



Date: 12<sup>th</sup> November 2019

التاريخ: 12 نوفمبر 2019

Ref:

المرجع: 4111

Mr. Mohammad Saud Al-Osaimi

المحترم

السيد / محمد سعود العصيمي

CEO - Boursa Kuwait

الرئيس التنفيذي - بورصة الكويت

State of Kuwait

دولة الكويت

Dear Sirs,

تحية طيبة وبعد،،،

**Subject: Zain's Company Analyst / Investor minutes of conference – Q3 2019**

**الموضوع: محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين لشركة الاتصالات المتنقلة – زين للربع الثالث لعام 2019**

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

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

We would like to advise you that quarterly Analyst / Investor Conference was placed through "Conference call" at 2:00 pm local time on Tuesday 12/11/2019.

يرجى الإحاطة بأن مؤتمر المحللين / المستثمرين قد إنعقد عن طريق اتصال مباشر في تمام الساعة الثانية بعد ظهر يوم الثلاثاء الموافق 2019/11/12 (وفق التوقيت المحلي).

Attached: the minutes of the Conference mentioned above and the Investor presentation (Q3-2019).

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

Sincerely yours,

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير ،،،



محمد عبدال عبدال

الرئيس التنفيذي للاتصالات

**Mohammad Abdal Abdal**

**Chief Communications Officer**

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

www.zain.com

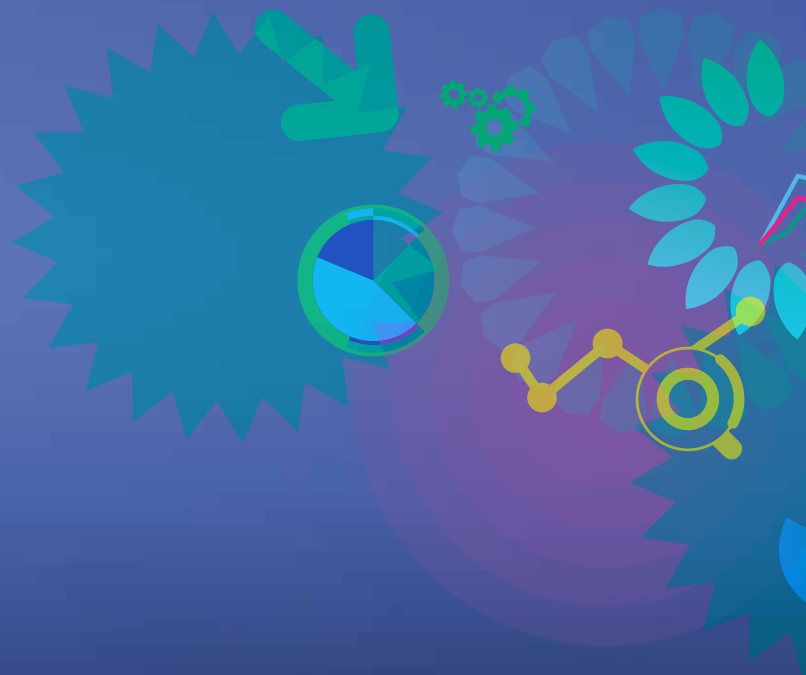


# Zain Group

Q3 2019

## Earnings Conference Call

Nov 12, 2019



Chaired by:  
Omar Maher  
EFG



## **Zain Group Q3 2019 Earnings Call Transcript**

Tuesday 12 November 2019

2:00 PM Kuwait Time

---

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

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

**Ossama Matta** - Group Chief Financial Officer

**Mohammad Abdal** - Group Chief Communications Officer

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

### **Moderator:**

Omar Maher, EFG Hermes



**Operator:**

Good afternoon ladies and gentlemen, thank you for standing by. Welcome to today's Zain Group's 3<sup>rd</sup> Quarter 2019 Results Conference Call. At this time, all participants are in listen-only mode. There will be a presentation followed by a question and answer session at which time if you wish to ask a question, you will need to press star-one on your telephone and wait for your name to be announced. I must advise you that this conference is being recorded today, Tuesday, 12 November 2019.

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 3<sup>rd</sup> Quarter 2019 Results Conference Call. It is my pleasure to host Zain Group senior management today on the call. By now you should have received the company's presentation and earnings release for the 3<sup>rd</sup> quarter and detailed financials which have all been uploaded on the Group's website.

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

**Mohammad Abdal:**

Thank you, Omar. And welcome everyone to Zain's Q3 2019 earnings conference call. With me today Scott Gegenheimer our Group CEO of Operations and Ossama Matta our Group CFO. In a moment, we will take you through the IR presentation which has been posted earlier today on our corporate website, and after that we're happy to answer any question you may have.

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

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

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

**Scott Gegenheimer:**

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

We have delivered a robust set of results for Q3 and the nine months to date, achieving numerous milestones along with profitable growth across all key operations. In particular,



Zain Kuwait and Zain Saudi Arabia performed very well. We had strong double-digit growth in Enterprise (B2B) across our markets and the execution of our digital strategy and the launch of new digital services, are starting to yield significant returns.

The launch of 5G in Kuwait and Saudi Arabia are quite significant and demonstrate our drive to accelerate the deployment of the latest technologies. I'll share details of these initiatives after we have gone through the financial and operational metrics.

Let me start on page 6 of the IR presentation. Our Group customer base increased by 3% Y-o-Y to reach 49.1 million customers at the end of the quarter, mainly due to 1.2 m additions in Sudan and 509K in Iraq. This was partially offset by a subscriber count decrease in KSA of 348K driven primarily by expats leaving country due to the increase in dependents and labor fees.

For the 3<sup>rd</sup> quarter of 2019, Zain Group recorded consolidated revenues of USD 1.4 billion, up 2% Y-o-Y. EBITDA for the quarter reached USD 603 million, up 18% Y-o-Y, reflecting an EBITDA margin of 45%. Net income for the quarter amounted to USD 183 million, up 10% Y-o-Y reflecting earnings per share of 13 Fils (USD 0.04).

Unfortunately, the Sudan currency translation impact for the third quarter cost the company USD 42 million on revenues, USD 19 million on EBITDA and USD 5 million on net income, predominantly due to 38% currency devaluation in Sudan from an average of 28.1 in Q3-18 to 45 in Q3-19 (SDG / USD).

For the nine months of 2019, the Group's consolidated revenues were up 35% to USD 4 billion. EBITDA for the period reached USD 1.8 billion, up 66% Y-o-Y, reflecting an EBITDA margin of 44%. Consolidated net income increased 12% Y-o-Y to reach USD 504 million. Earnings per share for the nine-months stood at 35 Fils (USD 0.12).

For 9M 2019, foreign currency translation impact, predominantly due to the 41% currency devaluation in Sudan from an average of 27.1 (SDG / USD), in 9M 2018 to 46 in 9M 2019 cost the company USD 141 million in revenue, USD 62 million in EBITDA and USD 21 million in net income.

Moving on to Capex, the Group tangible CAPEX for the 9 months reached USD 354 million, accounting for 9% of the total Group revenue. Another USD 216 million was invested in intangible CAPEX mainly for 5G spectrum in Saudi.

Group data revenues (excluding SMS and VAS) increased 56% Y-o-Y for the 9 months, representing 37% of the Group's consolidated revenues.

**The major relevant highlights in Q3 2019 were as follows:**

- **Kuwait:**
  - 5G take-up is going very well. We currently have more than 1,300 5G sites deployed. We anticipate that we will see another 400 5G sites deployed by year-end.
- **KSA**
  - In Early October Zain KSA launch 5G commercial services, with the first phase of the network rollout of 2,000 towers covering 20 cities in the Kingdom. It's currently the largest 5G network in the Middle East, Europe and Africa. As of today, it has expanded to 27 cities with over 2,600 towers deployed.
- **In Iraq** the on-going discussions with the regulator for 4G and the extension of 2G/3G licenses have been held-up due to the ongoing demonstrations and challenges in the country. We expect to resume with these discussions early next year.

Our focus on exploring new lucrative areas of growth in the Fintech arena saw several significant milestones:

- In Zain KSA has been admitted to the SAMA Regulatory Sandbox to offer micro-lending to consumers and we subsequently launch our Micro-lending platform, trading under the brand name *Tamam* in October. This made Zain the first telecom operator in the region to offer micro-financing to customers.
- Zain also entered into an agreement in September with Boubyan Bank in Kuwait to launch a digital platform for Islamic banking services, marking the first digital partnership of this nature in the region. We plan to launch the service in first half of 2020.
- Furthermore, the volume of Zain Cash transactions in Jordan and Iraq continues to grow exponentially, reinforced recently by the agreement with UNHCR and IrisGuard to implement iris technology for cash disbursements to refugees in Iraq.

We are also proud of the success of the Group's API program that was launched in 2018 that has seen the company's operations in Kuwait, Saudi Arabia, Iraq, Jordan and Bahrain connected to the group API platform. We now have about a dozen partners connected, including Apple, Google, DoCoMo Digital, Deezer and Starzplay resulting in more than 2 million monthly transactions.

On a final note, just last week in Bahrain, with the attendance of the Ericsson Group CEO, Börje Ekholm, we conducted our first 5G call and announced a deployment agreement with Ericsson. We will commercially launch 5G by the end of 2019, making this our third 5G network.

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

**Ossama Matta:**

Thank you, Scott, and good afternoon everyone.

Operational excellence is very much on track and we continue to generate strong free cash flows across our business segments in key markets, enabling us to both invest in growth and improve the value to our shareholders.

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

Accordingly, during Q3 the adoption of the standard led to a benefit of:

- KD 18 million (USD 59 million) in EBITDA and;
- KD 2 million (USD 7 million) in Net Income

IFRS 16 benefit for 9M- 2019 is as follows:

- KD 55 million (USD 181 million) in EBITDA and;
- KD 5.2 million (USD 17.1 million) in Net Income.

Our strong cash flow is allowing us to reduce the Group's leverage i.e. net debt / EBITDA (including Guarantees) which currently stands at 2.1 times.

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

Operationally Zain Kuwait remains the most profitable operation within the Group and continues to maintain its market lead in both value share and customer base, as it now serves 2.7 million customers.

From a local market perspective, that continues to be extremely competitive, Zain Kuwait's market leadership is reflected by the fact that its revenue represents ~39% of the total market revenue and 63% of the total net income in the Kuwaiti telecom market.

For the 3<sup>rd</sup> quarter of 2019, Revenue grew by 12% compared to Q3-18, to reach KD 83 million (USD 274 million), mainly on account of the solid growth in data revenue and impressive in enterprise revenue.

EBITDA jumped by 15% to reach KD 33 million (USD 110 million), on account of improved gross margins and benefit obtained on implementation of IFRS 16 amounting to KD 2.4 million. Net income increased by 8% to reach KD 22.4 million (USD 74 million) including a benefit of KD 1.7 million on adoption of IFRS 16.

For the 9M' 2019, revenue dropped slightly by 1% to reach KD 248 million (USD 818 million). This was mainly due to the additional enterprise revenue (MEW project) and bulk sales that



were realized in 9M '18 (if we were to exclude the one-time MEW project revenue and bulk sales of KD 20 million, revenue would have grown by 8% Y-o-Y).

YTD EBITDA increased by 17% due to improved gross margins and benefit obtained from the adoption of IFRS 16 amounting to KD 7 million. Net income increased by 10% Y-o-Y to reach KD 66 million (USD 217 million) including an IFRS 16 benefit of KD 4 million.

With Zain Kuwait's launch of 5G services, the operator offers a smart lifestyle for consumers and boosts the business sector in numerous ways that further empower the vision of 'New Kuwait 2035'. Zain Kuwait invested USD 101 million (12% of its revenue) in CAPEX during 9M '19, 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 that grew by 8% and now represents 37% of total revenue.

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

Zain KSA continues its growth trend in all Financial KPIs and reported its 5<sup>th</sup> consecutive quarter of net profit. It's the Group's largest revenue contributor representing 41% of Group consolidated revenue.

The Saudi telecom market is very competitive, and the team's effort there is evident as the operation attained double-digit growth in Revenue and EBITDA for the 9M.

Revenue for the 3<sup>rd</sup> quarter increased by 3% to reach USD 536 million compared to Q3-18, driven by the revamped Postpaid consumer segment and other new revenue streams (FTTH, DIA, IBS etc.).

EBITDA jumped by an impressive 30% to reach USD 253 million including IFRS 16 benefit of USD 34 million, reflecting a healthy EBITDA margin of 47%.

Net income for Q3 reached USD 32 million including IFRS 16 benefit of ~USD 2 million, compared to USD 13 million during Q3 '18, mainly attributable to the positive EBITDA performance including benefits from regulatory agreements (i.e. the CITC waiver and reduction of royalty fees from 15% to 10%).

Impressively, for the nine months of 2019, revenue increased by 12%. EBITDA for the period jumped by 49% and the net income soared to reach USD 102 million compared to USD 18 million loss in the same period of prior year.

On the CAPEX side we invested USD 147 million (9% of revenue) tangible CAPEX and USD 177 million in intangible CAPEX (Spectrum and license fees).



Zain KSA launched 5G commercial services within the Kingdom in October '19, with the first phase of rollout being implemented through a network of 2,000 towers that cover more than 20 cities. We expect to cover a total of 27 cities utilizing 2,600 towers by the end of 2019.

One relevant and positive point I wish to highlight is that the ARPU in Zain KSA increased from \$18 to \$20 over the last year (11% Y-o-Y growth), this is indicative of the success of our focus on postpaid lines and data monetization initiatives. Data revenue currently represents 44% of total revenue.

The company's strong performance and the solid cash flow generations led to early voluntary payments towards the Senior Murabaha financing agreement of SAR 1.425 billion (saving USD 20 million in finance costs annually).

During the Q3 2019 the company refinanced the ICBC facility through a junior murabaha facility of SAR 2.25 billion.

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

The unrest in Iraq is making headlines across the globe these days and it is a matter of concern, which both the Group and local management is trying to address in the best manner possible.

The operator's Customer base increased 3% to reach 15.5 million, representing 32% (the highest) of the Group's total customer base.

For Q3 specifically, intense competition continued to impact the top line which reached USD 270 million, 8% lower compared to last year. However, EBITDA for the quarter was stable which stood at USD 115 million, mainly due to the benefit of USD 8.5 million on adoption of IFRS 16. EBITDA margin grew to a healthy 42%. However, net income for the quarter decreased by 28% to reach USD 12 million, mainly impacted by the top line performance and higher amortization and interest costs which wiped off the EBITDA benefits of the IFRS 16.

For 9M 2019, revenue reached USD 792 million, a 7% drop Y-o-Y mainly due to the market competition, as mentioned above. However, EBITDA increased by 9% due to the cost optimization initiatives implemented at the operation as well as a USD 26 million benefit on the adoption of IFRS 16. Net income increased by 8% to reach USD 36 million, even after a negative impact of ~USD 1.1 million to the bottom line, due to the adoption of IFRS 16.

The operator invested USD 77 million (10% of revenue) in Capex, to support the increase in data demand. The team in Iraq is focusing heavily on the enterprise (B2B) segment as this is proving to be a very profitable growth area in both service and data revenue.

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

Zain Jordan continues to maintain its market leadership, now serving 3.8 million customers.

Revenue for the third quarter was stable at USD 128 million compared with Q3, 2018. The increase in data revenue was offset by the new regulated lower interconnection rates which became effective from 1<sup>st</sup> January 2019 that saw the rate changed from 11.6 Fils to 8.4 Fils (impact \$2.8m).

EBITDA jumped by 8% on account of improved gross margins (75% to 77%) and the USD ~3.6 million benefit on adoption of IFRS 16. While, net income for the quarter was stable at USD 20.7 million, with no material impact on the bottom line on account of IFRS 16.

