



קבוצת בזק

שיחה ועידה – תוצאות כספיות רבעון שלישי 2025

יוחאי בניטה: שלום וברוכים הבאים לשיחת הוועידה של קבוצת בזק לרבעון השלישי של שנת 2025. אני יוחאי בניטה, ה-CFO של הקבוצה. אנחנו נמצאים פה עם תומר ראב"ד, יושב ראש הקבוצה. עם ניר דוד, מנכ"ל בזק. ועם אילן סיגל, מנכ"ל פלאפון ו-yes. במהלך השיחה נעבור על מצגת התוצאות שפרסמנו הבוקר. אני רוצה להסב את תשומת ליבכם לשקף מספר 2, שקף הגבלת האחריות, שהכתוב בו רלוונטי לכל אמירה שתאמר גם בשיחה זו. כמו כן, לדעתכם, 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 לתומר, נעבור יחד על התוצאות העסקיות והפיננסיות, ולאחר מכן, נפתח את הדיון לשאלות ותשובות. בבקשה, תודה.

תומר ראב"ד: תודה רבה. אחר הצהריים טובים. כיף לראות פרצופים מוכרים. תודה שהצטרפתם. אז רבעון חזק, רבעון שלישי של קבוצת בזק. ראינו 2% צמיחה בהכנסות ליבה. וכבר בשני מיליארד שקל הכנסות שיא, וצמיחה בכל המנועים האסטרטגיים. הכנסות הליבה מהוות כבר 93% מהכנסות הקבוצה, מה שמראה לאורך השנים האחרונות איך כל מנועי הליבה, בדגש על הסיבים, הדור החמישי, ובאמת המהפך שקרה ב-yes בשנים האחרונות, משפיע משמעותית על ההכנסות, וגם על הרווחיות. ראינו ברבעון הזה 14% צמיחה ב-EBITDA המתואם, ו-56% צמיחה ברווח הנקי המתואם. הושפע לא מעט מהערכת השווי של yes - אבל גם בלי, בניטרול ההשפעות של yes ראינו צמיחה של 4% ב-EBITDA המתואם, שזה מעל השאיפות שלנו הרב שנתיות, של ממוצע של כ-2% צמיחה ב-EBITDA המתואם. מאוד גאים בתוצאות. בסיבים, milestone משמעותי, הגענו ליעד השנתי, ובעצם סיימנו את מרבית הפריסה של הסיבים בכל מדינת ישראל, עם כ-2.9 מיליון בתי אב, ניר ירחיב על זה. כבר take up 34% בדרך הבטוחה למיליון לקוחות סיבים. ראינו גם צמיחה ב-ARPU בסלולר, ואפילו בטלוויזיה. כבר רבעון שני שרואים לא רק התייצבות, אלא אפילו צמיחה במנויים של yes. הטריפל עובד, ובכלל, כל מנועי הקבוצה עובדים מצוין. לא מעט התפתחויות רגולטוריות בחודשים האחרונים, גם בנושא השוק הסיטונאי, גם בנושא ההפרדה המבנית. מצפים לשמוע החלטות בנושא בשבועות הקרובים. ראיתם קול קורא, שימוע. אתם עוקבים מקרוב. אני מניח שלנו או למשרד יהיה מה להגיד בנושא בשבועות הקרובים. נעבור לשקף הבא, מפת הדרכים שלנו. אנחנו בדרך הבטוחה לעמוד בכל היעדים שלנו, בטווח הבינוני, גם במדדי הליבה, גם ב-ARPU, גם ב-take up, ובטח בכמות המנויים. מאוד שמחים מהתוצאות. וכבר בחודשים הקרובים, באופן ספציפי, במרץ, אנחנו נעדכן לשוק את התחזיות הרב-שנתיות שלנו, ש-safe to say השתדרגו כתוצאה מהיזמות העסקיות המוצלחות בכל חברות הקבוצה. נעבור לשקף הבא, קצת highlights על התוצאות. דיברנו על הכנסות הליבה ומדדי רווחיות המצוינים, המשכנו לרדת בחוב נטו. אנחנו כבר במינוף של 1.3. גמישות פיננסית מצוינת, מאפשר לנו לעמוד גם בתחזיות צמיחת הדיבידנד. אתם רואים שממש כל שנה צמיחה דו-ספרתית ב-DPS שלנו. ושומרים על credit rating של AA. יציבות פיננסית מצוינת. מאוד שמחים מהמצב התזרימי שלנו, שממשיך להשתפר. הזכרתי קודם את ה-CapEx השנה, ואת סיום פריסת הסיבים. אתם תראו כבר שנה הבאה ירידה הדרגתית,



בדיוק כמו שהבטחנו. מה-20 אחוז CapEx ל-Sales לכיוון ה-18, 17, אפילו 16 אחוז לפי התחזיות. זה תורגם לצמיחה בתזרים החופשי של 7%-9% בטווח הבינוני. בשקף הבא, רבעון, שהכול בו ירוק. רואים באמת שתוספות בסיבים, בדור החמישי והמנועים עובדים. יצאנו עם מצב מקרו לא פשוט במדינה. אנחנו רואים סוף סוף הפסקת אש, החטופים בבית. יש עוד מספר מועט של חללים שמקווים שיחזרו במהרה. אבל זה גם הוביל לשיפור במקרו מול המשקיעים הזרים שחוזרים לבורסה הישראלית. אנחנו נמצאים איתם בקשר בשוטף. שמחים לראות משלחות של משקיעים זרים בשוק ההון מגיעים לבזק פיזית בישראל. זה לא קרה עשור, ומאוד גאים בתוצאות הקבוצה. ואופטימיים לגבי גם הפוליטיקה האזורית וגם המקרו הגלובלי. נעבור לשקף הבא, אני אתן ליוחאי להמשיך.

