



Date: 17 February 2020

التاريخ: 17 فبراير 2020

Ref:

المرجع:

Mr. Mohammad Saud Al-Osaimi

المحترم

000580

السيد / محمد سعود العصيمي

CEO - Boursa Kuwait

الرئيس التنفيذي - بورصة الكويت

State of Kuwait

دولة الكويت

تحية طيبة وبعد،،،

Dear Sirs,

**Subject: Zain's Company Analyst / Investor  
minutes of conference – Q4 2019**

**الموضوع: محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين لشركة الاتصالات**

**المتنقلة – زين الربع الرابع لعام 2019**

As per article No. (8-4-2) "Continuing Obligations in the Premier Market" of Boursa Kuwait Rule Book issued as per decision No. (1) for year 2018, and since Zain has been classified in the "Premier Market".

عملاً بأحكام المادة رقم (8-4-2) "الإلتزامات المستمرة للسوق الأول" من قواعد البورصة الصادرة بموجب القرار رقم (1) لسنة 2018، وحيث أن شركة زين تم تصنيفها ضمن مجموعة "السوق الأول".

We would like to advise you that quarterly Analyst / Investor Conference was placed through "Conference call" at 2:00 PM local time on Monday 17/2/2020.

يرجى الإحاطة بأن مؤتمر المحللين / المستثمرين قد انعقد عن طريق اتصال مباشر في تمام الساعة الثانية بعد ظهر يوم الاثنين الموافق 2020/2/17 (وفق التوقيت المحلي).

Attached: the minutes of the Conference mentioned above and the Investor presentation (Q4-2019).

مرفق طيه محضر المؤتمر المذكور أعلاه وإستعراض المستثمرين عن الربع الرابع لعام 2019.

Sincerely yours,

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير ،،،



ب ب

بدر ناصر الخرافي

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة زين

**Bader Nasser AlKharafi**

**Vice Chairman and Group CEO**

شركة الاتصالات المتنقلة (ش.م.ك.ع) (K.S.C.P) Mobile Telecommunications Co.  
Airport Road, Shuwaikh, Kuwait - P.O.Box 22244 Safat 13083 Kuwait - T: +965 2464 4444 F: +965 2464 4552  
رأس المال المدفوع: 432,705,890,900 د.ك - رأس المال المصرح به: 432,705,890,900 د.ك - السجل التجاري: 36025

www.zain.com



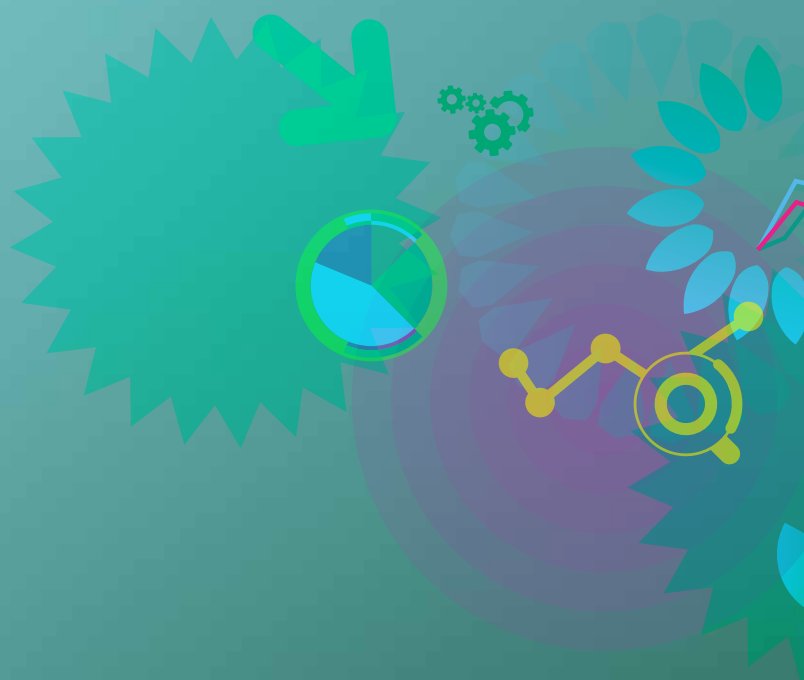
# **Zain Group**

Q4 2019

## Earnings Conference Call

Feb 17, 2020

Chaired by:  
Omar Maher  
EFG





## **Zain Group Q4 2019 Earnings Call Transcript**

Monday 17 February 2020

2:00 PM Kuwait Time

---

### **Zain Group Executive Management:**

**Scott Gegenheimer** - Group Chief Executive Officer - Operations

**Ossama Matta** - Group Chief Financial Officer

**Mohammad Abdal** - Group Chief Communications Officer

**Aram Dehyan** - Group Investor Relations Senior Manager

### **Moderator:**

Omar Maher, EFG Hermes



**Operator:**

Good afternoon ladies and gentlemen, thank you for standing by. Welcome to today's Zain Group's 4<sup>th</sup> Quarter 2019 Results Conference Call. At this time, all participants are in listen-only mode. There will be a presentation followed by a question and answer session at which time if you wish to ask a question, you will need to press star-one on your telephone and wait for your name to be announced. I must advise you that this conference is being recorded today, Monday, 17 February 2020.

I would now like to hand the conference over to your first speaker today, Omar Maher. Thank you, please go ahead

**Omar Maher:**

Greetings ladies and gentlemen, this is Omar from EFG, and I would like to welcome you all to the Zain Group's 4<sup>th</sup> Quarter 2019 Results 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 for the 4<sup>th</sup> quarter and detailed financials which have all been uploaded on the Group's website.

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

**Mohammad Abdal:**

Thank you, Omar. And welcome everyone to Zain's Q4 2019 earnings conference call. With me today Scott Gegenheimer our Group CEO of Operations and Ossama Matta our Group CFO. 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 Scott.

**Scott Gegenheimer:**

Thanks, Mohammad. Good afternoon to everyone and thanks for joining us on today's call.

2019 was a very good year for Zain. The company's overall performance is testament to the sustainable strategic roadmap set by the Board and management, which continues to gather

momentum. We are pleased to report solid delivery of our strategic programs. We have an accelerated pace of digital transformation across our footprint and this is indicative of the tremendous opportunity in front of us.

Our results for the full year 2019 were impressive with growth across all key metrics – 500,000 growth in customers, 26% growth in consolidated revenues (boosted due to the half year consolidation of Zain Saudi Arabia in 2018), a 40% growth in EBITDA (mainly attributable to Zain Saudi consolidation and the adoption of new accounting standard IFRS 16 – ‘leases’)..and a 10% growth in net income. It’s particularly pleasing to note that all our operations recorded net profit growth for the full-year 2019 in both local and USD terms.

For the full-year 2019, Zain Group generated consolidated revenue of KD 1.66 billion (USD 5.5 billion), while consolidated EBITDA for the period reached KD 728 million (USD 2.4 billion), reflecting a healthy EBITDA margin of 44%. Consolidated net income reached KD 217 million (USD 715 million), reflecting Earnings Per Share of 50 Fils (USD 0.17).

These results were tempered by some FOREX challenges. For the full-year, foreign currency translation impact, predominantly due to the 30% currency devaluation in Sudan from an average of 31.9 to 45.8 (SDG / USD), cost the Group USD 140 million in revenue, USD 61 million in EBITDA and USD 20 million in net income.

For the fourth quarter of 2019, Zain Group generated consolidated revenues of KD 439 million (USD 1.4 billion), up 7% Y-o-Y. EBITDA for the quarter amounted to KD 191 million (USD 629 million), reflecting a very healthy EBITDA margin of 43.5%. Net income for the period amounted to KD 64 million (USD 211 million), up 8% Y-o-Y, representing Earnings Per Share of 15 Fils (USD 0.05).

In Q4, there were no currency translation impacts...given the stability of the official SDG / USD rate comparatively Q4, 2018 to Q4, 2019.

Group data revenues experienced a 36% growth for the full-year 2019 to reach USD 2 billion, representing 36% of the Group’s total revenues. This substantial growth percentage is predominantly due to the consolidation of Zain KSA with Zain Kuwait, Iraq and Jordan all recording healthy data revenue growth for the year.

Regarding CAPEX, the Group tangible capex reached USD 806 million, which is 14.7% of our revenue, predominately for network expansion across our markets, mainly for 4G as well as 5G rollouts in Kuwait and Saudi Arabia.

**The major relevant highlights for the full year were:**

Operationally, all our operations are performing well especially Saudi Arabia which reported its highest ever financial results for the year with double digit growth in revenue, EBITDA and net Income.

Also, Iraq and Sudan reported double digit growth in net profit for the 12-month period. Notably, for the first time in recent memory, Sudan had an increase in USD profit terms, (that Ossama will provide more details on).

Additionally, the Kuwait operation, despite intense competition, is performing well, substantially increasing its customer base and recording increases, although slight, in both revenues and net profit.

Our 5G rollouts in Kuwait and Saudi Arabia combined with the many data monetization activities that we have implemented has resulted in data ARPU increases. In Saudi, the Fiber to the Home rollout is also seeing good take-up by consumers. Kuwait's 5G availability is nearly nationwide now, while in Saudi Arabia we cover the top 27 cities with 5G services, and this coverage area is continually expanding.

Furthermore, our focus on B2B is resulting in mid-double-digit growth in B2B revenues as we continue to reposition ourselves from a mobile player to a full ICT player.

Additionally, we are exploring and setting up the structures with Omantel to create new value-creating verticals in the Wholesale and Carrier business, as well as in expanding our Data Center presence and offerings. We will make some major announcements within the coming months on these two areas.

We also have been very active and quite successful in the regulatory arena in regard to spectrum acquisition and in seeking support from regulators and other government authorities. During 2019, we acquired or renewed over 600 MHz of the frequency spectrum across markets in various bands at an acquisition commitment price of nearly USD 300m. In Kuwait and Saudi Arabia, the allocation of these spectrum bands has facilitated the launch of 5G services as is the case with Bahrain that will soon launch 5G. On this point, I would like to point out that we were the first operator in the region to offer 5G roaming between Kuwait and KSA back in November.

Apart from the pure business activities mentioned already, I would like to point out that Zain takes seriously its corporate sustainability strategy as it is an intrinsic part of our DNA. We firmly believe that through digitization across our footprint, we can unlock the many opportunities that the Sustainable Development Goals (SDGs) offer, contributing to the socio-economic development of our operating countries, aligning to the climate change target and

other environmental matters as well as developing our employees, ultimately leads to a more successful and profitable organization. Most recently, for example, Zain became a member of the Climate Disclosure Project (CDP), thus paving the way to a structured reduction of our environmental footprint.

Furthermore, regarding the company's internal initiatives, we are implementing initiatives inside the organization to foster understanding and offer great life and work opportunities to all employees. Our Diversity and Inclusion program is one of the most progressive of any entity in the region, with initiatives focusing on Gender Diversity such as are WE program which is our Women Empowerment program that will increase women in leadership positions from 14.5% in 2017 to 25% by the end of 2020. ; we launched WE ABLE, aiming to be Disability Inclusive by 2022 and becoming a signatory to the International Labor Organization (ILO) Global Business and Disability Network Charter; Implemented a Reverse Mentoring program. All these have all become central to our development as an organization.

**Four final points that I wish to close on that all occurred last week:**

- Last week we announced a new top management structure in Bahrain, with our Group Chief Commercial Officer Duncan Howard taking over the CEO role, with Moh'd Zainalabedin taking on the role of Managing Director. Duncan has been a key part of the executive management team for several years and will bring a wealth of experience to the operation, especially in new data monetization initiatives exploiting the imminent rollout of 5G.
- Last week, Zain KSA announced a Capital Restructuring and Rights Issue that will support the operation's future growth plans, improve the financial performance, profitability and leverage ratios of the Company
- We also completed the sale of the Zain Kuwait tower network to IHS last week for US\$130 million, this will result in a net accounting gain of US\$43 million when realized.

Finally, The Board of Directors of Zain Group recommended a cash dividend of 33 fils per share for 2019 (which represents 66% dividends payout ratio). Also, as a first by a company in Kuwait, we made another recommendation to implement a minimum cash dividend policy of 33 fils for the forthcoming two years. The 2019 and additional two years dividend are both subject to the Annual General Assembly and statutory approvals.

And with that I will now handover to Ossama to discuss the results in more detail.

**Ossama Matta:**

Thank you, Scott, and good afternoon everyone.

As highlighted by Scott, what a great way to end the year. Operational excellence is very much on track and we continue to generate strong free cash flows across our business segments in key markets, enabling us to both invest in growth and improve the value to our shareholders.

As advised in our previous calls, the Group applied the new accounting standard IFRS 16 (related to leases) from 1st January 2019.

Accordingly, during 2019 the adoption of the standard led to a benefit of:

- KD 73 million (USD 241 million) in EBITDA and;
- KD 7 million (USD 23 million) in Net Income.

Our strong cash flow is allowing us to reduce the Group's leverage i.e. net debt / EBITDA (including Guarantees) which currently stands at 2.2 times

**Let's move to slide 14 - Zain Kuwait**

We lead in 5G roll out and coverage and we continue to innovate in the consumer and enterprise segments. Operationally Zain Kuwait remains the most profitable operation within the Group and continues to maintain its market lead in both value share and customer base, as it now serves 2.8 million customers, reflecting a 7% growth compared to 2018.

From a local market perspective, that continues to be extremely competitive, Zain Kuwait's market leadership is reflected by the fact that its revenue represents 39% of the total market revenue and 59% of the total net income in the Kuwaiti telecom market (up 3% compared to last year 56%).

For FY-2019, revenue grew by 1% YoY, to reach KD 333 million (USD 1.1 billion) mainly on account of the solid growth in data revenue. Excluding the additional enterprise revenue (MEW project) and bulk sales that was realized in 2018 amounting to KD 20 million, revenue growth would be 7%. EBITDA jumped by 10% to reach KD 126 million (USD 417 million), on account of improved gross margins and benefit obtained on implementation of IFRS 16 amounting to KD 9.8 million. Net income increased by 1% to reach KD 83 million (USD 273 million) including a benefit of KD 5.9 million on the adoption of IFRS 16.

Zain Kuwait invested USD 209 million (19% of its revenue) in CAPEX during 2019 including investment in 5G and growing its digital platforms. The benefits of such investment and focus are reflected in the Data revenue that grew by 7% and now represents 37% of total revenue. As Scott mentioned earlier, Zain Kuwait made substantial progress in its digital transformation launching numerous applications and operational efficiency initiatives to support the expansion of 25 smart branches and further enhancement of its interactive zBot chat digital channel on the WhatsApp platform, that reduced customer waiting times by 90%.



We are extremely confident that 2020 will be a great year for Zain Kuwait in all its key financial indicators, noting that we also expect to book upto US\$43m gain from the sale of its towers

**Saudi Arabia which is on slide 15:**

A record year for Zain KSA, attaining its highest ever financial results. Zain KSA is the Group's largest revenue contributor representing 41% of Group consolidated revenue.

The 5G rollout and expansion of FTTH is attracting customers and supporting revenue growth. Revenue for the year was at an all-time high of USD 2.2 billion, an increase of 11% YoY, mainly due to the revamped postpaid consumer segment, B2B growth, trading revenue and other new revenue streams (FTTH, DIA, IBS etc).

EBITDA for the year jumped by 27% to reach USD 1 billion, reflecting a healthy EBITDA margin of 46% on account of top line growth coupled with IFRS 16 benefit of USD 142 million.

Net income for the year was the best-ever since inception, reaching USD 130 million compared to USD 89 million last year, mainly attributable to the positive EBITDA performance, and benefits from regulatory agreements (i.e. the CITC waiver). The benefit from IFRS 16 on Net income is only USD 11 million.

Zain KSA invested USD 512 million (23% of revenue) during 2019 on tangible capex and spectrum/license fees.

One relevant and positive point I wish to highlight is that the ARPU in Zain KSA increased from \$18 to \$20 over the last year (9% Y-o-Y growth), this is indicative of the success of our focus on postpaid lines and data monetization initiatives. Data revenue currently represents 43% of total revenue.

The company's strong performance and the solid cash flow generations led to early voluntary repayments towards the Senior Murabaha financing agreement of SAR 1.425 billion (saving USD 20 million in finance costs annually). Also, for the first time ever, during 2019 the operator paid USD 200 million interest on SHL to the Group.

Note that the Saudi team will hold their analyst call on Wednesday if you need further information.

