Date:	**2026/11/10**	**التاريخ:**
Ref:	**ALG/CO/43/2026**	**المرجع:**

Dear Boursa Kuwait Company
Greeting,

السادة/ شركة بورصة الكويت المحترمين
تحية طيبة وبعد،

Subject: Analysts/ Investors Conference Transcript for Q3 of the FY 2026

With reference to the above subject, and in the interest of Ali Alghanim Sons Automotive Company (ALG) to adhering with requirements of article No. (7-8-1/5) of Boursa Kuwait Rulebook. Kindly find attached the Analysts/ Investors Conference Transcript for Q3 of the Financial Year 2026.

الموضوع: محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين للربع الثالث من العام 2026

بالإشارة إلى الموضوع أعلاه، وحرصاً من شركة أولاد علي الغانم للسيارات (الغانم) على الإلتزام بمتطلبات المادة رقم (7-8-1/5) من كتاب قواعد البورصة، نرفق لكم محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين للربع الثالث من العام 2026.

Sincerely yours,

وتفضلوا بقبول فائق التحية والإحترام،

.....

Yousef Abdullah Al Qatami
Vice Chairman
& CEO

يوسف عبدالله القطامي
نائب رئيس مجلس الإدارة
والرئيس التنفيذي

شركة أولاد علي الغانم للسيارات (ش.م.ك) عامة
Ali Alghanim Sons Automotive Co. (K.S.C.P)

شركة أولاد علي الغانم للسيارات ش.م.ك.ع
Ali Alghanim Sons Automotive Company K.S.C.P

محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين
للربع الثالث من عام ٢٠٢٦

محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين

للربع الثالث من عام 2026

شركة أولاد علي الغانم للسيارات (ش.م.ك) عامة

محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين للربع الثالث لعام 2026 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات، المنعقد يوم الأحد الموافق 8 نوفمبر 2026.

السادة المشاركون:

السيد/ يوسف القطامي، نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي.

السيد/ يوسف مصطفى، المدير العام.

إدارة المؤتمر:

السيد/ عبد الله قنديل.

إي إف جي هيرميس.

عبد الله قنديل مرحبًا بالجميع. معكم عبد الله قنديل من إي إف جي هيرميس. أود أن أرحب بكم جميعًا في مؤتمر إعلان نتائج الربع الثالث لعام 2026 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات. ويسعدني أن يشارك معنا اليوم من إدارة الشركة كل من السيد يوسف القطامي، نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي؛ والسيد يوسف مصطفى، المدير العام. سنبدأ بعرض تقديمي موجز من الإدارة، ثم سنفتح المجال لجلسة الأسئلة والأجوبة. إذا رغبتم في طرح سؤال، يرجى استخدام خاصية رفع اليد أو كتابة السؤال في صندوق المحادثة. والآن نترك المجال للإدارة، تفضلوا.

يوسف مصطفى شكرًا لك عبد الله، ومرحبًا بالجميع. سنستعرض معكم اليوم نتائج الربع الثالث لعام 2026. وأود أن أبدأ بالقول إننا سعداء جدًا بتحقيق أداء فصلي قياسي، هو الأعلى على الإطلاق، إذ بلغ صافي الربح العائد إلى مساهمي الشركة الأم عن الربع الثالث 8.52 مليون دينار كويتي. كما أود أن أشير إلى أن الربع الثالث يمثل عودتنا إلى النمو، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة 7.2% مقارنة بالربع المماثل من العام السابق، لتصل إلى 83.2 مليون دينار كويتي. كذلك حققت ربحية السهم معدل نمو قويًا مكوّنًا من رقمين، بلغ 10.27%. والزخم يتعزز بصورة جيدة.

وقد أسهم هذا الربع بجزء كبير من أداء العام ككل، وهو مؤشر جيد على التعافي. كما أننا حققنا النمو بالتزامن مع تعزيز كفاءة أعمالنا؛ إذ ارتفعت التدفقات النقدية التشغيلية بنسبة 56.7%، وأصبحت ميزانيتنا العمومية أكثر كفاءة أيضًا، وسأستعرض معكم النتائج بالتفصيل. ولا توجد أي تغييرات في مجلس الإدارة، إذ لا يزال التشكيل كما هو.

وفيما يتعلق بالنظرة العامة على الشركة، وكما ذكرت، بلغت إيراداتنا في الربع الثالث 83.2 مليون دينار كويتي، وبلغ صافي الربح العائد إلى مساهمي الشركة الأم 8.52 مليون دينار كويتي، بارتفاع يقارب 10% مقارنة بالربع المماثل من العام السابق. كما بلغت ربحية السهم 21.69 فلسًا، بنسبة نمو بلغت 10.27%، فيما ظل العائد على حقوق الملكية قويًا عند 27.09%.

وبلغت التدفقات النقدية التشغيلية منذ بداية العام 30 مليون دينار كويتي، وبلغ إجمالي حقوق الملكية العائدة إلى مساهمي الشركة الأم 100.6 مليون دينار كويتي. أما نسبة الدين البنكي إلى حقوق الملكية فبلغت 0.46، وتحسنت نسبة التداول إلى 1.32 مقارنة بـ1.22.

وفيما يتعلق بتوزيع الإيرادات، فإنه يتسم بتوازن صحي للغاية. وكما ترون، يمثل قطاع سيارات الركاب 72.3%، والسيارات المستعملة 9.4%، وخدمات ما بعد البيع 11.6%. أما القطاعات الأخرى، التي تتصدرها أنشطة الإطارات وزيوت التشحيم والمبادرات التقنية، فتمثل 4.2%، فيما يمثل قطاع المركبات التجارية والمعدات الثقيلة 2.5% من الإيرادات.

