

מצגת משקיעים
תוצאות כספיות

קבוצת בזק

רבעון שלישי 2026

הגבלת אחריות
(DISCLAIMER)

מצגת זו כוללת נתונים כלליים ומידע כמו גם תחזיות וכן יעדים לשנת 2029, שנקבעו בדוח תקופתי 2025 ועודכנה בדיווחי החברה, 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 ולאי-ודאויות. 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 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 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.

הגדרות במצגת זו

- שיעורי השינוי במצגת זו הם ביחס ל-Q3-2025 ו-9M-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 ול-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

קבוצת בזק
Q3-2026 בקצרה

עלייה בהכנסות הליבה
עלייה של כ-2.3% בהכנסות הליבה שהסתכמו בכ-2.04 מיליארד שקל, כתוצאה מצמיחה בהכנסות בזק קווי, פלאפון ו-yes

עלייה ב-EBITDA השוואתי וברווח הנקי ההשוואתי
ה-EBITDA ההשוואתי עלה בכ-8% והרווח הנקי ההשוואתי צמח ב-44%. העלייה ברווח הנקי ההשוואתי נבעה מהגידול בהכנסות ומהירידה בהוצאות המימון והתפעול (בנטרול ביטול ירידות הערך מהרבעון המקביל), אשר נבעה, בין היתר, מביטול ההפרשה לקרן האוניברסלית

חלוקה לבעלי מניות
- ב-Q3-2026 החברה השלימה תוכנית רכישה עצמית חדשה של 100 מיליון שקל, כחלק מתוכנית מסגרת רב שנתית של 800 מיליון שקל, וזאת לאחר השלמת תוכנית הרכישה העצמית הקודמת בסך 150 מיליון שקל
- סך החלוקה לבעלי מניות בשנת 2026, כ-1.2 מיליארד שקל

הזדמנויות השקעה סינרגטיות
- חתימה על הסכם לרכישת Wecom ע"י פלאפון
- המשך פיתוח וצמיחה של פעילויות תשתיות דיגיטליות בדגש על הכבלים הבינלאומיים
- חתימה על מזכר הבנות לא מחייב עם אדגר השקעות ופיתוח להקמה והפעלה משותפת של חוות שרתים
- בחינת הזדמנויות רכישה נוספות

עלייה במנויים וב-ARPU
- עלייה של כ-15% בסך מנויי הסיבים וכן עלייה של כ-12% במנויי חבילות דור 5
- עלייה בכ-4.4% ב-ARPU אינטרנט קמעונאי וכ-8.5% ב-yes ARPU
- שיעור Take-up עלה ל-36%

מפת דרכים טכנולוגית ועסקית

	בזק	פלאפון	yes.
	מעבר לסיבים	**מעבר ל-5G**	**מיגרציה ל-IP**
2020	יציאה לפרויקט הסיבים + פריסה לכ-3.07 מיליון משקי בית + כ-1.1 מיליון מנויים מחוברים (קמעונאי + סיטונאי) – כ-74% מסך מנויי האינטרנט + כ-36% Take up תשתית + גידול של כ-39% ב-ARPU[1] לכ-142 שקל	זכיה במכרז התדרים + כ-1.51 מיליון מנויי פוסטפייד דור 5 (כ-66% ממנויי הפוסטפייד) + כ-260 אלף מנויי 5GMAX + אתרי דור 5 - פריסה של כ-50% מהרשת + ARPU – כ-49 שקל	מעבר מלוויין ל-IP + כ-508 אלף מנויי IP (כ-91%) + כ-160 אלף לקוחות באנדל סיבים (כ-29% מסך לקוחות טלוויזיה) + ARPU – 205 שקל
היום			
יעדי 2029	+ ARPU – כ-150 שקל + Take up תשתית של כ-43% (קמעונאי + סיטונאי)	+ ARPU – כ-50 שקל + כ-85% בחבילות דור 5 + כ-450 אלף מנויי 5GMAX + אתרי דור 5 - פריסה של כ-90% מהרשת	+ ARPU – כ-215 שקל + מנויי באנדל סיבים – כ-50% מסך המנויים + השלמת המעבר ל-IP

ההשקעות האסטרטגיות בתשתיות ממשיכות להוות בסיס איתן לצמיחה

[1] בהשוואה ל-Q4-2020

קבוצת בזק

סיכום תוצאות Q3-2026

הכנסות ליבה

2.3%

2.04 מיליארד שקל

מהוות כ-**94%** מהכנסות הקבוצה

EBITDA השוואתי

8.0%

1.01 מיליארד שקל

שיעור EBITDA השוואתי כ- **46.7%**

5.2%[1]

רווח נקי השוואתי

44%

372 מיליון שקל

36%[1]

תזרים חופשי

25%

249 מיליון שקל

חוב נטו בסך

19%[2]

5.5 מיליארד שקל

[1] שיעור שינוי בנטרול ביטול ההפרשה לקרן האוניברסלית

[2] העלייה בחוב נטו נבעה בעיקר מעיתוי תשלום דיבידנד בחודש ספטמבר 2026, בהשוואה לתשלום בחודש אוקטובר בשנת 2025

סיכום תוצאות Q3-2026 (המשך)

בזק

1.1 מיליון מנויי סיבים (קמעונאי + סיטונאי)

תוספת נטו של
34 אלף מנויי סיבים (קמעונאי + סיטונאי)[1]

ARPU אינטרנט קמעונאי
142 שקל
4.4% ▲

פריסת סיבים
3.07 מיליון משקי בית

Take Up תשתית
כ-**36%**

פלאפון

2.60 מיליון מנויי סלולר
0.7% ▲

תוספת נטו של
11 אלף מנויי פוסטפייד [1][3]

ARPU סלולר
49 שקל [3]

1.51 מיליון מנויי חבילות דור 5 [2]
כ-66% מסך מנויי הפוסטפייד | כ-260 מנויי 5GMAX[2]

הכנסות משירותי סלולר
384 מיליון שקל
0.8% ▲

yes.

562 אלף מנויי TV
0.5% ▼

תוספת נטו של
12 אלף לקוחות באנדל ב-yes[1]

yes ARPU
205 שקל
8.5% ▲

91% מהמנויים מחוברים ל-IP[2]

הכנסות
370 מיליון שקל
15% ▲

[1] ביחס ל-Q2-2026
[2] סמוך למועד פרסום הדוח
[3] החל מתחילת Q3-2026, פלאפון שינתה את לוגיקת ספירת מנויי הדאטה, בעקבות השינוי נגרעו ממצבת מנויי הפוסטפייד כ-101 אלף מנויים. בהתאם לכך עודכנו נתוני ההשוואה לתקופות קודמות

עיקרי התוצאות ב-Q3-2026 במיליוני ₪

הכנסות

2.3% [1]



