



גילת טלקום גלובל

סיכום תוצאות הרבעון השני לשנת 2025

מצגת לשוק ההון | אוגוסט 2025

תתפלאו!

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.

Highlights

תוצאות שיא נוספות לחטיבת הממשלה אשר ממשיכה בתהליכי פיתוח עסקי מואצים, תוך יצירת צבר הזמנות משמעותי. ההכנסות לחודשים ינואר - יוני 2025 עמדו על כ- 21 מיליוני דולר ארה"ב



חיזוק משמעותי למודל העסקי של החברה בתחום האינטרנט והענן, שימוע פורץ דרך מטעם משרד התקשורת אשר עשוי להפחית משמעותית את עלויות הייצור של החברה



חטיבת ה-ISP ממשיכה לפעול בקצב מואץ. החברה צפויה להקדים את יעדי השימוש בקווים ולהפעיל את כל הקווים שנרכשו מכוח הסכם בזק (18,000 קווים) עבור לקוחות החברה שיגויסו - שנה לפני המועד המתוכנן לניצול הפעימה האחרונה שנקבע לשנת 2027 (קרי, תוך מחצית מזמן היעד שהוגדר)



פעילות ה-ISP מציגה רווח ישיר של כ- 114 אלפי דולר ארה"ב ברבעון השני - צמיחה של למעלה מ- 700% ביחס לרבעון המקביל אשתקד



גילת טלקום מציגה דוחות חזקים ועקביות

מימוש האסטרטגיה מוביל המשכיות וצמיחה במגמת הרווח - החברה סיימה את החציון הראשון ברווח נקי של כ- 1.1 מיליון דולר ארה"ב לעומת רווח של כ- 299 אלפי דולר ארה"ב בתקופה המקבילה אשתקד.

הרווח Non-GAAP של החברה לרבעון השני עמד על כ- 2 מיליון דולר ארה"ב - רווח חסר תקדים, כאשר הרווח החשבונאי הושפע מהוצאות מימון לא תזרימיות או כלכליות, הכוללות הוצאות שיערוך של אופציות שקליות (כולל מרכיב ההמרה של אגרות חוב להמרה)

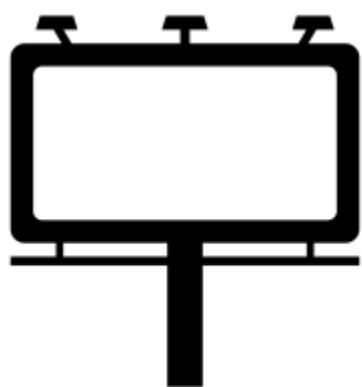
לראשונה, בשנים האחרונות,

כל נתוני ההשוואה בדוחות החברה מציגים רווח נקי

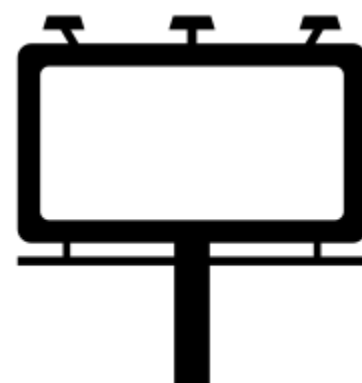


"אינטרנט הסיבים הזול בישראל? תתפלאו"

