



الشركة العميلة للطاقة (ش.م.ك.ع.)
Action Energy Company (K.S.C.P)

Date: 13/08/2026

Ref. No.: 40/CEO/2026

Boursa Kuwait Company

التاريخ: 2026/08/13

إشارة رقم: 2026/CEO/40

المحترمين

السادة / بورصة الكويت

Subject: Minutes of the Analysts / Investors
Conference of Action Energy Company.

In accordance with the obligations set forth in Article (7-8) and (8-4-2) of the Boursa Kuwait Rules regarding the obligations of listed companies, and in affirmation of the Company's commitment to transparency.

Attached the Minutes of the Analysts / Investors Conference for the financial period ended 30th June 2026, which was held on Monday, 10/08/2026, at 3:00 PM (Kuwait time) via live webcast over the internet. No material information not previously available to the public was disclosed during the conference.

Please find attached:

1. Analysts/Investors Conference Presentation.
2. Minutes of the Analysts/Investors Conference.

Yours Sincerely...

Ahmad Mohammad Al-Ajlan
Board Member & CEO

الموضوع: محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين للشركة
العملية للطاقة .

بناء على الإلتزامات الواردة في المادة رقم (7-8) والمادة (2-4-8) من قواعد بورصة الكويت ، بشأن التزامات الشركات المدرجة، وتأكيدا على التزام الشركة بالشفافية. نرفق لكم محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين عن الفترة المالية المنتهية في 30 يونيو 2026 والذي قد تم انعقاده يوم الإثنين الموافق 2026/08/10 في تمام الساعة 3:00 عصرا بتوقيت دولة الكويت عن طريق بث مباشر عبر شبكة الإنترنت (Live Webcast) ولم يتم الإفصاح عن أي معلومة جوهرية غير متاحة للجمهور خلال المؤتمر .

مرفق طيه:

1. العرض التقديمي لمؤتمر المحللين / المستثمرين .
2. محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين .

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير...

أحمد محمد العجلان
عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي



الشركة العميلة للطاقة (ش.م.ك.ع.)
Action Energy Company (K.S.C.P)



الشركة العمالية للطاقة (ش.م.ك.ع.)
Action Energy Company (K.S.C.P)

Earnings Presentation

H1 2026



الشركة العمالية للطاقة (ش.م.ك.ع.)
Action Energy Company (K.S.C.P)



Today's Presenters

Vice Chairman



Eng. Rawaf
Bourisli

Board Member &
Chief Executive Officer



Ahmad
Al-Ajlan

Board Member



Vikas
Arora

General Manager – Finance



Jainuddin
Jhabuawala

General Manager – Services & BD



Ivan
Chikunov



Disclaimer

This presentation has been prepared solely for use as an investor presentation for Action Energy Company (“AEC” or “the Company”). By attending the earnings call or by reading this presentation, you agree to be bound by the following limitations.

This presentation contains statements that are, or may be deemed to be, forward looking statements. These statements are based on the Company’s current plans, estimates and projections, as well as its expectations of external conditions and events. Forward-looking statements are subject to risks, uncertainties and assumptions about the Company and its investments, including, among other things, the development of its business, financial prospects, growth, strategies, as well as the trends in the industry and broader macroeconomic developments in Kuwait. The Company shall not be held liable for factors that are beyond its control, including but not limited to factors such as, future market conditions, currency fluctuations, regulatory actions, changes in applicable laws or regulations, subsidy, etc.

The information and opinions herein are believed to be reliable and have been obtained from sources believed to be reliable, but no representation or warranty, express or implied, is made with respect to the fairness, correctness, accuracy, reasonableness, or completeness of the information and opinions. There is no obligation to update, modify or amend this communication or to otherwise notify you if any information, opinion, projection, forecast or estimate set forth herein, changes or subsequently becomes inaccurate.

You are strongly advised to seek your own independent advice in relation to any investment, financial, legal, tax, accounting, or regulatory issues discussed herein. Analyses and opinions contained herein may be based on assumptions that if altered can change the analyses or opinions expressed.

Neither this presentation nor anything contained herein shall form the basis of, or be relied upon in connection with, any offer or commitment whatsoever in any jurisdiction. The contents of this presentation are not to be construed as legal or financial.

The distribution of this presentation may be restricted by law in certain jurisdictions and persons into whose possession any document or other information referred to herein come should inform themselves about and observe any such restriction. Any failure to comply with these restrictions may constitute a violation of the securities laws of any such jurisdiction. These materials do not constitute an offer to sell or the solicitation of an offer to buy the securities in any jurisdiction.



Company Overview



Introduction to Action Energy Company



At a Glance

Powering the Future of Energy



Market Share (as of 30 June 2026)
12%



Backlog
KWD 349 mn



Operational Onshore Rigs
20
Under Mobilization
7

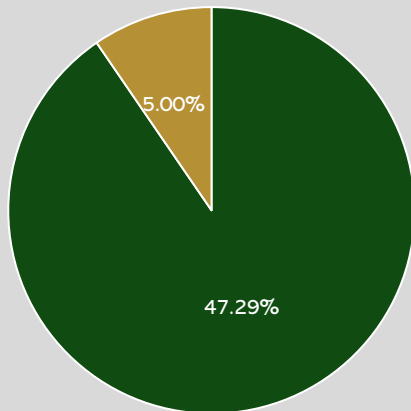


Total Installed Capacity
20,600 HP

Established in 2015, AEC has grown into a leading provider of onshore drilling services in Kuwait, operating 20 rigs as of 2025, representing approximately 12% of Kuwait's active rig fleet. The Company operates primarily through two key complementary business segments:

- Drilling Services, supported by a modern, high-utilization rig fleet, and
- Oilfield Services, providing well lifecycle support through a combination of in-house capabilities and strategic technical partnerships.

Major Shareholders



- Action Real Estate Company
- Gulf Cables & Electrical Industries Group Co.

JVs and Partnerships



Comprehensive Platform Delivering Full-Cycle Value

Drilling Services



AEC rig fleet is in range of high-spec rigs (550–3,000 HP) with 20,600 HP installed

Prequalified for drilling, workover and heavy oil services

Enhanced rig-move capabilities designed to optimize operational efficiency, safety and costs

Number of Operational Rigs (June 2026)* 20

Oilfield Services⁽¹⁾



Electrical Submersible Pumps

Slickline Services

Once Through Steam Generator Services

Tubular Inspection

Mobile Equipment Inspection

Directional Drilling

Wireline

Workover, Well Testing & Maintenance – Pressure, SCSSSV, valve servicing, and surface wells

Action Energy's Platform Enables Comprehensive Operations and Contracts

P

Diverse product offering with clear synergies across the business verticals

P

Longstanding Collaboration with Core Client

P

Maximizing Value through Strong Client Relationship

P

Enhanced Efficiency Through In-House Capabilities

AEC's diverse service offering allows it to capitalize on clear synergies across offerings by delivering comprehensive contracts ensuring it continues to capture value

Source: Company Information

Notes: (1) Oilfield services are newly introduced, with contracts either signed or pending commencement

* 7 rigs are under mobilization



الشركة العمالية للطاقة (ش.م.ك.ع.)
Action Energy Company (K.S.C.P)

Strategic Review



Investment Highlights

One of Kuwait's Leading Onshore Drilling And Oilfield Services Providers

Clear Strategy For Disciplined
Growth and Shareholder Returns

Seasoned Leadership Team and
Institutionalized Governance

Significant Backlog Providing
Multi-year Revenue Stability

Young, Fit-for-purpose Fleet
Driving Efficiency, Reliability, And
Safety



Attractive Financial Profile With
Strong Cash Generation

Operating in an Industry With
Favorable Fundamentals and
Multi-year Visibility

Resilient Business Model Proven
Across Cycles

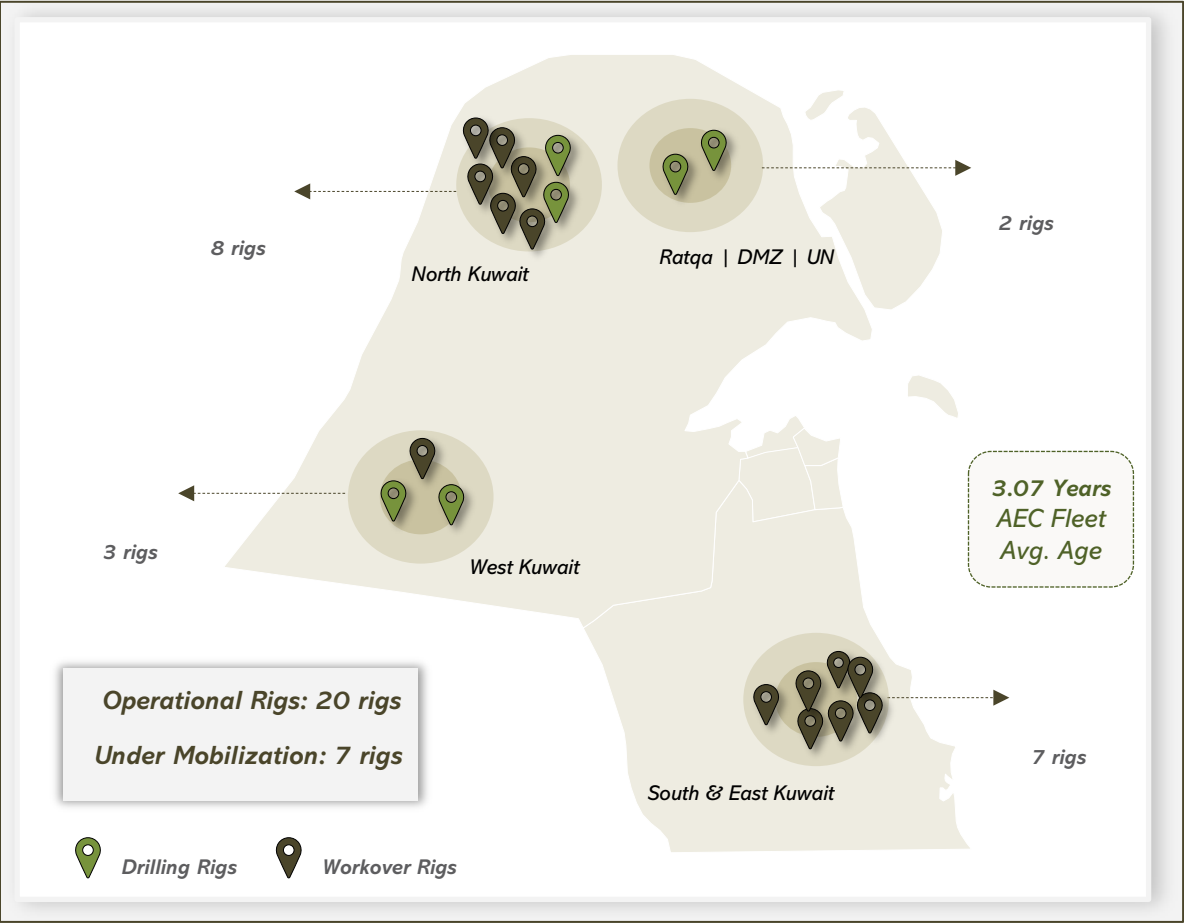
Full Spectrum Upstream
Capabilities Supported By
Strategic Partnerships



الشركة العمالية للطاقة (ش.م.ك.ع.)
Action Energy Company (K.S.C.P.)

One of Kuwait's Leading Onshore Drilling And Oilfield Services Providers

Demonstrating a Dominant Presence in Kuwait



Proven Consolidator Through Cycles

20 operational rigs
(June 2026)

5x since 2022

Visible, Contracted Growth

KWD 321 mn Backlog FY 2025	KWD 349 mn Backlog June 2026
---	---

Committed to Operational Excellence and Efficiency

100%

H1 2026 average utilization

Leading Scale & Profitability

KWD 31.9mn Revenue KWD 16.4mn EBITDA 51.3% Margin FY2025	KWD 18.1mn Revenue KWD 9.0mn EBITDA 49.8% Margin H1 2026
--	--

Partner of Choice for Kuwait's Key Energy Supplier



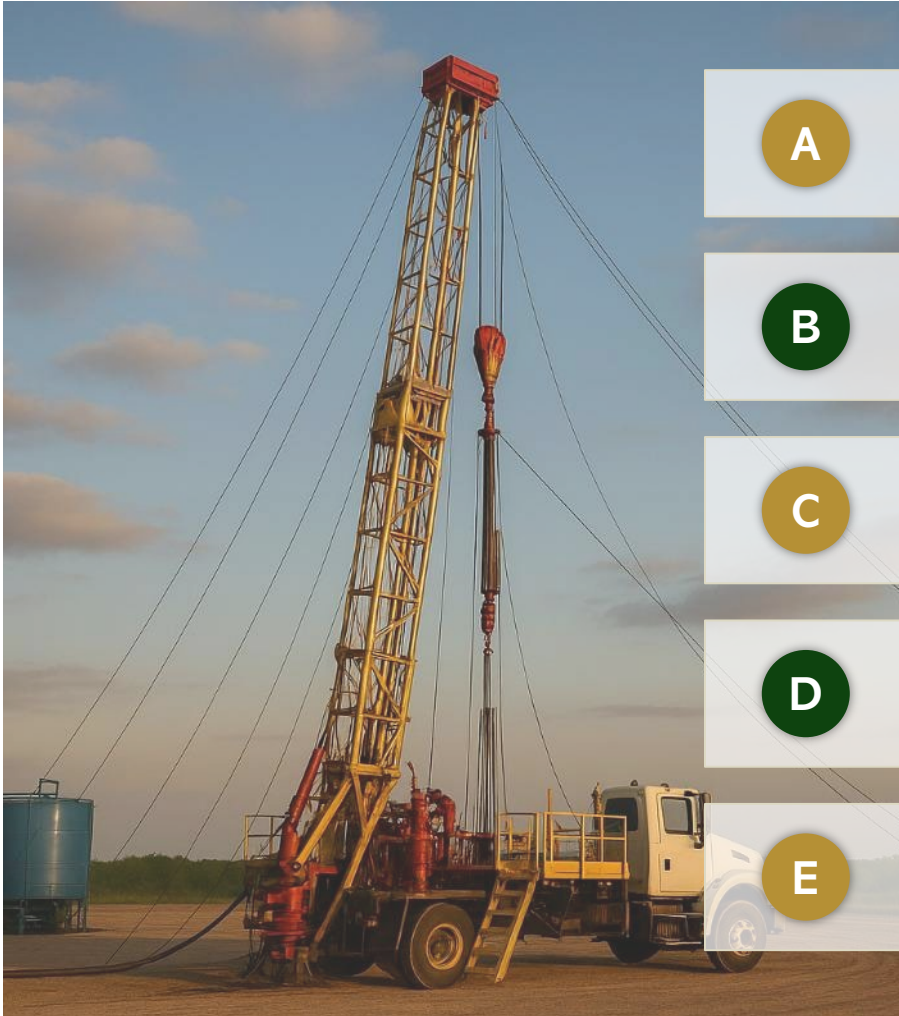
AEC also maintains deep, long-standing relationships with leading international partners

Culture Focused on Safety

0.00 LTIR (H1 2026) ⁽¹⁾

(1) LTIR is the lost time incident rate used to measure the number of workplace incidents or injuries that result in lost time

Attractive Financial Profile With Strong Cash Generation



A

Largely derisked, contracted, growing and resilient top line supported by a strong backlog

B

Robust margins supported by a lean cost structure

C

Disciplined capital expenditure and working capital management

D

Efficient capital structure with opportunities for further optimization

E

Best-in-class returns, with further capability to deliver in the long term

Operating in an Industry With Favorable Fundamentals and Strategically Positioned for Growth



Highest Reserve Life

Maintains an oil and gas reserve life of 276 years



Low Lifting Cost

Boasts a competitive lifting cost of \$8.50 per barrel



Reduced Emissions

Achieves a minimal CO2 intensity of 8.5kg per barrel



Significant Barriers to Entry

Stringent regulatory and licensing requirements apply for Kuwait operations



Right Timing



- GCC NOCs have committed to substantial investment
- Strong local demand for drilling capacity today
- Kuwait's long-standing focus on expanding hydrocarbon production



Right Location



- Systemically critical for energy security-of-supply
- Resilient and growing drilling markets



Right Assets



- Focus drilling segment accounts for over 69.1% of regional oil & gas production
- Awarded recurring tenders, highlighting strong compliance & expertise
- Youngest rig fleet in Kuwait, ensuring efficiency, mobility, and reliability



