



Date: 18/08/2026

Ref.: MHC/Disclosure/2026/048

التاريخ: 2026/08/18

مرجع رقم: MHC/Disclosure/2026/048

Attn. Boursa Kuwait Company
Kuwait

السادة / شركة بورصة الكويت
المحترمين

تحية طيبة وبعد ،،،

Subject: Minutes of the Analyst / Investor Conference
Call for the results of the interim financial statements for
the period ended on 30/06/2026

الموضوع: محضر مؤتمر المحللين/المستثمرين لنتائج البيانات
المالية المرحلية لشركة ميزان القابضة (ش.م.ك.ع) عن الفترة
المنتهية في 30 يونيو 2026

Reference to the subject line, please note that Mezzan Holding Company KSCP had held the Analyst / Investor Conference Call for the Results of the interim financial statements for the period ended on 30/06/2026 through a live webcast session on Tuesday, 13/08/2026 at 02:00 pm Kuwait local time via live webcast.

بالإشارة إلى الموضوع أعلاه ؛ يرجى التكرم بالعلم أن شركة ميزان القابضة (ش.م.ك.ع) قد عقدت مؤتمر المحللين والمستثمرين لعرض و مناقشة البيانات المالية المرحلية لشركة ميزان القابضة (ش.م.ك.ع) عن الفترة المنتهية في 2026/06/30 عن طريق شبكة الانترنت (Live Webcast) يوم الخميس الموافق 2026/08/13 في تمام الساعة 02:00 عصراً بتوقيت الكويت المحلي .

Attached hereto are the minutes of the Conference of the Investors earning call.

مرفق لكم نص محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين .

Regards,

و تفضلوا بقبول فائق الاحترام ؛،،،

Mezzan Holding Company KSCP
Vice Chairman of the Board
Sulaiman Khaled Jassim AlWazzan

شركة ميزان القابضة (ش.م.ك.ع)
نائب رئيس مجلس الإدارة
سليمان خالد جاسم الوزان

Sulaiman AlWazzan (Aug 18, 2026 12:00:51 GMT+3)

نسخة للسادة/ هيئة أسواق المال



شركة ميزان القابضة
MEZZAN HOLDING CO.

شركة ميزان القابضة النصف الأول 2026

محضر مؤتمر المحللين

13 أغسطس 2026



محضر مؤتمر المحللين للنصف الأول من عام 2026
شركة ميزان القابضة ش.م.ك.ع.

التاريخ: 13 أغسطس 2026

الوقت: 14:00 بتوقيت الكويت

المتحدثون من الإدارة التنفيذية لشركة ميزان القابضة:
السيد/ عمرو فرغل - الرئيس التنفيذي للمجموعة.
السيد/ عمر صمود - الرئيس المالي التنفيذي للمجموعة.

مدير الجلسة:

فواز السري - بن سري للعلاقات العامة

فواز السري
محاور الجلسة

مساء الخير، سيداتي وسادتي.

مرحباً بكم في مؤتمر شركة ميزان القابضة لمناقشة نتائج النصف الأول من عام 2026. اليوم هو الخميس الموافق 13 أغسطس 2026، ونستضيف هذه المكالمة مباشرة من الكويت. وسيكون التسجيل متاحاً على الرابط نفسه خلال ساعتين.

اسمي فواز السري، وسأولى إدارة مكالمة اليوم. وينضم إلينا:

- السيد/ عمرو فرغل، الرئيس التنفيذي للمجموعة.
- السيد/ عمر صمود، الرئيس المالي التنفيذي للمجموعة.

قبل أن أحيل الكلمة إلى الرئيس التنفيذي، اسمحوا لي أن أوضح بإيجاز أسلوب مكالمة اليوم.

سيبدأ الرئيس التنفيذي بكلمته المعدة مسبقاً، يليه الرئيس المالي التنفيذي، الذي سيستعرض معكم الأداء المالي بمزيد من التفصيل. وبعد انتهاء الكلمات المعدة مسبقاً، سنفتح المجال للأسئلة.

يمكنكم إرسال أسئلتكم في أي وقت خلال العرض من خلال كتابتها في خانة الأسئلة والأجوبة على شاشتك.

يرجى ملاحظة أن شركة ميزان القابضة تعلن نتائجها المالية بالدينار الكويتي، وأن جميع الأرقام المذكورة خلال هذه المكالمة هي بالدينار الكويتي ما لم يُذكر خلاف ذلك. وقد تتضمن بعض التصريحات التي يتم الإدلاء بها اليوم بيانات تطلعية تستند إلى التوقعات والافتراضات الحالية. وقد تختلف النتائج الفعلية بصورة جوهرية في المستقبل.

وبذلك، عمرو، الكلمة لك.

عمرو فرغل

الرئيس التنفيذي للمجموعة

مساء الخير، سيداتي وسادتي، وشكراً لانضمامكم إلى مكالمة أرباح شركة ميزان القابضة للنصف الأول من عام 2026.

شكّل النصف الأول من عام 2026 فترة مهمة لشركة ميزان.

لقد عملنا في ظل بيئة إقليمية مليئة بالتحديات، وواصلنا إدارة الاضطرابات عبر مسارات الشحن والإمداد، وحافظنا على توافر المنتجات الأساسية في أسواقنا، وفي الوقت نفسه واصلنا تنفيذ الاستثمارات طويلة الأجل التي نعتقد أنها ستشكل المرحلة المقبلة من نمو ميزان.

وفي ظل هذه الظروف، يسعدني ما نعلنه اليوم من نتائج.

خلال الأشهر الستة الأولى من العام، بلغت إيرادات المجموعة 163.3 مليون د.ك.، بزيادة قدرها 2.7% مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

بلغت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء (EBITDA) 20.8 مليون د.ك.، بزيادة قدرها 9.6%، في حين ارتفع صافي الربح بنسبة 20.8% ليصل إلى 12.7 مليون د.ك. وبلغ صافي الربح العائد لمساهمي الشركة الأم 12.1 مليون د.ك.، بزيادة قدرها 21.8%.

منذ عام 2023، نعمل على بناء مسار نمو مستمر على مستوى المجموعة، ونعتزم مواصلة الدفع بقوة للحفاظ على هذا التقدم. وبالنظر تحديداً إلى أداء النصف الأول من H1 2023 إلى H1 2026، فقد حققت الإيرادات معدل نمو سنوي مركب (CAGR) قدره 5.2%، وإجمالي الربح 10.0%، وصافي الربح 24.4%.

يكاد صافي الربح للنصف الأول أن يكون قد تضاعف، من 6.6 مليون د.ك. في عام 2023 إلى 12.7 مليون د.ك. في عام 2026.

كما ناقشنا معكم خلال مكالمة الربع الأول، تسببت التطورات الجيوسياسية في المنطقة في اضطرابات كبيرة خلال الربع الأول، لا سيما فيما يتعلق بمسارات الشحن وتوافر خدمات الشحن والتكاليف اللوجستية.

ولم تختفِ هذه الضغوط ببساطة بعد شهر مارس.

