



קבוצת בזק

שיחת ועידה – תוצאות כספיות לשנת 2025 והצגת עיקרי האסטרטגיה המעודכנת של הקבוצה

9 במרץ 2026, בשעה 16:00

הגבלת אחריות (DISCLAIMER)

מסמך זה כולל תמלול שיחת ועידה שהתקיימה בתאריך שלעיל, בנוגע לתוצאותיה הכספיות של החברה לרבעון הרביעי ולשנת 2025 בכללותה, וכן לעדכון האסטרטגיה – וזאת לאחר פרסום הדוחות הכספיים של החברה במועד הנ"ל בהתאם לחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"), וכן לאחר פרסום מצגת המשקיעים של החברה.

מסמך זה כולל תוכן שנמסר במהלך שיחת הוועידה ובהתאם לכך הוא מכיל מידע חלקי בלבד ביחס לתוצאותיה הכספיות של החברה ולדוחות התקופתיים שפרסמה החברה לפי חוק ניירות ערך. דוחות אלה נגישים באתר רשות ניירות ערך: www.magna.isa.gov.il. קריאת תמלול זה ו/או מצגת המשקיעים האמורה שפורסמו על-ידי החברה אינה מהווה תחליף לקריאת הדוחות המפורטים של החברה המוגשים על פי חוק ניירות ערך, ואינה מיועדת להחליף את הדוחות המלאים או לסייג אותם. החברה אינה מתחייבת כי המידע הכלול בתמלול זה מדויק או שלם. אין לראות בתמלול זה הצעה או הזמנה לרכוש ניירות ערך או יחידות השתתפות, ואין בתמלול זה או במידע הכלול בו להוות כבסיס או להסתמך עליהם לצורך קבלת החלטה בדבר השקעה בניירות ערך של החברה או בקשר לכל חוזה או התחייבות.



יוחאי בניטה: שלום וברוכים הבאים לשיחת הוועידה של קבוצת בזק לסיכום שנת 2025. אני יוחאי בניטה, ה-CFO של הקבוצה. אנחנו נמצאים פה עם תומר ראב"ד יושב הראש הקבוצה, עם ניר דוד מנכ"ל בזק ועם אילן סיגל מנכ"ל פלאפון ו-yes. במהלך השיחה נעבור על שתי המצגות שפרסמנו הבוקר, מצגת התוצאות ולאחר מכן על העדכון האסטרטגי. אני רוצה להסב את תשומת ליבכם לשקף מספר 2 בכל אחת מהמצגות, שקף הגבלת האחריות שהכתוב בו רלוונטי, לכל אמירה שתאמר גם בשיחה זו. כמו כן, לידיעתכם שיחה זו מוקלטת. במקרה של אזעקה אנחנו נמצאים במרחב מוגן ונמשיך את השיחה כרגיל, בכל מקרה ההקלטה תהיה זמינה החל ממחר באתר ה-IR שלנו. לאחר הצגת הדברים נעבור לשלב השאלות והתשובות, על מנת לשאול שאלה יש להרים את ידכם באופן וירטואלי בזום. נתחיל בהצגת התוצאות העסקיות והפיננסיות, נמשיך עם האסטרטגיה, ולאחר מכן נפתח את הדיון לשאלות ותשובות. כעת אעביר את ראשות הדיבור לתומר. תומר, בבקשה.

תומר ראב"ד: היי חברים, תודה שהצטרפתם וכיף לראות פרצופים מוכרים. מסכמים שנה מאוד מאוד חזקה, שנת '25, ולפני שניכנס לתוצאות, קצת על החזון שילווה אותנו גם במצגת היום ובטח בעדכון האסטרטגיה המשמעותי. אנחנו מגדירים את עצמנו ואת עתיד התקשורת בישראל, כעמוד השדרה הדיגיטלי של המדינה, וכמנוע מרכזי לצמיחה הכלכלית של מדינת ישראל. באמצעות השקעה מתמשכת בתשתיות לאומיות, עוצמתיות ומתקדמות, אנחנו מאפשרים קישוריות חכמה לכל בית, עסק ומוסד ציבורי ברחבי הארץ. החוסן הפיננסי שלנו, מנהיגות טכנולוגית, ובטח כל עולם ה-AI בשילוב מצוינות תפעולית וראייה אסטרטגית בינלאומית צופה פני עתיד, בזכות זה אנחנו מובילים את התפתחות השוק והמשק, מחזקים את מעמדה התחרותי של ישראל בעידן הדיגיטלי, ויוצרים ערך בר קיימא ארוך טווח ללקוחותינו, שותפינו ובעלי מניותינו. קצת על השנה החזקה שלנו. עלינו ב-3% בהכנסות הליבה, בזכות ביצועים מאוד מאוד טובים של כל חברות הקבוצה, הגענו כמעט ל-8 מיליארד שקל הכנסות ליבה. כל המנועים האסטרטגיים עובדים, והכנסות הליבה מהוות כבר 92% מההכנסות שלנו. צמחנו ב-EBITDA ב-8% כמעט, וב-EBITDA ההשוואתי, שתכף נסביר עליו בכ-1.5%, שהרווח הנקי השוואתי ירד ב-2.2%, אבל הרווח הנקי של הקבוצה עלה בכמעט 30%, בעיקר בזכות ההשפעות החשבונאיות של yes במהלך השנה. המנויים עלו בכל הקבוצה, במונחים דו ספרתיים, חצינו את המיליון מנויים בסיבים, בדרך הבטוחה למיליון וחצי מנויים, ונרחיב על כך בהמשך, ה-ARPU עלה בפלאפון, בבזק וב-yes באמת שנה חזקה מאוד ורבעון רביעי מאוד מאוד חזק. צמחנו בלקוחות, ולא פחות חשוב מזה, הגענו להסכמים עם כל ארגוני העובדים, לאחרונה הכרזנו גם בבזק וגם בפלאפון, חיסכון משמעותי שילווה אותנו בשנים הקרובות, עם טיפה עלייה בהוצאות ב-'26, אבל חיסכון משמעותי של מאות מיליונים בשנים קדימה. בגזרה הרגולטורית, ראינו את השימוע שהשוק הסיטונאי זה בעצם הפחתת הרגולציה, קצת התאמה למה שקורה בעולם, סוף סוף. ומחכים לשמוע את ההחלטה בנושא הפרדה המבנית, Better late than never, אחרי הקול הקורא שפורסם לפני מספר חודשים. המפה שכולכם מכירים, השלמנו מהלך משמעותי, בחמש שנים האחרונות, אנחנו כבר ב-34% take-up מעל 60% מהמנויים הם בדור 5 כבר בסלולר, ורואים את yes שעברה טרנספורמציה משמעותית,



והופכת לחברה רווחית ומשמעותית בקבוצה, סוף סוף, עם ARPU צומח ומנועי צמיחה משמעותיים קדימה. ופה רואים לאן הולכים בשנת '29, ונרחיב על כך בהמשך, אבל הולכים להגיע ל-3.5 מיליון משקי בית. 43% take-up מול ה-40% שנתנו פעם שעברה, ועלייה בכל מדדי ה-ARPU. ה-snap shot של '25, כפי שהזכרתי, עלייה ב-EBITDA, עלייה בהכנסות ליבה ועלייה ברווח הנקי. כשמסתכלים על המונחים ההשוואתיים, שמנטרלים את ההשפעה החשבונאית של הערכות השווי ב-yes, אז רואים ירידה קלה ברווח הנקי, עדיין עלייה ב-EBITDA, לא פחות חשוב מזה, חלק ממדיניות הדיבידנד, חילקנו 550 מיליון שקל בדיבידנד, 80% מהרווח הנקי, ובפעם הראשונה גם הכרזנו על תוכנית רכישה עצמית של מניות, 150 מיליון שקל, סך הכל 700 מיליון שקל חלוקה על חציון שני של '25, מאוד משמעותי. ממשיכים להתפקס על העלייה בתשואה לבעלי המניות, לצד שמירה על הדירוג ב-AA. זה גרף חשוב, פעם ראשונה שאנחנו מציגים את זה, לעשות סדר למשקיעים קצת בברידג' בין הרווח הנקי עם השפעות חשבונאיות ובל', ואתם רואים את המונחים הנקיים, הרווח הנקי ההשוואתי הסתיים בכמעט ב-1.1 מיליארד שקל ב-'25, וה-EBITDA קצת מעל התחזיות שנתנו בתחילת שנה ב-3.74. ב-snap shot של ההוצאות, בבזק ראינו צמיחה בסיבים, צמיחה ב-ARPU, באמת שנה חזקה, כל האסטרטגיה שלנו וכל המנועים עובדים מצוין, לא פחות חזק מזה גם בפלאפון ו-yes. ניר ואילן בקרוב ירחיבו, באמת שנה חזקה, כל האסטרטגיה עובדת ומתעצמת, ואנחנו מאוד גאים בכך. ניתן ליוחאי לעבור קצת על הפיננסים.

