



Date: 21 July 2020

التاريخ: 21 يوليو 2020

Ref:

المرجع:

Mr. Mohammad Saud Al-Osaimi

السيد / محمد سعود العصيمي المحترم

CEO - Bursa Kuwait

الرئيس التنفيذي - بورصة الكويت

State of Kuwait

دولة الكويت

Dear Sir,

تحية طيبة وبعد،،،

Subject: Minutes of Analyst / Investor conference for Q1& Q2 2020 – Zain Group

الموضوع: محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين لشركة الاتصالات

المتنقلة – زين للربع الأول والربع الثاني للعام 2020

As per article No. (8-4-2) "Continuing Obligations in the Premier Market" of Bursa 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 Call took place on Tuesday 21/7/2020 at 2:00 PM local time.

يرجى الإحاطة بأن مؤتمر المحللين / المستثمرين قد إنعقد عن طريق اتصال مباشر في تمام الساعة الثانية بعد ظهر يوم الثلاثاء الموافق 2020/7/21 (وفق التوقيت المحلي).

Attached: the minutes of the Conference mentioned above and the Investor presentation (Q1&Q2-2020).

مرفق طيه محضر المؤتمر المذكور أعلاه والعرض التقديمي للمستثمرين عن الربع الأول والربع الثاني للعام 2020.

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



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

www.zain.com

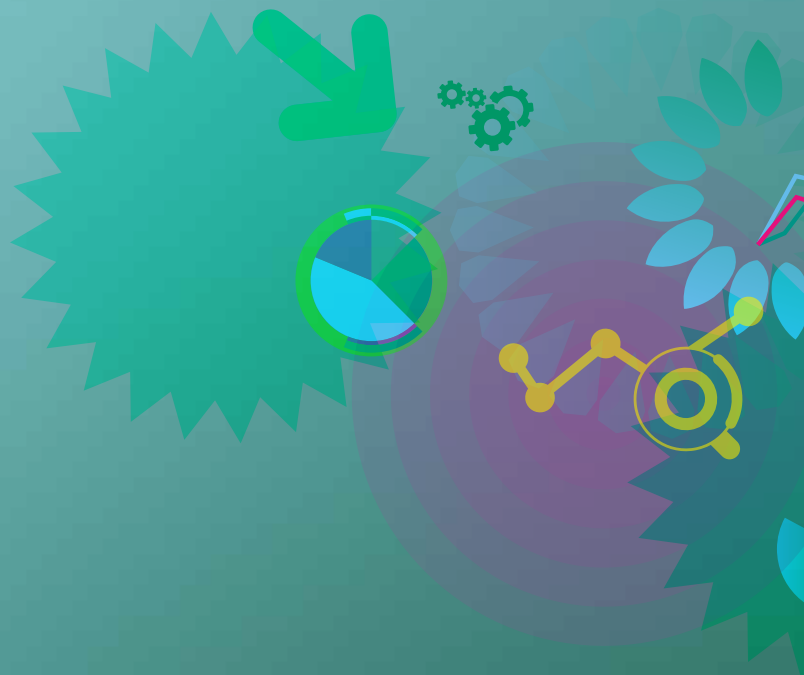


Zain Group

Q1 & Q2 2020

Earnings Conference Call

21 July 2020



Chaired by:
Omar Maher
EFG



Zain Group Q1 & Q2 2020 Earnings Call Transcript

Tuesday 21st July 2020

2:00 PM Kuwait Time

Zain Group Executive Management:

Scott Gegenheimer - Group Chief Executive Officer - Operations

Mohammad Abdal - Group Chief Communications Officer

Mohammed Shereef - Group Executive Finance Director

Aram Dehyan - Group Investor Relations Senior Manager

Moderator:

Omar Maher, EFG Hermes



Operator:

Good afternoon ladies and gentlemen, thank you for standing by. Welcome to today's Zain Group's First Half 2020 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, Tuesday, 21st of July 2020.

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

Omar Maher:

Greetings ladies and gentlemen, this is Omar from EFG and I would like to welcome you all to the Zain Group's First Half 2020 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 second quarter and detailed financials which have all been uploaded on the Group's website.

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

Mohammad Abdal:

Thank you, Omar. And welcome everyone to Zain's Q1 & Q2-2020 earnings conference call. With me today Scott Gegenheimer our Group CEO of Operations and Mohammed Shereef, Group Finance Executive Director, as our Group CFO Ossama Matta could not make it today due to some last-minute urgent matters. A quick introduction, Mohammed Shereef has been with Zain since 1993 and involved in every financial aspect of the Group and operations.

First of all, on behalf of the Zain management team, I hope that you and your loved ones are safe and sound in these challenging times.

I would like to apologize for Zain not holding a Q1, 2020 conference call due to the COVID-19 pandemic whereby the CMA sent out a directive to all listed companies in Kuwait to refrain from posting Q1 2020 results. Nevertheless, we will cover Q1, Q2 and H1 results in this call.

Due to safety precautions, Scott and Moh'd are in different locations and thus we will do our best to coordinate answers to your questions, and we thank you in advance for your cooperation and understanding during the call.



In a moment, we will take you through the IR presentation which has been posted earlier today on our corporate website, and after that we're happy to answer any question you may have.

During this call, we will be making forward-looking statements which are predictions, projections or other statements about future events. These statements are based on current expectations and assumptions that are subject to risks and uncertainties.

Please refer to our detailed cautionary statement found in slide number 2.

With that, I will now turn the call over to Scott.

Scott Gegenheimer:

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

First, and most importantly, I hope that you and your loved ones are remaining safe and healthy in the current environment. It has been a very challenging first half and I would like to start off by acknowledging all Zain employees for their hard work and dedication in helping deliver exemplary services, and on the critical role we play in maintaining connectivity and supporting the government and communities we serve throughout these exceptional times.

As expected, the covid-19 pandemic has had impact on our overall business, especially in the second quarter due to lockdown restrictions put in place by governments. Relevant factors of this financial impact include lower air time revenues (as key markets provided free airtime); the closure of retail shops, thus less recharge and handsets sales; halt of international business and religious (Umrah) travel affecting roaming revenues; increase of home Wi-Fi connectivity and lifting of data-usage caps;, to name a few. Moreover, on the Prepaid revenue, the exodus and/or reduction of income of the low paid expat community compounded the impact in Q2 as well as our customer numbers.

Nevertheless, data usage has increased, anywhere from 25% to 50% depending on country which helped offset some of the revenue impact.

The pandemic also accelerated our digital transformation, pushing our digital channels to include e-SIM in Saudi and Kuwait. I would also like to highlight the success of the Zain Group API platform that enables faster deployment of digital partnerships, continues to grow exponentially, resulting in an eight-fold Y-o-Y increase in revenues with approximately 5 million transactions per month. We will continue to foster this exciting space.

Our business continuity strategy during the lockdown and still through to now has seen the implementation of many proactive measures across our operations to manage the evolving



situation. The company created a Group Crisis Response Committee led by Executive Management to ensure that all country operations implement appropriate measures to rapidly respond to wide-ranging effects of the pandemic and the transition to working from home went very smoothly.

Although we are coming out of the strict lockdown in most of our countries we operate in, and most airports are still closed for commercial flights although they plan to open in August, we currently have anywhere from 85% to 90% of our employees working from home.

We also created a cash War-Room in every opco, to control the collection and predict the future cash flow on weekly basis. Management proactively took decisive cost optimization measures in areas such as contracts renegotiation, management of cashflows and loan repayments at Group and all OPCO levels to mitigate the effects of the lockdown on the business, that succeeded in reducing operational expenses by USD 68 million for second quarter.

Since we didn't update you with the Q1 numbers due to regulations, I will talk about six-months and briefly mention Q1 and Q2 in my review.

Let me start on page 6 of the IR presentation. Our Group customer base dropped by 3% Y-o-Y to reach 47.6 million at the end of the quarter, mainly due to the decline in prepaid base, on account of lockdown, travel ban, and expats leaving in several of our key markets.

For the first six months of 2020, the Group's consolidated revenue dropped by 3% to USD 2.7 billion. EBITDA for the period reached USD 1.1 billion, down 5% Y-o-Y, reflecting an EBITDA margin of 43%. Consolidated net income dropped by 14% Y-o-Y to reach USD 273 million. Earnings per share for the half-year stood at 19 Fils (USD 0.06).

We estimate that the impact of the COVID-19 pandemic on Zain Group revenues totaled approximately USD 183 million due to the disruption in economic and social activity.

For H1 2020, **foreign currency** translation impact, predominantly due to the 18% currency devaluation in Sudan from an average of 45 (SDG / USD), in Dec 2019 to 55 in H1 2020 cost the company USD 51 million in revenue, USD 23 million in EBITDA and USD 4 million in net income.

