



Zain Group FY 2025

Earnings Conference Call
18 February 2026



Chaired By:
Madhvendra Singh



Zain Group FY 2025 Earnings Call Transcript

Wednesday 18 February 2026

14:00 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:

Madhvendra Singh

(HSBC)

Madhvendra Singh – HSBC:

Greetings ladies and gentlemen, this is Maddy from HSBC, and I would like to welcome you all to the Zain Group's Q4/FY 2025 Earnings Conference Call. It is my pleasure to host Zain Group senior management today on the call. By now you should have received the company's presentation and earnings release which have all been uploaded on Zain Group's website.

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

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

Thank you, Maddy, and welcome everyone to Zain's FY 2025 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

Thank you, Mohammad... Hello everyone and welcome to our full year 2025 earnings call.

2025 was a defining year for Zain Group, one that marked exceptional progress and set a new benchmark, reaffirming the strength of our 4WARD strategy. We delivered our highest revenue in 16 years and our strongest net income since 2013, reflecting disciplined execution and diversified growth across every market and business vertical in which we operate.

All our Key markets are driving the momentum on all major KPIs and we will continue to invest in and foster their trajectory.

Our people remain the core engine behind this transformation, executing the strategy with speed and precision, turning strategic priorities into tangible results.

Throughout the year, we reinforced our core business monetizing our heavy investments in 5G expansion, fiber deployment and driving robust B2B momentum through enhanced enterprise capabilities.

Our Growth Verticals – ZOI, ZainTECH and FINTECH...

Collectively, these verticals generated USD 743 million for the FY'2025, delivering 67% year-on-year growth, and now account for around 10% of Zain Group's total revenue, a clear indication that these businesses are moving from "adjacent initiatives" to material value drivers for the Group.

Starting with Zain Omantel International – ZOI:

ZOI our wholesale carrier provider delivered an outstanding performance in 2025, with full-year revenue doubling year-on-year to reach USD 401 million, making it the fastest-growing vertical in our portfolio.

Operationally, ZOI also achieved a major milestone by entering the top-100 globally ranked IP networks, ranking number one in the Middle East, a remarkable achievement in under two years following consolidation.

ZainTECH:

ZainTECH also delivered a very strong year, achieving revenue growth of 55% YoY, supported by major enterprise wins and sustained demand across cloud, cybersecurity, and managed services. Importantly, our collaborative go-to-market model with the Zain OpCos continued to prove highly effective in securing large-scale government and enterprise contracts, drive 13% Group-wide enterprise revenue growth in FY 2025.

FINTECH:

Our Fintech business is growing, reinforcing its position as a key growth engine for the Group. Transaction volume increased 24% and revenue increased 28% year over year, both reflecting strong demand and the scalability of our digital financial services model. During 2025, Zain Fintech processed more than USD 11.5 billion in transaction value.

This performance was driven primarily by Tamam in KSA and Zain Cash Jordan, which continued to deliver solid momentum and expand their customer reach. At the same time, Bede Bahrain and Kuwait are scaling effectively and contributing meaningfully to overall growth. We also saw encouraging early traction from the recent launch of the Bede platform in Sudan.

INSURTECH:

We launched Zain Insure in Kuwait offering the country's first fully start-to-end digital motor insurance application, complementing the Device insurance play we have in Kuwait and the Insurance broker "Insure & Secure" that acquired a few years ago. Also, we entered a JV agreement in Zain KSA with Prevensure, creating a digitally powered platform that offers agile customer insurance solutions. Also, Bahrain and Jordan are actively growing their insurance activities in their respective markets.

These Insurtech initiatives reflects Zain's ongoing transformation into becoming a TechCo as it expands its focus and base of activities beyond telecom services to delivering customer-first digital solutions that simplify everyday experiences.

TowerCo:

Turning to our TowerCo strategy... 2025 was a year of major progress. We moved closer to establishing the region's largest independent tower company with Ooredoo Group and TASC Towers. By 2025 year-end, we secured regulatory approval in Qatar, and we expect the first closing in early 2026.

Importantly, a new leadership structure is now in place. Kamil Hilali has been appointed as CEO of TASC Towers. Kamil's strategic experience positions the company to execute the integration and scale effectively.

Before moving to our financial performance, I want to highlight the outcome of the Extraordinary General Assembly held on December 4, 2025. During the meeting, shareholders approved amendments to certain Articles of Association and endorsed the application of **IAS 29** (Financial Reporting in Hyperinflationary Economies) to Zain's operations in Sudan. As we noted in our last call, this implementation had the following key impacts:

1. **It resolved the 10 year long-standing audit qualification** related to the application of IAS 29 in Sudan.
2. **It has a positive impact on our FY 2025 results.** FY 2025 reported Revenue increased by **USD 119 million**, EBITDA increased by **USD 67 million**, and Net Income increased by **USD 50 million**.
3. **It required a restatement of FY 2024 comparatives**, where FY 2024 net income was reduced by **USD 294 million** from **USD 677 million** to **USD 383 million**, mainly reflecting the impairment losses on assets.

These adjustments enhance the quality and transparency of our financial reporting, ensure full alignment with applicable international financial reporting standards and establish a more robust and comparable baseline for future reporting periods.

For FY 2025, we delivered very solid financial results. Revenue is up 14% year over year, reaching a 16-year high of KD 2.3 billion (USD 7.44 billion). EBITDA grew 11% year over year to KD 780 million (USD 2.54 billion), reflecting a healthy EBITDA margin of 34%. Net income for the year more than doubled, rising 103% year over year, reaching KD 239 million (USD 777 million). All FY 2025 figures have been compared to the restated FY 2024 results.

Data revenue continued to be a key growth driver, reaching USD 2.8 billion, up 13% year over year, and now representing 37% of consolidated Group revenue.

In our commitment to shareholder value, For the first time in Zain's history, we distributed the full-year committed dividend ahead of schedule, across two separate rounds. We paid an interim dividend of 10 fils per share in September, followed by the remaining 25 fils in November 2025. With these two distributions, we successfully completed the total 35 fils per share in line with our dividend policy, which remains active through 2028.

This early and full distribution reflects the strength of our balance sheet and liquidity, the confidence we have in our long-term business and financial trajectory.

CAPEX:

In 2025, we continued to invest with discipline to secure our long-term growth trajectory. We increased our CAPEX investment by 39%, deploying USD 1.5 billion, representing 20% of revenue, to advance our network expansion, modernize core technologies, and accelerate digital transformation initiatives across the Group.

80% of this \$1.5 bn was invested in our key markets of Kuwait, KSA and Iraq which enhanced the customer experience and a positive impact on revenues.

Debt and Liquidity Profile:

Zain continues to generate strong Free Cash Flow, reaching USD 1.1 billion for the FY 2025, representing 15% of revenue. Our total available liquidity remains robust at USD 3 billion. Our leverage ratio (Net debt to EBITDA) stands at approximately 2.2x, while the gearing ratio (net debt to equity) is 0.8x, reflecting a healthy and well-managed capital structure.

Beyond the financials, I'm also pleased to highlight the continued recognition of Zain's leadership in people, sustainability, and governance.

In 2025, Zain was named the top telecom employer in MENA by Forbes and in the top 3 MENA employers, reflecting the strength of our culture and our ability to attract and retain exceptional talent across the region.

We also achieved a major environmental milestone, becoming the only telecom operator in the region to receive a CDP Climate Change “A” score in 2025. In parallel, our S&P Global ESG Score improved from 54 to 60, coinciding MSCI rating upgrade to ‘A’ in ESG, underscoring the progress we’re making in climate action, transparency, and responsible governance.

These accomplishments reinforce the foundations of our long-term value creation model and the commitment we have to operate responsibly while delivering strong returns.

Closing with the Full Year Guidance:

To conclude, 2025 has been a year of outstanding performance and strategic progress for Zain Group. Our continued focus on diversifying revenue streams, accelerating digital transformation, and driving operational efficiency has firmly positioned Zain as a leading, future-ready TechCo in the region.

Looking ahead, we expect another strong year in 2026. We anticipate revenue growth of 10% to 15%, with net income also growing 8% to 10% year over year. Our CAPEX-to-revenue ratio is expected to remain within a healthy 17% to 20%, ensuring we sustain the right level of investment in our networks, digital platforms, and high-value growth verticals.

Before handing it over to Mohammed Shereef, who will walk you through our operational performance in more detail, I would like to express my deepest gratitude to our employees, our customers, and our shareholders for their continued commitment and support. I also convey my sincere respect to all investors and analysts who have been actively engaged in these calls and highlighting the Zain success story. Your trust, partnership, and belief in Zain continue to inspire our progress every year.

Thank you and wishing you all a blessed Ramadan.

With that, I’ll hand over to Mohammed Shereef for the Operations.

Mohammed Shereef – Zain Group Head of Finance:

Thank you, Ossama... Ramadan Kareem everyone.

Let's begin with Zain Kuwait.

Zain Kuwait maintained its clear market leadership in 2025, delivering solid financial and operational performance despite a highly competitive environment. As the leading operator in the country, Zain captured 39% revenue market share, reinforcing its dominant position. Our total customer base reached 2.6 million.

The operator invested USD 274 million in CAPEX primarily on 5G Advanced expansion of 1300 towers across the country that enhanced customer experience, drove B2B revenues and helped to retain key clients.

