Zain Group Q1 2026

Earnings Conference Call

12 May 2026

Chaired By: Omar Maher

EFG Hermes
An EFG Holding Company

Zain Group Q1 2026 Earnings Call Transcript

Tuesday 12 May 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:

Omar Maher

(EFG Hermes)

Omar Maher – EFG Hermes:

Greetings ladies and gentlemen, this is Omar from EFG Hermes, and I would like to welcome you all to the Zain Group's Q1 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, Omar, and welcome everyone to Zain's Q1 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 Q1 2026 earnings call.

I am pleased to say that Zain Group had an exceptional start to the year. While several markets continue to operate against a complex regional backdrop, the Group delivered a strong financial performance in Q1 2026. Net income reached USD 260 million, up 51% YoY and representing our highest quarterly net income in 15 years. Revenue and EBITDA increased 6% YoY.

With strong financial foundations and clear direction under our 4WARD strategy, we are well positioned to navigate uncertainty and continue our path to long term value creation.

Before turning to the financials and our growth verticals, I would like to highlight the success of our recent AGM, held on April 7. The meeting achieved an impressive quorum of 77.7%, with shareholders approving all items on the agenda. Importantly, the Assembly also elected a new Board of Directors for the next three years, supporting the next phase of Zain's growth.

Growth verticals reaching new scale

ZOI, ZainTECH, and Fintech are no longer early-stage initiatives having matured in solid businesses; they are increasingly material contributors to the Group's financial KPIs and we expect them to continue their positive trajectory.

In Q1-2026, these verticals collectively generated USD 227 million in revenue, up 16% YoY, and now representing 12% of total Group revenue. This is a clear sign that our diversification strategy as a TechCo is translating into tangible results.

ZOI

Let me start with ZOI, our wholesale carrier business. ZOI's resilient network played a critical role during recent regional disruptions and highlighted the importance of execution speed in meeting captive and emerging demand.

Operationally, traffic volumes continued to grow, with solid expansion across IP and capacity services. This reflects the importance of resilient, high-performance connectivity across the region. Hats-off to the ZOI team for working 24/7 during these challenging times.

This growing demand is translating into financial performance. ZOI continued to convert rising demand for connectivity into growth, with revenue reaching USD 134 million in Q1-2026, up 16% YoY.

ZainTECH

Our ICT and digital solutions arm plays a central role in driving enterprise growth across the Group working closely with our OPCO B2B teams. Despite recent disruptions, ZainTECH generated USD 48.5 million in revenue for the quarter, up 7% YoY.

I would also like to recognize and commend the ZainTECH team for its effective and disciplined response to the conflict. The team activated network operations center to high alert, prioritized migrations, and launched six multi-cloud and hybrid failover use cases. Managed clients experienced no downtime, and the disruption increased demand for multi-cloud disaster recovery and resilience services.

Commercial momentum also remained strong. ZainTECH closed Q1-26 with 72 new clients, including several large enterprises, and a qualified pipeline of more than USD 150 million. Hyperscaler business increased 65% YoY, and we remain confident in the significant potential of this business in the year ahead and beyond.

Fintech

Zain's fintech footprint spans across seven markets, making it the region's largest fintech platform by geographic presence. The business continues to scale, with healthy growth across revenue, customers, and transaction volumes in all jurisdictions.

In Q1-2026, our fintech operations generated USD 43 million in revenue, up 28% YoY, and processed a total transaction value of USD 2.6 billion. Our diversified fintech ecosystem spans mobile wallets, payments, remittances, credit cards, microfinance, and merchant services.

TowerCo update

TASC's operations in Jordan and Iraq today oversee 11,000 towers.

Following the regulatory approvals received from Qatar, the new CEO and his team continued the required preparation work ahead of the first closing, which is expected by June 2026.

We are working closely with Ooredoo to finalize additional markets by year-end including the Kuwait TowerCo, with the ambition of establishing the largest TowerCo in the MENA region.

Corporate Sustainability

Zain published its 2025 Sustainability Report, titled "Grounded in Purpose, Growing Sustainably."

This year's report marks an important step forward in how we communicate long-term value creation. It is the first report in Kuwait prepared in accordance with the International Integrated Reporting Framework. It reflects our strong ESG discipline, with independent assurance and now covering Scope 3 emissions (alongside Scope 1 and 2).

Notably, Zain achieved the top 'A' score in the recently published CDP Climate Change 2025 disclosure cycle, marking a significant milestone in the Group's climate action journey. Among 21 Kuwait-based disclosers, Zain was the only company to achieve an 'A' leadership-level score. Globally, only 30 of the 252 telecommunications services companies that disclose received an 'A' score, placing Zain as an industry leader in climate change.

Zain brand strength

Before moving to our financials, I am proud to highlight another milestone that speaks to the sustained strength of the Zain brand, 19 years after the brand was launched in September 2007. According to Brand Finance's 2026 rankings, Zain's brand value increased 16% YoY to USD 4.04 billion, placing Zain among the top 25 strongest telecom brands globally.

We invest around USD 100 million annually in marketing and advertising to support sales and improve customer engagement. This continues to deliver results, with Zain reaching more than 36 million followers, over 4 billion views across its social media channels, and more than 1.5 billion engagements during 2025.

Financial highlights

Moving to the financial highlights of the quarter, it is important to remind you that the Group's results now fully reflect the application of IAS 29 hyperinflation accounting to our operations in Sudan.

As mentioned in our previous call, this step resolved the long-standing audit qualification related to Sudan and brought our reporting fully in line with applicable International Financial Reporting Standards. It also required the restatement of prior-year comparatives, including the Q1-2025 base, meaning all year-on-year comparisons discussed today are presented on a consistent, restated basis.

We ended the period serving 51.2 million customers, up 1% YoY. Revenue and EBITDA both grew 6% YoY to reach USD 1.9 billion and USD 594 million, respectively, reflecting an EBITDA margin of 32%. Net income for the quarter increased 51% YoY to reach USD 260 million, reflecting earnings per share of 18 fils, or 6 cents.

It is important to note that reported net income was supported by gain of USD 123 million from Zain Ventures strategic investments, predominantly in SpaceX and xAI.

On the back of our 5G networks across 4 markets, Data revenue continued to be a key driver for growth, reaching USD 751 million, up 18% YoY, and now representing 40% of consolidated Group revenue.

Total CAPEX for the quarter reached USD 129 million, representing 7% of revenue and is strategically allocated to key markets.

The Group continued to generate healthy free cash flow of USD 283 million for the quarter, representing 15% of revenue. Total liquidity available to Zain Group stood at USD 3 billion. Net debt to EBITDA remained at a healthy 2.1x, comfortably within our target threshold.

FY 2026 guidance

As we look ahead, we remain focused on disciplined execution and agility in these challenging times. The regional backdrop continues to evolve, but Zain enters this period with a resilient operating model, a diversified earnings base, and a strong demand for our services across multiple sectors.

For 2026, we expect Group revenue growth of 10% to 15%, supported by our core operations and the growing contribution of our growth verticals. Reflecting our strong Q1 performance and improved earnings outlook, we have revised our Group net income guidance upward of 15% growth for the year.

Our CAPEX-to-revenue ratio is expected to remain within a healthy range of 12% to 15%, as we continue investing in network modernization, digital innovation, and high-growth opportunities across the Group.

Overall, we enter the rest of the year from a position of strength, with solid financial foundations, a clear strategy, and a disciplined approach to growth and value creation.

With that, I will now hand over to Mohammed Shereef to discuss the results in more detail. Thank you.

Mohammed Shereef - Zain Group Head of Finance:

Thank you, Ossama, and good afternoon, everyone. Moving to the Opcos, let us begin with Zain Kuwait.

Zain Kuwait

Kuwait maintained its market leadership and remained resilient despite the difficult regional backdrop. Customer base stood at 2.6 million. Revenue for the quarter reached USD 301 million, EBITDA remained stable at USD 103 million, representing an EBITDA margin of 34%, while net income reached USD 53 million. Data revenue remained a key driver, increasing 8% YoY and now representing 40% of total revenue.

The operator was affected by lower roaming and trading revenue as a result of ongoing conflict. Nevertheless, customer behavior remained broadly stable, while broadband and digital channels continued to perform well.

Zain KSA

Zain KSA delivered a solid performance in Q1-26. Revenue reached USD 708 million, while EBITDA remained stable at USD 214 million, reflecting an EBITDA margin of 30%. Net income soared 116% YoY, to reach USD 54 million, supported by higher USF income.

