



Date: 17<sup>th</sup> May 2018

التاريخ: 17 مايو 2018

Ref:

المرجع: 1546

Mr. Khaled Abdulrazzaq Al Khaled

المحترم السيد / خالد عبد الرزاق الخالد

Chief Executive Officer

الرئيس التنفيذي

Boursa Kuwait Company

شركة بورصة الكويت

State of Kuwait

دولة الكويت

Dear Sirs,

تحية طيبة وبعد،،،

**Subject: Zain's Company Analyst / Investor  
minutes of conference – Q1 2018**

**الموضوع: محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين لشركة الاتصالات  
المتنقلة – زين للربع الأول لعام 2018**

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 Wednesday 16/5/2018.

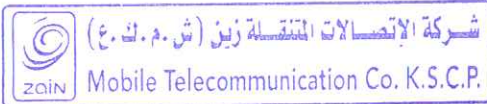
يرجى الإحاطة بأن مؤتمر المحللين / المستثمرين قد إنعقد عن طريق اتصال مباشر في تمام الساعة الثانية بعد ظهر يوم الأربعاء الموافق 2018/5/16 (وفق التوقيت المحلي).

Attached: the minutes of the Conference mentioned above and the Invertor presentation (Q1-2018).

مرفق طيه محضر المؤتمر سالف الذكر بعاليه وإستعراض المستثمرين عن الربع الأول لعام 2018.

Sincerely yours,

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير ،،،



بدر ناصر الخرافي

بدر ناصر الخرافي

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة زين

**Bader Nasser AlKharafi**

**Vice Chairman and Group CEO**



# Zain Group

Q1 2018

## Earnings Conference Call

May 16, 2018

Chaired by:  
Nishit Lakhota,  
SICO

A decorative graphic in the bottom right corner featuring various business-related icons such as a pie chart, a line graph, a gear, and a bar chart, all rendered in shades of green and blue.



## Zain Group Q1 2018 Earnings Call Transcript

Wednesday 16<sup>th</sup> May 2018

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 Manager

### Moderator:

Nishit Lakhotia, Head of Research, SICO

### Attendees:

1	ARQAAM CAPITAL
2	BANK MUSCAT
3	CHALLENGER GULF
4	CITIGROUP
5	EFG HERMES
6	FACTSET
7	GOLDMAN SACHS
8	HSBC
9	IFC
10	MORGAN STANLEY
11	OVUM
12	QIC
13	ROCSEARCH
14	SCHRODERS
15	SICO
16	SNP GLOBAL
17	TANMIA
18	TETHYS



**Operator:**

Good afternoon ladies and gentlemen, thank you for standing by. Welcome to today's Zain Group's First Quarter 2018 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, Wednesday, 16<sup>th</sup> of May, 2018.

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

**Nishit Lakhotia:**

Greetings ladies and gentlemen, this is Nishit Lakhotia from SICO and I would like to welcome you all to the Zain Group's First Quarter 2018 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 first 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, Nishit, and welcome everyone to Zain's First Quarter 2018 earnings conference call. I'm joined today by Scott Gegenheimer our Group CEO of Operations and Ossama Matta our Group CFO. In a moment, we will hear brief remark from them followed by a Q&A session.

Before we start, let me remind you that our quarterly Investor Relations update and presentation slides that accompany this call, are available on the Investor Relations page of Zain website.

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 thank you for joining us on today's call.

**I will start with some of the major highlights that took place in Q1 2018.**

- During the quarter, we entered numerous agreements to support our digital lifestyle aspirations. These included Google's Apigee: which is providing us with the platform to launch the Zain Group Application Program Interface (API) project. This program will enable us to expose our APIs to 3<sup>rd</sup> parties and new digital partners. The goal here is to significantly improve our go to market and bring in new revenue streams. We will soon be in a position to launch new partnerships across our footprints in one go! During Mobile World Congress in Barcelona, we announced Docomo Digital as our first Northbound partnership to this program and now they are live on our platform and providing our customers with hundreds of innovative digital content and games.
- Another agreement was strategic Hub to Hub MOU with Apigate – a subsidiary of Axiata Digital - in order to exchange and offer our customers hundreds of contents through our respective API programs.
- We also entered Memorandum of Understandings (MoU)'s with leading technology solutions provider Ericsson, Huawei and Nokia to develop 5G roadmaps as well as collaborating in other areas such as enterprise (B2B) cloud services, gaming, digital content and e-commerce, all key and lucrative growth areas for us.

The first quarter of 2018 saw a mixed set of results across our operations noting we applied new accounting standards IFRS 9 & 15 which negatively impacted us which Ossama will provide more specific details and we continue to be impacted by currency issues in Sudan.

Nevertheless, we saw strong performances in our key markets such as Kuwait, Iraq and Sudan (in local currency) as well as Bahrain while we saw disappointing results in Saudi and Jordan, two markets that had unique challenges.

In Kuwait, there is solid on the ground progress on the Ministry of Electricity & Water smart meters deal, as well as the Tower sale deal that is expected to be finalized during the second quarter.

In Saudi, the economy remains in slowdown due to various governmental reforms, decreasing subsidy on energy sector (fuel and electricity). The CITC regulations which severely impacted the customers coupled with the partial removal of VOIP restrictions have all negatively contributed and impacted the operation's performance.



As you know we appointed a new CEO in KSA to start July 1, Sultan Al Deghaither, who was previously the CTO and then COO in Zain Saudi and I'm confident he and the team will continue on the excellent groundwork that Peter K. did there.

Let me start on page 6 of the IR presentation. Our Group customer base increased by 2% Y-o-Y to reach 46.9 million customers at the end of the quarter which is good given the loss of 1.7 million customers in KSA which was made up by the 2.2 million increase in customers in Iraq, due to restoration of sites in the West and North regions. Competition remains intense across our markets but we continue to maintain our customer leadership in most of our markets.

Regarding the Q1 2018 results, Zain Group recorded consolidated revenues of USD 864 million, up 7% Y-o-Y. EBITDA for the quarter reached USD 281 million, down 20% Y-o-Y, reflecting an EBITDA margin of 33%. Net income for the quarter amounted to USD 137 million, up 9% Y-o-Y reflecting earnings per share of 9 Fils (USD 0.03).

Currency translation impact for the first quarter, cost the company USD 38 million on revenues, USD 16 million on EBITDA and USD 7 million on net income, predominantly due to 38% currency devaluation in Sudan from an average of 15.5 in Q1-17 to 24.9 in Q1-18 (SDG / USD).

Going to slide 8, total Group CAPEX for the period excluding Zain KSA reached USD 61 million and accounts for 7.0% of the total Group revenues. CAPEX, including Zain KSA was USD 96 million, representing 7.3% of the total revenues.

Going to Slide 11, in April 2018, we distributed a cash dividend of 35 Fils per share to all our valuable shareholders for the FY 2017. This represents 95% dividends payout ratio and 8% dividend yield.

On a positive note, I wish to conclude with highlighting our Group data revenues (excluding SMS and VAS) increased 10% Y-o-Y, representing 26% of the Group's consolidated revenues. This is good news given our focus on Data Monetization and smart city initiatives.

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



**Ossama Matta:**

Thank you, Scott, and good afternoon everyone.

I will move directly to the key operations, but before that I would like to touch base on our leverage portfolio on slide 9. Our net debt decreased by 32% to reach USD 2.1 billion compared to USD 3 billion last year. This represents a net debt to EBITDA ratio of 1.8 times, compared with 2.2 times last year. This improved range is very healthy and a proof of strong balance sheet that Zain Group possesses.

In Q1 2018, the company applied IFRS 15 “Revenue from Contracts with Customers” and IFRS 9 “Financial Instruments” which are effective from 1st January 2018, using the modified retrospective method and accordingly the comparative periods have not been restated. Differences in the carrying amounts of assets and liabilities resulting from the adoption of IFRS 9 and IFRS 15 are recognized in opening retained earnings as at 1st January 2018.

As a result of the above, the Group had a negative impact of KD 39.1m in the Opening Retained Earnings balance.

In addition, due to the application of IFRS, total Group revenue for Q1-2018 was negatively impacted by KD 4.6m, EBITDA impacted by KD 4.9m and Net income impacted by KD 2m.

I will now go through our key markets, providing Q1 2018 key financial indicators to speed things up...leaving more time for the Q&A.

**Starting on page 13 which is Zain Kuwait:**

Operationally, Zain Kuwait remains the most profitable company in the Group representing 37% of total Group revenue. The operation continues to maintain its market lead in both value share and customers serving 2.8 million customers.

It was pleasing to see revenue for the first quarter increase by 23% Y-o-Y, reaching USD 320 million (KD 96 million) up from USD 261 million (KD 80 million) last year, mainly due to Enterprise revenue, data monetization initiatives and many appealing offers targeting prepaid segment and handset revenue. EBITDA for the quarter reached USD 87 million (KD

26 million) down from USD 101 million (KD 31 million). The new IFRS 15 accounting standards that we applied impacted EBITDA due to, **1)** the Cost of Sales (COS) related to handsets that could no longer be amortized, **2)** as we have been aggressive and investing heavily to retain / attract Enterprise (B2B) customers.

However, the net income for the quarter increased by 18% reaching USD 63 million (KD 19 million) on account of lower depreciation and amortization. It is worth mentioning that the data revenue grew by 4% Y-o-Y.

### **Moving to slide 14, Zain Iraq**

Another solid quarter for Zain Iraq and remarkable growth across its main KPI's. Things are looking much brighter for this key operation and the market there is promising.

The operator's customer base increased 18% Y-o-Y and reached 14.5 million. This base represents 31% (the highest) of the Group's total customer base.

Impressively, revenue for the quarter jumped by 9% Y-o-Y, to reach USD 275 million. EBITDA for the quarter increased by 12% Y-o-Y to reach USD 96 million, with EBITDA margin standing at 35%. Notably, the operation reported a net profit of USD 8 million, compared to USD 283,000 in the prior year.

This progress is a result of improving socio-economic conditions in the country and attainment of common ground between operators that has witnessed more logical pricing. The restoration of sites in North and West liberated areas, numerous customer acquisition and retention initiatives, especially in core regions; CVM activities targeting all the segments, significant growth of data revenue and robust growth in enterprise (B2B) segment also contributed to the operation's financial revival.

It is worth mentioning that the revamping of its call centers, significantly improved customer experience.

**Sudan which is on slide 15.**

As Scott mentioned, though the operation is performing incredibly well in local currency SDG terms, the currency issue continues to hurt us on multiple fronts and it is very unfortunate that such a financial effect impacted negatively the excellent operational performance of Sudan and the Group overall.

(For reference, there was a 38% currency devaluation in Sudan, from an average of 15.5 in Q1-17 to 24.9 in Q1-18 SDG/USD). Accordingly, the FX translation impacted the revenue by USD 38 million, EBITDA by USD 16 million and net income by USD 7 million for the quarter.

In local currency (SDG) terms, the operator continues to perform remarkably well, as revenue grew by 26% Y-o-Y to reach SDG 2.1 billion (USD 85 million, down 20% in USD terms) for the quarter. EBITDA increased by 35% to reach SDG 802 million (USD 33 million, down 14% in USD terms) while net income increased 18% to reach SDG 305 billion (USD 14 million, down 17% in USD terms).

The operation serves around 13.8 million customers which grew by 7% Y-o-Y. The operator's customer base is the second largest within the Group, which represents 30% of the Group's total customer base.

The expansion of 4G services to key cities across the country combined with 4G marketing initiatives saw Data revenue grow by an impressive rate of 41%, representing 16% of total revenue. We are investing wisely in key areas in expanding the 4G network there.

**Saudi Arabia which is on slide 16.**

Zain Saudi Arabia's performance for the quarter was primarily affected by a 17% Y-o-Y (1.7 million) reduction of its customer base from 10.1 million to 8.4 million due to several factors. One being the CITC regulations related to bio-metric measures and a two-sim policy for expats and the other being the mass exodus of the expat community in KSA.

Revenue for the quarter reached SAR 1.686 billion (USD 450 million) reflecting a 12% drop. EBITDA for the quarter reached SAR 571 million (USD 152 million), reflecting an EBITDA margin of 34%. The company reported quarterly net losses of SAR 77 million (USD 21 million) compared to a SAR 45 million (USD 12 million) net profit in Q1 2017.

I would like also to point out some key messages in Zain KSA.

- Postpaid revenue for the quarter grew by SAR 13 million compared to Q4 '17 while data revenues also increased by SAR 19 million for the same period;
- Revenue for Q1 2018 would have remained stable when compared to the last quarter of 2017 had it not been for the impact of SAR 31 million due to change in MTR rates from 10 halala to 5 halala.
- The impact of VAT beginning of the year of SAR 8.2 million;
- the CITC regulations related to bio-metric measures and a two-sim policy for expats;
- incremental government fees imposed on expats has also impacted the performance of the operation
- Gross margin touched 69% in Q1 2018, an increase of 3% compared to Q4 2017 mainly due to the change in MTR;
- New spectrum fees amortization and increase in interest rates also impacted the results for the period (SAR 18 million);
- Zain KSA continues its cost optimization program by renegotiating existing service contracts as well as by optimum utilization of available resources;
- The operation is ready to launch its FTTH services which will further enhance the financial KPI's.

The team is working closely with the regulator to find solutions to overcome the current situation; as we believe that the regulator body can play a major role in providing a fair competition landscape.

**Major financial events happened during Q1:**

- Pursuant to our previous call and as already disclosed publicly regarding the capital restructuring in Saudi, we have filed the rights issue application on the 7<sup>th</sup> of May, and appointed three financial advisors SFC, ANB Investment and Al Rajhi Capital to support the company during the capital restructuring transaction.
- Extended the junior facility of SAR 2.25 billion for an additional year until August 2019.
- We are in the final stages of refinancing the SAR 5.96 billion Murabaha facility.



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

Although maintaining market leadership, the intensification of price competition resulted in Zain Jordan customer base shrinking by 11% Y-o-Y, to serve 3.8 million customers.

Revenue for the year were stable at USD 85 million, mainly supported by higher interconnect and data revenue. While EBITDA and net income decreased by 18% and 27% respectively. The drop was mainly due to the higher interconnection costs, resulting in a decrease in gross margins and increase in Opex (mainly due to higher utilities cost - we are currently lobbying with the government given its unfair and tough approach in dealing with the telecom sector as compared to other sectors that are treated more favorably). EBITDA margin for the quarter was maintained at a healthy 40%.

The launch of 4G services in Jordan is proving fruitful as Data revenue grew by a healthy 5% Y-o-Y which now represent 39% of total revenue.

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

**Mohammad Abdal:**

Thanks, Ossama. 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 line of Ziad Itani from Arqaam Capital.

**Ziad Itani, Arqaam Capital**

Hi, thank you for the call and the presentation. Just couple of questions on the Kuwaiti operation, subscriber base was flat Y-o-Y despite of better mix on the postpaid and ARPU was also up, revenue was up by 21% Y-o-Y, can you please give us a split of how much of that was due to the increased handsets and devices and enterprise revenues, which I believe is related to the smart metering project, I assume it is like a one off and what's the impact?

**Scott Gegenheimer:**

Thanks for the questions. Regarding Kuwait, we had a couple of things in Q1, 2018. One of them we had a bulk sale of handsets and that was about KD 5.9 million, that we took it in Q1 to move some older inventory. On the MEW the original project was KD 22 million, (USD 77 million) and that was going to be over a couple of years period.

We're in the middle of implementing this in Q1 we booked KD 10.9 million for the MEW project with basically a low margin on it. We think that once we get this project going up we'll have incremental revenue coming from new streams from them. So hopefully that answers your questions okay.

**Ziad Itani, Arqaam Capital**

Great, so we can expect operational margins basically to recover to 2018 and onwards.

**Scott:** Correct

**Ziad Itani, Arqaam Capital**

I'm not sure if I've heard correctly of the impact from the new IFRS standards, is it KD 2 million on the net income level?

**Ossama Matta:**

Yes, the application of IFRS 9 and 15 negatively impacted net income by KD 1.8 million to be specific (as we round it up to KD 2 million). Also, if we didn't apply IFRS 15, revenues would have been higher by KD 4 million, mainly coming from Kuwait.

**Operator:**

Your next question comes from Baha Makaram, Arqaam Capital.

**Baha Makaram, Arqaam Capital:**

Hi, thank you for the presentation, looking at the two major one offs that we saw on the financials. First being the positive impact of around KD 34.5 million which is around 60% of EPS and a negative one of 40% of EPS which is KD 16.5 million. Could you comment on the positive effect of the one offs and what we would see in Q2 and if we were to adjust for these would it be fair to simply calculate a net income that's 20% lower than its current reported level. Thank you

**Ossama Matta:**

The one that your referring to is basically on net monetary gain which is KD 34 million and other expenses which is KD 16.5 million. Regarding the net monetary gain this relates to applying IAS 29, we looked at the cumulative 3-year inflation rate of South Sudan and it stands at 3,300% in Q1 2018 compared to 2,500% in December 2017. The significant spike in

the consumer price index (CPI) as well as the increase in the conversion factor from 34 times to almost 44 times in Q1 2018 contributed to this net monetary gain.

When you look at South Sudan you would see the liabilities are higher than the assets. So, applying IAS 29 will basically lead to an increase in the retained earnings and since it is losses, we will book profits by applying IAS 29.

What we did also, was an impairment test on South Sudan and this has led to write-off of the fixed assets of South Sudan which is also reflected in the income statement where we have written-off the assets of South Sudan by KD 9.6 million under provision for impairment loss and property and plant. For other expenses, this is mainly due to provisions maintained for various litigations that we have across our operations. We decided to take a provision at the Group level of approximately KD 16 million. I hope this answered your questions.

**Baha Makarem, Arqaam Capital:**

Yeah, you did so essentially these are done with and we won't see these in Q2. If I can also ask a follow up question you also mentioned Sudan and the devaluation earlier we've heard that the black-market effects can get around 38 to each USD, to you does it seem like a sign of foreshadowing that the devaluation is going to worsen moving forward or how do you read this?

**Ossama Matta:**

The rate that we are using is basically the central bank rate which is around 30. Black market rates depend on the supply and demand of hard currency, that what really impacts the currency, but we believe in Q2 the currency will remain around 30 as the official rate, and this is what we will be using as translation in our consolidation.

**Moderator:**

Your next question comes from Mark Krombias, from QIC, please ask your question.

**Mark Krombias, QIC**

Yeah thank you I'd like to ask a question about Iraq how much opportunity do you see in there, as sort of things normalize there, could you elaborate on your CAPEX plan and the plan to capitalize on your market share there and position in there please.

**Scott Gegenheimer:**

In Iraq we see significant upside and opportunity in the country. There are some caveats there right now, as we are still only a 3G network there, and we're looking to get 4G rolled out in the country, so there are some challenges on their related to the spectrum and other. We're also doing quite a bit of lobbying as well as you know when they gave us the 3G license they tied it to the 2G license and so we effectively had a 7-year license on 3G and the

business case doesn't make sense, so we're in the middle of lobbying trying to get a normal 15-year license for the 3G which would support us to continue to invest heavily in the country. Nevertheless, even when sites come back in areas which were originally under the control of unfriendly forces. In Anbar and Mosul areas, it takes a little while for the revenue to bounce back but we are seeing significant improvements and we expect to continue to drive growth. We think there is a lot of opportunities especially as new companies come back in and especially on the enterprise so it will take some time but we are seeing light at the end of the tunnel and things are moving in the right direction. We're starting to see revenues bounce back, I don't want to get too optimistic and too ahead of ourselves, but I do think there is a lot of opportunity in Iraq for us. Hopefully that answers your question, thanks.

**Operator:**

Next question comes from Eric Chang from HSBC.

**Eric Chang, HSBC**

Good afternoon gentlemen, I just want to understand something on the cash balance, you have 284 million KD at Q1, 2018 and other than the cash, which is under the bank, how much of this percentage is really accessible, what I mean by that, is there's an amount of cash in Sudan and these are probably considered trapped cash as you cannot access it, or you just maybe want to shed the light on that.

**Ossama Matta**

You're referring to the cash balances at the KD 284 million, so we need to take into consideration in April we paid approx. 151 million KD as dividends. So, in Q2 you will see a drop in the cash balance, but of course the cash that comes from the operation will help. Re Sudan, to get cash out of Sudan is not easy especially if you're going to go to the black market as you will incur a lot of effects losses.

The amount of cash in Sudan is approximately USD 43 million and the operation is basically using it to finance the investment of Capex because we still require some capex in Sudan. I hope I answered your question.

**Waruna Kumarade, SICO**

I have a couple of questions the first one regarding the Jordanian operation what is your expectation for this year and going forward?

**Ossama Matta**

Jordan as you know has very intense competition, especially on the data prices. In the last quarter of 2017, the competition and then we followed, provided free off-net basically as part of the package which has led to increase of revenues but it has also increased our cost,

so looking at the gross margins in Jordan, it dropped from 81.26% in Q1 2017 to 77% and this is mainly coming from the interconnect cost.

The other factor also is the utility cost which we have mentioned earlier, now the good thing is that we are lobbying heavily with the government on this and there might be some good news coming in Q2 2018, where we will see a drop in the utility prices over a period of time, they are talking about 44% of drop in utility prices over the period of 2 years. This will definitely help the operation in Sudan.

