

מצגת
משקיעים
2023

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 2023.

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.



שירותי נדידה בכיסוי עולמי לשיחות וגלישה ושירות 24/7 עם המספר האישי שלך



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



מותגים מובילים בשוק הסלולר עם נתח שוק של **32%**⁽¹⁾



כ 3.6 מיליון מנויי סלולר חברת הסלולר הגדולה בישראל⁽¹⁾



סלולר



טלפוניה ניחת



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



350 אלף מנויי אינטרנט, מתוכם **259** אלף מנויי סיבים⁽¹⁾



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



שירותים ניחים ללקוחות פרטיים



Cyber security ושירותי ענן



שירותי תמסורת מקומית ובינלאומית



פתרונות IOT



שירותי אירוח וציוד קצה



שירותים ניחים ללקוחות עסקיים

קבוצת סלקום

כל פתרונות התקשורת במקום אחד

(1) נכון ל 31 בצדמבר 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

- אופטימיזציה 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 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

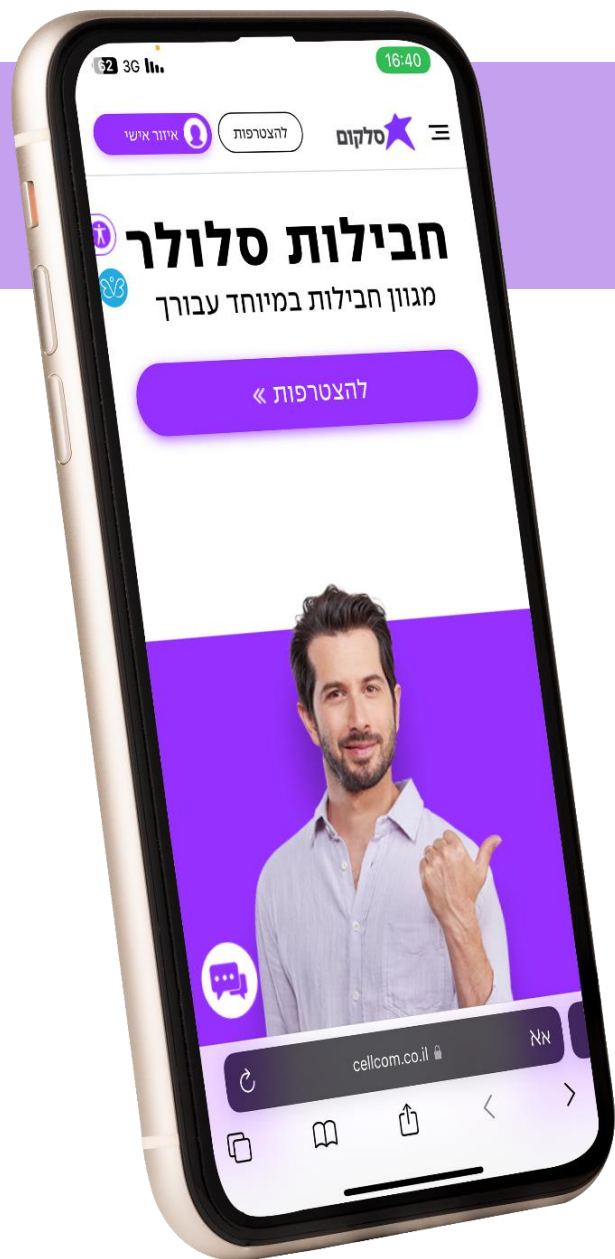
פיתוח עסקי, חדשנות והתאמה למגמות בשוק

- שמירת הגמישות הנדרשת על מנת להגיב באופן מהיר ויעיל למגמות בשוק
- בחינת הכניסה לתחומים משיקים ונוספים, במטרה למנף את יתרונות החברה ולייצר צמיחה
- העמקת הפעילות בתחום אספקת החשמל ובחינת מתן שירותים נוספים בתחום זה
- הקמת מועדון לקוחות לטובת שימור לקוחות והגברת נאמנות למותג



האסטרטגיה שלנו

המרכיבים העיקריים
באסטרטגיה העסקית
של הקבוצה הינם:



החברה המובילה בסלולר

- ✓ מפעילת הסלולר הגדולה בישראל עם כ- 3.6 מיליון לקוחות המהווים נתח שוק של 32%
- ✓ הפעלת מספר רשתות סלולריות בטכנולוגיות דור 2, 3, 4 ו-5 המכסות את הרוב המכריע של האזורים המיושבים בישראל
- ✓ פריסה ארצית רחבה של מרכזי שירות פרונטאליים ונקודות מכירה עצמאיות במיקומים מרכזיים⁽¹⁾
- ✓ שירות לקוחות איכותי, הוגן ויעיל
- ✓ תמיכה טכנית ושירות לקוחות באמצעות ערוצים פיזיים, טלפוניים ודיגיטליים
- ✓ ניהול מגוון רחב של שירותי תקשורת לבית ולעסק תחת קורת גג אחת, והיכולת לספק ללקוח מענה מקיף מתחדש וגמיש
- ✓ שירות נדידה בכיסוי עולמי לשיחות וגלישה ושירות 24/7 עם המספר האישי שלך

