Beyout بيوت
HOLDING القابضة

مرجع رقم:13 /ن 2026/12

الكويت في : 2026/08/20

السادة/ هيئه اسواق المال المحترمين
السادة / شركة بورصة الكويت المحترمين،
تحية طيبة وبعد،

الموضوع: نتائج ومحضر مؤتمر المحللين / المستثمرين للربع الثاني للسنه المالية لعام 2026

بالإشارة إلى الموضوع أعلاه، ,و حرصاً من شركة بيوت القابضة (ش.م.ك.ع) على الإلتزام بمتطلبات المادة رقم (7-8-1/4) من كتاب قواعد البورصة.

تم عقد الاجتماع يوم الثلاثاء الموافق 2026/08/18 و سيتم إرفاق نتائج محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين للربع الثاني من السنة المالية 2026.

مرفق لكم نموذج الافصاح المكمل.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير،،،

Reference No: 13/T12/2026

Kuwait: 20/08/2026

Dear/ Capital Markets Authority

Dear/ Boursa Kuwait Company

Greetings,

Subject: Results and The Conference minutes of the analysts/investors conference for the financial year for Q2 of 2026

With reference to the above subject, and in line with Beyout Holding Company K.S.C.P.'s commitment to comply with the requirements of Article (7-8-1/4) of the Boursa Kuwait Rulebook,

The meeting was held on Tuesday 18/08/2026 and the results of the Analysts/Investors Conference Minutes for the second quarter of the fiscal year 2026 will be attached.

Attached a supplement form.

Yours sincerely,

عبدالرحمن محمد صالح الخنه

نائب رئيس مجلس الاداره والرئيس التنفيذي

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

ملحق رقم (12)

نموذج الإفصاح المكمل

نموذج الإفصاح المكمل

Supplementary Disclosure

Date	Name of listed company	اسم الشركه المدرجه	التاريخ
20 Aug 2026	Beyout holding Company (K.S.C.P)	شركه بيوت القابضة (ش.م.ك.ع)	20 اغسطس 2026
Disclosure title		**عنوان الافصاح**	
Supplementary Disclosure Regarding the Minutes of the Analysts / Investors Conference for the Second Quarter of 2026.		**افصاح مكمل لمحضر مؤتمر المحللين / المستثمرين للربع المالي الثاني لسنة 2026**	
Date of Previous Disclosure		**تاريخ الافصاح السابق**	
18 Aug 2026		18 اغسطس 2026	
Developments that occurred to the disclosure		**التطور الحاصل على الافصاح**	
We Beyout holding Company(K.S.C.P) To attach the minutes of the Analysts / Investors Conference for the first financial quarter. for the Second quarter of for year 2026,the end on 30/06/2026, where it was held via the Internet (Webex) on Tuesday, 18 August 2026, at 2:00 PM Kuwait local time, and no new material information unavailable to the market participants was disclosed during the conference.		يسر شركه بيوت القابضة (ش.م.ك.ع) ان ترفق محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين للربع المالي الثاني المنتهى في 2026/06/30، حيث تم عقد المؤتمر عن طريق البث المباشر عبر شبكة الانترنت (Webex) يوم الثلاثاء الموافق 18 اغسطس 2026 في تمام الساعة 2:00 بعد الظهر بالتوقيت المحلي لدولة الكويت ، ولم يتم الإفصاح عن اي معلومات جوهرية جديدة غير متاحة للمتعاملين خلال المؤتمر.	
The financial effect of the occurring developments		**الاثر المالي للتطور**	
No financial impact		لا يوجد اثر مالي على المركز المالي للشركة	

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

بيوت القابضة HOLDING

BEYOUT HOLDING

Investor Presentation

H1 2026 RESULTS

18 Aug 2026

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

DISCLAIMER

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

CONTENT

04 WHO WE ARE

11 KEY HIGHLIGHTS

19 H1, 2026 FINANCIAL PERFORMANCE

WHO
WE ARE

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

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

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

YOUR DESTINATION FOR BUILDING DREAMS, CRAFTING HOMES

Project Overview

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

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

Key Features

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

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

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

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

Leasing Opportunities

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







ABOUT BEYOUT PLUS

Beyout Plus is

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

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

250,000 m2
Total development area

120,000 m2
Gross leasable area (GLA)

30,000 m2
Storage

Over 750
Employees
On-site workforce

4,000 m2
Creative and productive workspaces

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



OUR LOCATION

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

MISSION

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

VISION

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

VALUES

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

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

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

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

BEYOUT PLUS
AT A GLANCE

Prime Location

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



Curated Offerings

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



Community Engagement

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



State-of-the-Art Amenities

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



Family-Centric Environment

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







A HYBRID RETAIL EXPERIENCE

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

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



Beyout Plus Construction Update

- Construction progress is 51.54%.
- Expected launch date is Q3 2027.
- Beyout Plus is seeing strong leasing momentum, with 36 anchor tenants actively engaged in the pipeline.
- Signed contracts to date cover 34% of the total leasable area equivalent to approx. 36,813 sqm, reflecting early market confidence and brand demand ahead of launch.





KEY HIGHLIGHTS



Key Highlights

- H1’26 revenue grew by 1.3%, reaching KWD 42.8 million, reflecting steady top-line growth
- Net profit reached KWD 4 million, supported by operational efficiency gains and disciplined cost management.
- KRH recorded KWD 9.67M in closed-won contracts in H1 against an active pipeline of KWD 290M — a 50% win rate by opportunity count, reflecting disciplined commercial execution.
- Qualification remains the largest pipeline stage at KWD 151M (52%), with KWD 85M (29%) advancing through active bid capture — building a strong forward book into H2 FY2026.
- Win rate by value stands at 18% FYTD, reflecting a pipeline weighted toward larger, longer-cycle government bids still moving through capture.
- Regional offices revenue surged +52.5% YoY to KWD 5.9M.

KD 42.8M
H1’26 Revenue

KD 8.7M
H1’26 GP

KD 4M
H1’26 NP

PIPELINE

KRH

KRH Sales Performance Dashboard

Live data extracted directly from Salesforce CRM · As of July 6, 2026







H1 Performance

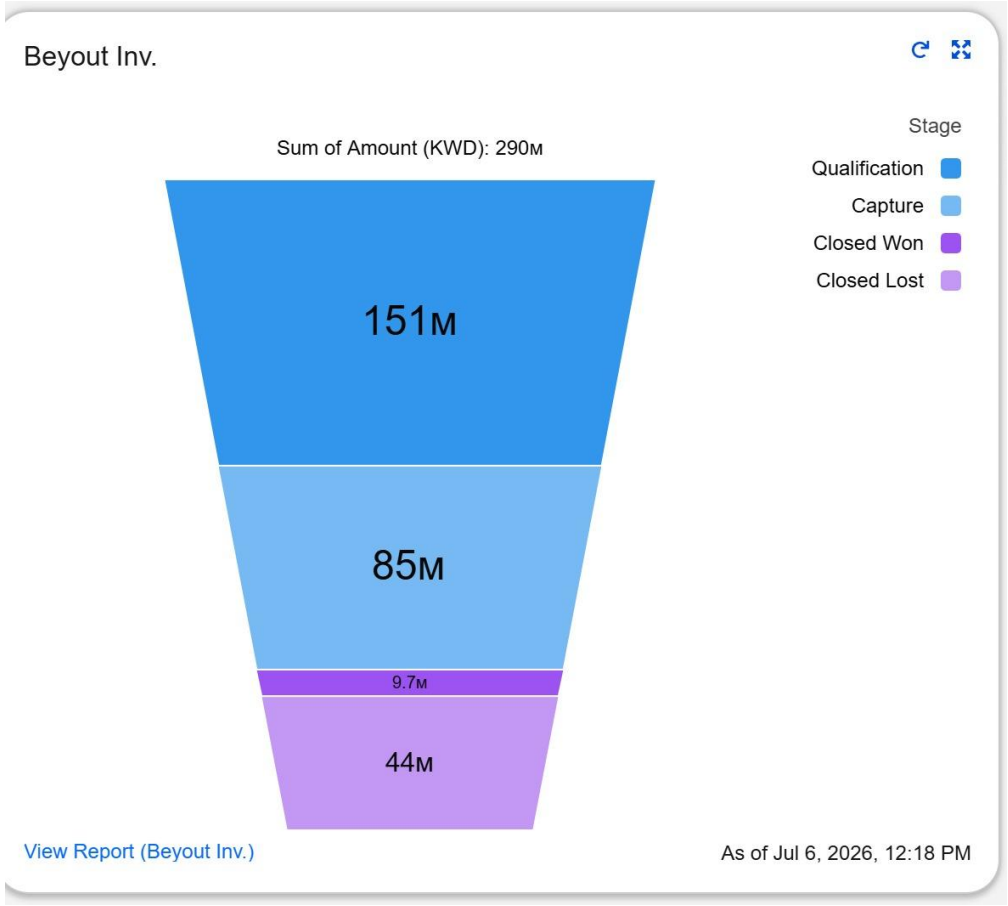
Closed-won opportunities reached KWD 9.67M in H1 FY2026. win rates stood at 18% by value and 50% by count.

Salesforce Live Extraction

The figures above are drawn directly from Beyout's Salesforce CRM and have not been manually adjusted or recast. They represent gross closed-won opportunity values recorded by KRH's commercial team during H1 FY2026. Audited financial equivalents will be confirmed upon receipt of the FY2026 financial statements from the finance team.

KRH Opportunity Pipeline — H1 FY2026

Beyout Inv. QBR · Sum of Amount (KWD): 290M · As of July 6, 2026



Pipeline — H1 FY2026

KWD 290M total pipeline. Qualification (KWD 151M, 52%) is the largest stage. Capture (KWD 85M, 29%) reflects active bid pursuit. Closed Lost (KWD 44M) and Won (KWD 9.7M) complete the full funnel view.

