



# סלקום

## מצגת משקיפים

2022

מצגת זו הוכנה על ידי סלקום ישראל בע"מ ("החברה"). מצגת זו מהווה הצגה תמציתית וכללית בלבד של פעילות החברה והיא מיועדת למסירת מידע כללי אודות פעילות החברה למשקיעים בלבד. המצגת אינה כוללת תיאור מלא ומפורט של פעילות החברה ואינה מיועדת להחליף את העיון בדיווחיה הפומביים של החברה. לפיכך, על מנת לקבל תמונה מלאה של פעילות החברה ושל הסיכונים עימם היא מתמודדת, בהתאם להוראות הגילוי על פי חוק ניירות ערך (התשכ"ח - 1968) ("חוק ניירות ערך"), יש לעיין בדיווחיה המידיים, התקופתיים והרבעוניים שפרסמה החברה בהתאם לחוק ניירות ערך באמצעות אתר ההפצה של המגנ"א ("הדיווחים הפומביים"). המצגת כוללת נתונים ומידע המוצגים באופן ובעריכה שונה מהנתונים הנכללים בדיווחים הפומביים או ככזה הניתן לחישוב מתוך הנתונים הכלולים בדיווחים הפומביים (ויובהר כי בכל מקרה של הבדל בין המידע הכלול בדיווחים הפומביים לבין המידע הכלול במצגת זו, יגבר המידע הכלול בדיווחים הפומביים).

יובהר כי המצגת אינה מהווה הצעה לרכישה או מכירה של ניירות ערך של החברה או הזמנה לקבלת הצעות כאמור, והמידע הנכלל במסגרתה אינו מהווה בסיס לקבלת החלטת השקעה, המלצה או חוות דעת ואינו מהווה תחליף לשיקול דעת של המשקיע ו/או לעיון בדיווחים הפומביים של החברה.

מצגת זו עשויה לכלול תחזיות, הערכות, אומדנים, נתונים המתייחסים לאירועים עתידיים שהתממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה או מידע אודות כוונות או תכניות החברה (לרבות אסטרטגיות הצמיחה הצפויות של החברה ומגמות צפויות בעסק של החברה), אשר מהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בסעיף 32א לחוק ניירות ערך. מידע צופה פני עתיד כאמור מבוסס על הערכתה הסובייקטיבית של החברה אשר נעשתה בתום לב, על פי ניסיון העבר והידע המקצועי שצברה החברה, על בסיס עובדות ונתונים בנוגע למצב הנוכחי של עסקי החברה והחברות המוחזקות שלה וכן על עובדות ונתונים מאקרו כלכליים שפורסמו על ידי מקורות חיצוניים ו/או גופים וישויות שונות (ואשר לא נבחנו על ידי החברה באופן עצמאי והחברה אינה אחראית לתוכנם), והכל כפי שידועים לחברה במועד הכנת מצגת זו. אולם, הערכות החברה ותכניותיה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה (לרבות באופן מהותי), ויכול שתושפענה מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש ואשר אינם בשליטת החברה, ובכלל כך, בין היתר, מגורמי הסיכון המאפיינים את פעילותה של החברה ובכללם התפתחויות בסביבה הכלכלית והגיאופוליטית, שינויים בתנאי הרישיון של החברה, חקיקה או החלטות חדשות של הרגולטור המשפיעות על הפעילות של החברה, שינויים בסביבה התחרותית וכניסה או התחזקות של מתחרים קיימים או חדשים, תוצאות של הליכים משפטיים שהחברה הינה צד להם (לרבות תובענות ייצוגיות), יכולת החברה לשמר או להשיג אישורים להקמה או הפעלה של אתרים וגורמים נוספים המפורטים בדיווחים הפומביים החברה, לרבות תחת פרק "גורמי סיכון" בדוח השנתי של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022.

מצגת זו משקפת את המידע הידוע לחברה במועד פרסומה והחברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות כל תחזית ו/או הערכה על מנת שישקפו אירועים או נסיבות שיחולו לאחר מועד עריכת מצגת זו.

# קבוצת סלקום

כל פתרונות התקשורת במקום אחד



שירותי נדידה  
בחו"ל



מותג מוביל בשוק  
ציוד הקצה עם  
פריסה של כ-70  
נקודות מכירה



מותג מוביל  
בשוק הסלולר  
עם נתח שוק  
של 31%<sup>(1)</sup>



3.5 מיליון  
מנויי סלולר<sup>(1)</sup>  
רשת הסלולר  
הגדולה בישראל



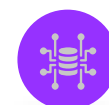
סלולר



טלפוניה נייחת



257 אלף מנויי  
טלוויזיה, 14%  
נתח שוק<sup>(1)</sup>



188 אלף מנויי  
אינטרנט סיבים  
-323 אלף מנויי  
אינטרנט<sup>(1)</sup>



תשתיות סיבים  
אופטיים – גישה  
למעל כשני מיליון  
משקי בית



שירות קווי  
ללקוחות פרטיים



Cyber security  
שירותי ענן  
תמסורת



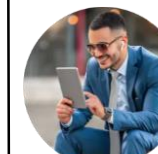
שירותי  
תמסורת  
בינלאומית



שירותי אינטגרציה  
IOT



שירותי אירוח



שירות קווי  
ללקוחות עסקיים

(1) נכון ל 31 לדצמבר 2022, מבוסס על דוחות המפעילות והערכות החברה  
(2) לרבות באמצעות הסכם IRU עם IBC  
(3) לא כולל מנויי דאטה

## הצעת פתרונות מקיפים למתן שירותי תקשורת סלולרית וקווית

- מינוף מעמדה המוביל של החברה ונתח השוק הגדול שלה על מנת להעמיק את היצע השירותים ללקוחותיה
- הענקת חוויית שירות ותמיכה איכותיים ללקוחות
- פיתוח תשתיות השירות לרבות הרחבה ושיפור מתמיד של ערוצי הדיגיטל



## הרחבת פעילות המכר של ציוד הקצה

- הרחבה משמעותית של מספר הסניפים ומרכזי השירות
- הרחבת מכר שירותי אחריות תיקונים, ללקוחות פרטיים ועסקיים



## השקעה, פיתוח ושדרוג רשתות התקשורת של הקבוצה

- תחזוקה, שדרוג והרחבת הקיבולת והפריסה של רשתות הסלולר של החברה
- תחזוקה ושדרוג רשת התמסורת העצמאית של החברה
- מתן פתרונות מתקדמים העונים לצרכי הלקוחות
- הרחבה משמעותית של פריסת רשת הסיבים האופטיים של IBC באופן מואץ

