



Zain Group Q1 2025

Earnings Conference Call

14 May 2025



Chaired By: Madhvendra Singh



Zain Group Q1 2025 Earnings Call Transcript

Wednesday 14 May 2025

13:00 Kuwait Time

Zain Group Executive Management

Ossama Matta – Group CFO

Kamil Hilali – Group Strategy Officer

Mohammad Abdal – Group Chief Corporate Affairs & Communications Officer

Mohammed Shereef – Group Head of Finance

Khaled AlKandari – Group Treasury Executive Director

Aram Dehyan – Zain Group Investor Relations Director

Moderator:

Madhvendra Singh

HSBC

Madhvendra Singh – HSBC:

Greetings ladies and gentlemen, this is Madhvendra Singh from HSBC, and I would like to welcome you all to the Zain Group's Q1 2025 Earnings Conference Call. It is my pleasure to host Zain Group senior management today on the call. By now you should have received the company's presentation and earnings release which have all been uploaded on Zain Group's website.

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

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

Thank you, Maddy, and welcome everyone to Zain's Q1 2025 earnings conference call. With me today Ossama Matta – Group CFO, Kamil Hilali – Group Chief Strategy Officer, Mohammed Shereef – Group Head of Finance, Khaled AlKandari – Group Treasury Executive Director and Aram Dehyan – Group Investor Relations Director.

In a moment, we will take you through the IR presentation which was posted earlier today on our corporate website, and after that we're happy to answer any question, you may have.

During this call, we will be making forward-looking statements which are predictions, projections or other statements about future events. These statements are based on current expectations and assumptions that are subject to risks and uncertainties.

Please refer to our detailed cautionary statement found in slide number 2.

With that, I will now turn the call over to Ossama Matta.

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Ladies and gentlemen, good afternoon, and welcome to the Zain Group Q1-25 earnings call.

We are proud to report an exceptional start to the year, with strong double-digit growth across all key financial KPI's, revenue, EBITDA, and net income.

Importantly, our excellent performance this quarter was driven by strong telecom growth, further enhanced by the expanding impact of our new growth verticals (namely ZOI, ZainTECH and Fintech). These new growth verticals delivered an additional \$124 million in revenue for Q1-25, a remarkable growth of 185% YoY, and now accounting for 11% of total Group revenue. Notably, ZOI achieved a remarkable 371% increase in revenue YoY, while ZainTECH recorded an impressive 184% growth YoY.

We're seeing many positive signs of recovery in Sudan, as network restoration has reconnected over 5.8 million customers and is leading towards significantly better operational performance.

I would also like to highlight the success of our recent AGM, where our shareholders approved a 25 fils dividend for the second half of 2024, bringing the total dividend for the year to 35 fils per share, reflecting a 73% payout ratio.

They also approved to renew the minimum annual cash dividend policy of 35 fils per share for another three years, extending it till 2028.

More specifics on these growth verticals:**Zain Omantel International – ZOI:**

ZOI continues to deliver exceptional growth, with revenue for the quarter soaring 371% YoY, reaching USD 115 million. This strong performance was driven by early closure of major capacity deals in Data and Connectivity, significant growth in Voice traffic volumes, and a significant expansion in partnerships and international agreements.

ZOI is now ranked as the highest-performing network in the region and among the top 100 globally out of over 70,000 active networks.

As ZOI grows beyond its traditional wholesale role, we are focused on becoming the leading 'Ultra-Regional Edge Data Center' provider in the Middle East and Africa region. Our goal is to build a seamlessly connected digital ecosystem that supports global connectivity. We aim to offer data center solutions that help businesses, international carriers, and hyperscalers, to connect easily through one unified platform.

ZainTECH:

Zain Group's digital solutions provider is playing a key role in driving enterprise growth across the Group. ZainTECH generated USD 45 million in revenue in Q1-25, (an increase of 184% YoY). This strong performance contributed to a 16% YoY growth in the enterprise revenue Group-wide.

ZainTECH achieved several important milestones this quarter. It launched a new Cybersecurity service at LEAP 2025 in Riyadh. Also, it was granted a commercial license in Saudi Arabia, allowing it to expand its presence and operations across key digital areas.

Additionally, ZainTECH joined the NVIDIA Partner Network, becoming the first in Jordan and one of the few in the region, to bring advanced AI solutions to businesses across its markets.

FINTECH:

Zain's fintech business continues to scale, with healthy growth in revenue, customer base, and transaction volumes across all jurisdictions. In Q1 2025, our fintech operations generated USD 34 million in revenue, up 30% YoY, processing total transaction value of USD 1.7 billion.

In April, we proudly launched Bede in Sudan, with these developments Zain has completed the launch of its digital financial services across all operating markets, reinforcing our position as a leading fintech enabler across the region.

As part of our regional brand strategy, our aim is to have all fintech arms to be unified under the master brand 'Bede'.

TowerCo update:

As mentioned in our last call, our TowerCo business JV with Ooredoo and TASC is currently awaiting final regulatory approvals from Qatar's Communications Regulatory Authority

(CRA) to proceed with the asset and share transfers, and we are well prepared for its operational execution once the approval is granted.

Corporate Sustainability:

We launched our 14th consecutive Sustainability Report, titled “The New Paradigm Shift”, the first in the region to include both reasonable and limited assurance. This milestone further reinforces Zain’s leadership and commitment to transparency and responsible business practices across the region.

Zain Brand Strength:

Before we dive into the financials, I’m pleased to share that Brand Finance has just valued the Zain brand at USD 3.5 billion for 2025, a 14.5% increase from last year. This reinforces our ‘AAA’ brand strength and confirms Zain as the number one brand in Kuwait and in other key markets.

We are proud to announce that Zain has been ranked among the top 25 strongest telecom brands and has also secured a spot among the top 40 most valuable telecom brands globally this year.

Moving to the financial highlights of the year:

A big positive for the quarter, where we ended the period serving 50.7 million customers, up 20% YoY, serving an additional 8.3 million customers. This was due to the network restoration in Sudan, improved market access in Iraq and strong growth in other markets. Sudan saw its customer base more than double, growing 110% YoY, adding over 5 million customers. We anticipate this positive development to continue over the year as Zain services are restored in more and more areas of Sudan.

Q1-25, Zain Group revenue grew 15% YoY to reach KD 536 million (USD 1.74 billion), EBITDA for the quarter also jumped 15% YoY to reach KD 171 million (USD 554 million), reflecting an EBITDA margin of 32%. Net income for the quarter soared 66% YoY to reach KD 48.5 million (USD 157 million), reflecting an Earnings Per Share of 11 Fils (USD 0.04). This remarkable growth in profitability was driven by the significant recovery in Sudan and the sustained momentum in Iraq, coupled with gain on strategic investments.

