



Zain Group Q2 2026

Earnings Conference Call
11 August 2026



Zain Group Q2 2026 Earnings Call Transcript

Tuesday 11 August 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:

SICO

Sawsan Abdullatif – SICO:

Greetings ladies and gentlemen, this is Sawsan from SICO, and I would like to welcome you all to the Zain Group's Q2 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, Sawsan, and welcome everyone to Zain's Q2 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 Q2 2026 earnings call.

I am pleased to report that Zain Group delivered another strong quarter for 2026, resulting in the strongest first-half performance over a decade; with revenue up 5%; EBITDA up 6%; and net income up a staggering 73% year-on-year.

Before discussing the performance in detail, it is important to note the broader operating environment in which these results were delivered. The second quarter was marked by a challenging geopolitical backdrop. Regional conflict disrupted air travel, supply chains, and connectivity routes, affecting certain commercial activities across our footprint.

Flight cancellations reduced roaming and travel-related eSIM demand, with H1 roaming revenue down 25% year on year. Consumer handset sales were also affected by supply chain disruptions.

Uncertain geopolitical environment led to an increase in freight, insurance, security, fuel, and maintenance costs. Supply-chain constraints shifted the timing of selected network rollouts and equipment deliveries. Across affected markets, our teams and technology partners remained focused on maintaining critical connectivity and supporting business continuity.

Against this backdrop, Zain's diversified operating model demonstrated its resilience. The Group sustained commercial and financial momentum, supported by solid contributions from our markets and the scaling of our 'Growth' businesses.

At the operating level, the performance also reflects AI-enabled efficiencies, targeted strategic investments, and the continued monetization of our 5G networks under our 4WARD–Progress with Purpose strategy.

Groupwide enterprise revenue increased 13% year on year, supported by contract wins across business and government accounts and sustained demand for connectivity, cloud, cybersecurity, managed services, and business-continuity solutions.

We are pleased to say that our 'Growth' verticals are reaching scale...

ZOI, ZainTECH, and our fintech businesses continue to strengthen their positions as established businesses within the Group.

Taken together, our growth verticals generated USD 479 million in first-half revenue, an increase of 36% year on year, and represented 13% of Group revenue. Each business delivered double-digit growth year-on-year.

Their scale and contributions demonstrate our progress in diversifying Zain's revenue base and evolving the Group from a traditional telecommunications operator into a broader technology company.

Our largest growth vertical, ZOI (Zain Omantel International)

ZOI delivered a strong first-half performance despite regional disruption affecting selected international routes. H1 Revenue increased 45% year on year to USD 287 million. EBITDA rose 206% to USD 34 million, while net income increased more than sevenfold to reach USD 21 million.

This performance reflects sustained demand for regional and international connectivity, together with progress across ZOI's strategic infrastructure program. During this period, ZOI advanced its subsea cable corridors, continued the deployment of its more than 8,000-kilometre KSA network, and progressed its data-center projects in Duba and Dammam.

ZOI also developed new satellite-connectivity opportunities in partnership with SpaceX, including direct-to-device and consumer services.

Together, these initiatives reinforce ZOI's position as a leading regional wholesale-connectivity platform.

ZainTECH

ZainTECH continues to play a central role in supporting enterprise growth across the Group, working closely with our operating companies and their B2B teams.

H1 Revenue increased 24% year on year to USD 100 million, despite regional disruption affecting the timing of selected projects and contract awards.

Commercial momentum remained positive. First-half sales reached USD 123 million, an increase of 45% year on year, while the average pipeline deal size rose by 52%.

The hyperscaler business developed as an important growth engine, with H1 revenue increasing 187% year on year, supported by deeper relationships with leading global technology providers, including AWS.

Near-term profitability continues to reflect investment in capabilities, talent, and market expansion. ZainTECH enters the second half with a stronger pipeline, larger opportunities, and growing demand for cloud, cybersecurity, managed services, and digital-resilience solutions.

The priority is now to convert this commercial momentum into recurring revenue, improved margins, and sustainable earnings growth.

Fintech

Our fintech businesses also continued to scale, supported by customer adoption and transaction growth across all markets.

First-half revenue increased 29% year on year to USD 87 million, while total transaction value reached USD 5.4 billion.

Customer base increased 35% to 6.4 million, reinforcing the scale of Zain's fintech ecosystem and its role in supporting financial inclusion and digital engagement across our footprint.

Zain Ventures

Zain Ventures created significant strategic and financial value during this period. In particular, the increase in the value of our investment in SpaceX made a substantial contribution to reported net income.

Since inception, Zain Ventures has deployed USD 165 million across direct and indirect investments. The portfolio is currently valued at USD 700 million, driven primarily by our position in SpaceX.

This performance demonstrates the value of maintaining disciplined exposure to selected technologies and platforms that are relevant to the future of connectivity and digital services.

The portfolio includes investments in SpaceX, Revolut, alongside venture-capital funds and other direct and indirect positions. We will continue to pursue disciplined investments that create value and enhance shareholder returns.

Moving on: One major update is Syria - Our long-term growth opportunity

I would like to touch upon this important strategic development in Syria. Zain submitted a successful USD 747 million bid for a 75% ownership interest in Zain Syria. The company will hold a 25-year, technology-neutral license in Syria (initial 20 years extendable by a further five years).

The transaction includes the existing operating assets and a customer base of 6.3 million. We have now entered a six-month transition period, during which our technical, commercial, and operational teams are conducting a detailed assessment of the business and preparing for the intended Zain Syria brand launch in the Q1 2027.

Our initial priorities are clear: to align the operation with Zain's standards, modernize and expand the network, improve service quality, and introduce 5G enabled digital capabilities.

The transaction provides Zain with entry into a sizeable and underpenetrated market. It also creates opportunities to leverage the Group's operating capabilities, procurement scale, technology partnerships, and experience, together with potential synergies with our neighboring operations in Jordan and Iraq.

We are extremely confident on the long-term strategic rationale for the transaction. At the same time, we will maintain a disciplined approach to integration, investment, risk management, and capital allocation.

TowerCo update

Turning briefly to TowerCo, Ooredoo has completed an important preparatory step following regulatory approval in Qatar, with Ooredoo Qatar's passive infrastructure transferred to Al Abraj during Q2 2026.

Zain and Ooredoo Group are now progressing toward a Qatar-led first closing by the end of September 2026, which would bring Al Abraj into the combined platform and mark the first step in establishing the largest TowerCo in the Middle East and North Africa. The remaining markets are expected to join the platform progressively over the following months.

Turning to financial KPIs

We closed the first half of 2026 with a strong performance, reflecting the resilience of our operations and the continued diversification of the Group's earnings base.

Unless otherwise stated, growth rates are year on year; and Prior-year comparisons incorporate IAS 29 hyperinflation restatement to our operation in Sudan.

The Group ended the period serving 51.9 million customers, an increase of 2%, driven by network expansion and the appeal of 5G services across our markets.

For the second-quarter, Group revenue increased 5% to KD 568 million, equivalent to USD 1.9 billion, reflecting broad-based growth across our footprint. EBITDA reached KD 196 million, equivalent to USD 639 million, representing an EBITDA margin of 35%. Net income increased 90% to KD 140 million, equivalent to USD 457 million, with earnings per share of 32 fils, or 11 cents. The second-quarter result includes USD 288 million gain from Zain Ventures' investment portfolio.

Underlying earnings grew 11% for Q2 2026 when normalized for investment gains and other one-offs.

Now moving on to H1 2026; Revenue increased 5% to KD 1.14 billion, equivalent to USD 3.71 billion, EBITDA rose 6% to KD 378 million, equivalent to USD 1.23 billion. Net income increased 73% to KD 220 million, equivalent to USD 717 million, with earnings per share

of 51 fils, or 17 cents. H1 net income includes USD 411 million gain from Zain Ventures' investment portfolio, mainly related to SpaceX.

