



Date: 10 February 2022

Ref:

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

التاريخ: 10 فبراير 2022

المرجع: 175

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

Dear Sirs,

تحية طيبة وبعد،،،

**Subject: Zain's Company Analyst / Investor  
minutes of conference – Q4 2021**

**الموضوع: محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين لشركة الاتصالات  
المتنقلة – زين للربع الرابع لعام 2021**

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) "الالتزامات 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 5:00 PM local time on Thursday 10/2/2022.

يرجى الإحاطة بأن مؤتمر المحللين / المستثمرين قد انعقد عن طريق اتصال مباشر والذي تقرر عقده عن طريق بث مباشر على شبكة الانترنت (Live webcast) في تمام الساعة الخامسة مساءً يوم الخميس الموافق 2022/2/10 (وفق التوقيت المحلي).

Attached: the minutes of the Conference mentioned above and the Investor presentation (Q4-2021).

مرفق طيه محضر المؤتمر المذكور أعلاه وإستعراض المستثمرين عن الربع الرابع لعام 2021.

Sincerely yours,

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير ،،،



بدر ناصر الخرافي

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة زين

**Bader Nasser AlKharafi**

**Vice Chairman and Group CEO**

شركة الاتصالات المتنقلة (ش.م.ك.ع.) Mobile Telecommunications Co. (K.S.C.P.)  
Airport Road, Shuwaikh, Kuwait - P.O.Box 22244 Safat 13083 Kuwait - T: +965 2464 4444 F: +965 2464 4552  
رأس المال المدفوع: 432,705,890,900 د.ك - رأس المال المصرح به: 432,705,890,900 د.ك - السجل التجاري: 36025

www.zain.com



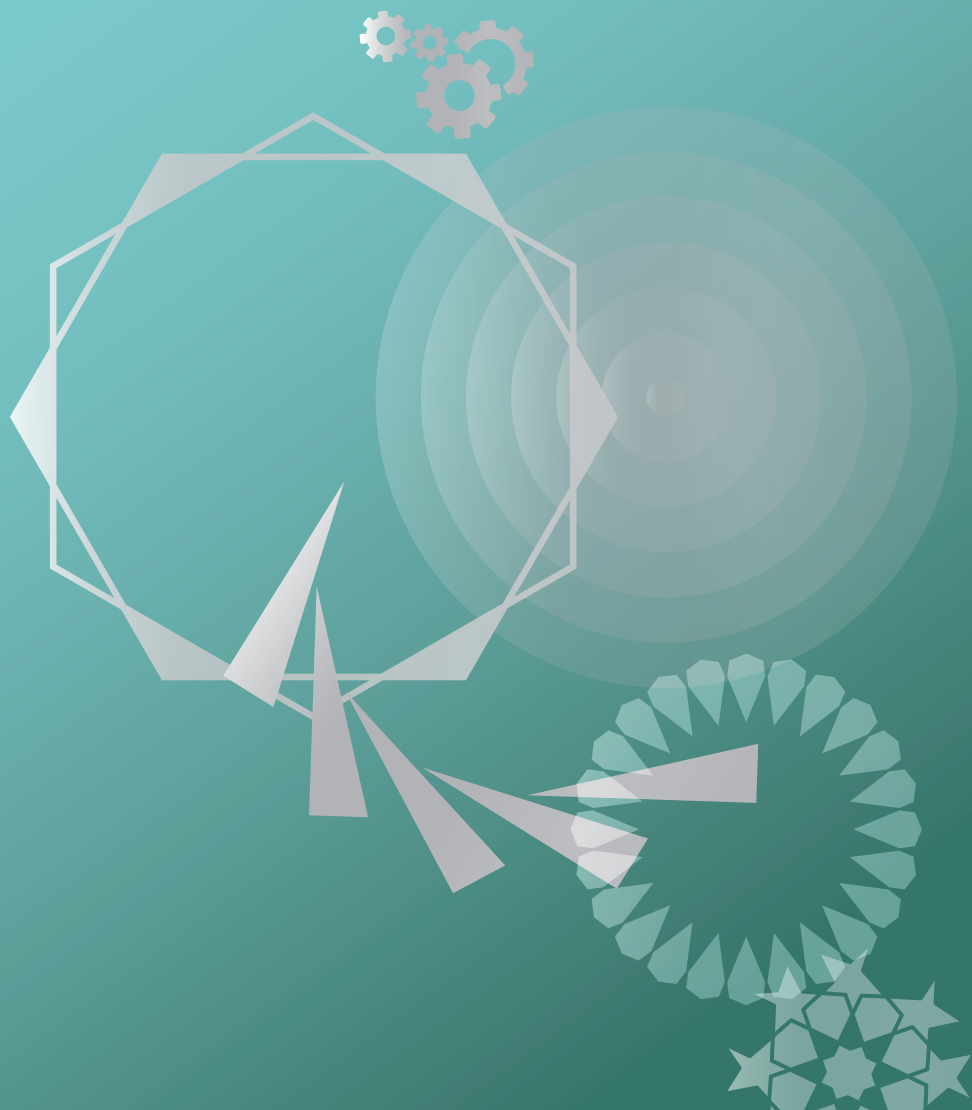
# **Zain Group**

Q4 2021

## Earnings Conference Call

Feb 10, 2022

Chaired by:  
Omar Maher  
EFG Hermes



## **Zain Group Q4 2021 Earnings Call Transcript**

Thursday 10<sup>th</sup> February 2022

5:00 PM Kuwait Time

---

### **Zain Group Executive Management:**

**Ossama Matta** - Group Chief Financial Officer

**Mohammad Abdal** - Group Chief Communications Officer

**Mohammed Shereef** - Group Head of Finance

**Iyadh Borgi** - Group Operation & business Performance Director

**Aram Dehyan** - Group Investor Relations Director

### **Moderator:**

Omar Maher, EFG Hermes



**Omar Maher:**

Good afternoon ladies and gentlemen, thank you for standing by. Welcome to today's Zain Group's Q4 2021 Results Conference Call. At this time, all participants are in listen-only mode. There will be a presentation followed by a question-and-answer session. I must advise you that this conference is being recorded today, Thursday, 10<sup>th</sup> of February 2022.

I would now like to hand the conference over to your first speaker today, Mohammad Abdal, Chief Communications Officer, Zain Group. Thank you, please go ahead

**Mohammad Abdal:**

Thank you, Omar, and welcome everyone to Zain's Q4 & FY 2021 earnings conference call. With me today Ossama Matta, Group CFO, Mohammed Shereef, Group Head of Finance, Iyadh Borgi, Group Operation & business Performance Director and Aram Dehyan, Group Investor Relations Director. In a moment, we will take you through the IR presentation which has been posted earlier today on our corporate website, and after that we're happy to answer any question you may have.

During this call, we will be making forward-looking statements which are predictions, projections or other statements about future events. These statements are based on current expectations and assumptions that are subject to risks and uncertainties.

Please refer to our detailed cautionary statement found in slide number 2.

With that, I will now turn the call over to Ossama.

**Ossama Matta:**

Good afternoon and thank you all for joining us on today's call. We announced our Q4 and Full Year 2021 results earlier today and hope everyone here had the chance to go through the earnings release and see the presentation.

2021 was a successful year on multiple fronts due to the meticulous execution of our 4Sight strategy and the board and executive management are pleased with the overall results. The solid financial performance was due to the success of many operational and monetization initiatives management implemented across all markets.

Our continued focus on digital strategy saw significant growth across several key markets with data revenue reaching USD 2.1 billion, which represents 42% of consolidated Revenue and would have been much higher if not for the currency devaluation impact. Moreover, B2B Solutions witnessed a 17% YoY growth.



**Let me start off by noting several significant accomplishments and transactions that occurred recently.** On page 5 of the presentation.

- As mentioned in our previous call, in October 2021, the Ordinary General Assembly approved the first semi-annual cash dividend of 10 fils per share for H1-2021, distributing \$143m.

Today the Board also recommended a cash dividend of 23 fils per share for the second half of 2021, subject to AGM and statutory approvals. This will total 33 fils per share for the year, in line with the 3 year commitment we made in 2019. The total distribution for the year will be ~USD 473 million, representing a 77% payout ratio. We believe this ratio is one of the highest in the region and reflects the strength of our financial solvency.

- In December 2021, Zain Jordan successfully completed the sale and leaseback of 2,607 towers for USD 88 million, providing more flexibility for the operator to invest in network upgrades and ICT technologies.

Zain KSA also received a USD 807 million non-binding offer from the Kingdom's Public Investment Fund (this is currently undergoing due-diligence and expected to close during first half of 2022).

Similar **TowerCo** transactions are in progress with the remaining OpCos and we will be providing more details in the future calls.

- In December 2021, the Group received a non-binding purchase offer to acquire 100% of the Group's stake in Zain Sudan and the Kuwaiti Sudanese Holding Company for USD 1.3 billion. Discussions are ongoing and Zain Group will do what's best for all stakeholders.
- We are very pleased that for the first time since 2007, the Zain Sudan board decided to distribute SDG 15 billion (~30m USD) of dividend to Zain Group. This represents 45% payout ratio.
- We launched "ZainTech" in Oct 21, a one-stop shop servicing enterprises and governments across the region. ZainTech is the Group's center of excellence providing managed solutions for cloud, cybersecurity, big data, IoT, AI, smart cities and emerging technologies incorporating NXN and Zain Data Park.
- **Zain Ventures** invested in ZoodPay, 'Buy Now Pay Later' super app series B USD 38 million round, following earlier investments in PIPE and Swvl. We also made additional investments in leading VC funds such as MEVP, BECO Capital and Valor Capital.

- Zain Group **API platform** continues to grow and recorded a 38% increase in revenue and 41% increase in API traffic, partnering with 16 global OTT and solution providers, offering 36 different digital innovations and processing 130 million payment transactions since launch in 2018.

During 2021, we mentioned our ambitions of creating the first telco-led challenger bank in the region and our confidence is boosted by the huge success on the **Fintech** side with Zain KSA's 'Tamam'; Zain Cash in Iraq and Jordan; M-Gurush in South Sudan collectively attracting 1.5 million customers and recording over 25 million transactions, with a value of USD 2.3 billion in 2021. We will continue to foster fintech innovations and have plans to launch fintech services in Kuwait, Bahrain and Sudan in 2022.

**Regarding awards and Achievement... which is on page 6:**

- We are very proud that, Zain got upgraded to **A-** in the latest '**CDP Score Report– Climate Change 2021**', ranking it first in the region and among leaders globally.
- Zain was also awarded the "**Best Telecom Brand for 2021**" title by Telecom Review.

**Now**, I would like to briefly touch upon the Group's operational highlights for the year: We ended the year serving 48.9 million customers, which increased by 2% reflecting an additional 1.2 million customers, mainly supported by the 14% healthy customer growth in Zain KSA, which is about 1 million customers.

We reported full year revenue of over USD 5 billion, and EBITDA of USD 2.1 billion reflecting an EBITDA margin of 41%.

For the full-year 2021, currency devaluation in Sudan (SDG / USD) from 55 in January 2021 to 436 end of December 2021; in South Sudan (SSP / USD) from 175 in January 2021 to 426 end of December 2021; and a 19% currency devaluation in Iraq (IQD / USD) from 1,190 to 1,470 resulted in a foreign currency translation impact of ~USD 962 million in revenue and USD 479 million in EBITDA.

Excluding the above impact, YoY revenue would have grown by 13% to reach **USD 6 billion**, and EBITDA would have grown by 17% for 2021.

The Group implemented significant price revamps and data monetization initiatives across operations and also carried out various cost optimization initiatives as well as loan restructuring for major operations resulting substantial savings in finance cost. This upside was partially offset by conclusion of CITC deferred waiver agreement during 2020 in KSA

The Group achieved an increase of 2% in net profit to reach USD 616 million, reflecting EPS of 14 cents (43 Fils), successfully mitigating major currency devaluation from Sudan (~87%), Iraq (~19%) and South Sudan (~60%).

CAPEX on page (15), The Group continued to invest at healthy levels across operations. We invested USD 1.1 billion (represents 21% of revenue), on 5G rollouts, coupled with FTTH and 4G expansion and spectrum license fees in key markets. As you see in the slide, majority of intangible Capex is due to the grant of 4G, and renewal of 2G and 3G licenses in Iraq, and the renewal of the L900 MHz license in Jordan.

Our Debt Profile on the next page (16) The Group continues to maintain healthy cash flows, with total debt increasing by 9% YoY (in KD terms) and net debt/EBITDA currently standing at 2.5x. It is worth mentioning that the finance cost decreased by 21% compared to the prior year due to the reduction in the interest rate and better negotiations with lenders.

And with that I will now handover to Mohammed Shereef to discuss the results in more details and look forward to the Q&As there after. Thank you

**Mohammed Shereef:**

Thank you Ossama and good afternoon everyone.

Moving to the Opcos, we will keep it very short as the IR presentation provides all key financials... Let's move to slide (21) - Zain Kuwait.

Great year for Zain Kuwait... delivered a healthy set of results where revenue, EBITDA and Net income grew by 1%, 13% and 7% respectively. It should be noted that, excluding the towerco gain in 2020, the net income growth would have been an impressive 15% This is due to cost optimization initiatives, as well as healthy acquisitions which translated into better collections resulted in lower ECL.

Data revenue grew by 6% YoY and represented 40% of total revenue. The operator continues to grow its 5G mobile and broadband customers with resulting increase in revenue, capturing the largest 5G customer and revenue market share in the country.

The operation invested USD 101 million (10% of its revenue) in CAPEX during 2021.

**On the regulatory side:**

**MVNO** : we expect Virgin to launch services in Q1, 2022.

**CITRA** recommended that MNO's should consider shutting down 2G technologies by Q4, 2022.

**Saudi Arabia which is on slide (22).**

For Full Year 2021, Zain KSA reported stable revenue while EBITDA and Net income dropped by 9% and 17% respectively, mainly due to the conclusion of CITC deferred waiver agreement in 2020. If we exclude the CITC waiver, the EBITDA growth would have been 10%

**The year was highlighted by:**

- Zain KSA extinguishing all its accumulated losses, and completely settled Group Shareholder Loan.
- Strong performance of B2B revenue, Yaqoot- Zain KSA's digital operator and Tamam, the consumer microfinance arm.

Zain KSA invested USD 271 million (13% of revenue) on CAPEX during the year, mainly expanding 5G network coverage to new cities, to reach 4,805 5G sites. Data revenue represents 48% of total revenue. Zain KSA is also preparing to launch an MVNO on its network during 2022

**Moving to slide (23), which is Zain Iraq.**

As mentioned earlier, factors beyond our control continue to affect the operation, with the huge impact of currency devaluation in Iraq, impacting the overall economy and the purchasing power in the country. But the management is taking concrete steps to mitigate the impact, including revamping prices, and offering new digital services and packages to individual and B2B customers to capitalize on the comprehensive 4G rollout.

Customer base increased by 2% and reached 16.4m customers in such a challenging environment, driven by the launch of 4G services that attracted over 1million customers by end of 2021.

For Full Year 2021, revenue, EBITDA and net income, decreased by 18%, 17% and 47% respectively. The drop in Net income is mainly due to increase in amortization of 4G license by USD ~15m in 2021, and a one-time currency revaluation gain of USD ~20 million recognized in 2020.

The operator invested USD 286 million in Capex during 2021, out of which USD 148 million relates to license fees.

Zain Iraq launched a digital operator – branded 'oodi', offering a simple, all-digital mobile experience that frees customers from the traditional retail buying experience. The platform has had instant success attracting over ~20k customers since its launch in mid-2021

We previously communicated about the potential of the 4<sup>th</sup> entrant in the market, but this has been delayed. However, it is not off the table yet.

**Zain Jordan, on slide (24)**

Zain Jordan had a great year too.

Remains the market leader, with its customer base growing 3% YoY and now serving 3.6 million customers. Full Year 2021 Revenue grew by 3% YoY, mainly due to an increase in broadband and FTTH revenue. EBITDA grew by 6% on account of the top line performance and improved collections, maintaining a healthy margin of 46%.

Notably, net income for the year jumped by 66%, mainly due to the EBITDA performance and the gain on sale and lease back of towers.

CAPEX for the year amounted to USD 276 million which was mainly spent on renewal of the 900 MHz technology neutral license and Fiber expansion. The FTTH base witnessed over 47% increase and over 88% increase in revenue.

**Zain Sudan which is on slide (25):**

As mentioned earlier, on 21 February 2021, the Central Bank of Sudan revised its exchange rate policy from “fixed rate” to “flexible managed floating rate”. Accordingly, the SDG devalued from 55 SDG to 375 SDG per US Dollar. As of December 2021, the rate is 436 SDG per US Dollar.

For the Full Year 2021, revenue dropped by 21% mainly due to the currency devaluation impact. EBITDA decreased by 4%, while net income jumped by 70%, mainly due to the decrease in Depreciation & Amortization and decrease in currency variance loss.

Zain Sudan invested USD 55 million in CAPEX (17% of its revenue) predominantly for its 4G rollout.

Zain was able to secure a decision by the Government to reduce the **VAT** from 40% to 35%.

**Finally, Zain Bahrain which is on page (26):**

Zain Bahrain is also among the best performers, with revenue, EBITDA and Net income increasing by 5%, 2% and 3% respectively. Data revenue grew by 4% which represents 46% of total revenue.

Zain Bahrain is focused on the continued expansion of 4G and 5G infrastructure and to enhance its Home Broadband services.

To wrap this up, we are confident about 2022, as we take advantage of evolving opportunities within the core telecom business while diversifying into new profitable business verticals in the ICT, digital infrastructure, fintech and digital services arena.

**With that, I'll hand over to Mohammad Abdal for Q&A.**

**Mohammad Abdal:**

Thanks, Mohammed. With that, we will now move to the Q&A session. And we ask that you limit yourself to one question and one follow-up.

**Omar Maher:**

Your first question comes from the line of Nishit – SICO

**Nishit:**

Hi, thanks for the presentation: I have couple of questions. First, on Kuwait, in regard to the status of the number range case with the ministry, as we've seen the competition they have reversed a sizable amount related to this case, could we get a clarity please?

