

## שיחת ועידה עם שוק ההון – תוצאות שנת 2022

טובי פישביין: שלום וברוכים הבאים לשיחת הוועידה השנתית של קבוצת בזק. אני טובי פישביין, CFO של קבוצת בזק.

אנחנו נמצאים פה עם גיל שרון - יושב ראש הקבוצה, רן גוראון - מנכ"ל בזק ואילן סיגל מנכ"ל פלאפון ו-yes.

במהלך השיחה נעבור על מצגת התוצאות שפרסמנו הבוקר. אני רוצה להסב את תשומת לבכם לשקף מספר 2, שקף הגבלת האחריות שהכתוב בו רלוונטי לכל אמירה שתיאמר גם בשיחה זו. כמו כן, לידיעתכם, שיחה זו מוקלטת.

לאחר הצגת הדברים נעבור לשלב השאלות והתשובות, על מנת לשאול שאלה יש להרים את ידכם באופן וירטואלי בזום.

כעת אעביר את רשות הדיבור לגיל. נעבור יחד על התוצאות העסקיות והפיננסיות ולאחר מכן נפתח את הדיון לשאלות ותשובות. גיל?

גיל שרון: אחר הצהרים טובים. אנחנו מפרסמים היום את התוצאות של הקבוצה. תוצאות חזקות. למעשה רובכם וודאי זוכרים לפני כשנה וחצי פרסמנו תוכנית אסטרטגית עדכנית לקבוצה, שכותרתה הייתה חזרה לצמיחה. לאחר מספר שנים שהקבוצה ירדה מדי שנה בהכנסות, אנחנו רואים שבשנתיים האחרונות חזרנו לצמיחה. עשינו מפנה וזה חלק מיישום אותה אסטרטגיה עליה דיברנו. האסטרטגיה כללה מספר מנועי צמיחה. הסיבים כמנוע צמיחה ראשי בקבוצה. והיום אנחנו כבר רואים את התוצאות של זה. עם גידול של 3% בהכנסות בזק קווי. אבל בהכנסות האינטרנט 10% צמיחה בשנה. בפלאפון צמיחה יפה מאד וחזרה לתוצאות עסקיות טובות. ב-yes, השקה של חבילת סיבים וטלוויזיה שכבר מתחילה לתת תוצאות ונכללת במהלך של הסיבים של הקבוצה. כתוצאה מכך הפחתנו במהלך השנה את החוב נטו בחצי מיליארד שקל, ובעקבות כך גם הכרזנו על הגדלת מדיניות הדיבידנד שלנו מ-50 ל-60 אחוז מהרווח הנקי. ואפילו שאיפה בהמשך לעלות ל-70 אחוז תוך שמירה על קבוצת ה-AA ועל ה-credit rating שלנו. בשקף הבא, אנחנו רואים תמונה שהיא התלכדות של תמונה טכנולוגית ועסקית, כידוע אנחנו קבוצה מבוססת השקעות בתשתית. וההשקעות האלה מייצרות לנו את הצמיחה העתידית. אז אנחנו מסתכלים בשלוש תקופות זמן. 2020, היום וקדימה לטווח הביניי. אז אם נסתכל על בזק קווי, המעבר לסיבים התוכנית יצאה לדרך לאחר אישור הממשלה ב-2020. היום אנחנו כבר עם 1.6 מיליון משקי בית מכוסים בסיבים. ועם 332 אלף מנויים מחוברים, קמעונאים וסיטונאים. וגידול של 15 אחוז ב-ARPU ביחס לשנת המוצא 2020. רק לשבר את האוזן ברבעון 4, 2021 ה-ARPU של האינטרנט הקווי עמד על 109 שקלים.

והיום בסוף 2022, 117 שקלים. ולטווח הבינוני אנחנו מתכוונים להגיע ל-2.7 מיליון בתים מכוסים ולהגיע ל-85% כיסוי של משקי הבית וכמובן בהתאמה לגדול בכמות המנויים המחוברים לרשת. גם קמעונאים וגם סיטונאיים, בין היתר כתוצאה מההסכם שחתמנו עם פרטנר, כזכור ל-120 אלף קווים. בפלאפון גם כן אנחנו רואים שדרוג טכנולוגי עם המעבר לדור 5. היום כ-800 אלף מנויים בפלאפון כבר בחבילות דור 5. גם כאן אנחנו ראינו גידול של 13% בהכנסות משירותים ביחס לשנת 2020. וקדימה אנחנו צופים שבהדרגה 80% ממנויי פלאפון יהיו מנויי דור 5. ובהתאמה המשך צמיחה ב-ARPU כחבילות דור 5 נמכרות במחיר גבוה יותר, מחבילות דור 4. גם ב-yes, המיגרציה ל-IPTV, שהתחילה לפני כשלוש שנים מתקדמת מאד מאד יפה. היום כ-60% מהמנויים כבר משתמשים ב-IPTV שזה כ-340 אלף. כתוצאה מכך אנחנו רואים ירידה משמעותית ב-Churn ביחס למה שראינו בעבר. לא רק בגלל זה, איכות הצפייה והממשק השתפרו דרמטית. כמובן שזה מוביל אותנו בהדרגה להורדה ב-CAPEX, שזה ממירי הלווין הרבה יותר יקרים ממירי ה-streamer. בנוסף, בעתיד הלא רחוק, אנחנו נסיים לחלוטין את פעילות הלווין ובכך נחסוך חיסכון מאד משמעותי של כ-100 מיליון שקלים בשנה של התשלום שאנחנו משלמים היום ללוויין. אז אם נסכם את תוצאות הקבוצה, צמיחה שנה שניה ברציפות. צמחנו השנה בכמעט 2% בהכנסות הקבוצה והגענו ל-9 מיליארד שקלים. צמיחה ב-EBITDA המתואם והגעה ל-3.74 מיליארד שקלים. ראינו צמיחה חזקה במנויי הסיבים. וגם ב-ARPU ובסך הכל גידול ברווח הנקי המתואם של 3.6%, עם הגעה ל-1.2 מיליארד שקלים. התוצאות המפורטות יותר אנחנו רואים בשקף הבא. ואני אעביר את זה כבר לטובי.

טובי פישיבין: תודה גיל - כאן רואים את הסיכום של גם תוצאות פיננסיות וגם KPIs לפי החברות העיקריות. בשקף 7 רואים את התמונה השנתית עם הגידול של כמעט 2% בהכנסות, שנה שניה ברציפות ברמת קבוצה. שיפור גם ב-EBITDA כמעט אחוז, וגם שיפור ברווח הנקי המתואם. השקעות עלו טיפה, והתזרים החופשי עלה משמעותית בקרוב ל-400 מיליון שקל, כאשר חלק מזה, כתוצאה מפערי עיתוי בהון החוזר. אבל גם כתוצאה משיפור בהון החוזר שאיתנו גם קדימה. בשקף 8 אנחנו רואים את השינויים הרבעוניים, ירידה קטנה בהכנסות בעיקר כתוצאה מהירידה בהכנסות ממכר ציוד קצה בפלאפון. פחות או יותר EBITDA מתואם יציב. וירידה קטנה ברווח המתואם כתוצאה מגידול בפחת ובמימון. כאמור שיפור משמעותי בתזרים מול רבעון 4 שנה קודמת. כשמסתכלים על ה-KPIs אז רואים בצד המנויים עלייה באינטרנט הקמעונאי וגם בטלוויזיה, שזה נתונים שהם שיא מאז 2014. הגידול במנויים של yes וגם רואים כמו שגיל אמר קודם, גידול יפה מאד גם ב-ARPU גידול מתמשך ב-ARPU אינטרנט קמעונאי.