Right People

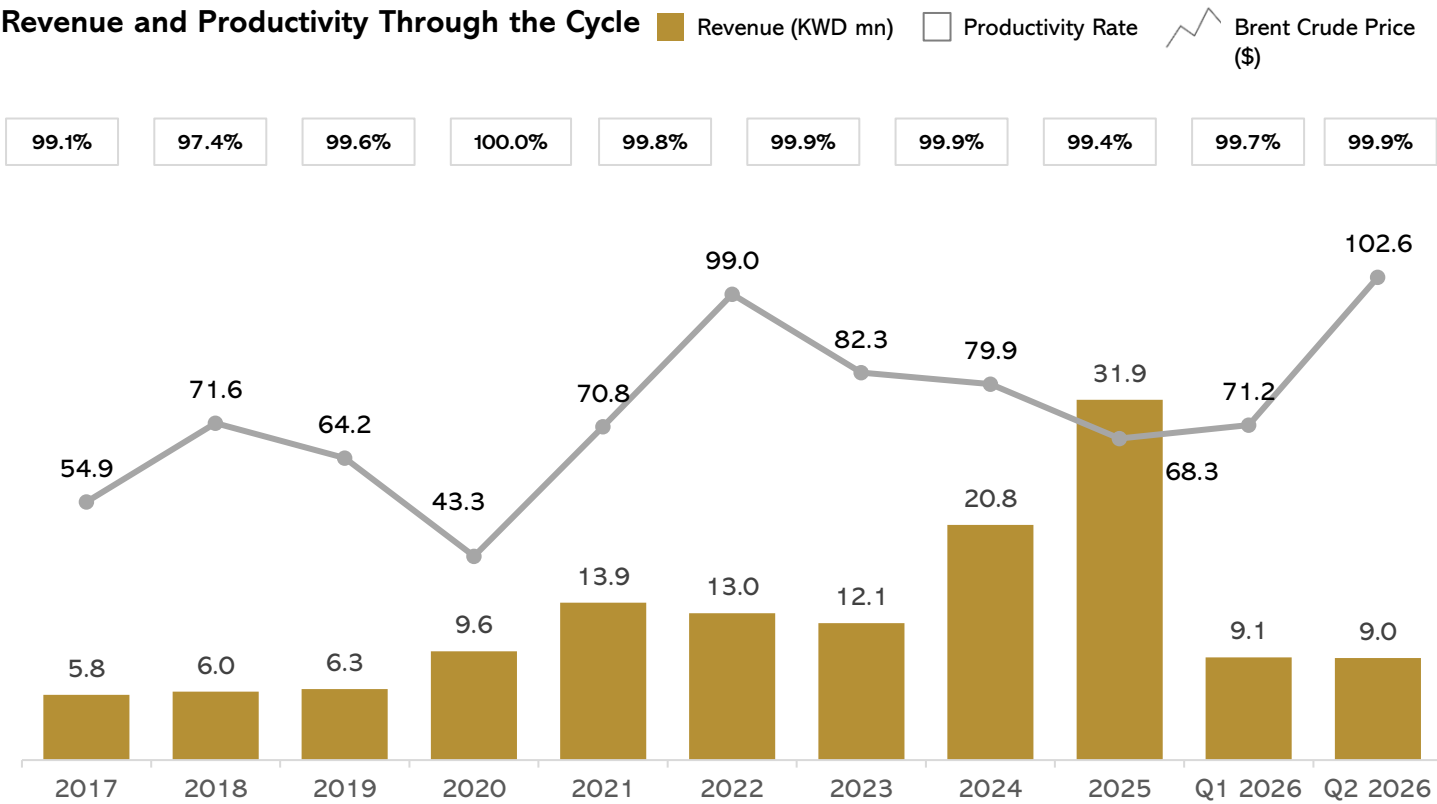


- Skilled, long-tenured team delivering consistent operational excellence
- Proven track record built on the commitment and expertise of AEC's people
- Robust management team with over a decade of sector experience



Resilient Business Model Proven Across Cycles

Track Record of Rapid Growth Throughout Market Cycles



De-risked Growth with Long-Term Horizon
Customer base dominated by NOCs

Insulated from Energy Price Volatility
Competitive day rates

Low Costs
Lean operations & overhead; economies of scale

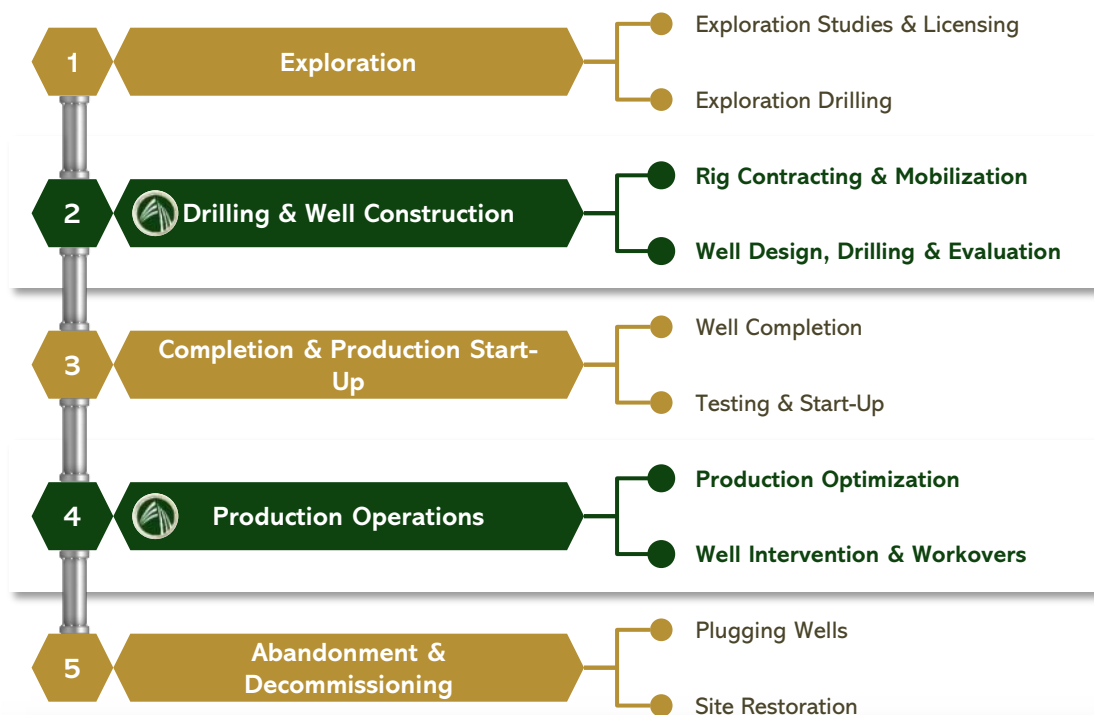
	Backlog (KWD mn)	EBITDA Margin (%)	Operational Rigs (#)
2022	131	70%	4
2023	119	59%	9
2024	184	49%	10
2025	321	51%	20
H1 2026	349	49.8%	20
Δ 2022 – H1 2026	+ 218 KWD mn	NMF	+ 16 rigs

Source: Company Information

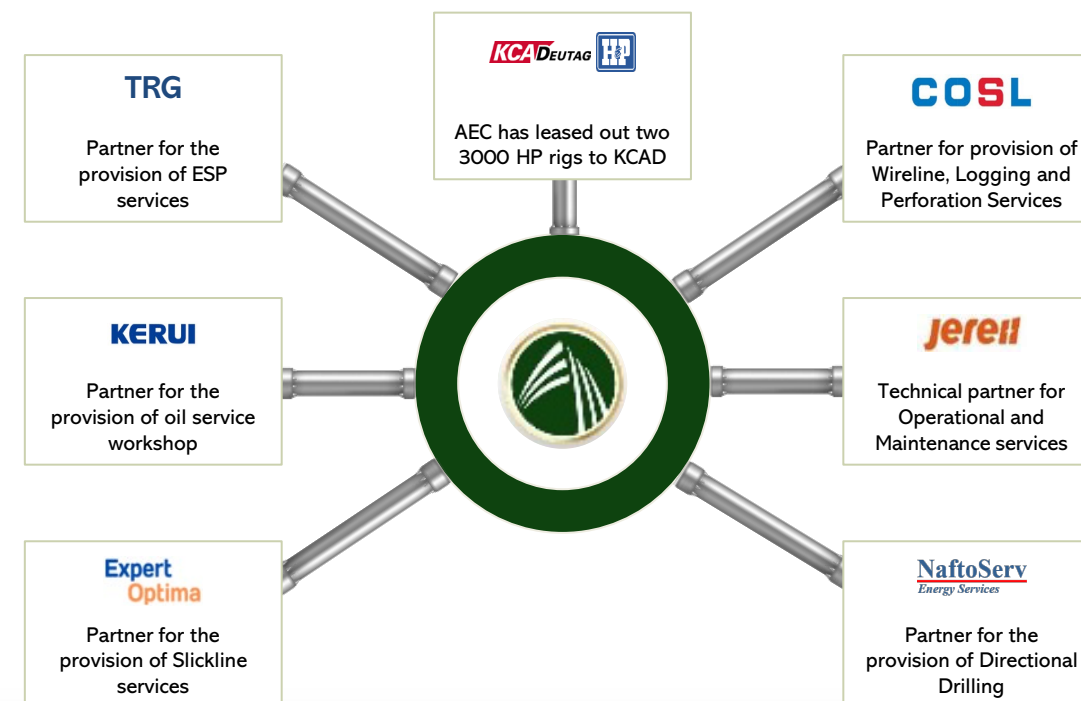
Full Spectrum Upstream Capabilities Supported By Strategic Partnerships

Action Energy operates across multiple stages of the oil & gas drilling value chain, with JV partners enabling expansion into specialized, high-value services

Oil & Gas Drilling Value Chain



Strategic JV International Partners Enabling Expanded Capabilities



Action Energy operates across multiple stages of the oil & gas drilling value chain, with JV partners enabling expansion into specialized, high-value services

Source: Company Information

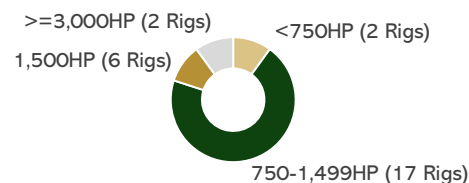


الشركة العمالية للطاقة (ش.م.ك.م.)
Action Energy Company (K.S.C.P)

Young, Fit-for-purpose Fleet Driving Efficiency, Reliability, And Safety

State of the Art Rig Fleet...

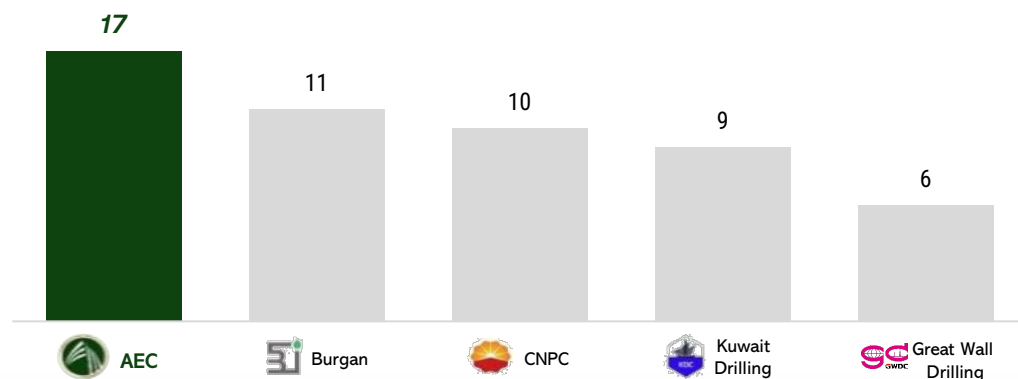
Fleet Breakdown by Horsepower (HP)



Operational Status

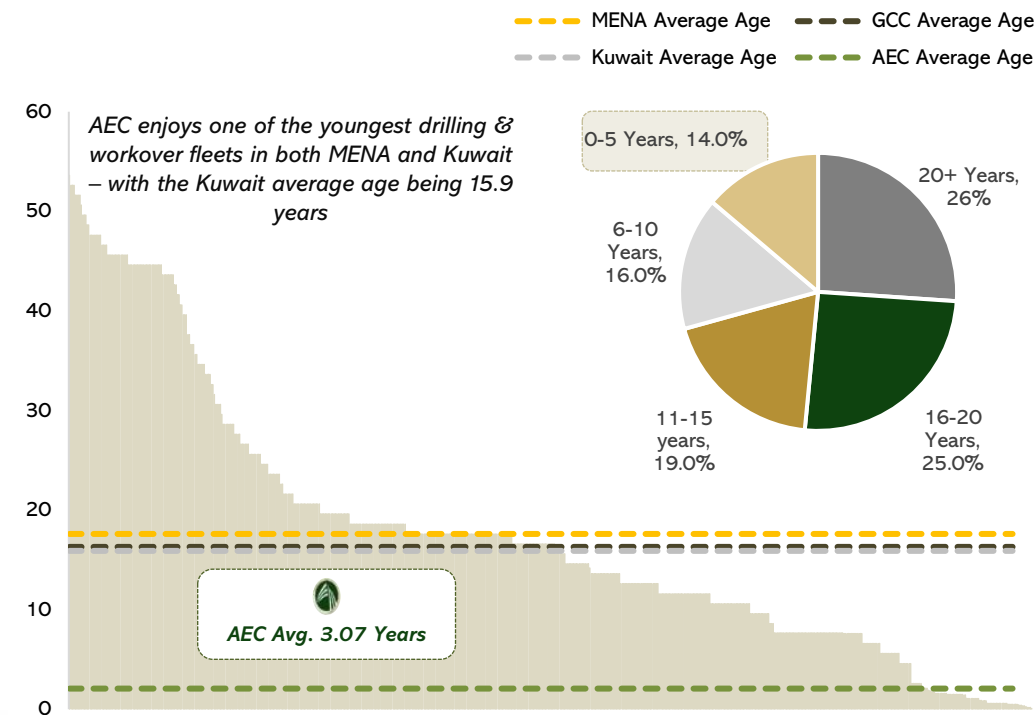
100%
of AEC's rigs are currently contracted and fully operational

Top 5 Kuwait Players with Land Rigs between 750-1,499HP



...and the Youngest Fleet in the Region, Built for Efficiency, Safety, and Mobility

Drilling Rig Ages in MENA & GCC



AEC's young and modern rigs combine efficiency and versatility, positioning the company to capture Kuwait's rising demand

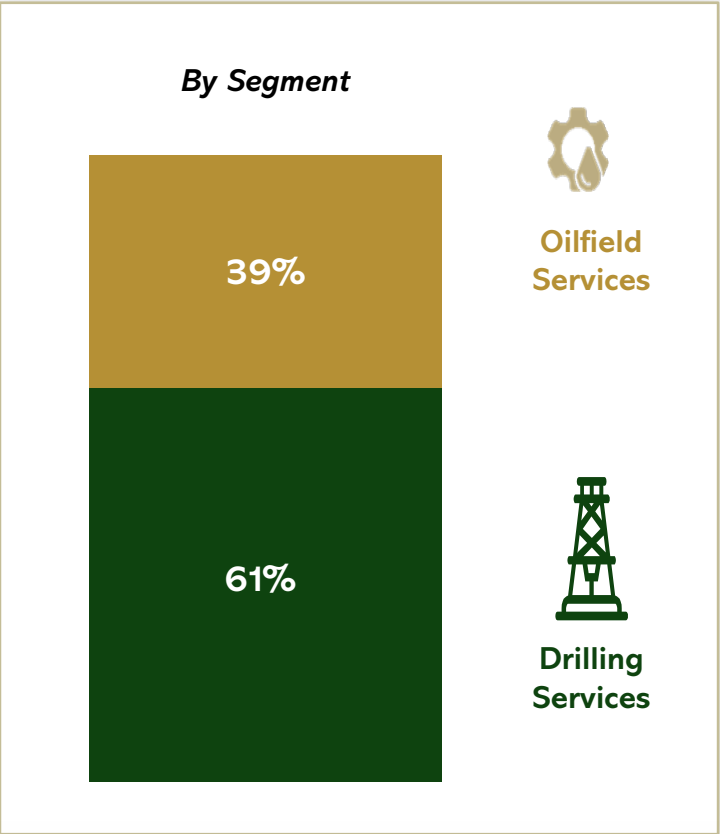
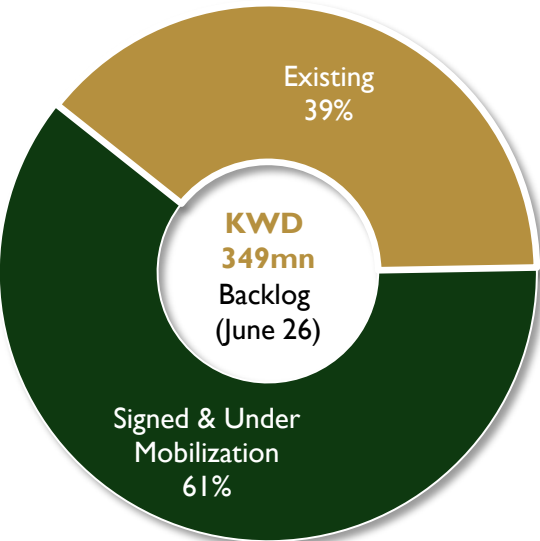
Source: Company Information, Westwood Global Energy Group (August 2025)



الشركة العمالية للطاقة (ش.م.ك.ع.)
Action Energy Company (K.S.C.P)

Significant Backlog Providing Multi-year Revenue Stability

Significant Backlog and Attractive Contract Terms



Significant KWD-Denominated Backlog with Long Contract Tenure Anchors Cash Flow Visibility and Strengthens Downside Protection

Seasoned Leadership Team and Institutionalized Governance

Executive Team



Mr. Ahmed Al-Ajlan
Chief Executive Officer

Tenure at AEC: 3 years
Education: Bachelor's of Business – Kuwait University
Recent Experience:

- Board Member of Qurain Petrochemical Industries Company from 2005 to 2009
- Board Member of Zumorrroda Leasing from 2006 to 2009



Mr. Ivan Chikunov
General Manager – Services & Business Dev

Tenure at AEC: 5 years
Education: Masters in Mechanical Engineering from Moscow Technical State University
Recent Experience:

- Field Services Manager at Schlumberger from 2010 to 2020



Mrs. Wafaa Al Shatti
General Manager – HR & Admin

Tenure at AEC: 7 years
Education: University of Salford Manchester
Recent Experience:

- HRM at Gulf Drilling & Maintenance Co. from 2016 to 2019
- HR Team Lead at SGS from 2011 to 2016



Mr. Craig Rasmussen
General Manager – Drilling & Workover

Tenure at AEC: 9 years
Education: Rig Technician Level 3
Recent Experience:

- Drilling Superintendent at Grey Wolf Drilling from 2014 to 2015
- Operations Manager at Weatherford Drilling from 2007 to 2014



Mr. Jainuddin Jhabuawala
General Manager – Finance

Tenure at AEC: 8 years
Education: CA, Bachelor's Degree in Commerce
Recent Experience:

- Head of Finance at Hadi Hospital from 2015 till 2017
- Assurance Manager at E&Y from 2008 to 2014



Mr. Egbert Micame
Health, Safety, and Environment Manager

Tenure at AEC: 9 years
Education: Bachelor's Degree in Mechanical Engineering – University of San Jose
Recent Experience:

- QHSE Manager at Eurasia Drilling from 2013 to 2015
- Senior QHSE Advisor at Dalma Gulf Drilling from 2008 to 2013



Seasoned Leadership Team and Institutionalized Governance, cont'd.