My second question is on Jordan, what exactly led to the weakness of the Q4 EBITDA, which came at \$44m, last quarter was around \$68m. Also what's the amortization portion for each quarter that is coming from the license?

**Ossama Matta:**

Thank you for your question, regarding Kuwait and the case on the number range. You are referring to the number range case that we have dispute with the ministry of communication as well as CITRA.

The amount which we estimate here and it is still subject to the experts because it's in the court, is between KD22 to KD25 million and there will be a hearing on Feb 14<sup>th</sup> the first hearing that we will have on this and we expect the ruling to be in Zain's favor. Once we have this you will see the reflection of that in the financial statements of 2022 and we expect this to be positive this is related to the first point.

The second point is related to Jordan and the impact of the towers just to give you quick highlight on the tower impact. The sale was for USD 88 million and the gain from the transaction is USD52 million before tax, and after tax it's USD48 million. And also there are some additional operational expenses, that's why you see the pressure on EBITDA.

Please note we also have an impact from the leases as it happened in Q4 '21, there is approximately JD 1 million impact on EBITDA going forward we will have on a yearly basis on EBITDA approximately USD 18 million of impact negative from the tower deal but NPV it's a positive transaction and on the Net Income you will have a negative impact of USD 4 million. Hope this answers your question.

**Ziad:**

Just one question on the expected credit losses (ECL). It seems that there is a massive reversal in Q4 specifically related to the Saudi operations more than a SAR 100 million can we get some color on this? What's the reason behind this reversal?



**Ossama Matta:**

The ECL is mainly subject to the market condition and economic conditions in 2020 we took a lot of provisions related to the customers which in September of every year we update the model and according to the collection rates that we have the better customers that we have an ECL provision that extend in 2020 is not needed so that's why you see the provision reversal in Q4 2021.

**Ziad:**

But this is mainly related to the B2B segment basically correct? Because for retail its mostly postpaid?

**Ossama Matta:**

Yes post paid customers in B2B correct you're absolutely right

**Ziad:**

Another question on the cost structure, it seems that there is a bit of pressure on direct costs they are up YoY and there's pressure on the topline any specific clarity on what is causing the pressure on the direct costs is it access charges, is it 5G related, on the Group level?

**Ossama Matta:**

The group in general there are many factors impacting the cost of sales all of the operations in terms of cost of sales compared to last year were lower than the year of 2020 whether it's on the revenue share for example that we pay in Iraq or whether it's on commission because we already acquired distributors in Kuwait, as well as in Iraq the only entity or operator which the cost of sales has increased is Saudi and this is mainly because of the waiver that we benefited from in 2020 it was USD 166 million. It overshadowed all the other benefits that we have across all operations so when you consolidate you will see the cost of sales increasing rather than decreasing this is mainly because of the waiver which we benefited from in 2020 which is not in 2021.

**Faisal:**

Regarding the announced deal in Sudan first, my first question is the USD1.3bn deal size, is it an equity value or enterprise value?

My second question is, what can we expect the USD 1.3 billion proceeds to be used for?

Third question regarding the FX reserve losses sitting on the balance sheet, the KD1.5 billion as per the financials, these amounts are mainly from Sudan and South Sudan. Should we expect this figure to hit the P&L once the deal closes?

**Ossama Matta:**

We received the non-binding offer from DAL Group to acquire Zain Sudan as well as the Kuwaiti Sudanese holding company, which basically has all the assets, including all the properties that we acquired during the years to mitigate the risk of devaluation of the SDG. It is for \$1.3bln including the cash in place in the company, as Zain Sudan doesn't have debt.

Regarding the proceeds, well, it depends on the board as well as the shareholders. But because we are expanding into different verticals, part of it will be used to invest in these verticals, either in Fintech, ZainTech or in the wholesale business, and part of it will be used to deleverage the company and the other parts will be probably used to pay dividends.

Regarding the FCTR, the foreign currency translation reserve that we have in the balance sheet, you're absolutely right. This is related to Sudan and to South Sudan. There will be a plan to restructure this for us to be able to proceed with the deal. So, to proceed on the deal, there is a prerequisite which is a restructuring the shareholders' equity. I cannot disclose more than this, but I hope this is enough to answer your question.

**Faisal:**

So basically, you're saying that a prerequisite of the deal is to restructure the KD1.5 billion?

**Ossama Matta:**

Yes, because it will not make any sense to go through the deal if you cannot restructure this KD 1.5 billion. It is part of the plan. But in all cases, regarding that, I just want to also talk about the deal so that if there are any questions, I prefer to answer them now. We are currently now in the process, the Board approved the executive management looking at the deal and enter into discussions with the DAL Group.

We have received other offers, and we already appointed financial advisor as well as legal advisors. We are currently populating the virtual data room, and we will go through a proper process and take into consideration the restructuring which will happen in Kuwait. If this works, then we go ahead and proceed with the deal. And if it maximizes value for the shareholders, we will definitely go ahead and proceed with it.

**Faisal:**

Thanks, and one last question regarding the deal. Will it be a cash transaction and if not, what is the expected payment's structure?

**Ossama Matta:**

It will be in USD cash currency.

**Faisal:**

Any capital gain taxes on this deal?

**Ossama Matta:**

Its too early at this stage to answer that.

**Maddy:**

Just want to make sure that I understand the points correctly re Sudan. On the accumulated FX losses in the shareholders equity, if the transaction were to go through, would you have to book any of those, again, in the income statement by any means, or that will be something which will be handled within the shareholders equity, maybe, you know, like, you get, set it off against the retained earnings, and that's about it? So, just wanted to understand all the accounting possibilities there.

Second question is on your Jordan tower transaction, just want to make sure that I got the amounts right, whether those amounts you mentioned were in JD or USD or Kuwait dinar? So, just to clarify that

Thirdly, dividends, obviously, you know the policy, very much in line with the policy, but what would allow you to actually pay a higher dividend than the policy allows, and if so when would you pay?

**Ossama Matta:**

We will start with the last one regarding the dividend policy. This year will be the third year and the last year as announced by the board regarding the minimum of 33 fils commitment. Now, going forward, definitely, we will as a management come back to you after discussion with the board on the new dividend policy and the commitment, but also take into consideration that factors like divestment of Sudan, will have an impact on the earnings per share later on.

So we cannot basically now say that the commitment will be another three years of 33 fils. We might end up paying more dividends this year or next year, if the transaction goes through. If you look at that entity, it contributes, I believe approximately 13 fils or 14 fils to the bottom line of the 43 fils in 2021 earnings. So saying that we're going to pay 33 fils in the future, it doesn't make any sense. We have to wait and see what will happen on Sudan deal. If the deal goes through, and then as we said, we will invest and pay dividends and deleverage the company, and definitely we will be paying special dividends related to the to the deal.

On your second question, which is related to the tower deal in Jordan. The numbers I mentioned are all in dollars.

Regarding the FX losses we have? Note the following, the FCTR is KD1.5 billion. It is reducing the shareholders equity by KD1.5 billion. Normal accounting standards if, and this is related to a subsidiary, normal accounting standards, if you sell any subsidiary, you have to route this through the P&L and this will be a loss to the P&L, not a gain. But if you look at the shareholders equity, you will see between the retained earnings that we have and the share premium that we have, there is KD2 billion in the shareholders equity, so two positive billion KDs versus KD1.5 billion of FCTR. This is the restructuring that I'm talking about. I hope it is clear.

**Maddy:**

So, yeah. So I mean, that's what is slightly confusing that issue if you have these accumulated FX losses. Is there an impact on the shareholder equity?

**Ossama Matta:**

There is no impact on shareholder equity because it's already deducted from the shareholder equity. It's basically just cleaning up the shareholder equity and allow the shareholders to receive dividends from the sale of the transaction. This is it. Because if you have to go simply by the accounting standard, you have to book a negative FCTR to the P&L. And you will have a loss from the transaction rather than a gain. By restructuring, and this is what I was alluding to, you will avoid all of this. You restructure the equity at the balance sheet and the transaction the KD1.5 billion will go through the P&L positive.

**Hani:**

Thanks, I have a quick question on dividends coming from Sudan, will you be able to repatriate this dividend.

**Ossama Matta:**

Yes, we haven't been able to declare dividends in Sudan since 2007, last time the Group received dividends was 2006. We have been in discussion with local authorities and the central bank, and they all welcomed and have seen how much Zain Kuwait investing in the country, part of the appreciation, they will allow the USD 30 million, approximately SDG15billion, and this will happen in the coming weeks.

**Mahmoud:**

Regarding the Sudan deal, where will the proceeds be paid? Inside or outside of Sudan?

**Ossama Matta:**

Definitely will be outside of Sudan, we will be receiving the funds outside of Sudan.

**Faisal:**

One last question please, regarding the current discussion with PIF and Zain Saudi regarding the tower deal, you are expecting to finalize the deal soon during Q1, could you please give more detail on that?

**Ossama Matta:**

We received a USD807million non-binding offer, as you know, there are lot of due diligence going on, we expect to receive a binding offer very soon. I would say, if things went smooth, we would close the deal in Q1, else it will go to Q2.

**Faisal:**

One final question on Zain KSA, if you could talk about the trends and the performance there to help how to think about market dynamics this year and how will improve in 2022?

**Ossama Matta:**

Since the beginning of the year, the direction was to differentiate ourselves or change the perception of Zain in the Saudi market. The focus was on the 5G and we invested heavily on 5G. The products, media and all our communications during the year was mostly on 5G. We did excellent in terms of 5G, in terms of covering many major cities, 1<sup>st</sup> in terms of network in KSA, awarded the fastest speed from 3<sup>rd</sup> parties.

On the data 4G side, we have seen reduction in the revenues, mainly as I said, the main focus by the management was on 5G. In the second half 2021, more direction happened towards 4G and more emphasis on the investment on 4G.

On the prepaid side, as I mentioned earlier, we had some issues whether on the MBB or on the voice, because lot of expats left the Kingdom, and Haj and Omrah wasn't as busy as pre-pandemic, and the other thing is we looked at and fixed the distribution channel. Hopefully in 2022 we see things better on Haj and Omrah and the country will also open after the COVID, things will be great for Zain.

On the B2B side, we are doing exceptionally well, growth compared to last year is 33% and its not only connectivity its also solutions that has been provided to enterprise customers. Also we have had exceptional growth in "Yaqoot", the digital operator service platform. Actually, so when you add "Yaqoot" to the prepaid, it balances the figures. There is a shift from a traditional prepaid to digital prepaid, which is good.

Another great thing from Saudi is "Tamam". When you look at the figures of the 1<sup>st</sup> half and compare it with the second half, you will see tremendous growth in terms of loans disburse as well as customers. Tamam is the microfinancing entity that we have in Zain KSA and is fully licensed by SAMA.

Overall, I would say these prospects are looking good for Zain KSA. Compared to last year, we came lower in terms of bottom line, but this year we are expecting growth compared to 2021.

**Faisal:**

Very comprehensive, and maybe if you can shed some color on Zain Jordan as well.

**Ossama Matta:**

Jordan is the best operator we have in 2021. Whether on MBB, FTTH, post paid as well as the prepaid, all the numbers are green compared YoY or vs the targets we set for them. Even if I eliminate the tower deal in Jordan, you will see growth in EBITDA and Net Income by 5%. The other thing is Jordan is ZainCash, we looked at the volume of ZainCash in 2021, it was \$1.1 billion of transactions happening, and this will definitely create a lot of value. We are very aggressive when it come to the FTTH, if you consider MADA which we own is Jordan, we are number 2 in the market. From the MBB point of view, we are aiming to be number 1, we were number three 2 years ago.

**Nishit:**

The gross margin for the 4<sup>th</sup> quarter overall came very tight and is one of the lowest that I have seen for a quarter, can you please explain more.

**Ossama Matta:**

2021 was very challenging for us, as I mentioned in the beginning, we lost approximately USD 1 billion in revenue because of the major devaluation in Sudan, South Sudan and Iraq. A lot of clean up happened to support the bottom-line target on the balance sheet and as well as cost optimization. Some of these cost optimizations we will be benefiting from in the coming years and others will not, it just a clean-up. Whether it's on the maintenance or managed services or leased lines, consultancy or salaries. What we have done is provide the management at the OpCos more room to prepare themselves for 2022, due to the severe devaluation that happened.

The impact of the tower deal on the bottom line is USD 48 million, and on the Group level we only take the 96% as per our ownership in Zain Jordan.

On the gross margins, all the operators were better than last year, on the group level we are lower than the last year mainly due to the CITC waiver which ended back in 2020, this was USD 166 million, reducing the cost of service in Zain KSA, we don't have that in 2021. So, when you consolidate, that will be reflected in our margins.

This is the lowest devaluation ever happened, we did a lot of price revamps in Sudan and Iraq, we will definitely see growth in revenues in USD terms in Sudan and Iraq for 2022. The figures will be much better operationally.



**Maddy:**

Very quick two follow ups: firstly, on the holding structure of Zain Sudan, is there any tax application outside of Netherland we need to aware of?

Secondly, on Saudi market, given these huge investments on 5G, im just wondering what kind of traffic level you seeing in the market?

**Ossama Matta:**

For the first part, yes, we have NLST (2.5%) as well as ZAKAT (1%) on the profits, and these might be applicable on the gain that is recognized. But as I mentioned before, there is also the KD1.5billion the FCTR, that should be taken into consideration when talking to the Tax authorities in Kuwait.

Regarding the second part, the 5G, from a capacity point of view, we don't have any issue. From investment point of view, we've done lot of investment in 2021 and 2020. Currently 5G represents approximately 7% of our consumer revenues. One we hit the 10%, it will be autopilot I would say.

**Omar Maher:**

No more questions so I will hand it back to Mohammad Abdal for any closing remarks.

**Mohammad Abdal**

Thanks Omar, please refer to the Investor Relations website for additional updates and feel free to contact the IR team at [IR@zain.com](mailto:IR@zain.com) for further information. We look forward to your future participation in our Q1 2022 update, the date for which we will announce in the forthcoming months.

Thank you all for joining the call. Have a nice day.

- END -



# مجموعة زين

## الربع الرابع 2021

مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحليين / المستثمرين

10 فبراير 2022



بإدارة  
عمر ماهر  
EFG Hermes

محضر مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحللين / المستثمرين  
حول النتائج المالية لفترة الربع الرابع من العام 2021

مجموعة زين  
الخميس الموافق 10 فبراير 2022  
الساعة 5:00 مساءً (توقيت الكويت)

---

**المتحدثون من الإدارة التنفيذية لمجموعة زين**  
السيد/ أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية  
السيد/ محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للاتصالات  
السيد/ محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية  
السيد/ عياض برجى - المدير التنفيذي للأداء والأعمال  
السيد/ آرام دهيان - المدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين

بإدارة  
عمر ماهر  
(EFG Hermes)

## عمر ماهر:

مرحباً بكم جميعاً في هذا الاتصال الحي، والذي نناقش فيه أهم مؤشرات الأداء لمجموعة زين عن فترة الربع الرابع من العام 2021، نأمل أن يكون جميع المشاركين معنا في وضعية الاستماع الآن حيث سنبدأ حالا الحوار والنقاش، ولكن في البداية دعوني أذكركم أننا سنبدأ الاجتماع بعرض المحتوى التقديمي لعلاقات المستثمرين عن أهم مؤشرات الأداء لمجموعة زين وأهم الأحداث المالية التي شهدتها خلال الربع الرابع، ثم سيتبع ذلك فتح باب الأسئلة والأجوبة. كما نود أن ننوه أن كل ما يدور من حوار ونقاش في جلسة الاجتماع هذه، سيتم تسجيله لدينا.

مرة أخرى نشكر الجميع على المشاركة، وأترك الحديث لـ محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للاتصالات في مجموعة زين، شكراً لكم جميعاً.

## محمد عبدال

شكراً عمر، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه مع النتائج المالية لمجموعة زين عن فترة الربع الرابع من العام 2021.

ولكن دعونا نرحب أولاً بالرئيس التنفيذي للشؤون المالية أسامة متي، محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية، عياض برجى - المدير التنفيذي للأداء والأعمال و آرام دهيان - المدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين.

ولكن قبل أن نبدأ، دعوني أذكركم بأنّ تحديث بيانات الربع الرابع وعرض المحتوى التقديمي لعلاقات المستثمرين التي سنستعرضه معكم في هذا الاتصال المباشر متاح على صفحة علاقات المستثمرين على موقع زين الإلكتروني [www.zain.com](http://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 بترك الحديث إلى أسامة متي.

## أسامة متي

طاب مساؤكم جميعاً، نشكركم على انضمامكم إلينا، لقد أعلنّا في وقت سابق اليوم عن النتائج المالية الفصلية والسنوية عن العام 2021، نأمل أن تكون الفرصة قد أتاحت للجميع للاطلاع على البيانات المالية، ومشاهدة عرض المحتوى التقديمي لعلاقات المستثمرين.

كان العام 2021 ناجحاً على أكثر من مسار، حيث حققت عمليات المجموعة أداء تشغيلي قوي عن هذه الفترة، يُعزى ذلك إلى نجاح العديد من المبادرات التشغيلية، والتنفيذ المتواصل لاستراتيجية 4Sight.

شهد تركيزنا على المنصات الرقمية نمواً كبيراً في العديد من أسواقنا الرئيسية، حيث وصلت إيرادات خدمات البيانات إلى 2.1 مليار دولار أمريكي، وهو ما يُشكّل 42% من إيراداتنا المُجمّعة التي كان من الممكن أن تظهر نمواً قوياً لولا تأثير ترجمة العملات، بالإضافة إلى ذلك، فإن حلول خدمات قطاع المشاريع والأعمال (B2B) شهدت نمواً سنوياً بنسبة 17%.

اسمحوا لي أن أستهل هذا العرض بالإشارة إلى عدد من الإنجازات والصفقات المهمة التي تمت خلال هذه الفترة في الصفحة رقم 5 من العرض التقديمي لعلاقات المستثمرين.

