

**מצגת
משקיעים**
Q2'23

סלקום

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



סולר



שירותים נייחים ללקוחות פרטיים



שירותים נייחים ללקוחות עסקיים



3.5 מיליון מנויי סולר⁽¹⁾
חברת הסולר הגדולה בישראל



תשתיות סיבים אופטיים – גישה למעל כשני מיליון משקי בית⁽²⁾



שירותי אירוח וציוד קצה



מותג מוביל בשוק הסולר עם נתח שוק של **31%**⁽¹⁾



219 אלף מנויי אינטרנט סיבים 334 אלף⁽¹⁾ מנויי אינטרנט



שירותי אינטגרציה IOT



מותג מוביל בשוק ציוד הקצה עם פריסה ארצית נרחבת של נקודות מכירה



260 אלף מנויי⁽¹⁾ טלוויזיה, 14% נתח שוק



שירותי תמסורת מקומית ובינלאומית



שירותי נדידה בחו"ל ובישראל



טלפוניה ניחת



Cyber security שירותי ענן

(1) נכון ל 30 ביוני 2023, מבוסס על דוחות המפעילות והערכות החברה לרבות באמצעות הסכם IRU עם IBC ושוק סיטונאי
(2)

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 לשירות עצמי

הרחבת פעילות המכר של ציוד הקצה

- הרחבה של מספר הסניפים ומרכזי השירות
- הרחבת מכר שירותי האחריות והתיקונים, ללקוחות פרטיים ועסקיים

השקעה, פיתוח ושדרוג רשתות התקשורת של הקבוצה

- שדרוג, תחזוקה והרחבת הקיבולת והפריסה של רשתות הסלולר של החברה
- שדרוג ותחזוקת הרשת התמסורת העצמאית של החברה
- מתן פתרונות מתקדמים העונים לצרכי הלקוחות המשתנים והמתפתחים
- הרחבה משמעותית ומואצת של פריסת רשת הסיבים האופטיים של IBC

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

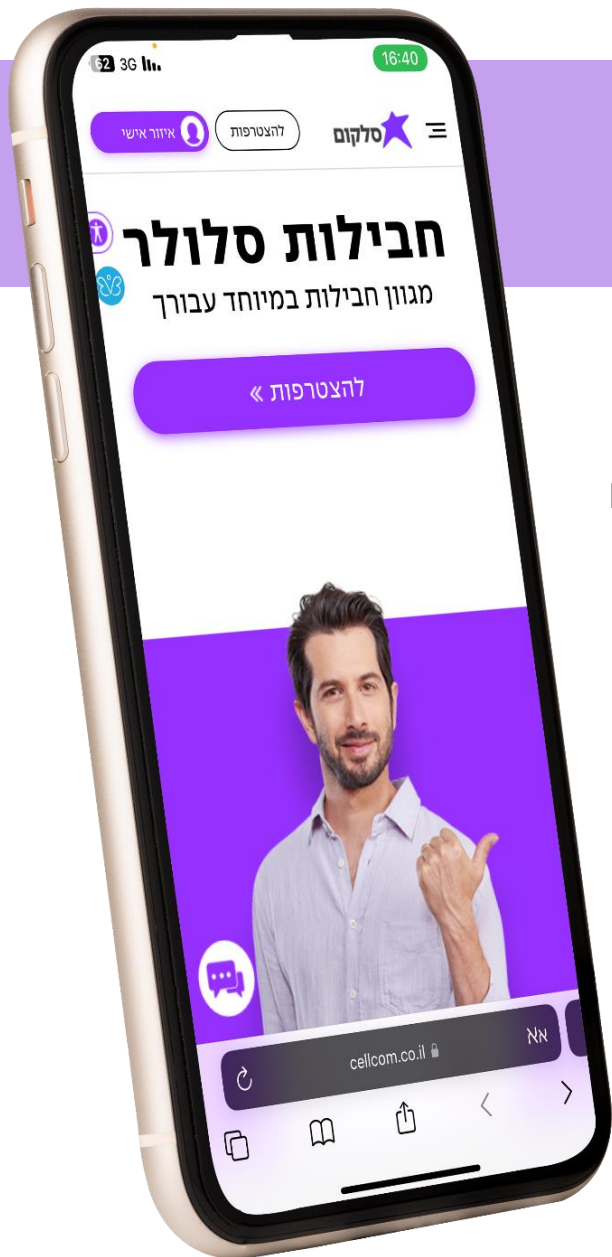
פיתוח עסקי והתאמה למגמות בשוק

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



האסטרטגיה שלנו

המרכיבים העיקריים
באסטרטגיה העסקית
של הקבוצה הינם:



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 מתקדם של פריסה רחבה ומואצת והפעלה של רשת דור 5
- ✓ פריסה ארצית רחבה של מכרזי שירות פרונטלים ומכירה עצמאיות ובמיקומים⁽¹⁾ 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 מתחדש וגמיש