Zain Jordan is the market leader and we are also leading in the innovation, as we have ZINC which is an innovation center where we have great ideas coming from Zain Jordan team. I believe we are positioned to continue to be market leaders in Jordan and get more value for our shareholders, thank you.

**Waruna Kumarade, SICO**

Second question is related to your balance sheet, the cumulative foreign currency translation reserve which was approximately KD 1.3 billion which is building up, given the trend of the currency it might even get bigger, so how do you see this overall, I know it is a non-cash item right now but what is your view on this?

**Ossama Matta**

This foreign currency translation reserve has mainly increased due to the devaluation of the investment in Sudan and South Sudan. So, from Sudan we got an impact of KD 56 million and from South Sudan we got KD 32 million. For the time being we (the board and the management) are not planning to divest any of these operations, we still believe in Sudan that it will come back so hopefully we will see a drop in the FCTR, rather than an increase. But we have no other control of it, because it depends on the currency.

**Waruna Kumarade, SICO**

Will it affect your covenants indicators such as your liabilities and your debt to equities ratio, it will get worse and will keep going down, is that a factor to consider?

**Ossama Matta**

The lenders have looked at the net debt to EBITDA as a covenant and this is what we are negotiating currently with them. Before, because of the sanctions on Sudan, all of the Sudan impact was not included in the calculations of the covenant whether it's EBITDA or any debt, we don't have any debt in Sudan, so EBITDA and cash were excluded completely from the calculations of the covenants. With the ease of sanctions on Sudan, we are renegotiating the covenants to include Sudan in the calculations of the covenants. But then typically we have to look at the net debt to EBITDA rather than the equity side. Thank you

**Eric Chang, HSBC**

Just want to ask a question about the Zain Saudi recapitalization, what are your intentions specifically, do you plan to just swap your shareholder loan to equity or would you be also open to inject new cash into the business? Also, would you mind consolidating the asset?

**Ossama Matta**

For the rights issue and the restructuring of the capital of the company the plan is to do a two-step approach. One is to write-off the accumulated losses from the capital, and then do an increase of capital around SAR 6 billion. The intention is to of course bring in fresh cash to the company to deleverage the balance sheet. From our point of view regarding our shareholding, which is 37%, we already have shareholder loans and other receivables from Zain KSA so we're going to use that to convert to equity to maintain our 37% ownership.

**Eric Chang, HSBC**

Similarly, some other shareholders, minority shareholders who would allow themselves to be diluted, would you be keen for increasing your stake?

**Ossama Matta**

Yes, because we support the operation and we believe heavily in it. If we were to consolidate Zain KSA after the rights issue, this is also being considered by the management and board because we believe that this market is impressive despite the fact that we had difficulties in Q1, 2018. We believe that it will add a lot of value once we consolidate Zain KSA. either it will strengthen our financial position on the group level or whether we benefit from the growth we expect in the market.

**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 Q2 2018 update, the date for which we will announce in the forthcoming months.

Thank you all for joining the call. Ramadan Kareem and have a nice day.

- END -



# Zain Group Financial Results

Q1 2018



# 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.

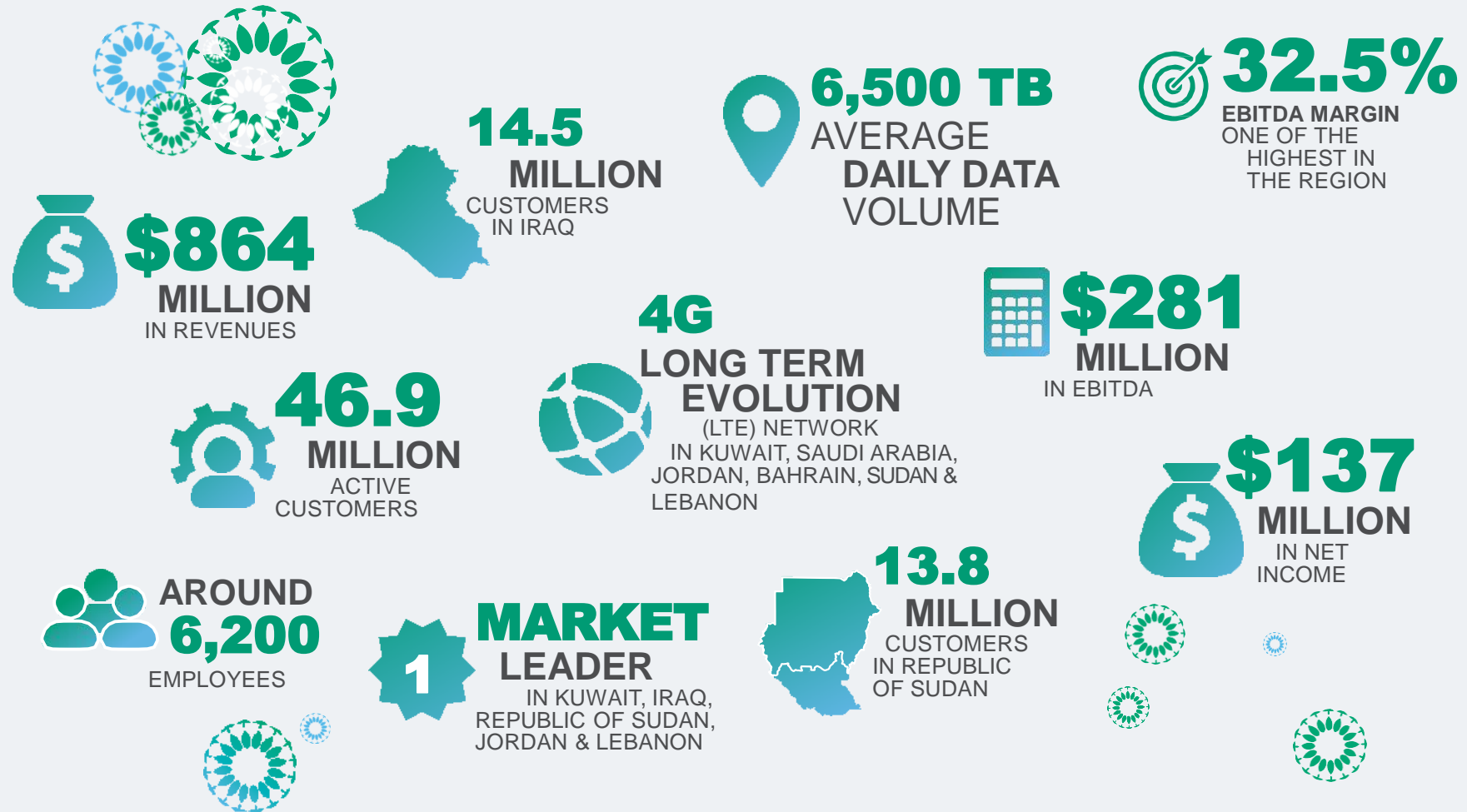
For further information about Zain Group, or the materials contained within this presentation, please direct your enquiries to our Investor Relations team via email at [IR@zain.com](mailto:IR@zain.com) or visit [www.zain.com/en/investor-relations/](http://www.zain.com/en/investor-relations/)

# Content

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

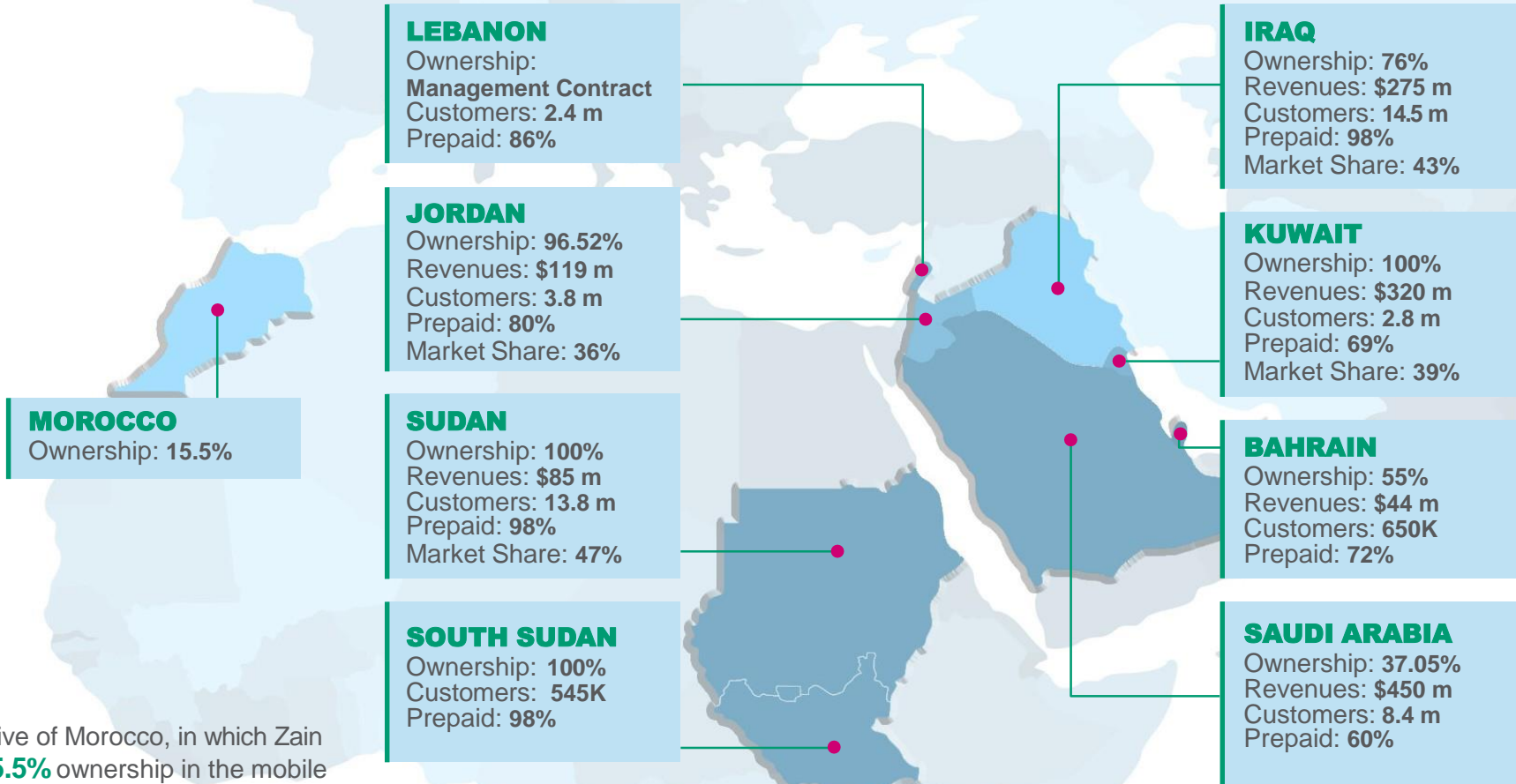


# Zain At A Glance – Q1 2018



# The World of Zain

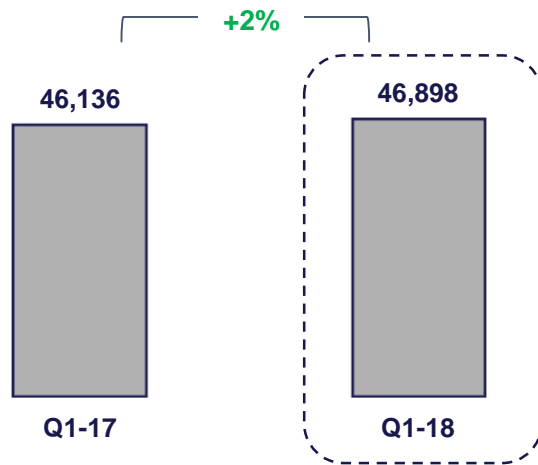
ZAIN'S WORLD CATERS TO **46.9** MILLION CUSTOMERS IN **8** COUNTRIES\*



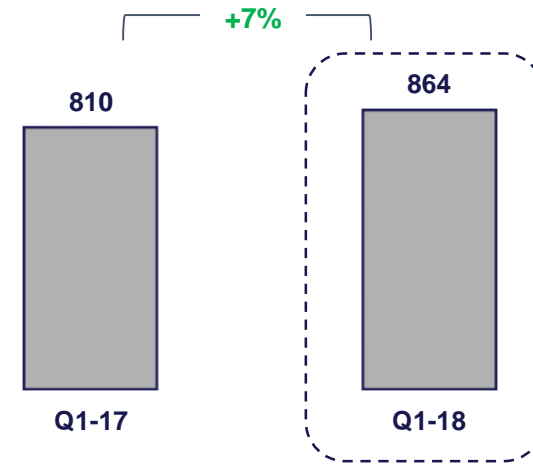
\* exclusive of Morocco, in which Zain has a **15.5%** ownership in the mobile operator "INWI"

# Group Financial Highlights – Q1 2018

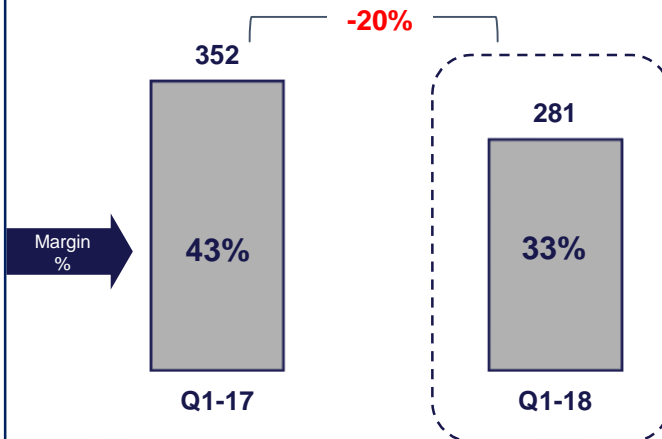
## CUSTOMERS (000)



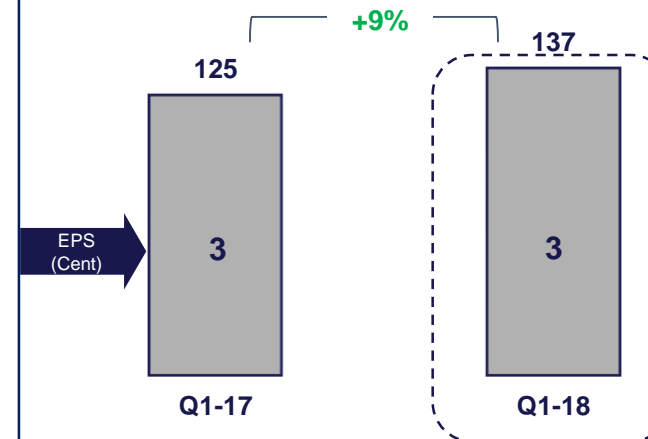
## REVENUES (USDm)



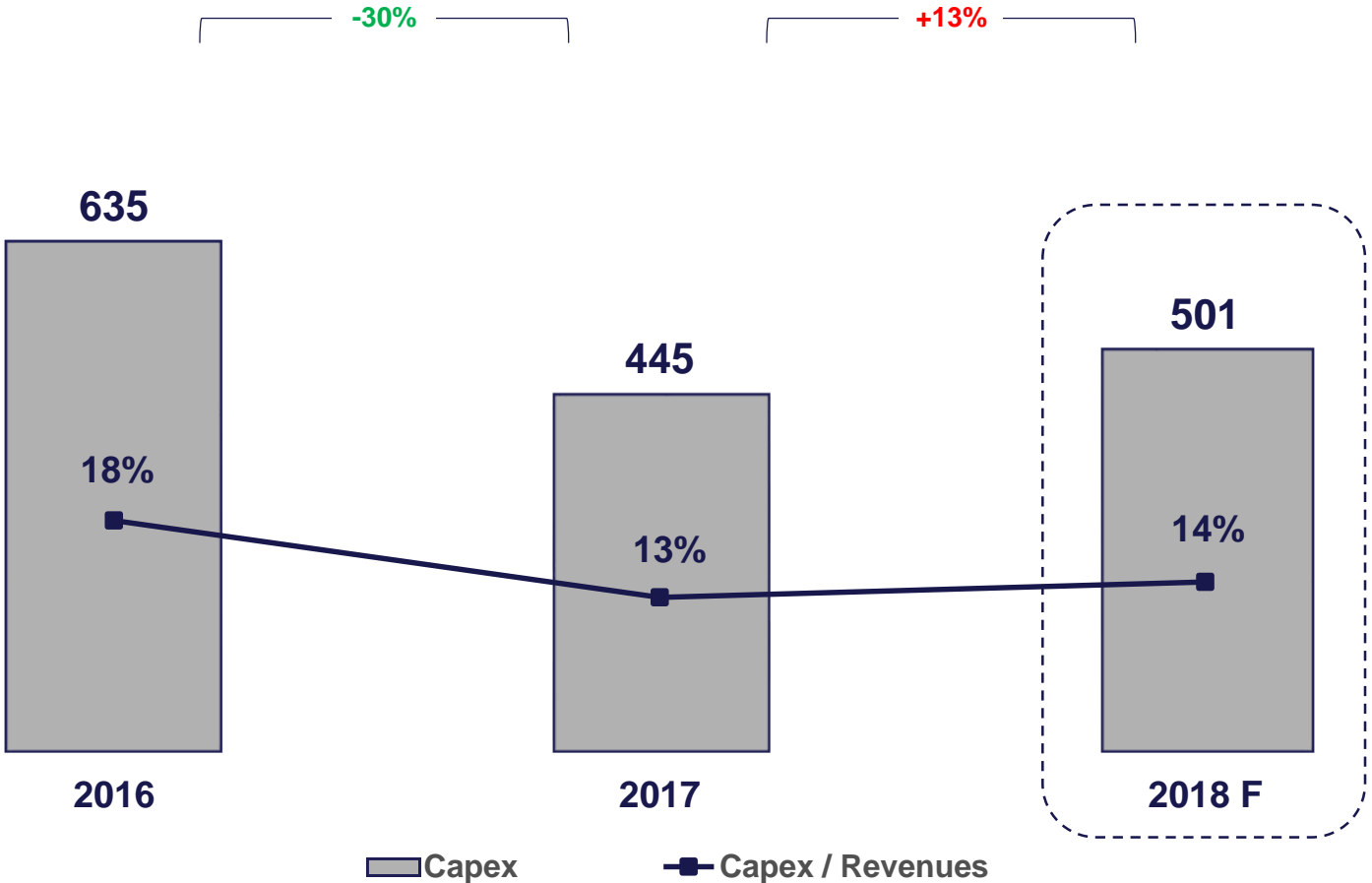
## EBITDA (USDm)



## NET INCOME (USDm)



# CAPEX & CAPEX / REVENUES

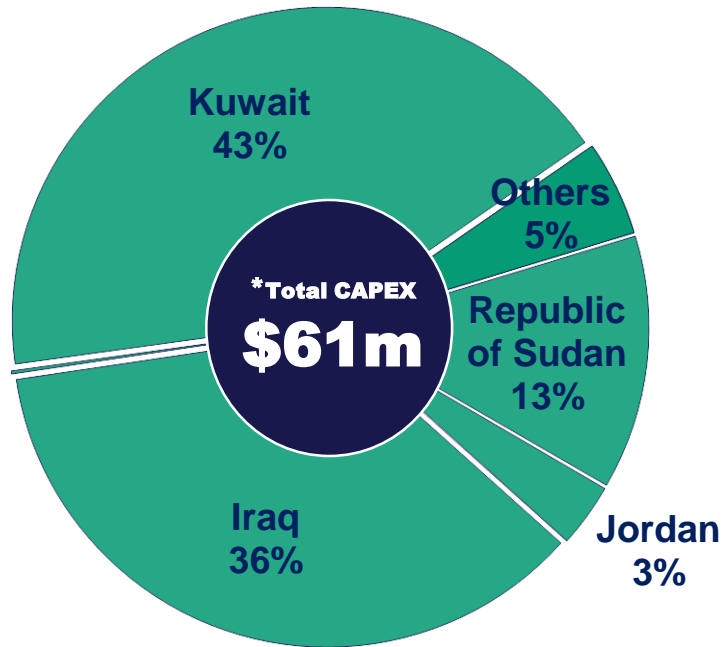


\* Capex excluding Zain KSA

\* Capex includes only tangible assets

# TOTAL CAPEX

## CAPEX BREAKDOWN



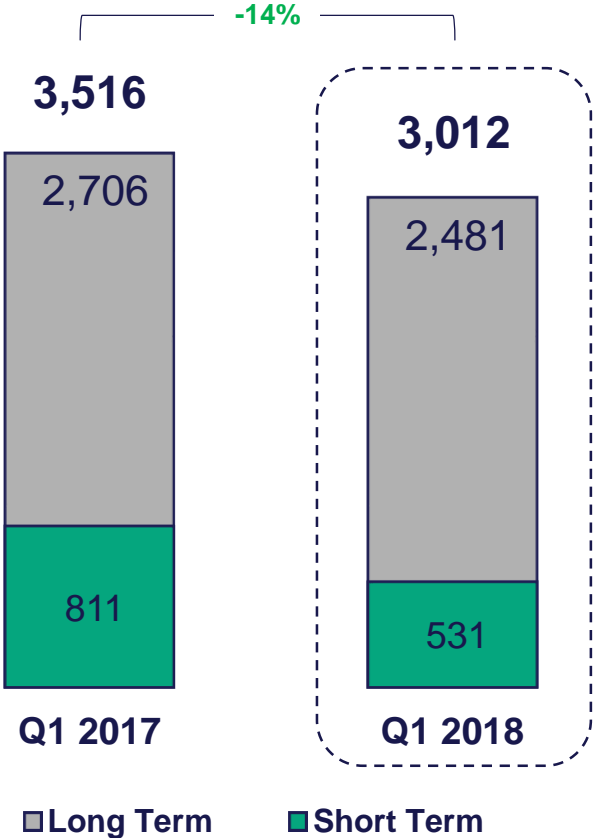
\* Group Total Capex (excluding KSA) = **USD 61 million**