בשקף הבא, שקף 10 רואים את המשך הירידה בחוב של הקבוצה. אנחנו רואים ירידה בחוב נטו של כ- 8% השנה וכמעט 40% מאז 2018. אין ספק שהחברה הגיעה למצב פיננסי איתן. וזה מאפשר לנו גם להמשיך להשקיע כמו שנאמר כאן קודם. וגם כמובן לשרת את החוב שלנו, ואפילו להוריד אותו, ובד בבת עם שדרוג מדיניות הדיבידנד. תחזית שלנו ל-2023, היא לפניכם בשקף 11. אנחנו רואים שיפור של כ- 1% ב-EBITDA המתואם. שמירה על רווח נקי מתואם על 1.2. ו-CAPEX גם סביב ה-1.75 כמו שגם אמרנו בעבר. נגיע לכ-2 מיליון משקי בית עם רשת הסיבים שלנו, לעומת 1.5 מיליון שסיימנו ב-2022. אנחנו גם חולקים אתכם שאיפות בטווח בינוני, כמו שעשינו בשנה קודמת. רק שמעדכנים הפעם לצמיחה של 1% במונחי צמיחה ממוצעת לשנה בטווח הבינוני בשיעור ה-EBITDA המתואם עם שמירה על שיעורי EBITDA בין 41 ל-43 אחוז. ברמת קבוצה, יציבות ב-CAPEX עד שנת 2025. וגם ביחס CAPEX להכנסות, וירידה הדרגתית לאחר מכן. צמיחה ממוצעת בשיעור חד ספרתי בינוני בתזרים החופשי. וזאת שימו לב, ביחס לתוצאה של 2022 הייתה לנו אותה שאיפה לפני שנה. אבל זה היה ביחס לתזרים חופשי של 2021, שהיה כמו שהראיתי קודם סביב מיליארד שקל, כך שלשמור על אותה שאיפה עם גידול בתזרים ושנת הבסיס עכשיו היא הרבה יותר גדולה - אני חושב שמדבר בעד עצמו. הגעה ל- 2.7 מיליון משקי בית עם רשת הסיבים. ושאיפה גם לשדרוג נוסף בדיבידנד ל-70 אחוז, כמו שגיל ציין קודם. בכפוף כמובן לשמירה על דירוג האשראי הגבוה בקבוצת ה-AA. נדלג על השקף הבא כי אמרנו כבר את עיקריו. זה שקף 12 עם שיפור בשיעור הדיבידנד והחלטה על החלוקה. וניתן לרן לכסות את התוצאות של בזק קווי.

רו גוראון: שלום לכולם, אחר צהרים נעים. אני אתן כמה דגשים לקווי כדי לא לחזור על הנאמר. אז קודם כל 2022 היתה שנה מצוינת בסיבים. אנחנו נראה מיד שהחציון השני היה יותר חזק מהראשון, כתוצאה מתוכנית האצה. בסך הכל 183 אלף לקוחות ריטייל ובהולסייל בשנת 2022 גדלנו. פריסה לכ-1.65 מיליון משקי בית - לקוחות שנגישים לרשת הסיבים. נגיע לקרוב ל-2 מיליון עד סוף השנה. על הרשת פעילים 332 אלף לקוחות. סך הכל עליה מאד משמעותית בכמות הלקוחות הפעילים על הרשת. אנחנו מתקרבים למצב שבו 50 אחוז מלקוחות בזק כבר מקבלים מאיתנו גם שירותי ISP קצה לקצה. בזק גדלה בהכנסות למרות הרפורמה של משרד התקשורת בתעריפי הטלפוניה שפוגעת לנו בהכנסות. עדיין צומחים בכ- 3%. מה שדוחף אותנו חזק זה האינטרנט והתקשוב. בסך הכל רואים עליה בכלל הכנסות המגזר העסקי שימשיך להיות מנוע צמיחה לבזק. שקף הבא בבקשה - הדגש המרכזי פה הוא הצמיחה של 3% בהכנסות. רואים שה-EBITDA כמעט לא השתנה. זה כתוצאה ממה שאמרתי כרגע, אנחנו נפגעים

בטלפוניה שמשפיעה על הרווחיות אבל מפצים על כך בצמיחה באינטרנט ובתקשוב. תוצאות הרבעון הרביעי, עוקבות אחר המגמות. אז אני לא אתעכב עליהם. נתקדם הלאה לראות את שירותי האינטרנט - רואים שהחדירה של הסיבים מאד העמיקה, קרוב ל-200 אלף כנתון של סוף שנה. וצמיחה מאד מאד דרמטית גם ב-ARPU מ-106 ל-114 שקלים וגם 10% בכלל הכנסות האינטרנט זה למעשה מנוע צמיחה עיקרי של בזק קווי וגם מנוע צמיחה משמעותי בקבוצה. אפשר לעבור על תוצאות הרבעון ולראות את הנתונים התפעוליים הכמותיים. זה אולי השקף המשמעותי ביותר בפרק הקווי. רואים פה בצד ימין של השקף את הגידול בקמעונאי. בצד שמאל את הסיטונאי. ורואים שתי נקודות שינוי מאד משמעותיות. תוכנית ההאצה שהתחילה מרבעון 3. אנחנו מזנקים בכמות לקוחות הסיבים בקמעונאית. והסכם ה-IRU, עם פרטנר שהשפיעה כבר על הרבעון הראשון. סך הכל צמיחה מאד מאד מהירה. אפשר לעבור - רואים גם כאן אני חושב שהנתון המשמעותי ביותר בשקף הזה מצד שמאל למטה זה ה-take-up שהגיע ל-20%. כלומר 20% מרשת הסיבים שלנו כבר משמשת לקוחות פעילים. זה נתון שימשיך לגדול בעתיד. שקף הבא בבקשה - הצמיחה בתמסורת מאד בולטת בכ-4%, וכ-10% באינטרנט, ורואים שגם שירותי הענן ודיגיטל המשיכו לצמוח השנה. שקף הבא - הוצאות ההפעלה מושפעות מפרויקט הסיבים. מושפעות מהוצאות קבלני משנה, שאנחנו מפעילים לפריסה ולהתקנה וגם הוצאות השכר מגיוס לעובדים לפרויקט הסיבים וגם מזחילת שכר שהיא טבעית וקיימת בבזק כל שנה. ונעבור רגע לשקף הסיכום, המיקוד שלנו בתוכנית האצה ולמעשה תוכנית מפנה האיץ את הסיבים, גם ריטל וגם הולסייל. מעבר לאינטרנט אחד משפר את האיכות ללקוחות שלנו וגם הוא דוחף את ה-ARPU למעלה. אנחנו רואים שצמיחה מהירה באינטרנט פיצתה על הירידה בטלפוניה ובסך הכל שמרה על הרווחיות. המשפט האחרון אנחנו מאד אופטימיים לגבי ההמשך. כי למעשה כמעט 80%, או לפחות מעל 70% מלקוחות האינטרנט בריטל של בזק הם עדיין לא בסיבים. כלומר אנחנו רצים מהר אבל גם הפוטנציאל עוד מאד מאד גדול. אני אעביר את רשות הדיבור לאילן, לדבר על פלאפון ו-yes.

