



Date: 9th November 2022

Ref:

Mr. Mohammad Saud Al-Osaimi
CEO - Boursa Kuwait
State of Kuwait

التاريخ: 9 نوفمبر 2022

المرجع: 1838

المحترم السيد / محمد سعود العصيمي
الرئيس التنفيذي - بورصة الكويت
دولة الكويت

Dear Sir,

تحية طيبة وبعد،،،

**Subject: Minutes of Analysts / Investors
conference for Q3 2022 – Zain Group**

**الموضوع: محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين لشركة الاتصالات
المتنقلة – زين للربع الثالث من العام 2022**

As per article No. (8-4-2) "Continuing Obligations in the Premier Market" of Boursa Kuwait Rule Book issued as per decision No. (1) for year 2018, and since Zain has been classified in the "Premier Market".

عملاً بأحكام المادة رقم (8-4-2) "الإلتزامات المستمرة للسوق الأول" من قواعد البورصة الصادرة بموجب القرار رقم (1) لسنة 2018، وحيث أن شركة زين تم تصنيفها ضمن مجموعة "السوق الأول".

We would like to advise you that quarterly Analyst / Investor Conference was placed through conference call (**Live webcast**) at 1:00 PM local time on Wednesday 9/11/2022.

يرجى الإحاطة بأن مؤتمر المحللين / المستثمرين قد إنعقد عن طريق بث مباشر على شبكة الانترنت (**Live webcast**) في تمام الساعة الواحدة بعد ظهر يوم الأربعاء الموافق 2022/11/9 (وفق التوقيت المحلي).

Attached; the minutes of the Conference mentioned above and the Investor presentation (Q3-2022).

مرفق طيه محضر المؤتمر المذكور أعلاه والعرض التقديمي للمستثمرين عن الربع الثالث من العام 2022.

Sincerely yours,

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير ،



بدر

بدر ناصر الخرافي

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة زين

Bader Nasser AlKharafi

Vice Chairman and Group CEO

مجموعة زين الربع الثالث 2022



مؤتمر المستثمرين/المحليين

9 نوفمبر 2022



محضر مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحللين / المستثمرين
حول النتائج المالية لفترة الربع الثالث من العام 2022

مجموعة زين

الأربعاء الموافق 9 نوفمبر 2022
الساعة 13:00 (توقيت الكويت)

المتحدثون من الإدارة التنفيذية لمجموعة زين
أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية
محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للاتصالات
محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية
كميل هاللي - الرئيس التنفيذي للشؤون الاستراتيجية
آرام دهيان - المدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين

بإدارة
مادي
(HSBC)

مادي

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم مادي من HSBC، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة – زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن فترة الربع الثالث من العام 2022، إنه لمن دواعي سروري أن نستضيف في هذا البث الحي الإدارة العليا لمجموعة زين.

بداية، نأمل أن يكون كل منكم قد استلم العرض التقديمي الخاص بفترة الربع الثالث لمجموعة زين، المتوفر حالياً على موقعها الإلكتروني، وحتى نكسب مزيداً من الوقت وفتح المجال لمشاركتكم معنا، دعوني أترك الحديث للسيد/ محمد عبدالرئيس التنفيذي للاتصالات في مجموعة زين، شكراً لكم جميعاً.

محمد عبدال

شكراً لك مادي، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه مع النتائج المالية لمجموعة زين عن فترة الربع الثالث من العام 2022.

ولكن دعونا نرحب أولاً بالرئيس التنفيذي للشؤون المالية - أسامة متي، محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية، الرئيس التنفيذي للشؤون الاستراتيجية - كميل هالالي والمدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين - أرام دهيان.

ولكن قبل أن نبدأ، دعوني أذكركم بأنّ تحديث بيانات الربع الثالث وعرض المحتوى التقديمي لعلاقات المستثمرين التي سنستعرضه معكم في هذا الاتصال المباشر متاح على صفحة علاقات المستثمرين على موقع زين الإلكتروني www.zain.com

ونود أن نذكركم أيضاً، أن مؤشرات الأداء التي سنستعرضها معكم في هذا الاتصال الحي، ستتضمن بيانات تطلعية، وهي توقعات تدور حول التطورات المستقبلية، حيث تستند هذه البيانات على التوقعات الحالية والافتراضات الخاضعة إلى المخاطر والشكوك. يُرجى الرجوع إلى بيان إخلاء الطرف المفصل الموجود في الصفحة رقم 2.

والآن، سأقوم بتترك الحديث إلى أسامة متي.

أسامة متي

شكراً لك، محمد، طاب مساؤكم جميعاً، وأشكركم على انضمامكم إلينا في اتصالنا اليوم، وأتمنى أن تكونوا قد قضيتم عطلة عيد أضحى سعيدة مع عائلاتكم.

جاءت فترة الـ 9 أشهر مثيرة للإعجاب، ويسرنا في هذا الاجتماع أن نعلن أن النتائج المالية المحققة عن هذه الفترة تخطت مستوى التوقعات، لذا فإننا نرفع من مستوى تطلعاتنا للمرحلة المقبلة مع زيادة تقدير اتنا مستقبلاً.

للعام الثاني على التوالي، قامت مجموعة زين بتوزيع أرباح نصف سنوية عن النصف الأول من العام 2022 حيث بلغت 10 فلوس للسهم الواحد بإجمالي 140 مليون دولار.

قبل أن أتطرق إلى المحاور الرئيسية لاجتماع اليوم، يسعد الإدارة التنفيذية أن توجه الشكر إلى جميع فرق العمل على مستوى عمليات المجموعة وعلى مستوى الشركات التابعة تقديراً للأداء المتميز الذي استمر خلال فترة الربع الثالث، حيث حققت فرق العمل المسؤولة تقدماً ملموساً بما يتوافق مع أهداف استراتيجيتنا 4Sight الطامحة إلى تحقيق النمو المربح.

إن التحول الرقمي الذي يتم تنفيذه على مستوى المجموعة - مع الاستثمارات التي يتم ضخها في تحديث شبكات الجيلين الرابع والخامس، وشبكات الإنترنت المنزلي - أصبحنا نجني ثماره، إذ جعلنا في وضع استعدادي أفضل للمستقبل والمرحلة المقبلة من النمو.

على مستوى العمليات التشغيلية..، حققت جميع الشركات التابعة لمجموعة زين أداءً قويا خلال فترة الأشهر التسعة على مستوى الإيرادات التشغيلية..، سيستعرض معكم محمد شريف تفاصيل ذلك في وقت لاحق من هذا الاتصال.

على مستوى البيانات والخدمات الرقمية، جاء أداء المجموعة قويا عن هذه الفترة، إذ سجلت إيرادات البيانات نمواً بنسبة 3%، حيث بلغت 1.7 مليار دولار لتمثل 40% من إجمالي إيراداتنا المجمع، وارتفعت إيرادات الخدمات الرقمية بنسبة 47% (بما في ذلك منصة برمجة التطبيقات Dizlee التي تواصل نموها المتسارع، حيث أصبح لديها 26 شراكة رقمية مع تقديمها لـ 51 خدمة حية، وأكثر من 5.5 ملايين عملية شهرياً، وبلغ عدد إنجاز المعاملات أكثر من 175 مليون عملية عبر واجهة برمجة التطبيقات منذ إطلاقها في العام 2018.

نحن مسرورون بنمو إيرادات خدمات قطاع مشاريع الأعمال (B2B) التي بلغت 40%، التي جاءت مدفوعة بأعمال ZainTech، إذ نجحت المجموعة في التوسع في هذا المجال بإضافة أكثر من 12 حساباً مؤسسياً وحكومياً رئيسياً على مستوى نطاق تواجدها التشغيلي.

دخلت شركة ZainTech في اتفاقية للاستحواذ على شركة "BIOS Middle East"، وهي الاتفاقية التي نأمل أن يتم إبرامها بشكل نهائي بحلول نهاية العام الجاري، سيكون هذا الاستحواذ الاستراتيجي بمثابة دفعة قوية للإيرادات ذات الصلة بالخدمات السحابية التي تقدمها ZainTech بينما توسع نطاق خدماتها إلى مشاريع الأعمال والحكومات على مستوى المنطقة.

كما وقعت ZainTech اتفاقية تعاون استراتيجي مع مؤسسات دولية أخرى: Amazon Web Services و Oracle، نحن متفائلون جداً إزاء الامكانيات المستقبلية الخاصة بأعمال ومشاريع شركة ZainTech، حيث نوجه تركيزنا بقوة على ضمان نجاح أعمالنا في هذا القطاع الحيوي.

اسمحوا لي أن استعرض معكم أهم الإنجازات التي تحققت خلال فترة الربع الثالث.

نبدأ مع صفقات الأبراج:

زين السعودية:

- في أكتوبر 2022..، وقعت زين السعودية على الاتفاقية النهائية مع صندوق الاستثمارات العامة لشراء عدد 8,069 برجاً مقابل 807 ملايين دولار.
- سيتم نقل ملكية الأبراج على دفعات، وذلك في غضون فترة 18 شهراً بعد "الإتمام المالي".
- سنتلقى شركة زين السعودية 2.4 مليار ريال سعودي نقداً (646 مليون دولار)، مع حصة تبلغ 20% من شركة الأبراج الجديدة، ستؤدي هذه الصفقة إلى ربح يصل إلى 1.1 مليار ريال سعودي.

زين العراق وزين السودان:

هناك أيضاً صفقة أبراج مماثلة قيد التفاوض في العراق، وهي وصلت إلى مرحلة التنفيذ النهائي، بينما ننتظر الموافقات التنظيمية للبدء في إجراءات صفقة لبيع أبراج شركة زين السودان.

- على صعيد التكنولوجيا المالية (فينتك)، تشهد منصة "تمام" في السعودية ومحفظة "زين كاش" في كلٍ من العراق والأردن نمواً كبيراً في حجم الإيرادات وفي عدد العملاء، إذ قفزت الإيرادات عن فترة التسعة أشهر بنسبة 231% مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي، وشهدت قاعدة العملاء نمواً قويا بنسبة 34%.

- في أكتوبر 2022، حصلت شركة زين البحرين من مصرف البحرين المركزي على رخصة خدمات تكنولوجيا مالية "فينتك"، من المتوقع لها أن تطلق خدماتها في العام 2023.
- في الكويت: ننتظر نتيجة طلب الحصول على رخصة تشغيل "البنك الرقمي" (بالشراكة مع بنك بوبيان وكيانات أخرى)، وهو الطلب الذي تم تقديمه إلى البنك الكويت المركزي، نتوقع الإعلان عن النتيجة قبل نهاية العام 2022.

• على صعيد التكنولوجيا:

- أطلقنا شركتي زين الكويت وزين الأردن الجيل التالي من تكنولوجيا "الألياف الضوئية إلى المنزل" (FTTR)، وأصبحت كل واحدة منهما أول مشغل يوفر تلك التقنية.
- نشرت شركة زين البحرين أحدث شبكة 5G Massive MIMO لاسلكية لتقليل استهلاك الطاقة بنسبة 15%، وأصبحت بذلك أول شركة اتصالات تنشر هذه الحلول على مستوى الشرق الأوسط وأفريقيا.

