



Omantel MSX Investor Session YE23 Performance Transcript

Thursday 21st of March 2024, 14:00 Oman time

Management Team

Chief Financial Officer: Ghassan Al Hashar.

Chief Strategist CFO Office: Narayanan Seshan
Perenkotukuruchi.

General Manger Strategic Finance: Amal Al Ojaily.

General Manger Treasury: Wahbi Al Riyami.

General Manger Financial Control: Sudhakar Ippatappu.

Investor Relations Officer: Aisha Al Balushi.

Ghassan Al Hashar – Omantel Chief Financial Officer.

Good afternoon and welcome. We are delighted to present a summary of Omantel's financial results for the year ending December 31, 2023. As you will see, the Omantel Group has continued to exhibit strong performance, with the group's revenues rising by 9.7% in 2023. Specifically, within our domestic operations, Omantel's revenue grew by 7.3%.

It's important to highlight that the net profit for our domestic operations in 2023 stands at 63.3 million Rials, compared to 85.7 million Rials in the previous period. However, on a normalized basis, excluding the capital gain of 28 million Rials from the sale of towers in 2022, the net profit for 2023 actually reflects a 9.7% increase over the previous year. This increase is attributed to stable EBITDA and a decrease in finance costs.

Finally, before we dive into the presentation, I'd like to mention that the Board of Directors is recommending the distribution of cash dividends of 55 Baizas per share for the period ending in 2023.

With that introduction, I'll hand it over to Aisha, who will guide you through the presentation in greater detail. Aisha, please take it from here.

Aisha Al Balushi – Omantel Investor Relations Officer.

Greetings, ladies and gentlemen. My name is Aisha Al Balushi, and I welcome you to Omantel's FY 2023 Investor Session Call.

It's my pleasure to host you all on behalf of Omantel's senior finance management team today. Joining us are:

- Ghassan Al Hashar, Chief Financial Officer
- Narayanan Seshan Perenkotukuruchi, Chief Strategist, CFO Office
- Amal Al Ojaily, General Manager, Strategic Finance
- Wahbi Al Riyami, General Manager, Treasury
- Sudhakar Ippatappu, General Manager, Finance Control

By now, you should have received the company's presentation and the Year-End Audit Financial Statement, both of which have been uploaded to Omantel's website.

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

For the Q&A session, you may use the raise hand feature or write your questions in the chat box. To allow as many analysts as possible to ask questions, we would appreciate it if each analyst could limit themselves to one question, keeping the time constraints of the session in mind.

Slide 3.

Today's presentation will highlight Oman's economic development and key indicators, followed by an in-depth review of Omantel's financial and operational performance over the past year. We aim to provide our investors with an understanding of our position and prospects within the context of Oman's economic landscape.

Oman's economic landscape is on a robust upward trajectory, underscored by the successful reduction of its debt with repayments totaling RO 4.6 billion from 2020 to the end of 2023. This financial prudence was acknowledged by Moody's through an upgrade in the country's credit rating to "Ba1," highlighting reduced debt and controlled spending, alongside improved revenues.

Within this context, Omantel is establishing itself as a vital player in supporting the nation's digital ambitions, in sync with Vision 2040's objectives. Adding to this momentum, the Oman Future Fund has been introduced with a substantial capital of RO 2 billion, aiming to catalyze innovation and economic diversification. Omantel Innovation Labs is set to be a crucial partner in this initiative, managing a joint fund worth 12 million OMR, signifying its strategic commitment to propel Oman's digital transformation and long-term growth.

Slide 4 .

Our Shift Gear Strategy thus far has cemented the foundation for an evolution—a transition from a traditional telecommunications provider to a comprehensive technology entity. This strategic shift has been intentional and methodical, aiming to place us at the forefront of digital innovation and services.

During this time, we've systematically integrated technology into our core operations, enhancing our service offerings and extending our reach beyond basic connectivity, achieving 88% 5G network coverage and a 20% increase in 5G sites.

We've invested in digital infrastructure, such as marketplaces and experience platforms, ventured into new business domains like cloud computing, cybersecurity, and IoT solutions, and established strategic partnerships with leading hyperscalers.

These efforts bolster our technological capabilities and provide our customers with the digital infrastructure essential for their continued success. This has led to transitioning some of the major enterprise customers to a full cloud infrastructure, thereby enabling scalability and efficiency.

Furthermore, Omantel demonstrated strategic acumen and financial expertise by successfully launching its sukuk, drawing significant market interest and securing competitive returns. This initiative lays the groundwork for long-term financial gains. The company has also adeptly

managed its debt, aiming for a balanced financial structure to remain agile and stable in the rapidly evolving market.

Through meticulous cost management and the exploration of new revenue streams, Omantel has established a robust financial foundation. This base underpins the company's investments in technology-centric projects and its transition towards a more technology-focused organization.

As we gear up to introduce our next strategic phase, it's clear that the groundwork we've laid represents not merely a change in direction but an evolution into a company that not only connects people but also empowers them with technology, nurtures innovation, and propels the digital economy forward. This evolution is both a reaction to the shifting landscape and a strategic initiative to spearhead the tech-centric future that lies ahead.

Slide 5.

In moving to the Key Developments slide, we will showcase the foundational elements guiding our strategy as we evolve into a technology company. This journey is marked by strategic partnerships and innovative investments, positioning us at the cutting edge of digital infrastructure development.

Strategic Partnerships with Hyperscalers: A cornerstone of our strategy has been our collaboration with major hyperscalers, notably AWS and Google, to enhance our digital infrastructure capabilities. These partnerships are instrumental in our quest to provide advanced digital solutions and infrastructure to our customers.

Sovereign Cloud Capability and Marketplace: we have collaborated with AWS (Amazon Web Services) to address data residency and security requirements, especially for government entities and regulated industries in Oman.

We are also working with AWS to develop a marketplace that will run on AWS built platforms which leverages its Machine Learning and Data Analytics capabilities to provide a personalized customer experience.

Innovating with Cloud Edge, AI, and ML: Our continuous partnership with global tech giant Google empowers us to achieve our goals competently. Together, we have embarked on groundbreaking initiatives, including implementing Artificial Intelligence/Machine Learning (AI/ML) on prediction models and revenue maximization, network optimization, and the API monetization project aimed at serving enterprise businesses.

Through these alliances, we are confident we can develop a successful digital Infrastructure that will play a pivotal role in enabling customers, enterprises, including SMEs, and Government entities to advance their business and achieve more.

Network Modernization: Omantel continues to prioritize network modernization. We are proud to be the first operator in Oman to deploy a cloud-native 5G enterprise core, alongside introducing multi-access mobile edge computing tailored for the enterprise segment. This ensures that our enterprise customers have access to the latest in connectivity solutions, empowering them to achieve their business objectives.

VoLTE and Telco Cloud Migration: In our ongoing efforts to provide a seamless customer experience, we have successfully migrated all VoLTE traffic to the Telco Cloud. This strategic move not only enhances service reliability and quality but also streamlines our network infrastructure, achieving greater efficiency and unifying our network equipment.

Further details and highlights of the key developments can be found within the presentation for your reference.

Slide 6.

Moving to the financial summary of Omantel's highlights for the year, 2023 proved to be another challenging year, yet we successfully navigated these challenges to maintain Omantel's leadership in market share across both the mobile and fixed business segments.

The domestic mobile market faced heightened competitive pressure, partly due to the rollout of postpaid services by a third mobile operator. This led to nominal growth in the prepaid subscriber market amid other operational challenges previously discussed. Our management remains dedicated to enhancing customer experience, service delivery management and maintaining premium network quality.

During 2023, mobile business retail revenue as well as mobile blended ARPU posted an encouraging growth resulting mainly from the healthy growth in Omantel's Overall mobile business revenue posted a growth of 1%.

In 2023, Omantel's fixed-line business saw a growth of 1.2%, bolstered by an increase in fixed internet revenue.

ICT business posted a 22% growth YoY including the subsidiaries. Mainly contributed by the cloudification services.

In line with our strategy to increase customer retention by migrating customers from prepaid to postpaid plans bundled with devices, revenue from devices and VAS increased by 38% year-on-year.

Moving to the Key Financial indicators Omantel achieved a 7.2% growth at the domestic level, reflecting strong resilience amidst competitive market conditions and operational challenges. Revenue grew from RO 565.5 million in FY 2022 to RO 606.5 million in 2023.

Net profit for 2023 stands at RO 63.3 million, compared to RO 85.7 million in the previous period. The net profit for 2022 included a capital gain of RO 28 million from the sale of towers (net of taxes). Excluding this capital gain, the net profit for 2023 showed a 9.7% increase over the previous year, attributed to stable EBITDA and a decrease in finance costs, which dropped by 11.5% year-on-year due to an overall reduction in borrowings.