אילן סיגל: תודה. סך הכל החברות מסיימות שנה מצוינת גם פלאפון וגם yes. פלאפון עם שנה ורבעון חזקים. התוצאות החזקות הם נובעות מצמיחה בשירותי הרומינג, גידול במנויים ומעבר לקוחות למסלולי דור 5. אנחנו רואים פה שיא בהכנסות מאז 2018, עלייה של 5%, צמיחה ב-EBITDA המתואם וגם ברווח הנקי המתואם ל-193 מיליון שקלים. תזרים חזק של 351 מיליון השנה, לעומת 47 מיליון תזרים שלילי של שנה קודמת. ולגבי הכמויות אמרתי שצמחנו ב-53 אלף מנויי פוסט פייד. וכבר 813 אלף מנויי החברה עברו לחבילות דור 5, שתורמים ל-ARPU ופה מדובר על 32% ממצבת החברה. אני אתייחס לזה גם

בסיכום. בוא נעבור לשקף הבא. אז כאן רואים את ההכנסות. יש צמיחה בהכנסות ושיפור משמעותי גם ב-EBITDA וגם ברווח המתואם כפי שאמרתי. ורואים פה גם את העלייה הקלה בהשקעות. אפשר לעבור, מבחינת הרבעון, אז יש לנו ירידה קלה ברבעון בהכנסות מציוד קצה. בעיקר ירידה בכמות המכשירים. איפון 14 שהושק ברבעון 4 הייתה איטיות בהגעת המלאים. הם הגיעו רק בדצמבר. ואכן הרבעון הזה היה רבעון של מכירות רגילות ללא השקה. ההשקה החלה למעשה בדצמבר. אנחנו רואים בה גם את השיפור בתזרים החופשי. בעיקר כתוצאה מפערי עיתוי בהון החוזר. מבחינת ההשקעות אתם רואים פה אפס. ב-4Q התקבל החזר מהמדינה בגין תדרים של 74 מיליון שקל. אנחנו שילמנו ברבעון השלישי 88 מיליון שקל. אפשר לעבור, כאן רואים מאד יפה את השיפור בהכנסות משירותים שנה אחרי שנה. ב-4 השנים האחרונות. משנת 20 ב-מינוס 118 לעומת שנה קודמת. ועליה ב-2021. ואחר כך עליה ב-2022. ושוב זה כתוצאה מחזרה להכנסות מנדידה. צמיחה במיניים ומעבר של לקוחות לחבילות הדור החמישי. מבחינת ה-KPIs מצבת המנויים, אנחנו צמחנו ב-0.2%, 53 אלף מנויים בפוסט פייד ל-2.58 מיליון. גרענו ברבעון הזה גריעה חד פעמית של 96 אלף מנוי פרי פייד כתוצאה מכך שלא עמדו בהגדרת מנוי פעיל. ה-ARPU צמח ב-36%. הגריעה במנוי הפרי פייד הביאה לעליה של שני שקלים. שימו לב שבפעם הראשונה אנחנו רואים פה את ה-ARPU מפורק ל-ARPU בנטרול דמי הקישוריות ודמי הקישוריות עצמם. הסיבה שאנחנו מכניסים את זה כאן, כי במסגרת הרפורמה להורדת תעריפי הקישוריות מחודש יוני 2023 למשך שנתיים עד יוני 2025 תהיה ירידה בתעריפי הקישוריות. לכן בחרנו להציג מעכשיו גם בצורה כזאת. הלאה, אם אנחנו מסתכלים על yes, אז בכלל שוק הטלוויזיה הוא שוק תחרותי מאד, גם בצורה בינלאומית וגם בישראל, ועדיין אנחנו מצליחים לצמוח השנה צמיחה משמעותית של 16 אלף מנויים, זה שיא משנת 2014. גם ההכנסות עלו קלות ב-0.6%. אבל זה לא קרה משנת 2014 גם כן, 1.28 מיליארד. יותר ויותר לקוחות שלנו עוברים מהטלוויזיה בלויין לטלוויזיה ב-IP וכבר הגענו ל-344 אלף זה חלק מתוכנית האסטרטגית להגיע למאה אחוז לויין ב-2026. ואתם רואים שכבר 107 אלף מהם מנוי STINGTV מוצר הלוגו שלנו. מה שעוד עשינו השנה זה השקה של שת"פים עם החברות הבינלאומיות עם דיסני פלאס דיסקברי ונטפליקס. אנחנו מאד מרוצים משיתופי הפעולה האלה. והתחלנו בדצמבר בשיווק חבילות בנדל, של טלוויזיה וסיבים כמו שגיל אמר אנחנו מאד מרוצים. אנחנו מזהים ביקושים יפים לחבילות המשולבות הללו. אפשר לעבור. פה ניתן לראות את עיקרי התוצאות. אבל כמו שאמרתי זה גידול בהכנסות לראשונה. אני רוצה לציין שהירידה ב-EBITDA המתואם זה כתוצאה מכך שאנחנו עושים מהלכים. השקענו יותר בתוכן. עליה בהוצאות השכר כתוצאה מהסכם הקיבוצים

והקמת פעילות הסיבים שהיא פעילות משמעותית מבחינתנו. הלאה. ברבעון הרביעי הטרנדים הם די דומים, אז אפשר לעבור. מבחינת ה- KPIs אז כמו שאמרתי צמחנו ל-579 אלף לקוחות שזה 2.8%. ARPU ירד לעומת המקביל. אבל יחסית מעט לעומת רבעון קודם. וזאת כתוצאה מתמהיל המנויים, יותר לקוחות שעוברים למסלולי STINGTV ואתם רואים ש-104 אלף בסוף השנה ו-107 אלף נכון לעכשיו.

טובי פישביין: תודה אילן.

אילן סיגל: בבקשה.

טובי פישביין: בזק בינלאומי. ראינו צמיחה בהכנסות משירותים עסקיים. בין היתר גם כתוצאה מאיחוד של CloudEdge ב-2022, והחברה מאד ממוקדת בלצמוח בפעילויות בעולם העסקי. זה עוד לצד צמצום בפעילות בעולם ה-ISP הפרטי כתוצאה מהרפורמה שהתחילה באפריל של האינטרנט האחד ובמקביל, על רקע הרפורמה הזאת, אנחנו מיישמים תוכנית פרישה מרצון לעובדים כ-300 במספר בסך הכל יפרשו בהדרגה במסגרת ההסכם הקיבוצי החדש. כשרואים את התוצאות רואים יציבות בהכנסות ברמה השנתית. התוספת של CloudEdge פיצתה על הירידה בהכנסות מעולם ה-ISP כאשר עדיין ברמת הרווחיות אז מן הסתם ה-EBITDA המתואם ירד. הרווח הנקי המתואם גדל משמעותית בעיקר מירידה בהוצאות פחת ומיסים לעומת שנה קודמת. התזרים מאד השתפר גם בהמשך לעיצומים שהיו בסוף 2021, ושהשפיעו על התוצאה של מחצית השנייה של 2021. זה ההתפתחות הרבעונית. כדי לסכם את התמונה של הקבוצה, אין ספק שתוכנית ההאצה בעולם הסיבים בבזק קווי עובדת מצוין. אפילו הולכת ותורמת עוד לתוצאות גם של בזק וגם של הקבוצה. רואים צמיחה מרשימה ושיפור בכל מדדי הרווחיות בפלאפון. ו-yes עם השקת חבילת הטלוויזיה והסיבים של בזק זה זרוע נוספת שתומכת במאמץ של הקבוצה למנף את רשת הסיבים שאנחנו פורסים. כמו שנאמר בפתיחה, המשך הקטנת החוב יחד עם התוצאות הפיננסיות החזקות מאפשרות לשדרג את מדיניות הדיבידנד ולהגדיל את השיעור. סך הכל יש אסטרטגיה צמיחה שמיושמת בכל חלקי הקבוצה. ואנחנו עם הפנים קדימה לעוד שנה מוצלחת. אז עד כאן עם הדברים שאנחנו הכנו.

### שלב השאלות והתשובות

טובי פישביין: כעת נעבור לשלב השאלות והתשובות. מי שרוצה לשאול שאלה, אנא הרימו ידכם באופן וירטואלי בלשונית של המשתתפים (participants), או באפליקציה במובייל אפשר להרים את היד בלחיצה על הלשונית "עוד" (More). מי שנקרא בשמו, אנא עשו unmute ושאלו את השאלה. לטובת כל המשתתפים, אנא הציגו את עצמכם ואת שם החברה אותה אתם מייצגים.

