

الكويت في 2023/04/03 م

السادة / شركة بورصة الكويت

المحترمين

دولة الكويت

تحية طيبة وبعد ،،،

الموضوع / مؤتمر للمحللين الماليين والمستثمرين والعرض التقديمي للربع الرابع من عام

2022 لشركة العيد للأغذية (ش.م.ك.ع.)

بالإشارة الي الموضوع أعلاه ، نظمت شركة العيد للأغذية (ش.م.ك.ع.) يوم الأربعاء الموافق 2023/03/23 م ثاني مؤتمر للمحللين الماليين والمستثمرين عبر الهاتف بالتعاون مع شركة أرقام كابيتال للعرض التقديمي للربع الرابع عن عام 2022 والنتائج التشغيلية المجمعة عن السنة المالية المنتهية في 2022/12/31 م علما بأنه أثناء المؤتمر لم يتم الإفصاح عن اية معلومات جوهرية غير متوفرة لجمهور المتعاملين .

- مرفق لكم طيه محضر المؤتمر سالف الذكر والعرض التقديمي للربع الرابع من عام 2022

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير



فهد سعود المطيري

رئيس مجلس الادارة



العيد للأغذية
ALEID FOODS

نمو متواصل

شركة العيد للأغذية (ش.م.ك.ع.)

المؤتمر الهاتفي بشأن الربع الرابع لعام 2022

نسخة من محضر المؤتمر الهاتفي بشأن أرباح شركة العيد للأغذية والذي عقد يوم الأربعاء الموافق 2023/03/23 في الساعة الواحدة ظهرا حسب التوقيت المحلي لدولة الكويت .

السادة المشاركون من شركة العيد للأغذية :

السيد / محمد سعود المطيري - الرئيس التنفيذي لشركة العيد للأغذية

السيد / متعب المسعود - مدير علاقات المستثمرين

إدارة المؤتمر :

السيدة / مهوش ظافار - شركة أرقام كابيتال

نمو متواصل

نص /المؤتمر الهاتفي لتحليل النتائج المالية لشركة العيد للأغذية للربع الرابع من عام 2022/ والعام كاملاً

[00:00:00] السيد متعب المسعود: مرحباً بكم جميعاً ، يسعدني أن التقى بكم اليوم، وأشركم جميعاً على انضمامكم إلينا. اسمي متعب المسعود ، وأنا مدير علاقات المستثمرين في العيد للأغذية ، وسأبدأ الحديث بعرض جدول أعمالنا لليوم، والذي سنناقش من خلاله أولاً ديناميكيات العيد للأغذية والعوامل المساعدة والمعاكسة التي طرأت على السوق الغذائي خلال عام 2022 ، ثم سننتقل الى تحليل الأداء التشغيلي والمالي للشركة في الربع الرابع من عام 2022 والعام كاملاً ... لنبدأ بديناميكيات العيد للأغذية .

[00:00:34]السيد متعب المسعود: عندما يتعلق الأمر بديناميكية أعمالنا ، فإن أول مايجب تسليط الضوء عليه، هو أن عام 2022 كان نقطة تحول بالنسبة لشركة العيد للأغذية بما تضمنه من تغيير في طريقة تفكيرنا وتوقعاتنا ، خصوصا بعد اطلاق استراتيجية التوسع الإقليمي أهداف 25 وتنفيذها فعلياً بدخول الأسواق الغذائية في دبي والسعودية ، فيما كانت النقطة الثانية وضع أسس متينة لتنويع تقسيم الأعمال على المصادر المدرة للدخل.

[00:01:14]السيد متعب المسعود: الآن بالنظر إلى الوراء في عام 2022 ، كان لدينا عدد من العوامل المساعدة التي أثرت بشكل إيجابي على أعمالنا. أولها كان الأداء المتميز للشركات التابعة ، التي سجلت نمواً بنسبة 99% من نهاية عام 2021 حتى نهاية عام 2022. اما العامل الثاني فكان تعزيز التوسع والتنوع لسلة منتجاتنا وهو ما بدأ فعلياً في عام 2021 لتشمل منتجات جديدة من الحلويات ، الوجبات الخفيفة وخيارات الأطعمة الصحية ، مما أدى إلى مساهمتها بنسبة 23 % في الأعمال التجارية ضمن قطاع التوزيع.

{ 00:02:03} السيد متعب المسعود: واستكمالاً للحديث نوضح هنا العوامل المعاكسة التي أثرت على تجارة المواد الغذائية بشكل عام وأداء الشركة ، كان العامل الأول ارتفاع معدلات التضخم التي ضربت الاقتصاد وقطاع الخدمات الغذائية في الكويت مع بداية عام 2022 ، وذلك قبل انخفاضها إلى 3.15 بحلول نهاية العام ، وكان العامل المعاكس الثاني الذي أثر على التشغيل بشكل خاص خلال الربع الرابع من عام 2022 هو انخفاض مستويات المخزون من الدجاج المجمد ، مع الأخذ بعين الاعتبار أن جزءاً كبيراً من قطاع التوزيع لشركة العيد يقوم على الدجاج المجمد .

وسنستعرض الآن الأداء التشغيلي والمالي للشركة مع مع رئيسنا التنفيذي السيد محمد المطيري.

[00: 03:02]م. محمد المطيري: مساء الخير جميعاً ، يسعدني وجودكم معنا اليوم في المكالمة الجماعية الثانية ، وسنستعرض أداء أعمالنا. يمكنكم أن تروا في الشريحة الأولى أمامكم أداء الشركة في الربع الرابع من عام 2022 ، حيث انخفض إجمالي الإيرادات التشغيلية بنسبة 30% وبلغت 5,220,000 مقارنة بـ 7,470,000 في الربع الرابع من العام الماضي. كما انخفض صافي الأرباح بنسبة 46%

نمو متواصل

وبلغت 387,635 ألفاً مقابل 728,819 ألفاً محققة بنفس الفترة في العام الماضي ، أيضاً انخفض هامش صافي الربح لدينا في الربع الرابع لقرابة 23% وبلغت نسبته 7.4% مقارنة بـ 9.8% في العام الماضي ، وسبب تأثر صافي هامش الربح لدينا في الربع الرابع من عام 2022 ، يرجع الى إضافة الكثير من الأعمال و عمليات الاستحواذ الجديدة ، وبناء عليه نتوقع أن تتأثر المساهمة في المستقبل.

