Zain Group

Q3 2026

Earnings Conference Call

11 November 2026

Goldman Sachs

Zain Group Q3 2026 Earnings Call Transcript

Wednesday 11 November 2026

13:00 Kuwait Time

Zain Group Executive Management

Ossama Matta – Group CFO

Mohammad Abdal – Group Chief Corporate Affairs & Communications Officer

Mohammed Shereef – Group Head of Finance

Aram Dehyan - Zain Group Investor Relations Director

Moderator:

Goldman Sachs

Faisal Al Azmieh – GS:

Greetings ladies and gentlemen, this is Faisal from GS, and I would like to welcome you all to the Zain Group's Q3 2026 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, Faisal, and welcome everyone to Zain's Q3 2026 earnings conference call. With me today Ossama Matta – Group CFO, 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 Ossama Matta.

Ossama Matta – Zain Group CFO

Ladies and gentlemen, good afternoon, and welcome to Zain Group's Q3 2026 earnings call.

Our 4WARD strategy which is transforming us into an innovative AI and investment-focused TechCo is delivering growth across our operations, growth from our verticals, and substantial gains from our strategic investments in frontier technology companies around the world from space and AI to Fintech.

We are pleased to report our strongest results in 17 years. Revenue reached USD 5.71 billion, up by 4% YoY, and net income soared 59% to nearly USD 1 billion.

We delivered these results despite continued regional conflict, which impacted roaming, disrupted supply chains and device availability and, most notably, held back enterprise revenues, alongside currency pressure in Sudan. Nevertheless, our teams stayed focused on keeping customers connected, strengthening our networks and managing costs.

This translated into tangible progress across our markets: Kuwait grew EBITDA despite lower trading revenue, KSA reported profit growth, Iraq delivered solid results, Jordan and Bahrain continued to grow, and network restoration in Sudan helped bring customers back.
Groupwide enterprise revenue increased 12% during the first nine months, combining the contributions of ZainTECH and our local B2B teams. Demand for business solutions, cloud, managed services and advanced connectivity keeps growing, and we are turning it into deeper relationships with enterprise and government customers.

We achieved an important milestone this quarter as MSCI upgraded our ESG rating to AA, making Zain the highest-rated company in Kuwait and among the leading telecommunications companies in the GCC for ESG performance. This reflects our continued work to strengthen governance and embed sustainability across the business.

Growth verticals
Moving on to our growth verticals — ZOI, ZainTECH and Fintech — which now carry real weight in the Group's numbers.

For nine months these businesses generated revenue USD 759 million, up by 30% YoY, and represented more than 13% of Group's revenue. That is diversification you can see in the numbers: a broader regional technology business taking shape.

ZOI

Turning first to ZOI and our consolidated international wholesale business.

ZOI is performing extremely well. Nine-month revenue increased by 46% to USD 454 million. EBITDA increased by 179% to USD 61 million, while attributable net income reached USD 41 million, an increase of 430%

The consolidated wholesale model is working: international voice and mobility services are growing, and our connectivity infrastructure keeps expanding.

Alongside this commercial performance, we continued to advance the infrastructure that supports long-term growth. In Saudi Arabia, more than 80% of the infrastructure and approximately half of the cable installation for our terrestrial network has been completed.

Our subsea cables and data-center programs continue to create opportunities to serve carriers, enterprises and hyperscalers. Delivery remains dependent on permits, access and construction milestones, and our focus is on progressing these investments with discipline.

Together, these initiatives strengthen the Group's position in regional and international infrastructure and support a more diversified connectivity offering.

ZainTECH

ZainTECH continued to deliver double-digit revenue growth, serving over 1,600 customers despite regional disruption affecting project execution.

Nine-month revenue grew by 17% to USD 161 million, supported by strong growth in Saudi Arabia, Kuwait and the UAE.

Commercial momentum is building. Year-to-date sales are up by 43% to USD 166 million, and backlog is up 28% to USD 225 million — a stronger base of contracted business as we look ahead to 2027.

Data and artificial intelligence are gaining traction as a strategic growth engine. ZainTECH secured new data and AI contracts, while continuing to expand cloud and recurring managed services. Collaborations with our operating companies are also translating into larger enterprise opportunities, including the national smart-metering program in Kuwait.

Following the opening of its regional office in KSA, ZainTECH expanded into Egypt, a market with significant growth potential. ZainTECH also unified all acquired entities, namely STS Arabia, BIOS Middle East, and Adfolks under the ZainTECH brand.

Our priorities are now simple: convert that backlog into revenue, lift margins and take ZainTECH to sustainable profitability.

Fintech

Our fintech business continued to expand customer adoption and financial access across the footprint.

For Tamam in KSA, Zain Cash in Iraq and Jordan and Bede in Kuwait, Bahrain and Sudan, nine-month revenue reached USD 137 million, an increase of 6%. The customer base increased by 31% to 6.8 million, while transaction volumes grew by 20% to approximately 103 million.

Transaction value reached USD 8.5 billion. Fintech is now a business of real scale, and we will keep building it across our footprint.

Zain Ventures

Zain Ventures continues to create substantial value for us, contributing USD 501 million to investment income, mainly from SpaceX. This reflects the value of our strategic investments and adds to the earnings generated across the Group.

Since inception, we have invested USD 165 million across direct and indirect investments, and at the end of September that portfolio was valued at USD 789 million - nearly five times what we have invested.

We remain focused on building long-term value and realizing returns through disciplined investment decisions.

