



Zain Group Q2 2025

Earnings Conference Call
13 August 2025



Host: Nishit Lakhotia



Zain Group Q2 2025 Earnings Call Transcript

Wednesday 13 August 2025

13:00 Kuwait Time

Zain Group Executive Management

Mohammad Abdal – Group Chief Corporate Affairs & Communications Officer

Mohammed Shereef – Group Head of Finance

Aram Dehyan - Zain Group Investor Relations Director

Moderator:

Nishit Lakhota

(SICO)

Nishit Lakhota – SICO:

Greetings ladies and gentlemen, this is Nishit from SICO, and I would like to welcome you all to the Zain Group's Q2 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, Nishit, and welcome everyone to Zain's Q2 2025 earnings conference call. With me today Mohammed Shereef – Group Head of Finance 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 Mohammed Shereef.

Mohammed Shereef – Zain Group Head of Finance:

Thank you, Mohammad... Ladies and gentlemen, good afternoon, and welcome to the Zain Group Q2-25 earnings call.

We are pleased to report that Zain Group had a remarkable H1-25, surpassing market expectations and our guidance. We had an exceptional performance across key financial and operational metrics, reflecting the disciplined execution of our strategy, “4WARD – Progress with Purpose”, and the resilience of our business model.

The momentum we have built in recent quarters will drive our success across all verticals of business, leading to sustained growth, enhanced profitability, and value creation for stakeholders, as we enter the second half of the year.

Our continuous focus on digital transformation, customer-centric innovation, and prudent proactive decisions are driving sustained, high-quality growth.

Zain today is stronger, faster, and better equipped for the future than ever before.

Yesterday, our Board declared an interim dividend of 10 fils per share for the first six months of 2025, marking the 5th consecutive year of interim distributions. This forms part of the minimum 35 fils committed dividend per share till 2028 reflecting the strength of our balance sheet, and confidence in the continued successful execution of our strategy. The dividend will be paid on 3rd September 2025.

We would like to highlight the Strong recovery in Sudan during H1-25, underpinned by the effective execution of our resilient strategy and ongoing nationwide network restoration efforts. The commissioning of a new data center in Port Sudan, along with the reactivation of sites in Khartoum and other key regions, significantly enhanced operational performance. This led to excellent performance for Zain Sudan that we will discuss later in this call.

Moving to our exceptional Financial Performance

Group customer base expanded 7%, to reach 50.9 million. This was highly driven by successful network restoration in Sudan and accelerated network expansion in Iraq.

For H1 2025 revenue grew 14% YoY to reach KD 1.1 billion (USD 3.5 billion). EBITDA grew 10% YoY to reach KD 356 million (USD 1.2 billion), reflecting an EBITDA margin of 33%. Net income for the first six months soared 49% YoY, reaching KD 121 million (USD 395 million).

Data revenue for H1-25 reached USD 1.3 billion, up 8% YoY, representing 37% of consolidated Group revenue.

For Q2 2025, Group revenue grew 13% to reach KD 541 million (USD 1.8 billion), driven by comprehensive growth across our footprint. Consolidated EBITDA reached KD 186 million (USD 606 million), translating to a healthy EBITDA margin of 34%. Net income soared an exceptional 40% to reach KD 73 million (USD 237 million), reflecting earnings per share of 17 fils, equivalent to 5 Cents.

Net income for Q2-25 includes a one-time gain of KD 15 million (USD 50 million) representing our share of the settlement of legal dispute between INWI and Maroc Telecom. Zain Group owns 15.5% stake in INWI via Zain Al Ajial, a Joint Venture of the Group.

Strategic Growth Momentum... Our 4WARD strategy is delivering across all metrics.

Despite intense competition in our home market of Kuwait, the operation continued to deliver strong performance and remains our most profitable operation. Our core operations across key markets delivered strong performance, achieving exceptional revenue and net income growth. Sudan posted a 101% increase in net income for H1-25, Saudi Arabia grew by 28%, whereas Iraq recorded a 23% growth for H1-25.

Our substantial investments in 5G infrastructure have been pivotal in driving strong 5G-related revenue growth across Kuwait, Saudi Arabia, Bahrain, and Jordan. Meanwhile, continued 4G expansion in Iraq and Sudan is supporting solid revenue momentum in those markets.

Today, Zain proudly holds the largest 5G network presence across the MENA region. Notably, Zain Kuwait and KSA have recently launched 5G Advanced services, further enhancing digital innovation in their respective markets. Looking ahead, we anticipate sustained 5G-driven revenue growth in these markets over the coming years.

Our strategic growth verticals (ZOI, ZainTECH, and our Fintech initiatives) continue to make substantial contributions to the Group's top line, increasingly establishing themselves as core pillars of our overall performance. These verticals are scaling at pace, collectively generating USD 353m in revenue during H1-25, and now represent around 10% of total Group revenue.

ZOI delivered exceptional performance, with H1 revenue surging 324% YoY, the highest growth among our verticals. Notably, ZOI has been ranked among the top 20 global ASN's ('Autonomous System Number'), by Kentik, firmly placing Zain as one of the global leaders in wholesale connectivity.

Our strategic subsea investments continue to provide full operational independence and act as a vital enabler of digital transformation, particularly supporting emerging cloud and IoT deployments in the region.

ZainTECH achieved an impressive revenue growth of 94% YoY. This is driven by 'enterprise wins coupled with strong demand across cloud, cybersecurity, and managed services. The dynamic cooperation with Zain OPCOs continues to be highly effective in securing major government and enterprise contracts. This led to 11% growth in Group wide enterprise revenue for H1-25.

Fintech Revenue grew 28% YoY, supported by a 46% increase in transaction volumes. Our newly launched Bede platform in Sudan is gaining traction, now facilitating transfers, top-ups, merchant payments, and cash operations. The service has already attracted 648 thousand registered users and completed over 2 million transactions to date. Meanwhile, Bede Bahrain continues to expand its microfinance offering, and Tamam in Saudi Arabia is maintaining strong momentum, achieving 27% growth in revenue YoY with significant growth in its loan portfolio.

Digital Services revenue, including the Dizlee API platform, grew 7% YoY despite regulatory challenges in certain markets. This growth reinforces our position as a regional API enabler while continuing to provide customers with engaging content and gaming entertainment offerings.

CAPEX:

Total CAPEX for the first half of the year reached USD 397 million, representing 11% of revenue. These investments were strategically directed towards priority markets to support network expansion and digital infrastructure initiatives.

Debt and Liquidity Profile:

The Group continues to generate healthy Free Cash Flow, which reached USD 525 million in the first half of 2025, representing 15% of revenue. Our total available liquidity stands at a solid USD 2.4 billion. Net debt to EBITDA currently sits at approximately 2.2x, with a net debt to equity ratio of 0.78x, reflecting a healthy and well-managed capital structure.

FY 2025 Guidance:

Looking ahead, we remain highly optimistic about the remainder of 2025. Building on the strong momentum from our first-half performance, we expect to deliver sustained double-digit revenue growth in the range of 10% to 15%, driven by continued strength in our core telecom operations and accelerating contributions from our growth verticals.

Importantly, we are revising our full-year normalized net income growth guidance upward, to 20% - 25%, compared to our previous guidance of 14% to 18% provided last quarter. These projections reflect our continued operational discipline and the successful monetization of our strategic growth verticals.

Our investment priorities remain clearly aligned with our strategic goals. We anticipate our CAPEX-to-revenue ratio to remain in the range of 15% to 17%, as we continue to allocate capital toward network modernization, digital infrastructure development, and scaling our high-growth verticals.