EBITDA השוואתי

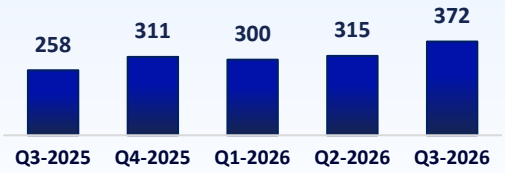
8.0%



% - מסך ההכנסות

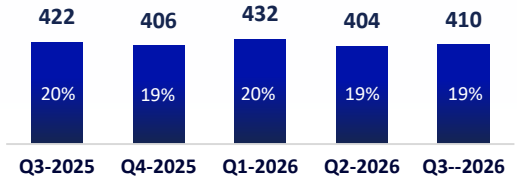
רווח נקי השוואתי

44%



השקעות

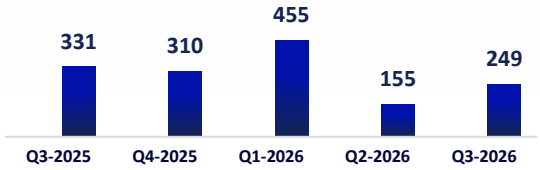
2.8%



% - מסך ההכנסות

תזרים חופשי

25%



+ **צמיחה בהכנסות הליבה** כתוצאה מעלייה בהכנסות בזק קווי, פלאפון ו-yes

+ **צמיחה ב-EBITDA ההשוואתי וברווח הנקי ההשוואתי** כתוצאה מהגידול בהכנסות ומהירידה בהוצאות ההפעלה (בנטרול ביטול ירידות הערך מהרבעון המקביל). הרווח הנקי ההשוואתי הושפע גם מהירידה בהוצאות המימון. בנטרול ביטול ההפרשה לקרן האוניברסלית, ה-EBITDA ההשוואתי עלה בכ-5.2% והרווח הנקי ההשוואתי עלה בכ-36%

+ **התזרים החופשי** הושפע בעיקר משינויים בהון החוזר בפלאפון, בין היתר, כתוצאה מתשלומים לפרישת עובדים

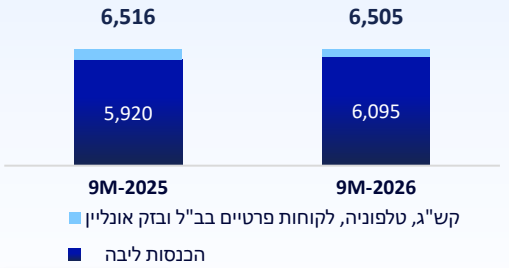
[1] שיעור השינוי מתייחס להכנסות הליבה

עיקרי התוצאות ב-9M-2026

במיליוני ₪

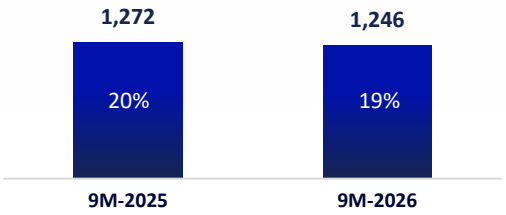
הכנסות

3.0% [1]



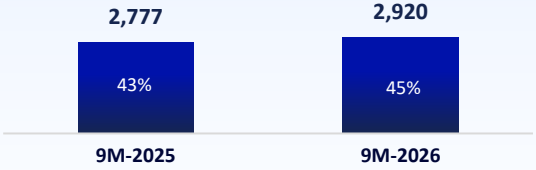
השקעות

2.0%



EBITDA השוואתי

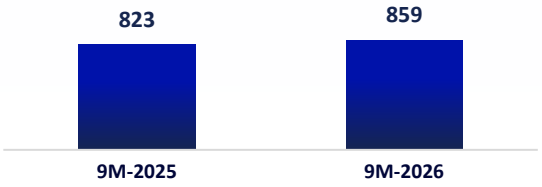
5.1%



% - מסך ההכנסות

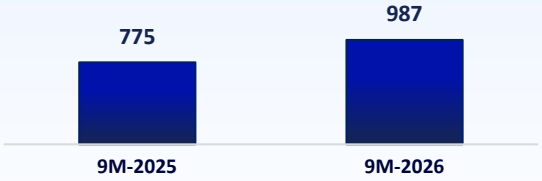
תזרים חופשי

4.4%



רווח נקי השוואתי

27%



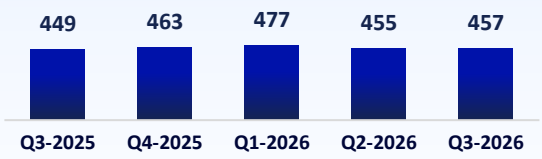
+ **עלייה בהכנסות הליבה** כתוצאה מצמיחה בהכנסות הליבה של כל מגזרי הקבוצה העיקריים
+ **צמיחה ברווח נקי ההשוואתי** בעיקר כתוצאה מהעלייה ב-EBITDA ההשוואתי ומהירידה בהוצאות המימון

[1] שיעור השינוי מתייחס להכנסות הליבה

התפתחות ההוצאות ב-Q3-2026 במיליוני ₪

שכר

1.8% ▲



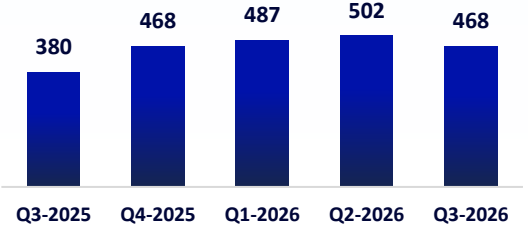
הוצאות הפעלה

6.5% ▲



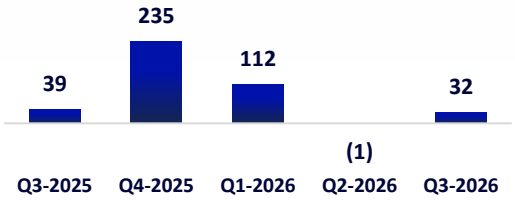
פחת והפחתות

23% ▲



הוצאות (הכנסות) אחרות

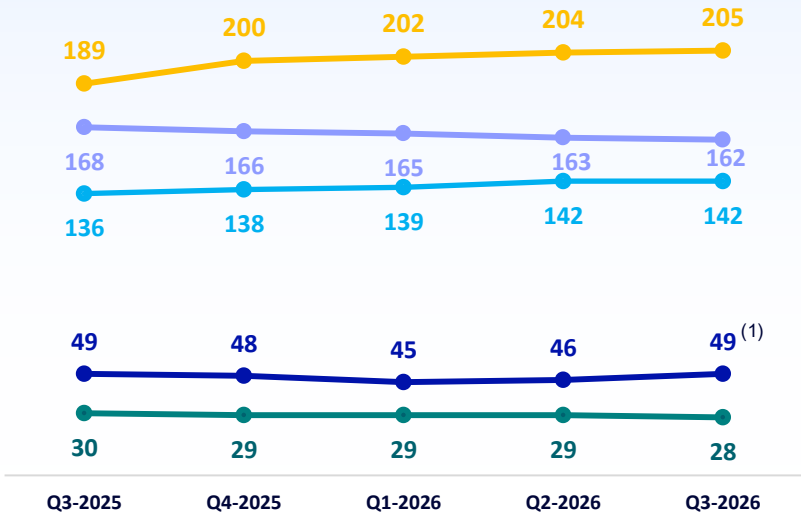
18% ▼



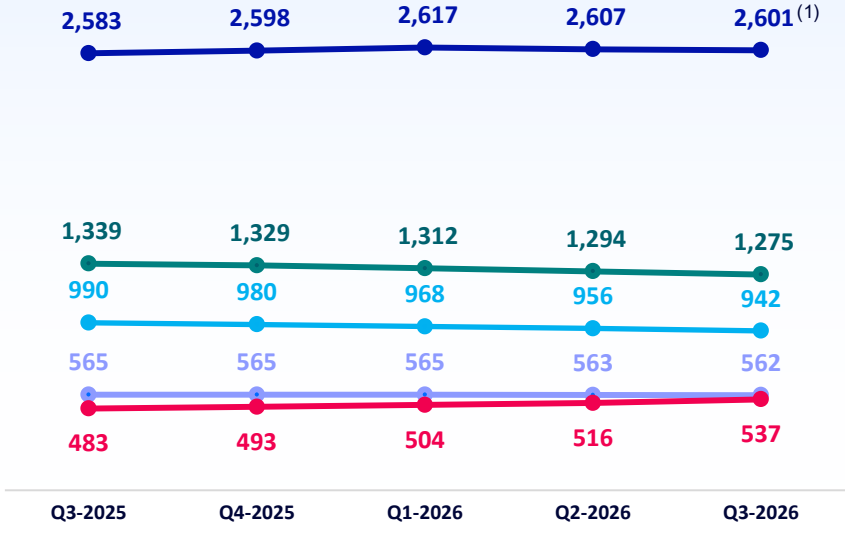
\+ **עלייה בהוצאות הפעלה ופחת** בעיקר כתוצאה מביטול ירידות הערך של yes ברבעון המקביל. בנטרול השפעת ביטול ירידת הערך, הוצאות ההפעלה ירדו בכ-59 מיליון שקל והוצאות הפחת ירדו בכ-34 מיליון שקל