KRH Revenue Growth & Regional Office Performance

H1 2026 vs H1 2025 · All figures in KWD

BEYOUT HOLDING

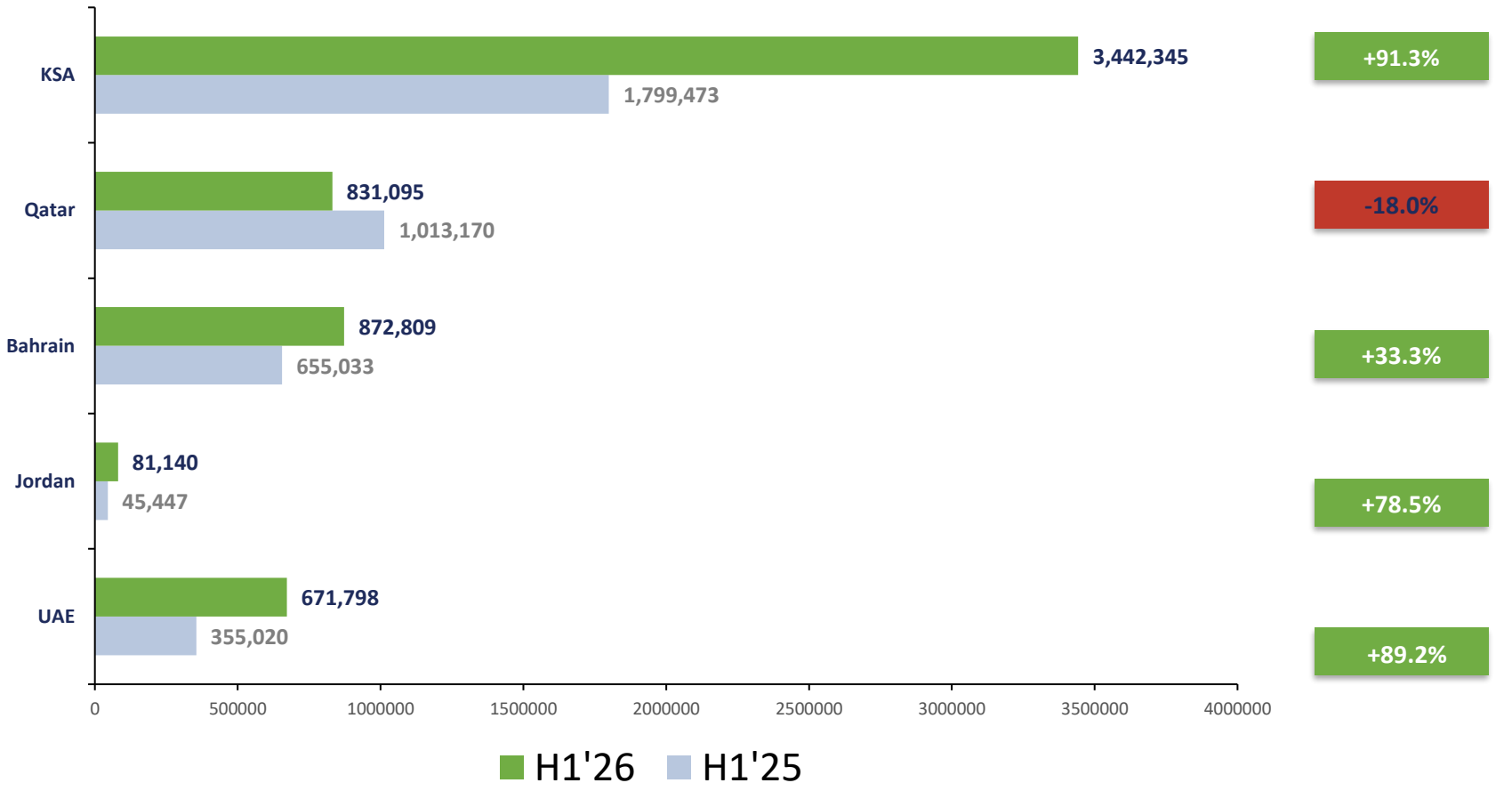
KWD 5.9M

▲ +52.5% YoY

Regional Offices Revenue

UAE · Jordan · Bahrain · Qatar · KSA

Regional Revenue by Country · H1 2026 vs H1 2025



Revenue Commentary · H1 2026 vs H1 2025 :

- Regional offices revenue surged +52.5% (KWD 3.87M → 5.9M), led by KSA (+91.3%), UAE (+89.2%) and Jordan (+78.5%); Qatar declined -18.0%.
- Qatar reflects the roll-off of one completed project, with replacement opportunities under active pursuit.

PIPELINE

REH

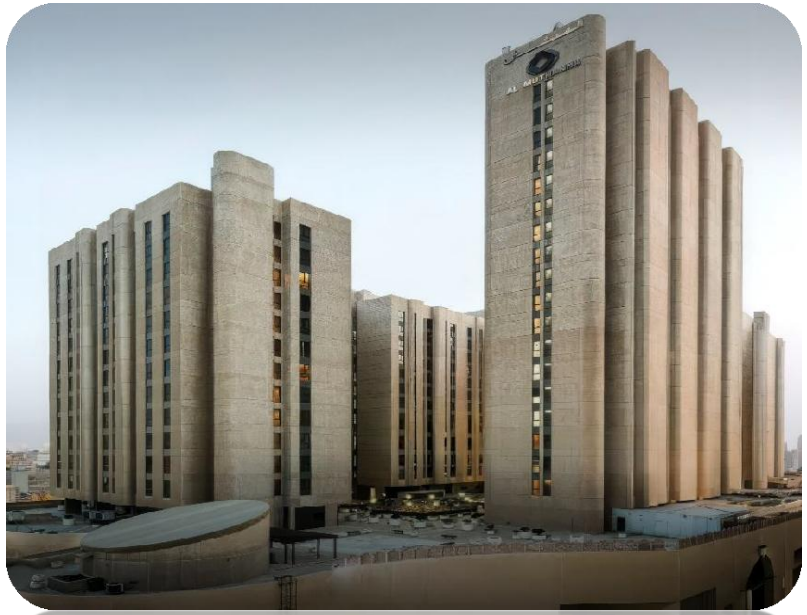
SECURED & HANDED OVER: PPP Al Muthanna Complex

✓ HANDED OVER

Having secured this Public Private Partnership through competitive bid, REH has now taken possession of the Al-Muthanna Complex, a landmark commercial property in Kuwait's city centre, and is mobilizing for construction, with completion scheduled for Q2 2028 under the terms of the 15-year usufruct agreement.

Investment Highlights:

- Strategic location with high footfall and commercial potential.
- Full-scale redevelopment to reposition the asset through modernization and technical upgrades.
- Unlocking value through space optimization and enhanced tenant mix.
- Construction commencing following handover, with delivery scheduled for Q2 2028 per contract.



With the asset now handed over, REH is moving into execution, creating immediate value through renovation, rebranding, and strong tenant demand, on track for a Q2 2028 delivery.

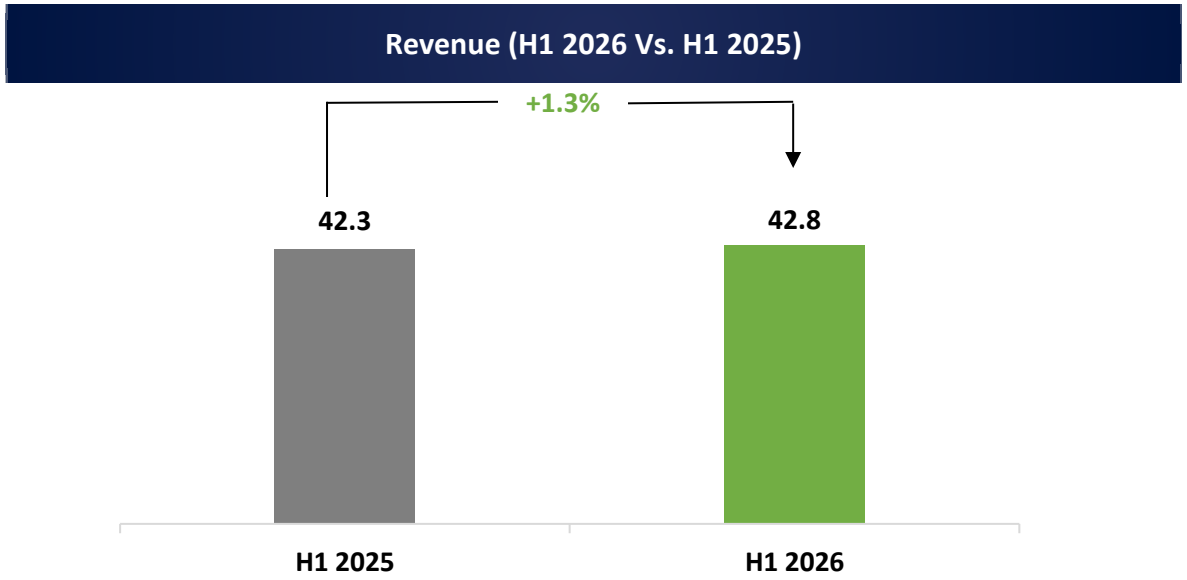
H1 2026

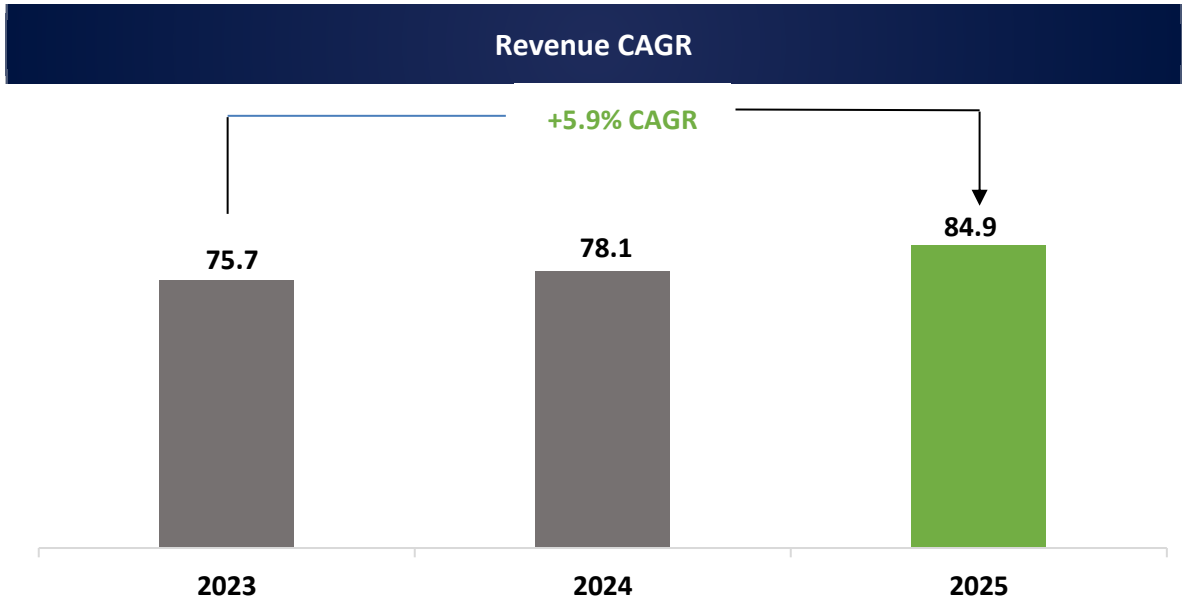
FINANCIAL PERFORMANCE

Key Highlights: Income Statement

Financial Performance H1 2026

- Total revenue for H1 2026 increased by 1.3% compared to H1 2025, reaching KWD 42.8 million.
- The Human Resources segment generated approximately 88% of the total consolidated revenue, while The Real Estate segment contributed 12%.
- Earnings per Share (EPS) for H1 2026 reached 13.5 Fils.
- The CAGR of 5.9% reflects a consistent growth in revenue, demonstrating the company's ability to expand its top line effectively over the past three years.