יוחאי בניטה: תודה, תומר. אז מבחינת ההכנסות, הכנסות הליבה צמחו ב-3%, כמו שאפשר לראות, הצמיחה מיוחסת לכל מגזרי הפעילות של הקבוצה. כן חשוב לי להדגיש את הנושא של ההכנסות שהן לא ליבה, שבעיקר הירידה מתוך כ-400 מיליון שקלים ירידה השנה, מעל 300 מיליון מיוחסים ליציאה מאיחוד של בזק אונליין ושל סיום הפחתת הקישוריות. שני נושאים שלא מלווים אותנו, החל מהרבעון השלישי ולכן שנה הבאה אנחנו נראה התמתנות גם בהקשר הזה. מבחינת ה-EBITDA ההשוואתית, תומר הזכיר 3.74 מיליון שקל, שיפור ביחס לשנת 2024 וביחס לגיינדס המקורי שנתנו בתחילת 2025. מבחינת הרווח הנקי ההשוואתי, תוצאה דומה, הרווח הנקי הושפע כתוצאה מגידול מהוצאות הפחת, בעיקר בבזק קווי ובפלאפון וגם נושא המימון. ההשקעות, אנחנו רואים ירידה בהשקעות לרמה של 1.68, גם פה זה נמוך יותר מהתחזית המקורית שנתנו לשנת 2025 והתזרים אני מזכיר, 1.1 מיליארד לעומת 1.27 בתקופה בשנה המקבילה, אבל יש פה את נושא המס בבזק קווי, 100 מיליון שקל החזר מס ב-'24, לעומת תשלום שומת מס בסכום דומה ב-2025, אם ננטרל את זה, אז יש גידול גם בתזרים. מבחינת הרבעון הרביעי, רבעון רביעי חזק מאוד לקבוצה וכמו שהשקף הזה מראה, שיפור בכל המדדים, הכנסות הליבה צמחו ב-4.7%, הרבה מעבר ליעדים שפרסמנו בעבר, הצמיחה של 2-3% EBITDA השוואתית צמח ב-2%, רווח נקי השוואתית צמח ב-6%, ההשקעות ירדו, אנחנו רואים שאנחנו מתכנסים לרמה של כ-400 מיליון שקלים ברבעון, וכתוצאה מזה אנחנו רואים גם שיפור בתזרים, שזו תוצאה בין היתר, של פערי עיתוי, אבל גם שיפור ברווחיות לצד הירידה בהשקעות. מבחינת ההוצאות, אז הוצאות השכר ירדו, הסתכמו לכ-460, ירידה ביחס לתקופה מקבילה, אבל זה, בין היתר, כתוצאה מהיציאה מאיחוד של בזק אונליין. הוצאות ההפעלה גם יחסית נמוכות, אבל יש פה השפעה של שיערוכים ב-yes. מבחינת פחת והפחתות, כ-470 מיליון שקל סך כל ההוצאה על פחת, והכנסות/הוצאות אחרות, עלייה ל-235 מיליון שקל, כאשר עיקר העלייה מיוחסת להוצאות פרישה בבזק קווי בהיקף



גבוה יותר ביחס לרבעונים קודמים. מבחינת נתונים תפעוליים שנתיים, אז אנחנו רואים צמיחה בכל מדדי ה-ARPU בצד ימין, של ARPU, yes, סיבים, ממוצע של 136 לעומת 130, וגם הסלולר ממשיך לצמוח. אז בצד המנויים, אנחנו רואים עלייה במנויים של הסלולר, 2.677 מיליון מנויים ו-yes שומרת על יציבות. מבחינת אינטרנט קמעונאי, סך המנויים הסתכמו ל-980 אלף. מבחינת החוב הפיננסי, השקף מתאר את ההתפתחות של החוב הפיננסי בשנים האחרונות, מיחס מינוף של 2.1, ירדנו ל-1.4, וגם אם ננטרל את ההשפעה של השבת הערכים ב-yes אז היחס הוא 1.5, ככה שיחס המינוף שלנו הוא בהחלט טוב ואפילו נמוך. ברבעון הזה הייתה עלייה קלה של כ-35 מיליון, וסך החוב נטו הסתכם ב-5 מיליארד. הדירוג בשתי חברות הדירוג כרגע הוא בקבוצת ה-AA, עם אופק יציב. מדיניות דיבידנד, קודם על החציון אנחנו הכרזנו על 700 מיליון שקלים, כפוף לאישור האסיפה, אבל זאת המלצת הדירקטוריון, זה מורכב מכ-550 מיליון שקל, שזו מדיניות הדיבידנד הנוכחית, לחלק 80% מהרווח הנקי, כ-20 אגורות, ובנוסף, לראשונה אנחנו עושים תוכנית רכישה עצמית בהיקף של 150 מיליון שקל, כך שסך ההחזר בהחלט משמעותי אחרי שנה ב-25' כמו שאפשר לראות, שחילקנו קרוב למיליארד שקל חזרה. תחזית לשנת 2026, סיימנו את 25' ב-3.74 מיליארד שקל ל-EBITDA השוואתית, כן חשוב להגיד שהתוצאה הזאת היא טובה מהגיידנס המקורי שנתנו לתחילת 25', שהיה על 3.7 מיליארד שקל, ועכשיו התחזית מדברת על טווח של בין 3.7 ל-3.8 מיליארד שקל. מבחינת הרווח הנקי השוואתי, הרווח הנקי השוואתי בין התקופות הוא דומה, מסתכם ל-1.1 מיליארד שקל, וברמת ה-CapEx, בניגוד לתחזית המקורית שדיברה על 1.75 מיליארד שקל, אנחנו סיימנו את השנה ב-1.68, והתחזית קדימה היא להמשיך ירידה ל-1.6, ככה שמהתחזית המקורית לתחזית הנוכחית, יש ירידה של כ-150 מיליון שקלים. יעדים - אז פרסמנו את עיקרי היעדים מוקדם יותר השנה במהלך חודש ינואר, אנחנו חוזים הכנסות ליבה בטווח של בין 8.7 ל-8.9 מיליארד שקל, שזה משקף עלייה של כ-10% אם ניקח את הטווח האמצעי, ה-EBITDA השוואתית לפי היעדים היא בין 4.2 ל-4.4 מיליארד שקלים, ה-CapEx צפוי להמשיך לרדת ולהיות בין 1.5 ל-1.6, וכתוצאה מכך ה-EBITDA מינוס CapEx צפוי להשתפר בצורה משמעותית לטווח של בין 2.65 ל-2.85 מיליארד שקל. הרווח הנקי צפוי לצמוח בשיעור הממוצע שנתי של 8% והתזרים החופשי בשיעור צמיחה ממוצע שנתי CAGR של מעל 10%. כשזה לצד שמירה על יציבות פיננסית ועל המשך שאיפה להגדיל את החלוקות לבעלי המניות. קצת יעדים תפעוליים לשנה הבאה. מבחינת היקף משרות, אז פרסמנו שאנחנו צופים ירידה של כ-14% בהיקף המשרות. בקבוצה זה בעיקר נובע מההסכמים בבזק קווי ובפלאפון. פריסת הסיבים תמשיך ותגיע ל-3.5 מיליון משקי בית עם take-up של 43% וזאת לצד המשך צמיחה באינטרנט הקמעונאי לרמה של כ-150 שקלים. בין היתר כתוצאה מעלייה במהירות הממוצעת ואנחנו מעריכים שכ-50% מהלקוחות שלנו יהיו במהירות של מעל 1 ג'יגה. מבחינת פלאפון, אנחנו צופים המשך צמיחה ב-ARPU לכ-50 שקלים עם צמיחה במנויי הדור 5 לכ-85% מסך מנויי הפוסטפייד וצמיחה במנויי ה-5GMAX מנוע צמיחה משמעותי שצפויים להסתכם בכ-450 אלף מנויים. מבחינת ARPU, yes של צפוי להמשיך לצמוח לרמה של כ-215 שקלים כאשר 50% מסך מנויי הטלוויזיה צפויים להיות מנועים בבאנדל של yes. אני עכשיו אעביר לנר.

נר דוד: צהריים טובים. בשקף הבא אנחנו נראה את ריכוז הפעילות שלנו ב-2025, הפעילות הפיננסית עם עלייה יפה בכלל ההכנסות שלנו, פוקוס על הכנסות הליבה, 3.7% עלייה בהכנסות