Dividend

I am pleased to announce that the Board has declared an interim cash dividend of 17 fils per share for the first half of 2026, marking the sixth consecutive year in which Zain has distributed an interim dividend.

The additional dividend of 7 fils per share (to the usual H1 dividend of 10 fils), is the result of our exceptional performance and testament to the strong financial solvency of the company.

This additional dividend of 7 fils will be on top of our minimum annual dividend commitment of 35 fils per share for the year 2026.

The interim dividend is scheduled to be paid on 6th of October 2026.

Now touching on Data revenue, CAPEX, and cash generation

Data revenue remained a key growth driver, supported by our 5G networks across four markets. During the first-half, data revenue increased 15% to USD 1.5 billion and represented 40% of consolidated Group revenue.

Capital expenditure for the first half reached USD 252 million, equivalent to 7% of revenue. Investment was primarily directed toward network modernization, capacity expansion, and digital infrastructure in key markets. The first-half capex ratio reflects the timing of planned network deployments and selected equipment deliveries. Consistent with our full-year guidance, investment is expected to be more heavily skewed toward the second half.

The Group generated free cash flow of USD 536 million during the first half.

Available total liquidity stood at USD 3 billion, while net debt to EBITDA remained at 1.9 times, comfortably within our target range.

This position preserves the Group's financial flexibility while supporting planned investment and long-term growth.

Now our Full-year 2026 guidance

Looking ahead, we remain focused on disciplined execution in an evolving regional environment. For Full Year 2026, we maintain revenue growth forecast of 10 to 15%, supported by momentum across our core operations and 'growth verticals'. This is despite the regional disruption but assumes a quick normalization of geopolitical tensions.

Based on the strength of our first half performance and improved earnings outlook, we have revised our Group net income guidance upward of 40% growth for the full year 2026. This is despite the regional conflict impacting certain parts of our business but assumes a quick normalization of geopolitical tensions. This also assumes the investment gains of H1 2026 will sustain till year end 2026.

We also continue to expect capital expenditure to represent between 12% and 15% of full-year revenue as we invest in network modernization, digital capabilities, and identified growth opportunities.

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

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

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

Questions & Answers

Question:

When do you plan to sell the SpaceX investment?

Could you sell part of the SpaceX investment to fund the Syria acquisition or Group capex?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Our assumption is basically we will be selling SpaceX between now and year end. This is also depending on the lockup period, based on our readings of the documentation of the investment, there are three lockup categories. One, which is related to the founder Elon Musk, which is July 2027. The other one is extended lockup period, which is August 2027, and the normal standard lockup, which is December of 2026.

Based on our readings, we believe it is December 2026 for Zain Ventures, but still we haven't gotten any confirmation from the legal department of Valor VC, the fund we invested into SpaceX through, so we are still communicating with them on this.

Once we get confirmation, we will know basically when the lockup period ends. But during this period, there will be early release of certain percentages of the shares, and we believe, there will be a total of 41% of the shares will be released in tranches. These will be definitely sold, and we have a direction to sell a minimum of 135 dollars per share, which is the IPO price.

So the proceeds that we will get from SpaceX will definitely help in the Syria license funding, and it will also be funded by other means through debt.

Question:

Congratulations on the strong results and dividend increase. Should we expect a similar level of dividend growth for the full year? And regarding the expected proceeds, how do you plan to allocate them between shareholder returns, deleveraging, and growth investments?

On Syria, could you share your three-year financial outlook and key KPIs? And should we expect the net income to be positive from Q1 2027, or later?

The third question is just on the impact from the ongoing conflict. I wonder if you could share what you're seeing from a month-on-month basis in terms of the recovery across your markets, at least the major markets that have been affected by the conflict.

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Okay. On the leverage side and the investment, looking at the current leverage now, we're talking about 1.9 times net debt to EBITDA. We expect our leverage to be at 2.4 times. This is including our investment in Syria, and it is expected to drop by end of 2027 to 2.2 times.

So Syria operation is currently positive EBITDA.. I believe, in 2025 they recorded \$16 million positive. Given we will have a license for 25 years, we have a clear plan on the investment, providing excellent service and are confident of grabbing a bigger market share, we are reasonably confident of attaining positive net income for the 2027 year.

I believe in 2027 the Syria operation will not require major funding because of its positive cash flow which we believe will go a long way in funding the CAPEX needed including debt funding. So from Syria point of view, we don't believe there will be a major cash outflow from Zain Group, it's primarily the payment of the license from our side. The CAPEX investment will be spread over a period of time, between five to 10 years, and it will be mainly funded from the operation itself. But if there is any need from the Group, we will be ready to step in and support the operation.

On dividend side, the Zain Group Board basically had a plan to pay 35 fils, and this is a commitment to pay 35 fils every year for the last 6 years or so. Due to the exceptional performance and the profitability for this six-month period, the Board declared an additional 7 fils on top of the regular 10 fils interim dividend for the H1,2026 scheduled to be paid on first week of October, and the remaining 25 fills in March or April 2027. So it will increase by seven fils to total 42 fils which is an excellent yield for shareholders. This is one time because of the exceptional performance.

On the operations, all our operations did exceptionally well, despite the fact that we have in the region a geopolitical impact, and this is mainly impacting our trading revenues. If we look at our service revenue, it has increased, whether it's on the B2C or the B2B, it has increased compared to last year.

Only the trading revenues has been impacted, and this is evident in Kuwait as well as in KSA. But when we look at the gross profit and the EBITDA, you see that it has increased compared to last year. Why? Because the margin on the trading revenues has increased because of the blockage and the distribution in the region, and the service revenue continues to grow.

Now, depending on market by market, each market gets impacted differently. For example, in Sudan, we have the devaluation of the currency has impacted our revenue, and in KSA, we have the trading revenues has been impacted. But when I look in details, we see B2B, B2C has increased in KSA. The same goes for Kuwait. B2C, B2B has increased compared to last year.

In Iraq, trading revenues dropped, but total revenues have increased, and EBITDA has increased. Hopefully the situation will be resolved very soon, nevertheless we are very resilient to find ways of bringing in equipment and continuing to generate good returns for our shareholders.

Question:

Two questions: On Syria, what is the payment schedule for the licence, and can both the licence payments and future CAPEX be funded from the operation's own cash flows without additional Group funding?

On Sudan, following the latest FX devaluation, have you already implemented price increases, or should we expect further repricing in the coming quarters?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

On Syria, the licence value is USD 747 million, which will be funded by the Group. 10% is planned to be paid in September 2026, with the remaining 90% payable in January 2027, all subject to finalization of agreements.

Between September and year-end 2026, there will be a transition period during which we will co-manage the existing operation and transfer the assets, employees and customers to the new Zain Syria entity. By launch in Q1 2027, we expect the operation to start with more than 6.3 million customers.

Over the next 10 years, we estimate approximately USD 800 million of CAPEX requirements. Based on our analysis, this can largely be supported by the operation's own cash generation. However, the Group is prepared to provide a shareholder loan of up to USD 250 million, if required, in coordination with our Syrian partners.

On Sudan, we continue to adjust prices in line with currency devaluation. The regulatory framework allows us to increase prices accordingly, but we are managing this carefully to maintain our pricing premium without moving too far ahead of the market.

Operationally, the business continues to perform well. We currently have approximately 2,085 sites on air, with around 1,000 sites still offline in conflict-affected areas. As conditions normalize, particularly in Khartoum, we believe Zain Sudan is well positioned to further strengthen its market leadership.

Question:

Strategic investment income reached KD 126 million (USD 411m). What proportion relates to unrealized gains, how much was specifically attributable to SpaceX, and what is management's outlook for this earnings stream in H2 2026?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

As mentioned earlier, Zain Ventures contributed approximately USD 288 million to the bottom line for Q2 2026, out of total earnings of USD 457 million for Q2 2026, while the underlying operations contributed approximately USD 169 million. On a comparable basis, and excluding one-off items, the underlying business delivered approximately 11% growth YoY. For the H1 period, Zain Ventures contributed approximately USD 411 million to the bottom line for H1 2026, out of total earnings of USD 717 million for H1 2026, while the underlying operations contributed approximately USD 306 million.