Free cash flow decreased due to an increase in working capital. CapEx increased year-on-year as we continue to invest in 5G and 4G upgrades and digital infrastructure. Net debt decreased in line with our bond repayment, while net leverage slightly increased due to Helios towers lease liabilities.

For FY 2023, the Group recommended a final dividend of 55 baizas per share, equating to 55% of the paid-up capital. This is in addition to an interim dividend of 5 baizas per share distributed earlier in 2023, totaling

60 baizas per share for the year, reflecting a 60% payout ratio. Omantel's EBITDA saw a marginal decline from RO 170.3 million in 2022 to RO 168.5 million in 2023.

Turning to our key subsidiaries, Omantel owns a 21.9% stake in Zain Group. Operationally, the group's performance has been exemplary. Revenue increased by 10% year-on-year to reach USD 6.2 billion. Data revenue, representing 39% of consolidated revenue, also grew by 8% year-on-year. Consolidated EBITDA for the year increased by 5% year-on-year to reach USD 2.3 billion, with an EBITDA margin of 37%. Consolidated net income increased by 10% to reach USD 701 million, reflecting earnings per share of 50 fils (USD 0.16).

The current market value of our 21.9% stake in Zain shares stands at USD 1.53 billion, and we have received a dividend of USD 108 million. We continue to unlock strategic synergies in procurement, achieving savings of OMR 4 million.

Before moving to the financials, I will highlight major strategic developments at Zain Group: The year was marked by several milestones, including the rollout of the latest technologies and 5G services, M&A activities related to our Tower Infrastructure play, wholesale and enterprise businesses, and fintech-related digital services.

Zain Omantel International (ZOI) is establishing a strong presence in the telecommunications wholesale landscape, serving regional operators, international carriers, and global hyperscalers through its unique PAN Middle Eastern network. This is bolstered by extensive global assets, including the AFRICA ONE cable, PEACE cable, and Blue Raman subsea cable, as well as the recently announced construction of a 7,000+ km fiber network connecting KSA with neighboring countries.

Slide 8.

Moving now to the financials, Omantel Group (including Zain Group) reported its 2023 performance as follows:

- Group Revenue reached RO 2.94 billion, marking an increase of 10.6%.
- EBITDA stood at RO 1.039 billion, reflecting a 4.1% increase.
- Net Profit was RO 315.5 million, demonstrating a 13.3% year-on-year increase.

Zain's total subscriber base saw a decrease of 1.85 million compared to 2022, primarily due to a decline in subscribers in Sudan caused by the ongoing war there..

Domestically (Oman), the total Mobile subscriber base as of December 2023 (including Mobile Resellers) was 3.18 million, down from 3.22 million in 2022. This reduction was largely attributed to a decrease in the prepaid subscriber base, which was significantly offset by growth in the postpaid subscriber base.

The year-on-year net profit increase was bolstered by a tower sale gain in KSA of RO 68.8 million (Omantel's share being RO 9.8 million). However, net profit, after adjusting for minority interest, decreased by 18.1% since the profits of 2022 included a capital gain from the sale of Oman Tower amounting to RO 28 million.

Slide 10.

Moving to the Domestic Performance Overview, Omantel achieved a revenue growth of 7.3% in 2023. Although overall EBITDA saw a 1% year-on-year decline, Omantel's core EBITDA, based on conventional business segments, was maintained. Normalized net profit increased by 9.7% year-on-year.

Delving deeper into the revenue components, the year-on-year revenue increase was primarily driven by growth in low-margin transit voice revenue (RO 17.2 million) and device revenue (RO 19.3 million). Retail revenue (excluding device revenue) rose by RO 4.4 million, mainly contributed by growth in postpaid mobile revenue by RO 13.9 million (10.2%), and fixed broadband by RO 3.9 million (4.2%), while prepaid revenue decreased by RO 11.2 million (15.5%).

Positive developments in mobile, fixed broadband revenue, and wholesale revenue ensured that the absolute gross margin increased by 2.8%, despite aggressive competition. Overall, EBITDA declined by RO 1.7 million, due to a reduction in EBITDA from domestic subsidiaries.

The net profit for 2022 includes a RO 28 million capital gain from tower sales. Excluding this one-off capital gain, the net profit for 2023 increased by RO 5.6 million (9.7%).

Despite the decrease in EBITDA, the increase in net profit is attributable to a decrease in finance costs (RO 5.6 million), an increase in dividend income from the Zain group (RO 2.1 million), and a reduction in tax expense by RO 2 million.

Slide 11.

Looking at Omantel Group Profitability the contributing elements to Omantel Group's profitability, key contributions arise from Omantel's standalone domestic operations and the profit allocation from Zain Group. Most of Omantel's domestic subsidiaries, with the exception of ODP, are in their early stages of development and hold promising growth potential in the coming years.

Slide 12.

Moving to our two main segments, mobile and fixed business, we continue to unlock value for our customers through effective subscriber retention strategies, achieving growth despite challenging market conditions. This has translated into resilient performance, enabling us to lead the market share in both fixed and mobile businesses.

In the mobile segment, our continuous focus on customer retention through strategic management, transitioning users from prepaid to postpaid plans, revitalizing our service portfolio, and implementing superior churn management practices has been key.

In the fixed segment, growth has been driven by migrating customers from legacy copper technology to more advanced 4G/5G (wireless fixed broadband) and fiber solutions, as well as capturing the customer base from competitors.

Slide 13.

Now, moving to operating and administrative costs, these have increased by 6.6% year-on-year. The CapEx to revenue ratio stands at 16.2%. The rise in Cost of Sales (CoS) is primarily driven by higher external administrative (Hubbing) and device costs, which align with the increase in revenues. Additionally, charges

payable to OBC (Oman Broadband Company) rose by RO 2.9 million due to an increase in the fiber base and migrations from Wireless Fixed Broadband (WFBB).

CapEx investments have increased, mainly due to upgrades to 4G and the development of new network sites across the Sultanate, along with ongoing 5G rollouts and upgrades.

Slide 14.

Regarding the debt profile, leverage, and cash flow position: Interest cost savings of 11.5% year-on-year were achieved as a result of the completion of deleveraging initiatives in 2022. The Group continues to maintain healthy cash flows, with net debt standing at OMR 678 million. The net debt to EBITDA ratio stands at 3.23 times, including lease liabilities. If we exclude the lease liabilities, the ratio is at 2.2x, compared to 2.4x in the previous year.

Slide 15.

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

1.1 Question.

Despite the challenging operating environment, my question centers on the subscriber numbers reported in your presentation. Specifically, there has been a notable decline of approximately 200,000 prepaid subscribers during the fourth quarter of last year. I'm seeking clarity on the factors contributing to this phenomenon. For the majority of the year, your subscriber numbers remained stable, yet, unexpectedly, in the fourth quarter, we observed a nearly 4% reduction.

Additionally, could you shed light on the trends you are observing in the subscriber base during the first quarter of this year?

1.1 Answer.

When examining Slide 12, it becomes clear that a significant factor behind the decrease in our prepaid subscriber base is attributed to the conversion of approximately 103,000 subscribers to postpaid plans. Additionally, the methodology employed to quantify our prepaid base hinges on the subscriber's activity level.

In Q4, there was a notable uptick in the number of inactive subscribers within our prepaid segment, contributing further to the decline in overall subscriber numbers for the quarter. However, despite this decrease in the prepaid subscriber base, the average revenue per user (ARPU) within this segment has remained relatively stable, showcasing a slight variance from 3.1 to 3.

Looking ahead, our strategic emphasis has been on bolstering our postpaid subscriber base. This focus has yielded positive results in the first two months in Y23, with an increase in postpaid subscribers, while we have successfully maintained a steady prepaid subscriber base. This approach underscores our commitment to not only enhancing the quality of our subscriber base but also ensuring sustained revenue performance across our service offerings.

1.2 Question.

I have a follow-up question regarding the subscriber numbers you've reported for June and September of last year, where you indicated having 1,000,000 postpaid subscribers, and now, at year-end, we're discussing approximately 700,000 subscribers. Could you provide comparable figures? Last time, we touched upon issues related to multiple SIM cards, among other factors. Could you also ensure consistency in the reporting of these numbers?

1.2 Answer.

Yes, we can provide those figures to ensure you have the ability to compare the numbers on a like-for-like basis. To elaborate, our postpaid subscriber base stands at approximately 1.1 million. Included in this figure are the Machine-to-Machine (M2M) SIMs, a topic we have addressed in previous quarters, amounting to about 350,000 within the total base. As discussed in prior communications, the revenue contribution from M2M SIMs is minimal, which has led investors to gain a better understanding of our Average Revenue Per User (ARPU) numbers. After excluding the M2M SIMs, we have adjusted the subscriber base figures accordingly. This adjustment allows for a more accurate comparison of both ARPU and the subscriber base on a like-for-like basis.