נתונים תפעוליים

ARPU (₪)



מנויים (בסוף תקופה, באלפים)

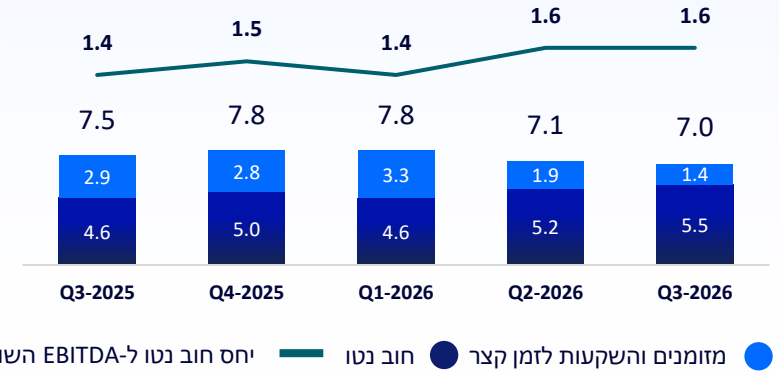


סלולר | טלפוניה | אינטרנט קמעונאי | אינטרנט סיטונאי | ARPU yes | yes טלוויזיה

(1) החל מתחילת Q3-2026, פלאפון שינתה את לוגיקת ספירת מנויי הדאטה, בעקבות השינוי נגרעו ממצבת מנויי הפוסטפייד כ-101 אלף מנויים. בהתאם לכך עודכנו נתוני ההשוואה לתקופות קודמות

חוב פיננסי

התפתחות החוב (מיליארדי ₪)



+ הקבוצה שומרת על דירוג אשראי גבוה, בקבוצת AA

עלייה בחוב נטו

עלייה של כ-896 מיליון שקל, או כ-19%, לכ-5.5 מיליארד שקל.

העלייה בחוב נטו נבעה בעיקר מעיתוי תשלום דיבידנד בחודש ספטמבר 2026, בהשוואה לתשלום בחודש אוקטובר בשנת 2025

יחס חוב נטו ל-EBITDA השוואתי[1]

1.6x

דירוג אשראי

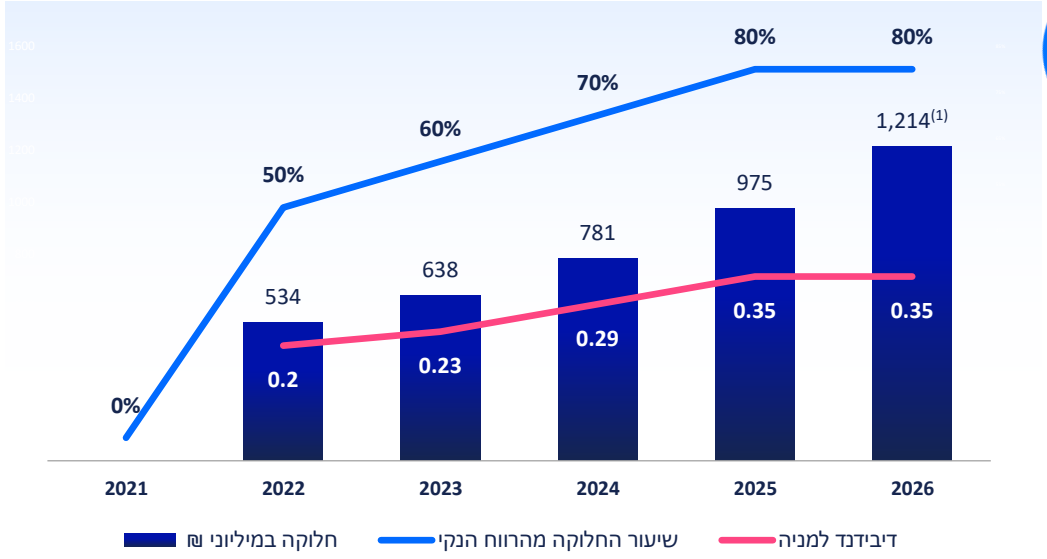
Midroog AN AFFILIATE OF MOODY'S	דירוג: **Aa2.il**	אופק: **יציב**
S&P Global	דירוג: **ilAA**	אופק: **יציב**

(1) בחישוב יחס זה ה-EBITDA ההשוואתי הינו לאחר ניכוי חכירות

קבוצת בזק

חלוקה לבעלי מניות

+ ברבעון שלישי 2026, החברה השלימה תוכנית רכישה עצמית חדשה (Buyback) של 100 מיליון שקל, כחלק מתוכנית מסגרת רב שנתית של 800 מיליון שקל, וזאת לאחר השלמת תוכנית הרכישה העצמית הקודמת בסך 150 מיליון שקל



(1) כולל דיבידנד + רכישה עצמית

קבוצת בזק

תחזית לשנת 2026 (ללא שינוי)

	תוצאות 2025	תחזית מקורית 2026 פורסם 3.2026	תחזית מעודכנת 2026[1] פורסם 8.2026
EBITDA השוואתי	כ-3.74 מיליארד שקל	3.7 - 3.8 מיליארד שקל	**3.8 – 3.85 מיליארד שקל**
רווח נקי השוואתי	כ-1.09 מיליארד שקל	1.0 – 1.1 מיליארד שקל	**1.15 – 1.2 מיליארד שקל**
CapEx	כ-1.68 מיליארד שקל	כ-1.6 מיליארד שקל	**כ-1.6 מיליארד שקל**

[1] החברה תדווח, ככל שיידרש, על סטיות של 10% ± ומעלה מהנתונים שצוינו בתחזיות לעיל (מאמצע הטווח, ככל שרלוונטי)

קבוצת בזק

יעדים פיננסיים לשנת 2029 (ללא שינוי)

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

[1] בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, ההשפעה הכוללת של עליות/ירידות ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות

[2] דיבידנד ששולם בשנת 2025

קבוצת בזק

יעדים תפעוליים לשנת 2029 (ללא שינוי)

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



עלייה בהכנסות הליבה

עלייה של כ-1.4% בהכנסות הליבה לכ-1.01 מיליארד שקל, כתוצאה מעלייה בהכנסות משירותי תמסורת ותקשורת נתונים, ענן ודיגיטל ופרויקטי תשתית