TowerCo update

Turning to TowerCo, we have made tangible progress since our last call.

The first closing of the regional platform was completed on 22 October 2026, bringing together approximately 4,000 towers within a platform owned equally by Zain Kuwait and Ooredoo Qatar.

For the record, this is an independent transaction between Zain and Ooredoo, separate from and unrelated to the agreement announced in December 2023.

On the mechanics, there was no cash payment in this first closing, and any equalization payments will be determined later, depending on each party's contribution.

This is an important step in establishing a larger regional tower platform and creating greater scale and capital efficiency in passive infrastructure.

The next step is to bring Ooredoo's towers in Kuwait, Tunisia and Algeria into the platform over the coming months.

Financial KPIs

Turning now to the Group's financial performance.

The Group ended September serving 53 million active customers, an increase of 3%, supported particularly by customer recovery in Sudan and expansion in Iraq.

For the third quarter, Group revenue increased by 2% to KD 615 million (USD 2.0 billion). EBITDA increased by 1% to KD 209 million (USD 681 million), representing a margin of 34%.

Quarterly net income increased by 30% to KD 84 million (USD 273 million), with earnings per share of 19 fils (6 cents).

For the first nine months, revenue increased by 4% to KD 1.8 billion (USD 5.71 billion). EBITDA increased by 4% to KD 587 million (USD 1.91 billion), with a 34% EBITDA margin.

Net income increased by 59% to KD 304 million (USD 990 million), and earnings per share reached 70 fils (23 cents). As mentioned earlier, reported net income includes USD 501 million from investment gains.

Data revenue increased by 11% to reach USD 2.3 billion, representing 39% of consolidated Group revenue. That is our investment in 5G and 5G-Advanced, and in network expansion and restoration, paying off.

Dividend

As announced on our last earnings call, we paid an interim cash dividend of 17 fils per share for the first half of 2026 on 6 October, returning KD 73.6 million (USD 239 million) to our shareholders.

CAPEX

Capital expenditure reached USD 501 million, 9% of revenue. Investment was concentrated in network modernization, coverage, capacity and digital infrastructure, with Saudi Arabia, Iraq, Kuwait and Sudan accounting for the largest shares.

Liquidity

The Group generated free cash flow of USD 745 million during the first nine months of 2026.

Available total liquidity stood at USD 3 billion, while net debt to EBITDA remained at 1.98 times, comfortably within our target range.

That gives us the flexibility to invest in our networks, in our growth verticals and in opportunities like Syria from a position of strength.

Full year 2026 outlook

Looking ahead, we now expect full-year revenue growth of between 5% - 10%. This reflects the continued challenging regional environment, ongoing disruption to business and travel, and currency pressures in Sudan and Iraq.

We maintain our guidance for net income growth of 40% and for capital expenditure of approximately 12% to 15% of revenue. We know the pressures, we are managing them, and we are delivering on our operating priorities.

Before we move to Q&A, I would like to say a few words about Mr. Bader Al Kharafi's leadership transition. Mr. Bader has guided Zain through a defining period of transformation and growth over the last 17-years, while investing in our people and developing future leaders. His contribution has helped build the strong foundations on which we will continue to grow.

As part of the Leadership Succession Plan that the Board began implementing in early 2026, he will step down as Group CEO in Q1 2027, following the announcement of our 2026 annual results and completion of the year-end closing requirements. Until then, he remains fully engaged in leading the Group, supporting the final stages of selecting his successor and overseeing an orderly handover. The Board is approaching its final decision, and the appointment will be announced in a timely manner.

Mr. Bader will remain Vice Chairman, supporting the Group's strategic priorities. The transition is being managed to ensure an orderly handover and continuity across the business.

With that, I will now hand over to Mohammad Abdal for the Q&A.

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

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

Questions & Answers

Question:
How has Sudan's currency depreciation affected cash upstreaming?

Ossama Matta – Zain Group CFO:
We upstreamed USD 47 million during the first nine months and expect approximately USD 60 million for the full year, broadly in line with last year. Currency depreciation affects the value of local cash, but upstreaming has remained stable. Cash retained in Sudan was reinvested in network restoration that has seen over 2,300 sites restored with plans for another 900 sites to be restored and built.

Question:
Are regional conditions causing delays or cancellations in B2B/ enterprise projects?

Ossama Matta – Zain Group CFO:
Around 30% of projects have been affected, mainly through delays rather than cancellations, across markets including the UAE, Saudi Arabia and Kuwait. Slower collections, particularly from B2G, have also increased expected credit-loss provisions. These regional pressures have delayed ZainTECH's path to profitability as we expected them to be EBITDA and close to Net Income positive this year; our focus is on project delivery, collections and improving profitability in 2027.

Question:
How much of the revised revenue guidance reflects currency depreciation?

Ossama Matta – Zain Group CFO:
We estimate a combined revenue impact of approximately USD 100 million from currency depreciation in Iraq and Sudan (around USD 50m each), before mitigation. Regional disruption has also affected ZainTECH's expected contribution. Pricing and other mitigating measures are being implemented to reduce these impacts.

Question:
What is the status of SpaceX share sales and the remaining lock-up restrictions?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

We invested USD 80 million in SpaceX of which USD 60 million through a fund and USD 20 million directly. We have sold part of our direct holding, generating approximately USD 38 million. A further portion is expected to be sold shortly, with the final portion of the direct holding expected to be released by year-end. Sales remain subject to market conditions and the Board's price parameters.

