التاريخ: 11 /8/ 2026

المرجع: OG-0120726

السيد / **محمد سعود العصيمي** المحترم

الرئيس التنفيذي - بورصة الكويت

دولة الكويت

تحية طيبة وبعد،،،

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

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".

تعلن شركة زين أنها عقدت مؤتمر المحللين / المستثمرين للربع الثاني لعام 2026 عن طريق اتصال مباشر على شبكة الانترنت في تمام الساعة الواحدة ظهر يوم الثلاثاء الموافق 2026/8/11 (وفق التوقيت المحلي).

مرفق طيه:

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

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير،،،

بدر ناصر الخرافي

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة زين

Bader Nasser AlKharafi

Vice Chairman and Group CEO

نسخة إلى:

السادة/ هيئة أسواق المال - إدارة الإفصاح

Date: 11/8/2026

Ref:

Mr. Mohammad Saud Al-Osaimi

CEO - Boursa Kuwait

State of Kuwait

Dear Sirs,

Subject: Q2 2026 Earnings Call Transcript and Presentation

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

Zain hereby announces that its Q2 2026 earnings conference call was conducted via live webcast on Tuesday, 11/8/2026, at 1:00 PM Kuwait Time.

The following documents are provided for reference:

- Minutes of the Q2 2026 Earnings Conference Call
- Q2 2026 Investor Presentation

Sincerely yours,

CC:

Disclosure Department

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

Zain Group Q2 2026

Earnings Conference Call

11 August 2026

Zain Group Q2 2026 Earnings Call Transcript

Tuesday 11 August 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:

SICO

Sawsan Abdullatif – SICO:

Greetings ladies and gentlemen, this is Sawsan from SICO, and I would like to welcome you all to the Zain Group's Q2 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, Sawsan, and welcome everyone to Zain's Q2 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 Q2 2026 earnings call.

I am pleased to report that Zain Group delivered another strong quarter for 2026, resulting in the strongest first-half performance over a decade; with revenue up 5%; EBITDA up 6%; and net income up a staggering 73% year-on-year.

Before discussing the performance in detail, it is important to note the broader operating environment in which these results were delivered. The second quarter was marked by a challenging geopolitical backdrop. Regional conflict disrupted air travel, supply chains, and connectivity routes, affecting certain commercial activities across our footprint.

Flight cancellations reduced roaming and travel-related eSIM demand, with H1 roaming revenue down 25% year on year. Consumer handset sales were also affected by supply chain disruptions.

Uncertain geopolitical environment led to an increase in freight, insurance, security, fuel, and maintenance costs. Supply-chain constraints shifted the timing of selected network rollouts and equipment deliveries. Across affected markets, our teams and technology partners remained focused on maintaining critical connectivity and supporting business continuity.

Against this backdrop, Zain's diversified operating model demonstrated its resilience. The Group sustained commercial and financial momentum, supported by solid contributions from our markets and the scaling of our 'Growth' businesses.

At the operating level, the performance also reflects AI-enabled efficiencies, targeted strategic investments, and the continued monetization of our 5G networks under our 4WARD–Progress with Purpose strategy.

Groupwide enterprise revenue increased 13% year on year, supported by contract wins across business and government accounts and sustained demand for connectivity, cloud, cybersecurity, managed services, and business-continuity solutions.

We are pleased to say that our 'Growth' verticals are reaching scale...
ZOI, ZainTECH, and our fintech businesses continue to strengthen their positions as established businesses within the Group.

Taken together, our growth verticals generated USD 479 million in first-half revenue, an increase of 36% year on year, and represented 13% of Group revenue. Each business delivered double-digit growth year-on-year.

Their scale and contributions demonstrate our progress in diversifying Zain's revenue base and evolving the Group from a traditional telecommunications operator into a broader technology company.

Our largest growth vertical, ZOI (Zain Omantel International)
ZOI delivered a strong first-half performance despite regional disruption affecting selected international routes. H1 Revenue increased 45% year on year to USD 287 million. EBITDA rose 206% to USD 34 million, while net income increased more than sevenfold to reach USD 21 million.

This performance reflects sustained demand for regional and international connectivity, together with progress across ZOI's strategic infrastructure program. During this period, ZOI advanced its subsea cable corridors, continued the deployment of its more than 8,000-kilometre KSA network, and progressed its data-center projects in Duba and Dammam.

ZOI also developed new satellite-connectivity opportunities in partnership with SpaceX, including direct-to-device and consumer services.

Together, these initiatives reinforce ZOI's position as a leading regional wholesale-connectivity platform.

ZainTECH
ZainTECH continues to play a central role in supporting enterprise growth across the Group, working closely with our operating companies and their B2B teams.

H1 Revenue increased 24% year on year to USD 100 million, despite regional disruption affecting the timing of selected projects and contract awards.

Commercial momentum remained positive. First-half sales reached USD 123 million, an increase of 45% year on year, while the average pipeline deal size rose by 52%.

The hyperscaler business developed as an important growth engine, with H1 revenue increasing 187% year on year, supported by deeper relationships with leading global technology providers, including AWS.

Near-term profitability continues to reflect investment in capabilities, talent, and market expansion. ZainTECH enters the second half with a stronger pipeline, larger opportunities, and growing demand for cloud, cybersecurity, managed services, and digital-resilience solutions.

The priority is now to convert this commercial momentum into recurring revenue, improved margins, and sustainable earnings growth.

Fintech

Our fintech businesses also continued to scale, supported by customer adoption and transaction growth across all markets.

First-half revenue increased 29% year on year to USD 87 million, while total transaction value reached USD 5.4 billion.

Customer base increased 35% to 6.4 million, reinforcing the scale of Zain's fintech ecosystem and its role in supporting financial inclusion and digital engagement across our footprint.

Zain Ventures

Zain Ventures created significant strategic and financial value during this period. In particular, the increase in the value of our investment in SpaceX made a substantial contribution to reported net income.

Since inception, Zain Ventures has deployed USD 165 million across direct and indirect investments. The portfolio is currently valued at USD 700 million, driven primarily by our position in SpaceX.

This performance demonstrates the value of maintaining disciplined exposure to selected technologies and platforms that are relevant to the future of connectivity and digital services.

The portfolio includes investments in SpaceX, Revolut, alongside venture-capital funds and other direct and indirect positions. We will continue to pursue disciplined investments that create value and enhance shareholder returns.

Moving on: One major update is Syria - Our long-term growth opportunity

I would like to touch upon this important strategic development in Syria. Zain submitted a successful USD 747 million bid for a 75% ownership interest in Zain Syria. The company will hold a 25-year, technology-neutral license in Syria (initial 20 years extendable by a further five years).

The transaction includes the existing operating assets and a customer base of 6.3 million. We have now entered a six-month transition period, during which our technical, commercial, and operational teams are conducting a detailed assessment of the business and preparing for the intended Zain Syria brand launch in the Q1 2027.

Our initial priorities are clear: to align the operation with Zain's standards, modernize and expand the network, improve service quality, and introduce 5G enabled digital capabilities.

The transaction provides Zain with entry into a sizeable and underpenetrated market. It also creates opportunities to leverage the Group's operating capabilities, procurement scale, technology partnerships, and experience, together with potential synergies with our neighboring operations in Jordan and Iraq.

We are extremely confident on the long-term strategic rationale for the transaction. At the same time, we will maintain a disciplined approach to integration, investment, risk management, and capital allocation.

TowerCo update

Turning briefly to TowerCo, Ooredoo has completed an important preparatory step following regulatory approval in Qatar, with Ooredoo Qatar's passive infrastructure transferred to Al Abraj during Q2 2026.

Zain and Ooredoo Group are now progressing toward a Qatar-led first closing by the end of September 2026, which would bring Al Abraj into the combined platform and mark the first step in establishing the largest TowerCo in the Middle East and North Africa. The remaining markets are expected to join the platform progressively over the following months.

Turning to financial KPIs

We closed the first half of 2026 with a strong performance, reflecting the resilience of our operations and the continued diversification of the Group's earnings base.

Unless otherwise stated, growth rates are year on year; and Prior-year comparisons incorporate IAS 29 hyperinflation restatement to our operation in Sudan.

The Group ended the period serving 51.9 million customers, an increase of 2%, driven by network expansion and the appeal of 5G services across our markets.

For the second-quarter, Group revenue increased 5% to KD 568 million, equivalent to USD 1.9 billion, reflecting broad-based growth across our footprint. EBITDA reached KD 196 million, equivalent to USD 639 million, representing an EBITDA margin of 35%. Net income increased 90% to KD 140 million, equivalent to USD 457 million, with earnings per share of 32 fils, or 11 cents. The second-quarter result includes USD 288 million gain from Zain Ventures' investment portfolio.

Underlying earnings grew 11% for Q2 2026 when normalized for investment gains and other one-offs.

Now moving on to H1 2026; Revenue increased 5% to KD 1.14 billion, equivalent to USD 3.71 billion, EBITDA rose 6% to KD 378 million, equivalent to USD 1.23 billion. Net income increased 73% to KD 220 million, equivalent to USD 717 million, with earnings per share

of 51 fils, or 17 cents. H1 net income includes USD 411 million gain from Zain Ventures' investment portfolio, mainly related to SpaceX.

Dividend

I am pleased to announce that the Board has declared an interim cash dividend of 17 fils per share for the first half of 2026, marking the sixth consecutive year in which Zain has distributed an interim dividend.

The additional dividend of 7 fils per share (to the usual H1 dividend of 10 fils), is the result of our exceptional performance and testament to the strong financial solvency of the company.

This additional dividend of 7 fils will be on top of our minimum annual dividend commitment of 35 fils per share for the year 2026.

The interim dividend is scheduled to be paid on 6th of October 2026.

Now touching on Data revenue, CAPEX, and cash generation

Data revenue remained a key growth driver, supported by our 5G networks across four markets. During the first-half, data revenue increased 15% to USD 1.5 billion and represented 40% of consolidated Group revenue.

Capital expenditure for the first half reached USD 252 million, equivalent to 7% of revenue. Investment was primarily directed toward network modernization, capacity expansion, and digital infrastructure in key markets. The first-half capex ratio reflects the timing of planned network deployments and selected equipment deliveries. Consistent with our full-year guidance, investment is expected to be more heavily skewed toward the second half.

The Group generated free cash flow of USD 536 million during the first half.

Available total liquidity stood at USD 3 billion, while net debt to EBITDA remained at 1.9 times, comfortably within our target range.

This position preserves the Group's financial flexibility while supporting planned investment and long-term growth.

Now our Full-year 2026 guidance

Looking ahead, we remain focused on disciplined execution in an evolving regional environment. For Full Year 2026, we maintain revenue growth forecast of 10 to 15%, supported by momentum across our core operations and 'growth verticals'. This is despite the regional disruption but assumes a quick normalization of geopolitical tensions.

Based on the strength of our first half performance and improved earnings outlook, we have revised our Group net income guidance upward of 40% growth for the full year 2026. This is despite the regional conflict impacting certain parts of our business but assumes a quick normalization of geopolitical tensions. This also assumes the investment gains of H1 2026 will sustain till year end 2026.

We also continue to expect capital expenditure to represent between 12% and 15% of full-year revenue as we invest in network modernization, digital capabilities, and identified growth opportunities.

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

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

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

Questions & Answers

Question:

When do you plan to sell the SpaceX investment?

Could you sell part of the SpaceX investment to fund the Syria acquisition or Group capex?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Our assumption is basically we will be selling SpaceX between now and year end. This is also depending on the lockup period, based on our readings of the documentation of the investment, there are three lockup categories. One, which is related to the founder Elon Musk, which is July 2027. The other one is extended lockup period, which is August 2027, and the normal standard lockup, which is December of 2026.

Based on our readings, we believe it is December 2026 for Zain Ventures, but still we haven't gotten any confirmation from the legal department of Valor VC, the fund we invested into SpaceX through, so we are still communicating with them on this.

Once we get confirmation, we will know basically when the lockup period ends. But during this period, there will be early release of certain percentages of the shares, and we believe, there will be a total of 41% of the shares will be released in tranches. These will be definitely sold, and we have a direction to sell a minimum of 135 dollars per share, which is the IPO price.

So the proceeds that we will get from SpaceX will definitely help in the Syria license funding, and it will also be funded by other means through debt.

Question:

Congratulations on the strong results and dividend increase. Should we expect a similar level of dividend growth for the full year? And regarding the expected proceeds, how do you plan to allocate them between shareholder returns, deleveraging, and growth investments?

On Syria, could you share your three-year financial outlook and key KPIs? And should we expect the net income to be positive from Q1 2027, or later?

The third question is just on the impact from the ongoing conflict. I wonder if you could share what you're seeing from a month-on-month basis in terms of the recovery across your markets, at least the major markets that have been affected by the conflict.

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Okay. On the leverage side and the investment, looking at the current leverage now, we're talking about 1.9 times net debt to EBITDA. We expect our leverage to be at 2.4 times. This is including our investment in Syria, and it is expected to drop by end of 2027 to 2.2 times.

So Syria operation is currently positive EBITDA.. I believe, in 2025 they recorded $16 million positive. Given we will have a license for 25 years, we have a clear plan on the investment, providing excellent service and are confident of grabbing a bigger market share, we are reasonably confident of attaining positive net income for the 2027 year.

I believe in 2027 the Syria operation will not require major funding because of its positive cash flow which we believe will go a long way in funding the CAPEX needed including debt funding. So from Syria point of view, we don't believe there will be a major cash outflow from Zain Group, it's primarily the payment of the license from our side. The CAPEX investment will be spread over a period of time, between five to 10 years, and it will be mainly funded from the operation itself. But if there is any need from the Group, we will be ready to step in and support the operation.

On dividend side, the Zain Group Board basically had a plan to pay 35 fils, and this is a commitment to pay 35 fils every year for the last 6 years or so. Due to the exceptional performance and the profitability for this six-month period, the Board declared an additional 7 fils on top of the regular 10 fils interim dividend for the H1,2026 scheduled to be paid on first week of October, and the remaining 25 fills in March or April 2027. So it will increase by seven fils to total 42 fils which is an excellent yield for shareholders. This is one time because of the exceptional performance.

On the operations, all our operations did exceptionally well, despite the fact that we have in the region a geopolitical impact, and this is mainly impacting our trading revenues. If we look at our service revenue, it has increased, whether it's on the B2C or the B2B, it has increased compared to last year.

Only the trading revenues has been impacted, and this is evident in Kuwait as well as in KSA. But when we look at the gross profit and the EBITDA, you see that it has increased compared to last year. Why? Because the margin on the trading revenues has increased because of the blockage and the distribution in the region, and the service revenue continues to grow.

Now, depending on market by market, each market gets impacted differently. For example, in Sudan, we have the devaluation of the currency has impacted our revenue, and in KSA, we have the trading revenues has been impacted. But when I look in details, we see B2B, B2C has increased in KSA. The same goes for Kuwait. B2C, B2B has increased compared to last year.

In Iraq, trading revenues dropped, but total revenues have increased, and EBITDA has increased. Hopefully the situation will be resolved very soon, nevertheless we are very resilient to find ways of bringing in equipment and continuing to generate good returns for our shareholders.

Question:
Two questions: On Syria, what is the payment schedule for the licence, and can both the licence payments and future CAPEX be funded from the operation's own cash flows without additional Group funding?

On Sudan, following the latest FX devaluation, have you already implemented price increases, or should we expect further repricing in the coming quarters?

Ossama Matta – Zain Group CFO:
On Syria, the licence value is USD 747 million, which will be funded by the Group. 10% is planned to be paid in September 2026, with the remaining 90% payable in January 2027, all subject to finalization of agreements.

Between September and year-end 2026, there will be a transition period during which we will co-manage the existing operation and transfer the assets, employees and customers to the new Zain Syria entity. By launch in Q1 2027, we expect the operation to start with more than 6.3 million customers.

Over the next 10 years, we estimate approximately USD 800 million of CAPEX requirements. Based on our analysis, this can largely be supported by the operation's own cash generation. However, the Group is prepared to provide a shareholder loan of up to USD 250 million, if required, in coordination with our Syrian partners.

On Sudan, we continue to adjust prices in line with currency devaluation. The regulatory framework allows us to increase prices accordingly, but we are managing this carefully to maintain our pricing premium without moving too far ahead of the market.

