



# Partner 5G

פרטנר תקשורת

## מצגת משקיעים

Q2 – 2025

10 באוגוסט, 2025

מצגת זו עשויה לכלול נתונים שהחברה אספה מצדדים שלישיים שהחברה אינה יכולה לערוך לנכונותם היות ולא בדקה את הנתונים בעצמה. למען הסר ספק, מובהר כי החברה אינה מתחייבת לעדכן או לשנות מצגת זו ולעדכן או לשנות נתונים ו/או תחזיות ו/או הערכות שנכללו בה

המצגת כוללת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך התשכ"ח -1968, מידע כאמור כולל, בין היתר, תחזיות, מטרות, הערכות ואומדנים שונים, לרבות מידע המובא בדרך של איורים ו/או גרפים ו/או טבלאות המתייחסים לאירועים או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה או החברות בקבוצה, והמידע כאמור, מבוסס על הערכתה הסובייקטיבית של החברה

התממשותו ו/או אי התממשותו של המידע הצופה פני עתיד תושפע מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש והם אינם מצויים בשליטת החברה ולפיכך על אף שהחברה מאמינה שציפיותיה, כמוצג במצגת, הינן סבירות, הרי שאין כל וודאות כי תוצאותיה והישגיה בפועל של החברה בעתיד תהיינה בהתאם לציפיות אלה והן עשויות להיות שונות, לרבות באופן מהותי, מאלו שהוצגו במצגת זו. קיימים נתונים במצגת אשר הוצגו בפילוח או ברמת פירוט שונים ביחס להופעתם בדיווחים הרשמיים של החברה

מצגת זו הוכנה ע"י חברת פרטנר תקשורת בע"מ ("החברה"). מצגת זו נועדה לשרת את ציבור המשקיעים בחברה ונועדה אך ורק לשם המחשת מידע הכלול בדוחות שפורסמו על ידי החברה. אין במצגת כדי להוות הצעה להשקעה או לרכישת ניירות ערך והיא אינה מהווה "הצעה לציבור" או "מכירה לציבור"

כמו כן, אין במצגת להוות תחליף לייעוץ השקעות או שיווק השקעות המתחשב בנתוניו וצרכיו המיוחדים של כל אדם ו/או משקיע והאמור בה אינו מהווה או תחליף לשיקול דעת של משקיע פוטנציאלי

המצגת נערכה לשם הצגה נוחה ותמציתית בלבד, והיא אינה ממצה או מתיימרת להקיף את מלוא הנתונים אודות החברה ופעילותה ו/או את כל המידע העשוי להיות רלוונטי לצורך קבלת החלטה כלשהי בנוגע להשקעה בניירות הערך של החברה ובכלל, על מנת לקבל תמונה מלאה של פעילות החברה ושל הסיכונים עימם מתמודדת החברה, יש לעיין בדיווחים המלאים של החברה לרשות לני"ע ולבורסה. בכל מקרה של סתירה ו/או אי התאמה בין המידע המוצג במצגת זו לבין המידע בספרי החברה ו/או בדיווחיה הרשמיים של החברה, לרבות בדיווחי החברה באתרי ההפצה, יגבר האמור במידע הרשמי כאמור



**צמיחה בהכנסות אינטרנט**  
כתוצאה מגידול בקווים וב-ARPU



**452 אלף לקוחות סיבים**  
גידול של 6 אלפים במהלך הרבעון



**כ-692 אלף לקוחות דור 5**  
גידול של 54 אלף במהלך הרבעון

Partner tv+



**כניסת הסכם הטלוויזיה עם yes לתוקף**  
השקה עד לסוף שנת 2025

**גידול של 7% ב-EBITDA המתואם, גידול של 26% ברווח  
הנקי וגידול של 94% בתזרים החופשי המתואם**  
ביחס לרבעון המקביל



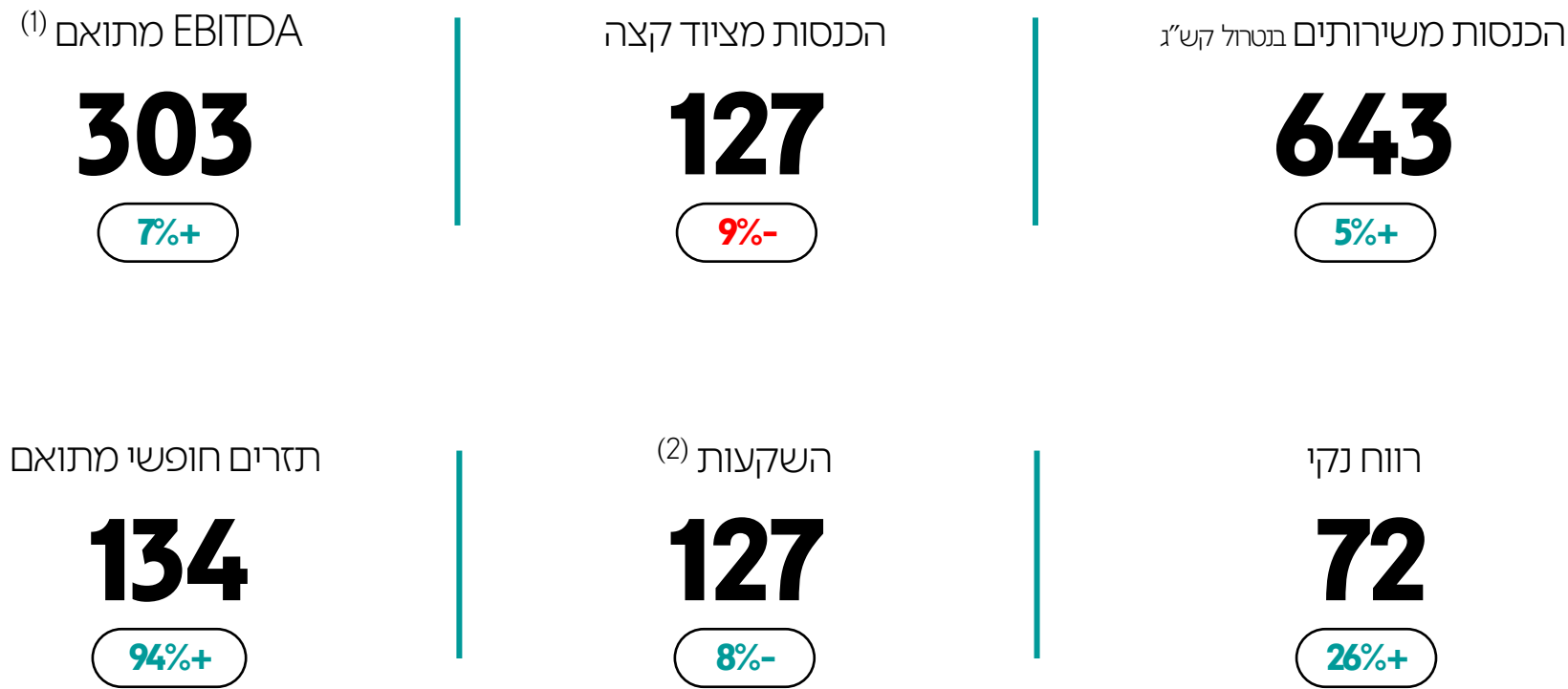
**מצוינות והתייעלות**



**זכייה במכרז חשכ"ל**

5G

**הקמת ליבת 5G חדשה**



שיעורי השינוי הינם ביחס לתקופה המקבילה

(1) EBITDA מתואם – EBITDA בנטרול הפסדים/ רווחים חד פעמיים מירידת/ עליית ערך, הוצאות תגמול מבוסס מניות ורווח/ הפסד הון

(2) השקעות – תשלומים (ברוטו) בגין השקעה ברכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים

EBITDA מתואם <sup>(1)</sup>

589

4%+

הכנסות מצידוד קצה

267

11%-

הכנסות משירותים בנטרול קש"ג

1,273

5%+

תזרים חופשי מתואם

238

429%+

השקעות <sup>(2)</sup>

245

21%-

רווח נקי

136

21%+

שיעורי השינוי הינם ביחס לתקופה המקבילה

(1) EBITDA מתואם – EBITDA בנטרול הפסדים/ רווחים חד פעמיים מירידת/ עליית ערך, הוצאות תגמול מבוסס מניות ורווח/ הפסד הון

(2) השקעות – תשלומים (ברוטו) בגין השקעה ברכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים

רווח תפעולי

82

3%+

EBITDA מתואם <sup>(1)</sup>

177

1%-

הכנסות משירותים בנטרול קש"ג

339

3%+



מגזר סלולר

רווח תפעולי

21

110%+

EBITDA מתואם <sup>(1)</sup>

126

21%+

הכנסות משירותים בנטרול קש"ג

324

7%+



מגזר נייח

שיעורי השינוי הינם ביחס לתקופה המקבילה

(1) EBITDA מתואם – EBITDA בנטרול הפסדים/ רווחים חד פעמיים מירידת/ עליית ערך והוצאות בגין תוכנית תגמול הוני

רווח תפעולי

158

3%-

EBITDA מתואם (1)

349

4%-

הכנסות משירותים בנטרול קש"ג

673

3%+



מגזר סלולר

רווח תפעולי

39

200%+

EBITDA מתואם (1)