وبالانتقال إلى تفاصيل الأداء المالي، وكما ذكرت سابقًا، حققنا معدل نمو قويًا مكوّنًا من رقمين خلال الربع الثالث، مع الحرص على إبقاء التكاليف تحت السيطرة. وكما ترون، فإن ربح الربع الثالث البالغ 8.52 مليون دينار كويتي يعادل نحو 83% من إجمالي أرباح النصف الأول، وهو مؤشر جيد جدًا على التعافي. وقد تمكنا من تحقيق ذلك من خلال التركيز على تنويع الأعمال لضمان اقتناص أي فرصة في السوق، سواء في قطاع السيارات الاقتصادية أو قطاع السيارات الفاخرة، في الكويت والعراق ومصر أيضًا.

أما ربحية السهم، فقد سجلت نموًا بمعدل يفوق نمو صافي الربح، وساهمت في ذلك عمليات إعادة شراء الشركة لأسهمها. وكما ترون، فقد تجاوز معدل نمو ربحية السهم 10%، ليبلغ 10.27%. والآن ننتقل إلى تفاصيل قائمة الدخل.

كما ذكرت، بلغ نمو الإيرادات 7.2%. وكما يتضح من البيانات المالية، جاء هذا النمو مدفوعًا بارتفاع الإيرادات في الكويت بنسبة 6.6%، وفي العراق بنسبة 10.2%. وبذلك أسهم كلا السوقين اللذين تندرج نتائجهما ضمن القوائم المالية المجمعة في تحقيق النمو خلال الربع. وظل هامش إجمالي الربح قويًا عند 22.4%، وذلك على الرغم من جميع التحديات الإقليمية والتكاليف الإضافية التي تحملناها لإيصال البضائع إلى السوق، سواء في العراق أو الكويت. كما انخفضت الرافعة التشغيلية لدينا.

وانخفضت تكاليف البيع والتوزيع بنسبة 6.6%، في حين نمت الإيرادات، كما ذكرت، بنسبة 7.2%. وهو إنجاز جيد ساعدنا على تحقيق أرباح الشركة خلال هذا الربع. وبالنسبة إلى النتائج منذ بداية العام، فقد ساهم الأداء القوي للربع الثالث في تقليص التراجع المسجل مقارنة بالعام الماضي. إذ انخفض صافي الربح العائد إلى مساهمي الشركة الأم خلال النصف الأول من عام 2026 بنسبة 34% مقارنة بالفترة المماثلة من العام السابق، إلا أننا تمكنا من تقليص هذا التراجع بصورة ملحوظة بفضل الأداء الذي حققناه خلال الربع الثالث. وكان الانضباط في ضبط التكاليف عاملًا رئيسيًا في ذلك، إذ انخفض صافي المصروفات بما وفر نحو 2.5 مليون دينار كويتي، مما أتاح لنا تحقيق الأرباح، مع ضمان حصول عملائنا على الخدمات والمنتجات التي يحتاجون إليها في السوق.

وكما ذكرت، بلغ هامش إجمالي الربح 22.3%، وهو مستوى صحي للغاية. كما ارتفعت إيرادات التأجير المتكررة بنسبة 18.1% لتصل إلى نحو 6.6 مليون دينار كويتي.

وبالانتقال إلى الميزانية العمومية، فقد انخفض الدين بصورة ملحوظة. وبلغت التزامات التمويل الإسلامي 52.5 مليون دينار كويتي مقارنة بـ67.7 مليون دينار كويتي قبل عام، بانخفاض يقارب 22.5%، أي ما يعادل 15.2 مليون دينار كويتي، وهو ما يعكس قوة أعمالنا. وأصبحنا أكثر كفاءة وتمتعًا بالسيولة، مع انخفاض المطلوبات المتداولة بنسبة 10.4%، والأهم من ذلك انخفاض المخزون أيضًا بنسبة 5.2%.

والتدفقات النقدية قوية جدًا، وقد تحسنت قدرتنا على توليد النقد. وكما ترون، بلغت التدفقات النقدية التشغيلية 30 مليون دينار كويتي، بزيادة قدرها 10.8 مليون دينار كويتي. كما أن قدرتنا على تحويل الأرباح إلى تدفقات نقدية قوية للغاية مقارنة بصافي الربح الذي حققناه.

كما أسهم التحسن الذي حققناه في حركة رأس المال العامل من خلال خفض المخزون في دعم النتائج. وقد غُطيت توزيعات الأرباح التي دفعناها حتى الآن بالكامل من النقد الذي تولده الشركة ذاتيًا.

وتعكس نسبنا المالية الرئيسية قوة الميزانية العمومية والأعمال. فقد تحسنت السيولة وفق معظم المؤشرات تقريبًا؛ إذ بلغت نسبة التداول 1.32 مقارنة بـ1.22، وبلغت نسبة السيولة السريعة 0.49، ونسبة النقدية 0.27. ولا تزال المديونية عند مستويات منخفضة؛ إذ بلغت نسبة الدين البنكي إلى حقوق الملكية 0.46، بانخفاض عن السابق. كما بلغت نسبة الدين البنكي إلى الأصول 0.2، بانخفاض عن السابق. وظلت العوائد قوية جدًا، حيث بلغ العائد على حقوق الملكية 27.1%، والعائد على الأصول 11.1%. وأترك المجال الآن لكم، وإذا كانت لديكم أي أسئلة، فنحن جميعًا هنا للإجابة عنها. شكرًا لكم.

عبد الله قنديل شكرًا للإدارة على هذا العرض. سنفتح الآن المجال لجلسة الأسئلة والأجوبة. إذا رغبتم في طرح سؤال، يرجى استخدام خاصية رفع اليد أو كتابة السؤال في صندوق المحادثة. وسنأخذ السؤال الأول من السيد نواف.