1.3 Question.

Why did the company reduce its dividend payouts this year, and what are the prospects for higher dividends in the future?

1.3 Answer.

In the past, our dividend payout has been consistent with previous years, maintaining a rate of 55%. It was only last year that we added an additional 5%. As you are aware, in 2022, we initiated several projects and began monetizing our non-core assets, including the sale of our passive infrastructure and our headquarters building, which resulted in the additional 5% dividend payout. We are now returning to our standard practice of distributing dividends at 55% of our paid-up capital.

However, should there be opportunities to monetize any of our investments moving forward, we may then consider increasing the dividend payout. But for the time being, we anticipate maintaining the same level of dividends as we have returned to the rate observed in 2022 and prior years.

1.4 Question.

Could you provide us with your guidance for the capital expenditure to revenue ratio for 2024?

1.4 Answer.

We are maintaining our outlook for 2023, projecting the capital expenditure (CapEx) to revenue ratio to be approximately 13% to 13.5%. This forecast is set against the context of significant investments in recent years, primarily for the rollout of 5G technology. As highlighted in earlier slides, we have achieved close to 88% population coverage with 5G, focusing our investments on both 5G and 4G to enhance network capacity. This is in response to the substantial increase in data traffic. Our future investments will predominantly be directed towards building our transmission network to support this growth in traffic.

The 13% ratio will also encompass various initiatives within the digital realm. We have been aggressively investing in digital capabilities to enhance customer experience and support our new business ventures.

1.5 Question.

Regarding the debt profile, we have an annual repayment of 227 million Omani Rial scheduled for the coming year. After this period, the repayment amount for the next one to two years is set at 53 million, before experiencing an increase. Could you provide more details on this?

1.5 Answer.

When our bonds due in 2023 came up for repayment, we financed them with a bridge loan. This bridge loan was subsequently replaced by a sukuk issued in January. Therefore, when examining our maturity profile, it's essential to understand that it is based on the contractual repayment terms of the bridge loan, which was due in January, amounting to 177 million Omani Rial. This amount was converted into a five-year sukuk, significantly altering the repayment landscape for 2024, where a considerable portion of the 227 million Omani Rial previously observed will now be spread over a five-year maturity period.

Our financials, as of December 31st, reflect these borrowings. It's important to note that the 2028 bonds, in terms of principal, fall within the two to five-year maturity bracket. Meanwhile, the one to two-year timeframe mainly concerns the interest payments on the bonds and, to a lesser extent, lease liabilities.

Consequently, the amount reflected for the one to two-year period primarily represents the interest due within that timeframe. Moreover, of the total 374 million Omani Rial, the entire bond value maturing in 2028 is accounted for within the two to five-year period.

1.6 Question.

How do you view the dynamics of the telecom market in relation to your competitors?

1.6 Answer.

We hold a 37% market share, while the remaining operators collectively account for the rest of the market share. We observe that most of the third entrant customer acquisitions are still within the prepaid segment and, to a lesser extent, in the postpaid segment.

Regarding pricing strategies, the price points of Omantel and its competitors are quite similar. However, the distinction lies in the offerings. Omantel differentiates itself through its value proposition and the unique features of its postpaid plans, among other services.

In 2023, we have successfully maintained our market share, and we attribute this to our strategy of engaging with customers across various fronts.

1.7 Question.

When examining your standard balance sheet, could you comment on the aging of receivables? Are there any concerns in this area, or is it considered normal for the business?

1.7 Answer.

On the enterprise side, particularly with government clients, we saw significant improvements in the fourth quarter. We managed to recover some of our receivables from previous years, while we continue discussions with some units regarding other accounts. We do not foresee major concerns regarding the collectability of these receivables, though it has required some time to recover them.

1.8 Question.

What are the future deleveraging initiatives or strategies that the company plans to implement going forward?

1.8 Answer.

As we explained in Q2 and Q3, we have completed the necessary steps for deleveraging. We believe we have achieved an optimal capital structure and, therefore, have no further plans to monetize assets or undertake additional deleveraging actions. While we may consider using excess cash for further reductions in leverage, there are no specific plans in place for such activities.

1.9 Question.

How are you observing the volatility in margins, and where do you anticipate these margins stabilizing? Three years ago, the EBITDA margin stood at 38%, and it has since decreased to 27%. What expectations should we have regarding EBITDA margins in the future?

1.9 Answer.

Over the past two years, our focus has been on maintaining and slightly growing our subscriber base, along with achieving an increase in ARPU. Our attention is increasingly shifting towards various initiatives, especially in the ICT sector, a common focus for operators in mature markets.

Unlike traditional telecom revenues, margins on the ICT side are typically lower, ranging from 6% to 13%, depending on the specific application or solution being offered.

With our ongoing focus on digital initiatives, the revenue growth from these efforts will contribute to our overall EBITDA, but at lower margins compared to core telecom revenues. It is essential to understand that these margins are generally lower than those of core telecom revenues.

1.10 Question.

What kind of growth opportunities are we seeing in the ICT sector over the medium term?

1.10 Answer.

You've observed our efforts in establishing strategic partnerships, a notable initiative being our collaboration with Amazon Web Services to create a Cloud Center of Excellence. This venture aims to introduce advanced cloud solutions to the market, highlighting one of our primary focus areas. Another significant investment is in developing a marketplace platform, for which we are again collaborating with Amazon to assist in its creation. This platform represents another potential growth area.

Furthermore, we are concentrating on the fintech sector, with our subsidiary Alema holding a license from the Central Bank to develop payment gateway solutions for our customers. This marks another key area of development.

Additionally, we have introduced you to Zain Omantel International, a strategic move to enhance our wholesale capabilities. Zain Omantel International extends our reach beyond Oman into territories where Zain operates, illustrating our ambition to expand geographically and in terms of service offerings.

These initiatives in the ICT and wholesale domains are critical to accelerating the momentum we have built so far.

Ghassan Al Hashar – Omantel Chief Financial Officer.

Thank you, Aisha for the presentation and the management team for answering the Analyst Questions, please refer to the Investor Relations website for additional updates and feel free to contact the IR team at investor@omantel.om for further information.

We look forward to your future participation in our Q1 2024 update.

Thank you for joining the call.



عمانتل – نص الجلسة النقاشية مع المستثمرين و المحللين حول النتائج المالية لعام ٢٠٢٣م

الخميس ٢١ مارس ٢٠٢٤، الساعة ١٤:٠٠ بتوقيت سلطنة عمان

فريق الإدارة

الرئيس التنفيذي للمالية: غسان الحشار.

رئيس الاستراتيجية بمكتب الرئيس التنفيذي للمالية : نرايانان سيشان
بيرينكو توكوروتشي

مدير عام المالية الإستراتيجية المالية : أمل العجيلي

مدير عام الخزينة: وهبي الريامي

مدير عام الرقابة المالية: سوداكر إيباتابو

مسؤول علاقات المستثمرين: عائشة البلوشي

غسان الحشار – الرئيس التنفيذي للمالية في عمانتل.

مساء الخير وأهلاً وسهلاً. يسرنا أن نقدم ملخصاً للنتائج المالية لشركة عمانتل للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٣م. كما سترون، واصلت مجموعة عمانتل تحقيق أداء قوي، حيث ارتفعت إيرادات المجموعة بنسبة ٩,٧٪ في عام ٢٠٢٣. وعلى وجه التحديد، نمت إيرادات عمانتل بنسبة ٧,٣٪ من عملياتنا المحلية.

من المهم الإشارة إلى أن صافي أرباح عملياتنا المحلية في عام ٢٠٢٣ بلغ ٦٣,٣ مليون ريال، مقارنة بـ ٨٥,٧ مليون ريال في العام السابق. ومع ذلك، وعند تسويتها بعد استبعاد المكاسب الرأسمالية البالغة ٢٨ مليون ريال الناتجة من عملية بيع الأبراج في عام ٢٠٢٢، فإن صافي الربح لعام ٢٠٢٣ يعكس في الواقع زيادة بنسبة ٩,٧٪ عن العام السابق. وتعود هذه الزيادة إلى استقرار الأرباح قبل احتساب تكاليف الفائدة والضرائب والاهلاك (EBITDA) وانخفاض تكاليف التمويل.

