



Date: 14 March 2023

Ref:

Mr. Mohammad Saud Al-Osaimi

CEO - Boursa Kuwait

State of Kuwait

Dear Sirs,

Subject: Zain's Company Analyst / Investor minutes of conference – Q4 2022

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

We would like to advise you that quarterly Analyst / Investor Conference was placed through conference call (Live webcast) at 1:00 PM local time on Tuesday 14/3/2023.

Attached: the minutes of the Conference mentioned above and the Investor presentation (Q4-2022).

Sincerely yours,



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

التاريخ: 14 مارس 2023

المرجع: 556

السيد / محمد سعود العصيمي المحترم

الرئيس التنفيذي - بورصة الكويت

دولة الكويت

تحية طيبة وبعد،،،

الموضوع: محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين لشركة الاتصالات

المتنقلة - زين للربع الرابع لعام 2022

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

يرجى الإحاطة بأن مؤتمر المحللين / المستثمرين قد إنعقد عن طريق اتصال مباشر والذي تقرر عقده عن طريق بث مباشر على شبكة الانترنت (Live webcast) في تمام الساعة الواحدة ظهراً يوم الثلاثاء الموافق 2023/3/14 (وفق التوقيت المحلي).

مرفق طيه محضر المؤتمر المذكور أعلاه وإستعراض المستثمرين عن الربع الرابع لعام 2022.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير ،،،



Zain Group

FY 2022



Earnings Conference Call

14 March 2023

CHAIRER BY:

Faisal AlAzmeH

**Goldman
Sachs**





Zain Group FY 2022 Earnings Call Transcript

Tuesday 14 March 2023

13:00 Kuwait Time

Zain Group Executive Management

Ossama Matta - Group Chief Financial Officer

Mohammad Abdal - Group Chief Communications Officer

Mohammed Shereef – Group Head of Finance

Aram Dehyan - Group Investor Relations Director

Moderator:

Faisal AlAzmeH, Goldman Sachs



Faisal AlAzmeH:

Greetings ladies and gentlemen, this is Faisal from GS, and I would like to welcome you all to the Zain Group's FY'2022 Results Conference Call. It is my pleasure to host Zain Group senior management today on the call. By now you should have received the company's presentation and earnings release which have all been uploaded on the Group's website.

Now without further delay, I will hand the call to Mohammad Abdal, Zain Group's Chief Communications Officer. Thank you.

Mohammad Abdal:

Thank you, Faisal. And welcome everyone to Zain's FY'2022 earnings conference call. With me today Ossama Matta, CFO, Mohammed Shereef – Head of Finance and Aram Dehyan, IR 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 for joining us on this call today. We have just published our Full year 2022 results and I'm thrilled to announce to all stakeholders that we have not only achieved but also exceeded our Full Year guidance.

This has been a tremendous year for Zain, and I am proud of the hard work and commitment of our teams at Group and across operations, who overcame the many socio-economic and competitive challenges faced during the year.



I want to emphasize that this great performance is a testament to our clear vision and strong execution of our 4Sight strategy, which has been a driving force in our success and has allowed us to stay focused on our goals and objectives.

Operationally, all Zain Opcos performed well, that were instrumental for the great 2022 results.

Our continued focus on investing in 5G expansion, 4G network upgrade and FTTH rollouts in combined with cost optimization and data monetization initiatives and launch of new digital services designed for all customer segments (individuals, enterprises, governments etc.), became significant drivers of growth across several key markets.

Our data revenue witnessed a healthy growth of 5% for the year, to reach USD 2.2 billion, representing 40% of consolidated revenue.

Zain Group Digital revenue grew 52% YoY, including Dizlee, "Zain Group API platform" which continues to grow exponentially, partnering with 25 global solutions providers offering 51 different digital innovations and having processed over 191 million payment transactions since its launch in 2018.

Before we dive into the Financials, it's worth mentioning several significant accomplishments and transactions that occurred recently. On page 5 of the presentation.

- The Board made two key recommendations:

ONE, a cash dividend of 25 fils/share for the second half of 2022, that will total 35 fils/share for the year following the earlier interim dividend of 10 fils/share. This reflects a 2 fils increase on the previous three years and the total distribution for the year will be ~USD 496 million, representing a 78% payout ratio. We believe this ratio is one of the highest in the region.

TWO, the Board recommended a minimum of 35 fils/share total annual dividend for the forthcoming three years, split in interim and annual dividends. These two recommendations provide a clear indication of strong operational performance and strength of our financial solvency as we methodically grow the business.

It is worth noting that the total recommended cash dividends of 25 fils for H2, 2022 and 35 fils each year for the next three years, will total 130 fils in cash dividends. This expected distribution based on the current share price, will reflect an average annual yield of approximately 8% for entitled shareholders for the three-year period.

- **Zain Sudan sale:**

After careful consideration especially in light of the remarkable revenue and net-profit growth in Sudan Zain management decided not to proceed with the non-binding offer for the sale of Sudan and KSH, and instead, will continue to explore and capitalize on various profitable opportunities within the country. We are very confident on the future outlook of Zain Sudan in driving shareholder value, which is backed up by the recent visit to Sudan of our VC & Group CEO, Bader Al Kharafi who made a commitment of investing US\$800 million in Sudan over the next 5 years.

- **On our Tower sale strategy:**

In January, we successfully concluded tower deals in KSA and Iraq, totaling one billion in value. Zain KSA sold 8,069 towers for \$807 million to the Public Investment Fund, with the transfer of at least 3,000 towers completed in January 2023 and the remaining towers to be transferred over the next 18 months. As in the last call, I wish to restate that Zain KSA received cash SAR 2.4 billion (USD 645m) and a 20% stake in the PIF TowerCo. The transaction will result in a gain of up to SAR 1.1 billion.

Likewise, in 2023 Zain Iraq also entered into a 15-year agreement with TASC Towers, to sell and leaseback, as well as for the management rights of its 4,968 towers portfolio for \$180 million.

With these two achievements, we have now completed tower deals in four of our markets. Similar TowerCo models are currently under review in Sudan, Bahrain and South Sudan, and we look forward to making announcements when they happen. As it stands, we have completed 2 Opco tower deals with TASC Towers and plan to expand with them to other Zain markets, given our strategic relationship.

- **Fintech:**

We are pleased to report that our fintech arm, (Tamam in KSA and Zain Cash in Iraq and Jordan), grew exponentially. In 2022, total revenue surged by an impressive 241% YoY, while the customer base saw a significant increase of 64% to reach one million customers. Additionally, our total transaction value grew 56% to reach \$3.6b.



In Bahrain, we acquired a digital banking license from the Kingdom's Central Bank and expect commercial launch this year, while in Sudan we are currently fulfilling the necessary regulatory requirements to be awarded a fintech license. In Kuwait, we have applied for a digital banking license with the Central Bank and awaiting updates.

We have very ambitious Fintech aspirations, as stated by our CEO - Bader Al Kharafi in being the first-telco led challenger bank in the region and will continue to invest in and foster this area of the business.

- **Some Important regulatory updates:**

Regarding the number range litigation in Kuwait: On 20th Feb 2023, the appellate court rejected the appeal by MOC & CITRA and affirmed the verdict by the court of first instance. The verdict is in favor of Zain.

As we mentioned in our last call, **Zain Jordan** signed a settlement agreement with TRC, which includes settlement of revenue share disputes, 10-year extension of 2G, 3G & 4G licenses, and grant of a 25-year 5G license for an amount of JOD 85 million (USD 121m). We expect significant savings and potential future benefits from this agreement.

- **On ZainTech:**

We recently completed ZainTech's acquisition of BIOS Middle East, that will greatly enhance our hybrid and multi-cloud managed service offerings and drive enterprise revenue growth. B2B revenues growing 28% YoY groupwide, reflects the sound and cohesive business model between ZainTech and our regional operations' that are targeting this fast-growing and lucrative business area.

- The growth of **Zain Esports** saw it hold 28 tournaments in 2022, with over 30,000 gamers, more than 70 million social media impressions and 15 million engagements on social channels.

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

- Zain's brand valuation has grown significantly to USD 2.74 billion according to Brand Finance 2022 rankings that will be released by end of this month. The impressive 14% growth demonstrates the strength and impact of the Zain brand in the ever-changing telecom industry. Reaffirming this higher valuation,

in December 2022, Zain was named Best Telecom Brand in MENA for 2022 by leading industry Telecom Review magazine.

- Our commitment to Sustainability, Diversity and Inclusion has been well documented and taken seriously by all management teams.

We maintained A- rating in the 'CDP Score Report-Climate Change 2022', placing Zain first in the region and among global leaders. We also recently committed to setting emissions targets in line with the Science-Based Targets initiative (SBTi) guidance to halve carbon emissions before 2030 and achieve Net-Zero carbon emissions by 2050.

- We were awarded **Best Diversity & Inclusion strategy** and **Best Women Development & Leadership Program** by Informa's reputable Future Workplace awards beating out some leading regional entities.

Moving to the financial highlights of the year – page 15:

We ended the period serving a total of 52.4 million customers, a 7% YoY growth. Our revenue for the year increased 14% YoY to reach KD 1.7 billion (USD 5.6 billion). Consolidated EBITDA for the year increased 7% YoY, to reach KD 673 million (USD 2.2 billion), reflecting an EBITDA margin of 39%. Consolidated net income reached KD 196 million (USD 640 million), up 6% YoY and reflecting earnings per share of 45 fils (USD 0.15).

CAPEX on page (16), we invested USD 936 million, representing 17% of revenues (\$275m Intangible and \$661m tangible), mainly on expansion of Fiber-to-the-Home (FTTH); 4G upgrades and new network sites across markets, ongoing 5G rollouts in Kuwait, KSA and Bahrain as well as on spectrum license fees. Our target for 2023, is to invest in the vicinity of 15% of revenues on CAPEX.

Debt Profile on the next page (17) The Group continues to maintain healthy cash flows, with total due to banks of USD 4.5b, increasing 3% YoY and net debt/EBITDA currently standing at 2.2x. Finance cost increased by 27% compared to the prior year.

As we look ahead, we remain committed to executing our 4Sight strategy and driving sustainable growth. We will continue to focus on our customers and delivering value to our shareholders.