יוחאי בניטה: תודה, תומר. אז בשקף הזה אנחנו רואים את הצמיחה בהכנסות. הכנסות הליבה הסתכמו בכמעט שני מיליארד שקלים. עם צמיחה של 1.7%. כאשר ה-EBITDA המתואם וגם הרווח הנקי המתואם מציגים צמיחה של 14% ו-56% בהתאמה. בין היתר, כתוצאה מההשפעות החשבונאיות של yes. נושא ההשקעות יחסית יציב. והתזרים המזומנים מושפע מפערי עיתוי בהון החוזר. בסך הכל בהתאם לתחזיות שלנו. התמונה לתשעה חודשים דומה. צמיחה בהכנסות של 2.4%. בהכנסות הליבה, כמו שתומר ציין ברבעון, הכנסות הליבה מהוות 93% מסך ההכנסות. לגבי ה-EBITDA והרווח, המגמה היא דומה למגמה של הרבעון השלישי. התזרים החופשי בתקופה הושפע מנושאי מס בבזק קווי. שומת מס, החזר מס שהתקבל בתחילת 2024 לעומת שומת מס בתחילת 2025. שני הדברים האלה השפיעו על הפער בין התקופות. מבחינת ההוצאות, אז אנחנו מראים ירידה בהוצאות השכר. עיקר הירידה מיוחסת ליציאה מאיחוד של בזק אונליין, החל מהרבעון השני. הוצאות ההפעלה והפחת ירדו בעיקר כתוצאה מערכת השווי של yes, מעליית הערך. ובנושא ההוצאות האחרות, אז עיקר ההשפעה פה מיוחסת לגידול בהפרשה לתביעות ופרישה של עובדים בבזק קווי. נתונים תפעוליים - אז אנחנו ממשיכים לראות צמיחה. מנויי הסלולר ממשיכים לצמוח. 2.661 מיליון. מצבת הסיבים, 960 אלף מנויים. מצבת מנויי הטלוויזיה על 565 אלף. גידול של 3,000 - רבעון שני עם צמיחה חיובית. ב-ARPU, אנחנו רואים יציבות ב-ARPU של yes על 189 שקל ביחס לרבעון הקודם, עם עלייה של שני שקלים ביחס לרבעון המקביל. המשך צמיחה ב-ARPU סיבים תקופה על תקופה של חמישה שקלים. ו-ARPU של 48 שקלים בפעילות הסלולר הודות לעונתיות ביחס לרבעון הקודם והודות למיקוד העסקי ב-5G ונושאים נוספים מהתאוששות המלחמה קצת משכו את ה-ARPU ביחס לרבעון הקודם. מבחינת חוב פיננסי, אנחנו רואים ירידה בחוב הפיננסי נטו מ-4.7 מיליון ל-4.6 גם ירידה בחוב ברוטו. יחס הכיסוי הסתכם ל-1.3 אחוז בין היתר לאור העלייה ב-EBITDA כתוצאה מהערכת השווי של yes. אבל סך הכל, אנחנו מרוצים מרמת המינוף וכמו שאמרנו בעבר, המטרה היא לשמור על דירוג גבוה בקבוצת ה-AA. מבחינת התחזיות לשנת 2025 כרגע התחזיות שלנו בהתאם למה שפרסמנו בסוף חודש יולי עם EBITDA מתואם של 3.85 מיליארד שקל, רווח נקי מתואם של 1.45 מיליארד שקל ו-CapEx של 1.75 מיליארד שקל. פריסת סיבים על 2.9 מיליון משקי בית אנחנו ממש שם. מפה אני אעביר את הרשות לניר, בבקשה.