Operationally, the business continues to perform well. We currently have approximately 2,085 sites on air, with around 1,000 sites still offline in conflict-affected areas. As conditions normalize, particularly in Khartoum, we believe Zain Sudan is well positioned to further strengthen its market leadership.

Question:
Strategic investment income reached KD 126 million (USD 411m). What proportion relates to unrealized gains, how much was specifically attributable to SpaceX, and what is management's outlook for this earnings stream in H2 2026?

Ossama Matta – Zain Group CFO:
As mentioned earlier, Zain Ventures contributed approximately USD 288 million to the bottom line for Q2 2026, out of total earnings of USD 457 million for Q2 2026, while the underlying operations contributed approximately USD 169 million. On a comparable basis, and excluding one-off items, the underlying business delivered approximately 11% growth YoY. For the H1 period, Zain Ventures contributed approximately USD 411 million to the bottom line for H1 2026, out of total earnings of USD 717 million for H1 2026, while the underlying operations contributed approximately USD 306 million.

Question:

Given that a significant portion of current earnings represents non-cash unrealized gains, does management expect to fund the October 2026 dividend payment entirely from operating cash flow, or will banking facilities be required?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

The dividend payment is approximately USD 240 million. We expect to bridge the funding temporarily through banking facilities until the proceeds from SpaceX are received.

Question:

Will the interim dividend be funded entirely from operating cash flow, without additional borrowing? And did KIA support this dividend payment?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

The interim dividend payment is approximately USD 240 million. Given the timing of the payment, we expect to bridge the funding through debt facilities until the proceeds from the SpaceX transaction are received. This is primarily a cash-management decision rather than a structural funding requirement.

With respect to KIA, it is represented on Zain's Board through the Chairperson and another Board member, and the Board collectively approved the 17 fils interim dividend. The dividend is expected to be distributed in the first week of October.

Question:

Are dividends sustainable from the underlying operations alone, excluding unrealized investment gains and additional borrowing?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Yes. Our existing commitment of 35 fils per share annually is supported by the cash generation of our underlying operations.

This year is exceptional. In addition to the regular dividend framework, we are paying a higher interim dividend of 17 fils instead of 10 fils, reflecting the exceptional performance and value created during the period.

At the same time, Zain continues to invest in new businesses and growth verticals. Where appropriate, we may use debt to support these investments while maintaining a healthy level of shareholder distributions. Going forward, we remain committed to the minimum annual dividend of 35 fils per share.

Question:
Service revenue increased by approximately KD 4.1 million for Zain Kuwait, while EBITDA remained broadly flat. Can you elaborate on the underlying drivers?

Ossama Matta – Zain Group CFO:
Basically on Kuwait, as I mentioned, the impact that happened in Kuwait is related to trading revenues, particularly handset and device sales, which decreased by approximately USD 15 million in Q2 compared with last year. However, the impact on profitability was limited, as trading carries relatively lower margins.

Importantly, the revenue mix improved, with stronger contributions from higher-margin service revenues across both B2C and B2B. As a result, despite the decline in trading revenue, gross profit and underlying profitability remained resilient, supported by a healthier revenue mix and improved margins.

Question:
What were the main drivers behind the growth in Zain Kuwait's service revenue compared with H1 2025?

Ossama Matta – Zain Group CFO:
Growth was supported by both the B2B and B2C segments. We continued to defend and grow our postpaid and prepaid customer base, while enterprise services maintained positive momentum.

On the consumer side, Zain Basics also continues to contribute through the broader device and electronics proposition. While revenue from this segment was lower due to reduced product availability, margins improved.

Looking ahead, obtaining an ISP licence would represent an additional growth opportunity, particularly for Zain Kuwait's B2B business.

Question:
Should we consider investment income run rate as a sustainable boost valuation, or could it reverse?

Ossama Matta – Zain Group CFO:
Our 2026 guidance assumes that the investment gains recognized in H1 remain intact and are not reversed during the second half.

When recognizing the gain, we applied a liquidity discount and maintained appropriate provisions, providing a degree of downside protection. Based on our current valuation assumptions, as long as the SpaceX share price remains above approximately USD 124, we would not expect to recognize a valuation loss in the coming quarters.

Question:
Does the Group's CAPEX guidance include investments in Syria and growth businesses such as ZOI?

Ossama Matta – Zain Group CFO:
The current CAPEX guidance includes ZOI but excludes Syria.

Question:
Does the SpaceX valuation reflected in Zain's accounts represent the valuation as of 30 June, or is there a lag in the valuation?

Ossama Matta – Zain Group CFO:
The investment was valued based on the 30 June share price of approximately USD 170. We then applied a liquidity discount and additional provisions in determining the carrying value.

Accordingly, based on our current assumptions, as long as the SpaceX share price remains above approximately USD 124, we would not expect to recognize valuation losses.

Question:

What is the potential downside exposure of the Sudan operation to the Group's consolidated earnings and asset base, given the ongoing geopolitical and macroeconomic risks?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

We believe the most challenging period for Sudan is largely behind us. Operationally, the business has continued to recover, and we currently do not anticipate a material negative impact on the Group.

The application of IAS 29 also provides an accounting adjustment for the hyperinflationary environment. In Q2 2026, for example, IAS 29 had an approximately USD 1 million positive impact on Group net income.

Overall, we remain constructive on Sudan's outlook and believe the operation can make an increasingly positive contribution to the Group as conditions normalize.

Question:

What EBITDA is the Syrian operation currently generating, and how will funding the licence impact Group leverage?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

The existing operation generated positive EBITDA in 2025, although we do not consider the historical figure particularly representative of the future business, given the significant transformation planned for the operation.

Importantly, Zain Syria will launch with more than 6.3 million customers from day one, providing a strong starting platform for future growth.

From a leverage perspective, the Group's net debt-to-EBITDA ratio is currently approximately 1.9x. We expect this to increase to around 2.4x by the end of 2026, including both the Syria investment and expected SpaceX proceeds, before declining to approximately 2.2x by the end of 2027. We therefore remain comfortable with the Group's leverage profile.

Question:
At the AGM, KIA indicated that dividends should not be supported primarily by unrealized gains. Given the contribution from SpaceX and the recent share-price volatility, is management still comfortable with the interim dividend?

Ossama Matta – Zain Group CFO:
Yes. First, it is important to highlight that the dividend declared is well covered liquidity wise by the Group's underlying operations.

For H1 2026, Group EPS reached 51 fils, of which approximately 23 fils was generated by the core operations alone. Therefore, the 17 fils interim dividend can be fully covered from operating earnings, without relying on the investment gains.

It is important to highlight that we have not valued the SpaceX investment at the 30 June price of approximately USD 170 per share. In recognizing the gain, we applied a liquidity discount of around 22%, together with additional provisions, effectively bringing our valuation reference down to approximately USD 122–124 per share.

This provides a meaningful buffer against market volatility and reflects a prudent valuation approach rather than recognizing the full market value.

Question:
If the SpaceX share price falls below USD 124, would the dividend still be paid?

Ossama Matta – Zain Group CFO:
Yes. We remain comfortable with the dividend commitment and have the necessary funding available to proceed with the distribution.

Mohammad Abdal – Zain Group Chief Corporate Affairs & Communications Officer:
I don't see any more questions coming up, so thank you, Sawsan, please refer to the Investor Relations website for additional updates and feel free to contact the IR team at IR@zain.com for further information. We look forward to your future participation in our Q3 2026 update.

Thank you for joining the call. - END -

مجموعة زين
النصف الأول 2026

مؤتمر المحللين
11 أغسطس 2026

محضر مؤتمر الاتصال مع المحللين / المستثمرين
حول النتائج المالية للربع الثاني 2026

مجموعة زين

الثلاثاء الموافق 11 أغسطس2026

الساعة 13:00 (توقيت الكويت)

المتحدثون من الإدارة التنفيذية لمجموعة زيــن

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية

آرام دهيـان - المدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين

بإدارة

(SICO)

سوسن – SICO

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم سوسن من SICO، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة – زيـن، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن العام للربع الثاني 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 الثاني لمجموعة زين، المتوفر حاليا على موقعها الإلكتروني، وحتى نكسب مزيدا من الوقت وفتح المجال لمشاركتكم معنا، دعوني أترك الحديث للسيد/ محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين، شكرا لكم جميعا.

العرض التقديمي للإدارة

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين

شكرا لك عمر، نرحّب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معا النتائج المالية لمجموعة زين عن الربع الثاني 2026.

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

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

ونود أن نذكركم أيضاً، أن مؤشرات الأداء التي سنستعرضها معكم في هذا الاتصال الحي، ستتضمن بيانات تطلعية، وهي توقعات تدور حول التطورات المستقبلية، حيث تستند هذه البيانات على التوقعات الحالية والافتراضات الخاضعة إلى المخاطر والشكوك.

يُرجى الرجوع إلى بيان إخلاء الطرف المفصّل الموجود في الصفحة رقم 2.

الآن، سأقوم بترك الحديث إلى أسامة متى.

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

السيدات والسادة، مساء الخير، وأهلا بكم في اجتماعنا الخاص بنتائج الربع الثاني، والنصف الأول من العام 2026.

يسعدني أن أعلن عن تحقيق مجموعة زين نتائج مالية فصلية قوية، لتواصل المجموعة أدائها المتميز، وتحقق أقوى أداء عن فترة النصف الأول على مدار السنوات العشر الأخيرة.. حيث ارتفعت الإيرادات المجمعة بنسبة 5%، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 6%، فيما قفز صافي الربح بنسبة لافتة بلغت 73%.

قبل استعراض النتائج المالية، أود التطرق بإيجاز إلى البيئة التشغيلية التي جاءت في ظلها هذه النتائج، فقد شهد النصف الأول من العام 2026 بيئة إقليمية صعبة للغاية، فقد تسببت التوترات الجيوسياسية المستمرة في اضطرابات بحركة السفر الجوي وسلاسل التوريد ومسارات الربط والاتصال، وأثرت على بعض الأنشطة التجارية عبر أسواقنا التشغيلية، كما أدت إلغاءات الرحلات الجوية إلى انخفاض حاد في أنشطة التجوال وشرائح eSIM المرتبطة بالسفر، حيث تراجعت إيرادات التجوال بنحو 25% على أساس سنوي خلال النصف الأول من العام، كما تأثرت مبيعات أجهزة الهواتف للمستهلكين، نتيجة الاضطرابات في سلاسل الإمداد.

وأدت حالة عدم اليقين إلأى زيادة في تكاليف الشحن، التأمين، الأمن، الديزل، ومتطلبات الصيانة الطارئة، وأدت القيود المفروضة على سلاسل الإمداد إلى تغيير توقيت تنفيذ بعض مشاريع الشبكات وتسليم المعدات، وفي الأسواق المتأثرة، واصلت فرقنا وشركاؤنا التقنيون التركيز على الحفاظ على خدمات الاتصال الحيوية ودعم استمرارية الأعمال.

في ظل هذه الظروف.. أثبت نموذج زين التشغيلي المتنوع مرة أخرى مرونته العالية في التعامل مع هذه التحديات، فقد حافظت المجموعة على زخم تجاري ومالي قوي، مدعومة بمساهمات قوية من أسواقها المختلفة، إلى جانب التوسع المستمر في أعمال "قطاعات النمو".

على المستوى التشغيلي، يعكس الأداء أيضاً المبادرات المدعومة بالذكاء الاصطناعي، والاستثمارات الاستراتيجية الموجهة، واستمرار تحقيق العوائد من شبكات الجيل الخامس ضمن استراتيجية أعمالنا 4WARD - التقدم بغاية.

ارتفعت إيرادات قطاع الشركات والمشاريع والأعمال على مستوى المجموعة بنسبة 13%، مدعومة بالفوز بعقود جديدة في قطاعات الأعمال والجهات الحكومية، واستمرار الطلب على خدمات الاتصال والحوسبة السحابية والأمن السيبراني والخدمات المدارة وحلول استمرارية الأعمال.

يسعدنا أن نؤكد أن قطاعات النمو لدينا بدأت تصل إلى مستويات تشغيلية مؤثرة...
فقد واصلت كل من شركات: زين – عمانتل الدولية ZOI و ZainTECH وخدمات قطاع التكنولوجيا المالية تعزيز مواقعها كأعمال راسخة داخل المجموعة.

وبشكل إجمالي، حققت قطاعات النمو الجديدة إيرادات بلغت 479 مليون دولار خلال فترة النصف الأول، بزيادة بلغت 36%، تمثل 13% من إجمالي إيرادات المجموعة، يعكس حجم هذه الأعمال ومساهماتها مدى تقدمنا في تنويع قاعدة إيرادات زين وتحويل المجموعة من مشغل اتصالات تقليدي إلى شركة تكنولوجيا أوسع نطاقا.

أكبر قطاعات النمو لدينا - زين عُمانتل الدولية ZOI
حققت شركة زين – عمانتل الدولية ZOI أداءً قويا خلال النصف الأول رغم الاضطرابات الإقليمية التي أثرت على بعض المسارات الدولية، فقد ارتفعت إيرادات النصف الأول بنسبة 45% لتصل إلى 287 مليون دولار، كما ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 206% لتبلغ 34 مليون دولار، بينما ارتفع صافي الربح بأكثر من سبعة أضعاف ليصل إلى 21 مليون دولار.

يعكس هذا الأداء استمرار الطلب على خدمات الربط الإقليمي والدولي، إلى جانب التقدم المحرز في برنامج البنية التحتية الاستراتيجي لـ ZOI ، وخلال هذه الفترة، واصلت الشركة تطوير ممرات الكابلات البحرية، واستمرت في نشر شبكتها التي تتجاوز 8,000 كيلومتر في السعودية، كما أحرزت تقدما في مشاريع مراكز البيانات في ضباء والدمام.

طورت ZOI فرصا جديدة في مجال الاتصال عبر الأقمار الصناعية بالشراكة مع SpaceX ، بما في ذلك خدمات الاتصال المباشر بالأجهزة والخدمات الاستهلاكية، تعزز هذه المبادرات مجتمعة مكانة ZOI كمنصة إقليمية رائدة لخدمات الربط بالجملة.

ZainTECH

تواصل ZainTECH لعب دور محوري في دعم نمو قطاع الأعمال عبر المجموعة، من خلال العمل الوثيق مع اشركات المجموعة وفرق الأعمال لديها، فقد ارتفعت إيرادات النصف الأول بنسبة 24% لتصل إلى 100 مليون دولار، رغم الاضطرابات الإقليمية التي أثرت على توقيت بعض المشاريع وترسية العقود.

ظل الزخم التجاري إيجابيا خلال هذه الفترة، حيث بلغت المبيعات خلال النصف الأول 123 مليون دولار، بزيادة 45%، فيما ارتفع متوسط حجم الفرص التجارية قيد التنفيذ بنسبة 52%، وبرز نشاط مزودي الحوسبة السحابية العملاقة كأحد محركات النمو الرئيسية، حيث ارتفعت إيراداتها خلال النصف الأول بنسبة 187%، مدعومة بتعميق العلاقات مع أبرز مزودي التكنولوجيا العالميين، بما في ذلك AWS .

لا تزال الربحية على المدى القريب تعكس الاستثمارات في القدرات والكفاءات والتوسع السوقي، وتدخل ZainTECH النصف الثاني بزخم أكبر من حيث الفرص التجارية، حجم المشاريع، الطلب المتنامي على خدمات الحوسبة السحابية، الأمن السيبراني، الخدمات المدارة، وحلول المرونة الرقمية.

تتمثل الأولوية الآن في تحويل هذا الزخم التجاري إلى إيرادات متكررة وهوامش ربح أفضل ونمو مستدام في الأرباح.

التكنولوجيا المالية (Fintech)

واصلت أعمال التكنولوجيا المالية التوسع عبر عمليات المجموعة، حيث جاءت مدعومة بنمو قوي في تبني العملاء للخدمات وزيادة نشاط المعاملات في جميع الأسواق.

في النصف الأول من العام 2026، حققت عمليات التكنولوجيا المالية إيرادات بلغت 87 مليون دولار، بارتفاع 29%، فيما بلغت القيمة الإجمالية للمعاملات 5.4 مليارات دولار، وتوسعت قاعدة العملاء بشكل ملحوظ لتصل إلى 6.4 ملايين عميل، بزيادة 35%، مما عزز حجم منظومة التكنولوجيا المالية لدى زين ودورها المتنامي في دعم الشمول المالي، والتفاعل الرقمي عبر أسواقها التشغيلية.