And with that I will now handover to Mohammed Abdal for Q&A session. Thank you.

Mohammad Abdal:

Thanks, Ossama. 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.

Nishit:

Thank you for the call. I actually have two questions: The first one is on the data growth. This year your data as a percentage of revenue has fallen from 42 to 40%, because your overall revenue has grown at 13%, while data growth has been just 5%. So are there some challenges you're facing on data monetization, that the overall data growth has slowed down compared to the other continents? Any more clarity or granularity on this data side of business would be helpful?

Second question is on the debt side. Given that they've been from multiple tower streams that we're going to see the money coming in, in 2023, how is that going to reflect in your overall debt ratios going forward? And how much of your current debt is hedged or fixed? Any idea on that would be helpful, thank you.

Ossama Matta:

On the data monetization as a percentage, yes, it has increased in terms of revenue, but there is growth in data revenues compared to last year across all operations. Take into consideration the challenges and the competition that we have in markets like Kuwait, Saudi, and in Jordan. This will definitely lead to more stabilization of prices in these markets, and given the more promotions in these markets, this will lead to a lesser percentage of data revenues as compared to total revenues.

But in general, data monetization is doing fine. Here in Kuwait, for example, I can give you an update, we have introduced lately, the MAX product, which is basically a quad play, that includes content, minutes, data, as well as handsets, and that was launched towards the end of last year, and this year it's doing exceptionally well. In Jordan, there is a huge push on the fiber as well. In Saudi there's great performance in terms of 5G and we have talked about this during the past quarters. Also, in Iraq, Sudan and Jordan, there is good performance in terms of 4G services and data. But, as I mentioned, total roaming revenues has increased, so have international revenues increased compared to last year. Data revenues has increased compared to last year, if we look at data how much it constitutes from the total revenue you will see it dropping a little bit, but this is not an alarming situation, it is still very healthy.

On the debt side, our debt is approximately hedged up I believe between 15% to 17%. We have run extensive exercises on the on the hedging and we have looked at the analysis deciding on floating rather than fixing. Now it is very difficult to talk about hedging, as it will be very expensive. But still from the leverage side, and from the balance sheet side, we still have a very solid cash position and good leverage.

Maddy:

A couple of short question from my side.

Looking at the full year results, the operating performance of the opcos here, but just wondering if Sudan continued to have a good performance because third quarter was a very strong first run. So wondering whether that is the reason why the group revenues have done so well?

And following up on the earlier question about the debt level, finance costs have gone up during the period. So wondering, do you have like an absolute finance cost in mind, which you will be comfortable with? And whether that means you probably need to pay down a bit more debt at the headquarter level? Is that something that you have in mind, or you are okay with paying higher current costs and overall leverage, you're not going to touch? Thank you.

Ossama Matta:

Sudan continues to, to perform well, yes, in terms of revenues. The growth is coming from all the operations, as they all did very well compared to last year, in terms of revenues.

Sudan specifically increased by 48% in dollar terms, achieved US\$489 million in terms of revenues, and EBITDA of US\$250 million. Sudan continues to do well maintaining the leadership position of Zain in the market, and continues to roll out appealing customer services. What also helped the operation were the price uplifts, allowed in our license and approved by the regulator. Also due to 4G expansion and digital services in content, gaming and other offerings, we can see that there is significant digital revenue growth in Sudan. And I believe when we introduce the Fintech play this year, this will be also complementary to the success in Sudan.

On the on the debt side, we continue to manage it very tight, very well. Now, there are a couple of things happening this year regarding tower sale in Zain KSA which happened already at the beginning of 2023, from which we received the cash at the

beginning of 2023. This will be used partly to reduce the debt, and this will also reduce the interest total interest. Unfortunately, due to the increase in interest rates, total interest cost will increase by US\$100 million to US\$110 million. Despite this and taking into consideration the debt reduction and increased interest costs, we still expect to see good growth in terms of bottom line for 2023.

Ziad:

Thank you for the presentation and congratulations on the strong results. Just a couple of questions from my end. It seems that in Q4 towards the year end, you had a sizable goodwill impairment related to Iraq. Can you elaborate on this? What triggered this specifically, any potential risks and the operational performance in that market?

The second question specifically, I don't know Ossama if you can comment on this, because it's the board's decision. But what is basically, I mean, the reason why the decision came to increase the dividends despite the rising interest rate environment. To be a bit more accurate, do you expect this to be financed from the free cash flow generation of the firm? Or is it because of the tower transactions in Saudi and Iraq?

Ossama Matta:

thank you Ziyad. Regarding the impairment, which is evident in the P&L, it is related, yes, of course, to Zain Iraq, from the time they devalued the currency in Zain Iraq. And, as an operation trying to increase the prices in Iraq g. The competition there, the socio-economic conditions in the market, the irrational competition in the market, put a lot of pressure on the growth in terms of revenues, and EBITDA.

Despite all of this, we increased revenues in Iraq by 8%, compared to last year, and EBITDA increased also by 4%. Nevertheless, when we look at the projections of Zain Iraq, and we discount based on the rate, including the debt, which has increased, this has led to a WACC of approximately 19% to 20%.

And when we discount the future cash flows, and we compare it with the carrying value of the investment in our books, this has led to an impairment, for our investment for the goodwill in our books.

Would this continue? We are seeing now, two major positive happenings. One is the removal of sales tax in Iraq, which has led to a positive impact on the revenues, given

the sales tax in Iraq was a considerable 20%. The usage of mobile services will increase and so will revenues, which we have already seen in Dec'22 and Jan'23.

The other positive, was the appreciation of the Iraqi dinar vs the USD and this happened recently, in January 23. This also has increased revenues as well as the EBITDA as compared to prior year as well as the future projections for Zain Iraq.

So, with these two, and the introduction of a new appealing services like Oodi, the digital operator, offering more content and gaming services in Iraq, I believe, hopefully we are out of the woods.

Regarding your other question on the dividend. Yes, on the dividend side, it's a board recommendation which we also support. With the current situation that's happening in the market, having a dividend yield of 6% to 7% plus if you factor in the remaining or the future 35 fils committed by the board to deliver for the next three years commencing 2023, you are talking about a yield around 8% given the current share price. I believe this is excellent for all our shareholders. Taking into consideration the solid cash position of the company, and the plans that we are having also on the funds that we expect to receive, whether it's from the number range court ruling in Kuwait, whether it's the towers in Saudi, we believe that increasing the dividends is something good for the shareholders and eventually also good for the company.

Nishit:

Couple of follow up questions. One on the Sudan. Last call, you mentioned \$16 million of the dividends, profits dividends upstream was paid. So have you received the remaining dividends that was expected last year to be upstreamed, and are you expecting more dividends possibility this year from Sudan.

And the other question about Sudan is that you've committed US\$800 million over five years, which is like US\$160 per year and currently or capex rate has been \$50 million to \$70 million. This is quite an increase in CAPEX. So if you can just shed some light on these on Sudan.

Secondly, funds from the number range you just mentioned. So in case the court finally ordered and everything is settled, do you expect the cash payment from the regulator and the government or it will be set off against a future payment that you might have to do? How will that work?

Ossama Matta:

On Sudan, we received dividends from Sudan as promised by the regulator and the central bank, everybody was supporting this, based on the visits that management have done to Sudan. We received so far like US\$31 million of dividends for 2022, based ongoing discussions with the regulator as well as the central bank, we expect to receive approximately US\$70 million.

On the on the CAPEX intensity, if you look at the plans that we have for Sudan, there is a detailed planned smart investment for Sudan. And accordingly, when you sum up these investments, it will be in the range of \$800 million in the coming five years.

We had taken into consideration that modernization of the network is needed, and this is basically outside Khartoum regions, also in the Khartoum region, improving the 4G services, is very important for us. Also on the wholesale side on the land station side, we mentioned that there is Africa One cable that will land in Sudan and there is a an investment that will be done and hopefully also to benefit Zain Sudan and also Group. This also can be added in the US\$800 million. Also another factor is related to the spectrum, as lately there was an auction in Sudan to get the new spectrum. So, if this is also included in the CAPEX, we believe that US\$800 is very achievable. Most importantly is that based on the potential performance of Zain Sudan, such an investment is needed and will create value for all, especially as it will boost the Sudan economy overall and enhance socio matters as well.

On the number range for Zain Kuwait, it is approximately KD 24.7 million. We won the first degree, and we recently won the appellate court, and we expect the cassation to happen soon. I believe, like 60 days from the decision of the appellate court. KD 24.7 million will be received in cash. Similar to what happened to STC because STC had the same case and they received the cash related to this dispute

Faisal:

There are no further questions.

Mohammad Abdal:

Thank you, Faisal, please refer to the Investor Relations website for additional updates and feel free to contact the IR team at IR@zain.com for further information. We look forward to your future participation in our Q1 2023 update.

Thank you for joining the call. - END -

مجموعة زين الربع الرابع 2022



مؤتمر المستثمرين/المحليين

14 مارس 2023



Goldman
Sachs

بإدارة
فيصل العظمة

محضر مؤتمر الاتصال مع المحليين / المستثمرين
حول النتائج المالية للعام 2022

مجموعة زين
الثلاثاء الموافق 14 مارس 2023
الساعة 13:00 (توقيت الكويت)

المتحدثون من الإدارة التنفيذية لمجموعة زين
أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية
محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للاتصالات
محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية
أرام دهيان - المدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين

إدارة
فيصل العظمة
(Goldman Sachs)

فيصل العظمة

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم فيصل من Goldman Sachs، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة – زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء للعام 2022، إنه لمن دواعي سروري أن نستضيف في هذا البث الحي الإدارة العليا لمجموعة زين.

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

محمد عبدال

شكراً لك فيصل، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معاً النتائج المالية لمجموعة زين للعام 2022.

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

ولكن قبل أن نبدأ، دعوني أذكركم بأن 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

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

مساء الخير..، وشكراً لانضمامكم إلينا في هذا الاتصال ..، كما تعرفون قامت مجموعة زين اليوم بالإفصاح عن النتائج المالية للعام 2022، ويسعدني في هذه المناسبة أن أعلن أن النتائج المالية السنوية جاءت أفضل من تقديراتنا.