**Moving to slide 16, which is Zain Iraq**

Despite a competitive landscape and economic and political issues in Zain stronghold regions, Zain Iraq's top line performance, was relatively stable at USD 1.1 billion. EBITDA increased by

10% due to the cost transformation initiatives implemented at the operation, as well as a USD 34 million benefit on the adoption of IFRS 16.

Net income increased by 28% to reach USD 63 million, even after a negative impact of ~USD 1.6 million to the bottom line due to the adoption of IFRS 16.

Zain Iraq's focus on customer experience, services expansion across the country and cost transformation combined with the growth of data and digital revenue were the key drivers of this exceptional performance.

The operator invested USD 133 million (12% of revenue) in Capex, to support the increase in data demand. The team in Iraq is focusing heavily on the enterprise (B2B) segment as this is proving to be a very profitable growth area in both service and data revenue.

Retention and customer loyalty initiatives also resulted in the company serving 15.7 million customers.

We hope to acquire 4G spectrum in Iraq during 2020 that will further support growth. Moreover, the Regulator extended the 2G and 3G license for a further period of 5 years starting from August 2022 which will further benefit the Operator's performance.

**Going to slide 17 which is Zain Jordan:**

Zain Jordan continues to maintain its market leadership, now serving 3.6 million customers.

Revenue for the year remained stable at USD 496 million despite the new regulated lower interconnection rates (which became effective from 1st January 2019 that saw the rate change from 11.6 Fils to 8.4 Fils), on account of the increase in data revenue. EBITDA was up 14% Y-o-Y to reach USD 221 million, reflecting an improved EBITDA margin of 45%, including IFRS 16 benefit of US\$ 14m. Net income reached USD 77 million, up 5% Y-o-Y with IFRS 16 having no material impact on the bottom line.

Fiber rollout continued in 2019 deriving an increase in FTTH revenue by +104%.

CAPEX spent in Jordan was US\$43 million reflected by the investment in the Data Center, 4G and FTTH expansion.

Data revenue grew by 8% Y-o-Y and represented 41% of total revenue.

**Sudan which is on slide 18:**

The political situation witnessed some signs of stability after forming a civilian-led government for a transitional period of three years. We are hopeful that the recent

agreement between the army and civilian bodies result in better socio-economic conditions within the country.

The operator is performing exceptionally well in local currency terms, but the significant 30% currency devaluation in Sudan during 2019 compared to 2018, affected both the Group's and the operation's financial results in USD terms.

For the full year 2019, in local currency (SDG) terms, the operator's revenue grew by 43% YoY (down 4% in USD terms). EBITDA increased by 52% (UP 0.6% in USD terms) and net income increased by 87% (UP 11% in USD terms).

Data revenue accounted for 18% of total revenue and grew 41% in SDG terms.

The operation serves around 15.9 million customers which grew by 9% YoY, making it the largest within the Group, representing 32% of the Group's total customer base.

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

**Mohammad Abdal:**

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.

**Operator:**

Thank you. Ladies and gentlemen, we will now begin the question and answer session, if you wish to ask a question press star one on your telephone and wait for your name to be announced, if you want to cancel your request please the # key.

Your first question comes from the Nishit Lakhotia – SICO

**Nishit Lakhotia – SICO**

Hi and good afternoon, thank you for the call, I just have 2 questions. First, on the Kuwaiti market outlook on the competitive environment, are you seeing the competition rationalize on the handset side and how's the competition on the 5G related services, overall, how's the competitive environment with the three operators. And my second question is on Bahrain operation, seems like the company is debt free and has lot of cash, I'm kind of surprise on the very low dividends payout, given that some of the operations have difficulty in upstreaming cash, why isn't Zain Group more generous in upstreaming cash from its subsidiaries which is in a position to pay higher dividends to the Group compared to what they currently paying?

**Scott Gegenheimer**

Thank Nishit, regarding the Kuwait Market, we haven't seen too much pressure on the overall 5G, but if you look at the rollout, were nearly nationwide and we got very good coverage and its mainly fixed wireless that were going after right now, so we really don't see too much competition from them regarding the 5G yet. We launched before everyone and our network is much stronger. We will see what happens when the 5G compatible handsets come maybe in September, as we don't have the Apple 5G handset, yet which will be a key differentiator and will significantly boost 5G uptake. We also waiting some of the smaller 5G sites to be rolled out, so we can have better indoor coverage when it comes to the malls and these kinds of enclosed areas that will further boost revenues.

Of course, there's lot of competition in the Kuwait market, especially on handset packages. It's important to note that handset subsidies last year decreased dramatically in Kuwait mainly because of changes in accounting standards, which now require us to book the handset subsidy all upfront in the P&L.

Regarding your second question on Bahrain dividends, truthfully that's more of a shareholder's issue than it is management perspective, part of it is to keep their cash available because of the tight market specially when we start rolling 5G there later in the year. We already seen one of the competitors' rollout 5G in Bahrain and we are preparing for our launch

**Ossama Matta:**

And I would like to add, the expected Capex this year for Bahrain will basically be covered from the available cash. Plus, Zain Bahrain has paid a lot to the Group during 2019 because of the receivables between Group and Zain Bahrain, so we believe that 6 Fils is a reasonable and well-thought of dividend.

**Nishit Lakhota – SICO**

Thank you.

**Hassan Abdelgelil – CI Capital**

Congratulations on the good results, just wanted to ask a question around Zain Iraq, you said there may be an extension for the 2G and 3G licenses, for five years starting August 2022. Can you please share how much this extension will cost and how much do you think Zain will be paying for the 4G license you are hoping to acquire in 2020? Thanks

**Scott Gegenheimer:**

Thanks for your question. Regarding the extension of the license on 2G and 3G, we have a formal letter from the Iraq authorities saying that the license will be extended for five years, but it is subject to the final negotiation of pricing there. At this time, we haven't been given a price, but we expect them to be reasonable. Same logic in regard to the 4G license as we were

having discussions that we thought we would have a 4G license at the end of 2019, but with demonstrations in the country, everything got delayed, but the talks are still going on, and we expect that to happen in the first half of 2020. We expect that the pricing for 4G spectrum will be much more reasonable than what we were paying for the 3G license. Hopefully that answers your question, thanks

**Hassan Abdelgelil – CI Capital:**

I may just want to add another question regarding Zain KSA. The debt owed to the shareholders from Zain KSA, what's the interest rate on it?

**Ossam Matta:**

Allow me not to disclose this, but it is basically in the range of the other debt that they get from financial institutions but take into consideration that this is guaranteed from us as well. Thanks.

**Hassan Abdelgelil – CI Capital:**

Thank you.

**Ziad Itani – Arqaam Capital**

Hi, thank you Scott and Ossama for the presentation, just a few questions. First on Kuwait. What's the latest with regards to MVNOs entering the market?

**Scott Gegenheimer:**

Thanks for the question. With respect to Kuwait, they have been talking about several MVNOs coming into the market. We know that Virgin is tied up with Viva, mainly because of the relationship in Saudi Arabia. We, as Zain, are still considering our options given the local authorities have extended the submission period from November 2019 deadline to be open-ended now. We have got a sub-brand that is working quite well, and we think we are in a good position, thus we don't see a need to launch a MVNO at this time. We think the market is a little overcrowded as it is with the three players and the high mobile penetration rate of above 170%, and with the new one (Virgin) likely coming in, we are carefully considering what is best for our shareholders. So, we probably expect only one MVNO to come into this market in the short term and in due course, we will review the situation as needed. Hopefully that answers your question, thanks

**Ziad Itani – Arqaam Capital**

Ok. And any timeline on Virgin launching in Kuwait?

**Scott Gegenheimer:**

Probably in the second half of 2020.

**Ziad Itani – Arqaam**

Regarding the management agreement of Touch Lebanon, as per Zain's Financial Statement notes, it will be terminated by end of month, what will happen? Are you going to hand over to the government? Is Zain interested in bidding if privatization is offered? What is Zain's stance on the country's mobile network situation?

**Scott Gegenheimer:**

If privatization is on the table, we will be definitely be interested in bidding and believe we will be the front runner, given our history of managing it for the last 15 years.

Regarding the management agreement, yes there is a notice from the government that is public knowledge. Historically, going back many years were getting extension every quarter, and the terms and conditions of the managing agreement have changed over the years especially in regard to the CAPEX and OPEX. We are hopeful that until a decision on privatization has been made, we will continue managing the operation. It's a decision that will made by the new Telecom ministry and cabinet, however we are committed and interested to continue in Lebanon whatever the decision made there.

**Ziad Itani – Arqaam**

How much roughly does the touch Lebanon operation generate in EBITDA there.

**Ossama Matta:**

It's not materially significant to the Group as its less than two digits in USD million terms.

**Ziad Itani – Arqaam**

Regarding Expected Credit Loss (ECL) on financial assets, these are up 200% to KD 39 million for the year. What's the reason of this increase, is it due to the aggressive post-paid bundling in Kuwait and KSA?

**Ossama Matta:**

The main reason of this increase is because in Zain Saudi we took into account for a period of 12 months vs 6 months in 2018.

Also due to the bank balances depending on the country rate in Sudan, Iraq and Lebanon, for the Group under the ECL on financial assets component, as we take provisions related to this.

**Ziad Itani – Arqaam**

And please advise on the reversal of excess accruals that was KD 45 million, as this is quite material?

**Ossama Matta:**

This reversal is also at the Group that was due to the cases we won in Iraq that was not fully provided for in Zain Iraq, but was provided for here in the Group, so we reversed it, noting some of these cases were related to taxes.

**Ziad Itani – Arqaam**

Thank you.

**Moderator**

No more questions so I will hand it back to Mohammad Abdal for any closing remarks.

**Mohammad Abdal**

Thanks operator, please refer to the Investor Relations website for additional updates and feel free to contact the IR team at [IR@zain.com](mailto:IR@zain.com) for further information. We look forward to your future participation in our Q1 2020 update, the date for which we will announce in the forthcoming months.

Thank you all for joining the call. Have a nice day.

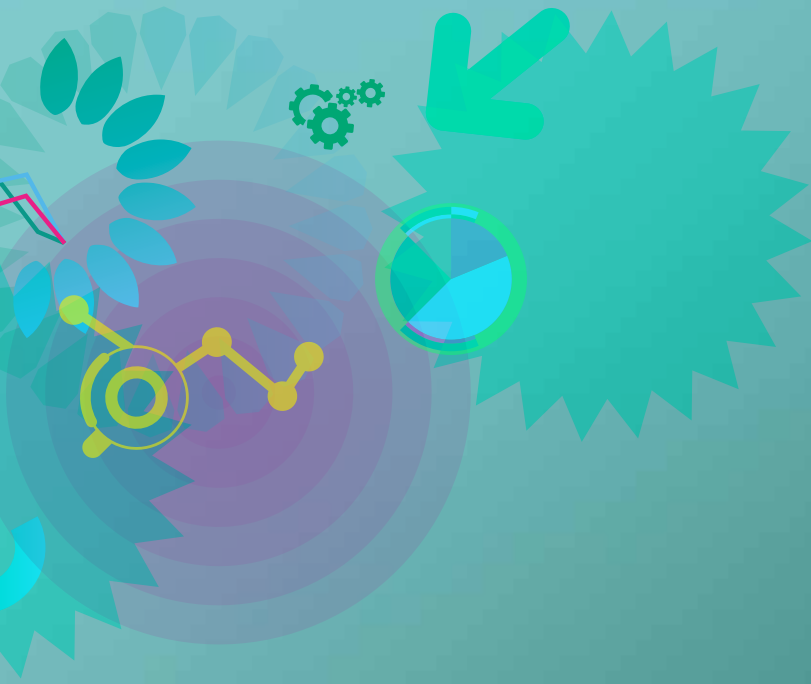
- END -

# مجموعة زين

## الربع الرابع 2019

مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحللين / المستثمرين

17 فبراير 2020





**محضر مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحللين / المستثمرين  
حول النتائج المالية لفترة الربع الرابع من العام 2019**

مجموعة زين  
الاثنين الموافق 17 فبراير 2020  
الساعة 2:00 ظهرا ( توقيت الكويت )

---

**المتحدثون من الإدارة التنفيذية لمجموعة زين**  
السيد/ سكوت جيجنهايمر - الرئيس التنفيذي للعمليات  
السيد/ أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية  
السيد/ محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للاتصالات  
السيد/ آرام دهيان - مدير أول علاقات المستثمرين

**بإدارة**  
عمر ماهر  
(EFG Hermes)

## المنسق العام للاتصال:

مرحبا بكم جميعا في هذا الاتصال الحي، والذي نناقش فيه أهم مؤشرات الأداء لمجموعة زين عن فترة الربع الرابع من العام 2019، نأمل أن يكون جميع المشاركين معنا في وضعية الاستماع الآن حيث سنبدأ حالا الحوار والنقاش، ولكن في البداية دعوني أذكركم أننا سنبدأ الاجتماع بعرض المحتوى التقديمي لعلاقات المستثمرين عن أهم مؤشرات الأداء لمجموعة زين وأهم الأحداث المالية التي شهدتها خلال الربع الرابع، ثم سيتبع ذلك فتح باب الأسئلة والأجوبة، ولمن يرغب في طرح سؤال يُرجى منه الضغط على رمز "النجمة" الموجود على لوحة الهاتف، ثم الانتظار لإعلان الإسم، كما نود أن ننوه أن كل ما يدور من حوار ونقاش في جلسة الاجتماع هذه، سيتم تسجيله لدينا.

مرة أخرى نشكر الجميع على المشاركة، وأترك الحديث لـ عمر ماهر من (EFG).

## عمر ماهر – EFG

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم عمر، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة – زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن فترة الربع الرابع من العام 2019، إنه لمن دواعي سروري أن نستضيف في هذا البث الحي الإدارة العليا لمجموعة زين.

بداية، نأمل أن يكون كل منكم قد استلم العرض المحتوى لعلاقات المستثمرين الخاص بفترة الربع الرابع لمجموعة زين، المتوفر حاليا على موقعها الإلكتروني، وحتى نكسب مزيدا من الوقت وفتح المجال لمشاركتكم معنا، دعوني أترك الحديث للسيد/ محمد عبدال الرئيس التنفيذي للاتصالات في مجموعة زين، شكرا لكم جميعا.

## محمد عبدال

شكرا لك عمر، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معا النتائج المالية لمجموعة زين عن فترة الربع الرابع من العام 2019.

ولكن دعونا نرحب أولاً بالرئيس التنفيذي لعمليات المجموعة - سكوت جيجنهايمر، والرئيس التنفيذي للشؤون المالية أسامة متى.

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](http://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 المفصل الموجود في الصفحة رقم 2.

والآن، سأقوم بترك الحديث إلى سكوت جيجنهايمر.

## سكوت جيجينهايمر

أشكرك محمد، وطاب مساؤكم جميعاً وأشكركم على الانضمام إلينا في الاتصال اليوم.

كان 2019 عاما جيدا بالنسبة لشركة زين ..، فقد مثلت هذه الفترة مرحلة مهمة في تنفيذ خريطة الطريق لأعمالنا، حيث أثمرت الاستراتيجية الرقمية في تزويد عملياتنا بسلسلة خدمات مبتكرة، ومنحت جهودنا دفعة قوية في تبني المزيد من الخدمات الرقمية، التي تمثل حقبة النمو الجديدة لقطاع الاتصالات.

حققت أعمال المجموعة أرباحا صافية استثنائية بقيمة 217 مليون دينار (715 مليون دولار) بنمو 10%، وذلك عن السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر من العام 2019، مقارنة مع 197 مليون دينار (649 مليون دولار) عن نفس الفترة من العام 2018، وبلغت ربحية السهم 50 فلس.

وبلغت الإيرادات السنوية المجمعة حققت قفزة كبيرة بنسبة نمو بلغت 26%، لتسجل 1.66 مليار دينار (5.5 مليار دولار)، مقارنة مع إجمالي إيرادات 1.32 مليار دينار (4.4 مليار دولار) عن العام 2018، بينما بلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات الـ EBITDA قفزت بنحو 40% حيث بلغت 728 مليون دينار (2.4 مليار دولار)، مقارنة مع 519 مليون دينار (1.7 مليار دولار) عن العام 2018، وهو ما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 44%، الجدير بالذكر أن هذه الفترة شهدت تطبيق المعيار المحاسبي الجديد "المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 16" (المتعلق بعقود الإيجارات) اعتباراً من 1 يناير 2019، ووفقاً لذلك، أدى اعتماد هذا المعيار إلى استفادة الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات.