[00: 04:19]م. محمد المطيري: ننتقل بعد ذلك في الشريحة الثانية الى تحليل أداء الشركة في الربع الرابع من العام ، وأود الإشارة الى امر سبق ان تحدثنا عنه في المؤتمر الهاتفي الأول لنا معكم وهو أن رؤية واستراتيجية الشركة للمستقبل والتي تبلورت في استراتيجية التوسع الإقليمي أهداف 25 تركز على تقليل مساهمة التوزيع في اجمالي إيرادات الشركة حيث لايزال التوزيع يقود الربح والتدفقات النقدية لدينا، لكننا تمكنا في الربع الرابع من عام 2022 من تقليل مساهمة التوزيع باجمالي الإيرادات والدخل من 74% إلى ما يقرب من 70% ، بانخفاض بنسبة 34% وهي النسبة الأعلى بسبب التضخم ، وسنشرحها لاحقاً لكم بمزيد من التفاصيل. كما نمت أعمال الفروع بنسبة 7% ، والشركات التابعة كانت مساهماتها الإقليمية 24%- في الربع الرابع . وكما ذكرنا ، كان أداء الفروع أقل ، ولكن بدأ في الانتعاش ، وبدأت الشركات التابعة في المساهمة بشكل أكبر في الإيرادات وهو ما يتوافق مع خطتنا .

[00: 05:34]م. محمد المطيري: سنتحدث الآن عن أداء الشركة في عام 2022 كاملاً ، وكما ترون ارتفع اجمالي الإيرادات التشغيلية بنسبة 23% تقريباً وبلغت 28 مليون مقارنة بـ 22 مليون في عام 2021 ، وهو ما يزيد عن 22% المتوقعة. وبلغ صافي الأرباح 2,600,000 مقابل 2,249,000 أي اننا حققنا نمو بنسبة 15.7%. وصحيح أن الربح أقل مما توقعناه ، لكن كما ذكرنا سابقاً نتج ذلك عن التكلفة ، وكذلك التضخم الحاصل وجميع المصروفات التي ساهمت في العمل ، ولكن بشكل عام نجحنا في تنمية إيراداتنا التشغيلية المحققة في عام 2021 بنسبة 23% ، وهذا بالضبط هدفنا وما خططنا لتحقيقه في عام 2022 وبالتأكيد كنا حريصين على تحقيق إيرادات أعلى ، ولكن الأداء في الربع الرابع حال دون ذلك.

[00: 06:51]م. محمد المطيري: سنتقل إلى الشريحة التالية عن مساهمة قطاعات أعمال الشركة المختلفة خلال العام بأكمله والتي توضح عموماً نمو مساهمة الأعمال الجديدة بنسبة 16% حيث انخفض التوزيع من 90% إلى 83.9% ، وهو ما يقرب من 84%. وهذا هو هدفنا ، أن تساهم أعمالنا الجديدة في النتائج التشغيلية ، والتي بدأت تساهم بنسبة 16% من النتائج . بالتفصيل كما ترى ، كما حقق التوزيع 23 مليوناً مقارنة بـ 20 مليوناً العام الماضي وأيضاً ساهمت الفروع بـ 1,08,000 مقارنة بـ 594,000. وكانت الشركات التابعة هي الأعلى ، تقريباً الضعف ، حيث حققت 3,336,000 مقارنة بـ 1,673,000 ، بدأت الأهداف في استراتيجية التوسع الإقليمي أهداف 25 في المساهمة بتحقيق هدفنا المتمثل في دمج دخلنا وتطوير نموذج أعمال عمودي وعدم الاعتماد على مصدر واحد في نموذج العمل. وأعتقد أن الأرقام تظهر ذلك أننا بدأنا في تحقيق ما نخطط القيام به.

نمو متواصل

[00: 08:37]م. محمد المطيري: إذا انتقلت إلى الشريحة التالية ، فهي تتعلق فقط بجزء التوزيع وليس الاعمال الأخرى ، التوضيح التقسيمي هنا عن ما هي سلتنا؟

كما قلنا ، حقق البروتين المجمد ، من الدواجن واللحوم والأسماك ، نموًا بنسبة 12% ، وحققت تجارة الأرز والسلع الأساسية الأخرى نموًا بنسبة 17%. تناقصت البطاطس المقلية والخضروات المجمدة لأننا كما أوضحنا في المؤتمر الأخير أن صعوبة توفر البطاطس المقلية والمحاصيل كانت السبب في هذا الوضع. ومن الأشياء الأخرى التي نركز عليها في تطوير سلة منتجاتنا وتعزيز نموذج عملنا ، السعي لامتلاك المزيد من العلامات التجارية ، والتي ساهمت في النمو بنسبة 23% وهذا هو بالضبط ما نهدف إليه ، وتشير الأرقام إلى أننا حققنا ما كنا نصبو إليه ، وهو ما عزز المساهمة في إجمالي النتائج لدينا .

[00: 09:48]م. محمد المطيري: الشريحة التالية عن الأداء المالي ، كما ترون رأس المال العامل ، فهو تقريبًا لا يتغير كثيرًا ، ولا يوجد استثمار كبير العام الماضي ، لأننا ركزنا على رأس المال التشغيلي . أيضا ارتفع الدين من 6,340,000 إلى 7,968,000 نظرًا لوجود قرض جديد تم الحصول عليه خلال السنوات الماضية لتغطية تكاليف تشغيلية للشركة. لكن بشكل عام ، كما قلنا في المرة السابقة ، لا تزال مساهمة القروض في نموذج عملنا بنسبة 36% ، وهي أقل من المعتاد في هذا النوع من الاعمال ، والتي عادة ما تتراوح من 60% إلى 90% ، وبالتالي فهي منخفضة جدًا لدينا، فنحن نريد المحافظة على القروض عند الحد الأدنى قدر المستطاع خصوصًا مع معدل التضخم ، ومع ذلك ، في بعض الأحيان تحتاج الشركات إلى الحصول على قروض لأن التوسع في العمليات يحتاج إلى ذلك.

[00: 10:55]م. محمد المطيري: إذا انتقلنا إلى الشريحة التالية ، وهي لمحة عامة عن الأسهم ، وما تقترحه اجتماعات مجلس إدارتنا كاستراتيجية لتوزيع الأرباح. حيث نقدم 5% نقدًا و 10% أسهم منحة ، وكاستراتيجية أخرى ، نريد المحافظة على توزيعات أرباح واضحة نطمح أن يكون ما نريده أكثر من 70% ، وكذلك تعزيز السيولة للمساهمة في إجمالي الأرباح ، والتي كانت 30% وأصبحت الآن قرابة 53% ، وهذه هي الطريقة التي نريد الحفاظ عليها. أيضًا أكثر من ذلك في الواقع ، فما نكسبه نمنحه أرباحًا للمساهمين.

