



بيوت **Beyout**
HOLDING القابضة

Reference:03/T12/2026	مرجع رقم: 2026/12/ن3/3
Kuwait: 29 March 2026	الكويت في 29 مارس 2026
Dear/Capital Markets Authority Dear/ Boursa Kuwait Company	السادة/ هيئة اسواق المال السادة / شركة بورصة الكويت
Greetings,	تحية طيبة وبعد،
Subject: "Supplementary Disclosure About Conference Analysts meeting	الموضوع: الإفصاح المكمل - محضر اجتماع مؤتمر المحللين
With reference to the above subject, and in accordance with the provisions of Chapter four "Disclosure and Transparency" of the Executive Bylaws of Law No. 7 of 2010 Regarding the Establishment of the Capital Markets Authority and Regulating Securities Activities	إشارة إلى الموضوع أعلاه، وعملاً بأحكام الفصل الرابع "الإفصاح والشفافية" من اللائحة التنفيذية للقانون رقم 7 لسنة 2010 بشأن إنشاء هيئة أسواق المال وتنظيم نشاط الأوراق المالية
Attached is the supplementary disclosure form regarding the above-mentioned subject	مرفق لكم نموذج الإفصاح المكمل بشأن الموضوع أعلاه
Yours sincerely,	وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير،

عبد الرحمن محمد صالح الخنه

نائب رئيس مجلس الإدارة و الرئيس التنفيذي

نموذج الإفصاح المكمل Supplementary Disclosure

Date	Name of listed company	اسم الشركة المدرجه	التاريخ
29 Mar 2026	Beyout holding Company (K.S.C.P)	شركة بيوت القابضة (ش.م.ك.ع)	29 مارس 2026
Disclosure title		عنوان الإفصاح	
Supplementary Disclosure Analysts Conference Meeting		إفصاح مكمل محضر اجتماع مؤتمر المحللين	
Date of Previous Disclosure		تاريخ الإفصاح السابق	
26Mar 2026		26 مارس 2026	
Developments that occurred to the disclosure		التطور الحاصل على الإفصاح	
<p>Beyout Holding Company K.S.C.P. is pleased to enclose the minutes of the analysts/investors conference for the fourth .quarter ending December 31, 2025</p> <p>The conference was held via live webcast over the internet (Webex) on Wednesday, March 25, 2026, at 2:00 PM Kuwait .local time</p> <p>The Company would also like to note that no new material information that was not previously disclosed to the market participants was presented during the conference.</p>		<p>يسر شركة بيوت القابضة (ش.م.ك.ع) أن ترفق محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين للربع الرابع المنتهي في 31 ديسمبر 2025، حيث تم عقد المؤتمر عن طريق البث المباشر عبر شبكة الانترنت (Webex) يوم الأربعاء الموافق 25 مارس 2026 في تمام الساعة 2:00 بعد الظهر بالتوقيت المحلي لدولة الكويت ، ولم يتم الإفصاح عن اي معلومات جوهرية جديدة غير متاحة للمتعاملين خلال المؤتمر.</p>	
The financial effect of the occurring developments		الاثار 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 الحرص في تجنب أية معلومات مضللة أو خاطئة أو ناقصة. وذلك دون أدنى 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 أنظمتها الالكترونية أو موقعها الالكتروني. أو نتيجة استخدام هذا الإفصاح بأي طريقة أخرى.

BEYOUT HOLDING

Investor Presentation

2025
RESULTS

25 MAR 2026

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
- 19 BOARD & EXECUTIVE MANAGEMENT
- 21 Q4, 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 is 39%.
- Expected launch date is Q1 2027. (Project timeline under review following temporary external disruptions, while leasing momentum remains)
- Beyout Plus is seeing strong leasing momentum, with 25 anchor tenants actively engaged in the pipeline.
- Signed contracts to date cover 17% of the total leasable area equivalent to 21,000 sqm, reflecting early market confidence and brand demand ahead of launch.





KEY

HIGHLIGHTS



Key Highlights

- Revenue in 2025 grew by 8.8% compared to 2024, reaching KWD 84.9 million.
- Contract awards more than doubled to KWD 85.9M, reflecting strong commercial execution.
- Net profit reached KWD 8.2 million.
- Non-USG revenue increased from 42% in 2024 to 49% in 2025, reflecting continued progress in diversification strategy.
- Regional revenue contribution increased from 14% in 2024 to 18% in 2025, reflecting continued momentum in GCC expansion.
- UAE market entry enabled by manpower license, unlocking ~KWD 12M pipeline and delivering ~70% revenue growth with profitability achieved in FY'25.
- Saudi Arabia revenue doubled YOY to ~SAR 49M, with healthy gross margins (~22%), reinforcing its position as a key growth market.
- Awarded Al-Muthanna Complex PPP project (REH), securing a long-term revenue-generating asset under a 15-year usufruct agreement.

KD 84.9M

25 Revenue

KD 23.5M

25 GP

KD 8.2M

25 NP

PIPELINE

KRH

Robust Qualified Pipeline Supports Future Growth

QUALIFIED PIPELINE COMPOSITION BASED ON MARKET
(WITH A HIT RATE OF 36%)



Contract Wins More Than Double in FY'25, Reaching KWD 85.9M

- ### Record Contract Wins in FY'25

Total contract awards reached KWD 85.9M in FY'25, more than doubling FY'24 levels (KWD 40.4M). This milestone reflects accelerated commercial momentum and the company's increasing competitiveness across priority markets.

- ### Strong Growth Momentum

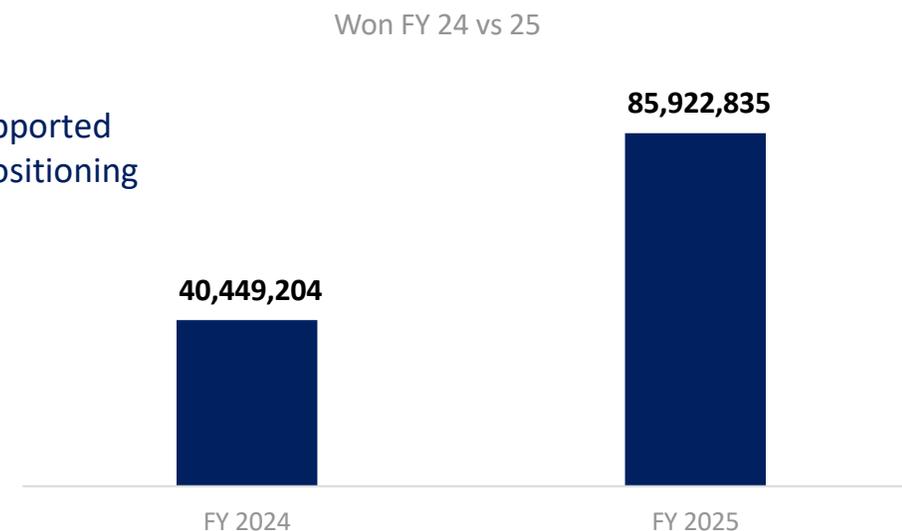
The FY'25 performance demonstrates a step-change in the company's growth trajectory, supported by improved business development execution, deeper market relationships, and stronger positioning within target sectors.

- ### Balanced Market Expansion

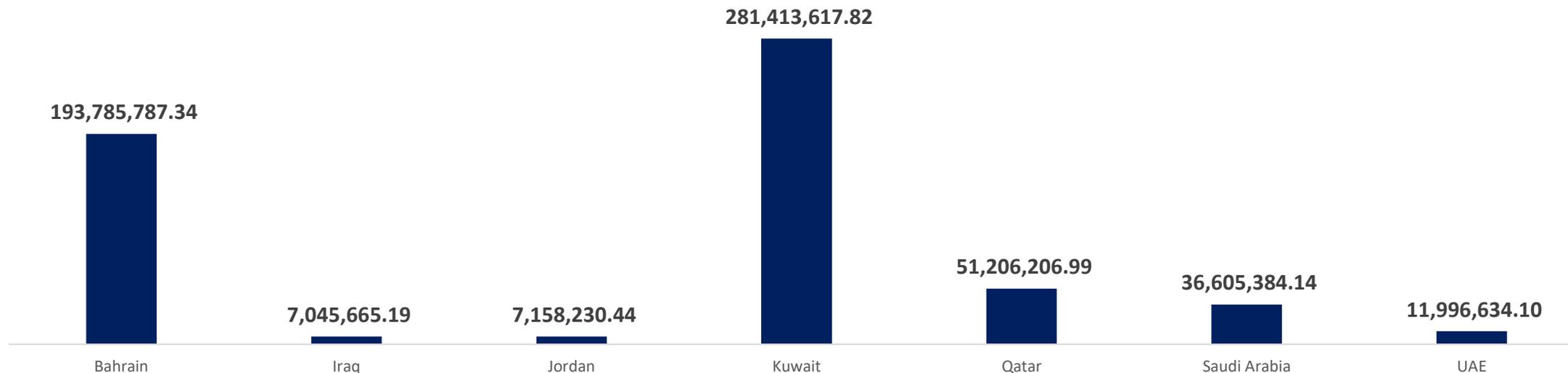
- 27 M KWD** secured from US Government contracts, reinforcing our international credibility.
 - 60 M KWD** from local government projects, reflecting strong domestic positioning — this healthy balance underscores our diversified and resilient portfolio strategy.

- ### Foundation for Scalable Growth

- The strong FY'25 performance reinforces the company's diversified contract pipeline and scalable delivery model, positioning the business to sustain growth in the coming years.



KWD 589M Regional Pipeline Anchored by Kuwait



- Kuwait Anchors the Regional Pipeline:** Kuwait remains the largest pipeline contributor at ~KWD 281M, reinforcing its role as KRH's core market and the primary driver of near-term contract conversion.
- Bahrain Pipeline Elevated by a Major Strategic Opportunity:** Bahrain's pipeline reaches ~KWD 193M, largely driven by a single high-value project. Excluding this opportunity, the underlying pipeline remains broadly aligned with regional peers.
- Regional Expansion Building Across GCC Markets:** Qatar (~KWD 51M) and Saudi Arabia (~KWD 36M) are emerging growth markets, while the UAE, Jordan, and Iraq collectively contribute ~KWD 26M, reflecting early traction as KRH expands its regional footprint.

PIPELINE

REH

PPP Project: Al-Muthanna Complex

✓ WON

REH, in consortium, has secured the Public-Private Partnership (PPP) agreement for the redevelopment and management of Al-Muthanna Complex, a landmark commercial asset in Kuwait City.

Investment Highlights:

- Prime city-centre location in Kuwait, benefiting from strong and established commercial footfall.
- Comprehensive redevelopment and modernization to reposition the asset and enhance long-term value.
- 15-year usufruct structure providing clear revenue visibility and income stability.
- Value creation driven by space optimization and an improved, higher-quality tenant mix.
- Fully aligned with REH's strategy to unlock value from strategic urban assets.
- The project is projected to achieve an equity IRR of c.12.3% over a 15-year period, with expected commencement in Q3 2028.