240

19%+

הכנסות משירותים בנטרול קש"ג

642

6%+



מגזר נייח

שיעורי השינוי הינם ביחס לתקופה המקבילה

EBITDA מתואם – EBITDA בנטרול הפסדים/ רווחים חד פעמיים מירידת/ עליית ערך והוצאות בגין תוכנית תגמול הוני

מנויי חבילות דור 5 (000)

692

234K+

מנויי פריפיד (000)

170

3K-

מנויי פוסטפיד (000)

2,478

22K+

מנויי טלוויזיה (000)

199

6K-

ARPU אינטרנט ש"ח

93

2+ שח

מנויי סיבים (000)

452

48K+

ARPU סלולר ש"ח בנטחל קש"ג

43

1+ שח

## מלחמת "חרבות ברזל"

השלכות המלחמה על פעילות החברה עד כה התבטאו בעיקר בפגיעה בהכנסות משירותי נדידה, כפועל יוצא של השפעות הלחימה על הביקוש המקומי לתיירות בינלאומית ועל היצע הטיסות של חברות תעופה, ובירידה מסוימת במכר ציוד קצה בראשית המלחמה כתוצאה מהפגיעה ברציפות התפקודית במשק, ללא השפעות שליליות מהותיות בתחומי פעילות אחרים

להערכת החברה, במחצית הראשונה של שנת 2025 הפגיעה ברווח החברה (לפני מס) משירותי נדידה ביחס לתקופה שלפני תחילת המלחמה הינה כ-15 מיליון ש"ח. הפגיעה מיוחסת כולה לרבעון השני של שנת 2025, בעיקר על רקע המלחמה עם איראן והשפעותיה על היצע הטיסות של חברות התעופה

כמו כן, החברה הכירה במהלך המחצית הראשונה של שנת 2025 בתקבולי תגמולים מביטוח לאומי בסך של כ-5 מיליון ש"ח, הנגזר מהיקף גיוס אנשי המילואים מקרב עובדי החברה

## חלוקת דיבידנד

ביום 9 במרץ 2025 החליט דירקטוריון החברה לחלק דיבידנד במזומן לבעלי המניות של החברה בסך כולל של 250 מיליון ש"ח

הדיבידנד שולם ביום 25 במרץ 2025

החברה לא אימצה מדיניות לחלוקת דיבידנד  
החברה תבחן, מעת לעת, חלוקת דיבידנדים לבעלי מניותיה בהתחשב, בין היתר, בהוראות הדין ובמצבה העסקי של החברה

## תחזית CAPEX לשנת 2025

ה-CAPEX<sup>(1)</sup> צפוי להיות בין 450-500 מיליון ש"ח ללא שינוי ביחס לתחזית המקורית שפורסמה בדוחות הכספיים של החברה לשנת 2024  
החברה תדווח על סטיות של  $\pm 10\%$  ומעלה מהנתון שצוין לעיל

תחזית החברה הינה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך.

התחזית מבוססת על הערכות, הנחות וציפיות של החברה בהתאם למידע הקיים בחברה נכון למועד זה, כשהיא כוללת הערכות וניתוח של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש או להתממש בחלקן, לרבות בשל התממשות כל או חלק מהגורמים המפורטים במסגרת גורמי הסיכון בפרק א' בדוח התקופתי של שנת 2024

CAPEX(1) – תשלומים (ברוטו) בגין השקעה ברכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים

# מגזר סלולר

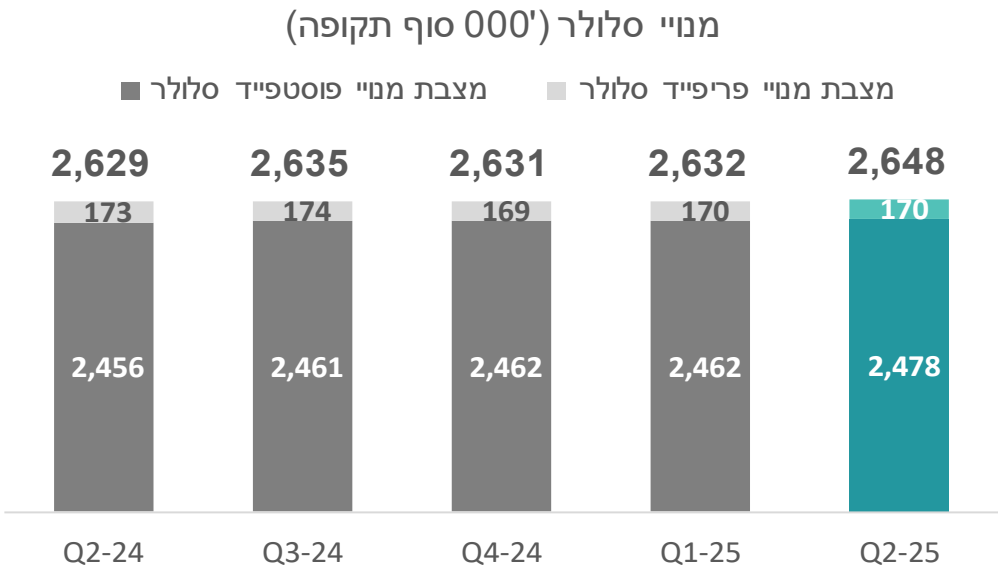
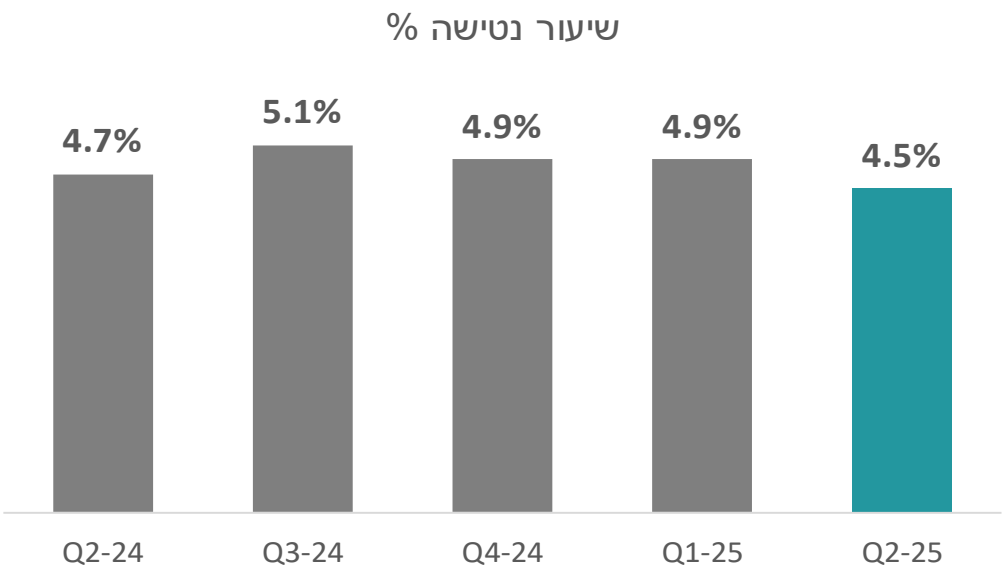
Q2 – 2025