\* Capex includes only tangible assets

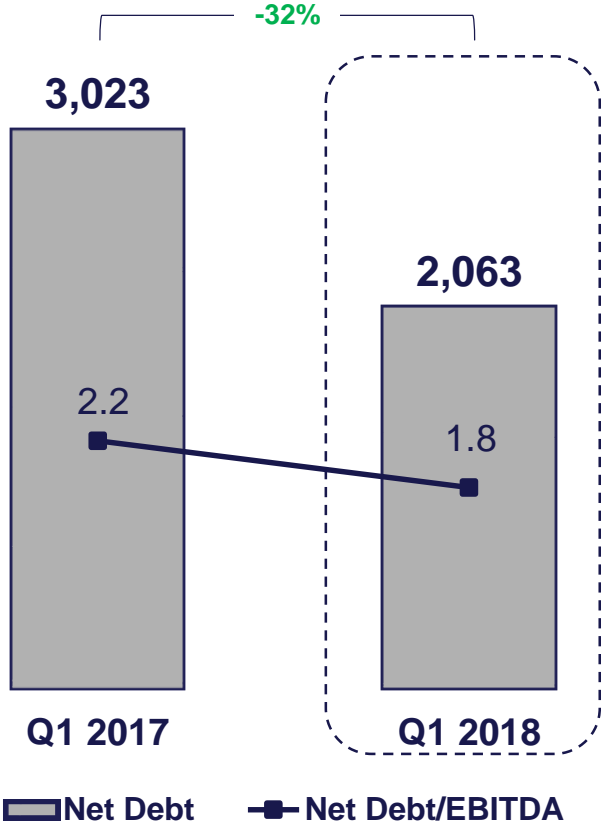
OPCO	Q1 2018 (USDm)	% OF REVENUES
Kuwait	26	8%
Iraq	22	8%
Sudan	8	9%
KSA	36	8%
Jordan	2	2%
Bahrain	0.1	0.1%
Others	3	N/A

# Group Financial Highlights

## TOTAL DEBT (USDm)



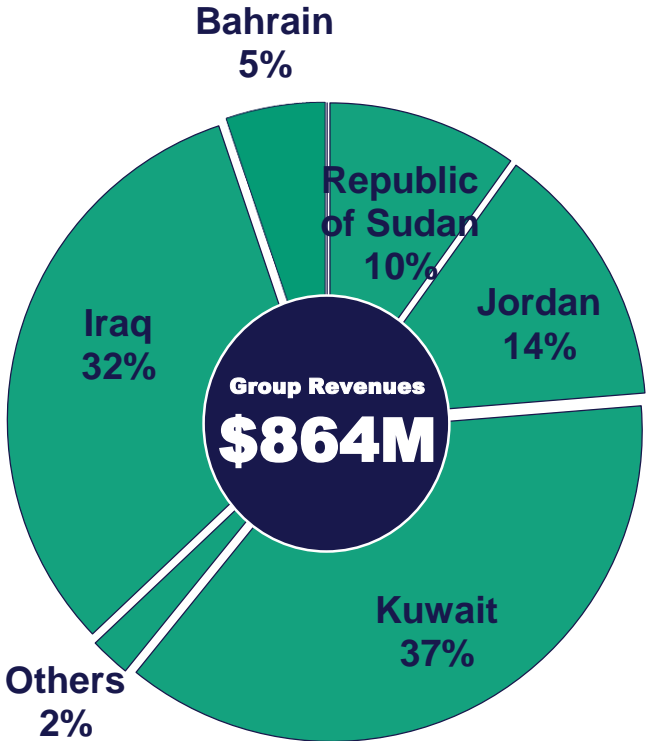
## NET DEBT (USDm) & NET DEBT/EBITDA



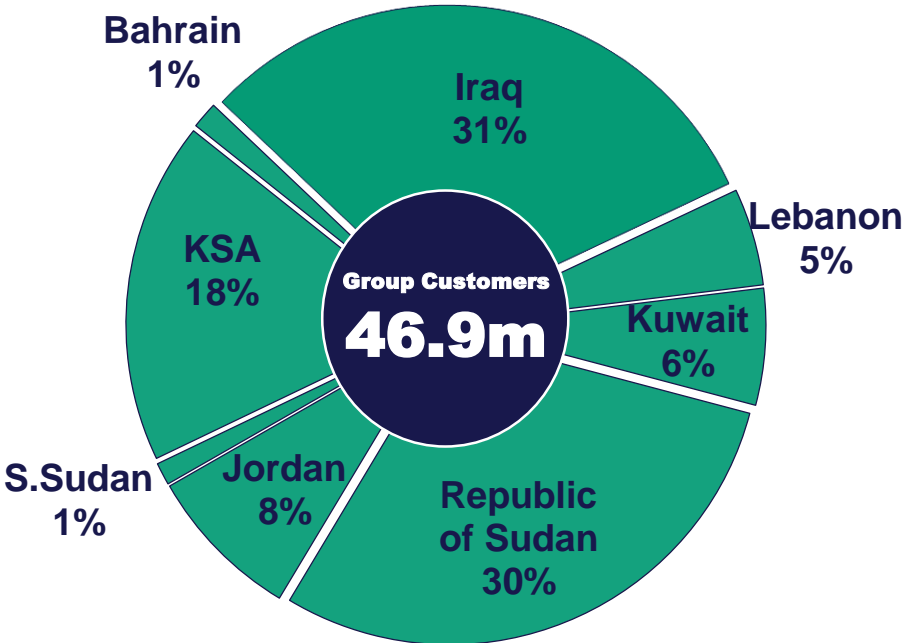
Net Debt = Total interest bearing debt (excluding letters of guarantee) after deducting cash and cash equivalents

# Group Financial Highlights

## REVENUE CONTRIBUTION

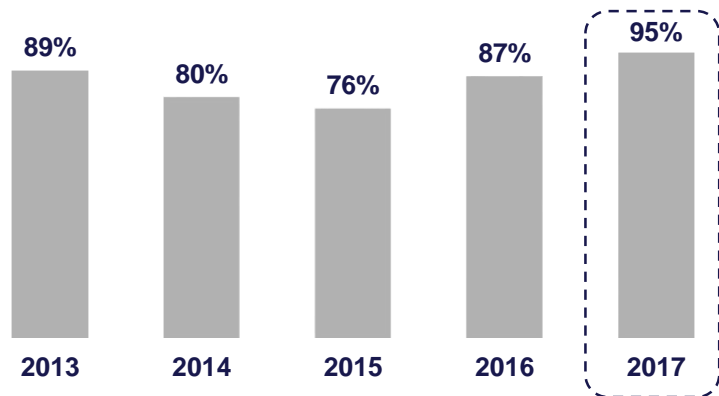


## CUSTOMER CONTRIBUTION

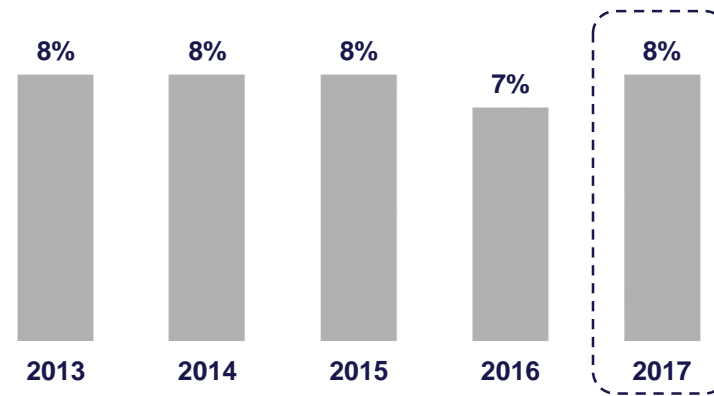


# ZAIN DIVIDENDS

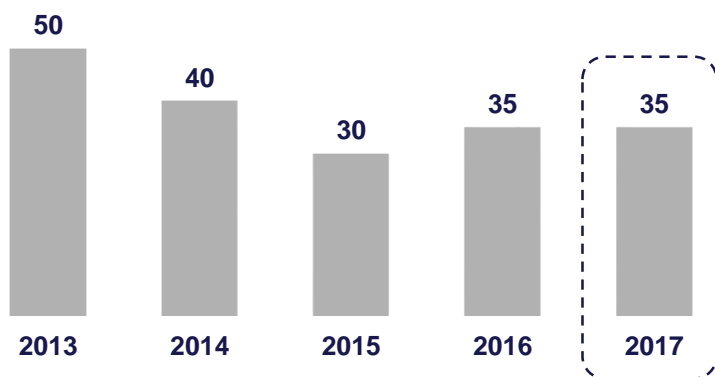
## DIVIDEND PAYOUT RATIO



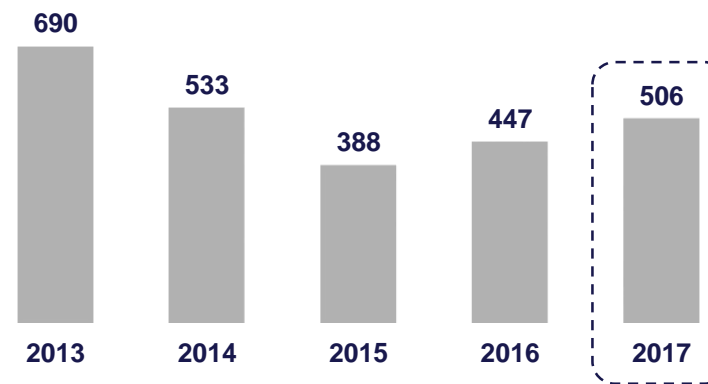
## DIVIDEND YIELD (%)



## DIVIDEND PER SHARE (Fils)



## CASH DIVIDEND (USDm)

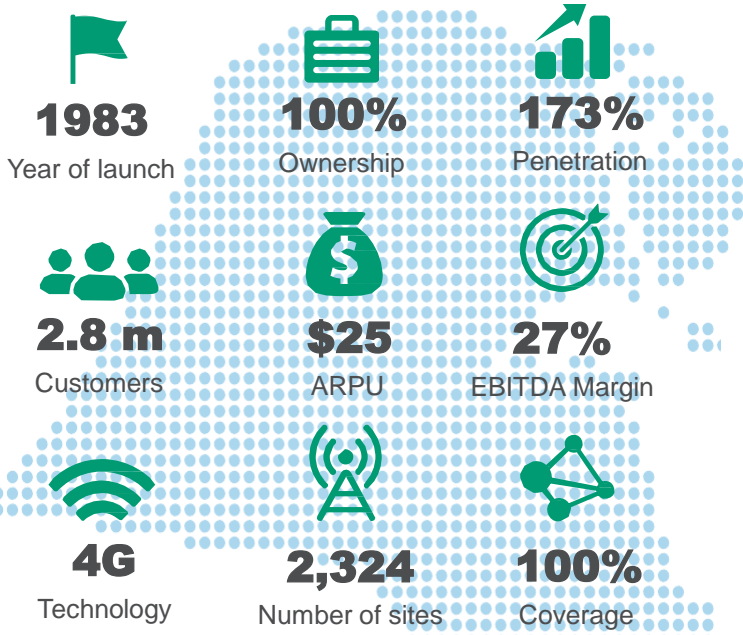


# Content

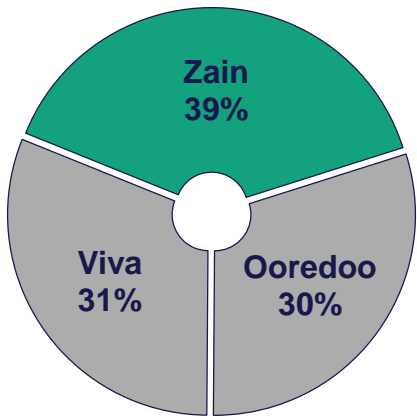
1. Results Review
2. Operations review
3. Financial Statements



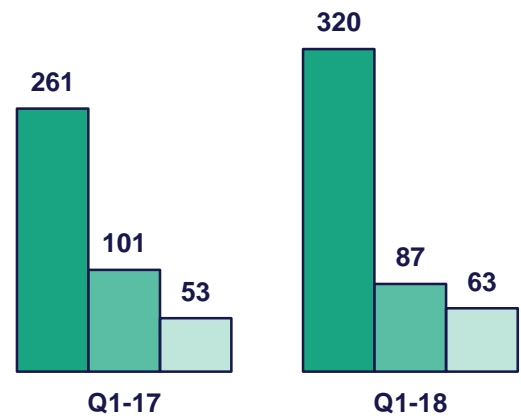
# ZAIN KUWAIT



## MARKET SHARE



## FINANCIALS (USDm)



- Customer base increase supported by new prepaid voice promotions
- Top line jumped by 23% mainly due to enterprise revenues in Q1 2018
- Net income up by 18% supported by lower D&A due to the IFRS 15 impact
- Strong concentration on cost optimization initiatives
- Data revenues (excluding SMS & VAS) grew 4% YoY, and formed 29% of total revenues

# ZAIN IRAQ



**2003**

Year of acquisition



**76%**

Ownership



**95%**

Penetration



**14.5 m**

Customers



**\$6**

ARPU



**35%**

EBITDA Margin



**3G**

Technology



**4,482**

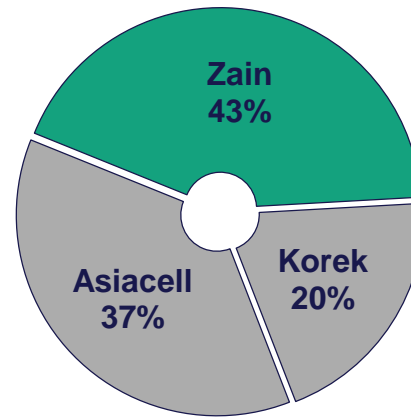
Number of sites



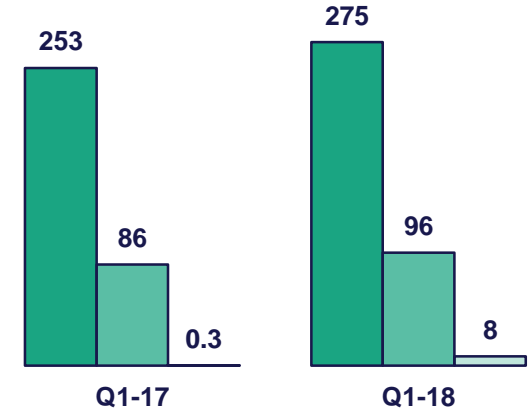
**99%**

Coverage

## MARKET SHARE



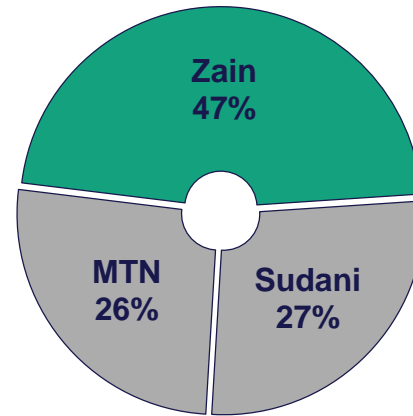
## FINANCIALS (USDm)



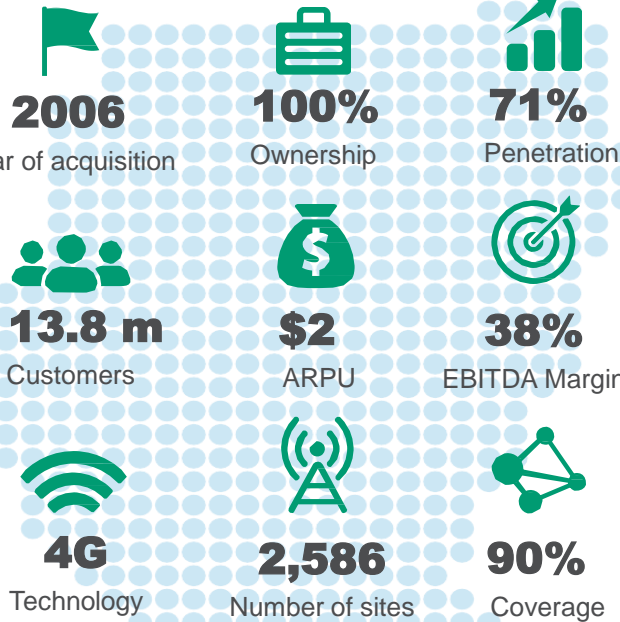
- Solid Q1 performance, supported by strong acquisition initiatives in the region; customer base jumped by 18%
- Introduction of new BTL offers on Know Your Offer (KYO) platform, improving customer experience by successful communication plans
- CVM activities boosted Voice and Data revenues
- Restore service in liberated areas
- Strong focus on cost optimization
- Robust growth in enterprise (B2B) segment

# ZAIN SUDAN

## MARKET SHARE



## FINANCIALS (SDGm)



- Maintained market leadership, quality of service and remained operator of choice.
- Impressive YoY growth in local currency SDG terms
- Customers grew by 7%, to reach 13.8 million
- 38% currency devaluation affected the financial results in USD terms (from an average of 15.5 in Q1-17 to 24.9 SDG/USD in Q1-18)
- Significant cost optimization savings
- Data revenues (excluding SMS & VAS) grew 41% YoY, and formed 16% of total revenues

# ZAIN KSA



**2008**

Year of acquisition



**37%**

Ownership



**168%**

Penetration



**8.4 m**

Customers



**\$18**

ARPU



**34%**

EBITDA Margin



**4G**

Technology



**8,717**

Number of sites



**97%**

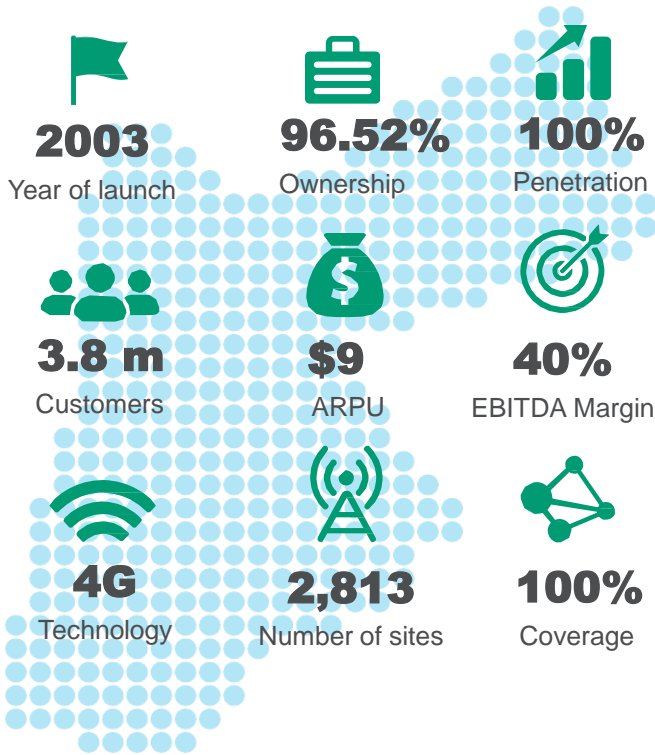
Coverage

## FINANCIALS (USDm)

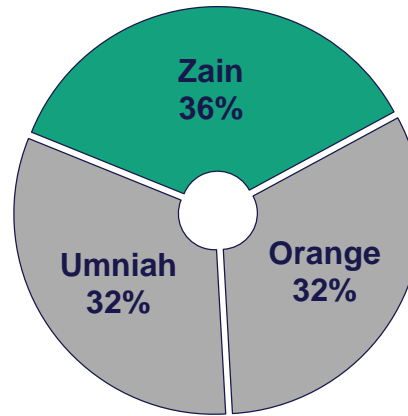


- Q1 performance was affected by the 17% customer drop due to:
  - Exodus of expat community
  - Bio-metric verifications and a two-sim policy for expats
- Higher D&A due to acquiring spectrum and additional equipment
- Removal of VOIP restrictions impacted the international revenues
- Data revenues (excluding SMS & VAS) formed 55% of total revenues

