

Date: 29/10/2025

Ref:

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

التاريخ: 2025 /10/29

المرجع: OG-01211-25

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

Dear Sirs,

تحية طيبة وبعد،،،

Subject: Q3 2025 Earnings Call Transcript and Presentation

الموضوع: محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين والعرض التقديمي للربع الثالث لعام 2025

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

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

Zain hereby announces that its Q3 2025 earnings conference call was conducted via live webcast on Wednesday, 29/10/2025, at 2:00 PM Kuwait Time.

تعلن شركة زين أنها عقدت مؤتمر المحللين / المستثمرين للربع الثالث لعام 2025 عن طريق اتصال مباشر على شبكة الانترنت في تمام الساعة الثانية ظهر يوم الأربعاء الموافق 2025/10/29 (وفق التوقيت المحلي).

The following documents are provided for reference:

- Minutes of the Q3 2025 Earnings Conference Call
- Q3 2025 Investor Presentation

مرفق طيه:

- محضر المؤتمر المحللين / المستثمرين.
- العرض التقديمي للربع الثالث لعام 2025.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير ،،،

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



Zain Group Q3 2025

Earnings Conference Call
29 October 2025



Chaired By:
Madhvendra Singh



Zain Group Q3 2025 Earnings Call Transcript

Wednesday 29 October 2025

14:00 Kuwait Time

Zain Group Executive Management

Ossama Matta – Group CFO

Mohammad Abdal – Group Chief Corporate Affairs & Communications Officer

Mohammed Shereef – Group Head of Finance

Khaled AlKandari – Group Treasury Executive Director

Aram Dehyan - Zain Group Investor Relations Director

Moderator:

Madhvendra Singh

(HSBC)

Madhvendra Singh – HSBC:

Greetings ladies and gentlemen, this is Maddy from HSBC, and I would like to welcome you all to the Zain Group's Q3 2025 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 Chief Corporate Affairs & Communications Officer. Thank you.

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

Thank you, Maddy, and welcome everyone to Zain's Q3 2025 earnings conference call. With me today Ossama Matta – Group CFO, Mohammed Shereef – Group Head of Finance, Khaled AlKandari – Group Treasury Executive Director and Aram Dehyan - Group Investor Relations Director.

In a moment, we will take you through the IR presentation which was 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 Matta.

Ossama Matta – Zain Group CFO

Thank you Mohammad... Good afternoon Ladies and gentlemen and thank you for joining us today.

I am pleased to share another quarter of robust performance, following a remarkable first half that exceeded market expectations and our own guidance. The third quarter of 2025 demonstrates sustained momentum, with all KPIs continuing on an upward trajectory.

This success is not an isolated event, but the result of our disciplined execution, strategic focus, and sustained performance over time. Our talented teams have driven our 4WARD – Progress with Purpose strategy with precision and urgency, delivering exceptional results across the Board.

We witnessed exceptional growth across all KPIs in our major markets, resulting in 16-year record-high revenue . Notably;

In Iraq, the network expansion of 942 new sites is delivering strong returns — boosting our customer base by over one million and driving impressive revenue growth.

In KSA, we expanded our 5G Advanced services to additional 21 cities to now serve 90 cities.

In Kuwait, the rollout of 5G Advanced services is key to the operation maintaining its market leadership while in Jordan, the ongoing nationwide rollout of 5G and FTTH services is driving data and revenue growth there.

In Sudan, we are exceptionally pleased with the recovery and continuing the momentum. The stabilization of operations in Khartoum marked a pivotal turning point for our business, enabling robust restoration of commercial activities and return of approximately 7 million customers to the network.

Today, our Group-wide customer base stands at 51.3 million, representing a growth of 9% year-on-year, driven by network restoration in Sudan and continued network expansion in Iraq.

Moving on to several of our 4WARD strategic pillars that are driving outstanding results across all key metrics.

ZOI, ZainTECH, and our Fintech services are making significant contributions to Group revenue, reflecting the strong execution of our digital growth strategy. These verticals continue to scale rapidly, collectively generating USD 562 million in the first nine months of 2025 — a remarkable 98% growth YoY — and now representing around 10% of Zain Group's total revenue.

ZOI delivered an outstanding performance, with nine-month revenue soaring 172% YoY, making it the fastest-growing vertical in our portfolio. Our strategic investments in subsea infrastructure continue to reinforce operational independence and serve as a vital enabler of digital transformation, supporting the region's expanding cloud and IoT ecosystems. ZOI is rapidly emerging as the leading wholesale carrier in the region, driving connectivity and innovation across our markets.

ZainTECH achieved impressive revenue growth of 74% YoY, driven by major enterprise wins and strong demand across cloud, cybersecurity, and managed services. The dynamic collaboration with Zain OPCOs continues to prove highly effective in securing major government and enterprise contracts, resulting in 9% enterprise revenue growth (Group-wide) for the first nine months of 2025.

I would like to highlight two recent milestones for ZainTech that will further drive value and further advance AI adoption across the region:

- The Launch of Azure ExpressRoute and Ejaba, an AI-powered chatbot, on the Microsoft Marketplace; and
- Securing one of Microsoft's first regional OpenAI partnerships with ROSHN (part of PIF) in KSA.

Our Fintech vertical delivered another strong performance, with revenue up 57% year over year, driven by a strong 106% increase in transaction volumes, led by Tamam and Zain Cash in Iraq and Jordan. Our newly launched Bede platform is gaining traction in Sudan, further supported by a strategic MoU with VISA to issue Bede prepaid cards. In Saudi Arabia, Tamam continues to build momentum, delivering a 23% year-over-year revenue increase on the back of an expanding loan portfolio. Looking ahead, we're excited about the growth opportunities for Zain Cash in Iraq and Jordan, with growth expected to accelerate in the coming months.

Our Digital Services business delivered 5% growth in revenue year-over-year. This performance was driven by continued expansion of the Dizlee API platform, which now hosts over 272 services from more than 46 partners across gaming, entertainment, advertising, and API integrations. This growth, despite regulatory challenges in certain markets, further strengthens our position as a leading regional API enabler.

Moving to our exceptional Financial Performance:

We delivered very strong financial results for the first nine months of 2025. Revenue is up 15% year over year, reaching a 16-year high of KD 1.7 billion, or USD 5.4 billion. EBITDA grew 9% year over year to KD 552 million (USD 1.8 billion), reflecting a healthy EBITDA margin of 33%. Net income for the period soared 31% year over year, reaching KD 178 million, or USD 581 million.

Data revenue continued to be a key growth driver, reaching USD 2 billion, up 11% year over year, and now representing 37% of consolidated Group revenue.

In line with our ongoing commitment to shareholder returns, we distributed an interim dividend of 10 fils per share on September 3rd, amounting to KD 43.3 million (USD 141.5 million). This forms part of our three-year minimum dividend policy of 35 fils per share, underscoring our solid performance and strong balance sheet.

Due to the robust results of the first nine months of 2025, that saw earnings per share reach an exceptional 41 fils, the Board of Directors has declared a second interim cash dividend of 25 fils per share for profits achieved for period ending September 30, 2025. This second interim dividend comes in addition to the earlier interim dividend of 10 fils per share for the first half of 2025. With these two distributions, Zain Group has fulfilled its obligations related to the dividend distribution policy.

Furthermore, as part of our ongoing commitment to transparency and financial compliance, the Board is evaluating the adoption of IAS 29 before the end of this year. Initial assessments indicate that implementing this standard is not expected to materially affect shareholders' equity and could have a positive impact on our 2025 results. We will confirm this once the full assessment and implementation process is complete.

CAPEX:

Total CAPEX for the first nine months of 2025 reached USD 699 million, representing 13% of revenue. These investments were strategically focused on our priority markets, supporting network expansion, digital infrastructure enhancements, and the continued evolution of our technology platforms.

Debt and Liquidity Profile:

The Group continues to generate strong Free Cash Flow, reaching USD 832 million for the first nine months of 2025, representing 15% of revenue. Our total available liquidity remains robust at USD 3.2 billion. Net debt to EBITDA stands at approximately 2.2x, while the net debt to equity ratio is 0.77x, reflecting a healthy and well-managed capital structure.

Beyond the financials, I am pleased to highlight that our MSCI ESG rating was upgraded to 'A', up from 'BBB' — a testament to the tangible progress we are making under our 4WARD – Progress with Purpose strategy, and the strength of our operating model.

FY 2025 Guidance:

As we reflect on an exceptional third quarter, I am pleased to reaffirm that we are on track to meet our Full-Year 2025 guidance, targeting double-digit revenue growth of 10% to 15% and normalized net income growth of 20% to 25%.

Our CAPEX intensity ratio is progressing as planned, with strategic investments directed toward network modernization, digital infrastructure, and scaling our core growth pillars. Throughout this journey, we continue to uphold our commitment to delivering sustainable, high-quality returns to our shareholders.

With that, I'll hand over to Mohammed Shereef for the Operations.

Mohammed Shereef – Zain Group Head of Finance:

Thank you Ossama and good afternoon, everyone.

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

The operation maintained its market leadership with a customer base of 2.6 million. Revenue for the first nine months of 2025 reached KD 286 million (USD 932 million), while EBITDA

reached KD 100 million (USD 326 million), delivering an EBITDA margin of 35%. Net income for the nine-month period stood at KD 60 million (USD 196 million).

For the first nine months, data revenue grew 4% year-on-year, now accounting for 36% of total revenue. Zain Kuwait further reinforced its leadership in 5G-Advanced adoption, boosting the largest 5G customer base and the highest 5G revenue share in the country. These achievements strengthen Zain Kuwait's position as Kuwait's leading digital hub, serving consumer (B2C), enterprise (B2B), and government (B2G) segments with innovation, reliability, and distinction.

Zain KSA:

Moving to Zain KSA, the operation continued its strong growth trajectory. Revenue for the first nine months of 2025 increased 6% year-on-year to USD 2.2 billion, while EBITDA grew 5% to USD 673 million, maintaining a EBITDA margin of 31%. Net income soared 16% year-on-year to USD 99 million, reflecting sustained operational excellence and commercial strength.

Zain KSA's nationwide rollout of its cutting-edge 5G-Advanced network continues to accelerate digital adoption across the Kingdom. Data revenue grew 4% year-on-year, now representing 40% of total revenue. This is driven by strong enterprise growth and the rising popularity of our fully digital sub-brand, Yaqoot, which has fueled an active customer base of 8.6 million.

We expanded our 5G coverage to 21 additional cities, bringing the total to 90 cities nationwide and achieving 67% 5G coverage. Zain KSA became the first operator in Saudi Arabia to secure Samsung's certification for 5G Standalone and Voice over New Radio (VoNR), reinforcing our technological leadership. Our innovative approach was further recognized on the global stage with the '5G Monetization Foundry Excellence Award' from GSMA, underscoring Zain KSA's pivotal role in shaping the region's digital future.

Zain Iraq:

Zain Iraq has continued to deliver robust performance this year, reaffirming the company's strategic direction and ongoing investments.

Revenues for Q3 grew by 20% year-on-year to reach USD 342 million, driven by strong commercial momentum and diversification across Zain Iraq subsidiaries — NextGen and

Horizon — supported by continued network expansion and operational efficiencies. For the first nine months of 2025, revenues stood at USD 942 million, up 18% compared to the same period in 2024. Zain Iraq's customer base increased 5% year-on-year to reach 20.4 million, maintaining its market leading position.

EBITDA for the quarter increase by 7% to USD 129 million, maintaining a healthy 38% margin, while net profit surged by 19% year-on-year to USD 47 million. On a nine-month basis, net profit grew by 21%, reaching USD 113 million.

Zain Sudan:

Turning to Zain Sudan, the operation delivered an exceptional performance, with recovery gaining strong momentum following the stabilization of Khartoum — a pivotal milestone that enabled the robust restoration of commercial activities and accelerated business recovery.

Revenue for the first nine months of 2025 surged 113% year-on-year to USD 383 million, while EBITDA soared 215% to USD 217 million, achieving an impressive EBITDA margin of 57%. Net income rose 92% year-on-year to USD 171 million, reflecting the strength of our operational turnaround.

Throughout 2025, we successfully restored around 680 sites, bringing total active sites to 1,966, while at the same time upgrading 315 sites to 4G, further enhancing network capacity and coverage.

The customer base expanded 39% year-on-year to 12.2 million, driven by the restoration of network services. Data revenue more than doubled, rising 114% year-on-year now representing 30% of total revenue.

On the Fintech front, our Bede platform continues to gain traction, reaching 735,000 registered users and processing more than 80 thousand transactions, alongside a strategic MoU signed with VISA to issue Bede prepaid cards, further reinforcing our commitment to advancing Sudan's digital and financial inclusion ecosystem.

Zain Jordan:

Marking three decades of remarkable achievements, contributions, and relentless innovation, Zain Jordan proudly celebrates its 30th anniversary as a pioneer in the region's digital transformation journey.

During the first nine months of 2025, the operation delivered a solid performance, supported by the ongoing nationwide rollout of 5G and FTTH services. Revenue grew 7% year-on-year to USD 441 million, while EBITDA increased 2% to USD 170 million, maintaining a healthy EBITDA margin of 39%. Net income rose 7% year-on-year to USD 59 million, reflecting continued operational efficiency and expanding service adoption.

The customer base grew 1% to 4.3 million, reinforcing Zain Jordan's market leadership position. Data revenue surged 14% year-on-year, now representing 54% of total revenue, reflecting the ongoing shift towards digital adoption and strong demand for high-speed connectivity.

Finally, Zain Bahrain

Zain Bahrain delivered solid results for the first nine months of 2025, with revenue growing 6% year-on-year to reach USD 161 million. EBITDA stood at USD 45 million, while net income increased 3% to USD 11.1 million. Data revenue grew 5% year-on-year and now represents 46% of total revenue.

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

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

Thanks, Mohammed. With that, we will now move to the Q&A session.

Questions & Answers

Question:

Congratulations on the results. Three questions, the first one on dividend payout ratio: how does management view the payout ratio as consensus being below the 70% mark, based on expected total year EPS as historically Zain Group has done between 70%-80%? Free cash flow is also improving for the company so some details will be helpful for the remainder of the year?

My second question is on Iraq – if could you talk more about margin development as you are expecting to grow market share? Going into Q4 and 2026, what do we expect in terms of margins there, since the business is performing and growing quite well over the last couple of quarters.

Then on Sudan, since we are one month into Q4, how is the recovery and the situation there?

Ossama Matta – Zain Group CFO

Regarding dividends payout ratio, every year we are between 70% – 80% depending on different factors such as company future investments and free cash flow. These are considered before we go to the Board, which then recommends dividend at the annual general assembly.

We are excited about the 2025 results. We are committed to distributing 35 fils per share annually, and we managed to fulfill this within the nine months, which is amazing, due to the great results. We are also applying IAS 29, which will be applied by year-end. Between now till year-end, we expect the company to continue to perform in line with the current trajectory and we will continue to assess developments during Q4 and make decisions regarding any future distribution of dividend.

Regarding Iraq, margins are slightly stressed due to several market factors. One is the expansion, and another is efforts to capture market share following the disconnection of the third operator. We achieved 20% growth for the quarter, approximately half of this growth came from the core business, and the remaining increase in revenue came from other businesses such as Horizon and NextGen.

To capture market share you have to push for sim cards and pay competitive commission in Iraq and we also pushed more for products like Kafoo especially during the Ziyara pilgrimage, which helped us on the revenue side.

In terms of revenue structure, we have reduced various types of equipment sales, as we became the Samsung dealer through our subsidiary, NextGen which is fully consolidated, where this line of business is relatively low margins. This is a new business as it has a low margin, as there is an opportunity and we need to exploit that. We will continue driving efficiencies to increase margins.