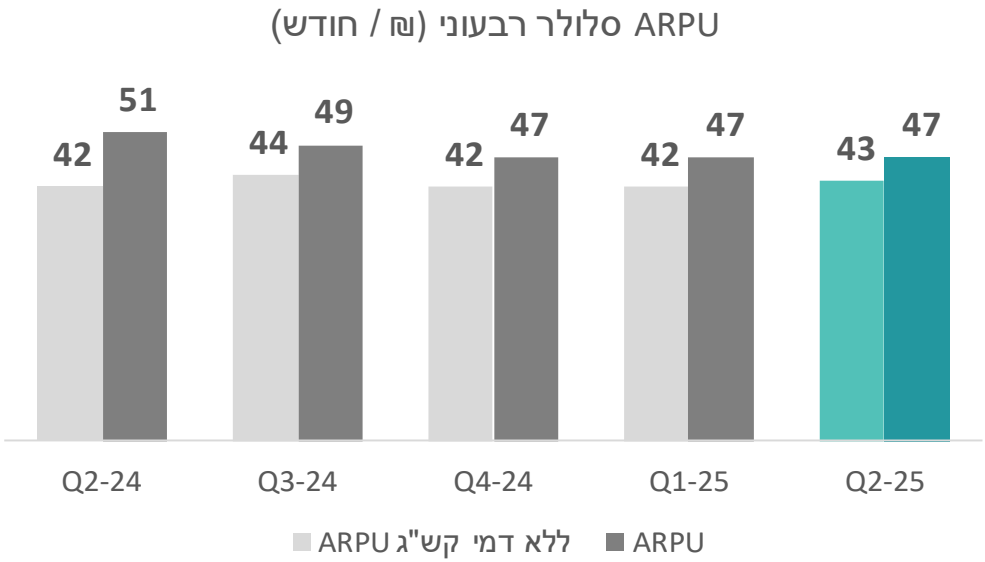
מגזר סלולר | מנויים ושיעור נטישה

למעלה מ- **90%** ממנויי הסלולר הנם מנויי פוסטפייד

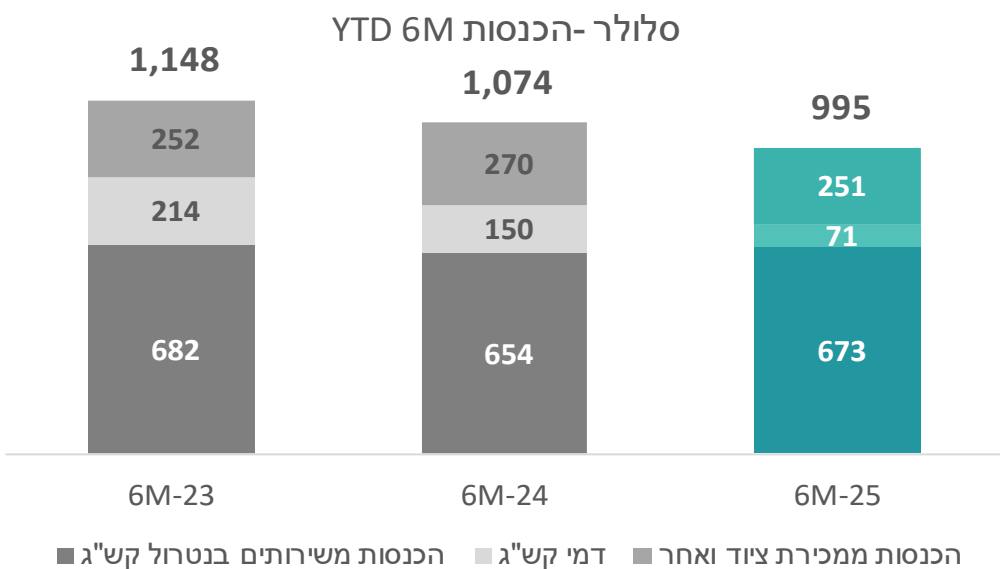
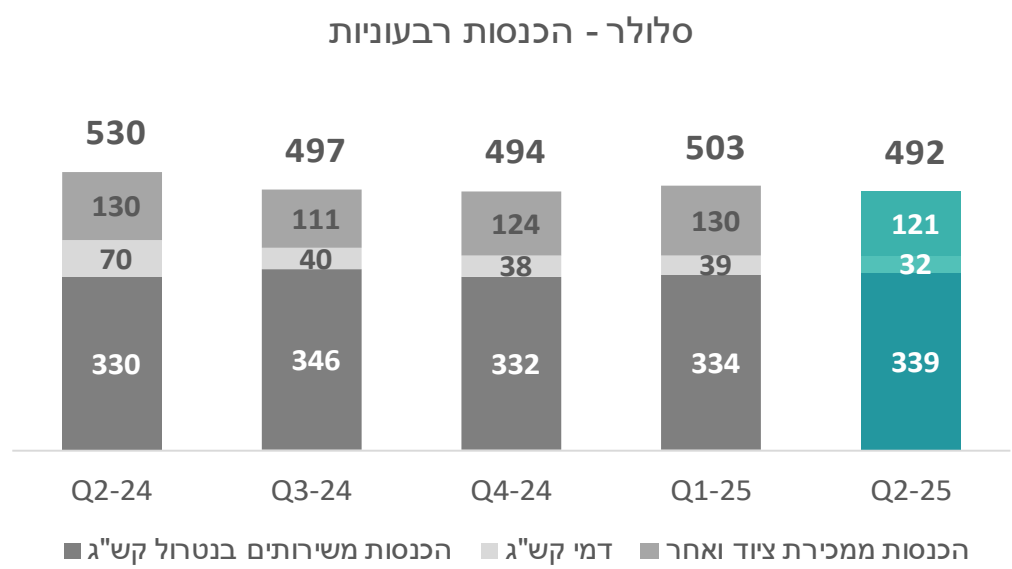
- « מצבת מנויי הסלולר עלתה בכ-19 אלף מנויים ביחס לסוף Q2-24 ובכ-16 אלף מנויים ביחס לסוף הרבעון הקודם
- « מצבת מנויי דור 5 משלמים הסתכמה בכ-692 אלף מנויים ועלתה בכ-234 אלף מנויים ביחס לסוף Q2-24



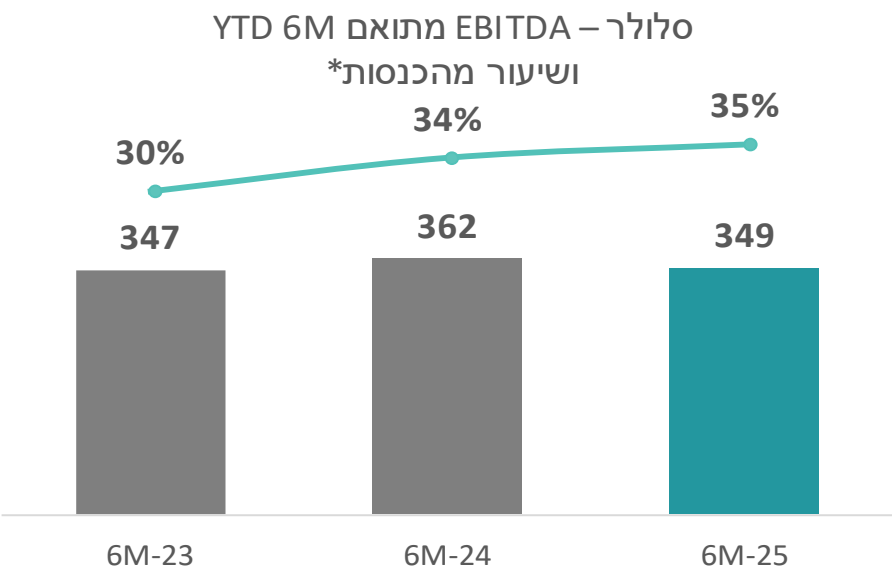
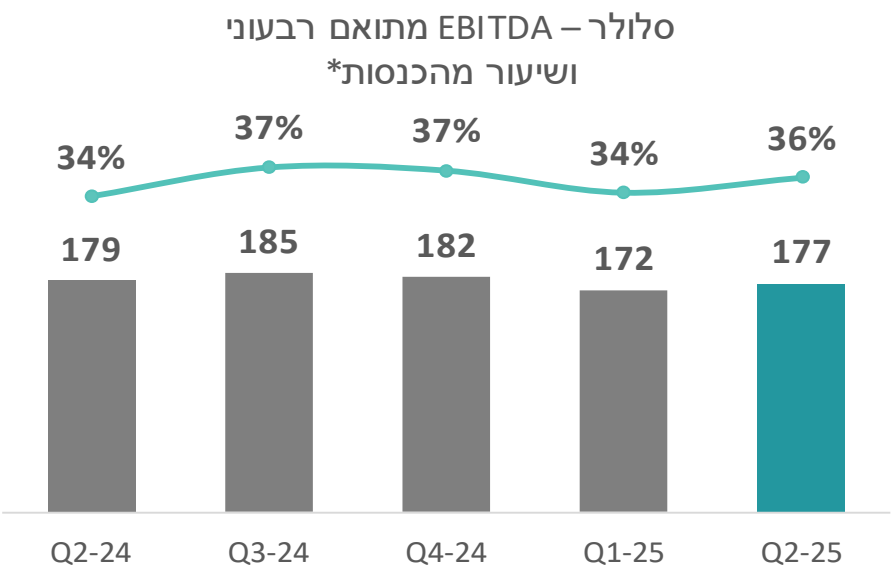
« העלייה ב-ARPU\* ברבעון ביחס לרבעון המקביל נבעה בעיקר מעלייה בהכנסות הממוצעות למנוי מחבילות סלולר



« הירידה בהכנסות ברבעון ביחס לרבעון המקביל נבעה בעיקר מירידה בהכנסות קש"ג (כתוצאה מהפחתת תעריפי הקישוריות) שקוזזה חלקית על ידי עלייה בהכנסות מחבילות סלולר



« הירידה ב-EBITDA המתואם ברבעון ביחס לרבעון המקביל נבעה בעיקר מעלייה בהוצאות אגרות תדרים וקיטון בהפרשות לתביעות ואחרות ברבעון המקביל. הירידה קוזה חלקית על ידי עלייה בהכנסות מחבילות סלולר



\* EBITDA מתואם כאחוז מסך הכנסות בנטרול דמי קש"ג עמד על כ-38% ברבעון לעומת כ-39% ברבעון המקביל

