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

التاريخ: 2026/11/16
إشارة رقم :2026/CEO/62
السادة / بورصة الكويت المحترمين

الموضوع: محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين للشركة العملية للطاقة .

بناء علي الإلتزامات الواردة في المادة رقم (7-8) والمادة (8-4-2) من قواعد بورصة الكويت ، بشأن التزامات الشركات المدرجة، وتأكيدا علي التزام الشركة بالشفافية.

نرفق لكم محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين عن الفترة المالية المنتهية في **30 سبتمبر 2026 والذي** قد تم انعقادة يوم **الخميس** الموافق **2026/11/12** في تمام الساعة **1:00** ظهراً بتوقيت دولة الكويت عن طريق بث مباشر عبر شبكة الإنترنت (**Live Webcast**) ولم يتم الإفصاح عن أي معلومة جوهرية غير متاحة للجمهور خلال المؤتمر .

مرفق طيه:

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

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير...

أحمد محمد العجلان
عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي

Date: 16/11/2026
Ref. No.: 62/CEO/2026
Boursa Kuwait Company

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

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

Attached the Minutes of the Analysts / Investors Conference for the financial period ended **30th September 2026**, which was held on **Thursday, 12/11/2026**, at **1:00** PM (Kuwait time) via live webcast over the internet. No material information not previously available to the public was disclosed during the conference.

Please find attached:

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

Yours Sincerely...

Ahmad Mohammad Al-Ajlan
Board Member & CEO

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

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

Earnings Presentation

9M 2026

Today's Presenters



Vice Chairman

Eng. Rawaf Bourisli



Board Member & Chief Executive Officer

Ahmad Al-Ajlan



Board Member

Vikas Arora



General Manager – Finance

Jainuddin Jhabuawala



General Manager – Services & BD

Ivan Chikunov

Disclaimer

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

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

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

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

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

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

Company Overview



Introduction to Action Energy Company



At a Glance
Powering the Future of Energy

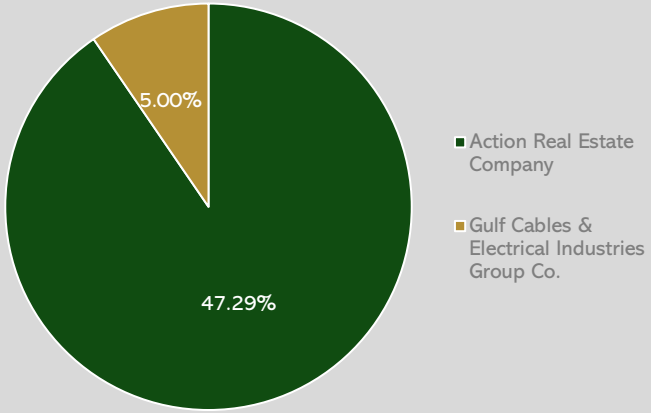
Market Share (as of 30 Sept 2026)
12%

Backlog
KWD 341 mn

Operational Onshore Rigs
20
Under Mobilization
7

Total Installed Capacity
20,600 HP

Major Shareholders



JVs and Partnerships

TRG · COSL · Cpven · KCA Deutag · HP · Expert Optima · Jereh · Gilgamesh Oilfield Services · KERUI Petroleum & Gas · NaftoServ Energy Services · Kellton · ANTON 安東

Established in 2015, AEC has grown into a leading provider of onshore drilling services in Kuwait, operating 20 rigs. The Company operates primarily through two key complementary business segments:

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



Comprehensive Platform Delivering Full-Cycle Value

Drilling Services



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

Prequalified for drilling, workover and heavy oil services

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

Number of Operational Rigs*	20

Oilfield Services[1]



Electrical Submersible Pumps

Slickline Services

Once Through Steam Generator Services

Tubular Inspection

Mobile Equipment Inspection

Directional Drilling

Wireline

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

Action Energy's Platform Enables Comprehensive Operations and Contracts

P	*Diverse product offering with clear synergies across the business verticals*
P	*Longstanding Collaboration with Core Client*
P	*Maximizing Value through Strong Client Relationship*
P	*Enhanced Efficiency Through In-House Capabilities*

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

Source: Company Information
Notes: (1) Oilfield services are newly introduced, with contracts either signed or pending commencement
*** 7 rigs are under mobilization**

Strategic Review



Investment Highlights

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

Clear Strategy For Disciplined Growth and Shareholder Returns

Seasoned Leadership Team and Institutionalized Governance

Significant Backlog Providing Multi-year Revenue Stability

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



Attractive Financial Profile With Strong Cash Generation

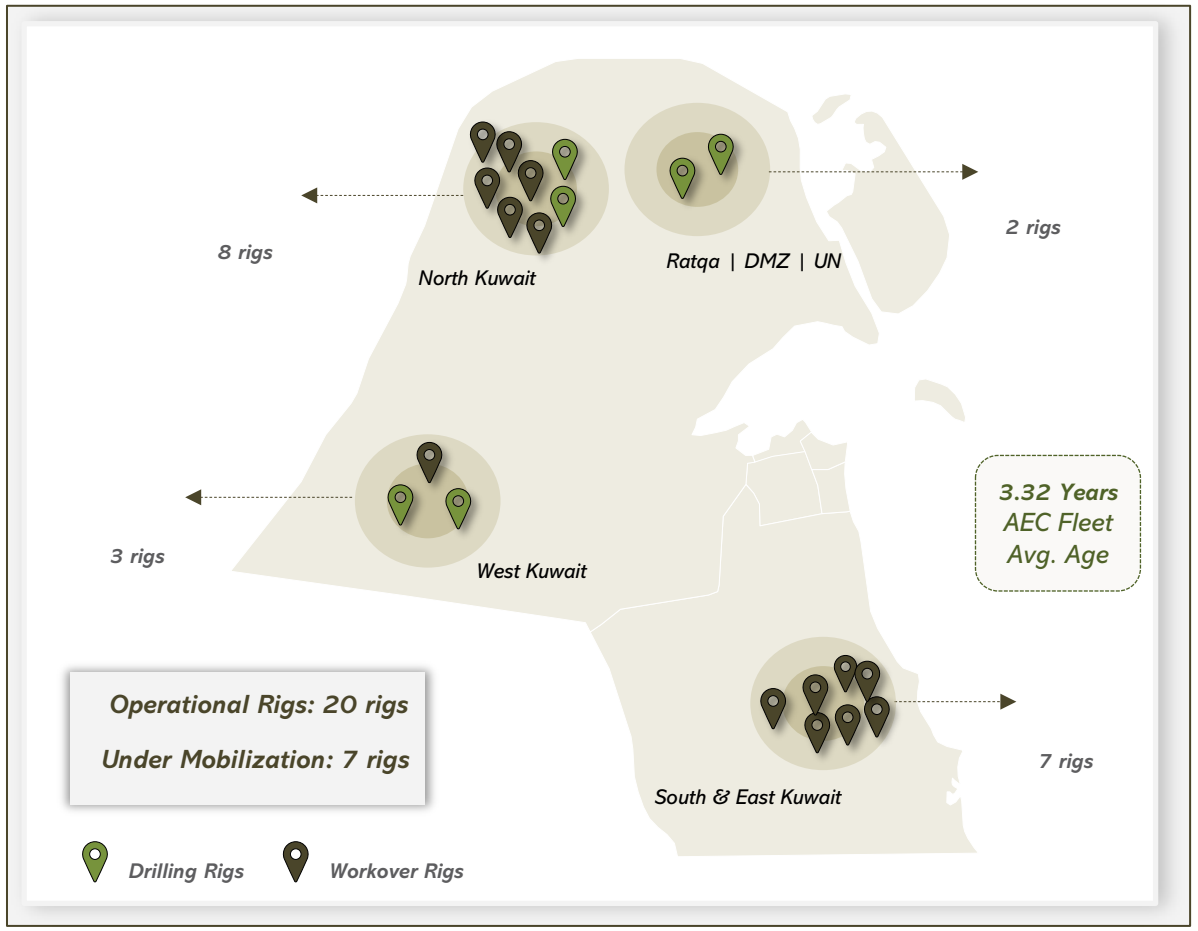
Operating in an Industry With Favorable Fundamentals and Multi-year Visibility

Resilient Business Model Proven Across Cycles

Full Spectrum Upstream Capabilities Supported By Strategic Partnerships

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

Demonstrating a Dominant Presence in Kuwait



Proven Consolidator Through Cycles

20 operational rigs

▲ **5x** since 2022

Leading Scale & Profitability

KWD 31.9mn	KWD 26.9mn
Revenue	*Revenue*
KWD 16.4mn	KWD 13.4mn
EBITDA	*EBITDA*
51.3% *Margin*	49.6% *Margin*
FY2025	*9M2026*

Visible, Contracted Growth

KWD 321 mn	KWD 341 mn
Backlog	Backlog
FY 2025	Sept 2026

Partner of Choice for Kuwait's Key Energy Supplier

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

Committed to Operational Excellence and Efficiency

100%

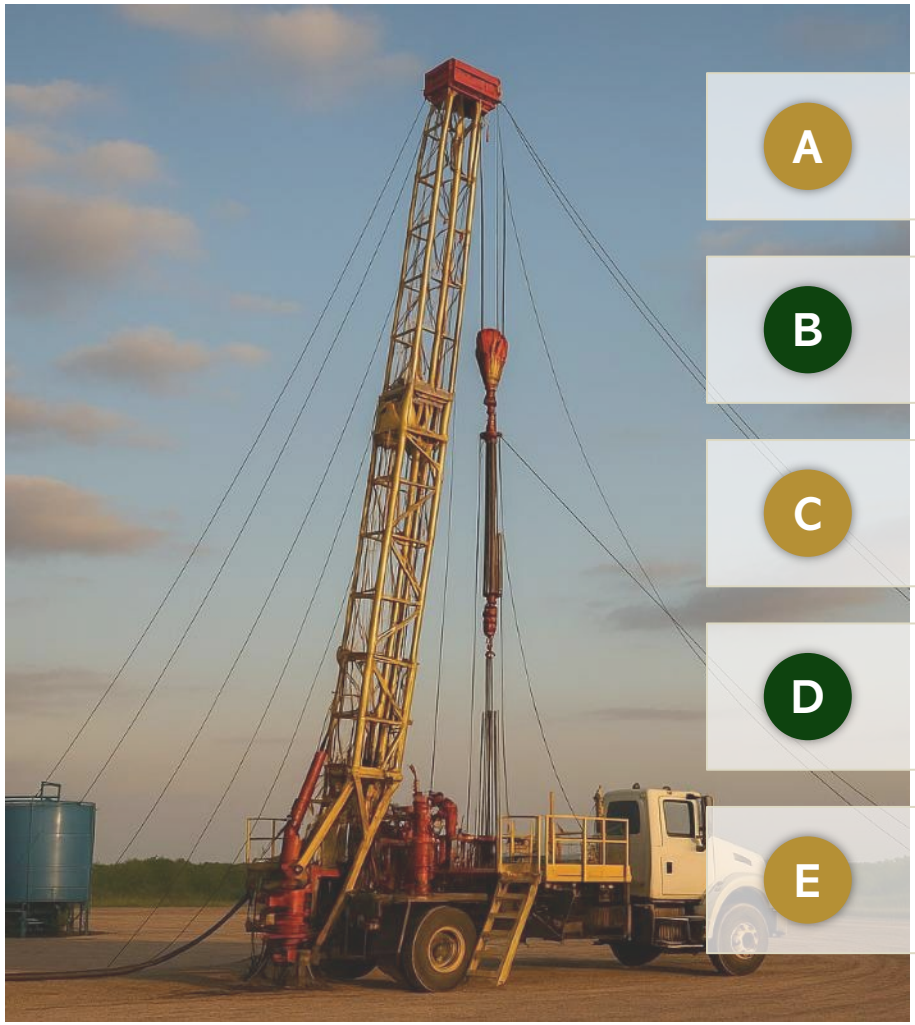
9M 2026 average utilization

Culture Focused on Safety

0.00 LTIR (9M 2026) (1)

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

Attractive Financial Profile With Strong Cash Generation



- **A** — *Largely derisked, contracted, growing and resilient top line supported by a strong backlog*
- **B** — *Robust margins supported by a lean cost structure*
- **C** — *Disciplined capital expenditure and working capital management*
- **D** — *Efficient capital structure with opportunities for further optimization*
- **E** — *Best-in-class returns, with further capability to deliver in the long term*

Source: Company Information

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

Highest Reserve Life
Maintains an oil and gas reserve life of 276 years

Low Lifting Cost
Boasts a competitive lifting cost of $8.50 per barrel

Reduced Emissions
Achieves a minimal CO2 intensity of 8.5kg per barrel

Significant Barriers to Entry
Stringent regulatory and licensing requirements apply for Kuwait operations

Right Timing

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

Right Location

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

Right Assets

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

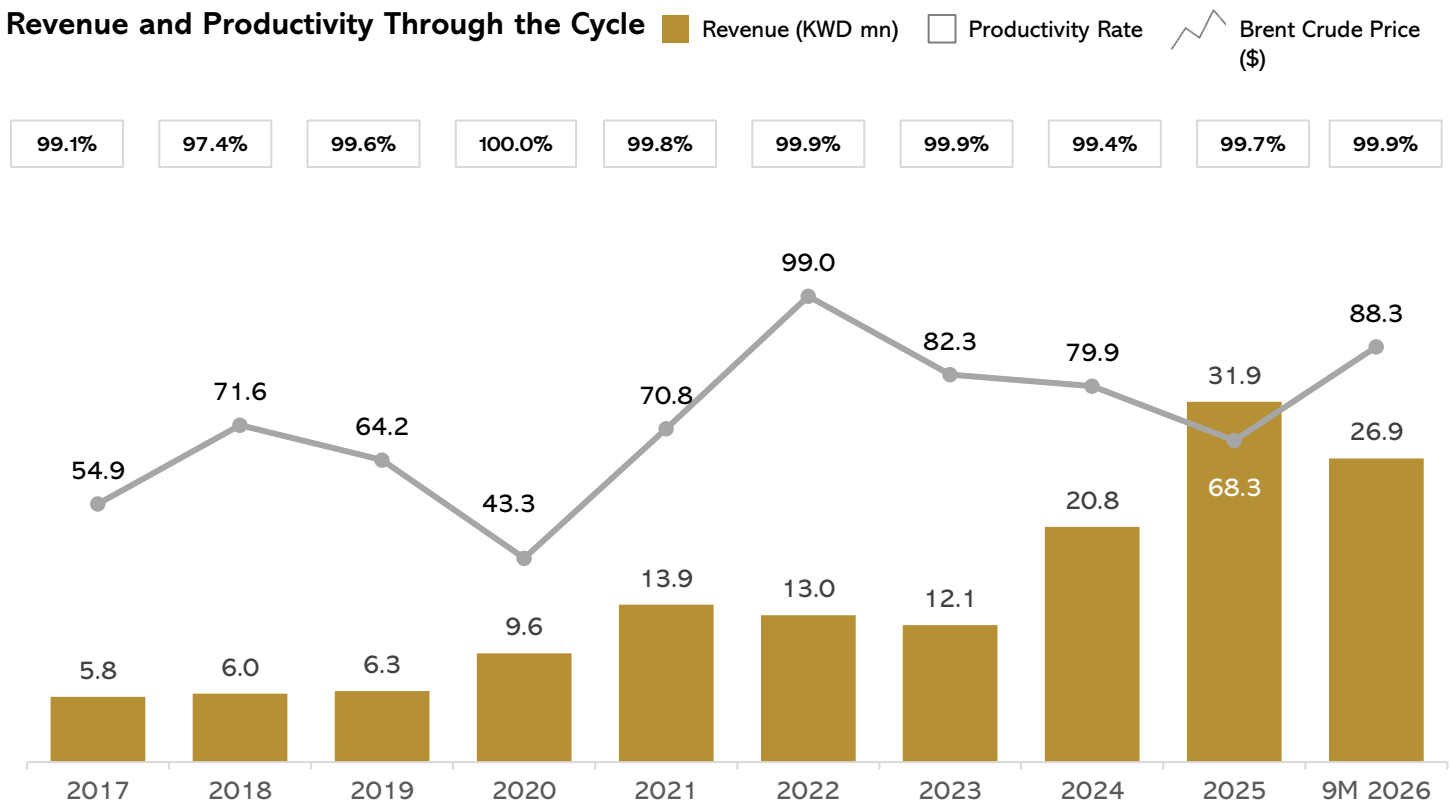
Right People

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



Resilient Business Model Proven Across Cycles

Track Record of Rapid Growth Throughout Market Cycles



	Backlog (KWD mn)	EBITDA Margin (%)	Operational Rigs (#)
2022	131	70%	4
2023	119	59%	9
2024	184	49%	10
2025	321	51%	20
9M 2026	341	49.6%	20
Δ 2022 – 9M 2026	+ 210 KWD mn	NMF	+ 16 rigs