The operator's data revenue grew by 8%, now representing 43% of total revenue, while active customers stood at 8.3 million.

Commercially, Zain KSA continued to build momentum across consumer, enterprise, and wholesale segments. Growth was supported by stronger prepaid, postpaid, and MBB revenues;

with continued wins in the B2B and government segments; and further progress across digital business of Yaqoot and Tamam.

Zain Iraq

Quarterly revenues reached USD 325 million, up 14% YoY. This growth was fueled by the strong execution of our commercial strategy, continued network deployment, and a robust contribution from its subsidiaries Horizon and Next Generation.

Zain Iraq's customer base reached 20.7 million by quarter-end, sustaining market leadership in Iraq. EBITDA reached USD 110 million, up 5% YoY. Net profit grew 12% YoY to reach USD 29 million.

Zain Jordan

Zain Jordan delivered a solid quarter, achieving steady financial and operational growth. Revenue grew 5% YoY to reach USD 148 million, while EBITDA grew 4% to USD 57 million, reflecting an EBITDA margin of 38%. Net income for the quarter grew 1% to reach USD 19 million. Data revenue grew 15%, supported by the continued expansion of 5G network, and now represents 58% of total revenue.

This performance was supported by growth in consumer services, mobile revenues, enterprise, and continued FTTH expansion across key areas.

Zain Sudan

Zain Sudan delivered a strong performance in Q1 2026 despite the continued complexity of the operating environment. Customer base increased 13% YoY to reach 12.4 million, while revenue grew 34% to USD 157 million; and EBITDA increased by 35% to USD 90 million, reflecting an EBITDA margin of 58%. This was supported by price revamps, commercial actions, and network restoration across key areas.

Data revenue remained a key driver, increasing 70% YoY and now represents 37% of total revenue.

The operation continued to rebuild momentum, with growth across data, interconnect, fintech (through Bede), and digital services. Zain Sudan also progressed network recovery and

infrastructure expansion, including additional recovery sites, new sites, fiber rollout, and wholesale optimization.

While Sudan continues to face a complex macroeconomic and rate environment, the business delivered strong operational progress during the quarter. Growth was supported by targeted pricing actions, network recovery across key areas, and continued expansion in data, fintech, and digital services. These actions helped offset market pressures of exchange rate and inflation and reinforced the resilience of the Sudan operation.

Zain Bahrain

Finally, Zain Bahrain navigated disruption well, maintaining a stable core while enterprise, fiber, and customer experience initiatives continued to progress.

Zain Bahrain generated revenue of USD 56 million. Data revenue grew 4% and now represents 45% of total revenue. EBITDA reached USD 14.5 million, reflecting an EBITDA margin of 26%. Net income reached USD 3.1 million, up 1% YoY.

With that, I'll hand over to Mohammad Abdal 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:

Could you quantify the impact of the regional conflict on the businesses across Kuwait, Bahrain, Iraq, and Jordan?

Second question regarding the revaluation gain, could you clarify the valuation assumptions used for SpaceX and xAI in the reported gains?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Regarding the xAI and SpaceX, the valuations were based on December 2025 valuations, as the company typically applies a one-quarter, or approximately three-month, lag period in its valuation methodology. In addition, an approximate 15% discount was applied to reflect the current regional and global market situation. After applying this discount, the net positive impact to the bottom line was approximately USD 123 million.

If the discount were reversed and March valuations were used instead, the additional impact to the bottom line would have been approximately USD 68 million.

In regard to the conflict impact on our Kuwait, Saudia Arabia and Iraq operations, let me start with Kuwait where operating revenues increased by 2.3% YoY. However, there was a decline in trading revenues, resulting in lower total gross revenues compared to last year. Trading revenues carry significantly lower margins than core business revenues. Despite the decline in total revenues, gross profit increased YoY.

From a roaming perspective, Kuwait recorded a decline of approximately USD 2.6 million compared to last year, while trading revenues declined by approximately USD 13.4 million.

In Iraq, performance remained strong across all business segments, with revenue growth of approximately USD 39–40 million compared to last year. This was achieved despite electricity outages across the country and a challenging operating environment. Both Zain Iraq and subsidiaries such as Horizon, which focuses on B2B and B2G services, delivered strong results.

The only risk in Iraq that is currently under discussion is potential currency devaluation, a proposed 20% increase in sales tax, and increased customs duties, which have already risen

from 6% to 36%. These measures have had some impact on sales performance in terms of handsets.

For Saudi Arabia, B2C and B2B revenues increased by approximately SAR 103 million. However, overall revenues were impacted by a decline in trading revenues of approximately SAR 138 million. Nevertheless, the gross profit and gross margins there is an improvement because of the change of the revenue mix. Saudi Arabia continues to perform well operationally, particularly in the B2C segment. In B2B, there remains untapped market share opportunity, prompting a more focused strategy with the help of consultants to strengthen SME offerings and improve market penetration through both retail and digital channels. We expect good improvements in KSA.

Regarding expected credit losses (ECL), provisions increased in Saudi Arabia, Bahrain, and Kuwait due to the situation. These additional bad debt provisions are increased as precautionary measures, hopefully we will reverse it as we won't be needing it in the upcoming quarters.

Question:
I'm going to have three, please clarify net income growth guidance for 2026.
My second question is on Iraq and the margins. Margins were down 290 basis points. I'm just wondering how much of that was because of a change in mix, how much was because of the conflict, and any color you can share on that margin development and how we should think about it for the remainder of the year.

My last question is on ZainTECH. Growth seems to have slowed to around 7%. I do appreciate the conflict probably had an impact, but if you could comment on whether you're seeing delays in contracts within the enterprise and public sectors, where you're seeing pressures, and how things have developed in April and May. Thank you.

Ossama Matta – Zain Group CFO:
Yeah, sure. On the guidance, we can say it is between 15% and 20%.
Next quarter, we will have more clarity on the guidance, especially vis-à-vis the overall situation happening in the region. But in general, hopefully we will have a great year in 2026.

On Iraq and the margins, in Iraq we pushed heavily on data and enterprise. There is also another push vis-à-vis the trading revenues through our company there, NextGen. Margins there are very low, we're talking about 4% to 6%.

If you also look at commissions in Iraq, you will see they increased significantly compared to prior periods and compared to our targets. We had put a target to reduce commissions this year, but we are still operating in a market where the third operator is not yet fully operational. We are continuing to drive sales in this market, and that's why commissions have increased.

If I compare Iraq to Sudan, for example, commissions in Sudan represent around 3% of revenues, while in Iraq they represent approximately 10%, which is quite high. But the plan is to reduce this. It has nothing to do with the regional conflict, it is basically related to the market conditions.

On the ZainTECH side, we have seen good performance compared to last year and better a strong pipeline that should translate into revenues in the coming quarters.

ZainTECH is now focused heavily on Saudi Arabia, which for us is a very important market. We already have a presence there, and there are plans to collaborate more closely with Zain KSA. As for Kuwait and Jordan, collaboration is already strong, and we don't have any issues whatsoever. In Iraq as well, we see strong potential for collaboration between Zain Iraq and ZainTECH.

From a margin point of view, we are fine. There are also some revenues mix issues between cloud services and licenses. We provide LSPs as licenses on revenues, and this is where margins tend to be lower. So sometimes you may see an increase in revenues, but the mix is not necessarily the same mix we want.

Hopefully now, with what's happening in the market, especially with the disruption among hyperscalers and data centers, people are looking for more redundancy and alternative cloud solutions, and this is exactly what we are providing. I'm confident Zain Tech will deliver better results in the coming quarters.

Question:

I have some follow ups on the Sudan performance and ZOI. So first on Sudan following the depreciation of the local currency, what would be your realistic cash up streaming target for 2026 in USD. And secondly, how much further investment is required to restore the network in Sudan and in general, how should we think about the medium-term margin path in Sudan going forward as you start restoring more difficult areas such as Darfur.

And a separate question on ZOI, could you just please provide us with update on the latest CAPEX envelope, margin trajectory and pre-sales visibility, and at what point would you consider bringing some external capital or crystallizing value for strategic transaction?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

For Sudan. We currently operate 2,150 sites, off-air sites is approximately 850 sites mainly in the Darfur areas. So, would we expect margin to drop once these sites are on air? Yes, I would expect, because such areas are low income, as compared to Khartoum and the other areas, but the margins in Sudan are quite high. Currently we have an EBITDA margin of 57%. That will reduce to the high 40%, if these sites are on air during this year.

