך לעיצומי עובדים בחברות הבנות ברבעון הרביעי אשתקד

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



קבוצת בזק | נתונים תפעוליים

ARPU (₪)



Q4-2021 Q1-2022 Q2-2022 Q3-2022 Q4-2022

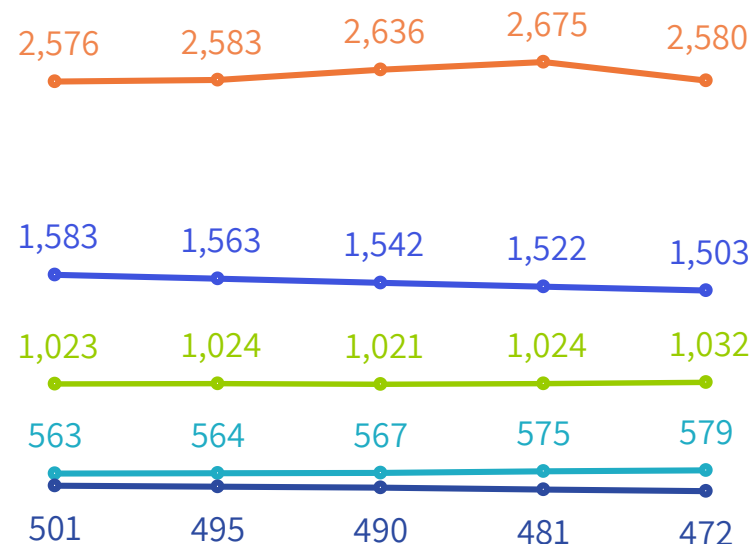
עלייה של 3.6% ב-ARPU סלולר

ירידה ב-ARPU טלוויזיה עקב שינוי תמהיל הלקוחות

עלייה של כ-7.3% ב-ARPU אינטרנט קמעונאי

ירידה ב-ARPL טלפוניה כתוצאה מהפחתת תעריפים ע"י משרד התקשורת החל מ-Q2-22

מנויים (באלפים, בסוף תקופה)



Q4-2021 Q1-2022 Q2-2022 Q3-2022 Q4-2022

צמיחה במנויי אינטרנט קמעונאי וטלוויזיה

הירידה במנויי הסלולר ביחס לרבעון הקודם הינה כתוצאה מגריעת כ-96 אלף מנויי פריפיד

● טלוויזיה

● תשתית אינטרנט סיטונאי

● תשתית אינטרנט קמעונאי

● טלפוניה

● סלולר



המשך ירידה בחוב נטו

- ירידה של כ-500 מיליון ₪ או כ-8% ביחס לסוף 2021, זאת בהמשך לירידה של כ-3.2 מיליארד ₪ או כ-37% מאז סוף 2018

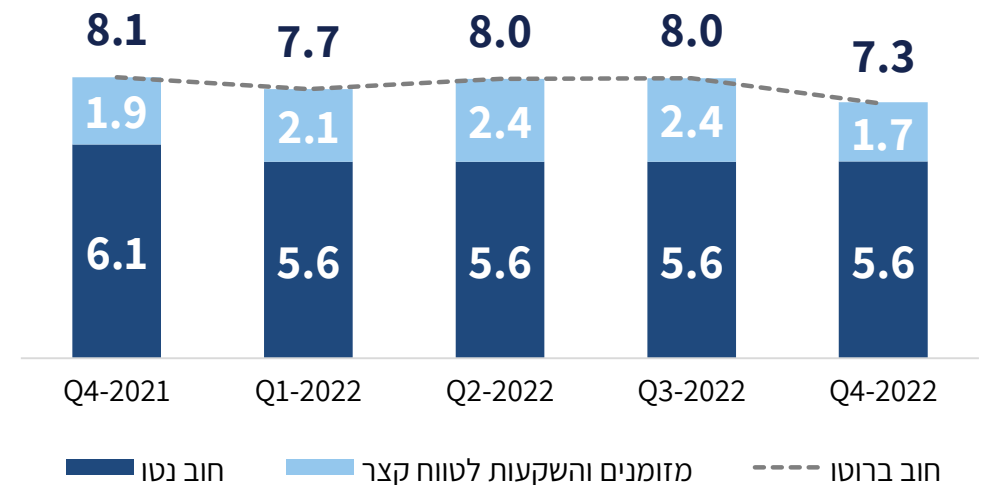
המשך שיפור ביחס חוב נטו ל- EBITDA

- ירד ל-1.7 לעומת 1.8 ב-31.12.2021

דירוג אשראי

תחזית	דירוג	חברה
יציב	ilAA-	S&P Global Maalot
יציב	Aa3.il	מידרוג

התפתחות החוב (מיליארדי ₪)



**הקבוצה שמה לה למטרה לשמור על דירוג
אשראי גבוה, בקבוצת AA**



קבוצת בזק | תחזית לשנת 2023 ושאיפות לטווח הבינוני



שאיפות לטווח הבינוני

צמיחה ממוצעת לשנה במונחי CAGR של כ-1% עם **שיעור EBITDA מתואם** בטווח 41-43%



תחזית 2023

כ-3.8 מיליארד שקל

כ-1.2 מיליארד שקל

כ-1.75 מיליארד שקל

כ-2 מיליון משקי בית



תוצאות 2022

כ-3.74 מיליארד שקל

כ-1.2 מיליארד שקל

כ-1.71 מיליארד שקל

כ-1.41 מיליארד שקל

כ-1.5 מיליון משקי בית

EBITDA
מתואם⁽¹⁾

רווח נקי
מתואם⁽¹⁾

CAPEX

תזרים
חופשי

פריסת
סיבים

דיבידנד

יציבות עד שנת 2025 ב-CAPEX וביחס CAPEX/Sales ; **ירידה הדרגתית לאחר מכן**

צמיחה ממוצעת לשנה במונחי CAGR **בשיעור חד ספרתי בינוני**

הגעה לכ-2.7 מיליון משקי בית

70% מהרווח הנקי, בכפוף לשמירה על דירוג אשראי של החברה בקבוצת ה-AA

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



קבוצת בזק | מדיניות דיבידנד



דירקטוריון החברה החליט לעדכן את מדיניות חלוקת דיבידנד של החברה כך שהחברה תחלק לבעלי מניותיה, מדי כחצי שנה, דיבידנד במזומן בשיעור של 60% מהרווח החצי שנתי (לאחר מס) על פי הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה וזאת החל מהחלוקה הקרובה (בגין המחצית השנייה של שנת 2022)

בהתאם למדיניות זו, המליץ דירקטוריון החברה לאסיפה הכללית של בעלי המניות על חלוקת דיבידנד בסך כולל של 246 מיליון שקל, המהווים נכון ליום קבלת החלטה זו כ-0.09 שקל למניה. היום הקובע ויום ה"אקס" יהיו ביום ה-4.5.2023. יום התשלום יהיה ביום ה-11.5.2023

כמו כן, החברה תשאף לעדכן את מדיניות הדיבידנד לחלוקה של 70% מהרווח החצי שנתי (לאחר מס) על פי הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה, בכפוף לשמירה על דירוג האשראי של החברה בקבוצת ה-AA

בזק קווי | סיכום שנת 2022



47% מלקוחות האינטרנט
הקמעונאי הינם לקוחות
אינטרנט אחוד



פריסת סיבים לכ-1.65
מיליון משקי בית עם כ-332
אלף לקוחות מחוברים (1)



האצת חיבור הלקוחות לסיבים
הביאה לתוספת של כ-183 אלף
לקוחות - כ-133 אלף קמעונאיים
וכ-50 אלף סיטונאיים



המשך צמיחה
בהכנסות
מהמגזר העסקי



צמיחה של
כ-10% בהכנסות
משירותי אינטרנט

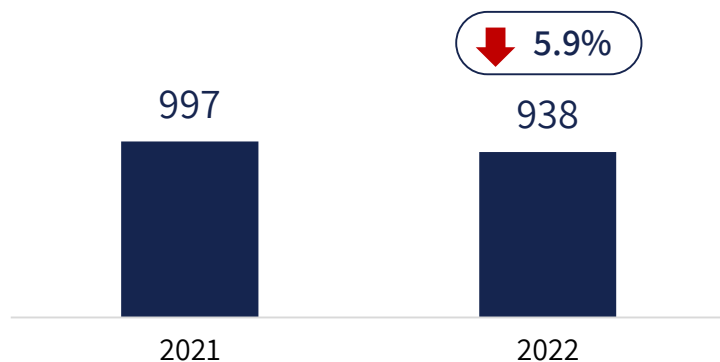


גידול בהכנסות של כ-3%
למרות הפחתת תעריפי
הטלפוניה ע"י משרד
התקשורת

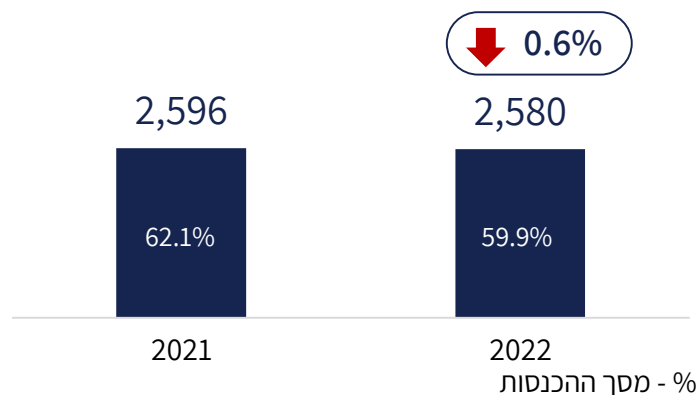


בזק קווי | עיקרי התוצאות בשנת 2022 במיליוני ש"ח

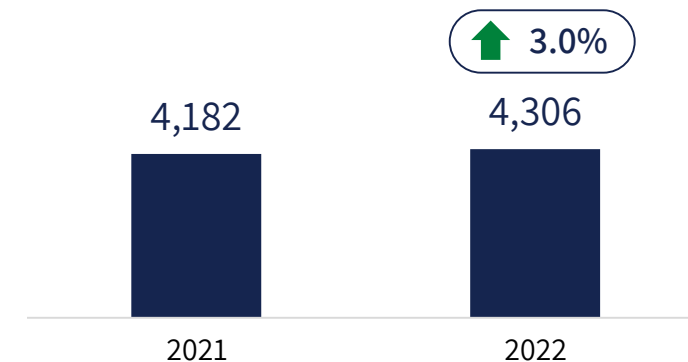
רווח נקי מתואם (1)



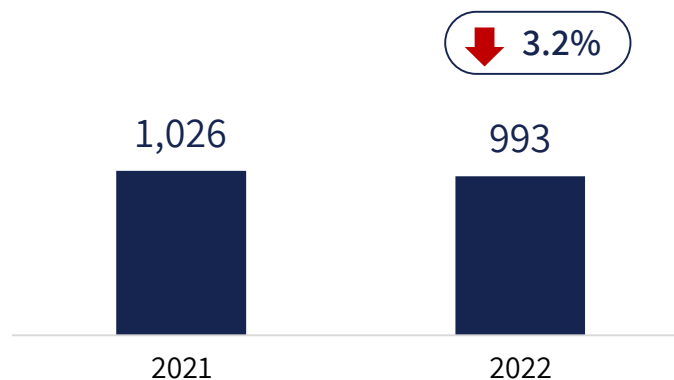
EBITDA מתואם (1)



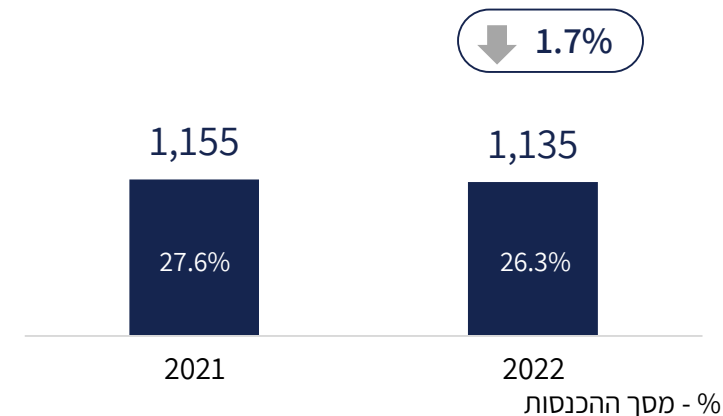
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות



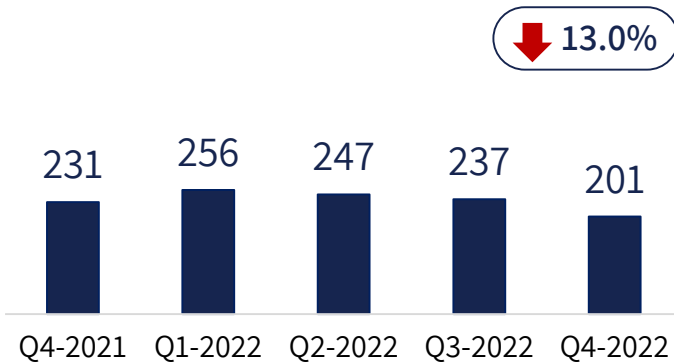
- גידול של כ-3% בהכנסות למרות הפחתת תעריפי הטלפוניה ע"י משרד התקשורת החל מ-Q2-22 כתוצאה מצמיחה באינטרנט ובמגזר העסקי
- ה-EBITDA המתואם הושפע, בין היתר, מהוזלת תעריפי הטלפוניה ע"י משרד התקשורת
- ירידה ברווח המתואם בעיקר כתוצאה מעלייה בהוצאות פחת בשל פריסת רשת הסיבים ופרויקטי תשתית שונים

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

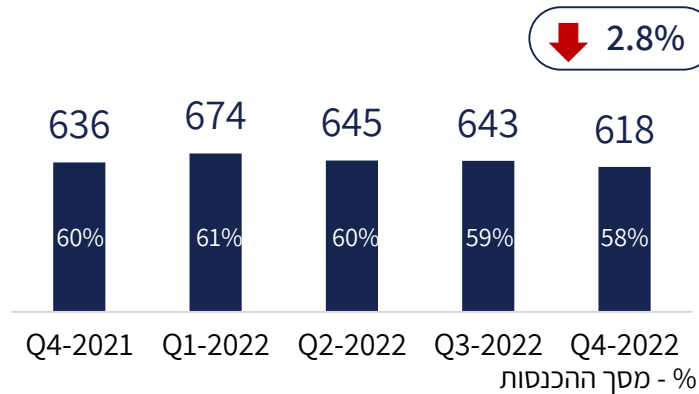


בזק קווי | עיקרי התוצאות ב-Q4-2022 במיליוני ₪

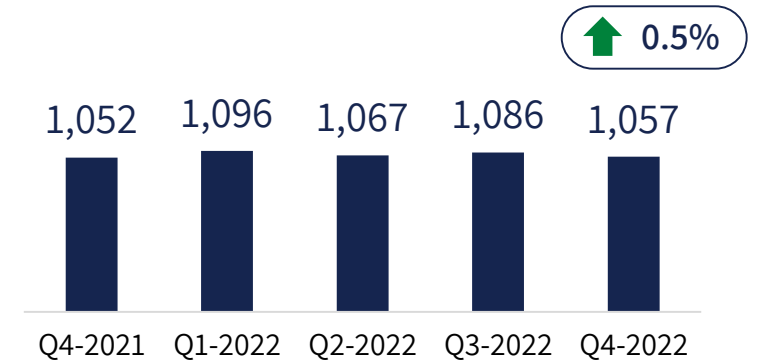
רווח נקי מתואם (1)



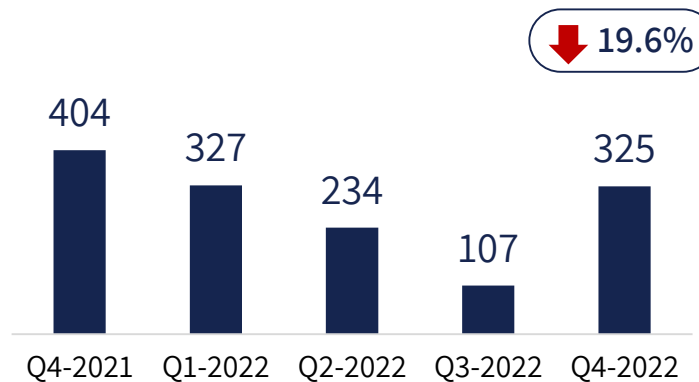
EBITDA מתואם (1)



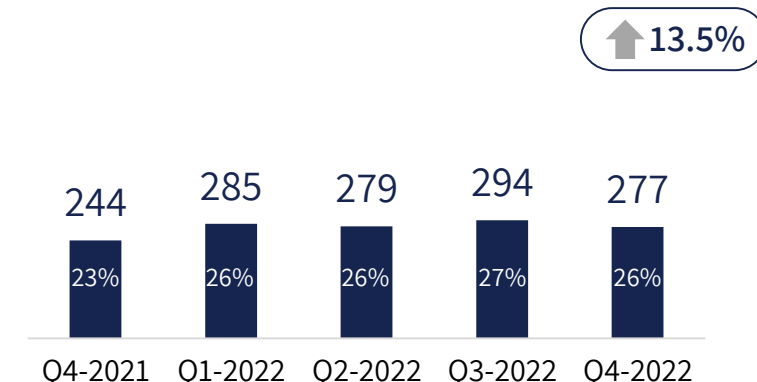
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות



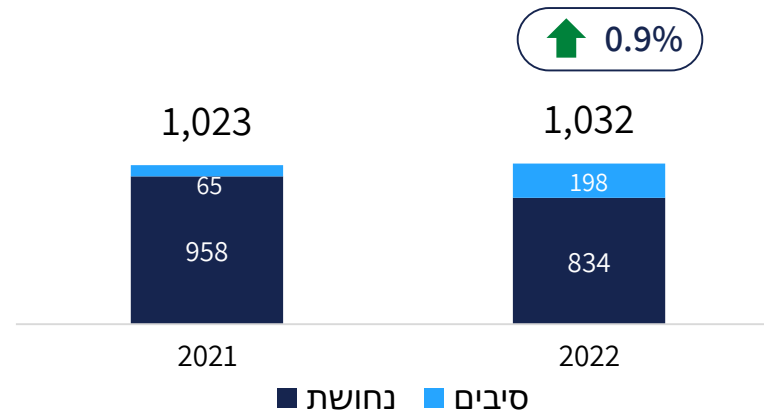
- גידול בסך ההכנסות תוך קיזוז חלקי ע"י הירידה בהכנסות מטלפוניה ובהכנסות אחרות
- ירידה ברווח הנקי המתואם בעיקר כתוצאה מעלייה בהוצאות פחת ומימון
- ירידה בתזרים החופשי בעיקר כתוצאה מתשלומים שהתקבלו ממכירת נדל"ן ברבעון הרביעי אשתקד



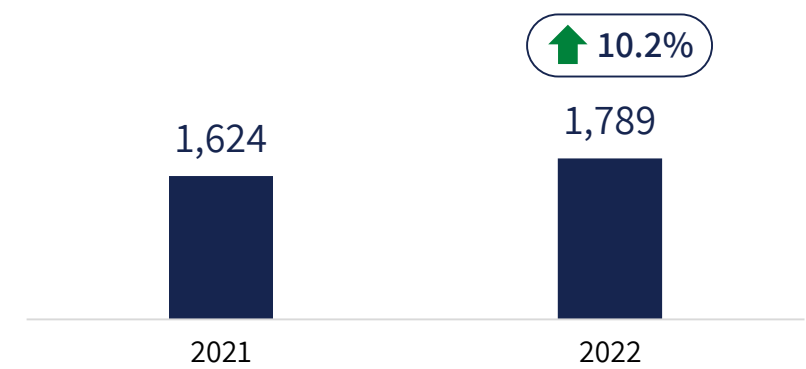
בזק קווי | שירותי אינטרנט - השוואה שנתית

- גידול משמעותי ב-Take up סיבים
- גידול דו-ספרתי בהכנסות משירותי אינטרנט
- המשך צמיחה ב-ARPU קמעונאי אשר הושפע לטובה מחיבור לקוחות לסיבים וגידול במנויי אינטרנט אחוד

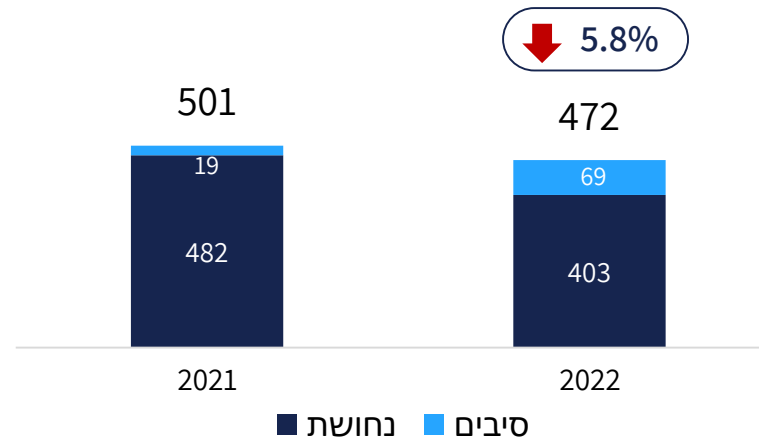
קווי אינטרנט קמעונאיים (באלפים)



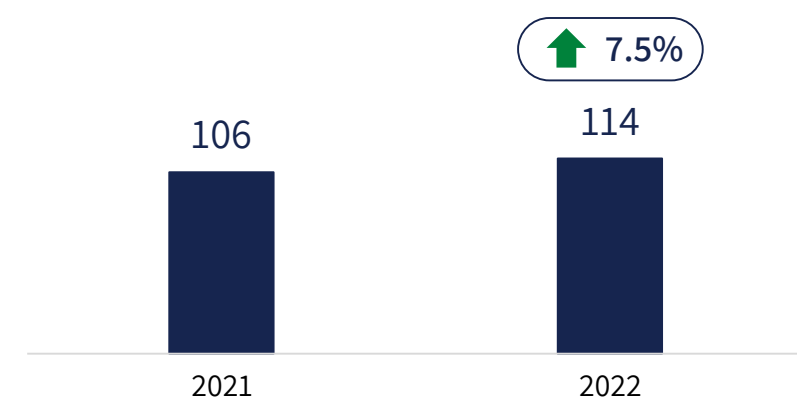
הכנסות משירותי אינטרנט (במיליוני ₪)



קווי אינטרנט סיטונאים (באלפים)

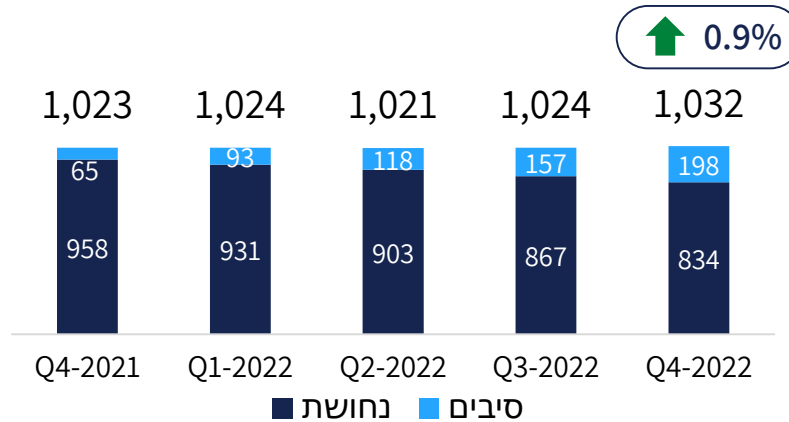


ARPU קמעונאי

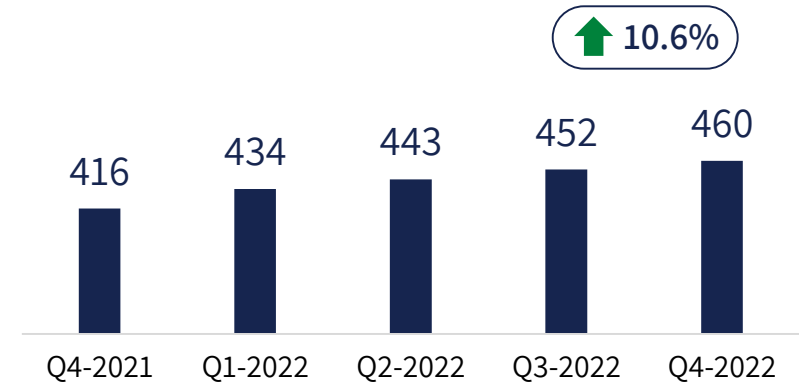


בזק קווי | שירותי אינטרנט – השוואה רבעונית

קווי אינטרנט קמעונאיים (באלפים)