[00: 11:46]م. محمد المطيري: هذه هي أهدافنا وإلى أين وصلنا ، وكما قلنا ، هدفنا هو تقليل مساهمة التوزيع إلى 50% من الأعمال مع إتاحة الفرصة للأعمال الأخرى المتبقية بالمساهمة بصورة أكبر ، لتساهم جميعها في مضاعفة أرقامنا ، وتحقيق نمو بنسبة 100%.

شكرا على الوقت والآن لننتقل الى الأسئلة.

[00: 12:15]المشارك 1: شكرًا لك. إذا كنت ترغب في طرح سؤال وقمت بالانضمام عبر الهاتف ، فيرجى الضغط على رقم 1 . إذا غيرت رأيك ، يرجى الضغط على رقم 2. إذا كنت مستعدًا لطرح سؤالك ،

فالرجاء التأكد من إلغاء خاصية كتم صوت هاتفك. بالنسبة لأولئك الذين انضموا عبر الإنترنت ، يرجى كتابة سؤالك في مربع الأسئلة والأجوبة. وللتعقيب اضغط على 1 في الهاتف ، أو اكتب سؤالك في مربع الأسئلة والأجوبة. نأخذ لحظة للسماح بتسجيل الأسئلة.

[00: 13:33]المشارك 2: إذا جاز لي. أرى أنه لا يوجد سؤال حاليًا في مربع الدردشة ، لكن لدي سؤال. لماذا انخفضت الإيرادات التشغيلية بنسبة 30% خلال الربع الرابع؟ رغم جهودكم في التوسع واطلاق علامات جديدة شكرًا لك.

[00: 14:02]م. محمد المطيري: نعم أشكرك على سؤالك ، وهو سؤال جيد حقًا لأنه رقم كبير كأداء ، وأنا أتفق معك ، لكن هذا كان لأسباب عديدة. أولاً ، سبق أن ابرزناها في مكالمتنا الهاتفية السابقة ، تأثرت المبيعات لدينا بالأسعار المتزايدة نتيجة للتضخم. وكما أوضحنا سابقًا في نقاطنا فيما يتعلق بتوافر المخزون من اللحوم المجمدة ، خلال العام الماضي كان هناك ارتفاع كبير وهبوط بأسعارها ، وهو ما لا يحدث عادةً ربما كل 10 أو 15 عامًا تقريبًا ، لكننا واجهناه في العام الماضي ، وسبق ان واجهناه في عام 2008 ، حيث ارتفعت الأسعار بنسبة 50% ، ثم انخفضت مرة أخرى إلى 30%. هذا لا يحدث أبدًا ، عادة ، يحدث ذلك بنسبة 5% كحد أقصى ، 10% أو 8%. هذا ما هو موجود في شركات السلع الأساسية ، وهذا ما نعرفه ونختبره.

لكننا تعاملنا مع الموقف من خلال خبرتنا التي تمتد لـ 20 عامًا في العمل ، فإننا نعرف كيف يحدث ذلك . ولهذا السبب ما أعنيه هو أنه عندما تنخفض الأسعار ، فمن المؤكد أنها ستؤثر على سعر البيع الجديد والتكاليف والارباح . هذا ما كان يحدث. ومع ذلك ، حافظنا على تكاليفنا ولم يؤد ذلك الى أرقام سلبية ، وما زلنا إيجابيين.

نعم ، إذا قارنا النتائج الحالية بالعام الماضي ، فإن الأرقام سلبية ولكن أداؤنا كان مربحًا ، حتى لو انخفضت النسبة إلى 7.4% ، فإنها لا تزال غير سلبية. ومع ذلك ، فقد اتخذنا إجراءً بشأن ذلك وعملنا باحترافية عالية لتقليله. وأيضًا جزء من هذا أننا قدمنا القطاعات الجديدة والشركات في السلع والمجمدة ، وهذا هو الغرض الرئيسي. إذا رأيت أرقام نمو العام الماضي ما يقرب من 5.3 مليون ، مقارنة 22 مليون إلى 28 مليون. لذلك في 5.3 مليون ، كانت مساهمة الأعمال الجديدة تقريبًا 42% ، وهذا ما نهدف إليه ، لتنويع الأعمال التجارية مع استمرار وجود الأعمال الأساسية ، مع نموها ، وهذا ما أبرزته حول الأخرى والعلامات التجارية ، وأن هذا الجزء قد بدأ يساهم وهو ينمو. لذا تلخص الجواب ، إنه بسبب التقلبات غير المتوقعة التي تحدث للسوق ، وبسبب الحرب ، وبسبب سلسلة التوريد ، وبسبب التضخم. فكل هذه العوامل أثرت علينا وكان الأمر غير متوقع وكان تقلب الأسعار كبيرًا. ومع ذلك ، لاحظنا أن الأمور تعود إلى طبيعتها من ديسمبر فصاعدًا.

[00: 17:23]مشارك 2: مفهوم. شكرًا جزيلًا على التفسير. لدينا سؤال في مربع الأسئلة والأجوبة من Ankit Bansal ، من Sancta Capital. وهو يسأل عما إذا كان رأس المال العامل يمثل نحو 98%

من الإيرادات في عام 2022 ، وكم يمكن أن يكون بحلول عام 2026 بمجرد تحقيق خطة التحول الاستراتيجية؟

[00: 17:58]م. محمد المطيري: نعم. ترى أن رأس المال العامل هو 90% تقريباً ، وانخفض إلى 97% ، والآن 98% .سؤالك لا أريد أن أقول غير واضح ، لأنه يتعلق بشيء بعيد جداً لا يمكن توقعه . ومع ذلك ، فقد توقعنا الأشياء بناءً على الاحتياجات. كما ذكرنا ، نقوم بزيادة رأس مالنا كشركة العيد للأغذية ، قبل ثلاث سنوات كان رأسمالنا 10 ملايين ، واليوم يبلغ رأسمالنا 17 مليوناً تقريباً. لهذا السبب نعطي المزيد من الأسهم المجانية لزيادة رأس المال لاستيعاب خططنا التوسعية ورأس المال العامل المطلوب للأعمال. هذا رقم واحد. ثانياً ، ما ذكرناه في القروض التي تزداد مع ذلك مازالت لديها نسبة 36% وهي أقل من النسبة العامة لمثل هذه الاعمال. نريد تقليل استخدام القروض ، خاصة الآن ، هذه في الواقع استراتيجيتنا قبل التضخم ، وزيادة سعر البنك ، ومع ذلك ، لدينا فريق مالي ، وسنعمل وفقاً للاحتياجات والمتطلبات ، وبالتأكيد نريد الحفاظ على رأس المال العامل الصحي لتلبية جميع عمليات الاستحواذ أو التوسع أو التأسيس بناءً على الاستراتيجية التي نضعها.