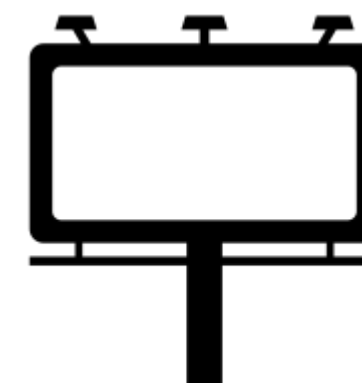
קמפיין חוצות ראשון ומוצלח לחברה



בשוק רווי תחרות, עם תקציבי ענק של מותגים ותיקים, הצלחנו למשוך תשומת לב



אפקט מיידני של חדירת המותג בקצב פניות ההתחברות



בניית מוניטין החברה בשוק הישראלי - קמפיין שמשדר עוצמה ודרך ברורה

אפשרות להפחתה משמעותית נוספת בעלות הסיבים הנרכשים על ידי החברה

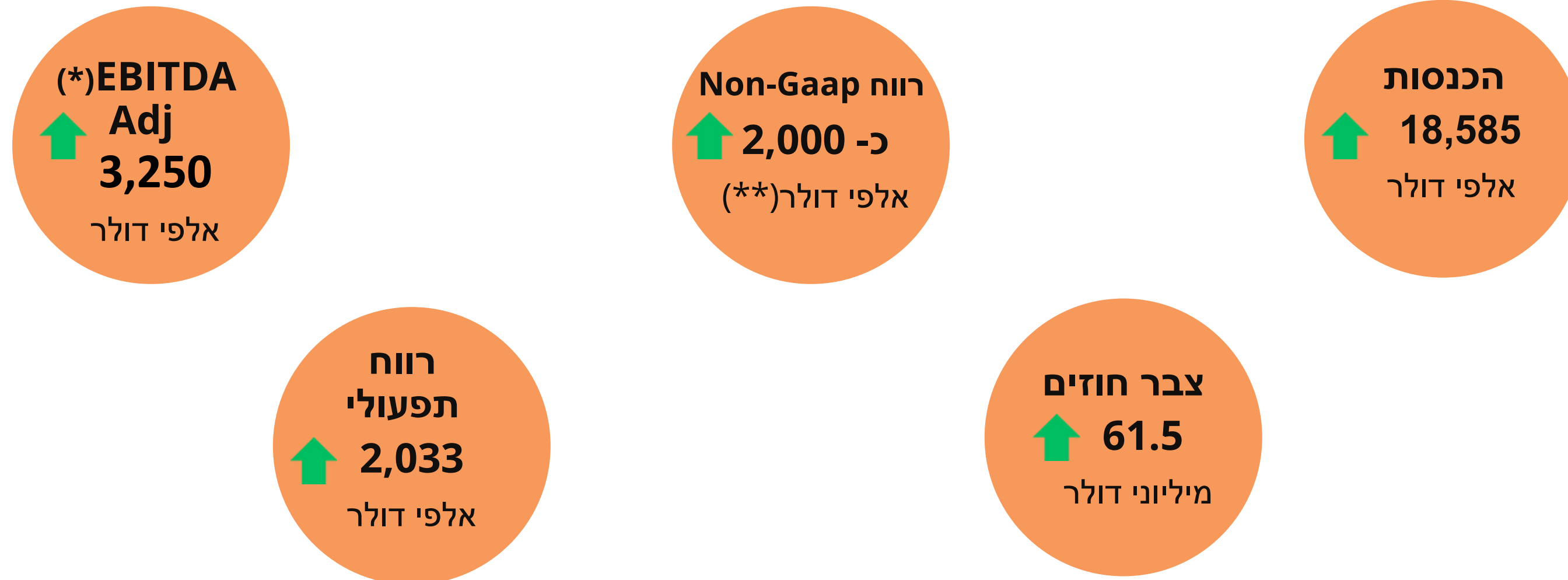
- ביום 29.7.2025 פרסם משרד התקשורת שימוע ובמסגרתו הוצגה, בין היתר, טיוטת תקנות המשקפת הפחתה משמעותית ביותר ביחס למחיר המפוקח היום - 88.30 ש"ח לפני מע"מ (התעריף המומלץ ל- 1 גיגה).

2029 ואילך*	*2028	*2027	*2026	2025*	
58.17	55.64	52.89	50.52	49.06	תעריף (בש"ח)

- להערכת החברה, הפחתת התעריפים, ככל שתאושר, תמצב את החברה בעמדה תחרותית מיטבית לקראת הסכם רכש של קווים נוספים, תאפשר צמיחה ארוכת טווח בפעילות בתחום ה-ISP, תחזק את מעמדה התחרותי של החברה, ותהווה חיזוק משמעותי למודל העסקי של החברה בתחום תוך הבאת בשורה משמעותית לצרכן הישראלי באמצעות הצעת ערך איכותית למשקי הבית.

להרחבה בנושא ראו דיווח מיידי מיום 30.7.2025 - אסמכתא מס': 2025-01-021911, אשר האמור בו מובא כאן על דרך ההפניה – לעניין פרסום קול קורא מטעם משרד התקשורת; וכן את הודעת החברה מיום 21.7.2025 בדבר הקדמת היעדים למימוש של עד 18,000 קווי תשתית סיבים במסגרת הסכם ה- IRU עם בזק עד לסוף השנה ואופציה למימוש של עוד 10,000 קו על פי הסכם זה (אסמכתא מס': 2025-01-053870), אשר האמור בו מובא כאן על דרך ההפניה.

זרקור - רבעון שני 2025



Ebitda - Adj EBITDA בנטרול השפעת תקן IFRS16

סיווג חוזי חכירת לוויין 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.