For 9M, revenue was stable at USD 369 million. EBITDA increased by 14% mainly due to the improved gross margins and decrease in Opex (lower utilities cost), as well as the benefit on adoption of IFRS 16 amounting to ~USD 11 million. Net income for the period increased by 6%, with IFRS 16 having no material impact on the bottom line.

EBITDA margin for the year improved to a healthy 46% (up from 40%) with data revenue growing 6% Y-o-Y and representing 40% of total revenue.

Zain Jordan is gaining traction in the FTTH segment and continues with its fiber rollout plan which has translated into significant revenue growth of over a 90% Y-o-Y (~US\$ 7m revenue in 2019).

**Sudan which is on slide 18:**

The operation continues to perform well given the political crisis in the country. The official currency exchange rate has strengthened by 1%, which is encouraging, and we are hopeful that the recent agreement between the army and civilian bodies result in further strengthening of the currency and better socio-economic conditions.

The operator is performing exceptionally well in local currency terms, but the significant 41% currency devaluation in Sudan during the nine months ended 30 September 2019 compared to 9M-18, affected both the Group's and the operation's financial results in USD terms.

For 9M 2019, in local currency (SDG) terms, the operator's revenue grew by 47% YoY (down 14% in USD terms). EBITDA increased by 49% (down 13% in USD terms) and net income



increased by 41% (down 19% in USD terms). The adoption of IFRS 16 had no material impact on the Operation.

Data revenue accounted for 16% of total revenue and grew 34% in SDG terms.

The operation serves around 15.4 million customers which grew by 8% YoY, making it the second largest within the Group, representing 31% of the Group's total customer base.

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

**Mohammad Abdal:**

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

**Operator:**

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

Your first question comes from the Nishit Lakhotia – SICO

**Nishit Lakhotia – SICO**

Thank you and congratulations on a solid and successful quarter...2 questions, one on the data revenues in Saudi Arabia where this year it was 44% of revenues while it was previously 50%, is this a way of accounting for data or any other changes that reduced it? 2nd question re CAPEX intensity, its currently less than 10% of revenues, going forward how do u see it given the ongoing 5G rollout in Kuwait, KSA and other countries, do you see it moving up to 12 to 13% or so?

**Scott Gegenheimer**

Regarding first question on data reducing percentage in in KSA, there have been couple of changes due to accounting standards regarding the allocation when selling bundles with handset that reduced this percentage. Also, fiber revenues are not included in the data breakdown now, as we broke this out. There has been an issue with the two Mobile Virtual Network Operators (MVNOs) taking some market share from our Mobile Broadband (MBB) offering service...that affected us, but we made corrective course changes in October to address this, and we are confident we will grow the business there.

Re CAPEX, we believe will get back to 11% to 12% levels, especially when we grow heavily on 5G and the license payments for those as well

**Siju Phillip - United Securities:**

You mention that your digital growth strategy is driving your earnings now, so how do you see your digital strategy evolving in the future and the fall-out of that how do you plan to liberate Omantel data expertise for the B2B and B2C segment?

**Scott Gegenheimer**

Regarding Digital Strategy, we have a couple of things to grow the business, obviously the underlying business is somewhat saturated with some pocket of opportunities, the main areas of growth will be in the Enterprise B2B sector including Fiber, home as well as well as many Government opportunities. The digital opportunities that we are moving into will be in FINTECH, the API platform and other like areas that we believe we will get strong double-digit growth in these prime areas that we are confident and expect to grow. We prefer staying away from price wars, because we have a lot of saturation in our markets when it comes to the consumer business, that's why we are focused on the digital to grow our business. Re Omantel, we are constantly in discussions talking about many strategies, looking at Data centers for the region and go-to-market strategies so in the next quarter we will elaborate more on how we are driving the strategy and our synergies and the further.

**Nishit Lakhotia – SICO**

I found interesting the FINTECH microlending in Saudi Arabia, please elaborate if the lending for the Tamam platform, is it on the Zain own books or have you tied up with any banks for the lending? How does it work?

**Scott Gegenheimer**

Currently we are under the regulatory Sandbox regulations, it's more of a commercial pilot, it's fairly small at the moment and currently based on our balance sheet that we are lending during this testing phase. Once it grows, we will explore a partnership with a bank and how we will be split revenue share accordingly. It's on our balance sheet for testing and its with our existing customers.

**Ramesh - HSBC:**

Re your operation in Iraq, how is the competition and do you expect competition to be in the next couple of quarters?

**Scott Gegenheimer**

Re competition in Iraq, with all the instability in Iraq, our revenues are actually up as more people are using voice services and network resources. Re competition there has been more stability in the market. Also, the Iraqi regulator recently instructed all operators to have uniform pricing throughout the country, thus avoiding different pricing for different regions, thus virtually dampening competition as operators no longer reducing prices for particular regions as the was the case before. Accordingly, we expect to drive growth further in

various areas of the business including our Enterprise and consumer segments. Nevertheless, pricing competition of the first quarter in some regions will take time to reduce the effect it had on Zain, as people who took packages in that period will be become available as the one-year anniversary will expire, thus creating new opportunities for us to capture them as customers.

**Hassan Abdelgelil – CI Capital**

Hello and congrats for the results, just have 2 questions, the first in regard to the market share of Zain Jordan, it dropped from 42% to 35%, what's the reason behind this? The other question is related to the deal which you mentioned with Boubyan Bank, can you explain to us how Zain Kuwait profit from this, is it a data platform or more of annual fee or is it related to transaction type fee? Thank you

**Scott Gegenheimer:**

Thanks Hassan, regarding the market share in Jordan, it hasn't been changed from our prospective, this is more of the regulator putting out a different number, as we haven't seen any market share loss there.

Regarding your second question, Islamic digital banking platform with Boubyan Bank, we are excited by this initiative and currently in discussions with them and the central bank on several matters including launch phase and revenue sharing and other logistics. So its little early to discuss, probably in the next quarter we can give you more light. We expect to launch in the 1st half of next year.

**Hassan Abdelgelil – CI Capital:**

Thanks, one more question regarding Iraq, you said Zain Iraq is focusing on the B2B and the enterprise segment, can you tell us what's your total value from the market and will this change the growth going forward and what are the growth drivers?

**Scott Gegenheimer:**

We haven't broken out our enterprise revenues for the Group and Operations, there are growth opportunities in the enterprise space in Iraq, there is very little on fiber in the country and we are starting to roll it out now for enterprise opportunities. The other part of it is microwave for enterprise and we expect that to continue double digit growth, but we haven't given any specifics, probably in 2020, we will start to break up the enterprise revenue contributions, because it's becoming fairly large for all the operations.

**Siju Phillip - United Securities:**

Hi, one follow-up question please, you mentioned a data center with Omantel, is it going to be greenfield or brown field project? Because Omantel has its own datacenter. I have one

more question, how long do you see the devaluation continuing in Sudan? And what is your strategy going forward, are planning for an exit?

**Scott Gegenheimer:**

I will take your 2<sup>nd</sup> question first, regarding for Sudan, currently the currency is stable for the last two quarters and we have a new government there, it's hard to forecast how the currency will look and how it's going to change going forward. We can't hedge the currency, we are not looking or shopping around to sell it. But we are trying to use the excess cash to buy local land and buildings in order to preserve some of the value of cash there.

Regarding your first question on the data center, we probably end up using the state-of-the-art nuclear grade data center out of Jordan, called the Bunker, that has been created to serve the region and we plan to use it for our Kuwait, Jordan and possibly Saudi Arabia operations. new will provide more color on it in the next quarter.

**Nishit Lakhota – SICO**

I have a question for the quarter I want to ask about Kuwait operations it's been a fantastic quarter perhaps even a very strong year, last year we've seen a lot of competition specially on the handsets where the operator is offering two handsets per customer and the regulator and then came down on these kind of offers so I want to check this improvement that we are seeing, why Y-o-Y on your growth margin in Kuwait, Is it because of the lower competition or is it because of the cost optimization and mix of if you want to break it down how much is it between these two in terms of completion stabilizing and cost optimization. Also on your 5G aspect when both all three operators are rolling out 5G particularly Viva and Zain how you've seen the competition on the 5G related products and services in the market, and any comment on where you see the competition moving in Kuwait will be helpful, thank you

**Scott Gegenheimer:**

Well yeah there is a few things on the Kuwait market so overall things are going very well across the board in almost all of our segments, we brought in a new CCO about a year or a year and half ago and he's come in and straightened a few things out. The accounting changes and the accounting standards have helped as well, where if you sold a handset now you have to take the handset all upfront on revenue so no more amortizing and putting it on the balance sheet that's changed I think it was about 3 quarters ago, so that's had an impact on some of the high level of discounting and subsidies that you've seen in the market especially and the two handsets has gone away so that's helped quite a bit.

Regarding the 5G it's still a bit early to tell how that's going to play. There is no real fiber play for the mobile operators here everything is controlled by the government and you have to go through the ISP, so we're starting to see quite a bit of a pick up on that especially with



the speeds that we're seeing on 5G. Also, enterprise is going in MBB it's picking up quite well in this market as well so overall, I think we've done a very good job across the board. Even some of the cost optimization that we've done is helping the margins. I think about 3% of the difference on the margin on EBITDA margin y-o-y is related to the accounting standard change and the rest of it is based on the performance of the company and operations efficiencies hopefully that answers your question. Thank you

**Moderator**

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

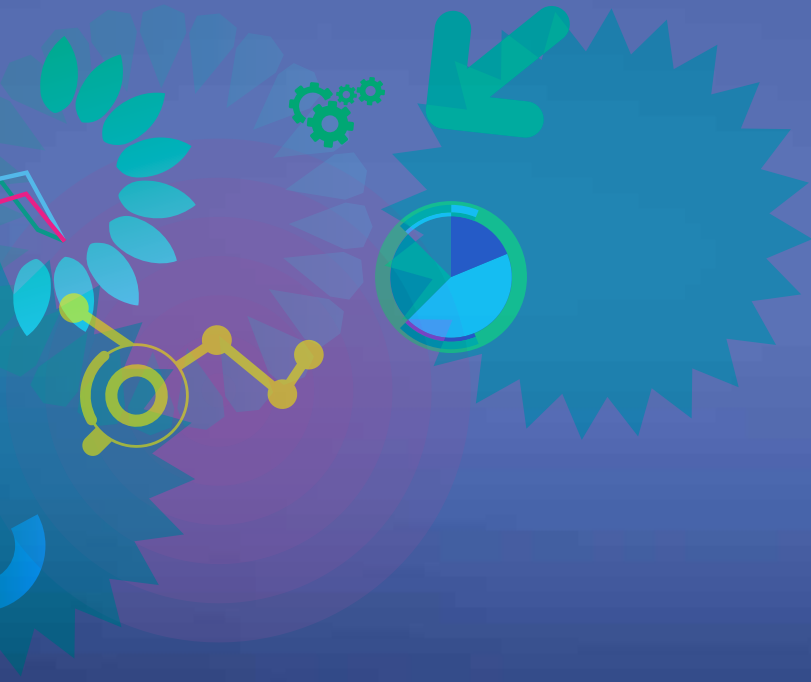
**Mohammad Abdal**

Thanks operator, please refer to the Investor Relations website for additional updates and feel free to contact the IR team at [IR@zain.com](mailto:IR@zain.com) for further information. We look forward to your future participation in our FY 2019 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 الثالث 2019  
مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحللين/ المستثمرين  
12 نوفمبر 2019



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

مجموعة زين

الثلاثاء الموافق 12 نوفمبر 2019  
الساعة 2:00 ظهرا ( توقيت الكويت )

---

**المتحدثون من الإدارة التنفيذية لمجموعة زين**

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

**بإدارة**

عمر ماهر  
(EFG Hermes)

## المنسق العام للاتصال:

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

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

## عمر ماهر – EFG

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

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

## محمد عبدال

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

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

ولكن قبل أن نبدأ، دعوني أذكركم بأن تحديث بيانات الربع الثالث 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 جيجنهايمر

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

لقد حققنا نتائج ممتازة لفترة الربع الثالث وللتسعة أشهر من العام 2019، حيث قمنا بالعديد من الإنجازات المهمة التي أدت إلى تحقيق نمو مربح في كافة العمليات الرئيسية...، وعلى وجه الخصوص، كان أداء "زين الكويت" و"زين السعودية" ممتازاً، نحن نواصل استثمارنا في شبكات الجيل الرابع والجيل الخامس في عدد من أسواقنا الرئيسية، فقد أثمرت استراتيجيتنا الرقمية وإطلاق خدمات رقمية مبتكرة، بالإضافة إلى مزيد من التوسع في مجال معاملات قطاع المشاريع والأعمال (B2B) في تحقيق عوائد مجزية.

إطلاق خدمات الجيل الخامس في الكويت والسعودية يُعدّ أمراً مهمّاً للغاية لأهدافنا الاستراتيجية، فهذه الخطوة تبرهن على دورنا القيادي في نشر أحدث التقنيات، سوف استعرض معكم بمزيد من التفاصيل هذه المبادرات بعد الانتهاء من مناقشة مؤشرات الأداء المالية والتشغيلية.

في الصفحة 6 من عرض المحتوى التقديمي، سنجد زيادة في قاعدة عملاء المجموعة بنسبة 3% على أساس سنوي لتصل إلى 49.1 مليون عميل في نهاية الربع الثالث، ويُرجع ذلك بشكل رئيسي إلى ارتفاع قاعدة العملاء في السودان التي بلغت 1.2 مليون عميل، و509 ألف عميل في العراق، عوضت تلك الزيادات الانخفاض في عدد المشتركين في السعودية الذي شهدته عملياتها بـ 348 ألفاً، والتي نتجت بشكل رئيسي من مغادرة عدد كبير من الوافدين بسبب زيادة الرسوم على العمالة والمرافقين في المملكة.

بالنسبة إلى الربع الثالث من العام 2019، سجّلت مجموعة زين إيرادات مجمعة بقيمة 1.4 مليار دولار أمريكي، بزيادة 2% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 603 ملايين دولار بزيادة 18%، ممّا عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 45%، وبلغت الأرباح الصافية 183 مليون دولار أمريكي، بزيادة قدرها 10% مقارنة بنفس الفترة من العام 2018، وبلغت ربحية السهم الواحد 13 فلساً (0.04 دولار أمريكي).

لسوء الحظ، فإن أثر ترجمة العملات في السودان خلال الربع الثالث كلف الشركة 42 مليون دولار أمريكي على مستوى الإيرادات و19 مليون دولار أمريكي على مستوى الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاكات، و5 ملايين دولار أمريكي على صافي الأرباح، ويُعزى ذلك في الغالب إلى انخفاض قيمة العملة في السودان بنسبة 38% من متوسط 28.1 في الربع الثالث من العام 2018 إلى 45 في الربع الثالث من العام 2019 (جنبيه سوداني/دولار أمريكي).

بالنسبة إلى فترة التسعة الأشهر من العام 2019، ارتفعت إيرادات المجموعة بنسبة 35% لتصل إلى 4 مليارات دولار، فيما بلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات لهذه الفترة 1.8 مليار دولار أمريكي بزيادة بنسبة 66% مقارنة بنفس الفترة من العام 2018، ممّا عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب و الاستهلاكات بنسبة 44%، وارتفعت الأرباح الصافية المجمعة بنسبة 12%، لتصل إلى 504 ملايين دولار، وبلغت ربحية السهم 35 فلساً (0.12 دولارًا أمريكيًا).

بالنسبة لتأثير ترجمة العملات عن فترة التسعة أشهر الأولى من العام 2019، فإنه يعود إلى انخفاض قيمة العملة في السودان بنسبة 41% من متوسط 27.1 (جنبيه سوداني/دولار أمريكي) في التسعة أشهر الأولى من العام 2018 إلى 46 في التسعة أشهر الأولى من العام 2019، وقد تأثرت إيرادات المجموعة بقيمة 141 مليون دولار، وعلى مستوى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بقيمة 62 مليون دولار، وعلى مستوى الأرباح الصافية بقيمة 21 مليون دولار.