עלייה ב-EBITDA השוואתי וברווח הנקי ההשוואתי

ה-EBITDA ההשוואתי עלה בכ-5.6% לכ-677 מיליון שקל. הרווח הנקי ההשוואתי עלה בכ-32%, לכ-283 מיליון שקל בעיקר כתוצאה מהגידול בהכנסות והירידה בהוצאות הפעלה, פחת ומימון

עלייה במנויי הסיבים

הגעה לכ-660 אלף מנויי סיבים קמעונאיים תוך צמיחה של כ-4.4% ב-ARPU אינטרנט קמעונאי לכ-142 שקל

המשך פריסת הסיבים

- פריסת סיבים לכ-3.07 מיליון משקי בית עם כ-1.1 מיליון לקוחות מחוברים (קמעונאי וסיטונאי) המהווים כ-74% מסך מנויי האינטרנט. שיעור Take up של כ-36%
- סך מנויי האינטרנט עלה בכ-6 אלפים לכ-1.48 מיליון, לעומת הרבעון המקביל

עיקרי התוצאות ב-Q3-2026 במיליוני שקל

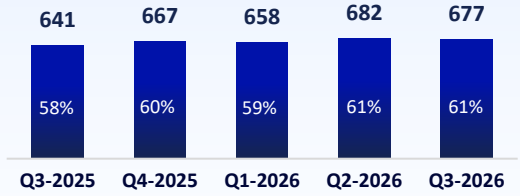
הכנסות

1.4% [1]



EBITDA השוואתי

5.6%



% - מסך ההכנסות

רווח נקי השוואתי

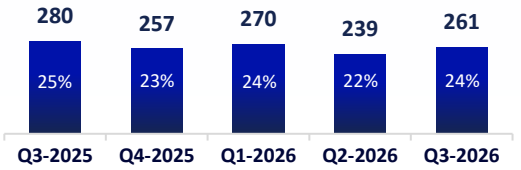
32%



- **צמיחה בהכנסות הליבה** בתוצאה מעלייה משירותי תמסורת ותקשורת נתונים, ענן ודיגיטל, ומפרויקטי תשתית
- **עלייה ברווח הנקי ההשוואתי** בתוצאה מעלייה בהכנסות וירידה בהוצאות הפעלה, פחת ומימון
- **התזרים החופשי** ב-9M-2026 הסתכם 875 מיליון שקל, לעומת כ-700 מיליון שקל בתקופה המקבילה, אשר נבעה מקבלת החזר מס בתקופה הנוכחית ומנגד, תשלום שומות למס הכנסה בתקופה המקבילה, ומהירידה בהשקעות

השקעות

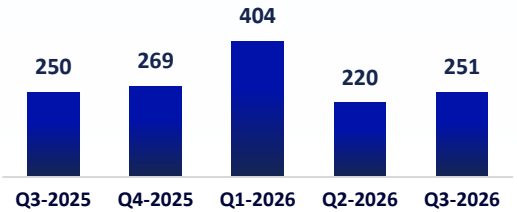
6.8%



% - מסך ההכנסות

תזרים חופשי

0.4%

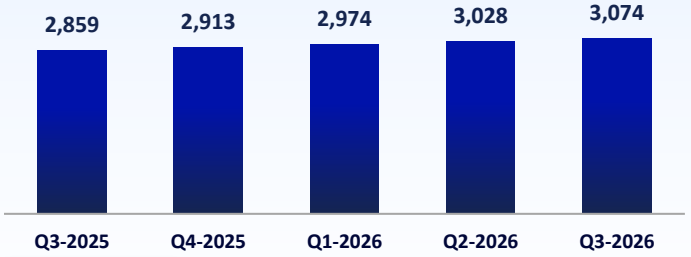


[1] שיעור השינוי מתייחס להכנסות הליבה

המשך פריסת סיבים עם מיקוד בחיבור ללקוחות

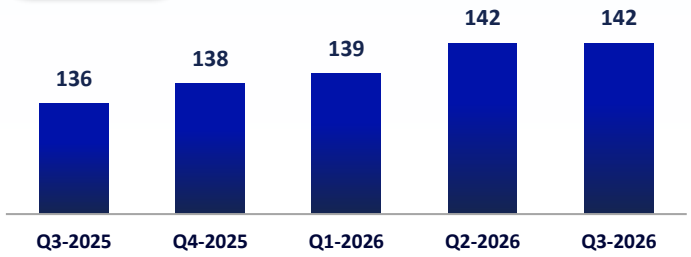
משקי בית זמינים לחיבור Homes Passed (באלפים)

7.5%



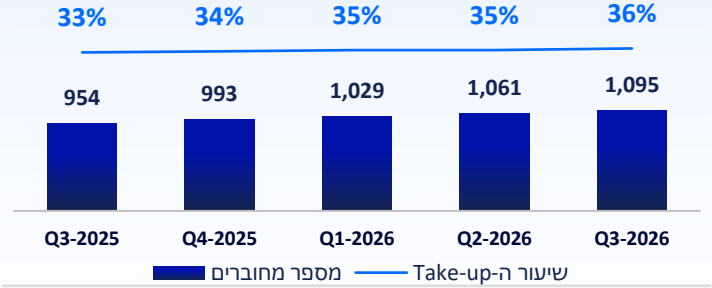
ARPU אינטרנט קמעונאי

4.4%



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

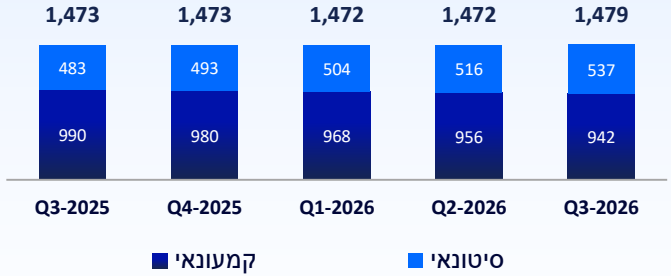
15%



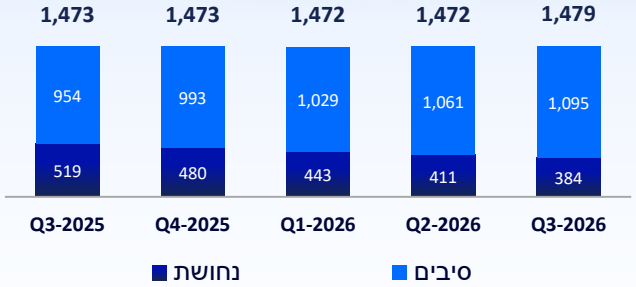
- הגעה לפריסה של כ-3.1 מיליון Homes Passed
- כ-1.1 מיליון מנויים פעילים על רשת הסיבים של בזק
- המשך צמיחה ב-ARPU אינטרנט לעומת הרבעון המקביל

חיבור לסיבים – קמעונאי וסיטונאי (באלפים)