# ZAIN JORDAN



## MARKET SHARE

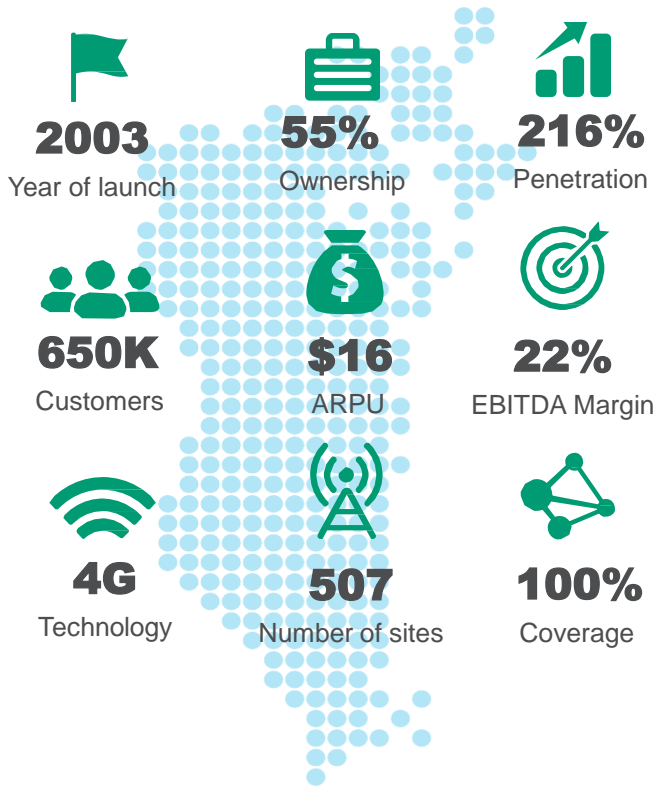


## FINANCIALS (USDm)



- Aggressive price competition on the postpaid and MBB segments
- Revenues improved despite the tough competition mainly due to higher interconnect revenues
- EBITDA impacted due to lower gross margin and higher Opex
- Data revenues (excluding SMS & VAS) grew by 5% YoY, and formed 39% of total revenues

# ZAIN BAHRAIN



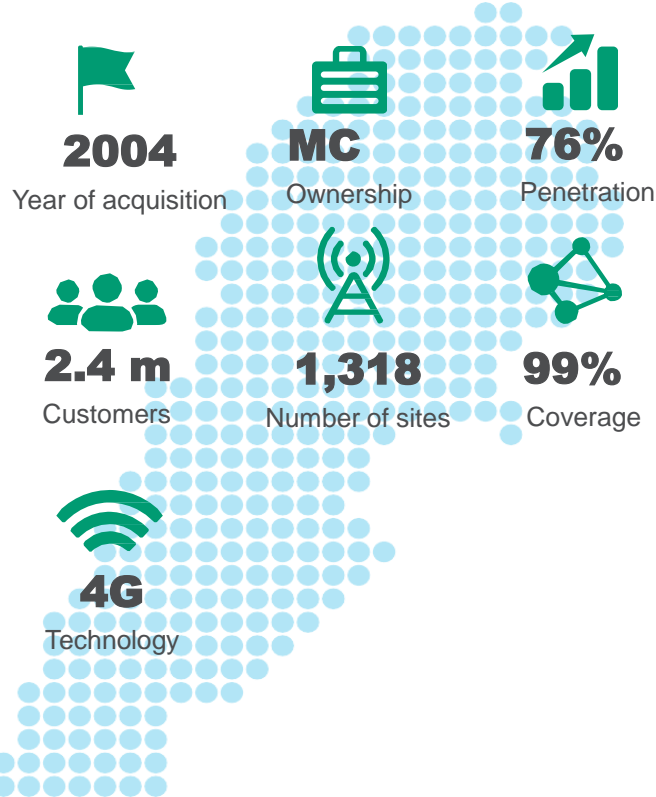
## FINANCIALS (USDm)



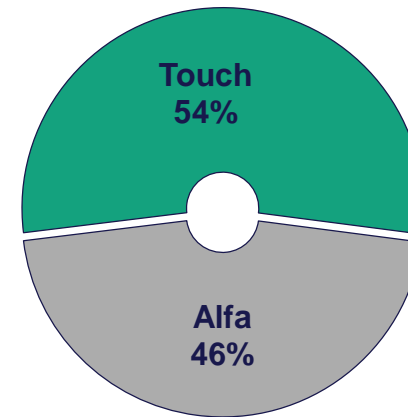
- Revenues down mainly due to lower international voice revenues as a result of OTT cannibalization
- Data revenues (excluding SMS & VAS) formed 45% of total revenues

# 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”

# Content

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



# BALANCE SHEET

	Unaudited	Audited	Unaudited		Unaudited	Audited	Unaudited
	31-Mar-18	31-Dec-17	31-Mar-17		31-Mar-18	31-Dec-17	31-Mar-17
	KD '000				KD '000		
<b>ASSETS</b>				<b>Liabilities and Equity</b>			
<b>Current assets</b>				<b>Current liabilities</b>			
Cash and bank balances	284,010	244,398	150,371	Trade and other payables	625,571	467,616	518,257
Trade and other receivables	404,937	455,801	452,063	Deferred revenue	47,121	47,768	64,947
Contract assets	42,785	-	-	Due to banks	158,809	199,564	247,086
Inventories	19,921	34,402	24,716		<b>831,501</b>	<b>714,948</b>	<b>830,290</b>
Investment securities at FVTPL	11,685	778	1,041	<b>Non-current liabilities</b>			
Non-current assets held for sale	7,656	7,656	-	Due to banks	742,547	670,637	824,378
	<b>770,994</b>	<b>743,035</b>	<b>628,191</b>	Other non-current liabilities	38,668	38,482	38,541
					<b>781,215</b>	<b>709,119</b>	<b>862,919</b>
<b>Non-current assets</b>				<b>Equity</b>			
Contract assets	12,995	-	-	<b>Attributable to the Company's shareholders</b>			
Investment securities at FVOCI	6,333	-	-	Share capital	432,706	432,706	432,706
Investment securities available for sale	-	16,118	18,569	Share premium	1,707,164	1,707,164	1,707,164
Investments in associates and joint ventures	189,054	188,412	190,883	Legal reserve	216,353	216,353	216,353
Due from associates	421,939	415,759	391,916	Foreign currency translation reserve	(1,286,552)	(1,189,469)	(1,096,577)
Other assets	15,038	15,131	15,076	Treasury shares	-	-	(567,834)
Property and equipment	688,321	743,586	788,160	Treasury shares reserve	-	-	1,967
Intangible assets and goodwill	864,938	911,630	986,815	Investment fair valuation reserve	987	3,251	4,096
	<b>2,198,618</b>	<b>2,290,636</b>	<b>2,391,419</b>	Share of reserves of associates	(240)	(326)	(279)
<b>Total Assets</b>	<b>2,969,612</b>	<b>3,033,671</b>	<b>3,019,610</b>	Retained earnings	132,228	281,919	473,185
					<b>1,202,646</b>	<b>1,451,598</b>	<b>1,170,781</b>
				Non-controlling interests	154,250	158,006	155,620
				<b>Total equity</b>	<b>1,356,896</b>	<b>1,609,604</b>	<b>1,326,401</b>
				<b>Total Liabilities and Equity</b>	<b>2,969,612</b>	<b>3,033,671</b>	<b>3,019,610</b>

# INCOME STATEMENT

	Three months ended	
	31-Mar	
	2018	2017
	KD'000	
Revenue	258,903	246,941
Cost of sales	(91,195)	(67,508)
<b>Gross profit</b>	<b>167,708</b>	<b>179,433</b>
Operating and administrative expenses	(79,757)	(68,766)
Depreciation and amortization	(38,539)	(49,917)
Provision for impairment – trade and other receivables	-	(3,410)
Expected credit loss on financial assets	(3,697)	-
<b>Operating profit</b>	<b>45,715</b>	<b>57,340</b>
Interest income	7,224	2,375
Investment income	217	253
Share of results of associates and joint ventures	(2,364)	888
Other (expense)/income	(16,516)	(1,152)
Finance costs	(9,260)	(9,464)
Provision for impairment loss on property and equipment	(9,648)	-
Loss from currency revaluation	(2,624)	(5,841)
Net monetary gain	34,206	-
<b>Profit before contribution to KFAS, NLST, ZAKAT, income taxes and Board of Directors' remuneration</b>	<b>46,950</b>	<b>44,399</b>
Contribution to Kuwait foundation for Advancement of Sciences (KFAS)	(174)	(280)
National Labour Support Tax (NLST) and Zakat	(747)	(1,583)
Income tax expenses	(3,992)	(3,849)
Board of Directors' remuneration	(69)	(69)
<b>Profit for the period</b>	<b>41,968</b>	<b>38,618</b>
<b>Attributable to:</b>		
Shareholders of the Company	40,897	38,229
Non-controlling interests	1,071	389
	<b>41,968</b>	<b>38,618</b>

Earnings per share	Three months ended	
	31-Mar	
	2018	2017
Basic – Fils	9	10

# CASH FLOW STATEMENT

Three months ended  
31-Mar

	2018	2017
	KD'000	

## Cash flows from operating activities

Profit for the period before income tax	45,960	42,467
Adjustments for:		
Depreciation and amortization	38,539	49,917
Interest income	(7,224)	(2,375)
Investment income	(217)	(253)
Share of results of associates and joint ventures	2,364	(888)
Provision for impairment loss on property and equipment	9,648	-
Finance costs	9,260	9,464
Loss on currency revaluation	2,624	5,841
Net monetary gain	(34,206)	-
Gain on sale of property and equipment	(24)	-
Operating profit before working capital changes	<b>66,724</b>	<b>104,173</b>
Increase in trade and other receivables	(60,987)	(5,205)
Decrease/(increase) in inventories	14,133	(8,220)
Increase/(decrease) in trade and other payables	30,382	(2,191)
Cash generated from operations	<b>50,252</b>	<b>88,557</b>
Paid to KFAS	(319)	(250)
NLST and Zakat paid	-	(3,341)
Income tax paid	(2,066)	(2,302)
<i>Net cash from operating activities</i>	<b>47,867</b>	<b>82,664</b>

Three months ended  
31-Mar

	2018	2017
	KD'000	

## Cash flows from investing activities

Deposits maturing after three months and bank balances blocked	384	(8,221)
Investments in securities	(1,260)	(3,301)
Proceeds from sale of investments	173	7,527
Increase in due from associates	(5,348)	(4,373)
Acquisition of property and equipment (net)	(19,172)	(21,864)
Acquisition of intangible assets (net)	(275)	(4,365)
Interest received	1,666	3,010
Dividend received	-	81
<i>Net cash used in investing activities</i>	<b>(23,832)</b>	<b>(31,506)</b>
<b>Cash flows from financing activities</b>		
Proceeds from bank borrowings	110,316	156,588
Repayment of bank borrowings	(72,122)	(132,309)
Dividends paid to Company's shareholders	(318)	(128,117)
Dividends paid to minority shareholders of subsidiaries	-	(1,117)
Finance costs paid	(8,846)	(12,910)
<i>Net cash from/(used in) financing activities</i>	<b>29,030</b>	<b>(117,865)</b>
Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents	53,065	(66,707)
Effect of foreign currency translation	(6,572)	105
Transition adjustment on adoption of IFRS 9	(6,497)	-
Cash and cash equivalents at beginning of period	206,432	177,150
<b>Cash and cash equivalents at end of period</b>	<b>246,428</b>	<b>110,548</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*



Date: 17<sup>th</sup> May 2018

التاريخ: 17 مايو 2018

Ref:

المرجع: 1546

Mr. Khaled Abdulrazzaq Al Khaled

المحترم السيد / خالد عبد الرزاق الخالد

Chief Executive Officer

الرئيس التنفيذي

Boursa Kuwait Company

شركة بورصة الكويت

State of Kuwait

دولة الكويت

Dear Sirs,

تحية طيبة وبعد،،،

**Subject: Zain's Company Analyst / Investor  
minutes of conference – Q1 2018**

**الموضوع: محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين لشركة الاتصالات  
المتنقلة – زين للربع الأول لعام 2018**

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 Wednesday 16/5/2018.

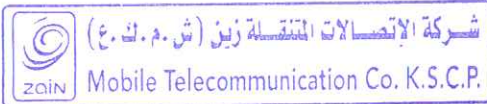
يرجى الإحاطة بأن مؤتمر المحللين / المستثمرين قد إنعقد عن طريق اتصال مباشر في تمام الساعة الثانية بعد ظهر يوم الأربعاء الموافق 2018/5/16 (وفق التوقيت المحلي).

Attached: the minutes of the Conference mentioned above and the Invertor presentation (Q1-2018).

مرفق طيه محضر المؤتمر سالف الذكر بعاليه وإستعراض المستثمرين عن الربع الأول لعام 2018.

Sincerely yours,

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير ،،،



بدر ناصر الخرافي

بدر ناصر الخرافي

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة زين

**Bader Nasser AlKharafi**

**Vice Chairman and Group CEO**

# مجموعة زين الربع الأول 2018

مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحللين/ المستثمرين

16 مايو 2018



بإدارة  
نيشيت لاكوتيا  
SICO

محضر مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحللين/ المستثمرين  
حول النتائج المالية لفترة الربع الأول من العام 2018

مجموعة زين  
الأربعاء الموافق 16 مايو 2018  
الساعة 2:00 ظهرا ( توقيت الكويت )

---

**المتحدثون من الإدارة التنفيذية**

السيد/ سكوت جيجنهايمر - الرئيس التنفيذي للعمليات  
السيد/ أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية  
السيد/ محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للاتصالات  
السيد/ آرام دهيان - مدير إدارة علاقات المستثمرين

**بإدارة**

نيشيت لاكوتيا من شركة الأوراق المالية والاستثمار (SICO)

**الحضور**

1	ARQAAM CAPITAL
2	BANK MUSCAT
3	CHALLENGER GULF
4	CITIGROUP
5	EFG HERMES
6	FACTSET
7	GOLDMAN SACHS
8	HSBC
9	IFC
10	MORGAN STANLEY
11	OVUM
12	QIC
13	ROCSEARCH
14	SCHRODERS
15	SICO
16	SNP GLOBAL
17	TANMIA
18	TETHYS

## المنسق العام للاتصال:

أيها السيدات والسادة، مرحبا بكم جميعا في هذا الاتصال الحي، والذي نناقش فيه أهم مؤشرات الأداء لمجموعة زين عن فترة الربع الأول من العام 2018، 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 تقديمي لعلاقات المستثمرين عن أهم مؤشرات الأداء لمجموعة زين وأهم الأحداث المالية التي شهدتها خلال الربع الأول، 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 الاسم، كما نود أن ننوه عليكم أن كل ما يدور من حوار ونقاش في جلسة الاجتماع هذه، سيتم تسجيله لدينا.

مرة أخرى نشكر الجميع على المشاركة، وأترك الحديث لـ نيشيت لاكوتيا من شركة الأوراق المالية والاستثمار (SICO).

## نيشيت لاكوتيا - SICO

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم نيشيت لاكوتيا رئيس قسم البحوث في شركة الأوراق المالية والاستثمار (SICO)، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة - زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن فترة الربع الأول من العام 2018، إنه لمن دواعي سروري أن نستضيف في هذا البث الحي الإدارة العليا لمجموعة زين. بدايةً، نأمل أن يكون كل منكم قد استلم العرض التقديمي الخاص بفترة الربع الأول لمجموعة زين، المتوفر حاليا على موقعها الإلكتروني، وحتى نكسب مزيدا من الوقت وفتح المجال لمشاركاتكم معنا، دعوني أترك الحديث للسيد / محمد عبدال الرئيس التنفيذي للاتصالات في مجموعة زين، شكرا لكم جميعا.

نرحب بكم معنا في هذا الاتصال الهاتف الحي.

## محمد عبدال

شكرا لك نيشيت، نرحب بكم جميعا في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معا النتائج المالية لمجموعة زين عن فترة الربع الأول من العام 2018.

ولكن دعونا نرحب أولاً بالرئيس التنفيذي لعمليات المجموعة - سكوت جيجنهايمر، والرئيس التنفيذي للشؤون المالية - أسامة متى، وكما ذكر نيشيت منذ قليل، نود أن نوجه عنايتكم، أننا سنستهل هذا الاجتماع بكلمات افتتاحية من فريق إدارة مجموعة زين، على أن يتبع ذلك فتح باب الأسئلة والأجوبة.

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

[www.zain.com](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

شكرا محمد، مساء الخير عليكم جميعا، وشكرا لانضمامكم إلينا اليوم.

بداية سأستعرض أهم الأحداث البارزة التي شهدتها عمليات المجموعة خلال الربع الأول من العام 2018، فخلال هذه الفترة دخلنا في العديد من الاتفاقيات والتحالفات الاستراتيجية لدعم تطلعاتنا الرقمية، والاتجاه بأعمالنا إلى تبني أسلوب الحياة الذكي.

شملت هذه الاتفاقيات، التعاون المشترك مع جوجل لإطلاق منصة واجهة برمجة التطبيقات "API"، بغرض بناء "واجهة برمجة تطبيقات" (API) بالتعاون والتنسيق مع شركة "Apigee" (احدى الشركات التابعة لـ"غوغل")، وستؤدي "واجهة برمجة تطبيقات" إلى الربط بين جميع شركائنا التابعة في أرجاء المنطقة في منصة تمكين واحدة بما سيؤدي بالتالي إلى تسريع وتيرة الابتكار وخلق فرص سوقية للاعبين الرقميين العالميين فضلا عن مطوري البرامج الأفراد كي يطلقوا خدمات لمجموعة زين.

كما دخلت زين في شراكة استراتيجية مع شركة Apigate – وهي احدى الشركات التابعة لمجموعة Axiata Digital – من أجل تدبير وتزويد خدمات (API) للشركات التابعة للمجموعة ولعملائها، وذلك من خلال محور واجهات برمجة التطبيقات الخاص بمجموعة زين، حيث ستساعدنا هذه الشراكة في توفير "محور تمكين رقمي"، فضلا عن توفير ربط بين المحاور لمنصات واجهات برمجة التطبيقات الخاصة بمجموعة زين، وذلك من أجل تسهيل تحقيق تكامل تقني وتجاري ومالي موحد.

أبرمنا أيضا مذكرات تفاهم مع إريكسون، هواوي، ونوكيا بهدف تطوير خارطة طريق الجيل الخامس 5G، بالإضافة إلى التعاون في مجالات أخرى مثل الخدمات السحابية لقطاع المشروعات والشركات (B2B)، والمحتوى الرقمي، والتجارة الإلكترونية؛ علما أن جميعها مجالات نمو رئيسية ومربحة بالنسبة لنا.

أنطرق معكم الآن إلى النتائج المالية عن هذه الفترة، والتي جاءت متأثرة بتطبيق معايير محاسبية جديدة، وهما المعيارين الدوليين للتقارير المالية رقم 9 ورقم 15 اللذين كانا لهما تأثيرا على مؤشراتنا المالية الرئيسية، لاحقا، سوف يقوم أسامة بإعطاء المزيد من التفاصيل حول هذا التأثير، هذا في الوقت الذي ما زلنا نتأثر فيه أيضا بتقلب الحاد في أسعار صرف العملات، وخصوصا في السودان.

ومع ذلك، فقد سجلت عملياتنا أداءً قويا في أسواقنا الرئيسية مثل الكويت، العراق، والسودان (بالعملة المحلية)، فضلا عن البحرين، في حين واجهت عملياتنا في السعودية والأردن بعض التحديات.

في الكويت، أحرزنا تقدما في تنويع محفظة خدماتنا والتوجه إلى الخدمات الرقمية، حيث أبرمنا مع وزارة الكهرباء والماء مشروع تطوير وإدارة وتشغيل منظومة العدادات الذكية وشبكة الاتصالات الخاصة بها، والذي ستقوم الشركة بموجبه بإدارة أنظمة عدادات قراءة المياه والكهرباء الذكية في الكويت، بالإضافة إلى إبرام اتفاقية لبيع وإعادة تأجير أبراج الشركة، وهي الاتفاقية التي ستمنح زين الكويت مرونة أكبر في التوسع في الاستثمارات ذات العائد الأعلى مستقبلا، بالإضافة إلى تمكين الإدارة من التركيز على مجالات الأعمال الأساسية الأخرى، ومن المتوقع الانتهاء من هذه الصفقة خلال فترة الربع الثاني.

أيضا، أثمرت جهودنا في قطاع المشروعات والأعمال الـ B2B واستثمارنا للموارد اللازمة في الكويت، السعودية، البحرين، والعراق في الاحتفاظ بقاعدة عملائنا، وجذب شرائح جديدة.

وبالنسبة إلى عملياتنا في السعودية، فقد تأثرت خلال هذه الفترة بمجموعة من العوامل الاقتصادية، وانخفاض الدعم في قطاع الطاقة (الوقود والكهرباء)، كما تأثرت عملياتنا بالقرارات الخاصة بتطبيق القواعد المنظمة لتشغيل الخطوط والإشتراكات الجديدة، التي تربط الخدمات بتوثيق البصمة، والاشتراطات الخاصة باشتراكات الوافدين، وانخفاض عائدات المكالمات الدولية المدفوعة مقدماً بسبب إزالة قيود الصوت عبر الإنترنت VOIP، وكذلك بسبب الزيادة في الاستهلاك والإطفاء الناتج عن الاستحواذ على المزيد من الطيف الترددي.

وكما تعلمون، لقد قمنا بتعيين رئيساً تنفيذياً جديداً في زين السعودية، والذي سيستلم مهام أعماله رسمياً في الأول من يوليو المقبل، وهو سلطان الدغثير، علماً أنه كان في السابق الرئيس التنفيذي التقني في الشركة، ثم أصبح رئيساً تنفيذياً للعمليات، وكلنا ثقة أنه ومع فريق العمل هناك، سيواصلون ما قمنا بتأسيسه على نحو ممتاز، والبناء عليه.