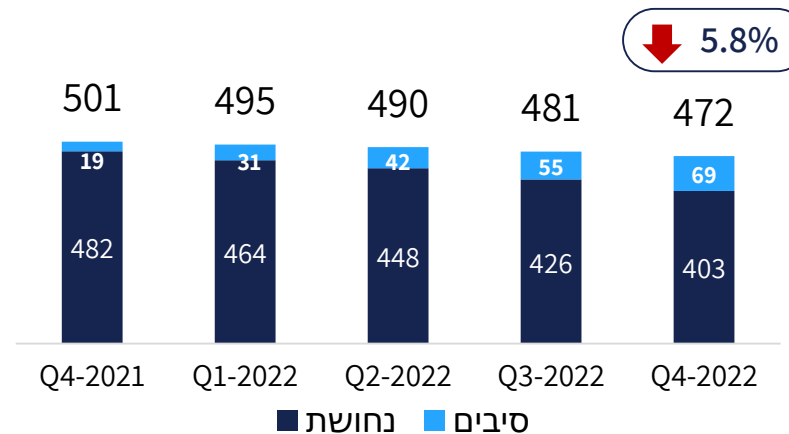


הכנסות משירותי אינטרנט (במיליוני ₪)

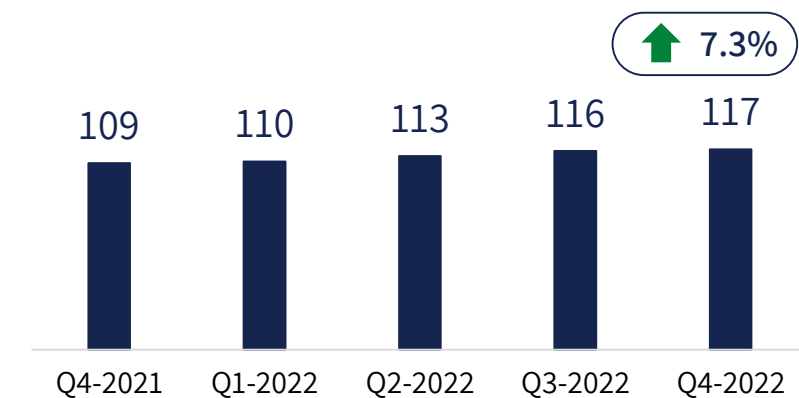


- גידול משמעותי ב-Take up סיבים
- גידול דו-ספרתי בהכנסות משירותי אינטרנט
- המשך צמיחה ב-ARPU קמעונאי אשר הושפע לטובה מחיבור לקוחות לסיבים וגידול במנויי אינטרנט אחד

קווי אינטרנט סיטונאים (באלפים)

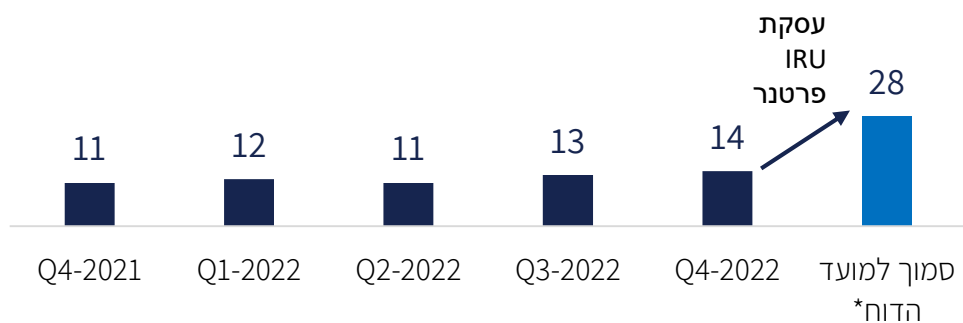


ARPU קמעונאי

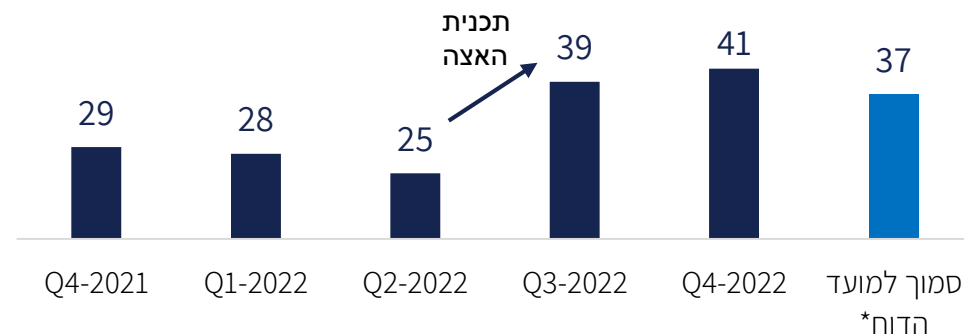


תכנית האצת החיבור לסיבים – קמעונאי וסיטונאי

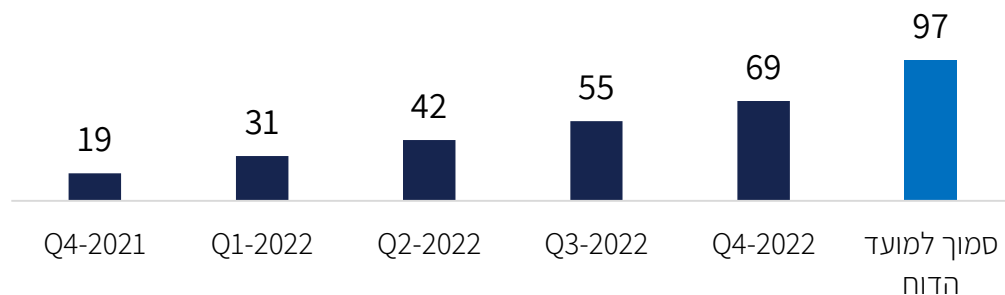
**תוספת קווים סיטונאיים
(באלפים)**



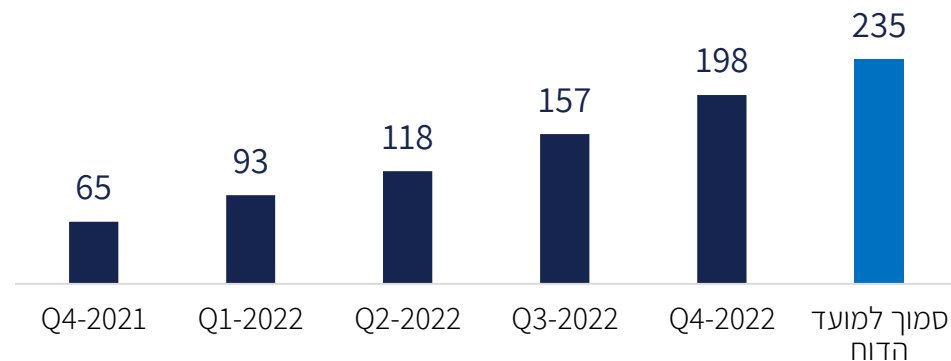
**תוספת לקוחות קמעונאיים
(באלפים)**



**קווים סיטונאיים ברשת הסיבים של בזק
(באלפים)**



**לקוחות קמעונאיים ברשת הסיבים
של בזק (באלפים)**



האצת חיבור לקוחות סיטונאיים החל משנת 2023

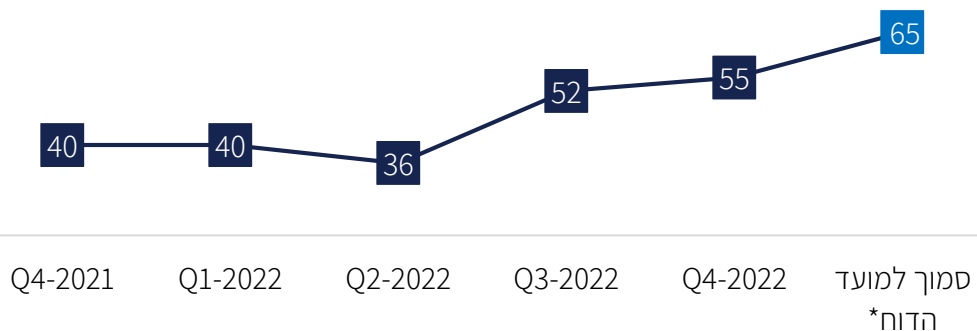
האצה משמעותית בחיבור לקוחות קמעונאיים לסיבים במחצית השנייה של 2022

* תוספות מתחילת השנה ועד למועד פרסום הדוח

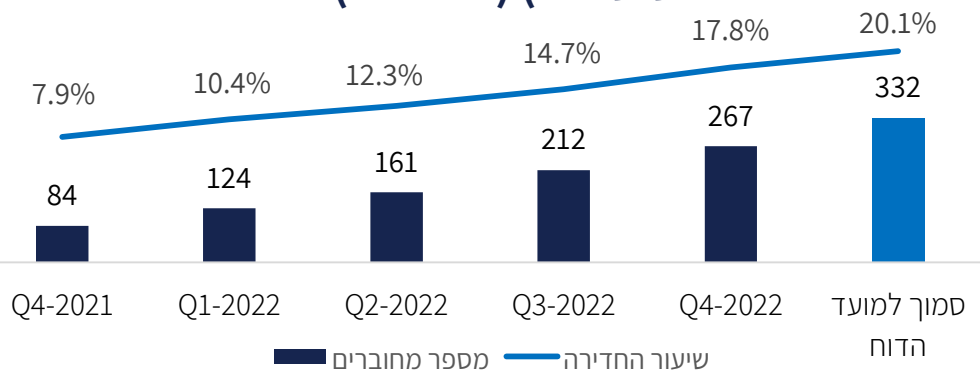


המשך פריסת סיבים עם מיקוד בחיבור לקוחות

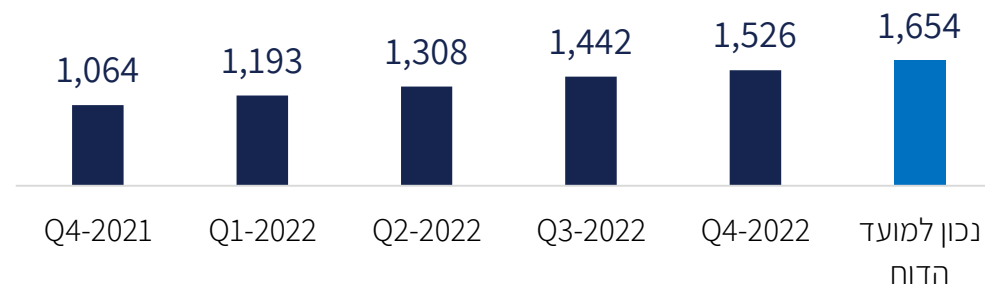
תוספת מנויים ברשת הסיבים של בזק (קמעונאי+סיטונאי) (באלפים)



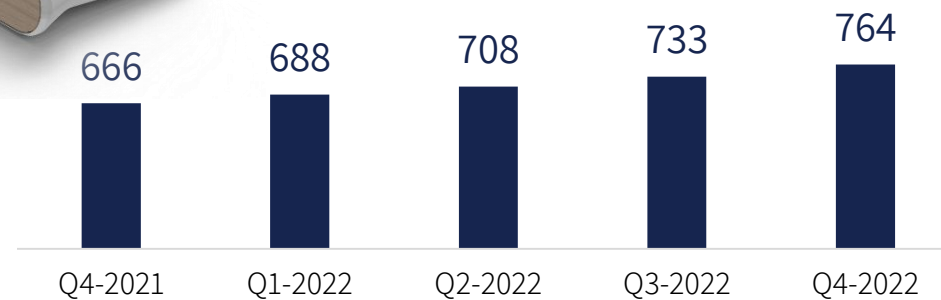
מנויים ברשת הסיבים של בזק (קמעונאי + סיטונאי) (באלפים)



משקי בית זמינים לחיבור מסחרי (באלפים) Homes Passed



מצבת נתבי Be (באלפים)