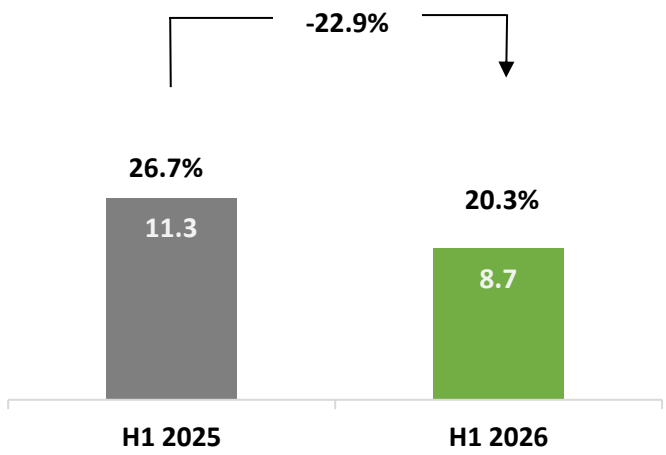




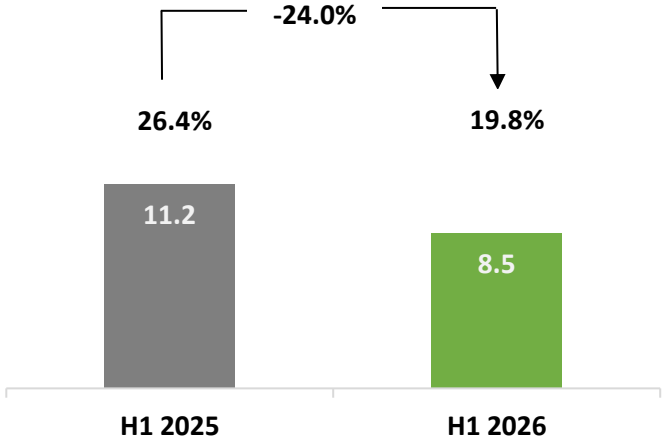
Key Highlights: Income Statement

BEYOUT HOLDING

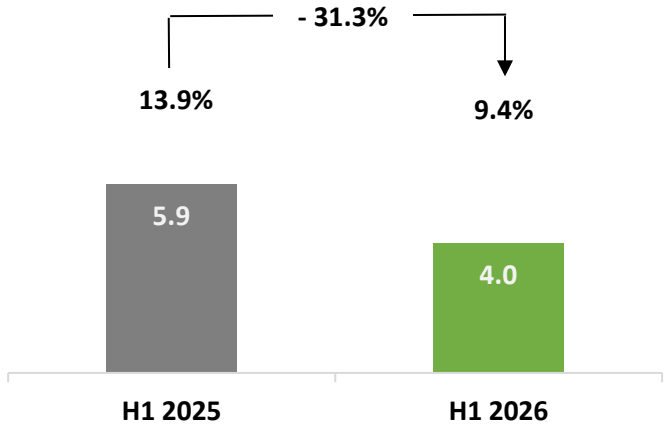
Gross Profit (KWD m/% revenues)



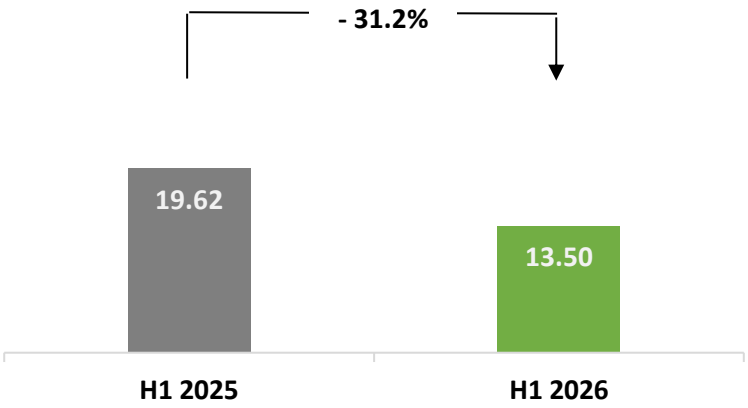
Adj. EBITDA (KWD m/% revenues)



Net Profit (KWD m/% revenues)



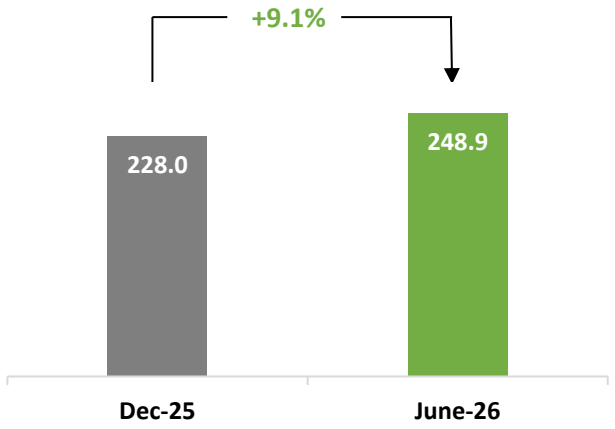
Earning per share (Fils)



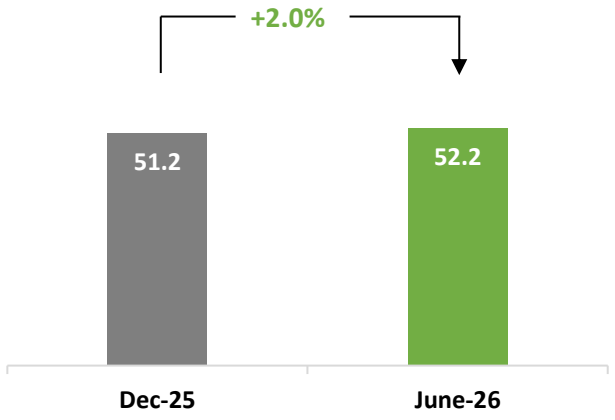
Key Highlights: Balance Sheet

BEYOUT HOLDING

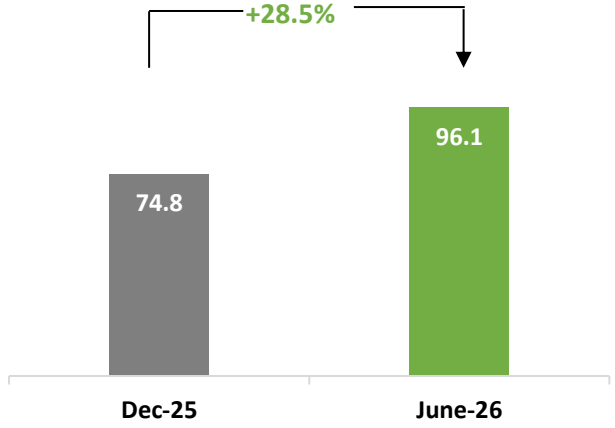
Total Assets (KWD m)



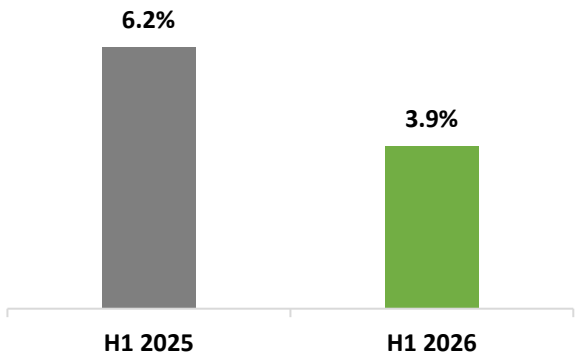
Equity attributable to the Shareholders(KWD m)



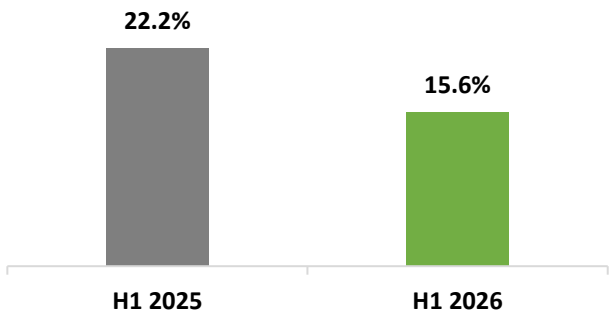
Bank Debt (KWD m)



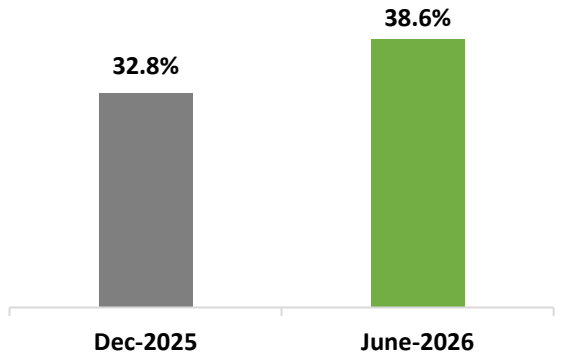
Annualized return on Average Assets



Annualized Return on Average Equity



Bank Debt to assets



BEYOUT HOLDING

H1 2026
RESULTS

18 Aug 2026

THANK YOU

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

صباح الخير أو مساء الخير للجميع، أرحب بكم في مؤتمر مناقشة نتائج النصف الأول من عام 2026 لشركة بيوت القابضة.