צמיחה מהירה בסיבים

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

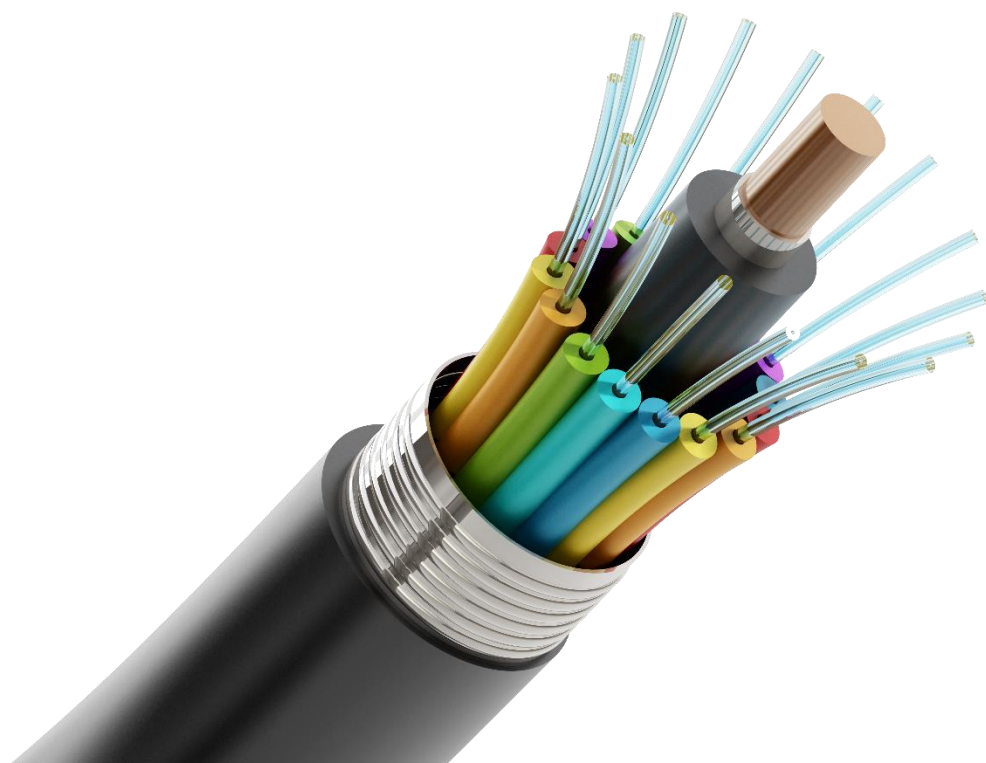
ביותר לתשתיות הסיבים האופטיים בישראל⁽¹⁾

✓ מיקוד במכר חבילות המשלבות אינטרנט וטלוויזיה⁽²⁾, בצירוף ציוד קצה משלים

המחזק את שימור הלקוח ומגדיל את היקף ההכנסה הממוצעת

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

משמעותית לעומת שוק סיטונאי

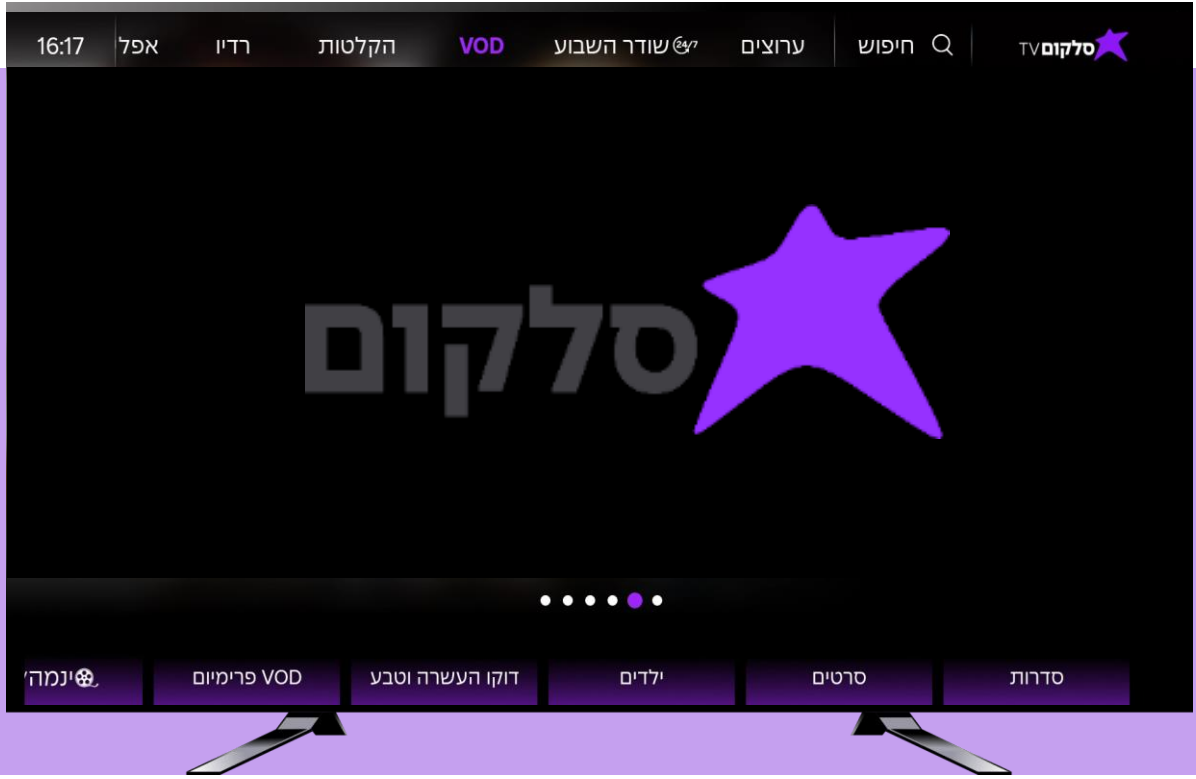


(1) לרבות באמצעות הסכם IRU עם IBC ושוק סיטונאי

(2) על בסיס תשתיות נחושת או סיבים

סלקום TV

⁽¹⁾ 14% נתח שוק



מחירי Fiber TV
אטרקטיביים



עשרות אלפי תכנים
לצפייה ללא הגבלה



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



ערצים
Catch + VOD +
לינאריים + up



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 נתיבים
ציבוריים



חיישנים לשמירה על
איכות הסביבה



ניהול
משקי מים



דינמיקה

דינמיקה הינה זרוע הקמעונאות של קבוצת סלקום ונחשבת לרשת ה Mobile בעלת פעילות המכר הגדולה ביותר בישראל למוצרי סמסונג ואפל⁽¹⁾

