Beyout بيوت
HOLDING القابضة

Reference No: 27/T 12/2025	مرجع رقم: 27/ن 2025/12
Kuwait: 19 Nov 2025	الكويت في : 19 نوفمبر 2025
Dear/ Capital Markets Authority	السادة/ هيئه اسواق المال المحترمين
Dear/ Boursa Kuwait Company	السادة / شركة بورصة الكويت المحترمين،،
Greetings,	تحية طيبة وبعد،،،
Subject: Analysts / Investors Conference Transcript for the for the financial year for the Q3 of 2025.	**الموضوع: محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين لسنه المالية للربع الثالث لعام 2025**
In reference to the above, and in the interest of Beyout holding company (K.S.C.P) to adhering with requirements of article No. (7-8-1/4) of Boursa Kuwait Rulebook.	بالإشارة إلى الموضوع أعلاه، ,و حرصاً من شركة بيوت القابضة (ش.م.ك.ع) على الإلتزام بمتطلبات المادة رقم (7-8-1/4) من كتاب قواعد البورصة،
The meeting was held Sunday on the date of 16/11/2025, Attached the minutes of the analysts/investors conference for the third Quarter of year 2025.	تم عقد الاجتماع يوم الأحد الموافق 2025/11/16 و مرفق لكم محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين للربع الثالث من السنة المالية 2025.
Attached a supplement form.	مرفق لكم نموذج الافصاح المكمل.
Yours sincerely,	وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير،،،

عبدالرحمن محمد صالح الخنه

نائب رئيس مجلس الإدارة و الرئيس التنفيذي

Tel: +965 1821 182
Fax: +965 2232 0151
P.O.Box: 2992 Safat 13030 Kuwait
info@beyout.com
www.beyout.com

ملحق رقم (12)
نموذج الإفصاح المكمل

نموذج الإفصاح المكمل
Supplementary Disclosure

Date	Name of listed company	اسم الشركه المدرجه	التاريخ
19 Nov 2025	Beyout holding Company (K.S.C.P)	شركة بيوت القابضة (ش.م.ك.ع)	19 نوفمبر 2025
Disclosure title			**عنوان الافصاح**
Supplementary Disclosure Analysts Conference Meeting		افصاح مكمل محضر اجتماع مؤتمر المحللين	
Date of Previous Disclosure			**تاريخ الافصاح السابق**
17 Nov 2025			17 نوفمبر 2025
Developments that occurred to the disclosure			**التطور الحاصل على الافصاح**
We Beyout holding Company (K.S.C.P) pleased to attached the analysts / investor conference minutes meetings for the financial for the Third quarter for year 2025, that end on 30 September 2025, where it was held via (Webex) on Sunday 16 November 2025 at 2:00 pm (local time), there was no material information discussed during the conference.		يسر شركة بيوت القابضة (ش.م.ك.ع) أن ترفق محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين للربع الثالث المنتهي في 30 سبتمبر 2025، حيث تم عقد المؤتمر عن طريق البث المباشر عبر شبكة الانترنت (Webex) يوم الأحد الموافق 16 نوفمبر 2025 في تمام الساعه 2:00 بعد الظهر بالتوقيت المحلي لدولة الكويت ، ولم يتم الإفصاح عن اي معلومات جوهرية جديدة غير متاحة للمتعاملين خلال المؤتمر.	
The financial effect of the occurring developments			**الاثر المالي للتطور**
No financial impact		لا يوجد اثر مالي على المركز المالي للشركة	

يتحمل من أصدر هذا الإفصاح كامل المسؤولية عن صحة المعلومات الواردة فيه ودقتها واكتمالها، ويقر بأنه بذل عناية الشخص الحريص في تجنب أية معلومات مضللة أو خاطئة أو ناقصة، وذلك دون أدني مسؤولية على كل من هيئة أسواق المال وبورصة الكويت للأوراق المالية بشأن محتويات هذا الإفصاح، وبما ينفي عنهما المسؤولية عن أية أضرار قد تلحق بأي شخص جراء نشر هذا الإفصاح أو السماح بنشره عن طريق أنظمتهما الالكترونية أو موقعهما الالكتروني، أو نتيجة استخدام هذا الإفصاح بأي طريقة أخرى.

Beyout HOLDING بيوت القابضة

BEYOUT HOLDING

Investor Presentation

Q3 2025 RESULTS

16 Nov 2025

DISCLAIMER: NOTHING IN THIS DOCUMENT CONSTITUTES AN OFFER TO SELL OR A SOLICITATION OF AN OFFER TO BUY ANY SECURITIES

DISCLAIMER

- The information set out in this presentation and provided in the discussion subsequent thereto does not constitute an offer or solicitation of an offer to buy or sell securities. It is solely for use at an investor presentation and is provided as information only.
- This presentation does not contain all of the information that is material for an investment decision.
- This presentation has been prepared by BEYOUT Investment Group LLC. ("BEYOUT") and may not be reproduced (in whole or in part), distributed or transmitted to any other person without BEYOUT's prior written consent.
- The information in this presentation and the views reflected therein are those of BEYOUT and are subject to change without notice.
- This presentation does not disclose all the risks and other significant issues related to an investment in any securities/transaction.
- Historical information should not be relied upon as an accurate prediction of future performance. BEYOUT is under no obligation to update or keep current the information contained herein.
- No person shall have any right of action against BEYOUT or any other person in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this presentation.
- Any forward-looking statement or views in this presentation or subsequent discussion are subject to risks and uncertainties that may cause actual results to differ. BEYOUT does not assume any obligation to update such views or statements and make any public announcements regarding the revisions to such statements or views.

CONTENT

04 WHO WE ARE

11 KEY HIGHLIGHTS

20 BOARD & EXECUTIVE MANAGEMENT

22 Q3, 2025 FINANCIAL PERFORMANCE

WHO
WE ARE

BEYOUT Holding is a regional pioneer in providing comprehensive human resources and project lifecycle support, complemented by real estate services. In June 2024, Beyout Holding was listed in the region. Since our incorporation in 2006, we have managed a portfolio of rapidly growing companies and diversified into complementary service industries across the MENA region.

KRH, the HR arm of Beyout, provides integrated HR solutions and life support services to various clients in Kuwait. Today KRH is recognized as a well-founded, sustainable, and legal partner to businesses within the region. As industries evolved, KRH was agile in gaining a deep understanding of its clients' changing needs and reforming its strategies to address new challenges.

REH provides specialized real estate services of high quality and efficiency. Services provided are focused on managing facilities including residential and commercial properties,and BOT projects.REH has also developed specialized plans and programs, to support tenants and customers through the "The 24/7 Program". The 24/7 Program provides round-the-clock solutions in facility management, maintenance activities, and customer service. The company has achieved great success, not only by providing Real Estate Solutions, but also by applying innovative development concepts in the real estate market, to contribute to the economic development in the State of Kuwait.

YOUR DESTINATION FOR BUILDING DREAMS, CRAFTING HOMES

Project Overview

Beyout Plus encompasses a substantial 250,000 m which offers a unique opportunity to create a world-class commerce facility blending retail and warehouse elements. Beyout Plus prioritizes international logistics best practices while incorporating local context, culture, and traditions. Distinguished by attractive indoor and outdoor spaces, the project stands out in Kuwait and the global marketplace, emphasizing comfort and manageability.

Planned to serve new homeowners, Beyout Plus enhances the customer experience by providing a diverse range of products, from accessories to home furnishes, building materials to machines and engineering services. Serving as a centralized hub for customer needs, Beyout Plus facilitates the selection, comparison, sourcing, and potential grouping of purchases, streamlining the construction journey for new homeowners.

Key Features

PRIME LOCATION
Our prime location serves both residents of Al Mutlaa City and a broader audience across Kuwait. Beyout Plus is a one stop destination strategically positioned, offers a comprehensive solution for all home furnishing needs.

DIVERSE RETAIL SPACES
Beyout Plus offers diverse retail spaces, tailored to meet the specific needs of your business. Whether you envision an intimate boutique or an expansive showroom, our varied space sizes offer flexibility. Additionally, our fully-equipped spaces provide seamless maintenance services, including reliable water and electricity, empowering you to effortlessly bring your vision to life within your chosen space.

SMART BUILDING–ECO–FRIENDLY
Beyout Plus is thoughtfully designed to be both smart and eco-friendly, ensuring a harmonious blend of innovation and sustainability. This commitment not only reflects our values but also creates a unique and appealing space for businesses.

PARKING SPACE
At Beyout Plus, our outdoor and multilevel indoor parking areas are designed to accommodate a substantial number of cars, ensuring convenience from the moment you arrive, providing ease and accessibility.

Leasing Opportunities

- **Retail**
- **Showrooms**
- **Offices**
- **3PL (Third Party Solutions)**
- **Open Yard**
- **Restaurants**

ABOUT BEYOUT PLUS

Beyout Plus is

an innovative hub dedicated to the art of home. Located in the Al-Mutlaa area, Beyout Plus was conceived to meet the evolving demands of residents, designers, and businesses in Kuwait›s burgeoning new residential city. A modern retail center that integrates retail and warehouse spaces, Beyout Plus offers a seamless and sophisticated shopping journey, and caters to home furnishings and building materials. Its curated selection of global and regional brands ensures a comprehensive experience for both large-scale and detail-oriented purchases, making it a central destination for design professionals and homeowners alike. Beyout Plus reflects a forward-thinking approach to retail, where functionality meets design excellence.

Spanning an impressive 250,000 square meters and connected by a major highway, Beyout Plus is strategically divided into four quadrants to maximize efficiency and convenience. The quadrants feature a gross leasable area (GLA) of 120,000 square meters dedicated to showrooms, retail, and logistics. Additionally, the development offers 30,000 square meters of open yard storage, staff accommodations for over 750 employees, and a multi-floor car park capable of hosting more than 2,250 vehicles. Complementing the retail spaces, there is also 4,000 square meters of workspaces designed to foster creativity and productivity.

250,000 m2
Total development area

120,000 m2
Gross leasable area (GLA)

30,000 m2
Storage

Over 750
Employees
On-site workforce

4,000 m2
Creative and productive workspaces

Beyout Plus is further enhanced by two intersecting interior boulevards, naturally lit and bustling with activity, which serve as central arteries guiding shoppers to each tenant space. This thoughtful organization ensures that every tenant has convenient access to logistical support while optimizing the overall customer experience. Beyout Plus represents a harmonious blend of convenience, and innovation, positioning itself as a pioneering retail and design destination in Kuwait.

OUR LOCATION

Strategically located in Al-Mutlaa, 40 kilometers from the heart of Kuwait City, Beyout Plus sits at the epicenter of one of the country's most exciting urban developments. As Al-Mutlaa emerges as Kuwait's largest mixed-use project, Beyout Plus is perfectly positioned to serve the growing population and the influx of design needs that will accompany this new residential hub. Its accessibility to both local residents and those traveling from neighboring areas ensures that Beyout Plus is not just a shopping district, but a regional design landmark, poised to influence the future of Kuwaiti retail and design.

MISSION

To provide a dynamic and seamless retail experience that redefines the standard for home furnishings and building materials in Kuwait. At Beyout Plus, we aspire to create a vibrant hub centered around the art of home, integrating convenience, quality, and innovation. Our carefully curated selection of global and regional brands serves both professionals and residents, offering a destination where design inspiration seamlessly meets functionality. By simplifying the shopping journey and fostering a space that nurtures creativity, practicality, and community connection, we aim to shape an environment that inspires and supports growth for all.