معكم فهد شيخ من المجموعة المالية هيرميس، وسأكون مضيفكم لهذا اللقاء. ويسعدنا أن يمثل شركة بيوت القابضة في هذا المؤتمر كل من المهندس عبد الرحمن الخنة الرئيس التنفيذي للمجموعة، والسيد أحمد شوقي المدير المالي للمجموعة.

سنبدأ مؤتمرنا اليوم بالعرض الذي تقدمه الإدارة يليه جلسة الأسئلة والأجوبة. ولكن قبل أن نبدأ، أود لفت انتباهكم إلى إخلاء المسؤولية الظاهر حاليًا على الشاشة، وبعد ذلك سأترك الكلمة للسيد عبد الرحمن لبدء العرض التقديمي. شكرًا لكم.

عبد الرحمن محمد الخنة (الرئيس التنفيذي)

شكرًا جزيلًا لك يا فهد على هذه المقدمة، وكما هو العهد دائمًا أود أن أستهل الحديث بتقديم نبذة موجزة عن الشركة قبل استعراض النتائج المالية للنصف الأول من العام.

تعد شركة بيوت مزودًا إقليميًا متكاملًا لحلول الموارد البشرية مدعومًا بذراع متخصصة في قطاع العقارات؛ ونعتمد في إيراداتنا على محرّكَيْن رئيسيَّيْن ستنعكس آثارهما بوضوح في نتائجنا المالية؛ ويتمثل المحرك الأول والرئيسي في قطاع حلول الموارد البشرية الذي نقدم من خلاله لعملائنا حلولًا متكاملة تلبي مختلف احتياجاتهم المتعلقة بالموارد البشرية.

ويشمل ذلك التوظيف وحشد العمالة وإجراءات استخراج التأشيرات والأعمال الإدارية وخدمات الدعم المعيشي والخدمات اللوجستية والسكن والنقل، فنحن شركة متخصصة في تقديم كل ما يرتبط بالموارد البشرية، ونعمل حاليًا في سبع دول مختلفة، وهي الكويت والسعودية وقطر والبحرين والإمارات والعراق والأردن.

أمّا النشاط الثاني، فهو القطاع العقاري الذي يُساند أعمالنا في الموارد البشرية بشكل أساسي، لا سيّما في مجال السكن. وقد اكتسبنا خبرة واسعة في إدارة العقارات العادية والحكومية، حتى أصبحنا متخصصين في إحدى أبرز آليات الشراكة بين القطاعين العام والخاص، وهي نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية، وهو النموذج الذي تعتمد عليه الحكومة الكويتية كمبادرة رئيسية للتعاون مع القطاع الخاص في إدارة المرافق العامة.

وسأتطرق في الشريحة التالية إلى تفاصيل أحد أهم مشاريعنا في هذا المجال نظرًا لأهميته البالغة؛ وهو مشروع بيوت بلس في منطقة المطلاع، فهذا المشروع يُعدّ من أضخم مشاريع نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية التي نديرها، وتبلغ قيمته 100 مليون دينار كويتي، بمساحات قابلة للتأجير تصل إلى نحو 168 ألف متر مربع.

إننا نضخ استثمارات وجهودًا مكثفة في هذا المشروع تحديدًا، يقينًا منا بأنه سيكون مساهمًا رئيسيًا في تعزيز أداء الشركة، ولهذا نستعرضه دائمًا باعتباره أصلًا استراتيجيًا وركيزة أساسية ضمن محفظتنا الاستثمارية.

وتقدم الشريحة التالية استعراضًا موجزًا لمشروع بيوت بلس، متضمنةً هويته التجارية وفكرته العامة؛ إذ يقع المشروع في مدينة المطلاع، وهي إحدى المدن الحديثة والتطويرية الواعدة في الكويت، والتي نَتوقّع أن يصل عدد سكانها إلى ما بين 300 ألف و500 ألف نسمة بحلول عام 2030.

نحن نوفر للسكان تجربة تسوق قريبة لا تتجاوز مدة الوصول إليها 10 إلى 20 دقيقة، لنكون بذلك الخيار الأقرب والأشمل للتجزئة في منطقة المطلاع، وهو ما يجعل المشروع وجهة استثمارية وجماهيرية جذابة.

وكما توضح الشريحة التالية، ترتكز رؤية المشروع ورسالته على تلبية كافة تطلعات السكان؛ فإلى جانب تجارب التسوق والترفيه، أضفنا مفهومًا مبتكرًا نطلق عليه "حلول المنزل"، ويضمن هذا المفهوم أن يجد كل من يسعى لتجهيز منزله أو تأثيثه أو صيانته كل ما يحتاجه تحت سقف واحد في بيوت بلس. ولا يقتصر الإقبال على هذا المفهوم على سكان المطلاع والمناطق المحيطة فحسب، بل نطمح إلى أن يصبح وجهة مفضلة لجميع سكان الكويت، لا سيما مع تطوير شبكة الطرق والجسور الحديثة التي جعلت الوصول من مدينة الكويت إلى المطلاع أكثر سهولة ومرونة.

إن هدفنا أن يغدو مشروع بيوت بلس الوجهة الأولى للتسوق المتكامل والمشاريع متعددة الاستخدامات في الكويت، وهو ما تجسده ملامح تجربة التسوق المعروضة أمامكم.

وعن مستجدات التنفيذ، فقد بلغت نسبة إنجاز المشروع نحو 50% إلى 51%. ورغم التأخير البسيط في وتيرة العمل جراء التوترات الجيوسياسية في المنطقة، فأننا نواصل التنفيذ بخطى ثابتة، ومن المتوقع افتتاحه رسميًا في الربع الثالث من عام 2027.

وعلى صعيد التأجير، فقد بدأنا العملية بالفعل وتسير بخطى متسارعة؛ إذ نجحنا حتى الآن في توقيع عقود مع مستأجرين رئيسيين لتغطية نحو 34% إلى 35% من المساحة القابلة للتأجير، كما نخوض حاليًا مفاوضات متقدمة مع 36 مستأجرًا رئيسيًا آخر لشغل المساحات المتبقية، وهو ما يعكس بحد ذاته قوة المشروع والإمكانات الواعدة التي يتمتع بها.

وكما جرت العادة، أبدأ دائمًا بتقديم نبذة عامة عن أنشطتنا، قبل الاستعراض التفصيلي لأحدث التطورات في مشروع المطلاع.

بالانتقال إلى أبرز مؤشرات الأداء المالي؛ فقد تمكنا من تحقيق نمو في الإيرادات بنسبة 1%، وسجلنا صافي ربح قدره 4 ملايين دينار كويتي.

وحول التساؤل المتكرر بشأن تراجع صافي الربح أو هوامش الربحية، فإن هذا الأمر يرتبط بشكل مباشر بمزيج المشروعات ضمن محفظتنا. وكما تعلمون، تتوزع عقودنا بين مشروعات مرتبطة بالوجود الأمريكي في المنطقة، وأعمالنا مع الشركات المحلية في مختلف الأسواق الإقليمية. ونظرًا لتقليص حجم الوجود الأمريكي مؤخرًا جراء الأوضاع السياسية الراهنة، انخفضت حصة هذا القطاع من إجمالي الإيرادات.

ومع ذلك، فقد أعلنا بالفعل عن تجديد عدد من هذه العقود المحورية عبر إعلانين متتاليين؛ الأول في العام الماضي والآخر خلال هذا العام، وهو ما يوضح السبب الرئيسي وراء تراجع صافي الربح.

أما على صعيد العقود الجديدة، فقد بلغت قيمة العقود التي فزنا بها حتى نهاية الربع الأول نحو 10 ملايين دينار كويتي. كما أعلنا مؤخرًا عن ترسية وتجديد عقود إضافية ستسهم مباشرة في دعم سجل العقود القائمة وتحقيق مستهدفاتنا السنوية.

ولا يزال لدينا سجل قوي من الفرص المؤهلة، بإجمالي قيمة تبلغ 250 مليون دينار كويتي، منها 150 مليون دينار كويتي في مراحل مختلفة من دورة التعاقد، وسأوضح هذه المراحل في الشريحة التالية.

ولا يزال معدل فوزنا بالعقود قويًا جدًا في المناقصات المطروحة حكوميًا، حيث نحافظ على موقع تنافسي ريادي يرجع بالأساس إلى كفاءة هيكل التكاليف لدينا واحترافية فريق التسعير.

وفي الشريحة التالية –وكجزء من أسلوبنا المطور في عرض سجل الفرص– ستلاحظون هذا المؤشر التراكمي في كل عرض.

حيث نجحنا حتى الآن في تأمين عقود بقيمة 9.6 مليون دينار كويتي (أي ما يقارب 10 ملايين دينار كويتي). ومع وصولنا إلى منتصف العام، لا يزال مؤشر الأداء في المنطقة الحمراء مقارنة بمستهدفنا السنوي البالغ 75 مليون دينار كويتي؛ حيث تسببت التأخيرات الحكومية في دورات الترسية في تباطؤ تحقيق الهدف مؤقتًا.

نحن مصممون على المضي قدمًا وبذل كل ما يلزم لتحقيق مستهدفاتنا فور طرح هذه المشروعات؛ لا سيما أننا نستحوذ على نحو 50% من إجمالي عدد الفرص المتاحة، و18% من إجمالي قيمتها المالية. وكلنا ثقة في قدرتنا على الوصول إلى غاياتنا الاستثمارية من خلال الفوز بهذه المناقصات.

وتعرض الشريحة التالية سجل الفرص والمشروعات التي نتابعها حاليًا؛ حيث نمتلك فرصًا بقيمة 150 مليون دينار كويتي في مرحلة التأهيل، وفرصًا أخرى بقيمة 85 مليون دينار في مرحلة التطوير والتفاوض المباشر حول العقود والتسعير. لذا، يتركز هدفنا الأساسي على تحويل هذه الفرص الواعدة إلى عقود فعلية تُترجم مباشرة في خطط أعمالنا.

أما الشريحة التالية، فهي من الشرائح المحورية التي أود التركيز عليها اليوم، وهي المتعلقة بأداء الشركة حسب الأسواق الإقليمية. وكما تعلمون، حرصنا منذ انطلاق خطتنا للتوسع الإقليمي على تحقيق معدلات نمو مستمرة تتجاوز 10%، بل وتتخطى ذلك بفارق كبير في عدة أسواق.

