

גילת טלקום גלובל

תוצאות שיא בפעילות
ופריצת דרך עסקית

מצגת לשוק ההון | פברואר 2025



Disclaimer - הגבלת אחריות

נתונים אלו אינם תחליף לדוחות החברה ו/או דיווחיה, ויש לראותם כנתוני נוחות בלבד. ביחס לנתונים כאמור תספק החברה ביאורי הסבר מתאימים ו/או נתוני התאמה, כנדרש על פי הנחיות רשות ניירות ערך.

התממשותו של המידע צופה פני עתיד כולו או חלקו או באופן שונה מכפי שנצפה, או אי התממשותו, יושפעו, בין היתר, מגורמי הסיכון המאפיינים את פעילות הקבוצה וכן מההתפתחויות בסביבה הכלכלית ובגורמים חיצוניים המשפיעים על הקבוצה בתחומי פעילותה.

מידע מלא ומקיף בקשר עם החברה ועסקיה ניתן למצוא בדוחות התקופתיים והמידיים המפורסמים כמו כן התחזיות וההערכות www.magna.isa.gov.il על ידי החברה באתר האינטרנט של רשות ניירות ערך מתבססות על נתונים ומידע המצויים בידי החברה במועד עריכת מצגת זו, והחברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות את התחזיות ו/או ההערכות כאמור על מנת שישקפו אירועים ו/או נסיבות שיחולו לאחר מועד עריכת המצגת.

כמו כן, מובהר כי חלק ניכר מן המידע המוצג במצגת זו לקוח ו/או נגזר מדיווחיה של החברה, אם כי מוצג באופן מרכז ו/או גרפי ו/או תמציתי.

אין במצגת כדי להוות הזמנה או הצעה לרכישת ניירות ערך של החברה.

במצגת זו, כללה החברה ביחס לעצמה וביחס לחברות בקבוצת החברה ("החברה"), מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ("מידע צופה פני עתיד"). מידע כאמור, כולל, בין היתר, תחזיות, מטרות, הערכות, אומדנים ומידע אחר המתייחס לאירועים או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה וודאית ויכול שיושפעו מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש ואשר אינם בשליטתה של החברה.

המידע צופה פני עתיד כאמור, מבוסס על הערכות הנהלת החברה, המתבססות, בין היתר, על מידע הידוע להנהלת החברה במועד עריכת מצגת זו ובכלל זה הערכות שווקי פעילותה של החברה, נתונים ופרסומים סטטיסטיים וציבוריים שפורסמו על ידי גופים ורשויות שונות, אשר תוכנם לא נבדק על ידי החברה באופן עצמאי ולפיכך החברה אינה אחראית לנכונותם.

מצגת זו והנתונים המובאים בה מובאים לצרכי נוחות בלבד ואין להסתמך עליו או לקבל כל החלטת השקעה בהסתמך עליהם בלבד. כל החלטת השקעה בחברה או בניירות הערך שלה יכול ותבוצע על פי נתונים פורמאליים ורשמיים בלבד של החברה לרבות תשקיף החברה ודיווחיה לציבור החברה ויש לראותם כמכלול.

מובהר כי חלק מהנתונים המצוינים במצגת מהווים נתוני הנהלה, שאינם מבוססים על כללי החשבונאות גרידא ו/או נתוני- "Non-GAAP" ואלו מובאים לצרכי נוחות בלבד ומתן נקודת מבט עסקית נוספת ביחס לפעילות החברה ועסקיה.

גילת טלקום - כרטיס ביקור

- עוסקת בתחום התקשורת משנת 1982 (מעל 30 שנות ניסיון).
- **חברה גלובלית** - מספקת פתרונות תקשורת, אינטרנט ומחשוב בארץ ובעולם.
- **שלוש חטיבות חזקות:**

- **חטיבה ממשלתית וביטחונית** - מתמחה בפתרונות תקשורת מורכבים למגזר הבטחוני בארץ ובחו"ל
- **חטיבה עסקית גלובלית** - מתמחה בפתרונות תקשורת לווייניים בהיעדר תשתית פיזית, פועלת בעיקר באפריקה עבור חברות תקשורת מקומיות גדולות.
- **חטיבת תקשורת ואינטרנט בישראל** - פועלת בשני סגמנטים עיקריים: לקוחות עסקיים ולקוחות פרטיים.
- החטיבה משרתת עשרות אלפי לקוחות אינטרנט פרטיים ואלפי לקוחות עסקיים, באמצעות רשת תקשורת מגובה, הכוללת מרכזי תקשורת בארץ ובעולם ובעלת ידע, ניסיון ותשתית בחיבור לאינטרנט, לעננים הציבוריים והפרטיים.