הליבה שלנו, וברבעון הרביעי אפילו 6% ל-3.94 מיליארד שקלים, וזה באמת כתוצאה מעלייה בפעילות האסטרטגית של החברה. הרווח הנקי המתואם ירד ל-951 מיליון שקלים, בעיקר כתוצאה מגידול בהוצאות פחת והוצאות מימון, אבל עבדנו חזק מאוד על העברת מנויים לסיבים האופטיים שלנו, הגענו ל-637 אלף לקוחות שנמצאים על הסיבים האופטיים שלנו בקמעונאי, ומעל מיליארד לקוחות סך הכל בקמעונאי ובסיטונאי על תשתית הסיבים שלנו, צמיחה של 3.7%. גם ה-ARPU שלנו עלה בצורה יפה מאוד, ב-6 שקלים בשנה ל-138 שקלים, וזה גם כן נתון שהוא יפה מאוד. המשכנו לפרוס את הסיבים האופטיים בקצב מאוד גבוה, אנחנו נמצאים עם כמעט 3 מיליון משקי בית עכשיו שפרוסים עם סיבים עם take-up של 34% ו-69% מסך מנוי האינטרנט שלנו נמצאים על סיבים. כשאנחנו עושים drill down פנימה ומסתכלים על עיקר התוצאות, אז כמו שאמרתי קודם, הכנסות הליבה עלו בשנה ב-3.7% וכמעט נושקים ל-4 מיליארד שקלים. ה-EBITDA מתואם גם כן עם עלייה יפה של כמעט אחוז, ואנחנו רואים תחילה של ירידה בהשקעות, בעיקר כתוצאה מהתקדמות משמעותית בפרויקט הסיבים וכמעט הסיום שלו. ברבעון הרביעי אפילו התוצאות יותר יפות, כמעט 6% עלייה בהכנסות הליבה, עם צמיחה ב-EBITDA של 1.7% ופה אנחנו גם כן רואים את הרבעון הרביעי, את ההשפעה שלו בהשקעות, הירידה בהשקעות שתלווה אותנו קדימה. אנחנו ממשיכים לפרוס את הסיבים בקצב מאוד מהיר, מתוך כוונה בסוף השנה הזו כבר לסיים את פרויקט הסיבים, ואחרי זה להמשיך לפרוס רק במקומות של הצמיחה הטבעית של המדינה. עם צמיחה ב-take-up למרות שאנחנו ממשיכים לפרוס בקצב מהיר, אנחנו מצליחים להגדיל את take-up שלנו ולהגיע בסך הכל ל-34%, שזה באמת take-up יפה עם צפי של המשך גידול. בסך הכל אנחנו מצליחים לשמור על כמות הלקוחות המחוברים לרשת בזק, 1.473 מיליון השנה, וזה נתון שהוא נתון מדהים לאור כל מה שקורה בשוק. התמהיל משתנה טיפה, חלק עוברים מקמעונאי לסיטונאי, אבל בסך הכל עם עליית ה-ARPU, אנחנו מקזזים את המעבר הזה, וצריך לזכור שגם לקוח שהוא לקוח סיטונאי של בזק, הוא לקוח שמכניס לחברה. בהכנסות - אז אנחנו רואים שההכנסות משירותי האינטרנט עלו בצורה יפה. גם הכנסות מהתמסורת, עשינו כאן התאמה חד-פעמית, העברנו מתמסורת להכנסות אחרות, ובגלל זה אנחנו רואים את הקפיצה המשמעותית בהכנסות אחרות. את שירותי האינטגרציה שלנו העברנו להכנסות אחרות, אבל בסך הכל בתמסורת עמידה יפה ביעדים, וענן ודיגיטל, גם כן, עם המשך צמיחה יפה כאשר הענן שלנו, שירות הענן של בזק ממשיך בעלייה שלו וגם המרכזיות החכמות, ומכאן אני מעביר לאילן להתייחס לפלאפון ול-yes.

אילן סיגל: תודה, שלום לכולם, מה שלומכם. שנה מדהימה בפלאפון, שיאים של עשור, כמעט בכל הפרמטרים הפיננסיים, גם בהכנסות משירותים, כתוצאה מהמשך צמיחה במצבת, גם באופן כללי במצבת המנויים, גם בצמיחה בדור החמישי ובחבילות החדשות שלנו שמנוע צמיחה טכנולוגיה ה-5GMAX ו-Recovery ברומינג לעומת שנה קודמת. כל הפרמטרים הפיננסיים, ה-EBITDA המתואם והרווח הנקי המתואם צמחו, וזה מספרים הגבוהים מ-2014, ה-ARPU צמח ל-47 שקלים, שזה שני שקלים יותר, ביחס לרבעון המקביל, ה-ARPU הכי גבוה בתעשייה. כמו שאמרתי, צמחנו במנועי הפוסטפייד וכבר 60% מהלקוחות של פלאפון הם לקוחות דור 5. כפי שנאמר גם קודם, הגענו להבנות עם ועד העובדים של פלאפון, לפרישה של 150 עובדים, זאת תפיסה שמסתכלת על השינויים הטכנולוגיים, וארגון מחדש של הטכנולוגיה והכניסה של ה-AI



בחברה וזה win-win גם לחברה וגם לעובדים. אם רגע מסתכלים על התוצאות של '25, אז רואים את הצמיחה בהכנסות, עלייה ב-EBITDA המתואם של כמעט 3%, ברווח הנקי המתואם כמעט 6%, אנחנו ממשיכים להשקיע בדור החמישי, לעשות deployment של הדור החמישי, והתזרים החופשי השתפר גם כן השנה. אם מסתכלים על הרבעון, רבעון רביעי חזק מאוד, עלייה מאוד משמעותית בהכנסות, שיא כמו שאמרתי, של עשור, עלייה ב-EBITDA המתואם של כמעט 8% והרווח הנקי עף קדימה ב-70%, רואים פה את המשך ההשקעות, אנחנו ממשיכים להשקיע ברשת, זה דבר חשוב לנו, אנחנו צומחים ואנחנו מובילים את ישראל בעולם של הדור החמישי. כאן אנחנו רואים את כמות הלקוחות ה-KPIs בדור החמישי, אנחנו כבר עם 1.4 מיליון מנויים, מנויי פוסטפייד בדור החמישי, זה 60% מהמצבת, ורואים פה את הצמיחה העקבית בהכנסות משירותי הסלולר, שצמחה ואנחנו כבר מעל כמעט 2.1 מיליארד שקל בהכנסות לסלולר, צמיחה של 3.5%. מבחינת הנתונים התפעוליים באופן כללי, כמעט 2.7 מיליון מנויים עם 23% נתח שוק, וה-ARPU ממשיך לצמוח באופן קבוע, שנה על שנה בשני שקלים, כבר כמה וכמה רבעונים אנחנו צומחים בין שקל לשניים ב-ARPU, זה קורה בגלל הדור החמישי והשיפור ברומינג. ב-yes, אפשר לומר שנה היסטורית, צמיחה בכל הפרמטרים הפיננסיים, עלייה משמעותית בהכנסות רבעוניות ל-340 מיליון שקל, זה נובע גם כתוצאה מצמיחה במנויים, בתשתיות שהנחנו בשנים האחרונות, שזה כולל גם שיתופי הפעולה בינלאומיים ועם פרטנר, וכמובן החבילות המשולבות עם הסיבים, אנחנו כבר כמעט עם 130 אלף מנויים, שזה 23% ממצבת ה-IP, צמיחה ב-EBITDA, צמיחה ברווח המתואם שיא של ה-ARPU, קפץ ב-14 שקלים ל-200 שקלים ביחס לרבעון המקביל, שוב זה בגלל המהלכים העסקיים שעשינו, גם צמיחה במנויים, גם החבילות המשולבות וגם עסקת פרטנר והחבילות המשולבות עם החברות הבינלאומיות. החברה צמחה במנויים למרות התחרות העזה בשוק הטלוויזיה, שאנחנו שחקן פרימיום, ומבחינת ה-IP, למעשה סיימנו עם עמוס 3 בסוף פברואר השנה, ליווה אותנו עשרות שנים ולמעשה כמעט כל הלקוחות של yes, בטח בעולם הפרטי, הם לקוחות שנהנים משירותי טלוויזיה על האינטרנט, והשאר, לקוחות עסקיים ומוסדיים עדיין נהנים משירותי לוויין, מי שרוצה. אז כאן אפשר לראות את התוצאות השנתיות, ההכנסות 1.3 מיליארד שקל, ה-EBITDA צמח ב-26%, הרווח הנקי וההפסד השתפר בצורה דרמטית, ההשקעות יורדות בגלל הירידה מהלוויין והתזרים החופשי השתפר בצורה שהוא כמעט מאוזן, ביחס לשנה הקודמת שהיה מינוס 70. הרבעון מצוין, גם כן ההכנסות עלו, ה-EBITDA עלה ב-6%, הרווח הנקי או ההפסד השתפר, ההשקעות כמו שאמרתי ירדו והתזרים החופשי מאוזן לחלוטין. בכל אחד מהנתונים התפעוליים, עלייה ביחס לשנה הקודמת, מצבת מנועי ה-IP עלתה, מצבת מנועי הסיבים מזנקת מעל 60% וה-ARPU הגיע ל-200 שקלים, שזה הישג חסר תקדים עבור yes. מכאן אעביר ליוחאי, לדבר על בזק בינלאומי.

יוחאי בניטה: תודה אילן. הכנסות לבזק בינלאומי במגזר העסקי, לקוחות עסקיים ב-'25, עלו ב-2% לכמעט 960 מיליון שקל, בעיקר מתחום הענן ומכירת ציודים. יש יציבות ברווח הנקי המתואם ב-Q4 שהיה דומה לרבעון המקביל, והחברה ממשיכה להתייעל עם פרישת 65 עובדים במהלך 2025, וזאת חלק מתוכנית פרישה תלת שנתית שתימשך בשנים 2026 ו-2027, וכמו שאפשר לראות, ההכנסות מפעילות עסקית צמחו, כמו שאמרתי, ב-2%, וה-EBITDA השנתית הסתכמה



בזק

בכ-148 מיליון שקלים. בזה אנחנו נסיים את החלק של הצגת התוצאות ואני מעביר לתומר להמשך.

