

Date: 12/5/2026

Ref:

Mr. Mohammad Saud Al-Osaimi

CEO - Bursa Kuwait

State of Kuwait

التاريخ: 2026 /5/ 12

المرجع: 06-01006-26

المحترم السيد / محمد سعود العصيمي

بورصة الكويت- الرئيس التنفيذي

دولة الكويت

Dear Sirs,

تحية طيبة وبعد،،،

**Subject: Q1 2026 Earnings Call Transcript and Presentation**

**الموضوع: محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين والعرض التقديمي للربع الأول لعام 2026**

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) "الالتزامات المستمرة للسوق الأول" من قواعد البورصة الصادرة بموجب القرار رقم (1) لسنة 2018، وحيث أن شركة زين تم تصنيفها ضمن مجموعة "السوق الأول".

Zain hereby announces that its Q1 2026 earnings conference call was conducted via live webcast on Tuesday, 12/5/2026, at 1:00 PM Kuwait Time.

تعلن شركة زين أنها عقدت مؤتمر المحللين / المستثمرين للربع الأول لعام 2026 عن طريق اتصال مباشر على شبكة الانترنت في تمام الساعة الواحدة ظهريوم الثلاثاء الموافق 2026/5/12 (وفق التوقيت المحلي).

مرفق طيه:

**The following documents are provided for reference:**

- Minutes of the Q1 2026 Earnings Conference Call
- Q1 2026 Investor Presentation

- محضر المؤتمر المحللين / المستثمرين.
- العرض التقديمي للربع الأول لعام 2026.

Sincerely yours,

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير ،،،



**بدر ناصر الخرافي**

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة زين

**Bader Nasser AlKharafi**

Vice Chairman and Group CEO



Mobile Telecommunications Co. (K.S.C.P) (ش.م.ك.ع.) شركة الاتصالات المتنقلة

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 2026

Earnings Conference Call  
12 May 2026

Chaired By: Omar Maher

 **EFG Hermes**  
An EFG Holding Company

## **Zain Group Q1 2026 Earnings Call Transcript**

Tuesday 12 May 2026

13:00 Kuwait Time

---

### **Zain Group Executive Management**

**Ossama Matta** – Group CFO

**Mohammad Abdal** – Group Chief Corporate Affairs & Communications Officer

**Mohammed Shereef** – Group Head of Finance

**Aram Dehyan** - Zain Group Investor Relations Director

**Moderator:**

Omar Maher

( EFG Hermes )

**Omar Maher – EFG Hermes:**

Greetings ladies and gentlemen, this is Omar from EFG Hermes, and I would like to welcome you all to the Zain Group's Q1 2026 Earnings Conference Call. It is my pleasure to host Zain Group senior management today on the call. By now you should have received the company's presentation and earnings release which have all been uploaded on Zain Group's website.

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

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

Thank you, Omar, and welcome everyone to Zain's Q1 2026 earnings conference call. With me today Ossama Matta – Group CFO, Mohammed Shereef – Group Head of Finance and Aram Dehyan - Group Investor Relations Director.

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

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

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

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

**Ossama Matta – Zain Group CFO**

Ladies and gentlemen, good afternoon, and welcome to Zain Group's Q1 2026 earnings call.

I am pleased to say that Zain Group had an exceptional start to the year. While several markets continue to operate against a complex regional backdrop, the Group delivered a strong financial performance in Q1 2026. Net income reached USD 260 million, up 51% YoY and representing our highest quarterly net income in 15 years. Revenue and EBITDA increased 6% YoY.

With strong financial foundations and clear direction under our 4WARD strategy, we are well positioned to navigate uncertainty and continue our path to long term value creation.

Before turning to the financials and our growth verticals, I would like to highlight the success of our recent AGM, held on April 7. The meeting achieved an impressive quorum of 77.7%, with shareholders approving all items on the agenda. Importantly, the Assembly also elected a new Board of Directors for the next three years, supporting the next phase of Zain's growth.

**Growth verticals reaching new scale**

ZOI, ZainTECH, and Fintech are no longer early-stage initiatives having matured in solid businesses; they are increasingly material contributors to the Group's financial KPIs and we expect them to continue their positive trajectory.

In Q1-2026, these verticals collectively generated USD 227 million in revenue, up 16% YoY, and now representing 12% of total Group revenue. This is a clear sign that our diversification strategy as a TechCo is translating into tangible results.

**ZOI**

Let me start with ZOI, our wholesale carrier business. ZOI's resilient network played a critical role during recent regional disruptions and highlighted the importance of execution speed in meeting captive and emerging demand.

Operationally, traffic volumes continued to grow, with solid expansion across IP and capacity services. This reflects the importance of resilient, high-performance connectivity across the region. Hats-off to the ZOI team for working 24/7 during these challenging times.

This growing demand is translating into financial performance. ZOI continued to convert rising demand for connectivity into growth, with revenue reaching USD 134 million in Q1-2026, up 16% YoY.

### **ZainTECH**

Our ICT and digital solutions arm plays a central role in driving enterprise growth across the Group working closely with our OPCO B2B teams. Despite recent disruptions, ZainTECH generated USD 48.5 million in revenue for the quarter, up 7% YoY.

I would also like to recognize and commend the ZainTECH team for its effective and disciplined response to the conflict. The team activated network operations center to high alert, prioritized migrations, and launched six multi-cloud and hybrid failover use cases. Managed clients experienced no downtime, and the disruption increased demand for multi-cloud disaster recovery and resilience services.

Commercial momentum also remained strong. ZainTECH closed Q1-26 with 72 new clients, including several large enterprises, and a qualified pipeline of more than USD 150 million. Hyperscaler business increased 65% YoY, and we remain confident in the significant potential of this business in the year ahead and beyond.

### **Fintech**

Zain's fintech footprint spans across seven markets, making it the region's largest fintech platform by geographic presence. The business continues to scale, with healthy growth across revenue, customers, and transaction volumes in all jurisdictions.

In Q1-2026, our fintech operations generated USD 43 million in revenue, up 28% YoY, and processed a total transaction value of USD 2.6 billion. Our diversified fintech ecosystem spans mobile wallets, payments, remittances, credit cards, microfinance, and merchant services.

### **TowerCo update**

TASC's operations in Jordan and Iraq today oversee 11,000 towers.

Following the regulatory approvals received from Qatar, the new CEO and his team continued the required preparation work ahead of the first closing, which is expected by June 2026.

We are working closely with Ooredoo to finalize additional markets by year-end including the Kuwait TowerCo, with the ambition of establishing the largest TowerCo in the MENA region.

### **Corporate Sustainability**

Zain published its 2025 Sustainability Report, titled "Grounded in Purpose, Growing Sustainably."

This year's report marks an important step forward in how we communicate long-term value creation. It is the first report in Kuwait prepared in accordance with the International Integrated Reporting Framework. It reflects our strong ESG discipline, with independent assurance and now covering Scope 3 emissions (alongside Scope 1 and 2).

Notably, Zain achieved the top 'A' score in the recently published CDP Climate Change 2025 disclosure cycle, marking a significant milestone in the Group's climate action journey. Among 21 Kuwait-based disclosers, Zain was the only company to achieve an 'A' leadership-level score. Globally, only 30 of the 252 telecommunications services companies that disclose received an 'A' score, placing Zain as an industry leader in climate change.

### **Zain brand strength**

Before moving to our financials, I am proud to highlight another milestone that speaks to the sustained strength of the Zain brand, 19 years after the brand was launched in September 2007. According to Brand Finance's 2026 rankings, Zain's brand value increased 16% YoY to USD 4.04 billion, placing Zain among the top 25 strongest telecom brands globally.

We invest around USD 100 million annually in marketing and advertising to support sales and improve customer engagement. This continues to deliver results, with Zain reaching more than 36 million followers, over 4 billion views across its social media channels, and more than 1.5 billion engagements during 2025.

### **Financial highlights**

Moving to the financial highlights of the quarter, it is important to remind you that the Group's results now fully reflect the application of IAS 29 hyperinflation accounting to our operations in Sudan.

As mentioned in our previous call, this step resolved the long-standing audit qualification related to Sudan and brought our reporting fully in line with applicable International Financial Reporting Standards. It also required the restatement of prior-year comparatives, including the Q1-2025 base, meaning all year-on-year comparisons discussed today are presented on a consistent, restated basis.

We ended the period serving 51.2 million customers, up 1% YoY. Revenue and EBITDA both grew 6% YoY to reach USD 1.9 billion and USD 594 million, respectively, reflecting an EBITDA margin of 32%. Net income for the quarter increased 51% YoY to reach USD 260 million, reflecting earnings per share of 18 fils, or 6 cents.

It is important to note that reported net income was supported by gain of USD 123 million from Zain Ventures strategic investments, predominantly in SpaceX and xAI.

On the back of our 5G networks across 4 markets, Data revenue continued to be a key driver for growth, reaching USD 751 million, up 18% YoY, and now representing 40% of consolidated Group revenue.

Total CAPEX for the quarter reached USD 129 million, representing 7% of revenue and is strategically allocated to key markets.

The Group continued to generate healthy free cash flow of USD 283 million for the quarter, representing 15% of revenue. Total liquidity available to Zain Group stood at USD 3 billion. Net debt to EBITDA remained at a healthy 2.1x, comfortably within our target threshold.

### **FY 2026 guidance**

As we look ahead, we remain focused on disciplined execution and agility in these challenging times. The regional backdrop continues to evolve, but Zain enters this period with a resilient operating model, a diversified earnings base, and a strong demand for our services across multiple sectors.

For 2026, we expect Group revenue growth of 10% to 15%, supported by our core operations and the growing contribution of our growth verticals. Reflecting our strong Q1 performance and improved earnings outlook, we have revised our Group net income guidance upward of 15% growth for the year.

Our CAPEX-to-revenue ratio is expected to remain within a healthy range of 12% to 15%, as we continue investing in network modernization, digital innovation, and high-growth opportunities across the Group.

Overall, we enter the rest of the year from a position of strength, with solid financial foundations, a clear strategy, and a disciplined approach to growth and value creation.

With that, I will now hand over to Mohammed Shereef to discuss the results in more detail. Thank you.

**Mohammed Shereef - Zain Group Head of Finance:**

Thank you, Ossama, and good afternoon, everyone. Moving to the Opcos, let us begin with Zain Kuwait.

**Zain Kuwait**

Kuwait maintained its market leadership and remained resilient despite the difficult regional backdrop. Customer base stood at 2.6 million. Revenue for the quarter reached USD 301 million, EBITDA remained stable at USD 103 million, representing an EBITDA margin of 34%, while net income reached USD 53 million. Data revenue remained a key driver, increasing 8% YoY and now representing 40% of total revenue.

The operator was affected by lower roaming and trading revenue as a result of ongoing conflict. Nevertheless, customer behavior remained broadly stable, while broadband and digital channels continued to perform well.

**Zain KSA**

Zain KSA delivered a solid performance in Q1-26. Revenue reached USD 708 million, while EBITDA remained stable at USD 214 million, reflecting an EBITDA margin of 30%. Net income soared 116% YoY, to reach USD 54 million, supported by higher USF income.

The operator's data revenue grew by 8%, now representing 43% of total revenue, while active customers stood at 8.3 million.

Commercially, Zain KSA continued to build momentum across consumer, enterprise, and wholesale segments. Growth was supported by stronger prepaid, postpaid, and MBB revenues;

with continued wins in the B2B and government segments; and further progress across digital business of Yaqoot and Tamam.

### **Zain Iraq**

Quarterly revenues reached USD 325 million, up 14% YoY. This growth was fueled by the strong execution of our commercial strategy, continued network deployment, and a robust contribution from its subsidiaries Horizon and Next Generation.

Zain Iraq's customer base reached 20.7 million by quarter-end, sustaining market leadership in Iraq. EBITDA reached USD 110 million, up 5% YoY. Net profit grew 12% YoY to reach USD 29 million.

### **Zain Jordan**

Zain Jordan delivered a solid quarter, achieving steady financial and operational growth. Revenue grew 5% YoY to reach USD 148 million, while EBITDA grew 4% to USD 57 million, reflecting an EBITDA margin of 38%. Net income for the quarter grew 1% to reach USD 19 million. Data revenue grew 15%, supported by the continued expansion of 5G network, and now represents 58% of total revenue.

This performance was supported by growth in consumer services, mobile revenues, enterprise, and continued FTTH expansion across key areas.

### **Zain Sudan**

Zain Sudan delivered a strong performance in Q1 2026 despite the continued complexity of the operating environment. Customer base increased 13% YoY to reach 12.4 million, while revenue grew 34% to USD 157 million; and EBITDA increased by 35% to USD 90 million, reflecting an EBITDA margin of 58%. This was supported by price revamps, commercial actions, and network restoration across key areas.

Data revenue remained a key driver, increasing 70% YoY and now represents 37% of total revenue.

The operation continued to rebuild momentum, with growth across data, interconnect, fintech (through Bede), and digital services. Zain Sudan also progressed network recovery and

infrastructure expansion, including additional recovery sites, new sites, fiber rollout, and wholesale optimization.

While Sudan continues to face a complex macroeconomic and rate environment, the business delivered strong operational progress during the quarter. Growth was supported by targeted pricing actions, network recovery across key areas, and continued expansion in data, fintech, and digital services. These actions helped offset market pressures of exchange rate and inflation and reinforced the resilience of the Sudan operation.

### **Zain Bahrain**

Finally, Zain Bahrain navigated disruption well, maintaining a stable core while enterprise, fiber, and customer experience initiatives continued to progress.

Zain Bahrain generated revenue of USD 56 million. Data revenue grew 4% and now represents 45% of total revenue. EBITDA reached USD 14.5 million, reflecting an EBITDA margin of 26%. Net income reached USD 3.1 million, up 1% YoY.

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

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

Thanks, Mohammed. With that, we will now move to the Q&A session.

## Questions & Answers

### Question:

Could you quantify the impact of the regional conflict on the businesses across Kuwait, Bahrain, Iraq, and Jordan?

Second question regarding the revaluation gain, could you clarify the valuation assumptions used for SpaceX and xAI in the reported gains?

### Ossama Matta – Zain Group CFO:

Regarding the xAI and SpaceX, the valuations were based on December 2025 valuations, as the company typically applies a one-quarter, or approximately three-month, lag period in its valuation methodology. In addition, an approximate 15% discount was applied to reflect the current regional and global market situation. After applying this discount, the net positive impact to the bottom line was approximately USD 123 million.

If the discount were reversed and March valuations were used instead, the additional impact to the bottom line would have been approximately USD 68 million.

In regard to the conflict impact on our Kuwait, Saudia Arabia and Iraq operations, let me start with Kuwait where operating revenues increased by 2.3% YoY. However, there was a decline in trading revenues, resulting in lower total gross revenues compared to last year. Trading revenues carry significantly lower margins than core business revenues. Despite the decline in total revenues, gross profit increased YoY.

From a roaming perspective, Kuwait recorded a decline of approximately USD 2.6 million compared to last year, while trading revenues declined by approximately USD 13.4 million.

In Iraq, performance remained strong across all business segments, with revenue growth of approximately USD 39–40 million compared to last year. This was achieved despite electricity outages across the country and a challenging operating environment. Both Zain Iraq and subsidiaries such as Horizon, which focuses on B2B and B2G services, delivered strong results.

The only risk in Iraq that is currently under discussion is potential currency devaluation, a proposed 20% increase in sales tax, and increased customs duties, which have already risen

from 6% to 36%. These measures have had some impact on sales performance in terms of handsets.

For Saudi Arabia, B2C and B2B revenues increased by approximately SAR 103 million. However, overall revenues were impacted by a decline in trading revenues of approximately SAR 138 million. Nevertheless, the gross profit and gross margins there is an improvement because of the change of the revenue mix. Saudi Arabia continues to perform well operationally, particularly in the B2C segment. In B2B, there remains untapped market share opportunity, prompting a more focused strategy with the help of consultants to strengthen SME offerings and improve market penetration through both retail and digital channels. We expect good improvements in KSA.

Regarding expected credit losses (ECL), provisions increased in Saudi Arabia, Bahrain, and Kuwait due to the situation. These additional bad debt provisions are increased as precautionary measures, hopefully we will reverse it as we won't be needing it in the upcoming quarters.

**Question:**

I'm going to have three, please clarify net income growth guidance for 2026.

My second question is on Iraq and the margins. Margins were down 290 basis points. I'm just wondering how much of that was because of a change in mix, how much was because of the conflict, and any color you can share on that margin development and how we should think about it for the remainder of the year.

My last question is on ZainTECH. Growth seems to have slowed to around 7%. I do appreciate the conflict probably had an impact, but if you could comment on whether you're seeing delays in contracts within the enterprise and public sectors, where you're seeing pressures, and how things have developed in April and May. Thank you.

**Ossama Matta – Zain Group CFO:**

Yeah, sure. On the guidance, we can say it is between 15% and 20%.

Next quarter, we will have more clarity on the guidance, especially vis-à-vis the overall situation happening in the region. But in general, hopefully we will have a great year in 2026.

On Iraq and the margins, in Iraq we pushed heavily on data and enterprise. There is also another push vis-à-vis the trading revenues through our company there, NextGen. Margins there are very low, we're talking about 4% to 6%.

If you also look at commissions in Iraq, you will see they increased significantly compared to prior periods and compared to our targets. We had put a target to reduce commissions this year, but we are still operating in a market where the third operator is not yet fully operational. We are continuing to drive sales in this market, and that's why commissions have increased.

If I compare Iraq to Sudan, for example, commissions in Sudan represent around 3% of revenues, while in Iraq they represent approximately 10%, which is quite high. But the plan is to reduce this. It has nothing to do with the regional conflict, it is basically related to the market conditions.

On the ZainTECH side, we have seen good performance compared to last year and better a strong pipeline that should translate into revenues in the coming quarters.