وهنا أود تسليط الضوء تحديدًا على سوق المملكة العربية السعودية؛ فمنذ الطرح العام الأولي وفي كل مؤتمر ربع سنوي، كنت أؤكد دائمًا على إمكانات النمو الهائلة في هذا السوق. واليوم، نترجم تلك التوقعات إلى نتائج ملموسة؛ حيث حققنا نموًا ناهز 100% في السوق السعودي، وتحولت هذه النسبة من مجرد أرقام صغيرة إلى إيرادات بملايين الدنانير (كما أشرت مؤخرًا في مقابلتي مع قناة العربية). وأنا على يقين بأنه مع مواصلة هذا الزخم، سيصبح السوق السعودي مساهمًا رئيسيًا في إيراداتنا، وقد يتساوى في حجمه مع سوقنا الرئيسي في الكويت.

والسوق الآخَر الذي يستحق التوقف عنده هو سوق دولة الإمارات العربية المتحدة؛ فبعد حصولنا العام الماضي على ترخيص مزاولة نشاط توفير العمالة، بدأنا اليوم نحصد ثمار هذا التوسع، حيث ارتفعت إيراداتنا في الإمارات بنسبة 80% بمجرد إضافة هذا النشاط لمحفظة خدماتنا. وبالنسبة لي، يمثل هذا الإنجاز أحد أبرز مؤشرات نجاح استراتيجيتنا للتوسع الإقليمي التي سنواصل تعزيزها.

وبالانتقال إلى القطاع العقاري في الشريحة التالية؛ فما زلنا نواصل الفوز بمشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص. وكما أعلنا سابقًا، فزنا بمشروع المثنى بالتعاون مع شركائنا، وتم توقيع العقد وتسلم الموقع رسميًا. ونحن حاليًا في فترة السماح التي تمتد إلى 24 شهرًا لتطوير المشروع، على أن تبدأ عوائده المالية بالتدفق بحلول عام 2028.

ويقع هذا المشروع في قلب العاصمة، وهو أحد المعالم التاريخية التي تحمل رمزية خاصة لدى الجميع، ويسعدنا جدًا إعادة إحياء هذا الصرح عبر تطوير مكوناته التجارية والسكنية.

وبهذا نكون قد استعرضنا أبرز مؤشرات الأداء، وسأكون سعيدًا بالإجابة عن كافة أسئلتكم في نهاية العرض. والآن، أحيل الكلمة إلى السيد أحمد شوقي المدير المالي للمجموعة ليستعرض معكم تفاصيل الأداء المالي.

أحمد شوقي (المدير المالي)

أود أن أسلط الضوء على الأداء المالي لشركة بيوت القابضة خلال النصف الأول من عام 2026.

لقد حققنا إيرادات بنحو 42 مليون دينار كويتي خلال النصف الأول، بنمو نسبته 1.3% مقارنة بالفترة نفسها من عام 2025؛ ليبلغ بذلك معدل النمو السنوي المركب للإيرادات 6% للفترة من 2023 إلى 2025، في حين سجلت ربحية السهم 13.5 فلسًا.

وتعرض الشريحة التالية أبرز مؤشرات بيان الأرباح والخسائر والميزانية العمومية؛ فما تلاحظونه من انخفاض في إجمالي الربح يعود بالأساس إلى تغير مزيج العقود بين العقود المقومة بالدولار الأمريكي والعملات الأخرى والعقود المحلية مقارنة بالعام الماضي؛ وهو ما أدى إلى تراجع إجمالي الربح بنسبة 23%.

وبناءً على ذلك، بلغ صافي الربح 4 ملايين دينار كويتي مقابل 6 ملايين دينار عن الفترة نفسها من العام الماضي بانخفاض قدره 31%. كما سجلت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك نحو 8 ملايين دينار كويتي مقابل 11 مليون دينار في الفترة المقابلة بتراجع قدره 24%. وقد بلغت ربحية السهم 13.5 فلسًا مقابل 19.62 فلسًا للعام الماضي بانخفاض نسبته 31%.

وبالانتقال إلى تفاصيل الميزانية العمومية في الشريحة الأخيرة؛ ونظرًا للتطور المتواصل في الأعمال التنفيذية لمشروع المطلاع، بلغت القيمة الإجمالية لأصولنا 249 مليون دينار كويتي مقابل 250 مليون دينار في نهاية 2025.

ومع الاستعداد لبدء التدفقات النقدية وصافي الدخل من مشروع المطلاع بحلول الربع الثالث من عام 2027، بلغ العائد السنوي على متوسط الأصول نحو 4% مقابل 6.2% للفترة المماثلة من العام الماضي.

أما حقوق الملكية العائدة إلى المساهمين، فقد نمت بنسبة 2% لتصل إلى 52 مليون دينار كويتي مقابل 51 مليون دينار في ديسمبر 2025، محققة عائدًا سنويًا على حقوق الملكية بنسبة 15.6% مقابل 22% للنصف الأول من 2025.

وأخيرًا، وعلى صعيد الديون المصرفية، فقد ارتفعت تغطيةً لمتطلبات تمويل مشروع المطلاع واحتياجات رأس المال العامل؛ حيث بلغ إجمالي الدين المصرفي 96 مليون دينار كويتي مقابل 75 مليون دينار في ديسمبر 2025 (بارتفاع 28%)، وبذلك ارتفعت نسبة الدين إلى إجمالي الأصول بنحو 6 نقاط مئوية لتصل إلى 38.6% مقابل 32.8% في نهاية العام الماضي.

شكرًا جزيلًا لكم.

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

شكرًا للسيد أحمد وللسيد عبد الرحمن على هذا العرض الشامل. وننتقل الآن إلى فقرة الأسئلة والأجوبة. سأبدأ بسؤالي للسيد عبد الرحمن: لقد أشرتَ بإيجاز إلى هذا الأمر، ولكننا نود فهم تأثير التطورات الجيوسياسية الراهنة في المنطقة على أعمال الشركة بتفاصيل أكثر، وما التداعيات التي ترتبت عليها بالتبعية؟

عبد الرحمن محمد الخنة (الرئيس التنفيذي)

فيما يتعلق بالتوترات الجيوسياسية، ينبغي توضيح تأثيرها عبر جانبين رئيسيين: أولًا، قطاع العقارات، والأثر هنا مباشر؛ فنحن نعمل حاليًا على تطوير المشروع، وقبل اندلاع الأحداث اللوجستية الأخيرة، كان لدينا نحو 200 حاوية شحن محملة بالمواد في طريقها للموقع. ومع إغلاق الممرات البحرية والمضايق، توقفت سلاسل الإمداد مؤقتًا وشهدنا تأخيرًا في استلام الشحنات. إضافة إلى ذلك، اضطررنا لتحمل تكاليف لوجستية إضافية تتراوح بين 2 إلى 3 ملايين دولار للمشروع، ومع ذلك لم يكن التأثير جوهريًا على أسعار المواد نفسها، بل اقتصر على مصاريف الشحن والتوريد، وهي تكاليف مقدورة ومستوعبة ضمن ميزانية المشروع.

أما فيما يتعلق بتأثير التوترات الجيوسياسية على قطاع حلول الموارد البشرية، فالأثر هنا يتوزع على نوعين من الأعمال: الأعمال التقليدية أو الأعمال المحلية، وقد واجهت تأخيرات تشغيلية نتيجة إغلاق المطارات، مما أعاق حشد العمالة ونقلها لمواقع العمل في المواعيد المحددة. وترتب على ذلك تأخر تنفيذ بعض العقود وفرض خصومات أو غرامات تأخير مؤقتة من قبل الجهات الحكومية بحكم نصوص العقود، ونحن بصدد تقديم المطالبات لاسترداد هذه المبالغ وفق الإجراءات القانونية المتبعة فور انتظام حركة الطيران، إلا أن ذلك تسبب في إرجاء الاعتراف ببعض الإيرادات.

والعقود المرتبطة بالحكومة الأمريكية التي تتسم بقدر أكبر من الحساسية؛ حيث تركزت التوترات الأخيرة في المجال الجوي، مما دفع إلى إخلاء عدد من القواعد العسكرية على الأرض وتقليص النشاط فيها. وقد أعلنا سابقًا تقليص حجم عقدين رئيسيين إلى نحو 20% من حجمهما الأصلي تبعًا لهذه الإخلاءات.

وحول التساؤل المثار دائمًا بشأن مدى ديمومة هذا الوضع؛ المؤكد حاليًا هو إصدار أوامر عمل مؤقتة لمدة 18 شهرًا للحفاظ على حد أدنى من العمليات. وبالتالي، سنشهد انخفاضًا في حجم العمليات بهذه القواعد خلال هذه الفترة. أما ما بعد الثمانية عشر شهرًا، فإنه يعتمد كليًا على التطورات السياسية وما ستسفر عنه تفاهمات الحكومة الأمريكية بشأن حجم وجودها ونطاق عمل القيادة المركزية في الشرق الأوسط، وهي حالة من عدم الوضوح تؤكدها أيضًا جميع الشركات الكبرى المدرجة التي نتواصل معها في هذا القطاع.

فليس من الواضح ما إذا كان الإنفاق في الشرق الأوسط، أو في نطاق القيادة المركزية الأمريكية، سيظل عند مستويات مرتفعة، أو ما إذا كان سيستمر، أو ما إذا كانت الولايات المتحدة ستقلص وجودها أو تزيده. وفي النهاية، فإن القرار يعود إلى الحكومة الأمريكية، وهو أمر لا يزال غير واضح من وجهة نظري.

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

شكرًا لك يا سيد عبد الرحمن.

لدينا سؤال في خانة الدردشة مكتوب باللغة العربية، ولذا أحيل إليك الاطلاع عليه.

عبد الرحمن محمد الخنة (الرئيس التنفيذي)

أعتقد أنني غطيت معظم النقاط في إجابتي السابقة، ولكنني سأكون أكثر تحديدًا للرد على الاستفسار المكتوب. وبما أن السؤال طُرح باللغة العربية، سأجيب عنه باللغة العربية لضمان وضوح التفاصيل. [لغة أجنبية] آمل أن أكون قد وضحت الصورة بالشكل المطلوب.