نواف الصالح نعم، أود أن أشكر الإدارة على هذا الأداء الاستثنائي. سؤالي يتعلق بالمسارات البديلة التي اعتمدتموها في الربع الثاني: هل أدت إلى ارتفاع تكاليفكم؟ وإذا ارتفعت التكاليف، فمن تحمل هذه الزيادة؟ وهل انعكست على أسعار منتجاتكم وتحملها المستهلك أم لا؟

يوسف القطامي شكرًا على تهنئتك، وأقدر لك ذلك. أما من حيث التكاليف، فنعم، لقد ارتفعت. فقد زادت التكاليف اللوجستية بطبيعة الحال نتيجة إضافة مسار بري جديد بالكامل. وسواء كان الشحن عبر عُمان أو جدة أو العقبة في الأردن، فإن ذلك يتطلب نقلًا بريًا إضافيًا إلى الكويت. ولذلك ارتفعت التكاليف اللوجستية بالفعل. وقد تقاسمنا تغطية هذه الزيادة بين ثلاثة أطراف: تحمل العميل جزءًا منها، وتحملنا نحن جزءًا آخر، كما تحملت الشركات صاحبة العلامات التجارية القوية التي نمثلها جزءًا من التكاليف.

عبد الله قنديل شكرًا للإدارة. سنأخذ السؤال التالي من صندوق المحادثة، وهو: انخفضت إيرادات العراق بنسبة 32.5%، وتراجعت نتائج القطاع بنحو 59%، من 4.7 مليون دينار كويتي إلى 1.9 مليون دينار كويتي. ما الأسباب المحددة وراء ذلك؟ هل يتعلق الأمر بالطلب، أم بوكالات العلامات التجارية، أم بالتسعير؟ وما توقعاتكم للربع الرابع وعام 2027؟

يوسف القطامي للإجابة عن السؤال، كان الربع الثالث أقوى في الواقع؛ فقد واجهنا الصعوبات خلال الربعين الأول والثاني، وكانت تلك الصعوبات شاملة بطبيعة الحال في ظل التوترات السياسية والأوضاع الجيوسياسية في المنطقة. ولكن أود أن أوضح أننا شهدنا تعافيًا في جميع الأسواق خلال الربع الثالث، عندما تحسنت الأوضاع. ولا أقول إن الأمور انتهت واستقرت تمامًا، لكن لم تكن هناك حرب دائرة على الأقل.

ومن الواضح أن العراق تأثر بالأوضاع الجيوسياسية بالقدر نفسه الذي تأثرت به الكويت، إن لم يكن أكثر. ولذلك كان الربع الثالث يشهد تحسنًا. وأعتقد أن صاحب السؤال كان ينظر إلى النتائج المتراكمة منذ بداية العام، والتي تأثرت بطبيعة الحال بما حدث. وإذا استمرت الأوضاع في الاستقرار كما هي الآن، بل وتحسنت أكثر، فسيتحسن أداؤنا في جميع الدول.

عبد الله قنديل أود التذكير بأنه إذا رغبتم في طرح سؤال، يرجى استخدام خاصية رفع اليد أو كتابة السؤال في صندوق المحادثة. وسنأخذ سؤالًا آخر من السيد نواف. يرجى إلغاء كتم الصوت وطرح سؤالك.

نواف الصالح سؤالي الآخر يتعلق بمبيعات الربع الثالث: هل كانت ناتجة عن طلبات تأخر تنفيذها من الربع الثاني؟ وكيف ترون الطلب خلال الفترة المقبلة؟ وهل يتراجع الطلب في ظل هذه الأوضاع الجيوسياسية؟ وكيف يتصرف المستهلكون في هذه الظروف؟

يوسف القطامي للإجابة عن سؤالك، كان الربع الثالث أفضل بالتأكيد من الربعين الأول والثاني من حيث الطلب. وكما ذكرت سابقًا، أعلم أن الحرب لم تتوقف بالكامل، لكن على الأقل شهدنا تهديدات جوية أقل فوق الكويت والعراق. وعندما تستقر الأوضاع، يعود الطلب، كما يتضح من نتائجنا في الربع الثالث.

أما مستقبلًا، فالأمر يعتمد على الوضع؛ فإذا بقيت الأوضاع كما هي أو تحسنت، فسيتحسن أداؤنا. ولكن إذا خرجت الأمور عن السيطرة، فلن تتأثر مبيعاتنا وحدها، بل سيتأثر السوق بأكمله.

عبد الله قنديل شكرًا لك. سنأخذ سؤالًا آخر من صندوق المحادثة، وهو: هل يمكنكم توضيح العوامل التي دفعت نمو الإيرادات في الربع الثالث، لا سيما في ظل الاضطرابات الإقليمية؟

يوسف مصطفى عذرًا عبد الله، هل يمكنك إعادة السؤال؟

عبد الله قنديل نعم، السؤال هو: هل يمكنكم توضيح العوامل التي دفعت نمو الإيرادات في الربع الثالث، لا سيما في ظل الاضطرابات الإقليمية؟

يوسف مصطفى لقد ساعد تنوع المحفظة بشكل كبير؛ فمع تغير اتجاهات الطلب داخل قطاع السيارات الفاخرة، وكذلك داخل قطاع السيارات الاقتصادية، تمكنا من الاستفادة من الفرص في كليهما. فعلى سبيل المثال، تمكنا من توفير مخزون كافٍ من طرازات معينة من بي إم دبليو ولاند روفر في الكويت، مما أسهم في توليد الطلب وتلبيته في السوق.