סיכום תוצאות הרבעון האחרון

Adj EBITDA
↑ 2,570
אלפי דולר

רווח נקי
↑ 1,065
אלפי דולר

הכנסות
↑ 19,276
אלפי דולר

רווח
תפעולי (*)
↑ 1,611
אלפי דולר

צבר חוזים
↑ 70.7
מיליוני דולר

Ebitda - Adj EBITDA בנטרול השפעת תקן IFRS16
סיווג חוזי חכירת לווין כהוצאות

(*) מדד זה משקף את הרווחיות התזרימית מפעילות החברה והוא משמש את מקבלי ההחלטות בחברה. להערכת הנהלת החברה, מדד זה עשוי לתרום לקוראי הדוחות בניתוח והבנת הפעילות.



התפתחות הרווח

	2021	2022	2023	Q1.2024	Q2.2024	Q3.2024
Revenues	51,816	42,997	55,154	15,484	18,123	19,276
Cost of Revenue	39,418	32,502	43,138	12,501	14,054	14,730
Gross Profit	12,399	10,496	12,016	2,982	4,069	4,546
%Gross Profit	23.9%	24.4%	21.8%	19.3%	22.5%	23.6%
Sales & Marketing Expenses	4,744	4,905	4,130	1,048	1,144	1,065
General & Administration Expenses	10,492	7,089	5,708	1,555	1,598	1,870
Total Operation Expenses	15,236	11,994	9,838	2,603	2,742	2,935
Operation Profit	-2,838	-1,498	2,178	379	1,327	1,611
% Operation Profit	-5.5%	-3.5%	3.9%	2.5%	7.3%	8.4%
EBITDA Adjusted	2,301	3,005	5,830	1,329	2,276	2,570
Financial Expenses	1,967	2,197	1,233	674	603	487
Profit (Loss) before tax	-4,804	-3,696	945	-295	724	1,124
Tax (Income) expense	738	368	229	80	50	59
Net Profit (loss) for the period	-5,542	-4,064	715	-375	674	1,065



גילת היום - חברה רווחית, בעלת מנועי צמיחה חזקים ונכסים משמעותיים - ללא חוב משמעותי וללא רמות סיכון משמעותיות

גילת טלקום של היום, היא חברה עם מנועי צמיחה חזקים עם מרכיב סיכון נמוך. התוצאות העסקיות וכן גיוס ההון המוצלח האחרון, מעמידים את החברה במצב מצוין לקראת המשך תהליכי הפיתוח העסקי.



בשל גידול משמעותי בצבר ההזמנות וההכנסות של החברה, סיימה החברה את הרבעון השלישי ברווח נקי של 1,065 אלפי דולר ארה"ב. הרווח הנקי לתקופה של תשעה חודשים שהסתיימה ביום 30 בספטמבר 2024 הסתכם לכ- 1,364 אלפי דולר ארה"ב.



החברה מצויה בתנופת צמיחה אדירה, והגדילה משמעותית את צבר החוזים וההזמנות שלה לכדי כ- 70 מיליון דולר.



קצב הזמנות איתן לשנת 2025.



איך יצאנו במהירות לדרך חדשה?

אסטרטגיה חדשה ואמיצה.



הסטת משאבים בהתאם לאסטרטגיה.

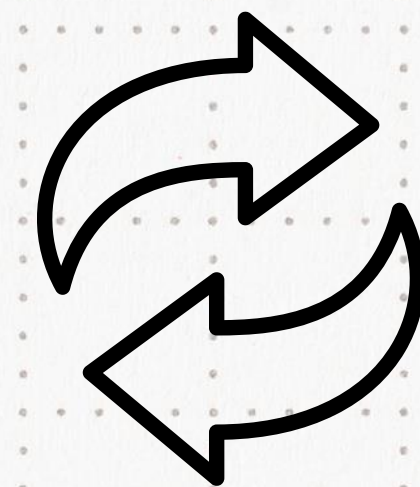


זכייה בחוזי ענק משמעותיים.