ونمت قاعدة العملاء بنسبة 1.1% لتصل إلى نحو 49.5 مليون عميل فعال، مقارنة مع العام 2018، كما أن قطاع خدمات البيانات حققت نسب نمو قوية، حيث سجلت إيراداتها (باستثناء خدمات الرسائل القصيرة وخدمات القيمة المضافة) ارتفاعاً بنسبة 36%، وذلك مقارنة مع العام 2018، وهو ما مثل 36% من إجمالي الإيرادات المجمعة، وتعزى وتعزى هذه النسبة في الغالب إلى تجميع نتائج زين السعودية مع تسجيل زين الكويت والعراق والأردن نمواً إيجابياً في إيرادات البيانات.

ومع هذا الأداء الجيد، إلا أن عمليات المجموعة ما زالت متأثرة بترجمة العملة، التي ترجع في الغالب إلى انخفاض قيمة العملة المحلية في السودان (الجنبي السوداني) بنسبة 30% من متوسط 31.9 جنيه مقابل سعر صرف الدولار الأمريكي عن العام 2018 إلى 45.8 جنيه عن العام 2019، وهو ما كلف المجموعة 140 مليون دولار أمريكي على مستوى إيراداتها المجمعة، و61 مليون دولار على مستوى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، و20 مليون دولار على مستوى الأرباح الصافية.

وبالنسبة للمؤشرات في الربع الأخير، فقد رفعت المجموعة إيراداتها بنسبة 7%، لتحقيق 439 مليون دينار (1.45 مليار دولار أمريكي)، مقارنة مع 411 مليون دينار (1.36 مليار دولار) عن العام 2018، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات الـ EBITDA في الربع الأخير 191 مليون دينار (629 مليون دولار)، مقارنة مع 195 مليون دينار (642 مليون دولار)، مما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 43.5%، وارتفعت الأرباح الصافية بنسبة 8%، لتصل إلى نحو 64 مليون دينار (211 مليون دولار)، مقارنة مع العام 2018.

فيما يتعلق بالنفقات الرأسمالية الـ CAPEX، فقد بلغت أكثر من مليار دولار، وهو ما مثل 14.7% من إجمالي الإيرادات، وهي تبرز استمرار المجموعة في ضخ المزيد من الاستثمارات لترقية الشبكات، التي جاء معظمها مقابل الطيف الترددي للجيل الخامس في السعودية والكويت.

## أهم مؤشرات الأداء:

من الناحية التشغيلية، تحقق جميع عملياتنا أداءً جيدًا ، خاصةً المملكة العربية السعودية التي أعلنت عن أعلى نتائجها المالية لهذا العام مع نمو مؤشراتنا على مستوى الأرباح الصافية، والـ EBITDA ، والإيرادات.

سجلت عمليات العراق والسودان نموًا سنويًا في صافي الربح، والجدير بالذكر، أنه لأول مرة في السنوات الأخيرة، تحقق زين السودان نموًا في أرباحها الصافية (بالدولار الأمريكي) منذ التقلب الحاد في أسعار صرف الجنيه السوداني (أسامة سوف يقدم المزيد من التفاصيل حول هذه النقطة تحديدًا، علاوة على ذلك، فإن عمليات زين الكويت، ورغم المنافسة الشديدة، فإنها نجحت في رفع قاعدة عملائها، وتحقيق ارتفاع على مستوى الإيرادات، وصافي الأرباح.

نشر شبكة الجيل الخامس في الكويت والسعودية بالإضافة إلى تكثيف عروض البيانات التي ننفذها أكسبت عملياتنا نموًا، وخصوصًا في قطاع الـ B2B ، والبيانات، وفي السعودية شهد التوسع في شبكة الألياف الضوئية (FTTH) تطورًا خلال هذه الفترة، كما توسعت الشركة في نشر الجيل الخامس (5G) لتشمل مدن جديدة في جميع أنحاء المملكة ( 27 مدينة) ، مما دعم تركيز الشركة على نشر خدمات B2B ذات قيمة عالية تستهدف العملاء من المؤسسات الحكومية والخاصة.

على المستوى التنظيمي في قطاع الاتصالات كثفت الشركة جهودها خلال هذه الفترة، فيما يتعلق بالاستحواذ على ترددات جديدة ، بالتعاون مع الهيئات والجهات الحكومية، حيث استحوذنا على اشترت زين أو جددت أكثر من 600 ميغاهرتز من الطيف الترددي في أسواقها في نطاقات 800 ميغاهرتز و900 ميغاهرتز و2100 ميغاهرتز و2600 ميغاهرتز ونطاق C-band، وذلك بسعر التزام بلغ 300 مليون دولار أمريكي تقريبًا.

في الكويت والسعودية، أسهم تخصيص نطاقات الطيف الترددي هذه في تسهيل إطلاق خدمات الجيل الخامس، وأود أن أشير هنا إلى أننا كنا أول مشغل في المنطقة يطلق خدمات التجوال الدولي بتقنية الجيل الخامس بين الكويت والمملكة العربية السعودية قبل نهاية العام 2019.

كما أود أن أشير إلى أن زين واصلت تعزيز موقعها في مجالات الاستدامة خلال العام 2019، حيث سعت إلى معالجة التحديات الاجتماعية والاقتصادية الأكثر تأثيرًا، لإحداث تغيير إيجابي في مجتمعاتها، والاهتمام بتحديات تغير المناخ (زين عضوًا في مشروع الكشف عن الكربون (CDP)).

على مستوى المبادرات التي تخدم الأهداف الاستراتيجية لبنية العمل داخل عمليات المجموعة، تواصل المجموعة في تعزيز جهودها في لتمكين المرأة، وتحقيق التنوع بين الجنسين في العمل لخلق أجواء تنافسية صحية، كما أن المجموعة لديها قناعة بأهمية المبادرات الموجهة لتطوير الشباب والإرشاد المهني، حتى نبقى ملتزمين برصد الشباب الموهوب، فمن خلال مبادرة (جيل Z) نوفر منصة تفاعلية كي يصل الشباب من خلالها إلى تحقيق قدراتهم الكامنة، كما ساهم إطلاق (Zainiac) وهو برنامج ابتكاري في توفير منصة لجميع موظفي زين لتعزيز الروح الإبداعية في بيئة العمل، وساهمت مبادرة WE ABLE الموجهة إلى ذوي الاحتياجات الخاصة، في تحقيق رؤية المجموعة في التنوع والاشتمال".

قبل أن اختتم حديثي هناك أربع نقاط أخيرة في الأسبوع الماضي أود أن أشير إليها:

تم الإعلان عن تولي الرئيس التنفيذي للشؤون التجارية في المجموعة دنكان هاوارد منصب الرئيس التنفيذي لشركة زين البحرين خلفًا لـ محمد زين العابدين الذي سيتولى منصب العضو المنتدب لزين البحرين، ويعتبر دنكان من عائلة زين التي تملك خبرات واسعة في العديد من القطاعات، حيث ستستفيد منه الشركة في خبراته في مبادرات قطاع خدمات البيانات، مع الإطلاق المرتقب لشبكة الجيل الخامس هناك.

أعلنت زين السعودية عن إعادة هيكلة رأس المال وحقوق الإصدار التي ستدعم خطط النمو المستقبلية لعملياتها، ومؤشراتها المالية.

أنهينا صفقة بيع وإعادة استئجار الأبراج في الكويت لشركة IHS الأسبوع الماضي، مقابل 130 مليون دولار أمريكي، وسيؤدي ذلك إلى تحقيق ربح محاسبي بقيمة 43 مليون دولار أمريكي فور تحقيقه.

أوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بقيمة 33 فلس للسهم الواحد وهي تمثل 66 % من الأرباح المحققة، كما اعتمد مجلس الإدارة توصية سياسة توزيع الأرباح السنوية للشركة بما قيمته 33 فلس للسهم الواحد كحد أدنى، وذلك لمدة ثلاث سنوات بداية من توزيعات العام 2019 (سيتم عرض هذه التوصية أمام الجمعية العمومية للموافقة عليها في خطوة غير مسبقة في السوق).

سيكون من دواعي سرورنا تقديم المزيد من التفاصيل حول هذه النقاط الأربعة في حال وجود أي استفسار.

بناءً على ما تقدم، سأعطي الكلمة الآن إلى أسامة لمناقشة النتائج على نحو تفصيلي أكثر. شكرًا لكم.

#### أسامة متى

أشرك سكوت، ومساء الخير للجميع.

كما أوضح سكوت، فقد أنهت مجموعة زين العام 2019 بأداء تشغيلي قوي لعملياتها، حيث تخطو استراتيجية المجموعة في مسارها الصحيح بتوليد تدفقات نقدية قوية عبر العديد من قطاعات الأعمال في أسواقها الرئيسية، وهو ما سيسهم في استمرار نمو العمليات وتعظيم حقوق المساهمين.

كما ورد في اجتماعنا السابق، فقد طبقت المجموعة المعيار المحاسبي الجديد (المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية 16) المتعلق بالإيجارات اعتباراً من 1 يناير 2019.

وفقاً لذلك، ساهم تطبيق المعيار خلال العام 2019 بما يلي:

- 73 مليون دينار كويتي (241 مليون دولار أمريكي) في الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات
- 7 ملايين دينار كويتي (23 مليون دولار أمريكي) في صافي الأرباح.

يسمح لنا التدفق النقدي القوي بتخفيض نسبة مديونية المجموعة، أي صافي الدين/ الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (بما في ذلك الضمانات) والتي تبلغ حالياً نسبتها 2.2 مرة.

#### لننتقل إلى صفحة 14 - زين الكويت

عمليات زين الكويت الرائدة في إطلاق شبكة الجيل الخامس، فهي تواصل رحلتها في مجالات الابتكار على مستوى العملاء الأفراد والشركات، من الناحية التشغيلية، لا تزال زين الكويت الشركة الأكثر ربحية في المجموعة وتواصل الحفاظ على ريادتها في السوق من حيث الحصة السوقية والقيمة، حيث تبلغ قاعدة العملاء 2.8 مليون عميل، بنمو 7% مقارنة بالعام 2018.

السوق الكويتية تمتاز بطبيعة تنافسية شديدة، ومع ذلك تحافظ الشركة على ريادة عملياتها، حيث تمثل إيراداتها 39% من إجمالي إيرادات قطاع الاتصالات الكويتي، وصافي أرباحها يمثل 59% من إجمالي أرباح القطاع (بزيادة قدرها 3% مقارنة بالعام 2018).

نمت الإيرادات السنوية بنسبة 1% لتصل إلى 333.5 مليون دينار كويتي (1.1 مليار دولار أمريكي)، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 10.1% لتصل إلى 126.5 مليون دينار كويتي (417 مليون دولار أمريكي)، ونتيجة للنمو القوي في إيرادات البيانات، وباستثناء عمليات قطاع المشاريع (MEW) والمبيعات بالجملة التي تحققت في العام 2018 التي بلغت قيمتها 20 مليون دينار كويتي، فإن نمو الإيرادات سيصل إلى 7%، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 10.1% لتصل إلى 126.5 مليون دينار كويتي (417 مليون دولار أمريكي)، وذلك بسبب تحسن الهوامش الإجمالية والفوائد التي تم الحصول عليها عند تطبيق المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 16 بقيمة 9.8 مليون دينار، وارتفع صافي الربح بنسبة 1.2% ليصل إلى 83 مليون دينار كويتي (273 مليون دولار أمريكي)، يسمل ما قيمته 5.9 مليون دينار من خلال تطبيق المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 16.

استثمرت زين الكويت 209 ملايين دولار (19% من إيراداتها) في النفقات الرأسمالية (CAPEX) خلال العام 2019، بما في ذلك استثماراتها في شبكة الـ 5G وتطوير منصتها الرقمية، حيث قدمت نفسها كأول مشغل يطلق تكنولوجيا الجيل الخامس في أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا، وتظهر فوائد هذا الاستثمار في إيرادات البيانات (باستثناء خدمات الرسائل القصيرة وخدمات القيمة المضافة) التي نمت بنسبة 7% لتمثل 37% من إجمالي الإيرادات الكلية للشركة.

كما ذكر سكوت سابقاً، توسعت الشركة في التحول الرقمي في العديد من التطبيقات وآليات العمل لتحقيق كفاءة تشغيلية أكبر، وأتى في سياق ذلك تطوير الإجراءات المتبعة في أفرع وأنظمة الشركة بشكل رقمي وتقليص أوقات انتظار العملاء بنسبة 90%، مع إطلاق مساعدتها الذكي zBot على منصة WhatsApp، وتطوير ما يصل إلى 25 فرع ذكي.

نحن على ثقة بأن العام 2020 سيكون عاماً رائعاً لعمليات زين الكويت في كافة مؤشراتنا المالية الرئيسية، علماً بأن الربح المحاسبي سيصل إلى 43 مليون دولار أمريكي من بيع أبراجها.

### لننتقل إلى صفحة 15 - زين السعودية

تواصل زين السعودية مسيرتها المذهلة، حيث أظهرت عملياتها نسب نمو قياسية لنتائجها المالية السنوية، بتسجيلها أرباح صافية - هي الأعلى في تاريخها منذ التأسيس - تمثل عمليات زين السعودية 41% من الإيرادات المالية الموحدة للمجموعة، فهي أكبر مساهم في إجمالي الإيرادات.

إن إطلاق شبكة 5G والتوسع في شبكة الألياف الضوئية FTTH منحا الشركة الفرصة لجذب شرائح جديدة للعملاء، كما أن هذه الخطوة دعمت من حجم إيراداتها، حيث بلغت إيرادات العام 2019 أعلى مستوى لعمليات الشركة على الإطلاق، لتصل بـ 2.2 مليار دولار أمريكي مع زيادة سنوية تُقدر بـ 11%، ويعزى ذلك بشكل رئيسي إلى نمو عمليات الشركة في قطاع البيانات و الـ B2B، وغيرها من تدفقات الإيرادات الجديدة ( FTTH DIA, IBS وغيرها).

يُعد صافي الربح لهذا العام هو الأفضل لعمليات الشركة منذ التأسيس، حيث وصل إلى 130 مليون دولار أمريكي مقارنة بـ 89 مليون دولار أمريكي في العام الماضي، ويعزى ذلك بشكل رئيسي إلى الأداء الإيجابي لـ الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، والاستفادة من الاتفاقيات التنظيمية، حيث تبلغ الفائدة من المعيار الدولي للتقارير المالية 16 في صافي الأرباح 11 مليون دولار.

وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات إلى مستويات نمو قياسية، بتسجيلها 3.8 مليار ريال سعودي (1.02 مليار دولار) بزيادة بلغت 27% عن نفس الفترة من العام الماضي، وحققت الشركة فائدة من المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية 16، والتي تُقدر بـ 142 مليون دولار، بينما بلغت قاعدة عملاء الشركة 7.6 مليون عميل.

استثمرت شركة زين السعودية 512 مليون دولار أمريكي (تمثل 23% من الإيرادات) خلال العام 2019 في النفقات الرأسمالية المادية ورسوم الشبكات/ التراخيص.

ومن العوامل الإيجابية عن هذه الفترة التي أود تسليط الضوء عليها هي أنّ معدل الدخل الـ ARPU في زين السعودية ارتفع من 18 دولاراً إلى 20 دولاراً على مدار العام الماضي (9% سنوياً)، وهذا يدل على نجاح تركيزنا على خطوط الدفع الآجل ومبادرات عروض البيانات، حيث تُمثل إيرادات البيانات حالياً 43% من إجمالي الإيرادات.

أدى الأداء القوي للشركة وزيادة التدفقات النقدية القوية إلى سداد مبكر طوعي لاتفاقية تمويل المراجعة التي تبلغ 1.425 مليار ريال سعودي (حيث تُوفّر 20 مليون دولار في تكاليف التمويل سنوياً).

علماً أن زين السعودية سوف تعقد اجتماع للمحللين يوم الأربعاء المقبل في حال مزيد من المعلومات.

### لننتقل إلى صفحة 16 زين العراق

على الرغم من المشهد التنافسي والتحديات الاقتصادية والسياسية، إلا أن أداء زين العراق كان مستقراً نسبياً عند 1.1 مليار دولار، حيث ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 10% بسبب مبادرات تحويل التكلفة، بالإضافة إلى فائدة قدرها 34 مليون دولار أمريكي عند اعتماد المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية 16.