[00: 19:39]المشارك 2: حسناً ، شكرًا لك. سؤالنا التالي من محمد الطالب Ajeez Capital وتساءل هل يمكننا الحصول على تحليل أكثر وضوحاً لقنوات هوريكا ، وما هي المناطق نرحبكم في تحقيق نمو فيها والأخرى التي لم تصلوا إليها بعد ؟

[00: 19:58]م. محمد المطيري: نعم ، هذا سؤال جيد جداً في الواقع. في خدمات الطعام أو لنقل قطاع المطاعم ، HORECA هو القطاع المتخصص ، ولهذا السبب قدمنا أنفسنا للقطاع المتخصص. القطاع يعتمد تقريباً على اللحوم الأمريكية والمنتجات عالية الجودة ، وهي بعيدة عن السلع الاستهلاكية أو الأساسية ، وهذا بالضبط ما نهدف إليه ولهذا السبب أسسنا شركة من أجله. نعم ، إنه قطاع ذو هامش ربح مرتفع للغاية وهو متقلب مقارنة بشركات السلع الأخرى. أي منطقة؟ في معظم المناطق ، كما ترى ، كانت الشركات التابعة واحدة من المساهمين الجيدين في الأعمال التجارية ، فهي تقارب 11.8% ونموها كما ذكرنا سابقاً كان 99%. لقد تأخرنا في السعودية كمنطقة إقليمية ، ومع ذلك ، لم يكن إنشاء أعمال جديدة ، خاصة في السوق السعودية ، أمراً سهلاً ، لذلك أخذنا وقتنا ، وأيضاً بسبب التقلبات الكبيرة التي حدثت خلال تلك الفترة في شركات اللحوم المجمدة. قلنا دعنا نتمتع بالوضوح ودع الأمور تهدأ وأعدنا الأمور في هذه الأثناء في نوفمبر وديسمبر. لذلك في يناير من العام الجاري بدأت اعمالنا تسير على ما يرام في السعودية كمنطقة ، ورأينا أن الاعمال وضعت على الطريق السليم . بالعودة إلى سؤالك ، إذا كنت تريد مني أن أوضح إجابتي أكثر ، فإننا نتوقع نمواً من عملياتنا للتوسع الإقليمي بنسبة 150% تقريباً ومرة أخرى زيادة مساهمة القطاعات الأخرى من 16% إلى 24% ، ولذلك نريد تخفيض مساهمة التوزيع من 84% الحالية إلى 76%. كما ذكرنا ، نحن نخطط لتنفيذها ونبدأ في المساهمة في العمل بما نريده وفقاً لاستراتيجية أهداف 25 ، وهذا بالضبط ما نهدف إليه وما بدأنا نحققه.

نمو متواصل

[00: 22:38]المشارك 2: رابع ، شكرًا لك. سؤالنا التالي من Rajat Bogchi من شركة NBK Capital. يقول إنه لا يزال في طور التعرف على الشركة ويسأل ، هل يمكنك ان تحدثنا عن بعض استراتيجيات النمو في عام 2023؟

[00: 22:53]م. محمد المطيري: هذا سؤال جيد جدا. في عام 2023 ، نتوقع نموًا بنسبة 14% ، و 2.5% ستاتي من التوزيع ، لذلك لا نتوقع المزيد ، بسبب الاستقرار أو لا نريد أن نضع هدفًا لهذا القطاع لأننا كما قلنا نريد تقليبه كاستراتيجية ، لكننا وضعنا المزيد من الأهداف على أعمال أخرى ، مثل الفروع ، نتوقع نموًا بنسبة 50% ، ونموًا بنسبة 55% من الشركات التابعة ، و 150% من العمليات الإقليمية . هذا ما سيؤدي إلى 24% من مساهمتنا وسيأتي من كل نماذج الأعمال هذه ، 76% سيأتي من أعمالنا. إذن هذه هي استراتيجيتنا ، وهذا ما نهدف إليه ، نتوقع نموًا قدره 3,750,000 ، حيث 85% من هذا الرقم سيأتي من نموذج الأعمال العامودية الجديدة التي ستنم إضاقتها و 15% من الأعمال العادية. هذا هو هدفنا وبما أننا نجحنا العام الماضي في جعله من 58% إلى 42% ، فإننا نريد أن نجعله هذا العام من 85% إلى 15%. هذه هي الصيغة التي توضح كيف نمضي قدمًا.

[00: 24:28]المشارك 2: حسنًا ، شكرًا لك. لدينا سؤال آخر من أحد المشاركين ، وقد سنل ، هل يمكنك أن تعطينا لمحة عامة عن توقعاتك لمعدلات التطور في الإيرادات والارباح في عام 2023؟

[00: 24:42]م. محمد المطيري: نعم فعلا كما هو مذكور في الأرقام نتوقع تحقيق ما يقارب من 32 مليون باجمالي الإيرادات و نتوقع ان يعود هامش النمو الإجمالي الى 17% و 18% ومع مساهمة القطاعات الجديدة هو قد يأخذنا إلى 19% ، وهذا ما نهدف إليه. في مؤتمرننا السابق ، قلنا أن الهدف من استراتيجية أهداف 25 والقطاعات التجارية الجديدة التي أضفناها هو زيادة هامشنا الإجمالي إلى 22% ، وهذا هو هدفنا لعام 2025 ، والذي سيؤدي بالتأكيد إلى تحسين صافي هامش الربح لدينا ، والذي تتراوح نسبته الآن من 9 إلى 10% . لذلك في عام 2023 ، نتوقع نفس الأرقام 17% 18% كهامش إجمالي وستكون الأرباح الصافية بين 9.5% إلى 10.5% وهذا هو النطاق الذي نتوقعه.

[00: 26:02]المشارك 2: ليس لدينا أي أسئلة أخرى في مربع الدردشة. لورين ، هل لديك أي سؤال على الخط؟

[00: 26:08]مشارك 1: لا توجد أسئلة مسجلة على خط الهاتف.