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

Insulated from Energy Price Volatility
Competitive day rates

Low Costs
Lean operations & overhead; economies of scale

Source: Company Information, publicly available info

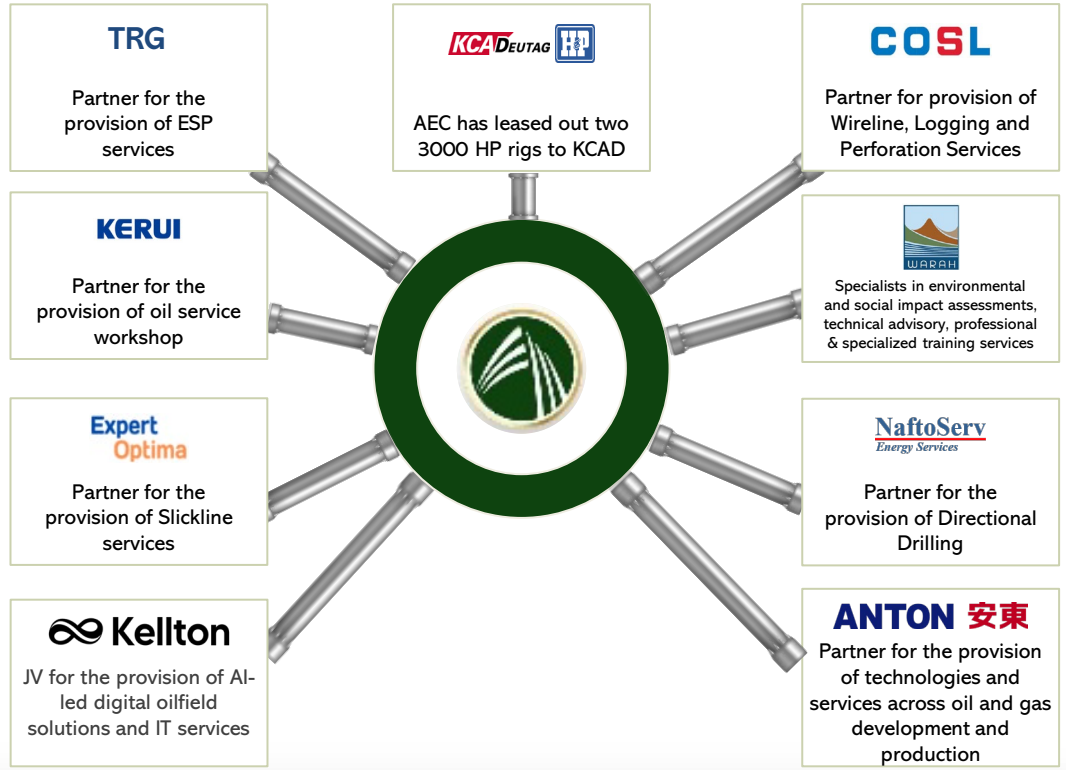
Full Spectrum Upstream Capabilities Supported By Strategic JVs and Partnerships

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

Oil & Gas Drilling Value Chain

1. **Exploration**
   - Exploration Studies & Licensing
   - Exploration Drilling
2. **Drilling & Well Construction**
   - **Rig Contracting & Mobilization**
   - **Well Design, Drilling & Evaluation**
3. **Completion & Production Start-Up**
   - Well Completion
   - Testing & Start-Up
4. **Production Operations**
   - **Production Optimization**
   - **Well Intervention & Workovers**
5. **Abandonment & Decommissioning**
   - Plugging Wells
   - Site Restoration

Strategic International Partners Enabling Expanded Capabilities



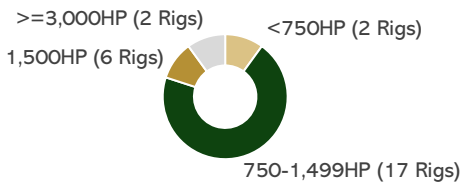
Action Energy operates across multiple stages of the oil & gas drilling value chain, with JV partners enabling expansion into specialized, high-value services

Source: Company Information

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

State of the Art Rig Fleet…

Fleet Breakdown by Horsepower (HP)

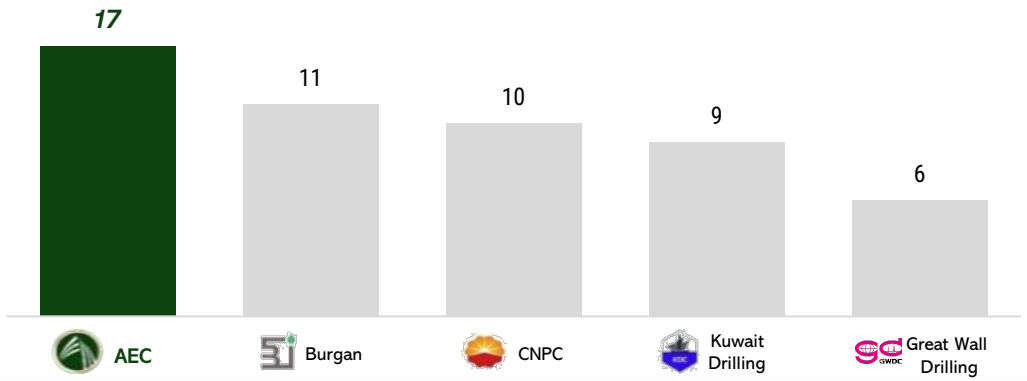


Operational Status

100%

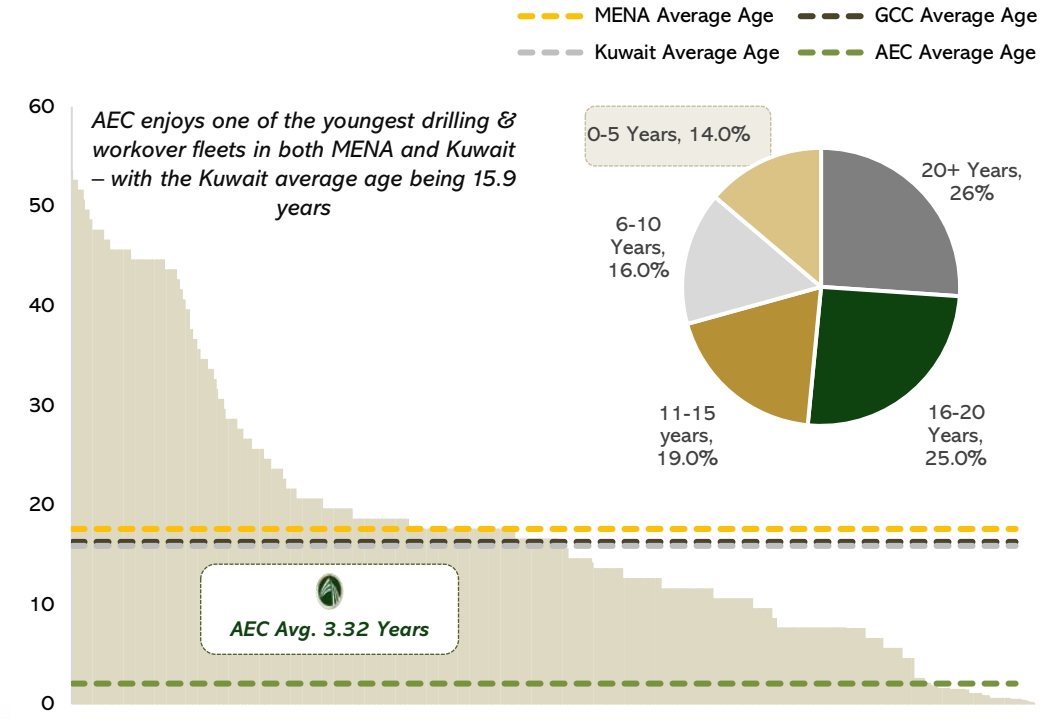
of AEC's rigs are currently contracted and fully operational

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



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

Drilling Rig Ages in MENA & GCC

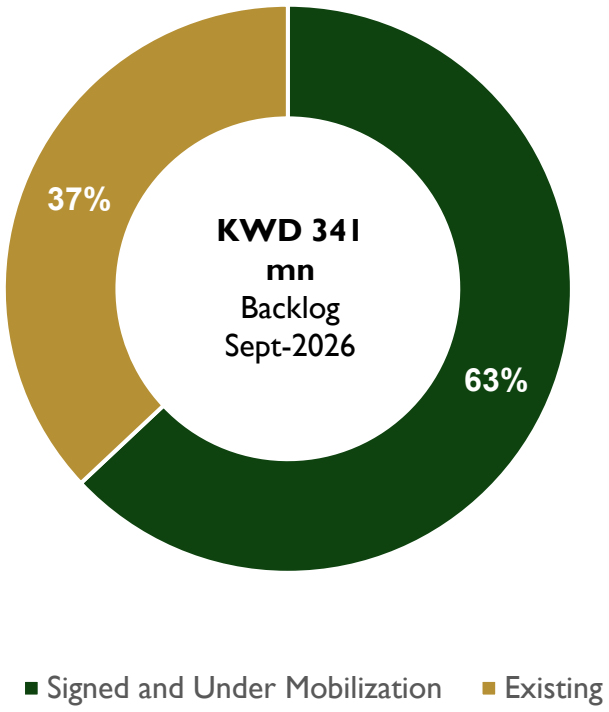


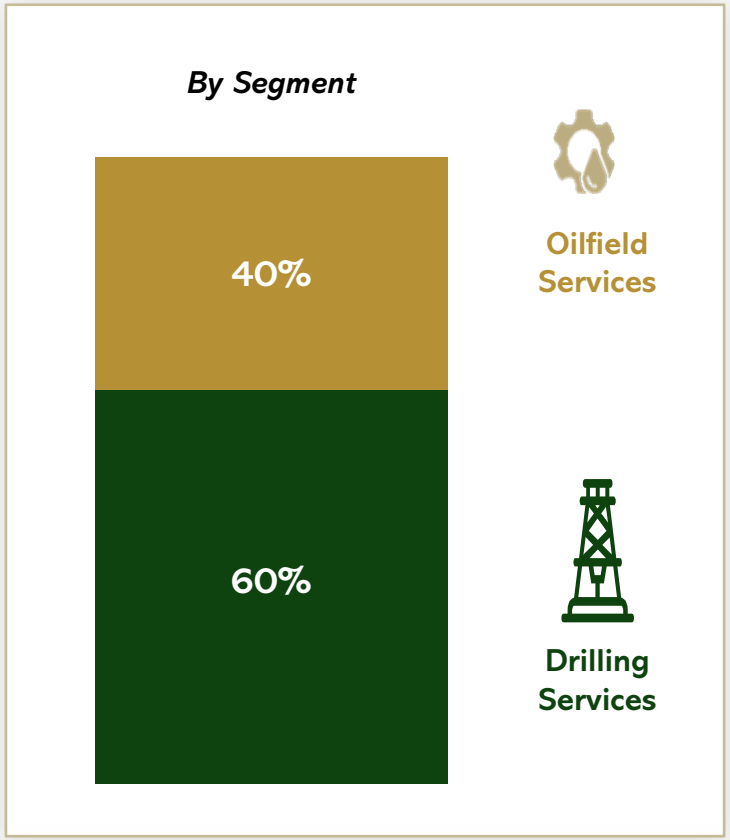
AEC's young and modern rigs combine efficiency and versatility, positioning the company to capture Kuwait's rising demand

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

Significant Backlog Providing Multi-year Revenue Stability

Significant Backlog and Attractive Contract Terms





5.2 Years
Weighted Average Residual Contract Life

4.7 Years
Average Contract Duration

+1-year renewal clauses in place, with AEC already re-tendered

KWD Denominated
95% of Backlog Revenue

Strong Customer Relationships
Longstanding and Collaborative Relationship with KOC

4.4x
Backlog / Net Debt (9M 2026)

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

Source: Company Information

Seasoned Leadership Team and Institutionalized Governance

Executive Team



Tenure at AEC: 4 years
Education: *Bachelor's of Business – Kuwait University*
Recent Experience:
- *Board Member of Qurain Petrochemical Industries Company from 2005 to 2009*
- *Board Member of Zumorrroda Leasing from 2006 to 2009*

Mr. Ahmed Al-Ajlan
Chief Executive Officer



Tenure at AEC: 5 years
Education: *Masters in Mechanical Engineering from Moscow Technical State University*
Recent Experience:
- *Field Services Manager at Schlumberger from 2010 to 2020*

Mr. Ivan Chikunov
General Manager – Services & Business Dev



Tenure at AEC: 7 years
Education: *University of Salford Manchester*
Recent Experience:
- *HRM at Gulf Drilling & Maintenance Co. from 2016 to 2019*
- *HR Team Lead at SGS from 2011 to 2016*

Mrs. Wafaa Al Shatti
General Manager – HR & Admin



Tenure at AEC: 9 years
Education: *Rig Technician Level 3*
Recent Experience:
- *Drilling Superintendent at Grey Wolf Drilling from 2014 to 2015*
- *Operations Manager at Weatherford Drilling from 2007 to 2014*

Mr. Craig Rasmussen
General Manager – Drilling & Workover



Tenure at AEC: 8 years
Education: *CA, Bachelor's Degree in Commerce*
Recent Experience:
- *Head of Finance at Hadi Hospital from 2015 till 2017*
- *Assurance Manager at E&Y from 2008 to 2014*

Mr. Jainuddin Jhabuawala
General Manager – Finance



Tenure at AEC: 9 years
Education: *Bachelor's Degree in Mechanical Engineering – University of San Jose*
Recent Experience:
- *QHSE Manager at Eurasia Drilling from 2013 to 2015*
- *Senior QHSE Advisor at Dalma Gulf Drilling from 2008 to 2013*

Mr. Egbert Micame
Health, Safety, and Environment Manager

Seasoned Leadership Team and Institutionalized Governance, cont'd.

AEC is Compliant with CMA's Listing Requirements

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

Source: Company Information.

Board of Directors



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

Sheikh Mubarak Al-Sabah
Chairman



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

Eng. Rawaf Bourisli
Vice Chairman



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

Mr. Ahmed Al-Ajlan
Board Member and CEO



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

Mr. Vikas Arora
Board Member



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

Mr. Mohamed T Razouqi
Board Member



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

Mr. Essa Khaled Essa Al Saleh
Independent Member



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

Mr. Waleed Mandani
Independent Member

Clear Strategy For Disciplined Growth and Shareholder Returns

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

Built on Strong Foundations and Proven Track Record

1. *Entered market with 2 drilling rigs and 2 leased rigs through JV with Sun Drilling, securing contracts with KOC and KCAD*

+

2. *Established credibility as Kuwait's only local drilling contractor, with shallow, medium, and deep drilling rigs*

=

P Global players partnered with AEC to enter Kuwait market

P Secured 1-year contract extensions twice

Local Champion Through Strategic Service Expansion and Strong Shareholder Backing

AEC's Strategic Offering Expansion

P **Drilling Rigs**

P **Workover Rigs**

P **Oilfield Services**

Expanded into workover and OFS, combining timely entry with proven know-how to capture fast-growing opportunities

Strong Shareholder Backing

مؤسسة الخليج للاستثمار Gulf Investment Corporation

Backed by GIC, enabling entry into high-value niche OFS segments

Anchored Leadership in Kuwait Through Proof of Concept

Positioning

Sole Kuwaiti player with proven Drilling, Workover, and OFS capabilities, validated by multiple contracts

Barriers

Prequalified for Drilling, Workover, and OFS, while new entrants face 5+ years to catch up

P *Protected by new rules banning JVs in local tenders*

P *Already prequalified across multiple drilling and oilfield services*

P *Invested USD 1mn+ in policies and procedures to support independent operations and compliance*

Source: Company Information

Strategic Pillars of Growth



Sustain and Grow Market Leadership in Kuwait

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

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

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



Expand and Diversify Oilfield Services

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

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

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



Pursue Regional Expansion and Selective M&A

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

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

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

Embedded HSE Culture Aligned with International Standards and Industry Best Practice

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

HSEQ a Key Pillar to AEC's Successful Business Model



Key Memberships & Accreditations

- **9-Year Free LTI Safety Award** — Awarded to Rig SD-16 with KOC in 2026
- **2-Year Free LTI Safety Award** — Awarded to Rigs SD-206, SD-205, SD-204, SD-203, SD-202, & SD-201 with KOC in 2026
- **1-Year Free LTI Safety Award** — Awarded to Rigs AEC-253, AEC-254, SD-207, SD-208, SD-215, SD-216, SD-217, SD-218, SD-219, SD-220 & SD-15 with KOC in 2026

Safety Metrics

	2022A	2023A	2024A	2025A	Q3 2026
LTIR(1)	0.00	0.00	0.09	0.00	0.00
TRIR(2)	0.00	0.00	0.18	0.09	0.09
RTAF(3)	0.00	0.00	0.00	0.45	0.00
Employee Fatalities	0	0	0	0	0