VISION

To become the foremost destination for home and design in Kuwait, internationally acclaimed for our innovative retail approach and unwavering commitment to enhancing the consumer experience. Beyout Plus aims to be a trusted hub for comprehensive home solutions, redefining how people shop for their living spaces. By setting a new benchmark for excellence in retail and design services, we aspire to establish Beyout Plus as a transformative brand that resonates across the region and beyond.

VALUES

Intuitive
We plan with a deep understanding of customer needs, creating seamless and thoughtful experiences that simplify and enhance the design journey.

Vibrant
Beyout Plus is a dynamic hub of activity that celebrates the diverse tastes, needs, and design preferences of our customers and reflects their rich variety of styles, cultures, and traditions.

Innovative
We are committed to forward-thinking solutions, integrating cutting-edge design, technology, and logistics to set new standards in retail and customer satisfaction.

Communal
We foster a sense of belonging by creating spaces that connect people, encourage collaboration, and celebrate the diversity of our community.

BEYOUT PLUS
AT A GLANCE

Prime Location

Situated within the flourishing Al-Mutlaa area, Beyout Plus benefits from its exceptional accessibility in this rapidly growing residential and commercial area.

Curated Offerings

A thoughtfully selected blend of international and local brands, along with diverse dining and entertainment options, caters to a wide range of tastes and preferences for every visitor.

Community Engagement

Beyout Plus is deeply committed to fostering community connections by actively participating in and supporting local initiatives, promoting a sense of belonging and loyalty among all who visit.

State-of-the-Art Amenities

From advanced facilities to spacious parking, comfortable seating areas, and complimentary Wi-Fi, Beyout Plus is designed to offer a seamless and elevated shopping experience.

Family-Centric Environment

We pride ourselves on creating a welcoming space for families, featuring dedicated children›s play areas, tailored family events, and convenient services like stroller valet.

A HYBRID RETAIL EXPERIENCE

Located in Kuwait's Northern territory, Beyout Plus offers the most advanced and comprehensive destination for home solutions, embodying the principles of quality, value, artistry, and exceptional service.

- Cutting-Edge Retail and Omnichannel Experience: Beyout Plus seamlessly integrates omnichannel retail and highly efficient logistics spaces, ensuring a streamlined experience for both retailers and customers.
- Vibrant Urban Environment: The design maximizes natural light and creates lively spaces where intersecting streets foster community gathering, marketing, and cultural events, encouraging mobility and healthier lifestyles.
- Optimized Flow: Easily accessible via the main road, the development offers on-grade parking leading directly to the retail hub, enhancing customer convenience.
- Sustainability Focus: With a commitment to minimizing energy consumption, the project employs innovative passive energy practices, significantly reducing its overall carbon footprint.
- World-Class Facility: Drawing on international best practices in logistics and retail, Beyout Plus merges global expertise with local culture and traditions, creating a dynamic and future-ready retail and warehouse destination.

Beyout Plus Construction Update

- Construction progress of 28.87% compared to 26.42% planned.
- Expected launch date is Q1 2027.
- Beyout Plus is seeing strong leasing momentum, with 23 anchor tenants actively engaged in the pipeline.
- Signed contracts to date cover 14% of the total leasable area equivalent to 20,300 sqm, reflecting early market confidence and brand demand ahead of launch.

KEY HIGHLIGHTS

Key Features

- Year to Q3’25 revenue grew by 6.9%, reaching KWD 63.3 million.
- Revenue from regional offices demonstrated strong growth of 89.6%, increasing from KWD 3.3 million in 9M 2024 to KWD 6.2 million in 9M 2025.
- Net profit reached KWD 9.2 million.
- Total won contracts have doubled year-on-year, reaching KWD 80.5 million as of Q3 2025, reflecting enhanced commercial execution and strategic focus across core and international markets.
- Regional revenue increased from 6.3% to 11.1%.
- non-USG revenue increased from 41.5% to 47.4%.
- The UAE manpower license has proven a strategic breakthrough.
  - Unlocking over KD 10M in pipeline value
  - Fuelling a 110% YTD revenue growth, from KD 296K in Q3’24 to KD 622K in Q3’25.
  - Operational scale doubled, with headcount rising from 173 to 341

KD 63.3M
YTD Q3’25 Revenue

KD 17M
YTD Q3’25 GP

KD 9.2M
YTD Q3’25 NP

Pipeline

KRH

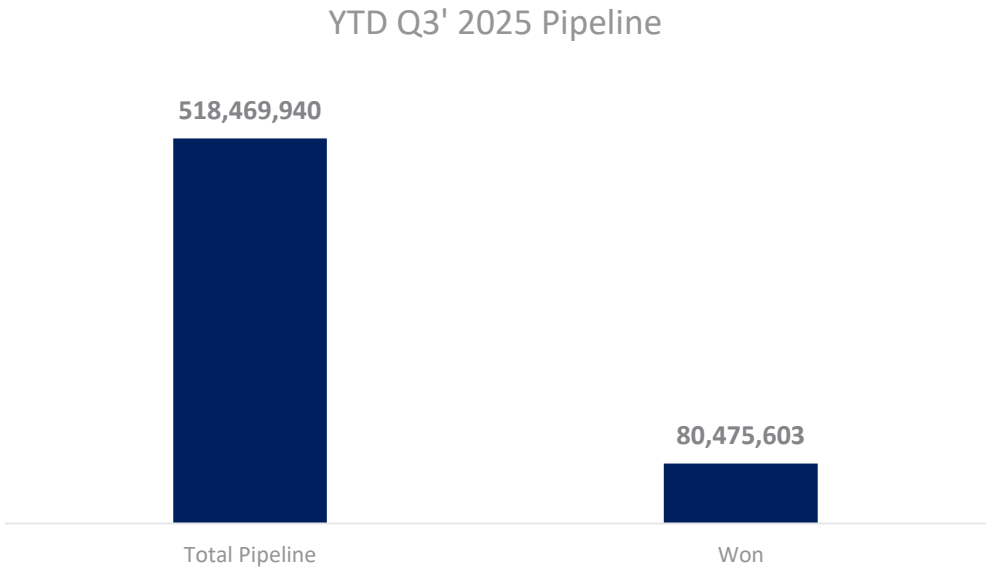
Robust Qualified Pipeline Supports Future Growth

QUALIFIED PIPELINE COMPOSITION BASED ON MARKET (WITH A HIT RATE OF **38%)**

KD 518M **H1, 25 Pipeline**

KD 206M **Qualified Opportunities**

KD 80M **Won Deals**



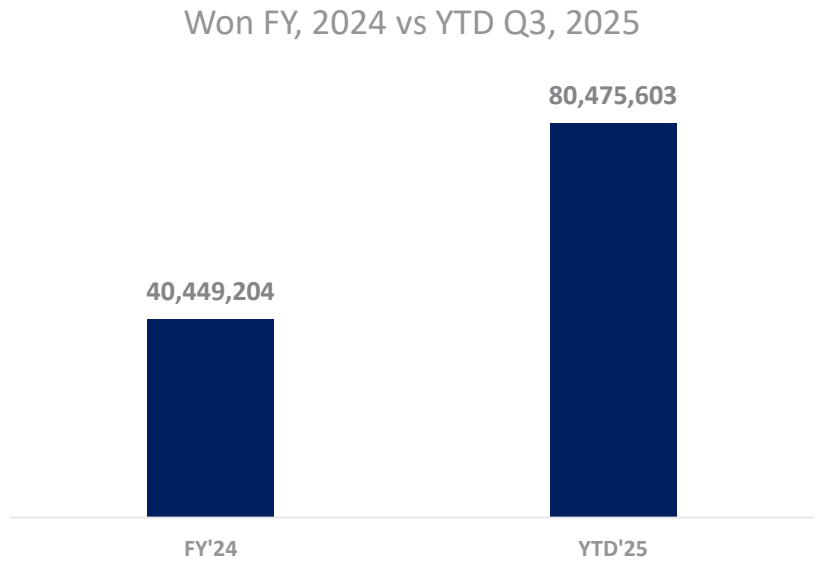
2025 Momentum Accelerates; Contract Wins Double YOY

- **Total Won Contracts doubled in YTD Q3 2025 versus full year 2024**
  Total Won Contracts doubled in YTD Q3 2025 versus full year 2024, increasing from KWD 40.4 M to KWD 80.5 M, a clear indicator of accelerated growth and stronger commercial traction.

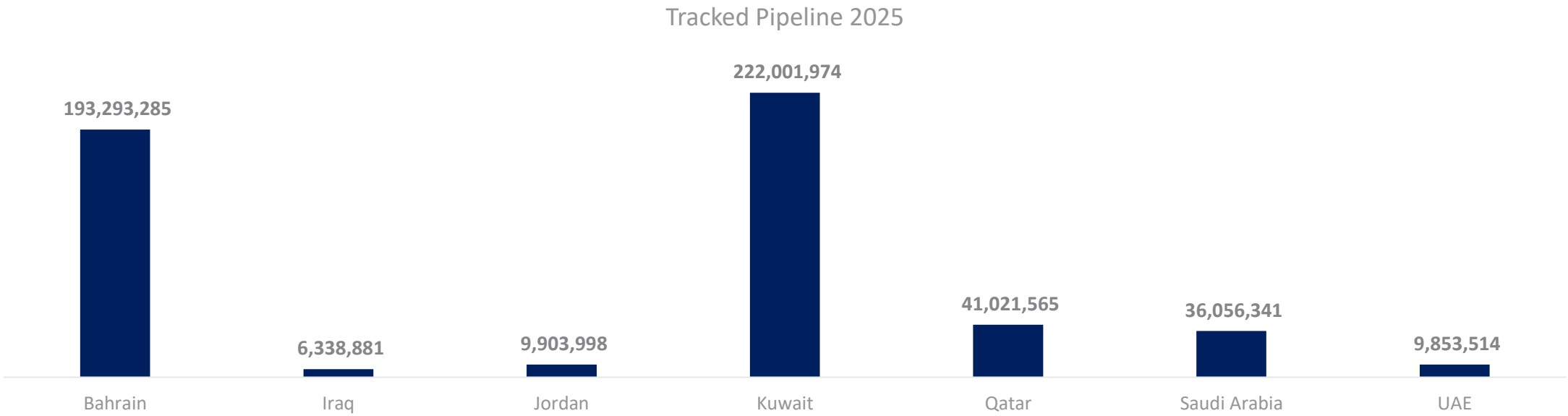
- **Sustained Growth Trajectory**
  YTD Q3 results highlight a consistent and accelerating growth curve, fuelled by robust execution, market credibility, and a sharpened focus on high-impact sectors.

- **Strategic Wins Across Markets**
  - **23M KWD** secured from US Government contracts, reinforcing our international credibility.
  - **54 M KWD** from local government projects, reflecting strong domestic positioning this healthy balance underscores our diversified and resilient portfolio strategy.

- **Growth Focused**
  - The balanced contribution from both domestic and US Government segments demonstrates the strength of our diversified revenue streams and supports sustainable long-term growth.