Regarding Sudan we continue to perform very well as many people are slowly returning to liberated areas. Khartoum, the capital remains difficult to live in due to a lack of infrastructure, schools, and other essentials. It will require time to become as habitable as it was before. However, we are managing to provide services to the Sudanese population. The only areas where we face challenges are certain regions on the west side of Sudan where we currently have close to 1,000 sites off-air.

Question

A follow-up on the previous question regarding dividends and accounting for hyperinflation, we want to understand in terms of hyperinflation for the situation for South Sudan and the balance sheet structure you benefited from hyperinflation there. Also, how will the neighboring Sudan's balance sheet look in terms of assets and liabilities?

Secondly, regarding dividends you mentioned you will continue to assess post-application of IAS 29. Is the minimum dividend of 35 fils under consideration or are you talking about additional dividends?

Ossama Matta – Zain Group CFO

That's correct, in South Sudan there was a benefit due to the structure of the balance sheet. In Sudan, if you recall, in 2023 and 2024 we made significant impairments to assets due to the war and lack of access to our sites and our headquarters. This reduced the value of assets in Sudan.

Regarding applying IAS 29, we have not yet completed the analysis, our first indication of the analysis, we expect its application to have a positive impact on shareholders' equity at year-

end. If there are any losses that might arise carried over from applying the standard from previous years, you have a lot in equity that you can benefit from in terms of reserves and share premium, in accordance to the laws and regulations in Kuwait.

The total shareholders equity will increase and the components of the shareholders equity based on our initial indication might change a little bit by benefiting from all of these reserves in the equity. If you look at 2025 financial year, we believe it will have a positive impact to the bottom line by applying IAS 29.

On dividends, we refer to 35 fils as a minimum because it is our minimum dividends policy. Between now and year-end, based on company performance and the impact of application of IAS 29, we will reassess, and the Board will update shareholders on any future dividends.

The dividend policy is already fulfilled for 2025 and based on the first analysis of budget for 2026, we see no issue committing to 35 fils next year, though a final decision will follow our analysis of applying IAS 29, as it is difficult to predict the profitability of Sudan. Based on initial assessments, things look fine.

Question

Any update on Iraq operations and the 5G network?

Ossama Matta – Zain Group CFO

We have seen a lot of activities on social media, whether from the Minister of Telecommunications or the head of the telecommunication committee of the parliament, a lot of back and forth regarding the fourth operator and 5G. There is a possibility of delay due to ongoing considerations and discussions.

From our side, having exclusivity for 5G for the fourth operator does not make sense, even for one or two years. However, we are fully ready as our network is prepared to provide 5G services once the license is granted. We are prepared to move quickly once approval is received. However, the regulatory process may take time, especially with parliamentary elections coming up in November.

Question

The working capital cycle continues to expand, what is driving this and when do you expect it to reverse?

Ossama Matta – Zain Group CFO

This mainly relates to receivables to our KSA operations, where we can see more receivables building up. This is related to B2B and the nature of business in KSA. When you compare Zain to other companies in KSA in relation to any government projects, you see the collectability is a little delayed that's why you see receivables build up.

Regarding will it reverse, we are working to significantly enhance collections in KSA. Across other operations, we don't see issues. Sometimes major development in the network which require advance payments on the Capex, this is built part in the working capital which gets consumed in the coming years.

Question

Regarding dividend funding, which countries contribute most currently, and how do you see that evolving?

Ossama Matta – Zain Group CFO

The operation providing the largest funding for dividends is Kuwait. This is followed by Iraq and Jordan. Sudan is also contributing well to net income, and we are collecting dues from Sudan through international roaming agreements, and if you look at our free cash flow as a group it remains very healthy.

Question

Any update on expansions into other countries and regions?

Ossama Matta – Zain Group CFO

We are looking closely at Syria, it's a very interesting market as it fits culturally and geographically well for Zain. We've visited several times and have teams working with the Ministry of Telecommunications regarding the potential in terms of either the Silk Link, which is the optical fiber network in Syria, or for the second operator in Syria. Depending on the terms, we are assessing and evaluating the potential value for our shareholders.

Question

Bank borrowing increased to USD 1.5 billion up from USD 845 million. Can you clarify this?

Ossama Matta – Zain Group CFO

We are investing in different business verticals, whether it's ZOI and ZainTECH. We are also preparing for TASC Towers. Additionally, in KSA, there was a reclassification CITC loan as it was considered as payable, now we are refinancing with another bank in KSA, which increased borrowings on the balance sheet. Also, at the group level there is an increase in loans tied to funding investments and dividend payment timing that are paid early.

Question

Very interesting to see the inflationary accounting being applied in Sudan, because you know, your comments imply that one of the problems you have had from Sudan at the Group level was your accumulated FX losses, basically in the shareholder equity. Do you think this is something which can solve that issue at least partially?

Ossama Matta – Zain Group CFO

Applying IAS 29 and this is part of the assessment we are working on and haven't concluded yet, basically the standard allows you to have 2 options. One is reduction of the FCTR and this reduction must be triggered in one of the equity items which might be retained earnings. The other option is an increase in FCTR and an increase in retained earnings. Based on the assessment, and for future sustainability of the company, we believe the option where you reduce FCTR is better for the future of the company, and this is what we are assessing.

By looking at the initial assessment, we believe there will be a major reduction on FCTR by applying IAS 29. As I mentioned the other components of the shareholders equity will also be affected, as Net-vs-Net, you will not have a decrease in shareholders equity total, you might have a slight increase.

Question

Where are we on TASC Tower transactions and any updates on the payment you are expecting to make for the equalization?

Ossama Matta – Zain Group CFO

We announced recently that there was a change in management at TASC. There were some questions from the regulators and as they trust Zain and Ooredoo, they preferred the management to be from Zain and Ooredoo and that's why we changed the management of TASC, although the previous team did a great job to get us to where we are now.

Now the focus is to close quickly Ooredoo Qatar tower network to add to TASC and we also reacquired IHS in Kuwait last year which will also be added to the pool. We believe first half of the year of 2026 we will be closing Qatar and Kuwait as well as Iraq and Tunis in a timely manner. So, looking at these assets and portfolio we need to relook at how much we will pay, if any.

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

I don't see any more questions coming up, so thank you, Maddy, 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 FY 2025 update.

Thank you for joining the call.

- END -

مجموعة زين الربع الثالث 2025

مؤتمر المحللين
29 أكتوبر 2025



بإدارة
مادهفيندرا سينغ



HSBC

محضر مؤتمر الاتصال مع المحليين / المستثمرين
حول النتائج المالية للربع الثالث 2025

مجموعة زين
الأربعاء الموافق 29 أكتوبر 2025
الساعة 14:00 (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
خالد الكندري - المدير التنفيذي لإداره الخزينه
آرام دهيان - المدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين

بإدارة
مادي سينج
(HSBC)

مادي سينج - HSBC

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم مادي من HSBC، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة - زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن الربع الثالث من العام 2025، إنه لمن دواعي سروري أن نستضيف في هذا البث الحي الإدارة العليا لمجموعة زين.

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

العرض التقديمي للإدارة

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين

شكراً لك مادي، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معاً النتائج المالية لمجموعة زين عن الربع الثالث من العام 2025.

ولكن دعونا نرحب أولاً بالرئيس التنفيذي للشؤون المالية - أسامة متى، المدير التنفيذي للشؤون المالية - محمد شريف، المدير التنفيذي لإداره الخزينة - خالد الكندري والمدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين - آرام دهيان.

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

ونود أن نذكركم أيضاً، أن مؤشرات الأداء التي سنستعرضها معكم في هذا الاتصال الحي، ستضمن 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.

الآن، سأقوم بترك الحديث إلى أسامة متى.

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

شكراً لك محمد... مساء الخير للجميع، شكراً لانضمامكم إلينا اليوم.

يسعدنا الإعلان عن نتائج فصلية استثنائية عن فترة الربع الثالث، خصوصاً بعد الأداء المميز الذي حققته عملياتنا عن فترة الـ 6 أشهر الأخيرة، حيث واصلت جميع مؤشرات الأداء الرئيسة الاتجاه التصاعدي.

هذا الأداء القوي لعملياتنا لم يكن نتيجة جهود منفصلة عن بعضها، بل هو انعكاس لنهج منضبط في التنفيذ، والتركيز المستمر المدفوع بشعار استراتيجيتنا "التقدم غاية"، محققة نتائج استثنائية على كافة القطاعات.

سجلت النتائج الفصلية نمواً استثنائياً على كافة مؤشرات الأداء الرئيسة في غالبية الأسواق، لتدفع الإيرادات والأرباح الصافية عن هذه الفترة إلى مستويات هي الأعلى في الـ 16 عاماً الأخيرة:

برزت عمليات شركة زين العراق في هذه الفترة لتكون من المساهمين الرئيسيين في تحقيق هذا الأداء المميز، بعد أن توسعت الشركة في شبكتها بإضافة 942 موقعاً جديداً، وهو ما أدى إلى زيادة قاعدة العملاء بمقدار مليون عميل، مما ساهم في نمو الإيرادات بشكل ملحوظ.

في المملكة العربية السعودية، قامت الشركة بتوسيع خدمات الجيل الخامس المتقدم (5G Advanced) لتشمل 21 مدينة إضافية، ليصل إجمالي المدن المغطاة إلى 90 مدينة.

في الكويت، مثل نشر خدمات 5G Advanced عنصراً أساسياً في الحفاظ على ريادة السوق.

في الأردن، ساهم التوسع المستمر في خدمات الجيل الخامس والألياف الضوئية (FTTH) في تعزيز نمو الإيرادات.

في السودان، نحن سعداء للغاية بالتعافي الملحوظ لعمليات شركة زين السودان، والزخم القوي الذي جاء مدفوعاً باستقرار الأوضاع في الخرطوم، حيث شكل نقطة تحول محورية في عملياتنا، إذ ساهمت هذه التطورات في استعادة الأنشطة التجارية بشكل قوي، واستعادة نحو 7 ملايين عميل إلى الشبكة.

ارتفعت قاعدة العملاء على مستوى المجموعة بنسبة 9% لتصل إلى نحو 51.3 مليون عميل، وجاءت مدفوعة باستعادة الشبكة في السودان، والتوسع في شبكة زين العراق، ونشر خدمات الجيل الخامس في الكويت والسعودية والأردن.

بالانتقال لمحركات النمو في استراتيجية 4WARD التي تدفع بمؤشرات النمو الرئيسية: يسعدني أن أشير إلى الأداء المميز لمحركات النمو الرئيسية لعمليات المجموعة، وتسليط الضوء على ركائز استراتيجية 4WARD التي تشهد زخما وتسارعا رائعا، ففي الوقت الحالي تُسهم خدمات شركات: ZOI و ZainTECH وخدمات التكنولوجيا المالية (Fintech) بشكل كبير في إيرادات المجموعة، إذ تواصل هذه القطاعات النمو بشكل متزايد في أسواق المنطقة، إذ بلغت إيرادات محركات النمو الجديدة هذه 562 مليون دولار عن فترة التسعة أشهر من العام 2025، بنمو سنوي مذهل بلغت نسبته 98%، هذه الإيرادات تمثل 10% من إجمالي إيرادات المجموعة.

قدمت عمليات ZOI خلال هذه الفترة أداءً استثنائيا، حيث ارتفعت إيراداتها خلال فترة الـ 9 أشهر بنسبة 172%، مما جعلها القطاع الأسرع نموا في محفظة أعمالنا، وحاليا تواصل الشركة استثماراتها الاستراتيجية في الكابلات البحرية بهدف تحقيق ضمان الاستقلال التشغيلي الكامل، وتعد الشركة عاملا مؤثرا في تمكين التحول الرقمي من خلال دعم نشر خدمات السحابة وإنترنت الأشياء في أسواق المنطقة، ومع هذه التطورات تتجه شركة ZOI بسرعة لتصبح القطب الإقليمي الرائد في قطاعات الجزمة في قطاع الاتصالات.

حققت شركة ZainTECH نموا قويا في الإيرادات بنسبة 74%، والذي جاء مدفوعا بالتوسع في قاعدة عقود قطاعات المشاريع والأعمال، والطلب القوي على خدمات السحابة والأمن السيبراني والخدمات المدارة، ويستمر التعاون الديناميكي بين شركة ZainTECH وشركات زين في المنطقة لتحقيق المزيد من الكفاءة التشغيلية، وتأمين العقود في مؤسسات وكيانات القطاع الحكومي وأعمال القطاع الخاص، حيث سجلت المجموعة نموا على مستوى إيرادات قطاع المشاريع والأعمال بنسبة 9% عن فترة الـ 9 أشهر من العام 2025.

أود هنا أن أسلط الضوء على إنجازين رئيسيين حديثين لـ ZainTECH سيضيفان قيمة كبيرة:

- إطلاق Ejabag Azure Express Route، وهو روبوت دردشة مدعوم بالذكاء الاصطناعي، على سوق Microsoft، مما يعزز تبني الذكاء الاصطناعي في المنطقة.

- تأمين واحدة من أولى صفقات OpenAI الإقليمية لـ مايكروسوفت مع ROSHN (جزء من صندوق الاستثمارات العامة) في المملكة العربية السعودية.

حقق قطاع التكنولوجيا المالية (Fintech) نمواً بنسبة 57%، والذي جاء مدفوعاً بزيادة قوية في حجم المعاملات بلغت نسبتها 106%، بقيادة "تمام" و"زين كاش" في العراق والأردن.

وفي السودان، اكتسب تطبيق Bede علامة زين الجديدة في قطاع التكنولوجيا المالية زخماً سريعاً، إذ دخلت الشركة في شراكة مع فيزا لإطلاق خدمة Visa Pay في السودان عبر منصة "بيدي"، وفي السعودية، تواصل منصة Tamam للتمويل الاستهلاكي المصغر أداءها المميز، حيث ارتفعت إيرادات منصة التمويل الاستهلاكي المصغر بنسبة 23%، كما تحافظ ZainCash في الأردن على زخم نمو أعمالها، بينما تركز المجموعة على خطط جديدة لـ ZainCash في العراق التي تواصل أداءها القوي.

تواصل إيرادات الخدمات الرقمية النمو - منصة واجهة التطبيقات التابعة لـ Dizlee - التي تقدم الآن أكثر من 272 خدمة من خلال 46 شريكاً في مجالات الألعاب والترفيه والإعلانات وواجهات البرمجة، رغم التحديات التنظيمية في بعض الأسواق، هذا النمو يعزز مكانة زين كممكن إقليمي لخدمات واجهة التطبيقات API.

نتائج استثنائية

نمت الإيرادات المجمعة عن فترة التسعة أشهر بنسبة 15% لتصل إلى 1.7 مليار دينار (5.4 مليار دولار)، وهي الأعلى منذ 16 عاماً، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 9% لتصل إلى 552 مليون دينار (1.8 مليار دولار)، وبلغ هامش الـ EBITDA 33%، وقفزت الأرباح الصافية 31% لتصل إلى 178 مليون دينار (581 مليون دولار).

قفزت إيرادات قطاع البيانات بنسبة نمو بلغت 11%، لتصل إلى نحو 2 مليار دولار، تمثل الآن ما نسبته 37% من إجمالي الإيرادات المجمعة.

وتماشياً مع التزامنا المستمر تجاه المساهمين، وزعت الشركة أرباحاً نقدية مرحلية بقيمة 10 فلوس للسهم في 3 سبتمبر الماضي، بإجمالي 43.3 مليون دينار (141.5 مليون دولار)، وذلك ضمن سياسة توزيع الأرباح بحد أدنى 35 فلساً، في خطوة تعكس أدائنا القوي ومتانة مركزنا المالي.

وفي ضوء النتائج المالية القوية عن فترة التسعة أشهر من العام 2025، والتي حققت الشركة خلال ربحية للسهم بلغت 41 فلساً، أقر مجلس الإدارة توزيع أرباح نقدية مرحلية ثانية بقيمة 25 فلساً للسهم عن الأرباح المحققة في الفترة المنتهية في 30 سبتمبر 2025، ومع هذه التوزيعات بالإضافة إلى توزيعات الأرباح المرحلية البالغة 10 فلوس للسهم عن النصف الأول من 2025، تكون الشركة أوفت بالتزاماتها تجاه المساهمين.