- ✓ משווקת מוצרי יבואן רשמי של אפל וסמסונג בישראל⁽²⁾
- ✓ 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

(1) במונחי הכנסות, ליום 31.12.2022, הקבוצה הינה מובילת שוק במכר ציוד קצה בתחום התקשורת הסלולרית
(2) מכוח התקשרותה עם סלקום



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⁽¹⁾ ובכוונתה להמשיך ולהרחיב את פריסת התשתית עד לכ-2 מיליון משקי בית



לסלקום התחייבות לרכוש זכות שימוש בלתי הדירה (IRU) בקווי תשתית של IBC בשיעור של 10%⁽²⁾



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



(1) נכון ל- 31/12/2022

(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 מ 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



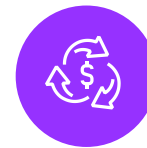
סלקום Energy

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



תוצאות כספיות



Q2'23

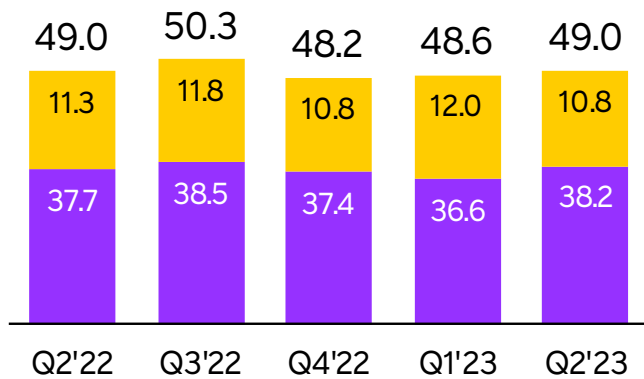
סלקום

צמיחה בכמות הלקוחות וגידול בהכנסה הממוצעת ללקוח

ARPU סלולר

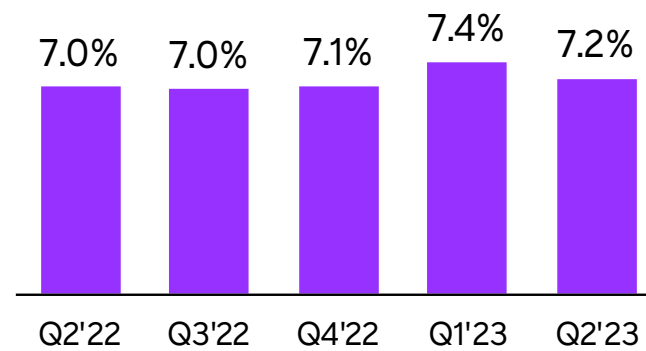
רבעוני

ARPU קש"ג 
ARPU ללא קש"ג 



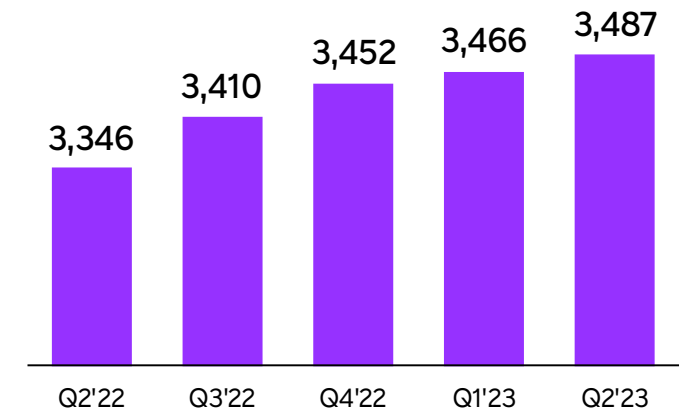
שיעור נטישה

רבעוני

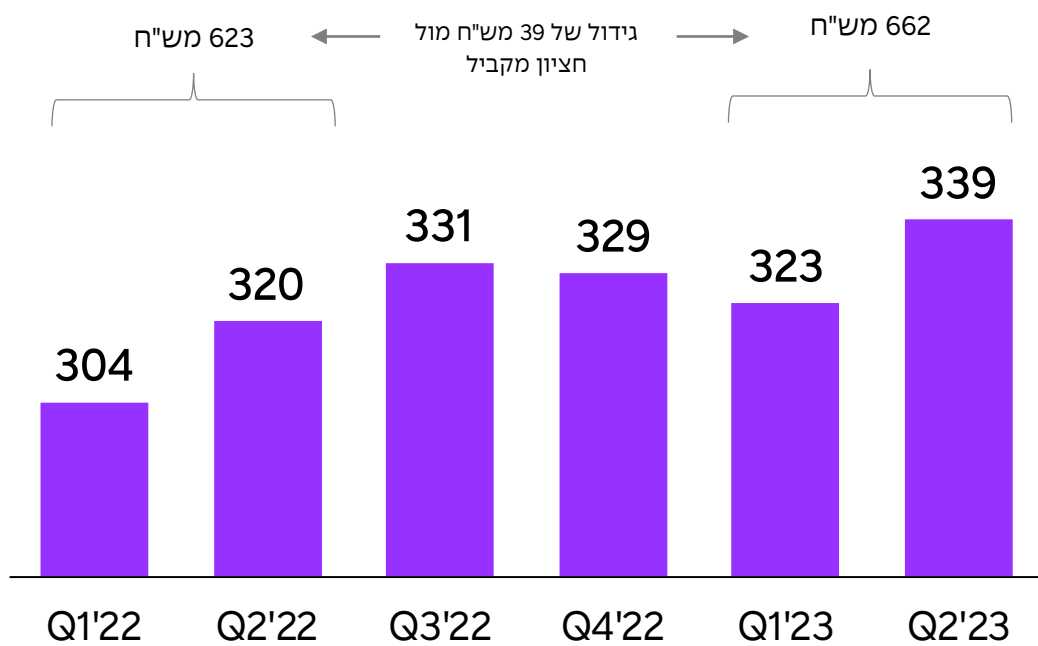


מצבת לקוחות סלולר

אלפים



הכנסות משירותי סלולר
לקוחות פרטיים (1)
מש"ח



✓ גידול בכמות הלקוחות

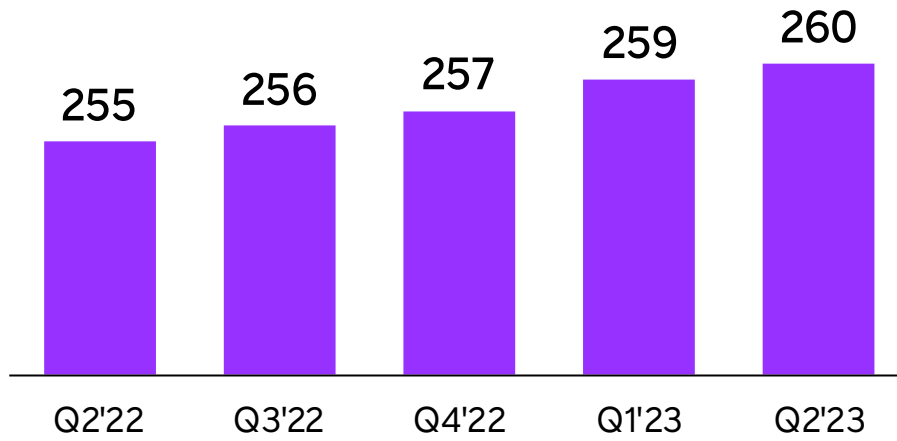
✓ גידול בהכנסה הממוצעת מלקוח

✓ גידול בהכנסות מחבילות שרותי נדידה בחו"ל





מצבת לקוחות טלוויזיה

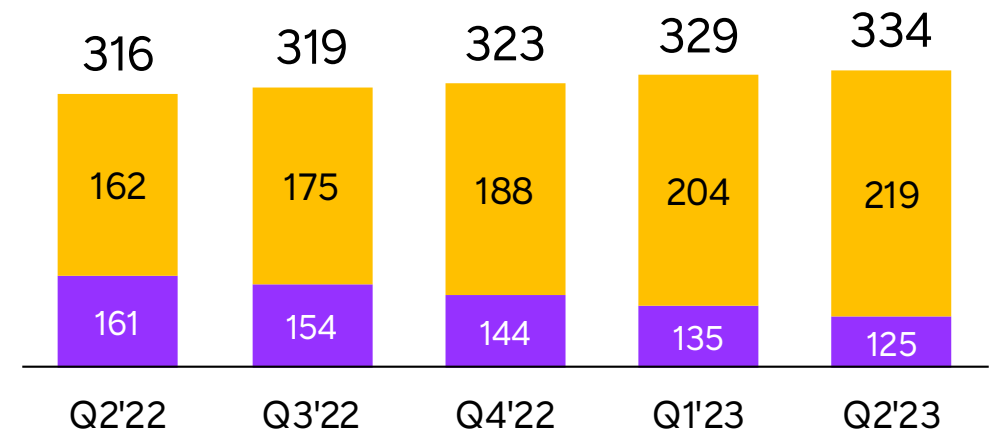
אלפים



מצבת לקוחות אינטרנט

אלפים

תשתית סיבים 
תשתית נחושת ADSL 

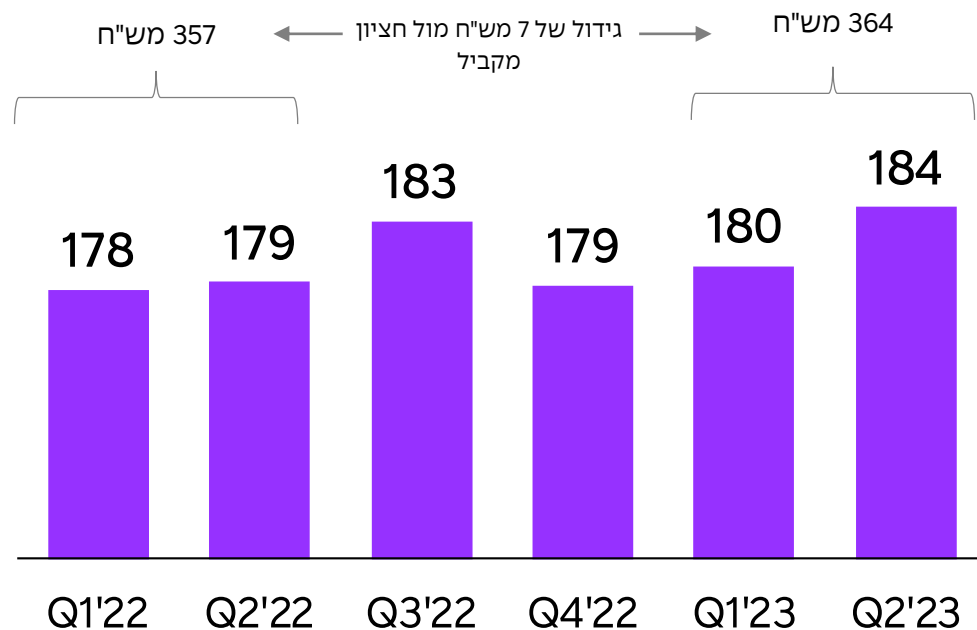


הכנסות משירותי נייד

לקוחות פרטיים

מש"ח