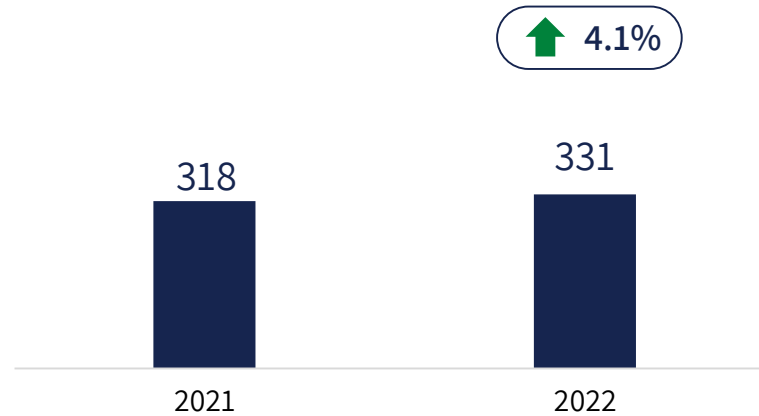
עלייה בשיעור ה-Take up מכ-10% לכ-20% תוך המשך פריסה מהירה

גידול של כ-70% בקצב חבילה ממוצע לכ-220 מגה לשנייה

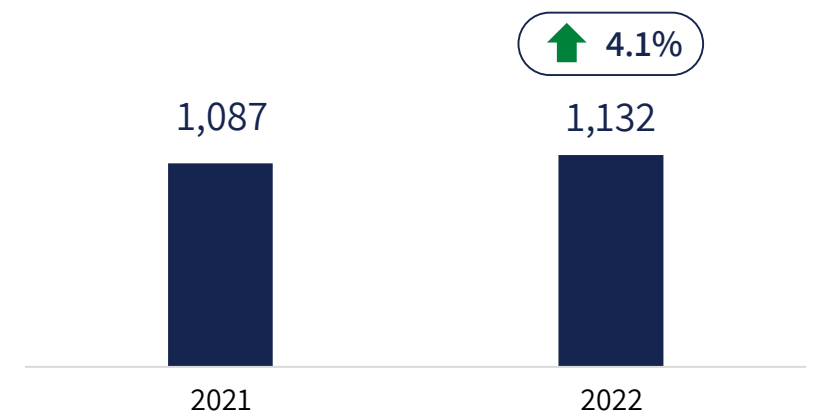
* תוספות מתחילת השנה ועד למועד פרסום הדוח

- המשך צמיחה בהכנסות מהמגזר העסקי
- ירידה בהכנסות משירותי טלפוניה על רקע הפחתת תעריפים ע"י משרד התקשורת החל מ-Q2-22
- עלייה בהכנסות אחרות בעיקר מצמיחה בעבודות ופרויקטים תמורת תשלום

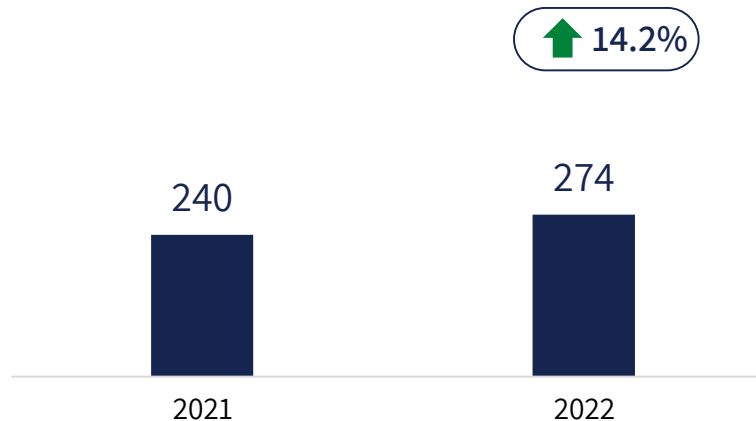
ענן ודיגיטל



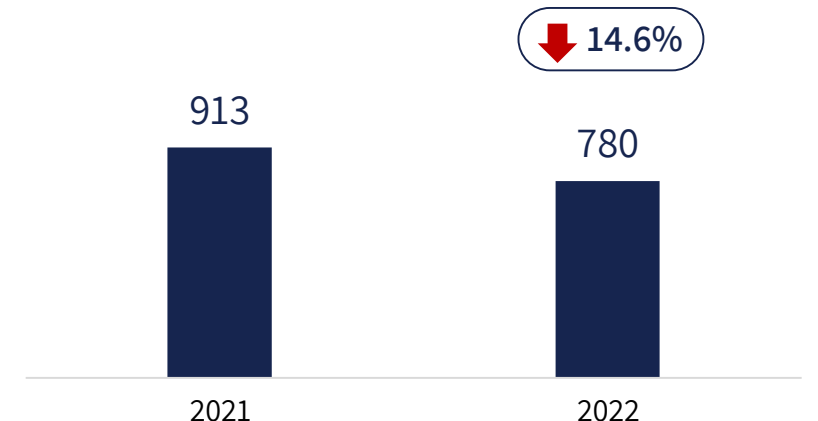
תמסורת ותקשורת נתונים



אחרות

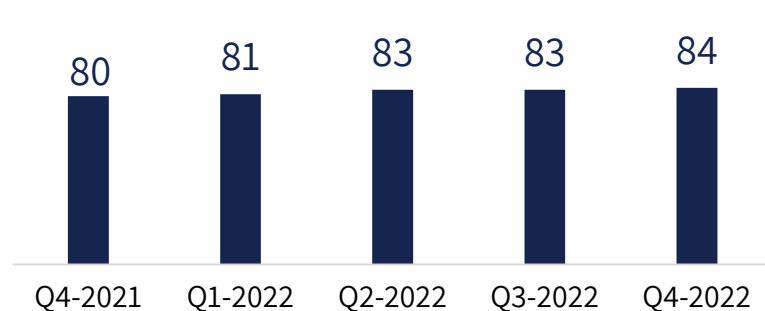


טלפוניה



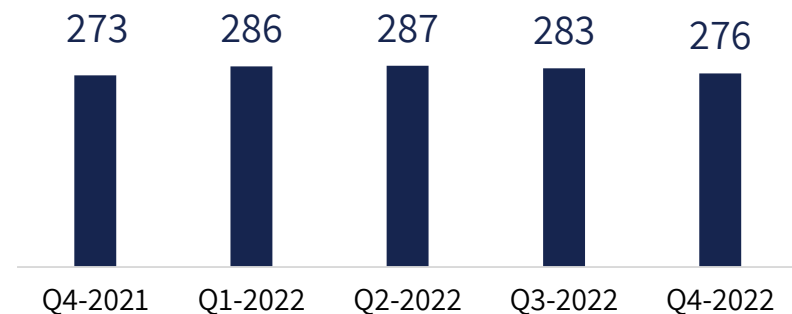
ענן ודיגיטל

↑ 5.0%



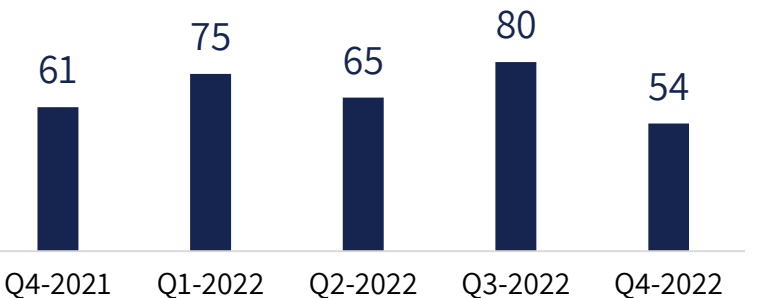
תמסורת ותקשורת נתונים

↑ 1.1%



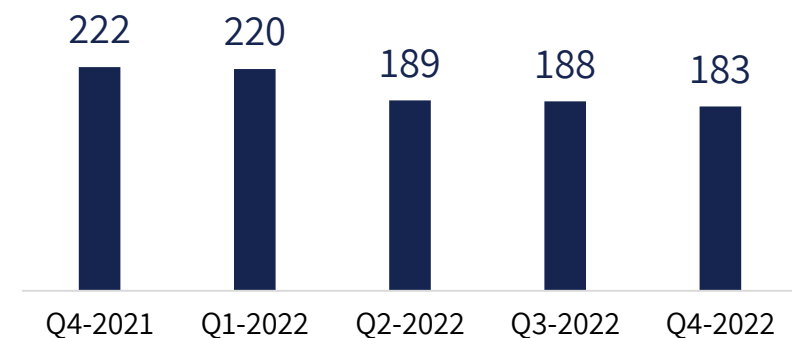
אחרות

↓ 11.5%



טלפוניה

↓ 17.6%



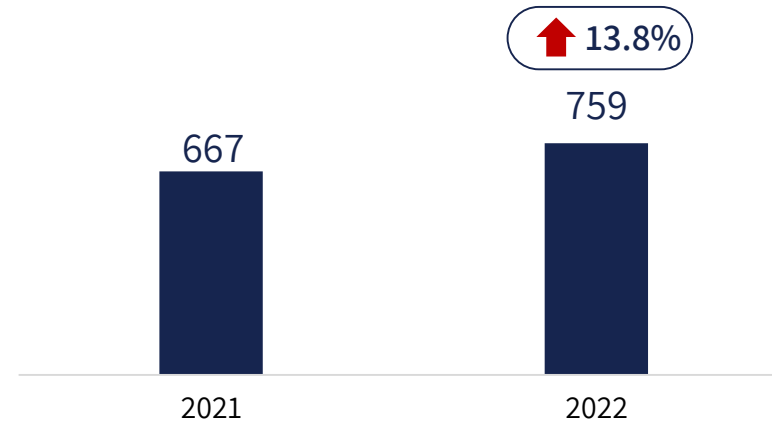
- המשך צמיחה בהכנסות מהמגזר העסקי
- ירידה בהכנסות משירותי טלפוניה על רקע הפחתת תעריפים ע"י משרד התקשורת החל מ-Q2-22
- ירידה בהכנסות אחרות עקב פערי עיתוי בפרוייקטי תשתית



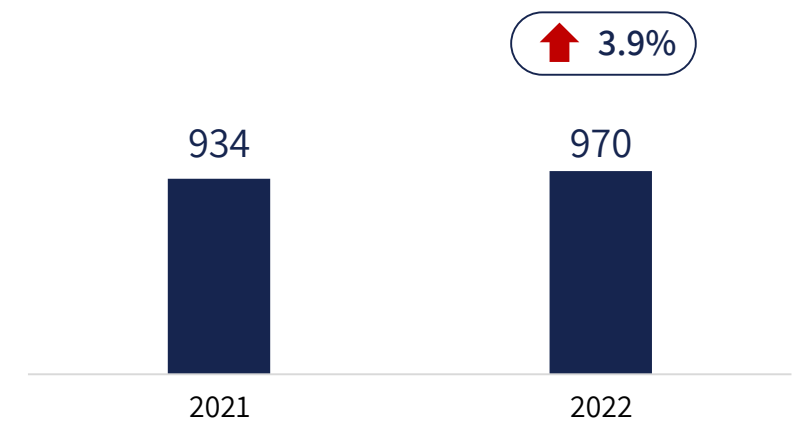
בזק קווי | התפתחות ההוצאות – השוואה שנתית - במיליוני ₪

- גידול בהוצאות שכר בעיקר כתוצאה מקליטת עובדים בגין פרויקט הסיבים
- עלייה בהוצאות הפעלה, בעיקר, מגידול בהוצאות קבלני משנה וחומרים בקשר עם פרויקט הסיבים ופרוייקטי תשתית שונים
- עלייה בפחת בעקבות גידול בהשקעות לאורך זמן
- גידול בהוצאות אחרות בעיקר כתוצאה מרווחי הון ממכירת נדל"ן ברבעון המקביל