(**) החברה סיימה את התקופות של שישה ושלושה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2025 ברווח נקי חשבונאי של כ-1.1 מיליון דולר ארה"ב וכ-53 אלפי דולר ארה"ב, בהתאמה, לעומת רווח של כ-299 אלפי דולר ארה"ב וכ-674 אלפי דולר ארה"ב, בתקופות המקבילות אשתקד - הרווח החשבונאי הושפע מהוצאות מימון לא תזרימיות או כלכליות, הכוללות הוצאות שיערוך של אופציות שקליות (כולל מרכיב ההמרה של אגרות חוב להמרה) שנרשמו כהתחייבות בדוחות הכספיים (ולא בהון), מאחר שאופציות אלו הונפקו במטבע ש"ח השונה ממטבע הפעילות של החברה (דולר). האופציות נמדדות בשווי הוגן, לפיכך כל שינוי בשווי האופציות נזקף לדוח רווח והפסד במסגרת הוצאות או הכנסות המימון. יש לציין שרכיב זה אינו מהווה הפסד כלכלי של החברה במובן שאין לחברה התחייבויות כספיות בגינו. מדד ה-Non-GAAP כאמור לעיל, משקף את הרווח הנקי, בנטרול השפעת הוצאות המימון הלא תזרימיות כמפורט בביאור זה.

חציון ראשון להסכם בזק - נקודת מפנה בחטיבת אינטרנט וענן

פרטי:

- הפחתה משמעותית בעלות הסיטונאית לסיב. פוטנציאל להפחתה נוספת
- הקדמה משמעותית של צפי מכירות הקווים ללקוחות הפרטיים
- העמקת היחסים עם בזק תוך יצירת אמון ושיתוף אינטרסים
- צמיחה של כ-3000 לקוחות פעילים ברבעון
- ARPU של כ-80 ₪ לחודש (*ממוצע לרבעון)
- פיתוח עצמי של נתבי וציוד קצה

עסקי:

- הרחבת פרויקט עבור רשת קמעונאית גדולה
- המשך צמיחה בקווים בשת"פ עם בזק
- חיזוק פעילות "מתחמים מחוברים"

צמיחה של למעלה מ-700% ביחס לרבעון
רווח ישיר של כ-114 אלפי דולר ארה"ב ברבעון השני - המקביל אשתקד

ראשי

כל הכותרות24/7

שוק ההון

גלובל

נדל"ן

טכנולוגיה

נתוני מסחר

שער הדולר

בחצי מהזמן: גילת טלקום תפעיל את 18,000 קווי התשתית של בזק

ההסכם עם בזק שנחתם בדצמבר 2024 בהיקף של 88 מיליון שקל העמיד לגילת 18,000 קווי סיבים אופטיים אותם היא צפתה להכניס לפעילות עד 2027 - עם זאת, קצב גיוסי הלקוחות יוביל את גילת למימוש התשתית עד לסוף השנה עם אפשרות להרחיב את ההסכם ב-10,000 קווים נוספים; ההודעה מצטרפת לקצב מוגבר של הזמנות בהיקף של מיליוני שקלים

מנדי הניג | 10:19 21/07/2025

gilat
telecom

התפתחות הרווח - צמיחה עקבית 4 שנים ברצף

	2021	2022	2023	2024	Q1.2025	Q2.2025	H1.2025
Revenues	51,816	42,997	55,154	69,592	15,994	18,585	34,579
Cost of Revenue	39,418	32,502	43,138	53,472	11,474	13,091	24,565
Gross Profit	12,399	10,496	12,016	16,120	4,521	5,493	10,014
%Gross Profit	23.9%	24.4%	21.8%	23.2%	28.3%	29.6%	29.0%
Sales & Marketing Expenses	4,744	4,905	4,130	4,722	1,190	1,449	2,639
General & Administration Expenses	10,492	7,089	5,708	6,450	1,789	2,012	3,801
Total Operation Expenses	15,236	11,994	9,838	11,172	2,979	3,461	6,440
Operation Profit	-2,838	-1,498	2,178	4,949	1,542	2,032	3,574
% Operation Profit	-5.5%	-3.5%	3.9%	7.1%	9.6%	10.9%	10.3%
EBITDA Adjusted	2,301	3,005	5,830	8,728	2,719	3,250	5,969
Financial Expenses	1,967	2,197	1,233	3,018	463	1,915	2,378
Profit (Loss) before tax	-4,804	-3,696	945	1,931	1,079	117	1,196
Tax (Income) expense	738	368	229	146	10	65	75
Net Profit (loss) for the period	-5,542	-4,064	715	1,786	1,069	52	1,121

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. וקטור הסיכון של החברה - נמוך.