والأمر نفسه ينطبق على قطاع السيارات الاقتصادية؛ فقد نجحنا في إبقاء تكاليفنا منخفضة، مما أتاح لنا تقديم أسعار تنافسية مقارنة بالمنافسين، ووجه الطلب في السوق نحو منتجاتنا بدلًا من منتجات المنافسين. وبالتالي، فإن ذلك يعود إلى مزيج من ضمان توافر المخزون بوتيرة أسرع من الآخرين، وضبط التكاليف لجعل أسعارنا أكثر تنافسية من السابق، في ظل ارتفاع تكاليف الشحن والتأمين على السوق بأكمله.

عبد الله قنديل شكرًا لك. سنأخذ السؤال التالي من صندوق المحادثة، وهو: ما عمر المخزون الحالي لديكم؟ وهل تتوقعون أن يؤدي تصريفه إلى ضغوط على هوامش الربح في الربع الرابع؟

يوسف القطامي لا، فمستوى المخزون لدينا صحي، وليس لدينا مخزون زائد. وبالتالي، لا توجد ضغوط تدفعنا إلى خفض هوامش الربح من أجل البيع. وعلى الرغم من وصول كميات كبيرة بعد فترة التأخير، فقد حققنا، كما يتضح من نتائج الربع الثالث، مبيعات جيدة جدًا. ولذلك فإن الأمور تحت السيطرة، ولا نرى أي ضغوط تضطرنا إلى تقليص هوامش الربح لمواصلة المبيعات.

عبد الله قنديل أود التذكير مجددًا بأنه إذا رغبتم في طرح سؤال، يرجى استخدام خاصية رفع اليد أو كتابة السؤال في صندوق المحادثة. وسنأخذ السؤال التالي من صندوق المحادثة، وهو: ما العدد التقريبي للطلبات التي تأجل تنفيذها من الربع الثاني إلى الربع الثالث بسبب اضطراب مسارات الشحن؟

يوسف مصطفى لقد تمكنا من معالجة اضطراب مسارات الشحن. وللتوضيح، عندما يحدث اضطراب يترتب عليه تأخير، فإن أثر هذا التأخير عادةً ما يكون لمرة واحدة إذا أُديرت عمليات الشحن بصورة جيدة. وبعد ذلك، يتوافر تدفق كافٍ من الشحنات كل شهر. ولذلك، وبوجه عام، لم تعد لدينا مشكلة أو اضطراب كما كان الحال في الربعين الثاني والثالث.

وبالنظر إلى الفترة المقبلة، فإن الحجوزات ودورة دوران المخزون لدينا في وضع صحي، ولا نرى أي مشكلة على الإطلاق، سواء من حيث توافر المنتجات أو من حيث الطلب. ودعوني أذكركم مجددًا بأن مخزوننا انخفض بنحو 5 ملايين دينار كويتي مقارنة ببداية العام، وهو أمر إيجابي للغاية بالنظر إلى الظروف التي تمر بها المنطقة بأكملها.

عبد الله قنديل شكرًا جزيلًا. وأود التذكير مرة أخرى بأنه إذا رغبتم في طرح سؤال، يرجى استخدام خاصية رفع اليد أو كتابة السؤال في صندوق المحادثة. لا توجد حاليًا أي أسئلة أخرى، ولذلك أود إعادة الكلمة إلى الإدارة لتقديم أي ملاحظات ختامية.

يوسف القطامي أولًا، شكرًا على استضافتنا. وأود أن أختتم بالقول إننا فخورون جدًا بتحقيق ربع قياسي لشركتنا في ظل التوترات السياسية والأوضاع الجيوسياسية في المنطقة. وأكرر مجددًا: إذا بقيت الأوضاع كما هي أو تحسنت، فسيتحسن أداؤنا. وبطبيعة الحال، تبقى هذه التوقعات مشروطة بعدم اندلاع حرب. فإذا لم تندلع، فستواصلون رؤية نتائج تضاهي نتائج الربع الثالث، بل وأفضل منها في المستقبل. شكرًا لكم.

عبد الله قنديل شكرًا للإدارة، وشكرًا لجميع الحضور. وبهذا تنتهي مكالمة اليوم.

يوسف مصطفى شكرًا لكم.

شركة أولاد علي الغانم للسيارات ش.م.ك.ع

Ali Alghanim Sons Automotive Company K.S.C.P

Analysts/ Investors Conference Transcript for Q3 of the Financial Year 2026

Analysts / Investors Conference Transcript

Third Quarter of 2026

Ali Alghanim Sons Automotive Company K.S.C.P.

Transcript of the analysts / investors conference call for the third quarter of 2026 for Ali Alghanim Sons Automotive Company, held on Sunday, November 8, 2026.

Participants

Mr. Yousef Al Qatami
Vice Chairman and Chief Executive Officer

Mr. Yousef Mustafa
Managing Director

Conference Moderator

Mr. Abdullah Kandeel
EFG Hermes

Abdullah Kandeel

Hello, everyone. This is Abdullah Kandeel from EFG Hermes. I would like to welcome you all to Ali Alghanim Q3 2026 Results Call. I'm pleased to have on the call from the management of Ali Alghanim, Mr. Yousef Al Qatami, Vice Chairman and CEO; and Mr. Yousef Mustafa, Managing Director. We will start with a short presentation from management, and then we'll open the floor for the Q&A session. If you would like to ask a question, please use the raise hand function or type it in the chatbox. Management, you now have the floor. Please go ahead.

Yousef Mustafa (Managing Director)

Thank you, Abdullah. Welcome, everyone. Today, we're going to present to you our quarter three results for the year 2026. I would like to start by saying we're very happy that we have managed to have a record quarter, the highest ever at a net income of KWD 8.52 million, a net profit for the parent company. I would like to say that Q3 marks our return to growth as revenue grew versus year-on-year in quarter three by 7.2%. We came in at KWD 83.2 million and EPS growth also is almost at -- it's actually double digit, 10.27%. Momentum is building well.