Total CAPEX for the quarter reached USD 242 million, representing 14% of revenue strategically allocated to key markets.

The Group continues to maintain healthy Free Cash Flows of \$126m for the quarter representing 7% of revenue. Total liquidity available to Zain Group stands at \$2.8 Billion. Net debt to EBITDA currently stands at around 2.2 times, and total Debt to total Capital (Debit + Equity) around 45%.

FY 2025 Guidance:

Looking ahead to 2025, we are confident in maintaining this strong momentum. We expect Group revenue will continue with double-digit growth between 10% to 15% while a normalized double digit net income growth of 12 to 18% (excluding IHS one off gain last year).

Our CAPEX-to-revenue ratio is projected to remain healthy, between 15% and 17%, reflecting our ongoing investment in network modernization, digital innovation, and high-growth verticals.

Finally, we remain fully committed to delivering strong and consistent shareholder returns.

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

Mohammed Shereef – Zain Group Head of Finance:

Thank you Ossama and good afternoon, everyone.

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

Maintaining its market leadership, the operator's customer base stood at 2.6 million. Revenue for the quarter reached USD 303 million, EBITDA increased 2% to reach USD 103 million, representing an EBITDA margin of 34%. While net income grew 2% YoY, to reach USD 58 million.

Data revenue reached USD 108 million, representing 36% of total revenue.

Zain KSA:

Zain KSA delivered a solid performance in Q1-25. Revenue is up 6% to reach USD 718 million, EBITDA increased 5% to reach USD 217 million, reflecting an EBITDA margin of 30%. Net income surged 40% YoY to reach USD 25 million.

The operator's data revenue grew by 2% to reach USD 281 million, representing 39% of total revenue and active customers increased by 3% to reach more than 9 million customers.

The OPCO witnessed continued growth in 5G, B2B, Yaqoot and Tamam revenues. Yaqoot - Zain KSA's digital arm witnessed 1% growth in revenue, while Tamam - the consumer microfinance arm witnessed an increase of 31%, all of which contributed towards an increase in top-line.

Zain Iraq:

Zain Iraq continues to build on its growth momentum, delivering another strong performance in Q1-25. Customer base grew 11% YoY, to reach 20.7 million customers, driven by investments in network expansion and monetization of new B2C and B2B products and services. Zain Iraq revenue increased 13% YoY, to reach USD 286 million, mainly from growth in data revenue. EBITDA increased 13%, to reach USD 105 million, with an EBITDA margin of 37%. Net income for the quarter soared 73% to reach USD 26 million.

Zain Jordan:

Zain Jordan delivered a solid performance for the quarter, achieving steady financial and operational growth. Revenue grew 7% YoY to reach USD 141 million, with EBITDA of USD 55 million, reflecting an EBITDA margin of 39%. Net income for the quarter grew 8% to reach USD 18 million.

Expansion of 4G services, rollout of fiber, and launch of 5G services in Jordan, led to data revenue growth of 10% YoY, now representing 53% of total revenue, highlighting the growing demand for high-speed connectivity and digital services in the country. Additionally, Zain Jordan's customer base expanded by 5% to reach 4.1 million customers.

Zain Sudan:

Zain Sudan delivered a remarkable recovery in Q1-25, showing strong signs of growth despite the ongoing challenges in the country. The operation recorded exceptional growth across all KPIs, supported by successful restoration of 1,564 sites, including 219 in Khartoum.

As a result, revenue grew 112% to reach USD 107 million, EBITDA surged 423% to reach USD 61 million with a robust margin of 57%, and net income soared 138% to reach USD 53 million.

This rapid network recovery has reconnected millions. As a result, our customer base more than doubled, up 110% YoY, from 5.2 million in Q1-24 to 11 million in Q1-25. We remain very optimistic on further progress in the upcoming quarters.

Finally, Zain Bahrain:

Zain Bahrain generated revenue of USD 56 million, an increase of 8% YoY. Data revenue grew 4% to represent 44% of total revenue. EBITDA reached USD 14 million, reflecting an EBITDA margin of 26%. Net income reached USD 3.1 million, up 10% YoY.

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. And we ask that you limit yourself to one question and one follow-up.

Questions & Answers

Question:

In terms of the tower transaction, could you just remind us what the equalization payment is now, because if I listen to what you know your peer Ooredoo is saying, it seems like they've been building some sites, and you know that equalization payment of I think \$500 million will probably not move much. So any update on that equalization payment will be helpful, please.

My second question is just on Iraq, and whether you have any updates on the fourth operator coming in next year, I was wondering if you've run any you know scenarios in terms of, you know, the impact that that the fourth player could have, and then what you guys have in order to mitigate any substantial impact from the fourth operator, thank you.

Kamil Hilali – Zain Group Chief Strategy Officer:

In terms of equalization, the main change that happened is that IHS Kuwait became part of the equation? When we announced this IHS deal, the equalization indicated that the equalization will be reduced by approx. \$130 million through the contribution of the IHS Kuwait network which is a debt free asset. So that's the benefits.

Ossama Matta – Zain Group CFO:

As for Iraq on the fourth operator, there are a lot of discussions going on between Zain, Asiacell 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. I hope I answered your question.

Question:

Congratulations on very solid results. Questions? One on the broader financial there's a certain looks like one-off in Q1. If you can give some more clarity, one seems to be some investment income. So what exactly is this? But it was offset by a good jump in the other expenses, also this quarter of more than KD 11 million, which is much higher than your quarterly run rate. So any color on these two one offs would be helpful.

Also, operating expenses also went up this quarter. Has it got to do with equipment, handset sales, or there's something else ?

Also on Sudan, is it getting easier to upstream cash from Sudan?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Regarding the gain on investments, we have recorded this quarter gain on investments related to SpaceX, and it's approximately \$52 million for the quarter. The reason we booked this gain is because the value of the investment has increased. We also have an increase in other expenses, it is related to some provisions taken at the group level, related to a lot of matters that we that we are looking at, whether it's on the tax side, whether it's on KSA side.

On the operating expenses. There is a lot of push across all operations, and some of it is coming from trading, I'm talking here about the equipment. This will have an impact, of course, on the margins, and there are other areas. For example, like in Iraq, there is a major push in the market on sales because of the situation with the third operator, we need to push as much as possible to benefit from the disconnection that happened to them, and This has increased the commission charges, also in Saudi for example, we have packaged more products, especially on prepaid with international calls, with international destinations. And this has increased the cost and reduced also the margin.

