



Zain Group FY 2024

Earnings Conference Call
4 March 2025



Chaired By:
Omar Maher

 **EFG** HERMES
المجموعة المالية هيرميس

Zain Group FY 2024 Earnings Call Transcript

Tuesday 4 March 2025

14:00 Kuwait Time

Zain Group Executive Management

Ossama Matta – Group CFO

Kamil Hilali – Group Strategy Officer

Mohammad Abdal – Group Chief Corporate Affairs & Communications Officer

Mohammed Shereef – Group Head of Finance

Khaled AlKandari – Group Treasury Executive Director

Aram Dehyan – Zain Group Investor Relations Director

Moderator:

Omar Maher

EFG Hermes

Omar Maher – EFG Hermes:

Greetings ladies and gentlemen, this is Omar Maher from EFG Hermes, and I would like to welcome you all to the Zain Group's FY 2024 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 Q4 2024 earnings conference call. With me today Ossama Matta – Group CFO, Kamil Hilali - Group Chief Strategy Officer, Mohammed Shereef – Group Head of Finance, Khaled AlKandari – Group Treasury Executive Director and Aram Dehyan - Group Investor Relations Director.

In a moment, we will take you through the IR presentation which has been 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:

Thank you, Mohammad... Hello everyone and welcome to our full year 2024 earnings call.

I am proud to announce that we exceeded our full year guidance for 2024 of 80% to 85% of 2023 net profit, delivering strong financial performance across all key metrics.

We achieved the highest revenue in last 15 years. Our results reflect strong revenue growth across our markets, except for Sudan, where the ongoing crisis and currency headwinds continues to pose challenges.

I would like to highlight the progress of our new Growth Verticals (ZOI, ZainTECH, and Fintech) that were born-out of the 4SIGHT strategy. These verticals have played a pivotal role in boosting Zain Group's revenue, delivering an additional USD 253 million in 2024, a remarkable 130% YoY increase which representing 7% of the Group's total revenue for the year. This success validates our 4SIGHT strategy that was implemented in 2019 to expand beyond traditional telecom boundaries.

5 years after the implementation of 4SIGHT... In December 2024 we unveiled our new '4WARD-Progress with Purpose' corporate strategy to accelerate the company's evolution into a purpose-driven TechCo conglomerate providing 'Better Lives and Lasting Connections'.

4WARD is focused on continuity, acceleration, collaboration and digital innovation in 2025 and beyond

The strategy was formulated internally and builds on the significant momentum and transformational accomplishments made under the previous 4SIGHT corporate strategy.

4WARD comprises of four primary forces, each with three accelerators (thus 12 key accelerators) to meet the ever-growing demand for superior and dynamic consumer and enterprise services. These four forces, Customer Delight; Digital Zain; Purpose and Action; and Collaborative Growth; will focus on continuity, acceleration, collaboration, ESG, and digital innovation. All designed to foster value creation by fast-tracking the company's evolution from a predominantly mobile centric operator into a purpose driven, customer-centric, future-proof, and impactful leading regional TechCo.

We are confident that it will drive meaningful impact in shaping societies while further enhancing shareholder value.

Looking at these Growth Verticals:

Zain Omantel International – ZOI:

ZOI is now the highest-ranked carrier network in the region and among top 100 globally. Leveraging the strengths of Zain and Omantel, ZOI delivers high-quality internet, voice, roaming, and messaging services to our customers across our footprint and beyond.

For FY-24, ZOI's revenues soared by 455% YoY to reach \$200m, driven by key partnerships and infrastructure expansion (with the likes of META, Google, AWS etc...).

We see ZOI as a strong and scalable business, and we will continue to invest in its wholesale, connectivity, and infrastructure capabilities to support further growth and expansion.

ZainTECH:

ZainTECH's organic growth and strategic acquisitions, in collaboration with Zain's B2B teams across operations, are driving enterprise revenue growth across the Group. During FY 2024, ZainTECH generated USD 118 million in revenue, up 103% YoY, a major contributor to the 8% YoY growth in Group-wide enterprise revenue, fueled by B2B mobility and expanding ZainTECH's key enterprise and government customer acquisition.

This growth follows the Feb 2024 opening of its regional offices in Riyadh to complement its UAE head office as well as having teams and offices in Kuwait, Jordan, Iraq and Bahrain. Also contributing to this growth were ZainTECH's acquisition of BIOS, ADFOLKS, STS and recently CITRUS consulting, that have all solidified Zain's position as the connectivity and enterprise partner of choice for businesses and government entities across the region. Given the significant potential of this business segment in key markets of UAE, KSA, Kuwait, Iraq and Jordan, we remain committed to investing the necessary resources to sustain and accelerate ZainTECH's momentum.

FINTECH:

Zain's fintech arm continues to grow, with strong revenue and customer expansion across our entities in KSA, Iraq, Jordan, and most recently, Bahrain, and expected to roll out in Kuwait and Sudan.

In 2024, Fintech revenue reached USD 176 million, up 19% YoY, with 96 million transactions processed, totaling USD 12.4 billion in transaction value.

We are further expanding our fintech footprint, having secured an Electronic Money Services license from the Central Bank of Kuwait in July 2024, with a soft launch of Bede planned for Q1 2025. Additionally, our Bede mobile wallet is set to launch in Sudan in early 2025, pending final regulatory approvals. With the upcoming launches in Kuwait and Sudan, we will complete our digital financial services expansion across all our markets.

TowerCo update:

Our TowerCo business continues to make significant progress. Under Project Signal - TASC, we are advancing towards operational readiness. We are now awaiting final regulatory approvals from the Qatar Communications Regulatory Authority (CRA) to proceed with asset and share transfers.

Further expanding our passive infrastructure ambitions, we acquired the remaining 70% stake of IHS (Kuwait TowerCo), an independent licensed tower company that owns 1,675 sites and manages an additional 700 sites, to form part of Project Signal. The deal was successfully completed in Q4-24, securing regulatory approvals in record time. This transaction will strengthen TASC's market position, unlock synergies with Ooredoo's Kuwait portfolio, and enhance shareholder value through portfolio consolidation.

This move also complements our strategic agreement with Ooredoo to create the largest tower entity in the region, supporting a sustainable and independent operating model that will enable more efficient infrastructure sharing, reduce carbon footprint, and accelerate the region's digital transformation.

On the climate action front, Zain has achieved a major milestone with (Science Based Targets Initiatives – SBTi) approvals of its Net-Zero Targets. We are committed to reducing Scope 1 and 2 (Green-House Gas -GHG emissions) by 42% by the year 2030 and achieving a 90% reduction by 2050, making us the only Kuwaiti-based corporate with verified SBTi emission reduction targets.

Also notable, is the ESG rating upgrade to BBB by MSCI in Q4 24 which reaffirms Zain's commitment to sustainability, corporate governance and ethical leadership, that is value creative for all stakeholders. We aim to further upgrade this to an A grading through the introduction of many internal initiatives across our footprint.

Both these complement a distinct milestone for 2024 that saw Zain maintain for the third year in a row its leadership position of A- score in the 'CDP Score Report – Climate Change'. This grade, first achieved in 2021, positioned Zain as the highest ranked and only telecom operator in the Middle East and Africa to achieve this high rating.

These efforts solidify Zain's position as a leader in sustainability, ensuring a positive environmental and social impact while driving long-term value creation.