צמיחה בסיבים

✓ פוטנציאל נגישות לסיבים של מעל שני מיליון משקי בית – גישה נרחבת

לתשתיות הסיבים האופטיים בישראל⁽¹⁾

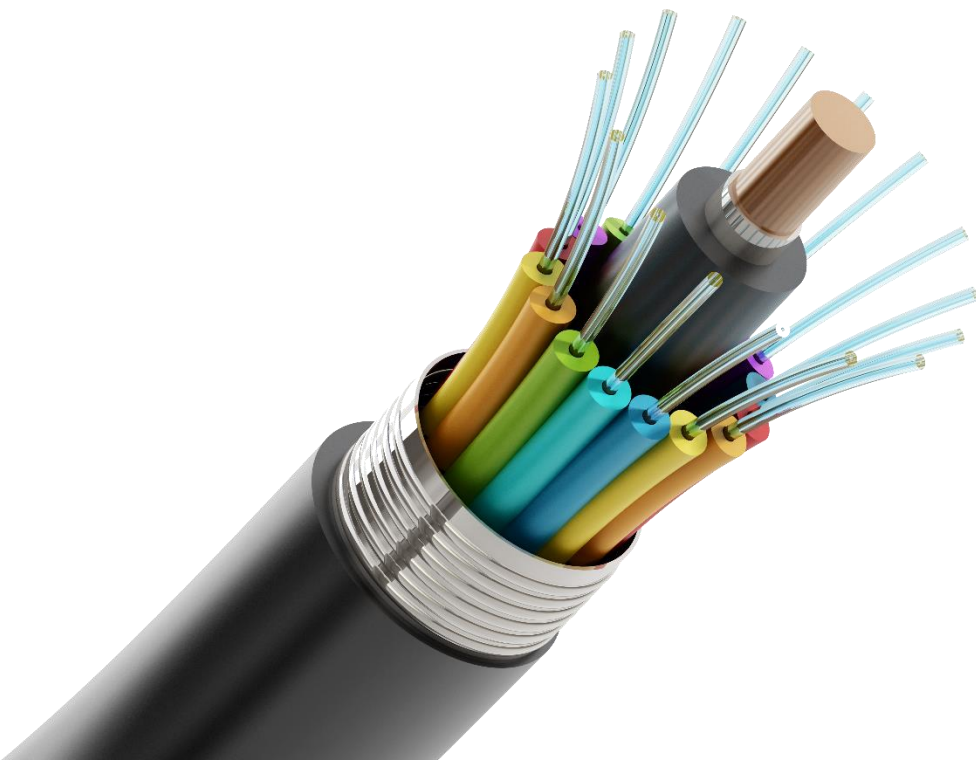
✓ מיקוד במכר חבילות המשלבות אינטרנט וטלוויזיה, בצירוף ציוד קצה משלים