Zain Ventures

حققت شركة Zain Ventures قيمة استراتيجية ومالية كبيرة خلال هذه الفترة، حيث أسهمت الزيادة في قيمة استثمارنا في SpaceX في صافي الربح المعلن بشكل جوهري. استثمرت Zain Ventures منذ تأسيسها مبلغ 165 مليون دولار في استثمارات مباشرة وغير مباشرة، وتبلغ القيمة الحالية للمحفظة الاستثمارية 700 مليون دولار، مدفوعة بشكل رئيسي بمركزنا الاستثماري في SpaceX .

يؤكد هذا الأداء أهمية الاستثمار المدروس والمنضبط في تقنيات ومنصات مختارة ذات صلة بمستقبل الاتصال والخدمات الرقمية.

تشمل المحفظة استثمارات في SpaceX، بالإضافة إلى صناديق رأس المال الجريء واستثمارات مباشرة وغير مباشرة أخرى، سنواصل اتباع نهج استثماري منضبط يخلق قيمة ويعزز عوائد المساهمين.

الانتقال إلى تحديث مهم: سوريا - فرصة النمو على المدى الطويل

أود التطرق إلى هذا التطور الاستراتيجي المهم في سوريا، فقد تقدمت زين بعرض ناجح بقيمة 747 مليون دولار للاستحواذ على حصة ملكية بنسبة 75% في زين سوريا، وستحصل الشركة على رخصة تشغيل لمدة 25 عاما في سوريا. (مدة أولية تبلغ 20 عامًا قابلة للتمديد لمدة خمس سنوات أخرى)

تشمل الصفقة الأصول التشغيلية القائمة وقاعدة عملاء تضم 6.3 ملايين عميل، وقد دخلنا الآن فترة انتقالية مدتها ستة أشهر، تقوم خلالها فرقنا الفنية والتجارية والتشغيلية بإجراء تقييم تفصيلي للأعمال والتحضير للإطلاق المرتقب لعلامة زين سوريا خلال الربع الأول من العام 2027.

وأولوياتنا الأولية واضحة: مواءمة العمليات مع معايير زين، وتحديث الشبكة وتوسعتها، وتحسين جودة الخدمة، وإدخال القدرات الرقمية المدعومة بتقنيات الجيل الخامس.

تمنح هذه الصفقة زين موطئ قدم في سوق كبيرة وذات معدلات اختراق منخفضة نسبيا، كما تتيح فرصا للاستفادة من القدرات التشغيلية للمجموعة، وحجم المشتريات، والشراكات التقنية، والخبرات المتراكمة، إلى جانب أوجه التكامل المحتملة مع عملياتنا المجاورة في الأردن والعراق.

نحن على ثقة كبيرة بالجدوى الاستراتيجية طويلة الأجل لهذه الصفقة، وفي الوقت نفسه، سنواصل اتباع نهج منضبط في التكامل والاستثمار وإدارة المخاطر وتخصيص رأس المال.

تطورات TowerCo

بالانتقال سريعا إلى أعمال TowerCo، أكملت Ooredoo خطوة تمهيدية مهمة بعد الحصول على الموافقات التنظيمية في قطر، حيث تم نقل البنية التحتية الخاملة التابعة لـ Ooredoo قطر إلى الشركة الأبراج الجديدة خلال الربع الثاني من العام 2026.

تتجه مجموعة زين ومجموعة Ooredoo حاليا نحو إتمام أول إغلاق للصفقة بقيادة السوق القطرية بحلول نهاية سبتمبر 2026، مما سيؤدي إلى إدراج "الأبراج" ضمن المنصة المشتركة، ويشكل الخطوة الأولى نحو إنشاء أكبر شركة أبراج اتصالات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، من المتوقع أن تنضم بقية الأسواق إلى المنصة بشكل تدريجي خلال الأشهر التالية.

الانتقال إلى المؤشرات المالية الرئيسية

اختتمنا النصف الأول من العام 2026 بأداء قوي يعكس مرونة عملياتنا واستمرار تنويع مصادر أرباح المجموعة.

وما لم يُذكر خلاف ذلك، فإن معدلات النمو تُقاس على أساس سنوي، كما أن المقارنات مع العام السابق تشمل إعادة عرض نتائج عملياتنا في السودان وفقا لمعيار المحاسبة الدولي IAS 29 الخاص بالاقتصادات ذات التضخم المفرط.

أنهت المجموعة هذه الفترة بخدمة 51.9 مليون عميل، بزيادة 2%، مدفوعة بتوسع الشبكات وجاذبية خدمات الجيل الخامس عبر أسواقنا، وخلال الربع الثاني، ارتفعت إيرادات المجموعة بنسبة 5% لتصل إلى 568 مليون دينار كويتي، بما يعادل 1.9 مليار دولار، مدعومة بنمو واسع النطاق عبر جميع أسواقنا، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 196 مليون دينار، بما يعادل 639 مليون دولار، بهامش EBITDA بلغ 35%.

ارتفع صافي الربح بنسبة 90% ليصل إلى 140 مليون دينار، بما يعادل 457 مليون دولار، مع ربحية للسهم بلغت 32 فلسا أو 11 سنتا أمريكيا، يتضمن أداء الربع الثاني مكاسب بقيمة 288 مليون دولار من المحفظة الاستثمارية لZain Ventures .

بالانتقال إلى النصف الأول من العام 2026؛ ارتفعت الإيرادات بنسبة 5% لتصل إلى 1.14 مليار دينار، بما يعادل 3.71 مليار دولار، فيما ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 6% لتبلغ 378 مليون دينار، بما يعادل 1.23 مليار دولار.

ارتفع صافي الربح بنسبة 73% ليصل إلى 220 مليون دينار، بما يعادل 717 مليون دولار، مع ربحية للسهم بلغت 51 فلسا أو 17 سنتا أمريكيا، يتضمن صافي ربح النصف الأول مكاسب بقيمة 411 مليون دولار من محفظة Zain Ventures الاستثمارية، ترتبط بشكل رئيسي بـSpaceX .

التوزيعات النقدية

أعلن مجلس الإدارة عن توزيع أرباح نقدية مرحلية بقيمة 17 فلس للسهم الواحد عن النصف الأول من العام 2026، لتكون السنة السادسة على التوالي التي تقوم فيها زين بتوزيع أرباح مرحلية.

يُعدّ توزيع الأرباح الإضافي البالغ 7 فلوس للسهم الواحد (إضافةً إلى توزيع الأرباح المعتاد في النصف الأول من العام والبالغ 10 فلس) ثمرة أدائنا المتميز ودليلاً على متانة الوضع المالي للشركة.

نتوقع أن يُضاف هذا التوزيع الإضافي البالغ 7 فلوس إلى التزامنا السنوي بتوزيع الحد الأدنى من الأرباح البالغ 35 فلس للسهم الواحد لعام 2026.

ومن المقرر صرف توزيع الأرباح المرحلي في 6 أكتوبر 2026.

الإيرادات من خدمات البيانات والإنفاق الرأسمالي وتوليد النقد
واصلت إيرادات البيانات دورها كمحرك رئيسي للنمو، مدعومة بشبكات الجيل الخامس في أربعة أسواق، وخلال النصف الأول، ارتفعت إيرادات البيانات بنسبة 15% لتصل إلى 1.5 مليار دولار، مثلت 40% من إجمالي الإيرادات المجمعة للمجموعة.

بلغ الإنفاق الرأسمالي خلال النصف الأول 252 مليون دولار، بما يعادل 7% من الإيرادات، تركزت الاستثمارات بشكل رئيسي على تحديث الشبكات وتوسعة السعات والبنية التحتية الرقمية في الأسواق الرئيسية، يعكس معدل الإنفاق الرأسمالي في النصف الأول توقيت تنفيذ خطط نشر الشبكات وتسليم بعض المعدات المختارة، ووفقًا لخططنا السنوية، من المتوقع أن يتركز الجزء الأكبر من الاستثمارات خلال النصف الثاني من العام.

حققت المجموعة تدفقات نقدية حرة بلغت 536 مليون دولار خلال النصف الأول.
بلغ إجمالي السيولة المتاحة 3 مليارات دولار، فيما استقرت نسبة صافي الدين إلى EBITDAعند 1.9 مرة، ضمن النطاق المستهدف بشكل مريح، ويحافظ هذا الوضع على المرونة المالية للمجموعة مع دعم الاستثمارات المخطط لها والنمو طويل الأجل.
التقديرات المالية للعام 2026 .

نواصل التركيز على التنفيذ المنضبط في ظل بيئة إقليمية متغيرة، بالنسبة للعام 2026، فإننا نؤكد توقعاتنا بنمو الإيرادات بين 10% و15%، مدعومة بالزخم المستمر في أعمالنا

الأساسية وقطاعات النمو، يأتي ذلك رغم الاضطرابات الإقليمية، مع افتراض عودة سريعة للأوضاع الجيوسياسية إلى مستوياتها الطبيعية.

بناءً على قوة أداء النصف الأول وتحسن الأرباح، قمنا برفع توجيهات صافي أرباح المجموعة لنستهدف نموا يقارب 40% خلال العام 2026.

يأتي ذلك رغم تأثير الصراع الإقليمي على بعض جوانب أعمالنا، مع افتراض عودة الأسواق الإقليمية إلى مستوياتها الطبيعية، كما يفترض استمرار مكاسب الاستثمارات المحققة في النصف الأول من العام 2026 حتى نهاية العام، ونتوقع استمرار الإنفاق الرأسمالي ضمن نطاق يتراوح بين 12% و15% من إيرادات العام بالكامل، مع مواصلة الاستثمار في تحديث الشبكات والقدرات الرقمية وفرص النمو المحددة.

بذلك.. أعيد الكلمة إلى محمد عبدال لبدء الأسئلة والأجوبة.

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

أسئلة و أجوبة

سؤال:

متى تخططون لبيع استثمار SpaceX ؟

هل يمكن بيع جزء من استثمار SpaceX لتمويل الاستحواذ في سوريا أو النفقات الرأسمالية للمجموعة؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

افتراضنا الأساسي هو أننا سنقوم ببيع استثمار SpaceX بين الآن ونهاية العام، يعتمد ذلك أيضا على فترة الحظر (Lock-up Period) ، إذ تشير قراءتنا لوثائق الاستثمار إلى وجود ثلاث فئات للحظر، الأولى مرتبطة بالمؤسس إيلون ماسك وتمتد حتى يوليو 2027، والثانية هي فترة حظر ممتدة حتى أغسطس 2027، أما الثالثة فهي فترة الحظر القياسية العادية وتنتهي في ديسمبر 2026.

استنادا إلى قراءتنا، نعتقد أن فترة الحظر الخاصة بـ Zain Ventures تنتهي في ديسمبر 2026، إلا أننا لم نتلقّ حتى الآن أي تأكيد من الإدارة القانونية لدى Valor VC، وهو الصندوق الذي استثمرنا في SpaceX من خلاله، ما زلنا على تواصل معهم.

بمجرد حصولنا على التأكيد، سنتمكن من تحديد موعد انتهاء فترة الحظر بشكل دقيق، خلال هذه الفترة سيكون هناك إفراج مبكر عن نسب معينة من الأسهم، سيتم الإفراج جزئيا عن نحو 41% من الأسهم، سيتم بيع هذه الأسهم بالتأكيد، لدينا توجه للبيع بسعر لا يقل عن 135 دولارا للسهم، وهو سعر الطرح العام الأولي.

وعليه، فإن العوائد التي سنحصل عليها من SpaceX ستسهم بالتأكيد في تمويل رخصة سوريا، كما سيتم تمويلها أيضا بوسائل أخرى من خلال الدين.

سؤال:

مبروك على النتائج القوية وزيادة التوزيعات، هل ينبغي أن نتوقع مستوى مماثلا من نمو التوزيعات خلال كامل العام؟ فيما يتعلق بالعوائد المتوقعة، كيف تخططون لتوزيعها بين عوائد المساهمين، وخفض المديونية، ونمو استثمارات؟

فيما يتعلق بسوريا، هل يمكنكم مشاركة نظرتكم المالية لثلاث سنوات والمؤشرات الرئيسية للأداء ؟ هل ينبغي أن نتوقع تحقيق صافي ربح إيجابي اعتبارا من الربع الأول 2027 أم في وقت لاحق؟

السؤال الثالث فهو حول تأثير النزاع القائم، هل يمكنكم مشاركة ما ترصدونه على أساس شهري من حيث التعافي في الأسواق المتأثرة بالنزاع، أو على الأقل في الأسواق الرئيسية التي تأثرت به؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

فيما يتعلق بالمديونية والاستثمار، فإن الرفع المالي الحالي يبلغ 1.9 مرة لصافي الدين إلى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA)، ونتوقع أن يصل إلى 2.4 مرة، شاملا استثمارنا في سوريا، قبل أن ينخفض إلى 2.2 مرة بحلول نهاية العام 2027.

حاليا، تحقق عمليات سوريا أرباحا قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات EBITDA إيجابية، فقد سجلت في العام 2025 ربح إيجابي 16 مليون دولار، وبالنظر إلى أننا سنحصل على رخصة لمدة 25 عاما لدينا خطة واضحة للاستثمار وتقديم خدمات متميزة، ولدينا ثقة في زيادة حصتنا السوقية، فإننا واثقون بدرجة معقولة من تحقيق صافي ربح إيجابي خلال العام 2027.

أعتقد أن عمليات سوريا في العام 2027 لن تحتاج إلى تمويل كبير نظرا لتدفقاتها النقدية الإيجابية، التي نرى أنها ستسهم بشكل كبير في تمويل النفقات الرأسمالية المطلوبة إلى جانب التمويل بالدين، ومن منظور سوريا، لا نعتقد أن سيكون هناك تدفق نقدي كبير خارج من مجموعة زين، إذ يقتصر الأمر بشكل أساسي على سداد قيمة الرخصة من جانبنا، أما استثمارات النفقات الرأسمالية فسيتم توزيعها على فترة تتراوح بين خمس وعشر سنوات، وسيجري تمويلها بشكل رئيسي من العمليات نفسها في سوريا، مع ذلك، إذا دعت الحاجة إلى دعم من المجموعة، فسنكون مستعدين للتدخل ودعم العمليات.

أما فيما يتعلق بالتوزيعات، فقد كانت لدى مجلس إدارة مجموعة زين سياسة لدفع 35 فلسا كحد أدنى، وهو التزام بدفع 35 فلسا سنويا خلال السنوات الست الماضية تقريبا، ونظرا للأداء الاستثنائي ومستويات الربحية خلال هذه الفترة البالغة ستة أشهر، أعلن المجلس عن توزيع إضافي قدره 7 فلوس فوق التوزيع المرحلي الاعتيادي البالغ 10 فلوس للنصف الأول من العام 2026، والمقرر دفعه في الأسبوع الأول من أكتوبر، فيما سيتم دفع الـ25 فلسا المتبقية في مارس أو أبريل 2027، وبذلك ترتفع التوزيعات بمقدار 7 فلوس لتصل إلى إجمالي 42 فلسا، وهو عائد ممتاز للمساهمين، وهذه زيادة لمرة واحدة بسبب الأداء الاستثنائي.

أما على مستوى العمليات، فقد حققت جميع عملياتنا أداءً استثنائيا، رغم التأثيرات الجيوسياسية في المنطقة، وإذا نظرنا إلى إيرادات الخدمات، فقد ارتفعت سواء على مستوى الأفراد (B2C) أو الشركات (B2B) مقارنة بالعام الماضي.

أما إيرادات بيع الأجهزة فقط فهي التي تأثرت، وهو أمر واضح في الكويت، وكذلك في السعودية، لكن عند النظر إلى الربح الإجمالي و الـ EBITDA، نجد أنهما ارتفعا مقارنة بالعام الماضي، ويعود ذلك إلى ارتفاع هامش الربحية في إيرادات بيع الأجهزة نتيجة القيود والتحديات في سلاسل التوزيع بالمنطقة، في حين استمرت إيرادات الخدمات في النمو.

