



Date:14/5/2024

Ref:

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

التاريخ: 2024/5/14

المرجع: 06-00 717-24

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

Dear Sir,

تحية طيبة وبعد،،،

**Subject: Minutes of Analysts / Investors  
conference for Q1 2024 – Zain Group**

**الموضوع: محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين لشركة الاتصالات  
المتنقلة – زين للربع الأول من العام 2024**

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

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

We would like to advise you that quarterly earnings Conference was placed through conference call (Live webcast) at 12:30 PM local time on Tuesday 14/5/2024.

يرجى الإحاطة بأن مؤتمر المحللين / المستثمرين قد إنعقد عن طريق بث مباشر على شبكة الانترنت (Live webcast) في تمام الساعة الثانية عشر والنصف ظهر يوم الثلاثاء الموافق 2024/5/14 (وفق التوقيت المحلي).

Attached; the minutes of the Conference mentioned above and the Investor presentation (Q1-2024).

مرفق طيه محضر المؤتمر المذكور أعلاه والعرض التقديمي للمستثمرين عن الربع الأول من العام 2024.

Sincerely yours,

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير ،



بدر ناصر الخرافي

بدر ناصر الخرافي

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة زين

**Bader Nasser AIKharafi**

**Vice Chairman and Group CEO**



# Zain Group

Q1 2024

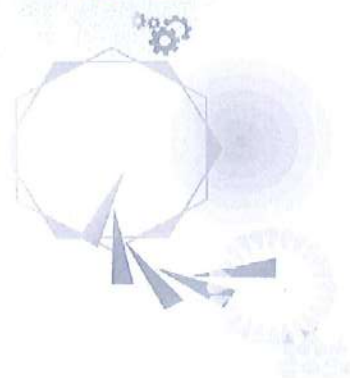


## Earnings Conference Call

14 May 2024

**CHAIRD BY:**

**Omar Maher  
EFG Hermes**



## Zain Group Q1 2024 Earnings Call Transcript

Thursday 14 May 2024  
12:30 Kuwait Time

---

### Zain Group Executive Management

**Ossama Matta** – Group CFO

**Mohammad Abdal** – Group Corporate Affairs & Communications Officer

**Mohammed Shereef** – Group Head of Finance

**Iyadh Borgi** - Group Operation & Business Perf. Executive Director

**Aram Dehyan** - Group Investor Relations Director

### Moderator:

Omar Maher, EFG Hermes

**Omar Maher – EFG Hermes:**

Greetings ladies and gentlemen, this is Omar from EFG Hermes, and I would like to welcome you all to the Zain Group's Q1 2024 Earnings 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 Zain Group's website.

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

**Management Presentation:****Mohammad Abdal – Zain Group Corporate Affairs & Communications Officer:**

Thank you, Omar. And welcome everyone to Zain's Q1 2024 earnings conference call. With me today Ossama Matta – Group CFO, Mohammed Shereef – Group Head of Finance, Iyadh Borgi - Group Operation & Business Performance Executive Director and Aram Dehyan – Group 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 – Zain Group CFO:**

Ladies and gentlemen, I welcome you all on Zain Group's Q1 2024 earnings call.

To begin on a positive note, I would like to highlight the recent AGM that was held last week. We achieved a quorum of 77%. The AGM approved the 25 fils dividend for the second half of 2023 (totaling 35 fils per share for the FY 2023 representing a 70% pay-out ratio).

On the other side of things, as evident by the IR presentation and our media release, the crisis in Sudan has impacted our KPIs this quarter, as did the restatement for KSA tower sale which did not impact the current quarter but inflated the comparatives.

**Let me start by summarizing the challenge we face in Sudan:**

As mentioned in our previous call, all network operators in Sudan witnessed a network outage during early February which lasted for about a month. Starting early March, our recovery plan that included a new data center in Port Sudan started yielding results, with a steady and gradual increase in operational sites, whereby today around 1,100 sites are on-air out of 3,000, thanks to the on-ground efforts of our Sudan team.

However, there are some challenges surrounding revenues in Sudan which we are working to resolve. These include:

- A gradual recovery of regional network capabilities with limited technology coverage such as 4G,
- A constrained product portfolio that is missing key segments like postpaid services and flexible voice or data bundles, and
- An inability to segment offerings effectively, is resulting in a uniform tariff for all customers.

The operation's customer base was significantly impacted by the crises due to military attacks on business operating systems, inaccessibility to customer data centers, limited network coverage and the retail distribution challenges. It is estimated that 6.5 million people have been internally displaced and 2 million migrating overseas. As a consequence, our customer base dropped from 14.2 million in Q4'23 to 5 million in Q1'24. However, as part of the disaster recovery plan, we are now recovering and stand at about 8 million customers, up 3 million in the past 40 days.

Our robust recovery plan inclusive of a new data center in Port Sudan, is resulting in gradual improvements in network services and coverage areas, and we expect an exponential uptake in customers during Q2 2024, as witnessed in the past one month.

Despite the obstacles, we have seen consistent growth in daily revenues post-network recovery, with an average daily revenue of approximately SDG 725 million or \$0.8 million which takes us to the pre-blackout levels. Moreover, there has been a noteworthy increase in daily new activations, and we anticipate further growth as network coverage expands.

We concluded the period with a customer base of 42.4 million, reflecting a 20% decrease, primarily due to the significant impact of social unrest in Sudan.

**Moving on to the other major item that impacted our KPIs from a comparative standpoint** is the restatement of Q1 2023 net income. The restatement arose from the accounting of KSA tower transaction which was revisited in the fourth quarter of

2023 due to the significant judgements and estimations involved in assessing transfer of control.

We would like to highlight that there is no impact of Zain KSA restatement on the net profit or the consolidated financial statements of 31 December 2023, as all necessary adjustments required have already been accounted for in the consolidated financial statements for the year ended 31 December 2023. The effect of the restatement is only to move the gain from the tower sale received in Q3'23 and Q4'23 to Q1'23, while total reported net profit remains unchanged for FY'23.

**Following the restatement**, our revenue remained stable at KD 466 million (USD 1.5 billion). EBITDA for the quarter was KD 148 million (USD 480 million), down 10% YoY reflecting an EBITDA margin of 32%. Our Net income is less than last year quarter and reached KD 29 million (USD 95 million). This reduction was largely due to one-time gain on KSA tower transaction in Q1-2023 and the network operational challenges in Sudan previously discussed.

If we isolate the gain of KSA Tower transaction, the drop in Q1 2024 net income would be significantly less (only 12%) when compared to Q1 2023.

**Debt Profile:**

The Group continues to maintain healthy cash flows, with a total due to banks USD 4.01 billion, down by 6% as compared to prior year and net debt/EBITDA currently standing at around 2x. Finance cost increased compared to the Q1 2023, on account of increase in interest rate.

**On ZainTech:**

In March 2024, ZainTech successfully completed the acquisition of STS, marking a significant expansion. The acquisition reflects our strong commitment to enhancing our technological capabilities and market reach.

ZainTech's total sales for the first quarter of 2024 reached USD 26.9 million, an impressive increase of 585% compared to USD 4.6 million in the same quarter of last year. This substantial growth is primarily due to the consolidation of the new entity (STS).

**Fintech:**

The impressive and profitable growth of Tamam, and Zain Cash in Iraq & Jordan has resulted in revenues surging 49% YoY to reach USD 41 million for the 3 months period. The total transaction value increased by 82%, reaching USD 3 billion.

In February, we launched the **Bede fintech** brand in Bahrain which is set to be rolled out across our footprint (likely in Kuwait during H2 2024).

Total Fintech Revenue currently represents 2.7% of total Group Revenue, and our ambition is to grow that to 10% in the coming 3 years.

**Zain Brand Strength:**

Brand Finance has ranked Zain as the strongest brand in Kuwait with a rating of AAA- and brand value of \$3 billion, reflecting an annual increase of \$300m+, representing a growth of +11% in brand value.

**Corporate Sustainability:**

We just published our 13<sup>th</sup> sustainability report, titled 'A Pathway to Value Creation', which summarizes the progress and the strategic efforts undertaken across the company's footprint in the past year as it continues to execute on its five-year Corporate Sustainability strategy centered on four pillars, namely, Climate Change, Operating Responsibly, Inclusion, and Generation Youth.

**Strategy:**

At Zain Group, we are currently focused on refreshing our 4Sight Strategy, that has successfully guided our evolution from a mobile-centric business to a multi-core digital services provider. This evolution has been instrumental in launching new valuable business verticals within the organization, such as TowerCo, ICT, International Carrier, and Fintech.

Our aim is to accelerate and evolve certain strategic pillars of 4Sight while collaboratively identifying and integrating new key strategic themes that will further our growth and innovation in the digital landscape.

**FY 2024 Guidance:**

For FY 2024, we are setting our guidance with a prudent outlook, anticipating a softer year compared to the robust growth experienced in 2023. Last year, our results were bolstered by one-off items such as gain on Tower sales and number range benefit, that will not recur this year. Additionally, our operations in Sudan have faced some challenges due to the ongoing conflict, including a month-long network shutdown during the first quarter, which impacted our performance.

Overall, while we anticipate a drop in net income for the year compared to 2023, our long-term strategies are designed to navigate through these temporary setbacks and secure ongoing success. Despite the challenges, we are targeting to achieve 80% of FY 2023 net income.

With that I will now handover to Mohammed Shereef to discuss the results in more details. Thank you.

**Mohammed Shereef – Zain Group Head of Finance:**

Thank you Ossama and good afternoon, everyone.

**Moving to the Opcos, Let's go to Zain Kuwait:**

Maintaining market leadership, the operator's customer base increased by 2% to serve 2.7 million. Revenue for Q1 2024 reached KD 93 million (USD 303 million), up 7% YoY, EBITDA reached KD 31 million (USD 100 million), representing an EBITDA margin of 33%. While net income reached KD 18 million (USD 57 million).

Data revenue reached USD 107 million which represents 36% of total revenue.

**Zain KSA:**

For Q1 2024, the operation reported 5% growth in revenue, EBITDA increased 11%, reflecting an EBITDA margin of 31%. Despite strong top-line and EBITDA performance, net income for the period decreased 94% to reach USD 18 million. This is mainly due to the Q1-23 restatement related to the tower transaction already mentioned by Ossama. Excluding the impact of the Tower transaction, Q1 2024 net income is 39% higher than Q1 2023.

The operator's data revenue represents 41% of total revenue and active customers increased by 1% to reach 8.8 million.

The OPCO witnessed continued growth in 5G, B2B, Yaqoot and Tamam revenues compared to Q1-23. Yaqoot - Zain KSA's digital arm witnessed 41% growth in revenue, and Tamam - the consumer microfinance arm witnessed an increase 22% in revenue, all of which contributed towards increase in top-line.

**Zain Iraq:**

The customer base increased by 2% reaching 18.7m customers, mainly driven by growth in prepaid segments. Zain Iraq revenue increased 14% YoY mainly due to growth in data revenue. EBITDA increased 22%, to reach USD 93 million, with an EBITDA margin of 37%. Excluding the Tower gain, normalized net income growth for Q1 2024 is 3 folds higher than Q1 2023.

Digital operator Oodi has shown strong growth and improvement, where YoY revenue increased by 30%.



**Zain Jordan:**

The operation had mixed results for Q1 2024. Customer base increased by 4% YoY now serving 4 million customers. Revenue and EBITDA increased by 3% and 6% respectively compared to last year, while net income decreased by 4% due to increase in finance cost. The operation maintained a healthy EBITDA margin of 41%.

Data revenue grew 7%, representing 52% of total revenue.

**Zain Sudan:**

As already mentioned by Ossama, Sudan encountered network outage in February 2024, which impacted our Q1 results. The financial impact was considerable, where Sudan revenue for the quarter was \$50 million, with net income reaching \$22m.

Looking ahead to Q2, we are seeing growth as more sites gradually go on-air. The daily average revenue is gradually improving, thanks to ongoing efforts and the resilience of our operations in Sudan.

**Finally, Zain Bahrain:**

Zain Bahrain generated revenue of USD 52 million, an increase of 7%. Data revenue grew 7% to represent 45% of total revenue. EBITDA reached USD 15 million, reflecting an EBITDA margin of 29%. Net income reached USD 2.8 million.

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

**Mohammad Abdal – Zain Group Corporate Affairs & Communications Officer:**

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.

## Questions & Answers

### Question:

What was the reason for weak EBITDA margins in Kuwait and why did OPEX in general look on the higher end?

### Ossama Matta – Zain Group CFO:

Kuwait did well on the revenue side, but if you look at the structure of the revenue, you will see the gain mainly came from the handset sales, with a with a good margin of 9%. This margin is still it's profitable yet when we compare it to the other services it's and the low side. The challenge in Kuwait that we is during the past couple of months, there was not a lot of traction, whether it's on the government project or any or any big projects that we can benefit from as a company on the B2B side. Also on the consumer side, we are working closely to increase prices and benefit from that. On the OPEX side, you need to take into consideration that the Zain Kuwait operation is consolidating another two entities, one is a distribution company, and the other is MADA, a wireless ISP company. The theme for this year is basically look at the cost structure of these companies and try to trim as much as we can and hopefully with what happened now in Kuwait on the political environment, things will improve significantly, and we will see a lot of positive things happening in the market which we expect get a benefit from.