תומר ראב"ד: היי חברים, אז כמו שאמרתי, נציג עדכון אסטרטגי, מאוד מתרגש להציג אותו. הוספנו לכם המון מידע ואיך אנחנו נראים בשנים הקרובות, ובעצם אנחנו מחלקים את הקבוצה לארבעת אבני יסוד, זה נכון לכל חברות הקבוצה. דבר ראשון, הכל מתחיל ונגמר בתשתיות. השקענו המון בתשתיות בחמש שנים האחרונות, כמעט עשרה מיליארד שקל בתשתיות, גם של בזק, גם של פלאפון וגם של yes, בעצם בנויות, וללוות אותנו לעשור הקרוב ואולי יותר. בטח בעולם של טכנולוגיה ו-AI ומהירויות גבוהות. בנוסף לזה מנועי הצמיחה הוא משהו קריטי אצלנו, מניע את הקבוצה דרך ARPU ודרך צמיחה במנויים. מצוינות תפעולית, התייעלות, עבודה ביחד עם הסכמי העובדים ובטח AI, הוא משהו ששילבנו משמעותית בשנתיים האחרונות וילוה אותנו בארבע, חמש שנים הקרובות, כחלק משמעותי מהחיסכון וההתייעלות. ודבר אחרון, אולי צריך להתחיל בו, מה שנקרא ההתייעלות הפיננסית, מאפשרת לנו גמישות מטורפת עם מינוף נמוך, דיבידנד גבוה בתשואה מאוד גבוהה לבעלי המניות, ממשיכים לצמוח בעולם הזה ולבחון Capital Allocation חכם across the board בכל הקבוצה. קצת breaking down את כל האבני יסוד האלה, התשתיות הדיגיטליות מתחיל בדור חמש ובסיבים ממשיך לעובדה שישראל היא צומת תקשורת אסטרטגי, דיברנו לא מעט ונדבר גם פה על הכבלים הבינלאומיים, אנחנו בוחנים שיתופי פעולה גם במזרח וגם במערב, ומנצלים את המיקום הגיאוגרפי של ישראל ואת היכולות של בזק, התשתית הארצית, והכי חזקה כדי לאפשר את החיבור בין מזרח למערב, הכל מוכן לעתיד, גם ל-capacity מאוד מאוד גבוהה במגזר העסקי והפרטי. על מנועי הצמיחה דיברנו, ARPU שצומח, מהירויות גלישה מהירות, וכמובן מוניטיזציה של הדור החמישי והבאנדלים ב-yes, ראיתם אילן הציג 60% צמיחה במנויים, מאוד משמעותית, תמשיכו לראות מגמה מאוד חיובית גם ב-yes. AI והתייעלות ומצוינות, גם במספר העובדים, דיברנו על 14% ירידה של מספר העובדים ב-4 שנים הקרובות, מעל אלף עובדים, סיימנו את הסייקל של ה-CapEx, כבר עכשיו רואים ירידה ל-1.6 במהלך '26 וזה ימשיך לרדת, וכמובן הירידה מהלוויין, עליה דיברנו. היעדים ל-'29 עברנו עליהם, אבל האסטרטגיה עליה אנחנו מדברים, מובילה בשורה התחתונה לצמיחה דו-ספרתית, בתזרים החופשי, זה 8% צמיחה ברווח הנקי, בשילוב עם כל מגמות וה-KPI החזקים שלנו, זה ליבת האסטרטגיה, והיעדים האלה אנחנו עומדים מאחוריהם, הם לא כוללים, לא הפרדה מבנית ולא כבלים בינלאומיים. זה תרחיש הבסיס על בסיס התשתיות הקיימות, מרגישים מאוד טוב עם ההישגים, כפי שאתם רואים, בארבע השנים האחרונות, מ-'21 ל-'25 הוכחנו delivery על כל היעדים האלה, ותמשיכו לראות את ה-delivery או יותר מזה, גם בארבע, חמש שנים הקרובות. שקף שאני מאוד גאה בו, בסוף, בזק, פלאפון, yes, מובילים את השוק, בזק, מספר אחת בתשתיות אינטרנט, yes מספר אחת בטלוויזיה, פלאפון, מספר שתיים בסלולר, נתח שוק משמעותי, חלק מה-value creation והצמיחה של החברה, מגיעה גם, וה-position היא גם מאוד מאוד חזק בשוק, מהיכולת שכל הברנדים שלנו, הם הברנדים הכי טובים והכי חזקים בשוק. שני שקפים חשובים על ישראל. בסוף, המקרו של ישראל, וכולכם על הקו מכירים את זה, הוא המקרו כנראה הכי תומך שיכול להיות בחברת תקשורת. צמיחת אוכלוסייה הכי מהירה ב-OECD, ה-GDP per capita צומח מהמהירים ב-OECD, במיוחד בסביבה ה-ARPU, הוא נמוך, ה-ARPU של ישראל בשוק



התקשורת, בשונה כמעט מכל מוצר צריכה אחר, הוא נמוך מהמוצר ב-OECD, וצמיחת האוכלוסייה, והצמיחה ב-GDP, בשילוב עם צפיפות אוכלוסייה, שגורם לזה שה-cost per passing, לפריסה, הוא נמוך יותר, וגם העובדה שמשקיעים פה המון ב-R&D, AI, חברות שרתים, כבלים, מלווה את בזק ונתוני מקרו, שחשוב להדגיש אותם, במיוחד לחברת תקשורת, גם לחברות פיננסיות, אלה נתונים מאוד קריטיים, והם חלק ממה שמושך את המשקיעים הזרים לישראל. קצת על התשתיות שלנו, שקף שאני מאוד מאוד גאה בו, לכולנו פה, יש לנו 100,000 קילומטר של סיבים היום בישראל, הפריסה תתרחב, כי המספר שאתם רואים פעם ראשונה, מ-2.9 היום ל-3.5 מיליון בתי אב, וזה רק מצמיחת האוכלוסייה, ועוד כמה אזורים שנשאר לפרוס בפריפריה, ה-take up שעד היום כיוונו ל-40%, אנחנו רואים שזה מתקדם יותר מהר מהצפוי, נגיע ל-43% בשנת '29, והתשתיות תומכות כבר היום ב-50 גיגה לבית. בדור החמישי, פרוסים היום ב-50%, נגיע ל-90% תוך 3-4 שנים, עם מעל 2,200 אתרים, וגם עולם הכבלים והחוות שרתים בבזק בינלאומי, ובבזק הוא משהו שמתפתח בפוקוס מרכזי בשיתופי פעולה גלובליים, שבהמשך השנה הנוכחית תשמעו עליהם לא מעט. מגמות ה-ARPU דיברנו, אבל רואים איך צמיחה דו-ספרתית בכל החברות, ב-4 שנים הקרובות, חלק מהמגמה של הצמיחה ומה שמלווה את הליבה שלנו, בכל חברות הקבוצה, ובסוף השילוב של תשתיות דיגיטליות, מותגי פרימיום מובילים לליבת האסטרטגיה שלנו ועל היכולת שלנו לצמוח, ולשפר גם את ההכנסות וגם את ה-EBITDA בצורה כזו משמעותית. קצת על המצוינות התפעולית, ואחרי זה גם ניר ואילן יגעו בזה בכל אחת מהחברות, אנחנו מטמיעים AI במערכות, אנחנו גם התשתית שמאפשרת את כל העולם הטכנולוגי במגזר העסקי והטכנולוגי והביטחוני, בכל ישראל. אנחנו יורדים במספר העובדים ומצליחים לשמור קדימה על הוצאות שכר שהן די flat. זה לבד, מעל 150 מיליון שקל חיסכון, כתוצאה מההסכמים הקיבוציים, יש עלייה קלה ב-26 כתוצאה מהסכמים האלה, גם בפלאפון וגם בבזק, וזה גם חלק מהתחזית עליה דיברנו. קדימה, מדובר בחיסכון משמעותי, שילווה אותנו באופן די בטוח בשלוש שנים הקרובות. וכמובן סיום סייקל ההשקעות. כל זה מוביל לשיפור משמעותי בשיעורי הרווחיות ולצמיחה של לפחות כפי שאמרתי, 10% בתזרים. פה אפשר לראות קצת אילוסטרציה של איך נראים הוצאות השכר. אחרי צמיחה של 150 מיליון שקל בהוצאות שכר בארבע שנים האחרונות, אנחנו צופים סטגנציה וירידה של 14% במשרות בשלוש-ארבע שנים הקרובות. הכל כבר מעוגן בהסכמים הקיבוציים. שימו לב למינוף, המינוף יורד, ירד מ-2.4 ל-1.4, גם בתוך שש שנים של קורונה, מלחמות, שביעי באוקטובר, באמת, איזה ברבור שחור שהיה אפשר לחלום עליו או אי אפשר היה לחלום עליו, קרה בשש שנים האחרונות ובתוך זה בזק נשאר יציבה, מורידה מינוף ומעלה את תשואות הדיבידנד שלה. כל שנה ה-DPS עולה. אנחנו עכשיו על 80% מדיניות דיבידנד, שומרים על זה, ובמקביל, כפי שאתם יודעים, הצגנו לכם את תוכנית ה-buyback לפני כמה שעות. בסוף, הכל מתחיל ונגמר ב-capital allocation. אנחנו מסתכלים מאיפה נכון להשקיע את הכסף. השנים האחרונות היה הרבה ב-CapEx ותשתיות שהן מובילות את הצמיחה הקדימה. במקביל, ראינו שאפשר להוריד חוב, אפשר לעלות דיבידנד, בוחנים M&A, ראינו, הוט מוביל, אקסלרה, יהיו עוד בקרוב, בוחנים כבלים, אבל הגמישות הפיננסית של הקבוצה הזו היא אדירה. אנחנו כנראה נמצאים במקום הכי חזק בהיסטוריה של בזק מבחינת איתנות פיננסית. במינוף נמוך, וזה מאפשר צמיחה, מאפשר השקעות חדשות, ומאפשר בו-זמנית חלוקה גדולה יותר לבעלי המניות. שני שקפים שלא נמצאים