החברה מציגה רווחיות עקבית מזה כשלוש שנים.



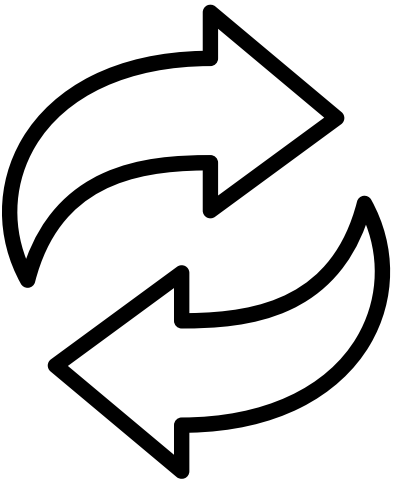
החברה הוסיפה קו עסקים חדש ובכך גיוונה את פעילותה והפחיתה את הסיכון



לחברה צבר הזמנות חזק וקצב הזמנות איתן לשנים הקרובות.



שינוי הכיוון שלנו - יישום אסטרטגיה שונה לכל מגזר פעילות



חיזוק חטיבה ביטחונית

הגדלת המשאבים המופנים לחטיבה
ואופק חזק לשנים הקרובות



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
פעילות שהושקה ללא השקעות
כספיות נרחבות אבל הובילה
לתשואה מצוינת

חברה מגוונת ובעלת מנועי צמיחה חזקים

	2021	2022	2023	2024	Q1.2025	Q2.2025	H1.2025
<u>Corporate</u>							
Income	38,431	27,345	25,746	19,948	4,906	4,829	9,735
Direct Expenses	29,020	21,849	20,265	16,404	3,965	4,126	8,090
Direct Profit	9,412	5,495	5,481	3,544	942	703	1,645
	24%	20%	21%	18%	19%	15%	17%
<u>DHLS</u>							
Income	13,385	14,771	22,213	36,949	9,192	11,904	21,095
Direct Expenses	9,851	10,582	16,349	26,551	6,621	7,949	14,570
Direct Profit	3,533	4,189	5,865	10,398	2,571	3,955	6,526
	26%	28%	26%	28%	28%	33%	31%
<u>Internet & Cloud</u>							
Income	0	882	7,194	12,695	1,896	1,852	3,748
Direct Expenses	0	1,223	7,613	12,733	1,614	1,738	3,352
Direct Profit	0	-342	-418	-37	281	114	395
	#DIV/0!	-39%	-6%	0%	15%	6%	11%
<u>Total</u>							
Income	51,816	42,997	55,154	69,592	15,994	18,585	34,579
Direct Expenses	38,871	33,654	44,227	55,687	12,200	13,813	26,013
Direct Profit	12,945	9,343	10,927	13,905	3,795	4,772	8,567
	25%	22%	20%	20%	24%	26%	25%