Above all, our utmost priority is to deliver sustainable, high-quality returns to our shareholders, a commitment we have consistently upheld over the years.

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

Zain Kuwait maintained its market leadership with customer base of 2.6 million. Q2-25 Revenue reached KD 94 million (USD 306 million), while EBITDA reached KD 34 million (USD 111 million), delivering a strong EBITDA margin of 36%. Net income stood at KD 23 million (USD 74 million) while, H1-25 net income stood at KD 41m (USD 132m).

Data revenue for H1 grew 2% YoY, now contributing 36% of total revenue. Zain Kuwait continues to lead the market in 5G-Advanced adoption, maintaining the largest 5G customer base and the highest 5G revenue share in the country. This reinforces its position as Kuwait's premier digital hub across the consumer (B2C), enterprise (B2B), and government (B2G) segments.

On the commercial front, Zain Plus continued its strong momentum, with sales up 28% during H1-25, driven by increased customer engagement and higher adoption rates.

Zain KSA:

Zain KSA continued its strong growth trajectory in Q2-25, with revenue rising 4% YoY to USD 708 million. EBITDA increased by 9% to reach USD 227 million, delivering a solid EBITDA margin of 32%. Net income for the quarter grew 21% to USD 34 million, while H1 2025 net income soared 28% to USD 59 million.

The nationwide rollout of Zain KSA's 5G-Advanced network continues to drive digital adoption. Data revenue for H1-25 grew 4% YoY and now represents 40% of total revenue. The active customer base reached 8.3 million, supported by robust expansion in the enterprise segment and the growing popularity of our fully digital sub-brand, Yaqoot. Notably, Yaqoot became the first operator in Saudi Arabia to enable E-SIM activation for tourists via the Absher platform — a market-first innovation launched in April 2025.

Zain KSA's fintech arm, Tamam, continues its rapid scale-up, providing instant, seamless micro-loans. It set new records in both the number and total value of loans disbursed, significantly advancing financial inclusion across the Kingdom.

It is also worth highlighting that Zain KSA declared a cash dividend of half a Riyal per share for the third consecutive year, resulting in Zain Group receiving USD 42 million as dividends from Zain KSA.

Zain Iraq:

Zain Iraq delivered another strong quarter, reflecting the positive impact of its revenue diversification strategy, strategic investments, and commercial agility. Revenue for Q2 increased 19% YoY to USD 313 million, driven by revenue diversification through Zain Iraq and

affiliated companies, continued network expansion, commercial focus, as well as strong operational execution. EBITDA reached USD 116 million, with a healthy margin of 37%, while net income for the quarter reached USD 40 million. H1-25, net income grew 23% to reach USD 66 million.

Customer base expanded 10% YoY to 20.9 million, reinforcing Zain Iraq's leadership position in the market. On the commercial front, our recent product launches sustained their momentum in the market. We also maintained our strong network deployment push, with significant expansions in all key population centers – further enhancing our coverage, capacity, and customer experience.

Zain Sudan:

Zain Sudan reported exceptional performance during Q2-25 reflecting strong recovery as I mentioned earlier. Revenue for the quarter surged 87% YoY to reach USD 133 million, while EBITDA more than doubled — up 114% to USD 74 million, delivering a robust EBITDA margin of 56%. Q2 Net income rose 76% YoY to USD 59 million. While H1 2025 net income soared 101% YoY to reach USD 112 million.

Customer base grew 17% YoY to reach 11.8 million, driven by steady improvements in subscriber activity as additional network services were restored. Data revenue for the first half surged 89%, now representing 30% of total revenue, highlighting strong demand for connectivity.

On the Fintech front, Zain Sudan took a significant step in its digital evolution by launching its first digital offering on the Bede platform, in partnership with Visa, as already mentioned.

Zain Jordan:

Zain Jordan delivered a solid performance this quarter, driven by the ongoing nationwide rollout of 5G and FTTH services. Revenue grew 8% YoY to reach USD 148 million, while EBITDA increased 3% to USD 58 million, maintaining a strong EBITDA margin of 39%. Net income for Q2 increased 19% YoY to USD 21 million, reflecting operational efficiency and expanding service adoption. H1-25 net income grew 14% to reach USD 39m.

The customer base grew 5% YoY to reach 4.2 million, reinforcing its market leadership position. Data revenue soared 12% in H1-25 and now represents 54% of total revenue, reflecting the ongoing shift towards digital adoption and strong demand for high-speed connectivity.

Finally, Zain Bahrain

Zain Bahrain delivered a decent performance in Q2-25, generating USD 54 million in revenue, a 7% increase YoY. EBITDA reached USD 15 million, reflecting an EBITDA margin of 28%. Net income for Q2 increased 1% to USD 3.6 million, while H1 net income grew 5% YoY to reach USD 6.7 million.

Data revenue for H1-25 grew by 5%, now accounting for 45% of total revenue, reflecting steady demand for digital services.

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:

In terms of Iraq, it's quite impressive growth there in Q2 particularly versus your peer, and it seems like your growth is much higher than what your peers are seeing, so I'm just curious as to whether there anything that you're seeing within the market, just in terms of demand for services there.

The second question is just more on EBITDA margins, if you could direct us about the margins that you expect for 2025 and then also beyond 2025 where you see your margins, and what are the some of those key drivers that will get you there? Could you talk about your main opcos Kuwait, Iraq, and then also perhaps Sudan, which is in a recovery phase, if you could just talk about EBITDA margins, and what are your expectations there?

The third question is just about M&A whether you think any potential in terms of M&A in the markets, and where's your interest around there?

Mohammed Shereef – Zain Group Head of Finance:

Regarding your question about Iraq, we have a very strong product portfolio which is more tailored, sticky, and relevant to Iraqi consumers, offering better value and personalization across segments.

The reason for this is the accelerated network expansion, that is delivering meaningful improvements in coverage, speed, and reliability, translating into higher customer acquisition, satisfaction and usage. Through both our main and digital operator there, we are offering everything from top-ups to flexible attractive mobile and data packages, enabling deeper customer relationships and market reach. Specialized products and service offerings is another factor where through our various entities, we offer specialized products and services including B2B products and services that are tailored for the Iraqi market. Just recently, Horizon, a subsidiary in Iraq has recently signed many new contracts in H1-25. Macro-economic tailwinds is also another factor. Iraq's improving economy, especially stabilization of currency and overall economic recovery, is supportive of stronger consumer demand. Overall, we believe Zain Iraq is positioned to outperform, even if others are taking a more cautious view.

In terms of your second question regarding why the EBITDA margin is low in Iraq... As already mentioned, Iraq is doing very well, and we expect excellent results from Zain Iraq. EBITDA margin for Iraq is within similar range. However, comparing across different quarters may not provide an accurate picture due to seasonality impact... from Ziyarah, Ramadan, etc which impacts revenues and margins.

Furthermore, we are focusing on increasing our market share. We rolled out more than 600 new sites in H1-25. As a result, we have increased our subscriber market share to ~52%. This led to increase in Opex, marketing and dealer commission costs which has impacted EBITDA margins in the short term. EBITDA margin was also impacted by growth in trading revenue which is in its early phases and therefore also low margin. This is all short term and strategic play for future growth. Also, EBITDA went up 1% and net income up 3% at same level due to vouchers booked last year and cleaning up of balance sheet last year. So that was one of the reasons that last year's net income was higher.