AEC is Compliant with CMA's Listing Requirements

- The Company's Board of Directors consists of 7 members, including 2 independent seats.
- Board committees established in line with CMA requirements, including the Risk & Audit Committee and the Nomination & Remuneration Committee.
- Governance framework enhanced through updated policies and procedures to ensure full compliance with CMA regulations.
- Organizational structure strengthened with a compliance function and an Investor Relations function in place, supported by the appointment of a dedicated Investor Relations Officer.

Board of Directors



- Founding Chairman, Action Real Estate
- Founding Chairman of Action Hotels
- Board Member of Egypt Kuwait Holding

Sheikh Mubarak Al-Sabah
Chairman



- General Manager of Action Real Estate Company
- Vice Chairman of Action Hotels

Eng. Rawaf Bourisli
Vice Chairman



- Member of Arab Stock Market Union
- Board Member of Qurain Holding

Mr. Ahmed Al-Ajlan
Board Member and CEO



- CFO of Action Group Holdings from 2016 to 2023
- Group Financial Controller at M H Alshaya from 2006 to 2016

Mr. Vikas Arora
Board Member



- Partner at Soor Capital
- Previously VP of Investments at Gatehouse Capital

Mr. Mohamed T Razouqi
Board Member



- Key tenure at United Industries Company (KIPCO Group) from 2002 to 2013
- Held senior leadership roles at Al Ahlia Investment Group and others

Mr. Essa Khaled Essa Al Saleh
Independent Member

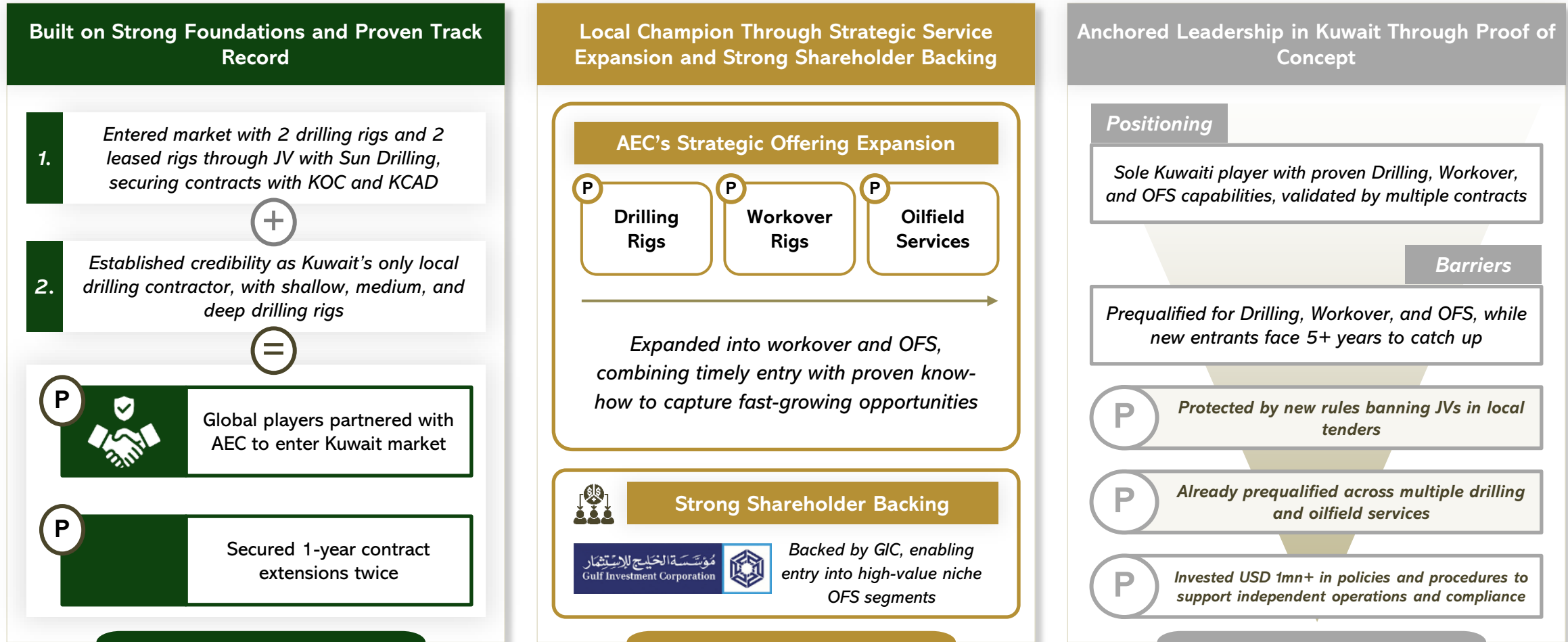


- Board Member of ACICO Industries & KNET
- Previously Group Chief of Retail & Private Banking at KFH and CEO – Wealth Management at BNP Paribas (Kuwait)

Mr. Waleed Mandani
Independent Member

Clear Strategy For Disciplined Growth and Shareholder Returns

Building Kuwait's Only Local Player Covering Drilling, Workover, and Oilfield Services



Source: Company Information



الشركة العمالية للطاقة (ش.م.ك.ع.)
Action Energy Company (K.S.C.P.)

Strategic Pillars of Growth



Sustain and Grow Market Leadership in Kuwait

Demand for onshore drilling underpinned by Kuwait Oil Company's long-term target to increase crude production capacity to 4.0 mmbpd (million barrels per day) by 2035 and expand free gas output.

With one of the youngest fleets in the country and a 94% success rate in drilling tenders to date, AEC is well-positioned to capture a share of this expansion.

The Company's strong track record, long-standing relationship with KOC, and fully pre-qualified rig fleet support its ability to sustain and grow market share in its core domestic market.



Expand and Diversify Oilfield Services

The Company has already secured pre-qualifications and awards in areas such as electric submersible pumps (ESP), slickline, inspection, and once-through steam generator (OTSG) services, and continues to pursue additional service line pre-qualifications.

Strategic partnerships with global technology providers enable knowledge transfer, technical capability enhancement, and transition from JV-based participation to independent execution.

This diversification broadens AEC's role as a partner to KOC, deepens integration with the upstream value chain, and enhances resilience through recurring service revenues.



Pursue Regional Expansion and Selective M&A

AEC is evaluating opportunities to replicate its operating model across the GCC, where significant incremental demand for drilling and workover rigs is expected by 2030. Growth avenues include bidding independently using existing pre-qualifications, entering into JVs, & selectively acquiring local operators or service providers to accelerate entry into attractive markets.

Within Kuwait, bolt-on acquisitions in OFS segments such as well services, slickline, and production support are also being assessed to broaden technical expertise and strengthen AEC's long-term value proposition.

All expansion is guided by a disciplined capital allocation framework, maintaining conservative leverage and a focus on sustainable shareholder returns.



Embedded HSE Culture Aligned with International Standards and Industry Best Practice

AEC Has a High HSE Standard Allowing it to Maximize Efficiency and Reduce Risk

HSEQ a Key Pillar to AEC's Successful Business Model



Key Memberships & Accreditations

9-Year Free LTI Safety Award
Awarded to Rig SD-16 with KOC in 2026

2-Year Free LTI Safety Award
Awarded to Rigs SD-206, SD-205, SD-204, SD-203, SD-202, & SD-201 with KOC in 2026

1-Year Free LTI Safety Award
Awarded to Rigs AEC-253, AEC-254, SD-207, SD-208, SD-215, SD-216, SD-217, SD-218, SD-219, SD-220 & SD-15 with KOC in 2026

Safety Metrics

	2022A	2023A	2024A	2025A	H1 2026
LTIR ⁽¹⁾	0.00	0.00	0.09	0.00	0.00
TRIR ⁽²⁾	0.00	0.00	0.18	0.09	0.09
RTAF ⁽³⁾	0.00	0.00	0.00	0.45	0.00
Employee Fatalities	0.00	0.00	0.00	0.00	0

HSE Standards on par with global standards

Strong HSE track record gives edge when tendering



Source: Company Information
Notes: (1) Lost-Time Incident Rate, (2) Total Recordable Incident Rate, (3) Road Traffic Accident Rate



Financial Review



Key Financial Highlights – H1 2026

Revenue

KWD **18.1** mn

▲ **+34%**

YoY

EBITDA

KWD **9.0** mn

▲ **+28%**

YoY

Net Profit

KWD **4.4** mn

▲ **+97%**

YoY

Backlog

KWD **349** mn

▲ **+105%**

YoY

Net Debt to Equity

0.83x

▼ June 2025: 1.65x

Op. Cash Flow

KWD **5.4** mn

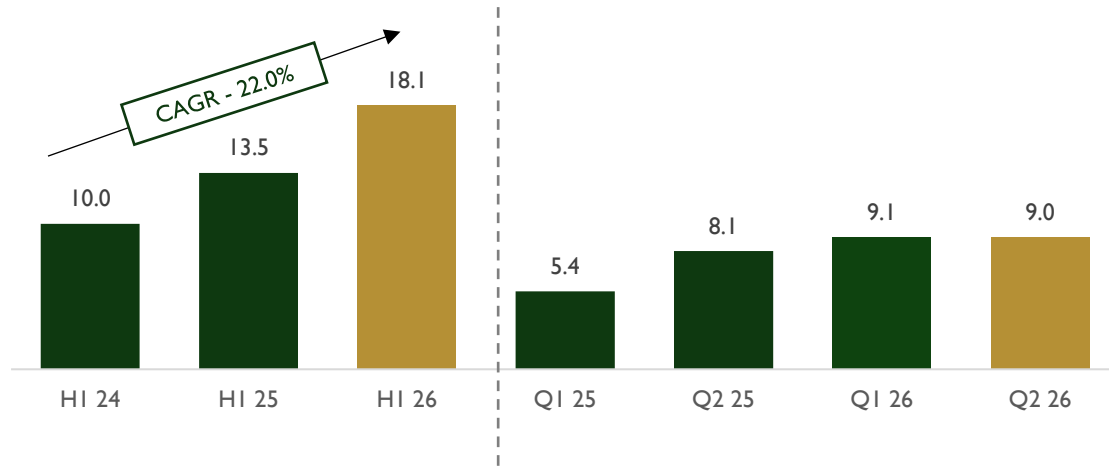
▲ **+48%**

YoY

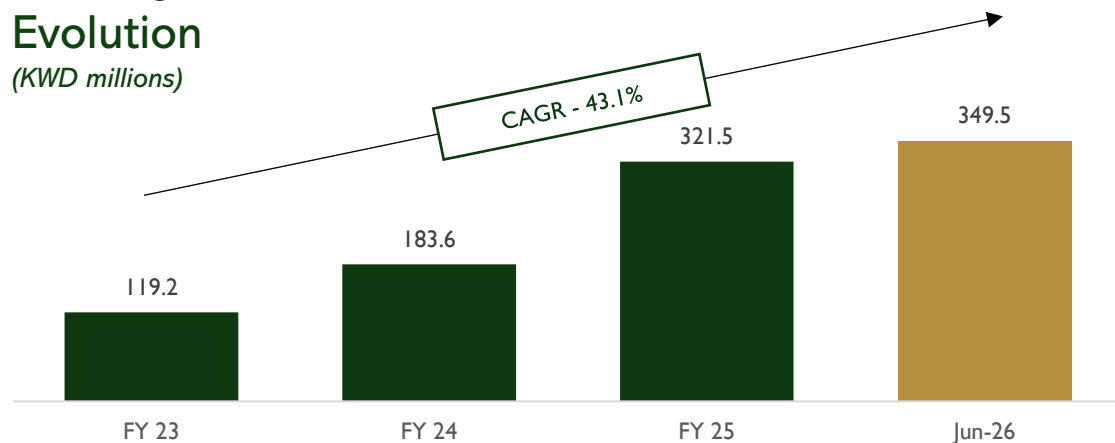


Revenue & Backlog

Revenue (KWD millions)



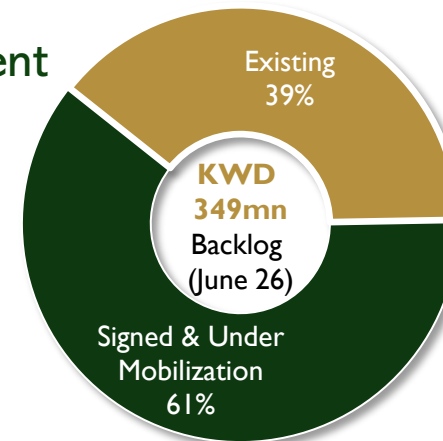
Backlog Evolution (KWD millions)



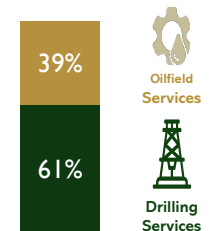
Highlights

- Revenue increased 34% YoY to KWD 18.1mn, due to:
 - H1- 26: all the 20 rigs were operational during the entire period
 - H1-25: 10 rigs were fully operational for six months and the remaining 10 rigs started operation in March, April and May 2025
- Backlog surged 105% YoY, strengthening multi-year revenue visibility and reinforcing the Company's ability to sustain growth through long-term, contractually secured cash flows.

Backlog By Segment (%)



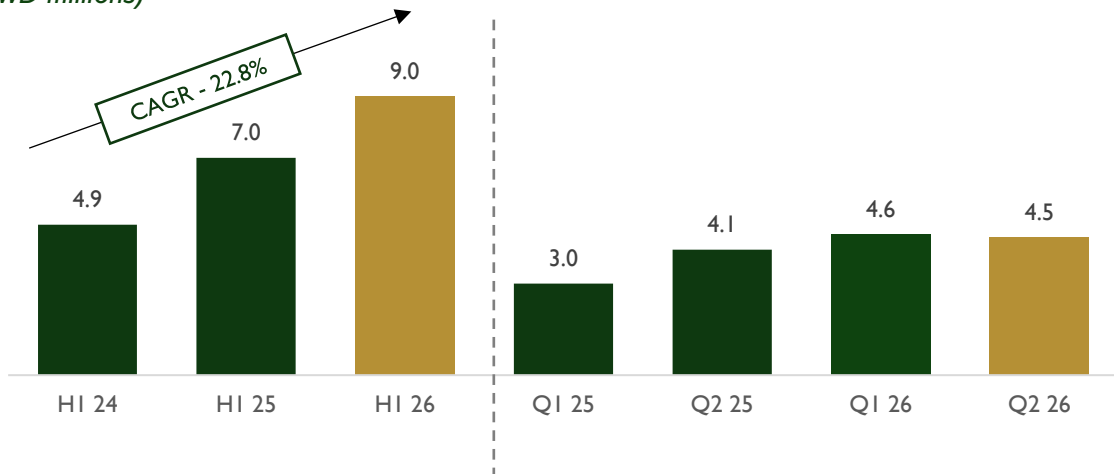
By Segment



Financial Performance

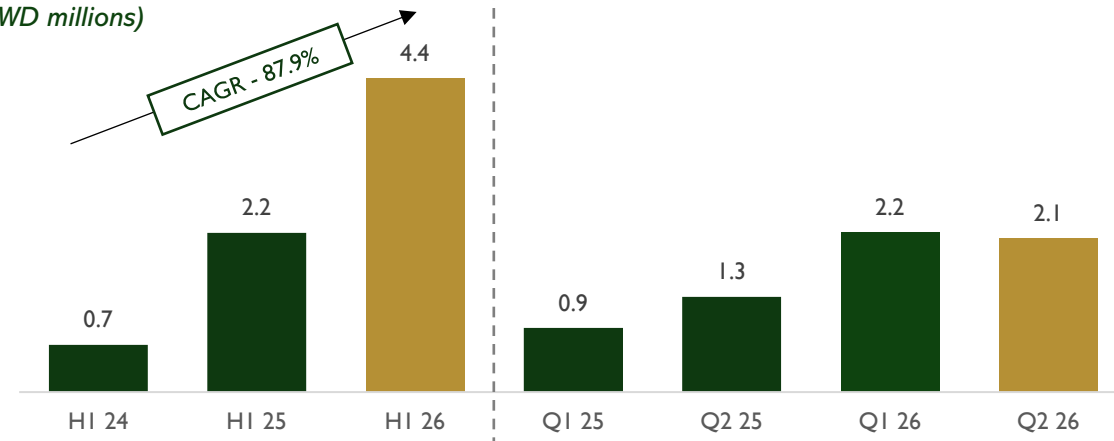
EBITDA

(KWD millions)