שימור של חוב פיננסי נטו נמוך, תוך פירעון מלא של שתי סדרות אג"ח בשנים האחרונות, רכישה עצמית מוצלחת של חלק מהותי מאגרות החוב במחירים נמוכים והמרת חלק ניכר מאגרות החוב להון במסגרת הצעת רכש חליפין.





שינוי הכיוון שלנו - יישום אסטרטגיה שונה לכל מגזר פעילות



חיזוק חטיבה ביטחונית

הגדלת המשאבים המופנים לחטיבה



אפריקה - הקטנת חשיפה

שומרים על אסטרטגיית רווח
ממוקדת, במקביל להתייעלות
פיננסית והסטת פעילות לחטיבות
רווחיות יותר



השקת פעילות חדשה

פעילות אינטגרציה ענן ו-ISP
בישראל - מנוע צמיחה לטווח
ארוך בשוק גדול מאוד

שלוש חטיבות חזקות

ממוקדות אסטרטגית וממוקדות רווח

פעילות ISP חדשה בישראל

- הפעילות מספקת כיום אינטרנט לכ-76,000 לקוחות פרטיים של חברת תקשורת.
- משרתת כיום כ-4,700 אתרים של לקוחות עסקיים וכ-7,000 לקוחות פרטיים. החברה חתמה על הסכם שת"פ עם טמרס טלקום עבור לקוח מסחרי קמעונאי גדול. מיסוד אסטרטגיית חדירה לשוק הלקוחות הגדולים.
- פריצת דרך בהורדת מחירי השוק הסיטונאי.

צמיחה חזקה בחטיבת הממשלה והביטחון

- עלייה חדה בביקושים מצד הממשלה וגופי הביטחון בישראל.
- הסכמים פורצי דרך עם מפעילי לווין לשירותים ייעודיים לתעשייה המבצעית, חיזוק מערך המכר והתפעול התפתחות לשווקים בחו"ל, לרבות אפריקה.

חטיבת לווין מסחרי ואפריקה - מציגה שנת שיא - אסטרטגיית רווח מובהקת

- שנת שיא לחטיבה והשגת החוזה הגדול בתולדותיה.
- חטיבה חזקה אשר מניבה לחברה כיום הכנסות בהיקף משמעותי מאוד.
- במהלך השנה האחרונה החטיבה עברה שינוי מאסטרטגיית צמיחה לאסטרטגיית רווח.
- התייעלות משמעותית במכר ובתפעול. עוברים למכירות מרוחקות במוצרי מדף בסיסיים ושימוש בפלטפורמות דיגיטל ליצירת לידים ואיתור לקוחות חדשים.

יישום אסטרטגיית הצמיחה בשנתיים האחרונות, מובילה את החברה לתוצאות חזקות ורווחיות

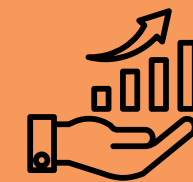


שנתיים רצופות של רווח ותוצאות חזקות -

החברה סיימה את הרבעון השלישי ברווח נקי של 1,065 אלפי דולר ארה"ב. הרווח הנקי לתקופה של תשעה חודשים שהסתיימה ביום 30 בספטמבר 2024 הסתכם לכ- 1,364 אלפי דולר ארה"ב.



בעקבות יישום אסטרטגיית רווח חדשה - החטיבה הגלובלית ממוקדת והשיגה במהלך השנה האחרונה את החוזה הגדול בתולדותיה לצד הפיכתה לחטיבה רזה, מבוקרת וממוקדת עסקאות רווחיות ומשמעותיות.



קו הפעילות החדש בעולמות האינטרנט והענן צובר תאוצה בקצב מהיר. כבר כעת הפעילות בעלת היקף משמעותי ומאוזנת תפעולית. בשילוב ההפחתה התעריפית שהושגה במחירי השוק"ס נוצרה עמדת זינוק אשר תוביל לצמיחה חזקה בהכנסות וברווח החטיבה לשנים הבאות.