המחזק את שימור הלקוח ומגדיל את היקף ההכנסה הממוצעת⁽²⁾

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

משמעותית לעומת מחירי שוק סיטונאי

✓ הסבת לקוחות אינטרנט אל תשתית IBC ככל שניתן

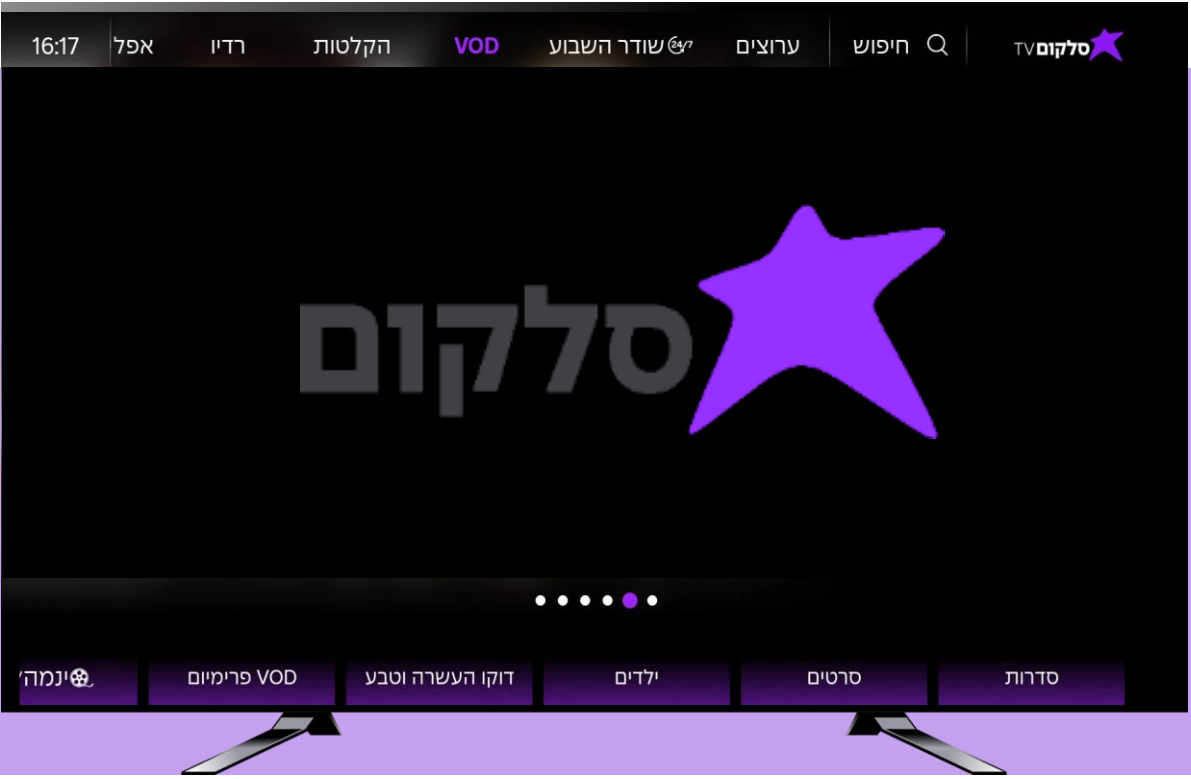


(1) לרבות באמצעות הסכם IRU עם IBC ושוק סיטונאי

(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
לינאריים + VOD +
Catch up



ממשק
מתקדם ונוח



אבטחת מידע



שירותי ענן



תמסורת



טלפוניה



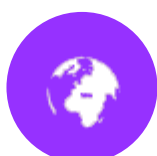
ציוד קצה



שירותי אירוח



פתרונות אינטגרציה

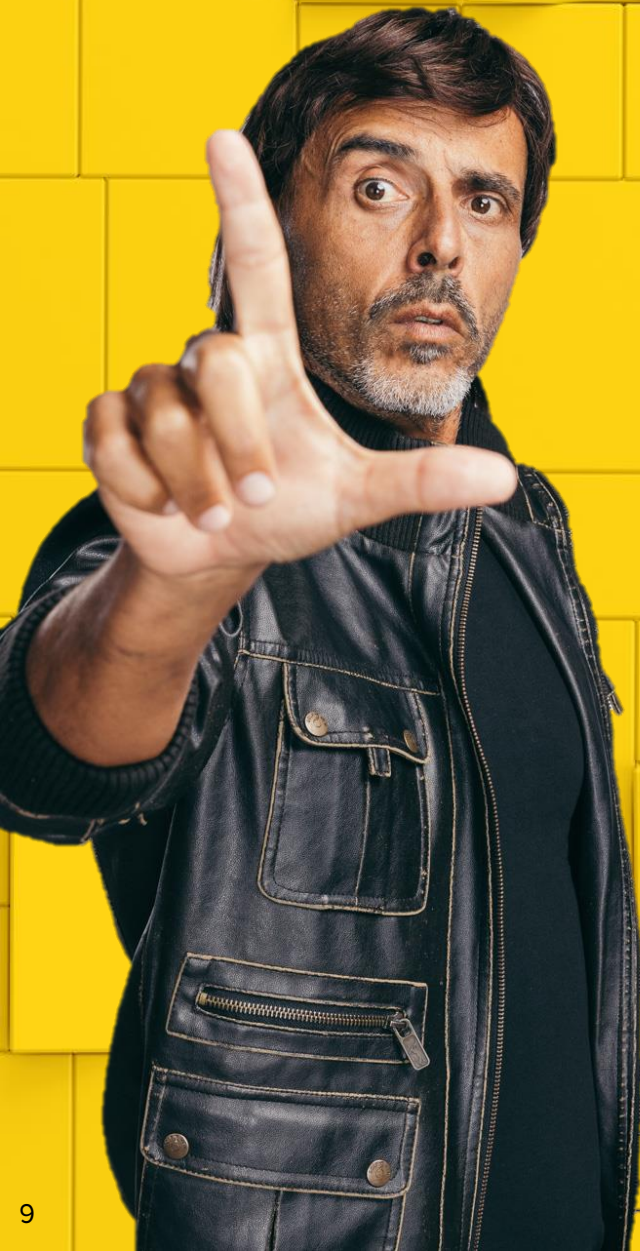


תקשורת בינלאומית



IOT

שלל פתרונות תקשורת לעסקים

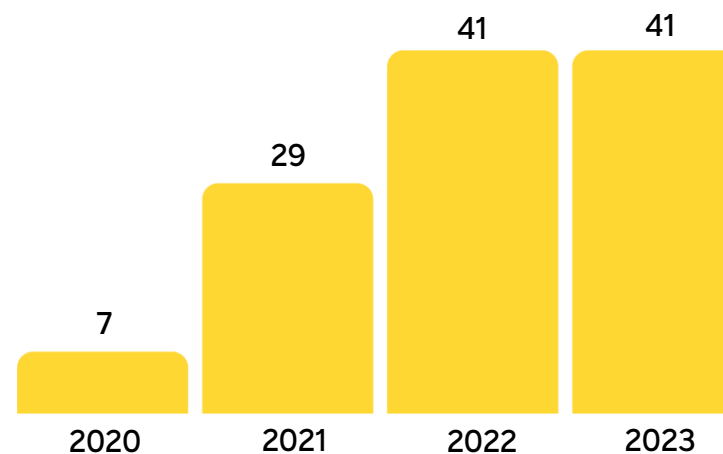


דינמיקה

⁽¹⁾ דינמיקה הינה רשת המובייל בעלת פעילות המכר הגדולה בישראל

- 50 סניפי דינמיקה בפריסה ארצית, 6 באילת בפריים לוקיישן ומיקומים מובילים
- שירותי תיקונים ואחריות יצרן במעבדות בפריסה ארצית ובבית הלקוח
- גידול בפעילות לאורך השנים האחרונות
- הכנסות ציוד קצה סלולר ברבעון הרביעי 2023 הגבוהות בעשור האחרון

רווח נקי דינמיקה
מש"ח



(1) במונחי הכנסות, ליום 30.9.2023, הקבוצה הינה מובילת שוק במכר ציוד קצה סלולרי מבין חברות הסלולר