And finally, if you look at the new growth businesses, which is ZOI and ZainTECH, it is big in terms of revenues, but when it comes to EBITDA, it will have a lesser positive impact to the group because of the increase of cost related to it.

For Sudan, we are upstreaming from Sudan, and we expect the upstream to be between \$30 to \$40 million this year.

Question:

just one follow up on the Iraq push on the sales. What's the situation in second quarter? is this disconnection to other competitor continuing for now, or things have changed?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Well things still as they are, but for us, it's an opportunity that we are getting advantage of. But also, at the same time, we are changing a lot of things in Iraq. On the product side, we

introduced a new commercial product, and we are pushing it into the market. We are also making a lot of changes on the on Zain app, the digital app. A lot of packages now are being introduced in the market and on the commission side, pushing more on the sales.

We also from our sister companies owned by Zain Iraq, main distributor in Iraq, whether it's retail or bulk sales. So lot of things, is happening in Iraq and also targeting more into the government projects. We haven't been successful before. Now we are. We are seeing a lot of traction and bringing in a lot of projects. So this is basically, this is basically it.

Question:

Why was the CAPEX high and from which countries? And how are you financing the CAPEX?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

It was normal as it fell close to our 15% guidance within the industry standard, although last year it was significantly lower. Actually some of the capex that started last year, have now capitalized in Q1, 2025. Also notable is some capex related to ZOI we have pushed into, into the market.

To give you more highlights, part of the Capex was spent in preparing for the 5.5G launch in Kuwait that will happen in the coming months, and we expect good revenues to come from 5.5G in the second half of the year.

Question:

What is the impact of ruling out the new spectra in Kuwait? How many 5.5G sites have been prepared for the roll out?

This rollout is ongoing but we'll definitely cover all of Kuwait. We will have an amazing service in Kuwait in terms of 5.5 G, as is the current case with our 5G services. And as you know, Zain is very generous and rich and very bold when it comes to technology.

Question:

When you will expect to launch BEDE fintech in Kuwait?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

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, We are confident of receiving approvals for more consumer facing services like for remittances, 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.

Question:

What is the impact of pillar two tax in Kuwait, and is net profit declared is KD 17.9 million, which is before taxes. Is that understanding, right? Also, please shed light on any potential tax timeline and impact in relevant markets. Thank you.

Ossama Matta – Zain Group CFO:

We looked at the pillar two tax across all operations. We have added additional tax related to Sudan, of approximately KD 900,000, 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, we are fine, we don't have to incur any additional tax. But this is the reason, because the law isn't out yet. That's why we have taken some provisions, as I mentioned earlier, at the group level.

Question:

Does your guidance for net income growth this year include the gain on investments?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Yeah, based on Q1 results and the guidance that we've given you, it's basically without investment gains

Question:

Two questions:

How are ZOI, ZainTECH, FinTech, revenues shown in the group earnings. Are they part of the individual market, reporting, or we have to think about them separately.

On Sudan, the revenue growth was very strong. How did the OPEX grow, and in what areas is this OPEX growth coming from? Should we expect significant improvement in margins as well? In Sudan, it's already at almost 55% - 57%, So can this get even better?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

When you compare it with last quarter, Q1, 2024, we had the complete shutdown of the network for one and a half months. Thus it's not a fair comparison. We restored a lot of the network; the company's performance is doing great in terms of revenue. This is driven by price revamps to meet the currency deflation there and the restoration of the network that's reaching many areas, that were previously cut-off. This is helping a lot, but it's also putting also, some pressure on the cost.

Nevertheless, we had some off-air sites, which basically reduces the cost of utility, fuel, etc., to operate these sites. From the total cost, the top cost will be basically related to, like salaries and some maintenance which is fine, and we are running it very efficiently.

Regarding ZOI and ZainTech, they are not part of any OPCO revenue, they are reported as others, separately in note 16.

Question:

Some questions around the revenue and margin trends in Kuwait, how the improvement in margin in Kuwait? Is that related to Data, or perhaps due to cost efficiency.

Ossama Matta – Zain Group CFO:

In Kuwait, we have seen like the postpaid business flat YoY compared to last year. The other businesses, such as bulk SMS, saw a decline due to lower campaign-related activity in Q1 2024, on the MBB, we are fine, but we also see there is an opportunity here.

We have seen some fierce competition on the MBB, but we are we see also there is good attraction on the MBB business, as we expect to uplift prices in the market. The other businesses,

which is basically the trading business, is doing very well. And the reason we have a good gross margin is because of the rebates we are getting from the suppliers and we have increased customer base. But of course, ARPU has dropped because of the competition, and we have increased also the contracts commitment from 24 months to 36 months. So we are seeing positive signs in the market. The most important thing is basically proper competition and not irrational competition. So hopefully Q2 I believe it will be good for Kuwait as well, as we have seen some positivity in terms of uplifting prices.

Question:

Yes, I just have a follow up on the accounting for ZOI, ZainTECH and all. I see in terms of numbers, I see the delta in your other business to be around KD 28 million, as per the segment reporting. But if you see the press release there from the entire businesses, it says that almost \$124 million or KWD 38 million has been the delta from these other ZOI and ZainTECH and Dizlee and fintech services. If you can just be more clear on that. Thank you.

Ossama Matta – Zain Group CFO:

We put in other revenues as well, like small operations, like South Sudan, and Fintech. We have also another entity, Kuwait Sudanese holding in Sudan. All of these are under others, but the bulk, as you mentioned, is ZainTECH and ZOI. These are the major ones.

Question:

If I could just add up on that, I think what probably will be helpful is to say whether there is any inter segment adjustments happening in the other compared to the number you are reporting for ZOI and Fintech and ZainTECH. Maybe those are the standalone numbers.

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Yes, you're right, when we look at ZainTECH increase in terms of revenues, it doesn't include elimination, any intercompany transactions, gets eliminated. So, the business on its own, whether it's ZOI or ZainTech, which is owned 100% but when you consolidate, you eliminate any intercompany transactions.

Question:

Is there any write off in Q1 for the mandatory provision to roll out new 5G spectrum in Kuwait?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

No write off

Question:

Another question on B2B, Business in Kuwait. How do you see it evolving? Any sign of pickup? Can you shed some light on it.

Ossama Matta – Zain Group CFO:

On the B2B in Kuwait, we are doing fine. But of course, this will be enhanced and supported once we have fixed license here in Kuwait, and even more when the hyperscale's come into Kuwait. So all of this will be positive. Things are on the right track, we have seen growth in the B2B in Kuwait by 4% from the business solution side, and on the mobility side. So we're fine.

