التاريخ: 11 /11/ 2026
المرجع: OG-014 21-26
السيد / **محمد سعود العصيمي** المحترم
الرئيس التنفيذي - بورصة الكويت
دولة الكـويت

تحية طيبة وبعد،،،

الموضوع: محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين والعرض التقديمي للربع الثالث 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 الثالث لعام 2026 عن طريق اتصال مباشر على شبكة الانترنت في تمام الساعة الواحدة ظهر يوم الأربعاء الموافق 2026/11/11 (وفق التوقيت المحلي).

مرفق طيه:

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

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير،،،

Date: 11/11/2026
Ref:
Mr. **Mohammad Saud Al-Osaimi**
CEO - Boursa Kuwait
State of Kuwait

Dear Sirs,

Subject: Q3 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 Q3 2026 earnings conference call was conducted via live webcast on Wednesday, 11/11/2026, at 1:00 PM Kuwait Time.

The following documents are provided for reference:

- Minutes of Q3 2026 Earnings Conference Call
- Q3 2026 Investor Presentation

Sincerely yours,

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

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

CC:
CMA - Disclosure Department

Zain Group

Q3 2026

Earnings Conference Call

11 November 2026

Goldman Sachs

Zain Group Q3 2026 Earnings Call Transcript

Wednesday 11 November 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:

Goldman Sachs

Faisal Al Azmieh – GS:

Greetings ladies and gentlemen, this is Faisal from GS, and I would like to welcome you all to the Zain Group's Q3 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, Faisal, and welcome everyone to Zain's Q3 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 Q3 2026 earnings call.

Our 4WARD strategy which is transforming us into an innovative AI and investment-focused TechCo is delivering growth across our operations, growth from our verticals, and substantial gains from our strategic investments in frontier technology companies around the world from space and AI to Fintech.

We are pleased to report our strongest results in 17 years. Revenue reached USD 5.71 billion, up by 4% YoY, and net income soared 59% to nearly USD 1 billion.

We delivered these results despite continued regional conflict, which impacted roaming, disrupted supply chains and device availability and, most notably, held back enterprise revenues, alongside currency pressure in Sudan. Nevertheless, our teams stayed focused on keeping customers connected, strengthening our networks and managing costs.

This translated into tangible progress across our markets: Kuwait grew EBITDA despite lower trading revenue, KSA reported profit growth, Iraq delivered solid results, Jordan and Bahrain continued to grow, and network restoration in Sudan helped bring customers back.
Groupwide enterprise revenue increased 12% during the first nine months, combining the contributions of ZainTECH and our local B2B teams. Demand for business solutions, cloud, managed services and advanced connectivity keeps growing, and we are turning it into deeper relationships with enterprise and government customers.

We achieved an important milestone this quarter as MSCI upgraded our ESG rating to AA, making Zain the highest-rated company in Kuwait and among the leading telecommunications companies in the GCC for ESG performance. This reflects our continued work to strengthen governance and embed sustainability across the business.

Growth verticals
Moving on to our growth verticals — ZOI, ZainTECH and Fintech — which now carry real weight in the Group's numbers.

For nine months these businesses generated revenue USD 759 million, up by 30% YoY, and represented more than 13% of Group's revenue. That is diversification you can see in the numbers: a broader regional technology business taking shape.

ZOI

Turning first to ZOI and our consolidated international wholesale business.

ZOI is performing extremely well. Nine-month revenue increased by 46% to USD 454 million. EBITDA increased by 179% to USD 61 million, while attributable net income reached USD 41 million, an increase of 430%

The consolidated wholesale model is working: international voice and mobility services are growing, and our connectivity infrastructure keeps expanding.

Alongside this commercial performance, we continued to advance the infrastructure that supports long-term growth. In Saudi Arabia, more than 80% of the infrastructure and approximately half of the cable installation for our terrestrial network has been completed.

Our subsea cables and data-center programs continue to create opportunities to serve carriers, enterprises and hyperscalers. Delivery remains dependent on permits, access and construction milestones, and our focus is on progressing these investments with discipline.

Together, these initiatives strengthen the Group's position in regional and international infrastructure and support a more diversified connectivity offering.

ZainTECH

ZainTECH continued to deliver double-digit revenue growth, serving over 1,600 customers despite regional disruption affecting project execution.

Nine-month revenue grew by 17% to USD 161 million, supported by strong growth in Saudi Arabia, Kuwait and the UAE.

Commercial momentum is building. Year-to-date sales are up by 43% to USD 166 million, and backlog is up 28% to USD 225 million — a stronger base of contracted business as we look ahead to 2027.

Data and artificial intelligence are gaining traction as a strategic growth engine. ZainTECH secured new data and AI contracts, while continuing to expand cloud and recurring managed services. Collaborations with our operating companies are also translating into larger enterprise opportunities, including the national smart-metering program in Kuwait.

Following the opening of its regional office in KSA, ZainTECH expanded into Egypt, a market with significant growth potential. ZainTECH also unified all acquired entities, namely STS Arabia, BIOS Middle East, and Adfolks under the ZainTECH brand.

Our priorities are now simple: convert that backlog into revenue, lift margins and take ZainTECH to sustainable profitability.

Fintech

Our fintech business continued to expand customer adoption and financial access across the footprint.

For Tamam in KSA, Zain Cash in Iraq and Jordan and Bede in Kuwait, Bahrain and Sudan, nine-month revenue reached USD 137 million, an increase of 6%. The customer base increased by 31% to 6.8 million, while transaction volumes grew by 20% to approximately 103 million.

Transaction value reached USD 8.5 billion. Fintech is now a business of real scale, and we will keep building it across our footprint.

Zain Ventures

Zain Ventures continues to create substantial value for us, contributing USD 501 million to investment income, mainly from SpaceX. This reflects the value of our strategic investments and adds to the earnings generated across the Group.

Since inception, we have invested USD 165 million across direct and indirect investments, and at the end of September that portfolio was valued at USD 789 million - nearly five times what we have invested.

We remain focused on building long-term value and realizing returns through disciplined investment decisions.

TowerCo update

Turning to TowerCo, we have made tangible progress since our last call.

The first closing of the regional platform was completed on 22 October 2026, bringing together approximately 4,000 towers within a platform owned equally by Zain Kuwait and Ooredoo Qatar.

For the record, this is an independent transaction between Zain and Ooredoo, separate from and unrelated to the agreement announced in December 2023.

On the mechanics, there was no cash payment in this first closing, and any equalization payments will be determined later, depending on each party's contribution.

This is an important step in establishing a larger regional tower platform and creating greater scale and capital efficiency in passive infrastructure.

The next step is to bring Ooredoo's towers in Kuwait, Tunisia and Algeria into the platform over the coming months.

Financial KPIs

Turning now to the Group's financial performance.

The Group ended September serving 53 million active customers, an increase of 3%, supported particularly by customer recovery in Sudan and expansion in Iraq.

For the third quarter, Group revenue increased by 2% to KD 615 million (USD 2.0 billion). EBITDA increased by 1% to KD 209 million (USD 681 million), representing a margin of 34%.

Quarterly net income increased by 30% to KD 84 million (USD 273 million), with earnings per share of 19 fils (6 cents).

For the first nine months, revenue increased by 4% to KD 1.8 billion (USD 5.71 billion). EBITDA increased by 4% to KD 587 million (USD 1.91 billion), with a 34% EBITDA margin.

Net income increased by 59% to KD 304 million (USD 990 million), and earnings per share reached 70 fils (23 cents). As mentioned earlier, reported net income includes USD 501 million from investment gains.

Data revenue increased by 11% to reach USD 2.3 billion, representing 39% of consolidated Group revenue. That is our investment in 5G and 5G-Advanced, and in network expansion and restoration, paying off.

Dividend

As announced on our last earnings call, we paid an interim cash dividend of 17 fils per share for the first half of 2026 on 6 October, returning KD 73.6 million (USD 239 million) to our shareholders.

CAPEX

Capital expenditure reached USD 501 million, 9% of revenue. Investment was concentrated in network modernization, coverage, capacity and digital infrastructure, with Saudi Arabia, Iraq, Kuwait and Sudan accounting for the largest shares.

Liquidity

The Group generated free cash flow of USD 745 million during the first nine months of 2026.

Available total liquidity stood at USD 3 billion, while net debt to EBITDA remained at 1.98 times, comfortably within our target range.

That gives us the flexibility to invest in our networks, in our growth verticals and in opportunities like Syria from a position of strength.

Full year 2026 outlook

Looking ahead, we now expect full-year revenue growth of between 5% - 10%. This reflects the continued challenging regional environment, ongoing disruption to business and travel, and currency pressures in Sudan and Iraq.

We maintain our guidance for net income growth of 40% and for capital expenditure of approximately 12% to 15% of revenue. We know the pressures, we are managing them, and we are delivering on our operating priorities.

Before we move to Q&A, I would like to say a few words about Mr. Bader Al Kharafi's leadership transition. Mr. Bader has guided Zain through a defining period of transformation and growth over the last 17-years, while investing in our people and developing future leaders. His contribution has helped build the strong foundations on which we will continue to grow.

As part of the Leadership Succession Plan that the Board began implementing in early 2026, he will step down as Group CEO in Q1 2027, following the announcement of our 2026 annual results and completion of the year-end closing requirements. Until then, he remains fully engaged in leading the Group, supporting the final stages of selecting his successor and overseeing an orderly handover. The Board is approaching its final decision, and the appointment will be announced in a timely manner.

Mr. Bader will remain Vice Chairman, supporting the Group's strategic priorities. The transition is being managed to ensure an orderly handover and continuity across the business.

With that, I will now 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:
How has Sudan's currency depreciation affected cash upstreaming?

Ossama Matta – Zain Group CFO:
We upstreamed USD 47 million during the first nine months and expect approximately USD 60 million for the full year, broadly in line with last year. Currency depreciation affects the value of local cash, but upstreaming has remained stable. Cash retained in Sudan was reinvested in network restoration that has seen over 2,300 sites restored with plans for another 900 sites to be restored and built.

Question:
Are regional conditions causing delays or cancellations in B2B/ enterprise projects?

Ossama Matta – Zain Group CFO:
Around 30% of projects have been affected, mainly through delays rather than cancellations, across markets including the UAE, Saudi Arabia and Kuwait. Slower collections, particularly from B2G, have also increased expected credit-loss provisions. These regional pressures have delayed ZainTECH's path to profitability as we expected them to be EBITDA and close to Net Income positive this year; our focus is on project delivery, collections and improving profitability in 2027.

Question:
How much of the revised revenue guidance reflects currency depreciation?

Ossama Matta – Zain Group CFO:
We estimate a combined revenue impact of approximately USD 100 million from currency depreciation in Iraq and Sudan (around USD 50m each), before mitigation. Regional disruption has also affected ZainTECH's expected contribution. Pricing and other mitigating measures are being implemented to reduce these impacts.

Question:
What is the status of SpaceX share sales and the remaining lock-up restrictions?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

We invested USD 80 million in SpaceX of which USD 60 million through a fund and USD 20 million directly. We have sold part of our direct holding, generating approximately USD 38 million. A further portion is expected to be sold shortly, with the final portion of the direct holding expected to be released by year-end. Sales remain subject to market conditions and the Board's price parameters.

Holdings through funds remain subject to the relevant fund agreements and managers' lock-up terms. A definitive release date for the remaining fund-held shares has not been confirmed.

Question:

Was the interim dividend funded through borrowing or operating cash flows?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

We upstreamed approximately USD 476 million from our operations, equivalent to 34 fils per share, twice the 17-fils interim dividend paid. Borrowings during the period supported other investment requirements, including preparations for Syria, ZOI infrastructure and licensing in Jordan. Our liquidity is great with Net Debt to EBITDA is healthy at 1.98x and our liquidity is USD 3bn.

Question:

How much has been paid or committed to Syria, and what remains outstanding?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

We only paid the bid bond. Further payments remain pending. We were awarded the licence and progress depends on the MTN settlement and the incorporation arrangements for the new entity, in which Zain would hold 75%. The settlement remains the key dependency.

The incorporation and licensing processes are progressing in cooperation with Syria's Ministry of Communications and Information Technology and the telecommunications regulator.

Question:

What drove Iraq's revenue growth, and what affected margins?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Growth was supported by the network expansion that boosted Kafoo plans and other monetization initiatives, that saw revenue approximately doubled YoY, alongside higher trading revenue. Margins were affected by acquisition commissions and higher device costs following increased customs duties.

Question:

What is the expected earnings impact of Iraq's currency depreciation?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

The exchange rate moved from IQD 1,320 to IQD 1,520 per US dollar in October. This affects the translation of operating results and the valuation of US-dollar liabilities.
Our assessment indicates approximately USD 9 million to the bottom line coming from translation impact and USD 90 million from balance-sheet items. After the mitigation measures in repricing on services and further cost optimization efforts, the expected net impact at Group level is approximately USD 65 million. The liability revaluation component is a one-off effect.