Net Profit

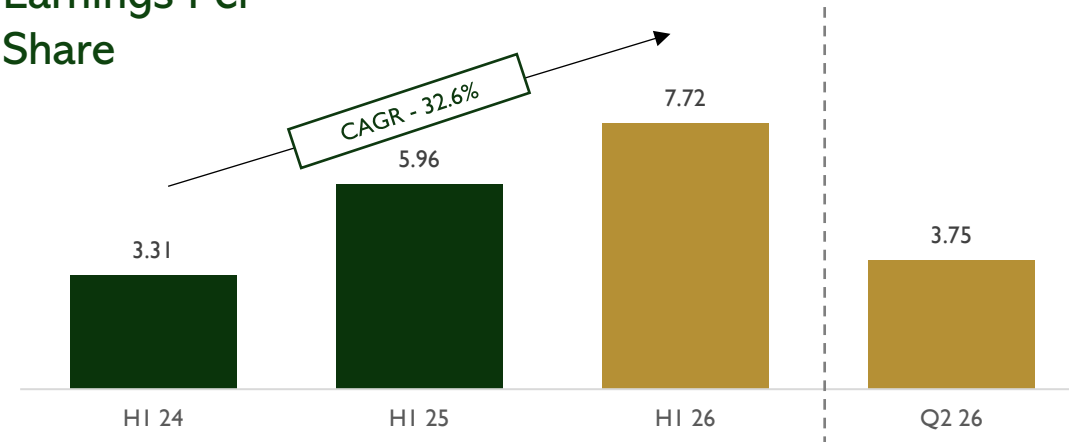
(KWD millions)



Highlights

- EBITDA increased to KWD 9.0mn (+28% YoY), supported by additional rigs operations
- Net profit nearly doubled to KWD 4.4mn (+97% YoY), driven by revenue growth and the elimination of finance costs associated with convertible preference shares
- EPS increased 30% YoY to 7.72 fils, reflecting improved profitability and enhanced returns to shareholders
- The post-IPO capital structure continues to support stronger earnings conversion and long-term value creation

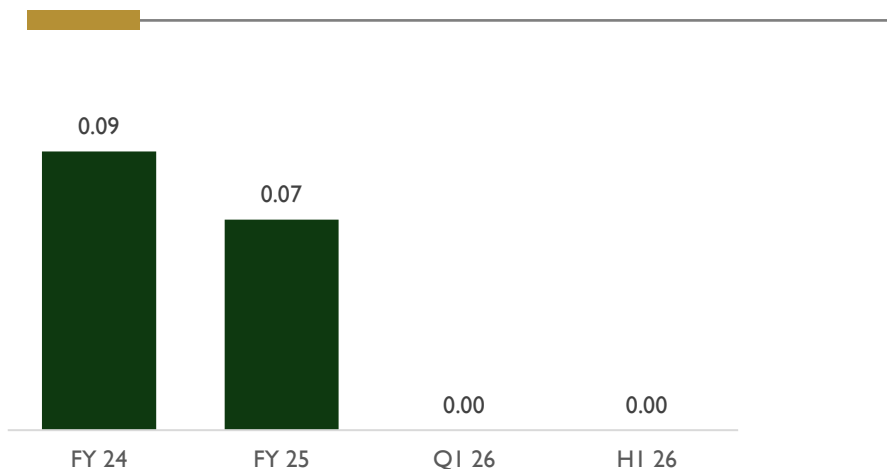
Earnings Per Share



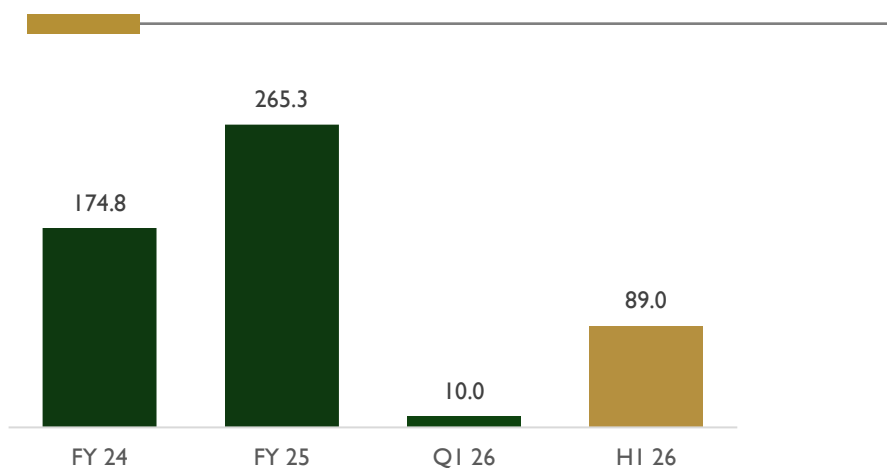
الشركة العمالية للطاقة (ش.م.ك.ع.)
Action Energy Company (K.S.C.P)

Key Operational Highlights

Lost Time Incident Rate (LTIR)



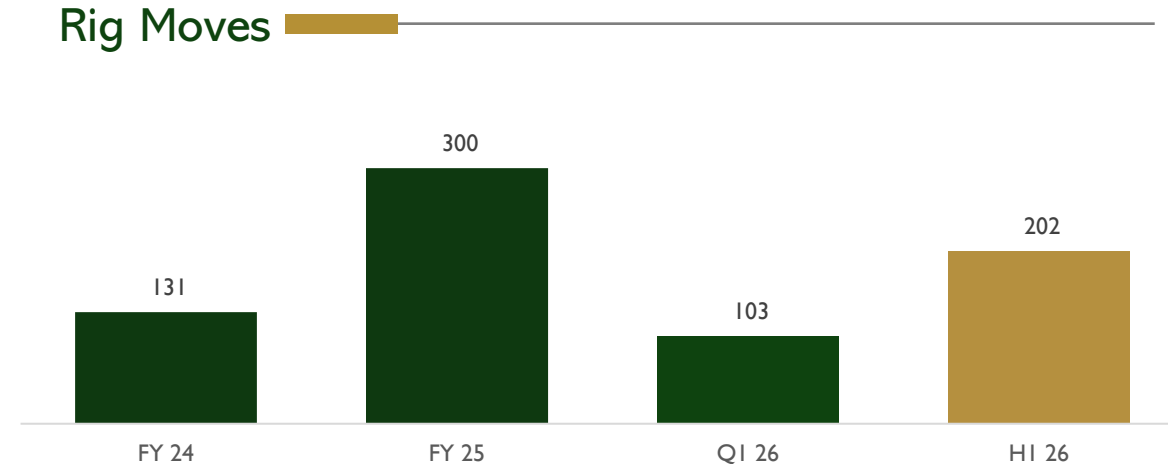
Non-Productive Time (NPT) - in hours



Highlights

- Strong safety performance maintained, with LTIR reduced to zero in H1 2026 and NPT remaining significantly below historical levels, reflecting effective operational execution and disciplined HSE practices.
- Rig mobility remained robust, with 202 rig moves completed during H1 2026, demonstrating the Company's ability to efficiently redeploy assets, support customer requirements, and maintain high fleet utilization

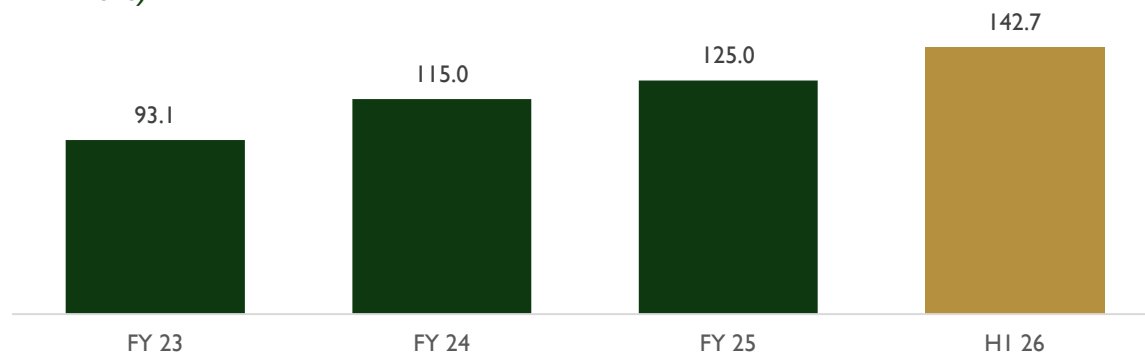
Rig Moves



Balance Sheet Position

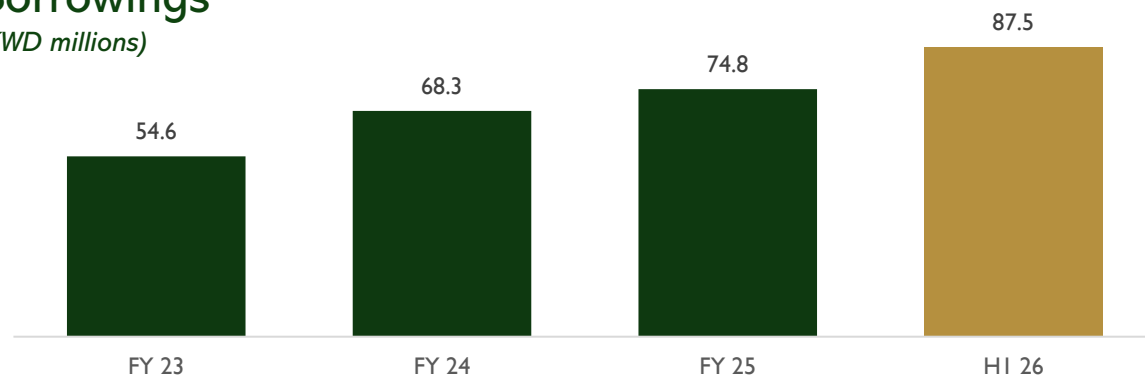
Fixed Assets

(KWD millions)



Total Borrowings

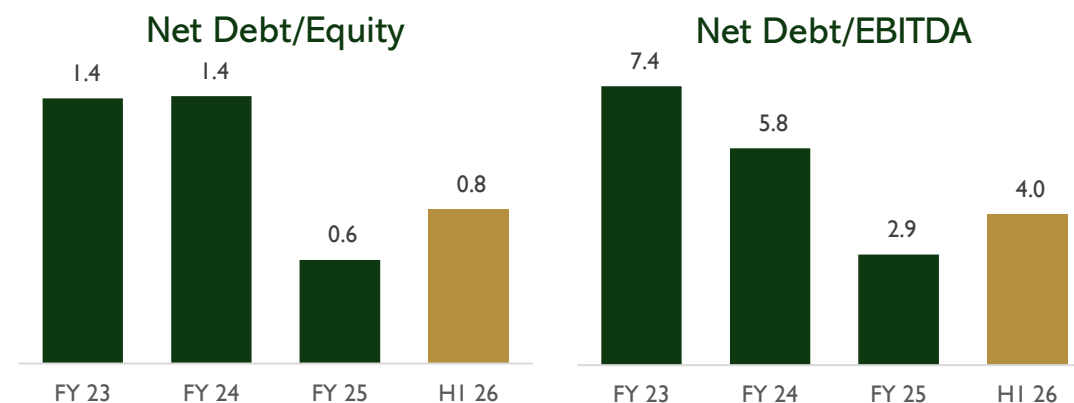
(KWD millions)



Highlights

- Fixed assets grew to KWD 142.7mn, reflecting continued investment in fleet capacity and infrastructure to support backlog execution and future earnings growth
- Borrowings increased in line with the Company's growth program, while leverage remained at manageable levels, supporting an efficient capital structure
- With a strengthened asset base, record backlog and adequate financing capacity, AEC is strategically positioned to capitalize on upcoming drilling and oilfield services opportunities

Leverage Ratios



Concluding Remarks



THANK YOU



Eman El Batl



ir@actionenergykw.com



الشركة العملية للطاقة (ش.م.ك.ع.)
Action Energy Company (K.S.C.P)



الشركة العمالية للطاقة (ش.م.ك.ع.)
Action Energy Company (K.S.C.P)

الشركة العمالية للطاقة / الربع الثاني من عام 2026 محضر مؤتمر المحللين

يستضيفه: شركة أرقام كابيتال



سيب - المنسق / NetRoadshow:

أهلاً وسهلاً بالجميع في مؤتمر المحللين للربع الثاني من 2026 للشركة العملية للطاقة. اسمي سيب، وسأكون منسق المكالمات اليوم للمشاركة بسؤال خلال جلسة الأسئلة والأجوبة، يُرجى استخدام صندوق الدردشة الموجود في الزاوية العلوية اليمنى من شاشة العرض - والآن، أود أن أنتقل إلى نور من أرقام كابيتال لتبدأ المكالمات. تفضل نور

نور الدين شريف - أرقام كابيتال:

صباح الخير ومساء الخير للسيدات والسادة أنا نورالدين شريف، ويسعدنا نيابةً عن أرقام كابيتال أن نرحب بكم في مؤتمر المحللين للشركة العملية للطاقة للنصف الأول من عام 2026. معنا اليوم من فريق الإدارة:

1. المهندس/ رواف بورسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة
2. السيد/ أحمد العجلان - عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي
3. السيد/ فيكاس أورورا - عضو مجلس الإدارة
4. السيد/ جين الدين جابواوالا - المدير العام للشؤون المالية
5. السيد/ إيفان تشيكونوف - المدير العام للخدمات وتطوير الأعمال.

و الآن مع السيد فيكاس أورورا من الشركة العملية للطاقة، تفضل

السيد/ فيكاس أورورا - عضو مجلس الإدارة.

شكراً نور. مساء الخير للجميع ومرحباً بكم في مؤتمر المحللين للشركة العملية للطاقة للنصف الأول من 2026. قبل البدء، يُرجى الانتباه إلى أن العرض اليوم قد يتضمن توقعات مستقبلية تنطوي على بعض المخاطر. قد تختلف النتائج الفعلية بسبب ظروف السوق والتغيرات التنظيمية وعوامل أخرى خارج سيطرتنا.

دعوني أبدأ بتقديم لمحة موجزة عن الشركة العملية للطاقة قبل أن ننتقل إلى استراتيجيتنا وأدائنا المالي. والرسالة الأساسية بسيطة وواضحة. تعد الشركة منصة حفر حديثة العهد، تُدار بانضباط تشغيلي عالٍ، وتتمتع بمعدلات تشغيل مرتفعة، مدعومة بحجم أعمال متراكمة توفر لنا رؤية واضحة ومتعددة السنوات للإيرادات والنشاط المستقبلي، وذلك في قطاع يتسم بطبيعته الدورية وتقلباته المستمرة. تأسست الشركة عام 2015 وأصبحت في أقل من عقد واحد من أبرز شركات خدمات الحفر البري في الكويت. تشغل الشركة حالياً 20 حفاراً برياً يمثلون 12% من أسطول الحفارات في الكويت، بطاقة إجمالية تبلغ 20,600 قوة حصانية عبر حفارات عالية المواصفات مع سبع حفارات إضافية قيد التجهيز.

تعمل الشركة عبر قطاعين متكاملين: خدمات الحفر المدعومة بأسطول حديث وعالي الاستخدام. إلى جانب خدمات الحفر، نعمل بشكل مدروس على بناء وتوسيع قطاع خدمات حقول النفط، والذي يشمل دعم دورة حياة البئر بالكامل من خلال قدراتنا التشغيلية الداخلية وشراكاتنا الفنية المتخصصة.

اليوم، لا تزال خدمات حقول النفط تمثل نسبة محدودة من إيراداتنا، إلا أنها تُعد ركيزة استراتيجية مهمة لنمو أعمالنا. فمن خلالها نرتقي في سلسلة القيمة، ونعمّق علاقاتنا مع شركات النفط الوطنية، ونقلّل من اعتمادنا على عدد الحفارات العاملة وحده كمحرك للنمو. كما تمتلك الشركة أعمالاً متراكمة بقيمة 349 مليون دينار كويتي (ما يعادل 1.1 مليار دولار) تُوفر رؤية للإيرادات وتدفق نقدي قوي متعدد السنوات.

ونُوضح هذه الصفحة قوة منصتنا المتكاملة. فخدمات الحفر تمثل حالياً 99% من إجمالي إيراداتنا، وهي بالفعل مصدر قوتنا الرئيسي مدعومة بأسطول حديث عالي المواصفات يضم حفارات تتراوح قدراتها بين 550 و3,000 حصان.



وفي المقابل، نواصل التوسع تدريجياً في قطاع خدمات حقول النفط ضمن استراتيجية تنويع الأعمال، حيث نقدم مجموعة متكاملة من الخدمات تشمل أنظمة الرفع الاصطناعي بالمضخات الغاطسة الكهربائية (ESP)، وخدمات الخطوط السلكية (Slickline)، وخدمات الفحص والتفتيش وغيرها. وقد تم بالفعل ترسية عدد من العقود الرئيسية في هذا القطاع، ومن المتوقع أن تبدأ في المساهمة بشكل ملموس في النتائج خلال الفترات القادمة.

وبهذا، أود الآن أن أنتقل الى نائب رئيس مجلس الإدارة، المهندس رواف بورسلي، ليتحدث عن أبرز المقومات التي تجعل الشركة فرصة استثمارية واعدة وجاذبة.

المهندس/رواف بورسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة.