בזק

בתחזית שלנו קדימה. דבר ראשון על הכבלים, שתי מילים על זה, הזכרתי את זה גם קודם. היום כל הכבלים שמחברים את האינטרנט מאירופה לאסיה עוברים בתעלת סואץ. כל חברות הענן הגדולות, ה-hyperscale, וחברות התקשורת, בהודו, באמירויות, בסעודיה, הבינו שהם צריכים שרידות וגיבוי לכבלים הקיימים. יש נקודה גיאוגרפית אחת שמאפשרת את זה. ישראל, עם ובל מלחמות, העולם הזה הולך לפרוח. בזק תהיה חלק משמעותי מהדבר הזה. וכבר היום אנחנו מפעילים כבלים קיימים מהודו ומהאמירויות עד לאירופה. הכנסות פעילות, דיווחנו על אחד מהם לא מזמן. ותרואו המון המון עשייה בתחום הזה. דבר שני שלא נמצא בתחזיות, ואנחנו מחכים להחלטה בנושא משרד התקשורת, ההפרדה המבנית והמיזוג בין בזק ל-yes, שמשפיע בשלושה עולמות. אחת, נכס מס משמעותי, שתיים, התייעלות תפעולית, וכמובן סינרגיות בהכנסות. לסיכום, ונעביר לפירוט טיפה יותר מפורט של חברות הקבוצה, ארבעה אבני יסוד, תשתיות דיגיטליות, מנויי צמיחה, מצוינות תפעולית ואיתנות פיננסית, מהגבוהה בהיסטוריה של בזק, תאפשר לנו לקיים אסטרטגיה, ויש למה לצפות. ניר, בבקשה.

ניר דוד: תודה רבה. בשקף הבא, אנחנו נראה איך אנחנו מממשים את האסטרטגיה שהוצגה, ואת הנקודות העיקריות. נכון להיום, אנחנו עם 2.9 מיליון משקי בית שמחוברים לתשתיות אופטיות, עם take-up של 34%, 5,300 עובדים, ARPU 136 שקלים, והכנסות של 4.4 מיליארד שקל. הצמיחה שלנו היא באמצעות איכות, יעילות תפעולית, חדשנות טכנולוגית, מתחלקת לשלושה אזורים. קודם כל, המיקוד העסקי. בעולם הפרטי, אנחנו ממשיכים להתמקד באינטרנט האיכותי והמוביל במדינת ישראל. בעולם העסקי, אנחנו מכניסים שירותים, שירותי ערך מוספים, גם לבית וגם לעסקים שלנו, גם למשקי בית וגם לעסקים, ואנחנו מפעילים כלי AI בצורה משמעותית. הפעולה שלנו זה העלאת ה-ARPU, העלאת ה-take-up, וככה באינטרנט לחזק את הכוח ואת ההכנסות שלנו, כמובן על בסיס התשתית המובילה שלנו. בעולם העסקי, להמשיך לחבר פתרונות לעסקים, להצמיח את שירותי האינטגרציה שלנו, וה-AI מתחלק לשני אזורים עיקריים. אחד, שיפור חוויית הלקוח. אנחנו פוגשים את זה במוקדים שלנו ובמעבר לפתרונות של נציג דיגיטלי ובשירותים נוספים וחדשים שאנחנו משיקים ללקוחות שלנו, בעיקר אנחנו רואים את זה כבר בעולם העסקי, בעולם ה-GPU, וגם בעולם הפרטי עם שירותים שהם שירותי AI בעולם הסייבר, ונמשיך לצמוח שם. אנחנו נתפסים ורואים את זה על ידי הציבור כחברה מובילה בשוק. בעיקר אנחנו רואים את האמינות המוצר שלנו, את המובילות שלו, את החדשנות שלו, המוצר המובטח ביותר, המהיר ביותר, ומפה אנחנו גם רואים את התפיסה איך אנחנו נראים בעולם ביחס למתחרים של כלל הציבור. האינטרנט שלנו חזק ועוצמתי ביחס לכולם. נותן לנו יתרון מאוד גדול בלהמשיך ולספק אינטרנט שהוא איכותי, חזק, וגם אנחנו יודעים שהאינטרנט החזק הוא עם ה-ARPU הגבוה ביותר בשוק. אנחנו ממשיכים למנף את התשתיות הסיבים שלנו בשלושה אזורים עיקריים. ממשיכים לפרוס את הסיבים האופטיים לכל משקי הבית. אנחנו כמעט סיימנו את הפריסה, אבל כשאנחנו מסתכלים על 2029, אנחנו מבינים שהצמיחה הטבעית תביא את העוד חצי מיליון משקי בית ואנחנו נהיה שם כדי לפרוס. נמשיך להגדיל את ה-ARPU של הלקוחות, והגדרנו שאנחנו צופים להגיע ל-150 שקלים ARPU וכמובן נמשיך לשדרג את מהירות הגלישה לקצבים גבוהים. עד 2029, למעלה מ-50% מהלקוחות יהיו בקצבים של גיגה ומעלה. הזכרתי קודם את ה-ARPU, הוא יושב גם כן על שלושה רכיבים. אחד, המשך הפריסה ומעבר לקוחות מנחושת לאופטי מעלה את ה-



Value Added, העלייה בקצבים ממשיכים לעלות את ה-ARPU ושירותים חדשים שיכנסו, ה-ARPU Services שיכנסו ללקוחות הפרטיים, לאינטרנט, שירותים שכבר נמצאים אצלנו בפיתוח, ישפיעו גם כן על ה-ARPU ויעלו אותו למעלה. אנחנו בעולמות ה-AI עובדים מאוד חזק על פישוט תהליכים, אוטומציות, אנחנו העלינו מערכות היום שיודעות לנטר את השירות ולצמצם את התקלות. אנחנו משתמשים בכלים של AI שמסייעים לנו בעולם המכירות ובעולם הנטישות. אנחנו העלינו את הנציג הדיגיטלי שלנו שמעלה את חוויית הלקוח ובקצה אנחנו מפשטים תהליכים, מגדילים את האוטומציות, מעלים את התאמה האישית ללקוח ומיעלים תהליכים בחברה בצורה משמעותית. אנחנו ככה מאפשרים גם להגדלת ה-ARPU ותמיכה בשימור הלקוחות, מצד שני, הפחתת עלויות. בזק עסקים ממשיכה להתמקד בעסקים להגדיל את ההכנסות מתמסורת וה-connectivity עולה. הצפי קדימה זה הכנסה של טכנולוגיית SD-ONE ללקוחות העסקיים, להמשיך לצמוח בשירותי ה-PRO שמתבססים על שירות הענן שלנו, שהוא ענן שצומח בקצב מאוד מהיר. שירותי ה-Security ושירותי ה-Network שגם איתם אנחנו צומחים בקצב מאוד מאוד מהיר, ולייצר הכנסות חדשות שמבוססות על פלטפורמת AI. גם AI כ-Enabler לצריכת ה-AI המשמעותית במדינת ישראל מצד אחד, וגם שימוש בכלי AI כמו GPU as a Service ושירותי call center ושירותים אחרים שאנחנו מספקים ללקוחות שלנו על בסיס פלטפורמה של AI. אני מעביר לאילן להתייחס לפלאפון ול-yes. בבקשה אילן.

אילן סיגל: תודה ניר. אם מסתכלים על פלאפון היום, אז כמו שנאמר, פלאפון מספר 2 בנתחי השוק עם 2.7 מיליון מנויים, מובילה בדור החמישי, 1,600 עובדים נכון להיום עם 2.2 מיליארד שקל הכנסות ו-ARPU של 46 שקלים מתמקדים בשירותי ה-5G ובציווד קצה ורומינג. אם מסתכלים רגע על השנים הבאות, אז להמשיך להשקיע בצורה משמעותית ב-5G, בטכנולוגיה המתקדמת, הרשת הזאת הולכת ומשתפרת עם טכנולוגיות חדשות, כמו stand alone ועוד יישומים, עם בואכה כבר לקראת סוף העשור עם דור 6, והכיוון שלנו זה לצמוח במנויי הדור החמישי, ולהגיע ל-85% מהמנויים שיהיו בדור החמישי, ולהשלים את הפריסה ולהגיע ל-90% מהפריסה, יש לנו 2,500 אתרים, ולהגיע ל-90% תוך שלוש שנים, כמו שהראיתי קודם, אנחנו ממשיכים להשקיע. מבחינת הצעות הערך, אז הטכנולוגיה מובילה, חבילות פרימיום, 5G MAX אנחנו נצמח שם, וכמובן, כל העולם של ה-AI, ומצוינות תפעולית, גם בשירות לקוחות, גם במשאבי אנוש, גם במערכות עצמם ההנדסיות, לייצר עולמות שמובילות על ידי בינה מלאכותית, כדי לשפר את החוויה ללקוח, ומבחינת הפחתת העלויות, אז ה-AI, יתפוס מקום משמעותי, שכבר תופס, אבל יתפוס עוד תאוצה בשירות הלקוחות, במכירות ובתמיכה, וכמובן דיגיטציה, היום 100% מהפעילויות נעשות בדיגיטל, וזה רק ילך להפוך להיות יותר ויותר אוטומטי. אז פה רואים את המצב היום, היום 60% מהלקוחות שלנו הם בדור חמישי, והמטרה היא להגיע ל-85% ב-29', ולהגיע לפריסה של 90% של הרשת, של כל האנטנות שלנו עד 2029. מבחינת ה-ARPU אז גם היום אנחנו עם ה-ARPU הגבוה ביותר, בתעשייה, ביחס למתחרות שלנו, והמטרה היא להגיע ל-50 שקלים ב-2029, כאשר כל הלקוחות שלנו יעברו לדור החמישי, ולדור החמישי המתקדם. ככה אנחנו רואים את הדרך, חוויית לקוח מצוינת, 5G MAX שנותנת תיעודף, כיסוי נתונים רחב, חבילות VIP ומהירות גלישה, שמגיעות כבר ל-2 ו-3 גיגה בסלולר, ואם היום אנחנו עם 140,000 מנויי 5G שהם ב-ARPU סדר גודל של 60 שקלים, אז הרעיון הוא להגיע ב-2029 ל-450,000 מנויים, שמן הסתם ישפרו את ה-ARPU.