Question:

Can you talk about your data center strategy, if any specific targets you could share for this year or next year?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

As part of the international connectivity we are building subsea cables investment, but also the terrestrial, fiber optics that will begin to transit through Saudi, Oman, etc. The next step is to build the network, or MESH network of data centers. I mean, the edge in different countries. And I think, the initial target would be mainly Saudi, potentially at second stage, Kuwait and also Jordan and Iraq.

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

I don't see any more questions coming up, so thank you, Omar, please refer to the Investor Relations website for additional updates and feel free to contact the IR team at IR@zain.com for further information. We look forward to your future participation in our Q2 2025 update.

Thank you for joining the call.

- END -

مجموعة زين الربع الأول 2025

مؤتمر المحللين
14 مايو 2025



بإدارة
مادهفيندرا سينغ



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

مجموعة زين
الأربعاء الموافق 14 مايو 2025
الساعة 13:00 (توقيت الكويت)

المتحدثون من الإدارة التنفيذية لمجموعة زين

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية
كميل هلاي - الرئيس التنفيذي للاستراتيجيات
محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات
محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية
خالد الكندري - المدير التنفيذي لإداره الخزينه
آرام دهيان - المدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين

بإدارة
مادي سينج
(HSBC)

مادي سينج - HSBC

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

العرض التقديمي للإدارة**محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين**

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

ولكن دعونا نرحب أولاً بالرئيس التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين - أسامة متى، الرئيس التنفيذي للاستراتيجيات - كميل هلاي، المدير التنفيذي للشؤون المالية - محمد شريف، المدير التنفيذي لإدارته الخزينة - خالد الكندري والمدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين - آرام دهيان.

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

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

الآن، سأقوم بترك الحديث إلى أسامة متى.

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

مساء الخير، ومرحباً بكم جميعاً.

يسعدنا أن نعلن عن انطلاقة قوية لعملياتنا في العام 2025، حيث حققنا نمواً استثنائياً في جميع المؤشرات المالية الرئيسية، بما في ذلك الإيرادات، الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA)، وصافي الأرباح.

لم يقتصر أداء الربع الأول على نمو أعمال الاتصالات الأساسية، بل شهد مساهمة كبيرة من التوسعات التي قامت بها المجموعة في قطاعات النمو الجديدة (ZOI) لخدمات الجملة في قطاع الاتصالات الدولية، ZainTECH لخدمات قطاع المشاريع والأعمال والسحابة والأمن السيبراني، و Fintech لخدمات التكنولوجيا المالية) حيث حققت المجموعة ارتفاعاً مذهلاً في هذه القطاعات بنسبة نمو بلغت 185% بإضافة 124 مليون دولار، تشكل هذه القطاعات الآن 11% من إجمالي إيرادات المجموعة، مما يبرز دورها المتنامي في تعزيز نمو أعمال المجموعة. ZOI حققت زيادة استثنائية في الإيرادات بنسبة 371%، وسجلت ZainTECH نمواً ملحوظاً بنسبة 184%.

شهدنا في هذه الفترة مؤشرات إيجابية لتعافي عمليات زين السودان، حيث استعادت الشركة تشغيل شبكتها في العديد من المناطق، وهو ما ساعدنا في إعادة ربط أكثر من 5.8 ملايين عميل، وهذا بدوره أدى إلى تحسين الأداء التشغيلي، وفي ظل هذا المشهد توقعت تقارير من البنك الدولي تحسن الاقتصاد السوداني بشرط استقرار الوضع الأمني، لذا لدينا ثقة باستمرار التحسن في الأرباح القادمة.

شهد اجتماع الجمعية العمومية الأخير حضوراً قوياً، حيث وافق المساهمون على توزيع أرباح نقدية بقيمة 25 فلساً للسهم عن النصف الثاني من العام 2024، ليصل إجمالي الأرباح السنوية الموزعة إلى 35 فلساً للسهم، تمثل 73% أرباح موزعة.

ووافقت الجمعية العامة العادية في هذا الاجتماع على تجديد سياسة توزيع الأرباح النقدية بحد أدنى 35 فلساً للسهم لثلاث سنوات إضافية حتى العام 2028، ما يؤكد ثقتنا في آفاق النمو المستقبلية لعملياتنا.

زين عمانتل الدولية (ZOI)

سجلت شركة ZOI نموًا استثنائيًا في الإيرادات بنسبة 371%، لتصل إلى 115 مليون دولار، وجاءت مدفوعة بإتمام صفقات كبرى في مجال البيانات والاتصال، وزيادة حجم حركة الصوت، وتوسع الشراكات الدولية، تُصنف شركة ZOI الآن ضمن أفضل 100 شبكة عالمية من بين أكثر من 70,000 شبكة نشطة، مما يعكس جودة بنيتها التحتية، وتسعى ZOI لتصبح المزود الرائد لمراكز البيانات في الشرق الأوسط وأفريقيا، من خلال بناء نظام بيئي رقمي متكامل يدعم الاتصال العالمي ويقدم خدمات مراكز بيانات محايدة ومفتوحة الوصول.

ZainTECH

رفعت شركة ZainTECH إيراداتها إلى 45 مليون دولار في الربع الأول، بنمو 184%، مدعومة بالطلب المتزايد على حلول B2B وتوسع قاعدة العملاء من المؤسسات والحكومات، ونجحت الشركة في إطلاق خدمة جديدة للحوكمة الأمنية خلال معرض LEAP 2025 في الرياض، وحصلت على ترخيص تجاري في المملكة العربية السعودية، مما يعزز حضورها الرقمي، كما انضمت إلى شبكة شركاء NVIDIA كبائع، لتقديم حلول ذكاء اصطناعي متقدمة، لتكون الأولى في الأردن ومن بين القليلين في المنطقة.

التكنولوجيا المالية (Fintech)

واصلت المجموعة التوسع في قطاع التكنولوجيا المالية عبر أسواق الكويت، السعودية، العراق، الأردن، البحرين، والسودان، حيث حققت إيرادات بقيمة 34 مليون دولار، بزيادة 30%، وعالجت المجموعة خلال هذه الفترة بقيمة إجمالية 1.7 مليار دولار، في أبريل وقد أطلقنا خدمة "بدي" في السودان، لتكمل المجموعة بذلك طرح خدمات التكنولوجيا المالية عبر جميع أسواقها التشغيلية، ونقوم حالياً بتوحيد العلامات التجارية لهذا القطاع تحت العلامة التجارية "بدي".