شكراً، فيكاس، ومساء الخير جميعاً. في هذا الجزء، سنستعرض كيف تنجح الشركة في تحويل أسسها التشغيلية القوية ومكانتها الريادية الواضحة في السوق الكويتي إلى نمو مستدام ومدرّوس وممول بشكل منضبط. وترتكز استراتيجيتنا على ثلاثة محاور رئيسية:

- تعزيز أعمال الحفر الأساسية وتطويرها.
- التوسع الانتقائي في خدمات حقول النفط.
- الحفاظ على الانضباط المالي الذي يمكّننا من تحقيق النمو عبر مختلف دورات السوق.

وسأستعرض معكم أبرز مقوماتنا الاستثمارية، وأساسيات السوق الكويتي، وقوة نموذج أعمالنا، إضافة إلى محفظة الأعمال المتراكمة التي تدعم وضوح الرؤية المستقبلية لأرباحنا.

تلخص هذه الصفحة الأسباب التي تجعلنا نرى في الشركة العمليّة للطاقة فرصة استثمارية جاذبة. فنحن نعمل في قطاع يتمتع بأساسيات هيكلية قوية، ونوفر لعملائنا مجموعة متكاملة من خدمات التنقيب والإنتاج في قطاع النفط والغاز، من خلال فريق يتمتع بخبرة كبيرة ويعمل ضمن إطار حوكمة مركزي ومنظم.

كما توفر لنا محفظة الأعمال المتراكمة والمتعاقد عليها مسبقاً رؤية واضحة للإيرادات على مدار سنوات متعددة، فيما يسهم أسطولنا الحديث في تعزيز الكفاءة التشغيلية ومعايير السلامة، ويعزز نموذجنا المالي المرن قدرتنا على تحقيق تدفقات نقدية قوية عبر مختلف دورات السوق.

تُعد الشركة العمليّة للطاقة واحدة من الشركات الرائدة في مجال الحفر البري وخدمات حقول النفط في الكويت، مع حضور تشغيلي يشمل مختلف مناطق البلاد، بما في ذلك شمال الكويت وغربها وجنوبها وشرقها.

وحتى يونيو 2026، نشغل 20 حفارة بمعدل تشغيل يبلغ 100%، ويبلغ متوسط عمر أسطولنا نحو 3.07 سنوات فقط، مما يعد مستوى أقل بكثير من متوسط أعمار أساطيل الحفر البري عالمياً.

وقد انعكس هذا الحجم التشغيلي على أدائنا المالي القوي، حيث حققنا إيرادات بلغت 18.1 مليون دينار كويتي وأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء (EBITDA) بقيمة 9 ملايين دينار كويتي، بهامش بلغ 49.8%. ويأتي ذلك مرتفعاً عن نتائج العام 2025 التي سجلنا خلالها إيرادات بقيمة 31.9 مليون دينار كويتي وهامش بلغ 51.3%، بالتزامن مع نمو حجم الأسطول بمقدار خمسة أضعاف مقارنة بعام 2022.



كما أن سجلنا 0 معدل حوادث الوقت الضائع (Lost Time Incidents) ، إلى جانب التزامنا بالتنفيذ المنضبط وعلاقتنا الراسخة مع شركة نفط الكويت، مما يعزز مكانتنا كشريك وطني مفضل في هذا القطاع. ويستند نموذجنا المالي إلى قدرة عالية على تحقيق تدفقات نقدية، مدعوماً بخمسة عوامل رئيسية متكاملة تعزز بعضها بعضاً.

أولاً: قاعدة إيرادات متعاقد عليها إلى حد كبير ومحمية من المخاطر، ومدعومة بمحفظة عقود قوية.

ثانياً: هوامش ربح قوية يحافظ عليها هيكل ترشيد التكاليف.

ثالثاً: إدارة منضبطة للنفقات الرأسمالية ورأس المال العامل.

رابعاً: هيكل رأسمالي فعال يتيح مجالاً إضافياً لتحسين عملياتنا .

وأخيراً: عوائد تُعد من الأفضل في القطاع، مع قدرة على تحقيق نمو تراكمي مستدام على مدى السنوات .

والرسالة الأساسية هنا هي أن نمو الشركة العميلة للطاقة يتم تمويله ذاتياً إلى حد كبير. فنحن قادرون على توسيع أسطولنا وزيادة طاقتنا التشغيلية دون الحاجة إلى زيادة مستويات المديونية بشكل كبير أو التأثير سلباً على العوائد المحققة لمساهميننا الكرام.

تتمتع الشركة العميلة للطاقة بمكانة قوية للاستفادة من قاعدة الموارد الاستثنائية التي تتميز بها الكويت، والتي تشمل أحد أعلى معدلات عمر الاحتياطيات على مستوى العالم، إذ يُقدَّر بنحو 276 عاماً، إلى جانب تكلفة إنتاج تنافسية تبلغ حوالي 8.5 دولارات للبرميل، وكثافة انبعاثات كربونية منخفضة تُقدَّر بنحو 8.5 كيلوغرامات من ثاني أكسيد الكربون لكل برميل.

كما يتمتع السوق الكويتي بحواجز دخول مرتفعة، مدعومة بمتطلبات تنظيمية وترخيصية صارمة، ما يعزز استقرار القطاع ويحافظ على تنافسيته.

ونلخص عناصر مركزنا الاستراتيجي في أربعة محاور رئيسية:

- **التوقيت المناسب:** حيث يواصل قطاع الحفر البري في دول مجلس التعاون الخليجي إظهار مستويات عالية من المرونة، بالتزامن مع التزام شركات النفط الوطنية باستثمارات كبيرة وطويلة الأجل.
- **الموقع المناسب:** من خلال وجودنا في أسواق تُعد ذات أهمية استراتيجية لأمن الطاقة.
- **الأصول المناسبة:** إذ نمتلك أحد أحدث أساطيل الحفر في الكويت.
- **الأفراد المناسبون:** من خلال فريق إداري متمرس يتمتع بخبرة تتجاوز عقداً من الزمن في القطاع.

ومرة أخرى، فإن النقطة الأهم التي نود التأكيد عليها هي أن نمو أعمال الشركة العميلة للطاقة لا يعتمد على ارتفاع أسعار النفط بل يستند إلى أهداف الدولة طويلة الأجل لزيادة الطاقة الإنتاجية، وهي عوامل أكثر استدامة واستقراراً من تقلبات الدورية لأسعار السلع الأساسية.

وعلى امتداد دورات السوق المختلفة، نجحت الشركة العميلة للطاقة في توسيع نطاق عملياتها التشغيلية باستمرار، مع تنمية محفظة الأعمال المتراكمة وتحسين مستويات الربحية، في الوقت الذي ظلت فيه إلى حد كبير محمية من تقلبات أسعار النفط بفضل نموذج التعاقد القائم على أسعار التأجير اليومية المتفق عليها.

بين عام 2022 والنصف الأول من عام 2026، ارتفعت محفظة الأعمال المتراكمة من 131 مليون دينار كويتي إلى 349 مليون دينار كويتي، كما ارتفع عدد الحفارات التشغيلية من أربع حفارات إلى 20 حفارة، أي بزيادة قدرها 16 حفارة و218 مليون دينار كويتي في محفظة الأعمال المتراكمة.

وخلال هذه الفترة، حافظت معدلات الإنتاجية على مستويات تقارب 99%، فيما أسهمت قاعدة التكاليف المنضبطة في حماية هوامش الربحية رغم تقلبات الكبيرة التي شهدتها أسعار البرنت. ويُظهر ذلك بوضوح قوة عمليات الشركة العميلة للطاقة حيث ترتبط إيراداتنا بنشاطنا التشغيلي المتعاقد عليه أكثر من ارتباطها بأسعار النفط. وتمثل هذه ميزة مهمة نحصر على الحفاظ عليها وتعزيزها. ونعمل عبر مختلف مراحل سلسلة القيمة في قطاع الاستكشاف والإنتاج، بدءاً من الاستكشاف والحفر وإنشاء الآبار، مروراً بعمليات تحسين الإنتاج وصولاً إلى خدمات التدخل في الآبار.



ويتعزز ذلك من خلال شراكات استراتيجية مع عدد من الشركات العالمية الرائدة، بما يتيح لنا الوصول إلى خدمات متخصصة وعالية القيمة. ويمنحنا هذا النموذج التعاوني القدرة على توسيع نطاق خدماتنا، وتعميق التكامل مع عملائنا، ونقل الخبرات والمعارف الفنية بما يمكننا مستقبلاً من تقديم هذه الخدمات بشكل مستقل مع تطور قدراتنا التشغيلية والفنية.

كما نشغل أحد أحدث أساطيل الحفر في المنطقة، بمتوسط عمر يبلغ 3.07 سنوات فقط، مقارنة بمتوسط يقارب 15.9 سنة في الكويت، ومتوسط أعلى في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ودول مجلس التعاون الخليجي بشكل عام.

ويتميز أسطولنا بتوزيع متوازن من حيث القدرات الحصانية، والأهم من ذلك أن 100 % من حفاراتنا متعاقد عليها وتعمل حالياً بكامل طاقتها التشغيلية، مما يدعم معدلات استخدام مرتفعة، ويحد من فترات التوقف، ويعزز مستويات السلامة التشغيلية المتميزة.

ويُمثل امتلاك أسطول حديث ميزة اقتصادية مهمة أيضاً، إذ يساهم في خفض تكاليف الصيانة، وتقليل الوقت غير المنتج، وتعزيز قدرتنا التنافسية عند التقدم للمنافسة على العقود الجديدة. وترتكز محفظة الأعمال المتراكمة لدينا على عقود طويلة الأجل، حيث يبلغ متوسط العمر المتبقي المرجح للعقود 5.2 سنوات، فيما يبلغ متوسط مدة العقود 4.9 سنوات. كما تتمتع محفظة الأعمال المتراكمة بدرجة جيدة من التنوع، إذ تمثل خدمات الحفر 61 % منها، بينما تمثل خدمات حقول النفط 39 % مع توزيعها بين العقود القائمة والحفارات التي لا تزال في مرحلة التجهيز للتشغيل.

ويمنحنا ذلك رؤية واضحة لأرباحنا على مدى سنوات متعددة. كما أن نحو 95 % من إيراداتنا بالدينار الكويتي، ما يوفر حماية طبيعية من مخاطر تقلبات العملات. وتغطي محفظة الأعمال المتراكمة صافي الدين بما يقارب 4.8 مرة، مع وجود بنود تجديد سنوية للعقود الرئيسية تم الاتفاق عليها مسبقاً. وتُشكل محفظة الأعمال المتراكمة الأساس الذي تستند إليه موثوقية تدفقاتنا النقدية، كما توفر مستوى مهماً من الحماية للمستثمرين في مواجهة المخاطر المحتملة.

وبهذا، أود الآن أن أترك الكلمة للسيد إيفان تشيكونوف، المدير العام للخدمات، لاستعراض جوانب القيادة والحوكمة والاستراتيجية.

السيد/ إيفان تشيكونوف - المدير العام للخدمات وتطوير الأعمال

شكراً، مهندس رواف، ومساء الخير للجميع.

يجمع فريقنا القيادي بين خبرات عميقة في مختلف مجالات القطاع، تشمل عمليات الحفر، والمجال المالي، والصحة والسلامة والبيئة (HSE)، وخدمات الحقول النفطية، إلى جانب قيادات تنفيذية أُمضت في الشركة العمالية للطاقة ما بين ثلاث وتسع سنوات.

وقد شكّل ذلك ميزة تنافسية حقيقية لنا، إذ يوفر الاستقرار التشغيلي اللازم لتحقيق نمو سريع، مع الحفاظ على هوامش ربح مرتفعة وسجل سلامة يُعد من الأفضل في القطاع. وإلى جانب قوة فريق الإدارة العليا، استثمرنا بشكل كبير في تعزيز الحوكمة، كما يتضح في الصفحة التالية.

يضم مجلس إدارتنا سبعة أعضاء، من بينهم عضوان مستقلان، كما تعمل لجنتا المخاطر والتدقيق، والترشيحات والمكافآت، بما يتوافق بالكامل مع متطلبات هيئة أسواق المال الكويتية. كما قمنا بتعزيز إطار الحوكمة من خلال تحديث السياسات والإجراءات، وتطوير وظائف الامتثال، واستحداث الإدارة المتخصصة بعلاقات المستثمرين. وبالنسبة للمستثمرين في أسواق المال، فإن هذا يعني مزيداً من الشفافية، ورقابة مؤسسية قوية، والتزاماً بأفضل الممارسات المتبعة في الأسواق، مع مواصلة توسيع نطاق أعمالنا والحفاظ على أعلى المعايير التشغيلية.

وكما توضح الصفحة التالية، فإن هذه العناصر تشكل الأساس لخارطة الطريق الاستراتيجية للشركة. تُعد الشركة العمالية للطاقة الشركة المحلية الوحيدة في الكويت التي تقدم خدمات الحفر، وصيانة الآبار (Workover)، وخدمات الحقول النفطية ضمن منصة متكاملة واحدة، وهي مكانة تؤكدتها العقود المتعددة التي حصلت عليها الشركة، بدعم من مساهمين أقوياء وشركاء فنيين عالميين.



كما أن ارتفاع حواجز الدخول إلى السوق، ومتطلبات التأهيل الصارمة، والضوابط المنظمة للمشاريع المشتركة في المناقصات المحلية، كلها عوامل تسهم في حماية مركزنا التنافسي. وفي المقابل، يواجه أي منافس جديد حاجة إلى ما لا يقل عن خمس سنوات لبناء سجل الأداء والخبرات والحصول على التأهيلات المطلوبة بما يمكنه من الوصول إلى مستوى التأهيل والتواجد الذي تتمتع به الشركة العملية للطاقة اليوم.

يرتكز أساس استراتيجيتنا على توسيع وتعزيز ميزتنا التنافسية. فكل تأهيل جديد نحصل عليه، وكل عقد جديد نفوز به، يسهم في ترسيخ مكانتنا في السوق، وتعزيز ولاء العملاء، وتقليل مخاطر الاستبدال من قبل المنافسين، وتمكيننا من تقديم خدمات ذات قيمة مضافة عالية تدعم تحقيق عوائد قوية ومستدامة على المدى الطويل.

وترتكز المرحلة المقبلة من نمو الشركة على ثلاثة محاور رئيسية:

أولاً: الحفاظ على الريادة في السوق الكويتي وتعزيزها. ويستند ذلك إلى خطة شركة نفط الكويت لرفع الطاقة الإنتاجية للنفط الخام إلى أربعة ملايين برميل يومياً بحلول عام 2035، إضافة إلى معدل نجاحنا البالغ 94% في مناقصات الحفر التي شاركنا فيها حتى الآن.

ثانياً: التوسع وتنويع خدمات الحقول النفطية، مستفيدين من التأهيلات التي حصلنا عليها في مجالات المضخات الغاطسة الكهربائية (ESP)، وخدمات الخطوط السلكية (Slickline)، وفحص الأنابيب، وخدمات مولدات البخار، مع الانتقال تدريجياً من المشاركة عبر المشاريع المشتركة إلى التنفيذ المستقل الكامل لهذه الخدمات.

ثالثاً: السعي إلى التوسع الإقليمي الانتقائي واستكشاف فرص الاندماج والاستحواذ في دول مجلس التعاون الخليجي، حيث من المتوقع أن يشهد السوق طلباً كبيراً على الحفارات بحلول عام 2030، وذلك ضمن إطار من الانضباط في تخصيص رأس المال والحفاظ على مستويات مديونية منخفضة.

والعامل المشترك بين هذه المحاور الثلاثة هو النمو المنضبط، حيث نركز جهودنا على الأسواق والفرص التي تمنحنا فيها خبراتنا وعلاقاتنا وسجل إنجازاتنا ميزة واضحة ومساراً موثقاً لتحقيق النمو.

وفي الصفحة التالية، أود أن أسلط الضوء على تركيزنا الراسخ على ثقافة الصحة والسلامة والبيئة في الشركة العملية للطاقة.

تُعد الصحة والسلامة والبيئة (HSE) إحدى الركائز الأساسية لأعمال الشركة. فنحن نعمل وفقاً للمعايير الدولية، مدعومين بالالتزام قوي من الإدارة العليا، وممارسات تشغيلية منضبطة، ومتابعة مستمرة في جميع مواقع العمل.

وتتحدث النتائج عن نفسها؛ فقد حققنا:

- صفر معدل حوادث الوقت الضائع (Lost Time Incidents).
- صفر وفيات بين الموظفين.
- العديد من الجوائز وشهادات التقدير طويلة الأجل في مجال السلامة من شركة نفط الكويت.

ومن أبرز هذه الإنجازات حصول الحفارة (SD-16) في عام 2026 على جائزة استثنائية تقديراً لإتمام تسع سنوات متتالية دون أي حادث يؤدي إلى فقدان وقت العمل.

ولا تقتصر أهمية هذا السجل المتميز على حماية موظفينا فحسب، بل يمثل أيضاً ميزة تجارية مهمة، حيث يمنحنا أفضلية تنافسية عند التقدم للمنافسة على العقود المتخصصة وعالية القيمة التي تطرحها شركة نفط الكويت. وبهذا، أود أن أختتم الجزء الخاص بالصحة والسلامة والبيئة، وأن أترك الكلمة للسيد جين الدين، المدير العام للشؤون المالية، ليستعرض أدائنا المالي.



السيد/ جين الدين جابوالا- المدير العام للشؤون المالية

شكراً جزيلاً، إيفان.