Holdings through funds remain subject to the relevant fund agreements and managers' lock-up terms. A definitive release date for the remaining fund-held shares has not been confirmed.

Question:

Was the interim dividend funded through borrowing or operating cash flows?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

We upstreamed approximately USD 476 million from our operations, equivalent to 34 fils per share, twice the 17-fils interim dividend paid. Borrowings during the period supported other investment requirements, including preparations for Syria, ZOI infrastructure and licensing in Jordan. Our liquidity is great with Net Debt to EBITDA is healthy at 1.98x and our liquidity is USD 3bn.

Question:

How much has been paid or committed to Syria, and what remains outstanding?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

We only paid the bid bond. Further payments remain pending. We were awarded the licence and progress depends on the MTN settlement and the incorporation arrangements for the new entity, in which Zain would hold 75%. The settlement remains the key dependency.

The incorporation and licensing processes are progressing in cooperation with Syria's Ministry of Communications and Information Technology and the telecommunications regulator.

Question:

What drove Iraq's revenue growth, and what affected margins?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Growth was supported by the network expansion that boosted Kafoo plans and other monetization initiatives, that saw revenue approximately doubled YoY, alongside higher trading revenue. Margins were affected by acquisition commissions and higher device costs following increased customs duties.

Question:

What is the expected earnings impact of Iraq's currency depreciation?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

The exchange rate moved from IQD 1,320 to IQD 1,520 per US dollar in October. This affects the translation of operating results and the valuation of US-dollar liabilities.
Our assessment indicates approximately USD 9 million to the bottom line coming from translation impact and USD 90 million from balance-sheet items. After the mitigation measures in repricing on services and further cost optimization efforts, the expected net impact at Group level is approximately USD 65 million. The liability revaluation component is a one-off effect.

Question:

What mitigation measures are being taken in Iraq, and is cash repatriation affected?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

We have adjusted roaming, international and value-added service prices, revised offer validity and are reviewing further package changes. We are also examining advertising, lease and other operating costs.
We have not identified restrictions affecting cash repatriation, although we are not currently receiving dividends from Iraq.

Question:

What explains the pressure on Sudan's EBITDA margin?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Currency depreciation increased fuel, salary, maintenance and other operating costs. Pricing adjustments began in October and are expected to support revenue in Q4.

We are implementing these changes carefully, balancing cost recovery with customer affordability and our competitive position.

Question:

What pricing action is being taken in Sudan?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

As per licence agreement, a tariff increase is being implemented during Q4 in line with the depreciation. The rollout takes account of market conditions and customers' ability to absorb higher prices.

Question:

What drove the Q3 SpaceX valuation gain?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

The reference share price declined from USD 170 at June-end to USD 150 at September-end, reducing the valuation by approximately USD 93 million. This was more than offset by the removal of the previously applied lock-up discount of approximately USD 176 million, resulting in a net gain of around USD 82 million.

The adjustment does not mean that all remaining shares are immediately available for sale.

Question:

Does the 34 fils upstreamed from operations include unrealized investment gains?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

No. The 34 fils represents cash upstreamed from operations.

Separately, nine-month reported EPS was 70 fils. Management described this as approximately 35 fils from realized profits and 35 fils from unrealized investment gains.

Question:

Have Kuwait's handset supply conditions improved, and are margins sustainable?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Q3 revenue declined by approximately USD 22 million YoY, mainly reflecting a USD 23 million reduction in handset sales caused by stock shortages and delivery delays. Nevertheless, Handset gross margin improved from 13% to 17%. Availability has improved with the latest iPhone 18 launch, and we aim to sustain the stronger margin, subject to supply and market conditions and we expect similar 17% margins on handsets for 2027.

Question:

Why did the Group's Q3 gross margin decline?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

The decline reflected lower handset sales, a greater contribution from low-margin voice activity and higher acquisition commissions in some markets aimed at maintaining market share. The commission investment supports customer acquisition and protects market share.

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

I don't see any more questions coming up, so thank you, Faisal and GS, 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 2026 update.

Thank you for joining the call.

- END -

مجموعة زين

الربع الثالث 2026

مؤتمر المحللين

11 نوفمبر 2026

Goldman Sachs

محضر مؤتمر الاتصال مع المحللين / المستثمرين
حول النتائج المالية للربع الثالث 2026

مجموعة زين

الأربعاء الموافق 11 نوفمبر 2026

الساعة 13:00 (توقيت الكويت)

المتحدثون من الإدارة التنفيذية لمجموعة زيـن

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية

آرام دهيان - المدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين

بإدارة

(Goldman Sachs)

فيصل العظمة – GS

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم فيصل من GS، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة – زيـن، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن العام للربع الثالث 2026، 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 حاليا على موقعها الإلكتروني، وحتى نكسب مزيدا من الوقت وفتح المجال لمشاركتكم معنا، دعوني أترك الحديث للسيد/ محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين، شكرا لكم جميعا.

العرض التقديمي للإدارة

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين

شكرا لك فيصل، نرحّب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معا النتائج المالية لمجموعة زين عن الربع الثالث 2026.

ولكن دعونا نرحب أولاً بالرئيس التنفيذي للشؤون المالية - أسامة متى، المدير التنفيذي للشؤون المالية - محمد شريف، والمدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين - آرام دهيـان.

ولكن قبل أن نبدأ، دعوني أذكّركم 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، 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 أسامة متى.

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

السيدات والسادة، مساء الخير، وأهلا بكم في اجتماعنا الخاص بنتائج الربع الثالث من العام 2026.

