



שיחת ועידה עם שוק ההון – תוצאות לרבעון שני 2023

טובי פישביין: שלום וברוכים הבאים לשיחת הוועידה של קבוצת בזק לרבעון הראשון של שנת 2023. אני טובי פישביין, CFO של קבוצת בזק. אנחנו נמצאים פה עם גיל שרון - יושב ראש הקבוצה, חן גראון - מנכ"ל בזק ואילן סיגל מנכ"ל פלאפון ו-yes. במהלך השיחה נעבור על מצגת התוצאות שפרסמנו הבוקר. אני חצה 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 שרון: אחר צהרים טובים. תודה שהצטרפתם אלינו. כזכור לכולם לפני כשנתיים הצגנו אסטרטגיה עדכנית לקבוצה, שהכותרת שלה הייתה חזרה לצמיחה. ואני שמח לומר, ואתם גם וודאי עוקבים, שרבעון אחר רבעון אנחנו חואים את הקבוצה חוזרת לצמיחה באופן קונסיסטנטי רבעון אחר רבעון. וגם הרבעון הזה ואפילו יותר מרבעונים קודמים. הקבוצה מציגה צמיחה בהכנסות של 3.3 אחוזים. וזה בא כתוצאה מאותה אסטרטגיה ממוקדת שהתמקדות במנועי צמיחה ברוחים: הסיבים, ה-5G, השינוי בבזק בינלאומי, המעבר של yes לבנדל עם סיבים והחתימה עם דיסני - אסטרטגיית שני המותגים. זאת אומרת, מספר פעולות שמביאות אותנו לצמיחה מתמשכת. אנחנו חואים כ-6 אחוז צמיחה בהכנסות. גם בבזק קווי גם ב-yes. אנחנו חואים צמיחה בהכנסות משירותי סלולר ופלאפון. יש ירידה אמנם בהכנסות מצידוד קצה, אבל אנחנו חושבים שזה זמני. וזה גם חלק ממגמה עולמית שגם היצרנים מדווחים עליה של האטה בצידוד קצה. אבל סך הכל אנחנו חואים צמיחה מאד יפה ומתמשכת בהכנסות של הקבוצה. אנחנו חואים את זה מתרגם להמשך שיפור בחוח. אנחנו חואים רבעון שיא במדדי החוח. אנחנו חואים שיא גם ב-EBITDA המתואם וגם בחוח הנקי המתואם, ובהתאם גם המלצה על דיבידנד בשיעור 60 אחוז מהרווח. אם נעבור לשקף הבא, כפי שדיברנו גם בעבר, מפת הדרכים

בזק – החברה הישראלית לתקשורת בע"מ



הטכנולוגית מתלכדת עם מפת הדרכים העסקית. ולכן המעבר למשל בבזק מנחושת לסיבים שהאצנו מאד את קצב הביצוע שלו, אתם עוקבים אחר התכנית האצה שכן מוביל בבזק קווי. צירוף מינויים גבוה מאד לסיבים. המעבר מנחושת לסיבים מעלה את ה-ARPU. ואנחנו חואים את ה-ARPU צומח משמעותית. אתם חואים את התוצאות לפניכם. אותו דבר בפלאפון אמנם בקצב השפעה פחות. אבל המעבר ל-5G יביא, וכבר מביא, לעליה ב-ARPU, ואנחנו נראה את זה יותר ויותר בהמשך. וב-yes אתם חואים תוצאות מצוינות לרבעון. זה הצטברות של הרבה מהלכים: אסטרטגיית שני המותגים, שמאפשרת ל-yes לא לאבד מינויים ואף לצמוח בהכנסות. המהלך של כניסה לסיבים שמגדיל הכנסות. החבירה בזמן הנכון להסכם עם דיסני. כל אלה הביאו את yes למצב של שיפור משמעותי ברווח. אנחנו חואים בשקף הבא את התוצאות: ציינתי את ה-highlights העיקריים. באמת תוצאות חזקות מאד לרבעון שדי הרבה זמן לא נראו כמוהם. טובי בוא תמשיך מכאן.