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. Al Muaili

CEO - KRH

Ali Al Kulaib

CEO - REH

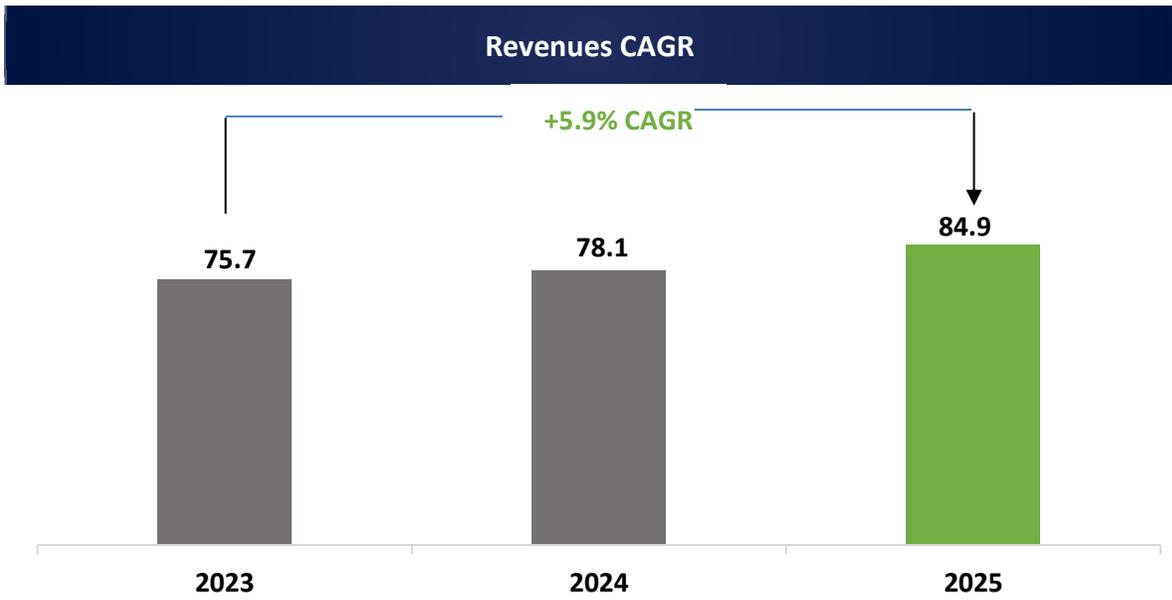
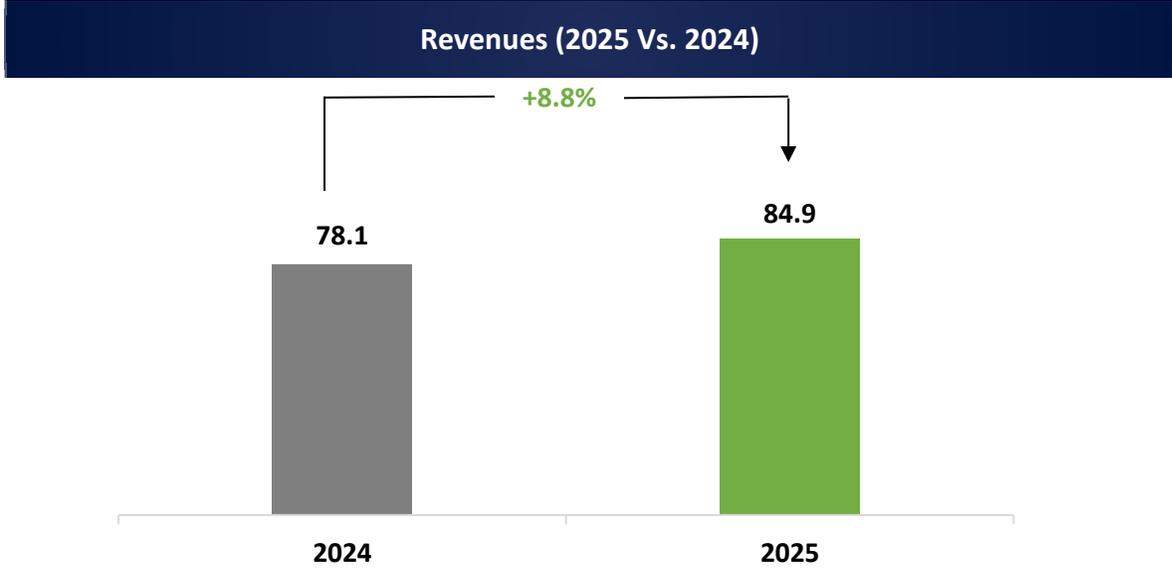
2025

**FINANCIAL
PERFORMANCE**

Key Highlights: Income Statement

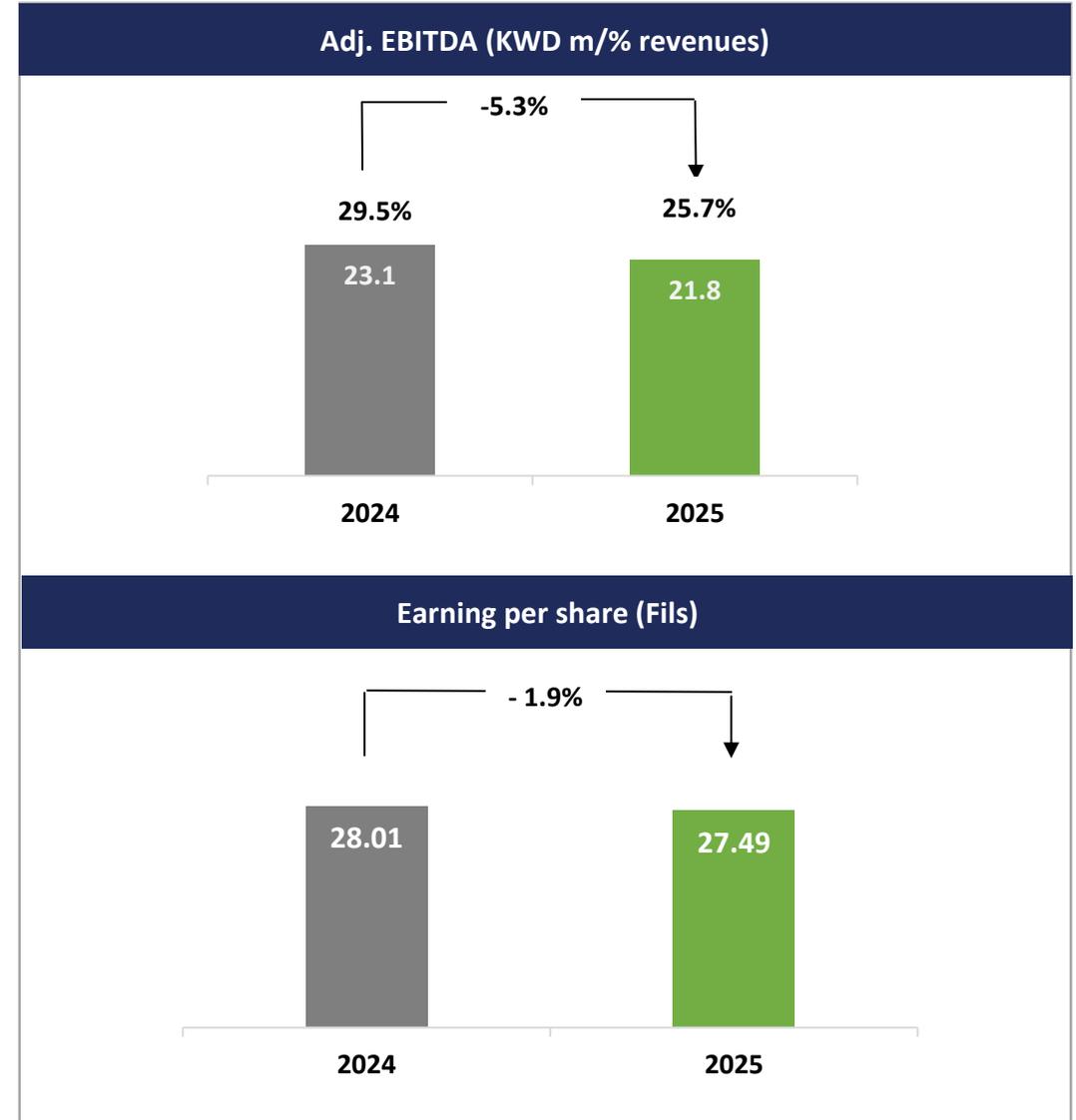
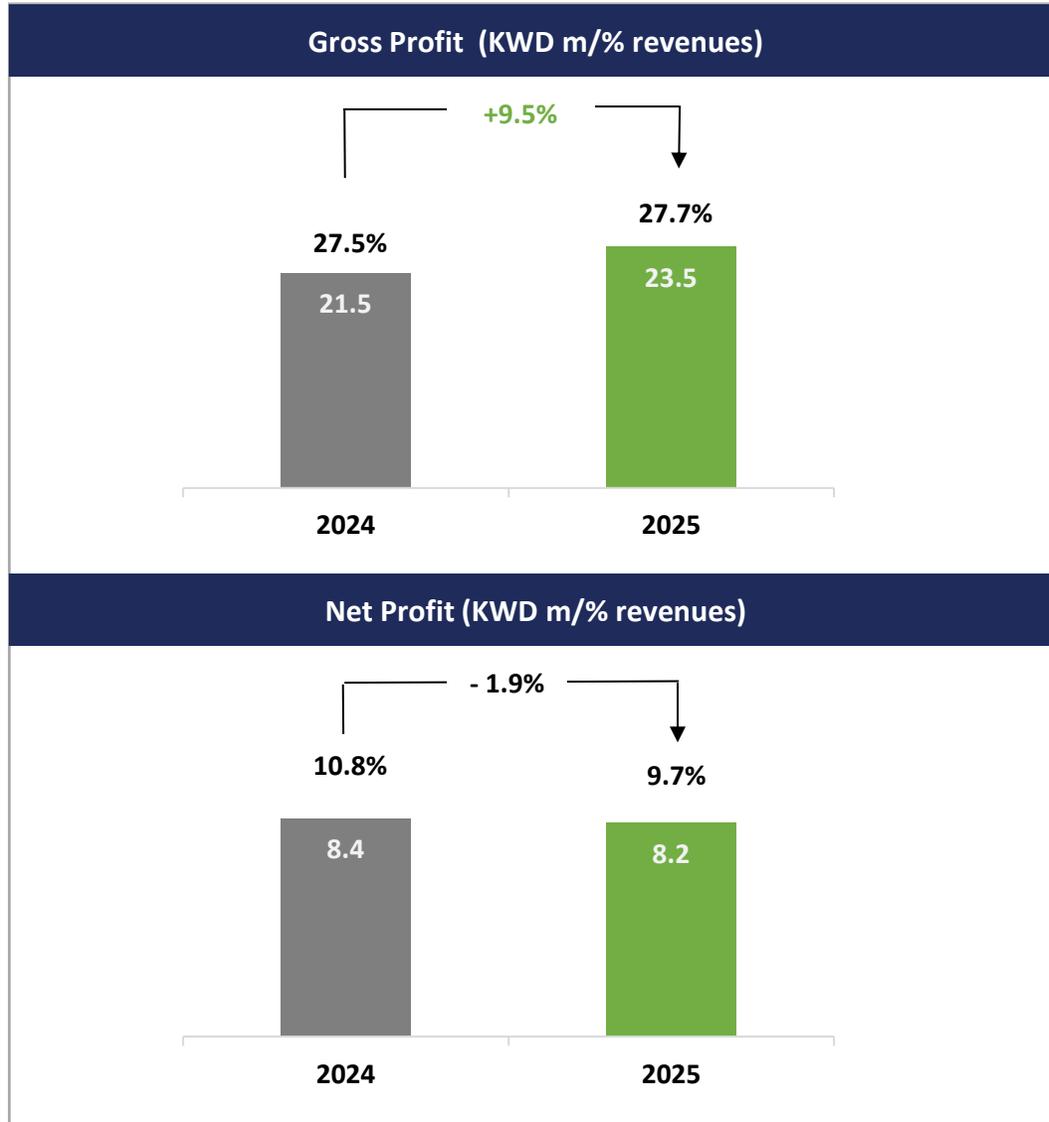
Financial Performance – 2025

- Total revenue for 2025 increased by 8.8% compared to 2024, reaching KWD 84.9 million.
- The Human Resources segment generated approximately 89% of the total consolidated revenue, while The Real Estate segment contributed 11%.
- Earnings per Share (EPS) for 2025 declined by 1.9%, reaching 27.49 Fils
- The CAGR of 5.9% reflects a consistent growth in revenue, demonstrating the company's ability to expand its top line effectively over the past three years.