تواصل استراتيجيتنا 4WARD ترجمة رؤية التحول إلى نتائج ملموسة، حيث توفر أعمالنا التشغيلية نموا مستقرا، وتحقق محركات النمو مساهمة متزايدة في الإيرادات والأرباح، فيما تواصل استثماراتنا الاستراتيجية في شركات التكنولوجيا الناشئة تعزيز القيمة والعوائد للمساهمين.

يسرنا الإعلان عن تحقيق أقوى نتائج تحققها المجموعة خلال الـ 17 عاما الأخيرة، فقد ارتفعت الإيرادات إلى 5.71 مليارات دولار، بنسبة نمو 4%، فيما ارتفع صافي الربح بنسبة 59% ليصل إلى ما يقارب مليار دولار.

حققنا هذه النتائج رغم استمرار التحديات الإقليمية، التي أثرت على خدمات التجوال، وأدت إلى اضطرابات في سلاسل الإمداد وتوفر الأجهزة، والأهم من ذلك أنها حدت من نمو إيرادات قطاع الأعمال، بالإضافة إلى ضغوط أسعار الصرف في السودان، مع ذلك، حافظت فرقنا على تركيزها لضمان استمرارية الاتصال لعملائنا، وتعزيز شبكاتنا، وإدارة التكاليف بكفاءة.

انعكس ذلك في تقدم ملموس عبر أسواقنا المختلفة، حيث سجلت الكويت نموا في الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات رغم تراجع الإيرادات التجارية، وحققت عمليات العراق أداءً قويا، فيما واصلت عمليات الأردن والبحرين تحقيق النمو، كما أسهمت أعمال إعادة تأهيل الشبكة في السودان في استعادة العملاء.

وخلال الأشهر التسعة من العام، ارتفعت إيرادات قطاع الأعمال على مستوى المجموعة بنسبة 12%، مدفوعة بمساهمات زين تك وفرق قطاعات الأعمال للعمليات التشغيلية للمجموعة، حيث يواصل الطلب على حلول الأعمال والخدمات السحابية والخدمات المُدارة وحلول الاتصال المتقدمة نموه، وهو ما يتيح لنا تعزيز علاقاتنا مع عملاء المؤسسات والجهات الحكومية.

حققنا خلال هذا الربع إنجازا مهما تمثل في رفع تصنيفنا للمعايير البيئية والمجتمعية والحوكمة (ESG) على مؤشر MSCI إلى الفئة AA ، لتصبح زين الشركة الأعلى تصنيفا في الكويت، ومن بين أبرز شركات الاتصالات في دول المنطقة من حيث الأداء في هذا المجال، يعكس ذلك جهودنا المتواصلة لتعزيز الحوكمة وترسيخ ممارسات الاستدامة في مختلف أعمال المجموعة.

محركات النمو

ننتقل الآن إلى محركات النمو، وهي ZOI و ZainTECH وFintech، التي أصبحت تشكل اليوم مساهمة مؤثرة في أداء المجموعة، فخلال فترة الأشهر التسعة، حققت هذه القطاعات إيرادات بلغت 759 مليون دولار، بنمو سنوي قدره 30%، وهي تشكل أكثر من 13% من إجمالي إيرادات المجموعة، هذا يعكس بوضوح نجاح جهودنا في تنويع مصادر الدخل وبناء تكتل تكنولوجي أكثر اتساعا.

ZOI

نبدأ مع ZOI وأعمالنا الموحدة في خدمات الجملة الدولية.

تواصل ZOI تحقيق أداء استثنائي، فقد ارتفعت الإيرادات خلال الأشهر التسعة بنسبة 46% لتصل إلى 454 مليون دولار، فيما نمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 179% لتبلغ 61 مليون دولار، وبلغ صافي الربح العائد للمساهمين نحو 41 مليون دولار ، بزيادة قدرها 430% .

يثبت نموذج أعمال الجملة الموحد نجاحه، مع استمرار نمو خدمات الصوت الدولية وخدمات التنقل، إلى جانب توسع مستمر في بنية الاتصال التحتية، وبالتوازي مع هذا الأداء التجاري، واصلنا تطوير البنية التحتية الداعمة للنمو طويل الأجل، ففي المملكة العربية السعودية، تم إنجاز أكثر من 80% من أعمال البنية التحتية، إضافة إلى استكمال ما يقارب نصف أعمال تمديد الكابلات الخاصة بشبكتنا الأرضية، كما تواصل برامج الكابلات البحرية ومراكز البيانات توفير فرص جديدة لخدمة مشغلي الاتصالات والشركات والمؤسسات ومزودي الخدمات السحابية العالمية، وتعتمد وتيرة التنفيذ على استكمال التصاريح المطلوبة وإتاحة المواقع وتحقيق مستهدفات الإنشاء، فيما ينصب تركيزنا على المضي قدما في هذه الاستثمارات وفق نهج منضبط.

تسهم هذه المبادرات مجتمعة في تعزيز مكانة المجموعة ضمن قطاع البنية التحتية الإقليمية والدولية، وتدعم تقديم حزمة أكثر تنوعا من حلول الاتصال.

ZainTECH

واصلت زين تك تحقيق نموا قويا في الإيرادات، مع تقديم خدماتها لأكثر من 1,600 عميل، رغم التحديات الإقليمية التي أثرت على تنفيذ المشاريع، إذ نمت الإيرادات خلال التسعة أشهر بنسبة 17% لتصل إلى 161 مليون دولار، مدعومة بأداء قوي في المملكة العربية السعودية والكويت والإمارات العربية المتحدة.