OPCOs for example Kuwait, we have service revenue up by 2% due to excellent performance, B2B up by 13% and digital 14% trading revenue is down 1% due to bulk sales in last year. H1 EBITDA is lower by 3% due to lower voucher. We have KD 1.2 million benefit, compared to KD 6.3 million last year.

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

Regarding your inquiry about M&As, the company is always seeking the best investment opportunities that are beneficial to its operations, with the aim of maximizing shareholder value.

Question:

Regarding Morocco, wondering if we are expecting any cash flow or dividends at all? Another question regarding the regulatory environments, I wonder whether there are any spectrum options or new licenses to be issued in any of your market? For example, as you mentioned Syria.

Mohammed Shereef – Zain Group Head of Finance:

The original court-ordered amount of USD 640 million has been reduced by USD 200 million under the settlement between INWI and Maroc Telecom. As a result of this settlement, Zain Group has booked USD 50 million gain in Q2 2025 financials.

Furthermore, as part of the settlement, INWI and Maroc Telecom will join efforts to create of two critical infrastructure platforms in Morocco:

- A TowerCo, targeting the deployment of 2,000 sites over the next three years, and
- A FiberCo, with ambitions to reach 1 million homes initially, scaling to 3 million within five years

In terms of cash flow, it depends on when they will start operations and start paying dividends.

Regarding Syria, as of now, there is nothing concrete. We just went there and studied the situation as there is nothing official. We will come to know in due course, if there is anything, we will inform you in upcoming calls. In terms of regulatory environment, there are no developments in the regulatory market so far.

Question:

Can we expect current run rate of revenue generation for ZOI to be sustainable in the short to medium term?

Mohammed Shereef – Zain Group Head of Finance:

ZOI started operations during early 2024, significantly contributing to revenue uplift for Zain Group. Revenue up 324% YOY, driven by large capacity deals, higher voice volumes, and expanding global partnerships. ZOI is positioned to become the leading Ultra-Regional Edge Data Center provider in MEA with infrastructure expansion, building subsea and terrestrial networks and plans for a MESH of data centers across Saudi, Kuwait, Jordan, and Iraq.

Question:

Regarding updates on the prices in Sudan, should we expect similar changes carrying forward to second half of the year? Do you need any regulatory approval for price increases in Sudan?

Mohammed Shereef – Zain Group Head of Finance:

Sudan, the prices increase automatically versus the exchange rate. So, the exchange rate was 2,140, per dollar. Now in July, it is 2,400 per dollar. When there is an exchange rate increase the revenue will increase.

Regarding regulatory approval, there is no need for approval for pricing, it's automatic as per the license.

Question:

Can you update us on the status of upstreaming cash from Sudan and how much you expect to upstream for this year?

Mohammed Shereef – Zain Group Head of Finance:

We up-streamed so far USD 15 million YTD and we are expecting to upstream similar amount during the remainder of the year.

Question:

What is the expected ARPU and the growth in your key markets, Iraq and Sudan, for next year?

Mohammed Shereef – Zain Group Head of Finance:

ARPU so far is approximately 4.85 USD for the first six-months and it will grow in Iraq. The revenue growth in Iraq in Q2 is 19% and the ARPU growth is 4% year over year. As for Sudan, ARPU is 3.5 dollar, and the growth is 132% growth.

Question:

Any updates on the towers transaction since our last call?

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

Our immediate priority remains closing the Qatar transaction, which is expected to be finalized this year, pending final regulatory approval. Once this milestone is achieved, we will be well-positioned to accelerate its execution in other markets.

Question:

What's the 4th operator entrance status and the 5G exclusivity update?

Mohammed Shereef – Zain Group Head of Finance:

As we mentioned during the Q1 call... as for Iraq on the fourth operator, there are a lot of discussions going on between Zain, competition and the regulator as we believe it is not fair for a fourth operator to take exclusivity of 5G for the coming three years, nor for any period of time, as this is relatively unheard of in the region. We believe all operators should have the same kind of right. And I would like to also remind you, Iraq is a challenging country to operate, and it's not easy to put towers in place across the country. It will take some time for any new operator, to provide services in Iraq, I will not see any major risk on 2025 or even 2026.

Question:

There have been some rumors in the market that Zain might consider exiting Sudan like you tried earlier, before the conflict was started. Is there anything like this happening? in terms like, Have you been approached by anybody to buy your Sudanese operation and what is your outlook and strategy regarding Sudan operations?

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

We have received interest from various institutions over time regarding our operations in Sudan, While we continue to evaluate all strategic options, our primary focus remains on supporting business recovery, restoring connectivity, and expanding digital services such as BEDE. We are encouraged by the resilience of team on ground and improving operational performance. Any decisions regarding Sudan will be guided by our commitment to long-term value creation and aligned with developments on the ground.

Question:

Will you be applying for IAS 29 Hyperinflationary accounting this year as it was communicated earlier?

Mohammed Shereef – Zain Group Head of Finance:

Yes, we will be applying IAS 29 hyperinflationary accounting for Sudan this year, as previously communicated.

Question:

Regarding ARPU jump in Sudan, there's a significant increase in usage per user as you're matching the rates with the exchange rate. Is this a fair statement?

Mohammed Shereef – Zain Group Head of Finance:

Yes, that is a fair statement. The increase in ARPU is driven by aligning prices with the exchange rate, but also reflects a recovery in usage specially that we are comparing with last year's conflict-related disruptions. During the height of the conflict, many people were displaced, leading to lower activity. Now, as stability gradually returns and people come back, we are seeing stronger engagement and higher usage per customer. This positive trend is expected to continue.

Question:

On Kuwait, given 5G Advanced has been launched by Zain and other operators. So how do we see ARPU evolution in Kuwait? Should we expect that with 5G advance, ARPU should improve in Kuwait in the coming quarters?

Mohammed Shereef – Zain Group Head of Finance:

If we look at ARPU in Kuwait, it stood at 7 last year and has risen to 7.2 this year — reflecting a modest growth of around 2%–3%. We expect this trend to remain largely stable, with the potential for a slight increase in the coming quarters. Kuwait is a mature and stable market, so while 5G Advanced may provide incremental uplift, we don't anticipate a significant jump in ARPU.

Question:

Regarding Pillar-2 tax update, what's the expected impact? Is there any clarity since last call?

Mohammed Shereef – Zain Group Head of Finance:

We looked at the pillar two tax across all operations. We have added additional tax related to Sudan, of approximately KD 1.6m, and this is because Sudan is owned through our vehicle company in Netherlands. So that's why they started applying pillar two tax in 2024.

As for the rest of the operations, including Kuwait, in total we have looked at it and based on the assumptions that we took in place, we applied the Safe Harbor, whether it's on the employees cost, or on the fixed assets. And, apparently, have very minimum impact of around ~KD 0.6m

Question:

We basically there was one question on the Kuwait CBK approval for the FinTech platform?

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

In Kuwait, we are awaiting the Central Bank's approval to expand our fintech offerings to cater for consumers and businesses. Currently we offer B2B and B2C wallet services through Bede (which recently rebranded from Bookeey) which is continually expanding its positioning in payment gateway services for SMEs. Our aim is continue fostering innovation and building our Fintech product and service portfolio to cater to a wider audience, enhancing financial solutions for a variety of end-users through strategic partnerships with banks and Zain Kuwait

and we see big opportunities in the Kuwait Fintech scene. Note we launched the Bede brand in Sudan offering a multitude of financial services as well as in Bahrain, which focuses on microfinancing lending, in the same manner as Tamam, our fintech play in Saudi Arabia. Also our ZainCash service in Jordan and Iraq are doing well.