For the 1st quarter of 2020, Zain Group recorded consolidated revenues of USD 1.3 billion, up 1% Y-o-Y. EBITDA for the quarter reached USD 559 million, down 4% Y-o-Y, reflecting an EBITDA margin of 42%. Net income for the quarter amounted to USD 155 million, up 1% Y-o-Y reflecting earnings per share of 11 Fils (USD 0.04).

For the 2nd Quarter of 2020, Zain Group recorded consolidated revenue of USD 1.22 billion, down 7% when compared to the same period in 2019. EBITDA for the quarter reached USD 533 million, down 7% Y-o-Y, reflecting an EBITDA margin of 44%. Net income for the quarter amounted to USD 117 million, down 28% Y-o-Y, reflecting earnings per share of 8 fils (USD 0.03).

Moving on to Capex, the Group CAPEX for the six months reached USD 381 million, reflecting 15% of revenues, **(\$605m including intangible CAPEX)** predominantly in new network sites across its markets; 5G rollouts in Kuwait, Saudi Arabia and recently Bahrain. Mohammed will provide more color on the country breakdown of the CAPEX spend.

We have focused on our digital strategy of monetizing 4G and 5G networks, our FTTH services, and Group API platform through compelling initiatives and packages as well as focusing on gaming, entertainment, fintech and e-health services.

This has proven instrumental in countering the negative impact of the crisis with data revenues (excluding SMS and VAS) growing 10% Y-o-Y and now representing 42% of the Group's consolidated revenue.

The major relevant highlights in Q2 2020 were:

- **Group:**
 - On June 14, 2020, Zain joined the Hedera Governing Council to create a safer, fairer, more secure internet, providing Zain with first-hand exposure to cutting-edge and secure technologies in the blockchain and wider distributed ledger technology (DLT) space, driving innovation, e-commerce and B2B across the region.
- **Kuwait:**
 - On February 12, 2020, Zain Kuwait completed the sale and leaseback of the passive physical infrastructure of its 1,620 mobile tower portfolio for USD 130 million to IHS. The transaction is the first sale and leaseback of telecom towers in the Middle East by a mobile operator. Mohammad will give more details on the accounting gain in our books.
- **KSA**
 - Zain Saudi Arabia expanded its 5G network to cover the 30 cities in the Kingdom and it remains the largest 5G network in the MENA & Europe, as well as having the fastest wireless network in the Kingdom.
 - In KSA we also signed a MOU with Mobily for towers in July to establish a joint committee to buy and merge the towers owned by the two companies. This will insure maximum efficiency, under the supervision of the CITC. The agreement is subject to regulatory approvals, as well as internal approvals.

- **On Iraq license extension and 4G deployment:** On July 7, 2020 Zain Iraq's mobile license was extended for an additional eight years to expire on August 30th, 2030 inclusive of 4G. We plan to launch 4G services in early 2021. As part of the renewal, all licenses are now technology neutral.
- **Bahrain 5G:** In June 2020, Zain Bahrain launched 5G commercial services becoming Groups 3rd 5G network following Kuwait and KSA.

I would like to finish by reemphasizing the critical importance of high-quality connectivity has never been more evident in keeping businesses, governments, and societies connected and functioning with digital access to essential medical, commercial and financial services. The wide-ranging effects of COVID-19 will bring multiple opportunities and challenges, and Zain is mobilizing all its resources to ensure its networks are operating at optimal levels to provide a superb mobile experience to all while at the same time capitalizing on the many opportunities in the digital space to create shareholder value. We are optimistic of the telecom sector's resilience in such times and confident of better times ahead.

And on a final note, as I am sure the Dividend is on many of your minds. Our profitability and cash flow is still quite healthy, and we are confident to deliver on our promise of a minimum 33 fils dividend.

With that I will now handover to Mohammed to discuss the results in more detail. Thank you.

Mohammed Shereef:

Thank you, Scott, and good afternoon everyone.

I believe Scott has already covered all the key matters related to COVID 19 pandemic on the Group. As he mentioned, Management proactively implemented cost optimization measures across all opcos to mitigate the effects of the lockdown on the business and succeeded in reducing operational expenses by USD 68 million for the last three-months mainly from:

- Zain KSA USD 31m
- Zain Kuwait USD 15m
- Zain Iraq USD 9m

Now I will go straight into some key KPIs and provide a detailed analysis on the main Operations.

The Group continues to maintain healthy cash flows, and this allows us to focus and reduce the Group's leverage i.e. net debt / EBITDA (including Guarantees) which currently stands at 2.3 times. Reducing debt is a key strategy for Zain, and the current level is well within industry standards.



I will move to the OPCOs financial performance, and will be covering two specific periods:
- the six-month period ended 30 June 2020 and Q1 2020

Let's move to slide 14 - Zain Kuwait

Our flagship, Zain Kuwait remains the most profitable company within the Group and continues to maintain its market lead in both value share and customer base, as it now serves 2.6 million customers.

For the first six months of 2020, revenue dropped by 8% to reach KD 153 million (USD 497 million), mainly due to the COVID 19 impact which is estimated at KD 14m (USD 45 million), coupled with Government directives to support the community during the crisis by providing free local interconnect airtime and free 5GB data usage for one month. Despite several cost optimization initiatives implemented by the operation (where contracts were reviewed, negotiated and in certain circumstances even cancelled depending on the nature of the expense, to ensure that expenses were rationalized given the pandemic circumstances), EBITDA for the period decreased by 17% mainly due to revenue reduction and increase in ECL provisions.

Net income decreased by 14% Y-o-Y to reach KD 38 million (USD 122 million) mainly on account of the pandemic impact on Revenue. It must be noted with the recent huge investment in the 5G dominant rollout in Kuwait, Depreciation related to 5G infrastructure also had an impact on the bottom line.

For the first quarter of 2020, Revenue was stable at KD 81 million (USD 266 million), despite the country-wide lock down impact from mid-March, and resulting free local calls and additional internet (5GB a day), that was effective from 22nd March. EBITDA dropped by 15% to reach KD 27 million (USD 88 million) mainly due to higher ECL (Expected Credit Loss) provisions. Net income decreased by 3% to reach KD 20 million (USD 67 million).

In Q1, 2020 Zain Kuwait also recorded a gain of ~USD 15m on the Tower sale.

To support the focus on enhancing data revenue and digital presence further exploiting its 4G and 5G network, Zain Kuwait invested USD 27 million (5.4% of its revenue) in CAPEX during H1 '20, growing its digital platforms and implementing an entire range of Data monetization initiatives. The benefits of such investment and focus are reflected in the Data revenue representing 40% of total revenue compared to 37% last year.

We are very optimistic on the next phase of growth for Zain Kuwait exploiting its dominant 5G network and focus on digital services to individuals and the more lucrative B2B space. There are some big lucrative agreements with key government depts and enterprises in the pipeline, that will gain traction in H2, 2020 and beyond.

Saudi Arabia which is on slide 15:

Zain Saudi Arabia has been on an upward trajectory over the last few years reporting profits since 2017. Its rollout of the biggest 5G network in the region and Europe, in Oct 2019 put the Kingdom on the 5G world map and it hasn't looked back, as it expanded its 5G services nationwide covering 30 cities.

Nevertheless, the COVID 19 pandemic and halt of Umrah visitors had a large impact on the operation. Revenue for the first six months of 2020 reached SAR 3.9 billion (USD 1.05 billion), a decrease of 6%, impacted by the lockdown in the same way as I just described for Zain Kuwait. The impact of COVID-19 on revenue is estimated at USD 56 million (SAR 208 million) mainly from the drop in major revenue streams and the halt of the Umrah season.

EBITDA for the period USD 490m dropped by 3% and the net income fell by 37% to reach USD 44 million, on account of the revenue drop and higher depreciation (5G rollout) and higher amortization (due to acquisition of new spectrum for SAR 948m in 2020).

Over the past year, Zain KSA's customer base decreased by 1.3m (15%) mainly due to expats leaving the country, high prepaid churn during H2, 2019 (mainly driven by the legacy package disconnections for MBB by CITC and market competition) and decrease in gross adds (~60%) due to the lockdown.

For the 1st quarter 2020 specifically, revenue decreased by 3% to reach USD 544 million given the lockdown that commenced in mid-March. EBITDA decreased by 2% to reach USD 250 million, reflecting a healthy EBITDA margin of 46%. Net income for the quarter dropped by 19% to reach USD 28 million due to the revenue drop and EBITDA performance coupled with increase in depreciation and amortization.