خلال الصفحات القليلة القادمة، سأستعرض معكم أداءنا من حيث الربحية، وتحقيق تدفقات نقدية، وتطور محفظة الأعمال المتراكمة، وقوة مركزنا المالي. والرسالة الرئيسية التي نود التأكيد عليها هي أننا نحقق نمواً عالي الجودة؛ حيث ينعكس النمو القوي في الإيرادات على الأرباح والتدفقات النقدية بصورة متسارعة، كما أسهم الاكتتاب العام بشكل ملموس في تعزيز مركزنا المالي، بما يهيئ الشركة لخلق قيمة مستدامة على المدى الطويل.

وفي الصفحة التالية، نستعرض أداء الإيرادات. ارتفعت الإيرادات بنسبة 34 % على أساس سنوي لتصل إلى 18.1 مليون دينار كويتي، مدفوعة بالتشغيل الكامل لأسطول يضم 20 حفارة، بما في ذلك 10 حفارات جديدة ساهمت في النتائج خلال كامل الفترة.

كما ارتفعت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء (EBITDA) بنسبة 28 % لتصل إلى 9 ملايين دينار كويتي خلال النصف الأول من العام، في حين تضاعف صافي الربح ليبلغ 4.4 ملايين دينار كويتي. ويعكس النمو الأعلى في الأرباح مقارنة بنمو الإيرادات، الأداء القوي للإيرادات، بالإضافة إلى إلغاء تكلفة الفائدة المرتبطة بالأسهم التفضيلية القابلة للتحويل عقب تحويلها في أكتوبر 2025.

وارتفعت التدفقات النقدية التشغيلية بنسبة 48 % لتصل إلى 5.4 ملايين دينار كويتي، بينما تضاعفت محفظة الأعمال المتراكمة بأكثر من الضعف على أساس سنوي، مسجلة نمواً قدره 105 % لتصل إلى 349 مليون دينار كويتي. كما تحسنت نسبة صافي الدين إلى حقوق الملكية لتبلغ 0.83 مرة. والخلاصة هنا أن جودة النمو واضحة، حيث تنمو الأرباح والتدفقات النقدية بوتيرة أسرع من نمو الإيرادات فيما تراجع مستويات المديونية تدريجياً بالتزامن مع توسع أعمال الشركة.

وشهدت مكونات محفظة الأعمال المتراكمة تحولاً ملحوظاً، حيث أصبحت 61 % لخدمات الحفر و 39 % لخدمات الحقول النفطية، وهو ما يعكس نجاح استراتيجية التنوع التي تنفذها الشركة. وفي حين أن الأرباح الفصلية تتسم بالاستقرار المقصود نتيجة طبيعة هيكل العقود، فإننا نشهد نمو سريع لمحفظة الأعمال المتراكمة وزيادة تنوعها، بما يدعم الأرباح المستقبلية.

وارتفعت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء (EBITDA) بنسبة 28 % على أساس سنوي لتبلغ 9 ملايين دينار كويتي .

أما تراجع الهامش بشكل طفيف، فقد جاء نتيجة انخفاض الإيرادات الأخرى وتسجيل خسائر استثمارية غير محققة، وليس نتيجة أي ضعف في الأداء التشغيلي الأساسي. كما ارتفعت المصروفات العمومية والإدارية بنسبة 44 %، مدفوعة بزيادة تكاليف الموظفين بعد الإدراج في البورصة، إضافة إلى مصروفات التسويق والإعلان، بما في ذلك المصروفات غير المتكررة المرتبطة بمشاركتنا في معرض ومؤتمر الكويت للنفط والغاز ، وهي إلى حد كبير تكاليف طبيعية لشركة مدرجة تشهد نمواً متواصلاً.

وفي الوقت نفسه، تضاعف صافي الربح تقريباً ليصل إلى 4.4 ملايين دينار كويتي، مدعوماً بقوة الإيرادات وإلغاء تكلفة الفائدة المرتبطة بالأسهم التفضيلية القابلة للتحويل عقب تحويلها في أكتوبر 2025. وخلال الفترة، تم استثمار 20.5 مليون دينار كويتي كنفقات رأسمالية، حُصصت لتوسعة الأسطول وفتح مسارات نمو جديدة. وننظر إلى هذه الفترة باعتبارها مرحلة استثمار استراتيجي مدروس يهدف إلى دعم تنفيذ الأعمال المتراكمة المتعاقد عليها وتعزيز نمو الإيرادات والأرباح مستقبلاً.

وتبقى السلامة على رأس أولوياتنا في الشركة العملية للطاقة. فقد سجلنا معدل حوادث الوقت الضائع صفرًا خلال هذه الفترة. كما حققنا متوسط معدل تشغيل بلغ 100 % عبر جميع الحفارات التشغيلية العشرين، ونفذنا 202 عملية نقل وتحريك للحفارات خلال الفترة، بما يعكس مستوى النشاط المرتفع الذي تمت إدارته بكفاءة وانضباط واستمرارية.

وسجلنا وقت غير منتج (Non-Productive Time) يبلغ 89 ساعة فقط، ما يعكس كفاءة عملياتنا، مع استمرار نمو حجم الأعمال.



ويُظهر ذلك الفوائد المترتبة على ارتفاع الإنتاجية مع زيادة مستويات النشاط، حيث أسهم التنفيذ المنضبط، والأداء القوي في مجال السلامة، وانخفاض فترات التوقف في تعزيز الكفاءة التشغيلية، مما أتاح المجال تحويل نسبة أكبر من نمو الإيرادات إلى أرباح.

كما ارتفعت الأصول الثابتة إلى 142 مليون دينار كويتي، ما يعكس استمرار استثماراتنا الرأسمالية في الأسطول والبنية التحتية دعماً لتنفيذ محفظة الأعمال المتراكمة وتعزيز نمو الإيرادات على المدى الطويل. وبلغت نسبة صافي الدين إلى حقوق الملكية 0.8 مرة، في حين تضاعفت حقوق الملكية تقريباً لتصل إلى 86.5 مليون دينار كويتي عقب طرح العام الأولي، بينما بلغت نسبة صافي الدين إلى الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء (Net Debt/EBITDA) نحو 4 مرات. كما ساهم اتباع نهج منضبط في الاقتراض في الحفاظ على مستويات مديونية يمكن إدارتها بكفاءة، بما يدعم استدامة الهيكل الرأسمالي. وبلغ إجمالي الدين 87.5 مليون دينار كويتي بنهاية يونيو، مع إعادة تمويل ما يقارب 44% منه من خلال تسهيلات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، ما أسهم في توسيع وتنوع مصادر التمويل. وبشكل عام، حافظت الشركة العملية للطاقة على مركز مالي منخفض المخاطر ومرن، يتيح تمويل النمو المستقبلي مع المحافظة على وضع مالي قوي ومحفّظ.

وبهذا، أود أن أعيد الكلمة إلى المهندس رواف بورسلي لتقديم كلمته الختامية.

رواف بورسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة

شكراً جزيلاً لك، جين الدين.

وإذا سمحتم لي قبل أن أختتم، أن أبتعد قليلاً عن الأرقام وأسلط الضوء على المسيرة التي صنعت هذه النتائج. قبل نحو أربع سنوات فقط، كانت الشركة العملية للطاقة تمتلك أسطولاً يضم أربع حفارات فقط. أما اليوم، فنحن نشغل أكثر من 20 حفارة بمعدل تشغيل يبلغ 100%، ونمتلك أحد أحدث أساطيل الحفر على مستوى العالم.

وخلال هذه الفترة المالية، واصلنا تحقيق نتائج قوية، حيث نمت الإيرادات بأكثر من 34%، وبلغ هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء ما يقارب 50%، في حين تضاعف صافي الربح تقريباً.

لكن الرقم الذي أود أن يبقى حاضراً في أذهانكم هو محفظة الأعمال المتراكمة البالغة 349 مليون دينار كويتي، والتي تزيد على ضعف مستواها قبل عام واحد. وهذا الرقم ليس توقعاً أو طموحاً مستقبلياً، بل يمثل أعمالاً متعاقداً عليها بالفعل، بالدينار الكويتي، وتوفر إيرادات متعددة السنوات تم توقيع عقودها مسبقاً.

لذلك، فإن رسالتنا بسيطة وواضحة:

أسطولنا حديث. ومحفظة أعمالنا المتراكمة قوية. ومركزنا المالي قوي. وشراكتنا مع شركة نفط الكويت نواصل ترسيخها وتعزيزها يوماً بعد يوم. وعلى الرغم من الأحداث الأخيرة، فإن عملياتنا لم تتعرض لأي انقطاع، وسنواصل العمل ضمن بيئة تشغيلية آمنة.

إن الشركة العملية للطاقة لا تكتفي بالمشاركة في مستقبل قطاع الطاقة في الكويت، بل تسهم في رسم ملامحه وصناعته وبذلك، أود أن أشكركم جميعاً على انضمامكم إلينا اليوم. وبهذا نكون قد وصلنا إلى ختام العرض التقديمي، ويسعدنا الآن الإجابة عن أي أسئلة قد تكون لديكم. شكراً جزيلاً لكم.

سيب - المنسق

أود فقط تذكير الجميع بأنه يمكنكم إرسال أسئلتكم من خلال صندوق الأسئلة والأجوبة الموجود في الزاوية العلوية اليمنى من شاشة العرض. شكراً لكم.



نور الدين شريف - أرقام كابيتال

إذا سمحتم، الى أن تردنا الأسئلة من المشاركين، أود أن أ طرح سؤالاً سريعاً.
هل يمكنكم تزويدنا بآخر المستجدات بشأن أي حفارات قد تكون في وضع الاستعداد أو قد تتعرض للتعليق المحتمل؟
كما نود الحصول على رؤية أوضح بشأن توقعات النصف الثاني من العام مقارنة بالنصف الأول .

رواف بورسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة

نعم، بالتأكيد. هذا سؤال مهم للغاية. حتى تاريخه، لا توجد لدينا أي حفارات في وضع الاستعداد أو متوقفة عن العمل.
أما فيما يتعلق بتوقعاتنا للنصف الثاني من العام، فاستناداً إلى محفظة الأعمال المتراكمة التي نمتلكها، وإلى وجود سبع حفارات إضافية حالياً في مرحلة التجهيز، والتي نتوقع أن يبدأ أثرها بالظهور في نتائج نهاية عام 2026 وبداية عام 2027، فإننا نرى أن أداء النصف الثاني سيكون متوافقاً مع توقعاتنا. ونعتقد أننا سنكون قادرين على تحقيق الأرقام المستهدفة وفقاً لتقديرنا.

نور الدين شريف - أرقام كابيتال

ممتاز، شكراً جزيلاً لكم. لدينا سؤال من صندوق الأسئلة والأجوبة من [رانيا]
ما هو الجدول الزمني المخطط لتشغيل الحفارات السبع الجديدة؟
وماذا تتوقعون بعد ذلك فيما يتعلق بإضافة حفارات جديدة؟

رواف بورسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة

ذكرت فيما يتعلق بالجزء الأول من السؤال، فإننا نعمل حالياً بشكل وثيق مع شركائنا، ونتوقع تشغيل حفارتين خلال فترة قريبة جداً وكما سابقاً، نتوقع أن يبدأ الأثر المالي لهاتين الحفارتين بالظهور خلال الربع الأخير من هذا العام، أي قبل انتهاء فترة التجهيز بالكامل، على أن يتم تشغيل الحفارات المتبقية خلال الربع الأول من عام 2027.
أما بالنسبة للجزء الثاني من السؤال، فنحن بالطبع على تواصل مستمر وفعال مع شركات النفط الوطنية في مختلف أسواق المنطقة وعند وجود أي تطورات جوهرية أو فرص جديدة يمكن الإعلان عنها، فسيتم الإفصاح عنها عبر القنوات الرسمية ووفقاً للوائح ومتطلبات هيئة أسواق المال.

نور الدين شريف - أرقام كابيتال

شكراً جزيلاً. سنتوقف للحظات الى أن تردنا أسئلة إضافية.

لدينا سؤال آخر من [طلال]

مرحباً، وشكراً لكم على تنظيم هذه المكالمة، وتهانينا على النتائج القوية. هل يمكنكم توضيح كيفية احتساب محفظة الأعمال المتراكمة؟

رواف بورسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة

نعم، بالتأكيد.

يتم احتساب محفظة الأعمال المتراكمة بناءً على العقود الموقعة التي تم إرساؤها علينا فعلياً. وبعبارة أخرى، فإنها لا تشمل المناقصات التي تقدمنا إليها ولم يتم ترسيبها بعد، وإنما تقتصر على قيمة العقود التي تم ترسيبها على الشركة وتوقيعها رسمياً.



نور الدين شريف - أرقام كابيتال

واضح، شكراً لكم.

لدينا سؤال آخر من [فيصل]

شكراً على العرض التقديمي. هل يمكنكم توضيح أسباب الانخفاض في الإيرادات مقارنة بالربع السابق؟
كما أود الاستفسار عن الجدول الزمني المتوقع لتشغيل الحفارات السبع التي لا تزال في مرحلة التجهيز.

رواف بورسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة

، فيما يتعلق بالإيرادات، لا يوجد في الواقع انخفاض في الإيرادات بالمعنى الفعلي. ربما كان هناك تراجع طفيف مقارنة بتوقعاتنا الداخلية إلا أن هذا التراجع لم يكن جوهرياً. ويعود السبب الرئيسي لذلك إلى الظروف الجوية التي شهدتها الكويت، حيث هطلت أمطار غزيرة خلال بدايات شهر مارس. ولم يكن لهذا الأمر أي علاقة بالأحداث أو التوترات الجيوسياسية، بل كان مرتبطاً بالأحوال الجوية فقط وخلال فترات الطقس غير الملائم، تضطر بطبيعة الحال إلى إبطاء وتيرة عمليات نقل وتحريك الحفارات، ما قد ينعكس على الإيرادات خلال تلك الفترة. ومع ذلك، فإن هذا التأثير يقتصر على الإيرادات فقط، ولا يؤثر على الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء أو على صافي الربح، وإن كان يترك أثراً محدوداً على الأداء التشغيلي بشكل عام.

أما بالنسبة للسؤال الثاني، فالحفارات السبع جميعها لا تزال حالياً قيد التصنيع. وقد تم بالفعل اختبار اثنتين من هذه الحفارات واجتازتا اختبارات المصنع بنجاح، ومن المتوقع شحنهما قريباً، على أن تبدأ أعمال الحفر الفعلية خلال الربع الرابع من العام الجاري.

أما الحفارات الخمس المتبقية، فنتوقع أن تبدأ أعمال الحفر الخاصة بها خلال الربع الأول من عام 2027. وبالنظر إلى نشاط الحفر، فإننا نتوقع في نهاية المطاف الوصول إلى التشغيل الكامل والاستفادة الكاملة من جميع الحفارات السبع والعشرين التابعة للشركة.

نور الدين شريف - أرقام كابيتال

واضح جداً. شكراً لك، المهندس رواف.

لدينا سؤال آخر من [أورورا]

هل يمكنكم تزويدنا ببعض التوجيهات بشأن أداء قطاع خدمات الحقول النفطية خلال النصف الثاني من عام 2026؟

رواف بورسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة

نعم، بالتأكيد.

فيما يتعلق بقطاع خدمات حقول النفط، فقد سبق الإعلان عن هذه المشاريع، وكما هو معلوم فإن معظمها لا يزال حالياً في مرحلة التجهيز. ونتوقع أن يبدأ الأثر المالي لهذه الأعمال بالظهور بشكل محدود خلال الربع الثالث من عام 2026، على أن تكون المساهمة الرئيسية خلال الربع الرابع من عام 2026، بينما سيكون الأثر الكامل لهذه الأعمال أكثر وضوحاً خلال عام 2027.

وبالنسبة لطبيعة أعمال خدمات حقول النفط، فإن المتابعين للقطاع يدركون أنها تختلف عن نشاط الحفر. ففي الحفر يبدأ تسجيل الإيرادات منذ اليوم الأول تقريباً، بينما تتطلب خدمات حقول النفط فترة تأسيس وبناء تدريجي للعمليات قبل الوصول إلى مستويات التشغيل المستهدفة. ومن هذا المنطلق، يمكن القول إن أعمال التجهيز الخاصة بنا في قطاع خدمات حقول النفط تسير وفق المخطط حيث نجحنا في تحقيق جميع المراحل والمحطات الرئيسية المطلوبة حتى الآن. ونحن متحمسون لرؤية هذا القطاع يبدأ بالمساهمة بصورة ملموسة مع نهاية العام الجاري، وأن يقدم مساهمة كبيرة خلال عام 2027 بالكامل.



نور الدين شريف - أرقام كابيتال

واضح جداً.

ولدينا سؤال من [رانيا]

متى تتوقعون أن تبدأ إيرادات خدمات حقول النفط بالمساهمة بشكل جوهري، خاصة في ظل كون هذا القطاع يمثل 39% من محفظة الأعمال المتراكمة؟

أعتقد أن هذا السؤال تمت الإجابة عنه بالفعل، أليس كذلك؟

رواف بورسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة

نعم، وكما ذكرت، فإن الأثر الكامل لأنشطة خدمات حقول النفط سيظهر مع التشغيل الكامل خلال عام 2027. وسنبدأ بملاحظة مساهمتها بصورة أكبر في أواخر عام 2026، على أن ينعكس أثرها بالكامل خلال عام 2027.

نور الدين شريف - أرقام كابيتال

واضح، شكراً لكم.

وكالعادة، إذا كانت لديكم أي أسئلة إضافية، يرجى إرسالها عبر صندوق الأسئلة والأجوبة.