This quarter have delivered a big chunk of the year's performance overall, which is a good sign for recovery. Also, we have grew while getting stronger. Our operating cash flow is up by 56.7% and we're getting leaner on the balance sheet, too, which I'm going to take you through the results in detail. Our Board of Directors is still the same, no change in it. With regards to the company overview, as I've mentioned, KWD 83.2 million as our revenue in quarter three, KWD 8.52 million is our net profit to the parent company, which marks almost 10% year-on-year growth, 21.69 fils earnings per share, which is 10.27% and our return on equity is solid and strong at 27.09%.

Operating cash flow for the year is KWD 30.0 million and the total equity is KWD 100.6 million for the parent company. Our bank debt to equity is 0.46, and our current ratio is 1.32, which is an improvement from 1.22. in terms of the split, a very healthy split for our revenues. As you can see, 72.3% is our passenger vehicles. Our used cars is at 9.4%, 11.6% is our aftersales and our commercial heavy equipment and the others which are led by the tire lubricant and technology initiatives, are the others at 4.2% and the commercial and heavy equipment is 2.5% of the revenue.

Coming into the financial performance in detail. As I've mentioned before, we have a double-digit growth in quarter three, and we have managed to do that with making sure that we keep our costs under control. Our Q3 profit of KWD 8.52 million versus the first half, as you can see, is almost 83% of the total profit of the first half, which is a very good sign of recovery. We have managed to do that by focusing on diversifying the business to make sure that we capture any opportunity in the market, whether on the affordable sector or the luxury sector in Kuwait, Iraq and Egypt too.

In terms of the EPS, the EPS grew faster than profit. That was helped with the buyback that we did. As you can see, the growth is above 10%, 10.27%. Going into the income statement in detail. Revenue growth, as mentioned, at 7.2% and as you can see within the financials, it was driven by Kuwait growing at 6.6% and Iraq at 10.2%. So both markets that are consolidated have managed to create growth for us in the quarter. Our margins are held strong at 22.4%. That's despite all the regional headwinds and all the extra costs that incurred in our costs to bring the goods into the market whether Iraq or Kuwait. Our operating leverage is down.

Selling and distribution cost is down 6.6% and our revenue has grew, as mentioned, by 7.2%, which is quite a good accomplishment that we managed to get to, to create the profits for the company this quarter. The year-to-date, the gap is closing fast with our Q3 performance. Comparing to last year, we had a gap of 34% year-on-year in the first half, and now we have managed to drop it dramatically with the performance that we managed to get to under in quarter three. Our cost discipline was a major player in this as our net expenses is down by almost KWD 2.5 million saved, which created the opportunity for us to create the profits and make sure that our customers also get the services and goods that they need in the market.

The gross margin, as mentioned, 22.3%, which is quite healthy and our rental -- our recurring rental income is up by 18.1% to approximately KWD 6.6 million. Going to our balance sheet. The debt is down sharply. Our Islamic finance payables of KWD 52.5 million versus KWD 67.7 million a year ago, which is quite a drop around 22.5%, KWD 15.2 million. It demonstrates the strength of the business. We are even leaner and more liquid with current liabilities down by 10.4% and importantly, also our inventory is down by 5.2%. Cash flow is very strong. Our cash generation is up. As you can see, our operating cash flow is KWD 30 million. That's a plus KWD 10.8 Million, and our cash conversion is obviously very strong comparing to our net profit.

The working capital swing that we manage with reducing our inventory also really helped with the results and our dividends that we have paid so far are fully self-funded by the cash generation of the company. Our key ratios demonstrate strength in the balance sheet and the business. Liquidity is up almost in every measure. Current ratio is 1.32. That was 1.22. Our quick ratio is 0.49. Our cash ratio at 0.27. Leverage is at low. Bank debt to equity is 0.46. That's a drop versus before. Our bank debt to assets is 0.2, which is a drop from the quarters before. Returns remain very strong with our return on equity at 27.1% and our return on assets at 11.1%. I will have the floor for you guys. If you have any questions, we're all here to answer you. Thank you.

Abdullah Kandeel

Thank you, management, for the presentation. We will now open the floor for the Q&A session. If you would like to ask a question please use the raise hand function or type it in the chatbox. We will take the first question from the line of Nawaf.

Nawaf Alsaleh (Analyst)

Yes, I would like to congrats the management for the exceptional performance. My question is regarding did the alternative routes that you acquired in the second quarter, did it raise your costs? If it did raise your cost, who absorbed that? Did the prices of your products or the consumer absorbed it or not?

Yousef Al Qatami (Vice Chairman, CEO)

Thank you for your congratulations. I appreciate that. In terms of cost, yes, it did increase. Logistics increased, obviously, because there was an addition of a completely new land route. So whether we go through Oman or Jeddah or Aqaba in Jordan, there's more involved in terms of land transportation to Kuwait. Obviously, yes, logistics did increase. The way we covered it was threefold, partly the customer, partly us and the strong franchises we work for also covered some of the costs.

Abdullah Kandeel

Thank you, management. We will take the next question from the chat. It says Iraq revenue fell 32.5% and segment results dropped about 59% from KWD 4.7 million to KWD 1.9 million. What specifically drove this? Was it demand, brand agencies or pricing? What is your outlook for Q4 and 2027?