ومع استمرار التزامنا بالشفافية والامتثال المالي، ينظر مجلس الإدارة تطبيق المعيار المحاسبي الدولي IAS 29 قبل نهاية العام، وتشير الدلائل الأولية إلى أن تأثير تطبيق هذا المعيار لن يكون له أثر جوهري على إجمالي حقوق المساهمين، فيما من المتوقع أن يكون أثره إيجابياً على النتائج المالية للعام الحال، وسيتم التأكد من ذلك عقب استكمال التقييم.

النفقات الرأسمالية:

بلغ إجمالي النفقات الرأسمالية خلال 9 أشهر من العام 2025 نحو 699 مليون دولار، تمثل 13% من الإيرادات، تم توجيهها نحو عمليات زين في المنطقة لدعم توسعة الشبكات، ومبادرات البنية التحتية الرقمية.

التدفقات النقدية والديون:

تواصل المجموعة توليد تدفقات نقدية صحية، إذ بلغت 832 مليون دولار، وهي تمثل 15% من حجم الإيرادات، وتبلغ السيولة حالياً 3.2 مليارات دولار، بينما يبلغ معدل صافي الدين إلى الـ EBITDA حوالي 2.2 مرة، ونسبة صافي الدين إلى حقوق الملكية 0.77 مرة، مما يعكس رأس مال متينة ومدارة بكفاءة.

وفي التصنيف الأخير لمؤشر MSCI تم ترقية المجموعة على سلم تصنيف الـ ESG إلى "A" من مستوى "BBB"، عكست هذه الترقية التقدم الملموس في إطار استراتيجية 4WARD - التقدم بغاية، ومرونة نموذج التشغيل.

التقديرات:

بينما نستعرض النتائج الفصلية الاستثنائية عن فترة الربع الثالث، يسعدنا التأكيد أن عملياتنا على المسار الصحيح لتحقيق تقديراتنا المالية عن العام 2025 بنمو قوي على مستوى الإيرادات بنسبة تتراوح بين 10% - 15%، ونمو طبيعي في صافي الأرباح بنسبة تتراوح بين 20% - 25%.

تشير النسب التي لدينا أن حجم النفقات الرأسمالية عن هذه الفترة جاء وفق المخطط، حيث تستثمر المجموعة وفق خطط استراتيجية في تحديث الشبكات والبنية التحتية الرقمية وتوسيع قاعدة محركات النمو الرئيسية، مع الحفاظ على التزام ثابت بتقديم عوائد مستدامة للمساهمين.

الآن... أسلم الكلمة إلى محمد شريف للحديث عن العمليات التشغيلية.

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين

ننتقل الآن إلى الشركات التشغيلية، ونبدأ ب زين الكويت:

حافظت عمليات زين الكويت على ريادتها السوقية مع قاعدة عملاء بلغت 2.6 مليون عميل، حيث بلغت الإيرادات عن فترة التسعة أشهر 286 مليون دينار (932 مليون دولار)، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) 100 مليون دينار (326 مليون دولار)، بهامش EBITDA بلغ 35%، وسجلت الأرباح الصافية 60 مليون دينار (196 مليون دولار).

وارتفعت إيرادات البيانات عن فترة التسعة أشهر بنسبة 4%، تشكل الآن 36% من إجمالي إيرادات الشركة، وتُرسخ زين الكويت ريادتها في تبني خدمات الجيل الخامس المتقدم (5G-Advanced)، حيث تمتلك أكبر قاعدة عملاء للجيل الخامس وأعلى حصة من إيرادات الجيل الخامس في الكويت، وعزز ذلك دورها كمزود رقمي رائد في الدولة، يخدم قطاعات الأفراد والمؤسسات، والقطاع الحكومي، بتميز.

زين السعودية

واصلت عمليات زين السعودية مسار نموها القوي، إذ ارتفعت الإيرادات بنسبة 6% عن فترة التسعة أشهر لتصل إلى 2.2 مليار دولار، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات EBITDA بنسبة 5% لصل إلى 673 مليون دولار، بهامش EBITDA بلغ 31%، بينما قفزت الأرباح الصافية بنسبة 16% لتصل إلى 99 مليون دولار.

تواصل شركة زين السعودية التوسع في شبكة الجيل الخامس المتقدم (5G-Advanced) وتسريع تبني الحلول الرقمية في المملكة، فخلال هذه الفترة نمت إيرادات البيانات بنسبة 4%، تشكل الآن 40% من إجمالي الإيرادات، حيث جاءت مدفوعة بالتوسع القوي في قطاع المشاريع والأعمال، والانتشار المتزايد للعلامة التجارية الرقمية بالكامل "يقوت"، التي ساهمت في بناء قاعدة عملاء نشطة بلغت 8.6 ملايين.

وفي إطار تعزيز ريادتها، قامت الشركة بتوسيع تغطية شبكة الجيل الخامس لتشمل 21 مدينة إضافية، لتصل الإجمالي إلى 90 مدينة على مستوى المملكة، بنسبة تغطية جغرافية بلغت 67%، وتفخر زين السعودية بكونها أول مشغل في المملكة يحصل على شهادة سامسونج لتقنية الجيل الخامس المستقل (5G Standalone) وخدمة الصوت عبر الراديو الجديد (VoNR)، مما عزز تفوقها التقني، كما تم تقدير نهج الشركة في مجالات الابتكارات عالمياً من خلال جائزة "5G Monetization Foundry Excellence"، والتي أكدت دورها المحوري في تشكيل المستقبل الرقمي.

زين العراق:

قدمت عمليات زين العراق أداءً فصلياً استثنائياً، إذ تواصل ريادتها السوقية، لتستمر في تحقيق مسيرة النمو القوية خلال الفترة الأخيرة، والأداء المتميز خلال موسم الزيارة، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة 20% عن فترة الربع الثالث، لتصل إلى 342 مليون دولار، حيث جاءت مدفوعة باستراتيجية تنويع الإيرادات، والاستثمارات الاستراتيجية، والمرونة التجارية.

وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات EBITDA في الربع الثالث بنسبة 7% لتصل إلى 129 مليون دولار، بهامش EBITDA صحي بلغ 38%، وقفزت الأرباح الصافية الفصلية بنسبة 19% لتصل إلى 47 مليون دولار، بينما سجلت الشركة أرباحاً صافية عن التسعة أشهر 113 مليون دولار، بنمو 21%.

زين السودان:

قدمت عمليات زين السودان أداءً استثنائياً، حيث واصلت الشركة تنفيذ خطط التعافي بوتيرة متصاعدة، وخلال هذه الفترة حققت عمليات الشركة زخماً كبيراً عقب استقرار الأوضاع في الخرطوم، والذي شكّل نقطة تحول رئيسية مكّنت من استعادة الأنشطة التجارية بقوة.

قفزت الإيرادات بنسبة 113% لتصل إلى 383 مليون دولار، عن فترة التسعة أشهر، وقفزت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 215% لتصل 217 مليون دولار، لتحقيق هامش EBITDA قوي بلغ 57%، ارتفعت الأرباح الصافية عن فترة التسعة أشهر بنسبة 92% لتصل 171 مليون دولار.

استعادت الشركة 680 موقعا خلال العام 2025، منها 129 موقعا خلال فترة الربع الثالث، ليصل إجمالي المواقع النشطة حتى اليوم إلى 1,966 موقعا. نمت قاعدة العملاء بنسبة 39% لتصل إلى 12.2 مليون عميل، مدفوعة باستعادة خدمات الشبكة، بينما ارتفعت إيرادات البيانات بنسبة 114% لتشكّل 30% من إجمالي الإيرادات.

وفي قطاع التكنولوجيا المالية، تواصل منصة Bede تحقيق زخم قوي، حيث بلغ عدد المستخدمين المسجلين 735 ألفاً، وعدد المعاملات ما يزيد على 80 ألفاً، كما وقعت الشركة مذكرة تفاهم استراتيجية مع شركة VISA لإصدار بطاقات Bede مسبقة الدفع مما عزز المنظومة الرقمية بشكل أكبر.

زين الأردن:

احتفالاً بثلاثة عقود من الإنجازات المتميزة، والمساهمات الفاعلة، والابتكارات المستمرة، باعتبارها رائدة في مسيرة التحول الرقمي في المنطقة.

قدمت عمليات زين الأردن أداءً قويا خلال فترة الأشهر التسعة، والذي جاء مدفوعاً بالتوسع المستمر في خدمات الجيل الخامس (5G) وشبكة الألياف الضوئية (FTTH) في المملكة، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة 7% عن فترة التسعة أشهر لتصل إلى 441 مليون دولار، ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات EBITDA بنسبة 2% لتصل إلى 170 مليون دولار، لتحافظ على تحقيق هامش EBITDA قوي بنسبة 39%، بينما ارتفعت الأرباح الصافية بنسبة 7% لصل إلى 59 مليون دولار، وذلك عن فترة التسعة أشهر، مما عكس قوة الكفاءة التشغيلية، وتزايد تبني الخدمات المبتكرة.

نمت قاعدة العملاء بنسبة 1% لتصل إلى 4.3 ملايين عميل، مما عزز مكانة زين الأردن الريادية في السوق، كما قفزت إيرادات البيانات بنسبة 14%، تشكل الآن 54% من إجمالي الإيرادات، ويعود ذلك في الأساس إلى مبادرات التحول الرقمي المستمرة، والطلب القوي على خدمات الاتصال عالي السرعة.

زين البحرين:

ارتفعت إيرادات زين البحرين بنسبة 6% عن فترة التسعة أشهر، لتصل إلى 161 مليون دولار، بينما بلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات EBITDA 45 مليون دولار، فيما ارتفعت الأرباح الصافية بنسبة 3% لتصل إلى 11.1 مليون دولار، عن فترة التسعة أشهر، ونمت إيرادات البيانات بنسبة 5%، تشكل الآن 46% من إجمالي الإيرادات، مما عكس الطلب المستقر والمتزايد على الخدمات الرقمية.

بذلك، اترك الحديث ل محمد لفقرة الأسئلة والأجوبة.

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين

شكراً محمد شريف، سننتقل الآن إلى جلسة الأسئلة والأجوبة.

أسئلة و أجوبة

سؤال:

أولاً، شكراً على إتاحة الفرصة لطرح الأسئلة، ومبروك على النتائج القوية، لدي ثلاث أسئلة:

1. حول نسبة توزيع الأرباح: هل يمكن للإدارة توضيح رؤيتها بشأن نسبة التوزيع، خاصة أن التوقعات السوقية تشير إلى أنها أقل من 70%، بينما تاريخياً كانت مجموعة زين تتراوح بين 70% إلى 80%. ما هو المتوقع لنهاية العام؟ علماً بأن التدفق النقدي الحر يشهد تحسناً، لذا فإن بعض التفاصيل ستكون مفيدة لبقية العام.

2. حول العراق: هل يمكنكم التحدث أكثر عن تطور الهوامش، خاصة وأنكم تتوقعون زيادة في الحصة السوقية؟ ما هو المتوقع للربع الرابع والعام 2026 من حيث الهوامش، خصوصاً أن الأداء في العراق كان قوياً خلال الأرباع الأخيرة؟

3. حول السودان: بما أننا في الشهر الأول من الربع الرابع، كيف تسير عملية التعافي هناك؟ وما هو الوضع الحالي؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

تاريخياً، تتراوح نسبة توزيع الأرباح في مجموعة زين بين 70% إلى 80%، ويتم تحديدها بناءً على عدة عوامل، أبرزها خطط الاستثمار المستقبلية والتدفق النقدي الحر، هذه العوامل تُدرس قبل عرض التوصيات على مجلس الإدارة، الذي بدوره يرفع مقترح التوزيع إلى الجمعية العمومية.

بالنسبة لهذا العام، النتائج إيجابية للغاية، حيث التزمت المجموعة بتوزيع 35 فلس للسهم، وقد تم تحقيق ذلك خلال تسعة أشهر بشكل استثنائي، وهو إنجاز يُعزى إلى الأداء المالي القوي، ويجدر الذكر أن المجموعة ستطبق المعيار المحاسبي IAS 29 بنهاية العام، وخلال الفترة المتبقية سيواصل الفريق متابعة التطورات في الربع الرابع، والإفصاح عن أي تحديثات فور اعتمادها من مجلس الإدارة.

تشهد الهوامش في العراق بعض الضغوط نتيجة لعوامل سوقية متعددة، أبرزها التوسع التشغيلي، والمسعى لزيادة الحصة السوقية عقب خروج المشغل الثالث من السوق، سجلنا نمواً بنسبة 20% خلال الربع الثالث.

نواصل تحقيق أداء جيد في السودان، حيث يعود العديد من السكان إلى المناطق المستقرة، لا تزال العاصمة الخرطوم تواجه تحديات كبيرة في البنية التحتية، والتعليم، والخدمات الأساسية، مما يجعلها غير صالحة للسكن في الوقت الحالي، وستحتاج إلى وقت للتعافي الكامل، ومع ذلك، ننجح في تقديم الخدمات للسكان، باستثناء بعض المناطق في غرب السودان، حيث لدينا نحو 1,000 موقع خارج الخدمة حالياً.

سؤال:

متابعة للسؤال السابق المتعلق بالأرباح الموزعة والمحاسبة عن التضخم المفرط، نود أن نفهم فيما يتعلق بالتضخم المفرط في حالة جنوب السودان وهيكل الميزانية الذي استفدتم منه هناك. كيف ستبدو ميزانية السودان من حيث الأصول والالتزامات؟ ثانياً، فيما يتعلق بالأرباح الموزعة، ذكرتم أنكم ستواصلون التقييم بعد تطبيق المعيار الدولي IAS 29 هل الحد الأدنى للأرباح البالغ 35 فلساً قيد النظر، أم أنكم تتحدثون عن أرباح إضافية؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

صحيح، في جنوب السودان كان هناك استفادة بسبب هيكل الميزانية. وكما نتذكرون، في عامي 2023 و2024 قمنا بإجراء مخصصات انخفاض كبيرة في قيمة الأصول نتيجة الحرب وعدم القدرة على الوصول إلى مواقعنا ومقرنا الرئيسي، مما أدى إلى خفض قيمة الأصول في السودان.

وفيما يتعلق بتطبيق المعيار الدولي IAS 29 ، لم نكمل التحليل بعد، إلا أن المؤشرات الأولية تشير إلى أن تطبيقه من المتوقع أن يكون له تأثير إيجابي على حقوق المساهمين في نهاية العام. حتى وإن وجدت خسائر متراكمة من سنوات سابقة، سيتم تغطيتها من علاوة الإصدار وفق القوانين والأنظمة المعمول بها في دولة الكويت.

أما بالنسبة للسنة المالية 2025، فسيكون لتطبيق المعيار الدولي IAS 29 تأثيراً إيجابياً على صافي الأرباح.

وفيما يخص الأرباح الموزعة، فإننا نشير إلى 35 فلساً باعتبارها الحد الأدنى وفقاً لسياسة توزيع الأرباح المعتمدة لدينا. ومن الآن وحتى نهاية العام، وبناءً على أداء الشركة وتأثير تطبيق المعيار الدولي IAS 29 ، سيقوم مجلس الإدارة بإعادة التقييم وإبلاغ المساهمين بأي مستجدات تتعلق بتوزيع الأرباح المستقبلية.

تم الالتزام بسياسة توزيع الأرباح الحالية، واستناداً إلى التحليل الأولي لميزانية التقديرية لعام 2026، لا نرى أي مشكلة في الالتزام بتوزيع 35 فلساً في العام القادم، علماً بأن القرار النهائي سيُتخذ بعد استكمال متطلبات تطبيق المعيار IAS 29، نظراً لصعوبة التنبؤ بمستوى ربحية السودان في هذه المرحلة. واستناداً إلى التقييمات الأولية، تبدو الأمور إيجابية.