Countries Qualified Pipeline until YTD Q3'25



- **Momentum in Emerging Markets:** Jordan and Iraq continue to show steady pipeline development, reflecting early traction in strategic emerging markets and laying the groundwork for future growth.
- **Bahrain Pipeline Surge — Normalizing for One-off Impact**: Pipeline stands at nearly KWD 193 M, driven primarily by a single high-value project worth KWD 180 M. Adjusting for this, Bahrain's underlying pipeline is broadly aligned with regional peers, highlighting a more balanced competitive position.
- **Saudi Arabia — Quietly Gaining Ground:** With a pipeline of KWD 36 M, Saudi Arabia ranks third overall, when Bahrain's one-off is normalized, underscoring its emergence as a strategic growth market with increasing deal visibility.
- **Kuwait — Consistent Performance Anchor:** Kuwait remains the largest single pipeline contributor with KWD 222 M, reaffirming its role as Beyout's core market and demonstrating continued market leadership and reliable opportunity flow**.**
- **Qatar & UAE —Markets Showing Positive Momentum:** Qatar maintains a healthy KWD 41 M pipeline, while the UAE shows uplift to nearly KWD 10 M, supported by recent manpower license acquisitions that strengthen eligibility for upcoming bids.

PIPELINE

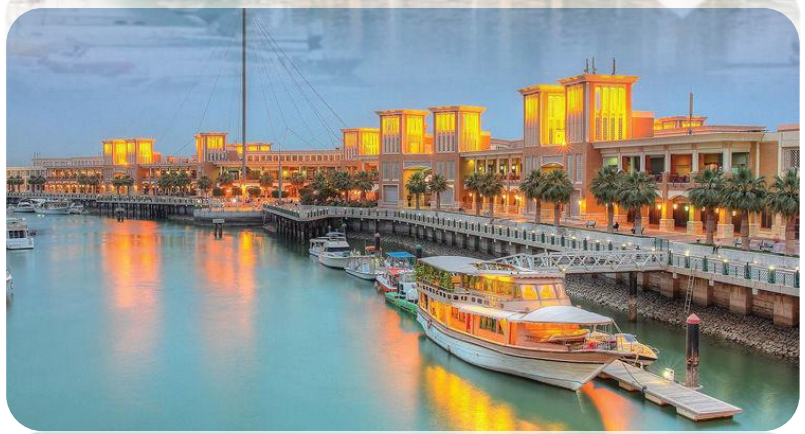
REH

Public Private Partnership Project: Souq Sharq

- **REH** is bidding to acquire development and operation rights for Souq Sharq, a prime waterfront asset positioned to become a national tourism and lifestyle destination.

Investment Highlights:

- - Exceptional waterfront real estate in a prime location
- - Repositioning strategy to create a premium mixed-use destination
- - 15-year right to operate under a usufruct agreement
- - Infrastructure renewal and tech-driven management systems



A rare opportunity to lead a transformational coastal redevelopment with strong tourism, retail, and lifestyle potential — supporting Kuwait's urban development vision

Public Private Partnership Project: Al-Muthanna Complex

REH is actively pursuing a Public-Private Partnership opportunity through a competitive bid for the Al-Muthanna Complex — a landmark commercial property in Kuwait's city center.

Investment Highlights:

- Strategic location with high footfall and commercial potential
- Full-scale redevelopment to reposition the asset through modernization and technical upgrades
- 15-year usufruct term offering long-term revenue stability
- Unlocking value through space optimization and enhanced tenant mix

A high-visibility asset with immediate upside through renovation, rebranding, and strong demand — aligned with our strategy for sustainable urban revitalization.

BOARD & EXECUTIVE MANAGEMENT

Board & Executive Management

BOARD OF DIRECTORS

Eyad Ali Jasim Al Faalah
Chairman

Abdulrahman Al Khannah
Vice Chairman & Group CEO

Ibrahim Abdullah Al Khuzam
Board Member

Essam Eissa Abdulrahman Alasousi
Board Member

Saleh Mohammad Saleh Al Khannah
Board Member

Eisa A S Alweggian
Board Member

EXECUTIVE MANAGEMENT

Abdulrahman Al Khannah
Group CEO – Beyout Holding

Ahmed Shawki
Group CFO – Beyout Holding

Mohammad E.AlMuaili
CEO - KRH

Ali Al Kulaib
CEO - REH

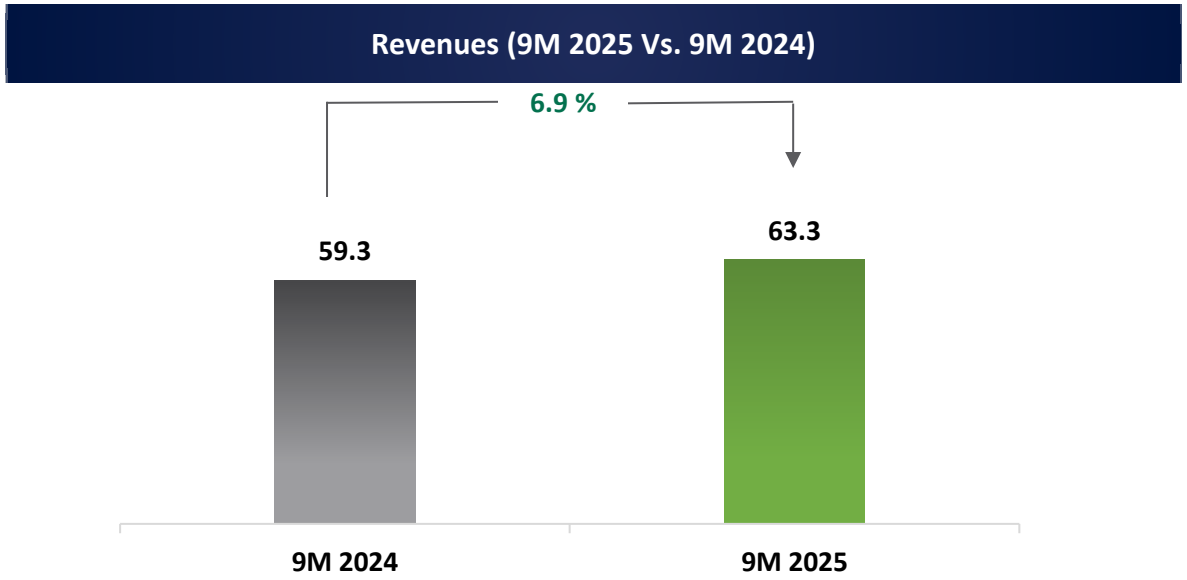
Q3 2025

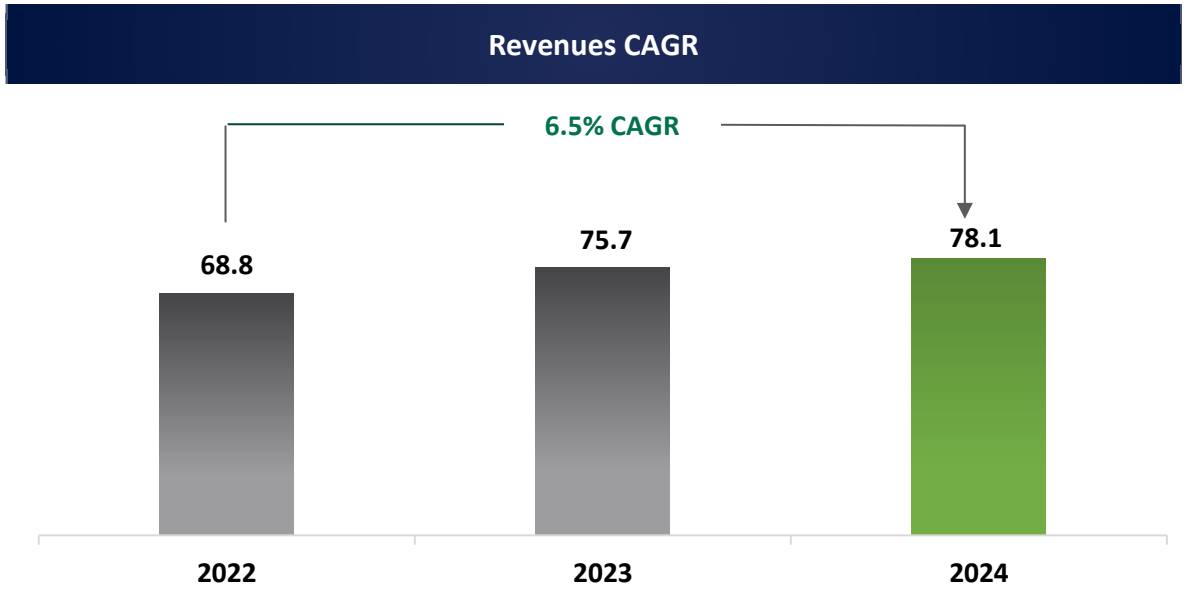
FINANCIAL PERFORMANCE

Key Highlights: Income Statement

Financial Performance – 9M 2025

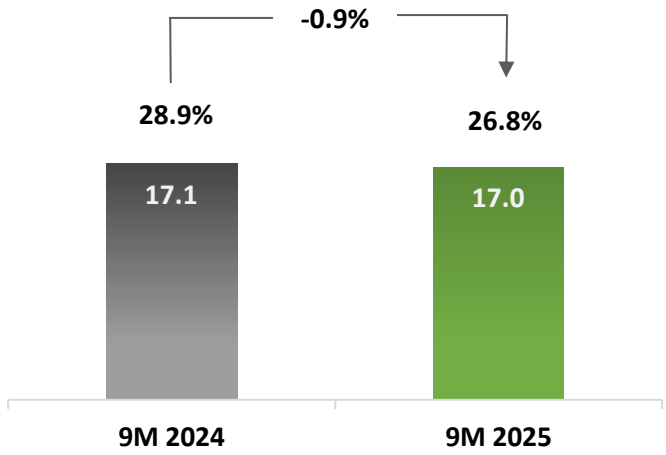
- Total revenue for 9M 2025 increased by 6.9% compared to 9M 2024, reaching KWD 63.3 million.
- The Human Resources segment generated approximately 88.8% of the total consolidated revenue, while The Real Estate segment contributed 11.2%.
- Earnings per Share (EPS) for 9M 2025 declined by 4.3%, reaching 30.65 Fils
- The CAGR of 6.5% reflects a consistent growth in revenue, demonstrating the company's ability to expand its top line effectively over the past three years.