The 5G and FTTH expansion across the Kingdom, saw Zain KSA invest USD 495 million (47% of revenue) during H1 2020 on tangible capex and spectrum/license fees. This relatively high ratio of CAPEX / revenue reflects the significance the operation has in positioning itself as a dominant digital player in the Kingdom, preparing itself for the next phase of profitable growth.

One of the immediate benefits of such huge investments can be seen in the 8% Y-o-Y increase in ARPU from \$19 to \$20.5 over the last year, indicative of the success of the team's focus on attractive high value postpaid customers and a range of data monetization initiatives. Data revenue currently represents 51% of total revenue, which grew 10% YoY.

The company is in a much stronger financial position now, evidenced by an early voluntary payment towards the Senior Murabaha financing agreement amounting to SAR 675 million in Q2 '20, reflecting the company's solid cash flow generation and thus bringing the total



repayment amount to SAR 2.1 billion in the past 21 months, and saving SAR 94 million (USD 25 million) in finance costs annually. Also, during 2020 the operator paid USD 180 million towards shareholder loan settlement and related interest.

Zain KSA was also recently awarded by the globally acclaimed 'Ookla speed test award' for having Saudi Arabia's fastest fixed network. This is even more remarkable when one looks at the speed test numbers issued by Ookla, whereby Zain KSA provided speeds of 76 Mbps, compared to speeds of 59, 47 and 43 of the other major fixed internet providers in KSA.

Note that the Saudi team will hold their analyst call on Sunday 26th July, if you need further information.

Moving to slide 16, which is Zain Iraq

On 7 July 2020, the Government of Iraq decided to extend Zain Iraq's license for an additional eight (8) years ending on August 30, 2030, and to grant license for the operation of fourth generation of broadband cellular network technology (4G) starting from 1 January 2021.

The COVID 19 pandemic and extended lockdown had a large impact on the operation, more than other operations given the high percentage of pre-paid customers that weren't able to recharge their SIM cards coupled with free extension of Data bundles as per government directive.

For H1 2020, revenue reached USD 464 million, a 11% drop Y-o-Y mainly due to the market competition and the country lockdown due to the pandemic. The impact of COVID-19 on revenue is estimated at USD 61 million. EBITDA decreased by 16% to reach USD 185m, mainly due to the fall in Revenue. However, Net income jumped by 13% to reach USD 28 million, due to lower amortization following the license extension in Dec 2019 for additional five years.

For Q1 2020 specifically, the intense competition and the lockdown impacted the top line which came at USD 252 million, 4% lower compared to last year. EBITDA for the quarter reached USD 101m, decreased by 7%. However, Net income for the quarter USD 21.5m, jumped by a remarkable 51% due to the license extension as mentioned above.

The operator invested \$11 million (3% of revenue) in Capex, to support the increase in data demand. The team in Iraq is focusing heavily on the enterprise (B2B) segment and this is proving to be a very profitable growth area in both service and data revenue.

With the expected launch of 4G services in early 2021, combined with the improving socio-economic conditions of the country, we are very confident Zain Iraq will justify our faith and exploit the great opportunities of this promising telecom market. We firmly believe Zain Iraq will be a star performer in the years to come.

Going to slide 17 which is Zain Jordan:

Zain Jordan continues to maintain its market leadership, now serving 3.4 million customers.

Revenue for the first six months decreased by 3% to reach USD 234 million, mainly due to decrease in airtime, roaming and interconnect revenue coupled with decrease in handset sales. The impact of COVID-19 on revenue is ~USD 11 million. Correspondingly, EBITDA decreased by 8% to reach USD 103m. Net income for the period USD 34m decreased by 11%, due to increase in depreciation on account of investments in 4G and FTTH.

Revenue for the first quarter specifically increased by 2% to reach USD 119 million, mainly due to 14% growth in data revenue, despite the new regulated lower local interconnection rates which changed from 8.4 Fils to 5.2 Fils. While EBITDA decreased by 11% due to increase in Opex. Net income decreased by 12%.

EBITDA margin for the year remained healthy at 44% with data revenue growing 12% Y-o-Y and represents 46% of total revenue.

CAPEX spent in Jordan was USD 7 million (3% of total revenue, tangible + intangible) reflected by the investment in the Data Center, 4G and FTTH expansion.

Sudan which is on slide 18:

The political situation witnessed some signs of stability after forming a civilian-led government for a transitional period of three years. We are hopeful that the recent agreement between the army and civilian bodies result in better socio-economic conditions within the country.

The official exchange rate Vs USD increased from SDG 45/Dollar in December 2019 to SDG 55/ Dollar in June 2020.

The operator is performing well in local currency terms, but the significant 18% currency devaluation in Sudan during the six months ended 30 June 2020 compared to H1-19, affected both the Group's and the operation's financial results in USD terms.

For H1 2020, in local currency (SDG) terms, the operator's revenue grew by 47% YoY (UP 29% in USD terms). EBITDA increased by 70% (UP 49% in USD terms). Excluding the rate change and FX translation impact, the revenue and EBITDA growth would have been 42% and 67% respectively in USD terms.

Net income decreased by 11% (down 21% in USD terms), mainly due to the significant currency variance losses (US\$34m for H1 '20 vs. US\$9m in H1 '19).



Data revenue accounted for 24% of total revenue with impressive growth of 128% in SDG terms.

CAPEX spent in Sudan was USD 44 million (25% of total revenue, tangible + intangible) reflected by the investment in the Data Center and 4G services.

The operation serves around 15.7 million customers which grew by 4% YoY. The operator's customer base is the largest within the Group, which represents 33% of the Group's total customer base.

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

Mohammad Abdal:

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

Operator:

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

Your first question comes from the line of Abdulaziz

Abdulaziz:

Hi, I have 2 questions, first one on tower sales, in the PR you mentioned that you have sold 1,600 towers, however in the financial the number is lower than that, any comment on that? And my second question is on Zain KSA, related to the management fees, I see that the Group charged interest on the accrued management fees, where if we look at other competitors they don't have the same approach, what is the rationale behind this? Is there an intention in participating in the rights issue and increasing your ownership in Zain KSA?

Scott Gegenheimer:

I will take your last question first... yes definitely we have an intention maintaining our 37% share, so will convert our own shareholders loan to equity.

Your second question on towers, we have around 600 towers moving number, there is also built to suit, so you'll have additional towers to be built, so that number will be changed. We wanted to sell 100% of our towers, but there are some issues as some of our towers are on government properties, this takes more time.

Regarding the management fees, we charge fees on the shareholders loan in KSA, as we have given guarantees to most of the loans that KSA has.

Ramesh:

Hi, my question is about the proposed law in parliament where the government wants to reduce immigrants from 70% to below 30%. Might you just comment on that and what the regulation is about and any timelines? How will this impact your business in Kuwait?

Scott Gegenheimer:

In Kuwait there have been lots of discussions on the expat numbers they should have, yet there's nothing official on it. There have been some expats leaving the country because of COVID-19 and the current environment, and also difficulty returning back to the country for some expats. But right now, there is no specific parliament or law regarding the number of expats that needs to be changed, and we'll have to wait and see what is decided by the government.

Ziad:

Hi, thank you for the presentation, I have a question on Iraq. Can we know how much the license extension was?

Scott Gegenheimer:

Yes, we are very pleased with this license extension for 2G + 3G till 30 August 2030, that includes 4G. We are still finalizing the numbers with the Iraqi authorities. In the past we have said we are expecting the license fee to be cheaper than previous license fees we have paid over the years and thus we expect more benefits from the amortization of this. We shall come out with an announcement shortly on this to give you the details.

Jack:

In Zain Kuwait, from the presentation I see you had USD 15 million gain on sale and leaseback of towers. Was that in Q1 or Q2 and does the income shown on this slide include this USD 15 million or not?

Scott Gegenheimer:

Thanks for the question. The gain on the tower was done in Q1. The financial close happened in February. You must also remember that the accounting standards have changed. If we had closed more than a year ago then we would have booked 100% of the gain but the way the accounting standards changed, the gain was quite minimal. But cashflow-wise, it's USD 130 million. Hopefully, that answers your question, thanks

Vijay:

I have a question on tower sale in KSA, what is the current communication and timelines?



Scott Gegenheimer:

As I mentioned in my statement, we signed a MOU with Mobily, the Tower sale process has been going on for couple of years with regulatory approvals being challenging, however we expect the tower sale to close early 2021.

Abdulaziz:

Regarding the lawsuit filed by your competitor in Kuwait with CITRA for the difference in SIM charges, is there any plan for Zain Kuwait to go through the same process.