- وافقت الجمعية العمومية العادية المنعقدة في أكتوبر 2021 على قيام المجموعة بأول توزيع نقدي نصف سنوي بقيمة 10 فلوس للسهم الواحد عن النصف الأول من العام 2021، حيث تم توزيع 143 مليون دولار.

واليوم، أوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بواقع 23 فلساً للسهم الواحد عن النصف الثاني من العام 2021 (تخضع التوصية لموافقة الجمعية العمومية والجهات والمؤسسات المختصة) بهذا يكون إجمالي التوزيعات النقدية عن كامل العام 2021 بلغت 33 فلساً للسهم الواحد، وهو ما يبرز التزامنا بسياسة توزيع الأرباح للثلاث سنوات التي بدأت في العام 2019، بناءً على ذلك، فإن إجمالي التوزيعات السنوية تصل إلى نحو 473 مليون دولار أمريكي (التوزيعات النقدية تمثل 77% من الأرباح وتعكس قوة ملاءتنا المالية، الأعلى في صناعة الاتصالات في المنطقة).

- في ديسمبر 2021، أكملت شركة زين الأردن بنجاح عملية بيع وإعادة استئجار 2,607 أبراج مقابل 88 مليون دولار أمريكي، ستُكسب هذه الصفقة عمليتنا مزيداً من المرونة للاستثمار في ترقية الشبكات، وفي تقنيات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

تلقينا عرض شراء غير ملزم لشراء أبراج زين السعودية بقيمة 807 ملايين دولار من "صندوق الاستثمارات العامة السعودي" (حالياً في مرحلة عملية الفحص النافي للجهالة)، من المتوقع البت فيه خلال النصف الأول من العام 2022).

هناك صفقات أبراج مماثلة قيد الدراسة مع شركائنا التابعة المتبقية، سنقدم المزيد من التفاصيل في الاجتماعات المستقبلية.

- في ديسمبر 2021، تلقت المجموعة عرض شراء غير ملزم للاستحواذ على 100% من حصة المجموعة في شركة زين السودان والشركة الكويتية السودانية القابضة مقابل 1.3 مليار دولار، وحيث تُجرى المناقشات في الوقت الحالي في هذا الخصوص، فإن مجموعة زين تُبذل قصارى جهدها لجميع أصحاب المصلحة.

- يُسعدنا أن نعلن - وللمرة الأولى منذ العام 2007 - عن قرار مجلس إدارة شركة زين السودان بتوزيع أرباح نقدية بقيمة 15 مليار جنيه سوداني (تعادل 30 مليون دولار)، يُشكّل ذلك مُعدّل توزيعات بنسبة 45%.

- أطلقنا شركة "زين تك" (ZainTech) في 21 أكتوبر، وهو متجر شامل يخدم الشركات والحكومات على مستوى المنطقة، حيث يوفر الكيان الجديد حلولاً مُدارة للخدمات السحابية، خدمات الأمن السيبراني، البيانات الضخمة، إنترنت الأشياء، الذكاء الاصطناعي، المدن الذكية، والتقنيات الناشئة، ويضم حالياً هذا الكيان التكنولوجي عمليات NXN و"زين داتا بارك".

- انضمت "زين فينتشرز" إلى مجموعة مستثمرين عالميين للاستثمار في منصة ZoodPay ، التي تقدم حلولاً في أنظمة "اشتر الآن وادفع لاحقاً" في الأسواق الناشئة – إذ أثمرت الجولة الاستثمارية الأخيرة التي قامت بها هذه المنصة عن جمع 38 مليون دولار تقريباً.
- استثمرت "زين فينتشرز" في شركتي PIPE وSwvl، كما تملك استثمارات في صناديق استثمارية رائدة مثل: MEVP وBECO Capital وValor Capital.

- استمرت منصة واجهة برمجة التطبيقات الخاصة بمجموعة زين في النمو، حيث سجلت زيادة بنسبة 38% في الإيرادات، و41% في حركة مرور التطبيقات، وذلك بالشراكة مع 16 من المزودين العالميين لحلول خدمات الـ OTT، حيث قدمت المنصة 36 ابتكاراً رقمياً مختلفاً وعالجت 130 مليون معاملة سداد منذ إطلاقها في العام 2018.

- كشفنا في اجتماعاتنا الممتدة معكم في العام 2021 عن طموحاتنا في إطلاق أول بنك رقمي لقيادة قطاع الاتصالات في تأسيس (البنوك المنافسة) في المنطقة، خصوصاً بعد ما تعززت ثقتنا بالنجاح الهائل في مجالات التكنولوجيا المالية (فينتك) من خلال شركة "تمام" التابعة لشركة زين السعودية؛ و"زين كاش" في العراق والأردن، وخدمة "M- Gurush" في جنوب السودان، وهي المنصات التي استقطبت 1.5 مليون عميل، وسجلت أكثر من 25 مليون معاملة، بلغت قيمة الصفقات المنفذة أكثر من 2.3 مليار دولار، حالياً المجموعة مستمرة في تعزيز ابتكارات التكنولوجيا المالية (فينتك) حيث لديها خطط مبتكرة لإطلاق خدمات تكنولوجيا مالية في كل من الكويت والبحرين والسودان خلال العام 2022.

#### بالنسبة للجوائز والانجازات... في الصفحة رقم 6:

- نحن فخورون جداً بترقية زين في مشروع الإفصاح عن الكربون (CDP)، والدخول في التصنيف العالمي في مستوى القيادة التصنيف A- عن العام 2021 (CDP Score Report–Climate Change 2021)، لتحل المجموعة المركز الأول على مستوى المنطقة في جميع الصناعات.
- حصلت زين على جائزة "أفضل علامة تجارية في قطاع الاتصالات للعام 2021" من مجلة "تيليكوم ريفيو" (Telecom Review).

الآن، أود أن أتطرق بإيجاز إلى النقاط التشغيلية البارزة الخاصة بعمليات المجموعة:

أنهينا العام الأخير بقاعدة عملاء 48.9 مليون عميل، بنسبة نمو 2%، وهو الأمر الذي يكشف عن إضافة 1.2 مليون عميل إلى شبكاتنا، بصفة أساسية زيادة بنسبة 14% في السعودية ما يقارب مليون عميل.

سجلت عملياتنا إيرادات سنوية تزيد عن 5 مليارات دولار، وبلغت الأرباح قبل الضرائب والفوائد والاستهلاكات (EBITDA) 2.1 مليار دولار لتعكس هامش EBITDA بلغت نسبته 41%.

على جانب آخر، تأثرت المؤشرات المالية بترجمة العملات، حيث تسبب انخفاض قيمة العملة في السودان (جنيه سوداني/دولار أمريكي) من 55 في يناير 2021 إلى 436 في نهاية ديسمبر 2021؛ وفي جنوب السودان (جنيه جنوب سوداني/دولار أمريكي) من 175 إلى 426؛ وانخفاض قيمة العملة في العراق بنسبة 19% (دينار عراقي/دولار أمريكي) من 1,190 إلى 1,470 في تكلفة المجموعة ما يقارب 962 مليون دولار على مستوى الإيرادات، و479 مليون دولار في الأرباح قبل خصم والضرائب والاستهلاكات.



في حال تحديد تأثير ترجمة العملات الأجنبية، كان من الممكن أن تحقق عملياتها نمواً في الإيرادات بنسبة أكثر من 13% لتصل إلى 6 مليارات دولار، وأن تحقق نمواً في الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاكات بأكثر من 17% للعام 2021.

قامت المجموعة بهيكلية الأسعار ومبادرات خدمات البيانات التي تم تنفيذها، كما قامت المجموعة بسلسلة من مبادرات تحسين التكلفة، بالإضافة إلى إعادة هيكلة القروض، مما أدى إلى تحقيق وفورات كبيرة في تكلفة التمويل وقد تأثرت هذه النتائج جزئياً باتفاقية هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات خلال العام 2020 في السعودية.

حققت المجموعة نمو في الأرباح الصافية بنسبة 2% لتصل إلى 616 مليون دولار، بربحية 14 سنتاً (43 فلساً) للسهم الواحد، ونجحت المجموعة في الحد من تأثير الانخفاض الكبير في قيمة العملة في كل من السودان (ما يقارب 87%) والعراق (ما يقارب 19%) وجنوب السودان (ما يقارب 60%).

#### النفقات الرأسمالية - الصفحة رقم (15)

واصلت المجموعة الاستثمار بكثافة على مستوى عملياتها، إذ استثمرت 1.1 مليار دولار أمريكي (ما يشكل 21% من إجمالي الإيرادات المحققة)، في عمليات طرح شبكات الجيل الخامس إلى جانب شبكات الألياف البصرية، وتوسعة شبكات الجيل الرابع وسداد رسوم تراخيص الطيف الترددي في أسواقها الرئيسية، وكما ترون في البيانات المالية المرفقة، فإن غالبية النفقات الرأسمالية غير الملموسة ترجع إلى الحصول على تراخيص الجيل الرابع، وتجديد تراخيص الجيل الثاني والجيل الثالث في العراق، وتجديد ترخيص L900 MHz في الأردن.

#### ننتقل إلى الصفحة التالية رقم (16)

استمرت المجموعة في الحفاظ على تدفقات نقدية جيدة، مع زيادة إجمالي الديون بنسبة 9% (بالدينار الكويتي)، ويستقر صافي الديون/الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاكات حالياً عند معدل ضعفين ونصف (2.5x)، جدير بالذكر أن تكلفة التمويل انخفضت بنسبة 21% مقارنة بالعام الذي سبقه، وذلك بسبب انخفاض أسعار الفائدة وتحسين المفاوضات مع المقرضين.

إلى هنا، أترك المجال لـ محمد شريف لمناقشة النتائج المالية بمزيد من التفاصيل، شكراً لكم.

#### محمد شريف

شكراً لك أسامة.. طاب مساؤكم جميعاً.

ننتقل إلى عملياتنا التشغيلية لشركائنا التابعة، حيث أرى أن عرض المحتوى التقديمي لعلاقات المستثمرين يوفر بين أيديكم قدر كبير من التفاصيل الخاصة بالبيانات المالية الرئيسية.

#### دعونا ننتقل إلى الصفحة رقم (21) - شركة زين الكويت.

كان 2021 عاماً رائعاً لشركة زين الكويت، إذ نمت الإيرادات والأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاكات وصافي الربحية بنسب 1% و 13% و 7% على التوالي، تجدر الإشارة بأنه إذا استثنينا المكسب المتحقق من بيع الأبراج في العام 2020، لكان نمو صافي الأرباح للشركة بلغ 15%.

يُعزى هذا النمو في المؤشرات المالية إلى مبادرات تحسين التكاليف، فضلاً عن الاستحواذات القوية التي تُرجمت إلى تجميعات أفضل أدت إلى تخفيض "الخسائر الإتمانية المتوقعة"، وقد حققت إيرادات خدمات البيانات نمواً بنسبة 6% على أساس سنوي، تشكل 40% من إجمالي الإيرادات.

تواصل شركة زين الكويت النمو بقوة في قاعدة عملاء الجيل الخامس، لتستحوذ على أكبر حصة سوقية من عملاء الجيل الخامس، وتستحوذ الشركة حالياً على الحصة الأكبر في قطاع الاتصالات الكويتي على صعيد الإيرادات والأرباح الصافية والحصة السوقية.

على جانب آخر، استثمرت الشركة 101 مليون دولار (10% من إيراداتها) في النفقات الرأسمالية خلال العام 2021.

على الجانب التنظيمي: مشغل شبكة الاتصالات المتنقلة الافتراضية: نتوقع أن تطلق شركة "فيرجن" (Virgin) خدماتها خلال الربع الأول من العام 2022.

أوصت الهيئة العامة للاتصالات وتقنية المعلومات بأنه ينبغي على مشغل شبكة الاتصالات المتنقلة الافتراضية أن يدرس إغلاق تشغيل تقنيات الجيل الثاني بحلول الربع الرابع من العام 2022.

#### شركة زين السعودية، صفحة رقم (22).

جاءت إيرادات شركة زين السعودية مستقرة عن العام الأخير، بينما انخفضت أرباحها قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات وصافي الربحية بنسبة 9% و17% على التوالي، يرجع ذلك أساساً إلى اتفاقية الإعفاء المؤجل مع هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات، وهي الاتفاقية التي كانت قد انتهت في العام 2020، وإذا استبعدنا تأثير اتفاقية الإعفاء المؤجل، فإن نمو الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاكات سيبلغ 10% أو أكثر.

#### النقاط البارزة خلال العام:

- أطفأت شركة زين السعودية جميع خسائرها المتراكمة، وقامت بالتسوية الكاملة لقرض المساهم - المجموعة.
- أداء قوي لإيرادات خدمات الشركات (B2B)، والمشغل الرقمي "ياقوت" التابع لشركة زين السعودية، و"تمام" ذراع الإقراض المصغر.

استثمرت شركة زين السعودية 271 مليون دولار (13% من إيراداتها) في النفقات الرأسمالية خلال العام 2021، وبشكل أساسي وسّعت الشركة تغطية شبكة الجيل الخامس إلى مدن جديدة، لتصل إلى 4,805 موقعا، تشكّل إيرادات خدمات البيانات 48% من إجمالي الإيرادات المحققة، تستعد شركة زين السعودية لإطلاق مشغل شبكة اتصالات متنقلة افتراضية عبر شبكتها خلال العام 2022.

#### ننتقل إلى الصفحة رقم (23) - شركة زين العراق.

تستمر العوامل الخارجية عن سيطرتنا في التأثير على عمليات زين العراق، في ظل التأثير الهائل لانخفاض قيمة العملة، وهو الأمر الذي يؤثر على الاقتصاد الكلي، والقوة الشرائية.

تقوم إدارة الشركة باتخاذ خطوات ملموسة للتخفيف من هذا التأثير، بما في ذلك تحديث هيكلية الأسعار، وتقديم خدمات وباقات رقمية جديدة للعملاء من الأفراد والشركات للاستفادة من قوة أداء شبكة الجيل الرابع.

ورغم البيئة التشغيلية الصعبة، ارتفعت قاعدة عملاء الشركة بنسبة 2% لتصل إلى نحو 16.4 مليون عميل، يُعزى ذلك النمو إلى إطلاق خدمات الجيل الرابع التي اجتذبت أكثر من مليون عميل بحلول نهاية العام 2021.

انخفضت الإيرادات والأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات وصافي الربحية بنسبة 18% و17% و47% على التوالي، بشكل أساسي، جاء الانخفاض في صافي الربحية بفضل الزيادة في إطفاء تكاليف رخصة الجيل الرابع بنحو ما يقارب 15 مليون دولار في العام 2021، ومكاسب لمرة واحدة من إعادة تقييم ترجمة العملات بما يقارب 20 مليون دولار في العام 2020.

استثمرت الشركة 286 مليون دولار في النفقات الرأسمالية خلال العام 2021، تشمل 148 مليون دولار أمريكي تتعلق برسوم التراخيص.

أطلقت شركة زين العراق مشغل رقمي - يحمل العلامة التجارية "oodi" - يقدم تجربة اتصالات متنقلة رقمية متطورة تحرر العملاء من تجربة الشراء التقليدية، وقد حققت هذه المنصة نجاحاً فورياً من خلال اجتذاب أكثر من 20 ألف عميل منذ إطلاقها في منتصف العام 2021.

تحدثنا سابقاً حول المشغل الرابع المحتمل الذي قد يدخل السوق، ولكن تم تأجيل دخوله، مع ذلك، فإن هذا الاحتمال لم يتم استبعاده حتى الآن.

#### شركة زين الأردن - الصفحة رقم (24).

حققت عمليات شركة زين الأردن نجاحاً رائعاً.

ما زالت الشركة في ريادة قطاع الاتصالات في المملكة، حيث نمت قاعدة عملائها بنسبة 3% على أساس سنوي لتصل إلى نحو 3.6 مليون عميل، وسجلت إيرادات الشركة نمواً بنسبة 3% على أساس سنوي، يرجع ذلك أساساً إلى زيادة إيرادات خدمات النطاق العريض وإيرادات شبكة الألياف المنزلية، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 6%، لتعكس هامش EBITDA قوي بنسبة 46%.

قفزت الأرباح الصافية بنسبة 66%، يرجع ذلك إلى المكاسب التي تحققت من وراء بيع وإعادة استئجار الأبراج.

بلغت النفقات الرأسمالية خلال العام 276 مليون دولار دولار، جاء إنفاقها بشكل أساسي على تجديد ترخيص تكنولوجيا الـ 900 ميغاهرتز المحايدة والتوسع في شبكة الألياف، حيث شهدت شبكة الألياف المنزلية زيادة بنسبة 47%، وزيادة بنسبة أكثر من 88% في حجم الإيرادات.

#### شركة زين السودان صفحة رقم (25):

بتاريخ 21 فبراير 2021، قام بنك السودان المركزي بتعديل سياسة سعر الصرف من "سعر الصرف الثابت" إلى "سعر الصرف العائم المرن"، نتيجة لذلك، انخفضت قيمة الجنيه السوداني من 55 جنيه سوداني لكل دولار أمريكي إلى 375 جنيه سوداني. في ديسمبر 2021 بلغت قيمة الجنيه السوداني 436 لكل دولار أمريكي.

تأثرت المؤشرات المالية للشركة بهذه التطورات، إذ انخفضت إيرادات الشركة بنسبة 21%، يرجع ذلك أساساً إلى تأثير تخفيض قيمة العملة، وانخفضت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 4%، بينما قفزت الأرباح الصافية بنسبة 70%، يرجع ذلك إلى انخفاض الاستهلاكات وإطفاءات الخسائر وانخفاض خسائر تباينات سعر صرف العملة.

استثمرت شركة زين السودان 55 مليون دولار في النفقات الرأسمالية (بنسبة 17% من إيراداتها)، كان الجزء الأكبر خاص بنشر شبكة الجيل الرابع، وقد تمكنت الشركة من الحصول على قرار من الحكومة بتخفيض ضريبة القيمة المضافة من 40% لتصبح 35%.