تحديث أعمال TowerCo

تنتظر أعمال TowerCo المشتركة بين مجموعة زين ومجموعة أوريدو و TASC الموافقات التنظيمية النهائية من هيئة تنظيم الاتصالات في قطر، علماً أن المجموعة في وضع الجاهزية للتنفيذ التشغيلي فور الحصول على الموافقة.

الاستدامة

أصدرنا تقرير الاستدامة السنوي الـ 14 بعنوان "التحول النموذجي الجديد"، في هذا التقرير قامت زين لأول مرة بإجراء عملية ضمان معقول لانبعاثاتها من النطاق 1 و 2، في حين خضعت جميع المؤشرات الأخرى لعملية تأكيد محدودة، مما يعزز التزامنا بالشفافية والممارسات المسؤولة.

قوة العلامة التجارية

أظهر تقرير حديث لمؤسسة Brand Finance ارتفاع قيمة علامة زين التجارية بنسبة 14.5% لتصل إلى نحو 3.5 مليارات دولار، وحافظت على تصنيفها عند المستوى AAA، حيث تصدر زين علامات الاتصالات السوق، وجاء هذا التصنيف مدفوعاً بالتطورات الملموسة وسلسلة الاستثمارات التي نفذتها في مشاريع التحديث وترقية الشبكات والابتكارات التكنولوجية.

حيث تم تصنيف زين ضمن أقوى 25 علامة تجارية في قطاع الاتصالات، كما جاءت ضمن أقوى 40 علامة تجارية من حيث القيمة عالمياً هذا العام.

المؤشرات المالية

ارتفعت قاعدة عملاء المجموعة إلى 50.7 مليون عميل، بنمو 20% (8.3 ملايين عميل إضافي)، جاءت مدعومة بنمو 110% في السودان.

ارتفعت الإيرادات الفصلية المجمعة إلى 536 مليون دينار كويتي (1.74 مليار دولار)، بنمو 15%، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) إلى 171 مليون دينار كويتي (554 مليون دولار)، بنمو 15% وهامش EBITDA نسبته 32%، وقفزت الأرباح الصافية إلى 48.5 مليون دينار كويتي (157 مليون دولار)، بنمو 66%، مع ربحية للسهم 11 فلس (0.04 دولار). يعزى هذا الأداء الاستثنائي إلى التعافي القوي لعمليات زين السودان، والزخم المستمر لعمليات زين العراق، مع تحقيق مكاسب من الاستثمارات الاستراتيجية.

بلغت النفقات الرأسمالية 242 مليون دولار (14% من الإيرادات)، جاءت غالبيتها في مشاريع تحديث الشبكات والابتكارات الرقمية، يعكس هذا الارتفاع استثمارات المجموعة المكثفة في مجالات البنية التحتية وقطاعات النمو الجديدة.

تواصل المجموعة الحفاظ على تدفقات نقدية حرة قوية بقيمة 126 مليون دولار خلال هذا الربع، ما يمثل 7% من الإيرادات. وتبلغ السيولة الإجمالية المتاحة 2.8 مليار دولار ويبلغ صافي الدين إلى الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك حاليًا حوالي 2.2 مرة، بينما تبلغ نسبة إجمالي الدين إلى إجمالي رأس المال (الدين+حقوق الملكية) حوالي 45%.

توقعات العام 2025

بالنظر إلى العام 2025، نحن واثقون من الحفاظ على هذا الزخم القوي، نتوقع نمو إيرادات المجموعة بين 10% إلى 15%، مع نمو صافي الربح المعدل بحوالي 12% إلى 18%، (مع استبعاد المكاسب صفقة IHS في العام الماضي).

من المتوقع أن تظل نسبة النفقات الرأسمالية إلى الإيرادات صحية بين 15% و17%، مما يعكس استثماراتنا المستمرة في تحديث الشبكات، والابتكارات الرقمية، وقطاعات النمو الأعلى، أخيرًا، نظل ملتزمين تمامًا بتقديم عوائد قوية ومستدامة للمساهمين.

أسلم الآن الحديث إلى محمد شريف لمناقشة النتائج المالية بمزيد من التفاصيل، شكرًا.

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين:

شكرًا أسامة، ومساء الخير للجميع.

نبدأ بعمليات زين الكويت

مع الحفاظ على الريادة السوقية، بلغت قاعدة عملاء زين الكويت 2.6 مليون عميل، وخلال هذه الفترة ارتفعت الإيرادات إلى 303 ملايين دولار، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 2% لتصل إلى 103 مليون دولار، مما عكس هامش EBITDA بنسبة 34%، بينما بلغ صافي الربح 58 مليون دولار، وحققت إيرادات البيانات 108 ملايين دولار، تمثل 36% من إجمالي الإيرادات.

زين السعودية

قدمت عمليات زين السعودية أداءً قويا في الربع الأول من العام 2025، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة 6% لتصل إلى 718 مليون دولار، ونمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 5% لتصل إلى 217 مليون دولار، مما عكس هامش EBITDA بنسبة 30%، وقفزت الأرباح الصافية بنسبة 40% لتصل إلى 25 مليون دولار.

نمت إيرادات البيانات بنسبة 2% لتصل إلى 281 مليون دولار، تمثل 39% من إجمالي الإيرادات، وزاد عدد العملاء النشطين بنسبة 3% ليصل إلى أكثر من 9 ملايين عميل.

شهدت نموًا مستمرًا في إيرادات خدمات شبكة الـ 5G، وقطاع الـ B2B، وخدمات منصة ياقوت، وخدمات التمويل لمنصة تمام مقارنة بالربع الأول من العام الأخير، حيث شهدت ياقوت - الذراع الرقمي لزين السعودية - نموًا في الإيرادات بنسبة 1%، وشهدت تمام - ذراع التمويل الاستهلاكي المصغر - زيادة بنسبة 31% في الإيرادات، كل ذلك ساهم في زيادة الإيرادات الإجمالية.

زين العراق

تواصل عمليات زين العراق النمو بشكل مذهل، حيث حققت أداءً قويا خلال هذه الفترة، ارتفعت قاعدة العملاء بنسبة 11%، لتصل إلى 20.7 مليون عميل، مدفوعة بالاستثمارات التي نجريها في توسيع الشبكة، وتسويق منتجات وخدمات جديدة، وارتفعت الإيرادات الفصلية بنسبة 13% لتصل إلى 286 مليون دولار ويرجع ذلك بشكل رئيسي إلى نمو إيرادات البيانات، ونمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 13%، لتصل إلى 105 ملايين دولار، مع هامش EBITDA بلغت نسبته 37%، وقفزت الأرباح الصافية بنسبة 73% لتصل إلى 26 مليون دولار.