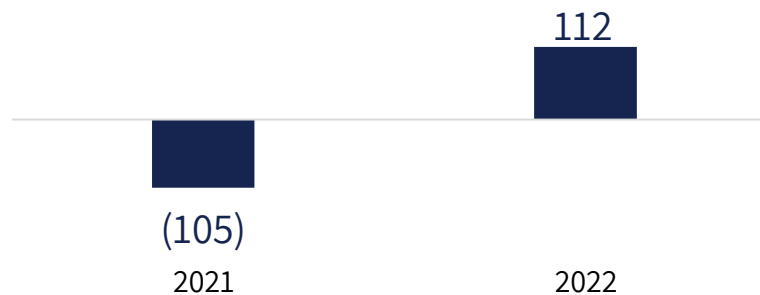
הוצאות הפעלה



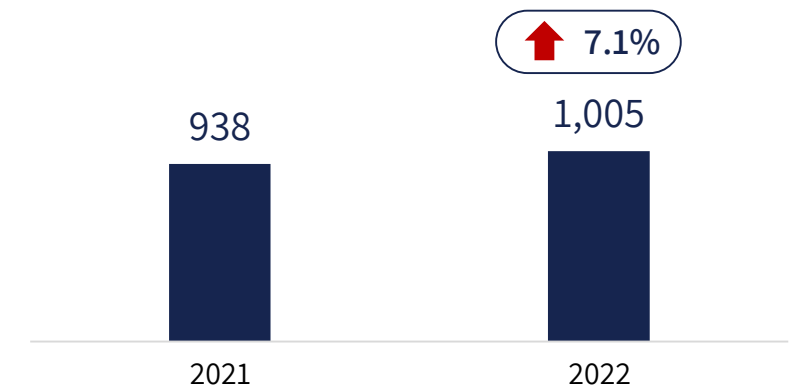
שכר



הוצאות (הכנסות) אחרות



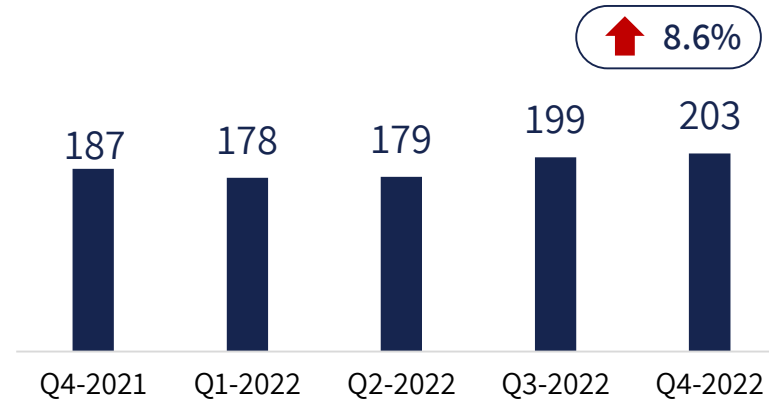
פחת והפחתות



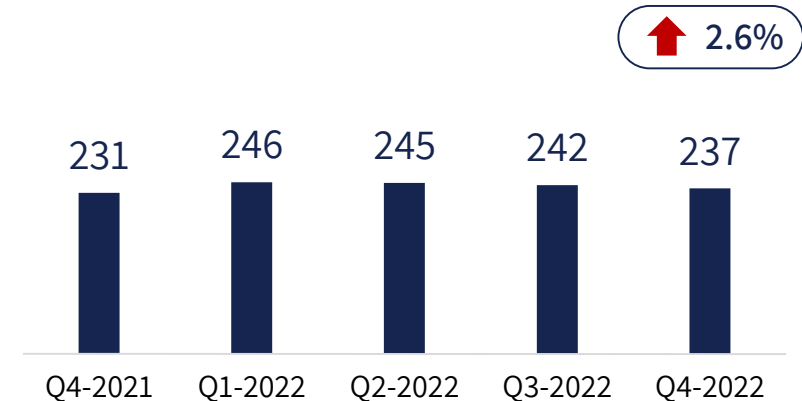
בזק קווי | התפתחות ההוצאות - השוואה רבעונית - במיליוני ₪

- גידול בהוצאות שכר בעיקר כתוצאה מקליטת עובדים בגין פרויקט הסיבים
- עלייה בהוצאות הפעלה, בעיקר, מגידול בהוצאות קבלני משנה וחומרים בקשר עם פרויקט הסיבים ופרוייקטי תשתית שונים
- עלייה בפחת בעקבות גידול בהשקעות בהשוואה לרבעונים קודמים
- גידול בהוצאות אחרות בעיקר כתוצאה מרווחי הון ממכירת נדל"ן ברבעון המקביל

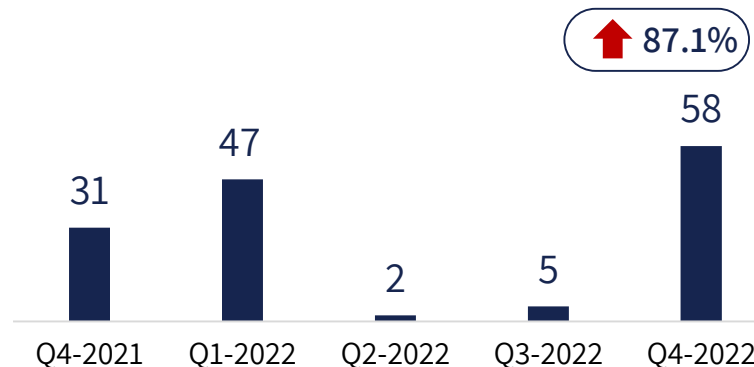
הוצאות הפעלה



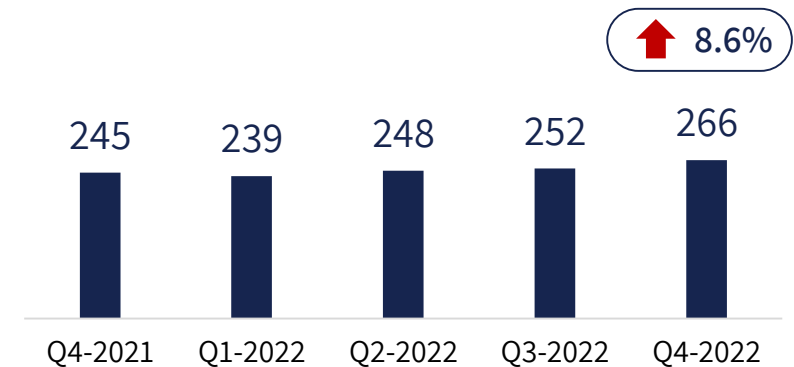
שכר



הוצאות אחרות



פחת והפחתות





המשך מעבר לאינטרנט
אחוד



עסקת IRU עם פרטנר -
חיזוק מעמדה של בזק בשוק
ההולסייל



האצה ב-take up תוך המשך
פריסה מהירה של סיבים



המשך צמיחה בהכנסות
מהמגזר העסקי כתוצאה
מביקושים לפתרונות דאטה
ותקשורת



צמיחה מהירה בהכנסות אינטרנט
פיצתה על הפחתת תעריפי
הטלפוניה ע"י משרד התקשורת

**השילוב של יכולות הפריסה הגבוהות והאצת חיבור הלקוחות לסיבים
מאפשר פוטנציאל צמיחה של בזק במגזר הפרטי**

פלאפון | סיכום שנת 2022



צמיחה של כ-20% ב-EBITDA
מתואם לכ-761 מיליון ש"ח
וכ-155% ברווח נקי מתואם
לכ-193 מיליון ש"ח



שיא בסך ההכנסות מאז 2018
עם גידול של כ-5% על רקע
עלייה בהכנסות מנדידה, צמיחה
במנויים ובחבילות דור 5



צמיחה במנויי פוסטפייד,
גידול של כ-53 אלף מנויים
בשנת 2022.
כ-813 אלף (כ-32%) מנויים
בחבילות דור 5, התורמים ל-
*ARPU



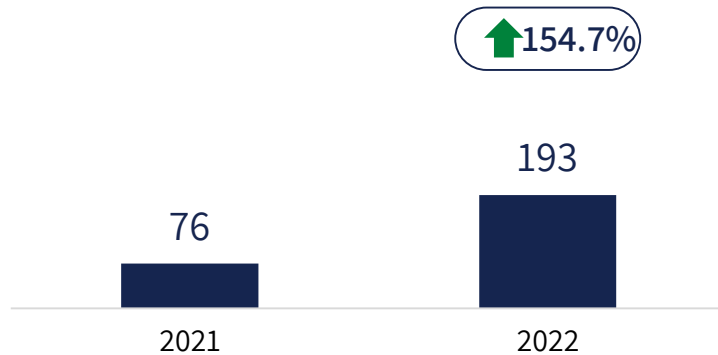
התזרים החופשי הסתכם
בכ-351 מיליון שקל לעומת
תזרים שלילי של כ-47
מיליון שקל ב-2021

* סמוך למועד פרסום הדוח

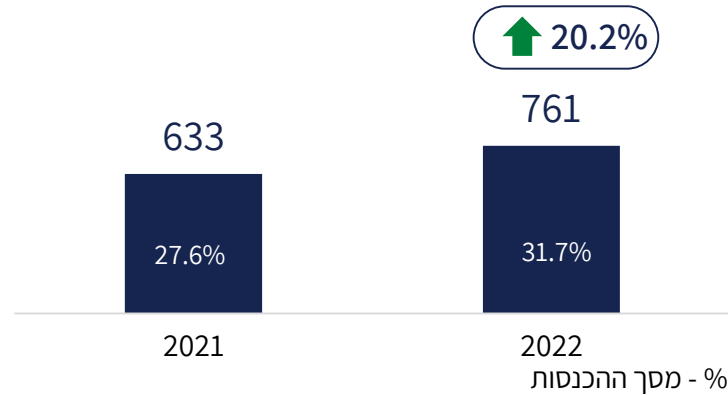


פלאפון | עיקרי התוצאות בשנת 2022 במיליוני ₪

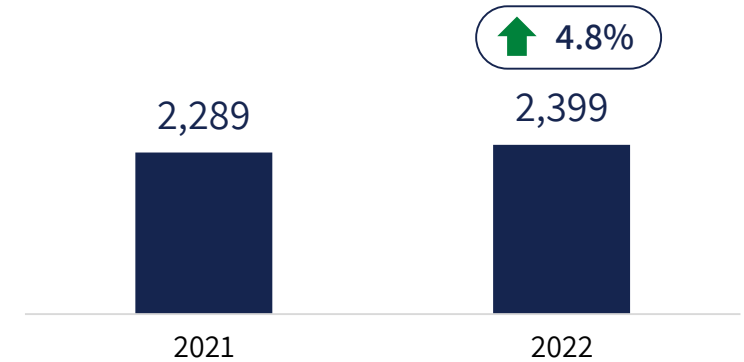
רווח נקי מתואם (1)



EBITDA מתואם (1)



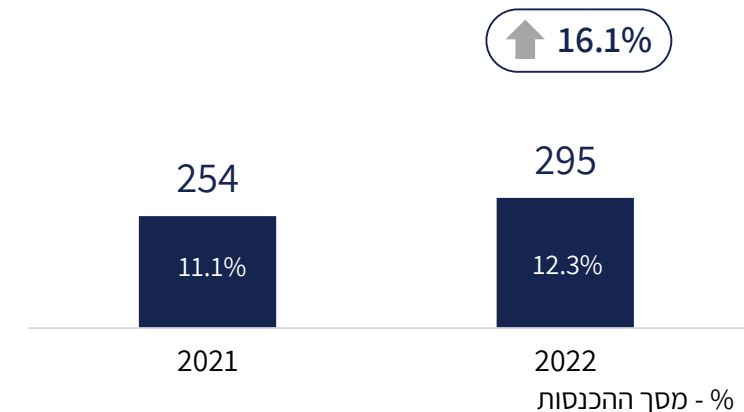
הכנסות



תזרים חופשי



השקעות

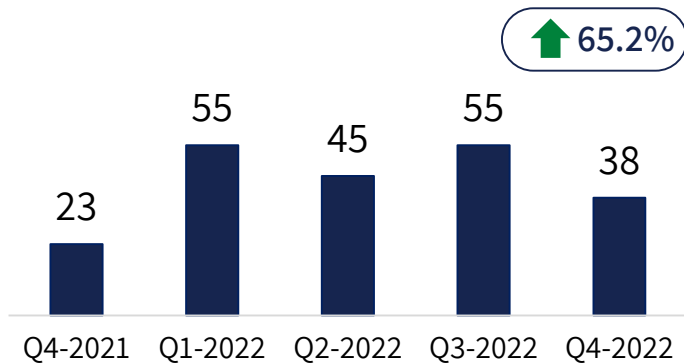


- צמיחה בהכנסות משירותים, שיפור משמעותי ב-EBITDA המתואם וברוח הנקי המתואם כתוצאה מהתאוששות בהכנסות מנדידה ומצמיחה בחבילות דור 5
- השיפור המשמעותי בתזרים החופשי נבע מהגידול ברווחיות, וכן משיפור בהון חוזר ופערי עיתוי בגבייה בהמשך לעיצומי העובדים במחצית השנייה של שנת 2021