HSE Standards on par with global standards

Strong HSE track record gives edge when tendering

ISO 45001 CERTIFIED · ISO 9001 CERTIFIED · ISO 14001 CERTIFIED

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

Financial Review



Key Financial Highlights – 9M2026

Revenue

KWD **26.9** mn

▲ +19%

YoY

EBITDA

KWD **13.4** mn

▲ +13%

YoY

Net Profit

KWD **6.5** mn

▲ +63%

YoY

Backlog

KWD **341** mn

▲ +3%

YoY

Net Debt to Equity

0.90x

▼ Dec 2025: 0.55x

Op. Cash Flow

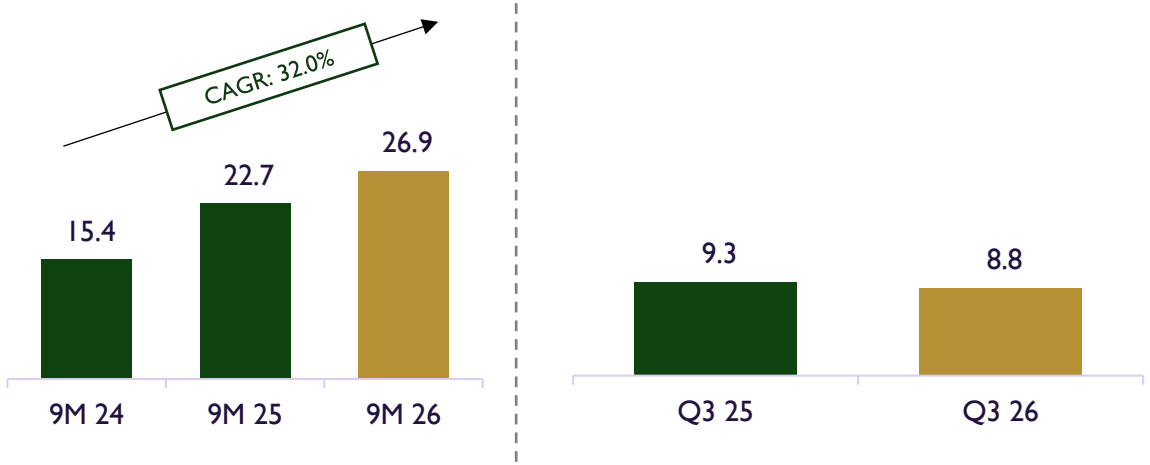
KWD **9.9** mn

▲ +74%

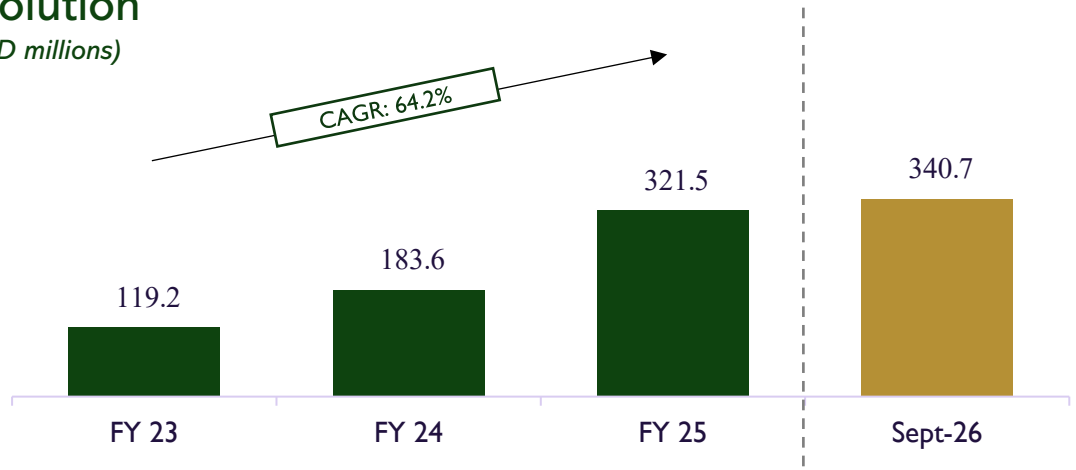
YoY

Revenue & Backlog

Revenue
(KWD millions)



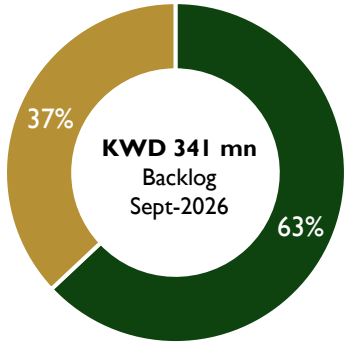
Backlog Evolution
(KWD millions)

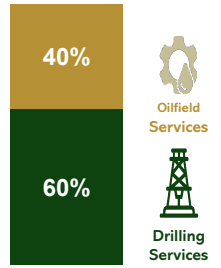


Highlights

- **Revenue** grew 18.5% YoY to KWD 26.9 million in 9M, with growth normalizing, as the 2025 base absorbed the ten rigs added between March and May 2025. Q3 revenue declined 4.5% YoY to KWD 8.8 million, as a result of the strategic reduction in the daily lease rate for the 3,000 HP rigs under KCAD, supporting the new 5-year contract (+2-year extension) from KOC. Growth in core drilling services reached 4.2%.
- **Backlog** reached KWD 341 million, driven by the growing contribution from OFS, in line with our diversification strategy. OFS revenue remained modest in 9M, driven mainly by inspection activities, while other OFS projects are currently under mobilization.

Backlog By Segment
(%)



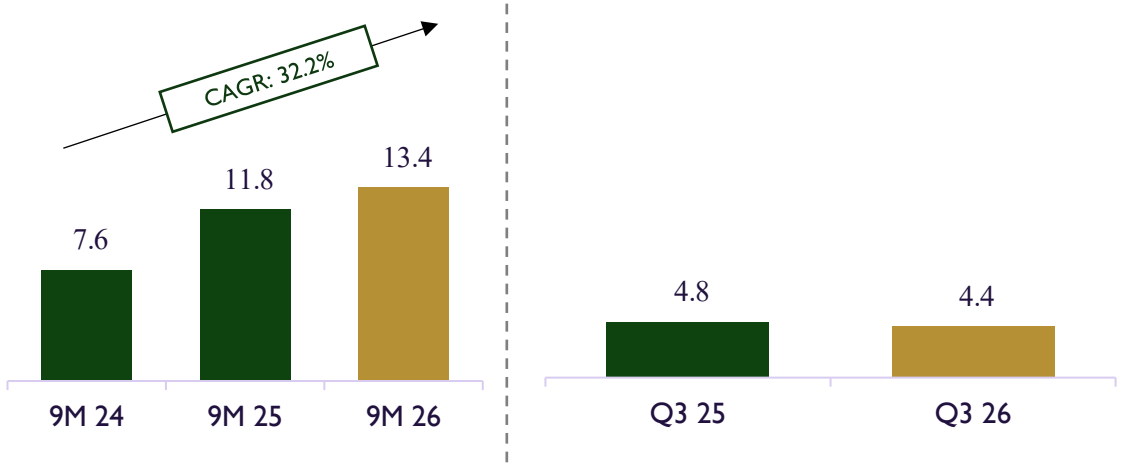


■ Signed and Under Mobilization ■ Existing

Financial Performance

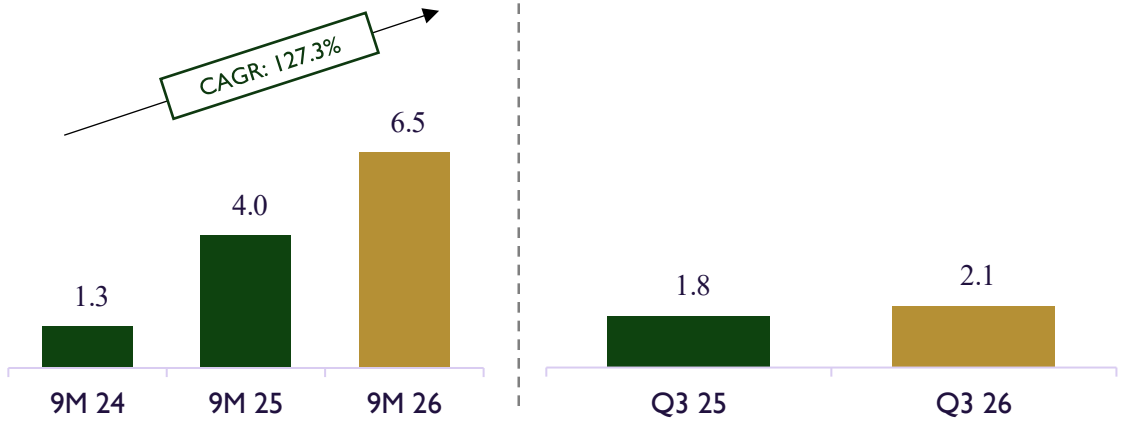
EBITDA

(KWD millions)



Net Profit

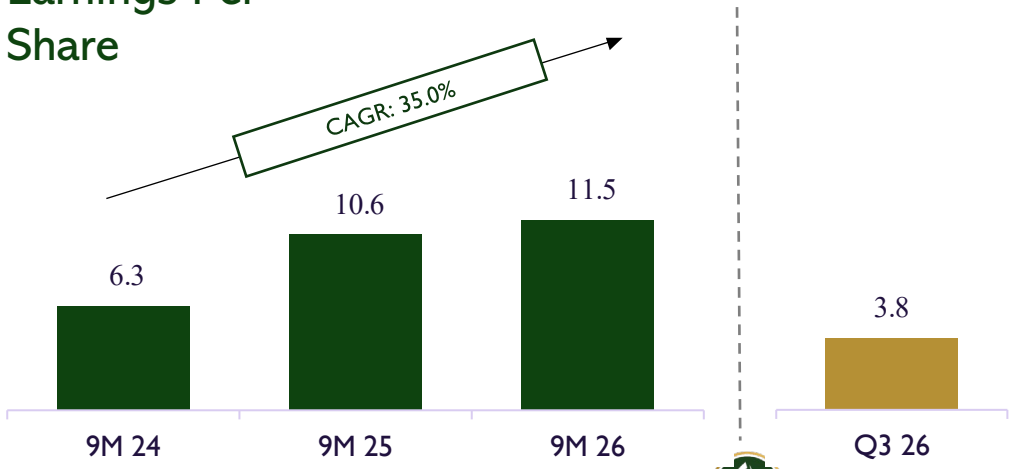
(KWD millions)



Highlights

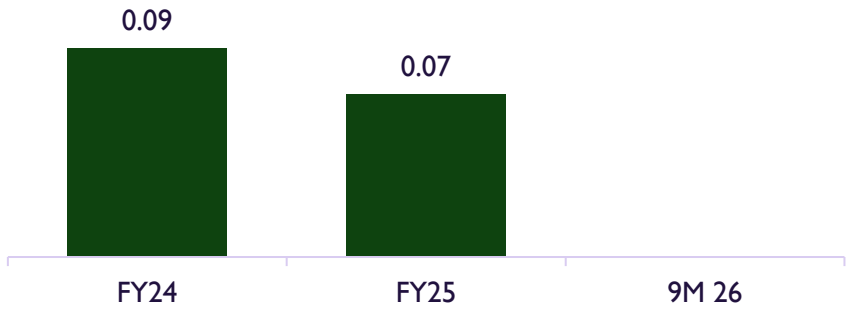
- **EBITDA** declined 9.1% YoY in Q3 to KWD 4.4 million, mainly due to the strategic repricing of the 3,000HP KCAD rigs, along with lower rig-move and ancillary revenue, and a 36.1% YoY rise in G&A. For 9M 2026, EBITDA grew 13.1% to KWD 13.4 million, with the margin moderating 237 bps to 49.6%.
- **Net profit** was up 20.3% YoY to KWD 2.1 million in Q3 and 62.9% to a record KWD 6.5 million in 9M 2026. This reflects resilient operating earnings, investment income, and the absence of convertible preference share finance costs following their conversion in October 2025.

Earnings Per Share



Key Operational Highlights

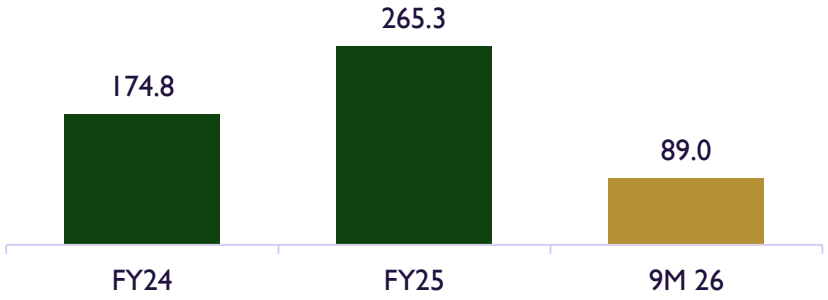
Lost Time Incident Rate (LTI



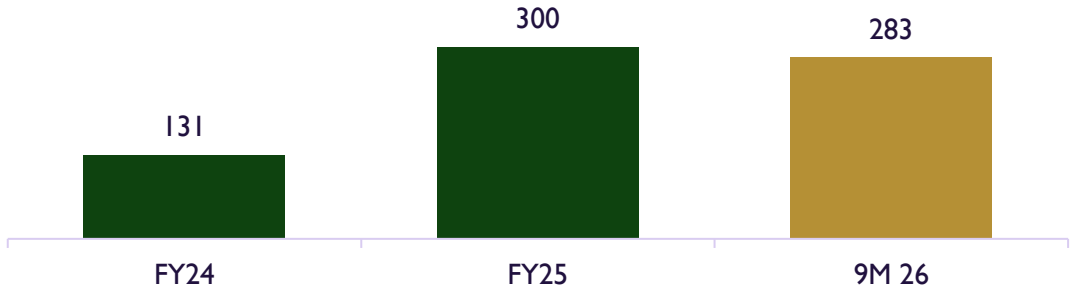
Highlights

- **Safety and productivity**: LTIR has been consistently zero in 2026, down from 0.07 in FY25. NPT has totaled about 89 hours over 9M 2026, against 265 hours in FY25.
- **Rig moves:** The company completed 283 rig moves in 9M 2026, which is nearing the levels witnessed in FY25, and well above FY24. The quarterly decline from 103 to 81 reflects a steadier pace, as rigs are being redeployed quickly without compromising safety or utilization rate.
- AEC continues to maintain robust HSE records, which is embedded in the company's culture, and is an important competitive advantage in the market.

Non-Productive Time (NPT) – in hours

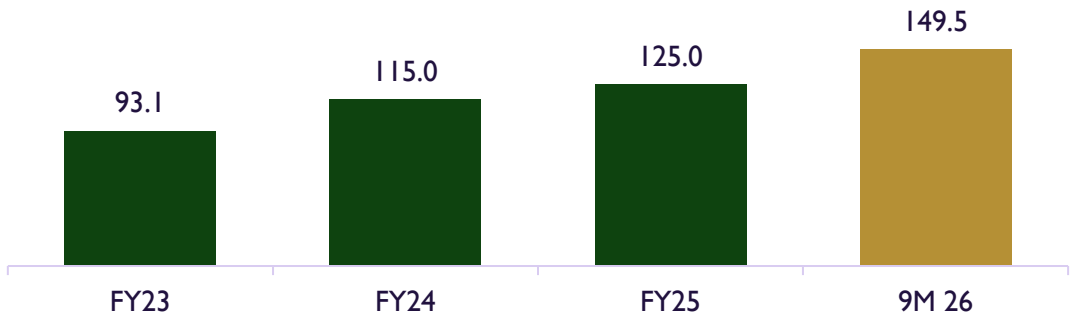


Rig Moves

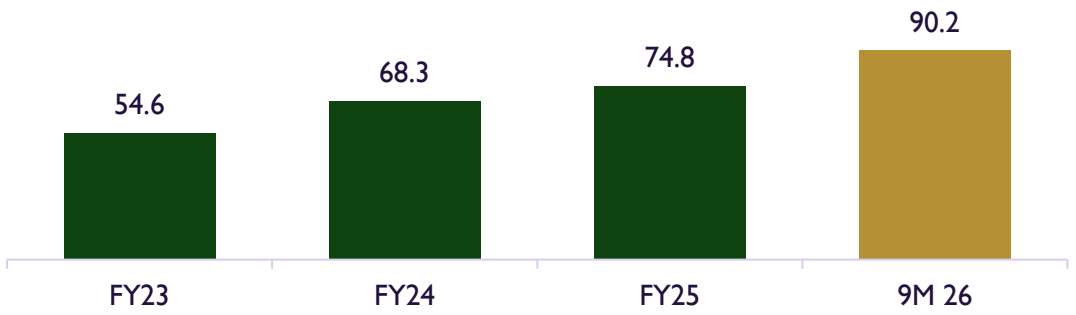


Balance Sheet Position

Fixed Assets
(KWD millions)



Total Borrowings
(KWD millions)

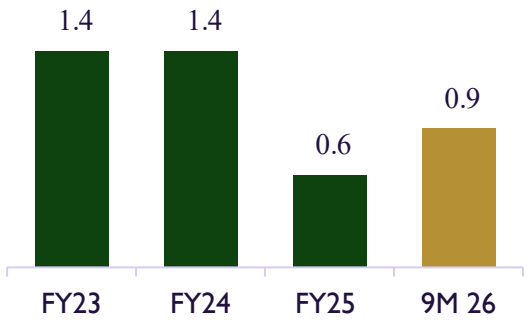


Highlights

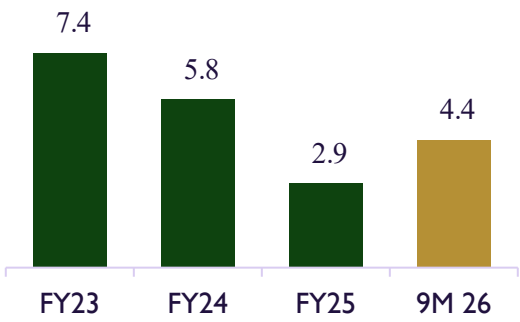
- **Fixed assets** reached KWD 149.5mn at 9M 26, up about 20% YTD, supporting the company's backlog execution and future earnings.
- **Funding mix:** Total debt increased to KWD 90.2mn from 74.8mn in FY25, in line with asset growth.
- **Gross borrowings** reached KWD 90.2mn, while net debt stood at KWD 78.6 million. There were KWD 28.2 million of PPE additions, KWD 8.0 million of net financial asset acquisitions and KWD 3.4 million of dividends, which were partly covered by operating cash flow.
- At 0.9x **net debt to equity**, leverage remains well within management's target range of 1.25x, providing room for further growth in the future.