#### أخيراً، شركة زين البحرين - الصفحة رقم (26):

تعتبر شركة زين البحرين من بين عمليتنا الأفضل أداءً، حيث رفعت الشركة من إيراداتها وأرباحها قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات وصافي الربحية بنسبة 5% و 2% و 3% على الترتيب، كما حققت إيرادات خدمات البيانات نمواً بنسبة 4%، لتشكل 46% من إجمالي الإيرادات.

تركز عمليات زين البحرين على التوسع المستمر في البنية التحتية للجيل الرابع والجيل الخامس، إلى جانب تعزيز خدمات النطاق العريض المنزلي.

اسمحوا لي أن أنهى استعراض البيانات الخاصة بعمليتنا، بالتأكيد على ثقتنا في الأداء التشغيلي للمجموعة في العام 2022، حيث نتطلع بإيجابية إلى الاستفادة من الفرص في أعمال الاتصالات الأساسية مع التنوع في قطاعات الأعمال الجديدة المربحة في مجالات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والبنية التحتية الرقمية والتكنولوجيا المالية، والخدمات الرقمية.

انقل الكلمة إلى محمد عبدال لفقرة الأسئلة والأجوبة.

#### محمد عبدال

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

#### عمر ماهر

السؤال الأول يأتي من نيشيت

#### نيشيت:

مرحباً، وشكراً على العرض التقديمي، لديّ سؤالين، أولاً، بالنسبة للكويت، في ما يتعلق بدعوى نطاق الأرقام مع الوزارة - حيث رأينا المنافسين قد استرجعوا مبلغاً كبيراً يتعلق بهذه الدعوى - هل يمكننا الحصول على توضيح بخصوص ذلك؟ سؤال الثاني عن زين الأردن، ما الذي أدى بالضبط إلى تحقيق انخفاض في الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات خلال الربع الرابع، التي جاءت عند مستوى 44 مليون دولار، بينما كان الربع الماضي حوالي 68 مليون دولار، وأيضاً، ما هو جزء الإطفاء لكل ربع سنة يأتي من الترخيص؟

#### أسامة متى:

بخصوص زين الكويت فيما يخص نطاق الأرقام، أنت تشير هنا إلى قضية نطاق الأرقام التي لدينا نزاع بخصوصها مع وزارة المواصلات، والهيئة العامة للاتصالات وتقنية المعلومات.

المبلغ الذي تُقدّره هنا - الذي ما زال خاضعاً لتقديرات الخبراء لأنه من منظور أمام المحكمة - يتراوح بين 22 مليون إلى 25 مليون دينار كويتي، ستكون هناك جلسة استماع يوم 14 فبراير، وهي الجلسة الأولى بشأن هذا الأمر، نتوقع أن يكون الحكم في صالح زين، وبمجرد حصولنا على هذا المبلغ، سترون انعكاس ذلك في البيانات المالية للعام 2022، هذا في ما يتعلق بالنقطة الأولى.

النقطة الثانية تتعلق بزين الأردن وتأثير صفقة بيع الأبراج، فقط لتسليط الضوء على تأثير الأبراج، فقد تم البيع بمبلغ 88 مليون دولار، والريح من الصفقة هو 52 مليون دولار قبل الضريبة، وبعد الضريبة هو 48 مليون دولار، ونظرا لوجود بعض النفقات التشغيلية الإضافية، لهذا السبب ترى هناك ضغطا على الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات EBITDA.

يُرجى ملاحظة أنه سيكون علينا تأثير من عقود الإيجار لأنه حدث في الربع الرابع، فهناك من الآن فصاعداً تأثير مقداره ما يقرب من 1 مليون دينار أردني على الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاكات، وسنويا سنحصل على أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بما يقارب 18 مليون دولار بسبب التأثير من صفقة الأبراج، لكن وفقاً لـ "صافي القيمة الحالية" (NPV) هي صفقة إيجابية، سيكون لدينا تأثير سلبي على الأرباح الصافية مقداره 4 ملايين دولار، أتمنى أن أكون أجبت عن سؤالك.

#### زياد:

سؤال عن "الخسائر الائتمانية المتوقعة" (ECL)، يبدو أن هناك تراجعاً هائلاً في الربع الرابع يتعلق تحديداً بالعمليات في زين السعودية، التي تزيد عن 100 مليون ريال سعودي، فهل يمكننا الحصول على بعض التفاصيل في هذا الأمر؟ ما سبب هذا التراجع؟

#### أسامة متى:

تخضع "الخسائر الائتمانية المتوقعة" بشكل أساسي لظروف السوق والظروف الاقتصادية، في الفترة الأخيرة مع الجائحة، اتخذنا الكثير من الإجراءات عن طريق أخذ مخصصات تتعلق بالعملاء، وهي الإجراءات التي نقوم في سبتمبر من كل عام بتحديث نموذجها، ووفقاً لمعدلات التحصيل التي لدينا، ومع ذلك نرى عملاء أفضل في التحصيل وقد قمنا مسبقاً في استمرار المخصص خلال 2020، ولا نحتاج مخصصها الآن، لذلك ترى أننا قد استرجعنا المخصص في الربع الرابع من العام 2021.

#### زياد:

لكن هذا يرتبط بشكل أساسي بشريحة خدمات الشركات (B2B) صحيح؟ لأنه بالنسبة لشريحة التجزئة يكون عملاء الدفع الآجل هو الأغلب؟

#### أسامة متى:

نعم، عملاء الدفع الآجل في خدمات الشركات، صحيح.

#### زياد:

سؤال آخر حول هيكل التكلفة، يبدو أن هناك بعض الضغوط على التكاليف المباشرة التي تزيد بمعدل سنوي، فهل لديك توضيح محدد حول سبب هذا الضغط على التكاليف المباشرة هل هو بسبب 5G؟

#### أسامة متى:

بالنسبة للمجموعة بشكل عام، هناك العديد من العوامل التي تؤثر على تكلفة المبيعات.. فعند مقارنة تكلفة المبيعات بالعام الماضي، نجدها كانت أقل من العام 2020 سواء كان ذلك من جهة حصة الإيرادات التي ندفعها في العراق على سبيل المثال أو سواء من جهة العمولة للموزعين، لأننا استحوذنا بالفعل على موزعين في الكويت، وكذلك في العراق، والمشغل الوحيد الذي زادت تكلفة المبيعات فيه هو زين السعودية، وهذا يرجع أساساً إلى الإعفاء الذي استفدنا منه في العام 2020 حيث بلغ 166 مليون دولار، وقد طغى هذا على جميع المزايا الأخرى التي لدينا في

جميع الشركات التابعة، لذلك سترى تكلفة المبيعات عند نفس المستوى كما في 2021، ويرجع ذلك أساساً إلى الإعفاء الذي استفدنا منه في العام 2020 الذي لم يكن موجوداً في العام 2021.

#### فيصل:

في ما يتعلق بالصفقة المعلنة في السودان، أولاً، سؤالي الأول هل حجم الصفقة 1.3 مليار دولار أمريكي هي قيمة المنشأة أو القيمة السهمية؟  
سؤالي الثاني كيف يمكن الاستفادة من العائد 1.3 مليار دولار أمريكي؟  
سؤالي الثالث بخصوص "احتياطي ترجمة عملات أجنبية" الموجود في الميزانية العمومية - وهو 1.5 مليار دينار كويتي حسب البيانات المالية - هذه المبالغ بشكل أساسي من السودان وجنوب السودان، هل نتوقع أن هذا يؤثر سلباً على الأرباح والخسائر؟

#### أسامة متى:

تلقينا عرضاً غير ملزم من مجموعة "دال" (DAL) للاستحواذ على شركة زين السودان والشركة الكويتية السودانية القابضة التي تمتلك أساساً جميع الأصول، بما في ذلك جميع العقارات التي اشتريناها على مدار سنوات للتخفيف من مخاطر انخفاض قيمة الجنيه السوداني، بما في ذلك النقد الموجود في الشركة، حيث أن شركة زين السودان ليس عليها ديون.

في ما يتعلق بعائدات الصفقة، حسناً، يتوقف القرار على مجلس الإدارة والمساهمين، لكن نظراً إلى أننا نتوسع في قطاعات مختلفة، فسيتم استخدام جزء منها للاستثمار في هذه القطاعات، إما في التكنولوجيا المالية "فينتك" أو في كيان "زين تك" (ZainTech) أو في خدمات الاتصالات الجملة، سيستخدم جزء منها لتخفيض مديونية الشركة، ومن المحتمل أن يتم استخدام أجزاء أخرى لدفع توزيعات أرباح.

في ما يتعلق بـ "احتياطي ترجمة عملات أجنبية" (FCTR) الموجود لدينا في الميزانية العمومية، فأنت محق تماماً، هذا الاحتياطي متعلق بالسودان وجنوب السودان، ستكون هناك خطة لإعادة هيكلة هذا الاحتياطي حتى تتمكن من المضي قدماً في الصفقة، وحتى تمضي الصفقة هناك شرط أساسي هو إعادة هيكلة حقوق المساهمين، أتمنى أن يكون هذا كافياً للإجابة عن سؤالك.

#### فيصل:

إذاً بشكل أساسي أنت تقول إن شرطاً أساسياً للصفقة هو إعادة هيكلة FCTR البالغ 1.5 مليار دينار كويتي؟

#### أسامة متى:

نعم، لأنه لن يكون من المنطقي إجراء الصفقة إذا لم تتمكن من إعادة هيكلة 1.5 مليار دينار، إن ذلك جزء من الخطة، لكن في جميع الحالات في ما يتعلق بذلك...، أريد أن أتحدث عن تلك الصفقة، لذا، إذا كانت هناك أي أسئلة، فأنا أفضل الرد عليها الآن، نحن الآن في طور هذه العملية، وقد وافق مجلس الإدارة على أن تقوم الإدارة التنفيذية بدراسة الصفقة، والدخول في مناقشات مع مجموعة "دال".

تلقينا عروضاً أخرى، وقمنا بالفعل بتعيين مستشار مالي وكذلك مستشارين قانونيين، نقوم حالياً بتجهيز غرفة البيانات الافتراضية، نأخذ في اعتبارنا إعادة الهيكلة، إذا نجح هذا، وخلق قيمة مضافة للمساهمين، فإننا سنمضي قدماً ونواصل المسيرة بالتأكيد.



### فيصل:

شكراً، سؤال أخير بخصوص الصفقة، هل ستكون صفقة نقدية؟ إذا لم تكن كذلك، فما هو هيكل الدفع المتوقع؟

### أسامة متى:

ستكون نقدية بعملة الدولار الأمريكي.

### فيصل:

هل هناك أي ضرائب أرباح رأسمالية على هذه الصفقة؟

### أسامة متى:

من المبكر جداً الإجابة على ذلك في هذه المرحلة.

### مادي:

أريد التأكد من أنني فهمت النقاط المتعلقة بالسودان بشكل صحيح، في ما يتعلق بخسائر سعر الصرف الأجنبي المتراكمة في حقوق المساهمين، إذا كانت الصفقة ستتم، فهل سيتعين عليكم تسجيل أي من تلك الخسائر مرة أخرى في بيان الدخل؟ أم أن ذلك سيكون شيئاً سيتم التعامل معه ضمن حقوق المساهمين؟ لذا، أردت فقط فهم كل الاحتمالات المحاسبية في هذا الجانب.

سؤالي الثاني يتعلق بصفقة الأبراج في الأردن، فقط أريد التأكد من صحة المبالغ، وعمّا إذا كانت تلك المبالغ التي ذكرتها هي بالدينار الأردني أم الدولار الأمريكي أم الدينار الكويتي، لذا، أرجو توضيح ذلك؟  
ثالثاً، بخصوص سياسة توزيع الأرباح، أنتم حددتم حداً أدنى في سياسة توزيع الأرباح وبناءً عليه تأتي التوزيعات متوافقة معها إلى حد كبير، لكن ما الذي سيسمح لكم بدفع أرباح نقدية أعلى من التوزيعات المحددة فيها، إذا كان الأمر كذلك، متى تتوقعون ذلك؟

### أسامة متى:

سنبدأ بسؤالك الأخير المتعلق بسياسة توزيع الأرباح، سيكون هذا العام هو العام الثالث والأخير كما أعلن مجلس الإدارة بخصوص الالتزام بدفع أرباح نقدية بقيمة 33 فلساً كحد أدنى، كإدارة تنفيذية سنعود إليكم بالتفاصيل بعد المناقشة مع مجلس الإدارة بشأن سياسة توزيع الأرباح الجديدة وبشأن الالتزام.  
لكننا أيضاً نأخذ في الاعتبار عوامل صفقة زين السودان، حيث سيكون لها تأثير على ربحية السهم لاحقاً، لذلك لا يمكننا الآن أن نقول بشكل أساسي أن الالتزام سيكون ثلاث سنوات أخرى على أساس 33 فلساً.

قد ينتهي بنا الأمر إلى دفع المزيد من الأرباح هذا العام أو العام المقبل إذا تمت الصفقة، إذا نظرت إلى شركة زين السودان، فأعتقد أنها تساهم بنسبة جيدة من أصل 43 فلساً في أرباح 2021، لذا، فإن القول بأننا سنقوم بدفع 33 فلساً في المستقبل هو أمر غير منطقي، لذلك علينا أن ننتظر ونرى ما سيحدث في السودان، هذا هو الأمر الأول، إذا تمت الصفقة، وعند ذلك كما قلنا، سوف نستثمر ونُدفع الأرباح ونخفف مديونية الشركة، بالتأكيد سوف ندفع توزيعات أرباح خاصة تتعلق بالصفقة.

بخصوص سؤالك الثاني المتعلق بصفقة الأبراج في الأردن، فالأرقام التي ذكرتها كلها هي بالدولار الأمريكي.

وحول خسائر صرف العملات الأجنبية التي تكبدناها؟ لاحظ ما يلي: "إحتياطي ترجمة العملات الأجنبية" (FCTR) هو 1.5 مليار دينار كويتي، هذا يخفض حقوق المساهمين بمبلغ 1.5 مليار دينار كويتي، وفقاً لمعايير المحاسبة العادية إذا كنت تباع أي شركة تابعة فيجب عليك ربط ذلك بالأرباح والخسائر، فستكون هذه خسارة وفقاً لقائمة "الأرباح والخسائر"، وليس ربحاً، لكن إذا نظرت إلى حقوق المساهمين، فسترى بين الأرباح المحتجزة أن هناك 2 مليار دينار كويتي في حقوق المساهمين، أي 2 مليار دينار كويتي إيجابي مقابل 1.5 مليار دينار كويتي كإحتياطي ترجمة العملات الأجنبية (FCTR)، هذه هي إعادة الهيكلة التي أتحدث عنها، أمل أن يكون هذا واضحاً.

#### مادي:

حسناً أعني أن هذا ما يسبب بعض الالتباس في هذا الموضوع إذا كان لديك هذه الخسائر المتراكمة في صرف العملات الأجنبية، هل هناك تأثير على حقوق المساهمين؟

#### أسامة متى:

لا يوجد تأثير على المساهمين لأنه قد تم خصمها بالفعل من حقوق المساهمين، إنه في الأساس مجرد تحسين لحقوق المساهمين والسماح للمساهمين بتلقي أرباح من بيع الصفقة، إذا كان عليك أن تسير وفقاً لمعيار المحاسبة، فعليك حجز إحتياطي سلبياً مقابل ترجمة العملات الأجنبية (FCTR) ضمن قائمة "الأرباح والخسائر"، وبهذا ستحقق خسارة من الصفقة بدلاً من الربح، فبإعادة الهيكلة وهذا ما أشرت إليه سابقاً، سوف نتجنب كل هذا.

#### هاني:

شكراً، لدي سؤال سريع حول الأرباح القادمة من السودان، هل ستتمكنوا من تحويل هذه الأرباح؟

#### أسامة متى:

نعم...، وللعلم لم نتمكن من الإعلان عن توزيعات أرباح في السودان منذ العام 2007، وكانت آخر مرة تلقت فيها المجموعة أرباحاً كانت في العام 2006، خضنا نقاشات مع السلطات المحلية وبنك السودان المركزي، وقد رحبوا جميعاً، خصوصاً وأنهم يعرفون مقدار استثمارات زين الكويت هناك، وكجزء من التقدير، سيسمحوا بتوزيع أرباح نقدية بمبلغ 30 مليون دولار أمريكي، حوالي 15 مليار جنيه سوداني، سيحدث هذا في غضون الأسابيع المقبلة.

#### محمود:

لدي سؤال بخصوص صفقة السودان، أين ستُدفع عوائدها؟ داخل السودان أو خارجه؟

#### أسامة متى:

بالتأكيد سوف تكون خارج السودان، سوف نتلقى الأموال خارج السودان.

#### فيصل:

سؤال أخير من فضلك، في ما يتعلق بالمناقشة الحالية مع صندوق الاستثمارات العامة السعودي وشركة زين السعودية بخصوص صفقة الأبراج، هل تتوقع إتمام الصفقة قريباً خلال الربع الأول من 2022، هل يمكنك تقديم مزيد من التفاصيل حول ذلك؟

### أسامة متى:

كما تعلم، تلقينا عرضاً غير ملزم بقيمة 807 مليون دولار أمريكي، ويجري الآن الفحص النافي للجهالة، نتوقع أن نتلقى عرضاً ملزماً قريباً جداً، من المتوقع أن يتم إبرام هذه الصفقة قريباً جداً، أستطيع أن أقول، إذا سارت الأمور بسلاسة، فسنبرم الصفقة في الربع الأول، وإلا فسننتقل إلى الربع الثاني.