## אופטימיזציה של מבנה ההוצאות

- פעילות שוטפת לצורך ייעול והתאמת מבנה ההוצאות של החברה
- חתירה מתמדת לשיפור ושמירה על איכות שירות הלקוחות וכל זאת כמנוף להגדלת ההכנסות ושיפור הרווחיות

## פיתוח עסקי והתאמה למגמות בשוק

- שמירת הגמישות הנדרשת על מנת להגיב באופן מהיר ויעיל למגמות בשוק
- בחינת הכניסה לתחומים משיקים ונוספים, במטרה למנף את יתרונות החברה ולייצר צמיחה
- כניסה לפעילות בתחום אספקת החשמל ובחינת מתן שירותים נוספים בתחום זה



# החברה המובילה בסלולר

- ✓ מפעילת הסלולר הגדולה בישראל עם כ- 3.5 מיליון לקוחות המהווים נתח שוק של 31%
- ✓ הפעלת מספר רשתות סלולריות בטכנולוגיות דור 2, 3 ו-4 המכסות את הרוב המכריע של האזורים המיושבים בישראל ותהליך פריסה והפעלה של רשת דור 5
- ✓ כ- 70 נקודות שירות ומכירה<sup>(1)</sup> עצמאיות בפריסה ארצית ובמיקומים מרכזיים
- ✓ שירות לקוחות איכותי, הוגן ויעיל. תמיכה טכנית ושירות לקוחות באמצעות ערוצים מגוונים; פיזיים; טלפוניים ודיגיטליים
- ✓ ניהול מגוון רחב של שירותי תקשורת לבית ולעסק תחת קורת גג אחת, והיכולת לספק ללקוח מענה מקיף
- ✓ גידול של מעל 100 מ"ח בשנת 2022<sup>(2)</sup> בהכנסות הסלולר הנובע בין השאר ממיקוד במכר חבילות דור 5



# צמיחה מהירה בסיבים

✓ פוטנציאל נגישות לסיבים של מעל שני מיליון משקי בית – הגישה הנרחבת

ביותר לתשתיות הסיבים האופטיים בישראל

✓ מיקוד במכר חבילות המשלבות אינטרנט<sup>(1)</sup> וטלוויזיה, בצירוף ציוד קצה

משלים המחזק את שימור הלקוח ומגדיל את היקף ההכנסה הממוצעת

✓ הסכם רכישת הסיבים מ-IBC מקנה יתרון לחברה בזכות עלויות נמוכות

יותר לעומת שוק סיטונאי

**זה סלקום** **סיבים**



אינטרנט עוצמתי עם WiFi חזק  
בכל החדרים בבית

# סלקום TV

14% נתח שוק



מחירי Fiber TV  
אטרקטיביים



עשרות אלפי תכנים  
לצפייה ללא הגבלה



ריבוי מסכים  
(IOS, Android smart tv,  
set top boxes, Apple tv)



ערוצים לינאריים +  
VOD



ממשק חדיש מתקדם  
ונוח





אבטחת מידע



שירותי ענן



תמסורת



טלפוניה



ציוד קצה



שירותי אירוח



שירותי אינטגרציה



תקשורת בינלאומית



IOT

# שלל פתרונות תקשורת לעסקים



# עיר חכמה בסלקום

פתרונות קצה לקצה

- ✓ טכנולוגיית ה-IOT מאפשרת חיבור בין מכשירים שונים לרשת האינטרנט.
- ✓ סלקום, יחד עם שותפים אסטרטגיים, מציעה פתרונות IOT ללקוחותיה המבוססים על מגוון פתרונות תקשורת
- ✓ אפשרות לקישור ציוד בצורה חכמה מובילה ליעילות, צמיחה עסקית ושיפור באיכות החיים

## שילוב של מגוון פתרונות כגון:



תפעול מקלטים  
ציבוריים מרחוק



מצלמות תחבורה  
ציבורית



חיישנים לשמירה על  
איכות הסביבה



ניהול משקי מים



# דינמיקה

דינמיקה הינה זרוע הקמעונאות של קבוצת סלקום ונחשבת לרשת המובייל בעלת פעילות המכר הגדולה ביותר בישראל בעולמות מוצרי סמסונג ואפל<sup>(1)</sup>

✓ משווקת מוצרי יבואן רשמי של אפל וסמסונג בישראל<sup>(2)</sup>

✓ כ-50 סניפי דינמיקה בפריסה ארצית בפריים לוקיישן ומיקומים מובילים

מזה 30 שנה

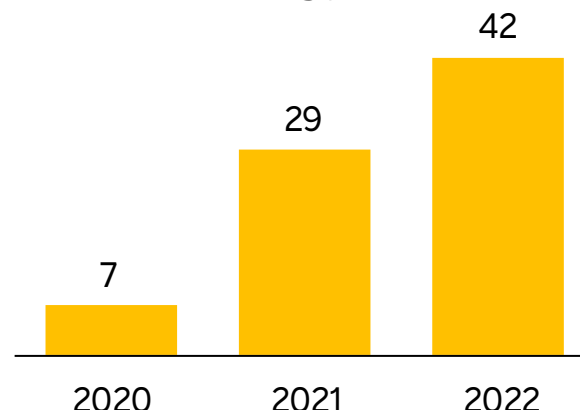
✓ שירותי תיקונים ואחריות יצרן במעבדות ובבית הלקוח

✓ מעבדות בפריסה ארצית רחבה ושירות

מתקדם של תיקון עד הבית

✓ גידול מתמשך בפעילות לאורך שנים

רווח נקי דינמיקה סולו  
מש"ח



(1) במונחי הכנסות, ליום 30.9.2022, הקבוצה הינה מובילת שוק במכר ציוד קצה בתחום התקשורת הסלולרית  
(2) מכוח התקשרותה עם סלקום

# IBC

IBC מספקת שירותי תשתית תקשורת למפעילי תקשורת בישראל באמצעות פריסת סיבים אופטיים ומוחזקת על ידי סלקום (23.3%) הוט, תש"י וחברת החשמל



ל-IBC תשתית המגיעה לכ-1.1 מיליון משקי בית בישראל<sup>(1)</sup> ובכוונתה להמשיך ולהרחיב את פריסת התשתית לכ-2 מיליון משקי בית



לסלקום התחייבות לרכוש זכות שימוש בלתי הדירה (IRU) בקווי תשתית של IBC בשיעור של 10%<sup>(2)</sup>.