أخيراً، قبل أن نتعمق في تفاصيل العرض التقديمي، أود أن أشير إلى أن مجلس الإدارة يوصي بتوزيع أرباح نقدية بقيمة ٥٥ بيسة للسهم الواحد عن الفترة المنتهية في عام ٢٠٢٣.

مع هذه المقدمة، أفسح المجال لعائشة، التي ستنتقل من خلال العرض التقديمي إلى مزيد من التفاصيل. عائشة، يمكنك البدء من هنا.

عائشة البلوشي – مسؤول علاقات المستثمرين في عمانتل.

تحياتي لكم سيداتي وسادتي. اسمي عائشة البلوشي، ويسرني أن أرحب بكم في لقاء عمانتل مع المستثمرين للسنة المالية ٢٠٢٣. وإنه لمن دواعي سروري أن أستضيفكم جميعاً نيابة عن فريق الإدارة المالية في عمانتل. حيث ينضم إلينا كل من:

- غسان الحشار، الرئيس التنفيذي للمالية

- نارايانان سيشان بيرينكوتوكوروتشي، رئيس الاستراتيجية، مكتب الرئيس التنفيذي للمالية

- أمل العجيلي، مدير عام الاستراتيجية المالية

- وهبي الريامي، مدير عام الخزينة

- سوداكار إيباتابو، مدير عام الرقابة المالية

أتوقع أنكم قد استلتم العرض التقديمي الخاص بأداء الشركة والبيانات المالية المدققة في نهاية العام، وكلاهما تم تحميلهما على موقع عمانتل الإلكتروني.

خلال هذا اللقاء، سندي بيانات مستقبلية. تشكل هذه البيانات تنبؤات أو توقعات أو بيانات أخرى حول الأحداث المستقبلية، بناءً على التوقعات والافتراضات الحالية، وهي عرضة للمخاطر والشكوك.

بالنسبة للجزء الخاص بالأسئلة والأجوبة، يمكنكم استخدام ميزة رفع اليد أو كتابة أسئلتكم في مربع الدردشة. ومن أجل السماح لأكبر عدد ممكن من المحللين بطرح الأسئلة، سنكون ممتنين لكم قيام كل محلل بطرح سؤال واحد، مراعاة للقيود الخاصة بوقت ومدة اللقاء.

الشريحة ٣.

سيسلط عرض اليوم الضوء على التنمية الاقتصادية في سلطنة عمان والمؤشرات الرئيسية، يليه استعراض متعمق للأداء المالي والتشغيلي لعمانتل خلال العام الماضي. نهدف إلى تزويد مستثمرينا بفهم لمركزنا وآفاق النمو في سياق المشهد الاقتصادي في سلطنة عمان.

يشهد المشهد الاقتصادي في سلطنة عمان مسار تصاعدي قوي، ويؤكدته التخفيض الناجح لديونها مع قيام الحكومة بسداد نحو ٤,٦ مليار ريال عماني من عام ٢٠٢٠ إلى نهاية عام ٢٠٢٣. وقد اعترفت وكالة موديز بأهمية هذه الإجراءات المالية من خلال رفع التصنيف الائتماني للبلاد إلى "Ba1"، والذي سيط الضوء على انخفاض الديون والتحكم في الإنفاق، إلى جانب تحسين الإيرادات.

وفي هذا السياق، ترسخ عمانتل مكانتها كلاعب هام وأساسي في دعم طموحات سلطنة عمان الرقمية، بما يتماشى مع أهداف رؤية عمان ٢٠٤٠. إضافة إلى ذلك، تم إنشاء صندوق عمان المستقبل برأس مال كبير قدره ٢ مليار ريال عماني، وذلك بهدف تحفيز الابتكار والتنوع الاقتصادي. ومن المقرر أن تكون مختبرات عمانتل للابتكار شريكا مهما في هذه المبادرة، حيث ستدير صندوقا مشتركا بقيمة ١٢ مليون ريال عماني، وهو ما يدل على التزام عمانتل الاستراتيجي بدفع التحول الرقمي في سلطنة عمان والنمو على المدى الطويل.

الشريحة ٤ .

لقد رسخت استراتيجيتنا "Shift Gear" حتى الآن الأساس للتطور - الانتقال من مزود اتصالات تقليدي إلى كيان تكنولوجي شامل. لقد كان هذا التحول الاستراتيجي مقصودا ومنهجيا ، بهدف وضعنا في طليعة الابتكار والخدمات الرقمية.

خلال هذا الوقت ، قمنا بدمج التكنولوجيا بشكل ممنهج في عملياتنا الأساسية ، وتعزيز عروض خدماتنا وتوسيع نطاق وصولنا إلى ما ابعد من خدمات الاتصال الأساسية ، محققين تغطية لشبكة الجيل الخامس بنسبة ٨٨٪ من المناطق المأهولة بالسكان وزيادة بنسبة ٢٠٪ في محطات الجيل الخامس.

لقد استثمرنا في البنية الأساسية الرقمية ، مثل الأسواق ومنصات الخبرة ، وغامرنا في مجالات أعمال جديدة مثل الحوسبة السحابية والأمن السيبراني وحلول إنترنت الأشياء ، وأقمنا شركات استراتيجية مع الشركات الضخمة العاملة في مجال معالجة البيانات hyperscalers.

تعزز هذه الجهود قدراتنا التكنولوجية وتزود مشتركينا بالبنية الأساسية الرقمية الضرورية لنجاحهم المستمر. وقد أدى ذلك إلى نقل بعض المشتركين التجاريين الرئيسيين إلى بنية أساسية سحابية كاملة ، وبالتالي توفير قابلية التوسع والكفاءة.

وعلاوة على ذلك، تمكنت عمانتل ونتيجة لخبرتها المالية من إطلاق صكوكها بنجاح، وجذب اهتمام كبير في السوق والحصول على عوائد تنافسية. وتضع هذه المبادرة الأساس لتحقيق مكاسب مالية طويلة الأجل. كما أدارت الشركة ديونها بحصافة بهدف الحفاظ على توازن ومرونة واستقرار الهيكل المالي في سوق سريع التطور.

ومن خلال الإدارة الرشيدة للتكاليف واستكشاف مصادر جديدة للإيرادات، وضعت عمانتل أساساً مالياً قوياً. تدعم هذه القاعدة استثمارات الشركة في المشاريع التي تركز على التكنولوجيا وانتقالها نحو شركة أكثر تركيزاً على التكنولوجيا.

وبينما نستعد لتقديم مرحلتنا الاستراتيجية القادمة، من الواضح أن الأساس الذي وضعناه لا يمثل مجرد تغيير في الاتجاه ولكن تطوراً إلى شركة لا تسهم في ربط أفراد المجتمع فحسب، بل تمكنهم أيضاً من التكنولوجيا، وتغذي الابتكار، وتدفع الاقتصاد الرقمي للمضي نحو الأمام. هذا التطور هو استجابة من الشركة للمشهد المتغير ومبادرة استراتيجية لقيادة المستقبل الذي ينتظرنا المتمحور حول التكنولوجيا.

الشريحة ٥.

عند الانتقال إلى الشريحة الخاصة بالتطورات الرئيسية، سنعرض العناصر الأساسية التي توجه استراتيجيتنا بينما نتطور إلى شركة تكنولوجيا. تتميز هذه الرحلة بالشركات الاستراتيجية والاستثمارات المبتكرة، وهو ما يضعنا في طليعة الشركات التي تركز على تطوير البنية الأساسية الرقمية.

الشركات الاستراتيجية مع الشركات الضخمة التي تقوم بمعالجة البيانات **Hyperscalers**: كان حجر الزاوية في استراتيجيتنا هو تعاوننا مع الشركات الكبرى، ولا سيما أمازون لخدمات الإنترنت AWS وجوجل Google، لتعزيز قدراتنا في مجال البنية الأساسية الرقمية. تلعب هذه الشركات دوراً أساسياً في سعينا لتوفير حلول رقمية متقدمة وبنية أساسية لمستخدمينا.

القدرات السحابية السيادية لسلطنة عمان والتجارة الإلكترونية **"Marketplace"**: تعاوننا مع شركة أمازون لخدمات الإنترنت AWS لتلبية متطلبات موقع البيانات وأمنها، خاصة للجهات الحكومية والصناعات القائمة في سلطنة عمان.

كما نعمل أيضاً مع أمازون لخدمات الإنترنت "AWS" على تطوير سوق يعمل على منصات أمازون AWS المبنية والتي تستفيد من إمكانيات التعلم الآلي وتحليل البيانات لتوفير تجربة فريدة وفاعلة للمستخدمين.