אני חושב שיש לנו שאלה ראשונה מלירן לובלין מ- IBI שלום לירן.

לירן לובלין: אהלן. טוב, הצגת אותי אז אני לא אציג את עצמי עוד פעם.

טובי פישביין: בבקשה.

לירן לובלין: שאלה לאילן לגבי פלאפון אני מנסה להבין לאור ההתאמות של הירידה ב-ARPU בגלל הגריעה של

מצבת הלקוחות, זה נראה כאילו הנטייה זאת אומרת ההטיה של הפלאפון לרומינג היא מאד משמעותית.

3 שקלים מרבעון 3 ל-4. אני יודע שהספקנו קצת לשכוח את העונתיות הזאת. אבל זה חלק לא מבוטל

מהצמיחה בהכנסות בשנת 2022. אני חושב על זה נכון?

אילן סיגל: הצמיחה בהכנסות ב-2022 הם כמובן הרומינג יש לו השפעה משמעותית אבל לא רק. גם הצמיחה

במנויים וגם המעבר של לקוחות לדור 5 גם כן משפיע. הרומינג בהחלט יש לו משקל משמעותי אבל לא

רק.

לירן לובלין: אוקי. בסדר. תודה.

טובי פישביין: תודה לירן. יש לנו שאלה מסבינה מלידר. היי סבינה, שלום.

סבינה לוי: אהלן, טוב עכשיו, אני יכולה לשאול בלי לשבור את הלשון. אז קודם כל אני רוצה follow up לשאלה של

לירן. אני לא לגמרי הצלחתי להבין את התוצאות של פלאפון ברבעון הרביעי. כלומר משהו שמה לא לגמרי

הסתדר לי. גם לא היה גיוס של הלקוחות. לא משנה כרגע פרי פייד - פוסט פייד, בסך הכל המצבת לא

גדלה. וסלקום שפרסמה בשבוע שעבר הם כן הציגו גידול, וגם זה באמת נראה שה-ARPU נשחק יותר

ממה שציפינו. ואני לא לגמרי מצליחה להבין מאיפה זה מגיע. אז אם אתם יכולים להסביר. זו שאלה

שעלתה גם בשיחה הקודמת. ואני מרגישה שעדיין איך שהוא, אנחנו ככה לא מקבלים את ההסבר.

אילן סיגל: אוקי. אז קודם כל לעומת המקביל, יש לנו עליה וכתוצאה מכך שגרענו 96 אלף מנוי פרי פייד ויש עליה

של 2 שקלים ב-ARPU אל מול המקביל. קרו עוד כמה דברים. הייתה פעילות חד פעמית של התאמות

חשבונאיות שעשינו ברבעון הזה. ובנוסף לזה היה לנו פרויקט של משרד החינוך שעוד מתקופת הקורונה

של SIM DATA שלמעשה הופסק. היה בגינו הכנסות, הכנסות יפות והוא הופסק. וגם זה השפיע על

ההכנסות של הרבעון הרביעי. ובנוסף לזה צריכים לזכור הרומינג ברבעון הרביעי הוא יותר נמוך מהרבעון

השלישי. הרבעון השלישי הוא peak נסיעות משמעותיות. ברבעון הרביעי הכנסות יפות מרומינג אבל

פחות מאשר ברבעון השלישי. החברה כן צמחה ברבעון הרביעי. אבל כתוצאה מכך שאנחנו גרענו מנוי

פרי פייד אז כמעט ולא רואים מסתכלים במהלך כל השנה אז החברה צמחה ב-113 אלף מנויים אם

מנטרלים את הגריעה.

- סבינה לוי: אוקי. ועוד שאלה אליך לגבי yes. ה-ARPU איך הוא מושפע מהבנדלים ש-yes התחילה לשווק? עוד מוקדם לומר. אנחנו התחלנו בדצמבר ואנחנו עוד לא מספקים נתונים על חבילות הבנדל שהתחלנו בדצמבר. אני מניח שבהמשך כן נספק. זה עוד מוקדם.
- סבינה לוי: אוקי. עכשיו שאלה לגבי בזק בינלאומי, אז כלומר בסך הכל אם אני מסתכלת אתם מפרסמים בשנתי את ההתפלגות בין הלקוחות העסקיים ללקוחות הפרטיים אז זה נראה פחות או יותר, back to back. כלומר הפרטי ירד ב-60 מיליון העסקי עלה ב-60 מיליון פלוס מינוס 2 מיליון פער. שזה טוב. אז השאלה היא - אני כן הייתי רוצה לשמוע יותר הבהרות לקבל יותר צבע על התוכניות שלכם בתחום העסקי. גייסתם גם מנכ"ל לפעילות, אם אני לא טועה. ואנחנו רואים ביצועים טובים אבל אנחנו לא לגמרי. כלומר זה כזה מאד מפצה על השיטה ב-ISP אבל לא ברור לאן זה הולך קדימה. ומה התבצע שם. ומתי כן תוכלו לדווח לנו יותר דברים.
- גיל שרון: תראי לגבי בזק בינלאומי, אני מזכיר שצפינו מראש את השינוי תמהיל הלקוחות. ואת השינוי של המיקוד העסקי. מרגע שהתקבלה החלטה רגולטורית לאפשר לבזק אינטרנט אחד, הבנו שהלקוחות וגם זה טוב בראיית קבוצה, שהלקוחות הפרטיים של בזק בינלאומי יעזבו אותה ויעברו לבזק כאינטרנט אחד, דבר שאכן קורה בקצב. בעקבות כך בזק בינלאומי יכולה גם להתייעל במאות עובדים כפי שאמרנו. עשינו לזה גם הפרשה בסוף השנה כפי שראיתם. ולכן בזק בינלאומי משנה לחלוטין את הפוקוס שלה, מתבססת על מה שהייתה קודם חטיבה, חטיבת המגזר העסקי. חטיבה די גדולה. היא הופכת להיות עכשיו חברה ממוקדת ICT. בראשה עומד מנכ"ל רון גלב, אבל הוא לא חדש. כי הוא היה משנה למנכ"ל עוד קודם לכן וראש החטיבה העסקית. יש לו מומחיות בתחום, והוא מוביל היום את החברה. מה שאנחנו רואים יפה וציינת זאת שעל אף ירידה מאסיבית של מנויי ה-ISP הפרטי, ואיתם גם ההכנסות הרי שסך הכל ההכנסות של החברה נשארו יציבות. קרי היה פיצוי באמצעות הפעילות העסקית, רכישת CloudEdge, היא דוגמא לכך. חברה שמתמחה בענף. וברגע שהיא התחברה לתוך בזק בינלאומי היא צמחה כמעט ב-80% year-over-year. ואנחנו מחפשים עכשיו רכישות נוספות, שמשלימות את ה-portfolio של בזק בינלאומי אם זה בתחום הענף, אם זה בתחום הסייבר. כפי שהגדרנו באסטרטגיה שפרסמנו לפני כשנה וחצי. כך שזה התהליך שעובר על בזק בינלאומי, התייעלות מצד אחד. שינוי פוקוס לעבר התמהיל העסקי ובתוך כך השירותים המתקדמים.
- סבינה לוי: אוקי. ויש לי עוד שאלה. לגבי הנושא של התחום הקווי. ציינתם שיש 97 אלף לקוחות הולסייל. נכון למועד הדוח, על הסיבים. לעומת 69 אלף בסוף הרבעון. איך זה מתפלג בין סלקום לפרטנר?