ההסכם מול IBC מקנה לחברה חסכון בעלויות לעומת שימוש בתשתיות בזק וחסכון בהשקעות הקמת רשת סיבים וניהול שוטף שלה



(1) נכון לדצמבר 2022

(2) בחודש מרץ 2023, התקשרה הקבוצה בהסכם נוסף עם IBC אשר במסגרתו נקבע, בין היתר, כי החל מיום 1 ביולי 2023, התחייבות הקבוצה לרכוש מ-IBC זכות שימוש בלתי הדירה תעמוד על שיעור שלא יפחת מ-12.5% מבתי הלקוחות בבניינים המחוברים (חלף 10%, הקיים למועד ההתקשרות בהסכם) ויגיע ל-15% (החל מיום 1 ביולי 2024), והכל בהתייחס ליתרת תקופת השירותים הראשונה כפי שנקבעה בין הצדדים בהסכם.

# סלקום Energy

בשנים הקרובות שוק החשמל עומד לעבור רפורמה מקיפה

## עם כניסת הרפורמה

ירידה בנתח השוק של חח"י (בכ-20% במונחי הספק) ומעבר הדרגתי ליצרנים פרטיים לצד הייצור של חח"י



הקמת חברת ממשלתית (נגה) לניהול המערכת



מונופול של חח"י



כניסה של תחרות - מעבר לספקים וירטואליים חדשים, שהחל משנת 2024 יוכלו לקנות חשמל ישירות מיצרנים במודל שוק



## מצב תחרותי לפני הרפורמה

ייצור | מונופול של חח"י



ניהול מערכת | בבעלות של חח"י



רשת | מונופול של חח"י



אספקה | מונופול של חח"י



סלקום נכנסה לשיתוף פעולה עם חברת משק אנרגיה במקטע אספקת החשמל ומספקת חשמל ללקוחות עסקיים ופרטיים.

## החוזקות וההזדמנויות של סלקום בשוק אספקת החשמל:



יכולת להציע ללקוחות שירותי ערך מוסף חדשים לשליטה וניהול החשמל בבית



יכולת להציע חבילות משולבות חשמל ותקשורת



מותג מוכר ונגישות למאות אלפי משקי בית ועסקים

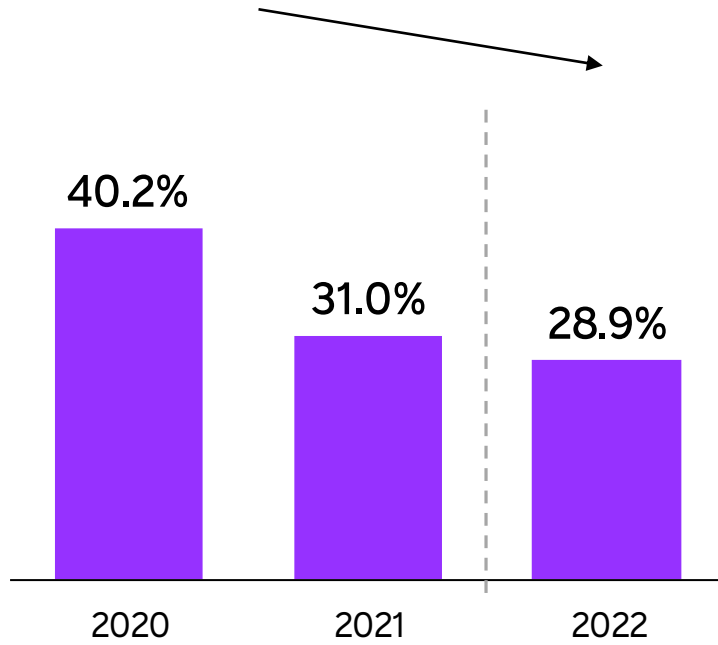


# סלקום

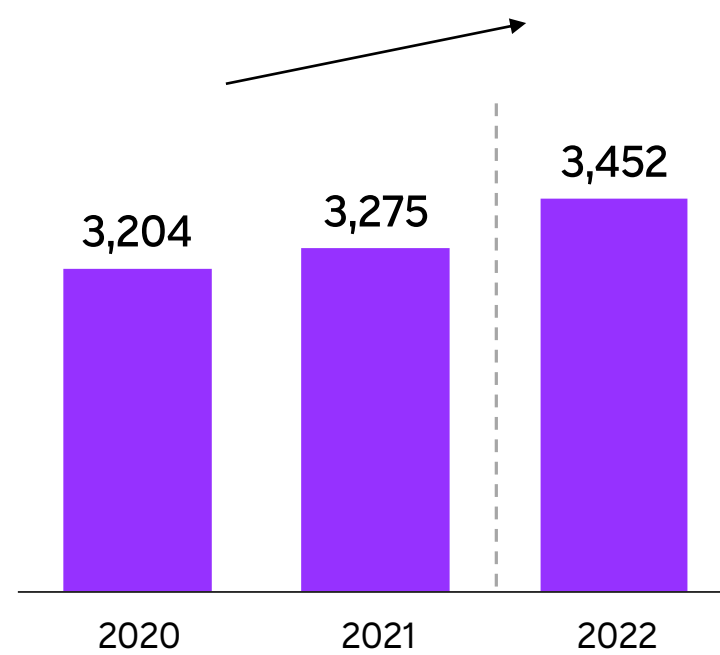
## תוצאות כספיות

### 2022

<sup>(1)</sup> שיעור נטישה  
שנתי



<sup>(1)</sup> מנויי סלולר  
אלפים

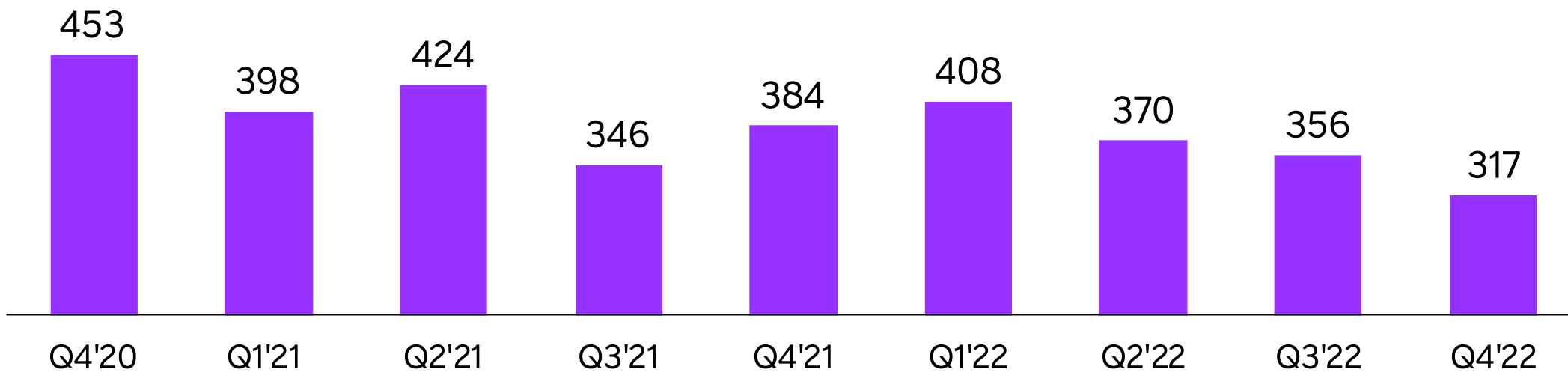


(1) נתוני מצבת המנויים מתייחסים למנויים "פעילים" (לא כולל מנויי דאטה).