[00: 26:14]المشارك 2: حسنًا. ربما إذا لم يكن هناك المزيد من الأسئلة يمكنني طرح سؤال واحد. فيما يتعلق بتوقعات نمو الإيرادات لعام 2023 ، أود أن أسأل عن قيمتها من حيث الأسعار والكميات ، وأيضًا ما هو رأيك في الأسواق التي ستكون الأعلى نموًا وما هي الأسواق التي تمثل تحديًا من وجهة نظرك؟

[00: 26:35]م. محمد المطيري: مرة أخرى كسلعة ، سيكون الكم والسعر معًا. هذا هو معدل النمو بنسبة 14% في العام الذي نخطط له. و نتوقع أن يكون السوق السعودي أعلى الأسواق الإقليمية نموًا ، أما

بالنسبة للمساهمة ، كما قلنا سابقًا ، ستظل شركات التوزيع تساهم بـ 24 مليونًا من 32 مليونًا. وهناك دائمًا تحدٍ في العمل بالتأكد ، لكننا في هذا المجال منذ ما يقرب من 30 عامًا ، لذلك لدينا وسائل وخبرة للدراسة والتنبؤ والاستشعار ورؤية ما يحدث واغتنام الفرص إذا كان هناك شيء ما ؟ ، أو تبطئ إذا كان هناك شيء متوقع. هذه هي تجربتنا ، وهذا ما نملكه من معرفة ودراية هي الطريقة التي نواصل من خلالها في النمو . كما ترى العام الماضي ، كان لدى العيد أعلى الإيرادات في تاريخها وكانت أعلى صافي ربح ، وكانت أرقامها جيدة ، وكل ذلك لن يتحقق إلا إذا كان لديك فريق مناسب ، وتوقع جيد للأشياء ، وشركات تابعة جيدة والشركاء في الشركة التي تستثمر فيها وتبدأ في المساهمة بعملك.

[00: 28:08]المشارك 2: شكرًا لك ، وسؤال أخير في النهاية . كنت أتساءل كيف تنظر إلى الهوامش التشغيلية وسبل النهوض بها، وهل تتوقع أي ضغوط أو تحديات لتحقيق النمو المتواصل وأين تعتقد أنه يمكنك خفض التكاليف؟

[00: 28:22]م. محمد المطيري: نعم ، أعتقد أننا أجبنا على هذا السؤال ، ولكن كما قلت سابقًا ، فإننا سنعود إلى الهامش الإجمالي التشغيلي الطبيعي لدينا وهو يتراوح من 17% إلى 18% أو 19%. وبغض النظر عن التقلبات ، فقد تم بالفعل إضافة الأعمال الجديدة والمساهمة فيها ، نتوقع نمو بقيمة 3,750,000 لتصل إلى 32 مليون ، 85% منها من نموذج الأعمال العامودية الجديدة. هناك هامش أعلى مما هو معتاد في سوق التوزيع. لا أريد إعطاء أرقام حتى يكون لدي التزام هنا ، ولكن كما قلت ، رؤيتنا هي أن نذهب إلى 22% كهامش إجمالي ، وهذا هو هدفنا الذي نعمل على تحقيقه . وسنجره مع العديد من القطاعات ، من توزيع أعمالنا الأساسية ، ومن الشركات الجديدة التي أضفناها ، ونهدف أيضًا إلى تحقيق هامش صافي يتراوح بين 11% و 12%. هذا هو بالضبط هدفنا واستراتيجيتنا.

[00: 29:38]المشارك 2: شكرًا لك. شكرًا لك على التفسير. ليس لدي أي سؤال آخر في مربع الدردشة. لورين ، نعود إليك ، إذا كان لديك أي شخص ينتظر ؟

[00: 29:48]مشارك 1: ليس لدينا أي أسئلة مسجلة على خط الهاتف.

[00: 30:09]المشارك 2: حسنًا. سوف أعود إلى فريق الإدارة للملاحظات الختامية.

[00: 30:19]م. محمد المطيري: حسنًا شكرًا للجميع وحقا أسعدني أن تكونوا معنا اليوم ونأمل أن نكون أجبنا على جميع الأسئلة والإيضاحات ونتمنى أن نكون قد أوضحنا استراتيجيتنا ورؤيتنا وأهدافنا حيث نطمح والى أي مستوى نرغب في الوصول والتقدم . أقدر تواجدكم معنا وشكرًا للجميع. شكرًا لك. الوداع.

[00:30:39]السيد متعب المسعود: شكرًا لكم جميعًا. بعد أن انتهينا من مكالمتنا الجماعية وكمسؤول عن العلاقات مع المستثمرين ، يسعدنا تلقي أي نوع من الاستفسارات والأسئلة من خلال موقعنا على الإنترنت والبريد الإلكتروني ومنصة الإنترنت الخاصة بنا. ويسعدنا مقابلة ، أي شخص هنا في الكويت ، وشكرًا للجميع .



العيد للأغذية
ALEID FOODS

Q4 2022 & YE 2022 EARNINGS PRESENTATION

March 22, 2023

Disclaimer



This confidential document is provided for informational purposes only. 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 in any jurisdiction. The presentation is solely for use at an investor presentation and is provided as information only. This presentation does not contain all the information that is material to an investor. This presentation has been prepared by and is the sole responsibility of Aleid Foods Company (Aleid or the Company). You must not place any reliance for any purpose whatsoever on the information contained in this document. No representation or warranty, express or implied, is given by or on behalf of Aleid Foods or any other person as to the accuracy or completeness of the information or opinions contained in this document and no liability whatsoever is accepted by Aleid Foods or any other person for any loss howsoever arising, directly or indirectly, from any use of such information or opinions or otherwise arising in connection therewith. The information contained in this document has been obtained from sources prepared by other parties and it may not have been independently verified. The supply of this document does not imply that the information within is correct at any time subsequent to the date of this document. The information herein may be amended and supplemented and may not as such be relied upon for the purpose of entering into any transaction. This presentation may not be reproduced in whole or in part, distributed or transmitted to any other person without the Company's prior written consent. The information in this presentation and the views reflected there in are those of the Company and are subject to change without notice. All projections, valuations and statistical analyses are provided to assess the recipient in the evaluation of matters described herein. They may be based on subjective assessments and assumption and may use one among alternative methodologies that produce different results and to the extent that they are based on historical information, they should not be relied upon as an accurate prediction of future Performance. These materials are not intended to provide the basis for any recommendation that any investor should subscribe for or purchase any securities. This presentation does not disclose all the risks and other significant issues related to an investment in any securities / transaction. Past performance is not indicative of future results. The Company is under no obligation to update or keep current the information contained herein. No person shall have any right of action against the Company or any other person in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this presentation. No person is authorized to give any information or to make any representation not contained in and not consistent with this presentation and if given or made such information or representation must not be relied upon as having been authorized by or on behalf of the Company. This presentation does not constitute an offer or an agreement, or a solicitation of an offer or an agreement, to enter into any transaction (including the provision of any services). No assurance is given that any such transaction can or will be arranged or agreed. Certain statements in this presentation may constitute forward-looking statements. These statements reflect the company's expectation and are subject to risk and uncertainties that may cause actual result to differ materially and may adversely affect the outcome and financial effects of the plan described herein. You are cautioned not to rely on such forward-looking statements. The Company does not assume any obligation to update its view of such risk and uncertainties or to publicly announce the result of any revision to the forward-looking statements made herein. This document may contain forward-looking statements which, by their nature, involve a number of risks, uncertainties and assumptions that could cause actual results or events to differ materially from those expressed or implied by these statements. These risks, uncertainties and assumptions could adversely affect the outcome and financial effects of the plans and events described within this document. In particular, actual results may be adversely affected by future developments affecting inflation, interest rates, taxation, social instability or other economic, political or diplomatic or other matters. Forward-looking statements contained in this document that reference past trends or activities should not be taken as a representation that such trends or activities will continue.