טובי פישביין: אוקי. אז בשקף זה אנחנו חואים את הפרמטרים העיקריים. איפה כל חברה מרכזית עומדת מבחינת צמיחה במינויים וב-ARPU. חואים ביצועים מאד מאד יפים. עוד מעט הן ואילן ירחיבו עליהם. ברמת הקבוצה ברבעון ראינו את הצמיחה שגיל דיבר עליה, גם בהכנסות וגם ברווחים. ה-EBITDA מתואם ואת החוח הנקי המתואם. באמת מספרי שיא של ה-5-6 שנים האחרונות. ההשקעות עלו בכ-3 אחוז. והתזרים החופשי ירד כתוצאה משינויים בהון החוזר, בעיקר בפלאפון ובבזק בינלאומי. כשמסתכלים על המחצית אז חואים מגמות דומות. וכשמסתכלים על ה-KPI's העיקריים - ברמת המנויים חואים עליה רבעונית שניה ברציפות במנויי ה-wholesale האינטרנט הסיטונאי. וחואים צמיחה במנויי טלוויזיה מול הרבעון המקביל. ובצד ה-ARPU, חואים המשך צמיחה מאד יפה ב-ARPU של האינטרנט הקמעונאי, שעומד כבר על 122 שקלים. וגם זה לא דבר שהיינו רגילים אליו. גידול ב-ARPU טלוויזיה ב-yes, שקל אחד יותר מאשר ברבעון המקביל כתוצאה משיתופי פעולה עם שחקנים בינלאומיים כמו דיסני ואחרים. בשקף על החוב הפיננסי, אנחנו חואים המשך ירידה בחוב ושיפור ביחסי הכיסוי. התוצאות האלה לא נעלמו מעיניהם של חברות הדירוג. גם מידרוג S&P מעלות העלו את תחזית

בזק – החברה הישראלית לתקשורת בע"מ



הדירוג לבזק מיציב לחיובית. אני מזכיר שאנחנו עושים את זה בד בבד עם חלוקות דיבידנד נאות. אפילו בשיעור יותר גבוה. כך שסך הכל, אלה תוצאות מצוינות. כזכור, עדכנו את תחזית רווח הנקי המתואם של הקבוצה. העלנו אותה ב-10 אחוז לשנת 2023. הכוונה היא לרווח נקי מתואם של כ-1.32 מיליארד שקל, כאשר יתר הפרמטרים נשארו ללא שינוי. הן.

רן גוראון: שלום לכולם. בזק קווי מסכמת רבעון וגם חציון ירוק מקצה לקצה. אולי אחד מהשיאים שהחברה חוותה. פעם אחת בסיבים. נתונים אני חושב חסרי תקדים של תוכנית ההאצה מיד נראה אותם. וגם הפרמטרים הפיננסיים נראים טוב. גם ה-EBITDA וגם ההכנסות. לגבי הרווחיות, בסך הכל רבעון מצוין. אז בוא נעבור ונראה. נתחיל רגע בתוצאות הכספיות. אתם תראו שמגמות הרבעון שרואים בשקף הזה, מאד דומות למגמות החיצוניות - אפשר כבר לעבור גם לחציון. אז סך הכל באמת הכל ירוק. עליה יפה בהכנסות של 3.6 אחוז. עליה ברווח הנקי המתואם. תזרים שעלה. בסך הכל פרמטרים פיננסיים מאד מאד טובים. אפשר לעבור הלאה. ובוא נראה רגע מאיפה זה בא. המנוע העיקרי עם שירותי האינטרנט שצומחים ב-9.5 אחוז כמעט ב-10 אחוז. וההכנסות באינטרנט כמובן באות מעליה ב-ARPU של 8 אחוז, וגם מהמשך המרה של לקוחות נחושת ללקוחות סיבים. סך הכל גם שאר קווי המוצרים עובדים יפה. אפשר לעבור הלאה. נראה קצת נתונים כמותיים של האינטרנט, אז אתם רואים שלמועד הדוח יש לנו 308 אלף לקוחות קמעונאיים ברשת של בזק. חשפנו בפעם הראשונה, אילן יתייחס לזה גם בדברים שלו, את כמות הלקוחות ב-yes. אז סך הכל אפשר לראות את הצמיחה של הקווים עם yes שהיא מאד משמעותית. yes כבר מחזיקה 25 אלף קווים. ונכון למועד הדוח המספר הזה פלוס המספר של בזק, מייצרים מספר מאד מאד משמעותי. ראש בראש עם מוביל השוק, ובדרך להובלת השוק לפני סוף השנה. גם הקווים הסיטונאיים ממשיכים לעלות בסיבים, בזכות הסכם ה-IRU עם פרטנר. חאים שגם ב-Homes Passed כמות לקוחות משקי בית זמינים לסיבים. אנחנו עם 1.884 מיליון היום, ונעבור את השני מיליון עד סוף השנה. בסך הכל קצב מאד מאד יפה. ושאר ההכנסות: גם יש שירותי דאטה, גם מענן ודיגיטל, בסך הכל הכנסות מאד יפות. הטלפוניה מושפעת