الابتكار باستخدام تقنيات **Cloud Edge** و الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي **ML**: تمكننا شراكتنا المستمرة مع عملاق التكنولوجيا العالمي جوجل "Google" من تحقيق أهدافنا بكفاءة. معاً، نعمل على مبادرات رائدة، بما في ذلك تنفيذ الذكاء الاصطناعي / التعلم الآلي على نماذج التنبؤ وتعظيم الإيرادات، وتحسين الشبكة، ومشروع تسهيل واجهة برمجة التطبيقات الذي يهدف إلى خدمة المؤسسات التجارية.

ومن خلال هذه التحالفات، نحن واثقون من قدرتنا على تطوير بنية أساسية رقمية ناجحة سيكون لها دور كبير وهام جداً في تمكين المستخدمين من الأفراد والشركات، بما في ذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والجهات الحكومية من تطوير أعمالهم وتحقيق أهداف النمو الخاصة بهم وأكثر.

تحديث الشبكة: تواصل عمانتل إعطاء الأولوية لتحديث الشبكة. نحن فخورون بأن نكون أول مشغل في سلطنة عمان ينشر نواة شبكة الجيل الخامس السحابية الأصلية للمؤسسات، إلى جانب تقديم حوسبة طرفية متنقلة متعددة الوصول مصممة خصيصاً للمؤسسات. وهو ما يضمن لمستخدمينا من المؤسسات إمكانية الوصول إلى أحدث حلول الاتصالات، وتمكينهم من تحقيق أهداف أعمالهم.

تقنيات الصوت عبر شبكة الجيل الرابع **VoLTE** والترحيل السحابي **Telco Cloud Migration**: في إطار جهودنا المستمرة لتوفير تجربة سلسلة للمستخدمين، نجحنا في ترحيل جميع حركة مرور الصوت عبر شبكة الجيل الرابع **VoLTE** إلى سحابة الاتصالات **Telco**. لا تسهم هذه الخطوة الاستراتيجية في تعزيز موثوقية الخدمة وجودتها فحسب، بل تعمل أيضاً على تبسيط البنية الأساسية لشبكتنا، وتحقيق كفاءة أكبر وتوحيد معدات وأجهزة الشبكة.

يمكن العثور على مزيد من تفاصيل تطورات عام ٢٠٢٣ في العرض التقديمي.

وبالانتقال إلى ملخص أبرز البيانات المالية للعمانتل لهذا العام، فقد أثبت عام ٢٠٢٣ أنه عام آخر مليء بالتحديات، ومع ذلك نجحنا في التغلب على هذه التحديات والحفاظ على ريادة عمانتل في السوق في كل من قطاعي خدمات الاتصالات المتنقلة والثابتة.

واجه سوق الاتصالات المتنقلة المحلية ضغوطا تنافسية متزايدة، ويرجع ذلك جزئيا إلى طرح خدمات الدفع الآجل من قبل المشغل الثالث للهاتف النقال. وقد أدى ذلك إلى نمو شكلي في سوق مشترك الدفع المسبق وسط تحديات تشغيلية أخرى تمت مناقشتها سابقا. تظل إدارتنا ملتزمة بتعزيز تجربة المشترك، وإدارة عملية تقديم الخدمة، والحفاظ على جودة الشبكة.

خلال عام ٢٠٢٣، سجلت إيرادات التجزئة لقطاع الاتصالات المتنقلة وكذلك متوسط الإيرادات لكل مستخدم (Blended ARPU) للهاتف النقال نموا مشجعا نتج بشكل رئيسي عن النمو الصحي في إيرادات أعمال عمانتل للاتصالات المتنقلة بنسبة ١٪.

شهدت أعمال خدمات الاتصالات الثابتة في عمانتل خلال عام ٢٠٢٣ نموا بنسبة ١,٢٪، مدعومة بزيادة إيرادات الإنترنت الثابت.

سجلت أعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات نموا بنسبة ٢٢٪ على أساس سنوي بما في ذلك الشركات التابعة التي ساهمت بها بشكل رئيسي الخدمات السحابية.

وتماشيا مع استراتيجيتنا لتعزيز الحفاظ على المشتركين من خلال نقل المشتركين من باقات الدفع المسبق إلى باقات الدفع الآجل بعروض مع الأجهزة، ارتفعت الإيرادات من الأجهزة وخدمات القيمة المضافة بنسبة ٣٨٪ على أساس سنوي.

وبالانتقال إلى المؤشرات المالية الرئيسية، حققت عمانتل نموا بنسبة ٧,٢٪ على مستوى عملياتها المحلية، وهو ما يعكس مرونة قوية وسط ظروف السوق التي تتسم بزيادة المنافسة والتحديات التشغيلية. نمت الإيرادات من ٥٦٥,٥ مليون ريال عماني في عام ٢٠٢٢ إلى ٦٠٦,٥ مليون ريال عماني في عام ٢٠٢٣.

بلغ صافي الربح خلال عام ٢٠٢٣ نحو ٦٣,٣ مليون ريال عماني، مقارنة بنحو ٨٥,٧ مليون ريال عماني في العام السابق. تضمن صافي الربح لعام ٢٠٢٢ مكاسب رأسمالية بقيمة ٢٨ مليون ريال عماني من عملية بيع الأبراج (بعد خصم الضرائب). وفي حالة خصم هذه المكاسب الرأسمالية، أظهر صافي الربح لعام ٢٠٢٣ زيادة بنسبة ٩,٧٪ مقارنة بالعام السابق، ويعزى ذلك إلى استقرار الأرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA) وانخفاض تكاليف التمويل، والتي انخفضت بنسبة ١١,٥٪ على أساس سنوي نتيجة الانخفاض العام في القروض.

انخفض التدفق النقدي الحر بسبب زيادة رأس المال العامل. زادت النفقات الرأسمالية على أساس سنوي مع مواصلة الاستثمار في ترقية شبكات الجيل الخامس والجيل الرابع والبنية الأساسية الرقمية. وانخفض صافي الدين تماشيا مع سداد سندات الشركة، في حين ارتفعت نسبة صافي الدين إلى الأرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك بشكل طفيف بسبب الالتزامات الناتجة عن استئجار الأبراج مع شركة هيليووس.

أوصت المجموعة بتوزيع أرباح نهائية قدرها ٥٥ بيسة للسهم الواحد للسنة المالية ٢٠٢٣ أي ما يعادل ٥٥٪ من رأس المال المدفوع. هذا بالإضافة إلى توزيعات الأرباح المرحلية بقيمة ٥ بيسات للسهم الواحد التي تم توزيعها في وقت سابق من عام ٢٠٢٣ وهو ما يرفع إجمالي توزيعات الأرباح إلى ٦٠ بيسة للسهم الواحد لهذا العام، تعكس هذه التوزيعات نسبة دفع تبلغ ٦٠٪. شهدت الأرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA) في عمانتل انخفاضا هامشيا من ١٧٠,٣ مليون ريال عماني في عام ٢٠٢٢ إلى ١٦٨,٥ مليون ريال عماني في عام ٢٠٢٣.

وبالانتقال إلى شركتنا التابعة الرئيسية، تمتلك عمانتل حصة قدرها ٢١,٩٪ في مجموعة زين. ومن الناحية التشغيلية، كان أداء مجموعة زين مثاليا، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة ١٠٪ على أساس سنوي لتصل إلى ٦,٢ مليار دولار أمريكي. كما نمت إيرادات البيانات، التي تمثل ٣٩٪ من الإيرادات الموحدة، بنسبة ٨٪ على أساس سنوي. ارتفعت الأرباح الموحدة قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA) خلال العام بنسبة ٥٪ على أساس سنوي لتصل إلى ٢,٣ مليار دولار أمريكي مع هامش أرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA) بنسبة ٣٧٪. وارتفع صافي الدخل الموحد بنسبة ١٠٪ ليصل إلى ٧٠١ مليون دولار أمريكي، وهو ما يعكس ربحية سهم تبلغ ٥٠ فلسا (١٦ دولار أمريكي).

تبلغ القيمة السوقية الحالية لحصتنا البالغة ٢١,٩٪ في أسهم زين ١,٥٣ مليار دولار أمريكي، وقد تلقينا أرباحاً بقيمة ١٠٨ ملايين دولار أمريكي. نواصل إستكشاف مجالات أوسع للتأزر الاستراتيجي في مجال المشتريات، حيث حققنا وفورات قدرها ٤ ملايين ريال عماني.

قبل الانتقال إلى النتائج المالية، سأسلط الضوء على التطورات الاستراتيجية الرئيسية في مجموعة زين: تميز العام بالعديد من الإنجازات، بما في ذلك طرح أحدث التقنيات وخدمات الجيل الخامس، وأنشطة الاندماج والاستحواذ المتعلقة بالبنية الأساسية للأبراج، وأعمال البيع بالجملة والمؤسسات، والخدمات الرقمية المتعلقة بالتكنولوجيا المالية.