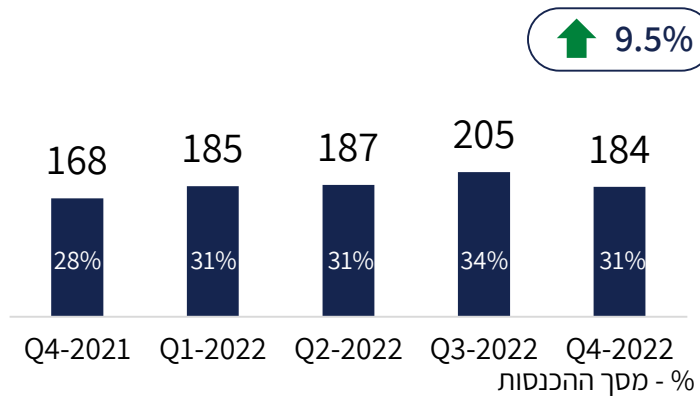


פלאפון | עיקרי התוצאות ב-Q4-2022 במיליוני ₪

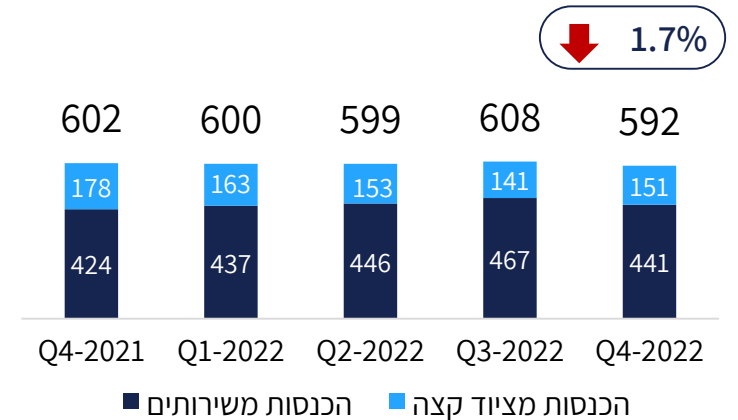
רווח נקי מתואם (1)



EBITDA מתואם (1)

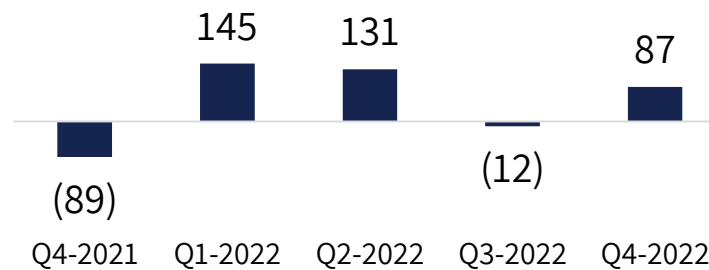


הכנסות

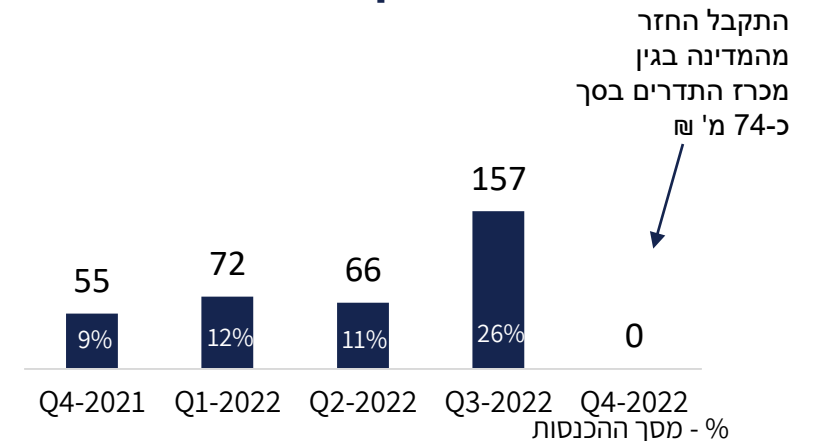


- ירידה בהכנסות ציוד קצה בעיקר כתוצאה מירידה בכמות המכשירים שנמכרו
- שיפור משמעותי ב- EBITDA המתואם וברוח הנקי המתואם כתוצאה מהתאוששות בהכנסות מנדידה, גידול בכמות המנויים וצמיחה בחבילות דור 5
- שיפור בתזרים החופשי בעיקר כתוצאה מפערי עיתוי בהון החוזר בהמשך לעיצומי עובדים ברבעון ה-4 אשתקד

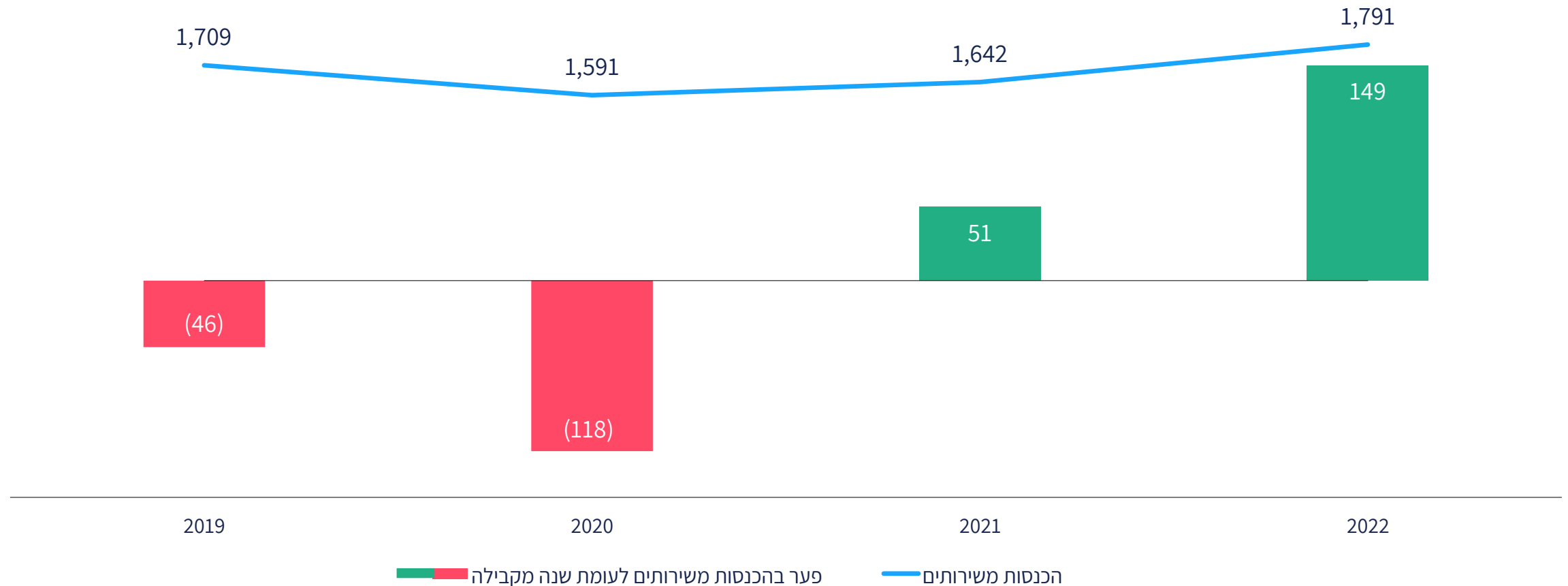
תזרים חופשי



השקעות



פלאפון | המשך צמיחה בהכנסות משירותים במיליוני ש"ח

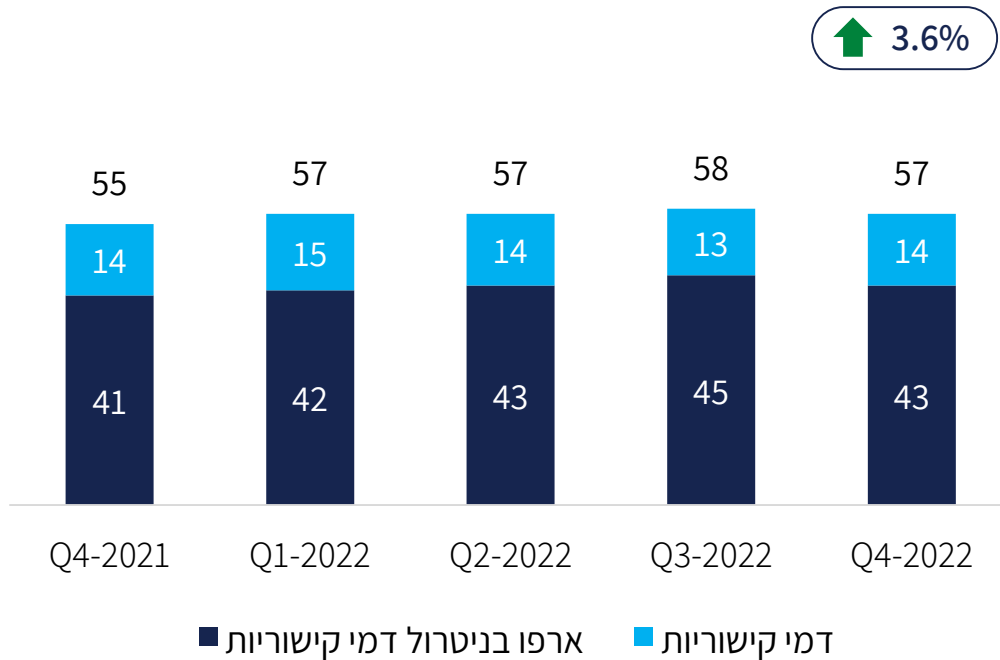


שיפור בהכנסות משירותים על רקע התאוששות בהכנסות מנדידה, צמיחה במנויים ובחבילות דור 5

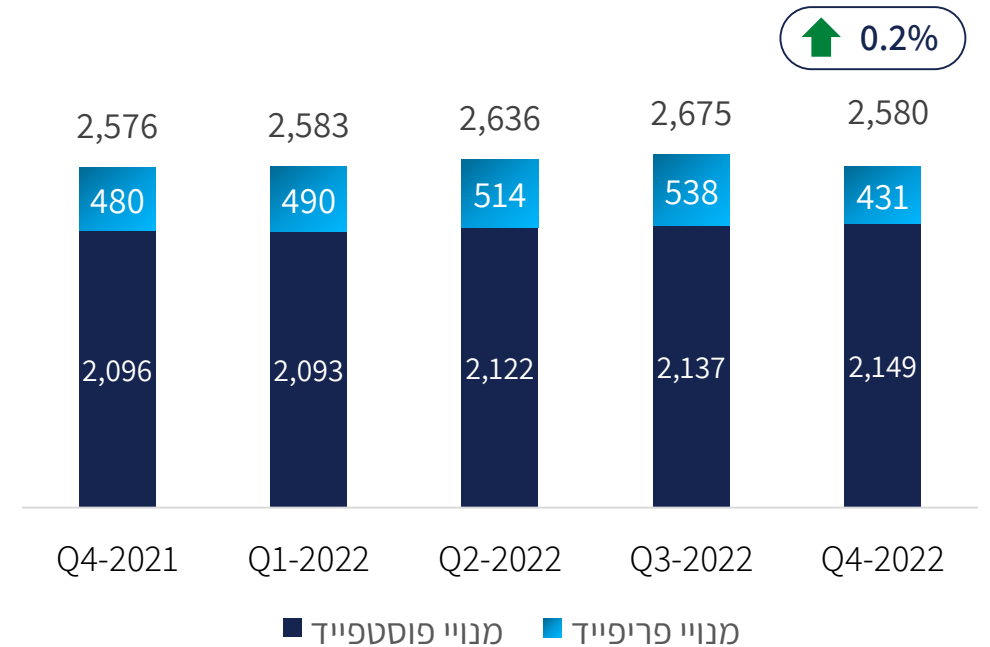


פלאפון | נתונים תפעוליים

ARPU (₪)



מצבת מנויים (אלפים)



- גריעת מנויי הפריפייד הביאה לעלייה של כ-2 שקל ב-ARPU ברבעון הרביעי 2022
- במסגרת הרפורמה להורדת תעריפי הקישוריות שתחול באופן הדרגתי החל מחודש יוני 2023 ועד לחודש יוני 2025, בחרה החברה להציג את ההכנסה החודשית הממוצעת למנוי (ARPU) גם בניכוי רכיב ההכנסות מקישוריות