### Question:

On Sudan specifically, what's the reason for net income being around 10 million above EBITDA, and what is the exchange rate you're using, as the discrepancy is huge between the official one and grey market?

### Ossama Matta – Zain Group CFO:

Well, I'll start with the difference FX rate, we take the average rate for the month usually, and then we take the average for the quarter. The average for the quarter used in Q1 is SDG 981 to every one US dollar, noting last year it was 585. Currently, we believe it's 1200 plus. The good thing in Sudan is that we can increase prices, noting starting in Q4, we already increased the prices that is linked to the exchange rate. The issue that we have in Sudan is not the FX rate, that we are going to use, we can overcome that in a way by increasing prices. But basically, the challenges that we are facing in Sudan are the system, network and HR, and we are overcoming all of this working closely with the team on the ground, who are working diligently building new systems in and a new disaster recovery center. Our registered customer base in Sudan dropped to from approximately 14 million to 5 million between December 31 and March 31. This is due to the fact that we lost we lost access to these customers, however now with the increase of coverage areas, we are gradually regaining them back as we are at 8 million now. Things are not easy, but the team is doing a great

job, as I earlier mentioned there are 1100 sites on air (out of 3000), another 100 sites will be on air during May. So, we will be at 1200, and we are expecting by the end of the quarter to have 1300 sites, subject to the situation on the ground. From the FX point of view, there is an FX gain in Sudan, due to receivables in their books that are due in US dollar. So it is in a way, its hedging naturally the balance sheet.

**Question:**

Just one more question also on Sudan. Potentially you may have additional pressure come towards end of the year as you might do some write offs impairments. And even before the end of the year, the EPS will remain under pressure. You said you're targeting 80% of last year's earnings. Is there any risk that this may impact your dividend policy you might revisit the dividend policy ending next year.

**Ossama Matta – Zain Group CFO:**

On Sudan specifically now, if you look at the revenues, as I mentioned, revenues today are approximately 750 million SDG which is \$800,000 per day. Remember in February, there was almost like zero revenues. Now we are \$800,000 per day similar to January, just before the network blackout issues. So things are moving into the right direction. Impairment will be looked at of course as we test for impairment on a quarterly basis, with the provision for certain inaccessible sites might be considered, of course, but look, you need to look first at the net book value of such assets taken to consideration that these assets have been recorded in SDG, when we recorded them, and it has been the value of them has been reduced significantly. So, any provision, if I take a provision for all the network or 50% of the network, it will not be significant. This is one, two there is an insurance claim that we are pursuing as mentioned that last year we're aiming to get and collect \$50 million. Also, there are other claims that we're pursuing related to business interruption and property, as well as around 11 sites that have been damaged, along with our headquarters that we don't have access to in Khartoum. Would that impact on the plan for the dividends? At this stage, I say no, because looking at the numbers and the forecasts that we have seen for this year, we will be 80% of USD700 million last year. So this is approximately USD560 million. Not taking into consideration the insurance claim that we will collect and not taken into consideration the good performance and gradually recovering revenues in Sudan we are currently witnessing. This reflects approximately 40 fils. Will that impact the 35 fil's plan. I don't think so at this stage, but we will have a better view once we finish Q2 this year.

**Question:**

Which markets you see the highest growth now for ZainTECH? Which segments and what is your strategy here for 2024? Can you also please share what was the organic growth of ZainTECH without STS and probably the same question for the KSA alone? What was the B2B growth of KSA first quarter 2024?

**Ossama Matta – Zain Group CFO:**

ZainTECH's biggest revenues are coming from UAE, KSA and Kuwait, mostly generated from the cloud business. We have done a lot of partnership including with AWS and others, earned the Microsoft Azure Expert Managed Service Provider (MSP) status. This status is awarded to organizations that demonstrate exceptional capabilities in delivering comprehensive, end-to-end solutions on the Azure cloud platform, not an easy certification for the region. The other the other areas where ZainTECH is growing is related to the digital services. The acquisition of BIOS is helping a lot, as is STS now, which in March 2024 we started consolidating. STS is one of the biggest system integrators in Jordan with a wide regional footprint including a strong presence in KSA and its scope also extends to Iraq. We have big plans on ZainTECH and we have witnessed both organic growth and revenue growth through acquisition, which for example BIOS has grown by 17%. So what we are building now is a lot of companies to go to the market fast, and the theme this year is to consolidate all these companies under one arm which is ZainTECH and basically become a one stop shop for all ICT products whether it's on the cloud, cyber, digital, even drones for enterprises and governments. My expectation for ZainTECH is consolidation this year, next year, it will growth in 2025.

For KSA, if we eliminate the Tower transaction and look at the performance of Zain KSA, they have grown on the revenue side, and on the EBITDA side and eliminating the one off, from the Tower sale, I think we will have approximately 39% growth on the bottom line. Regarding B2B growth for Zain KSA, compared to Q1 last year, it is relatively flat.

**Question:**

Firstly, on Iraq, would you share the revenue growth in local currency for Q1'24? Because I think there were significant tailwind effects still in Q1.

Second question is on Sudan, whether the number you were talking about the \$800,000 per day, revenue run rate. As you're expecting further improvement from this, where should we expect this to settle around because you are increasing prices, thus affordability would become an issue as well. So, in your planning, are you expecting a bigger improvement from pricing or, getting more customers back on the network getting more sites back online? if you could talk about, the operational outlook for Sudan, how do you see this evolving that will be helpful, thank you.

**Ossama Matta – Zain Group CFO:**

On Iraq, the growth that you have seen is specifically in IQD, because the rate still the same, that hasn't changed as compared to Q1 last year. We use 1320 to translate

this year. And last year, it's the same 1320. So, the growth is basically an IQD and no impact from the devaluation.

Iraq is doing great, as compared to last year. Very good progress in Baghdad and in Basra, we are gaining some good market share. The issues that the third operator is facing is helping us, as we have a solid team there and we have announced new services that we will launch in Q2, so Iraq is doing great. We don't have any major issues in Iraq.

On Sudan, in January, pre-blackout phase, we achieved \$25 million of bottom line. Now, we are at SDG 750m per day reaching SDG 800 million per day. Of course, they FX rate will play its role here as it will have an impact. But as we bring back new sites on air, fix some system issues related to the electronic vouchers and credit transfer services, fixing also the postpaid and bring back roaming for example will spike revenues. These, coupled with increasing the price will definitely bring value. So we are relying on everything. what you have mentioned, this what will bring value. Once we are done with Q2, we will have more few more visibility about how we're going to end this year.

**Question:**

What are the key challenges of the Tower divestment a year after the KSA Tower deal?

**Ossama Matta – Zain Group CFO:**

On the Saudi side the on the infrastructure side, this will help us on reducing the CAPEX. As we already have certain commitments with the tower company on the build to suit, this will end up reducing a lot of the CAPEX for us, as the same company which acquired our towers also acquired STC's towers, so, there will be consolidation and there will be benefit that might pass through to us on the efficiency.

The focus in Saudi is to enhancing the core business and exploit the 5G network further boosting Prepaid, Postpaid and B2B business revenues. So, we actually see a benefit from the tower deal, as it has resulted in reducing the leverage on the company, fixing the balance sheet, and having the management focus on the core business, whether it's on the prepaid, postpaid and B2B.

**Question:**

I have two questions, one on the spike in receivables that we've seen in first quarter. What's the reason for such an increase in receivables? And how do we see this going forward?

Second on your debt site. Because even with the TASC Towerco, and now Ooredoo is expected to transfer into that entity. So when that happens, we'll Zain make some payments. Or how will this deal go through in part? Will there be an equalization payment made? Because it's an approximate 50 / 50% owned?

**Ossama Matta – Zain Group CFO:**

The receivables, Yes, it has increased as compared to last year, and you're comparing here with December, and this is mainly due to increase coming from KSA receivables, which are related to Tamam, B2B and B2G (government), noting government projects sometimes takes a longer time to collect.

On debt, we have announced before that we will be owning 49% approximately and they will own 49%, we will contribute our towers in Iraq and Jordan which are in TASC. And based on the \$2.2 billion deal, we will be equalizing by paying cash to reach this 49%, because they have more towers to contribute than the towers that we have contributed. We are starting with Qatar, but it's taking additional time due to regulatory approvals. After Qatar, will move to the other markets as well. So you might see an increase in the leverage next year, and it is estimated around \$300-\$400m.

**Mohammad Abdal – Zain Group Corporate Affairs & Communications Officer:**

Thank you, 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 Q2 2024 update.

Thank you for joining the call.

- END -

# مجموعة زين الربع الأول 2024



مؤتمر المستثمرين/المحليين

14 مايو 2024



محضر مؤتمر الاتصال مع المحللين / المستثمرين  
حول النتائج المالية للربع الأول من العام 2024

مجموعة زين  
الثلاثاء الموافق 14 مايو 2024  
الساعة 12:30 ( توقيت الكويت )

---

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

بإدارة  
عمر ماهر  
( EFG Hermes )



### عمر ماهر – EFG Hermes

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم عمر من EFG Hermes، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة – زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن الربع الأول من العام 2024، 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 الأول لمجموعة زين، المتوفر حالياً على موقعها الإلكتروني، وحتى نكسب مزيداً من الوقت وفتح المجال لمشاركتكم معنا، دعوني أترك الحديث للسيد/ محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين، شكراً لكم جميعاً.

### العرض التقديمي للإدارة

#### محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات

شكراً لك عمر، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه مع النتائج المالية لمجموعة زين عن الربع الأول من العام 2024.

ولكن دعونا نرحب أولاً بالرئيس التنفيذي للشؤون المالية - أسامة متى، المدير التنفيذي للشؤون المالية - محمد شريف، المدير التنفيذي للأداء والأعمال - عياض برجى والمدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين - أرام دهيان

ولكن قبل أن نبدأ، دعوني أذكركم بأنّ تحديث بيانات الربع الأول 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 المفصّل الموجود في الصفحة رقم 2.

والآن، سأقوم بترك الحديث إلى أسامة متى.

#### أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نرحب بكم جميعاً في هذا الاتصال، الذي نستعرض فيه النتائج المالية الفصلية عن فترة الربع الأول من العام 2024.

في البداية، أود أن أسلط الضوء على نتائج أعمال الجمعية العمومية العادية التي انعقدت في الأسبوع الأخير بنسبة حضور تجاوزت الـ 77%، حيث اعتمدت الجمعية العمومية العادية توزيع أرباح نقدية بقيمة 25 فلساً عن النصف الثاني من العام 2023 (بإجمالي توزيعات نقدية عن كامل العام 35 فلساً للسهم الواحد، تمثل 70% من ربحية السهم).

يبين العرض التقديمي أثر التحديات التشغيلية في السودان على مؤشرات الأداء الرئيسية في فترة الربع الأول، وتحقيق مكاسب لمرة واحدة من بيع أبراج زين السعودية، لا تؤثر على الربع الحالي، ولكن تضخم المقارنات.

اسمحوا لي أن اتحدث بتفصيل أكثر عن التحديات التي تواجهها عمليات زين السودان في ظل الأوضاع الراهنة:

كما ذكرنا في اتصالنا السابق، واجه جميع مشغلي الشبكات في السودان انقطاعا في الشبكة يوم 7 فبراير الماضي، واستمر لمدة شهر تقريبا، وبدءا من أوائل شهر مارس الماضي، بدأت خطة التعافي في تجاوز تحديات تشغيل الشبكة، وتحقيق زيادة مضطردة في الإيرادات بعد التحسن التدريجي، وبفضل الجهود الميدانية لفرقنا الفنية لدينا حاليا 1100 موقعا تم إعادة تشغيلهم من أصل 3000 موقعا، وتشير تطورات عمليات الشركة أنها تتجه للأفضل.

- مع ذلك، هناك بعض التحديات التي نواجهها على مستوى الإيرادات في السودان، التي نعمل على حلها، تشمل:
- التعافي التدريجي لقدرات الشبكة الإقليمية ذات التغطية التكنولوجية المحدودة مثل شبكة 4G
  - مجموعة منتجات مفيدة تفتقد إلى قطاعات رئيسية مثل خدمات الدفع الآجل، حزم الصوت أو البيانات المرنة، وغيرها.
  - عدم القدرة على تصنيف العروض بشكل فعال، مما يؤدي إلى تعريف موحدة لجميع العملاء.

تأثرت قاعدة العملاء بسبب التحديات التشغيلية في السودان، إذ واجهت أنظمة التشغيل التقنية في الشركة معاناة بسبب الأعمال الحربية التي نجم عنها قطع في كوابل التغذية، علما أن قاعدة العملاء بدأت تزيد بشكل مضطرد بعد الإصلاحات التي تقوم بها الفرق الفنية، فحاليا بلغت قاعدة العملاء 8 ملايين عميل، بزيادة 3 ملايين في الـ 40 يوما الأخيرة، حيث كان هناك تعذر في الوصول إلى مراكز بيانات العملاء، التي صاحبها مشاكل في تغطية الشبكة وتحديات التوزيع بمتاجر التجزئة، علما أن التقديرات تشير إلى أن الأحداث الراهنة تسببت في عمليات نزوح جماعي داخلية لأكثر من 6.5 ملايين من السكان، وهجرة أكثر من 2 مليون إلى خارج البلاد.