Leverage Ratios

Net Debt / Equity



Net Debt / EBITDA



Concluding Remarks





THANK YOU

Eman El Batl

ir@actionenergykw.com

الشركة العملية للطاقة (ش.م.ك.ع)

Action Energy Company (K.S.C.P)

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

الشركة العملية للطاقة / الربع الثالث من عام 2026
محضر مؤتمر المحللين

يستضيفه :شركة أرقام كابيتال

سامي - المنسق / NetRoadshow:

مرحبًا بالجميع، وشكرًا لانضمامكم إلينا اليوم في المكالمة المخصصة لمناقشة نتائج أعمال شركة أكشن إنرجي للأشهر التسعة الأولى من عام 2026. اسمي سامي، وسأتولى تنسيق المكالمة اليوم. إذا كنتم تشاركون عبر الإنترنت، يمكنكم إرسال أسئلتكم كتابةً من خلال زر الأسئلة والأجوبة (Q&A) في متصفحكم. والآن، أُحيل الكلمة إلى مضيف المكالمة، نور الدين شريف من أرقام كابيتال، لبدء الفعالية. تفضل.

نور الدين شريف - أرقام كابيتال:

صباح الخير ومساء الخير، سيداتي وسادتي. معكم نور الدين شريف، ويشرفني، بالنيابة عن أرقام كابيتال، أن أرحب بكم في المكالمة المخصصة لمناقشة النتائج المالية لشركة أكشن إنرجي للأشهر التسعة الأولى من عام 2026. ينضم إلينا اليوم من فريق الإدارة :

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

ونود التذكير بأن جميع المشاركين في وضع الاستماع فقط، وستُتاح لكم فرصة طرح الأسئلة عقب انتهاء العرض التقديمي. يُرجى العلم بأن هذا المؤتمر مسجل. والآن، أُحيل الكلمة إلى السيد فيكاس أرورا، عضو مجلس إدارة شركة أكشن إنرجي. تفضل.

السيد/ فيكاس أرورا - عضو مجلس الادارة.

شكرًا لك، نور الدين. مساء الخير جميعًا، وأهلًا بكم في المكالمة المخصصة لمناقشة نتائج أعمال شركة أكشن إنرجي للفترة المنتهية في 30 سبتمبر 2026، أي عن فترة الأشهر التسعة المنتهية في 30 سبتمبر 2026. قبل أن نبدأ، نود التنويه إلى أن العرض التقديمي اليوم قد يتضمن بيانات استشرافية تنطوي على مخاطر وحالات عدم اليقين، وقد تختلف النتائج الفعلية نتيجة لظروف السوق والتغيرات التنظيمية وعوامل أخرى خارجة عن سيطرتنا.

والآن، دعونا نستعرض معكم نبذة عن الشركة، والعوامل التي عززت الأداء القوي للشركة خلال هذه الفترة. وقبل التطرق إلى الأرقام، نود أن نقدم لكم صورة واضحة عن شركة أكشن إنرجي، وطبيعة أنشطتها، وهيكلها التشغيلي، والعوامل التي جعلتها شريكًا موثوقًا به في قطاع الطاقة البرية في الكويت. سنبدأ بمقدمة موجزة عن الشركة، ثم ننتقل إلى أبرز المؤشرات، والتي تشمل 20 منصة حفر عاملة، ومحفظة أعمال متراكمة بقيمة 341 مليون دينار كويتي، إلى جانب مكانتنا الراسخة في قطاع الطاقة الكويتي.

الشريحة التالية، الشريحة رقم 6 - تأسست شركة أكشن إنرجي في عام 2015، وأصبحت اليوم من الشركات الرائدة في تقديم خدمات الحفر البري في الكويت، حيث تمتلك 20 منصة حفر عاملة، بالإضافة إلى 7 منصات أخرى قيد التجهيز والتعبئة، لتصل بذلك القدرة الإجمالية المركبة حاليًا إلى 20,600 حصان، بحصة سوقية تبلغ 12%. ونود أن نسلط الضوء بشكل خاص على حجم الأعمال المتراكمة البالغ 341 مليون دينار كويتي، مقارنة بإيرادات السنة المالية 2025 البالغة 31.9 مليون دينار كويتي، وهو ما يعني أن الشركة لديها تعاقدات قائمة تغطي إيرادات تتجاوز 10 سنوات.

يرتكز أداء الشركة على قطاعين رئيسيين، هما خدمات الحفر، التي تدعمها أسطول حديث يتمتع بمعدلات تشغيل مرتفعة، وخدمات حقول النفط، التي تقدم الدعم للبئر طوال دورة حياته، بالاعتماد على الإمكانات الفنية الداخلية والشركاء المتخصصين. والسؤال التالي بطبيعة الحال هو: كيف يتكامل هذان القطاعان في الوقت الحالي وكيف يُتوقع أن تتطور مساهمة كل منهما في مزيج الإيرادات؟

حاليًا، يساهم قطاع خدمات الحفر بنسبة 99% من إجمالي الإيرادات، مقابل 1% لقطاع خدمات حقول النفط، وهو ما يعكس أن هذا القطاع لا يزال في مراحله الأولى من التطور.

يُعد قطاع خدمات حقول النفط قطاعًا مستحدثًا، وقد تم بالفعل توقيع عقوده، وهي في انتظار بدء التنفيذ. ومن المتوقع أن يتغير هذا التوازن، إذ يمثل قطاع خدمات حقول النفط بالفعل 40% من محفظة الأعمال المتراكمة للشركة، ومن المقرر أن يبدأ في الإسهام بصورة ملموسة في الإيرادات اعتبارًا من الربع الرابع من هذا العام، وخلال الربعين الأول والثاني من العام المقبل. ويتراوح نطاق القدرة الحصانية لأسطول الشركة بين 550 و3,000 حصان. كما أن الشركة مؤهلة مسبقًا لتقديم خدمات الحفر وإصلاح الآبار وخدمات حقول النفط الثقيلة، وتعمل على إضافة خدمات أخرى، من بينها أنظمة الضخ الكهربائي الغاطس (ESP)، وخدمات الخطوط السلكية (Slickline)، ومولدات البخار المستخدمة في حقول النفط (OTSG)، وفحص المعدات، إلى جانب خدمات أخرى.

بفضل الثقة التي نعمل على ترسيخها في السوق، أصبحنا قادرين على تقديم عقود متكاملة تغطي دورة حياة البئر بالكامل، مما يتيح لنا تحقيق قيمة مضافة أكبر لكل بئر، وتعزيز علاقاتنا مع عميلنا الرئيسي. والآن، أُحيل الكلمة إلى نائب رئيس مجلس الإدارة، المهندس رواف بوريسلي، لاستعراض أبرز العوامل التي تجعل شركة أكشن إنرجي فرصة استثمارية واعدة.

المهندس / رواف بوريسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة.

شكرًا جزيلًا لك، فيكاس، ومساء الخير جميعًا. نستعرض في هذا الجزء كيف تعمل شركة أكشن إنرجي على توظيف قاعدتها التشغيلية القوية ومكانتها الريادية الواضحة في السوق الكويتي لتحقيق نمو منضبط ومدعوم بالتمويل. ونود الإشارة إلى أنه على الرغم من تراجع الأداء خلال الربع الثالث، حيث انخفضت الإيرادات بنسبة 4.5%، وانخفضت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك (EBITDA) بنسبة 9.1% على أساس سنوي، فإننا نرى أن ذلك يعكس نهج الشركة في الاستثمار الاستباقي قبل تحقق الإيرادات. وتوجد حاليًا سبع منصات حفر قيد التجهيز والتعبئة، كما تم توقيع عقود خدمات أنظمة الضخ الكهربائي الغاطس (ESP)، والخطوط السلكية (Slickline)، ومولدات البخار المستخدمة في حقول النفط (OTSG)، إلا أنها لم تبدأ بعد في تحقيق إيرادات، ومن المتوقع أن يبدأ تنفيذ هذه العقود وتوليد إيراداتها اعتبارًا من الربع الرابع من هذا العام وحتى الربع الثاني من عام 2027.

دعوني أنتقل الآن إلى الركائز الأساسية التي تستند إليها رؤيتنا المستقبلية، والأسباب التي تدفعنا إلى الاعتقاد بأن مرحلة الاستثمار ستنعكس إيجابًا على الأداء المالي للشركة. تبلغ قيمة الأعمال المتراكمة لدينا 341 مليون دينار كويتي، أي ما يعادل نحو عشرة أضعاف إيرادات العام الماضي. ومن ثم، فإن السؤال الأهم لا يتمثل في أداء الشركة خلال هذا الربع، بل في حجم الإيرادات المتعاقد عليها بالفعل للسنوات الخمس المقبلة، ومدى سرعة تحويل هذه التعاقدات إلى إيرادات فعلية. وسنبدأ باستعراض أبرز مقوماتنا الاستثمارية.

الشريحة التالية. نعم، تلخص هذه الشريحة الأسباب التي تدفعنا إلى الاعتقاد بأن شركة أكشن إنرجي تمثل فرصة استثمارية واعدة. وقد استندنا في عرض مقومات هذه الفرصة إلى تسع ركائز رئيسية تندرج ضمن ثلاث مجموعات. أولًا، المقومات التنافسية للشركة، وتشمل مكانتها الرائدة في السوق، وحداثة أسطولها، وتكامل قدراتها التشغيلية وتنوع خدماتها. أما المجموعة الثانية فتتمثل في وضوح الرؤية المستقبلية، وتشمل محفظة الأعمال المتراكمة، ومرونة نموذج الأعمال، والأسس القوية التي يقوم عليها القطاع. وتتمثل المجموعة الثالثة في جودة توظيف رأس المال، وتشمل المركز المالي، واستراتيجية النمو المنضبط وتحقيق عوائد للمساهمين، والحوكمة. وتعزز كل ركيزة من هذه الركائز الركائز الأخرى؛ فالأسطول الحديث يساعد الشركة على الفوز بالعقود، والعقود تسهم في بناء محفظة الأعمال المتراكمة، والتي بدورها تدعم توليد التدفقات النقدية.

دعوني أبدأ بالحديث عن المقومات التنافسية للشركة. يُرجى الانتقال إلى الشريحة التالية. خلال الأشهر التسعة الأولى من عام 2026، حققنا إيرادات بقيمة 26.9 مليون دينار كويتي، وأرباحًا قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك (EBITDA) بقيمة 13.4 مليون دينار كويتي، بهامش ربح بلغ 49.6%. أما عن السنة المالية 2025 بأكملها، فقد بلغت الإيرادات 31.9 مليون دينار كويتي، وبلغت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك 16.4 مليون دينار كويتي، بهامش ربح قدره 51.3%. وتعكس هوامش الربح التي تقترب من 50% في قطاع

الخدمات، الأداء التشغيلي القوي لأسطولنا الحديث الذي يتمتع بمعدلات تشغيل مرتفعة. وتؤكد المؤشرات التشغيلية ذلك، حيث بلغ متوسط معدل تشغيل الأسطول 100% خلال الأشهر التسعة، وبلغ متوسط عمر الأسطول 3.32 سنوات، مع تسجيل معدل الإصابات المؤدية إلى فقدان وقت العمل (LTIR) بلغ صفرًا. ومن المشجع بشكل خاص أن نرى نمو الشركة بمقدار خمسة أضعاف منذ عام 2022، فضلًا عن اتساع نطاق تغطية عملياتنا ليشمل المناطق الشمالية الغربية والجنوبية والشرقية من الكويت. كما ارتفعت قيمة الأعمال المتراكمة لدينا من 321 مليون دينار كويتي في عام 2025 إلى 341 مليون دينار كويتي. غير أن الحجم والجودة لا يمثلان سوى جانب واحد من الصورة؛ أما الجانب الآخر فيتمثل في مدى قدرة الشركة على تحويل هذه النتائج إلى تدفقات نقدية.

دعوني أنتقل الآن إلى استعراض المركز المالي للشركة.

الشريحة التالية. ننظر إلى المركز المالي للشركة من خلال خمسة محاور رئيسية:

أولاً: وجود محفظة تعاقدات مستقبلية منخفضة المخاطر إلى حد كبير، إذ تبلغ قيمة الأعمال المتراكمة لدينا 341 مليون دينار كويتي، أي ما يعادل نحو عشرة أضعاف إيرادات العام الماضي، بمتوسط عمر مرجح متبقٍ للعقود يبلغ 5.2 سنوات. كما أن 95% من هذه التعاقدات مقومة بالدينار الكويتي، مما يجنبنا مخاطر تقلبات أسعار الصرف، فضلًا عن أن قاعدة عملائنا تتكون في معظمها من شركات النفط الوطنية. والنتيجة هي أن الجزء الأكبر من إيراداتنا يكون مؤمّنًا بموجب عقود قبل بداية العام.

ثانياً: تحقيق هوامش ربح قوية بفضل هيكل تكاليف مرن ومنخفض. بلغ هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك (EBITDA) نسبة 49.6% خلال الأشهر التسعة الأولى من عام 2026، و51.3% خلال السنة المالية 2025 بأكملها. ورغم تراجع الهوامش من 70% في عام 2022 مع زيادة عدد منصات الحفر في الأسطول من 4 إلى 20 منصة، فإنها لا تزال عند مستويات مرتفعة.

ثالثًا: اتباع نهج منضبط في الإنفاق الرأسمالي وإدارة رأس المال العامل، حيث لا تُخصص النفقات الرأسمالية إلا للمشروعات المرتبطة بعقود موقعة. كما ارتفعت التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية بنسبة 74% لتصل إلى 9.9 مليون دينار كويتي، مما يعني أننا أصبحنا أكثر قدرة على تحويل كل دينار من الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك إلى تدفقات نقدية فعلية.

رابعًا: اتباع هيكل رأسمالي منضبط مع وجود فرص إضافية لتحسين كفاءته. إذ تبلغ نسبة صافي الدين إلى حقوق الملكية 0.9 مرة، مما يتيح هامشًا مريحًا دون الحد الأقصى المستهدف البالغ 1.25 مرة، ومن المتوقع أن يسهم بدء تحقيق إيرادات من خدمات مولدات البخار المستخدمة في حقول النفط (OTSG) وأنظمة الضخ الكهربائي الغاطس (ESP) في تحسين هذه النسبة بمرور الوقت.

وأخيرًا وليس آخرًا، تحقيق عوائد رائدة في القطاع مع القدرة على الحفاظ عليها على المدى الطويل. إذ تنمو قاعدة الأرباح بالتوازي مع قاعدة الأصول، كما توفر محفظة الأعمال المتعاقد عليها رؤية واضحة بشأن هذه العوائد على مدى فترات زمنية طويلة. والخلاصة الأساسية هنا هي أن نمو الشركة يعتمد إلى حد كبير على التمويل الذاتي، مما يتيح لنا توسيع أسطولنا دون زيادة أعباء المديونية أو التأثير سلبًا على عوائد مساهمينا الكرام.

الشريحة التالية. يتمتع قطاع الطاقة في الكويت بمقومات قوية تُعد من بين الأفضل على مستوى المنطقة، حيث يبلغ العمر المتبقي للاحتياطيات النفطية 276 عامًا، وتبلغ تكلفة إنتاج البرميل نحو 8.5 دولارات، فيما تبلغ كثافة انبعاثات ثاني أكسيد الكربون 8.5 كيلوغرام لكل برميل. كما يتميز السوق بوجود حواجز كبيرة أمام دخول الشركات الجديدة، تشمل اشتراطات الترخيص والمتطلبات التنظيمية الصارمة، إلى جانب التزامات شركات النفط الوطنية في دول مجلس التعاون الخليجي باستثمارات ضخمة. كذلك، فإن تركيز الكويت على زيادة إنتاج المحروقات يخلق طلبًا محليًا قويًا على قدرات الحفر في الوقت الراهن، وهو ما يدعم أيضًا نمو الشركة وأداءها على المدى الطويل.