سؤال:

هل من تحديث بشأن العمليات في العراق وشبكة الجيل الخامس ؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

شهدنا مؤخراً تصريحات على شبكات التواصل الاجتماعي، من عدد من المسؤولين حيث دار الكثير من النقاش حول المشغل الرابع وشبكة الجيل الخامس (5G)، هناك احتمال للتأخير بسبب المناقشات الجارية، من جانبنا، لا يعد منح الحصرية للمشغل الرابع على شبكة الجيل الخامس منطقياً حتى لو لفترة سنة أو سنتين، مع ذلك، نحن جاهزون بالكامل حيث أن شبكتنا مجهزة لتقديم خدمات 5G فور منح الرخصة، ومستعدون للتحرك بسرعة بمجرد الحصول على الموافقة، لكن العملية التنظيمية قد تستغرق وقتاً، خصوصاً مع قرب الانتخابات البرلمانية في نوفمبر.

سؤال:

دورة رأس المال العامل تستمر في التوسع، ما أسباب ذلك ومتى تتوقعون انعكاس هذا الوضع ؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

يرجع هذا بشكل رئيسي إلى تراكم المستحقات في السعودية، المرتبطة بشكل خاص بالأعمال بين الشركات وطبيعة المشاريع الحكومية التي تتطلب وقتاً أطول لتحصيل الدفعات، مقارنةً بشركات أخرى في السعودية، نلاحظ تأخراً في تحصيل المستحقات الحكومية، وهو ما يفسر تراكم المستحقات، نحن نعمل على تحسين كبير في عمليات التحصيل بالسعودية، أما في باقي العمليات فلا توجد مشكلات ملحوظة. أحياناً يتطلب تطوير الشبكة مبالغ مقدمة ضمن الإنفاق الرأسمالي، وهذه المبالغ تدخل ضمن رأس المال العامل وتستهلك خلال السنوات القادمة.

على مستوى المجموعة، ارتفعت القروض نتيجة لتمويل الاستثمارات الرأسمالية، بالإضافة إلى توقيت دفع توزيعات الأرباح، مما تطلب توفير سيولة إضافية مسبقة.

سؤال:

من المثير للاهتمام رؤية تطبيق المحاسبة التضخمية في السودان، خاصة وأن تعليقاتكم تشير إلى أن أحد التحديات في السودان على مستوى المجموعة كان تراكم خسائر فروق العملة الأجنبية ضمن حقوق المساهمين. هل تعتقدون أن هذا التطبيق يمكن أن يساهم في معالجة هذه المشكلة جزئياً؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

نعم، نحن بصدد تقييم تطبيق معيار المحاسبة الدولي IAS 29 ، ولم يتم الانتهاء من التقييم بعد، يتيح هذا المعيار خيارين رئيسيين:

- تخفيض بند فروق ترجمة العملات الأجنبية (FCTR) ، ويجب أن يُعكس هذا التخفيض في أحد بنود حقوق الملكية، مثل الأرباح المحتجزة.
- زيادة بند FCTR ، مع زيادة مقابلة في الأرباح المحتجزة، وبناءً على التقييم الأولي، نرى أن خيار تخفيض FCTR هو الأنسب لضمان الاستدامة المالية المستقبلية للشركة، وهو الخيار الذي نعمل على تحليله حالياً.

تشير التقديرات الأولية إلى أن تطبيق IAS 29 سيؤدي إلى تخفيض كبير في FCTR، ومع ذلك، فإن باقي مكونات حقوق المساهمين ستتأثر أيضاً، مما يعني أنه من الناحية الصافية (Net-vs-Net)، لن يكون هناك انخفاض في إجمالي حقوق المساهمين، بل قد نشهد زيادة طفيفة.

وعلى مستوى المجموعة، ارتفعت القروض أيضاً لدعم الاستثمارات الرأسمالية، بالإضافة إلى توفير السيولة اللازمة لتوزيع الأرباح في توقيت مبكر، مما انعكس على هيكل التمويل العام.

سؤال:

ما هو الوضع الحالي لأعمال TASC ؟ وهل هناك تحديثات بشأن المدفوعات المتوقعة ؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

مؤخراً أعلننا عن تغيير في الإدارة لدى شركة TASC، ونظراً لمكانة الثقة التي تحظى بها كل من زين وأوريدو، فضل المنظمون أن تكون الإدارة من قبل زين وأوريدو. مع التأكيد على أن الفريق السابق قدّم عملاً رائعاً أوصل الشركة إلى ما هي عليه اليوم.

التركيز الآن منصب على إتمام صفقة Ooredoo قطر وإضافتها إلى محفظة TASC ، بالإضافة إلى إعادة ضم أصول IHS التي استحوذنا عليها العام الماضي، نتوقع إغلاق صفقات قطر، الكويت، العراق، وتونس خلال النصف الأول من العام 2026.

وبالنظر إلى هذه الأصول والمحفظة الاستثمارية، نحن بصدد إعادة تقييم قيمة المدفوعات المطلوبة، إن وجدت، ضمن عملية الموازنة المالية المرتبطة بهذه العمليات.

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين

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

نتطلع إلى مشاركتكم التالية لمناقشة نتائج الربع الرابع من العام 2025، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقاً.

شكراً لكم جميعاً على الانضمام إلينا في هذا الاتصال.

نتمنى لكم يوماً سعيداً.



Q3 2025 **EARNINGS**

29 October 2025

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



FINANCIAL PERFORMANCE : Q3 & 9M 2025



ACTIVE
CUSTOMERS

51.3
Million

+9%
YoY



GROUP
REVENUE

1.90
USD Billion

+16% YoY

5.41
USD Billion
+15% YoY



GROUP
EBITDA

641
USD Million

+9% YoY

1.80
USD Billion
+9% YoY



GROUP
NET INCOME

187
USD Million

+5% YoY

581
USD Million
+31% YoY



GROUP
EPS

4
Cents

13
Fils

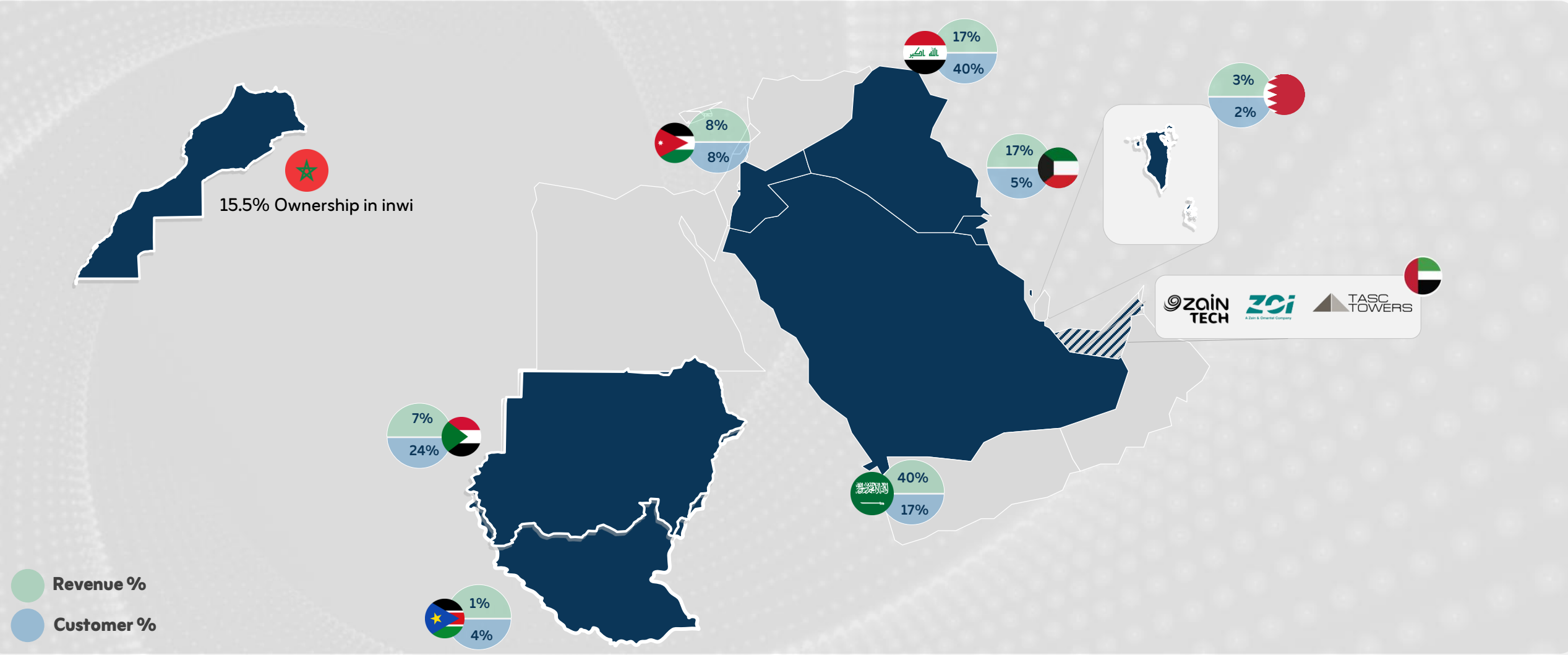
13
Cents

41
Fils

Q3

9M

ZAIN FOOTPRINT





CUSTOMERS

51.3m



REVENUE

5.41

USD Billion



EBITDA

1.80

USD Billion



NET INCOME

581

USD Million

4WARD IN ACTION:

FOUR FORCES, TWELVE ACCELERATORS, ONE PURPOSE



CUSTOMER DELIGHT

Putting customers at the heart of everything we do



ONE DELIGHTFUL EXPERIENCE



BUSINESS PARTNER OF CHOICE



SUPERIOR FIXED & MOBILE CONNECTIVITY

DIGITAL ZAIN

Elevating our digital capabilities to lead in technology and innovation



DIGITAL FINANCE



AI & DIGITAL INNOVATION



DIGITAL INFRASTRUCTURE

PURPOSE & ACTION

Ensuring that our actions align with meaningful impact and responsibility



PURPOSE



INCLUSION DIVERSITY & EQUITY



SUSTAINABILITY

COLLABORATIVE GROWTH

Fostering a culture of collaboration and strengthening partnerships



PEOPLE



ENHANCED COLLABORATION



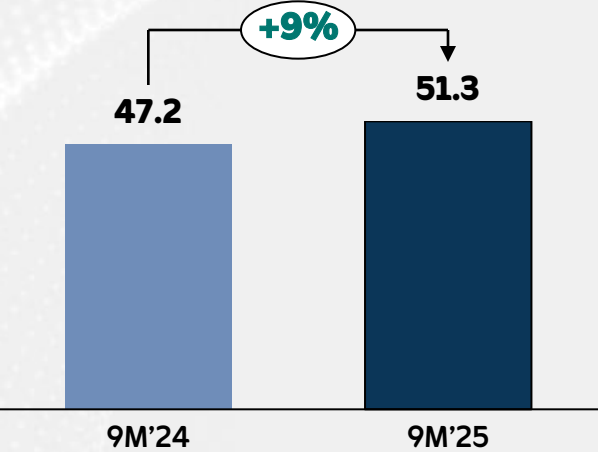
PARTNERSHIPS

PROGRESS WITH PURPOSE

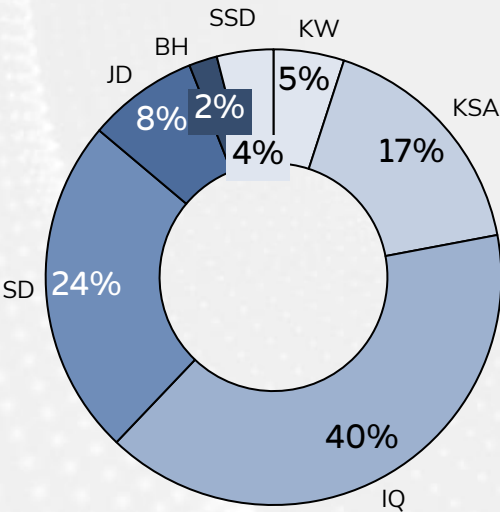
FINANCIAL PERFORMANCE




GROUP CUSTOMERS

GROUP CUSTOMERS (Million)



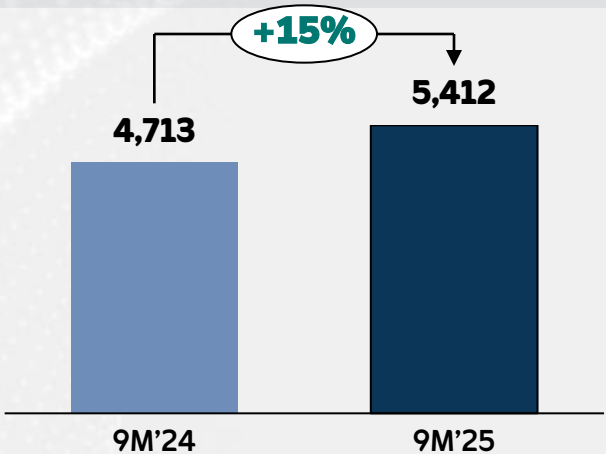
CUSTOMER BREAKDOWN %



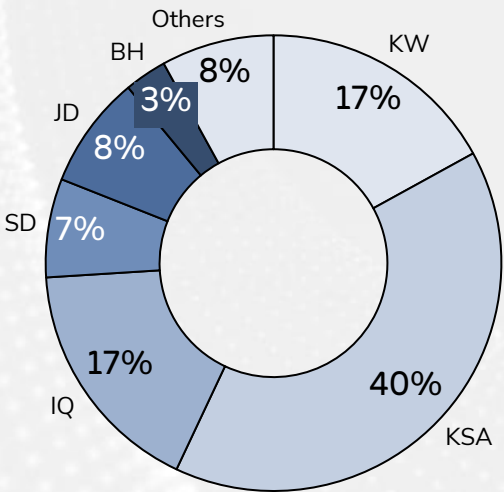
ZAIN OPCO	NETWORK TECHNOLOGY	BLENDED ARPU	PREPAID BASE %
 KUWAIT	5G	\$24	50%
 KSA	5G	\$16	74%
 IRAQ	4G	\$5	91%
 SUDAN	4G	\$4	97%
 JORDAN	5G	\$11	44%
 BAHRAIN	5G	\$16	34%
 SOUTH SUDAN	4G	\$2	99%

GROUP REVENUE

GROUP REVENUE (USD M)



REVENUE BREAKDOWN %

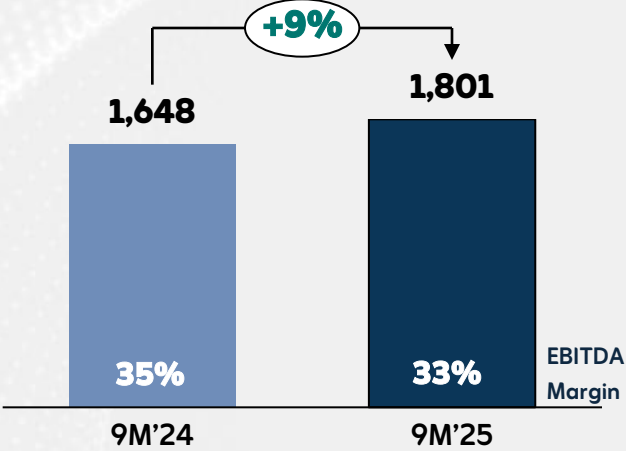


KEY TAKEAWAYS

- 1 GROWTH IN ZOI DRIVEN BY EARLY SIGNING OF CONTRACTS ORIGINALLY SCHEDULED AT THE END OF THE YEAR**
- 2 STRONG 9% YOY GROWTH IN B2B REVENUE**
- 3 ZAINTECH DELIVERS SOLID REVENUE GROWTH, UP 74% YOY**
- 4 GROWTH IN FINTECH REVENUE – UP 57% YOY**
- 5 STEADY GROWTH IN DATA REVENUE – UP 11% YOY**