كان عاماً رائعاً بالنسبة لعمليات المجموعة، إذ نفخر بالعمل الجاد والتزام فرق أعمالنا في المنطقة، التي تغلبت على العديد من التحديات الاجتماعية والاقتصادية، وتلك المتعلقة بالأجواء التنافسية في أسواقنا.

أود أن أؤكد أن هذا الأداء الرائع يعكس رؤيتنا الواضحة، والتنفيذ المنضبط لاستراتيجية أعمالنا (4Sight) التي دفعت نمو عملياتنا التشغيلية، إذ كان أداء جميع شركات زين رائعاً خلال هذه الفترة، حيث حافظت خطط أعمالنا على الاستمرار في التركيز على تحقيق الأهداف الاستراتيجية.

جاء النمو في المؤشرات المالية الرئيسية لعمليات المجموعة مدعوماً بمشاريع تطوير شبكات الجيلين الخامس والرابع وتكنولوجيا الألياف الضوئية إلى المنازل، والتوسع في بناء المنصات الرقمية، ونمو محفظة قطاع المشاريع والأعمال، والتقدم النوعي الذي تحرزته الحلول التي توفرها منصة واجهة برمجة التطبيقات.

حققت خدمات البيانات زخماً خلال هذه الفترة، إذ ارتفعت إيرادات خدمات البيانات بنسبة 5% لتصل إلى نحو 2.2 مليار دولار، تمثل 40% من حجم الإيرادات المجمعة، وارتفعت إيرادات الخدمات الرقمية بنسبة 52%، التي تشمل منصة "Dizlee" منصة واجهة التطبيقات" الخاصة بالمجموعة، التي تواصل النمو بشكل كبير في أسواق المنطقة، وذلك من خلال الشراكة مع 25 من موفري الحلول العالميين، وخدمات OTT، مع 51 ابتكاراً للترفيه الرقمي، ففي خلال هذه الفترة نجحت المنصة في معالجة أكثر من 191 مليون معاملة دفع منذ إطلاقها في العام 2018".

قبل استعراض البيانات المالية، نود أن نشير إلى عدد من الإنجازات التي تحققت عن هذه الفترة (في الصفحة 5 من العرض التقديمي):

- قدم المجلس توصيتين رئيسيتين:

الأولى: أوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بقيمة 25 فلساً للسهم الواحد عن النصف الثاني من السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2022 (هذه التوصية خاضعة لموافقة الجمعية العمومية)، وكان مجلس الإدارة أقر توزيع أرباح نقدية نصف سنوية بقيمة 10 فلس للسهم، ليبلغ إجمالي التوزيعات النقدية 35 فلساً عن العام 2022، سيكون إجمالي التوزيعات النقدية لهذا العام حوالي 496 مليون دولار (تمثل 78% من ربحية السهم) نعتقد أن هذه النسبة هي من أعلى المعدلات في المنطقة.

الثانية: أوصى مجلس الإدارة باعتماد سياسة جديدة لتوزيع الأرباح، إذ رفعها في توصيته إلى 35 فلس للسهم الواحد كحد أدنى لمدة ثلاث سنوات بداية من توزيعات العام 2023، وهي خطوة تعكس قوة الأداء التشغيلي والسيولة النقدية التي تتمتع بها المجموعة خصوصاً أنها جاءت أعلى من النسخة الأولى من سياسة توزيع الأرباح الأخيرة التي كانت حينها 33 فلساً للسهم (هذه السياسة خاضعة لموافقة الجمعية العمومية).

الجدير بالذكر أن إجمالي التوزيعات النقدية المنتظرة بداية من توزيعات النصف الثاني من العام 25 فلس والتوزيعات النقدية للثلاث سنوات المقبلة البالغة 35 فلساً بحد أدنى عن كل عام طبقاً لسياسة التوزيعات الجديدة للمجموعة (يكون الإجمالي 130 فلس)، فإن العائد على الاستثمار لسعر إقبال السهم الحالي سيبلغ حوالي 8%، وهي من أعلى عوائد الاستثمار في أسواق المنطقة.

- صفقة بيع زين السودان:

بعد دراسة متأنية خاصة في ضوء نمو الإيرادات وصافي الربحية الملحوظ لعمليات زين السودان، قرر مجلس الإدارة عدم المضي قدماً في العرض غير الملزم لبيع شركتي زين السودان والشركة السودانية القابضة، حيث قرر المجلس الاستمرار في استكشاف فرص النمو المربحة والاستفادة منها داخل السوق السودانية، ونحن واثقون جداً من النظرة المستقبلية لعمليات شركة زين السودان، التي ستخدم أهدافنا الاستراتيجية، وما ستعكسه إيجابياً على حقوق المساهمين، وقد دعم هذا التوجه الزيارة الأخيرة التي قام بها نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في مجموعة زين بدر ناصر الخرافي إلى جمهورية السودان، والتي تعهد خلالها باستثمار 800 مليون دولار في السودان للسنوات الخمس المقبلة.

- استراتيجية تشارك البنية التحتية (بيع وإعادة استئجار الأبراج):

توسعت زين في مشاريع التشارك في البنية التحتية، حيث تعتبرها ركيزة رئيسية في استراتيجية أعمالها، فقد أبرمت بنجاح صفقتين لبيع وإعادة استئجار الأبراج في السعودية والعراق بقيمة إجمالية بلغت نحو واحد مليار دولار، فقد أبرمت شركة زين السعودية اتفاقية لبيع وإعادة تأجير أبراجها ومشاركة الأصول الخاملة (8069 برجاً) مع تحالف صندوق الاستثمارات العامة بقيمة 807 ملايين دولار، ومع اكتمال نقل ما لا يقل عن 3000 برجاً في يناير 2023، سيتم نقل الأبراج المتبقية خلال الأشهر الـ 18 المقبلة، وكما في اتصالاتنا الأخير، أود أن أعيد التأكيد على أن شركة

زين السعودية تلقت 2.4 مليار ريال سعودي (645 مليون دولار) وسيكون لديها حصة ملكية في شركة الأبراج بنسبة 20%، ستؤدي هذه الصفقة إلى تحقيق مكاسب تصل إلى 1.1 مليار ريال سعودي.

وبالمثل، نجحت شركة زين العراق في إبرام اتفاقية لمدة 15 عاما لبيع وإعادة تأجير أبراجها ومشاركة الأصول الخاملة (عددها 4968 برجاً) مع شركة TASC Tower Iraq بقيمة 180 مليون دولار، وبهذين الإنجازين، أكملنا الآن صفقات تشارك البنية التحتية في أربعة من أسواقنا في المنطقة، وتدرس المجموعة نماذج تشغيل شركة TowerCo في السودان والبحرين وجنوب السودان، وفي حال حدوث أي تطورات سيتم الإبلاغ عن ذلك.

• التكنولوجيا المالية:

يسعدنا أن نعلن أن منصات زين في مجالات التكنولوجيا المالية شهدت نموا هائلا خلال هذه الفترة، حيث ارتفعت قاعدة عملاء خدمات التكنولوجيا المالية 64%، وارتفعت الإيرادات بنسبة 241%، وزادت منصات المجموعة من زخم عملياتها في أسواق المنطقة، إذ سجلت معاملات بقيمة 3.6 مليارات دولار في العام 2022، وفي الكويت، تنتظر الشركة نتيجة طلب الحصول على رخصة تشغيل البنك الرقمي، وتتطلع المجموعة بنظرة إيجابية إلى فرص النمو في خدمات التكنولوجيا المالية، كما صرح بذلك نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في مجموعة زين بدر ناصر الخرافي "تتطلع زين إلى قيادة قطاع الاتصالات في تأسيس (البنوك المنافسة) في أسواق الشرق الأوسط".

• بعض التحديثات التنظيمية المهمة:

فيما يتعلق بنطاق التفاضل في الكويت: في 20 فبراير 2023، حصلت شركة زين على حكم قضائي لصالحها، حيث رفضت محكمة الاستئناف في الدولة الاستئناف المقدم من وزارة التجارة والهيئة العامة للاتصالات وتقنية المعلومات وأكدت حكم أول درجة الصادر لصالح الشركة.

كما ذكرنا في اتصالنا الأخير، وقعت شركة زين الأردن مع هيئة تنظيم الاتصالات الأردنية اتفاقية تسوية، أفضت إلى الحصول على رخصة الجيل الخامس لمدة 25 عاما بمبلغ 85 مليون دينار أردني (121 مليون دولار)، تمديد تراخيص 4G/3G/2G لمدة 10 سنوات، ومزايا مستقبلية محتملة من هذه الاتفاقية.

• ZainTech

أكملت شركة ZainTech عمليات الاستحواذ على شركة "بايوس ميدل إيست"، ومن المتوقع أن تمنحنا هذه الصفقة دفعة قوية على مستوى الإيرادات ذات الصلة بالخدمات السحابية والحلول المتكاملة في قطاع المشاريع والأعمال، الذي تتوسع فيه الشركة بشكل جيد مؤخراً، إذ نمت إيرادات خدمات قطاع مشاريع الأعمال (B2B) بنسبة 28%، مما يعكس نموذج العمل السليم والتماسك بين ZainTech وعملياتنا الإقليمية التي تستهدف منطقة الأعمال المربحة سريعة النمو.

• تواصل شركة Zain Esports النمو في عملياتها، إذ تواصل الشركة ريادتها الإقليمية في المنطقة، فقد نظمت نحو 28 مسابقة كبرى بمشاركة 30 ألف من محبي الرياضات الإلكترونية، وحصدت 70 مليون تفاعل عبر وسائل التواصل الاجتماعي، و 15 مليون مشاركة على القنوات الاجتماعية.

فيما يتعلق بالجوائز والإنجازات .. (الصفحة 6):

• ارتفع تقييم العلامة التجارية لمجموعة زين بشكل ملحوظ إلى 2.74 مليار دولار وفقاً للتصنيف الأخير لمؤسسة Brand Finance عن العام 2022، يبرز هذا النمو الرائع 14% قوة وتأثير علامة زين التجارية

في صناعة الاتصالات المتغيرة باستمرار، وتأكيدا على هذا التقييم المرتفع، حصلت زين في ديسمبر 2022 على جائزة أفضل علامة تجارية للاتصالات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا للعام 2022 من مجلة Telecom Review.