For the full year 2025, revenue grew 4% YoY to KD 386 million (USD 1.3 billion), while EBITDA reached KD 139 million (USD 452 million), reflecting a healthy EBITDA margin of 36%. Net income declined 21% YoY to KD 87 million (USD 282 million), primarily due to the USD 80 million one-off transaction gain from the step-up acquisition of IHS (Kuwait TowerCo) in Q4 2024. Excluding this one-time gain of last year, net income growth would have been 1% year-over-year.

Data services continued to be a key growth driver, contributing 36% of total revenue, with data revenue growing 4% YoY, underscoring the ongoing shift toward digital adoption and higher-value services.

Market leadership was further validated by Zain Kuwait maintaining the #1 position in revenue, net income, and NPS, supported by consistent service quality and network reliability.

Zain KSA:

Moving to Zain KSA, the operation delivered another strong year and reported record all-time high revenue of USD 2.9 billion, a 6% year-over-year increase. EBITDA grew 4% year-over-year to USD 925 million reflecting an EBITDA margin of 32%. Net income reached USD 161 million, up 1% year-over-year. Data services continued to be a key growth enabler, contributing 39% of total revenue, with data revenue growing 3% YoY

On a like-for-like basis, excluding the non-recurring SAR 233 million tax and zakat provisions recorded in 2024, net profit in 2025 reflects a 66% year-on-year increase, highlighting stronger operational performance and more sustainable revenue streams.

Investments in digital infrastructure, 5G expansion, and enhanced customer experience drove revenue. Growth also came from the enterprise segment and adjacent markets, including Yaqoot, Tamam, and new ventures such as insurance technology, further diversifying revenue.

Zain KSA's strong performance enabled the Board to recommend a cash dividend of SAR 0.5 per share for 2025.

Moving to Zain Iraq:

As a key pillar of the Zain Group family, Zain Iraq delivered a standout performance for the full year 2025, reaffirming the company's strategic vision and the long-term value of its ongoing infrastructure investments.

2025 revenue reached USD 1.29 billion, marking a 20% year-on-year increase. This growth was fueled by sustained commercial momentum and the successful diversification of Zain Iraq's subsidiaries – Next Generation and Horizon – in addition to an aggressive network expansion and optimized operational efficiencies throughout the year.

By year-end, Zain Iraq's customer base grew to 20.9 million, a 6% increase over 2024, further cementing its position as the market leader in Iraq. The company's focus on profitability remained sharp, with full-year EBITDA rising to USD 473 million, maintaining a healthy 37% margin. This operational strength flowed directly to the bottom line, as annual net profit surged by 15% year-on-year to reach USD 150 million, reflecting a highly successful and transformative fiscal year.

The CAPEX investment of over USD 555 million primarily in network expansion of 1,288 new sites is delivering strong returns.

Zain Jordan:

Turning to Jordan, 2025 was a year of sustained and balanced growth, driven by continued digital transformation and disciplined execution. Our customer base grew 2% year over year to reach 4.2 million, while revenue increased 7% to USD 595 million. EBITDA rose 1% to USD

227 million, achieving an EBITDA margin of 38%, due to ongoing efficiency efforts. Net income for the year reached USD 75 million, demonstrating resilient performance.

Our network investments continued to pay off. With the expansion of 5G and acceleration of fiber rollout, data revenue grew 15% YoY and now represents 55% of total revenue, underscoring the strong demand for high-speed connectivity and digital services in the country.

Zain Jordan also received strong industry recognition in 2025, securing awards for Best Data Center, Best 5G Expansion, and Best Digital Transformation, reinforcing its leadership in enterprise solutions and digital execution. Overall, Jordan continues to deliver steady growth, deeper digitization, and a stronger platform for long-term value creation.

Zain Sudan:

Moving to Zain Sudan, the operation delivered an exceptional performance in 2025, with recovery accelerating following the stabilization of Khartoum, a key milestone that enabled the full restoration of commercial activities and a strong rebound in business performance.

Revenue for the year soared 92% YoY to USD 661 million, while EBITDA increased 143% to USD 373 million, achieving an outstanding 56% margin. Net income soared to USD 290 million, reflecting the strength of our operational turnaround.

Operational recovery progressed rapidly by restoring 814 sites throughout the year, bringing the active network to 90% in safe areas. Our customer base expanded 22% YoY to 12.3 million, supported by the expanding coverage and service availability. Data revenue more than doubled, up 108% YoY, and now accounts for 32% of total revenue, highlighting accelerating digital adoption.

On the fintech front, our Bede platform continued to scale, reaching 821,000 registered users and processing over 110,000 transactions.

We are very confident of the growth trajectory in Sudan as a major contributor to the overall Zain Group financials.

Finally, Zain Bahrain:

The operator generated revenue of USD 219 million, up 7% YoY. EBITDA stood at USD 62 million, reflecting an EBITDA margin of 28%. Net income grew 1% to reach USD 16 million. Data revenue grew 5% 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.

Questions & Answers

Question:

How much capital has Zain Ventures deployed so far, and what is the current performance and valuation on the books?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Thank you for the question good question, we have deployed approximately \$156 million either through reputable funds and VC entities of the likes of Valor Equity Partners (which includes SpaceX), Unbound, MEVP, Wamda, Kadmos Capital and Beco Capital or directly primarily into technology investments that include xAI, Groq, Cohere and Revolut to mention a few. As of the end of 2025, the portfolio's net asset value stood at roughly 1.8x the invested capital, based on the latest official valuations available.

Question:

There are three main assets in the portfolio, but SpaceX seems to be driving a lot of interest. When did you invest in SpaceX, and how large was the investment?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

We invested in SpaceX approximately four to five years ago through Valor Equity Partners. The investment ticket was around \$50 million.

There were subsequent funding rounds in which we did not participate, these rounds were secondary, so there may have been some dilution, but not significant.

The appreciation in value has been impressive. There is considerable market attention around SpaceX and its broader ecosystem, including developments related to Tesla and xAI and potential IPO activity expected in 2026 could unlock additional value, which we anticipate capturing in 2026.

Question:

What is the current value of your SpaceX stake on your books as of the fourth quarter?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

The latest valuation of SpaceX that we are referencing is approximately \$800 billion.

Based on that valuation, we have booked approximately \$80 million in revaluation gains on our original ~\$50 million investment.

This aligns with the broader portfolio valuation, which currently stands at approximately 1.8x invested capital.

However, regarding the latest news and developments around SpaceX, we have not made any further adjustments yet. We are waiting for formal documentation and confirmation before making any additional valuation changes.

Question:

In the event of a potential IPO or liquidity event for SpaceX or xAI, what would be your strategy?

Ossama Matta – Zain Group CFO

This is currently under active internal discussion and will be addressed at the board level. Holding publicly would expose Zain to daily market volatility. We would therefore need to evaluate whether to continue holding the position or to monetize it.

The final decision will be made at the time of the event, based on market conditions and strategic considerations.

Question:

Regarding your revaluation process, you mentioned that you require official confirmation before booking any changes. Typically, what kind of time lag does this create versus the actual event?

Ossama Matta – Zain Group CFO

We revalue on a quarterly basis, following strict auditor requirements. We only mark to market when we receive official capital account statements from companies or fund managers, which typically lag public news by 1–3 months. We are on the conservative side and impair assets when needed, even if the companies are still operating.

Question:

Can you discuss the current profitability and margins of your wholesale carrier / submarine cable entity ZOI?

Ossama Matta – Zain Group CFO

ZOI is performing very strongly in terms of revenue, with revenues having doubled year-on-year. However, it is still in a relatively early stage of development, and we are making significant investments to support its long-term growth.

These investments include building submarine and terrestrial cable infrastructure across Saudi Arabia, Oman, and Jordan. In addition, ZOI manages international roaming operations, which adds further operational scope and associated costs.

As a result of these ongoing investments and infrastructure expansion, current margins are lower than those of a traditional telecom operator. ZOI'S margin is currently approximately 10%, compared to 16% last year. The decline is primarily due to higher investment costs and provisions for bad debt taken during the year.

Despite the temporary margin pressure, ZOI remains a strategically important asset for the group, and we expect to benefit from these investments in the future.

Question:

As the ZOI business scales, what is your investment size for this year? And do you plan to monetize the business in 2026?

Ossama Matta – Zain Group CFO

In terms of capital expenditure for ZOI, we have invested approximately \$45 million so far this year. However, we expect total investment to increase significantly as additional invoices come due. We anticipate total capex could reach approximately \$400 million.

One of the positive aspects of this business is that capacity can be sold even before full commercial launch. As infrastructure nears completion, we are already able to begin selling capacity, which supports early revenue generation.

Question:

Would you consider an IPO for ZOI?

Ossama Matta – Zain Group CFO

We continually evaluate strategic options. If we ever considered bringing in external capital, we would likely start with long-term infrastructure investors that understand contracted cash flows. Any step beyond that would depend on strategic fit, valuation, and Board approval, there is no active process or timeline at this stage.

Question:

For Zain Saudi, can EBITDA margins improve in 2026? What is the target compared to the group level?

Ossama Matta – Zain Group CFO

Zain Saudi did well in 2025 considering the competitive challenges there growing its revenues by 6% and EBITDA by 4%. At the group level, EBITDA margin stands at approximately 34%, while Zain Saudi is currently at 31.6%.

Our objective is for Zain Saudi to at least move closer to the consolidated group EBITDA margin. While an over 30% margin is considered acceptable, there is clear ambition to improve beyond that level. The company is currently undertaking cost optimization initiatives, and with the introduction of AI-driven process enhancements, we expect to achieve greater operational efficiencies. As a result, we are targeting an improvement of a couple of percentage points in EBITDA margin moving forward.