Scott Gegenheimer:

We still reviewing the situation with our legal counsel, at this time I cannot really give you an update, hopefully on the next conference call we can give a more details on that.

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 for further information. We look forward to your future participation in our Q3 2020 update, the date for which we will announce in the forthcoming months.

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

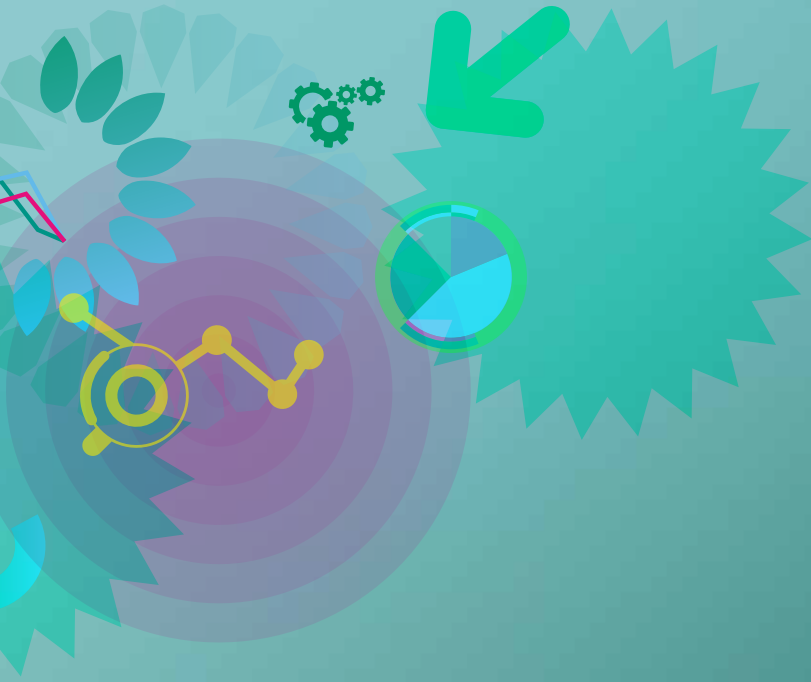
- END -

مجموعة زين

الربع الأول والثاني 2020

مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحليين / المستثمرين

21 يوليو 2020



محضر مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحللين / المستثمرين
حول النتائج المالية لفترة الربعين الأول والثاني من العام 2020

مجموعة زين
الثلاثاء الموافق 21 يوليو 2020
الساعة 2:00 ظهرا (توقيت الكويت)

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

بإدارة
عمر ماهر
(EFG Hermes)

المنسق العام للاتصال:

مرحبا بكم جميعا في هذا الاتصال الحي، والذي ناقش فيه أهم مؤشرات الأداء لمجموعة زين عن فترة النصف الأول من العام 2020، نأمل أن يكون جميع المشاركين معنا في وضعية الاستماع الآن حيث سنبدأ حالا الحوار والنقاش، ولكن في البداية دعوني أذكركم أننا سنبدأ الاجتماع بعرض المحتوى التقديمي لعلاقات المستثمرين عن أهم مؤشرات الأداء لمجموعة زين وأهم الأحداث المالية التي شهدتها خلال النصف 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 الإسم، كما نود أن ننوه أن كل ما يدور من حوار ونقاش في جلسة الاجتماع هذه، سيتم تسجيله لدينا.

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

عمر ماهر – EFG

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم عمر، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة – زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن فترة الربعين الأول والثاني من العام 2020، إنه لمن دواعي سروري أن نستضيف في هذا البث الحي الإدارة العليا لمجموعة زين.

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

محمد عبدال

شكرا لك عمر، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معا النتائج المالية لمجموعة زين عن فترة الربعين الأول والثاني من العام 2020.

ولكن دعونا نرحب أولاً بالرئيس التنفيذي لعمليات المجموعة - سكوت جيجنهايمر، والمدير التنفيذي للشؤون المالية - محمد شريف، أما بخصوص الرئيس التنفيذي للشؤون المالية لم يتمكن من المشاركة معنا في هذا المؤتمر وذلك لظروف طارئة.. ومقدمة سريعة عن محمد شريف أنه متواجد مع زين منذ عام 1993 وأنه شارك في كل جانب من جوانب المالية المجموعة وعملياتها.

بالنيابة عن فريق إدارة مجموعة زين، نتمنى أن تكونوا جميعا وأحبائكم في خير وأمان في هذه الفترة المليئة بالتحديات الصعبة.

أود أن أعتذر لكم عن عدم قيام مجموعة زين بإجراء الاتصال معكم عن فترة الربع الأول من العام 2020 بسبب جائحة COVID19 حيث أرسلت هيئة أسواق المال توجيهات إلى جميع الشركات المدرجة في بورصة الكويت بالإفصاح عن نتائج الربع الأول من العام 2020 مع الإفصاح عن نتائج الربع الثاني من العام 2020، ومع ذلك، سنغطي في هذا الاتصال نتائج الربع الأول، والربع الثاني، وفترة الستة أشهر الأولى.

ونظرا للاحتياطات الصحية، يوجد سكوت ومحمد شريف في مواقع مختلفة، بالتالي سنبدل قصارى جهدنا لتنسيق الإجابات على الأسئلة المحتملة، ونشكركم جميعا مقدما على تعاونكم وتفهمكم في هذه الظروف.

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

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

والآن، سأقوم بترك الحديث إلى سكوت جيجنهايمر.

سكوت جيجنهايمر

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

قبل كل شيء نأمل لكم ولأحبائكم أن تكونوا دائماً في خير وأمان، كانت فترة الشهور الستة الأخيرة صعبة للغاية على الجميع دون استثناء، وبسبب هذه الأوضاع كنا حريصين على ضمان سلامة وصحة موظفينا، لذلك اتخذنا إجراءات حاسمة لدعم موظفينا خلال هذه الفترة الصعبة، وأشيد بتفانيهم وحماسهم في القيام بمهام العمل، والحفاظ على سير الأعمال بنفس الكفاءة خلال هذه الفترة الطارئة، وقد ساعدنا الالتزام وتحمل المسؤولية في أن نقوم بدور حيوي في المحافظة على تقديم خدماتنا لمجتمعنا طوال هذه الفترة الاستثنائية.

الجميع يعلم جيداً أن جائحة COVID-19 كانت لها تأثيرات واسعة على كافة الأنشطة الاقتصادية والاستثمارية والتجارية، ونتيجة لذلك، نالت عملياتنا جزءاً من هذه التأثيرات خاصة في فترة الربع الثاني بسبب القيود الأمنية والصحية التي رافقت فترة الإغلاق الاقتصادي، حيث تأثرت الإيرادات بإغلاق متاجر البيع بالتجزئة، وبالتالي انخفضت شحن ومبيعات الهواتف؛ وقف الأعمال التجارية الدولية والترفيه والسفر (العمرّة) مما أثر أيضاً على عائدات التجوال؛ زيادة اتصال الـ Wi-Fi المنزلي ورفع نطاقات استخدام البيانات؛ مبادرات الدفع بشكل أكثر مرونة وتقديم محتوى مجاني، علاوة على ذلك، أدت الهجرة العكسية و/أو انخفاض الدخل في مجتمع المغتربين ذوي الأجور المنخفضة إلى مضاعفة التأثير في فترة الربع الثاني، وكذلك على جانب عدد العملاء.

مع ذلك، زاد استخدام البيانات في أسواقنا بمعدلات تتراوح من 25٪ إلى 50٪، وهذا الأمر ساعدنا في تعويض جزء من هذه التأثيرات على عملياتنا.

لقد ساهمت هذه الجائحة في تسريع عملياتنا في التحول الرقمي، ودفع قنواتنا الرقمية إلى تضمين e-SIM في كل من السوق السعودية والكويتية، وأود أن أسلط الضوء هنا على نشاط عملياتنا في الابتكارات التكنولوجية، حيث عززنا مبادراتنا الخاصة على واجهة البرمجيات (API) التي تتيح نشرًا أسرع للشراكات الرقمية في مجالات التكنولوجيا المالية والصحة الإلكترونية والترفيه الرقمي، وساعدتنا عملياتنا الأخيرة في زيادة حجم إيرادات واجهة البرمجيات بثمانية أضعاف مقارنة بالعام 2019 (ما يقارب 5 ملايين معاملة في الشهر).