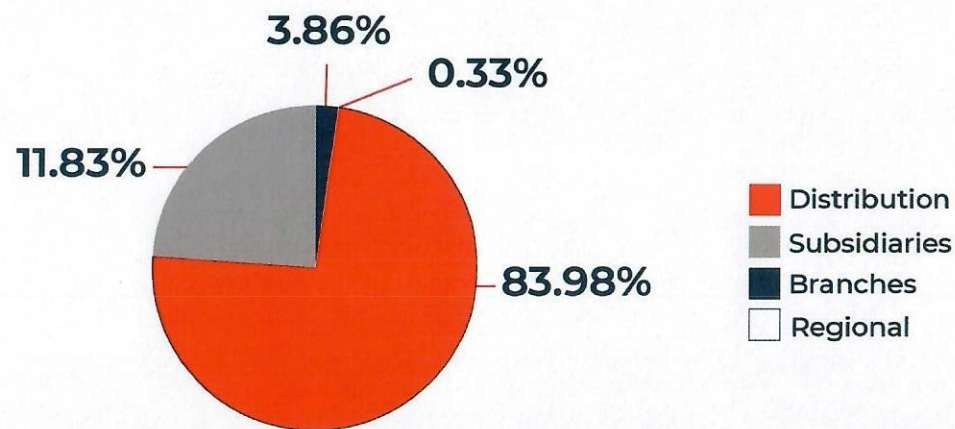
Agenda



- Aleid Foods market dynamics
- Tailwinds Ye 2022
- Headwinds Ye 2022
- Business performance – Q4 2022
- Business performance – Ye 2022
- Financial performance
- Aleid Foods share performance
- Geographical footprint and growth drivers

Aleid Foods Dynamics

- 2022 was the year of setting the company strategic plans
 - In 2022 Aleid Foods announced the regional expansion plans Goals 25, that is set to take the company successful operation model into the GCC market
 - May 2022 : first move to branch outside Kuwait Aleid Foods – Dubai / UAE
 - July 2022 : Opened Aqtar Alkhaleej – Riyadh / KSA
- Creating solid foundations diversify the income generating business segmentation



Tailwinds Ye 2022



Subsidiaries

The newly found subsidiaries registered 99.4% growth, setting solid foundation specially its entry to the HORECA growing market

Others

Early 2021 Aleid Foods embarked into expanding the distribution segment and including internationally and regionally renown and loved brands based on market needs and growth plans.

Product ranges included confectionaries, snacks and healthy options.

This segment recorded growth of 23% in contribution to the business within the distribution segment.

Headwinds Ye 2022



INFLATION

2022 started with high inflation rates in Kuwait *, and ended with a slow down to reach Ye 3.15, and the cost for the food ended at 7.5%

STOCK LEVELS

The forced low stock levels in Q4 due to the critical situation in supply chain specially in frozen chicken, however we maintained sufficient market requirements but not growth levels.