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

I don't see any more questions coming up, so thank you, Nishit, 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 Q3 2025 update.

Thank you for joining the call.

- END -

مجموعة زين الربع الثاني 2025

مؤتمر المحللين
13 أغسطس 2025



بإدارة: نيشيت لكويتا

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

مجموعة زين
الأربعاء الموافق 13 أغسطس 2025
الساعة 13:00 (توقيت الكويت)

المتحدثون من الإدارة التنفيذية لمجموعة زين

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات
محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية
آرام دهيان - المدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين

بإدارة
نيشيت لاكوتيا
(SICO)

نيشيت لأكوتيا - SICO

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم نيشيت من SICO، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة - زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن الربع الثاني 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 الثاني 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 نيشيت، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معاً النتائج المالية لمجموعة زين عن الربع الثاني من العام 2025.

ولكن دعونا نرحب أولاً بالمدير التنفيذي للشؤون المالية - محمد شريف والمدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين - آرام دهيان.

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

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

الآن، سأقوم بترك الحديث إلى محمد شريف.

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين

طاب يومكم... ومرحبا بكم جميعا.

يسعدنا أن نعلن عن تسجيل عملياتنا أداءً استثنائيا عن فترة النصف الأول من السنة المالية الجارية، متجاوزة التقديرات والتوقعات، حيث تفوقت المؤشرات المالية الرئيسية خلال هذه الفترة... هذا الأداء الاستثنائي عكس استراتيجية المجموعة التي تركز على تنويع مصادر الإيرادات والاستفادة من الفرص في أسواق المنطقة.

تؤكد النتائج القوية فعالية النهج الاستراتيجي في إدارة الموارد والاستفادة من التحولات التكنولوجية، فمن خلال التركيز على القطاعات ذات النمو العالي، مثل قطاعات: الأعمال، الذكاء الاصطناعي والحوسبة السحابية، تمكنت الشركة من بناء زخم قوي في مجالات النمو الجديدة، هذا التوجه، المدعوم باستثمارات مكثفة في البحث والتطوير وتوسيع نطاق الشراكات الاستراتيجية، عكس التزاماً بالريادة التكنولوجية والمرونة في مواجهة ديناميكيات السوق.

تستمر الشركة في بناء قاعدة صلبة للنمو المستقبلي، حيث تغذي التدفقات النقدية القوية خطط التوسع والابتكار، التي تضمن الجمع بين الأداء التشغيلي المتميز والاستراتيجيات طويلة الأمد استمرارية النمو وتعزيز القيمة، ومع استمرار الزخم في القطاعات الناشئة، تظل الشركة في صدارة المنافسة، مواصلة ترسيخ مكانتها كقوة رائدة في صناعة التكنولوجيا والاتصالات.

نستعرض معكم العمليات التشغيلية والمالية التي تقف وراء الأداء الاستثنائي، الذي أعطى زخما إضافيا، فمن منظور عملي، نلاحظ أن مؤشرات الأداء تظهر تكاملا فاعلا بين النمو العضوي وقطاعات النمو الجديدة لعمليات المجموعة، إلى جانب مبادرات هيكلية متقدمة: الزخم الذي بنيته في الفصول الأخيرة سيقود نمو أعمالنا عبر جميع قطاعات الأعمال، مما يؤدي إلى نمو مستدام، وربحية محسنة، وخلق قيمة للمساهمين، مع دخولنا النصف الثاني من العام.

تركيزنا المستمر على التحول الرقمي، والابتكار المرتكز على العميل، والقرارات الحكيمة والاستباقية، يدفع بعملياتنا نحو النمو عالي الجودة... زين اليوم أقوى، وأسرع، وأكثر استعدادا للمستقبل من أي وقت مضى.

قبل أن نتابع، أود أن أسلط الضوء على نقطة مهمة تتعلق بعوائد المساهمين. أقر مجلس الإدارة أمس توزيع أرباح نصف سنوية بقيمة 10 فلوس للسهم الواحد، وهو العام الخامس على التوالي الذي يتم فيه توزيع أرباح نصف سنوية، يأتي ذلك ضمن الحد الأدنى الذي تلتزم فيه مجموعة زين بسياسة توزيع أرباح بقيمة 35 فلوس للسهم حتى العام 2028، هذه السياسة تعكس قوة ميزانيتنا وثقتنا في استمرار تنفيذ استراتيجيتنا بنجاح (سيتم توزيع الأرباح النقدية في 3 سبتمبر 2025).

نود أن نسلط الضوء على التعافي القوي لعمليات زين السودان خلال النصف الأول من العام 2025، الذي جاء مدفوعاً بالتنفيذ الفعّال لاستراتيجيتنا المرنة وجهود استعادة الشبكة في مناطق واسعة، ساهم في هذا التحسن تشغيل مركز بيانات جديد في بورتسودان، إلى جانب إعادة تفعيل المواقع في الخرطوم ومناطق رئيسية أخرى، وقد أدى ذلك إلى تحقيق أداء مالي استثنائي لزين السودان، سنناقشه لاحقاً خلال هذه المكالمة.

ارتفع عدد عملاء المجموعة بنسبة 7% ليصل إلى 50.9 مليون عميل، مدفوعاً بشكل كبير باستعادة الشبكة في السودان والتوسع السريع في الشبكة في العراق.

نتائج النصف الأول

أظهرت النتائج المالية للنصف الأول من العام 2025 نمو الإيرادات المجمعة بنسبة 14% لتصل إلى 1.1 مليار دينار (3.5 مليار دولار)، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات الـ EBITDA بنسبة 10% لتصل إلى 356 مليون دينار (1.2 مليار دولار) مما عكس هامش EBITDA بنسبة 33%. وقفزت الأرباح الصافية بنسبة 49% لتبلغ 121 مليون دينار (395 مليون دولار).

ارتفعت إيرادات قطاع البيانات عن النصف الأول من العام 2025 إلى نحو 1.3 مليار دولار، بنمو قدره 8%، تمثل 37% من إجمالي الإيرادات المجمعة.

الأداء المالي الاستثنائي للربع الثاني

سجلت الإيرادات الفصلية ارتفاعاً قوياً عن فترة الربع الثاني بنسبة 13% لتصل إلى 541 مليون دينار كويتي (1.8 مليار دولار)، مدفوعة بنمو في جميع القطاعات عبر جميع الأسواق، ونمت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 5% لتصل إلى 186 مليون دينار كويتي (606 ملايين دولار)، مما عكس هامش EBITDA صحي بنسبة 34%.

قفزت الأرباح الصافية الفصلية لمستويات نمو استثنائية لتصل إلى نحو 73 مليون دينار، بنسبة ارتفاع بلغت 40% لتصل إلى 73 مليون دينار كويتي (237 مليون دولار)، وبلغت ربحية السهم 17 فلسا (5 سنتات).

يتضمن صافي الربح عن فترة الربع الثاني من العام 2025 مكاسب لمرة واحدة بقيمة 15 مليون دينار كويتي (50 مليون دولار)، تمثل حصة مجموعة زين من تسوية النزاع القانوني بين شركة INWI ومجموعة اتصالات المغرب، تمتلك مجموعة زين حصة بنسبة 15.5% في شركة INWI عبر شركة زين الأجيال، وهي مشروع مشترك تابع للمجموعة.