أدت خطة التعافي التي تقوم بها الشركة، وتشغيل مركز البيانات الجديد في بورتسودان، إلى تحسينات تدريجية في تغطية الشبكة وعودة تقديم الخدمات، نتوقع استيعابا هائلا للعملاء مع بدايات الربع الثاني من العام 2024، كما شهدنا ذلك في الشهر الأخير.

على الرغم من العقبات، حققت عمليات زين السودان نموا ثابتا في الإيرادات اليومية بعد تعافي الشبكة، حيث بلغ متوسط الإيرادات اليومية حوالي 725 مليون جنيه سوداني ( 0.8 مليون دولار )، وهو ما يأخذنا إلى مستويات ما قبل الانقطاع، علاوة على ذلك، كانت هناك زيادة ملحوظة في عمليات تنشيط العملاء الجديدة اليومية، ونتوقع المزيد من النمو مع التوسع في تغطية الشبكة.

بلغت قاعدة عملاء المجموعة 42.4 مليون عميل، وهو ما يعكس انخفاضا بنسبة 20%، يرجع ذلك أساسا إلى التأثير الكبير للأعمال الحربية في السودان.

ننتقل إلى العنصر الرئيسي الآخر الذي أثر على مؤشرات الأداء الرئيسية وهو خاص بتحقيق مكاسب لمرة واحدة من بيع أبراج زين السعودية التي تم تسجيلها في الربع الأول من العام 2023، حيث تمت إعادة تبويب بعض عناصر بيان الربح والخسارة للربع الأول من العام 2023، وبالتالي تمت إعادة النظر في المعالجة المحاسبية الخاصة بصفقة الأبراج في الربع الثالث والرابع من العام 2023، بسبب الأحكام والتقديرات الرئيسية التي ينطوي عليها تقييم نقل الملكية على صفقة الأبراج.

علما أنه لا يوجد أي تأثير لإعادة التبويب والتصنيف على صافي الربح والقوائم المالية الموحدة المعن عنها والصادرة كما في 31 ديسمبر 2023، حيث تم بالفعل احتساب جميع التعديلات اللازمة والمطلوبة في القوائم المالية الموحدة للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2023، وباستثناء تأثير صفقة أبراج الاتصالات في المملكة العربية

السعودية، سيكون التراجع في صافي الدخل للربع الأول من العام 2024 أقل بكثير مقارنة بالربع الأول من العام 2023.

جاءت الإيرادات الفصلية عن هذه الفترة مستقرة عند مستوى 466 مليون دينار (1.5 مليار دولار)، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 148 مليون دينار (480 مليون دولار)، بانخفاض قدره 10% على أساس سنوي، مما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 32%، وبلغ صافي الربح 29 مليون دينار (95 مليون دولار)، ويعود هذا الانخفاض إلى حد كبير إلى التحديات التشغيلية للشبكة في السودان، التي تمت مناقشتها سابقاً.

وباستثناء تأثير صفقة أبراج الاتصالات في المملكة العربية السعودية، سيكون التراجع في صافي الدخل للربع الأول من العام 2024 أقل بكثير (12%) مقارنة بالربع الأول من العام 2023.

#### الديون:

تواصل المجموعة الحفاظ على تدفقات نقدية جيدة، حيث بلغ إجمالي المستحقات للبنوك 4.01 مليارات دولار، بانخفاض قدره 6% مقارنة بالعام الأخير، ويبلغ صافي الدين / الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات حالياً حوالي 2x، وارتفعت تكلفة التمويل مقارنة بالربع الأول من العام 2023 بسبب ارتفاع أسعار الفائدة.

#### ZainTech

في مارس من العام 2024، استكملت شركة ZainTech عملية الاستحواذ على شركة STS بنجاح، لتواصل الشركة توسعاتها التي بدأتها مؤخراً، وتأكيد التزامها بتعزيز قدراتها التكنولوجية في أسواق الخليج والشرق الأوسط.

بلغ إجمالي مبيعات شركة ZainTech لفي الربع الأول 26.9 مليون دولار، بزيادة مذهلة قدرها 585% مقارنة بـ 4.6 ملايين دولار في الفترة نفسها من العام الأخير، يُعزى هذا النمو الكبير في المقام الأول إلى توحيد الكيانات الجديدة STS .

#### :Fintech

أدى النمو المذهل والمربح لمنصات شركة تمام وزين كاش في العراق والأردن إلى ارتفاع الإيرادات في قطاع تكنولوجيا المالية بنسبة 49% لتصل إلى 41 مليون دولار عن فترة الربع الأول، مع زيادة هائلة في قيمة المعاملات بلغت 82% لتصل إلى 3 مليارات دولار.

في فبراير من العام 2024، أطلقنا العلامة التجارية Bede fintech في البحرين، التي من المقرر أن تقود خدماتنا في قطاع التكنولوجيا المالية في المنطقة (على الأرجح في الكويت خلال النصف الثاني من العام 2024)، يمثل إجمالي إيرادات التكنولوجيا المالية حالياً 2.7% من إجمالي إيرادات المجموعة، نطمح لزيادة هذه النسبة إلى 10% في السنوات الثلاث القادمة.

### العلامة التجارية:

وضع آخر تقرير حديث صادر عن مؤسسة براند فاينانس علامة زين التجارية ضمن قائمة أقوى العلامات التجارية، إذ تقدمت علامة زين التجارية في قائمة التصنيف عند المستوى-AAA ، وأظهر التقرير نمو قيمة علامة زين التجارية بنسبة 11% لتصل إلى 3 مليارات دولار.

### الاستدامة:

أصدرنا حديثاً تقريرنا السنوي الـ 13 عن الاستدامة بعنوان "مسارات الإبداع.. لخلق قيمة مستدامة"، الذي سلطنا فيه الضوء على معالجة التحديات في جميع أنحاء نطاق تواجدها مع توفير اتصال مفيد يؤدي إلى تغيير منهجي عادل، حيث تواصل المجموعة تنفيذ استراتيجية الاستدامة المؤسسية الخمسية التي تركز على أربع ركائز: تغيير المناخ، العمل بمسؤولية، والاشتمال، وجيل الشباب.

### الاستراتيجية:

نركز حالياً على تحديث استراتيجية 4Sight، التي قادت تطور أعمالنا، وجعلتنا من شركة تتمحور أعمالها على خدمات الاتصالات الأساسية إلى مزود خدمات رقمية متعدد المجالات، وكان لهذه التطورات دور فعال في إطلاق قطاعات أعمال جديدة، مثل: TowerCo ، ICT ، و International Carrier و Fintech. هدفنا حالياً هو تسريع وتطوير بعض الركائز في استراتيجية جيتنا مع تحديد ودمج المبادرات الإستراتيجية الرئيسية الجديدة، التي سنعتمد عليها في مواصلة النمو والابتكار في المشهد الرقمي.

### تقدير اتنا في العام 2024:

بالنسبة للسنة المالية 2024، نتوقع تراجعاً ما مقارنة بالنمو القوي الذي شهدناه في العام 2023، إذ تم تعزيز نتائجنا المالية في العام الأخير بمكاسب مبيعات الأبراج والمبالغ الخاصة بنطاق الأرقام، وهو لن يتكرر هذا العام، بالإضافة إلى ذلك، واجهت عملياتنا في السودان بعض التحديات بسبب الصراع المستمر، بما في ذلك مشاكل تشغيل الشبكة خلال الربع الأول، مما أثر على أدائنا.

بشكل عام، بينما نتوقع انخفاضاً في صافي الدخل لهذا العام مقارنة بالعام 2023 للأسباب المذكورة أعلاه، فقد تم تصميم استراتيجياتنا طويلة المدى للتغلب على هذه التأثيرات المؤقتة وتأمين النجاح المستمر، وعلى الرغم من هذه التحديات، فإننا نستهدف تحقيق 80% من صافي الربح للسنة المالية 2023.

اترك الحديث لـ محمد شريف لمناقشة العمليات التشغيلية بمزيد من التفاصيل، شكراً لك.

**محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية:**  
شكراً لك أسامة.

### زين الكويت:

تحافظ عمليات زين الكويت على ريادتها السوقية، حيث ارتفعت قاعدة العملاء بنسبة 2% لتصل إلى نحو 2.7 مليون عميل، ورفعت الشركة إيراداتها الفصلية 7% لتصل إلى نحو 93 مليون دينار (303 ملايين دولار)، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 31 مليون دينار (100 مليون دولار)، وهو ما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 33%، وسجلت عمليات الشركة أرباحاً صافية بقيمة 18 مليون دينار (57 مليون دولار)، وبلغت إيرادات البيانات 107 مليون دولار، وهي تشكل 36% من إجمالي إيرادات الشركة.

### زين السعودية:

ارتفعت إيرادات عمليات زين السعودية الفصلية بنسبة 5%، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 11%، مما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 31%، وانخفض صافي الربح بنسبة 94% ليصل 18 مليون دولار، ويعود ذلك بصفة أساسية للمعالجة المحاسبية الخاصة بصفقة الأبراج التي قام أسامة بشرحها منذ قليل، ومع استبعاد أثر صفقة الأبراج سيكون صافي الربح أعلى 39% مقارنة بالربع الأول 2023، وتمثل إيرادات خدمات البيانات 41% من إجمالي إيرادات الشركة، كما زاد عدد العملاء النشطين بنسبة 1% ليصل إلى 8.8 ملايين.

سجلت عمليات زين السعودية نمواً في إيرادات شبكات الجيل الخامس، وقطاع الأعمال، كما حققت منصات ياقوت، وتمام ارتفاعاً مقارنة بالربع الأول من العام 2023، إذ نمت إيرادات منصة ياقوت – الذراع الرقمي لشركة زين السعودية بنسبة 41%، وارتفعت إيرادات منصة تمام – ذراع التمويل الاستهلاكي المصغر زيادة في الإيرادات بنسبة 22%، وهو ما ساهم في زيادة الإيرادات الإجمالية.

### زين العراق :

ارتفعت إيرادات عمليات زين العراق الفصلية بنسبة 14% بفضل نمو خدمات البيانات، ونمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 22% لتصل إلى 93 مليون دولار، مما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 37%، بينما ارتفعت قاعدة العملاء بنسبة 2% لتصل إلى 18.7 مليون عميل، بسبب النمو في عدد عملاء الدفع المسبق.

باستثناء مكاسب الأبراج، فإن نمو صافي الربح عن الربع الأول من العام 2024 سيكون أعلى بثلاثة أضعاف من فترة الربع الأول من العام 2023.

أظهر المشغل الرقمي Oodi نمواً قوياً عن هذه الفترة، إذ ارتفعت الإيرادات بنسبة 30%.

### زين الأردن:

ارتفعت إيرادات عمليات زين الأردن الفصلية بنسبة 3%، ونمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 6%، مما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 41%، وانخفض صافي الربح بنسبة 4% بسبب زيادة تكلفة التمويل، ونمت إيرادات البيانات بنسبة 7%، وهي تمثل 52% من إجمالي الإيرادات، وسجلت قاعدة العملاء نمو عن هذه الفترة بنسبة 4%، لتصل إلى نحو 4 ملايين عميل.

### زين السودان:

كما ذكر أسامة.. واجهت عمليات زين السودان تحديات في تشغيل الشبكة في فبراير 2024، مما أثر على نتائجنا في الربع الأول، وكان الأثر المالي كبيراً، حيث بلغت إيرادات السودان الفصلية 50 مليون دولار، فيما بلغ صافي الربح 22 مليون دولار، وبالنظر إلى فترة الربع الثاني، فإننا نشهد نمواً مع عودة تشغيل العديد من المواقع تدريجياً، كما بدأنا نلمس تحسن في متوسط الإيرادات اليومية تدريجياً، وذلك بفضل الجهود المستمرة التي نقوم بها فرق عملياتنا في السودان.

**زين البحرين :**

حققت عمليات زين البحرين إيرادات فصلية بقيمة 52 مليون دولار، بنمو قدره 7%، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات لتصل إلى 15 مليون دولار، مما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 29%، وسجلت الشركة أرباحا صافية بقيمة 2.8 مليون دولار. وارتفعت إيرادات خدمات البيانات بنسبة 7% لتمثل 45% من إجمالي إيرادات الشركة.

بذلك، اترك الحديث لـ محمد للبدء في فقرة الأسئلة والأجوبة.

**محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات**

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

## أسئلة وأجوبة

### سؤال:

ما هو سبب ضعف هوامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات في الكويت؟ ولماذا نرى زيادة في النفقات التشغيلية بشكل عام؟

### أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

جاء أداء عمليات الكويت جيداً من حيث الإيرادات، لكن إذا نظرت إلى هيكل الإيرادات، فسوف ترى أن المكاسب جاءت بشكل رئيسي من مبيعات أجهزة الهواتف، بهامش جيد قدره 9%، لا يزال هذا الهامش مربحاً، لكن عند مقارنته بالخدمات الأخرى فسنرى انخفاضاً، التحدي في الكويت يكمن في أنه خلال الأشهر القليلة الماضية، لم تكن هناك الكثير من النشاطات، سواء في المشاريع الحكومية أو أي مشاريع كبيرة (B2B) يمكننا الاستفادة منها، وعلى الجانب الاستهلاكي، نعمل على زيادة الأسعار والاستفادة من ذلك.