ZainTECH is now focused heavily on Saudi Arabia, which for us is a very important market. We already have a presence there, and there are plans to collaborate more closely with Zain KSA. As for Kuwait and Jordan, collaboration is already strong, and we don't have any issues whatsoever. In Iraq as well, we see strong potential for collaboration between Zain Iraq and ZainTECH.

From a margin point of view, we are fine. There are also some revenues mix issues between cloud services and licenses. We provide LSPs as licenses on revenues, and this is where margins tend to be lower. So sometimes you may see an increase in revenues, but the mix is not necessarily the same mix we want.

Hopefully now, with what's happening in the market, especially with the disruption among hyperscalers and data centers, people are looking for more redundancy and alternative cloud solutions, and this is exactly what we are providing. I'm confident Zain Tech will deliver better results in the coming quarters.

**Question:**

I have some follow ups on the Sudan performance and ZOI. So first on Sudan following the depreciation of the local currency, what would be your realistic cash up streaming target for 2026 in USD. And secondly, how much further investment is required to restore the network in Sudan and in general, how should we think about the medium-term margin path in Sudan going forward as you start restoring more difficult areas such as Darfur.

And a separate question on ZOI, could you just please provide us with update on the latest CAPEX envelope, margin trajectory and pre-sales visibility, and at what point would you consider bringing some external capital or crystallizing value for strategic transaction?

**Ossama Matta – Zain Group CFO:**

For Sudan. We currently operate 2,150 sites, off-air sites is approximately 850 sites mainly in the Darfur areas. So, would we expect margin to drop once these sites are on air? Yes, I would expect, because such areas are low income, as compared to Khartoum and the other areas, but the margins in Sudan are quite high. Currently we have an EBITDA margin of 57%. That will reduce to the high 40%, if these sites are on air during this year.

For the cash that we are upstreaming from Sudan, we expect to have approximately between \$40 to \$60 million of upstream of cash for the full year. And for the CAPEX, their budget is \$70 million to invest in Sudan this year, all depends also on what's happening in the market.

For ZOI no changes in plan whereby the total is approximately 400 million. It will take some time to finish between this year and next year, so hopefully no changes whatsoever on this.

**Question:**

Can you throw some light on the macro conditions in Sudan and the recent IAS accounting. We see strong revenue growth, however, net income fell by 20%. Also, how is cash being upstreamed from Sudan whether in USD or Sudanese currency considering the local currency devaluation?

**Ossama Matta – Zain Group CFO:**

For Sudan, we applied IAS 29, which, as you know, has an impact on revenues. Q1 revenues dropped by approximately USD 12 million due to the application of IAS 29, while last year I had a restated growth impact of approximately USD 10 million. On the net income, IAS 29 had

a positive impact of approximately USD 1 million, while last year it had a positive impact of approximately USD 16 million.

The main impact on total bottom line compared to last year is because of the currency devaluation. The devaluation effect was approximately 29%, and it cost us around USD 25 million in FX losses, while last year I had an FX gain of approximately USD 2 million.

So yes, we have better revenues this year compared to last year, but there were major payments related to LCs and CAPEX this year, which resulted in USD 25 million FX loss compared to the USD 2 million FX gain last year. That's why you see the difference in the bottom line. The bottom line is almost at the same level despite the fact that I have higher revenues.

**Question:**

In Zain Kuwait's financial performance, we noticed an increase in service revenue by KD 3 million, however EBITDA remained flat and net profit declined. Can you please explain?

**Ossama Matta – Zain Group CFO:**

Yes. As I mentioned, revenues from the core services basically increased, but trading revenues, which have lower margins, declined.

On the EBITDA side for Kuwait, it remained almost flat compared to last year, and this is mainly because of the additional provisions that we have taken, as I mentioned earlier, as well as higher repair and maintenance costs of approximately USD 2 million compared to last year, and leased line costs of approximately USD 1 million. So, what we gained at the gross profit level, we lost at the EBITDA level.

When it comes to the bottom line, remember that last year we said we invested heavily in 5.5G, so it is catching up with us now. The increase in depreciation and amortization has led to a decline in the bottom line compared to last year, from approximately USD 51 million to USD 50 million.

Why is this important for the coming period? Because there is a specific plan for Kuwait, and we have been discussing with the regulator and the other market players the introduction of new packages with dynamic pricing, as well as improved performance for customers. This

should lead to better performance for the group going forward, given Kuwait's dominant contribution.

**Question:**

Can we say that if B2B increased, then B2C revenues decreased, or remained flat and specific to Zain Kuwait service revenues?

**Ossama Matta – Zain Group CFO:**

Both B2B and B2C revenues have increased in Kuwait, we don't have a drop in either. The thing is, we lost some of the B2B customers, but we gained some, and now we are creating an engine for SMEs that we will also address the market with. So hopefully we will see great results for B2B coming this year.

**Question:**

How much CAPEX is being spent on growth verticals, and what is the guidance for full-year 2026?

**Ossama Matta – Zain Group CFO:**

The CAPEX spent on growth verticals was predominantly on ZOI, our wholesale carrier, which approximately 5% of the CAPEX spent in 2026 is allocated to the growth verticals, versus 95% allocated to the traditional operations. Remember that the total group CAPEX spent was approximately USD 129 million.

**Question:**

Could you quantify the additional provisions you have taken in total during the quarter, because I want to look at the recurring net income rate as well. And then second question is, on the point just mentioned about Kuwait, you're looking to launch dynamic priced packages. Are you talking about new packages at higher prices, or you're talking about repricing the, you know, existing packages as well. So wondering whether it's like a very small set of new packages being launched for new you know, like and then people move to that naturally, or you are repricing the existing base, thank you

**Ossama Matta – Zain Group CFO:**

On the provisions approximately, we have \$1 million of provisions increased in Q1 for Kuwait, in KSA we have \$10 million increased. For Bahrain, we are approximately having also a \$1 million

of provision increased, and for Iraq, almost \$600,000 of provisions increased during this quarter. Hope we don't expect the same to happen in Q2 because there is a plan now on the collection, and things are improving, actually, of looking at April, things have improved significantly on the collection.

On Kuwait, there are different discussions. One is new products, packages, and the others is basically pricing packages adapted to the size offering of voice and data. We're looking at enhancing the offering and the minimum amount for postpaid as well as for broadband packages that will definitely have positive impact on the results, and also on the commission side, whereby we plan to link the commission to validity and value that we believe will improve turnover.

**Question:**

Congrats on a good set of numbers. I just have a couple of questions on the Saudi operation. We've seen Saudi revenues decline for both business and wholesale, and also Tamam has reported low single-digit growth compared to a stronger double-digit growth last year. Is the reason for the lower business and wholesale revenue mainly a base effect, and should we expect this to continue, or are there other factors?

My second question on Saudi is regarding the Universal Service Fund (USF), can you elaborate on that and provide some color?

**Ossama Matta – Zain Group CFO:**

On KSA, as I mentioned, yes, we dropped in terms of trading revenues compared to last quarter by SAR 138 million. However, we see B2B and B2C increasing by SAR 103 million. So net, yes, we have a decline, but the mix has a better reflection on gross profit, and as a result, our gross profit increased, and our margins improved.

From a performance point of view, we see KSA doing well. Tamam is at a similar level to last year. We now have new management in place at Tamam, and hopefully we will also introduce new products into the market. So things will be moving positively in KSA, both for Tamam, B2C, and B2B.

On the USF, we recognized approximately SAR 98 million in Q1 as other income. This relates to the Universal Service Fund, which is essentially a subsidy for providing services in rural areas.

It is a bidding process between us and the other operators. We won it for one of the areas and based on our operational performance and our ability to reduce costs, the difference is recognized as other income. That is where this other income came from.

**Question:**

Just on dividends what are your thoughts for the full-year dividend given the ongoing regional situation, but at the same time you are also booking fair value revaluation gains? How should we think about dividends for this year?

**Ossama Matta – Zain Group CFO:**

We are already committed to paying a minimum of 35 fils which has been the case for many years. Now, with the strong performance you can see Zain is delivering, this will of course be looked at by the Board, and the Board will suggest its plan for the shareholders.

We will pay interim dividends after the second quarter and then the remaining amount after closing the year.

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

I don't see any more questions coming up, so thank you, Omar, please refer to the Investor Relations website for additional updates and feel free to contact the IR team at [IR@zain.com](mailto:IR@zain.com) for further information. We look forward to your future participation in our Q2 2026 update.

Thank you for joining the call.

- END -

# مجموعة زين الربع الأول 2026

مؤتمر المحللين  
11 مايو 2026

محضر مؤتمر الاتصال مع المحليين / المستثمرين  
حول النتائج المالية للربع الأول 2026

مجموعة زين

الثلاثاء الموافق 12 مايو 2026

الساعة 13:00 ( توقيت الكويت )

---

المتحدثون من الإدارة التنفيذية لمجموعة زين

أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية

آرام دهيان - المدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين

إدارة

عمر ماهر

( EFG Hermes )

**عمر ماهر – EFG Hermes**

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم عمر من EFG Hermes، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة - زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن العام للربع الأول 2026، 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 الأول لمجموعة زين، المتوفر حالياً على موقعها الإلكتروني، وحتى نكسب مزيداً من الوقت وفتح المجال لمشاركتكم معنا، دعوني أترك الحديث للسيد/ محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين، شكراً لكم جميعاً.

**العرض التقديمي للإدارة**

**محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين**  
شكراً لك عمر، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معاً النتائج المالية لمجموعة زين عن الربع الأول 2026.

ولكن دعونا نرحب أولاً بالرئيس التنفيذي للشؤون المالية - أسامة متي، المدير التنفيذي للشؤون المالية - محمد شريف، والمدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين - آرام دهيان.

ولكن قبل أن نبدأ، دعوني أذكركم بأنّ تحديث بيانات الربع الأول وعرض المحتوى التقديمي لعلاقات المستثمرين التي سنستعرضه معكم في هذا الاتصال المباشر متاح على صفحة علاقات المستثمرين على موقع زين الإلكتروني [www.zain.com](http://www.zain.com)

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

الآن، سأقوم بترك الحديث إلى أسامة متي.

## أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

أهلا بكم جميعا في هذا الاجتماع الذي نستعرض فيه النتائج المالية الفصلية عن فترة الربع الأول للعام 2026 .

يسرني أن أعلن أن مجموعة زين قد حققت انطلاقة قوية و متميزة للعام 2026، مسجلة نموا ملحوظا في جميع المؤشرات المالية الرئيسية، على الرغم من استمرار عمل عدد من شركات المجموعة في بيئة إقليمية معقدة، إذ واصلت زين تحقيق أداء مالي قوي خلال الربع الأول من العام 2026، فقد ارتفع صافي الربح إلى 260 مليون دولار، مسجلا نموا بنسبة 51%، وهو أعلى مستوى للأرباح الصافية الفصلية تحققه المجموعة خلال الـ 15 عاما الأخيرة، كما شهدت الإيرادات والأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات نموا بنسبة 6%.

وبالاستناد إلى أسسنا المالية المتينة ووضوح توجهنا الاستراتيجية، فإننا نتمتع بموقع قوي يمكننا من التعامل بمرونة مع حالة عدم اليقين، ومواصلة التقدم بثبات نحو تحقيق قيمة مستدامة على المدى الطويل.

وقبل استعراض النتائج المالية وأداء قطاعات النمو، أود تسليط الضوء على نجاح اجتماع الجمعية العامة السنوي الأخير، الذي عُقد في 7 أبريل، حيث سجل نسبة حضور قوية بلغت 77.7%، مع موافقة المساهمين على جميع بنود جدول الأعمال، كما شهد الاجتماع انتخاب مجلس إدارة جديد للسنوات الثلاث المقبلة، في خطوة تدعم مسيرة النمو للمرحلة القادمة.

### مرحلة جديدة لـ محركات النمو

لم تعد محركات النمو لعمليات المجموعة (زين - عمانتل الدولية ZOI ، شركة ZainTECH ، Fintech) مبادرات ناشئة، بل أصبحت تقدم مساهمات جوهرية في قاعدة إيرادات المجموعة، ونتوقع لها الاستمرار في هذا المسار الإيجابي.

خلال الربع الأول حققت هذه القطاعات مجتمعة عن فترة الربع الأول إيرادات بلغت 227 مليون دولار، بنمو قدره 16%، وبلغت نسبة مساهمتها 12% من إجمالي الإيرادات المجمعة، وهو ما يؤكد بوضوح نجاح استراتيجية التنوع التي تنتهجها زين في مسار تحولها إلى تكتل تكنولوجي، وقدرتها على تحقيق نتائج ملموسة عبر مختلف خدماتها.

## ZOI - ذراع خدمات الجملة

دعوني أستهل بالحديث عن شركة زين - عُمانتل الدولية (ZOI) - ذراع خدمات الاتصالات الدولية والجملة للمجموعة - حيث لعبت شبكتها المرنة دورا محوريا خلال الاضطرابات الإقليمية الأخيرة، مما أبرز أهمية سرعة الاستجابة والجاهزية في تلبية الطلبين القائم والمتزايد.

وعلى الصعيد التشغيلي، واصلت أحجام الحركة تسجيل نمو ملحوظ، مدفوعة بتوسع قوي في خدمات بروتوكول الإنترنت والسعات، بما يعكس الأهمية المتزايدة لحلول الاتصال عالية الأداء والمرنة على مستوى المنطقة، وفي هذا السياق، أود أن أتوجه بخالص الشكر والتقدير لفريق عمل شركة ZOI على التزامهم الاستثنائي وعملهم المتواصل على مدار الساعة خلال هذه الفترة.

وقد انعكس هذا الزخم التشغيلي بشكل مباشر على الأداء المالي، حيث نجحت ZOI في تحويل الطلب المتنامي على خدمات الاتصال إلى نمو ملموس، مسجلة إيرادات بلغت 134 مليون دولار خلال الربع الأول من العام 2026، بزيادة نسبتها 16%.

## ZainTECH

تواصل شركة ZainTECH ذراع حلول تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والخدمات الرقمية للمجموعة دورها المحوري في دعم نمو قطاع الأعمال، من خلال تكاملها مع فرق هذا القطاع في شركات المجموعة، وعلى الرغم من التحديات الناجمة عن الاضطرابات الأخيرة، سجلت شركة ZainTECH إيرادات بلغت 48.5 مليون دولار خلال الربع، محققة نموا بنسبة 7%.

وفي هذا السياق، أود الإشادة بكفاءة فريق الشركة، واستجابته المنضبطة خلال فترة النزاع، حيث تم تعزيز مستويات الجاهزية في مركز عمليات الشبكة، وإعطاء الأولوية لعمليات الانتقال، إلى جانب إطلاق ست حالات استخدام للتعافي عبر البيئات متعددة السحابات والهجينة، وقد أسهمت هذه الجهود في ضمان استمرارية الخدمات دون أي انقطاع للعملاء المُدارين، في وقت ساهمت فيه الظروف ذاتها في تعزيز الطلب على حلول التعافي من الكوارث والمرونة متعددة السحابات.

وعلى الصعيد التجاري، واصلت الشركة تحقيق زخم قوي، حيث اختتمت الربع الأول بالتوقيع مع 72 عميلا جديدا، من بينهم شركات كبرى، إلى جانب بناء محفظة فرص مؤهلة تتجاوز

قيمتها 150 مليون دولار، علما أن أعمال مزودي الخدمات السحابية العملاقة سجلت نموا لافتا بنسبة 65%، وهو مما يعزز ثقتنا بالإمكانات الواعدة لهذا النشاط خلال الفترة المقبلة.

### Fintech

إمتدت بصمة المجموعة في مجال التكنولوجيا المالية عبر 7 أسواق في المنطقة، ما يعزز مكانتها كأكبر منصة للتكنولوجيا المالية في المنطقة من حيث الانتشار الجغرافي، يواصل هذا النشاط تحقيق نمو متسارع، مدفوعا بزيادة الإيرادات، وتوسع قاعدة العملاء، وارتفاع حجم المعاملات عبر مختلف الأسواق.

خلال الربع الأول سجلت عمليات التكنولوجيا المالية إيرادات بلغت 43 مليون دولار، بنمو سنوي قدره 28%، فيما بلغ إجمالي قيمة المعاملات 2.6 مليار دولار، وتضم منظومة التكنولوجيا المالية في زين مجموعة متكاملة من الخدمات، تشمل محافظ الهاتف النقال، وخدمات المدفوعات والتحويلات، وبطاقات الائتمان، والتمويل متناهي الصغر، إلى جانب حلول خدمات التجار.

### تطور أعمال TowerCo

تشرف عمليات TASC في كل من الأردن والعراق حاليا على إدارة وتشغيل نحو 11 ألف برج، بما يعكس حجم وانتشار البنية التحتية التي تدعم عملياتنا، وعقب الحصول على الموافقات التنظيمية في دولة قطر، يواصل الرئيس التنفيذي الجديد للشركة وفريق العمل تنفيذ الاستعدادات اللازمة تمهيدا لإتمام أول عملية إغلاق، والمتوقع إنجازها بحلول يونيو 2026. في السياق ذاته، نعمل بشكل وثيق مع مجموعة أوريدو لاستكمال التوسع في أسواق إضافية قبل نهاية العام، بما في ذلك شركة الأبراج في الكويت، وذلك في إطار طموحنا لتأسيس أكبر شركة أبراج في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

### الاستدامة

نشرت زين تقريرها في مجالات الاستدامة للعام 2025 تحت عنوان "راسخون في غايتنا لبناء مستقبل مستدام"، يمثل هذا التقرير خطوة مهمة إلى الأمام في كيفية تواصلنا بشأن خلق القيمة طويلة الأجل، حيث يُعد أول تقرير من نوعه في الكويت يتم إعداده وفقا لإطار التقارير المتكاملة الدولي، كما يعكس مستوى أعلى من الانضباط في ممارسات الحوكمة البيئية والاجتماعية والمؤسسية (ESG)، مع توفير ضمان مستقل، وتوسيع نطاق الإفصاح هذا العام ليشمل انبعاثات النطاق الثالث (Scope 3)، إلى جانب النطاقين الأول والثاني.