ارتفع صافي الربح بنسبة 28% ليصل إلى 63 مليون دولار أمريكي، حتى بعد حدوث تأثير سلبي قدره 1.6 مليون دولار أمريكي تقريباً في النتيجة النهائية بسبب اعتماد المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية 16.

كان تركيز زين العراق على تجربة العملاء وتوسيع الخدمات في جميع المناطق، وتحول التكلفة بالإضافة إلى نمو إيرادات البيانات وإيرادات الخدمات الرقمية، والتي تُعدّ من العوامل الرئيسية لهذا الأداء الاستثنائي.

استثمرت الشركة 133 مليون دولار في النفقات الرأسمالية (تمثل 12% من الإيرادات) لدعم الزيادة في الطلب على البيانات حيث يُركز الفريق في العراق بشدة على قطاع الأعمال (B2B) وهو يمثل مجال نمو مريح.

وقد أسفرت مبادرات الحفاظ على ولاء العملاء عن بلوغ قاعدة عملاء الشركة 15.7 مليون عميل.

نأمل في الحصول على رخصة تشغيل شبكة الـ 4G في العراق خلال العام 2020، التي من شأنها دعم خطط النمو لعمليّاتنا، علاوة على ذلك، فقد مدّدت الجهات المختصة ترخيص الجيل الثاني والجيل الثالث لمدة 5 سنوات أخرى اعتباراً من أغسطس 2022 مما سيعود بالنفع على عمليات الشركة.



## لننتقل إلى صفحة 17 زين الأردن

تواصل زين الأردن الحفاظ على ريادتها في المملكة، حيث تخدم الآن 3.6 مليون عميل، واستقرت إيرادات الشركة السنوية عند 496 مليون دولار، وذلك على الرغم من معدلات الربط البيئي الجديدة المنخفضة (اعتباراً من 1 يناير 2019).

استقرت إيرادات الشركة عند 496 مليون دولار على الرغم من انخفاض معدلات الربط الجديدة المنظمة (والتي أصبحت سارية من 1 يناير 2019، التي شهدت تغير السعر من 11.6 فلس إلى 8.4 فلس) بسبب الزيادة في إيرادات البيانات.

ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 14% لتصل إلى 221 مليون دولار أمريكي، مما أظهر تحسن في هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 45%، بما في ذلك فائدة المعيار الدولي للتقارير المالية 16 بقيمة 14 مليون دولار أمريكي. وبلغ صافي الربح 77 مليون دولار أمريكي بزيادة 5%، مع عدم وجود أثر ملموس من تطبيق المعيار الدولي للتقارير المالية 16.

استمرت الشركة في التوسع في مشاريع الألياف الضوئية في العام 2019، مما أدى إلى زيادة في إيراداتها في هذا القطاع بنسبة 104%، وانعكست استثمارات الشركة في النفقات الرأسمالية المقدرة بـ 43 مليون دولار، على خطط الشركة في مشاريع التوسعة في خدمات البيانات (الجيل الرابع)، وشبكة الألياف الضوئية.

ازدادت إيرادات البيانات بنسبة 8%، وهي تمثل 41% من إجمالي الإيرادات.

## الصفحة 18 زين السودان

شهد الوضع السياسي بعض علامات الاستقرار بعد تشكيل حكومة لفترة انتقالية مدتها ثلاث سنوات، ونأمل أن يؤدي الاتفاق الأخير بين المؤسسة العسكرية والهيئات المدنية إلى تحسين الظروف الاجتماعية والاقتصادية داخل البلاد.

يُعد أداء زين السودان جيد من حيث العملة المحلية علي نحو استثنائي، لكن انخفاض قيمة العملة بنسبة 30% في السودان خلال العام 2019 مقارنة بالعام 2018، أثر على النتائج المالية الموحدة للمجموعة بالدولار الأمريكي.

رفعت الشركة من حجم إيراداتها بالعملة المحلية (الجنيه السوداني) بنسبة 43% (بانخفاض 4% بالدولار الأمريكي)، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 52% لتصل إلى 5.6 مليار جنيه سوداني (بارتفاع 0.6%، 122 مليون دولار أمريكي)، وارتفع صافي الربح بنسبة 87% ليصل إلى 2.3 مليار جنيه سوداني (بارتفاع 11%، 49 مليون دولار أمريكي).

شكلت إيرادات البيانات (باستثناء خدمات الرسائل القصيرة وخدمات القيمة المضافة) 18% من إجمالي الإيرادات عن العام 2019، لتحقيق نسبة نمو بلغت 41% (بالجنيه السوداني)، وتخدم الشركة حالياً 15.9 مليون عميل بارتفاع 9%، حيث تعد قاعدة عملاء زين السودان أكبر قاعدة عملاء داخل المجموعة، وهي تمثل 32% من إجمالي العملاء.



ختامًا، سوف أترك الحديث إلى محمد عبدال للتفرغ إلى جلسة الأسئلة والأجوبة.

#### محمد عبدال:

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

#### منسق الاتصال:

سوف نفتح باب الأسئلة الآن، فعلى من يرغب في طرح سؤال يُرجى الضغط على رمز "النجمة" الموجود على لوحة الهاتف، ثم الانتظار لإعلان الاسم، وفي حال إلغاء الطلب يرجى الضغط على رمز المربع.

السؤال الأول يأتي من نيشيت لكوثيا من SICO

#### نيشيت لكوثيا – SICO:

لدي سؤالان فقط، أولاً ، فيما يتعلق بتوقعات السوق الكويتية بشأن البيئة التنافسية، كيف ترى المنافسة في مجال بيع الأجهزة والخدمات ذات الصلة بالجيل الخامس 5G ؟ وبشكل عام ، كيف هي البيئة التنافسية بين المشغلين الثلاثة ؟ وسؤالي الثاني حول "زين البحرين" ، يبدو أن الشركة خالية من الديون ولديها الكثير من النقد، ومندهش جدا من توزيعات الأرباح المنخفضة للغاية، بالنظر إلى أن بعض العمليات تواجه صعوبة في زيادة النقد، لماذا لا تقوم مجموعة زين بتوزيع أرباح أعلى من شركاتها التابعة، والتي يمكنها دفع أرباح أعلى مقارنة بما تدفعه حاليًا ؟

#### سكوت جيجنهايمر:

شكرا لك نيشيت، فيما يتعلق بسوق الكويت، لم نر الكثير من الضغط على الجيل الخامس بشكل عام، كانت تغطيتنا تشمل جميع أنحاء البلاد تقريبا ، لا نرى المنافسة شديدة فيما يتعلق بخطط الجيل الخامس حتى الآن. لقد كانت شركتنا أولى الشركات في إطلاق الخدمة، وتعتبر شبكتنا الأقوى حاليا، سنرى ما سيحدث عندما تأتي الهواتف المتوافقة مع الجيل الخامس، حيث لا يوجد لدينا هاتف Apple 5G بعد، والذي سيكون بمثابة دفعة قوية لتعزيز مبيعات الجيل الخامس بشكل كبير.

ننتظر أيضا طرح بعض الخدمات الخاصة بالمواقع والمباني للجيل الخامس والأصغر حجما، حتى نتتمكن من الحصول على تغطية داخلية أفضل عندما يتعلق الأمر بالمراكز التجارية، وهذه الأنواع من المناطق المغلقة التي من شأنها زيادة الإيرادات.

بالطبع هناك الكثير من المنافسة في سوق الكويت، وخصوصا على باقات الهواتف، وأود أن أنوه بأن التغييرات في المعايير المحاسبية في العام الماضي أدت إلى انخفاض حاد في الإيرادات من مبيعات الأجهزة في الكويت، والتي تتطلب خصم مبالغ الاستهلاكات مقدما في تقرير الربح والخسارة.

فيما يتعلق بسؤالك الثاني عن توزيعات الأرباح في البحرين، بصراحة، هذه مسألة تخص المساهمين أكثر من كونها وجهة نظر الإدارة، وتهدف إلى الحفاظ على توافر النقد لهم بسبب ضيق السوق خاصة عندما نبدأ في الفترة التجريبية للجيل الخامس في البحرين في وقت لاحق من العام، وبالفعل لقد قام أحد المنافسين بتجربة الجيل الخامس في البحرين ونحن نستعد لإطلاقها.

### أسامة متى:

أود أن أضيف، بأنه سيتم تغطية النفقات الرأسمالية المتوقعة هذا العام في البحرين بشكل أساسي من النقد المتاح، بالإضافة إلى ذلك، فقد قامت زين البحرين بدفع مبالغ كبيرة خلال العام 2019 للمجموعة بسبب المستحقات بين المجموعة وزين البحرين ، لذلك يعتبر مبلغ 6 فلوس مناسب ومدرّوس لتوزيعات الأرباح.

### حسن – CI Capital:

تهانينا على النتائج المالية الجيدة، أردت فقط طرح سؤال حول شركة زين العراق، لقد قلت أنه قد يكون هناك تمديد لترخيص الجيل الثاني والجيل الثالث، لمدة خمس سنوات تبدأ في أغسطس 2022، هل ممكن التصريح عن تكلفة هذا التمديد بالإضافة إلى تكاليف ترخيص الجيل الرابع المتوقع الحصول عليه في العام 2020؟

### سكوت جيجنهايمر:

شكرا على سؤالك، فيما يتعلق بتمديد الترخيص على الجيلين الثاني والثالث، لدينا خطاب رسمي من السلطات العراقية يفيد بأنه سيتم تمديد الترخيص لمدة خمس سنوات، لكنه يخضع للتفاوض النهائي بشأن التسعير، حاليا لم نحصل على سعر محدد، لكننا نتوقع أن يكون السعر معقولاً.

بالنسبة لترخيص الجيل الرابع، كان من المتوقع حصول الشركة على الترخيص للجيل الرابع في نهاية العام 2019، ولكن مع الأوضاع والتطورات الأخيرة في البلاد، تأخر كل شيء، المحادثات ما زالت مستمرة، ونتوقع إتمام ذلك خلال النصف الأول من العام 2020، كما نتوقع أن يكون سعر طيف الجيل الرابع مقبول أكثر مما كنا ندفع مقابل ترخيص الجيل الثالث، أمل أن أكون أجبت على سؤالك.

### حسن – CI Capital:

أريد فقط إضافة سؤال آخر بخصوص قرض المساهم لزين السعودية، ما هو سعر الفائدة عليه ؟

### أسامة متى:

اسمح لي بعدم الإفصاح عن هذا، لكن أود أن أؤكد بأن سعر الفائدة يدخل في نطاق سعر الفائدة للديون، لكن مع الأخذ في عين الاعتبار أن هناك ضمانات من قبل المجموعة.

### زياد – Arqaam Capital:

شكرا... ما الجديد بخصوص شبكات المشغل الافتراضي في الكويت ؟

### سكوت جيجنهايمر:

شكرا على السؤال، فيما يتعلق بالكويت، هناك العديد من الأخبار بخصوص شركات مشغل شبكات النقل الافتراضية، نحن نعلم أن فيرجن مرتبطة بفيفا، ويرجع ذلك أساسا إلى العلاقة في المملكة العربية السعودية، نحن من جانبنا، ما زلنا ندرس خياراتنا بالنظر إلى أن السلطات المحلية قد مددت فترة التقديم من نوفمبر 2019 الموعد النهائي لتكون مفتوحة الآن.

لدينا علامة تجارية فرعية تعمل بشكل جيد، ونحن في وضع جيد حاليا، وبالتالي فإننا لا نرى حاجة لإطلاق شبكات افتراضية في هذا الوقت، نعتقد أن السوق مزدحم بعض الشيء كما هو الحال مع الشركات الثلاث، فمعدل انتشار الهاتف النقال مرتفع حيث يصل إلى معدلات أعلى من 170% ، ومع وصول المشغل الجديد (فيرجن)، فإننا نفكر

بعناية في ما هو الأفضل لمساهميننا، لذلك، نتوقع دخول مشغل واحد لشبكة افتراضية إلى السوق على المدى القصير، وفي غضون ذلك سنراجع الموقف حسب الحاجة.

#### **زياد – Arqaam Capital:**

حسنًا، هل هناك أخبار عن الجدول الزمني لإطلاق فيرجن في الكويت ؟

#### **سكوت جيجنهايمر:**

ربما في النصف الثاني من العام 2020.

#### **زياد – Arqaam Capital:**

فيما يتعلق بعقد إدارة تاتش في لبنان، وفقًا لما جاء في الملاحظات التابعة للبيانات المالية لشركة زين، فمن المتوقع إنهاء العقد في نهاية الشهر الحالي، ماذا سيحدث بعد ذلك ؟ هل ستقوم الشركة بتسليم العمليات للحكومة ؟ هل زين مهتمة بالمزايدة إذا تم تقديم الخصخصة ؟ ما هو موقف زين من وضع شبكة الهاتف النقال ؟

#### **سكوت جيجنهايمر:**

إذا كانت الخصخصة مطروحة، سنكون بالتأكيد مهتمين بتقديم عرض ونعتقد أننا سنكون المرشح الأول، بالنظر إلى تاريخنا في إدارتها على مدار الخمسة عشر عاما الماضية. فيما يتعلق باتفاقية الإدارة، نعم هناك إشعار من الحكومة، والذي يعتبر معلومة عامة حاليا، وإذا نظرنا إلى البيانات التاريخية سنلاحظ أن الشركة كانت تقوم بتمديد مدة العقد بشكل ربع سنوي، وتم تغيير أحكام وشروط اتفاقية الإدارة على مر السنين، ولا سيما فيما يتعلق بالنفقات الرأسمالية والنفقات التشغيلية. نحن نأمل أن نواصل إدارة العمليات إلى أن يتم اتخاذ قرار بشأن الخصخصة، سيقوم مجلس الوزراء ووزارة الاتصالات باتخاذ القرار المذكور، فنحن نلتزم بالاستمرار في لبنان مهما كان القرار المتخذ.

#### **زياد – Arqaam Capital:**

تقريبا ما هو المبلغ الذي تولده عمليات تاتش لبنان ؟

#### **أسامة متى:**

ليس هناك قيمة جوهرية بالنسبة لعمليات المجموعة.

#### **زياد – Arqaam Capital:**

فيما يتعلق بخسارة الائتمان المتوقعة (ECL) على الأصول المالية، زادت 200% إلى 39 مليون دينار كويتي لهذا العام، ما سبب هذه الزيادة، هل يرجع ذلك إلى باقات الدفع الآجل في الكويت والسعودية ؟

#### **أسامة متى:**

ترجع هذه الزيادة بشكل رئيسي إلى احتساب فترة 12 شهر في العام 2019 مقارنة ب 6 شهور فقط في 2018.

بالإضافة إلى السيولة المتوفرة في البنوك في السودان والعراق ولبنان بموجب ECL بشأن بنود الأصول المالية، حيث إننا نأخذ مخصصات بهذا الشأن.

## زياد – Arqaam Capital:

يرجى الإفادة بشأن رد فائض المستحقات التي بلغت 45 مليون دينار كويتي، لأن هذا أمر مهم للغاية ؟

### أسامة متى:

هذا المبلغ يعود إلى القضايا التي فزنا بها في العراق، التي لم يتم وضع مخصصات بشأنها بشكل كامل في زين العراق، ولكن تم توفير مخصصات لها في المجموعة، لذلك قمنا بعكسها، مع الإشارة إلى أن بعض هذه الحالات كانت مرتبطة بالضرائب.

### المنسق العام:

لا مزيد من الأسئلة، وسأترك الحديث لمحمد عبدال.

### محمد عبدال:

نشكر المنسق العام لهذا الاتصال، ويُرجى منكم الرجوع إلى موقع علاقات المستثمرين IR للحصول على تحديثات إضافية، ونأمل أن لا تترددوا في الاتصال بإدارة علاقات المستثمرين للحصول على مزيد من المعلومات

[IR@zain.com](mailto:IR@zain.com)

نتطلع إلى مشاركتكم التالية لمناقشة النتائج المالية لفترة الربع الأول من العام 2020، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقاً.

شكرا لكم جميعا على الانضمام إلينا في هذا الاتصال.

نتمنى لكم يوما سعيدا.