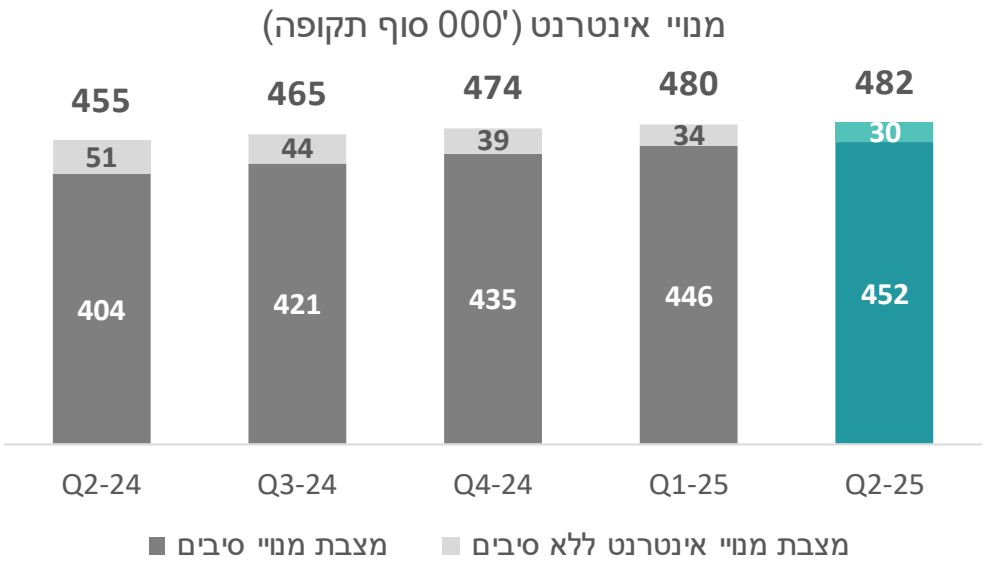
# מגזר נייד

Q2 – 2025

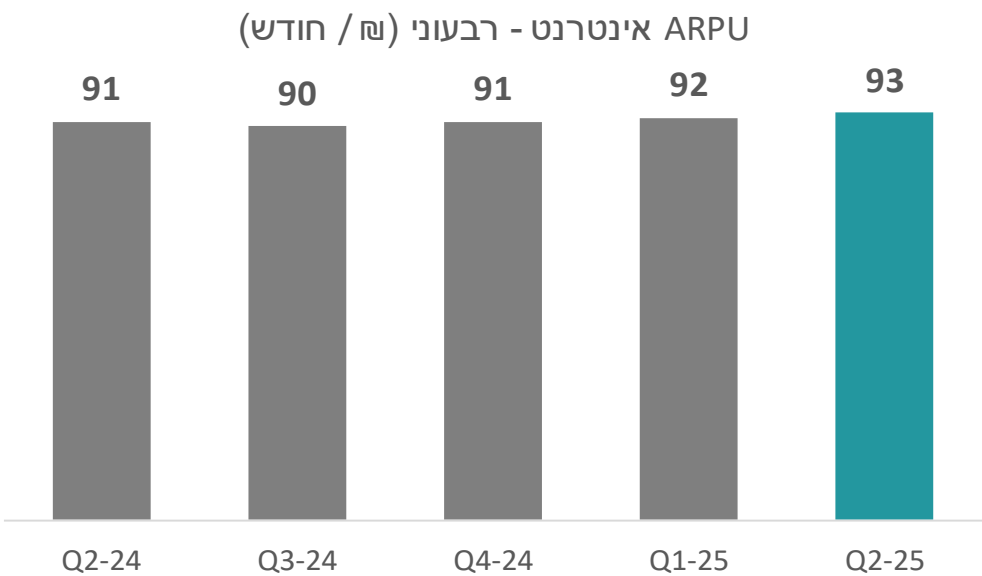


למעלה מ- **90%** ממנויי האינטרנט הנם בתשתית סיבים

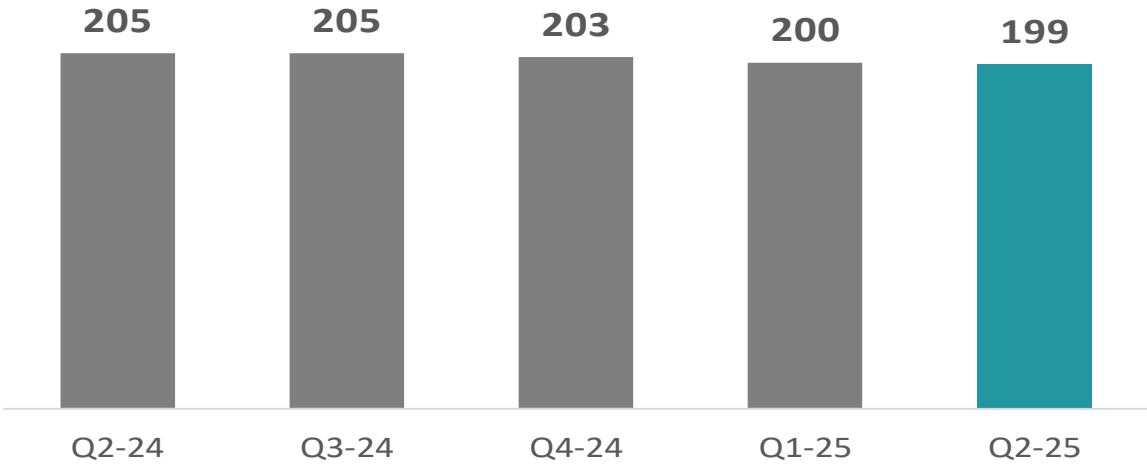
« מצבת מנויי הסיבים האופטיים הסתכמה בכ-452 אלף מנויים, ועלתה בכ-48 אלף מנויים ביחס לסוף הרבעון המקביל, ובכ-6 אלפים מנויים ביחס לסוף הרבעון הקודם



« העלייה ב-ARPU נבעה בעיקר מצירוף לקוחות לתשתית סיבים ולחבילות גלישה בקצבים גבוהים



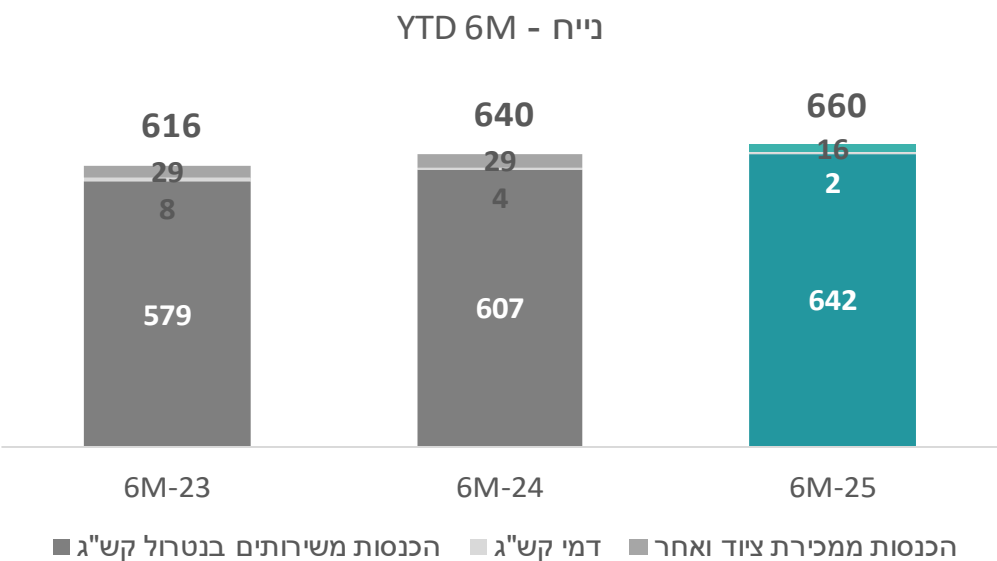
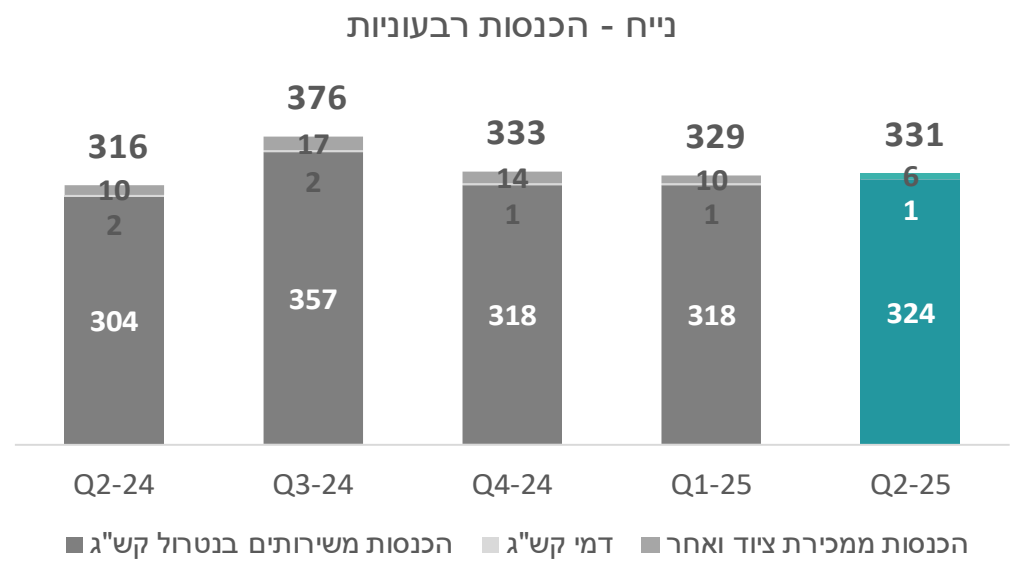
מנויי טלוויזיה ('000 סוף תקופה)