وفيما يخص النفقات التشغيلية، عليك أن تأخذ في الاعتبار أن عمليات زين الكويت تشمل أيضاً كيانيين آخرين معها، الأول كيان خاص بالتوزيع، والآخر شركة مدى، وهي شركة مزود خدمات الإنترنت اللاسلكية، في هذا العام ننظر إلى هيكل تكاليف هذه الشركات لمحاولة تقليصها قدر الإمكان، نأمل أن تشهد بيئة الأعمال تحسناً مع التطورات الأخيرة.

### سؤال:

في السودان على وجه التحديد، ما هو سبب كون صافي الربح أعلى بحوالي 10 ملايين من الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، وما هو سعر الصرف، حيث أن التناقض كبير بين السعر الرسمي والسوق غير الرسمي؟

### أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

حسناً، نأخذ متوسط سعر الصرف للشهر عادة، ثم نأخذ متوسط ربع السنة، إن متوسط الربع المستخدم في الربع الأول هو 981 جنيه سوداني لكل دولار، مع ملاحظة أنه كان عند 585 جنيهها سودانيا في العام الماضي، حالياً، نعتقد أنه يزيد عن 1200 جنيه، الشيء الجيد هنا هو أننا نستطيع زيادة الأسعار، مع الإشارة إلى أنه ابتداءً من الربع الرابع، قمنا بالفعل بزيادة الأسعار المرتبطة بسعر الصرف، لكن المشكلة التي نواجهها في السودان ليست سعر صرف العملات الأجنبية الذي سنستخدمه، إذ يمكننا التغلب على ذلك بطريقة ما من خلال زيادة الأسعار، لكن التحديات التي نواجهها في السودان هي النظام، الشبكة والموارد البشرية، ونحن نتغلب على كل هذا من خلال العمل بشكل وثيق مع الفريق على الأرض، الذي يعمل بجد لبناء أنظمة جديدة ومركز جديد للتعافي من الكوارث.

انخفضت قاعدة عملائنا المسجلين في السودان من حوالي 14 مليون عميل إلى 5 ملايين في الفترة ما بين 31 ديسمبر و 31 مارس، يرجع ذلك إلى حقيقة أننا فقدنا الوصول إلى هؤلاء العملاء، لكن الآن مع زيادة مناطق التغطية، فإننا نستعيد الوضع تدريجياً، الآن لدينا 8 ملايين عميل، الأمور ليست سهلة، لكن الفريق يقوم بعمل رائع، فكما ذكرت سابقاً هناك 1100 موقعا تم تشغيلهم (من أصل 3000 موقعا)، و 100 موقعا آخرين سيتم تشغيلهم في مايو، لذلك، سنكون عند مستوى 1200 موقعا، ونتوقع أنه بحلول نهاية الربع سيكون لدينا 1300 موقعا، فيما يخص العملات الأجنبية، هناك مكاسب في العملات الأجنبية في السودان، بسبب المستحقات في دفاترهم المستحقة بالدولار، لذا فهي بطريقة ما تحوط للميزانية العمومية بشكل طبيعي.

### سؤال:

سؤال آخر فقط يتعلق بالسودان، من المحتمل أن يكون لديك ضغط إضافي في نهاية العام حيث قد تقوم ببعض عمليات الشطب، وحتى قبل نهاية العام، سنظل ربحية السهم تحت الضغط، لقد قلت أنك تستهدف تحقيق 80% من أرباح العام الماضي، هل هناك أي خطر من أن هذا قد يؤثر على سياسة توزيع الأرباح الخاصة بكم، أم سيتم إعادة النظر في سياسة توزيع الأرباح التي تنتهي في العام المقبل.

### أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

إذا نظرت إلى الإيرادات، كما ذكرت، فإن الإيرادات اليوم تبلغ حوالي 750 مليون جنيه سوداني، أي 800 ألف دولار يومياً، تذكر أنه في شهر فبراير، كانت الإيرادات صفراً تقريباً، الآن، تبلغ 800 ألف دولار يومياً كما كان الحال في شهر يناير، وذلك قبل مشكلات انقطاع الشبكة مباشرة، لذا فإن الأمور تسير في الاتجاه الصحيح.

سيتم النظر في انخفاض القيمة بالطبع عندما نقوم باختبار انخفاض القيمة على أساس ربع سنوي، مع الأخذ في الاعتبار توفير بعض المواقع التي لا يمكن الوصول إليها، بالطبع، لكن عليك أن تنتظر أولاً إلى صافي القيمة الدفترية لهذه الأصول التي تؤخذ في الاعتبار أن هذه الأصول تم تسجيلها بالجنيه السوداني، وقد تم تخفيض قيمتها بشكل كبير، لذا، إن قمنا بتوفير مخصص لكل الشبكة أو 50% من الشبكة، فلن يكون كبيراً، هذا واحد، اثنان، هناك مطالبة تأمينية نتابعها كما ذكرنا في العام الماضي، حيث نهدف إلى الحصول على 50 مليون دولار.

هناك مطالبات أخرى نتابعها فيما يتعلق بتوقف الأعمال والممتلكات، بالإضافة إلى حوالي 11 موقعا تضررت، بالإضافة إلى مقرنا الرئيسي الذي لا يمكننا الوصول إليه في الخرطوم..، هل سيؤثر ذلك على خطة توزيع الأرباح؟ وفي هذه المرحلة أقول لا، لأنه بالنظر إلى الأرقام والتوقعات التي شهدناها لهذا العام، فإننا سنبلغ 80% من 700 مليون دولار تم تحقيقها في العام الماضي، هذا مع عدم الأخذ بعين الاعتبار المطالبة التأمينية التي نسعى لتحصيلها وعدم الأخذ بعين الاعتبار الأداء الجيد والتعافي التدريجي للإيرادات في السودان الذي نشهده حالياً، وهذا يعكس ما يقارب 40 فلس، هل سيؤثر ذلك على خطتنا في توزيع الأرباح الـ 35 فلساً؟ لا أعتقد ذلك في هذه المرحلة، لكن سيكون لدينا رؤية أفضل بمجرد الانتهاء من الربع الثاني من هذا العام.

### سؤال:

ما هي الأسواق التي شهدت النمو الأعلى لشركة ZainTECH؟ وفي أي قطاعات تحديداً؟ وما هي استراتيجية الشركة للعام 2024؟ هل يمكن أيضاً توضيح حجم النمو العضوي لشركة ZainTECH بدون عمليات شركة STS، ونفس الأمر هل تحدثنا عن مشاريع الـ B2B في السعودية، ونمو هذا القطاع في الربع الأول من العام 2024؟

### أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

جاءت النسبة الأكبر من إيرادات شركة ZainTECH من أسواق الإمارات والسعودية والكويت، يأتي معظمها في قطاع الخدمات السحابية، لقد عقدنا الكثير من الشراكات مثل AWS وغيرها، وحصلنا على تصنيف "المزود الخبير لخدمات Azure" من شركة Microsoft، هذا التصنيف يأتي للمؤسسات التي تتمتع بقدرات استثنائية لتقديم الحلول المتكاملة عبر منصة Azure السحابية.

أما المجالات الأخرى التي تنمو فيها أعمال شركة ZainTECH فهي تتعلق بالخدمات الرقمية، وساعد الاستحواذ على شركة BIOS كثيراً، وأيضاً الاستحواذ على شركة STS، التي بدأنا في دمجها في مارس 2024، حيث تعد شركة STS واحدة من أكبر شركات تكامل الأنظمة في الأردن، وتتمتع ببصمة إقليمية واسعة بما في ذلك تواجد قوي في السعودية، ويمتد نطاق أعمالها أيضاً إلى العراق.

لدينا خطط كبيرة بشأن أعمال ZainTECH حيث شهدنا نمواً على مستوى الإيرادات يشمل العضوي وتوسعنا في الاستحواذات، على سبيل المثال نمت عمليات BIOS بنسبة 17%، لذا فإن ما يميزنا الآن هو سرعة الوصول إلى الأسواق..، في هذا العام نعمل على دمج كل هذه الشركات تحت مظلة ZainTECH، لتكون وجهة واحدة لجميع منتجاتنا في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات: الخدمات السحابية، الأمن السيبراني، والخدمات الرقمية، وحتى الطائرات بدون طيار..، نتوقع أن يتم دمج هذه الشركات خلال هذا العام، والعام المقبل، وأن تحقق النمو في العام المقبل 2025.

في السعودية..، إذا قمنا باستثناء صفقة بيع الأبراج، ونظرنا إلى أداء الشركة، فستجد أنها قد نمت على مستوى الإيرادات، وعلى مستوى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، أعتقد أنه سيكون لدينا ما يقرب من 39% نمو على مستوى الأرباح الصافية، وفيما يتعلق بنمو خدمات قطاع مشاريع الأعمال الـ B2B لشركة زين السعودية، مقارنة بالربع الأول من العام الماضي، فهو مستقر نسبياً.



**سؤال:**

أولاً بالنسبة للعراق، هل يمكنك التوضيح فيما يخص نمو الإيرادات بالعملة المحلية للربع الأول من العام 2024 ؟

السؤال الثاني يتعلق بالسودان..ن يتعلق بالرقم الذي تحدثت عنه وهو تحقيق إيرادات 800 ألف دولار في اليوم ، حيث تتوقع تحسناً إضافياً لهذا الرقم، فأين تتوقع أن يستقر هذا الرقم ؟ هل تتوقعون تحسناً أكبر من خلال التسعير أم بإعادة المزيد من العملاء إلى الشبكة أو إعادة تشغيل المزيد من المواقع؟

**أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:**

في العراق..، النمو على وجه التحديد بالدينار العراقي، لأن المعدل لا يزال كما هو، ولم يتغير مقارنة بالربع الأول من العام الماضي..، نستخدم سعر 1320 لترجمة العملة هذا العام، وفي العام الماضي، كان عند مستوى 1320، لذا، فإن النمو هو في الأساس بالدينار العراقي، وليس له أي تأثير من انخفاض قيمة العملة.

عمليات زين العراق في وضع جيد مقارنة بالعام الماضي، فهناك تقدم ملحوظ في بغداد والبصرة..، حصلنا على حصة جيدة في السوق، إن المشكلات التي يواجهها المشغل الثالث تساعدنا، حيث لدينا فريق قوي هناك، وقد أعلننا عن خدمات جديدة سنطلقها في الربع الثاني، لذا فإن عملياتنا في وضع جيد، ليس لدينا أي مشاكل كبيرة في العراق.

فيما يتعلق بالسودان، في ديسمبر/ يناير، في مرحلة ما قبل انقطاع التيار الكهربائي، حققنا 25 مليون دولار من صافي الدخل، والآن، وصلنا إلى 750 – 800 مليون جنيه سوداني في اليوم، بطبيعة الحال، سوف يلعب سعر صرف العملات الأجنبية دوره هنا لأنه سيكون له تأثير، لكن مع إعادة المواقع الجديدة إلى التشغيل، وإصلاح بعض مشكلات الأنظمة الفنية وخدمات تحويل الرصيد، وإصلاح أيضاً نظام الدفع الأجل وإعادة التجوال على سبيل المثال، سيؤدي ذلك إلى زيادة الإيرادات، هذا، إلى جانب زيادة الأسعار فإنها ستجلب بالتأكيد قيمة، بمجرد الانتهاء من فترة الربع الثاني، سيكون لدينا صورة أوضح حول الكيفية التي سننتهي بها هذا العام.

**سؤال:**

ما هي التحديات الرئيسية التي تواجهها الشركة بعد مرور عام على صفقة بيع أبراج زين السعودية ؟

**أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:**

هذه الصفقة ساعدتنا في تقليل النفقات الرأسمالية في البيئة التحتية، نظراً لأن لدينا بالفعل التزامات معينة مع شركة الأبراج بشأن بناء ما يناسبنا، حيث سيؤدي ذلك في النهاية إلى تقليل الكثير من النفقات الرأسمالية بالنسبة لنا، فنفس الشركة التي استحوذت على أبراجنا استحوذت أيضاً على أبراج شركة الاتصالات السعودية، لذلك، سيكون هناك توحيد، وستحقق الفائدة على مستوى الكفاءة.

ينصب التركيز في السعودية على تعزيز الأعمال الأساسية واستغلال شبكة الجيل الخامس لتعزيز إيرادات أعمال الدفع المسبق والدفع الأجل وخدمات الـ B2B، لذلك، فإننا نرى في الواقع فوائد من صفقة بيع الأبراج، حيث أنها أدت إلى تقليل الرافعة المالية على الشركة، وإصلاح الميزانية العمومية، وجعلت الإدارة تركز على الأعمال الأساسية، سواء كان ذلك على الدفع المسبق والدفع الأجل أو قطاع المشاريع والأعمال الـ B2B.

**سؤال:**

ما سبب الارتفاع الكبير في المستحقات الذي شهدناه في الربع الأول؟ وكيف ترى المضي قدماً في ذلك؟  
السؤال الثاني عن الديون ، بخصوص شركة الأبراج التي تأسسها الشركة مع Ooredoo ، هل ستقوم زين بسداد بعض المدفوعات، أو كيف سيتم ذلك، حيث أعلنتم عن نسب الملكية؟

**أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:**

زادت المستحقات في هذه الفترة مقارنة بالعام الماضي، حيث تقارن هنا مع شهر ديسمبر، ويرجع ذلك بشكل أساسي إلى الزيادة القادمة من المستحقات في السعودية، التي تتعلق بشركة تمام، B2B و B2G (القطاع الحكومي)، مع ملاحظة أن خدمات المشاريع الحكومية تستغرق أحيانا وقتا أطول لتحصيلها.