• بعض التحديثات التنظيمية المهمة:

- بخصوص الدعوى القضائية المتعلقة بنطاق الأرقام في الكويت، استأنفت وزارة المواصلات والهيئة العامة للاتصالات وتقنية المعلومات، وتم تأجيل الجلسة إلى تاريخ 20 نوفمبر.
- وقّعت شركة زين الأردن اتفاقية تسوية مع هيئة تنظيم قطاع الاتصالات، التي تشمل تسوية النزاعات على حصة الإيرادات، وتمديد رخص الجيل الثاني والثالث والرابع لمدة 10 سنوات، ومنح رخصة الجيل الخامس مدتها 25 عاماً مقابل 85 مليون دينار أردني (120 مليون دولار)، نتوقع تحقيق وفورات كبيرة وفوائد مستقبلية محتملة من وراء هذه الاتفاقية.

- تواصل شركة Zain Esports التوسع في أعمالها، إذ قامت مؤخراً بإطلاق منصة PLAYHERA MENA، وهي مشروع مشترك بين مجموعة زين وشركة زين السعودية وشركة PLAYHERA، حتى الآن، نظمت Zain Esports نحو 25 مسابقة كبرى بمشاركة 30 ألف من محبي الرياضات الإلكترونية، حيث حصدت 50 مليون تفاعل عبر وسائل التواصل الاجتماعي.

ننتقل الآن إلى أبرز النقاط عن فترة التسعة أشهر – على الصفحة رقم 18:

بلغت قاعدة العملاء ما يقارب من 52 مليون عميل، بنمو 7% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، حيث أضفنا 3.5 ملايين عميل، وهو النمو الذي جاء مدعوماً بشكل أساسي من النمو القوي الذي حققته قاعدة عملاء زين السعودية (بنسبة زيادة 15%) و زين العراق (بنسبة زيادة 11%).

ارتفعت إيرادات المجموعة عن هذه الفترة لتصل إلى 1.3 مليار دينار (4.2 مليارات دولار)، بزيادة قدرها 12% مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي، ونمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) إلى 491 مليون دينار كويتي (1.6 مليار دولار) بزيادة قدرها 3%، وهو ما عكس هامش EBITDA بنسبة

39%، وارتفعت الأرباح الصافي بنسبة 12% لتصل إلى 152 مليون دينار كويتي (497 مليون دولار)، بربحية 35 فلساً (11 سنتاً) للسهم الواحد.

تعزى الزيادة الكبيرة في صافي الربحية إلى الأداء الرائع لعملياتنا التشغيلية، على وجه الخصوص في الكويت والسعودية والسودان، حيث نفذنا بنجاح برامج تحديث الأسعار، وكان لانحسار جائحة كورونا وتزايد النشاط الاقتصادي في جميع الأسواق مع عروض الخدمات الرقمية الجذابة تأثيراً إيجابياً على نتائجنا المالية، يضاف إلى ذلك التوسع في قطاع المشاريع والأعمال الـ B2B، والانتشار الذي تحققه أعمال شركة ZainTech في خدمات السحابة والخدمات المدارة والأمن السيبراني، والاستثمار في تحديث شبكات الجيل الرابع والخامس وشبكات الإنترنت المنزلي (FTTH).

نتقل إلى **النفقات الرأسمالية** في الصفحة رقم (20)، حيث استثمرنا 316 مليون دولار أمريكي، جاءت على وجه الخصوص في مشاريع التوسع في خدمة الإنترنت المنزلي (FTTH)؛ وترقية شبكات الجيل الرابع، وإنشاء مواقع شبكات جديدة في جميع الأسواق، بالإضافة إلى التوسع في شبكات الجيل الخامس المستمرة في الكويت والسعودية والبحرين، بالإضافة إلى رسوم الطيف الترددي.

نتقل إلى المحور الخاص بالديون في الصفحة التالية رقم (21)، حيث تواصل المجموعة الحفاظ على تدفقات نقدية صحية، وقد بلغ إجمالي المبالغ المستحقة للبنوك 4.6 مليارات دولار، بزيادة قدرها 2% مقارنة مع نفس الفترة من العام الماضي، وبلغ صافي الدين إلى الـ EBITDA 2.4 مرة، وارتفعت تكلفة التمويل بنسبة 17% مقارنة بالعام 2021.

أنقل الحديث إلى محمد شريف لمناقشة النتائج المالية بمزيد من التفاصيل، بعدها نفتح باب الأسئلة والأجوبة عقب ذلك، شكراً لكم.

محمد شريف:

شكراً لك يا أسامة، وطاب مساءكم جميعاً.

بالانتقال إلى الشركات التابعة، ننتقل إلى الصفحة رقم (26) - زين الكويت.

جاءت الفترة الأخيرة رائعة للغاية لعمليات شركة زين الكويت، فهي ما زالت مستمرة في تحقيق أداء استثنائي، إذ نمت الإيرادات والأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات وصافي الربحية بنسب بلغت 10% و8% و5% على التوالي، وارتفعت قاعدة العملاء بنسبة 12% مقارنة بالعام السابق لتصل إلى 2.6 مليون عميل، ونمت إيرادات خدمات البيانات بنسبة 2% مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق، تمثل 38% من إجمالي الإيرادات.

زين السعودية صفحة رقم (27).

سجلت الشركة نمواً في الإيرادات بنسبة 15%، بينما جاءت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات عن فترة التسعة أشهر أقل بنسبة 3% عن العام الماضي، وذلك بسبب ارتفاع النفقات التشغيلية (بند "الخسائر الانتمانية المتوقعة" (ECL)، والإعلان والتسويق، والاستعانة بمصادر خارجية، والرسوم التنظيمية)، وهو الأمر الذي يعكس هامش EBITDA قدره 34%.

وارتفعت الأرباح الصافية عن هذه الفترة بنسبة 110% لتصل إلى 80 مليون دولار، يرجع إلى انخفاض الاستهلاك والإطفاء بسبب تصنيف أصول الأبراج كأصول مُحْتَظَفَ بها للبيع.

شهدت الشركة نمواً مستمراً في إيرادات الجيل الخامس وخدمات قطاع المشاريع والأعمال الـ (B2B) و"ياقوت" و "تمام"، إذ شهدت عمليات "ياقوت" - الذراع الرقمية لشركة زين السعودية - زيادة في الإيرادات بنسبة 129% مقارنة بفترة الربع الثالث من العام 2021، وشهدت منصة "تمام" - ذراع التمويل المصغر للمستهلكين زيادة بثمانية أضعاف في الإيرادات مقارنة بالربع الثالث من العام 2022.

تمكنت منصة "تمام" من تحقيق صافي ربحية 10.9 ملايين ريال سعودي خلال فترة الـ 9 أشهر الأولى من العام 2022.

استثمرت شركة زين السعودية 112 مليون دولار في النفقات الرأسمالية خلال فترة الربع، تمثل إيرادات البيانات نسبة 44% من إجمالي الإيرادات.

الصفحة رقم (28)، شركة زين العراق.

ارتفعت إيرادات شركة زين العراق والأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات بنسبة 5% و 6% على التوالي عن فترة التسعة أشهر، بينما انخفض صافي الربح بنسبة 68%، يرجع ذلك الانخفاض في صافي الربحية إلى زيادة تكلفة التمويل (زيادة سعر الفائدة المعياري LIBOR) وتراجع فائض الاستحقاقات في العام 2021 (50 مليون دولار)، وعلى الرغم من أداء فترة الـ 9 أشهر، تجدر الإشارة إلى أن الشركة التابعة تمكنت من تحقيق أعلى إيرادات ربع سنوية منذ العام 2020 بلغت 211 مليون دولار.

ارتفعت قاعدة العملاء بنسبة 11% لتصل إلى 18.4 مليون عميل، يرجع ذلك أساساً إلى الجاذبية التي تحققها مشاريع الترقية التي تجرى على شبكة الجيل الرابع إلى شبكة 4.5G+، إذ استثمرت الشركة 44 مليون دولار في النفقات الرأسمالية خلال العام 2022.

شركة زين الأردن، الصفحة رقم (29)

رفعت الشركة قاعدة العملاء بنسبة 4% وأصبحت الشركة تخدم الآن 3.8 ملايين عميل، وارتفعت الإيرادات بنسبة 2%، بينما انخفض صافي الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات بنسبة 9% و 26% على التوالي مقارنة بالعام الماضي، يرجع ذلك إلى صفقة بيع الأبراج، وتراجع اتجاه الخسائر الائتمانية المتوقعة مرة واحدة بقيمة 7.5 ملايين دولار في العام الماضي، وتأثير تسوية منازعات حصص الإيرادات مع هيئة تنظيم قطاع الاتصالات، كما ذكرنا سابقاً، حافظت الشركة على تحقيق هامش EBITDA قوي عند 44%.

زين السودان الصفحة رقم (30):

تواصل شركة زين السودان ريادتها السوقية، قامت الشركة بتحديث برامج الأسعار في مارس وأبريل وأغسطس من العام الجاري من أجل الحد من تأثير انخفاض قيمة العملة.

تميزت فترة الـ 9 أشهر بالنمو القوي في الإيرادات والأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات وصافي الربح بنسب بلغت 41% و 51% و 140% على التوالي بالدولار.

دفعت شركة زين السودان أرباحاً بقيمة 16 مليون دولار إلى المجموعة خلال العام 2022، بينما سيتم دفع المبالغ الباقية خلال الأشهر الثلاثة المقبلة.

نأمل أن نكون تجاوزنا الظروف الصعبة في السودان في ما يتعلق بتخفيض قيمة العملة، نعتقد أن مسار النمو سوف يستمر وسيدفع القيمة لدينا، خصوصا مع الإطلاق المتوقع لخدمات الجيل الخامس في المستقبل القريب، نحن متفائلون جداً بقدرة الشركة في تحقيق الاستدامة، وأدائها المالي المستقبلي.

زين البحرين الصفحة رقم (31):

ارتفعت الإيرادات والأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات والأرباح الصافية بنسب بلغت 5% و 2% و 1% على التوالي، ونمت إيرادات خدمات البيانات بنسبة 6%، تمثل 47% من إجمالي الإيرادات.

قادت زين البحرين أول انتشار تجاري على الصعيد الوطني لتقنية "النطاق الضيق لإنترنت الأشياء" (NB-IoT) في المملكة، وهي تركز حالياً على التوسع المستمر في البنية التحتية لشبكات الجيل الرابع والجيل الخامس وتعزيز خدمات النطاق العريض المنزلي.

وبذلك، انقل الحديث إلى محمد عبدال لفقرة الأسئلة والأجوبة.

محمد عبدال:

شكراً محمد، سننتقل الآن إلى جلسة الأسئلة والأجوبة، ونطلب منكم طرح سؤال واحد ومتابعة واحدة فقط.

جوناثان:

ما هي آخر تطورات صفقة بيع زين السودان، وتوقعاتكم من عائدات صفقة بيع البنية التحتية لأبراج زين السعودية؟

أسامة متي:

شكراً جوناثان على سؤالك..، بخصوص بيع زين السودان، ما زالت الصفقة في طور التنفيذ، من المفترض أن نحصل على خطاب ملزم من المشتريين المحتملين في نهاية هذا الشهر، سيناقدش هذا الأمر بشكل أساسي داخليا مع مجلس إدارتنا، الأمور تسير على ما يرام، أعتقد أن هذه العملية ليست بالشكل السهل، إنها عملية معقدة بعض الشيء، لكن الأمور تسير في الاتجاه الصحيح.