وفي إطار التزامها بالاستدامة والعمل المناخي، حققت زين تصنيف A - وهو الأعلى ضمن تصنيفات المشروع العالمي للإفصاح عن الكربون CDP، في إنجاز نوعي يعكس تقدم المجموعة في هذا المجال.

وعلى الصعيد المحلي، كانت زين الشركة الوحيدة بين 21 جهة كويتية مشاركة التي تحقق هذا المستوى الريادي، فيما يضعها هذا التصنيف على المستوى العالمي ضمن نخبة محدودة، حيث لم تنل تصنيف A سوى 30 شركة من أصل 252 شركة اتصالات مشاركة، بما يعزز مكانة زين كشركة رائدة في قطاعها عالمياً.

### قوة العلامة التجارية

قبل استعراض الأداء المالي، يبرز إنجاز إضافي يعكس متانة علامة زين التجارية واستمرار زخمها، فوفقاً لتصنيفات Brand Finance للعام 2026، سجلت قيمة العلامة التجارية نمواً بنسبة 16% لتصل إلى 4.04 مليارات دولار، ما أهل المجموعة لتكون ضمن أقوى 25 علامة اتصالات على مستوى العالم، في دلالة واضحة على قوة حضورها التنافسي وتميزها المؤسسي.

تدعم المجموعة هذا الحضور باستثمارات سنوية تقارب 100 مليون دولار في مجالات التسويق والإعلان، بهدف تعزيز المبيعات وتطوير ارتباط العملاء بالعلامة، وقد أثمرت هذه الجهود عن توسع ملحوظ في القاعدة الرقمية، حيث تجاوز عدد المتابعين 36 مليوناً، فيما تخطى إجمالي المشاهدات عبر منصات التواصل الاجتماعي 4 مليارات مشاهدة، محققاً أكثر من 1.5 مليار تفاعل خلال العام.

### المؤشرات المالية

بالانتقال إلى استعراض الأداء المالي للربع الأول، تجدر الإشارة إلى أن نتائج المجموعة تعكس في الوقت الراهن التطبيق الكامل لمعيار IAS 29 الخاص بظروف التضخم المفرط على عمليات زين في السودان، وقد أسهم هذا الإجراء في رفع التحفظ من المدقق، وضمان توافق الإفصاحات المالية للمجموعة بشكل كامل مع المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية.

وكما جرى توضيحه في المكالمة السابقة، تطلب تطبيق هذا المعيار إعادة عرض الأرقام المقارنة للفترات السابقة، بما في ذلك بيانات الربع الأول من العام 2025، ما يضمن أن جميع المقارنات السنوية المعروضة تستند إلى أساس محاسبي موحد ومتسق.

ارتفع عدد عملاء المجموعة إلى 51.2 مليون عميل، مسجلا نموا نسبته 1%، وواصلت المؤشرات المالية الرئيسية تسجيل أدائها الإيجابي، حيث نمت كل من الإيرادات والأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 6% لتصل إلى 1.9 مليار دولار و594 مليون دولار على التوالي، مع تسجيل هامش EBITDA قوي بلغ 32%، وقفز صافي الربح بنسبة 51% ليصل إلى 260 مليون دولار، محققا ربحية للسهم بلغت 18 فلسا، ما يعادل 6 سنتات.

ومن الجدير بالذكر أن صافي الربح المُعلن تضمن مكاسب قدرها 123 مليون دولار أمريكي ناتجة عن الاستثمارات الاستراتيجية لشركة زين فنتشرز، وبشكل رئيسي في شركتي SpaceX وxAI.

وبالاستفادة من انتشار شبكات الجيل الخامس في 4 أسواق رئيسية، واصلت إيرادات البيانات دورها المحوري كمحرك أساسي للنمو، إذ ارتفعت بنسبة 18% على أساس سنوي لتبلغ 751 مليون دولار، ممثلة نحو 40% من إجمالي إيرادات المجموعة.

بلغ إجمالي النفاقات الرأسمالية خلال الربع 129 مليون دولار، ما يعادل 7% من الإيرادات، وقد جرى توجيهها نحو الأسواق ذات الأولوية الاستراتيجية، كما واصلت المجموعة تحقيق تدفقات نقدية حرة قوية بلغت 283 مليون دولار أمريكي خلال الربع، ممثلة 15% من الإيرادات، في حين بلغ إجمالي السيولة المتاحة 3 مليارات دولار، واستقر معدل صافي الدين إلى EBITDA عند 2.1 مرة، ضمن مستويات مريحة ومتوافقة مع الأهداف المعلنة للمجموعة.

## التوقعات للعام 2026

بالنظر إلى الفترة المقبلة، تواصل زين اعتماد نهج يركز على الانضباط في التنفيذ والمرونة التشغيلية في مواجهة التحديات القائمة، ورغم استمرار حالة التغيير في البيئة الإقليمية، تدخل المجموعة هذه المرحلة وهي تستند إلى نموذج أعمال متماسك، وقاعدة أرباح متعددة المصادر، وزخم طلب قوي على خدماتها في عدد من القطاعات الحيوية، بما يعزز قدرتها على الحفاظ على الاستقرار ومواصلة النمو.

وخلال العام 2026، تتوقع المجموعة تحقيق نمو في الإيرادات يتراوح بين 10% و15%، مدفوعاً بقوة عملياتها الأساسية، إلى جانب الإسهام المتزايد لقطاعات النمو، واستناداً إلى الأداء القوي المحقق في الربع الأول، والتحسين الملحوظ في آفاق الربحية، جرى رفع التقديرات الخاصة بصافي الربح لاستهداف نمو يتراوح 15% على مدار العام.

كما تتوقع زين أن تبقى نسبة الإنفاق الرأسمالي إلى الإيرادات ضمن نطاق يتراوح بين 12% و15%، بما يعكس استمرار تركيزها على الاستثمار في تحديث الشبكات، وتسريع الابتكار الرقمي، ودعم المبادرات والفرص ذات النمو المرتفع عبر مختلف أعمال المجموعة، وبصورة عامة، تدخل زين ما تبقى من العام وهي في موقع قوي، مدعومة بأسس مالية متينة، وتوجه واضح، ونهج منضبط يوازن بين تحقيق النمو وتعظيم القيمة.

أود الآن أن أسلم الكلمة إلى محمد شريف لاستعراض النتائج المالية لعمليات المجموعة بمزيد من التفصيل، شكراً لكم.

### محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية لمجموعة زين ننتقل الآن إلى الشركات التشغيلية، ونبدأ بزين الكويت

#### زين الكويت

واصلت عمليات زين في الكويت تأكيد موقعها الريادي، مسجلة أداء مستقراً، والذي عكس مرونة واضحة في التعامل مع التحديات التي فرضتها البيئة الإقليمية، بلغت قاعدة العملاء 2.6 مليون عميل، فيما سجلت الإيرادات 301 مليون دولار، واستقرت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات عند 103 ملايين دولار، محققة هامشاً قوياً بلغ 34%، في حين سجل صافي الربح 53 مليون دولار.

شكلت إيرادات البيانات عنصراً محورياً في دعم الأداء، حيث ارتفعت بنسبة 8%، لتسهم بما يعادل 40% من إجمالي الإيرادات، في المقابل، تأثرت بعض بنود الدخل بانخفاض إيرادات التجوال والتجارة نتيجة استمرار النزاع، إلا أن سلوك قاعدة العملاء بقي مستقراً إلى حد كبير، مدعوماً بالأداء المتماسك لخدمات النطاق العريض والقنوات الرقمية، التي واصلت تحقيق نتائج إيجابية خلال الفترة.

## زين السعودية

حققت زين السعودية أداءً قويا خلال الربع الأول، حيث بلغت الإيرادات 708 ملايين دولار، واستقرت ال EBITDA عند 214 مليون دولار، بهامش بلغ 30%، وقفز صافي الربح بنسبة 116% ليصل إلى 54 مليون دولار، مدعوماً بارتفاع إيرادات صندوق الخدمة الشاملة.

ارتفعت إيرادات البيانات بنسبة 8%، لتمثل 43% من إجمالي الإيرادات، فيما بلغ عدد العملاء النشطين 8.3 ملايين عميل، وعلى الصعيد التجاري، واصلت زين السعودية بناء الزخم عبر قطاعات الأفراد، والأعمال، والجملة، وتم دعم النمو بارتفاع إيرادات الدفع المسبق، والدفع الآجل، والنطاق العريض المتنقل، إلى جانب تحقيق مكاسب مستمرة في قطاعي الأعمال والجهات الحكومية، ومزيد من التقدم في الأنشطة الرقمية لكل من ياقوت وتمام.

## زين العراق

سجلت زين العراق نتائج مالية قوية خلال الربع الأول، مع تحقيق نمو ملحوظ في الإيرادات التي ارتفعت بنسبة 14% لتبلغ 325 مليون دولار، بدعم من التنفيذ المدروس للاستراتيجية التجارية، واستمرار توسعة وانتشار الشبكة، إلى جانب المساهمة الإيجابية لكل من Next و Horizon Generation في دعم الأداء التشغيلي.

بلغت قاعدة العملاء 20.7 مليون عميل، ما يعكس استمرار زيادة زين السوقية، وعلى صعيد الربحية، ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 5% لتصل إلى 110 ملايين دولار، فيما نما صافي الربح بنسبة 12% ليلعب 29 مليون دولار، في مؤشر يعكس متانة العمليات وقدرتها على تحقيق نمو متوازن ومستدام.

## زين الأردن

حققت زين الأردن نمواً عبر مؤشرات الأداء الرئيسية، إذ ارتفعت الإيرادات بنسبة 5% لتبلغ 148 مليون دولار، فيما نمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 4% لتصل إلى 57 مليون دولار، مسجلة هامش EBITDA عند 38%، كما ارتفع صافي الربح بنسبة 1% ليصل إلى 19 مليون دولار.

شهدت إيرادات البيانات نمواً لافتاً بنسبة 15%، مدعوماً بالتوسع المتواصل في شبكة الجيل الخامس، لتسهم بنسبة 58% من إجمالي الإيرادات، وجاء هذا الأداء مدعوماً بنمو خدمات الأفراد، وتحسن إيرادات الهاتف النقال، وتعزيز حضور قطاع الأعمال، إضافة إلى استمرار

التوسع في شبكات الألياف الضوئية إلى المنازل في عدد من المناطق الرئيسية، ما أسهم في دعم الزخم التشغيلي خلال الفترة.

### زين السودان

سجلت عمليات زين السودان أداءً قويا خلال الربع الأول على الرغم من استمرار التحديات المرتبطة ببيئة التشغيل، إذ ارتفعت قاعدة العملاء بنسبة 13% لتصل إلى 12.4 مليون عميل، فيما قفزت الإيرادات بنسبة 34% لتبلغ 157 مليون دولار، كما نمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 35% لتصل إلى 90 مليون دولار، محققة هامش EBITDA بلغ 58%، بدعم من مراجعات الأسعار، وتنفيذ إجراءات تجارية مدروسة، والتقدم المحرز في استعادة الشبكة ضمن مناطق رئيسية.

شكلت إيرادات البيانات أحد أبرز محركات الأداء، حيث سجلت نموا قويا بنسبة 70%، لترتفع مساهمتها إلى 37% من إجمالي الإيرادات، وفي موازاة ذلك، واصلت العمليات استعادة الزخم عبر نمو خدمات البيانات، والترابط، والتكنولوجيا المالية من خلال منصة Bede، إلى جانب الخدمات الرقمية.

أحرزت زين السودان تقدما ملموسا على صعيد تعزيز جاهزية الشبكة وتوسعة البنية التحتية، شمل استعادة مواقع إضافية، وإنشاء مواقع جديدة، وتوسيع نطاق الألياف الضوئية، وتحسين كفاءة خدمات الجملة، وعلى الرغم من استمرار التحديات الاقتصادية الكلية وتقلبات أسعار الصرف، حققت العمليات تقدما تشغيليا متقدما خلال الربع، مدفوعا بإجراءات تسعير مستهدفة، واستعادة الشبكة في المناطق ذات الأولوية، والتوسع المتواصل في خدمات البيانات والتكنولوجيا المالية والحلول الرقمية، ما أسهم في التخفيف من ضغوط التضخم وسعر الصرف، وعزز متانة ومرونة عمليات زين في السودان.

### زين البحرين

أظهرت عمليات زين في البحرين قدرة عالية على إدارة التحديات، مع الحفاظ على استقرار الأعمال الأساسية، في وقت واصلت فيه مبادرات قطاع الأعمال، وخدمات الألياف الضوئية، وبرامج تحسين تجربة العملاء تحقيق تقدم ملموس.

بلغت إيرادات زين البحرين 56 مليون دولار، مدعومة بنمو إيرادات البيانات بنسبة 4%، لترتفع مساهمتها إلى 45% من إجمالي الإيرادات، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب

والاستهلاكات 14.5 مليون دولار، بهامش EBITDA قدره 26%، فيما ارتفع صافي الربح بنسبة 1% ليصل إلى 3.1 ملايين دولار، ما يعكس استقرار الأداء المالي والقدرة على الحفاظ على الربحية في بيئة تشغيلية متطلبة.

بذلك، اترك الحديث ل محمد لفقرة الأسئلة والأجوبة.

**محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين**  
شكرا محمد شريف، سننتقل الآن إلى جلسة الأسئلة والأجوبة.

## أسئلة و أجوبة

### سؤال:

هل يمكنكم قياس وتحديد أثر الصراع الإقليمي على عمليات زين الكويت، البحرين، العراق، والأردن؟

والسؤال الثاني بخصوص مكاسب إعادة التقييم، هل يمكن توضيح افتراضات التقييم المستخدمة لكل من SpaceX و xAI ضمن المكاسب المعلنة؟

### أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

فيما يخص xAI و SpaceX ، فقد تم احتساب التقييمات بناءً على تقييمات شهر ديسمبر 2025، حيث تطبق الشركة عادةً فترة تأخير قدرها ربع سنة، أو ما يقارب ثلاثة أشهر، ضمن منهجية التقييم الخاصة بها، إضافة إلى ذلك، تم تطبيق خصم تقريبي بنسبة 15% ليعكس الوضع الحالي للأسواق الإقليمية والعالمية، وبعد تطبيق هذا الخصم، بلغ الأثر الإيجابي الصافي على صافي الربح حوالي 123 مليون دولار، وفي حال تم عكس هذا الخصم واستخدام تقييمات شهر مارس بدلا من ذلك، لكان الأثر الإضافي على صافي الربح قد بلغ حوالي 68 ملايين دولار.

وفيما يتعلق بأثر الأوضاع الأخيرة على عملياتنا في الكويت، السعودية، العراق، والأردن، نبدأ بعمليات زين الكويت، فقد ارتفعت الإيرادات بنسبة 2.3%، ومع ذلك، كان هناك تراجع في إيرادات المتاجرة، ما أدى إلى انخفاض إجمالي الإيرادات مقارنة بالعام الماضي، تحمل إيرادات

المتاجرة هوامش أقل بكثير مقارنة بإيرادات الأعمال الأساسية، وعلى الرغم من تراجع إجمالي الإيرادات، إلا أن الربح الإجمالي ارتفع، وعلى مستوى التجوال، سجلت الكويت تراجعاً بنحو 2.6 مليون دولار مقارنة بالعام الماضي، في حين انخفضت إيرادات المتاجرة بنحو 13.4 مليون دولار في العراق، استمر الأداء القوي عبر جميع قطاعات الأعمال، مع نمو في الإيرادات يتراوح بين 39 إلى 40 مليون دولار، مقارنة بالعام الماضي، وقد تحقق ذلك رغم انقطاعات الكهرباء في مختلف أنحاء البلاد وبيئة التشغيل الصعبة، وحققت كل من زين العراق والشركات التابعة مثل Horizon، التي تركز على خدمات B2B وB2G، نتائج قوية.

التحديات التي تتم مناقشتها حالياً في العراق هي احتمال خفض قيمة العملة، ومقترح زيادة ضريبة المبيعات بنسبة 20%، وارتفاع الرسوم الجمركية التي زادت بالفعل من 6% إلى 36%، وقد كان لهذه الإجراءات تأثير جزئي على أداء المبيعات، خصوصاً فيما يتعلق بالأجهزة.

أما في زين السعودية، فقد ارتفعت إيرادات قطاعي B2C وB2B بنحو 103 ملايين ريال سعودي، إلا أن الإيرادات الإجمالية تأثرت بانخفاض إيرادات المتاجرة بنحو 138 مليون ريال سعودي، ومع ذلك، شهد الربح الإجمالي وهوامش الربح تحسناً نتيجة التغيير في هيكل الإيرادات، تستمر عمليات زين السعودية في تحقيق أداء تشغيلي جيد، لا سيما في قطاع B2C وفي قطاع B2B، لا تزال هناك فرصة غير مستغلة في الحصة السوقية، ما دفع إلى اعتماد استراتيجية أكثر تركيزاً لتعزيز عروض الشركات الصغيرة والمتوسطة وتحسين اختراق السوق عبر القنوات التقليدية والرقمية، نتوقع تحسناً جيداً في الأداء.

وفيما يتعلق بخسائر الائتمان المتوقعة (ECL)، فقد زادت المخصصات في عمليات السعودية والبحرين والكويت نتيجة الوضع الحالي، وقد تم تكوين هذه المخصصات الإضافية للديون المشكوك في تحصيلها كإجراء احترازي، ونأمل أن نقوم بعكسها في الأرباع القادمة في حال عدم الحاجة إليها.