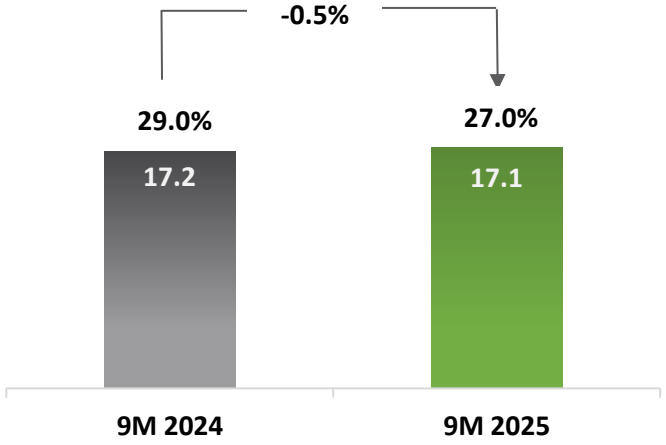


Key Highlights: Income Statement

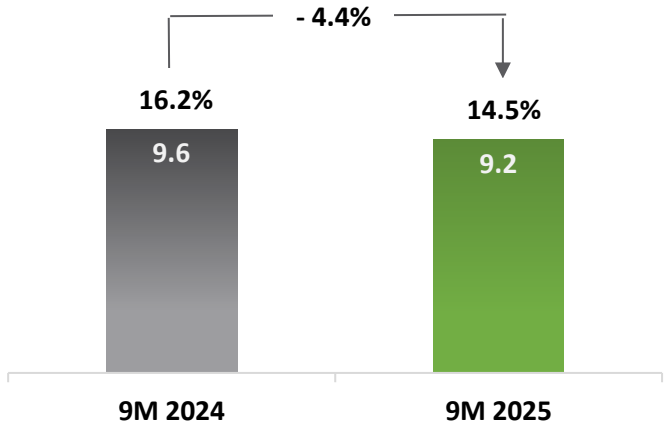
Gross Profit (KWD m/% revenues)



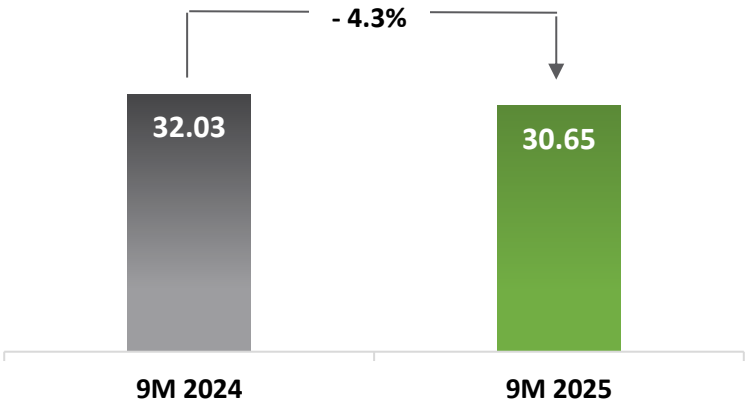
Adj. EBITDA (KWD m/% revenues)



Net Profit (KWD m/% revenues)



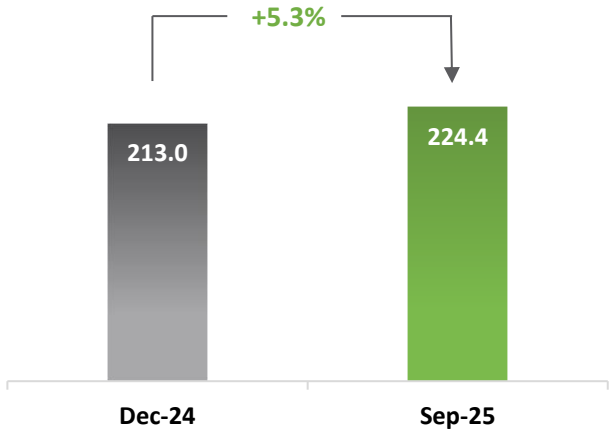
Earning per share (Fils)



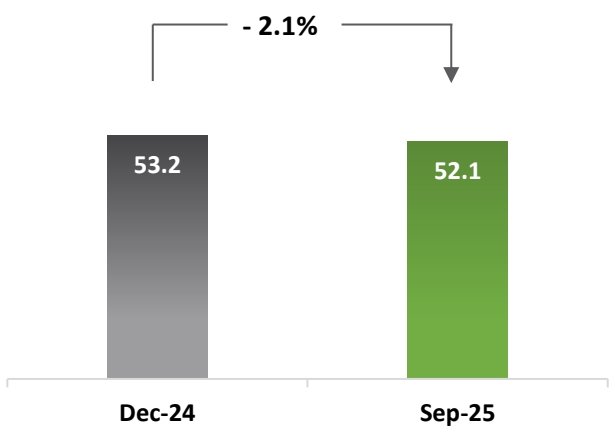
Key Highlights: Balance Sheet

BEYOUT HOLDING

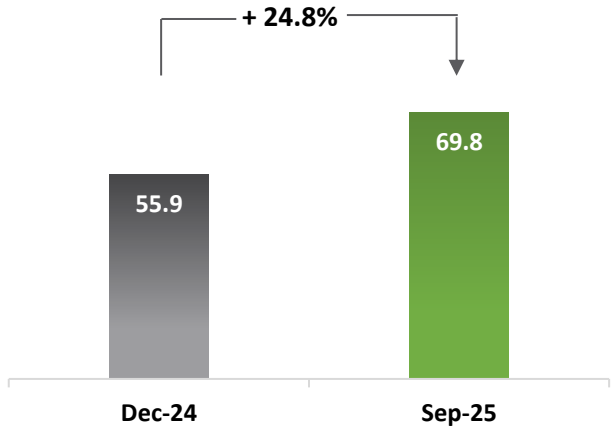
Total Assets (KWD m)



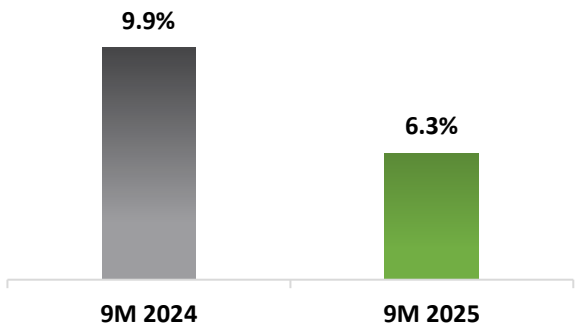
Equity attributable to the Shareholders(KWD m)



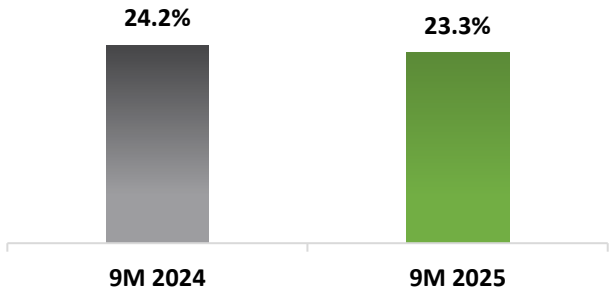
Bank Debt (KWD m)



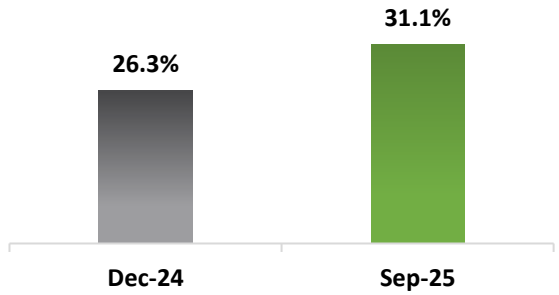
Annualized Return on Average Assets



Annualized Return on Average Equity



Bank Debt to assets



BEYOUT HOLDING

Q3 2025
RESULTS

16 Nov 2025

THANK YOU

فهد: مساء الخير جميعًا. أهلا بكم في المؤتمر الهاتفي لمناقشة نتائج الربع الثالث 2025 لشركة بيوت القابضة.
يشرفنا حضور السيد/عبد الرحمن الخنه نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي، والأستاذ/ أحمد شوقي المدير المالي.

قبل أن نبدأ مؤتمرنا، أود لفت انتباهكم إلى إخلاء المسؤولية المعروض على الشاشة الآن.
ومن هذه النقطة سأحول الكلمة إلى الأستاذ/عبد الرحمن لبدء الاجتماع. شكرًا لكم

عبد الرحمن: شكرًا جزيلًا. كما هو الحال دائمًا، أود أن أبدأ ببضع شرائح تعريفية توضح بعض المعلومات الأساسية عن شركة بيوت القابضة لمن لا يعرفونها.
قد يبدو هذا الأمر مألوفًا للبعض ممن يعرفون الشركة إلا أننا نؤمن بأهمية ترسيخ هذه الصورة باستمرار.

شركة بيوت هي شركة تشغيلية تقدم نوعين من الأنشطة: النشاط الأول هو حلول الموارد البشرية، والحقيقة أننا نعرّف أنفسنا كشركة موارد بشرية تقدم حلاً متكاملاً يشمل جميع خدمات الموارد البشرية، إلى جانب خدمات الدعم المعيشي، فالجمع بين خدمات الموارد البشرية وخدمات الدعم المعيشي هو ما يميزنا لأنه يتيح لنا تقديم نموذج "الخدمة الشاملة" لعملائنا.

تقدم الشركة العديد من الخدمات وتغطي عدة قطاعات وتمتد عملياتنا عبر سبع دول تُشكل نسيج وجودنا الإقليمي تبدأ من الكويت كمقر رئيسي وتمتد لتشمل المملكة العربية السعودية والبحرين وقطر والإمارات العربية المتحدة والأردن والعراق.

تكتمل منظومة أعمالنا من خلال ذراعنا العقاري الاستراتيجي شركة ريل إستيت هاوس التي أصبحت أحد أبرز مطوري العقارات في السوق الكويتي وتمتلك خبرة واسعة في تنفيذ مشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص بالتعاون مع الجهات الحكومية، وتلعب الشركة دورًا محوريًا في دعم نشاطنا الأساسي في مجال الموارد البشرية من خلال شركة بيت الموارد الكويتي – كي أر إتش، حيث توفر حلول الدعم المعيشي المتكاملة – وأبرزها الإسكان والمرافق الخدمية المصاحبة – مما يضمن لعملائنا تجربة متكاملة تجمع بين تميز إدارة الموارد البشرية والرعاية السكنية المتكاملة.

تُبرز الشريحة التالية أحد أضخم المشاريع في محفظتنا الاستثمارية وهو مشروع بيوت بلس الذي نعرفه دائمًا كمشروع مستقل نظرًا لحجمه الاستثنائي وأهميته الاستراتيجية، فبعد اكتماله – ونحن نتابع تقدمه بشكل ربع سنوي – سيشكل هذا المشروع نقلة نوعية في أداء المجموعة ككل.

يتميز المشروع بموقعه المتميز في إحدى أكبر مدن الكويت وهي مدينة المطلاع ، حيث يمتد على مساحة 250 ألف متر مربع، ويضم مجموعة متكاملة من المرافق تشمل معارض التجزئة ومكاتب وحلول لوجستية للطرف الثالث وساحات مفتوحة ومنشآت لأنشطة تجارية متنوعة ومطاعم، ويأتي هذا المشروع في إطار عقد امتياز حكومي نعمل بموجبه على تطويره وتشغيله لمدة 33 سنة، تشمل 3 سنوات لمرحلة البناء والتطوير و30 سنة لمرحلة التشغيل والإدارة.

تقدم الشريحة التالية الهوية التأسيسية والرؤية الاستراتيجية لمشروع بيوت بلس في مدينة المطلاع الذي يهدف إلى إنشاء وجهة متكاملة تُلبّي كافة متطلبات بناء وتجهيز المنازل للمواطنين، وقد اخترنا منطقة المطلاع نظرًا لكونها إحدى أبرز المناطق السكنية الناشئة، مع توجّه لخدمة التوسعات العمرانية القادمة في الكويت مثل منطقة نواف الاحمد المجاورة ومنطقة صبرية في الشمال ليصبح بذلك المشروع وجهة رئيسية تغطي معظم المناطق السكنية الجديدة في البلاد.

وسنستعرض في الشرائح التالية المشروعات التي نطورها ورؤيتها ورسالتها وبعض المستأجرين المتوقعين، فالهدف تقديم تجربة متكاملة لمن يعملون على بناء منازلهم، من اختيار الأثاث والألومنيوم والمصممين الداخليين، إلى توفير خدمات يومية متكاملة تشمل هايبر ماركت ونادٍ رياضي ومنطقة أطفال ترفيهية ومطاعم، فالرؤية ببساطة: أن يتمكّن العميل من إنجاز كل ما يتعلّق بمنزله وقضاء يوم متكامل مع عائلته في وجهة واحدة.

تظهر الشريحة التالية تجربة البيع المدمجة التي نقدمها، وهي دمج المعارض التجارية والأنشطة التفاعلية وأنماط الحياة المتكاملة ضمن مكان واحد.