Question:

What mitigation measures are being taken in Iraq, and is cash repatriation affected?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

We have adjusted roaming, international and value-added service prices, revised offer validity and are reviewing further package changes. We are also examining advertising, lease and other operating costs.
We have not identified restrictions affecting cash repatriation, although we are not currently receiving dividends from Iraq.

Question:

What explains the pressure on Sudan's EBITDA margin?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Currency depreciation increased fuel, salary, maintenance and other operating costs. Pricing adjustments began in October and are expected to support revenue in Q4.

We are implementing these changes carefully, balancing cost recovery with customer affordability and our competitive position.

Question:

What pricing action is being taken in Sudan?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

As per licence agreement, a tariff increase is being implemented during Q4 in line with the depreciation. The rollout takes account of market conditions and customers' ability to absorb higher prices.

Question:

What drove the Q3 SpaceX valuation gain?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

The reference share price declined from USD 170 at June-end to USD 150 at September-end, reducing the valuation by approximately USD 93 million. This was more than offset by the removal of the previously applied lock-up discount of approximately USD 176 million, resulting in a net gain of around USD 82 million.

The adjustment does not mean that all remaining shares are immediately available for sale.

Question:

Does the 34 fils upstreamed from operations include unrealized investment gains?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

No. The 34 fils represents cash upstreamed from operations.

Separately, nine-month reported EPS was 70 fils. Management described this as approximately 35 fils from realized profits and 35 fils from unrealized investment gains.

Question:

Have Kuwait's handset supply conditions improved, and are margins sustainable?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

Q3 revenue declined by approximately USD 22 million YoY, mainly reflecting a USD 23 million reduction in handset sales caused by stock shortages and delivery delays. Nevertheless, Handset gross margin improved from 13% to 17%. Availability has improved with the latest iPhone 18 launch, and we aim to sustain the stronger margin, subject to supply and market conditions and we expect similar 17% margins on handsets for 2027.

Question:

Why did the Group's Q3 gross margin decline?

Ossama Matta – Zain Group CFO:

The decline reflected lower handset sales, a greater contribution from low-margin voice activity and higher acquisition commissions in some markets aimed at maintaining market share. The commission investment supports customer acquisition and protects market share.

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

I don't see any more questions coming up, so thank you, Faisal and GS, 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 FY 2026 update.

Thank you for joining the call.

- END -

مجموعة زين

الربع الثالث 2026

مؤتمر المحللين

11 نوفمبر 2026

Goldman Sachs

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

مجموعة زين

الأربعاء الموافق 11 نوفمبر 2026

الساعة 13:00 (توقيت الكويت)

المتحدثون من الإدارة التنفيذية لمجموعة زيـن

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للشؤون المؤسسية والاتصالات

محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية

آرام دهيان - المدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين

بإدارة

(Goldman Sachs)

فيصل العظمة – GS

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم فيصل من GS، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة – زيـن، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن العام للربع الثالث 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 الثالث 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 فيصل، نرحّب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معا النتائج المالية لمجموعة زين عن الربع الثالث 2026.

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

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

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 الثالث من العام 2026.

تواصل استراتيجيتنا 4WARD ترجمة رؤية التحول إلى نتائج ملموسة، حيث توفر أعمالنا التشغيلية نموا مستقرا، وتحقق محركات النمو مساهمة متزايدة في الإيرادات والأرباح، فيما تواصل استثماراتنا الاستراتيجية في شركات التكنولوجيا الناشئة تعزيز القيمة والعوائد للمساهمين.

يسرنا الإعلان عن تحقيق أقوى نتائج تحققها المجموعة خلال الـ 17 عاما الأخيرة، فقد ارتفعت الإيرادات إلى 5.71 مليارات دولار، بنسبة نمو 4%، فيما ارتفع صافي الربح بنسبة 59% ليصل إلى ما يقارب مليار دولار.

حققنا هذه النتائج رغم استمرار التحديات الإقليمية، التي أثرت على خدمات التجوال، وأدت إلى اضطرابات في سلاسل الإمداد وتوفر الأجهزة، والأهم من ذلك أنها حدت من نمو إيرادات قطاع الأعمال، بالإضافة إلى ضغوط أسعار الصرف في السودان، مع ذلك، حافظت فرقنا على تركيزها لضمان استمرارية الاتصال لعملائنا، وتعزيز شبكاتنا، وإدارة التكاليف بكفاءة.

انعكس ذلك في تقدم ملموس عبر أسواقنا المختلفة، حيث سجلت الكويت نموا في الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات رغم تراجع الإيرادات التجارية، وحققت عمليات العراق أداءً قويا، فيما واصلت عمليات الأردن والبحرين تحقيق النمو، كما أسهمت أعمال إعادة تأهيل الشبكة في السودان في استعادة العملاء.

وخلال الأشهر التسعة من العام، ارتفعت إيرادات قطاع الأعمال على مستوى المجموعة بنسبة 12%، مدفوعة بمساهمات زين تك وفرق قطاعات الأعمال للعمليات التشغيلية للمجموعة، حيث يواصل الطلب على حلول الأعمال والخدمات السحابية والخدمات المُدارة وحلول الاتصال المتقدمة نموه، وهو ما يتيح لنا تعزيز علاقاتنا مع عملاء المؤسسات والجهات الحكومية.

حققنا خلال هذا الربع إنجازا مهما تمثل في رفع تصنيفنا للمعايير البيئية والمجتمعية والحوكمة (ESG) على مؤشر MSCI إلى الفئة AA ، لتصبح زين الشركة الأعلى تصنيفا في الكويت، ومن بين أبرز شركات الاتصالات في دول المنطقة من حيث الأداء في هذا المجال، يعكس ذلك جهودنا المتواصلة لتعزيز الحوكمة وترسيخ ممارسات الاستدامة في مختلف أعمال المجموعة.

محركات النمو

ننتقل الآن إلى محركات النمو، وهي ZOI و ZainTECH وFintech، التي أصبحت تشكل اليوم مساهمة مؤثرة في أداء المجموعة، فخلال فترة الأشهر التسعة، حققت هذه القطاعات إيرادات بلغت 759 مليون دولار، بنمو سنوي قدره 30%، وهي تشكل أكثر من 13% من إجمالي إيرادات المجموعة، هذا يعكس بوضوح نجاح جهودنا في تنويع مصادر الدخل وبناء تكتل تكنولوجي أكثر اتساعا.

ZOI

نبدأ مع ZOI وأعمالنا الموحدة في خدمات الجملة الدولية.

تواصل ZOI تحقيق أداء استثنائي، فقد ارتفعت الإيرادات خلال الأشهر التسعة بنسبة 46% لتصل إلى 454 مليون دولار، فيما نمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 179% لتبلغ 61 مليون دولار، وبلغ صافي الربح العائد للمساهمين نحو 41 مليون دولار ، بزيادة قدرها 430% .

يثبت نموذج أعمال الجملة الموحد نجاحه، مع استمرار نمو خدمات الصوت الدولية وخدمات التنقل، إلى جانب توسع مستمر في بنية الاتصال التحتية، وبالتوازي مع هذا الأداء التجاري، واصلنا تطوير البنية التحتية الداعمة للنمو طويل الأجل، ففي المملكة العربية السعودية، تم إنجاز أكثر من 80% من أعمال البنية التحتية، إضافة إلى استكمال ما يقارب نصف أعمال تمديد الكابلات الخاصة بشبكتنا الأرضية، كما تواصل برامج الكابلات البحرية ومراكز البيانات توفير فرص جديدة لخدمة مشغلي الاتصالات والشركات والمؤسسات ومزودي الخدمات السحابية العالمية، وتعتمد وتيرة التنفيذ على استكمال التصاريح المطلوبة وإتاحة المواقع وتحقيق مستهدفات الإنشاء، فيما ينصب تركيزنا على المضي قدما في هذه الاستثمارات وفق نهج منضبط.

تسهم هذه المبادرات مجتمعة في تعزيز مكانة المجموعة ضمن قطاع البنية التحتية الإقليمية والدولية، وتدعم تقديم حزمة أكثر تنوعا من حلول الاتصال.

ZainTECH

واصلت زين تك تحقيق نموا قويا في الإيرادات، مع تقديم خدماتها لأكثر من 1,600 عميل، رغم التحديات الإقليمية التي أثرت على تنفيذ المشاريع، إذ نمت الإيرادات خلال التسعة أشهر بنسبة 17% لتصل إلى 161 مليون دولار، مدعومة بأداء قوي في المملكة العربية السعودية والكويت والإمارات العربية المتحدة.

يشهد الزخم التجاري تسارعا واضحا، إذ ارتفعت المبيعات منذ بداية العام بنسبة 43% لتصل إلى 166 مليون دولار، فيما ارتفع رصيد الأعمال التعاقدية المتراكمة بنسبة 28% ليبلغ 225 مليون دولار، ما يعزز قاعدة الإيرادات المستقبلية ونحن نتطلع إلى العام 2027. تواصل حلول البيانات والذكاء الاصطناعي ترسيخ مكانتها كمحرك استراتيجي للنمو، حيث نجحت زين تك في الفوز بعقود جديدة في مجالي البيانات والذكاء الاصطناعي، إلى جانب مواصلة التوسع في الخدمات السحابية والخدمات المُدارة المتكررة، كما بدأت أوجه التعاون مع شركاتنا التشغيلية في ترجمة هذا الزخم إلى فرص أكبر في قطاع المؤسسات، بما في ذلك مشروع العدادات الذكية الوطني في الكويت.

وبعد افتتاح مكتبها الإقليمي في المملكة العربية السعودية، توسعت زين تك إلى السوق المصرية التي تتمتع بإمكانات نمو كبيرة، كما قامت بتوحيد العلامت التجارية لجميع الشركات المستحوذ عليها، وهي STS Arabia و BIOS Middle East وAdfolks، تحت العلامة التجارية الموحدة ZainTECH .

أما أولوياتنا في المرحلة المقبلة فهي واضحة: تحويل رصيد الأعمال المتعاقد عليها إلى إيرادات فعلية، وتحسين الهوامش الربحية، وقيادة زين تك نحو تحقيق ربحية مستدامة.

Fintech

واصل قطاع التكنولوجيا المالية توسيع نطاق تبني الخدمات المالية وتعزيز الشمول المالي عبر أسواق المجموعة، فقد بلغت إيرادات Tamam في المملكة العربية

السعودية، و Zain Cash في العراق والأردن، و Bede في الكويت والبحرين والسودان، نحو 137 مليون دولار خلال التسعة أشهر ، بنمو بلغ 6% كما ارتفعت قاعدة العملاء بنسبة 31% لتصل إلى 6.8 ملايين عميل، فيما نمت أحجام المعاملات بنسبة 20% لتصل إلى نحو 103 ملايين معاملة.

بلغت القيمة الإجمالية للمعاملات 8.5 مليارات دولار، وقد أصبح قطاع التكنولوجيا المالية اليوم يتمتع بحجم وأثر حقيقيين، وسنواصل تطويره وتوسيع حضوره عبر جميع أسواقنا.

Zain Ventures

تواصل Zain Ventures تحقيق قيمة كبيرة للمجموعة، حيث ساهمت بمبلغ 501 مليون دولار ضمن إيرادات الاستثمارات، جاء الجزء الأكبر من هذه المساهمة من استثمارنا في SpaceX، يعكس ذلك القيمة المتنامية لاستثماراتنا الاستراتيجية وإسهامها المباشر في أرباح المجموعة.

ومنذ تأسيسها، استثمرت Zain Ventures نحو 165 مليون دولار عبر استثمارات مباشرة وغير مباشرة، وبلغت قيمة محفظتها الاستثمارية بنهاية سبتمبر نحو 789 مليون دولار، أي ما يقارب خمسة أضعاف إجمالي المبالغ المستثمرة.

سنواصل التركيز على بناء قيمة طويلة الأجل وتحقيق عوائد مجزية من خلال قرارات استثمارية منضبطة ومدروسة.

TowerCo update

بالانتقال إلى TowerCo ، فقد أحرزنا تقدما ملموسا منذ مكالمتنا السابقة، ففي 22 أكتوبر 2026، تم استكمال الإغلاق الأول للمنصة الإقليمية، التي تضم نحو 4,000 برج اتصالات ضمن كيان مملوك بالتساوي بين زين الكويت وأوريدو قطر.

أما من ناحية الآلية المالية، فلم تتضمن عملية الإغلاق الأولى أي دفعات نقدية، وسيتم تحديد أي مدفوعات للموازنة بين الطرفين في مرحلة لاحقة بناءً على حجم الأصول التي ساهم بها كل طرف.