יישום אסטרטגיית צמיחה בחטיבת הממשלה מובילה לתוצאות שיא בהיקף הכנסות של כ-27 מיליון דולר לחטיבה עד ספטמבר 2024, תוך אופק יציב ודיווח על עסקאות חדשות בהיקף של עשרות מיליוני דולר לשנת 2025.

גילת היום - חברה רווחית ובעלת מנועי צמיחה

חזקים

	2021	2022	2023	Q1.2024	Q2.2024	Q3.2024
<u>Corporate</u>						
Income	38,431	27,345	25,746	5,189	4,896	4,993
Direct Expenses	29,020	21,849	20,265	4,104	3,845	4,209
Direct Profit	9,412	5,495	5,481	1,085	1,051	784
	24%	20%	21%	21%	21%	16%
<u>DHLS</u>						
Income	13,385	14,771	22,213	6,908	9,181	10,588
Direct Expenses	9,851	10,582	16,349	4,923	6,557	7,384
Direct Profit	3,533	4,189	5,865	1,985	2,624	3,204
	26%	28%	26%	29%	29%	30%
<u>Internet & Cloud</u>						
Income	0	882	7,194	3,387	4,045	3,695
Direct Expenses	0	1,223	7,613	3,487	4,060	3,652
Direct Profit	0	-342	-418	-99	-16	43
	#DIV/0!	-39%	-6%	-3%	0%	1%
Total						
Income	51,816	42,997	55,154	15,484	18,122	19,276
Direct Expenses	38,871	33,654	44,227	12,513	14,463	15,245
Direct Profit	12,945	9,343	10,927	2,970	3,659	4,031

פעילות החברה בשוק האינטרנט



מגזר פרטי

השקה מוצלחת לפעילות ה-ISP למגזר הפרטי בישראל. הפעילות כבר משרתת אלפי לקוחות פרטיים ובקצב גיוס חודשי משמעותי.



מגזר עסקי

נמכרו מאות קווי אינטרנט ללקוחות עסקיים. פיתוח המגזר הקמעונאי: הספקת שירותי תקשורת לרשת קימעונאית הגדולה במדינה בהיקף של כ-600 חנויות. פיילוט עם חברות קמעונאיות בהיקף של כ-700 נקודות



מגזר מפעילים

פעילות עם מפעיל תקשורת מהותי. המערכת משרתת כבר כ-76,000 לקוחות פרטיים. ההסכם הוארך עד לסוף שנת 2025. פעילות עם מספר משווקי משנה מגזריים בהיקף של אלפי קווים.

חוזקות החברה בשוק האינטרנט



שרידות חזקה

תשתית שרידה בארבעה אתרים מרוחקים. התשתית מבוססת על מערכות Juniper. הכפלת הקיבולת פי 15 תוך חצי שנה.



הנדסה חזקה

הקמת מערכת Multi ISP המאפשרת הקמת ספקיות אינטרנט על תשתית של גילת, מבוססת Cloud Compute.



תשתית חזקה

תשתית ISP ברמות הגבוהות ביותר, הכוללת שירותי סייבר, ענן, מערך שירות לקוחות מלא, מערך אבטחה מורכב וכיו"ב.

גילת חתמה על הסכם אסטרטגי, פורץ דרך, לרכישת זכות שימוש בתשתית הסיבים של בזק

הסכם המגלם הפחתה משמעותית בעלות לקו, תוך מיצוב יכולותיה האסטרטגיות בשוק האינטרנט

יישום ההסכם יאפשר התבססות וצמיחה ארוכת טווח בפעילות החברה במגזר "שירותי תקשורת בישראל", ויהווה בשורה משמעותית לצרכן הישראלי באמצעות הצעת ערך חדשה ומתקדמת למשקי הבית.

ההסכם האסטרטגי מציב את החברה בעמדה מצוינת לביסוס פעילותה במגזר שירותי התקשורת והענף בישראל לשנים קדימה. תתאפשר צמיחה חזקה עוד יותר בהכנסות וברוח - ויובטח קו עסקים רווחי לשנים הבאות.