### فيصل:

سؤال أخير عن شركة زين السعودية، هل بإمكانك التحدث عن الاتجاهات والأداء هناك لمساعدتنا في فهم ديناميكيات السوق هذا العام؟ وكيف ستتحسن في العام 2022؟

### أسامة متى:

منذ بداية العام، كان التركيز على الجيل الخامس، حيث استثمرنا بكثافة في شبكة الجيل الخامس، وقد حققنا أداءً ممتازاً في هذا المسار، ومع تغطية العديد من المدن الكبرى، فإن شبكتنا في المرتبة الأولى في السعودية، وقد توجت جهود الشركة بالحصول على جائزة الأسرع من مؤسسات تصنيف عالمية. على صعيد خدمات بيانات الجيل الرابع، شهدنا انخفاضاً في الإيرادات، وكما قلت آنفاً، كان التركيز الرئيسي من جانب الإدارة على الجيل الخامس، وفي النصف الثاني من العام 2021، حدث المزيد من الاتجاه نحو الجيل الرابع والمزيد من التركيز على الاستثمار في الجيل الرابع.

على صعيد الدفع المسبق، كانت لدينا بعض المشكلات سواء على صعيد إيرادات النطاق العريض المتنقل أو على صعيد الخدمات الصوتية، وذلك لأن الكثير من الوافدين غادروا المملكة، ولم تكن كثافة الحجاج والمعتمرين مثل فترة ما قبل الجائحة، أمل أن نرى الأمور أفضل بمزيد من تخفيف إجراءات السفر، وعودة المستويات الطبيعية لمواسم الحج والعمرة، حينها ستكون الأمور رائعة بالنسبة لنا.

من ناحية خدمات الشركات (B2B)، نقوم بعمل جيد بشكل استثنائي، حيث بلغ النمو 33% مقارنة بالعام الذي قبله، وليس فقط على صعيد الاتصال بل أيضاً على صعيد الحلول التي تم توفيرها للعملاء من الشركات، كما حققنا نمواً استثنائياً في منصة "ياقوت"، وهي منصة خدمات مشغل رقمية، هناك تحول من الدفع المسبق التقليدي إلى الدفع المسبق الرقمي، هذا أمر جيد.

الشيء الجيد الآخر من السعودية هو منصة شركة "تمام" للإقراض المصغر، عندما ننظر إلى أرقام النصف الأول وتقارنها بالنصف الثاني، سترى نمواً هائلاً من حيث منح القروض، كذلك من حيث عدد العملاء، إن منصة "تمام" هي كيان التمويل المصغر في شركة زين السعودية، وهي مخصصة بالكامل من جانب البنك المركزي السعودي.

بشكل عام، أود أن أوضح أن التطورات الحالية تبدو جيدة بالنسبة لشركة زين السعودية، مقارنة بالعام الماضي، فقد حققنا نتائج أقل من حيث صافي الربح، لكن نتوقع نمواً هذا العام مقارنة بالعام 2021.

### فيصل:

هذا شرح شامل جداً، هل بإمكانك التحدث عن شركة زين الأردن أيضاً.

### أسامة متى:

شركة زين الأردن هي أفضل مشغل لدينا في العام 2021، سواء كان ذلك على صعيد إيرادات النطاق العريض المتنقل أو إيرادات الألياف المنزلية أو الدفع الآجل، بالإضافة إلى الدفع المسبق، فجميع الأرقام جاءت خضراء

مقارنة بالمعدل السنوي أو بالمستهدفات التي كنا قد حددناها لها، حتى لو استبعدت صفقة الأبراج في الأردن، فسترى نمو الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 5%، الأمر الآخر بخصوص زين الأردن هو "زين كاش"، إذا نظرنا إلى حجم "زين كاش" في العام 2021 فقد تُفُذت ما قيمته 1.1 مليار دولار أمريكي من المعاملات، هذا بالتأكيد سيخلق الكثير من القيمة، نحن متفقيين للغاية عندما يتعلق الأمر بخدمات الألياف المنزلية، وإذا أخذت في الاعتبار شركة "مدى" التي نمتلكها في الأردن، فنحن رقم 2 في السوق، من جهة النطاق العريض المتنقل، نحن نهدف إلى أن نكون رقم 1 في السوق.

#### نيشيت:

الهامش الإجمالي للربع الرابع بشكل عام جاء ضعيفاً، وهو من أدنى المستويات الربعية التي رأيتموها، فهل يمكنك توضيح المزيد عن ذلك من فضلك؟

#### أسامة متى:

كما ذكرت في البداية، مثل العام 2021 تحدياً كبيراً بالنسبة لنا، فقد خسرنا ما يقرب من 1 مليار دولار أمريكي في الإيرادات بسبب الانخفاض الكبير في قيمة العملة في السودان وجنوب السودان والعراق، وحدث الكثير من عمليات تحسين التكلفة، بعض عمليات تحسين التكلفة هذه سنستفيد منها في السنوات المقبلة، والبعض الآخر لن نستفيد منها، إنها مجرد عملية تحسين سواء كان ذلك على صعيد خدمات الصيانة أو الخدمات المدارة أو الخطوط المؤجرة أو الاستشارات أو الرواتب، ما قمنا به هو توفير مساحة أكبر للإدارة في شركاتنا التابعة للاستعداد للعام 2022، وذلك بسبب الانخفاض الحاد الذي حدث في قيمة العملة.

تأثير صفقة الأبراج على الأرباح الصافية هو 48 مليون دولار أمريكي، وعلى مستوى المجموعة نأخذ نسبة 96% فقط وفقاً لمليكتنا في شركة زين الأردن، في ما يتعلق بالهوامش الإجمالية، كانت جميع شركاتنا التابعة أفضل من العام الماضي، أما على مستوى المجموعة فنحن أقل من العام الماضي، يرجع ذلك أساساً إلى اتفاقية إعفاء هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات التي انتهت في العام 2020، كان هذا الإعفاء 166 مليون دولار أمريكي، مما أدى إلى خفض تكلفة الخدمة في شركة زين السعودية، لكن لم يكن لدينا ذلك الإعفاء في العام 2021، لذلك، عندما نقوم بالتجميع فسينعكس ذلك على هوامشنا.

هذا هو أقل تخفيض لقيمة العملة على الإطلاق، وقد أجرينا الكثير من التحديثات على الأسعار في السودان والعراق، سنرى بالتأكيد نمواً في الإيرادات بالدولار الأمريكي في السودان والعراق للعام 2022، ستكون الأرقام أفضل بكثير من الناحية التشغيلية.

#### مادي:

متابعان سريعتان:

أولاً، في ما يتعلق بهيكل ملكية شركة زين السودان، هل هناك أي تطبيق ضريبي خارجي نحتاج إلى معرفته؟ ثانياً، في السوق السعودي، بالنظر إلى هذه الاستثمارات الضخمة على الجيل الخامس، أتساءل ما هو حجم نقل البيانات على الشبكة في السوق؟

#### أسامة متى:

بالنسبة للجزئية الأولى، نعم لدينا ضريبة دعم العمالة الوطنية (2.5%) وكذلك الزكاة (1%) على الأرباح، وقد تكون هذه الضرائب قابلة للتطبيق على الربح المعترف به، لكن كما ذكرت من قبل، هناك أيضاً 1.5 مليار دينار

كويتي ك"إحتياطي ترجمة العملات الأجنبية"، ويجب أن يؤخذ ذلك في الاعتبار عند التناقش مع السلطات الضريبية في الكويت.

أما بخصوص الجزئية الثانية، الخاصة بالجيل الخامس، ليس لدينا أي مشكلة، على مستوى الاستثمار، قمنا بالكثير من الاستثمار في عامي 2021 و2020، يمثل الجيل الخامس حالياً ما يقرب من 7% من إيراداتنا، بمجرد أن نصل إلى نسبة 10%، فسنشهد حينها النمو بثبات.

#### **المنسق العام:**

لا مزيد من الأسئلة، وسأترك الحديث لمحمد عبدال.

#### **محمد عبدال:**

شكراً عمر لهذا الاتصال، ويرجى 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 الأول من العام 2022، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقاً.

شكراً لكم جميعاً على الانضمام إلينا في هذا الاتصال.

نتمنى لكم يوماً سعيداً.

-انتهى-





**Investor Presentation**

Q4 2021



# 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](mailto:IR@zain.com) or visit [www.zain.com/en/investor-relations/](http://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



**Mohammad Abdal**  
Chief Communications Officer



**Malek Hammoud**  
Chief Investments and  
Digital Transformation Officer



**Jennifer Suleiman**  
Chief Sustainability Officer



**Dr. Andrew Arowojolu**  
Chief Regulatory Officer



**Nawal Bourisli**  
Chief Human Resources Officer



**Maryam Saif**  
Chief Diversity and Inclusion Officer



**Venkatesh Jandhyala**  
Chief Internal Auditor



**Firas Oggar**  
Head of Legal



**Abdul Ghaffar Setareh**  
Chief Risk Officer



# OUR GROUP AT A GLANCE **FY 2021**



**48.9  
MILLION**

ACTIVE CUSTOMERS



**\$5.03  
BILLION**

IN REVENUE



**\$2.1  
BILLION**

IN EBITDA  
EBITDA MARGIN 41%



**\$616  
MILLION**

IN NET INCOME



**14  
CENTS**

IN EPS

## OUR OPERATIONS



Over  
**7,200**  
EMPLOYEES



KUWAIT



KSA



IRAQ



SUDAN



JORDAN



BAHRAIN



SOUTH SUDAN

*Contribution*  
**REVENUE %**  
CUSTOMERS %

**21%** | 5%

**42%** | 16%

**15%** | 34%

**7%** | 33%

**10%** | 8%

**3%** | 2%

**2%** | 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**

# KEY EVENTS Q4 2021

## Interim Dividends

- On October 12<sup>th</sup>, Ordinary General Assembly approved the distribution of first interim dividends of 10 fils per share, totaling \$143m as part of the 33 fils per share annual minimum dividend policy

## 4G & 5G Growth across key markets

- Zain Kuwait, KSA and Bahrain witnessed impressive uptake of 5G services
- Iraq and S. Sudan launched 4G services
- Healthy growth in Jordan and Sudan 4G customers

## Fintech... Excellent revenue & customer growth

Zain KSA fintech subsidiary, 'Tamam'; ZainCash in Iraq & Jordan; M-Gurush in South Sudan attract 1.5 million customers turning over 25 million transactions with value of \$2.3 billion in 2021

## Zain Ventures

Zain Ventures invests in ZoodPay.com (BNPL platform), Pipe.com and swvl.com to accelerate their growth across Middle East

## Iraq & Sudan Price Revamp

Mitigating currency devaluations, price revamp initiatives undertaken

## TowerCo deal

- **Zain Jordan** sold 2,607 towers to TASC for \$88 million
- **Zain KSA:** Received \$807m non-binding offer from PIF for 8,000+ towers
- **Zain Iraq:** Transaction in process with TASC, expected 2022



# ACCOMPLISHMENTS



Zain named Best Telecom Brand  
for 2021 by Telecom Review



Zain Group wins prestigious  
'Best Corporate Governance  
Award 2021' for Kuwait



ME Business  
Awards

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



Zain recognized in three major categories at  
the Global Good Governance Awards 2021

1. Best in Diversity Award
2. Leadership & Sustainability Award
3. Women Empowerment Award



# 4SIGHT : Creating our sustainable & digital future

## 01 DIGITAL TRANSFORMATION



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

## ICT 01



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

## 02 ENTERPRISE AND 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.

## DIGITAL INFRASTRUCTURE 02



Building a leading independent digital infrastructure player in the region.

## EVOLUTION OF TELCO

## 03 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.

## GROWTH VERTICALS

## FINTECH 03



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

## 04 PORTFOLIO OPTIMIZATION



Continuously seeking opportunities to realize synergies and unlock potential value through M&A activities.

## DIGITAL SERVICES 04



Innovative digital services to create opportunities that bridge the digital divide, ensure business continuity, and advance socio-economic development.

# ZAIN VENTURES

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

Zain Ventures was established in 2021 as the Corporate Venture Capital arm of Zain looking for opportunities in the world of venture capital.



## Investment in funds

✦ wamda  
capital

BE CO  
CAPITAL

ME  
VP MIDDLE EAST  
VENTURE PARTNERS

COLLE  
CAPITAL

Invested

**\$18.7m**

Received

**\$14.56m**

Existing Valuation

**\$19.9m**

Value Generated

**1.84x**



# ZAIN FINTECH



Licensed by Saudi Central Bank (SAMA), **Tamam** is the first micro-financing license in region. The platform is Shari'a compliant and offers consumer micro-finance in less than five minutes via a seamless digital customer experience through a mobile app.



**Zain Cash Iraq** is a mobile wallet licensed by Central Bank of Iraq to offer innovative financial services such as money transfer, electronic bill payment, funds disbursement service, mobile recharge, ecommerce. **Zain Cash Iraq's** customer base and volumes grew along with a variety of initiatives to assist the government funding support to reach out to beneficiaries.



**M-Gurush** is Zain South Sudan Digital Financial Service based on partnership model with Trinity Technologies, licensed by Central Bank of South Sudan to run Mobile Money and Electronic Payment Services in South Sudan.



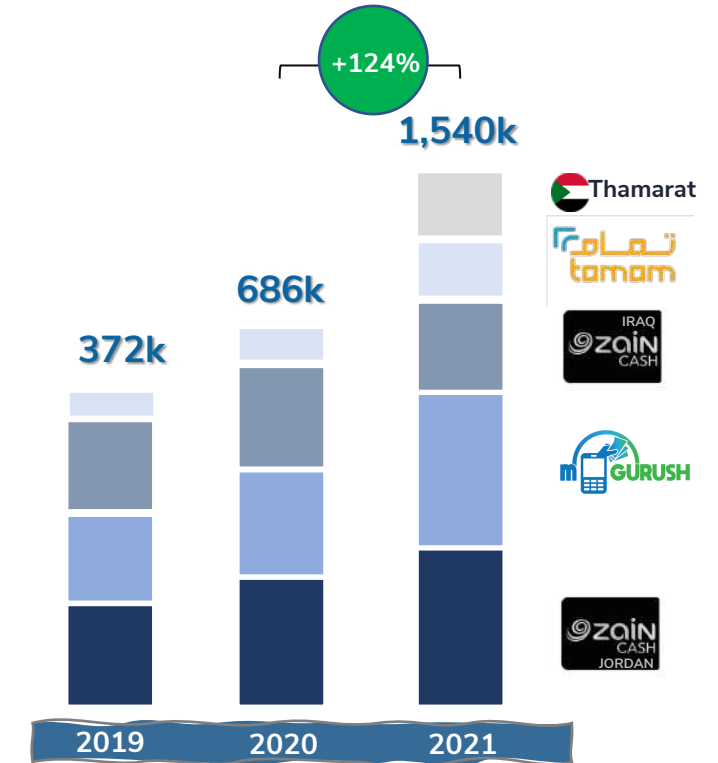
In addition to maintaining its position in the market as the largest mobile financial services provider in Jordan, **Zain Cash Jordan** has been rapidly expanding its portfolio to cover more services and verticals and managed to lead the processing of disbursements for the government's financial aid programs. Secured Central Bank of Jordan final approval to process credit card solutions.



**"Thamarat"** program supported the government to distribute **SDG 2.13 billion** to more than **250K** customers

Zain and other MNOs received from the Central Bank of Sudan the requirements and operating model for Payment service provider License, registration of Separate Fintech entity in Sudan as requested by CBOS.

## GROUP FINTECH CUSTOMER BASE ('000)



1.5m

ACTIVE  
CUSTOMERS

14k

NUMBER OF  
AGENTS

25m

TRANSACTION  
VOLUME

\$2.3b

TRANSACTION  
VALUE



# DIGITAL SERVICES



The Zain Group API platform grows, partnering **16 global OTT and solutions providers**, offering **36** different digital innovations and processing **130m** payment transactions since launch in 2018.

**169m** Successful  
API Calls During 2021

**41% GROWTH**  
IN API CALLS

**50% GROWTH**  
IN NUMBER OF  
LIVE SERVICES

**130m** Transactions  
Processed Since The  
Launch Of The Zain  
Group API Platform

**38% GROWTH**  
IN REVENUES

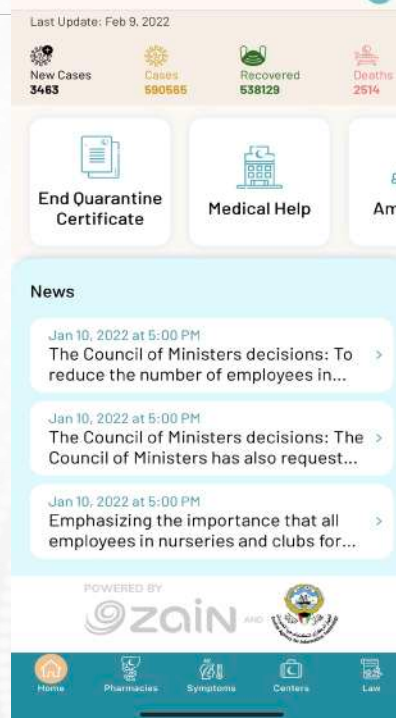
**50m** Customers  
Connected - One Of The  
Largest Reaches  
Offered By a Single  
Connection Across The  
Middle East

شلونك  
SHLONIK



Another milestone for Zain in 2021 was the state-of-the-art digital platform, Shlonik, developed in collaboration with the Ministry of Health and Central Agency for Information Technology, to manage the quarantine process for those arriving from overseas. The Zain team has played a key role in supporting the authorities in the control of the spread of COVID-19, ensuring the safety of all citizens.

Shlonik is an excellent demonstration of Zain's capabilities as a trusted digital provider for public authorities and the app has gone on to win a series of awards highlighting the importance of private and public sector partnerships. As of end of 2021, the Shlonik app had 1.77 million people registrations.



**zain**  
esports



**mea**  
ME Business  
Awards

Zain Esports was recently presented with an award at the prestigious SAMENA Council-endorsed MEA Business Technology Achievement Awards 2021, in the category of Innovation Collaborations and Partnerships, for its efforts in fostering the gaming ecosystem. The company also received a nomination for 'Best Marketing Campaign in Gaming' at the annual Effie MENA Awards.