רן גוראון:

אני לא בטוח שאני יכול להתרגל שאת בשתי השיחות. אבל זה אחד. ושתיים פיצלנו ריטייל והולסייל, אני יודע זה בקשה שהייתה שלכם בסיבים, לא רק ממך גם מאחרים אז יותר קל עכשיו לנתח. אותם 97 אלף לקוחות אתם רואים, אתם יכולים לפנות במצגת לשקף 18, ולראות שהקפיצה הגדולה היא ברבעון הראשון 2023. קפיצה שבעצם הכפילה את הגידול של הסיבים בהולסייל. יש פה שתי מגמות שמעורבות. מגמה אחת היא שאנחנו ממשיכים לקבל ביקושים מהשוק הפתוח. וגם מסלקום שהיא שחקן שיש לו הסכם IRU עם IBC. גם חידשה אותו. היא עדיין רוכשת מצד אחד. מצד שני כפי שגם פורסם גם ממירה סיבים שלנו לתוך העסקה שלה עם IBC. ומצד שני יש לנו את ה-IRU עם פרטנר ואני רק אגיד שהקפיצה ברבעון הראשון, היא לא בלתי קשורה לעסקה הזאת. זאת אומרת לעסקה יש השפעה משמעותית גם על הקפיצה ברבעון הראשון. זה חלק נובע בין השאר מהמימוש של העסקה. איך לפרק את אותם 97 אלף בדיוק, אנחנו לא מפרטים. אבל אני חושב שזה מתמטיקה לא מסובכת במיוחד.

סבינה לוי:

אוקי. ועוד שאלה אחרונה, ה-ARPU השתפר בתשתית אבל בהיקף הגידול האבסולוטי שלו היה יותר נמוך ביחס למה שראינו בשלושת הרבעונים הראשונים של השנה. שמה זה קפץ ב-2, 3 שקלים ועכשיו זה קפץ בשקל. אם אתה יכול להסביר ממה זה נובע.

רן גוראון:

כן. אין פה איזה סיבה ספציפית. ARPU לא צריך להסתכל עליו על רבעון ספציפי. ואנחנו כבר רואים גם תוצאות אחרות קדימה. בסך הכל המגמות ב-ARPU הם טובות. והם נמשכות לפעמים יש השפעה של מבצעים ספציפיים, או דברים נקודתיים, אבל אין שם משהו מיוחד לעדכן.

סבינה לוי:

אוקי תודה.

רן גוראון:

תודה רבה.

טובי פישביין:

אולי נחזור בהזדמנות זו, על מה שאמרנו בעבר, שאנחנו רואים את המדד של ה-ARPU הקמעונאי ממשיך לצמוח בשנים הקרובות לאזור ה-130 שקלים. יש לנו שאלה מהצ'ט מאילנית שרף מאייפקס. השאלה היא כמה מעלייה מה-ARPU אינטרנט אפשר לייחס למעבר של מנויים בסיבים, וכמה מזה נובע מה-ISP. אז אני אענה. למעשה בגלל שבבזק קווי המוצר אינטרנט אחד הוא מוצר אחד, כשמו כן הוא. אנחנו לא מפרקים את הרכיבים של ה-ARPU לכמה בא מה-ISP וכמה לא. אם היינו רוצים לעשות ניתוח סינטטי, היינו רואים שכמה שקלים בודדים באים מעולם ה-ISP. תצטרכו גם לזכור שכל לקוח שמצטרף לסיבים של בזק, או אפילו שהיה לו אינטרנט של בזק. ועכשיו יש לו אינטרנט אחד, מקבל בהתחלה מבצע, כמה חודשים במחיר יחסית נמוך יותר. ולאחר מכן הוא עובר למחיר הרגיל שלו. כך שחלק מאותם לקוחות עדיין הם במחירים היחסית נמוכים. ברגע שהם יעברו למחירי המשך אז אנחנו נראה גם המשך

תרומה גם ל-ARPU כתוצאה מההצטרפות שלהם. בוא נראה עוד שאלות שיש לנו מהצ'ט. אוקי עוד שאלה של אילנית. האם צפויים להירשם עליה נוספת בהוצאות השכר בבזק קווי.

רן גוראון: ההשפעה העיקרית החדשה שלנו בבזק קווי זו השלכות הסכם השכר במגזר הציבורי. היא תחל כתוצאה מהסכמי עבודה גם על עובדי בזק. יש לנו את ההשפעה הזאת. וישנה השפעה מזחילת השכר או גידול השכר הקבוע שנובע מהסכמים קיבוציים, אצלנו קיימים גם במקומות אחרים. מצד שני צריך לזכור שכאשר תסתיים הפריסה המשמעותית של פרויקט הסיבים וצירוף הלקוחות סביב שנת 2025, וגם הלאה אנחנו צפויים גם לירידה בכמות העובדים מה שיספיע אבסולוטית בצד השני על הוצאות השכר וימתן את ההשפעות האלה.

טובי פישביין: שאלה נוספת מהצ'ט גם של אילנית. התחזית מצביעה על EBITDA של 3.8 מיליארד שקלים למרות ההשפעה השלילית החזקה שיש לתחום ה-fixed-line על הרווחיות ועל כל הקבוצה. האם אפשר להסביר זאת על ידי צפייה לעלייה חדה ל-2023 להיקף המנויים באינטרנט, גם בנטרול ההסכם ה-IRU עם פרטנר. רן גוראון: אני לא בטוח שהבנתי את השאלה.

טובי פישביין: אני אנסה גם להסביר לעצמי את השאלה. קודם כל זה נכון. אנחנו צופים לשיפור כאמור ב-EBITDA של הקבוצה. על אף הפחתת מחירי הטלפוניה שהיו וגם שיהיו ביוני הקרוב. אבל כאמור יש מנועי צמיחה בראשם סיבים וגם המגזר העסקי שממשיכים לתרום לשיפור ומפצים על הירידה ברווחיות מכיוון הטלפוניה, גם בקבוצה תורמת בעיקר פלאפון להמשך שיפור. ספציפית אנחנו כן צופים לגידול בהצטרפות של מנויים באינטרנט כמו שראינו בגרפים שהצגנו היום. וזה יתרום כמובן גם להמשך הרווחיות חד משמעית. הנושא של הסכם ה-IRU עם פרטנר, הוא תורם גם הוא. תזכרו אנחנו פרשנו רשת ועם ההסכם עם פרטנר או בלי ההסכם עם פרטנר היה לנו את אותם עלויות בדיוק על אותה רשת. ולכן, התוספת בשנה הזאת שתבוא מהסכם האירוע עם פרטנר מן הסתם תתרום גם היא במידה מסוימת גם לרווחיות. אבל זה לא הדבר העיקרי שמסביר את הגידול ל-3.8 מיליארד. יש לנו שאלה מאלעד סלומון מחצבים.

אלעד סלומון: היי אז קודם כל ברכות על התוצאות. יש לי כמה שאלות. בנושא של הרגולציה עבודה מול משרד התקשורת בהקשר של הממשלה כיום, אם אפשר לקבל צבע על זה. כלומר איך מתנהלים השיחות. היישום של אסטרטגיה ובאופן הפרדה המבנית. לגבי פלאפון ראיתי שה-ARPU של הקישוריות זה 14 שקלים אז אני מניח שזה בצד של ההכנסות. אז בצד של הוצאות ירדו אותם 14 שקל, כלומר מהעלות המכר. כלומר האם ייווצר פה איזה שהוא רווח עודף. כלומר מה תהיה ההשפעה על הוצאות

מצד הקישוריות. לגבי עדכון תעריפים בפלאפון, אשמח לקבל איזה שהוא צבע לגבי איך, בתמהיל הזה של סך כל הלקוחות בפלאפון כמה לקוחות מעדכנים להם תעריף, באיזה קצבים. כלומר פחות או יותר על הגיול של הלקוחות. והיה איזה שהיא התאמה חד פעמית מבחינת ההפרשות שהשפיעו על ה-ARPU האם זה משהו שהוא חד פעמי לרבעון הזה או שיהיה ברבעון הבא. זהו. זה ברמה הראשונית מספר שאלות. תודה.