ניר דוד: תודה יוחאי. גם הרבעון הזה משקף ביצועים חזקים שנשענים על האסטרטגיה ארוכת הטווח שלנו ומתרכזים בשני אזורים עיקריים - אחד זה בשירותי הליבה ושניים זה בהאצת התשתיות. כשאנחנו מדברים על שירותי הליבה אז אפשר לראות מלמעלה צמיחה של 2.2% בשירותי הליבה שלנו ואנחנו נמצאים כבר עם 991 מיליון שקל הכנסות. מצד שני, אנחנו רואים צמיחה גם בשנה מול שנה ב-ARPU אינטרנט שלנו ואנחנו עם חמישה שקלים יותר מגיעים ל-136 שקלים כבר ב-ARPU שלנו גם התרומה של התקשוב עם צמיחה מאוד יפה של מעל 4% ושירותי הענן והדיגיטל עם צמיחה של 5.7% אז כל מוצרי הליבה שלנו ממשיכים לשרת אותנו ולרוץ חזק מאוד קדימה הם מצליחים לרסן את הירידה בטלפוניה. בשקף הבא אנחנו יכולים לראות את הגידול שלנו בהכנסות הליבה כמו שציינתי קודם 2.2% וה-EBITDA המתואם מגיע ל-641 מיליון שקל והכנסות הליבה בעיקר הצמיחה בעולמות התקשוב והגידול ב-ARPU שמשפיעים. באמת בסך הכל יפה מאוד, עלייה מתונה גם ב-EBITDA אבל בסך הכל אנחנו נמצאים בפוקוס ובתוצאות שהן יפות לרבעון. השקף הבא מראה יפה מאוד את האצת הפריסה שלנו והעבודה שלנו על התשתיות, אנחנו נמצאים כמעט ב-2.9 מיליון משקי בית כשאנחנו כבר מחוברים אליהם ועד סוף השנה אנחנו נשבור שיאים ולמעשה כמעט נסיים את הפריסה בכל המדינה שזה באמת היה פרויקט מאוד גדול כמו שציין קודם תומר גם צפויה ירידה ב-CapEx. כתוצאה מזה אנחנו כבר יושבים ומסתכלים קדימה. ה-take-up שלנו ממשיך לעלות בצורה קבועה ואנחנו כבר ב-34% למרות שאנחנו בקצב פריסה מאוד גבוה. קצב חיבור הלקוחות הוא יותר גבוה אפילו, ולכן אנחנו מצליחים להעלות את ה-take-up שלנו ולשים אותו במקומות גבוהים וסך הכל על תשתית הסיבים מחוברים כמעט 970 אלף לקוחות פיזית לתוך התשתיות של בזק וזה באמת נתון שהוא נתון יפה והוא ממשיך את הצמיחה שלו. בשקף הבא אנחנו יכולים לראות קודם כל את התמונה מלמעלה שהיא בעינינו הקריטית. אנחנו נמצאים ב-1,473,000 לקוחות שמחוברים לתשתיות של בזק קמעונאי וסיטונאי ושומרים על זה בצורה יפה, מה שמשתנה זה, זה התמהיל תחת ההבנה שנכנסים שחקנים חדשים שפורסים תשתית ואנחנו צריכים לשמור על המקום הזה באמת הצלחה יפה, ובתוך זה אנחנו מסתכלים על התמהיל, התמהיל בין הנחושת לבין הסיבים השתנה בצורה משמעותית אנחנו כבר עם אחוז גבוה 65% בערך של לקוחות שמחוברים לתשתית האופטית של בזק מה שמאפשר את העלייה ב-ARPU מצד אחד וגם בעתיד את גרירת הנחושת מצד שני אנחנו רואים שהתמהיל משתנה ויש מעבר מהקמעונאי לסיטונאי וזה העבודה שלנו של ההנהלה מאוד אינטנסיבית לראות איך אנחנו שומרים על זה בסך הכל. בשקף הבא אנחנו יכולים לראות שבשירותי האינטרנט למרות שבקמעונאי אנחנו בירידה העלייה ב-ARPU מקזזת את זה ואפילו יותר ושמה אותנו בצמיחה וזה כולל בתוכו גם את הירידה שהייתה בשוק הסיטונאי כתוצאה מהשוק הסיטונאי בעולם התמסורות אנחנו בצמיחה יפה מאוד עם קצב של 4.7% שנשען על גידול משמעותי ב-connectivity מצד אחד וגם בשירותי האינטגרציה שלנו בסך הכל בענן ודיגיטל גם כן קפיצה משמעותית שגם כן נשענת על המרכזות שלנו בענן. שירותי הענן שלנו וגם על שירותי ה-cloud של בזק שצומח בקצב שהוא קצב מאוד מהיר, ההכנסות האלה מקזזות את הירידה שאנחנו רואים בטלפוניה וגם חשוב לראות שהירידה בטלפוניה בסך הכל היא ירידה שמתמתנת. אני מעביר לאילן לדבר על פלאפון ו-yes.