بالنسبة للنفقات الرأسمالية Capex، بلغت النفقات الرأسمالية للمجموعة خلال التسعة أشهر الأولى من العام 2019 354 مليون دولار وهو ما يمثل 9% من إجمالي إيرادات المجموعة، كما تم استثمار 216 مليون دولار أمريكي في رسوم الامتياز والطيف غير الملموسة الخاص بـ CAPEX، ومعظمها مقابل الطيف الترددي للجيل الخامس في السعودية والجيل الخامس في الكويت، وتجديد التراخيص والاستحواذ على الطيف الجديد في البحرين.

زادت إيرادات البيانات للمجموعة (باستثناء الرسائل القصيرة وخدمات القيمة المضافة) بنسبة 56% عن فترة التسعة أشهر، حيث تمثل 37% من إيرادات المجموعة الكلية.

## أبرز النقاط الرئيسية في الربع الثالث من العام 2019:

### الكويت

○ تم إطلاق تقنية الجيل الخامس بنجاح، وحاليًا لدينا أكثر من 1300 برج خاص بالجيل الخامس، ونتوقع إضافة 400 آخرين بحلول نهاية العام.

### السعودية

○ في أوائل شهر أكتوبر، أطلقت شركة زين السعودية خدمات الجيل الخامس التجارية مع تنفيذ المرحلة الأولى من المشروع من خلال شبكة مكونة من 2000 برج تغطي 20 مدينة في المملكة، وهي حاليًا أكبر شبكة جيل خامس في الشرق الأوسط وأفريقيا وأوروبا، وفي الوقت الحالي، توسعت الشركة لتغطية 27 مدينة مع أكثر من 2600 برج.

**العراق:** تم تعليق المناقشات الجارية مع الجهة المنظمة لشبكة الجيل الرابع وتمديد تراخيص الجيل الثاني / الجيل الثالث بسبب المظاهرات والتحديات المستمرة في البلاد، نتوقع استئناف هذه المناقشات في أوائل العام المقبل.

شهد تركيزنا على استكشاف مجالات نمو جديدة مربحة في قطاع التكنولوجيا المالية Fintech .

محطات مهمة:

● تم انضمام زين السعودية إلى البيئة التجريبية التنظيمية (Sandbox) الخاصة بمؤسسة النقد العربي السعودي، التي تم من خلالها إطلاق منصة القروض المصغرة التي يتم تداولها تحت اسم العلامة التجارية Tamam في المملكة العربية السعودية، وقد جعل ذلك من زين أول مشغل اتصالات في المنطقة يقدم تمويلًا صغيرًا للعملاء.

● أبرمت مجموعة زين في سبتمبر اتفاقية مع بنك بوبيان في الكويت لإطلاق منصة رقمية للخدمات المصرفية الإسلامية والتي تُعتبر أول شراكة رقمية من هذا النوع في المنطق، نخطط لإطلاق هذه الخدمة في النصف الأول من العام 2020.

علاوةً على ذلك، فإن حجم معاملات المحفظة المتنقلة Zain Cash في الأردن والعراق مستمرة في النمو وبشكل كبير، والذي تم تعزيزه مؤخرًا بالاتفاق مع مفوضية الأمم المتحدة لشؤون اللاجئين و IrisGuard لتقديم خدمة EyePay Cash وهي خدمة ثورية ستمكن اللاجئين من صرف مساعداتهم المالية عن طريق بصمة العين.

نحن فخورون بنجاح برنامج واجهات برمجة التطبيقات للمجموعة الذي تم إطلاقه في العام 2018 والذي شهد عمليات الشركة في الكويت والسعودية والعراق والأردن والبحرين المرتبطة بواجهة برمجة التطبيقات، لدينا الآن

العديد من الشركاء ومن ضمنهم Apple و Google و DoCoMo Digital و Deezer و Starzplay ما نتج عنه أكثر من مليوني معاملة شهرية.

ختاماً، لقد قمنا الأسبوع الماضي بإجراء أول إتصال عبر شبكة الجيل الخامس في البحرين وبحضور الرئيس التنفيذي لمجموعة إريكسون، بيورغ إيكولم، وتم الإعلان عن عقد اتفاقية مع شركة إيريكسون لإطلاق شبكة الجيل الخامس تجارياً بحلول نهاية العام 2019، ممّا يجعل من هذه الشبكة ثالث شبكة جيل خامس لنا.

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

### أسامة متي

أشرك سكوت، ومساء الخير للجميع.

كما تعلمون جميعاً، تواصل مجموعة زين أدائها التشغيلي الرائع، وتواصل عملياتها تحقيق مؤشرات نمو بفضل استراتيجيتها الطموحة التي وضعتها على المسار الصحيح، نحن مستمرّون في توليد تدفّقات نقدية مجزية عبر قطاعات أعمالنا في الأسواق الرئيسية، ما يمكّننا من الاستثمار في الفرص طويلة الأجل، ومن ثم تعظيم حقوق المساهمين.

وفقاً لما ورد في اجتماعنا خلال الربع الثاني، فقد طبّقت المجموعة المعيار المحاسبي الجديد " المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية 16" (المتعلق بالإيجارات) اعتباراً من تاريخ 1 يناير 2019، ووفقاً لذلك، ساهم تطبيق المعيار خلال الربع الثالث من العام 2019 بما يلي:

- 18 مليون دينار كويتي (59 مليون دولار أمريكي) في حجم الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات.
  - 2 مليون دينار كويتي (7 مليون دولار أمريكي) من صافي الأرباح
- ساهم تطبيق المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية 16 لفترة الأشهر التسعة الأولى من العام 2019 ما يلي:
- 55 مليون دينار كويتي (181 مليون دولار أمريكي) في حجم الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات.
  - 5.2 مليون دينار كويتي (17.1 مليون دولار أمريكي) من صافي الأرباح.

يسمح لنا التدفق النقدي القوي بتخفيض معدل صافي الدين / الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (بما في ذلك الضمانات) حالياً 2.1 مرّة.

### دعونا ننتقل إلى الصفحة رقم 14 - زين الكويت

من الناحية التشغيلية، لا تزال زين الكويت الشركة الأكثر ربحية في المجموعة وتواصل الحفاظ على ريادتها في السوق من حيث القيمة، وقاعدة العملاء حيث تخدم الآن 2.7 مليون عميل.

من وجهة نظر السوق المحلية التي تزداد تنافسية، تنعكس الريادة السوقية لشركة زين الكويت بحقيقة أن إيراداتها تمثّل حوالي 39% من إجمالي إيرادات السوق، و63% من إجمالي صافي الأرباح في سوق الاتصالات الكويتي.

خلال الربع الثالث من العام 2019، نمت الإيرادات بنسبة 12٪ مقارنة بالربع الثالث من العام 2018 لتصل إلى 83 مليون دينار كويتي (274 مليون دولار أمريكي)، ويُعزى ذلك بشكل رئيسي إلى النمو القوي في إيرادات البيانات.

كما قفزت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 15٪ لتصل إلى 33 مليون دينار كويتي (110 ملايين دولار أمريكي)، وذلك بسبب تحسّن الهوامش الإجمالية والفوائد التي تمّ الحصول عليها عند تطبيق المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 16 والبالغ 2.4 مليون دينار كويتي، وارتفع صافي الأرباح 8٪ ليصل إلى 22.4 مليون دينار كويتي (74 مليون دولار أمريكي)، يشمل فائدة قدرها 1.7 مليون دينار كويتي عند تطبيق المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 16.

بالنسبة للأشهر التسعة الأولى من العام 2019، انخفضت الإيرادات انخفاضًا طفيفًا بنسبة 1٪ لتصل إلى 248 مليون دينار كويتي (818 مليون دولار أمريكي)، ويُعزى ذلك بشكل رئيسي إلى إيرادات الشركة الإضافية (مشروع وزارة الكهرباء والمياه) والمبيعات بالجملة التي تحققت في الأشهر التسعة الأولى من العام 2018 (إذا استبعدنا إيرادات مشروع وزارة الكهرباء والمياه لمرة واحدة والمبيعات بالجملة البالغة 20 مليون دينار كويتي، فإن الإيرادات كانت ستتمو بنسبة 8٪ مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي).

ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 17٪ بسبب تحسّن هوامش الربحية والاستفادة من تطبيق المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 16 حيث بلغت 7 ملايين دينار كويتي، وارتفع صافي الأرباح بنسبة 10٪، ليصل 66 مليون دينار كويتي (217 مليون دولار أمريكي)، بما في ذلك فائدة تطبيق معيار التقارير

#### **المالية الدولية رقم 16 بقيمة 4 ملايين دينار كويتي.**

مع إطلاق شركة زين الكويت خدمات الجيل الخامس ، فقد وفرنا أسلوبًا ذكيًا للمستهلكين، ما سيعزز من مبادراتنا المبتكرة بكل كبير في قطاع الأعمال، وهذا بدوره سيساعدنا في الإسهام في تحقيق رؤية "الكويت الجديدة 2035"، كما استثمرت زين الكويت 101 مليون دولار (12٪ من إيراداتها) في الإنفاق الرأسمالي CAPEX خلال التسعة أشهر الأولى من العام 2019، ما ساعد على نمو منصتها الرقمية وتنفيذ مجموعة كاملة من مبادرات عروض خدمات البيانات، وتظهر فوائد هذا الاستثمار والتركيز عليه في إيرادات البيانات، التي نمت بنسبة 8٪، لتمثل 37٪ من إجمالي الإيرادات.

#### **زين السعودية في الصفحة رقم 15:**

تواصل زين السعودية مسيرتها المذهلة، وأبرزها النمو في جميع مؤشرات الأداء الرئيسية، حيث حقق الشركة صافي أرباح للربع الخامس على التوالي، لتكون أكبر مساهم في إيرادات المجموعة بنسبة 41٪ من إيراداتها المجمعة.

يتميز سوق الاتصالات السعودي بالمنافسة الشديدة، كما وأنّ جهود الفريق هناك واضحة حيث حققت العمليات التشغيلية نموًا مضاعفًا في الإيرادات وفي الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات للتسعة أشهر من العام 2019.

ارتفعت إيرادات الربع الثالث بنسبة 3٪ لتصل إلى 536 مليون دولار أمريكي مقارنة بالربع الثالث من العام 2018، والتي جاءت مدفوعة بشريحة عملاء الدفع الآجل، وغيرها من تدفقات الإيرادات ( الألياف البصرية إلى المنازل وقسم إدارة المعلومات والأتمتة وخدمة البث المتكاملة).

قفزت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 30% لتصل إلى 253 مليون دولار أمريكي، بما في ذلك فائدة تطبيق المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 16 والذي بلغ 34 مليون دولار أمريكي، وهو ما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 47%.

و بلغ صافي الربح لهذا الربع 32 مليون دولار أمريكي، بما في ذلك أثر تطبيق المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 16 بقيمة 2 مليون دولار أمريكي، مقارنةً بمبلغ 13 مليون دولار أمريكي خلال الربع الثالث من العام 2018، ويُعزى ذلك إلى الأداء الإيجابي للأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بما في ذلك الفوائد الناتجة عن الاتفاقيات التنظيمية ( تخفيض الرسوم من 15% إلى 10%).

من المثير للإعجاب، أنه فترة التسعة أشهر من العام 2019، شهدت زيادة في الإيرادات بنسبة 12%، و قفزت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات خلال هذه الفترة بنسبة 49%، وارتفع صافي الربح ليصل إلى 102 مليون دولار مقارنةً بخسارة بلغت 18 مليون دولار في الفترة نفسها من العام الماضي.

على صعيد الإنفاق الرأسمالي CAPEX، استثمرنا 147 مليون دولار (9% من الإيرادات) في الإنفاق الرأسمالي الملموس و177 مليون دولار في الإنفاق الرأسمالي غير المادي (رسوم الطيف والترخيص)، وأطلقت زين السعودية خدمات الجيل الخامس التجارية في أكتوبر 2019 مع تنفيذ المرحلة الأولى من التطبيق من خلال 2000 برج تغطي أكثر من 20 مدينة، نتوقع تغطية ما مجموعه 27 مدينة باستخدام 2600 برج بحلول نهاية العام 2019.

إنّ إحدى النقاط الإيجابية التي أودّ تسليط الضوء عليها هي أنّ متوسط الإيرادات لكلّ مستخدم ARPU في زين السعودية ارتفع من 18 دولارًا إلى 20 دولارًا خلال العام الماضي (نمو سنوي قدره 11%) ، ما يدلّ على نجاح تركيزنا على خطوط الدفع الأجل وعلى مبادرات خدمات البيانات، تمثل إيرادات البيانات حاليًا 44% من إجمالي الإيرادات.

تعد الشركة الآن في وضع مالي أقوى بكثير، وهو ما يتضح من السداد المبكر لاتفاق تمويل مرابحة البالغ 1.425 مليار ريال سعودي (مما يوفّر 20 مليون دولار في تكاليف التمويل السنوية).

خلال الربع الثالث من العام 2019، سدّدت الشركة بالكامل تسهيلات البنك الصناعي والتجاري الصيني من عائدات تسهيلات مرابحة البالغة 2.25 مليار ريال سعودي.

### ننتقل إلى الصفحة رقم 16، زين العراق

تحتلّ الاضطرابات في العراق عناوين الصحف في جميع أنحاء العالم هذه الأيام وهي مسألة مثيرة للقلق، وتحاول كلّ من المجموعة وإدارة الشركة هناك التعامل مع هذه التحديات بأفضل طريقة ممكنة.

زادت قاعدة عملاء الشركة بنسبة 3% لتصل إلى 15.5 مليون (أعلى حصة في عدد عملاء المجموعة)، وهي تمثل 32% من إجمالي قاعدة عملاء المجموعة.

فيما يخص الربع الثالث على وجه التحديد، استمرّت المنافسة الشديدة لتؤثر على إجمالي المبيعات التي انخفضت بنسبة 8% ليصل إلى 270 مليون دولار أمريكي مقارنةً بالعام الماضي، وحافظت الشركة على حجم الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات عند 115 مليون دولار أمريكي، مع نمو هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات ليصل إلى 42%، ويرجع ذلك أساسًا إلى الاستفادة من 8.5 مليون دولار أمريكي من

اعتماد المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 16، ومع ذلك، فقد انخفض صافي الربح بنسبة 28٪ ليصل إلى 12 مليون دولار، متأثرًا بشكل رئيسي بالأداء الرئيسي وارتفاع تكاليف الإطفاء وتكاليف التمويل، ما قلل من الاستفادة من اعتماد المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية 16.

في التسعة أشهر الأولى من العام 2019، بلغت الإيرادات 792 مليون دولار أمريكي، أي بانخفاض قدره 7٪، ويرجع ذلك أساسًا إلى المنافسة في السوق كما ذكر أعلاه، ومع ذلك، ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 9٪ بسبب مبادرات تحسين التكاليف، التي نفذتها الشركة على مستوى عمليات التشغيل بالإضافة إلى تحقيق فائدة قدرها 26 مليون دولار أمريكي عند تطبيق المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 16، وارتفع صافي الربح بنسبة 8٪ ليصل إلى 36 مليون دولار، بما في ذلك التأثير السلبي وقدره 1.1 مليون دولار أمريكي إلى الحد الأدنى، بسبب اعتماد المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 16.

استثمرت الشركة 77 مليون دولار (10٪ من الإيرادات) في النفقات الرأسمالية Capex لدعم زيادة الطلب على البيانات. ويركز فريق عمل الشركة في العراق بشدة على قطاع المشاريع والأعمال (B2B)، والذي يمثل الآن مجال نمو مربح للغاية في كل من إيرادات الخدمات والبيانات.

### ننتقل إلى الصفحة رقم 17، زين الأردن:

تواصل زين الأردن الحفاظ على ريادتها في السوق حيث تخدم الآن 3.8 مليون عميل.