Question:

Given that a significant portion of current earnings represents non-cash unrealized gains, does management expect to fund the October 2026 dividend payment entirely from operating cash flow, or will banking facilities be required?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

The dividend payment is approximately USD 240 million. We expect to bridge the funding temporarily through banking facilities until the proceeds from SpaceX are received.

Question:

Will the interim dividend be funded entirely from operating cash flow, without additional borrowing? And did KIA support this dividend payment?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

The interim dividend payment is approximately USD 240 million. Given the timing of the payment, we expect to bridge the funding through debt facilities until the proceeds from the SpaceX transaction are received. This is primarily a cash-management decision rather than a structural funding requirement.

With respect to KIA, it is represented on Zain's Board through the Chairperson and another Board member, and the Board collectively approved the 17 fils interim dividend. The dividend is expected to be distributed in the first week of October.

Question:

Are dividends sustainable from the underlying operations alone, excluding unrealized investment gains and additional borrowing?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Yes. Our existing commitment of 35 fils per share annually is supported by the cash generation of our underlying operations.

This year is exceptional. In addition to the regular dividend framework, we are paying a higher interim dividend of 17 fils instead of 10 fils, reflecting the exceptional performance and value created during the period.

At the same time, Zain continues to invest in new businesses and growth verticals. Where appropriate, we may use debt to support these investments while maintaining a healthy level of shareholder distributions. Going forward, we remain committed to the minimum annual dividend of 35 fils per share.

Question:

Service revenue increased by approximately KD 4.1 million for Zain Kuwait, while EBITDA remained broadly flat. Can you elaborate on the underlying drivers?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Basically on Kuwait, as I mentioned, the impact that happened in Kuwait is related to trading revenues, particularly handset and device sales, which decreased by approximately USD 15 million in Q2 compared with last year. However, the impact on profitability was limited, as trading carries relatively lower margins.

Importantly, the revenue mix improved, with stronger contributions from higher-margin service revenues across both B2C and B2B. As a result, despite the decline in trading revenue, gross profit and underlying profitability remained resilient, supported by a healthier revenue mix and improved margins.

Question:

What were the main drivers behind the growth in Zain Kuwait's service revenue compared with H1 2025?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Growth was supported by both the B2B and B2C segments. We continued to defend and grow our postpaid and prepaid customer base, while enterprise services maintained positive momentum.

On the consumer side, Zain Basics also continues to contribute through the broader device and electronics proposition. While revenue from this segment was lower due to reduced product availability, margins improved.

Looking ahead, obtaining an ISP licence would represent an additional growth opportunity, particularly for Zain Kuwait's B2B business.

Question:

Should we consider investment income run rate as a sustainable boost valuation, or could it reverse?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Our 2026 guidance assumes that the investment gains recognized in H1 remain intact and are not reversed during the second half.

When recognizing the gain, we applied a liquidity discount and maintained appropriate provisions, providing a degree of downside protection. Based on our current valuation assumptions, as long as the SpaceX share price remains above approximately USD 124, we would not expect to recognize a valuation loss in the coming quarters.

Question:

Does the Group's CAPEX guidance include investments in Syria and growth businesses such as ZOI?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

The current CAPEX guidance includes ZOI but excludes Syria.

Question:

Does the SpaceX valuation reflected in Zain's accounts represent the valuation as of 30 June, or is there a lag in the valuation?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

The investment was valued based on the 30 June share price of approximately USD 170. We then applied a liquidity discount and additional provisions in determining the carrying value.

Accordingly, based on our current assumptions, as long as the SpaceX share price remains above approximately USD 124, we would not expect to recognize valuation losses.

Question:

What is the potential downside exposure of the Sudan operation to the Group's consolidated earnings and asset base, given the ongoing geopolitical and macroeconomic risks?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

We believe the most challenging period for Sudan is largely behind us. Operationally, the business has continued to recover, and we currently do not anticipate a material negative impact on the Group.

The application of IAS 29 also provides an accounting adjustment for the hyperinflationary environment. In Q2 2026, for example, IAS 29 had an approximately USD 1 million positive impact on Group net income.

Overall, we remain constructive on Sudan's outlook and believe the operation can make an increasingly positive contribution to the Group as conditions normalize.

Question:

What EBITDA is the Syrian operation currently generating, and how will funding the licence impact Group leverage?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

The existing operation generated positive EBITDA in 2025, although we do not consider the historical figure particularly representative of the future business, given the significant transformation planned for the operation.

Importantly, Zain Syria will launch with more than 6.3 million customers from day one, providing a strong starting platform for future growth.

From a leverage perspective, the Group's net debt-to-EBITDA ratio is currently approximately 1.9x. We expect this to increase to around 2.4x by the end of 2026, including both the Syria investment and expected SpaceX proceeds, before declining to approximately 2.2x by the end of 2027. We therefore remain comfortable with the Group's leverage profile.

Question:

At the AGM, KIA indicated that dividends should not be supported primarily by unrealized gains. Given the contribution from SpaceX and the recent share-price volatility, is management still comfortable with the interim dividend?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Yes. First, it is important to highlight that the dividend declared is well covered liquidity wise by the Group's underlying operations.

For H1 2026, Group EPS reached 51 fils, of which approximately 23 fils was generated by the core operations alone. Therefore, the 17 fils interim dividend can be fully covered from operating earnings, without relying on the investment gains.

It is important to highlight that we have not valued the SpaceX investment at the 30 June price of approximately USD 170 per share. In recognizing the gain, we applied a liquidity discount of around 22%, together with additional provisions, effectively bringing our valuation reference down to approximately USD 122–124 per share.

This provides a meaningful buffer against market volatility and reflects a prudent valuation approach rather than recognizing the full market value.

Question:

If the SpaceX share price falls below USD 124, would the dividend still be paid?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Yes. We remain comfortable with the dividend commitment and have the necessary funding available to proceed with the distribution.

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

I don't see any more questions coming up, so thank you, Sawsan, please refer to the Investor Relations website for additional updates and feel free to contact the IR team at IR@zain.com for further information. We look forward to your future participation in our Q3 2026 update.

Thank you for joining the call. - END -

مجموعة زين النصف الأول 2026

مؤتمر المحللين
11 أغسطس 2026

محضر مؤتمر الاتصال مع المحليين / المستثمرين
حول النتائج المالية للربع الثاني 2026

مجموعة زين
الثلاثاء الموافق 11 أغسطس 2026
الساعة 13:00 (توقيت الكويت)

المتحدثون من الإدارة التنفيذية لمجموعة زين

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

بإدارة
(SICO)

سوسن - SICO

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

العرض التقديمي للإدارة

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين
شكراً لك سوسن، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معاً النتائج المالية لمجموعة زين عن الربع الثاني 2026.

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

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

ونود أن نذكركم أيضاً، أن مؤشرات الأداء التي سنستعرضها معكم في هذا الاتصال الحي، ستضمن بيانات تطلعية، وهي توقعات تدور حول التطورات المستقبلية، حيث تستند هذه البيانات على التوقعات الحالية والافتراضات الخاضعة إلى المخاطر والشكوك.

يرجى الرجوع إلى بيان إخلاء الطرف المفصل الموجود في الصفحة رقم 2.

الآن، سأقوم بترك الحديث إلى أسامة متي.

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

السيدات والسادة، مساء الخير، وأهلاً بكم في اجتماعنا الخاص بنتائج الربع الثاني، والنصف الأول من العام 2026.

يسعدني أن أعلن عن تحقيق مجموعة زين نتائج مالية فصلية قوية، لتواصل المجموعة أدائها المتميز، وتحقيق أقوى أداء عن فترة النصف الأول على مدار السنوات العشر الأخيرة..، حيث ارتفعت الإيرادات المجمعة بنسبة 5%، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 6%، فيما قفز صافي الربح بنسبة لافتة بلغت 73%.