بالنظر إلى كل سوق على حدة، فإن التأثير يختلف من سوق إلى آخر. ففي السودان على سبيل المثال، أثر خفض قيمة العملة على الإيرادات، بينما تأثرت إيرادات بيع الأجهزة في السعودية، لكن عند التدقيق في التفاصيل، نلاحظ أن إيرادات قطاعي B2B و B2C قد ارتفعت في السعودية، وينطبق الأمر نفسه على الكويت، حيث سجل كلا القطاعين نموا مقارنة بالعام الماضي.

أما في العراق، فقد انخفضت إيرادات بيع الأجهزة، إلا أن الإيرادات الإجمالية ارتفعت وكذلك الـEBITDA ، نأمل أن يتم حل الأوضاع قريبا، مع ذلك فإننا نتمتع بمرونة كبيرة لإيجاد طرق لاستيراد المعدات والاستمرار في تحقيق عوائد جيدة لمساهمينا.

سؤال:

سؤالان: فيما يتعلق بسوريا، ما هو جدول سداد قيمة الرخصة، وهل يمكن تمويل كل من مدفوعات الرخصة والنفقات الرأسمالية المستقبلية من التدفقات النقدية التشغيلية دون الحاجة إلى تمويل إضافي من المجموعة؟

فيما يتعلق بالسودان، هل قمتم بالفعل بتطبيق زيادات في الأسعار بعد آخر خفض لقيمة العملة، أم ينبغي أن نتوقع مزيدا من إعادة التسعير خلال الأرباع المقبلة ؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

في سوريا، تبلغ قيمة الرخصة 747 مليون دولار، سيتم تمويلها من قبل المجموعة، من المخطط دفع 10% في سبتمبر 2026، على أن يتم سداد الـ90% المتبقية في يناير 2027، وذلك بشرط الانتهاء من الاتفاقيات النهائية.

وخلال الفترة بين سبتمبر ونهاية العام 2026 ستكون هناك مرحلة انتقالية نتولى خلالها الإدارة المشتركة للعمليات الحالية ونقل الأصول والموظفين والعملاء إلى كيان زين سوريا الجديد، وعند الإطلاق في الربع الأول من العام 2027، نتوقع أن تبدأ العمليات بأكثر من 6.3 ملايين عميل.

وعلى مدى السنوات العشر المقبلة، نقدر أن متطلبات النفقات الرأسمالية ستبلغ نحو 800 مليون دولار، واستنادا إلى تحليلاتنا، يمكن تغطية الجزء الأكبر منها من خلال التدفقات النقدية المتولدة من العمليات نفسها في سورية، ومع ذلك، فإن المجموعة مستعدة لتقديم قرض مساهمين يصل إلى 250 مليون دولار عند الحاجة، بالتنسيق مع شركائنا في سوريا.

أما في السودان، فنحن نواصل تعديل الأسعار بما يتماشى مع خفض قيمة العملة، ويسمح لنا الإطار التنظيمي برفع الأسعار وفقا لذلك، إلا أننا ندير هذه العملية بعناية للحفاظ على موقعنا السعري المتميز دون الابتعاد كثيرا عن مستويات السوق.

ومن الناحية التشغيلية، يواصل النشاط السوقي أداءه الجيد، لدينا حاليا نحو 2,085 موقعا عاملا، في حين لا يزال نحو 1,000 موقع خارج الخدمة في المناطق

المتأثرة بالنزاع، ومع عودة الأوضاع إلى طبيعتها، خاصة في الخرطوم، نعتقد أن زين السودان في موقع جيد لتعزيز ريادتها السوقية بشكل أكبر.

سؤال:

بلغ دخل الاستثمارات الاستراتيجية 126 مليون دينار كويتي (411 مليون دولار)، ما النسبة المرتبطة بالمكاسب غير المحققة، وكم منها يُعزى تحديدا إلى SpaceX ، وما هي نظرة الإدارة لهذا المصدر من الأرباح خلال النصف الثاني من لعام 2026؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

كما ذكرنا سابقا، ساهمت Zain Ventures بنحو 288 مليون دولار في صافي الأرباح خلال الربع الثاني من العام 2026، من إجمالي أرباح بلغت 457 مليون دولار خلال الربع الثاني من العام 2026، بينما ساهمت العمليات التشغيلية الأساسية بنحو 169 مليون دولار. وعلى أساس المقارنة المماثلة، وبعد استبعاد البنود غير المتكررة، حققت الأعمال الأساسية نموا سنويا بنحو 11%.

أما خلال النصف الأول من العام، فقد ساهمت Zain Ventures بنحو 411 مليون دولار في صافي الأرباح للنصف الأول من العام 2026، من إجمالي أرباح بلغت 717 مليون دولار، بينما ساهمت العمليات التشغيلية الأساسية بنحو 306 ملايين دولار أمريكي.

سؤال:

نظراً لأن جزءا كبيرا من الأرباح الحالية يمثل مكاسب غير محققة وغير نقدية، فهل تتوقع الإدارة تمويل توزيعات الأرباح المستحقة في أكتوبر 2026 بالكامل من التدفقات النقدية التشغيلية، أم ستكون هناك حاجة لاستخدام تسهيلات مصرفية ؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

تبلغ قيمة توزيعات الأرباح نحو 240 مليون دولار، ونتوقع تغطية التمويل بشكل مؤقت من خلال التسهيلات المصرفية إلى حين استلام العوائد المتأتية من استثمار SpaceX .

سؤال:

هل سيتم تمويل التوزيعات المرحلية بالكامل من التدفقات النقدية التشغيلية، دون اقتراض إضافي؟ وهل دعمت الهيئة العامة للاستثمار هذا التوزيع ؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

تبلغ قيمة التوزيعات المرحلية نحو 240 مليون دولار، ونظرا لتوقيت سداد هذه التوزيعات، نتوقع تغطية التمويل بصورة مؤقتة من خلال التسهيلات التمويلية إلى حين استلام المتحصلات الناتجة عن صفقة SpaceX ، ويُعد ذلك قرارا متعلقا بإدارة السيولة بشكل أساسي، وليس حاجة هيكلية للتمويل.

وفيما يتعلق بالهيئة العامة للاستثمار، فهي ممثلة في مجلس إدارة زين من خلال رئيسة مجلس الإدارة وعضو ثانٍ، وقد وافق المجلس بصورة جماعية على توزيع الأرباح المرحلية البالغة 17 فلسا، سيتم توزيعها خلال الأسبوع الأول من شهر أكتوبر.

سؤال:

هل يمكن استدامة التوزيعات النقدية من العمليات التشغيلية الأساسية وحدها، مع استبعاد المكاسب الاستثمارية غير المحققة والاقتراض الإضافي؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نعم، إن التزامنا الحالي بتوزيع 35 فلسا للسهم سنويا مدعوم بالتدفقات النقدية المتولدة من عملياتنا التشغيلية الأساسية، يُعد هذا العام استثنائيا، فبالإضافة إلى سياسة التوزيعات المعتادة، قمنا بالإعلان عن توزيعات مرحلية أعلى بلغت 17 فلسا بدلا من 10 فلوس، بما يعكس الأداء الاستثنائي والقيمة التي تم تحقيقها خلال الفترة.

في الوقت نفسه، تواصل زين الاستثمار في محركات النمو الجديدة، وعند الحاجة، قد نلجأ إلى التمويل بالدين لدعم هذه الاستثمارات، مع المحافظة على مستوى صحي من التوزيعات للمساهمين، وعلى المدى المستقبلي، ما زلنا ملتزمين بالحد الأدنى للتوزيعات السنوية البالغ 35 فلسا للسهم.

سؤال:

ارتفعت إيرادات الخدمات في زين الكويت بنحو 4.1 ملايين دينار، بينما ظلت الـ EBITDA مستقرة إلى حد كبير، هل يمكنكم توضيح العوامل الرئيسية وراء ذلك؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

في الكويت، وكما ذكرت سابقا، كان التأثير الرئيسي مرتبطا بإيرادات بيع الأجهزة، وتحديدا مبيعات الهواتف، والتي انخفضت بنحو 15 مليون دولار خلال الربع الثاني مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، إلا أن تأثير ذلك على الربحية كان محدودا نظرا لأن هذا النشاط يتمتع بهوامش ربح أقل نسبيا.

في المقابل، شهد هيكل الإيرادات تحسنا، مع مساهمة أكبر من إيرادات الخدمات ذات الهوامش الأعلى، سواء في قطاع الأفراد (B2C) أو قطاع الشركات (B2B) ، ونتيجة لذلك، وعلى الرغم من انخفاض الإيرادات من بيع الاجهزة، فقد حافظ الربح الإجمالي والربحية التشغيلية الأساسية على متانتهما، مدعومين بتحسن هيكل الإيرادات وارتفاع الهوامش.

سؤال:

ما العوامل الرئيسية التي دعمت نمو إيرادات الخدمات في زين الكويت مقارنة بالنصف الأول من العام 2025؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

جاء النمو مدعوما من قطاعي الشركات (B2B) والأفراد (B2C) على حد سواء، فقد واصلنا الحفاظ على قاعدة عملائنا في خدمات الدفع الآجل والدفع المسبق وتنميتها، في حين واصلت خدمات الشركات تحقيق زخم إيجابي.

على صعيد الأفراد، تواصل منصة Zain Plus الإسهام من خلال تقديم مجموعة أوسع من الأجهزة والإلكترونيات، وعلى الرغم من انخفاض الإيرادات من هذا النشاط نتيجة محدودية توافر المنتجات، فإن هوامش الربحية شهدت تحسنا.

وبالنظر إلى المستقبل، فإن الحصول على رخصة مزود خدمة إنترنت (ISP) سيمثل فرصة نمو إضافية، لا سيما لأعمال قطاع الشركات (B2B) .

سؤال:

هل ينبغي اعتبار وتيرة تحقيق دخل الاستثمارات الحالية دعما مستداما للتقييم، أم أن هناك احتمالية لانعكاسها ؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

تفترض إرشاداتنا للعام 2026 أن المكاسب الاستثمارية المسجلة خلال النصف الأول ستظل قائمة ولن يتم عكسها خلال النصف الثاني من العام.

وعند تسجيل هذه المكاسب، قمنا بتطبيق خصم للسيولة واحتفظنا بالمخصصات المناسبة، مما يوفر مستوى من الحماية ضد أي تراجعات محتملة، واستنادا إلى افتراضات التقييم الحالية لدينا، وطالما ظل سعر سهم SpaceX أعلى من نحو 124 دولارا، فإننا لا نتوقع تسجيل خسائر تقييم خلال الأرباع المقبلة.

سؤال:

هل تتضمن التقديرات الحالية للنفقات الرأسمالية استثمارات سوريا والأعمال الجديدة مثل ZOI ؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

تشمل التوجيهات الحالية للنفقات الرأسمالية استثمارات ZOI، لكنها لا تشمل سوريا.

سؤال:

هل يعكس تقييم استثمار SpaceX المسجل في دفاتر زين القيمة كما في 30 يونيو، أم أن هناك فترة تأخر في التقييم ؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

تم تقييم الاستثمار استنادً إلى سعر السهم في 30 يونيو والبالغ نحو 170 دولارا أمريكيا للسهم، وبعد ذلك قمنا بتطبيق خصم للسيولة ومخصصات إضافية عند تحديد القيمة الدفترية للاستثمار.

بناءً عليه، واستنادا إلى افتراضاتنا الحالية، فإنه طالما ظل سعر سهم SpaceX أعلى من نحو 124 دولارا، فإننا لا نتوقع الاعتراف بخسائر تقييم.

سؤال:

ما حجم المخاطر المحتملة التي قد تتعرض لها أرباح المجموعة المجمعة، نتيجة عمليات السودان، في ظل استمرار المخاطر الجيوسياسية والاقتصادية الكلية ؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نعتقد أن أصعب مرحلة بالنسبة للسودان أصبحت إلى حد كبير خلفنا، ومن الناحية التشغيلية، فعمليات الشركة تواصل تعافيها، ولا نتوقع حاليا أي تأثير سلبي جوهري على المجموعة.

كما أن تطبيق المعيار المحاسبي الدولي IAS 29 يوفر معالجة محاسبية لبيئة التضخم المفرط، على سبيل المثال، كان لتطبيق المعيار خلال الربع الثاني من العام 2026 أثر إيجابي يقارب مليون دولار على صافي أرباح المجموعة.

بشكل عام، ما زلنا ننظر بإيجابية إلى عمليات السودان، ونعتقد أنها قادرة على تقديم مساهمة إيجابية متزايدة للمجموعة مع عودة الأوضاع إلى طبيعتها.

سؤال:

كم تبلغ الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات الـ EBITDA التي تحققها العمليات الحالية في سوريا، وكيف سيؤثر تمويل الرخصة على مستوى الرفع المالي للمجموعة؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

سجلت العمليات الحالية في سوريا EBITDA إيجابياً خلال عام 2025، إلا أننا لا نعتبر الأداء التاريخي مؤشراً معبرا بصورة كبيرة عن الأعمال المستقبلية، نظرا للتحول الكبير المخطط له في العمليات.

من المهم الإشارة إلى أن زين سوريا ستبدأ عملياتها بأكثر من 6.3 ملايين عميل منذ اليوم الأول، ما يوفر قاعدة قوية للانطلاق وتحقيق النمو مستقبلا.

ومن منظور الرفع المالي، يبلغ حاليا معدل صافي الدين إلى الـ EBITDA لدى المجموعة نحو 1.9 مرة، ونتوقع ارتفاعه إلى نحو 2.4 مرة بنهاية العام 2026، شاملا استثمار سوريا والمتحصلات المتوقعة من SpaceX ، قبل أن ينخفض إلى نحو 2.2 مرة بنهاية العام 2027، بالتالي فإننا لا نزال مطمئنين لمستوى الرفع المالي للمجموعة.

سؤال:

خلال الجمعية العمومية، أشارت الهيئة العامة للاستثمار إلى أنه لا ينبغي أن تستند التوزيعات بشكل رئيسي إلى المكاسب غير المحققة، وفي ظل مساهمة SpaceX والتقلبات الأخيرة في سعر السهم، هل لا تزال الإدارة مرتاحة لقرار التوزيعات المرحلية؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نعم. أولا، من المهم التأكيد على أن التوزيعات المعلنة مغطاة بشكل جيد من حيث السيولة من قبل العمليات التشغيلية الأساسية للمجموعة.

فخلال النصف الأول من العام 2026، بلغ ربح السهم للمجموعة 51 فلساً، منها نحو 23 فلساً تم تحقيقها من العمليات الأساسية وحدها، بالتالي فإن توزيعات الأرباح المرحلية البالغة 17 فلسا يمكن تغطيتها بالكامل من الأرباح التشغيلية، دون الاعتماد على مكاسب الاستثمارات.

من المهم أيضا الإشارة إلى أننا لم نقم بتقييم استثمار SpaceX على أساس سعر 30 يونيو البالغ نحو 170 دولاراً أمريكياً للسهم، فعند تسجيل المكاسب، طبقنا خصماً

للسيولة بنحو 22% إلى جانب مخصصات إضافية، ما خفض مرجع التقييم فعليا إلى نحو 122 إلى 124 دولارا للسهم.

ويوفر ذلك هامش أمان ملموساً في مواجهة تقلبات السوق، ويعكس نهجا متحفظا في التقييم بدلا من الاعتراف بكامل القيمة السوقية.

سؤال:

إذا انخفض سعر سهم SpaceX إلى ما دون 124 دولارا، فهل سيتم الاستمرار في دفع التوزيعات ؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نعم، ما زلنا مرتاحين لالتزاماتنا بالتوزيعات، ولدينا التمويل اللازم للاستمرار في تنفيذها.

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات لمجموعة زين

لا مزيد من الأسئلة... نشكر المنسق العام لهذا الاتصال، ويُرجى منكم الرجوع إلى موقع علاقات المستثمرين للحصول على تحديثات إضافية، ونأمل أن لا تتردّدوا في الاتصال بفريق علاقات المستثمرين للحصول على مزيد من المعلومات IR@zain.com.

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

شكرا لكم جميعا على الانضمام إلينا في هذا الاتصال.