تعمل زين عمانتل الدولية (ZOI) على تأسيس حضور قوي في مجال أعمال الجملة، حيث تخدم المشغلين الإقليميين والناقلين الدوليين والشركات العالمية من خلال شبكتها الفريدة من نوعها في الشرق الأوسط. يدعم ذلك الأصول العالمية الواسعة، بما في ذلك كابل AFRICA ONE وكابل PEACE وكابل Blue Raman البحرية، بالإضافة إلى المشروع الذي تم الإعلان عنه مؤخراً لبناء شبكة ألياف بصرية بطول يزيد على ٧٠٠٠ كم تربط المملكة العربية السعودية بالدول المجاورة.

الشريحة ٨.

بالانتقال الآن إلى النتائج المالية، أعلنت مجموعة عمانتل (بما في ذلك مجموعة زين) عن أدائها لعام ٢٠٢٣ على النحو التالي:

- بلغت إيرادات المجموعة ٢,٩٤ مليار ريال عماني، مسجلة زيادة بنسبة ١٠,٦٪.
 - بلغت الأرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك ١,٠٣٩ مليار ريال عماني، وهو ما يعكس زيادة بنسبة ٤,١٪.
 - بلغ صافي الربح ٣١٥,٥ مليون ريال عماني، بزيادة قدرها ١٣,٣٪ على أساس سنوي.
- وشهد إجمالي قاعدة مشتركي زين انخفاضا قدره ١,٨٥ مليون مشترك مقارنة بعام ٢٠٢٢، ويرجع ذلك أساساً إلى انخفاض عدد المشتركين في السودان بسبب الحرب المستمرة هناك..
- محلياً (سلطنة عمان)، بلغ عدد مشتركي عمانتل المتنقلة بالسلطنة كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٣ م ٣,١٨ مليون مشترك (شاملة لمشتري شركات إعادة بيع خدمات الاتصالات المتنقلة المرتبطة مع عمانتل) مقارنة بـ ٣,٢٢ مليون مشترك في الفترة نفسها من العام السابق. ويعود هذا النقص إلى انخفاض قاعدة مشتركي مسبقة الدفع والذي تم تعويضه بشكل كبير من خلال النمو في قاعدة مشتركي آجل الدفع.
- وتعززت الزيادة في صافي الأرباح على أساس سنوي بمكاسب بيع الأبراج في المملكة العربية السعودية بقيمة ٦٨,٨ مليون ريال عماني (بلغت حصة عمانتل ٩,٨ مليون ريال عماني). ومع ذلك، انخفض صافي الأرباح، بعد تعديل حقوق الأقلية، بنسبة ١٨,١٪ حيث تضمنت أرباح عام ٢٠٢٢ مكاسب رأسمالية من بيع أبراج الشركة في سلطنة عمان بلغت قيمتها ٢٨ مليون ريال عماني.

الشريحة ١٠.

وبالانتقال إلى نظرة عامة على الأداء المحلي، حققت عمانتل نمواً في الإيرادات بنسبة ٧,٣٪ في عام ٢٠٢٣. وعلى الرغم من أن الأرباح الإجمالية قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA) شهدت انخفاضاً بنسبة ١٪ على أساس سنوي، إلا أنه تم الحفاظ على الأرباح الأساسية قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA) في عمانتل، استناداً إلى قطاعات الأعمال التقليدية. وارتفع صافي الربح من العمليات الاعتيادية المستمرة بنسبة ٩,٧٪ على أساس سنوي.

وبالتعمق في مكونات الإيرادات، كانت الزيادة في الإيرادات على أساس سنوي مدفوعة بشكل أساسي بالنمو في إيرادات خدمات الصوت العابرة ذات الهامش المنخفض (١٧,٢ مليون ريال عماني) وإيرادات الأجهزة (١٩,٣ مليون ريال عماني). وارتفعت إيرادات التجزئة (باستثناء إيرادات مبيعات الأجهزة) بمبلغ ٤,٤ مليون ريال عماني، ويعزى ذلك بشكل رئيسي إلى نمو إيرادات الهاتف النقال آجل الدفع بمبلغ ١٣,٩ مليون ريال عماني (١٠,٢٪)، والنطاق العريض الثابت بمقدار ٣,٩ مليون ريال عماني (٤,٢٪)، في حين انخفضت إيرادات الدفع المسبق بمقدار ١١,٢ مليون ريال عماني (١٥,٥٪).

أدت التطورات الإيجابية في إيرادات خدمات الاتصالات المتنقلة والنطاق العريض الثابت وإيرادات أعمال الجملة إلى زيادة هامش الربح الإجمالي المطلق بنسبة ٢,٨٪ على الرغم من المنافسة الشرسة. وبشكل عام، انخفضت الأرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA) بمقدار ١,٧ مليون ريال عماني، بسبب انخفاض الأرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA) من الشركات التابعة المحلية.

يتضمن صافي الربح لعام ٢٠٢٢ مكاسب رأسمالية بقيمة ٢٨ مليون ريال عماني من مبيعات الأبراج. وفي حالة استبعاد هذه المكاسب الرأسمالية غير المتكررة، فإن صافي الربح لعام ٢٠٢٣ ارتفع بمقدار ٥,٦ مليون ريال عماني (٩,٧٪).

وبالرغم من انخفاض الأرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA)، إلا أن الزيادة في صافي الأرباح تعزى إلى انخفاض تكاليف التمويل (٥,٦ مليون ريال عماني)، وزيادة إيرادات توزيعات الأرباح من مجموعة زين (٢,١ مليون ريال عماني)، وانخفاض المصاريف الضريبية بمبلغ ٢ مليون ريال عماني.

الشريحة ١١.

بالنظر إلى ربحية مجموعة عمانتل، فإن العناصر الرئيسية التي ساهمت في ربحية مجموعة عمانتل كانت من العمليات المحلية المستقلة لعمانتل وتوزيعات الأرباح من مجموعة زين. ولا تزال معظم الشركات المحلية التابعة لعمانتل، باستثناء شركة عمان داتا بارك، في مراحلها الأولى من التطوير وتتمتع بإمكانات نمو واعدة في السنوات القادمة.

الشريحة ١٢.

وبالانتقال إلى قطاعينا الرئيسيين، وهما أعمال خدمات الاتصالات المتنقلة والثابتة، نواصل إطلاق القيمة لمشتريينا من خلال استراتيجيات فعالة للاحتفاظ بالمستثمرين، وتحقيق النمو على الرغم من ظروف السوق الصعبة. وقد تم ترجمة ذلك في أداءنا الذي اتسم بالمرونة، وهو ما مكننا من مواصلة الاحتفاظ بأكبر حصة في السوق في كل من خدمات الاتصالات الثابتة والمتنقلة.

كان تركيزنا المستمر في مجال الاتصالات المتنقلة يتمثل في الاحتفاظ بالمستثمرين من خلال الإدارة الاستراتيجية للأعمال، ونقل المستثمرين من باقات الدفع المسبق إلى باقات الدفع الآجل، وتنشيط محفظة خدماتنا، وتطبيق إجراءات وممارسات متقدمة لإدارة عملية انتقال المستثمرين والتي كان لها دور أساسي في التغلب على التحديات.

في قطاع خدمات الاتصالات الثابتة، كان النمو مدفوعاً بترحيل المستثمرين من الكوابل النحاسية القديمة "ADSL" إلى حلول جديدة معتمدة على تقنيات الجيل الخامس والجيل الرابع (النطاق العريض الثابت اللاسلكي) والألياف البصرية الأكثر تقدماً، بالإضافة إلى الاستحواذ على مستثمرين من المنافسين.

الشريحة ١٣.

بالانتقال إلى التكاليف التشغيلية والإدارية، فقد زادت هذه التكاليف بنسبة ٦,٦٪ على أساس سنوي. تبلغ نسبة النفقات الرأسمالية إلى الإيرادات ١٦,٢٪. ويعزى الارتفاع في تكلفة المبيعات (Cos) في المقام الأول إلى ارتفاع التكاليف الإدارية الخارجية (Hubbing) وتكاليف

الأجهزة، والتي تتماشى مع الزيادة في الإيرادات. بالإضافة إلى ذلك، ارتفعت الرسوم المستحقة للشركة العمانية للنطاق العريض بمقدار ٢,٩ مليون ريال عماني بسبب الزيادة في قاعدة مشتركى الألياف الضوئية والانتقال من النطاق العريض الثابت اللاسلكي (WFBF).