يمثل هذا التطور خطوة مهمة نحو إنشاء منصة إقليمية أكبر لأبراج الاتصالات، بما يعزز الحجم التشغيلي والكفاءة الرأسمالية للبنية التحتية السلبية، أما المرحلة المقبلة فتتمثل في ضم أبراج أوريدو في الكويت وتونس والجزائر إلى المنصة خلال الأشهر القادمة.

المؤشرات المالية

ننتقل الآن إلى الأداء المالي للمجموعة.

أنهت المجموعة شهر سبتمبر بقاعدة عملاء بلغت 53 مليون عميل نشط، بزيادة قدرها 3%، مدعومة بشكل رئيسي باستعادة العملاء في السودان والتوسع في العراق.

فترة الربع الثالث

ارتفعت إيرادات المجموعة خلال الربع الثالث بنسبة 2% لتصل إلى 615 مليون دينار (2.0 مليار دولار)، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات EBITDA بنسبة 1% لتبلغ 209 ملايين دينار (681 مليون دولار)، بهامش EBITDA بلغ 34%.

وارتفع صافي الأرباح لهذه الفترة بنسبة 30% ليصل إلى 84 مليون دينار (273 مليون دولار)، فيما بلغت ربحية السهم 19 فلساً (6 سنتات).

التسعة أشهر

ارتفعت الإيرادات خلال فترة التسعة أشهر بنسبة 4% لتصل إلى 1.8 مليار دينار (5.71 مليار دولار)، كما ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات EBITDA بنسبة 4% لتبلغ 587 مليون دينار (1.91 مليار دولار)، مع المحافظة على هامش ربح قدره 34%.

ارتفع صافي الربح بنسبة 59% ليصل إلى 304 ملايين دينار (990 مليون دولار)، فيما بلغت ربحية السهم 70 فلسا (23 سنتا)، كما ذكرت سابقاً، فإن صافي الربح المعلن يتضمن مكاسب استثمارية بقيمة 501 مليون دولار.

ارتفعت إيرادات البيانات بنسبة 11% لتصل إلى 2.3 مليار دولار، بما يمثل 39% من إجمالي إيرادات المجموعة الموحدة، يعكس ذلك العائد الإيجابي لاستثماراتنا في تقنيات الجيل الخامس والجيل الخامس المتقدم، إلى جانب توسعة الشبكات وإعادة تأهيلها.

التوزيعات النقدية

كما أعلنا خلال مؤتمر النتائج السابق، قمنا في 6 أكتوبر بدفع توزيعات الأرباح النقدية المرحلية عن فترة النصف الأول من العام 2026 بقيمة 17 فلسا للسهم، ما أعاد إلى مساهمينا نحو 73.6 مليون دينار (239 مليون دولار).

النفقات الرأسمالية

بلغ حجم النفقات الرأسمالية 501 مليون دولار، بما يعادل نحو 9% من الإيرادات، تركزت هذه الاستثمارات في تحديث الشبكات وتوسيع التغطية وزيادة السعات وتعزيز البنية التحتية الرقمية، مع استحواذ عمليات السعودية والعراق والكويت والسودان على الحصص الأكبر من هذه الاستثمارات.

السيولة

حققت المجموعة تدفقات نقدية حرة بنحو 745 مليون دولار خلال فترة التسعة أشهر من العام 2026، وبلغ إجمالي السيولة المتاحة 3 مليارات دولار، فيما استقر صافي الدين إلى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات EBITDA عند 1.98 مرة، وهو مستوى مريح ضمن النطاق المستهدف، ويمنحنا ذلك المرونة اللازمة للاستثمار في شبكاتنا، وفي قطاعات النمو الجديدة، وفي الفرص الواعدة مثل سوريا، انطلاقا من مركز مالي قوي.

التقديرات العام 2026

بالنظر إلى الفترة المتبقية من العام، نتوقع تحقيق نمو في الإيرادات من 5% إلى 10%، ويأخذ هذا التوقع في الاعتبار استمرار التحديات الإقليمية، وتأثير الاضطرابات على أنشطة الأعمال والسفر، إلى جانب ضغوط أسعار الصرف في السودان والعراق.

في الوقت نفسه، نؤكد الإبقاء على توقعاتنا بنمو صافي الربح بنسبة 40%، والإنفاق الرأسمالي ضمن نطاق يتراوح بين 12% و15% من الإيرادات، نحن ندرك التحديات القائمة، ونديرها بفعالية، ونواصل تنفيذ أولوياتنا التشغيلية وتحقيق نتائج ملموسة.

قبل أن ننتقل إلى جلسة الأسئلة والأجوبة، أود أن أتوقف عند مرحلة مهمة في مسيرة القيادة بالمجموعة، المتعلقة بانتقال القيادة التنفيذية، فقد قاد السيد بدر الخرافي زين

خلال مرحلة محورية من التحول والنمو على مدى الأعوام الـ17 الماضية، واضعا في الوقت نفسه الاستثمار في الكفاءات البشرية وتطوير القيادات المستقبلية في صميم أولوياته، وأسهمت جهوده في ترسيخ الأسس القوية التي سنواصل البناء عليها في المرحلة المقبلة.

وفي إطار خطة التعاقب القيادي التي بدأ مجلس الإدارة تنفيذها مطلع العام 2026، سيسلم السيد بدر منصبه كرئيس تنفيذي للمجموعة خلال الربع الأول من العام 2027، وذلك عقب الإعلان عن النتائج السنوية للعام 2026 واستكمال متطلبات الإقفال المالي للعام، وحتى ذلك الحين، يواصل السيد بدر أداء مهامه التنفيذية بشكل كامل، ويدعم المراحل النهائية لعملية اختيار خلفه، إلى جانب الإشراف على انتقال سلس ومنظم للمسؤوليات، وقد شارف مجلس الإدارة على استكمال قراره النهائي، سيتم الإعلان عن التعيين في الوقت المناسب.

وسيواصل السيد بدر دوره كنائب لرئيس مجلس الإدارة، مساهما في دعم الأولويات الاستراتيجية للمجموعة، ويتم إدارة هذه المرحلة الانتقالية وفق نهج يضمن انتقالا منظما للمسؤوليات واستمرارية الأعمال والمحافظة على الزخم التشغيلي للمجموعة.

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:

كيف أثر انخفاض قيمة العملة في السودان على تحويل النقد إلى المجموعة ؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

قمنا بتحويل 47 مليون دولار خلال التسعة أشهر، ونتوقع تحويل نحو 60 مليون دولار لكامل العام، بما يتماشى بشكل عام مع العام الماضي، يؤثر انخفاض العملة على قيمة النقد المحتفظ به محليا، إلا أن عمليات التحويل النقدي ظلت مستقرة، وقد أُعيد استثمار النقد المحتفظ به في السودان في أعمال استعادة الشبكة، حيث تمت إعادة تأهيل أكثر من 2,300 موقع حتى الآن، مع خطط لإعادة تأهيل وبناء 900 موقع إضافي.

سؤال:

هل تسببت الظروف الإقليمية في تأخير أو إلغاء مشاريع قطاع الأعمال والمؤسسات؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

تأثر نحو 30% من المشاريع، كان التأثير في الغالب على شكل تأخير وليس إلغاء، وذلك عبر عدة أسواق تشمل الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية والكويت، كما أدت بطء عمليات التحصيل، خصوصا من الجهات الحكومية(B2G) ، إلى زيادة مخصصات خسائر الائتمان المتوقعة.

ساهمت هذه الضغوط الإقليمية في تأخير وصول ZainTECH إلى الربحية مقارنة بما كان متوقعا، حيث كنا نتوقع أن تحقق الشركة أرباحا على مستوى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات EBITDA وأن تقترب من تحقيق صافي ربح إيجابي خلال هذا العام، ينصب تركيزنا حاليا على تنفيذ المشاريع وتسريع التحصيلات وتحسين الربحية خلال العام 2027.

سؤال:

ما حجم مساهمة انخفاض العملات الأجنبية في تعديل التقديرات الخاصة بالإيرادات؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

نُقدر الأثر الإجمالي لانخفاض قيمة العملات في كل من العراق والسودان بنحو 100 مليون دولار على الإيرادات، بواقع حوالي 50 مليون دولار لكل سوق، وذلك قبل إجراءات التخفيف، كما أثرت الاضطرابات الإقليمية على المساهمة المتوقعة من ZainTECH ، ويتم حاليا تطبيق إجراءات تسعير وتدابير تخفيف أخرى للحد من هذه التأثيرات.

سؤال:

ما آخر المستجدات بشأن بيع أسهم SpaceX والقيود المتبقية الخاصة بفترة الحظر (Lock-up)؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

استثمرنا 80 مليون دولار في SpaceX ، منها 60 مليون دولار عبر صندوق استثماري و20 مليون دولار بشكل مباشر. وقد بعنا جزءاً من حصتنا المباشرة، محققين عوائد تقارب 38 مليون دولار. ونتوقع بيع جزء إضافي قريباً، على أن يُتاح الجزء الأخير من الحصة المباشرة للبيع بحلول نهاية العام. وتظل عمليات البيع مرتبطة بظروف السوق ومستويات الأسعار التي حددها مجلس الإدارة.

تعتمد عمليات البيع على ظروف السوق ومعايير الأسعار التي يحددها مجلس الإدارة، أما الحصص المملوكة عبر الصناديق الاستثمارية، فما زالت خاضعة لاتفاقيات تلك الصناديق وشروط الحظر المفروضة من قبل مديري الصناديق، لم يتم حتى الآن تأكيد موعد نهائي لرفع القيود عن الأسهم المتبقية المحتفظ بها عبر الصناديق.

سؤال:

هل تم تمويل التوزيعات النقدية المرحلية بالاقتراض أم من التدفقات النقدية التشغيلية ؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

قمنا بتحويل نحو 476 مليون دولار من عملياتنا التشغيلية، وهو ما يعادل 34 فلسا للسهم، أي ما يعادل ضعف التوزيعات النقدية المرحلية البالغة 17 فلسا للسهم التي تم دفعها.

أما القروض التي تم الحصول عليها خلال الفترة فقد استُخدمت لدعم متطلبات استثمارية أخرى، بما في ذلك الاستعدادات المتعلقة بسوريا، والبنية التحتية لـ ZOI ، وتجديد وترخيص العمليات في الأردن، ويظل وضع السيولة قويا، حيث يبلغ معدل صافي الدين إلى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات EBITDA نحو 1.98 مرة، كما تبلغ السيولة المتاحة للمجموعة نحو 3 مليارات دولار.

سؤال:

كم تم دفعه أو الالتزام به فيما يتعلق بسوريا، وما المبالغ المتبقية؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

تم دفع خطاب الضمان، لا تزال المدفوعات الإضافية معلقة، وقد تم منحنا الرخصة، ويعتمد التقدم في هذا الملف على تسوية قضية MTN واستكمال ترتيبات تأسيس الكيان الجديد الذي ستملك فيه زين حصة تبلغ 75%، ولا تزال التسوية تمثل العامل الرئيسي الحاسم لاستكمال الإجراءات.

أن إجراءات التأسيس والترخيص تحرز تقدماً ، بالتعاون مع وزارة الاتصالات وتقانة المعلومات والهيئة الناظمة في سورية.

سؤال:

ما العوامل التي دعمت نمو الإيرادات في العراق، وما الأسباب التي أثرت على الهوامش؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

جاء النمو مدعوما بالتوسع في الشبكة، الذي ساهم في تعزيز خطط Kafoo ومبادرات تحقيق الدخل الأخرى، ما أدى إلى تضاعف الإيرادات تقريبا، بالإضافة إلى ارتفاع إيرادات

أنشطة التجارة، أما الهوامش فقد تأثرت بارتفاع عمولات الاستحواذ على العملاء وارتفاع تكلفة الأجهزة نتيجة زيادة الرسوم الجمركية.

سؤال:

ما الأثر المتوقع لانخفاض قيمة الدينار العراقي على الأرباح؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

تحرك سعر الصرف في أكتوبر من 1,320 إلى 1,520 دينارا عراقيا للدولار، ويؤثر ذلك على تحويل النتائج التشغيلية وعلى تقييم المطلوبات المقوّمة بالدولار.

ويشير تقييمنا إلى أثر يبلغ نحو 9 ملايين دولار على صافي الربح ناتج عن تحويل النتائج التشغيلية، و90 مليون دولار ناتج عن بنود الميزانية العمومية، وبعد إجراءات التخفيف المتمثلة في إعادة تسعير الخدمات ومواصلة جهود تحسين التكاليف، يُتوقع أن يبلغ صافي الأثر على مستوى المجموعة نحو 65 مليون دولار، ويُعد عنصر إعادة تقييم المطلوبات أثرا لمرة واحدة.