نتمنّى لكم يوما سعيدا.

zain

Q2 2026 EARNINGS

11 Aug 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.

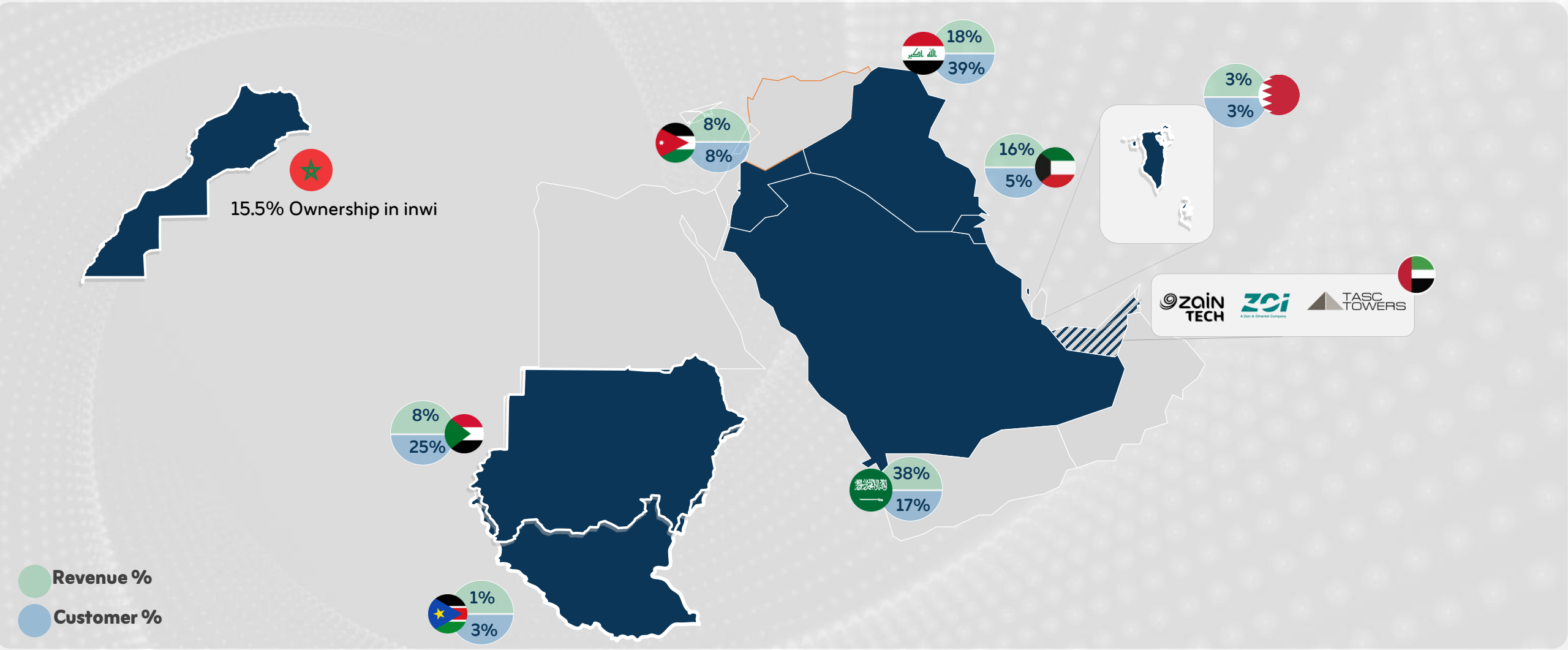
We can offer no assurance that our estimates or expectations will be achieved. Without prejudice to existing obligations under capital market law, we do not assume any obligation to update forward-looking statements to take new information or future events into account or otherwise. Accordingly, this 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 or visit www.zain.com/en/investor-relations

FINANCIAL PERFORMANCE : Q2 & H1 2026

	ACTIVE CUSTOMERS	GROUP REVENUE	GROUP EBITDA	GROUP NET INCOME	GROUP EPS
Q2	51.9 Million +2% YoY	1.85 USD Billion +5% YoY	639 USD Million +5% YoY	457 USD Million +90% YoY	11 USD Cents
H1		3.71 USD Billion +5% YoY	1.23 USD Billion +6% YoY	717 USD Million +73% YoY	17 USD Cents

ZAIN FOOTPRINT



CUSTOMERS	51.9 Million	REVENUE	3.71 USD Billion	EBITDA	1.23 USD Billion	NET INCOME	717 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 INFRASTRUC-TURE

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

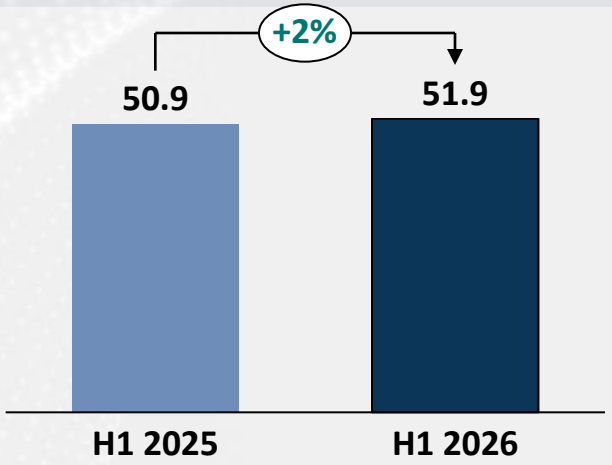
- PEOPLE
- ENHANCED COLLABORATIO N
- PARTNERSHIPS

PROGRESS WITH PURPOSE

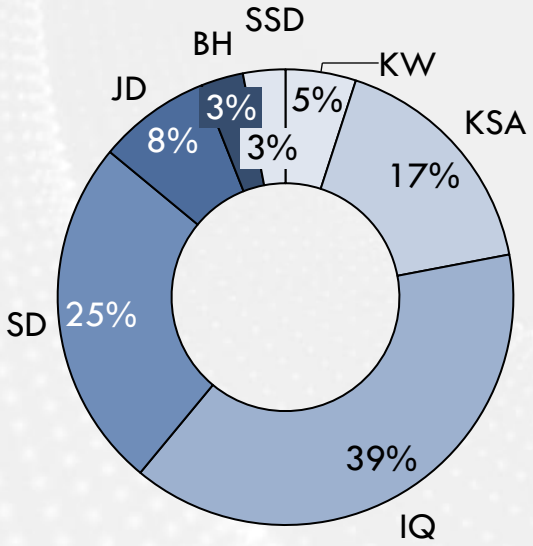
FINANCIAL PERFORMANCE

GROUP CUSTOMERS

GROUP CUSTOMERS (Million)



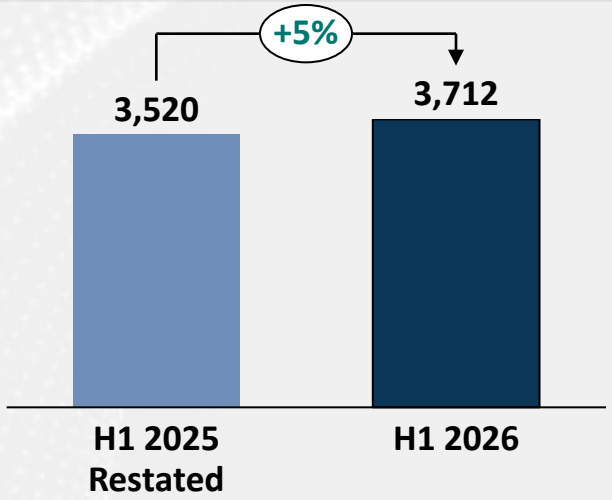
CUSTOMER BREAKDOWN %



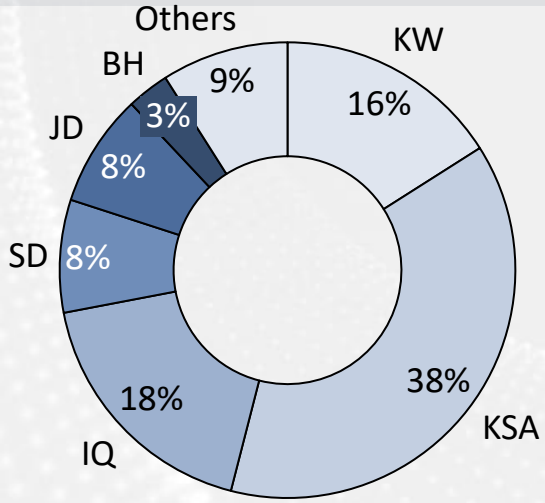
ZAIN OPCO	NETWORK TECHNOLOGY	BLENDED ARPU	PREPAID BASE %
KUWAIT	5G	$24	50%
KSA	5G	$17	75%
IRAQ	4G	$5	89%
SUDAN	4G	$4	96%
JORDAN	5G	$12	39%
BAHRAIN	5G	$16	32%
SOUTH SUDAN	4G	$2	98%

GROUP REVENUE

GROUP REVENUE (USD M)



REVENUE BREAKDOWN %

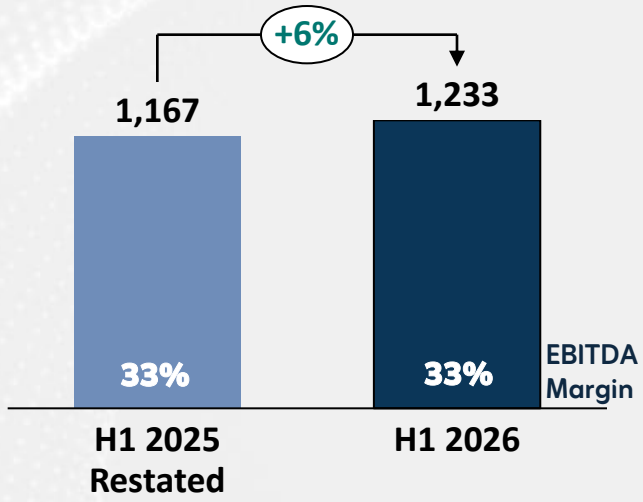


KEY TAKEAWAYS

1. STEADY GROWTH IN DATA REVENUE – UP 15% YOY
2. STRONG 13% YOY GROWTH IN B2B REVENUE
3. ZOI DELIVERS SOLID REVENUE GROWTH, UP 45% YOY
4. ZAINTECH DELIVERS SOLID REVENUE GROWTH, UP 24% YOY
5. GROWTH IN FINTECH REVENUE – UP 29% YOY

GROUP EBITDA

GROUP EBITDA (USD M)



MAJOR CONTRIBUTORS

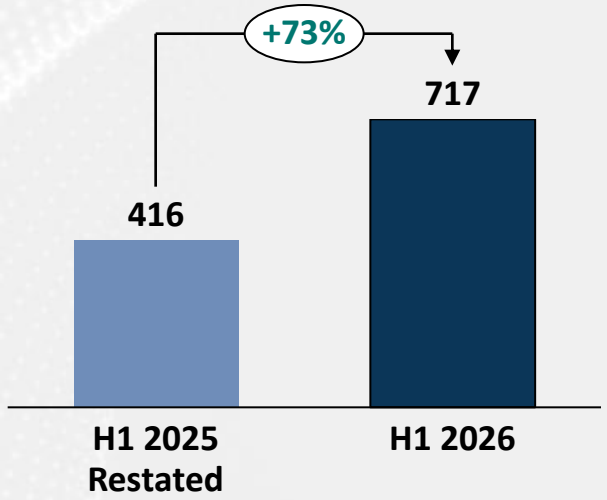
1	Zain KSA	36%
2	Zain Iraq	19%
3	Zain Kuwait	18%
4	Zain Sudan	13%

KEY TAKEAWAYS

1. EXCEPTIONAL TOP LINE PERFORMANCE ACROSS OPCOS
2. CONTINOUS COST OPTIMIZATION EFFORTS ACROSS THE GROUP
3. THE ADOPTION OF HYPERINFLATION ACCOUNTING DECREASED EBITDA BY USD 24 MILLION IN H1 2026

GROUP NET INCOME

GROUP NET INCOME (USD M)



MAJOR CONTRIBUTORS

1	Zain Kuwait	16.2%
2	Zain Sudan	16.1%
3	Zain KSA	15%

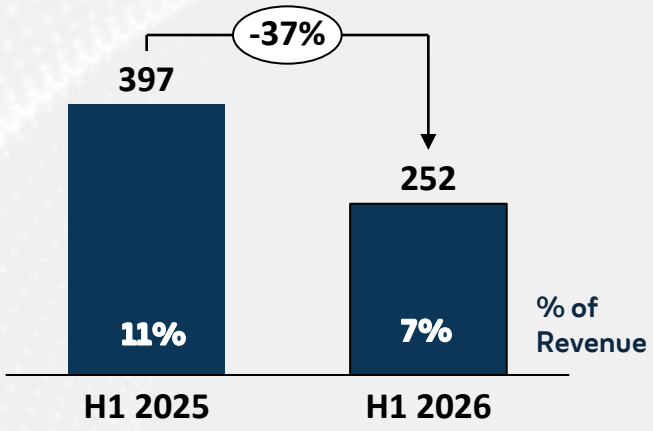
KEY TAKEAWAYS

1. EXCEPTIONAL TOP LINE PERFORMANCE ACROSS OPERATIONS

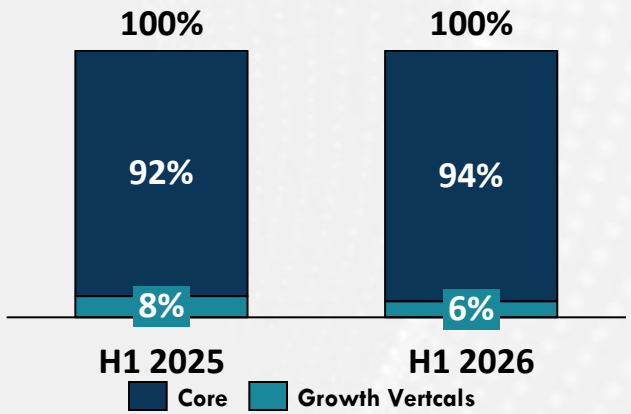
2. ZAIN VENTURES STRATEGIC INVESTMENTS RECORD NOTABLE GAINS OF USD 411 MILLION

GROUP CAPEX

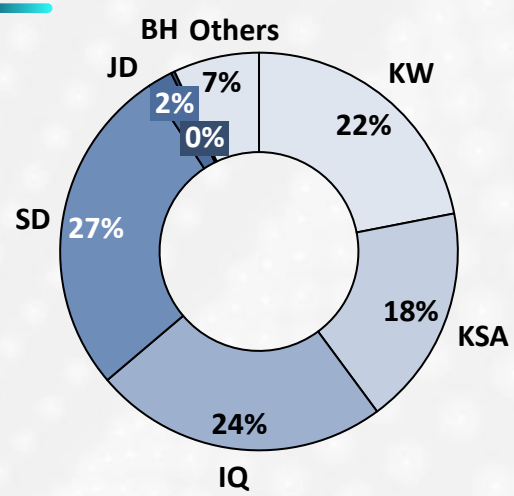
GROUP CAPEX (USD M)



CAPEX BY BUSINESS %



CAPEX BY OPCO %



KEY TAKEAWAYS

1. **EXPANDING 5G COVERAGE**
   Expanding the 5G network coverage footprint, modernizing the core infrastructure,

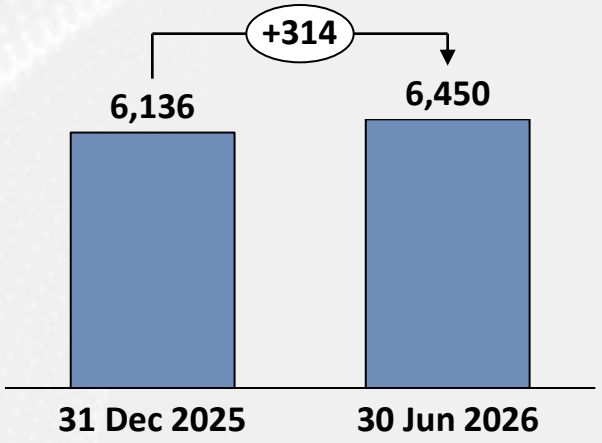
2. **SUDAN DISASTER RECOVERY**
   Initiation of 3 DR locations and a temporary hold on the Khartoum swap project

3. **SUBSEA CABLES**
   For fiber pairs, cable landing stations, licenses, and equipment