### سؤال:

لدي ثلاثة أسئلة، هل يمكن تقديم توضيح حول توقعاتكم لنمو صافي الدخل لعام 2026؟

سؤالي الثاني يتعلق بعمليات العراق وهوامش، انخفضت هوامش الهوامش بمقدار 290 نقطة أساس، أود أن أفهم كم من هذا الانخفاض يعود لتغيير في هيكل الإيرادات، وكم يعود

للأوضاع الأخيرة، وهل يمكن تقديم توضيحات إضافية حول تطور الهوامش لبقية العام؟

سؤالي الأخير يتعلق بـ ZainTECH حيث يبدو أن النمو قد تباطأ إلى حوالي 7%، أتفهم أن الأوضاع الأخيرة ربما كان لها أثر، لكن هل يمكن التعليق على ما إذا كنتم تشهدون تأخيرات في العقود ضمن قطاعي الشركات والقطاع الحكومي، وأين تظهر الضغوط، وكيف كان الأداء خلال شهري أبريل ومايو؟

### أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نعم، بالتأكيد، فيما يخص التقديرات، يمكننا القول إنها تتراوح بين 15% و20%.

في الربع المقبل، سيكون لدينا صورة أوضح بشأن هذه التوقعات، خصوصا فيما يتعلق بالوضع العام في المنطقة، لكن بشكل عام، نأمل أن يكون العام 2026 عاما جيدا.

وفيما يتعلق بالعراق والهوامش، فقد ركزنا بشكل كبير على خدمات البيانات وقطاع الشركات، وهناك أيضا توجه لتعزيز إيرادات المتاجرة عبر شركتنا هناك NextGen، فالهوامش في هذا المجال منخفضة جدا، حيث نتحدث عن هوامش تتراوح بين 4% و6%.

إذا تم النظر أيضا إلى العمولات في العراق، ستلاحظون أنها ارتفعت بشكل كبير مقارنة بالفترات السابقة ومقارنة بمستهدفاتنا، فقد وضعنا هدفا لخفض العمولات هذا العام، إلا أننا لا نزال نعمل في سوق لم يبدأ فيه المشغل الثالث بالعمل الكامل بعد، نحن مستمرين في دفع عجلة المبيعات في هذا السوق، ولهذا السبب ارتفعت العمولات.

إذا قارنت عمليات العراق بالسودان على سبيل المثال، ستجد أن العمولات في السودان تمثل حوالي 3% من الإيرادات، بينما تمثل في العراق نحو 10%، وهو مستوى مرتفع، لكن الخطة هي خفض هذه النسبة، هذا الأمر لا علاقة له بالأوضاع الإقليمية الأخيرة، بل يرتبط بظروف السوق.

فيما يخص شركة ZainTECH، فقد سجلت عملياتها أداءً جيدا مقارنة بالعام الماضي، إلى جانب وجود فرص أعمال قائمة قيد التطوير، ومن المتوقع أن تتحول إلى إيرادات في الفصول القادمة.

تركز ZainTECH حالياً بشكل كبير على السعودية، التي تُعتبر سوقاً مهماً للغاية بالنسبة لنا، حالياً لدينا وجود قائم هناك بالفعل، وهناك خطط لتعزيز التعاون بشكل أكبر مع زين السعودية، أما فيما يتعلق بالكويت والأردن، فالتعاون قوي جداً ولا نواجه أية تحديات على الإطلاق، وفي العراق أيضاً، نرى إمكانيات قوية للتعاون بين زين العراق و ZainTECH.

ومن منظور الهوامش، فنحن في وضع جيد، هناك أيضاً بعض القضايا المتعلقة بهيكل الإيرادات بين خدمات الحوسبة السحابية والتراخيص، ونقوم بتوفير تراخيص لمزودي الخدمات المحليين (LSPs)، وهنا تميل الهوامش إلى أن تكون أقل، لذلك قد نرى أحياناً زيادة في الإيرادات، لكن هيكل الإيرادات ليس بالضرورة هو الهيكل الذي نستهدفه.

نأمل الآن، ومع ما يحدث في السوق، لا سيما الاضطرابات بين مزودي الخدمات السحابية الضخمة ومراكز البيانات، أن يتجه العملاء إلى البحث عن مزيد من المرونة والتكرار وحلول سحابية بديلة، وهذا بالضبط ما نقدمه، لدينا ثقة أن ZainTECH ستحقق نتائج أفضل في الفصول القادمة.

### سؤال:

لدينا بعض الأسئلة اللاحقة المتعلقة بأداء السودان و ZOI أولاً، فيما يخص السودان، في ضوء تراجع قيمة العملة المحلية، ما هو المستوى الواقعي لتحويلات النقد، التي تتوقعون تحقيقها بالدولار الأمريكي خلال العام 2026؟

وثانياً، ما حجم الاستثمارات الإضافية المطلوبة لإعادة تأهيل الشبكة في السودان؟ وبصورة أعم، كيف ينبغي أن ننظر إلى مسار الهوامش على المدى المتوسط في السودان، مع بدء استعادة المناطق الأكثر تحدياً مثل دارفور؟

وبسؤال منفصل حول ZOI، هل يمكنكم تزويدنا بآخر المستجدات بشأن إجمالي الإنفاق الرأسمالي، واتجاهات الهوامش، ومدى وضوح الرؤية فيما يتعلق بالمبيعات المسبقة؟ وكذلك، في أي مرحلة قد تفكرون في إدخال رأسمال خارجي أو تسهيل جزء من القيمة من خلال صفقة استراتيجية؟

**أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:**

فيما يخص عمليات السودان، نحن نشغل حالياً بنحو 2,150 موقعاً، في حين يبلغ عدد المواقع الخارجة عن الخدمة حوالي 850 موقعا، تتركز بشكل رئيسي في مناطق دارفور.

هل نتوقع تراجع الهوامش عند إعادة تشغيل هذه المواقع؟ نعم، من المتوقع ذلك، نظراً لأن هذه المناطق ذات مستويات دخل أقل مقارنة بالخرطوم والمناطق الأخرى، مع ذلك، تظل الهوامش في السودان مرتفعة نسبياً، حيث يبلغ هامش ال EBITDA حالياً نحو 57%، ومن المرجح أن ينخفض إلى مستويات تتراوح من 45% إلى 50% في حال إعادة تشغيل هذه المواقع خلال العام.

أما فيما يتعلق بالتدفقات النقدية المحولة من السودان، فنحن نتوقع تحقيق تحويلات نقدية تتراوح بين 40-60 مليون دولار أمريكي خلال العام بالكامل، وبالنسبة للإنفاق الرأسمالي، تبلغ الميزانية المخصصة للاستثمار في السودان هذا العام نحو 70 مليون دولار، مع الأخذ في الاعتبار أن ذلك يظل مرتبطاً بتطورات السوق.

وفيما يخص ZOI، لا توجد أي تغييرات على الخطة الحالية، حيث يبلغ إجمالي الاستثمار نحو 400 مليون دولار، ومن المتوقع أن يستغرق استكمال المشروع فترة تمتد بين هذا العام والعام المقبل، ولا نتوقع أي تعديلات على هذه الخطة في الوقت الراهن.

**سؤال:**

هل يمكنكم تسليط الضوء على الظروف الاقتصادية الكلية في السودان، والتطبيق الأخير لمعيار المحاسبة IAS؟ نلاحظ نمواً قوياً في الإيرادات، إلا أن صافي الدخل انخفض بنسبة 20%. كذلك، كيف يتم تحويل النقد من السودان، هل بالدولار الأمريكي أم بالعملة السودانية، في ظل انخفاض قيمة العملة المحلية؟

**أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:**

فيما يخص السودان، قمنا بتطبيق معيار IAS 29، والذي كما هو معروف، له تأثير على الإيرادات، فقد انخفضت إيرادات الربع الأول بنحو 12 مليون دولار أمريكي نتيجة تطبيق IAS 29، في حين أن العام الماضي شهد تأثيراً إيجابياً بعد إعادة عرض البيانات بلغ نحو 10 ملايين دولار.

أما من حيث صافي الربح، فقد كان لتطبيق IAS 29 أثر إيجابي بنحو 1 مليون دولار، بينما كان له أثر إيجابي بنحو 16 مليون دولار أمريكي في العام الماضي.

الأثر الرئيسي على صافي الربح مقارنة بالعام الماضي يعود إلى انخفاض قيمة العملة، فقد بلغ أثر خفض العملة حوالي 29%، وكلفنا ذلك نحو 25 مليون دولار كخسائر فروق عملة، في حين سجلنا في العام الماضي مكاسب فروق عملة بنحو 2 مليون دولار.

لذلك نعم، لدينا إيرادات أفضل هذا العام مقارنة بالعام الماضي، إلا أن هناك مدفوعات كبيرة تتعلق بالاعتمادات المستندية والإنفاق الرأسمالي هذا العام، مما أدى إلى تسجيل خسائر فروق عملة بقيمة 25 مليون دولار مقارنة بمكسب قدره 2 مليون دولار في العام الماضي، هذا هو سبب الفارق الظاهر في صافي الربح، حيث إن صافي الربح الإجمالي يكاد يكون عند نفس المستوى رغم ارتفاع الإيرادات.

#### سؤال:

في نتائج زين الكويت، لاحظنا ارتفاع إيرادات الخدمات بنحو 3 ملايين دينار كويتي، إلا أن ال EBITDA بقت مستقرة وصافي الربح تراجع، هل يمكنكم توضيح ذلك؟

#### أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نعم، كما ذكرت، شهدت إيرادات الخدمات الأساسية نمواً، في حين تراجعت إيرادات أنشطة المتاجرة ذات الهوامش الأقل.

على مستوى ال EBITDA في الكويت، فقد بقت مستقرة تقريباً مقارنة بالعام الماضي، ويعود ذلك بشكل رئيسي إلى المخصصات الإضافية التي تم تكوينها، بالإضافة إلى ارتفاع تكاليف الإصلاح والصيانة بنحو 2 مليون دولار، وتكاليف خدمات الخطوط المؤجرة نحو مليون دولار، بالتالي، ما تم تحقيقه من تحسن على مستوى الربح الإجمالي، تم امتصاصه على مستوى ال EBITDA.

أما على مستوى صافي الربح، فيجدر التذكير بأننا استثمرنا بشكل كبير في تقنية 5.5 G خلال العام الماضي، وهو ما بدأ ينعكس حالياً من خلال ارتفاع مصاريف الاستهلاكات، مما أدى إلى تراجع صافي الربح من نحو 51 مليون دولار إلى 50 مليون دولار.

تكمن أهمية ذلك للفترة المقبلة في وجود خطة محددة للكويت، حيث نعمل مع الجهة المنظمة وباقي اللاعبين في السوق على إطلاق باقات جديدة بتسعير ديناميكي، إلى جانب تحسين جودة الخدمة، وهو ما من المتوقع أن يدعم الأداء المستقبلي للمجموعة، نظراً للمساهمة الكبيرة للكويت.

#### سؤال:

هل يمكن القول إن نمو إيرادات قطاع الأعمال (B2B) جاء على حساب قطاع الأفراد (B2C)، أم أن إيرادات زين الكويت شهدت نمواً في كلا القطاعين؟

#### أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

شهد كل من قطاع الأعمال (B2B) وقطاع الأفراد (B2C) نمواً في الكويت، ولم نسجل أي تراجع في أي منهما، صحيح أننا فقدنا بعض عملاء قطاع الأعمال، لكننا اكتسبنا عملاء جدد، ونعمل حالياً على تطوير منصة مخصصة للشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs)، التي سنطرحها في السوق، ومن المتوقع أن تسهم في تحقيق نتائج قوية لقطاع B2B خلال هذا العام.

#### سؤال:

ما حجم الإنفاق الرأسمالي المخصص لقطاعات النمو، وما هي التوقعات لعام 2026؟

#### أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

النفقات الرأسمالية المخصصة لقطاعات النمو كان معظمها موجهاً بشكل رئيسي لشركة ZOI، ذراع الاتصالات الدولية والجملة، حيث تم تخصيص نحو 5% من إجمالي النفقات الرأسمالية في العام 2026 لهذه القطاعات، مقابل 95% للعمليات التقليدية. علماً بأن إجمالي الإنفاق الرأسمالي على مستوى المجموعة بلغ حوالي 129 مليون دولار أمريكي.

#### سؤال:

هل يمكنكم تحديد حجم المخصصات الإضافية التي تم تكوينها خلال الربع، حتى تتمكن من تقييم معدل صافي الدخل المتكرر؟

وسؤال الثاني بخصوص الكويت، ذكرتم أنكم تتجهون لإطلاق باقات بأسعار ديناميكية، هل نتحدث عن باقات جديدة بالكامل بأسعار أعلى، أم عن إعادة تسعير الباقات الحالية أيضا؟

وهل ستكون مجموعة محدودة من الباقات الجديدة، بحيث ينتقل إليها العملاء بشكل طبيعي، أم أن إعادة التسعير ستشمل القاعدة الحالية؟

#### أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

فيما يخص المخصصات، قمنا بزيادة مخصصات بنحو مليون دولار في الكويت خلال الربع الأول، وفي السعودية زادت المخصصات بنحو 10 ملايين دولار، أما في البحرين، فقمنا أيضا بزيادة المخصصات بنحو مليون دولار، وفي العراق زادت المخصصات بحوالي 600 ألف دولار، لا نتوقع تكرار ذلك في الربع الثاني، نظرا لوجود خطة حاليا لتحسين عمليات التحصيل، وقد شهدنا تحسنا كبيرا بالفعل في أبريل فيما يتعلق بالتحصيل.

بخصوص الكويت، هناك نقاشان مختلفان: الأول يتعلق بطرح منتجات وباقات جديدة، والثاني يتمحور حول تسعير الباقات بما يتناسب مع حجم عروض الصوت والبيانات بالتنسيق مع الجهات التنظيمية، نحن نعمل على تحسين العروض والحد الأدنى للإنفاق في باقات الدفع الآجل وكذلك باقات الإنترنت عريض النطاق، وهو ما سيكون له أثر إيجابي واضح على النتائج، وكذلك على جانب العمولات، حيث نخطط لربط العمولات بعنصري مدة الصلاحية والقيمة، وهو ما نعتقد أنه سيؤدي إلى تحسين معدل الدوران.

#### سؤال:

لدي بعض الأسئلة حول عمليات زين السعودية، لاحظنا أن الإيرادات في السعودية انخفضت في قطاعي الشركات والجملة، كما أن شركة Tamam سجلت نموا منخفضا مقارنة بنمو قوي في العام الماضي، هل يعود السبب الرئيسي لانخفاض إيرادات قطاع الشركات والجملة، وهل نتوقع استمرار ذلك، أم أن هناك عوامل أخرى؟

سؤال الثاني يتعلق بصندوق الخدمة الشاملة (USF)، هل يمكنكم تقديم بعض لإيضاحات؟

#### أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نعم، شهدنا تراجعاً في إيرادات المتاجرة مقارنة بالربع السابق بقيمة 138 مليون ريال سعودي، في المقابل، شهدنا نمواً في إيرادات B2B و B2C بقيمة 103 ملايين ريال سعودي، بالتالي، نعم،

هناك تراجع صافي، لكن هيكل الإيرادات كان له انعكاس أفضل على الربح الإجمالي، ونتيجة لذلك ارتفع الربح الإجمالي وتحسنت الهوامش.

من حيث الأداء، نرى أن زين السعودية تحقق نتائج جيدة، بالنسبة لأداء Tamam فإنه قريب من مستوى العام الماضي، لدينا حالياً إدارة جديدة في Tamam ، ونأمل أيضاً في طرح منتجات جديدة في السوق، بالتالي، نتوقع تحركات إيجابية في السعودية، سواء على مستوى Tamam أو B2C أو B2B.

أما بالنسبة لصندوق الخدمة الشاملة (USF) ، فقد قمنا بتسجيل نحو 98 مليون ريال سعودي خلال الربع الأول ضمن الإيرادات الأخرى، يرتبط ذلك بصندوق الخدمة الشاملة، وهو عبارة عن دعم لتقديم الخدمات في المناطق الريفية، يتم ذلك من خلال عملية تنافسية بيننا وبين المشغلين الآخرين، وقد فزنا بإحدى المناطق، وبناءً على أدائنا التشغيلي وقدرتنا على خفض التكاليف، يتم تسجيل الفارق كإيرادات أخرى، وهو مصدر هذا الإيراد الآخر.

#### سؤال:

فيما يتعلق بتوزيعات الأرباح، ما هي رؤيتكم لتوزيعات العام بشكل كامل في ظل الأوضاع الإقليمية المستمرة، وفي الوقت نفسه تقومون بتسجيل مكاسب إعادة تقييم بالقيمة العادلة؟ كيف ينبغي أن ننظر إلى توزيعات الأرباح لهذا العام؟

#### أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نحن ملتزمون بالفعل بتوزيع أرباح حد أدنى قدره 35 فلساً، وهو ما اتبعناه لسنوات عديدة، ومع الأداء القوي الذي تحققه زين حالياً، سيتم بالطبع النظر في هذا الأمر من قبل مجلس الإدارة، وسيقوم المجلس باقتراح خطته للمساهمين، سنقوم بتوزيع أرباح مرحلية بعد الربع الثاني، ثم سيتم توزيع المبلغ المتبقي بعد إغلاق السنة المالية.

#### محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين

لا مزيد من الأسئلة... نشكر المنسق العام لهذا الاتصال، ويُرْجى منكم الرجوع إلى موقع علاقات المستثمرين للحصول على تحديثات إضافية، ونأمل أن لا تترددوا في الاتصال بفريق علاقات المستثمرين للحصول على مزيد من المعلومات [IR@zain.com](mailto:IR@zain.com).

نتطلّع إلى مشاركتكم التالية لمناقشة نتائج الربع الثاني من العام 2026، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقاً.