زادت الاستثمارات الرأسمالية، ويرجع ذلك أساسا إلى ترقية شبكة الجيل الرابع وبناء مواقع جديدة في جميع أنحاء السلطنة، إلى جانب عمليات نشر وترقية الجيل الخامس المتواصلة.

الشريحة ١٤.

فيما يتعلق بمحفظة الديون وعبء الدين ووضع التدفقات النقدية: تم تحقيق وفورات في تكاليف الفائدة بنسبة ١١,٥٪ على أساس سنوي نتيجة لاستكمال مبادرات تقليص الدين في عام ٢٠٢٢. تواصل المجموعة الحفاظ على تدفقات نقدية جيدة، حيث بلغ صافي الدين ٦٧٨ مليون ريال عماني. وتبلغ نسبة صافي الدين إلى الأرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك مكرر ٣,٢٣ مرة، بما في ذلك التزامات الاستئجار. إذا استبعدنا التزامات الاستئجار، فإن النسبة تبلغ مكرر ٢,٢٤، مقارنة بمكرر ٢,٤٤ في العام السابق.

الشريحة ١٥.

سننتقل الآن إلى جلسة الأسئلة والأجوبة. ونطلب منكم التكرم بأن تقصروا أسألتكم إلى سؤال واحد وسؤال متابعة واحد.

١,١ سؤال.

على الرغم من بيئة التشغيل الصعبة، يركز سؤالى على أعداد المشتركين الوارد في عرضك التقديمي. على وجه التحديد، كان هناك انخفاض ملحوظ في ما يقرب من ٢٠٠,٠٠٠ مشترك في الدفع المسبق خلال الربع الرابع من العام الماضي. أسعى إلى الحصول على توضيح حول العوامل التي تساهم في هذه الظاهرة. ظلت أعداد المشتركين مستقرة خلال معظم فترات العام، ومع ذلك، بشكل غير متوقع، في الربع الرابع، لاحظنا انخفاضا بنسبة ٤٪ تقريبا.

بالإضافة إلى ذلك، هل يمكنك تسليط الضوء على الاتجاهات التي تلاحظها في قاعدة المشتركين خلال الربع الأول من هذا العام؟

١,١ الإجابة.

عند الرجوع إلى الشريحة ١٢، يتضح أن أحد العوامل المهمة وراء انخفاض قاعدة مشتركى الدفع المسبق يعزى إلى تحويل ما يقرب من ١٠٣,٠٠٠ مشترك إلى باقات الدفع الآجل. بالإضافة إلى ذلك، فإن المنهجية المستخدمة لتحديد قاعدة الدفع المسبق لدينا تتوقف على مستوى نشاط المشترك.

في الربع الرابع، كان هناك ارتفاع ملحوظ في عدد المشتركين غير النشطين ضمن شريحة الدفع المسبق، وهو ما ساهم بشكل أكبر في انخفاض أعداد المشتركين الإجمالية لهذا الربع. ومع ذلك، وعلى الرغم من هذا الانخفاض في قاعدة مشتركى الدفع المسبق، ظل متوسط الإيرادات لكل مستخدم (ARPU) ضمن هذه الشريحة مستقرا نسبيا، حيث أظهر انخفاضا طفيفا من ٣,١ إلى ٣.

ينصب تركيزنا الاستراتيجي مستقبلا على تعزيز قاعدة مشتركي آجل الدفع . وقد أسفر هذا التركيز عن نتائج إيجابية في أول شهرين من السنة المالية ٢٠٢٣ مع زيادة في عدد مشتركي الدفع الآجل، في حين نجحنا في الحفاظ على قاعدة ثابتة من مشتركي الدفع المسبق. يؤكد هذا النهج على التزامنا ليس فقط بتعزيز جودة قاعدة مشتركيها ولكن أيضا ضمان أداء الإيرادات المستدام عبر مختلف عروض خدماتنا.

١,٢ سؤال.

لدي سؤال متابعة بخصوص أرقام المشتركين التي قمتم بالإفصاح عنها خلال شهري يونيو وسبتمبر من العام الماضي، حيث أشارت إلى وجود ١,٠٠٠,٠٠٠ مشترك في الدفع الآجل، والآن ، في نهاية العام، نناقش ما يقرب من ٧٠٠,٠٠٠ مشترك. هل يمكنك تقديم أرقام قابلة للمقارنة؟ في المرة الأخيرة ، تطرقنا إلى المشكلات المتعلقة شريحة بيانات الربط بين الأجهزة (M2M)، من بين عوامل أخرى. هل يمكنك أيضا ضمان الاتساق في الإبلاغ عن هذه الأرقام؟

١,٢ الإجابة.

نعم ، يمكننا تقديم هذه الأرقام للتأكد من أن لديك القدرة على مقارنة الأرقام لإجراء مقارنات واقعية. وللتوضيح، يبلغ عدد مشتركي آجل الدفع حوالي ١,١ مليون مشترك. يتضمن هذا الرقم شرائح بطاقات SIM الربط بين الأجهزة (M2M) ، وهو موضوع تناولناه في الفصول السابقة ، حيث بلغ عدد هذه الشرائح حوالي ٣٥٠ ألف بطاقة ضمن القاعدة الإجمالية. ووفقا لما تم مناقشته سابقا، فإن مساهمة الإيرادات من شرائح آلة إلى آلة ضئيلة، وهو ما دفع المستثمرين إلى اكتساب فهم أفضل لأرقام متوسط الإيرادات لكل مستخدم (ARPU). بعد استبعاد هذه الشرائح، قمنا بتعديل أرقام قاعدة المشتركين وفقا لذلك. يسمح هذا التعديل بإجراء مقارنة أكثر دقة لكل من متوسط العائد لكل مستخدم وقاعدة المشتركين على أساس المثل بالمثل.

١,٣ سؤال.

لماذا خفضت الشركة توزيعات أرباحها هذا العام، وما هي احتمالات زيادة توزيعات الأرباح في المستقبل؟

١,٣ الإجابة.

في الماضي، كانت توزيعات الأرباح لدينا ثابتة نسبياً مع السنوات السابقة، حيث حافظت على معدل ٥٥ بيسة للسهم الواحد. في العام الماضي فقط أضفنا ٥ بيسة للسهم الواحد إضافية. كما تعلمون ، في عام ٢٠٢٢ ، بدأنا العديد من المشاريع وبدأنا في تسهيل (monetizing) أصولنا غير الأساسية، بما في ذلك بيع بنيتنا الأساسية السلبية ومبنى مقرنا الرئيسي ، مما أدى إلى توزيع أرباح إضافية بنسبة ٥ بيسة للسهم الواحد. نعود الآن إلى ممارستنا المعتادة المتمثلة في توزيع الأرباح بنسبة ٥٥ بيسة للسهم الواحد من رأس المال المدفوع.

ومع ذلك ، إذا كانت هناك فرص لتسهيل أي من استثماراتنا للمضي قدماً، فقد نفكر بعد ذلك في زيادة توزيعات الأرباح. ولكن في الوقت الحالي ، نتوقع الحفاظ على نفس مستوى توزيعات الأرباح حيث عدنا إلى المعدل الذي اتبعناه في عام ٢٠٢٢ والسنوات السابقة.

١,٤ سؤال

هل يمكنك تزويدنا بنسبة النفقات الرأسمالية إلى الإيرادات لعام ٢٠٢٤؟

١,٤ الإجابة

نحن نحافظ على توقعاتنا لعام ٢٠٢٣، ونتوقع أن تكون نسبة النفقات الرأسمالية (CapEx) إلى الإيرادات حوالي ١٣٪ إلى ١٣,٥٪. يتم تحديد هذه التوقعات في سياق الاستثمارات الكبيرة في السنوات الأخيرة، في المقام الأول توسعت التغطية الجيل الخامس. كما هو موضح في الشرائح السابقة، حققنا ما يقرب من ٨٨٪ من تغطية المناطق السكنية مع الجيل الخامس حيث تركز استثماراتنا على كل من الجيل الخامس والجيل الرابع لتعزيز سعة الشبكة. يأتي هذا استجابة للزيادة الكبيرة في حركة البيانات. سيتم توجيه استثماراتنا المستقبلية في الغالب نحو بناء شبكة الإرسال الخاصة بنا لدعم النمو في حركة البيانات.

وستشمل نسبة ١٣٪ أيضا مبادرات مختلفة في المجال الرقمي. استثمارنا بشكل كبير في القدرات الرقمية لتعزيز تجربة المشتركين ودعم مشاريعنا التجارية الجديدة.