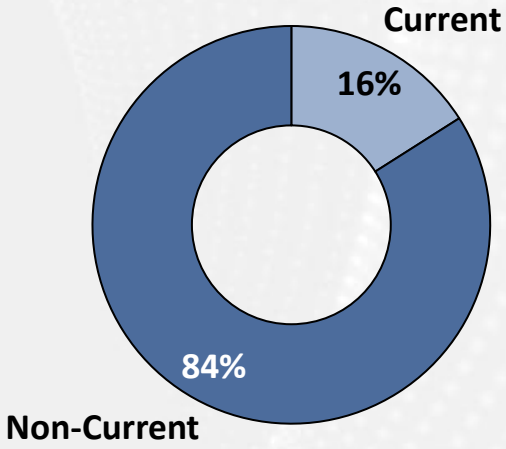
4. **LTE ENHANCEMENT & EXPANSION**
   Including the enhancement of LTE coverage and expansion of the backhaul network, and BSS upgrade

DEBT PROFILE

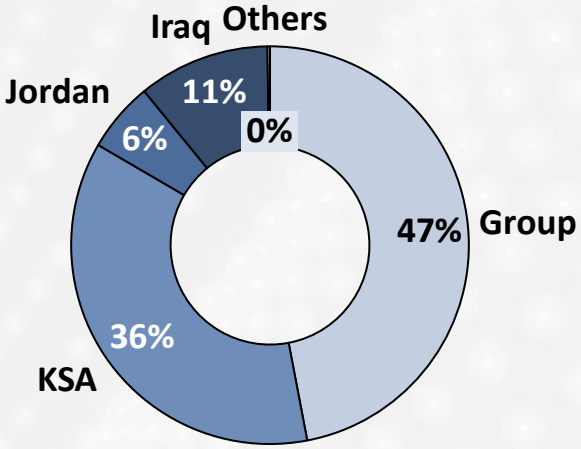
BORROWINGS (USD M)



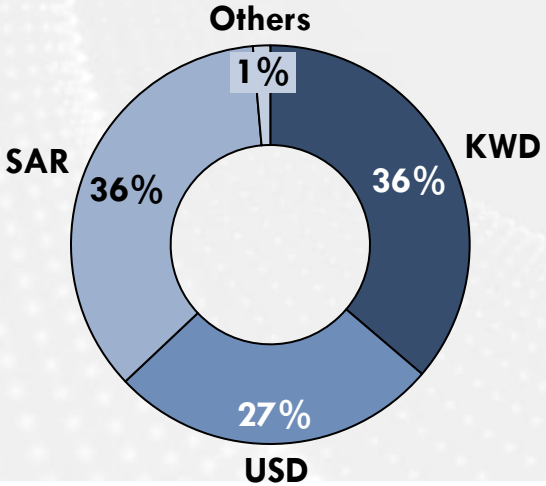
BORROWING BY MATURITY (USD M)



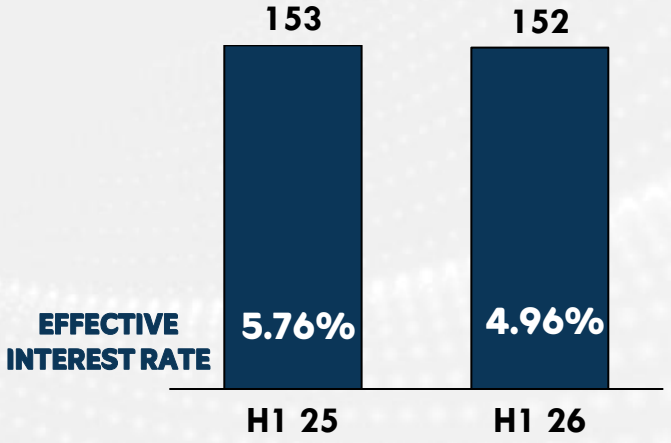
BORROWING BY OPCO



BORROWING BY CURRENCY



BORROWINGS – FINANCE COST (USD M)



LEVERAGE RATIOS

NET DEBT/EBITDA
1.9x

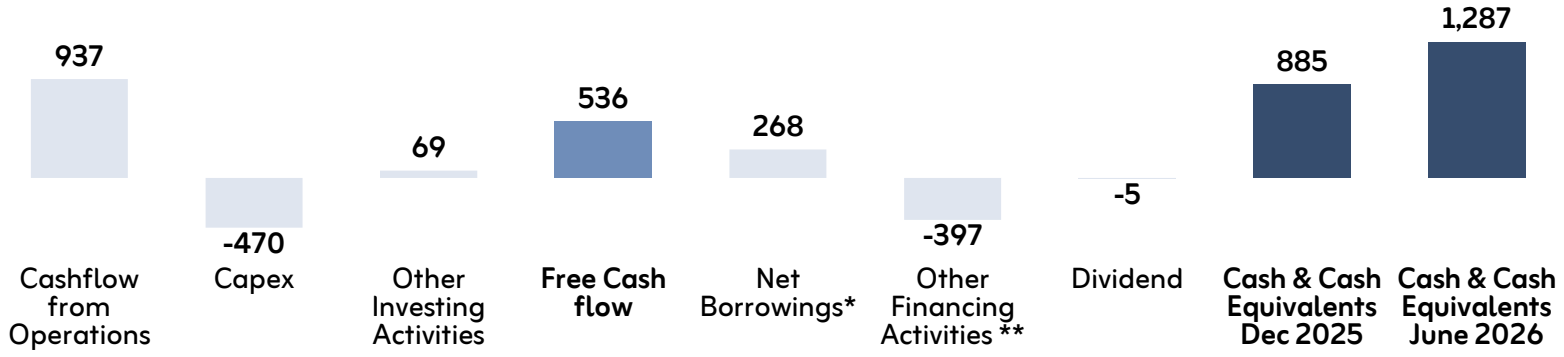
NET DEBT/EQUITY
0.7x

LIQUIDITY PROFILE

GROUP CASHFLOW BRIDGE (USD M)

* *Excludes : Capex financing and Overdraft*

** *Includes: Finance Cost ,Lease payments, 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)

25%

CFI Margin

(CFI / Revenue)

11%

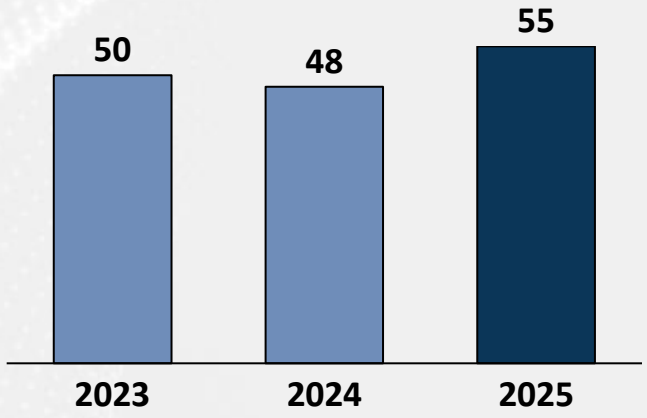
FCFF Margin

(FCFF/ Revenue)

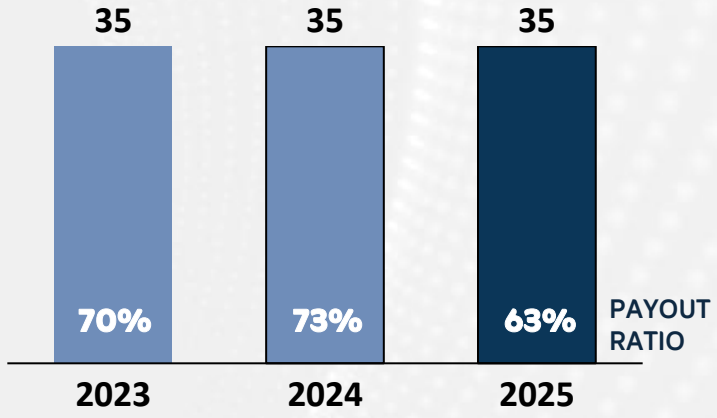
14%

DIVIDEND PROFILE

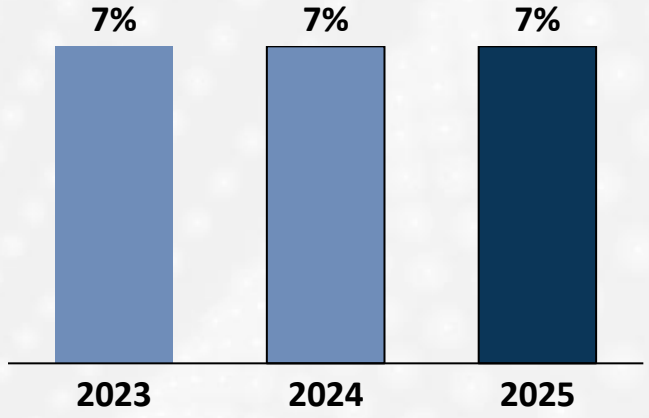
EPS (FILS)



DPS (FILS) **& PAYOUT RATIO**



DIVIDEND YIELD %



Dividend Distribution & Policy

Exceptional 2026 Interim Dividend

Board declared an exceptional interim cash dividend of **17 fils per share** for H1 2026, scheduled to be paid on **6th of October 2026.**

2025 Dividend Delivery

For the first time in Zain's history, the full-year committed dividend was distributed ahead of schedule in two instalments:

- **10 fils per share** paid in September 2025.
- **25 fils per share** paid in November 2025.

Total dividend of **35 fils per share** fully delivered in line with the Group's policy.

Dividend Policy

Dividend policy extended through **2028.**

Reaffirms a minimum annual cash dividend of **35 fils per share.**

ZAIN SHARE PRICE

TOTAL SHARES
4,327,058,909

MARKET CAP
USD 8.7 BILLION

ZAIN SHARE PRICE

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

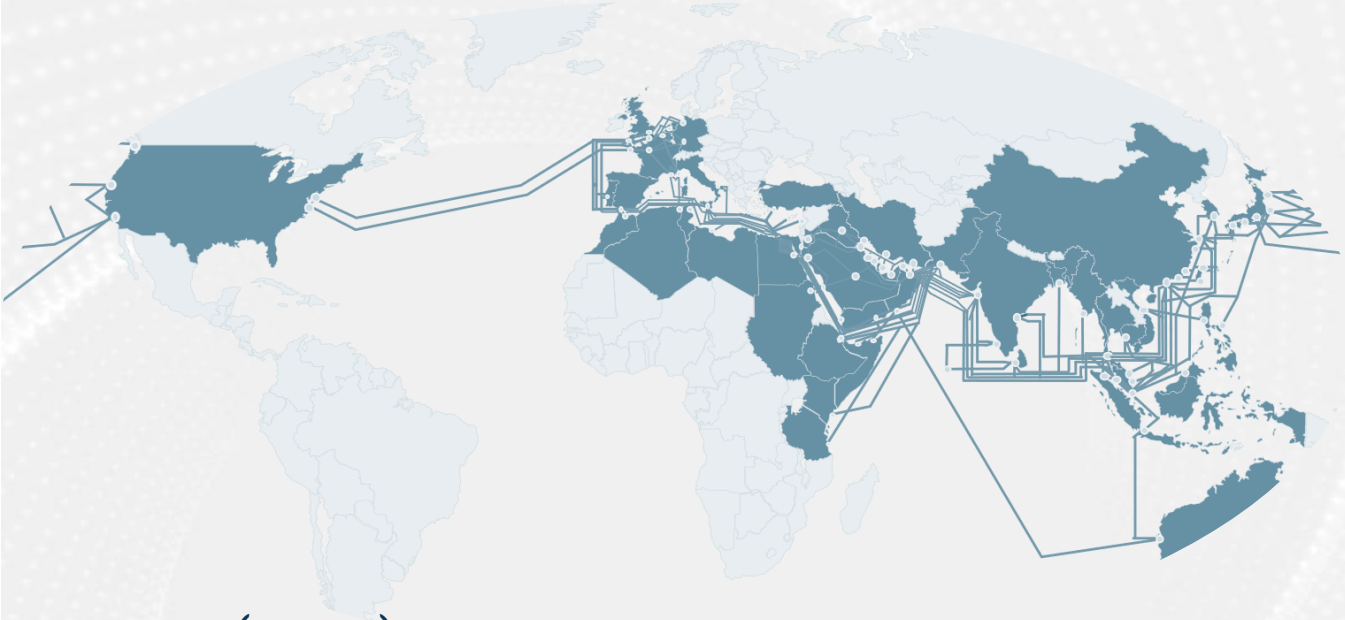
2026 FINANCIAL GUIDANCE

	FY 2026 REVISED GUIDANCE	ACTUAL
REVENUE GROWTH	+10% to +15%	+5%
NET INCOME GROWTH	+40%	+73%
CAPEX / REVENUE (%)	~12% to 15%	7%

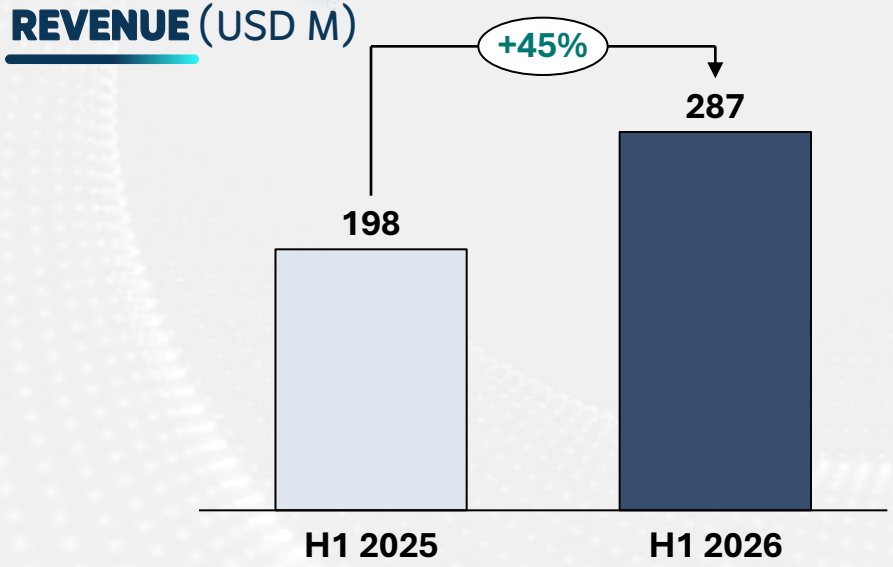
ZAIN OMANTEL INTERNATIONAL

A Zain & Omantel Company

FACTORS DRIVING GROWTH IN ZOI



REVENUE (USD M)



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.

20+
International Submarine Cables

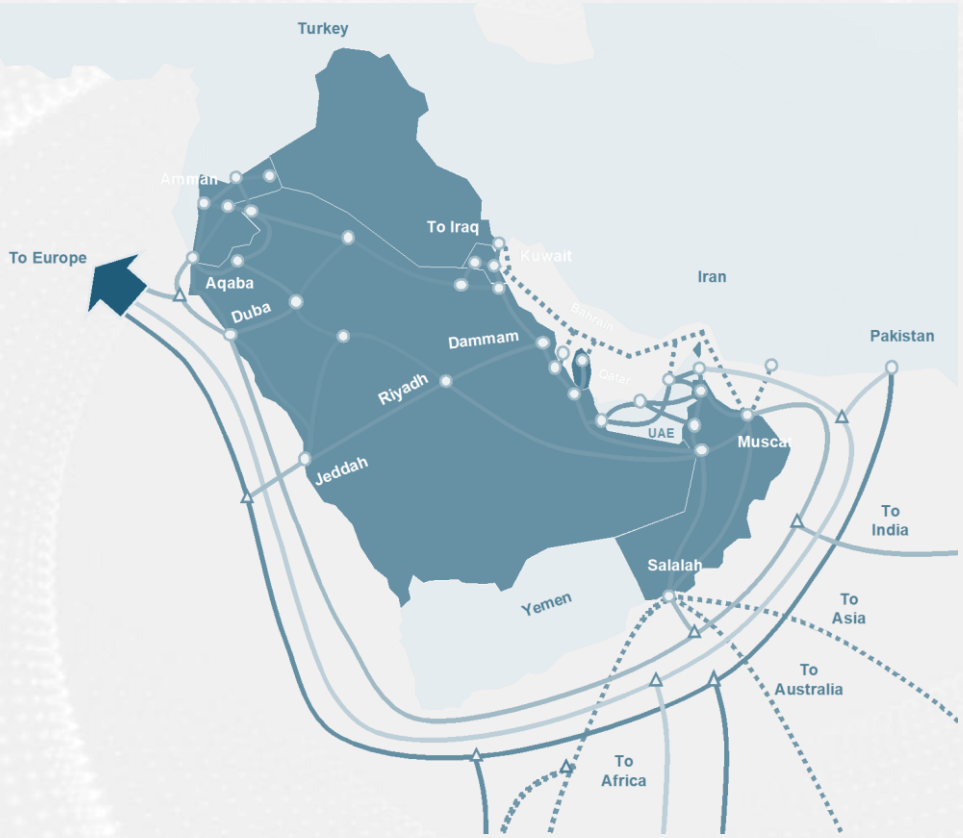
8
On-net access countries

Among Region's top wholesaler

+60m
End-customers on-net

This map is for illustrative purposes only and does not represent an authoritative statement on the legal status of any territory or the delineation of international boundaries.