מבחינת yes, yes עברה שינוי משמעותי, נבנו תשתיות משמעותיות, כדי להסתכל על העתיד שלה, אז יש לנו היום 565,000 מנויים, עד נכון לסוף השנת '25, כמעט 120,000 מנויי סיבים, 950 עובדים ARPU של 192 שקל ו-1.3 מיליארד שקל הכנסות, החברה מספקת שירות טלוויזיה, כמובן את התוכן הכי טוב בישראל, עם חבילת הטלוויזיה והתוכן, גם מקור וגם רכש הגדולה, עם האפליקציה הטובה בישראל, וגם חבילות משולבות, מה שנקרא טריפל. העתיד שלנו להמשיך ולהשקיע בתוכן, הרכש להביא כל הזמן עוד ועוד תוכן עשיר ובלעדי ל-yes, לייצר את השיתופי פעולה שכבר יש לנו עם כולם, HBO, נטפליקס, דיסני, דיסקאברי, ואם יהיו עוד, אז עם עוד, וגם שיתופי פעולה גם מקומיים, כמו שיתופי פעולה עם פרטנר, והכנסה של מנועי צמיחה חדשים, כמו פרסום, וכמובן צמצום העלויות, הירידה מהלוויין מורידה באופן משמעותי את ההוצאות, וכל הכניסה לעולם הדיגיטציה וה-AI יורידו בעולם השירות לקוחות, וכתובת הקוד הרבה מאוד חסכונית, שנראה אותם בעולם ההוצאות. yes, לא צריך להגיד, חברה מספר אחת בטלוויזיה בישראל, אל מול המתחרות בצורה משמעותית, האהובה ביותר, התוכן הכי חזק בכל פרמטר, כבר שנים רבות, מותג אהוב מאוד, ואם אני רגע מסתכל קדימה, אז ה-Vision שלנו, 50% המנויים יהיו בחבילות משולבות של סיבים, זה סדר גודל של 280 אלף אפילו יותר, לקוחות שיהיו בחבילות משולבות, הכנסות נוספות משיתופי הפעולה שיש לנו, ומנוי צמיחה חדשים, והכנסה מפרסומות שניכנס לתחום הזה, ממש בחודשים הקרובים, התשתיות כבר נבנו, ותאריך ההשקה הוא לקראת הקיץ של 2026. אם מסתכלים על ה-ARPU אז היום אנחנו ב-192, וכל התשתיות שהראיתי לכם כרגע, ידחפו את ה-ARPU לאזור ה-215 שקלים, עם שימור החוויה המצוינת של yes, הן ברמת האפליקציה והן ברמת התוכן, ומכאן אני מעביר ליוחאי לדבר על בזק בינלאומי.

יוחאי בניטה: תודה רבה אילן. בזק בינלאומי - החברה תמשיך להתמקד בתחום ה-ICT יש לה מעל 20 אלף לקוחות, עם הכנסות של מעל מיליארד שקלים, 1.1 מיליארד שקלים, תחומי פעילות שונים שנשאף להרחיב אותם, כמו חוות שרתים, שירותי אינטגרציה, פעילות ענן וסוכני AI, כמובן נושא הסייבר, כל הדברים האלה דברים שנמשיך להתמקד בהם. בנוסף, בזק בינלאומי מתמקדת מאוד ביצירת שירותים מקצה לקצה בתחום הסייבר והענן, שבעצם אחת הדרכים היא להעמיק את שיתופי הפעולה עם החברות המובילות, ואפשר לראות פה על השקף, את הברנדים מהמובילים בעולמות התוכן האלו, וגם נמשיך להרחיב ולהעמיק את הקשרים. נושא אחרון, נושא ה-ESG, שאנחנו משלבים כחלק מהיעדים ובחלק מה-attention של ההנהלה הבכירה בקבוצה, אז גם בנושאי סביבה, זה כמובן להפחית את פליטות הגז עם יעד ל-2050, מעבר לרכבים היברידיים ולרכבים חשמליים, נושא של גיוון העובדים עם יעד ל-20% ויעד של 40% נשים בדירקטוריון, וגם חתמנו על אמנה בתחום. בנושא ה-Governance, כמובן שאנחנו מקפידים על כל הנושא הזה, כולל ההתקשרות עם ספקים ובכלל.

זהו, בשלב הזה אנחנו נעבור לשלב השאלות והתשובות. מי שרוצה לשאול שאלה, אנא הרימו את ידכם באופן וירטואלי. מי שנקרא, בשמו אנא, תעשה unmute ותשאל את השאלה. לטובת כל המשתתפים, אני אשמח אם תציג, או מי שמשתתף יציג את עצמו. ונתחיל. שאלה ראשונה, עומרי לפידות, היי עומרי.

עומרי לפידות (ילין לפידות): היי, כן, עומרי מילין לפידות. אז קודם כל, ברכות על התוצאות.



בזק

יוחאי בניטה: תודה.

עומרי לפידות: אולי שאלה אחת, רק כרגע מהצד שלי. אתם לקראת סוף סייקל ה-CapEx המשמעותי בעולם הסיבים. אבל כשאנחנו רואים את התחזיות של מתי אתם מתכננים לפרוס את היקף הפריסה מלא לדור 5 בפלאפון, אנחנו מבינים שיש עוד הרבה שנים לפנינו של פריסה. וככה הייתי שמח לקצת יותר צבע. כמה מתוך ה-CapEx היום הייתם אומרים בפלאפון או בגין פריסה חדשה של דור 5, ואם הייתם צריכים להעריך מה היקף ההשקעות שנתרו כדי להגיע ל-90% הזה, הייתי שמח להבין סדרי גודל.

תומר ראב"ד: תרשה לי לעשות לך את זה פשוט ברמת קבוצה, מגמות ה-CapEx שצפינו קורות. ירדנו מאזור ה-1.8 מיליארד ל-1.6 מיליארד בתחזית ל-26'. במונחי CapEx to Sales ננוע לכיוון ה-16% כפי שצפינו בהדרגה. כבר ירדנו משמעותית. יורד משמעותית. בפלאפון ה-CapEx צפוי לשמור על אותה רמה כפי שאתה רואה בשנים האחרונות, או בשנתיים האחרונות, גם קדימה. הרמה הזו לא צפויה לרדת ב-3-4 שנים הקרובות. וזו הרמה גם שתידרש לפריסת אתרים, דור 4, דור 5 באופן כללי. ועכשיו המומחים יתקנו אותי.

אילן סיגל: היית מדויק. אנחנו ממשיכים את אותה רמת השקעות. יש לנו קצב פריסה גם מעט דור 4 איפה שצריך, אבל בעיקר דור 5. אנחנו משקיעים היום בתדר שהוא התדר המשמעותי, שזה 3,500. ובקרב גם נכניס עוד תדר שהוא הרחבה של הדור החמישי, שייתן יותר חוויה ללקוחות. אבל באופן כללי אנחנו ממשיכים באותה רמת CapEx עד, שנגיע לרמות שהגדרנו ב-29'.

עומרי לפידות: רק להבין את הסדרי גודל, אם הייתם צריכים להגיד פלוס מינוס, כמה זה כדי להגיע ל-90 או 100 אחוז פריסה של דור 5?

תומר ראב"ד: אנחנו לא נותנים מספרים, אבל אתה תראה את ה-CapEx של פלאפון נשאר באיזור ה-350 עד 400 מיליון שקל בשנה, כמו שהוא עכשיו.

עומרי לפידות: כן, תודה.

יוחאי בניטה: אוקיי, תודה. שאלה הבאה, חביב מקרן מור.

חביב פרנסה (קרן מור): כן, נעים מאוד. יש לי שלוש שאלות קצרות. הראשונה היא בקשר ל-EBITDA, שהגעתם ל-EBITDA השוואתי של 3.74 מיליארד שקל, אבל יש פה CAGR של 3.5% עד 2029, אבל דווקא ל-26', הטווח הוא מאוד שמרני, מה הסיבה לכך? בקשר לסיבים, אתם רואים את הקטליזטורים, למה בעצם שמנויי הסיבים יעברו למהירות 2.5 או 5, כלומר שמתם יעד של 50% בשנה 29', אז מה השפיע על כך? ובקשר לדור 6, אולי זה מוקדם, אבל הארכיטקטורה של דור 6 בסלולר, לא תדרוש CapEx יותר גבוה, או זה התאמות שהן לא אמיתיות.