One more highlight before we get into the financials, we were just informed by BrandFinance that the Zain brand has reached a valuation of \$3.5 billion for 2025, up 14.5% from \$3 billion in 2024, further enhancing its AAA- brand strength. This solidifies Zain's position as the number one Telco brand in Kuwait and across most of our markets (Iraq, Jordan, and Sudan) reflecting the strength of our business, customer trust, and continued market leadership.

We will continue to focus on enhancing the Zain brand value and take it to new heights. Currently, we are actively exploring avenues to reposition the Zain brand through a new architecture, aiming to amplify its value by capitalizing on the collective strength of the various new business entities under the new TechCo umbrella. Stay tuned for more on this.

Moving to the financial highlights of the year:

In 2024, Zain Group ended the year serving over 49 million customers. Customer base grew for Iraq, KSA, Jordan & South Sudan that compensated the steep decline in Sudan, largely attributed to war, social unrest and displacement crises in the country.

Despite this challenge, our focus on operational resilience and market adaptability kept us on a strong trajectory.

This resilience paid off, as Zain achieved its highest revenue in 15 years, with consolidated revenue climbing to KD 2 billion (USD 6.4 billion), up 3% YoY. Consolidated EBITDA for the

year reached KD 689 million (USD 2.25 billion), up 2% in normalized terms (excluding the 2023 number range claim), delivering a healthy 35% EBITDA margin.

Building on this topline strength, consolidated net income reached KD 208 million (USD 677 million), representing normalized net income growth of 15%, adjusted for the number range claim and Tower transaction gain in 2023, and gain on business combination from acquisition of IHS (Kuwait TowerCo) in 2024. EPS stood at 48 fils.

Last week the Board recommended a cash dividend of 25 fils per share for the second half of 2024. This follows the semi-annual dividend of 10 fils per share distributed in Q4-24, bringing the total dividend for the year to 35 fils per share. This reflects a 73% payout ratio, one of the highest among listed entities in the region, positioned Zain among the top 15 global telecom entities in creating shareholder value over the last 5 years (according to a BCG report – Boston Consulting Group).

In line with the Board's previously committed minimum cash dividend policy of 35 fils per share (which commenced in 2023 till 2025), the Board has also recommended renewing this policy for an additional three years, covering the period from 2026 to 2028. This recommendation remains subject to approval by the Annual General Assembly, ensuring Zain's long-term commitment to sustainable shareholder value.

Total CAPEX for the year reached USD 1.1 billion, representing 17% of revenues (\$976m tangible and \$91m Intangible) strategically allocated to key markets. Zain KSA recorded the largest investment, with USD 396 million directed towards expanding 5G coverage, modernizing core infrastructure. Followed by Iraq USD 243 million investment, enhancing LTE coverage across major cities such as Baghdad, Basra, and Anbar, with the deployment of 700 new sites over the year. Meanwhile, Kuwait invested USD 126 million to improve indoor 5G coverage and strengthen its digital systems. Despite the challenges in Sudan, we allocated USD 137 million to support network resilience, focusing on disaster recovery locations and the implementation of a new billing system.

The Group continues to maintain healthy cash flows, with total due to banks at USD 4.8 billion, and net debt to EBITDA currently standing at around 2.2x. Finance cost remained stable YoY.

Full Year Guidance:

To conclude, 2024 has been a year of outstanding performance and strategic achievements. We delivered the highest revenue generated in the last 15 years, expanded our Non-Core capabilities, and reinforced our leadership in 5G and cloud solutions. Despite external challenges, we have remained resilient, innovative, and committed to sustainable growth. Our focus on diversifying revenue streams, digital transformation, and operational efficiency continues to position Zain Group as a market leader.

Looking ahead, we are expecting another successful year in 2025. We anticipate our revenue to grow approximately 7% to 10%, with normalized net income (excluding IHS gain of \$80m in FY 2024) expected to grow approximately 3% to 5% YoY. This is despite the increase in expected tax expense in 2025, due to the implementation of Pillar 2 Income Taxes in low-tax jurisdictions such as Kuwait, Bahrain, and the UAE.

We are still in the process of assessing the Pillar 2 tax impact on our Group results, noting that the Executive Regulations for Kuwait DMTT (Domestic Minimum Top-up Tax) have not been issued. Based on a high-level estimate, we expect the total Pillar 2 tax impact on Zain Group to be in the range of USD 26m to USD 29m for the year 2025.

Our CAPEX to revenue ratio is expected to remain at a healthy range of 15% to 17%, ensuring sustained investment in network enhancements, digital transformation, and growth verticals.

Furthermore, Zain remains committed to delivering strong returns to its shareholders. We will continue honoring our minimum cash dividend policy of 35 fils per share.

Before handing it over to Mohammed Shereef to walk you through our operational performance, I want to take a moment to express my deepest gratitude to our employees, customers, and shareholders for their unwavering trust and support. Your dedication and confidence in Zain continue to drive our success. Wishing you all a blessed Ramadan.

Mohammed Shereef – Zain Group Head of Finance:

Thank you Ossama... Ramadan Kareem everyone, moving to the Opcos, Let's go to Zain Kuwait:

Zain Kuwait maintained its market leadership position in 2024, achieving strong financial and operational growth despite intense market dynamics. As the leading telecom operator in Kuwait, Zain captured 38% of the 'revenue' market share reinforcing its dominance. The postpaid segment grew by 2.2% YoY, further strengthening our position in the market, with our customer base reaching 2.6 million.

For the full year, Zain Kuwait's revenue grew 4% YoY to KD 373 million (USD 1.2 billion), while EBITDA increased 6% to KD 139 million (USD 454 million), reflecting a 37% EBITDA margin. Net income surged 37% YoY to KD 110 million (USD 358 million), driven by an \$80 million transaction gain from the step-up acquisition of IHS (Kuwait TowerCo) in Q4 2024.

Data revenue also played a key role, contributing 35% of total revenue, highlighting the continued shift towards digital and high-value services.

Zain Kuwait recently established a Digital Factory, an operational model to centralize and accelerate the creation and managing of appealing digital products and services for customers. This initiative will see its success stories rolled out across other opcos.

Zain KSA:

Zain KSA delivered solid performance in 2024, achieving all-time high revenue of USD 2.8 billion, up 5% YoY, with EBITDA reaching USD 886 million, reflecting a 32% EBITDA margin. Normalized net income surged 354% YoY to USD 159 million (excluding the one-off gain from the sale of 8,069 towers in 2023). With its dynamic 5G network covering 66 cities, data revenue grew 5%, representing 40% of total revenue, while the customer base expanded 4% YoY to 9.3 million.

Zain KSA also made significant advancements in 5G technology, introducing advanced 5G slicing solutions to serve enterprise customers with dedicated internet and intranet services. Additionally, the company acquired a 30 MHz license in the 600 MHz spectrum band for SAR 624 million (~\$166m), valid for 15 years.

All key business segments witnessed strong YoY growth, with 5G data traffic increasing 31% YoY, B2B by 3%, Yaqoot, Zain KSA's digital operator arm, growing by 13%, and Tamam (its consumer microfinance arm) seeing a 30% revenue increase.

Zain KSA's commitment to sustainability and governance was also recognized, earning an AA rating in the MSCI ESG Index, placing it in the 'Leader' category.

Moving to Zain Iraq:

Zain Iraq delivered exceptional performance in 2024, achieving its best financial results in the last decade, and marking a milestone year of unprecedented growth. This has been powered by the vast network expansion as Ossama mentioned earlier.

The company recorded double-digit growth across all major financial metrics, with revenue growing 11% to USD 1.1 billion, EBITDA surged 18% to USD 441 million, reflecting an EBITDA margin of 41%, and net profit reached USD 130 million, up 47% YoY. The operator also saw significant customer growth, with its customer base increasing by 10% to 19.7 million.