زخم النمو الاستراتيجي

استراتيجية 4WARD تحقق نتائج إيجابية على جميع المؤشرات رغم المنافسة الشديدة في سوقنا المحلية في الكويت، واصلت عملياتنا تقديم أداء قوي - أكثر عملياتنا ربحية - وعلى نفس هذا النهج حققت عملياتنا في الأسواق الرئيسية أداء قويا، محققة نمو استثنائيا على مستوى الإيرادات والأرباح الصافية، حيث قفزت الأرباح الصافية لعمليات زين السودان بنسبة 101% عن فترة النصف الأول، ونمت الأرباح الصافية لعمليات زين السعودية بنسبة 28%، وارتفعت الأرباح الصافية لعمليات زين العراق بنسبة 23% عن نفس الفترة.

دفعت استثماراتنا الضخمة في شبكات الجيل الخامس (5G) نمو الإيرادات المرتبطة بـ 5G في أسواق: الكويت، السعودية، البحرين، والأردن، كما دعم التوسع المستمر في شبكات الجيل الرابع (4G) في العراق والسودان زخم الإيرادات القوي في تلك الأسواق.

اليوم، تفخر زين بامتلاكها أكبر تغطية لشبكة 5G في أسواق منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ومؤخرا أطلقت زين الكويت وزين السعودية خدمات الجيل الخامس المتقدم، مما عزز من مبادرات الابتكار الرقمي في أسواقهما، نتطلع إلى استمرار نمو الإيرادات المدفوعة بخدمات شبكة الجيل الخامس خلال السنوات القادمة.

تواصل قطاعات النمو الاستراتيجية لدينا لعمليات: ZOI، ZainTECH، ومبادرات التكنولوجيا المالية (Fintech) تقديم مساهمات كبيرة في إيرادات المجموعة، حيث قدمت نفسها بشكل متزايد كركائز أساسية في أدائنا العام، هذه القطاعات تحقق معدلات نمو متسارعة، حيث

حققت مجتمعة إيرادات بقيمة 353 مليون دولار خلال النصف الأول من العام 2025، تمثل الآن 10% من إجمالي الإيرادات المجمعة.

قدمت عمليات شركة ZOI أداءً استثنائياً، حيث ارتفعت إيراداتها بنسبة 324%— وهو أعلى معدل نمو بين قطاعاتنا - مدفوعة بتوسع استراتيجي في الشراكات والتحالفات العالمية، ما عزز من مكانتها كواحدة من أقوى شبكات الكوابل في المنطقة من حيث الأداء والكفاءة (في تصنيف شركة Kentik ، دخلت ZOI ضمن أكبر 20 كياناً عالمياً في شبكات ASNs)، مما يضع زين بقوة كواحدة من الشركات الرائدة عالمياً في مجال الاتصالات بالجملة.

تواصل استثماراتنا الاستراتيجية في الكابلات البحرية توفير استقلالية تشغيلية كاملة، وتعمل كممكن رئيسي للتحويل الرقمي، خصوصاً في دعم تطبيقات الحوسبة السحابية وإنترنت الأشياء الناشئة في المنطقة.

حققت عمليات شركة ZainTECH نموًا قويا في الإيرادات بنسبة 94% خلال النصف الأول، مدفوعة بالفوز بعقود في قطاع الأعمال والمشاريع، والطلب القوي على خدمات السحابة، والأمن السيبراني، والخدمات المدارة... تستمر الشركة في التعاون الديناميكي مع شركات زين التابعة وهو ما ساهم في تحقيق نتائج فعالة في تأمين عقود حكومية ومؤسسية رئيسية، مما أدى إلى نمو بنسبة 11% في إيرادات قطاع الأعمال والمشاريع على مستوى المجموعة خلال النصف الأول من العام 2025.

نمت إيرادات التكنولوجيا المالية (Fintech) بنسبة 28%، مدعومة بزيادة بنسبة 46% في حجم المعاملات، يكتسب تطبيق "بيدي" الجديد في السودان زخماً كبيراً، حيث يتيح التحويلات، وإعادة الشحن، والمدفوعات التجارية، والعمليات النقدية.. جذب هذا التطبيق بالفعل 648 ألف مستخدم، وأكمل أكثر من مليوني معاملة حتى الآن، في الوقت نفسه، تواصل علامة "بيدي" في البحرين توسيع عروض التمويل المصغر، بينما تحافظ منصة "تمام" في السعودية على زخم قوي، مع نمو كبير في محفظة القروض والإيرادات.

نمت إيرادات الخدمات الرقمية - بما في ذلك منصة واجهات التطبيقات لشركة Dizlee - بنسبة 7%، وذلك رغم التحديات التنظيمية في بعض الأسواق، يعزز هذا النمو مكانتنا كممكن إقليمي لمنصات واجهات التطبيقات API ، مع الاستمرار في تقديم محتوى ترفيهي جذاب للعملاء.

النفقات الرأسمالية (CAPEX)

بلغ إجمالي النفقات الرأسمالية عن فترة النصف الأول 397 مليون دولار، تمثل 11% من الإيرادات، تم توجيه هذه الاستثمارات بشكل استراتيجي نحو الأسواق ذات الأولوية لدعم توسع الشبكات، ومبادرات البنية التحتية الرقمية.

ملف الدين

تواصل المجموعة توليد تدفقات نقدية صحية، بلغت 525 مليون دولار في النصف الأول من العام 2025، تمثل 15% من الإيرادات، تتبلغ السيولة المتاحة لدينا حالياً 2.4 مليار دولار، يبلغ صافي الدين إلى EBITDA حوالي 2.2 مرة، بنسبة مديونية صافية تبلغ 0.78 مرة، مما يعكس هيكل رأسمالي صحيحاً ومداراً بشكل جيد.

التقديرات المالية للعام 2025

ننظر بتفاؤل كبير إلى ما تبقى من العام 2025، بالاستناد إلى الزخم القوي الذي تحقق خلال النصف الأول، نتوقع تحقيق نمو مستدام في الإيرادات بنسبة تتراوح بين 10% إلى 15%، مدفوعاً باستمرار قوة العمليات الأساسية، وتسارع مساهمات قطاعات النمو الجديدة.

نرفع توقعاتنا في صافي الأرباح بنسبة تتراوح بين 20% إلى 25% للعام مقارنة بتوقعاتنا في الربع الماضي بين 14% إلى 18% - بعد استبعاد المكاسب غير المتكررة - تعكس هذه التوقعات انضباطنا التشغيلي المستمر والنجاح في تحقيق العائد من قطاعات النمو الاستراتيجية.

تظل أولوياتنا الاستثمارية متمشية بوضوح مع أهدافنا الاستراتيجية، ونتوقع أن يتراوح معدل الإنفاق الرأسمالي إلى الإيرادات بين 15% إلى 17%، مع استمرار تخصيص رأس المال لتحديث الشبكات، وتطوير البنية التحتية الرقمية، وتوسيع القطاعات ذات النمو الأعلى.

قبل كل شيء، تبقى أولويتنا القصوى هي تحقيق عوائد مستدامة وعالية الجودة لمساهميننا وهو التزام حافظنا عليه باستمرار على مر السنوات.

ننتقل الآن إلى الشركات التابعة، ونبدأ مع:

زين الكويت

حافظت زين الكويت على ريادتها السوقية مع قاعدة عملاء بلغت 2.6 مليون عميل، بلغت الإيرادات الفصلية لفترة الربع الثاني 94 مليون دينار (306 ملايين دولار)، وبلغت الأرباح قبل

خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 34 مليون دينار (111 مليون دولار)، وبلغ هامش ال EBITDA 36%، وسجلت الشركة أرباحاً صافية بقيمة 23 مليون دينار (74 مليون دولار)، ونمت إيرادات البيانات عن فترة النصف الأول بنسبة 2% سنوياً لتشكل 36% من إجمالي الإيرادات، تواصل زين الكويت تفوقها في قيادة شبكات 5G-Advanced محتفظة بأكبر قاعدة عملاء وحصة سوقية في السوق، مما يعزز مكانتها كمركز رقمي رائد في الكويت عبر قطاعات الأفراد (B2C)، والمؤسسات (B2B)، والقطاع الحكومي (B2G). وبينما تواصل العمليات التجارية زخمها، حقق برنامج زين بلس أداءً متميزاً، مدفوعة بزيادة تفاعل العملاء.