يشهد الزخم التجاري تسارعا واضحا، إذ ارتفعت المبيعات منذ بداية العام بنسبة 43% لتصل إلى 166 مليون دولار، فيما ارتفع رصيد الأعمال التعاقدية المتراكمة بنسبة 28% ليبلغ 225 مليون دولار، ما يعزز قاعدة الإيرادات المستقبلية ونحن نتطلع إلى العام 2027. تواصل حلول البيانات والذكاء الاصطناعي ترسيخ مكانتها كمحرك استراتيجي للنمو، حيث نجحت زين تك في الفوز بعقود جديدة في مجالي البيانات والذكاء الاصطناعي، إلى جانب مواصلة التوسع في الخدمات السحابية والخدمات المُدارة المتكررة، كما بدأت أوجه التعاون مع شركاتنا التشغيلية في ترجمة هذا الزخم إلى فرص أكبر في قطاع المؤسسات، بما في ذلك مشروع العدادات الذكية الوطني في الكويت.

وبعد افتتاح مكتبها الإقليمي في المملكة العربية السعودية، توسعت زين تك إلى السوق المصرية التي تتمتع بإمكانات نمو كبيرة، كما قامت بتوحيد العلامت التجارية لجميع الشركات المستحوذ عليها، وهي STS Arabia و BIOS Middle East وAdfolks، تحت العلامة التجارية الموحدة ZainTECH .

أما أولوياتنا في المرحلة المقبلة فهي واضحة: تحويل رصيد الأعمال المتعاقد عليها إلى إيرادات فعلية، وتحسين الهوامش الربحية، وقيادة زين تك نحو تحقيق ربحية مستدامة.

Fintech

واصل قطاع التكنولوجيا المالية توسيع نطاق تبني الخدمات المالية وتعزيز الشمول المالي عبر أسواق المجموعة، فقد بلغت إيرادات Tamam في المملكة العربية

السعودية، و Zain Cash في العراق والأردن، و Bede في الكويت والبحرين والسودان، نحو 137 مليون دولار خلال التسعة أشهر ، بنمو بلغ 6% كما ارتفعت قاعدة العملاء بنسبة 31% لتصل إلى 6.8 ملايين عميل، فيما نمت أحجام المعاملات بنسبة 20% لتصل إلى نحو 103 ملايين معاملة.

بلغت القيمة الإجمالية للمعاملات 8.5 مليارات دولار، وقد أصبح قطاع التكنولوجيا المالية اليوم يتمتع بحجم وأثر حقيقيين، وسنواصل تطويره وتوسيع حضوره عبر جميع أسواقنا.

Zain Ventures

تواصل Zain Ventures تحقيق قيمة كبيرة للمجموعة، حيث ساهمت بمبلغ 501 مليون دولار ضمن إيرادات الاستثمارات، جاء الجزء الأكبر من هذه المساهمة من استثمارنا في SpaceX، يعكس ذلك القيمة المتنامية لاستثماراتنا الاستراتيجية وإسهامها المباشر في أرباح المجموعة.

ومنذ تأسيسها، استثمرت Zain Ventures نحو 165 مليون دولار عبر استثمارات مباشرة وغير مباشرة، وبلغت قيمة محفظتها الاستثمارية بنهاية سبتمبر نحو 789 مليون دولار، أي ما يقارب خمسة أضعاف إجمالي المبالغ المستثمرة.

سنواصل التركيز على بناء قيمة طويلة الأجل وتحقيق عوائد مجزية من خلال قرارات استثمارية منضبطة ومدروسة.

TowerCo update

بالانتقال إلى TowerCo ، فقد أحرزنا تقدما ملموسا منذ مكالمتنا السابقة، ففي 22 أكتوبر 2026، تم استكمال الإغلاق الأول للمنصة الإقليمية، التي تضم نحو 4,000 برج اتصالات ضمن كيان مملوك بالتساوي بين زين الكويت وأوريدو قطر.

أما من ناحية الآلية المالية، فلم تتضمن عملية الإغلاق الأولى أي دفعات نقدية، وسيتم تحديد أي مدفوعات للموازنة بين الطرفين في مرحلة لاحقة بناءً على حجم الأصول التي ساهم بها كل طرف.

يمثل هذا التطور خطوة مهمة نحو إنشاء منصة إقليمية أكبر لأبراج الاتصالات، بما يعزز الحجم التشغيلي والكفاءة الرأسمالية للبنية التحتية السلبية، أما المرحلة المقبلة فتتمثل في ضم أبراج أوريدو في الكويت وتونس والجزائر إلى المنصة خلال الأشهر القادمة.

المؤشرات المالية

ننتقل الآن إلى الأداء المالي للمجموعة.

أنهت المجموعة شهر سبتمبر بقاعدة عملاء بلغت 53 مليون عميل نشط، بزيادة قدرها 3%، مدعومة بشكل رئيسي باستعادة العملاء في السودان والتوسع في العراق.

فترة الربع الثالث

ارتفعت إيرادات المجموعة خلال الربع الثالث بنسبة 2% لتصل إلى 615 مليون دينار (2.0 مليار دولار)، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات EBITDA بنسبة 1% لتبلغ 209 ملايين دينار (681 مليون دولار)، بهامش EBITDA بلغ 34%.

وارتفع صافي الأرباح لهذه الفترة بنسبة 30% ليصل إلى 84 مليون دينار (273 مليون دولار)، فيما بلغت ربحية السهم 19 فلساً (6 سنتات).