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-1.5 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 12.5%⁽²⁾



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



(1) נכון ל-31/12/2023

(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 התקשרה עם חברת משק אנרגיה להקמת שותפות אשר מטרתה לפעול בתחום שיווק, מכירה ואספקת חשמל לצרכנים ביתיים ועסקיים

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** סלקום
2023

מלחמת חרבות ברזל

➤ המלחמה הובילה ל:

➤ ירידה בתיירות נכנסת ויוצאת שהביאה לירידה בהכנסות החברה משירותי נדידה

➤ ירידה בהכנסות החברה משירותי סלולר בתשלום מראש

➤ ההשלכה של השפעות המלחמה הינה פגיעה בסך של כ-20 מיליוני ש"ח

ברווח התפעולי של הקבוצה לשנת 2023

הסכם קיבוצי

➤ ההסכם כולל:

➤ מתן תוספות שכר לעובדים זכאים, בשיעור של 3% בשנת 2024 ושל 3.5% בשנים 2025 ו-2026

➤ מתן תוספת שכר נוספת בשיעור עליית שכר המינימום בשנת 2026 לעובדים בותק שנקבע ואשר יעמדו בקריטריונים לכך

➤ מתן תקציב אישי לצורך רכישת מוצרי ושירותי רווחה וכן הגדלת התקציב לפעילויות רווחה; הגבלת תקציב המענקים שישולמו לעובדים בגין השתתפות ברווחי החברה

➤ סך עלות לפני מענקים כ-125 מ"ח

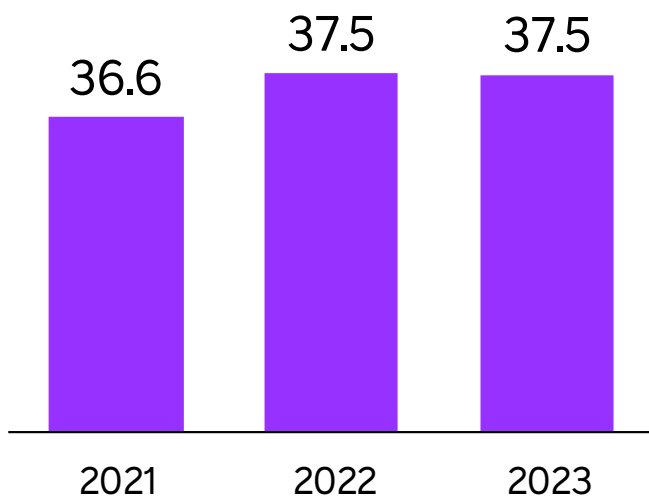
➤ מענקים:

➤ תשלום מענק חד פעמי שישולם לקבוצת העובדים בותק מסוים בחברה הזכאים לו, כ-20 מ"ח

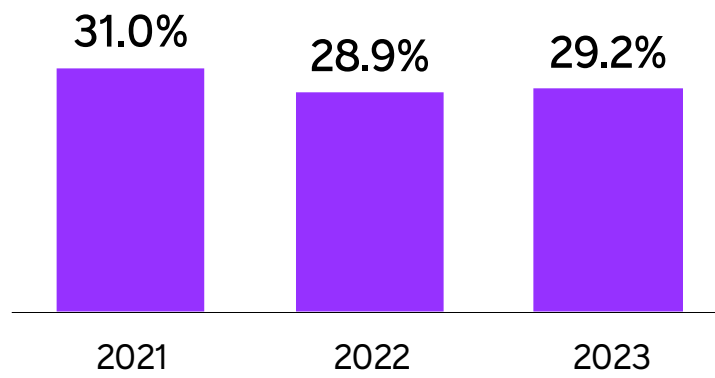
➤ תשלום מענק חד פעמי מיוחד לעובדים זכאים שישולם בכפוף להשלמת עסקה המכירה, כ-20 מ"ח

➤ סך העלות המשוערת של ההסדרים הנכללים בהסכם הקיבוצי מוערכת בכ-165 מיליון ₪

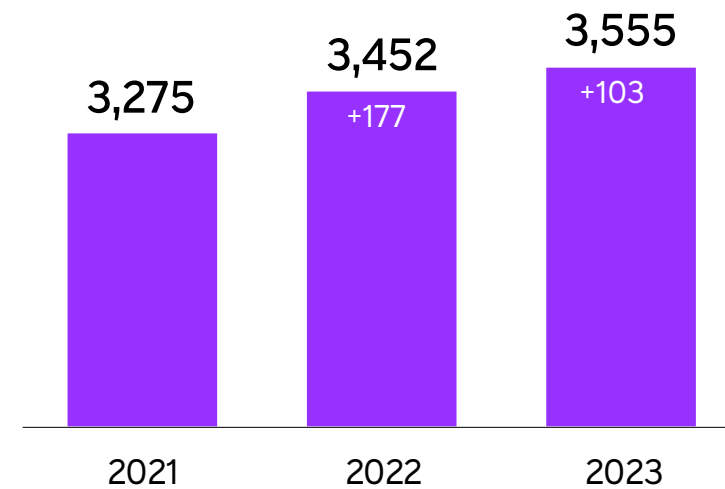
ARPU סלולר (ללא קש"ג)^{(1) (2)} שנתי



שיעור נטישה שנתי



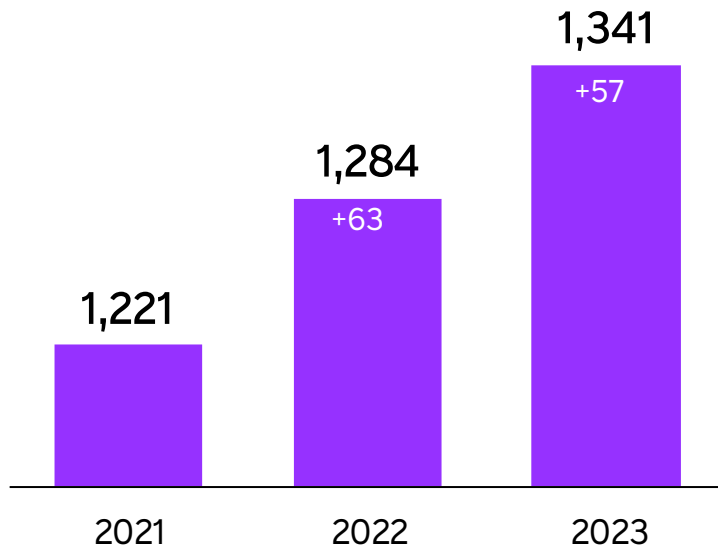
מצבת לקוחות סלולר אלפים



(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 והכנסות חודשיות משירותי תיקון, לא כוללות מכר ציוד קצה

(2) קש"ג (קשרי גומליון) ברכיב זה מתייחס לתעריפי דמי קישור גומליון שמשלם מפעיל סלולרי או מפעיל מפ"א או מפעיל בינלאומי עבור השלמת שיחה ברשת הרט"ן של החברה או עבור העברת הודעת SMS לרשת הרט"ן של החברה

הכנסות משירותי סלולר
לקוחות פרטיים ⁽¹⁾
מש"ח



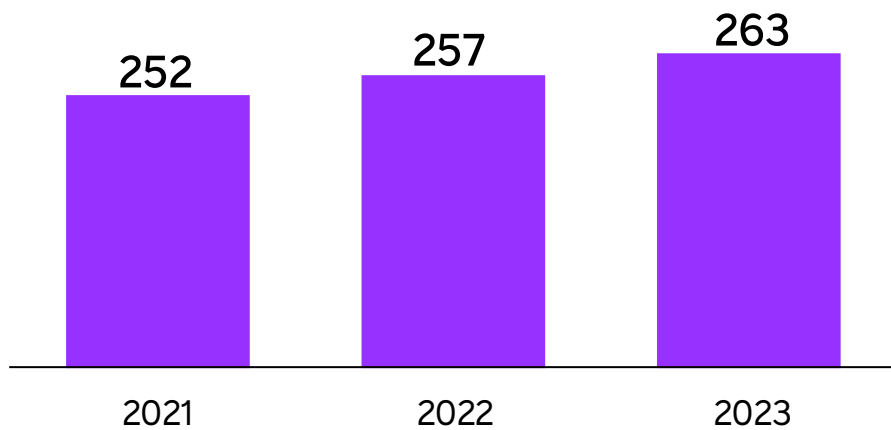
- ✓ גידול בכמות הלקוחות
- ✓ הגדלת ההכנסות לצד השקת מוצרים חדשניים
- ופורצי דרך בשוק התקשורת