شكراً لكم جميعاً على الانضمام إلينا في هذا الاتصال.

نتمنّى لكم يوماً سعيداً.



# Q1 2026 EARNINGS

12 May 2026

# 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.

We can offer no assurance that our estimates or expectations will be achieved. Without prejudice to existing obligations under capital market law, we do not assume any obligation to update forward-looking statements to take new information or future events into account or otherwise. 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)



# FINANCIAL PERFORMANCE : Q1 2026



ACTIVE  
CUSTOMERS

**51.2**

Million

**+1%**

YoY



GROUP  
REVENUE

**1.86**

USD Billion

**+6%**

YoY



GROUP  
EBITDA

**594**

USD Million

**+6%**

YoY



GROUP  
NET INCOME

**260**

USD Million

**+51%**

YoY



GROUP  
EPS

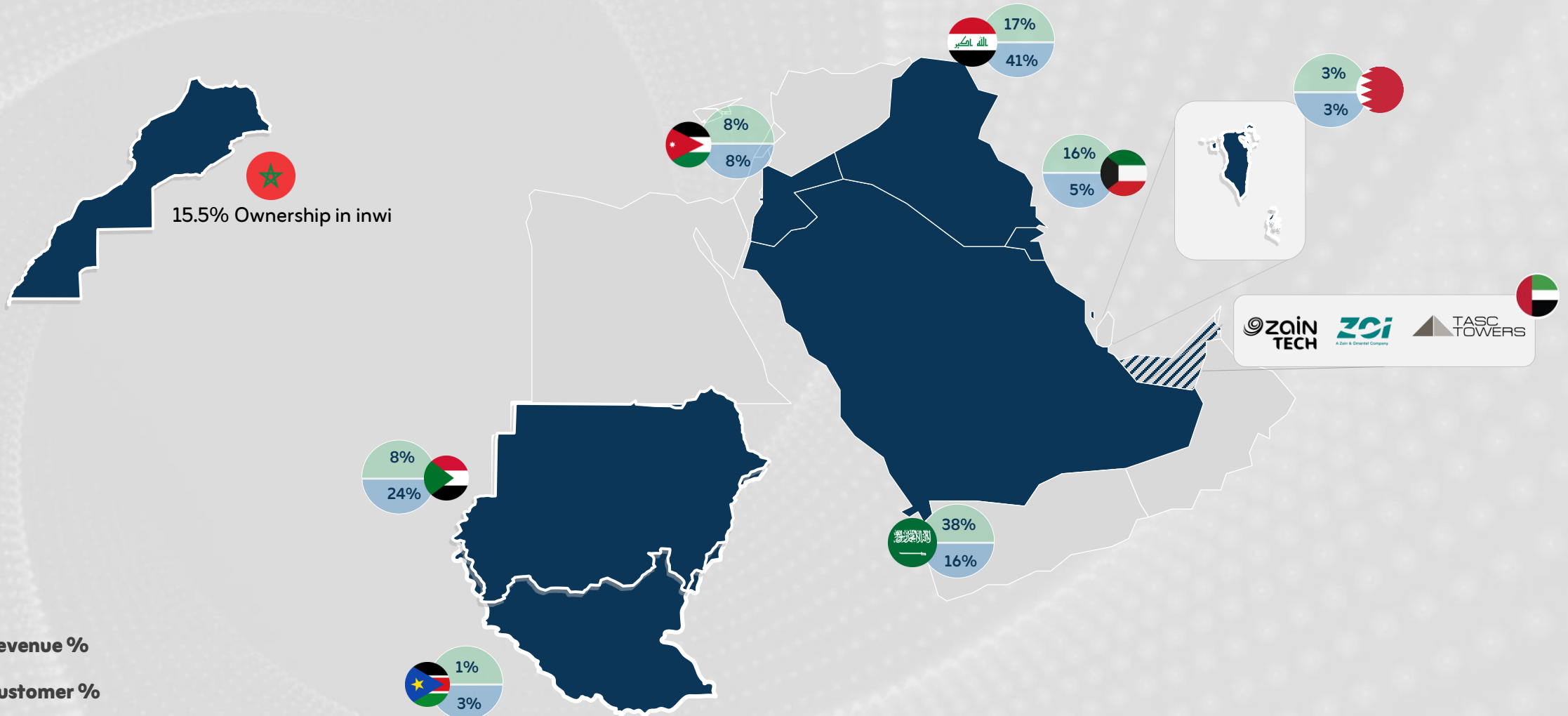
**6**

Cents

**18**

Fils

# ZAIN FOOTPRINT



**51.2m**  
CUSTOMERS

**1.86**  
REVENUE USD Billion

**594**  
EBITDA USD Million

**260**  
NET INCOME USD Million

# 4WARD IN ACTION:

## FOUR FORCES, TWELVE ACCELERATORS, ONE PURPOSE



### CUSTOMER DELIGHT

Putting customers at the heart of everything we do



ONE DELIGHTFUL EXPERIENCE



BUSINESS PARTNER OF CHOICE



SUPERIOR FIXED & MOBILE CONNECTIVITY

### DIGITAL ZAIN

Elevating our digital capabilities to lead in technology and innovation



DIGITAL FINANCE



AI & DIGITAL INNOVATION



DIGITAL INFRASTRUCTURE

### PURPOSE & ACTION

Ensuring that our actions align with meaningful impact and responsibility



PURPOSE



INCLUSION DIVERSITY & EQUITY



SUSTAINABILITY

### COLLABORATIVE GROWTH

Fostering a culture of collaboration and strengthening partnerships



PEOPLE



ENHANCED COLLABORATION



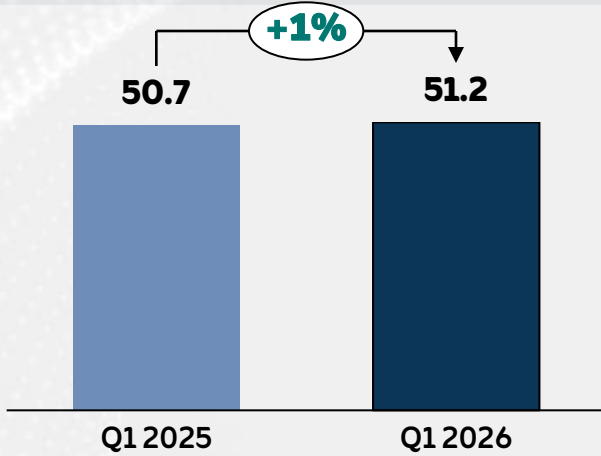
PARTNERSHIPS

PROGRESS WITH PURPOSE

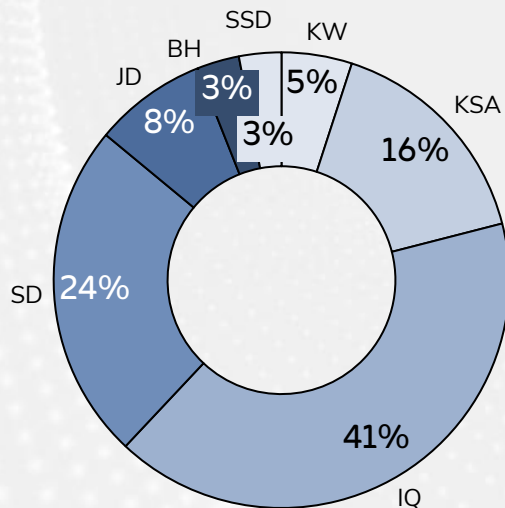
# **FINANCIAL PERFORMANCE**



# GROUP CUSTOMERS

## GROUP CUSTOMERS (Million)



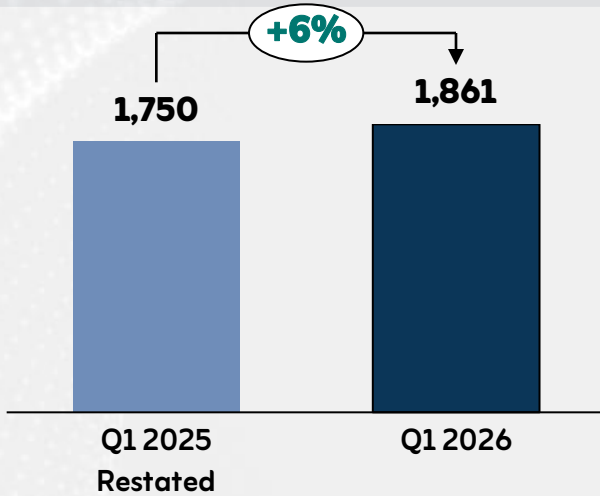
## CUSTOMER BREAKDOWN %



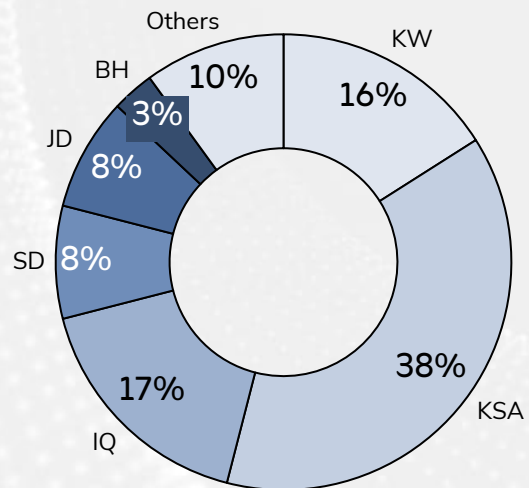
ZAIN OPCO	NETWORK TECHNOLOGY	BLENDED ARPU	PREPAID BASE %
 KUWAIT	5G	\$24	49%
 KSA	5G	\$17	73%
 IRAQ	4G	\$5	89%
 SUDAN	4G	\$4	96%
 JORDAN	5G	\$12	39%
 BAHRAIN	5G	\$16	32%
 SOUTH SUDAN	4G	\$2	98%

# GROUP REVENUE

## GROUP REVENUE (USD M)



## REVENUE BREAKDOWN %

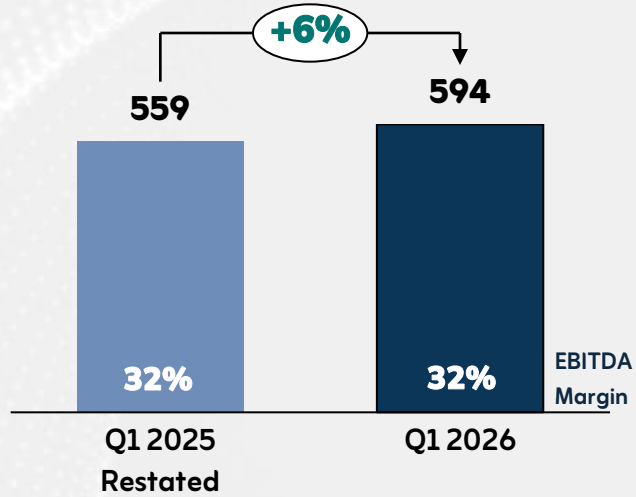


## KEY TAKEAWAYS

- 1 STEADY GROWTH IN DATA REVENUE – UP 18% YOY**
- 2 STRONG 9% YOY GROWTH IN B2B REVENUE**
- 3 ZAINTECH DELIVERS SOLID REVENUE GROWTH, UP 7% YOY**
- 4 GROWTH IN FINTECH REVENUE – UP 28% YOY**
- 5 THE APPLICATION OF IAS 29 IN SUDAN RESULTED IN A NEGATIVE IMPACT OF USD 12 MILLION ON Q1 2026 REPORTED REVENUE**

# GROUP EBITDA

## GROUP EBITDA (USD M)



## MAJOR CONTRIBUTORS

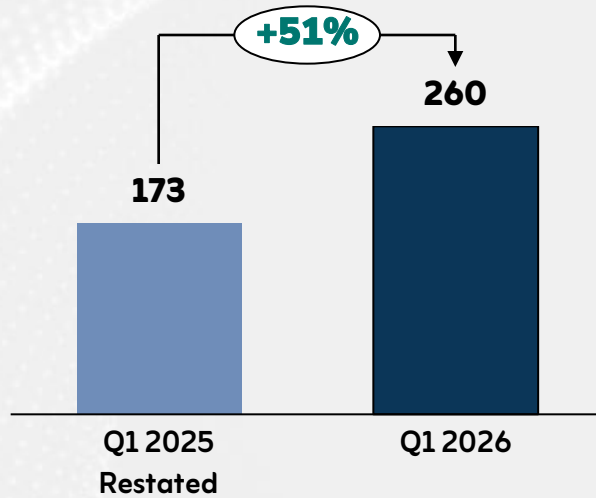
- 1 Zain KSA 36%
- 2 Zain Iraq 19%
- 3 Zain Kuwait 17%
- 4 Zain Sudan 15%

## KEY TAKEAWAYS

- 1 EXCEPTIONAL TOP LINE PERFORMANCE ACROSS OPCOS
- 2 CONTINUOUS COST OPTIMIZATION EFFORTS ACROSS THE GROUP
- 3 THE ADOPTION OF HYPERINFLATION ACCOUNTING DECREASED EBITDA BY USD 7 MILLION IN Q1 2026

# GROUP NET INCOME

## GROUP NET INCOME (USD M)



## MAJOR CONTRIBUTORS

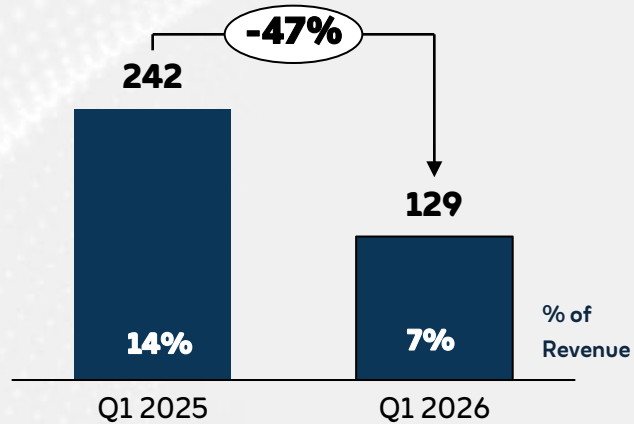
- 1 Zain Sudan 21%
- 2 Zain KSA 21%
- 3 Zain Kuwait 19%

## KEY TAKEAWAYS

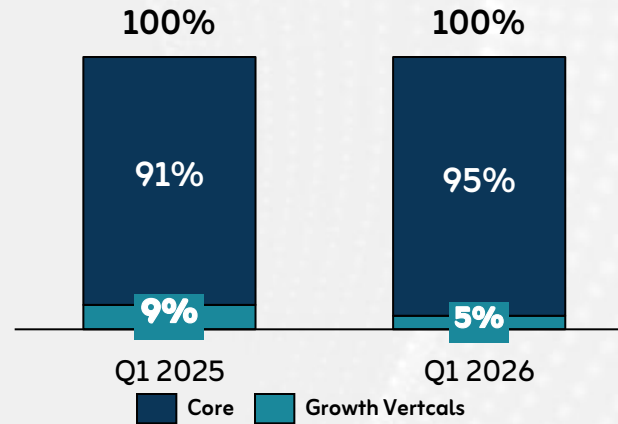
- 1 EXCEPTIONAL TOP LINE PERFORMANCE ACROSS OPERATIONS
- 2 ZAIN VENTURES STRATEGIC INVESTMENTS RECORD NOTABLE GAINS OF USD 123 MILLION
- 3 REDUCTION IN INTEREST RATES  
YoY Reduction In Interest cost driven by drop in market rates

# GROUP CAPEX

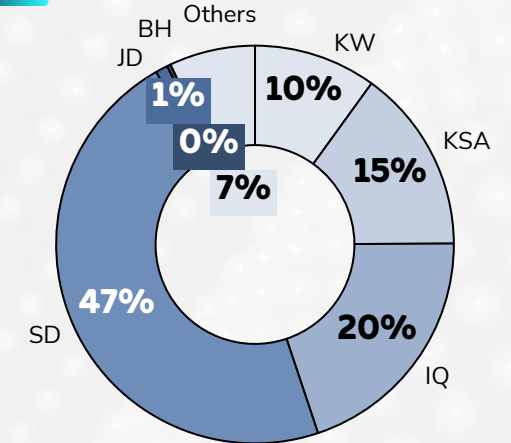
## GROUP CAPEX (USD M)



## CAPEX BY BUSINESS %



## CAPEX BY OPCO %



## KEY TAKEAWAYS

1

### EXPANDING 5G COVERAGE

Expanding the 5G network coverage footprint, modernizing the core infrastructure,

2

### SUDAN DISASTER RECOVERY

Initiation of 3 DR locations and a temporary hold on the Khartoum swap project

3

### SUBSEA CABLES

For fiber pairs, cable landing stations, licenses, and equipment

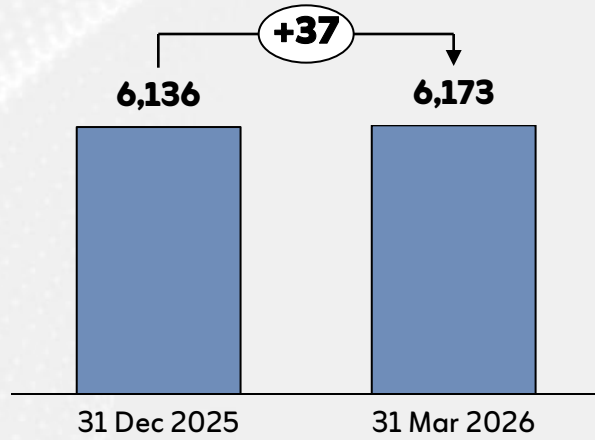
4

### LTE ENHANCEMENT & EXPANSION

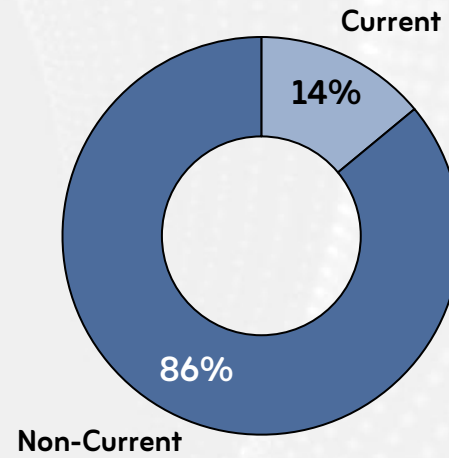
Including the enhancement of LTE coverage and expansion of the backhaul network, and BSS upgrade