كذلك، كانت إيرادات الربع الثالث مستقرة عند 128 مليون دولار أمريكي مقارنةً بالربع الثالث من عام 2018، وقد تمَّ تعويض الزيادة في إيرادات البيانات من خلال معدلات الربط البيئي الجديدة المنظمة والتي أصبحت سارية اعتبارًا من 1 يناير 2019 والتي شهدت تغيير السعر من 11.6 فلس إلى 8.4 فلس (الأثر 2.8 مليون دولار أمريكي).

أيضًا، قفزت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 8٪ بسبب تحسن هوامش الربحية الإجمالية (من 75٪ إلى 77٪) بالإضافة إلى الاستفادة بـ 3.6 مليون دولار أمريكي باعتماد المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 16، في حين أنّ صافي الربح كان مستقرًا عند 20.7 مليون دولار أمريكي، مع عدم وجود تأثير جوهري على الحساب النهائي للمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية 16.

كانت إيرادات التسعة أشهر الأولى مستقرة عند 369 مليون دولار، ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 14٪، ويرجع ذلك إلى تحسن هوامش الربحية الإجمالية وانخفاض تكلفة التشغيل في النفقات التشغيلية (انخفاض تكلفة المرافق) بالإضافة إلى الاستفادة من تطبيق المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 16 والذي بلغ 11 مليون دولار أمريكي، وارتفع صافي الربح عن هذه الفترة بنسبة 6٪ مع عدم وجود تأثير ملموس على المعيار الدولي للتقارير المالية 16.

علاوةً على ذلك، تحسّن هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 46٪ (ارتفاعًا من 40٪) مع نمو إيرادات البيانات بنسبة 6٪ على أساس سنوي ما يمثل 40٪ من إجمالي الإيرادات.

تكتسب شركة زين الأردن جاذبية في قطاع FTTH وتستمر في تنفيذ خطة طرح الألياف التي تُرجمت إلى نمو إيرادات كبير بلغ أكثر من 90٪ (حوالي 7 ملايين دولار أمريكي في العام 2019).

## السودان الموجودة في الصفحة 18:

كما تعلمون جميعاً، يستمر أداء عمليات الشركة في ظل الظروف الاستثنائية الواقعة هناك، وتحسن سعر صرف العملة الرسمي بنسبة 1% في الربع الثالث من العام 2019 مقارنةً بالربع الثاني من العام 2019، وهذا أمر مشجع، ونأمل أن ينتج عن الاتفاق الأخير بين الجيش والهيئات المدنية زيادةً تعزيز العملة وتحسين الظروف الاجتماعية والاقتصادية.

إن أداء الشركة التشغيلي مميز من حيث العملة المحلية، ولكن انخفاض قيمة العملة بنسبة 41% في السودان خلال التسعة أشهر الأولى من العام 2019 مقارنة بالتسعة أشهر الأولى من العام 2018 أثر على كلٍّ من النتائج المالية للمجموعة والعمليات بالدولار الأمريكي.

فيما يتعلق بالتسعة أشهر الأولى من العام 2019، وبالعملة المحلية (الجنيه السوداني)، فتمت الإيرادات بنسبة 47 مقارنة بالعام الماضي (بانخفاض 14% بالدولار الأمريكي)، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 49% (بانخفاض 13% من حيث القيمة بالدولار الأمريكي)، وارتفع صافي الربح بنسبة 41% (بانخفاض قدره 19% من حيث القيمة بالدولار الأمريكي)، بالتالي، لم يكن لتطبيق المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية 16 أي تأثير جوهري على العمليات.

شكّلت إيرادات البيانات 16% من إجمالي الإيرادات ونمت بنسبة 34% (الجنيه السوداني).

تخدم عمليات الشركة حوالي 15.4 مليون عميل بارتفاع 8%، تعد قاعدة عملاء زين السودان ثاني أكبر قاعدة عملاء في المجموعة حيث تمثل 31% من إجمالي قاعدة عملائها.

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

### **محمد عبدال**

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

### **منسق الاتصال**

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

السؤال الأول يأتي من نيشيت لاکوٹیا من SICO

### **نيشيت لاکوٹیا – SICO**

شكراً لك ونهنئكم على النتائج القوية والناجحة لهذا الربع. لدي سؤالين، أحدهما حول إيرادات البيانات في المملكة العربية السعودية حيث بلغت 44% من الإيرادات هذا العام بينما كانت 50% سابقاً، هل السبب في هذا الانخفاض يعود على تغييرات خاصة بالمعايير المحاسبية للبيانات أو هناك أي تغييرات أخرى أدت إلى هذا الانخفاض؟ السؤال الثاني بالنسبة إلى كثافة النفقات الرأسمالية (CAPEX)، التي تقل حالياً عن 10% من الإيرادات، كيف ترى ذلك في ضوء طرح خدمات الجيل الخامس في الكويت والمملكة العربية السعودية ودول أخرى، هل ترى أنها قد ترتفع إلى 12% إلى 13% أو نحو ذلك؟

### سكوت جيجنهايمر

بخصوص السؤال الأول فيما يتعلق بتخفيض النسبة المئوية للبيانات في المملكة العربية السعودية ، كان هناك بعض التغييرات بسبب المعايير المحاسبية المتعلقة بالتوزيع عند بيع الباقات مع أجهزة الهواتف والتي أدت إلى خفض هذه النسبة. وأيضًا، لا يتم تضمين عائدات الألياف في تفاصيل البيانات الآن. كانت هناك مشكلة في حصول مشغلي الشبكات الافتراضية للجوال (MVNOs) على بعض الحصة السوقية من خدمة عرض النطاق الترددي العريض للأجهزة المحمولة (MBB) التي أثرت علينا لكننا قمنا بتغييرات تصحيحية في شهر أكتوبر لمعالجة هذا الأمر، ونحن على ثقة من أننا سنقوم بتنمية العمل هناك.

فيما يتعلق بإعادة النفقات الرأسمالية، أعتقد أنه سيعود إلى مستويات تتراوح بين 11% و 12% ، خاصةً مع نمو خدمات الجيل الخامس بشكل كبير وما يترتب عليها من تكاليف للتراخيص أيضًا.

### سيجو فيليب – United Securities

لقد ذكرت أن إستراتيجية النمو الرقمي الخاصة بالشركة تعمل على زيادة الأرباح في الوقت الحالي ، فكيف ترى الإستراتيجية الرقمية تتطور في المستقبل وما هي الخطة لاستغلال خبرات عمانتل في قطاع B2B و B2C؟

### سكوت جيجنهايمر

فيما يتعلق بالاستراتيجية الرقمية ، لدينا بعض الأفكار لتطوير الأعمال، ومن الواضح أن الأعمال الأساسية مشبعة إلى حد ما مع وجود بعض الفرص، وستكون مجالات النمو الرئيسية في قطاع الشركات B2B بما في ذلك الألياف، والمنازل وكذلك العديد من الفرص في القطاع الحكومي. و من ضمن المجالات الرقمية التي تفتح أبواب للتطور هي تكنولوجيا المالية FINTECH ، ومنصة واجهات برمجة التطبيقات API وغيرها من المجالات المشابهة التي تشكل فرص لتحقيق نموًا قويًا. نحن نفضل الابتعاد عن حروب الأسعار، لأن لدينا الكثير من التشبع في أسواقنا عندما يتعلق الأمر بخدمات الأفراد، ولهذا السبب نركز على التكنولوجيا الرقمية لتنمية أعمالنا.

بخصوص عمانتل، نقوم بإجراء مناقشات حول العديد من الاستراتيجيات بشكل مستمر، وننظر في مراكز البيانات في المنطقة واهم الاستراتيجيات ، لذلك في الربع القادم سوف نوضح المزيد حول كيفية قيادتنا للاستراتيجية والتكامل والتعاون وما إلى ذلك.

### نيشيت لاکوٹيا – SICO

لقد وجدت اهتمامًا كبيرًا بالقرروض المصغرة من FINTECH في المملكة العربية السعودية، يرجى توضيح طريقة عمل الإقراض لمنصة Tamam ، هل هو من ضمن عمليات زين الخاصة أم أنكم تقومون بالعمل مع أي من البنوك لعمليات الإقراض؟ كيف طريقة عملها؟

### سكوت جيجنهايمر

حاليًا نحن نطبق قواعد البيئة التجريبية التنظيمية Sandbox، وهو عبارة عن إصدار تجريبي تجاري ، وفي الوقت الحالي تنتم عمليات القروض بكونها محدودة وتعتمد على ميزانيتنا العمومية خلال فترة التجربة. بمجرد أن تنمو، سوف ندرس فرص شراكة مع أحد البنوك وكيفية اقتسام حصص الإيرادات وفقًا لذلك. انها متواجدة في ميزانيتنا للتجربة ومتوفرة لعملائنا الحاليين.

### رامش – HSBC

بخصوص عملياتكم في العراق كيف تصف بيئة المنافسة وهل تتوقع استمرار المنافسة خلال الفترة القادمة؟

### سكوت جيجهايمر

بخصوص المنافسة في العراق ، ومع عدم استقرار الأوضاع ، لقد ارتفعت إيراداتنا مع تزايد عدد الأشخاص الذين يستخدمون الخدمات الصوتية وموارد الشبكة. وفيما يتعلق بالمنافسة نشهد حالياً فترة من الاستقرار في السوق إلى حد ما ، كما أصدرت الجهات التنظيمية العراقية مؤخرًا تعليمات وقوانين لجميع المشغلين بأن يكون لديهم تسعير موحد في جميع أنحاء البلاد، وبالتالي تجنب تسعير مختلف لمناطق مختلفة، مما يضعف المنافسة فعليًا حيث لم يعد المشغلون يخفضون الأسعار في مناطق معينة كما كان الحال من قبل. وفقًا لذلك، نتوقع أن نحقق مزيدًا من النمو في مختلف المجالات بما في ذلك قطاعات الشركات والأفراد لدينا. ومع ذلك ، فإن حرب الأسعار في الربع الأول في بعض المناطق ستستغرق بعض الوقت لتقليل التأثير الذي أحدثته على زين، حيث ستنتهي صلاحية هذه الباقات في تلك الفترة، مما يخلق فرصًا جديدة لنا للحصول على عملاء جدد.

### حسن – CI Capital

مرحبًا وتهانينا على النتائج، لدي سؤالان فقط، الأول فيما يتعلق بحصة زين الأردن من السوق، وانخفض من 42% إلى 35% ما السبب وراء ذلك؟ يتعلق السؤال الآخر بالصفحة التي ذكرتها مع بنك بوبيان، هل يمكنك أن توضح لنا كيف تستفيد زين الكويت من هذا، هل هي منصة بيانات أو أكثر من رسوم سنوية أو هل تتعلق برسوم نوع المعاملة؟ شكرًا

### سكوت جيجهايمر

شكرًا حسن، فيما يتعلق بحصة السوق في الأردن، لم يتم تغييره من وجهة نظرنا المرتقبة، فهذه هي الجهة التنظيمية التي تضع رقمًا مختلفًا، حيث لم نشهد أي خسارة في حصتها في السوق.

فيما يتعلق بسؤال الثاني، كانت الخدمات المصرفية الإسلامية مع بوبيان، لا تزال تجري مناقشات معهم ومع البنك المركزي حول كيفية ظهور تقسيمات الإيرادات. لذلك من المبكر مناقشة ذلك، ربما في الربع القادم يمكننا أن نقدم لك المزيد من الضوء. نتوقع أن نطلق ذلك في وقت ما في النصف الأول من العام المقبل.

### حسن – CI Capital

شكرًا، سؤال آخر بخصوص العراق ، قلت إن العراق يركز على قطاع الأعمال والمؤسسات، هل يمكنك أن تخبرنا ما هي القيمة الإجمالية من السوق وهل سيغير هذا النمو في المستقبل وما هي محركات النمو؟

### سكوت جيجهايمر

لم نقم بإعطاء تفاصيل زيادة عن إيرادات قطاع الأعمال والمؤسسات للمجموعة وشركاتها التابعة، يوجد فرص نمو في قطاع الأعمال والمؤسسات في العراق، كما يوجد هناك القليل من الفيدر (الكيبيل الضوئي) في الدولة ونقوم بتمديد للشركات في قطاع الأعمال والمؤسسات. نستمر في النمو القوي، لكننا لم نعط أي تفاصيل بهذه الخصوص، وكما نتوقع في عام 2020 سوف نقوم بإعطاء تفاصيل أكثر لأن القطاع بدأ يشكل مساحة أكبر على مستوى مشغلي المجموعة.

### سيجو فيليب – United Securities

مرحبًا، سؤال متابعة واحد، من فضلك، ذكرت مركز بيانات مع عمانتل، هل سيكون مشروع جديد من البداية أم سيكون على مشروع قائم؟ لأن عمانتل لديها مركز بيانات خاص بها. لدي سؤال آخر، إلى متى ترى تخفيض قيمة العملة مستمرًا في السودان؟ وما هي إستراتيجيتك للمضي قدمًا، هل تخطط للخروج؟

### سكوت جيجهايمر

سوف أجاب على سؤالك الثاني أولاً، فيما يتعلق بالسودان، العملة مستقرة حالياً للربعين الأخيرين ولديهم حكومة جديدة هناك، من الصعب التنبؤ كيف ستبدو العملة وكيف سيتغير اتجاهها، لا يمكننا التحوط من العملة، ونحن لا نبحث بيع الشركة في السودان. لكننا نحاول استخدام الفائض النقدي لشراء الأراضي والمباني المحلية لعملياتنا التشغيلية من أجل الحفاظ على قيمة النقد هناك.

فيما يتعلق بسؤالك الأول حول مركز البيانات، من المحتمل أن ينتهي بنا الأمر باستخدام مركز البيانات من الأردن، لدينا بالفعل مركز البيانات (الحصن الرقمي) هناك والذي من المحتمل أن يكون إقليمياً وسوف نستخدمه للكويت والأردن ومن المحتمل في السعودية، وسوف نعطي المزيد من التفاصيل في الربع القادم.

### نيشيت لاکوٹيا – SICO

لدي سؤال بخصوص الربع الثالث حول عمليات شركة زين الكويت، لقد كان أداء رائعاً، وربما كان عاماً قوياً للغاية، في العام الماضي شهدنا الكثير من المنافسة وبالأخص أجهزة الهواتف حيث كانت الشركات تقدم جهازين للهاتف المحمول لكل عميل، والجهات المنظمة قامت بتنظيم هذه العروض لذلك أود ان أسأل عن السبب في تحسن في الأداء مقارنة بالعام الماضي. هل هو بسبب انخفاض المنافسة أو هو بسبب تقليص التكاليف؟ أو هو مزيج بين الإثنين، وإذا أردت أن تفصل بين الإثنين كما تعطي لكل منهما من ناحية الإنجاز وتقليص التكاليف.

أما بخصوص شبكة الجيل الخامس التي تم إطلاقها من جميع شركات الاتصالات وبالأخص زين الكويت وفيها، كيف ترى المنافسة على المنتجات والخدمات الخاصة المقدمة لعملاء الجيل الخامس في الكويت، أين ترى وضع المنافسة في الفترة المستقبلية في الكويت سيكون مفيداً.

### سكوت جيجهايمر

حسناً، نعم، هناك بعض الأشياء في السوق الكويتي، لذا فإن الأمور عموماً تسير على ما يرام في جميع قطاعاتنا تقريباً، قد قمنا بتعيين الرئيس التنفيذي للقطاع التجاري قبل حوالي سنة أو سنة ونصف وقد قام بتعديل الأمور بطريقة أفضل. ساعدت التغيرات المحاسبية والمعايير المحاسبية كذلك حيث أننا إذا قمنا ببيع جهاز هاتف سوف تقوم الشركة باحتسابه إيرادات بالكامل منذ بداية العقد، لذلك لا نقوم بإطفاء قيمة الجهاز ولا يكون جزء من الميزانية العمومية للشركة، هذا التغيير حدث قبل حوالي 9 أشهر، وكان لهذا التغيير أثر على طريق الاستقطاع و أجهزة الهواتف التي كنت تراها في السوق، وبالإضافة إلى عرض الجهازين لم يعد متوفر في السوق مما ساعدنا قليلاً.