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

أود طرح سؤال آخر في السياق ذاته؛ فنحن نعلم أن هناك قدرًا كبيرًا من التقلبات في الوقت الراهن، ولكن بافتراض استمرار الأوضاع الحالية، وبناءً على ما تعرفونه عن عقودكم القائمة—حيث يعكس مستواها الحالي بالفعل بعض التأثيرات المذكورة، مع

الانتباه إلى أن أحد العقود ينتهي بعد فترة الثمانية عشر شهرًا—ما مستوى الإيرادات الذي تتوقعونه بعد ذلك؟ أو كيف سينعكس هذا الوضع على الإيرادات المستقبَلة استنادًا إلى المعطيات المتاحة اليوم؟

عبد الرحمن محمد الخنة (الرئيس التنفيذي)

بصراحة، لا أملك الأرقام الدقيقة حاليًا، ولكن إذا قارنا النصف الأول من هذا العام بالفترة المقابلة من العام الماضي، نجد أننا تمكنا من تحقيق نمو في الإيرادات بفضل العقود المحلية الجديدة التي اقتنصناها العام الماضي.

ولو كان عقد شهر نوفمبر قد دخل حيز التنفيذ كاملًا وفق المخطط، لكان معدل نمو إيراداتنا قد قفز بنسبة تتراوح بين 25% و30%؛ لكن عدم تجديد العقد بكامل قيمته أدى إلى تباطؤ مسار النمو. فقد كانت الأعمال المرتبطة بالحكومة الأمريكية تشكل سابقًا نحو 25% إلى 30% من إجمالي إيراداتنا، وتراجعت حصتها حاليًا إلى نحو ربع مستوياتها السابقة، وهو ما انعكس بوضوح على حجم الإيرادات. ومع ذلك، نجح النمو المتصاعد في قطاعاتنا الأخرى غير المرتبطة بالحكومة الأمريكية في تعويض هذا التراجع على مستوى الإيرادات الإجمالية.

وبصراحة يا فهد، التأثير الحقيقي للأحداث الراهنة ظهر جليًا في هامش إجمالي الربح وصافي الربح بدرجة أكبر من أثره على حجم الإيرادات، فنحن قادرون على توليد إيرادات تماثل الأعوام السابقة، لكن غايتنا الأساسية ليست مجرد تجميع الإيرادات، بل الحفاظ على مستويات الربحية القوية التي اعتاد عليها المساهمون.

ولهذا السبب، نعمل بمرونة وابتكار أعلى في إدارة هيكل التكاليف، حيث بدأنا في دمج أدوات الذكاء الاصطناعي لرفع الكفاءة التشغيلية، بالتوازي مع تعظيم هوامش الربح في عقودنا القائمة. آمل أن أكون قد وضحت الصورة، وأدرك أنك تبحث عن رقم محدد للنمو المستقبلي، لكنني أفضّل عدم تقديم أرقام غير دقيقة في الوقت الحالي.

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

أعتقد أن هذه الإجابة تعكس الصورة بوضوح. وبالنظر إلى الزخم القوي والنمو الملحوظ الذي تحققه فروعكم الإقليمية—لا سيما في السوق السعودي—هل يمكنكم إعطاؤنا تفاصيل إضافية عن طبيعة العقود والأنشطة التي تنفذونها هناك؟ وكيف تبدو مستويات الربحية في تلك الأسواق؟

عبد الرحمن محمد الخنة (الرئيس التنفيذي)

فيما يتعلق بجانب الربحية، سأحيل التفاصيل المالية للسيد أحمد. أما عن محور النمو، فسأعرض لكم رؤيتنا لاستراتيجية العمل في السوق السعودي.

يمتاز السوق السعودي باتساعه وتنوعه الشديد مقارنة بالأسواق الأقل حجمًا مثل الكويت أو قطر حيث تمتلك الشركة حضورًا راسخًا؛ وهو ما يمنحنا مرونة عالية وتعددًا في الفرص المتاحة.

أما فيما يتعلق بمصادر نمو أعمالنا في المملكة العربية السعودية، فنحن نواصل التوسع في قطاع الأعمال المرتبط بالحكومة الأمريكية، حيث يربطنا بها عقد هام لنقل وتوفير الخدمات اللوجستية للقوات الجوية في قاعدة الأمير سلطان الجوية، ورغم محورية هذا العقد، فأنه لا يمثل المحرك الأساسي لنمونا في السوق السعودي.

إن أحد المحركات الرئيسية والأنشطة ذات الوزن الأكبر في عملياتنا هناك هو عقدنا المبرم مع شركة ناقل المملوكة للبريد السعودي، وهي إحدى شركات محفظة صندوق الاستثمارات العامة حيث تتولى الشراكة تقديم خدمات لوجستية متكاملة لوزارة الصحة تشمل توزيع ونقل الأدوية في مختلف مناطق المملكة، ونقوم من جانبنا بتوفير الكوادر البشرية والأسطول الميداني اللازم لتنفيذ هذه العمليات، وهو حساب استراتيجي يشهد نموًا مطردًا بالتوازي مع التوسع في العقد الحكومي المبرم معهم.

إلى جانب ذلك، يمتد نطاق أعمالنا ليشمل قاعدة متنامية من العملاء في قطاع التجزئة، لا سيما الشركات العاملة في مجالات المنسوجات والأحذية والسلع الاستهلاكية. ومع الطفرة الاقتصادية والانتعاش الذي يشهده السوق السعودي، نثق في قدرتنا على توظيف خبراتنا الممتدة ومحفظة عملائنا القائمة لتحقيق مزيد من التوسع والانتشار.

وتشكل هذه المحاور الثلاثة المرتكزات الأساسية لنمونا، ولكنها بالتأكيد ليست العقود الوحيدة؛ فقد نجحنا أيضًا في اقتناص مجموعة من العقود المتوسطة والصغيرة في قطاعات متعددة؛ ولهذا السبب تحديدًا أصف السوق السعودي بأنه سوق واسع ومتشعب الفرص، يزخر بإمكانات فريدة نثق في قدرتنا على الاستفادة منها وتعظيم عوائدها.

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

مفهوم. وإذا نظرنا إلى الصورة الأشمل لمستقبل بيوت خلال العامين القادمين—بمجرد دخول مشروع بيوت بلس حيز التشغيل إلى جانب الشراكة العقارية الجديدة—ألا ترون أن النسبة الأكبر من أصول الشركة وحقوق الملكية والأرباح ستصبح مرجّحة لصالح القطاع العقاري، بينما يتراجع وزن قطاع الموارد البشرية ضمن الهيكل العام؟

عبد الرحمن محمد الخنة (الرئيس التنفيذي)

أعتقد أنه من منظور الإيرادات، سيظل قطاع الموارد البشرية المحرك الأساسي دائمًا؛ فالإيرادات ستظل مدفوعة بالكامل بهذا النشاط.

أما مساهمة القطاع العقاري في الأرباح، فستنمو حتمًا. والوضع هنا أكثر تعقيدًا؛ فقد شهدنا تراجعًا في بعض العقود الرئيسية التي كانت رفعت ربحية الموارد البشرية سابقًا. ومع تشغيل مشروع بيوت بلس بحلول عامي 2027 و2028—ومع الوضع في الاعتبار

أن التدرج في رفع حجم العقود للمستويات المستهدفة يتطلب بعض الوقت—فقد نشهد تحول القطاع العقاري ليصبح المساهم الأكبر في أرباح الشركة.

لكنني أكرر، الإيرادات ستظل مدفوعة أساسًا بنشاط الموارد البشرية الذي سيبقى المحرك الأول لقابليتنا للتوسع؛ إذ إن توسعنا العقاري محكوم بحدود الموارد الاستثمارية المتاحة؛ ولهذا السبب تحديدًا دخلنا مشروع المثنى عبر تحالف استراتيجي لضمان تواجدنا في مثل هذه الفرص الكبرى التي نستهدفها.

هذا هو الواقع الذي نعمل ضمن إطاره حاليًا؛ فإذا سألتني عن عامي 2027 و2028، فالتوقعات تشير إلى تفوق القطاع العقاري من حيث المساهمة الربحية، نتيجة التراجع المؤقت في بعض المشروعات الرئيسية.

ولكن مع توسع أعمالنا في السوق السعودي، وتدشين مشروعات جديدة في الكويت، وحال عودة النشاط الحكومي الأمريكي لمستويات أعلى، سنشهد توازنًا أكبر، وسيعود قطاع الموارد البشرية ليحتل صدارته كمحرك رئيسي لعملياتنا.

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

لدي سؤال آخر يا سيد عبد الرحمن.

عبد الرحمن محمد الخنة (الرئيس التنفيذي)

إذا سمحت لي بالإجابة أولًا.

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

تفضل.

عبد الرحمن محمد الخنة (الرئيس التنفيذي)

نعم، فيما يتعلق بمعدل العائد الداخلي المستهدف لمشروعي المطلاع والمثنى، فنحن نستهدف معدل عائد يبلغ 13% للمشروعين.

وللتوضيح، يمتد نطاق التطوير في مشروع المطلاع لعام واحد، بينما يتطلب مشروع المثنى فترة تطوير تصل إلى عامين؛ وسنتمكن من صياغة النموذج المالي بدقة أكبر مع الاقتراب من مرحلة التشغيل الفعلية.

أما بالنسبة لمشروع المطلاع، فنستهدف الوصول إلى إيرادات تقارب 13 مليون دينار كويتي فور بلوغ 95% من الطاقة التشغيلية، والتي سنصل إليها تدريجيًا وفق خطة زمنية تمتد من عام إلى 18 شهرًا.

وعند تحقيق إيرادات بقيمة 13 مليون دينار كويتي، نتوقع تحقيق صافي ربح يناهز 4 ملايين دينار كويتي من هذا المشروع تحديدًا.

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

سيد عبد الرحمن، لدي سؤال أخير. هل يمكنك تذكيرنا باسم مشروع نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية الكبير الذي لديكم في قطاع العقارات؟ لقد غاب الاسم عن ذهني الآن.

عبد الرحمن محمد الخنة (الرئيس التنفيذي)

بركية

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

بركية، صحيح. متى يحين موعد تجديده؟

عبد الرحمن محمد الخنة (الرئيس التنفيذي)

يستمر عقد بركية الحالي حتى منتصف عام 2028، أو بالاخص حتى يونيو 2028، مع إمكانية التمديد لعام إضافي يتيح للحكومة تجديد العقد وفق هيكل الرسوم المعتمد نفسه.

ونتوقع عقب انتهاء المدة إما إعادة طرح العقد في مناقصة عامة، أو فتح مفاوضات مباشرة مع الحكومة لتمديده.