# DEBT PROFILE

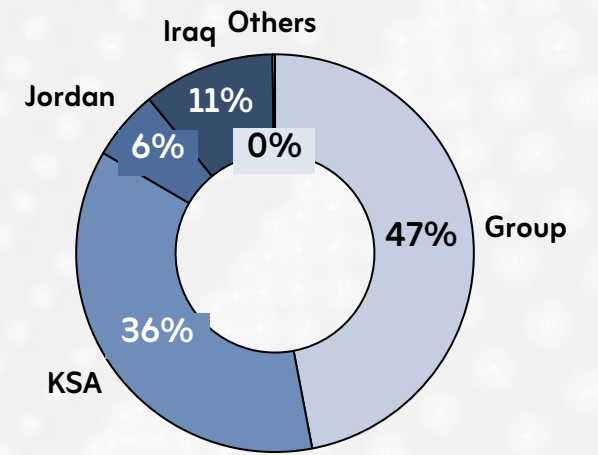
## BORROWINGS (USD M)



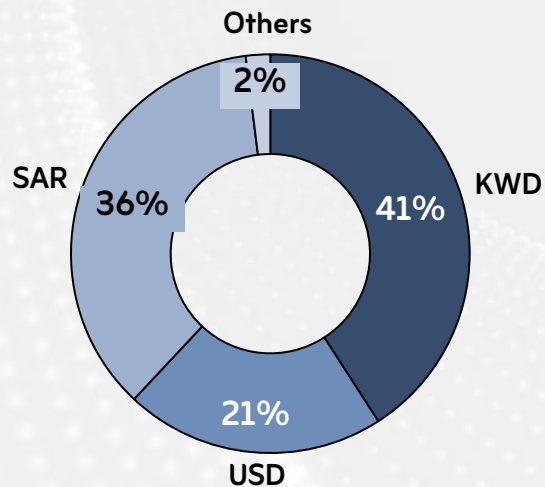
## BORROWING BY MATURITY (USD M)



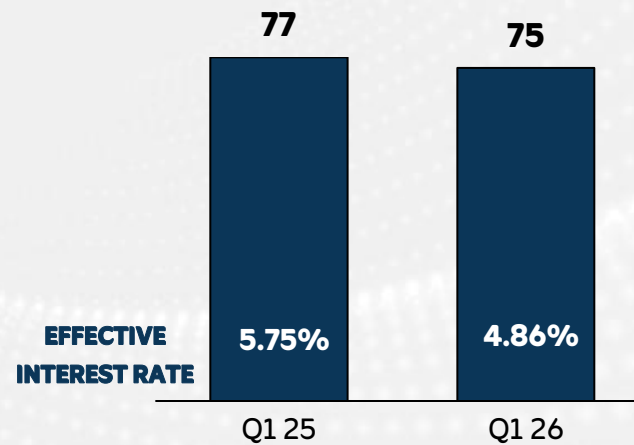
## BORROWING BY OPCO



## BORROWING BY CURRENCY



## BORROWINGS – FINANCE COST (USD M)



## LEVERAGE RATIOS



**NET DEBT/EBITDA**  
**2.1x**

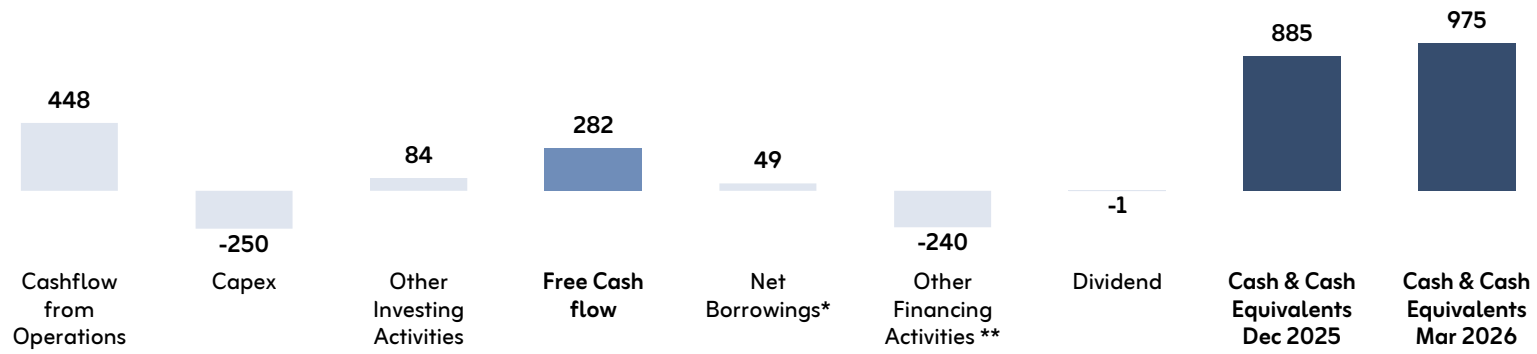


**NET DEBT/EQUITY**  
**0.8x**

# LIQUIDITY PROFILE

## GROUP CASHFLOW BRIDGE (USD M)

\* Excludes : Capex financing and Overdraft  
 \*\* Includes: Finance Cost ,Lease payments ,Others, Government Dues & FX



## TOTAL AVAILABLE LIQUIDITY

Total Gross Cash & Un-Utilized loans

**\$ 3 bn**

## KEY TAKEAWAYS

- 1 Strong operating and free cash flows support both the committed dividend payouts to shareholders and the company's future growth plan
- 2 Continuous commitment for a 3-year dividend till 2028 representing strong fundamentals of Zain with total available liquidity ~\$ 3bn

## CFO Margin

( CFO / Revenue)

**24%**

## CFI Margin

( CFI / Revenue)

**9%**

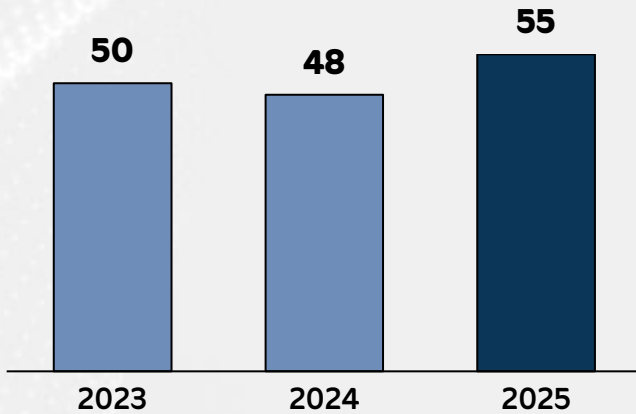
## FCFF Margin

( FCFF / Revenue)

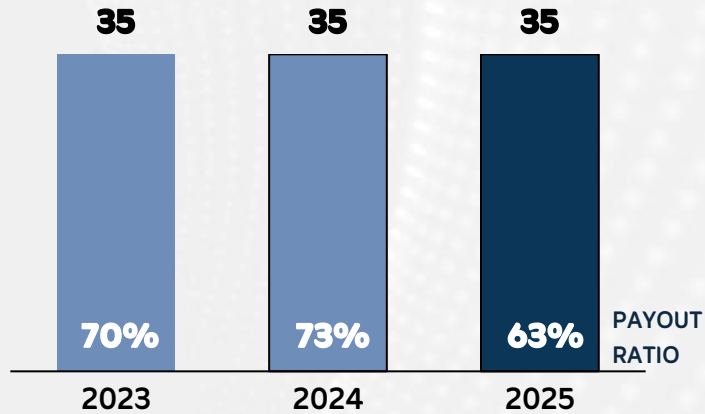
**15%**

# DIVIDEND PROFILE

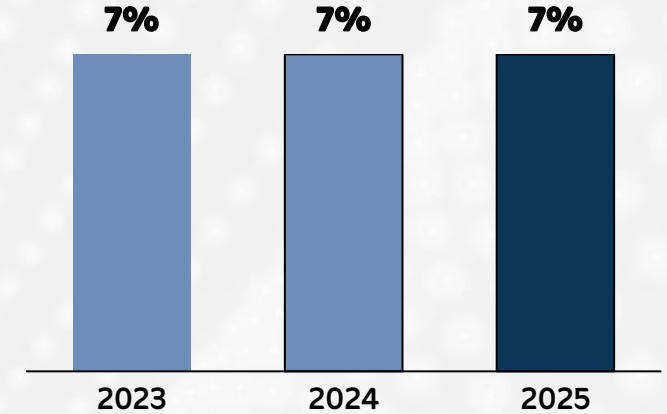
## EPS (FILS)



## DPS (FILS) & PAYOUT RATIO



## DIVIDEND YIELD %



## KEY TAKEAWAYS

### Dividend Distribution – 2025 Highlights:

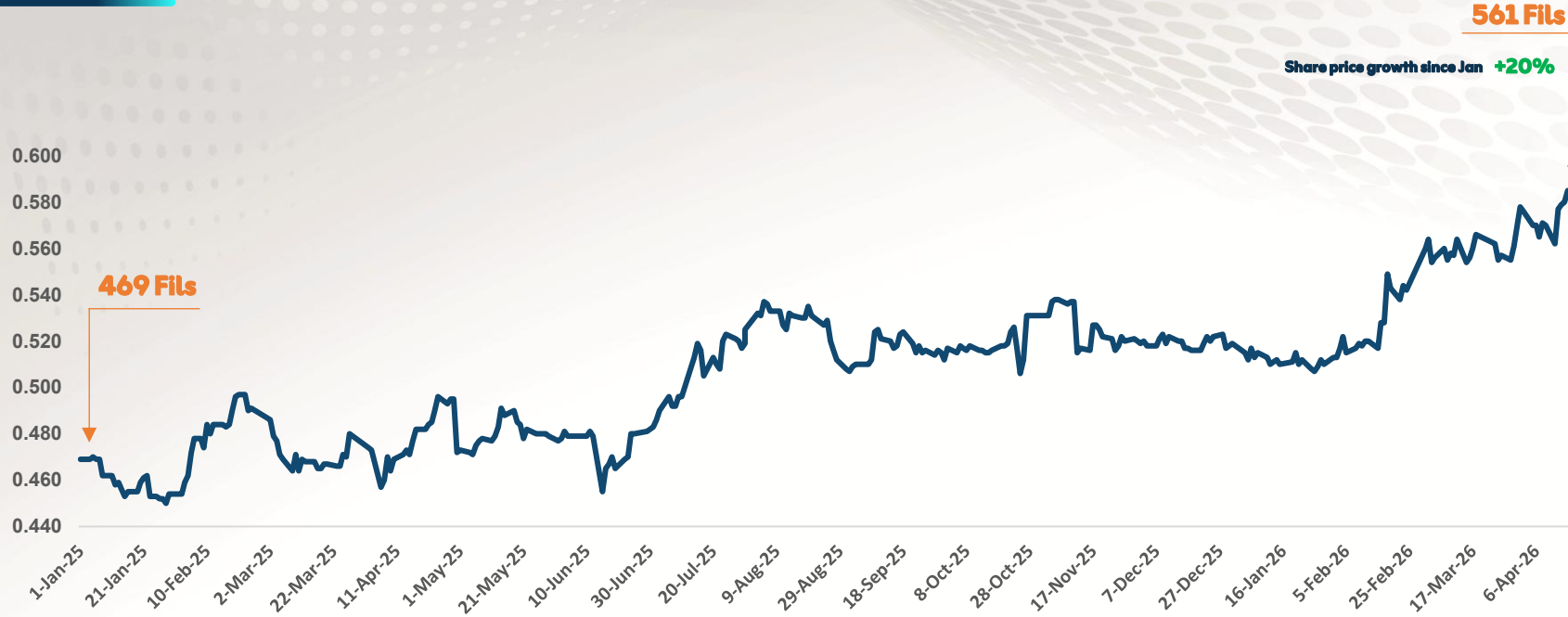
- For the first time in Zain's history, the full-year committed dividend was distributed ahead of schedule, across two rounds;
- 10 fils per share paid as an interim dividend in September 2025
- The remaining 25 fils per share paid in November 2025
- Total 35 fils per share fully delivered in line with our dividend policy

### Dividend Policy Extension – 3 YEARS:

- Dividend policy extended to 2028, reaffirming a minimum annual payout of 35 fils per share.

# ZAIN SHARE PRICE

## ZAIN SHARE PRICE



**TOTAL SHARES**

4,327,058,909

**P/E**

~9 TIMES

**MARKET CAP**

USD 8 BILLION

THE SUSTAINED TRUST AND CONFIDENCE OF OUR SHAREHOLDERS ENABLED US TO REMAIN FOCUSED ON ACHIEVING OUR STRATEGIC OBJECTIVES AND MAXIMIZING RETURNS IN THESE CHALLENGING TIMES

# 2026 FINANCIAL GUIDANCE

## FY 2026 REVISED GUIDANCE

## ACTUAL

**REVENUE  
GROWTH**

**+10% to +15%**

**+6%**

**NET INCOME  
GROWTH**

**+15%**

**+51%**

**CAPEX /  
REVENUE  
(%)**

**~12% to 15%**

**7%**

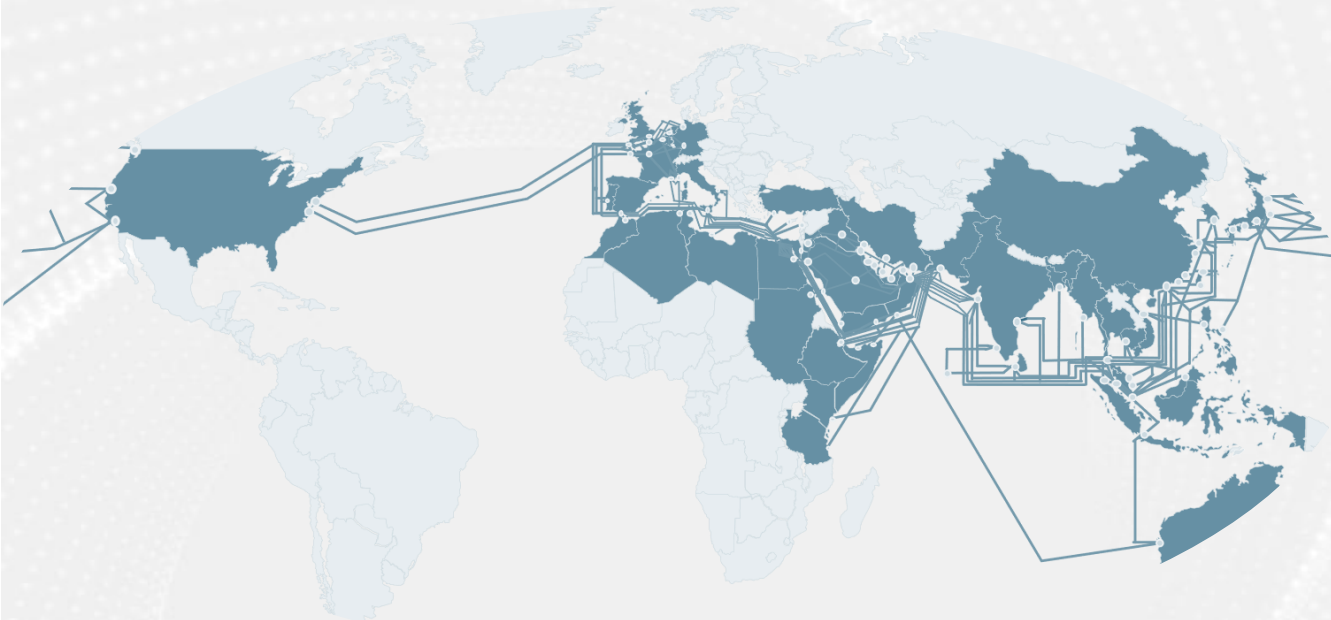


# ZAIN OMANTEL INTERNATIONAL

**zoi**

A Zain & Omantel Company

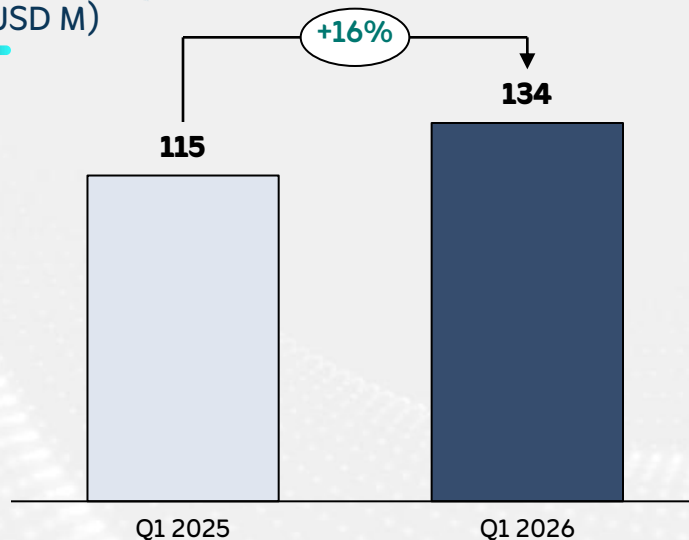
# FACTORS DRIVING GROWTH IN ZOI



## GROWTH FACTORS

- 1 Leveraging on-net access in 8 countries while consolidating the traffic of +60 m end-users.
- 2 Offer unique Indian Ocean to Red Sea to Arabian Gulf connectivity on the first PAN Middle East Ring.
- 3 International network covering 3 Bn population and 120 cities on 5 continents through 20 resilient subsea cables.