-انتهى-



# Zain Group Financial Results

Q4 2019



# Disclaimer

- ❖ Mobile Telecommunications Company KSCP “Zain Group” has prepared this presentation to the best of its abilities, however, no warranty or representation, express or implied is made as to the adequacy, correctness, completeness or accuracy of any numbers, statements, opinions, estimates, or other information contained in this presentation.
- ❖ Certain portions of this document contain “forward-looking statements”, which are based on current expectations and reasonable assumptions, we can however give no assurance they will be achieved.
- ❖ The information contained in this presentation is subject to change and we disclaim any obligation to update you of any such changes, particularly those pertaining to the forward-looking statements.
- ❖ Furthermore, it should be noted that there are a myriad potential risks, uncertainties and unforeseen factors that could cause the actual results to differ materially from the forward-looking statements made herein.
- ❖ Accordingly, this presentation does not constitute an offering of securities or otherwise constitute an invitation or inducement to any person to underwrite, subscribe for, or otherwise acquire or dispose of, securities in any company within Zain Group.

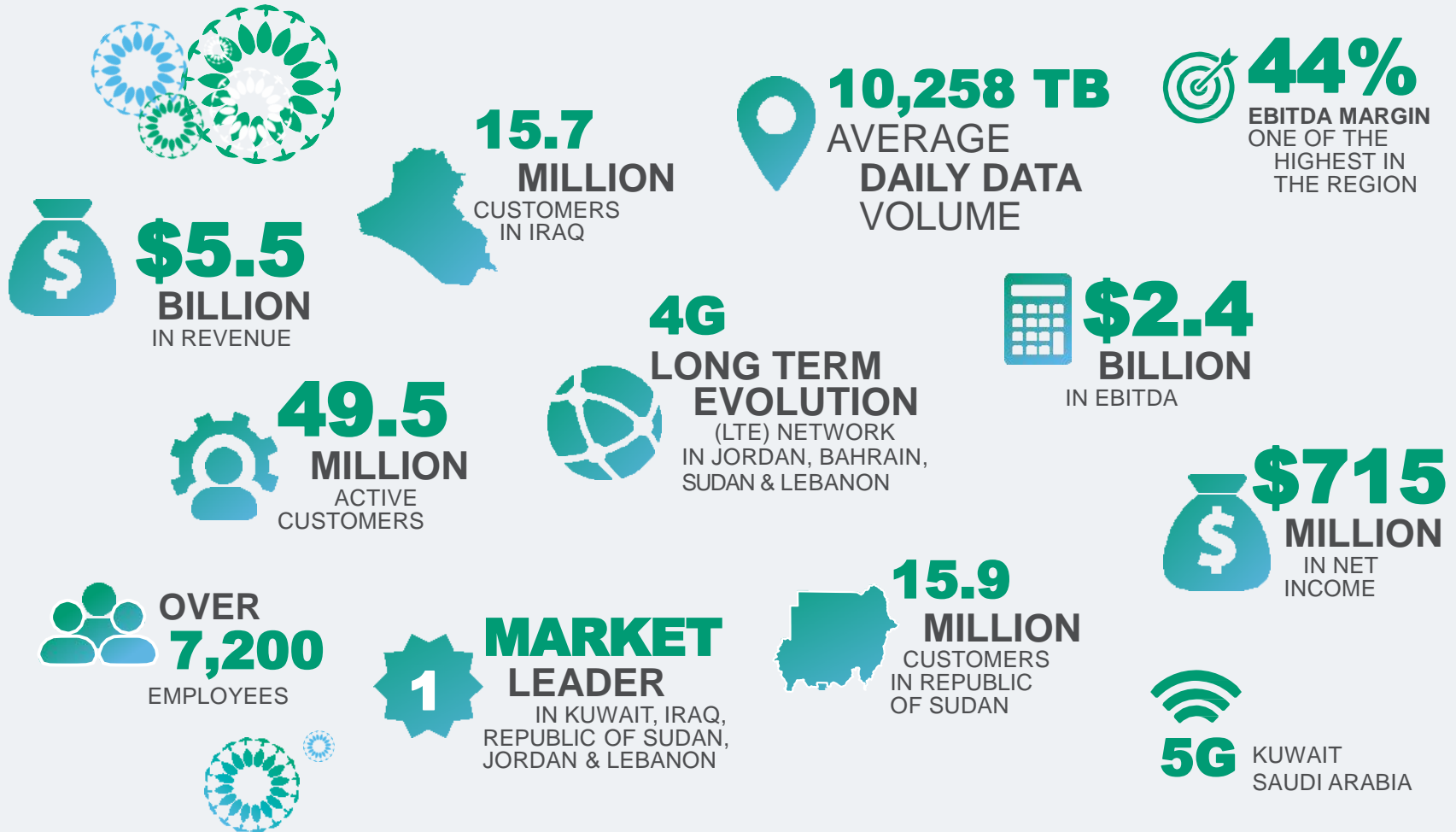
For further information about Zain Group, or the materials contained within this presentation, please direct your enquiries to our Investor Relations team via email at [IR@zain.com](mailto:IR@zain.com) or visit [www.zain.com/en/investor-relations/](http://www.zain.com/en/investor-relations/)

## An abstract geometric composition featuring concentric circles, stars, and triangles in shades of blue, green, and yellow. The design is set against a dark background with a subtle grid pattern. The central element is a large, multi-layered circle in light blue and green. To its right is a large yellow star. Below the central circle is a green star. To the left of the central circle is a blue star. The composition is further embellished with various geometric shapes, including triangles, squares, and circles, in the same color palette. The overall effect is a vibrant, multi-colored geometric pattern.

- ## 1. Results Review



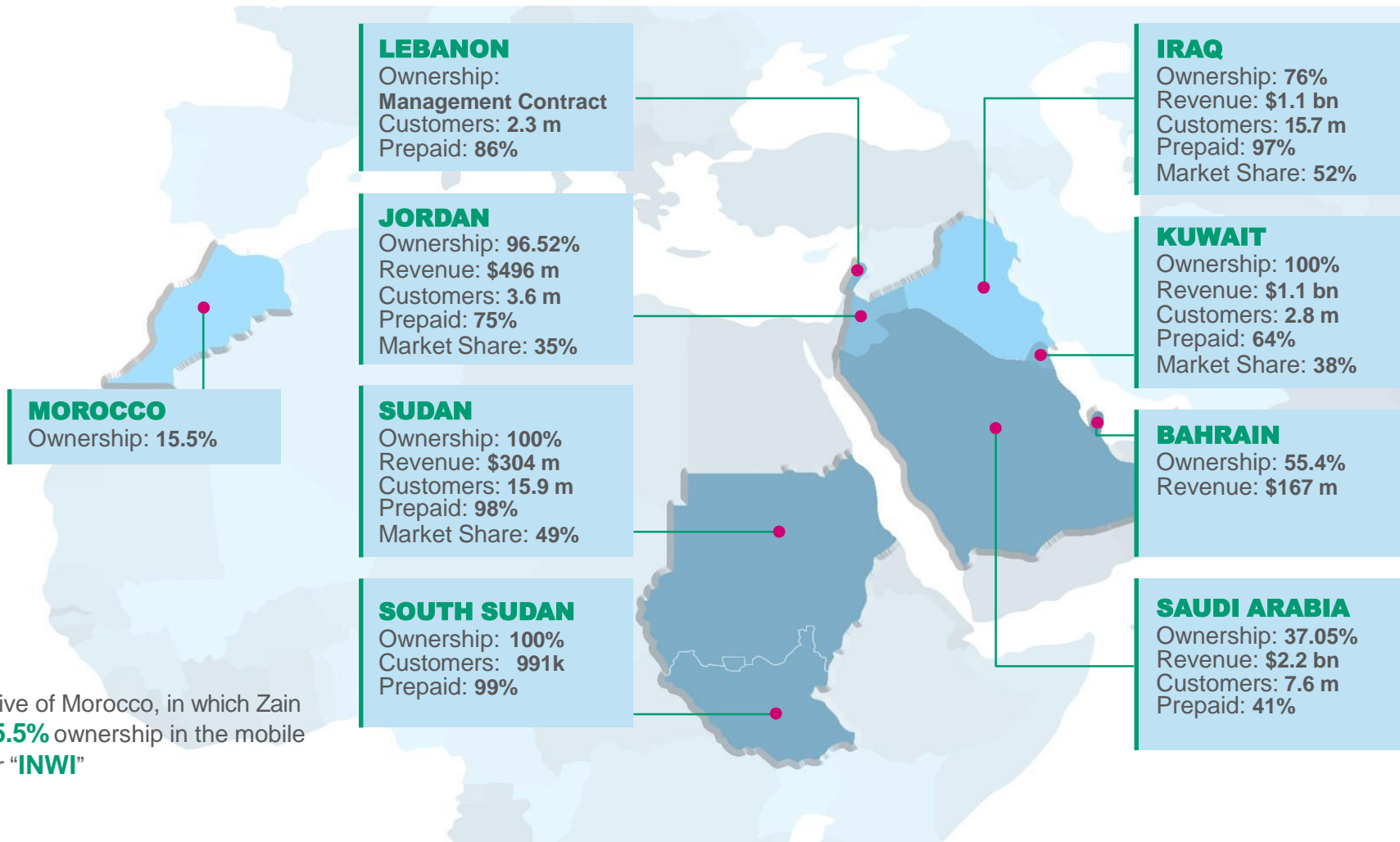
# Zain At A Glance – 2019





# The World of Zain – 2019

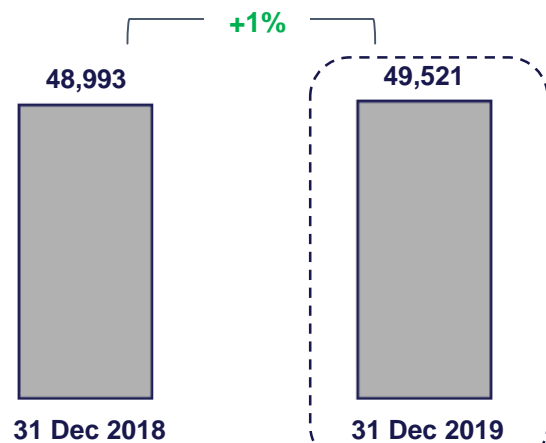
ZAIN'S WORLD CATERS TO **49.5** MILLION CUSTOMERS IN **8** COUNTRIES\*



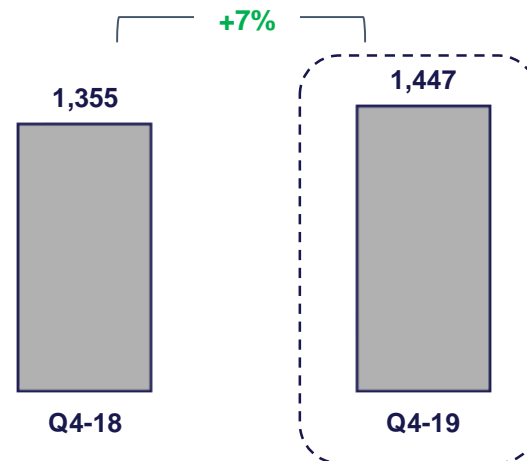
\* exclusive of Morocco, in which Zain has a **15.5%** ownership in the mobile operator **"INWI"**

# Group Financial Highlights – Q4 2019

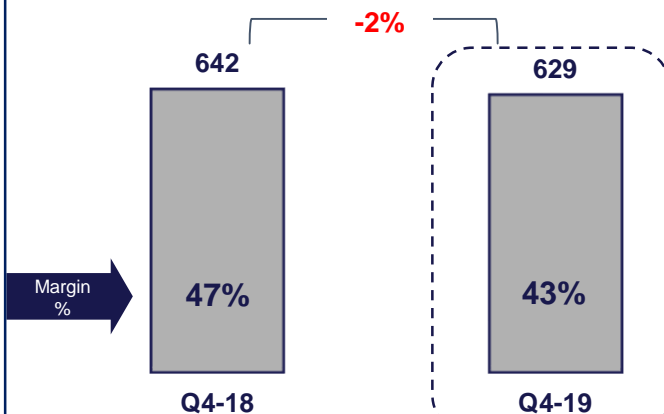
## CUSTOMERS (000)



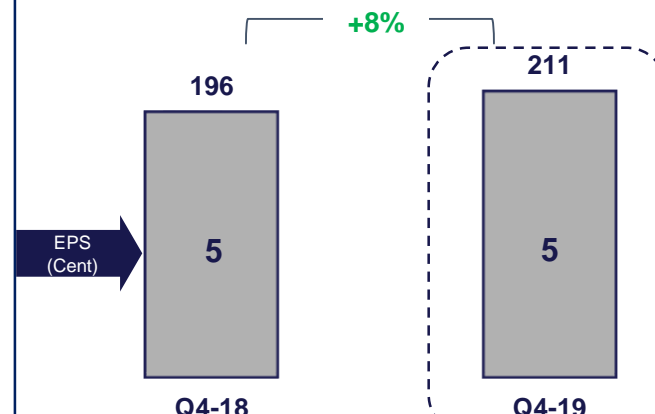
## REVENUE (USDm)



## EBITDA (USDm)

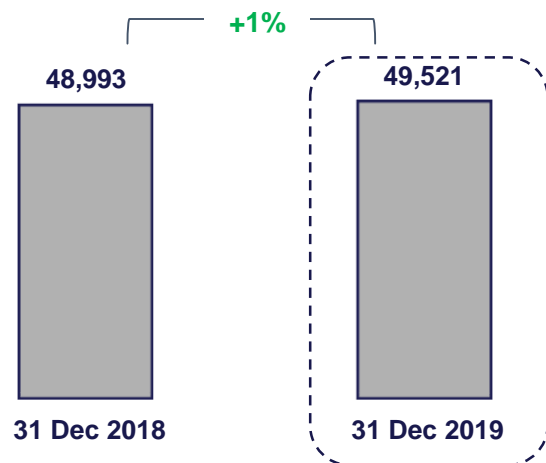


## NET INCOME (USDm)

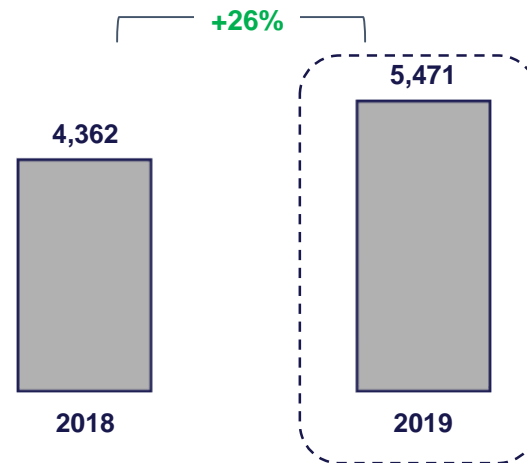


# Group Financial Highlights – 2019

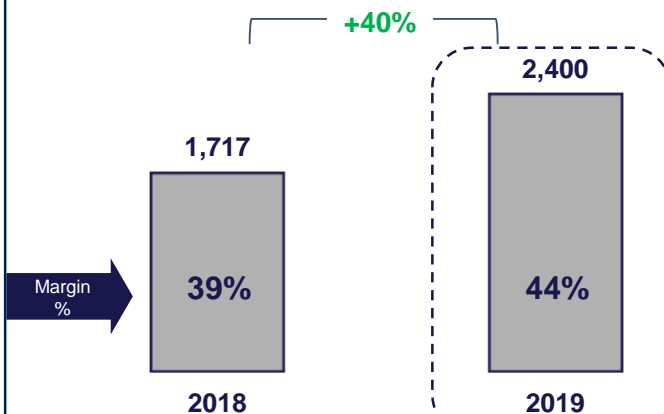
## CUSTOMERS (000)



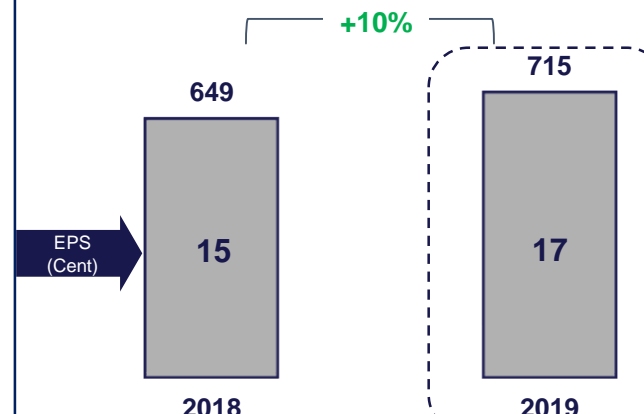
## REVENUE (USDm)