בזק – החברה הישראלית לתקשורת בע"מ



מרפורמות התעריפים. נכנסנו עכשיו לשלב השני והאחרון של הזה. זה שינוי צפוי אבל בסך הכל מצליחים לפצות עליו יפה באמצעות מנעי הצמיחה שלנו שהם אינטרנט ודאטה. ההוצאות שלנו, אתם רואים שיש בהם אכן עליה. היא קשורה לפרויקט הסיבים. אם תראו את תוצאות ההפעלה בסך הכל הם יציבות כבר 4 רבעונים אבל בהשוואה לרבעון המקביל אכן יש עליה מסוימת. אבל אפשר לראות כבר יציבות בהוצאות. גם בשאר הפרמטרים. גם בהוצאות השכר. בסך הכל יציבות. הושפענו מעט מהסכם השכר במגזר הציבורי. אבל בסך הכל התנהלות שהיא קשורה לביצועים עסקיים. ואם נסכם בסך הכל המשך חיבור מהיר של לקוחות קמעונאיים עסקת ה-IRU תורמת לנו. ממשיכים להעביר לקוחות לאינטרנט אחוד. כמעל 60 אחוז מלקוחות האינטרנט של בזק הם מקבלים מאתנו גם את מרכיב ה-ISP. האינטרנט דוחף חזק את ההכנסות קדימה. ובסך הכל ממשיכים להשקיע, ממשיכים במומנטום חיובי בקווים. אילן בבקשה.

אילן סיגל: תודה. הכותרת של פלאפון לרבעון השני: פלאפון מפוקסת בצמיחה משירותי הליבה. צמיחה בהכנסות משירותים בנטרול קש"ג, כמעט 3 אחוז. צמיחה ב-ARPU בנטרול קש"ג של שני שקלים. הובלת הדור החמישי בישראל עם מעל 920 אלף מנויים בחבילות דור 5. וגם גידול בהכנסות מהרומינג. בשקף הזה רואים את שינוי המגמה בהכנסות משירותים בנטרול הקש"ג רבעון אחרי רבעון רואים פה שינוי מגמה, שאנחנו חווים. גם כתוצאה מהתאוששות בהכנסות מנדידה. גם הצמיחה במיניים שאנחנו ממשיכים לצמוח כל רבעון באופן קבוע במיניים באופן כללי, ובצמיחה במיניים של הדור החמישי. מבחינת עיקרי התוצאות גם ברבעון וגם בחציון אנחנו צומחים בהכנסות משירותים. יש לנו ירידה כפי שגיל ציון בהכנסות מצידוד קצה כמו שאמרנו זה טרנד עולמי, ואנחנו מעריכים שיהיו השקות ברבעונים הבאים שישפיעו על ההכנסות מצידוד קצה. התזרים החופשי ברבעון הושפע מתשלומי אגרות תדרים מראש, של שנת 2023 ושינויים בהון החוזר. הטרנד בחציון הראשון הוא די דומה. אנחנו צומחים בהכנסות משירותים בנטרול הקש"ג. מצד שני ירידה בהכנסות מצידוד קצה. הרווח הנקי המתואם בחציון הזה הושפע בעיקר מעליה בפחת, כתוצאה מעניין חד פעמי שקרה בחציון הראשון של 2022. מבחינת הנתונים התפעוליים, אז ה-ARPU צמח בשני שקלים. וכמו שאתם רואים