Yousef Al Qatami (Vice Chairman, CEO)

To answer the question, Q3 was actually stronger. So it was Q1 and Q2 that we suffered and we suffered across the board, obviously, given the political tensions and the geopolitical situation in the region. However, I would like to state that in Q3, when things -- I'm not going to say completely are done and settled, but at least there was no war happening, we recovered in all places. To state the obvious, Iraq was as affected, if not more than Kuwait by the geopolitical situation. So Q3 was on the rise. I think what he was looking at was more year-to-date. And obviously, year-to-date was affected by what happened. And if things continue to stabilize as they are right now and even get better, then we will be better in all countries.

Abdullah Kandeel

This is a reminder if you would like to ask a question please use the raise hand function or type it in the chatbox. We will take another question from the line of Nawaf. Please unmute yourself and ask your question.

Nawaf Alsaleh (Analyst)

My other question is regarding the sales in quarter three. Was it a delayed order from quarter two? How do you see demand going forward? Is the demand with this geopolitical situation decreasing? How is people behavior in this situation?

Yousef Al Qatami (Vice Chairman, CEO)

To answer your question, Q3 in terms of demand was definitely better than Q1 and Q2. As I mentioned before, since the war has not completely stopped, I know, but at least we had less missiles over Kuwait and Iraq. Once that stabilizes, the demand is back, as you can see from our results in Q3. Future-wise, depending on the situation, if things are as they are or better, then we will get better. But if things obviously go out of hand, then not only our sales are affected, the whole market is affected.

Abdullah Kandeel

Thank you. We will take another question from the chat. It says, could you walk us through what drove revenue growth in Q3, especially given the regional disruption?

Yousef Mustafa (Managing Director)

Sorry, can you repeat the question, Abdullah?

Abdullah Kandeel

Yes. It says, could you walk us through what drove the revenue growth in Q3, especially given the regional disruption?

Yousef Mustafa (Managing Director)

The diversification in the portfolio helped a lot as with demand shifting within premium first and also within the affordable, we managed to capture both. For example, there are certain models from both BMW and Land Rover in Kuwait that basically managed to -- we managed to secure enough inventory of that created the demand and captured it in the market. And the same thing with the affordable sector. We have managed to maintain our costs down, created for us a competitive price against competition and drove the demand in the market towards our products rather than competition. It's a combination of making sure that the inventory is available faster than the rest and controlling the cost to make sure that our prices are even more competitive than before, given the increase in cost of shipping and insurance for the entire market.

Abdullah Kandeel

Thank you. We will take the next question from the chat. It says, how old is the current inventory? Do you expect clearing it to pressure margins in Q4?

Yousef Al Qatami (Vice Chairman, CEO)

No, our stock is healthy and it's -- we're not overstocked. So there is no pressure to decrease margins in order to sell. Even though we had a lot coming in after the delay, we had, as you can see from Q3, very good sales. So it's all under control, and we don't see any pressure in sqeezing margins to continue our sales.

Abdullah Kandeel

Another reminder if you would like to ask a question please use the raise hand function or type it in the chatbox. We will take the next question from the chat. It says approximately how many orders held over from Q2 to Q3 due to the disturbed routes?

Yousef Mustafa (Managing Director)

We have managed to clear the disturbance of the routes because usually, just to explain to you, when you have a disturbance and then you have a delay, usually that delay, if you manage your shipping well, the delay is a one-off effect. After that, you have a sufficient pipeline in shipment every month. So overall, we don't really have an issue or disturbance as in quarter two and quarter three. Going forward, we do have a healthy booking and stock turn cycle, and we don't see an issue at all with our availability in terms of product and also in terms of demand. And let me remind you again that our inventory has dropped like close to KWD 5 million versus beginning of the year, which is very healthy given the situation that the whole region is in.

Abdullah Kandeel

Thank you so much. Another reminder if you would like to ask a question please use the raise hand function or type it in the chatbox. There are currently no more questions. So I would like to pass the floor back to the management for any concluding remarks.

Yousef Al Qatami (Vice Chairman, CEO)

First of all, thank you for having us. I would just like to conclude with saying that given the political tension and the geopolitical situation in the region, we're very proud to have achieved a record quarter for our company. And things -- again, I'll reiterate, if things stay the same or get better, then we will be better. Of course, that is caveated by the possible war that might happen. It doesn't, and if it doesn't, then you'll continue to see numbers as good as Q3 and better in the future. Thank you.

Abdullah Kandeel

Thank you, management. Thank you, attendees. This concludes today's call.

Yousef Mustafa (Managing Director)

Thank you.

ALG

Ali Alghanim Sons Automotive Company K.S.C.P.

Analyst Conference | Q3 FY 2026

November 8th , 2026

Boursa Kuwait | Ticker: ALG

RECORD PERFORMANCE

Q3 2026 HIGHLIGHTS

KWD 83.2M

Revenue

KWD 8.5M

Net Profit – Parent Co.

21.69 fils

EPS

27.09%

Return on Equity (TTM)

DISCLAIMER

This presentation is strictly confidential and is being shown to you solely for your information and may not be reproduced, retransmitted, further distributed to any other person or published, in whole or in part, for any purpose.

Ali Alghanim Sons Automotive Company K.S.C.P has prepared this presentation to the best of its abilities, however, no warranty or representation, express or implied is made as to the adequacy, correctness, completeness or accuracy of any numbers, statements, opinions, estimates, or other information contained in this presentation.

This presentation reflects the management's current expectations or strategy concerning future events and are subject to known and unknown risks and uncertainties. Certain portions of this document may contain "forward-looking statements", which are based on current expectations and reasonable assumptions; we can however give no assurance they will be achieved.

Without prejudice to existing obligations under Capital Markets Authority Law, we do not assume any obligation to update forward-looking statements. This presentation does not constitute an offering of securities or otherwise constitute an invitation or inducement to any person to underwrite, subscribe for, or otherwise acquire or dispose of, securities in any company within Ali Alghanim Sons Automotive Company K.S.C.P.