سؤال:

ما إجراءات التخفيف المتخذة في العراق؟ وهل تأثرت عمليات تحويل النقد إلى الخارج؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

قمنا بتعديل أسعار خدمات التجوال والمكالمات الدولية والخدمات ذات القيمة المضافة، كما قمنا بمراجعة فترات صلاحية العروض، ونقوم حالياً بدراسة تعديلات إضافية على الباقات، كما نراجع تكاليف الإعلانات والإيجارات وغيرها من المصروفات التشغيلية، ولم نرصد أي قيود تؤثر على تحويل النقد إلى الخارج، رغم أننا لا نتلقى حالياً توزيعات أرباح من العراق.

سؤال:

ما أسباب الضغط على هامش الـ EBITDA في السودان؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

أدى انخفاض قيمة العملة إلى ارتفاع تكاليف الوقود والرواتب والصيانة وغيرها من المصروفات التشغيلية، بدأت إجراءات تعديل الأسعار خلال شهر أكتوبر، ومن المتوقع أن تدعم الإيرادات خلال الربع الرابع.

نقوم بتنفيذ هذه التعديلات بعناية مع تحقيق توازن بين استرداد التكاليف والمحافظة على قدرة العملاء الشرائية وموقعنا التنافسي.

سؤال:

ما الإجراءات التسعيرية التي يتم اتخاذها في السودان؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

وفقا لاتفاقية الرخصة، يتم تطبيق زيادة في التعرفة خلال الربع الرابع بما يتماشى مع انخفاض قيمة العملة، ويتم تنفيذ هذه الزيادة مع مراعاة ظروف السوق وقدرة العملاء على استيعاب الأسعار الأعلى.

سؤال:

ما السبب وراء مكاسب تقييم استثمار SpaceX خلال الربع الثالث؟

أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

انخفض سعر السهم المرجعي من 170 دولارا في نهاية يونيو إلى 150 دولارا في نهاية سبتمبر 2026، فانخفض التقييم بنحو 93 مليون دولار، إلا أن هذا الأثر تم تعويضه بأكثر من خلال إزالة الخصم المرتبط بقيود الحظر(Lock-up Discount) ، والذي كان يبلغ نحو 176 مليون دولار، مما نتج عنه مكسب صافٍ يقارب 82 مليون دولار.

لا يعني هذا التعديل أن جميع الأسهم المتبقية أصبحت متاحة للبيع فوراً

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 الرابع من العام 2026، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقاً.

شكرا لكم جميعا على الانضمام إلينا في هذا الاتصال. نتمنى لكم يوما سعيدا.

zain

Q3 2026 EARNINGS

11 Nov 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.

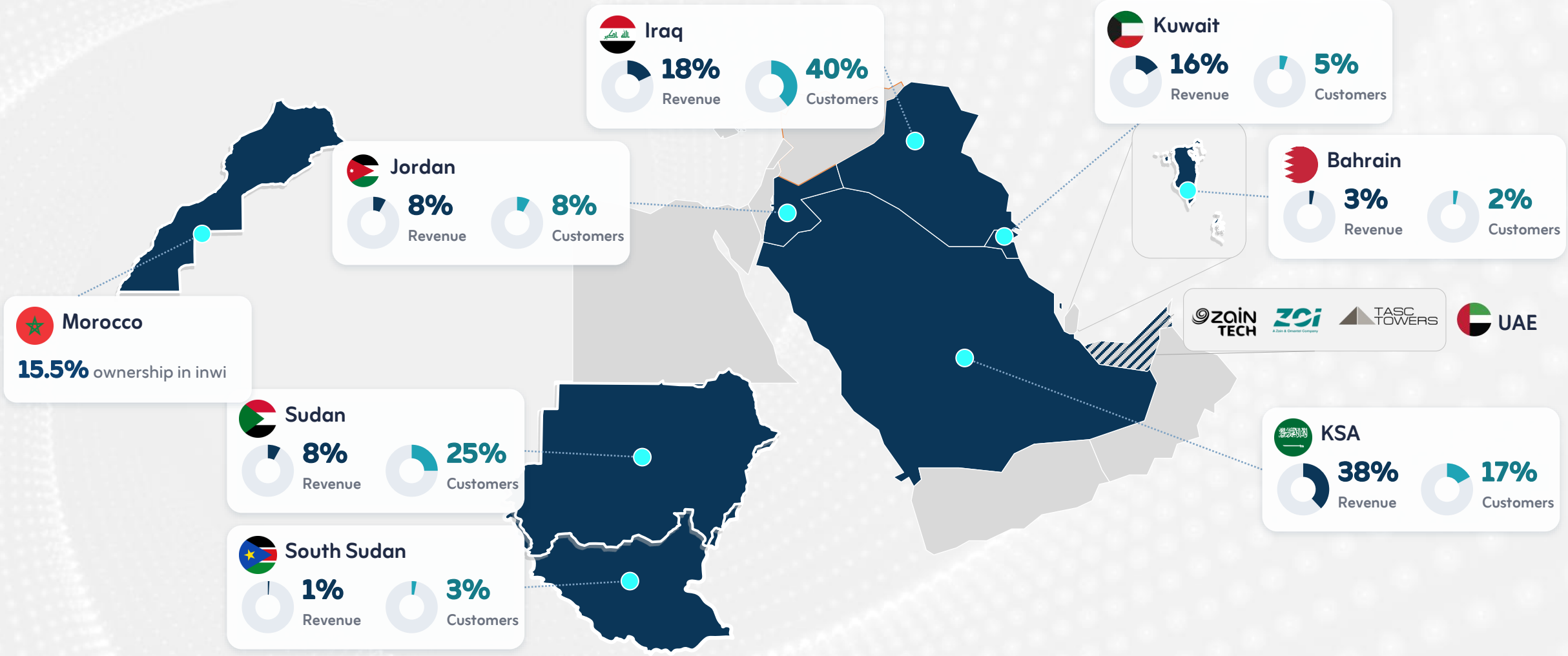
For further information about Zain Group, or the materials contained within this presentation, please direct your enquiries to our Investor Relations team via email at IR@zain.com or visit www.zain.com/en/investor-relations



FINANCIAL PERFORMANCE : Q3 & 9M 2026

	ACTIVE CUSTOMERS	GROUP REVENUE	GROUP EBITDA	GROUP NET INCOME	GROUP EPS
Q3	53.0 Million +3% YoY	2.0 USD Billion +2% YoY	681 USD Million +1% YoY	273 USD Million +30% YoY	6 USD Cents
9M		5.71 USD Billion +4% YoY	1.91 USD Billion +4% YoY	990 USD Million +59% YoY	23 USD Cents

ZAIN FOOTPRINT



Iraq
18% Revenue
40% Customers

Kuwait
16% Revenue
5% Customers

Jordan
8% Revenue
8% Customers

Bahrain
3% Revenue
2% Customers

Morocco
15.5% ownership in inwi

ZAIN TECH · ZCi · TASC TOWERS

UAE

Sudan
8% Revenue
25% Customers

KSA
38% Revenue
17% Customers

South Sudan
1% Revenue
3% Customers

53.0 CUSTOMERS Million

5.71 9M REVENUE USD Billion

1.91 9M EBITDA USD Billion

990 9M NET INCOME USD Million

4WARD IN ACTION:
FOUR FORCES, TWELVE ACCELERATORS, ONE PURPOSE

CUSTOMER DELIGHT

Putting customers at the heart of everything we do

- ONE DELIGHTFUL EXPERIENCE
- BUSINESS PARTNER OF CHOICE
- SUPERIOR FIXED & MOBILE CONNECTIVITY

DIGITAL ZAIN

Elevating our digital capabilities to lead in technology and innovation

- DIGITAL FINANCE
- AI & DIGITAL INNOVATION
- DIGITAL 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

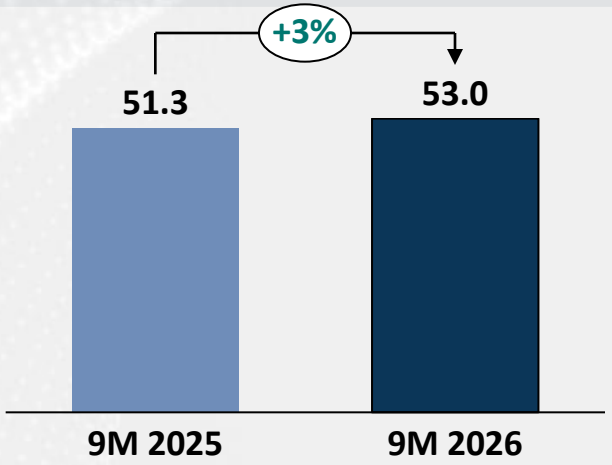
- PEOPLE
- ENHANCED COLLABORATIO N
- PARTNERSHIPS

PROGRESS WITH PURPOSE

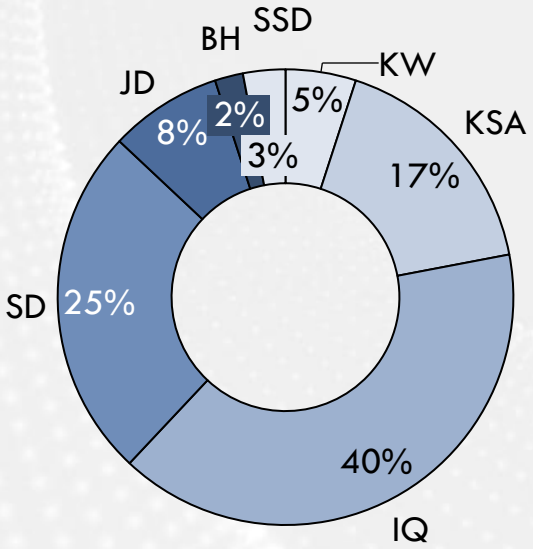
FINANCIAL PERFORMANCE

GROUP CUSTOMERS

GROUP CUSTOMERS (Million)



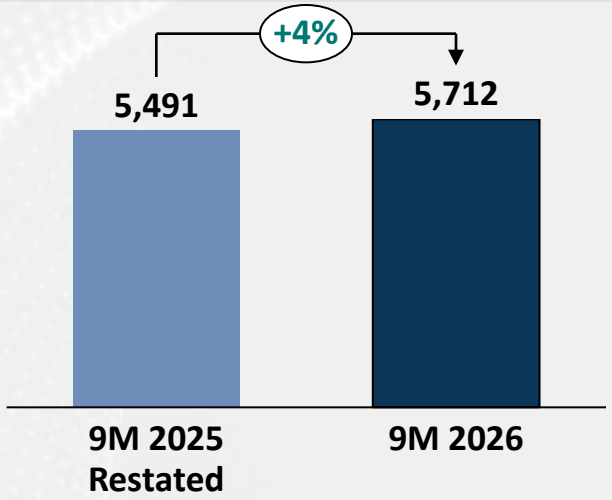
CUSTOMER BREAKDOWN %



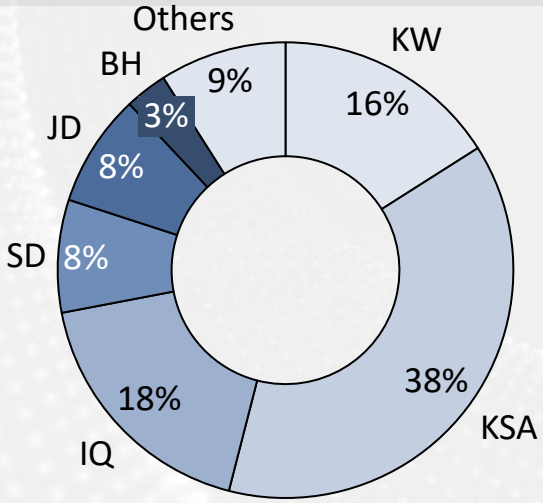
ZAIN OPCO	NETWORK TECHNOLOGY	BLENDED ARPU	PREPAID BASE %
KUWAIT	5G	$24	49%
KSA	5G	$16	75%
IRAQ	4G	$5	89%
SUDAN	4G	$4	94%
JORDAN	5G	$12	39%
BAHRAIN	5G	$16	31%
SOUTH SUDAN	4G	$2	98%

GROUP REVENUE

GROUP REVENUE (USD M)



REVENUE BREAKDOWN %

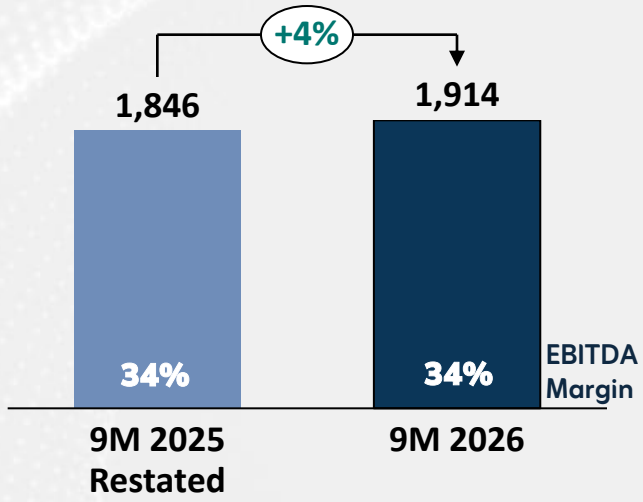


KEY TAKEAWAYS

1. STEADY GROWTH IN DATA REVENUE – UP 11% YOY
2. STRONG 12% YOY GROWTH IN B2B REVENUE
3. ZOI DELIVERS SOLID REVENUE GROWTH, UP 46% YOY
4. ZAINTECH DELIVERS SOLID REVENUE GROWTH, UP 17% YOY
5. GROWTH IN FINTECH REVENUE – UP 6% YOY