والآن، دعوني أبدأ بالصفحة 6 في عرض المحتوى التقديمي لعلاقات المستثمرين، فقد ارتفعت قاعدة عملاء المجموعة بنسبة 2٪، مقارنة مع نفس الفترة من العام 2017، لتصل إلى نحو 46.9 مليون عميل، وهو أمر جيد نظراً لفقد 1.7 مليون عميل في السوق السعودية، علماً أن الارتفاع في قاعدة العملاء جاء بسبب الزيادة في قاعدة عملاء زين العراق، والتي اكتسبت خلال هذه الفترة 2.2 مليون عميل بعد إعادة التشغيل العديد من المواقع في المناطق الغربية والشمالية، فضلاً عن ذلك، لا تزال المنافسة قوية في أسواقنا إلا أننا مستمرّون في الحفاظ على ريادتنا السوقية في معظم أسواقنا.

وفي ما يتعلق بنتائج الربع الأول من العام 2018، فقد سجّلت مجموعة زين إيرادات مجمعة بلغت 864 مليون دولار أمريكي، بزيادة 7٪ عن نفس الفترة من العام 2017، في حين بلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 281 مليون دولار، بانخفاض 20٪ عن نفس الفترة من العام 2017، وهو ما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 33٪. فيما سجلت المجموعة أرباحاً صافية بقيمة 137 مليون دولار أمريكي، بزيادة 9٪ عن نفس الفترة من العام الماضي، وهو ما عكس ربحية للسهم الواحد بقيمة 9 فلس (0.03 دولار أمريكي).

الجدير بالذكر أنّ تأثير ترجمة العملة لفترة الربع الأول كلف المجموعة 38 مليون دولار أمريكي على مستوى الإيرادات، و16 مليون دولار على مستوى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، و7 ملايين دولار على مستوى الأرباح الصافية، ويُعزى ذلك في الغالب إلى انخفاض قيمة العملة بنسبة 38٪ في السودان من متوسط 15.5 في الربع الأول من العام 2017 إلى 24.9 (جنيه سوداني/ دولار أميركي) في الربع الأول من العام 2018.

بالانتقال إلى الصفحة رقم 8، سنلاحظ أن إجمالي النفقات الرأسمالية للمجموعة بلغت عن هذه الفترة (باستثناء زين السعودية) 61 مليون دولار أمريكي، وهو ما يمثل 7.0٪ من إجمالي إيرادات المجموعة، كما وبلغت النفقات الرأسمالية، بما في ذلك زين السعودية 96 مليون دولار أمريكي، أي ما يمثل 7.3٪ من إجمالي الإيرادات.

بالانتقال إلى الصفحة رقم 12، في أبريل 2018 قد قمنا بتوزيع أرباح نقدية بقيمة 35 فلس للسهم الواحد عن السنة المالية 2017، وهذا يمثل 95٪ من الأرباح الصافية، وعائد على السهم 8٪.

أود أن أختتم حديثي بنقطة مهمة جدية بالتركيز عليها، فخلال هذه الفترة قمنا برفع إيرادات بيانات المجموعة (باستثناء الرسائل القصيرة وخدمات القيمة المضافة) بنسبة 10٪ مقارنة مع نفس الفترة من العام 2017، وهو ما مثّل 26٪ من الإيرادات المجمعة للمجموعة، ما يُعتبر أمر مجزي جداً لعملياتنا، نظراً لتركيزنا على إيرادات البيانات وعلى مبادرات الخدمات الرقمية والمدن الذكية.

وبهذا، سوف أترك الكلمة الآن إلى أسامة لمناقشة النتائج المالية بشكل مفصل، شكرًا لكم.

### أسامة متي

شكرًا لك سكوت، مساء الخير عليكم جميعًا

سأنتقل مباشرة في استعراض سريع معكم عن أبرز مؤشرات الأداء الرئيسية، ولكن قبل ذلك، أود أن أشير إلى أن المديونية الخاصة بنا في الصفحة رقم 9 من العرض التقديمي الذي بين أيديكم، فقد انخفض صافي الدين بنسبة 32٪ ليبلغ 2.1 مليار دولار أمريكي مقارنة بـ 3 مليار دولار أمريكي عن العام الماضي، ويمثل ذلك معدل صافي الدين الحالي لنسبة الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات (EBITDA) 1.8 مرة مقارنة بـ 2.2 مرة في العام الماضي، وهو يعد تطورًا إيجابيًا للغاية، ودليلاً على تمتعنا بمركز مالي متين.

قامت الشركة في الربع الأول من العام 2018 بتطبيق المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 15 IFRS الخاص بـ "الإيرادات من العقود المبرمة مع العملاء"، والمعيار الدولي للتقارير المالية رقم 9 الخاص بـ "الأدوات المالية" والتي تسري اعتبارًا من تاريخ 1 يناير 2018 باستخدام الطريقة المعدلة بأثر رجعي، وبالتالي لم يتم تكرار الفترات المقارنة.

إنّ الفروق في القيم الدفترية للموجودات والمطلوبات الناتجة عن اعتماد المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 9 والمعيار الدولي للتقارير المالية رقم 15 يتم أخذها بعين الاعتبار الأرباح المرحلة كما في 1 يناير 2018.

نتيجةً لما سبق، شهدت المجموعة تأثيراً سلبياً بقيمة 39.1 مليون دينار كويتي في الرصيد الافتتاحي للأرباح المرحلة، كذلك، أثر على إجمالي إيرادات المجموعة في الربع الأول من العام 2018 ما قدره 4.6 مليون دينار كويتي فيما أثر ذلك على الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 4.9 مليون دينار كويتي بينما أثر على صافي الأرباح بقيمة 2 مليون دينار كويتي.

سوف أنتقل الآن إلى أسواقنا الرئيسية لاستعراض المؤشرات المالية الرئيسية عن فترة الربع الأول لعام 2018، مع ترك المجال للحضور لمزيد من الوقت للأسئلة والأجوبة.

### **ابتداءً من صفحة رقم 13 المتعلقة بشركة زين الكويت:**

على المستوى التشغيلي، تبقى شركة زين الكويت أكثر الشركات ربحية في المجموعة حيث تمثل 37٪ من إجمالي إيرادات المجموعة، وتستمر الشركة في الحفاظ على ريادتها في الحصة السوقية إذ تقدم خدماتها لما يصل إلى 2.8 مليون عميل.

كان من دواعي السرور أن نشهد زيادة إيرادات الربع الأول بنسبة 23٪ مقارنة بنفس الفترة من العام 2017، لتصل إلى 320 مليون دولار (96 مليون دينار كويتي) مقارنةً بـ 261 مليون دولار (80 مليون دينار كويتي) في العام الماضي.

يعود ذلك أساساً إلى عائدات الشركة ومبادرات تسهيل البيانات والعديد من العروض الجاذبة التي تستهدف شريحة الدفع المسبق وإيرادات بيع أجهزة الهواتف، وبلغت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات (EBITDA) لربع الأول 87 مليون دولار (26 مليون دينار كويتي)، مقارنة مع 101 مليون دولار أمريكي (31 مليون دينار كويتي) للربع الأول من العام 2017.

وكما أثر تطبيق المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية رقم 15 على الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) نتيجة الأسباب التالية: (1) تكلفة المبيعات (COS) المتعلقة بالهواتف التي لم يعد بالإمكان إطفائها على فترة زمنية معنية، (2) كوننا استهدفنا واستثمرنا بكثافة في سبيل الاحتفاظ / جذب قطاع الشركات (B2B).

ومع ذلك، ارتفع صافي الربح للربع الأول بنسبة 18% ليلعب 63 مليون دولار أمريكي (19 مليون دينار كويتي) نتيجة انخفاض الاستهلاك والإطفاء، والجدير بالذكر أن إيرادات البيانات ارتفعت بنسبة 4% مقارنة بنفس الفترة من العام 2017.

### ننتقل إلى الصفحة رقم 14، شركة زين العراق

شهدت شركة زين العراق في الربع الأول نجاحًا ونموًا ملحوظًا على مستوى مؤشرات الأداء الرئيسية الخاص بها، وتبدو الأمور أكثر إيجابية ومبشرة لهذه الوحدة التشغيلية الرئيسية، كما أن السوق العراقية واعدة. ارتفعت قاعدة عملاء الشركة بنسبة 18% لتصل إلى نحو 14.5 مليون، وهي تمثل 31% (الأعلى) من إجمالي قاعدة عملاء المجموعة.

وبشكل مثير للإعجاب، قفزت الإيرادات بنسبة 9% لتبلغ 275 مليون دولار أمريكي، مقارنة بالفترة المشابهة من العام 2017، وجاءت الإيرادات في فترة الربع الأول مدعومة بمبادرات ناجحة لاكتساب العملاء ونمو ملحوظ في البيانات، كذلك، ارتفعت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 12% لتصل إلى 96 مليون دولار، مع ارتفاع هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 35%. تجدر الإشارة إلى أن شركة زين العراق سجلت أرباحًا صافية بقيمة 8 ملايين دولار مقارنة بمجموع 283 ألف دولار عن نفس الفترة من العام الماضي.

ويفسر هذا الأداء التشغيلي الإيجابي لعمليات الشركة التحسن في الظروف الاجتماعية والاقتصادية في العراق، ونتيجة تحقيق أرضية مشتركة بين المشغلين التي شهدت تسعير منطقي أكثر. كما ساعد في تحقيق هذا الأداء إعادة تشغيل المواقع في مناطق الشمال والغرب بعد أن تم تحريرها، بالإضافة إلى تطبيق العديد من مبادرات اكتساب العملاء والاحتفاظ بهم، لا سيما في المناطق الأساسية، وفي ما يتعلق بأنشطة إدارة قيمة العملاء CVM التي تستهدف جميع القطاعات، ومما ساهم في تعزيز المؤشرات المالية للشركة، كان النمو الكبير في إيرادات البيانات والنمو القوي في قطاع الشركات (B2B) وتحديث مراكز الاتصال الخاصة، بشكل كبير من أجل تحسين خدمة العملاء.

### ننتقل إلى الصفحة رقم 15 ، زين السودان

كما ذكر سكوت، في حين أن الشركة تحقق نجاحات بارزة على مستوى عملتها المحلية (الجنبة السوداني)، فإن مسألة العملة تستمر في إلحاق الضرر بنا على جهات متعددة، ومن المؤسف للغاية أن مثل هذا التأثير المالي انعكس سلبًا على الأداء التشغيلي القوي لشركة زين السودان وعلى المجموعة بشكل عام.

(بالإشارة إلى الانخفاض في قيمة العملة بنسبة 38% في السودان، من متوسط يبلغ 15.5 في الربع الأول من العام 2017 إلى 24.9 في الربع الأول من العام 2018 جينيه سوداني/دولار أمريكي)، وبناءً على ذلك، كان لترجمة العملات الأجنبية أثرًا على الإيرادات بما قيمته 38 مليون دولار أمريكي فيما تأثرت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات (EBITDA) بقيمة 16 مليون دولار أمريكي، وصافي الربح بمقدار 7 ملايين دولار أمريكي في هذا الربع.

وفي ما يتعلق بالنتائج المالية بالعملة المحلية (الجنيه السوداني)، فلا يزال أداء الشركة ناجحاً بكل المقاييس، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة 26% مقارنة بنفس الفترة من العام 2017، لتبلغ 2.1 مليار جنيه سوداني (85 مليون دولار أمريكي، بانخفاض بنسبة 20% بالدولار الأمريكي)، بينما ارتفعت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 35% لتصل إلى 802 مليون جنيه سوداني (33 مليون دولار أمريكي، بانخفاض 14% بالدولار الأمريكي) بينما ارتفعت الأرباح الصافية بنسبة 18% لتصل إلى 305 مليار جنيه سوداني (14 مليون دولار أمريكي، بانخفاض 17% بالدولار الأمريكي).

تخدم شركة زين السودان ما يقارب 13.8 مليون عميل، حيث ارتفعت قاعدة العملاء بنسبة 7% مقارنة مع نفس الفترة من العام 2017، وتعتبر قاعدة عملاء الشركة هي ثاني أكبر قاعدة عملاء في المجموعة، والتي تمثل 30% من إجمالي قاعدة عملائها الكلية.

كما وأن التوسع في خدمات الـ 4G، والانتشار في المدن الرئيسية، والمدعومة بمبادرات تسويق مبتكرة، ساهم في تحقيق الشركة نمواً كبيراً في حجم إيرادات البيانات، حيث ارتفعت إيرادات البيانات بنسبة 41%، ما يمثل 16% من مجموع الإيرادات للشركة، وفي الوقت الحالي، تسعى زين السودان إلى تنفيذ خطط استثمارية مدروسة في المناطق الرئيسية من خلال إطلاق شبكة الـ 4G.

### ننتقل إلى الصفحة رقم 16، زين السعودية

تأثر أداء شركة زين السعودية خلال فترة الربع الأول بإنخفاض قاعدة العملاء بنسبة 17% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، لتتخفص من 10.1 مليون عميل إلى 8.4 مليون عميل نتيجة لعدد من العوامل، والتي منها قرارات تطبيق القواعد المنظمة لتشغيل الخطوط والإشتراكات الجديدة، التي تربط الخدمات بتوثيق البصمة، والإشتراكات الخاصة بإشتراكات الوافدين.

بلغت إيرادات الربع الأول 1.686 مليار ريال سعودي (450 مليون دولار أمريكي) ما عكس انخفاض بنسبة 12% فيما بلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) في الربع الأول 571 مليون ريال سعودي (152 مليون دولار أمريكي)، وهو ما عكس هامش أرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 34%. حققت الشركة صافي خسائر فصلية قدرها 77 مليون ريال سعودي (21 مليون دولار أمريكي) مقارنة مع صافي ربح بلغ 45 مليون ريال سعودي (12 مليون دولار أمريكي) في الربع الأول من العام 2017.

### وأود أن أشير إلى أهم الأحداث والتطورات:

- ارتفعت إيرادات خطوط الدفع الأجل لهذا الربع بمقدار 13 مليون ريال مقارنة بالربع الرابع للعام 2017، بينما ارتفعت إيرادات البيانات بمقدار 19 مليون ريال لنفس الفترة.
- إيرادات الربع الأول من العام 2018 كانت ستبقى مستقرة عند مقارنتها بالربع الأخير من العام 2017، ولكنها تأثرت بالآتي :
- التغيير في أسعار الإنهاء للاتصالات المتنقلة (MTRs) من 10 هلاله إلى 5 هلاله، كان له تأثير بنحو مليون ريال سعودي.
- بلغ تأثير ضريبة القيمة المضافة (8.2 مليون ريال سعودي).
- قواعد هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات (CITC) المتعلقة بإجراءات البصمات وسياسة قصر شريحتين مسبقتي الدفع فقط للمقيمين.
- الرسوم الحكومية الإضافية المفروضة على العمالة الوافدة.

- أعداد ضخمة من المغتربين غادروا البلاد.
- بلغ هامش الربح الإجمالي 69% في الربع الأول من العام 2018، أي بزيادة قدرها 3% مقارنة بالربع الرابع من العام 2017، ويعود ذلك أساساً إلى التغيير في أسعار الإنهاء للاتصالات المتنقلة.
- أثر رسوم الطيف الجديدة وزيادة أسعار الفائدة على النتائج (18 مليون ريال سعودي).

وفي ظل هذا، تواصل شركة زين السعودية برنامج تحسين التكلفة عن طريق إعادة التفاوض على عقود الخدمات القائمة، وكذلك من خلال الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة، كما تستعد لإطلاق مبادرات FTTH (خدمات الإنترنت عالي السرعة عبر الألياف البصرية) التي ستعزز من مؤشرات الأداء الرئيسية المالية، ويعمل فريق الشركة عن كثب مع هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات لإيجاد حلول للتغلب على تحديات الوضع الحالي؛ كما نعتقد أنه يمكن للجهة المنظمة أن تلعب دوراً رئيسياً في توفير بيئة تنافسية عادلة.

### الأحداث المالية الرئيسية خلال الربع الأول:

- في أعقاب ما ذكرناه خلال اتصالنا السابق، وكما تم الإعلان عنه بشكل عام في ما يتعلق بإعادة هيكلة رأس المال في السعودية، قمنا في النهاية بتقديم طلب إصدار أسهم حقوق أولوية بتاريخ 7 مايو وتعيين ثلاثة مستشارين ماليين: السعودي الفرنسي كابيتال SFC، وشركة العربي الوطني للاستثمار ANB Investment، والراجحي كابيتال لدعم الشركة خلال عملية إعادة هيكلة رأس المال.
- تمديد تمويل قدره 2.25 مليار ريال سعودي لسنة إضافية لغاية شهر أغسطس 2019.
- نحن في المراحل النهائية لإعادة تمويل المراجعة بقيمة 5.96 مليار ريال سعودي.

### ننتقل إلى الصفحة رقم 16 ، زين الأردن

على الرغم من الحفاظ على الريادة السوقية، فقد أدى ارتفاع المنافسة السعرية إلى تقلص قاعدة عملاء زين الأردن بنسبة 11% مقارنة بنفس الفترة من العام 2017، لتصل إلى ما يقارب 3.8 مليون عميل.

وجاءت إيرادات الربع الأول مستقرة بقيمة 85 مليون دولار أمريكي، مدعومة بشكل رئيسي من ارتفاع إيرادات الربط البيني والبيانات، فيما انخفضت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات (EBITDA) والأرباح الصافية بنسبة 18% و 27% على التوالي، ويُعزى هذا الانخفاض بشكل رئيسي إلى ارتفاع تكاليف الربط البيني، مما أدى إلى انخفاض في إجمالي الهوامش وزيادة في النفقات التشغيلية (Opex) (لاسيما بسبب التكلفة الأعلى لخدمات المرافق) - نحن في طور التفاوض حالياً مع الحكومة الأردنية لمنح قطاع الاتصالات تسهيلات أفضل، مقارنة بالقطاعات الأخرى التي يتم التعامل معها بشكل أفضل - كما استقرّ هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بمعدل 40%.

لقد أثبت إطلاق خدمات شبكة الجيل الرابع 4G في الأردن أنه مثمر للغاية، حيث نمت إيرادات البيانات بنسبة 5%، وهي تمثل الآن ما نسبته 39% من إجمالي إيرادات الشركة.

ختاماً، سوف أترك الحديث إلى محمد عبداللنقرغ إلى جلسة الأسئلة والأجوبة.

**محمد عبدال**

شكراً أسامة، بهذا، 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 زياد إيتاني من أرقام كابيتال.

### زياد إيتاني – Arqaam Capital

مرحباً ، شكراً على المعلومات التي تم استعراضها في العرض التقديمي، أو أن أطرح بضعة أسئلة حول عمليات شركة زين الكويت، لاحظنا أن قاعدة المشتركين ثابتة على الرغم من وجود نمو أفضل في نظام الدفع الآجل ، وارتفاع متوسط العائد لكل مستخدم (ARPU) ، ولا حظنا أن إيرادات الشركة ارتفعت بنسبة 21% مقارنة مع نفس الفترة من العام 2017، هل يمكنك أن تعطينا توضيحاً عن سبب زيادة مبيعات الأجهزة، وإيرادات قطاع المشروعات والأعمال، والتي أعتقد أنها مرتبطة بمشروع العدادات الذكية، ما تأثير ذلك؟

### سكوت جيجنهايمر

شكراً على سؤالك، أود أن أوضح أن فترة الربع الأول شهدت أمرين مهمين، أحدهما: سجلنا مبيعات ضخمة لأجهزة الهواتف، وكان لدينا خسارة صغيرة بقيمة 5.9 مليون دينار كويتي، وذلك حتى نتخلص من المخزون لدينا، وبالنسبة إلى مشروع العدادات الذكية مع وزارة الكهرباء، فإننا مازلنا في طور بدايات تنفيذ المشروع، علماً أنه يمتد على سنوات.

سجلت الشركة خلال هذه الفترة مبلغ وقدره 10.9 مليون دينار كويتي لمشروع وزارة الكهرباء والمياه، ونعتقد أنه بمجرد تنفيذنا لمراحل هذا المشروع على مدار السنوات القادمة، فإننا سنحقق عوائد متزايدة..، نأمل أن نكون أجابنا على سؤالك.

### زياد إيتاني – Arqaam Capital

رائع ، نفهم من هذا أن هناك توقعات أن يزداد هامش الربح التشغيلي حتى نهاية العام 2018 وما بعده.

سكوت: نعم صحيح.

### زياد إيتاني – Arqaam Capital

لست متأكداً إذا كنت قد سمعت بشكل صحيح، ما ذكرته عن تأثير المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية الجديدة، هل هو بحدود 2 مليون دينار كويتي على مستوى الأرباح الصافية ؟

### أسامة متي

نعم، فقد أثر تطبيق المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية رقم 9 و 15 سلبيًا على الأرباح الصافية بمقدار 1.8 مليون دينار كويتي، أيضاً، إذا لم نطبق هذه المعيار الدولي رقم 15، فستكون إيرادات المجموعة أعلى بمقدار 4 ملايين دينار كويتي، يأتي معظمها من السوق الكويتية.

### زياد إيتاني – Arqaam Capital

عظيم، شكراً على التوضيح.