מנויים קמעונאיים / סיטונאיים

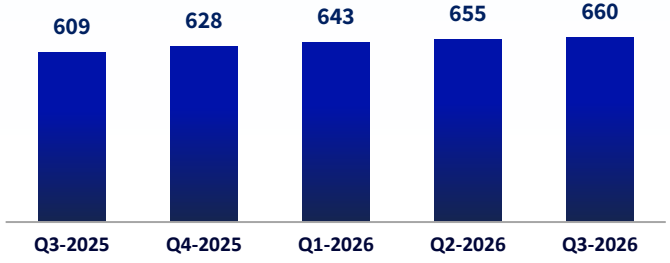


חלוקת מנויים – סיבים ונחושת

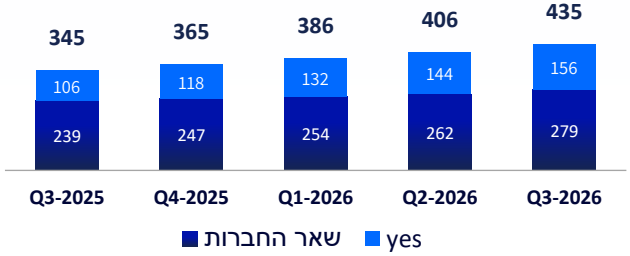


+ לקוחות הסיבים מהווים כ-70% מסך הלקוחות הקמעונאיים

לקוחות קמעונאיים ברשת הסיבים של בזק



קווים סיטונאיים ברשת הסיבים של בזק



+ גידול של כ-26% במצבת קווי הסיבים הסיטונאיים בשנה האחרונה

הכנסות במיליוני ₪

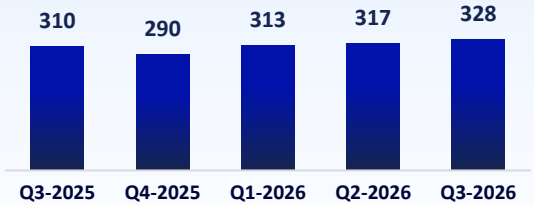
הכנסות משירותי אינטרנט

2.2% ▼



תמסורת ותקשורת נתונים

5.8% ▲



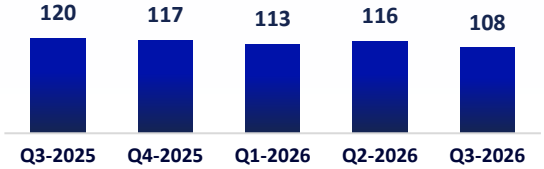
ענן ודיגיטל

2.2% ▲



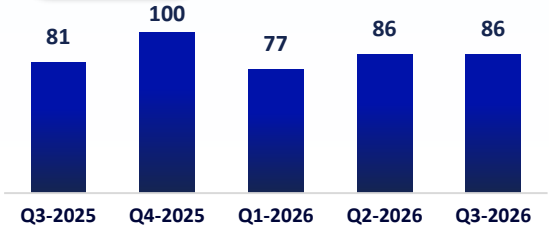
טלפוניה

10% ▼



אחרות

6.2% ▲

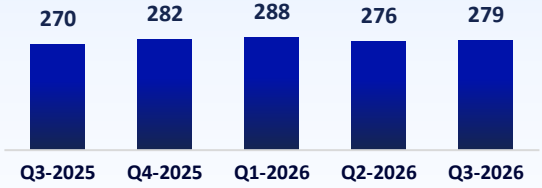


- **ההכנסות משירותי אינטרנט** הושפעו מהירידה בתעריפי השוק הסיטונאי החל מ-Q2-2026
- **עלייה בהכנסות תמסורת ותקשורת נתונים** בעיקר כתוצאה מעלייה בהכנסות משירותי תמסורת מטרו
- **עלייה בהכנסות ענן ודיגיטל** כתוצאה מגידול בהכנסות ממרכזות וירטואליות ושירותי ענן
- **עלייה בהכנסות אחרות** כתוצאה מגידול בפרויקטי תשתית

התפתחות ההוצאות במיליוני ₪

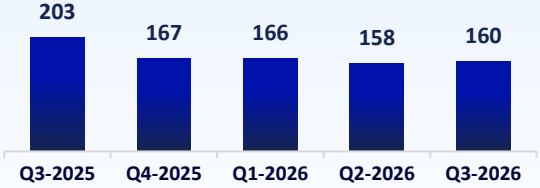
שכר

3.3% ▲



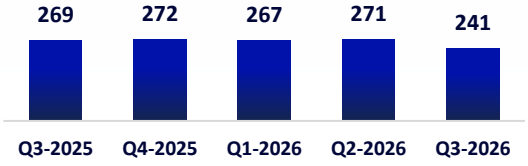
הוצאות הפעלה

21% ▼



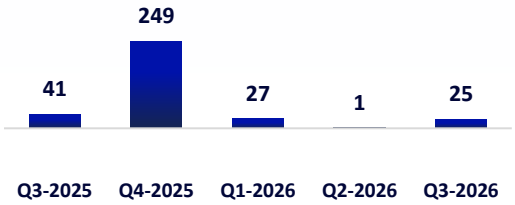
פחת והפחתות

10% ▼



הוצאות אחרות

39% ▼



+ **ירידה בהוצאות הפעלה** כתוצאה מירידה, בין היתר, בעלויות התקנת סיבים ובחומרים וביטול ההפרשה לקרן האוניברסלית

+ **הוצאות פחת** הושפעו, בין היתר, מהתאמה חד פעמית לא מהותית בסעיף הפחת

פלאפון

Q3-2026
בקצרה



עלייה ב-EBITDA ההשוואתי וברווח הנקי ההשוואתי

ה-EBITDA ההשוואתי עלה בכ-5.4% והרווח הנקי ההשוואתי עלה בכ-19% כתוצאה מהגידול בהכנסות ומהירידה בהוצאות ההפעלה, בין היתר, כתוצאה מביטול ההפרשה לקרן האוניברסלית

עלייה במנויי פוסטפייד ודור 5[2]

- גידול של 11 אלף מנויי **פוסטפייד**
- גידול של כ-49 אלף מנויי פוסטפייד **בחבילות דור 5** לכ-1.51 מיליון[1] מנויים (כ-66% ממנויי הפוסטפייד) [1]
- המשך צמיחה במנויי חבילות **5GMAX** אשר עמדו על כ-260 אלף[1]. החברה צופה להגיע לכ-300 אלף מנויי 5GMAX עד סוף 2026

יציבות ב-ARPU[2]

ה-ARPU עמד על כ-49 שקל, עלייה של כ-3 שקלים לעומת הרבעון הקודם, ודומה לרבעון המקביל

מיזוגים ורכישות

חתימה על הסכם לרכישת Wecom Mobile

[1] סמוך למועד פרסום הדוח

[2] החל מתחילת הרבעון השלישי של שנת 2026, פלאפון שינתה את לוגיקת ספירת מנויי דאטה. בעקבות השינוי, נגרעו ממצבת מנויי הפוסטפייד כ-101 אלף מנויים. בהתאם לכך עודכנו נתוני ההשוואה לתקופות קודמות