### סך מתניידים בשוק<sup>(1)</sup>

(אלפים)

ירידה של 30% בהיקף הניידות

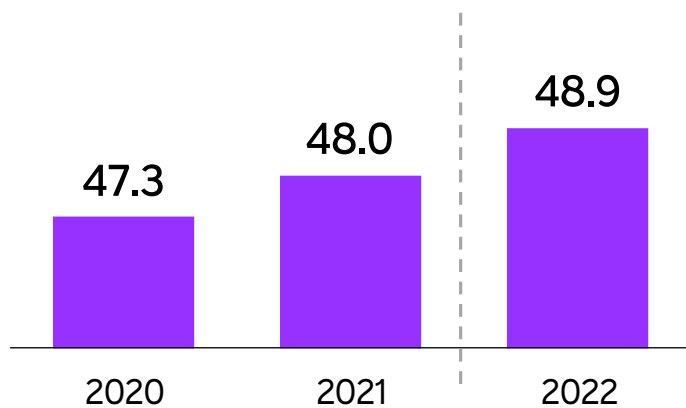


(1) חישוב פנימי של החברה המבוסס על נתוני ניידות תפעוליים שעוברים בין מפעילי התקשורת



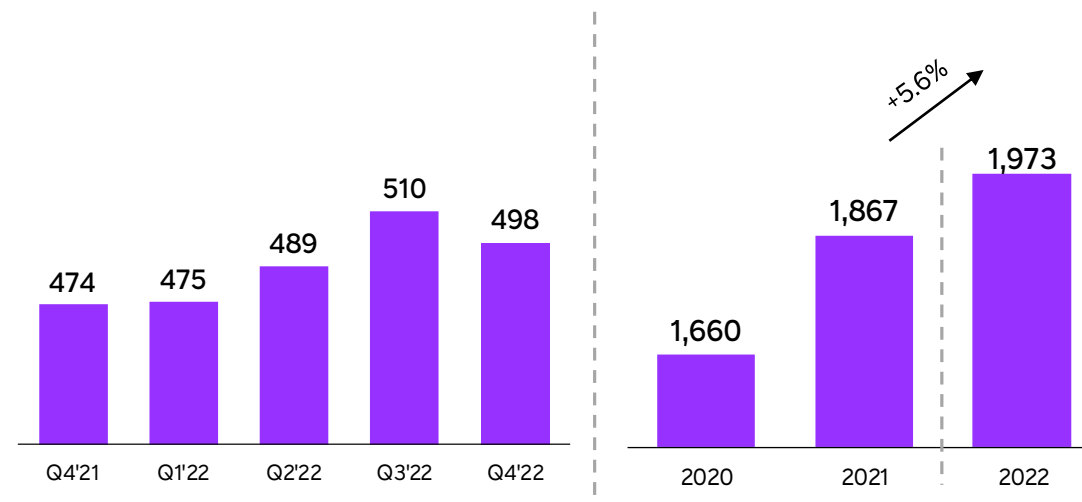
### <sup>(1)</sup> הכנסה שנתית ממוצעת ללקוח

ש"ח



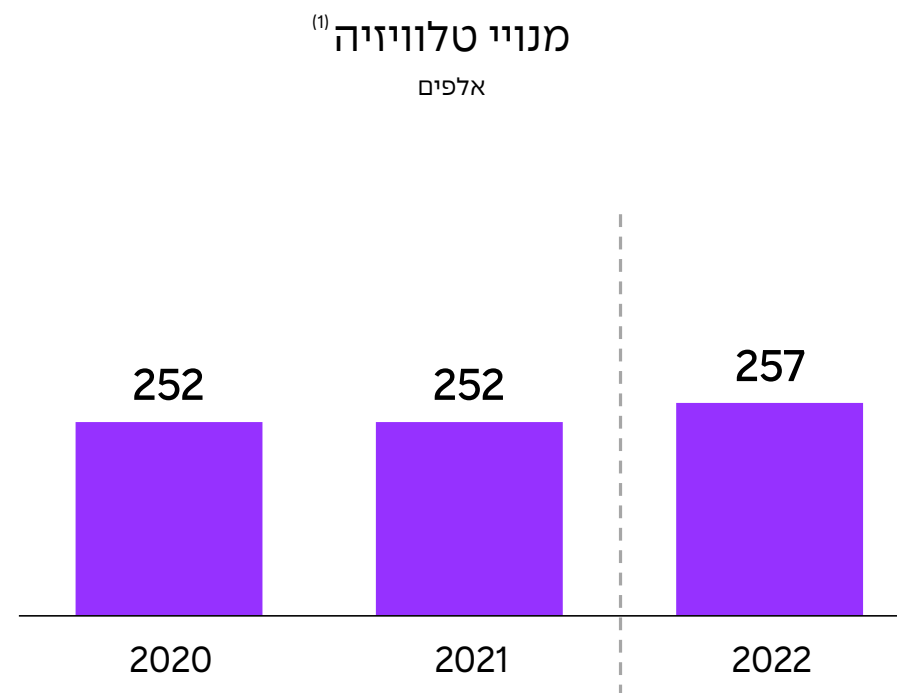
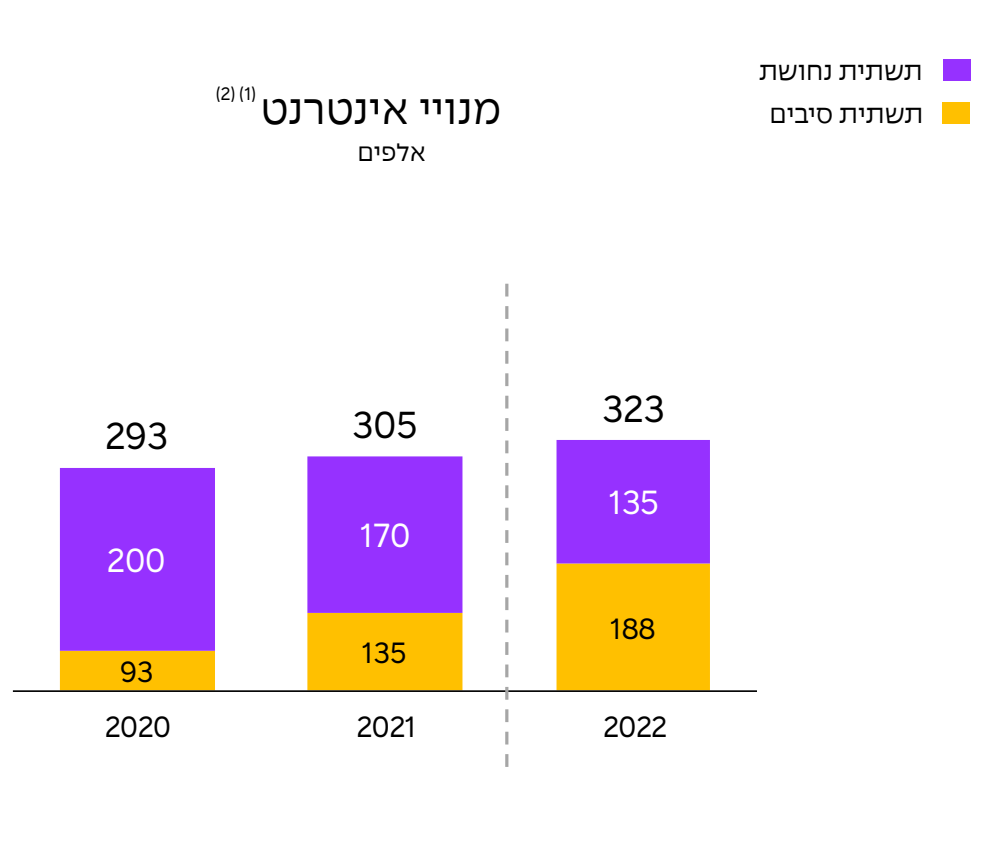
### הכנסות משירותי סלולר