أما بالنسبة لسؤالك بخصوص الجيل الخامس أنه من المبكر أن أحدثك عنها، حيث لا يوجد فيبر (الكابل الضوئي) لشركات الاتصالات حيث أن كل الكوابل الضوئية تابعة للدولة، ويجب أن تحصل على الخدمة من مزودي خدمات الأنترنت. لقد بدأنا نرى تحسن ملحوظ في السرعات في الجيل الخامس وأعتقد أنها تعمل بشكل ممتاز وكما اعتقد أن قطاع الشركات التي تقوم ببيع خدمات النطاق العريض بدأت في التحسن. بصفة عامة أعتقد بأننا قد قمنا بعمل جيد على جميع النواحي بالإضافة إلى تقليص المصروفات ساعدت هامش الربحية الإجمالي. أعتقد أن حوالي 3% من الزيادة في هامش الربحية على أساس سنوي ترجع إلى التغيير في المعايير المحاسبية أما الباقي فهو بسبب كفاءة الأداء التشغيلي للشركة، أرجو أن أكون أجبت على سؤالك.

### المنسق العام

لا مزيد من الأسئلة، وسأترك الحديث لمحمد عبدال.

محمد عبدال

نشكر المنسق العام لهذا الاتصال، وُرجى 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 الرابع من العام 2019، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقاً.

شكراً لكم جميعاً على الانضمام إلينا في هذا الاتصال.

نتمنى لكم يوماً سعيداً.

-انتهى-



# Zain Group Financial Results

Q3 2019



# Disclaimer

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

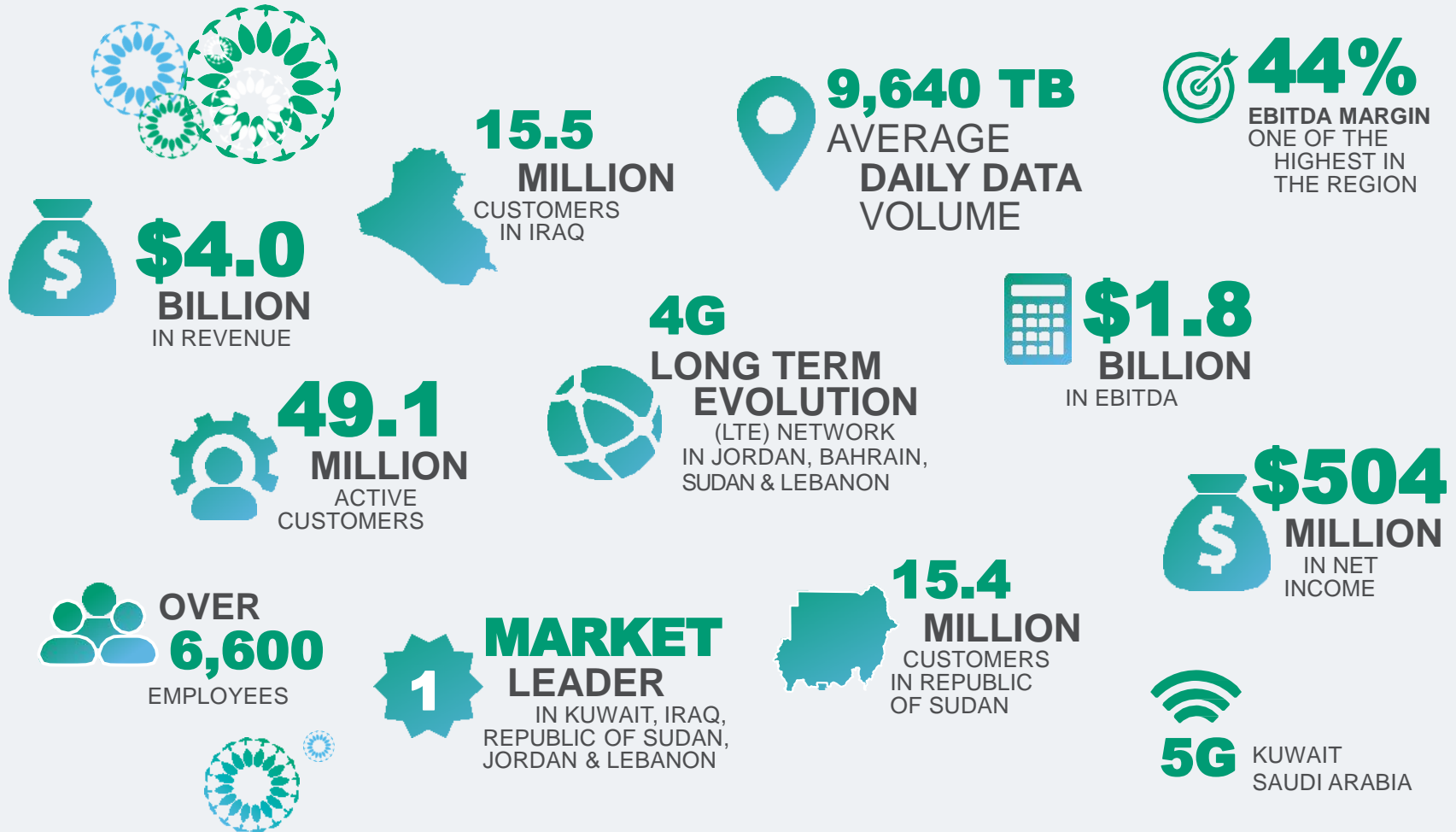
For further information about Zain Group, or the materials contained within this presentation, please direct your enquiries to our Investor Relations team via email at [IR@zain.com](mailto:IR@zain.com) or visit [www.zain.com/en/investor-relations/](http://www.zain.com/en/investor-relations/)

# Content

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

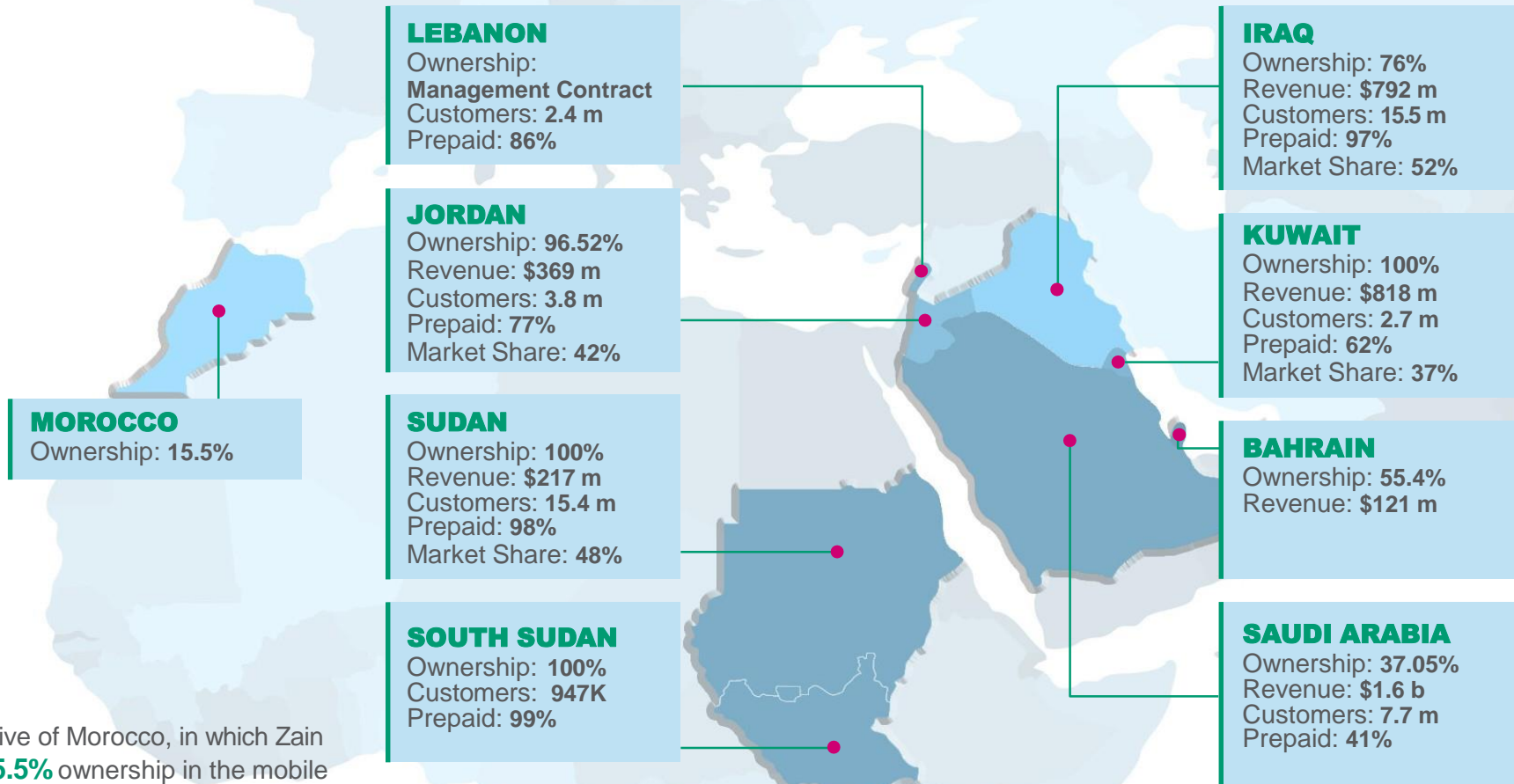


# Zain At A Glance – 9M 2019



# The World of Zain – 9M 2019

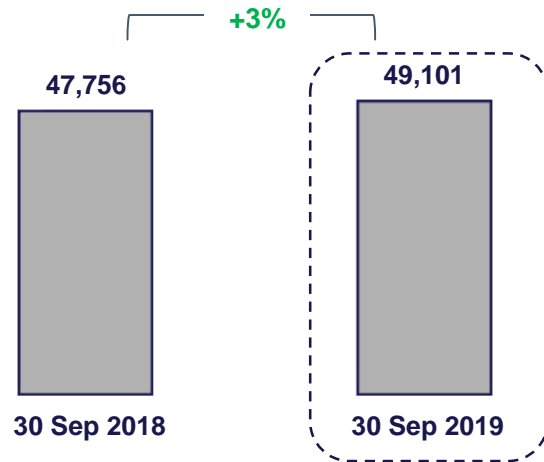
ZAIN'S WORLD CATERS TO **49.1** MILLION CUSTOMERS IN **8** COUNTRIES\*



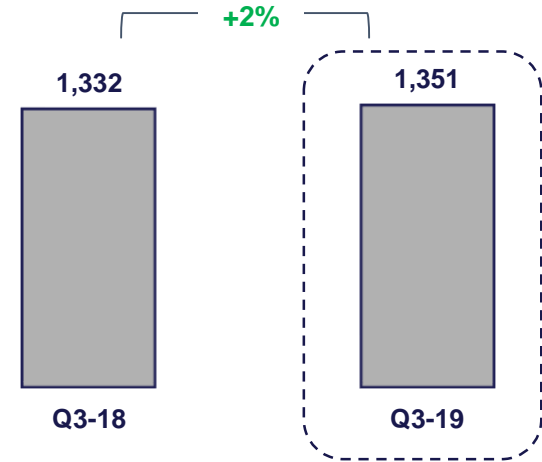
\* exclusive of Morocco, in which Zain has a **15.5%** ownership in the mobile operator "INWI"

# Group Financial Highlights – Q3 2019

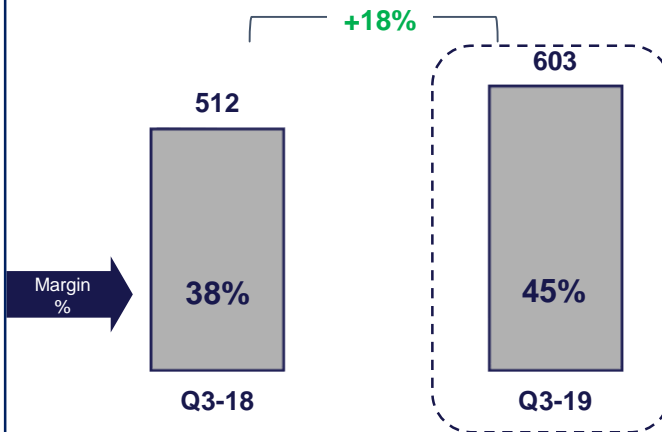
## CUSTOMERS (000)



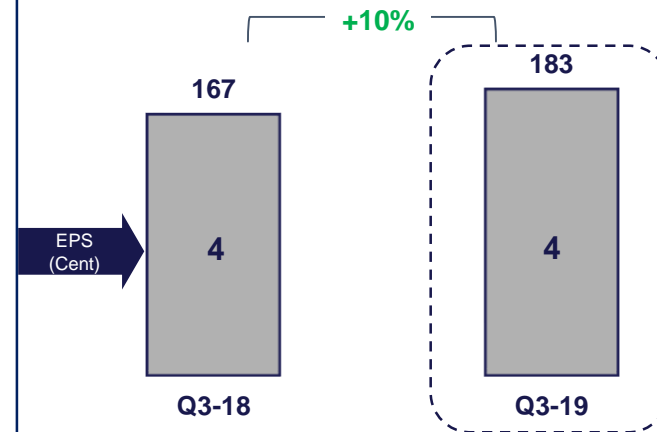
## REVENUE (USDm)



## EBITDA (USDm)

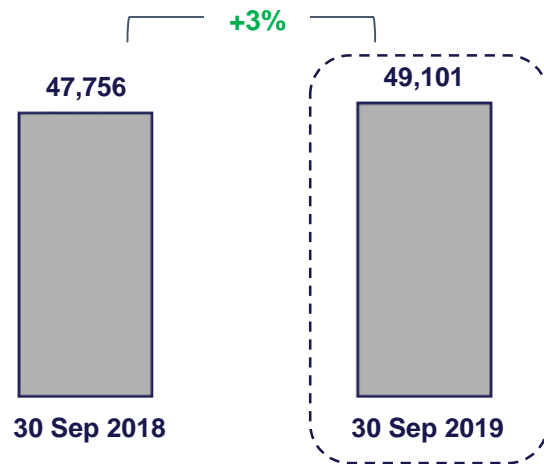


## NET INCOME (USDm)

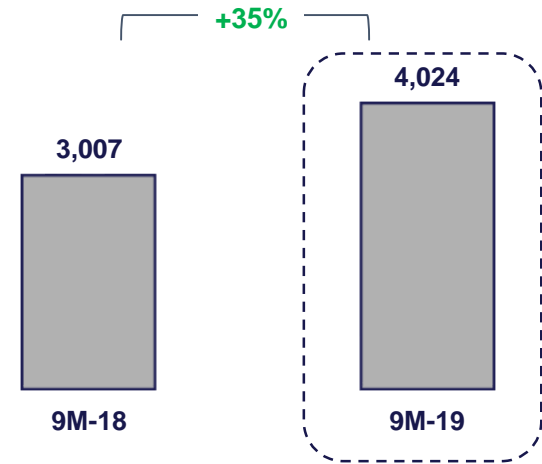


# Group Financial Highlights – 9M 2019

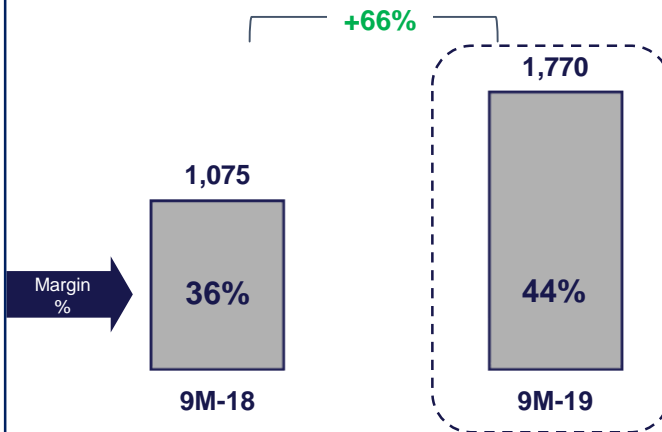
## CUSTOMERS (000)