أما في الشريحة التي تليها، فنعرض آخر مستجدات مرحلة البناء، حيث بلغت نسبة الإنجاز 28% مقارنةً بخطتنا المُعدة لعام 2026، مما يعكس تقدمنا الملحوظ على الجدول الزمني المحدد، ونتابع هذا التقدم بدقة لتحقيق هدفنا المتمثل في الافتتاح بحلول الربع الأول من عام 2027. وفي هذا الإطار، بدأنا حملتنا التسويقية لاستقطاب المستأجرين الكبار، حيث نجري حاليًا مفاوضات مع 23 مستأجرًا رئيسيًا حول الأسعار والتوزيع والمساحات، وقد وقّعنا حتى الآن عقودًا تغطي 14% من المساحة الإجمالية للمشروع، بما في ذلك عقد مع أحد أكبر متاجر "لولو هايبر ماركت" الذي أعلناه الأسبوع الماضي واحتفلنا بتوقيعه.

تُغطي المساحات المؤجرة التي تمثل 14% من إجمالي المساحة التأجيرية للمشروع أكثر من 20 ألف متر مربع من إجمالي المساحات القابلة للتأجير، وقد تم بناء النموذج المالي للمشروع على أساس هذه المؤشرات، وما زلنا نسير ضمن حدود الأهداف المالية المُحددة مسبقًا من حيث التكلفة والإيرادات المتوقعة، وتؤكد هذه المؤشرات الإيجابية أننا نسير في المسار الصحيح، ونشعر بثقة عالية وتفاؤل كبير إزاء مستقبل هذا المشروع وقدرته على تحقيق الأهداف المرجوة.

تُظهر الشريحة التالية أبرز مؤشرات الأداء للربع الحالي والأشهر التسعة الأولى من العام، حيث حققنا نموًا في الإيرادات بلغ 7% بفضل العقود الجديدة التي نواصل إبرامها مع شريحة متنوعة من العملاء تشمل الجهات الحكومية المحلية والحكومة الأمريكية وغيرها في إطار التزامنا بالشفافية التامة تجاه مستثمرينا. كما بلغ صافي الربح 9.2 مليون دينار كويتي.

ومن المؤشرات الأساسية التي نرصدها بدقة حجم العقود الجديدة المُضافة إلى محفظة أعمالنا، حيث تتضح الصورة بشكل أكبر في الشريحة المخصصة لذلك: فقد تضاعفت قيمة العقود الجديدة هذا العام مقارنة بالعام الماضي من 40 مليون دينار كويتي في 2024 إلى 80 مليون دينار كويتي حتى نهاية الربع الثالث من 2025، وهو مؤشر إيجابي يُتوقع أن ينعكس بشكل ملحوظ على نتائجنا المالية في عامي 2026 و2027.

وأحد الجوانب الأساسية التي نركز عليها دائمًا هو جهودنا في تنويع الأعمال، إذ نعمل على محورين متوازيين: التنويع الأفقي عبر التوسع الجغرافي، والتنويع الرأسي عبر قطاعات العملاء، فعلى صعيد التنويع الجغرافي وتماشيًا مع رؤيتنا التي أعلنّاها خلال الطرح العام الأولي وبعده، نواصل تكرار نجاح النموذج الكويتي في الأسواق الإقليمية، وقد بدأنا حصد ثمار هذه الجهود عبر قفزة ملحوظة في مساهمة الإيرادات الإقليمية من 6% إلى 11% خلال الأشهر التسعة الأولى من العام، وذلك في ظل استمرار نمو أعمالنا محليًا في الكويت، وتؤكد هذه النسبة أن معدل النمو خارج الكويت يفوق نظيره محليًا، مما يعكس نجاحنا في نقل الخبرة الكويتية إلى الأسواق المجاورة.

أما على صعيد تنويع قاعدة العملاء، فقد ارتفعت حصة الإيرادات من المشاريع غير المرتبطة بالحكومة الأمريكية (مثل القطاع الخاص والقطاعات المحلية) من 40% إلى 47%، أي بنسبة نمو تقارب 6% في درجة التنويع، وذلك على الرغم من استمرار نمو أعمالنا مع الحكومة الأمريكية بذاتها.

وفي سياق متصل، نحن نولي أهمية كبرى لتوضيح الأثر الملموس لحصولنا على رخصة الموارد البشرية في الإمارات، حيث أسفر هذا الإنجاز عن قفزة فورية في أدائنا التشغيلي والمالي، فقد قفزت إيراداتنا من السوق الإماراتي بنسبة تقارب 100%، من حوالي 300 ألف دينار كويتي إلى نحو 600 ألف دينار كويتي. كما تجلّى هذا النمو على الصعيد التشغيلي، حيث ارتفع عدد الأفراد الذين نقدم لهم خدمات الموارد البشرية من 137 إلى 341 فردًا، أي أننا ضاعفنا قاعدة عملائنا تقريبًا، وقد انعكس هذا الأداء القوي بالفعل على نتائجنا المالية هذا العام، ومن المتوقع أن يتجلى تأثيره الكامل بشكل أكبر في نتائج العام القادم.

وفي الشريحة التالية نستعرض مستجدات حافظة مشروعاتنا المستقبلية، حيث نواصل توسيع نطاق فرصنا ليصل إجمالي قيمتها إلى حوالي 500 مليون دينار كويتي، وتمثل هذه القيمة المجموعة الكاملة من المشروعات التي نستهدفها ونعمل على دراستها ومتابعتها حاليًا. ومن بين هذه المحفظة، برزت مشروعات مؤهلة بقيمة 206 مليون دينار كويتي تتميز بمعرفتنا الجيدة بالعملاء وتوفر التفاصيل الكاملة عنها، ونحن الآن في مراحل مناقشات متقدمة مع هذه الجهات، في انتظار استكمال بعض التفاصيل النهائية تمهيدًا لإبرام العقود.

ومن بين هذه المشاريع المؤهلة بقيمة ٢٠٠ مليون دينار، فزنا بعقود بقيمة ٨٠ مليون دينار.
ودائمًا ما يُثار تساؤل حول مصير المشروعات المتبقية؟ الحقيقة أن المشروعات المتبقية تصنف ضمن فئتين: مشروعات لا نزال في انتظار قرار الجهات الحكومية بشأنها ومشروعات لم نوفق في الفوز بها، إلا أن الغالبية العظمى من هذه المشروعات تعود إلى السبب الأول، فنحن في انتظار إعلان الجهات الحكومية المعنية لقراراتها النهائية.

نستعرض في الشريحة التالية تحليلًا أعمق للعقود التي أضفناها إلى محفظتنا هذا العام، وكما أشرنا سابقًا، بلغت قيمة العقود التي فزنا بها ٨٠ مليون دينار مقابل ٤٠ مليون دينار في العام الماضي، مما يُظهر نجاحنا في تحويل الفرص التي نتابعها إلى إنجازات ملموسة، وستؤثر هذه العقود تأثيرًا إيجابيًا على نتائج هذا العام والعام المقبل أيضًا. ونظرًا لأهمية تنوع مصادر الإيرادات في تحديد هوامش الربح وتوزيع قاعدة العملاء، نوضح أن العقود التي فزنا بها تشمل ٢٣ مليون دينار من مشاريع الحكومة الأمريكية، و٥٤ مليون دينار من مشاريع متنوعة أخرى (تشمل القطاع الخاص القطاعات الحكومية المحلية)، وهو ما يحقق التوازن الاستراتيجي الذي نطمح إليه بين مختلف أنواع المشاريع.

تظهر الشريحة التالية التوزيع التفصيلي لحافظة مشروعاتنا التي تبلغ قيمتها ٥٠٠ مليون دينار كويتي حسب المصادر الجغرافية، وكما هو متوقع لا تزال الكويت – مقرنا الرئيسي – تحتل الصدارة في حصتها من هذه الحافظة، بينما نسجل حضورًا قويًا في أسواق المملكة العربية السعودية وقطر والإمارات، بالإضافة إلى تقدم ملحوظ في الأردن والعراق. وتبرز البحرين في أعلى القائمة بسبب مشروع استثنائي ضخم تبلغ قيمته ١٨٠ مليون دينار كويتي، وهو ما يفسر ظهورها المتكرر في صدارة تصنيفاتنا. ونظرًا لتكرار الاستفسارات حول حالة هذا المشروع، نؤكد أننا ما زلنا في طور المتابعة الحثيثة مع عملائنا، إلا أن القرار النهائي لتحديد الجهة المنفذة للمشروع لا يزال رهنًا بقرار الحكومة الأمريكية التي لم تُعلن قرار الترسية بعد.

تستعرض الشريحة الجديدة حافظة المشروعات المستقبلية لشركة ريل إستيت هاوس، فبعد استعراض حلول الموارد البشرية التي تقدمها شركة بيت الموارد الكويتي، ننتقل الآن إلى عرض إنجازات ذراعنا العقاري، خاصة في ظل الزخم غير المسبوق الذي تشهده سوق التطوير العقاري في الكويت. وفي هذا الإطار، نتابع حاليًا مشروعين استراتيجيين كبار قدّمنا لهما عروضًا

رسميًا: المشروع الأول هو سوق شرق – وهو مشروع الواجهة البحرية الأكثر تميزًا في الكويت برأيي، بموقعه الاستثنائي المحاذي لمدينة الكويت مباشرة، ويتضمن مساحات تجارية ضخمة تليها مرسى بحري يُشكل مصدرًا رئيسيًا للإيرادات، وقد قدّمنا المقترح النهائي وننتظر صدور القرار خلال الأسابيع أو الشهر القادم.

أما المشروع الثاني – الذي يعتبر من أهم المشروعات في الكويت – فهو مشروع المثني والحقيقة أن هذا المكان يحمل ذكريات عزيزة من طفولتي، مما يمنحه بُعدًا عاطفيًا خاصًا خاصةً لأبناء جيل الثمانينات. وقد وضعت الحكومة هذا المشروع ضمن خططها لتوطين الشراكة مع القطاع الخاص، وقد قدّمنا عرضنا التنفيذي لهذا المشروع الحيوي، ونحن ننظر بتفاؤل كبير لكلا المشروعين، حيث نتوقع سماع أنباء إيجابية حولهما خلال الأسابيع أو الشهر المقبل.

وبالحديث عن هذه المشروعات، وقبل أن ننتقل إلى الجزء المعتاد من عرضنا، تجدر الإشارة إلى أننا نتوقع ظهور المزيد من هذه المشروعات الاستراتيجية على المدى القريب، ونحن نتابع هذه الفرص عن كثب، وسنوافيكم بشكل دوري بتطورات استراتيجيتنا وطموحاتنا تجاه هذه المشروعات الواعدة.

أما فيما يتعلق بمجلس الإدارة والإدارة التنفيذية، فلم يطرأ أي تغيير على المناصب أو الهيكل التنظيمي.
والآن سأترك المجال للسيد أحمد شوقي، المدير المالي للمجموعة، ليستعرض بالتفصيل الأداء المالي للشركة.

أحمد

شكرًا لك يا سيد عبد الرحمن.
نعرض الآن أداء الأشهر التسعة الأولى لشركة بيوت القابضة.

حققنا خلال الأشهر التسعة الأولى إيرادات تقارب 63 مليون دينار كويتي مع نمو يقارب 7%. وتساهم شركة بيت الموارد الكويتي التي تقدم حلول الموارد البشرية بنحو 89% من هذه الإيرادات، بينما ساهمت شركة ريل إستيت هاوس بحوالي 11% من الإجمالي. وبلغت ربحية السهم خلال هذه الفترة 30.65 فلسًا، أما متوسط النمو المركب خلال آخر ثلاث سنوات فقد وصل إلى 6.5%.