מס"ח



(1) ARPU מחושב באמצעות חלוקת סך ההכנסה החודשית הממוצעת משירותי סלולר לתקופה, בכמות המנויים הפעילים הממוצעת - לתקופה. הכנסות משירותי סלולר כוללות, בין היתר, הכנסות משירותי נדידה ומשירותי אירוח ושיתוף רשתות אך אינן כוללות הכנסות משירותי תיקונים מזדמנים ומכר ציוד קצה

כ-58% ממנויי האינטרנט של סלקום הינם על גבי תשתית סיבים

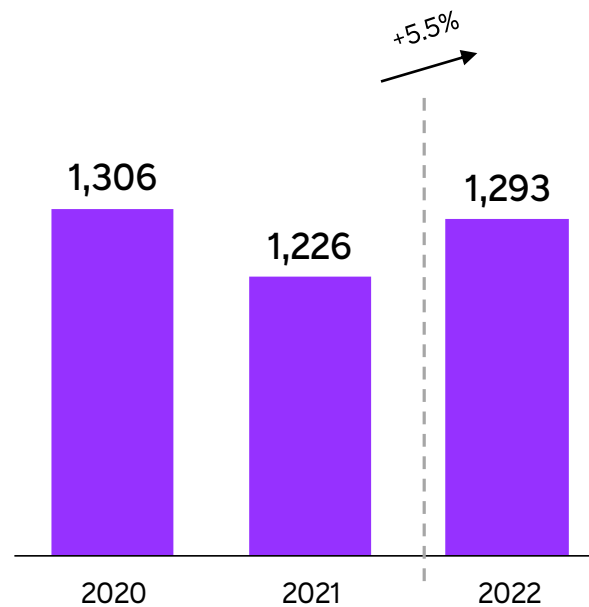
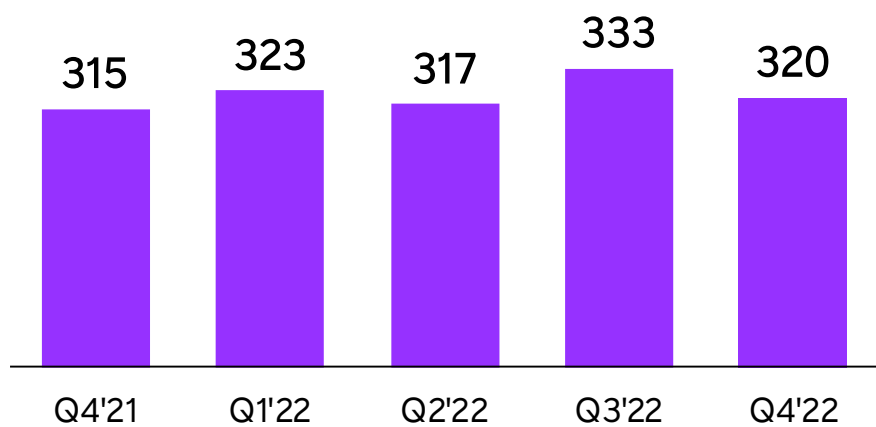