ولا تتوفر لدينا حاليًا رؤية محددة حول التوجه الحكومي بشأن المشروع، لكن عقودنا القائمة مستمرة حتى عام 2028.

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

سيد عبد الرحمن وسيد أحمد، يبدو أنه لا توجد أسئلة أخرى في الوقت الحالي.

أتقدم بجزيل الشكر لكما على هذا العرض التقديمي، وأترك لكما المجال لإبداء أي ملاحظات ختامية

عبد الرحمن محمد الخنة (الرئيس التنفيذي)

شكرًا لك مرة أخرى يا فهد على أسئلتك.

ونؤكد دائمًا حرصنا على التواصل والإجابة عن أي استفسارات، وإذا رغبتم في الحصول على تفاصيل إضافية حول البيانات الواردة بالعرض، فسنعد بتوفيرها متى ما كان متاحًا الإفصاح عنها وفق لوائح هيئة أسواق المال.

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

ممتاز. شكرًا جزيلًا لكما يا سيد عبد الرحمن ويا سيد أحمد.

شكرًا لكما على وقتكما.

Fahad Shaikh (moderator)

Good morning and good afternoon, everyone. Welcome to Beyout Holding Company's First Half 2026 Results Call. My name is Fahad Shaikh, and I will be your host for the call. Today, representing Beyout Holding, we have the pleasure of having with us Eng. Abdulrahman Al Khannah, Group CEO; and Mr. Ahmed Shawki, Group CFO.

We will begin the call with a presentation from management, post which we will have a Q&A session. Before we kick off, I would just like to draw your attention to the standard disclaimer on the screen right now. And then I would now like to hand the call over to Mr. Abdulrahman to take things forward. Thank you.

Abdulrahman Mohamed Al Khannah (Chief Executive Officer)

Again, thank you very much, Fahad, for the intro. Again, as usual, I always like to start by introducing ourselves who we are before we get into the financial results of the first half. We, at Beyout, we consider ourselves as a regional comprehensive human resource solution provider, which is complemented with real estate arm. So we have two main drivers of the revenue, which eventually you will see in the result. The first and the main driver is the human resource solution in which we provide, I would say, end-to-end or one-stop shop solutions for our customers that is so much related to the human resource.

So starting from recruitment, mobilization, the visa processing, the administration work, the life support, the logistics, the housing, the transportation. So everything that is associated with the human resource, we are a specialized company that does that, and we operate in seven different countries: Kuwait, Saudi, Qatar, Bahrain, Emirates, Iraq, and Jordan. And the other service, which is real estate. The real estate fundamentally supports the human resource in the housing piece. In addition to that, we have gained experience in managing properties and government properties.

So we become a specialized in one of the private public partnership vehicles, which is the BOT, which is build, operate, and transfer, which the Kuwaiti government use as one of the key initiatives of the association with the private sector to manage the government facility. The next slide, I always speak about this particular project because of its significance. This is one of the -- again, one of the big BOT projects that we handle in Mutlaa, we call it Beyout Plus. Beyout Plus is KWD 100 million size of the project. It has approximately 168,000 square meter leasable square meter.

We're putting a lot of efforts, lots of investment in this particular project, which we believe is going to be a heavy contributor to the performance of the company. So we always speak about Beyout Plus as one of the key assets or key activities that we have in our portfolio. The next slide is a brief explanation about Beyout Plus, again, with the branding, what is the idea of Beyout Plus. Location is in Mutlaa. Mutlaa is one of the newly developed cities in Kuwait. We believe that Mutlaa will be associated with a population of maybe 300,000 to 500,000 people by 2030.

And we are the only or, I would say, the closest 10 minutes or 15 minutes or 20 minutes, I would say, retail experience that we offer for the population of Mutlaa, which makes it very attractive for our customer. The idea of -- or the mission and the vision of the project itself, which is in the next slide, is associated with fulfilling all needs of the people. I mean, in addition to the experience that we create by associating some retail and entertainment experience, now we add that into what we call it the solution for the house.

So anybody who require anything related to the development of the house or refurbishment of the house or, I would say, needs of the house is going to be in Beyout Plus. That idea by itself might not be also but attractive only to the population or the people around Mutlaa, but we believe that we could be a destination for the entire Kuwait, given that the development of the bridges in Kuwait makes the transportation easy from Kuwait City to Mutlaa. We want to be -- and our aim is to be the destination, the hybrid retail destination spot in Kuwait. And that is, again, the next slide explains the hybrid retail experience that I spoke about.

Now where do we stand in destination? We are 50%, 51% in progress. There is no doubt that the past period, we had some delay in the progress due to the situation and geopolitical tension around the area. However, we are trying. And as we speak right now, our launching date, our expected launch date is going to be Q3 2027. We've already and we are in progress of leasing the property. 35%, 34% of the entire leasable area has been already signed with anchor tenants. We're already negotiating with 36 different anchor tenants, which also will be occupying the rest of the area.

That is by itself shows the strength and the potential of that particular project. That always will be my intro, what we do and a glimpse of what we -- where we are in Mutlaa. Now we're talking about the key highlights of our performance. We managed to grow our revenue by 1%. We achieved a net profit of KWD 4 million. There's always a question about

the decline of the net profit or the margins in our business, which it is always associated with the mix of the projects that we have, as you're all aware of.

Our portfolio of project consists of projects related to the U.S. government and the U.S. presence around the area and the local businesses across the region due to some, I would say, I don't want to say a decline, but more a downsize of the presence of the U.S. due to the political situations that is happening currently. Our proportionate revenue coming from the U.S. government business has declined, but we already announced a couple of announcements, one last year and one later this year about those type of contracts. That is really the reasons behind the drop in the net profit.

Again, our contract win up until the first quarter is approximately KWD 10 million. We just announced a couple of new renewals that will also jump our pipeline records toward our target. We still have a very solid qualified pipeline, total of KWD 250 million out of that KWD 150 million in different stages, which I'll be explaining in the next slide, but I'm speaking about the highlights. We still have a very solid win rate out of those who has been awarded or announced by the government. We're still solid about our position when it comes to winning and how aggressive we are on the cost structure and the pricing team that we have in our business.

In the next slide, again, as the new way of presenting our pipeline, you will always see that gauge. Again, we spoke about the KWD 9.6 million, almost KWD 10 million of projects that we won. Our target on a yearly basis is changing, but our -- this year target is KWD 75 million. We're still in the red zone, though we are in the half of the year. But again, there was some big delays in the awarding process of the government itself that causes this delay.

We are very determined to really -- once the release of those projects comes out, given that the ratios that we hold 50% out of the numbers of opportunities, 18% out of the value of those opportunities, we hope and we wish and we are determined to really get into the target that we are. On the next slide, you would see those pipeline, those projects that we are pursuing, 150 at the, again, qualification stage, 85 at the capture stage. Capture means we're discussing with the client, we're negotiating with the client, with the pricing with the clients.

So we are very determined to really achieve our target by materializing those potentials and those pipelines as we see in our business. The next slide is one of the slides that I really

want to emphasize more this time is the country performance. As we have always been determined since our regional expansions have been achieved, we have been always consistently achieving more than double-digit or a significant double-digit growth rate in our countries. And I want to shed light on one of a very important matter, which is Saudi Arabia. I've always spoke initially during the IPO process and every quarter about the potential growth in Saudi Arabia.

And we've been really consistently managing to walk the talk, as we say. I mean you see that we almost grew 100% in the Saudi market, given -- not only in a small value, but we are starting seeing the millions now in Saudi Arabia. I said this in my last interview on Al Arabiya. I truly believe that Saudi Arabia, if we continue and we will continue our growth there, it will be a heavy contributor, if not an equal contributor to our headquarter in Kuwait. Another also spotlight we need to highlight, which is Emirates. I've spoke recently, I mean, the past year about acquiring the license of the manpower in Emirates.

Now we start seeing the results. I mean we grow 80% of our revenue from Emirates just by having this license as part of our service offering to our client. To me, this is the highlight of our performance. I mean our regional expansion is getting results, and that's where we want to head. Next, you will see the pipeline of the real estate. Again, we announced and we secured the PPP, one of the PPP projects with our clients, which is the Muthanna project. We signed the contract. The site is handed over. Now we are under the -- what they call the grace period of development. We have 24 months of grace period to develop this project.

And hopefully, by, again, year 2028, we'll start materializing this project. This is in the heart of Kuwait. This is one of the nostalgic historical building that personally, I have a very large memories in my childhood, this building, and lots of people share the same. Everybody is excited that this building is going to be back to life, and it is, again, in the heart of Kuwait. It is both commercial and residential property.

We're very excited about this project as well. With that, I mean, this is my key highlights. Of course, I'll be waiting for you towards the end of the session to really answer your questions with regards to the performance of the company. But now I will hand over to Mr. Ahmed Shawki, our CFO, to give you a brief about our financial performance. Thank you.

Ahmed Shawki (Chief Financial Officer)

I would like to highlight about the first half of 2026 for Beyout Holding company. And we have been achieved revenue for the first half. We have a growth of about KWD 1.3 million -- 1.3% compared to the same period of 2025. We have been achieved about KWD 42 million. Our CAGR has been reached to 6% through the period from 2023 to 2025, and our EPS has been achieved for the first half, 13.5 fils.

In the next slide, will be highlighted about the P&L and the balance sheet. We have been achieved gross profit has become less -- it's coming the reason of diversification between the USD and non-USD and the local contracts has been from the 2025 compared to 2026, we have been reduced the gross profit 23%. And the net profit, we have been achieved KWD 4 million compared to the last year first half, which was KWD 6 million with less about 31%. For EBITDA has been also about compared to 2025, we achieved in 2026 KWD 8 million compared to last year, KWD 11 million with less by 24%.

And the EPS, it's 13.5 compared to last year, 19.62 fils with less 31% -- the last slide for the balance sheet. We are talking here because of Mutlaa's progress in the ground, we have been -- our assets has been increased from KWD 250 million in 2025, we have been reached KWD 249 million with -- if we're talking about the annualized return because Mutlaa will be generating net income by quarter 3 2027, we have been achieved about KWD 4 million annualized return on average assets compared to last year in the same period, 6.2%.

Equity and the shareholders, no more growth, about 2% it's KWD 52 million compared to last year by December 2025, KWD 51 million. And annualized return on equity, we have been achieved in the first half 15.6% compared to the half 2025 22%. Bank debt because of progress of Mutlaa and the working capital, the debt from the bank has been increased by 28%. We have reached KWD 96 million compared to December, it was KWD 75 million and bank debt to assets has increased by about 6%. It was this half 38.6% compared to December 2025, it was 32.8%. Thank you so much.