מבחינת מינוי דור חמש, אנחנו מציגים בסוף הרבעון 898 אלף. ואנחנו כבר עברנו את ה-920 אלף מינויים נכון לעכשיו. זו צמיחה של 132 אחוז. מבחינת yes, מסכמת רבעון שיא. גידול בהכנסות למעשה בכל הפרמטרים, צמיחה ב-ARPU. אנחנו מדווחים לראשונה על חבילות הבנדל שלנו של טלוויזיה עם סיבים על ה-wholesale של בזק. נכון לעכשיו עם 25 אלף מינויים בחבילות הבנדל האלה. הגענו ל-370 אלף מינויים שהם צפים בטלוויזיה על תשתית האינטרנט. מתקרבים ל-2/3 מהלקוחות ל-370 ומתוכם כבר 113 אלף לקוחות סטינג. מבחינת הרווח הנקי המתואם פרופורמה, אנחנו ב-17 מיליון שקל ברבעון לעומת מינוס מיליון אחד ברבעון המקביל. כאן רואים שקף מאד יפה, שלמעשה מראה את המגמה של פער בהכנסות לעומת הרבעון המקביל. אז אם בשנת 2021 שנה וחצי היינו בשחיקה. אנחנו רואים בשנת 22 עד הרבעון הרביעי יציבות. ושלושה רבעונים כבר באופן קבוע אנחנו צומחים בהכנסות לעומת הרבעון המקביל. מבחינת התוצאות, אז כמו שאמרתי ההכנסות צמחו במעל 6 אחוז. ה-EBITDA צמח. הרווח הנקי צמח. והתזרים הושפע בעיקר מההון החוזר. אפשר לראות שבתזרים אנחנו חיוביים ב-21 מיליון. זה מצוין עבור yes. מבחינת הנתונים התפעוליים, אז ה-ARPU צמח בשקל לעומת הרבעון המקביל. מצבת המנויים בסיבים הייתה 21,000, בסוף הרבעון. 25,000 נכון לעכשיו. ומצבת המנויים לעומת המקביל צמחה ב-12 אלף מנויים.

טובי פישביין: תודה אילן. בבזק בינלאומי הסתכלנו ארבעה רבעונים אחורה וראינו שלמרות הצפי לירידה בתחום ה-ISP הפרטי כתוצאה מרפורמת האינטרנט האחד של משרד התקשורת, דווקא בזק בינלאומי מצליחה להישאר עם הראש מעל המים ואפילו לצמוח בהכנסות כמעט באחוז לעומת ארבעה רבעונים של לפניך. ויותר אפילו מעניין שגם הרווחיות הולכת ומשתפרת. מ-11 מיליון שקל ל-33 מיליון שקל, במחצית הזאת. כאשר גם ה-EBITDA המתואם השתפר למאה מיליון שקל, כ-24 אחוז. אלה תוצאות מאד טובות בחברה שנמצאת בתקופת מעבר לחברה ממוקדת בעולם ה-ICT עם פעילות מגוונת שמתפתחת מאד יפה. צומחת תוך כדי גם שיפור הרווחיות. אז כאן רואים את התוצאות האלה שדיברתי. ברבעון ספציפית הייתה ירידה של 3 אחוז בהכנסות. שיפור ב-EBITDA המתואם, וירידה של שני מיליון שקל ברווח הנקי המתואם. ירידה בהשקעות

בזק – החברה הישראלית לתקשורת בע"מ



ושיפור בתזרים החופשי. כאשר במחצית, הירידה בהכנסות היא יחסית מינורית. רואים שיפור משמעותי גם ב-EBITDA המתואם וגם ברווח הנקי המתואם. אותה ירידה גם בהשקעות מתקיימת גם במחצית. והתזרים החופשי ירד, כי תקופת ההשוואה כללה גביה מאוחרת יחסית. במחצית הראשונה של 2022 כתוצאה ממה שלא נגבה בסוף 2021 כתוצאה מעיצומי עובדים שהיו אז. זהו ברמת הקבוצה אנחנו מסיימים רבעון מצוין שמביא לידי ביטוי את היישום של אסטרטגיית הצמיחה. והקבוצה מצליחה גם להשקיע בתשתיות תקשורת מתקדמות בכל תחומי הפעילות כדי לבסס את מעמדה ואת היכולת להמשיך לתת שירות בלתי מתפשר. ולהוביל את שוק התקשורת בישראל. ותוך כדי זה אנחנו מצליחים גם לשפר את מצבנו הפיננסי. להפחית חוב לשפר יחסי כסוי. לשלם דיבידנדים נאים תוך כדי אפילו גידול בשיעורי הדיבידנד. וגם לעשות הרבה מאד בעולמות ה-ESG מתוך אחריות לכלל בעלי העניין של הקבוצה.

כעת עבור לשלב השאלות והתשובות. מי שחצה 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. נתחיל עם סבינה. שלום. סבינה מלידר.

סבינה לוי: היי, סבינה לוי מלידר שוקי הון. שתי שאלות לגבי בזק בינלאומי. אפשר לקבל קצת הבהרות לגבי אבני הדרך או הקטליזטורים או הדברים שצריכים לקרות או עשויים לקרות בתקופה הקרובה כדי שנוכל להבין מתי החברה חוזרת למסלול צמיחה אורגנית.