وعلى امتداد النصف الأول، واصلنا العمل في بيئة تطلبت إدارة دقيقة جداً لتكاليف الشحن وقرارات التوريد وفترات توريد المخزون وتوافر بعض المواد الخام والمنتجات النهائية.

ومن الناحية التشغيلية، تطلب ذلك مستوى عالياً من التنسيق على مستوى ميزان.

وخلال المراحل الأكثر حرجاً، انتقلنا إلى وتيرة تشغيل أكثر كثافة بكثير على مستوى المجموعة. وكانت الفرق في مختلف أنحاء المؤسسة تنسق يومياً لتقييم نقاط الضغط الناشئة، ومراجعة أوضاع الإمداد والمخزون، والتحرك بسرعة مع تغير الظروف. وشملت الاستجابة تعاون المؤسسة على نطاق أوسع للحفاظ على استمرارية العمليات وتوافر المنتجات.

وكان الهدف واضحاً ومباشراً: الحفاظ على استمرارية أعمالنا والحفاظ على توافر المنتجات.

وكان لذلك تكلفة. فقد ساهم ارتفاع تكاليف الشحن والخدمات اللوجستية، إلى جانب الضغوط على بعض تكاليف المدخلات، في زيادة التكاليف التشغيلية والتكاليف المرتبطة بالإمداد خلال الفترة.

لأكثر من 80 عاماً، زودت أعمالنا الكويت بالغذاء والمياه ومنتجات الرعاية الصحية والاحتياجات اليومية الأساسية. وخلال فترات عدم اليقين على وجه الخصوص، نرى أن الحفاظ على هذا التوافر جزء من مسؤوليتنا تجاه السوق.

وأود أيضاً أن أشيد بالدعم والتنسيق الوثيق الذي تلقيناه من حكومة الكويت والجهات المعنية. فقد ساعد تعاونهم على تسهيل استجابتنا للظروف الاستثنائية في الخدمات اللوجستية وسلسلة الإمداد، ودعم جهودنا للحفاظ على توافر المنتجات الأساسية في السوق.

وأود أن أسلط الضوء تحديداً على أعمال المياه لدينا. ففي أكوا جلف، عملت فرقنا بصورة متواصلة خلال الفترة للحفاظ على توافر موثوق عبر الجمعيات التعاونية والهايبرماركت وقنوات التجزئة التقليدية والمنازل والمكاتب. وفي ضوء البيئة الإقليمية، ظل ضمان استمرارية الإمداد ذا أهمية خاصة. وعملت فرق التصنيع والتوزيع والخدمات اللوجستية لدينا بشكل وثيق معاً طوال الفترة للحفاظ على حركة المنتجات ومستويات الخدمة في السوق.

اسمحوا لي الآن أن أنتقل إلى المملكة العربية السعودية، إذ لا يزال هذا أحد أكثر التطورات المشجعة للمجموعة.

في الربع الأول، أعلننا عن نمو إيرادات السعودية بنسبة 33.8%.

وخلال النصف الأول، تسارع هذا النمو أكثر ليصل إلى 43.1% على أساس سنوي.

تمثل المملكة العربية السعودية الآن 3.2% من إيرادات المجموعة. ولا تزال النسبة صغيرة نسبياً، لكن الاتجاه مهم.

ويعكس هذا التحسن العمل الذي يقوم به فريق الإدارة المحلي لدينا لتعزيز التنفيذ التجاري.

لقد عملنا على زيادة تغطية التوزيع، وفتح حسابات جديدة، والتوسع في قنوات إضافية، وفرض قدر أكبر من الانضباط على طريقة خدمتنا للسوق.

وما نراه الآن هو أن هذا العمل بدأ يترجم إلى نمو في الإيرادات.

ولا يزال أمامنا عمل يتعين القيام به، إلا أننا نشعر بالتشجيع إزاء التقدم المحرز.

كما نعمل على توسيع أنشطتنا في المملكة العربية السعودية إلى ما يتجاوز توزيع الأغذية.

وخلال الفترة، بدأنا تنفيذ عقود مختارة لخدمات التجهيزات الغذائية في المملكة. ونعتقد أن خدمات التجهيزات الغذائية تمثل فرصة جذابة طويلة الأجل لشركة ميزان في المملكة العربية السعودية.

وتواصل المملكة استقطاب فعاليات دولية وثقافية ورياضية كبرى، ولدى ميزان سنوات عديدة من الخبرة في خدمة الفعاليات واسعة النطاق من خلال أعمال التمويل لدينا في الكويت وقطر.

وهدفنا هو نقل هذه الخبرة إلى المملكة العربية السعودية وبناء الأعمال بعناية مع مرور الوقت.

وفيما يتعلق بأعمال الرعاية الصحية لدينا، أوضحنا في الربع الأول أن التغيير على أساس سنوي في أجزاء من أعمال الرعاية الصحية يعكس توقيت مناقصات وزارة الصحة، وليس تغييراً في الطلب الأساسي. ونواصل إدارة مسار هذه المناقصات عن كثب.

والأهم من ذلك، أن استراتيجيتنا الدوائية طويلة الأجل تواصل التقدم.

ولا يزال تطوير منشأة الشفاء الجديدة لتصنيع الأدوية أحد أهم استثمارات المجموعة. ولا تزال خطتنا تستهدف بدء الإنتاج في عام 2027، كما أعلن سابقاً.

ونحن ننظر إلى الشفاء باعتباره أكثر بكثير من مجرد طاقة تصنيع إضافية. فإلى جانب أعمالنا القائمة في KSPICO، يهدف المشروع إلى بناء منصة أقوى بكثير لتصنيع الأدوية في الكويت.

ونعتقد أنه عند اكتماله، يمكن أن يصبح الشفاء منشأة دوائية عالمية المستوى وصرحاً يمكن للكويت أن تفخر به بحق.

ومن المجالات الأخرى التي بدأنا نرى فيها فوائد استراتيجيتنا الاستثمارية علامة كريستال.

منذ حصولنا على الحقوق التجارية وحقوق التصنيع لعلامة كريستال، ركزنا على تعزيز التوزيع، وتوسيع التغطية السوقية، وبناء العلامة خارج نطاق حضورها التقليدي.

ونرى الآن منتجات كريستال تصل إلى أسواق في دول مجلس التعاون الخليجي ومنطقة الشرق الأوسط الأوسع، إلى جانب أسواق مختارة في أوروبا وآسيا.

كما أن طموحنا لعلامة كريستال يتجاوز الصلصة الحارة. فنحن نعمل على توسيع العلامة لتشمل مجموعة أوسع من الصلصات والتوابل والمنتجات ذات الصلة، بما يخلق فرصاً إضافية في الأسواق الحالية والجديدة. ولا تزال نشعر بالتشجيع إزاء التقدم المحرز حتى الآن، ونعتقد أن هناك قيمة أكبر بكثير يمكن تطويرها من العلامة خلال السنوات المقبلة.