GROUP EBITDA

GROUP EBITDA (USD M)



MAJOR CONTRIBUTORS

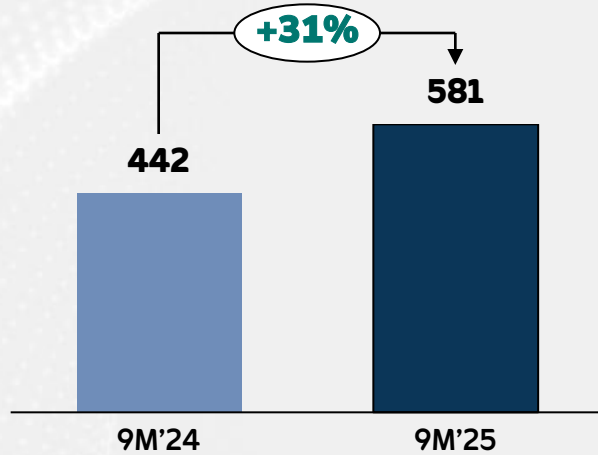
- 1 Zain KSA 37%
- 2 Zain Iraq 19%
- 3 Zain Kuwait 18%
- 4 Zain Sudan 12%

KEY TAKEAWAYS

- 1 EXEPTIONAL TOP LINE PERFORMANCE ACROSS OPCOS
- 2 CONTINOUS COST OPTIMIZATION EFFORTS ACROSS THE GROUP

GROUP NET INCOME

GROUP NET INCOME (USD M)



MAJOR CONTRIBUTORS

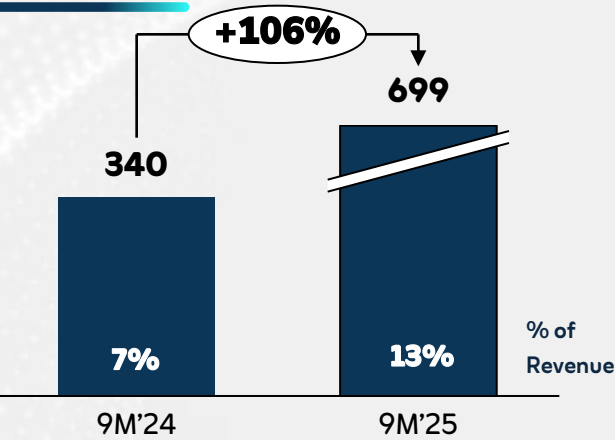
1	Zain Kuwait	34%
2	Zain Sudan	29%
3	Zain Iraq	19%

KEY TAKEAWAYS

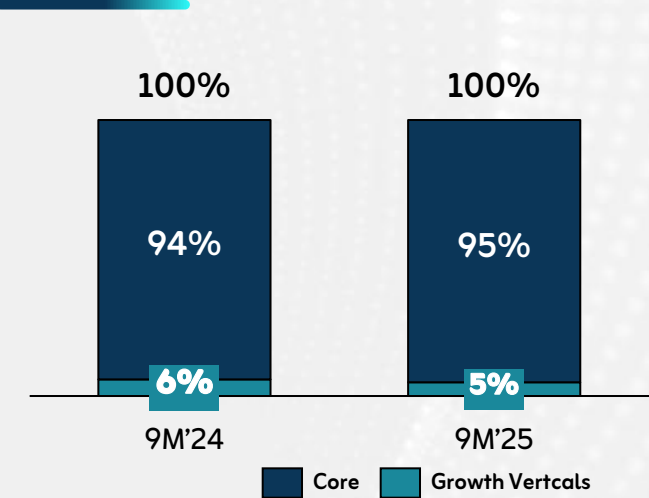
- 1 REDUCTION IN INTEREST RATES**
YoY Reduction In Interest cost driven by drop in market rates
- 2 GAIN ON STRATEGIC INVESTMENTS**
- 3 EXCEPTIONAL TOP LINE PERFORMANCE ACROSS OPERATIONS**
- 4 COST OPTIMIZATION INITIATIVES**
- 5 \$50M GAIN FROM INWI (LEGAL CASE SETTLEMENT) – Q2'25**

GROUP CAPEX

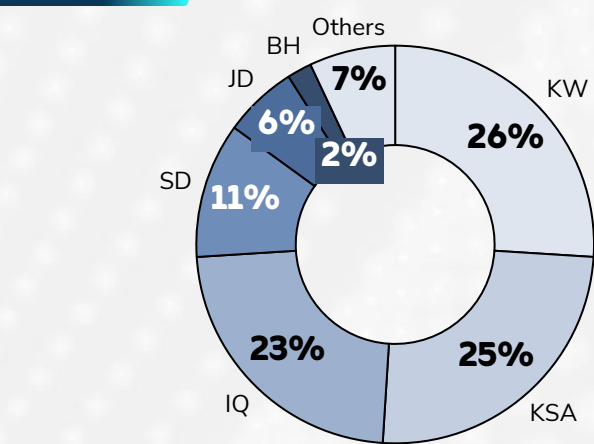
GROUP CAPEX (USD M)



CAPEX BY BUSINESS %



CAPEX BY OPCO %



KEY TAKEAWAYS

- 1

EXPANDING 5G COVERAGE
Expanding the 5G network coverage footprint, modernizing the core infrastructure,
- 2

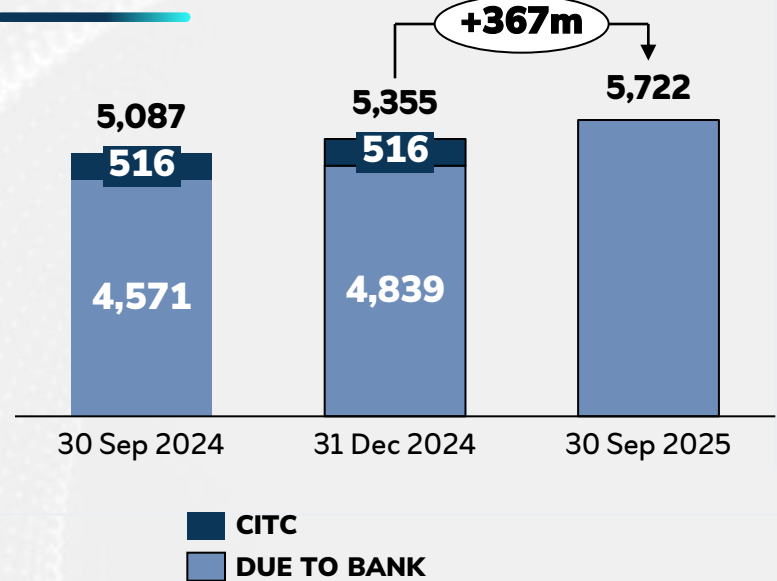
SUDAN DISASTER RECOVERY
Initiation of 3 DR locations and a temporary hold on the Khartoum swap project
- 3

SUBSEA CABLES
For fiber pairs, cable landing stations, licenses, and equipment
- 4

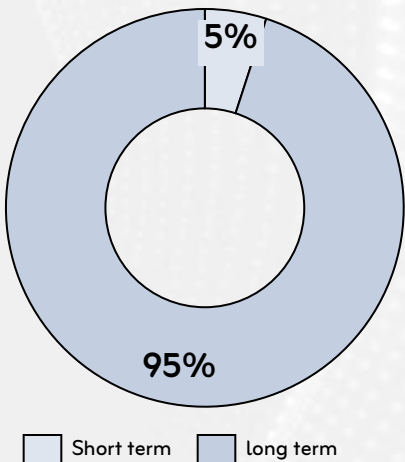
LTE ENHANCEMENT & EXPANSION
Including the enhancement of LTE coverage and expansion of the backhaul network, and BSS upgrade

DEBT PROFILE

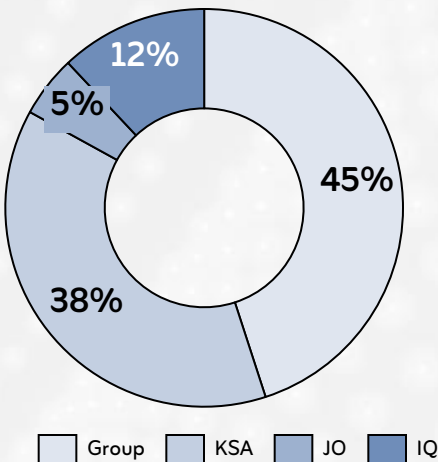
BORROWINGS (USD M)



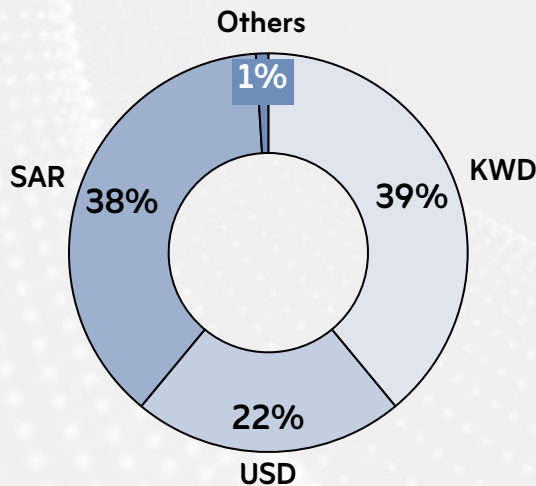
DEBT BY MATURITY (USD M)



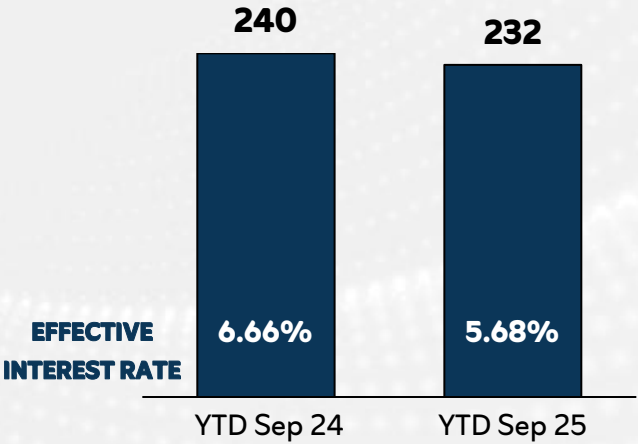
DUE TO BANK BY OPCO



DEBT BY CURRENCY



BORROWINGS – FINANCE COST (USD M)



LEVERAGE RATIOS



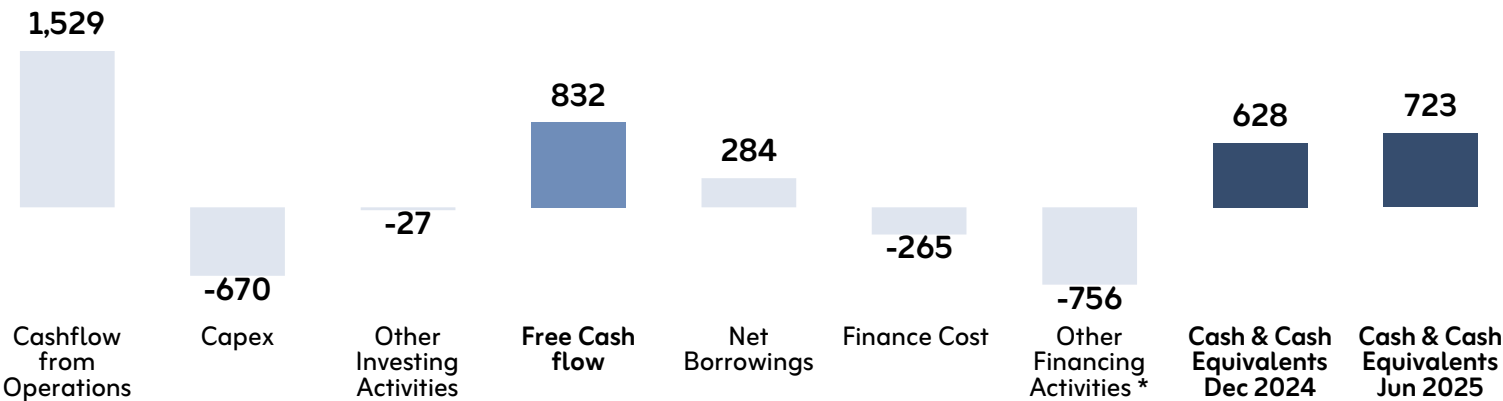
NET DEBT/EBITDA
2.2x



NET DEBT/EQUITY
0.77x

LIQUIDITY PROFILE

GROUP CASHFLOW BRIDGE (USD M)



* Includes : Dividend Payments and FX

KEY TAKEAWAYS

- 1 Strong operating and free cash flows support both the committed dividend payouts to shareholders and the company’s future growth plan
- 2 Continuous commitment for a 3-year dividend till 2028 representing strong fundamentals of Zain with total available liquidity ~\$ 3.2bn

CFO Margin

(CFO / Revenue)

28%

FCFF Margin

(FCFF / Revenue)

15%

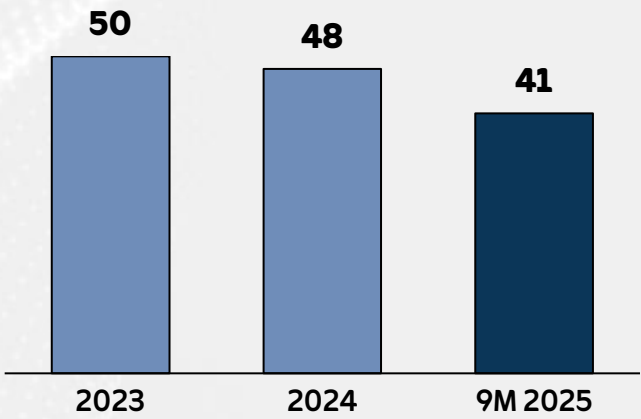
TOTAL AVAILABLE LIQUIDITY

(TOTAL CASH + UN-UTILIZED LOANS)

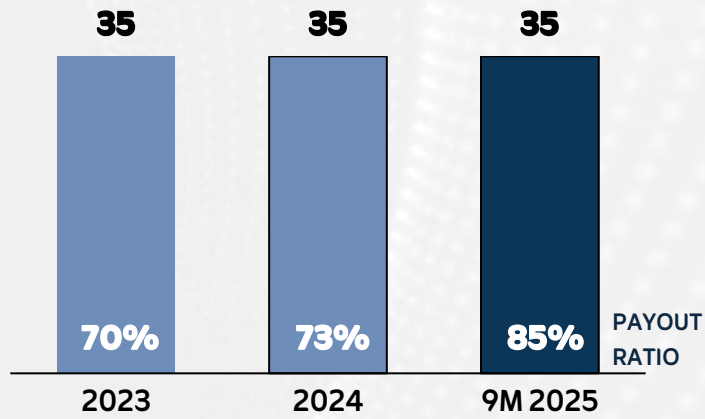
\$ 3.2 bn

DIVIDEND PROFILE

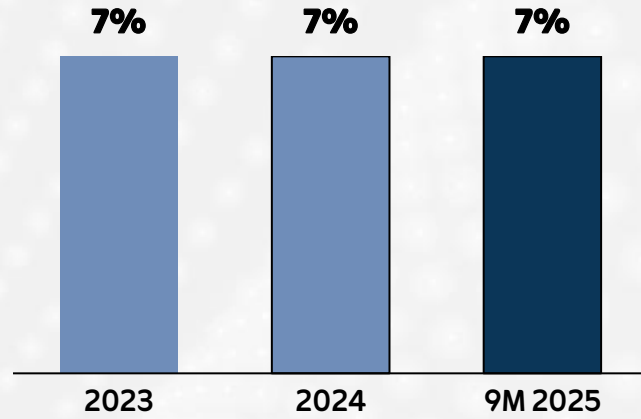
EPS (FILS)



DPS (FILS) & PAYOUT RATIO



DIVIDEND YIELD %



KEY TAKEAWAYS

Second Interim Dividend - 2025:

Driven by the Group's strong financial performance during 9M'25, with EPS reaching an outstanding 41 fils, the BoD has approved a 2nd interim cash dividend of 25 fils per share for profits up to September 30, 2025. Payments will be made to registered shareholders on November 19. This 2nd interim dividend is in addition to the previously issued interim dividend of 10 fils per share for the first half of the year.