פעילות החברה בשוק האינטרנט



מגזר פרטי

משרתת כ- 13,000
לקוחות



מגזר עסקי

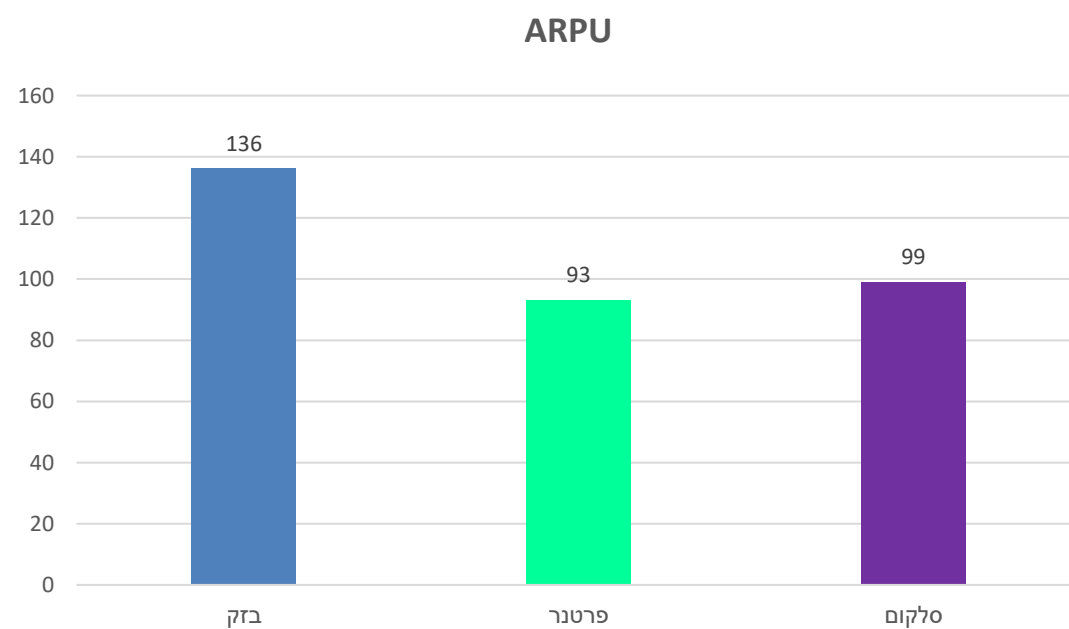
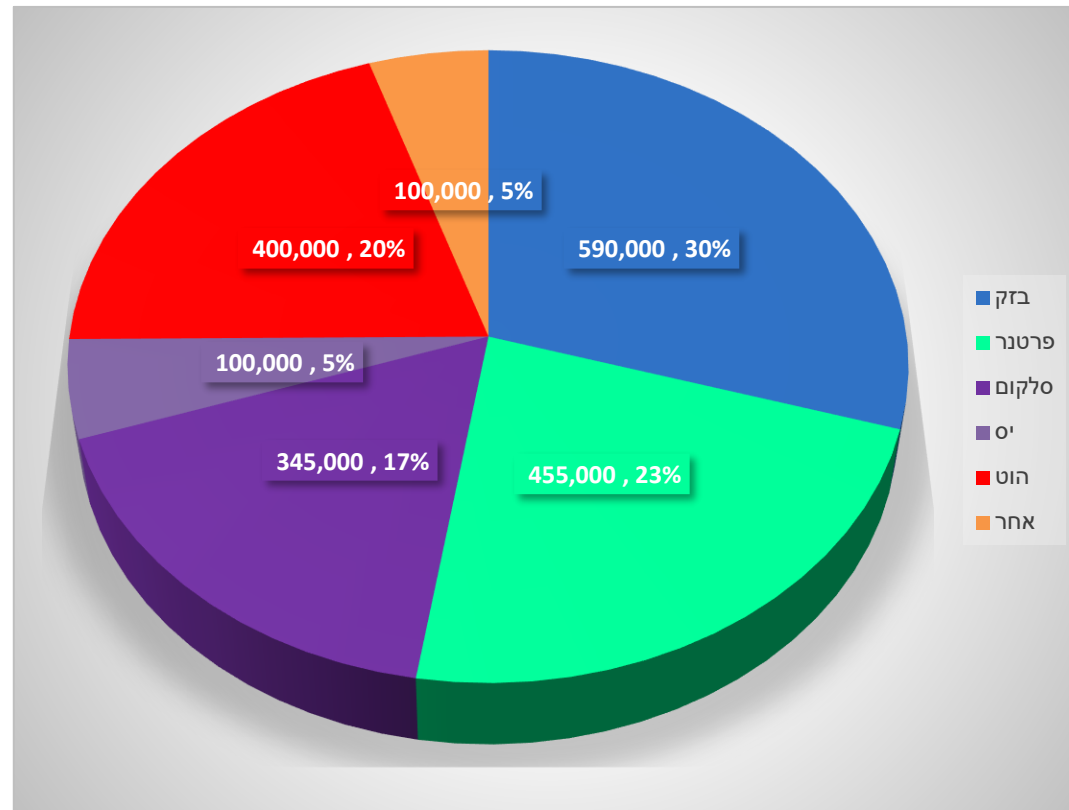
כ- 1500 קווים בשת"פ
עם בזק.
סגמנט קמעונאות עם
מאות סניפים.
סגמנט בניינים עסקיים
ומתחמים מחוברים -
פריסת תשתית מקומית
של החברה



מגזר מפעילים

פעילות עם
מספר משווקי
משנה מגזריים
בהיקף של אלפי
קווים

פוטנציאל שוק האינטרנט הפרטי



- מעל 95% ממשקי הבית בישראל (2.9 מליון) מונגשים לסיבים.

- 70% ממשקי הבית גולשים כיום על תשתית סיבים אופטיים.