גיל שרון: תראה, ביחס לשאלה הראשונה בנושא הרגולציה ומשרד התקשורת, משרד התקשורת הוא משרד מקצועי, ואנחנו מאמינים שהעבודה תימשך פחות או יותר, כפי שהיא התנהלה עד היום. אין נושאים חדשים על סדר היום. אנחנו העלינו מחדש את נושא הצורך בבחינת ביטול ההפרדה המבנית. ואנחנו מקווים שהוא ייכנס לתוכנית העבודה של המשרד כבר בשנה הנוכחית. אז זה לגבי רגולציה.

אילן סיגל: לגבי הקישוריות ההכנסות וההוצאות הם פחות או יותר – wash, פלוס מינוס במספרים. זה מה שאני יכול לומר על נושא הקישוריות ה-14 שקלים שצינת. לגבי השאלה השנייה של התעריפים קודם כל, נושא התעריפים נכון שאלת לגבי התעריפים.

אלעד סלומון: לא. אבל אם מדברים על הקישוריות אז יש איזה שהוא אלמנט השפעה על בזק קווי? טובי פישביין: השפעה מאד זניחה. יש השפעה אבל היא זניחה. ברמת הקבוצה עוד פעם, ההשפעה העיקרית זה בפלאפון. כמו שאילן אמר זה wash ברמת ה-EBITDA. ברור שמוריד הכנסות ולכן מוריד ARPU ולכן נתנו את הפירוט הנוסף הפעם.

אלעד סלומון: אז אין השפעה על בזק קווי. טובי פישביין: יש השפעה אבל היא לא משמעותית.

אילן סיגל: לגבי התעריפים. התעריפים זה נושא תחרותי. התעריפים שלנו משתנים יש לנו מסלולי דור 4. יש לנו מסלולי דור 5. לגבי השאלה שלך הספציפית לגבי הגיול, מרבית המסלולים שלנו הם מסלולים לשנה. לאחר מכן המחיר רואים אותו, אפשר לראות אותו באתר האינטרנט והמחירים משתנים תלוי במסלולים עצמם. ושאלה אחרונה הייתה לגבי ההפרשות. אתה יודע הפרשה שהיא ספציפית לרבעון הרביעי, אני לא יכול להתייחס למה יהיה ברבעונים הבאים. כרגע מדובר בהפרשה ספציפית לרבעון הרביעי של שנת 2022.

אלעד סלומון: אפשר לקבל איזה שהוא צבע למה הייתה הפרשה? אילן סיגל: הפרשה חשבונאית שהיינו צריכים לעשות.

טובי פישביין: בוא נקרא לזה, זה יותר דחיית הכנסות. בסדר. לא בהיקפים משמעותיים. וזה משפיע בעיקר על עולם הפרי פייד.

אלעד סלומון: תודה רבה המון בהצלחה.

טובי פישביין: תודה אלעד.

אילן סיגל: תודה.

טובי פישביין: יש לנו שאלת המשך מלירן לובלין.

לירן לובלין: שאלה לטובי, מאחר וברבעון הראשון אנחנו כבר נראה את התוצאות של ההסכם עם פרטנר, אולי אתה יכול לעזור, לי/לנו לעשות טיפה סדר ברישום החשבונאי של איך זה אמור להיראות בתוצאות. כדי שיהיה לנו יותר נוח להסתכל על זה.

טובי פישביין: בשמחה. זה הסכם IRU ארוך טווח, שבו אנחנו לוקחים את המספרים שפרסמנו בזמנו בדיווח המידי בדצמבר כשהודענו על ההסכם. ופורסים אותם על פני תקופת החיים של ההסכם לא כולל תקופות האופציה. זה 15 שנה. ומחלקים אותם בהדרגה ומכירים בהכנסות על פני התקופה הזאת. צריך לזכור שהתזרים יגיע אלינו הרבה קודם. בסדר.

לירן לובלין: כן.

טובי פישביין: זה השנים הראשונות. במחצית הראשונה של התקופה הזאת אנחנו נראה את רוב התזרים של העסקה. ברמת ההכנסות אתם תראו עשרות מיליונים לשנה, זה לא משהו, שיורגש בהיקפים של הכנסות של בזק קווי. יהיה חלק מזה שיוכר גם במימון כי זו עסקה עם שני רכיבים. אבל זה פחות משמעותי. אתם תראו השפעות על התזרים מוקדם יותר מהשפעות על הרווח והפסד.

לירן לובלין: אוקי. בסדר תודה.

טובי פישביין: תודה. עוד שתי שאלות המשך מאילנית. האם יכולים לשתף אותנו בהערכות לגבי נתח השוק שצפויים להיות בסיבים ברגע שהשוק יתייצב בעוד מספר שנים. שאלה ראשונה רן.

רו גוראון: אז אני אתחיל מהשאלה הראשונה. אנחנו לא נותנים תחזיות על נתח שוק. אבל נתח השוק של בזק משוק הריטייל, כלומר אותם מיליון פלוס לקוחות ריטייל שיש לנו, שרובם עדיין כאמור לקוחות נחושת, שאנחנו נשדרג לסיבים. מהווים 38 אחוז משוק הריטייל אינטרנט בישראל. ומכיוון שבסופו של דבר אנחנו מעריכים שכל הלקוחות שלנו יהפכו מלקוחות סיבים ללקוחות אינטרנט אז זה פחות או יותר הכיוון, צריך לזכור שחלק מלקוחות הנחושת האלה הם באזורי תמרוץ, שאנחנו לא פורסים בהם. כך שזה לא נתון מדויק, או לא איזה שהיא שאיפה פורמאלית של החברה. אבל בסופו של דבר אנחנו לא מעוניינים לאבד

נחת שוק. ואנחנו מעוניינים שכל לקוחותינו יהיו לקוחות סיבים. כמה זמן זה ייקח. לא בהכרח ברור שזה בכלל בטווח התחזית. יש לנו פה עוד עבודה רבה כמו שאתם יודעים. עוד מאות אלפי לקוחות להמיר, זה יכול לקחת מספר שנים. גם יכול להיות מחוץ לטווח התחזית שאתם עושים. לכן לא הייתי ממחר לנעוץ את הנתון הזה בקצה התחזיות שלכם.

טובי פישביין: והשאלה השנייה, האם פגיעה אפשרית בתעשיית ההייטק המקומית עלולה להשפיע על היקף הפעילות של החברה בשירותי ענן ודיגיטל.

רו גוראון: סך הכל אנחנו מספקים שירותים בסיסיים. אם יתחילו ממש להיסגר חברות אז מן הסתם הם לא יצטרכו שירותים. אבל אנחנו מספקים שירותים לכל הסקטורים במשק הישראלי, ואין פה השפעה משמעותית. אפילו אם תהיה השפעה, היא לא תהיה מורגשת. כלומר זה לא מקום שאנחנו רואים בו חשיפה מז'ורית אצלנו.

טובי פישביין: תודה רן. יש לנו עוד שאלת המשך מסבינה.

סבינה לוי: היי, כן. בהמשך לשאלה לגבי התרומה של הסכם עם פרטנר לתזרים. אתם אשררתם את תחזית הצמיחה בתזרים. בקצב חד ספרתי בינוני, על אף הקפיצה שראינו בתזרים החופשי השנה, שהוא גדל ל-1.4 לעומת 1.04 בשנה שעברה. איך פרטנר משתלבת בתוך המספרים האלה.

טובי פישביין: היא תורמת. היא תורמת למספרים. ולא הייתי אומר שעצם העובדה שאישרנו את אותה תחזית לצמיחה ממוצעת לשנה, בשיעור חד ספרתי בינוני, על אף העלייה בתזרים כמו שאמרת בשנת הבסיס נובעת מהסכם ה-IRU. נהנים גם מזה, אבל אנחנו רואים בעיקר שיפור בתזרים של הקבוצה לאורך השנים. עם ירידת מדרגה ב-CAPEX- שתבוא החל משנת 2025 ואילך.