Question:

Regarding Tamam, what are the main revenue drivers today? And more broadly, what are the key revenue drivers across Zain Group's fintech assets?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

The primary revenue driver for Tamam is microfinance (micro-lending), with revenues growing approximately 18% YoY.

In addition, we have recently launched digital installment products in partnership with merchants, which are beginning to contribute to revenue. However, micro-lending remains the core business driver at this stage.

Recently in Saudi Arabia, we increased our allowance for credit losses (ACL) related to Tamam. This was due to tighter regulatory expectations from Saudi Central Bank (SAMA), which has taken a more conservative and proactive stance on non-performing loans (NPLs) and provisioning requirements. As a result, we booked higher provisions.

Looking ahead to 2026, we expect to introduce additional products beyond microfinance and further scale the digital installment offering with merchants. We anticipate that Tamam will deliver stronger contributions to Zain KSA's and Group's performance in 2026.

Question:

At the group level, can you provide some color on one-offs in the fourth quarter, especially below EBITDA? We understand IAS 29 introduces some variance, but are there any other notable items?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

In the fourth quarter, several significant items impacted the financials:

We booked an increase of \$50 million to the bottom line related to IAS 29 adjustments. There was a positive \$98 million impact from investment income. We conducted fair valuations for our stake in INWI, which brought in an additional \$80 million. We booked \$160 million in provisions to account for several items such as a legal cases.

Other provisions related to non-performing loans (NSLT), Zakat, and a long-standing dispute with a partner in Saudi Arabia. After normalizing for these one-offs, year-on-year growth would be approximately 40%. The clean net income for the full year, excluding the \$50 million IAS 29 adjustment, is \$710 million.

Question:

I do have a couple of questions, so I'll ask them one by one.

The first one is on the 2026 guidance. I see revenue growth is much higher than net income, so I wonder if you could help me understand what net income numbers you're using to provide that growth.

What EBITDA margins do you expect in 2026? Are you expecting any expansion at the group level? And while you talk about margins, can you also comment on Iraq and Kuwait? In Q4,

margins seem low in Iraq and quite high in Kuwait relative to the past several years. So, any comments around margins as well as the net income line would be appreciated.

Ossama Matta – Zain Group CFO:

So the first question is related to the guidance of the group. I believe the guidance is fine. We're expecting a 10% to 15% increase in revenue, which I think is reasonable given the situation in Iraq. We did very well in 2025, but now we are seeing some new challenges in the market, including the application of a 20% sales tax on services in Iraq. This will definitely impact customers' wallets, and we're actively engaging with the Iraqi authorities to understand the full implications. That's why we've provided a revenue range of 10% to 15%.

We also expect growth in Sudan in 2026, as we have not yet reached our full potential there. For the bottom line, I think it's fair to assume growth of around 8% to 10%, even though revenues might grow closer to 15%. This is because expenses are increasing in markets like Iraq and Sudan. In Iraq, for example, costs have risen especially as we have expanded the network there substantially by some 900 new towers which require OPEX. Similarly in Sudan, the costs of restoring over 800 sites is quite high from both a CAPEX and OPEX point of view which affects profitability. If you look at margins, they are not at the level we would like them to be.

In Kuwait, margins look higher compared to previous years, partly because we introduced equipment sales under Zain Max, which is a different margin structure compared to traditional telco services. Margins are now around 13%, which is an improvement from previous levels. In Iraq, we are also introducing sales of Samsung and other products, which currently have a margin of about 6%, and we are working to improve it.

So overall, this mix of margins puts some pressure on profitability, and that's why net income growth won't increase at the same pace as revenue growth.

Question:

just to confirm that, so you are expecting margin expansion, but again, Iraq, will probably, I mean, if I look at the 35% margin you did in Q4 that's, that's the lowest you've delivered. I wonder it's, there's no one off in there. It's just more a change in business mix, as well as investments. Because I want to try, and I'm trying to assess what would be a sustainable margin in 2026 for Iraq in particular, and then whether the group level you're expecting to expand margins.

Ossama Matta – Zain Group CFO:

I think we need to keep the same margin that we had in 2025 for 2026 in Iraq, as I mentioned, with the new things that happening in the market, with the sales tax, this sales tax will have a major impact on the wallets of customers, but if Korek is not operational yet, we're going to continue to capitalize on the network expansion, invest more in marketing and push more the product packages we offer as well as incentivize agents. Now the plan is to be more efficient in the market, yes, but now it is not the time now, as we speak, the time now is to expand more in the market and push more towards.

Question:

Regarding IAS 29 so some points people want to clarify is about, firstly, does that completely solve your FX, translation reserve issue? Or there's still some more to go. That's the first one. Then secondly, with IAS 29 now implemented, how does this directly increase the feasibility and economics of the potential Sudan management? And what would be the potential timeline and what would you do with the proceeds from Sudan divestment? So that's the second one, and then the third one is on IAS 29 implication, is it likely to be significant for 2026 as well, and does your guidance account for that already?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

The first one was on the FCTR, on the FCTR, we have reduced FCTR by applying IAS 29 by approximately KD 1 billion, we expect to continue to have a positive impact, thus reducing FCTR in 2026 and this will range from \$200 million to \$300 million depending on the CPI rate, the uplift that will happen and depending also on the FX rate. We have modeled different scenarios based on changes in the CPI rate and the FX rate. An increase in the FX rate impacts the FCTR negatively, while an increase in the CPI rate impacts the FCTR positively. So we run some simulations, and the increase will be between positively, thus reducing FCTR between \$200 million to \$300 million what is left end of 2025. If the FCTR is approximately KD 600 million of FCTR, of which Sudan has approximately KD 400 million, or KD 500 million on FCTR.

Impact on 2026 as I mentioned, running different scenarios, will bring in approximately, also, if I'm not mistaken, \$80 million dollars of profit. It varies based on the scenarios from \$40 million to \$80 million now are we including this in the guidance? For me now IAS 29 is part of our normal business. So whatever we have included in the guidance, this is it. I mean, do we believe that it will be approximately 10% now, if things happen differently, with IAS 29 probably will get more.

Question:

How does that affect your chances of monetizing Sudan? And what will you do with the proceeds?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Honestly, Sudan is doing great now and the contribution to the group is amazing as we are upstreaming cash out of it. The company, whether we're going to sell or not sell, I don't think it's subject to discussion at this stage. We had this discussion at the board level, but this is when we received a previous offer. But I don't believe this is valid anymore. Looking at the contribution of Zain Sudan and the EBITDA contribution, the company is doing great, and it's still not at its full potential so we will continue to reap the rewards of our large investments there, as I wish to remind you we invested a lot in restoring just 800 sites recently.

Question:

Are you getting cash out. So can you share how much you have recently upstream from Sudan?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

We upstream+med recently approximately \$50 million, and we expect this to be higher next year if the operation continues growing like it has recently.

Question:

In Sudan, it seems that site restoration speed has slowed in the fourth quarter compared to the third quarter. What percentage of the network is still yet to be recovered, and what is the potential timeline for full restoration?

Ossama Matta – Zain Group CFO

By the end of Q4, we had about 2,095 sites on air out of 3,000. To put that in perspective, at the end of 2024, we only had around 1,200 sites on air, so we've made significant progress this year. Most of the areas that have been liberated are now operational.

The only areas where we're still facing difficulties are in the west, particularly Darfur. Operating there requires a lot of operational expenditure and additional costs. That's why, if you look at the results for Sudan and the current margins, you'll see an impressive margin. But this margin won't be the same once we're operating across all of Sudan, because costs in those remaining areas will be higher.

This is similar to what happened when South Sudan was part of Sudan; once it became a separate operation, margins in Sudan increased. So currently, we have 2,095 sites on air out of 3,000, and the remaining sites are primarily in Darfur, which will take more investment and effort to restore fully.

Question:

What's your guidance for the 2026 dividend? Are you planning to increase it or maintain the same payout ratio? And related to that, why haven't you increased the minimum dividend under the new policy, given the strong performance?

Regarding the number range issue in Kuwait, is this common for all telcos, or is it specific to Zain?

Ossama Matta – Zain Group CFO

Let's start with dividends. Our current policy is 35 fils, and that's what we're maintaining. Of course, if later on the board or the AGM decides to increase it, we can support that financially. As for why we haven't increased it yet despite strong performance, it's because we have significant ongoing investments particularly with ZOI in subsea cables expansion and the TASC Tower JV with Ooredoo to merge 30,000 towers. We're also exploring opportunities in Syria and Lebanon that will require capital. We want to make sure our financial statements remain healthy while still supporting shareholders with dividends.

Regarding the number range issue in Kuwait, we simply don't know at this stage.

Question:

Is there any update on the fourth operator in Iraq?

Ossama Matta – Zain Group CFO

At this stage, there's nothing new. We haven't seen any movement on this yet.

As for timing, it's possible there could be some announcements in 2026, but operationally, we expect things might only start happening in 2027.

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

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

Thank you for joining the call.

- END -

مجموعة زين

الربع الرابع 2025

مؤتمر المحللين

18 فبراير 2026



بإدارة
مادهفيندرا سينغ



محضر مؤتمر الاتصال مع المحليين / المستثمرين
حول النتائج المالية للعام 2025

مجموعة زين
الأربعاء الموافق 18 فبراير 2026
الساعة 14:00 (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
مادي سينج
(HSBC)

مادي سينج - HSBC

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم مادي من HSBC، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة - زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن العام 2025، إنه لمن دواعي سروري أن نستضيف في هذا البث الحي الإدارة العليا لمجموعة زين.