הצמיחה ברבעון שני נובעת מגידול בהכנסות מטלוויזיה ואינטרנט אשר קווצה בחלקה





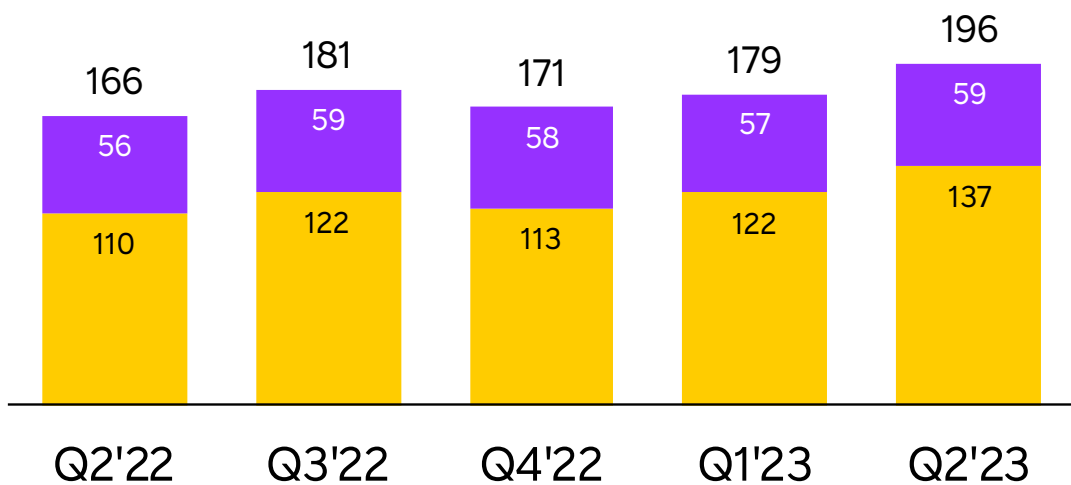
- ✓ ממוקדים במכר סיבים ללקוחות חדשים וללקוחות קיימים בעלי תשתית נחושת
- ✓ גידול בהכנסות מחבילות הכוללות שירותי אינטרנט וטלוויזיה
- ✓ השחיקה בהכנסות ISP ו-מב"ל מקווצת מהצמיחה בהכנסות מלקוחות פרטיים



סך הכנסות משירותים לקוחות עסקיים

(סלולר + קווי)
מש"ח

הכנסות סלולר 
הכנסות קווי 





✓ החברה מבססת את מעמדה מול רשויות וארגונים גדולים כשחקנית בתחום פתרונות התקשורת וה-IT משלב האפיון וההקמה ועד שלב היישום, כולל תמיכה שוטפת ובקרה על כל השירותים

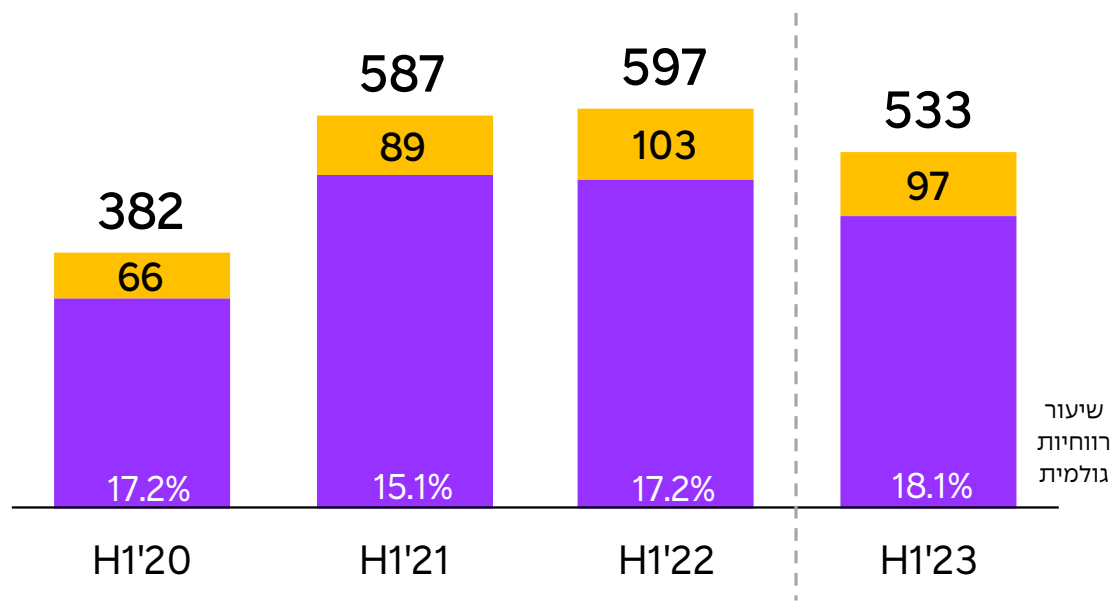
✓ החברה זכתה במכרז אינטגרציה (בהיקף של עשרות מיליוני שקלים) של מנה"ר במשרד הביטחון לאספקת שירותי אינטרנט, אבטחת מידע וסייבר ורשתות WIFI לצה"ל