בזק

אילן סיגל: שלום לכולם, מה שלומכם? צהריים טובים, פלאפון ו-yes מסכמות רבעון מצוין עם נתונים טובים גם פיננסיים וגם תפעוליים, בסך הכל ניתן לראות פה שיש לנו שיא של עשור בהכנסות משירותים בהמשך צמיחה במנויי הפוסטפייד בדגש על הדור החמישי וגם אנחנו רואים חזרה איטית לעולם הטיסות לחו"ל אחרי המלחמה עם איראן אז יולי-אוגוסט יש חזרה של הכנסות מעולם הרומינג ואנחנו צופים שזה ימשיך הלאה אם המצב יהיה כמו שעכשיו במצב של הפסקת אש. ה-EBITDA המתואם עלה ב-6% - הכי גבוה בשנתיים האחרונות. ה-ARPU עלה ל-48 שקלים זה גם כן שיא של שש השנים האחרונות מ-46 ל-48. בסך הכל אנחנו צומחים בדור החמישי ב-33 אלף והגענו כבר ל-1.36 מיליון לקוחות פוסטפייד וה-5G Max המנוע החדש שלנו השנה כבר הגיע ל-115 אלף מנויים. אני מזכיר זה חבילות דור חמישי בטכנולוגיה החדשה 5G stand alone עם ARPU יותר גבוה כך שאנחנו שמחים שהלקוחות מאמצים ונהנים. מזה אפשר לראות כאן את הנתונים. אז ההכנסות צמחו באופן כללי ב-2.2% אבל גם ההכנסות משירותים עלו בקרוב ל-5% ל-381 מיליון. ה-EBITDA המתואם אמרנו צמח ל-202 ב-6% לערך. הרווח הנקי המתואם פחות או יותר נשאר דומה לרבעון המקביל. והתזרים החופשי הושפע בעיקר מגידול בהשקעות. אנחנו משקיעים בדור החמישי. פורסים יותר אנטנות, נותנים שירות יותר טוב ללקוחות שלנו וזאת הסיבה לעלייה בהשקעות והירידה הקלה בתזרים. מבחינת הצמיחה בהכנסות, אז אתם רואים פה את הצמיחה ברבעון, רבעון שלישי משנת 2020 סך הכל כבר עשר שנים לא היו הכנסות כאלה, זה שיא של עשר שנים 381 מיליון שקלים בהכנסות משירותים, ומנויי הפוסטפייד, כפי שצינתי צמחו מעל 12%. מבחינת הנתונים התפעוליים, אז החברה ממשיכה באופן כללי לצמוח במנויים 2.661 מיליון מנויים, וכמו שאמרתי ה-ARPU צמח ב-2 שקלים, ואתם רואים את המגמה הזאת ל-48 שקלים מגמה יפה מאוד. שוב, זה בעיקר מפעילות הדור החמישי והחזרה של הרומינג, yes עם רבעון מצוין. אפשר לומר מהפך ב-yes עלייה גם בהכנסות כתוצאה מצמיחה במנויים וצמיחה בחבילות המשולבות של הטלוויזיה והסיבים ה-EBITDA הפרו-פורמה צמח כמעט ב-70% ל-59 מיליון שקלים זה בעיקר משיפור פעילות החברה, גידול במנויים, עבודה משמעותית בעולם ההוצאות, הוצאות הלוויין, אבל לא רק, הרבה מאוד הוצאות תפעוליות שהורדנו וכתוצאה מהשלמת עסקאות ומהלכים אסטרטגיים, עסקת פרטנר שנכנסה לתוקפה למעשה בחודש הזה, המיגרציה הושלמה גם ה-ARPU צמח ב-2 שקלים מ-187 ל-189 וכבר רבעון שני ברציפות שהחברה צומחת במנויים. 3,000 מנויים ל-565,000 מנויי טלוויזיה בשוק מאוד תחרותי שאנחנו חברת פרימיום. לצמוח, זה לא דבר קל ואני שמח שאנחנו כבר מצליחים לצמוח רבעון שני ברציפות. מבחינת הסיבים מה שנקרא חבילות הבנדל שלנו אז יש כבר 111,000 שזה 23% מנויי IP צמיחה של 12,000 ברבעון. והמעבר ל-IP כלומר מהלוויין לשירותי הטלוויזיה לאינטרנט כבר מגיע ל-488,000 86% מסך לקוחות החברה ו-90% מהלקוחות הפרטיים. כשמסתכלים על התוצאות אז רואים את ההכנסות צומחות ה-EBITDA המתואם צומח ההפסד הנקי המתואם הוא כמעט מאופס והרווח התפעולי שלא רואים פה אבל הוא כבר רבעון שני חיובי וזה מבורך. ההשקעות פחות או יותר נשארות דומות. בתזרים החופשי הוא דומה הוא הושפע מפערי עיתוי. מבחינת הנתונים התפעוליים אז צינתי עלייה במנויים עלייה ב-ARPU, עלייה במנויי IP ועלייה במנויי הסיבים, סך הכל כל המנויים של yes צומחים והחברה עושה מצוין באופן ספציפי וגם טוב ברמת הקבוצה.



בזק

יוחאי בניטה: תודה אילן. בזק בינלאומי - אז אפשר לראות את המשך המעבר מפעילות שממוקדת בלקוחות הפרטיים לפעילות בתחום ה-ICT, בדגש על תחומי תקשורת, חוות שרתים, אינטגרציה, פעילות ענן וסייבר. אנחנו רואים עלייה של 4% בסך ההכנסות ביחס לרבעון המקביל בעיקר כתוצאה ממכירת ציוד ורישוי וכתוצאה מפעילות הענן. ה-EBITDA עלתה ב-2.6% לכ-40 מיליון שקלים, באופן כללי התוצאות האלה שהן משקפות את הערכות שלנו לבזק בינלאומי ואנחנו ממשיכים ליישם את התוכנית הרב-שנתית בכל מה שקשור לבזק בינלאומי ולהתייעלות ופרישה. אז כעת נעבור לשלב השאלות והתשובות מי שמעוניין לשאול שאלה אנא הרימו את ידכם באופן וירטואלי. מי שנקרא בשמו אנא עשו unmute ושאלו את השאלה. לטובת כל המשתתפים, אנא, הציגו את עצמכם ואת שם החברה או אותה אתם מייצגים. נתחיל עם סבינה מלידר.

סבינה לוי: טוב אז יש לי הרבה שאלות, האמת אז אני אנסה לשאול חלק, ואז מקסימום אני אחזור שוב פעם. אתם יכולים להרחיב בבקשה קצת על מנועי הצמיחה של התחום הקווי דווקא בהסתכלות קדימה, כי אנחנו כן רואים איזושהי הבשלה בתחום הסיבים עם הגעה ליעד של 2.9 מיליון וגם הצמיחה ב-ARPU מתייצבת. אני מנסה להבין איזה מחוללי צמיחה אתם רואים לשנים הבאות גם בהיבט של תחום התשתית ה-ARPU אולי גם תמסורת ודיגיטל וענן וגם מבחינת מבנה ההוצאות בהתחשב בדינמיקה וגם מול העובדים, ואולי הטמעה של AI בשירות לקוחות וכל מיני מנגנונים אחרים.