وقبل أن أختتم، أود أن أراجع خطوة إلى الوراء لوضع التقدم الذي تحقق خلال السنوات الثلاث الماضية في إطاره.

من H1 2023 إلى H1 2026، ارتفعت الإيرادات بنسبة 16%، و EBITDA بنسبة 50%، وصافي الربح بنسبة 92%، في حين زادت مساحة التصنيع لدينا بنسبة 24%. والأهم أن هذا التقدم تحقق خلال فترة شهدت اضطرابات تشغيلية كبيرة.

وتُظهر الفترة نفسها أيضاً تحسناً الهوامش على مستوى الأعمال. فقد ارتفع هامش إجمالي الربح من 21.1% إلى 24.1%، بينما ارتفع هامش صافي الربح من 4.7% إلى 7.8%.

وبالنسبة لنا، يعكس ذلك الأثر التراكمي للتسعير والمزيج والانضباط في التكاليف على مستوى المجموعة.

لذلك، عندما أنظر إلى النصف الأول ككل، أرى أعمالاً واصلت التقدم رغم البيئة الصعبة. حافظنا على استمرارية الإمداد. وحققنا نمواً في الإيرادات. وزدنا EBITDA وصافي الربح. وواصلت المملكة العربية السعودية اكتساب الزخم. كما نتقدم استثماراتنا الاستراتيجية في قطاع الأدوية.

ولا تزال هناك مجالات يتعين علينا العمل عليها، لا سيما إدارة التكاليف الإضافية التي أوجدتها البيئة الإقليمية ومواصلة تعديل ترتيبات الإمداد لدينا عند الحاجة.

لكن المؤسسة أثبتت مرة أخرى قدرتها على الاستجابة عندما تتغير الظروف.

وسأحيل الكلمة الآن إلى الرئيس المالي التنفيذي للمجموعة، عمر صمود، الذي سيستعرض معكم الأداء المالي بالتفصيل.

عمر، الكلمة لك.

عمر صمود

الرئيس المالي التنفيذي للمجموعة

شكراً لك، عمرو، ومساء الخير للجميع.

دعونا نستعرض الأداء المالي لشركة ميزان القابضة للنصف الأول من عام 2026.

وكما اعتدنا، سأبدأ بالإيرادات حسب خط الأعمال، ثم أناقش الأداء حسب المناطق الجغرافية، قبل أن أستعرض معكم الربحية والتدفقات النقدية والميزانية العمومية ووضع المديونية.

على مستوى المجموعة، بلغت الإيرادات 163.3 مليون د.ك، بزيادة قدرها 2.7% مقارنة بـ 159.0 مليون د.ك. في النصف الأول من عام 2025.

حقق خط أعمال الأغذية لدينا إيرادات بنحو 104.4 مليون د.ك، بما يمثل 63.9% من إيرادات المجموعة، وارتفع بنسبة 3.6% على أساس سنوي، وهو إنجاز مرضٍ في هذه البيئة المتقلبة.

وحقق خط أعمال المنتجات غير الغذائية لدينا نحو 58.9 مليون د.ك، بما يمثل 36.1% من إيرادات المجموعة، وارتفع بنسبة 1.1%.

وبالنظر بشكل أعمق داخل قطاع الأغذية:

ظل التصنيع والتوزيع أكبر أعمالنا، إذ مثل 58.4% من إجمالي إيرادات المجموعة، مع ارتفاع الإيرادات بنحو 3.7%.

مثلت خدمات التجهيزات الغذائية 4.6% من إيرادات المجموعة ونمت بنسبة 3.2%.

ومثلت الخدمات نحو 0.9% من إيرادات المجموعة وحققت نمواً إيجابياً خلال الفترة.

وضمن المنتجات غير الغذائية، شكّلت السلع الاستهلاكية سريعة الدوران والرعاية الصحية 34.5% من إيرادات المجموعة وارتفعت بنسبة 1.2%.

ومثلت الصناعات نحو 1.6% من إيرادات المجموعة وانخفضت بنسبة 1.8%، متأثرة بشكل رئيسي بالقيود المفروضة على التصدير خلال الأزمة.

وبوجه عام، لا تزال صورة خطوط الأعمال متوازنة نسبياً، مع تحقيق نمو في كل من الأغذية والمنتجات غير الغذائية.

ننتقل الآن إلى الأداء الجغرافي.

ظلت الكويت أكبر أسواقنا، إذ مثلت 74.4% من إيرادات المجموعة. وارتفعت الإيرادات بنحو 1.0% على أساس سنوي، رغم البيئة شديدة الصعوبة.

ومثلت دولة الإمارات العربية المتحدة 12.7% من إيرادات المجموعة ونمت بنسبة 7.1%.

ومثل الأردن، بما في ذلك أعمالنا في العراق التي تتم خدمتها من خلال الأردن، نحو 5.3% من إيرادات المجموعة، وانخفض بنسبة 8.9% على أساس مجمع. وهذا الانخفاض لا يعكس بصورة صحيحة زخم النمو الجيد في أدائنا بقطاع التجزئة في الأردن. ويعود الانخفاض بشكل رئيسي إلى توقيت المناقصات المرحلي لأعمال المشروع لدينا.

ومثلت قطر 4.4% من إيرادات المجموعة وحققت نمواً بنسبة 16.8%، مدفوعة بزخم نمو مزدوج في أعمال التجهيزات الغذائية والتجزئة لدينا.

ومثلت المملكة العربية السعودية 3.2% من إيرادات المجموعة ونمت بنسبة 43.1%، لتصبح أسرع أسواق المجموعة نمواً من الناحية الجغرافية خلال الفترة.

وكما ذكر عمرو، يعكس الأداء في السعودية العمل الجاري لتعزيز حضورنا هناك وبناء منصة مستدامة للنمو المتسارع.

ننتقل الآن إلى قائمة الأرباح والخسائر.

ارتفعت الإيرادات بنسبة 2.7% لتصل إلى 163.3 مليون د.ك.

بلغ إجمالي الربح 39.4 مليون د.ك.، مقارنة بـ 39.1 مليون د.ك. في H1 2025، بما يمثل زيادة بنحو 0.6%.

بلغ هامش إجمالي الربح 24.1%، مقارنة بـ 24.6% في الفترة المقابلة من العام الماضي، بما يمثل انكماشاً بنحو 50 نقطة أساس.

وخلال الفترة، تكبدت المجموعة تكاليف تشغيلية وتكاليف مرتبطة بالإمداد أعلى نتيجة استمرار التقلبات الجيوسياسية في المنطقة، لا سيما من خلال الضغوط المرتبطة بالشحن والخدمات اللوجستية وسلسلة الإمداد وتكاليف المدخلات.

وقد تم تعويض أثر هذه التكاليف الأعلى جزئياً من خلال صافي عكس خسائر الائتمان المتوقعة المسجلة خلال الربع الأول. وفي الوقت نفسه، واصلت أعمالنا تعديل ترتيبات الإمداد استجابة للقيود التي أثرت على توافر ولوجستيات بعض المنتجات الغذائية ومنتجات الرعاية الصحية والمواد الأساسية.