Zain Esports co-published a Child Online Safety booklet with Zain Group Corporate Sustainability and UNICEF, which was distributed at the esports club in Al Bayan Bilingual School, a club established by Zain Esports to promote career options related to gaming and esports among high school students.

**16**  
Tournaments



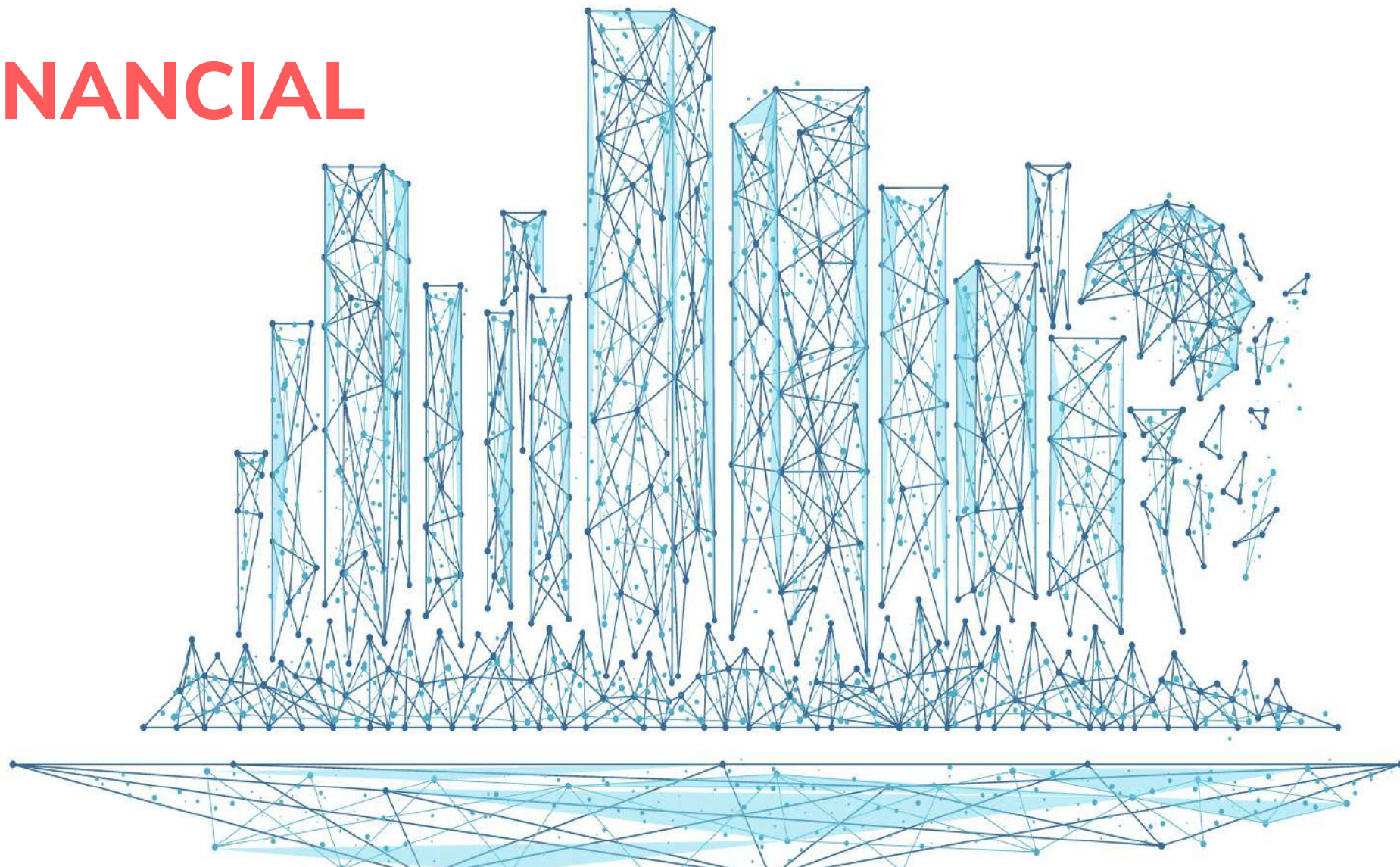
**+18k**  
Gaming participants

**5.7m**  
Engagement



**+43m**  
Impressions

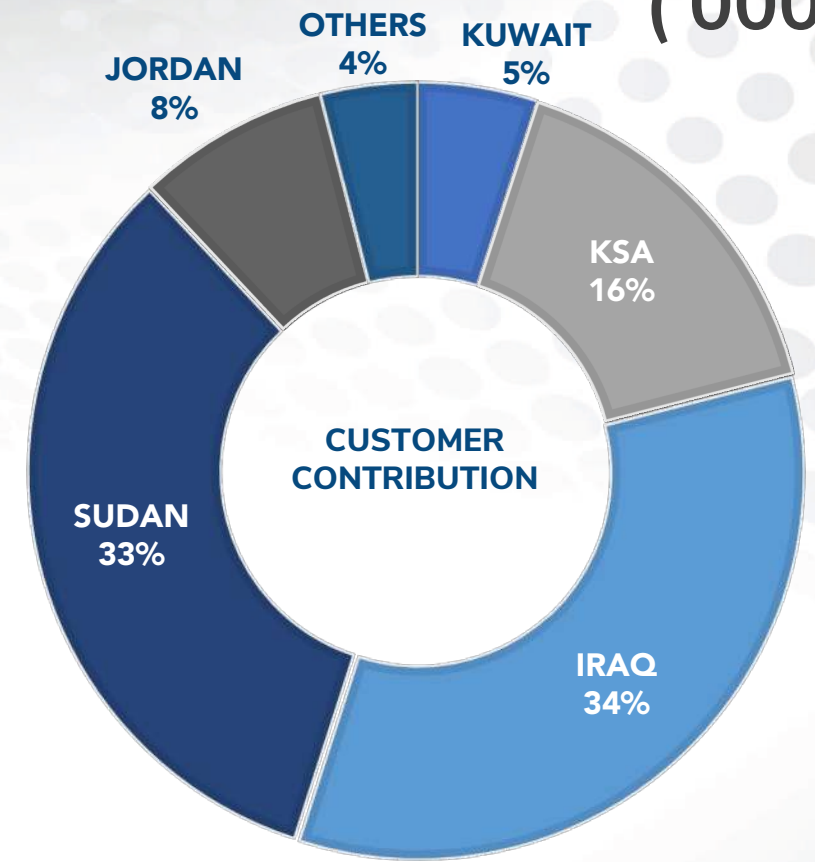
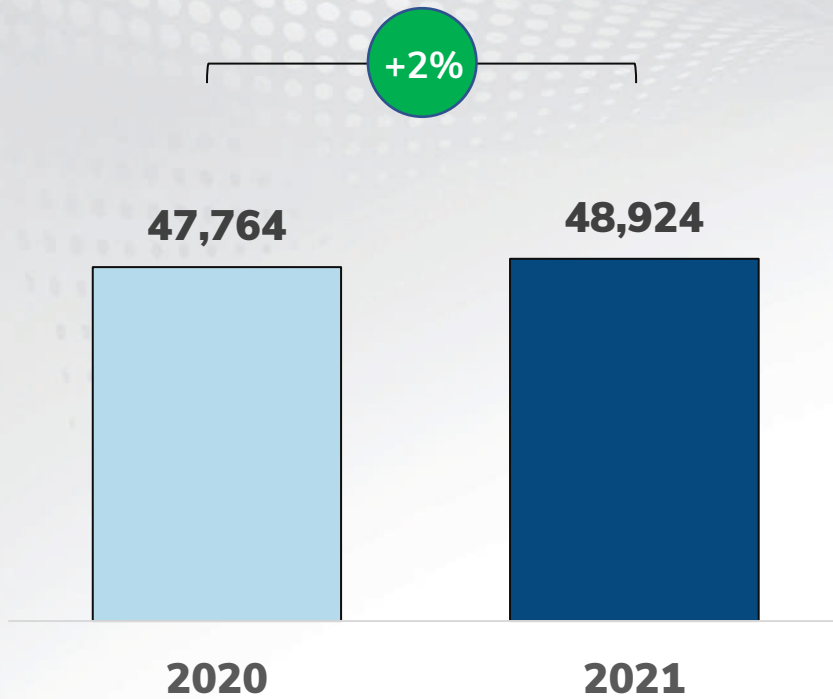
# GROUP FINANCIAL REVIEW





# GROUP CUSTOMER BASE

(‘000)

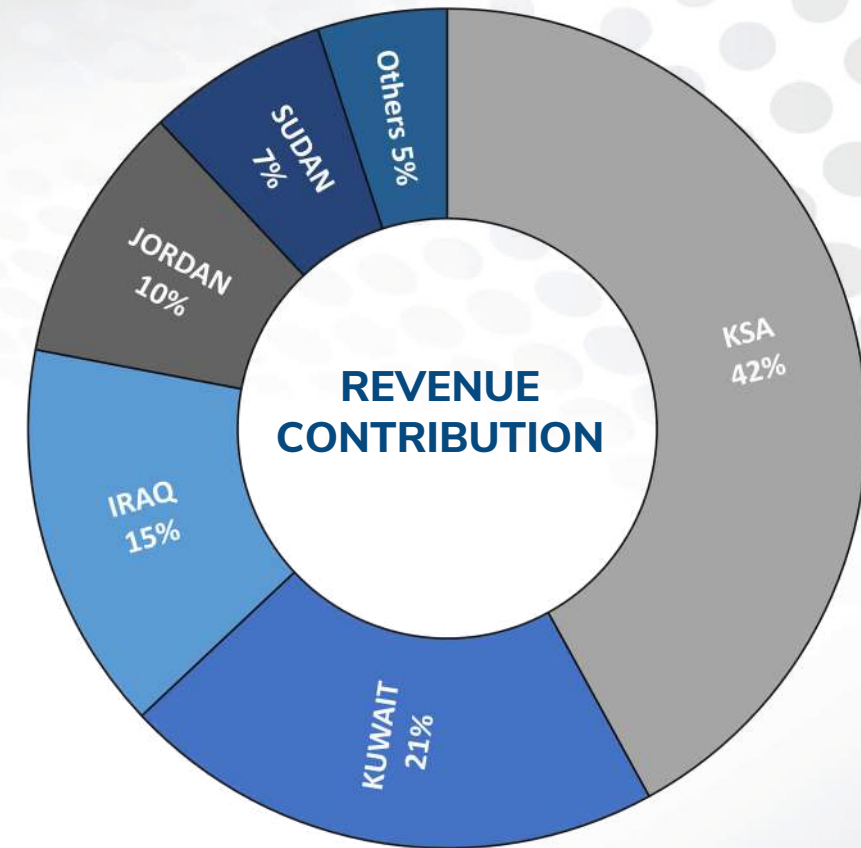
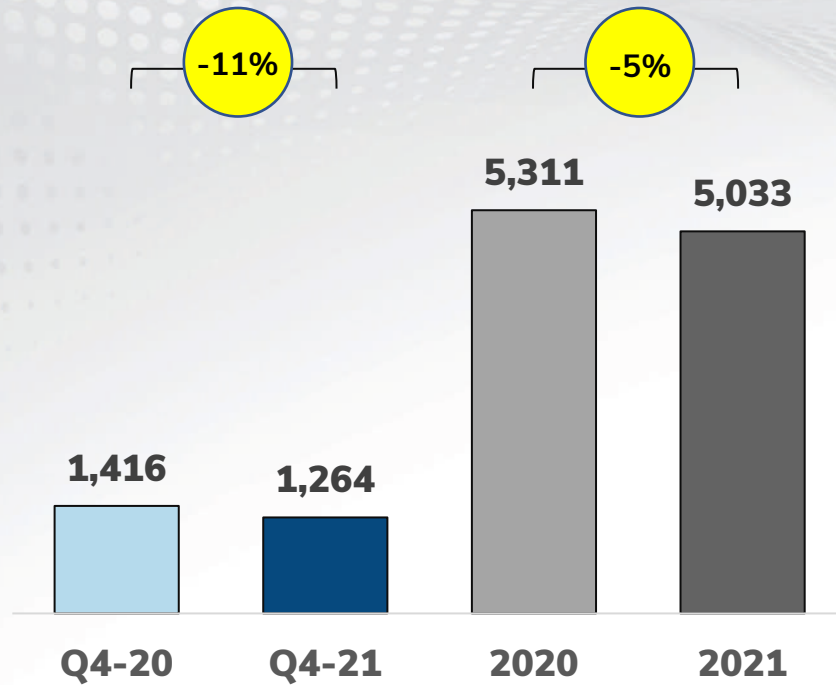


Customer base **up by 2%** due to:

- Growth in customer base in **Zain KSA by 14%** and **Zain Iraq by 2%**, adding around 1.2 million additional customers to the base)
- Launch of 4G services in **Iraq** and **South Sudan**

# GROUP REVENUE

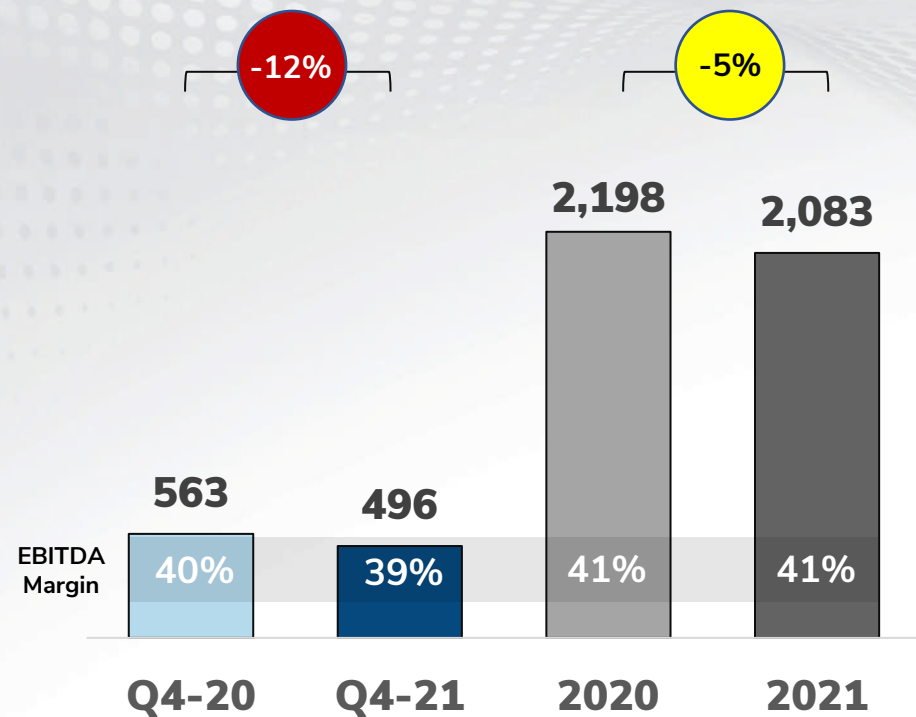
(USD m)



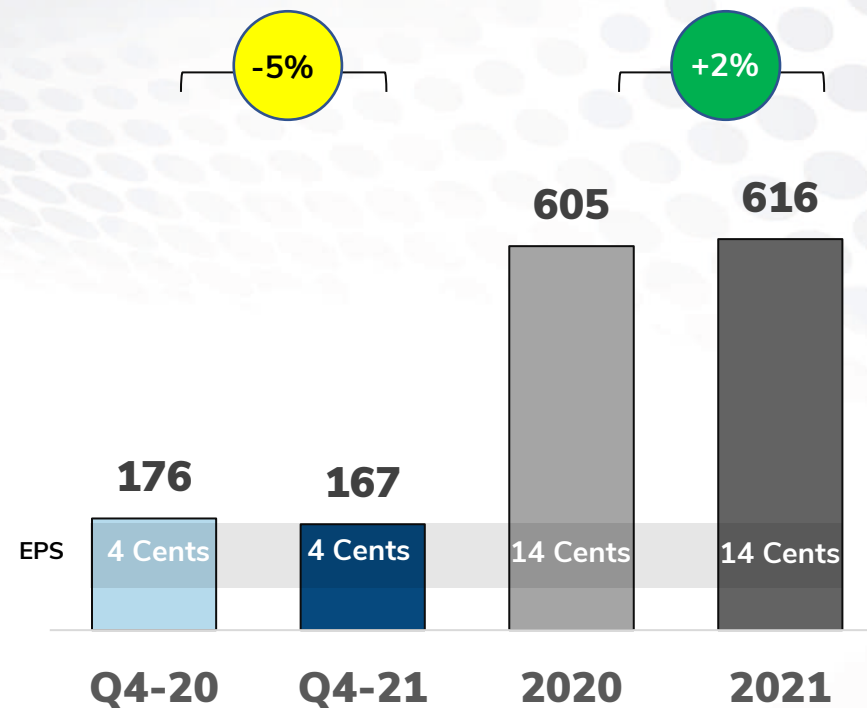
- The impact of **COVID-19** still affects the operations, coupled with the **FX rate** change impact mainly due to the currency devaluation in **Iraq, Sudan & South Sudan**
- Currency devaluation in **Sudan** from a rate of 55 in 2020 to 436 (SDG / USD) as December 2021
- **19%** currency devaluation in **Iraq** from 1,190 to 1,470 (IQD / USD)
- Excluding the **FX impact of USD 962 million for FY'21**, the Group consolidated revenue growth would have been up 13% to \$6 billion

# GROUP EBITDA & NET INCOME

EBITDA (\$ m)