قبل استعراض النتائج المالية، أود التطرق بإيجاز إلى البيئة التشغيلية التي جاءت في ظلها هذه النتائج، فقد شهد النصف الأول من العام 2026 بيئة إقليمية صعبة للغاية، فقد تسببت التوترات الجيوسياسية المستمرة في اضطرابات بحركة السفر الجوي وسلاسل التوريد ومسارات الربط والاتصال، وأثرت على بعض الأنشطة التجارية عبر أسواقنا التشغيلية، كما أدت إلغاءات الرحلات الجوية إلى انخفاض حاد في أنشطة التجوال وشرائح eSIM المرتبطة بالسفر، حيث تراجع إيرادات التجوال بنحو 25% على أساس سنوي خلال النصف الأول من العام، كما تأثرت مبيعات أجهزة الهواتف للمستهلكين، نتيجة الاضطرابات في سلاسل الإمداد.

وأدت حالة عدم اليقين إلى زيادة في تكاليف الشحن، التأمين، الأمن، الديزل، ومتطلبات الصيانة الطارئة، وأدت القيود المفروضة على سلاسل الإمداد إلى تغيير توقيت تنفيذ بعض مشاريع الشبكات وتسليم المعدات، وفي الأسواق المتأثرة، واصلت فرقنا وشركاؤنا التقنيون التركيز على الحفاظ على خدمات الاتصال الحيوية ودعم استمرارية الأعمال.

في ظل هذه الظروف..، أثبت نموذج زين التشغيلي المتنوع مرة أخرى مرونته العالية في التعامل مع هذه التحديات، فقد حافظت المجموعة على زخم تجاري ومالي قوي، مدعومة بمساهمات قوية من أسواقها المختلفة، إلى جانب التوسع المستمر في أعمال "قطاعات النمو".

على المستوى التشغيلي، يعكس الأداء أيضاً المبادرات المدعومة بالذكاء الاصطناعي، والاستثمارات الاستراتيجية الموجهة، واستمرار تحقيق العوائد من شبكات الجيل الخامس ضمن استراتيجية أعمالنا 4WARD - التقدم بغاية.

ارتفعت إيرادات قطاع الشركات والمشاريع والأعمال على مستوى المجموعة بنسبة 13%، مدعومة بالفوز بعقود جديدة في قطاعات الأعمال والجهات الحكومية، واستمرار الطلب على خدمات الاتصال والحوسبة السحابية والأمن السيبراني والخدمات المدارة وحلول استمرارية الأعمال.

يسعدنا أن نؤكد أن قطاعات النمو لدينا بدأت تصل إلى مستويات تشغيلية مؤثرة... فقد واصلت كل من شركات: زين - عمانتل الدولية ZOI و ZainTECH وخدمات قطاع التكنولوجيا المالية تعزيز مواقعها كأعمال راسخة داخل المجموعة.

وبشكل إجمالي، حققت قطاعات النمو الجديدة إيرادات بلغت 479 مليون دولار خلال فترة النصف الأول، بزيادة بلغت 36%، تمثل 13% من إجمالي إيرادات المجموعة، يعكس حجم هذه الأعمال ومساهماتها مدى تقدمنا في تنويع قاعدة إيرادات زين وتحويل المجموعة من مشغل اتصالات تقليدي إلى شركة تكنولوجيا أوسع نطاقاً.

أكبر قطاعات النمو لدينا - زين عُمانتل الدولية ZOI حققت شركة زين - عماننتل الدولية ZOI أداءً قويا خلال النصف الأول رغم الاضطرابات الإقليمية التي أثرت على بعض المسارات الدولية، فقد ارتفعت إيرادات النصف الأول بنسبة 45% لتصل إلى 287 مليون دولار، كما ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 206% لتبلغ 34 مليون دولار، بينما ارتفع صافي الربح بأكثر من سبعة أضعاف ليصل إلى 21 مليون دولار.

يعكس هذا الأداء استمرار الطلب على خدمات الربط الإقليمي والدولي، إلى جانب التقدم المحرز في برنامج البنية التحتية الاستراتيجي لـ ZOI، وخلال هذه الفترة، واصلت الشركة تطوير ممرات الكابلات البحرية، واستمرت في نشر شبكتها التي تتجاوز 8,000 كيلومتر في السعودية، كما أحرزت تقدماً في مشاريع مراكز البيانات في ضباء والدمام.

طورت ZOI فرصا جديدة في مجال الاتصال عبر الأقمار الصناعية بالشراكة مع SpaceX ، بما في ذلك خدمات الاتصال المباشر بالأجهزة والخدمات الاستهلاكية، تعزز هذه المبادرات مجتمعة مكانة ZOI كمنصة إقليمية رائدة لخدمات الربط بالجملة.

ZainTECH

تواصل ZainTECH لعب دور محوري في دعم نمو قطاع الأعمال عبر المجموعة، من خلال العمل الوثيق مع اشركات المجموعة وفرق الأعمال لديها، فقد ارتفعت إيرادات النصف الأول بنسبة 24% لتصل إلى 100 مليون دولار، رغم الاضطرابات الإقليمية التي أثرت على توقيت بعض المشاريع وترسية العقود.

ظل الزخم التجاري إيجابيا خلال هذه الفترة، حيث بلغت المبيعات خلال النصف الأول 123 مليون دولار، بزيادة 45%، فيما ارتفع متوسط حجم الفرص التجارية قيد التنفيذ بنسبة 52%، وبرز نشاط مزودي الحوسبة السحابية العملاقة كأحد محركات النمو الرئيسية، حيث ارتفعت إيراداتها خلال النصف الأول بنسبة 187%، مدعومة بتعميق العلاقات مع أبرز مزودي التكنولوجيا العالميين، بما في ذلك AWS .

لا تزال الربحية على المدى القريب تعكس الاستثمارات في القدرات والكفاءات والتوسع السوقي، وتدخل ZainTECH النصف الثاني بزخم أكبر من حيث الفرص التجارية، حجم المشاريع، الطلب المتنامي على خدمات الحوسبة السحابية، الأمن السيبراني، الخدمات المدارة، وحلول المرونة الرقمية.

تتمثل الأولوية الآن في تحويل هذا الزخم التجاري إلى إيرادات متكررة وهوامش ربح أفضل ونمو مستدام في الأرباح.

التكنولوجيا المالية (Fintech)

واصلت أعمال التكنولوجيا المالية التوسع عبر عمليات المجموعة، حيث جاءت مدعومة بنمو قوي في تبني العملاء للخدمات وزيادة نشاط المعاملات في جميع الأسواق.

في النصف الأول من العام 2026، حققت عمليات التكنولوجيا المالية إيرادات بلغت 87 مليون دولار، بارتفاع 29%، فيما بلغت القيمة الإجمالية للمعاملات 5.4 مليارات دولار، وتوسعت قاعدة العملاء بشكل ملحوظ لتصل إلى 6.4 ملايين عميل، بزيادة 35%، مما عزز حجم منظومة التكنولوجيا المالية لدى زين ودورها المتنامي في دعم الشمول المالي، والتفاعل الرقمي عبر أسواقها التشغيلية.

Zain Ventures

حققت شركة Zain Ventures قيمة استراتيجية ومالية كبيرة خلال هذه الفترة، حيث أسهمت الزيادة في قيمة استثمارنا في SpaceX في صافي الربح المعلن بشكل جوهري. استثمرت Zain Ventures منذ تأسيسها مبلغ 165 مليون دولار في استثمارات مباشرة وغير مباشرة، وتبلغ القيمة الحالية للمحفظة الاستثمارية 700 مليون دولار، مدفوعة بشكل رئيسي بمركزنا الاستثماري في SpaceX .

يؤكد هذا الأداء أهمية الاستثمار المدروس والمنضبط في تقنيات ومنصات مختارة ذات صلة بمستقبل الاتصال والخدمات الرقمية.