نلخص مقوماتنا في أربعة عناصر أساسية: التوقيت المناسب، والموقع المناسب، والأصول المناسبة، والأهم من ذلك، الكفاءات البشرية المناسبة. ويُعد امتلاكنا أحدث أسطول في الكويت، وفريق عمل يتمتع بخبرة تتجاوز عشر سنوات في القطاع، إلى جانب الفوز المتكرر بالمناقصات، من أبرز العوامل التي تمكّننا من تحويل الفرص المتاحة إلى نتائج ملموسة.

الشريحة التالية. على مدار دورات السوق المتباينة، نجحت شركة أكشن إنرجي في توسيع نطاق عملياتها وزيادة قيمة أعمالها المتراكمة وربحيتها، مع الحفاظ على قدر كبير من الحماية من تقلبات أسواق السلع الأساسية، بفضل هياكل أسعار التشغيل اليومية المحددة تعاقديًا. وخلال الفترة من عام 2017 وحتى الأشهر التسعة المنتهية في عام 2026، واصلت أسعار خام برنت تقلباتها، في حين سجلت إيرادات الشركة نموًا مطردًا على مدار هذه الدورات، دون أن تتبع اتجاهات أسعار النفط، بل ارتبط نموها بعدد منصات الحفر والعقود الراسخة التي أبرمتها الشركة.

منذ عام 2022، ارتفعت قيمة الأعمال المتراكمة بمقدار 210 ملايين دينار كويتي، كما زاد عدد منصات الحفر العاملة بمقدار 16 منصة. وتراوحت معدلات تشغيل الأسطول بين نحو 97% و100%، وهو ما يُعد أحد أهم المؤشرات الداعمة لأدائنا. وترجع هذه النتائج إلى عوامل هيكلية، أبرزها أن قاعدة عملائنا تتكون في معظمها من شركات النفط الوطنية، فضلًا عن تنافسية أسعار التشغيل اليومية التي نقدمها. ومن الجدير بالذكر أيضًا أن الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك (EBITDA) واصلت نموها خلال هذه الفترة. ويسعدنا أن نموذج أعمالنا لا يزال يتمتع بالمرونة والقدرة على الصمود، وهو ما تدعمه أيضًا شراكات استراتيجية رئيسية سأناقشها في الجزء التالي.

الشريحة التالية. نعمل لدى شركة نفط الكويت (KOC) عبر مراحل متعددة من سلسلة القيمة، تشمل التعاقد على منصات الحفر وتجهيزها ونقلها إلى مواقع العمل، وعمليات الحفر وإنشاء الآبار، وإكمال الآبار وبدء تشغيلها، وعمليات الإنتاج، وصولًا إلى التخلي عن الآبار وإغلاقها. ويتيح لنا شركاؤنا في المشروعات المشتركة إضافة خدمات متخصصة، تشمل خدمات الخطوط السلكية (Slickline)، وأنظمة الضخ الكهربائي الغاطس (ESP)، وحلول حقول النفط الرقمية. كما يتيحون لنا الوصول إلى التكنولوجيا والخبرات الفنية المتخصصة، مع الحد من النفقات الرأسمالية ومخاطر التنفيذ. وهذا نهج مدروس يهدف إلى التحرك بسرعة وتوجيه رأس المال إلى المجالات التي تحقق أكبر قيمة مضافة.

يوفر لنا الشركاء التكنولوجيا والخبرات الفنية المتعمقة، بينما نوفر نحن الحضور المحلي، والتأهيل المسبق، والعلاقات القائمة مع العملاء. ومن خلال هذا التكامل، نستطيع دخول أسواق متخصصة ذات قيمة مضافة عالية بوتيرة أسرع مما لو عملنا بمفردنا. وكما سيتضح في شريحة الاستراتيجية، فإن هدفنا هو الانتقال تدريجيًا من المشاركة القائمة على المشروعات المشتركة إلى تنفيذ الأعمال بصورة مستقلة، وهو ما نجحنا بالفعل في إثبات قدرتنا عليه. ومع ذلك، لا تكتسب القدرات التشغيلية أهميتها إلا إذا استندت إلى معدات موثوقة، وهو ما يقودنا إلى الحديث عن أسطولنا.

الشريحة التالية. يتميز أسطولنا بقدرته التنافسية وانخفاض تكلفته التشغيلية بالنسبة لنا. إذ يبلغ متوسط عمر منصات الحفر لدينا 3.3 سنوات، مقارنةً بمتوسط يبلغ 15.9 سنة في الكويت. وتعني حداثة الأسطول ارتفاع معدلات الجاهزية التشغيلية، وانخفاض متطلبات الصيانة، وتحسن مستويات السلامة، فضلًا عن انخفاض النفقات الرأسمالية اللازمة لاستبدال المعدات على المدى القريب. كما أن جميع منصات الحفر لدينا، بنسبة 100%، متعاقد عليها وتعمل حاليًا، ونُعد من بين أكبر خمسة مشغلين لمنصات الحفر البرية ضمن فئة القدرة الحصانية التي تتراوح بين 750 و1,499 حصانًا.

ومع ارتفاع الطلب من جانب شركة نفط الكويت، فإننا في وضع يؤهلنا للاستفادة من هذا النمو دون الحاجة إلى تجديد كبير في الأسطول. يُرجى الانتقال إلى الشريحة التالية. كما ترون، تمثل قيمة الأعمال المتراكمة الأساس الذي نستند إليه في وضوح الرؤية بشأن أرباحنا المستقبلية. وبنهاية الأشهر التسعة الأولى من عام 2026، بلغت نسبة تغطية قيمة الأعمال المتراكمة لصافي الدين 4.4 مرة. وفي الوقت نفسه، بلغ متوسط مدة عقودنا 4.7 سنوات، فيما بلغ متوسط العمر المرجح المتبقي للعقود 5.2 سنوات. كما أن 95% من إيرادات الأعمال المتراكمة مقومة بالدينار الكويتي، مما يحد إلى أدنى مستوى من عدم التوافق بين عملة الإيرادات وعملة التكاليف. بالإضافة إلى ذلك، تتضمن عقودنا بنودًا للتجديد لمدة عام واحد، وقد أعدنا بالفعل طرح هذه العقود للمناقصات.

تُعد شركة نفط الكويت عميلنا الرئيسي، بطبيعة الحال، وتتميز علاقتنا بها بأنها علاقة تعاون وشراكة راسخة وممتدة على مدى سنوات طويلة. كما تسهم المدد التعاقدية في تعزيز وضوح التدفقات النقدية وتوفير الحماية من المخاطر السلبية. ويبلغ التوزيع الحالي لأنشطة الشركة 60% لخدمات الحفر و40% لخدمات حقول النفط، وهو ما يعكس نجاح مبادراتنا الاستراتيجية الرامية إلى تنويع أنشطتنا. وفي ضوء ذلك، أُحيل الكلمة الآن إلى السيد أحمد العجلان، الرئيس التنفيذي للشركة، للحديث عن القيادة والحوكمة والاستراتيجية.

السيد/ أحمد العجلان - عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي.

شكرًا جزيلًا لك، مهندس رواف. ومساء الخير جميعًا. نستعرض في هذه الشريحة كيف يجمع فريق القيادة لدينا بين الخبرة العميقة في القطاع والخبرة الممتدة داخل شركة أكشن إنرجي، حيث تتراوح مدة خدمة أعضائه في الشركة بين ثلاث وتسع سنوات. وتتمثل النقطة الأساسية التي نود التأكيد عليها في استمرارية القيادة، لما لها من دور في دعم ثبات الأداء التنفيذي ومواءمة العمليات على المدى الطويل. يُرجى الانتقال إلى الشريحة التالية. وبالتوازي مع قوة فريق الإدارة، استثمرنا بشكل كبير في تعزيز منظومة الحوكمة. ويتألف مجلس إدارتنا من سبعة أعضاء، اثنان منهم مستقلان، كما تم بالفعل تشكيل لجنة المخاطر ولجنة التدقيق، إلى جانب لجنة الترشيحات والمكافآت.

نلتزم بمتطلبات الإدراج الصادرة عن هيئة أسواق المال، ونواصل التركيز على تعزيز السياسات والإجراءات من خلال إنشاء وظيفة متخصصة للامتثال وتعيين مسؤول علاقات مستثمرين متفرغ. وبالنسبة إلى مساهمينا الكرام، فإن ذلك يعني ضمان الرقابة المستقلة، والشفافية في التقارير، وتوفير قناة تواصل واضحة وخاضعة للمساءلة مع الإدارة. ومع ترسيخ منظومة الحوكمة، ننتقل الآن إلى محور الاستراتيجية، الذي سنستعرضه في الشريحة التالية.

توضح هذه الشريحة نهجنا في تحقيق النمو. فنحن الشركة المحلية الوحيدة في الكويت التي تمتلك قدرات مثبتة في مجالات الحفر وإصلاح الآبار وخدمات حقول النفط، وهي قدرات أثبتت كفاءتها من خلال عقود متعددة. بدأنا عملياتنا بمنصتي حفر فقط، واستأجرنا منصات حفر من خلال مشروع مشترك مع شركة صن دريلينغ (Sun Drilling)، ثم توسعنا تدريجيًا في أنشطة إصلاح الآبار وخدمات حقول النفط. ولدينا تأهيل مسبق لتقديم الخدمات في المجالات الثلاثة، في حين يحتاج الداخلون الجدد إلى السوق إلى خمس سنوات أو أكثر للحاق بنا.

علاوة على ذلك، أسهمت القواعد الجديدة التي تحظر مشاركة المشروعات المشتركة في المناقصات المحلية في تعزيز حماية أعمالنا. كما استثمرنا أكثر من مليون دولار في تطوير السياسات والإجراءات اللازمة لتمكيننا من العمل بصورة مستقلة، ونجحنا في الحصول على تمديد للعقود لمدة عام واحد مرتين. وإضافة إلى ذلك، يدعمنا وجود مجموعة الخليج للاستثمار (GIC)، مما يعزز قدرتنا على التوسع في الخدمات المساندة وخدمات حقول النفط ذات القيمة المضافة الأعلى.

الشريحة التالية. ترتكز المرحلة المقبلة من نمونا على ثلاثة محاور رئيسية. أولًا، تعزيز حضورنا في سوقنا الأساسي في الكويت، حيث تستهدف شركة نفط الكويت الوصول إلى إنتاج قدره أربعة ملايين برميل يوميًا بحلول عام 2035، وقد فزنا حتى الآن بنسبة 94% من مناقصات الحفر التي شاركنا فيها. ثانيًا، التوسع في خدمات حقول النفط، إذ حصلنا بالفعل على عقود في مجالات أنظمة الضخ الكهربائي الغاطس (ESP)، والخطوط السلكية (Slickline)، وفحص المعدات، ومولدات البخار المستخدمة في حقول النفط (OTSG). ومن شأن ذلك أن يسهم في بناء إيرادات متكررة من الخدمات وتعزيز علاقاتنا مع شركة نفط الكويت. ثالثًا، التوسع في دول مجلس التعاون الخليجي، إلى جانب دراسة فرص الاندماج والاستحواذ بصورة انتقائية. وتخضع جميع هذه المحاور لإطار منضبط لتخصيص رأس المال، مع الحفاظ على مستويات معتدلة من الرفع المالي وتحقيق عوائد للمساهمين.

تُعد السلامة ميزة تنافسية وتجارية بالنسبة لنا، وليست مجرد إجراء للامتثال للمتطلبات التنظيمية. فلم نسجل أي وفيات بين الموظفين خلال الفترة من عام 2023 وحتى نهاية الربع الثالث من عام 2026، كما بلغ معدل الإصابات المؤدية إلى فقدان وقت العمل (LTIR) صفرًا خلال الربعين الثاني والثالث. وحصلت منصة الحفر SD-16 في عام 2026 على جائزة من شركة نفط الكويت تقديرًا لمرور تسع سنوات دون تسجيل أي إصابة مضيعة للوقت، كما حصلت العديد من منصات الحفر الأخرى على جوائز مماثلة تقديرًا لفترات تراوحت

بين سنة وسنتين دون تسجيل مثل هذه الإصابات. وقد أسهم سجلنا القوي في مجال الصحة والسلامة والبيئة (HSE) في تعزيز موقفنا عند التقدم للمناقصات، والحفاظ على معدلات تشغيل الأسطول، والحد من مخاطر الحوادث المكلفة. ويعكس ذلك انضباطًا تشغيليًا واضحًا، وهو الانضباط ذاته الذي ينعكس أيضًا على أدائنا المالي. والآن، أُحيل الكلمة إلى جين الدين، المدير العام للشؤون المالية، لاستعراض الأداء المالي للشركة. تفضل يا جين الدين.

السيد/ جين الدين جابووالا - المدير العام للشؤون المالية.

شكرًا لك، سيد أحمد. ومساء الخير جميعًا. سأستعرض معكم خلال الشرائح القليلة المقبلة ربحية الشركة، وقدرتها على توليد التدفقات النقدية، وقيمة الأعمال المتراكمة، وقوة مركزها المالي. وسأبدأ بالأرقام الرئيسية وجودة النمو المحقق. فقد ارتفعت الإيرادات بنسبة 19% لتصل إلى 26.9 مليون دينار كويتي، كما نمت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك (EBITDA) بنسبة 13% لتبلغ 13.4 مليون دينار كويتي. وارتفع صافي الربح بنسبة 63% ليصل إلى مستوى قياسي بلغ 6.5 مليون دينار كويتي. ويُعزى جزء من هذا التفاوت في معدلات النمو إلى إلغاء تكاليف تمويل الأسهم الممتازة عقب تحويلها في أكتوبر 2025. أما على صعيد التدفقات النقدية، فقد ارتفعت التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية بنسبة 74% لتصل إلى 9.9 مليون دينار كويتي. ويمثل ذلك معدل تحويل يعادل 74% من الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك إلى تدفقات نقدية، مقارنة بنحو 48% خلال الفترة نفسها من العام الماضي.

تبلغ قيمة الأعمال المتراكمة 341 مليون دينار كويتي، فيما بلغت نسبة صافي الدين إلى حقوق الملكية 0.9 مرة، مقارنةً بـ0.55 مرة في نهاية العام. وقد أتاح لنا هذا الارتفاع تمويل خطط النمو، وسأوضح هذه النقطة عند استعراض شريحة المركز المالي. وبلغ نمو الإيرادات خلال الأشهر التسعة الأولى 18.5%، إلا أن وتيرة النمو عادت إلى مستوياتها الطبيعية، نظرًا إلى أن نتائج عام 2025 كانت تتضمن بالفعل منصات الحفر العشر التي أُضيفت خلال الفترة من مارس إلى مايو من العام الماضي. أما خلال الربع الثالث، فقد بلغت الإيرادات 8.8 مليون دينار كويتي، بانخفاض قدره 4.5% على أساس سنوي. ويعود هذا التراجع إلى الخفض الاستراتيجي لسعر التأجير اليومي لمنصات الحفر البالغة قدرتها 3,000 حصان، بموجب العقد المبرم مع شركة (KCAD) وهو ما أسهم في الحصول على عقد جديد طويل الأجل وتمديد عقد قائم مع شركة نفط الكويت.

علاوة على ذلك، يُعزى هذا التراجع إلى انخفاض إيرادات نقل منصات الحفر وغيرها من الإيرادات، وهي إيرادات تتسم بطبيعتها بتقلب أكبر مقارنةً بإيرادات أنشطة الحفر القائمة على العقود، والتي سجلت نموًا بنسبة 4.2%. وعلى صعيد قيمة الأعمال المتراكمة، هناك نقطتان جديرتان بالذكر. أولًا، نجحنا في إضافة أعمال جديدة إلى محفظتنا تفوق حجم الأعمال المنفذة؛ إذ ارتفعت قيمة الأعمال المتراكمة بنحو 20 مليون دينار كويتي منذ بداية العام وحتى تاريخه، رغم تسجيل إيرادات بقيمة 26.9 مليون دينار كويتي خلال الفترة. ثانيًا، باتت خدمات حقول النفط تمثل 40% من قيمة الأعمال المتراكمة، في حين لا تزال مساهمتها في الإيرادات الفعلية محدودة حتى الآن. وتعكس هذه الفجوة دخول أنشطة خدمات حقول النفط مرحلة التجهيز والتعبئة تمهيدًا لبدء التنفيذ.