(1) ללא הכנסות קש"ג

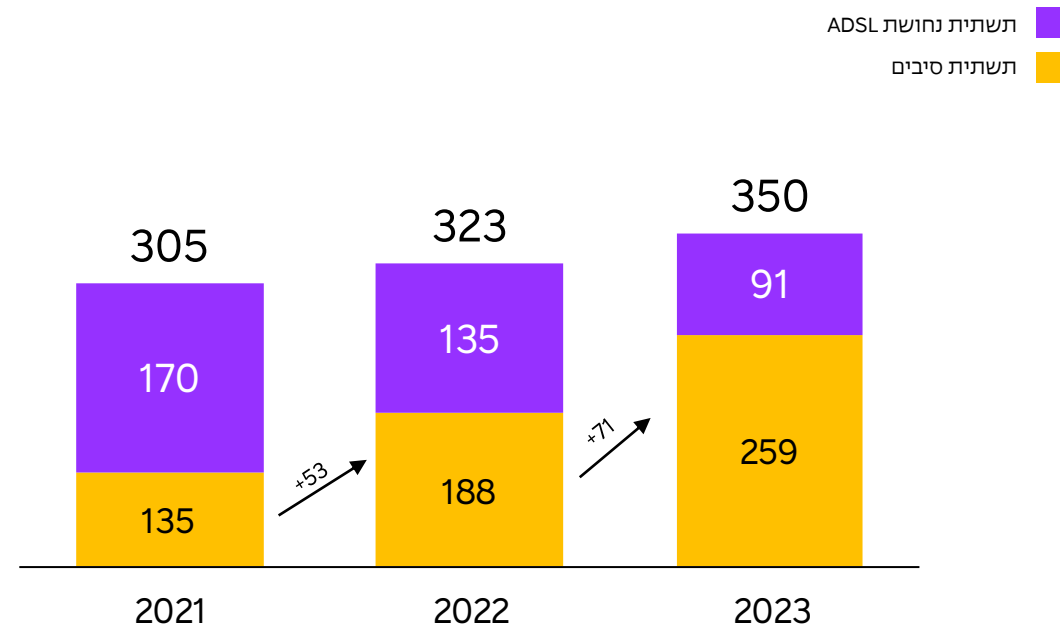
מצבת לקוחות טלוויזיה

אלפים

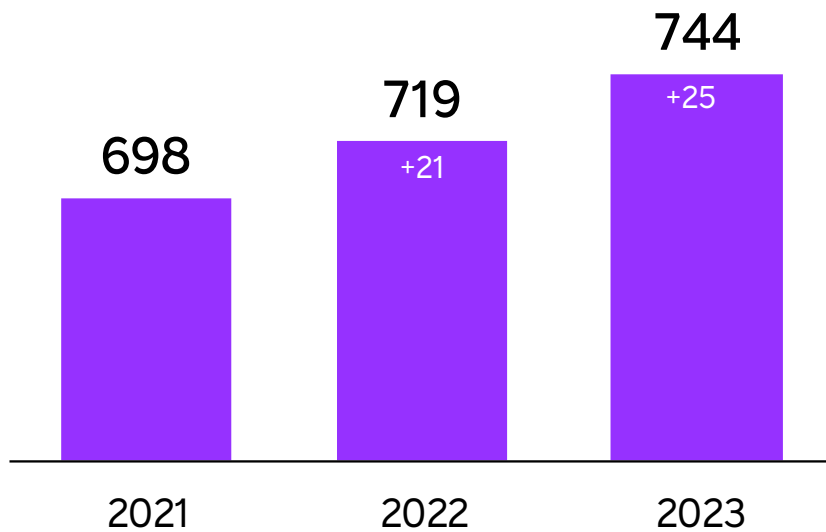


מצבת לקוחות אינטרנט

אלפים



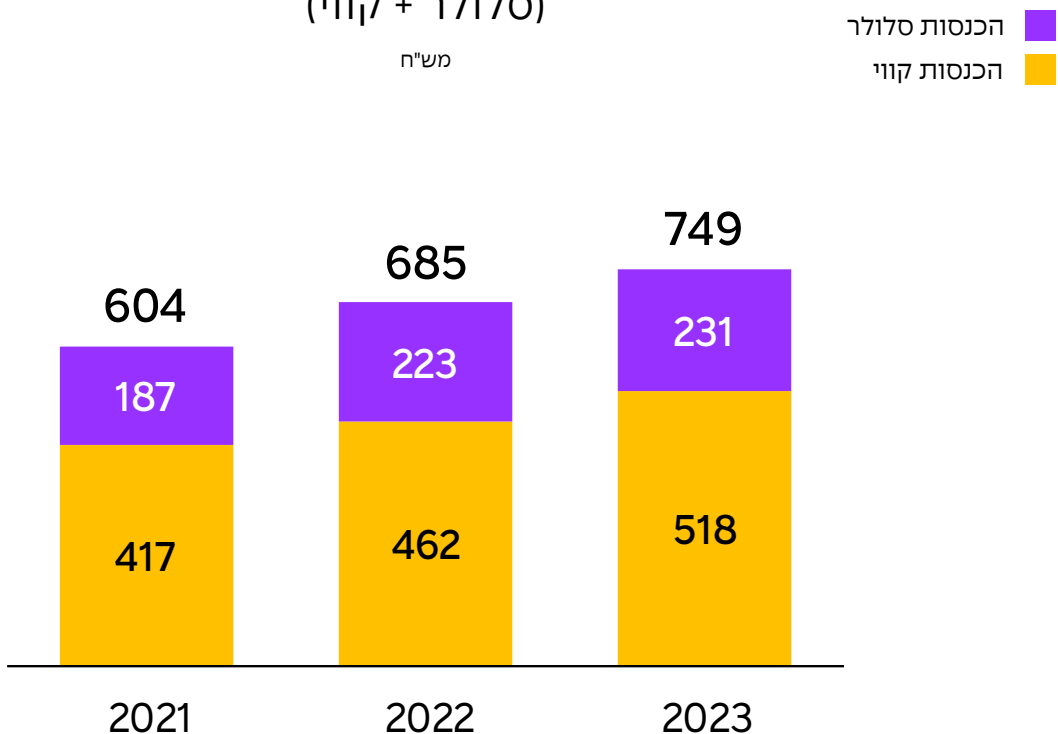
הכנסות משירותי נייד
לקוחות פרטיים
מש"ח



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



סך הכנסות משירותים לקוחות עסקיים (סלולר + קווי) מש"ח

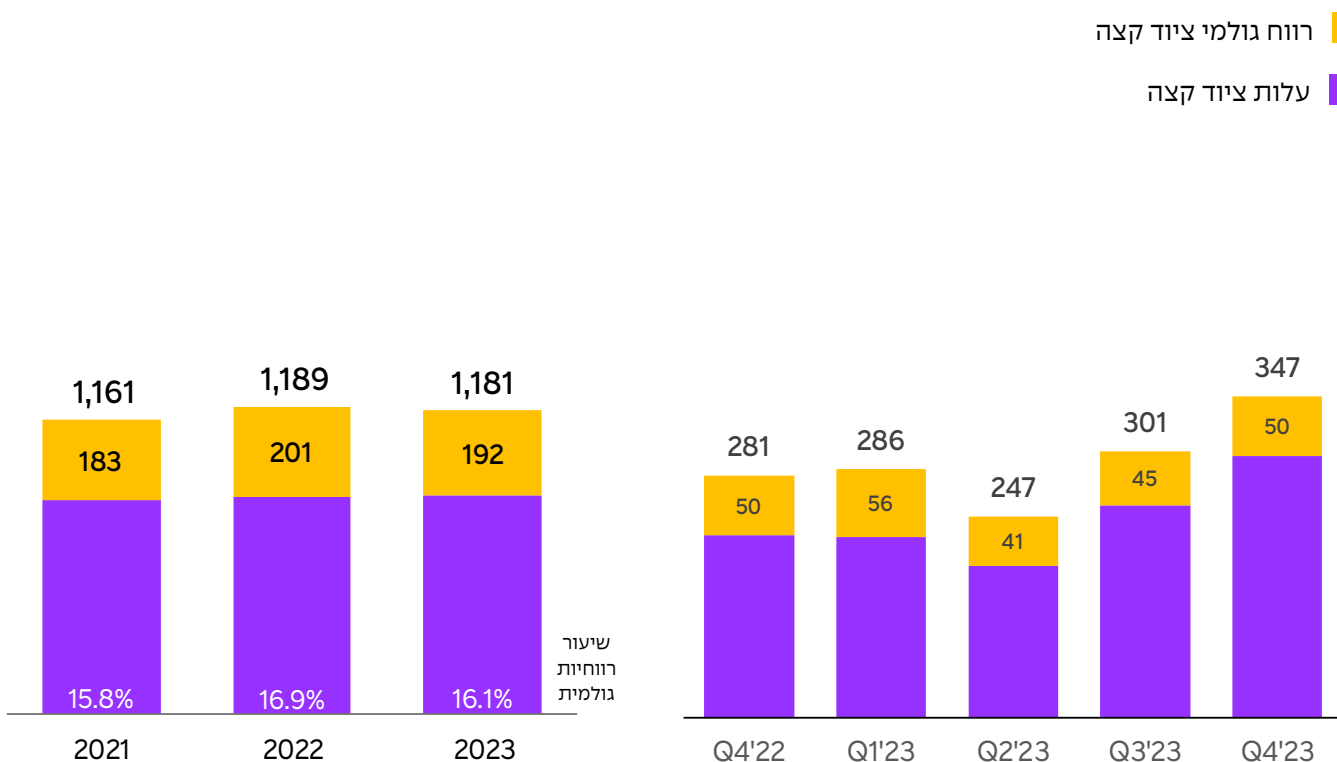


➤ מספקים ללקוחותינו העסקיים פתרונות אירוח בחוות שרתים לצד פתרונות אירוח וירטואלי בענן, כולל שירות ערך מוסף (דוגמת ניטור ובקרה) ופתרונות אבטחת מידע

➤ התמחות בפרויקטים מסוג "קצה לקצה" וליווי לקוחות משלב האפיון, דרך התקנה והטמעת הפתרונות, תחזוקה ותמיכה שוטפת

➤ מכר ציוד נלווה ושירותי אחזקה ואחריות

הכנסות ורווחיות ציוד קצה מש"ח



➤ הקבוצה חותרת להעמיק ולהרחיב את פעילותה במכר ציוד הקצה ושירותי אחריות תיקונים, ללקוחות פרטיים ועסקיים