## بهاء مكارم – Arqaam Capital

مرحباً، شكرًا لكم على العرض التقديمي الذي قدمتموه لنا، وقد لاحظنا عاملين رئيسيين غير متكررين في البيانات المالية، أولهما الأثر الإيجابي البالغ 34.5 مليون دولار كويتي، وهو يمثل حوالي 60% من الأرباح، والثاني أثر سلبي قدره 16.5 مليون دينار كويتي وهو يمثل 40% من الأرباح.

هل يمكن أن تفسر لنا هذه التأثيرات غير المتكررة، وهل تتوقعون أن تشهد فترة الربع الثاني مثل هذا الأمر مرة أخرى، وإذا كان علينا أن نقوم بتعديل هذه التأثيرات، فهل من الصحيح أن نحسب ببساطة صافي دخل أقل بنسبة 20% من مستواه الحالي؟

### أسامة متي

دعني أوضح لك، إن ما تشير إليه هو في الأساس صافي الربح النقدي إذا لم أكن مخطئاً، فالمبلغ هو 34 مليون دينار كويتي، ومصاريف أخرى تبلغ 16.5 مليون دينار كويتي، ف فيما يتعلق بصافي الربح النقدي، فقد جاء بسبب تطبيق معيار المحاسبة الدولي رقم 29 على معدل التضخم التراكمي لثلاث سنوات في جنوب السودان، والذي يبلغ 3,300% عن فترة الربع الأول من العام 2018، مقارنة بـ 2,500% في ديسمبر 2017.

إن الإرتفاع الكبير في مؤشر أسعار المستهلك (مؤشر أسعار المستهلك - CPI)، وكذلك الزيادة في عامل التحويل من 34 مرة إلى ما يقرب من 44 مرة في الربع الأول من العام 2018 ساهم في تحقيق صافي الربح النقدي. عندما تنتظر إلى عمليات جنوب السودان ستري أن حجم المطلوبات أعلى من حجم الموجودات، لذلك، فإن تطبيق معيار المحاسبة الدولي 29 سيؤدي بشكل أساسي إلى زيادة في حجم الأرباح المحتجزة، ومع ما تكبدناه من خسائر فإننا سوف نسجل أرباحاً من خلال تطبيق معيار المحاسبة الدولي رقم 29.

بالإضافة إلى ذلك، لقد قمنا باختبار انخفاض القيمة في جنوب السودان، فقد قمنا بشطب الأصول الثابتة، وهو ما انعكس على بيان الدخل، حيث قمنا بشطب أصول بمبلغ 9.6 مليون دينار كويتي مخصص خسائر انخفاض القيمة والممتلكات والمنشآت، بالنسبة للمصروفات الأخرى، ويعود ذلك أساساً إلى حجم المخصصات التي تم الاحتفاظ بها لمختلف الدعاوى القضائية التي لدينا في جميع عملياتنا، كما قررنا أخذ مخصص على مستوى المجموعة بقيمة 16 مليون دينار كويتي تقريباً. أمل أن أكون قد أجبت عليك بشكل واضح.

## بهاء مكارم – Arqaam Capital

نعم، لقد أوضحتم ذلك، وبناء على هذا فإن فترة الربع الثاني لن تشهد هذا الأمر، إذا استطعت أيضاً طرح سؤالاً، فقد ذكرتكم أيضاً زين السودان، وما تواجهه من تخفيض قيمة العملة كما ذكرت منذ قليل، وقد سمعنا عن تأثيرات السوق السوداء، حيث يصل سعر الصرف إلى 38 جنية مقابل سعر الدولار، فبالنسبة لك هل يبدو هذا وكأنه علامة على توقع حدوث انخفاض آخر في قيمة العملة السودانية، وسيزداد الأمر سوءاً، كيف تقرأ هذه المعطيات؟

### أسامة متي

إن المعدل الذي نستخدمه هو أساساً يمثل سعر البنك المركزي السوداني الذي يبلغ حوالي 30 جنية مقابل الدولار، وأسعار السوق السوداء تعتمد على العرض والطلب، ولكننا نعتقد أن الربع الثاني ستكون أسعار الصرف تدور حول 30 جنية مقابل الدولار كمعدل رسمي، وهذا هو ما سنستخدم في بياناتنا.

## بهاء مكارم – Arqaam Capital

شكراً جزيلاً

## مارك كرومبياس - QIC

شكراً لكم، أود أن أطرح عليكم سؤالاً حول عمليات زين العراق، ما هي الفرص التي تروها هناك في ظل تحسن الأوضاع، وهل يمكن أن تكشف لنا عن خططكم الخاصة بالنفقات الرأسمالية، وعن الحصة السوقية ومركزكم في السوق العراقية؟

## سكوت جيجنهايمر

بالنسبة إلى عملياتنا في العراق، فإننا نحقق تطوراً ملحوظاً في ظل الفرص الكبيرة المتوفرة في السوق العراقية، وإن كان هناك بعض التحديات في الوقت الحالي، وحيث أننا نقدم خدمات الجيل الثالث الآن، فإننا نتطلع إلى موعد طرح خدمات الجيل الرابع، ونبذل جهداً في ذلك، وكما تعلمون عندما حصلنا على رخصة الجيل الثالث فقد ربطت الجهات المانحة ذلك برخصة الجيل الثاني، وهو ما جعل رخصة خدمات الجيل الثالث لمدة 7 سنوات، وهو أمر غير منطقي من الناحية التجارية، لذا فإننا نبذل جهدنا للحصول على ترخيص لمدة 15 عاماً لخدمات الجيل الثالث، وهو ما سيدعم عملياتنا للاستمرار في الاستثمار بكثافة، وفي الوقت الحالي عندما تسود حالة الاستقرار في المناطق المحررة حديثاً، فإننا نحتاج بعض الوقت حتى ترتفع العائدات، لكننا نستطيع أن نؤكد أن عملياتنا تشهد تحسينات كبيرة، ونتوقع أن نستمر في دفعها نحو نمو جديد، فهناك الكثير من الفرص خاصة مع زيادة شريحة قطاع المشروعات والشركات.

في الوقت الحالي لدينا نظرة تفاؤلية بشكل عام، حيث تسير الأمور على ما يرام في الاتجاه الصحيح، لذا لا أريد أن أكون متفائلاً بشكل كبير، لكنني أعتقد أن هناك الكثير من الفرص في العراق بالنسبة لنا. نأمل أن أكون أجبت عن سؤالك بشكل وافي.

## مارك كرومبياس - QIC

شكراً لكم

## إبريك تشانج - HSBC

فقط أريد أن أفهم شيئاً عن حجم الرصيد النقدي لديكم البالغ 284 مليون دينار كويتي في الربع الأول، فكم النسبة المئوية التي يمكن الوصول إليها من هذا المبلغ؟ أعني بذلك أن هناك نسبة من هذا الرصيد في السودان، هل توضحون ذلك؟

## أسامة متى

أنت تشير إلى الأرصدة النقدية التي تبلغ 284 مليار دينار كويتي، ولكن يجب أن تأخذ في عين الاعتبار أننا في شهر أبريل الماضي وزعنا أرباحاً نقدية بقيمة 151 مليون دينار كويتي على المساهمين، لذلك فإننا سنرى انخفاضاً في الرصيد النقدي في الربع الثاني، ولكن بالطبع فإن السيولة النقدية التي تأتينا من عمليات شركتنا ستساعدنا.

فيما يخص زين السودان، فليس بالأمر السهل علينا الوصول إلى النقد الذي لدينا في السودان، خصوصاً في حال الذهاب إلى السوق السوداء فإن ذلك سيكبدنا خسائر أكبر، والسيولة النقدية المتوفرة في السودان تبلغ 43 مليون دولار أمريكي، ونستخدم هذا المبلغ للاستثمار في النفقات الرأسمالية.

## ورونا كوماراده - SICO

لدي تساؤل عن وضع عمليات شركة زين الأردن، ما هي توقعاتكم لهذا العام؟

## أسامة متى

كما تعلم، فالأردن من الأسواق التي تشهد منافسة قوية خصوصاً على مستوى أسعار خدمات البيانات، ففي الربع الأخير من العام 2017، اشتدت المنافسة بشكل مثير، وبدأنا نقدم خدمات انترنت مجانية ضمن حزمة من الاشتراكات، وهو ما ساهم في زيادة دخلنا، ولكن هذه الخطوة زادت معها أيضاً التكلفة، وبالتالي بالنظر إلى هامش الربح الإجمالي فقد انخفض من نسبة 81.26% في الربع الأول من العام 2017 إلى 77%، وذلك يعود بشكل أساسي بسبب تكلفة الربط البيني.

العامل الآخر هو تكلفة خدمات المرافق التي ذكرناها سابقاً، والخبر الجيد هنا هو أننا نعمل جنباً إلى جنب مع الجهات الحكومية لحثها على تخفيض هذه التكلفة، وبالفعل هناك حديث عن تخفيض التكلفة، ربما يتم ذلك في الربع الثاني من 2018، حيث يمكن أن نرى تخفيض في الأسعار على مدى فترة من الزمن قد تصل إلى 44% على مدى عامين، وهذا سيساعد بشكل مؤكد في دعم العمليات وفي المركز التنافسي.

زين الأردن لاعب أساسي في المملكة، ونحن رواد في مجالات الإبداع، فلدينا هناك مركز زين للإبداع ZINC، وهو مركز لاستضافة الأفكار الرائدة، أعتقد بأننا في موقع متقدم للاستمرار في ريادتنا في السوق الأردنية، وفي تحقيق قيمة إضافية لمساهميننا.

## ورونا كوماراده - SICO

السؤال الثاني يتعلق بالميزانية، نلاحظ أن احتياطي ترجمة العملات الأجنبية قد بلغ 1.3 مليار دينار كويتي، وهو في تزايد مستمر، وبالنظر إلى تطور الأحداث، فإن هذا الرقم مرشح للارتفاع أكثر، ما هي رؤيتكم بخصوص هذا الأمر؟

## أسامة متى

إن ارتفاع احتياطي ترجمة العملات الأجنبية سببه الرئيسي هو تخفيض قيمة الاستثمار في كل من السودان وجنوب السودان، ففي السودان تعرضنا إلى تأثير بقيمة 56 مليون دينار كويتي وفي جنوب السودان إلى تأثير بقيمة 32 مليون دينار كويتي.

في الوقت الحالي، لا نخطط (مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية) للتخارج من أي من هذه العمليات لأننا نعتقد بأن السودان ستعود إلى حالتها السابقة، وبالتالي ستخضع قيمة الاحتياطي بدلاً من الارتفاع، ولكن في جميع الأحوال لا نتحكم بهذا الأمر بما أنه يعتمد على أسعار صرف العملات.

## ورونا كوماراده - SICO

هل سيؤثر ذلك على الالتزامات، ونسبة الدين إلى حقوق الملكية؟

## أسامة متى

نحن حالياً نتفاوض مع الممولين بهذا الشأن، في السابق وبسبب العقوبات على السودان لم يتم احتساب أي تأثير من السودان في التعهد بالنسبة إلى الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاكات، وبما أنه ليس علينا أي دين في السودان بالتالي لم يتم احتساب الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، أو النقد بالكامل في التعهدات، ومع قرار رفع العقوبات عن السودان، فإننا نقوم حالياً بالتفاوض بشأن التعهدات لتضمين السودان في حسابات التعهدات، وعليه سنبدأ بالنظر في صافي الدين إلى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات عوضاً عن حقوق الملكية.

## إريك شانغ - HSBC

أود فقط توجيه سؤال عن إعادة رسملة زين السعودية، ما هي نواياكم بالتحديد؟ هل تنوون مبادلة دين المساهم بأسهم في رأس المال أو أنتم على استعداد لضخ مزيد من السيولة في الأعمال؟ أيضاً هل تمانعون تجميع الأصول؟

### أسامة متى

بالنسبة لزيادة رأس المال للمساهمين وإعادة هيكلة رأسمال زين السعودية، فإن الخطة تتكون من مرحلتين: الأولى هي إطفاء الخسائر المتركمة من رأس المال، والثانية هي زيادة رأس المال إلى ما يقارب 6 مليارات ريال سعودي. إننا نهدف بالطبع إلى جذب نقد جديد إلى الشركة لتخفيض ضغط المديونيات على الميزانية، من وجهة نظرنا بالنسبة لملكيتنا لنسبة 37% من رأسمال زين السعودية، فنحن لدينا دين مساهم مع الشركة، ودمم مدينة أخرى من زين السعودية التي يمكن أن نستخدمها لتحويلها إلى أسهم جديدة في رأسمال الشركة والحفاظ على نسبتنا بـ37%.

## إريك شانغ - HSBC

بعض صغار المساهمين سوف يتأثرون بإعادة هيكلة رأس المال، هل سيؤثر ذلك على زيادة حصنكم؟

### أسامة متى

نعم، لأننا ندعم العمليات ونؤمن بها بشكل كبير، أما بالنسبة إلى أننا سنقوم بتجميع زين السعودية بعد زيادة رأس المال هو موضوع قيد النقاش على مستوى الإدارة ومجلس الإدارة لأننا نعتقد بأن السوق السعودي مميز للغاية بالرغم من الصعوبات، ولذلك نعتقد بأنه ستكون هناك قيمة إضافية كبيرة بعد تجميع زين السعودية إذ أنها إما ستساهم في تعزيز مركزنا المالي على مستوى المجموعة أو سنستفيد من النمو المتوقع في السوق.

### 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 بفريق علاقات المستثمرين للحصول على مزيد من المعلومات

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

نتطلع إلى مشاركتكم التالية لمناقشة النتائج المالية لفترة الربع الثاني من العام 2018، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقاً.

شكراً لكم جميعاً على الانضمام إلينا في هذا الاتصال، رمضان كريم وكل عام وانتم بخير.  
نتمنى لكم يوماً سعيداً.

-انتهى-



# Zain Group Financial Results

Q1 2018



# 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.

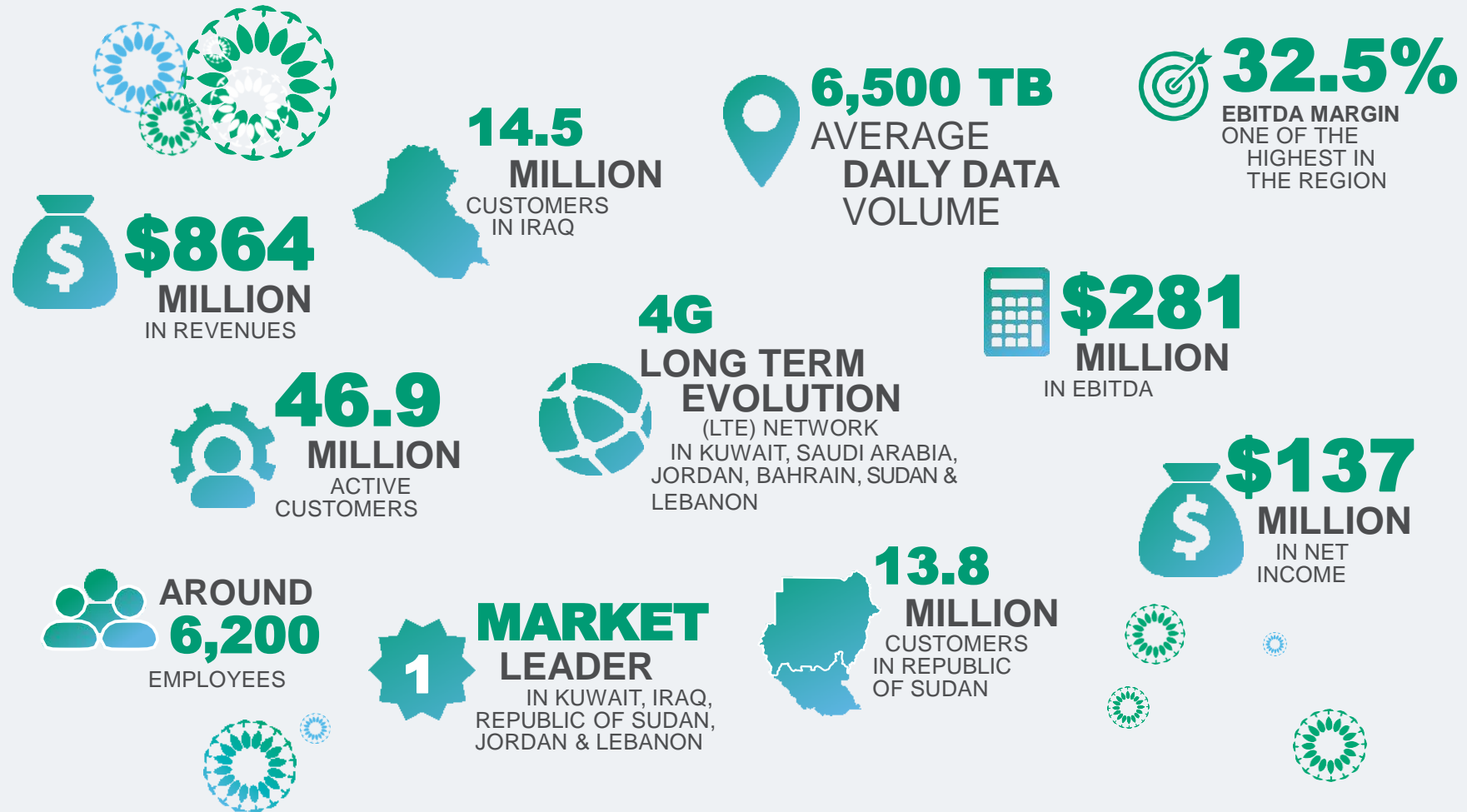
For further information about Zain Group, or the materials contained within this presentation, please direct your enquiries to our Investor Relations team via email at [IR@zain.com](mailto:IR@zain.com) or visit [www.zain.com/en/investor-relations/](http://www.zain.com/en/investor-relations/)

# Content

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

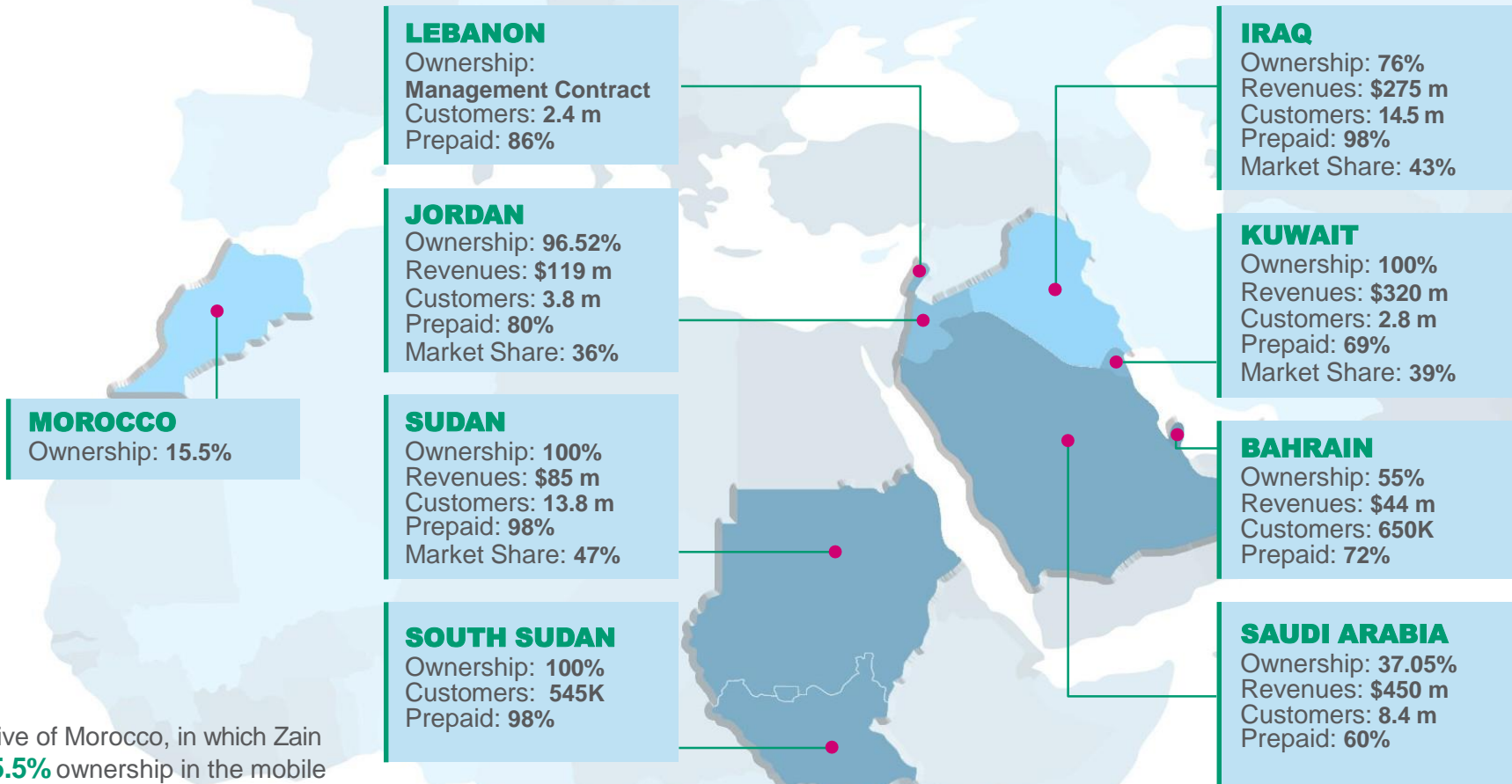


# Zain At A Glance – Q1 2018



# The World of Zain

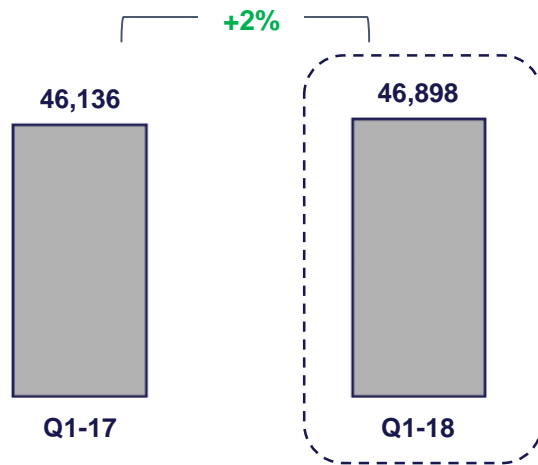
ZAIN'S WORLD CATERS TO **46.9** MILLION CUSTOMERS IN **8** COUNTRIES\*



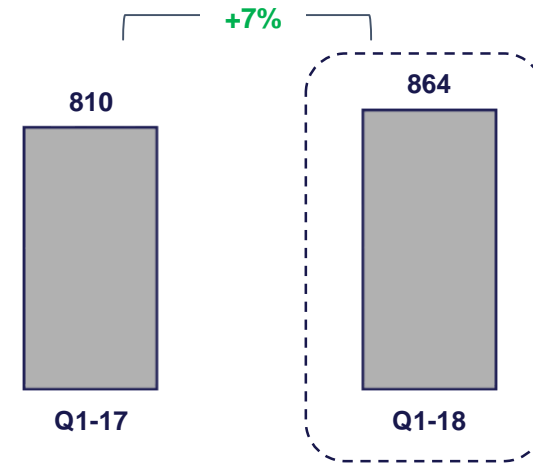
\* exclusive of Morocco, in which Zain has a **15.5%** ownership in the mobile operator "INWI"