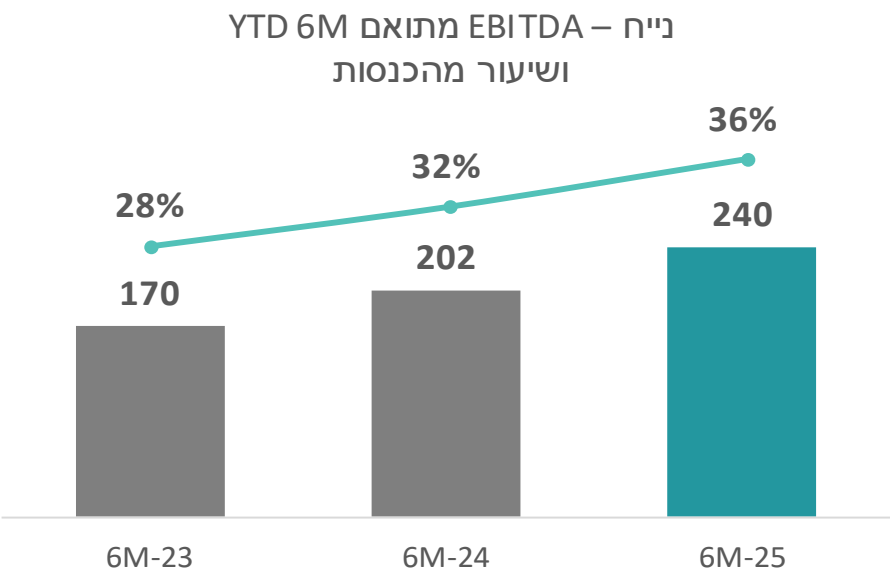
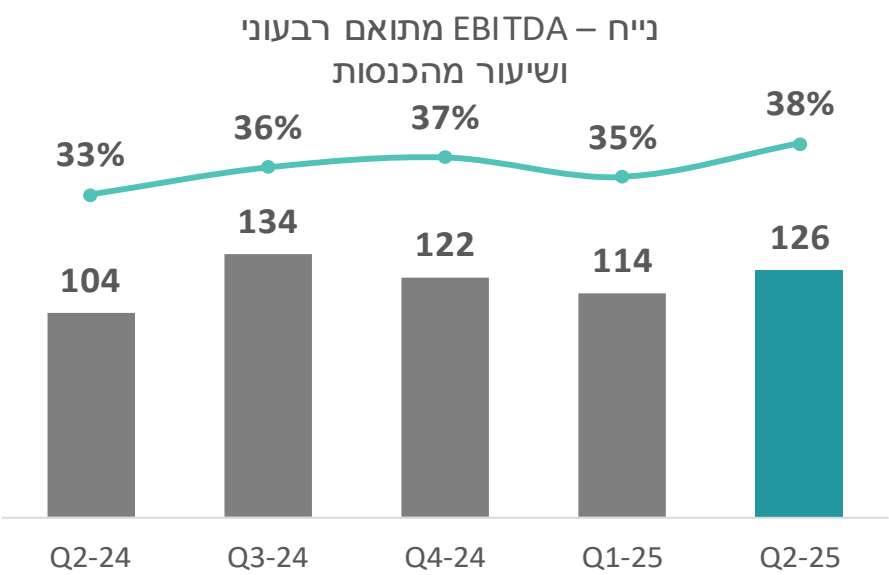
90%

ממנויי הטלוויזיה מצויים בחבילות משולבות מבוססות אינטרנט

« העלייה בהכנסות ברבעון ביחס לרבעון המקביל נבעה בעיקר מצמיחה בהכנסות משירותי אינטרנט ומשירותי דאטה לעסקים לצד צמיחה בהכנסות מעבודות תמורת תשלום (עת"ת)



« העלייה ב-EBITDA המתואם ברבעון ביחס לרבעון המקביל נבעה בעיקר מצמיחה בהכנסות משירותי אינטרנט ומשירותי דאטה לעסקים, וכן מירידה בהוצאות שכר ונלוות

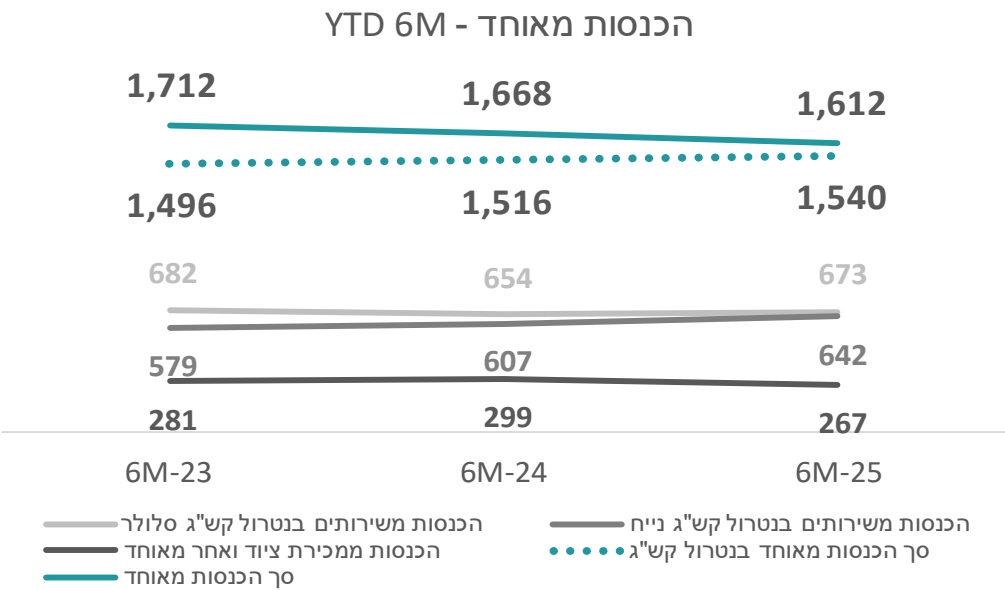
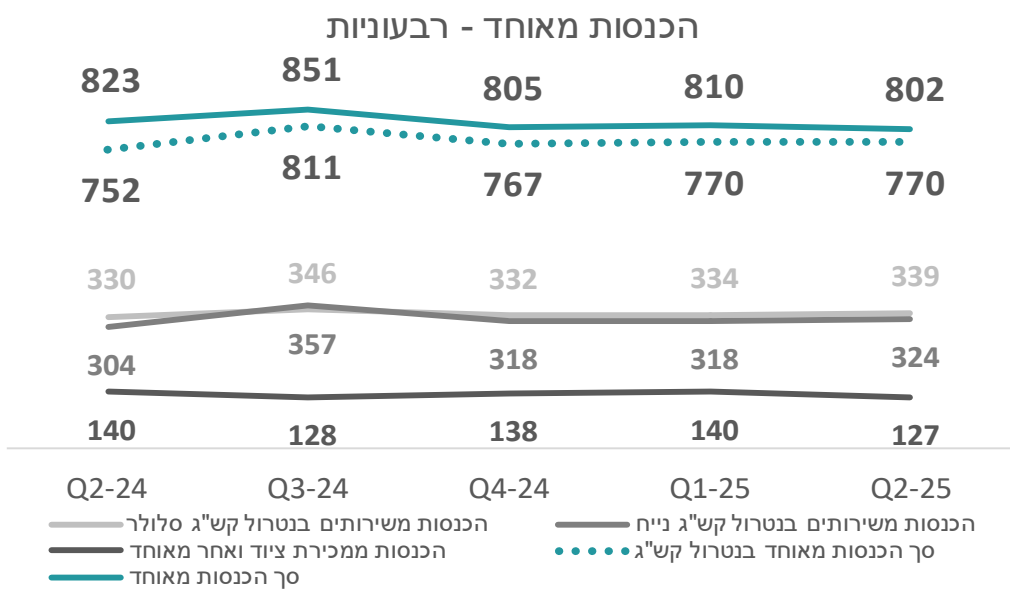