גיל שרון: סבינה, למעשה זו חברה שצריך ממש לראות אותה כשתי יחידות נפרדות. היא צומחת אורגנית מאד יפה בביזנס סקטור ויורדת כצפוי באינטרנט הפרטי. אז יתכן שאנחנו צריכים לתת יותר מידע על כך בפעמים הבאות. אבל זה מה שקורה. זאת אומרת, אם אתם רואים את ה-top line כמעט יציב, מתחת מתחוללת דרמה כי כבר מחצית מהמנויים



של ה-ISP עברו וכמובן עם ירידה חדה בהכנסות. מאידך, המגזר העסקי מאד צומח עד כדי כך שהוא מפצה על כל הירידה בפרטי.

סבינה לוי: ומתי נכל להגיע ל-break even ברמת ההשפעות?

גיל שרון: אנחנו כרגע ב-break even ברמת ההשפעות. שימי לב ה-top line כמעט לא נפגע. וזה אומר שהאחד עושה offset לשני. אנחנו ניתן יותר מידע, אני חושב בפעם הבאה.

סבינה לוי: אוקי. והשאלה הנוספת היא לגבי תחום הטלוויזיה. סלקום ופרטנר מדברות בשנה האחרונה אולי יותר, על זה שהם רוצות לבחון את העתיד של המודל העסקי שלהם בטלוויזיה ובחנו כל מיני אפשרויות לשיתופי פעולה כאלה ואחרים, כולל אתכם. ואני תוהה אם זה משהו שעדיין אפשר לראות אותו כרלוונטי. והאם לאור המערכת העסקית שיש לכם עם פרטנר וההסכם שעשיתם לגבי התשתית, אולי אנחנו יכולים לצפות להתפתחויות במישור העסקי גם לגבי הטלוויזיה כשיתוף בין שתי החברות.

גיל שרון: תראי, אנחנו לא נתייחס לדברים ספציפיים מטבע הדברים. אני חושב שיש הבדל מהותי בינינו לבין פרטנר וסלקום בתחום הטלוויזיה. yes - היא חברת טלוויזיה par excellence. היא הוקמה ככה. היא מתמחה בטלוויזיה. יש לה עומק טלוויזיוני. יש לה עומק תכני אדיר. והיא חברת טלוויזיה טובה בישראל. סלקום ופרטנר עשו יותר מהלכים טקטיים של כניסה לטלוויזיה. ולכן יש שוני מהותי. מהיקרה בהמשך, הכל פתוח.

סבינה לוי: תודה רבה.

טובי פישביין: תודה סבינה. שאלה הבאה מליקן לובלין מ-IBI.



לירן לובלין: אהלן. תודה. יש לי שתי שאלות. אחת, לאילן אבל משהו שגיל התייחס אליו בפתיח של הדברים. בנוגע לציוד קצה ופלאפון. אז מצד אחד גיל אמרת שיש ירידה. אבל זו מגמה שאתה מצפה שתשתנה. מצד שני, דיברת על זה שזה מגמה עולמית. אז איך אנחנו אמורים להתייחס לזה קדימה. אני לא מצפה ל-guidance, אז פשוט אם אתם מתכוונים לקחת יותר נתח שוק בתחום הזה?

אילן סיגל: הטרנד בציוד קצה לירן הוא שיש ירידה בעולם של shipments של משלוחי סמארטפונים גם של השחקנים הגדולים סמסונג, אפל ושיומי. אנחנו רואים את זה כבר כמה רבעונים. זה נובע גם מהמצב המקור כלכלי גם בעולם, וגם משפיע על ישראל. מה שגם מדווח בעולם, ואני מניח שגם יושפע בחציון השני, זה ההשקות החדשות שאמורות להיות גם בעולם וגם בישראל, שזה אומר השקת איפון 15 ועוד כמה השקות של סמסונג, שההנחה שהם ישפיעו לחיוב גם בחציון השני, או ברבעונים הבאים. נכון לעכשיו הירידה שלנו שהיא קיימת, היא גם טרנד עולמי. זאת אומרת ירידה במשלוחים בציוד קצה.

לירן לובלין: ואתם רואים איזה שהיא שונות בין השוק הפרטי לשוק העסקי?

אילן סיגל: לא. לא רואים שינויים, זה די דומה.