For the cash that we are upstreaming from Sudan, we expect to have approximately between $40 to $60 million of upstream of cash for the full year. And for the CAPEX, their budget is $70 million to invest in Sudan this year, all depends also on what's happening in the market.

For ZOI no changes in plan whereby the total is approximately 400 million. It will take some time to finish between this year and next year, so hopefully no changes whatsoever on this.

Question:

Can you throw some light on the macro conditions in Sudan and the recent IAS accounting. We see strong revenue growth, however, net income fell by 20%. Also, how is cash being upstreamed from Sudan whether in USD or Sudanese currency considering the local currency devaluation?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

For Sudan, we applied IAS 29, which, as you know, has an impact on revenues. Q1 revenues dropped by approximately USD 12 million due to the application of IAS 29, while last year I had a restated growth impact of approximately USD 10 million. On the net income, IAS 29 had

a positive impact of approximately USD 1 million, while last year it had a positive impact of approximately USD 16 million.

The main impact on total bottom line compared to last year is because of the currency devaluation. The devaluation effect was approximately 29%, and it cost us around USD 25 million in FX losses, while last year I had an FX gain of approximately USD 2 million.

So yes, we have better revenues this year compared to last year, but there were major payments related to LCs and CAPEX this year, which resulted in USD 25 million FX loss compared to the USD 2 million FX gain last year. That's why you see the difference in the bottom line. The bottom line is almost at the same level despite the fact that I have higher revenues.

Question:
In Zain Kuwait's financial performance, we noticed an increase in service revenue by KD 3 million, however EBITDA remained flat and net profit declined. Can you please explain?

Ossama Matta – Zain Group CFO:
Yes. As I mentioned, revenues from the core services basically increased, but trading revenues, which have lower margins, declined.

On the EBITDA side for Kuwait, it remained almost flat compared to last year, and this is mainly because of the additional provisions that we have taken, as I mentioned earlier, as well as higher repair and maintenance costs of approximately USD 2 million compared to last year, and leased line costs of approximately USD 1 million. So, what we gained at the gross profit level, we lost at the EBITDA level.

When it comes to the bottom line, remember that last year we said we invested heavily in 5.5G, so it is catching up with us now. The increase in depreciation and amortization has led to a decline in the bottom line compared to last year, from approximately USD 51 million to USD 50 million.

Why is this important for the coming period? Because there is a specific plan for Kuwait, and we have been discussing with the regulator and the other market players the introduction of new packages with dynamic pricing, as well as improved performance for customers. This

should lead to better performance for the group going forward, given Kuwait's dominant contribution.

Question:

Can we say that if B2B increased, then B2C revenues decreased, or remained flat and specific to Zain Kuwait service revenues?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Both B2B and B2C revenues have increased in Kuwait, we don't have a drop in either. The thing is, we lost some of the B2B customers, but we gained some, and now we are creating an engine for SMEs that we will also address the market with. So hopefully we will see great results for B2B coming this year.

Question:

How much CAPEX is being spent on growth verticals, and what is the guidance for full-year 2026?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

The CAPEX spent on growth verticals was predominantly on ZOI, our wholesale carrier, which approximately 5% of the CAPEX spent in 2026 is allocated to the growth verticals, versus 95% allocated to the traditional operations. Remember that the total group CAPEX spent was approximately USD 129 million.

Question:

Could you quantify the additional provisions you have taken in total during the quarter, because I want to look at the recurring net income rate as well. And then second question is, on the point just mentioned about Kuwait, you're looking to launch dynamic priced packages. Are you talking about new packages at higher prices, or you're talking about repricing the, you know, existing packages as well. So wondering whether it's like a very small set of new packages being launched for new you know, like and then people move to that naturally, or you are repricing the existing base, thank you

Ossama Matta – Zain Group CFO:

On the provisions approximately, we have$1 million of provisions increased in Q1for Kuwait, in KSA we have $10 million increased. For Bahrain, we are approximately having also a $1 million

of provision increased, and for Iraq, almost $600,000 of provisions increased during this quarter. Hope we don't expect the same to happen in Q2 because there is a plan now on the collection, and things are improving, actually, of looking at April, things have improved significantly on the collection.

On Kuwait, there are different discussions. One is new products, packages, and the others is basically pricing packages adapted to the size offering of voice and data. We're looking at enhancing the offering and the minimum amount for postpaid as well as for broadband packages that will definitely have positive impact on the results, and also on the commission side, whereby we plan to link the commission to validity and value that we believe will improve turnover.

Question:
Congrats on a good set of numbers. I just have a couple of questions on the Saudi operation. We've seen Saudi revenues decline for both business and wholesale, and also Tamam has reported low single-digit growth compared to a stronger double-digit growth last year. Is the reason for the lower business and wholesale revenue mainly a base effect, and should we expect this to continue, or are there other factors?

My second question on Saudi is regarding the Universal Service Fund (USF), can you elaborate on that and provide some color?

Ossama Matta – Zain Group CFO:
On KSA, as I mentioned, yes, we dropped in terms of trading revenues compared to last quarter by SAR 138 million. However, we see B2B and B2C increasing by SAR 103 million. So net, yes, we have a decline, but the mix has a better reflection on gross profit, and as a result, our gross profit increased, and our margins improved.

From a performance point of view, we see KSA doing well. Tamam is at a similar level to last year. We now have new management in place at Tamam, and hopefully we will also introduce new products into the market. So things will be moving positively in KSA, both for Tamam, B2C, and B2B.

On the USF, we recognized approximately SAR 98 million in Q1 as other income. This relates to the Universal Service Fund, which is essentially a subsidy for providing services in rural areas.

It is a bidding process between us and the other operators. We won it for one of the areas and based on our operational performance and our ability to reduce costs, the difference is recognized as other income. That is where this other income came from.

Question:

Just on dividends what are your thoughts for the full-year dividend given the ongoing regional situation, but at the same time you are also booking fair value revaluation gains? How should we think about dividends for this year?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

We are already committed to paying a minimum of 35 fils which has been the case for many years. Now, with the strong performance you can see Zain is delivering, this will of course be looked at by the Board, and the Board will suggest its plan for the shareholders.

We will pay interim dividends after the second quarter and then the remaining amount after closing the year.

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 2026 update.

Thank you for joining the call.

- END -

مجموعة زين
الربع الأول 2026

مؤتمر المحللين
11 مايو 2026

بإدارة: عمر ماهر

إي اف چي هيرميس
إحدى شركات إي اف چي القابضة

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

مجموعة زين

الثلاثاء الموافق 12 مايو 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

عمر ماهر

(EFG Hermes)

عمر ماهر – EFG Hermes

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم عمر من EFG Hermes، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة – زيـن، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن العام للربع الأول 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 الأول 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 عمر، نرحّب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معا النتائج المالية لمجموعة زين عن الربع الأول 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 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، 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

أهلا بكم جميعا في هذا الاجتماع الذي نستعرض فيه النتائج المالية الفصلية عن فترة الربع الأول للعام 2026 .

يسرني أن أعلن أن مجموعة زين قد حققت انطلاقة قوية ومتميزة للعام 2026، مسجلة نموا ملحوظا في جميع المؤشرات المالية الرئيسية، على الرغم من استمرار عمل عدد من شركات المجموعة في بيئة إقليمية معقدة، إذ واصلت زين تحقيق أداء مالي قوي خلال الربع الأول من العام 2026، فقد ارتفع صافي الربح إلى 260 مليون دولار، مسجلا نموا بنسبة 51%، وهو أعلى مستوى للأرباح الصافية الفصلية تحققه المجموعة خلال الـ 15 عاما الأخيرة، كما شهدت الإيرادات والأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات نموا بنسبة 6%.

وبالاستناد إلى أسسنا المالية المتينة ووضوح توجهنا الاستراتيجية، فإننا نتمتع بموقع قوي يمكننا من التعامل بمرونة مع حالة عدم اليقين، ومواصلة التقدم بثبات نحو تحقيق قيمة مستدامة على المدى الطويل.