١,٥ سؤال

فيما يتعلق بملف الديون، سيكون هناك سداد سنوي بقيمة ٢٢٧ مليون ريال عماني مقرر للعام المقبل. بعد هذه الفترة، تم تحديد مبلغ السداد للسنة أو السنتين المقبلتين بمبلغ ٥٣ مليون ريال، قبل أن يشهد زيادة. هل يمكنك تقديم مزيد من التفاصيل حول هذا؟

١,٥ الإجابة

عندما حان موعد سداد سداداتنا المستحقة في عام ٢٠٢٣، قمنا بتمويلها عبر قرض تجسيري. واستعاض عن هذا القرض التجسيري لاحقا بصكوك صدرت في كانون الثاني/يناير. لذلك، عند دراسة ملف الاستحقاق الخاص بنا، من الضروري أن نفهم أنه يعتمد على شروط السداد التعاقدية للقرض التجسيري، الذي كان مستحقا في يناير، والذي بلغت قيمته ١٧٧ مليون ريال عماني. وقد تم تحويل هذا المبلغ إلى صكوك مدتها خمس سنوات، وهو ما أدى إلى تغيير كبير في متطلبات السداد لعام ٢٠٢٤، حيث سيتم الآن توزيع جزء كبير من مبلغ ٢٢٧ مليون ريال عماني الذي تمت ملاحظته سابقا على فترة استحقاق مدتها خمس سنوات.

تعكس بياناتنا المالية، كما في ٣١ ديسمبر، هذه القروض. من المهم ملاحظة أن سدادات ٢٠٢٨، من حيث رأس المال، تقع ضمن شريحة استحقاق سنتين إلى خمس سنوات. وفي الوقت نفسه، فإن الإطار الزمني الذي يتراوح بين سنة وسنتين يتعلق أساسا بمدفوعات الفائدة على السدادات، وبدرجة أقل، التزامات الاستئجار.

نتيجة لذلك، فإن المبلغ المبين لفترة السنة والسنتين يمثل في المقام الأول الفائدة المستحقة ضمن ذلك الإطار الزمني. علاوة على ذلك، من إجمالي ٣٧٤ مليون ريال عماني، يتم احتساب قيمة السدادات المستحقة في عام ٢٠٢٨ بالكامل خلال فترة تتراوح بين سنتين وخمس سنوات.

١,٦ سؤال

كيف ترى ديناميكيات سوق الاتصالات فيما يتعلق بمنافسكم؟

١,٦ الإجابة

نحن نمتلك حصة سوقية تبلغ ٣٧٪، بينما يمثل المشغلون الباقون مجتمعين بقية الحصة السوقية. نلاحظ أن معظم عمليات اكتساب المشتركين للمشغل الثالث لا تزال ضمن فئة مشتركي الدفع المسبق، وبدرجة أقل، في فئة مشتركي الدفع الآجل.

فيما يتعلق باستراتيجيات التسعير ، فإن مستويات أسعار عمانتل ومنافسيها متشابهة تماما. ومع ذلك ، فإن التمييز يكمن في العروض. تميز عمانتل نفسها من خلال عرض القيمة والميزات الفريدة لباقات الدفع الآجل، من بين خدمات أخرى.

في عام ٢٠٢٣ ، نجحنا في الحفاظ على حصتنا في السوق، ويعزى ذلك إلى استراتيجيتنا المتمثلة في التعامل مع المشتركين عبر العديد من المستويات.

١,٧ سؤال.

عند فحص ميزانيتكم العمومية القياسية، هل يمكنكم التعليق على أعمار الذمم المدينة؟ هل هناك أي مخاوف في هذا المجال، أم أنه يعتبر طبيعياً بالنسبة للشركة؟

١,٧ الإجابة.

على صعيد المشتركين التجاريين، لا سيما مع المؤسسات الحكومية، شهدنا تحسناً كبيراً في الربع الرابع. حيث تمكنا من استرداد بعض مستحققاتنا من السنوات السابقة ، بينما نواصل النقاشات مع بعض الوحدات فيما يتعلق بحسابات أخرى. ولا نتوقع تحديات كبيرة فيما يتعلق بإمكانية تحصيل هذه المستحقات، وإن تطلب الأمر بعض الوقت لاستردادها.

١,٨ سؤال.

ما هي مبادرات أو استراتيجيات تقليص المديونية المستقبلية التي تخطط الشركة لتنفيذها في المستقبل؟

١,٨ الإجابة.

وكما أوضحنا في الربعين الثاني والربع الثالث، فقد أكملنا الخطوات اللازمة لتقليص المديونية. نعتقد أننا حققنا هيكلاً مثاليا لرأس المال، وبالتالي، ليس لدينا خطط أخرى لتسييل الأصول أو اتخاذ إجراءات إضافية لتقليص المديونية. في حين أننا قد نفكر في استخدام النقد الفائض للقيام بمزيد من خفض الديون، لا توجد خطط محددة لمثل هذه الأنشطة.

١,٩ سؤال.

كيف تراقب التقلبات في الهوامش، وأين تتوقع استقرار هذه الهوامش؟ قبل ثلاث سنوات، بلغ هامش الأرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك ٣٨٪، ومنذ ذلك الحين انخفض إلى ٢٧٪. ما هي التوقعات التي يجب أن تكون لدينا فيما يتعلق بهوامش قبل الفائدة والضريبة والاهلاك في المستقبل؟

١,٩ الإجابة.

على مدى العامين الماضيين ، كان تركيزنا على الحفاظ على قاعدة مشتركينا وزيادتها بشكل طفيف، إلى جانب تحقيق زيادة في متوسط العائد لكل مستخدم. يتحول اهتمامنا بشكل متزايد نحو مبادرات مختلفة، لا سيما في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وهو تركيز مشترك للمشغلين في الأسواق الناضجة.

على عكس إيرادات الاتصالات التقليدية، عادة ما تكون الهوامش في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات أقل، حيث تتراوح من ٦٪ إلى ١٣٪، اعتماداً على التطبيقات أو الحلول المحددة التي يتم تقديمها.

ومع تركيزنا المستمر على المبادرات الرقمية، سيساهم نمو الإيرادات من هذه الجهود في إجمالي الأرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA)، ولكن بهوامش أقل مقارنة بإيرادات الاتصالات الأساسية. من الضروري أن نفهم أن هذه الهوامش أقل بشكل عام من تلك الخاصة بإيرادات الاتصالات الأساسية.

١,١٠ سؤال.

ما نوع فرص النمو التي نشهدها في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على المدى المتوسط؟

١,١٠ الإجابة.

لقد لاحظتم جهودنا في إقامة شراكات استراتيجية، ومن المبادرات البارزة تعاوننا مع أمازون لخدمات الإنترنت Amazon Web Services لإنشاء مركز تميز سحابي. يهدف هذا المشروع إلى تقديم حلول سحابية متقدمة في السوق، وتسهيل الضوء على أحد مجالات تركيزنا الأساسية. وهناك استثمار مهم آخر يتمثل في تطوير منصة تسوق الكترونية، والتي نتعاون مرة أخرى مع أمازون للمساعدة في إنشائها. تمثل هذه المنصة مجالا آخر للنمو المحتمل.

علاوة على ذلك، نركز على قطاع التكنولوجيا المالية، حيث تمتلك شركة أليما القابضة التابعة لنا ترخيصاً من المصرف المركزي لتطوير حلول بوابات الدفع لمستخدمينا. وهذا يمثل مجالا رئيسيا آخر للتطوير.

بالإضافة إلى ذلك، عرفناكم بشركة زين عمانتل الدولية، وهي خطوة استراتيجية لتعزيز قدراتنا في مجال البيع بالجملة. توسع زين عمانتل الدولية نطاق وصولها إلى ما أبعد من سلطنة عمان إلى المناطق التي تعمل فيها زين، وهو الأمر الذي يعكس طموحنا للتوسع جغرافيا من جهة ومن حيث عروض الخدمات من جهة أخرى.

تعد هذه المبادرات في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وأعمال الجملة ضرورية للبناء وتسريع النجاحات التي حققناها حتى الآن.

غسان الحشار – الرئيس التنفيذي للمالية في عمانتل.

شكراً، عائشة، على العرض التقديمي، وشكراً لفريق الإدارة على الرد أسئلة المحللين، يُرجى الرجوع إلى موقع علاقات المستثمرين للحصول على تحديثات إضافية، ولا تردّدوا في الاتصال بفريق علاقات المستثمرين عبر investor@omantel.om للحصول على مزيد من المعلومات.

نتطلع إلى مشاركتكم التالية للمناقشة نتائج الربع الأول من عام ٢٠٢٤. حيث سنعلن عن موعد الاتصال بخصوص الجلسة النقاشية لاحقاً.

شكراً لكم جميعاً على الانضمام إلينا في هذه الجلسة.