ניר דוד: אוקיי טוב, זו שאלה באמת, שאלה קצרה ותשובה יחסית מאוד ארוכה אני אנסה לחלק אותה. אנחנו מסתכלים גם על שוק הפרטי וגם על השוק העסקי ובכל אחד מהשוקים האלה יש לנו תוכניות קדימה, תוכניות של צמיחה קדימה. בשוק העסקי נובע אחד מהעלייה המשמעותית בצורך ב-connectivity גם כתוצאה מהפעילויות של ה-AI והכניסה של חוות השרתים, מייצרים connectivity אחר שלא היה קיים עד היום בכלל, לפני זה התנועה נסגרה אצל הלקוחות בחצר ועכשיו זה עולה לענן, זה מצריך קווים שהם קווים גדולים, משמעותיים רוחבי פס גדולים. הנדבך השני, זה עולם של אבטחת המידע והסייבר שמאוד משמעותי ככל שארגונים מוציאים את המידע מחוץ לארגון, צריך לבנות מערכי אבטחת מידע, ובזק נמצאת גם שם במקום הזה. שירותי הענן שלנו אפשר לראות, אנחנו צמחנו ברבעון האחרון במעל ל-5%, 5.7% על שירותי הענן שלנו ה-cloud של בזק, לקוחות מזהים את הצורך בענן מקומי ביחס לעננים הגלובליים ומעבירים הרבה מאוד מידע לענן שלנו, אנחנו גם נהנים מ-connectivity וגם מהענן, והדבר הזה ילך ויגדל יותר ויותר. יש עוד שירותים שיחכו לנו בבית הלקוח הרבה מאוד תכנים, ואנחנו נגדל בבית הלקוח, ובסוף בתמהיל של ההכנסה, שהיום רובו נמצא על connectivity ופחות על בית הלקוח, בעתיד אנחנו נראה שבית הלקוח גדל יותר, וה-connectivity גם כן יישאר כמו שאנחנו מכירים אותו מה שייתן פוטנציאל מאוד גדול לצמיחה. בעולם של ה-AI אנחנו פוגשים אותו בשלושה וקטורים משמעותיים, אחד הוא מאוד פשוט, הגידול בצריכה ב-AI גורם ל-traffic יותר משמעותי ואנחנו נערכים בכל הדאטה סנטרים מצד אחד, ובקצה אצל הלקוחות, לאפשר רוחבי פס מאוד גדולים, מאוד משמעותיים ככל שיידרש, אנחנו נהנים מזה מאוד. הדבר השני זה בשירותים, ב-services שאנחנו מספקים, גם בנתב הפרטי, אנחנו מוסיפים לו יכולות AI בעיקר לעולמות של אבטחת מידע שהלקוחות שלנו יפגשו ממש בקרוב, בניהול הבית, בניהול ה-WIFI, כלים מאוד מתקדמים, ואחרי



זה בעולם העסקי, העננים שלנו מעולמות של CPU יעברו לעולמות גם של GPU as a Service וגם שם אנחנו נמשיך ליהנות. בעולם של ההתייעלות, אנחנו מכניסים כלי AI מאוד משמעותיים לאזורים שיש לנו היום ריבוי ידיים עובדות, ושם אנחנו מפתחים כלים, אנחנו עלינו כבר עם נציג דיגיטלי שעונה היום בערך ל-30% מהשיחות שמגיעות עם תקלה ללקוח. 30% נכנסים היום לתוך הנציג הדיגיטלי שלנו, העולם הזה יוריד לנו הוצאות בצורה משמעותית, יעלה לנו את היכולות של השירות שלנו, לתת שירות יותר טוב, וגם לייצר יכולת מכירתית יותר טובה, באמצעות מודלים שהיום כבר הפעלנו, מודלים של AI לגיוס ונטישה. אז כשאני מסתכל רגע קדימה על מנועי הצמיחה נמצאים חזק מאוד בעולם הפרטי, בבית הלקוח, בנתב, בשירותים ב-connectivity, ואחרי זה בכניסה לבית הלקוח. בעולם העסקי גם ב-connectivity, גם בעולמות של סייבר security גם בעולמות של הענן וביכולת שלנו למצוינות תפעולית להתייעלות נותן לנו drive מאוד חזק קדימה. אני מקווה שבכמה דקות שדחסתי הצלחתי להסביר.

סבינה לוי: זו שאלה לגבי מצבת הלקוחות, אבל ראינו הרבעון קיטון מסוים במצבת הלקוחות בתשתית, איך אפשר להעריך את המגמה הקדימה?

ניר דוד: אז בשקף 16 הצגתי את הראיה מלמעלה את סך הלקוחות שמחוברים לבזק ואנחנו רואים שבסך הלקוחות שמחוברים לבזק כמעט אין ירידה, אנחנו די יציבים. זאת אומרת, אנחנו נמצאים היום על 1.473 מיליון ואנחנו שם פחות או יותר באזור הזה.