Operationally, Zain Iraq has been at the forefront of innovation and market leadership. The launch of new commercial packages has been a major success, capturing a growing share of the market and further strengthening our position.

Zain Jordan:

Zain Jordan delivered a solid performance in 2024, maintaining its market leadership while achieving steady financial and operational growth. Revenue increased 6% YoY to USD 556 million, with EBITDA rising 4% to USD 224 million, reflecting an EBITDA margin of 40%. Net income for the year grew 3% to USD 79 million.

With the expansion of 4G, the rollout of fiber, and the launch of 5G services across the country, data revenue grew 8% YoY, now representing 51% of total revenue, highlighting the growing demand for high-speed connectivity and digital services in the country. Additionally, Zain Jordan's customer base expanded by 6% to 4.2 million.

Zain Sudan:

Zain Sudan faced an exceptionally challenging year in 2024, as the ongoing war, economic instability, and severe currency devaluation significantly impacted operations. Since April 2023, site access, fuel shortages, and network maintenance disruptions have posed major obstacles. In February 2024, a full network blackout was followed by the shutdown of our main data center in Khartoum. However, by March 2024, we managed to partially restore connectivity through a disaster recovery site in Port Sudan.

To enhance network resilience, we implemented Starlink for BTS backhauling, restoring over 100 sites and reconnecting more than 500,000 customers. Additionally, we secured fast-track approvals for a new submarine cable project connecting Port Sudan to Jeddah, further strengthening international connectivity through ZOI.

Full-year revenue reached USD 260 million, while EBITDA stood at USD 112 million, reflecting an EBITDA margin 43%. Net income reached USD 116 million.

Despite these challenges, Zain Sudan made strategic price adjustments and implemented network recovery initiatives, leading to a revenue rebound towards the end of Q3 2024 (revenue +38% Q4 2024 vs Q3 2024).

On the commercial and customer experience front, we focused on restoring dedicated customer service agents, launching appealing new packages, and introducing digital services, helping customer numbers to reach 10.1 million. Additionally, Zain Sudan diversified its distribution channels, becoming the market leader with over 150 retail shops and digital service facilities across Sudan.

Finally, Zain Bahrain:

The operator generated revenue of USD 205 million, up 7% YoY. EBITDA increased 5% to reach USD 63 million, reflecting an EBITDA margin of 31%. Net income grew 2% to reach USD 15.7 million.

Data revenue grew 6% to represent 46% of total revenue.

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

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

Thanks, Mohammed. With that, we will now move to the Q&A session. And we ask that you limit yourself to one question and one follow-up.

Questions & Answers**Question:**

Can you provide details on the IHS towers you bought in Kuwait and has it already been closed? And what do you plan to do with those towers and what impact will that have on the Zain-TASC-Ooredoo deal-otherwise known as SIGNAL? Would it reduce your payment to have equalization with Ooredoo? Appreciate any elaboration on any dynamics around this transaction.

Second question is, on your performance in Iraq, as the 7% growth rate looks good, but I'm just wondering whether this is below potential. Has there been any update to the regulatory or competitive environment? Also wanted to know about the new 5G license, which probably is going to be due soon and any related information that we should factor would be appreciated?

Kamil Hilali – Zain Group Chief Strategy Officer:

Regarding the first part of the question related to IHS, the transaction received all regulatory approvals and was fully-closed end of December 2024. The rationale for the transaction was two folds.

1. IHS was considering exiting the market and it was an opportunity for Zain to complement the SIGNAL transaction which covered six markets, of which Kuwait is one. The fact that a tower co license came with the deal, was a big plus as it took IHS about three years to attain it.
2. The potential for synergies and consolidation between the two portfolios of Zain and Ooredoo is significant since Kuwait is a small country. We conservatively expect north of 100 million dollars of synergies between the two portfolios. Thus the deal will significantly complement the SIGNAL transaction as there's a lot of synergies between the two portfolios.

Regarding the SIGNAL equalization payment, please note we were expected to pay between \$500 million to \$600 million and once the Kuwait towers are consolidated within the new TowerCo, we estimate this equalization payment to be lower and the amount paid to be reduced by approximately \$135 million.

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Iraq performed extremely well, especially in the second half of the year. Good performance on the consumer side of things, as new appealing products and services have been pushed into the market and gained lots of traction. Also, in the B2B space, we gained key government projects in the last quarter, which we are fostering and seeking more opportunities and expect more growth in the B2B space for enterprises and governments. Also, we have invested a lot in network expansion with over 700 new network sites in 2024 alone that is improving the mobile experience and attracting customers as we now have over 19.7 million customer there, growing 10% annually. Additionally, we have made many operational improvements with a focus on driving revenue growth, which is succeeding. We expect this great Q4 performance to continue in 2025.

Regarding the fourth license and fourth operator having 5G exclusivity, both Zain and Asiacell are opposing this and we are in discussions with the regulators and the officials to not allow 5G exclusivity. We both believe its unfair given the investment and dedication we have given to the development of Iraq's telecom sector, including substantial license and spectrum fees over the years. In 2024 we invested in CAPEX \$243 million in Iraq, mainly due to network expansion. We are hopeful that logic and fairness will prevail by the authorities. Nevertheless, we don't expect it impact Zain Iraq's performance in 2025 as normally after a license is announced or issued, it takes at least 12 months to be able to operate. We will continue to monitor the situation closely and provide further clarity in due course if there are any updates.

Question:

Does the 3% to 5% net income growth guidance for 2025 factor in the pillar two tax impact mentioned in your closing guidance remark?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Yes, as I mentioned, the pillar two tax impact is approximately \$26 million. This is our first assessment, and our guidance factors this amount, and without this amount, the net income growth will be higher.

Question:

I have a couple of questions first on the Sudan operations. Can you give some highlight as to how much dividends or cash have you up-streamed from Sudan during the year?. Also the market share drop in Sudan from third quarter to fourth quarter? So what exactly triggers that, in terms of the comparative dynamics?

Second question on the guidance, I'm assuming the provided guidance is on normalized net income?

Third on Iraq, in terms of interconnection, there was issues on Korek that I'm assuming is still continuing, and that has really benefited the other operators. So any update on that? And you expect that this impressive growth that you've seen in 2024 to be sustainable in 2025?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Regarding upstreams from Sudan, we managed this year to get approximately \$50 million from Sudan, in terms of wholesale deals.

On the dividend side, the Group wasn't paid dividends, as the Central Bank asked us in a previous year to basically pause the dividends because of the ongoing situation in Sudan. Regarding the performance of the of Sudan, the company went through a lot of downsides, especially when it comes to the systems in place and the billing system. In February, March 2024 we had complete blackouts. But before that, we were operational, and we were also working across all the regions where we can operate, while the other operators were not operating basically for most of the time. We moved all of our disaster recovery order systems to the North in a record time, approximately within 6 weeks and managed to bring back the network, put a billing system over the cloud in place, and then worked at the same time on having another billing system and a disaster recovery in Port Sudan. And we managed to complete all of this towards end of November of 2024. From a service status, we are actually providing all the services unlike the other operators in the market. And if I look at the point of sales and the shops that we have in the market that are functional, we have almost double the size of other competitors in the market. I believe we you will see our market share, as well as revenue share in Sudan, growing significantly higher in 2025.