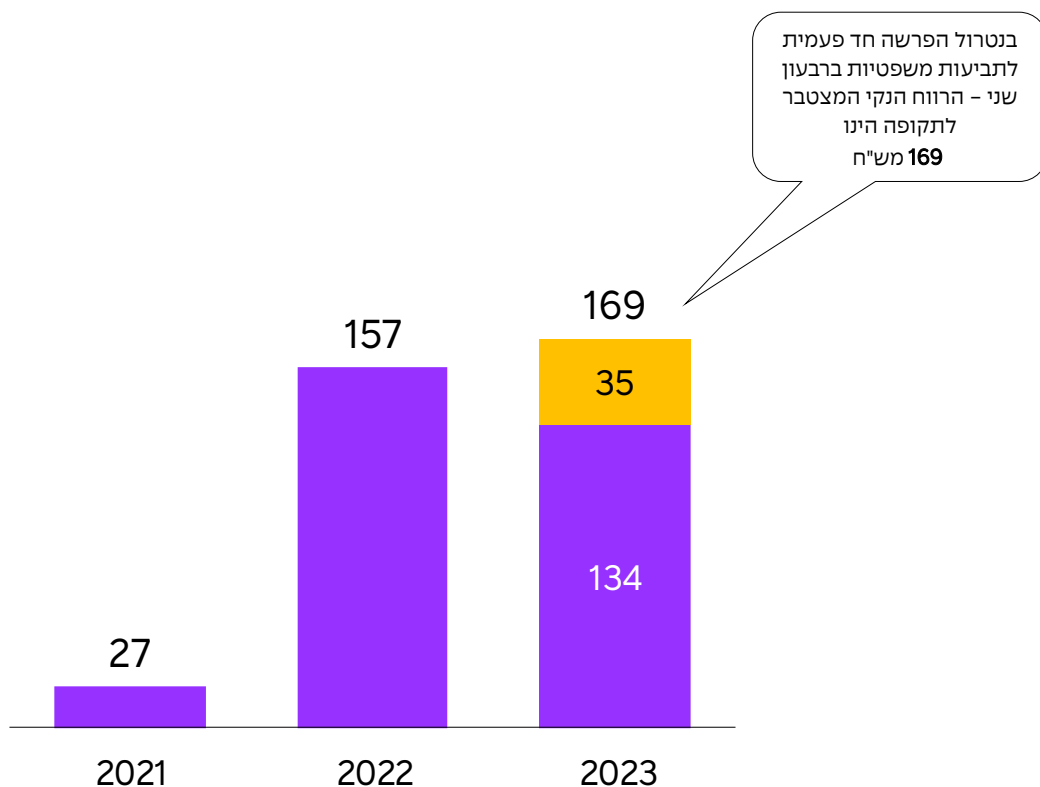
➤ פועלים באופן שוטף לאופטימיזציה בפריסת הסניפים

➤ ברבעון הרביעי לשנת 2023 - שיא של עשור בהכנסות רבעוניות מציוד קצה נייד

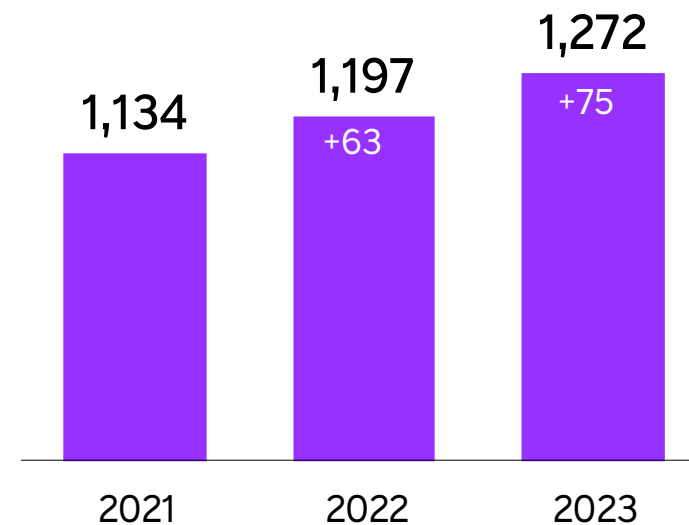
פרמטרים פיננסיים

Adjusted EBITDA ורווח נקי⁽¹⁾

רווח נקי
מש"ח



Adjusted EBITDA
מש"ח

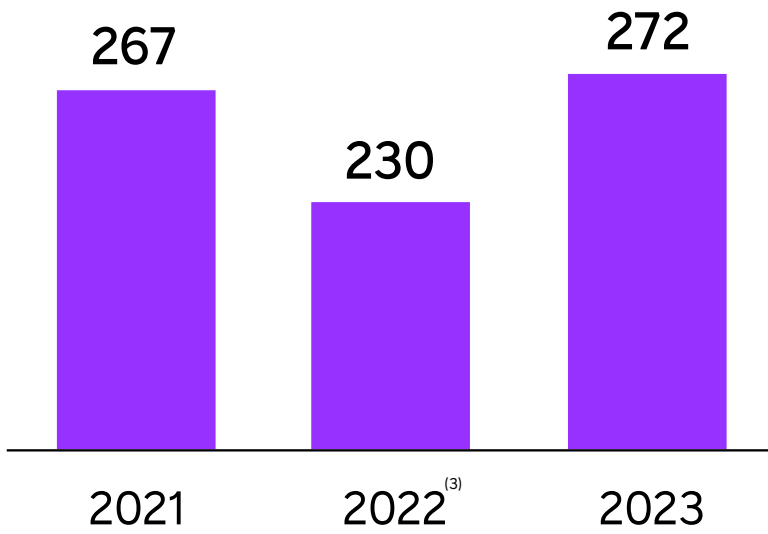


(1) מבוסס על דוחות החברה. Adjusted EBITDA מייצג את הרווח הנקי לפני הוצאות מימון, נטו, מיסים, הכנסות (הוצאות) אחרות שאינן חלק מהפעילות השוטפת של החברה (כולל הפרשות בגין תביעות משפטיות הכלולות בסעיף הוצאות אחרות) פחת והפחתות, רווחים (הפסדים) מחברות כלולות ותשלומים מבוססי מניות. בנוסף, כולל הכנסות (הוצאות)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