(1) נכון ל-31 בדצמבר 2022

(2) על בסיס השוק הסיטונאי הקווי ותשתית סיבים אופטיים של IBC

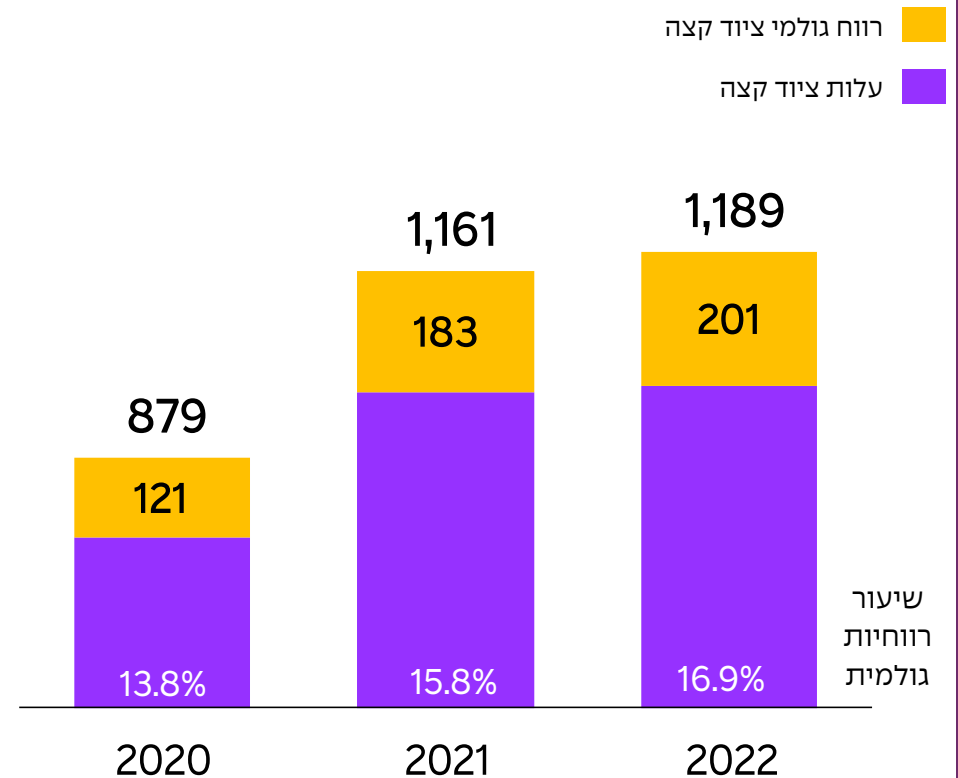
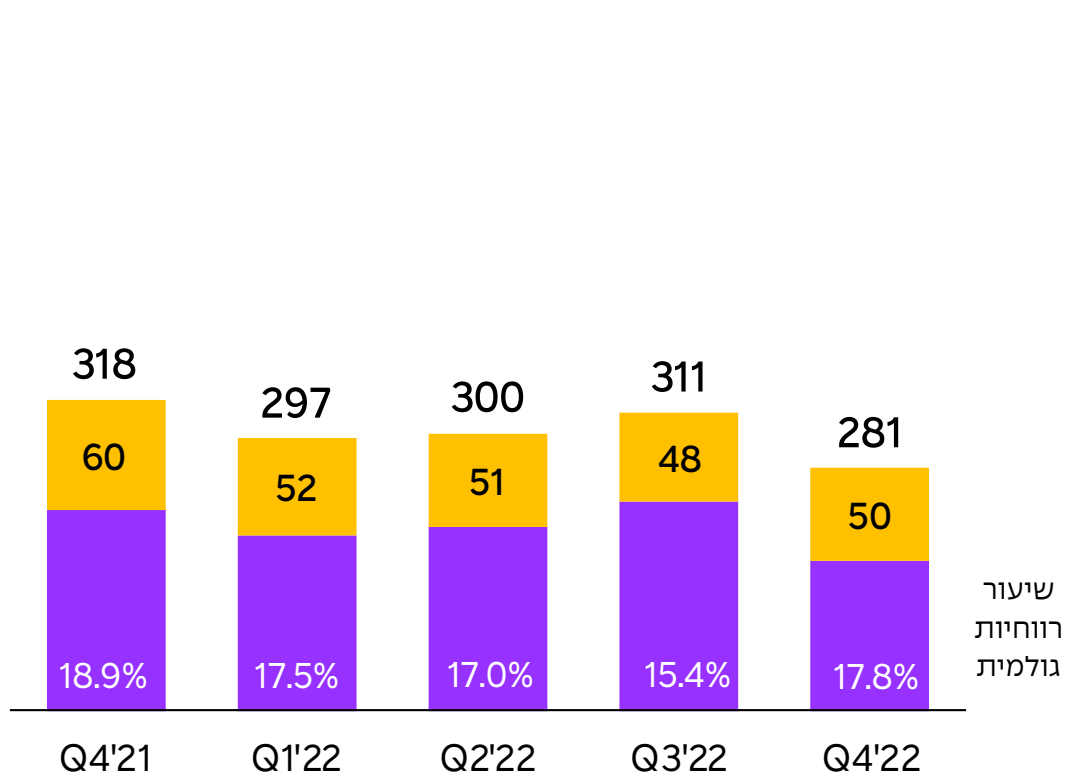
# מגזר נייח

הכנסות משירותי נייח (משי"ח)



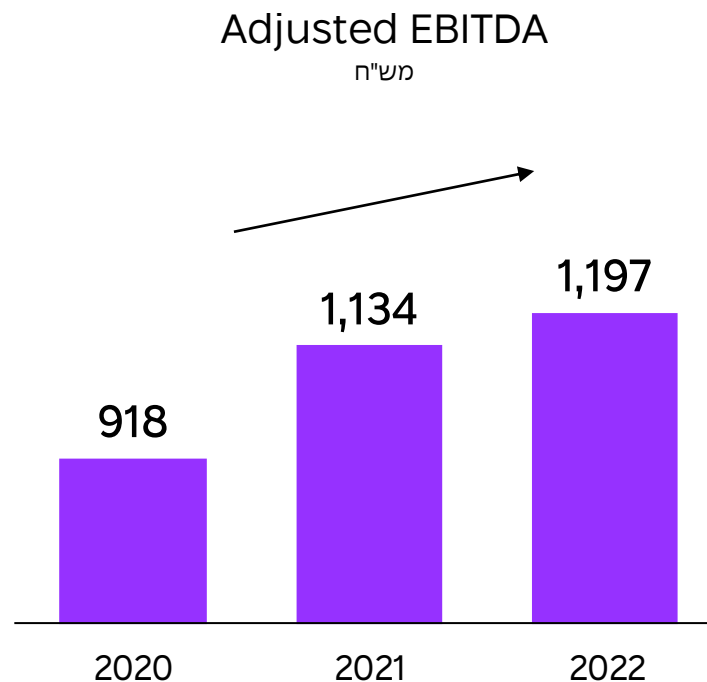
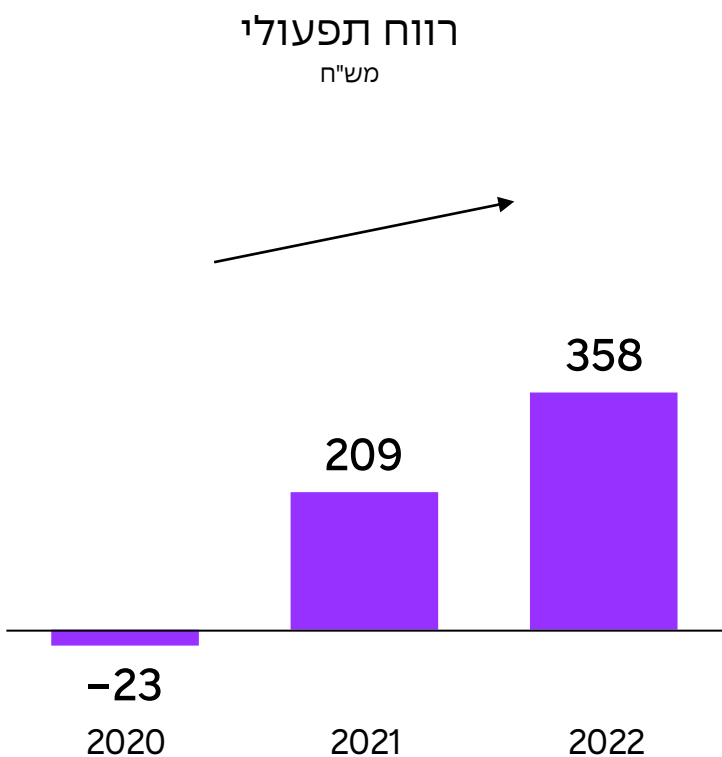
# ציוד קצה