بالنسبة لصفقة أبراج زين السعودية، كما ذكرت منذ قليل، تم التوقيع عليها، وستكون هناك عملية لنقل البنية التحتية للأبراج لإتمام الإغلاق المالي، لدينا بالفعل جميع الوثائق الجاهزة لهذه الأبراج، وبمجرد الإغلاق المالي، سيتم دفع 646 مليون دولار إلى شركة زين السعودية.

قام مجلس الإدارة في شركة زين السعودية بوضع خطة لكيفية إنفاق الجزء البالغ 646 مليون دولار لتخفيض الديون، بينما سيذهب جزء آخر للاستثمار في مصادر دخل أخرى، مثل منصة تمام ومنصات رقمية أخرى مثل ياقوت، إلى جانب الاستثمار في شبكات الجيل الخامس.

بالنسبة لأبراج زين العراق..، نحن بصدد الانتهاء من هذه الصفقة، إذ نأمل أن ننتهي منها في هذا الربع، علماً أن الوضع في السوق العراقية مختلف عن الأسواق الأخرى، لأن الشركة التي تشتري الأبراج في العراق هي TASC، التي تمتلك فيها مجموعة زين حصة، حيث نتستهدف من خططنا في هذا الاتجاه تنمية وتوسيع الأعمال في المنطقة وجلب مستثمرين ماليين.

نيشيت:

مرحبا.. بالنسبة لعمليات زين الأردن، ربحية الشركة واحدة من أقل الأرباح الفصلية، وحيث أن لديكم تشارك في الإيرادات، ووجود تكلفة الإيجار من بيع الأبراج، كان من الممكن زيادة الاستهلاك (D & A) بعد الاستحواذ على الترددات، لذلك أردت أن أعرف ما هي المكاسب الصحية؟ وكيف يجب أن ننظر إلى عمليات الأردن من حيث الربحية في المستقبل؟ وما هو الشيء الذي يؤثر على ربحية زين الأردن؟

السؤال الثاني عن السودان، لدينا علم أنه كان هناك مكسب لمرة واحدة 7 ملايين دولار، ربما 13 مليون دولار في 9 أشهر بسبب المزايا المتعلقة بضرائب الشركات؟ فهل هذه الربحية مستدامة إذا حيدنا التعديلات الضريبية؟

أسامة متى:

بالنسبة لعمليات زين الأردن، شهدت هذه الفترة زخما كبيرا بالنسبة لنا خصوصا فيما يتعلق باتفاقات التسوية مع الهيئات المسؤولة هناك.. وفي موجز سريع عن هذه التسويات: تم تمديد ترخيص أجيال 2G- 3G- 4G، وحصلنا على رخصة تشغيل شبكة 5G لمدة 25 عاما، مع تسوية النزاعات..، علينا أن ندفع 85 مليون دينار أردني (120 مليون دولار)، قمنا بدفع 50%، والـ 50% الأخرى على 7 سنوات، هذا يشمل ترخيص الطيف المحايد، والتغييرات في حصة الإيرادات للحكومة، فقد كنا لا ندفع حصة من إيرادات البيانات، فاعتبارا من شهر يناير 2021، ندفع 6% على إيرادات البيانات (باستثناء النطاق العريض).

ما حدث..، من العام 2021 حتى الآن، كان لدينا حصة في الإيرادات بنسبة 6% من البيانات، ما يقارب من 6 ملايين دينار أردني، تم تسجيل 2.5 مليون دينار أردني على مستوى تكلفة المبيعات، وتم اقتطاع الباقي من المخصص الذي احتفظنا به.

الشيء الآخر الذي حدث أيضا بسبب التخصيص الذي قمنا به للتقييم العادل للنزاع، بالإضافة إلى تمديد رخص الجيل الثاني والثالث والرابع لمدة 10 سنوات، ورخصة تشغيل الجيل الخامس، كان علينا حجز مخصص بقيمة 12 مليون دينار أردني، وقد أثر ذلك بشكل كبير على ربحية الشركة.

الأمر الآخر هو التأثير الناتج عن بيع الأبراج مقارنة بالعام الماضي، الذي يبلغ حوالي 3 ملايين دولار، كل هذا أثر على صافي الأرباح، لذلك إذا كنا نتطلع إلى أداء الشركة، فلن نقوم بتضمين هذه المخصصات الإضافية المتعلقة باتفاقية التسوية بقيمة 12 مليون دينار أردني، وسنقوم أيضا باستبعاد 3 ملايين دينار أردني تتعلق بالفترة السابقة، لكن التكلفة الإضافية البالغة 3 ملايين دولار ستكون موجودة على صفقة بيع الأبراج.

تقوم الشركة بعمل رائع سواء كان ذلك على مستوى شبكات الألياف أو في قطاع الهاتف النقال، الشيء الوحيد الذي نتابعه، هو أن حصتنا في السوق انخفضت قليلا على مستوى خدمات النطاق العريض للأجهزة النقالة، هذا يعود في الأساس إلى العروض القوية القادمة من المنافسين، الخطة الآن هي أن نستعيد MBB مع تشغيل شبكة الجيل الخامس.

فيما يتعلق بالمزايا الضريبية في السودان..، تم تخفيض 50% من الضرائب من 7% إلى 3.5% للعام، تبلغ حوالي 30 مليون دولار للتسعة أشهر حتى سبتمبر (7.5 مليون دولار للربع الثالث)، فيما يتعلق بالسنة السابقة بلغت المزايا 11.5 مليون دولار.

نيشيت:

لكن إذا قمت بإزالة هذا لمرة واحدة، فإن الأرباح في السودان لا تزال قوية جدا، لذا سؤالي هل هذا مستدام؟ وأيضا هل يجب أن تستفيد من كون الشركة أحد أكبر المشغلين في السودان من معدلات MTR الجديدة؟

أسامة متى:

نعم ، أداء عمليات الشركة قوي جدا، فالتدفقات النقدية تتزايد بشكل مثير للإعجاب، لقد قمنا بالكثير من الزيادات في الأسعار خلال هذا العام والعام الماضي..، وهو ما عاد بشكل جيد على الأداء..، نتوسع أكثر في الخدمات الرقمية.

بالنسبة إلى MTR التي ذكرتها..، الخطة هي زيادتها من 0.075 إلى 3 SDG ، نحن أكبر مشغل في البلاد بالتأكيد سوف نستفيد من ذلك.

مادي:

هل ستدفع زين السعودية بعض الديون للمجموعة بعد بيع الأرباح؟

أسامة متى:

لقد دفعت زين السعودية قرض المساهم بالكامل..، لا توجد فوائد متراكمة، هناك بعض الرسوم الإدارية التي تعد جزءا من المسار العادي للعمليات، لذا كما ذكرت سيتم استخدام بعض من عائدات الأرباح لتخفيض الديون في شركة زين السعودية، وسيتم ضخ استثمارات في منصة "تمام" ومنصات رقمية أخرى مثل ياقوت وذلك لأننا شهدنا نمواً هائلاً فيها، والشيء الآخر هو الاستثمار في الشبكة.

عمر:

بالنسبة لعمليات زين السعودية لقد ذكرت في حديثك تقليص المديونية والاستثمار في الشبكة، فهل توجد خطط لتوزيع الأرباح في السعودية؟

أسامة متى:

تخطط الإدارة التنفيذية لتوزيع أرباح على المساهمين في العام 2023، بالتأكيد سيتطلب هذا القرار موافقة مجلس الإدارة وموافقة المساهمين في وقت لاحق، لكن الخطة موجودة وبالنظر إلى النتائج المحققة وأداء الشركة، نأمل أن يتحقق ذلك الأمر.

عمر:

لا أعرف أن كنت فهمت حديثكم بشكل صحيح أم لا ..، في هذا العام على ما أعتقد تمكنتم من تسجيل الصفقة قبل نهاية العام، وهذا أدى إلى حصول الشركة على ربح كبير سينعكس على أسهم زين السعودية وميزانية الشركة، لذا، قد تكون الشركة قادرة على توزيع أرباح في نهاية العام 2022، أم أنه مؤشر على أن الأرباح سيتم تسجيلها في العام 2023؟

أسامة متى:

كما ذكرت سابقا فإن أرباح صفقة بيع الأرباح لن تتم من خلال صفقة لمرة واحدة لأنها تعتمد على مراحل نقل ملكية الأرباح، لذلك نقوم بنقل الأرباح على دفعات، بالتالي سيتم تسجيل الأرباح هذا العام، لأننا قمنا بنقل جزء من الأرباح ، ومن ثم سيتم تسجيل بعض من هذه الأرباح، كما أن هناك بعض الضمانات التي يجب أن نأخذها في الاعتبار كمخصصات، في العام التالي، سيتم نقل عدد من الأرباح الأخرى، أتوقع أن يحدث ذلك في غضون عامين، بالتالي يتم تسجيل صافي الربح (وهو الربح المحقق من الصفقة) خلال نفس الفترة الزمنية، لذا فهي ليست دفعة واحدة، هذا لا يعني أننا لن نحقق ربحا صافيا هذا العام وأرباح مرحلة، بل يمكننا دفع توزيعات الأرباح في العام 2023 عن العام 2022، لكن هذا يخضع لموافقة مجلس الإدارة والمساهمين.

مادي:

هل يمكنك توضيح ما ذكرت سابقا بشأن استلام المبلغ من صفقة بيع الأرباح؟ هل سيتم استلام المبلغ على مراحل أو دفعة كاملة واحدة؟

أسامة متى:

الشيء الجيد في هذه الصفقة هو أنه بمجرد تحقيق "الإتمام المالي" سيتم استلام المبلغ بالكامل مقدما، ويتحقق "الإتمام المالي" عند استيفاء الاشتراطات النظامية، وذلك من خلال البدء بنقل ملكية الأبراج، نحن جاهزون لنقل الأبراج، لكن تسجيل الأرباح سيكون عند النقل فيما بعد.

مادي:

هل بإمكانك التحدث عن خطط الاندماج والاستحواذ؟ فقد لاحظنا نشاطا في بيع الأصول وما إلى ذلك، لذا هل هناك أي عمليات أخرى مخطط لها، مثلا بخصوص زيادة أو تقليل حصص الأقلية؟

أسامة متى:

نعم، بخلاف السودان التي تعتبر صفقة كبيرة، ما يتبادر إلى الذهن هو جنوب السودان، بالطبع، ليس من المنطقي بيع السودان والحفاظ على جنوب السودان، لم نبدأ أي عملية في هذا الشأن، لكننا في الأساس ننتظر لنرى ما سيحدث بصفقة السودان، فيما يتعلق بحصص الأقلية الأخرى التي لدينا فإننا بصدد النظر في الخيارات المتاحة، لكن بالتأكيد لا توجد خطة من مجلس الإدارة الآن أو من الإدارة التنفيذية للبيع.

ننظر أيضا إلى فرص أخرى... حيث نواصل دعم أعمالنا، سواء كانت في مشاريع ZainTech أو في قطاع التكنولوجيا المالي FinTech من خلال الاستثمار أو الاستحواذ على الشركات، سواء كان ذلك في البنية التحتية للاستضافة السحابية أو في التطبيقات الخاصة بالأمن السيبراني، التي تدعم قطاع المشاريع والأعمال الـ B2B الخاصة بنا، هذه هي خططنا ومبادراتنا في الوقت الحالي.