# מאחד

Q2 – 2025

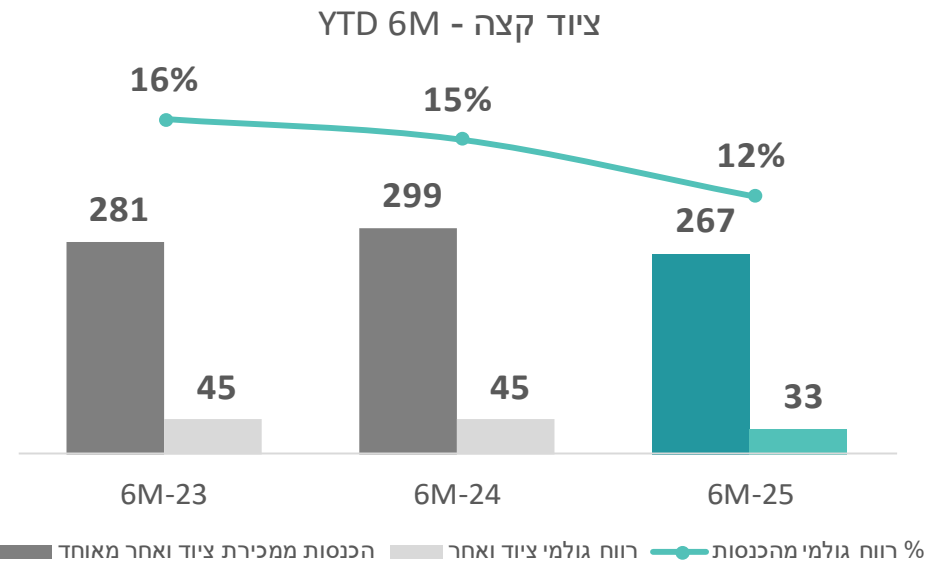
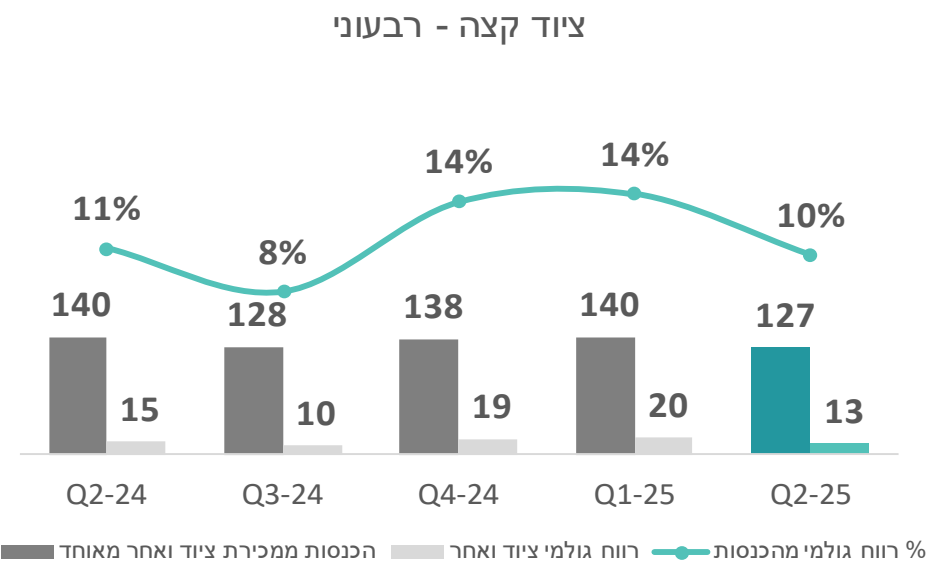


« ברבעון השני של שנת 2025 עלו ההכנסות משירותים בניכוי קש"ג בכ-5% ביחס לרבעון המקביל, בעיקר כתוצאה מצמיחה בהכנסות משירותי אינטרנט, דאטה לעסקים ועת"ת וכן מצמיחה בהכנסות מחבילות סלולר. אלו קוזזו חלקית על ידי ירידה בהכנסות משירותי טלוויזיה

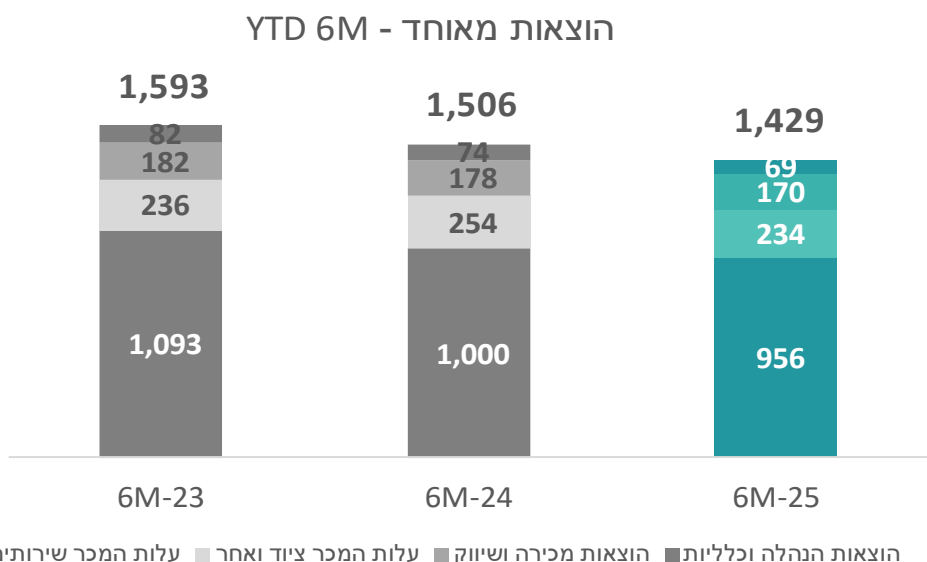
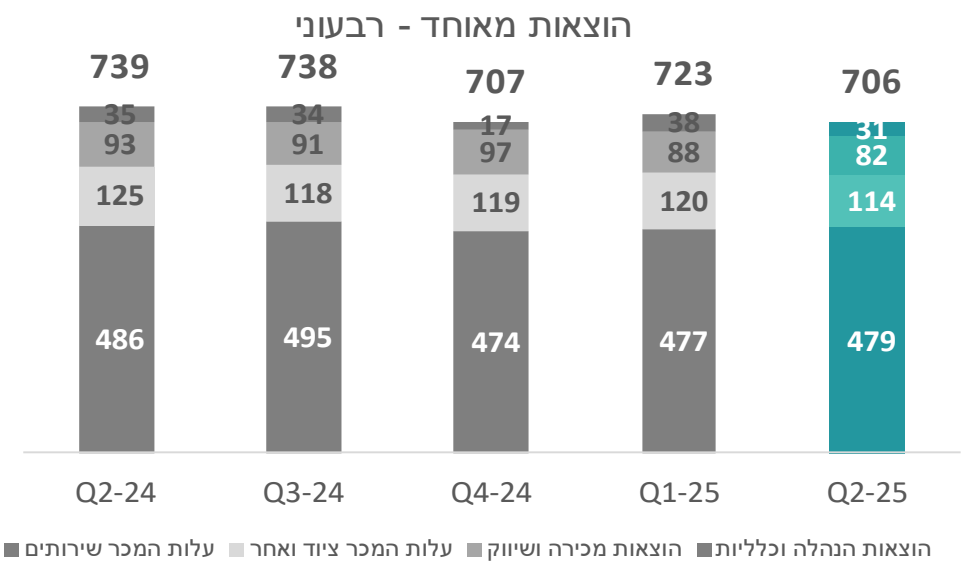


\*סה"כ הכנסות לאחר התאמות למאוחד

« הכנסות החברה ממכירות ציוד קצה ירדו בכ-9% לעומת הרבעון המקביל, הירידה מוסברת בעיקר בירידה במכירות ציוד סלולר

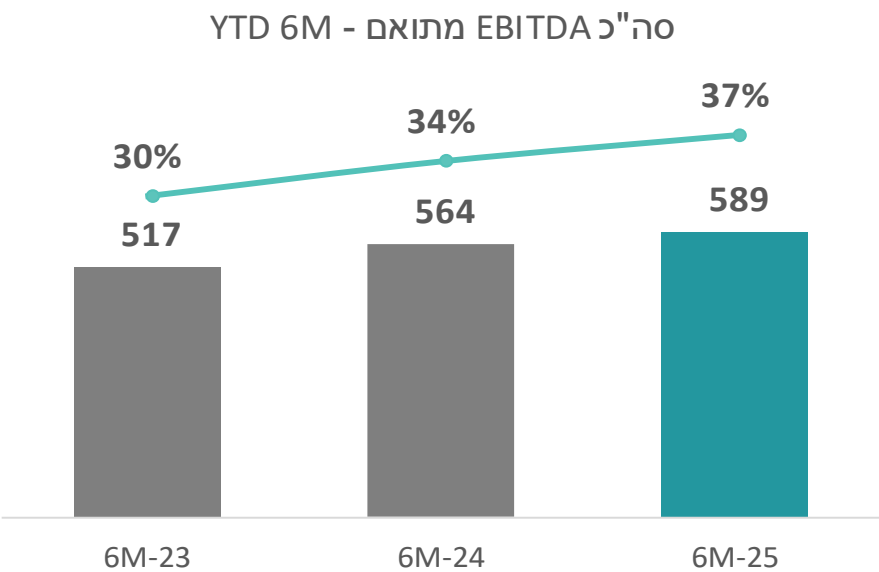
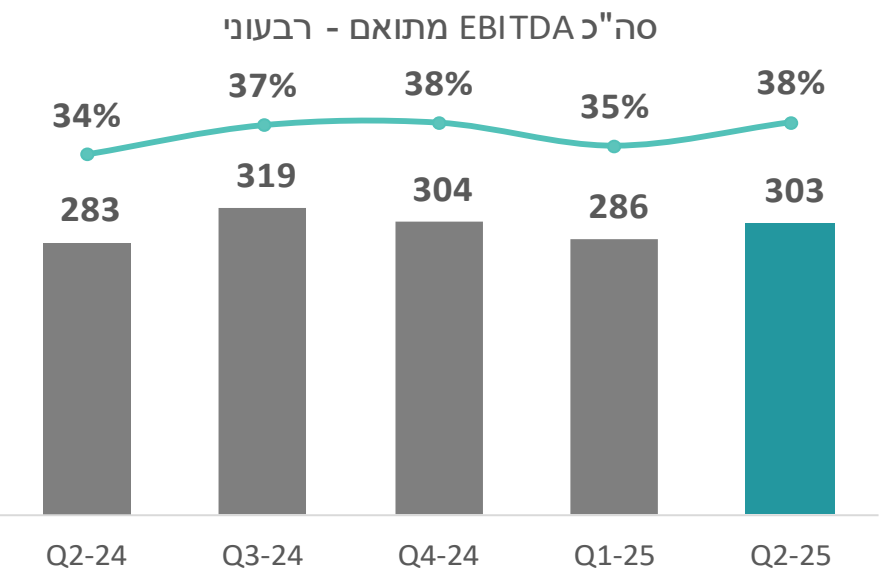