بالنسبة للديون، أعلننا من قبل أننا سنمتلك 49% تقريبا، وسيتملكون 49%، سنساهم بأبراجنا في العراق والأردن الموجودة في شركة TASC، واستنادا إلى تقييم الـ 2.2 مليار دولار، سنقوم بالدفع نقدا للوصول إلى نسبة الـ 49% حيث النسبة المتساوية، لأن لديهم أبراجا سيساهمون بها أكثر من الأبراج التي ساهمنا بها. نلقد بدأنا في سوق قطر، لكن الأمر سيستغرق وقتا إضافيا بسبب الموافقات التنظيمية، وبعد قطر، سيكون التحرك نحو الأسواق الأخرى، لذلك قد نرى زيادة في الرافعة المالية في العام المقبل، حيث بنحو 300 إلى 400 مليون دولار.

#### عمر ماهر – EFG Hermes

لا مزيد من الأسئلة، وسأترك الحديث لمحمد عبدال.

#### محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات

نشكر المنسق العام لهذا الاتصال، وُبرجى 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 الربع الثاني من العام 2024، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقاً.

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



# INVESTOR PRESENTATION

**Zain Group  
Q1 2024 Results**

**14 May 2024**

# 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/)



# OUR GROUP AT A GLANCE – Q1 2024



**42.4 MILLION**  
ACTIVE CUSTOMERS

**-20% YoY**



**\$1.5 BILLION**  
IN REVENUE

**KD466 m**  
**0% YoY**



**+32%**  
EBITDA  
MARGIN

**\$480 MILLION**  
IN EBITDA

**KD148 m**  
**-10% YoY**



**\$95 MILLION**  
IN NET INCOME

**KD29 m**  
**-59% YoY**



**2 CENTS**  
IN EPS

**7 FILS**

## OUR OPERATIONS



Over  
**8,200**  
EMPLOYEES

REVENUE %  
CUSTOMERS %



KUWAIT

**20%**

6%



KSA

**45%**

21%



IRAQ

**17%**

44%



SUDAN

**4%**

12%



JORDAN

**9%**

10%



BAHRAIN

**4%**

3%



SOUTH SUDAN

**1%**

4%

- ZAIN HAS A 15.5% OWNERSHIP IN MOROCCAN MOBILE OPERATOR "INWI"
- ZAINTECH, ZOI & TASC TOWERS HAVE THEIR HQs IN UAE

# KEY EVENTS




	 <small>A Zain &amp; Omani Company</small>		
			

## BRANDING



**TELCO CORE**  
 Partial resumption of network services in Sudan on 7th March 2024

**BRANDING**  
 Brand value increased to \$3b from \$2.7b

## zoi

A Zain & Omani Company

- PEACE: Jeddah Branch expected to be ready by Q2 2024
- Blue Raman and KSA TN ready by 2024 end

- Completion of STS Acquisition transaction in March 2024
- Total Sales for Q1'24 were \$26.9m up by 585% compared to \$4.6m in Q1'23 on account of consolidation of new entities

# 4SIGHT

## Creating Our Sustainable & Digital Future



### 01 Digital Transformation

Transforming the telco 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



### 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



### 03 Fixed and Convergence

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



### 04 Portfolio Optimization

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



### ICT 01

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

### Digital Infrastructure 02

Building a leading independent digital infrastructure player including TowerCo, Data Center Co, Fiber Co and others as relevant



### Fintech 03

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



### Digital Services 04

Leading the development of the digital services' landscape in the region

## EVOLUTION OF TELCO

## GROWTH VERTICALS

# TOWER DEALS

17K Towers sold for a value of \$1.3 billion

## COMPLETED



Transferred TTI to TASC for a gain of \$9m



Sale of tower assets to Saudi's PIF for \$840 during 2023



Zain Jordan completed sell and leaseback tower portfolio to TASC Towers



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



## UPCOMING DEALS



ZAIN  
BAHRAIN



ZAIN  
SUDAN



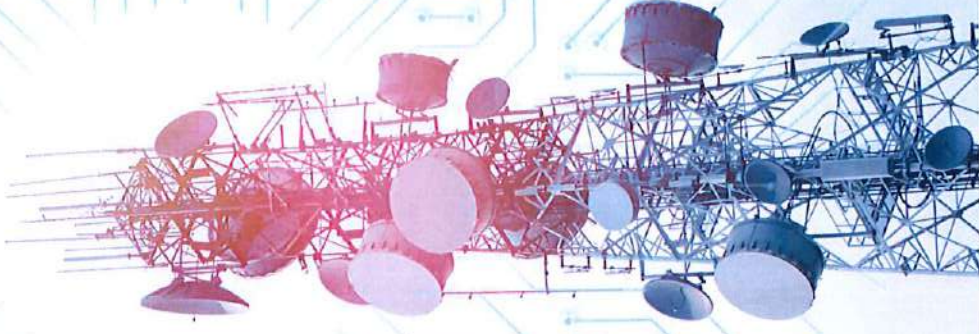
ZAIN  
S. SUDAN

4,604  
TOWERS

8,069  
TOWERS

2,607  
TOWERS

1,620  
TOWERS





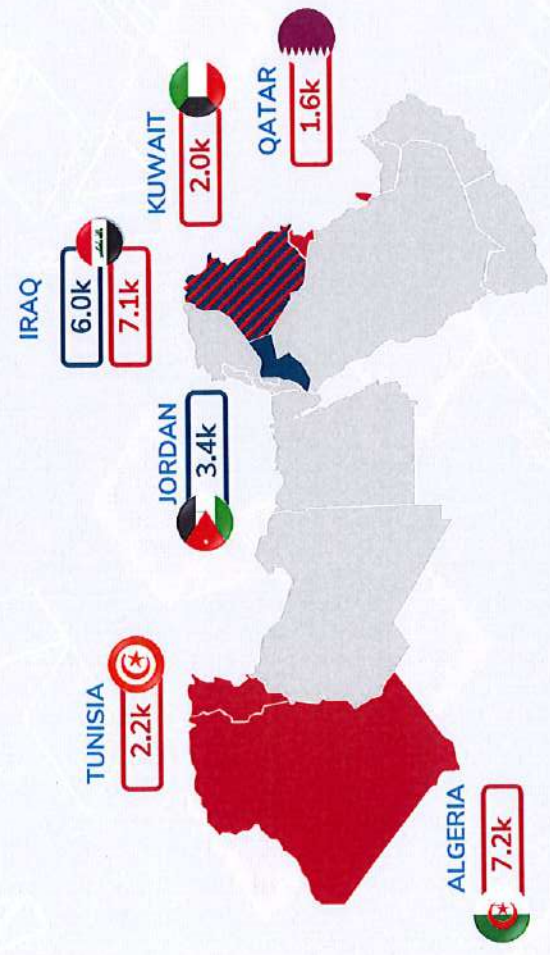
# Zain, Ooredoo and TASC Towers Create the Largest Tower Company in the MENA Region valued at USD 2.2 Billion



**Bader Nasser Al Kharafi**  
Zain Group VC & CEO

**Aziz Aluthman Fakhro**  
Ooredoo Group CEO

**ZAIN TASC TOWERS OOREDOO**



## STRATEGIC IMPORTANCE

### PRIMARY PROVIDER

TASC will be the primary provider to both Ooredoo and Zain for passive infrastructure in its footprint markets

### NATIONAL CHAMPION

TASC will be either a first mover and / or leading provider for passive infrastructure in its respective presence markets

### ANCHOR SHAREHOLDERS

TASC will have the support of 2 strong shareholders but will be managed by an independent management team



**USD 500m** **USD 200m**

LEASE AGREEMENTS

~30,000 TOWERS

ANNUAL REVENUE

ANNUAL EBITDAaA\*

\* EBITDAaA: EBITDA after Lease



Serving markets with population of 120m and 20 wireless and FW operators



Operating model will provide passive infrastructure as a service



Zain and Ooredoo will equally retain 49.3% each in the new entity through a cash and share deal

# ZOI TO ESTABLISH A ONE-OF-A-KIND PAN MIDDLE EASTERN NETWORK TOGETHER WITH EXTENSIVE GLOBAL ASSETS

- Zain Group and Omantel launched Zain Omantel International (ZOI) at the ITW Wholesale event in Washington, with HQ in Dubai. The first regional wholesale JV.
- ZOI is owned by Zain Group, Zain KSA & Omantel and will initially have an asset-light model (managing the shareholders' assets) while building its own network.
- By combining the strengths of its owners, ZOI will act as a global wholesale provider by offering unique propositions to the Group's OpCos and third parties.

## OBJECTIVES



Manage/invest in the **regional & int'l subsea and terrestrial networks** connecting OpCo countries & key international target markets.



Create new revenue, cost efficiencies and **value creation opportunities** in the businesses of OpCos and shareholders.



Increase the utilization of **international assets** across Zain Group and Omantel.

## SERVICE SCOPE



INT'L VOICE



INT'L MESSAGING



INT'L CONNECTIVITY



GLOBAL ENTERPRISE PRODUCTS



ROAMING



A Zain & Omantel Company

# ZAIN OMANTEL INTERNATIONAL : UPDATE ON CABLE NETWORK



- Zain is part of the Pakistan to East African and Europe system Africa-1, and the landing party in Sudan.
- Besides Sudan, Africa-1 connects Kenya in phase 1, followed by expansion along the coast to South Africa in phase 2.
- Africa-1 will provide much-needed connectivity to the African continent, enabling ZOI to expand its market reach.
- Zain owns a stake in the Blue Raman System, a joint consortium cable between Google, Omantel, and Sparkle.
- Blue Raman is the latest generation high-capacity system connecting India with Europe, over the Middle East.
- ZOI will manage sales on behalf of the consortium and also manage the assets of Zain and Omantel.
- The PEACE cable is a JV between PCCW and Hengtong, connecting Asia, the Middle East, Africa, and Europe.
- Zain is deploying a full solution from Jeddah to Europe with its own branch and landing station in Jeddah.
- PEACE will enable Zain to rely less on third-party networks for serving its OpCos, reducing its cost-base.
- ZOI is building a +7,000 km redundant fiber network connecting KSA with all neighboring countries in multiple rings.
- This first-of-its-kind PAN-ME network will position ZOI as the only player to connect all GCC countries (and Yemen, Iraq, and Jordan) on its own network, offering unique services between the Indian Ocean, Arabian Gulf, and Red Sea.

THE SUBSEA CABLES WILL PROVIDE ZAIN WITH FULL OPERATIONAL INDEPENDENCE AND A GENUINE CRITICAL FACTOR CAPABLE TO FOSTER DIGITAL TRANSFORMATION INITIATIVES IN THE REGION, PARTICULARLY FOR CLOUD AND IOT SERVICES.

# ZAINTECH

THE REGIONAL INTEGRATED DIGITAL SOLUTION PROVIDER, UNIFYING ZAIN GROUP'S ICT ASSETS TO OFFER A UNIQUE VALUE PROPOSITION OF COMPREHENSIVE DIGITAL SOLUTIONS AND SERVICES UNDER ONE ROOF.

## REGIONAL BIGGEST FOOTPRINT



LINES OF BUSINESS  
 CLOUD, CYBERSECURITY, BIG DATA, IOT, AI, SMART CITIES,  
 DRONES AND ROBOTICS, AND EMERGING TECHNOLOGIES.

## STRATEGIC PARTNERSHIPS



## ACQUISITIONS



# ZAIN FINTECH MILESTONES



Banking Partnership with **Boubyan** for services (Payment Gateway, POS, Micro/SME Lending, Bin Sponsorship, ATM)  
 Branding Project and all necessary guidelines completed.  
 New Application/platform being developed by **FOO** with scheduled delivery by Q2 and Q3 2024



Achieved strong growth with EBITDA above Q1 2023 by 51%  
 Launched improved pricing for better quality customers with rapid uptake to 30% of new sales.  
 Diverse social media and outdoor campaigns for brand awareness, registrations, conversion, and sales.  
 Optimized customer journey to drive lower direct costs as the business scales.



Developed the first phase/milestone of the **BAAAS/FAAS** platform  
 Started focusing on the Digital Banking Channel platform  
 Expanding **FOO** Saudi presence, adding more resources in KSA.



Launched on February 6<sup>th</sup>



Zain Cash Iraq listed As **Forbes Top 30 Fintech Companies 2023**  
 Starting a collaboration with the **Factec** for facial recognition systems  
 New AML system powered by eastnets **launched**  
 T24 core banking system **launched**



Relocation to the **New Head Office**  
 Completed the **technical development** efforts, new features on the App  
 Pushing the credit acquisition focusing on promoting **BNPL**  
 Extensive **awareness campaigns** targeting credit card, international Transfers, and cybersecurity



**SOUTH SUDAN** : Successfully renegotiated a **commercial deal** and revenue sharing, prompting ongoing assessments for obtaining a mobile money license.