## REVENUE (USD M)



**20+**

International Submarine  
Cables

Among Region's  
top wholesaler

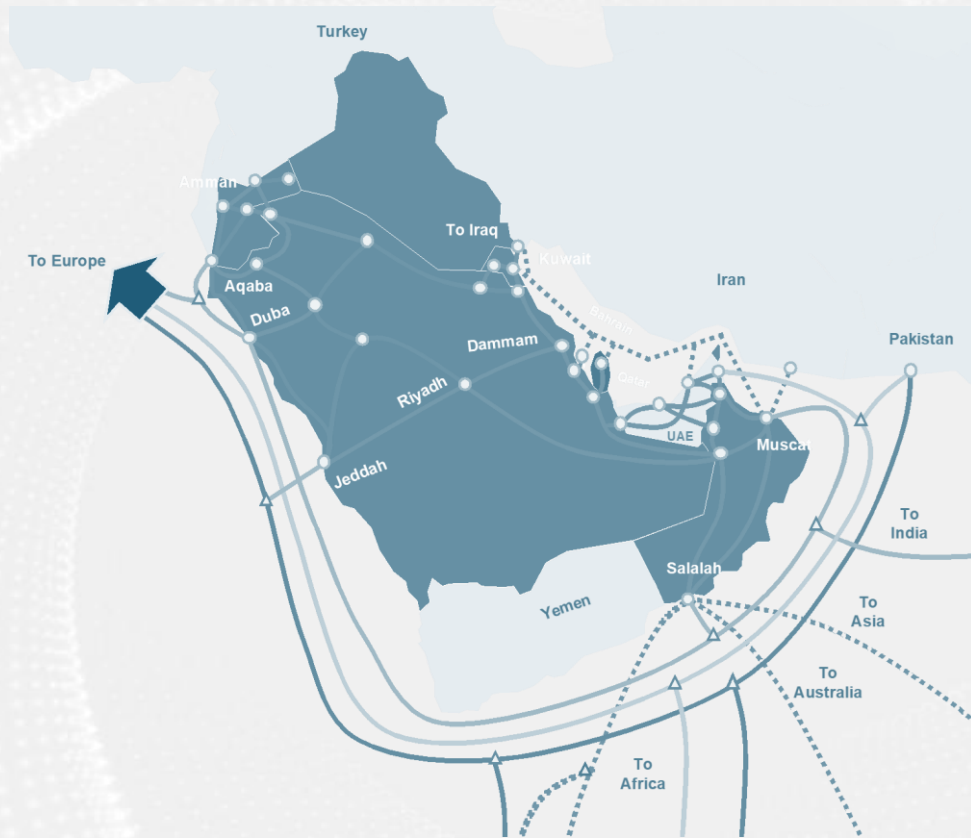
**8**

On-net access  
countries

**+60m**

End-customers on-net

# MESHED NETWORK CREATING THE RING



**Zain is part of the Pakistan to East African and Europe system Africa-1, and the landing party in Sudan**



**Zain owns a stake in Blue Raman, a consortium between Google, Omantel, and Sparkle. Zain is the landing party in KSA**



**Zain is the KSA landing party for PEACE cable. Over 500 Gbps with the lowest latency towards EU is already enabled for OpCos**



**ZOI is building a +8,000 km redundant fiber network connecting KSA with all neighboring countries in multiple rings**



**zain** TECH

# OUR GROWTH HAS BEEN ANCHORED ON A CONTINUALLY EXPANDING **PORTFOLIO OF OFFERINGS AND SERVICES EXTENDED THROUGH A NETWORK OF MARKET LEADERS AND INNOVATORS**










# ZAINTECH IS THE REGIONAL DIGITAL & ICT SOLUTIONS POWERHOUSE

UNIFYING ZAIN GROUP'S ICT ASSETS TO OFFER A UNIQUE VALUE PROPOSITION OF COMPREHENSIVE DIGITAL SOLUTIONS AND SERVICES UNDER ONE ROOF

## BIGGEST REGIONAL FOOTPRINT



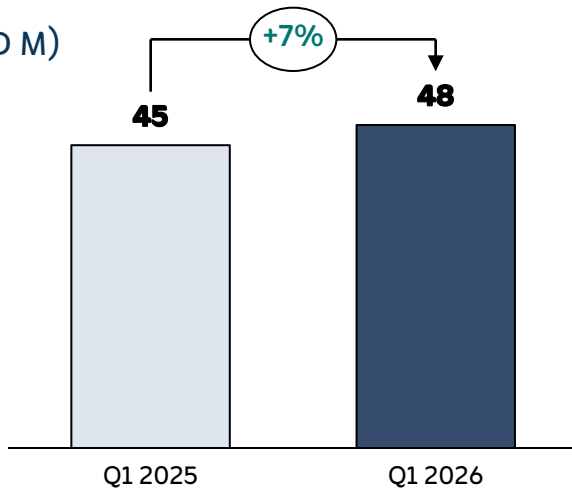
## LINES OF BUSINESS

-  Cloud Services
-  Cybersecurity
-  Data and AI
-  Digital Solutions
-  Drones & Robotics
-  Modern Infrastructure
-  Software Licensing

## STRATEGIC PARTNERSHIPS



## REVENUE (USD M)



## FACTS ABOUT ZAINTECH

### EMPLOYEES

**600+** 

### GROWTH RATE Q1'26 REVENUE

**7%** 

### SUBSIDIARIES





# zain FINTECH

# ZAIN FINTECH MILESTONES

**Bede**



**zain CASH**

- Expanded partnership network with Ottu
- Launched Bede Shop in collaboration with PayTabs
- Pending CBK approval to expand the products and services

- Strengthened leadership in Iraq's digital payments sector through expanded merchant and financial services.
- Launched an enhanced Payment Gateway with improved integrations and customer payment experience.
- Added new digital services including Kurdistan Electricity bill payments & Google Play vouchers via Zain Cash app.

**tamam**



**zain CASH**

- Tamam continue to deliver fully digital, instant approval, Sharia-compliant financing.
- Digital Installments product contribution grew, diversifying revenue mix.
- Repayments best performance in company history, signaling improved portfolio health.

- Strengthened market leadership through Apple Pay, virtual cards, remittances, and Conizat loyalty solutions.
- Expanded the ecosystem with personalized experiences and new credit offerings to deepen customer engagement.
- Enhanced platform performance while accelerating SME and merchant digital payment adoption.

**Bede**



**Bede**

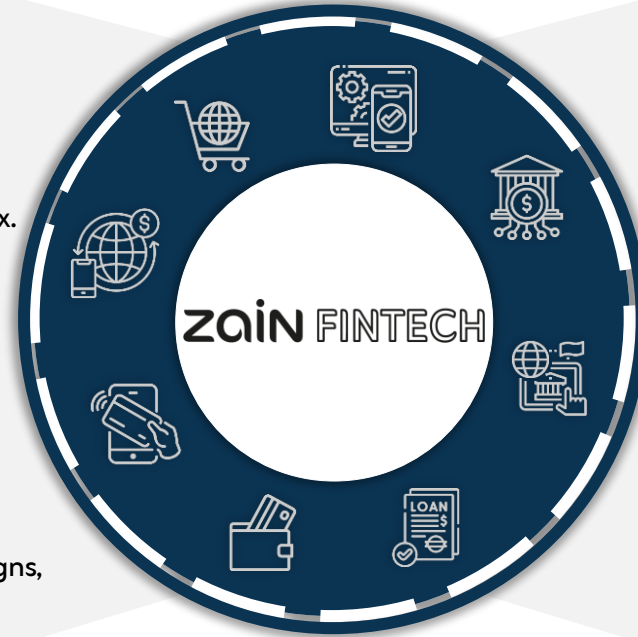
- Continued growth in onboarding and financing despite regional challenges and AWS-related disruptions.
- Strengthened market momentum through large-scale digital campaigns, improved credit decisioning, and new financing initiatives.

- Direct integration with additional local banks for money in /out.
- Activation campaigns and expanded the merchant network.
- Integration with Government entities payments

**Bede**



- Bede South Sudan secured mobile money license.
- Building the technical platform to launch in Q4'26.



**+38%** YOY

**CUSTOMER**

**+15%** YOY

**TRANSACTION VOLUME**

**+28%** YOY




**REVENUE**



# zain VENTURES

# ZAIN VENTURES

## Corporate Venture Capital Arm of Zain

-  **Diversified Portfolio:** Global and regional exposure across direct investment and venture funds
-  **Value Creation:** Unlocking growth through Zain's ecosystem and scale
-  **Platform Leverage:** Access to B2C & B2B customer base



## DIRECT INVESTMENTS



## INDIRECT INVESTMENTS

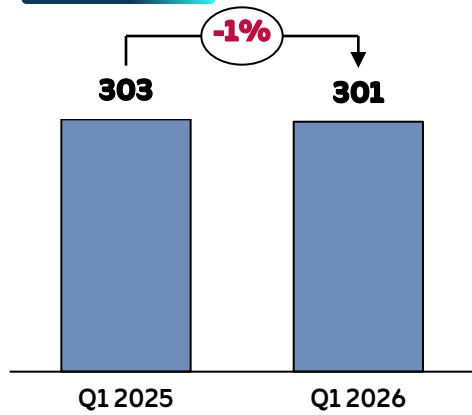


<p><b>INVESTED</b></p> <p><b>\$157.2m</b></p>	<p><b>PORTFOLIO VALUE</b></p> <p><b>\$419.2m</b></p> <p><small>Including distribution received</small></p>	<p><b>VALUE CREATED</b></p> <p><b>\$262.0m</b></p> <p><small>Since Inception</small></p>	<p><b>RETURN MULTIPLE</b></p> <p><b>2.7x</b></p>
---	--	--	--

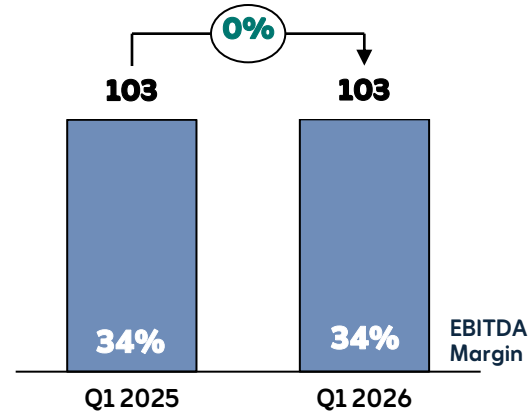
# OPERATIONAL REVIEW

# ZAIN KUWAIT

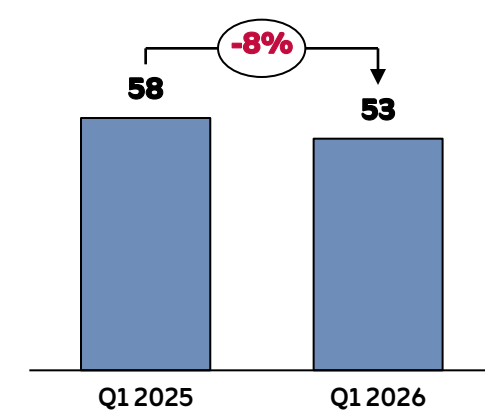
## REVENUE (USD M)



## EBITDA (USD M)



## NET INCOME (USD M)



- Zain Kuwait stayed resilient through a difficult regional backdrop, protecting **customer stability** while continuing to **advance network leadership** and **digital adoption**
- Market leader in revenue & net income, capturing **38%** of revenue & **45%** of the net income market share
- Regional conflict slightly impacted **roaming** and **device/trading** revenues
- Continued expansion of the **5G network enhanced coverage**, user experience, and overall network performance
- B2B** surged **19%** YoY, underpinned by several major enterprise wins
- Data revenue** grew by **8%** YoY, contributing **40%** to total revenue



**100%**

OWNERSHIP



**1983**

OPERATIONS



**2.6M**

CUSTOMER  
BASE



**33%**

MARKET  
SHARE



**38%**

VALUE  
SHARE



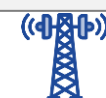
**\$24**

BLENDED  
ARPU



**49%**

PREPAID  
BASE



**5G**

NETWORK  
TECHNOLOGY



**\$13M**

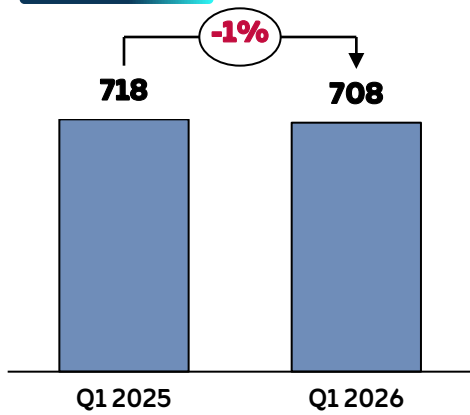
TOTAL  
CAPEX



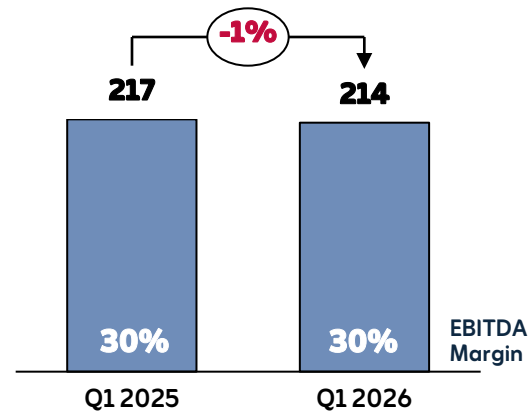
**100%**

POPULATION  
COVERAGE

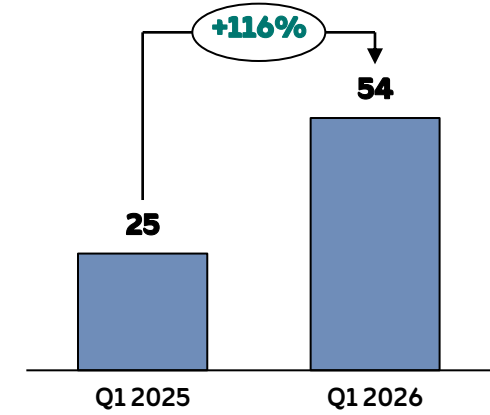
## REVENUE (USD M)



## EBITDA (USD M)



## NET INCOME (USD M)



- 5G, B2B, MVNO, Wholesale, Yaqoot, and Tamam continue to drive growth
- Net income saw a **significant increase**, primarily driven by a **one-off contribution from the Kingdom's Universal Service Fund**
- Expanded **5G** population coverage to **66.7%**, with **5G advance** readiness
- Data revenue** grew by **8%** and formed **43%** of total revenue
- Tamam** revenue increased **2%** YoY, and Digital operator **Yaqoot** revenue showing solid momentum



**37%**

OWNERSHIP



**2008**

OPERATIONS



**8.3M**

CUSTOMER  
BASE



**\$17**

BLENDED  
ARPU



**73%**

PREPAID  
BASE



**5G**

NETWORK  
TECHNOLOGY



**\$19M**

TOTAL  
CAPEX

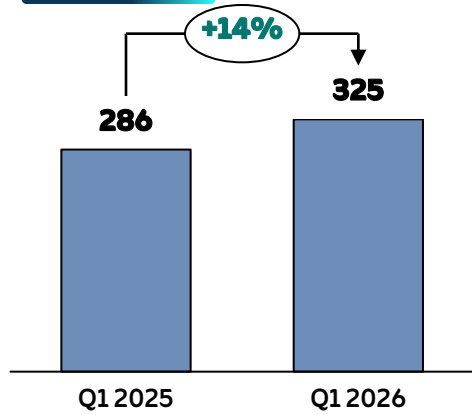


**99%**

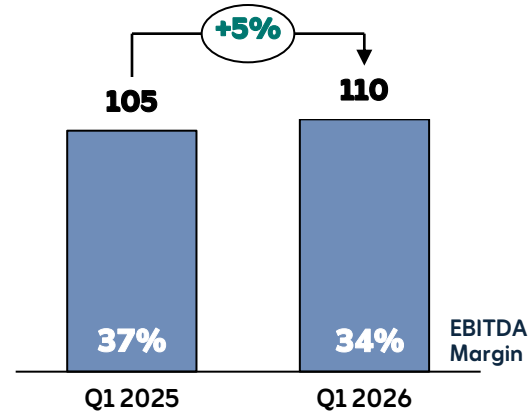
POPULATION  
COVERAGE

# ZAIN IRAQ

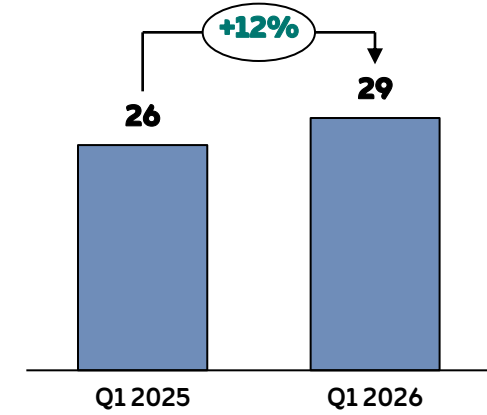
## REVENUE (USD M)



## EBITDA (USD M)



## NET INCOME (USD M)



- Strong results across all metrics, confirming a growth trajectory since the implementation of the new strategy
- Continued improvement in bundle and data adoption supporting revenue growth
- Ongoing targeted cost-optimization led to further improvement in our bottom-line
- Ongoing network investments remain a tailwind to our performance
- Performance delivered against a challenging macroeconomic environment