35 Fils Dividend for 2024:

- Total 2024 dividend of 35 fils per share distributed, 10 fils for H1'24 and 25 fils for H2'24, with final payment made in May 2025.

Dividend Policy Extension – 3 YEARS:

- Dividend policy extended to 2028, reaffirming a minimum annual payout of 35 fils per share.

ZAIN SHARE PRICE

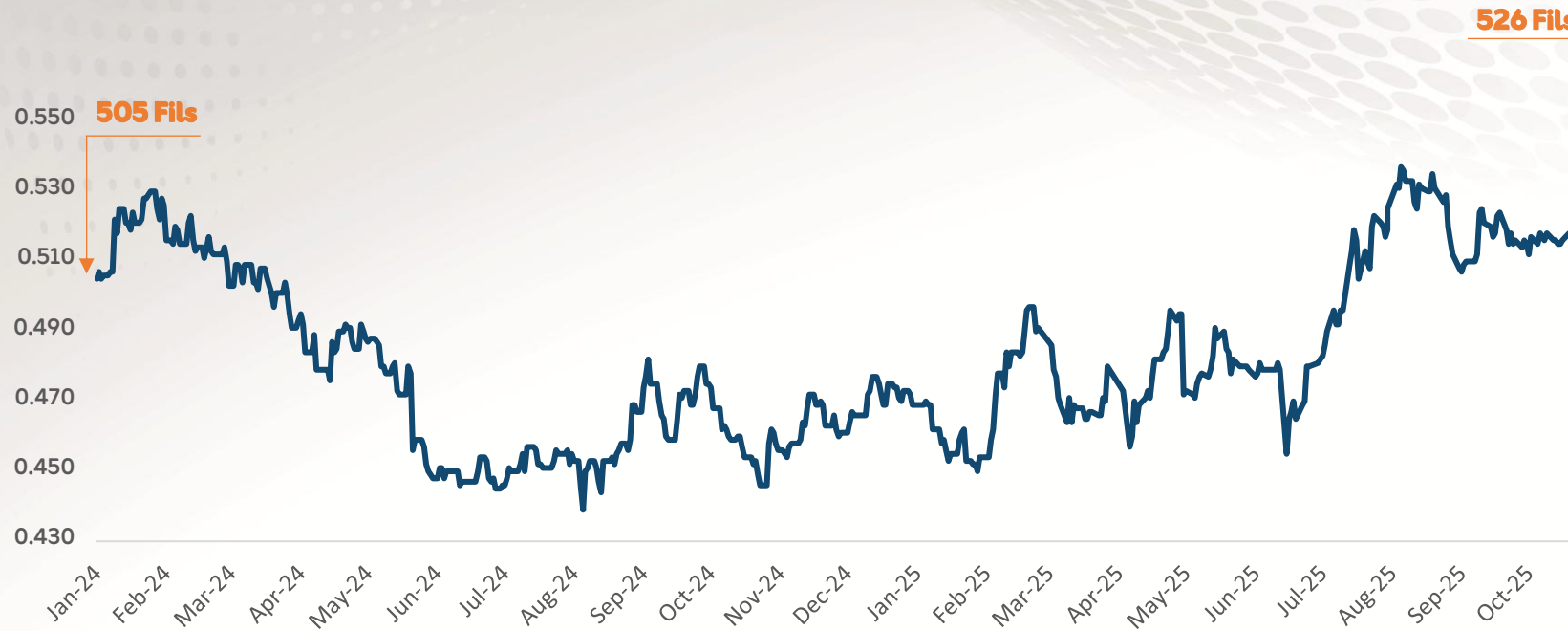
TOTAL SHARES

4,327,058,909

P/E
~10 TIMES

MARKET CAP
USD 7.43 BILLION

ZAIN SHARE PRICE



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

2025 FINANCIAL GUIDANCE

On Track To Meet Guidance

FY 2025 GUIDANCE

9M 2025 Actual

REVENUE
GROWTH

+10% to +15%

+15%

NORMALIZED
NET INCOME
GROWTH

+20% to +25%

+31%

CAPEX /
REVENUE
(%)

~15% to 17%

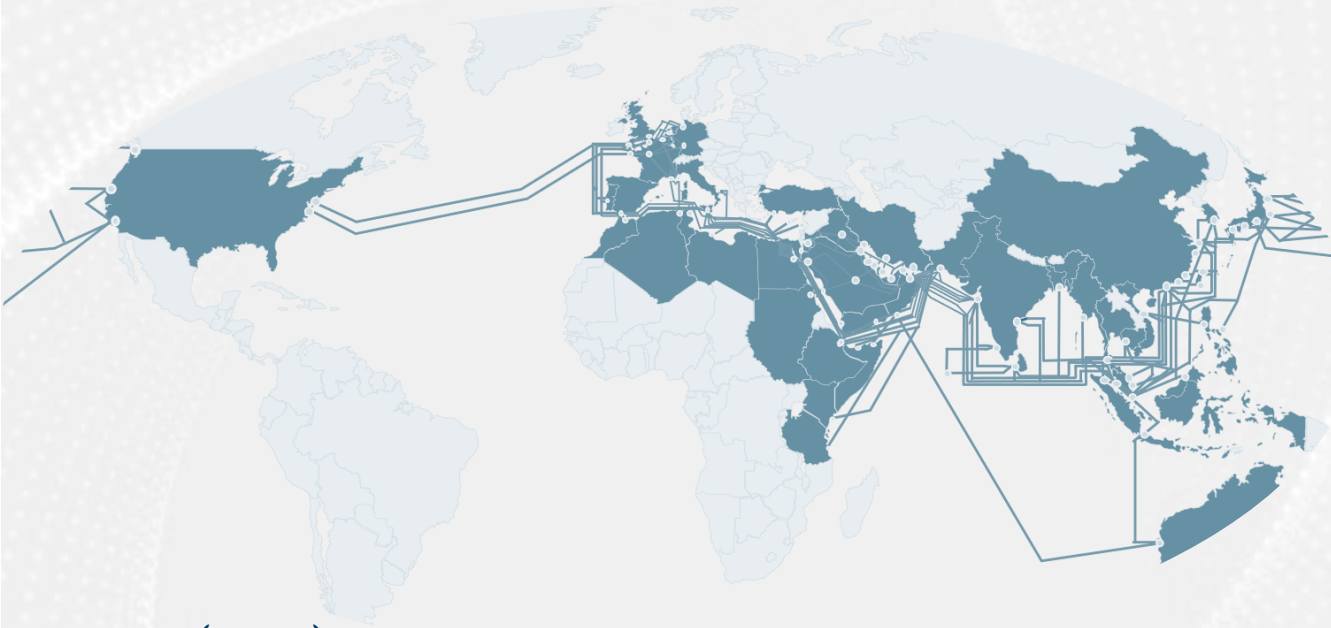
13%

ZAIN OMANTEL INTERNATIONAL

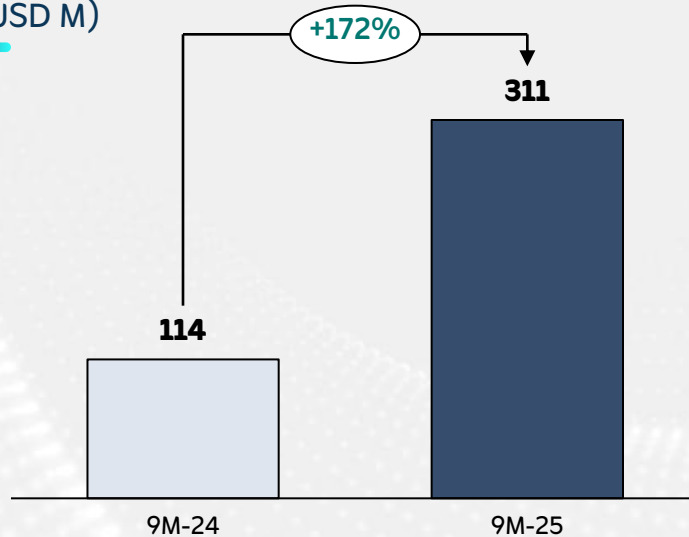


A Zain & Omantel Company

FACTORS DRIVING GROWTH IN ZOI



REVENUE (USD M)



GROWTH FACTORS

- 1 Leveraging on-net access in 8 countries while consolidating the traffic of +60 Mn end-users.
- 2 Offer unrivaled Indian Ocean to Red Sea to Arabian Gulf connectivity on the first PAN Middle East Ring.
- 3 International network covering 3 Bn population and 120 cities on 5 continents through 20 resilient subsea cables.

+20

International Submarine
Cables

8

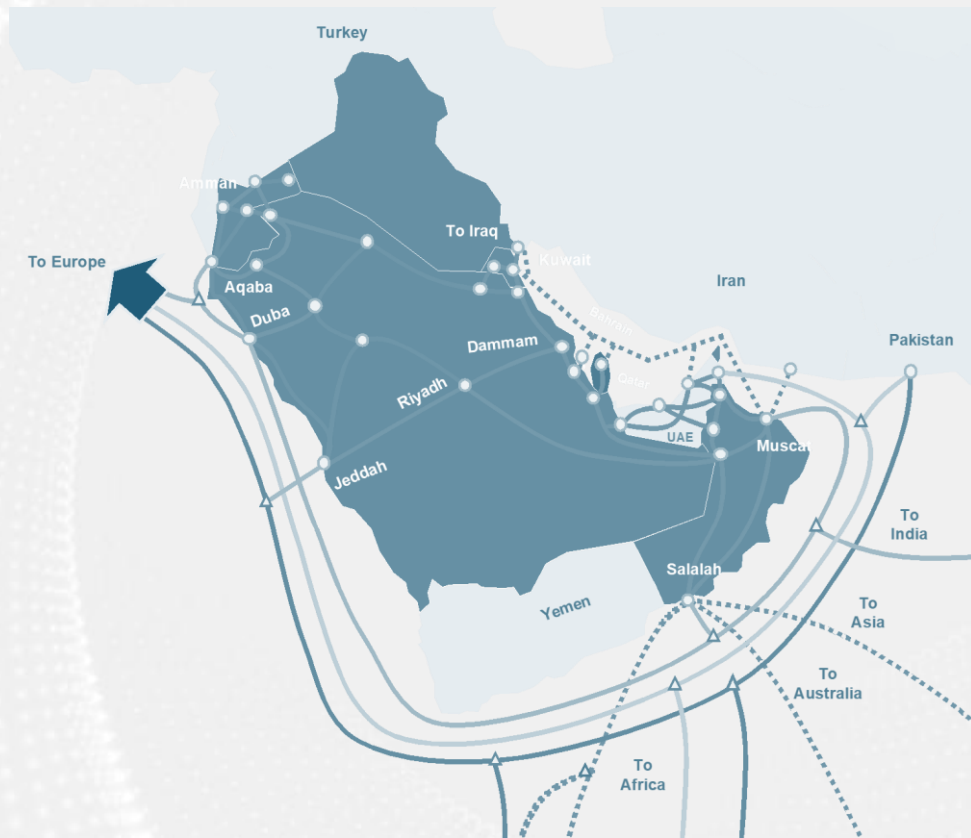
On-net access
countries

Among Region's
top wholesaler

+52m

End-customers on-net

MESHED NETWORK CREATING THE RING



Zain is part of the Pakistan to East African and Europe system Africa-1, and the landing party in Sudan



Zain owns a stake in Blue Raman, a consortium between Google, Omantel, and Sparkle. Zain is the landing party in KSA



Zain is the KSA landing party for PEACE cable. Over 500 Gbps with the lowest latency towards EU is already enabled for OpCos



Zain in coordination with ZOI is building a +8,000 km redundant fiber network connecting KSA with all neighboring countries in multiple rings

zain TECH

OUR GROWTH HAS BEEN ANCHORED ON A CONTINUALLY EXPANDING **PORTFOLIO OF OFFERINGS AND SERVICES EXTENDED THROUGH A NETWORK OF MARKET LEADERS AND INNOVATORS**










ZAINTECH IS THE REGIONAL DIGITAL & ICT SOLUTIONS POWERHOUSE

UNIFYING ZAIN GROUP'S ICT ASSETS TO OFFER A UNIQUE VALUE PROPOSITION OF COMPREHENSIVE DIGITAL SOLUTIONS AND SERVICES UNDER ONE ROOF

BIGGEST REGIONAL FOOTPRINT



LINES OF BUSINESS

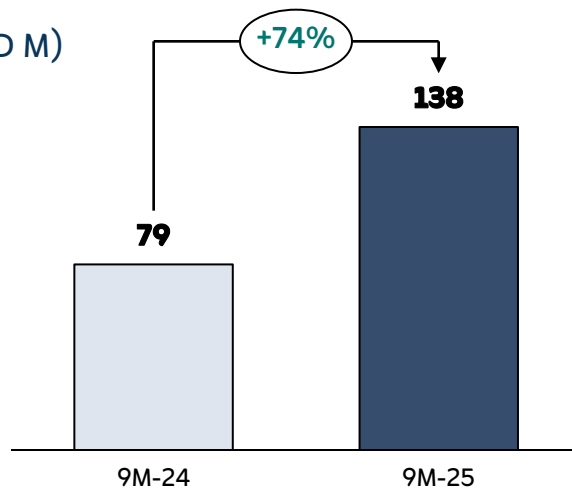
-  Cloud Services
-  Cybersecurity
-  Data and AI
-  Digital Solutions
-  Drones & Robotics
-  Modern Infrastructure
-  Software Licensing

STRATEGIC PARTNERSHIPS



FACTS ABOUT ZAINTECH

REVENUE (USD M)



EMPLOYEES

600+



GROWTH RATE 9M REVENUE

74%



SUBSIDIARIES



zain FINTECH

ZAIN FINTECH MILESTONES – 9M 2025

Bede



- Bookeey officially rebranded to **Bede**.
- Ongoing discussions with the Central Bank on the remittance offering.



Zain
CASH

- ZainCash continues to deliver growth in electronic payment services



Zain
CASH

- Launched **Apple Pay** as first mobile wallet in Jordan
- Continuous developments on the **App** with additional features



Bede

- Successfully launched in Q2'25
- Phase 2 of Bede platform to include more features & services - Q4'25
- Signed MoU with VISA to issue Bede prepaid cards in Sudan



Bede

- Received regulatory approval for our mobile money license.