مادي:

سؤال سريع بخصوص صفقة الأبراج، هل هناك صفقة أبراج في السودان؟ سواء كان ذلك بشكل منفصل أو جزءا من صفقة بيع زين السودان؟

أسامة متى:

إذا تمت الصفقة مع مجموعة DAL، فهذا سيكون جزءا من الصفقة، إذا لم يحدث ذلك، فمن المؤكد أننا نتحرك ونحاول الآن الحصول على موافقة الجهات التنظيمية على تحويل الأبراج إلى شركة أخرى تمتلكها زين السودان، إذا حدثت الصفقة الكبيرة، فهناك احتمال كبير بأنه سيتم مناقشة صفقة الأبراج مع المالكين الجدد أيضا.

مادي:

أتذكر أنه كانت هناك مشكلة حول احتياطات ترجمة العملات الأجنبية في الميزانية العمومية المتعلقة بالسودان، لذا، هل تمكنتم من إيجاد حل لذلك حتى الآن؟

أسامة متى:

ما زلنا ننتظر العرض الملزم..، ومن ثم سيتم مناقشته مع مجلس الإدارة، بعد ذلك بمجرد حصولنا على هذا في أيدينا والموافقة عليه، سنبدأ عملية المعالجة المحاسبية له ومن ثم الحصول على الموافقات اللازمة لذلك.

مادي:

بالنسبة للأداء التشغيلي لعمليات زين العراق، على مستوى الإيرادات كان الأمر جيدا، لكن هوامش الربح جاءت غير متوقعة، ما الذي حدث هناك؟ هل هو بسبب المنافسة أو شيء آخر يحدث؟

أسامة متى:

الشركة كانت جريئة للغاية على مستوى حركة المبيعات خلال هذه الفترة، لذا ازدادت تكلفة بطاقة التعبئة SIM وكذلك تكلفة الهاتف، فإذا نظرت إلى هامش الربح الإجمالي لدينا، فإن ذلك يأتي ذلك بشكل أساسي من العمولات حيث كنا نتحرك بجرأة كبيرة للغاية على مستوى المبيعات.

على جانب النفقات التشغيلية (OPEX) أيضا.. فقد تكبدنا نفقات تشغيلية (OPEX) إضافية، كما ذكر محمد شريف أنفا، كان لدينا بعض الانعكاسات في المخصصات في العام الماضي، وقد ذكرت أننا كنا واضحين جدا في هذا الأمر بسبب انخفاض قيمة العملة، الأمور تسير في الاتجاه الصحيح، نأمل أن تتحسن الأوضاع بحلول الربع الرابع.. لقد رأينا الآن مؤشرات تبدو أفضل.. لا يزال الأمر صعبا للغاية في العراق، فالبيئة ليست سهلة، لكن ما زلنا ندفع نحو اكتساب المزيد في السوق، والمجموعة تواصل الدعم باستمرار.

مادي:

لا مزيد من الأسئلة، وسأترك الحديث لمحمد عبدال.

محمد عبدال:

نشكر المنسق العام لهذا الاتصال، ويُرجى منكم الرجوع إلى موقع علاقات المستثمرين IR للحصول على تحديثات إضافية، ونأمل أن لا تترددوا في الاتصال بفريق علاقات المستثمرين للحصول على مزيد من المعلومات [.IR@zain.com](mailto:IR@zain.com)

نتطلع إلى مشاركتكم التالية لمناقشة النتائج المالية لفترة الربع الرابع من العام 2022، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقا.

شكرا لكم جميعا على الانضمام إلينا في هذا الاتصال. نتمنى لكم يوما سعيدا.



INVESTOR PRESENTATION

Zain Group 9M 2022 Results

9 November 2022

DISCLAIMER

Mobile Telecommunications Company KSCP “Zain Group” has prepared this presentation to the best of its abilities, however, no warranty or representation, express or implied is made as to the adequacy, correctness, completeness or accuracy of any numbers, statements, opinions, estimates, or other information contained in this presentation.

Certain portions of this document contain “forward-looking statements”, which are based on current expectations and reasonable assumptions, we can however give no assurance they will be achieved. The information contained in this presentation is subject to change and we disclaim any obligation to update you of any such changes, particularly those pertaining to the forward-looking statements. Furthermore, it should be noted that there are a myriad potential risks, uncertainties and unforeseen factors that could cause the actual results to differ materially from the forward-looking statements made herein.

We can offer no assurance that our estimates or expectations will be achieved. Without prejudice to existing obligations under capital market law, we do not assume any obligation to update forward-looking statements to take new information or future events into account or otherwise. Accordingly, this presentation does not constitute an offering of securities or otherwise constitute an invitation or inducement to any person to underwrite, subscribe for, or otherwise acquire or dispose of, securities in any company within Zain Group.

For further information about Zain Group, or the materials contained within this presentation, please direct your enquiries to our Investor Relations team via email at IR@zain.com or visit www.zain.com/en/investor-relations/



EXECUTIVE MANAGEMENT



Bader Nasser Al-Kharafi
Vice Chairman & Group CEO



Ossama Matta
Chief Financial Officer



Nawaf Al-Gharabally
Chief Technology Officer



Kamil Hilali
Chief Strategy Officer



Nawal Bourisli
Chief Human Resources Officer



Jennifer Suleiman
Chief Sustainability Officer



Maryam Saif
Chief Diversity and Inclusion Officer



Mohammad Abdal
Chief Communications Officer



Malek Hammoud
Chief Investments and
Digital Transformation Officer



Dr. Andrew Arowojolu
Chief Regulatory Officer



Firas Oggar
Head of Legal



Venkatesh Jandhyala
Chief Internal Auditor



Abdul Ghaffar Setareh
Chief Risk Officer



OUR GROUP AT A GLANCE **9M 2022**



**52.0
MILLION**

ACTIVE CUSTOMERS
+7% YoY



**\$4.2
BILLION**

IN REVENUE
KD 1.3b
+12% YoY



**\$1.6
BILLION**

IN EBITDA
KD 491m
+3% YoY

**+39%
EBITDA
MARGIN**



**\$497
MILLION**

IN NET INCOME
KD 152m
+12% YoY



**11
CENTS**

IN EPS
35 FILS
+13% YoY

OUR OPERATIONS



Over
7,100
EMPLOYEES



KUWAIT



KSA



IRAQ



SUDAN



JORDAN



BAHRAIN



SOUTH SUDAN

Contribution

REVENUE %
CUSTOMERS %

20%

5%

43%

17%

14%

36%

8%

31%

9%

7%

3%

2%

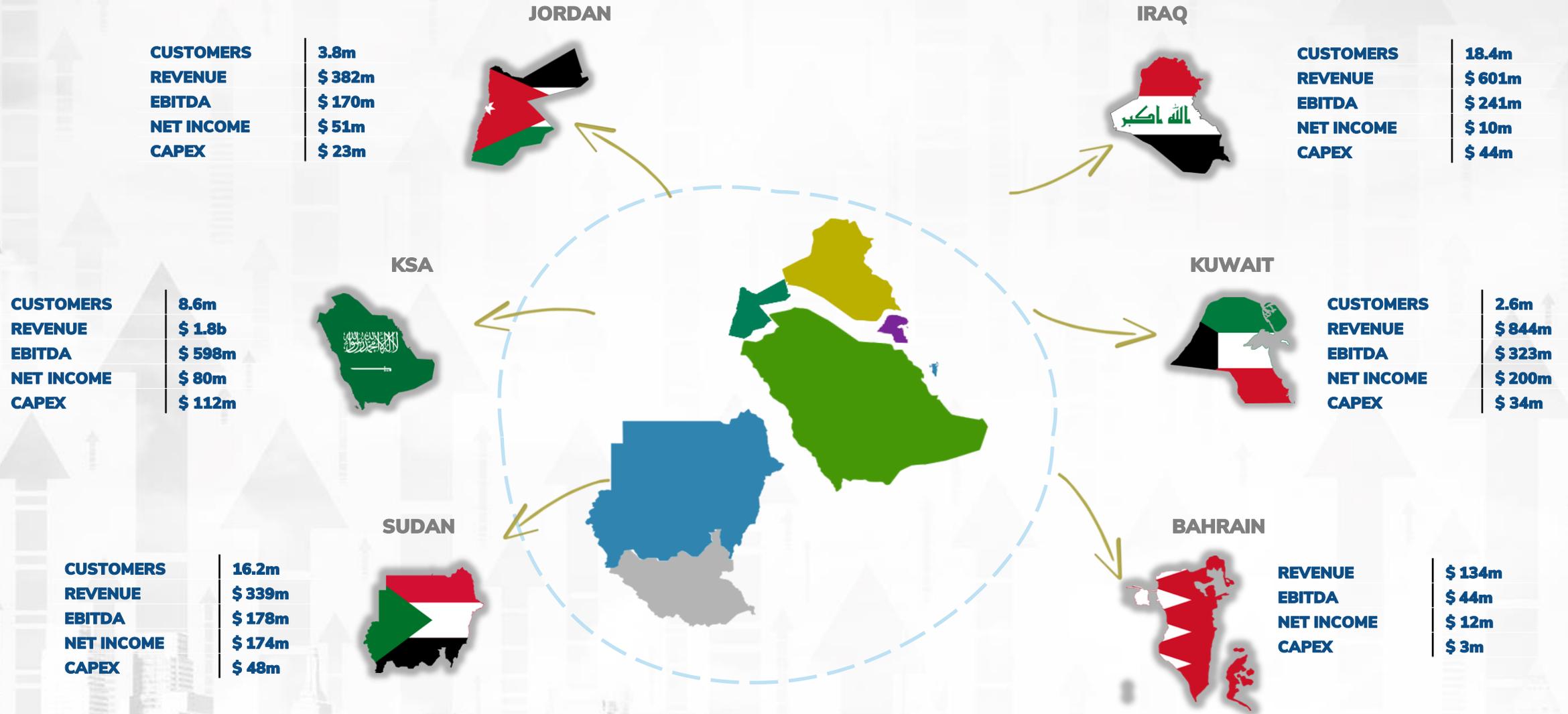
1%

2%

Zain has a 15.5% ownership in Moroccan mobile operator "INWI"

PRESENCE IN KEY ECONOMIES IN THE GULF REGION AND RESILIENT UPSIDE POTENTIAL IN SUDAN AND SOUTH SUDAN

9M 2022 KPIs



ACCOMPLISHMENTS

'Shlonik' wins 'best government project' award in Kuwait



'Best Corporate Governance Award 2021 & 2022' for Kuwait



'Best Telecom Company' and 'Best Digital Transformation Telecom Company' in Kuwait for the year 2021



Three awards from SAMENA Council-MEA Business Technology Achievement Awards for:

1. New Technology Leadership for 5G launches in KW & KSA
2. Innovative Collaborations for Zain Esports
3. Ground-breaking services for fintech solution Tamam in KSA



Zain wins Gulf Breakthrough Award from Dell Technologies



Zain upgraded to A- in the latest 'CDP Score Report—Climate Change 2021', ranking it first in the region



ZainTech acknowledged with two awards at prestigious SAMENA Council-endorsed MEA Business Awards



Zain awarded 'Best Telco Operator', ZainTech wins 'Best Digital Service' at 2022 Telecom World Middle East Awards

KEY EVENTS

Interim Dividends 10 fils for H1 2022

The Board declares a 2nd consecutive interim dividend of 10 fils/share for the first six months of 2022, distributed \$140m on 14th September 2022

TowerCo Update

- **Zain KSA:** Signed agreement to transfer ownership to Saudi PIF
- **Zain Iraq:** Transaction is in final execution stage with TASC
- **Zain Sudan:** Awaiting “No Objection Letter” from regulator

Fintech... Excellent revenue & customer growth

- Revenue grew by 231% and customer base jumped by 34%
- **Kuwait:** Results of digital Banking application will be announced end of 2022
- **Bahrain:** Fintech license for “Tamam” awarded by CBB in October 2022

Regulatory Update

- **Kuwait:** Number Range Fees court case currently in favor of Zain under appeal by MOC and CITRA , court session 20th November
- **Jordan:** Settlement agreement with TRC (25-year for 5G license and all other frequencies for additional 10 years)
- **Sudan:** MTR increased from SDG 0.075 to SDG 3, starting November 1st

Digital services including Dizlee (API) witnessed excellent growth

Digital revenue grew 47% YoY, Dizlee continues its trajectory growth, offering 51 live services and resulting in over 175 million API transactions since launch in mid-2018

B2B : Mobility, Business Solutions & Fixed Services

B2B continues to deliver growth, revenue up 22% YoY

Major step in ZainTech’s expansion strategy

ZainTech, the digital and ICT services arm acquired regional cloud provider BIOS Middle East.