زين السعودية:

واصلت زين السعودية مسار نموها القوي خلال الربع الثاني من العام 2025، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة 4% لتصل إلى 708 ملايين دولار، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 9% لتصل إلى 227 مليون دولار، بهامش EBITDA بلغ 32%، وارتفع صافي الربح بنسبة 21% ليصل إلى 34 مليون دولار، بينما ارتفع صافي الربح عن النصف الأول بنسبة 28% ليصل إلى 59 مليون دولار.

يواصل الانتشار لشبكة الجيل الخامس المتقدم دفع تبني الحلول الرقمية، حيث نمت إيرادات البيانات عن النصف الأول بنسبة 4%، تشكل الآن 40% من إجمالي الإيرادات، بلغ عدد العملاء النشطين 8.3 ملايين عميل، مدفوعاً بالتوسع القوي في قطاع المشاريع والأعمال، والانتشار المتزايد للعلامة التجارية الرقمية "ياقوت"، من الجدير بالذكر أن "ياقوت" أصبحت أول مشغل في المملكة يتيح تفعيل شريحة E-SIM للزوار عبر منصة "أبشر" في أبريل 2025.

وفي قطاع التكنولوجيا المالية، تواصل منصة تمام - ذراع زين السعودية - تحقيق المزيد من النمو عبر تقديم قروض رقمية فورية، مسجلة أرقاماً قياسية جديدة في حجم وعدد القروض، مما عزز الشمول المالي الرقمي بالمملكة.

زين العراق

واصلت عمليات زين العراق والشركات التابعة لها مسيرة النمو القوي خلال فترة الربع الثاني من العام 2025، حيث أسهم تنوع مصادر الإيرادات، والاستثمار الاستراتيجي في توسيع الشبكة، والتركيز على الابتكار والخدمات التجارية، في تحقيق ارتفاع استثنائي للإيرادات بنسبة 19%، لتصل إلى 313 مليون دولار، وشهدت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) نمواً قوياً لتصل إلى 116 مليون دولار بهامش بلغ 37%، فيما ارتفع صافي الربح

بنسبة 3% ليصل 40 مليون دولار خلال نفس الفترة، وبالنسبة لفترة الستة أشهر فقد قفزت الأرباح الصافية بنسبة 23% لتصل إلى 66 مليون دولار.

وسجلت قاعدة العملاء نموا بنسبة 10% لتصل إلى 20.9 مليون عميل، مما عزز مكانة زين العراق كلاعب رئيسي يتصدر قطاع الاتصالات في البلاد، وتؤكد زين العراق بهذه النتائج التزامها المتواصل بتقديم أفضل الخدمات وتعزيز تجربة العملاء، مدعومة باستثمارات ضخمة في البنية التحتية والشبكات الحديثة.

زين السودان

سجلت زين السودان أداءً استثنائياً خلال الربع الثاني، ويعود ذلك إلى التعافي القوي كما أشرنا سابقاً، قفزت الإيرادات الفصلية لفترة الربع الثاني بنسبة 87%، لتصل إلى 133 مليون دولار، بينما تضاعفت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 114% لتصل إلى 74 مليون دولار، بهامش EBITDA قوي بلغ 56%، وارتفع صافي الربح بنسبة 76% ليصل إلى 59 مليون دولار، بينما ارتفع صافي الربح عن فترة النصف الأول بنسبة 101% ليلبلغ 112 مليون دولار.

نمت قاعدة العملاء بنسبة 17% لتصل إلى 11.8 مليون، مدفوعة بتحسن مستمر مع استعادة المزيد من خدمات الشبكة، وارتفعت إيرادات البيانات للنصف الأول بنسبة 89%، لتشكل الآن 30% من إجمالي الإيرادات، مما عكس الطلب القوي على الاتصال، وعلى صعيد التكنولوجيا المالية، اتخذت زين السودان خطوة مهمة في تحولها الرقمي بإطلاق أول خدمة رقمية عبر منصة "بيدي" بالشراكة مع Visa ، كما أشرنا سابقاً.

زين الأردن:

قدمت زين الأردن أداءً قويا عن فترة الربع الثاني، ويعود ذلك إلى الانتشار المستمر لخدمات الجيل الخامس وشبكات الألياف البصرية إلى المنازل (FTTH) ، حيث نمت الإيرادات بنسبة 8% لتصل إلى 148 مليون دولار، بينما ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 3% لتصل إلى 58 مليون دولار، مع الحفاظ على هامش EBITDA قوي بلغ 39%، وارتفع صافي الربح للربع الثاني بنسبة 19% ليصل إلى 21 مليون دولار، مما عكس الكفاءة التشغيلية والتوسع المستمر في تبني المبادرات المبتكرة، ارتفع صافي الربح عن فترة النصف الأول بنسبة 14% ليصل إلى 39 مليون دولار.

ارتفعت قاعدة العملاء بنسبة 5% لتصل إلى 4.2 ملايين عميل، مما حافظ على الريادة السوقية للشركة، في حين نمت إيرادات البيانات بالنصف الأول 12%، لتشكل الآن 54% من إجمالي الإيرادات، في انعكاس مستمر لزيادة تبني الخدمات الرقمية عالية السرعة.

أخيرا، زين البحرين

قدمت زين البحرين أداءً جيدا خلال فترة الربع الثاني، حيث حققت إيرادات بلغت 54 مليون دولار أمريكي، بزيادة قدرها 7%، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) 15 مليون دولار، بهامش EBITDA بلغ 28%، وارتفعت الأرباح الفصلية بنسبة 1% لتصل إلى 3.6 ملايين دولار، بينما ارتفعت الأرباح الصافية عن فترة النصف الأول بنسبة 5% لتصل إلى 6.7 ملايين دولار.

نمت إيرادات البيانات خلال النصف الأول بنسبة 5%، تمثل الآن 45% من إجمالي الإيرادات، مما عكس الطلب المستقر والمتزايد على الخدمات الرقمية.

بذلك، اترك الحديث لـ محمد لفقرة الأسئلة والأجوبة.

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين

شكرا محمد شريف، سننتقل الآن إلى جلسة الأسئلة والأجوبة.

أسئلة و أجوبة

سؤال:

فيما يتعلق بالعراق، كان النمو في الربع الثاني لافتاً للغاية، خصوصاً مقارنة بالمنافسين. لذلك أود معرفة ما إذا كان هناك أي عوامل تلاحظونها في السوق، خاصة فيما يتعلق بالطلب على الخدمات هناك؟

السؤال الثاني يتعلق بهوامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك (EBITDA)، فهل يمكنكم توجيهنا بشأن الهوامش التي تتوقعونها للعام 2025، وكذلك ما بعد 2025 ؟ وأين ترون تلك الهوامش؟ وما هي بعض المحركات الرئيسية التي ستوصلكم إلى تلك المستويات؟ هل يمكنكم الحديث عن الشركات الرئيسية مثل الكويت، العراق، وربما السودان الذي يمر بمرحلة تعافي؟ إذا أمكن، نود معرفة توقعاتكم لهوامش EBITDA هناك.