MESHED NETWORK CREATING THE RING



This map is for illustrative purposes only and does not represent an authoritative statement on the legal status of any territory or the delineation of international boundaries.

Africa ONE

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

BLUE RAMAN

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

PEACE Cable

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

KSA TERRESTRIAL NETWORK

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

zain

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**

CLOUD SERVICES

- Cloud Advisory
- Managed Services
- App Modernization
- Cost Optimization
- AI Infrastructure

PRIVATE | PUBLIC | SOVEREIGN | MULTI

aws, vmware, Microsoft, SAP, Google Cloud, Oracle Cloud

CYBERSECURITY

- Security Professional Services
- Managed Security Infrastructure
- Cybersecurity as a Service
- Threat Detection Services
- Gen AI Security

Fortinet, Obrela Security Industries, CrowdStrike, splunk>, paloalto, Microsoft, zscaler, HYAS, VEGERA

DATA & AI

- Big Data Platform
- Data Strategy
- Data Governance & Data Management
- Data Monetization
- Data Visualization & Insights
- AI & Data Science

+ableau, CLOUDERA, Microsoft, talend, Google, mastercard, aws, FICO

DIGITAL SOLUTIONS

- Command & Control
- Video Surveillance & Analytics
- IoT Asset Tracking
- Smart Buildings, Smart Cities/Districts
- Automation
- Sustainability

Microsoft, Atos, pwc, disrupt-X, Tencent, UL Solutions, SAIMOS

DRONES & ROBOTICS

- Asset Inspection & Monitoring
- Visual Intelligence
- Entertainment Coverage
- Environmental Compliance

OPTELOS, ABYSS

MODERN INFRASTRUCTURE

- AI-driven Workload Computing
- Information & Network Security
- Engineered System Infrastructure
- Unified Communications, Collaboration & Workplace
- Hyperconverged Infrastructure
- Application-Centric Infrastructure (ACI) & Micro Segmentation

Dell Technologies, vmware, IBM, Fortinet, splunk>, Veeam, Huawei, NetApp, Microsoft, Nutanix, NVIDIA, F5, Red Hat, SEDCO, Cisco, Cloudflare, Oracle, Veritas, Trend Micro, paloalto

SOFTWARE LICENSING

- Licensing Services
- Software Asset Management Services

Microsoft, Red Hat, Oracle, vmware

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

Bahrain | Egypt | Iraq | Jordan | Kuwait

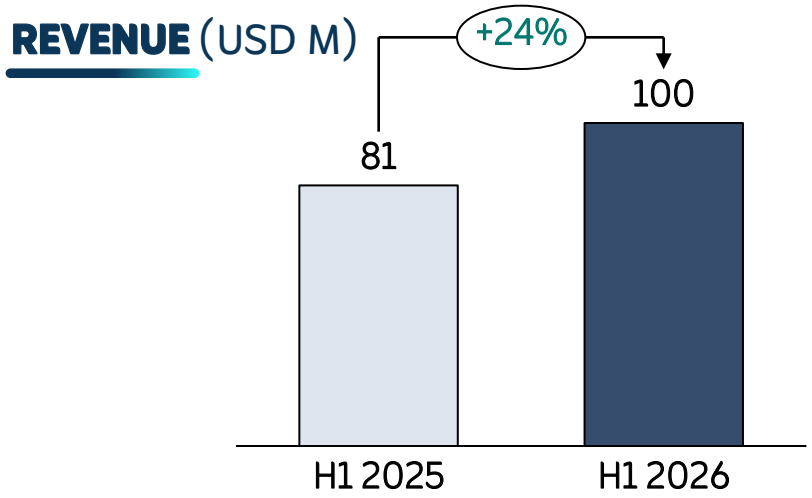
Oman | KSA | Sudan | S. Sudan | UAE

LINES OF BUSINESS

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

STRATEGIC PARTNERSHIPS

Atos, LigaData, du, Microsoft, Oracle, vmware, aws, mastercard, Tunstall, BT, Cloudera



FACTS ABOUT ZAINTECH

EMPLOYEES

600+

GROWTH RATE H1'26 REVENUE

24%

SUBSIDIARIES

BIOS A ZAINTECH COMPANY

ADFOLKS. A ZAINTECH COMPANY

sts A ZAINTECH COMPANY

Citrus A ZAINTECH COMPANY

zain

zain FINTECH

ZAIN FINTECH MILESTONES – Q2'26

Bede

- Implemented revised pricing strategy inline with new pricing cost.
- Banking partnership discussions for new offerings
- Pending CBK approval to expand the products and services

tamam

- Tamam continue to deliver fully digital, instant approval, Sharia-compliant financing.
- Sales acceleration initiatives are ongoing with huge focus on partnerships and product innovation.
- Expanded Digital Installments sales, supporting revenue diversification and reducing reliance on traditional financing products.

Bede

- Continued growth in onboarding and financing despite regional challenges and AWS-related disruptions.
- Successful implementation of the CBB Finance Deferment program.
- New financing products offering.

zain CASH

- Strengthened leadership in Iraq's digital payments sector through expanded merchant and financial services.
- Engagement campaigns supported the increase in transactions volumes.
- Increase in card payment volumes with Platinum cards offerings

zain CASH

- Launched eFAWATEERcom Pay integration with the Sanad App Provides a seamless payment experience for Gov. services
- Expanded the ecosystem with personalized experiences and new credit offerings to deepen customer engagement.
- Strategic partnerships with partners, activating 50% offers to drive usage and enhance customer engagement

Bede

- Bede Wallet offering Telecom services bundles.
- Continuous Activation campaigns in different regions.
- Integration with additional payment partners.

Bede

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

+35% YOY	$5.4 Billion	29% YOY
CUSTOMER	TRANSACTION VALUE	REVENUE

zain

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

SpaceX, xAI, Revolut, cohere, groq, intelmatix, Articul8, Beyond Limits, ByteDance

INDIRECT INVESTMENTS

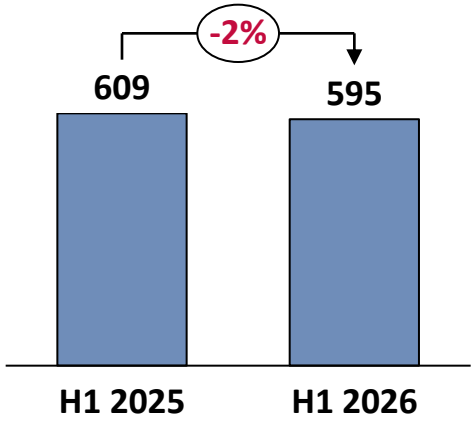
BECO CAPITAL, COLLE CAPITAL, MEVP, KADMOS, wamda capital, Unbound

INVESTED	PORTFOLIO VALUE	VALUE CREATED	RETURN MULTIPLE
$165m	$700m	$553m Since Inception	4.4x

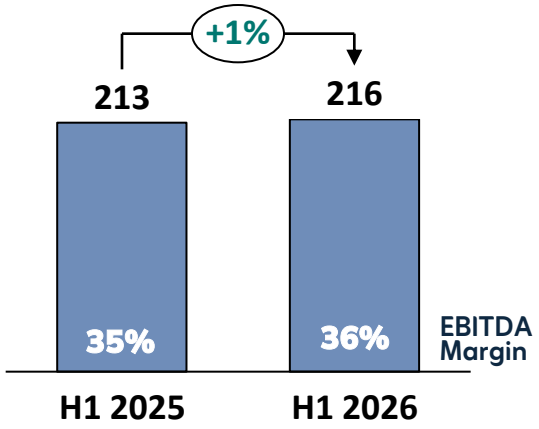
OPERATIONAL REVIEW

ZAIN KUWAIT

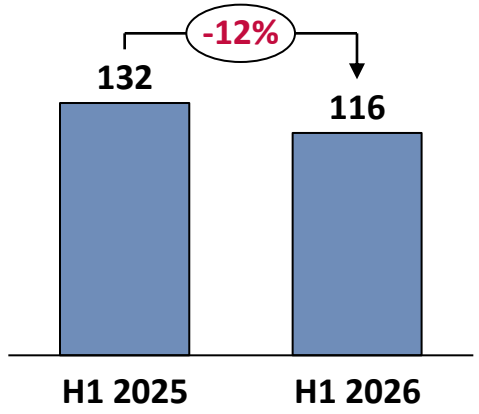
REVENUE (USD M)



EBITDA (USD M)



NET INCOME (USD M)

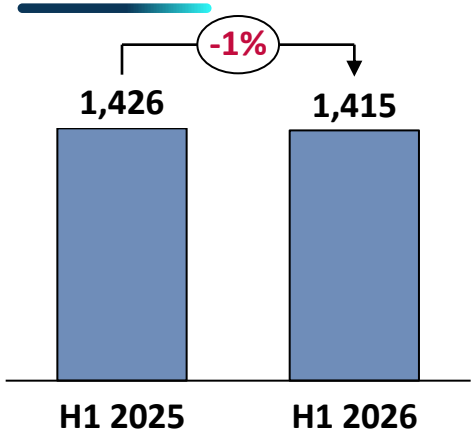


- Zain Kuwait stayed resilient through a difficult regional backdrop, protecting **customer stability** while continuing to **advance network leadership** and **digital adoption**
- Market leader in revenue & net income, capturing **38%** of revenue & **49%** of the net income market share
- Regional conflict slightly impacted **roaming** and **device/trading** revenues
- Continued expansion of the **5G network enhanced coverage**, user experience, and overall network performance
- **B2B** increased **15%** YoY
- **Data revenue** grew by **8% YoY,** contributing **41%** to total revenue

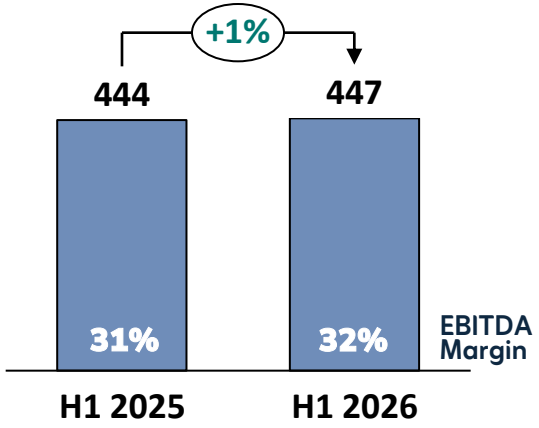
100%	1983	2.6M	34%	38%	$24	50%	5G	$55M	100%
OWNERSHIP	OPERATIONS	CUSTOMER BASE	MARKET SHARE	VALUE SHARE	BLENDED ARPU	PREPAID BASE	NETWORK TECHNOLOGY	TOTAL CAPEX	POPULATION COVERAGE

ZAIN KSA

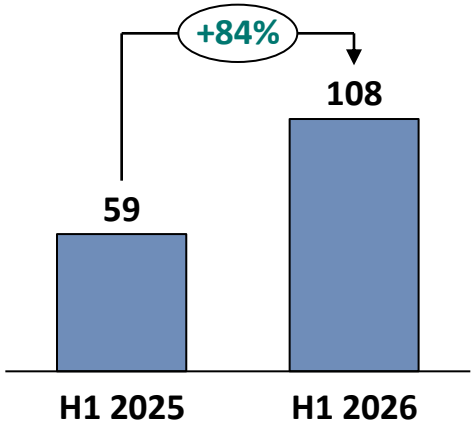
REVENUE (USD M)



EBITDA (USD M)



NET INCOME (USD M)

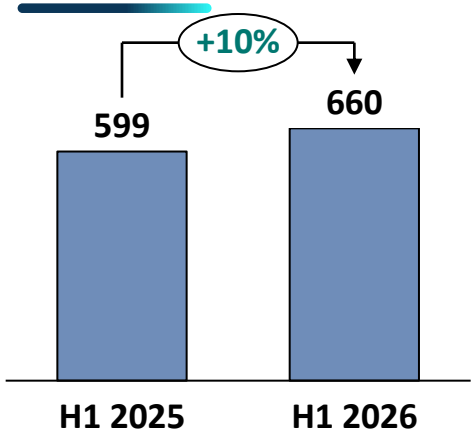


- **5G**, **B2B**, **MVNO**, **Wholesale**, **Yaqoot**, and **Tamam** continue to drive growth
- Net income saw a **significant increase**, primarily driven by a **one-off contribution from the Kingdom's Universal Service Fund**
- Expanded **5G** to **119** cities, with **5G advance** readiness
- **Data revenue** grew by **6%** and formed **42%** of total revenue
- **Tamam** revenue increased **2%** YoY

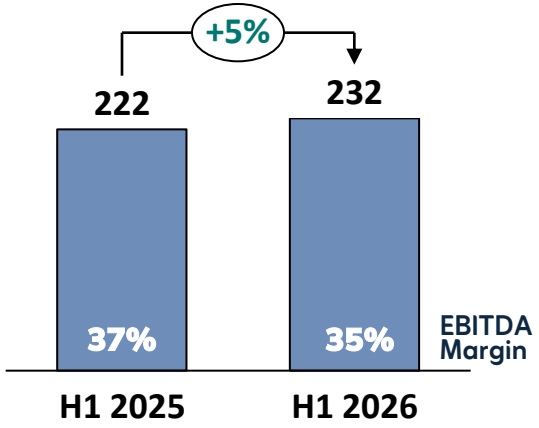
37%	2008	8.9M	$17	75%	5G	$46M	99%
OWNERSHIP	OPERATIONS	CUSTOMER BASE	BLENDED ARPU	PREPAID BASE	NETWORK TECHNOLOGY	TOTAL CAPEX	POPULATION COVERAGE

ZAIN IRAQ

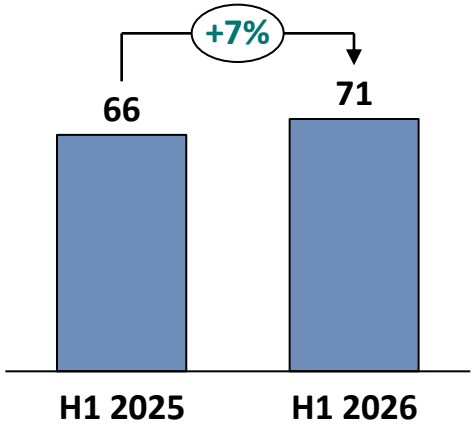
REVENUE (USD M)



EBITDA (USD M)



NET INCOME (USD M)



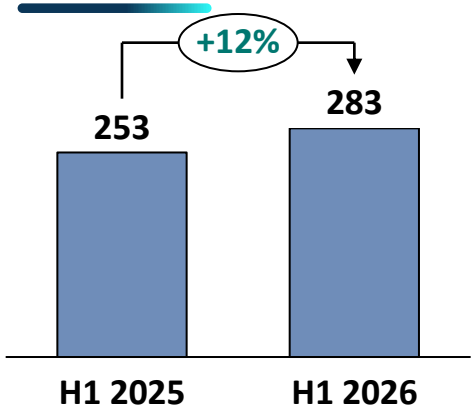
- Strong results across all metrics, confirming a growth trajectory since the implementation of the new strategy
- Continued improvement in bundle and data adoption supporting revenue growth
- Ongoing targeted cost-optimization led to further improvement in our bottom-line
- Ongoing network investments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

76%	2003	20.4M	51%	46%	$5	4G	$59M	99%
OWNERSHIP	OPERATIONS	CUSTOMER BASE	MARKET SHARE	VALUE SHARE	BLENDED ARPU	NETWORK TECHNOLOGY	TOTAL CAPEX	POPULATION COVERAGE