وسط هذه التداعيات، كانت زين حريصة على توفير خدمات الاتصال أثناء فترة الإغلاق لتقليل التداعيات الاجتماعية والاقتصادية، كما اتخذت المجموعة تدابير استباقية لمواجهة تحديات جائحة كورونا المستجد، حيث بادرت بتأسيس لجنة لإدارة الأزمة للتأكد من أنّ كافة العمليات الاحترازية تطبق بشكل صحيح، والتحقق من مدى الاستجابة للقرارات التي تتخذها اللجنة في التعامل مع هذا الظرف الاستثنائي، علماً أنه حالياً هناك من 85٪ إلى 90٪ من موظفينا الذين يعملون عن بعد (من المنزل)، وعلى الرغم من خروجنا التدريجي من الإغلاق الاقتصادي في معظم بلداننا التي نعمل فيها، إلا أنه ما زال هناك قيود على حركة المطارات بالنسبة للرحلات التجارية.

ومن الإجراءات الاحترازية التي اتخذتها المجموعة عمل غرفة متابعة للتدفقات النقدية لكافة العمليات، وذلك للتعرف أولاً بأول بوضع التدفقات النقدية، والتنبؤ بالتدفقات النقدية على أساس أسبوعي، وقد اتخذت الإدارة أيضاً تدابير استباقية حاسمة لتحسين التكاليف في مجالات متعددة، مثل إعادة التفاوض على العقود، إدارة التدفقات النقدية وسداد القروض في المجموعة، وذلك على جميع عمليات شركائنا بهدف التخفيف من آثار الإغلاق الاقتصادي، ونجحت الإدارة التنفيذية في تقليل المصروفات بمقدار 68 مليون دولار أمريكي في الربع الثاني.

ونظراً لأننا لم نجتمع معكم لمناقشة البيانات المالية الفصلية للربع الأول بسبب القرارات التنظيمية في السوق الكويتية التي أجلت الإفصاحات المالية لمواجهة تحديات جائحة كورونا، فإنني سأستعرض البيانات المالية عن فترة الستة أشهر مع التطرق بإيجاز لفترتي الربع الأول والثاني.

الصفحة (6) من العرض التقديمي لعلاقات المستثمرين، انخفضت قاعدة عملاء المجموعة بنسبة 3% لتصل إلى 47.6 مليون في نهاية الربع، ويرجع ذلك بشكل رئيسي إلى انخفاض قاعدة عملاء الدفع المسبق، والإغلاق الاقتصادي، وقرارات حظر السفر وإلغاء العمرة، وعودة أعداد من المغتربين لأوطانهم بسبب هذه الأزمة.

انخفضت الإيرادات النصف سنوية بنسبة 3% لتصل إلى 2.7 مليار دولار أمريكي، وبلغت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات 1.1 مليار دولار أمريكي، بانخفاض 5% على أساس سنوي، وهو ما يعكس هامش أرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات بنسبة 43%، بينما بلغت الأرباح الصافية 84 مليون دينار (273 مليون دولار)، بانخفاض قدره 14% عن الفترة نفسها من العام 2019، وبلغت ربحية السهم 19 فلساً (0.06 دولار أمريكي)، وتقدر المجموعة حجم التأثيرات التي نالت عملياتها بسبب جائحة COVID-19 بحوالي 183 مليون دولار أمريكي، نتيجة توقف النشاط الاقتصادي والتجاري.

وخلال هذه الفترة تأثرت المؤشرات المالية بترجمة العملة، ويرجع ذلك في الغالب إلى انخفاض قيمة العملة في السودان بنسبة 18% في السودان من متوسط 45 (SDG / USD)، في نهاية العام 2019 إلى 55 في النصف الأول من العام 2020، وقد كلف ذلك المجموعة 51 مليون دولار أمريكي على مستوى الإيرادات، وكلفها أيضاً 23 مليون دولار أمريكي على مستوى أرباحها قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات، وعلى مستوى الأرباح الصافية كلفها 4 ملايين دولار.

وبالنسبة للنتائج المالية المجمعة عن فترة الربع الأول، سجلت مجموعة زين إيرادات مجمعة بلغت 1.3 مليار دولار أمريكي، بزيادة 1%، وبلغت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات 559 مليون دولار أمريكي، بانخفاض 4%، مما عكس هامش EBITDA بنسبة 42%، وبلغت الأرباح الصافية 155 مليون دولار أمريكي، بزيادة 1%، مما عكس ربح للسهم الواحد 11 فلس (0.04 دولار أمريكي).

بالنسبة للبيانات المالية عن فترة الربع الثاني، سجلت مجموعة زين إيرادات موحدة بقيمة 1.22 مليار دولار أمريكي، بانخفاض 7%، وبلغت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات 533 مليون دولار أمريكي، بانخفاض 7%، مما عكس هامش أرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات بنسبة 44%، وبلغ صافي الربح 117 مليون دولار أمريكي، بانخفاض 28%، مما عكس ربح للسهم الواحد 8 فلس (0.03 دولار أمريكي).

بلغت النفقات الرأسمالية عن فترة النصف الأول من العام 2020 381 مليون دولار أمريكي، لتمثل 15% من الإيرادات، (605 ملايين دولار بما في ذلك النفقات غير الملموسة، 24% من الإيرادات) في الغالب جاءت لرسم الطيف الترددي؛ ومشاريع تطوير شبكة الجيل الرابع، وبناء مواقع جديدة؛ علماً أنه تم إطلاق شبكات الجيل الخامس في الكويت والسعودية، ومؤخراً في البحرين، وإنه أن محمد سيفوف المزيد حول هذه النفقات.

لقد ركزنا في استراتيجية النمو الرقمية الخاصة بنا، حيث واصلنا استثمارنا في القطاع الرقمي بإطلاق شبكات الجيل الخامس والتوسع في استثمارات الجيل الرابع لتزويد أسواقنا بأفضل الخيارات، بالإضافة إلى خدمات الألياف

إلى المنزل (FTTH) وكثفنا من نشاطاتنا في استخدامات الابتكارات التكنولوجية بتعزيز مبادراتنا الخاصة على واجهة البرمجيات (API) التي تتيح نشرًا أسرع للشراكات الرقمية في مجالات التكنولوجيا المالية والصحة الإلكترونية والترفيه الرقمي، وأثمرت هذه المشاريع في نمو إيرادات البيانات (باستثناء الرسائل القصيرة وخدمات القيمة المضافة) بنسبة 10%، لتمثل 42% من إجمالي الإيرادات المجمعة.

أبرز النقاط الرئيسية عن فترة الربعين الأول والثاني من العام 2020.

المجموعة:

في 14 يونيو 2020، انضمت المجموعة إلى مجلس إدارة هيديرا هاشغراف (Hedera Hashgraph) لمشاركة أكبر مجتمع للمبتكرين على مستوى العالم، حيث ستشارك زين في وضع الخطط العملية لضمان موثوقية العمل، وقيادة صنع القرار من خلال تقنيات متطورة وأمنة مثل سلسلة الكتل (blockchain) وغيرها من تقنيات السجل الموزع، التي تستهدف قطاع المؤسسات والأعمال".

الكويت:

في 12 فبراير 2020، أنهت الشركة أول عملية بيع وإعادة تأجير أبراج في المنطقة، البالغ عددها 1,620 مقابل 130 مليون دولار أمريكي (40 مليون دينار كويتي)، لتدفع بأعمالها نحو آفاق جديدة في بيئة الأعمال، والتركيز على مجالات النمو الناشئة، والتوسع في الاستثمارات ذات العائد الأعلى مستقبلاً. سيقدم محمد مزيدا من التفاصيل حول الربح المحاسبي لهذه الصفقة.

السعودية:

- وصلت شركة زين السعودية استثماراتها النوعية في بنيتها التحتية، حيث تعد الأكثر توسعاً في شبكات الجيل الخامس (5G) على مستوى المملكة (30 مدينة الآن) وتطل أكبر شبكة G5 في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وأوروبا، وهذه التوسعات التي تجربها تعزز كثيراً من جهودها في توفير الإمكانيات التقنية، بالإضافة إلى امتلاكها أسرع شبكة إنترنت ثابتة في المملكة.
- وقعت الشركة مذكرة تفاهم مع شركة موبايلى في يوليو الماضي لإنشاء لجنة مشتركة لشراء ودمج الأبراج المملوكة للشركتين، وهذا سيضمن أقصى قدر من الكفاءة التشغيلية، وذلك تحت إشراف هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات في المملكة، علماً أن الاتفاقية تخضع للموافقات والشروط التنظيمية، فضلاً عن الموافقات الداخلية.

العراق:

في 7 يوليو 2020 نجحت الشركة في تجديد رخصة الشركة لمدة ثمان سنوات، تنتهي بتاريخ 30 أغسطس من العام 2030، كما أنها بصدد إطلاق خدمات الجيل الرابع مع بدايات العام 2021.