עכשיו נכון, זה תמהיל של קמעונאי ושל סיטונאי ביחד, אבל התמהיל הזה, היציבות של התמהיל הזה בשוק שנכנסו אליו עוד שחקנים מעידה על העבודה המאוד חזקה ויפה שאנחנו עושים העבודה הזאת היא גם בעצירת הנטישה בעולם הקמעונאי גם בחתימת הסכמי IRU וחוזק השוק הסיטונאי, וגם כמובן בפעילות של yes. שלושת הוקטורים האלה משלימים תמונה יחסית טובה. לזה אנחנו מוסיפים את שינוי התמהיל של הלקוחות הקמעונאים בתזוזה מנחושת לאופטי וגידול ב-ARPU אנחנו מצליחים להראות גידול בהכנסות שלנו בעולם של האינטרנט הכולל, מה שמוכיח שהאסטרטגיה שלנו שעובדת בשלושת הוקטורים שדיברתי עליהם היא מניבה את התוצאות. אגב, חברת בזק היא החברה שמגייסת הכי הרבה לקוחות חדשים, היא גם החברה שבאחוזים, אחוזי הנטישה שלה הכי נמוכה מכל הלקוחות, מכל החברות בשוק אבל בגלל שיש לה install base גדול, סך הנטישה האבסולוטי הוא גבוה ובגלל זה אנחנו רואים דלתא שהיא יחסית שלילית אבל שלילית באמת נמוך מרוסנת על ידי עבודה מאוד אינטנסיבית.

סבינה לוי: תודה רבה, אפשר עוד שאלה?

יוחאי בניטה: כן, בבקשה.

סבינה לוי: אז יש לי השאלה לגבי yes, ההסכם עם פרטנר בטלוויזיה שאני מבינה שאולי הוא כבר קצת מתחיל לתת את ההשפעה, איך הוא אמור להשפיע על הביצועים של yes גם מבחינת ה-ARPU, כולל של yes האם זה יוביל לשינוי, אולי לעלייה שם מצד אחד, ומצד שני, האם יכול להיות מצב, מה זה עושה למנויים? זאת אומרת, יכול להיות מצב למשל שפרטנר תיקח לכם לקוחות כי באה היום ממוצר יותר טוב מבחינת נתחי שוק, אני מנסה להבין בדינמיקה.



בזק

אילן סיגל: אין בעיה, סבינה, אני אתייחס קודם כל, באופן מלא, חודש אוקטובר למעשה התחיל השת"פ. פרטנר עשתה מיגרציה של כל המנויים שלה מהטלוויזיה הישנה לטלוויזיה שמבוססת על Sting TV, מבחינת ההכנסות, אנחנו מתחילים מאוקטובר אני מניח שנראה את זה ברבעון הרביעי, שישפיע יותר ברמת ההכנסות כי זה התחיל באוקטובר, זה הסכם לשמונה וחצי שנים הסכם אסטרטגי, מאוד טוב עבור yes ההכנסות טובות, גם דיווחנו על המינימום של 5.3 מיליון שקל בחודש כך שההכנסות הן מצוינות ואנחנו מאוד מרוצים מהשת"פ הזה. לגבי התחרות, מדובר בטלוויזיה שמבוססת על Sting TV, אני מזכיר של yes יש, אנחנו משחקים על כל המגרש, יש לנו גם את Sting וגם את yes +, yes + מוצר אחר, הרבה יותר עשיר, הרבה יותר תוכן עם אפליקציה יותר מתקדמת. התחרות היא כמו תחרות, התחרות הייתה לפני העסקה עם פרטנר ותהיה אחרי העסקה עם פרטנר. תחרות רב ממדית, גם שחקנים בינלאומיים וגם שחקנים ישראלים, אנחנו מתמודדים טוב עם התחרות, כפי שאת רואה, גם ברבעון הקודם וגם ברבעון הנוכחי. ו-yes יודעת להתמודד, יש לנו שיתופי פעולה עם דיסני, עם נטפליקס, עם דיסקאברי, ואני מניח שיהיה לנו עוד בשורות בהמשך. אז סך הכל, אנחנו מאוד אופטימיים לגבי העתיד של yes, הן בצמיחה באופן כללי במנויים בטלוויזיה, וגם בחיבור של חבילות בנדל עם הסיבים. הרבעון הזה צמחנו הכי הרבה ever מאז שהתחלנו למכור סיבים, 12,000 ברבעון, וכבר כמעט רבע מהלקוחות IP של yes הם עם חבילות משולבות. ולגבי ה-ARPU, כן, אני מניח שאנחנו נראה עלייה, כי ההכנסות מפרטנר הן נכנסות לתוך ה-ARPU.

סבינה לוי: ושאלה אחרונה קטנה לגבי בזק בינלאומי. היה רבעון שממש בלט לחיוב, בלטה לחיוב הצמיחה בקרב הלקוחות העסקיים, ורציתי להבין אם זה משהו שמשקף התחלה של מגמה חדשה, או שזה משהו נקודתי, וגם מתי כבר נסיים לראות את השחיקה ב-ISP וה-ILD, וכמה זמן נשאר?

תומר ראב"ד: היי, סבינה, תודה. ככל שהשחיקה ב-ISP פחות מלכלכת את התוצאות, כי באמת זה legacy וזה לא בליבה שלנו, אז את פחות תראי את זה משפיע על התוצאות באופן כללי, השחיקה תמשיך עוד בחודשים הקרובים ולתוך 2026, אבל היא צפויה להסתיים בטווח הקרוב יחסית, כי בסוף ISP הולך ונעלם, וכפי שאת יודעת, הוסרה הפרדה המבנית בין בזק ל-ISP, בין תשתית לספק, ולכן האירוע הזה די מאחורינו. המגמות בעסקי חיוביות כבר מספר רבעונים, זה מחולק לכל מיני מוצרים, אנחנו רואים יציבות גם בחוות השרתים, גם בכבל הבינלאומי, שזה פוקוס גדל אצלנו, אבל השוק העסקי גדל, המגמות חיוביות גם בענן, גם בסייבר, אז המגמות ימשיכו.