كما ساهمت مبادرات خفض التكاليف على مستوى المجموعة في التخفيف جزئياً من الضغوط الناجمة عن ارتفاع التكاليف. وبالتالي، بلغ الربح التشغيلي 16.4 مليون د.ك.، بزيادة قدرها 12.1% على أساس سنوي.

وبلغ الربح قبل الضريبة ومكافأة مجلس الإدارة نحو 13.8 مليون د.ك.

وبلغ مصروف الضريبة نحو 1.0 مليون د.ك.، بما في ذلك نحو 913 ألف د.ك. تتعلق بضريبة الحد الأدنى المحلية التكميلية.

وبلغ صافي الربح للفترة 12.7 مليون د.ك.، بزيادة قدرها 20.8%.

وتحسن هامش صافي الربح إلى نحو 7.8%، مقارنة بـ 6.6% في العام الماضي.

وبلغ صافي الربح العائد لمساهمي الشركة الأم 12.1 مليون د.ك.، بزيادة قدرها 21.8%.

وارتفعت ربحية السهم الأساسية والمخفضة إلى 38.77 فلساً، مقارنة بـ 31.83 فلساً في H1 2025.

ننتقل الآن إلى التدفقات النقدية.

بلغ التدفق النقدي التشغيلي قبل التغيرات في رأس المال العامل نحو 19.3 مليون د.ك.، مقارنة بـ 20.4 مليون د.ك. في الفترة المقابلة من العام الماضي.

وجاء التغير الأكثر أهمية من رأس المال العامل.

مثل رأس المال العامل والحركات الأخرى تدفقاً نقدياً خارجاً بنحو 3.0 مليون د.ك.، مقارنة بتدفق نقدي خارج بنحو 10.4 مليون د.ك. في H1 2025.

ويُعزى هذا التحسن في "التدفق النقدي الحر" بشكل رئيسي إلى بناء مخزون أكثر كفاءة وتحسن شروط السداد مع الموردين.

ونتيجة لذلك، ارتفع التدفق النقدي التشغيلي إلى نحو 16.4 مليون د.ك.، مقارنة بـ 10 ملايين د.ك. في العام الماضي.

وبلغ النقد المستخدم في الأنشطة الرأسمالية والاستثمارية الأخرى نحو 8.4 مليون د.ك.، بما يعكس جهودنا المستمرة بما يتماشى مع استراتيجيتنا الاستثمارية.

وننتج عن ذلك تدفق نقدي قبل التمويل بنحو 8 ملايين د.ك.، مقارنة بـ 1.5 مليون د.ك. في النصف الأول من العام الماضي.

وبعد حركات التمويل، بلغت الزيادة الناتجة في صافي الدين منذ بداية العام نحو 9.9 مليون د.ك.

تحسن توليد النقد التشغيلي بصورة ملحوظة على أساس سنوي، وهذا أمر مهم عند النظر إلى الميزانية العمومية، ونتيجة لذلك فإن مستوى الرفع المالي خلال H1 2026 يعكس بصورة رئيسية توقيت توزيعات الأرباح السنوية وعمليات شراء أسهم الخزينة، وليس تدهوراً في توليد النقد التشغيلي.

ننتقل بإيجاز إلى الميزانية العمومية.

بلغ إجمالي الأصول في 30 يونيو 2026 نحو 328.3 مليون د.ك.

وبلغ إجمالي حقوق الملكية نحو 136.7 مليون د.ك.، مقارنة بـ 131.1 مليون د.ك. في 30 يونيو من العام الماضي.

وبلغ صافي الدين نحو 84.3 مليون د.ك.، في حين بلغت نسبة صافي الدين إلى حقوق الملكية 61.7%.

وبلغ المخزون نحو 54.3 مليون د.ك.، انخفاضاً من 69.2 مليون د.ك. في نهاية العام، بما يعكس عودة مستويات المخزون إلى طبيعتها بعد بناء المخزون الاستراتيجي الذي ناقشناه سابقاً.

وبلغت الذمم التجارية المدينة والذمم المدينة الأخرى نحو 104.7 مليون د.ك.، في حين بلغ النقد والودائع قصيرة الأجل نحو 23.9 مليون د.ك.

وأخيراً، ننتقل إلى مناقشة صافي الدين.

ارتفع صافي الدين من نحو 74.3 مليون د.ك. في ديسمبر 2025 و 72.2 مليون د.ك. في مارس 2026 إلى 84.3 مليون د.ك. في نهاية يونيو.

وكما ذكرنا، تعكس هذه الحركة إلى حد كبير دفع توزيعات الأرباح السنوية وعمليات شراء أسهم الخزينة خلال الربع الثاني. وبلغت نسبة صافي الدين إلى EBITDA نحو 2.3 مرة، مقارنة بمرتين في مارس 2026 و 2.1 مرة في نهاية عام 2025. وواصلت EBITDA النمو، وهو ما ساعد على احتواء الزيادة في الرفع المالي رغم ارتفاع المستوى المطلق لصافي الدين. ونواصل التركيز على الموازنة بين أولويتين: الحفاظ على مرونة مالية كافية وتمويل برنامج الاستثمارات الاستراتيجية للمجموعة.

وبهذا أختتم استعراضنا للناتج المالي للنصف الأول من عام 2026. شكراً لكم مرة أخرى على انضمامكم إلينا اليوم. وسأعيد الكلمة الآن إلى فواز لبدء جلسة الأسئلة والأجوبة.

- الأسئلة والأجوبة -

فواز السري:

شكراً لكما، عمرو وعمر، على استعراض النصف الأول من العام. سننتقل الآن إلى الأسئلة المقدمة.

لدينا سؤالان من السيد محمد السخل، وسنتناولهما واحداً تلو الآخر. السؤال الأول موجه إلى الرئيس التنفيذي.

يسأل محمد: في ضوء التوترات الجيوسياسية المستمرة واضطرابات الشحن، ما نسبة الواردات التي تم نقلها جواً خلال الربع، وما الأثر الإضافي المرتبط بذلك على الهوامش؟

عمرو فرغل:

شكراً لك، محمد. تم شحن نسبة صغيرة جداً من السلع تامة الصنع والمواد الخام الواردة إلينا جواً. وقارنا بين الشحن الجوي والشحن البحري، وعندما كان عامل الوقت مهماً أخذنا ذلك في الاعتبار أيضاً.

وأود أيضاً أن أشيد بشركائنا، كابريتا، الذين ساعدونا على شحن حاويات كاملة جواً عند الحاجة، لأن المخزون في السوق هنا كان على وشك النفاد.

بلغت التكلفة الإجمالية للحرب بالنسبة لنا حتى الآن في النصف الأول ما يقارب 1.8 مليون د.ك.، وقد انعكس ذلك بالكامل في أرقامنا.

فواز السري:

حسناً، السؤال التالي لك أيضاً من محمد السخل. يسأل محمد: هل وصلت أعمال السعودية إلى مستوى ربحية التعادل؟ وإذا لم تصل، فمتى تتوقعون تحقيق نقطة التعادل، وما أبرز المراحل المطلوبة للوصول إليها؟

عمرو فرغل:

حسناً، شكراً لك، سؤال ممتاز مرة أخرى، محمد.