- وتظهر المجموعة التزاما قويا بمبادرات الاستدامة والتنوع والإنصاف والاشتمال، وتدين زين بقدر كبير من نجاحها إلى دمج الاستدامة في قرارات أعمالها.

حافظت زين على تصنيفها في القائمة العالمية لمشروع الإفصاح عن انبعاثات الكربون CDP عند (A-)، وهو التصنيف المتقدم الذي يضعها عند مستوى نطاق القيادة، لتتصدر قطاع الاتصالات في أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا، حيث تعتبر شركة الاتصالات الوحيدة في المنطقة المدرجة في القائمة العالمية للكشف عن انبعاثات الكربون للعام الثاني على التوالي، كما تلتزم زين بتحديد أهداف الانبعاثات بما يتماشى مع توجيهات مبادرة الأهداف المستدامة إلى العلم (SBTi) لخفض انبعاثات الكربون إلى النصف قبل العام 2030 وتحقيق صافي انبعاثات الكربون الصفرية بحلول العام 2050.

- فازت مجموعة زين بجائزة أفضل استراتيجية في مجالات التنوع والاشتمال على مستوى أسواق الشرق الأوسط في فعاليات جوائز مجموعة إنفورما لبينة العمل المستقبلية، وحصدت زين أيضا جائزة أفضل مبادرة لتطوير وتمكين المرأة، تقديرا لجهودها المستمرة في تبني مبادرات المساواة بين الجنسين.

الانتقال إلى أبرز المؤشرات المالية عن العام 2022-(الصفحة 15):

شهدت قاعدة عملاء المجموعة نمواً بنسبة 7%، لتصل إلى 52.4 مليون عميل فعال، وسجلت النتائج المالية السنوية نمواً في حجم الأرباح الصافية بنسبة 6% لتصل إلى نحو 196 مليون دينار (640 مليون دولار) بربحية 45 فلساً (0.15 دولار) للسهم الواحد، وذلك عن السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2022، وقفزت الإيرادات بنسبة 14% لتصل إلى نحو 1.7 مليار دينار (5.6 مليارات دولار)، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 7% لتصل إلى نحو 673 مليون دينار (2.2 مليار دولار)، وعكس ذلك هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 39%.

بلغت النفقات الرأسمالية 936 مليون دولار تمثل 17% من الإيرادات (275 مليون دولار غير ملموسة و 661 مليون دولار غير ملموسة)، جاءت غالبيتها من مشاريع تطوير الجيل الخامس في الكويت، السعودية، والبحرين، وترقية شبكات الجيل الرابع في العراق، الأردن، السودان، وجنوب السودان، والتوسع في البنية التحتية من الألياف إلى المنزل، بالإضافة إلى مد رخص شركة زين الأردن 10 سنوات، والحصول على رخصة الجيل الخامس، ونستهدف في العام 2023 أن تمثل النفقات الرأسمالية نحو 15% من الإيرادات.

ملف الديون في الصفحة (17) تواصلت المجموعة الحفاظ على تدفقات نقدية قوية، حيث بلغ إجمالي المبالغ المستحقة للبنوك 4.5 مليارات دولار، بزيادة قدرها 3%، ويبلغ صافي الدين/EBITDA حالياً 2.2 مرة، وارتفعت تكلفة التمويل بنسبة 27% مقارنة بالعام الماضي.

وبينما نتطلع إلى المستقبل بنظرة إيجابية لنمو عملياتنا، فإننا نؤكد التزامنا بتنفيذ إستراتيجيتنا التشغيلية، ودفع النمو المستدام لعملياتنا، حيث سنواصل التركيز على عملائنا وتقديم قيمة لمساهميننا.

وبذلك، انقل الحديث إلى محمد عبدال لفقرة الأسئلة والأجوبة.

محمد عبدال:

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

نيشيت:

لدي سؤالين: الأول يتعلق بنمو قطاع البيانات، انخفضت إيرادات البيانات كنسبة مئوية من الإيرادات من 42% إلى 40%، هل هناك بعض التحديات التي تواجهها الشركة، يرجى التوضيح بهذا الشأن.

والسؤال الثاني يتعلق بالديون، بالنظر إلى أن هناك تدفقات من صفقات بيع وإعادة استئجار الأبراج، كيف سينعكس ذلك في نسب الديون الإجمالية في المستقبل؟ وكم من الدين الحالي يتم تحوطه أو إصلاحه؟

أسامة متى:

هناك نمو في إيرادات البيانات مقارنة بالعام الماضي في جميع العمليات، ونظرا للتحديات والمنافسة التي تواجهها في أسواق مثل الكويت والسعودية والأردن، فإن هذا بالتأكيد سيعمل على استقرار الأسعار في هذه الأسواق، وبالنظر إلى زيادة العروض الترويجية في هذه الأسواق، فإن ذلك سيؤدي إلى نسبة أقل من إيرادات البيانات مقارنة بإجمالي الإيرادات.

بشكل عام، فإن إيرادات البيانات جيدة/هنا في الكويت على سبيل المثال، يمكنني أن أقدم لكم تحديثًا، لقد قدمنا مؤخرا منتجًا جديدًا MAX، وهو يتضمن عروض على المحتوى الترفيهي والبيانات بالإضافة إلى الاتصال، وقد تم إطلاقها في نهاية العام الماضي، وهذا المنتج يعمل بشكل جيد للغاية.

في الأردن، هناك إقبال على خدمات الألياف أيضًا، في السعودية هناك أداء رائع لخدمات الجيل الخامس، وقد تحدثنا عن هذا خلال الأرباح الماضية، وأيضًا في العراق والسودان والأردن، هناك أداء جيد من حيث خدمات وبيانات الجيل الرابع، لكن كما ذكرت في إجمالي إيرادات التجوال، فقد زادت الإيرادات الدولية مقارنة بالعام الماضي، وزادت عائدات البيانات مقارنة بالعام الماضي، إذا نظرنا إلى البيانات كم تشكل من إجمالي الإيرادات، فسترى أنها تنخفض قليلًا، لكن هذا ليس وضعًا يندر بأمر ما، فهي لا زالت صحية للغاية.

فيما يتعلق بالديون، فإن ديوننا يتم تحوطها تقريبًا بنسبة تتراوح بين 15% - 17%، لقد قمنا بإجراءات تحوط مكثفة، وبعد تحليل المعلومات المتوفرة اتخذنا قرارًا بشأن تطبيق نسب فوائد متغيرة بدلاً من ثابتة، من الصعب للغاية الآن التحدث عن التحوط، لأنه سيكون مكلفًا للغاية، لكن لا يزال من جانب السيولة، ومن جانب الميزانية العمومية، لا يزال لدينا مركز نقدي قوي للغاية، وسيولة جيدة.

مادي:

سؤالي يتعلق عما إذا كانت عمليات زين السودان تواصل الأداء الجيد لأن الأداء في الربع الثالث كان قويا للغاية، لذا أتساءل عما إذا كان هذا هو السبب وراء أداء إيرادات المجموعة بشكل جيد؟

ومتابعة للسؤال السابق حول مستوى الدين، فقد ارتفعت تكاليف التمويل خلال هذه الفترة، سؤالي، هل يتم تحديد تكلفة تمويل التي تعتبر في مستوى الامان؟ وهل هذا يعني احتمالية سداد المزيد من الديون على مستوى الشركة الأم؟ هل يتم أخذ هذا الموضوع بعين الاعتبار أم أن الشركة لا تمنع دفع تكاليف مديونية أعلى مع بقاء مديونية الشركة كما هي؟

أسامة متي:

تستمر عمليات السودان بتقديم أداء جيد من حيث الإيرادات، كما أن هناك نموا ملحوظا في جميع عمليات الشركة، حيث حققت أداء ممتازا مقارنة بالعام الماضي من حيث الإيرادات.

وارتفعت إيرادات الشركة بنسبة 48% (بالدولار)، بتسجيلها 489 مليون دولار، وسجلت الشركة 250 مليون دولار أرباحا قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، وتواصل زين السودان تقديم أداء جيد والحفاظ على المركز الريادي في السوق، وتواصل طرح خدمات جذابة للعملاء، وما ساعد عملياتنا في السودان أيضا هو ارتفاع الأسعار، الذي وافقت عليه الجهات الحكومية، أيضا نظرا للتوسع في شبكة الجيل الرابع وخدمات المحتوى، وألعاب الفيديو والعروض الأخرى فقد أدى هذا إلى نموا كبيرا في الإيرادات الرقمية في السودان.

أعتقد أنه عندما نقدم خدمات التكنولوجيا المالية Fintech هذا العام، سيكون هذا أيضا مكملاً لنجاح عمليات شركة زين السودان.

فيما يتعلق بالديون..، نستمر في إدارتها بصرامة كبيرة وجيدة للغاية، الآن، هناك أمران يحدثان هذا العام فيما يتعلق ببيع الأبراج في زين السعودية، التي مثلت مصدرا لتدفقات النقدية في بداية العام 2023، إذ سيتم استخدام بعض من هذه التدفقات النقدية لتخفيض الديون، وهذا سيقبل من الفائدة الإجمالية، لسوء الحظ، نظرا للزيادة في أسعار الفائدة، سترتفع تكلفة الفائدة الإجمالية بمقدار 100 مليون دولار لتصل إلى 110 ملايين دولار، على الرغم من ذلك، ومع الأخذ في الاعتبار خفض الديون وزيادة تكاليف الفائدة، ما زلنا نتوقع أن نرى نموا جيدا على مستوى صافي الأرباح للعام 2023.