ההסכם משקף הפחתה בעלויות קווי הסיבים ביחס למחירי השוק הסיטונאי BSA. במסגרת ההסכם, ההסכם, הקובע עלות חד פעמית של כ-4890 ש"ח לזכות שימוש בקו ל-15 שנה ומשקף הפחתה במחיר אותו תשלם החברה ביחס למחירי השוק הסיטונאי של שירות BSA על סיבים.

כלכליסט 24/7 באזז שוק כלכליסט בארץ נדל"ן עולם משפט רכב פנאי מוסף

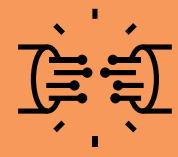
גילת טלקום חתמה על הסכם עם בזק להשכרת סיבים במחיר מופחת

לפי ההסכם החברה תשכיר מבזק שימוש ב-18 אלף קווי סיב אופטי לתקופה של 15 שנה, בעסקה בשווי של כ-90 מיליון שקל; ההסכם משקף תעריף של 55 שקל תשלום חודשי לשימוש בקו סיב אופטי לעומת 72 שקל לקו כיום

עדיאל איתן מוסטקי 10:59, 15.12.24



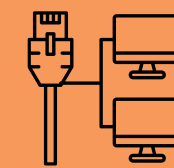
עצם קיומה של חטיבת האינטרנט החדשה בישראל מציף ערך משמעותי בשווי של מיליוני שקלים



שווי פעילות של חברת אינטרנט



שווי נוצר- צבר חוזים משמעותי קיים
בהיקף של מיליוני דולרים



שווי גלוי אך לא מומש במלואו -
רישיונות, תשתית וציוד בשווי של
מיליוני שקלים



שווי חבוי-מאגר משמעותי
של כתובות IP משאב
במחסור עולמי, שגילת
מחזיקה בשווי של מיליוני
שקלים והופך להיות שווי
נכסי עם הכניסה לפעילות

הצלחתה של חטיבה חדשה, ככלל, מותנית במשתנים רבים וכפופה למרכיבי סיכון מובנים, כגון תנאי השוק, הסביבה התחרותית, יישום יכולות שיווק מוצלחות וכיו"ב. מטבע הדברים, אין וודאות מלאה בדבר הצלחת הפעילות ו/או רווחיותה, אולם כאמור, החברה רואה בה הזדמנות משמעותית ומנוע צמיחה לשנים הבאות.

צמיחה בעולם הביטחוני ממשלתי

השנתיים האחרונות אופיינו בגידול משמעותי בצריכת ציוד ושירותים על ידי גופי ממשלה, מדינה, ביטחון, משטרה וכיו"ב. הסביבה הגיאו פוליטית בישראל ובאירופה, מייצרת ביקושים משמעותיים.

לצד שירותי הליבה התקשורת הלוויינית, תחומי הפעילות בעולם הממשלתי-ביטחוני ממשיכים לצבור תאוצה ולעבור, בעולם התוכן של גילת טלקום לפתרונות מורכבים מעבר לרובד התקשורת.

גילת מתחברת באופן תדיר לצרכים של ממשלות וגופים ביטחוניים או ציבוריים בעולמות של צבאות, גופי מודיעין, זרועות מגוונות של "בטחון המולדת" (HLS), זרועות גופי החירום ושירותים אזרחיים, להציע פתרונות מלאים לפעילותם.

דרישה הולכת וגואה לפתרונות תקשורת הכוללים: פתרונות לכלי טייס, מטוסים ומסוקים, כלי שייט, רכבים ואנשים בתנועה. פעילות זו מותנית, בין היתר, במשתנים גיאו-פוליטיים, העשויים להשפיע את הביקושים בתחום. יחד עם זאת, החברה מעריכה ביקושים משמעותיים בתחום פעילות זה גם בשנים הקרובות.



מהלכים עיקריים במגזר הבטחוני שהובילו לצמיחה

הרחבת הפורטפוליו על ידי חבירה לספקי פתרונות הסינרגטיים לעולם התקשורת במגוון תחומים:

- צבאי / בטחוני

- ארגוני ביון

- הגנת מולדת

- יישומים אזרחיים

- מעבר ממכירת שירותי וציוד תקשורת למכירת הצעות ערך ופתרונות מלאים.