إذا افترضنا استمرار الأعمال كالمعتاد، أي أنني لا أتوسع إلى ما بعد العملاء والقنوات والمناطق الجغرافية الحالية وما إلى ذلك، فسوف نصل إلى نقطة التعادل بحلول نهاية هذا العام. ومع ذلك، وفي ضوء النتائج المشجعة التي نراها، سأكون أنا والرئيس المالي التنفيذي في الرياض بعد عطلة نهاية الأسبوع، وسناقش بعض المقترحات الاستثمارية لمواصلة التوسع استناداً إلى النجاح الذي حققناه حتى الآن. ومن الواضح أن هذا الاستثمار ستكون له تكلفة، لكنه سيكون قراراً نتخذه بما يحقق أفضل مصلحة للأعمال، ومن منظور طويل الأجل لكامل فرص الأعمال التي تمثلها المملكة العربية السعودية بالنسبة لنا.

لذلك، وعلى أساس المقارنة بالمثل، سنصل إلى نقطة التعادل بحلول نهاية هذا العام. وإذا قررنا التوسع إلى ما بعد النطاق الحالي، فسيكون ذلك استثماراً وسيتم اتخاذه بناءً على حجم الفرصة وإمكاناتها. أمل أن أكون قد أجبت على سؤالك، محمد.

فواز السري:

شكراً لك. سؤالنا التالي موجه إلى الرئيس المالي التنفيذي، وهو من محمد. هل توجد أي مخصصات إضافية يمكن أن يتم عكسها خلال النصف الثاني من عام 2026؟ وقد طرحت السيدة ندى أمين هذا السؤال أيضاً، وسيجيب عنه الرئيس المالي التنفيذي.

عمر صمود:

أعتقد أن المقصود بالسؤال هو عكس مخصصات خسائر الائتمان المتوقعة.

في الوقت الحالي، لا يمكن تقديم أي ضمانات أو توجيهات بشأن احتمال تسجيل أي عكس إضافي للمخصصات خلال الفترة المقبلة. وأي عكس قد يتحقق مستقبلاً سيكون بمثابة إضافة إيجابية للنتائج، لكنه ليس ضمن افتراضات أو توقعات الشركة للأداء المالي. والشركة تواصل العمل على تحصيل الأرصدة المستحقة والمبالغ محل النزاع، إلا أنها لا تبني توقعات لنتائج العام أو الإقفال المالي على أي إيرادات غير مؤكدة قد تتحقق من هذه الجهود.

بعبارة أخرى، تستند توقعات الشركة للأداء المالي إلى نتائج عملياتها التشغيلية والإيرادات التي يمكن توقعها بثقة في الوقت الحالي.

آمل أن تكون الإجابة قد أوضحت الصورة.

فواز السري:

شكراً جزيلاً. لدينا بعد ذلك أسئلة من راجات باغشي من NBK Wealth. يطرح راجات علينا سؤالين.

وستعامل معها كما فعلنا سابقاً. سأطرحها واحداً تلو الآخر. وسيجيب الرئيس التنفيذي عن هذين السؤالين.

يسأل راجات: هل يمكنكم تقديم تحديث بشأن مشروع الشفاء؟ هذا أولاً. ثانياً، التوسع المحتمل في عمليات المملكة العربية السعودية. وثالثاً، هل طرأت أي تغييرات على تكاليف الشحن والخدمات اللوجستية بسبب الوضع الحالي؟ أعتقد أن عمرو تناول بعض هذه النقاط سابقاً، لكن لا مانع من تكرارها للسيد راجات.

عمرو فرغل:

الشفاء ليس مشروعاً محلياً. لذلك فهو ليس مشروعاً يركز بشكل أساسي على الكويت. بل إن الخطة الكاملة للشفاء هي التأكد من أننا ننشئ مصدراً إقليمياً لأي منتجات نقوم بإنتاجها هناك، مع إمكانية التوسع حتى إلى ما بعد المنطقة. وبالتالي، من الواضح أن المملكة العربية السعودية جزء أساسي من ذلك. وفي النهاية، سيغطي الشفاء نطاقاً أوسع يتجاوز الكويت. ولن أدخل في تفاصيل أكثر من ذلك في هذا الشأن.

فواز السري:

شكراً لك. السؤال التالي أيضاً من راجات. ما حجم النفقات الرأسمالية (CAPEX) المتبقية لمشروع الشفاء؟ وما هي التوجيهات بشأن النفقات الرأسمالية للصيانة للأعمال القائمة؟

عمرو فرغل:

حتى الآن، أعتقد أنه تم إنفاق 90% من النفقات الرأسمالية (CAPEX). ونحن نعمل، بطبيعة الحال، في ظل جميع اضطرابات سلسلة الإمداد وما إلى ذلك. وللأسف، حدثت بعض التأخيرات هنا وهناك. لا شيء جوهرياً، ولا شيء سيؤثر على الجداول الزمنية الإجمالية للمشروع. نعم، إذن قمنا بتغطية 90% من النفقات الرأسمالية (CAPEX). هناك بعض التأخير هنا وهناك، لمدة شهر أو شهرين. ولا يوجد شيء يغير الصورة بشكل جوهري.

فواز السري:

شكراً لكما. لقد أجبنا الآن عن جميع الأسئلة التي تلقيناها، وسنختتم مكالمة اليوم. شكراً لكل من انضم إلينا، وللرئيس التنفيذي والرئيس المالي التنفيذي على استعراض النصف الأول من العام. كما نقدر من يواصلون الانضمام إلينا بانتظام. ونتطلع إلى مشاركتكم نتائج الربع الثالث في نوفمبر. شكراً لكم.