زين الأردن

سجلت عمليات زين الأردن أداءً قويا، حيث نمت إيرادات زين الأردن الفصلية بنسبة 7% لتصل إلى 141 مليون دولار، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بشكل طفيف لتصل إلى 55 مليون دولار، مع تحقيق هامش EBITDA بنسبة 39%، وارتفعت الأرباح الصافية بنسبة 8% لتسجل نحو 18 مليون دولار، ونمت إيرادات خدمات البيانات بنسبة 10%، تشكل 53% من إجمالي الإيرادات، ويعزى هذا النمو القوي إلى الطلب المتزايد على خدمات الاتصال عال السرعة والخدمات الرقمية في المملكة، والتوسع المستمر في شبكة الجيلين الرابع والجيل الخامس وشبكة الألياف الضوئية، حيث ارتفعت قاعدة العملاء بنسبة 5% لتصل إلى 4.1 ملايين عميل.

زين السودان

أظهرت عمليات زين السودان علامات قوية على التعافي والنمو رغم التحديات المستمرة، حيث سجلت الشركة نموًا استثنائيًا عبر جميع مؤشرات الأداء الرئيسية، مدعومة بالاستعادة الناجحة لـ 1,564 موقعًا، بما في ذلك 219 في مناطق في الخرطوم.

قفزت إيرادات الشركة الفصلية بنسبة 112% لتصل إلى 107 ملايين دولار، وقفزت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 423% لتسجل نحو 61 مليون دولار، محققة هامش EBITDA قوي بلغت نسبته 57%.

ارتفعت الأرباح الصافية بنسبة 138% لتصل إلى 53 مليون دولار، وجاء هذا النمو الاستثنائي نتيجة استعادة مواقع الشبكات، ما أدى إلى تضاعف قاعدة العملاء بنسبة 110% من 5.2 ملايين إلى 11 مليون عميل في الربع الأول من العام الجاري، ونظّل متفائلين بشأن المزيد من التقدم في الأشهر القادمة.

زين البحرين

ارتفعت الإيرادات الفصلية لعمليات زين البحرين بنسبة 8% لتصل إلى نحو 56 مليون دولار، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 14 مليون دولار، بهامش EBITDA بلغت نسبته 26%، وارتفعت الأرباح الصافية بنسبة 10% لتصل إلى 3.1 ملايين دولار، ونمت إيرادات خدمات البيانات بنسبة 4% لتشكّل 44% من إجمالي إيرادات الشركة.

بذلك، أترك الحديث لـ محمد لفقرة الأسئلة والأجوبة.

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين

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

أسئلة و أجوبة

سؤال:

فيما يتعلق بصفقة الأبراج، هل يمكنكم تذكيرنا بقيمة دفعة التسوية الحالية؟ لأن في Ooredoo أشاروا إلى أنهم قاموا ببناء بعض المواقع، يبدو أن دفعة التسوية البالغة 500 مليون دولار لن تتغير كثيرا. هل هناك أي تحديث على دفعة التسوية؟

سؤالي الثاني حول العراق، هل لديكم أي تحديث بشأن دخول المشغل الرابع العام القادم؟ هل أجرى فريقكم أي سيناريوهات حول التأثير المتوقع وكيف ستتعاملون مع أي تأثير كبير عند دخول مشغل رابع؟

كميل هلاي - الرئيس التنفيذي للاستراتيجيات

بالنسبة لدفعة التسوية، التغيير الرئيسي هو أن صفقة IHS الكويت أصبحت جزءا من المعادلة، فعند إعلان صفقة IHS، أشرنا إلى أن دفعة التسوية ستخفض بنحو 130 مليون دولار بفضل مساهمة أبراج IHS الكويت، وهي أصول خالية من الديون، هذه هي الفائدة الأساسية.

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

بالنسبة للعراق والمشغل الرابع، هناك مناقشات كثيرة بين زين وآسيا سيل والجهات التنظيمية، ونعتقد أنه ليس من العدل أن يحصل المشغل الرابع على حصيرة الجيل الخامس لمدة ثلاث سنوات أو لأي فترة زمنية، فهذا أمر غير معتاد في المنطقة، نرى أنه يجب أن يحصل جميع المشغلين على نفس الحقوق، أود أن أذكركم أن السوق العراقية تتسم بتحديات تشغيلية، ومن غير السهل بناء الأبراج في جميع أنحاء البلاد، سيستغرق الأمر وقتا لأي مشغل جديد لتقديم الخدمات في العراق، لا أتوقع أي مخاطر كبيرة في 2025 أو حتى 2026. آمل أن أكون قد أجبت على سؤالك.

سؤال:

تهانينا على النتائج القوية، لدي بعض الأسئلة: هناك بند يبدو أنه لمرة واحدة في الربع الأول ضمن النتائج المالية، هل يمكنكم توضيحه أكثر؟ يبدو أنه دخل استثماري، فما هو تحديدا؟ لكن تمت معادلته بارتفاع كبير في المصروفات الأخرى هذا الربع بأكثر من 11 مليون دينار، وهو أعلى من المعدل الفصلي المعتاد. هل يمكنكم توضيح هذين البندين الاستثنائيين؟

أيضا، ارتفعت المصروفات التشغيلية هذا الربع، هل السبب يعود إلى المعدات أو مبيعات الأجهزة، أم هناك أسباب أخرى؟

بالنسبة للسودان، هل أصبح من الأسهل تحويل الأموال من السودان إلى الخارج؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

بالنسبة للأرباح من الاستثمارات، قمنا هذا الربع بتسجيل ربح استثماري متعلق بشركة SpaceX، ويبلغ تقريبا 52 مليون دولار للربع، سبب تسجيلنا لهذا الربح هو ارتفاع قيمة الاستثمار، أما المصروفات الأخرى فقد ارتفعت أيضا، يرجع ذلك إلى بعض المخصصات التي تم أخذها على مستوى المجموعة، وهي تتعلق بعدة أمور ندرسها سواء على الجانب الضريبي أو في السعودية.

أما بالنسبة للمصروفات التشغيلية، فهناك ضغط كبير في جميع العمليات، وبعضها ناتج عن نشاطات تجارية مثل المعدات، وهذا يؤثر بالطبع على الهوامش، وهناك مجالات أخرى أيضا، على سبيل المثال، في العراق هناك دفع كبير في السوق على المبيعات بسبب وضع المشغل الثالث، حيث نحاول الاستفادة قدر الإمكان من الانقطاع الذي حدث لديهم، هذا أدى إلى زيادة العمولات، كذلك في السعودية، قمنا بتجميع المزيد من المنتجات، خصوصا في الباقات مسبقة الدفع مع مكالمات دولية، وهذا زاد التكلفة وقلل الهامش.