**76%**

OWNERSHIP



**2003**

OPERATIONS



**20.7M**

CUSTOMER  
BASE



**51%**

MARKET  
SHARE



**46%**

VALUE  
SHARE



**\$5**

BLENDED  
ARPU



**4G**

NETWORK  
TECHNOLOGY



**\$25M**

TOTAL  
CAPEX

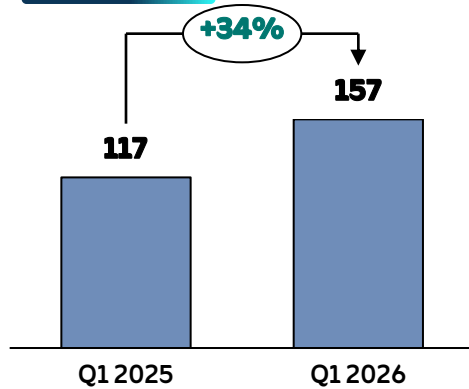


**99%**

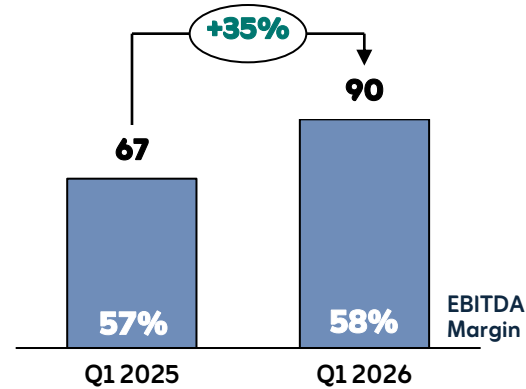
POPULATION  
COVERAGE

# ZAIN SUDAN

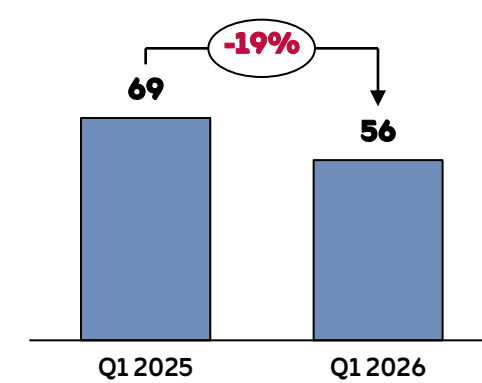
## REVENUE (USD M)



## EBITDA (USD M)



## NET INCOME (USD M)



- ☉ Sudan reported exceptional performance, with revenue up **34%** and EBITDA up **35%** while Net income dropped 19% **due to FX losses**
- ☉ **Application of IAS 29 resolved Audit qualification:** It addressed the 10 year long-standing audit qualification in Sudan.
- ☉ **Commercial recovery accelerated**, with customer base increased by **+13%**, supported by **customer reconnection**, **price revamps** and **network recovery**.
- ☉ **Restoration of commercial activities** and **rebound** in business performance

- ☉ **FX rate** changed from **2,400** in Dec'25 to **3,100** in Mar'26 (SDG / USD)
- ☉ Total On Air sites **2,153 sites**, bringing active network to more than **90%** in safe areas
- ☉ **FINTECH** : Bede continued to scale, reaching **1.1m** registered users.
- ☉ **B2B** delivered remarkable growth, **surging 196%** YoY
- ☉ **Data revenue** grew by **70% YoY**, contributing **37%** to total revenue



**100%**

OWNERSHIP



**2006**

OPERATIONS



**12.4M**

CUSTOMER  
BASE



**56%**

MARKET  
SHARE



**54%**

VALUE  
SHARE



**\$4**

BLENDED  
ARPU



**96%**

PREPAID  
BASE



**4G**

NETWORK  
TECHNOLOGY



**\$61M**

TOTAL  
CAPEX

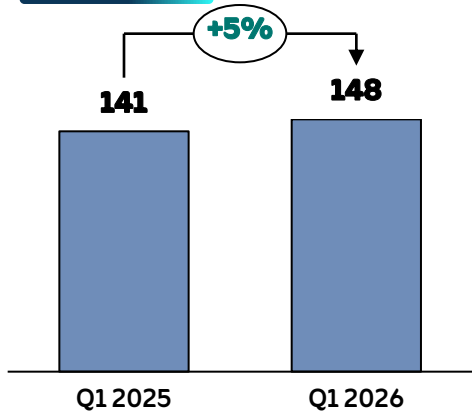


**90%**

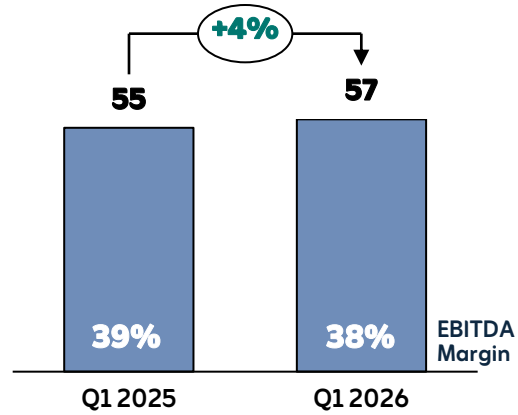
POPULATION  
COVERAGE

# ZAIN JORDAN

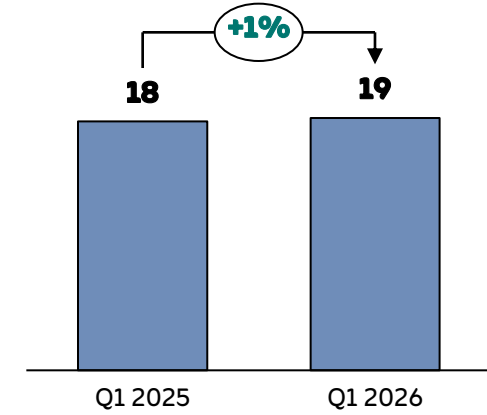
## REVENUE (USD M)



## EBITDA (USD M)



## NET INCOME (USD M)



- 🌀 Zain Jordan **preserving its market leadership** while building for the future, with **44%** value share and increased **5G** traffic
- 🌀 **License Extension:** Zain secured official approval for the extra **5-year extension** of the **900/1800/2100 MHz** licences
- 🌀 **Data revenue** grew by **15%** YoY, and formed **58%** of total revenue
- 🌀 Expansion of **5G network & FTTH** boosts revenue and customer base
- 🌀 **B2B revenues** grew **8%** YoY



**96.5%**

OWNERSHIP



**2003**

OPERATIONS



**4.2M**

CUSTOMER  
BASE



**35%**

MARKET  
SHARE



**44%**

VALUE  
SHARE



**\$12**

BLENDED  
ARPU



**39%**

PREPAID  
BASE



**5G**

NETWORK  
TECHNOLOGY



**\$2M**

TOTAL  
CAPEX

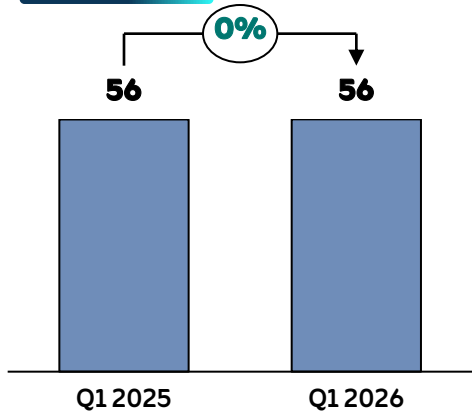


**99%**

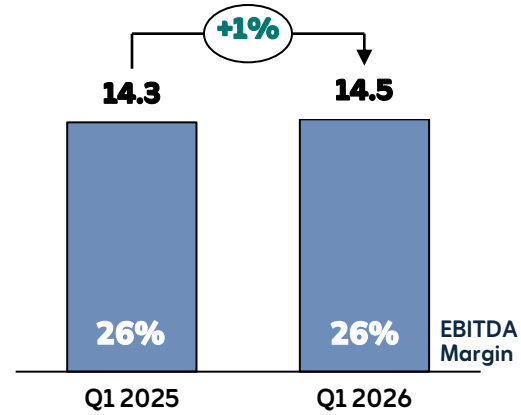
POPULATION  
COVERAGE

# ZAIN BAHRAIN

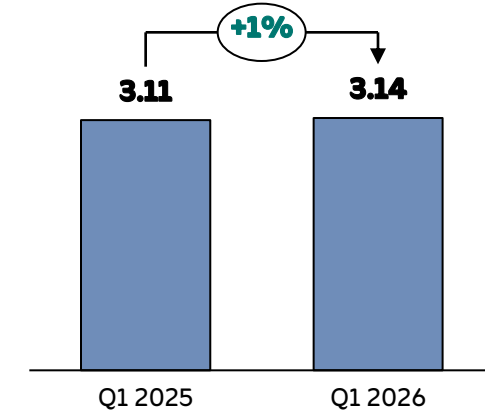
## REVENUE (USD M)



## EBITDA (USD M)



## NET INCOME (USD M)



- 🌀 Zain Bahrain navigated disruption well, keeping the core stable while **enterprise, fiber** and **customer experience** initiatives **continued to move forward**.
- 🌀 **Data revenue** formed **45%** of total revenue and grew **4%** YoY
- 🌀 Focused on the continued expansion of **5G** and **4G** infrastructure
- 🌀 **B2B** revenue grew **9%** YoY
- 🌀 **Bede Fintech** kept growing while improving cost discipline, a solid outcome despite temporary disruption



**65%**

OWNERSHIP



**2003**

OPERATIONS



**\$16**

BLENDED  
ARPU



**5G**

NETWORK  
TECHNOLOGY



**\$0.4M**

TOTAL  
CAPEX



**100%**

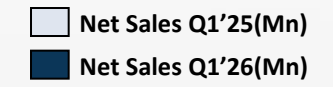
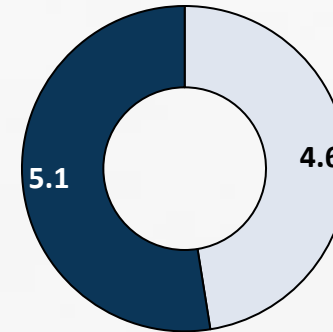
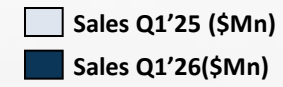
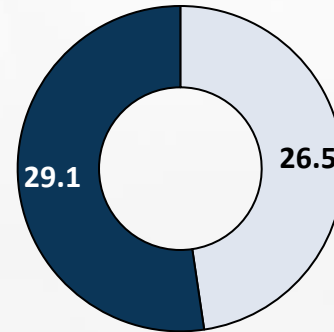
POPULATION  
COVERAGE

# APPENDIX

# Dizlee a unified platform delivering Direct Operator Billing and Network API monetization in MENA



## Direct Operator Billing - Q1'26



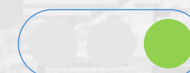
### Direct Operator Billing (DoB)

- DoB Business has achieved remarkable growth, generating over \$516Mn in Sales since inception to Zain OpCos, and delivering 301 live services through 58 partners
- Q1'26, generated Sales of \$29.06Mn and Net Sales of \$5.09Mn to Zain OpCos, primarily driven by strong performance in KSA, Kuwait, and Iraq.
- Zain Sudan is emerging as a strong and promising alliance, driving the overall growth and expansion of Dizlee's business



### Digital Advertising

- Dizlee Digital Advertising experienced growth, with actively exploring additional strategic partnerships to drive portfolio expansion during the year
- Exploring strategic partnership opportunities to expand market presence, unlock new revenue streams, and strengthen regional growth



### API Marketplace

- Two Partners onboarded in Gaming and Healthcare, with three in pipeline across Fintech, Logistics, and AI
- Public launch targeted Q3'26 with a plan to reach 12 APIs.

### Network API Monetization

- Communications Platform as a Service (CPaaS) expanding across new business functions, leveraging WhatsApp Business Voice and being productized for B2B sales
- Network API monetization project is underway in collaboration with GSMA partner, Group Technology engaged to accelerate adoption across OpCos



# Corporate Sustainability Achievements

“Leading to Value Creation”

## KEY ACCOMPLISHMENTS



### Sustainability Report

Launched the first Integrated Sustainability Report with full external assurance comprising of Reasonable and Limited Assurance making it the first report in Kuwait to have reasonable assurance on Scope 1, Scope 2 and Scope 3 emissions



### CS Strategy 2025-2030

- Conducted CS strategy revision in alignment with the 4WARD strategy – Process started in Q4 2025 with final completion in Q1 2026 after an extensive iteration process and conducted alignment sessions with all departments at the Group functions.



### Supply Chain Management

- Published the Supplier Code of Conduct in Arabic and English aligned to index requirements
- Zain received an A score in the Supplier Engagement Assessment (SEA) under its CDP membership reflecting Zain’s performance on supply chain engagement.



### Digital Literacy and Youth Unemployment – equipping youth with needed skills that help increase employability

- Under Zain Jordan’s mobile maintenance program, 58 youth graduated from the vocational training program for phone and electronic repair
- Zain Kuwait launched several programs that include green skills training, FUN internship program, INJAZ job shadow program, and LOYAC reaching 413 youth
- Conducted green skills training program in Bahrain in partnership with Abdulrahman Kanoo School reaching 50 students.
- As a result of Zain Iraq’s Women in Tech job fair, 8 out of 30 mentees were employed



### Ramadan Drive Programs/Community Outreach:

- Zain South Sudan supported 270 children from St. Clare Hospital providing them with essential needs such as food, and hygiene supplies.
- Reached over 11,000 beneficiaries across six different states with food packages in Sudan
- Zain Sudan also launched blood donation campaign in partnership with the University of Shendi
- 500 families were provided with food baskets by Zain Iraq in four cities that include Baghdad, Basra, Samawah, and Erbil



<b>MSCI</b> <b>A</b>	<b>S&amp;P Global</b> Ratings <b>60/100</b>	<b>FTSE4Good</b> <b>3.9/5</b>
-------------------------	---	----------------------------------

# INCLUSION, DIVERSITY AND EQUITY (IDE)

Our vision is to foster a fully inclusive and accessible workplace where every Zainer contributes to the collective success of our organization.



## IDEU - Inclusion, Diversity and Equity University Program

- ✓ IDEU Students Progress:
  - 861 active students
  - 7,500+ training hours and 1,045 certificates obtained
  - 98.5% average course passing rate
  - 84% of students completed the Module One Diploma
  - 28% of students completed the Module Two Diploma
- ✓ 6 IDEU students engaged in real projects, strengthening digital skills and contributing to business impact.



## WE ABLE - Disability Inclusion Program

- ✓ Joining the UNESCWA AIEEC, publicly committed to advancing career opportunities for people with disabilities, making Zain's efforts regionally visible and aligned with WE ABLE 2030.
- ✓ 10% weighting introduced for supplier accessibility, embedding inclusion directly into Zain's procurement standards.
- ✓ Delivered a workshop attended by the Kuwait FUN team and Ministry of Social Affairs representatives on disability etiquette and digital accessibility.
- ✓ Identified 20 candidates with disabilities to join the GROW program, a 3-month internship for people with disabilities, providing a strong, industry-recognized foundation for professional development.
- ✓ Assigned 14 volunteers from the Masters to mentor our GROW trainees groupwide.



## WE - Women Empowerment Program

- ✓ 14.5% of the WE SUCCEEDers were promoted during the first year of the program, reflecting tangible career impact.
- ✓ Participants demonstrated notable improvements in outward mindset behaviors, including a 41% increase in giving and receiving feedback, alongside stronger collaboration, early issue raising, and idea sharing.
- ✓ NOVA achieved 79% employee engagement during Year 1, reflecting strong program adoption, and drove measurable behavior change, with 86% speaking up constructively and 20% reporting a positive mindset shift.



## ZY - Zain Youth Program

- ✓ ZY Mavericks engaged 59 Mavericks, completed 9 trainings, providing 15 learning tracks for the youth, strengthening knowledge sharing groupwide.
- ✓ ZY Learn reached 257 learners through 8 sessions, driving a 40% increase in knowledge confidence and launching an in-house platform connecting participants groupwide.
- ✓ ZY Counsel is driving implementation initiatives across Zain Kuwait, Zain Jordan, and Zain Cash Jordan, addressing key business challenges and supporting CEO priorities.
- ✓ Zain Group Generation Z program attracted 698 applicants, with 200 shortlisted, 31 interviewed, and 6 onboarded in 2026. During Q1, graduates completed a structured journey from foundation building to startup execution and project ownership.



## BE WELL - Employee Wellness Program

- ✓ Continuation of Kuwait Counseling Center (KCC) free therapy sessions with extended access for employees' children at discounted rates across select operations.
- ✓ Launched [Zain BE WELL Crisis Support Portal](#).
- ✓ Free, on-demand confidential support hotlines were activated across all operations, providing immediate access to trained professionals during times of stress and uncertainty delivered by Tuhoon and KCC.
- ✓ Ramadan Steps Challenge engaged 962 participants with 152M+ total steps, with 100% of respondents expressing interest in more engagement activities.



## AI Upskilling & Change Management

- ✓ Partnering with Zain Group CoE by managing the AI Upskilling & Change Management pillars through an internally built learning platform, targeted at various employee personas determined by level, nature of work, and learning-related dimensions.

# SPECTRUM ASSETS

ZAIN OPCO	LOW FREQUENCY										HIGH FREQUENCY
	600 MHz	700 MHz	800 MHz	900 MHz	1800 MHz	2100 MHz	2600 MHz	3400-3430 MHz	3400-3500 MHz	3500-3600 MHz	3700-3800 MHz
 KUWAIT			✓	✓	✓	✓	✓		✓		✓
 KSA	✓		✓	✓	✓	✓	✓			✓	
 IRAQ				✓	✓	✓	✓				
 SUDAN		✓		✓	✓	✓					
 JORDAN				✓	✓	✓		✓			✓
 BAHRAIN			✓	✓	✓	✓	✓		✓		
 S.SUDAN				✓	✓	✓					



THANK  
YOU



Our Social Media links