תומר ראב"ד: אני אתחיל שניה מה-EBITDA, אני אענה על הסיבים, ואילן לסלולר. ה-EBITDA ב-26', כפי שאתה רואה צפויה צמיחה קלה ב-EBITDA, ההשפעה המרכזית היא הסכמי העובדים, שמעלים טיפה את הוצאות השכר ב-26', אבל זה השקעה נכונה, כי ה-ROI היא מאוד משמעותית, כפי שראית, הוצאות השכר ברמת קבוצה, מפסיקות לצמוח, ולכן זה משפיע על 26' קצת, אז זה



בזק

קצת תהיה סטגנציה, אבל בסוף ה-CAGR שאתה רואה, שלוש שנים קדימה, בממוצע ישמור על ה-4% האלה, התוצאות אפילו טובות מהצפוי, וכמובן לא כוללות את הדברים האחרים שאמרנו, אבל זו הסיבה ש-26' היא קצת טיפה יותר, וגם 25' הייתה טובה מהצפוי בעולמות האלה.

ניר דוד: אני אתייחס לסיבים בראיה קדימה, עד היום פרסנו לכמעט 3 מיליון משקי בית, ואנחנו רואים את הצמיחה של אוכלוסייה בישראל, בערך בין 50 ל-60 אלף משקי בית בכל שנה, וכשאנחנו מסתכלים קדימה, זה עוד חצי מיליון משקי בית שיגדלו. אנחנו נפרוס למשקי בית האלה, ונגדיל גם את ה-take-up כמובן, ומכאן ההנחה שלנו, לאן נגיע במספרים.

עכשיו, עוד דבר שאנחנו רואים, גם בישראל וגם בעולם בכלל, את הצמיחה המשמעותית בקצבים שהלקוחות צורכים, היום אנחנו נמצאים עם הקצב השכיח, של 1 גיגה, והמטרה שלנו, לתת מענה לגידול בצרכים, כתוצאה ממהפכת הטכנולוגיה, שאנחנו רואים אותה כל יום מתרחשת. הקצב גדל. אגב, אנחנו רואים בימים האחרונים, מאז פרוץ המלחמה המחודשת, איך הקצב גדל, כבר בשבוע הקצב גדל, בסדר גודל של 15% ומעלה, וזה בדרך כלל קצב שגידול בקצב אחרי זה הוא לא חוזר אחורה, ואנחנו אחרי זה רואים עוד קפיצה ועוד קפיצה, והצרכנים שלנו יגיעו יחסית בקרוב, לקצבים של 2.5 וגם צפונה.

אילן סיגל: לגבי הסלולר, אני אתן לך קצת צבע על הרשתות באופן כללי, על התדרים ועל הדורות. מה ששולט היום בעולם זה דור 4, בכל העולם זאת הרשת השולטת. אנחנו כפלאפון, מאוד מתקדמים בדור החמישי, והדור החמישי הוא למעשה המנוע הרשת, המתקדמת של העולם, ומתוכננת לעבור את הדור 4, עד סוף העשור. הסטנדרטיזציה של דור 6, תגיע בתחילת העשור הבא. ועד אז אנחנו עוד לא יודעים בדיוק, איך תראה הסטנדרטיזציה, ואיך יראו הרשתות באותו רגע. לכן, כרגע מתקדמים חזק מאוד בדור החמישי, עושים ניסויים כאלה ואחרים בדור החמישי, אבל הדור השישי בוא נקבע פה בעוד 3 שנים, ונדבר על זה.

יוחאי בניטה: טוב, השאלה הבאה מאילני שרף. היי, אילנית.

אילנית שרף: אהלן, מתנצלת על המצלמה, אני גם לא משאירה פתוחה בגלל האזעקות שיש פה, אז אתם בטח מבינים, אני לא יודעת אם אתם שומעים, אבל אצלנו זה מאוד חזק ורועש. יש לי מספר שאלות, אני אנסה להיות יותר ממוקדת, כדי לשאול מה נעשה. השאלה הראשונה שלי זה לגבי התחזית שלכם ל-ARPU בסיבים, אם עושים איזשהו חישוב מ-2026 עד 2027, רואים ביחס לשנים הקודמות ירידה די משמעותית בקצב העלייה ב-ARPU, וזה על אף, מה שאמרתי, מה שניר עכשיו הזכיר, וגם השימושים שאני מעריכה, ילכו ויגדלו באפליקציות של ה-AI.

ניר דוד: אז נענה, שאלה, שאלה. אנחנו רואים בשנה האחרונה, קפיצה של 6 שקלים כבר ב-ARPU, ומה שעומד מאחורי הקפיצה ב-ARPU, זה המעבר של לקוחות, מנחושת לסיבים, זה הדבר הראשון. אנחנו נמשיך לראות את המעבר הזה, אמרתי שאנחנו בשלוש השנים הקרובות, נפרוס עוד 500,000 ואנחנו נראה שם את המשך הקפיצה, זה הדבר הראשון. הדבר השני, אנחנו נראה גידול בקצבים בשלוש השנים הקרובות, שהוא יהיה גידול גם כן משמעותי, שהוא גם כן יעלה את ה-ARPU והדבר השלישי, שזה קצת מוקדם לחשוף, אבל אנחנו עובדים על שירותים נוספים שיהיו value-added services על תשתית האינטרנט, שהשירותים האלה ייתנו לנו עוד תמורה



בזק

משמעותית, אפשר להסתכל אחורה ולראות את השירות סייבר AI שעלינו איתו, איזו תרומה הוא נתן בסוף ל-ARPU ועוד שירותים נוספים שיעלו ויקדמו את האינטרנט, יקחו אותו עוד צעד קדימה. אני לא חושב שלקחנו פה שלייקס, עשינו ניתוחים שהם ניתוחים אנליטיים די מדויקים כדי לראות איפה אנחנו עומדים והאזור הזה של ה-150 שם אותנו באמת במקום הנכון.

אילנית שרף: אוקיי, תודה. אני רוצה לשאול שאלה נוספת לגבי הכבל התת ימי, אני יודעת שאתם לא לוקחים אותו בתחזיות שלכם, אבל דווקא בגלל זה יש כרגע איזושהו, אני לא יודעת להגיד הייפ אבל יש ציפייה בנוגע לנושא הזה, אם הייתם יכולים טיפה לתת לנו איזושהי הערכות גם למתי זה צפוי לקרות במידה וכן, כמה זמן בדרך כלל לוקח להניח כלל תת ימי, ומה ההשפעה הצפויה ואיך זה יכול כן לתרום בסופו של דבר. אני יודעת שאתם תתקשו לתת פה מספרים, אבל רק לתת לנו קריאת כיוון עד כמה זה יכול להיות מהותי מבחינת הפעילות שלכם, נגיד עד 2030.

תומר ראב"ד: אז אנחנו באמת לא נותנים מספרים עדיין. אני אנסה לתת סדרי גודל ברמת ישראל. אנחנו צופים שמספר זוגות הסיבים שמגיע לישראל יגדל לפחות פי 4 בחמש השנים הקרובות. פרויקט כבל כדי להפעיל אותו לוקח בין שנתיים לשלוש וכן, נהיה יחסית שקופים לשוק עם ההשפעות. ההשקעות בכבל הן לא מזיזות את המחט בצורה משמעותית לבזק, אבל לפרוס כבל לבד לצורך העניין מישראל לאיטליה עולה כ-400 עד 500 מיליון שקל ועושים את זה בטח בדרך כלל עם שותפים והתשואה עליו היא משמעותית. בעיקר לחברות שיש להן כמובן תשתית ארצית מוכנה כבר להעביר את ה-traffic מהים התיכון לכיוון מזרח. ואנחנו עושים את זה כבר היום על בסיס הכבל הקיים. פרסמנו עסקה קטנה דיווח מיידי לפני כמה חודשים על עסקה קטנה על כבל הקיים שהוא מאוד מאוד קטן של עשרות מיליוני שקלים. זה ברווחיות מאוד גבוהה וטראו עוד הרבה מזה. מבטיח שנכריז ולא נכריז סתם כי יש הרבה הכרזות בעשור האחרון, אנחנו נכריז שאנחנו עושים כבר. אז יהיו יותר מספרים ויותר בשר ככל שנוכל לתת.

אילנית שרף: אז רק אם אפשר עוד משהו קטן. האורך חיים שלו, בדרך כלל אני מבינה שאורך חיים של כבל הוא סביב 25 שנים. פרסתם אותו אם אני זוכרת נכון לפני 15 או 16 שנה. זאת אומרת, אתם עוד עשר שנים זה די היגיני.

תומר ראב"ד: כן, אבל אני רוצה שנייה לעשות סדר וטוב ששאלת את זה. הכבלים הקיימים לישראל, שלושת הכבלים האלה, הם כבלים שמשרתים את ישראל בתנועה פנימה והחוצה. הם כמעט לא משרתים את היבשות. אני מדבר על traffic בינלאומי. הכבל שעליו אני מדבר או עליו אנחנו בוחנים, הוא כבל שבקיבולת שלו הוא לא כמו כבל הקיים. הוא בערך פי 10, אולי יותר, אולי אפילו פי 15. מבחינת traffic ויכולת דאטה, לא כדי לשרת ישראל החוצה ופנימה, כדי לשרת אירופה-אסיה. וישראל היא רק מה שנקרא המסילת רכבת בדרך. וה-traffic הזה הוא הרבה יותר משמעותי. וזה נכון, האורך חיים הוא 25-30 שנה. אבל הוא לא בא להחליף בהגדרתו את הכבל הקיים. אלא הוא בנוסף על זה כפול 10 בערך.