Regarding Iraq. there is an issue on Korek. The interconnection on the voice side has been disconnected for some time now. What happened is the regulator also pushed again because

they haven't paid still the license fees, so they disconnected the lease lines on Korek. This is a beneficial for us, as well as for Asiacell, but also note Korek have connectivity coming from other countries. So they are still operational. This regulatory issue has helped us, but not to the extent that both Zain and Asiacell have taken all their customer base on our respective networks?

Question:

I have a question around the auditors qualified opinion around the hyperinflationary adjustments in Sudan. Could you please provide some color on when should we expect these adjustments to be reflected on your financial statements?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

This qualification has been in place for the past five years. As you know, Sudan faced significant challenges in 2024, and the lack of clear data has prevented us from applying hyperinflation accounting (IAS 29). However, we are actively working on this, and our expectation is that we will be able to apply IAS 29 in Sudan by 2025.

We are working closely with our auditors to ensure smooth implementation, and once IAS 29 is applied which is expected 2025, the qualification will be removed. As for the financial impact, it has yet to be fully assessed.

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 Q1 2025 update.

Thank you for joining the call.

- END -

مجموعة زين الربع الرابع 2024

مؤتمر المحللين
4 مارس 2025



بإدارة
عمر ماهر

محضر مؤتمر الاتصال مع المحليين / المستثمرين
حول النتائج المالية للعام 2024

مجموعة زين
الثلاثاء الموافق 4 مارس 2025
الساعة 14:00 (توقيت الكويت)

المتحدثون من الإدارة التنفيذية لمجموعة زين

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

بإدارة

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 - زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن الربع الرابع من العام 2024، 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 الرابع 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 عمر، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معاً النتائج المالية لمجموعة زين عن الربع الرابع من العام 2024.

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

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

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

الآن... سأقوم بترك الحديث إلى أسامة متى.

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

شكرا لك محمد، وشكرا لكم جميعا على الحضور.

يسعدني أن أعلن أننا تجاوزنا تقديراتنا المالية للعام 2024، متفوقين بشكل كبير عن تقديراتنا التي كانت تتراوح بين 80% و 85% من صافي الأرباح المحققة في العام 2023.

الجدير بالذكر أننا حققنا أعلى إيرادات سنوية في الـ 15 عاما الأخيرة، حيث عكست النتائج المالية نموا كبيرا في الإيرادات، ونموا قويا في صافي الأرباح في معظم عملياتنا، باستثناء عمليات السودان، حيث تستمر الأزمة المستمرة وتحديات العملة في تشكيل عقبات.

أود أن أسلط الضوء على تقدم عمليات محركات النمو الجديدة لدينا ZOI - ZainTECH - Fintech، حيث لعبت هذه القطاعات دورا محوريا في تعزيز استراتيجية 4WARD، إذ قدمت إضافة قدرها 253 مليون دولار في العام 2024، بزيادة سنوية قوية بلغت 130%، مما يمثل 7% من إجمالي إيرادات المجموعة عن العام 2024، هذه المؤشرات تؤكد نجاح استراتيجيتنا في السنوات الخمس الأخيرة التي توسعنا فيها في مجالات النمو الجديدة.

بعد 5 سنوات من تنفيذ 4SIGHT، أطلقنا في ديسمبر 2024 إستراتيجيتنا الجديدة "4WARD - التقدم بغاية" لتسريع تطور الشركة وتوجيه أعمالها نحو بناء أكبر "تكتل تكنولوجي" في أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا مدفوع بغاية (تواصل دائم - حياة أجمل).

تركز 4WARD على الاستمرارية والتسريع والتعاون والابتكار الرقمي، حيث تمت صياغة الإستراتيجية داخليًا وهي تعتمد على الزخم الكبير والإنجازات التحويلية التي تم تحقيقها في إطار إستراتيجية الشركة السابقة 4SIGHT.

تعتمد استراتيجية 4WARD على 4 محاور رئيسية، كل منها تحتوي على ثلاثة مسرعات (بالتالي لدينا 12 مسرعا) لتلبية الطلب المتزايد لخدمات المستهلكين الأفراد والشركات والمؤسسات الحكومية، هذه المحاور الأربع هي: سعادة العملاء، الخدمات الرقمية، الغاية والتأثير، والنمو التعاوني، تركز هذه المحاور على الاستمرارية، التسريع، التعاون، الحوكمة البيئية والاجتماعية والمؤسسية، والابتكارات الرقمية، جميعها مصممة لتعزيز خلق القيمة من خلال تسريع تحول الشركة من مشغل يركز بشكل أساسي على الهواتف النقال إلى مزود رقمي رائد مدفوع بغاية، يركز على العملاء، ومستعد للمستقبل... نحن واثقون أن استراتيجية 4WARD ستوفر محركات الدفع اللازمة لاستمرار تأثير زين في تشكيل المجتمعات.

محركات النمو الجديدة:**زين - عمانتل الدولية – ZOI :**

تعد شبكة ZOI للكوابل الأعلى تصنيفًا في المنطقة ومن بين أفضل 100 شركة على مستوى العالم. ومن خلال الاستفادة من نقاط القوة لدى زين وعمانتل، تقدم ZOI خدمات إنترنت وصوت وتجوال ورسائل عالية الجودة.

قفزت إيرادات شركة ZOI بنسبة 455% عن العام 2024 لتصل إلى 200 مليون دولار، مدفوعة بشراكات رئيسية وتوسعات في البنية التحتية مع شركات رائدة مثل AWS، Google، META وغيرها.

نرى أن عمليات ZOI تتسم بالقوة وقابلية لمزيد من التوسع، وهي ستواصل الاستثمار في قدراتها في مجالات البيع بالجملة وخدمات الاتصالات والبنية التحتية لدعم نمو عملياتها.

:ZainTECH

دفع نمو عمليات شركة ZainTECH العضوي والنمو المحقق من الاستحواذات الاستراتيجية التي نفذتها بحجم الإيرادات في العام 2024، إذ حققت ZainTECH إيرادات سنوية بقيمة 118 مليون دولار، بنسبة نمو بلغت 103%، مما ساهم في نمو إيرادات قطاع الشركات على مستوى المجموعة بنسبة 8%، وجاء هذا النمو مدفوعًا بالتعاون مع فرق قطاعات الـ B2B، والتوسع في الاستحواذ على العملاء الرئيسيين لقطاع الشركات والكيانات الحكومية.

يأتي هذا النمو القوي لعمليات الشركة بعد افتتاح مقراتها الإقليمية في السعودية (فبراير 2024) بالإضافة إلى مقراتها الرئيسية في الإمارات، الكويت، الأردن، العراق، والبحرين، كما ساهمت الاستحواذات التي نفذتها شركة ZainTECH على شركات BIOS، ADFOLKS، STS، ومؤخرًا CITRUS Consulting في تعزيز مكانة زين كشريك موثوق ومفضل لقطاع الشركات والمؤسسات، ونظرًا للإمكانات الكبيرة لهذا القطاع التجاري في أسواق المنطقة، فإننا نواصل التزامنا باستثمار الموارد اللازمة للحفاظ على زخم وتسريع عمليات ZainTECH.

التكنولوجيا المالية (Fintech) :

يستمر ذراع زين في قطاع التكنولوجيا المالية في النمو، حيث حققت الشركة نموًا قويًا في الإيرادات وقاعدة العملاء عبر عملياتها في السعودية، العراق والأردن، ومؤخرًا في البحرين ومن المتوقع إطلاقها في الكويت والسودان قريباً.