AGENDA

01 **Board & Executive Management**

Leadership team and governance

02 **Company Overview**

Business segments & Brands

03 **Financial Performance**

Profitability, Financial position, Cash flow & Key ratios

04 **Q&A Session**

Open discussion

01

Board of Directors & Executive Management

BOARD OF DIRECTORS & EXECUTIVE MANAGEMENT

Eng. Fahad Ali Alghanim

Chairman

Non-Executive

Mr. Yousef Al Qatami

Vice Chairman & CEO

Executive

Mr. Mohammad Khaled Alghanim

Board Member

Non-Executive

Mr. Ali Marzouq Alghanim

Board Member

Non-Executive

Mr. Ali Abduljaleel Behbehani

Board Member

Non-Executive

Mr. Jehad M. Al-Qabandi

Board Member

Independent

Mr. Ahmad M. Al-Fares

Board Member

Independent

EXECUTIVE MANAGEMENT

Mr. Yousef Al Qatami

Chief Executive Officer

Mr. Arpit Bohara

Chief Financial Officer

02

Company Overview

A large-scale Kuwaiti shareholding company comprising automotive businesses supplying Kuwait and select Arab markets with world-class brands and services.

Q3 2026 PERFORMANCE AT A GLANCE

KWD 83.2M

Revenue

▲ 7.25% YoY

KWD 8.5M

Net Profit – Parent Co.

▲ 9.99% YoY

21.69 fils

Earnings / Share

▲ 10.27% YoY

27.09%

Return on Equity (TTM)

KWD 30.0M

Operating Cash Flow

▲ 56.73% YoY

KWD 100.6M

Total Equity – Parent Co.

▲ 6.28% YoY

0.46x

Bank Debt-to-Equity

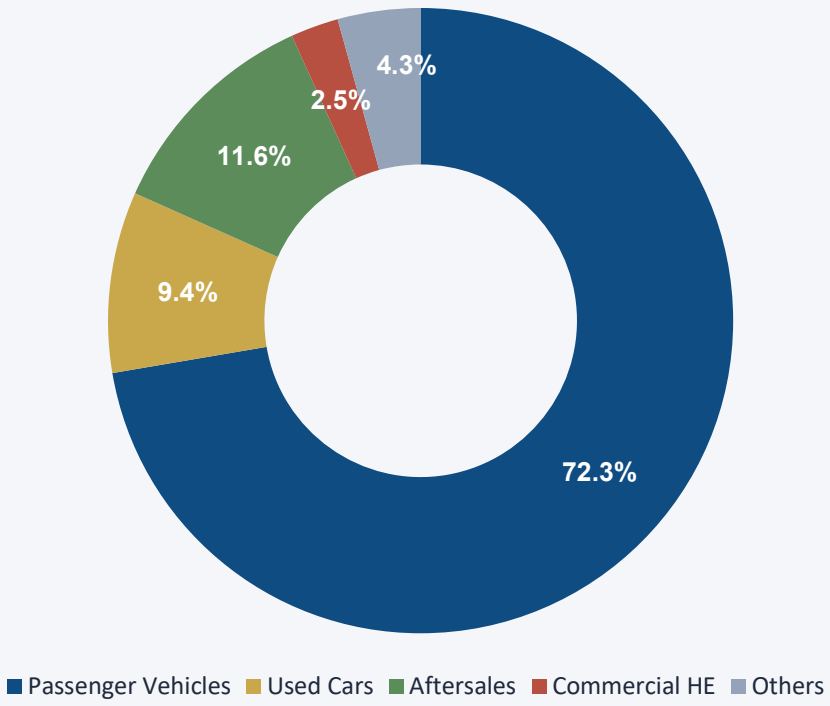
Reduced from 0.63x

1.32x

Current Ratio

Improved from 1.22x

REVENUE BREAKDOWN – Q3 2026 (Jul – Sept)



Passenger Cars/ Bikes (72.3%)

BMW, Land Rover, Rolls-Royce, McLaren, MINI, Geely, Great Wall, Haval, Mazda

Core growth driver

Used Cars (9.4%)

BMW, Land Rover, Rolls-Royce, McLaren, MINI, Geely, Great Wall, Haval

Certified pre-owned program captures trade-in and resale value

Aftersales (11.6%)

Service, Body Shop, Parts & Accessories

Recurring revenue engine — follows new car sales growth with a lag

Commercial HE (2.5%)

MAN Truck & Bus, Putzmeister, Hyundai, Baoli, Fassi, Bull

Infrastructure-linked demand in Kuwait and regional markets

Other (4.3%)