עיקרי התוצאות ב-Q3-2026 במיליוני ₪

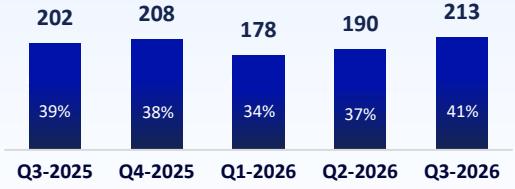
הכנסות

1.5%



EBITDA השוואתי

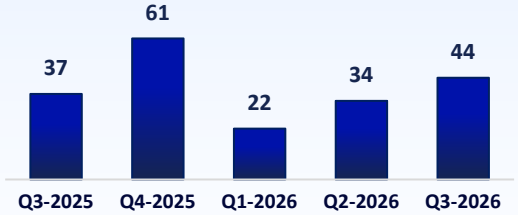
5.4%



% - מסך ההכנסות

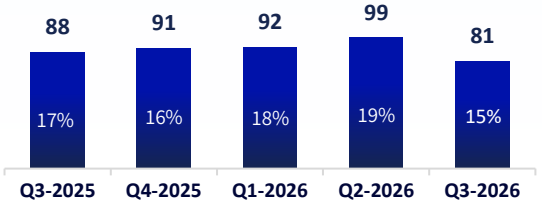
רווח נקי השוואתי

19%



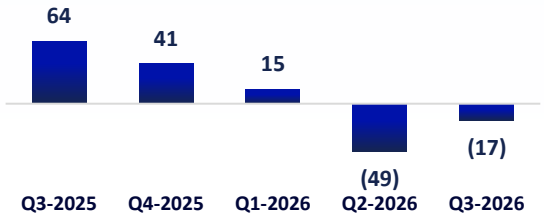
השקעות

8.0%



% - מסך ההכנסות

תזרים חופשי



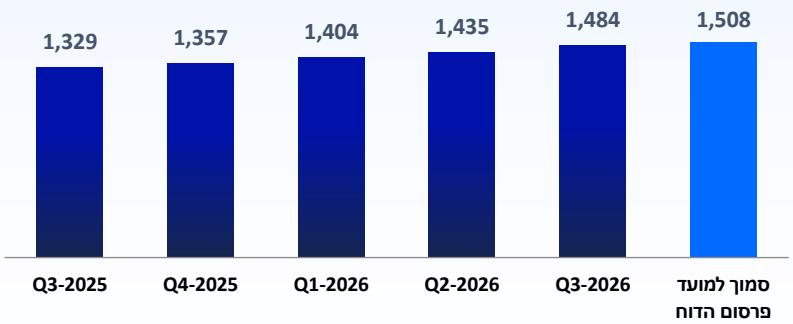
+ **עלייה ה-EBITDA ההשוואתי והרווח הנקי ההשוואתי** כתוצאה מהגידול בהכנסות ומהירידה בהוצאות הפעלה, בין היתר, כתוצאה מביטול ההפרשה לקרן האוניברסלית

+ **התזרים החופשי** הושפע בעיקר משינויים בהון החוזר, בעיקר מתשלומים לעובדים עקב חתימה על הסכם קיבוצי חדש ועיתוי הצטיידות ציוד קצה

צמיחה במצבת מנויים וחבילות דור 5

מצבת מנויי פוסטפייד עם חבילות דור 5 (באלפים)

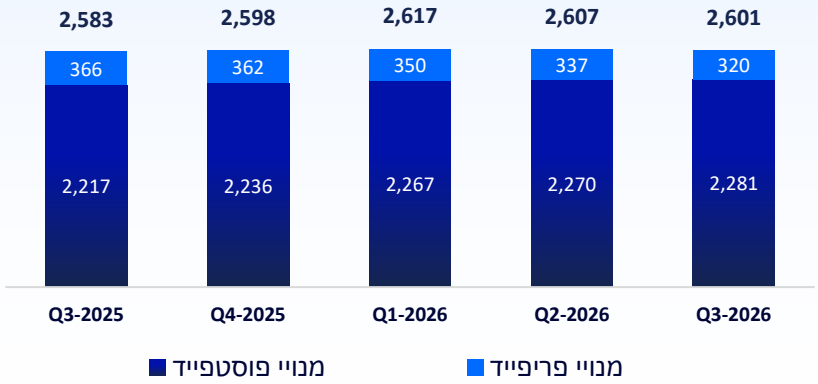
12%



➕ מנויי פוסטפייד עם חבילות דור 5 מהווים כ-66% ממצבת מנויי הפוסטפייד היום

מצבת מנויים (באלפים)

0.7%

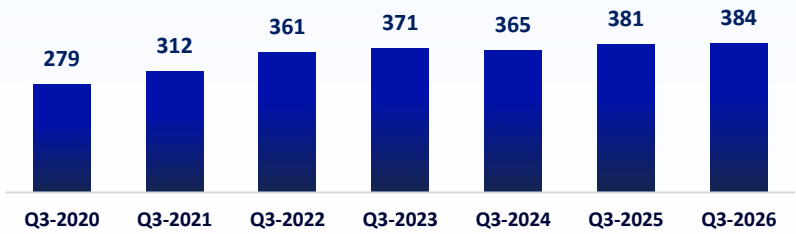


➕ החל מתחילת הרבעון השלישי של שנת 2026, פלאפון שינתה את לוגיקת ספירת מנויי דאטה. בעקבות השינוי, נגרעו ממצבת מנויי הפוסטפייד כ-101 אלף מנויים. בהתאם לכך עודכנו נתוני ההשוואה לתקופות קודמות

הכנסות משירותים ו-ARPU

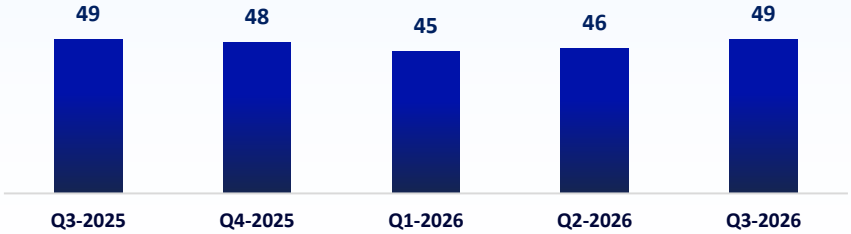
0.8%

הכנסות משירותים ב-Q3 בשנים האחרונות (מיליוני ₪)



+ המשך עלייה בהכנסות משירותים

ARPU (₪)



+ החל מתחילת הרבעון השלישי של שנת 2026, פלאפון שינתה את לוגיקת ספירת מנויי דאטה. בעקבות השינוי, נגרעו ממצבת מנויי הפוסטפייד כ-101 אלף מנויים. בהתאם לכך עודכנו נתוני ההשוואה לתקופות קודמות



צמיחה בהכנסות

עלייה של כ-15% בהכנסות לכ-370 מיליון שקל, המהווה שיא רבעוני מאז Q2-2018, כתוצאה מגידול בהכנסות מחבילות משולבות טלוויזיה וסיבים, מהכנסות בגין עסקת פרטנר וממכירת תכנים למפעילים בינלאומיים

צמיחה ב-EBITDA השוואתי ורווח נקי השוואתי

- רבעון שלישי ברציפות של רווח נקי השוואתי חיובי
- שיא רבעוני ב-EBITDA ההשוואתי וברווח הנקי ההשוואתי מאז 2017 ו-2016 בהתאמה, אשר הושפעו מהגידול בהכנסות ומההתייעלות בהוצאות עקב הירידה מהלוויין

שיא ב-ARPU

גידול של כ-16 שקל ב-ARPU מול הרבעון המקביל לכ-205 שקל, הודות לגידול במנויים בחבילות משולבות ולהכנסות בגין עסקת פרטנר

גידול שיא במנויי סיבים

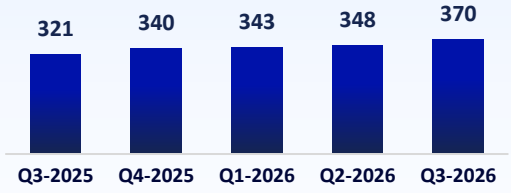
- ✚ המשך צמיחה במנויי סיבים לכ-160 אלף[1], כ-31%[1] ממצבת מנויי IP של החברה
- ✚ מספר מנויי טלוויזיה עמד על כ-562 אלף מנויים, ירידה של כ-3 אלפים מנויים לעומת הרבעון המקביל
- ✚ המשך מעבר מנויים מלוויין לאינטרנט עם כ-508 אלף[1] מנויי IP המהווים כ-91% מסך לקוחות החברה[1]