GROUP EBITDA

GROUP EBITDA (USD M)



MAJOR CONTRIBUTORS

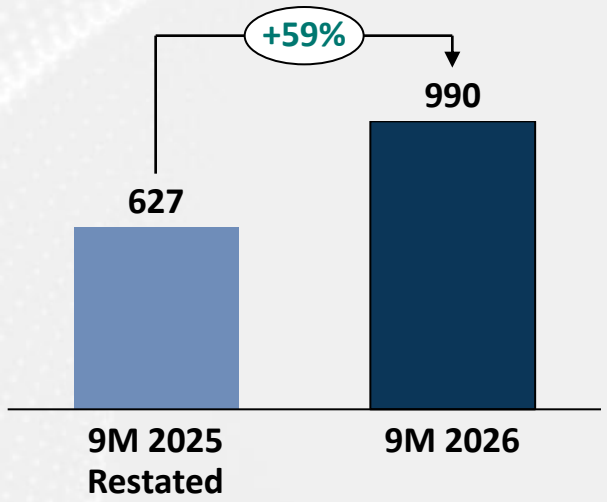
1	Zain KSA	35%
2	Zain Iraq	19%
3	Zain Kuwait	17%
4	Zain Sudan	12%

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 23 MILLION IN 9M 2026

GROUP NET INCOME

GROUP NET INCOME (USD M)



MAJOR CONTRIBUTORS

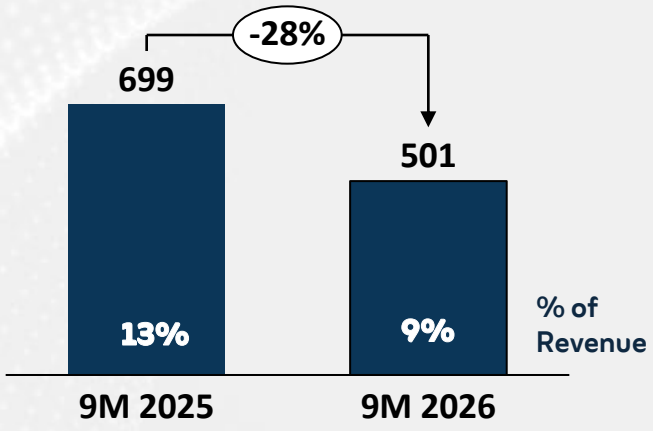
1. Zain Kuwait — 18%
2. Zain Sudan — 18%
3. Zain KSA — 15%

KEY TAKEAWAYS

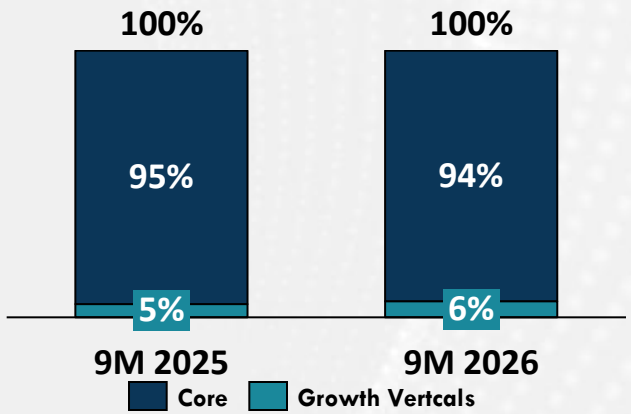
1. EXCEPTIONAL TOP LINE PERFORMANCE ACROSS OPERATIONS
2. ZAIN VENTURES STRATEGIC INVESTMENTS RECORD NOTABLE GAINS OF USD 501 MILLION

GROUP CAPEX

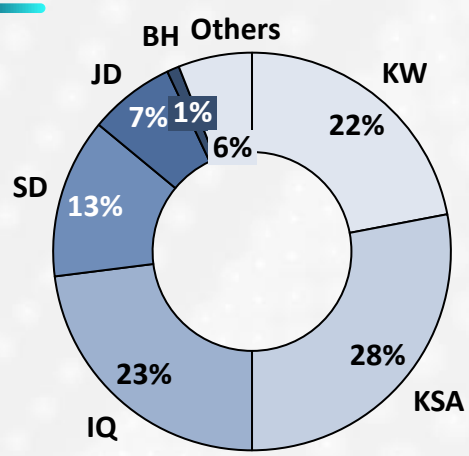
GROUP CAPEX (USD M)



CAPEX BY BUSINESS %



CAPEX BY OPCO %



KEY TAKEAWAYS

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

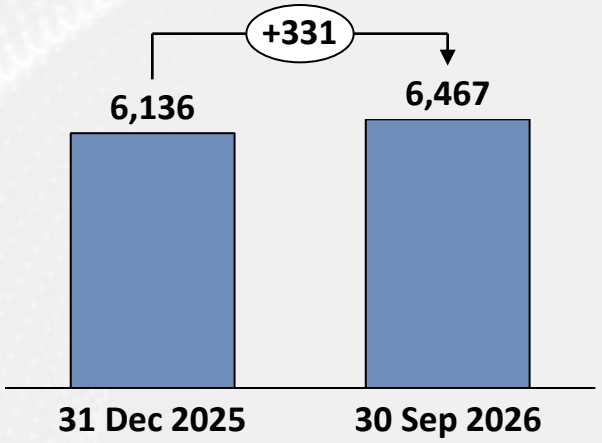
2. **SUDAN DISASTER RECOVERY**
   Initiation of 3 DR locations and a temporary hold on the Khartoum swap project

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

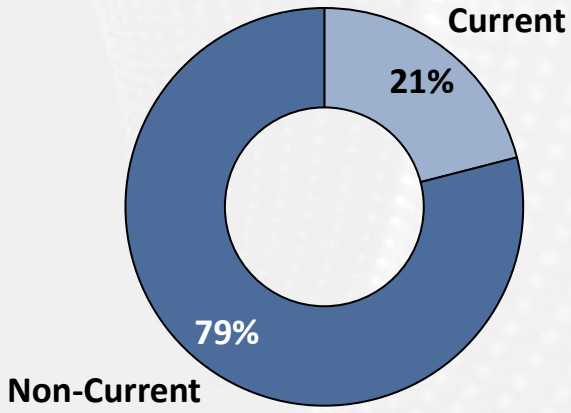
4. **LTE ENHANCEMENT & EXPANSION**
   Including the enhancement of LTE coverage and expansion of the backhaul network, and BSS upgrade

DEBT PROFILE

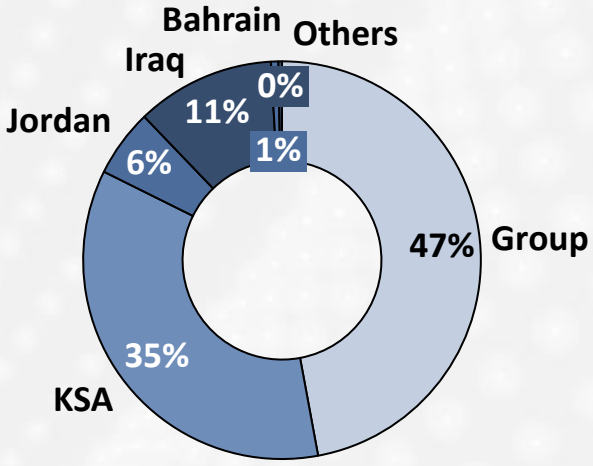
BORROWINGS (USD M)



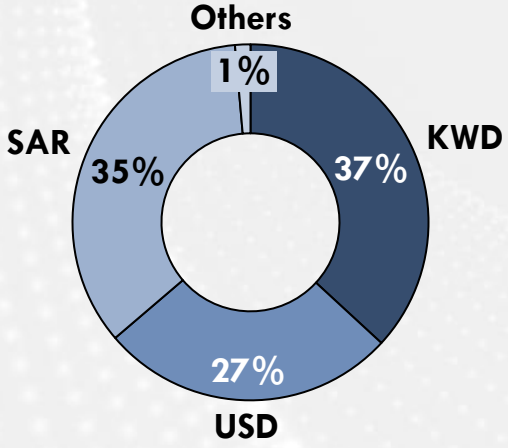
BORROWING BY MATURITY (USD M)



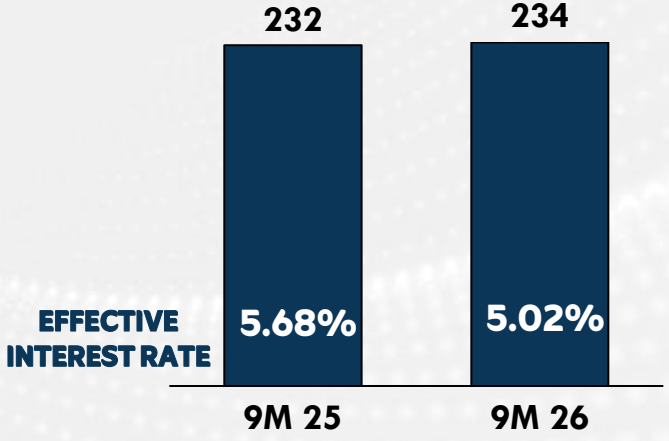
BORROWING BY OPCO



BORROWING BY CURRENCY



BORROWINGS – FINANCE COST (USD M)



LEVERAGE RATIOS

NET DEBT/EBITDA

1.98x

NET DEBT/EQUITY

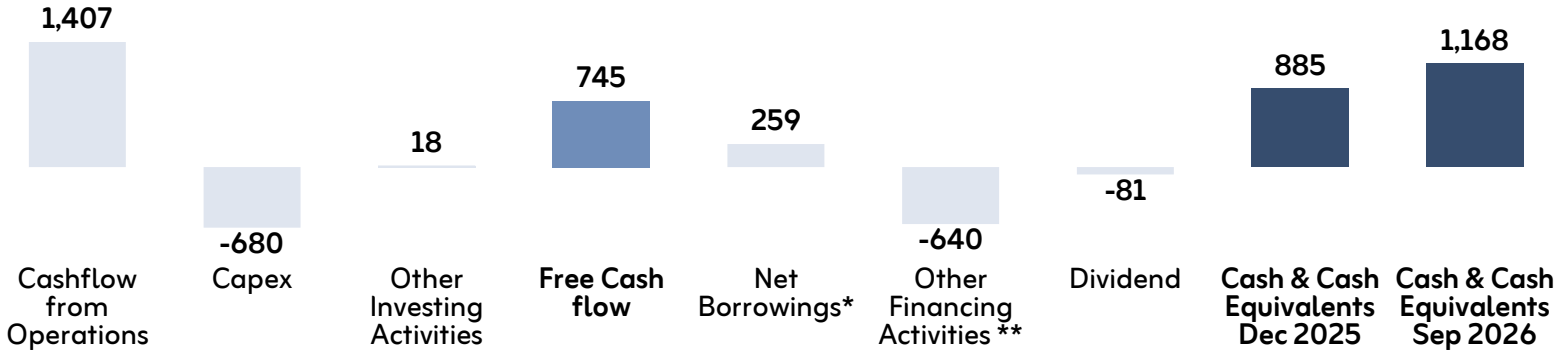
0.73x

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)

12%

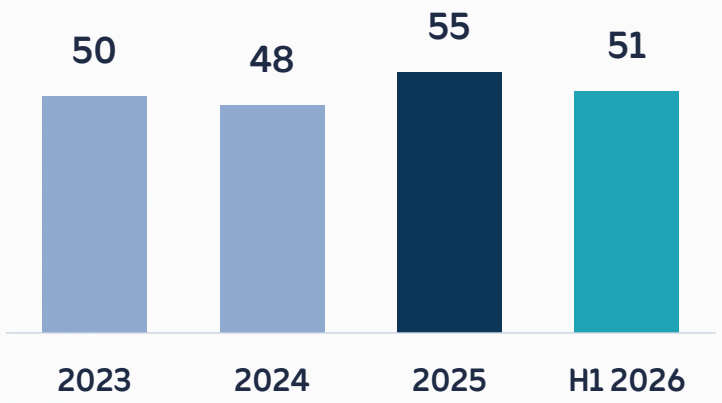
FCFF Margin

(FCFF/ Revenue)