التسعة أشهر

ارتفعت الإيرادات خلال فترة التسعة أشهر بنسبة 4% لتصل إلى 1.8 مليار دينار (5.71 مليار دولار)، كما ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات EBITDA بنسبة 4% لتبلغ 587 مليون دينار (1.91 مليار دولار)، مع المحافظة على هامش ربح قدره 34%.

ارتفع صافي الربح بنسبة 59% ليصل إلى 304 ملايين دينار (990 مليون دولار)، فيما بلغت ربحية السهم 70 فلسا (23 سنتا)، كما ذكرت سابقاً، فإن صافي الربح المعلن يتضمن مكاسب استثمارية بقيمة 501 مليون دولار.

ارتفعت إيرادات البيانات بنسبة 11% لتصل إلى 2.3 مليار دولار، بما يمثل 39% من إجمالي إيرادات المجموعة الموحدة، يعكس ذلك العائد الإيجابي لاستثماراتنا في تقنيات الجيل الخامس والجيل الخامس المتقدم، إلى جانب توسعة الشبكات وإعادة تأهيلها.

التوزيعات النقدية

كما أعلنا خلال مؤتمر النتائج السابق، قمنا في 6 أكتوبر بدفع توزيعات الأرباح النقدية المرحلية عن فترة النصف الأول من العام 2026 بقيمة 17 فلسا للسهم، ما أعاد إلى مساهمينا نحو 73.6 مليون دينار (239 مليون دولار).

النفقات الرأسمالية

بلغ حجم النفقات الرأسمالية 501 مليون دولار، بما يعادل نحو 9% من الإيرادات، تركزت هذه الاستثمارات في تحديث الشبكات وتوسيع التغطية وزيادة السعات وتعزيز البنية التحتية الرقمية، مع استحواذ عمليات السعودية والعراق والكويت والسودان على الحصص الأكبر من هذه الاستثمارات.

السيولة

حققت المجموعة تدفقات نقدية حرة بنحو 745 مليون دولار خلال فترة التسعة أشهر من العام 2026، وبلغ إجمالي السيولة المتاحة 3 مليارات دولار، فيما استقر صافي الدين إلى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات EBITDA عند 1.98 مرة، وهو مستوى مريح ضمن النطاق المستهدف، ويمنحنا ذلك المرونة اللازمة للاستثمار في شبكاتنا، وفي قطاعات النمو الجديدة، وفي الفرص الواعدة مثل سوريا، انطلاقا من مركز مالي قوي.

التقديرات العام 2026

بالنظر إلى الفترة المتبقية من العام، نتوقع تحقيق نمو في الإيرادات من 5% إلى 10%، ويأخذ هذا التوقع في الاعتبار استمرار التحديات الإقليمية، وتأثير الاضطرابات على أنشطة الأعمال والسفر، إلى جانب ضغوط أسعار الصرف في السودان والعراق.

في الوقت نفسه، نؤكد الإبقاء على توقعاتنا بنمو صافي الربح بنسبة 40%، والإنفاق الرأسمالي ضمن نطاق يتراوح بين 12% و15% من الإيرادات، نحن ندرك التحديات القائمة، ونديرها بفعالية، ونواصل تنفيذ أولوياتنا التشغيلية وتحقيق نتائج ملموسة.

قبل أن ننتقل إلى جلسة الأسئلة والأجوبة، أود أن أتوقف عند مرحلة مهمة في مسيرة القيادة بالمجموعة، المتعلقة بانتقال القيادة التنفيذية، فقد قاد السيد بدر الخرافي زين

خلال مرحلة محورية من التحول والنمو على مدى الأعوام الـ17 الماضية، واضعا في الوقت نفسه الاستثمار في الكفاءات البشرية وتطوير القيادات المستقبلية في صميم أولوياته، وأسهمت جهوده في ترسيخ الأسس القوية التي سنواصل البناء عليها في المرحلة المقبلة.

وفي إطار خطة التعاقب القيادي التي بدأ مجلس الإدارة تنفيذها مطلع العام 2026، سيسلم السيد بدر منصبه كرئيس تنفيذي للمجموعة خلال الربع الأول من العام 2027، وذلك عقب الإعلان عن النتائج السنوية للعام 2026 واستكمال متطلبات الإقفال المالي للعام، وحتى ذلك الحين، يواصل السيد بدر أداء مهامه التنفيذية بشكل كامل، ويدعم المراحل النهائية لعملية اختيار خلفه، إلى جانب الإشراف على انتقال سلس ومنظم للمسؤوليات، وقد شارف مجلس الإدارة على استكمال قراره النهائي، سيتم الإعلان عن التعيين في الوقت المناسب.

وسيواصل السيد بدر دوره كنائب لرئيس مجلس الإدارة، مساهما في دعم الأولويات الاستراتيجية للمجموعة، ويتم إدارة هذه المرحلة الانتقالية وفق نهج يضمن انتقالا منظما للمسؤوليات واستمرارية الأعمال والمحافظة على الزخم التشغيلي للمجموعة.

بذلك.. أعيد الكلمة إلى محمد عبدال لبدء الأسئلة والأجوبة.

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين
شكرا، سننتقل الآن إلى جلسة الأسئلة والأجوبة.