**DIGITAL BANK** : Resubmission of the application based on a **staged operating model in Kuwait**



**+38%** YOY

CUSTOMER

**+82%** YOY

TRANSACTION VALUE

**+49%** YOY

REVENUE



KSA

# DIGITAL OPERATORS



**+41%**  
REVENUE GROWTH

**+17%**  
CUSTOMER GROWTH



**oodi**  
IRAQ

**+30%**  
REVENUE GROWTH

**+30%**  
CUSTOMER GROWTH

**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!

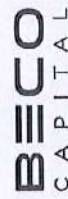
**oodi is a new mobile service that's easy to get and easy to use.**

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.

# ZAIN VENTURES

- Zain Ventures is the Corporate Venture Capital arm of Zain looking for opportunities in the world of venture capital.
- Invested in regional and international VC funds as well as direct strategic investments, creating synergies and leveraging on Zain's geographical reach and customers.

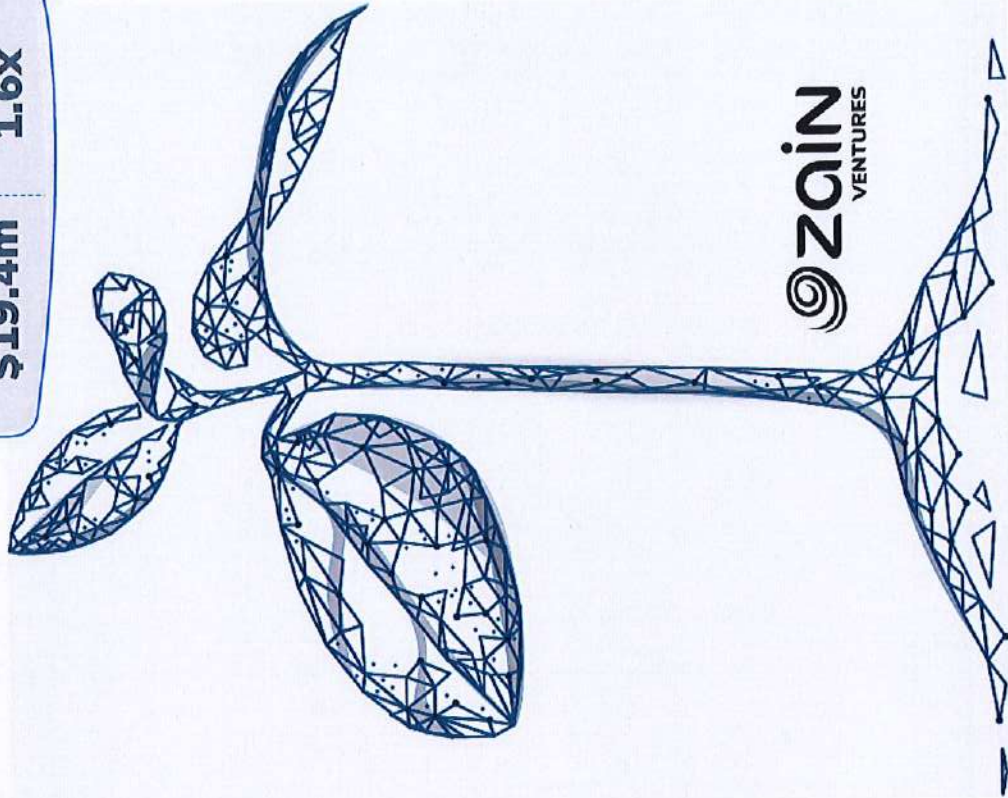
## INVESTMENT IN FUNDS



## DIRECT INVESTMENTS

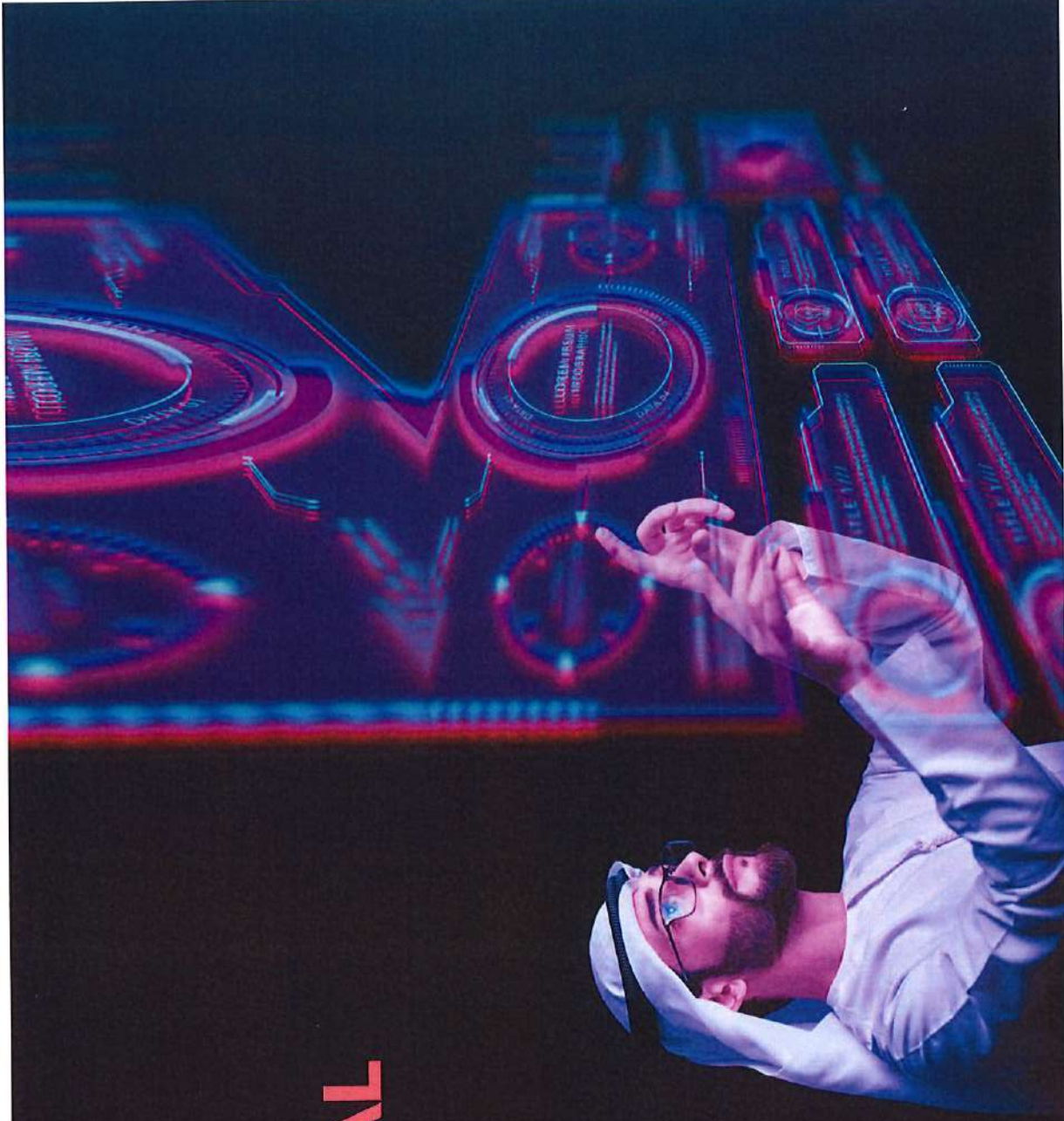


INVESTED	EXISTING VALUATION
<b>\$19.4m</b>	<b>1.6x</b>



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

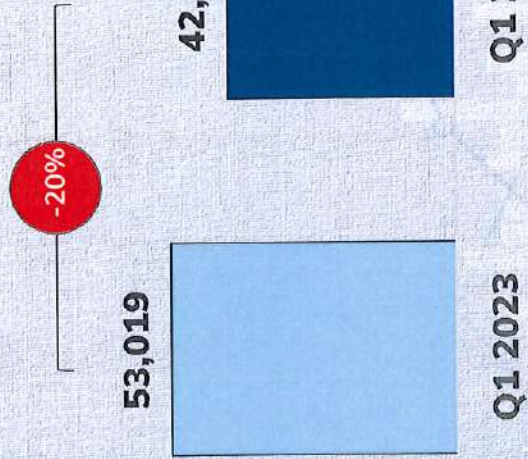
# GROUP FINANCIAL REVIEW





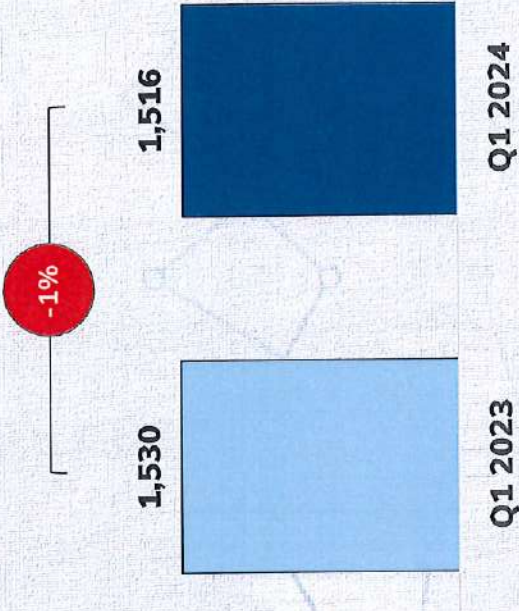
# GROUP KPIS

## CUSTOMERS ('000)



Group customer base was significantly impacted by the Sudan crisis due to damaging military attacks on business operating systems, inaccessibility to customer data centers, limited network coverage and retail distribution challenges. Moreover, it is estimated that 6.5 million people have been internally displaced with 2 million migrating to neighboring countries.

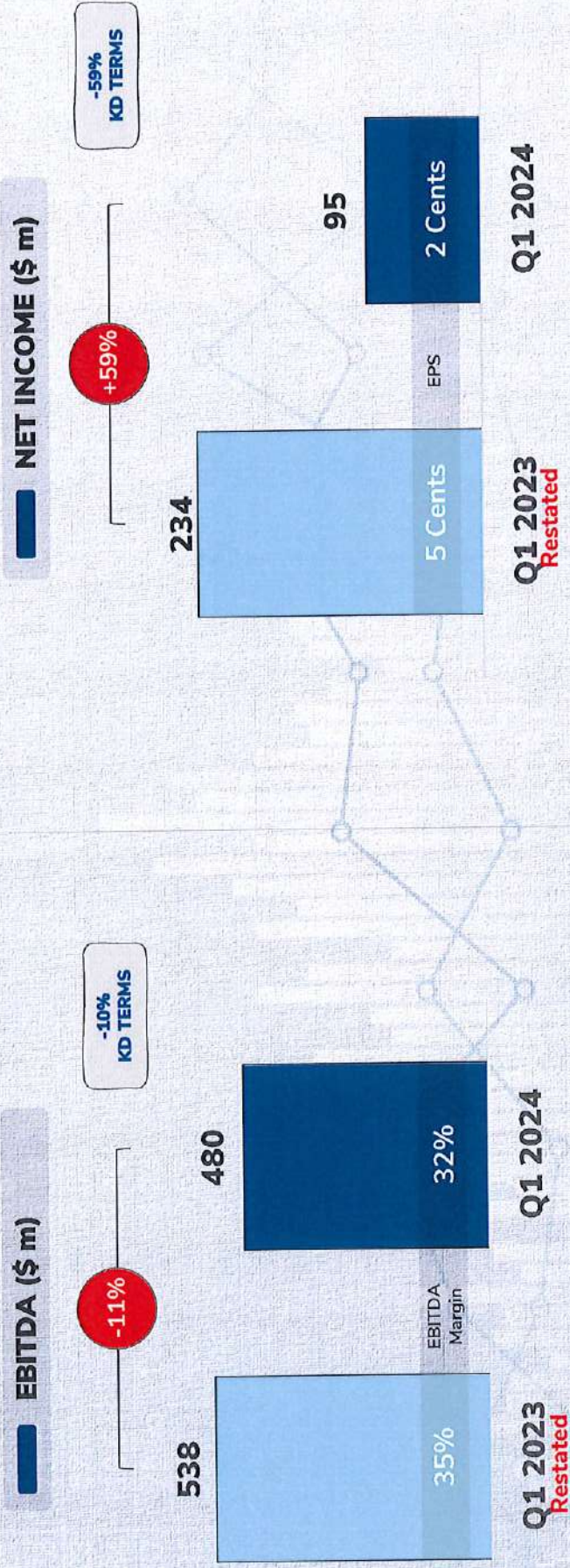
## REVENUE (\$ m)



Zain Group maintained stable revenue due to strong top-line performance across main operations including Iraq (+14%), Kuwait (+7%), KSA (+5%) and Jordan (+3%). This is despite the ongoing crisis and associated network operational challenges in Sudan.