Synergistic 1.4% | Rental & Leasing 2.0% | Technology 0.9%

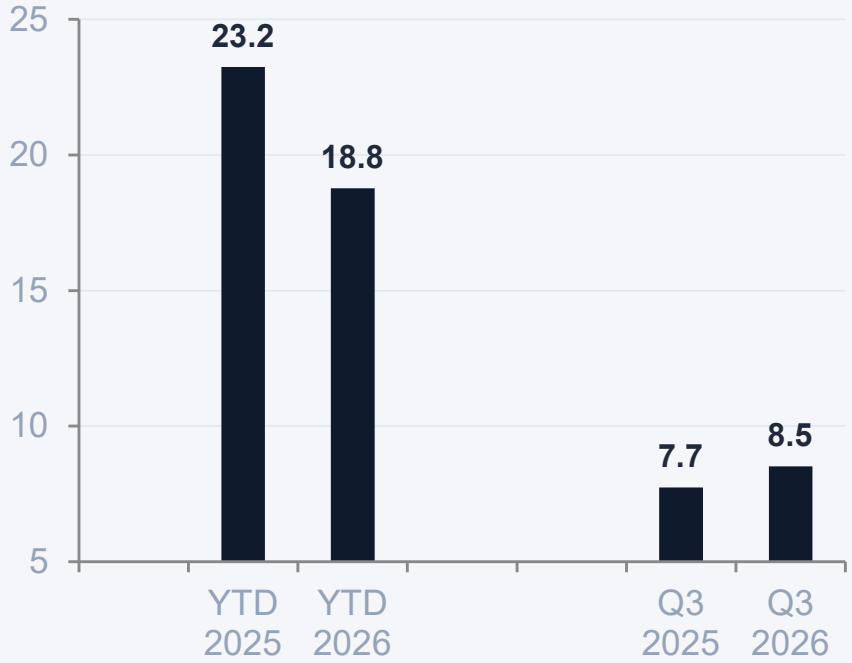
Tires, Lubricants, Batteries, F&I , Rove Luxury booking Service, Technical Inspections, Rental & Leasing – Vehicles & Facility

03

Financial Performance

EPS & PROFIT – Parent Co.

Profit attributable to Parent Co. (KWD Million)



YTD (19.23%) | Q3 YOY 9.99%

EPS attributable to Parent Co. (fils)



YTD (19.36%) | Q3 YOY 10.27%

INCOME STATEMENT – Q3' 2026 (July – Sep)

Income Statement (Amount in KWD)	Q3' 2026	Q3' 2025	Change %
Revenue	**83,231,154**	**77,606,947**	**7.25**
Cost of Sales & Services Rendered	(64,555,161)	(60,075,756)	7.46
Gross Profit	**18,675,993**	**17,531,191**	**6.53**
Share of Equity - Accounted Investees	617,321	784,409	(21.30)
Net Expenses (S&D, Admin & Others)	(9,983,554)	(9,487,271)	5.23
Net Profit	**9,309,760**	**8,828,329**	**5.45**
Profit attributable to Equity holders	**8,515,243**	**7,742,063**	**9.99**
Earnings Per Share (fils)	**21.69**	**19.67**	**10.27**

INCOME STATEMENT – YTD 2026 (Jan – Sep)

Income Statement (Amount in KWD)	YTD Sep 2026	YTD Sep 2025	Change %
Revenue	**191,738,777**	**219,938,977**	**(12.82)**
Cost of Sales & Services Rendered	(148,988,510)	(168,614,858)	(11.64)
Gross Profit	**42,750,267**	**51,324,119**	**(16.71)**
Share of Equity-Accounted Investees	2,498,072	2,633,848	(5.16)
Net Expenses (S&D, Admin & Others)	(24,052,924)	(26,440,769)	(9.03)
Net Profit	**21,195,415**	**27,517,198**	**(22.97)**
Profit attributable to Equity holders	**18,773,276**	**23,242,915**	**(19.23)**
Earnings Per Share (fils)	**47.70**	**59.15**	**(19.36)**

BALANCE SHEET

Balance Sheet (Amount in KWD)	Sep 2026	Dec 2025	Change %
ASSETS			
PPE (Incl. Investment Properties)	120,451,817	122,083,623	(1.34)
Other Non-Current Assets	27,391,553	26,908,337	1.80
Current Assets	117,709,860	125,534,070	(6.23)
Total Assets	**265,553,230**	**274,526,030**	**(3.27)**
EQUITY & LIABILITIES			
Total Equity	**113,194,863**	**117,697,342**	**(3.83)**
Non-current Liabilities	63,250,264	57,375,265	10.24
Current Liabilities	89,108,103	99,453,423	(10.40)
Total Liabilities	**152,358,367**	**156,828,688**	**(2.85)**
Total Equity & Liabilities	**265,553,230**	**274,526,030**	**(3.27)**

CASH FLOW STATEMENT

Cash Flow Statement (Amount in KWD)	Sep 2026	Sep 2025
Cash from Operating activities before WC changes	28,040,910	36,516,460
Changes in Working Capital	3,521,473	(15,086,343)
Other items	(1,592,230)	(2,307,544)
Net Cash from Operating Activities	**29,970,153**	**19,122,573**
PPE, Intangible Assets & Investment Properties	(8,034,768)	(8,343,908)
Investment in Associates & Others	(1,586,124)	(2,188,227)
Net Cash from Investing Activities	**(9,620,892)**	**(10,532,135)**
Net movement in Finance Payables & Finance Cost	(1,345,725)	24,029,441
Dividends Paid to Equity Holders & NCI	(19,920,714)	(21,189,094)
Lease Liability & Other movements	(5,880,877)	(1,872,883)
Net Cash from Financing Activities	**(27,147,316)**	**967,464**
Net Movement in Cash & Cash Equivalents	**(6,798,055)**	**9,557,902**

KEY RATIOS

LIQUIDITY

Ratio	Sep 26	Sep 25
Current Ratio	**1.32**	1.22
Quick Ratio	**0.49**	0.47
Cash Ratio	**0.27**	0.26

PROFITABILITY

Ratio	Sep 26	Sep 25
Gross Profit Margin	**22.30%**	23.34%
Net Profit Margin	**11.05%**	12.51%

PERFORMANCE

Ratio	Sep 26	Sep 25
ROA (TTM)	**11.12%**	14.09%
ROE (TTM)	**27.09%**	36.88%

SOLVENCY

Ratio	Sep 26	Sep 25
Bank Debt/Assets	**0.20**	0.25
Bank Debt/Equity	**0.46**	0.63

Q & A

We welcome your questions

Thank You

INVESTOR RELATIONS

Website: https://alg.com.kw

Email: investors@alg.com.kw

Telephone: +965 2224 6000