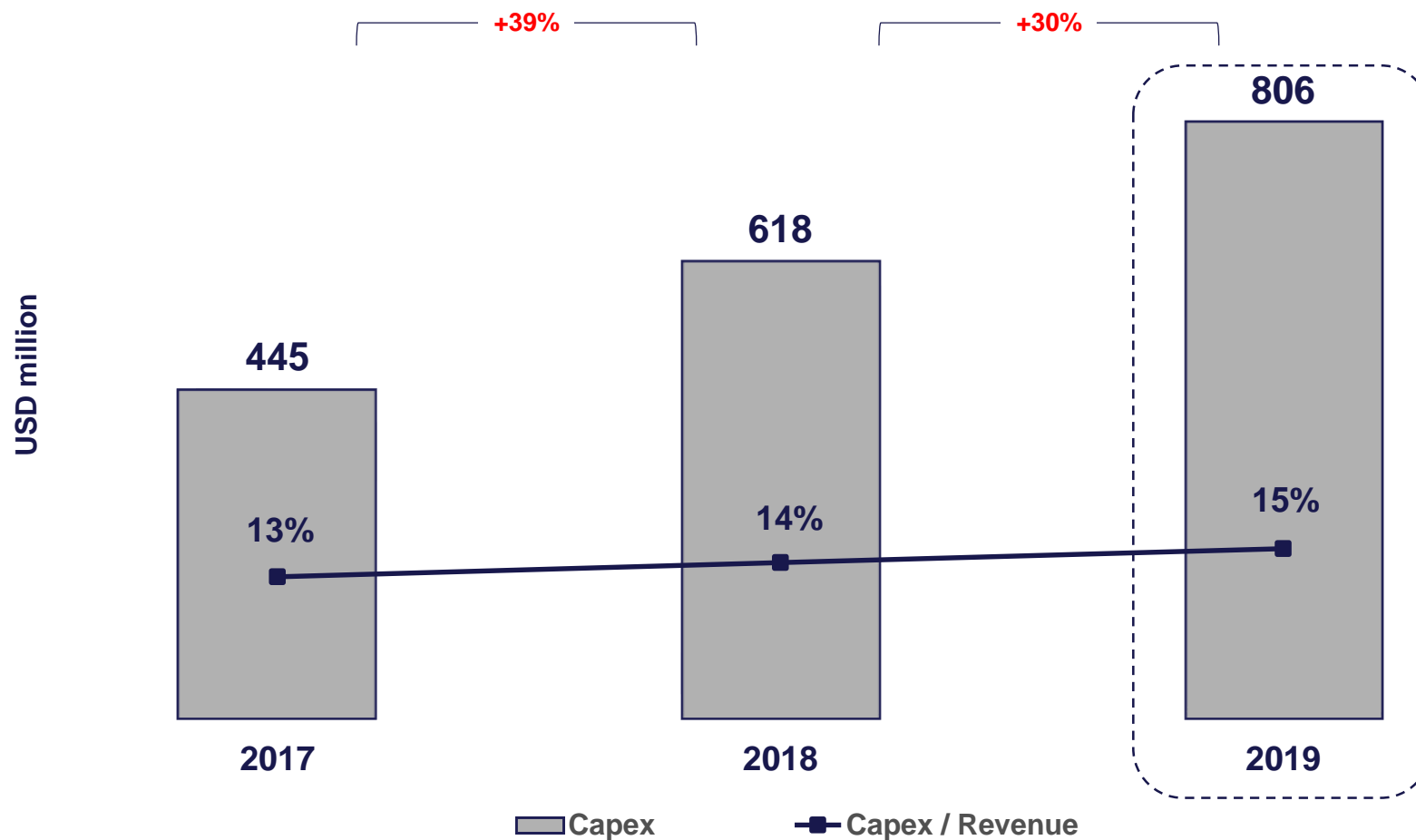
## EBITDA (USDm)



## NET INCOME (USDm)



# CAPEX & CAPEX / REVENUE



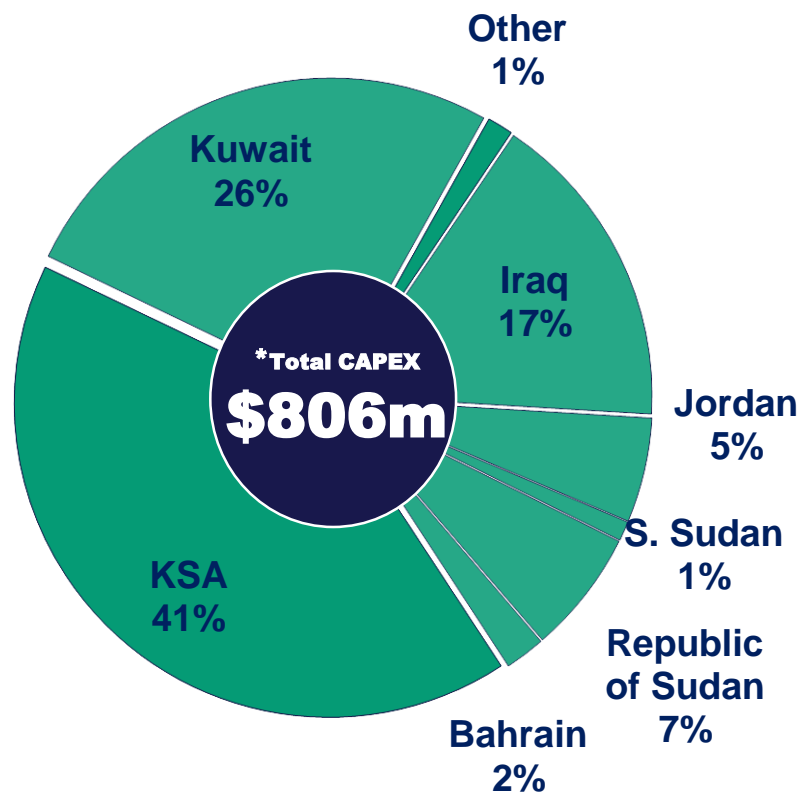
\* 2017 Capex is excluding Zain KSA

\* 2018 Capex includes Zain KSA Capex from Q3 2018 onwards

\* Capex includes only tangible assets

# TOTAL CAPEX

## CAPEX BREAKDOWN



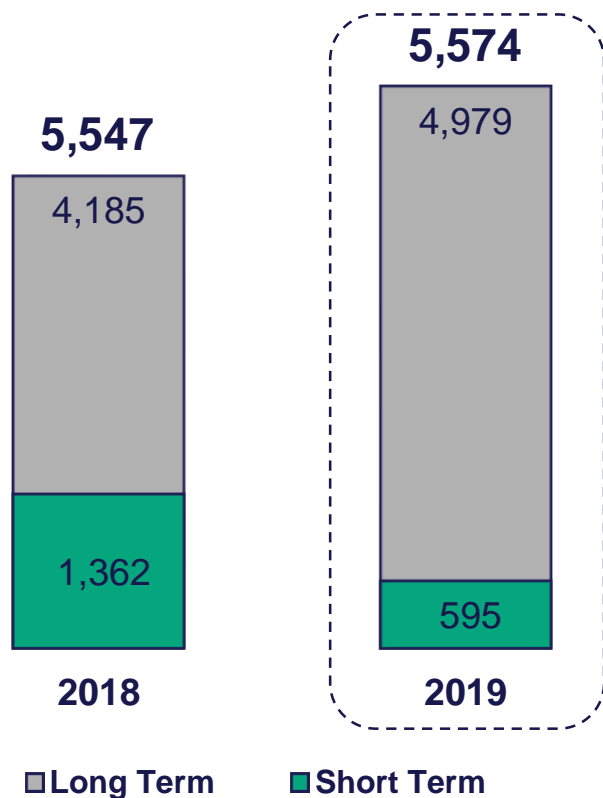
\* Group Total Capex = **USD 806 million**

\* Capex includes only tangible assets

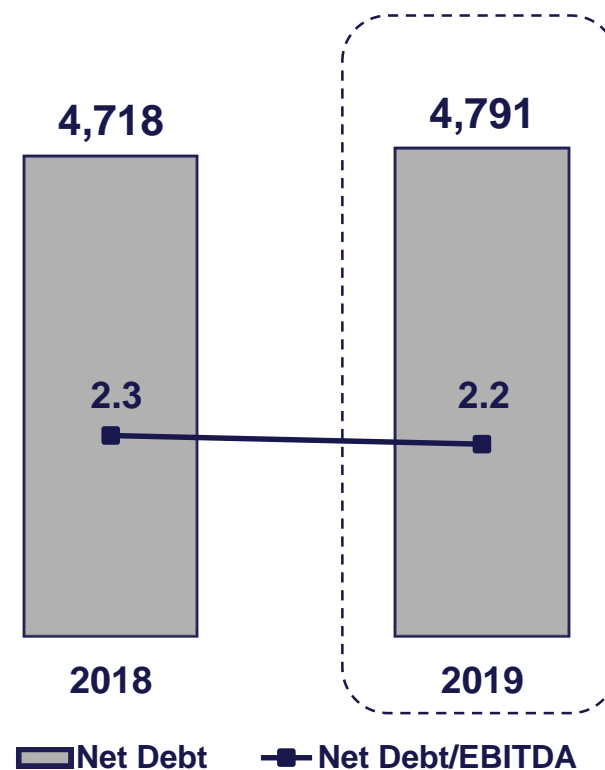
OPCO	2019 (USDm)	% OF REVENUE
Kuwait	209.4	19%
KSA	333.2	15%
Iraq	133.0	12%
Jordan	43.2	9%
Sudan	51.4	17%
Bahrain	16.7	10%
S. Sudan	8.1	15%
Other	11.4	N/A

# Group Financial Highlights

## TOTAL DEBT (USDm)



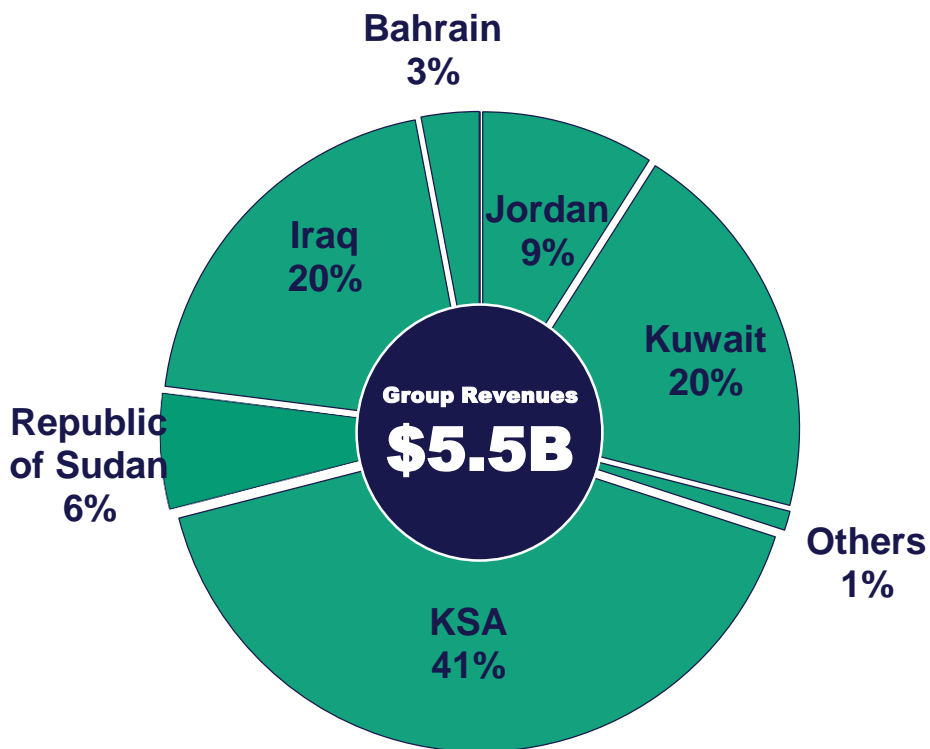
## NET DEBT (USDm) & NET DEBT/EBITDA



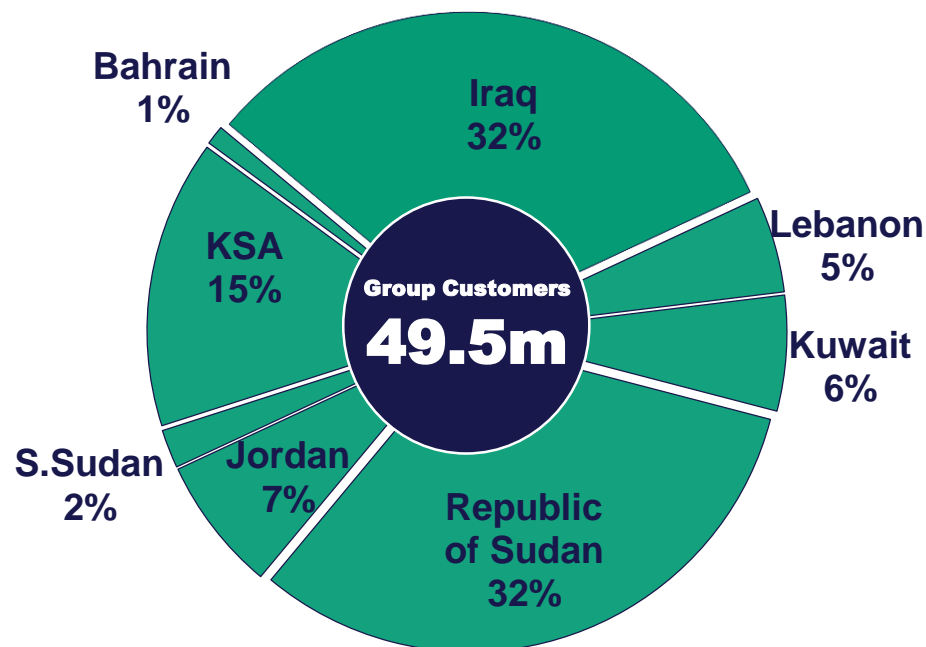
Net Debt = Total interest bearing debt (including letters of guarantee) after deducting cash and cash equivalents

# Group Financial Highlights – 2019

## REVENUE CONTRIBUTION

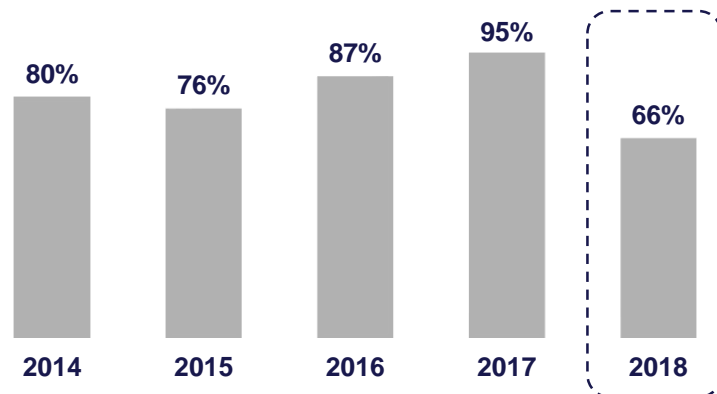


## CUSTOMER CONTRIBUTION

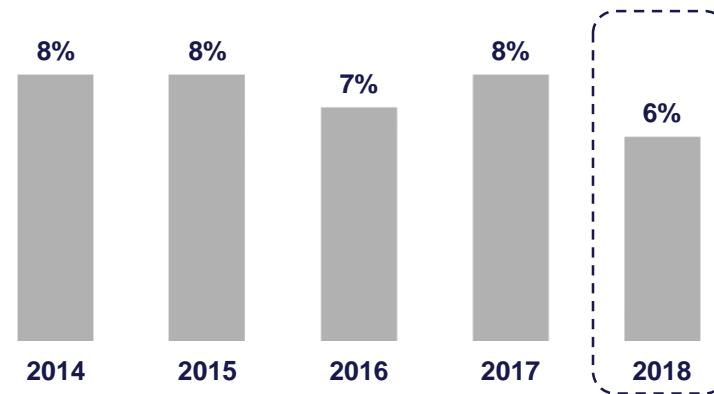


# ZAIN DIVIDENDS

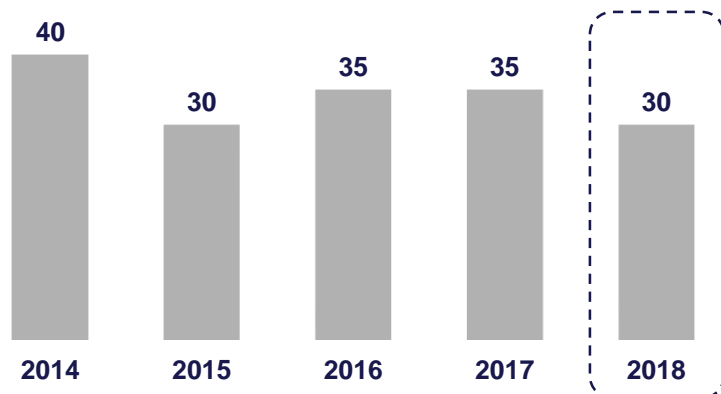
## DIVIDEND PAYOUT RATIO



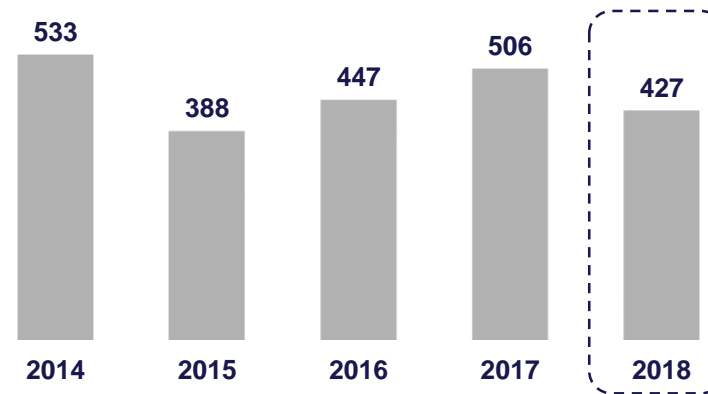
## DIVIDEND YIELD (%)