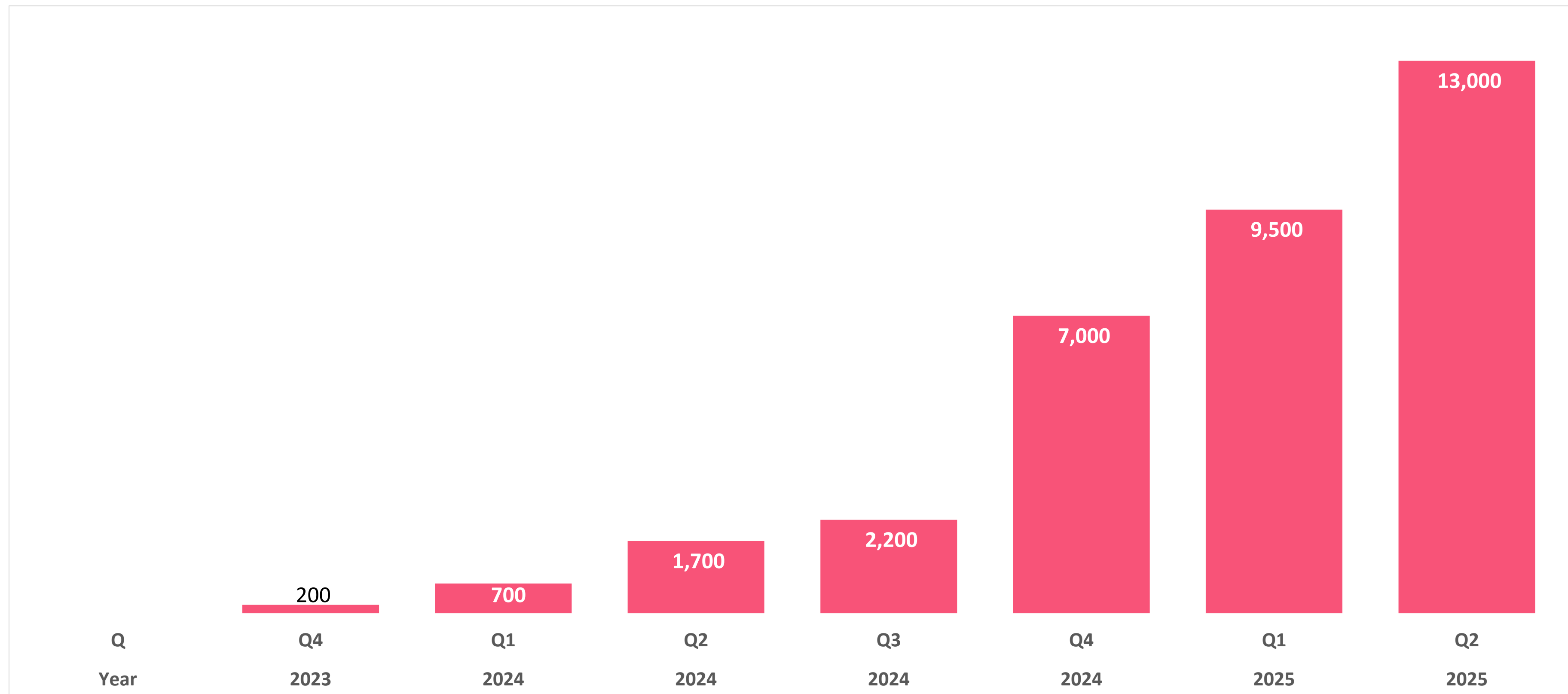
- חברת בזק היא בעלת התשתית האופטית בהיקף הפריסה הגדול ביותר

בישראל: 2.8 מיליון משקי בית.

- שליטה מלאה של ארבעת חברות התקשורת הגדולות 95% מנתח

השוק ב ARPU גבוה.

קצב צמיחת הלקוחות - רבעון שני 2025



נתונים בקירוב

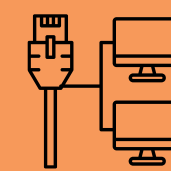
עצם קיומה של חטיבת האינטרנט החדשה בישראל מציף עורך משמעותי בשווי של מיליוני שקלים



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

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

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 שיט, 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.