الشريحة التالية. انخفضت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك (EBITDA) خلال الربع الثالث بنسبة 9.1% لتصل إلى 4.4 مليون دينار كويتي. ويُعزى ذلك بصورة رئيسية إلى ثلاثة أسباب. أولها إعادة تسعير منصات الحفر البالغة قدرتها 3,000 حصان، في إطار قرار استراتيجي أسهم في الحصول على عقد جديد طويل الأجل وتمديد عقد قائم مع شركة نفط الكويت، بموجب العقد المبرم مع شركة (KCAD). وقد كان هذا قرارًا استراتيجيًا مدروسًا، إذ قبلنا بسعر تشغيل يومي أقل قليلًا في الوقت الراهن، مقابل ضمان وضوح الرؤية التعاقدية لمدة سبع سنوات إضافية لمنصات الحفر ذات أعلى المواصفات الفنية، بما يضمن تشغيل هذه المنصات بنسبة 100% خلال السنوات السبع المقبلة.

أما السبب الثاني، فيتمثل في انخفاض إيرادات نقل منصات الحفر وغيرها من الإيرادات، وهو ما سبق أن تطرقت إليه. ويتمثل السبب الثالث في ارتفاع المصروفات العمومية والإدارية، ويُعزى ذلك بصورة رئيسية إلى توسعنا في البنية التشغيلية قبل بدء تشغيل منصات الحفر الجديدة وخط الخدمات، فيما يعود الجزء المتبقي إلى تكاليف الموظفين والدعم الإداري، ورسوم الإدراج والخدمات المهنية، وغيرها من

المصروفات المؤسسية. ومن المهم الإشارة إلى أن هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك (EBITDA) بلغ نحو 50% خلال الربع الثالث، وبالتالي فإن التراجع يعكس بوجه عام انخفاض مستوى النشاط، وتراجع عدد عمليات نقل منصات الحفر، واختلاف مزيج الإيرادات.

ارتفع صافي الربح بنسبة 20% ليصل إلى 2.1 مليون دينار كويتي خلال الربع الثالث، وبنسبة 63% ليبلغ 6.5 مليون دينار كويتي خلال فترة الأشهر التسعة، وهو ما يعكس مرونة الأرباح التشغيلية، ودخل الاستثمارات، وعدم وجود تكاليف تمويل مرتبطة بالأسهم الممتازة. ويستند هذا الأداء المالي إلى قوة أدائنا التشغيلي. فقد بلغ معدل الإصابات المؤدية إلى فقدان وقت العمل صفرًا خلال العام الحالي. كما بلغ إجمالي ساعات التوقف غير المخطط لها 89 ساعة خلال الأشهر التسعة، مقارنةً بـ265 ساعة على مدار عام 2025 بأكمله، وهو ما يعادل انخفاضًا بأكثر من النصف على أساس سنوي. كذلك، أنجزنا 283 عملية نقل لمنصات الحفر خلال الأشهر التسعة، وهو عدد يقترب من إجمالي عمليات النقل التي أُنجزت خلال عام 2025 بأكمله، والبالغة نحو 300 عملية. وتعكس هذه المؤشرات مجتمعةً تحسن كفاءة تشغيل الأسطول بالتزامن مع التوسع في نطاق عملياتنا.

بالانتقال إلى الميزانية العمومية، وتحديدًا إلى مستويات الرفع المالي، ارتفعت الأصول الثابتة بنحو 20% منذ بداية العام، لتصل إلى 149.5 مليون دينار كويتي. كما ارتفع إجمالي الديون من 74.8 مليون دينار كويتي إلى 90.2 مليون دينار كويتي، فيما بلغ صافي الدين 78.6 مليون دينار كويتي. وخلال هذه الفترة، استثمرنا 28.2 مليون دينار كويتي في منصات الحفر ومعدات خدمات حقول النفط، وخصصنا 8 ملايين دينار كويتي لصافي الأصول المالية، كما سددنا توزيعات أرباح بقيمة 3.4 مليون دينار كويتي.

بلغت نسبة صافي الدين إلى حقوق الملكية 0.9 مرة، فيما بلغت نسبة صافي الدين إلى الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك (EBITDA) 4.4 مرة، وكلتاهما أعلى من مستوياتهما في نهاية العام الماضي. ونرى أن هذه المستويات ملائمة لثلاثة أسباب. أولًا، يُستخدم التمويل بالدين في تمويل أصول ترتبط بالفعل بعقود موقعة، إذ تبلغ قيمة الأعمال المتراكمة 4.4 أضعاف صافي الدين. ثانيًا، يُوظَّف جزء من رأس المال قبل بدء تحقيق الإيرادات، وبالتالي فإن جزءًا من الرفع المالي يعكس استثمارات لم تظهر عوائدها في الأرباح بعد. ثالثًا، لا تزال نسبة 0.9 مرة أقل بكثير من الحد الأقصى المستهدف البالغ 1.25 مرة، مما يتيح لنا هامشًا كافيًا للتوسع مستقبلًا. وبذلك، أُحيل الكلمة إلى المهندس رواف لاستعراض كلمته الختامية.

المهندس / رواف بوريسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة.

شكرًا لك، جين الدين. قبل الانتقال إلى فقرة الأسئلة، أود تلخيص أبرز النقاط التي ينبغي تذكرها بشأن الأداء المالي خلال هذه الفترة.

أولًا: لقد نجحنا في تحقيق نتائج ملموسة. ففي عام 2022، كنا نشغّل أربع منصات حفر، أما اليوم فنشغّل 20 منصة، ولدينا سبع منصات أخرى قيد التجهيز والتعبئة، من شأنها زيادة حجم الأسطول بنسبة إضافية تبلغ 35%. كما ارتفعت قيمة الأعمال المتراكمة من 131 مليون دينار كويتي في عام 2022 إلى 341 مليون دينار كويتي، وبلغ متوسط معدل تشغيل الأسطول 100% خلال العام الحالي، ولم نسجل أي إصابات مؤدية إلى فقدان وقت العمل. كذلك، واصلت إيراداتنا نموها في ظل ظروف سوقية متباينة. ويأتي هذا النوع من النمو نتيجة تنفيذ العقود والنجاح في الفوز بالمناقصات، وليس اعتمادًا على دورة أسعار السلع الأساسية فحسب.

ثانيًا: نعمل على بناء قدراتنا وتوسيع نطاق أعمالنا. فما يقرب من ثلثي قيمة الأعمال المتراكمة لدينا يتعلق بعقود موقعة، لكنها لا تزال في مرحلة التجهيز والتعبئة تمهيدًا لبدء التنفيذ. وهذا يعني أن جزءًا كبيرًا من إيراداتنا المستقبلية مؤمّن بالفعل بموجب عقود. وتمثل خدمات حقول النفط 40% من قيمة الأعمال المتراكمة، ورغم أن مساهمتها في الإيرادات لا تزال محدودة حاليًا، فمن المتوقع أن تتزايد مع بدء تنفيذ العقود وانعكاس ذلك على الإيرادات المستقبلية. وبهذه الطريقة، ننتقل من مجرد مقاول لخدمات الحفر إلى الشركة المحلية الوحيدة في الكويت التي تقدم خدمات الحفر وإصلاح الآبار وخدمات حقول النفط.

يدعم هدف شركة نفط الكويت (KOC) المتمثل في الوصول إلى إنتاج أربعة ملايين برميل يوميًا بحلول عام 2035 استمرار الطلب على خدمات الحفر لسنوات عديدة مقبلة، كما يؤكد معدل فوزنا البالغ 94% من المناقصات قدرتنا على الاستحواذ على حصة مناسبة من هذا الطلب. فما الخطوة التالية إذن؟ لقد أوشكت مرحلة الاستثمار على الانتهاء، وتركز المرحلة المقبلة على تحويل هذه الاستثمارات إلى أرباح. إذ تنتقل عدة منصات حفر من مرحلة التجهيز والتعبئة إلى مرحلة التشغيل. ومن المتوقع أن تبدأ مولدات البخار المستخدمة في حقول النفط (OTSG) في تحقيق إيرادات خلال الفترة ما بين الربع الرابع من عام 2026 والربع الأول من عام 2027، تليها أنظمة الضخ الكهربائي الغاطس (ESP 2) في الربع الثاني من عام 2027. كما تعاقد معنا العميل لتوفير مضخات متعددة الأطوار ذات مواصفات فريدة، تُعد الأولى من نوعها في الكويت، وهو ما يبرهن على قدرتنا على تقديم حلول متخصصة تتجاوز نطاق خدمات الحفر الأساسية التي نقدمها.

ومع بلوغ نسبة صافي الدين إلى حقوق الملكية 0.9 مرة، مقارنةً بالحد الأقصى المستهدف البالغ 1.25 مرة، فإننا لا نزال نمتلك القدرة على مواصلة النمو في السوق الكويتي، واغتنام فرص مختارة في مختلف دول مجلس التعاون الخليجي، وذلك في إطار سياسة منضبطة لتخصيص رأس المال. وفي الختام، أشكركم جميعًا على مشاركتكم معنا اليوم، ونفتح الآن المجال لتلقي أسئلتكم. شكرًا لكم.

سامي - المنسق /

شكرًا جزيلًا لكم. إذا رغبتم في طرح سؤال، يُرجى إرساله عبر مربع الدردشة المخصص للأسئلة والأجوبة (Q&A) في متصفحكم.

والآن، أُحيل الكلمة إلى نور الدين لاستعراض الأسئلة الواردة عبر المنصة.

نور الدين شريف - مدير الجلسة /

لدينا السؤال الأول من أحد المشاركين، ويبدأ بالتهنئة على النتائج القوية، مع الشكر على العرض التقديمي. ثم يسأل:

هل يمكنكم تقديم مزيد من التفاصيل حول اتفاقية تأجير منصات الحفر التي أُعلن عنها مؤخرًا مع شركة (KCAD)؟ هل يتعلق الأمر بتجديد عقد قائم أم بإضافة منصات جديدة إلى إجمالي عدد المنصات؟ وكم عدد هذه المنصات، وما مواصفاتها الفنية؟ كذلك، فيما يتعلق بالنفقات الرأسمالية البالغة 18 مليون دولار، هل يمكنكم توضيح الجدول الزمني لإدخال هذه المنصات إلى الخدمة، والإيرادات المتوقعة منها؟

المهندس / رواف بوريسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة.

شكرًا جزيلًا لك، هذا سؤال مهم للغاية. نعم، بالفعل، تم الإعلان عن هذا الأمر مؤخرًا. هذه المنصة إحدى منصات الحفر التابعة لأسطولنا، وكانت مؤجرة لشركة (KCAD)، وكانت المدة المتبقية من عقد تأجيرها السابق ثلاث سنوات. إلا أننا تمكّنا من إبرام عقد جديد مع شركة (KCAD) لمدة خمس سنوات، مع خيار التمديد لسنتين إضافيتين.

لكننا رفعنا المواصفات الفنية لمنصة الحفر من 3000 حصان إلى 3300 وهذه المنصة تابعة لنا، وتُعد من المنصات الفريدة من نوعها في الكويت. وتبلغ مدة العقد المبرم مع شركة نفط الكويت (KOC) خمس سنوات، مع خيار التمديد لسنتين إضافيتين، ليصل إجمالي مدته إلى سبع سنوات. ولذلك، سنعمل على تطوير منصة الحفر الحالية بميزانية تُقدر بنحو 18 مليون دولار. وقد تم تمديد العقد ليحل محله عقد جديد مدته خمس سنوات، مع خيار التمديد لسنتين إضافيتين، بدلًا من السنوات الثلاث المتبقية في العقد السابق. ومن المتوقع إدخال المنصة إلى الخدمة في يونيو 2027. آمل أن يكون ذلك قد أجاب عن أسئلتكم.

نور الدين شريف - مدير الجلسة /

أصبحت الصورة واضحة الآن. لدينا سؤال آخر من دانا:

رغم التراجع الطفيف في الإيرادات، انخفضت التكاليف النقدية التشغيلية بمعدل أكبر. فهل يمكن الحفاظ على هذا المستوى من الانخفاض في الفترات المقبلة؟

أعتقد أنه يمكننا تناول الأسئلة واحدًا تلو الآخر.

السيد/ جين الدين جابووالا - المدير العام للشؤون المالية.

نعم، في البداية، وكما أشرتم بدقة، فقد سجلت إيراداتنا انخفاضاً طفيفاً، وتماشياً مع ذلك انخفضت تكاليفنا التشغيلية أيضاً. أما الوفورات الرئيسية فقد تحققت على مستوى صافي الربح، وذلك بفضل انخفاض تكلفة فوائد الأسهم الممتازة التي تم تحويلها في أكتوبر 2025. وقد بلغ هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك 51.8% (EBITDA) في الربع الثالث من عام 2025، مقارنة بـ 49.3% في الربع الثالث من عام 2026، وهو ما يمثل انخفاضاً هامشياً. ويُعزى الارتفاع في صافي الربح مقارنة بالعام الماضي بشكل رئيسي إلى عدم وجود تكلفة فوائد على الأسهم الممتازة خلال هذه الفترة.

نور الدين شريف - مدير الجلسة /

الأمر واضح، شكرًا لكم.

المهندس / رواف بوريسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة.

وأود أن أضيف نقطة أخرى، إذ لا أعلم ما إذا كنا قد تطرقنا إليها خلال العرض التقديمي أم لا. يرجع جزء من تراجع الإيرادات إلى انخفاض عمليات نقل منصات الحفر خلال الربع الثالث من عام 2026، ويُعزى ذلك بالطبع إلى الأوضاع الجيوسياسية الراهنة.

نور الدين شريف - مدير الجلسة /

شكرًا لكم. لدينا سؤال متابعة:

شهدت إيرادات الخدمات والإيرادات الأخرى تراجعًا خلال الربع. فما أسباب هذا التراجع؟ وما المستويات الطبيعية المتوقعة لهذه الإيرادات خلال الفترات المقبلة؟

السيد/ جين الدين جابووالا - المدير العام للشؤون المالية.

ويُعزى ذلك إلى خدمات الإيرادات الأخرى التي أشرنا إليها سابقاً، كما ساهم فيها جزئياً انخفاض معدل الإيجار اليومي لحفاراتنا بقدرة 3,000 حصان. ومن المتوقع أن يستمر هذا المستوى الطبيعي (المعتاد) خلال الفترة المقبلة. وكما أوضحنا في عرضنا التقديمي، فإن هذا يمثل قراراً استراتيجياً، وسيمتد أثره وإسهامه الإيجابي على مدى السنوات السبع القادمة.

نور الدين شريف - مدير الجلسة /

الأمر واضح، شكرًا لكم.

وبخصوص اتفاقية التأجير مع شركة (KCAD) التي أُعلن عنها أمس، هل يمكنكم توضيح أبرز بنودها؟

المهندس / رواف بوريسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة.

ببساطة، تبلغ الإيرادات اليومية الإجمالية من عقد التأجير نحو 17,250 دولارًا، وكما ذكرنا، تبلغ مدة العقد خمس سنوات، مع خيار التمديد لسنتين إضافيتين، ليصل إجمالي مدته إلى سبع سنوات.

نور الدين شريف - مدير الجلسة /

ممتاز، الأمر واضح. شكرًا لكم. لدينا سؤال آخر من محمد، يبدأ بتهنئتكم على النتائج، ثم يسأل:

هل يمكنكم تقديم بعض التوقعات بشأن أداء الشركة في عام 2027 من حيث الإيرادات والأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك (EBITDA)؟ كما يود معرفة رأيكم في توجه معظم شركات النفط الوطنية في دول مجلس التعاون الخليجي نحو أنشطة الحفر البحري، نظرًا إلى نضوب المكامن النفطية البرية. وهل ترون إمكانية دخول شركة أكشن إنرجي إلى مجال الحفر البحري؟

المهندس / رواف بوريسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة.

نعم، نور الدين، هذا سؤال مهم للغاية ومحوري بالفعل. كيف نرى أداء الشركة في عام 2027؟ بطبيعة الحال، لا يمكننا التحكم في الأوضاع الجيوسياسية، لكن يمكننا التحكم في العوامل التي تقع ضمن نطاق سيطرتنا، والمتمثلة في كفاءتنا التشغيلية وقدرتنا على تنفيذ العقود الحالية المبرمة لدينا والوفاء بالتزاماتنا بموجبها. وفي هذا السياق، أود الإشارة إلى أن نتائج الربع الثالث من عام 2026 جاءت متوافقة مع توقعات المحللين، ونأمل أن نواصل تحقيق هذا الأداء خلال الفترات المقبلة.

أما فيما يتعلق بالمسألة الثانية، وهي التوجه نحو أنشطة الحفر البحري، فنحن نرى بالفعل وجود توجه نحو هذا القطاع، إلا أن ذلك لا يقلل من أهمية أنشطة الحفر البري. فالبرامج المتعلقة بالحفر البحري تتطلب استثمارات ضخمة، كما تحتاج إلى سنوات قبل أن تبدأ في تحقيق الإنتاج. وقد شهدنا مؤخرًا توجه الكويت نحو قطاع الحفر البري، في حين تمتلك دول مجلس التعاون الخليجي الأخرى بالفعل أنشطة قائمة في هذا المجال.