لدينا سؤال متابعة من [طلال]

في العقود الحكومية، هل تمتلك الجهة المتعاقدة حق إعادة التفاوض على الأسعار أو مدد العقود أو تطبيق الظروف القاهرة (force majeure) أو إلغاء العقود؟

رواف بورسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة

نعم، شكراً على السؤال.

فيما يتعلق بالعقود الحالية، لا يوجد بند يتيح إعادة التفاوض على الأسعار، إذ تكون الأسعار محددة في العقد طوال مدة سريانه، والتي تتراوح عادة بين خمس وسبع سنوات. وبالتالي، لا توجد مفاوضات على الأسعار بعد إبرام العقد. أما بالنسبة لبند الظروف القاهرة، فهو موجود بطبيعة الحال كما هو الحال في معظم العقود. وفي حال تفعيله فإن أثره عادة يكون وضع الحفارة في حالة استعداد (Standby). وفي حالات الاستعداد ضمن عقود الحفر، نتقاضى عادة ما بين 90% إلى 95% من سعر التأجير اليومي، وذلك وفقاً لشروط العقد وببطبيعة الحال، لم يسبق أن واجهنا مثل هذه الحالات، ولا نتوقع حدوثها، كما لا يمكن التنبؤ بها مسبقاً.

نور الدين شريف - أرقام كابيتال

شكراً لكم.

لدينا سؤال من [فيصل]

هل يمكنكم إلقاء المزيد من الضوء على محفظة الأعمال المتراكمة الخاصة بالحفر تحديداً؟ كيف تتطور؟

وما هي توقعاتكم لهوامش الربحية في قطاع خدمات حقول النفط مع التوسع التدريجي في الأعمال؟



رواف بورسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة

شكراً لك، فيصل. في الواقع هذا سؤال مهم للغاية.

وكما يعلم الجميع، فإن أبرز ما يميز خدمات حقول النفط هو أنها تحقق هوامش ربح أعلى مقارنة بأعمال الحفر.

ومن أبرز نقاط القوة لدينا أننا الشركة المحلية الوحيدة التي تجمع بين ركيزتي القطاع الرئيسيتين ضمن خدمات التنقيب والإنتاج، وهما الحفر وخدمات حقول النفط. وهذا التكامل يمنحنا ميزة تنافسية واضحة وقدرة على تحقيق هوامش ربح أعلى من خلال الجمع بين النشاطين. ولهذا السبب نركز خلال المرحلة المقبلة بشكل أكبر على تنمية أعمال خدمات حقول النفط، بما يساهم في تعزيز هوامش الربحية مستقبلاً.

وتتمثل خدمات حقول النفط حالياً 39% من محفظة الأعمال المتراكمة، ونتطلع إلى زيادة هذه النسبة تدريجياً خلال الفترات المقبلة.

كما أعلننا قبل نحو شهر عن مشروعنا المشترك مع (Kellton)، والذي يمثل خطوة إيجابية ومهمة جداً لنا، نظراً لدخولنا في مجالات الذكاء الاصطناعي والتحول الرقمي ضمن قطاع خدمات حقول النفط. وهناك عدد محدود جداً من الشركات عالمياً التي تقدم هذه الخدمات وعدد أقل على المستوى الإقليمي، ولا توجد شركات محلية تقدمها بالشكل نفسه.

ولذلك نعتقد أن هذه الخطوة ستساعدنا على الفوز بمزيد من الأعمال مستقبلاً وزيادة محفظة الأعمال المتراكمة ضمن قطاع خدمات حقول النفط. أما فيما يتعلق بالحفر، فالعقود الحالية قائمة على مدد تمتد لخمس سنوات وهي مستمرة. وكما أشرت سابقاً، هناك مناقشات وفرص وعقود محتملة نتابعها حالياً، لكن أي تطورات في هذا الشأن سيتم الإعلان عنها عبر القنوات الرسمية وفقاً للمتطلبات التنظيمية.

نور الدين شريف - أرقام كابيتال

شكراً لكم.

أما الشق الآخر من السؤال فيتعلق بمحفظة الأعمال المتراكمة الخاصة بالحفر وكيفية تطورها.

رواف بورسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة

محفظة الأعمال المتراكمة الخاصة بالحفر تتطور بصورة جيدة جداً.

ونعتقد أنها ستواصل النمو، لأن الجمع بين خدمات الحفر وخدمات حقول النفط يمنحنا القدرة على المنافسة بشكل أكبر على العقود المتكاملة بنظام المبلغ الإجمالي وتسليم المفتاح (Lump Sum Turnkey Contracts).

لذلك نتوقع مزيداً من النمو في هذا القطاع خلال الأرباع القادمة.

نور الدين شريف - أرقام كابيتال

واضح، شكراً لكم.

لدينا سؤال من [نجمول].

هل تشهدون أي تغيرات في تكاليف التشغيل، بما في ذلك تكاليف التأمين؟



رواف بورسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة

بالطبع، أثرت الاضطرابات الإقليمية على سلاسل التوريد والخدمات اللوجستية، وشهدت تكاليف التأمين على عمليات الشحن ارتفاعاً ملحوظاً. ولكن بفضل نهج الإدارة الاستباقي، قمنا بتخزين قطع الغيار الأساسية مسبقاً، كما عملنا بشكل وثيق مع شركائنا العالميين لضمان استمرار التوريد المباشر، إضافة إلى الجهود الكبيرة التي بذلها فريق الخدمات اللوجستية وسلسلة التوريد لإيجاد مسارات بديلة وفعالة.

وبناءً على ذلك، فإن ارتفاع تكاليف التأمين لم يكن له تأثير ملموس علينا حتى الآن. كما أن جزءاً كبيراً من معدّاتنا الرئيسية كان قد تم التعاقد عليه قبل حدوث هذه الاضطرابات، وكانت تكاليف النقل والشحن ضمن نطاق عقود التصنيع الأصلية.

فيكاس أرورا عضو- مجلس الإدارة

للتوضيح، فإن جميع حفاراتنا تقريباً يتم توريدها وفق شروط تكون فيها مسؤولية التأمين والنقل على المورد، وبالتالي فإن هذه العناصر مشمولة بالفعل ضمن العقود الموقعة مسبقاً.

نور الدين شريف - أرقام كابيتال

معلومة مفيدة جداً، شكراً لكم

لدينا سؤال من [هاشم]

ما متوسط سعر التأجير اليومي لمختلف فئات الحفارات بقدرات 750 و 1,500 و 3,000 حصان؟

رواف بورسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة

إذا كنا نتحدث عن متوسط أسعار التأجير اليومية، فإنها تتراوح تقريباً على النحو التالي:

- حفارات 750 حصاناً: نحو 5,000 دينار كويتي يومياً.
- حفارات 1,500 حصان: نحو 8,000 دينار كويتي يومياً.
- حفارات 2,000 إلى 3,000 حصان: نحو 16,000 دينار كويتي يومياً.

وعندما بدأنا أعمال الشركة، كان هدفنا الدخول إلى قطاع بالغ الأهمية وهو قطاع صيانة الآبار (Workover)، وهو القطاع الذي تجنب العديد من المنافسين التركيز عليه نظراً لانخفاض أسعار التأجير اليومية مقارنة بالحفارات الأكبر. لكن استراتيجيتنا اعتمدت على تحقيق الحجم والتوسع على نطاق واسع. فالعمل في صيانة الآبار يجعلك جزءاً أساسياً من العمليات اليومية للعميل، ويصعب الاستغناء عن خدماتك. ورغم انخفاض أسعار التأجير اليومية، فإن الإدارة الفعالة والتشغيل الكفء مكّننا الشركة من تحقيق هوامش ربح تفوق أحياناً هوامش الحفارات.

واليوم، تدير الشركة العملية للطاقة أكبر أسطول من حفارات صيانة الآبار بقدر 750 حصاناً في الكويت، بإجمالي 16 حفارة فيما تأتي شركة سينوبك في المرتبة التالية بنحو 14 حفارة. وقد رسخنا مكانتنا الريادية في هذا القطاع ونجحنا في بناء هوامش ربح جيدة بالاعتماد على هذا النموذج التشغيلي.

وفي الوقت نفسه، نحرص على الاحتفاظ بحفارات 1,500 و 3,000 حصان لأننا نؤمن بأن القطاع يتجه بشكل متزايد نحو العقود المتكاملة وإدارة المشاريع الشاملة. وامتلاك هذا التنوع الكامل في الأسطول يمنحنا أفضلية تنافسية قوية في هذا المجال.

نور الدين شريف - أرقام كابيتال

لا توجد أي أسئلة إضافية. وعليه، أعيد الكلمة إلى الإدارة لتقديم كلماتها الختامية. شكراً لكم.



رواف بورسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة

شكراً جزيلاً لكم. أود أن أتقدم بالشكر لجميع المشاركين على حضورهم اليوم.

وقبل أن نختم هذه المكالمة، أود التأكيد مجدداً على ثلاث نقاط رئيسية:

- قوة محفظة الأعمال المتراكمة لدينا
- وقوة فريق الإدارة
- والانضباط الذي التزمت به الشركة منذ تأسيسها قبل عشرة أعوام.

ونحن نؤمن بأن هذه العوامل هي الأساس الذي مكّننا من تحقيق ما وصلنا إليه اليوم، ونتطلع إلى مواصلة هذا النهج المنضبط خلال السنوات القادمة بما يحقق أفضل النتائج لمساهميننا وجميع أصحاب المصلحة.

شكراً جزيلاً لكم على وقتكم، ونتطلع إلى لقاءكم مجدداً في مؤتمر المحللين للربع القادم.

سيب- المنسق

شكراً لكم ، وبهذا نكون قد وصلنا إلى ختام مؤتمر المحللين للشركة العمليّة للطاقة للربع الثاني من عام 2026.

نشكر الجميع على انضمامهم، ونتمنى لكم يوماً سعيداً



الشركة العمليّة للطاقة (ش.م.ك.ع.)
Action Energy Company (K.S.C.P)

Action Energy Company Q2 /2026 Earnings Call Transcript

Hosted by Arqaam Capital



Seb (Moderator)

Hello, and welcome, everyone, to today's Action Energy Q2 2026 Earnings Call. My name is Seb, and I'll be the operator for your call today. If you would like to ask a question during the Q&A session, please use the Q&A chat box located in the top right-hand corner of the presentation screen. I'm now handing you over to Nour from Arqaam Capital to begin the call. Please go ahead.

Nour Eldin Sherif (Arqaam Capital)

Good morning and good afternoon, ladies and gentlemen. This is Nour Eldin Sherif. And, on behalf of Arqaam Capital, I'm pleased to welcome you to Action Energy Earnings Call for the first half of 2026.

We have with us today, from the management team:

1. **Engineer Rawaf Bourisli - Vice Chairman**
2. **Mr. Ahmad Al-Ajlan - Board Member & Chief Executive Officer**
3. **Mr. Vikas Arora - Board Member**
4. **Mr. Jainuddin Jhabuawala - General Manager, Finance**
5. **Mr. Ivan Chikunov – GM, Services and Business Development**

I'll now hand over the call to Mr. Vikas Arora from Action Energy. Please go ahead.

Vikas Arora (Board Member)

Thank you, Nour. Good afternoon, everyone, and welcome to the earnings call of Action Energy Company for the first half period of 2026. Before we begin, please note that today's presentation may contain forward-looking statements that involve risks and uncertainties. Actual results may differ due to market conditions, regulatory changes and other factors beyond our control. Let us now walk you through who we are and why this has been another strong period for the company.

Let me start with a brief overview of Action Energy before we turn to our strategy and financial performance. The message from this section is simple. We are a young, disciplined, high-utilization drilling platform with a contracted backlog that gives us multiyear visibility in an otherwise cyclical industry. We have continued to make good progress in terms of our diversification strategy and oilfield services now accounts for 39% of our total backlog.

Action Energy was established in 2015. And in just over a decade, we have become one of Kuwait's leading onshore drilling service providers. Today, we operate 20 onshore rigs, which is 12% of Kuwait's active rig fleet with a total installed capacity of 20,600 horsepower across high-spec rigs. And importantly, we have further seven rigs under mobilization, so our footprint is still expanding.

The business runs through two complementary segments. Drilling Services supported by a modern high utilization fleet. Alongside Drilling Services, we are deliberately building Oilfield Services, which includes well life cycle support through in-house capability and technical partnerships.



Today, it is a small share of our revenue, but strategically, this is how we move up the value chain, deepen the relationships with national oil companies and reduce reliance on the rig count alone. We carry a robust backlog of KWD 349 million, i.e., \$1.1 billion, providing a strong multi-year revenue visibility and cash flow stability. This slide illustrates the strength of our integrated platform. Drilling Services as of now is 99% of our revenue, and that is the real strength, a high-spec fleet ranging from 550 to 3,000 horsepower.

But looking at Oilfield Services, it is a business we are gradually diversifying into, covering a range of services such as ESP, slickline, inspection, et cetera, with key contracts already awarded and expected to start contributing in the upcoming period. With this, I will now hand over to our Vice Chairman, Engineer Rawaf Bourisli, to discuss the key reasons why Action Energy is a compelling investment opportunity.

Rawaf Bourisli (Vice Chairman)

Thank you, Vikas, and good afternoon, everybody. In this section, we outline how Action Energy is converting a strong operational foundation and clear market leadership in Kuwait into a disciplined funded growth. Our strategy rests on three ideas: strengthen the core drilling business, expand selectively into oilfield services and preserve the financial discipline that has allowed us to grow through different market cycles.

I will take you through our investment highlights, the fundamentals of the Kuwaiti market, the resilience of our business model and the backlog that supports our earnings visibility. This slide summarizes why we believe Action Energy presents a compelling investment case. We operate in an industry with strong structural fundamentals and offer clients the full spectrum of upstream services, executed by a seasoned team under a centralized governance framework.

Substantial contracted backlog provides a multiyear visibility, a young fleet that drives efficiency and safety and the resilient financial profile generates strong cash across cycles. Action Energy is one of Kuwait's leading onshore drilling and oilfield service providers with a nationwide presence across North, West, South and East of Kuwait.

As of June 2026, we operate 20 rigs at 100% average utilization with an average fleet age of about 3.07 years, which is significantly below the global onshore average. This scale has translated into a strong result, KWD 18.1 million revenue and KWD 9 million EBITDA at 49.8% margin, building on a full year 2025 base of KWD 31.9 million in revenue and at 51.3% margin with the fleet up fivefold since 2022.

Our 0 lost time incident rate, disciplined execution and deep KOC relationships reinforce our standing as partner of choice and national champion in this sector. Our financial model is built for cash generation, supported by five reinforcing factors.

First, a largely derisked contracted top line supported by a strong backlog; second, strong margins protected by an efficient cost structure; third, disciplined CapEx and working capital management; fourth, an efficient capital structure with room for further optimization; and last but not least, best-in-class returns with the capability to compound over years.



The key takeaway here is that our growth is largely self-funding. We can expand the fleet without stretching leverage or diluting returns to our valued shareholders. Action Energy is strongly positioned to benefit from Kuwait's exceptional resources base, one of the highest reserve lives globally at 276 years, a highly competitive lifting cost of around \$8.5 per barrel and low CO2 intensity of roughly 8.5 kilograms per barrel.

The market is protected by high barriers to entry through stringent regulatory and license requirements. We frame our positioning around four rights: the right timing as GCC onshore drilling proves resilient and GCC NOCs commit to substantial investment, the right location in markets that are systematically critical to energy security, the right assets, one of the youngest fleets in Kuwait and the right people, of course, a seasoned management team with decades of sector experience.

Again, the key point to remember is that our growth does not depend on higher oil prices, but it's rather driven by the nation's long-term production capacity ambition, which are far more durable than the commodity cycle. Through diverse market cycles, Action Energy has successfully managed to expand the scale of its operation, while growing its backlog and profitability and remaining largely protected from commodity price volatility through contracted day rate structure.

Between 2022 and the first half of 2026, backlog increased from KWD 131 million to KWD 349 million and operational rigs increased from four to 20, which translates to an additional 16 rigs and KWD 218 million of backlog. Throughout this period, productivity has held at near 99% and a lean cost base has protected margins even as Brent swung widely.

This clearly demonstrates the resilience of our operation with revenue tracking our own contracted activity rather than oil prices. And that is a structural advantage we intend to preserve. We are active across the full value chain of upstream industry from exploration, drilling and well construction through completion, production optimization and well intervention.

This is amplified by strategic joint venture with leading international partners, which enable us to access specialized high-value services. This collaborative model lets us broaden our offering, deepen the client integration and transfer technical know-how so that we can ultimately deliver independently as our capabilities mature.

We operate one of the youngest fleets in the region, an average age of 3.07 years compared to Kuwait average of around 15.9 years and higher averages across MENA and the GCC broadly. The fleet is well balanced by horsepower and critically, 100% of our rigs are currently contracted and fully operational, supporting high utilization, low downtime and superior safety performance.

A young fleet is also an economic advantage, lower maintenance costs, less non-productive time and a stronger competitive position when bidding for new contracts. Our backlog is anchored by long-term contracts with a weighted average residual contract life of 5.2 years and average contract duration of 4.9 years. This is well diversified. 61% is Drilling Services and 39% is Oilfield Services and split between existing contracts and rigs under mobilization.



This gives us clear multi-year earnings visibility. Around 95% of the backlog revenue is Kuwaiti dinar-denominated, providing a natural currency protection and the backlog covers net debt of approximately 4.8x with 1-year renewal clauses already in place for key contracts. This backlog is the foundation of our cash flow certainty and is a downside protection for the investors. I will now hand over to Mr. Ivan Chikunov, our General Manager of Services, to discuss leadership, governance and strategy.