تشمل المحفظة استثمارات في SpaceX، بالإضافة إلى صناديق رأس المال الجريء واستثمارات مباشرة وغير مباشرة أخرى، سنواصل اتباع نهج استثماري منضبط يخلق قيمة ويعزز عوائد المساهمين.

الانتقال إلى تحديث مهم: سوريا - فرصة النمو على المدى الطويل
أود التطرق إلى هذا التطور الاستراتيجي المهم في سوريا، فقد تقدمت زين بعرض ناجح بقيمة 747 مليون دولار للاستحواذ على حصة ملكية بنسبة 75% في زين سوريا، وستحصل الشركة على رخصة تشغيل لمدة 25 عاما في سوريا. (مدة أولية تبلغ 20 عامًا قابلة للتمديد لمدة خمس سنوات أخرى)

تشمل الصفقة الأصول التشغيلية القائمة وقاعدة عملاء تضم 6.3 ملايين عميل، وقد دخلنا الآن فترة انتقالية مدتها ستة أشهر، تقوم خلالها فرقنا الفنية والتجارية والتشغيلية بإجراء تقييم تفصيلي للأعمال والتحضير للإطلاق المرتقب لعلامة زين سوريا خلال الربع الأول من العام 2027.

وأولوياتنا الأولية واضحة: مواءمة العمليات مع معايير زين، وتحديث الشبكة وتوسعتها، وتحسين جودة الخدمة، وإدخال القدرات الرقمية المدعومة بتقنيات الجيل الخامس.

تمنح هذه الصفقة زين موطئ قدم في سوق كبيرة وذات معدلات اختراق منخفضة نسبياً، كما تتيح فرصاً للاستفادة من القدرات التشغيلية للمجموعة، وحجم المشتريات، والشراكات التقنية، والخبرات المتراكمة، إلى جانب أوجه التكامل المحتملة مع عملياتنا المجاورة في الأردن والعراق.

نحن على ثقة كبيرة بالجدوى الاستراتيجية طويلة الأجل لهذه الصفقة، وفي الوقت نفسه، سنواصل اتباع نهج منضبط في التكامل والاستثمار وإدارة المخاطر وتخصيص رأس المال.

تطورات TowerCo

بالانتقال سريعاً إلى أعمال TowerCo، أكملت Ooredoo خطوة تمهيدية مهمة بعد الحصول على الموافقات التنظيمية في قطر، حيث تم نقل البنية التحتية الخاملة التابعة لـ Ooredoo قطر إلى الشركة الأبراج الجديدة خلال الربع الثاني من العام 2026.

تتجه مجموعة زين ومجموعة Ooredoo حالياً نحو إتمام أول إغلاق للصفقة بقيادة السوق القطرية بحلول نهاية سبتمبر 2026، مما سيؤدي إلى إدراج "الأبراج" ضمن المنصة المشتركة، ويشكل الخطوة الأولى نحو إنشاء أكبر شركة أبراج اتصالات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، من المتوقع أن تنضم بقية الأسواق إلى المنصة بشكل تدريجي خلال الأشهر التالية.

الانتقال إلى المؤشرات المالية الرئيسية

اختتمنا النصف الأول من العام 2026 بأداء قوي يعكس مرونة عملياتنا واستمرار تنويع مصادر أرباح المجموعة.

وما لم يُذكر خلاف ذلك، فإن معدلات النمو تُقاس على أساس سنوي، كما أن المقارنات مع العام السابق تشمل إعادة عرض نتائج عملياتنا في السودان وفقاً لمعيار المحاسبة الدولي IAS 29 الخاص بالاقتصادات ذات التضخم المفرط.

أنهت المجموعة هذه الفترة بخدمة 51.9 مليون عميل، بزيادة 2%، مدفوعة بتوسع الشبكات وجاذبية خدمات الجيل الخامس عبر أسواقنا، وخلال الربع الثاني، ارتفعت إيرادات المجموعة بنسبة 5% لتصل إلى 568 مليون دينار كويتي، بما يعادل 1.9 مليار دولار، مدعومة بنمو واسع النطاق عبر جميع أسواقنا، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 196 مليون دينار، بما يعادل 639 مليون دولار، بهامش EBITDA بلغ 35%.

ارتفع صافي الربح بنسبة 90% ليصل إلى 140 مليون دينار، بما يعادل 457 مليون دولار، مع ربحية للسهم بلغت 32 فلساً أو 11 سنتاً أمريكياً، يتضمن أداء الربع الثاني مكاسب بقيمة 288 مليون دولار من المحفظة الاستثمارية لـ Zain Ventures.

بالانتقال إلى النصف الأول من العام 2026؛ ارتفعت الإيرادات بنسبة 5% لتصل إلى 1.14 مليار دينار، بما يعادل 3.71 مليار دولار، فيما ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 6% لتبلغ 378 مليون دينار، بما يعادل 1.23 مليار دولار.

ارتفع صافي الربح بنسبة 73% ليصل إلى 220 مليون دينار، بما يعادل 717 مليون دولار، مع ربحية للسهم بلغت 51 فلساً أو 17 سنتاً أمريكياً، يتضمن صافي ربح النصف الأول مكاسب بقيمة 411 مليون دولار من محفظة Zain Ventures الاستثمارية، ترتبط بشكل رئيسي بـ SpaceX.

التوزيعات النقدية

أعلن مجلس الإدارة عن توزيع أرباح نقدية مرحلية بقيمة 17 فلس للسهم الواحد عن النصف الأول من العام 2026، لتكون السنة السادسة على التوالي التي تقوم فيها زين بتوزيع أرباح مرحلية.

يُعدّ توزيع الأرباح الإضافي البالغ 7 فلوس للسهم الواحد (إضافةً إلى توزيع الأرباح المعتاد في النصف الأول من العام والبالغ 10 فلس) ثمرة أدائنا المتميز ودليلاً على متانة الوضع المالي للشركة.

نتوقع أن يُضاف هذا التوزيع الإضافي البالغ 7 فلوس إلى التزامنا السنوي بتوزيع الحد الأدنى من الأرباح البالغ 35 فلس للسهم الواحد لعام 2026.

ومن المقرر صرف توزيع الأرباح المرحلي في 6 أكتوبر 2026.

الإيرادات من خدمات البيانات والإنفاق الرأسمالي وتوليد النقد واصلت إيرادات البيانات دورها كمحرك رئيسي للنمو، مدعومة بشبكات الجيل الخامس في أربعة أسواق، وخلال النصف الأول، ارتفعت إيرادات البيانات بنسبة 15% لتصل إلى 1.5 مليار دولار، مثلت 40% من إجمالي الإيرادات المجمعة للمجموعة.

بلغ الإنفاق الرأسمالي خلال النصف الأول 252 مليون دولار، بما يعادل 7% من الإيرادات، تركزت الاستثمارات بشكل رئيسي على تحديث الشبكات وتوسعة السعات والبنية التحتية الرقمية في الأسواق الرئيسية، يعكس معدل الإنفاق الرأسمالي في النصف الأول توقيت تنفيذ خطط نشر الشبكات وتسليم بعض المعدات المختارة، ووفقاً لخططنا السنوية، من المتوقع أن يتركز الجزء الأكبر من الاستثمارات خلال النصف الثاني من العام.

حققت المجموعة تدفقات نقدية حرة بلغت 536 مليون دولار خلال النصف الأول. بلغ إجمالي السيولة المتاحة 3 مليارات دولار، فيما استقرت نسبة صافي الدين إلى EBITDA عند 1.9 مرة، ضمن النطاق المستهدف بشكل مريح، ويحافظ هذا الوضع على المرونة المالية للمجموعة مع دعم الاستثمارات المخطط لها والنمو طويل الأجل. التقديرات المالية للعام 2026.