## DIVIDEND PER SHARE (Fils)



## CASH DIVIDEND (USDm)



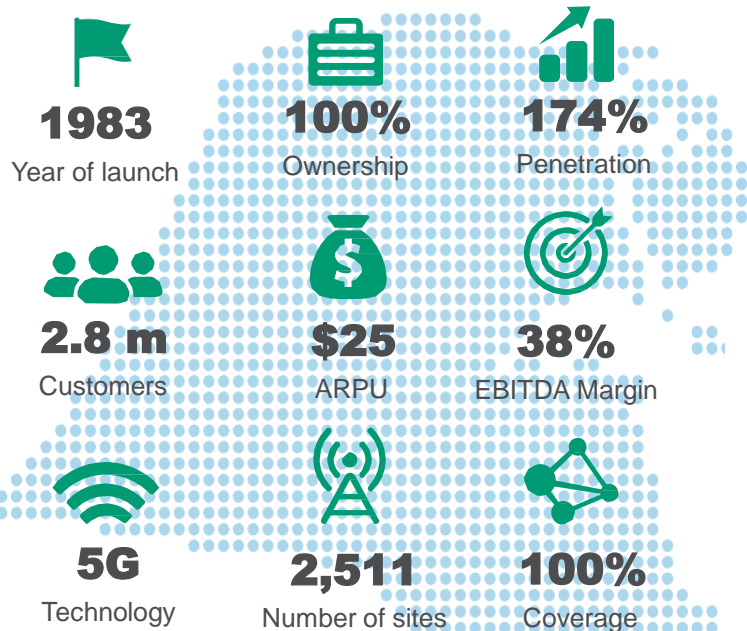


# Content

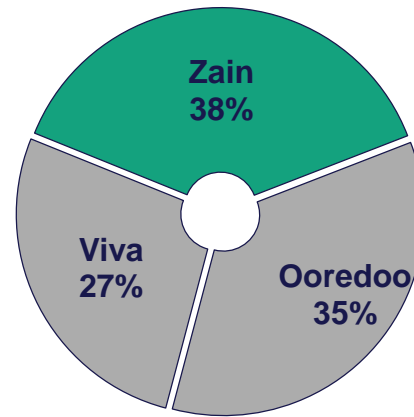
1. Results Review
2. Operations review
3. Financial Statements



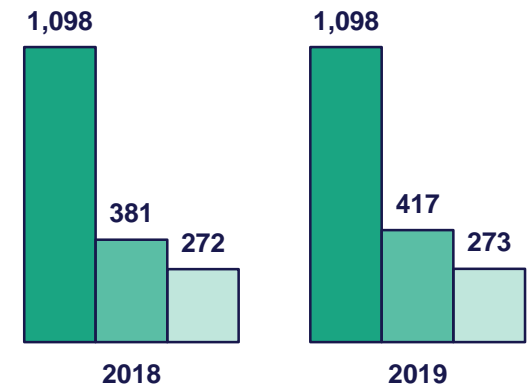
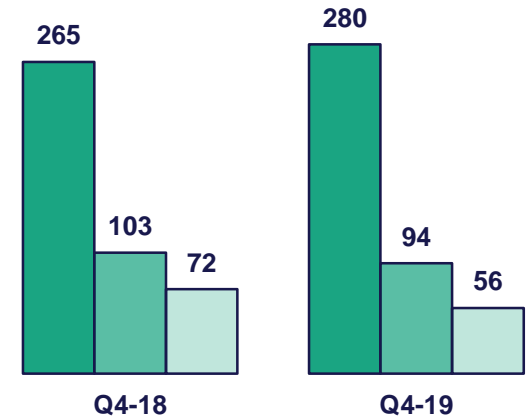
# ZAIN KUWAIT



## MARKET SHARE



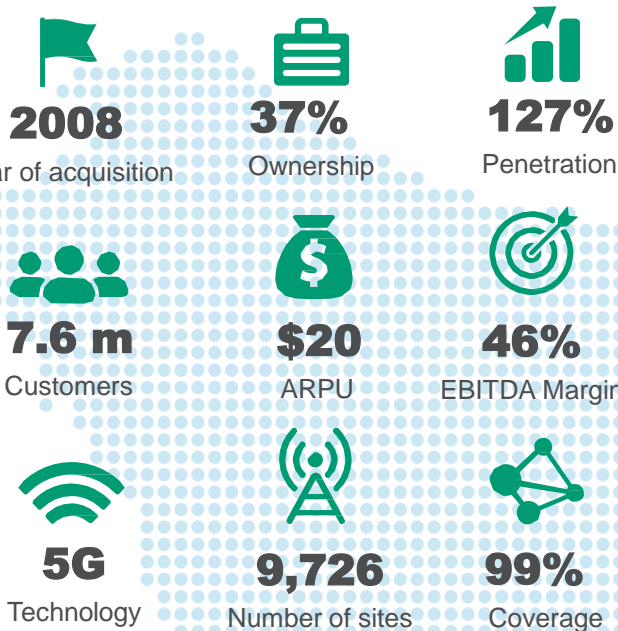
## FINANCIALS (USDm)



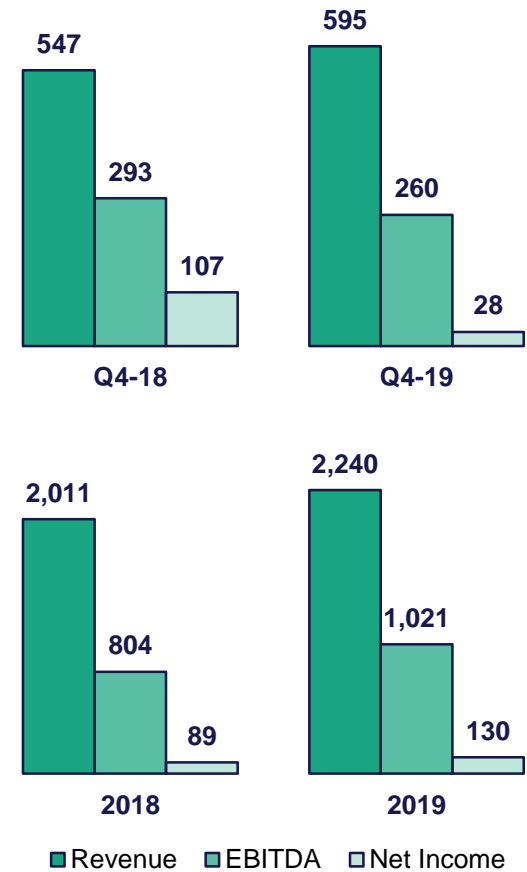
■ Revenue ■ EBITDA ■ Net Income

- Solid FY results (Revenue up 1%, EBITDA up 10% and Net Income up 1.2%)
- Excluding the MEW and bulk sale in 2018, revenue would have grown by 7%
- Increase in EBITDA is due to improved gross margins and IFRS-16 benefits
- Strong concentration on cost optimization initiatives
- Data revenue grew 7% YoY, and formed 37% of total revenue
- 5G network expansion continues, with total planned sites to reach 2K by Q1 2020
- Sale of 1,620 towers completed in Feb 2020 for \$130m (~\$43m net accounting gain)

# ZAIN KSA



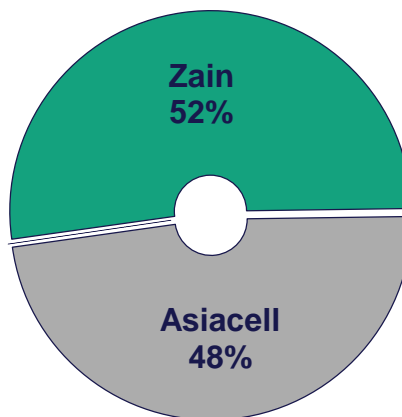
## FINANCIALS (USDm)



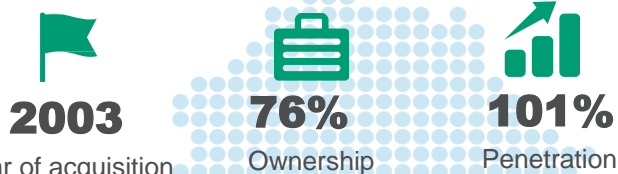
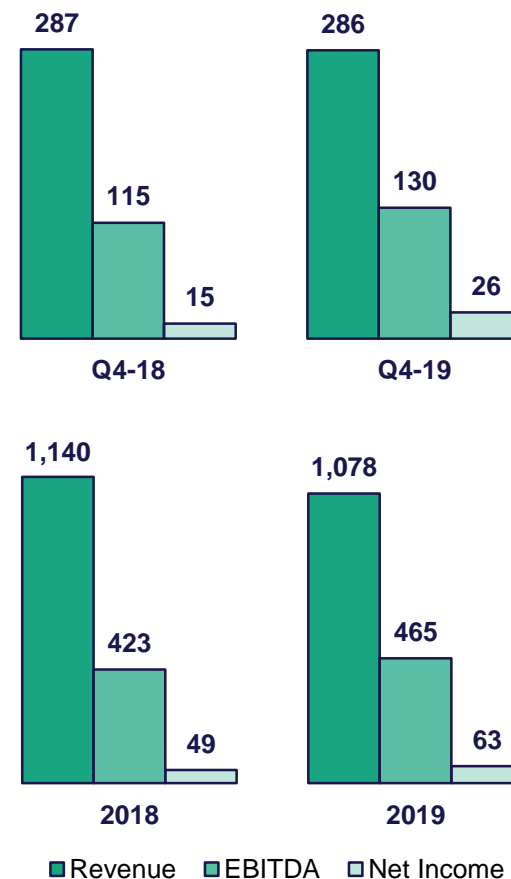
- Another record year, recording highest financial results since inception
- Revenue increased 12% YoY, driven by the revamped postpaid consumer products and major focus remains on the enterprise B2B segment
- New revenue streams (FTTH, DIA and IBS)
- Benefits from Regulatory agreements (CITC waiver)
- Data revenue formed 43% of total revenue
- Total early voluntary repayment towards the senior Murabaha amounted SAR 1.425 billion in the past 18 months
- Settled the ICBC facility in full from the proceeds of the SAR 2.25 billion Murabaha Junior Credit facility

# ZAIN IRAQ

## MARKET SHARE

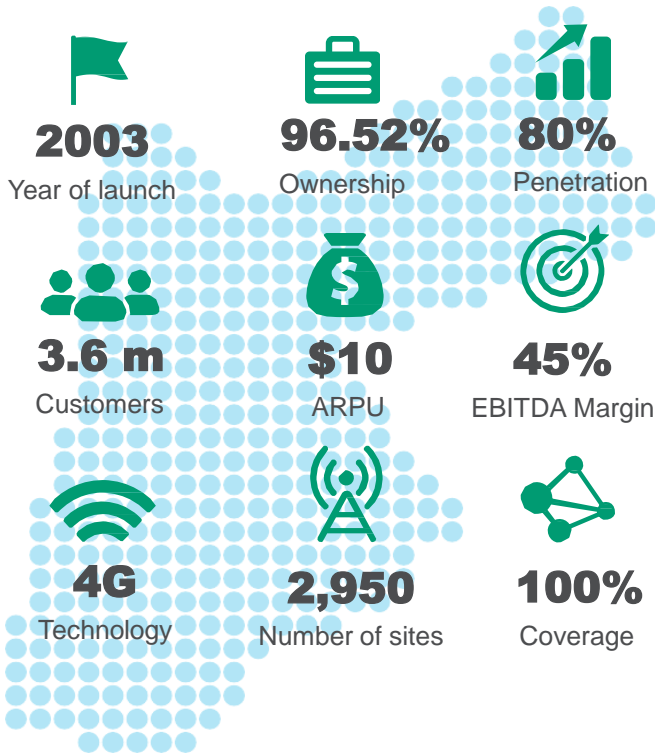


## FINANCIALS (USDm)

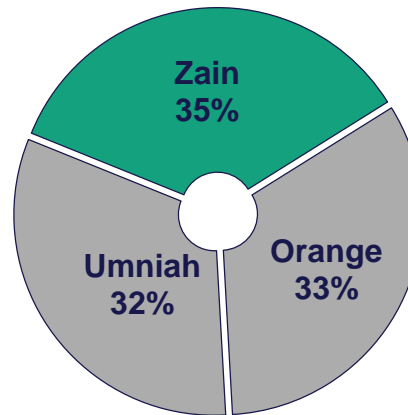


- The period saw intense competition which impacted the top line
- IFRS 16 adoption and strong focus on cost transformation initiatives benefited EBITDA
- Robust growth in enterprise (B2B) segment
- Ongoing lobbying for the 4G license
- Benefit of 5 year extension of 2G and 3G license, effective August 2022

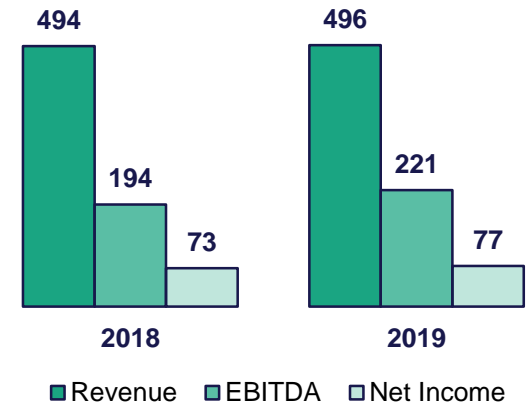
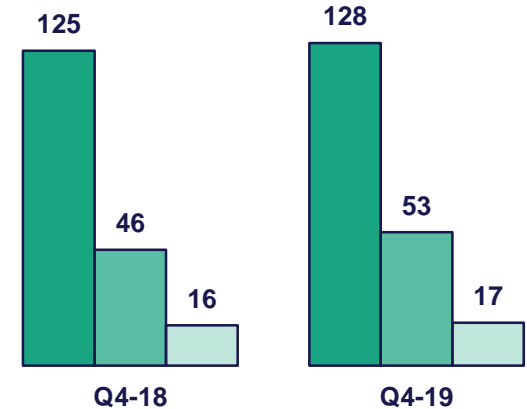
# ZAIN JORDAN



## MARKET SHARE

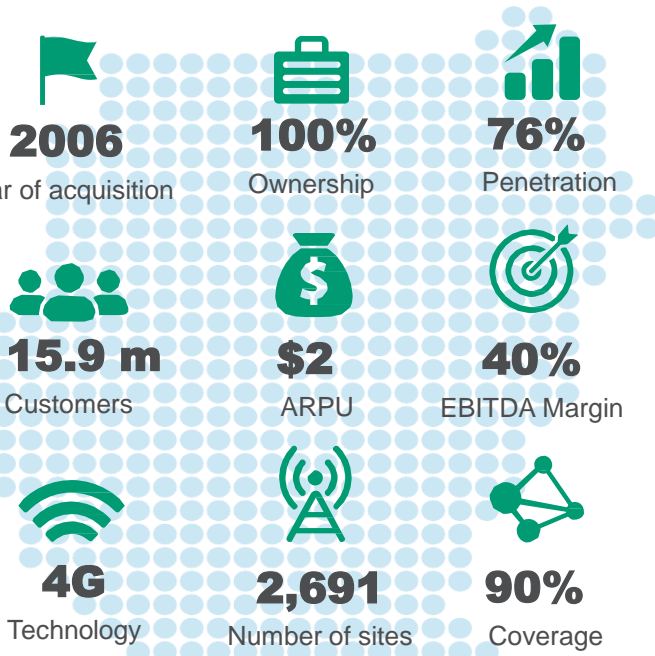


## FINANCIALS (USDm)

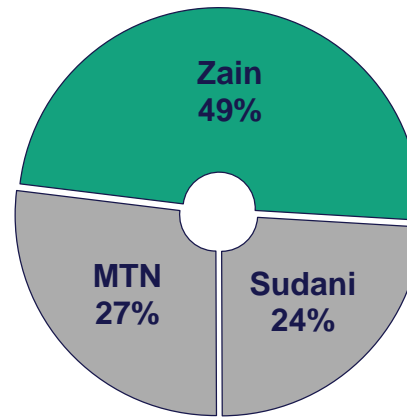


- Solid FY results (Revenue up 0.4%, EBITDA up 14% and Net Income up 5%)
- reduction in interconnection rates (from 11.6 fils to 8.4 fils)
- Lower Opex (lower utilities cost) and new IFRS 16 benefits.
- Data revenues grew by 8% YoY, and formed 41% of total revenue.
- Fiber rollout continues in 2019 resulting an increase in FTTH revenue
- Opening of Nuclear grade data center (The Bunker) offering co-location, Cloud, virtual private data center and Business continuity services.