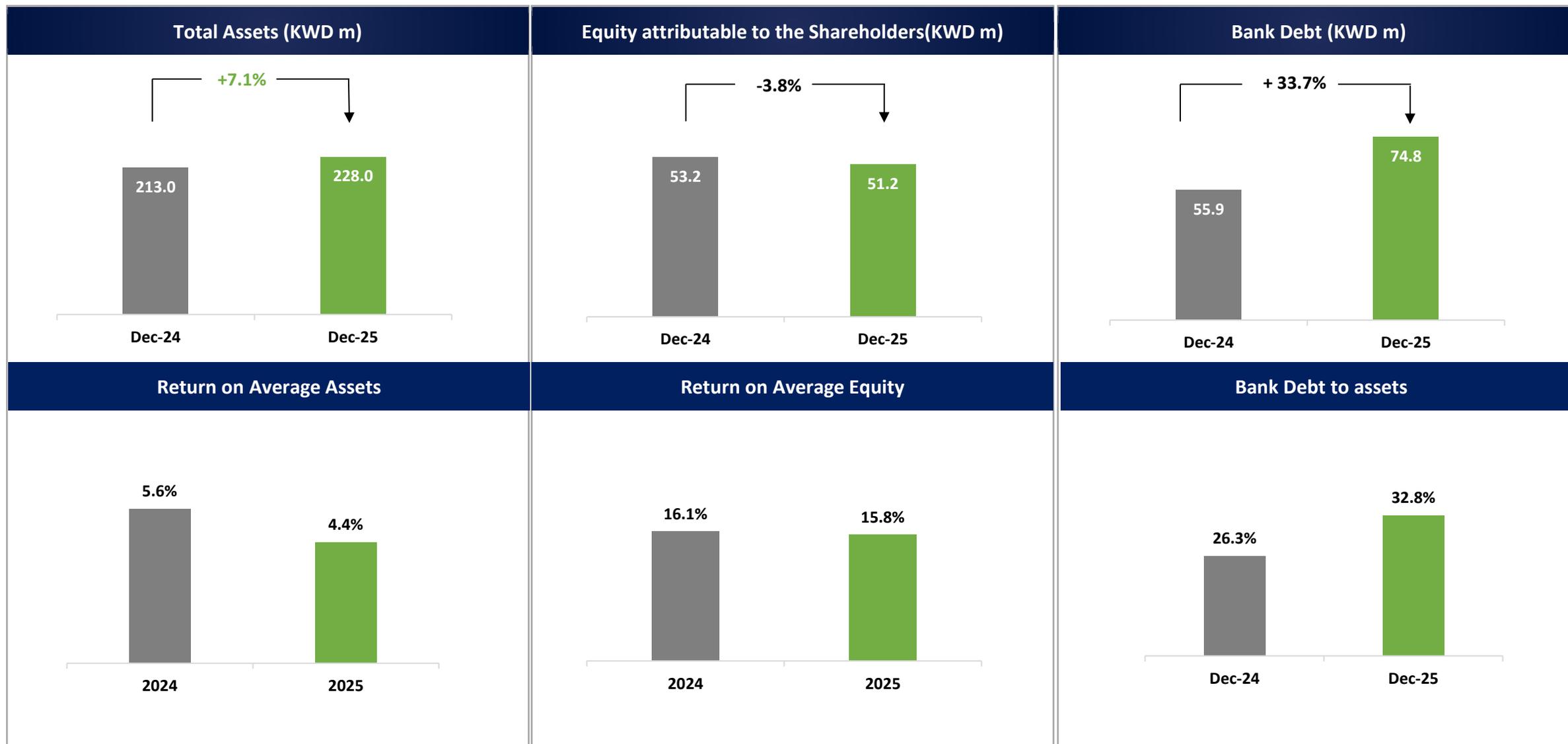
Key Highlights: Income Statement

BEYOUTHOLDING



Key Highlights: Balance Sheet

BEYOUTHOLDING



BEYOUT HOLDING

**2025
RESULTS**

25 MAR 2026

THANK YOU



Beyout Holding Co.

Year End 2025 Analysts Conference

Fahad Shaikh (Moderator)

Good morning and good afternoon, everyone. Welcome to Beyout Holding Company's Full Year 2025 Results Call. My name is Fahad Shaikh, and I will be your host for the call. Representing the company, we have with us Mr. Abdulrahman Alkhannah, Group CEO; and Mr. Ahmed Shawki, Group CFO. Before we kick off the call, I just want to draw your attention to the disclaimer on the screen right now. And now I would like to hand over the call to Mr. Abdulrahman to take things forward. Thank you.

Abdulrahman Mohammad Saleh Alkhannah (Chief Executive Officer)

Thank you, Fahad, very much for the intro. And before the intro, let me start by mentioning a very important aspect, maybe it is non-business related. But I would say, God bless us, God bless the GCC countries, we are in a situation where, in shaa Allah, and hopefully, we will pass through, again, positivity around this is it's going to end in a way or another. And by the time it gets near to the end, I think there is a lot of opportunities that will rise when the GCC/the Middle East has a more peaceful situation.

I would love to start my presentation, as I always do, for people who don't know Beyout. But I'd like to have a very quick glimpse about who we are, what do we do and then move into the results and the performance of the company and the key highlights of the company.

Beyout Holding in a very brief is what we call a comprehensive pioneer human resource solution provider that provides resources for our customers through our subsidiary, which is called KRH. What do we mean by comprehensive human resource solutions? We provide the entire ecosystem around the resource itself.

So we provide the people, the services associated with them in terms of HR like recruitment, payroll, again, onboarding, mobilization, demobilization of resources, which call the HR aspect and the logistic aspect of the resource, which is the housing, the catering, the transport, everything associated and needed for that resource to have, I would say, a very productive in-premises and a very peaceful and, I would say, adequate life of work, and that's what we mean by comprehensive.

Associated with that, of course, our real estate arm, which mainly provides one of the key services of the human resource, which is the housing component. So we provide housing for majority of our resources that we provide to our clients.

That by itself created a real estate capacity serving that large number of units, made us a pioneer when it comes to really property management and facility management, which make us one of the leading companies that provide this service. And I'm talking about the property management, the facility management, for the government, given the opportunities that have risen in Kuwait and continue to rise in the recent, I would say, months and the coming months.

We become one of the biggest companies that provides the government private-public partnership, the BOT, which we're going to also talk about when we speak about the performance of the company and the achievement of the company during this year.

in the next slide, you would see one of the biggest BOT projects that we won back in 2023. Why I always put this project in specific in my investor presentation? Because I think that has a significant value within the performance of the company once it is launched, hopefully, by next year.

In brief, we're talking about 250,000 square meters of retail showroom offices, third-party logistics and open yards and restaurants. Those are the activities within this project. We try to create some uniqueness around this project by what we call a hybrid experience model in which we provide all the needed, I would say, requirements for an individual to have a special experience when he starts thinking about building his house, renovating his house, any requirements, any need that is related and associated with the house itself.

So we create this experience in one of the newly developed areas in Kuwait called Mutlaa area. It is towards the north side of Kuwait. That area by itself is going to be the biggest city of Kuwait. It's going to host by 2030 around -- more than 300,000 people in this area. We are considered one and the only, I would say, big -- I don't want to call it mall, but an experience mall in that area. And that creates some sort of uniqueness in that project.

Again, in the next slide, we speak about the location. I spoke about Mutlaa. I spoke about the perspective of Mutlaa, where does it stand, how many people, et cetera, et cetera. And in the next slide, we spoke about our value and mission. And our mission here, again, to be not, I would say, a traditional mall or commercial property, but we try to be more specific, more target mall experience that is specifically toward an objective, which creates first experience. Second, it's a fulfillment or a one-stop fulfillment for the house requirements for the individuals in Kuwait.

In the next slide, you see some sort of the perspective of the property itself. Again, we're going on an upper-scale type of experience. In the next slide, I speak about the hybrid experience

model, which is, again, mixing the experience and the objective requirements of the individuals and retailers.

Now in the next slide, I always try to give updates about where do we stand? We are around 40% of construction. The expected launch, as I said, first quarter next year. And honestly speaking, the impact of what's happening right now, the situations and the geopolitical tension that is happening, I cannot determine how much it is impact. We have long lead items that are due to arrive and hopefully, that the logistics around the region gets better and better, that doesn't impact.

Maybe by next or first quarter, which will happen next month, maybe we'll have a more determined view about whether the due date and the launching date of the mall is going to be impacted or not. But the good side of it is the momentum of leasing is there. I mean we're still negotiating with our anchor tenants. We already covered up 17% of the total leasable area, only fulfilling the anchor tenants. We haven't opened up for small retailers. We want to finish first the anchor tenants that we have -- we started earlier or mid last year, and we are trying to achieve our target, in shaa Allah, by first quarter this month to open up and launch for the rest of the retailers.

Now after giving a brief about the company, I'm going to speak about what happened in 2025. Alhamdulillah, we have grown approximately 9% in our revenue in comparison to 2024. We have achieved a significant, I would say, unmatched experience when it comes to how many contracts we have got awarded during the year, reaching around KWD 86 million in comparison to previous year of maybe KWD 40 million, so doubling the amount of contracts that we achieved. Our net profit is KWD 8.2 million.

One of the key achievements that we always try to track is, again, the diversification aspect between what we call U.S. government versus non-U.S. government. We have increased our non-U.S. government portion from 42% to 49%. Our target was 50-50. So we're almost achieving our target.

Also, we're trying to also recognize and focus on our regional expansion, how efficient our ROE is when it comes to our regional expansions. We have grown our Kuwait versus region from 14% to 18%, and we keep monitoring that aspect of diversification as well.

One of the -- two key highlights about our diversification is UAE, of course. Obtaining the license last year has unlocked our pipeline, not only unlocked our pipeline, but we have grown also our profitability in UAE by itself, approximately 70%.