نواصل التركيز على التنفيذ المنضبط في ظل بيئة إقليمية متغيرة، بالنسبة للعام 2026، فإننا نؤكد توقعاتنا بنمو الإيرادات بين 10% و15%، مدعومة بالزخم المستمر في أعمالنا

الأساسية وقطاعات النمو، يأتي ذلك رغم الاضطرابات الإقليمية، مع افتراض عودة سريعة للأوضاع الجيوسياسية إلى مستوياتها الطبيعية.

بناءً على قوة أداء النصف الأول وتحسن الأرباح، قمنا برفع توجيهات صافي أرباح المجموعة لنستهدف نموا يقارب 40% خلال العام 2026.

يأتي ذلك رغم تأثير الصراع الإقليمي على بعض جوانب أعمالنا، مع افتراض عودة الأسواق الإقليمية إلى مستوياتها الطبيعية، كما يفترض استمرار مكاسب الاستثمارات المحققة في النصف الأول من العام 2026 حتى نهاية العام، ونتوقع استمرار الإنفاق الرأسمالي ضمن نطاق يتراوح بين 12% و 15% من إيرادات العام بالكامل، مع مواصلة الاستثمار في تحديث الشبكات والقدرات الرقمية وفرص النمو المحددة.

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

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

أسئلة وأجوبة

سؤال:

متى تخططون لبيع استثمار SpaceX ؟
هل يمكن بيع جزء من استثمار SpaceX لتمويل الاستحواذ في سوريا أو النفقات
الرأسمالية للمجموعة؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

افتراضنا الأساسي هو أننا سنقوم ببيع استثمار SpaceX بين الآن ونهاية العام، يعتمد ذلك أيضا على فترة الحظر (Lock-up Period)، إذ تشير قراءتنا لوثائق الاستثمار إلى وجود ثلاث فئات للحظر، الأولى مرتبطة بالمؤسس إيلون ماسك وتمتد حتى يوليو 2027، والثانية هي فترة حظر ممتدة حتى أغسطس 2027، أما الثالثة فهي فترة الحظر القياسية العادية وتنتهي في ديسمبر 2026.

استنادا إلى قراءتنا، نعتقد أن فترة الحظر الخاصة بـ Zain Ventures تنتهي في ديسمبر 2026، إلا أننا لم نتلق حتى الآن أي تأكيد من الإدارة القانونية لدى Valor VC، وهو الصندوق الذي استثمرنا في SpaceX من خلاله، ما زلنا على تواصل معهم.

بمجرد حصولنا على التأكيد، سنتمكن من تحديد موعد انتهاء فترة الحظر بشكل دقيق، خلال هذه الفترة سيكون هناك إفراج مبكر عن نسب معينة من الأسهم، سيتم الإفراج جزئيا عن نحو 41% من الأسهم، سيتم بيع هذه الأسهم بالتأكيد، لدينا توجه للبيع بسعر لا يقل عن 135 دولارا للسهم، وهو سعر الطرح العام الأولي.

وعليه، فإن العوائد التي سنحصل عليها من SpaceX ستسهم بالتأكيد في تمويل رخصة سوريا، كما سيتم تمويلها أيضا بوسائل أخرى من خلال الدين.

سؤال:

مبروك على النتائج القوية وزيادة التوزيعات، هل ينبغي أن نتوقع مستوى مماثلا من نمو التوزيعات خلال كامل العام؟ فيما يتعلق بالعوائد المتوقعة، كيف تخططون لتوزيعها بين عوائد المساهمين، وخفض المديونية، ونمو استثمارات؟

فيما يتعلق بسوريا، هل يمكنكم مشاركة نظرتكم المالية لثلاث سنوات والمؤشرات الرئيسية للأداء ؟ هل ينبغي أن نتوقع تحقيق صافي ربح إيجابي اعتبارا من الربع الأول 2027 أم في وقت لاحق؟

السؤال الثالث فهو حول تأثير النزاع القائم، هل يمكنكم مشاركة ما ترصدونه على أساس شهري من حيث التعافي في الأسواق المتأثرة بالنزاع، أو على الأقل في الأسواق الرئيسية التي تأثرت به؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

فيما يتعلق بالمديونية والاستثمار، فإن الرفع المالي الحالي يبلغ 1.9 مرة لصافي الدين إلى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA)، ونتوقع أن يصل إلى 2.4 مرة، شاملا استثمارنا في سوريا، قبل أن ينخفض إلى 2.2 مرة بحلول نهاية العام 2027.

حاليا، تحقق عمليات سوريا أرباحا قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات EBITDA إيجابية، فقد سجلت في العام 2025 ربح إيجابي 16 مليون دولار، وبالنظر إلى أننا سنحصل على رخصة لمدة 25 عاما لدينا خطة واضحة للاستثمار وتقديم خدمات متميزة، ولدينا ثقة في زيادة حصتنا السوقية، فإننا واثقون بدرجة معقولة من تحقيق صافي ربح إيجابي خلال العام 2027.

أعتقد أن عمليات سوريا في العام 2027 لن تحتاج إلى تمويل كبير نظرا لتدفقاتها النقدية الإيجابية، التي نرى أنها ستسهم بشكل كبير في تمويل النفقات الرأسمالية المطلوبة إلى جانب التمويل بالدين، ومن منظور سوريا، لا نعتقد أن سيكون هناك تدفق نقدي كبير خارج من مجموعة زين، إذ يقتصر الأمر بشكل أساسي على سداد قيمة الرخصة من جانبنا، أما استثمارات النفقات الرأسمالية فسيتم توزيعها على فترة تتراوح بين خمس وعشر سنوات، وسيجري تمويلها بشكل رئيسي من العمليات نفسها في سوريا، مع ذلك، إذا دعت الحاجة إلى دعم من المجموعة، فسنكون مستعدين للتدخل ودعم العمليات.

أما فيما يتعلق بالتوزيعات، فقد كانت لدى مجلس إدارة مجموعة زين سياسة لدفع 35 فلسا كحد أدنى، وهو التزام بدفع 35 فلسا سنويا خلال السنوات الست الماضية تقريبا، ونظرا للأداء الاستثنائي ومستويات الربحية خلال هذه الفترة البالغة ستة أشهر، أعلن المجلس عن توزيع إضافي قدره 7 فلوس فوق التوزيع المرحلي الاعتيادي البالغ 10 فلوس للنصف الأول من العام 2026، والمقرر دفعه في الأسبوع الأول من أكتوبر، فيما سيتم دفع الـ 25 فلسا المتبقية في مارس أو أبريل 2027، وبذلك ترتفع التوزيعات بمقدار 7 فلوس لتصل إلى إجمالي 42 فلسا، وهو عائد ممتاز للمساهمين، وهذه زيادة لمرة واحدة بسبب الأداء الاستثنائي.

أما على مستوى العمليات، فقد حققت جميع عملياتنا أداءً استثنائياً، رغم التأثيرات الجيوسياسية في المنطقة، وإذا نظرنا إلى إيرادات الخدمات، فقد ارتفعت سواء على مستوى الأفراد (B2C) أو الشركات (B2B) مقارنة بالعام الماضي.

أما إيرادات بيع الأجهزة فقط فهي التي تأثرت، وهو أمر واضح في الكويت، وكذلك في السعودية، لكن عند النظر إلى الربح الإجمالي و الـ EBITDA، نجد أنهما ارتفعا مقارنة بالعام الماضي، ويعود ذلك إلى ارتفاع هامش الربحية في إيرادات بيع الأجهزة نتيجة القيود والتحديات في سلاسل التوزيع بالمنطقة، في حين استمرت إيرادات الخدمات في النمو.

بالنظر إلى كل سوق على حدة، فإن التأثير يختلف من سوق إلى آخر. ففي السودان على سبيل المثال، أثر خفض قيمة العملة على الإيرادات، بينما تأثرت إيرادات بيع الأجهزة في السعودية، لكن عند التدقيق في التفاصيل، نلاحظ أن إيرادات قطاعي B2B و B2C قد ارتفعت في السعودية، وينطبق الأمر نفسه على الكويت، حيث سجل كلا القطاعين نموا مقارنة بالعام الماضي.