סבינה לוי: תודה רבה.

יוחאי בניטה : תודה. שאלה נוספת, דניאל, אם אתה יכול להציג את עצמך? דניאל, שומע? הוא על mute.

דניאל: צהריים טובים, משקיע פרטי, ותיק, אפשר קצת צבע לגבי המעבר של yes מלוויין לרק סיבים, אני מבין ש-90% כבר עברו, וכיצד אתם מתכוונים לשכנע את שארית הלקוחות לעבור גם, וכאשר כולם יעברו, אז ישנו ציוד של צלחות שהוא על הגגות, האם בזק מתכננת לקחת את זה? ואם לא, אז מה הכוונה? והזכרתם גריטה של נחושת, אפשר כמה מילים על התוכנית הזו? תודה רבה.



בזק

אילן סיגל: אוקיי, תודה על השאלה, דניאל, זה אילן. אני אתייחס לגבי yes. אנחנו אכן יורדים מלוויין עמוס 3 בתחילת 2026, זה לווין שמשרת אותנו המון שנים, וכן 90% מהלקוחות כבר נהנים משירותי הטלוויזיה ב-IP. אנחנו גם עדכנו שיש לקוחות בעיקר מוסדיים ועסקיים, יש שם בתי חולים, מלונות וכו', שיש להם צורך עדיין בלוויין, ולכן התקשרנו עם הלוויין החדש שעלה לשמיים בחודשים האחרונים, דרור 1, והחל מראשון במרץ 2026, הוא ישרת את שארית הלקוחות האלה, כך שכרגע אנחנו נמשיך לתת שירות גם בלוויין ללקוחות מוסדיים, ולקוחות הפרטיים, כמובן, רובם כבר עברו ל-IP. ואני מניח שזאת גם תהיה המגמה, אז בשנים הקרובות, לקוחות מוסדיים בלוויין, ולקוחות הפרטיים והעסקיים הרגילים ימשיכו לעבור ל-IP.

דניאל: אני משקיע גם של חלל, ואני מבין באמת שהכוונה היא שבזק מפסיקה לעבוד מולם, אם כי הבנתי שהאריכו את החוזה, כלומר, עד תחילת שנת 2026, עדיין יש לא מעט לקוחות שמחוברים ללוויין, ואנחנו צריכים להעביר אותם.

אילן סיגל: כפי שאמרתי, מי שימשיך להיות בלוויין בתחילת 2026, יעבור פשוט ללוויין דרור, וימשיך לקבל שירות. הלקוח לא ירגיש שום דבר.

ניר דוד: דניאל, אני אתייחס לשאלה שלך בנושא גריטת הנחושת. אז בזק משנת 2014 בערך, מהכניסה לעולמות של NGN, עסוקה בתהליכי גריטת נחושת, ומפה קדימה אנחנו גם כן נמשיך בתהליך הזה. ככל שנעביר לקוחות לרשת הסיבים, ויתפנו כבלים באזורים, נוכל לגרות יותר ויותר. צריך להבין שזו תוכנית רב-שנתית, שתיקח כמה שנים טובות קדימה, היות והמעבר של לקוחות לסיבים, הם לא רק בעולם האינטרנט, אלא גם בעולמות הטלפוניה, וגם זה תהליך שהוא תהליך יחסית מורכב. בבזק נבנתה תוכנית רב-שנתית, לתהליך המעבר ותהליך גריטת הנחושת.

יוחאי בניטה: תודה. שאלה הבאה, דויד קפלן מפסגות, היי דויד.

דויד קפלן: היי, שלום, מה נשמע? טוב, תודה שהצגת אותי, אני כבר לא צריך לעשות את זה. שאלה לגבי בזק בינלאומי גם. אתם דיברתם, לדעתי, לפני חצי שנה יצאתם לדבר על הכבל התת ימי, וחיבור כבלים מאירופה עד המזרח, הייתה את העסקה הפוטנציאלית שנפלה. אז מה מתקדם בעניין הזה, ואיפה אתם עומדים באסטרטגיה? כל מה שזה קשור, אני מניח שזה גם דאטה סנטרים ושרתים.

תומר ראב"ד: אז אני אגע בזה בקצרה. כפי שאמרתי, אנחנו כבר מספר חודשים, דנים באסטרטגיה בנושא חיבור מזרח ומערב, כגיבוי לכבלים הבינלאומיים, שעוברים בעיקר בים האדום, בחיבור בין אירופה לאסיה. ישראל ממוצבת גאוגרפית במקום מושלם. אני מזכיר שאנחנו פעילים בעולם הזה כבר לא מעט שנים. יש לנו כבל עם קיבולת מספקת כבר לספק פתרונות, שמספק פתרונות כבר היום, לחיבור מערבה ומזרחה. והיינו גם חלק לא קטן מפרויקט Blu Ramen של גוגל, וממשלת איטליה שמחבר את איטליה לסעודיה דרך ישראל. היינו קבלן משנה של הפרויקט. אנחנו כבר פעילים בעולמות האלה. נושא אקסלרה היה בחינת הזדמנות שעלתה. פחות התאים לאסטרטגיה שלנו. נמשיך ונבחן את הנושא הזה ברצינות. עובדים עם לא מעט יועצים. ו- it's safe to say, שבחודשים הקרובים תשמעו מאיתנו עוד בנושא הזה. זה לא צפוי להשפיע על



תחזיות הקבוצה. בטח לא על תחזיות ההשקעות בצורה כזו או אחרת. אבל יש פה הזדמנות עם אפסייד משמעותי גם על התשתיות הקיימות.