Ivan Chikunov (General Manager, Services and Business Development)

Thank you, Engineer Rawaf, and good afternoon, everyone. Our leadership team combines deep sector experience across drilling operations, finance, HSE and field services with the senior managers whose stints at Action Energy Company span between 3 to 9 years. That has been a genuine competitive advantage, providing the operational stability to grow rapidly while sustaining high margins and an industry-leading safety record.

Alongside the strength of our senior management team, we have invested heavily in governance, as we can see on the next slide. Our Board has seven members, including two independent directors with Risk and Audit and Nomination and Remuneration Committees fully aligned to CMA requirements. We have reinforced the framework with updated policies and enhanced compliance function and an investor relations function and officer.

For public market investors, this means transparency, strong oversight and alignment with best market practices as we continue to enhance the scale of our operations while maintaining the highest standards of operations as is presented on our next slide. So this slide sets out our strategic road map.

Action Energy Company is the only local player in Kuwait providing drilling, workover and oilfield services jointly, a position confirmed by multiple contract awards backed by strong shareholders and global technical partners. High barriers to entry, strict qualification requirements and rules limit JVs in local tenders, which protect our position. New entrants face 5 or more years to replicate our prequalification and track record.

The strategic basis is focused on widening our competitive advantage. Each new prequalification and contract award further establishes our position, increasing customer loyalty, reduces the risk of displacement and enabling the delivery of the high value-added services that drive strong long-term returns.

Our next phase of growth is centered around the three key pillars. At first, we sustain and grow market leadership in Kuwait, which is reinforced by the Kuwait oil company's target to increase crude oil production capacity up to four million barrels per day by 2035 and supported by our 94% success rate in drilling tenders to date.

The second, we expand and diversify oilfield services, building on prequalifications in electric submersible pumps or ESPs, slickline, tubular inspection and steam generator services progressing from joint venture participation towards fully independent execution. The third, we pursue selective regional expansion and merger and acquisition opportunities across the GCC, where significant rig demand is expected by 2030, all guided by disciplined capital allocation and lower leverage.



What ties these three pillars together is disciplined growth, concentrating our efforts on markets and opportunities where our expertise, relationships and track record give us a clear advantage and a credible path to growth. So on the next slide, I would like to emphasize our rigorous focus on the HSE culture in Action Energy Company.

Health, safety and environment or HSE is a core pillar of our company. We operate in line with international standards, supported by strong leadership commitment, disciplined practices and continuous monitoring across all sites. The results speak for themselves, a 0 lost time incident rate, 0 employee fatalities and multiple long-term Kuwait Oil Company safety awards and recognitions, including a landmark 9-year lost time incident-free award for the rig SD-16 in 2026.

Beyond protecting our people, this outstanding safety record is also a key commercial advantage. It gives us an edge when tendering for Kuwait Oil Company's specialized and high-value contracts. Here, I would like to conclude the HSE part and hand over the microphone to Mr. Jainuddin, our General Manager for Finance, who will take you through our financial performance.

Jainuddin Jhabuawala (General Manager, Finance)

Thank you very much, Ivan. Over the next few slides, I'll walk you through our profitability, cash generation, backlog evolution and the balance sheet strength. The overarching message is one of the quality growths. The strong revenue momentum is converting into robust profit and cash flow, while the IPO has materially reinforced our balance sheet, positioning us for a sustained long-term value creation.

In the next slide, we'll look into the revenue. Revenue has increased 34% year-on-year, reaching to KWD 18.1 million, driven by fully utilized 20 rig fleet, including 10 new rigs now contributing for the full period. EBITDA increased to 28%, reaching to KWD 9 million in H1 and the net profit doubled to KWD 4.4 million.

The disproportionate profit growth reflects the robust top line performance and the elimination of convertible preference share interest following the October 2025 conversion. The operating cash flow increased 48%, reaching to KWD 5.4 million, while backlog more than doubled year-on-year by 105%, reaching to KWD 349 million and net debt to equity improved to 0.83x. The takeaway here is quality of growth with profit and cash growing at a faster pace than revenue.

The leverage is declining over time as we expand the business. The revenue was up 34% year-on-year, reaching to KWD 18.1 million, reflecting a fully utilized fleet and the full period contribution for the 10 new rigs that were only partially contributing a year ago. The backlog reached a record KWD 349 million, up by 105% year-on-year, providing a solid multiyear earning visibility.

The backlog mix has shifted to 61% Drilling and 39% Oilfield Services, which is a reflection of the success of our diversification strategy. While quarterly earnings is deliberately steady, reflected our contracted structure, the real story is a rapidly growing and a better diversified order book that supports our future earnings.



The EBITDA grew 28% year-on-year, reaching to KWD 9 million. The margin was softened, driven by a lower other income and unrealized investment loss rather than any underlying operational weakness. The G&A expense increased 44%, reflecting a higher staff cost post-IPO listed and advertising cost, including one-off expense related to our participation in KOGS event, largely the cost of being a listed and a growing company.

The net profit nearly doubled to KWD 4.4 million, supported by a strong top line performance and the removal of convertible preference share interest following the conversion in October 2025. CapEx of KWD 20.5 million were deployed during this period into fleet expansion and new growth avenues. And we consider this to be a period of deliberate strategic investment that are targeted towards supporting the execution of our contracted backlog and driving the future revenues and earnings.

Safety remains a top priority for us at Action Energy. We recorded a 0 lost in time rate this period. We achieved 100% average utilization across all 20 operational rigs and executed 202 rig moves during this period, reflecting a higher level of activity managed with discipline and continuation. Nonproductive time was 89 hours, which is a reflection from our operations as we are becoming structurally more efficient as the scale of operation is also increasing.

This demonstrates the benefits in increased productivity as activity level increased, disciplined execution, strong safety performance and lower downtime enhanced efficiency, allowing a greater share of revenue growth to translate into profits. Fixed assets increased to KWD 142 million which demonstrates our sustained capital investment in fleet and infrastructure in supporting backlog delivery and the long-term revenue growth.

Net debt to equity reached 0.8x and equity roughly doubled to KWD 86.5 million following the IPO, while net debt-to-EBITDA reached 4x. A disciplined approach to borrowing kept leverage at manageable level, sustaining an efficient capital structure. Total debt stood at KWD 87.5 million at the end of June, with nearly 44% now refinanced through Sharia-compliant facility, broadening our funding base.

Overall, Action Energy maintained a derisked, flexible balance sheet that can fund continued growth while preserving a solid and conservative financial profile. With this, I'll hand over the mic back to Engineer Rawaf for his concluding remarks.

Rawaf Bourisli (Vice Chairman)

Thank you. Thank you very much, Jainuddin. And if you allow me by wrapping up and by stepping back from the numbers to the story behind them. Nearly 4 years ago, Action Energy had a fleet of just four rigs. Today, we are over 20 at 100% utilization, and we have one of the youngest fleets in the world. And this financial period that platform delivered again a revenue up over 34% and EBITDA margin near 50% and net profit nearly doubling.

But the number I would like you to have in mind is the strong backlog of KWD 349 million, which is more than double a year ago. And this is not a forecast or an ambition. It's a contracted amount, Kuwaiti dinar-dominated with a multiyear revenue that is already signed. So, the message is simple. Our fleet is modern. Our backlog is solid. Our balance sheet is strong. And our partnership with Kuwait Oil Company continues to be stronger and stronger.



Despite recent events, our operations have not faced any interruptions, and we will continue to work in a very safe environment. Action Energy is not participating in the future of Kuwait Energy. We'd like to say it's boring. And by that, I would like to thank you all for joining us today as this concludes our formal presentation, and we'll be open now for any questions for me or my colleagues. Thank you very much.

Seb (Moderator)

So just to remind everyone, if you have any questions, please submit these using the Q&A chat box located in the top right-hand corner of the presentation screen. Thank you.

Noureldin Sherif (Arqaam Capital)

If I may, if I can jump in with a quick question until we get our first question.

Is if you can share with us an update on any potential Rigs that are in standby or rigs that could potentially be suspended?

And if you can give us an update or color on the outlook for the second half compared to first half?

Rawaf Bourisli (Vice Chairman)

Yes. Well, that's a very important question. Indeed. As of today, we don't have any rigs that are on standby or shut down. Now as far as our outlook for the second half, driven by the backlog that we have and the fact that we have seven more rigs under mobilization, which we will see a capture of them in end of 2026 and the beginning of 2027, we believe that our second half would be in line with our expectations. And we believe that actually we will be able to deliver the forecasted numbers.

Noureldin Sherif (Arqaam Capital)

Great. Thank you so much. We have a question in the Q&A box from [Rainey].

What's the planned timeline for the deployment of the seven new rigs?

What's expected after that in terms of new rigs?

Rawaf Bourisli (Vice Chairman)

Well, as far as we are working right now in line with our partners, two rigs will be deployed very soon. As I said, we will see the capture of them in the last quarter of this year, which is actually before the end of the mobilization time and the remaining will be happening in the first quarter of 2027.

As far as the second part of the question, of course, we're actively engaged with NOCs across the region. And once we have something, of course, in line with the CMA regulations, it will be announced through the official channels.



Noureldin Sherif (Arqaam Capital)

Thank you so much. I think we'll pause momentarily until we get our next question.

Another question from [Tallal].

Hi, and thank you for hosting the call and congrats for the great results. Can you please explain how you calculate the backlog?

Rawaf Bourisli (Vice Chairman)

Yes. Well, the backlog is calculated based on signed and sealed contracts, which are directly awarded, not on tender that are submitted, but it's on the value of the awarded contracts that we have right now.

Noureldin Sherif (Arqaam Capital)

That's clear.

Another question from [Faisal].

Thank you for the presentation. Could you elaborate on the sequential drop in revenues?

Another question, for the seven rigs under mobilization, could you provide a timeline on deployment?

Rawaf Bourisli (Vice Chairman)

On the revenue, there is no drop actually on the revenue. Maybe there was a drop from our forecast, which is not significant. But the fact of that drop is basically because in Kuwait, as everybody know, we had heavy rains during early March. It has nothing to do with the conflict, but it was actually due to weather.

And during weather, you would be actually forced to slow down a bit of the move, which would result in the reduction of revenue. However, it doesn't reduce your EBITDA or your net profit. It's just the revenue that gets affected. And of course, there is a drag to it. That's the first question.

The second question, again, yes, right now, all seven rigs are under manufacture as we speak right now. Two of the rigs have been tested and have passed the factory test and will be en route to be shipped, and we expect to have them spud in the last quarter of this year. The remaining five as well, we expect them to spud in the first quarter of 2027. So as far as the drilling is concerned, we will see the full utilization of the 27 rigs that we have.

Noureldin Sherif (Arqaam Capital)

That's very clear. Thank you, Engineer Rawaf.

Another question from [Aurora].

Can you please give us some guidance on the OFS segment for the second half of 2026?



Rawaf Bourisli (Vice Chairman)

Yes. Well, the OFS has actually been announced previously. We know that actually it's all under mobilization. We are witnessing the capture of it in the third quarter slightly and mainly in the fourth quarter of 2026, but the full capture would happen actually in 2027.

And in terms of OFS, I think for the people who are aware of the industry, it's a cycle that you start by building up because it's not like drilling that you're on the clock from day 1. So as far as our mobilization on the OFS, we have successfully met all the milestones and we are excited to have them actually contributing significantly by towards the end of this year and the full year of 2027.

Noureldin Sherif (Arqaam Capital)

That's very clear.

A follow-up question from [Rainey].

When will OFS revenue starts to materially kick in, given that 39% of backlog is OFS? I think that has been answered, no?

Rawaf Bourisli (Vice Chairman)

Yes, which is, as I said, actually, you would see the full utilization of the effect of the OFS within 2027. Late 2026 and the full year of 2027.

Noureldin Sherif (Arqaam Capital)

That's clear. Again, if you have any questions, please add it to the Q&A box.

A follow-up question from [Tallal].

So, in the government contract, do you have a government ability to renegotiate rates, periods, force majeure, ability to cancel?

Rawaf Bourisli (Vice Chairman)

Yes. Well, the current contract does not have actually the ability to renegotiate the rates as far as the rates are set by the contract for the full duration of the contract, which is between 5 to 7 years. No. So there is no negotiation on rates.

Now as far as force majeure, yes, there is a force majeure clause as in any other contract, but the force majeure will actually imply a standby. And on the standby when it comes to drilling, actually, we get paid on 90% or 95% of the day rate and then it will be terminated. And of course, this has never happened neither and we can forecast, but we neither expect it to happen.



Noureldin Sherif (Arqaam Capital)

Thank you. We have a question from [Faisal].

Could you please shed some light on the drilling backlog only?

How is it evolving? And what's the outlook on the ramp-up margin profile of the OFS?

Rawaf Bourisli (Vice Chairman)

Yes. Well, thank you, [Faisal]. It's a very important question actually because as all of us know, the beauty of the OFS is that it has and carries a higher margin than the drilling. So what will benefit us more is actually, as we mentioned before, we're the only local player who actually have the two pillars of the industry within the upstream, the drilling and the OFS. And this will give us the ability and gives us the advantage of having a higher margin because we're combining both. So that's as far as the margin speaks now.

On the OFS itself, our aim right now actually to concentrate more on the OFS going forward in order to even enhance our margins. Currently, our OFS is 39% of our backlog, and we're looking forward to increase it as we go. That's the issue. Of course, we have announced our joint venture with Kellton about a month ago, which is a very positive step for us forward because we are stepping into the AI and digitization within the OFS industry.

And there are very few players worldwide and are even fewer regionally, I would say, none locally that can actually provide that service. So with this, actually, we believe that we'll be able to capture more going forward by increasing our backlog under the OFS segment. As far as the drilling, of course, the drilling is based on a 5-year contract, and it's ongoing. As I said before, there are discussions. There are potential awards or contracts that we're looking for. But once we do anything, of course, we will be announcing through the official channels.

Noureldin Sherif (Arqaam Capital)

Thank you. The other part of the question was the backlog of the drilling and how is it evolving?

Rawaf Bourisli (Vice Chairman)

The backlog of the drilling is evolving very well. We believe that it will evolve more because having the OFS and the drilling will allow us to participate further in the lump sum turnkey contracts that are coming up. So there will be a substantial growth in that segment, which we believe that we will witness in the coming quarters.

Noureldin Sherif (Arqaam Capital)

That's clear. Thank you.

We have a question from [Najmul].

Thanks for the presentation. Are you seeing changes in operating costs, including insurance costs?



Rawaf Bourisli (Vice Chairman)

Insurance cost is actually, of course, the regional disruption has affected the supply chain and the logistics. The insurance on shipping has witnessed a huge increase. However, thanks to our management, we were very proactive in our approach by actually storing the spare parts that we need by actually discussing with our global partners to ensure the direct supply and also our logistics and supply chain department has been very active by actually finding alternative routes.

So as far as we stand right now, the increase in insurance has not affected us first because we have taken a proactive approach. Number two is the fact that most of our major equipment are actually was contracted prior to the disturbance that happened and the transportation was part of the scope of the manufacturing.

Vikas Arora (Board Member)

Yes. So, all our rigs primarily are based on CIF. So the insurance and transport is on the supplier and is already contracted.

Noureldin Sherif (Arqaam Capital)

That's very helpful. We have a question from [Hashem].

What's the average day rate for the different specs, 750, 1,500 and 3,000 horsepower?

Rawaf Bourisli (Vice Chairman)

The difference of specs?

Noureldin Sherif (Arqaam Capital)

What's the difference in the average day rate?

Rawaf Bourisli (Vice Chairman)

Average day rate. Yes, of course. The average day rate of 750 ranges between 5,000. The average day rate of the 1,500 average of around 8,000 and the average day rate of the 3,000 or the 2,000, average around KWD 16,000.

Now if you remember, actually, when we started the business, we wanted actually to go into a segment that is very crucial. And that's a segment that people have stayed away from or the competitor has stayed away from, which is the workover. Why? Because it's a lower day rate.

But our idea actually is to build on a scale. Now what is the growth that we have seen in that? With the workover rigs, I would say, you are the polished plumber that they can't get rid of you. Why? Because you're always working there. Though you're on lower day rates, but doing it efficiently and having the right management structure, we were able actually to deliver margins that are better than the higher horsepower. That's number one.



And this is a fact because right now, as we speak, Action Energy operates the largest portfolio of work over 750 horsepower rigs in Kuwait, 16. The second to us is Sinopec, the Chinese, which is about 14. So by far, we have dominated this segment of the market, and we have built our position to have the healthy margins based on the day rates.

On the other hand, of course, the 1,500 and the 3,000, we need them. We need that exposure because we believe that as an industry, it will move more into the lump sum turnkey and project management approach. And by having the full spectrum, this gives us the best position to be able to be competitive in that edge.

Noureldin Sherif (Arqaam Capital)

There are no further questions. I'll turn it over the call for management for conclusion remarks. Thank you.

Rawaf Bourisli (Vice Chairman)

Thank you very much. I would like to thank all the attendants actually. And again, the last bit of information that I would like to say and keep before we end the call is the strength of our backlog, the strength of our management and the discipline that we have actually shown since the inception of the company 10 years ago, we believe and we're eager to continue that discipline going forward further for the benefit of our shareholders and stakeholders. Thank you very much. Thank you for your time and look forward to seeing you on the next quarter earnings call.

Seb (Moderator)

Thank you. This concludes today's Action Energy Q2 2026 Earnings Call. Thank you, everyone, very much for joining, and we hope you enjoy the rest of your day.