أسئلة و أجوبة

سؤال:

كيف أثر انخفاض قيمة العملة في السودان على تحويل النقد إلى المجموعة ؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

قمنا بتحويل 47 مليون دولار خلال التسعة أشهر، ونتوقع تحويل نحو 60 مليون دولار لكامل العام، بما يتماشى بشكل عام مع العام الماضي، يؤثر انخفاض العملة على قيمة النقد المحتفظ به محليا، إلا أن عمليات التحويل النقدي ظلت مستقرة، وقد أُعيد استثمار النقد المحتفظ به في السودان في أعمال استعادة الشبكة، حيث تمت إعادة تأهيل أكثر من 2,300 موقع حتى الآن، مع خطط لإعادة تأهيل وبناء 900 موقع إضافي.

سؤال:

هل تسببت الظروف الإقليمية في تأخير أو إلغاء مشاريع قطاع الأعمال والمؤسسات؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

تأثر نحو 30% من المشاريع، كان التأثير في الغالب على شكل تأخير وليس إلغاء، وذلك عبر عدة أسواق تشمل الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية والكويت، كما أدت بطء عمليات التحصيل، خصوصا من الجهات الحكومية(B2G) ، إلى زيادة مخصصات خسائر الائتمان المتوقعة.

ساهمت هذه الضغوط الإقليمية في تأخير وصول ZainTECH إلى الربحية مقارنة بما كان متوقعا، حيث كنا نتوقع أن تحقق الشركة أرباحا على مستوى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات EBITDA وأن تقترب من تحقيق صافي ربح إيجابي خلال هذا العام، ينصب تركيزنا حاليا على تنفيذ المشاريع وتسريع التحصيلات وتحسين الربحية خلال العام 2027.

سؤال:

ما حجم مساهمة انخفاض العملات الأجنبية في تعديل التقديرات الخاصة بالإيرادات؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نُقدر الأثر الإجمالي لانخفاض قيمة العملات في كل من العراق والسودان بنحو 100 مليون دولار على الإيرادات، بواقع حوالي 50 مليون دولار لكل سوق، وذلك قبل إجراءات التخفيف، كما أثرت الاضطرابات الإقليمية على المساهمة المتوقعة من ZainTECH ، ويتم حاليا تطبيق إجراءات تسعير وتدابير تخفيف أخرى للحد من هذه التأثيرات.

سؤال:

ما آخر المستجدات بشأن بيع أسهم SpaceX والقيود المتبقية الخاصة بفترة الحظر (Lock-up)؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

استثمرنا 80 مليون دولار في SpaceX ، منها 60 مليون دولار عبر صندوق استثماري و20 مليون دولار بشكل مباشر. وقد بعنا جزءاً من حصتنا المباشرة، محققين عوائد تقارب 38 مليون دولار. ونتوقع بيع جزء إضافي قريباً، على أن يُتاح الجزء الأخير من الحصة المباشرة للبيع بحلول نهاية العام. وتظل عمليات البيع مرتبطة بظروف السوق ومستويات الأسعار التي حددها مجلس الإدارة.

تعتمد عمليات البيع على ظروف السوق ومعايير الأسعار التي يحددها مجلس الإدارة، أما الحصص المملوكة عبر الصناديق الاستثمارية، فما زالت خاضعة لاتفاقيات تلك الصناديق وشروط الحظر المفروضة من قبل مديري الصناديق، لم يتم حتى الآن تأكيد موعد نهائي لرفع القيود عن الأسهم المتبقية المحتفظ بها عبر الصناديق.

سؤال:

هل تم تمويل التوزيعات النقدية المرحلية بالاقتراض أم من التدفقات النقدية التشغيلية ؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

قمنا بتحويل نحو 476 مليون دولار من عملياتنا التشغيلية، وهو ما يعادل 34 فلسا للسهم، أي ما يعادل ضعف التوزيعات النقدية المرحلية البالغة 17 فلسا للسهم التي تم دفعها.

أما القروض التي تم الحصول عليها خلال الفترة فقد استُخدمت لدعم متطلبات استثمارية أخرى، بما في ذلك الاستعدادات المتعلقة بسوريا، والبنية التحتية لـ ZOI ، وتجديد وترخيص العمليات في الأردن، ويظل وضع السيولة قويا، حيث يبلغ معدل صافي الدين إلى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات EBITDA نحو 1.98 مرة، كما تبلغ السيولة المتاحة للمجموعة نحو 3 مليارات دولار.

سؤال:

كم تم دفعه أو الالتزام به فيما يتعلق بسوريا، وما المبالغ المتبقية؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

تم دفع خطاب الضمان، لا تزال المدفوعات الإضافية معلقة، وقد تم منحنا الرخصة، ويعتمد التقدم في هذا الملف على تسوية قضية MTN واستكمال ترتيبات تأسيس الكيان الجديد الذي ستملك فيه زين حصة تبلغ 75%، ولا تزال التسوية تمثل العامل الرئيسي الحاسم لاستكمال الإجراءات.

أن إجراءات التأسيس والترخيص تحرز تقدماً ، بالتعاون مع وزارة الاتصالات وتقانة المعلومات والهيئة الناظمة في سورية.

سؤال:

ما العوامل التي دعمت نمو الإيرادات في العراق، وما الأسباب التي أثرت على الهوامش؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

جاء النمو مدعوما بالتوسع في الشبكة، الذي ساهم في تعزيز خطط Kafoo ومبادرات تحقيق الدخل الأخرى، ما أدى إلى تضاعف الإيرادات تقريبا، بالإضافة إلى ارتفاع إيرادات

أنشطة التجارة، أما الهوامش فقد تأثرت بارتفاع عمولات الاستحواذ على العملاء وارتفاع تكلفة الأجهزة نتيجة زيادة الرسوم الجمركية.