بداية، نأمل أن يكون كل منكم قد استلم العرض التقديمي الخاص بفترة الربع 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 مادي، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معاً النتائج المالية لمجموعة زين عن العام 2025.

ولكن دعونا نرحب أولاً بالرئيس التنفيذي للشؤون المالية - أسامة متى، المدير التنفيذي للشؤون المالية - محمد شريف، 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، ستتضمن بيانات تطلعية، وهي توقعات تدور حول التطورات المستقبلية، حيث تستند هذه البيانات على التوقعات الحالية والافتراضات الخاضعة إلى المخاطر والشكوك. يُرجى الرجوع إلى بيان إخلاء الطرف المفصّل الموجود في الصفحة رقم 2.

الآن، سأقوم بترك الحديث إلى أسامة متى.

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

شكرا لك محمد... أهلا ومرحبا بكم في اجتماعنا السنوي الذي نناقش فيه النتائج المالية السنوية. شهد العام 2025 نقطة تحول مهمة في مسيرة مجموعة زين، حيث سجلنا تقدّما استثنائيا رسخ من مكانتنا، ووضع معيارا جديدا للأداء، وقد أكدت نتائجنا المتحققة قوة استراتيجية 4WARD، إذ حققنا أعلى إيرادات منذ 16 عاما، إلى جانب أقوى صافي ربح منذ العام 2013، مما يعكس التنفيذ المنضبط ونمو أعمالنا المتنوع في كل الأسواق والقطاعات.

تواصل أسواقنا الرئيسية تحقيق أداء قوي عبر جميع المؤشرات، وهو ما يعزز ثقتنا بمواصلة الاستثمار في هذا الزخم ودفعه نحو آفاق أوسع.

ويأتي موظفونا في مقدمة عوامل النجاح، بوصفهم القوة الدافعة التي تنفذ الاستراتيجية بحرفية عالية وتحول توجهاتنا إلى نتائج تشغيلية واضحة.

على مدار العام، واصلنا تعزيز أعمالنا الرئيسية عبر تعظيم العائد من استثماراتنا الكبيرة في توسعة شبكات الجيل الخامس ونشر الألياف البصرية، إلى جانب دفع زخم قوي في أعمال الشركات B2B من خلال تطوير قدراتنا المؤسسية.

قطاعات النمو لدينا ZOI - و ZainTECH و FINTECH...

وصل إجمالي إيرادات هذه القطاعات مجتمعة إلى 743 مليون دولار للسنة المالية 2025، ما يمثل نموا سنويا 67% لتشكل الآن 10% من إجمالي الإيرادات، يعكس هذا الأداء تحول هذه القطاعات إلى محركات قيمة أساسية ضمن نموذج أعمال زين.

ZOI زين-عمانتل الدولية

حققت ZOI، مزود خدمات الجملة في المجموعة، أداءً استثنائيا في العام 2025، حيث تضاعفت إيراداتها السنوية لتصل إلى 401 مليون دولار، لتصبح القطاع الأسرع نموا في محفظة أعمال المجموعة.

على مستوى العمليات، سجّلت ZOI إنجازاً نوعياً بدخولها قائمة أفضل 100 شبكة IP عالمياً واحتلالها المرتبة الأولى في الشرق الأوسط، وهو إنجاز متميز تحقق خلال أقل من عامين عقب عملية تجميع البيانات المالية.

ZainTECH

قدمت ZainTECH عاما قويا ، إذ سجلت نموا في الإيرادات بنسبة 55%، مدعوما بعقود استراتيجية مع مؤسسات كبرى، واستمرار الطلب المرتفع على خدمات الحوسبة السحابية والأمن السيبراني والخدمات المدارة.

واصل نموذجنا التعاوني لدخول السوق مع شركات زين التشغيلية (OpCos) إثبات فعاليته العالية في تأمين عقود حكومية ومؤسسية واسعة النطاق، مما أسهم في تحقيق نمو بنسبة 13% في إيرادات قطاع الأعمال على مستوى المجموعة خلال السنة المالية 2025.

FINTECH

واصل نشاط التكنولوجيا المالية التوسع كأحد أهم محركات النمو الرئيسية للمجموعة، مع نمو حجم المعاملات بنسبة 24% والإيرادات بنسبة 28%، مما يعكس قوة الطلب وقابلية نموذج خدماتنا المالية الرقمية للتوسع وخلال 2025، تجاوزت قيمة المعاملات عبر منصة زين للتكنولوجيا المالية 11.5 مليار دولار.

يقود هذا النمو كل من منصة تمام في السعودية وخدمة زين كاش في الأردن، إلى جانب التوسع النشط لمنصة Bede في البحرين والكويت، بالإضافة إلى مؤشرات أولية واعدة بعد إطلاقها في السودان.

INSURTECH

شهد العام 2025 توسعا مهما في أنشطة التأمين التقني، حيث أطلقت المجموعة Zain Insure في الكويت، لتقدم أول تطبيق رقمي متكامل لتأمين السيارات في البلاد كما دخلت زين السعودية في مشروع مشترك مع Prevensure لإطلاق منصة تأمين رقمية مرنة، فيما تواصل كل من البحرين والأردن تعزيز عمليات التأمين في أسواقهما.

تعكس مبادرات تكنولوجيا التأمين (Insurtech) هذه التحول المستمر لزين نحو أن تصبح شركة تكنولوجيا (TechCo)، من خلال توسيع نطاق تركيزها وأنشطتها إلى ما يتجاوز خدمات الاتصالات، وصولاً إلى تقديم حلول رقمية تضع العميل أولاً وتُبسّط التجارب اليومية.

TowerCo

شهدت استراتيجية أبراج الاتصالات في المجموعة تطورا محوريا خلال العام 2025، حيث تقدمنا نحو إنشاء أكبر شركة أبراج مستقلة في المنطقة بالشراكة مع مجموعة أوريدو وشركة TASC Towers،

وفي نهاية العام، حصلنا على الموافقة التنظيمية في قطر، مما يمهد الطريق لإتمام الخطوة الأولى من الصفقة في بداية العام 2026.

في موازاة التقدم التنظيمي، اكتمل أيضا تشكيل هيكل قيادي جديد يضمن جاهزية الشركة لمرحلتها التالية، إذ تم تعيين كميل هلاي رئيسا تنفيذيا لـ TASC Towers، مستفيدين من خبرته الاستراتيجية العميقة في قيادة عمليات الدمج والتوسع، وتعزيز قدرة الشركة على تنفيذ التكامل بكفاءة وتحقيق طموحات النمو للكيان الجديد.

قبل الانتقال إلى أدائنا المالي، أود أن أسلط الضوء على نتائج الجمعية العامة غير العادية التي عقدت في 4 ديسمبر 2025، خلال الاجتماع، وافق المساهمون على تعديل بعض مواد النظام الأساسي وأقرّوا تطبيق المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 29 (التقارير المالية في الاقتصادات ذات التضخم المرتفع) على عمليات زين في السودان، وكما أشرنا في مكالمتنا السابقة، كان لهذا التطبيق التأثيرات الرئيسية التالية:

1. تم رفع التحفظ من قبل مراقب الحسابات القائم منذ عشر سنوات والمتعلق بتطبيق معيار المحاسبة الدولي IAS 29 في السودان.
2. كان له أثر إيجابي على نتائجنا للسنة المالية 2025؛ إذ زادت الإيرادات بمقدار 119 مليون دولار، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بمقدار 67 مليون دولار، كما ارتفع صافي الربح بمقدار 50 مليون دولار.
3. تم تعديل النتائج المالية للعام 2024، حيث جرى تخفيض صافي الربح للعام 2024 بمقدار 294 مليون دولار، من 677 مليون دولار إلى 383 مليون دولار، ويعكس ذلك أساسا خسائر انخفاض القيمة في الأصول.

عززت هذه التعديلات شفافية تقاريرنا المالية، وتضمن التوافق الكامل مع معايير التقارير المالية الدولية المطبقة، وترسي خط أساس أكثر متانة وقابلية للمقارنة لفترات التقارير المستقبلية.

بالنسبة للسنة المالية 2025، حققنا نتائج مالية قوية للغاية، ارتفعت الإيرادات بنسبة 14% لتصل إلى 2.3 مليار دينار كويتي (7.44 مليارات دولار)، وهو أعلى مستوى خلال 16 عاما، ونمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 11% على أساس سنوي لتبلغ 780 مليون دينار كويتي (2.54 مليار دولار)، ما عكس هامش EBITDA صحيا قدره 34%، وتضاعف صافي الربح، بنسبة نمو بلغت 103%، ليصل إلى 239 مليون دينار كويتي (777 مليون دولار) - تمت مقارنة جميع أرقام السنة المالية 2025 مع النتائج المعدلة للسنة المالية 2024.

استمرت إيرادات البيانات في كونها محركاً رئيسياً للنمو، لتصل إلى 2.8 مليار دولار، بزيادة 13%، تمثل الآن 37% من إيرادات المجموعة.