In Saudi, for example, it is our second biggest market. We have doubled our revenue to reach approximately SAR 50 million with a very healthy gross margin. We are very positive. We're very optimistic in the Saudi market when it comes to our kind of business as we're growing both U.S. government and non-U.S. government as well.

On the real estate side, we have got awarded, again, one of the biggest projects in Kuwait. It's called Al-Muthanna Complex. People in Kuwait who are, I mean, in my generation or some sort of millennials, they know Al-Muthanna because it has a very nostalgic, historic, I would say, place in the heart of that generation. It's in the heart of Kuwait, very strategic locations. Again, this project is a 15-year project, plus two years of construction. We are going to sign the contract hopefully by first week of April. So our two plus 15 -- I mean, it's like two plus 15. So it's a total of 17 years will start in 2028 in April.

So hopefully, if we do the math correctly, by year 2028, we're going to start recognizing the revenue of that particular project, which again creates some sort of projections of how much the real estate component and those BOT projects are going to contribute into the performance of the company in the coming years.

Again, one of the frequent slides that we always show about the potential and the pipeline, how we see our business, how much pipeline, how many projects we are tracking in the pipeline. And let me put some sort of clarification on that particular slide or that particular piece of my presentation. Hopefully, by next quarter, we're going to present it to you differently. So you're going to see a different number.

And why is that before I speak about this number? Because we have acquired a license with a company called Salesforce. It is the biggest CRM system in the world. And Salesforce is associated with AI component that will help us, first, identify the opportunity; second, qualify the opportunities and give us a very good analysis about what is the percentage of winning, what is the type of clients, what is the type of contracts.

So we're going to have a more in-depth pipeline report that we're going to show you, hopefully, by first quarter, which is going to happen in the next two months. So before talking about these numbers, I'm just trying to prepare you for the first quarter -- so we're going to show you a different kind of slide when it comes to how do we foresee the pipeline.

Again, going back to our pipeline in 2025, we have identified approximately KWD 590 million of projects that will be executed over a span of average of three to five years. Out of those, we have qualified KWD 211 million. Out of those KWD 211, we already won KWD 86 million. There's always a question about what about the rest? We still -- some of them are still pending with clients. Some of them are lost. So this is how we track our pipeline.

In the next slide, you'll see more detail about countries -- or before we see the countries, let me speak about the detail of how many of those contracts we won in comparison to last year. As I spoke earlier, we have doubled the amount of contracts that we won last year in comparison. It's between KWD 40.5 million of project that we won in 2024. We won almost KWD 86 million worth of projects, and that reflects also the competitiveness that we work in, and that also shows the growth momentum that happened during last year.

One of the key things as well to also speak about is the ratios between this KWD 86 million -- how much is U.S. government, how much is non-U.S. government. We're trying to monitor how much growth is coming from the U.S. government versus how much growth is coming from non-U.S. government. Why do we always mention this mix? Because we know that according to our announcement, we have -- we work in different margin spectrums, but we try to diversify to reduce the risk of, again, a single concentration risk of clients, etc...

So those figures are also important for you to analyze where this growth is coming from and how much it is impacting our profitability in the future. Again, this creates a foundation for our growth coming in the future, in shaa Allah.

In the next slide, again, where does this pipeline come from? Kuwait always will continue to be our headquarters, our main pipeline creation. Bahrain -- I've always and repeatedly spoken about the one-off KWD 190 million or KWD 180 million project that is still pending, and we're monitoring with our clients in Bahrain.

Apart from that, our biggest market comes from the Saudi market and the UAE market. We've seen a jump in the Qatari market, particularly with the U.S. government expansion in Qatar during 2025, and that created the jump in Qatar pipeline.

When it comes to REH, I spoke about Muthanna. It is one of the projects that we already won. There are approximately 23 more projects coming in the next 2 to 3 years that will be rebid by the government. It's good also to mention that we are part of a consortium that includes some of our partners that we get into those projects. Getting with consortiums creates more competitiveness, widens our knowledge when it comes to these types of projects and also gives us the ability to manage our cash flow even better.

More about Muthanna in particular, I spoke about this iconic building. I talk about the nostalgia feeling of some self-generation, the locations, the time of the project itself. We're talking about approximately 27,000 square meters of commercial property and approximately 60 residential units. So it's a complete, I would say, project that has residential and commercial property.

Approximately, the IRR expected in this project is %12.3. And the term of this contract is 15 years. That will commence hopefully by Q2, Q3 2028. Nothing changed when it comes to our Board of Directors and our executive management. We have a very stable management and Board of Directors.

Next slide -- I mean, the financial performance of the company. I will let Mr. Ahmed Shawki, our Group CFO, start talking about it. And I'll stay towards the end of the presentation to always welcome all your questions.

Ahmed Shawki (Chief Financial Officer)

Thank you, Eng. Abdulrahman. As-salamu alaykum, everybody. We would like in this three slides, we will be going through the performance of Beyout for 2025 and comparing that with the performance in 2024.

Alhamdulillah, as Mr. Abdulrahman has been mentioned, we have a growth of about 9%. For the top line, the revenue has increased to KWD 85 million compared to 2024, it was about KWD 78 million. KRH contributed about 89% of revenue while the real estate segment is contributing by 11%.

EPS we achieved 27.49 Fils in 2025 compared to 28.01 fils last year. Our CAGR during the last three years from 2023 to 2025 has increased about 6%. In the next slide, the gross profit increased by 9.5% compared to 2024, which was KWD 23.5 million with 27.7% margin, compared to 2024 it was KWD 21.5 million with 27.5% margin.

Regarding EBITDA has been decreased around by 5%, with margin 25.7% in 2025, compared to last year which was 29.5%. The net profit has decreased by about 2%. We reached KWD 8.2 million in 2025 with 9.7% margin, and it was KWD 8.4 million in 2024. The EPS -- earnings per share -- in 2025 was 27.49 fils compared to last year was 28.01fils.

In the last slide, we'll go to the other ratios related to balance sheet, Total assets increased - because of Mutlaa, Mutlaa has been growing in 2025 for the performance on the ground. So total assets reached KWD 228 million with a growth of 7.1%. The equity decreased due to distribution in the half-year, Reaching KWD 51.2 million compared to KWD 53.2 million last year.

Bank debt has also increased by 33.7% mainly due to Mutlaa, Reaching KWD 74.8 million. Return on Average Assets declined to 4.4% in 2025, compared to 5.6% in the previous year, mainly due to Mutlaa still being under construction and not yet generating revenue.

The return on average equity we have achieved 15.8% in 2025 compared to last year in 2024; it was 16.1%. Last, not least, the bank debt to assets increased in 2025 to 32.8% compared to 26.3%. Last year.

Thank you very much.

Fahad Shaikh (Moderator)

Thank you, Mr. Abdulrahman. Thank you, Mr. Ahmed, for the presentation. Now we'll open it up for the Q&A session. Please, if anyone has a question, you can either raise your hand or you can also use the chat box to type in your question.

While we are waiting, Mr. Abdulrahman, maybe just kicking off, given, obviously, what's going on in the region and your significant exposure to the U.S. government-related business,

maybe what short-term or even long-term implications do you see that having for your business?

Abdulrahman Mohammad Saleh Alkhannah (Chief Executive Officer)

Let me give you a general statement. When it comes to business, again, I don't want to speak about politics. I don't want to be part of the politics talks. But when I'm talking about the business and particularly our exposure to that business, I would say I am more neutral to positive around what's happening, given that majority of the contracts that we have are sustainment and critical mission types of contracts, which usually have long-term funding.

So, when it comes to what's happening with our existing contracts, nothing -- there is no big impact that is happening. We're still, I mean, providing a service for our customers, particularly in the region.

Again, there are some precautionary measures that are taken care of by the U.S. government in the premises, which we are adhering to, and we're providing this also service to them.

So let me give first perspective: the terms is we are in sustainment contracts, which are fully funded by the government, and we're getting paid accordingly.

Now the second part, which is also important, is that we have some of the contracts -- what they call contingent contracts or contingency mission contracts -- in which those types of contracts usually fund the critical missions that might occur in a situation like the situation we are in right now. Are we tracking those contracts? Yes, we are. Are there movements around those contracts? I would say, up until now, very minimal, but there are talks about what could happen.

Let me tell you about a historical experience that we had back in 2003. Those types of contracts just rise up suddenly because of the volatility of the tension itself -- we never know what's going to happen. So those types of contracts are already funded by the Congress. If the U.S. government requires an expansion or what they call foot on ground, we will be happy and ready to provide such service.

Given that we are already operating in majority of those countries -- Kuwait, Qatar, Bahrain, Saudi, all of those -- so our readiness to, again, any kind of contingent requirements, we're ready. We're already there. We made the contract. And we are prepared.

I know that there will be some sort of mobilization issues that might occur. But again, I'm neutral towards positive when it comes to the business impact of the current situation. I mean, given that our non-U.S. government growth happens recently, that creates also some

sort of stability around the contracts and the terms of the contracts that we have. That's my own view on that.

Fahad Shaikh (Moderator)

And if you could also, please just elaborate on the contract wins, I think the KWD 85 million for 2025, how much of that is completely new versus renewal of what you're already doing?

Abdulrahman Mohammad Saleh Alkhannah (Chief Executive Officer)

I would say I have the number out of my head, but I would say more than 90% of the contracts are new contracts.

Fahad Shaikh (Moderator)

And when do they start reflecting in revenue? Is it usually within two to three months?

Abdulrahman Mohammad Saleh Alkhannah (Chief Executive Officer)

Some of them are already recognized within '25. And some of them are already in mobilization period. So, majority of those contracts -- and they are, again, the term of those contracts approximately between, I would say, three to four years. It depends on each type of contract. Some of them already mobilized, some of them expected to be mobilized within the first two, three months now.

Fahad Shaikh (Moderator)

Thank you. There's a question in the chat box, so we can take that one. It's from [Hassan Al Mutawa]. He's asking, can you provide some elaboration on the increase in general and administrative expenses and if we can expect a similar increase in 2026?

Ahmed Shawki (Chief Financial Officer)

G&A has increased actually in 2025 compared to 2024 because we were conservative in 2024. That's why you'll find this difference between 2025 and 2024, In addition, certain expenses were incurred from the listing date in 2024 and therefore only partially impacted the year, while full-year impact happened in 2025.

And we are not expecting this to be increased in 2026. I think it will be the same as 2025 or less.

Fahad Shaikh (Moderator)

Thank you. Just a reminder, if anyone else has any question, if you could please either raise your hand or you could the chat box...

Abdulrahman Mohammad Saleh Alkhannah (Chief Executive Officer)

If you allow me to elaborate a bit on your question, Hassan, part of what we are looking at when it comes to the G&A expenses at the organization, and I spoke about it in many occasions. I mean, we're trying and doing a heavy investment in AI, which is going to improve efficiency and increase the productivity of the people, which has a significant impact.

That will have a significant impact on the G&A. I will not tell you that it's going to happen in 2026. But I mean, looking at the future, '27 and beyond, majority of our initiatives, our AI initiatives will have a significant impact on G&A '27 onwards.

Fahad Shaikh (Moderator)

Maybe just one more on the financial side. Mr. Ahmed, we saw that decline in the change in fair value of investment properties was around KWD 4.4 million last year. This year, the number came down. So, what drove that? And what should we expect for that going forward?