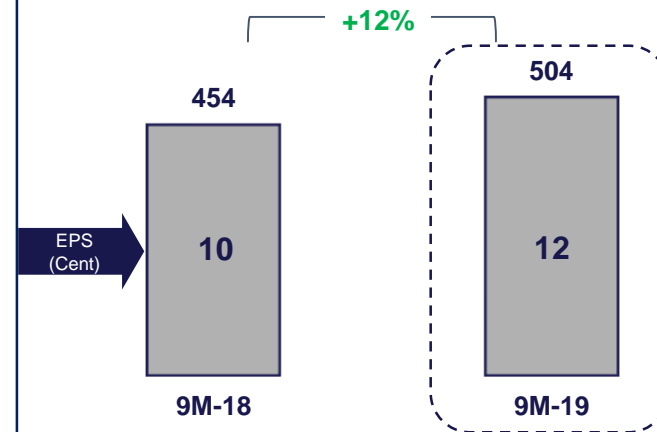
## REVENUE (USDm)



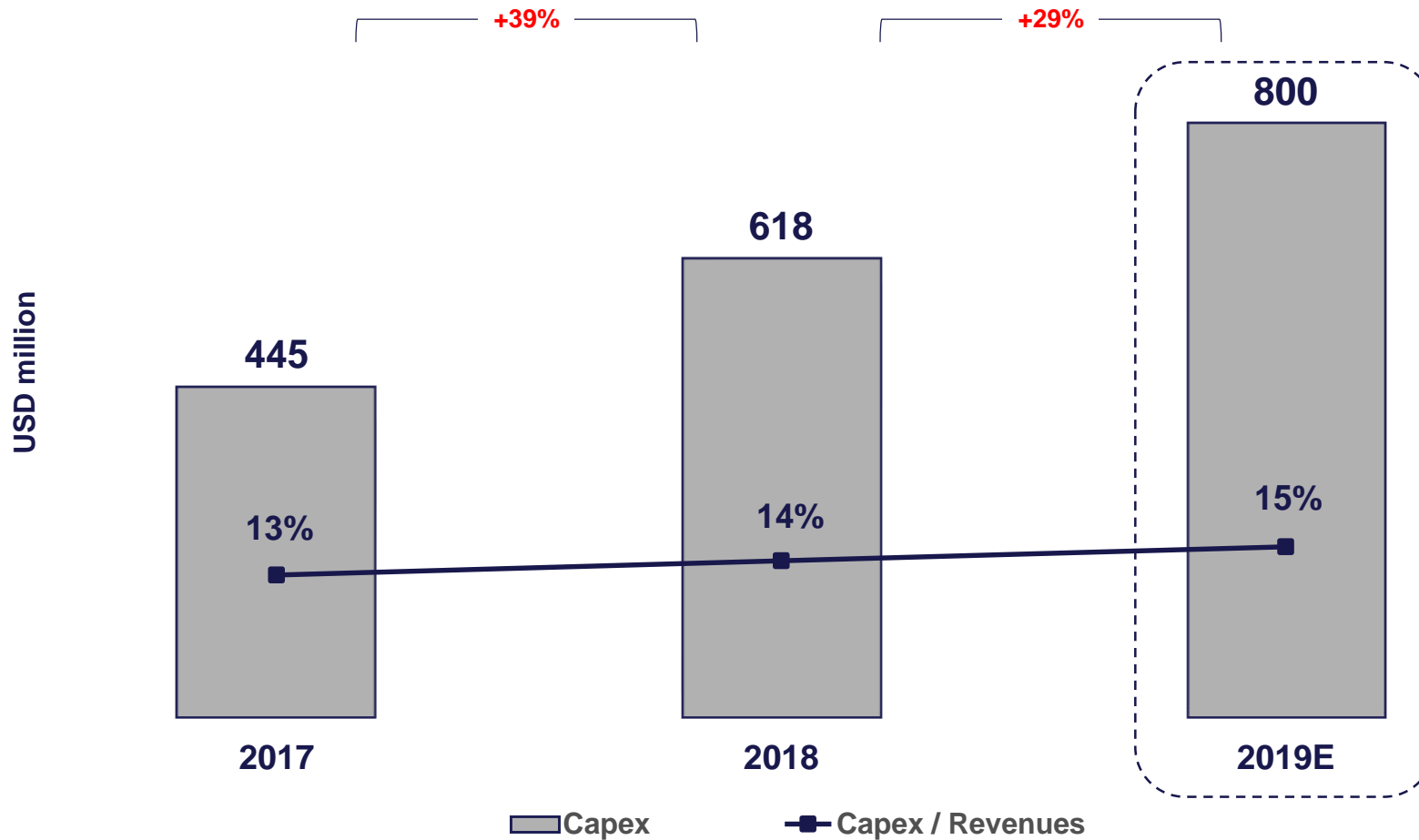
## EBITDA (USDm)



## NET INCOME (USDm)



# CAPEX & CAPEX / REVENUE



\* 2017 Capex is excluding Zain KSA

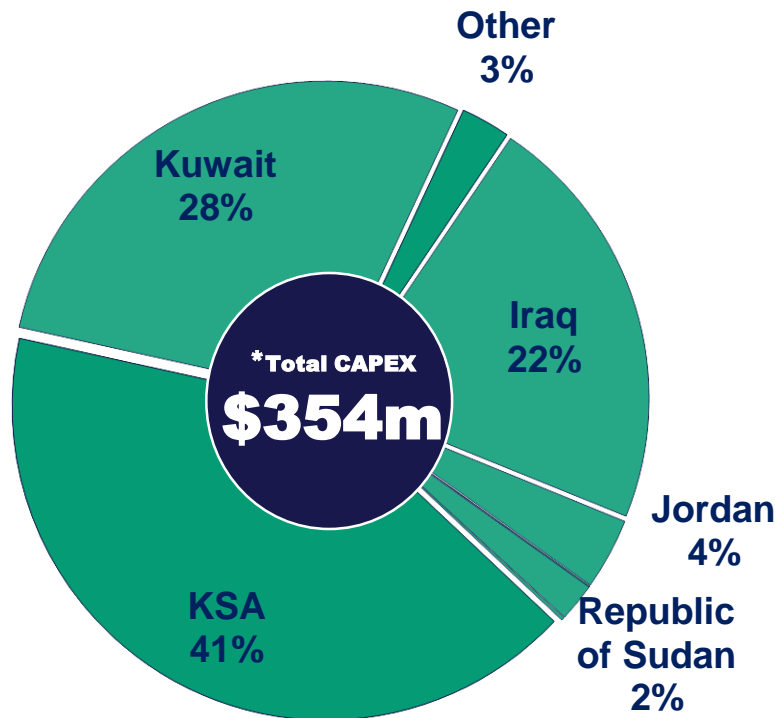
\* 2018 Capex includes Zain KSA Capex from Q3 2018 onwards

\* Capex includes only tangible assets

\* 2019 Capex estimated

# TOTAL CAPEX

## CAPEX BREAKDOWN



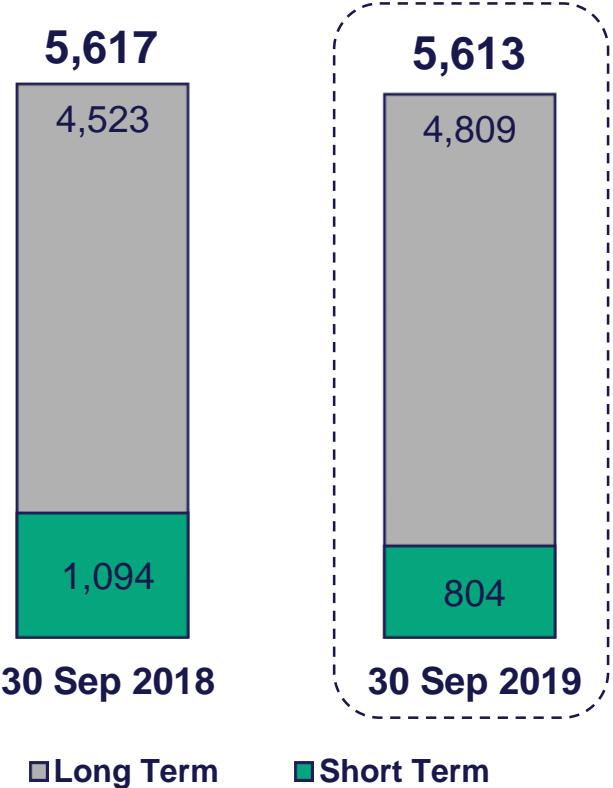
OPCO	9M 2019 (USDm)	% OF REVENUES
Kuwait	101	12%
KSA	147	9%
Iraq	77	10%
Jordan	13	4%
Sudan	7	3%
Bahrain	0.6	1%
S. Sudan	0.3	1%
Other	9	N/A

\* Group Total Capex = **USD 354 million**

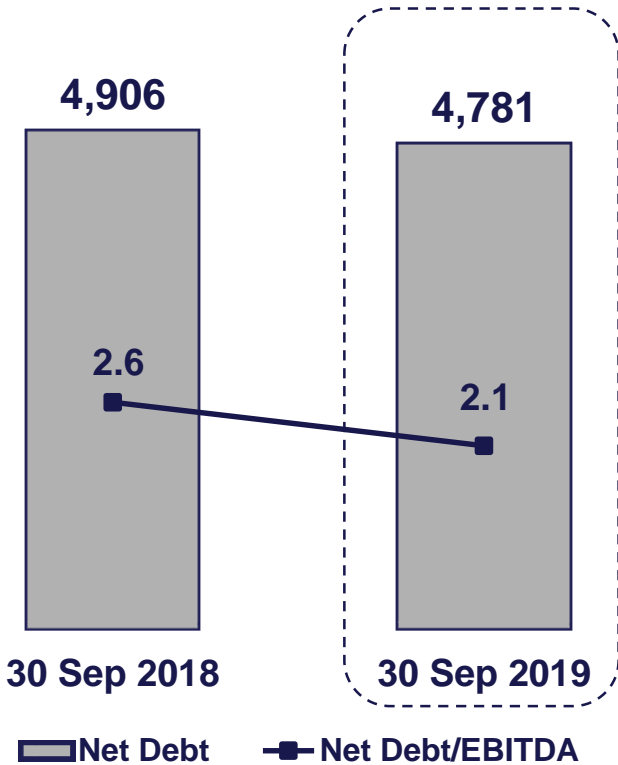
\* Capex includes only tangible assets

# Group Financial Highlights

## TOTAL DEBT (USDm)



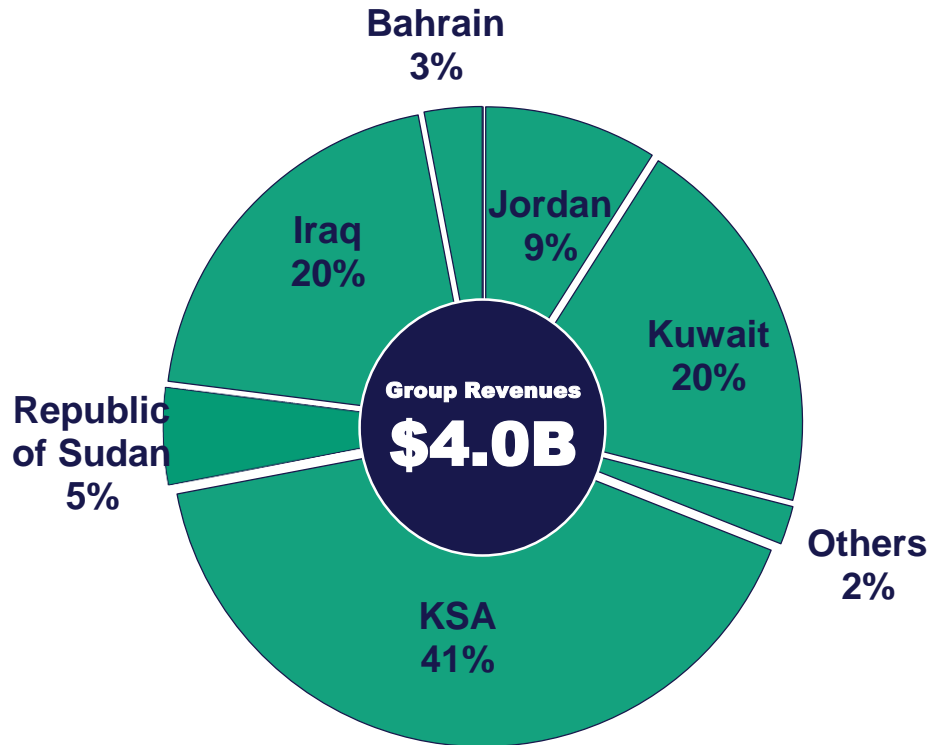
## NET DEBT (USDm) & NET DEBT/EBITDA



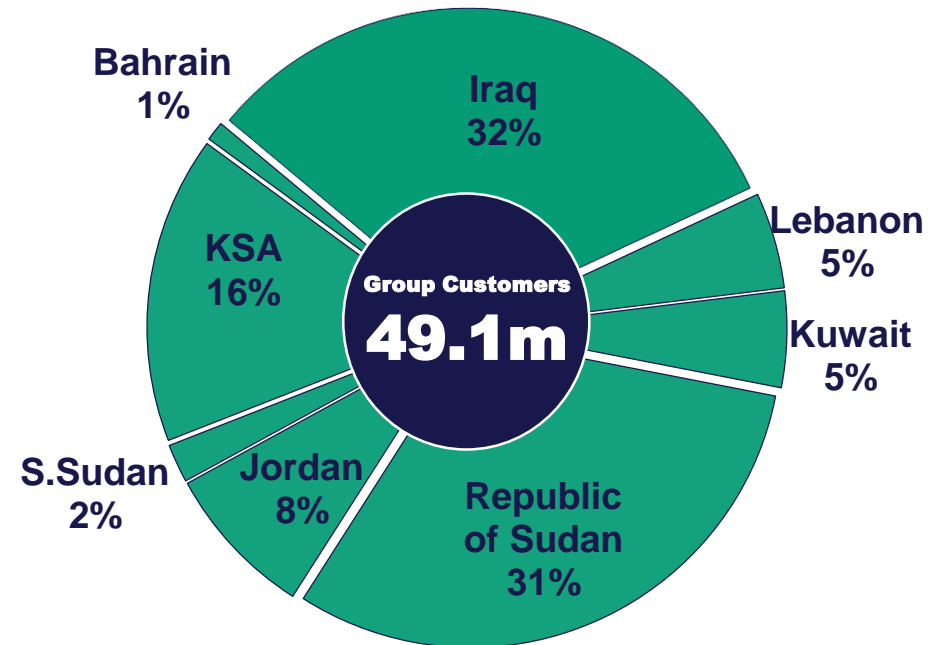
Net Debt = Total interest bearing debt (including letters of guarantee) after deducting cash and cash equivalents