زياد:

شكراً لكم على هذا المحتوى التقديمي، وتهانينا على تحقيق هذه النتائج القوية، لدي بضعة أسئلة، يبدو أنه في الربع الرابع، كان لديكم انخفاض كبير في الشهرة في العراق، هل يمكنكم التعليق على ذلك؟ ما الذي تسبب في ذلك تحديداً؟ هل هناك أي مخاطر محتملة على الأداء التشغيلي؟

السؤال الثاني، لا أعرف إذا كان بإمكانكم التعليق على هذا الموضوع، لأن القرار بيد مجلس الإدارة، ولكن ما هو سبب اتخاذ قرار زيادة التوزيعات النقدية على الرغم من ارتفاع أسعار الفائدة؟ وهل تتوقعون أن يتم تمويل هذا القرار من التدفق النقدي الحر للشركة؟ أم من صفقات بيع الأبراج في السعودية والعراق؟

أسامة متي:

شكراً لك زياد. فيما يتعلق بالانخفاض في الشهرة، الذي يتضح في بيانات الأرباح والخسائر، فهو طبعا مرتبط بشركة زين العراق، وذلك متزامنا مع الوقت الذي خفضوا فيه قيمة العملة، وتحول شركة زين العراق رفع الأسعار ولكن نظرا للمنافسة غير العادلة في السوق، والظروف الاجتماعية والاقتصادية، فهناك ضغط كبير على النمو من حيث الإيرادات، والأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات.

على الرغم من كل هذا، ارتفعت الإيرادات في العراق بنسبة 8% مقارنة بالعام الماضي، كما زادت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 4%، وبالنظر إلى التوقعات الخاصة بزين العراق، وعند القيام بالخصم المعدل، بما في ذلك الدين المتريد، فقد أدى ذلك إلى أن يصل المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال حوالي 19% - 20%.

وعندما نقوم بخصم التدفقات النقدية المستقبلية، ونقارنها بالقيمة الدفترية للاستثمار في بياناتنا، فقد أدى ذلك إلى انخفاض قيمة الشهرة في البيانات الخاصة بنا.

هل سيستمر هذا؟ نحن نشهد الآن حدثين إيجابيين رئيسيين: الأول هو قرار إلغاء ضريبة المبيعات في العراق، الذي أدى إلى أثر إيجابي على الإيرادات حيث بلغت ضريبة المبيعات في العراق 20%، وعندما يزيد الاستخدام، ستزيد الإيرادات، وقد رأينا ذلك خلال شهري ديسمبر ويناير الماضيين.

والثاني: هو ارتفاع سعر صرف الدينار العراقي مقابل الدولار في يناير الماضي، وقد أدى هذا أيضا إلى زيادة في الإيرادات والأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإستهلاكات، وذلك مقارنة بالعام السابق ومقارنة بالتوقعات. ونظرا لهذه العوامل، بالإضافة إلى تقديم منتجات جديدة مع العلامة التجارية Oodi، وأخرى في مجالات المحتوى وألعاب الفيديو في العراق، نتوقع أن تكون هذه هي نهاية المرحلة الصعبة.

هذا بالنسبة للعراق، بخصوص سؤالك الآخر عن توزيع الأرباح النقدية، فإنها تأتي بتوصية من مجلس الإدارة التي تدعمها الإدارة التنفيذية أيضا، وبالنظر إلى ما يحدث في السوق، فإن عائد توزيعات الأرباح سيكون من 6% - 7% وإذا أخذت في الحسبان توزيعات الـ 35 فلسا المستقبلية التي التزم بها مجلس الإدارة، وسعر السهم الحالي فإن العائد على الاستثمار سيكون عند حوالي 8%، أعتقد أن هذا أمر ممتاز لمساهمينا ككل ولمساهمينا الاستراتيجيين، مع الأخذ في الاعتبار الوضع النقدي القوي للشركة، والخطط المستقبلية، والمبالغ التي سنستلمها، سواء من قضية نطاق الأرقام في الكويت، أو صفقات بيع الأبراج في السعودية، نعتقد أن زيادة توزيعات الأرباح شيء جيد للمساهمين وفي النهاية جيد للشركة أيضا.

نيشيت:

لدي بعض الأسئلة للمتابعة على بعض المواضيع التي تمت مناقشتها خلال المؤتمر السابق. الأول عن السودان. في آخر مؤتمر، تحدثت عن أرباح الأسهم التي تم دفعها، والتحويلات النقدية التي دفعت من شركة زين السودان للشركة الأم التي بلغت 16 مليون دولار. لذا هل تم استلام التوزيعات النقدية التي كان من المتوقع استلامها من زين السودان العام الماضي، وهل تتوقعون المزيد من توزيعات نقدية من السودان هذا العام؟

السؤال الثاني عن السودان، تم تخصيص 800 مليون دولار ليتم استثمارها على مدى خمس سنوات في السوق السودانية، أي ما يعادل 160 مليون دولارا سنويا، وحاليا يتراوح معدل النفقات الرأسمالية بين 50 مليون دولار - 70 مليون دولار. هذا يمثل ارتفاعا طفيفا في النفقات الرأسمالية، لذا إذا كان بإمكانكم فقط إلقاء بعض الضوء على هذا الأمر؟

بالنسبة إلى المبالغ المتعلقة بقضية نطاق الأرقام التي تم ذكرها للتو، ففي حال صدور حكم من المحكمة وتسوية كل شيء، هل تتوقعون الدفع النقدي من الحكومة أم أنه سيتم خصمه من دفعة مستقبلية قد يتعين عليكم القيام بها؟ كيف سيتم ذلك؟

أسامة متي:

فيما يتعلق بالسودان، تلقينا توزيعات أرباح نقدية من السودان على النحو الذي وعدت به الحكومة وبنك السودان المركزي، وخلال الزيارات التي قامت بها إدارة الشركة للسودان وجدنا كامل الدعم من الجميع، حيث تلقينا حتى

الآن 31 مليون دولار من توزيعات الأرباح عن العام 2022، وبناء على المناقشات الجارية مع الحكومة وبنك السودان المركزي نتوقع أن نستلم ما يقارب 70 مليون دولار.

فيما يتعلق بالنفقات الرأسمالية، إذا نظرت إلى خططنا في السودان، ستجد هناك استثمارات ذكية، حيث من المتوقع أن تبلغ 800 مليون دولار في السنوات الخمس المقبلة.

أخذنا في الاعتبار أن تحديث الشبكة أمر ضروري خارج وداخل الخرطوم، وتحسين خدمات الجيل الرابع، وهو أمر مهم للغاية بالنسبة لنا، أيضا من ناحية خدماتنا في مجالات البيع بالجملة والكوابل، ذكرنا أن هناك كابل أفريقيا وان في السودان، كما أن هناك استثمار آخر نأمل أن يعود بالفائدة على زين السودان والمجموعة ككل، هذا أيضا يضاف إلى 800 مليون دولار، وزيادة على ذلك كان هناك مؤخرا مزاد في السودان للحصول على الطيف الجديد، لذلك، تم تضمين هذا أيضا في مبلغ الـ 800 مليون دولار، نحن نؤمن بأن هذه الأرقام قابلة للتحقيق، وذلط بناء على أداء شركة زين السودان، حيث هناك حاجة إلى مثل هذا الاستثمار.

بالنسبة لقضية نطاق أرقام شركة زين الكويت، فهو يقارب 24.7 مليون دينار كويتي، لقد كان حكم الدرجة الأولى لصالح زين وقامت محكمة الاستئناف بتأييد الحكم الأولي لصالح زين/ أعتقد أن فترة طلب التمييز هي 60 يوما من قرار محكمة الاستئناف، سيتم استلام 24.7 مليون دينار كويتي، على غرار ما حدث لوأحدة من الشركات المنافسة التي كانت لها نفس القضية.

فيصل:

لا مزيد من الأسئلة، وسأترك الحديث لمحمد عبدال.

محمد عبدال:

نشكر المنسق العام لهذا الاتصال، ويُرَجى 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 2023، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقا.

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



INVESTOR PRESENTATION

**Zain Group
FY 2022 Results**

DISCLAIMER

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

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

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

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



EXECUTIVE MANAGEMENT



Bader Nasser Al-Kharafi
Vice Chairman & Group CEO



Ossama Matta
Chief Financial Officer



Nawaf Al-Gharabally
Chief Technology Officer



Kamil Hilali
Chief Strategy Officer



Nawal Bourisli
Chief Human Resources Officer



Jennifer Suleiman
Chief Sustainability Officer



Maryam Saif
Chief Diversity and Inclusion Officer



Mohammad Abdal
Chief Communications Officer



Malek Hammoud
Chief Investments and
Digital Transformation Officer



Dr. Andrew Arowojolu
Chief Regulatory Officer



Firas Oggar
Head of Legal



Venkatesh Jandhyala
Chief Internal Auditor



Abdul Ghaffar Setareh
Chief Risk Officer



OUR GROUP AT A GLANCE **FY 2022**

CUSTOMERS



52.4
MILLION

+7% YoY

REVENUE



\$5.6
BILLION

KD1.7 b
+14% YoY

EBITDA



\$2.2
BILLION

KD 673 m
+7% YoY

+39%
EBITDA
MARGIN

NET INCOME



\$640
MILLION

KD196 m
+6% YoY

EPS



15
CENTS

45 FILS
+5% YoY

KEY EVENTS

Board recommends cash dividends 25 fils for H2 2022

This dividend follows the semi-annual dividend of 10 fils distributed earlier in 2022, totaling 35 fils per share for the year.

TowerCo Update

- **Zain KSA:** Sale of tower assets to Saudi's PIF for **\$807m** in Jan 2023
- **Zain Iraq:** Completion of the transaction in Jan 2023 with a value of **\$180m**

Fintech... Excellent revenue & customer growth

- Revenue grew by 241% and customer base jumped by 64%
- **Kuwait:** Results of digital Banking application will be announced in 2023
- **Bahrain:** Awarded a Fintech license by CBB in October 2022 and expect to launch services in 2023

Regulatory Update

- **Kuwait:** Number Range Fees court case remained in favor of Zain, the appeal against the original verdict from the first court has been rejected and decision has been upheld
- **Iraq:** Favorable court verdict against Tax assessment case
- **Jordan:** Settlement agreement with TRC
- **Sudan:** MTR increased from SDG 0.075 to SDG 3, starting November 2022

Digital services including Dizlee (API) witnessed excellent growth

Digital revenue grew 52% YoY, Dizlee continues its trajectory growth, offering 51 digital innovations and processing over 191 million API transactions since launch in 2018

B2B : Mobility, Business Solutions & Fixed Services

B2B continues to deliver growth, revenue up 28% YoY

Approval for cable landing station in Sudan

Zain secured the final approvals for launching its landing station, this landing station will land the Africa1 submarine cable which will contribute positively to both revenue increase and cost reduction.