Ahmed Shawki (Chief Financial Officer)

Actually, Due to the decrease in CBK rates, which positively impacted the fair value of the properties.

Fahad Shaikh (Moderator)

Understood. Thank you. Mr. Abdulrahman on the property side, the new project that you have, so what is your shareholding in this? Or how will this be structured in terms of you and the consortium partners?

Abdulrahman Mohammad Saleh Alkhannah (Chief Executive Officer)

We are at 40% ownership of that new project. We are the lead in this project. So we took REH, our subsidiary, who is going to take 30% ownership of this project and Beyout directly is going to take 10%. So, the total is going to be 40%.

Fahad Shaikh (Moderator)

And the investment required for this?

Abdulrahman Mohammad Saleh Alkhannah (Chief Executive Officer)

We're talking about the capital of KWD 5 million total of the new entity. Our share is going to be KWD 2 million out of that, 40% of that.

Fahad Shaikh (Moderator)

Thank you. Please, if anyone else has any questions, you can either raise your hand or you can type it in the chat box. Mr. Abdulrahman also, I mean, the international businesses, the regional businesses seem to be growing quite strongly. Just if you could give us a bit more color of what's U.S. government versus non-U.S. government, what's driving that growth? And what kind of business are you actually getting there?

Abdulrahman Mohammad Saleh Alkhannah (Chief Executive Officer)

Can you repeat the question? I think I miss it.

Fahad Shaikh (Moderator)

I was indicating that your business in the UAE and Saudi is seeing very strong growth. So both those markets, U.S. is the U.S. government, non-U.S. government and exactly what kind of services or what kind of business are you winning there?

Abdulrahman Mohammad Saleh Alkhannah (Chief Executive Officer)

I mean the line of business is the same. We're providing human resources solutions and the associated services around human resources. In UAE particularly, we have grown the U.S. government business quite a lot. But to be honest, one of the key major growths happens with one of our key accounts called -- and you know them, Talabat. Talabat, I mean, we're providing them with the majority of say, drivers and administrative workers.

And since we obtained the license, we have grown much with them. They're in very demand because of the way we're providing the service, etc.... They're very happy with us. And we have an increasing demand for headcounts coming from Talabat. To be honest, it's one of the key accounts in UAE alongside, of course, the U.S. government business.

In Saudi, again, the contract -- we have a big contract with -- we call it the PSAB contract, which is providing leased vehicles for the U.S. government and the U.S. government personnel. Alongside that, we have a big contract with a company called NAQEL, which is owned by the [Saudi Berid], which they have a contract with the Ministry of Health transporting medical staff and medical equipment, medical material. And we are the ones transporting them. We're providing them with vehicles and drivers.

Those are the two big contracts that we have. And those two contracts -- the beauty of it is that the contract is increasing. It's not one contract that we signed with like number of people and that's it, no. We started with Talabat in UAE, for example, with 80 people.

If the number out of my head is correct, we're now approximately 300 plus. The same thing with the vehicles in Saudi. We started with like 250, now approximately 290 plus. NAL is the same. I mean, we're growing within our headcount. So those are very dynamic contracts, which we really enjoy, and they are the big driver of our growth in those two countries.

Fahad Shaikh (Moderator)

And given the change in mix more towards the non-U.S. government business, I mean, I think you briefly highlighted it from a margin and profitability perspective, looking forward next year, does this put a bit of pressure on margins given the -- more contracts you're winning are non-U.S. government?

Abdulrahman Mohammad Saleh Alkhannah (Chief Executive Officer)

Naturally speaking, yes, there is -- there would be pressure on margin. And there is always a trade-off between, again, diversity and margin, which we monitor very well. We want to stay at a very decent overall net margin because this gives us flexibility.

Having said that, we are also trying to squeeze even the non-U.S. government contracts - the cost associated with it -- and we've been very successful recently in really trying to push more our procurement, our resources to really gain more margins on those contracts. Yes, we're trying to push more when it comes to the margins of the non-U.S. government. But overall, to be very transparent in answering your question, given the diversity and the growth more toward non-U.S. government, that might put pressure on margins.

Fahad Shaikh (Moderator)

And then just the last one for me. I mean, given the issue around logistics and even flights and everything, right now from a deployment perspective, are you facing any challenges on the new contracts, getting the people in for example?

Abdulrahman Mohammad Saleh Alkhannah (Chief Executive Officer)

Definitely. Now our ability to mobilize resources is a bit challenging. The good thing is that with the recent contracts that we have, we've already mobilized the resources. We're trying to, as much as we can, try to manage or mobilize the resources from within, which is, again, another challenging thing, because when we want to start to be competitive, we usually try to hire from overseas that is more competitive resources. But so far, we're doing fine with that. I mean, closing airports, et cetera, et cetera, will increase the risk of mobilization, of course.

Fahad Shaikh (Moderator)

Just a last reminder, if anyone else has any questions, I mean, you can use -- you can raise your hand or you can use the chat box to send in your question, please. Mr. Mr. Abdulrahman, Mr. Ahmed, it doesn't look like there are any questions right now. So I will just hand it over to you if you have any closing remarks before we close the call.

Abdulrahman Mohammad Saleh Alkhannah (Chief Executive Officer)

I'll close with what I started. God bless us, God bless our countries. We are very positive around post this tension. And in shaa Allah, stay safe. And I mean, listen to the official news, no rumors.

Ahmed Shawki (Chief Financial Officer)

Thank you.

Fahad Shaikh (Moderator)

Yes. Thank you, Mr. Abdulrahman. Thank you, Mr. Ahmed. Bye.

مؤتمر المحللين لنهاية العام المالي 2025 لشركة بيوت القابضة

فهد شيخ (ميسر الجلسة)

صباح/مساء الخير جميعاً. أهلاً بكم في المؤتمر الهانقي لمناقشة نتائج شركة بيوت القابضة لعام 2025. معكم فهد شيخ، مضيفكم لهذا اللقاء. يمثل الشركة معنا اليوم السيد/ عبد الرحمن الخنه- الرئيس التنفيذي للمجموعة، والسيد/ أحمد شوقي - المدير المالي للمجموعة. قبل أن نبدأ، أود أن ألفت انتباهكم إلى إخلاء المسؤولية الظاهر على الشاشة أمامكم. والآن، أود أن أسلم الكلمة للسيد /عبد الرحمن للبدء في طرح محاور اللقاء. شكراً لكم.

عبد الرحمن محمد صالح الخنه (الرئيس التنفيذي)

شكراً جزيلاً لك يا فهد على هذا التقديم. وقبل أن أبدأ، دعوني أستهل حديثي بالإشارة إلى جانب مهم للغاية، ربما لا يرتبط بشكل مباشر ببيئة الأعمال، ولكنني أسأل الله أن يحفظنا ويحفظ دول مجلس التعاون الخليجي، فنحن نمر بظروف نأمل بإذن الله أن نتجاوزها، بل وأؤمن شخصياً من واقع نظرتي المتفائلة بأن هذا الوضع سينتهي بشكل أو بآخر. وعند اقترابنا من نهاية هذا الوضع، أعتقد أن فرصاً كبيرة ستظهر عندما تشهد منطقة الخليج والشرق الأوسط استقراراً وسلاماً أكبر.

أود أن أبدأ عرضي التقديمي، كما جرت العادة، بتقديم نبذة سريعة جداً حول هويتنا وماهية أعمالنا لأولئك الذين قد لا يعرفون شركة بيوت القابضة جيداً، ثم سأنتقل إلى استعراض نتائج الشركة وأدائها وأبرز النقاط الرئيسية.

تعد شركة بيوت القابضة باختصار شديد ما نسميه بالمزود الرائد والكامل لحلول الموارد البشرية الشاملة، حيث توفر الموارد البشرية لعملائنا من خلال شركتنا التابعة بيت الموارد الكويتي (كي آر إتش)، والمقصود بحلول الموارد البشرية الشاملة هو أننا توفر المنظومة المتكاملة المحيطة بالموارد البشرية نفسها.

فنحن نوفر الكوادر البشرية بالإضافة إلى الخدمات المرتبطة بهم فيما يتعلق بالموارد البشرية مثل التوظيف وإدارة الرواتب وتهيئة الموظفين الجدد وتعبئة الموارد البشرية ونقلهم إلى مواقع العمل وإنهاء تواجدهم وسحبهم منها، وهو ما نسميه بالجانب الإداري للموارد البشرية. كما نتولى الجانب اللوجستي الخاص بالموارد، وهو يشمل السكن وخدمات تقديم وجبات الطعام وخدمات النقل

وكل ما يلزم لضمان أن يتمتع الموظف بإنتاجية عالية في مقر العمل وبحياة مهنية هادئة وملائمة؛ وهذا هو ما نقصده بالحلول الشاملة.

وبالتوازي مع ذلك، يأتي ذراعنا العقاري الذي يوفر إحدى الخدمات الجوهرية للموارد البشرية، وهي خدمة الإسكان، فنحن نتولى توفير السكن لغالبية الكوادر التي نوفرها لعملائنا.

لقد أدى ذلك بحد ذاته إلى بناء قدرة عقارية كافية لخدمة هذا العدد الكبير من الوحدات، مما جعلنا من الرواد في مجال إدارة العقارات وإدارة المرافق، وهو ما يضعنا ضمن الشركات الرائدة التي تقدم هذه الخدمات، وأنا أتحدث هنا عن إدارة العقارات وإدارة المرافق للقطاع الحكومي، وذلك في ضوء الفرص التي ظهرت في الكويت ولا تزال في ازدياد منذ الأشهر القليلة الماضية.

ولقد أصبحنا إحدى أكبر الشركات التي تقدم للقطاع الحكومي أحد نماذج الشراكة بين القطاعين العام والخاص، وهو نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية، وسنتطرق إلى ذلك بالتفصيل حينما نستعرض أداء الشركة وإنجازاتها خلال هذا العام.

وبالحديث عن ذلك، ستشاهدون في الشريحة التالية أحد أكبر مشروعات نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية التي فزنا بها في عام 2023، وأنا أحرص دائماً على إدراج هذا المشروع تحديداً في عرضي التقديمي للمستثمرين لأنني أعتقد أنه سيضيف قيمة جوهرية لأداء الشركة بمجرد بدء تشغيله، ونأمل أن يتم ذلك بحلول العام المقبل.

باختصار، نحن نتحدث عن مشروع بمساحة تبلغ 250 ألف متر مربع يضم معارض تجارية ومكاتب وخدمات لوجستية للغير وساحات مفتوحة ومطاعم؛ تلك هي الأنشطة الموجودة داخل هذا المشروع. ولقد حاولنا إضفاء طابع فريد على هذا المشروع من خلال ما نسميه نموذج التجربة الهجينة، حيث توفر كافة المتطلبات والاحتياجات اللازمة للفرد ليحظى بتجربة مميزة عند التفكير في بناء منزله أو تجديده أو تلبية أي متطلبات أخرى مرتبطة بالمنزل ذاته.