סבינה לוי: עכשיו אני מנסה להבין. אני יודעת שאני ככה כנראה שזה שאלה שאני לא לגמרי אוכל לקבל עליה תשובה, אבל בכל זאת. כלומר יש פה איזה שהיא דינאמיקה ש-IBC ממשיכה לפרוס והם גם הגדילו את היעד של הפריסה שלהם. וזה כבר משהו שלא ברור אם יקרה, זה קורה וקורה כנראה יותר טוב ממה שהם ציפו וגם אנחנו. יש את העבודה על השוק הסיטונאי על התעריפים שאנחנו מקווים שזה לא ירד יותר מדי. אבל תיאורטית זה יכול לרדת. השאלה היא מה שאני רוצה להבין מבחינת הדביקות של ההסכם של פרטנר אתכם, זאת אומרת כמה זה יכול להשתנות. אולי לא בשנה שנתיים הקרובות. אבל בהמשך. כי קיים סיכוי שהרגולטור יחליט שמורידים את התעריפים יותר או שפרטנר תקבל יותר ביטחון ב-IBC. רוצה להבין עד כמה זה בר קיימא קדימה.

רו גוראון:

תראי, קודם כל פורסם שההסכם שלנו עם פרטנר כולל איזה שהוא מנגנון שמתייחס לנושא הזה. ולכן ההסכם עם פרטנר הוא קיים. הוא חתום הוא ימוצה. וגם כפי שעניתי לך לשאלה קודמת, בסופו של דבר אפשר לראות בחישוב שהוא גם יוצא לפועל בצורה משביעת רצון. כלומר ההסכם הזה אנחנו מעריכים שפרטנר תצרוך את אותם 120 אלף קווים או בחמש שנות ההסכם. יש לה זכות גם לצרוך אותם בזמן קצר יותר. אז הדבר הזה יקרה. IBC הודיעה שהיא פורסת על 2 מיליון. נסב את תשומת ליבך שאנחנו כבר הודענו ל-2.7 כי זה כולל גם גידול באוכלוסייה. על IBC פועלות שתי חברות היום בעיקר, הוט, שפועלת באופן מלא. וסלקום שפועלת באופן עיקרי לדבריה על IBC. אבל כרגע עדיין פועלת גם על הרשת שלנו, ובהיקפים מסוימים תמשיך לפרוס, כי יש מקומות שאנחנו נגיע ו-IBC לא יגיעו. אז זאת תמונת השוק. סך הכל יש לנו, די הרבה ביטחון גם ברשת שלנו גם בצירוף הלקוחות גם בתרומה של הסכם ה-IRU גם בכך שיישאר שחקנים חופשיים על הרשת שלנו. גם ללא הסכם ה-IRU, כלומר כאלה שאין להם הסכם. וגם אני אוסיף שהחשיפה שלנו להחלטה הרגולטורית על המחירים היא מעט יותר נמוכה. היא כבר לא כל כך משמעותית. כי בסך הכל פרטנר בהסכם, ושאר השחקנים הם לא מחזיקים כזאת כמות של סיבים ברשת.

סבינה לוי:

ולגבי הנושא של התמסורת, הכנסות מתמסורת. בהמשך למה שגם אילנית רשמה. וגם לגבי ה-IBC כלומר לבזק יש דומיננטיות בתחום, 80 אחוז נתח שוק בסיגמנט העסקי. האם יכול להיווצר פה איזה שהוא לחץ על המחירים גם מהצד של IBC? כי גם מול המגזר העסקי יקבל יותר ביטחון בתשתית שלהם. וגם ככל שיש כיסוי יותר רחב בפרטי, במחירים הרבה יותר זולים. ואני יודעת שיש הרבה מעבר לסתם קו. אבל השאלה אם זה משהו שנותן לנו רמת ביטחון גבוהה להניח המשך צמיחה של המגזר הזה גם בשנים הקרובות.

רן גוראון:

תראי, הנתון 80 אחוז זה לא נתון שאנחנו פרסמנו. אני אישית לא חושב שהוא נתון נכון. הוא נשמע לי נתון מופרז. אבל מאד קשה לאמוד את נתחי השוק בשוק העסקי. תמסורת זה שוק חופשי שמתנהל כבר מספר שנים. פורסים כל המתחרים שלנו תמסורות גם הוט גם סלקום גם פרטנר תמסורות עצמאיות שלהם. מציעים אותם ללקוחות. למעשה במחירים זולים משלנו. כך שהשוק הזה הוא שוק חופשי הוא שוק שמתנהל. אני לא חושב שדווקא רשת IBC מהווה איזה שהוא פתרון למגזר העסקי. אבל בהחלט הוא יכול לרכוש תמסורות מכל אחד מהשחקנים האחרים. ועושים את זה. בשוק העסקי קובעת מאד רמת השירות. ככה שאני לא רואה שדווקא השירותים של המגזר העסקי מהווים תחליף. אולי בקרב עסקים מאד קטנים. מה שדוחף בשנים האחרונות את המגזר העסקי זה בכלל משהו אחר. כל העסקים

בעולם, ובטח בישראל עוברים מהפכה דיגיטלית ענקית. כולם מכניסים יותר דאטה סנטרים יותר שירותים דיגיטליים. צריכים יותר תמסורות יותר traffic. והם פשוט צורכים יותר שירותים מכולם. וגם אנחנו נהנים מזה. עד מתי יימשך הגל הזה. מתי תהיה איזה שהוא רוויה בביקוש ליותר ויותר דאטה ויותר ויותר שירותים את זה קשה לנו לצפות. אבל כרגע הביקושים נמשכים.

סבינה לוי: תודה.

טובי פישביין: תודה סבינה. נעבור לשאלה מעומרי לפידות מלאומי מפרטנרס.

עומרי לפידות: כן. היי שומעים אותי.

טובי פישביין: היי עומרי, שומעים מצוין.

עומרי לפידות: כן, אז עומרי מלאומי פרטנרס קודם כל ברכות על התוצאות באמת. שתי שאלות. אחת בהקשר של ICT באופן כללי. ו-CloudEdge באופן קצת יותר ספציפי. ציינתם פה בשיחה ש-year-over-year הייתה צמיחה מכובדת מאד של אזור ה-80 אחוז לחברה שרכשתם. קודם כל, מה אתם צופים קדימה לפעילות הזאת? ראיתי ש-ICT באופן כללי דיווחתם 30 אחוז צמיחה השנה, שגם זה שיעור צמיחה די מכובד. אני תוהה פה כמה דברים. אחד זה כמה מההכנסות של ICT הם יותר אופי חוזר. כמה זה יותר שירותים חד פעמיים. כלומר כמה אפשר לבנות על הקצב הזה. גם חלק מהפעילות ציינתם בעבר שהרווחיות היא סביב ה-6 אחוז, האם זה מה שאתם צופים קדימה גם לטווח הארוך או שזה יכול להגיע גם לרווחיות דו-ספרתית. אז זה אחד. והשאלה הנוספת זה אחרי החתימה המחודשת של סלקום עם IBC. הם מבטיחים בלעדיות לכמה שנים. אז האם הקצב המואץ שראינו עכשיו ברבעון הראשון של מנויי שוק סיטונאי שגייסו על הרשת שלכם, צפוי לפחות בחזרה לרמות הקודמות. מה שראינו ברבעונים קודמים ופחות או יותר רק פרטנר בשוק תגייס על תשתית בזק.