Fahad Shaikh (moderator)

Thank you, Mr. Ahmed. Thank you, Mr. Abdulrahman, for the presentation. Now we will move to the Q&A part of the session. Mr. Abdulrahman, maybe if I can kick off. I think you briefly alluded to it, but just also to get a better understanding of how the geopolitics and what's been going on within the region, what implications that has had for the business?

Abdulrahman Mohamed Al Khannah (Chief Executive Officer)

Due to the geopolitical tensions, let me brief it in two sides. First, the real estate side, which is a very straightforward. And now we're building Mutlaa, we're developing our project. Before the war, I mean, again, to be very specific, before the war, we had like 200 containers that is required to be shipped to develop for the materials to develop the project. I mean with the Strait has been closed, the logistical things is freezed. We faced a delay in receiving the materials. That's number one. Number two, we are forced to pay approximately $2 million to $3 million of extra logistical cost to the project itself.

So there was a real estate logistical material cost impact on that side. Is it significant in nature? I don't think we are lucky, I would say, not to face material change in price. We're only facing a logistical increase in the cost, which, in my opinion, affordable within the size of the project itself. When it comes to the geopolitical tension on the human resource side, again, we have two types of business. The traditional business, the local business has faced lots of delays for two reasons. Airports were closed. So we were not able to mobilize people.

And in many cases, those contracts has been delayed or we have a temporary penalties coming from the government because of the delay of mobilizing people. Of course, the government understand that. But initially, they have to apply the rules of the contract, and we need to claim those, again, deductions to really get it back. So there's delay in mobilizing and recognizing some of those contracts. In the U.S. government side, which is a bit hectic, what we saw is some sort of change in mechanics in which most of the tensions is happening on air. So therefore, the bases on ground are empty. So they are evacuating lots of bases.

We announced that there are big -- two big contracts that we have has been downsized to almost maybe 20% of its size due to, again, evacuating those bases. Again, you asked me and probably we have our internal talks, is this temporary? Is it going to take long? Nobody knows the answer. What we know for a fact is that they have issued a temporary task orders of 18 months to really maintain that small portion of work. So what we know for sure is that we have an 18-month window of a downsized contract and presence on those bases which we operate in.

What will happen within those 18 months? Can it go up? It might. But again, it depends on the situation itself. What will happen post the 18 months is also a question of whether the U.S. government reached an agreement with the Middle East about certain way of presence, et cetera, et cetera. It is really a big ambiguity from our side. It's not only our side.

Even when we talk with our clients and most of our clients are listed company, and they're declaring that, is that the situation is unclear. I mean, the Middle East or the Central Command is unclear whether the spending is going to be heavy there, whether they're going to continue, whether we're going to not, they're going to downsize or they're going to increase their presence. It's always within the decision of the U.S. government, which is, again, not clear in my opinion.

Fahad Shaikh (moderator)

Thank you, Mr. Abdulrahman. Mr. Abdulrahman, there's a question in the chat box. It's in Arabic, so I won't be able to read it if you're able to take a look at it.

Abdulrahman Mohamed Al Khannah (Chief Executive Officer)

I think I answered these questions, I mean in your question, but let me be very specific to his question. I would say -- I don't know whether shall I answer in Arabic or English. I don't know what is the protocol, Fahad. But I'll answer in Arabic since the question is in Arabic. [Foreign Language] I hope I answered this question.

Fahad Shaikh (moderator)

Maybe if I can just ask one more regarding the same issue. I know there's a lot of volatility at this point in time. But assuming things remain the way they are, right, based on what you know about the contracts today. So you have the -- your revenue run rate today, which already reflects some of the things that you've spoken about. And then I think one of the contracts comes up post those 18 months, what kind of a revenue -- what does the new revenue run rate kind of look like for KRH based on what we know today?

Abdulrahman Mohamed Al Khannah (Chief Executive Officer)

Look, to be honest, I don't have the numbers out of my head. But again, when I look at first half, let's compare first half to first half. So we grow our revenue. We grow our revenue by the local contracts that we acquired in the past -- last year. If we have had our November contract by now, we would be growing by maybe, I'd say, 25% to 30%. But because of that contract has -- I mean, did not renew entirely. So we had a decline in our revenue. How much we performed in the first half, out of the U.S. government, we still have approximately, I would say, 25% to 30% of our revenue coming from the U.S. government business.

That by itself has shrunk down to almost 25% of it. So there is an impact. I cannot deny this impact. But our growth in the non-USG business has covered the revenue part. To be honest, Fahad, more towards the impact on the gross margin and the impact on the net profit versus the revenue.

I mean we can acquire the revenue that matches the previous years, but we always aim to have the profitability associated with this -- in the previous year, not only the revenue. And that's why -- we're trying to be more creative in our cost structure. We're trying to introduce AI and becoming more efficient, trying to increase our margin within our existing contract. I hope I answered your question. To be honest, I know you maybe you're looking for a number, but I cannot answer a number if I don't have.

Fahad Shaikh (moderator)

I think that gives me good color. Yes. And then maybe, obviously, the strong growth we're seeing in the regional offices, Saudi becoming quite -- growing quite strongly. If you can give us some color on what kind of contracts, what kind of work you're doing there? And also what does profitability look like in those markets?

Abdulrahman Mohamed Al Khannah (Chief Executive Officer)

Look, I'll let the profitability speaks, Ahmed can speak about profitability. But the growth comes -- let me tell you my perspective in the Saudi market. My perspective in the Saudi market is a scattered market. It's not as consolidated as Kuwait, not as consolidated as Qatar, for example, which we have a big presence over there, but it is a scattered market. From where we grow our business, yes, we grow with the U.S. government. We have a good -- a big contract with the U.S. government over there.

We're providing transportation services for the Air Force in Prince Sultan Air Base, but that's not a big driver about our growth. The contract that we have with a company called NAQEL, NAQEL is a company that is owned by Sharikat Al-Barid Al-Saudi, which is a company -- a PIF company that is doing a logistical services for the Ministry of Health, which is transporting meds across the Kingdom. We are the one who's providing the people and the vehicles for them, and we are growing with them. It's an existing account that has grown with the growth of the contract that they have with the Saudi government.

Second, we have, I would say, a multiple retail clients, which is, again, companies that sells dresses, shoes. I mean, again, it's a retail thing. I mean, with the growth of the Saudi market, we believe we have a great exposure, great experience within our existing portfolio to grow even further and further. Those three contracts are the main driver behind the Saudi. But are they the only one? No, we have acquired multiple small contracts in the Saudi market. That's why I say it is scattered and the potential is big there.

Fahad Shaikh (moderator)

Understood. And then just big picture, if we look at Beyout today and if we look at -- in fact, if we look a couple of years forward, once Beyout Plus has come online, once the new real estate project you're working on now that comes online, increasingly, a very big part of your assets, equity, earnings will be real estate driven and the manpower or the resource -- the human resource side becomes much smaller in the bigger scheme of things. Am I thinking it correct?

Abdulrahman Mohamed Al Khannah (Chief Executive Officer)

I think from a revenue perspective, the driver will always be the human resource. I mean the revenue will always be driven by the human resource. The profit contribution of the real estate will grow, definitely will grow. Specifically, again, it's a very tricky situation, Fahad. Because we had like this decline in major contracts that used to be a heavy contributor in profitability at the human resource side, with Beyout Plus coming, maybe at '27 and '28 since the ramp-up of those contracts needs time usually, we will see that the real estate might be the heavy contributor in our profitability.

But the revenue will always be driven by human resource. The scalability will always be driven by the human resource because eventually, at one point of time, our real estate appetite has limitation because we don't have enough resources to invest. So that's why you see in Muthanna, we went in a consortium because we need to have the presence in those projects. There is big potential of those projects, which, again, we are targeting, of course.

So that's the situation we are in. So if you ask me '27, '28, I think the visibility is that the real estate will bypass profitability because of the decline happening from this project. Now with the scaling up of Saudi, other projects in Kuwait, maybe the ramp-up of the U.S. government presence back, we will start seeing the equilibrium and the human resource to be a main driver again.

Fahad Shaikh (moderator)

Mr. Abdulrahman, just another question.

Abdulrahman Mohamed Al Khannah (Chief Executive Officer)

If you allow me to answer.

Fahad Shaikh (moderator)

Yes, please.

Abdulrahman Mohamed Al Khannah (Chief Executive Officer)

Yes. I mean, as an IRR, as a planned IRR of both Mutlaa and Muthanna, we're talking about 13% IRR of the project. And let me be more specific in Mutlaa because it is a one-year project. Muthanna will have this two years of development, which we eventually will develop our financial model even clearer as we get closer. In Mutlaa, we are expecting our target is to generate approximately KWD 13 million of revenue at 95% of capacity, which is going to be a ramp-up in a year or year and a half. So we put a plan of 18 months to really reach this capacity. At this KWD 13 million, we are expected to make around KWD 4 million of net profit on this particular project itself.

Fahad Shaikh (moderator)

Mr. Abdulrahman, just last one from my side. If you could remind us right now the big BOT project that you have on the real estate side -- the name is skipping my head.

Abdulrahman Mohamed Al Khannah (Chief Executive Officer)

Barkea.

Fahad Shaikh (moderator)

Barkea, yes. When does that come up for renewal?

Abdulrahman Mohamed Al Khannah (Chief Executive Officer)

Yes. Barkea is up until mid or June '28 with one-year option that is the government can extend within the same, I would say, fee structure. And we are expecting that this contract is

up either for competition or maybe the government will negotiate with us to really for extended renewals. There is no clarity about what is the intention of the government in this particular project, but our existing contracts are run up until 2028.

Fahad Shaikh (moderator)

Mr. Abdulrahman and Mr. Ahmed, it doesn't look like there are any other questions at this point in time. I would really like to thank you for the presentation and just pass it on to you if you have any final closing remarks.

Abdulrahman Mohamed Al Khannah (Chief Executive Officer)

Again, thank you very much, Fahad, for your questions. Again, we are always open for any questions. I mean, if there is anything within the presentations that you want to add specifically kind of information that is within our reach that we could and allowed by the CMA to announce, we are happy to do so.

Fahad Shaikh (moderator)

Perfect. Thank you so much, Mr. Abdulrahman, Mr. Ahmed. Thank you for your time.