في الشريحة التالية نسلط الضوء على قائمة الدخل.
بلغ إجمالي الربح خلال الأشهر التسعة الأولى من 2025 حوالي 17 مليون دينار كويتي مقابل 17.1 مليون دينار خلال نفس الفترة من 2024. أما بالنسبة للأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك، فبلغت أيضًا 17.1 مليون دينار مقابل 17.2 مليون دينار لنفس الفترة من العام الماضي.

بالنسبة لصافي الربح، فقد بلغ 9.2 مليون دينار للأشهر التسعة الأولى من 2025 مقابل 9.6 مليون دينار في نفس الفترة من 2024. وكما ذكرت بلغت ربحية السهم 30.65 فلسًا مقابل 32 فلسًا في العام الماضي.

ونستعرض في الشريحة الأخيرة أبرز بنود الميزانية العمومية.
على الرغم من ارتفاع إجمالي الأصول، انخفض العائد على متوسطها وذلك بسبب فترة الانشاء الخاصة بمشروع المطلاع ، ويتوقع أن يبدأ المشروع في تحقيق الإيرادات اعتبارًا من الربع الأول من 2027، مما سيعزز مؤشر العائد على الأصول لاحقًا.

أما حقوق الملكية العائدة للمساهمين فقد بلغت 52.1 مليون دينار للأشهر التسعة الأولى من 2025، وهذا التراجع الطفيف من 53.2 مليون دينار في ديسمبر 2024 يعكس بشكل أساسي توزيعات الأرباح النصفية التي نلتزم بها كل ستة أشهر، حيث خصمت قيمتها من إجمالي حقوق المساهمين.

بلغ العائد السنوي على متوسط حقوق الملكية 23.3% مقابل 24.2% في نفس الفترة من العام الماضي.

وأخيرًا، ارتفعت الديون البنكية لتصل إلى حوالي 70 مليون دينار مقابل 56 مليون دينار خلال نفس الفترة من العام الماضي بسبب أعمال البناء في مشروع المطلاع. كما ارتفعت نسبة الديون إلى الأصول من 26.3% في العام الماضي إلى 31%.

شكرًا لكم.

فهد شكرًا لك يا سيد عبد الرحمن، وشكرًا لك يا سيد أحمد على العرض، سنبدأ الآن في الأسئلة والأجوبة، فإذا كان لديكم أي سؤال، يمكنكم رفع اليد أو كتابة السؤال في صندوق المحادثة،

سأبدأ بسؤال وصلنا عبر صندوق المحادثة: "ما السبب وراء انخفاض هامش الربح الإجمالي للربع الثالث من عام 2025؟ هل العقود المحلية تُحقق هامش ربح أقل مقارنة بعقود الحكومة الأمريكية؟" ثم الجزء الثاني: "ما الذي أدى إلى زيادة المصاريف العمومية والإدارية في الربع الثالث؟"

عبد الرحمن سأجيب على الجزء الأول، أعتقد أن تحليلكم دقيق تمامًا، الأمر ببساطة أننا نعمل ضمن نطاقين مختلفين من الهوامش؛ هامش العقود المحلية، والذي نسعى إليه عادةً من خلال المناقصات، لأن هذا يُطلب منا تقديم عروض فنية مقبولة وأقل

سعر ممكن، لذلك كلما زادت مساهمتنا من العقود المحلية، نرى انخفاضًا أكبر في هامش الربح الإجمالي، وسأعود لنتحدث عن استراتيجيتنا بعد الحديث عن النوع الثاني.

النوع الثاني هو العقود التجارية أو عقود الحكومة الأمريكية، حيث لا يُحدد السعر وحده فوز العرض، السعر مهم جدًا بالطبع، لكن الجودة، والقيمة، ومدى الإبداع في العرض، وسجل الأداء السابق للشركة كلها عوامل تساعدنا في الفوز بمشروعات بهوامش ربح أعلى.

تقوم استراتيجيتنا على الحفاظ على موقعنا مع الحكومة الأمريكية وتنمية ذلك الجانب، وفي الوقت نفسه نوسع محفظتنا لتنويع مصادر العقود بين الحكومة الأمريكية وغيرها، ولا نرغب في الاعتماد على عميل واحد أو قطاع واحد لأنه قطاع له ديناميكية خاصة. هذه هي استراتيجيتنا باختصار.

يساعدنا النمو في النطاق الأقل ربحية، كما يساعدنا أيضًا في تحقيق وفورات الحجم، فعندما نسعى لخفض التكلفة المتوسطة سواء للعقود الأمريكية أو غير الأمريكية نُقدم خدمات متعددة مثل السكن، والتموين، والنقل، هذه المزايا تمنحنا أفضلية كبيرة ضمن نطاق الهوامش الأخرى، لذلك ستجد أن انخفاض هامش الربح الإجمالي ناتج عن طبيعة العقود المختلطة، وليس عن الاعتماد على نوع واحد من العقود ذات الهامش المرتفع.

أحمد

اسمح لي بالإجابة على السؤال الثاني الذي يتعلق بزيادة المصاريف الإدارية والعمومية. كما ذكرنا في العرض، لدينا توسع إقليمي، وهذا أحد أسباب زيادة المصاريف الإدارية، بالإضافة إلى ذلك لدينا بعض مصروفات الاستشارات الخاصة بمشروع المطلاع التي لم تُسجّل كأصول، بل تم احتسابها ضمن المصاريف، وأخيرًا، لدينا أيضًا بعض المخصصات المرتبطة بالمركز المالي قبل نهاية العام، وشكرًا لكم.

فهد

شكرًا لكما، لدي سؤال: هل يمكنكم إعطاؤنا لمحة عن تأثير الإدارة الحالية للحكومة الأمريكية على أعمالكم؟ وما تأثير توقف أعمال الحكومة الأمريكية في الأسابيع الماضية على الشركة؟

عبد الرحمن

لأكون صريحًا هذه أول مرة لا نستطيع فيها التنبؤ أو رسم توقعات دقيقة من إدارة حكومية واحدة في الولايات المتحدة، سابقًا كنا نعرف أن لكل حزب توجهه الخاص في الإنفاق، ولكن مع الحكومة الامريكية الحالية شهدنا صعودًا وهبوطًا، إذ نمت بعض المشروعات، كما نمت محفظة مشروعاتنا المستقبلية، ولكن بعض المشروعات توقفت أو أُغلقت عند انتهاء مدتها، وهذا يعكس درجة كبيرة من التقلب في توجهات الإدارة الحالية.

من جهة أخرى، في رأيي المتواضع ما يزال دور القيادة المركزية في الولايات المتحدة مهمًا للغاية بالنسبة للحكومة الأمريكية، إذ نرى استمرار وجود القوات الأمريكية في الكويت وقطر والسعودية وباقي دول الخليج، بالإضافة إلى الأردن وسوريا بدرجة محدودة، وهناك زيادات على أرض الواقع، ولكن الإنفاق يشوبه عدم الاستقرار.

أما بخصوص إيقاف أعمال الحكومة، فهذا مهم جدًا لأنه خلال الشهرين الماضيين لم تُتخذ أي قرارات، ولم تكن هناك قرارات حول ترسية العقود أو تجديدها، ولدينا عقود تنتظر قرارًا، فهي بحاجة للموافقة على الميزانية من الكونغرس لكي تُنفذ، ونحن نقترب من انتهاء مدة العقود دون أن يكون لدى الأشخاص في الميدان أي علم بما قد يحدث، ولذلك نحن في انتظار انتهاء الإيقاف حتى نحصل على التمويل والموافقة لتمديد العقود، فباختصار هناك الكثير من التقلبات فيما يخص الإدارة الحالية للولايات المتحدة الأمريكية.

فهد: لدي سؤال تعقيبي: هل يُشكل ذلك أي مخاطر قصيرة الأمد، مثل تأثر حسابات العملاء أو فسخ عقد لعدم اتخاذ قرار بشأنه؟

عبد الرحمن: لا أعتقد أن الذمم المدينة ستتأثر، فلا توجد مخاطر بهذا الشأن طالما أننا نعمل ضمن عقد ونقدم الخدمة، أما بالنسبة لترسية العقود الجديدة فهذا حتمي، لأن الإيقاف يعني ببساطة أن الأشخاص المسؤولين عن اتخاذ القرار غير موجودين، مما يؤدي إلى تأخير واضح في دورة المبيعات والترسية وتراكم المشاريع مما يستدعي وضع أولويات جديدة، فهذا جانب مهم.

هناك مخاطرة إذا لم تتخذ الحكومة قرارًا بتمويل هذه المشاريع ففي نهاية المطاف سيكون هناك ضغط كبير من المقاولين ومنّا كذلك، لأننا بحاجة إلى اتخاذ القرار والمضي قدمًا.

فهد: شكرًا لك. أرى أن هناك سؤالًا من السيد شاهروخ سليم.

شاهروخ: مرحبًا، شكرًا جزيلًا على العرض، أردت فقط أن أفهم هيكل مشروع "بيوت بلس" الذي تنفذونه للحكومة، ما هو إجمالي النفقات الرأسمالية؟ وما هي شروط الامتياز الذي حصلتم عليها؟ وما هو معدل العائد الداخلي المتوقع للمشروع؟

عبد الرحمن: مدة امتياز المشروع هي 33 سنة: 3 سنوات للبناء والتطوير و30 سنة للتشغيل والإدارة، وتنتهي الثلاث سنوات الخاصة بالبناء في أبريل 2027، ونحن نسير حسب الخطة، وإجمالي النفقات الرأسمالية للمشروع هو 97 أو 98 مليون دينار كويتي، تقريبًا 100 مليون، ونسبة رأس المال إلى الدين هي 30% إلى 70%، ومعدل العائد الداخلي المتوقع لهذا المشروع يتجاوز 13%.

شاهروخ: وخلال فترة المشروع ستحصلون على كامل الإيرادات، أليس كذلك؟ لن تدفعوا أي شيء....

عبد الرحمن: نعم.... لا، هناك امتياز ندفعه للحكومة، وهو ما قدمناه ضمن عرضنا، أما باقي الإيرادات والدين فهي ملك لنا بالكامل.

شاهروخ: وما هو مقدار هذا الامتياز؟

عبد الرحمن: مقدار الامتياز طوال مدة المشروع هو 117 مليون دينار كويتي.

شاهروخ: فهمت. شكرًا جزيلًا.

فهد: هلا حدثتنا قليلًا عن التوسع الإقليمي يا سيد عبد الرحمن؟ هل يمكنك أن تعطينا انطباعًا عن الإمارات بدايةً بنوع الأعمال هناك؟ هل هي للحكومة الأمريكية أم للقطاع الخاص؟ ونفس الشيء بالنسبة للسعودية، حيث تظهرون نموًا قويًا. نريد أن نفهم نوع الأعمال التي تولدونها هناك.

عبد الرحمن: لقد ضاعفنا تقريبًا حجم المشاريع التي نمتلكها في الإمارات، فكما رأيتم انتقلنا من 171 إلى 340 فرداً، ويمكنني القول إن حوالي 40% إلى 50% من هذا النمو يأتي من الحكومة الأمريكية، والباقي من العقود التجارية والعقود العالمية.