وقبل استعراض النتائج المالية وأداء قطاعات النمو، أود تسليط الضوء على نجاح اجتماع الجمعية العامة السنوي الأخير، الذي عُقد في 7 أبريل، حيث سجل نسبة حضور قوية بلغت 77.7%، مع موافقة المساهمين على جميع بنود جدول الأعمال، كما شهد الاجتماع انتخاب مجلس إدارة جديد للسنوات الثلاث المقبلة، في خطوة تدعم مسيرة النمو للمرحلة القادمة.

مرحلة جديدة لـ محركات النمو

لم تعد محركات النمو لعمليات المجموعة (زين – عمانتل الدولية ZOI ، شركة ZainTECH ، Fintech) مبادرات ناشئة، بل أصبحت تقدم مساهمات جوهرية في قاعدة إيرادات المجموعة، ونتوقع لها الاستمرار في هذا المسار الايجابي.

خلال الربع الأول حققت هذه القطاعات مجتمعة عن فترة الربع الأول إيرادات بلغت 227 مليون دولار، بنمو قدره 16%، وبلغت نسبة مساهمتها 12% من إجمالي الإيرادات المجمعة، وهو ما يؤكد بوضوح نجاح استراتيجية التنوع التي تنتهجها زين في مسار تحولها إلى تكتل تكنولوجي، وقدرتها على تحقيق نتائج ملموسة عبر مختلف خدماتها.

ZOI – ذراع خدمات الجملة

دعوني أستهل بالحديث عن شركة زين - عُمانتل الدولية (ZOI) - ذراع خدمات الاتصالات الدولية والجملة للمجموعة - حيث لعبت شبكتها المرنة دورا محوريا خلال الاضطرابات الإقليمية الأخيرة، مما أبرز أهمية سرعة الاستجابة والجاهزية في تلبية الطلبين القائم والمتزايد.

وعلى الصعيد التشغيلي، واصلت أحجام الحركة تسجيل نمو ملحوظ، مدفوعة بتوسع قوي في خدمات بروتوكول الإنترنت والسعات، بما يعكس الأهمية المتزايدة لحلول الاتصال عالية الأداء والمرنة على مستوى المنطقة، وفي هذا السياق، أود أن أتوجه بخالص الشكر والتقدير لفريق عمل شركة ZOI على التزامهم الاستثنائي وعملهم المتواصل على مدار الساعة خلال هذه الفترة.

وقد انعكس هذا الزخم التشغيلي بشكل مباشر على الأداء المالي، حيث نجحت ZOI في تحويل الطلب المتنامي على خدمات الاتصال إلى نمو ملموس، مسجلة إيرادات بلغت 134 مليون دولار خلال الربع الأول من العام 2026، بزيادة نسبتها 16% .

ZainTECH

تواصل شركة ZainTECH ذراع حلول تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والخدمات الرقمية للمجموعة دورها المحوري في دعم نمو قطاع الأعمال، من خلال تكاملها مع فرق هذا القطاع في شركات المجموعة، وعلى الرغم من التحديات الناجمة عن الاضطرابات الأخيرة، سجلت شركة ZainTECH إيرادات بلغت 48.5 مليون دولار خلال الربع، محققة نموا بنسبة 7% .

وفي هذا السياق، أود الإشادة بكفاءة فريق الشركة، واستجابته المنضبطة خلال فترة النزاع، حيث تم تعزيز مستويات الجاهزية في مركز عمليات الشبكة، وإعطاء الأولوية لعمليات الانتقال، إلى جانب إطلاق ست حالات استخدام للتعافي عبر البيئات متعددة السحابات والهجينة، وقد أسهمت هذه الجهود في ضمان استمرارية الخدمات دون أي انقطاع للعملاء المُدارين، في وقت ساهمت فيه الظروف ذاتها في تعزيز الطلب على حلول التعافي من الكوارث والمرونة متعددة السحابات.

وعلى الصعيد التجاري، واصلت الشركة تحقيق زخم قوي، حيث اختتمت الربع الأول بالتوقيع مع 72 عميلا جديدا، من بينهم شركات كبرى، إلى جانب بناء محفظة فرص مؤهلة تتجاوز

قيمتها 150 مليون دولار، علما أن أعمال مزودي الخدمات السحابية العملاقة سجلت نموا لافتا بنسبة 65%، وهو مما يعزز ثقتنا بالإمكانات الواعدة لهذا النشاط خلال الفترة المقبلة.

Fintech

إمتدت بصمة المجموعة في مجال التكنولوجيا المالية عبر 7 أسواق في المنطقة، ما يعزز مكانتها كأكبر منصة للتكنولوجيا المالية في المنطقة من حيث الانتشار الجغرافي، يواصل هذا النشاط تحقيق نمو متسارع، مدفوعا بزيادة الإيرادات، وتوسع قاعدة العملاء، وارتفاع حجم المعاملات عبر مختلف الأسواق.

خلال الربع الأول سجلت عمليات التكنولوجيا المالية إيرادات بلغت 43 مليون دولار، بنمو سنوي قدره 28%، فيما بلغ إجمالي قيمة المعاملات 2.6 مليار دولار، وتضم منظومة التكنولوجيا المالية في زين مجموعة متكاملة من الخدمات، تشمل محافظ الهاتف النقال، وخدمات المدفوعات والتحويلات، وبطاقات الائتمان، والتمويل متناهي الصغر، إلى جانب حلول خدمات التجار.

تطور أعمال TowerCo

تشرف عمليات TASC في كل من الأردن والعراق حاليا على إدارة وتشغيل نحو 11 ألف برج، بما يعكس حجم وانتشار البنية التحتية التي تدعم عملياتنا، وعقب الحصول على الموافقات التنظيمية في دولة قطر، يواصل الرئيس التنفيذي الجديد للشركة وفريق العمل تنفيذ الاستعدادات اللازمة تمهيدا لإتمام أول عملية إغلاق، والمتوقع إنجازها بحلول يونيو 2026.
في السياق ذاته، نعمل بشكل وثيق مع مجموعة أوريدو لاستكمال التوسع في أسواق إضافية قبل نهاية العام، بما في ذلك شركة الأبراج في الكويت، وذلك في إطار طموحنا لتأسيس أكبر شركة أبراج في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

الاستدامة

نشرت زين تقريرها في مجالات الاستدامة للعام 2025 تحت عنوان "راسخون في غايتنا لبناء مستقبل مستدام "، يمثل هذا التقرير خطوة مهمة إلى الأمام في كيفية تواصلنا بشأن خلق القيمة طويلة الأجل، حيث يُعد أول تقرير من نوعه في الكويت يتم إعداده وفقا لإطار التقارير المتكاملة الدولي، كما يعكس مستوى أعلى من الانضباط في ممارسات الحوكمة البيئية والاجتماعية والمؤسسية (ESG)، مع توفير ضمان مستقل، وتوسيع نطاق الإفصاح هذا العام ليشمل انبعاثات النطاق الثالث (Scope 3)، إلى جانب النطاقين الأول والثاني.

وفي إطار التزامها بالاستدامة والعمل المناخي، حققت زين تصنيف – A وهو الأعلى ضمن تصنيفات المشروع العالمي للإفصاح عن الكربون CDP، في إنجاز نوعي يعكس تقدم المجموعة في هذا المجال.

وعلى الصعيد المحلي، كانت زين الشركة الوحيدة بين 21 جهة كويتية مشاركة التي تحقق هذا المستوى الريادي، فيما يضعها هذا التصنيف على المستوى العالمي ضمن نخبة محدودة، حيث لم تنل تصنيف A سوى 30 شركة من أصل 252 شركة اتصالات مشاركة، بما يعزز مكانة زين كشركة رائدة في قطاعها عالميا.

قوة العلامة التجارية

قبل استعراض الأداء المالي، يبرز إنجاز إضافي يعكس متانة علامة زين التجارية واستمرار زخمها، فوفقا لتصنيفات Brand Finance للعام 2026، سجلت قيمة العلامة التجارية نموا بنسبة 16% لتصل إلى 4.04 مليارات دولار، ما أهل المجموعة لتكون ضمن أقوى 25 علامة اتصالات على مستوى العالم، في دلالة واضحة على قوة حضورها التنافسي وتميزها المؤسسي.

تدعم المجموعة هذا الحضور باستثمارات سنوية تقارب 100 مليون دولار في مجالات التسويق والإعلان، بهدف تعزيز المبيعات وتطوير ارتباط العملاء بالعلامة، وقد أثمرت هذه الجهود عن توسع ملحوظ في القاعدة الرقمية، حيث تجاوز عدد المتابعين 36 مليونا، فيما تخطى إجمالي المشاهدات عبر منصات التواصل الاجتماعي 4 مليارات مشاهدة، محققا أكثر من 1.5 مليار تفاعل خلال العام.