GROWTH VERTICALS

INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGY

Establishing a regional center of excellence developing and providing the latest infrastructure, managed services and digital solutions.



DIGITAL INFRASTRUCTURE

Building a leading independent digital infrastructure player in the region.



FINTECH

Introducing a suite of digital financial and insurance services contributing to the evolution of the region's digital ecosystem.



DIGITAL SERVICES

Building innovative digital services to create opportunities that bridge the digital divide, ensure business continuity, and advance socioeconomic development.



STRATEGIC PILLARS



EVOLUTION OF TELCO

DIGITAL TRANSFORMATION

Transforming the telecom core to provide customers with the best experience, while simultaneously streamlining the backend and reaping the best of analytics for Zain to thrive and even lead in the digital era.



ENTERPRISE & GOVERNMENT

Working closely with organizations of all sizes to provide them with the necessary connectivity and the latest solutions required to achieve their business and operational objectives.



FIXED AND CONVERGENCE

Transforming from a mobile centric telecom into an integrated player offering fixed-mobile domestic and international convergence serving the needs of consumers and businesses.



PORTFOLIO OPTIMIZATION

Continue realize synergies and unlock potential value through M&A activities.





THE REGIONAL DIGITAL & ICT SOLUTIONS POWERHOUSE UNIFYING ZAIN GROUP'S ICT ASSETS TO OFFER A UNIQUE VALUE PROPOSITION OF COMPREHENSIVE DIGITAL SOLUTIONS AND SERVICES ACROSS MULTIPLE ICT VERTICALS, ALL UNDER ONE ROOF

REGIONAL BIGGEST
FOOTPRINT

Bahrain . Iraq . Jordan . Kuwait . Oman



.Saudi Arabia . Sudan . South Sudan . UAE



LINES OF BUSINESS

CLOUD, CYBERSECURITY, BIG DATA, IOT, AI, SMART CITIES, DRONES, AND EMERGING TECHNOLOGIES.

STRATEGIC PARTNERSHIPS



ACQUISITIONS



ZAINTECH ENTERS INTO AGREEMENT TO ACQUIRE LEADING MANAGED CLOUD PROVIDER, BIOS MIDDLE EAST

ZAIN VENTURES

- Established in 2021 as the Corporate Venture Capital arm of Zain seeking opportunities in the VC/startup ecosystem.
- Invested in regional and international VC funds as well as direct strategic investments, creating synergies and leveraging on Zain's geographical reach and customers.

INVESTMENT IN FUNDS



DIRECT INVESTMENTS



INVESTED	EXISTING VALUATION
\$16.3m	1.92x



ZAIN HAS EVOLVED AS AN ACTIVE PLAYER WITH A FOCUS ON STRATEGIC INVESTMENTS

ZAIN FINTECH



CUSTOMERS



REVENUE



KSA



- Licensed by Saudi Central Bank (SAMA), Tamam is the first micro-financing license in region .
- Launched Murabaha Financing in Q2 2022

26k

\$19.7m



IQ



- Zain Cash Iraq is a mobile wallet licensed by Central Bank of Iraq to offer innovative financial services
- Secured License to offer Credit Cards Services in 2023

280k

\$5.4m



JO



- Zain Cash is the largest mobile financial services provider
- Launch of credit card services as well as remittance services in collaboration with Western Union

465k

\$5.0m



BH



- awarded a Fintech license by CBB in October 2022 and expect to launch services in 2023

771k

TOTAL

\$30.1m

↑ 34%
YoY

↑ 231%
YoY



SD



- Fintech license will be applied once the technical platform is ready by the end of 2022
- Services include Mobile Insurance & Fund Distributions



KW



- Results of the Digital Banking application (in partnership with Boubyan Bank) submitted to the Central Bank of Kuwait and expect the result to be announced end of 2022

DIGITAL OPERATORS

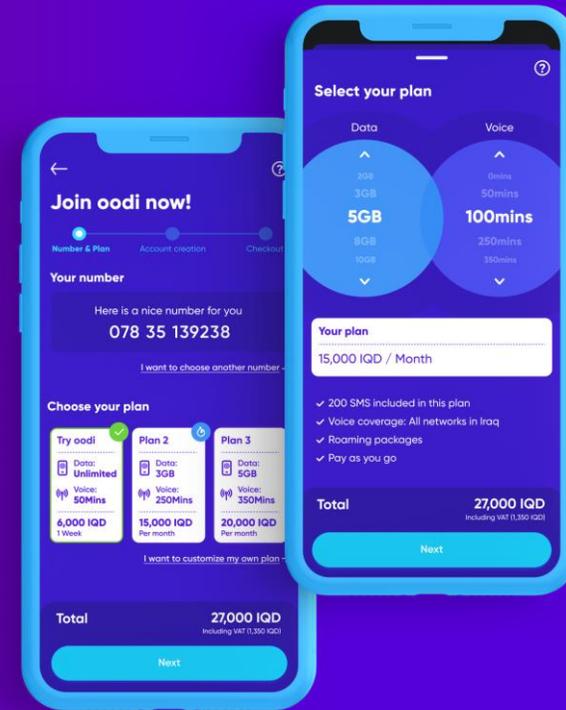
ياقوت
Yaqoot
بواسطة زين

KSA



Yaqoot gives you the chance to connect with the people around you...

So we brought you packages that focus on data & unlimited apps. We're also giving you gifts to regift others every month! That's not all, we have a Yaqoot Store where you can gift those around you... from one mobile to another. Gifts like vouchers, greetings cards, data & minutes!



oodi
IRAQ

oodi is a new mobile service that's easy to get and easy to use.

At oodi we'd like to give the choice back to you. Forget about standing in line in a store to change a thing, check your monthly bill or get help. You can do it all in the oodi app.

TOWER DEALS

UPCOMING
DEALS



ZAIN
BAHRAIN



ZAIN
SUDAN

UNDER PROGRESS



ZAIN
IRAQ

Zain Iraq's agreement to sell and leaseback tower portfolio to TASC Towers



4,604
TOWERS

\$180
MILLION

COMPLETED



ZAIN
KSA

CITC has approved a Public Investment Fund-led consortium offer to acquire an 80% majority stake in its tower infrastructure



8,069
TOWERS

\$807
MILLION



ZAIN
JORDAN

Zain Jordan's agreement to sell and leaseback tower portfolio to TASC Towers



2,607
TOWERS

\$88
MILLION



ZAIN
KUWAIT

Zain Kuwait completed the sale and leaseback of mobile tower portfolio to IHS Holding Limited



1,620
TOWERS

\$130
MILLION



ZAIN KUWAIT NUMBER RANGES CASE

KD 24.7m

FIRST DEGREE



- Zain Accepted Experts' Report in April 2022
- First-Degree Verdict favorable verdict issued in June 2022

APPEAL



WE ARE HERE

- MOC and CITRA have appealed, and they will appear in the court of appeal on 20th November 2022.

CASSATION



Case booking : Appeal to the supreme court with case booking
Final Verdict : Appeal to the supreme court with case booking



ZAIN JORDAN 5G LICENSE & ALL SPECTRUM EXTENSION



12TH September 2022

Zain Jordan reached an agreement with government to settle differences in historic due amounts and agreed on new revenue share calculation



Settlement of
Historic
Disputes



Payment
related to
5G License



Extension for
existing
spectrum
licenses



New revenue
share rates for
2G/3G/4G/5G
services

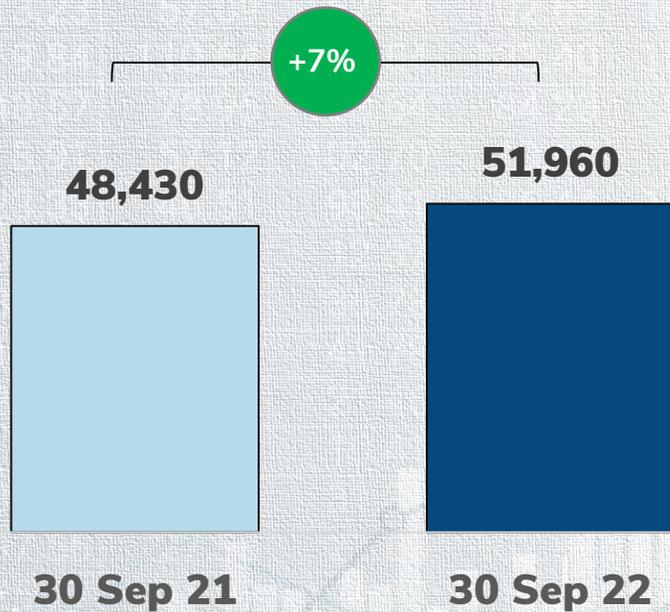


GROUP FINANCIAL REVIEW



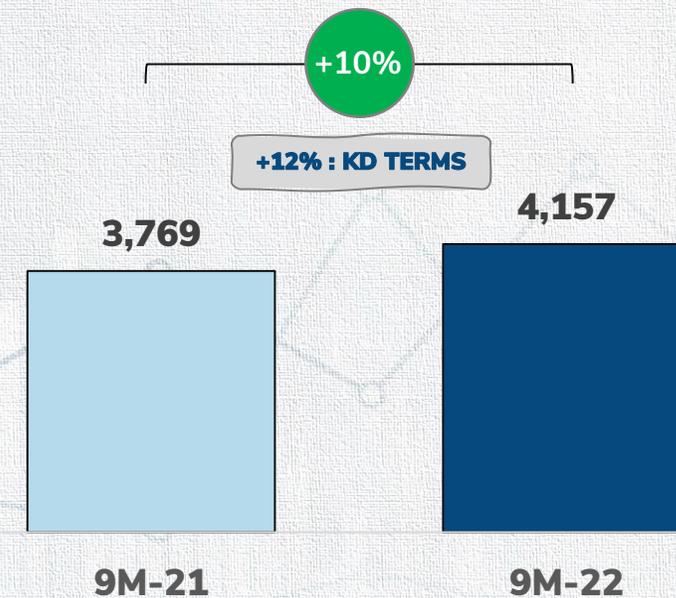
GROUP KPIS

CUSTOMERS ('000)