سؤال:

ما الأثر المتوقع لانخفاض قيمة الدينار العراقي على الأرباح؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

تحرك سعر الصرف في أكتوبر من 1,320 إلى 1,520 دينارا عراقيا للدولار، ويؤثر ذلك على تحويل النتائج التشغيلية وعلى تقييم المطلوبات المقوّمة بالدولار.

ويشير تقييمنا إلى أثر يبلغ نحو 9 ملايين دولار على صافي الربح ناتج عن تحويل النتائج التشغيلية، و90 مليون دولار ناتج عن بنود الميزانية العمومية، وبعد إجراءات التخفيف المتمثلة في إعادة تسعير الخدمات ومواصلة جهود تحسين التكاليف، يُتوقع أن يبلغ صافي الأثر على مستوى المجموعة نحو 65 مليون دولار، ويُعد عنصر إعادة تقييم المطلوبات أثرا لمرة واحدة.

سؤال:

ما إجراءات التخفيف المتخذة في العراق؟ وهل تأثرت عمليات تحويل النقد إلى الخارج؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

قمنا بتعديل أسعار خدمات التجوال والمكالمات الدولية والخدمات ذات القيمة المضافة، كما قمنا بمراجعة فترات صلاحية العروض، ونقوم حالياً بدراسة تعديلات إضافية على الباقات، كما نراجع تكاليف الإعلانات والإيجارات وغيرها من المصروفات التشغيلية، ولم نرصد أي قيود تؤثر على تحويل النقد إلى الخارج، رغم أننا لا نتلقى حالياً توزيعات أرباح من العراق.

سؤال:

ما أسباب الضغط على هامش الـ EBITDA في السودان؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

أدى انخفاض قيمة العملة إلى ارتفاع تكاليف الوقود والرواتب والصيانة وغيرها من المصروفات التشغيلية، بدأت إجراءات تعديل الأسعار خلال شهر أكتوبر، ومن المتوقع أن تدعم الإيرادات خلال الربع الرابع.

نقوم بتنفيذ هذه التعديلات بعناية مع تحقيق توازن بين استرداد التكاليف والمحافظة على قدرة العملاء الشرائية وموقعنا التنافسي.

سؤال:

ما الإجراءات التسعيرية التي يتم اتخاذها في السودان؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

وفقا لاتفاقية الرخصة، يتم تطبيق زيادة في التعرفة خلال الربع الرابع بما يتماشى مع انخفاض قيمة العملة، ويتم تنفيذ هذه الزيادة مع مراعاة ظروف السوق وقدرة العملاء على استيعاب الأسعار الأعلى.

سؤال:

ما السبب وراء مكاسب تقييم استثمار SpaceX خلال الربع الثالث؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

انخفض سعر السهم المرجعي من 170 دولارا في نهاية يونيو إلى 150 دولارا في نهاية سبتمبر 2026، فانخفض التقييم بنحو 93 مليون دولار، إلا أن هذا الأثر تم تعويضه بأكثر من خلال إزالة الخصم المرتبط بقيود الحظر(Lock-up Discount) ، والذي كان يبلغ نحو 176 مليون دولار، مما نتج عنه مكسب صافٍ يقارب 82 مليون دولار.

لا يعني هذا التعديل أن جميع الأسهم المتبقية أصبحت متاحة للبيع فوراً

سؤال:

هل تشمل الـ34 فلسا المحولة من العمليات التشغيلية أرباح الاستثمارات غير المحققة؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

لا. تمثل الـ 34 فلسا النقد المحول من العمليات، وبشكل منفصل، بلغت ربحية السهم المعلنة لفترة الـ 9 أشهر 70 فلسا، ووصفتها الإدارة بأنها تتكون تقريباً من 35 فلسا أرباحا محققة و35 فلسا مكاسب استثمارية غير محققة.

سؤال:

هل تحسنت أوضاع توفر الأجهزة في الكويت؟ وهل الهوامش الحالية قابلة للاستدامة؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

انخفضت إيرادات الربع الثالث بنحو 22 مليون دولار على أساس سنوي، ويعود ذلك بصورة رئيسية إلى انخفاض مبيعات الأجهزة بقيمة 23 مليون دولار نتيجة نقص المخزون وتأخر عمليات التوريد.

رغم ذلك، تحسن هامش الربح الإجمالي للأجهزة من 13% إلى 17%، كما تحسن توافر الأجهزة مع إطلاق iPhone 18، ونسعى للحفاظ على هذا المستوى الأقوى من الهوامش، مع الأخذ في الاعتبار ظروف التوريد والسوق، ونتوقع تحقيق هامش مماثل بحدود 17% على الأجهزة خلال العام 2027 .

سؤال:

ما أسباب انخفاض هامش الربح الإجمالي للمجموعة خلال الربع الثالث؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

يعكس التراجع انخفاض مبيعات الأجهزة، وارتفاع مساهمة نشاط الصوت منخفض الهامش، وزيادة عمولات استقطاب المشتركين في بعض الأسواق للحفاظ على الحصة السوقية، ويدعم هذا الإنفاق على العمولات استقطاب العملاء ويحمي الحصة السوقية.

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 تتردّدوا في الاتصال بفريق علاقات المستثمرين للحصول على مزيد من المعلومات **IR@zain.com**.

نتطلّع إلى مشاركتكم التالية لمناقشة نتائج الربع الرابع من العام 2026، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقاً.

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