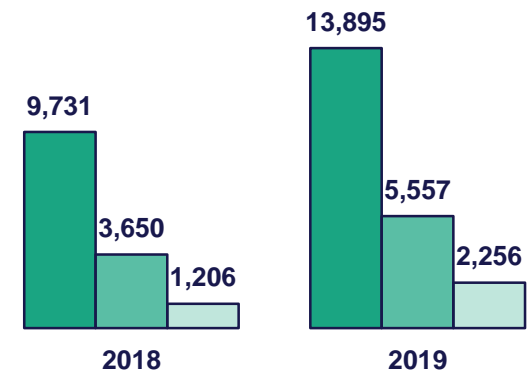
# ZAIN SUDAN



## MARKET SHARE



## FINANCIALS (SDGm)

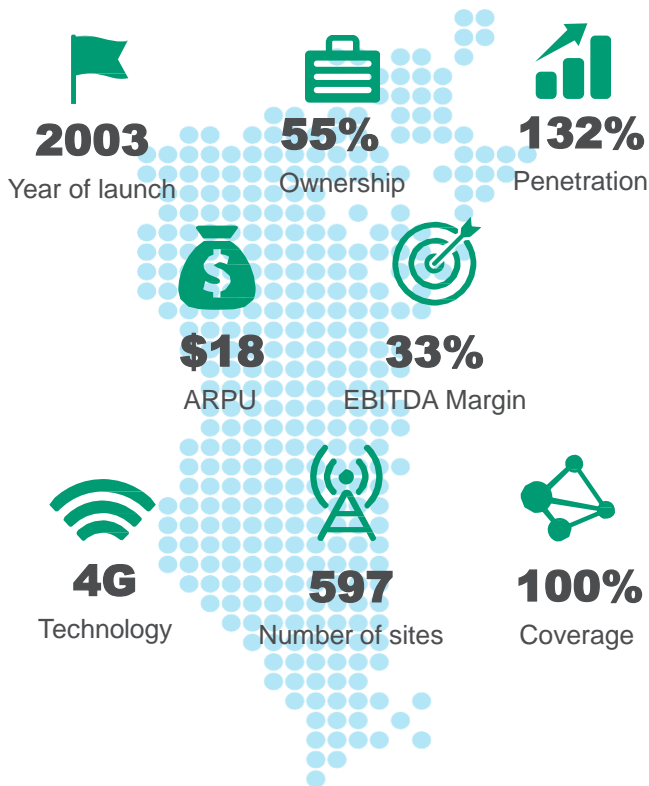


■ Revenue ■ EBITDA ■ Net Income

- Impressive FY results in local currency SDG terms
- The political situation witnessed some signs of stability after forming a civilian-led government for a transitional period of three years
- Customer base grew by 9%, to reach 15.9 million
- ~30% currency devaluation affected the financial results in USD terms (from an average of 31.9 in 2018 to 45.8 SDG/USD in 2019)
- Significant cost optimization savings
- Data revenues grew 41% YoY, and formed 18% of total revenue

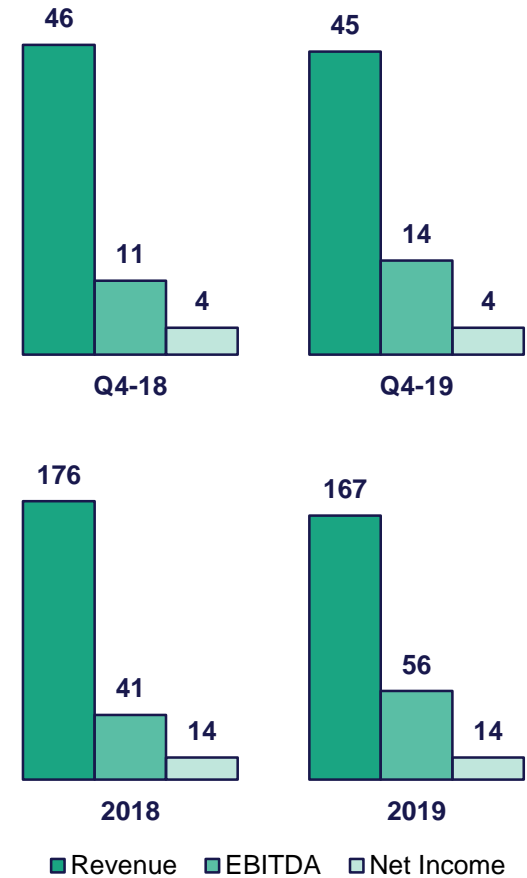


# ZAIN BAHRAIN



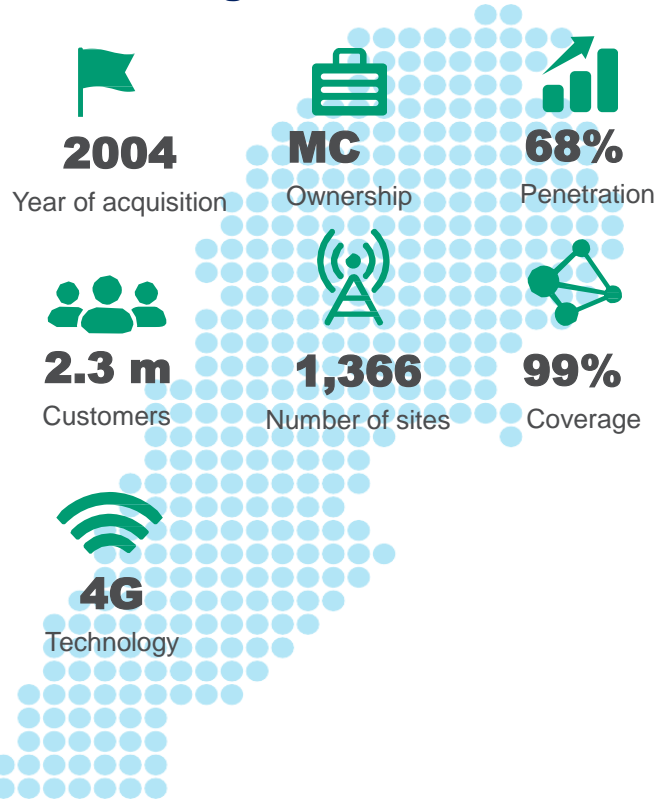
- EBITDA jumped by 35% mainly due to the IFRS 16 benefits
- Net Income increased by 2% YoY, supported by the decrease in regulatory charges
- Data revenue formed 47% of total revenue
- New CEO appointed in Feb 2020
- 5G to be commercially launched in H1 2020

## FINANCIALS (USDm)

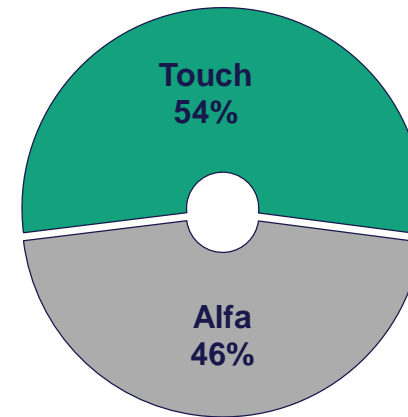


# TOUCH - LEBANON

## Management Contract



## MARKET SHARE



- Zain operates in Lebanon under a management contract since June 2004, when it was rebranded to mtc-touch, and subsequently to “touch”



## An abstract geometric composition featuring concentric circles, stars, and triangles in blue, green, yellow, and pink. The design is set against a dark background with a subtle grid pattern. The elements are arranged in a dynamic, non-representational manner, with some shapes overlapping others. The colors are vibrant and saturated, creating a high-contrast visual effect. The overall style is modern and minimalist, focusing on the interplay of geometric forms and color.

- ### 3. Financial Statements

# Statement of Financial Position

	2019	2018		2019	2018
		Restated			Restated
	KD '000			KD '000	
<b>ASSETS</b>			<b>LIABILITIES AND EQUITY</b>		
<b>Current assets</b>			<b>Current liabilities</b>		
Cash and bank balances	296,985	311,916	Trade and other payables	857,512	952,638
Trade and other receivables	555,398	521,534	Deferred revenue	98,495	105,308
Contract assets	66,889	66,062	Liabilities of disposal group classified as held for sale	5,397	-
Inventories	48,513	45,957	Income tax payables	61,775	11,863
Investment securities at fair value through profit or loss	8,540	15,519	Due to banks	180,274	412,971
Assets of disposal group classified as held for sale	17,611	7,656	Lease liabilities	42,795	-
	<b>993,936</b>	<b>968,644</b>		<b>1,246,248</b>	<b>1,482,780</b>
<b>Non-current assets</b>			<b>Non-current liabilities</b>		
Contract assets	28,134	16,940	Due to banks	1,218,450	1,033,565
Investment securities at FVOCI	6,360	7,040	Lease liabilities	144,278	-
Investments in associates and joint venture	72,612	69,851	Other non-current liabilities	448,518	336,325
Other non-current assets	64,669	68,755		<b>1,811,246</b>	<b>1,369,890</b>
Right of use of assets	181,052	-	<b>Equity</b>		
Property and equipment	1,229,291	1,193,222	<b>Attributable to the Company's shareholders</b>		
Intangible assets and goodwill	2,160,039	2,192,218	Share capital	432,706	432,706
	<b>3,742,157</b>	<b>3,548,026</b>	Share premium	1,707,164	1,707,164
<b>Total Assets</b>	<b>4,736,093</b>	<b>4,516,670</b>	Legal reserve	216,354	216,353
			Foreign currency translation reserve	(1,371,841)	(1,367,018)
			Investment fair valuation reserve	(1,088)	864
			Other reserves	(3,044)	(4)
			Retained earnings	318,509	287,143
				<b>1,298,760</b>	<b>1,277,208</b>
			Non-controlling interests	379,839	386,792
			<b>Total equity</b>	<b>1,678,599</b>	<b>1,664,000</b>
			<b>Total Liabilities and Equity</b>	<b>4,736,093</b>	<b>4,516,670</b>

# Statement of Profit or Loss

	2019	2018
	KD '000	
Revenue	1,660,890	1,317,613
Cost of sales	(459,135)	(375,517)
Operating and administrative expenses	(434,436)	(409,996)
Depreciation and amortization	(375,954)	(229,532)
Expected credit loss on financial assets (ECL)	(38,886)	(13,188)
Interest income	7,098	18,320
Investment income	1,007	3,930
Share of results of associates and joint venture	2,762	(2,444)
Other income/ (expenses)	38,955	(41,696)
Gain on business combination	-	30,931
Finance costs	(110,723)	(69,173)
Provision for impairment loss on property and equipment	-	(9,648)
Loss from currency revaluation	(13,058)	(14,764)
Net monetary gain	5,074	46,935
<b>Profit before contribution to KFAS, NLST, Zakat, income taxes and Board of Directors' remuneration</b>	<b>283,594</b>	<b>251,771</b>
Contribution to Kuwait Foundation for Advancement of Sciences	(2,200)	(1,667)
National Labour Support Tax and Zakat	(7,082)	(4,476)
Income tax expenses and other levies	(25,253)	(19,752)
Board of Directors' remuneration	(510)	(420)
<b>Profit for the year</b>	<b>248,549</b>	<b>225,456</b>
<b>Attributable to:</b>		
Shareholders of the Company	216,928	196,500
Non-controlling interests	31,621	28,956
	<b>248,549</b>	<b>225,456</b>

## Earnings per share (EPS)

	2019	2018
Basic and diluted – Fils	50	45

# Statement of Cash Flows

	2019	2018
	KD '000	
<b>Cash flows from operating activities</b>		
Profit for the year before income tax, KFAS, NLST, and Zakat	283,084	251,351
Adjustments for:		
Depreciation and amortization	375,954	229,532
ECL on financial assets	38,886	13,188
Interest income	(7,098)	(18,320)
Investment income	(1,007)	(3,930)
Share of results of associates and joint venture	(2,762)	2,444
Other income/ (expenses)	(38,955)	41,696
Gain on business combination	-	(30,931)
Finance costs	110,723	69,173
Provision for impairment loss on property and equipment	-	9,648
Loss from currency revaluation	13,058	14,764
Net monetary gain	(5,074)	(46,935)
Loss on sale of property and equipment	1,400	202
Operating profit before working capital changes	<b>768,209</b>	<b>531,882</b>
Increase in trade and other receivables	(99,916)	(84,716)
Increase in inventories	(243)	(3,730)
Increase in trade and other payables and deferred revenue	4,495	70,706
<i>Cash generated from operations</i>	<b>672,545</b>	<b>514,142</b>
<i>Payments:</i>		
Income tax	(16,614)	(10,629)
Kuwait Foundation for Advancement of Sciences (KFAS)	(771)	(319)
National Labour Support Tax and Zakat	(3,349)	(5,492)
<i>Net cash from operating activities</i>	<b>651,811</b>	<b>497,702</b>

	2019	2018
	KD '000	
<b>Cash flows from investing activities</b>		
Deposits maturing after three months and cash at bank under lien	(7,403)	30,286
Proceeds from sale of investment securities	7,916	1,919
Investments in securities	(325)	(4,132)
Increase in dues from associates	-	(7,039)
Acquisition of property and equipment (net)	(282,799)	(173,837)
Acquisition of intangible assets (net)	(33,417)	(43,977)
Net cash on acquisition of subsidiaries	(11,703)	101,993
Interest received	5,749	6,028
Dividends received	383	253
<i>Net cash used in investing activities</i>	<b>(321,599)</b>	<b>(88,506)</b>
<b>Cash flows from financing activities</b>		
Proceeds from bank borrowings	540,727	203,019
Repayment of bank borrowings	(587,387)	(288,901)
Repayment of lease liabilities	(59,114)	-
Dividends paid to Company's shareholders	(129,705)	(151,017)
Dividends paid to minority shareholders of subsidiaries	(5,047)	(1,569)
Finance costs paid – due to banks	(112,438)	(52,966)
<i>Net cash used in financing activities</i>	<b>(352,964)</b>	<b>(291,434)</b>
<b>Net (decrease)/ increase in cash and cash equivalents</b>	(22,752)	117,762
Effects of exchange rate changes on cash and cash equivalents	418	(13,461)
Transition adjustment on adoption of IFRS 9	-	(6,497)
Cash and cash equivalents at beginning of year	304,236	206,432
<i>Cash and cash equivalents at end of year</i>	<b>281,902</b>	<b>304,236</b>



# THANK YOU

Website : [zain.com](http://zain.com)

Email : [IR@zain.com](mailto:IR@zain.com)

**Note:** Mobile Penetration rates are sourced from *GSMA Intelligence*