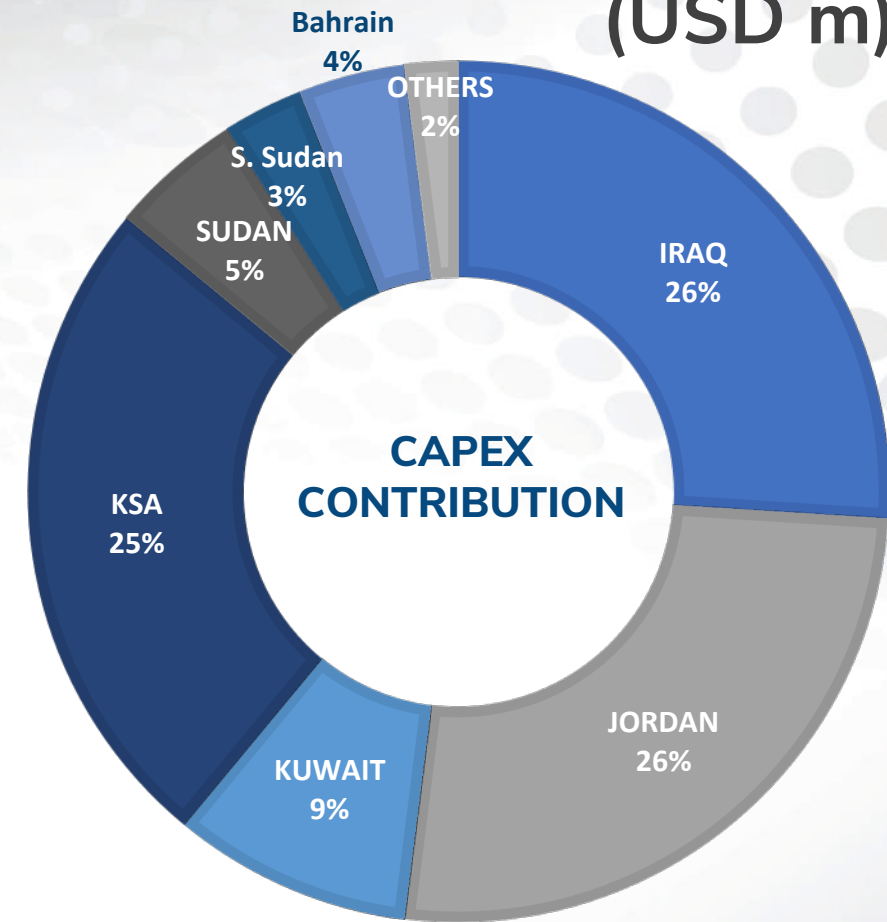
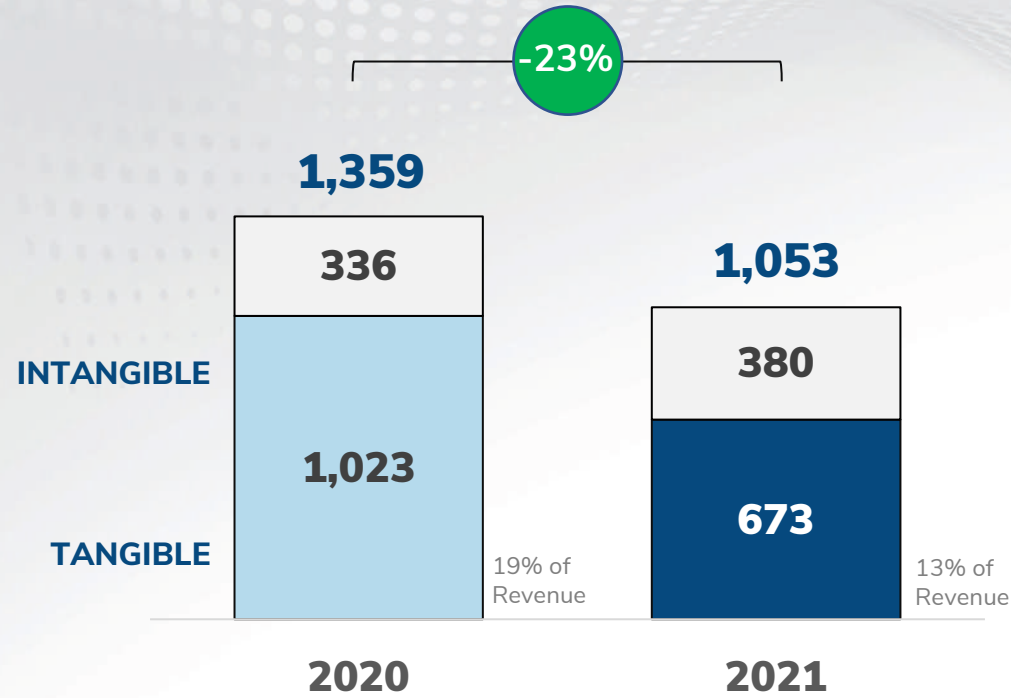
NET INCOME (\$ m)



- Conclusion of the **3-year CITC agreement** with KSA
- Rate Change and FX Translation impact in **Iraq, Sudan and South Sudan**
- Excluding the FX translation impact, EBITDA would have been +17% YoY
- Profit from Jordan tower sale \$48 million
- Drop in interest rates along with the margin reduction through negotiations held with lenders
- Drop in Currency Variance Losses

# GROUP TOTAL CAPEX

(USD m)



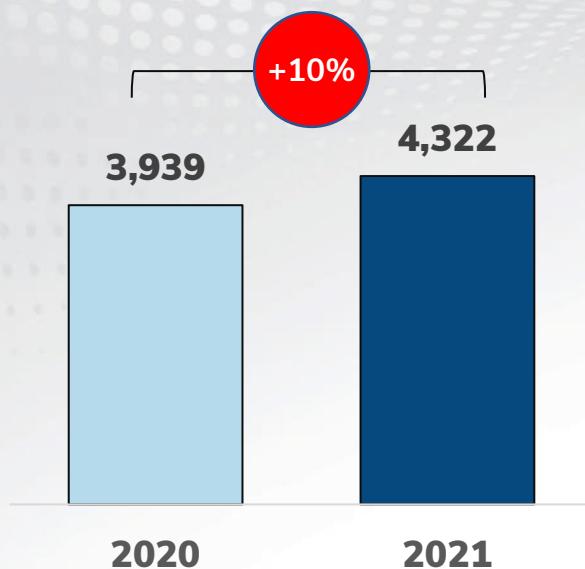
- Grant of 4G license amounting to \$148 million
- Renewal of the 900 MHz License in **Jordan** amounting to \$183 million
- **4G** launch in **South Sudan**
- Expansion of **5G** & **4G** networks across the OpcOs



# DEBT PROFILE

(USD m)

## TOTAL DEBT(\$ m)



# 2.5x

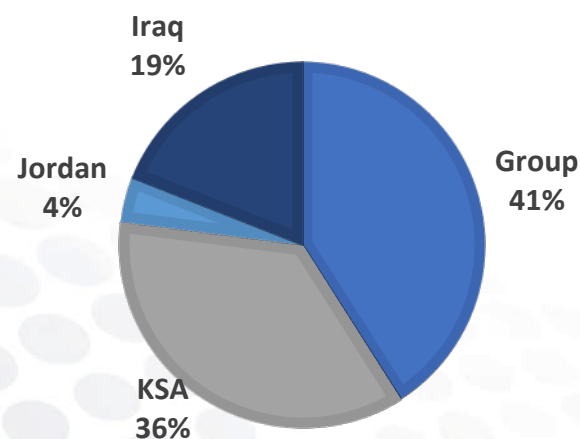
Total Net Debt / EBITDA  
Among the lowest in the region

Effective Interest Rate

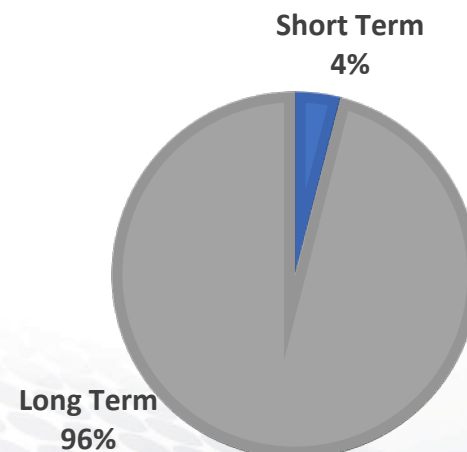
## 0.76% - 2.52%

As at 31 Dec'21

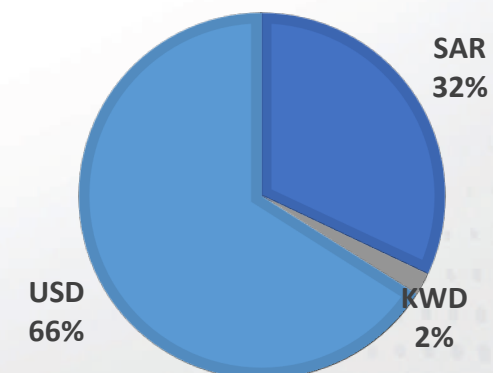
## DEBT BY OPCO



## DEBT BY MATURITY



## DEBT BY CURRENCY



# GROUP FINANCIAL KPIs

Income Statement (KWD m)	2021	2020
Revenue	1,517	1,625
EBITDA	628	673
Net Income	186	185

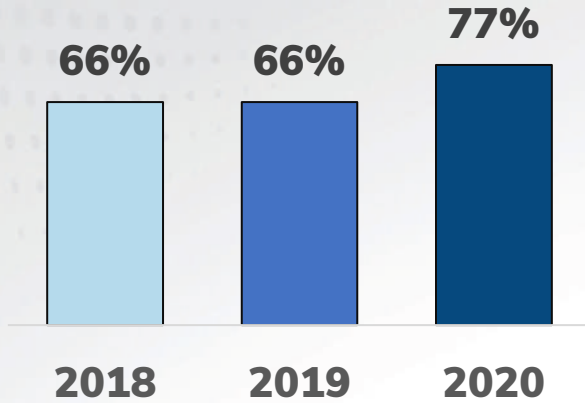
Balance Sheet (KWD m)	2021	2020
Cash and Cash Equivalents	232	393
Total Assets	4,799	4,912
Total Debt	1,306	1,196
Total Equity	1,812	1,935

Cash Flow (KWD m)	2021	2020
Operating	411	619
Investing	(341)	(276)
FCF	70	343
Financing	(179)	(236)
Effect of FX impact	(25)	(3)
Ending Cash Balance	230	364

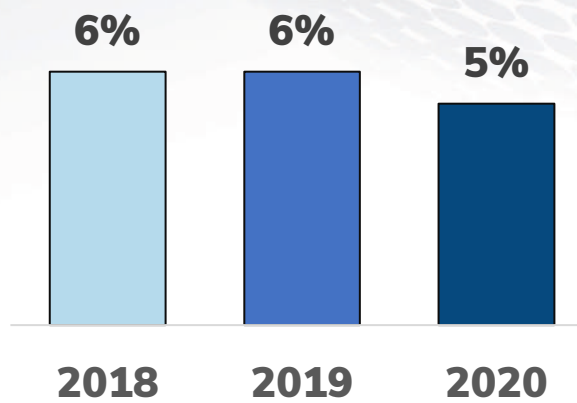
- Investing in Spectrum and network expansion for sustained growth momentum
- Impact from Currency Devaluation in Sudan, Iraq and South Sudan

# DIVIDENDS

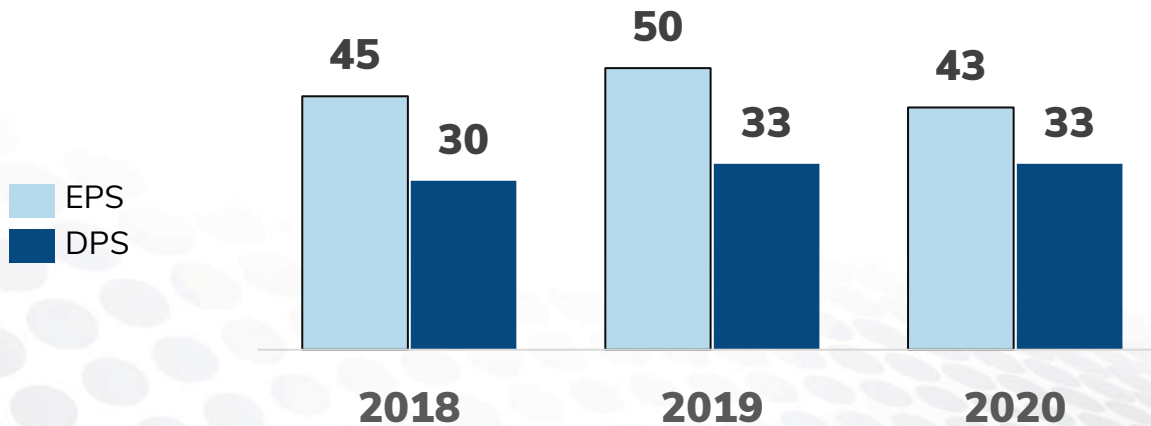
DIVIDEND PAY-OUT RATIO



DIVIDEND YIELD

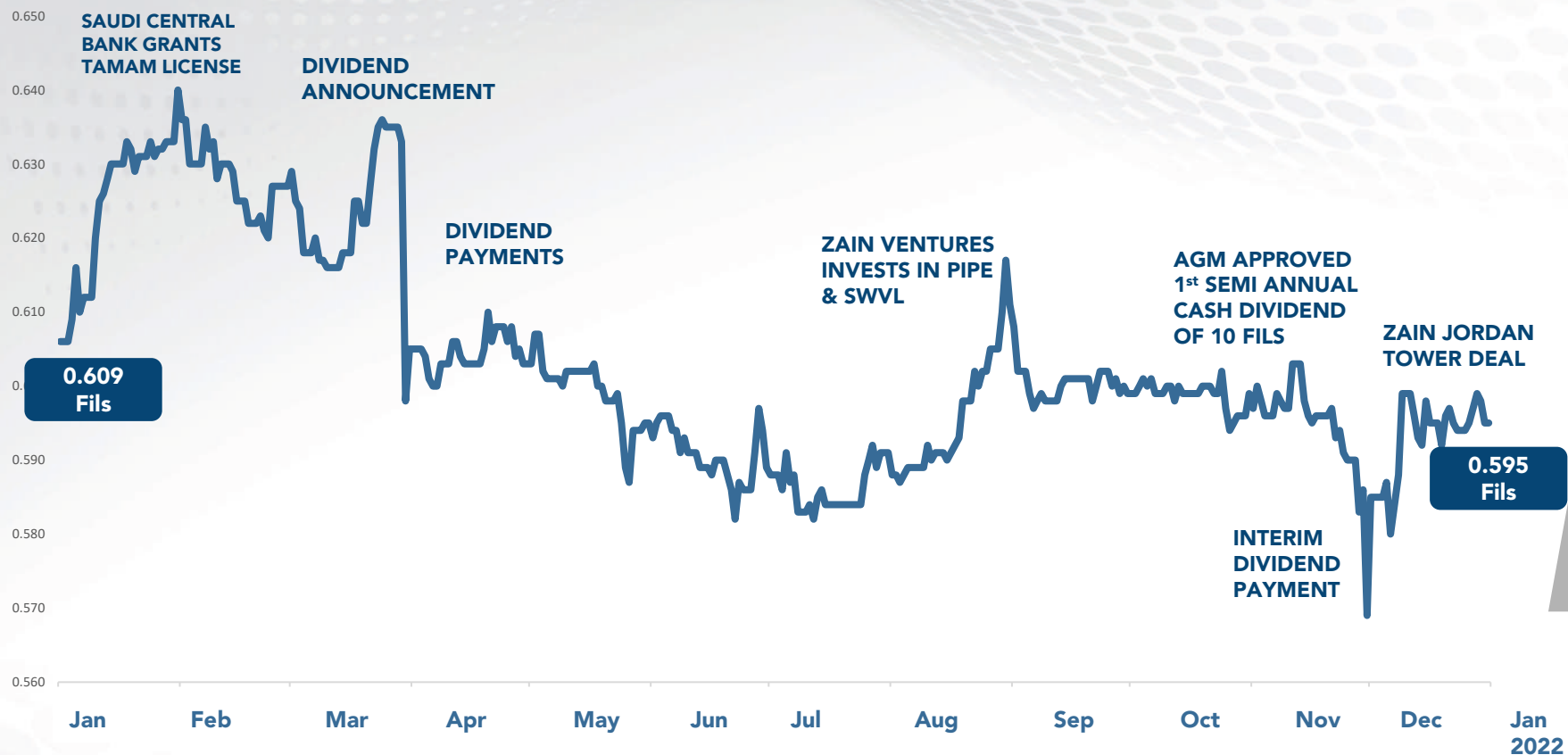


EPS & DPS (Fils)



- Average dividend payout ratio in the high **70% range**
  - Dividend of \$470m (**33 fils**) for 2020 compared to \$471m (**33 fils**) for 2019
  - First company in Kuwait to implement a minimum cash dividend policy (**33 fils/ year for 3 years starting 2019**)
- On October 12<sup>th</sup>, 2021, Ordinary General Assembly approved the distribution of **interim dividends of 10 fils per share**, totaling \$143m as part of 33 fils per share annual minimum dividend policy.