أخيرا، إذا نظرنا إلى أنشطة النمو الجديدة مثل ZOI و ZainTECH، فهي كبيرة من حيث الإيرادات، لكن تأثيرها الإيجابي على مستوى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) أقل بسبب ارتفاع التكاليف المرتبطة بها، أما بالنسبة للسودان، فنحن نقوم بتحويل الأموال من السودان، ونتوقع أن يتراوح المبلغ هذا العام بين 30 و 40 مليون دولار.

سؤال:

متابعة حول العراق: ما الوضع في الربع الثاني؟ هل ما زال القطع مستمرا عن المنافس أم تغير الوضع؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

الأوضاع ما زالت كما هي، نحن نستفيد من هذه الفرصة، في الوقت نفسه، نقوم بتغييرات كبيرة في العراق، سواء على مستوى المنتجات حيث طرحنا منتجا تجاريا جديدا ونعمل على

دفعه في السوق، أو على مستوى التطبيق الرقمي Zain App حيث أضفنا العديد من الباقات الجديدة، وأيضا على مستوى العمولات لتعزيز المبيعات، كما أن لدينا شركات تابعة لزين العراق، وهي الموزع الرئيسي سواء للبيع بالتجزئة أو بالجملة، هناك الكثير من النشاط في العراق، ونستهدف أيضا مشاريع حكومية أكثر، وقد بدأنا نحقق نجاحا في هذا المجال بعد أن لم نكن كذلك سابقا، نشهد الآن إقبالا جيدا وجلب العديد من المشاريع.

سؤال:

لماذا كان الإنفاق الرأسمالي (CAPEX) مرتفعا ومن أي سوق جاء هذا الإنفاق؟ وكيف تقومون بتمويل الإنفاق الرأسمالي؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

كان الإنفاق الرأسمالي ضمن المعدل الطبيعي حيث اقترب من توجيهنا البالغ 15%، وهو ما يتماشى مع المعايير الصناعية، رغم أنه كان أقل بكثير في العام الماضي، في الواقع، بعض الإنفاق الرأسمالي الذي بدأ في العام الماضي تم ترحيله وتسجيله في الربع الأول من 2025، من الجدير بالذكر أيضا أن جزءا من الإنفاق الرأسمالي المتعلق ب ZOI تم دفعه.

للمزيد من التفاصيل، تم تخصيص جزء من الإنفاق الرأسمالي للاستعداد لإطلاق تقنية 5.5G في الكويت، التي ستتم خلال الأشهر القادمة، نتوقع تحقيق إيرادات جيدة من نشر هذه التقنية في النصف الثاني من العام.

سؤال:

ما هو تأثير طرح الطيف الجديد في الكويت؟ وكم عدد مواقع 5.5G التي تم تجهيزها للإطلاق؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

عملية الإطلاق جارية حاليا، سنغطي جميع مناطق الكويت بالتأكد، سنقدم خدمة متميزة في الكويت، كما هو الحال مع خدمات 5G الحالية لدينا، كما تعلمون، زين دائما جريئة وسخية في تبني أحدث التقنيات.

سؤال:

متى تتوقعون إطلاق منصة BEDE للتكنولوجيا المالية في الكويت؟

نحن بانتظار موافقة البنك المركزي لتوسيع خدماتنا في مجال التكنولوجيا المالية لتشمل الأفراد والشركات، حالياً، نقدم خدمات المحافظ الإلكترونية للأعمال (B2B) والأفراد (B2C) عبر منصة Bede التي أعيدت تسميتها مؤخراً من Bookee، التي تواصل توسيع مكانتها في خدمات بوابات الدفع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

هدفنا هو الاستمرار في تعزيز الابتكار وبناء محفظة منتجات وخدمات التكنولوجيا المالية لدينا لتلبية احتياجات شريحة أوسع من المستخدمين، وتحسين الحلول المالية لمختلف الفئات من خلال شراكات استراتيجية مع البنوك وزين الكويت، نحن واثقون من الحصول على موافقات لخدمات إضافية موجهة للمستهلكين مثل التحويلات المالية، ونرى فرصاً كبيرة في خدمات التكنولوجيا المالية في الكويت.

تجدر الإشارة إلى أننا أطلقنا علامة Bede في السودان لتقديم العديد من الخدمات المالية، وكذلك في البحرين مع التركيز على حلول التمويل المصغر، بنفس الأسلوب الذي نتبعه مع منصة تمام في السعودية، كما أن خدمة زين كاش في الأردن والعراق تحقق أداءً جيداً.

سؤال:

ما هو تأثير ضريبة الركيزة الثانية (Pillar Two) في الكويت؟ وهل صافي الربح المعلن هو 17.9 مليون دينار كويتي قبل الضرائب؟ هل هذا الفهم صحيح؟ يرجى أيضاً توضيح أي جداول زمنية محتملة للضرائب والتأثير في الأسواق ذات الصلة.

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

أضفنا ضريبة إضافية تتعلق بالسودان بحوالي 900 ألف دينار كويتي، وذلك لأن السودان مملوك من خلال شركتنا في هولندا، ولهذا السبب بدأ تطبيق ضريبة الركيزة الثانية في السودان في العام 2024.

أما بالنسبة لباقي العمليات، بما في ذلك الكويت، فقد قمنا بدراسة الوضع وبناءً على الافتراضات التي اعتمدناها، طبقنا معيار Safe Harbor سواء على تكاليف الموظفين أو الأصول الثابتة، ويبدو أننا في وضع جيد ولا يتوجب علينا دفع أي ضرائب إضافية، لكن السبب في ذلك هو أن القانون لم يصدر بعد، لهذا قمنا بتكوين بعض المخصصات على مستوى المجموعة كما ذكرت سابقاً.

سؤال:

هل يشمل توجيهكم لنمو صافي الربح هذا العام الأرباح الناتجة عن الاستثمارات؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نعم، بناءً على نتائج الربع الأول والتوجيه الذي قدمناه لكم، فهو في الأساس لا يشمل أرباح الاستثمارات.