وفي جانب التزامنا تجاه مساهميننا، كان العام 2025 عاما استثنائياً أيضاً، فلأول مرة في تاريخ زين، قمنا بتوزيع كامل التوزيعات السنوية مقدماً عبر مرحلتين، حيث دفعنا 10 فلوس للسهم في سبتمبر الماضي، تلتها 25 فلساً للسهم في نوفمبر الماضي، بذلك أكملنا توزيعات 35 فلساً للسهم، وفق سياسة التوزيعات الممتدة حتى العام 2028، وجاء هذا التوزيع المبكر تأكيداً لقوة توليد النقد وثقتنا في المسار المالي للمجموعة على المدى الطويل.

CAPEX

على صعيد الاستثمار، حافظنا على نهج منضبط يوازن بين التوسع والنمو المستقبلي، فقد ارتفعت استثماراتنا خلال هذه الفترة بنسبة 39%، حيث استثمرنا 1.5 مليار دولار - تمثل 20% من الإيرادات - في تعزيز شبكاتنا، وتحديث الأنظمة الأساسية، وتسريع مبادرات التحول الرقمي في مختلف عملياتنا (استثمرت زين 80% من استثماراتنا البالغة 1.5 مليار دولار في أسواقها الرئيسية في الكويت والسعودية والعراق، ما عزز تجربة العملاء وترك أثراً إيجابياً على الإيرادات).

الديون والسيولة

أما من ناحية هيكل رأس المال والسيولة، فقد واصلنا إدارة ميزانيتنا بكفاءة عالية، بلغ التدفق النقدي الحر 1.1 مليار دولار، ما يعادل 15% من الإيرادات، وتظل إجمالي السيولة المتاحة قوية عند مستوى 3 مليارات دولار، كما استقرت نسبة الرفع المالي (صافي الدين إلى الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء) عند 2.2 ضعف، بينما بلغ معدل المديونية (صافي الدين إلى حقوق الملكية) 0.8x ضعف، وكلها مؤشرات تعكس متانة الوضع المالي وكفاءة إدارة رأس المال.

وفي مجالات الاستدامة ورأس المال البشري، شهد العام 2025 اعترافاً عالمياً بنجاحاتنا، فقد حصلت زين على لقب أفضل جهة عمل في قطاع الاتصالات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من Forbes، وهو تكريم يؤكد قوة ثقافتنا المؤسسية وقدرتنا على جذب وتمكين المواهب، وعلى الصعيد البيئي، حققنا إنجازاً بارزاً بحصولنا على تصنيف A من الشروع العالمي للكشف عن الكربون CDP، وهي المرة الأولى التي يحقق فيها أي مشغل اتصالات في المنطقة هذا التقييم.

في حين تحسّن تقييمنا في S&P Global ESG من 54 إلى 60، لتجاوز بذلك المتوسط العالمي للقطاع، وحققنا تصنيف (A) ضمن مؤشر MSCI ESG، كما تجاوزنا متوسط الأداء العالمي في مؤشر FTSE4Good، تعكس هذه الترقّيات في المؤشرات العالمية نجاحنا في دمج معايير الاستدامة

والحوكمة (ESG) ضمن استراتيجية أعمالنا، وتجسد التزامنا بالعمل بمسؤولية مع الاستمرار في تحقيق عوائد قوية.

تقديرات السنة المالية 2026

ختاماً، كان العام 2025 متميزاً، شهد تقدم استراتيجي لعمليات المجموعة، وقد أدى تركيزنا المستمر على تنويع مصادر الإيرادات، وتسريع التحول الرقمي، ورفع كفاءة التشغيل، إلى ترسيخ مكانة زين كشركة تقنية رائدة مستعدة للمستقبل في المنطقة.

بالنظر إلى المستقبل، تبقى توقعاتنا للعام 2026 إيجابية ومبنية على أسس قوية، نتوقع نمو الإيرادات بمعدل يتراوح بين 10% و15%، وصافي الربح بنسبة 8% إلى 10%، بينما سيبقى الإنفاق الرأسمالي بين 17% و20% من الإيرادات، بما يضمن استمرار الاستثمار بما يضمن استمرارنا في الحفاظ على مستوى الاستثمار الملائم في شبكاتنا ومنصاتنا الرقمية وقطاعات النمو عالية القيمة.

قبل أن أحيل الكلمة إلى محمد شريف، الذي سيستعرض معكم أداءنا التشغيلي بمزيد من التفصيل، أود أن أعرب عن تقديري لموظفينا وعملائنا ومساهميننا على التزامهم ودعمهم المتواصل، كما أود أن أعبر عن خالص احترامي لجميع المستثمرين والمحليين الذين دأبوا على المشاركة الفعالة في هذه المكالمات وتبسيط الضوء على قصة نجاح زين، إن ثقتكم وشراكتكم وإيمانكم ب زين مصدر إلهام تقدمنا.

شكراً لكم .. ومبارك عليكم الشهر

الآن... أسلم الكلمة إلى محمد شريف للحديث عن العمليات التشغيلية.

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين

ننتقل الآن إلى الشركات التشغيلية، ونبدأ ب زين الكويت:

شكراً لك أسامة... رمضان مبارك.

زين الكويت

حافظت زين الكويت على ريادتها السوقية الواضحة في العام 2025، مقدمة أداء مالي وتشغيلي مرنا على الرغم من البيئة الشديدة التنافسية، استحوذت زين على حصة سوقية بلغت 39% من الإيرادات، معززة موقعها الرائد في السوق، وبلغ إجمالي قاعدة العملاء 2.6 مليون عميل.

استثمرت الشركة 274 مليون دولار في النفقات الرأسمالية CAPEX ، بشكل رئيسي في توسعة الجيل الخامس المتقدم لـ 1300 برج اتصالات عبر البلاد، مما عزز تجربة العملاء، ودفع إيرادات الـ B2B ، وساعد في الاحتفاظ بالعملاء الرئيسيين.

على مستوى العام 2025، نمت الإيرادات بنسبة 4 % لتصل إلى 386 مليون دينار كويتي (1.3 مليار دولار)، بينما بلغت EBITDA 139 مليون دينار (452 مليون دولار)، بهامش صحي 36%، وانخفض صافي الربح بنسبة 21% ليصل 87 مليون دينار (282 مليون دولار)، ويرجع ذلك أساساً إلى الربح المحقق من صفقة لمرة واحدة بقيمة 80 مليون دولار من عملية الاستحواذ على IHS شركة أبراج الكويت، التي جرى تسجيلها في الربع الرابع من 2024، وباستثناء هذا الربح، كان صافي الربح سينمو بنسبة 1 %.

استمرت خدمات البيانات في كونها محرك النمو الرئيسي، مساهمة بنسبة 36% من إجمالي الإيرادات، مع نمو إيرادات البيانات 4%، مما يؤكد التحول المستمر نحو الاعتماد الرقمي والخدمات عالية القيمة.

وقد تعززت الريادة السوقية كذلك بحفاظ زين الكويت على المركز الأول في الإيرادات وصافي الربح ومؤشر صافي الترويج، مدعومة بجودة خدمة متسقة وموثوقية الشبكة.

زين السعودية

ننتقل إلى زين السعودية، حققت العمليات عامًا قويًا آخر وسجلت أعلى إيرادات في تاريخها بلغت 2.9 مليار دولار، بزيادة سنوية قدرها 6%. كما ارتفع الربح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء (EBITDA) بنسبة 4% على أساس سنوي ليصل إلى 925 مليون دولار، بهامش قدره 32%. وبلغ صافي الربح 161 مليون دولار بزيادة 1%. واستمرت خدمات البيانات كمحرك رئيسي للنمو، مساهمةً بنسبة 39% من إجمالي الإيرادات، مع نمو إيرادات البيانات بنسبة 3%.

وعلى أساس مماثل، باستثناء مخصصات الزكاة والضرائب غير المتكررة البالغة 233 مليون ريال سعودي المسجلة في العام 2024، فإن صافي الربح في 2025 يعكس زيادة بنسبة 66 %، ما يبرز قوة الأداء التشغيلي واستدامة مصادر الإيرادات.

تعكس هذه النتائج التنفيذ الناجح لاستراتيجية زين السعودية، المدعومة باستمرار الاستثمارات في البنية الرقمية، وتوسعة الجيل الخامس، وتحسين تجربة العملاء. كما جاء النمو من قطاع الأعمال والأسواق المجاورة، بما في ذلك ياقوت وتمام ومشاريع جديدة مثل تقنيات التأمين، مما عزز تنويع الإيرادات.

مكن الأداء القوي لـ زين السعودية مجلس الإدارة من التوصية بتوزيع أرباح نقدية بقيمة 0.5 ريال سعودي للسهم عن العام 2025

زين العراق

باعتبارها ركيزة أساسية ضمن عائلة مجموعة زين، حققت زين العراق أداءً مميزاً خلال عام 2025، مؤكدةً رؤية الشركة الاستراتيجية والقيمة طويلة الأجل لاستثماراتها المستمرة في البنية التحتية. بلغت الإيرادات في عام 2025 نحو 1.29 مليار دولار، مسجلةً نموًا سنويًا بنسبة 20%. وقد جاء هذا النمو مدفوعًا بزخم تجاري مستدام والتنويع الناجح لشركات زين العراق التابعة لـ Next Generation - و Horizon إضافةً إلى التوسع المكثف في الشبكة وتحسين الكفاءات التشغيلية على مدار العام.