* <https://tradingeconomics.com/kuwait/inflation-cpi>

Business performance – Q4 2022

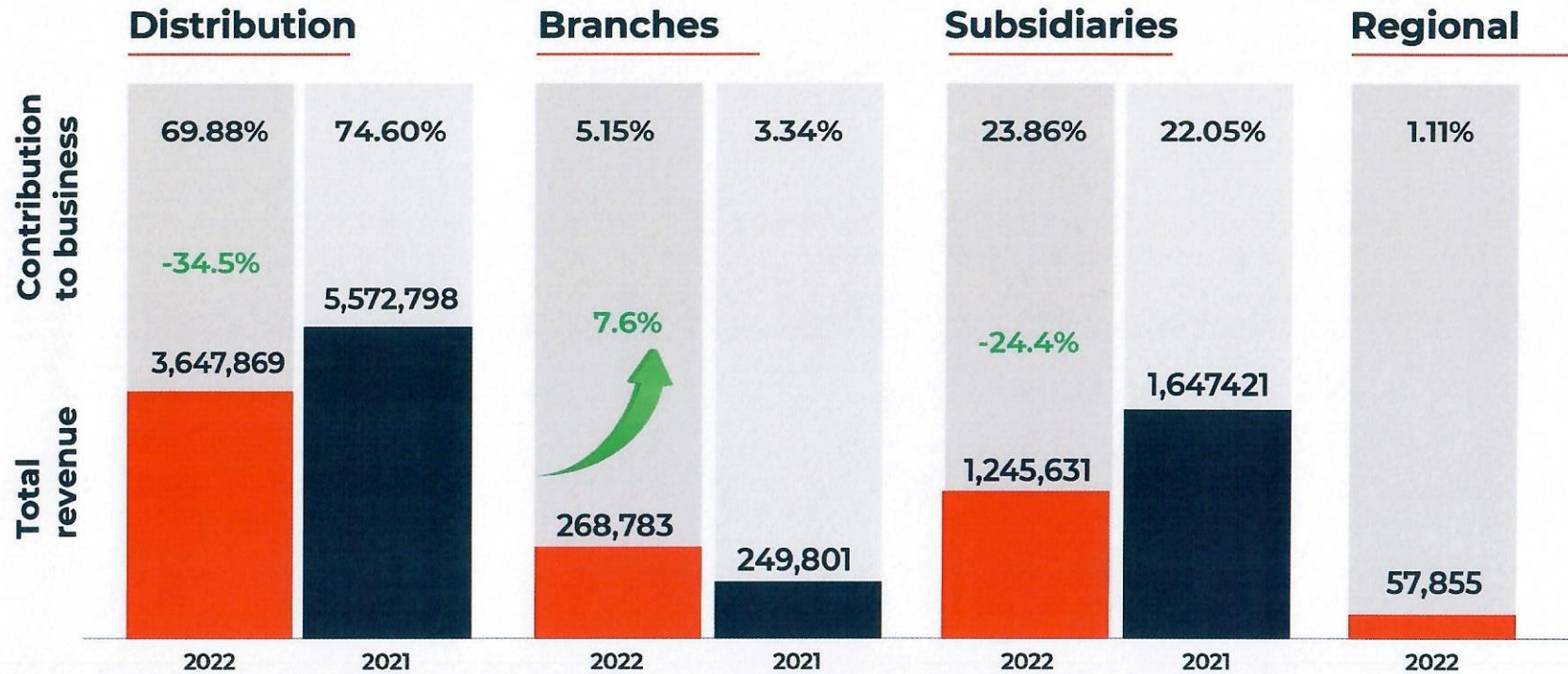


	Q4 - 2022	Q4 - 2021	Growth Q4-2022 VS Q4-2021
Total Revenue	5,220,138	7,470,020	-30.1%
Net Profit	387,635	728,819	-46.8%
Net Profit Margin	7.4%	9.8%	-23.9%
EBTIDA	603,457	989,637	-39.0%
EBTIDA Margin	11.6%	13.2%	-12.7%

Highlights

- Q4 revenue declined by 30.1% vs. same period of 2021
- Expenses continued to be affected by the expansion plans during Q4

Business performance – Q4 2022 (Cont'd)



Highlights

- Distribution continues to lead profit stream of the businesses
- Branches performance is slower than planned, but starting to pick up
- Subsidiaries were established mid 2021, and their contribution is starting to show in 2022

Business performance – Ye 2022

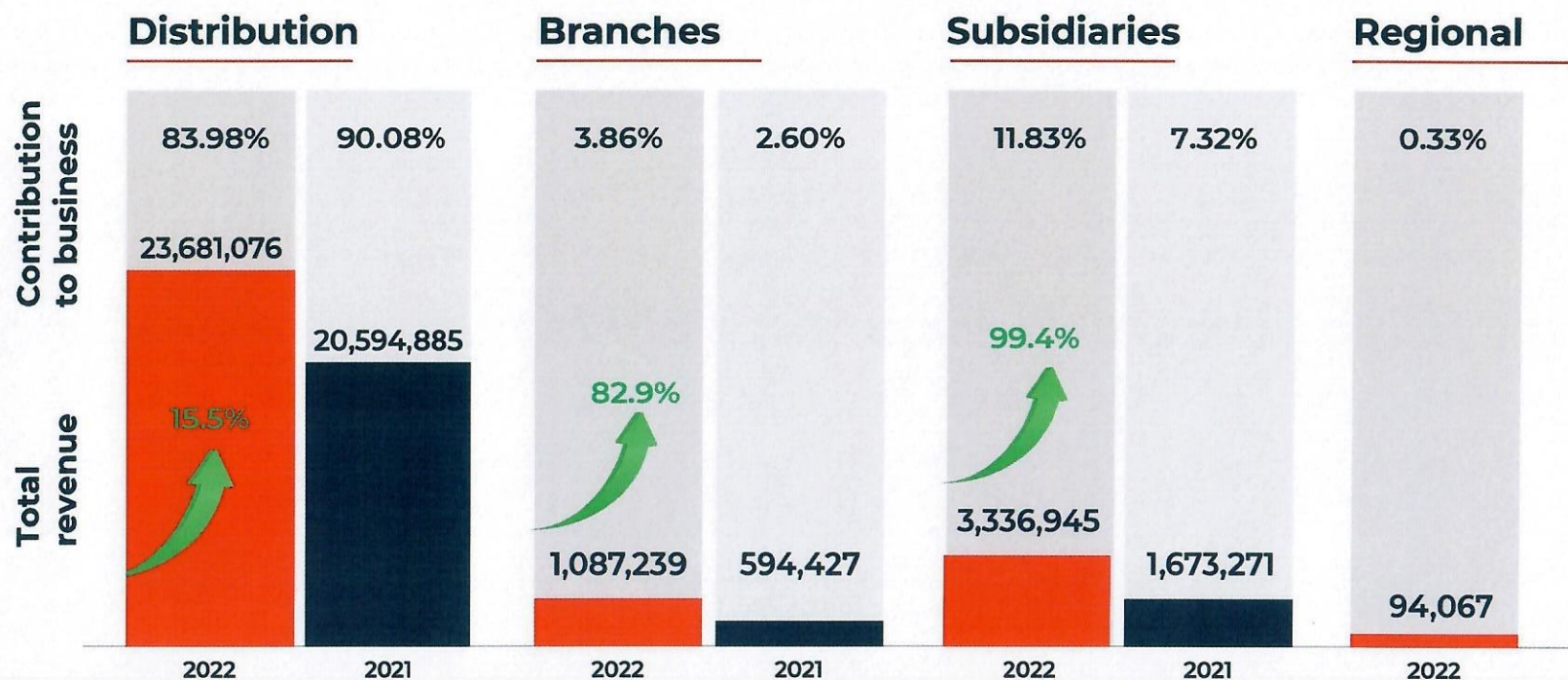


	12M - 2022	12M - 2021	Growth 12M-2022 VS 12M-2021
Total Revenue	28,199,327	22,862,583	23.3%
Net Profit	2,604,114	2,249,811	15.7%
Net Profit Margin	9.2%	9.8%	-6.2%
EBTIDA	3,515,383	3,016,707	16.5%
EBTIDA Margin	12.5%	13.2%	-5.5%

Highlights

- Total revenue growth 23.3% vs. the forecasted of 22%
- Net profit growth is positive, but slower than expected due to establishing costs
- Margins are positive despite the negative growth rates

Business performance – Ye 2022 (Cont'd)



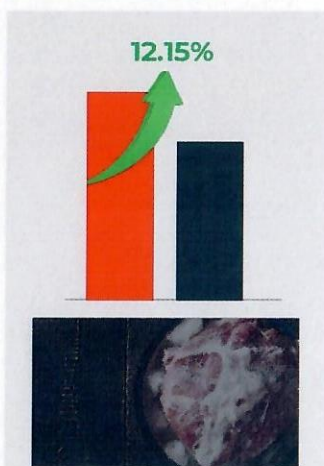
Highlights

- Distribution segment growth coupled with reduction in its contribution to business is happening as planned
- Branches & subsidiaries founded mid 2021 are starting to contribute to the general revenues