# Group Financial Highlights – Q1 2018

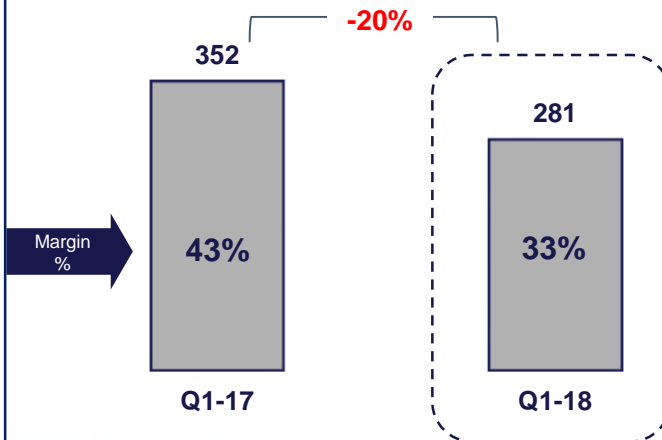
## CUSTOMERS (000)



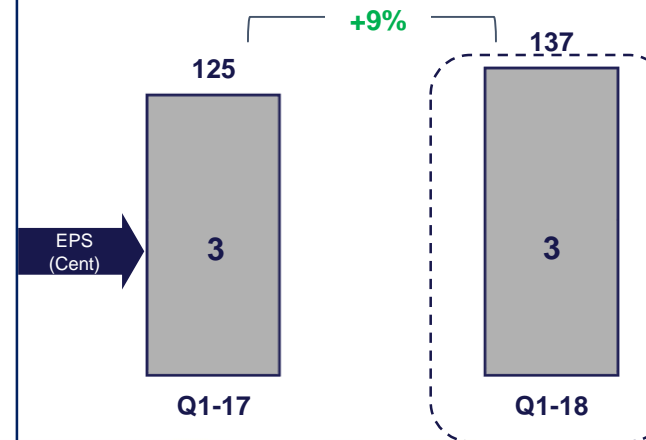
## REVENUES (USDm)



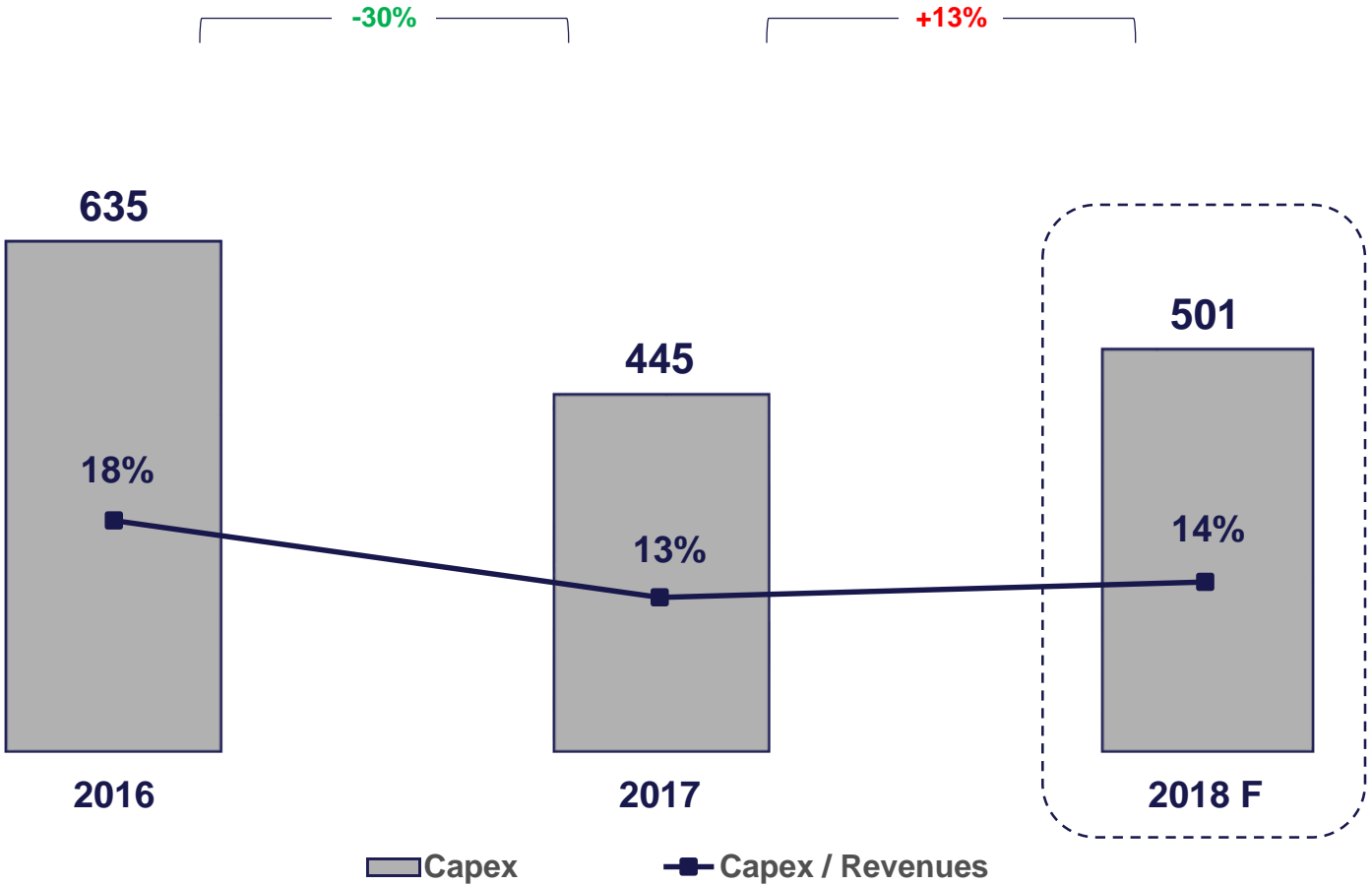
## EBITDA (USDm)



## NET INCOME (USDm)



# CAPEX & CAPEX / REVENUES

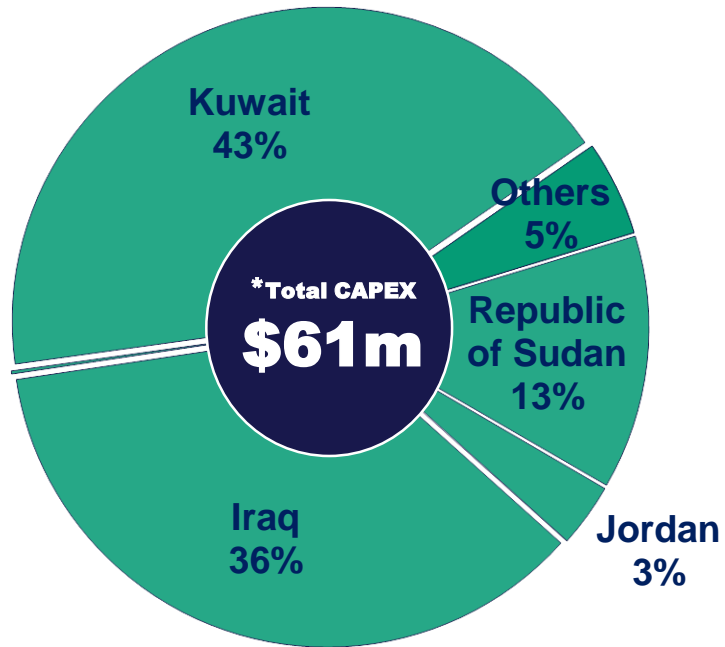


\* Capex excluding Zain KSA

\* Capex includes only tangible assets

# TOTAL CAPEX

## CAPEX BREAKDOWN



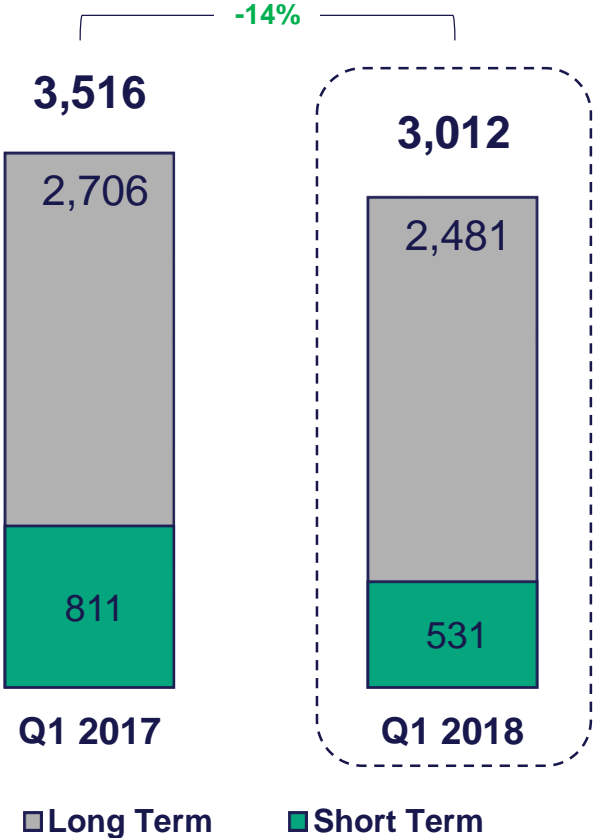
\* Group Total Capex (excluding KSA) = **USD 61 million**

\* Capex includes only tangible assets

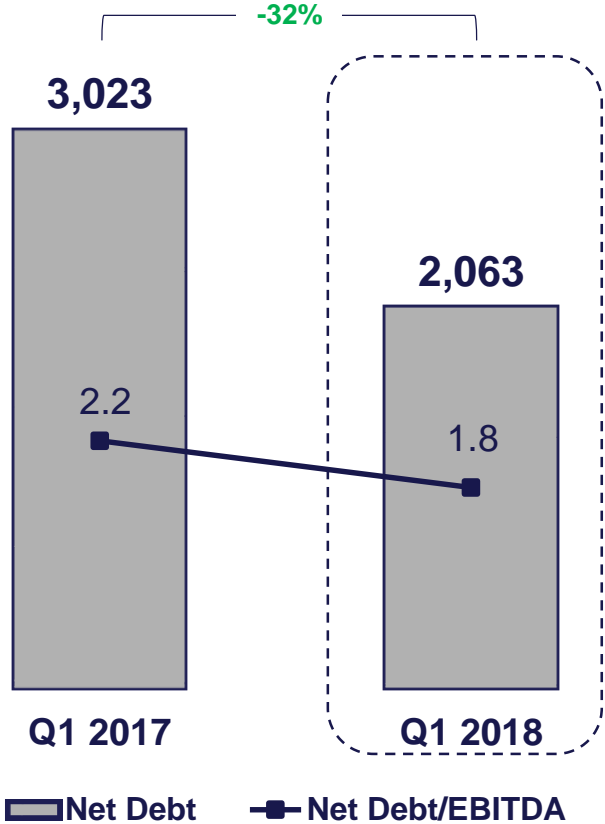
OPCO	Q1 2018 (USDm)	% OF REVENUES
Kuwait	26	8%
Iraq	22	8%
Sudan	8	9%
KSA	36	8%
Jordan	2	2%
Bahrain	0.1	0.1%
Others	3	N/A

# Group Financial Highlights

## TOTAL DEBT (USDm)



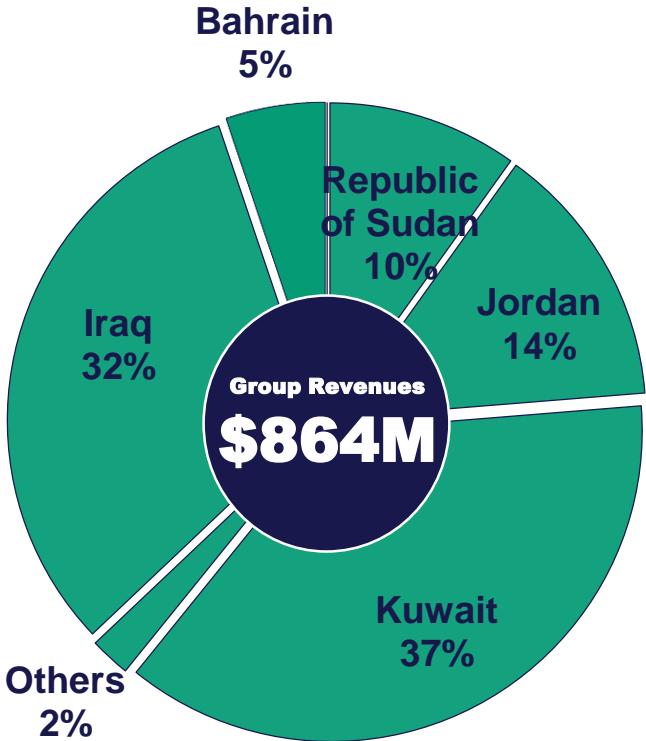
## NET DEBT (USDm) & NET DEBT/EBITDA



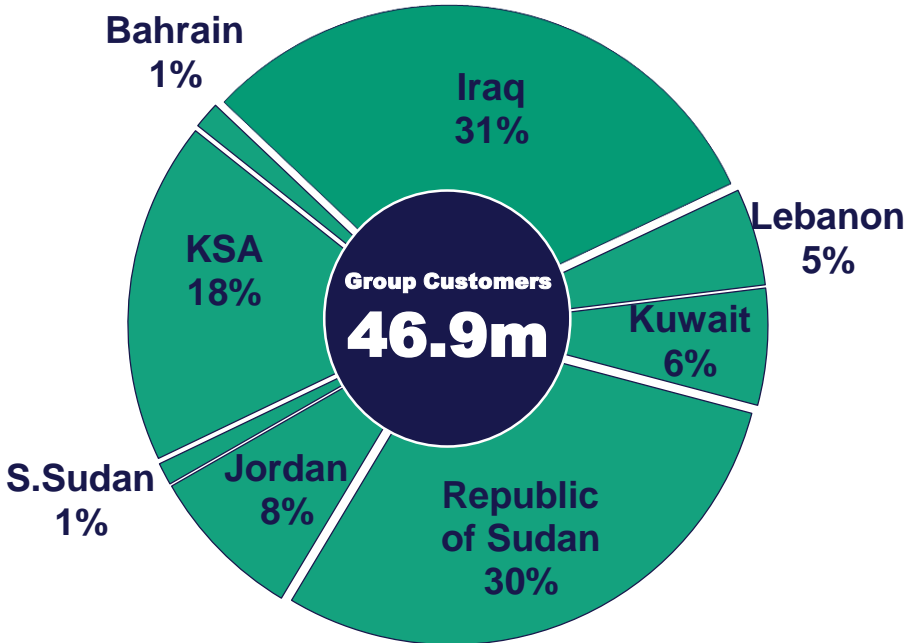
Net Debt = Total interest bearing debt (excluding letters of guarantee) after deducting cash and cash equivalents

# Group Financial Highlights

## REVENUE CONTRIBUTION

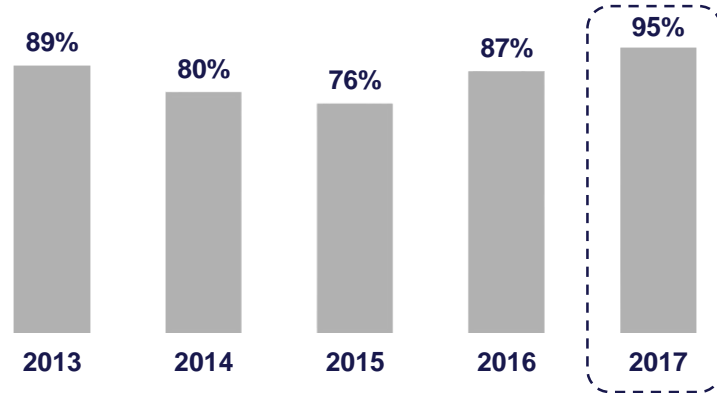


## CUSTOMER CONTRIBUTION

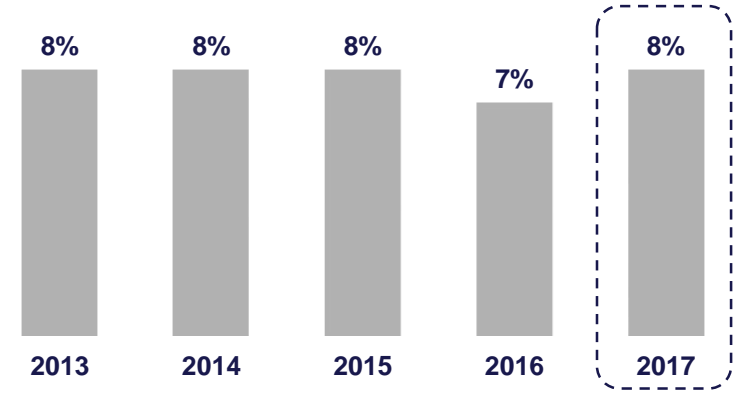


# ZAIN DIVIDENDS

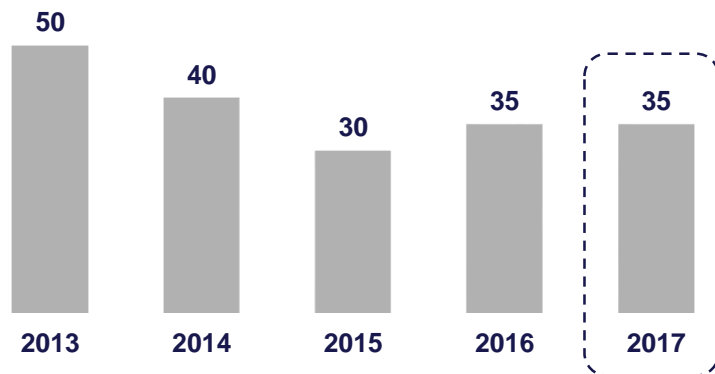
## DIVIDEND PAYOUT RATIO



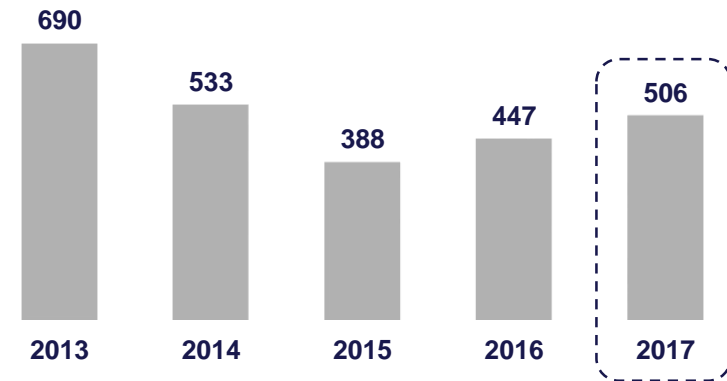
## DIVIDEND YIELD (%)