المؤشرات المالية

بالانتقال إلى استعراض الأداء المالي للربع الأول، تجدر الإشارة إلى أن نتائج المجموعة تعكس في الوقت الراهن التطبيق الكامل لمعيار IAS 29 الخاص بظروف التضخم المفرط على عمليات زين في السودان، وقد أسهم هذا الإجراء في رفع التحفظ من المدقق، وضمان توافق الإفصاحات المالية للمجموعة بشكل كامل مع المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية.

وكما جرى توضيحه في المكالمة السابقة، تطلب تطبيق هذا المعيار إعادة عرض الأرقام المقارنة للفترات السابقة، بما في ذلك بيانات الربع الأول من العام 2025، ما يضمن أن جميع المقارنات السنوية المعروضة تستند إلى أساس محاسبي موحد ومتسق.

ارتفع عدد عملاء المجموعة إلى 51.2 مليون عميل، مسجلا نموا نسبته 1%، وواصلت المؤشرات المالية الرئيسية تسجيل أدائها الإيجابي، حيث نمت كل من الإيرادات والأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 6% لتصل إلى 1.9 مليار دولار و594 مليون دولار على التوالي، مع تسجيل هامش EBITDA قوي بلغ 32%، وقفز صافي الربح بنسبة 51% ليصل إلى 260 مليون دولار، محققا ربحية للسهم بلغت 18 فلسا، ما يعادل 6 سنتات.

ومن الجدير بالذكر أن صافي الربح المُعلن تضمن مكاسب قدرها 123 مليون دولار أمريكي ناتجة عن الاستثمارات الاستراتيجية لشركة زين فنتشرز، وبشكل رئيسي في شركتي SpaceX وxAI .

وبالاستفادة من انتشار شبكات الجيل الخامس في 4 أسواق رئيسية، واصلت إيرادات البيانات دورها المحوري كمحرك أساسي للنمو، إذ ارتفعت بنسبة 18% على أساس سنوي لتبلغ 751 مليون دولار، ممثلة نحو 40% من إجمالي إيرادات المجموعة.

بلغ إجمالي النفقات الرأسمالية خلال الربع 129 مليون دولار، ما يعادل 7% من الإيرادات، وقد جرى توجيهها نحو الأسواق ذات الأولوية الاستراتيجية، كما واصلت المجموعة تحقيق تدفقات نقدية حرة قوية بلغت 283 مليون دولار أمريكي خلال الربع، ممثلة 15% من الإيرادات، في حين بلغ إجمالي السيولة المتاحة 3 مليارات دولار، واستقر معدل صافي الدين إلى EBITDA عند 2.1 مرة، ضمن مستويات مريحة ومتوافقة مع الأهداف المعلنة للمجموعة.

التوقعات للعام 2026

بالنظر إلى الفترة المقبلة، تواصل زين اعتماد نهج يرتكز على الانضباط في التنفيذ والمرونة التشغيلية في مواجهة التحديات القائمة، ورغم استمرار حالة التغير في البيئة الإقليمية، تدخل المجموعة هذه المرحلة وهي تستند إلى نموذج أعمال متماسك، وقاعدة أرباح متعددة المصادر، وزخم طلب قوي على خدماتها في عدد من القطاعات الحيوية، بما يعزز قدرتها على الحفاظ على الاستقرار ومواصلة النمو.

وخلال العام 2026، تتوقع المجموعة تحقيق نمو في الإيرادات يتراوح بين 10% و15%، مدفوعا بقوة عملياتها الأساسية، إلى جانب الإسهام المتزايد لقطاعات النمو، واستنادا إلى الأداء القوي المحقق في الربع الأول، والتحسن الملحوظ في آفاق الربحية، جرى رفع التقديرات الخاصة بصافي الربح لاستهداف نمو يتراوح 15% على مدار العام.

كما تتوقع زين أن تبقى نسبة الإنفاق الرأسمالي إلى الإيرادات ضمن نطاق يتراوح بين 12% و15%، بما يعكس استمرار تركيزها على الاستثمار في تحديث الشبكات، وتسريع الابتكار الرقمي، ودعم المبادرات والفرص ذات النمو المرتفع عبر مختلف أعمال المجموعة، وبصورة عامة، تدخل زين ما تبقى من العام وهي في موقع قوي، مدعومة بأسس مالية متينة، وتوجه واضح، ونهج منضبط يوازن بين تحقيق النمو وتعظيم القيمة.

أود الآن أن أسلّم الكلمة إلى محمد شريف لاستعراض النتائج المالية لعمليات المجموعة بمزيد من التفصيل، شكرا لكم.

محمد شريف – المدير التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين

ننتقل الآن إلى الشركات التشغيلية، ونبدأ بـ زين الكويت

زين الكويت

واصلت عمليات زين في الكويت تأكيد موقعها الريادي، مسجلة أداء مستقرا، والذي عكس مرونة واضحة في التعامل مع التحديات التي فرضتها البيئة الإقليمية، بلغت قاعدة العملاء 2.6 مليون عميل، فيما سجلت الإيرادات 301 مليون دولار، واستقرت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات عند 103 ملايين دولار، محققة هامشا قويا بلغ 34%، في حين سجل صافي الربح 53 مليون دولار.

شكلت إيرادات البيانات عنصرا محوريا في دعم الأداء، حيث ارتفعت بنسبة 8%، لتسهم بما يعادل 40% من إجمالي الإيرادات، في المقابل، تأثرت بعض بنود الدخل بانخفاض إيرادات التجوال والتجارة نتيجة استمرار النزاع، إلا أن سلوك قاعدة العملاء بقي مستقرا إلى حد كبير، مدعوما بالأداء المتماسك لخدمات النطاق العريض والقنوات الرقمية، التي واصلت تحقيق نتائج إيجابية خلال الفترة.

زين السعودية

حققت زين السعودية أداءً قويا خلال الربع الأول، حيث بلغت الإيرادات 708 ملايين دولار، واستقرت الـ EBITDA عند 214 مليون دولار، بهامش بلغ 30%، وقفز صافي الربح بنسبة 116% ليصل إلى 54 مليون دولار، مدعوما بارتفاع إيرادات صندوق الخدمة الشاملة.

ارتفعت إيرادات البيانات بنسبة 8%، لتمثل 43% من إجمالي الإيرادات، فيما بلغ عدد العملاء النشطين 8.3 ملايين عميل، وعلى الصعيد التجاري، واصلت زين السعودية بناء الزخم عبر قطاعات الأفراد، والأعمال، والجملة، وتم دعم النمو بارتفاع إيرادات الدفع المسبق، والدفع الآجل، والنطاق العريض المتنقل، إلى جانب تحقيق مكاسب مستمرة في قطاعي الأعمال والجهات الحكومية، ومزيد من التقدم في الأنشطة الرقمية لكل من ياقوت وتمام.

زين العراق

سجلت زين العراق نتائج مالية قوية خلال الربع الأول، مع تحقيق نمو ملحوظ في الإيرادات التي ارتفعت بنسبة 14% لتبلغ 325 مليون دولار، بدعم من التنفيذ المدروس للاستراتيجية التجارية، واستمرار توسعة وانتشار الشبكة، إلى جانب المساهمة الإيجابية لكل من Horizon و Next Generation في دعم الأداء التشغيلي.

بلغت قاعدة العملاء 20.7 مليون عميل، ما يعكس استمرار ريادة زين السوقية، وعلى صعيد الربحية، ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 5% لتصل إلى 110 ملايين دولار، فيما نما صافي الربح بنسبة 12% ليبلغ 29 مليون دولار، في مؤشر يعكس متانة العمليات وقدرتها على تحقيق نمو متوازن ومستدام.

زين الأردن

حققت زين الأردن نموا عبر مؤشرات الأداء الرئيسية، إذ ارتفعت الإيرادات بنسبة 5% لتبلغ 148 مليون دولار، فيما نمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 4% لتصل إلى 57 مليون دولار، مسجلة هامش EBITDA عند 38%، كما ارتفع صافي الربح بنسبة 1% ليصل إلى 19 مليون دولار.