في العام 2024، بلغت إيرادات التكنولوجيا المالية 176 مليون دولار، بنمو 19%، مع معالجة 96 مليون معاملة بقيمة إجمالية بلغت 12.4 مليار دولار.

نعمل حالياً على توسيع بصمتنا في التكنولوجيا المالية، حيث حصلنا على رخصة من البنك المركزي الكويتي في يوليو 2024، مع خطة لإطلاق خدمات منصة "بيدي" في الربع الأول من العام 2025، بالإضافة إلى ذلك، من المقرر إطلاق منصة "بيدي" في السودان في أوائل 2025 - بانتظار الموافقات التنظيمية النهائية - ومع الإطلاقات القادمة في الكويت والسودان، فإننا في وضع جيد لدفع المزيد من النمو والابتكار في الخدمات المالية الرقمية عبر أسواقنا.

TowerCo:

تواصل أعمال TowerCo تحقيق المزيد من التقدم، فحاليا نتجه نحو الجاهزية التشغيلية، وفي انتظار الموافقات التنظيمية النهائية من هيئة تنظيم الاتصالات القطرية (CRA) للمضي قدما في نقل الأصول والأسهم.

ولتوسيع طموحاتنا في البنية التحتية الخاملة، استحوذنا على الحصة المتبقية البالغة 70% من شركة (Kuwait TowerCo) IHS، وهي شركة أبراج مستقلة مرخصة تمتلك 1,675 موقعا وتدير 700 موقعا إضافيا، لتكون جزءا من مشروعنا الإقليمي، حيث تم إنجاز الصفقة بنجاح في الربع الرابع من العام 2024، بعد أن حصلنا على الموافقات التنظيمية في وقت قياسي، ستعزز هذه الصفقة مكانة TASC في السوق، وستفتح فرص من التآزر في الكويت لمشروعنا مع مجموعة Ooredoo، كما عززت هذه الصفقة قيمة المساهمين من خلال دمج محفظة الابراج، مما عزز موقفنا المالي، ومكانتنا في ملكية البنية التحتية الاستراتيجية.

هذه الخطوة تكمل أيضا اتفاقيتنا الاستراتيجية مع Ooredoo لإنشاء أكبر شركة أبراج في المنطقة، مما يدعم نموذج تشغيل مستدام ومستقل يمكنه تمكين مشاركة البنية التحتية بشكل أكثر كفاءة، وتقليل البصمة الكربونية، وتسريع التحول الرقمي في المنطقة.

تم اعتماد وتأييد قائمة أهداف الخاصة بالتصدي لتغير المناخ وخفض انبعاثات غازات الاحتباس الحراري من قبل مبادرة الأهداف القائمة على العلم (SBTi)، وتتضمن أهداف زين المعتمدة على المدى القريب: خفض انبعاثات غازات الاحتباس الحراري من النطاقين 1 و 2 بنسبة 42% بحلول العام 2030، وعلى المدى الطويل: خفض انبعاثات غازات الاحتباس بنسبة

90% بحلول العام 2050، مما يجعلنا الشركة الكويتية الوحيدة التي لديها أهداف تقليص انبعاثات مدققة من مبادرة (SBTi).

الجدير بالذكر أيضا أن مجموعة زين تمت ترقيتها في التصنيف الصادر حديثا لمؤشر المعايير البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات (MSCI ESG Index) وتأكيدها عند المستوى BBB، مما يعكس التزامها بتطبيق أفضل معايير الممارسات والسياسات في مجالات الاستدامة والحوكمة، وتعزيز جهودها في خلق قيمة لجميع أصحاب المصلحة، وتستهدف زين تحسين هذا التصنيف إلى المستوى A من خلال إدخال العديد من المبادرات الداخلية عبر بصمتنا.

وحافظت زين للسنة الثالثة على التوالي على مكانتها الرائدة في تصنيف المشروع العالمي للكشف عن الكربون CDP عند درجة A-، هذا التصنيف الذي تم تحقيقه لأول مرة في 2021، جعل زين المشغل الوحيد والأعلى تصنيفا في الشرق الأوسط وإفريقيا الذي يحقق هذا التصنيف العالي.

تعزز هذه الجهود مكانة زين كشركة رائدة في الاستدامة، تملك تأثيرا بيئيا واجتماعيا إيجابيا مع دفع خلق القيمة على المدى الطويل.

وضع تقرير حديث صادر عن مؤسسة براند فاينانس العلامة التجارية زين ضمن قائمة أقوى العلامات التجارية، حيث تقدمت علامة زين في قائمة التصنيف عند المستوى AAA-، وأظهر التقرير نمو قيمة علامة زين التجارية بنسبة 14.5% لتصل إلى 3.5 مليارات دولار، ويؤكد هذا النمو في قيمة العلامة التجارية مكانة زين كعلامة اتصالات رائدة في أسواق المنطقة، مما يعكس قوة أعمالها وثقة العملاء واستمرار ريادتها السوقية.

سنواصل التركيز على تعزيز قيمة علامة زين التجارية ورفعها نحو آفاق جديدة، حاليا، نستكشف بنشاط فرص إعادة تموضع علامة زين التجارية من خلال هيكلة جديدة، بهدف تعزيز قيمتها من خلال الاستفادة من القوة الجماعية للكيانات التجارية الجديدة المختلفة، ترقبوا المزيد حول هذا الموضوع.

المؤشرات المالية:

أنهت مجموعة زين العام 2024 بقاعدة عملاء تصل إلى أكثر من 49 مليون عميل، بفضل النمو في عدد عملاء العراق، السعودية، الأردن وجنوب السودان ومن خلال هذا النمو تعويض

الانخفاض في عملاء السودان، ويعزى ذلك إلى حد كبير إلى الاضطرابات في السودان، وعلى الرغم من هذا التحدي، حافظ تركيزنا على المرونة التشغيلية وقابلية التكيف وتحقيق مسارا قويان وقد أتت هذه المرونة ثمارها، حيث حققت زين أعلى إيرادات لها في الـ 15 عاما الأخيرة، حيث ارتفعت الإيرادات المجمعة إلى 2 مليار دينار كويتي (6.4 مليار دولار)، بزيادة 3%، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) 689 مليون دينار كويتي (2.25 مليار دولار)، بزيادة 2% بشكل طبيعي (مع استثناء مطالبة نطاق الأرقام للعام 2023)، وبلغ هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) 35%.

وارتفعت الأرباح الصافية المعدلة لتصل إلى نحو 208 مليون دينار كويتي (677 مليون دولار)، مما مثل نموًا طبيعيًا في صافي الأرباح بنسبة 15% (مع استثناء مطالبة نطاق الأرقام، ومكاسب صفقة الأبراج في 2023، ومكاسب من دمج أعمال IHS في 2024) وبلغت ربحية السهم 48 فلسًا.

في الأسبوع الأخير، أوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية قدرها 25 فلسًا للسهم عن النصف الثاني من 2024، يأتي هذا بعد توزيع أرباح نصف سنوية قدرها 10 فلوس للسهم في الربع الرابع من 2024، مما يجعل إجمالي الأرباح للسنة 35 فلسًا للسهم، يعكس ذلك نسبة دفع 73%، وهي واحدة من أعلى النسب بين الكيانات المدرجة في المنطقة، مما يضع زين ضمن أفضل 15 كيان اتصالات عالمي في خلق قيمة للمساهمين خلال السنوات الخمس الماضية، وفقًا لتقرير BCG- Boston Consulting Group .