ACCOMPLISHMENTS



'Best Telecom Brand' In The Middle East



Zain KSA gets

- Best Csr Initiative
- Best Standalone 5g Network
- Best Cloud Provider
- CTO Global Merit Award

Best Corporate Governance Award



Zain Tech : 'Best Ict Investment' For Bios

Zain Tech awarded Best Digital Transformation Company



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



Best Telco Operator Award



4Sight Strategy

GROWTH VERTICALS

INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGY

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



DIGITAL INFRASTRUCTURE

Building a leading independent digital infrastructure player in the region.



FINTECH

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



DIGITAL SERVICES

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



EVOLUTION OF TELCO

DIGITAL TRANSFORMATION

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



ENTERPRISE & GOVERNMENT

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



FIXED AND CONVERGENCE

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



PORTFOLIO OPTIMIZATION

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





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

REGIONAL BIGGEST FOOTPRINT

Bahrain . Iraq . Jordan . Kuwait . Oman



Saudi Arabia . Sudan . South Sudan . UAE



LINES OF BUSINESS

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

STRATEGIC PARTNERSHIPS

Atos

LigaData

Microsoft

ORACLE

vmware

aws

Tunstall



CLOUDERA

ACQUISITIONS



ZAIN TECH AGREES TO ACQUIRE MANAGED CLOUD PROVIDER "BIOS MIDDLE EAST"

ZAIN VENTURES

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

INVESTMENT IN FUNDS



DIRECT INVESTMENTS



INVESTED	EXISTING VALUATION
\$18.3m	1.8x



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

ZAIN FINTECH



KSA



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



IQ



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



JO



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



BH



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



SD



- Fintech License was awarded in May 2022, Go to market strategy currently being implemented



KW



- Results of the Digital Banking application submitted to the Central Bank of Kuwait and expect the result to be announced soon

CUSTOMERS

995k

+64%
YoY

REVENUE

\$49.7m

+241%
YoY

DIGITAL OPERATORS

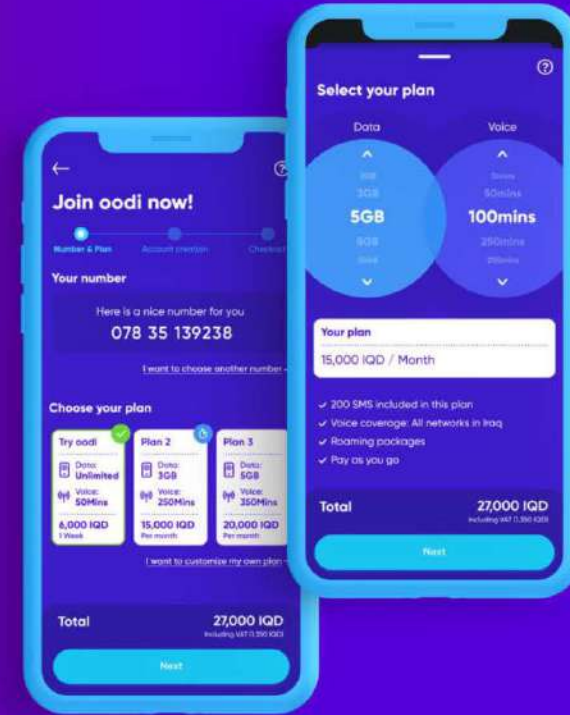
ياقوت
Yaqoot

KSA



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

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



oodi
IRAQ

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

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

TOWER DEALS

17K Towers sold for a value of \$1.2 billion

UPCOMING
DEALS



ZAIN
BAHRAIN



ZAIN
SUDAN



ZAIN
S. SUDAN

COMPLETED



ZAIN
IRAQ

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



4,604
TOWERS

\$180
MILLION



ZAIN
KSA

Zain KSA completed sale of tower assets to Saudi's PIF for \$807m in Jan 2023



8,069
TOWERS

\$807
MILLION



ZAIN
JORDAN

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



2,607
TOWERS

\$89
MILLION



ZAIN
KUWAIT

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



1,620
TOWERS

\$130
MILLION



ZAIN KUWAIT NUMBER RANGES CASE

KD 24.7m

FIRST DEGREE



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

APPEAL



WE ARE HERE

On 20th Feb 2023, the appellate court rejected the appeal by MOC & CITRA and affirmed the verdict by the court of first instance. The verdict is in favor of Zain

CASSATION



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



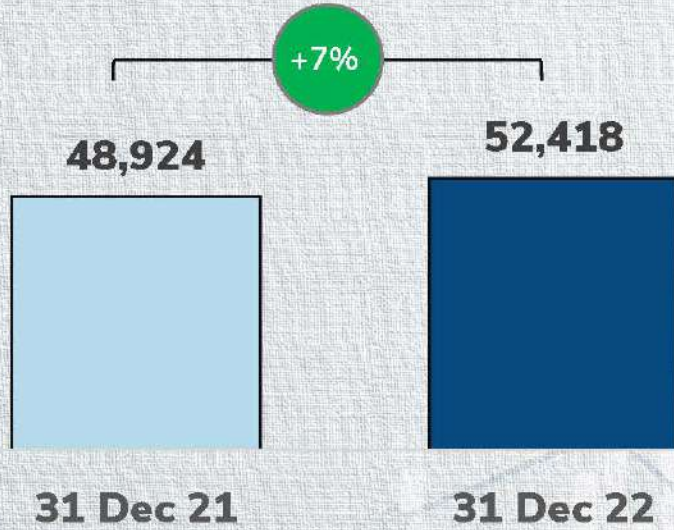
GROUP FINANCIAL REVIEW

 zain

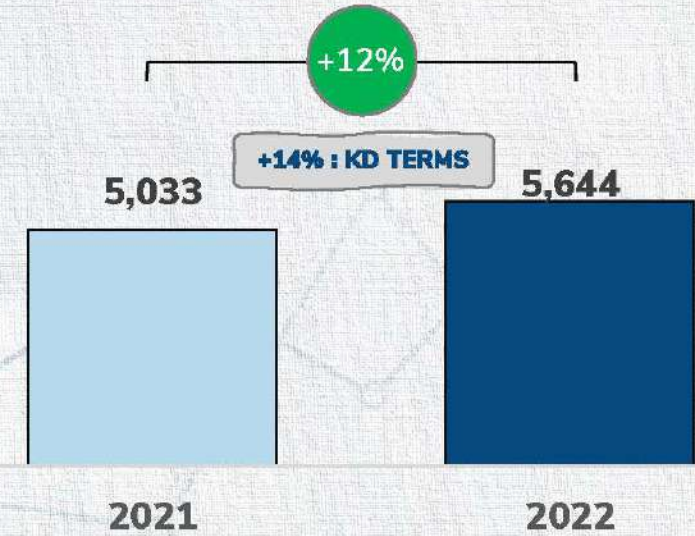


GROUP KPIS

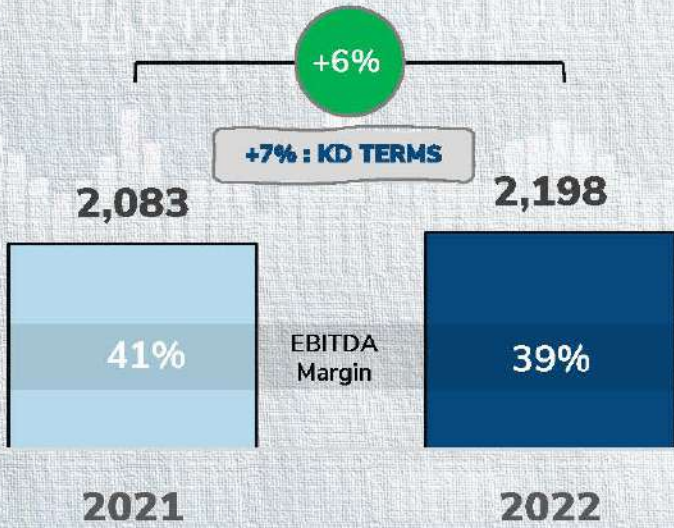
CUSTOMERS ('000)



REVENUE (\$ m)



EBITDA (\$ m)

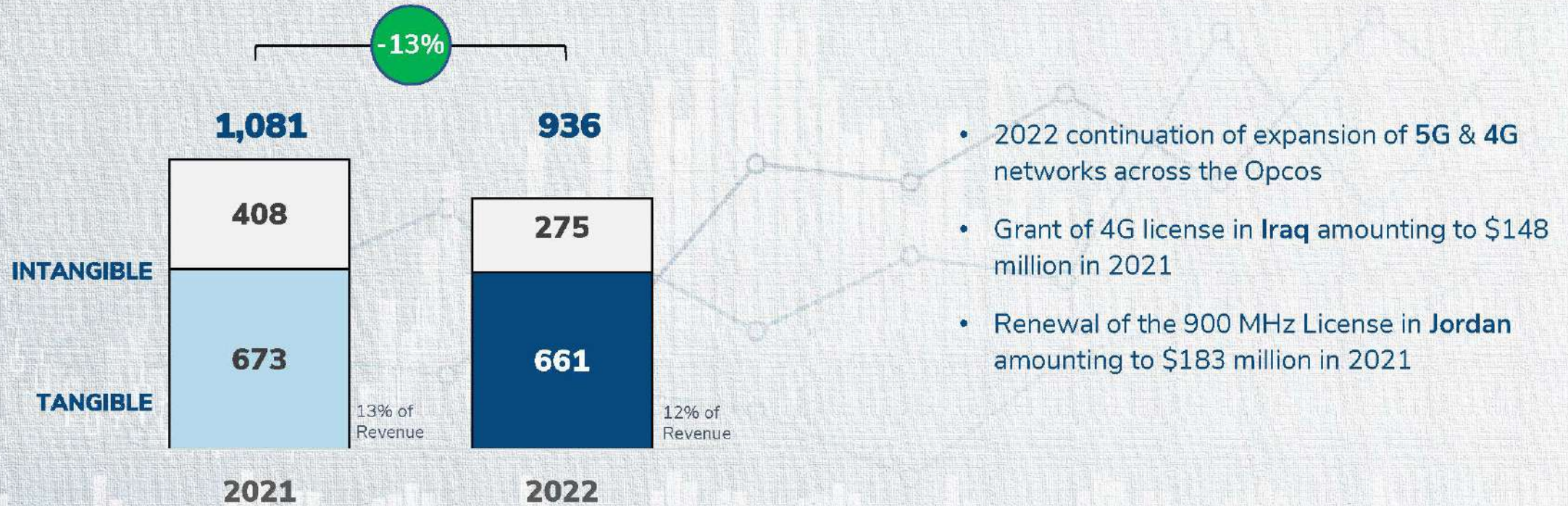


NET INCOME (\$ m)