شهدت إيرادات البيانات نموا لافتا بنسبة 15%، مدعوما بالتوسع المتواصل في شبكة الجيل الخامس، لتسهم بنسبة 58% من إجمالي الإيرادات، وجاء هذا الأداء مدعوما بنمو خدمات الأفراد، وتحسن إيرادات الهاتف النقال، وتعزيز حضور قطاع الأعمال، إضافة إلى استمرار

التوسع في شبكات الألياف الضوئية إلى المنازل في عدد من المناطق الرئيسية، ما أسهم في دعم الزخم التشغيلي خلال الفترة.

زين السودان

سجلت عمليات زين السودان أداءً قويا خلال الربع الأول على الرغم من استمرار التحديات المرتبطة ببيئة التشغيل، إذ ارتفعت قاعدة العملاء بنسبة 13% لتصل إلى 12.4 مليون عميل، فيما قفزت الإيرادات بنسبة 34% لتبلغ 157 مليون دولار، كما نمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 35% لتصل إلى 90 مليون دولار، محققة هامش EBITDA بلغ 58%، بدعم من مراجعات الأسعار، وتنفيذ إجراءات تجارية مدروسة، والتقدم المحرز في استعادة الشبكة ضمن مناطق رئيسية.

شكلت إيرادات البيانات أحد أبرز محركات الأداء، حيث سجلت نموا قويا بنسبة 70%، لترتفع مساهمتها إلى 37% من إجمالي الإيرادات، وفي موازاة ذلك، واصلت العمليات استعادة الزخم عبر نمو خدمات البيانات، والترابط، والتكنولوجيا المالية من خلال منصة Bede ، إلى جانب الخدمات الرقمية.

أحرزت زين السودان تقدما ملموسا على صعيد تعزيز جاهزية الشبكة وتوسعة البنية التحتية، شمل استعادة مواقع إضافية، وإنشاء مواقع جديدة، وتوسيع نطاق الألياف الضوئية، وتحسين كفاءة خدمات الجملة، وعلى الرغم من استمرار التحديات الاقتصادية الكلية وتقلبات أسعار الصرف، حققت العمليات تقدما تشغيليا متقدًا خلال الربع، مدفوعا بإجراءات تسعير مستهدفة، واستعادة الشبكة في المناطق ذات الأولوية، والتوسع المتواصل في خدمات البيانات والتكنولوجيا المالية والحلول الرقمية، ما أسهم في التخفيف من ضغوط التضخم وسعر الصرف، وعزز متانة ومرونة عمليات زين في السودان.

زين البحرين

أظهرت عمليات زين في البحرين قدرة عالية على إدارة التحديات، مع الحفاظ على استقرار الأعمال الأساسية، في وقت واصلت فيه مبادرات قطاع الأعمال، وخدمات الألياف الضوئية، وبرامج تحسين تجربة العملاء تحقيق تقدم ملموس.

بلغت إيرادات زين البحرين 56 مليون دولار، مدعومة بنمو إيرادات البيانات بنسبة 4%، لترتفع مساهمتها إلى 45% من إجمالي الإيرادات، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب

والاستهلاكات 14.5 مليون دولار، بهامش EBITDA قدره 26%، فيما ارتفع صافي الربح بنسبة 1% ليصل إلى 3.1 ملايين دولار، ما يعكس استقرار الأداء المالي والقدرة على الحفاظ على الربحية في بيئة تشغيلية متطلبة.

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:
هل يمكنكم قياس وتحديد أثر الصراع الإقليمي على عمليات زين الكويت، البحرين، العراق، والأردن ؟

والسؤال الثاني بخصوص مكاسب إعادة التقييم، هل يمكن توضيح افتراضات التقييم المستخدمة لكل من SpaceX و xAI ضمن المكاسب المعلنة؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:
فيما يخص xAI وSpaceX ، فقد تم احتساب التقييمات بناءً على تقييمات شهر ديسمبر 2025، حيث تطبق الشركة عادةً فترة تأخير قدرها ربع سنة، أو ما يقارب ثلاثة أشهر، ضمن منهجية التقييم الخاصة بها، إضافة إلى ذلك، تم تطبيق خصم تقريبي بنسبة 15% ليعكس الوضع الحالي للأسواق الإقليمية والعالمية، وبعد تطبيق هذا الخصم، بلغ الأثر الإيجابي الصافي على صافي الربح حوالي 123 مليون دولار، وفي حال تم عكس هذا الخصم واستخدام تقييمات شهر مارس بدلا من ذلك، لكان الأثر الإضافي على صافي الربح قد بلغ حوالي 68 ملايين دولار.

وفيما يتعلق بأثر الأوضاع الأخيرة على عملياتنا في الكويت، السعودية، العراق، والأردن، نبدأ بعمليات زين الكويت، فقد ارتفعت الإيرادات بنسبة 2.3%، ومع ذلك، كان هناك تراجع في إيرادات المتاجرة، ما أدى إلى انخفاض إجمالي الإيرادات مقارنة بالعام الماضي، تحمل إيرادات

المتاجرة هوامش أقل بكثير مقارنة بإيرادات الأعمال الأساسية، وعلى الرغم من تراجع إجمالي الإيرادات، إلا أن الربح الإجمالي ارتفع، وعلى مستوى التجوال، سجلت الكويت تراجعا بنحو 2.6 مليون دولار مقارنة بالعام الماضي، في حين انخفضت إيرادات المتاجرة بنحو 13.4 مليون دولار. في العراق، استمر الأداء القوي عبر جميع قطاعات الأعمال، مع نمو في الإيرادات يتراوح بين 39 إلى 40 مليون دولار، مقارنة بالعام الماضي، وقد تحقق ذلك رغم انقطاعات الكهرباء في مختلف أنحاء البلاد وبيئة التشغيل الصعبة، وحققت كل من زين العراق والشركات التابعة مثل Horizon ، التي تركز على خدمات B2B وB2G ، نتائج قوية.

التحديات التي تتم مناقشتها حاليا في العراق هي احتمال خفض قيمة العملة، ومقترح زيادة ضريبة المبيعات بنسبة 20%، وارتفاع الرسوم الجمركية التي زادت بالفعل من 6% إلى 36%، وقد كان لهذه الإجراءات تأثير جزئي على أداء المبيعات، خصوصا فيما يتعلق بالأجهزة.

أما في زين السعودية، فقد ارتفعت إيرادات قطاعي B2C و B2B بنحو 103 ملايين ريال سعودي، إلا أن الإيرادات الإجمالية تأثرت بانخفاض إيرادات المتاجرة بنحو 138 مليون ريال سعودي، ومع ذلك، شهد الربح الإجمالي وهوامش الربح تحسنا نتيجة التغير في هيكل الإيرادات، تستمر عمليات زين السعودية في تحقيق أداء تشغيلي جيد، لا سيما في قطاع B2C وفي قطاع B2B ، لا تزال هناك فرصة غير مستغلة في الحصة السوقية، ما دفع إلى اعتماد استراتيجية أكثر تركيزا لتعزيز عروض الشركات الصغيرة والمتوسطة وتحسين اختراق السوق عبر القنوات التقليدية والرقمية، نتوقع تحسنا جيدا في الأداء.

وفيما يتعلق بخسائر الائتمان المتوقعة (ECL) ، فقد زادت المخصصات في عمليات السعودية والبحرين والكويت نتيجة الوضع الحالي، وقد تم تكوين هذه المخصصات الإضافية للديون المشكوك في تحصيلها كإجراء احترازي، ونأمل أن نقوم بعكسها في الارباع القادمة في حال عدم الحاجة إليها.

سؤال:

لدي ثلاثة أسئلة، هل يمكن تقديم توضيح حول توقعاتكم لنمو صافي الدخل لعام 2026؟

سؤالي الثاني يتعلق بعمليات العراق والهوامش، انخفضت الهوامش بمقدار 290 نقطة أساس، أود أن أفهم كم من هذا الانخفاض يعود لتغير في هيكل الإيرادات، وكم يعود

للأوضاع الأخيرة، وهل يمكن تقديم توضيحات إضافية حول تطور الهوامش لبقية العام؟

سؤالي الأخير يتعلق بـ ZainTECH حيث يبدو أن النمو قد تباطأ إلى حوالي 7%، أتفهم أن الأوضاع الأخيرة ربما كان لها أثر، لكن هل يمكن التعليق على ما إذا كنتم تشهدون تأخيرات في العقود ضمن قطاعي الشركات والقطاع الحكومي، وأين تظهر الضغوط، وكيف كان الأداء خلال شهري أبريل ومايو؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نعم، بالتأكيد، فيما يخص التقديرات، يمكننا القول إنها تتراوح بين 15% و20%.