✓ הכניסה לעולמות החשמל והטעינה מגדילה את פוטנציאל הצעת הערך הכוללת ללקוחות עסקיים

ציוד קצה

הכנסות ורווחיות ציוד קצה
משיח

רווח גולמי ציוד קצה 
עלות ציוד קצה 



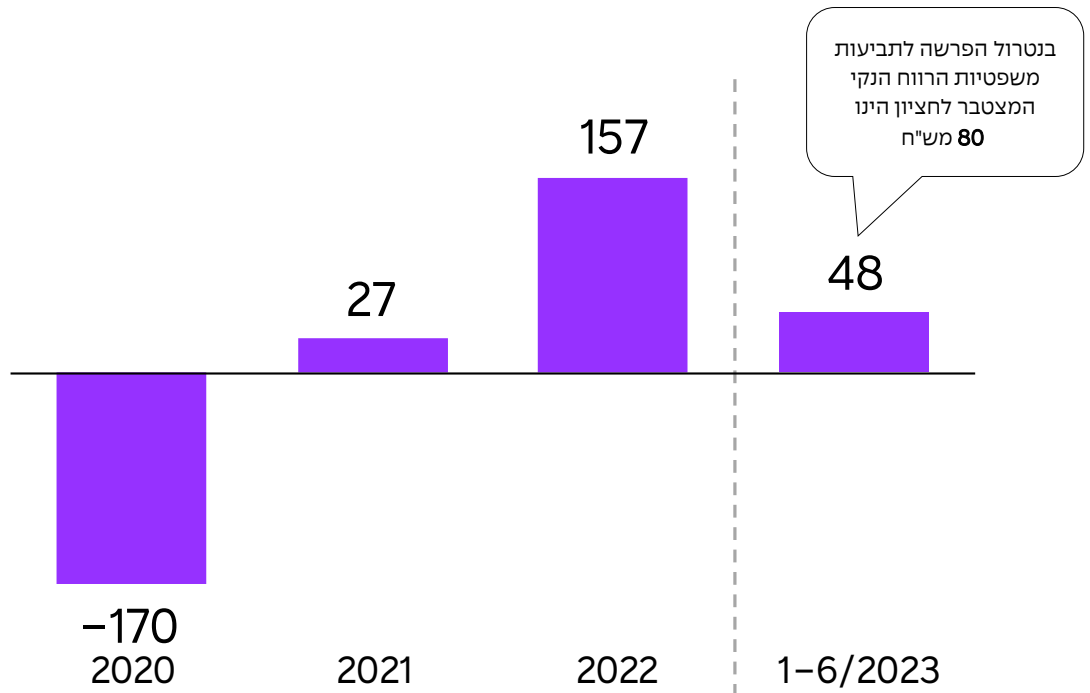
✓ הרווח הגולמי ממכירת ציוד קצה במחצית הראשונה דומה לתקופה המקבילה אשתקד

✓ הקבוצה ממשיכה בהובלה ובפיתוח המערך הקמעונאי, עם פתיחת סניפים חדשים, הרחבת הפעילות ומהלכים חדשניים