לירן לובלין: אוקי. ועוד שאלה לרן, כשדיברתם על זה שאתם מתכננים להגיע ליעד של שני מיליון משקי בית שבעלי גישה לסיבים. אנחנו רואים שבקצב הנוכחי, אתם שם פחות או יותר ברבעון הבא. מה זה אומר לגבי capex קדימה?

רן גוראון: אוקי. אז אנחנו קודם כל נעבור את שני מיליון השנה, אבל לא בהרבה. קח בחשבון שככל שהפריסה מתקדמת אנחנו נכנסים לאזור יותר מורכבים לפריסה ולכן הקצב הוא לא תמיד אחיד. כלומר שישובים קטנים יותר מורכבים. גם אנחנו רצנו כמה שיותר מהר במקומות שיותר קל לפרוס בהם. וככל שאנחנו נכנסים למרכיבים יותר גדולים של צמודי קרקע ולא בניה רוויה. אז הקצב הוא לא תמיד אחיד. לגבי capex, ה-capex



שכרוך בנושא הסיבים לא משתנה דרמטית. אנחנו הולכים ויודעים לעשות את זה יותר ויותר יעיל. כך שבשביל להרחיב את הפריסה מעבר לתוכניות ואנחנו יותר מהר עם התוכניות שלנו, אנחנו עושים את זה בתוספות לא משמעותיות ל-capex. צריך לזכור שה-capex של בזק לא מורכב רק מפרויקט הסיבים. יש עוד כל מיני סוגים של פרויקטים. חוות שרתים ופרויקטים אחרים שמדי פעם יכולים להשפיע. אולי לא השנה. כך שהמגמה העיקרית של ה-capex תימשך עם שנות ימינה ושמאלה.

לירן לובלין: היעד הזה לא צפוי להביא לירידה ב-capex ב-2024?

רן גוראון: לא. עוד לא, אתה מכיר את המספרים. אם אנחנו נגיע לשני מיליון פלוס קצת השנה. ובטוח בינוני שפרסמנו נגיע ל-2.7 אז הירידה היא בטח לא ב-2024. גם כך לא אמרנו. לגבי 2025, סימן שאלה. 2026 כבר כן, שזה הדברים שתמיד אמרנו. אתם מכירים את הקו המנחה הזה שלנו. כמובן שאם נספיק יותר מהר נעשה. אבל זה כרגע הכיוון.

לירן לובלין: בסדר גמור. תודה.

טובי פישביין: תודה לירן. יש לנו שאלה מהצ'ט מאילנית שרף מאייפקס. בתחום הסיבים האם בעקבות ההסכם עם פרטנר יש אפשרות להגיע ל-550 אלף מינויים בסוף השנה?

רן גוראון: טוב, אז אני אתייחס אילנית. קודם כל אני לא יודע. תעשי את החישובים שלך. הם באמת טובים כמו החישובים שלנו. את יכולה לחשב את הקצב. תשימי לב שאנחנו הפעם חושפים בפעם הראשונה את הנתון של yes. ואתם יכולים לקבל הרבה יותר צבע ולהסתכל טיפה לעומק על בסיס הלקוחות שלנו ב-wholesale סיבים. יש לכם את הנתון הכללי של wholesale סיבים. אתם כבר יודעים כמה yes מתוכו. השאר זה לא מעט פרטנר בזכות ה-IRU, אבל גם האחרים לוקחים קווים מזדמנים. יש לכם אפשרות לעשות חישוב קצת יותר מעניין. אם כי לא את כל הנתונים אבל די קל להשלים. לגבי ה-550 אין

בזק – החברה הישראלית לתקשורת בע"מ



לי מושג, הלוואי. חשבי את הקצב. קחי בחשבון שיש לנו חגים. חגי תשרי, שמעט יאיטו את הביצועים גם ב-wholesale וגם ב-retail. זהו, מפה החישוב שלך ושלנו, אותו דבר. יש עוד שאלה.

טובי פישביין: כן. השאלה השנייה זה האם ניתן לצפות לעליה בנתח השוק בעוד מספר שנים מעל לנתח הקיים היום, כתוצאה מהיקף המנויים המקסימלי של ה-IRU בהסכם עם פרטנר.