تماشياً مع سياسة الحد الأدنى للتوزيعات النقدية التي التزم بها مجلس الإدارة سابقاً البالغة 35 فلسًا للسهم (التي بدأت في 2023 وتمتد حتى 2025)، أوصى مجلس الإدارة أيضاً بتجديد هذه السياسة لثلاث سنوات إضافية، تغطي الفترة من 2026 إلى 2028، تظل هذه التوصية خاضعة لموافقة الجمعية العامة السنوية، مما يضمن التزام طويل الأمد بقيمة مستدامة للمساهمين.

بلغ إجمالي النفقات الرأسمالية 1.1 مليار دولار عن العام 2024، ما يمثل 17% من الإيرادات (91 مليون دولار غير ملموسة و 976 مليون دولار ملموسة)، تم تخصيصها للأسواق الرئيسية، حيث سجلت زين السعودية أكبر استثمار بقيمة 396 مليون دولار، حيث وجهت هذه الاستثمارات لتوسيع شبكة الجيل الخامس، وتحديث البنية التحتية، ثم العراق باستثمارات بلغت 243 مليون دولار، تم توجيهها لتعزيز تغطية شبكة الـ LTE عبر مدن رئيسية مثل بغداد والبصرة والأنبار،

مع نشر 700 موقعا جديدا خلال العام، في الوقت نفسه، استثمرت زين الكويت 126 مليون دولار لتحسين تغطية شبكة الجيل الخامس، وتعزيز أنظمتها الرقمية، وعلى الرغم من التحديات في السودان، خصصنا 137 مليون دولار لدعم مرونة الشبكة، مع التركيز على مواقع التعافي من الكوارث وتنفيذ نظام فوترة جديد.

تستمر المجموعة في الحفاظ على تدفقات نقدية صحية، مع إجمالي المستحق للبنوك عند 4.8 مليار دولار، وبلغ صافي الدين إلى الأرباح التشغيلية (EBITDA) حاليا حوالي 2.2 مرة.

الختام والتوقعات.

مثل العام 2024 فترة استثنائية، حيث كان الأداء متميزا، فقد حققنا أعلى إيرادات في الـ 15 عاما الأخيرة، ووسعنا قدرات عملياتنا، وعززنا ريادتنا في تغطية شبكات الجيل الخامس وحلول الحوسبة السحابية، وعلى الرغم من التحديات الخارجية، حافظنا على مرونة أعمالنا وابتكاراتنا حتى نضمن تحقيق النمو المستدام، وحاليا يستمر تركيزنا على تنويع مصادر الإيرادات، والتحول الرقمي، وكفاءة العمليات، للحفاظ على مسار زين كمشغل إقليمي رائد.

نتطلع إلى عام ناجح آخر في 2025، إذ نتوقع أن تنمو إيراداتنا بنسبة تتراوح بين 7 إلى 10 في المئة، مع نمو صافي الربح المعدل (باستثناء مكاسب صفقة IHS البالغة 80 مليون دولار في السنة المالية 2024) بنسبة تتراوح بين 3 إلى 5 في المئة، يأتي هذا على الرغم من الزيادة المتوقعة في نفقات الضرائب في العام 2025، بسبب تنفيذ ضرائب الدخل من الرخصة الثانية في البلدان ذات الضرائب المنخفضة مثل الكويت والبحرين والإمارات.

ما زلنا في عملية تقييم تأثير ضرائب الرخصة الثانية على نتائج مجموعتنا، مع ملاحظة أن اللوائح التنفيذية لضريبة الحد الأدنى المحلية في الكويت (DMTT) لم تصدر بعد، بناءً على تقدير عالي المستوى، نتوقع أن يتراوح إجمالي تأثير ضرائب الرخصة الثانية على مجموعة زين بين 26 مليون دولار و29 مليون دولار للعام 2025.

نتوقع أن تظل نسبة النفقات الرأسمالية إلى الإيرادات في نطاق صحي يتراوح بين 15% إلى 20%، مما يضمن استثمارات مستدامة في تحسين الشبكات، والتحول الرقمي، وقطاعات النمو.

علاوة على ذلك، تظل زين ملتزمة بتقديم عوائد قوية لمساهميها، حيث سنواصل الالتزام بسياسة الحد الأدنى للتوزيعات النقدية البالغة 35 فلسا للسهم، حيث نمدد هذه السياسة الآن

حتى 2028، مما يعزز ثقتنا في ازدهار الشركة على المدى الطويل وقدرتها على تحقيق عوائد قوية.

قبل أن أنقل الحديث إلى محمد شريف ليستعرض أدائنا التشغيلي، أود أن أتوقف لحظة لأعبر عن أعمق امتناني لموظفينا وعملائنا ومساهميننا على ثقتهم ودعمهم الثابت، فهو الأساس للاستمرار في دفع نجاح أعمالنا.

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين:

شكرا أسامة... بالانتقال إلى العمليات التشغيلية، نبدأ بعمليات زين الكويت:

حافظت زين الكويت على ريادتها في السوق خلال العام 2024، محققة نموا ماليا وتشغيليا قويا رغم الديناميكيات السوقية الشديدة، وباعتبارها المشغل الرائد للاتصالات في الكويت، استحوذت زين على 38% من الحصة السوقية للإيرادات، مما عزز ريادتها، وارتفع قطاع الدفع المسبق بنسبة 3.5%، مما عزز مكانتنا في السوق، حيث بلغت قاعدة العملاء 2.6 مليون عميل.

ارتفعت إيرادات زين الكويت بنسبة 4% لتصل إلى 373 مليون دينار كويتي (1.2 مليار دولار)، بينما ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 6% إلى 139 مليون دينار كويتي (454 مليون دولار)، محققة هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 37%، وقفز صافي الربح بنسبة 37% ليصل 110 ملايين دينار كويتي (358 مليون دولار)، مدفوعا بمكسب قدره 80 مليون دولار من صفقة الاستحواذ على IHS Kuwait TowerCo في الربع الرابع من العام 2024.

وساهمت إيرادات البيانات بدور رئيسي في هذه النتائج، حيث ساهمت بنسبة 35% من إجمالي الإيرادات، مما يبرز التحول المستمر نحو الخدمات الرقمية عالية القيمة، وأنشأت زين الكويت مؤخرا "مصنعا رقميا" كنموذج تشغيلي لتجميع وتسريع تطوير وإدارة المنتجات والخدمات الرقمية الجذابة للعملاء، وستعمم قصص نجاح هذه المبادرة على الشركات التشغيلية الأخرى.

زين السعودية:

قدمت زين السعودية أداءً قويا في العام 2024، محققة أعلى إيرادات على الإطلاق بقيمة 2.8 مليار دولار، بزيادة 5%، مع وصول الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات

(EBITDA) إلى 886 مليون دولار بهامش 32%، وقفز صافي الربح المعدل بنسبة 354% ليصل إلى 159 مليون دولار (باستثناء المكسب لمرة واحدة من بيع 8,069 برجا في 2023)، ومع شبكة الجيل الخامس المتطورة التي تغطي 66 مدينة، نمت إيرادات البيانات بنسبة 5%، لتشكل نسبة 40% من إجمالي الإيرادات، بينما ارتفعت قاعدة العملاء بنسبة 4% لتصل إلى 9.3 مليون عميل.

حققت زين السعودية تقدما ملحوظا في تكنولوجيا الجيل الخامس، حيث قدمت حلول تقسيم متقدمة للجيل الخامس لخدمة عملاء الشركات بخدمات الإنترنت والشبكات الداخلية المخصصة، بالإضافة إلى ذلك، حصلت الشركة على ترخيص 30 ميجاهرتز في نطاق الطيف 600 ميجاهرتز مقابل 624 مليون ريال سعودي (~166 مليون دولار)، صالح لمدة 15 عاما.