- גידול של כ-2.5% מנויי פוסטפייד בשנת 2022 (כ-53 אלף מנויים)
- גריעה חד פעמית של כ-96 אלף מנויי פריפייד ב-Q4-22, מנויים שלא עמדו בהגדרת מנוי פעיל





השקת שת"פ לחבילות משולבות עם אפליקציות תוכן בינלאומיות מובילות, Disney+, Discovery+, Netflix



yes ממשיכה להוביל את הפקת סדרות המקור עם 45 מועמדויות לפרסי האקדמיה הישראלית לטלוויזיה



תחילת שיווק חבילות באנדל המשלב טלוויזיה עם סיבים של בזק



גידול של כ-16 אלף מנויים בשנת 2022 - שיא בצמיחה במנויים מאז 2014



ההכנסות השנתיות עלו לראשונה מאז 2014 בכ-0.6%, והסתכמו בכ-1.28 מיליארד שקל



שחקן ה-IPTV הגדול בישראל עם כ-344 אלף לקוחות שצופים בשידורי טלוויזיה על גבי האינטרנט (כ-60%), מתוכם כ-107 אלף מנויי STINGTV⁽¹⁾

yes | עיקרי התוצאות בשנת 2022 במיליוני ₪

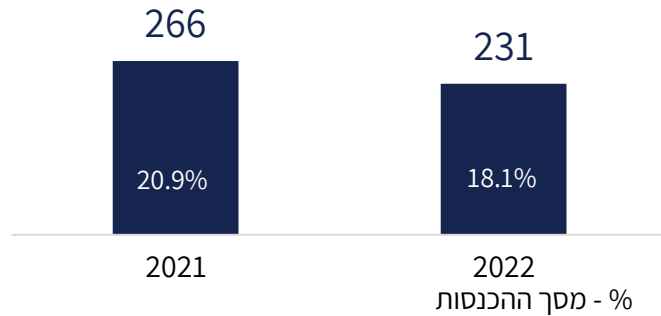
הפסד נקי מתואם (1)

↓ 35.7%



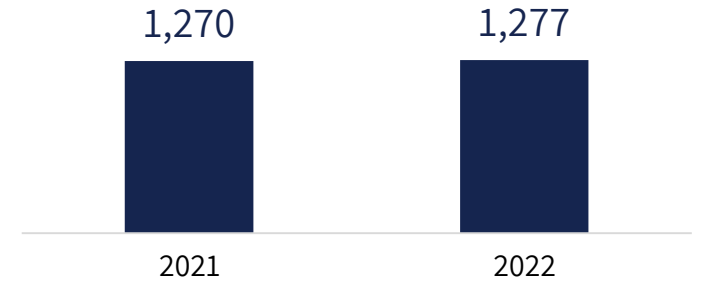
EBITDA מתואם (1)

↓ 13.2%

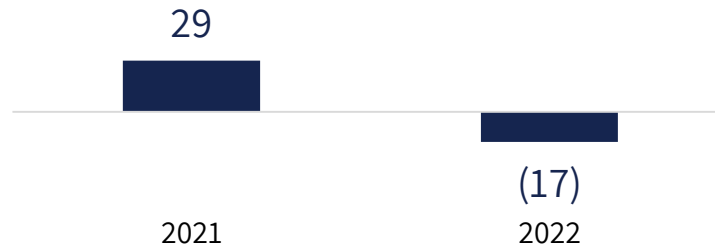


הכנסות

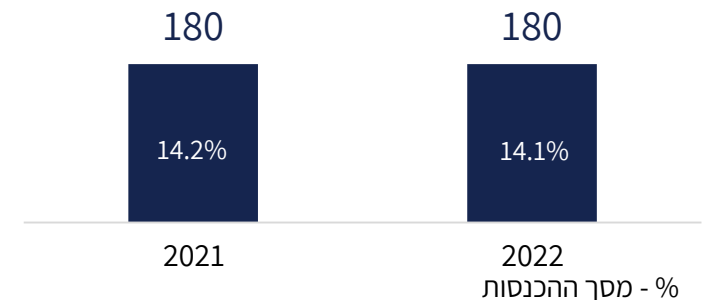
↑ 0.6%



תזרים חופשי



השקעות

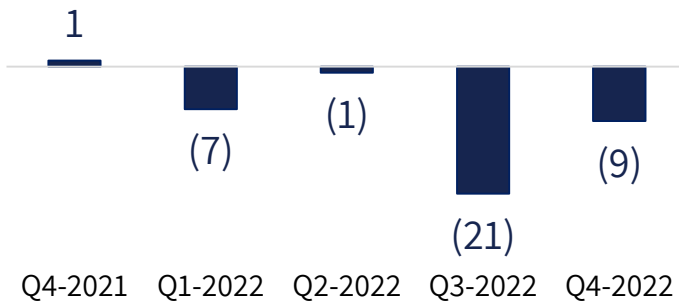


- גידול בהכנסות לראשונה מאז 2014, בעיקר כתוצאה ממכירת תוכן לגופים חיצוניים
- ירידה ב- EBITDA המתואם והרווח הנקי המתואם בעיקר מגידול בעלויות תוכן, עלייה בהוצאות שכר כתוצאה מהשפעות ההסכם הקיבוצי והקמת פעילות סיבים
- הירידה בתזרים החופשי נבעה בעיקר מפערי עיתוי בגין תשלומי תוכן ומהירידה ברווחיות

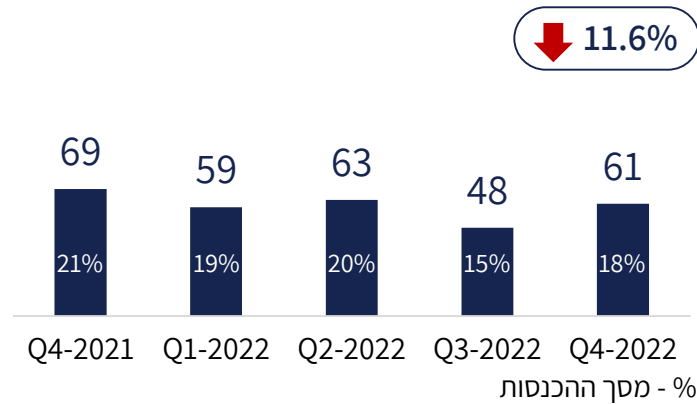


yes | עיקרי התוצאות ב-Q4-2022 במיליוני ₪

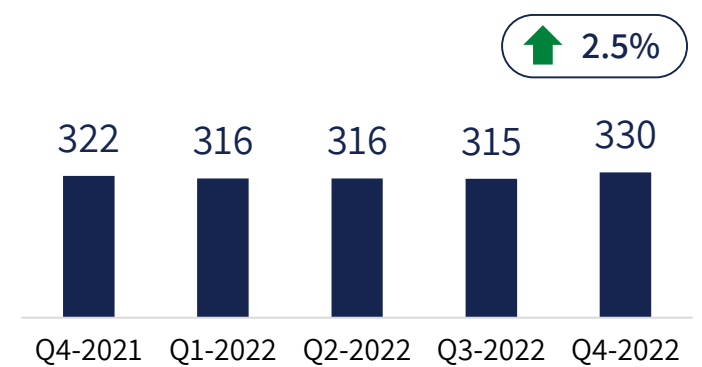
(1) רווח (הפסד) נקי מתואם



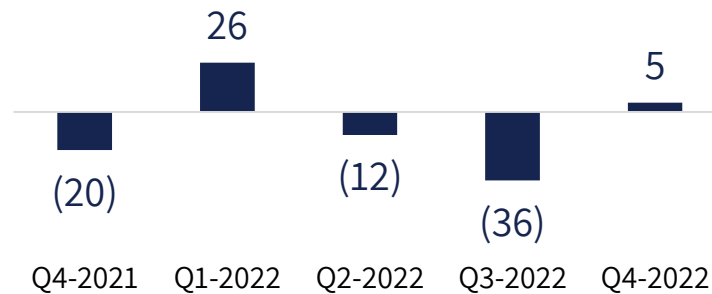
(1) EBITDA מתואם



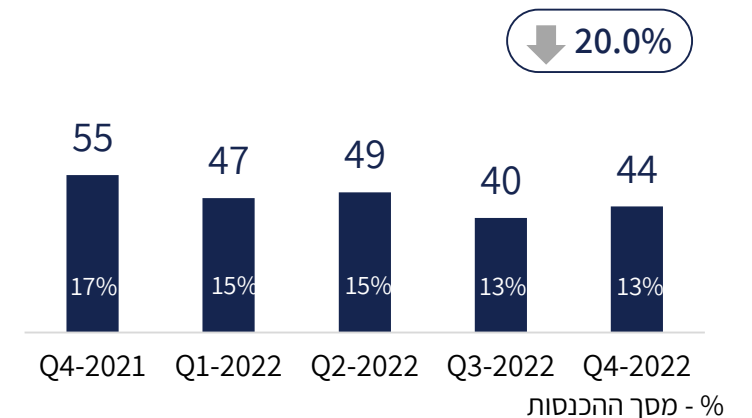
הכנסות



תזרים חופשי



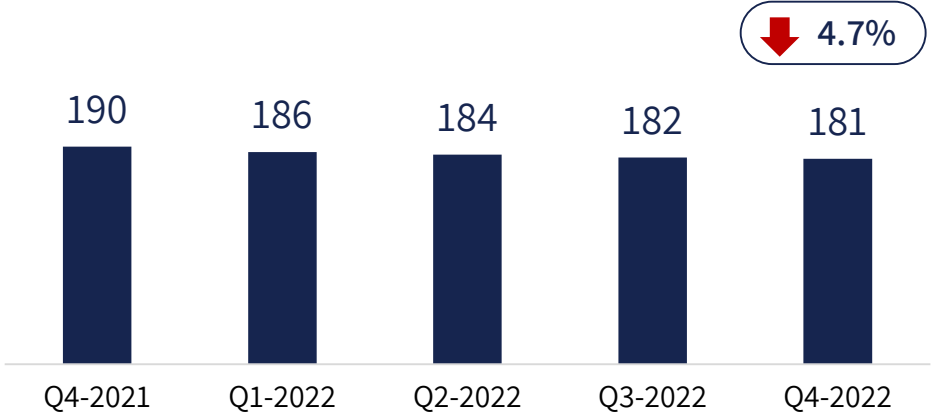
השקעות



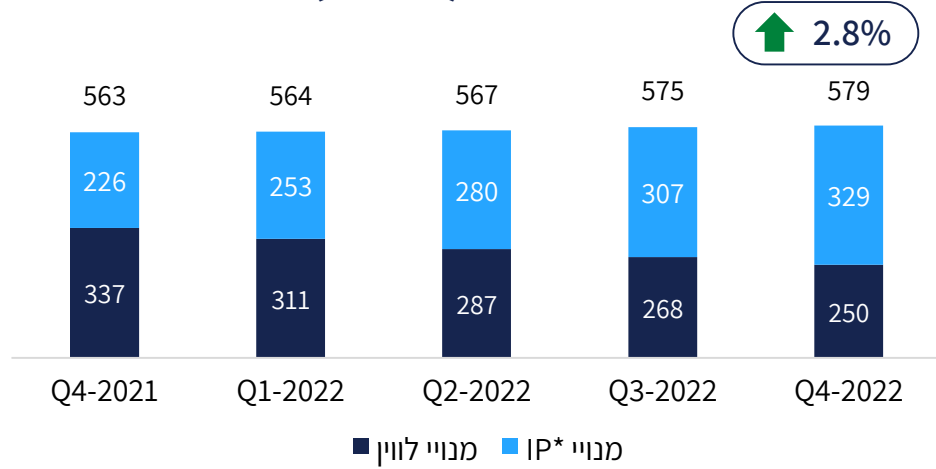
- צמיחה בהכנסות על רקע הגידול במכירת תוכן לגופים חיצוניים
- ירידה ב- EBITDA המתואם והרווח הנקי המתואם בעיקר גידול בעלויות תוכן, עלייה בהוצאות שכר כתוצאה מהשפעות ההסכם הקיבוצי והקמת פעילות סיבים
- שיפור בתזרים החופשי כתוצאה משינויים בהון החוזר



ARPU (₪)