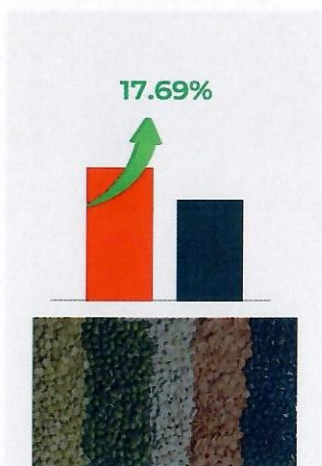
Business performance – Ye 2022 (Cont'd)

Distribution segment performance breakdown Ye 2022

Frozen meat and poultry



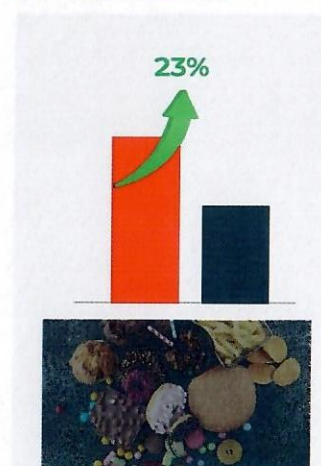
Rice, pulses, spices and nuts



Frozen fries and vegetables



Other



Highlights

- In 2021 we expanded our basket mix to include confectionaries, snacks and healthy product lines under Other, by end of 2022 its contributing 23% growth y/y

Financial performance



	2021 Ye	2022 Ye
Working Capital	22,281,772	22,576,897
as % of Revenue	97.5%	98.2%
CapEx	346,422	127,642
TO REVNUe %	1.5%	0.6%
Free chash flow	3,282,892	4,316,919
as % of Revenue	14.4%	18.8%
Net debt	6,340,272	7,968,584
Net debt/ Equity	30.1%	36.1%
EBITDA	3,016,707	3,515,383
Net debt/EBITDA	171.0%	177.9%

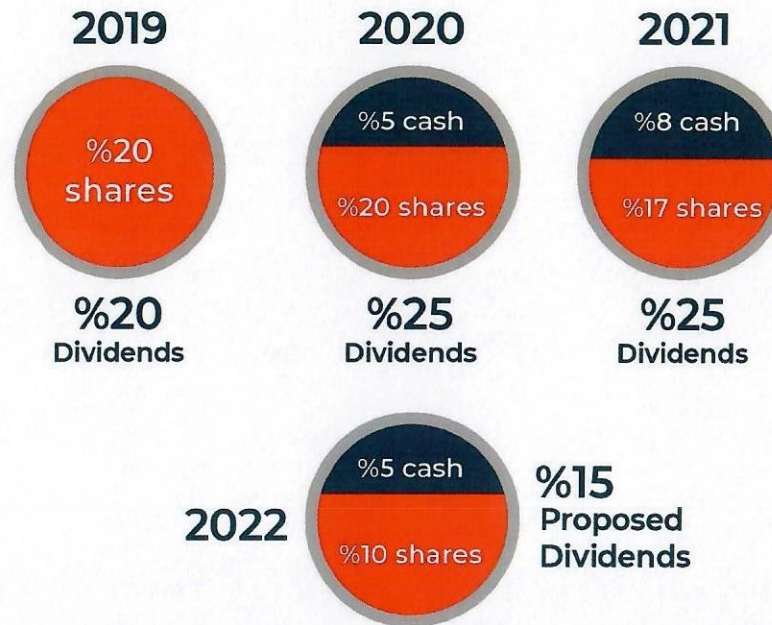
Aleid Foods share performance



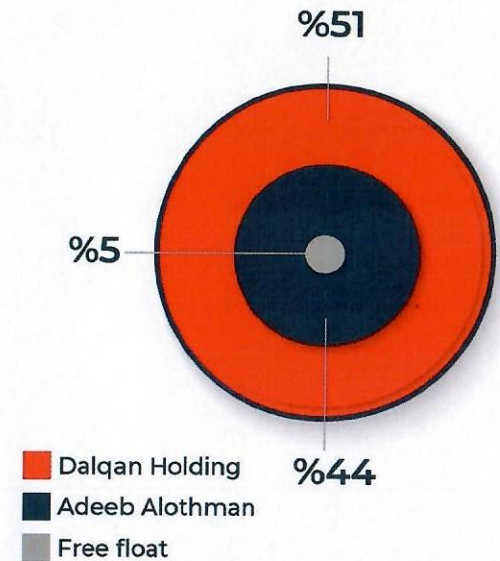
SHARE PROFIT



DIVIDENDS



OWNERSHIP STRUCTURE





March 2022

Announcement

December 2025

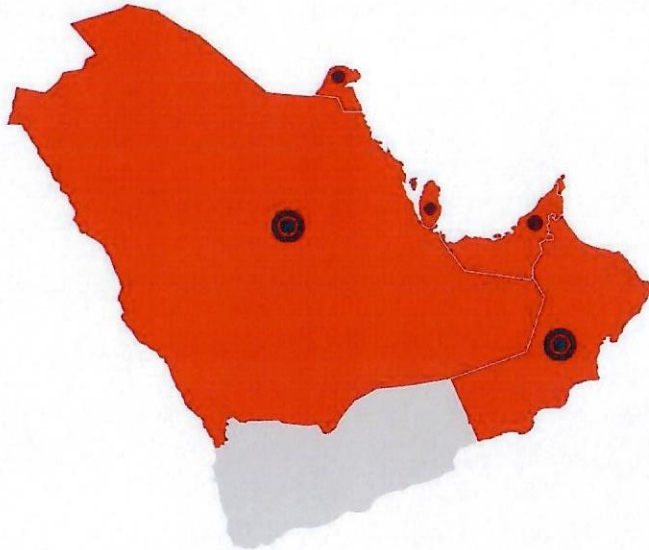
Deadlined

A New Milestone

March 2022, Aleid Foods Regional Expansion Journey Takes Off

Click here for to watch the announcement video <https://bit.ly/3tV9L7t>

Geographical footprint and growth drivers



Growth in sales
109% ↑
Y 2025

Contribution per segment

■ Distribution	54%
■ Subsidiaries	16%
■ Branches	8%
■ Regional	25%

Regional expansion provides the next leg for growth. Aleid Foods has put emphasis on its regional expansion strategy Goals_25, which aims for Gulf market expansion and the presence in dynamic and influential cities. The plans kicked off with Aleid Foods Dubai office launch May 2022 mainly to import and re-export foods with specifications matching the Gulf markets. Followed with the establishment of a Riyadh-based company in July 2022, Aqtar Al Khaleej, to be the outset of the company's operational expansion within KSA.

Q&A

Thank you

www.aleidfoods.com



العيد للأغذية
ALEID FOODS