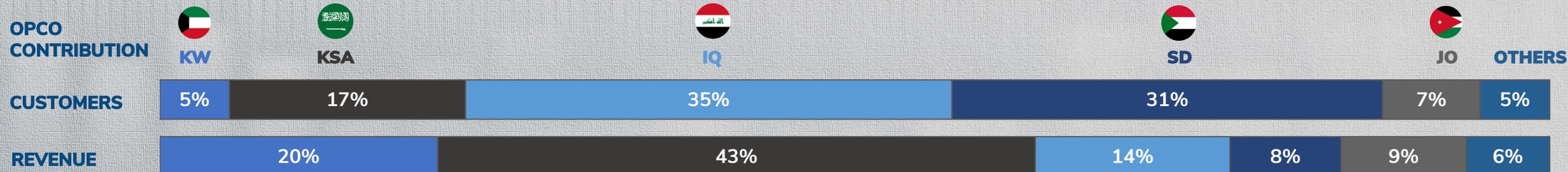
Customer base up by 7% mainly supported by the healthy customer growth by 15% in Zain KSA and 11% in Zain Iraq, adding around 3.5m additional customers to the base

REVENUE (\$ m)

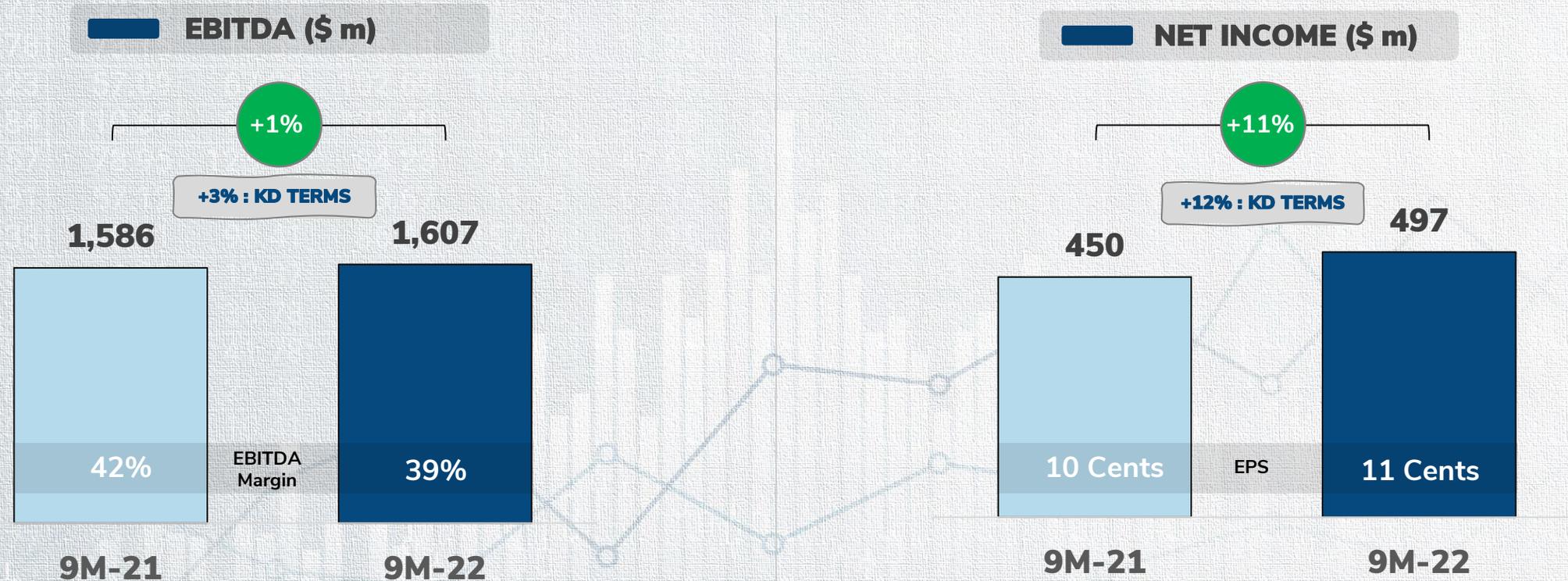


All operations reported healthy top line performance for the 9 months 2022

Revenue up by 10% for Zain Kuwait, 15% Zain KSA, 41% Zain Sudan and 5% Zain Iraq



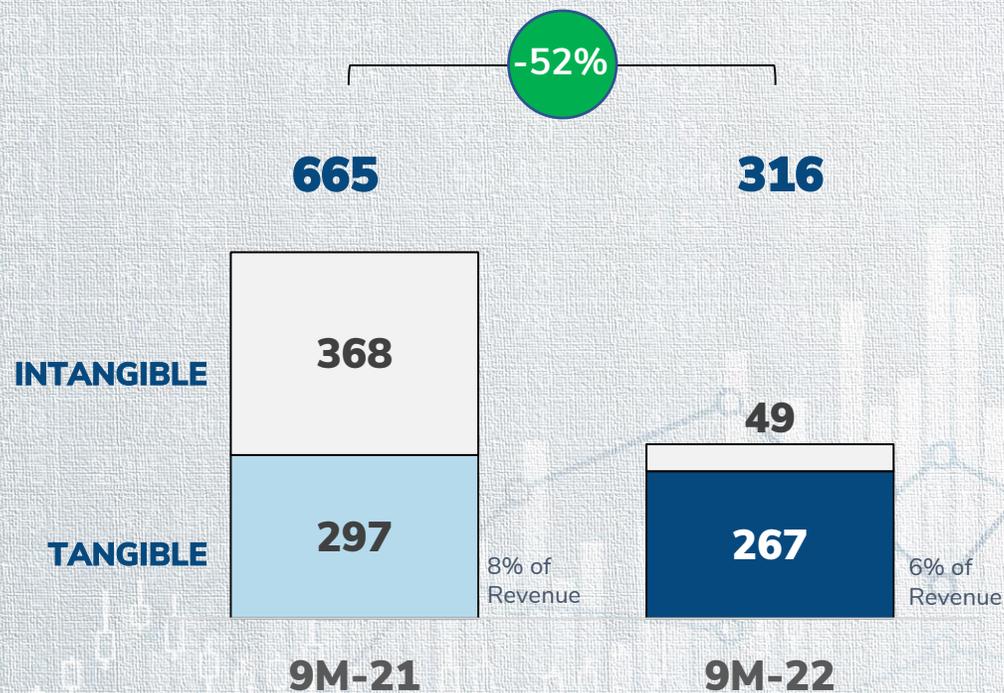
GROUP EBITDA & NET INCOME



- Savings in Depreciation & Amortization \$61m, mainly from KSA (stopping depreciation & amortization on tower assets held for sale).
- **Tax related savings (\$30m) from Sudan on account of:**
 - a) 50% reduction in Corporate Income Tax Rate, resulted in \$17m benefit
 - b) \$15m; representing reversal of 3% tax provision relating to FY-21 (\$6m) and stopped accruing for the 3% tax provision for YTD Sep-22 amounting to \$9m

GROUP TOTAL CAPEX

(USD m)



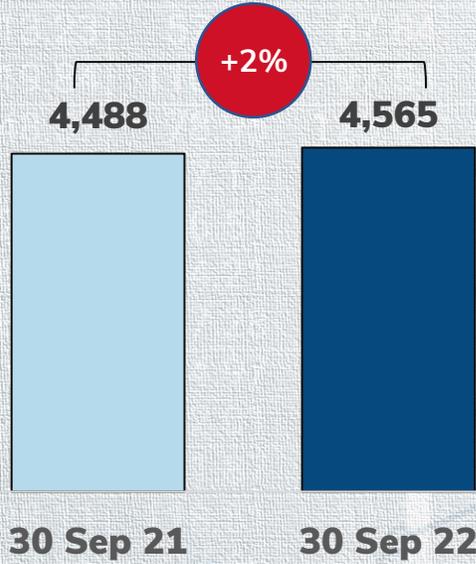
- 2022 continuation of expansion of 5G & 4G networks across the Opcos
- Grant of 4G license in **Iraq** amounting to \$148 million in 2021
- Renewal of the 900 MHz License in **Jordan** amounting to \$183 million in 2021



DEBT PROFILE

(USD m)

DUE TO BANKS (\$ m)



2.4x

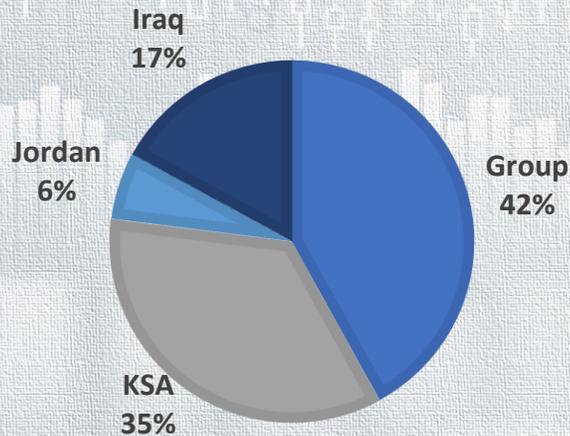
Total Net Debt / EBITDA
Among the lowest in the region

Effective Interest Rate

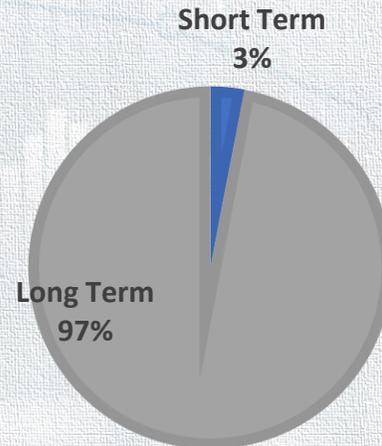
2.14% - 5.74%

As at 30 Sep'22

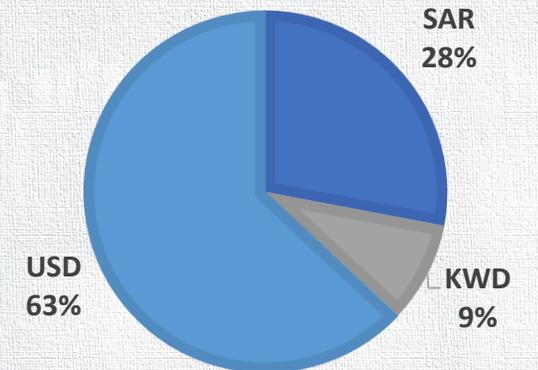
DEBT BY OPCO



DEBT BY MATURITY



DEBT BY CURRENCY



GROUP FINANCIAL KPIs

(KWD m)

Income Statement (KWD m)	9M 2022	9M 2021
Revenue	1,270	1,136
EBITDA	491	478
Net Income	152	135
EPS	35	31

Balance Sheet (KWD m)	Sep 2022	Sep 2021
Cash and Cash Equivalents	217	304
Total Assets	4,898	4,788
Total Debt	1,415	1,352
Total Equity	1,868	1,802

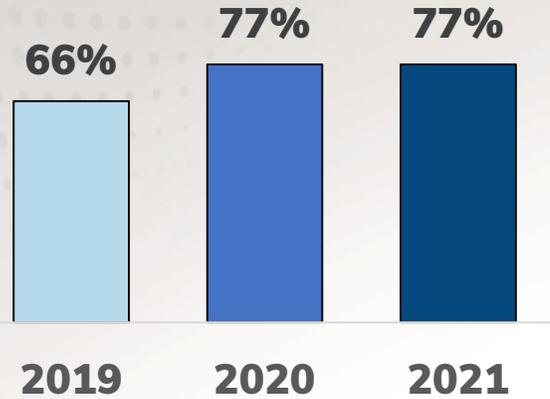
Cash Flow (KWD m)	9M 2022	9M 2021
Operating	321	270
Investing	(184)	(252)
FCF	137	18
Financing	(153)	(55)
Effect of FX impact	(3)	(24)
Ending Cash Balance	212	302

Group reported an impressive 12% increase in YTD Net profit due to exceptional top-line performance across all major operations, successfully mitigating major currency devaluation in Sudan (~30%) and South Sudan (~65%).