דויד קפלן: אז בסדר, תודה על התשובה. אני רציתי שאלה גם לגבי המאזן. אני רואה שאתם ממשיכים להוריד את רמת החוב שלכם. הם כבר עומדים ביחס חוב של 1.3. ואיזה יעדים יש לכם בעניין הזה? כי ראיתי גם עלייה ב-short term investments שלכם, פשוט טווח קצר. אז רציתי להבין מה אתם מצפים לעשות עם המזומנים שלאט לאט עולים אצלכם.

יוחאי בניטה: אז אחד כמו שציינת, היחס המינוף ברבעון הוא 1.3. בעיקר לאור העלייה ב-EBITDA. כתוצאה מההשפעות של עליית הערך ב-yes. יחד עם זאת הורדנו את המינוף נטו. אמרנו בעבר, ואנחנו חוזרים על זה. המטרה שלנו היא להישאר ברמת הדירוג של AA. וככל שיש לנו אפשרות להגדיל ולהשתמש בעודפים לבעלי המניות, אנחנו נבחן את זה. בשנים האחרונות מדי שנה בחרנו את מדיניות הדיבידנד. ובחרנו להגדיל את שיעור החלוקה. מעבר לזה הרווח הנקי. גם כנראה אז ה-DPS ראינו אותו צומח בצורה יפה בשנים האחרונות, ככל שזה יאפשר תוך שמירה על הדירוג, אנחנו נמשיך לבחון ולפעול בכיוון הזה.

דויד קפלן: אוקיי, תודה רבה.

יוחאי בניטה: בבקשה, שאלה היא מלירן לובלין מ-IBI, היי לירן.

לירן לובלין: אהלן. השאלה שלי היא לגבי CapEx להמשך הדרך. אתם סיימתם את הפרויקט, לפחות לפי היעדים שלכם, את הפרויקט של פריסת הסיבים. הגעתם ליעד. יש תוכניות להמשך פריסה מעבר למה שהצבתם את הרגע? סך הכול נראה שהולך טוב בתחום הזה. אז למה לא להמשיך?

תומר ראב"ד: אני מקווה שנחמד שם באי. מעבר לים. תודה שהצטרפת לירן. אנחנו, בנושא הסיבים, הפריסה אומנם מרביתה הסתיימה, כפי שניר ציין. אבל בטח ישראל, שהיא מקרו מאוד תומך וחזק. וגידול אוכלוסייה שתומך בחברות תקשורת תמשיך לראות פריסה של 50, 60, 70 אלף משקי בית כל שנה לפחות, כי אוכלוסייה צומחת. אבל המסה המרכזית של ה-CapEx, כפי שציינת, הסתיימה. אנחנו נראה כבר בשנה הבאה את הירידה. נתנו תחזית די מדויקת אפילו. של בעצם אנחנו יורדים מ-20% CapEx ל-Sales עד 18% עד 16%. סביר להניח שהירידה הזאת תהיה בהדרגה ל-20%, לאזורי ה-18, 17. בהמשך לאזור ה-16. בשנתיים הקרובות. אז אנחנו מאוד שקופים בנושא הזה. ואכן, כפי שציפנו, באמת הפריסה מגיעה לסיומה. לפחות המסה הקריטית שלה. כבר בשבועות הקרובים. ולכן ב-2026 אתה תראה שנה מלאה עם השפעת הירידה ב-CapEx.

לירן לובלין: יופי. תודה רבה. בהצלחה.

תומר ראב"ד: תודה לך. אוקיי.

יוחאי בניטה: שאלה המשך מסבינה. כן, סבינה.



בזק

סבינה לוי: טוב, אף אחד לא שאל. אז אני אשאל לגבי הנושא של הפרסומים בנוגע למתיחות עם העובדים. על הרקע המגעים גם לביטול ההפרדה המבנית. עד כמה באמת זה אולי יכול להעיד על זה? שיש באמת התקדמות אמיתית בתהליך. אם אתם יכולים לתת קצת צבע לזה גם בהיבט הרגולטורי? כי ציינתם שעד סוף השנה אולי זה יתבהר. אבל היום בעצם זה יום שמגישים הערות לכל קורא. השאלה אם יש מספיק זמן למשרד באמת להשלים את המלאכה עד סוף השנה.

תומר ראב"ד: אני אגיד כי זה די פשוט. אנחנו לקראת חידוש הסכמים קיבוציים. גם בפלאפון, גם בבזק. דינמיקה טבעית עם העובדים. ועובדים איתם בשיתוף פעולה. יש לנו גם התחייבות לעובדים. שפרסמנו גם yes וגם בזק. בנושא ההפרדה המבנית. ועובדים איתם בשיתוף פעולה. ולכן אין מה לחדש בנושא הזה. בנושא הרגולציה אני מקווה שנשמע דברים בנושא הזה בקרוב.

סבינה לוי: תודה. אוקיי.

יוחאי בניטה: תודה לכם. אם אין עוד שאלות אז אני רוצה להודות לכולם על ההשתתפות. בכל שאלה נוספת. נתן לפנות למחלקת קשרי המשקיעים שלנו. ערב נעים לכולם. תודה.