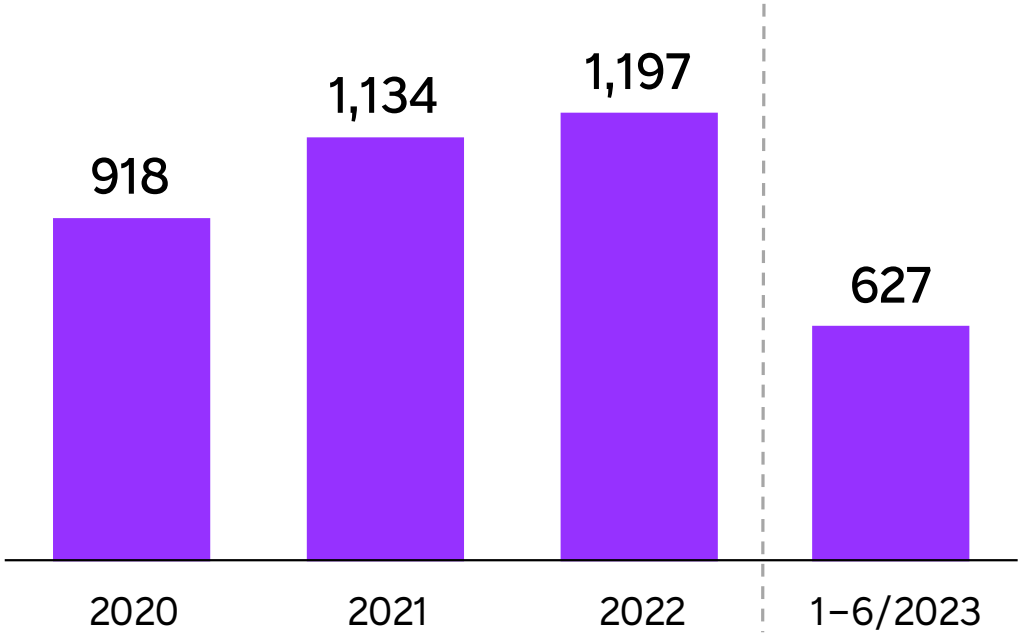
פרמטרים פיננסיים

Adjusted EBITDA ורווח נקי⁽¹⁾

רווח נקי
מש"ח



Adjusted EBITDA
מש"ח

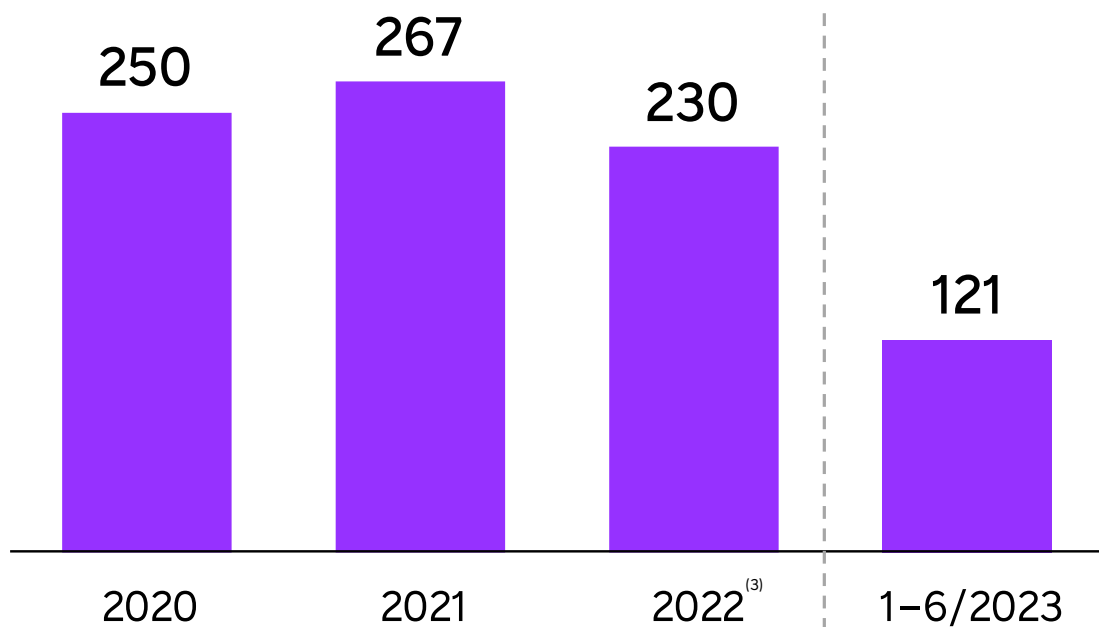


(1) מבוסס על דוחות החברה. Adjusted EBITDA מייצג את הרווח הנקי לפני הוצאות מימון, נטו, מיסים, הכנסות (הוצאות) אחרות שאינן חלק מהפעילות השוטפת של החברה (כולל הפרשות בגין תביעות משפטיות הכלולות בסעיף הוצאות אחרות) פחת והפחתות, רווחים (הפסדים) מחברות כלולות ותשלומים מבוססי מניות. בנוסף, כולל הכנסות (הוצאות) אחרות שהינן חלק מהפעילות השוטפת של החברה, כגון הכנסות ריבית בגין עסקאות מכירה בתשלומים והוצאות בגין תוכנית פרישה מרצון.

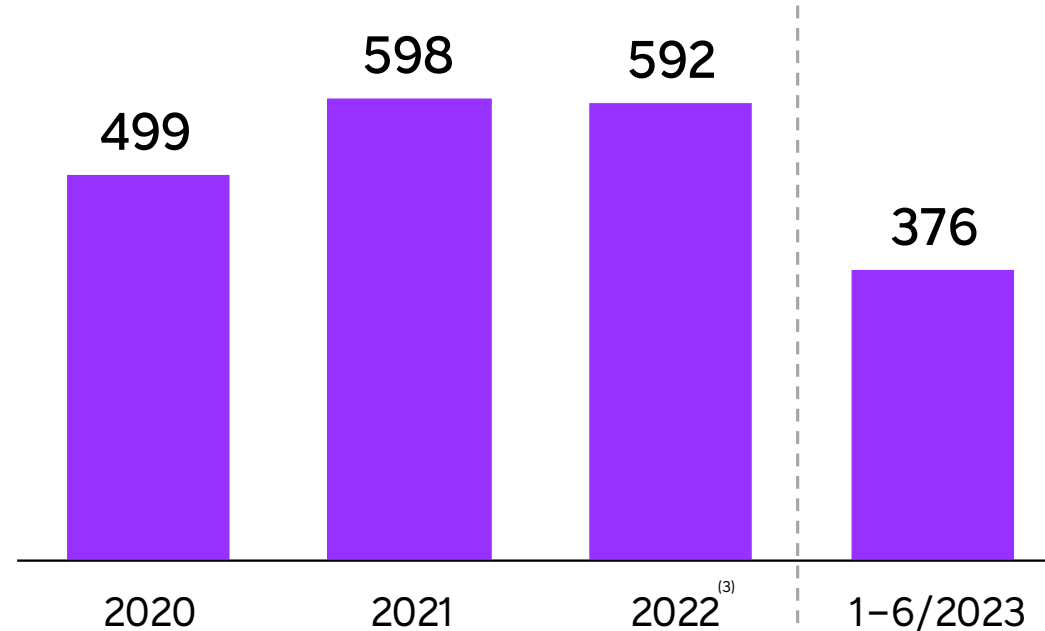
פרמטרים פיננסיים

השקעות ותזרים מזומנים פנוי⁽¹⁾

תזרים מזומנים פנוי⁽²⁾



השקעות⁽¹⁾



(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 ממשרד התקשורת בנין עמידתה בתנאי הזכאות למענק פריסה של מערכת דור 5