הכנסות ורווחיות (מש"ח)



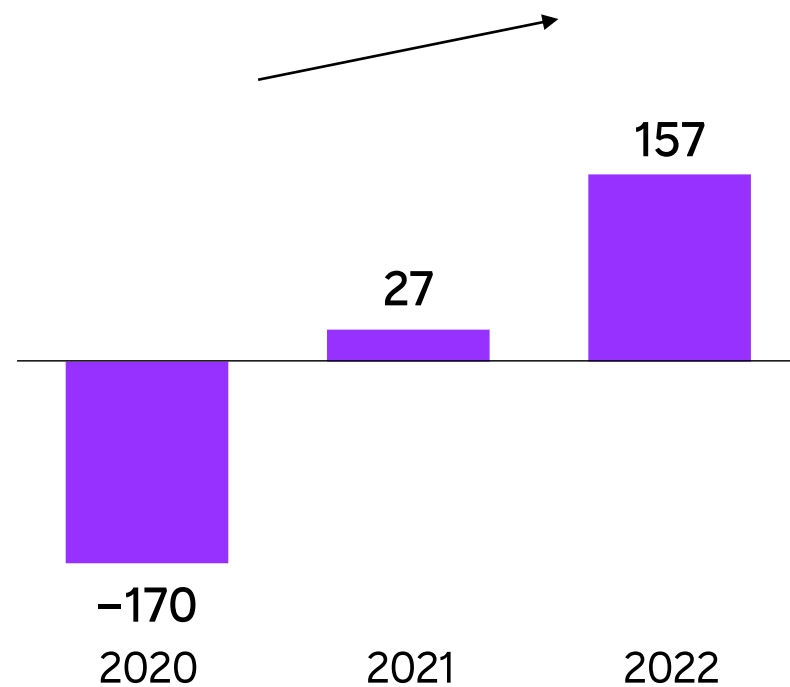
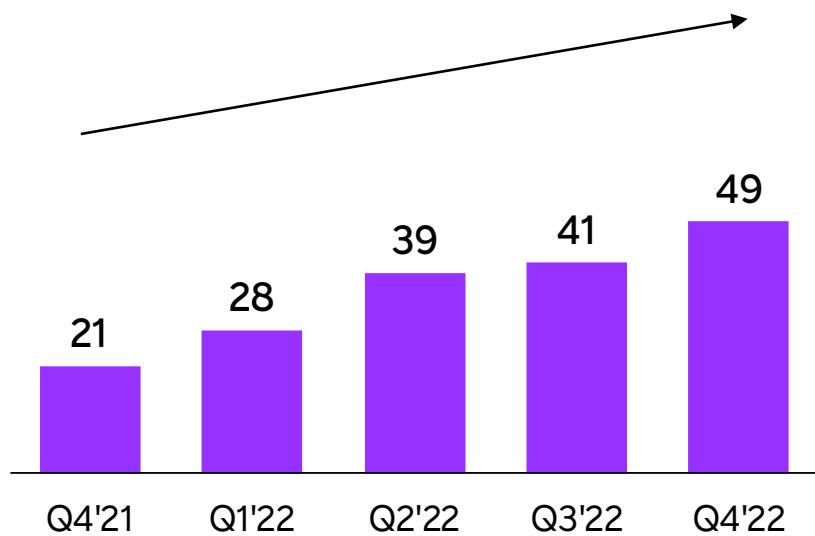
# פרמטרים פיננסיים

(1) Adjusted EBITDA ורווח תפעולי



# פרמטרים פיננסיים

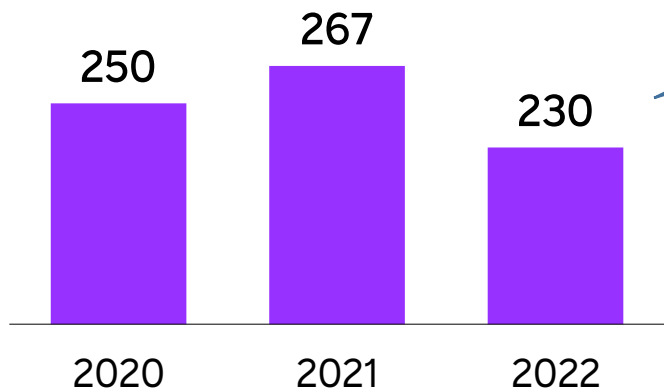
רווח נקי (מס"ח)