البحرين:

في يونيو 2020 أطلقت زين البحرين شبكتها لتكنولوجيا الجيل الخامس (5G) لتصبح ثالث شركة في المجموعة تقوم بإطلاق خدمة 5G بعد الكويت والسعودية، لتبدأ في توفير خدمات اتصالات فائقة السرعة، لمجتمع قطاع الأعمال في المملكة، وستسمح لها هذه الخطوة بمواكبة الزيادة الهائلة التي تشهدها شبكات الاتصالات في استخدام الإنترنت.

أود أن أنهى حديثي بإعادة التأكيد على تركيز المجموعة على توفير الاتصال أثناء الإغلاق لتقليل التداخيات الاجتماعية والاقتصادية، ومواصلة عملها في تسهيل عمليات الوصول عبر القنوات الرقمية إلى القطاعات الطبية، التجارية، والخدمات المالية الأساسية.

ستجلب تداعيات جائحة COVID-19 معها فرصا متعددة، ولذلك تقوم زين بتجهيز جميع مواردها لضمان عمل شبكاتها على المستويات المثلى لتوفير تجربة رائعة للجميع مع الاستفادة في نفس الوقت من العديد من الفرص التي ستوفرها الخدمات الرقمية، لخلق قيمة المساهمين، لدينا تفاؤل بمرونة قطاع الاتصالات في التعامل مع هذه الظروف، خصوصا وأن هناك بوادر تحسن.

ملاحظة أخيرة، أعلم أن هناك تساؤلات كثيرة في أذهانكم، ولكن اود أن أشير إلى أن التدفقات النقدية بحالة سليمة، ونحن على الطريق الصحيح لتحقيق وعدنا بالقيام بتوزيعات نقدية بحد أدنى 33 فلسا. بناءً على ما تقدم، سأعطي الكلمة الآن إلى محمد لمناقشة النتائج على نحو تفصيلي أكثر. شكراً لكم.

محمد شريف

أشكر سكوت، ومساء الخير للجميع.

أعتقد أن سكوت قام بتغطية النقاط الرئيسية المتعلقة بتداعيات جائحة COVID 19، في البداية أود أن أؤكد أن مجموعة زين قامت باتخاذ تدابير استباقية لمواجهة هذه التداعيات، وهذه التدابير شملت كافة عمليات المجموعة في أسواق الشرق الأوسط للتخفيف من آثار الإغلاق الاقتصادي، وهي نجحت في تقليص المصروفات بنحو 68 مليون دولار أمريكي عن فترة النصف الأول من العام، وبتفاصيل أكثر حول هذا المبلغ، فقد جاءت بشكل رئيسي من: زين السعودية 31 مليون دولار، زين الكويت 15 مليون دولار، و زين العراق 9 ملايين دولار.

سأنتقل مباشرة إلى أهم مؤشرات الأداء الرئيسية:

تحافظ مجموعة زين على مستوى قوي لتدفقاتها النقدية، وهذا بدوره يسمح لها بالتركيز وتقليل مستوى الرافعة المالية للدين للمجموعة، حيث يبلغ معدل صافي الدين/ الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات (بما في ذلك الضمانات) 2.3 مرة، ويأتي نهج المجموعة في تخفيض الدين ضمن استراتيجيتها الرئيسية، وإذا ما نظرنا لهذا المستوى سنجد أنه جيد، ويأتي ضمن معايير الصناعة.

انتقل معكم إلى عمليات المجموعة، وسأتناول فترتين، فترة الستة أشهر المنتهية في 30 يونيو 2020 وفترة الربع الأول 2020.

دعونا ننتقل إلى الصفحة رقم 14 - زين الكويت:

من الناحية التشغيلية لا تزال شركة زين الكويت الشركة الأكثر ربحية ضمن عمليات المجموعة، وهي وتواصل الحفاظ على ريادتها في السوق من حيث القيمة وقاعدة العملاء، حيث تخدم الآن 2.6 مليون عميل.

بالنسبة للأشهر الستة الأولى من العام 2020، تراجع الإيرادات بنسبة 8% لتصل إلى 153 مليون دينار كويتي (497 مليون دولار أمريكي)، ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى تأثير COVID 19 الذي يقدر بنحو 14 مليون دينار كويتي (45 مليون دولار أمريكي)، إلى جانب التوجيهات الحكومية لدعم الفئات المجتمعية خلال هذه الأزمة من خلال توفير خدمات مجانية للربط البيني، واستخدام مجاني للبيانات 5 جيجابايت يوميا لمدة شهر واحد، وعلى الرغم من مبادرات تخفيض التكاليف التي نفذتها شركات المجموعة (حيث تمت مراجعة العقود والتفاوض عليها وحتى إلغاؤها في ظروف معينة اعتمادا على طبيعة النفقات، لضمان ترشيد النفقات نظرا لظروف الجائحة)، انخفضت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات بنسبة 17%، ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى تراجع الإيرادات وزيادة مخصصات الخسائر الائتمانية المتوقعة.

انخفض صافي الربح بنسبة 14% ليصل إلى 38 مليون دينار كويتي (122 مليون دولار أمريكي) بشكل رئيسي بسبب تأثير الجائحة على حجم الإيرادات، ولا بد من الإشارة هنا إلى الاستثمارات الضخمة التي قامت بها الشركة

لنشر شبكات الجيل الخامس في كافة مناطق الكويت، وقد أثر الإهلاك المرتبط بالبنية التحتية لشبكات الجيل الخامس أيضا على صافي الربح.

بالنسبة لفترة الربع الأول من العام 2020، كانت الإيرادات مستقرة عند 81 مليون دينار كويتي (266 مليون دولار أمريكي)، على الرغم من أن تأثير الإغلاق الاقتصادي بدءا من منتصف مارس الماضي، وما نتج عنه من مكالمات محلية مجانية وإنترنت إضافي (5 جيجابايت في اليوم) لمدة شهر، وكان ذلك القرار فعالا من 22 مارس الماضي، وانخفضت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات بنسبة 15٪ لتصل إلى 27 مليون دينار كويتي (88 مليون دولار أمريكي)، ويرجع ذلك بشكل رئيسي إلى ارتفاع مخصصات الخسائر الائتمانية المتوقعة، وانخفض صافي الدخل بنسبة 3٪ ليصل إلى 20 مليون دينار كويتي (67 مليون دولار أمريكي).

سجلت زين الكويت في فترة الربع الأول مكاسب مالية بقيمة 15 مليون دولار أمريكي تقريبا من صفقة بيع وإعادة تأجير الأبراج.

لدعم التركيز على تعزيز إيرادات البيانات والانتشار الرقمي، واستغلال شبكة الـ 4G و الـ 5G، استثمرت زين الكويت 27 مليون دولار أمريكي (5.4٪ من إيراداتها) في الـ CAPEX خلال النصف الأول من العام الحالي، مما أدى إلى نمو منصاتنا الرقمية، وتنفيذ مجموعة كاملة من مبادرات البيانات لتعزيز التدفقات النقدية، وانعكست فوائد هذه الاستثمارات على إيرادات البيانات التي أصبحت تمثل 40٪ من إجمالي الإيرادات مقارنة بـ 37٪ العام الماضي.

لدينا تفاؤل كبير بشأن المرحلة التالية من النمو لاستغلال زين الكويت لشبكة الجيل الخامس، والتركيز على الخدمات الرقمية للأفراد وقطاع المشاريع والأعمال الـ B2B الأكثر ربحية، هناك بعض الاتفاقات المربحة الكبيرة مع الجهات والمؤسسات الحكومية الرئيسية في طور الإعداد حاليا، والتي ستكسب عملياتنا مركزا أفضل خلال النصف الثاني من العام 2020، وما بعد ذلك.

دعونا ننتقل إلى الصفحة رقم 15 – زين السعودية:

شهدت عمليات زين السعودية مسارا تصاعديا على مدى السنوات القليلة الماضية، حيث سجلت الشركة أرباحا صافية منذ العام 2017، وبعد طرحها لأكبر شبكة 5G في أسواق الشرق الأوسط وأوروبا، فإنها تكون بذلك وضعت المملكة على خريطة الـ 5G في أكتوبر 2019، وحاليا قامت الشركة بتوسعة كبيرة لشبكتها لتشمل 30 مدينة.

ومع ذلك، كانت لجائحة COVID-19 تأثيرا على عملياتها، خصوصا بعد توقف موسم العمرة، خلال هذه الفترة حققت الشركة إيرادات نصف سنوية بقيمة 3.9 مليار ريال سعودي (1.05 مليار دولار أمريكي)، بانخفاض نسبته 6٪، بسبب قرارات الإغلاق، وما نجم عن ذلك من تداعيات، ويقدر تأثير COVID-19 على إيرادات الشركة بنحو 56 مليون دولار أمريكي (208 مليون ريال سعودي)، وجاء بشكل رئيسي من الانخفاض في تدفقات الإيرادات الرئيسية، ووقف موسم العمرة.