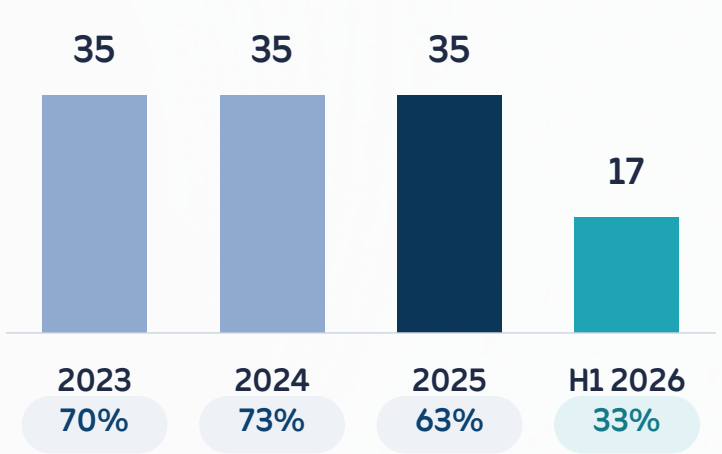
13%

DIVIDEND PROFILE

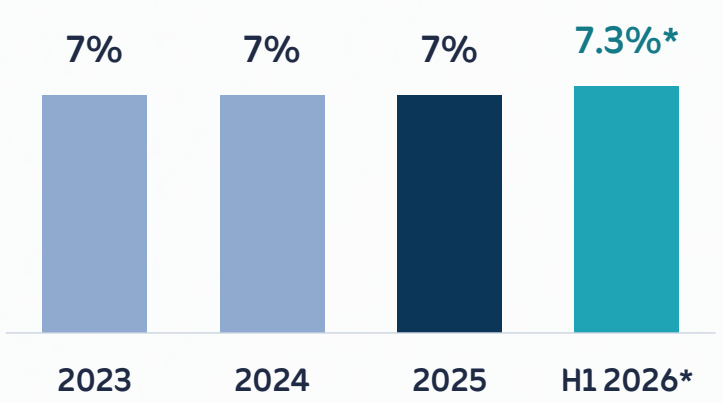
EPS (FILS)



DPS (FILS) & PAYOUT RATIO



DIVIDEND YIELD %



*Trailing 12 months (TTM) basis

EXCEPTIONAL 2026 INTERIM DIVIDEND

17 fils per share for H1 2026
Paid on 6 October 2026

51 fils
H1 2026 EPS

33%
Interim payout ratio

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	+	25 fils	=	35 fils
Sep 2025		Nov 2025		Fully delivered

DIVIDEND POLICY

- Policy extended through **2028**
- Minimum annual cash dividend per share, reaffirmed **35 fils**

H1 2026 dividend yield is calculated on a trailing-12-month (TTM) basis and is not directly comparable with prior years, which are based on the full-year dividend: dividends paid Nov 2025 – Oct 2026 (25 + 17 = 42 fils) ÷ average closing share price from 7 to 18 Oct 2026 (578 fils) = 7.3%.

ZAIN SHARE PRICE

CLOSING PRICE

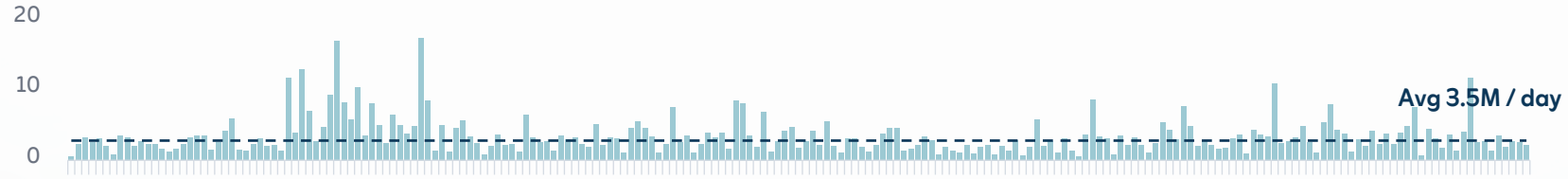
578 Fils

▲ +11.4% YTD

as at 8 November 2026
from 519 Fils on 31 Dec 2025



DAILY VOLUME (MILLION SHARES)



MARKET CAP
USD 8.14 BILLION

TOTAL SHARES
4,327,058,909

VALUE TRADED YTD
KWD 416.2M
+10% vs same period 2025

NUMBER OF TRADES YTD
126,235
Year to 8 November 2026

> *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	+5% to +10%	+4%
NET INCOME GROWTH	+40%	+59%
CAPEX / REVENUE (%)	~12% to 15%	9%

CORE & GROWTH VERTICALS

GROUP REVENUE - 9M 2026

5,712

USD Million

▲ +4% YoY

WHAT DROVE GROWTH

~79%

of the +221m revenue increase came from Growth Verticals

CONTRIBUTION

11% → 13%

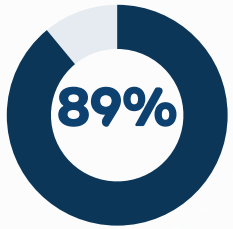
Growth Verticals' share of Group revenue (9M-25 vs 9M-26)

THE CORE

5,092

USD Million · 9M-26

▲ +1% YoY



of Group revenue



+55m YoY: stable, resilient revenue base

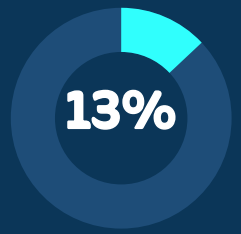
GROWTH VERTICALS

Beyond core telecom

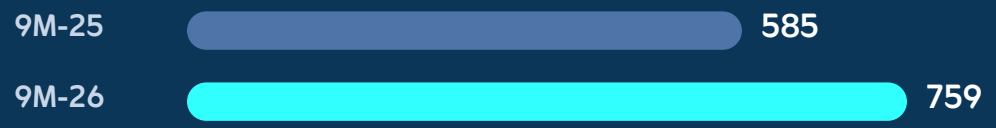
759

USD Million · 9M-26

▲ +30% YoY



of Group revenue



ZOI A Zain & Omantel Company
454 +46%

zain TECH
161 +17%

zain FINTECH
137 +6%

ZAIN OMANTEL INTERNATIONAL

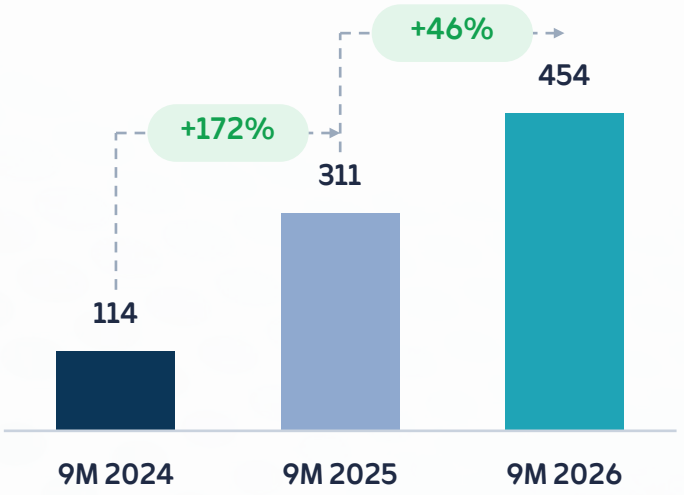
A Zain & Omantel Company

ZOI – GROWTH & DIGITAL INFRASTRUCTURE

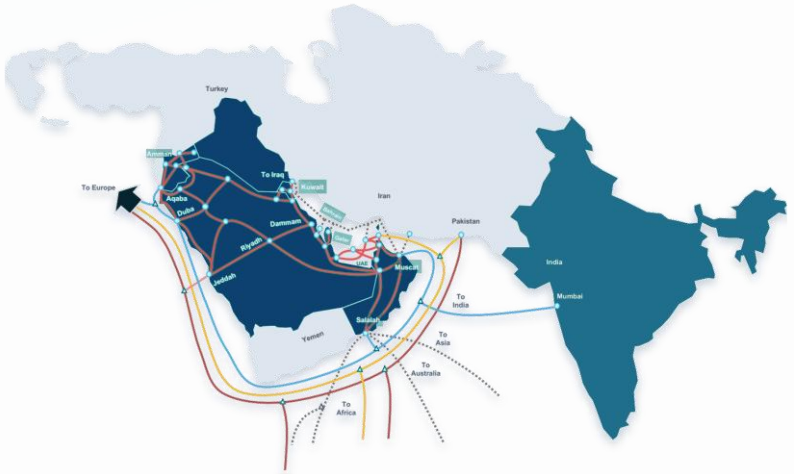
REVENUE vs 9M 2025 **+46%**

EBITDA vs 9M 2025 **+179%**

REVENUE (USD M)



REGIONAL REACH



9	18	20+	120k+	13k
licensed markets	global PoPs	subsea systems	km subsea network	km PAN-ME corridor

OUR CABLE SYSTEMS

Africa-1
Part of the Pakistan–East Africa–Europe system; Zain is the landing party in Sudan

Blue Raman
Zain stake in the consortium with Google, Omantel and Sparkle; landing party in KSA · in service 2027

PEACE
Zain is the KSA landing party; 500+ Gbps with the lowest latency to Europe, already live for the OpCos

PAN-ME terrestrial
13,000 km corridor across Saudi Arabia, Oman and Jordan · KSA & Oman 2027, Jordan 2028

Growth rates vs 9M 2025. Map for illustrative purposes only; not an authoritative statement on borders or territory.

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

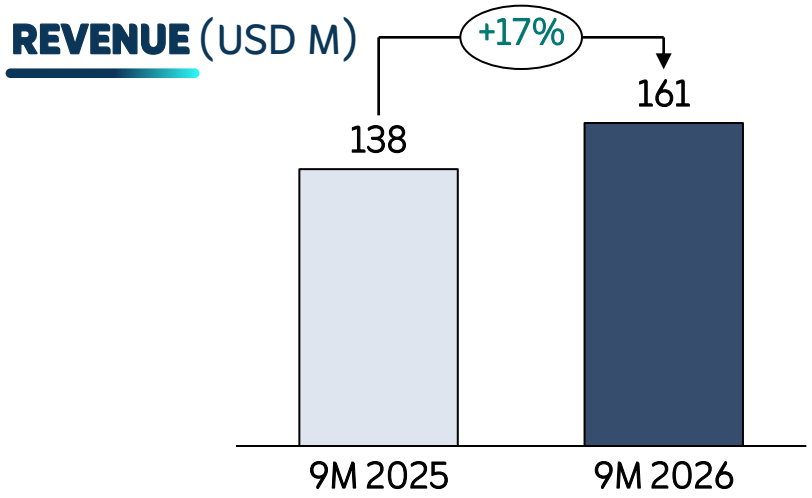
Oman | KSA | Sudan | S. Sudan | UAE

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 9M'26 REVENUE

17%

SUBSIDIARIES

BIOS A ZAINTECH COMPANY

ADFOLKS. A ZAINTECH COMPANY

sts A ZAINTECH COMPANY

Citrus A ZAINTECH COMPANY

zain

zain FINTECH

ZAIN FINTECH MILESTONES – 9M 2026

Bede

- Pending CBK approval to expand the products and services
- Banking partnership discussions for new offerings

tamam

- Sales acceleration initiatives are ongoing with huge focus on partnerships and product innovation led to growth in financial performance
- Tighter underwriting, stronger collections and platform upgrades supported credit decisions and operating efficiency.
- Tamam became official sponsor of Diriyah Football Club.

Bede

- Continued growth in onboarding and financing.
- Introduced Education loans
- Launched multi currency prepaid card.



zain CASH

- Strengthened leadership in Iraq's digital payments sector through expanded merchant and financial services.
- Electricity and water bills payment integration.
- Payment Gateway for merchants and partners.
- Salary transfer to Zain Cash wallets.

zain CASH

- Expanded the ecosystem with personalized experiences and new credit offerings to deepen customer engagement.
- Expanded the loyalty program CoinZat
- Zain Cash added virtual prepaid, credit, instalment and supplementary cards, with card freezing and spending limits give customers more control.

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.