« הירידה בעלות ההכנסות משירותים ברבעון נבעה בעיקר מירידה בהוצאות קש"ג (בעיקר כתוצאה מהפחתת תעריפים). הירידה קוזה בחלקה ע"י עלייה בהוצאות אגרות תדרים כתוצאה מסיום תקופת ההנחה הזמנית בסוף ספטמבר 2024, וכן ע"י עלייה בהוצאות פחת והפחתות, בין היתר, בשל הפחתת הוצאות נדחות בגין זכויות שימוש בקווי בזק



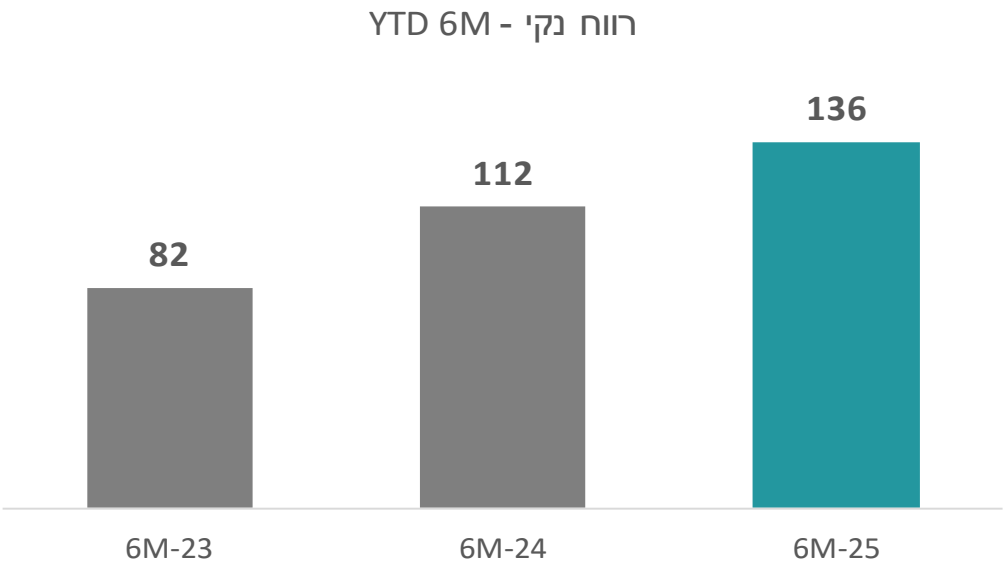
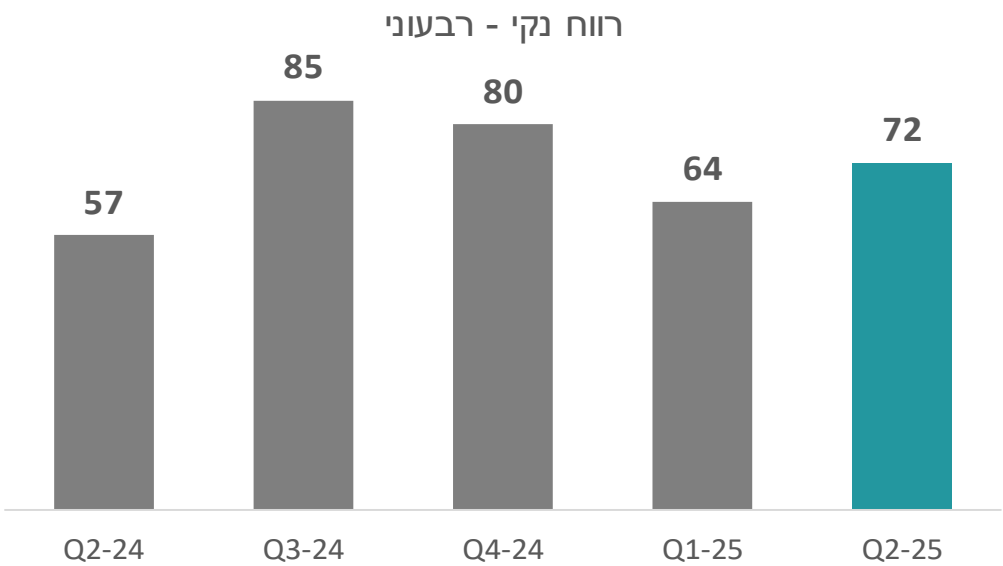
\*הוצאות הנהלה וכלליות - כולל הפסדי (רווחי) אשראי  
\*\*סה"כ הוצאות לאחר התאמות למאוחד

« העלייה ב-EBITDA המתואם של החברה ברבעון ביחס לרבעון המקביל מוסברת בעיקר בצמיחה בהכנסות משירותים נייחים, ירידה בהוצאות שכר ונלוות ועלייה בהכנסות מחבילות סלולר. אלו קוזזו חלקית ע"י עלייה בהוצאות אגרות תדרים, וקיטון בהפרשות לתביעות ואחרות ברבעון המקביל

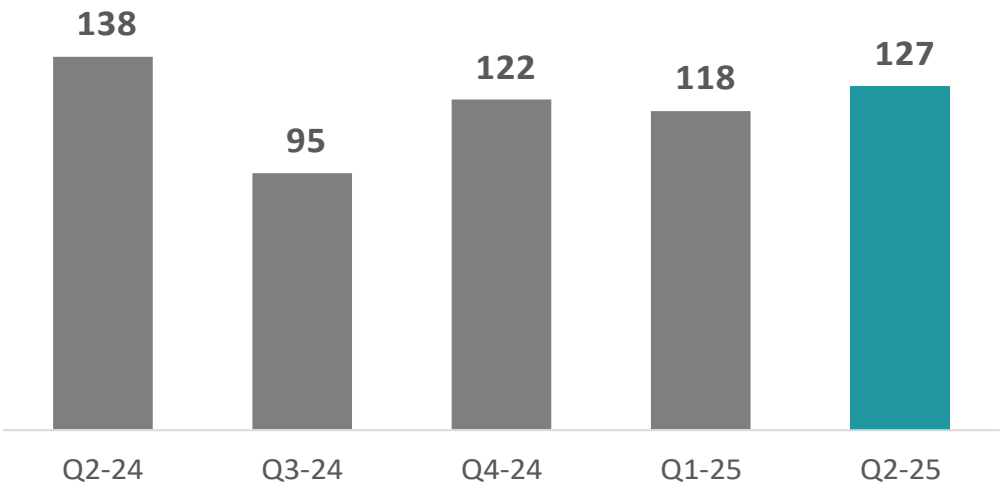


\* EBITDA מתואם כאחוז מסך הכנסות בנטרול דמי קש"ג עמד על כ-38% בתקופה לעומת כ-37% בתקופה המקבילה, ועל כ-39% ברבעון לעומת כ-38% ברבעון המקביל

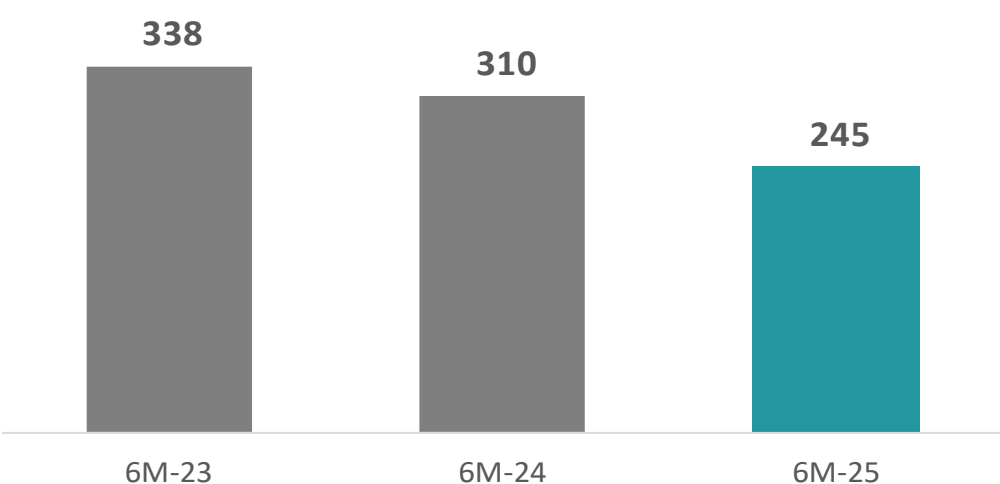
« הרווח הנקי של החברה ברבעון גדל בשיעור של כ-26% והסתכם בכ-72 מיליון ש"ח, לעומת כ-57 מיליון ש"ח ברבעון המקביל