# Group Financial Highlights – 9M 2019

## REVENUE CONTRIBUTION

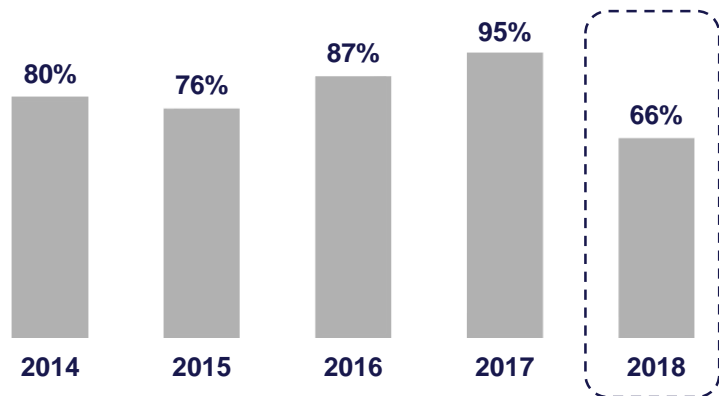


## CUSTOMER CONTRIBUTION

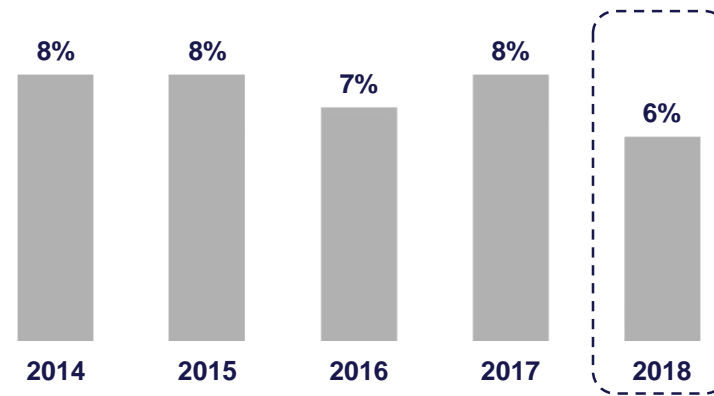


# ZAIN DIVIDENDS

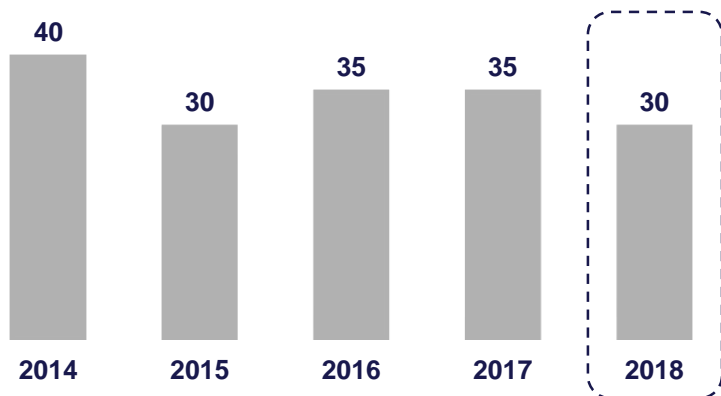
## DIVIDEND PAYOUT RATIO



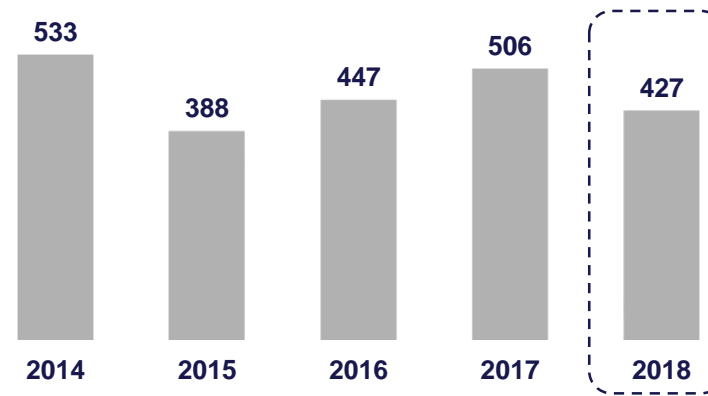
## DIVIDEND YIELD (%)



## DIVIDEND PER SHARE (Fils)



## CASH DIVIDEND (USDm)

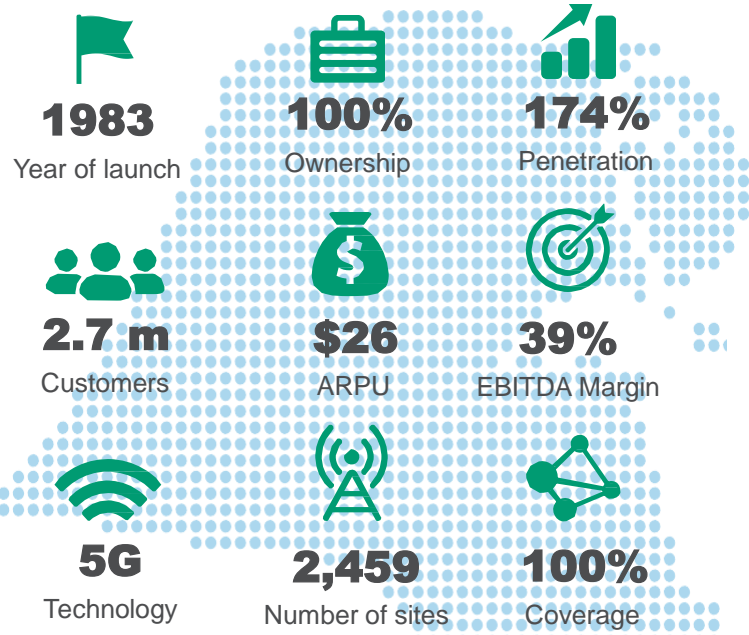


# Content

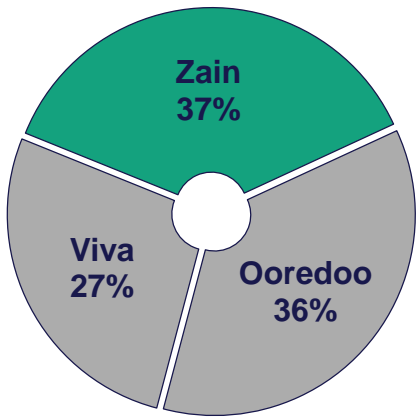
1. Results Review
2. Operations review
3. Financial Statements



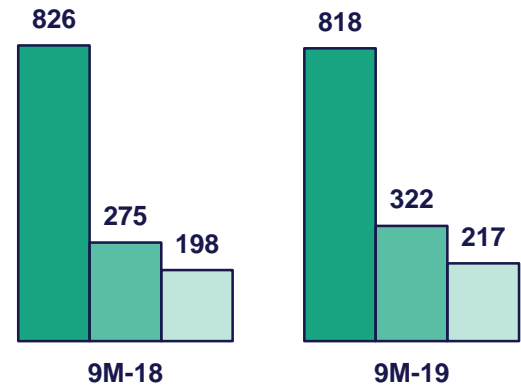
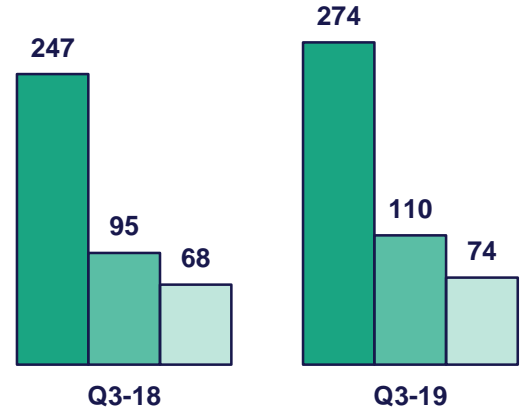
# ZAIN KUWAIT



## MARKET SHARE



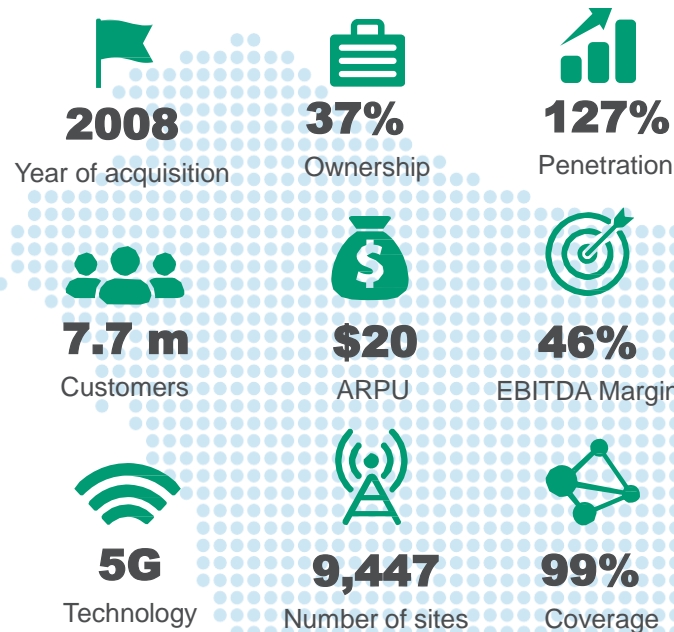
## FINANCIALS (USDm)



■ Revenue ■ EBITDA ■ Net Income

- Excluding the MEW and bulk sale in 2018, revenue would have grown by 8%
- Increase in EBITDA is due to improved gross margins and IFRS-16 benefits
- Strong concentration on cost optimization initiatives
- Data revenue grew 8% YoY, and formed 37% of total revenue
- 5G network expansion continues, with total planned sites to reach 1,700 by Q4 2019

# ZAIN KSA



## FINANCIALS (USDm)

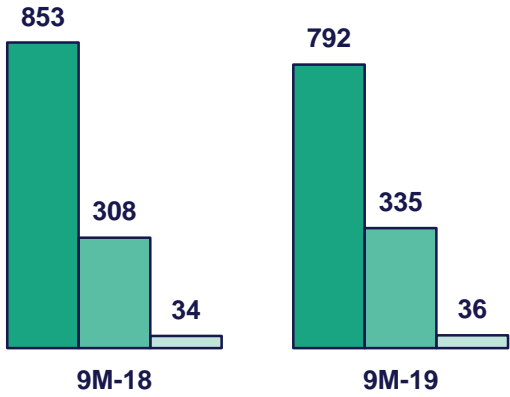
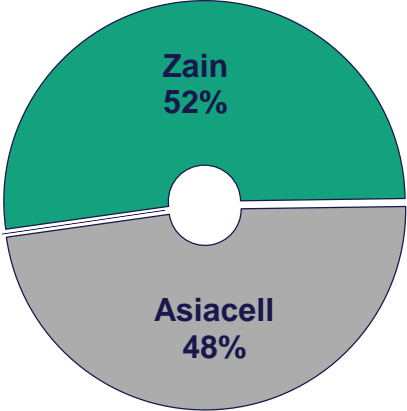
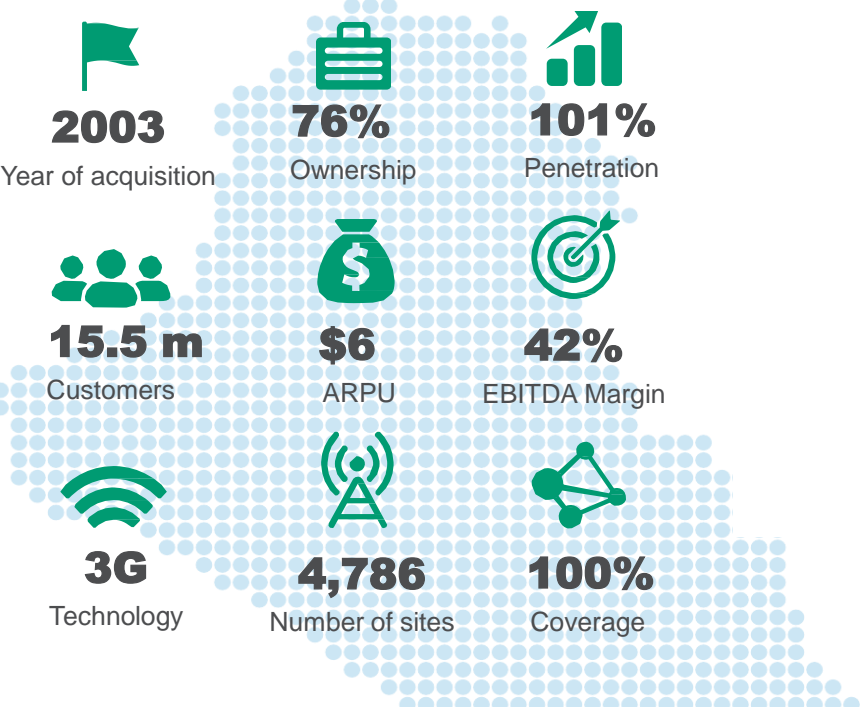


- Revenue increased 12% YoY, driven by the revamped postpaid consumer products and major focus remains on the enterprise B2B segment
- New revenue streams (FTTH) and DIA
- Regulatory changes to reduce annual royalty fee for commercial service from 15% to 10%, improved Zain KSA's financial position
- Data revenues formed 44% of total revenue
- Total early voluntary repayment towards the senior Murabaha amounted SAR 1.425 billion in the past 12 months
- Paid off the ICBC facility in full from the proceeds of the SAR 2.25 billion Murabaha Junior Credit facility

# ZAIN IRAQ

## MARKET SHARE

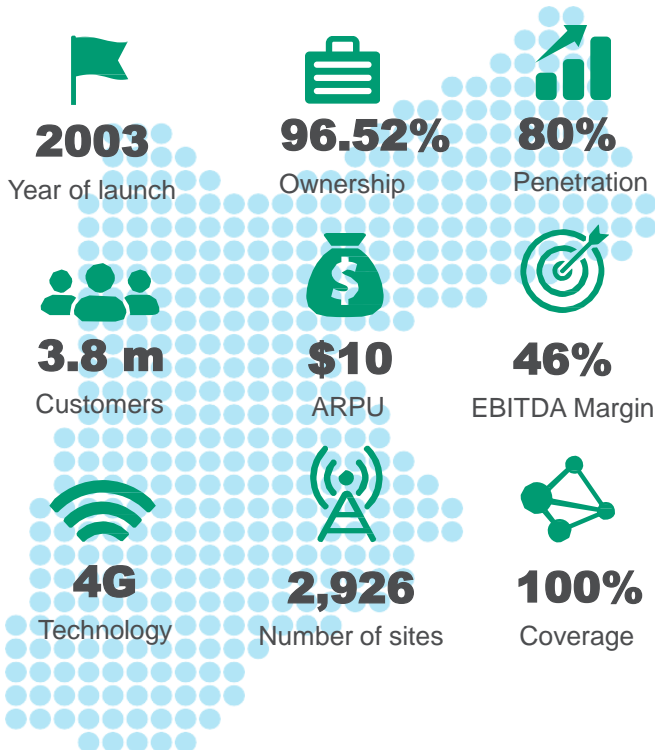
## FINANCIALS (USDm)



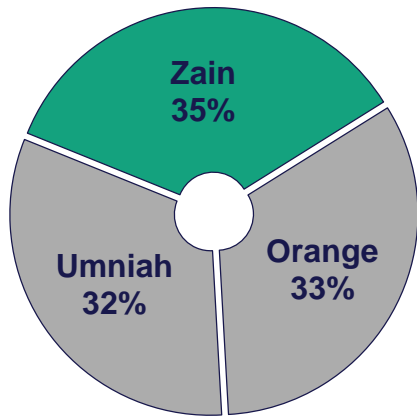
■ Revenue ■ EBITDA □ Net Income

- The period saw intense competition which impacted the top line
- IFRS 16 adoption and strong focus on cost optimization benefited EBITDA
- Robust growth in enterprise (B2B) segment
- Customer base grew by 3%, to reach 15.5 million
- Ongoing lobbying for the 4G license and the extension of 2G/3G license