+31% YOY	$8.5 Billion	6% 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

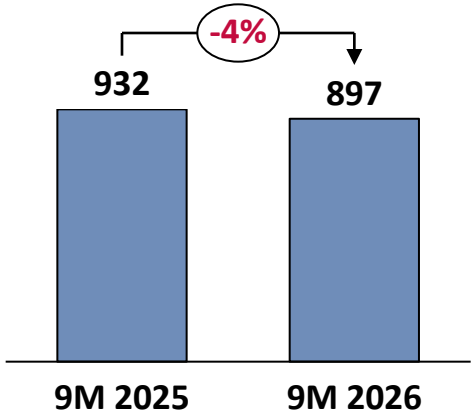
BECO CAPITAL · COLLE CAPITAL · MEVP · KADMOS · wamda capital · Unbound

INVESTED	PORTFOLIO VALUE	VALUE CREATED	RETURN MULTIPLE
$165m	$789m	$642m Since Inception	4.9x

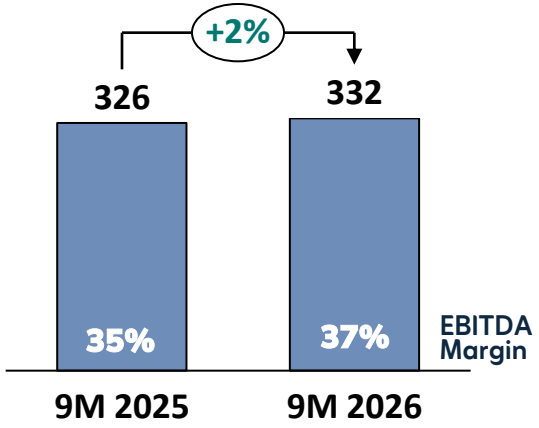
OPERATIONAL REVIEW

ZAIN KUWAIT

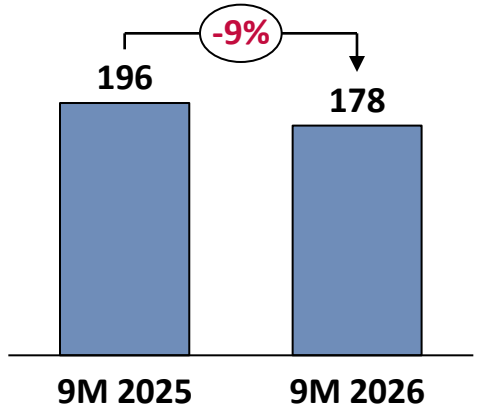
REVENUE (USD M)



EBITDA (USD M)



NET INCOME (USD M)

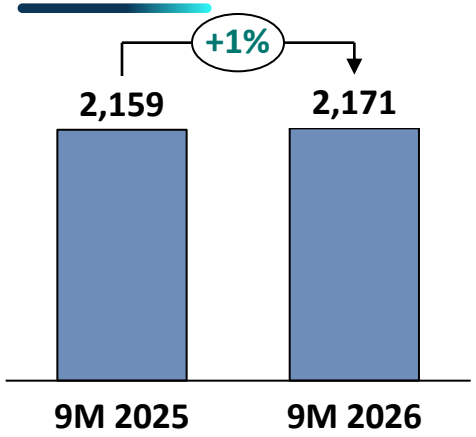


- Zain Kuwait stayed resilient through a difficult regional backdrop, protecting **customer stability** while continuing to **advance network leadership** and **digital adoption**
- Market leader in revenue & net income, capturing **38%** of revenue & **52%** of the net income market share
- Secured a **15-year** connectivity and colocation agreement with **Google**, in partnership with **ZOI**, linking **Google's Kuwait data centers**.
- Advanced the **national smart-metering** program with **ZainTECH**, covering **1.2 million** meter points and **400,000** Zain IoT SIMs.
- Continued expansion of the **5G network enhanced coverage**, user experience, and overall network performance
- **Data revenue** grew by **7% YoY,** contributing **41%** to total revenue

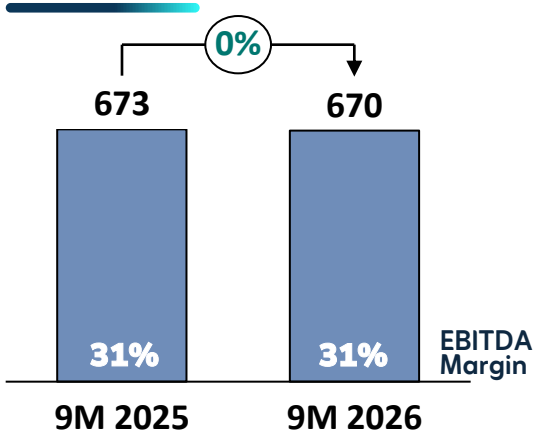
100%	1983	2.6M	33%	38%	$24	49%	5G	$109M	100%
OWNERSHIP	OPERATIONS	CUSTOMER BASE	MARKET SHARE	VALUE SHARE	BLENDED ARPU	PREPAID BASE	NETWORK TECHNOLOGY	TOTAL CAPEX	POPULATION COVERAGE

ZAIN KSA

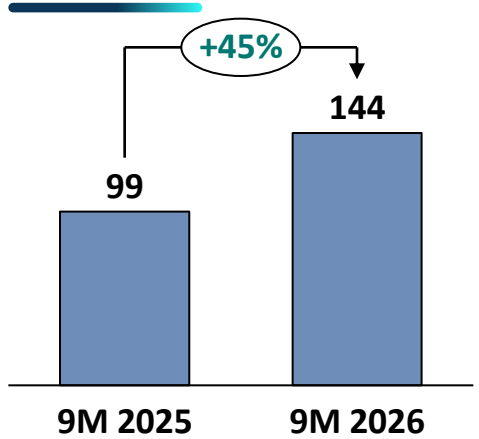
REVENUE (USD M)



EBITDA (USD M)



NET INCOME (USD M)

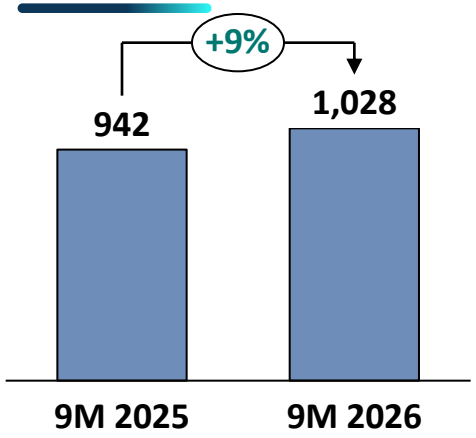


- **5G**, **B2B**, **MVNO**, **Wholesale**, **Yaqoot**, and **Tamam** continue to drive growth
- Net income saw a **significant increase**, primarily driven by a **one-off contribution from the Kingdom's Universal Service Fund**
- Commercially launched **5G+** in **Riyadh** and **Jeddah**, strengthening advanced connectivity and customer experience.
- Advanced enterprise **AI capabilities**, supporting AI services for **B2G** and **B2B customers**.
- **Data revenue** grew by **4%** and formed **41%** of total revenue
- **Tamam's 9M 2026** revenue increased **5%** YoY

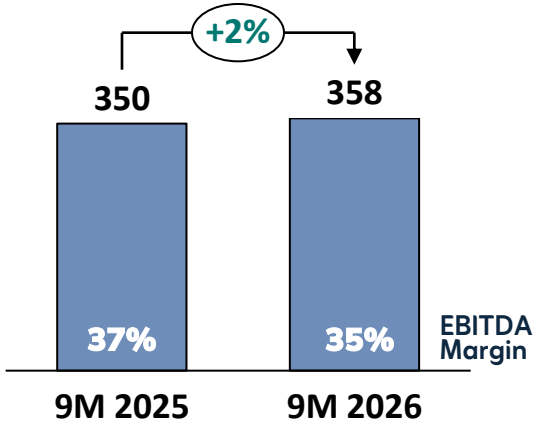
37%	2008	8.9M	$16	75%	5G	$143M	99%
OWNERSHIP	OPERATIONS	CUSTOMER BASE	BLENDED ARPU	PREPAID BASE	NETWORK TECHNOLOGY	TOTAL CAPEX	POPULATION COVERAGE

ZAIN IRAQ

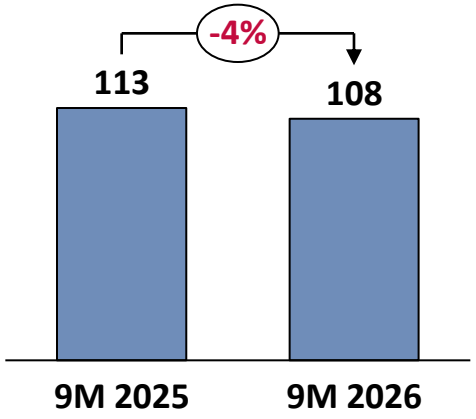
REVENUE (USD M)



EBITDA (USD M)



NET INCOME (USD M)



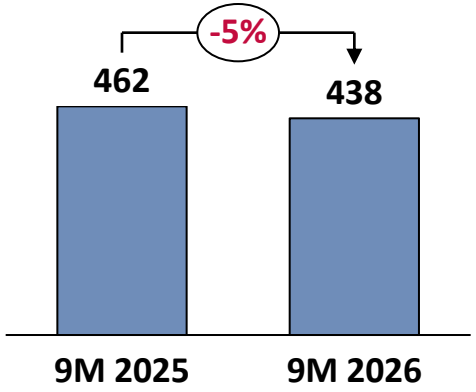
- Achieved its **highest quarterly revenue** in more than a **decade**
- Continued **improvement in bundle and data adoption** supporting revenue growth
- **Ongoing targeted cost-optimization** led to further improvement in our bottom-line
- Ongoing **network investments remain a tailwind** to our performance
- Performance **delivered against a challenging macroeconomic environment**

76%	2003	21.1M	51%	45%	$5	4G	$113M	99%
OWNERSHIP	OPERATIONS	CUSTOMER BASE	MARKET SHARE	VALUE SHARE	BLENDED ARPU	NETWORK TECHNOLOGY	TOTAL CAPEX	POPULATION COVERAGE

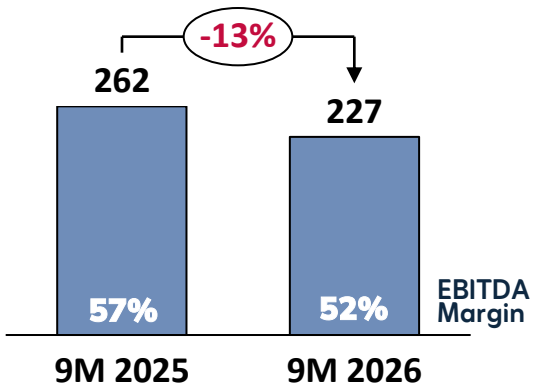
* 2 player market

ZAIN SUDAN

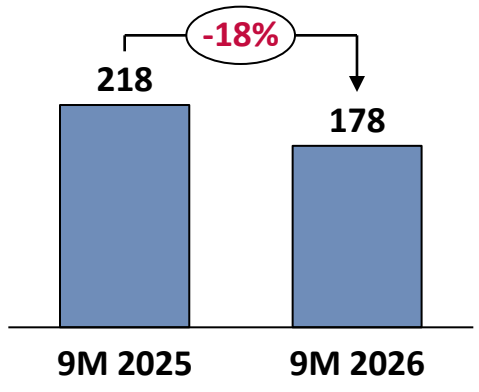
REVENUE (USD M)



EBITDA (USD M)



NET INCOME (USD M)



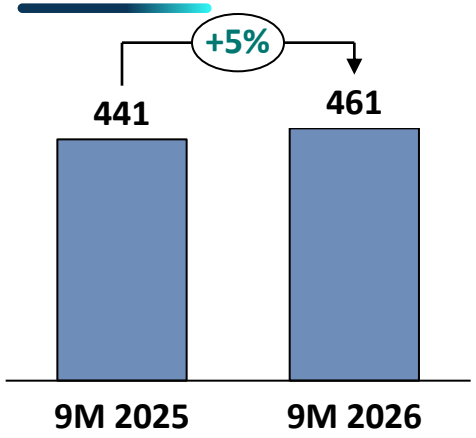
- **Application of IAS 29 resolved Audit qualification:** It addressed the 10 year long-standing audit qualification in Sudan
- **Restoration of commercial activities** and **rebound** in business performance
- **Data revenue** grew by **18% YoY,** contributing **38%** to total revenue
- **B2B** delivered remarkable growth

- **FX rate** changed from **2,400** in Sep'25 to **4,200** in Sep'26 (SDG / USD)
- Continued **network restoration** and **customer recovery**, with the customer base **increasing 8% YoY to 13.2 million.**
- **Restored 97 sites** since Q2, bringing the total number of **recovered sites to 2,357**
- **FINTECH** : Bede continued to scale

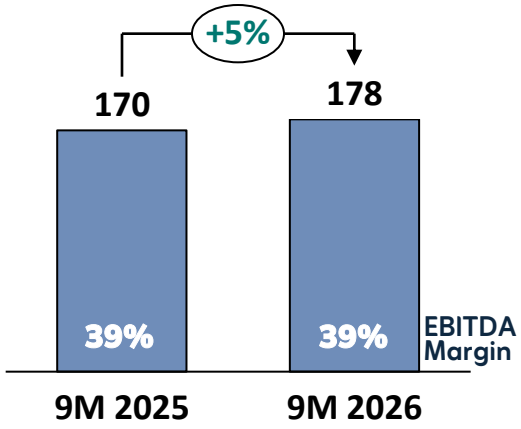
100%	2006	13.2M	56%	52%	$4	94%	4G	$68M	90%
OWNERSHIP	OPERATIONS	CUSTOMER BASE	MARKET SHARE	VALUE SHARE	BLENDED ARPU	PREPAID BASE	NETWORK TECHNOLOGY	TOTAL CAPEX	POPULATION COVERAGE