بلغت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات عن هذه الفترة 490 مليون دولار أمريكي، بانخفاض 3٪، وانخفض صافي الربح بنسبة 37٪ ليصل إلى 44 مليون دولار أمريكي، بسبب انخفاض الإيرادات ونفقات (طرح الجيل الخامس).

خلال العام الماضي، انخفضت قاعدة عملاء زين السعودية بمقدار 1.3 مليون (15٪) ويرجع ذلك إلى مغادرة عدد من الوافدين، وانخفاض حاد في عملاء الدفع المسبق خلال النصف الثاني من العام 2019 متأثرا بشكل رئيسي بفصل حزمة النطاق العريض MBB من قبل هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات، والمنافسة في السوق، وانخفاض في عدد المشتركين الجدد ما يقارب 60٪ بسبب الإغلاق الاقتصادي.

بالنسبة لفترة الربع الأول من العام 2020 على وجه التحديد، انخفضت الإيرادات بنسبة 3٪ لتصل إلى 544 مليون دولار أمريكي، وذلك نظراً لعمليات الإغلاق الاقتصادي، التي بدأت في منتصف مارس الماضي، وانخفضت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات بنسبة 2٪ لتصل إلى 250 مليون دولار أمريكي، مما عكس هامشاً جيداً للأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات بنسبة 46٪، وانخفض صافي الربح بنسبة 19٪ ليصل إلى 28 مليون دولار أمريكي، وذلك بسبب انخفاض الإيرادات، وأداء الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات، إلى جانب زيادة في الاستهلاكات والإطفاء.

قامت زين السعودية بعمليات توسعة في شبكة الجيل الخامس والـ FTTH في جميع أنحاء المملكة، حيث استثمرت الشركة 495 مليون دولار أمريكي (47٪ من الإيرادات) خلال النصف الأول من العام 2020 في بند النفقات الرأسمالية ورسوم الطيف / الترخيص، وتعكس هذه النسبة العالية نسبياً (النفقات الرأسمالية / الإيرادات) التوجه الرئيسي الذي تقوم بتنفيذه الشركة لعملياتها مستقبلاً، والوصول إلى هدفها الرئيسي بأن تكون من اللاعبين الرئيسيين في القطاع الرقمي، والاستعداد للمرحلة التالية من النمو المربح.

يمكن ملاحظة إحدى الفوائد المباشرة لهذه الاستثمارات الضخمة (زيادة بنسبة 8٪) في متوسط العائد لكل مستخدم من 19 دولاراً إلى 20.5 دولاراً، مما يدل على نجاح تركيز فريق العمل على عملاء الدفع الآجل، وتوفير خيارات واسعة في باقات البيانات، والأخيرة تمثل حالياً 51٪ من إجمالي الإيرادات، بعدما قفزت بنحو 10٪ بشكل سنوي.

أصبحت الشركة الآن في وضع مالي قوي ومتين، ويتضح ذلك من خلال قيام الشركة بسداد دفعة طوعية مبكرة في اتفاقية تمويل المراجعة بقيمة 675 مليون ريال سعودي في الربع الثاني من العام 2020، وهو ما عكس مستوى التدفق النقدي القوي للشركة، وبالتالي فقد وصل إجمالي مبلغ السداد إلى 2.1 مليار ريال سعودي في الـ 21 شهراً الأخيرة، وتوفير 94 مليون ريال سعودي (25 مليون دولار أمريكي) في تكاليف التمويل سنوياً، وأيضاً، خلال العام 2020 دفعت الشركة مبلغ 180 مليون دولار أمريكي لتسوية قرض المساهمين والفوائد ذات الصلة.

خلال هذه الفترة، منحت شركة أوكلا (Ookla) العالمية المالكة لموقع Speedtest الشهير المتخصص في قياس سرعات الإنترنت عالمياً جائزة "أسرع إنترنت منزلي في المملكة" لشركة زين السعودية، وذلك بفضل استثماراتها في شبكة الجيل الخامس، حيث قدمت زين السعودية سرعات 76 ميجابايت في الثانية، مقارنة بسرعات 59 و 47 و 43 من مزودي الإنترنت الثابت الرئيسيين الآخرين في المملكة.

يرحى العلم أن شركة زين السعودية ستقوم بعقد اجتماعها المباشر مع المحللين يوم الأحد الموافق 26 يوليو الجاري، إذا رغب أحد في الحصول على المزيد من التفاصيل والمعلومات.

دعونا ننتقل إلى الصفحة رقم 16 – زين العراق:

في 7 يوليو 2020، قررت حكومة العراق تمديد ترخيص الشركة لمدة ثمان (8) سنوات إضافية تنتهي في 30 أغسطس 2030، ومنح ترخيص لتشغيل الجيل الرابع (4G) بدءاً من الأول من يناير 2021.

كانت لجائحة COVID-19 وقرارات الإغلاق الاقتصادي الممتدة تأثيرات كبيرة على عمليات الشركة أكثر من العمليات الأخرى نظراً للنسبة العالية من عملاء الدفع المسبق الذين لم يتمكنوا من إعادة شحن بطاقات SIM الخاصة بهم إلى جانب الامتداد المجاني لحزم البيانات تنفيذاً للتوجيهات الحكومية.

بالنسبة للنصف الأول من العام 2020، بلغت الإيرادات نحو 464 مليون دولار أمريكي، بانخفاض 11٪، وذلك بسبب المنافسة السوقية، وتوقف كافة الأنشطة الاقتصادية والتجارية، ويقدر تأثير COVID-19 على الإيرادات بنحو 61 مليون دولار أمريكي، وانخفضت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات بنسبة 16٪ لتصل إلى 185 مليون دولار، ويرجع ذلك إلى انخفاض الإيرادات.

ومع ذلك، قفز صافي الربح بنحو 13% ليصل إلى 28 مليون دولار أمريكي، وذلك بسبب انخفاض الاستهلاك بعد تمديد الترخيص في ديسمبر 2019.

بالنسبة لفترة الربع الأول من العام 2020 على وجه التحديد، أثرت المنافسة الشديدة والإغلاق الاقتصادي على الإيرادات التي بلغت 252 مليون دولار أمريكي، وهو انخفاض بنسبة 4% مقارنة بالعام الماضي، وبلغت قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات 101 مليون دولار أمريكي، بانخفاض قدره 7%، ومع ذلك، قفز صافي الربح بنسبة 51% ليصل إلى 21.5 مليون دولار أمريكي، ويعود ذلك إلى تمديد الترخيص على النحو المذكور أعلاه.

استثمرت الشركة في النفقات الرأسمالية 11 مليون دولار (3% من الإيرادات)، لدعم الزيادة في الطلب على البيانات، وقد ركز فريق العمل بشكل كبير على قطاع المشاريع (B2B)، وهو مجال نمو مربح للغاية.

مع الإطلاق المتوقع لخدمات الجيل الرابع مع أوائل العام 2021، إلى جانب تحسن الظروف الاجتماعية والاقتصادية في العراق، فإننا لدينا ثقة كبيرة في أن الشركة سيكون أمامها فرص نمو هائلة في سوق الاتصالات العراقية، ولذلك لدينا إيمان راسخ بأن زين العراق ستكون نجمة الأداء في السنوات القادمة.

دعونا ننتقل إلى الصفحة رقم 17 – زين الأردن:

تحافظ زين الأردن على ريادتها السوقية في المملكة، وهي تخدم الآن 3.4 مليون عميل.

المؤشرات المالية للشركة تأثرت هي الأخرى بتحديات جائحة كوفيد 19، حيث سجلت إيرادات الشركة النصف سنوية انخفاضا بنسبة 3% لتصل إلى 234 مليون دولار أمريكي، ويرجع ذلك إلى انخفاض أوقات البث والتجوال وإيرادات الترابط إلى جانب انخفاض مبيعات الهواتف علما أن تأثير COVID-19 على الإيرادات ما يقارب 11 مليون دولار أمريكي.

وانخفضت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات بنسبة 8% لتصل إلى 103 ملايين دولار أمريكي، وانخفض صافي الربح بنسبة 11% ليصل إلى نحو 34 مليون دولار أمريكي، ويعود ذلك إلى الزيادة في استثمارات الجيل الرابع وFTTH.