ولقد قمنا بإنشاء هذه التجربة في واحدة من المناطق المطورة حديثاً في الكويت وهي منطقة المطلاع التي تقع في الجهة الشمالية من البلاد، وستصبح هذه المنطقة بحد ذاتها أكبر مدينة في الكويت، فمن المتوقع أن تستوعب أكثر من 300 ألف نسمة بحلول عام 2030. وتُعد الجهة الوحيدة في هذه المنطقة التي تقدم مثل هذه التجربة الكبيرة - ولا أريد اعتبارها مجرد مركز تجاري تقليدي - بل هي وجهة متكاملة تقدم تجربة فريدة، وهذا ما يمنح المشروع طابعاً خاصاً ويعزز تفرده في تلك المنطقة.

وبالانتقال إلى الشريحة التالية نتناول موقع المشروع، وقد تحدثت بالفعل عن منطقة المطلاع وتحدثت عن الآفاق المستقبلية لها ومكانتها الاستراتيجية وعدد السكان المتوقع فيها وما إلى ذلك. وفي الشريحة التالية نستعرض قيمنا ورسالتنا، وتتمثل رسالتنا هنا - كما ذكرت سابقاً - في ألا نكون مجرد مركز تسوق أو عقار تجاري تقليدي بل نسعى لهدف معين، وهو توفير تجربة تلبية غابيتين محددتين، أولهما خلق تجربة تسوق استثنائية، وثانيهما توفير وجهة متكاملة (محطة واحدة) لتلبية كافة متطلبات المنزل للأفراد في الكويت.

وفي الشريحة التالية، يمكنكم الاطلاع على تصور عام للمشروع العقاري نفسه، ومرة أخرى نحن نتجه نحو تقديم تجربة رفيعة المستوى. وسأوضح في الشريحة التي تليها تفاصيل نموذج التجربة الهجينة، وهو كما ذكرت، يجمع بين التجربة الممتعة المميزة والمتطلبات والأهداف المحددة للأفراد وتجار التجزئة على حد سواء.

وننتقل الآن إلى الشريحة التالية، حيث أحرص دائماً على تقديم تحديثات حول الموقف الحالي للمشروع؛ لقد أنجزنا حتى الآن ما يقارب 40% من أعمال الإنشاء في المشروع، ومن المتوقع أن يتم التشغيل - كما ذكرت سابقاً - في الربع الأول من العام المقبل.

وفيما يتعلق بتأثير الأوضاع الراهنة والتوترات الجيوسياسية الحالية، فالحقيقة أنني لا يمكنني تحديد حجم التأثير بدقة؛ فلدَى الشركة طلبات لمواد تتطلب فترات طويلة للتوريد والتصنيع منتظر وصولها، ونأمل أن تتحسن الأوضاع اللوجستية في المنطقة بشكل مستمر، كي لا يؤثر ذلك على سير العمل في المشروع.

وربما بحلول الربع القادم الذي يبدأ في الشهر المقبل ستتوفر لدينا رؤية أوضح بشأن ما إذا كان الموعد النهائي للتسليم وموعد إطلاق المركز التجاري سيتأثران أم لا، ولكن الجانب الإيجابي هو وجود زخم حقيقي في عمليات التأجير؛ فنحن لا نزال في مرحلة التفاوض مع المستأجرين الرئيسيين، ولقد غطينا بالفعل 17% من إجمالي المساحات القابلة للتأجير، وذلك من خلال المستأجرين الرئيسيين فقط، فنحن لم نفتح باب التأجير بعد لصغار تجار التجزئة؛ إذ نريد الانتهاء أولاً من التعاقد مع المستأجرين الرئيسيين الذين بدأنا التفاوض معهم منذ مطلع أو منتصف العام الماضي، ونسعى لتحقيق هدفنا إن شاء الله بحلول الربع الأول من هذا العام تمهيداً لفتح باب التأجير وإطلاق المرحلة الخاصة ببقية تجار التجزئة.

والآن، وبعد تقديم نبذة موجزة عن الشركة، سأحدث عما حققناه في عام 2025. الحمد لله، شهدت إيراداتنا نموًا بنسبة تقارب 9% مقارنة بعام 2024، كما حققنا إنجازًا كبيرًا، بل يمكنني القول إنه غير مسبوق، من حيث عدد العقود التي تم ترسيبها علينا خلال العام، حيث وصلت قيمتها إلى نحو 86 مليون دينار كويتي، مقارنة بحوال 40 مليون دينار كويتي في العام السابق، أي أننا ضاعفنا حجم العقود التي حققناها. وقد بلغ صافي أرباحنا 8.2 مليون دينار كويتي.

وتتمثل إحدى الإنجازات الرئيسية التي نحرص دائماً على تتبعها في تنوع مصادر الإيرادات بين العقود التي نبرمها مع حكومة الولايات المتحدة الأمريكية والعقود التي نبرمها من غيرها من الدول. ولقد قمنا بزيادة حصة الإيرادات التي تأتي من مصادر غير تابعة لحكومة الولايات المتحدة الأمريكية لترتفع من 42% إلى 49%. وكان هدفنا الوصول إلى نسبة متساوية بين الطرفين (50% مقابل 50%)، لذا نحن على وشك تحقيق هذا الهدف.

كذلك، نحن نسعى للتركيز على توسعنا الإقليمي، ونرصد مدى كفاءة العائد على حقوق المساهمين فيما يتعلق بهذا التوسع، كما حققنا نموًا في حصة عملياتنا الإقليمية مقارنة بالعمليات المحلية في الكويت، حيث ارتفعت من 14% إلى 18%، ونحن مستمرين في مراقبة هذا الجانب من جوانب التنوع أيضًا.

وإحدى الركيزتين الأساسيتين اللتين نركز عليهما في استراتيجية التنوع هو توسعنا في دولة الإمارات العربية المتحدة، فالحصول على الترخيص العام الماضي لم يساهم في فتح آفاق جديدة لمحفظتنا ومشروعاتنا فحسب، بل أدى أيضًا إلى نمو ربحية أعمالنا في السوق الإماراتي بنسبة تقارب 70%.

أما في المملكة العربية السعودية على سبيل المثال وهي ثاني أكبر سوق لنا، فقد ضاعفنا إيراداتنا لتصل إلى ما يقارب 50 مليون ريال سعودي، مع تحقيق هامش ربح إجمالي ممتاز. ونحن ننظر بتفاؤل وإيجابية كبيرين إلى السوق السعودي فيما يخص طبيعة أعمالنا، حيث نشهد نموًا متوازنًا في أعمالنا مع حكومة الولايات المتحدة الأمريكية وغيرها من الدول.

أما في قطاع العقارات، تم ترسية واحد من أكبر المشروعات في الكويت علينا، وهو مجمع المثنى، ويعتبر اسم المثنى بالنسبة للأشخاص في الكويت من جيلي أو ممن ينتمون لجيل الألفية اسمًا يحمل طابعًا من الحنين والذكريات التاريخية المحفورة في وجدان هذا الجيل. ويقع المجمع في قلب مدينة الكويت في موقع استراتيجي للغاية.

وتصل مدة هذا المشروع إلى 15 عامًا تضاف إليها سنتان لفترة الإنشاء. ومن المتوقع أن نوقع العقد في الأسبوع الأول من شهر أبريل المقبل، ليكون إجمالي مدة المشروع 17 عامًا تبدأ في أبريل من عام 2028.

لذا وبإجراء حساباتنا بدقة، نأمل بحلول عام 2028 أن نبدأ في إثبات إيرادات هذا المشروع تحديدًا؛ وهو ما يعطي تصورًا واضحًا لحجم المساهمة المتوقعة للقطاع العقاري ومشروعات البناء والتشغيل ونقل الملكية في أداء الشركة خلال السنوات المقبلة.

مرة أخرى، هذه إحدى الشرائح التي نكرر عرضها دائمًا لتوضيح إمكاناتنا ومحفظتنا ومشروعاتنا وكيف ننظر إلى أعمالنا وعدد المشروعات التي نتابعها ضمن هذه القائمة. واسمحوا لي أن أوضح نقطة محددة بخصوص هذه الشريحة أو هذا الجزء تحديدًا من عرضي التقديمي؛ حيث نأمل بحلول الربع القادم أن نعرضها عليكم بطريقة مختلفة، مما يعني أنكم سترون أرقامًا مغايرة ومعدلة حينها.

والسبب الذي يجعلني أذكر هذا قبل الحديث عن هذه الأرقام هو أننا حصلنا على ترخيص لاستخدام نظام سيلز فورس، وهو أضخم نظام لإدارة علاقات العملاء في العالم. ويتميز هذا النظام بارتباطه بتقنيات الذكاء الاصطناعي التي ستدعمنا، أولاً في تحديد الفرص المتاحة، وثانياً في تقييم هذه الفرص ومنحنا تحليلاً دقيقاً حول نسبة احتمالية الفوز بالتعاقد ونوعية العملاء وطبيعة العقود المستهدفة.

وبذلك، سنقدم لكم تقريراً أكثر تفصيلاً حول محفظة المشروعات في الربع الأول من العام، أي خلال الشهرين المقبلين؛ لذا قبل الخوض في هذه الأرقام، أردت أن أهيئكم لما سنعرضه في الربع الأول، حيث ستشاهدون نمطاً مختلفاً من الشرائح التوضيحية فيما يتعلق برؤيتنا لمحفظة المشروعات.

وبالعودة إلى محفظة مشروعاتنا لعام 2025، فقد حددنا فرصاً لمشروعات تقدر قيمتها بنحو 590 مليون دينار كويتي، سيتم تنفيذها على مدى يتراوح بين ثلاث إلى خمس سنوات في المتوسط، ومن بين هذه الفرص، قمنا بتأهيل مشروعات بقيمة 211 مليون دينار كويتي، ومن هذه القيمة فزنا بالفعل بعقود قيمتها 86 مليون دينار كويتي. ودائماً ما يُطرح تساؤل حول مصير بقية القيمة؛ والحقيقة أن بعضها لا يزال قيد الانتظار لدى العملاء، والبعض الآخر لم يتم الفوز به. وهذه هي الطريقة التي نتتبع بها مسار محفظة مشروعاتنا.

في الشريحة التالية ستجدون مزيداً من التفاصيل حول الدول، ولكن قبل الانتقال إليها يمكننا التطرق بإيجاز إلى قيم عقود المشروعات التي فزنا بها مقارنةً بالعام الماضي. وكما ذكرنا سابقاً، فقد ضاعفنا قيمتها مقارنةً بالعام الماضي؛ إذ بلغت 40.5 مليون دينار كويتي في عام 2024، في حين ارتفعت هذا العام لتصل إلى نحو 86 مليون دينار كويتي، ويعكس ذلك الروح التنافسية التي نتمتع بها، كما يُبرز الزخم القوي للنمو الذي تحقق خلال العام الماضي.

وأحد الجوانب الأساسية التي نود تسليط الضوء عليها هو نسبة مساهمة الحكومة الأمريكية وغيرها من الدول في الوصول إلى إجمالي 86 مليون دينار كويتي. ونحن نحرص على رصد النمو الناتج عن العقود التي أبرمناها مع حكومة الولايات المتحدة الأمريكية ومقارنته بالنمو الناتج عن العقود التي أبرمناها مع بقية الدول. وقد يتبادر إلى الأذهان السؤال التالي: لماذا نُشير دائماً إلى هذا المزيج؟ السبب هو أننا وكما أعلننا سابقاً نعمل ضمن نطاقات هوامش مختلفة ونسعى في الوقت نفسه إلى تحقيق التنوع في قاعدة العملاء وذلك بغرض الحد من خطر التركيز على فئة واحدة وما إلى ذلك.