والأمر ذاته بالنسبة للسعودية. نحن نجذب عقودًا من الحكومة الأمريكية، ولكن السوق المحلي ينمو كذلك، وتأتي نسبة 100% من أعمالنا في بعض الدول مثل العراق والأردن من الحكومة الأمريكية، ولا نسعى للأعمال التجارية هناك، ونفس الأمر في قطر، فأغلب الأعمال للحكومة الأمريكية، وفي البحرين أيضًا معظم الأعمال مع الحكومة الأمريكية، باستثناء بعض الشركات العالمية التي نعمل معها إقليميًا، مثل هواوي وهي أحد عملائنا الإقليميين، ونقدم لهم خدمات في جميع البلدان.

فهد: شكرًا. بخصوص العقود التي ربحتموها بقيمة 80 مليون دينار كويتي، هل هذه كلها عقود جديدة؟ أم أن جزءًا منها تجديد؟ أستهدف بسؤالي فهم صافي الزيادة، لأنني متأكد من وجود عقود تُفقد وأخرى تُكتسب، فكيف يجب أن ننظر إليها من حيث الصافي؟

عبد الرحمن: لدي دراسة هنا تفيد بأنه من أصل 80 مليون أقل من 10% منها تجديد لعقود سابقة، والباقي أعمال جديدة، وهناك بعض البنود المشروطة بقيمة تتراوح بين 8 إلى 10 ملايين دينار من نفس المبلغ، فإذا قمنا بتصفيتها سيكون لدينا حوالي 70 مليون دينار من المشاريع سيتم تنفيذها خلال السنوات الثلاث أو الأربع القادمة، وهذه هي المعادلة.

فهد: رائع، شكرًا. بخصوص المشاريع العقارية الجديدة التي تتقدمون لها، هل يمكنكم إعطاء لمحة عن حجمها أو أي تفاصيل أخرى عن أهميتها؟

عبد الرحمن: نعم. تصل النفقات الرأسمالية إلى متوسط 20 مليون دينار كويتي لكل مشروع من المشروعين، وبالمناسبة نحن نتقدم لهذه المشاريع ضمن تحالفات ولسنا وحدنا فيها، والفكرة هنا هي تقليل المخاطر وتقليل تعرض النفقات الرأسمالية للمشاريع للمخاطر من خلال تقاسم الاستثمارات.

فهد: شكرًا لك، إذا كان لدى أي شخص أسئلة أخرى، يمكنه رفع اليد أو كتابة السؤال في صندوق المحادثة.

فهد: يبدو أنه لا توجد أسئلة أخرى في الوقت الحالي، إذا كان لديك أي كلمات ختامية يمكننا الانتقال إليها يا سيد عبد الرحمن.

عبد الرحمن: شكرًا جزيلًا لكم على الأسئلة، كلمتي الختامية دائمًا هي التالية: دائمًا ما نتبع الشفافية المطلقة في عروضنا وطريقة تعاملنا مع المستثمرين، فإذا كان لدى أي شخص أسئلة أو ملاحظات حول نوع المعلومات التي يرغب في أن نشاركها على أساس ربع سنوي أو يرغب في إعلانها للعامة، فنحن نرحب بذلك ضمن الإطار القانوني وتعليمات هيئة أسواق المال، وفيما عدا ذلك، نحن متفائلون جدًا بشأن حركة المشاريع في الكويت وبقية المنطقة، وفقنا الله وإياكم وإن شاء الله

فهد: شكرًا جزيلًا لك يا سيد عبد الرحمن، ويا سيد أحمد. شكرًا لكما.

Beyout Q325 Analyst Conference Call

Sunday, 16 November 2025

Moderator

Good afternoon, everyone. Welcome to the Beyout Holdings Third Quarter 2025 Results Call. Representing the company, we have the pleasure of having with us Mr. Abdulrahman Khannah, Vice Chairman and CEO, and Mr. Ahmed Shawki, CFO

Before we continue, I just want to point out the disclaimer that is on the screen right now. And from here on, I'll pass it over on to Mr. Abdulrahman to take the meeting forward. Thank you.

Abdulrahman

Thank you very much. We always start with a very quick, brief presentation about who we are. For people who know Beyout, it's going to be repetitive, but good to memorize. For those who are new, it's good also to know a quick definition of what is Beyout.

Beyout, basically, is an active operational company that does two kinds of operations. The first operation is what we call human resource solutions. And basically, the truth is we define ourselves as a human resource company that provides a full, integrated human resource solution associated with the life support services. Those two services, when we talk about human resources and life support, are the unique proposition by integrating those together to create what we call a one-stop shop that provides the human resources solution for our clients.

We are diversified when it comes to the service offering to include multiple sectors across all countries. We operate in seven countries. It is Kuwait, which is our headquarters, followed by Saudi, Bahrain, Qatar, Emirates, Jordan and Iraq. So those are the seven countries of operation, which we operate in.

Associated with that, we have REH, which is our real estate arm, which provides a development, which becomes a big developer in the Kuwaiti market, working with the government in the private public partnership. In addition to that, we also provide what we call specialized services for our sister company, which is human resources. When we talk about the integrated life support, the housing component, the real estate component, it is mainly provided through our other arm, which is Real Estate House. So basically, Beyout is KRH, the human resource and REH, which is the real estate arm.

In addition to that, we always also define one of the biggest projects that we have in our portfolio, which is called Beyout Plus. Why do we define this project as a standalone project? Because the size of this project is significant enough to really be defined by itself. Once this project is fully executed, and we always on a quarterly basis, report where do we stand in this project, this is going to create what we call a shift type of growth at the performance of the group. So, in brief, this is 250,000 square meter project in one of the biggest cities in Kuwait,

if not the biggest city in Kuwait, called Mutlaa. That project consists of many activities, retail showrooms, offices, 3PL, open yards, and commercial and restaurants. So basically, these 250,000 square meters are a concession by the government. We are going to do the development. It's 33 years of project, 3 years of construction and 30 years of operation.

If you go to the next slide, you will see the identity and the idea of the project. Again, as I said, it's in Mutlaa. It's called Beyout Plus. The idea is to create one place, a destination, that brings all the requirements of the building, the houses for the Kuwaitis, especially in Mutlaa, because it's a new developed area. And not only Mutlaa, but if you heard the news, now the next development coming into Kuwait is going to be Nawaf Al Ahmed which is adjacent to Mutlaa, and the next one is Sabriya, which is also toward the north area. So basically, this project is going to serve a majority of the newly developed houses in Kuwait.

So, if you follow the couple of slides, basically we speak about the projects, the vision of the projects, the mission of the projects, and some of the renters you see in the next. I mean, I explained that in brief on what our vision is, what is our mission. So, this is basically the renters of the project. We're looking at creating a unique experience for people who are going to develop and build their own houses, basically blending the requirements, which is again, choosing the furniture, choosing the aluminum, choosing your interior designers, etc., associated with an experience, which is again, a hyper market, a gym, play for the kids, restaurants, so you spent the whole day doing your own or fulfilling your own requirements when it comes to your house.

Again, on the next slide you will see our hybrid retail experience, which as I speak about blending the showroom, the activities and the lifestyle of the projects all together in one place.

In the next slide, you'll see our latest update. Where do we stand in construction? We are at 28% of execution in comparison with our planned ’26, so we are ahead of schedule. We are keeping track of this because we want to launch the project in the first quarter of 2027. Again, we started launching our marketing campaign in securing large and anchor tenants of the projects. We are in discussion with 23 anchor tenants right now. So, we are negotiating pricing, choosing places, etc., which we close, by the way, 14% of the entire capacity of the project is already signed and secured by anchor tenants, including one of the biggest Lulu hybrid market stores, which will be developed in this area. We announced it last week. We signed with Lulu himself. We celebrated last week.

The total amount of the 14%, we're talking about more than 20,000 square meters of leasable area already secured by our anchor tenants. Again, we built our financial model, and we are always on target when it comes to cost of the project and the revenue of the project. So, we're on track, we're very optimistic, and we're happy on this particular project.

And the next slide, you would see the key highlights of our performance this quarter, or the nine months of this year. Again, we managed to grow our revenue by almost 7% and that is, of course, coming from what we usually announce on a regular basis about the new contracts that we sign. Whether it is with local government or US government or any, again, contract that we sign, we always put in perspective the transparency piece that we give to our investors. Our net profit is KD 9.2 million.

One of the things that we always look at is our pipeline, or our new backlog that we built during the year. Luckily, and you will see here in a detailed slide, we doubled what we won last year. So, we won last year around KD 40 million of projects. This year, up until the third quarter, we won double that, so KD 80 million of projects we won up until the third quarter, which is going to reflect the performance of '26 and '27 of course.

One of the key things which we always look at is our diversification efforts. So, we always have our vertical and horizontal diversification; vertical in the meaning of regions, Kuwait compared to others, because what we talked about during the IPO and post IPO is repeating the success we made in Kuwait into the region, and we start seeing that. So, we have increased our regional revenue in the first nine months of the year from 6% to 11%, taking into account that the Kuwaiti pie is already growing. So, that means that we have more accelerated growth in the regions than Kuwait, which, again, shows the commitment toward repeating the experience.

We always have another dimension of diversification which we look at, which is basically looking at the US government business versus the non-US government business to include commercial, local government, etc. So, we went from 40% non-US government to 47% from non-US government. That is a growth of almost 6% in diversity. Take into account that the original pie of the US government is also growing, and the value is really growing.

One more thing. We highlighted previously about acquiring the license, the manpower license of Emirates. I said, I want to elaborate a bit more about what happens in Emirates post acquiring the license. We spoke about increasing our pipeline from, ~~I mean, I don't remember exactly from, but we reached~~ approximately ~~a~~ KD 10 million of pipeline that we're bidding for in Emirates. Once we acquired the license, immediately the jump happened. We increased our revenue in UAE around 100%. So, we went from almost KD 300,000 to KD 600,000 post acquiring this license. From operational methods, we raised from serving 137 people as part of the human resource solution, to 341, almost doubling that. That was also reflected in the revenue for this year and also will be reflected in the revenue and more growth figures reflecting the next year moving forward.

In the next slide, again, I speak about the pipeline, so another snapshot of the pipeline. We always look for more opportunities. So, we grow the pipeline to reach approximately KD 500 million pipelines. That is basically the projects we are targeting and we're pursuing, and we are looking to study. Out of those KD 500 million, KD 206 million are qualified opportunities in which we know the client, we know the details of them, we are in discussions with them, and we're waiting for further elaboration with them.

Out of those KD 200 million, we won KD 80 million, and there's always a question about what about the rest? The rest, I mean, classified whether we are waiting for the decision, or we couldn't have the chance to win them. But the majority of them are driven by we're waiting for the government to really make the call.

This is more detailed, again, you will see on the next slide the elaboration about winning contracts. Again, we talk about winning KD 80 million in comparison to KD 40 million, which shows, again, the release of opportunities that we tracked, and we start winning those opportunities. And those figures eventually are going to impact this year's performance and move forward in the next year's performance. There is always a question about the diversity of those contracts that we won, because again, we want to know the margins, we want to know the diversity, so the concentration of the clients that we work with. So out of the KD 80 million, KD 23 million coming from the US government, KD 54 million coming from what we call the non-US government projects. And then again, I spoke about the balance between the US government and the non-US government.

In the next slide, you will see details of the KD 500 million, where it comes from. You see Kuwait, again, our headquarter is still dominating the pipeline. Again, we've seen a lot of growth in Saudi Arabia and Qatar and UAE, as we spoke, and Jordan and Iraq. I always speak about Bahrain because we have a one-off project that is worth KD 180 million, so that's why you see always Bahrain on the top side. We always receive also inquiries about what is the status of this project. We're still pursuing this project. We're tracking this project with our clients, but the US government is not yet decisive on who to award this project for.