شهدت جميع قطاعات الأعمال الرئيسية نموا قويا، حيث ارتفعت إيرادات بيانات الجيل الخامس بنسبة 31%، وقطاع الأعمال (B2B) بنسبة 3%، ومنصة "يقوت" (ذراع زين السعودية الرقمية) بنسبة 13%، ومنصة "تمام" (ذراع التمويل الاستهلاكي المصغر) بنسبة 30%.

كما حظي التزام زين السعودية بمجالات الاستدامة والحوكمة بتقدير من المؤسسات الدولية، حيث حصلت على تصنيف AA في مؤشر MSCI ESG، مما وضعها في فئة "القيادة".

زين العراق:

قدمت زين العراق أداءً استثنائيا في العام 2024، محققة أفضل نتائج مالية لها خلال العقد الماضي، مسجلة عاما تاريخيا من النمو غير المسبوق، مدفوعا بالتوسع الكبير في الشبكة.

سجلت الشركة نموا كبيرا في كافة المؤشرات المالية الرئيسية، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة 11% لتصل إلى 1.1 مليار دولار، وقفزت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 18% لتصل إلى 441 مليون دولار، محققة هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 41%، وبلغ صافي الربح 130 مليون دولار، بنمو 47%، وشهدت الشركة نموا كبيرا في قاعدة العملاء، حيث زادت قاعدة العملاء بنسبة 10% لتصل إلى 19.7 مليون عميل.

كانت زين العراق في صدارة الابتكار وريادة السوق، حيث حقق إطلاق العروض والمبادرات الجديدة نجاحا كبيرا، فقد استحوذت على حصة متزايدة من سوق، مما عزز مكانتها.

زين الأردن:

قدمت زين الأردن أداءً قويا في العام 2024، محافظة على ريادتها في السوق مع تحقيق نمو مالي وتشغيلي مستقر، فقد زادت الإيرادات بنسبة 6% لتصل إلى 556 مليون دولار، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 4% لتصل إلى 224 مليون دولار، محققة هامشا قويا للأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 40%، وارتفع صافي الربح بنسبة 3% ليصل إلى 79 مليون دولار.

ومع توسع الشركة في شبكة الجيل الرابع، ونشر شبكة الألياف البصرية، وإطلاق خدمات الجيل الخامس في جميع أنحاء المملكة، نمت إيرادات البيانات بنسبة 8%، لتمثل 51% من إجمالي الإيرادات، وهو ما يعكس الطلب المتزايد على الاتصال عالي السرعة والخدمات الرقمية، وارتفعت قاعدة عملاء زين الأردن بنسبة 6% لتصل إلى 4.2 مليون عميل.

زين السودان:

واجهت عمليات زين السودان عاما صعبا للغاية، حيث أثرت الحرب المستمرة وعدم الاستقرار الاقتصادي وانخفاض قيمة العملة بشدة على العمليات، فمنذ أبريل 2023، شكلت صعوبة الوصول إلى المواقع، ونقص الوقود، واضطرابات صيانة الشبكة عقبات كبيرة، وفي فبراير 2024، حدث انقطاع في الشبكة بعد إغلاق مركز البيانات الرئيسي في الخرطوم، لكن بحلول مارس 2024، تمكنا من استعادة الاتصال جزئيا عبر مركز التعافي من الكوارث في بورتسودان.

ولتحسين مرونة الشبكة، اعتمدنا على خدمات Starlink لدعم المحطات الأساسية، وتم استعادة أكثر من 100 موقعا وإعادة ربط أكثر من 500,000 عميل، كما حصلنا على موافقات سريعة لمشروع كابل بحري جديد يربط بورتسودان بجدة، مما عزز الاتصال الدولي عبر ZOI .

بلغت إيرادات الشركة 260 مليون دولار، الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) 112 مليون دولار، وبلغ هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) 43%، بلغت الأرباح الصافية 116 مليون دولار.

رغم هذه التحديات، أجرت زين السودان تعديلات استراتيجية على الأسعار ونفذت مبادرات لاستعادة خدمات الشبكة، مما أدى إلى انتعاش الإيرادات بنهاية الربع الثالث من 2024 (الإيرادات ارتفع +38% في الربع الرابع مقارنة بالربع الثالث).

على صعيد الخدمات التجارية وتجربة العملاء، ركزنا على استعادة وكلاء خدمة العملاء المخصصين، وإطلاق حزم جديدة جذابة، وتقديم خدمات رقمية، مما ساعد في الوصول إلى 10.1 ملايين عميل، كما تنوعت زين السودان في قنوات التوزيع، لتصبح الرائدة في متاجر التجزئة ومرافق الخدمات الرقمية مع أكثر من 150 موقعا.

زين البحرين:

حققت الشركة إيرادات بقيمة 205 ملايين دولار، بزيادة 7%، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 5% لتصل إلى 63 مليون دولار، محققة هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 31%، وارتفعت الأرباح الصافية بنسبة 2% لتبلغ 15.7 مليون دولار، ونمت إيرادات البيانات بنسبة 6% لتمثل 46% من إجمالي الإيرادات.

بذلك، اترك الحديث ل محمد لفقرة الأسئلة والأجوبة.

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين

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

أسئلة و أجوبة

سؤال:

هل يمكنك تقديم تفاصيل حول صفقة أبراج IHS التي قامت بها زين في الكويت وهل تم إغلاق الصفقة بالفعل؟ ما هي خططك لهذه الأبراج وما هو تأثير ذلك على صفقة زين-TASC-أوريدو؟ هل سوف تخفض من المبالغ المدفوعة في الصفقة مع أوريدو وأيضا نقدر أي توضيح حول أي ديناميكيات تتعلق بهذه الصفقة.

السؤال الثاني حول أداء عمليا زين في العراق، حيث يبدو أن معدل النمو بنسبة 7% جيد، لكنني أتساءل عما إذا كان هذا أقل من المتوقع، فهل هناك أي تحديثات على البيئة التنظيمية أو التنافسية؟ كما أود معرفة المزيد عن ترخيص الجيل الخامس الجديد، الذي من المحتمل أن يكون مستحقا قريبا، وإذا كان هناك أي معلومات ذات صلة يجب أن نأخذها في الاعتبار ستكون محل تقدير؟

كميل هلاي - الرئيس التنفيذي للاستراتيجيات

بخصوص الجزء الأول من السؤال المتعلق بصفقة IHS، لقد حصلت الصفقة على جميع الموافقات التنظيمية، وتم إغلاقها بالكامل في نهاية ديسمبر 2024، كانت هذه الصفقة فرصة لسببين:

1. كانت IHS تفكر في الخروج من السوق، وكانت فرصة ل زين لاستكمال صفقتها مع أوريدو التي تغطي ستة أسواق، من بينها الكويت، حقيقة أن ترخيص شركة الأبراج جاء مع الصفقة كان ميزة كبيرة حيث استغرقت شركة IHS حوالي ثلاث سنوات للحصول عليه.
2. إمكانيات التآزر والدمج بين محفظتي زين وأوريدو كبيرة، نتوقع تحقيق مكاسب يزيد عن 100 مليون دولار بين المحفظتين، بالتالي، ستكمل الصفقة بشكل كبير الاتفاقية التي وقعناها، حيث يوجد الكثير من التآزر بين المحفظتين، بالنسبة لتأثير هذه الصفقة في الاتفاقية المبرمة مع أوريدو، يرجى ملاحظة أيضا أننا كنا نتوقع دفع ما بين 500 مليون دولار إلى 600 مليون دولار، وبمجرد دمج أبراج الكويت ضمن شركة الأبراج الجديدة، نتوقع أن تكون دفعة أقل وأن يتم تخفيض المبلغ المدفوع بحوالي 135 مليون دولار.