وعليه، فعلى الرغم من التوسع في أنشطة الحفر البحري، فإن الطلب على أنشطة الحفر البري لا يزال مستقرًا، بل يشهد قوة متزايدة، نظرًا إلى أن الحفر البحري وحده لا يمكنه أن يحل محل مستويات الإنتاج الأساسية الحالية التي يوفرها الحفر البري. وهذه هي النقطة الأولى. أما النقطة الثانية، فتتمثل في أننا نعمل حاليًا، ضمن خططنا، وبما يتوافق مع متطلبات هيئة أسواق المال وإرشادات بورصة الكويت، على دراسة وتنفيذ بعض المشروعات المتعلقة بالحفر البحري في الكويت والمنطقة، وسيتم الإعلان عن تفاصيلها وفقًا للأطر والإجراءات المعمول بها.

نور الدين شريف - مدير الجلسة /

الأمر واضح. لا توجد أسئلة أخرى في الوقت الحالي، ويمكننا الانتظار قليلًا لحين ورود السؤال التالي. وإذا سمحتم لي، أود طرح سؤال سريع إلى حين تلقي سؤال آخر.

هل يمكنكم توضيح الزيادة المتوقعة في الإيرادات الناتجة عن عقد أنظمة الضخ الكهربائي الغاطس (ESP one)؟ وكيف تتوقعون تطور هذه الإيرادات اعتبارًا من الربع الرابع من العام الحالي، وخلال العامين أو الثلاثة أعوام المقبلة؟

المهندس / رواف بوريسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة.

نعم، في الواقع، تختلف إيرادات أنظمة الضخ الكهربائي الغاطس (ESP)، شأنها شأن غيرها من خدمات حقول النفط، إذ تتخذ منحنى تصاعديًا في البداية، ثم منحنى تنازليًا. ويُرجى تذكر أن جزءًا كبيرًا من المعدات يتم توفيره بنظام التأجير بموجب عقد مدته سبع سنوات. ولذلك، فإن الوصول إلى مستويات التشغيل والإيرادات المستهدفة سيستغرق بعض الوقت، إلا أننا نتوقع أن تبلغ الإيرادات ذروتها، وفقًا لما أوضحناه في العرض التقديمي السابق، في منتصف الربع الثالث من عام 2027.

نور الدين شريف - مدير الجلسة /

شكرًا لكم. لا توجد لدينا أسئلة أخرى في الوقت الحالي. سأُحيل الكلمة الآن إلى... لدينا سؤال متابعة من أحد المشاركين ويبدأ بشكركم على عقد هذه المكالمة، ثم يسأل: ما حجم النفقات الرأسمالية (CapEx) المتوقع لكامل عام 2026 وعام 2027؟ وهل يمكنكم توضيح توزيعها بين نفقات الصيانة والنفقات المخصصة للنمو؟ لدينا سؤالان آخران، لكن دعونا نتناول الأسئلة واحدًا تلو الآخر.

المهندس / رواف بوريسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة.

من حيث النفقات الرأسمالية، أعتقد أننا أوضحنا خلال العرض التقديمي أننا قد وصلنا بالفعل إلى مستوى الإنفاق الرأسمالي المطلوب، أو نفذنا الجزء الأكبر منه. ونتطلع الآن إلى استرداد هذه الاستثمارات. ويتمثل البند الرئيسي في منصات الحفر السبع التي من المقرر تجهيزها ونقلها إلى مواقع العمل خلال الربع الأول. ولذلك، لا نتوقع تكبد نفقات رأسمالية كبيرة خلال الفترة المقبلة.

نور الدين شريف - مدير الجلسة /

أما السؤال الثاني، فما متوسط سعر التشغيل اليومي الموحّد لديكم؟

المهندس / رواف بوريسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة.

في الواقع، أود تعديل إجابتي السابقة، إذا سمحتم، نظرًا إلى أننا أشرنا إلى أحد أنشطتنا، وهو توفير مضخات متعددة الأطوار ذات مواصفات فريدة. ويبلغ أجل العقد الخاص بهذه المضخات سبع سنوات أيضًا، وهي الأولى من نوعها. ونتوقع كذلك تخصيص نفقات رأسمالية إضافية لهذا النشاط، إلا أن ذلك سيكون على أساس التأجير.

نور الدين شريف - مدير الجلسة /

الأمر واضح، شكرًا لكم.

أما السؤال الثاني، فما متوسط أسعار التشغيل اليومية الموحّدة لديكم؟ وهل تتضمن عقودكم بنودًا للزيادة السنوية في الأسعار؟ وما معدل تشغيل الأسطول الحالي؟

المهندس / رواف بوريسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة.

في الواقع، يعتمد متوسط سعر التشغيل اليومي الموحّد، كما أوضحنا، على القدرة الحصانية لمنصة الحفر. فبالنسبة إلى منصات الحفر بقدرة 750 حصانًا والمخصصة لأعمال إصلاح الآبار، يبلغ السعر نحو 4,000 دينار كويتي يوميًا. أما المنصات بقدرة 1,500 حصان، فيتراوح متوسط السعر اليومي لها بين 7,000 و8,000 دينار كويتي. وبالتالي، يختلف المتوسط باختلاف فئات المنصات. أما فيما يتعلق بالزيادات السنوية في الأسعار، فلا توجد زيادات، إذ تظل الأسعار ثابتة طوال مدة العقد.

نور الدين شريف - مدير الجلسة /

الأمر واضح، شكرًا لكم.

كم منصة حفر تتوقعون إضافتها سنويًا؟ وفي أي الأعوام سيتم تصنيع هذه المنصات الجديدة بالكامل؟ وما الجدول الزمني المتوقع لتجهيزها وبدء تشغيلها، وما حجم مساهمة كل منها في الإيرادات؟

المهندس / رواف بوريسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة.

بعد إضافة منصات الحفر السبع التي سبق أن تعاقدنا عليها، ونعمل حاليًا على تجهيزها وإدخالها إلى الخدمة، نتوقع أن نُبطئ وتيرة التوسع في قطاع خدمات الحفر أو في أنشطة الحفر بوجه عام. وبالطبع، تلقينا دعوات للمشاركة في عدد من المشروعات، إلا أننا نتجه بشكل أكبر نحو تبني نموذج أعمال يعتمد على أصول أقل. ونعمل حاليًا على دراسة ترتيبات تشغيلية مختلفة تتيح لنا تجنب تحمل نفقات رأسمالية ضخمة.

نور الدين شريف - مدير الجلسة /

الأمر واضح، شكرًا لكم. لدينا سؤال متابعة من أحد المشاركين:هل لدى شركة أكشن إنرجي أي اتفاقيات تعاقدية مع شركة نفط الكويت (KOC) تنص على أنه في حال قررت الشركة الانسحاب من عمليات نشر منصات الحفر، تلتزم شركة نفط الكويت بدفع مستحقاتكم عن فترة تأجيل العقد أو تعليق تنفيذه؟

المهندس / رواف بوريسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة.

نعم، وفقًا لبنود العقد المبرم مع شركة نفط الكويت (KOC)، في حال حدوث أي تأخير أو توقف في العمليات، نحصل على 95% من سعر التشغيل اليومي.

نور الدين شريف - مدير الجلسة /

الأمر واضح، شكرًا لكم. لا توجد أسئلة أخرى في مربع الدردشة المخصص للأسئلة والأجوبة (Q&A). وأُحيل الكلمة الآن إلى المهندس رواف لإلقاء كلمته الختامية.

المهندس / رواف بوريسلي - نائب رئيس مجلس الإدارة.

شكرًا جزيلًا لكم، وأود أن أتوجه بالشكر إلى جميع الحاضرين. أود التأكيد على أننا أثبتنا، في ظل الظروف الصعبة للغاية التي نمر بها جميعًا، قدرتنا على الوفاء بوعودنا وتحقيق ما تعهدنا به، وسنواصل العمل على الوفاء بالتزاماتنا تجاه مساهمينا الكرام. وأكرر شكري لكم جميعًا على تخصيص وقتكم وحضوركم، وأتطلع إلى لقائكم مجددًا في المكالمة المقبلة لمناقشة النتائج المالية. شكرًا لكم.

سامي - المنسق /

وبهذا نكون قد وصلنا إلى ختام مكالمة اليوم. نشكركم جميعًا على مشاركتكم معنا، ويمكنكم الآن إنهاء الاتصال.

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

Action Energy Company Q3 /2026 Earnings Call Transcript

Hosted by Arqaam Capital

Sami -Operator/NetRoadshow

Hello, everyone, and thank you for joining us today for the Action Energy 9 Months 2026 Earnings Call. My name is Sami, and I'll be coordinating your call today. If you have joined us online, you can submit the text question via the Q&A button on your browser. I'll now hand over to your host, Nour Eldin Sherif from Arqaam Capital to begin. Please go ahead.

Nour Eldin Sherif - Moderator/Arqaam Capital

Good morning, and good afternoon, ladies and gentlemen. This is Nour Eldin Sherif. On behalf of Arqaam Capital, I'm pleased to welcome you to Action Energy's earnings call for the nine-month 2026. We have with us today from the management team:

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

As a reminder, all participants are in listen-only mode and there will be an opportunity for you to ask questions after the presentation. Please note that this conference is being recorded.

I will now hand over the call to Mr. Vikas Arora, Action Energy Board Member. Please go ahead.

Vikas Arora - Board Member

Thank you, Nour Eldin. Good afternoon, everyone, and welcome to the earnings call of Action Energy Company for the nine-month period ending 30th September 2026. Before we begin, please note that today's presentation may contain forward-looking statements that involve risks and uncertainties. Actual results may differ due to market conditions, regulatory changes and other factors beyond our control.

Let us now walk you through who we are, why this has been another strong period for the company. Before we get into the numbers, we want to give you a clear picture of who Action Energy is, what we do, how we are built and why we have become a trusted partner in Kuwait's onshore energy sector. We will start with a quick introduction to the company, then we will move to the key facts, 20 operating rigs, a KWD 341 million backlog, and our solid positioning in Kuwait's energy landscape.

Next slide, please. Can you go to the next slide, Slide 6 - Action Energy, that was established in 2015, is now a leading onshore drilling provider in Kuwait with 20 operational rigs, plus seven rigs under mobilization, totaling 20,600 horsepower of installed capacity as of now and a 12% market share. The number we would like to particularly highlight is our KWD 341 million backlog at financial year 2025 revenue of KWD 31.9 million, that is more than 10 years of revenue already contracted.

Two segments are driving the performance of the business. Drilling services, supported by a modern high utilization fleet, and oilfield services, which supports the well through its life cycle using in-house capability and technical partners. The next question, obviously, is how these two segments fit together today and where the mix is heading? Today, drilling generates 99% of revenue and oilfield services 1%. And that is a sign of early-stage development of this segment.

Oilfield services is newly introduced and its contracts are already signed and pending commencement. That balance is set to shift as oilfield services already represent 40% of our backlog and begins contributing meaningfully from the fourth quarter of this year and first and second quarters of next year. Our fleet spans 550 to 3,000 horsepower. We are prequalified for drilling, workover and heavy oil field services, and we are adding ESP, slickline, OTSG, and equipment inspection amongst others.

Because of the trust that we are building in the market, we are capable of providing a bundled full cycle contract, and that captures more value per well and deepens the relationship with our core clients. Now, let me hand over to our Vice Chairman, Engineer Rawaf Bourisli to discuss the key reasons why Action Energy is a compelling investment opportunity.

Engineer Rawaf Bourisli -Vice Chairman

Thank you very much, Vikas, and good afternoon, everybody. In this section, we outlined how Action Energy is converting a strong operational foundation and clear market leadership in Kuwait into disciplined, funded growth. Please note, even though third quarter's performance was softer with the revenue down by 4.5% and EBITDA down by 9.1% year-on-year, we believe this reflects a business that has invested ahead of its revenue. Seven rigs are currently under mobilization and our ESP, slickline, and OTSG contracts are signed but not yet contributing with revenue expected to commence from the fourth quarter of this year through the second quarter of 2027.

Let me now turn to the foundation of our outlook and why we believe the investment phase will translate into financial performance. Our KWD 341 million backlog represents approximately 10x last year revenue. The relevant question, therefore, is not how the quarter performed, but how much of the next five years is already contracted and how quickly it converts into revenue. We will begin with our investment highlights.

So, next slide, please. Yes. This slide summarizes why we believe Action Energy represents a compelling investment case. We organized the case around nine pillars. They fall into three groups. First, franchise, leading position, young fleet, full spectrum capabilities; second, visibility, backlog, resilient model, favorable industry fundamentals. Third, quality of capital, financial profile, strategy for disciplined growth and shareholder returns and governance. Each one reinforces the others. A young fleet wins contract, contract builds backlog and backlog supports cash generation.

Let me start with the franchise itself. So next slide. In the nine-months of 2026, we generated KWD 26.9 million of revenue and KWD 13.4 million of EBITDA with a 49.6% margin. Full year 2025 was KWD 31.9 million and KWD 16.4 million at 51.3% margin. Margins near 50% in the service business show the solid performance of our modern high utilization fleet. The operating metrics support that 100% average utilization in nine months, a fleet average age of 3.32 years and zero LTIR. It's particularly encouraging to see that we have grown 5x since 2022 and how -- and now

we cover Northwest, South and East of Kuwait. Our backlog has expanded from KWD 321 million in 2025 to KWD 341 million. Scale and quality are only a part of the story. The other part is whether that converts into cash.

So, let me turn to the financial profile.

Next slide. We think about the financial profile in five parts:

First: There is a largely derisked contract pipeline. Our KWD 341 million backlog is approximately 10x last year revenue with a weighted average residual contract life of 5.2 years. 95% is dominated by Kuwait dinar, which removes currency risk, and our customer base is dominated by national oil companies. The result is a revenue line that is largely contracted before the year begins.

Second: a robust margin on a lean cost base. EBITDA margin was 49.6% for the nine-month and 51.3% for the full year of 2025. Margins have moderated from 70% in 2022 as the fleet increased from four rigs to 20, but they still remain high.

Third: a disciplined capital expenditure and working capital. CapEx is committed against signed contracts only. Operating cash flow grew 74% to KWD 9.9 million, which means we are converting more of each dinar of EBITDA into cash.

Fourth: a disciplined capital structure with a further potential for optimization. The leverage of 0.9x net debt to equity leaves meaningful room beneath our 1.25x ceiling, and the arrival of OTSG and ESP revenue should improve the ratio over time.

Last but not least, best-in-class returns with capability to deliver over the long term. The earnings base is growing alongside the asset base, and the contracted backlog gives long-dated visibility on these returns. The key takeaway here is that our growth is largely self-funding. We can expand the fleet without stretching leverage or diluting returns to our valued shareholders.

Next slide. Kuwait offers some of the strongest fundamentals in the region, a reserve life of 276 years, a lifting cost of approximately $8.5 per barrel and CO2 intensity of 8.5 kilogram per barrel. And the barriers are significant in the market. They include stringent licensing and regulatory requirements and GCC NOCs have committed to a substantial investments. Kuwait's focus on expanding hydrocarbon production also creates strong local demand for drilling capacity today, which also support our long-term growth and performance.

We summarize our position as right timing, right location, right assets and, most importantly, the right people. The youngest fleet in Kuwait, a team with over a decade of sector experience and recurring tender award are the key factors that enable us to convert the opportunity into tangible results.

Next slide, please. Through diverse market cycles, Action Energy has successfully managed to expand the scale of its operation while growing its backlog and profitability and remaining largely protected from the commodity cycle volatility through contracted day rate structures. From 2017 to the nine-months ending in 2026, Brent has continued to fluctuate, while our revenue has grown steadily through the cycle and did not follow oil prices, but rather rig count and solid contracts.

Since 2022, backlog is up by KWD 210 million and operational rigs increased by 16. Productivity has ranged between about 97% and 100%, which is one of the most important indicators supporting our performance. The reasons are structural. Our customer base is dominated by NOCs and our day rates are also competitive. It's also worth highlighting that EBITDA has continued to grow over this time. And we are glad that our business model remains resilient, which is also supported by key strategic partnership, which I will discuss next.

Next slide. At KOC, we operate across several stages of the value chain, rig contracting and mobilization, drilling and well construction, completion and start-up production operation and abandonment. Our JV partners enable us to add specialized services, including slickline, ESP and digital oilfield solutions. They give us access to technology and know-how with limited capital outlay and execution risk. The approach is deliberate, move quickly and deploy capital where it matters.

Partners provide the technology and the technical depth, we provide the local presence, the prequalification and the related customer relationship. And together, we enter into a high-value niche faster than we could alone. As the strategy slide will show, the intent is to move from a JV-based participation towards independent execution over time, which we have successfully demonstrated. Also, capability only matters if it depends on reliable equipment, which brings us to the fleet.

So, Next slide, yes, our fleet is both competitive and cost-advantaged for us. Our average rig age is 3.3 years against 15.9 years for Kuwait. A younger fleet means a higher uptime, fewer maintenance requirements and better safety. It also means lower near-term replacement CapEx. 100% of our rigs are contracted and operating, and we are among the top five land rig players in the 750 to 1,499 horsepower segments.