[1] סמוך למועד פרסום הדוח

עיקרי התוצאות ב-Q3-2026 במיליוני שקל

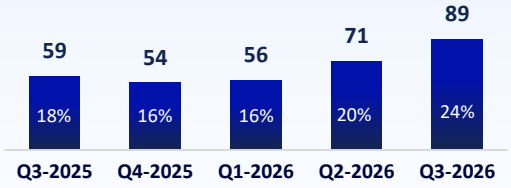
הכנסות

15%



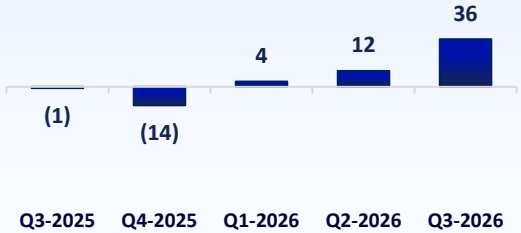
EBITDA השוואתי

51%



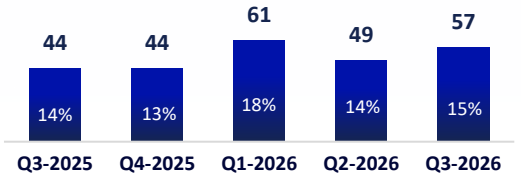
% - מסך ההכנסות

רווח (הפסד) נקי השוואתי



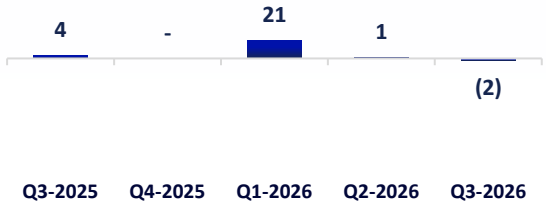
השקעות

30%



% - מסך ההכנסות

תזרים חופשי

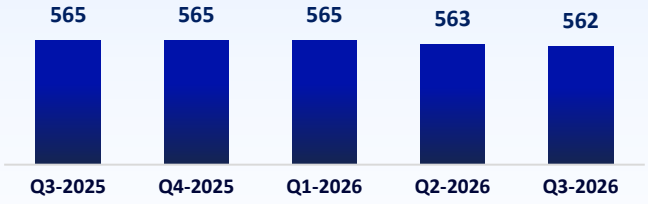


- **שיא רבעוני בהכנסות מאז Q2-2018,** כתוצאה מגידול בהכנסות מחבילות משולבות טלוויזיה וסיבים, מהכנסות בגין עסקת פרטנר וממכירת תכנים למפעילים בינלאומיים
- **שיא רבעוני ב-EBITDA ההשוואתי וברווח הנקי ההשוואתי מאז 2017 ו-2016, בהתאמה,** כתוצאה מהגידול בהכנסות ומההתייעלות בהוצאות עקב הירידה מהלוויין
- **התזרים החופשי** ב-9M-2026 הסתכם בכ-20 מיליון שקל לעומת תזרים שלילי של כ-1 מיליון שקל בתקופה המקבילה, אשר נבעה מהעלייה ברווחיות ומשינויים בהון החוזר

נתונים תפעוליים

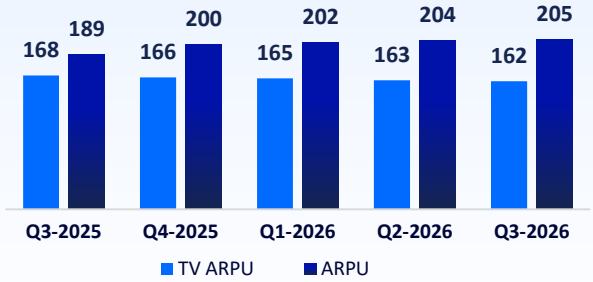
מצבת מנויים (אלפים)

0.5%



ARPU (₪)

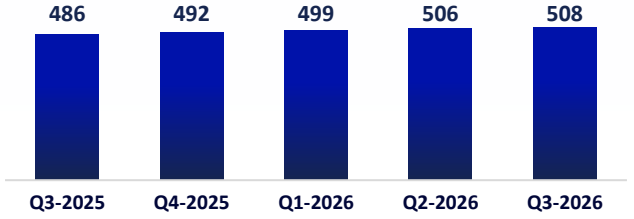
8.5%(1)



+ עלייה של כ-16 שקלים ב-ARPU כתוצאה מגידול בהכנסות מסיבים ומההסכם עם פרטנר
+ המשך גידול במנויי IP לכ-91%(2) מלקוחות yes
+ המשך גידול משמעותי במנויי סיבים - גידול של כ-50 א' מנויי סיבים ביחס לרבעון המקביל

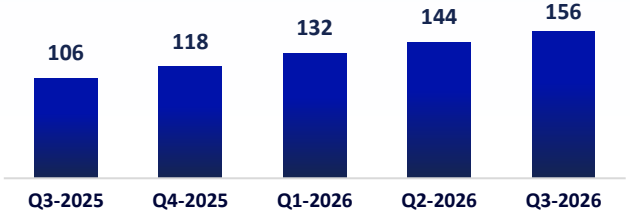
מצבת מנויי IP (אלפים)

4.5%



מצבת מנויי סיבים (אלפים)

47%



(1) % שינוי ב-yes ARPU
(2) סמוך למועד פרסום הדוח

בינלאומי TECH

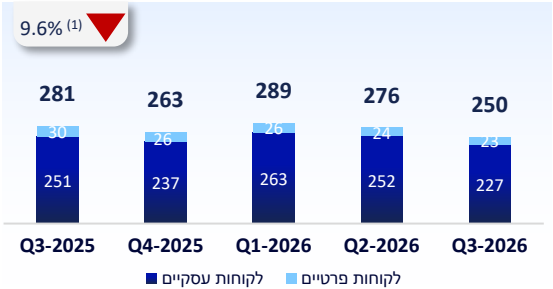
Q3-2026 בקצרה

הכנסות
ההכנסות מלקוחות עסקיים ירדו בכ-9.6% לכ-227 מיליון שקל, בעיקר כתוצאה מירידה בהכנסות מפעילות אינטגרציה ושיחות בינלאומיות, אשר קוזזה חלקית על ידי עלייה בהכנסות משירותים עסקיים

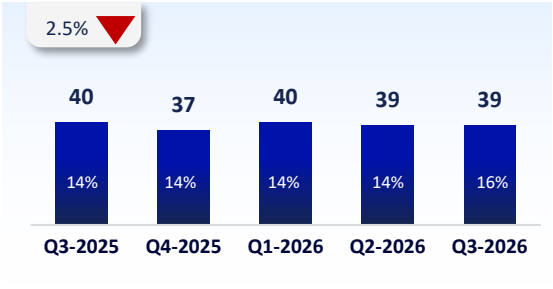
יציבות ב-EBITDA ההשוואתי וברווח הנקי ההשוואתי
היציבות ב-EBITDA ההשוואתי והרווח הנקי ההשוואתי נבעה מהירידה בהוצאות, בין היתר, כתוצאה מביטול ההפרשה לקרן האוניברסלית

חוות שרתים
חתימה על מזכר הבנות לא מחייב עם אדגר השקעות ופיתוח, להקמה והפעלה משותפת של חוות שרתים