## DIVIDEND PER SHARE (Fils)



## CASH DIVIDEND (USDm)

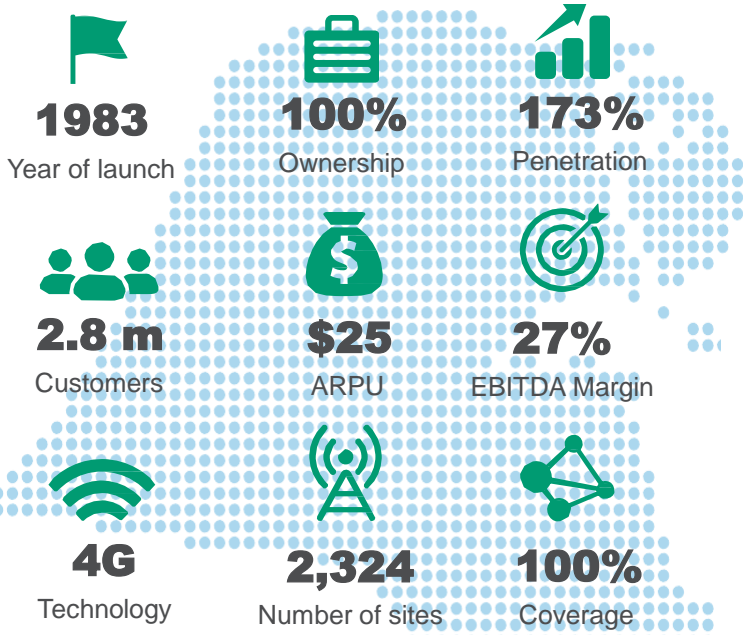


# Content

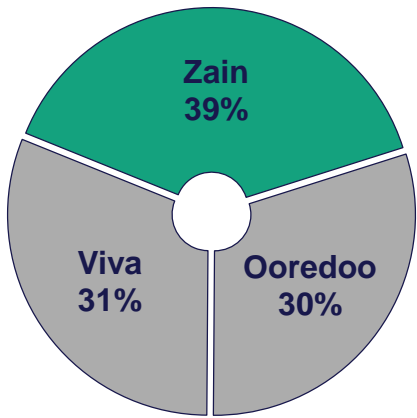
1. Results Review
2. Operations review
3. Financial Statements



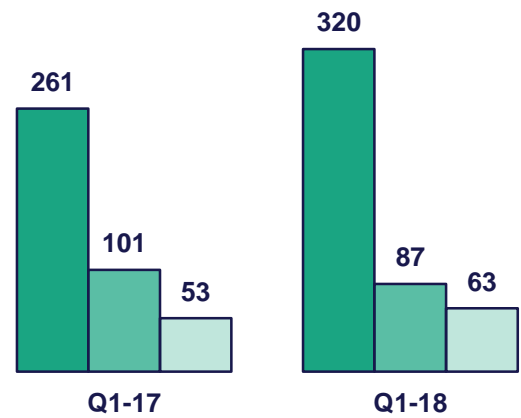
# ZAIN KUWAIT



## MARKET SHARE



## FINANCIALS (USDm)



- Customer base increase supported by new prepaid voice promotions
- Top line jumped by 23% mainly due to enterprise revenues in Q1 2018
- Net income up by 18% supported by lower D&A due to the IFRS 15 impact
- Strong concentration on cost optimization initiatives
- Data revenues (excluding SMS & VAS) grew 4% YoY, and formed 29% of total revenues

# ZAIN IRAQ



**2003**

Year of acquisition



**76%**

Ownership



**95%**

Penetration



**14.5 m**

Customers



**\$6**

ARPU



**35%**

EBITDA Margin



**3G**

Technology



**4,482**

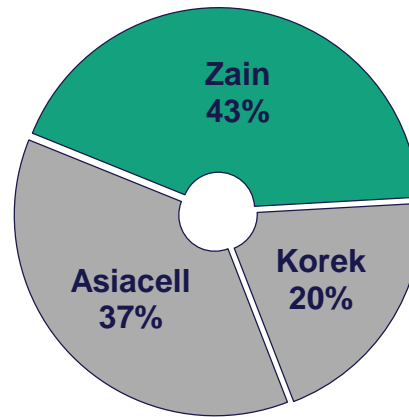
Number of sites



**99%**

Coverage

## MARKET SHARE



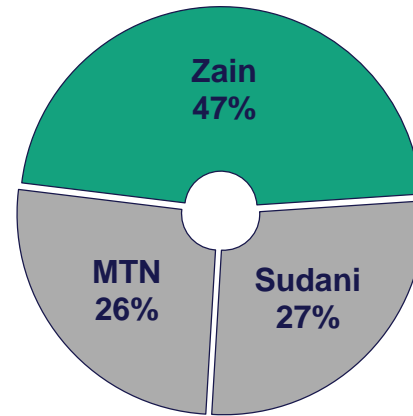
## FINANCIALS (USDm)



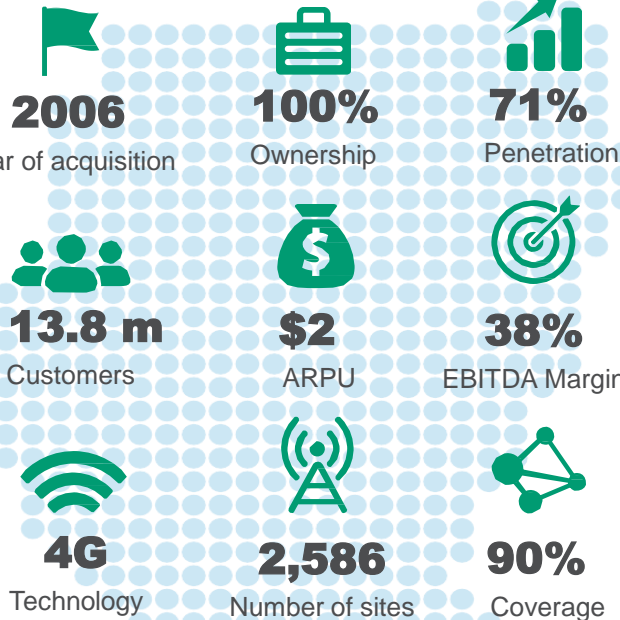
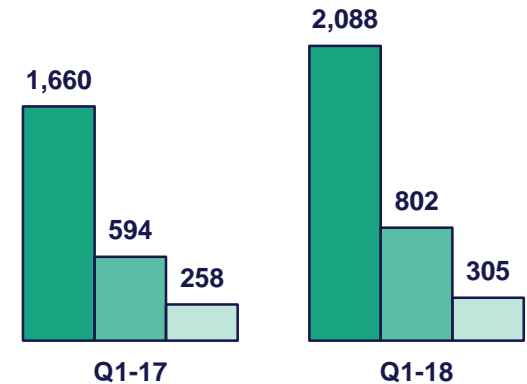
- Solid Q1 performance, supported by strong acquisition initiatives in the region; customer base jumped by 18%
- Introduction of new BTL offers on Know Your Offer (KYO) platform, improving customer experience by successful communication plans
- CVM activities boosted Voice and Data revenues
- Restore service in liberated areas
- Strong focus on cost optimization
- Robust growth in enterprise (B2B) segment

# ZAIN SUDAN

## MARKET SHARE



## FINANCIALS (SDGm)



- Maintained market leadership, quality of service and remained operator of choice.
- Impressive YoY growth in local currency SDG terms
- Customers grew by 7%, to reach 13.8 million
- 38% currency devaluation affected the financial results in USD terms (from an average of 15.5 in Q1-17 to 24.9 SDG/USD in Q1-18)
- Significant cost optimization savings
- Data revenues (excluding SMS & VAS) grew 41% YoY, and formed 16% of total revenues

# ZAIN KSA



**2008**

Year of acquisition



**37%**

Ownership



**168%**

Penetration



**8.4 m**

Customers



**\$18**

ARPU



**34%**

EBITDA Margin



**4G**

Technology



**8,717**

Number of sites



**97%**

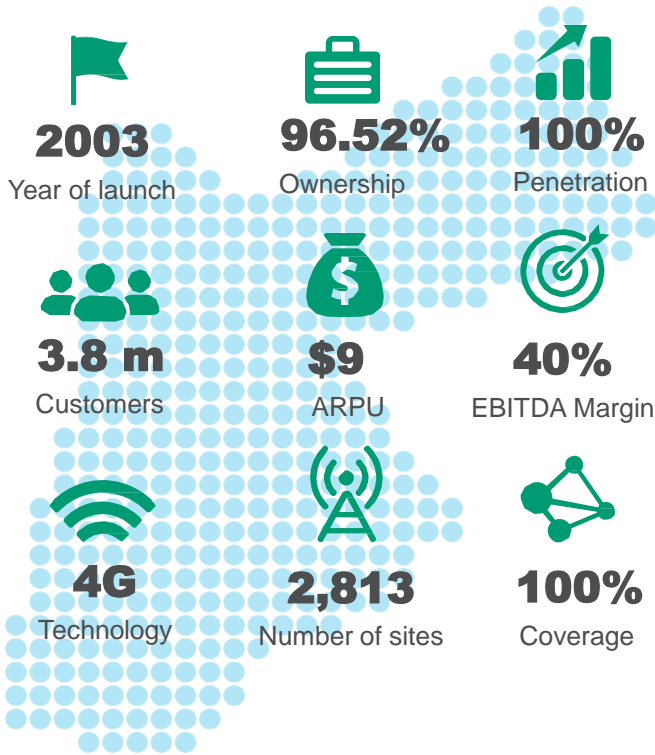
Coverage

## FINANCIALS (USDm)

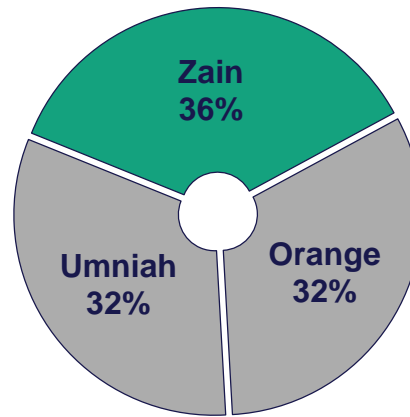


- Q1 performance was affected by the 17% customer drop due to:
  - Exodus of expat community
  - Bio-metric verifications and a two-sim policy for expats
- Higher D&A due to acquiring spectrum and additional equipment
- Removal of VOIP restrictions impacted the international revenues
- Data revenues (excluding SMS & VAS) formed 55% of total revenues

# ZAIN JORDAN



## MARKET SHARE

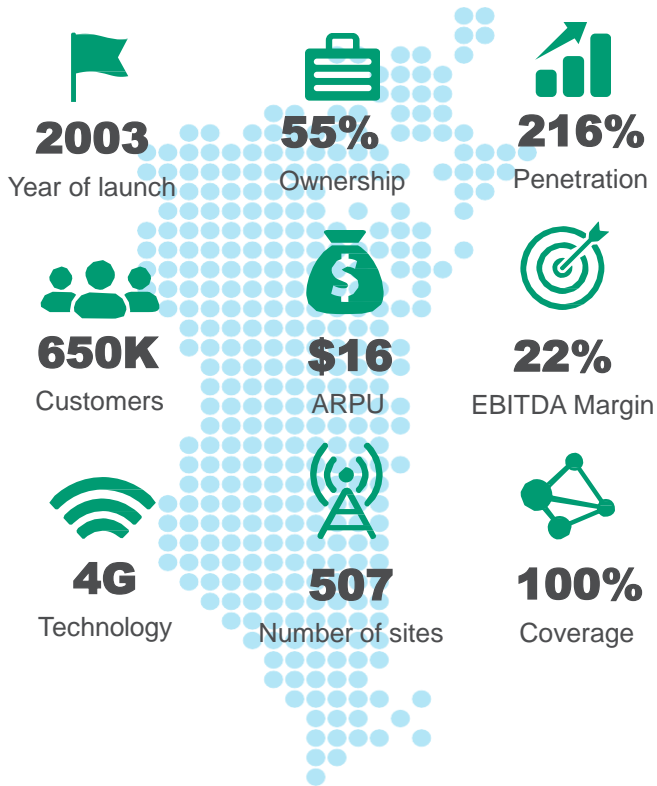


## FINANCIALS (USDm)



- Aggressive price competition on the postpaid and MBB segments
- Revenues improved despite the tough competition mainly due to higher interconnect revenues
- EBITDA impacted due to lower gross margin and higher Opex
- Data revenues (excluding SMS & VAS) grew by 5% YoY, and formed 39% of total revenues

# ZAIN BAHRAIN



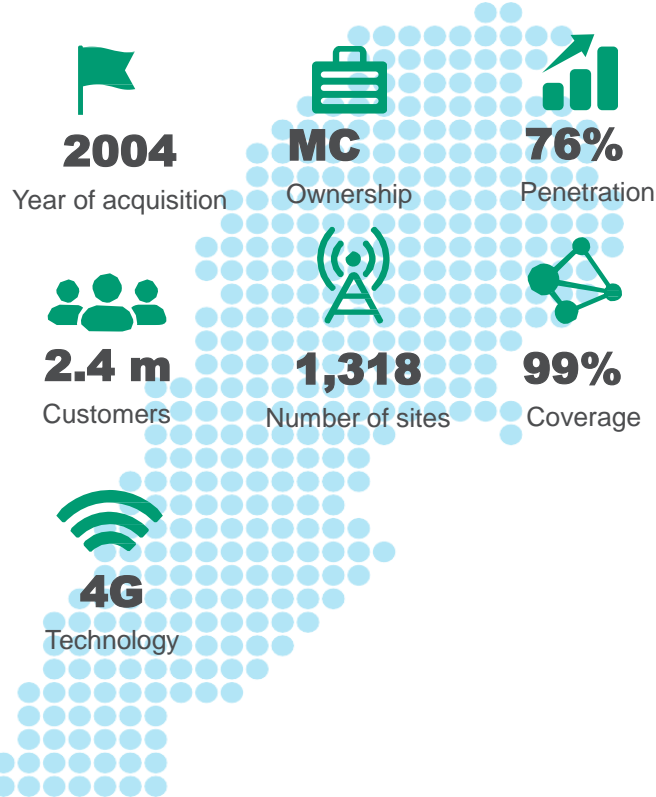
## FINANCIALS (USDm)



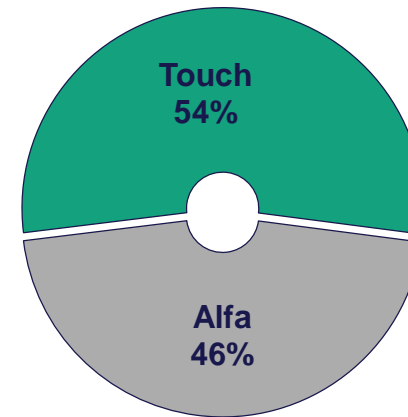
- Revenues down mainly due to lower international voice revenues as a result of OTT cannibalization
- Data revenues (excluding SMS & VAS) formed 45% of total revenues

# 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”

# Content

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



# BALANCE SHEET

	Unaudited	Audited	Unaudited
	31-Mar-18	31-Dec-17	31-Mar-17
	KD '000		
<b>ASSETS</b>			
<b>Current assets</b>			
Cash and bank balances	284,010	244,398	150,371
Trade and other receivables	404,937	455,801	452,063
Contract assets	42,785	-	-
Inventories	19,921	34,402	24,716
Investment securities at FVTPL	11,685	778	1,041
Non-current assets held for sale	7,656	7,656	-
	<b>770,994</b>	<b>743,035</b>	<b>628,191</b>
<b>Non-current assets</b>			
Contract assets	12,995	-	-
Investment securities at FVOCI	6,333	-	-
Investment securities available for sale	-	16,118	18,569
Investments in associates and joint ventures	189,054	188,412	190,883
Due from associates	421,939	415,759	391,916
Other assets	15,038	15,131	15,076
Property and equipment	688,321	743,586	788,160
Intangible assets and goodwill	864,938	911,630	986,815
	<b>2,198,618</b>	<b>2,290,636</b>	<b>2,391,419</b>
<b>Total Assets</b>	<b>2,969,612</b>	<b>3,033,671</b>	<b>3,019,610</b>

	Unaudited	Audited	Unaudited
	31-Mar-18	31-Dec-17	31-Mar-17
	KD '000		
<b>Liabilities and Equity</b>			
<b>Current liabilities</b>			
Trade and other payables	625,571	467,616	518,257
Deferred revenue	47,121	47,768	64,947
Due to banks	158,809	199,564	247,086
	<b>831,501</b>	<b>714,948</b>	<b>830,290</b>
<b>Non-current liabilities</b>			
Due to banks	742,547	670,637	824,378
Other non-current liabilities	38,668	38,482	38,541
	<b>781,215</b>	<b>709,119</b>	<b>862,919</b>
<b>Equity</b>			
<b>Attributable to the Company's shareholders</b>			
Share capital	432,706	432,706	432,706
Share premium	1,707,164	1,707,164	1,707,164
Legal reserve	216,353	216,353	216,353
Foreign currency translation reserve	(1,286,552)	(1,189,469)	(1,096,577)
Treasury shares	-	-	(567,834)
Treasury shares reserve	-	-	1,967
Investment fair valuation reserve	987	3,251	4,096
Share of reserves of associates	(240)	(326)	(279)
Retained earnings	132,228	281,919	473,185
	<b>1,202,646</b>	<b>1,451,598</b>	<b>1,170,781</b>
Non-controlling interests	154,250	158,006	155,620
<b>Total equity</b>	<b>1,356,896</b>	<b>1,609,604</b>	<b>1,326,401</b>
<b>Total Liabilities and Equity</b>	<b>2,969,612</b>	<b>3,033,671</b>	<b>3,019,610</b>

# INCOME STATEMENT

	Three months ended	
	31-Mar	
	2018	2017
	KD'000	
Revenue	258,903	246,941
Cost of sales	(91,195)	(67,508)
<b>Gross profit</b>	<b>167,708</b>	<b>179,433</b>
Operating and administrative expenses	(79,757)	(68,766)
Depreciation and amortization	(38,539)	(49,917)
Provision for impairment – trade and other receivables	-	(3,410)
Expected credit loss on financial assets	(3,697)	-
<b>Operating profit</b>	<b>45,715</b>	<b>57,340</b>
Interest income	7,224	2,375
Investment income	217	253
Share of results of associates and joint ventures	(2,364)	888
Other (expense)/income	(16,516)	(1,152)
Finance costs	(9,260)	(9,464)
Provision for impairment loss on property and equipment	(9,648)	-
Loss from currency revaluation	(2,624)	(5,841)
Net monetary gain	34,206	-
<b>Profit before contribution to KFAS, NLST, ZAKAT, income taxes and Board of Directors' remuneration</b>	<b>46,950</b>	<b>44,399</b>
Contribution to Kuwait foundation for Advancement of Sciences (KFAS)	(174)	(280)
National Labour Support Tax (NLST) and Zakat	(747)	(1,583)
Income tax expenses	(3,992)	(3,849)
Board of Directors' remuneration	(69)	(69)
<b>Profit for the period</b>	<b>41,968</b>	<b>38,618</b>
<b>Attributable to:</b>		
Shareholders of the Company	40,897	38,229
Non-controlling interests	1,071	389
	<b>41,968</b>	<b>38,618</b>

Earnings per share	Three months ended	
	31-Mar	
	2018	2017
Basic – Fils	9	10

# CASH FLOW STATEMENT

Three months ended  
31-Mar

	2018	2017
	KD'000	

## Cash flows from operating activities

Profit for the period before income tax	45,960	42,467
Adjustments for:		
Depreciation and amortization	38,539	49,917
Interest income	(7,224)	(2,375)
Investment income	(217)	(253)
Share of results of associates and joint ventures	2,364	(888)
Provision for impairment loss on property and equipment	9,648	-
Finance costs	9,260	9,464
Loss on currency revaluation	2,624	5,841
Net monetary gain	(34,206)	-
Gain on sale of property and equipment	(24)	-
Operating profit before working capital changes	<b>66,724</b>	<b>104,173</b>
Increase in trade and other receivables	(60,987)	(5,205)
Decrease/(increase) in inventories	14,133	(8,220)
Increase/(decrease) in trade and other payables	30,382	(2,191)
Cash generated from operations	<b>50,252</b>	<b>88,557</b>
Paid to KFAS	(319)	(250)
NLST and Zakat paid	-	(3,341)
Income tax paid	(2,066)	(2,302)
<i>Net cash from operating activities</i>	<b>47,867</b>	<b>82,664</b>

Three months ended  
31-Mar

	2018	2017
	KD'000	

## Cash flows from investing activities

Deposits maturing after three months and bank balances blocked	384	(8,221)
Investments in securities	(1,260)	(3,301)
Proceeds from sale of investments	173	7,527
Increase in due from associates	(5,348)	(4,373)
Acquisition of property and equipment (net)	(19,172)	(21,864)
Acquisition of intangible assets (net)	(275)	(4,365)
Interest received	1,666	3,010
Dividend received	-	81
<i>Net cash used in investing activities</i>	<b>(23,832)</b>	<b>(31,506)</b>
<b>Cash flows from financing activities</b>		
Proceeds from bank borrowings	110,316	156,588
Repayment of bank borrowings	(72,122)	(132,309)
Dividends paid to Company's shareholders	(318)	(128,117)
Dividends paid to minority shareholders of subsidiaries	-	(1,117)
Finance costs paid	(8,846)	(12,910)
<i>Net cash from/(used in) financing activities</i>	<b>29,030</b>	<b>(117,865)</b>
Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents	53,065	(66,707)
Effect of foreign currency translation	(6,572)	105
Transition adjustment on adoption of IFRS 9	(6,497)	-
Cash and cash equivalents at beginning of period	206,432	177,150
<b>Cash and cash equivalents at end of period</b>	<b>246,428</b>	<b>110,548</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*