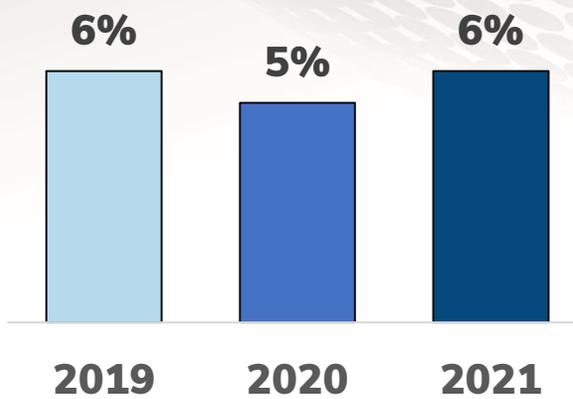
Group revenue increased 15% for Q3 2022 and 12% Year-on-Year on account of significant price revamps and data monetization initiatives carried out across operations.

DIVIDENDS

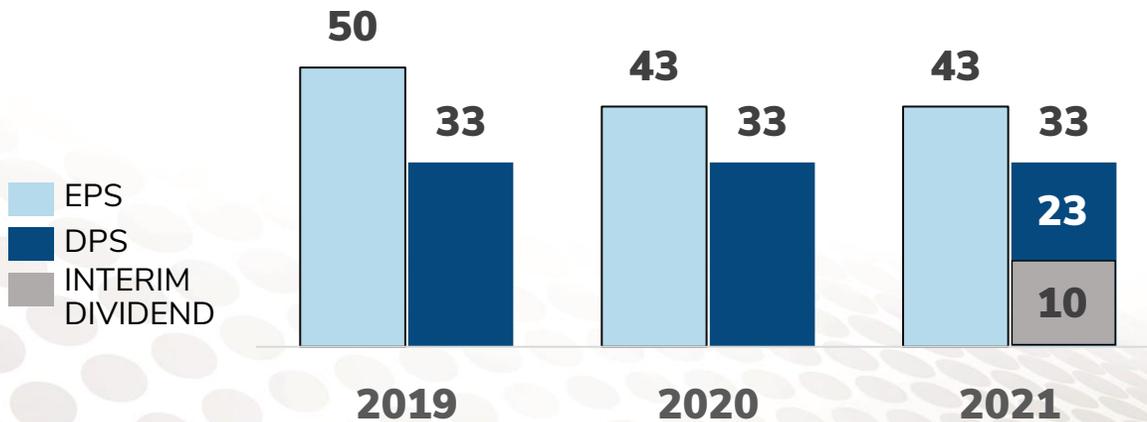
DIVIDEND PAY-OUT RATIO



DIVIDEND YIELD



EPS & DPS (Fils)



- 2nd consecutive interim dividend of \$140m (10 fils/share) for the first 6M'22 distributed on **14th September 2022**
- Dividend of \$471m (**33 fils**) for 2021 compared to \$470m (**33 fils**) for 2020
- Average dividend payout ratio in the high **70% range**
- First company in Kuwait to implement a minimum cash dividend policy (**33 fils/year for 3 years starting 2019**)

ZAIN SHARE PRICE



TOTAL SHARES

4,327,058,909

P/E

~13 TIMES

MARKET CAP

USD 8.3 BILLION

DIVIDEND YIELD

6%

85%

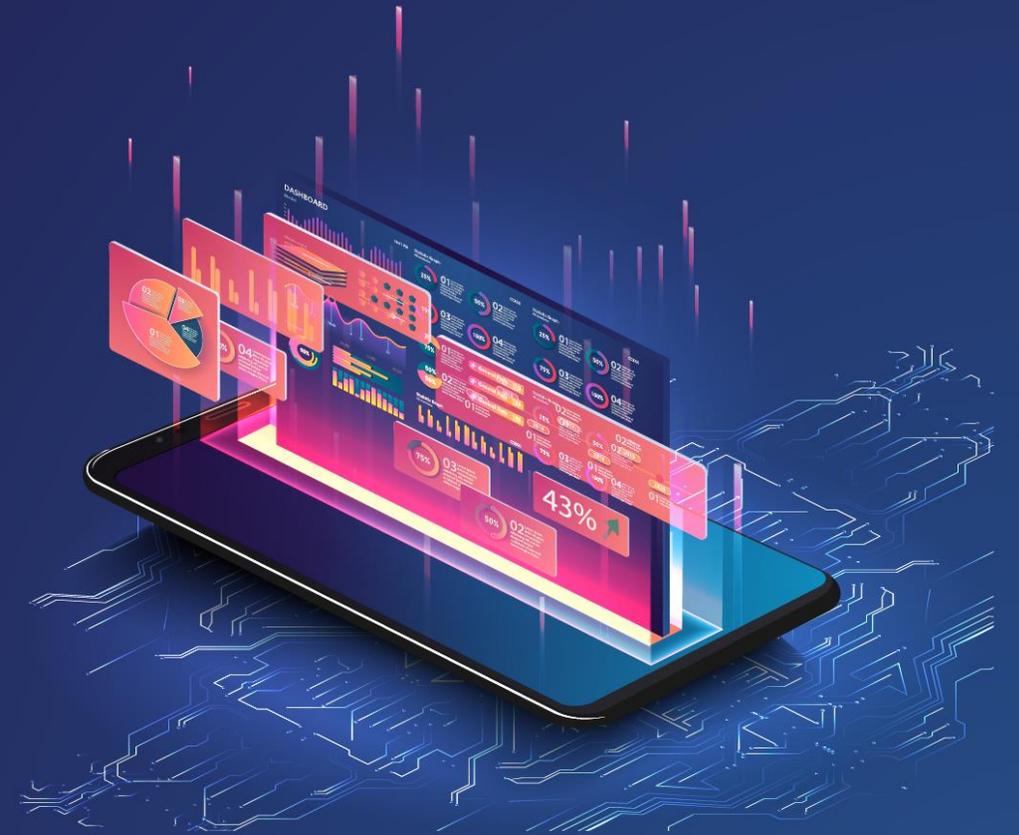
LOCAL INVESTORS

15%

INTERNATIONAL INVESTORS

THE SUSTAINED TRUST AND CONFIDENCE OF OUR SHAREHOLDERS ENABLED US TO REMAIN FOCUSED ON ACHIEVING OUR STRATEGIC OBJECTIVES AND MAXIMIZING RETURNS IN THESE CHALLENGING TIMES

OPERATIONAL REVIEW





EAMAN AL ROUDHAN
CEO



100%



OWNERSHIP

1983



OPERATIONS

- 🌀 Zain Kuwait remains the **most profitable company** within the Group and maintains its market lead in terms value and revenue share
- 🌀 **Revenue, EBITDA & Net income** grew by **10%, 8%** and **5%** respectively
- 🌀 **Data revenue** grew **2%** and formed **38%** of total revenue
- 🌀 launched next generation **FTTR** technology becoming the **1st telecom** operator to offer such
- 🌀 The first operator in the world to launch **Vo5G**
- 🌀 **Digital Banking** application in alliance with Boubyan Bank submitted to the Central Bank of Kuwait will be announced **end of 2022**.
- 🌀 **Number Range case** court session postponed to **20th November 2022**



								
2.6M	34%	37%	\$25	58%	5G	\$34M	100%	149%
CUSTOMER BASE	MARKET SHARE	VALUE SHARE	BLENDED ARPU	PREPAID BASE	NETWORK TECHNOLOGY	TOTAL CAPEX	POPULATION COVERAGE %	MARKET PENETRATION



SULTAN ALDEGHAITHER
CEO



37%	 OWNERSHIP
2008	 OPERATIONS

- ☉ The Board approved the the final offer received by PIF to acquire 8,069 tower for **\$807m to PIF**
- ☉ Healthy **15% YoY customer growth**, adding 1.1m to the base, mainly from the prepaid segment
- ☉ **B2B** revenue grew by **31%** YoY
- ☉ Strong performance from **Tamam**, customers jumped **136%** and revenue up **110%** vs Q2'22
- ☉ Positive performance for the digital operator **Yaqoot**, customer base **up 25%** and revenue **up 20%**
- ☉ **Data revenue** formed 44% of total revenue



8.6M

CUSTOMER
BASE



\$17

BLENDED
ARPU



64%

PREPAID
BASE



5G

LARGEST NETWORK IN
THE REGION



99%

POPULATION
COVERAGE %



115%

MARKET
PENETRATION



\$112M

TOTAL
CAPEX



ALI AL-ZAHID
CEO



- Customer base grew by 11% to reach 18.4m customers driven by 4G expansion
- Zain Cash delivered solid performance, customers up 44%, revenue up 63%
- Zain Cash secured the license to offer credit cards by end of 2022
- Tower deal with TASC is under final execution stage
- Digital operator “oodi” performing exceptionally, revenues up 30% vs Q2’22



18.4M

CUSTOMER
BASE



52%

MARKET
SHARE



44%

VALUE
SHARE



\$4

BLENDED
ARPU



93%

PREPAID
BASE



4G

NETWORK
TECHNOLOGY



\$44M

TOTAL
CAPEX



99%

POPULATION
COVERAGE %



102%

MARKET
PENETRATION



FAHAD ALJASEM
CEO



96.5%



OWNERSHIP

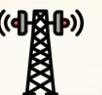
2003



OPERATIONS

- 🌀 **Data revenue** grew by 4% YoY, and formed 50% of total revenue
- 🌀 Expansion of **FTTH** network boosts revenue and customer base
- 🌀 **Zain Cash** delivered solid performance, customers up **26%**, revenue up **45%**
- 🌀 Signed a **settlement agreement** with TRC, which include revamp of revenue share ratios, 10-year extension of 2G, 3G & 4G spectrum licenses, a 25-year 5G license for an amount of US\$120



								
3.8M	35%	48%	\$10	64%	4G	\$23M	99%	79%
CUSTOMER BASE	MARKET SHARE	VALUE SHARE	BLENDED ARPU	PREPAID BASE	NETWORK TECHNOLOGY	TOTAL CAPEX	POPULATION COVERAGE %	MARKET PENETRATION



HISHAM ALLAM
CEO



100%  OWNERSHIP

2006  OPERATIONS

- Exceptional 9M performance, Revenue up 41%, EBITDA up 51% and Net income up 140%
- To mitigate the currency devaluation impact, **major price revamps** implemented
- Awaiting the binding offer for the **Sale of Zain Sudan**
- Started from November 1st, **MTR** is SDG 3 up from SDG 0.075
- \$30m benefit** for 9 months; 50% reduction of income tax (**Double Taxation Avoidance Agreement "DTAA"**) and 100% increase in withholding tax on Mgmt fees w.e.f. Jan 2021
- Data revenue** increased by 60%, representing 32% of total revenue



								
16.2M	48%	59%	\$2	98%	4G	\$48M	90%	77%
CUSTOMER BASE	MARKET SHARE	VALUE SHARE	BLENDED ARPU	PREPAID BASE	NETWORK TECHNOLOGY	TOTAL CAPEX	POPULATION COVERAGE %	MARKET PENETRATION



DUNCAN HOWARD
CEO



65%	OWNERSHIP
2003	OPERATIONS

- YoY revenue growth mainly due to **increase in data and roaming revenue**
- Data revenue** formed 47% of total revenue and grew 6% YoY
- Focused on the continued expansion of **4G** and **5G** infrastructure
- Awarded a **Fintech license** by CBB in October, expected to launch services by 2023
- First operator in the Middle East and Africa to deploy the latest **5G Massive MIMO radio** to reduce Zain's 5G site-level power consumption by 15%.