- انتهى -

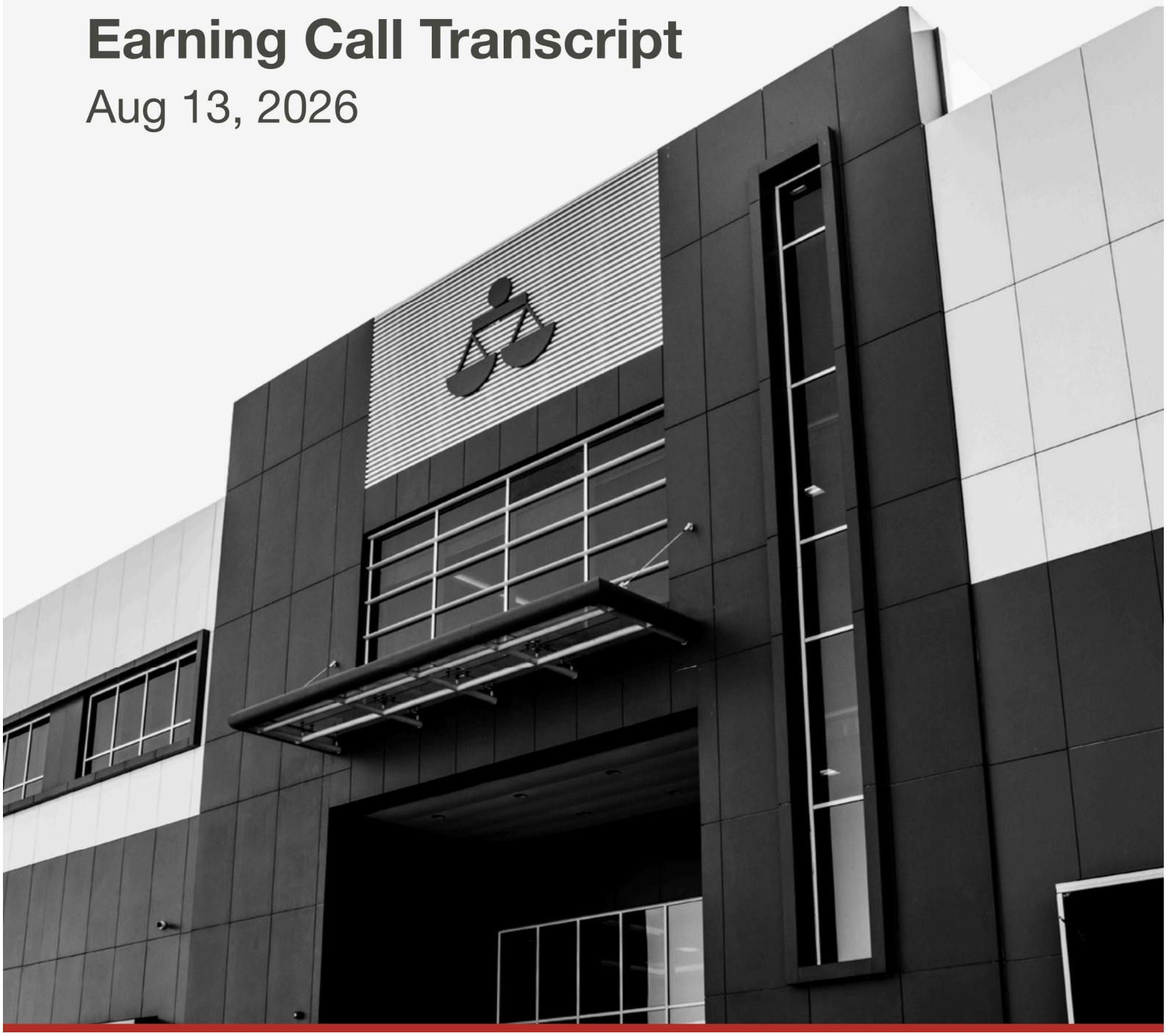


شركة ميزان القابضة
MEZZAN HOLDING CO.

Mezzan Holding H1 2026

Earning Call Transcript

Aug 13, 2026



Transcript of Earnings Call/Webcast for H1 2026
Mezzan Holding Company KSCP.

Date: August 13, 2026

Time: 14.00 Kuwait Time

Speakers from Mezzan Holding Co. Executive Management:

Mr. Amr Farghal – Group Chief Executive Officer.

Mr. Omar Samoud – Group Chief Financial Officer.

Moderator:

Fawaz Alsirri – Bensirri Public Relations

Fawaz Alsirri

Moderator

Good afternoon, ladies and gentlemen.

Welcome to Mezzan Holding's H1 2026 earnings call. Today is Thursday, 13 August 2026, and we are hosting this call live from Kuwait. A recording will be available on the same link within two hours.

My name is Fawaz Alsirri, and I will be moderating today's call. With us are:

- Mr. Amr Farghal, Group Chief Executive Officer.
- Mr. Omar Samoud, Group Chief Financial Officer.

Before handing over to the CEO, let me briefly outline the format of today's call.

The CEO will begin with prepared remarks, followed by the CFO, who will take you through the financial performance in further detail. After the prepared statements, we will open the floor for questions.

You may submit your questions at any time during the presentation by typing them into the Q&A box on your screen.

Please note that Mezzan Holding reports its financial results in Kuwaiti Dinars, and all figures mentioned during this call are stated in KWD unless otherwise specified. Certain statements made today may be forward-looking and are based on current expectations and assumptions. Actual results may differ materially in the future.

With that, Amr, the floor is yours.

AMR FARGHAL

Group CEO

Good afternoon, ladies and gentlemen, and thank you for joining Mezzan Holding's H1 2026 earnings call.

The first half of 2026 has been an important period for Mezzan.

We have operated through a challenging regional environment, continued to manage disruption across shipping and supply routes, protected the availability of essential products across our markets, and at the same time continued to execute on the longer-term investments that we believe will shape the next phase of Mezzan's growth.

Against this backdrop, I am pleased with the results we are reporting today.

For the first six months of the year, Group revenue reached KD 163.3 million, an increase of 2.7% compared with the same period last year.

EBITDA reached KD 20.8 million, increasing by 9.6%, while net profit increased by 20.8% to KD 12.7 million. Net profit attributable to shareholders of the Parent Company reached KD 12.1 million, an increase of 21.8%.

What is particularly important to us is the consistency of the business over a longer period.

Since 2023, we have been building a consistent growth trajectory across the Group, and we intend to keep pushing hard to sustain that progress. Looking specifically at our first-half performance from H1 2023 to H1 2026, revenue has grown at a CAGR of 5.2%, gross profit at 10.0%, and net profit at 24.4%.

Net profit for the first half has almost doubled from KD 6.6 million in 2023 to KD 12.7 million in 2026.

As we discussed with you during our Q1 call, geopolitical developments in the region created significant disruption during the first quarter, particularly around shipping routes, freight availability and logistics costs.

Those pressures did not simply disappear after March.

Across the first half, we continued to operate in an environment where freight costs, sourcing decisions, inventory lead times and the availability of certain raw materials and finished goods required very close management.

From an operational perspective, this required a high level of coordination across Mezzan.

During the more critical stages, we moved into a much more intensive operating rhythm across the Group. Teams across the organization were coordinating daily to assess emerging pressure points, review supply and inventory positions, and act quickly as conditions changed. The response involved the wider organization working together to keep operations running and products available.

The objective was straightforward: keep our businesses operating and keep products available.

There was a cost associated with doing that. Higher freight and logistics costs, as well as pressure on certain input costs, contributed to the increase in operating and supply-related costs during the period.

For more than 80 years, our businesses have supplied Kuwait with food, water, healthcare products and everyday essentials. Particularly during periods of uncertainty, we see maintaining that availability as part of our responsibility to the market.

I would also like to acknowledge the support and close coordination we have received from the Government of Kuwait and the relevant authorities. Their cooperation has helped facilitate our response to exceptional logistics and supply-chain conditions and supported our efforts to maintain the availability of essential products across the market.

I want to highlight our water business specifically. At Aqua Gulf, our teams worked continuously during the period to maintain reliable availability across cooperative societies, supermarkets, traditional retail channels, homes and offices. Given the regional environment, ensuring continuity of supply remained particularly important. Our manufacturing, distribution and logistics teams worked closely together throughout the period to keep product moving and maintain service levels across the market.