أما في العراق، فقد انخفضت إيرادات بيع الأجهزة، إلا أن الإيرادات الإجمالية ارتفعت وكذلك الـ EBITDA، نأمل أن يتم حل الأوضاع قريبا، مع ذلك فإننا نتمتع بمرونة كبيرة لإيجاد طرق لاستيراد المعدات والاستمرار في تحقيق عوائد جيدة لمساهميننا.

سؤال:

سؤالان: فيما يتعلق بسوريا، ما هو جدول سداد قيمة الرخصة، وهل يمكن تمويل كل من مدفوعات الرخصة والنفقات الرأسمالية المستقبلية من التدفقات النقدية التشغيلية دون الحاجة إلى تمويل إضافي من المجموعة؟

فيما يتعلق بالسودان، هل قمتم بالفعل بتطبيق زيادات في الأسعار بعد آخر خفض لقيمة العملة، أم ينبغي أن نتوقع مزيداً من إعادة التسعير خلال الأرباع المقبلة؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

في سوريا، تبلغ قيمة الرخصة 747 مليون دولار، سيتم تمويلها من قبل المجموعة، من المخطط دفع 10% في سبتمبر 2026، على أن يتم سداد الـ 90% المتبقية في يناير 2027، وذلك بشرط الانتهاء من الاتفاقيات النهائية.

وخلال الفترة بين سبتمبر ونهاية العام 2026 ستكون هناك مرحلة انتقالية تتولى خلالها الإدارة المشتركة للعمليات الحالية ونقل الأصول والموظفين والعملاء إلى كيان زين سوريا الجديد، وعند الإطلاق في الربع الأول من العام 2027، نتوقع أن تبدأ العمليات بأكثر من 6.3 ملايين عميل.

وعلى مدى السنوات العشر المقبلة، نقدر أن متطلبات النفقات الرأسمالية ستبلغ نحو 800 مليون دولار، واستناداً إلى تحليلاتنا، يمكن تغطية الجزء الأكبر منها من خلال التدفقات النقدية المتولدة من العمليات نفسها في سورية، ومع ذلك، فإن المجموعة مستعدة لتقديم قرض مساهمين يصل إلى 250 مليون دولار عند الحاجة، بالتنسيق مع شركائنا في سوريا.

أما في السودان، فنحن نواصل تعديل الأسعار بما يتماشى مع خفض قيمة العملة، ويسمح لنا الإطار التنظيمي برفع الأسعار وفقاً لذلك، إلا أننا ندير هذه العملية بعناية للحفاظ على موقعنا السعري المتميز دون الابتعاد كثيراً عن مستويات السوق.

ومن الناحية التشغيلية، يواصل النشاط السوقي أدائه الجيد، لدينا حالياً نحو 2,085 موقعا عاملا، في حين لا يزال نحو 1,000 موقع خارج الخدمة في المناطق

المتأثرة بالنزاع، ومع عودة الأوضاع إلى طبيعتها، خاصة في الخرطوم، نعتقد أن زين السودان في موقع جيد لتعزيز ريادتها السوقية بشكل أكبر.

سؤال:

بلغ دخل الاستثمارات الاستراتيجية 126 مليون دينار كويتي (411 مليون دولار)، ما النسبة المرتبطة بالمكاسب غير المحققة، وكم منها يُعزى تحديداً إلى SpaceX، وما هي نظرة الإدارة لهذا المصدر من الأرباح خلال النصف الثاني من لعام 2026؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

كما ذكرنا سابقاً، ساهمت Zain Ventures بنحو 288 مليون دولار في صافي الأرباح خلال الربع الثاني من العام 2026، من إجمالي أرباح بلغت 457 مليون دولار خلال الربع الثاني من العام 2026، بينما ساهمت العمليات التشغيلية الأساسية بنحو 169 مليون دولار. وعلى أساس المقارنة المماثلة، وبعد استبعاد البنود غير المتكررة، حققت الأعمال الأساسية نمواً سنوياً بنحو 11%.

أما خلال النصف الأول من العام، فقد ساهمت Zain Ventures بنحو 411 مليون دولار في صافي الأرباح للنصف الأول من العام 2026، من إجمالي أرباح بلغت 717 مليون دولار، بينما ساهمت العمليات التشغيلية الأساسية بنحو 306 ملايين دولار أمريكي.

سؤال:

نظراً لأن جزءاً كبيراً من الأرباح الحالية يمثل مكاسب غير محققة وغير نقدية، فهل تتوقع الإدارة تمويل توزيعات الأرباح المستحقة في أكتوبر 2026 بالكامل من التدفقات النقدية التشغيلية، أم ستكون هناك حاجة لاستخدام تسهيلات مصرفية؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

تبلغ قيمة توزيعات الأرباح نحو 240 مليون دولار، ونتوقع تغطية التمويل بشكل مؤقت من خلال التسهيلات المصرفية إلى حين استلام العوائد المتأتية من استثمار SpaceX.

سؤال:

هل سيتم تمويل التوزيعات المرحلية بالكامل من التدفقات النقدية التشغيلية، دون اقتراض إضافي؟ وهل دعمت الهيئة العامة للاستثمار هذا التوزيع؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

تبلغ قيمة التوزيعات المرحلية نحو 240 مليون دولار، ونظرا لتوقيت سداد هذه التوزيعات، نتوقع تغطية التمويل بصورة مؤقتة من خلال التسهيلات التمويلية إلى حين استلام المتحصلات الناتجة عن صفقة SpaceX، ويُعد ذلك قرارا متعلقا بإدارة السيولة بشكل أساسي، وليس حاجة هيكلية للتمويل.

وفيما يتعلق بالهيئة العامة للاستثمار، فهي ممثلة في مجلس إدارة زين من خلال رئيسة مجلس الإدارة وعضو ثانٍ، وقد وافق المجلس بصورة جماعية على توزيع الأرباح المرحلية البالغة 17 فلسا، سيتم توزيعها خلال الأسبوع الأول من شهر أكتوبر.

سؤال:

هل يمكن استدامة التوزيعات النقدية من العمليات التشغيلية الأساسية وحدها، مع استبعاد المكاسب الاستثمارية غير المحققة والاقتراض الإضافي؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نعم، إن التزامنا الحالي بتوزيع 35 فلسا للسهم سنويا مدعوم بالتدفقات النقدية المتولدة من عملياتنا التشغيلية الأساسية، يُعد هذا العام استثنائيا، فبالإضافة إلى سياسة التوزيعات المعتادة، قمنا بالإعلان عن توزيعات مرحلية أعلى بلغت 17 فلسا بدلا من 10 فلوس، بما يعكس الأداء الاستثنائي والقيمة التي تم تحقيقها خلال الفترة.

في الوقت نفسه، تواصل زين الاستثمار في محركات النمو الجديدة، وعند الحاجة، قد نلجأ إلى التمويل بالدين لدعم هذه الاستثمارات، مع المحافظة على مستوى صحي من التوزيعات للمساهمين، وعلى المدى المستقبلي، ما زلنا ملتزمين بالحد الأدنى للتوزيعات السنوية البالغ 35 فلسا للسهم.

سؤال:

ارتفعت إيرادات الخدمات في زين الكويت بنحو 4.1 ملايين دينار، بينما ظلت ال EBITDA مستقرة إلى حد كبير، هل يمكنكم توضيح العوامل الرئيسية وراء ذلك؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

في الكويت، وكما ذكرت سابقا، كان التأثير الرئيسي مرتبطا بإيرادات بيع الأجهزة، وتحديدًا مبيعات الهواتف، والتي انخفضت بنحو 15 مليون دولار خلال الربع الثاني مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، إلا أن تأثير ذلك على الربحية كان محدودا نظرا لأن هذا النشاط يتمتع بهوامش ربح أقل نسبيا.