As KOC demand rises, we are positioned to benefit from this with limited fleet renewal. Go to the next slide. You'll see that the backlog is the foundation of our earnings visibility. At the nine-month of 2026, it covers a net debt of 4.4x. Meanwhile, our contracts averaged 4.7 years with 5.2 years of weighted average residual life. 95% of backlog revenue is in KWD. So, there is minimal currency mismatch with our cost. Additionally, our contracts have one-year renewal clauses, which we have already retendered.

Kuwait Oil Company is our anchor customer, of course, and our relationship is long-standing and collaborative, and the contract tenor supports cash flow visibility and downside protection. Our current business mix is 60% drilling and 40% oilfield services, which demonstrates the success of our strategic diversification initiatives. Now with this, I will hand over to Mr. Ahmad Al-Ajlan, our CEO, to discuss the leadership governance and strategy.

Ahmad Al-Ajlan - Board Member and Chief Executive Officer

Thank you very much, Engineer Rawaf. Good afternoon, everybody. With this slide, we will show our leadership team combines deep sector experience with a long tenure at Action Energy from three to nine years. The key point to highlight here is continuity because it supports constant execution and customization over the long-term. Next, please. Alongside the strength of our management team, we have invested heavily in governance. Our Board has seven members, two of them are independence with the Risk and Audit Committee and Nomination and Remuneration Committee already in place.

We are compliant with CMA listing requirements and continue to focus on strengthening policies and procedures through building a compliance functions and appointing a dedicated Investor Relations Officer. For our valued shareholders, this means independent oversight, transparent reporting and an accountable channel to management with governance in place to -- in place the focus moves to strategy, which we'll discuss in the next slide.

This slide sets out how we intend to grow. We are Kuwait's only local player with proven drilling, workover, and oilfield services. Capabilities validated by multiple contracts. We begin our operation with just two drilling rigs and lease rigs through a JV with Sun Drilling, expand gradually into workover and over and oilfield services. We are prequalified across all three, and new entrants face five or more years to catch up.

Furthermore, new rules banning JVs in local tenders added protection to our business. We have also invested more than $1 million in policies and procedures to operate independently, and we have secured one-year contract extension twice. Additionally, with the backing of GIC, this supports our ancillary and higher-value oilfield services.

Next, please. Our next phase of growth is around three key pillars. First, our core market in Kuwait, KOC target four million barrel per day by 2035, and we have won 94% of drilling tenders to date. Second, oilfield services expansion, we are -- already hold ESP, slickline, inspection, and OTSG award. This builds recurring services revenue and stronger relationship with KOC. Third, GCC expansion and selective mergers and acquisitions, all of it is subject to disciplined capital allocation framework, moderate leverage and shareholder return.

Next, safety is commercial advantage for us, not just a compliance exercise. We had zero employee fatalities for 2023 to quarter 3 2026 and LTIR of zero in quarter two and quarter three. Rig SD-16 received a nine years free LTI award from KOC in 2026 and many other rigs earned one-year and two-year award. A strong HSE record improved our position in tenders, protect utilization and reduce the risk of costly incidents. It is evidence of operational discipline and the same discipline shows up then in the financial performance as well. Now, I will hand over to our General Manager of Finance, Jainuddin, to take you through the financial performance. Please, Jainuddin.

Jainuddin Jhabuawala - General Manager of Finance

Thank you, Mr. Ahmad. Good afternoon, everyone. Over the next few slides, I'll walk you through our profitability, cash generation, backlog and balance sheet strength. I will begin with the headline numbers and the quality of the growth. The revenue grew by 19%, reaching to KWD 26.9 million. EBITDA grew by 13%, reaching to KWD 13.4 million. Net profit grew 63% to a record KWD 6.5 million. Part of that gap reflects the removal of preference share finance cost following the conversion in October 2025. On cash flow, operating cash flow was up by 74%, reaching KWD 9.9 million. That is a conversion ratio of 74% of EBITDA comparing to a roughly of 48% in the same period last year.

Backlog stands at KWD 341 million and net debt to equity is 0.9x, up from 0.55x at the year-end. That increase is how we funded growth, and I will explain this point on the balance sheet slide. The nine-month revenue grew 18.5%, but the pace has normalized. The 2025 base already included the 10 rigs added between March and May last year. When it comes to the third quarter, revenue was at KWD 8.8 million, down by 4.5% year-on-year. The decline comes from the strategic reduction in the daily lease rate for our 3,000 HP rigs under KCAD contract, which supported a new long-term contract and an extension from KOC.

Furthermore, this was due to a lower rig move and other revenue, which is more variable by nature rather than from contractual drilling business, which grew by 4.2%. On the backlog side, two points are worth noting.

First, replenish more than we consumed. Our backlog grew about KWD 20 million year-to-date, even after recognizing KWD 26.9 million of revenue. Second, our oilfield services now represent 40% of the backlog, but only a small part of revenue till date currently. This gap represents the mobilization phase of our oilfield services.

If we go to the next slide. Q3 EBITDA declined by 9.1%, reaching to KWD 4.4 million. This is mainly because of three reasons. The first is the strategic repricing of our 3,000 HP rigs, which secured a new long-term contract and extension from KOC under KCAD contract. This was a deliberate strategic decision, slightly lower day rate today for an additional seven years of contract visibility of our highest specification rigs, ensuring 100% utilization of these rigs for the next seven years.

The second is lower rig move and other revenues, which I covered earlier. The third is increase in G&A, which is mainly because we have expanded our operating platform before the new rigs and the services line started with the remainder coming from staff and support costs, listing and professional fees and other corporate items. Importantly, the Q3 EBITDA margin was approximately 50%, so the decline broadly tracks a lower level of activity, fewer rig moves and revenue mix.

The net profit increased 20% to reach KWD 2.1 million in Q3 and 63% reaching to KWD 6.5 million for the nine-month period, reflecting a resilient operating earnings, investment income and the absence of preference share finance cost. Our operating performance is what underpins these financials. Lost time incident rate has been zero this year. Nonproductive time totaled 89 hours over nine-months against 265 hours for the whole year of 2025 on an annualized basis, which is a reduction of more than half. We completed 283 rig moves in nine-months, close to 300 had completed rig moves for the whole year of 2025. Taken together, this metric shows a fleet that is being run more efficiently as we are expanding the scale of our operation.

Turning to this balance sheet and the leverage in particular. Fixed assets increased about 20% year-to-date, reaching to KWD 149.5 million. Total debt increased to KWD 90.2 million from KWD 74.8 million, and net debt stands at KWD 78.6 million. During the period, we invested KWD 28.2 million in rigs and OFS equipment, KWD 8 million in net financial assets, and we paid KWD 3.4 million in dividends.

Net debt to equity is 0.9x and net debt to EBITDA is 4.4x, both higher than the year-end. We consider this an appropriate for three reasons. First, the debt is funding assets that are already contracted. Backlog is 4.4x net debt. Second, a portion of the capital is deployed ahead of revenue. So, part of the leverage ratio reflecting earnings that has not yet arrived. Third, 0.9x remains well within our 1.25x ceiling, which leaves enough room for the future expansion. With this, I'll just pass it on to Engineer Rawaf for his concluding remarks.

Engineer Rawaf Bourisli -Vice Chairman

Thank you, Jainuddin. Before we move to questions, let me summarize the key points to remember from this financial period.

First, we have delivered. In 2022, we operated four rigs. Today, we operate 20 with seven more under the mobilization, which will expand the fleet by a further 35%. Backlog has grown from KWD 131 million in 2022 to KWD 341 million, and utilization has averaged 100% this year and we have recorded zero lost time incidents. Our revenue has also continued to grow throughout different market conditions. The growth of this kind comes from contract execution and tender success and not only from the commodity cycle.

Second, we are building. what we are building Close to two-thirds of our backlog is signed, but still under mobilization. So, a large part of our future revenue is already contracted. Oilfield services represent 40% of backlog and a small share of revenue today, but this will expand to convert into revenue in the future. That is how we move from a drilling contractor to Kuwait's only local player across drilling, workover and oilfield services.

KOC's 2035 target of four million barrels per day underpins years of drilling demand and our 94% tender success rate shows we can win our share of it. Then what comes next? The investment phase is largely behind us. And the next stage is about converting it into earnings. Several rigs are moving from mobilization into operation. OTSG is expected to begin contributing between Q4 2026 and Q1 2027, followed by ESP 2 in Q2 2027. We are contracted by the client to provide a unique multiphase pumps, which are the first of its kind in Kuwait, demonstrating our capability to deliver specialized solutions beyond our core drilling services.

And with net debt to equity at 0.9x against a 1.25x ceiling, we retain the capacity to keep growing in Kuwait and pursue selective opportunities across the GCC, of course, with a disciplined capital allocation framework. With this, I thank you all for joining us today, and we will open the floor now for any questions. Thank you.

Sami -Operator

Thank you very much. If you wish to register your question, please do use the Q&A chat box on your browser. I would now like to hand over to Nour Eldin to go through the text questions.

Nour Eldin Sherif - Moderator

So, we have our first question First, congrats on a solid set of results, and thanks for the presentation.

Can you elaborate on the recently announced rig lease agreement with KCAD?

Is it renewal or an incremental addition to total rig count?

How many rigs and what spec? And the CapEx of $18 million, can you share the timeline for deployment and expected revenue contribution?

Engineer Rawaf Bourisli -Vice Chairman

Well, thank you very much, That's a very important question. Yes, indeed, this was just announced. This rig actually is part of our fleet, and it had -- it was leased to KCAD. It had the remaining three years left in the lease. We actually managed to obtain a new contract with KCAD for additional 5 plus 2.

But the specification of the rigs has been increased from 3000 horsepower to 3300. And this is our rig and one of its kind rig in Kuwait. Contract with KOC is actually 5 plus 2, which makes it seven years. So, we will upgrade our current rig with approximately the budget is $18 million. And the contract actually has extended from three years now to an additional 5 plus 2 years. The deployment is expected to happen in June 2027. I hope this answers your questions.

Nour Eldin Sherif - Moderator

That's all clear. We have another question from Dana.

While revenues declined slightly, operating cash costs fell by a higher rate. Is this sustainable going forward?

I think we can take it one by one.

Jainuddin Jhabuawala - General Manager of Finance

Yes, to start with, rightly mentioned that marginally our revenue has declined. In line with the same, our operating costs have been declined. The major saving, which we have seen it is on the net profit level, which is contributed through reduction in preference share interest cost, which got converted in October 2025. Our EBITDA margin for Q3 2025 remains at 51.8% and Q3 2026 is at 49.3%, which is a marginal reduction. The increase in the net profit as compared to the last year is mainly contributing from no preference share interest cost in this period.

Nour Eldin Sherif - Moderator

That's clear. Thank you.

Engineer Rawaf Bourisli -Vice Chairman

And actually, if I may add one item, because I think I don't know if we have went through the presentation or not, part of the reduction in revenue is the reduction in rig move that happened in Q3 2026. And the reason for the reduction in the rig move was, of course, due to the current geopolitical situation.

Nour Eldin Sherif - Moderator

Thank you. A follow-up question.

Service and other revenues declined during the quarter. What is the reason for that? And what are the normalized levels going forward?

Jainuddin Jhabuawala - General Manager of Finance

Due to other revenue services, which we mentioned earlier and partially has been contributed from a reduction in the day rate for our 3,000 HP rigs. So, the normalized level would continue in the coming period. As mentioned in our presentation that this is a strategic decision, and this will be contributing for the next seven years.

Nour Eldin Sherif - Moderator

That's clear.

On the KCAD lease announced yesterday, could you share the main terms?

Engineer Rawaf Bourisli -Vice Chairman

Simply, the total revenue of the lease is about $17,250 a day. And it's -- as we mentioned, it's for 5 plus 2 years, so seven years.

Nour Eldin Sherif - Moderator

Perfect. Clear. Thank you. Another question from Mohamed. Congratulations on the results.

Could you give us some sort of guidance for 2027 in terms of revenues and EBITDA? Also, what are your thoughts on the fact that most of the GCC NOCs are shifting to offshore since onshore reservoirs are depleting? Do you see tapping into -- do you see Action Energy tapping into offshore drilling?

Engineer Rawaf Bourisli -Vice Chairman

Yes. Nour, the very important question actually and a very vital question, yes. How do we see 2027? Of course, we cannot control the geopolitical situation, but we can control what we can control, which is our efficiency and be able to deliver the current contracts that we have in hand. Saying that, I believe that the 2026 Q3 was in line with the analyst projections, and we hope that we will keep actually continue that in the future.

On the second issue, the move to offshore, we believe, yes, of course, there is a move to the offshore. However, this does not discount the importance of the onshore. The program -- the offshore programs will take a lot of investment and years actually for it to produce. We've seen Kuwait, of course, moving lately into the onshore sector. Of course, the other GCC countries do have that segment.

So, while there is an expansion in the offshore, the demand on the onshore still stays actually the same and stronger because the offshore by itself cannot replace the current baseline of production that we have from onshore. That's one. Number two, within our plans, and of course, it will be announced in line with the Capital Markets Authority and the Boursa Kuwait guidelines, we are actually actively now working on some offshore projects in Kuwait and in the region.

Nour Eldin Sherif - Moderator

That's clear. At this point, there are no further questions. We can pause momentarily for the next question. If you allow me, I can jump in with a quick one until we receive our next question.

Can you explain to us the expected ramp-up in revenues from the ESP one contract, let's say, into Q4 this year and into the next two to three years, how should we expect it?

Engineer Rawaf Bourisli -Vice Chairman

Yes. Well, the ESP as per other oilfield services, it's different, very unique because it has -- if you look at it, has a concave-up and then a concave-down in terms of revenue. And remember, because a big part of that equipment is actually on lease basis for a seven year contract. So the ramp-up will actually take a bit of time to go up, but we expect the peak actually to happen as per our previous presentation in mid Q3 2027.

Nour Eldin Sherif - Moderator

Thank you. We have no further questions. I'll turn over the call. We have a follow-up. Thanks for the call.

What CapEx level are you expecting for full year 2026 and 2027, if you can split maintenance versus growth? There are two more questions, but let's take it one by one.

Engineer Rawaf Bourisli -Vice Chairman

From a CapEx point of view, I think as mentioned in our presentation, we have actually reached or we have deployed the most CapEx that's required. Now actually, we're looking actually to gain back on the CapEx. The major item that we had was the seven rigs, which will be mobilized in Q1. So, we don't expect a heavy CapEx outlay going forward.

Nour Eldin Sherif - Moderator

And the second question, what's your blended day rate?

Engineer Rawaf Bourisli -Vice Chairman

Actually, I will just revise that because if you don't mind, because there is a segment that we mentioned, which is the unique multiphase pumps. The unique multiphase pump is a seven-year contract again, and this is the first of its kind. We expect also additional CapEx, but that would be on a rental basis.

Nour Eldin Sherif - Moderator

That's clear.

Second question is what's your blended day rates? Do your contracts have annual escalation? And what's the current utilization rate?

Engineer Rawaf Bourisli -Vice Chairman

Well, the blended day rate, as we mentioned, actually, depends on the horsepower. But for the 750, the workover, we're talking about KWD 4,000. And for the 1,500, we're talking about an average of KWD 7,000 to KWD 8,000. So, it's blended. Now, there is an increment? No, there isn't. It's fixed actually for the tenor of the contract.

Nour Eldin Sherif - Moderator

That's clear.

How many rigs do you expect to add per year?

In which years are they all new builds?

What's the commissioning timeline, expected revenue contribution of each?

Engineer Rawaf Bourisli -Vice Chairman

Well, after adding the seven rigs that we have already commissioned right now, we expect to slow down a bit on our drilling services or our drilling. Of course, we are invited for several projects, but we're going more into asset-light now. Actually, we're going more into asset-light. We're looking actually for a different setup in order for us to avoid having a huge CapEx outlay.

Nour Eldin Sherif - Moderator

That's clear. We have a follow-up question.

Does Action Energy have any, sort of, contractual agreements with KOC?

Should they withdraw from rig deployments, does the contract state that KOC pays you deferring or delaying the contract?

Engineer Rawaf Bourisli -Vice Chairman

Yes. Actually, as per the KOC contract, if there is a delay or there is an outlay, we get paid 95% of the day rate.

Nour Eldin Sherif - Moderator

That's clear. There are no further questions in the Q&A box.

I will hand it back to Engineer Rawaf for closing remarks.

Engineer Rawaf Bourisli -Vice Chairman

Thank you very much. And I would like to thank all the attendees. I believe I'd just like to remind that as we have demonstrated in a very hard and very hard times, which we all are living in, we are able to deliver what we have promised, and we continue to deliver what is promised for our valued shareholders. Again, I thank you all for your time and for your attendance. I look forward to meeting you for our next earnings call. Thank you.

Sami -Operator

This concludes today's call. We thank everyone for joining. You may now disconnect your lines.