سؤال:

أين يتم إدراج إيرادات ZOI و ZainTECH و FinTech في أرباح المجموعة؟ هل هي جزء من تقارير الأسواق الفردية، أم يجب النظر إليها بشكل منفصل؟

بالنسبة للسودان، كان نمو الإيرادات قويا جدا، كيف كان نمو المصروفات التشغيلية (OPEX)، وفي أي مجالات حدث هذا النمو؟ هل نتوقع تحسنا كبيرا في الهوامش أيضا؟ في السودان، الهامش بالفعل بين 55% و 57%. هل يمكن أن يتحسن أكثر؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

عند المقارنة مع (الربع الأول 2024)، ستجد أننا شهدنا إغلاقا كاملا للشبكة لمدة شهر ونصف، لذا فالمقارنة ليست عادلة، لقد استعدنا تشغيل جزء كبير من الشبكة، وأداء الشركة جيد جدا من ناحية الإيرادات، يعود ذلك إلى تعديل الأسعار لمواجهة انخفاض العملة هناك، وإعادة تشغيل الشبكة في مناطق عديدة كانت معزولة سابقا، هذا ساعد كثيرا، لكنه في الوقت نفسه وضع بعض الضغط على التكاليف.

مع ذلك، لدينا مواقع عديدة خارج الخدمة، هذا يقلل من تكاليف الكهرباء والوقود وغيرها لتشغيل هذه المواقع، أما التكاليف الأساسية فهي تأتي من الرواتب وبعض أعمال الصيانة، ونحن نديرها بكفاءة عالية.

أما بالنسبة ل ZOI و ZainTECH، فهما ليستا جزءا من إيرادات أي شركة تشغيلية (OPCO)، بل يتم إدراجهما بشكل منفصل تحت بند "أخرى" في الإيضاح رقم 16.

سؤال:

هناك بعض الأسئلة حول اتجاهات الإيرادات وهوامش الربح في الكويت، كيف تحقق التحسن في الهامش؟ هل ذلك مرتبط بخدمات البيانات أم بسبب كفاءة التكاليف؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

في الكويت، لاحظنا أن خدمات خطوط الدفع الآجلة (postpaid) ظلت مستقرة على أساس سنوي مقارنة بالعام الماضي. بالنسبة لخدمات الإنترنت عبر الهاتف النقال، نحن في وضع جيد، ونرى أيضا أن هناك فرصة في هذا المجال.

شهدنا منافسة قوية في مجال الإنترنت عبر الهاتف النقال، لكننا نلاحظ أيضا وجود جذب جيد لهذا القطاع، ونتوقع رفع الأسعار في السوق، أما الأعمال الأخرى، فهي تحقق أداءً جيدا جدا، والسبب في تحقيق هامش ربح إجمالي جيد يعود إلى الخصومات التي نحصل عليها من الموردين وزيادة قاعدة العملاء، لكن بالطبع، انخفض متوسط الإيراد لكل مستخدم (ARPU) بسبب المنافسة، كما قمنا بزيادة مدة الالتزام في العقود من 24 إلى 36 شهرا، نرى مؤشرات إيجابية في السوق، والأهم هو وجود منافسة سليمة وليست غير عقلانية، لذلك، اعتقد أن الربع الثاني سيكون جيدا للكويت أيضا، حيث لاحظنا بعض الإيجابية من ناحية رفع الأسعار.

سؤال:

لدي فقط متابعة حول المعالجة المحاسبية لـ ZOI و ZainTECH وغيرها. أرى من حيث الأرقام أن الفارق في أعمالكم الأخرى يبلغ حوالي 28 مليون دينار كويتي وفق تقارير القطاعات، لكن إذا نظرنا إلى البيان الصحفي، نجد أن الفارق من جميع هذه الأعمال يصل إلى حوالي 124 مليون دولار أو 38 مليون دينار كويتي من ZOI و ZainTECH و Dizlee وخدمات التكنولوجيا المالية، هل يمكنكم توضيح ذلك أكثر؟ شكرا.

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نحن ندرج في الإيرادات الأخرى أيضا العمليات الصغيرة مثل جنوب السودان والتكنولوجيا المالية، لدينا أيضا كيان آخر وهو الشركة الكويتية السودانية القابضة في السودان، كل هذه تدرج تحت "أخرى"، لكن الجزء الأكبر كما ذكرت هو ZainTECH و ZOI، فهما المعنيان الرئيسيان.

سؤال:

إذا سمحت لي أن أضيف، اعتقد أنه سيكون من المفيد توضيح ما إذا كانت هناك أي تسويات بين القطاعات في بند "أخرى" مقارنة بالأرقام المعلنة لـ ZOI و Fintech و ZainTECH ربما تكون هذه الأرقام منفصلة.

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نعم، أنت محق، عند النظر إلى زيادة إيرادات ZainTECH ، لا تشمل أي عمليات إلغاء أو تسويات بين الشركات التابعة، حيث يتم إلغاء هذه العمليات عند التوحيد، إذا، الأعمال مثل ZOI أو ZainTECH، رغم أنها مملوكة 100%، إلا أنه عند التوحيد يتم إلغاء أي تعاملات بين الشركات.

سؤال:

هل هناك أي شطب في الربع الأول يتعلق بالمخصص الإلزامي لنشر طيف الجيل الخامس الجديد في الكويت؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

لا يوجد أي شطب.

سؤال:

سؤال آخر حول قطاع الأعمال (B2B) في الكويت، كيف ترون تطوره؟ هل هناك مؤشرات على تحسن؟ هل يمكنكم توضيح ذلك؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

بالنسبة لقطاع الأعمال في الكويت، نحن نحقق نتائج جيدة، بالطبع، سيتعزز هذا الأداء ويدعمه حصولنا على رخصة الاتصالات الثابتة هنا في الكويت، وسيزداد أكثر مع دخول شركات الحوسبة السحابية الضخمة إلى الكويت، كل هذا سيكون إيجابياً، الأمور تسير في الاتجاه الصحيح، وقد حققنا نمواً بنسبة 4% في قطاع الأعمال في الكويت من ناحية حلول الأعمال وأيضاً في قطاع الاتصالات المتنقلة، لذا نحن في وضع جيد.

سؤال:

هل يمكنك التحدث عن استراتيجيتكم لمراكز البيانات؟ وهل هناك أهداف محددة يمكنكم مشاركتها لهذا العام أو العام المقبل؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

كجزء من ربطنا الدولي، نحن نستثمر في الكابلات البحرية، وأيضاً في الكابلات الأرضية والألياف الضوئية التي ستبدأ بالعبور عبر السعودية وعمان وغيرها، الخطوة التالية هي بناء شبكة أو شبكة مترابطة من مراكز البيانات، أي وجود نقاط طرفية في دول مختلفة، وأعتقد

أن الهدف الأولي سيكون في السعودية بشكل أساسي، وربما في المرحلة الثانية الكويت، وكذلك الأردن والعراق.

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 الثاني 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.