السؤال الثالث يتعلق بعمليات الدمج والاستحواذ (M&A) ، هل ترون أي فرص محتملة في هذا المجال داخل الأسواق؟ وأين تتركز اهتماماتكم بهذا الخصوص؟

محمد شريف – المدير التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين:

نحن أكثر تفاؤلاً، حيث نستهدف نمواً قوياً... هناك عوامل رئيسية تدعم ذلك: محفظة منتجات قوية مصممة خصيصاً لتناسب احتياجات المستهلك العراقي بشكل أكبر، وتحقق قيمة أفضل عبر الشرائح.

توسع سريع في الشبكة، الذي يؤثر إيجابياً على التغطية والسرعة والموثوقية، ويرفع رضا العملاء ومعدلات الاستخدام.

القيادة الرقمية، نحن المشغل الوحيد بالكامل رقمياً في العراق، وتطبيقنا الشامل أصبح منصة تفاعل مركزية تقدم كل شيء من إعادة الشحن إلى الخدمات المالية، ويعزز علاقات العملاء وحضورنا في السوق.

عروض وخدمات متخصصة عبر شركاتنا المختلفة، نقدم منتجات وخدمات متخصصة، بما فيها خدمات ومنتجات ال B2B المصممة للسوق العراقية، وقعنا مؤخراً عبر شركة Horizon التابعة في العراق أكثر من 40 عقداً جديداً سيبدأ تنفيذها في النصف الأول من 2025.

دعم الاقتصاد الكلي، فمع تحسن الاقتصاد العراقي واستقرار العملة والتعافي الاقتصادي العام، فإن ذلك يدعم زيادة الطلب الاستهلاكي.

كما ذكرنا، نتائج زين العراق ممتازة ونتوقع أداءً مميزاً للشركة، وهوامش الأرباح التشغيلية ضمن النطاق المعتاد، لكن مقارنة أرباح فترات مختلفة قد لا تعطي صورة دقيقة نظراً لتأثير توقيت المواسم، مثل موسم الزيارات الدينية ورمضان، نركز حالياً على زيادة الحصة السوقية، حيث أطلقنا أكثر من 600 موقع جديد في النصف الأول من 2025، الأمر الذي رفع حصتنا السوقية إلى نحو 52%.

من الطبيعي أن يؤدي ذلك إلى زيادة في النفقات التشغيلية، والتسويق، وعمولات الوكلاء، مما أثر على هوامش EBITDA على المدى القصير، كما تأثرت الهوامش أيضاً بنمو إيرادات المتاجرة، التي لا تزال في مراحلها الأولى وبالتالي ذات هامش منخفض. كل هذا جزء من استراتيجية قصيرة الأجل لتحقيق نمو مستقبلي.

سؤال:

لماذا تشهد هوامش EBITDA انكماشاً في الأسواق الرئيسية مثل الكويت والعراق؟ وما هي التوقعات لهوامش EBITDA في السودان مستقبلاً؟

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين:

كما ذكر، فإن الإيرادات تأثرت بغياب عملية البيع لخدمات البيع بالجملة التي تمت العام الماضي، مما أدى إلى انخفاض طفيف في الإيرادات خلال هذا العام، أما بالنسبة لهوامش EBITDA، فقد استفادت سابقاً من قسائم وخصومات من الموردين، وهي عناصر لم تتوفر هذا العام، مما انعكس على الأداء المالي.

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين:

بخصوص استفساركم عن عمليات الدمج والاستحواذ، فإن الشركة دائماً تبحث عن أفضل المشاريع والفرص الإستثمارية المجدية لعملياتها التشغيلية بهدف تعظيم حقوق المساهمين.

سؤال:

فيما يتعلق بالمغرب، هل نتوقع أي تدفقات نقدية أو توزيعات أرباح؟ وهناك سؤال آخر يتعلق بالبيئة التنظيمية، هل هناك أي خيارات متاحة للطيف الترددي أو تراخيص جديدة قد تُصدر في أي من أسواقكم؟ على سبيل المثال، كما ذكرتم سوريا.

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين:

تم تخفيض المبلغ الأصلي الذي أمرت به المحكمة الذي تجاوز 640 مليون دولار بنحو 200 مليون دولار بموجب التسوية بين شركة INWI واتصالات المغرب، وكجزء من التسوية ستتعاون INWI واتصالات المغرب لإنشاء منصتين حيويتين للبنية التحتية في المغرب:

- TowerCo، تستهدف نشر 2,000 موقع خلال السنوات الثلاث القادمة.
- FiberCo، تستهدف تغطية مليون منزل مبدئياً مع التوسع إلى 3 ملايين خلال خمس سنوات.

نتيجة لهذه التسوية، سجلت مجموعة زين مكاسب بقيمة 50 مليون دولار، في بياناتها المالية للربع الثاني 2025.

سؤال:

هل يمكننا توقع استمرار معدل الإيرادات الحالي لشركة ZOI على المدى القصير إلى المتوسط؟

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين:

بدأت عمليات ZOI مطلع العام 2024، حيث أسهمت بشكل كبير في رفع إيرادات مجموعة زين. ارتفعت الإيرادات بنسبة 324%، مدفوعة بصفقات كبيرة وزيادة حجم المكالمات والشراكات العالمية. تحتل ZOI موقعاً يسمح لها بأن تكون المزود الإقليمي الأول لمراكز البيانات الطرفية عالية الكفاءة في المنطقة (MEA)، مع توسيع للبنية التحتية وبناء شبكات بحرية وبرية وخطط لتشكيل شبكة من مراكز البيانات في السعودية، الكويت، الأردن، والعراق.

سؤال:

فيما يخص تحديثات الأسعار في السودان، هل نتوقع استمرار تغييرات مماثلة خلال النصف الثاني من العام؟ وهل أنتم بحاجة إلى موافقات تنظيمية لزيادة الأسعار في السودان؟

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين:

في السودان، ترتفع الأسعار تلقائياً وفقاً لتغير سعر الصرف، فعلى سبيل المثال، كان سعر الصرف 2,140 جنيه سوداني لكل دولار، وفي يوليو أصبح 2,400 جنيه لكل دولار، وعند ارتفاع سعر الصرف، ترتفع الإيرادات تبعاً، وفيما يتعلق بالموافقة التنظيمية، لا توجد حاجة إلى الحصول على موافقة لتعديل الأسعار، حيث يتم ذلك تلقائياً وفقاً لبنود الترخيص.

سؤال:

هل لديكم تحديث حول وضع تحويل الفوائض النقدية من السودان؟ وكم تتوقعون تحويله خلال هذا العام؟

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين:

حتى الآن، قمنا بتحويل 15 مليون دولار، ونخطط لتنفيذ مبلغ مماثل خلال الربع القادم.

سؤال:

ما هو معدل الـ ARPU (متوسط الإيراد لكل مستخدم) المتوقع، والنمو في أسواقكم الرئيسية، العراق والسودان، خلال العام القادم؟

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين:

بلغ الـ ARPU حتى الآن حوالي 4.85 دولارات خلال الأشهر الستة الأولى، من المتوقع له أن ينمو في العراق، فقد سجلت الإيرادات في العراق خلال الربع الثاني نمواً بنسبة 19%، فيما نما الـ ARPU بنسبة 4% على أساس سنوي، أما في السودان، فقد بلغ الـ ARPU نحو 3.5 دولارات، محققاً نمواً بنسبة 132%.