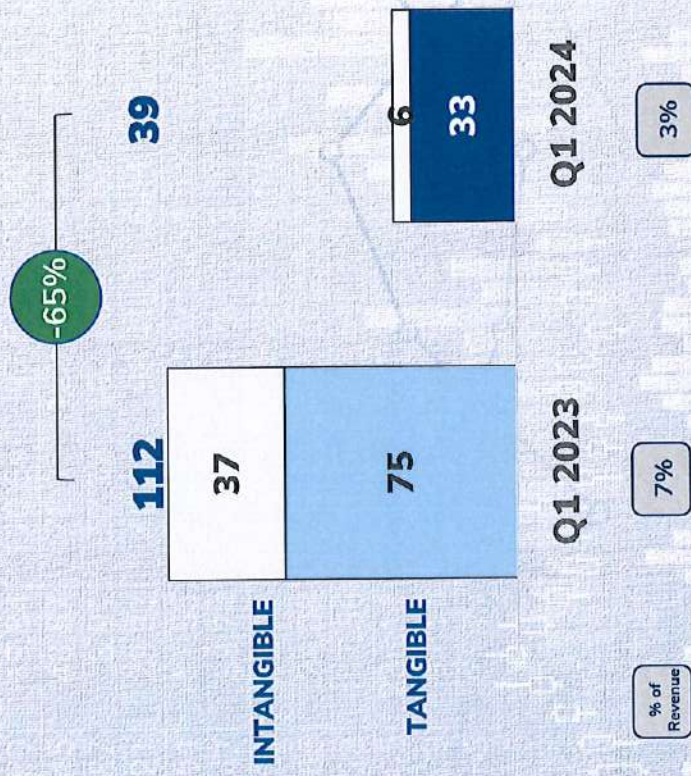
# GROUP EBITDA & NET INCOME



- The decrease in Q1 2024 net income compared to the restated Q1 2023 net income, is mainly due to a one-time 'gain on sale and leaseback of KSA tower transaction' amounting to USD 305m (Group share: USD 113m) during Q1 2023.
- Excluding the impact of KSA Tower transaction, the drop in Q1 2024 net income would be significantly less when compared to Q1 2023. This decrease is mainly due to the network operational challenges in Sudan during Q1 2024.
- The restatement of the Q1 2023 consolidated statement of profit & loss was due to the accounting of KSA tower transaction which was revisited in the fourth quarter of 2023 due to the significant judgements and estimations involved in assessing transfer of control.

# GROUP TOTAL CAPEX

(USD m)



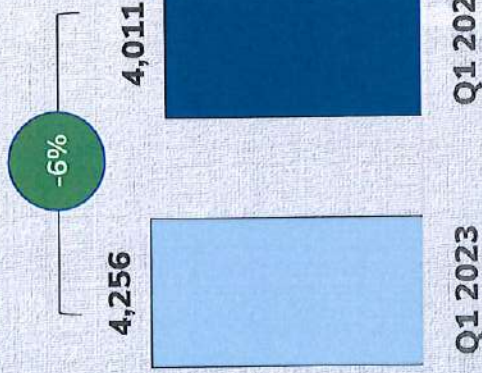
- The drop in CAPEX in Q1'24 is mainly due to a larger CAPEX spent in Sudan during Q1'23 inclusive of network expansion and spectrum acquisition
- Continuation of expansion of 5G & 4G networks across Opcos
- investment in FTTH in Jordan to reach more homes and regions
- IT BSS modernization across many opcos
- Data Center Modernization
- Transmission capacity upgrades details



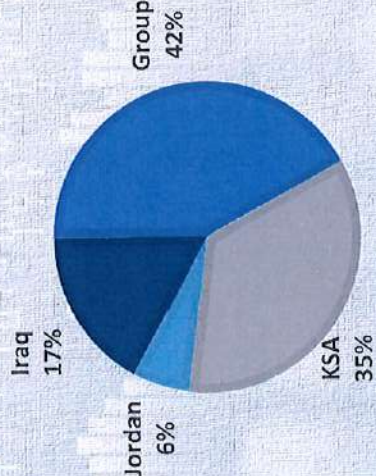
# DEBT PROFILE

(USD m)

## DUE TO BANKS (\$ m)



## DEBT BY OPCO



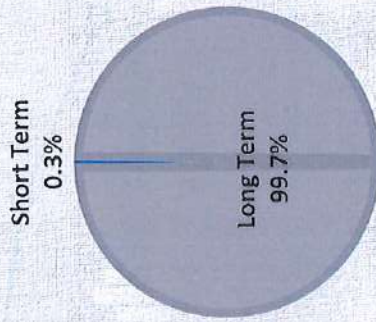
**~2.0X**  
Total Net Debt / EBITDA  
Among the lowest in the region

Effective Interest Rate

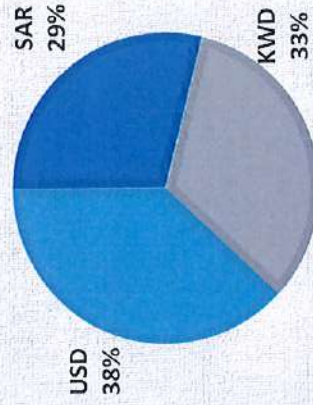
**7.03%**

As at 31 Mar 2024

## DEBT BY MATURITY



## DEBT BY CURRENCY



# GROUP FINANCIAL KPIS

(KWD m)

Restated

Income Statement (KWD m)	Q1 2024	Q1 2023
Revenue	466	468
EBITDA	148	165
Net Income	29	72
EPS (Fils)	7	17

Balance Sheet (KWD m)	Mar 2024	Mar 2023
Cash and Cash Equivalents	211	352
Total Assets	4,906	5,041
Total Debt	1,234	1,306
Total Equity	1,964	2,031

Cash Flow (KWD m)	Mar 2024	Mar 2023
Operating	97	106
Investing	(71)	28
FCF	26	134
Financing	(118)	(102)
Effect of FX impact	(16)	(0.6)
Ending Cash Balance	205	258

Zain Group maintained stable revenue due to strong top-line performance across main operations including Iraq (+14%), Kuwait (+7%), KSA (+5%) and Jordan (+3%). This is despite the ongoing crisis and associated network operational challenges in Sudan.

The decrease in Q1 2024 net income compared to the restated Q1 2023 net income, is mainly due to a one-time 'gain on sale and leaseback of KSA tower transaction' amounting to KD 94m (Group share: KD 35m) during Q1 2023.

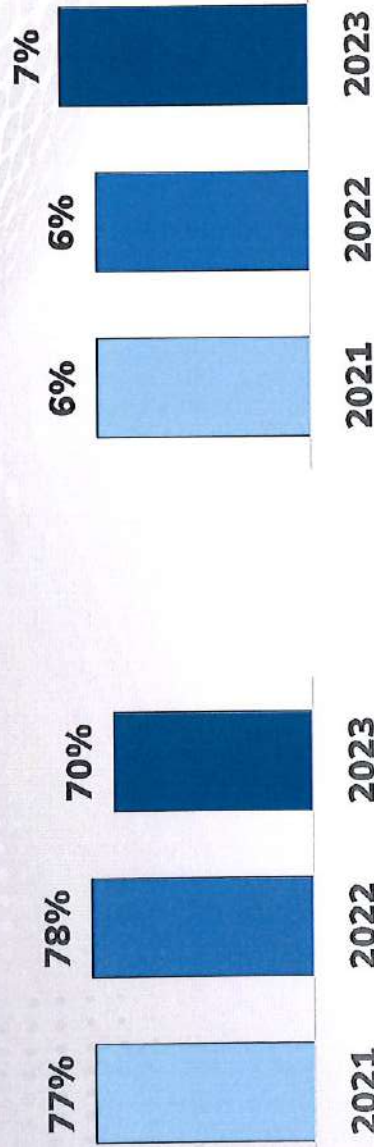
Excluding the impact of KSA Tower transaction, the drop in Q1 2024 net income would be significantly less when compared to Q1 2023. This decrease is mainly due to the network operational challenges in Sudan during Q1 2024.

The restatement of the Q1 2023 consolidated statement of profit & loss was due to the accounting of KSA tower transaction which was revisited in the fourth quarter of 2023 due to the significant judgements and estimations involved in assessing transfer of control.

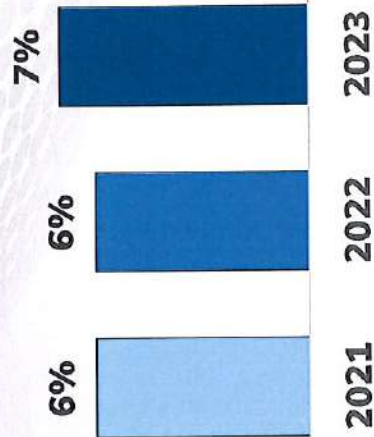
There is no impact of above restatement and reclassifications on the net profit and the consolidated financial statement reported and issued as at 31 December 2023, as all necessary adjustments required have already been accounted for in the consolidated financial statements for the year ended 31 December 2023.

# DIVIDENDS

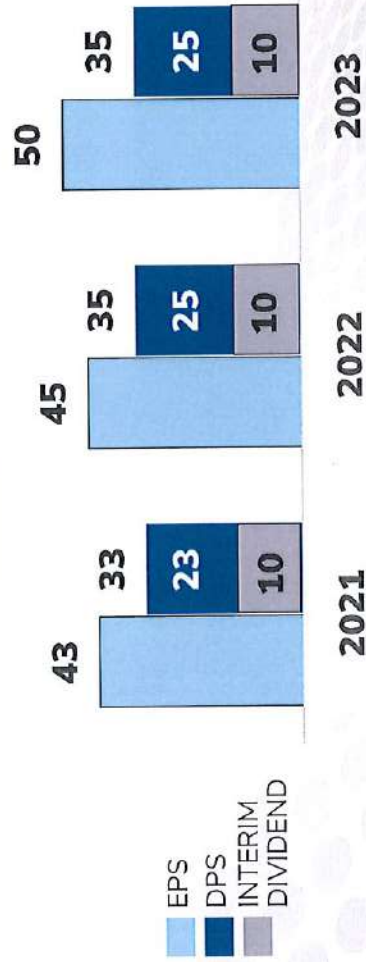
DIVIDEND PAY-OUT RATIO



DIVIDEND YIELD



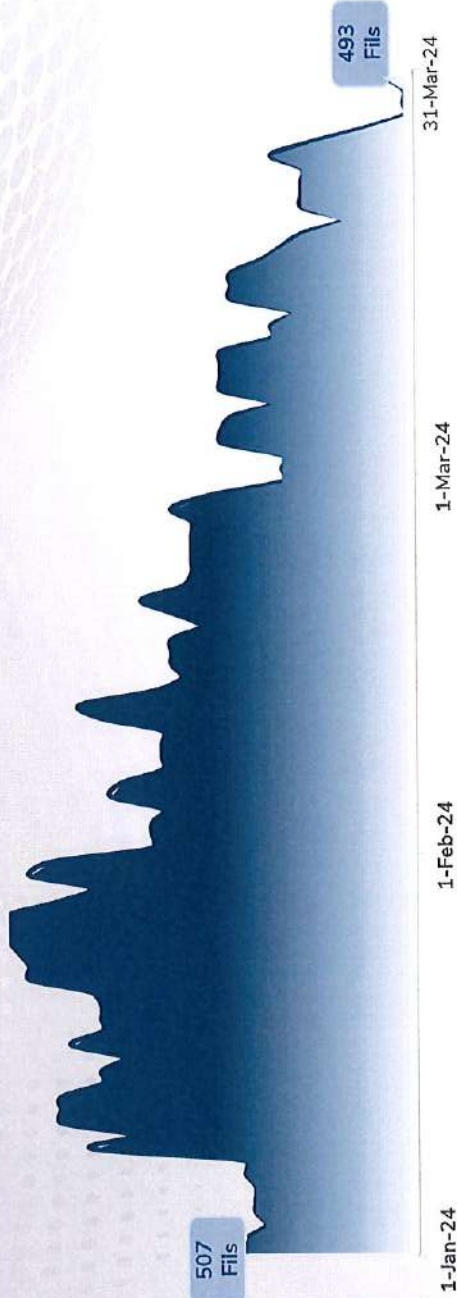
EPS & DPS (Fils)



- AGM approved 25 Fils for H2 2023 to total 35 Fils dividends for 2023.
- Distributed 3rd consecutive interim dividend of 10 fils per share for the first six months of 2023
- High 77% range - Average dividend payout ratio
- AGM approved adoption of a minimum cash dividend policy of 35 fils per share for three years, commencing 2023

# ZAIN SHARE PRICE

SHARE PRICE MOVEMENT





**TOTAL SHARES**  
4,327,058,909

**P/E**  
~13.7 TIMES

**MARKET CAP**  
USD 7 BILLION



	<b>SHARES</b>	4,327,058,909		<b>NET PROFIT</b>	29m KUWAIT DINARS
---	---------------	---------------	---	-------------------	-------------------

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

# OPERATIONAL REVIEW





# ZAIN KUWAIT



**NAWAF ALGHARABALLY**  
CEO

MNO **stc**

**100%**  
OWNERSHIP

**1983**  
OPERATIONS

- Zain Kuwait maintains its market lead in terms value share, customer base grew by 2% to 2.7m
- Zain Kuwait first to successfully trial 5.5G Tech, reaching download speeds pf 10 Gbps.
- Introduced 5G slicing technology with a successful POC at KNPC
- Zain launches Max, the 1<sup>st</sup> converged value proposition in the market for broadband
- Data revenue formed 36% of total revenue
- Sunset 3G technology in Kuwait by year end 2024



**2.7M**

CUSTOMER  
BASE



**34%**

MARKET  
SHARE



**39%**

VALUE  
SHARE



**\$23**

BLENDED  
ARPU



**56%**

PREPAID  
BASE



**5G**

NETWORK  
TECHNOLOGY



**\$11M**

TOTAL  
CAPEX



**100%**

POPULATION  
COVERAGE %



**182%**

MARKET  
PENETRATION

# ZAIN KSA



**SULTAN ALDEGHAITHER**  
CEO

MNO

زين ZAIN

stc

موبيليتي mobility

37% OWNERSHIP

2008 OPERATIONS

Net profit for the period was lower YoY, as the company has restated and recognized the full gain from the tower transaction in Q1 2023. (Excluding the tower transaction, Net profit for Q1 2024 would have grown by 86%).