ZAIN JORDAN

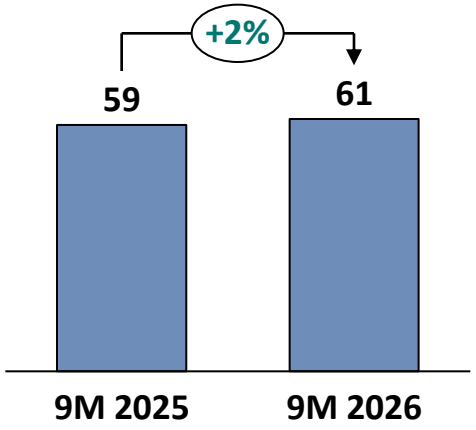
REVENUE (USD M)



EBITDA (USD M)



NET INCOME (USD M)

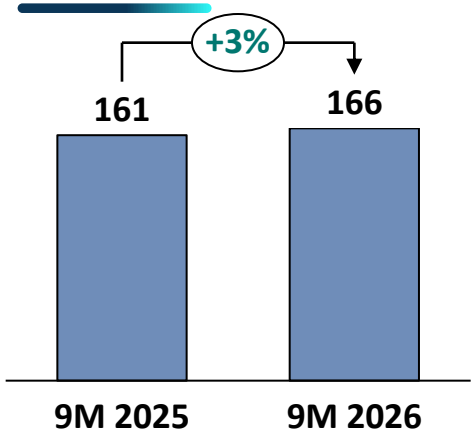


- Zain Jordan **preserving its market leadership** while building for the future, with **44%** value share and increased **5G** traffic
- **License Extension**: Zain secured official approval for the extra **5-year extension** of the **900/1800/2100 MHz** licences
- **Data revenue** grew by **9%** YoY, and formed **57%** of total revenue
- Expansion of **5G network** & **FTTH** boosts revenue and customer base
- **B2B revenues** grew **8%** YoY

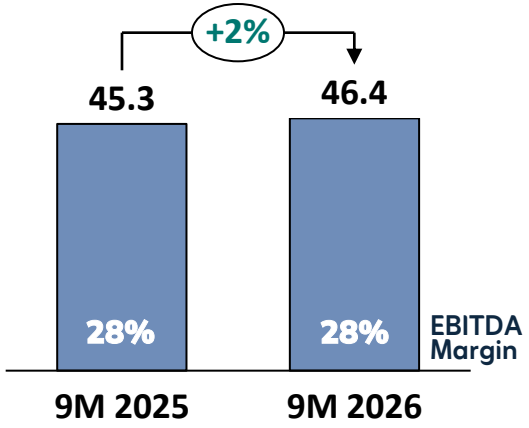
96.5%	2003	4.4M	35%	44%	$12	39%	5G	$36M	99%
OWNERSHIP	OPERATIONS	CUSTOMER BASE	MARKET SHARE	VALUE SHARE	BLENDED ARPU	PREPAID BASE	NETWORK TECHNOLOGY	TOTAL CAPEX	POPULATION COVERAGE

ZAIN BAHRAIN

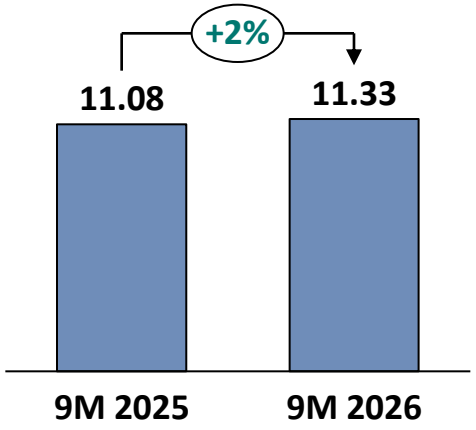
REVENUE (USD M)



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 **4%** YoY
- Focused on the continued expansion of **5G** and **4G** infrastructure
- **B2B** revenue grew **9%** YoY
- **Bede Fintech** kept growing while improving cost discipline, a solid outcome despite temporary disruption

65% OWNERSHIP

2003 OPERATIONS

$16 BLENDED ARPU

5G NETWORK TECHNOLOGY

$2.5M TOTAL CAPEX

100% POPULATION COVERAGE

Zain Syria to Launch Early 2027

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



$747M	75%	Q1 2027	25 YRS
LICENSE BID VALUE	ZAIN GROUP OWNERSHIP	COMMERCIAL LAUNCH	(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

Technology-neutral license
20 years, extendable by a further five years

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

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

INVESTMENT & RETURNS

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

Positive EBITDA from Day 1

Free cash flow positive
From Year 2

Replaces MTN Syria as the country's second mobile operator

APPENDIX

New Tower Platform

Rebuilding for scale

~4,000
TOWERS AT FIRST CLOSING

50%
ZAIN STAKE IN PLATFORM

22 OCT 2026
FIRST CLOSING (KUWAIT & QATAR)

H1 2027
NEXT CLOSING: OOREDOO KUWAIT



OUR AMBITION

A well-governed, digitally enabled, high-performing MENA Tower Platform

EXECUTION ROADMAP

1

Execution path unlocked
Revised transaction sequence enabled the first closing in Kuwait and Qatar.

2

Kuwait next
Ooredoo Kuwait towers to combine with the ITK portfolio, subject to approvals.

3

Progressive expansion
Remaining markets to follow during 2027

PRIORITY: SUSTAINABLE EXECUTION

Leadership and operating reset
Incoming CEO and refreshed leadership team driving operational turnaround, accountability and a consistent Group operating model.

Digital as a differentiator
Building a unified data and technology roadmap, with automation, operational visibility and energy optimization.

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

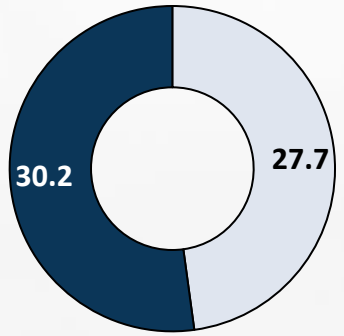
Direct Operator Billing – Q3'26

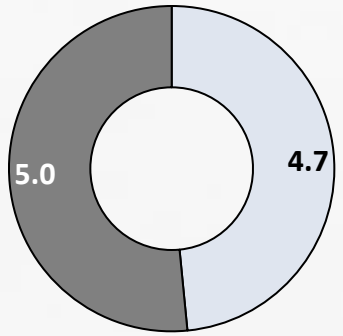
Number of Transactions	Q3'25	Q3'26
	56 m	66 m

Number of live Services	Q3'25	Q3'26
	272	314

Value of Transactions	Q3'25	Q3'26
	29 m	31 m

Number of Partners	Q3'25	Q3'26
	44	46





Direct Operator Billing (DoB)

- Q3 generated Opco Sales of $30.2Mn and Opco Net Sales of $5.0Mn to Zain Opcos, primarily driven by strong performance in Kuwait and Iraq
- Opco Sales from Jan to Sept $88Mn and Opco Net Sales $15Mn
- Zain Sudan sales grew 16% in SDG terms, however adopting the black-market exchange rate impact revenue in USD terms
- New regulations from Iraq CMC may become a potential threat to the digital business

Digital Advertising

- Exploring opportunities with Bede Sudan
- Duwaween Games launched with stc Kuwait in Sep'26

Network API Monetization

- Network API standardization program expanded across Zain OpCos
- Active engagements underway with Zain Kuwait and Zain Jordan
- Initial engagement and alignment initiated with Zain KSA, Zain Iraq, and Zain Bahrain

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

Corporate Sustainability Achievements

Q3 2026 HIGHLIGHTS | **Leading to Value Creation**

ESG RATINGS & DISCLOSURE

MSCI

MSCI ESG Rating
Upgraded from A; Kuwait's highest-rated company

AA

S&P Global Ratings

S&P Global CSA 2026
Score out of 100; 2026 assessment completed

60

FTSE4Good

FTSE4Good
First disclosure via the LSEG platform

4/5

IMPACT HIGHLIGHTS BY STRATEGIC PILLAR

CLIMATE ACTION

94,795 CO_2e

mTons Emission Reductions

As of Q3, a cumulative reduction of metric tons of CO_2e was achieved, driven by the continued implementation and advancement of emission-reduction initiatives across all operations.

4.4M

Climate outreach

People reached in Zain Sudan's awareness drive, plus 11.6M SMS sent

PEOPLE & SOCIETY

9,700+

Youth Upskilling Initiatives

Digital and AI skills in Kuwait, Bahrain and Jordan

451

Women graduates

Women in Tech, Zain Iraq, and Zain Sudan, from 1,800 applicants

1,655

PwD subscribers

Zain KSA accessibility bundle

OPERATING RESPONSIBLY

40 / 50

Supplier ESG audits

Physical audits completed across five OpCos: 80% of the full-year target, with
Kuwait: 5 - Bahrain: 10
Iraq: 7 - Jordan: 10
KSA: 8 audits

Inclusion, Diversity & Equity (IDE)

Our vision is to foster a fully inclusive, accessible workplace where every Zainer contributes to our organization's collective success.

IDEU - Inclusion, Diversity & Equity University

- IDEU Students' Progress:
  - 658 active students
  - 8,600+ training hours and 853 certificates obtained
  - 99% average course passing rate
  - To date, 857 students have completed the Business Foundations Diploma, 380 have completed the Data Science & Exponential Technologies Diploma, and 79 have completed the Digital Strategy & Business Innovation Diploma.
  - 77 employees are eligible for their Master's degree in 2026.
- The IDEU Mobility Program, which enables students to work on projects across Zain operations, completed 7 projects that have now moved into implementation.

WE - Women Advancement Program

- WE SUCCEED engaged 50 women leaders in partnership with London Business School, with an average attendance rate of 88%.
- Participants continue to refine their IDPs through 360-degree feedback, executive coaching, and the London Business School program.
- Zain concluded its third year of sponsorship of Academy X by CODED, empowering young women in Kuwait with skills in technology, AI, entrepreneurship, and leadership. The program graduated 512 women in 2026, bringing its total to 1,260 since 2024.

WE ABLE - Disability Inclusion Program

- 955 Be My Eyes calls were recorded across 4 volunteering events.
- 6 GROW graduates from Zain Sudan, Zain Bahrain, and Zain South Sudan secured career opportunities.
- Added an inclusive employment statement to job postings.
- Zain Kuwait began a full accessibility audit, with the review of its MarCom guide leading to the launch of its first accessibility checklist for the digital team.
- Recognizing the International Day of Sign Languages through:
  - Signs of Resilience groupwide session engaged 61 attendees, led by Deaf Masters.
  - Zain Kuwait signed an MOU with the Kuwait Sports Club for the Deaf.
  - Zain KSA launched a 14-week internship for 8 Deaf students.
  - ZainTECH secured approval to feature 20 sign language dictionary topics on ZainTECH and Zain Group websites.
  - Zain Kuwait, Zain Bahrain, Zain Jordan, and Zain Iraq expanded their sign language libraries with new content.

BE WELL - Employee Wellness Program

- Continuation of the Kuwait Counseling Center (KCC) free counseling sessions for all Zain employees, with 267 sessions conducted.
- 60 wellbeing activities, including awareness sessions, physical wellness challenges, and social connection initiatives, were conducted across Zain operations, recording 2,181 participations.
- The wellbeing groupwide average score increased by 1.7%, from 68.0% to 69.7%.

ZY - Zain Youth Program

- Through ZY Learn, the ZY Mavericks led 12 interactive learning sessions for 241 attendees, covering AI, data analytics, agile management, UX, and communication skills.
- 5 Zain operations saw ZY Counsel ideas advance into the implementation phase, driving youth-led solutions to operational challenges that were addressed by the CEOs.
- Zain Group Gen Z graduates continue their development through cross-functional rotations, hands-on digital projects, and a Mental Toughness Challenge focused on resilience, adaptability, and teamwork.

Zain Replay Project

- In line with 4WARD's Collaborative Growth and Digital Zain forces, Zain Group's Gen Z graduates collaborated with the Group Branding & Advertising team to launch Zain Replay, a mobile and web trivia experience that allows Zain Theatre fans to test their knowledge through interactive questions. The experience was also introduced during Zain Theatre shows in Riyadh, extending participation beyond Kuwait to reach new audiences, attract more users, and encourage app downloads.
  - 7,496 total live players
  - 1,350 single-show record
  - 8 shows covered
  - 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				✓	✓	✓					

Thank you

INVESTOR RELATIONS

IR@zain.com

IR WEBSITE

zain.com/en/investor-relations

Follow Zain on social media