הכנסות



EBITDA השוואתי



(1) שיעור השינוי מתייחס להכנסות מלקוחות עסקיים

29

8

יוזמות צמיחה חדשות

פירמידת המדיניות הפיננסית של קבוצת בזק

הקבוצה פועלת לאיתור הזדמנויות צמיחה חדשות, ורמת המינוף הנוכחית מאפשרת לה גמישות לניצול הזדמנויות אלה, שיאפשרו להגדיל את התזרים החופשי ואת התשואה לבעלי המניות

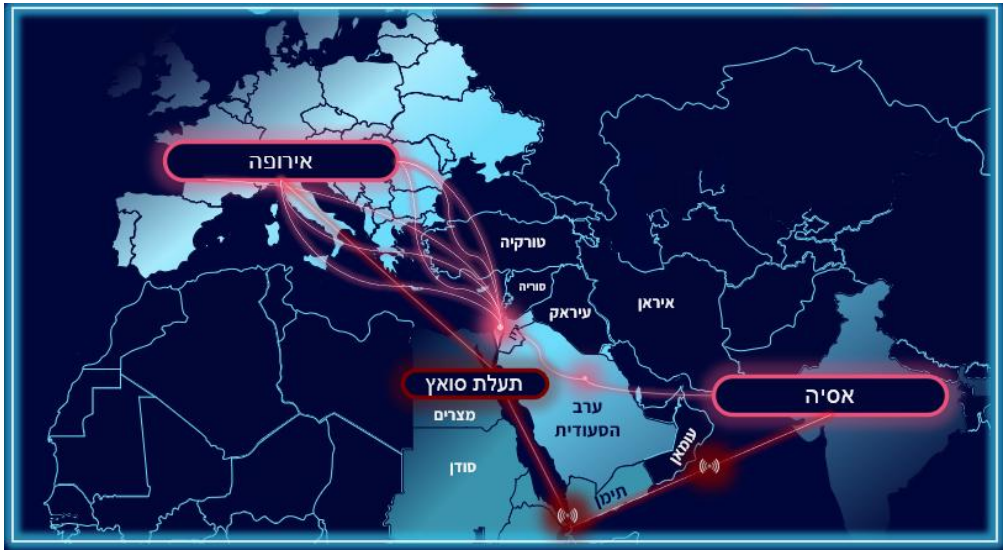


1 ilAA – S&P Global מעלות, ו-Aa2.il מידרוג. שני הדירוגים באופק יציב
2 EBITDA השוואתי - בנטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, ההשפעה הכוללת של עליות/ירידות ערך והוצאות בגין תגמול מבוסס מניות

המיקום האסטרטגי של ישראל מאפשר חיבור של hyperscalers מאסיה לאירופה

מסלול פוטנציאלי IMEC

מסלולים נוכחיים (תעלת סואץ)



האתגר

התרחבות שירותי הענן, הבינה המלאכותית וחוות השרתים מגדילה את הביקוש לתעבורת נתונים בינלאומית. התעבורה בין אירופה לאסיה צמחה בכ-34% ממוצע לשנה בשנים 2020-2024, בעוד שמעל 90% מהתעבורה מרוכזת בנתיב הים האדום, מה שמגביר את הצורך בקיבולת נוספת ובנתיבים חלופיים

ההזדמנות לישראל

מיקומה הגיאוגרפי מאפשר לה לשמש גשר תקשורת חלופי בין אירופה לאסיה, שיוסיף קיבולת, יגוון את נתיבי התעבורה וישפר את השרידות

כבלים תת ימיים

כבל בשיתוף עם חברת טלקום איטליה ספרקל, בשלבים אחרונים לפני חתימה

250

מיליון ₪

השקעה צפויה לקבוצה, בפריסה על פני 3 שנים

>20%

IRR

הביקוש הגובר לקיבולות מתבטא גם בנכונות לקוחות להתקשר מראש בהסכמי Pre-Sale, מה שמאפשר החזר מהיר יותר על ההשקעה

5-6

שנים ראשונות (תקופת מכירה)

עיקר ההכנסה הינו בתקופת המכירה, כאשר ישנה הכנסה מתמשכת אך נמוכה יחסית עבור תחזוקה

סינרגיה

בנוסף לחלקה במיזם, בזק תספק לשותפות את החלק היבשתי כנגד תמורה נוספת. בהמשך, תיבחן האפשרות להנחת כבל נוסף יחד עם חברת ספרקל

כבל עצמאי

החברה מתקדמת בתהליך ונמצאת, יחד עם יועציה השונים, בשיח ומו"מ מול מספר חברות פוטנציאליות לבנייה והנחה של כבל עצמאי

כבל יונה

כבל תת־ימי בבעלות מלאה של בזק בינלאומי, פעיל משנת 2012, המחבר את תל אביב לבארי שבאיטליה לאורך כ־2,300 ק"מ

רכישות

הקבוצה בוחנת הרחבת הפעילות גם על ידי רכישת חברות בתחום זה

חוות שרתים

דאטה סנטר חדש עם אדגר בפתח תקווה, נמצא בשלב הבנות בלתי מחייב

13
MW
בזק בינלאומי מספקת שירותי אירוח Co-Location בחמש חוות שרתים בהיקף כולל של כ-13 MW

16+
MW
בהקמה משותפת של דאטה סנטר לספקי תקשורת במבנה בשטח מקרקעין של אדגר בפתח תקווה, על בסיס מודל RS

200-250
מיליון ש"ח
אומדן ההשקעה של כל צד. מרבית ההשקעה צפויה להתפרס על פני השנים 2027-2028

50-80
מיליון ש"ח
הכנסות צפויות לבזק. EBITDA מוערך של 25-40 מיליון ש"ח

אדגר
תעמיד למיזם את המבנה, תשתיות עד לראש המבנה ודרכי גישה, ותבצע את עבודות ההקמה וההתאמות ההנדסיות

בזק
תרכוש את הציוד ומערכות הדאטה סנטר ותוביל את ההקמה המערכתית עד למוכנות להפעלה מסחרית, לרבות מתן שירותי תפעול וניהול על ידי החברה או מי מטעמה, בתמחור שוק

מחוץ לנתונים
פוטנציאל הסינרגיה עם פעילות בזק של אספקת שירותי תקשורת לחוות השרתים

M&A

פלאפון חתמה על הסכם לרכישת מלוא הון המניות המונפק והנפרע של חברת וויקום מובייל

265
מיליון ₪
היקף עסקת וויקום

~50
מיליון ₪
תרומה מוערכת בטווח הקצר

~100
מיליון ₪
תרומה מוערכת בטווח הארוך

רכישות נוספות

לאחר השלמת שלוש רכישות מוצלחות, הקבוצה מחפשת עסקאות M&A נוספות בכל חברות הקבוצה, בהיקפים מצומצמים, על מנת לחזק ולהשלים יכולות קיימות

סיכום

הקבוצה שואפת לרתום את יכולותיה ויתרונותיה הקיימים לקידום השקעות סינרגטיות ויצירת ערך

1

הקבוצה ממוקדת אסטרטגית בבחינת השקעות חדשות, בדגש על תשתית דיגיטלית, שיהיו סינרגטיות לפעילותה ולתשתיותיה הקיימות, במטרה להרחיב את מנועי הצמיחה שלה

2

המבנה הפיננסי ורמת המינוף הנוכחיים מעניקים לקבוצה גמישות לקידום השקעות אלה

3

ההשקעות נועדו לגוון את מקורות הרווח, לחזק את האיתנות הפיננסית ולהגדיל את הערך לבעלי המניות לאורך זמן

תודה

קבוצת בזק

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