في الربع المقبل، سيكون لدينا صورة أوضح بشأن هذه التوقعات، خصوصا فيما يتعلق بالوضع العام في المنطقة، لكن بشكل عام، نأمل أن يكون العام 2026 عاما جيدا.

وفيما يتعلق بالعراق والهوامش، فقد ركزنا بشكل كبير على خدمات البيانات وقطاع الشركات، وهناك أيضا توجه لتعزيز إيرادات المتاجرة عبر شركتنا هناك NextGen ، فالهوامش في هذا المجال منخفضة جدا، حيث نتحدث عن هوامش تتراوح بين 4% و6% .

إذا تم النظر أيضا إلى العمولات في العراق، ستلاحظون أنها ارتفعت بشكل كبير مقارنة بالفترات السابقة ومقارنة بمستهدفاتنا، فقد وضعنا هدفا لخفض العمولات هذا العام، إلا أننا لا نزال نعمل في سوق لم يبدأ فيه المشغل الثالث بالعمل الكامل بعد، نحن مستمرون في دفع عجلة المبيعات في هذا السوق، ولهذا السبب ارتفعت العمولات.

إذا قارنت عمليات العراق بالسودان على سبيل المثال، ستجد أن العمولات في السودان تمثل حوالي 3% من الإيرادات، بينما تمثل في العراق نحو 10%، وهو مستوى مرتفع، لكن الخطة هي خفض هذه النسبة،هذا الأمر لا علاقة له بالأوضاع الإقليمية الأخيرة، بل يرتبط بظروف السوق.

فيما يخص شركة ZainTECH ، فقد سجلت عملياتها أداءً جيدا مقارنة بالعام الماضي، إلى جانب وجود فرص أعمال قائمة قيد التطوير، ومن المتوقع أن تتحول إلى إيرادات في الفصول القادمة.

تركز ZainTECH حاليا بشكل كبير على السعودية، التي تُعتبر سوقا مهما للغاية بالنسبة لنا، حاليا لدينا وجود قائم هناك بالفعل، وهناك خطط لتعزيز التعاون بشكل أكبر مع زين السعودية، أما فيما يتعلق بالكويت والأردن، فالتعاون قوي جدا ولا نواجه أية تحديات على الإطلاق، وفي العراق أيضاً، نرى إمكانات قوية للتعاون بين زين العراق وZainTECH .

ومن منظور الهوامش، فنحن في وضع جيد، هناك أيضاً بعض القضايا المتعلقة بهيكل الإيرادات بين خدمات الحوسبة السحابية والتراخيص، ونقوم بتوفير تراخيص لمزودي الخدمات المحليين (LSPs)، وهنا تميل الهوامش إلى أن تكون أقل، لذلك قد نرى أحيانا زيادة في الإيرادات، لكن هيكل الإيرادات ليس بالضرورة هو الهيكل الذي نستهدفه.

نأمل الآن، ومع ما يحدث في السوق، لا سيما الاضطرابات بين مزودي الخدمات السحابية الضخمة ومراكز البيانات، أن يتجه العملاء إلى البحث عن مزيد من المرونة والتكرار وحلول سحابية بديلة، وهذا بالضبط ما نقدمه، لدينا ثقة أن ZainTECH ستحقق نتائج أفضل في الفصول القادمة.

سؤال:

لدينا بعض الأسئلة اللاحقة المتعلقة بأداء السودان و ZOI أولا، فيما يخص السودان، في ضوء تراجع قيمة العملة المحلية، ما هو المستوى الواقعي لتحويلات النقد، التي تتوقعون تحقيقها بالدولار الأمريكي خلال العام 2026؟

وثانيا، ما حجم الاستثمارات الإضافية المطلوبة لإعادة تأهيل الشبكة في السودان؟ وبصورة أعم، كيف ينبغي أن ننظر إلى مسار الهوامش على المدى المتوسط في السودان، مع بدء استعادة المناطق الأكثر تحديا مثل دارفور؟

وبسؤال منفصل حول ZOI ، هل يمكنكم تزويدنا بآخر المستجدات بشأن إجمالي الإنفاق الرأسمالي ، واتجاهات الهوامش، ومدى وضوح الرؤية فيما يتعلق بالمبيعات المسبقة؟ وكذلك، في أي مرحلة قد تفكرون في إدخال رأسمال خارجي أو تسييل جزء من القيمة من خلال صفقة استراتيجية؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

فيما يخص عمليات السودان، نحن نشغل حاليا بنحو 2,150 موقعاً، في حين يبلغ عدد المواقع الخارجة عن الخدمة حوالي 850 موقعا، تتركز بشكل رئيسي في مناطق دارفور.

هل نتوقع تراجع الهوامش عند إعادة تشغيل هذه المواقع ؟ نعم، من المتوقع ذلك، نظرا لأن هذه المناطق ذات مستويات دخل أقل مقارنة بالخرطوم والمناطق الأخرى، مع ذلك، تظل الهوامش في السودان مرتفعة نسبيا، حيث يبلغ هامش الـ EBITDA حاليا نحو 57%، ومن المرجح أن ينخفض إلى مستويات تتراوح من 45% الى 50% في حال إعادة تشغيل هذه المواقع خلال العام.

أما فيما يتعلق بالتدفقات النقدية المحولة من السودان، فنحن نتوقع تحقيق تحويلات نقدية تتراوح بين 40 -60 مليون دولار أمريكي خلال العام بالكامل، وبالنسبة للإنفاق الرأسمالي، تبلغ الميزانية المخصصة للاستثمار في السودان هذا العام نحو 70 مليون دولار، مع الأخذ في الاعتبار أن ذلك يظل مرتبطا بتطورات السوق.

وفيما يخص ZOI، لا توجد أي تغييرات على الخطة الحالية، حيث يبلغ إجمالي الاستثمار نحو 400 مليون دولار، ومن المتوقع أن يستغرق استكمال المشروع فترة تمتد بين هذا العام والعام المقبل، ولا نتوقع أي تعديلات على هذه الخطة في الوقت الراهن.

سؤال:

هل يمكنكم تسليط الضوء على الظروف الاقتصادية الكلية في السودان، والتطبيق الأخير لمعيار المحاسبة IAS ؟ نلاحظ نموا قويا في الإيرادات، إلا أن صافي الدخل انخفض بنسبة 20%. كذلك، كيف يتم تحويل النقد من السودان، هل بالدولار الأمريكي أم بالعملة السودانية، في ظل انخفاض قيمة العملة المحلية؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

فيما يخص السودان، قمنا بتطبيق معيار IAS 29 ، والذي كما هو معروف، له تأثير على الإيرادات، فقد انخفضت إيرادات الربع الأول بنحو 12 مليون دولار أمريكي نتيجة تطبيق IAS 29 ، في حين أن العام الماضي شهد تأثيرا إيجابيا بعد إعادة عرض البيانات بلغ نحو 10 ملايين دولار.

أما من حيث صافي الربح، فقد كان لتطبيق IAS 29 أثر إيجابي بنحو 1 مليون دولار، بينما كان له أثر إيجابي بنحو 16 مليون دولار أمريكي في العام الماضي.

الأثر الرئيسي على صافي الربح مقارنة بالعام الماضي يعود إلى انخفاض قيمة العملة، فقد بلغ أثر خفض العملة حوالي 29%، وكلفنا ذلك نحو 25 مليون دولار كخسائر فروق عملة، في حين سجلنا في العام الماضي مكاسب فروق عملة بنحو 2 مليون دولار.

لذلك نعم، لدينا إيرادات أفضل هذا العام مقارنة بالعام الماضي، إلا أن هناك مدفوعات كبيرة تتعلق بالاعتمادات المستندية والإنفاق الرأسمالي هذا العام، مما أدى إلى تسجيل خسائر فروق عملة بقيمة 25 مليون دولار مقارنة بمكسب قدره 2 مليون دولار في العام الماضي، هذا هو سبب الفارق الظاهر في صافي الربح، حيث إن صافي الربح الإجمالي يكاد يكون عند نفس المستوى رغم ارتفاع الإيرادات.