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

كان أداء عمليات زين العراق ممتازا، خصوصا في النصف الثاني من العام، حيث تم طرح منتجات وخدمات جديدة وجذابة إلى السوق واكتسبت هذه المنتجات الكثير من الزخم، أيضا،

في مجال قطاع المشاريع والأعمال الـ (B2B)، حصلت الشركة على مشاريع حكومية رئيسية في الربع الأخير، التي نعمل على تعزيزها، وفي نفس الوقت البحث عن المزيد من الفرص، نتوقع المزيد من النمو في قطاع الأعمال للشركات والجهات الحكومية.

أيضا، استثمرنا كثيرا في توسيع الشبكة مع أكثر من 700 موقعا جديدا في العام 2024 وحده، مما حسن كثيرا من تجربة العملاء، لدينا الآن أكثر من 19.7 مليون عميل، بنسبة نمو 10%، بالإضافة إلى ذلك، قمنا بالعديد من التحسينات التشغيلية مع التركيز على زيادة الإيرادات، التي تحقق نجاحا، توقعنا أن يستمر هذا الأداء الرائع في الربع الرابع ويستمر في العام 2025.

بخصوص الترخيص الرابع والمشغل الرابع الذي لديه حصريا رخصة تقديم خدمات الجيل الخامس، فإن زين والمنافسين الآخرين تقدموا بطلبات لعقد مناقشات مع المنظمين والمسؤولين لعدم السماح بحصرية خدمات الجيل الخامس، نعتقد أنه غير عادل بالنظر إلى الاستثمار والتفاني الذي قدمناه لتطوير قطاع الاتصالات في العراق، بما في ذلك رسوم الترخيص والطيء الكبيرة على مر السنين.

في العام 2024، استثمرنا في النفقات الرأسمالية 243 مليون دولار في العراق، ويرجع ذلك أساسا إلى توسيع الشبكة، نحن نأمل أن يسود مبدأ المساواة والعدل من قبل السلطات، ومع ذلك، لا نتوقع أن يؤثر ذلك على أداء زين العراق في العام 2025 حيث أنه عادةً بعد الإعلان عن الترخيص أو إصداره، يستغرق الأمر ما لا يقل عن 12 شهرا ليكون قادرا على العمل.

سؤال:

هل تأخذ تقديرات نمو صافي الربح بنسبة 3% إلى 5% للعام 2025 في الاعتبار تأثير ضريبة الركيزة الثانية؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نعم، كما ذكرت، تأثير ضريبة الركيزة الثانية يبلغ حوالي 26 مليون دولار، وهذا هو تقييمنا الأولي، وتقديرنا تأخذ ذلك في عين الاعتبار وبدون هذا التأثير، سيكون النمو أعلى.

سؤال:

أولاً حول العمليات في السودان، هل يمكنك تسليط الضوء على مقدار الأرباح أو النقد الذي قمت بتحويله من السودان خلال العام، لأنك قمت بتحويل شيء ما هذا العام، أيضا، لاحظنا

انخفاض في الحصة السوقية في السودان من الربع الثالث إلى الربع الرابع، فما الذي يسبب ذلك بالضبط، من حيث الديناميكيات المقارنة؟ السؤال الثاني حول التقديرات المالية، افترض أن التقديرات المقدمة تتعلق بصافي الربح المعدل؟ وأخيراً، حول العراق، هل هناك شيء ما بخصوص الربط البيني، كانت هناك مشاكل مع كورك التي افترض أنها لا تزال مستمرة، وقد استفاد منها المشغلون الآخرون، فهل هناك أي تحديث حول هذا الأمر؟ وهل تتوقع أن يستمر هذا النوع من النمو الذي شهدته عمليات العراق خلال العام الماضي إلى العام 2025؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

بخصوص سؤالك عن التحويلات من السودان، لقد تمكنا هذا العام من الحصول على حوالي 50 مليون دولار من السودان، من خلال صفقات الجملة. أما بالنسبة للأرباح، فلم نتلق توزيعات أرباح، بناءً على طلب البنك المركزي في العام 2023 بأن نحتفظ بالأرباح بسبب الوضع الراهن في السودان. أما بخصوص أداء عمليات السودان، فقد مرت الشركة بالكثير من التحديات، خصوصاً فيما يتعلق بالأنظمة الموجودة ونظام الفوترة، وحدث هذا في فبراير ومارس، حيث كان لدينا انقطاع كامل في الشبكة، لكن قبل ذلك، كنا نعمل في جميع المناطق التي يمكننا العمل فيها، بينما لم يكن المشغلون الآخرون يعملون في معظم الأوقات، لذلك نقلوا جميع أنظمة استعادة الكوارث الخاصة بهم إلى الشمال وفي وقت قياسي، تقريباً مرت فترة شهر ونصف وتمكنا بعدها من إعادة الشبكة، ووضع نظام فوترة، عبر السحابة، ثم عملنا في نفس الوقت على وجود نظام فوترة آخر مع مركز التعافي من الكوارث في بورتسودان.

أيضاً، تمكنا من إكمال كل هذا بحلول نهاية نوفمبر 2024، من حيث حالة الخدمة، نحن نقدم جميع الخدمات على عكس المشغلين الآخرين في السوق، وإذا نظرت إلى نقاط البيع والمتاجر التي لدينا في السوق التي تعمل، ستجد أن لدينا تقريباً ضعف حجم المنافسين في السوق، لذلك اعتقد أنك ستري حصتنا السوقية، وكذلك حصة الإيرادات في السودان، تنمو بشكل كبير في العام 2025.

بخصوص العراق، فإن شركة كورك، هناك مشكلة حيث تم قطع الربط البيني لفترة من الوقت، ما حدث هو أن لم يتم الدفع رسوم الترخيص.

سؤال:

لدي سؤال حول الرأي المتحفظ من المدقق بشأن تعديلات التضخم المفرط في السودان، هل يمكن أن توضح لنا متى تتوقع أن تنعكس هذه التعديلات على بياناتكم المالية؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

هذا الرأي المتحفظ موجود منذ السنوات الخمس الماضية، كما تعلمون، واجهت عمليات السودان تحديات كبيرة في العام 2024، حيث نقص البيانات الواضحة منعنا من تطبيق معيار المحاسبة للتضخم المفراط (IAS 29) مع ذلك، نحن نقوم بمراجعة ذلك بشكل مستمر، ونتوقع أن نتمكن من تطبيق معيار IAS 29 في السودان بحلول العام 2025، نحن نعمل بشكل وثيق مع مدققينا لضمان تنفيذ سلس، وبمجرد تطبيق معيار (IAS 29) المتوقع في العام 2025، سيتم إزالة التحفظ، أما بالنسبة للتأثير المالي، فلم يتم تقييمه بالكامل بعد.

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين

لا مزيد من الأسئلة... نشكر المنسق العام لهذا الاتصال، ويرجى 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 الأول من العام 2025، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقاً.

شكراً لكم جميعاً على الانضمام إلينا في هذا الاتصال.
نتمنى لكم يوماً سعيداً.