טובי פישביין: אוקי. אז נתחיל עם השאלה הראשונה. אתה רוצה שאני אתייחס אולי רגע במספרים ואז איתן מבט קצת יותר רחב. אז קודם כל כמו שאמרת בצדק, CloudEdge, תורמת משמעותית לצמיחה של העולם הזה. אנחנו צופים קדימה שכל הפעילות תצמח. גם התרומה של CloudEdge תמשיך לצמוח ביתר שאת בעשרות אחוזים. ועוד פעם זאת פעילות קטנה. אבל ביחס לפעילות ה-ICT בבזק בינלאומי, התרומה הולכת וניכרת. ורמת הרווחיות גם כפי שאמרת, רווחיות היא בעולם הזה יחסית נמוכה ביחס כמובן למה שמקובל בקבוצת בזק. כלומר אנחנו עושים עבודה. עושים עבודה גדולה בתוך בזק בינלאומי כדי לנסות ולשפר רווחיות תוך כדי הצמיחה הזאת. גיל אתה רוצה להוסיף.

גיל שרון:

כן. בזק בינלאומי כחברה שמתמקדת עכשיו בשירותי IT וטלקום למגזר העסקי יש לה מספר קווי מוצרים. ובכל קוו מוצרים יש מבנה הכנסות והוצאות שונה. תחום האינטגרציה למשל יש בו רכיב לא קטן של מכירת ציוד במסגרת העסקה. מכירת ציוד כאופייה היא פעילות ברווחיות נמוכה יחסית והיא גם פעילות non-recurring revenue. לעומת זאת, לצד הציוד יש שירות מתמשך והוא recurring revenue אז זה דוגמא אחת. פעילות נוספת בפרוט פוליו היא פעילות הדאטה סנטרס. זאת פעילות בעלת אופי מתמשך של recurring, לקוחות שמתארחים בחוות שלנו. לאורך זמן ובדרך כלל גם גדלים עם הזמן. פעילות CloudEdge למשל היא פעילות של שירותי ענן ציבורי, מתמחה בענן של מייקרוסופט ושירותי Azure. כאן כמובן זה recurring revenue שככל גם שהלקוח צורך יותר דאטה בענן אז ההכנסות ממנו עולות. אבל הרווחיות היא נמוכה יחסית. כי אתה reseller של ענן ציבורי. במקרה הזה מייקרוסופט. אז כך שנתתי דוגמאות לשלושה קווי מוצרים שכל אחד מהם מתאפיין באופן שונה. באופן כללי אני אומר שהמטרה שלנו היא להסית את תמהיל ההכנסות שלנו יותר ויותר ל-recurring revenue. יותר ויותר ל-professional service יותר ויותר לתחומים הצומחים כמו שירותי ענן לדוגמא.

רן גוראון:

אני אתייחס לשאלה האחרונה. טוב ששאלת כי זה הזדמנות לתקן פה טעות. סלקום הכריזה שהיא תעשה הסכם IRU רק עם IBC. אבל בוודאי שהיא תמשיך לרכוש קווי הולסייל מבזק. כי פשוט ישנם אזורים שבזק פורסת ו-IBC לא פורסת. אנחנו הכרזנו על 2.7, IBC הכריזה על 2. היום הפער הוא חצי מיליון. לנו יש 1.6 היום. IBC סביב המיליון. אז כבר היום יש פער. והפער הזה יימשך הוא ויימשך לתמיד. כלומר סלקום תמשיך לרכוש קווים מבזק. גם בעתיד. בטווח הקצר יש לה לא מעט קווים אצלנו, חלקם היא ממירה ל-IBC. חלקם לא. אלה שיקולים שלה. וגם הרבה שחקנים קטנים אחרים ימשיכו לקנות קווים על הרשת שלנו גם באזורים שיש כיסוי של שתי הרשתות. וגם באזורים שאנחנו exclusive. זאת אומרת צריך להסתכל על השוק לא רק דרך העיניים של הסכמי ה-IRU, זאת תשובה לשאלה השנייה.

עמרי לפידות:

הבנתי. אם אפשר עוד משהו בהקשר הזה. האם אתם באמת מסתכלים על זה כאל סוג של איום בטווח היותר בינוני, ככל שהפריסה ב-IBC תתקדם נגיע למצב שמנועי השוק הסיטונאי בבזק יחסית נכנסים לקיפאון, כי סלקום לטענתה הולכת פשוט להמיר את הלקוחות בלי לשאול אותם לרשת IBC. ברגע שהם מגיעים לאותו יעד. עכשיו יכול להיות שהפער ביניכם יימשך. אבל כן.

רן גוראון:

אנחנו שחקני ריטייל ושחקני הולסייל. אז בריטייל יש תנופה יוצאת דופן אני חושב שראיתם. בהולסייל אנחנו נמכור לפרטנר במסגרת הסכם ה-IRU איתנו. אני מתאר לעצמי שהם ימשיכו לצרוך מאתנו, עוד ועוד. סלקום חלק תמיר, חלק תקנה באזורים שבהם אנחנו exclusive. צריך לזכור שפריסת הרשתות



לא הסתיימה. כלומר בכל רגע נתון יש מקומות ש- IBC עוד לא הגיע אליהם. IBC מדברת על שני מיליון כרגע היא רק במיליון. הפרמטרים האלה בסופו של דבר יאזנו אחד את השני. וכן יום אחד תהיה רוויה גם בהולסייל וגם בריטייל אבל היום הזה הוא רק עוד כמה שנים. יש לנו פה עוד דרך מאד ארוכה ללכת ולספק ללקוחות סיבים.

עומרי לפידות: אוקי. תודה רבה.

טובי פישביין: תודה עומרי. יש לנו עוד שאלה מדיוד קפלן, היי דיויד.

דיויד קפלן: כמו שסבינה אמרה קודם, עכשיו זה תורי לשבור את השיניים. רציתי לשאול, אני לא חושב שמישהו שאל

בכלל על ה-eSIM אני יודע שזה עדיין זניח אבל האם אתם רואים איזה שהוא התקדמות בעולם הזה.

אילן סיגל: קודם כל שאלו, אבל נשמח לענות. אנחנו רואים eSIM במספר מדינות בעולם שכבר הושק. גם בארץ יש

כבר כמה שחקנים קטנים שהשיקו eSIM. אנחנו בוחנים את הכניסה שלנו ואת הטכנולוגיה. כרגע אנחנו

לא רואים בטווח הקצר השפעה מהותית על העסקים שלנו לא באופן כללי וגם לא על שירותי הרומינג.

טובי פישביין: דיויד.

אילן סיגל: דיויד נעלמת.

טובי פישביין: זהו. תודה רבה. אוקי. אז אם אין עוד שאלות אני רוצה להודות לכולם על ההשתתפות בכל שאלה נוספת

ניתן לפנות למחלקת קשרי משקיעים שלנו. ערב נעים לכולם.

## סוף הקלטה

תמליל זה מכיל מידע חלקי הלקוח מהדוחות הציבוריים של בזק המתפרסמים על פי חוק ניירות ערך התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"). הדוחות הנ"ל נגישים דרך אתר רשות ניירות ערך: [www.magna.isa.gov.il](http://www.magna.isa.gov.il) קריאת תמליל זה אינה מהווה תחליף לקריאת הדוחות המפורטים של בזק המוגשים על פי חוק ניירות ערך ואינה מיועדת להחליף או לסייג את הדוחות המלאים. התמליל הוכן לנוחות הקורא בלבד, מתוך הבנה כי הדוחות המפורטים נקראים בו-זמנית לעיון בהודעה. החברה אינה מתחייבת לגבי הדיוק או השלמות של המידע הכלול במסמך זה. תמליל זה אינו מהווה הצעה או הזמנה לרכוש ניירות ערך או יחידות השתתפות, ואין להשתמש בתמליל זה ובמידע הכלול בו כבסיס או להסתמך עליהם בקשר לכל חוזה או התחייבות.