# ZAIN SHARE PRICE



**TOTAL SHARES**

4,327,058,909

**P/E**

~14 TIMES

**MARKET CAP**

USD 8.5 BILLION

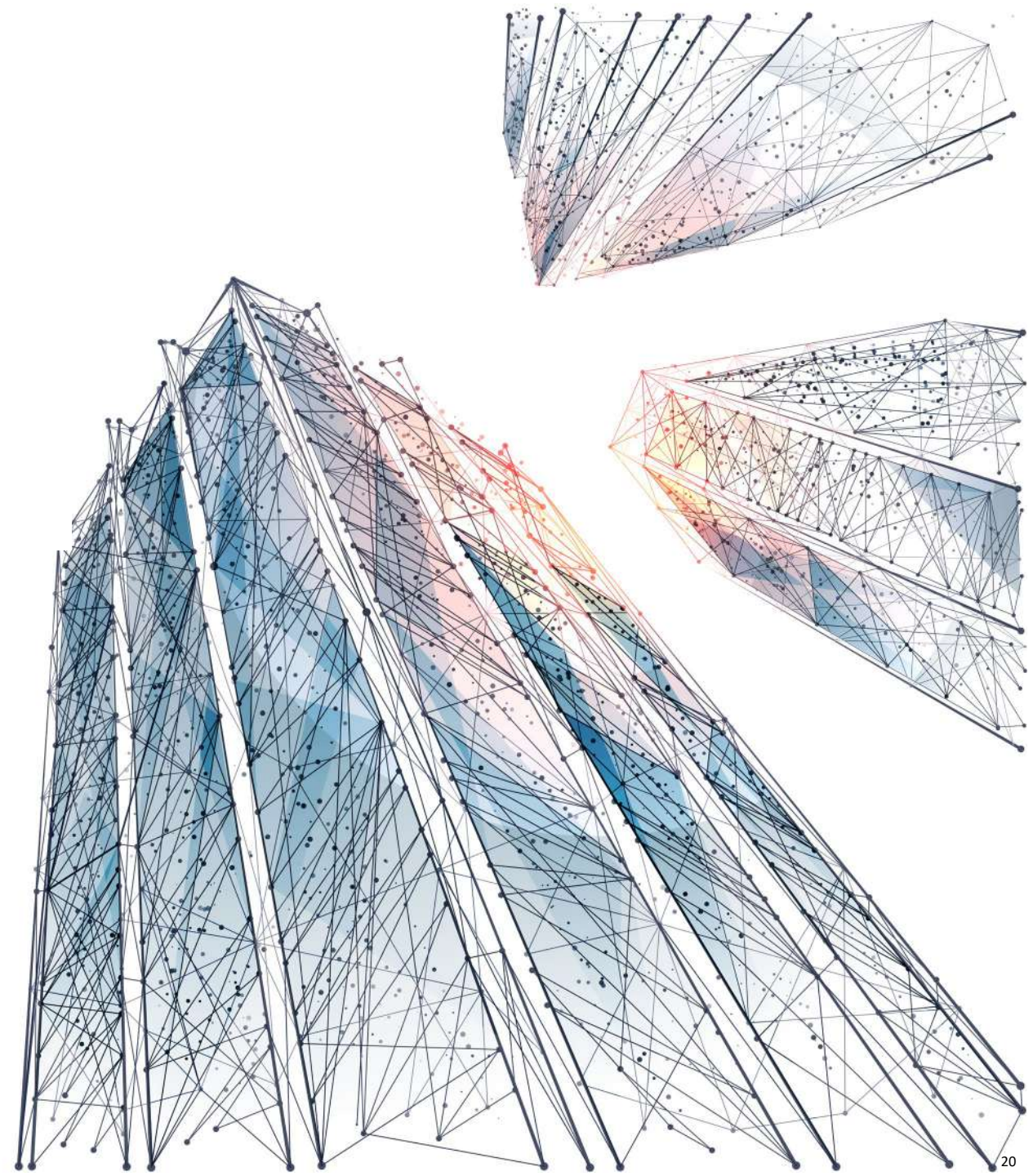
**DIVIDEND YIELD**

5.5%

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



# OPERATIONAL REVIEW



\*The Market share % and the Value share % are as of Q3 2021



## MARKET PLAYERS



100%



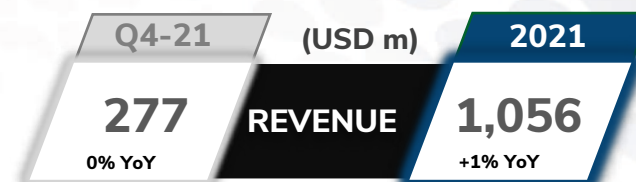
OWNERSHIP

1983



OPERATIONS

- ☉ Zain Kuwait remains the **most profitable company** within the Group and maintains its market lead in terms of both value share and customer base
- ☉ Slightly **improved revenue** (up by 1%) due to growth in **data revenue** driven by the **5G segment**
- ☉ **Lower ECL** provisions, healthier acquisitions and **collection improvements** combined with improvement of **macro economic** factors across the globe
- ☉ **Data revenue** grew **6%** and formed **40%** of total revenue
- ☉ Excluding the **gain on sale & leaseback of towers** in 2020, net income would have grown by **+15%**
- ☉ **Cost optimization** efforts continue to improve profitability
- ☉ **MVNO** expected to launch services in Q1 2022



2.5M

CUSTOMER  
BASE



36%

MARKET  
SHARE



38%

VALUE  
SHARE



\$26

BLENDED  
ARPU



57%

PREPAID  
BASE



5G

LEADER IN CUSTOMER  
& REVENUE SHARE



100%

POPULATION  
COVERAGE %



149%

MARKET  
PENETRATION

## MARKET PLAYERS



37%



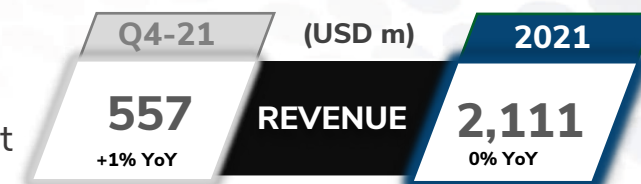
OWNERSHIP

2008



OPERATIONS

- Received **\$807m** non-binding offer from **PIF** to buy the passive infrastructure of 8,000+ towers
- Decrease in airtime revenue & **reduction in MTR** (SAR0.055 to SAR0.022) starting 10<sup>th</sup> June 2020
- Healthy **14% YoY customer growth**, adding 1m to the base, mainly from the prepaid mob. segment
- Excluding CITC waver and gain on modification of financial liabilities, net income would grow 135%
- Strong performance from **Tamam** Fintech – microfinance platform
- Healthy growth in the **FTTH** revenue
- Expanded **5G International roaming** footprint for Zain to reach **39** operators outbound worldwide
- Savings in finance cost due to **settlement of Shareholder loan** and **Murabaha refinancing**
- Data revenue** formed 48% of total revenue



8.0M

CUSTOMER  
BASE



\$19

BLENDED  
ARPU



66%

PREPAID  
BASE



5G

LARGEST NETWORK IN  
THE REGION



99%

POPULATION  
COVERAGE %



115%

MARKET  
PENETRATION



## MARKET PLAYERS



76%



OWNERSHIP

2003



OPERATIONS

- Customer base grew by 2% to reach 16.4m customers driven by the launch of 4G
- YoY revenue impacted due to currency devaluation, lockdown restrictions continue
- Currency Devaluation by 19% from IQD/USD 1,190 to 1,470
- First to launch 4G routers in September
- Tower deal with TASC is expected to complete by 2022
- Digital operator “oodi” performing exceptionally, highest rated telco app in the market



16.4M

CUSTOMER  
BASE



52%

MARKET  
SHARE



40%

VALUE  
SHARE



\$4

BLENDED  
ARPU



93%

PREPAID  
BASE



4G

NETWORK  
TECHNOLOGY



99%

POPULATION  
COVERAGE %



102%

MARKET  
PENETRATION



## MARKET PLAYERS



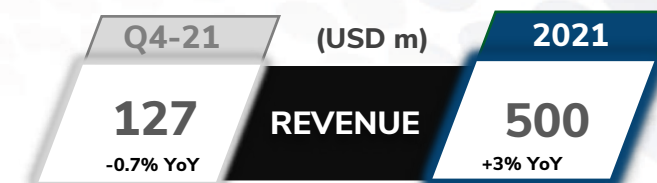
96.5%



2003



- Top line grew by +3% YoY, mainly due to increase in data revenue
- Net income jumped by 66% due to the **gain on sale and lease back of towers**
- Data revenue grew by +11% YoY, and formed 50% of total revenue
- Healthy growth in the **FTTH** revenue and customer base
- Growth in **Zain Cash** revenue due to increase in service uptake
- Further reduction in local **interconnection rates** (from 5.2 fils to 2.0 fils)
- Successfully concluded the **tower deal** with a total of **2,607 sites** for **\$88 million**



3.6M

CUSTOMER  
BASE



35%

MARKET  
SHARE



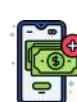
49%

VALUE  
SHARE



\$11

BLENDED  
ARPU



66%

PREPAID  
BASE



4G

NETWORK  
TECHNOLOGY



99%

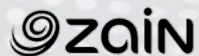
POPULATION  
COVERAGE %



79%

MARKET  
PENETRATION

## MARKET PLAYERS



100%



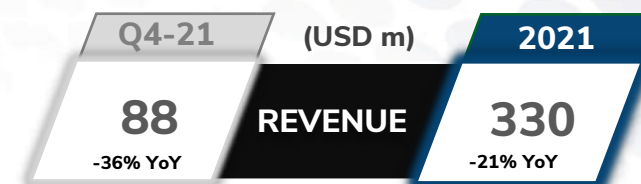
OWNERSHIP

2006



OPERATIONS

- Healthy bottom-line performance, mainly due to lower depreciation & amortization and decrease in currency variance loss
- Currency devaluation in Feb 2021 from SDG 55 to SDG 436 vs. USD as at 31 Dec. 2021
- To mitigate the currency devaluation impact, major price revamp implemented during the year
- Tax on telecom services increased from 7% to 10%
- VAT reduced from 40% to 35%
- Data revenue formed 27% of total revenue



16.3M

CUSTOMER  
BASE



48%

MARKET  
SHARE



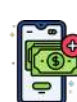
62%

VALUE  
SHARE



\$2

BLENDED  
ARPU



98%

PREPAID  
BASE



4G

NETWORK  
TECHNOLOGY



90%

POPULATION  
COVERAGE %



77%

MARKET  
PENETRATION

## MARKET PLAYERS



65%



OWNERSHIP

2003



OPERATIONS

- YoY revenue growth mainly due to **increase in data** and **trading revenue**
- Data revenue** formed 46% of total revenue and grew 4% YoY
- Focused on the continued expansion of **4G** and **5G** infrastructure
- Enormous Zain Bahrain **became the first provider** to enhance services in more newly-developed housing areas
- Plan to launch **Financial Services** in the Kingdom soon



\$18

BLENDED  
ARPU



5G

NETWORK  
TECHNOLOGY



100%

POPULATION  
COVERAGE %



106%

MARKET  
PENETRATION



# 2021 GUIDANCE

## DATA REVENUE

Monetize 5G & 4G Opportunities in our Key Markets with best in-class network

## DIGITAL TRANSFORMATION

Focus on digital channels and online services such as digital marketing campaigns, app sales, online payments and social media care

## CAPEX

Disciplined capital allocation for long term growth with focus on operational efficiencies

## NETWORK RELIABILITY

Ensure preparedness for increase in traffic and improved network performances owing to curfew and lockdown in our markets with potential for further monetization

WINNING CULTURE, TALENT, ASSET AND CUSTOMER PERCEPTION



# REGULATORY AFFAIRS



KUWAIT

**CITRA:** has recommended that MNOs should consider shutting down 2G technology by Q4 2022.

**Virgin** is expected to launch in Q1 2022.



SUDAN

**VAT:** Effective Oct 1<sup>st</sup>, Sudan operators will continue to collect only 35% instead of 40%



JORDAN

**Temporary Spectrum:** The Government has extended the use of temporary spectrum granted to operators until the end of 2021 at no extra charge.

Renewal of **900 MHz license** for 15 years from Feb 2021.



SOUTH  
SUDAN

**3<sup>rd</sup> Operator:** **Digitel** launched commercially in July 2021 in Juba.



# CORPORATE SUSTAINABILITY

## CLIMATE CHANGE



### A- Score in CDP – global index

On climate change management becoming first and only company in Kuwait to achieve this score.



### Waste Management

Managed to reduce waste include including **e-waste** in Jordan and Sudan, 740 tons auctioned off and 729.6 tons of site batteries to be recycled.



### Tree Plantation

**454,550** trees planted across Jordan, Sudan, and Kuwait since 2016, offsetting 9 million KG of Carbon emissions



## GENERATION YOUTH



### Child Online Safety:

Launched 'Internet Monsters' campaign raising awareness on online safety for children reaching 66.3 million impressions across Zain's footprint



### Digital Literacy

Finalized agreement with Sesame Street to embed content on topics such as mental health and emotional well-being on the Zain Kids Platform



### E Learning

Through UNICEF partnership, Zain achieved to launched e-learning passport in Jordan and Sudan offering 15,500 students access to educational platforms.



## INCLUSION



### Gender Divide:

Launched and completed pilot phase of the Women in Tech Mentorship Program where 5 students from each opco mentored in STEM



### Low-income communities:

4,012 unique users across 10 refugee centers in Jordan totaling 728,000 users, have access to free connectivity since 2020.



### People with Disabilities:

In Zain Bahrain, Iraq and KSA, the company trained 75 sale agents in sign language to better serve the hearing impaired.

## INDICES & REPORTING



Published **10th annual Sustainability Report** titled 'The Ten-Year Journey' externally assured by Ernest and Young,



Launched '**Women in Technology – Bridging the Gender Gap in STEM Fields**' Thought Leadership Report on International Women's Day.



Developed and published **Zain's Human Rights Policy Statement** available on the company website and shared with relevant stakeholders in addition to availability in the Procurement's i-supplier portal and all opcos.



Launched the **Zain Group Climate Change Policy Statement** that looks into Governance, Metrics and Reporting of Climate change management shared with all opcos and Group business units.





# WHY ZAIN?

## **GROWTH PROFILE**

Investing for sustainable growth momentum and creating the basis for future growth

## **4SIGHT ... CLEAR STRATEGY**

Clearly defined strategy with a strong focus on digital and enterprise moving away from traditional telco approach

## **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 government projects driving economies, oil price improvements

## **5G LEADERSHIP**

Largest 5G network in region, strategic investments in technology and innovation driving new revenue streams

## **TOWERCO BUSINESS MODEL**

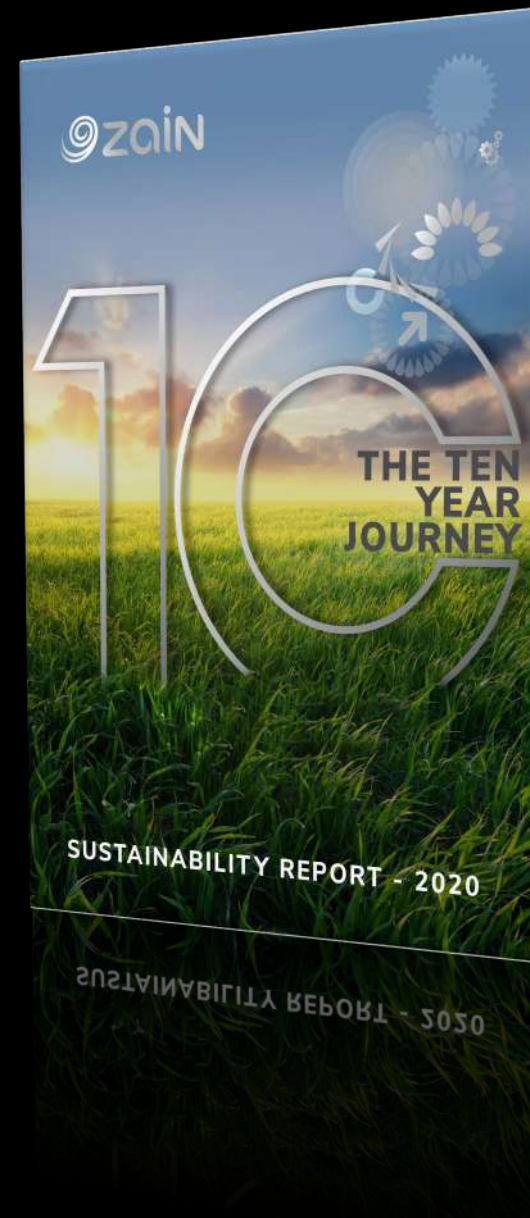
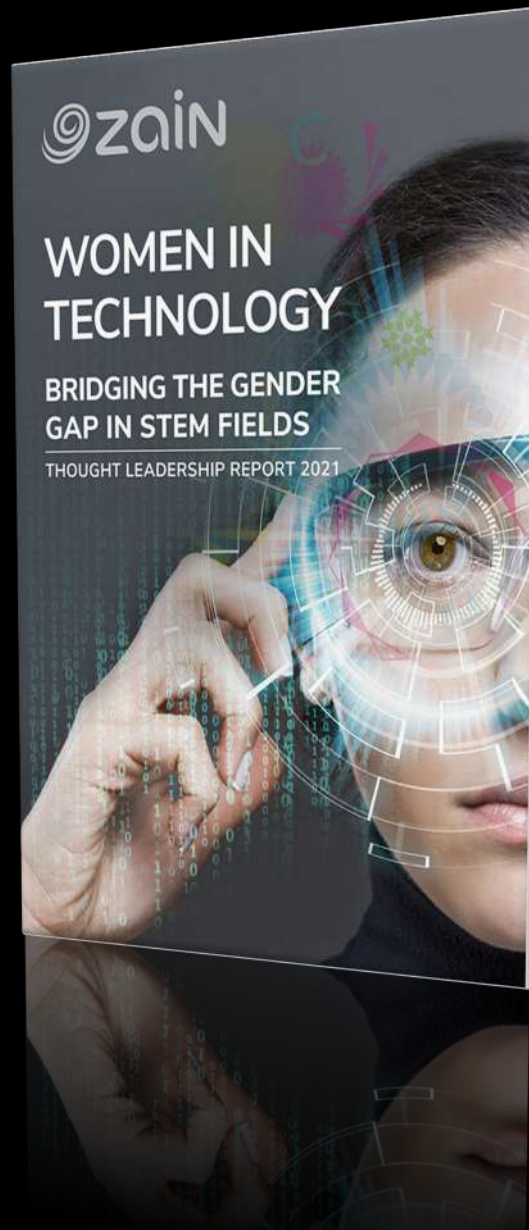
Unlocking capital from passive infrastructure to drive efficiencies and focus on core business

## **THREE YEARS DIVIDENDS POLICY**

First telecom in the region to commit a dividend of 33 fils, for three years starting from 2019



# ZAIN REPORTS



<https://zain.com/reports/>





**THANK YOU**

ZAIN GROUP INVESTOR RELATIONS

✉ : [IR@zain.com](mailto:IR@zain.com)

[www.zain.com/en/investor-relations/](http://www.zain.com/en/investor-relations/)