GROUP TOTAL CAPEX

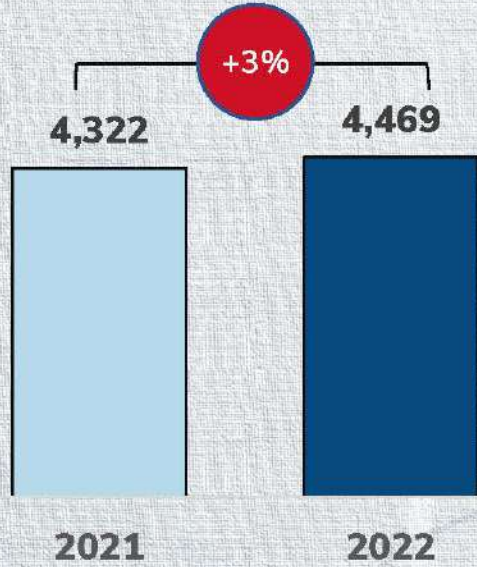
(USD m)



DEBT PROFILE

(USD m)

DUE TO BANKS (\$ m)



2.2x

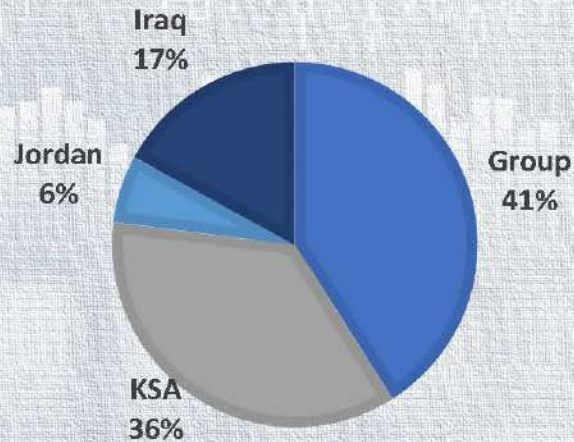
Total Net Debt / EBITDA
Among the lowest in the region

Effective Interest Rate

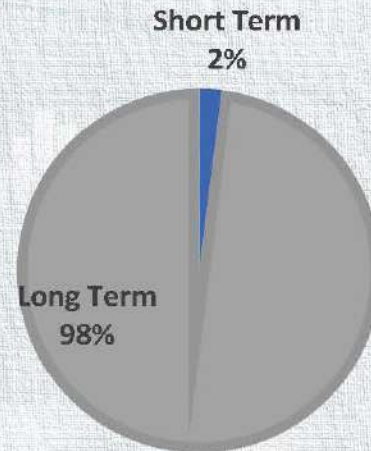
4.06%

As at 31 Dec'22

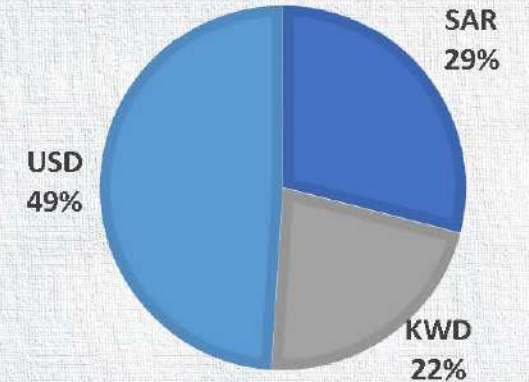
DEBT BY OPCO



DEBT BY MATURITY



DEBT BY CURRENCY



GROUP FINANCIAL KPIs

(KWD m)

Income Statement (KWD m)	2022	2021
Revenue	1,728	1,517
EBITDA	673	628
Net Income	196	186
EPS	45	43

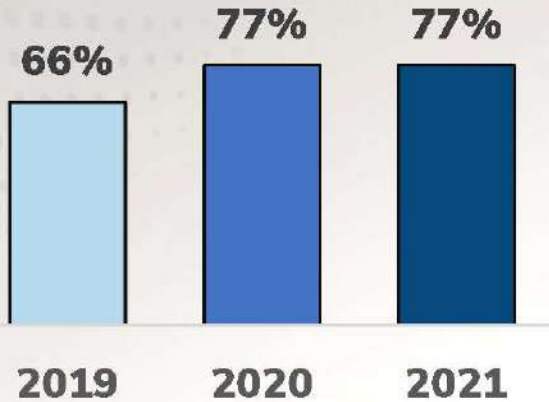
Balance Sheet (KWD m)	FY 2022	FY 2021
Cash and Cash Equivalents	240	232
Total Assets	4,950	4,799
Total Debt	1,367	1,305
Total Equity	1,896	1,812

Cash Flow (KWD m)	FY 2022	FY 2021
Operating	499	411
Investing	(265)	(341)
FCF	234	70
Financing	(224)	(179)
Effect of FX impact	(5)	(25)
Ending Cash Balance	234	230

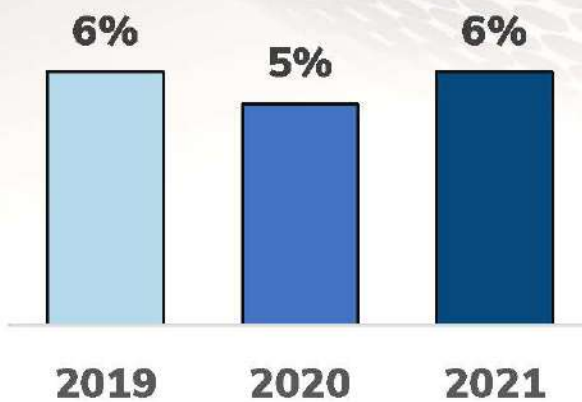
Group reported an impressive 6% increase in net profit for the year 2022 due to exceptional top-line performance across all major operations, lower Depreciation & Amortization, successfully mitigating major currency devaluation in Sudan (~30%), South Sudan (~56%) and Goodwill impairment of Zain Iraq.

DIVIDENDS

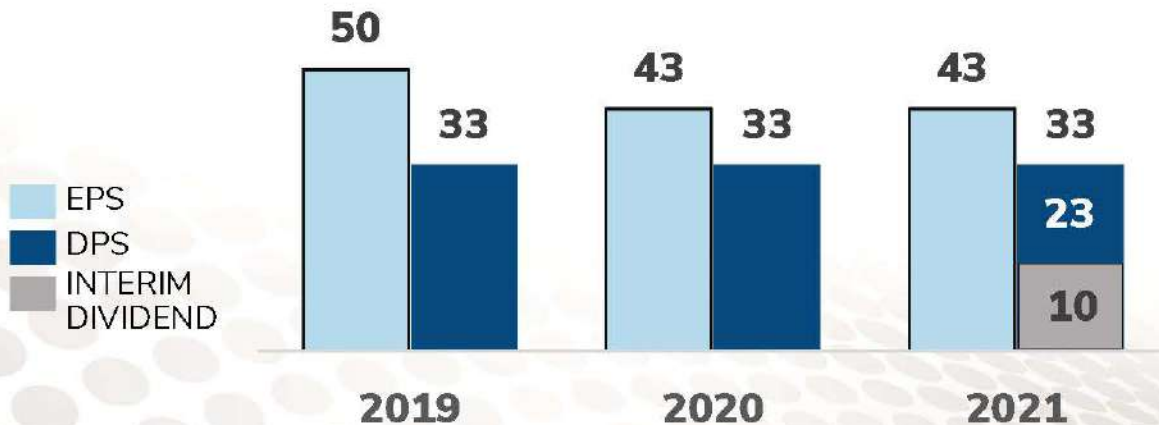
DIVIDEND PAY-OUT RATIO



DIVIDEND YIELD



EPS & DPS (Fils)



- Board recommends cash dividends **25 fils** for H2 2022, this dividend follows the semi-annual dividend of **10 fils** distributed earlier in 2022, totaling **35 fils** per share for 2022.
- 2nd consecutive interim dividend of \$140m (10 fils/share) for the first 6M'22 distributed on **14th September 2022**
- Dividend of \$471m (**33 fils**) for 2021 compared to \$470m (**33 fils**) for 2020
- Average dividend payout ratio in the high **70% range**
- First company in Kuwait to implement a minimum cash dividend policy (**33 fils/year for 3 years starting 2019**)

ZAIN SHARE PRICE

SHARE PRICE MOVEMENT



TOTAL SHARES

4,327,058,909

P/E

~13 TIMES

MARKET CAP

USD 8.3 BILLION

DIVIDEND YIELD

6%

85%

LOCAL INVESTORS

15%

INTERNATIONAL INVESTORS

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



THE MOST ADVANCED DIGITAL MONETIZATION ECOSYSTEM PROVIDER IN THE MENA REGION

CONNECT YOUR BUSINESS

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

VERSATILITY IN APPLICATION

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



ONE CONTRACT - ONE INTEGRATION

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



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



ZAIN ESPORTS UPDATES

PLAYHERA



- Total 85 tournaments conducted by Playhera in 2022
- Playhera MENA introduced to Zain Opcos and Omantel in Q2 2022
- Sub-licensing agreement covering tournaments, cloud gaming and ecommerce signed with Omantel
- E-commerce (beta) launched in KSA with 160 SKUs
- Implementation discussions ongoing in Kuwait
- Cloud gaming with Playhera MAX initialized with Zain KSA – to be launched in Q1 2023



STATISTICS:



30,000+
participating
gamers



70 Mn+
Social Media
Impressions



100 Mn+
Social Media
Engagements



54k



26k



104K



32K



28K

SUSTAINABILITY ACHIEVEMENTS - 2022

GENERATION YOUTH

- ✓ Launched internet monsters campaign 2.0 highlighting risks for children
- ✓ Signed a global MoU with Child Helpline International (CHI) and engaged with around 12 representatives from the Child Helpline International network in each market
- ✓ Launched Project Arachnid's Child Sexual Abuse Blocking Mechanisms in Jordan and final stages to be launched in Iraq and Saudi Arabia
- ✓ Finalized the Mobile Operator Child's Rights Impact Assessment for Zain

CLIMATE CHANGE

- ✓ Managed the CDP disclosure process and achieved an A-score (leadership position)
- ✓ Disclose to CDP (Carbon Disclosure Project)
- ✓ Revised the strategic target for climate change to net-zero in line with industry direction/ sector.
- ✓ Set new CO2 emissions and water reduction targets as per SBTi (w/Group Tech)
- ✓ Developed the Climate Change Compliance Framework with Group Technology
- ✓ E-waste Warehouse management (categorization of materials)

OPERATING RESPONSIBLY

- ✓ Significantly increased supplier response rate on the self-assessment questionnaire from 40 suppliers in 2021 to 262 suppliers in 2022 w/ Group Procurement and Opcos
- ✓ Scaled physical audit process across all OpCos to audit 2 suppliers on sustainability risks in each OpCo
- ✓ Became participant at UN Global Compact initiative for responsible business practices

INCLUSION

- ✓ Launched Always Accessible campaign with Microsoft and the GSMA - 1st fully accessible campaign for PWDs
- ✓ Launch commercial services for People with Disabilities in Kuwait, Bahrain & Jordan
- ✓ Women in Tech: Increased targets of the second phase of Women in Tech mentorship program from 5 to 100 students

REPORTING & ESG DISCLOSURE

- ✓ Launch 2021 Sustainability Report and 2022 Thought Leadership Report
- ✓ Align to SASB and TCFD reporting frameworks
- ✓ Automated materiality assessment process by embedding Datamaran (machine learning platform) in the assessment process.
- ✓ Embedded new GRI (Global Reporting Initiative) reporting framework for the 2022 Sustainability Report.
- ✓ Participated and became members of the GSMA Sustainability working group to develop ESG metrics for the mobile industry and MNOs



S&P Global Ratings



MSCI



FTSE4Good

A-
Leadership Position

49/100
Above Industry Average

B
Within Industry Average

4 / 5
Above Industry Average

DIVERSITY AND INCLUSION

Zain is committed in uplifting its entire workforce and benefitting society



AWARENESS DAYS

- ✓ 54 Wellbeing Awareness Sessions
- ✓ Over 400 counselling sessions with Kuwait Counseling Center
- ✓ 663 Zainers registered on Tuhoon
- ✓ Oct 10th marked as a Day off



ACTIVATIONS

- ✓ Zainiac Innovation Academy launched a Strategic three-month leadership program
- ✓ Zain celebrated Global Entrepreneurship Week
- ✓ Launched Vanguard, a multi-faceted strategy to push Zain's culture into becoming a truly innovative one.



PROGRAMS

- ✓ Over 90 candidates completed the WE SUCCEED Succession Management Program
- ✓ Launched WE SUPPORT Program
- ✓ Launched WE WONDERFUL,



SPEAKERS

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



Z2022

- ✓ Z22 ran Generation Z in Zain Group, Zain Bahrain and Zain Iraq
- ✓ ZY Leadership Program for 19 high potential employees
- ✓ Certified ZY in INSEAD Emerging Leadership Qualifications
- ✓ Certified Z22 in Agile Project Management, Advanced Excel, Data Analytics, Creativity and Innovation

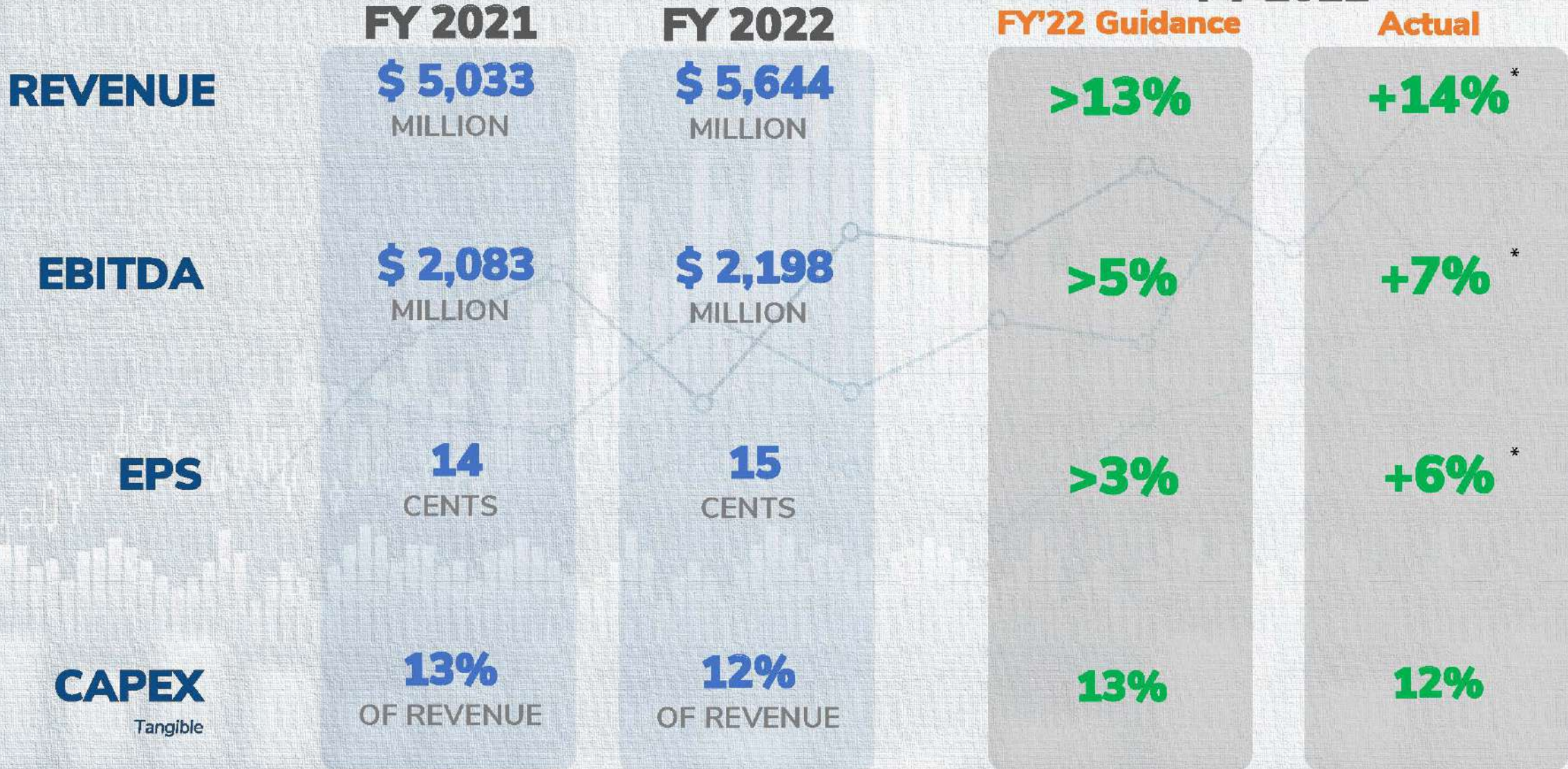


- Zain has been recognized as having the "Best Diversity & Inclusion (D&I) Strategy" and "Best Women Development & Leadership Program" in the Middle East at the Future Workplace Awards 2022, held in Dubai on November 15th, organized by the UK based Informa Connect, a member of the FTSE 100
- Zain celebrated its Diversity & Inclusion achievements by welcoming all the operations in a full day event on the 8th Dec, 2022
- Introduced three new inclusion competencies, groupwide into Zain: Courage to Engage, Addressing Bias, Advocacy



FY 2022 GUIDANCE

We Met Our FY 2022 Guidance as promised
FY 2022



*Growth in KD Currency

WHY ZAIN?

4SIGHT ... CLEAR STRATEGY

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

5G LEADERSHIP

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

PROFITABILITY ACROSS OPERATIONS

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

UNLIMITED POTENTIAL OF KEY GCC MARKETS

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

TOWERCO BUSINESS MODEL

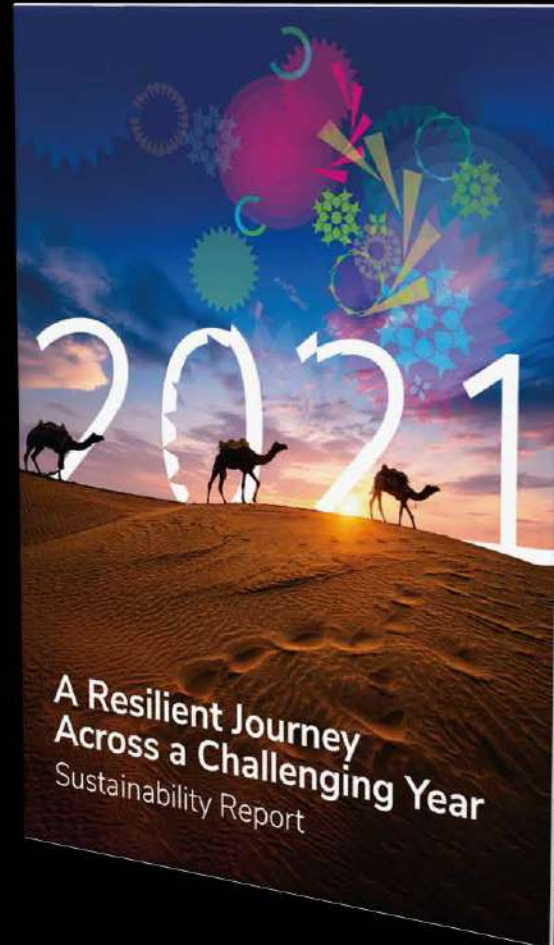
Unlocking capital from passive infrastructure to drive efficiencies and focus on core business

DIGITAL SERVICES

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



ZAIN REPORTS





THANK YOU

ZAIN GROUP INVESTOR RELATIONS

✉ : IR@zain.com

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