بالنسبة لفترة الربع الأول ارتفعت الإيرادات بنسبة 2% لتصل إلى 119 مليون دولار أمريكي، ويعود ذلك إلى نمو إيرادات البيانات بنسبة 14%، وذلك على الرغم من انخفاض معدلات الربط البيئي المحلية المنظمة التي تغيرت من 8.4 فلس إلى 5.2 فلس، بينما انخفضت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك بنسبة 11%، ويعود ذلك إلى الزيادة في النفقات التشغيلية، وانخفض صافي الربح عن هذه الفترة بنسبة 12%.

استقر هامش الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات عند 44%، مع نمو إيرادات البيانات بنسبة 12% لتمثل 46% من إجمالي الإيرادات.

بلغت النفقات الرأسمالية 7 ملايين دولار أمريكي (3% من إجمالي الإيرادات)، وهي انعكست على الاستثمار في مركز البيانات، وتوسعة شبكة الجيل الرابع، وخدمات ال-FTTH.

دعونا ننتقل إلى الصفحة رقم 18 – زين السودان:

شهد الأوضاع السياسية في السودان بعض بوادر الاستقرار بعد تشكيل حكومة بقيادة مدنية لفترة انتقالية مدتها ثلاث سنوات، ونأمل أن تؤدي الاتفاقية الأخيرة بين الجيش والهيئات المدنية إلى ظروف اجتماعية واقتصادية أفضل داخل البلاد.

ارتفع سعر الصرف الرسمي مقابل الدولار الأمريكي من 45 جنيهاً سودانياً / الدولار في ديسمبر 2019 إلى 55 جنيهاً سودانياً / الدولار في يونيو 2020.

تؤتي عمليات الشركة بشكل جيد للغاية من حيث العملة المحلية، ولكن الانخفاض الكبير في قيمة العملة بنسبة 14% في السودان خلال الأشهر الستة المنتهية في 30 يونيو 2020 مقارنة بالنصف الأول من العام 2009، أثر على النتائج المالية للمجموعة بالدولار الأمريكي.

بالنسبة للنصف الأول من العام 2020 من حيث العملة المحلية (SDG)، نمت إيرادات الشغل بنسبة 47% (بزيادة 29% بالدولار الأمريكي)، وارتفعت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات بنسبة 70% (بزيادة 49% بالدولار الأمريكي)، باستثناء تغيير الأسعار وتأثير ترجمة العملات الأجنبية، كان من الممكن أن يكون نمو الإيرادات والأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات 42% و 67% على التوالي بالدولار الأمريكي.

انخفض صافي الربح بنسبة 11% (بانخفاض 21% من حيث الدولار الأمريكي)، ويعود ذلك إلى خسائر تباين العملات الرئيسية (34 مليون دولار أمريكي للنصف الأول، مقابل 9 ملايين دولار أمريكي في النصف الأول من العام 19).

شكلت إيرادات البيانات 24% من إجمالي الإيرادات مع نمو مذهل بنسبة 128% بالعملة المحلية (SDG)، وقد بلغ الإنفاق الرأسمالي الذي تم إنفاقه في السودان 44 مليون دولار أمريكي (25% من إجمالي الإيرادات)، وانعكس ذلك على مركز البيانات، وخدمات الجيل الرابع.

قاعدة عملاء الشركة نمت بنسبة 4%، وهي تخدم حوالي 15.7 مليون عميل، وتعد قاعدة عملاء الشركة هي الأكبر لعمليات المجموعة، حيث تمثل 33% من إجمالي العملاء.

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

محمد عبدال

شكراً محمد، 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 عبدالعزيز

عبدالعزیز

مرحبًا، أشكرك على العرض التقديمي،

ذكرت الشركة أنها قامت ببيع 1600 برج اتصال، ويظهر في البيانات المالية أن هذا الرقم أقل من ذلك، فما تفسيركم؟ سؤالي الثاني عن رسوم إدارة زين السعودية، أرى أن المجموعة تفرض فائدة على رسوم الإدارة المستحقة، حيث إذا نظرنا إلى منافسين آخرين، فليس لديهم نفس النهج، فما سبب ذلك؟ وهل هناك نية على المشاركة في الاكتتاب لزيادة الملكية في زين السعودية؟

سكوت جيجهايمر

سأجيبك عن سؤالك الأخير أولاً، لقد كانت الحكومة السعودية واضحة حول هذا الأمر، لا زيادة في ملكيتنا بأكثر من 37%، لذلك سوف يحول قرض المساهم الخاص بنا إلى أسهم، مع الحفاظ على نسبة الـ 37%. بالنسبة للسؤال الثاني حول عدد الأبراج، لدينا حوالي 600 برج قيد التحويل، كما يوجد أيضاً عدد آخر قيد التجهيز، لذلك سيكون لديك عدد أبراج إضافية، بالتالي سيتم تحديث هذا الرقم، أردنا بيع 100% من أبراجنا، ولكن هناك بعض المشاكل حيث أن بعض أبراجنا تقع في أماكن استراتيجية حكومية، وهذا يستغرق بدوره مزيد من الوقت. فيما يتعلق برسوم الإدارة في السعودية، فإننا نفرض رسوماً على قرض المساهم، كما أننا نقدم ضمانات لمعظم قروض زين السعودية.

راميش

مرحباً، سؤالي عن القانون المقترح في البرلمان الكويتي حيث تريد الحكومة تخفيض عدد المهاجرين من 70% إلى أقل من 30%، هل من الممكن أن تعلق لنا على هذا التوجه وكيف سيؤثر ذلك على أعمالكم في الكويت؟

سكوت جيجهايمر

كان هناك الكثير من المناقشات حول أعداد المغتربين، لكن لا يوجد شيء رسمي حيال هذا الأمر حتى الآن، في الفترة الأخيرة غادر عدد من المغتربين بسبب تداعيات جائحة COVID-19، وكذلك هناك من وجد صعوبة في العودة، في الوقت الحالي علينا أن ننتظر ونرى ما سيحدث.

زياد

لدي سؤال عن زين العراق هل يمكننا معرفة قيمة تمديد الترخيص؟

سكوت جيجهايمر

نحن سعداء جداً بتمديد ترخيص الجيل الثاني والجيل الثالث حتى 30 أغسطس 2030، والذي يشمل الجيل الرابع، إلى الآن ما زلنا في محادثات مع السلطات العراقية، في الماضي قلنا أننا نتوقع أن تكون رسوم الترخيص أرخص من رسوم الترخيص السابقة التي دفعناها على مر السنين، قريباً سنفصح عن كافة التفاصيل لكم.

جاك

في زين الكويت، لاحظنا تحقيق مكاسب بقيمة 15 مليون دينار أمريكي في بيع وإعادة استئجار الأبراج، هل كان ذلك في فترة الربع الأول أم الربع الثاني؟ وهل يشمل الدخل الموضح في العرض التقديمي مبلغ 15 مليون دولار أم لا؟

سكوت جيجهايمر

نتج عن هذه الصفقة ربحاً محاسبياً قدره 43 مليون دولار، وقد تحقق منه في فترة الربع الأول 15 مليون دولار، ولكن كما تعرف جاءت فترة الإغلاق الاقتصادي، ويجب أن نتذكر أن معايير المحاسبة قد تغيرت، فإذا كنا قد أغلقنا هذه الصفقة العام الماضي، كانت مكاسبنا ستكون أفضل حينها من هذه الصفقة التي بلغت 130 مليون دولار أمريكي.

فيجاي

مرحباً، بالنسبة إلى عملية بيع الأبراج في السعودية، إلى أين وصلت وما هو توقعكم لإنهائها؟

سكوت جيجهايمر

ذكرت في المقدمة التي استعرضت فيها بيانات زين السعودية، أن الشركة وقعت مذكرة تفاهم مع شركة موبايلي، وكما تعلم هذه العملية مستمرة منذ عامين، وكان من الصعب الحصول على الموافقات التنظيمية، ولكن نتوقع أن تنتهي هذه المرة في أوائل العام 2021.

عبدالعزيز

فيما يتعلق بالدعوى المرفوعة من قبل المنافسين في الكويت مع الهيئة العامة للاتصالات بخصوص الفرق في رسوم الشريحة (SIM)، هل هناك أي توجه لشركة زين الكويت للقيام بنفس الأمر؟

سكوت جيجهايمر

ما زلنا ندرس ونراجع مع مستشارنا القانوني حول هذه المسألة، وفي الوقت الحالي ليس لدي أي معلومات، نأمل في الاتصال القادم أن نتمكن من تقديم المزيد من المعلومات حول هذا الأمر.

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

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

شكرا لكم جميعا على الانضمام إلينا في هذا الاتصال.

نتمنى لكم يوماً سعيداً.

-انتهى-