אילנית שרף: או קיי, מצוין.

יוחאי בניטה: תודה. השאלה הבאה מסבינה מלידר. היי סבינה.



סבינה פודבל (לידר): היי אהלן. יש לי שאלה לגבי המגזר העסקי דווקא, כי אולי טיפה, אני אשמח לקבל קצת צבע, כי דיברתם הרבה על AI ועל הפוטנציאל שיש בקרב משקי בית, מבחינת המהירויות והכול. אתם יכולים לתת קצת צבע, איך כל השינויים הטכנולוגיים משפיעים על הפעילות שלכם מול המגזר העסקי, האם גם כאן יש מנועי צמיחה? האם נדרשים פה אולי התאמות/שדרוגים מבחינת הרשת כדי לתת מענה? איך אתם רואים את עצמכם? האם אתם יכולים להשתלב, או למצוא איזשהו סיגמנט צמיחה חדש? סביב כל מה שקורה בהיבט התשתית, חוות השרתים, הכניסה של השחקנים פה, התרחבות יותר במקום?

ניר דוד: סבינה זו שאלה שיש לה הרצאה של בערך שעתיים. אני אנסה רגע לתמצת את זה ולגעת בכמה מישורים שהם ממש פרקטיים וברורים להבנה. דבר ראשון, הטופולוגיה של הלקוחות העסקיים השתנה. היום הלקוחות מעלים את הלב שלהם ואת המוח שלהם, הם שמים אותו או בעננים או בדאטה סנטרים. כתוצאה מזה, נוצר traffic חדש בין הארגונים לבין הדאטה סנטרים האלה, והטראפיק הזה הוא טראפיק מאוד גדול והוא מצריך connectivity, ויש לו השפעה ישירה על העולם העסקי. אז זה הדבר הראשון, השינוי בצורת הלקוח גורמת להרבה תנועה, הרבה תנועה זו גורמת לצורך בהרבה מאוד תמסורות, וזה משפיע ישירות על החטיבה העסקית של כל החברות, זה דבר ראשון. הדבר השני, הכניסה ליישומי ה-AI מצריכה מעבר מעולמות של CPU ל-GPU, ואנחנו בבזק רואים בזה הזדמנות, והענן שלנו היום, שהוא מבוסס על מתן processor של CPU, אנחנו מתחילים לשים שם על GPU as a service, וה-GPU, הזה ילך ויגדל, ולקוחות יתחילו לצרוך יותר ויותר מבזק יכולות GPU. אנחנו עושים את זה על הדאטה סנטרים הקיימים ובוחנים מיזמים נוספים, כתוצאה מהביקוש שאנחנו רואים שהולך וגדל. הדבר הבא זה כל עולמות אבטחת המידע. ברגע שארגונים התחילו להוציא את המידע מהארגון עצמו, מלב הארגון, ושמים אותו בדאטה סנטר או בענן, עולם אבטחת המידע הופך להיות הרבה יותר משמעותי, ופה פוגשים את בזק, שהיא היום החברה שמוכרת, אני חושב, הכי הרבה firewalls במדינת ישראל בשנה, והיכולות שצברנו בעולמות אבטחת המידע וה-networking, זו הזדמנות מאוד גדולה, ואנחנו רואים צמיחה משמעותית בעולמות של אבטחת המידע. אגב, בגלל זה גם ראינו שעשינו שינוי והעברנו את אבטחת המידע להכנסות אחרות כדי לבדל את זה, כדי שאפשר גם לראות את זה. ועולמות הענן והדיגיטל שלנו ממשיכים לצמוח גם כן בצורה משמעותית, 10% גידול משנה לשנה, גם כן כתוצאה משימוש בענן של בזק, שהוא אחד העננים שצומחים הכי מהר במדינת ישראל היום. אז אם אני ככה מתכלל את הכל, אנחנו רואים את זה בשני אזורים עיקריים. אחד, בגידול מאוד משמעותי בצורך ב-connectivity, זה אירוע אחד, והאירוע השני, זה יישומים ושירותים שנובעים כתוצאה מהעולם של ה-AI, שגם כן מגיעים לעולמות של אבטחת המידע ועוד כלים נוספים, שגם כן בזק יודעת לספק אותם, וכשאנחנו מסתכלים קדימה, אנחנו רואים המשך צמיחה משמעותית בעולמות העסקיים, וזה ממש על רגל אחד, כי יש עוד הרבה מאוד נדבכים ששווה לדבר עליהם.

סבינה פודבל: אבל מבחינת הפעילות של פיתוח עסקי, כי אתם מדברים הרבה על הכבלים, אבל אתם פחות מדברים על דברים נוספים שאולי...

ניר דוד: אז נתתי דוגמה אחת, שהיא דוגמה שנבחנת ממש בימים האלה וחלקה כבר מיושמת, זה GPU as a Service אחד, והשני זה AI as a Service, לדוגמה, call center-ים שבזק מוכרת



בזק

ללקוחות בקצה, עם יכולות AI בתוך ה-call center האלה, ואנחנו עם מאות אלפי שלוחות של call center היום נמצאים אצל לקוחות שלנו, שאנחנו מעבים אותם עכשיו עם כלי AI מאוד חזקים ומגדילים גם את הערוץ המכירות הזה בצורה משמעותית, אלה ממש שתי דוגמאות בעולמות של ה-AI. עכשיו, אם את מדברת על העולם של דאטה סנטרים, אז ברקע של הדברים, אנחנו כל הזמן בוחנים, מה התרומה של בזק למיזמים כאלה, מה רלוונטי לבזק, איך זה מתחבר. אגב, גם לעולם של הכבלים התת ימיים ובכלל להזדמנויות של הסינרגיות עם בזק, כל דבר נשקל לגופו של עניין.

סבינה פודבל: תודה רבה.

ניר דוד: בשמחה.

יוחאי בניטה: תודה, סבינה. שאלות נוספות? אילנית?

אילנית שרף: כן, תודה. יש לי עוד שתי שאלות בשבילכם. אחת, יכול להיות שפספסתי. דיברתם על ירידה של בערך 14% בכוח האדם. נכון?

יוחאי בניטה: כן.

אילנית שרף: תוכלו לומר לנו, פחות או יותר, באיזה היקף של הוצאה חד פעמית מדובר?

תומר ראב"ד: תראי, אנחנו לא פרסמנו נתונים מדויקים, כן פרסמנו את הסכמים בבזק בינלאומי, בפלאפון ובבזק קווי. בבזק קווי כ-160 עובדים בשנה, בפלאפון בערך 50 עובדים בשנה, בשנים הקרובות, וגם בבזק בינלאומי. עלויות הפרישה בבזק קצת יותר גבוהות, אבל לא משהו מעבר למה שאת מכירה כרגיל, והעלייה בהוצאות השכר ברמה שנתית שמשפיעה על התוצאות, היא בעיקר ב-26' כפי שאת מכירה, אבל יש עלויות פרישה כמובן כל שנה בהתאם לכמות העובדים שפורשת, אבל התוצאות שבתחזיות שפרסמנו לוקחות אותן בחשבון כבר.

אילנית שרף: אוקיי, שאלה נוספת, ה-CapEx צפוי לרדת, זה אומר שהתזרים שלכם צפוי להשתפר. אתם לא שוקלים, אני יודעת איך אתם שעשיתם עכשיו את הבייבק, יצאתם עם הבייבק של 150 מיליון, השאלה היא אתם לא שוקלים להגדיל את הדיבידנד למעל 80%.

תומר ראב"ד: אז מה שהזכרתי קודם שבסוף אנחנו עושים Capital Allocation לפי איפה התשואה הכי נכונה. אנחנו שומרים על ה-80% וכל שנה בוחנים האם נכון יותר M&A, סטייל הוט מובייל, סטייל כבל, או יש תזרים עודף, ואת צודקת, תזרים צומח יותר מהר מהרווח ענקי גם בתחזיות שלנו, ולכן המטרה היא גם להגדיל חלוקה לבעלי המניות, או דרך עלייה בשיעור חלוקה, או דרך עלייה ברווח הנקי, או כמובן דרך רכישות עצמיות, כפי שעשינו ברבעון הזה, ובמקביל לבחון באמת השקעות שמבוססות צמיחה. אז All of the above אבל הפוקוס הוא להמשיך לצמוח בסוף בחלוקה לבעלי המניות, בדרך כזו או אחרת.

אילנית שרף: אוקיי, תודה. אפשר עוד שאלה? אם יש לכם משהו לומר לגבי הפרדה המבנית?



בזק

תומר ראב"ד: ראינו את הקול הקורא, ואת התהליך הרשמי שמנהל משרד התקשורת, אנחנו בשיח מאוד מסודר ומקצועית איתו כבר מספר חודשים. ציפינו להכרעה עד סוף שנה, הבנו שהייתה דחייה קלה, אנחנו מצפים שתהיה החלטה בקרוב, בין היא בהחלטה סופית, או שימוע לפני החלטה הסופית, אבל התהליך מתקדם להבנתנו בצורה טובה, ומחכים להחלטה.

אילנית שרף: אוקיי, יופי. אוקיי, תודה רבה, תודה לכולכם.

יוחאי בניטה: טוב, תודה רבה, אילנית. אז אם אין עוד שאלות נוספות, אני רוצה להודות לכולם על ההשתתפות. בכל שאלה נוספת, כמובן, אתם יכולים לפנות למחלקת קשרי המשקיעים שלנו. ערב נעים לכולם.