השקעות תזרימיות רכוש קבוע ואחר - רבעוני

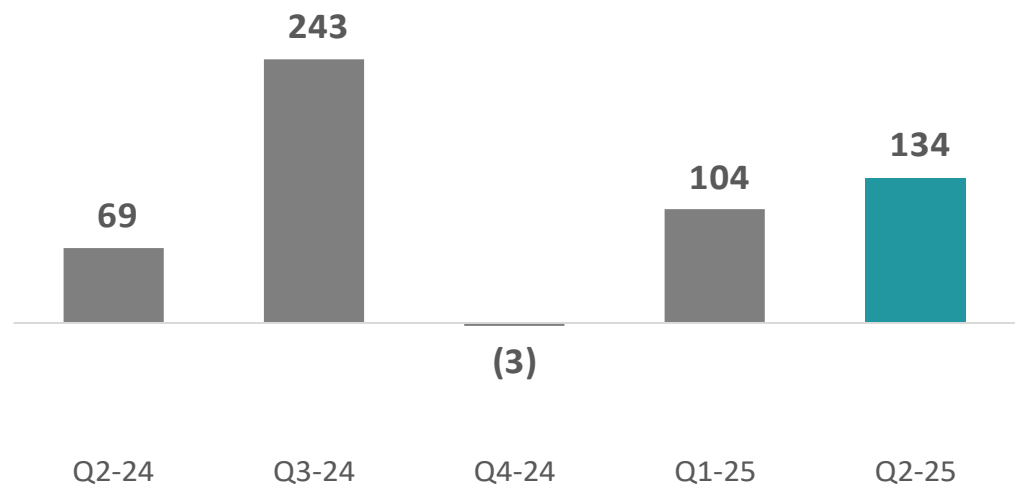


השקעות תזרימיות רכוש קבוע ואחר - YTD 6M

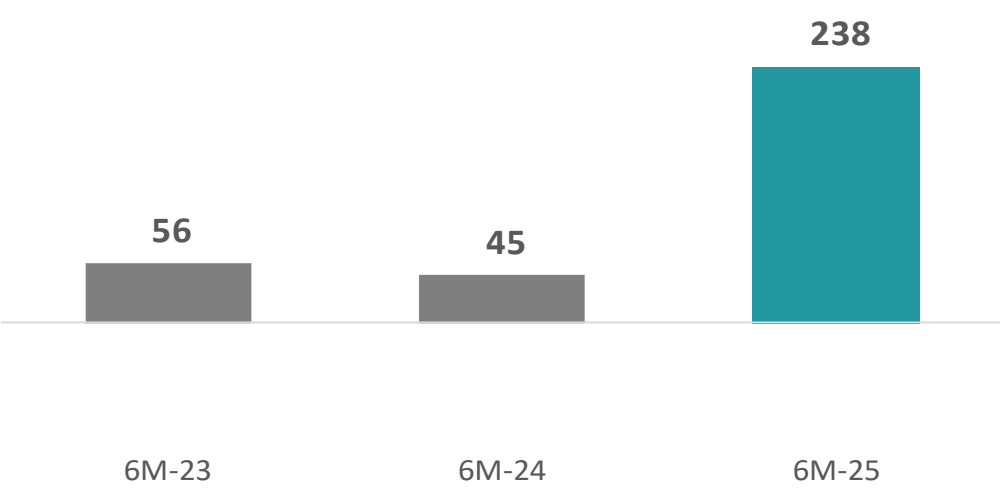


« הגידול בתזרים החופשי המתואם ברבעון מוסבר בעיקר בעלייה ברווח הנקי, בהחזר בסך של כ-28 מיליון ש"ח שהתקבל ממס הכנסה, וכן בירידה בתשלומים בגין CAPEX

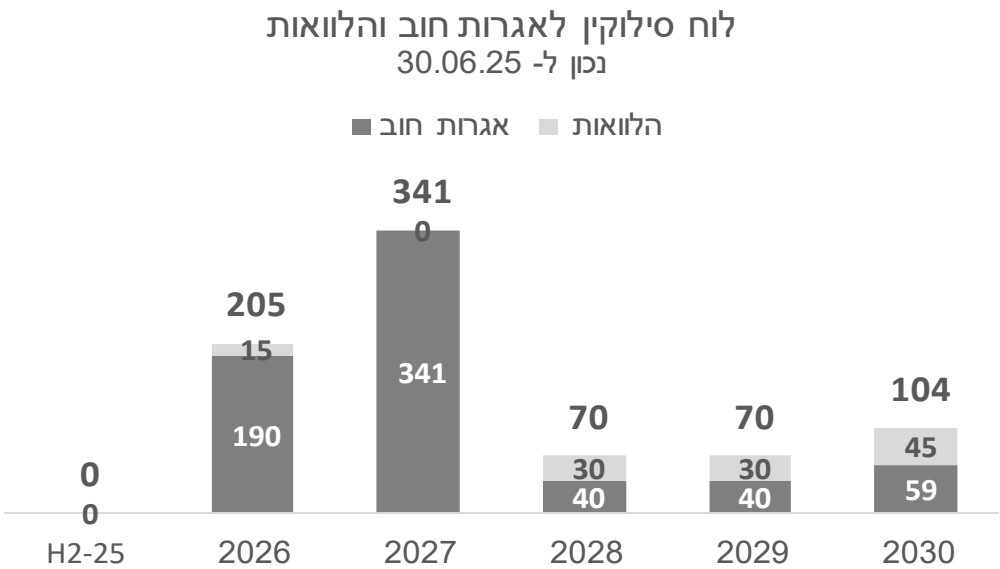
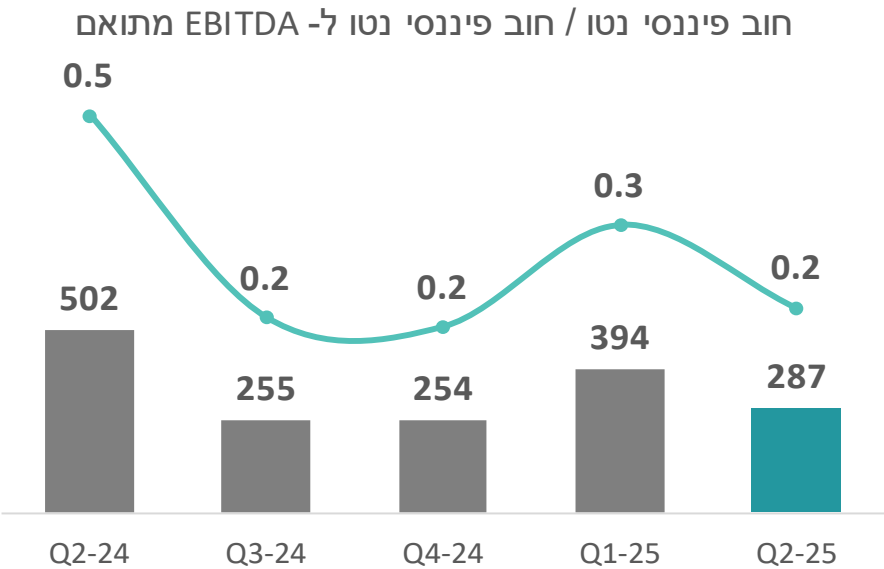
תזרים מזומנים חופשי מתואם - רבעוני



תזרים מזומנים חופשי מתואם - YTD 6M



« במאי 2025, אָשררה Standard & Poor’s Maalot Ltd דירוג –ilAA באופק יציב (STABLE) לחברה ולסדרות האג"ח שלה



42%

מכלל העובדים  
מתנדבים

3.4%

עובדים עם מוגבלות  
השתלבו בפרטנר

44%

אחוז מנהלות בכלל  
החברה

46%

נשים בהנהלה  
הבכירה של פרטנר

12

שנים ברציפות  
פליטינה+ בדירוג  
'מעלה' ESG

~1.9M ש"ח

יוקצו בשנת 2025 לנושאי ESG  
ובנוסף, תחומה בשווי כספי של כ- 500,000 ש"ח

65%

מצי החברה הם  
רכבים היברידיים  
וחשמליים

46%

מכלל החברה הן  
נשים

**פעילויות  
חברתיות עם ערך**

עם "אור למשפחות", גדודי הלוחמים של  
צה"ל, חטיבת המילואים "נגבה", כוחות  
הביטחון, תנועת הנוער "כנפיים של קרמבו",  
ארגון "לב אחד", "כרם שלום" ועוד

# לסיכום

- פורסים את טכנולוגיית 5G, תוך מיקוד בחבילות ערך בסלולר
- צומחים במנויי הסיבים ובהכנסות אינטרנט
- מבצעים פרויקטי תשתית מבוססי סיבים
- ממשיכים בשיפור אפקטיביות המכירות
- משפרים את מדדי הרווחיות וצומחים בתזרים החופשי
- חוזרים לחלוקת דיבידנדים\*
- מודל הפעלה חדש בטלויזיה השקה מסחרית עד סוף שנת 2025

\* החברה לא אימצה מדיניות לחלוקת דיבידנד. החברה תבחן, מעת לעת, חלוקת דיבידנדים לבעלי מניותיה בהתחשב, בין היתר, בהוראות הדין ובמצבה העסקי של החברה

# נשמח לשמור על קשר



**אתר משקיעים**

[www.partner.co.il/en/Investors-Relations/lobby](http://www.partner.co.il/en/Investors-Relations/lobby)



**קשרי משקיעים**

[investors@partner.co.il](mailto:investors@partner.co.il)

## תודה רבה