רן גוראון: תראי, אנחנו מאד מאד מקווים. תסתכלי על המגמות, בזק קווי יציבה באינטרנט. לפעמים מעט יורדת לפעמים מעט עולה. אבל בסך הכל יציבה. בזק בינלאומי כמו שהתייחס גיל יורדת בכמות מינוי האינטרנט, ו-yes צומחת מאד מהר. יבוא יום שבזק בינלאומי תמצא את הירידה באינטרנט, אם yes תמשיך לצמוח אז בוודאי ברמת הקבוצה זה יהיה מקום טוב לעבור לצמיחה. אנחנו גם מאמינים שבעתיד בזק קווי, ברגע שאנחנו ניכנס עם עוד ועוד מנויים, כי דיווחנו על 308 למועד הדוח, מתוך 1.029 מיליון. כלומר יש לנו עוד הרבה מאד החלפות של נחושת. אבל ככל שאנחנו נחליף יותר ויותר נחושת בסיבים. אנחנו מאמינים שזה ישפיע גם על נטישת הלקוחות. וגם בזק קווי אורגני תוכל לייצר צמיחה. סך הכל אנחנו אופטימיים.

טובי פישביין: שאלה נוספת. הפעם לאילן, האם מרגישים את ה-esim ונתוני הרומינג של החברה בקיץ הנכחי, והאם צפים שינוי בשנה הבאה באופן יותר דרמטי?

אילן סיגל: אנחנו רואים גם ברבעון השני וגם לקראת הקיץ ביקושים ערים ויפים מאד לחבילות הרומינג שלנו. כך שאנחנו לא מרגישים השפעה של ה-esim על הביקוש של חבילות הרומינג שלנו. אנחנו מניחים שבהמשך בשנים הבאות יהיה יותר ביקוש לשירותי esim. אני מזכיר שגם אנחנו השקנו מוצר esim שנקרא global esim. שאפשר גם לרכוש מאיתנו. ואנחנו גם רואים ב-esim הזדמנות. אז כאשר זה יהיה רלוונטי בשנים הבאות אז נסתכל על זה גם כן.



טובי פישביין: שאלה נוספת. מה ההשקעות שפלאפון עושה בדור חמש בפועל?

אילן סיגל: בעיקר פריסת אנטנות. הגענו ל-600 אתרים כבר בישראל. כאשר אנחנו מסתכלים גם באופן מובהק על האזורים שבהם יש תנועה משמעותית של לקוחות ושם אנחנו פורסים יותר כמו אזורים אורבניים.

טובי פישביין: נמתין רגע לראות אם יש עוד שאלות. יש לנו עוד שאלה שגם בצ'ט, רק רגע. יש לנו עוד שאלה מסבינה. סבינה.

סבינה לוי: כן. אני רציתי לשאול, ציינתם ב-press release באנגלית את הנושא של הערכות הקבוצה לכל השינויים סביב הבינה המלאכותית. אתם יכולים להרחיב קצת כי כולם עכשיו משתמשים במונח AI. וזה נורא טרנדי. אבל אני רק מנסה להבין ברמה הפרקטית מה זה אומר מבחינתכם.

גיל שרון: אני אתייחס לזה סבינה. ובאמת ברמה הכי פרקטית. את צודקת זה buzz word. אבל בוא נראה איך זה פוגש אותנו. אז תראו כנראה שיותר ויותר חברות יטמיעו כלי AI שהשימוש הפרקטי שלהם הוא ניתוח בסיסי נתונים גדולים על מנת לקבל תובנות על התנהגות לקוחות וכדומה. ככל וחברות יעשו את זה יותר ויותר הם יזדקקו ל-computing power הרבה יותר משמעותי. והדרך כנראה להשיג את זה היא העברת בסיסי הנתונים וחלק מכלי הניתוח אל עבר העננים הציבוריים ה-AWS, גוגל, מייקרוסופט וכדומה. ככל שזה יקרה בחר שהם יצטרפו גם connectivity בפס רחב מאד מאד משמעותי בין ה-headquarters של החברות לבין אותם מרכזי computing בדאטה סנטרים הגדולים. וככה זה פוגש אותנו. זאת אומרת, בסוף יותר computing power ויותר שימוש בעננים. בסוף צריך הרבה connectivity. וזה אנחנו. על הדרך גם בזק בינלאומי שמרחיבה את הפוזיציה שלה ואת ההתמחות שלה בתחום הענן, עם CloudEdge וגם בפעילות מול אמזון, אנחנו גם בבזק בינלאומי, נהנה מזה.

בזק – החברה הישראלית לתקשורת בע"מ



סבינה לוי: אז הממע צמיחה שהוא רלוונטי יותר לסיגמנט של התמסורת ותקשורת נתונים.