5G, B2B, Yaqoot, MVNO and Tamam continue to drive Zain KSA Growth

5G revenue continues to grow +36% YoY

Tamam revenue increased 22% YoY, and Net income grew 61%

Digital operator Yaqoot revenue has grown 41% and customers increased 17%.

Data revenue grew by 7% and formed 41% of total revenue

Pioneering the global stage, Zain KSA proudly unveil the world's 1<sup>st</sup> Carbon-Neutral 5G Network

Restated



8.8M

CUSTOMER BASE



\$17

BLENDED ARPU



62%

PREPAID BASE



5G

LARGEST NETWORK IN THE REGION



\$14M

TOTAL CAPEX



99%

POPULATION COVERAGE %



134%

MARKET PENETRATION

# ZAIN IRAQ



**76%**  
OWNERSHIP

**2003**  
OPERATIONS

- Normalized Net Income growth is **3x**, excluding 2023 Towerco gain
- Digital Services and oodi are key contributors to Zain's overall performance, jointly representing **16%** of Zain's overall Gross revenue
- Data revenues grew again in Q1-24, reaching their highest-ever level for the quarter
- B2B revenues grew **29%** YoY.
- CMC and MOC to move forward with the **4<sup>th</sup>** license operator in Iraq



\* Q1'23 excluding the net tower gain

	<b>18.7M</b>	CUSTOMER BASE		<b>50%</b>	MARKET SHARE		<b>43%</b>	VALUE SHARE		<b>\$5</b>	BLENDED ARPU		<b>92%</b>	PREPAID BASE		<b>4G</b>	NETWORK TECHNOLOGY		<b>\$4M</b>	TOTAL CAPEX		<b>99%</b>	POPULATION COVERAGE %		<b>101%</b>	MARKET PENETRATION
--	--------------	---------------	--	------------	--------------	--	------------	-------------	--	------------	--------------	--	------------	--------------	--	-----------	--------------------	--	-------------	-------------	--	------------	-----------------------	--	-------------	--------------------

# ZAIN JORDAN



**FAHAD ALJASEEM**  
CEO

MNO  **ZAIN**  **UMNIAH**  **ORANGE™**

**96.5%**  OWNERSHIP

**2003**  OPERATIONS

- Launch of 5G services in December 2023
- Data revenue grew by 7% YoY, and formed 52% of total revenue
- Expansion of FTTH network boosts revenue and customer base
- First to launch FTTR in the market
- Healthy growth in Digital & B2B revenues
- Signed a settlement agreement with TRC, which include revamp of revenue share ratios, 10-year extension of 2G, 3G & 4G spectrum licenses, a 25-year 5G license for an amount of around \$120
- Decrease in License amortization due to license extension based on settlement agreement



**4M**

CUSTOMER BASE



**35%**

MARKET SHARE



**47%**

VALUE SHARE



**\$11**

BLENDED ARPU



**53%**

PREPAID BASE



**5G**

NETWORK TECHNOLOGY



**\$0.7M**

TOTAL CAPEX



**99%**

POPULATION COVERAGE %



**81%**

MARKET PENETRATION

# ZAIN SUDAN



**HISHAM ALLAM**  
CEO

MNO   

**100%** OWNERSHIP 

**2006** OPERATIONS 

- Operation's customer base was significantly impacted by the crisis due to damaging military attacks on business operating systems, inaccessibility to customer data centers, limited network coverage and retail distribution challenges.
- It is estimated that 6.5 million people have been internally displaced and 2 million migrating.
- The recovery plan inclusive of a new data center in Port Sudan, is resulting in gradual improvements in network services and coverage areas, and seeing an exponential uptake in customers in the coming quarters



**5.2M**

CUSTOMER BASE



**55%**

MARKET SHARE



**60%**

VALUE SHARE



**\$2**

BLENDED ARPU



**100%**

PREPAID BASE



**4G**

NETWORK TECHNOLOGY



**\$1.4M**

TOTAL CAPEX



**90%**

POPULATION COVERAGE %



**56%**

MARKET PENETRATION

# ZAIN BAHRAIN



**DUNCAN HOWARD**  
CEO

MNO ZQin Batelco stc

**65%** OWNERSHIP

**2003** OPERATIONS

- Data revenue formed 45% of total revenue and grew 7% YoY
- Focused on the continued expansion of 5G and 4G infrastructure
- Strong growth in B2B fiber
- Launched Bede Fintech
- Completed the 1<sup>st</sup> hybrid solar power deployment with an initial 15% reduction in CO2 emissions
- Annual license fee, increased from 1% to 2% effective January 1, 2024
- Zain Bahrain became the 1<sup>st</sup> operator in the Middle East to shutdown 3G services





# 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 **54 Mn** customers across Zain Operators and Omantel

VERSATILITY IN APPLICATION

We support a variety of **100+** 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 **35** merchants live on platform



**In 2024, Dizlee continued expanding its two new lines of business: Digital Advertising and the API Marketplace**



Dizlee showcased its bouquet of services across multiple conferences and industry events – increasing its brand positioning



IBC2023



WORLD GLOBEX  
9-10 October 2023

# ZAIN ESPORTS UPDATES

- Zain esports Jordan was the strategic partner for the Esports Future Summit that concluded in Aqaba and was attended by His Majesty King Abdullah II, HRH Prince Omar bin Faisal -chairman of the Jordan Esports Federation, H.E Minister of Digital Economy and Entrepreneurship among other government officials.
- Zain Group esports conducted multiple tournaments during Ramadan in partnership with Duwaween Games
- Zain Bahrain organized two workshops on esports education with Tamkeen and Bahrain Trust Foundation in the Zain esports Lab in Bahrain



## STATISTICS:



55,000+  
participating  
gamers



75 Mn+  
Social Media  
Impressions



110 Mn+  
Social Media  
Engagements



54k



26k



104K



32K



28K



# Corporate Sustainability Achievements Leading to Value Creation



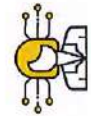
Official approval from SBT initiative received – targets to be submitted in 2024



Maintained A- Leadership Score in CDP



Scored 8.4/10 in the Children's Right and Business 2023 Global Benchmark (5th in Telecom Sector and 21st globally across all companies)



408 women completed Women in Tech Program +6% y-o-y



441 suppliers completed Self-Assessment Questionnaire completing 23% of total active suppliers



- Launched the 13<sup>th</sup> externally assured Sustainability Report
- Launched Zain's Thought Leadership – Human Rights Report

## KEY ACCOMPLISHMENTS



Helped establish the Sustainability Innovation Hub under the GCC Telco Alliance with all the members and other key regional and international partners to find solutions to tackle energy efficiency



Developed the Responsible Marketing Standards and Policy Statement as well as the framework for marketing, branding, communication, emphasizing responsible use of digital channels to integrate within the business practices of the organization to ensure responsible business practices



United Nations Global Compact Disclosure - Submitted Zain's 2023 Communication of Progress (CoP) in alignment with the UNGC's human rights principles



- Published Waste Management Policy Statement in alignment with industry standards and developing the waste management compliance to achieve the waste management reduction KPIs  
 - Developed ESG criteria for direct or indirect investments - shared across to funds and VCs to increase the number of funds that address ESG topics that include gender diversity, climate action, human rights and supply chain management



- Launched Child Sexual Abuse Blocking Mechanisms in 6/7 of Zain's operations (Remaining OpCo is South Sudan) to safeguard the rights of children  
 - Facilitated the development group-wide MoU with Child Helpline International (CHI) across all OpCos to provide children with the tools and mechanisms to stay protected from online and offline risks



A- Leadership Position



50/100 Above Industry Average



BB Within Industry Average



4 / 5 Above Industry Average

# DIVERSITY AND INCLUSION

Zain is committed in uplifting its entire workforce and benefitting society



## WINNING AWARDS

- ✓ Zain Group - "Outstanding Sector Leadership & Growth" & "Innovation, Collaboration, and Partnerships,"
- ✓ Zain Bahrain - "Best Wellness Program Award"
- ✓ Zain KSA - "Best Diversity & Inclusion Program – Middle East"



## WE ALIGN

- ✓ Digital Transformation Strategy Partnership
- ✓ Corporate Sustainability and Structure/Governance Alignment
- ✓ 5 Omantel employees assigned to Zain Opco (Xchange Program)



## WOMEN LEADERSHIP

- ✓ **15% GROUP WIDE**  
Three operations have achieved their women in leadership targets
  - Zain Jordan at 27.3%
  - Zain TECH at 27.0%
  - Zain Kuwait at 26.9%



## STAFF WELBEING

- ✓ Significant improvements to the Groupwide Family Leave Policy.
- ✓ 2 Months remote work for new Mothers (including baby bonding)
- ✓ 45 Days Miscarriage Leave (based on eligibility)
- ✓ Psychiatry care added under the insurance policy
- ✓ Certified employees in Mental Health First Aid



## ZAIN DIVERSITY, EQUITY & INCLUSION UNIVERSITY (DEIU)

- ✓ Launched Zain Diversity, Equity & Inclusion University (DEIU) to enroll Zainers in a Digital Transformation program.
- ✓ 93% Zainers started this program
- ✓ Developed a BI Platform (in house) for DEI Data Analytics



# 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

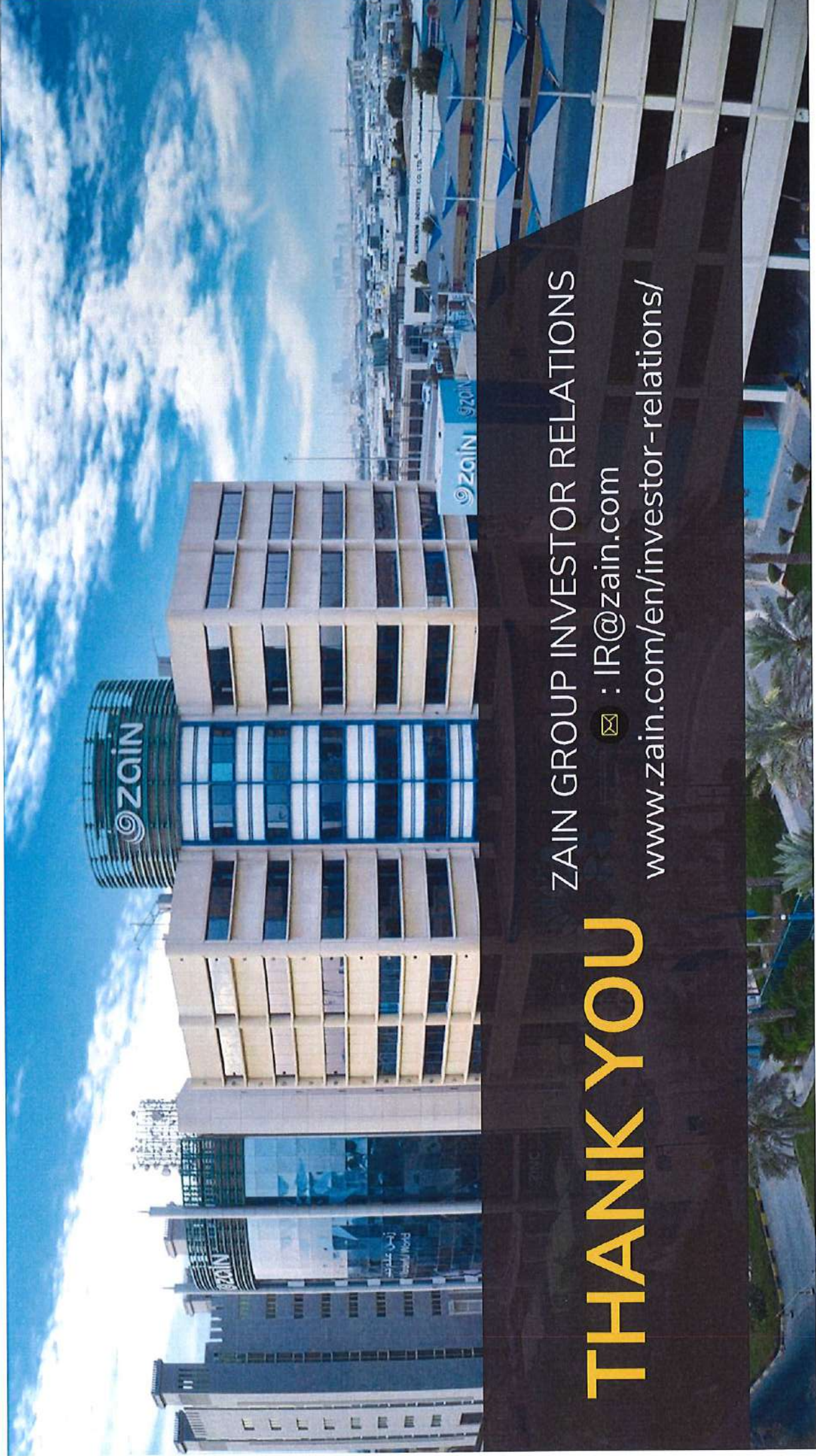
## **TOWERCO BUSINESS MODEL**

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





**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/)