وبنهاية العام، ارتفع عدد عملاء زين العراق إلى 20.9 مليون عميل، بزيادة قدرها 6% مقارنة بعام 2024، مما عزز مكانتها كالشركة الرائدة في السوق العراقي. كما استمر تركيز الشركة على الربحية، حيث ارتفع الربح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء (EBITDA) إلى 473 مليون دولار، محافظًا على هامش صحي بلغ 37%. وانعكست هذه القوة التشغيلية مباشرةً على صافي الأرباح، إذ ارتفع صافي الربح السنوي بنسبة 15% على أساس سنوي ليصل إلى 150 مليون دولار، في دلالة على عام مالي ناجح وتحولي.

كما أسهمت استثمارات النفقات الرأسمالية التي تجاوزت 555 مليون دولار، والموجهة بشكل رئيسي لتوسعة الشبكة عبر إنشاء 1,288 موقعًا جديدًا، في تحقيق عوائد قوية.

زين الأردن

بالانتقال إلى عمليات زين الأردن، كان العام 2025 عام نمو مستدام ومتوازن، مدفوعًا باستمرار التحول الرقمي والتنفيذ المنضبط، نمت قاعدة العملاء بنسبة 2% لتصل إلى 4.2 مليون عميل، بينما ارتفعت الإيرادات بنسبة 7% لتصل إلى 595 مليون دولار، وارتفعت الـ EBITDA بنسبة 1% لتصل إلى 227 مليون دولار، عاكسة جهود الكفاءة المستمرة. وبلغ صافي الربح السنوي 75 مليون دولار، ما يدل على متانة الأداء الأساسي.

تواصل استثماراتنا في الشبكة حصد الثمار، فمع توسعة الجيل الخامس، وتسريع نشر الألياف على مستوى المملكة، نمت إيرادات البيانات بنسبة 15% وأصبحت تمثل 55% من إجمالي الإيرادات، مؤكدة على قوة الطلب على الاتصال عالي السرعة والخدمات الرقمية في البلاد.

حصدت زين الأردن جوائز أفضل مركز بيانات وأفضل توسع للجيل الخامس وأفضل تحول رقمي، مما عزز ريادتها في حلول المؤسسات والتنفيذ الرقمي، إجمالاً، يواصل الأردن تقديم نمو ثابت، ورقمنة أعمق، ومنصة أقوى لخلق القيمة طويلة الأجل.

زين السودان

بالانتقال إلى زين السودان، حققت الشركة أداءً استثنائياً في العام 2025، مع تسارع التعافي عقب استقرار الخرطوم—وهو إنجاز محوري أتاح الاستعادة الكاملة للأنشطة التجارية وارتداداً قوياً في الأداء.

قفزت الإيرادات السنوية بنسبة 92% لتصل إلى 661 مليون دولار، بينما ارتفعت الـ EBITDA بنسبة 143% لتصل إلى 373 مليون دولار، محققة هامشاً لافتاً عند 56%، وارتفع صافي الربح ليبلغ 290 مليون دولار، مما عكس قوة التحول التشغيلي.

تقدم التعافي التشغيلي بسرعة خلال هذه الفترة، حيث أعدنا تشغيل 814 موقعاً خلال العام، ما رفع مواقع الشبكة النشطة إلى 90% في المناطق الآمنة، وتوسعت قاعدة العملاء بنسبة 22% لتصل إلى 12.3 مليون عميل، مدعومة باستعادة التغطية وتوافر الخدمات، كما تضاعفت إيرادات البيانات بأكثر من الضعف، بارتفاع 108% على أساس سنوي، وباتت تمثل 32% من إجمالي الإيرادات، ما يبرز تسارع التبني الرقمي.

على صعيد التكنولوجيا المالية، واصلت منصة Bede التوسع، لتصل إلى 821,000 مستخدم مسجل ومعالجة أكثر من 110,000 معاملة، و نحن على ثقة كبيرة بمسار النمو في السودان باعتباره مساهماً رئيسياً في الأداء المالي الإجمالي لمجموعة زين.

زين البحرين

حققت الشركة إيرادات بقيمة 219 مليون دولار، بارتفاع 7%، وبلغت الـ EBITDA 62 مليون دولار بهامش 28%، ونما صافي الربح بنسبة 1% ليصل إلى 16 مليون دولار، ونمت إيرادات البيانات بنسبة 5% لتشكّل 46% من إجمالي الإيرادات.

بذلك، اترك الحديث لـ محمد لفقرة الأسئلة والأجوبة.

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين

شكراً محمد شريف، سننتقل الآن إلى جلسة الأسئلة والأجوبة.

أسئلة و أجوبة

سؤال:

كم يبلغ إجمالي رأس المال الذي قامت شركة زين فنشرز باستثماره حتى الآن، وما هو الأداء الحالي والقيمة الدفترية؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

شكرا على السؤال، لقد قمنا بتوظيف ما يقارب 156 مليون دولار، إما من خلال صناديق وجهات استثمارية في رأس المال الجريء ذات سمعة مرموقة مثل Valor Equity Partners ، هذه الاستثمارات في (SpaceX و Unbound و MEVP و Wamda و Kadmos Capital و Beco Capital) أو بشكل مباشر بشكل أساسي في استثمارات تكنولوجية تشمل xAI و Groq و Cohere و Revolut على سبيل المثال لا الحصر .

واعتبارا من نهاية العام 2025، بلغت القيمة الصافية لأصول المحفظة ما يقارب 1.8 ضعف رأس المال المستثمر، وذلك استنادا إلى أحدث التقييمات الرسمية المتوفرة.

سؤال:

هناك ثلاثة أصول رئيسية في المحفظة، لكن SpaceX يبدو أنه يجذب قدرا كبيرا من الاهتمام، متى استثمرتم في SpaceX ، وكم كان حجم هذا الاستثمار؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

استثمرنا في SpaceX قبل حوالي أربع إلى خمس سنوات من خلال Valor Equity Partners وكان حجم الاستثمار حوالي 50 مليون دولار.

كانت هناك جولات تمويل لاحقة لم نشارك فيها، وكانت هذه الجولات ثانوية، لذلك قد يكون هناك بعض التخفيف في نسبتنا، لكن ليس بشكل كبير.

كان نمو القيمة ملحوظًا بشكل لافت، هناك اهتمام كبير في السوق حول SpaceX ومنظومتها الأوسع، بما في ذلك التطورات المرتبطة بكل من xAI و Tesla، كما أن أي نشاط محتمل للطرح العام الأولي (IPO) متوقع في العام 2026 يمكن أن يفتح مزيدا من القيمة، التي نتوقع الاستفادة منها في العام 2026.

سؤال:

ما هي القيمة الحالية لحصّتكم في SpaceX في دفاتركم كما في الربع الرابع؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

أحدث تقييم لـ SpaceX نعتمد عليه حاليا يبلغ حوالي 800 مليار دولار، وبناءً على ذلك التقييم، حققنا ما يقارب 80 مليون دولار مكاسب إعادة تقييم على استثمارنا الأصلي البالغ حوالي 50 مليون دولار.

هذا يتماشى مع تقييم المحفظة، التي تبلغ حاليا حوالي 1.8 ضعف رأس المال المستثمر. مع ذلك، بالنسبة لآخر الأخبار والتطورات المتعلقة بـ SpaceX، لم نقوم بأي تعديلات إضافية حتى الآن، نحن ننتظر الحصول على مستندات رسمية وتأكيدات قبل إجراء أي تغييرات إضافية على التقييم.

سؤال:

في حال حدوث طرح عام أولي محتمل أو حدث سيولة (liquidity event) لـ SpaceX أو xAI، ما هي استراتيجيتكم؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

هذا الموضوع محل نقاش داخلي فعال حاليا، وسيُطرح على مستوى مجلس الإدارة، البقاء كمساهم في شركة مدرجة سيعرض زين لتقلبات السوق اليومية، بالتالي سنحتاج إلى تقييم ما إذا كان من الأفضل الاستمرار في الاحتفاظ بالمركز الاستثماري أو تسييله. سيتم اتخاذ القرار النهائي في وقت الحدث، بناءً على أوضاع السوق والاعتبارات الاستراتيجية.

سؤال:

فيما يتعلق بعملية إعادة التقييم لديكم، ذكرتم أنكم تحتاجون إلى تأكيد رسمي قبل إثبات أي تغييرات، عادةً ما هو مقدار التأخير الزمني الذي ينتج عن ذلك مقارنة بتاريخ الحدث الفعلي؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نقوم بإعادة التقييم على أساس ربع سنوي، وفقا لمتطلبات صارمة من المدققين، ولا نقوم بتسعير الاستثمارات بالقيمة السوقية إلا عندما نستلم كشوفات الحسابات الرأسمالية الرسمية من الشركات أو مديري الصناديق، التي عادة ما تتأخر عن الأخبار المتداولة في السوق

بفترة تتراوح بين شهر إلى ثلاثة أشهر، نحن نتبع نهجاً متحفظاً، ونقوم بخفض قيمة الأصول عند الحاجة حتى لو كانت الشركات لا تزال قائمة وتعمل.

سؤال:

هل يمكنكم مناقشة الربحية الحالية وهوامش الربح لكيانكم المتخصص في الجملة وحلول الكوابل البحرية ZOI ؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

تُظهر ZOI أداءً قوياً جداً على صعيد الإيرادات، حيث تضاعفت الإيرادات، مع ذلك، لا تزال الشركة في مرحلة مبكرة نسبياً من التطور، نحن نقوم بتنفيذ استثمارات كبيرة لدعم نموها طويل الأجل.