- כניסה למדינות חדשות ושותפים מטריטוריות חדשות.



אסטרטגיית הרווח החדשה בחטיבת אפריקה



קידום שיתופי פעולה עם חברות
לויין גדולות



אפריקה ממשיכה להוות
מוקד הכנסות משמעותי,
אולם החברה במעבר
לאסטרטגיית רווח - מיקוד
בעסקאות חזקות מאוד
בלבד, תוך התייעלות
בהוצאות

כלל, שוק הלויינות באפריקה מצוי בסביבה תחרותית משמעותית וחווה שינויי שוק רבים, העשויים להשפיע על יכולתיה התחרותיות של החברה. לפיכך, החברה בחרה באסטרטגיית רווח הממוקדת בעסקאות ספציפיות, מוגנות, מגודרות ורווחיות בלבד.

מאזן באלפי דולרים

ליום 31 בדצמבר 2023	ליום 31 במרץ 2024	ליום 30 ביוני 2024	ליום 30 בספטמבר 2024	התחייבויות והון עצמי
33,616	31,660	39,967	38,795	סה"כ התחייבויות שוטפות
9,972	8,982	8,897	5,908	אגח להמרה (סדה ג')
1,832	1,649	3,786	6,727	חליות שוטפות בגין חכירות
18,247	17,140	20,978	20,643	ספקים ונותני שירותים
2,578	2,537	2,966	2,992	זכאים ויתרות זכות
327	443	477	541	התחייבויות מיסים שוטפים
388	398	387	390	חלות שוטפת של הלואה בערבות מדינה
196	367	439	189	התחייבות בגין כתבי אופציה (סדה ג')
-	-	1,865	1,348	אשראי לזמן קצר
76	145	173	58	התחייבות בגין אופציות לא סחירות
1,234	2,484	6,306	10,409	סה"כ התחייבויות לא שוטפות
933	2,277	6,193	10,386	התחייבות בגין חכירות
10	8	7	7	הכנסות ממו"נ נדחות בגין הלואה בערבות המדינה
291	198	106	17	הלואה בערבות המדינה
11,438	11,066	11,755	15,389	הון עצמי
46,288	45,209	58,028	64,593	סה"כ התחייבויות והון

ליום 31 בדצמבר 2023	ליום 31 במרץ 2024	ליום 30 ביוני 2024	ליום 30 בספטמבר 2024	נכסים
25,149	22,521	28,175	28,122	סה"כ נכסים שוטפים
12,215	6,179	7,813	8,133	מזמנים ושווי מזמנים
10,320	13,838	17,584	17,389	לקוחות
728	1,045	1,377	1,368	חייבים ויתרות חובה
465	458	457	456	נכסי מיסים שוטפים
1,421	1,000	945	776	מלאי
21,140	22,688	29,852	36,471	סה"כ נכסים לא שוטפים
71	69	68	69	מזמנים המוגבלים בשמוש לזמן ארוך
40	40	40	40	נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו
54	36	1,530	1,346	הוצאות מראש לזמן ארוך
7,541	8,615	14,513	21,515	נכסים בגין זכות שמוש
4,599	5,344	5,295	5,310	רכוש קבוע, נטו
8,834	8,583	8,406	8,191	רכוש אחר
46,288	45,209	58,028	64,593	סה"כ נכסים

רווח והפסד באלפי דולרים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשלושה חודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר 2024	לתשעה חודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר 2024	
55,154	19,276	52,882	הכנסות
43,138	14,730	41,285	עלות המכר
12,016	4,546	11,596	רווח גולמי
4,130	1,065	3,257	הוצאות מכירה ושיווק
5,708	1,870	5,023	הוצאות הנהלה וכלליות
9,838	2,935	8,280	סה"כ הוצאות
2,178	1,611	3,316	רווח (הפסד) מפעולות רגילות
1,233	486	1,764	הוצאות מימון, נטו
945	1,125	1,552	רווח (הפסד) לפני מיסים על הכנסה
229	59	189	מיסים על הכנסה
715	1,066	1,363	רווח (הפסד)



תודה!