Let me now turn to Saudi Arabia, because this remains one of the most encouraging developments for the Group.

In Q1, we reported Saudi revenue growth of 33.8%.

For the first half, that growth accelerated further to 43.1% year on year.

Saudi Arabia now represents 3.2% of Group revenue. It remains relatively small, but the direction is important.

This improvement reflects the work being done by our local management team to strengthen commercial execution.

We have been increasing distribution coverage, opening new accounts, expanding into additional channels and putting greater discipline around the way we serve the market.

What we are seeing now is that this work is beginning to translate into top-line growth.

There is still work ahead of us, but we are encouraged by the progress.

We are also broadening our activities in Saudi Arabia beyond food distribution.

During the period, we began executing selected catering contracts in the Kingdom. We believe catering represents an attractive longer-term opportunity for Mezzan in Saudi Arabia.

The Kingdom continues to attract major international, cultural and sporting events, and Mezzan has many years of experience serving large-scale events through our catering businesses in Kuwait and Qatar.

Our objective is to take that experience into Saudi Arabia and build the business carefully over time.

Regarding our Healthcare business, in Q1, we explained that the year-on-year movement in parts of our healthcare business reflected the timing of Ministry of Health tenders rather than a change in underlying demand. We continue to manage that tender pipeline closely.

More importantly, our longer-term pharmaceutical strategy continues to progress.

The development of our new Al Shifa pharmaceutical manufacturing facility remains one of the Group's most significant investments. Our plan remains for production in 2027, as previously communicated.

We see Al Shifa as much more than additional manufacturing capacity. Together with our established KSPICO business, it is intended to build a much stronger pharmaceutical manufacturing platform in Kuwait.

We believe that, once completed, Al Shifa can become a world-class pharmaceutical facility and something Kuwait can genuinely be proud of.

Another area where we are beginning to see the benefits of our investment strategy is Crystal.

Since obtaining the commercial and manufacturing rights to the Crystal brand, we have been focused on strengthening distribution, expanding market coverage and building the brand beyond its traditional footprint.

We are now seeing Crystal products reach markets across the GCC and wider Middle East, as well as selected markets in Europe and Asia.

Our ambition for Crystal also goes beyond hot sauce. We are working on extending the brand into a broader range of sauces, condiments and related products, creating additional opportunities across both existing and new markets. We remain encouraged by the progress so far, and we believe there is considerably more value that can be developed from the brand over the coming years.

Before I close, I want to step back and put the progress of the last three years in perspective.

From H1 2023 to H1 2026, revenue increased by 16%, EBITDA by 50% and net profit by 92%, while our manufacturing area increased by 24%. Importantly, this progress was delivered through a period of significant operating disruption.

The same period also shows the improvement in margins across the business. Gross margin increased from 21.1% to 24.1%, while net profit margin moved from 4.7% to 7.8%.

For us, this reflects the cumulative impact of pricing, mix and cost discipline across the Group.

So, when I look at the first half as a whole, I see a business that has continued to move forward despite a demanding environment. We maintained supply continuity. We delivered revenue growth. We increased EBITDA and net profit. Saudi Arabia continued to gain momentum. And our strategic investments in pharmaceuticals are advancing.

There are areas where we still have work to do, particularly around managing the additional costs created by the regional environment and continuing to adjust our supply arrangements where needed.

But the organization has shown again that it can respond when conditions change.

I will now hand over to our Group CFO, Omar Samoud, who will take you through the financial performance in detail.

Omar, over to you.

OMAR SAMOUD

Group CFO

Thank you, Amr, and good afternoon, everyone.

Let's have a walkthrough Mezzan Holding's financial performance for H1 2026.

I will as accustomed start with revenue by business line, then discuss performance by geography, before taking you through profitability, cash flow, the balance sheet and our debt position.

At Group level, revenue reached KD 163.3 million, increasing by 2.7% compared with KD 159.0 million in the first half of 2025.

Our Food Business Line generated revenue of approximately KD 104.4 million, representing 63.9% of Group revenue, and increased by 3.6% year on year, a satisfactory achievement in this volatile environment.

Our Non-Food Business Line generated approximately KD 58.9 million, representing 36.1% of Group revenue, and increased by 1.1%.

Looking one level deeper within Food:

Manufacturing and Distribution remained our largest business, representing 58.4% of total Group revenue, with revenue increasing by approximately 3.7%.

Catering represented 4.6% of Group revenue and grew by 3.2%.

Services represented approximately 0.9% of Group revenue and delivered positive growth during the period.

Within Non-Food, FMCG and Healthcare accounted for 34.5% of Group revenue and increased by 1.2%.

Industrials represented approximately 1.6% of Group revenue and declined by 1.8%, mainly hit by restrictions imposed on export during the crisis.

Overall, the business-line picture remains relatively balanced, with growth across both Food and Non-Food.

Turning to geography.

Kuwait remained our largest market, representing 74.4% of Group revenue. Revenue increased by approximately 1.0% year on year, despite a very challenging environment.

The UAE represented 12.7% of Group revenue and grew by 7.1%.

Jordan, including our Iraq venture business served through Jordan, represented approximately 5.3% of Group revenue and declined by 8.9% on a combined basis. This decline doesn't properly reflect the good growth momentum of our performance in the retail sector in Jordan. The decline originates mainly from time phased tenders for our venture business.

Qatar represented 4.4% of Group revenue and delivered growth of 16.8%, driven by a dual growth momentum on our catering and retail businesses.

Saudi Arabia represented 3.2% of Group revenue and grew by 43.1%, making it the Group's fastest-growing geographic market during the period.

As Amr mentioned, the Saudi performance reflects the work being done to strengthen our presence there and build a sustainable platform for accelerated growth.

Turning now to the P&L.

Revenue increased by 2.7% to KD 163.3 million.

Gross profit was KD 39.4 million, compared with KD 39.1 million in H1 2025, representing an increase of approximately 0.6%.

Gross margin stood at 24.1%, compared with 24.6% in the corresponding period last year, representing compression of approximately 50 basis points.

During the period, the Group experienced higher operating and supply-related costs arising from the ongoing geopolitical volatility in the region, particularly through freight, logistics, supply-chain and input-cost pressures.

The impact of these higher costs was partially offset by the net reversal of expected credit losses recorded during the first quarter.

At the same time, our businesses continued to adjust their supply arrangements in response to restrictions affecting the availability and the logistics of certain food and healthcare products and essential materials.

Cost savings initiatives across the Group also helped partially mitigating the cost headwinds.

Operating profit therefore reached KD 16.4 million, an increase of 12.1% year on year.

Profit before tax and Board remuneration reached approximately KD 13.8 million.

Tax expense was approximately KD 1.0 million, including approximately KD 913 thousand relating to the Domestic Minimum Top-Up Tax.

Net profit for the period reached KD 12.7 million, an increase of 20.8%.