سؤال:

هل هناك جديد بخصوص TASC

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين

يبقى تركيزنا الحالي على إتمام صفقة الأبراج في قطر، التي من المتوقع استكمالها هذا العام، وذلك بعد الحصول على الموافقات التنظيمية النهائية، وفور تحقيق هذا الإنجاز، سنكون في موقع متميز لتسريع التنفيذ في بقية الأسواق الأخرى، لقد جاءت إضافة أبراج شركة IHS الكويت لتعزيز أهدافنا الاستراتيجية بشكل كبير، حيث أدت إلى تقليص دفعة التسوية بحوالي

130 مليون دولار، ويؤكد هذا التطور الإيجابي على الجاذبية المالية والقيمة الاستراتيجية للصفقة، التي تتماشى مع استراتيجيتنا الأوسع لتحسين أصول البنية التحتية وتحقيق قيمة طويلة الأجل للمساهمين.

سؤال:

ما هو وضع دخول المشغل الرابع، وما هي آخر المستجدات بشأن حصرية الجيل الخامس؟

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين:

كما ذكرنا خلال مكالمة الربع الأول، بالنسبة للعراق والمشغل الرابع، هناك الكثير من النقاشات الجارية بين زين وآسيا سيل والجهات التنظيمية، حيث نرى أنه ليس من العدل أن يحصل المشغل الرابع على حصرية خدمات الجيل الخامس (5G) لمدة ثلاث سنوات قادمة، أو لأي فترة زمنية، إذ أن ذلك أمر غير معتاد نسبياً في المنطقة.

نعتقد أن جميع المشغلين يجب أن يتمتعوا بنفس الحقوق، وأود أن أذكر أيضاً أن العراق بيئة تشغيلية تتسم بالتحديات، ومن غير السهل إقامة أبراج تغطية في جميع أنحاء المناطق، لذلك، سيستغرق الأمر وقتاً لأي مشغل جديد ليتمكن من تقديم خدماته في العراق، لا أرى أي مخاطر كبيرة على العام 2025 أو حتى 2026.

سؤال:

هل تفكر زين في الخروج من السودان؟ هل حاول أحد رسمياً التواصل مع زين؟

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين

تلقينا اهتماماً من عدة مؤسسات على مر الفترات بخصوص عملياتنا في السودان، لكن لم تُقدم أي عروض رسمية أو ملموسة حتى الآن، وبينما نستمر في تقييم جميع الخيارات الاستراتيجية، يظل تركيزنا الأساسي منصباً على دعم تعافي الأعمال واستعادة الاتصال وتوسيع الخدمات الرقمية مثل BEDE، نود هنا أن نشجع أداء فرقنا الصامدة على الأرض، وما يبذلون من جهود مضيئة لتحسين خدماتنا، إن أي قرار بشأن السودان سيكون قائماً على خلق قيمة طويلة الأمد، ومرتبطة بتطورات الوضع الميداني.

سؤال:

هل ستقومون بتطبيق معيار المحاسبة الدولي IAS 29 الخاص بالمحاسبة في ظل التضخم المفرط هذا العام كما تم الإعلان سابقاً؟

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين:

نعم، سنقوم بتطبيق معيار IAS 29 الخاص بالمحاسبة في ظل التضخم المفرط في السودان هذا العام، كما تم الإعلان سابقاً.

سؤال:

بالنسبة للزيادة في متوسط الإيراد لكل مستخدم (ARPU) في السودان، هناك زيادة كبيرة في الاستخدام لكل مستخدم نتيجة مواعمة الأسعار مع سعر الصرف، هل هذا توصيف دقيق

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين:

نعم، هذا توصيف دقيق، الزيادة في ARPU ناتجة عن مواعمة الأسعار مع سعر الصرف، ولكنها تعكس أيضاً تعافياً في الاستخدام، خصوصاً أننا نقارن مع اضطرابات العام الماضي الناتجة عن النزاع، خلال ذروة النزاع، تم تهجير العديد من الأشخاص، مما أدى إلى انخفاض النشاط، الآن، ومع عودة الاستقرار تدريجياً وعودة الناس، نشهد تفاعلاً أقوى وزيادة في الاستخدام لكل عميل، ومن المتوقع استمرار هذا الاتجاه الإيجابي.

سؤال:

في الكويت، تم إطلاق تقنية الجيل الخامس المتقدم (5G Advanced) من قبل زين ومشغلين آخرين، كيف ترون تطور الـ ARPU في الكويت؟ هل ينبغي أن نتوقع تحسناً في الـ ARPU في الكويت خلال الفصول القادمة نتيجة طرح هذه التقنية؟

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين:

إذا نظرنا إلى ARPU في الكويت، فقد كان 7 دنانير العام الماضي وارتفع إلى 7.2 دنانير هذا العام، مما يعكس نمواً طفيفاً بنسبة 2%-3%، نتوقع استمرار هذا الاتجاه بشكل عام، مع إمكانية حدوث زيادة طفيفة في الفصول القادمة.

الكويت سوق ناضجة ومستقرة، لذا رغم أن تقنية الجيل الخامس المتقدم قد توفر دفعة إضافية، إلا أننا لا نتوقع قفزة كبيرة في ARPU.

سؤال:

ما هي توقعاتكم حول أثر الضريبة الركيزية الثانية (Pillar 2 Tax)

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين:

قمنا بدراسة أثر الضريبة الركيزية الثانية على جميع عملياتنا، أضفنا ضريبة إضافية متعلقة بالسودان بنحو 1.6 مليون دينار كويتي، وذلك لأن ملكية عمليات السودان تتم عبر شركة تابعة لنا في بلد آخر، لهذا السبب بدأ تطبيق الضريبة الركيزية الثانية هناك اعتباراً من 2024.

أما بالنسبة لبقية العمليات، بما في ذلك الكويت، فقد قمنا بدراستها واستناداً إلى الافتراضات التي اعتمدناها طبقنا "الملاذ الآمن"، سواء على تكاليف الموظفين أو الأصول الثابتة، النتيجة أن التأثير كان محدوداً للغاية بحدود 0.6 مليون دينار كويتي فقط تقريباً.

سؤال:

كان هناك سؤال حول موافقة بنك الكويت المركزي (CBK) على خدمات الـ (FinTech) ؟

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين:

في الكويت، نحن بانتظار موافقة بنك الكويت المركزي لتوسيع عروضنا في مجال التكنولوجيا المالية لتشمل المستهلكين والشركات، حالياً، نقدم خدمات المحافظ الإلكترونية B2B و B2C من خلال "بيدي" التي أعيد تسميتها مؤخراً من "بوكي"، التي تواصل توسيع موقعها في خدمات بوابات الدفع للشركات الصغيرة والمتوسطة، هدفنا هو مواصلة تعزيز الابتكار وبناء مجموعة منتجات وخدمات التكنولوجيا المالية لتلبية احتياجات جمهور أوسع، وتحسين الحلول المالية لمجموعة متنوعة من المستخدمين النهائيين من خلال شراكات استراتيجية مع البنوك وزين الكويت.

نرى فرصاً كبيرة في مشهد التكنولوجيا المالية في الكويت، يُذكر أننا أطلقنا علامة "بيدي" في السودان لتقديم مجموعة واسعة من الخدمات المالية، وكذلك في البحرين، التي تركز على التمويل الاستهلاكي المصغر، بنفس طريقة "تمام"، منصتنا في السعودية/ كما أن خدمة "زين كاش" في الأردن والعراق تحقق أداءً جيداً.

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 الثالث 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.