ولهذه الأرقام أهمية خاصة بالنسبة لنا، فهي تساعدنا في تحليل مصادر النمو وتقييم أثرها على الربحية مستقبلاً، ويمثل ذلك حجر الأساس للنمو الذي سيتم تحقيقه في المستقبل.

وفي الشريحة التالية، نستعرض الدول التي تُسهم في محفظة أعمالنا.

بالطبع تظل دولة الكويت مقرنا الأساسي والمصدر الأساسي لمشروعاتنا. أما البحرين، فطالما تحدثت مرارًا وتكرارًا عن المشروع الاستثنائي الذي تتراوح قيمته بين 180 و190 مليون دينار كويتي ولا يزال قيد الدراسة ونحن نتابعه مع عملائنا هناك. وإلى جانب ذلك، يعد السوق السعودي والإماراتي من أكبر مصدرنا. وقد شهدنا نموًا ملحوظًا في السوق القطري، لا سيما مع توسع الحكومة الأمريكية في قطر خلال عام 2025، مما أدى إلى زيادة الطلب على خدماتنا في قطر.

وعندما أشير إلى شركة ريل إستيت هاوس العقارية، فأنا أقصد تحديدًا مشروع "المتنى"، وهو أحد المشروعات التي فزنا بترسيبها. ومن المتوقع أن تطرح الحكومة نحو 23 مشروعًا خلال العامين إلى 3 أعوام المقبلة للترسية. ومن الجدير بالذكر أيضًا أننا جزء من اتحاد يضم عددًا من شركائنا ممن سبق أن نفذنا معهم بعض مشروعاتنا، إذ يخلق انضمامنا إلى اتحادات روحًا من التنافسية ويعمق الخبرة في هذا النوع من المشروعات فضلًا عن أنه يمكننا من تحسين إدارة التدفقات النقدية.

أما بالنسبة لمشروع "المتنى" بالتحديد، فقد تحدثت عن هذا المبنى الأيقوني وعن شعور الحنين المرتبط ببعض الجوانب التراثية والموقع ومدة تنفيذ المشروع نفسه، فالمشروع يشمل نحو 27,000 متر مربع من العقارات التجارية وحوالي 60 وحدة سكنية، لذا اعتبره مشروعًا متكاملًا يضم وحدات سكنية وتجارية.

ومن المتوقع أن يبلغ معدل العائد الداخلي لهذا المشروع 12.3%، فيما تُقدّر مدة التنفيذ بنحو 15 عامًا تبدأ بحلول الربع الثاني أو الثالث من عام 2028. أما فيما يتعلق بمجلس الإدارة والإدارة التنفيذية، فلم يطرأ عليهما أي تغييرات تُذكر؛ إذ نتمتع باستقرار كبير على مستوى الإدارة والمجلس.

وفي الشريحة التالية، سنتناول الأداء المالي للشركة، وسأعطي الكلمة للسيد/ أحمد شوقي - المدير المالي للمجموعة. وسأبقى حتى نهاية العرض لأجيب على جميع أسئلتكم.

أحمد شوقي (المدير المالي)

شكرًا للمهندس عبد الرحمن.

السلام عليكم، سنتناول في الشرائح الثلاثة المقبلة أداء شركة "بيوت" لعام 2025 ومقارنته بأداء عام 2024. الحمد لله كما ذكر السيد / عبد الرحمن، حققنا نموًا بلغ حوالي 9%، فقد ارتفعت الإيرادات إلى 85 مليون دينار كويتي مقابل 78 مليون دينار كويتي في عام 2024. وقد ساهم قطاعنا في شركة بيت الموارد الكويتي (كي آر إتش) حوالي 89% من هذه الإيرادات، بينما يساهم قطاع العقارات بنسبة 11%.

وقد بلغت ربحية السهم 27.49 فلسًا في 2025 مقارنة بالعام الماضي 28.01 فلسًا تقريبًا، أما متوسط النمو المركب خلال السنوات الثلاثة الماضية من 2023 حتى 2025 فقد ارتفع بنسبة 6%. وفي الشريحة التالية، سنتناول ما يخص الجانب المالي،

فقد حققنا زيادة في مجمل الربح بنسبة 9.5% تقريبًا، حيث بلغ 23.5 مليون دينار كويتي في عام 2025 بنسبة 27.7% مقارنةً بعام 2024 الذي بلغ 21.5 مليون دينار كويتي بنسبة 27.5%.

وانخفضت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك بنسبة طفيفة بلغت 5%، وقد تحققت في عام 2025 بنسبة 25.7% مقارنةً بنسبة 29.5% في العام الماضي، كما انخفض صافي الربح بنحو 2%. وبلغت الأرباح 8.2 مليون دينار كويتي بنسبة 9.7%، بينما وصلت إلى 8.4 مليون دينار كويتي في عام 2024. وقد بلغت ربحية السهم 27.49 فلسًا في عام 2025 مقارنةً بنحو 28.01 فلسًا في العام الماضي.

وفي الشريحة الأخيرة، سنتناول النسب الأخرى المتعلقة بإجمالي الأصول، فقد ارتفعت هذه النسبة بفضل مشروع "المطلاع"، وقد ساهم هذا المشروع في نمو الأداء الميداني خلال عام 2025، وبلغ إجمالي أصول المجموعة 228 مليون دينار كويتي بنسبة نمو قدرها 7.1%. أما حقوق الملكية، فقد انخفضت نتيجة لتوزيعات الأرباح خلال النصف الأول من العام، وبلغت 51.2 مليون دينار كويتي مقابل 53.2 مليون دينار كويتي في العام الماضي.

وقد ارتفع الدين أيضًا نتيجةً لمساهمة مشروع "المطلاع" التي زادت بنسبة 33.7%. حيث بلغت 74.8 مليون دينار كويتي. ونظرًا لزيادة قيمة الأصول حيث أن مشروع "المطلاع" لم يحقق عائد بعد؛ ولهذا السبب بلغ العائد المحقق في عام 2025 نسبة 4.4% مقارنةً بنسبة 5.6% في العام الماضي.

وقد بلغ العائد على متوسط حقوق الملكية نسبة 15.8% مقارنةً بنسبة 16.1% في العام الماضي. وأخيرًا وليس آخرًا، ارتفع الدين البنكي إلى الأصول في عام 2025 بنسبة 32.8% مقارنةً بنسبة 26.3% في العام الماضي. شكرًا جزيلًا.

فهد شيخ (ميسر الجلسة)

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

بينما ننتظر، سأبدأ بتوجيه سؤال للسيد عبد الرحمن: بالنظر إلى ما يحدث في المنطقة وتعاملكم مع الحكومة الأمريكية فيما يخص الأعمال التجارية، فما الآثار قصيرة المدى أو حتى طويلة المدى التي يمكن أن تقع على أعمالكم؟

عبد الرحمن الخنه (الرئيس التنفيذي)

دعني أوضح لك تصريحًا عامًا ألا وهو أنني لا أفضل الخوض في الجوانب السياسية عند مناقشة أعمالنا كما أنني لا أرغب في أن أكون جزءًا من هذا النوع من النقاشات. وفيما يتعلق بطبيعة أعمالنا وتعاملاتنا، فأني أميل إلى الحياد والإيجابية تجاه الوضع

الراهن نظرًا لأن غالبية العقود التي أبرمناها تتدرج ضمن عقود دعم وتشغيل ومهام حرجة، وهي عادةً ما تكون ممولة على المدى الطويل؛ لذا لم تتأثر عقودنا بأي شيء يحدث حاليًا، كما أننا مازلنا نقدم الخدمة لعملائنا لاسيما في المنطقة.

وأود الإشارة إلى بعض الإجراءات الوقائية التي تتخذها الحكومة الأمريكية في هذا الأمر، والتي نلتزم بها وبتقديم خدماتنا وفقًا لها.

لذا دعني أوضح الصورة من زاويتين، أولاً نحن نعمل ضمن عقود دعم وتشغيل ممولة بالكامل من الحكومة، ويتم سداد مستحقاتنا وفقًا لذلك. وثانيًا - وهو جانب مهم - لدينا بعض العقود التي تُعرف بعقود الطوارئ أو المهام الطارئة، وهي عقود مخصصة لدعم العمليات الحرجة التي قد تنشأ في ظروف مثل الوضع الحالي. ونحن نتابع هذه العقود بانتظام، ولكن تظل التحركات محدودة جدًا حتى الآن مع وجود نقاشات حول التطورات المحتملة.

وبالاستناد إلى التجربة التي مررنا بها في 2003، فإن هذا النوع من العقود قد يشهد ارتفاعًا مفاجئًا مع تصاعد التوترات وعدم وضوح تطورات الأوضاع، وهو ما دفع الكونجرس إلى تمويلها. وفي حال احتاجت الحكومة الأمريكية إلى التوسع أو زيادة تواجدها الفعلي في هذا المجال، فنحن على أتم الاستعداد لتقديم هذه الخدمة.

ونظرًا لأننا نعمل بالفعل في غالبية تلك الدول على سبيل المثال الكويت وقطر والبحرين والمملكة العربية السعودية، فإننا على أتم الاستعداد لتلبية أية متطلبات طارئة لأننا أبرمنا عقودًا بالفعل.

وأعلم أنه قد تطرأ بعض التحديات المتعلقة بتعبئة الموارد إلا أنني أؤكد مجددًا على موقعي الحيادي والإيجابي عند مناقشة تأثير الوضع الراهن على الأعمال التجارية، وما أعنيه هنا هو أن النمو الذي أسهمت به حكومات الدول الأخرى يدعم الاستقرار إلى جانب شروط العقود وهذه هي وجهة نظري الخاصة.

فهد شيخ (ميسر الجلسة)

هل يمكنكم توضيح المزيد بشأن العقود المُرساة، أعتقد أن الإيرادات بلغت 85 مليون دينار كويتي في 2025، فما قيمة العقود الجديدة تمامًا التي أبرمتها مقابل تجديد العقود التي تنفذها بالفعل؟

عبد الرحمن محمد صالح الكنه (الرئيس التنفيذي)

لا أتذكر الرقم جيدًا، لكن أكثر من 90% من العقود هي عقود جديدة.

فهد شيخ (ميسر الجلسة)

ومتى سينعكس ذلك على الإيرادات؟ هل خلال شهرين إلى ثلاثة أشهر؟

عبد الرحمن الخنه (الرئيس التنفيذي)

بعضها تم تسجيله بالفعل في عام 2025، والبعض الآخر لا يزال في فترة التجهيز، وتتراوح مدة معظم هذه العقود بين ثلاث إلى أربع سنوات حسب نوع كل عقد؛ وقد تم تنفيذ بعض هذه العقود بالفعل، ومن المتوقع أن يبدأ تنفيذ البعض الآخر خلال أول شهرين أو ثلاثة أشهر.

فهد شيخ (ميسر الجلسة)

شكراً لك.