גיל שרון: בבזק כן. ובבזק בינלאומי זה גם connectivity וגם פעילות של למשל professional service, או שיחותים אחרים שאנחנו מייצגים את מייקרוסופט ואת אמזון וכדומה.

סבינה לוי: יש לי עוד שאלה. לגבי הרגולציה. אנחנו ככה קצת במצב של hold עם כל השינויים הפרסונאליים גם במשרד התקשורת, גם שר התקשורת. עכשיו אני מבינה שהמנויים כבר נעשו והאנשים החדשים נכנסו והתחילו לכהן בתפקידים. אתם מקבלים איזה שהם אינדיקציות לגבי קודם כל, אם יש כבר מגעים מולם פגישות. אם יש אינדיקציות ללוחות זמנים. מתי הם יכולים אולי לפרסם את האג'נדה שלהם, המדיניות או כוונות לגבי הסקטור ולגביכם?

גיל שרון: אנחנו לא יודעים. וזה שלא מתעסקים בנו זה לא רע. אז כרגע זה המצב. אנחנו בודאי בקשר עם המשרד.

סבינה לוי: תודה.

טובי פישביין: תודה סבינה. שאלה הבאה מליקן. שאלת המשך.

לירן לובלין: כן. האמת שרציתי גם לנצל את ההזדמנות להגיד תודה על השקיפות. זה באמת מאד מרשים מה שאתם עושים. השאלה שלי היא שוב לאילן. אני מסתכל על ה-ARPU בפלאפון. יש פה בסוף שלושה וקטורים שעובדים שאני מתקשה להבין איזה עוצמה כל אחד מפעיל. אז יש לנו מצד אחד את ההשפעה של הרומינג. מצד שני, יש השפעה של ירידה או יציבות במחירי דור 4. ועליה במחירי חדירה של חבילות דור 5.

בזק – החברה הישראלית לתקשורת בע"מ



אתה יכול אולי טיפה לתת קצת צבע על מה משפיע יותר מה פחות. כשאני מסתכל על שקל אחד אז קצת קשה להבין.

אילן סיגל: קודם כל אם אנחנו מנטרלים את דמי הקישוריות אז ה-ARPU צמח בשני שקלים. ולא בשקל אחד. זה חשוב. דמי הקישוריות הולכים ויורדים ככל שנגיע עד סוף 2025. אנחנו לא מפרטים את החלוקה. אבל אני יכול לומר לך, שהמעבר לחבילות חזר חמש, והרומינג והצמיחה במיניים הם הווקטור החיובי. ושנה קודמת היה לנו פרויקט משרד החינוך שהוא הפסיק. והוא השפיע כביכול לרעה. ועוד מוצרי ערך, שירותי ערך מוסף שיהיו רלוונטיים לדור ארבע, ופחות רלוונטיים לדור חמש, שהם יצחו איזה שהיא נסיגה קלה. אנחנו מעריכים כפי שאמרנו גם קודם זה שהטרנדים החיוביים ימשיכו. ויהיו יותר משפיעים ברבעונים הבאים.

לירן לובלין: תודה.

טובי פישביין: תודה לירן. שאלה נוספת מאילנית שרף לגבי קצב הצמיחה של משפרי הטווח. בנתבים רואים האטה. האם זו מגמה. האם הגעתם למיצוי?

רן גוראון: אז אילנית, גם זו שאלה טובה. אגיד לך את האמת לא הגענו למיצוי בכלל, אנחנו חושבים ש-50% מהבתים בישראל הם בתים מורכבים. כלומר או צמוד קרקע או מספר קומות או לא יותר מדירה פשוטה. וכל בית כזה צריך Mesh או מרחיב טווח. החברה עסוקה עד מעל הראש בסיבים. ולמעשה לא תמיד כל כך פשוט לנהל שני פוקוסים כאלה. אז אכן יש האטה מסוימת, או אין צמיחה מספיק מרשימה. אבל זה בהחלט נקודה שאנחנו צריכים להשתפר בה. הפוטנציאל נמצא שם. זאת אומרת יש לנו עוד הרבה מה לעשות. מנהלים מאמץ אחד מאד גדול ומנסים לנהל עוד מאמצים במקביל.

טובי פישביין: אם אין עוד שאלות אז אני רוצה להודות לכולם על ההשתתפות. בכל שאלה נוספת ניתן לפנות למחלקת קשרי משקיעים שלנו. תודה ערב נעים לכולם.