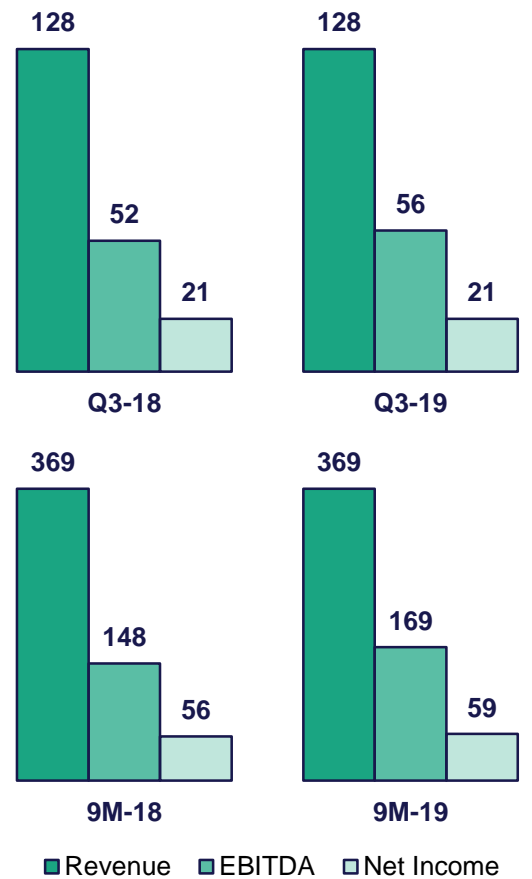
# ZAIN JORDAN



## MARKET SHARE



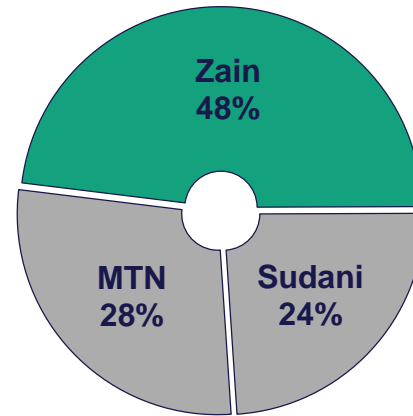
## FINANCIALS (USDm)



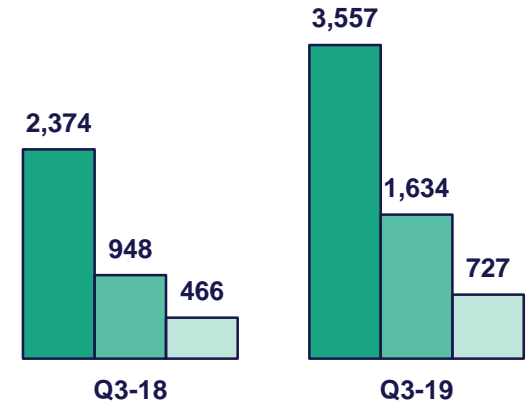
- Stable revenue compared to the prior year even after reduction in interconnection rates (from 11.6 fils to 8.4 fils)
- EBITDA increased by 14%, due to lower Opex (lower utilities cost) and new IFRS 16 benefits.
- Data revenues grew by 6% YoY, and formed 40% of total revenue.

# ZAIN SUDAN

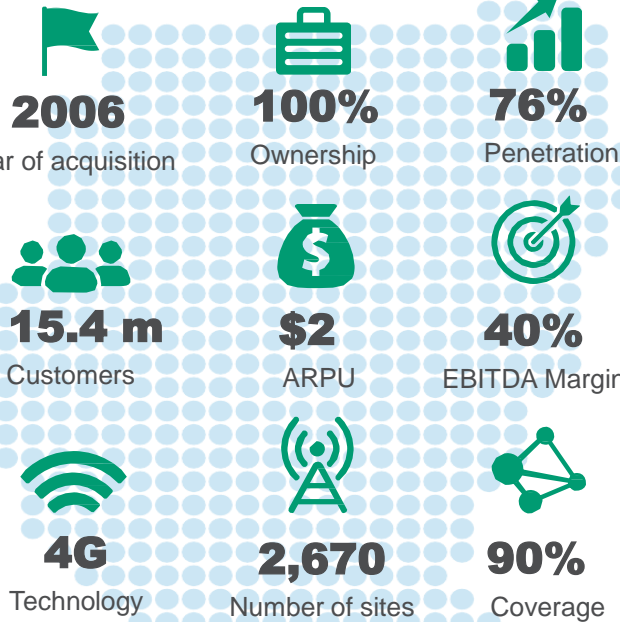
## MARKET SHARE



## FINANCIALS (SDGm)

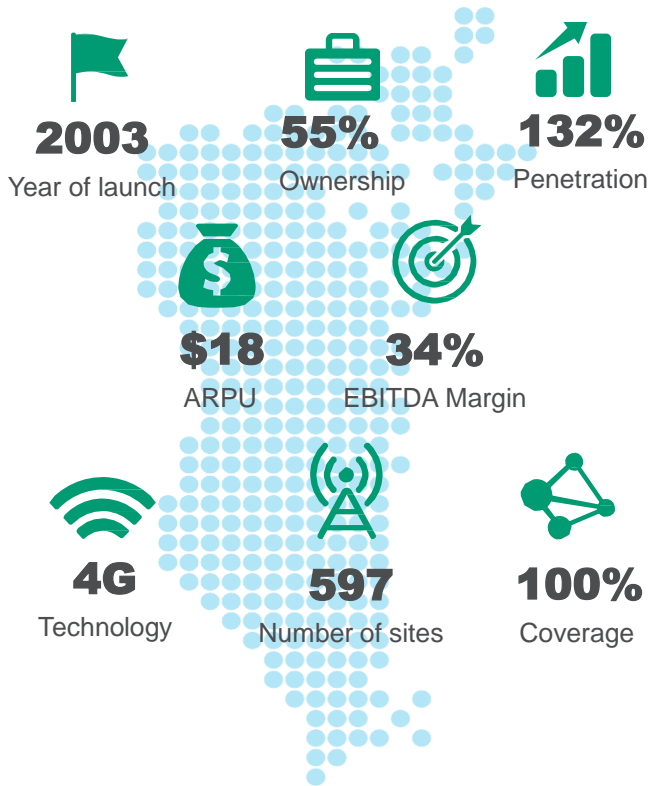


■ Revenue ■ EBITDA □ Net Income



- Impressive YoY growth in local currency SDG terms
- Customer base grew by 8%, to reach 15.4 million
- ~41% currency devaluation affected the financial results in USD terms (from an average of 27.1 in 9M 2018 to 46 SDG/USD in 9M 2019)
- Significant cost optimization savings
- Data revenues grew 34% YoY, and formed 16% of total revenues

# ZAIN BAHRAIN



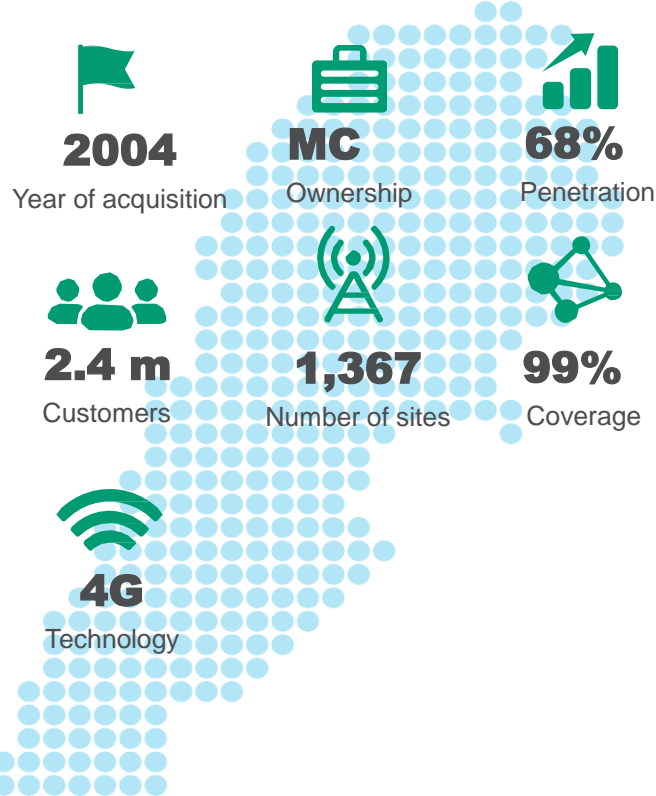
- EBITDA jumped by 37% mainly due to the IFRS 16 benefits
- Net Income increased by 4% YoY, supported by the decrease in regulatory charges
- Data revenues formed 48% of total revenues

## FINANCIALS (USDm)

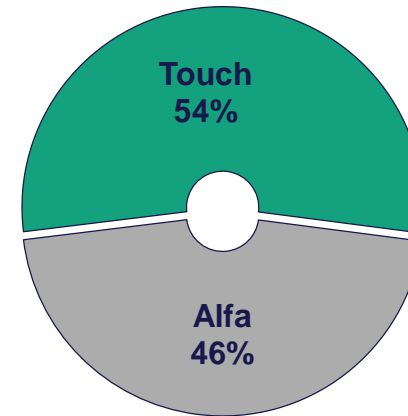


# TOUCH - LEBANON

## Management Contract



## MARKET SHARE



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

# Content

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



# Statement of Financial Position

	Unaudited 30-Sep-19	Audited 31-Dec-18	Unaudited 30-Sep-18
	KD '000		
<b>Assets</b>			
<b>Current assets</b>			
Cash and bank balances	329,379	311,916	282,185
Trade and other receivables	564,189	537,999	575,989
Contract assets	70,382	66,062	55,866
Inventories	42,371	45,957	26,984
Investment securities at FVTPL	8,622	15,519	13,181
Assets of disposal group classified as held for sale	16,357	7,656	7,656
	<b>1,031,300</b>	<b>985,109</b>	<b>961,861</b>
<b>Non-current assets</b>			
Contract assets	20,627	16,940	12,804
Investment securities at FVOCI	5,148	7,040	7,030
Investments in associates and joint venture	72,219	69,851	68,672
Other assets	10,766	11,953	15,285
Property and equipment	1,223,339	1,233,559	1,199,296
Right of use of assets	174,991	-	-
Intangible assets and goodwill	2,151,897	2,163,267	2,185,399
	<b>3,658,987</b>	<b>3,502,610</b>	<b>3,488,486</b>
<b>Total assets</b>	<b>4,690,287</b>	<b>4,487,719</b>	<b>4,450,347</b>

	Unaudited 30-Sep-19	Audited 31-Dec-18	Unaudited 30-Sep-18
	KD '000		
<b>Liabilities and equity</b>			
<b>Current liabilities</b>			
Trade and other payables	902,956	956,272	904,672
Deferred revenue	85,536	105,308	107,518
Due to banks	244,469	412,971	331,317
Lease liabilities	40,221	-	-
Liabilities of disposal group classified as held for sale	5,035	-	-
	<b>1,278,217</b>	<b>1,474,551</b>	<b>1,343,507</b>
<b>Non-current liabilities</b>			
Due to banks	1,189,135	1,033,565	1,160,848
Lease liabilities	148,131	-	-
Other non-current liabilities	436,446	336,325	323,283
	<b>1,773,712</b>	<b>1,369,890</b>	<b>1,484,131</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	-1,364,682	-1,367,018	-1,305,915
Investment fair valuation reserve	-1,119	864	894
Other reserves	-3,929	-4	398
Retained earnings	289,018	287,143	227,733
	1,275,511	1,277,208	1,279,333
Non-controlling interests	362,847	366,070	343,376
	<b>1,638,358</b>	<b>1,643,278</b>	<b>1,622,709</b>
<b>Total equity</b>	<b>1,638,358</b>	<b>1,643,278</b>	<b>1,622,709</b>
<b>Total liabilities and equity</b>	<b>4,690,287</b>	<b>4,487,719</b>	<b>4,450,347</b>

# Statement of Profit or Loss

	Nine months ended		Nine months ended	
	30-Sep		30-Sep	
	2019	2018	2019	2018
	<b>KD'000</b>			
Revenue	1,221,761	906,260		
Cost of sales	-329,352	-283,354		
Operating and administrative expenses	-333,806	-289,129		
Depreciation and amortization	-272,754	-152,456		
Expected credit loss on financial assets (ECL)	-21,084	-9,649		
Interest income	7,475	15,641		
Investment income	919	1,686		
Share of results of associates and joint venture	2,367	-3,627		
Other income/(expenses)	10,759	-34,034		
Fair value gain on the previously held equity interest	-	30,931		
Finance costs	-84,476	-44,555		
Provision for impairment loss on property and equipment	-	-9,648		
Loss from currency revaluation	-7,874	-9,496		
Net monetary gain/(loss)	5,461	45,714		
<b>Profit before contribution to KFAS, NLST, ZAKAT, income taxes and Board of Directors' remuneration</b>	<b>199,396</b>	<b>164,284</b>		
Contribution to Kuwait foundation for Advancement of Sciences (KFAS)	-1,552	-1,074		
National Labour Support Tax (NLST) and Zakat	-5,460	-4,065		
Income tax expenses	-14,145	-15,226		
Board of Directors' remuneration	-315	-206		
<b>Profit for the period</b>	<b>177,924</b>	<b>143,713</b>		
<b>Attributable to:</b>				
Shareholders of the Company	152,969	137,075		
Non-controlling interests	24,955	6,638		
	<b>177,924</b>	<b>143,713</b>		
			<b>Earnings per share</b>	
			Basic and diluted – Fils	
			35	32

# Statement of Cash Flows

	Nine months ended		Nine months ended	
	30-Sep		30-Sep	
	2019	2018	2019	2018
	KD'000		KD'000	
<b>Cash flows from operating activities</b>				
Profit for the period before income tax	192,069	158,939		
Adjustments for:				
Depreciation and amortization	272,754	152,456		
ECL on financial assets	21,084	9,649		
Interest income	-7,475	-15,641		
Investment income	-919	-1,686		
Share of results of associates and joint venture	-2,367	3,627		
Provision for impairment loss on property and equipment	-	9,648		
Finance costs	84,476	44,555		
Loss from currency revaluation	7,874	9,496		
Net monetary gain	-5,461	-45,714		
Fair value gain on the previously held equity interest	-	-30,931		
Loss on sale of property and equipment	1,482	147		
Operating profit before working capital changes	<b>563,517</b>	<b>294,545</b>		
Increase in trade and other receivables	-75,538	-53,091		
Decrease in inventories	3,673	13,941		
(Decrease)/increase in trade and other payables	-10,796	52,351		
Cash generated from operations	<b>480,856</b>	<b>307,746</b>		
Paid to KFAS	-771	-319		
NLST and Zakat paid	-2,068	-5,492		
Income tax paid	-11,054	-10,165		
<i>Net cash from operating activities</i>	<b>466,963</b>	<b>291,770</b>		
<b>Cash flows from investing activities</b>				
Deposits maturing after three months and cash at bank under lien			-28	-69
Investments in securities			-290	-3,989
Investment in subsidiaries			-	103,276
Proceeds from sale of investments			7,589	1,919
Increase in due from associates			-	-7,039
Acquisition of property and equipment (net)			-165,701	-102,700
Acquisition of intangible assets (net)			-24,925	-18,286
Interest received			6,422	3,632
Dividend received			383	253
<i>Net cash used in investing activities</i>			<b>-176,550</b>	<b>-23,003</b>
<b>Cash flows from financing activities</b>				
Proceeds from bank borrowings			425,978	194,235
Repayment of bank borrowings			-441,649	-233,467
Repayment of lease liabilities			-41,069	-
Dividends paid to Company's shareholders			-129,179	-150,573
Dividends paid to minority shareholders of subsidiaries			-5,020	-611
Finance costs paid – due to banks			-83,358	-30,240
<i>Net cash used in financing activities</i>			<b>-274,297</b>	<b>-220,656</b>
Net increase in cash and cash equivalents			16,116	48,111
Effect of foreign currency translation			1,319	-3,896
Transition adjustment on adoption of IFRS 9			-	-6,497
Cash and cash equivalents at beginning of period			304,236	206,432
<b>Cash and cash equivalents at end of period</b>			<b>321,671</b>	<b>244,150</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*