Net profit margin improved to approximately 7.8%, compared with 6.6% last year.

Net profit attributable to shareholders of the Parent Company reached KD 12.1 million, increasing by 21.8%.

Basic and diluted earnings per share increased to 38.77 fils, compared with 31.83 fils in H1 2025.

Turning to cash flow.

Operating cash flow before working capital changes was approximately KD 19.3 million, compared with KD 20.4 million in the corresponding period last year.

The more important movement came from working capital.

Working capital and other movements represented an outflow of approximately KD 3.0 million, compared with an outflow of approximately KD 10.4 million in H1 2025.

This improvement in “free cash flow”, is mainly attributed to a more effective inventory buildup and improvement in payments terms with suppliers.

As a result, operating cash flow increased to approximately KD 16.4 million, compared with KD 10 million last year.

Cash used for capital and other investing activities was approximately KD 8.4 million, reflecting our continuous efforts in line with our investment strategy.

This resulted in cash flow before financing of approximately KD 8 million, compared with KD 1.5 million in the first half of last year.

After financing movements, the resulting year-to-date increase in net debt was approximately KD 9.9 million.

Operating cash generation improved materially year on year, this is important when looking at the balance sheet, as a result the leverage during the H1 2026 mainly reflects the timing of the annual dividend and treasury share purchases rather than a deterioration in operating cash generation.

Turning briefly to the balance sheet.

Total assets on 30 June 2026 stood at approximately KD 328.3 million.

Total equity was approximately KD 136.7 million, compared with KD 131.1 million on 30 June last year.

Net debt stood at approximately KD 84.3 million, while net debt to equity was 61.7%.

Inventories stood at approximately KD 54.3 million, down from KD 69.2 million at year-end, reflecting the normalization of inventory positions following the strategic stock build we discussed previously.

Trade and other receivables stood at approximately KD 104.7 million, while cash and short-term deposits were approximately KD 23.9 million.

Finally, turning to debt trends.

Net debt increased from approximately KD 74.3 million at December 2025 and KD 72.2 million at March 2026 to KD 84.3 million at the end of June.

As mentioned, this movement largely reflects the annual dividend payment and treasury share purchases during the second quarter.

Net debt to EBITDA stood at 2.3 times, compared with 2 times at March 2026 and 2.1 times at the end of 2025.

EBITDA continued to grow, which helped contain the increase in leverage despite the higher absolute level of net debt.

We remain focused on balancing two priorities: maintaining sufficient financial flexibility and funding the Group's strategic investment programme.

That concludes my review of the financial results for the H1 2026. Thank you again for joining us today. I will now hand the call back to Fawaz to begin the Q&A session.

- Q&A-

Fawaz Alsirri:

Thank you, Amr and Omar, for taking us through the first half of the year. We will now move to the submitted questions.

We have a couple of questions from Mr. Mohammed Al-Sakhal, which we will take one at a time. The first question is for the CEO.

Mohammed asks: Given the ongoing geopolitical tensions and shipping disruptions, what proportion of imports was transported by air during the quarter, and what was the associated incremental cost impact on margins?

Amr Farghal:

Thank you, Mohamed. A very small portion of our inbound finished goods and raw materials was air freighted. We compared air freight and sea freight, and when time was sensitive, we took that into account as well.

I would also like to recognize our partners, Kabrita, who helped us air freight full containers when needed because the market here was almost running out of stock.

The total cost of war for us so far in the first half was amounting to almost 1.8 million KD and this was reflected in our numbers in full.

Fawaz Alsirri:

Okay, so the next question for you is also from Mohamed Stakhel. Mohamed is asking, has the Saudi business reached a breakdown profitability level? If not, when do you expect it to achieve the break even and what are the key milestones to get there?

Amr Farghal:

Okay, thank you, excellent question again, Mohamed.

If we assume business as usual, i.e., I do not expand beyond the existing customers, channels, geographies, and so on, by the end of this year, I'll break even. However, with the encouraging results that we are seeing, the CFO and I are going to be in Riyadh after the weekend, and we will be discussing some investment proposals to further expand on the success that we have accomplished so far. This investment will obviously come at a price, but it will be a decision

that we take in the best interest of the business, with a long-term view of the full business opportunities Saudi Arabia represents to us.

So, apple to apple, we will break even by the end of this year. If we decide to expand beyond the existing footprint, then this is an investment and it will be taken based on the size of the opportunity and the potential of it. I hope I answered your question, Mohamed.

Fawaz Alsirri:

Thank you. Our next question is directed to the CFO, the question is from Mohamed. Are there any additional provisions that could potentially be reversed in the second half of 2026? This question has also been asked by Ms. Nada Amin and that question is going to be answered by the CFO.

Omar Samoud:

On the ECL reversal, I guess that's what you are referring to by saying any additional provision that could potentially be reversed. You can understand that we have no guarantee over any future reversal so far and we cannot provide any guidance.

So, whatever comes as a reversal will be a cherry on the cake. In fact, we do not consider our, I would say, lending for the full year depending on any future reversal. Yes, we are still chasing our overdue balances and disputed balances, but we do not include many of our today lending or let's say closing of the year, those not certain, I would say, income that can still be generated. So, we base our, I would say, lending for the full year on solid operational operations and income we can today foresee. Hope that answers the question.

Fawaz Alsirri:

Thank you very much. Next up, we have questions from Rajat Bagchi from NBK Wealth. Rajat is asking us two questions.

We asked them like we did earlier. I'm going to ask them one by one. Both of these questions are going to be answered by the CEO.

Rajat is asking, can you please provide some update on the Al-Shifa project? Number one. Number two, potential scale-up in KSA operations. And three, any changes to the shipping and logistics costs due to the current situation? I think Amr already touched on some of these in the past, but there is no harm in repeating them for Mr. Rajat.

Amr Farghal:

Al-Shifa is not a local project. So, it's not a project that is focusing primarily on Kuwait. But the whole plan of Al-Shifa is to make sure that we establish a regional source of whatever products that we are producing there with even the potential to expand beyond the region.

So, obviously, KSA is an integral part of that. So, Al-Shifa eventually will end up covering a wider footprint beyond Kuwait. I'm not going to get into more details than that in that respect.

Fawaz Alsirri:

Thank you. The next question is also by Rajat. How much CAPEX is left for the Al-Shifa project? And what is the guidance for the maintenance of the CAPEX for the existing business?

Amr Farghal:

So far, I think 90% of the CAPEX has been spent.

And we are working, obviously, with all the supply chain disruptions and so on. There has been, unfortunately, a few delays here and there. Nothing significant, nothing will have an impact on the overall project timelines.

Yes, so we covered 90% of the CAPEX. A bit of delay here and there, a month or two. Nothing that is a game-changer, really.

Fawaz Alsirri:

Thank you, gentlemen. We have now answered all the questions received and will conclude today's call.

Thank you to everyone who joined us, and to the CEO and CFO for taking us through the first half of the year. We also appreciate those who continue to join us regularly.

We look forward to sharing our Q3 results with you in November.

Thank you.

- Ends -