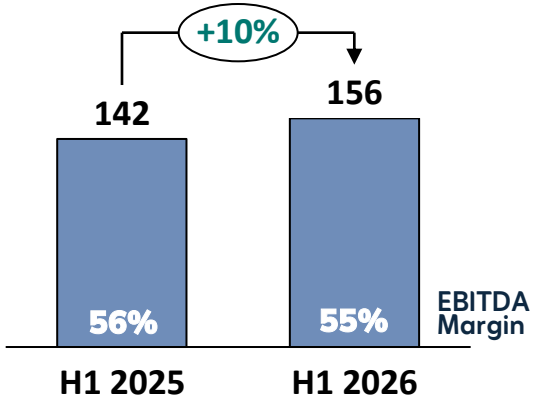
* 2 player market

ZAIN SUDAN

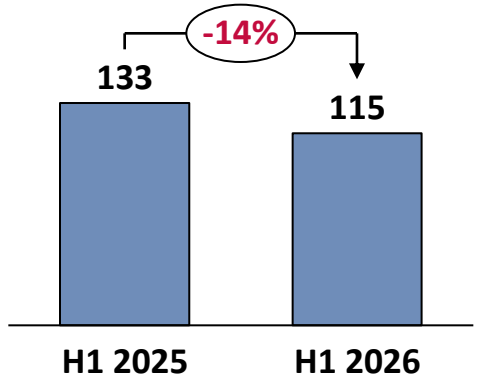
REVENUE (USD M)



EBITDA (USD M)



NET INCOME (USD M)



- **Application of IAS 29 resolved Audit qualification:** It addressed the 10 year long-standing audit qualification in Sudan
- Solid performance, with revenue up **12%** and EBITDA up **10%** while Net income dropped **14% due to FX losses**
- **Commercial recovery accelerated**, with customer base increased by **+9%**, supported by **customer reconnection**, **price revamps** and **network recovery**
- **Restoration of commercial activities** and **rebound** in business performance

- **FX rate** changed from **2,140** in Jun'25 to **3,550** in Jun'26 (SDG / USD)
- Total On Air sites **2,087 sites**, bringing active network to more than **90%** in safe areas
- **FINTECH** : Bede continued to scale
- **B2B** delivered remarkable growth, **surging 198%** YoY
- **Data revenue** grew by **38% YoY**, contributing **37%** to total revenue

100% OWNERSHIP

2006 OPERATIONS

12.9M CUSTOMER BASE

56% MARKET SHARE

52% VALUE SHARE

$4 BLENDED ARPU

96% PREPAID BASE

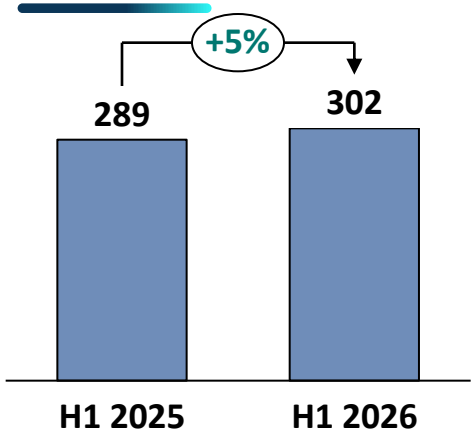
4G NETWORK TECHNOLOGY

$68M TOTAL CAPEX

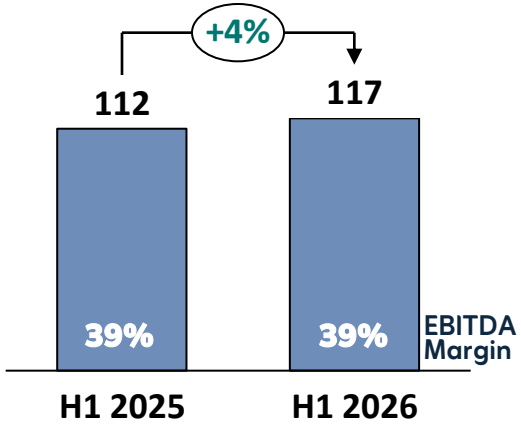
90% POPULATION COVERAGE

ZAIN JORDAN

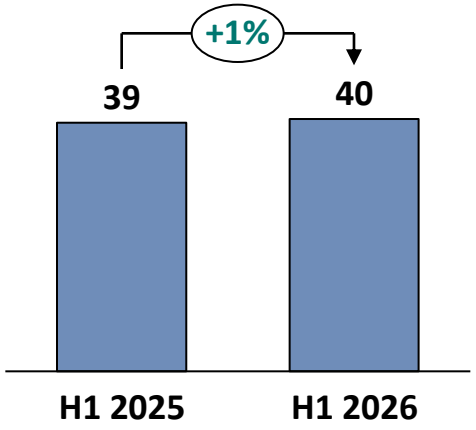
REVENUE (USD M)



EBITDA (USD M)



NET INCOME (USD M)

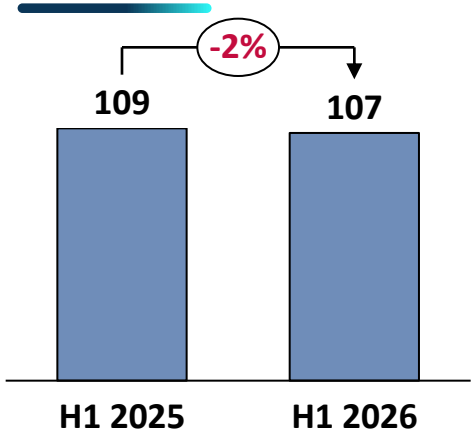


- Zain Jordan **preserving its market leadership** while building for the future, with **44%** value share and increased **5G** traffic
- **License Extension**: Zain secured official approval for the extra **5-year extension** of the **900/1800/2100 MHz** licences
- **Data revenue** grew by **11%** YoY, and formed **57%** of total revenue
- Expansion of **5G network** & **FTTH** boosts revenue and customer base
- **B2B revenues** grew 8% YoY

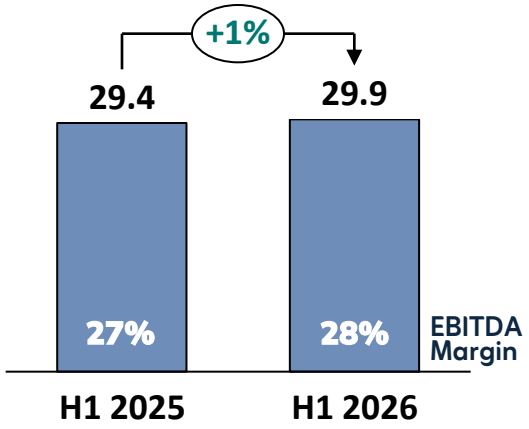
96.5%	2003	4.3M	35%	44%	$12	39%	5G	$5M	99%
OWNERSHIP	OPERATIONS	CUSTOMER BASE	MARKET SHARE	VALUE SHARE	BLENDED ARPU	PREPAID BASE	NETWORK TECHNOLOGY	TOTAL CAPEX	POPULATION COVERAGE

ZAIN BAHRAIN

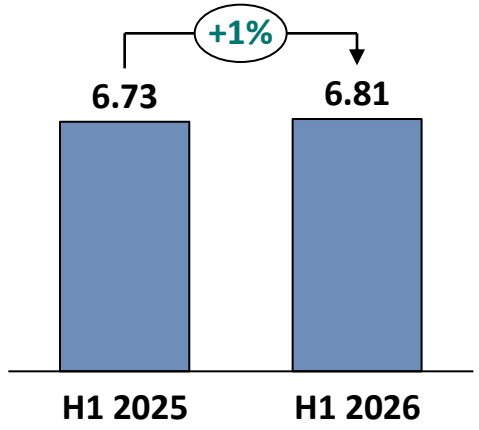
REVENUE (USD M)



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 **47%** of total revenue and grew **3%** YoY
- Focused on the continued expansion of **5G** and **4G** infrastructure
- **B2B** revenue grew **15%** 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

$1.2M
TOTAL CAPEX

100%
POPULATION COVERAGE

Zain Syria to Launch in Q1 2027

Six-month transition period, ahead of the launch of Zain Syria

$747M
LICENSE BID VALUE

75%
ZAIN GROUP OWNERSHIP

Q1 2027
COMMERCIAL LAUNCH

25 YRS
(20+5) LICENSE TERM

DEAL ECONOMICS

~6.3m Customers at handover

Corporate income tax exemption
Covers the first two profitable years

Five-year license exclusivity

LICENSE & MARKET POSITION

25-year technology-neutral license
20 years, extendable by a further five years

Mobile & fixed-resale from Day 1
Migrates to a unified license after 7.5 years

370 MHz spectrum allocation
Zain Group's largest spectrum position across its portfolio

INVESTMENT & RETURNS

~USD 800m network investment
Over 10 years; ~USD 250m in the first 2 years

Positive EBITDA from Day 1
Free cash flow turns positive from Year 2

Replaces MTN Syria as the country's second mobile operator

APPENDIX

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

Direct Operator Billing – Q2'26

Number of Transactions

Q2'25	Q2'26
50 m	60 m

Number of live Services*

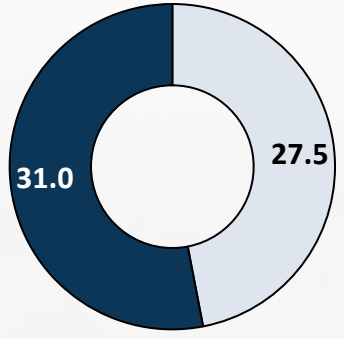
Q2'25	Q2'26
224	345

Value of Transactions

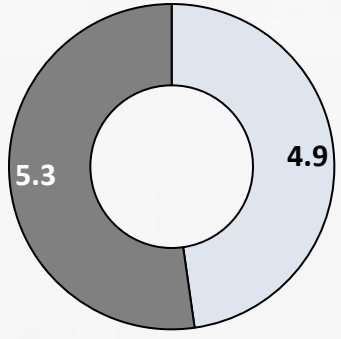
Q2'25	Q2'26
27 m	31 m

Number of Partners*

Q2'25	Q2'26
35	48



Sales Q2'25 ($Mn)
Sales Q2'26($Mn)



Net Sales Q2'25(Mn)
Net Sales Q2'26(Mn)

Direct Operator Billing (DoB)

- DoB Business generating over $547Mn Sales since inception to Zain OpCos, and delivering 345 live services through 48 partners
- Q2'26, generated Sales of $31.0Mn and Net Sales of $5.3Mn to Zain OpCos, primarily driven by strong performance in Kuwait, Iraq and Sudan.
- Zain Sudan continues to strengthen its position as a strategic alliance, making a significant contribution to Dizlee's overall business growth

Digital Advertising

- Exploring opportunities with Bede Sudan
- Partnering with Duwaween Games to accelerate business expansion

Network API Monetization

- Advancing Network API monetization through GSMA ecosystem partnerships, creating new recurring digital revenue streams.
- Scaling CPaaS with WhatsApp Business Voice and productizing the platform for enterprise B2B growth.
- Accelerating regional rollout across Kuwait, Jordan, Iraq, Saudi Arabia, and Bahrain with Group Technology driving cross-OpCo adoption

*Number of live services and partners is subject to change on an ongoing basis

Corporate Sustainability Achievements

"Leading to Value Creation"

KEY ACCOMPLISHMENTS

ESG Ratings and Benchmarking

- Submitted Zain's responses to the **Global Child Forum's Child Rights, reinforcing alignment with international child rights best practices.**
- **Submitted FTSE4Good index** responses, incorporating an expanded Human Rights disclosure this year to strengthen ESG transparency.
- **Initiated the 2026 CDP disclosure** process for Climate Change and Water Security to ensure Zain maintains its leadership position.
- Initiated the 2026 **UN Global Compact Communication on Progress (CoP) submission**, incorporating expanded Health & Safety and workforce disclosures. To be submitted in Q3.

MSCI	S&P Global Ratings	FTSE4Good
A	60/100	4/5

Supply Chain Management

Progressed **ESG supply chain physical audit** with a Target 10 audits for full year. Progress update:

Zain Iraq: 4 completed
Zain Jordan: 4 completed
Zain Kuwait: 5 completed

People & Society–Building Female STEM Talent

Enhanced the Group-wide **Women in Tech to embed AI x Innovation in the design of the program** through an evidence-based redesign, incorporating market research, participant insights and AI-focused learning pathways to improve program impact and employability.

- Advanced regional rollout, with **Iraq attracting 400+** registrations within two days, Kuwait launching a pilot cohort of **17 mentees,** and Sudan graduating **63 women.**

Community Outreach

- Zain Iraq supported **165 orphaned children in Baghdad and Basra** as part of the Ramadan campaign (initiative shifted to Q2 due to regional circumstances).
- Zain Sudan supported **150 vulnerable beneficiaries** during Eid Al Adha celebrations.
- Zain Sudan supported national healthcare resilience mobilizing **50 voluntary blood donors** through a partnership with the Federal Ministry of Health.

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:
  - 691 active students
  - 24,000+ training hours and 1,602 certificates obtained
  - 99.3% average course passing rate
  - To date, 719 students have completed the Business Foundations Diploma, 337 have completed the Data Science & Exponential Technologies Diploma, and 80 have completed the Digital Strategy & Business Innovation Diploma.
  - 76 employees are eligible for their Master's degree in 2026.

WE - Women Empowerment Program

- ✓ The WE SUCCEED Individual Development Plan (IDP) framework has been introduced as a standardized approach for participant development, governance, and retention, with 90% of the WE SUCCEED participants having had their IDPs identified.
- ✓ Since its launch in 2025, the WE SUCCEED program has contributed to the promotion of 18% of its participants.
- ✓ WE 2030 targets indicate women remain below the 2030 targets across all levels. Middle Management is the closest to the target, while Leadership continues to show the largest representation gap.

BE WELL - Employee Wellness Program

- ✓ Continuation of the Kuwait Counseling Center (KCC) free therapy sessions for all Zain employees, with 296 sessions conducted.
- ✓ Zain Group's Mental Health Awareness Month campaign, themed "More Good Days, Together," featured a webinar with 268 groupwide attendees that drove +13 points of knowledge gain, alongside a social media campaign.
- ✓ Building on Zain's existing wellbeing initiatives, "Moments of Calm" continued as weekly 15-minute mindfulness and wellbeing sessions held Tuesdays via Microsoft Teams during a regionally challenging period, with 11 sessions conducted groupwide.

WE ABLE - Disability Inclusion Program

- ✓ GROW, a 3-month internship program for people with disabilities, graduated 20 candidates across Zain Kuwait, Zain Sudan, Zain Bahrain, and Zain South Sudan; delivered 123 mentorship sessions and 65+ training hours with partners Injaz, Be My Eyes, PurpleSpace, and CODED.
- ✓ Introduced the ETI (Establish, Transform, Inspire) Framework, a 5-year roadmap that translates the WE ABLE 2030 strategy into measurable actions across all Zain OPCOs.
- ✓ Zain scored 50/100 on the BDF Self-Assessment and 54/76 (Advanced level) on the Disability:IN Global Index.
- ✓ Be My Eyes partnership added 96 new volunteers and saw 1,164 calls answered across 4 volunteering days.

ZY - Zain Youth Program

- ✓ Zain Youth appointed two ZY Leads (Tala Bader from ZainTECH and Sara Abdulwahab from Zain Bahrain) to drive its programs.
- ✓ Growing ZY Mavericks to 93 total members with 258 trainings completed, while ZY Learn conducted 10 sessions reaching 223 learners on themes like data visualization, cloud computing, AI, and communication.
- ✓ ZY Counsel, an advisory body of young employees tackling key operational challenges for OPCO CEOs, has delivered solutions across 8 Zain markets, from complaint-reduction and gaming strategies in Jordan and Kuwait to market share, transparency, and digitalization initiatives in Iraq, Sudan, Bahrain, and South Sudan.

Zain Replay

- ✓ In line with 4WARD's Collaborative Growth and Digital Zain forces, Gen Z graduates worked hand-in-hand with the Group Branding & Advertising team to launch Zain Replay, a mobile and web trivia experience for Zain Theatre fans. This showcased the graduates' ability to drive cross-functional collaboration and transform ideas into a successfully launched, customer-facing digital product.
  - 4,762 Total Live Players
  - 11 Shows Covered
  - ~433 Average Players per Show
  - Zain Replay App - App Store

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				✓	✓	✓					

zain

THANK YOU

Our Social Media links