רווחיות ויציבות בסגמנט אפריקה

החברה הקטינה חשיפה לאפריקה ומפעילה היום 2 פעילויות גדולות ויציבות ב- **DRC** ובאוגנדה

מלבד זאת לחברה עוד עשרות לקוחות לוויין בגדלים שונים בכלל היבשת

החברה תשאף לשמר את יכולתה לפעול ביבשת תוך תשומת משאבים מינימאליים



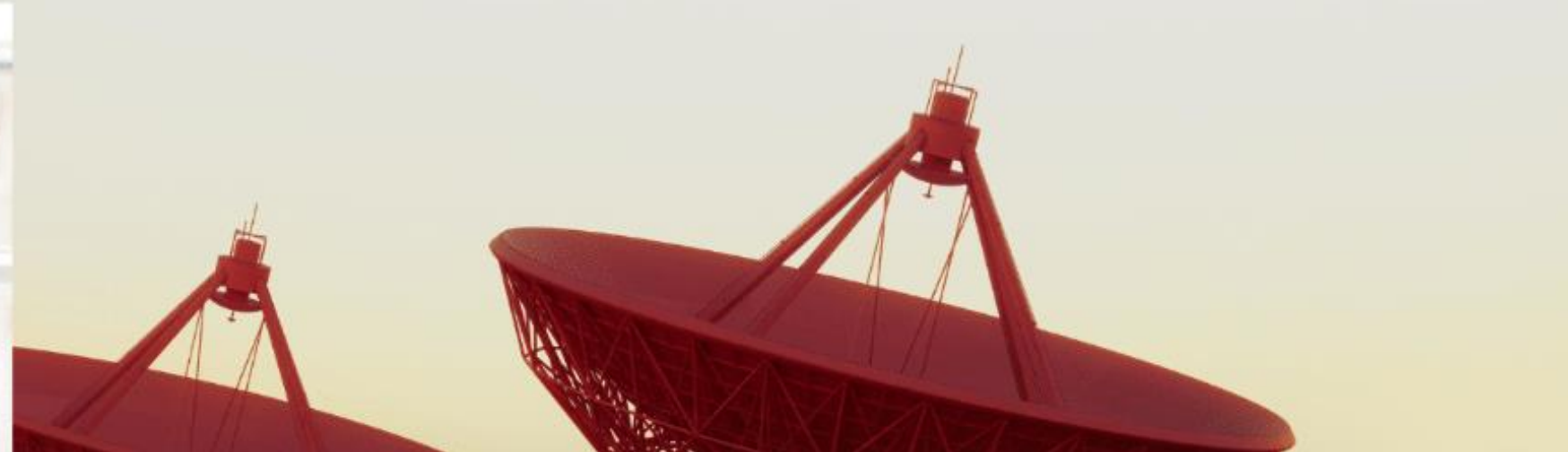
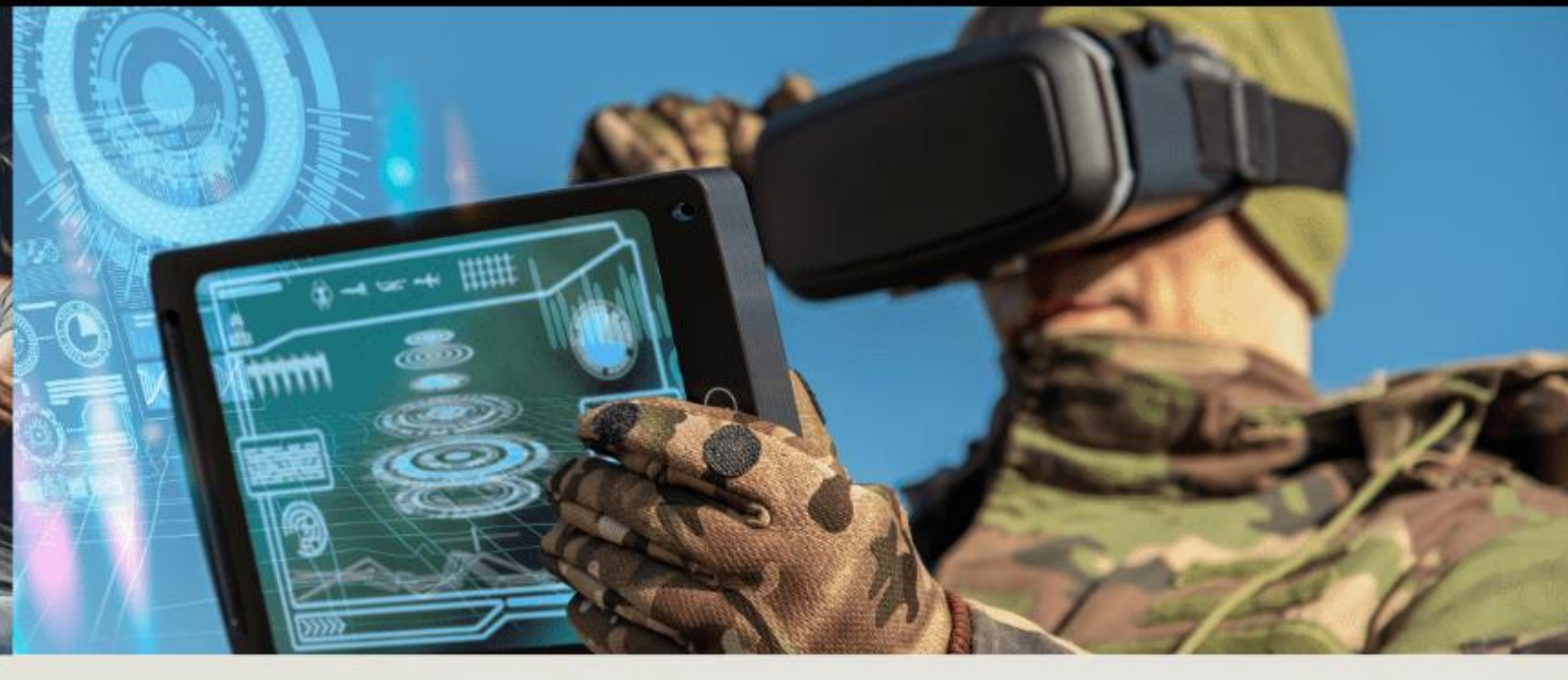
מאזן באלפי דולרים