تشمل هذه الاستثمارات بناء بنية تحتية من الكوابل البحرية والبرية عبر السعودية وعمان والأردن، إضافة إلى ذلك، تتولى ZOI إدارة عمليات التجوال الدولي، مما يضيف نطاقاً تشغيلياً أوسع وتكاليف مرتبطة بذلك.

نتيجة لهذه الاستثمارات المستمرة والتوسع في البنية التحتية، فإن الهوامش الحالية أقل من هوامش شركة اتصالات تقليدية، يبلغ هامش ربح ZOI حالياً نحو 10%، مقارنة بـ 16% في العام الماضي، ويُعزى هذا الانخفاض بشكل رئيسي إلى ارتفاع تكاليف الاستثمار والمخصصات التي تم تكوينها للديون المتعثرة خلال العام.

رغم الضغوط المؤقتة على الهامش، تبقى ZOI أصلاً استراتيجية مهما للمجموعة، ونتوقع جني ثمار هذه الاستثمارات في المستقبل.

سؤال:

مع توسع أعمال ZOI ، ما هو حجم استثماراتكم لهذا العام؟ وهل تتوقعون عائد في العام 2026؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

على صعيد الإنفاق الرأسمالي (CAPEX) الخاص بـ ZOI، قمنا حتى الآن خلال هذا العام باستثمار ما يقارب 45 مليون دولار، مع ذلك، نتوقع أن يرتفع إجمالي الاستثمار بشكل كبير، حيث نتوقع أن يصل إجمالي الإنفاق الرأسمالي إلى حوالي 400 مليون دولار.

إحدى الجوانب الإيجابية في هذا النشاط هي أنه يمكن بيع السعات حتى قبل الإطلاق التجاري الكامل، فمع اقتراب اكتمال البنية التحتية، نستطيع بالفعل البدء في بيع السعات، مما يدعم تحقيق إيرادات مبكرة.

سؤال:

هل ستدرسون خيار طرح ZOI في اكتتاب عام (IPO) ؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نحن نقوم باستمرار بتقييم الخيارات الاستراتيجية، وإذا فكرنا في أي وقت في إدخال رأسمال خارجي، فمن المرجح أن نبدأ مع مستثمري بنية تحتية طويلين الأجل ممن يفهمون التدفقات النقدية التعاقدية، وأي خطوة أبعد من ذلك ستعتمد على الملاءمة الاستراتيجية والتقييم وموافقة مجلس الإدارة، لا توجد حالياً أي عملية نشطة أو جدول زمني محدد بهذا الخصوص.

سؤال:

بالنسبة لشركة زين السعودية، هل يمكن لهوامش EBITDA أن تتحسن في العام 2026؟ وهل تقارنه لنا بالمجموعة؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

أداء زين السعودية في العام 2025 كان جيداً في ظل التحديات التنافسية هناك، حيث نمت الإيرادات بنسبة 6% وارتفعت الـ EBITDA بنسبة 4%، على مستوى المجموعة، يبلغ هامش الـ EBITDA حوالي 34%، بينما يبلغ هامش زين السعودية حالياً 31.6%.

هدفنا هو أن تقترب زين السعودية على الأقل من هامش الـ EBITDA للمجموعة، رغم أن هامشاً يفوق 30% يُعتبر مقبولاً، إلا أن هناك طموحاً واضحاً للتحسن بما يتجاوز هذا المستوى، حيث تعمل الشركة حالياً على مبادرات لخفض التكاليف، ومع إدخال تحسينات على

العمليات مدعومة بالذكاء الاصطناعي، نتوقع تحقيق كفاءات تشغيلية أكبر، بالتالي نستهدف تحسين هامش ال EBITDA بعدة نقاط مئوية خلال الفترة المقبلة.

سؤال:

فيما يخص شركة تمام، ما هي محركات الإيرادات الرئيسية اليوم؟ وعلى نطاق أوسع، ما هي محركات الإيرادات الرئيسية عبر أصول التكنولوجيا المالية (fintech) لمجموعة زين؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

محرك الإيرادات الأساسي لشركة تمام هو التمويل المُصغر (القروض الصغيرة)، حيث تنمو الإيرادات بحوالي 18% ، بالإضافة إلى ذلك، أطلقنا مؤخرا منتجات تقسيط رقمية بالتعاون مع التجار، وهي بدأت تساهم في الإيرادات، لكن التمويل المصغر لا يزال المحرك الأساسي للأعمال في هذه المرحلة.

مؤخرا في السعودية، قمنا بزيادة مخصص خسائر الائتمان المرتبطة بتمام، وكان ذلك نتيجة لتشدد المتطلبات التنظيمية من قبل البنك المركزي السعودي (ساما)، الذي تبني موقفا أكثر تحفظا واستباقية تجاه القروض المتعثرة، ومتطلبات تكوين المخصصات، ونتيجة لذلك قمنا بتسجيل مخصصات أعلى.

بالنظر إلى العام 2026، نتوقع طرح منتجات إضافية غير التمويل المصغر، وتوسيع عروض التقسيط الرقمي مع التجار، نتوقع أن تحقق تمام مساهمات أقوى في أداء زين السعودية والمجموعة في العام 2026.

سؤال:

على مستوى المجموعة، هل يمكنكم تزويدنا ببعض التفاصيل حول البنود غير المتكررة في الربع الرابع، خصوصا تحت خط ال EBITDA ؟ ندرك أن المعيار IAS 29 يخلق بعض التذبذب، لكن هل هناك بنود أخرى مهمة ؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

في الربع الرابع، كانت هناك عدة بنود مهمة أثرت على النتائج المالية: قمنا بتسجيل زيادة بقيمة 50 مليون دولار في صافي الربح مرتبطة بتطبيقات معيار IAS 29 ، كان هناك أثر إيجابي

بقيمة 98 مليون دولار من دخل الاستثمارات، كما أجرينا قياسات بالقيمة العادلة لحصتنا في INWI، ما أضاف 80 مليون دولار إضافية.

في المقابل، قمنا بتسجيل مخصصات بقيمة 160 مليون دولار لتغطية عدة بنود، من بينها قضايا قانونية.

شملت المخصصات الأخرى قروضا متعثرة، وضريبة دعم العمالة والزكاة، ونزاعا طويل الأمد مع شريك في السعودية، وبعد تحييد هذه البنود غير المتكررة، سيكون نمو صافي الربح على أساس سنوي حوالي 40%، أما صافي الربح "النظيف" للسنة الكاملة، باستثناء أثر 50 مليون دولار المرتبط بـ IAS 29، فيبلغ 710 ملايين دولار.

سؤال:

السؤال الأول يتعلق بتقديراتكم العام 2026، أرى أن نمو الإيرادات أعلى بكثير من نمو صافي الربح، لذلك أود أن أفهم أرقام صافي الربح التي تستخدمونها لتقديم هذا النمو؟

ما هي هوامش EBITDA التي تتوقعونها في العام 2026؟ وهل تتوقعون أي توسع في الهامش على مستوى المجموعة؟ وأثناء حديثكم عن الهوامش، هل يمكنكم أيضا التعليق على العراق والكويت؟ ففي الربع الرابع تبدو الهوامش منخفضة في العراق وعالية في الكويت مقارنة بالسنوات السابقة، لذلك نود أي تعليقات حول الهوامش وكذلك خط صافي الربح.

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

السؤال الأول يتعلق بتقديرات المجموعة، نحن نتوقع نمو في الإيرادات يتراوح بين 10% و15%، وأرى أن هذا مستوى معقول في ضوء الأوضاع في العراق، فقد حققنا أداءً قويا في العام 2025، لكننا نرى الآن تحديات جديدة في السوق، بما في ذلك تطبيق ضريبة مبيعات بنسبة 20% على الخدمات في العراق، وهذا سيؤثر بالتأكيد على القدرة الشرائية للعملاء، ونحن في حوار فعال مع السلطات العراقية لفهم الآثار بالكامل، لهذا قدمنا نطاق نمو للإيرادات بين 10% و15%.

نتوقع نمو في السودان في العام 2026، إذ لم نصل بعد إلى كامل إمكاناتنا هناك، على مستوى صافي الربح، أرى أنه من المنصف افتراض نمو في حدود 8% إلى 10%، حتى لو نمت الإيرادات بنسبة أقرب إلى 15%، وذلك لأن المصاريف ترتفع في أسواق مثل العراق والسودان؛

ففي العراق على سبيل المثال، ارتفعت التكاليف مع قيامنا بتوسيع الشبكة هناك بإضافة نحو 900 برج اتصال جديد، فهذا يتطلب مصاريف تشغيلية، وبالمثل في السودان، فإن تكلفة إعادة تشغيل أكثر من 800 موقع مرتفعة جدا من ناحية الإنفاق الرأسمالي والتشغيلي، ما يؤثر على الربحية، وإذا نظرت إلى الهوامش، فهي ليست عند المستوى الذي نطمح إليه.

في الكويت، تبدو الهوامش أعلى مقارنة بالسنوات السابقة، يرجع ذلك جزئيا إلى أننا أدخلنا مبيعات الأجهزة ضمن عروض Zain Max ، التي تتمتع بهيكل هامش مختلف عن خدمات الاتصالات التقليدية، حيث تبلغ الهوامش الآن حوالي 13%، وهو تحسن عن المستويات السابقة، أما في العراق، فنحن أيضا نقدم مبيعات لهواتف سامسونج ومنتجات أخرى بهامش يبلغ حاليا حوالي 6%، نعمل على تحسينه.