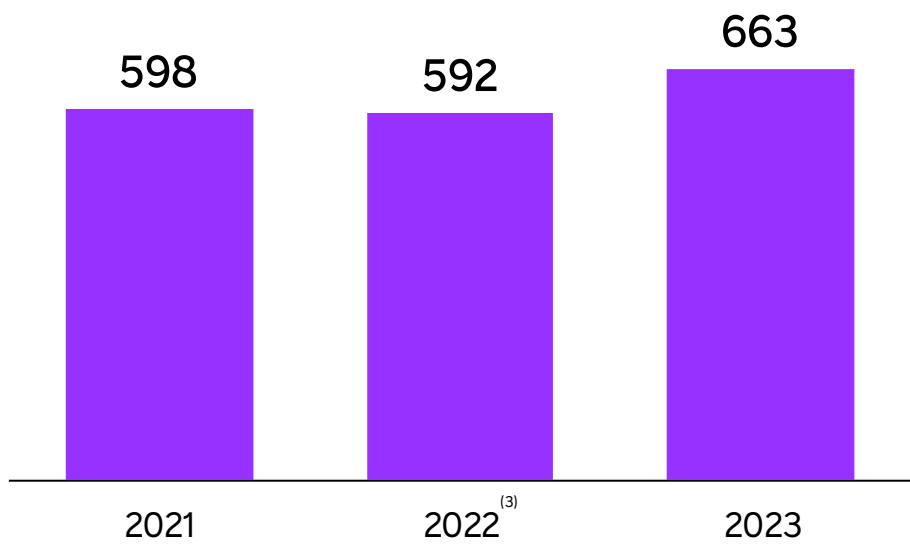
פרמטרים פיננסיים

השקעות ותזרים מזומנים פנוי⁽¹⁾

תזרים מזומנים פנוי⁽²⁾



השקעות⁽¹⁾



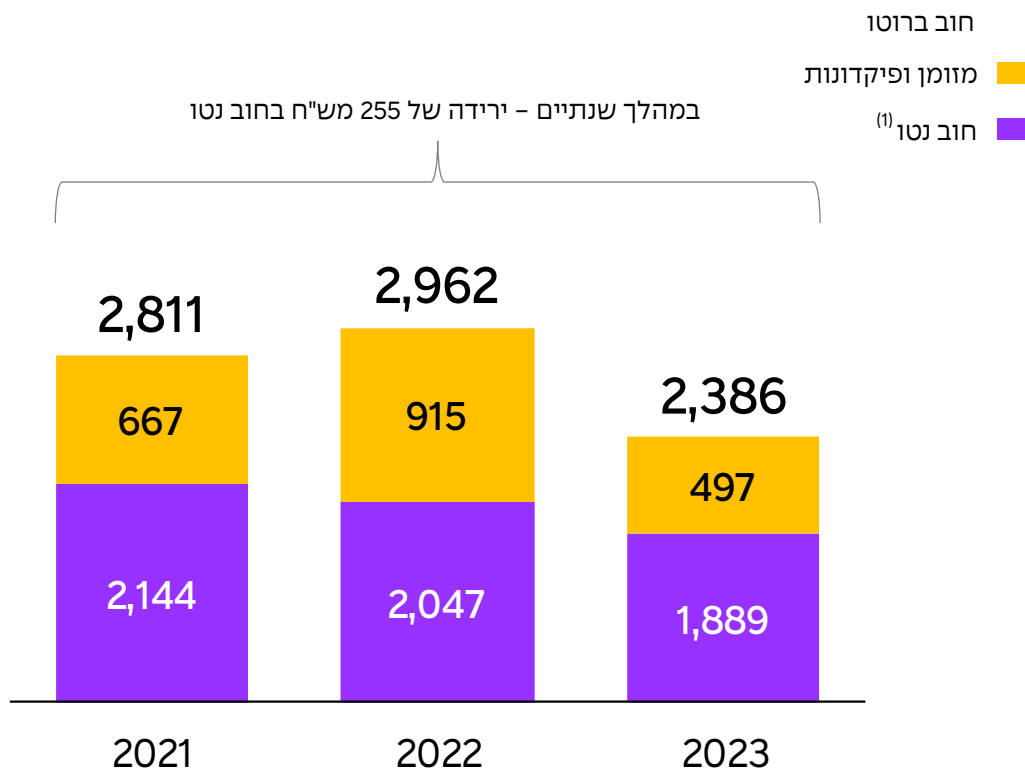
(1) השקעות על בסיס מוזמן הכוללות רכישת רכוש קבוע ורכישת נכסים בלתי מוחשיים ואחרים
 (2) מוזמנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת בתוספת התמורה ממכירת רכוש קבוע או השקעה, הקשורים למהלך העסקים השוטף, ובניכוי מוזמנים ששימשו לפעילות השקעה
 ברכוש קבוע או ברכוש אחר, ובניכוי תשלומים בגין חכירות. תזרים המוזמנים הפנוי אינו כולל השקעות בחברות בנות
 (3) כולל תשלום נטו בסך 44 מיליון ש"ח עבור תדרי דור 5

פרמטרים פיננסיים

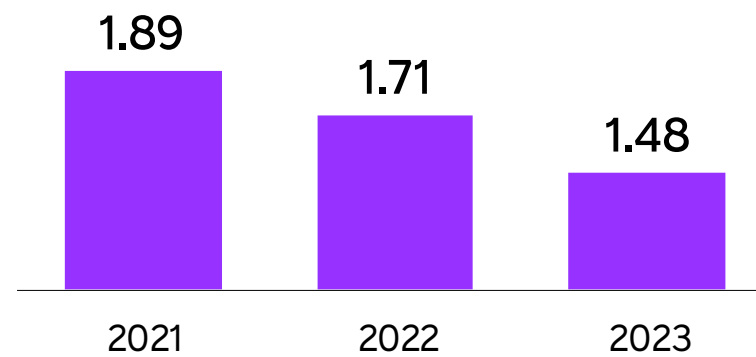
חוב פיננסי ורמת מינוף 31/12/2023

חוב פיננסי⁽¹⁾ מש"ח

במהלך שנתיים - ירידה של 255 מש"ח בחוב נטו



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 מוזמנים ושוי מוזמנים, פקדונות (למעט פקדונות מוגבלים כנגד ערבויות בנקאיות) והשקעות שוטפות בניירות ערך סחירים.

- גידול במצבת מנויי הסלולר ✓
- גידול בהכנסות סלולר (בנטרול השפעת קש"ג) ✓
- גידול בהכנסות משרותי נדידה בחו"ל ✓
- גידול בכמות לקוחות האינטרנט ובפרט בסיבים ✓
- גידול בהכנסות משרותי אינטרנט וטלוויזיה ✓
- גידול ברווח הנקי (בנטרול ההפרשה לתביעות) ✓
- גידול ב-Adjusted EBITDA ✓
- המשך הירידה בחוב הפיננסי נטו וביחס החוב ✓

סיכום תוצאות שנת 2023

מול תקופה מקבילה

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

תודה