# פרמטרים פיננסיים

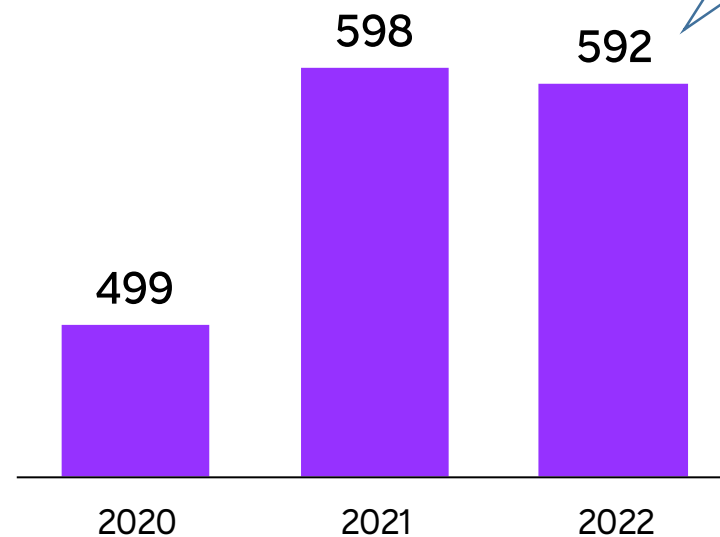
## השקעות ותזרים מזומנים פנוי

תזרים מזומנים פנוי <sup>(2)</sup>  
מש"ח



כולל תשלום בסך  
43 מש"ח בגין  
דמי רישיון עבור  
תדרים חדשים<sup>(3)</sup>

השקעות <sup>(1)</sup>  
מש"ח



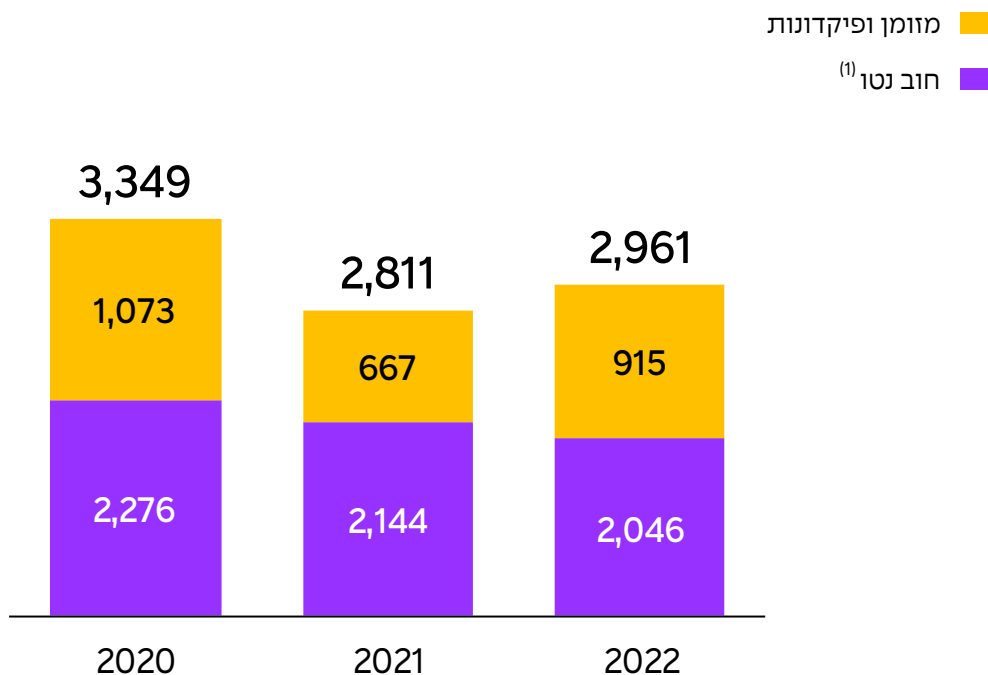
כולל תשלום בסך  
43 מש"ח בגין  
דמי רישיון עבור  
תדרים חדשים<sup>(3)</sup>

(1) השקעות על בסיס מוזמן הכוללות רכישת רכוש קבוע ורכישת נכסים בלתי מוחשיים ואחרים

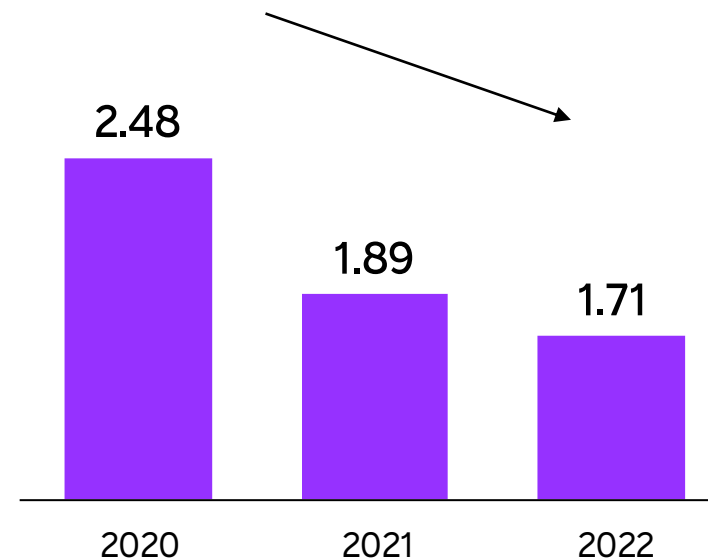
(2) מוזמנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת בתוספת התמורה ממכירת רכוש קבוע או השקעה, הקשורים למהלך העסקים השוטף, ובניכוי מוזמנים ששימשו לפעילות השקעה ברכוש קבוע או ברכוש אחר, ובניכוי תשלומים בגין חכירות. תזרים המוזמנים הפנוי אינו כולל השקעות בחברות בנות

(3) כולל החזר בסך 26 מיליון ש"ח שקיבלה החברה ממשדך התקשורת בגין עמידתה בתנאי הזכאות למענק פריסה של מערכת דור 5

<sup>(1)</sup> חוב פיננסי  
מש"ח



<sup>(1)</sup> יחס חוב נטו ל-Adjusted EBITDA



<sup>(1)</sup> מבוסס על דוחות החברה. יחס החוב הפיננסי נטו ל- Adjusted EBITDA הוא היחס בין החוב נטו של החברה ל- Adjusted EBITDA בתקופה של 12 חודשים רצופים, בנטרול אירועים חד-פעמיים. לעניין זה, "חוב נטו" מחושב כאשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים וממוסדות פיננסיים העוסקים במתן אשראי וכן התחייבויות בגין אגרות חוב, בניכוי מזומנים ושוי מזומנים, פקדונות (למעט פקדונות מוגבלים כנגד ערבויות בנקאיות) והשקעות שוטפות בניירות ערך סחירים.



- ✓ גידול במצבת מנויי הסלולר
- ✓ ירידה בשיעורי הנטישה
- ✓ גידול בהכנסות סלולר
- ✓ גידול בהכנסות משרותי נדידה בחו"ל
- ✓ גידול בכמות לקוחות האינטרנט והסיבים
- ✓ גידול בהכנסות משרותי אינטרנט וטלוויזיה
- ✓ גידול בהכנסות וברווחיות מכירות ציוד הקצה
- ✓ גידול ב-Adjusted EBITDA, גידול ברווח תפעולי וגידול ברווח נקי
- ✓ המשך הירידה בחוב הפיננסי נטו וביחס החוב



# תנודה

אתר משקיעים: [investors.cellcom.co.il](http://investors.cellcom.co.il)

מייל: [investors@Cellcom.co.il](mailto:investors@Cellcom.co.il)

טלפון: 052 - 9989735