سؤال:

في نتائج زين الكويت، لاحظنا ارتفاع إيرادات الخدمات بنحو 3 ملايين دينار كويتي، إلا أن الـ EBITDAبقت مستقرة وصافي الربح تراجع، هل يمكنكم توضيح ذلك؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نعم، كما ذكرت، شهدت إيرادات الخدمات الأساسية نموا، في حين تراجعت إيرادات أنشطة المتاجرة ذات الهوامش الأقل.

على مستوى الـ EBITDA في الكويت، فقد بقت مستقرة تقريبا مقارنة بالعام الماضي، ويعود ذلك بشكل رئيسي إلى المخصصات الإضافية التي تم تكوينها، بالإضافة إلى ارتفاع تكاليف الإصلاح والصيانة بنحو 2 مليون دولار، وتكاليف خدمات الخطوط المؤجرة نحو مليون دولار، بالتالي، ما تم تحقيقه من تحسن على مستوى الربح الإجمالي، تم امتصاصه على مستوى الـ EBITDA .

أما على مستوى صافي الربح، فيجدر التذكير بأننا استثمرنا بشكل كبير في تقنية 5.5 G خلال العام الماضي، وهو ما بدأ ينعكس حالياً من خلال ارتفاع مصاريف الاستهلاكات، مما أدى إلى تراجع صافي الربح من نحو 51 مليون دولار إلى 50 مليون دولار.

تكمن أهمية ذلك للفترة المقبلة في وجود خطة محددة للكويت، حيث نعمل مع الجهة المنظمة وباقي اللاعبين في السوق على إطلاق باقات جديدة بتسعير ديناميكي، إلى جانب تحسين جودة الخدمة، وهو ما من المتوقع أن يدعم الأداء المستقبلي للمجموعة، نظرا للمساهمة الكبيرة للكويت.

سؤال:

هل يمكن القول إن نمو إيرادات قطاع الأعمال (B2B) جاء على حساب قطاع الأفراد (B2C) ، أم أن إيرادات زين الكويت شهدت نمواً في كلا القطاعين ؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

شهد كل من قطاع الأعمال (B2B) وقطاع الأفراد (B2C) نموا في الكويت، ولم نسجل أي تراجع في أي منهما، صحيح أننا فقدنا بعض عملاء قطاع الأعمال، لكننا اكتسبنا عملاء جدد، ونعمل حاليا على تطوير منصة مخصصة للشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) ، التي سنطرحها في السوق، ومن المتوقع أن تسهم في تحقيق نتائج قوية لقطاع B2B خلال هذا العام.

سؤال:

ما حجم الإنفاق الرأسمالي المخصص لقطاعات النمو، وما هي التوقعات لعام 2026؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

النفقات الرأسمالية المخصصة لقطاعات النمو كان معظمها موجها بشكل رئيسي لشركة ZOI ، ذراع الاتصالات الدولية والجملة، حيث تم تخصيص نحو 5% من إجمالي النفقات الرأسمالية في العام 2026 لهذه القطاعات، مقابل 95% للعمليات التقليدية. علما بأن إجمالي الإنفاق الرأسمالي على مستوى المجموعة بلغ حوالي 129 مليون دولار أمريكي.

سؤال:

هل يمكنكم تحديد حجم المخصصات الإضافية التي تم تكوينها خلال الربع، حتى نتمكن من تقييم معدل صافي الدخل المتكرر؟

وسؤالي الثاني بخصوص الكويت، ذكرتم أنكم تتجهون لإطلاق باقات بأسعار ديناميكية، هل نتحدث عن باقات جديدة بالكامل بأسعار أعلى، أم عن إعادة تسعير الباقات الحالية أيضا؟

وهل ستكون مجموعة محدودة من الباقات الجديدة، بحيث ينتقل إليها العملاء بشكل طبيعي، أم أن إعادة التسعير ستشمل القاعدة الحالية؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

فيما يخص المخصصات، قمنا بزيادة مخصصات بنحو مليون دولار في الكويت خلال الربع الأول، وفي السعودية زادت المخصصات بنحو 10 ملايين دولار، أما في البحرين، فقمنا أيضا بزيادة المخصصات بنحو مليون دولار، وفي العراق زادت المخصصات بحوالي 600 ألف دولار، لا نتوقع تكرار ذلك في الربع الثاني، نظرا لوجود خطة حاليا لتحسين عمليات التحصيل، وقد شهدنا تحسنا كبيرا بالفعل في أبريل فيما يتعلق بالتحصيل.

بخصوص الكويت، هناك نقاشان مختلفان: الأول يتعلق بطرح منتجات وباقات جديدة، والثاني يتمحور حول تسعير الباقات بما يتناسب مع حجم عروض الصوت والبيانات بالتنسيق مع الجهات التنظيمية، نحن نعمل على تحسين العروض والحد الأدنى للإنفاق في باقات الدفع الآجل وكذلك باقات الإنترنت عريض النطاق، وهو ما سيكون له أثر إيجابي واضح على النتائج، وكذلك على جانب العمولات، حيث نخطط لربط العمولات بعنصري مدة الصلاحية والقيمة، وهو ما نعتقد أنه سيؤدي إلى تحسين معدل الدوران.

سؤال:

لدي بعض الأسئلة حول عمليات زين السعودية، لاحظنا أن الإيرادات في السعودية انخفضت في قطاعي الشركات والجملة، كما أن شركة Tamam سجلت نموا منخفضا مقارنة بنمو قوي في العام الماضي، هل يعود السبب الرئيسي لانخفاض إيرادات قطاع الشركات والجملة، وهل نتوقع استمرار ذلك، أم أن هناك عوامل أخرى؟

سؤالي الثاني يتعلق بصندوق الخدمة الشاملة (USF)، هل يمكنكم تقديم بعض لإيضاحات؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نعم، شهدنا تراجعا في إيرادات المتاجرة مقارنة بالربع السابق بقيمة 138 مليون ريال سعودي، في المقابل، شهدنا نموا في إيرادات B2B و B2C بقيمة 103 ملايين ريال سعودي، بالتالي، نعم،

هناك تراجع صافي، لكن هيكل الإيرادات كان له انعكاس أفضل على الربح الإجمالي، ونتيجة لذلك ارتفع الربح الإجمالي وتحسنت الهوامش.

من حيث الأداء، نرى أن زين السعودية تحقق نتائج جيدة، بالنسبة لأداء Tamam فإنه قريب من مستوى العام الماضي، لدينا حاليا إدارة جديدة في Tamam ، ونأمل أيضاً في طرح منتجات جديدة في السوق، بالتالي، نتوقع تحركات إيجابية في السعودية، سواء على مستوى Tamam أو B2C أوB2B.

أما بالنسبة لصندوق الخدمة الشاملة (USF) ، فقد قمنا بتسجيل نحو 98 مليون ريال سعودي خلال الربع الأول ضمن الإيرادات الأخرى، يرتبط ذلك بصندوق الخدمة الشاملة، وهو عبارة عن دعم لتقديم الخدمات في المناطق الريفية، يتم ذلك من خلال عملية تنافسية بيننا وبين المشغلين الآخرين، وقد فزنا بإحدى المناطق، وبناءً على أدائنا التشغيلي وقدرتنا على خفض التكاليف، يتم تسجيل الفارق كإيرادات أخرى، وهو مصدر هذا الإيراد الآخر.

سؤال:

فيما يتعلق بتوزيعات الأرباح، ما هي رؤيتكم لتوزيعات العام بشكل كامل في ظل الأوضاع الإقليمية المستمرة، وفي الوقت نفسه تقومون بتسجيل مكاسب إعادة تقييم بالقيمة العادلة؟ كيف ينبغي أن ننظر إلى توزيعات الأرباح لهذا العام؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نحن ملتزمون بالفعل بتوزيع أرباح حد أدنى قدره 35 فلسا، وهو ما اتبعناه لسنوات عديدة، ومع الأداء القوي الذي تحققه زين حاليا، سيتم بالطبع النظر في هذا الأمر من قبل مجلس الإدارة، وسيقوم المجلس باقتراح خطته للمساهمين، سنقوم بتوزيع أرباح مرحلية بعد الربع الثاني، ثم سيتم توزيع المبلغ المتبقي بعد إغلاق السنة المالية.

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 الثاني من العام 2026، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقاً.

شكرا لكم جميعا على الانضمام إلينا في هذا الاتصال.

نتمنّى لكم يوما سعيدا.