A new slide, which we introduced. Now, again, a pipeline of the REH, especially that the momentum of the project that is in Kuwait is becoming and growing a lot. So, therefore, it is important also to show where do we stand in the context of real estate and the development of real estate. Currently in the pipeline, which we have already submitted proposals to, we have two big projects. One is Souq Shark, It's a waterfront project, one of the unique positions and unique projects in Kuwait. In my humble opinion, this is the best location of Kuwait. It is right next to the city of Kuwait. It's a huge commercial property, followed by a marina, which generates a very decent percentage of that revenue. We already submitted our proposal for

this particular project, and we're looking forward to hear the news in the coming, I would say, weeks or months.

The next project is Almuthana This is one of the iconic projects of Kuwait. To be honest, part of my childhood is in this place, so there is a really nostalgic view of this project, particularly in the millennial generation. Also, the government has uploaded this project to the private sector. We submitted our bid, and we are very optimistic about those two projects. Again, we will be hearing the news in a couple of weeks or months on those two projects.

Speaking about those projects, and before we go to our traditional board, etc., we expect more of those projects to come on the horizon. We're tracking that and we will be keeping you posted about our desire and our strategy when it comes to those projects.

Other than that, the board and executive, no changes. We're stable. We're maintaining the same positions and same board.

Now, I'll hand over the mic to my colleague, Mr. Ahmed Shawki, who is the group CFO, to show you and detail to you the financial performance of the group. Back to you, Ahmed.

Ahmed

Thank you, Eng. Abdulrahman. Thank you for presentations. We would like to share with you the nine months performance for the Beyout Holding Company.

Hamidullah, in the first nine months we achieved revenues of approximately KD 63 million, reflecting growth of about 7%. Of this amount, KRH—our human resources segment—accounts for roughly 89%, while the remaining 11% represents the contribution from Real Estate House. For the nine-month period, EPS reached about fils 30.65, and our three-year CAGR, as previously mentioned, stands at 6.5%

In the next slide we're going to highlight about the income statement. The gross profit has been achieved in 2025 in the first nine months, about KD 17 million compared to last year at KD 17.1 million. And for EBITDA in the first nine months of 2025 KD 17.1 million compared to the same period for 2024 about KD 17.2 million.

For the net profit, we have achieved KD 9.2 million for the first nine months of 2025 compared to the same period last year at about KD 9.6 million. For the EPS, as has been mentioned in the previous slides, we have achieved 30.65 fils compared to last year with 32 fils.

In the last slide, we're talking about the high level of the balance sheet. Total assets have grown driven by 5.3% mainly due to Muttla project. If we are talking about the annualized return on average assets, it's declined for the first nine months of 2025 because the Muttlaa

not yet generated income. It will be, inshallah, in 1Q of 2027 generating revenues. That's why, inshallah, the annualized return will be enhanced.

If we are talking about the equity attributed to the shareholders as of September 2025, it's 52.1 million KD. Because of the dividends, we have a promising and we are achieving every six months we distributed dividends for the shareholders; it has been reduced by 2% from KD 53.2 million to KD 52.1 million

The annualized return on average equity for the first nine months reached 23.3% compared to the same period last year, 24.2%.

Last but not least, the bank debt increased in the first nine months and reached about KD 70 million compared to December 2024, it was KD 56 million because of the Muttlaa project construction happening on the ground. For the bank debt ratio, it has increased from 26.3% last year to 31%.

Thank you.

Moderator: Thank you, Mr. Abdulrahman. Thank you, Mr. Ahmed, for the presentation. We'll kick off with the Q&A session now. If anyone has a question, you could either raise your hand or you could also type in your question in the chat box.

I'll kick off with we have a question in the chat box, I'll read it out. "What led to the decrease in gross margin for third quarter '25? Do local contracts have lower gross margin compared to US government contracts?" And then the second part is, "What led to an increase in general and administrative expenses for the third quarter?"

Abdulrahman: Let me answer first. I think your analysis is absolutely correct. It's basically we work in two different spectrums of margins; a margin of local business, which is, again, we pursue through tenders, etc., which usually technically acceptable proposals and the lowest price. So, the more we grow from the perspective of local contracts, the more the decline happens in the gross margin. And I will speak about strategy of that when I finish the second spectrum.

The second spectrum is the commercial/US government type of margin in which the determination of the winning the proposal is not price. The price is extremely important, of course, but again, the quality, the value, the creativity of the proposal, the past performance of the company, there are many attributes that help us win projects at a higher and more margin spectrum.

So, what is our strategy? Our strategy is to maintain position with the US government, to grow the US government, while we still grow our pie and create this diversity of contracts coming from the US government and non-US government, since we don't want to really rely on one client or one industry, I would call it, because it's not one client, it's basically an industry which has its own dynamics. So that is basically our strategy.

The growth helps us also grow in a low margin spectrum, also helps us in the economy of scale. So, when we want to push our costs down, the average cost down for the US government and the non-US government, we provide multiple services, like housing, catering, transportation. That leverage also gives us a huge advantage on the other spectrum of the margin. So that is basically where you will see the decline in the gross margin coming from a more blended type of contract, rather than one type of contract which has high margin.

Ahmed — Yes, allow me to reply about the second question. The second question is about the increase in general and administrative expenses. As you see from the presentation, we have a regional expansion. This is driven by the increase in the administrative expenses, and also some of the consultation expenses related to Muttlaa project not being capitalized, and last but not least the recognition of some provision related to the financial position before the closing of the yearend. Thank you.

Moderator — Thank you. Maybe a question from my side. If you can give us an indication of how the current US government or the current administration is, what kind of impact that's having on your business? There was also this US government shutdown over the last couple of weeks. What implications has that had on your company?

Abdulrahman — Well, to be honest with you, I mean, it's for the first time where we don't foresee, or can have a determined expectation from a single administration of the US government. Before we know that we have parties, and every party has an inclination towards spending in which direction. To be honest, with the USA Government administration, we've seen ups and downs. We've seen projects which grow, and we've seen a pipeline which grows, and we've seen also projects which have been seized or paused or ended toward the end of the contract. So, there is a lot of volatility when it comes to the desire of the existing administration from one side.

On the other side, in my humble opinion, the positioning of the Central Command is still extremely important for the US government, so we still see the presence of the troops in the US government, whether it is Kuwait, Qatar, Saudi and the rest of the GCC, including Jordan, now Syria, to a certain extent. So, there is a lot of growth in the foot on ground, but the spending is volatile.

When it comes to the shutdown, this is really important, because we haven't seen a decision in the past two months. So, there were literally no decisions, whether it is awarding the contract or it is renewal of the contract. So, we have contracts in which we need a decision. The contracts need a budget to be approved by the Congress to spend the contract. So, we are getting so close to the end of the contract, and the people on ground, they have no say to us, so we are waiting for this shutdown to be released in order for us to get the funding and get the approval to really extend those contracts. So, there is a lot of volatility when it comes to the administration or the new administration of the US government.

Moderator: Just to follow up on that. So, does that pose some kind of short-term risk, whether it's from a receivable perspective, or maybe a contract just ending, because the decision hasn't been taken?

Abdulrahman: Look from receivables, I doubt, I don't think so. As long as we are under a contract and we're performing the work, there are no issues with the receivables. Now, in the awarding of new contracts, definitely. I mean that shut down eventually, I mean people are not there. I mean, the one who makes the decision to award the project is not there. He's not on premises. So definitely, there will be delays in the sales and the award cycle, for sure, since those projects are piling up, so there will be starting priorities. So that was from one side.

On the other side, again, it is a risk if the decision is not made by the government to fund those projects, eventually, I mean, there will be a lot of pressure coming from the contractors and from us, because we need a decision to make and move forward with it.

Moderator: Thank you. I see there's a question from Shahrukh Salim.

Shahrukh: Hi. Thank you so much for the presentation. I just wanted to understand the structure of this Beyout Plus, the project that you're doing for the government. What is total CapEx for this? What are the terms of the concession you have with the government? And what are the IRR's you are looking at on the project?

Abdulrahman: The project concession is 33 years; 3 years of construction and 30 years of operations. The three years of construction ends in April 2027, so we are on track When it comes to the execution of the project. The total capex of the project is KD 97/98 million, approximately KD 100 million. The ratio equity to debt is 30 to 70. And the expected IRR of this project is somewhere above 13%.

Shahrukh: And through the life of the project, you will be netting all the revenues, right? Nothing will be paid

Abdulrahman Yes. No, there is a concession that we pay for the government, which is our bid concession. But the rest of the revenue and the debt is all ours.

Shahrukh And what's the amount of that concession?

Abdulrahman The amount of concession throughout the project is KD 117 million.

Shahrukh Okay, perfect. Thank you so much.

Moderator Mr. Abdulrahman, maybe a bit around the regional expansion. Maybe, if you can give us perspective, firstly, on UAE, what kind of business is it? Is it US government or is its private sector? And similarly, for some of your Saudi as well, where you need to be growing, again, just to understand, what kind of business are you generating there?

Abdulrahman In UAE, as you have seen, we've almost doubled the amount of the projects that we have. We went from 171 to 340. Out of this growth, I would say maybe 40% to 50% of that coming from the US government. The rest is more into multinational and commercial contracts.

Same goes for the Saudi market. The Saudi, yes, we are growing the US government, but also the local market is eventually growing as well. Some of the countries, like Iraq and Jordan, 100% of our business is coming from the US government. We're not looking at any commercial aspect. Qatar, the same. I mean, majority of the business comes from the US government. Bahrain, yes, the majority of the business is coming from the US government, apart from some big multinational companies which we work on regionally. Example of that is Huawei is our client, is our regional client, so we're providing services for them across all the countries.

Moderator Thank you. And just on the contract wins, the KD 80 million of contract wins, is this all incremental? Or is some part renewal as well? Because what I'm trying to understand is, on a net basis, how much of that comes through, because I'm sure there will be some contract losses and some contract wins. So, on a net basis, how should one think about it?

Abdulrahman Look, out of the KD 80 million, I have the study here, I would say a fraction of that, less than 10% of that is a renewal. The rest is the new business. And out of those KD 80 million, there are some provisional items within that which is, again, maybe something around KD 8 million to KD 10 million. So, if we net it, there is a KD 70 million project that will be executed in the next 3 or 4 years, and that is how the math will calculate.

Moderator Perfect. Thank you. And then also regarding these new real estate projects that you are bidding on, are you able to give any indication of how material these could be in terms of size or anything?

Abdulrahman	Yes, I mean, in terms of size, we're talking about on average, there is a CapEx of, let's say, KD 20 million plus, each of those two projects. And by the way, we are bidding those projects in a consortium, so we're not by ourselves in those projects. And the idea here is, is really to reduce risk and reduce exposure of CapEx in those projects and join forces.
Moderator	Perfect. Thank you. If anyone else has any questions, please either raise your hand or you can also use the chat box to put your question in.
Moderator	It does not look like there are any other questions at this point. Mr. Abdulrahman, if you have any closing remarks, maybe we can move to that.
Abdulrahman	To be honest, thank you very much again for asking the questions. My always closing remarks are the following: we are following a very transparent mood when it comes to our disclosures and our way we deal with our investors. If anybody has any questions, if anybody has remarks on what kind of information they want us to share on quarterly basis, or we want to declare it to the public, we are more than welcome to accept that according to the rules and the requirements of the CMA. Other than that, we are very positive. I mean, when it comes to the movement of the projects in Kuwait and the rest of the region.
Moderator	Thank you so much, Mr. Abdulrahman and Mr. Ahmed. Thank you both.