לראשונה מזה 12 שנים ובהמשך לשיפור
המתמשך בתוצאות הכספיות של החברה
וביחסי המינוף שלה, חברת הדירוג מעלות
S&P העלתה את דירוג החברה ל **A+** עם
אופק יציב

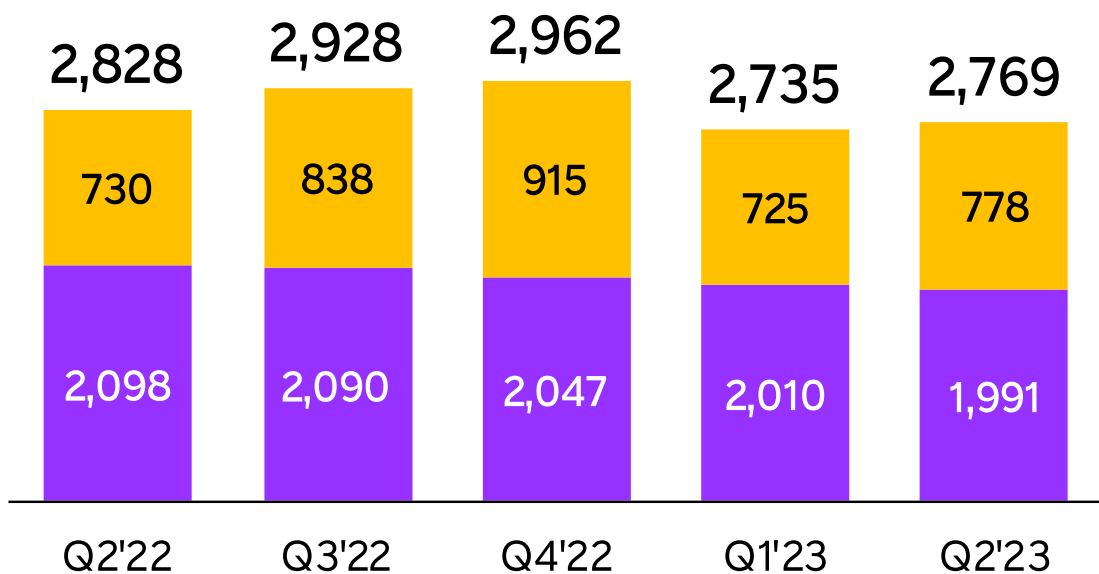
**העלאת
דירוג החברה**

פרמטרים פיננסיים

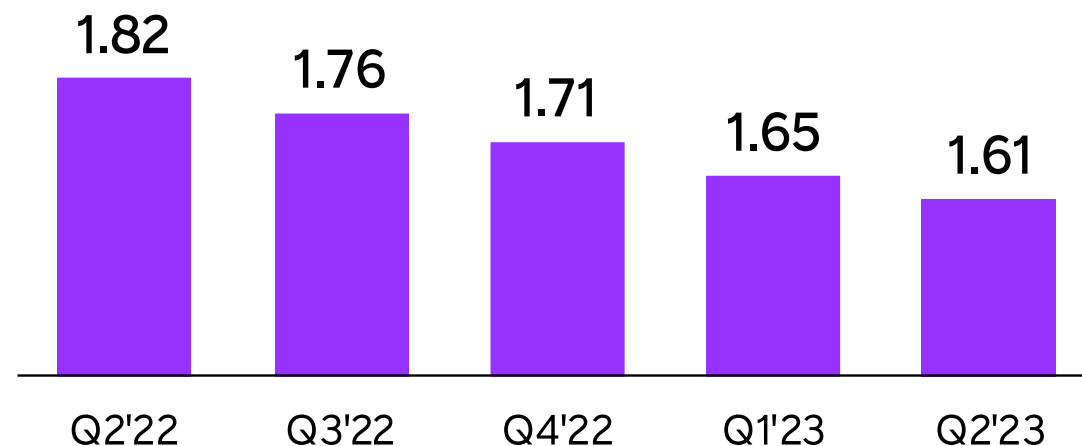
חוב פיננסי ורמת מינוף 30/06/2023

חוב פיננסי⁽²⁾⁽¹⁾
מש"ח

חוב ברוטו
מזומן ופיקדונות
חוב נטו⁽²⁾⁽¹⁾



יחס חוב נטו ל-Adjusted EBITDA⁽¹⁾



(1) משמש כאחת מההתניות הפיננסיות הנבחנות במסגרת אגרות החוב של החברה. 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 מתאידיים בנקאיים וממוסדות פיננסיים העוסקים במתן אשראי וכן התחייבויות בגין אגרות חוב, בניכוי מזומנים ושווי מזומנים, פקדונות (למעט פקדונות מוגבלים כנגד ערבויות בנקאיות) והשקעות שוטפות בניירות ערך סחירים.

(2) בחודש יולי 2023 לאחר תאריך המאון פרעה החברה סך של 435 מיליוני ש"ח מתוך יתרת אגרות החוב בגין קרן וריבית

- ✓ גידול במצבת מנויי הסלולר
- ✓ גידול בהכנסות סלולר
- ✓ גידול בהכנסות משרותי נדידה בחו"ל
- ✓ גידול בכמות לקוחות האינטרנט ובפרט בסיבים
- ✓ גידול בהכנסות משרותי אינטרנט וטלוויזיה
- ✓ גידול ב-Adjusted EBITDA
- ✓ המשך הירידה בחוב הפיננסי נטו וביחס החוב

סיכום תוצאות הרבעון

מול רבעון מקביל

אתר משקיעים: investors.cellcom.co.il
מייל: investors@Cellcom.co.il
טלפון: 052 - 9989735

תודה