لقد تلقينا الآن سؤالاً عبر صندوق المحادثة من [حسن المطوع] يستفسر فيه عن إمكانية تقديم مزيد من التوضيح بشأن الزيادة في المصاريف العمومية والإدارية وهل يمكننا توقع زيادة مماثلة في عام 2026؟

أحمد شوقي (المدير المالي)

لقد ارتفعت المصاريف العمومية والإدارية في عام 2025 مقارنة بعام 2024 وذلك بسبب اتباعنا نهجاً أكثر تحفظاً في عام 2024؛ لذلك يظهر فرق ملحوظ بين عامي 2025 و2024 خاصة مع وجود بعض المصاريف المرتبطة بعملية الإدراج، حيث اقتصر عام 2024 على نصف عام من مصاريف ما بعد الإدراج، بينما يمثل عام 2025 أول عام كامل لتلك المصاريف، ونحن لا نتوقع أن ترتفع هذه المصاريف في عام 2026، بل من المرجح أن تظل عند نفس مستوى عام 2025 أو أقل.

فهد شيخ (ميسر الجلسة)

شكراً لك.

نذكر حضراتكم أنه إذا كان لدى أي شخص آخر أي سؤال، يرجى إما رفع اليد أو كتابة السؤال في صندوق المحادثة...

عبد الرحمن الخنه (الرئيس التنفيذي)

إذا سمحت لي بالشرح قليلاً في الإجابة عن السؤال الذي طرحه حسن، فإن جزءاً مما ننظر إليه عندما يتعلق الأمر بالمصاريف العمومية والإدارية في المؤسسة - وقد تحدثت عن ذلك في العديد من المناسبات - هو أننا نستثمر جزء كبير في الذكاء الاصطناعي، وهو ما سيؤدي إلى تحسين الكفاءة وزيادة إنتاجية الموظفين.

وسيكون لذلك تأثير كبير على المصاريف العمومية والإدارية، ولن أقول لكم إن ذلك سيحدث في عام 2026، ولكن قد نلاحظ أثر ذلك بدءاً من عام 2027، فمن المتوقع أن يكون لمعظم مبادراتنا في مجال الذكاء الاصطناعي تأثير كبير على المصاريف العمومية والإدارية.

فهد شيخ (ميسر الجلسة)

لقد تلقينا سؤالاً آخر يتعلق بالجانب المالي.

سيد أحمد لقد لاحظنا انخفاضاً في التغير في القيمة العادلة للعقارات الاستثمارية، فقد بلغ حوالي 4.4 مليون دينار كويتي في العام الماضي، ثم انخفض هذا الرقم في العام الحالي، فما الذي أدى إلى ذلك؟ وماذا نتوقع مستقبلاً؟

أحمد شوقي (المدير المالي)

في الواقع يرتبط ذلك بانخفاض سعر الخصم بنك الكويت المركزي، وهو ما انعكس على قيمة العقارات وعلى القيمة العادلة لها؛ ففي العام الماضي وكما ذكرت كنا قد سجلنا خسارة بنحو 4 ملايين دينار كويتي، أما في هذا العام فكان هذا التخفيض أثر إيجابي عند تقييم العقارات.

فهد شيخ (ميسر الجلسة)

مفهوم، شكرًا لك.

بالنسبة لقطاع العقارات، ما هي نسبة ملكيتكم في المشروع الجديد يا سيد عبد الرحمن؟ أو كيف سيتم هيكلته بينكم وبين شركاء الاتحاد؟

عبد الرحمن الخنه (الرئيس التنفيذي)

نحن نمتلك نسبة 40% من هذا المشروع الجديد، ونحن المسؤولون عن قيادة هذا المشروع، فقد قمنا بإدخال شركة ريل إستيت هاوس- وهي شركتنا التابعة لتستحوذ على نسبة 30% من ملكية هذا المشروع، بينما ستستحوذ شركة بيوت على نسبة 10%، وبالتالي سيكون الإجمالي 40%.

فهد شيخ (ميسر الجلسة)

وما حجم الاستثمار المطلوب لهذا المشروع؟

عبد الرحمن الخنه (الرئيس التنفيذي)

نحن نتحدث عن رأس مال إجمالي قدره 5 ملايين دينار كويتي للكيان الجديد، وستصل حصتنا إلى 2 مليون دينار كويتي من هذا الإجمالي، أي ما يعادل 40%.

فهد شيخ (ميسر الجلسة)

شكرًا لك. إذا كان لديكم أي أسئلة، يمكنكم إما رفع اليد أو كتابتها في صندوق المحادثة.

لقد تلقينا سؤالاً بخصوص الأعمال الدولية: يبدو أن الأعمال الإقليمية تشهد نموًا قويًا جدًا، فهل يمكنك أن تعطينا مزيدًا من التفاصيل حول النمو المتعلق بحكومة الولايات المتحدة وغيرها من الدول يا سيد عبد الرحمن؟ وما الذي يقود هذا النمو؟ وما نوع الأعمال التي تحصلون عليها هناك؟

عبد الرحمن الخنه (الرئيس التنفيذي)

هل يمكنك إعادة السؤال؟ أعتقد أنني لم أسمع جيدًا.

فهد شيخ (ميسر الجلسة)

كنت أشير إلى أن أعمالكم في الإمارات والسعودية تشهد نموًا قويًا جدًا، فما هي نسبة الأعمال المتعلقة بحكومة الولايات المتحدة وغيرها من الدول في هذين السوقين؟ وما نوع الخدمات أو الأعمال التي تتفنونها هناك؟

عبد الرحمن الخنه (الرئيس التنفيذي)

مجال العمل هو نفسه؛ فنحن نقدم حلول الموارد البشرية والخدمات المرتبطة بها، وفي الإمارات تحديدًا قمنا بتنمية أعمال الحكومة الأمريكية بشكل كبير، ولكن بصراحة أحد أهم مصادر النمو الرئيسية جاء من أحد حساباتنا الرئيسية وهو كما تعرفون شركة طلبات؛ فنحن نوفر لهم غالبية السائقين والموظفين الإداريين.

ومنذ حصولنا على الترخيص، نمت علاقتنا معهم نموًا ملحوظًا، وهم راضون جدًا عن خدماتنا، وقد تزايدت طلباتهم على عدد الموظفين تزايدًا ملحوظًا، فيعتبر هذا الحساب من الحسابات الرئيسية في الإمارات إلى جانب أعمال الحكومة الأمريكية بالطبع.

وفي السعودية، لدينا أيضًا عقد كبير الذي يوفر مركبات مؤجرة للحكومة الأمريكية ولأفرادها، وإلى جانب ذلك لدينا عقد كبير مع شركة تُدعى ناقل وهي مملوكة للبريد السعودي، ولديهم عقد مع وزارة الصحة لنقل الكوادر الطبية والمعدات والمواد الطبية، ونحن من يقوم بهذه العمليات ونوفر لهم المركبات والسائقين.

هذان هما العقدان الرئيسيان لدينا، والميزة في هذين العقدين أنهما في نمو مستمر، فلا يتوقف الأمر على عقد واحد تم توقيعه بعدد محدد من الموظفين، بل على العكس؛ فعلى سبيل المثال بدأنا مع طلبات في الإمارات بحوالي 80 موظفًا والآن العدد يقارب 300 موظف، ونفس الشيء بالنسبة للمركبات في السعودية، فقد بدأنا بحوالي 250 مركبة والآن العدد يقارب 290 مركبة، والأمر ذاته ينطبق على ناقل، فنحن ننمو من حيث عدد الموظفين؛ فهذه العقود ديناميكية للغاية وتعتبر المحرك الرئيسي لنمونا في هذين البلدين.

فهد شيخ (ميسر الجلسة)

وبالنظر إلى التغيير في مزيج الأعمال باتجاه أكبر نحو الأعمال غير التابعة لحكومة الولايات المتحدة، أعتقد أنكم أشرتم بإيجاز إلى ذلك من منظور الهوامش والربحية. فبالنظر إلى العام القادم، هل يضع ذلك بعض الضغوط على الهوامش نظرًا لأن معظم العقود التي ترسى لكم غير تابعة للحكومة الأمريكية؟

عبد الرحمن الخنه (الرئيس التنفيذي)

بالطبع سيشكل ذلك ضغطًا على الهوامش، ونحرص دائمًا على الموازنة بين التنويع وهامش الربح ونراقب ذلك عن كثب، ونحرص على الحفاظ على هامش ربح جيد لأن ذلك يمنحنا المزيد من المرونة.

ومع ذلك نحاول أيضًا تحسين هامش العقود غير التابعة لحكومة الولايات المتحدة من خلال إدارة التكاليف المرتبطة بها، وقد حققنا مؤخرًا نجاحًا جيدًا في تعزيز الموارد والمشتريات لزيادة الهوامش على هذه العقود، ونعمل على تعزيز الهوامش في العقود غير التابعة لحكومة الولايات المتحدة. ولكن بصراحة وشفافية فإن التنوع والنمو باتجاه أكبر نحو الأعمال غير التابعة لحكومة الولايات المتحدة قد يشكلان ضغطًا على الهوامش.

فهد شيخ (ميسر الجلسة)

سؤال أخير من جانبي: بالنظر إلى التحديات المتعلقة باللوجستيات وحتى الرحلات الجوية وكل ذلك، هل تواجهون حاليًا أي تحديات من ناحية نشر الموارد فيما يتعلق بالعقود الجديدة كإدخال الموظفين على سبيل المثال؟

عبد الرحمن الخنه (الرئيس التنفيذي)

بالتأكيد أصبحت قدرتنا على تعبئة الموارد ونشرها محدودة حاليًا، إلا أن الجانب الإيجابي هو أننا نجحنا بالفعل في تعبئة موارد العقود الأخيرة التي حصلنا عليها، ونحن نحاول قدر الإمكان إدارة الموارد وتعبئتها من داخل الشركة، وهو ما يمثل تحديًا إضافيًا لأننا عند السعي لزيادة التنافسية غالبًا ما نستعين بالتوظيف الخارجي للحصول على أفضل الموارد، ومع ذلك تسير الأمور بشكل جيد حتى الآن، رغم أن إغلاق المطارات قد يزيد من مخاطر عملية تعبئة الموارد.

فهد شيخ (ميسر الجلسة)

نذكر حضراتكم أنه إذا كان لديكم أي أسئلة يمكنكم رفع اليد أو استخدام صندوق المحادثة لإرسال أسئلتكم. لا يبدو أن هناك أي أسئلة الآن، لذا سأعطي الكلمة للسيد عبد الرحمن والسيد أحمد للإدلاء بأي ملاحظات ختامية قبل إنهاء المؤتمر الهاتفي.

عبد الرحمن الخنه (الرئيس التنفيذي)

سأختتم بما بدأت به، حفظنا الله وحفظ بلادنا، ونحن متفائلون جدًا بما بعد هذه التوترات، وندعو الله أن يرعاكم ويحفظكم، وندعوكم دائمًا لمتابعة الأخبار الرسمية وعدم الانسياق وراء الشائعات.

أحمد شوقي (المدير المالي)

شكرًا لكم.

فهد شيخ (ميسر الجلسة)

شكرًا لك يا سيد عبد الرحمن، شكرًا لك يا سيد أحمد. إلى اللقاء.