Users
186K

Revenue
+23% YoY

+96% YOY

CUSTOMER

+106% YOY

TRANSACTION VOLUME

+57% YOY

REVENUE

Bede



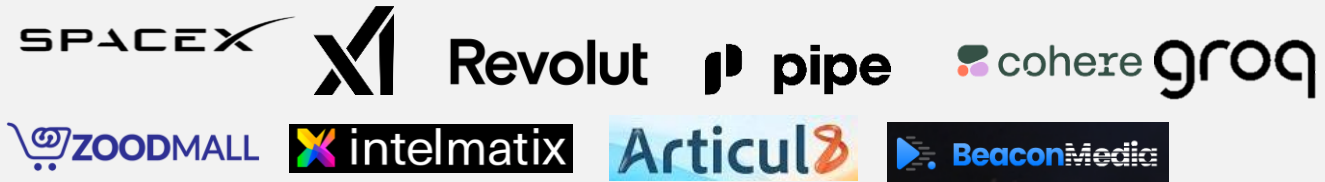
- Bede Bahrain continues to outperform expectations, delivering strong results across all KPIs
- Introducing remittance services in Q4'25

zain VENTURES

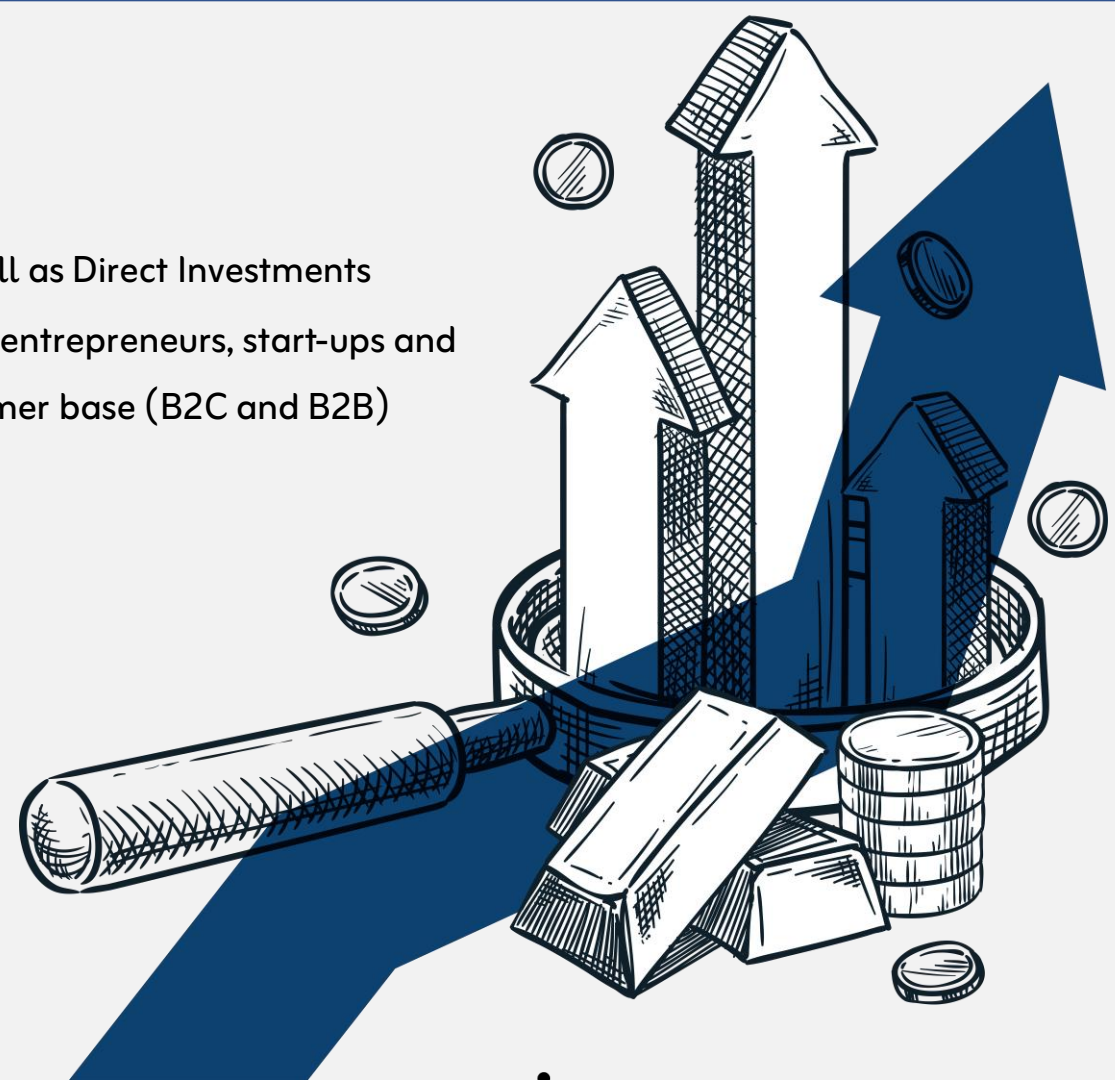
ZAIN VENTURES

- Corporate Venture Capital Arm of Zain
- Diversified Investment portfolio: International & Regional Venture Capital as well as Direct Investments
- Investment Philosophy: Open the Zain ecosystem and geographical footprint to entrepreneurs, start-ups and early growth stage companies to diversify and expand leveraging on Zain customer base (B2C and B2B)
- Primary Focus Areas:, AI, Fintech, Deep Tech, SaaS, Gaming

DIRECT INVESTMENTS



INVESTMENT IN FUNDS



zain VENTURES

\$153m

INVESTED

1.8x

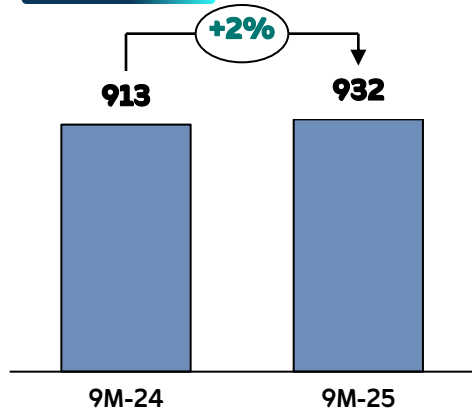
EXISTING VALUATION

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

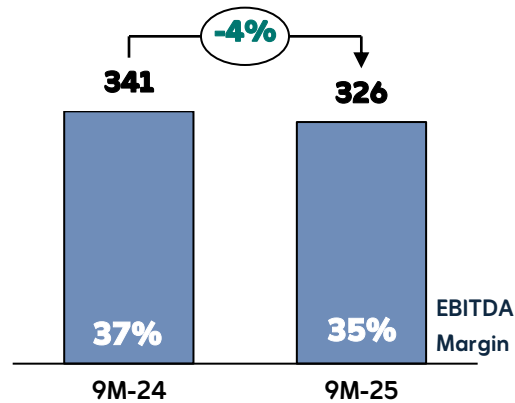
OPERATIONAL REVIEW

ZAIN KUWAIT

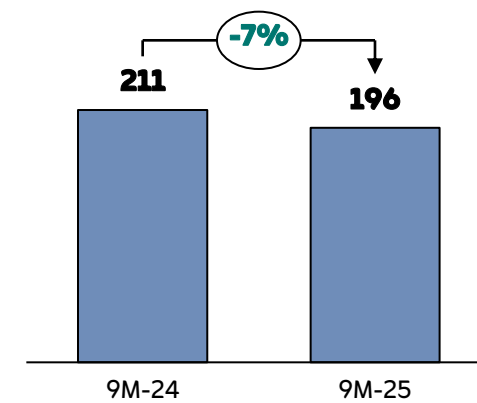
REVENUE (USD M)



EBITDA (USD M)



NET INCOME (USD M)



- Market leader in revenue & net income, capturing **38%** of revenue & **54%** of the net income market share
- Launched **5G-Advanced** services, reinforcing leadership in digital innovation
- B2B** surged **+21%** YoY, underpinned by several major enterprise wins
- Zain Plus** delivered strong growth, supported by higher user engagement

- Expanding digital services with **13%** YoY growth in **digital revenue**
- Data revenue** grew by **4% YoY**, contributing **36%** to total revenue
- Fintech** : Bookee officially rebranded to **Bede**
- CAPEX** of **\$183m** focused on improving **5G indoor coverage** and ongoing investments in **digital systems**



100%

OWNERSHIP



1983

OPERATIONS



2.6M

CUSTOMER
BASE



33%

MARKET
SHARE



39%

VALUE
SHARE



\$24

BLENDED
ARPU



50%

PREPAID
BASE



5G

NETWORK
TECHNOLOGY



\$183m

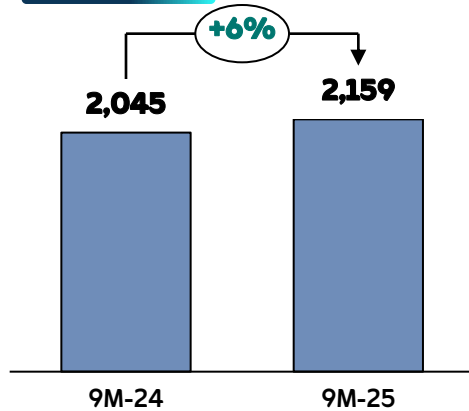
TOTAL
CAPEX



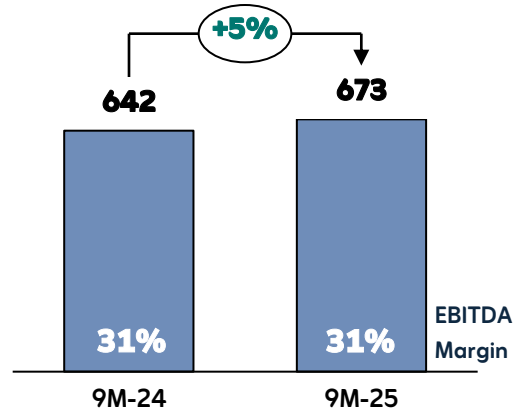
100%

POPULATION
COVERAGE

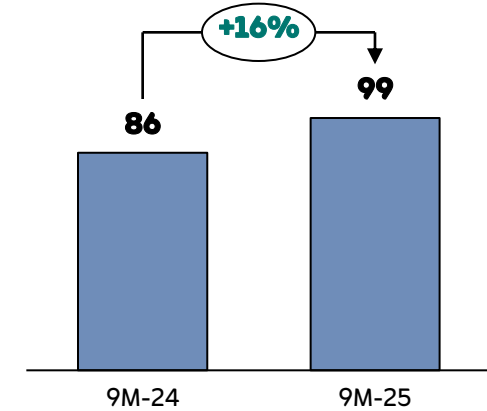
REVENUE (USD M)



EBITDA (USD M)



NET INCOME (USD M)



- 5G, B2B, MVNO, Wholesale, Yaqoot, and Tamam continue to drive growth
- 5G network expansion to 21 additional cities, reaching a total of 90 cities
- Tamam revenue increased 23% YoY
- Digital operator Yaqoot revenue showing solid momentum
- Maintained #1 position for fastest mobile speed across KSA operators

- Data revenue grew by 4% and formed 40% of total revenue
- MSCI ESG Rating: Achieved 'AA' rating, classified as a "Leader"
- Received GSMA 5G Monetization Foundry Excellence Award for innovation in 5G monetization
- 1st in Saudi Arabia to obtain Samsung certification for 5G Standalone (SA) and Voice over New Radio (VoNR)



37%

OWNERSHIP



2008

OPERATIONS



8.6M

CUSTOMER
BASE



\$16

BLENDED
ARPU



74%

PREPAID
BASE



5G

NETWORK
TECHNOLOGY



\$178M

TOTAL
CAPEX

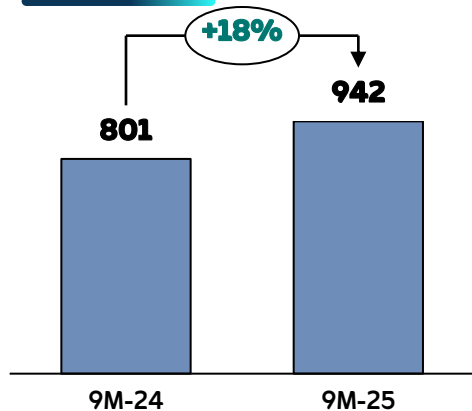


99%

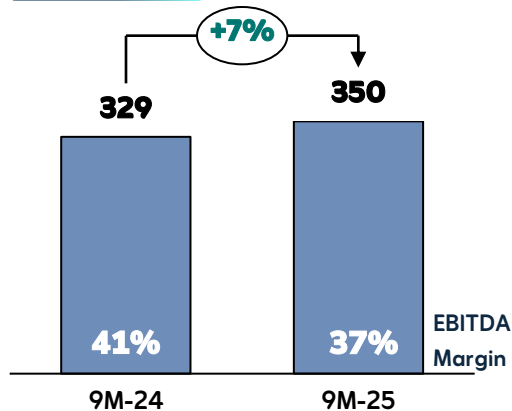
POPULATION
COVERAGE

ZAIN IRAQ

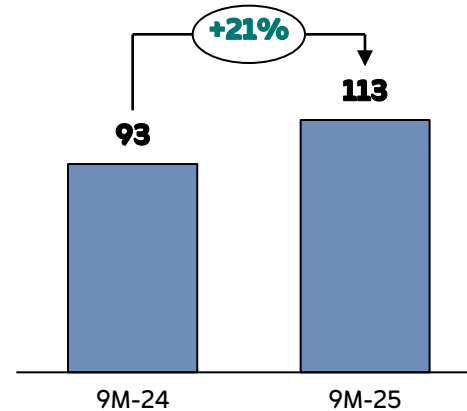
REVENUE (USD M)



EBITDA (USD M)



NET INCOME (USD M)



- Strong performance across all **key indicators**, trajectory is expected to continue
- Effective **cost optimization initiatives** have enhanced operational efficiency
- Successful **revenue diversification strategy** driven by strong performances by Zain Iraq subsidiaries, NextGen and Horizon
- Data revenue** continues strong growth
- Exceptional performance during Ziyara season



76%

OWNERSHIP



2003

OPERATIONS



20.4M

CUSTOMER
BASE



52%

MARKET
SHARE



45%

VALUE
SHARE



\$5

BLENDED
ARPU



4G

NETWORK
TECHNOLOGY



\$164M

TOTAL
CAPEX

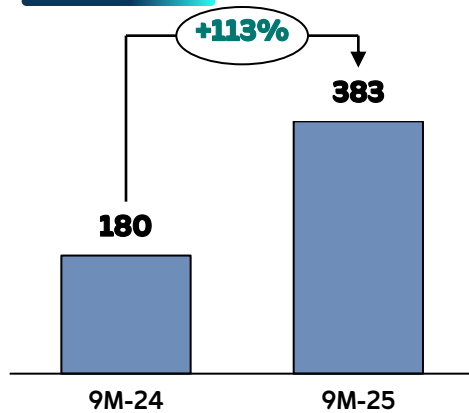


99%

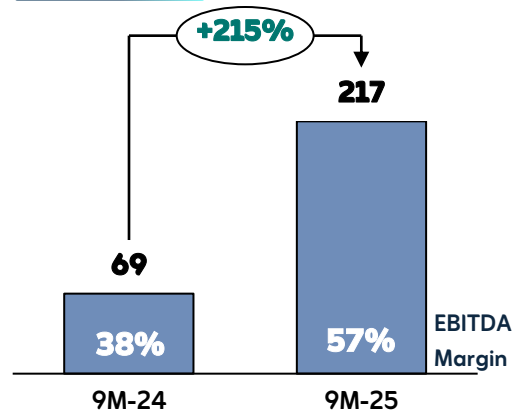
POPULATION
COVERAGE

ZAIN SUDAN

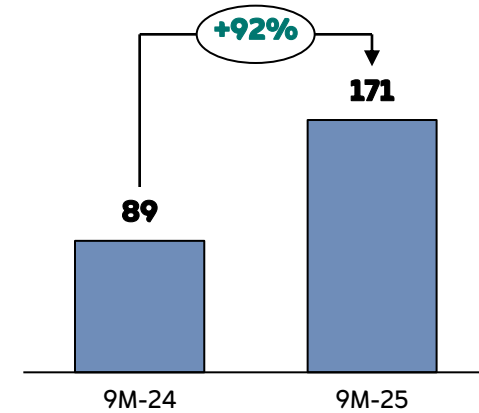
REVENUE (USD M)



EBITDA (USD M)



NET INCOME (USD M)



- Resilient 9M'25 performance supported by improving stability, progressive service restoration, and strengthened customer re-engagement in key regions
- Zain Sudan prioritized **network restoration**, successfully operating more than **1,966 sites** to maintain connectivity for communities.
- FINTECH** : Bede Sudan and Visa Sign Strategic Partnership