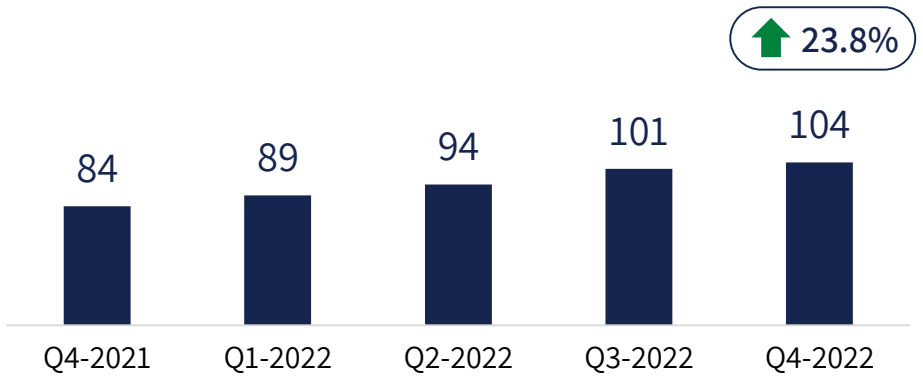


מצבת מנויים (אלפים)



- גידול של כ-16 אלף מנויים בשנת 2022 (4 אלפים ב-Q4-22) - שיא שנתי בצמיחה במנויים מאז 2014
- ירידה ב- ARPU כתוצאה משינוי בתמהיל מנויים על רקע צמיחת מנויי STINGTV, המהווים כ-18% מסך המנויים
- כ-60% מלקוחות yes צופים ב-IPTV נכון למועד פרסום הדוח

מצבת מנויים STINGTV (אלפים)



בזק בינלאומי | סיכום שנת 2022



מיקוד וצמיחה בפעילות
בעולם העסקי



צמיחה בהכנסות משירותים עסקיים,
בין היתר, לאחר רכישת CloudEdge



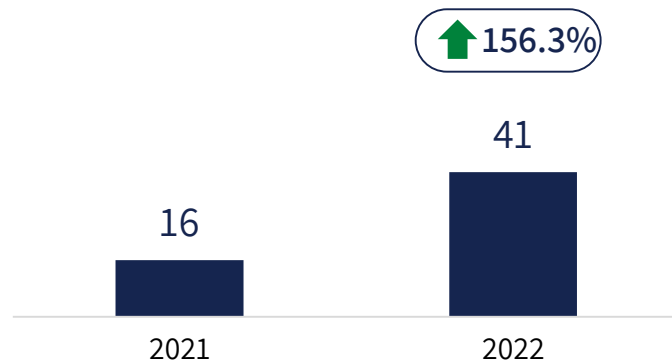
יישום תכנית פרישה
מרצון לעובדים, במסגרת
ההסכם הקיבוצי החדש



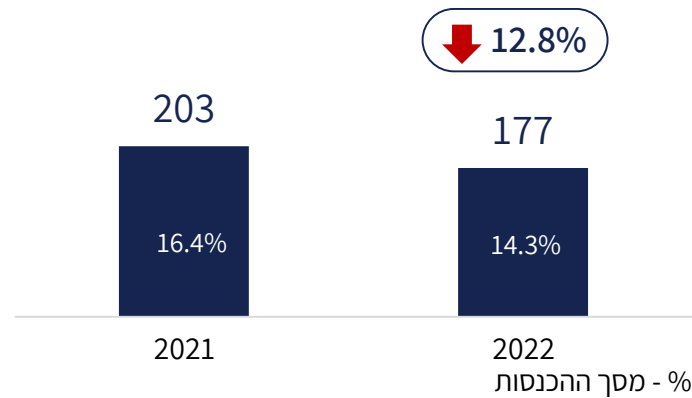
צמצום פעילות ה-ISP הפרטי
לאחר כניסת רגולציית אינטרנט
אחוד החל מאפריל 2022

בזק בינלאומי | עיקרי התוצאות בשנת 2022 במיליוני ₪

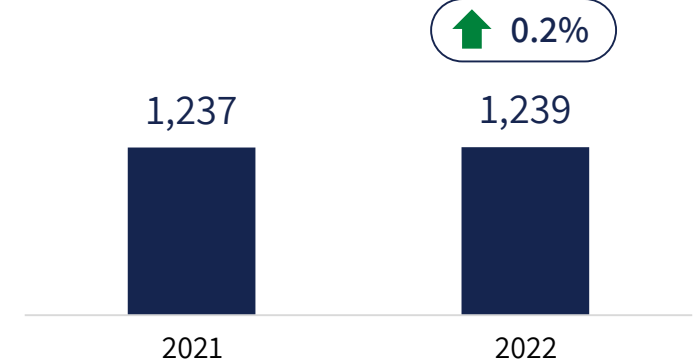
(1) רווח נקי מתואם



(1) EBITDA מתואם

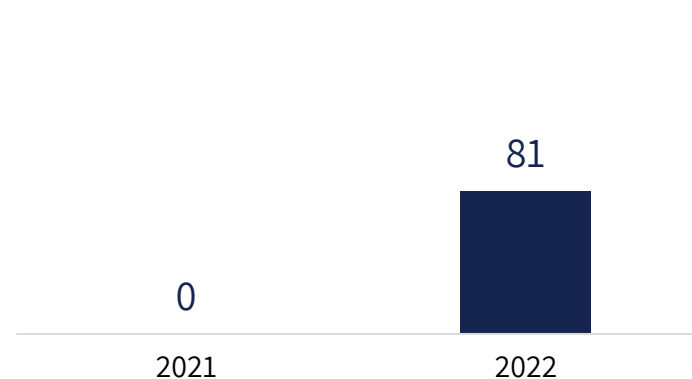


הכנסות

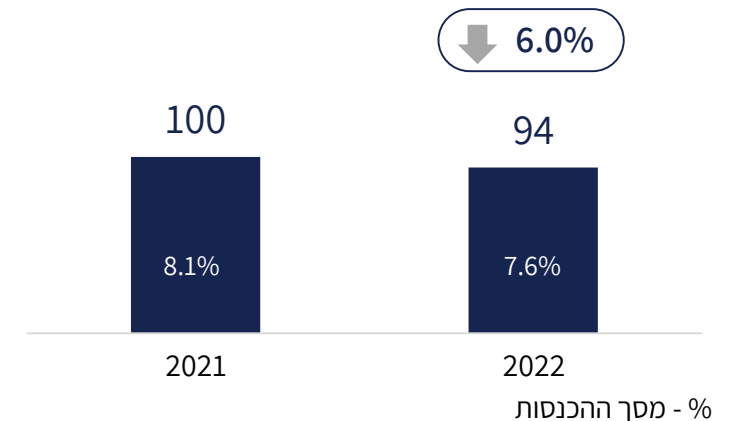


- עלייה בהכנסות הנובעת מגידול בהכנסות משירותים עסקיים כתוצאה מגידול בפעילות ורכישת חברת CloudEdge. העלייה קוזזה בחלקה מירידה בהכנסות ISP בשל קיטון בכמות המנויים בעקבות רפורמת האינטרנט האחדות
- עלייה ברווח הנקי המתואם כתוצאה מירידה בהוצאות פחת ומסים
- התזרים החופשי הושפע מפערי עיתוי בהון החוזר בהמשך לעיצומי עובדים בשנת 2021

תזרים חופשי

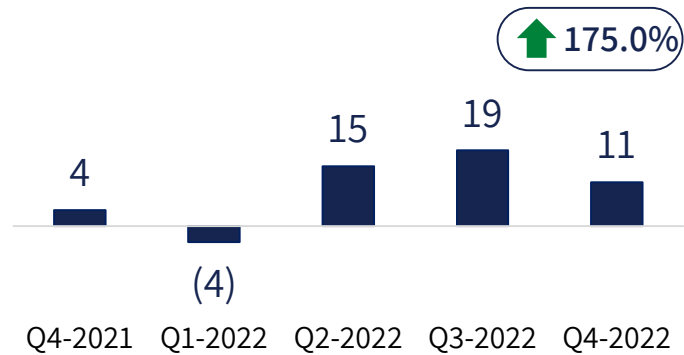


השקעות

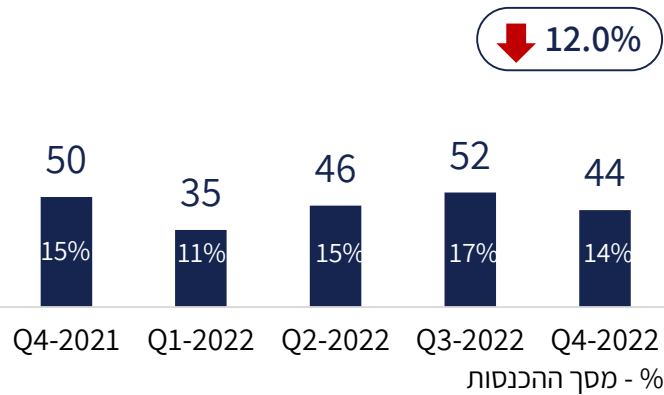


בזק בינלאומי | עיקרי התוצאות ב-Q4-2022 במיליוני ש"ח

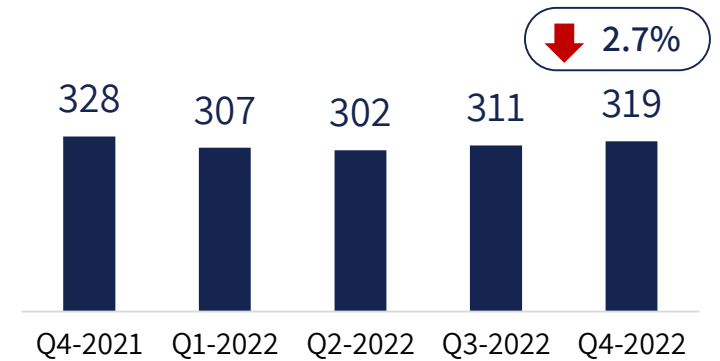
(1) רווח נקי מתואם



(1) EBITDA מתואם

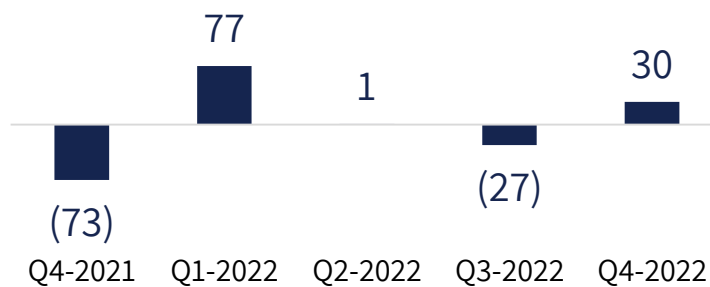


הכנסות

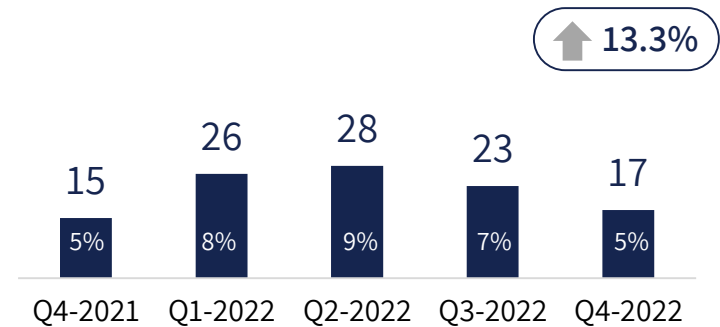


- ירידה בהכנסות וב-EBITDA מתואם הנובעת מצמצום פעילות ה-ISP הפרטי בעקבות רפורמת האינטרנט האחד החל מ-Q2-22
- עלייה ברווח הנקי המתואם כתוצאה מירידה בהוצאות פחת
- גידול בתזרים החופשי בעיקר מפערי עיתוי בהון החוזר בהמשך לעיצומי עובדים ברבעון המקביל

תזרים חופשי



השקעות



% - מסך ההכנסות



קבוצת בזק | ממוקדים בצמיחה



השקת חבילת
טלוויזיה +
סיבים ב-yes



צמיחה ושיפור ביצועים
בפלאפון



האצת החיבור
לסיבים כמנוע
צמיחה



המשך הקטנת החוב
הפיננסי



הגדלת שיעור
הדיבידנד

הקבוצה מתקדמת ביישום האסטרטגיה תוך מיקוד בצמיחה



תודה!

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