ליום 31 בדצמבר 2024	ליום 31 במרץ 2025	ליום 30 ביוני 2025	התחייבויות והון עצמי
36,485	48,277	54,320	סה"כ התחייבויות שוטפות
6,081	5,178	5,777	אגח להמרה (סדרה ג')
-	9,369	10,470	אג"ח (סדרה ד')
9,016	9,301	9,261	חלויות שוטפות בגין חכירות
16,752	17,515	20,032	ספקים ונותני שירותים
2,792	3,428	3,343	זכאים ויתרות זכות
283	309	119	התחייבויות מיסים שוטפים
325	224	143	חלות שוטפת של הלוואה בערבות מדינה
483	324	366	התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ג')
-	2,618	4,766	התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ד')
625	-	-	אשראי לזמן קצר
129	11	43	התחייבות בגין אופציות לא סחירות
12,998	11,189	9,124	סה"כ התחייבויות לא שוטפות
11,557	11,189	9,124	התחייבות בגין חכירה מימונית
1,441	-	-	הלוואה לז"א
15,843	16,924	16,985	הון עצמי
65,326	76,390	80,429	סה"כ התחייבויות והון

ליום 31 בדצמבר 2024	ליום 31 במרץ 2025	ליום 30 ביוני 2025	נכסים
26,793	38,470	44,199	סה"כ נכסים שוטפים
11,017	16,865	19,781	מזומנים ושווי מזומנים
78	77	85	מזומנים מוגבלים בשימוש
11,871	17,481	19,290	לקוחות
2,788	2,395	2,765	חייבים ויתרות חובה
45	44	253	נכסי מיסים שוטפים
-	674	883	הוצאות נדחות עסקת בזק-ז"ק
994	934	1,143	מלאי
38,533	37,920	36,230	סה"כ נכסים לא שוטפים
58	58	58	נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו
-	1,033	758	עלויות להשגת חוזה
1,181	219	1,713	הוצאות נדחות עסקת בזק
23,856	23,490	21,081	נכסים בגין זכות שימוש
5,223	5,141	4,878	רכוש קבוע, נטו
208	208	208	מיסים נדחים
8,007	7,771	7,534	רכוש אחר
65,326	76,390	80,429	סה"כ נכסים

רווח והפסד באלפי דולרים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשלושה חודשים שהסתיימו ביום 31 במרץ 2025	לשלושה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני 2025	לשישה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני 2025	
69,592	15,994	18,585	34,579	הכנסות
53,472	11,473	13,091	24,564	עלות המכר
16,120	4,521	5,494	10,015	רווח גולמי
4,722	1,190	1,449	2,639	הוצאות מכירה ושיווק
6,449	1,789	2,012	3,801	הוצאות הנהלה וכלליות
11,171	2,979	3,461	6,440	סה"כ הוצאות
4,949	1,542	2,033	3,575	רווח (הפסד) מפעולות רגילות
3,017	464	1,915	2,379	הוצאות מימון, נטו
1,932	1,078	118	1,196	רווח (הפסד) לפני מיסים על הכנסה
146	10	65	75	מיסים על הכנסה
1,786	1,068	53	1,121	רווח (הפסד)
8,728	2,719	3,250	5,969	EBITDA ADJUSTED



תתפלאו!