\$17

BLENDDED
ARPU



5G

NETWORK
TECHNOLOGY



100%

POPULATION
COVERAGE %



106%

MARKET
PENETRATION



\$46M

TOTAL
CAPEX



THE MOST ADVANCED DIGITAL MONETIZATION ECOSYSTEM PROVIDER IN THE MENA REGION

CONNECT YOUR BUSINESS

Connect your business to the World of Zain as We are connected to over **50 Mn** customers across Zain Operators and Omantel

VERSATILITY IN APPLICATION

We support a variety of **51** services across business verticals including but not limited to Entertainment, Gaming, Education, Health and many more...

ONE CONTRACT-ONE INTEGRATION

Use the scale of Zain Group to minimize time-to-market with more than **25** merchants live on platform



Dizlee announced at Mobile World Congress 2022 with the first MoU signed with LG U+



ZAIN ESPORTS UPDATES



Zain Bahrain announces the first-ranked Esports summer tournament in the Kingdom in partnership with Bahrain Esports Federation and PLAYHERA.

Strategic partnerships with government entities E.g. BSCAA in Bahrain

Shareholders Agreement with Playhera Signed by all parties – Playhera MENA introduced to Zain Opcos and Omantel

PLAYHERA



STATISTICS:



30,000+
participating gamers



60 Mn+
Social Media Impressions



87 Mn+
Social Media Engagements



45.8k



25.8k



98.5K



20.4K



27K

2022 TARGETS THAT FALL UNDER ZAIN'S SUSTAINABILITY STRATEGY PILLARS:



CLIMATE CHANGE

- Reduce environmental footprint by 50%
- Disclose to CDP (Carbon Disclosure Project)
- Set new CO2 emissions and water reduction targets as per SBTi (w/Group Tech)
- Launch carbon pricing across operations
- Implementation of the climate change policy framework across all operations
- Plastic waste reduction to finalize baseline and ensure implementation
- E-waste Warehouse management (categorization of materials)



INCLUSION

- Implementation of the Principle for Driving Digital Inclusion of Persons with Disabilities
- Launch commercial services for People with Disabilities
- Women in Tech Phase 2



GENERATION YOUTH

- Child Online Safety ecosystem
- Implementation of Child sexual abuse material blocking mechanisms
- Partnership with UNICEF to achieve Generation Youth targets
- Enhance and develop child rights management in the organization.



REPORTING & INDICES

- Launch 2021 Sustainability Report and 2022 Thought Leadership Report
- Implement GRI new reporting framework
- Align to SASB and ISSB and TCFD reporting frameworks
- Develop flow chart of Quality Assurance and Control for data collection (HR, Networks)
- Follow developments of IFRS, Climate Disclosure Standards Board, Value Reporting Foundation



S&P Global Ratings

45 / 100

Above Industry Average



MSCI

BB

Within industry average



FTSE4Good

3.1 / 5

Above industry average

DIVERSITY AND INCLUSION

Zain is committed in uplifting its entire workforce and benefitting society



AWARENESS DAYS

Planned internal events in line with global awareness days such as International Women's Day, Person with Disabilities, Mental Health, Women in Science, Innovation.



ACTIVATIONS

Worked with partners to launch certain campaigns, for example, Hackathons, Journey Videos, Magazine Outreach, Start Up Competitions .



PROGRAMS

Launched Several programs Aimed at Women, Youth, Leaders, Employees with Disabilities and targeted more longer-term development programs for more sustained impact



SPEAKERS

Hosted global speakers aligned to each our pillars to further reinforce its importance and impact.



ZTWENTYTWO

Graduate Development program by Generation Z



FY 2022 GUIDANCE

FY 2021

FY 2022

REVENUE

\$ 5,033
MILLION

> 13%

Strong Operational revenue performance expected during the year driven by growth in all segments

EBITDA

\$ 2,083
MILLION

> 5%

Resilient synergies and operational efficiencies expected to contribute to a favorable EBITDA

EPS

14
CENTS

> 3%

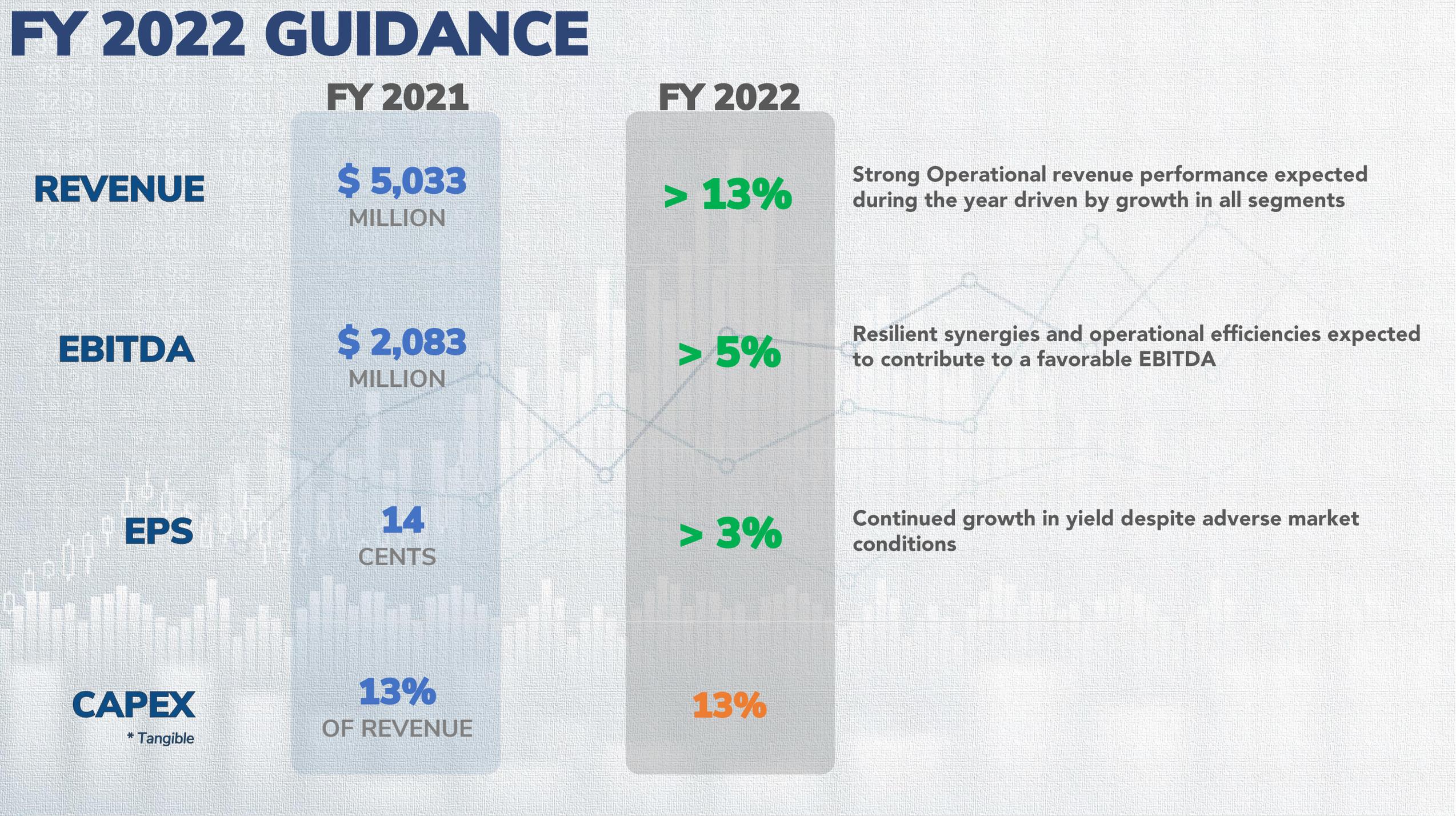
Continued growth in yield despite adverse market conditions

CAPEX

* Tangible

13%
OF REVENUE

13%



WHY ZAIN?

4SIGHT ... CLEAR STRATEGY

Clearly defined strategy with a strong focus on digital and enterprise, as well as new verticals moving away from traditional telco approach

5G LEADERSHIP

Largest 5G network footprint across region combined with strategic investments in technology and innovation driving new revenue streams

PROFITABILITY ACROSS OPERATIONS

Highly profitable operations across our footprint with a strong focus on unlocking potential for further growth and increase our shareholders value

UNLIMITED POTENTIAL OF KEY GCC MARKETS

Youth bulge driving data consumption, Enterprise & Government ICT needs, High GDP in several markets, huge govt projects driving economies, oil price improvements

TOWERCO BUSINESS MODEL

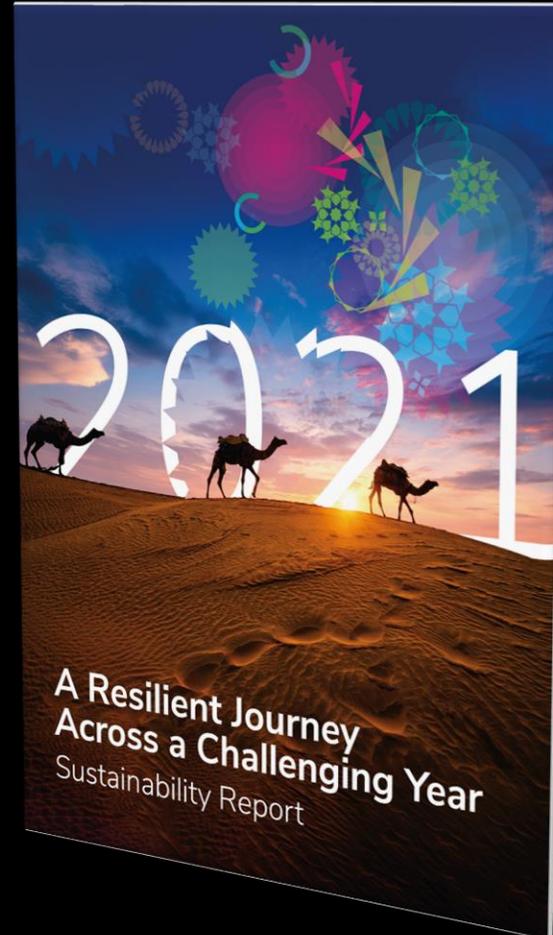
Unlocking capital from passive infrastructure to drive efficiencies and focus on core business

DIGITAL SERVICES

Continual rollout of dynamic new digital services driving customer acquisition and revenue streams



ZAIN REPORTS





THANK YOU

ZAIN GROUP INVESTOR RELATIONS

✉ : IR@zain.com

www.zain.com/en/investor-relations/