في المقابل، شهد هيكل الإيرادات تحسنا، مع مساهمة أكبر من إيرادات الخدمات ذات الهوامش الأعلى، سواء في قطاع الأفراد (B2C) أو قطاع الشركات (B2B)، ونتيجة لذلك، وعلى الرغم من انخفاض الإيرادات من بيع الأجهزة، فقد حافظ الربح الإجمالي والربحية التشغيلية الأساسية على متانتهم، مدعومين بتحسين هيكل الإيرادات وارتفاع الهوامش.

سؤال:

ما العوامل الرئيسية التي دعمت نمو إيرادات الخدمات في زين الكويت مقارنة بالنصف الأول من العام 2025؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

جاء النمو مدعوما من قطاعي الشركات (B2B) والأفراد (B2C) على حد سواء، فقد واصلنا الحفاظ على قاعدة عملائنا في خدمات الدفع الآجل والدفع المسبق وتنميتها، في حين واصلت خدمات الشركات تحقيق زخم إيجابي.

على صعيد الأفراد، تواصل منصة Zain Plus الإسهام من خلال تقديم مجموعة أوسع من الأجهزة والإلكترونيات، وعلى الرغم من انخفاض الإيرادات من هذا النشاط نتيجة محدودية توافر المنتجات، فإن هوامش الربحية شهدت تحسنا.

وبالنظر إلى المستقبل، فإن الحصول على رخصة مزود خدمة إنترنت (ISP) سيمثل فرصة نمو إضافية، لا سيما لأعمال قطاع الشركات (B2B).

سؤال:

هل ينبغي اعتبار وتيرة تحقيق دخل الاستثمارات الحالية دعماً مستداماً للتقييم، أم أن هناك احتمالية لانعكاسها؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

تفترض إرشاداتنا للعام 2026 أن المكاسب الاستثمارية المسجلة خلال النصف الأول ستظل قائمة ولن يتم عكسها خلال النصف الثاني من العام.

وعند تسجيل هذه المكاسب، قمنا بتطبيق خصم للسيولة واحتفظنا بالمخصصات المناسبة، مما يوفر مستوى من الحماية ضد أي تراجع محتملة، واستناداً إلى افتراضات التقييم الحالية لدينا، وطالما ظل سعر سهم SpaceX أعلى من نحو 124 دولاراً، فإننا لا نتوقع تسجيل خسائر تقييم خلال الأرباع المقبلة.

سؤال:

هل تتضمن التقديرات الحالية للنفقات الرأسمالية استثمارات سوريا والأعمال الجديدة مثل ZOI؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

تشمل التوجيهات الحالية للنفقات الرأسمالية استثمارات ZOI، لكنها لا تشمل سوريا.

سؤال:

هل يعكس تقييم استثمار SpaceX المسجل في دفاتر زين القيمة كما في 30 يونيو، أم أن هناك فترة تأخر في التقييم؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

تم تقييم الاستثمار استناداً إلى سعر السهم في 30 يونيو والبالغ نحو 170 دولاراً أمريكياً للسهم، وبعد ذلك قمنا بتطبيق خصم للسيولة ومخصصات إضافية عند تحديد القيمة الدفترية للاستثمار.

بناءً عليه، واستناداً إلى افتراضاتنا الحالية، فإنه طالما ظل سعر سهم SpaceX أعلى من نحو 124 دولاراً، فإننا لا نتوقع الاعتراف بخسائر تقييم.

سؤال:

ما حجم المخاطر المحتملة التي قد تتعرض لها أرباح المجموعة المجمعة، نتيجة عمليات السودان، في ظل استمرار المخاطر الجيوسياسية والاقتصادية الكلية ؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نعتقد أن أصعب مرحلة بالنسبة للسودان أصبحت إلى حد كبير خلفنا، ومن الناحية التشغيلية، فعمليات الشركة تواصل تعافيها، ولا نتوقع حالياً أي تأثير سلبي جوهري على المجموعة.

كما أن تطبيق المعيار المحاسبي الدولي IAS 29 يوفر معالجة محاسبية لبيئة التضخم المفرط، على سبيل المثال، كان لتطبيق المعيار خلال الربع الثاني من العام 2026 أثر إيجابي يقارب مليون دولار على صافي أرباح المجموعة.

بشكل عام، ما زلنا ننظر بإيجابية إلى عمليات السودان، ونعتقد أنها قادرة على تقديم مساهمة إيجابية متزايدة للمجموعة مع عودة الأوضاع إلى طبيعتها.

سؤال:

كم تبلغ الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات الـ EBITDA التي تحققها العمليات الحالية في سوريا، وكيف سيؤثر تمويل الرخصة على مستوى الرفع المالي للمجموعة؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

سجلت العمليات الحالية في سوريا EBITDA إيجابياً خلال عام 2025، إلا أننا لا نعتبر الأداء التاريخي مؤشراً معبراً بصورة كبيرة عن الأعمال المستقبلية، نظراً للتحول الكبير المخطط له في العمليات.

من المهم الإشارة إلى أن زين سوريا ستبدأ عملياتها بأكثر من 6.3 ملايين عميل منذ اليوم الأول، ما يوفر قاعدة قوية للانطلاق وتحقيق النمو مستقبلاً.

ومن منظور الرفع المالي، يبلغ حالياً معدل صافي الدين إلى ال EBITDA لدى المجموعة نحو 1.9 مرة، ونتوقع ارتفاعه إلى نحو 2.4 مرة بنهاية العام 2026، شاملاً استثمار سوريا والمتحصلات المتوقعة من SpaceX، قبل أن ينخفض إلى نحو 2.2 مرة بنهاية العام 2027، بالتالي فإننا لا نزال مطمئنين لمستوى الرفع المالي للمجموعة.

سؤال:

خلال الجمعية العمومية، أشارت الهيئة العامة للاستثمار إلى أنه لا ينبغي أن تستند التوزيعات بشكل رئيسي إلى المكاسب غير المحققة، وفي ظل مساهمة SpaceX والتقلبات الأخيرة في سعر السهم، هل لا تزال الإدارة مرتاحة لقرار التوزيعات المرحلية؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نعم. أولاً، من المهم التأكيد على أن التوزيعات المعلنة مغطاة بشكل جيد من حيث السيولة من قبل العمليات التشغيلية الأساسية للمجموعة.

فخلال النصف الأول من العام 2026، بلغ ربح السهم للمجموعة 51 فلساً، منها نحو 23 فلساً تم تحقيقها من العمليات الأساسية وحدها، بالتالي فإن توزيعات الأرباح المرحلية البالغة 17 فلساً يمكن تغطيتها بالكامل من الأرباح التشغيلية، دون الاعتماد على مكاسب الاستثمارات.

من المهم أيضاً الإشارة إلى أننا لم نقوم بتقييم استثمار SpaceX على أساس سعر 30 يونيو البالغ نحو 170 دولاراً أمريكياً للسهم، فعند تسجيل المكاسب، طبقنا خصماً

للسيولة بنحو 22% إلى جانب مخصصات إضافية، ما خفض مرجع التقييم فعليا إلى نحو 122 إلى 124 دولارا للسهم.

ويوفر ذلك هامش أمان ملموساً في مواجهة تقلبات السوق، ويعكس نهجا متحفظا في التقييم بدلا من الاعتراف بكامل القيمة السوقية.

سؤال:

إذا انخفض سعر سهم SpaceX إلى ما دون 124 دولارا، فهل سيتم الاستمرار في دفع التوزيعات ؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نعم، ما زلنا مرتاحين لالتزاماتنا بالتوزيعات، ولدينا التمويل اللازم للاستمرار في تنفيذها.

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين

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

نتطلع إلى مشاركتكم التالية لمناقشة نتائج الربع الثالث من العام 2026، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقا.

شكرا لكم جميعا على الانضمام إلينا في هذا الاتصال.

نتمنى لكم يوما سعيدا.