بشكل عام، هذا المزيج من الهوامش يضغط على الربحية، لهذا السبب لن ينمو صافي الربح بنفس وتيرة نمو الإيرادات

سؤال:

فقط للتأكيد، أنتم إذن تتوقعون توسعا في الهوامش، لكن في العراق على وجه الخصوص، إذا نظرت إلى هامش 35% الذي حققتموه في الربع الرابع، فهو الأدنى لديكم، وأتساءل ما إذا لم يكن هناك بنود غير متكررة، وإنما تغيير في مزيج الأعمال والاستثمارات، لأنني أحاول تقييم ما يمكن أن يكون الهامش المستدام في العام 2026 للعراق تحديدا، وكذلك ما إذا كنتم تتوقعون توسع الهوامش على مستوى المجموعة؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

أعتقد أننا بحاجة إلى الحفاظ على نفس الهامش الذي حققناه في العام 2025 للعراق، كما ذكرت، مع التطورات الجديدة في السوق، وخاصة ضريبة المبيعات، فإن هذه الضريبة سيكون لها تأثير كبير على محافظ العملاء، لكن طالما أن كورك ليست عاملة بعد، سنستمر في الاستفادة من توسع شبكتنا، والاستثمار أكثر في التسويق، ودفع المنتجات والباقات التي نقدمها، وكذلك تحفيز الوكلاء، الخطة الآن هي أن نكون أكثر كفاءة في السوق، نعم، لكن ليس الآن في هذه المرحلة، فالوقت الحالي هو للتوسع أكثر في السوق وزيادة الدفع باتجاه منتجاتنا.

سؤال:

فيما يتعلق بالمعيار IAS 29 ، هناك بعض النقاط التي يرغب البعض في توضيحها، أولاً: هل يحل هذا بشكل كامل مشكلة فروقات ترجمة العملات الأجنبية لديكم، أم لا يزال هناك المزيد ؟ ثانياً، مع تطبيق IAS 29 الآن، كيف يؤثر ذلك مباشرة على جدوى وجدوى اقتصاديات أي إدارة محتملة لأصول السودان ؟ ما هو الإطار الزمني المحتمل، وماذا ستفعلون بعوائد أي تصرف محتمل في أصول السودان ؟ وثالثاً، ما هو أثر تطبيق IAS 29 المتوقع في العام 2026، هل أخذتم ذلك في الحسبان ضمن توجيهاكم ؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

النقطة الأولى كانت حول احتياطي فروق ترجمة العملات الأجنبية، لقد قمنا بتخفيض رصيد FCTR من خلال تطبيق IAS 29 بنحو مليار دينار كويتي، نتوقع استمرار الأثر الإيجابي في العام 2026 بما يسهم في خفض FCTR ، وذلك بقيمة تتراوح بين 200 و 300 مليون دولار، وفقاً لمعدل التضخم (CPI) والارتفاع المتوقع فيه، وكذلك وفقاً لسعر الصرف، حيث قمنا ببناء نماذج مختلفة استناداً إلى تغيرات معدلات التضخم وأسعار الصرف، فارتفاع سعر الصرف يؤثر سلباً على FCTR ، في حين أن ارتفاع معدل التضخم يؤثر إيجاباً عليه، ووفقاً للمحاكاة التي أجريناها، سيكون الأثر الإيجابي، أي الانخفاض في FCTR ، بين 200 و 300 مليون دولار من الرصيد المتبقي في نهاية 2025، فإذا كان رصيد FCTR حوالي 600 مليون دينار كويتي، فإن السودان يشكل تقريباً بين 400 و 500 مليون دينار كويتي من هذا الرصيد.

أما التأثير في العام 2026، فكما ذكرت، بناءً على السيناريوهات المختلفة، سيأتي بما يقارب، إذا لم أكن مخطئاً، 80 مليون دولار من الأرباح، ويتراوح حسب السيناريوهات بين 40 و 80 مليون دولار، الآن، هل أدرجناه في التقديرات ؟ بالنسبة لي الآن IAS 29 أصبح جزءاً من أعمالنا العادية، لذلك أي شيء قمنا بإدراجه في التقديرات، يتضمن ذلك، هل نعتقد أنه سيكون حوالي 10%؟ نعم، وإذا حدثت الأمور بشكل مختلف، فقد نحصل على المزيد بفضل IAS 29 .

سؤال:

كيف يؤثر ذلك على فرص التخارج من استثمار السودان إن وجدت لديكم؟ وماذا تخططون حينها ؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

بكل صراحة، أداء السودان حاليا ممتاز، والمساهمة في نتائج المجموعة مميزة، حيث نقوم بتحويل مبالغ نقدية من هناك إلى المجموعة، مسألة ما إذا كنا سنبيع أو لا نبيع ليست مطروحة للنقاش في هذه المرحلة؛ لقد ناقشنا هذا الموضوع على مستوى مجلس الإدارة عندما تلقينا عرضا سابقا، لكن لا أعتقد أن هذا العرض ما زال قائما، وفي ضوء مساهمة زين السودان في EBITDA، فإن الشركة تحقق أداءً رائعا، ولا تزال لم تصل إلى كامل إمكاناتها، لذلك سنواصل جني ثمار استثماراتنا الكبيرة هناك، وأود أن أذكر أننا استثمرنا كثيرا في إعادة تشغيل 800 موقع مؤخرا.

سؤال:

هل تقومون بتحويل النقد من السودان؟ هل يمكنكم الإفصاح عن حجم المبالغ التي حوّلتموها مؤخرا من هناك؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

لقد قمنا مؤخرا بتحويل ما يقارب 50 مليون دولار، ونتوقع أن يكون هذا الرقم أعلى في العام المقبل إذا استمرت العمليات في النمو كما هي حاليا.

سؤال:

في السودان، يبدو أن وتيرة إعادة تشغيل المواقع قد تباطأت في الربع الرابع مقارنة بالربع الثالث، ما هي نسبة الشبكة التي لم تُستعد بعد، وما هو الإطار الزمني المحتمل لإعادة التشغيل الكامل؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

بحلول نهاية الربع الرابع، كان لدينا حوالي 2,095 موقعا عاملا من أصل 3,000 موقع، لتوضيح ذلك، في نهاية العام 2024، كان لدينا حوالي 1,200 موقع فقط، لذا حققنا تقدما كبيرا هذا العام، معظم المناطق التي تم تحريرها أصبحت الآن المواقع فيها نشطة.

المناطق الوحيدة التي ما زلنا نواجه فيها صعوبات هي في الغرب، لا سيما دارفور، التشغيل هناك يتطلب الكثير من المصاريف التشغيلية وتكاليف إضافية، لهذا، إذا نظرت إلى نتائج السودان وهوامش الربح الحالية، ستجد هامشا قويا، لكن هذا الهامش لن يبقى على حاله عند التشغيل الكامل في السودان، لأن التكاليف في تلك المناطق المتبقية ستكون أعلى.

هذا يشبه ما حدث عندما كان جنوب السودان جزءا من السودان، فعندما أصبح كيانا تشغيليا منفصلا، ارتفعت الهوامش في السودان، حاليًا لدينا 2,095 موقعا من أصل 3,000، والمواقع المتبقية تتركز بشكل أساسي في دارفور، التي ستتطلب مزيدا من الاستثمار والجهد لإعادة تشغيلها بالكامل.

سؤال:

ما هي توجيهاتكم لتوزيعات الأرباح للعام 2026 ؟ هل تخططون لزيادتها أم الحفاظ على نفس معدل التوزيعات؟ ولماذا لم ترفعوا الحد الأدنى لتوزيع الأرباح في إطار السياسة الجديدة، رغم الأداء القوي؟

وبخصوص مشكلة نطاقات الأرقام في الكويت، هل هذه مشكلة عامة لدى جميع شركات الاتصالات، أم خاصة بزين؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

لنبدأ بتوزيعات الأرباح، سياستنا الحالية هي توزيع 35 فلسا، هذا ما نحافظ عليه، بالطبع، إذا قرر مجلس الإدارة أو الجمعية العامة في وقت لاحق زيادته، فلدينا القدرة على دعم ذلك ماليا، أما عن سبب عدم رفعه حتى الآن رغم الأداء القوي، فهذا يعود إلى حجم الاستثمارات الكبيرة الجارية، خصوصا في ZOI لتوسعة الكوابل البحرية، وكذلك مشروع أبراج TASC مع Ooredoo لدمج 30,000 برج، كما نستكشف فرصا في سوريا ولبنان ستحتاج إلى رأس مال، نرغب في ضمان بقاء بياناتنا المالية في وضع صحي مع الاستمرار في دعم المساهمين بالتوزيعات.

أما بالنسبة لمشكلة نطاقات الأرقام في الكويت، بصراحة، لست متأكدا مما إذا كان الآخرون يواجهون الوضع نفسه أم لا.

سؤال:

هل هناك أي مستجدات بشأن المشغل الرابع في العراق؟

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

في هذه المرحلة، لا توجد أي مستجدات، ولم نلمس أي تحرك حتى الآن، أما من ناحية التوقيت، فمن الممكن أن تكون هناك تطورات في العام 2026، لكن من الناحية التشغيلية، نتوقع أن تبدأ الأمور فعليا في العام 2027.

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

شكراً لكم جميعاً على الانضمام إلينا في هذا الاتصال.

نتمنى لكم يوماً سعيداً.