- B2B** delivered remarkable growth, **surging 453% YoY**
- Digital services** saw outstanding growth, surging by **300%**
- Data revenue** grew by **114% YoY**, contributing **30%** to total revenue
- Currency devaluation in Sudan from **1,982 SDG/USD** as on Sep'24 to **2,400 SDG/USD** at the end of Sep'25 resulted in a foreign currency translation impact, costing the Group **\$192m** in revenue and **\$109m** in EBITDA for 9M'25



100%

OWNERSHIP



2006

OPERATIONS



12.2M

CUSTOMER
BASE



54%

MARKET
SHARE



53%

VALUE
SHARE



\$4

BLENDED
ARPU



97%

PREPAID
BASE



4G

NETWORK
TECHNOLOGY



\$74M

TOTAL
CAPEX

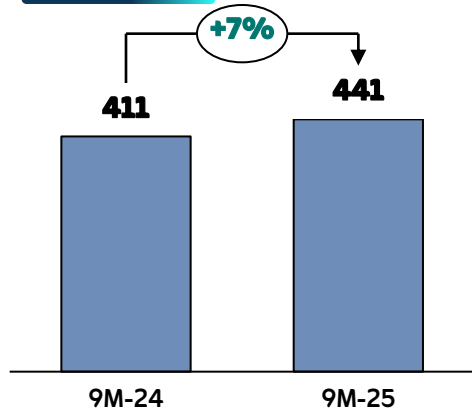


90%

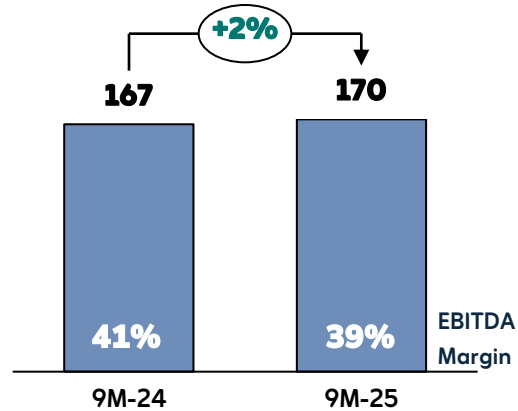
POPULATION
COVERAGE

ZAIN JORDAN

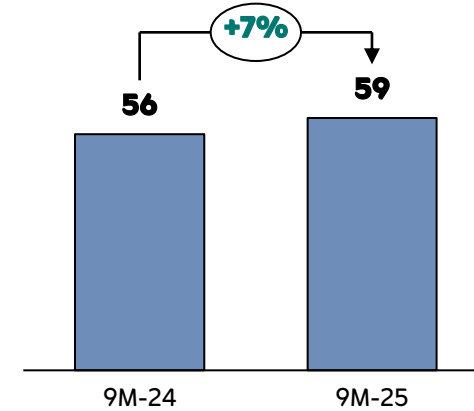
REVENUE (USD M)



EBITDA (USD M)



NET INCOME (USD M)



- Three decades of momentum - Zain Jordan at the forefront of transformation
- Data revenue grew by 14% YoY, and formed 54% of total revenue
- Expansion of FTTH network boosts revenue and customer base
- B2B revenues grew 5% YoY



96.5%

OWNERSHIP



2003

OPERATIONS



4.3M

CUSTOMER
BASE



35%

MARKET
SHARE



44%

VALUE
SHARE



\$11

BLENDED
ARPU



44%

PREPAID
BASE



5G

NETWORK
TECHNOLOGY



\$41M

TOTAL
CAPEX

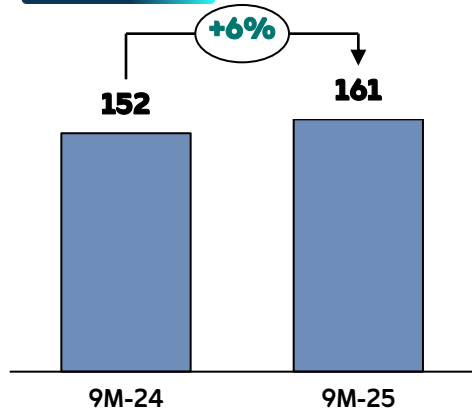


99%

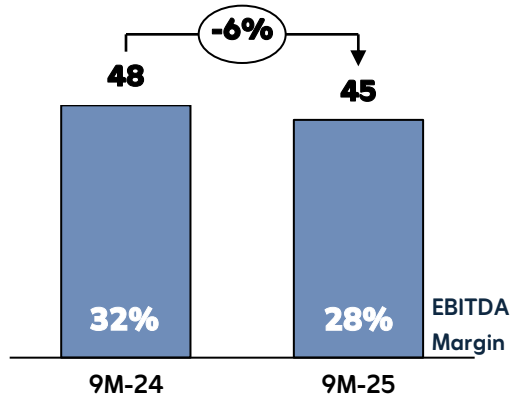
POPULATION
COVERAGE

ZAIN BAHRAIN

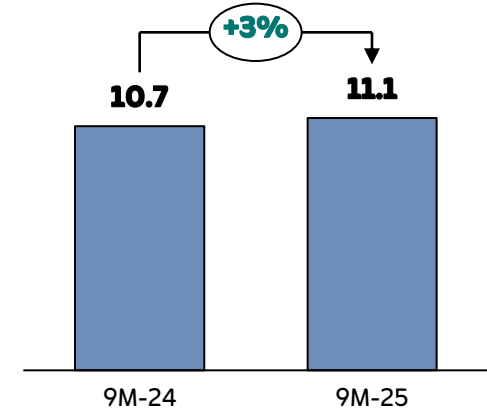
REVENUE (USD M)



EBITDA (USD M)



NET INCOME (USD M)



- 🌀 **Data revenue** formed **46%** of total revenue and grew **5%** YoY
- 🌀 Focused on the continued expansion of **5G** and **4G** infrastructure
- 🌀 **B2B** revenue grew **17%** YoY
- 🌀 **Bede Fintech** is making significant progress



65%

OWNERSHIP



2003

OPERATIONS



\$16

BLENDED
ARPU



5G

NETWORK
TECHNOLOGY



\$11M

TOTAL
CAPEX



100%

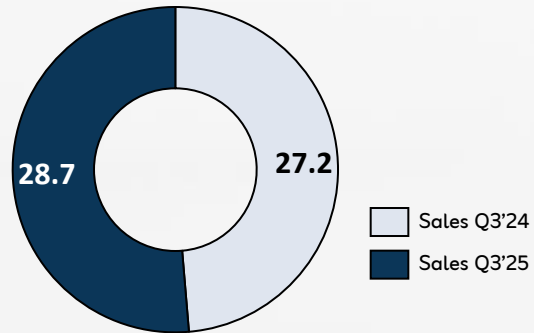
POPULATION
COVERAGE

APPENDIX

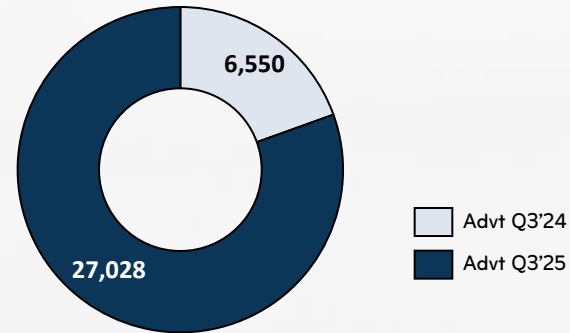
A unified Platform for API monetization across the MENA Region



Direct Operator Billing (USD M)



Digital Advertising (USD)



- Unlock new growth opportunities through one of the Middle East's most powerful telecom networks, Zain, reaching over 51.3 million customers across multiple regional markets
- DoB Business has experienced rapid growth, generating over \$450 million in sales since inception to Zain OpCos, with 272 live services through strategic partnerships with more than 46 partners
- Dizlee is designed to help OpCos unlock the full potential of digital revenue streams, accelerate time-to-market, and drive growth and monetization

- Dizlee Digital Advertising is experiencing steady growth and is actively exploring more strategic partnerships to drive portfolio expansion in the coming years
- New partners are continuously being launched in key markets, including KW, IQ, KSA, BH, JO, and SD, contributing to a growing revenue stream that is expected to strengthen further in the coming periods

API Marketplace

- After 9 months of successful PoC, Zain Kuwait's CPaaS (Communication Platform as a Service) is commercially live on Sep'25
- Dizlee shortlisted among the top 3 CPaaS providers for Omantel RFP, with PoC discussions underway.
- 1st commercial offer received from 1 partner, with potential \$5.4Mn in annual revenue for Zain OpCos for Number Verification API.
- Planning a workshop with all OpCos to showcase API Marketplace capabilities and demonstrate how to onboard Zain's APIs.
- DEI indoor navigation for the visually impaired – 2 active PoCs with new vendors

In a world of constant change, Dizlee doesn't just adapt — it leads

Corporate Sustainability Achievements

“Leading to Value Creation”

KEY ACCOMPLISHMENTS



Climate Transition - Published Zain’s Climate Transition Plan on the Group website, meeting CDP disclosure requirements and aligning with sector best practices.



ESG Rating Submissions:

- **S&P Submission** – Completed Zain Group’s 2025 S&P Global Corporate Sustainability Assessment to showcase Zain’s position by benchmarking against global ESG standards.
- **Morningstar Sustainalytics Rating** – Decreased Zain’s ESG risk rating by successfully submitted response to Sustainalytics for around 400 indicators



GCC Telco Alliance - As part of the GCC Telco Alliance, Zain participated in the STC-hosted Sustainability Hackathon, which attracted 310 idea submissions from across the GCC. Fifteen ideas were shortlisted, with Zain represented through subject matter experts, mentors, and participation on the judging panel.



Water Management - Published Zain’s Water Management Policy Statement to address ESG index gaps and strengthen response to regional water security challenges.



Waste Management - Rolled out Group Waste Management Framework, data collection in progress to establish baseline across all Opcos, driving compliance with the Board-approved 2030 waste elimination target and enabling stronger circular economy practices.



Materiality Assessment - Launched 2025 Groupwide Materiality Assessment using Datamaran platform to enhance ESG risk identification and stakeholder engagement increasing number of participants from 200 to 672 people from different stakeholder groups including employees, suppliers, and regulators.



Community Outreach & Humanitarian Support

- Sudan: Launched the second edition of vocational training, equipping 715 young Sudanese with practical skills to enhance employability and drive local economic growth.
- South Sudan: Launched a health clinic expected to provide over 5000+ health screenings and 2000+ vaccinations to be administered through 2 nurses and 1 doctor.



MSCI  A	S&P Global Ratings 54/100	 FTSE4Good 3.9/5
---	---	--

INCLUSION, DIVERSITY AND EQUITY (IDE)

Our vision is to foster a fully inclusive and accessible workplace where every Zainer contributes to the collective success of our organization.



IDEU - Inclusion, Diversity and Equity University Program

- ✓ IDEU Students Progress:
 - 784 active students
 - 14,100+ training hours
 - 98.6% average course passing rate
 - 773 certificates obtained
 - 406 students from intake 2023 successfully completed Module 1 Diploma by finishing 10 courses.
 - 45 participants from intake 2023 successfully completed Module 2 Diploma by finishing 10 courses.
- ✓ Shortlisted for the 2025 Reuters Global Sustainability Awards.
- ✓ Participated in the EFMD Global Development Conference, presenting award-winning case, "Driving Digital Transformation in Zain: The Master in Digital Transformation".
- ✓ Launched an IDEU 2-Year Report to showcase the progress of IDEU to date, highlighting students' progress, academic outcomes, recognition, and awards ([click here](#)).



WE ABLE - Disability Inclusion Program

- ✓ Zain Iraq is officially adopting the Be My Eyes application to support the blind and visually impaired, as part of its ongoing commitment to providing inclusive digital solutions.
- ✓ Conducted 2 volunteering events for Zain employees to get prioritized calls from Be My Eyes, with 508 successful calls.
- ✓ Collaborated with Be My Eyes to launch a case study highlighting Zain's global impact in supporting the blind and low-vision community ([click here](#)).
- ✓ In celebration of the International Day of Sign Languages, Zain hosted the "My Sign, My Story" webinar led by the Masters, who shared inspiring stories of resilience, communication, and inclusion. The celebration also featured campaigns showcasing Zain's services for the Deaf community and promoting the importance of sign language inclusion.
- ✓ Conducted Disability Etiquette session in Zain operations, focusing on disability inclusion, workplace experience, and practical workplace etiquette.



WE - Women Empowerment Program

- ✓ Women's representation at Middle Management increased by 3% compared to the last quarter.
- ✓ Under the direction of the Vice Chairman & Group CEO, 2 high-potential Generation Z Program graduates were sponsored to pursue their Executive MBA (EMBA) at London Business School, marking a continuation of Zain's commitment to investing in young talent and future leaders.
- ✓ 96% of WE SUCCEEDers completed their Outward Mindset and Leadership sessions, and 50 individual development profiles were created in preparation for the next phase of the program.
- ✓ The NOVA participants are currently progressing through their 10 Outward Performance sessions, building on the foundation set during their Retreat and earlier Outward Mindset workshops.



ZY - Zain Youth Program

- ✓ Launched ZY Learn, a youth-led learning journey empowering young employees through peer knowledge sharing led by the ZY Mavericks, with 5 sessions conducted and over 50 participants.
- ✓ Hosted a groupwide webinar featuring Zain CEOs, filled with real stories, sharp insights, and bold conversations in celebration of International Youth Day.
- ✓ The ZY Counsel completed a series of Leadership Masterclasses with Leadership Development Coach, covering Resilient Leadership and Emotional Intelligence, Storytelling, and Managing Upwards.
- ✓ The ZY Counsel ideas from Zain Jordan, Zain Bahrain, Zain Cash Jordan, and Zain Kuwait are currently under implementation, reflecting the teams' commitment to turning their innovative concepts into action.
- ✓ Zain Group Generation Z graduates participated in the Mental Toughness Challenge in Barcelona, which focused on teamwork, resilience, and pushing beyond personal limits.



BE WELL - Employee Wellness Program

- ✓ In collaboration with the HR team, partnered with BetterUp to provide personalized and transformative leadership development programs across Zain operations.
- ✓ Launched the Youth Wellbeing initiative, starting with a youth survey to identify employees' wellbeing needs and shape a tailored Youth Wellbeing Development Plan.
- ✓ A session titled "Feel It, Name It, Navigate It" was led by clinical psychologist Renad Haddad, attended by 122 employees, providing youth with practical tools for managing stress, building emotional awareness, and improving communication.
- ✓ Continuation of Kuwait Counseling Center (KCC) free therapy sessions with 407 sessions conducted in this quarter.
- ✓ Hosted Mental Health First Aider (MHFA) sessions to equip employees with skills to recognize early signs of stress, engage in conversations, and manage their own well-being effectively.
- ✓ Celebrated World Gratitude Day with a video campaign featuring employees from different operations sharing who and what they are most grateful for.
- ✓ Hosted various wellbeing activities across Zain operations, including padel, tennis, football, boxing, and pilates classes.

SPECTRUM ASSETS

ZAIN OPCO	LOW FREQUENCY										HIGH FREQUENCY
	600 MHz	800 MHz	900 MHz	1800 MHz	2100 MHz	2600 MHz	3400-3430 MHz	3400-3500 MHz	3500-3600 MHz	3700-3800 MHz	
 KUWAIT		✓	✓	✓	✓	✓		✓		✓	
 KSA	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓		
 IRAQ			✓	✓	✓						
 SUDAN			✓	✓	✓						
 JORDAN			✓	✓	✓		✓			✓	
 BAHRAIN		✓	✓	✓	✓	✓		✓			
 S.SUDAN			✓	✓	✓						



THANK
YOU



Our Social Media links