Beyout بيوت
HOLDING القابضة

Reference No: 18/T12/2026	مرجع رقم: 18/ن 2026/12
Kuwait: 19/11/2026	الكويت في : 2026 /11/19
Dear/ Capital Markets Authority	السادة/ هيئه اسواق المال المحترمين
Dear/ Boursa Kuwait Company	السادة / شركة بورصة الكويت المحترمين،
Greetings,	تحية طيبة وبعد،
Subject: Results and The Conference minutes of the analysts/investors conference for the financial year for Q3 of 2026	**الموضوع: نتائج ومحضر مؤتمر المحللين / المستثمرين للربع الثالث للسنه المالية لعام 2026**
With reference to the above subject, and in line with Beyout Holding Company K.S.C.P.'s commitment to comply with the requirements of Article (7-8-1/4) of the Boursa Kuwait Rulebook,	بالإشارة إلى الموضوع أعلاه، ,و حرصاً من شركة بيوت القابضة (ش.م.ك.ع) على الالتزام بمتطلبات المادة رقم (7-8-1/4) من كتاب قواعد البورصة.
The meeting was held on Tuesday 17/11/2026 and the results of the Analysts/Investors Conference Minutes for the third quarter of the fiscal year 2026 will be attached.	تم عقد الاجتماع يوم الثلاثاء الموافق 2026/11/17 و سيتم إرفاق نتائج محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين للربع الثالث من السنة المالية 2026.
Attached a supplement form.	مرفق لكم نموذج الافصاح المكمل.
Yours sincerely,	وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير،

عبد الرحمن محمد صالح الخنه

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي

Tel: +965 1821182
Fax: +965 2232 0151
P.O.Box: 2992 Safat 13030 Kuwait
info@beyout.com
www.beyout.com

ملحق رقم (12)

نموذج الإفصاح المكمل

نموذج الإفصاح المكمل

Supplementary Disclosure

Date	Name of listed company	اسم الشركه المدرجه	التاريخ
19 November 2026	Beyout holding Company (K.S.C.P)	شركه بيوت القابضة (ش.م.ك.ع)	19نوفمبر 2026
Disclosure title			**عنوان الافصاح**
Supplementary Disclosure Regarding the Minutes of the Analysts / Investors Conference for the Third Quarter of 2026.		**افصاح مكمل لمحضر مؤتمر المحللين / المستثمرين للربع المالي الثالث لسنة 2026**	
Date of Previous Disclosure			**تاريخ الافصاح السابق**
17 November 2026			17نوفمبر 2026
Developments that occurred to the disclosure			**التطور الحاصل على الافصاح**
We Beyout holding Company(K.S.C.P) to attach the results and minutes of the Analysts/Investors Conference for the third quarter ended 30/09/2026, where it was held via the Internet (Webex) on Tuesday,17 November 2026 at 1:00 pm local time of the State of Kuwait, and no new material information unavailable to the market participants was disclosed during the conference.		يسر شركه بيوت القابضة (ش.م.ك.ع) ان ترفق نتائج ومحضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين للربع المالي الثالث المنتهى في 2026/09/30، حيث تم عقد المؤتمر عن طريق البث المباشر عبر شبكة الانترنت (Webex) يوم الثلاثاء الموافق 17 نوفمبر 2026 في تمام الساعة 1:00 بعد الظهر بالتوقيت المحلي لدولة الكويت ، ولم يتم الإفصاح عن اي معلومات جوهرية جديدة غير متاحة للمتعاملين خلال المؤتمر.	
The financial effect of the occurring developments			**الاثر المالي للتطور**
No financial impact		لا يوجد اثر مالي على المركز المالي للشركة	

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

Beyout HOLDING بيوت القابضة

BEYOUT HOLDING

Investor Presentation

Q3 2026 RESULTS

17 Nov 2026

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

DISCLAIMER

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

CONTENT

04 WHO WE ARE

11 KEY HIGHLIGHTS

20 Q3 2026 FINANCIAL PERFORMANCE

WHO
WE ARE

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

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

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

YOUR DESTINATION FOR BUILDING DREAMS, CRAFTING HOMES

Project Overview

Beyout Plus encompasses a substantial 250,000 m² which offers a unique opportunity to create a world-class commerce facility blending retail and warehouse elements. Beyout Plus prioritizes international logistics best practices while incorporating local context, culture, and traditions. Distinguished by attractive indoor and outdoor spaces, the project stands out in Kuwait and the global marketplace, emphasizing comfort and manageability.

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

Key Features

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

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

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

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

Leasing Opportunities

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







ABOUT BEYOUT PLUS

Beyout Plus is

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

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

250,000 m2
Total development area

120,000 m2
Gross leasable area (GLA)

30,000 m2
Storage

Over 750
Employees
On-site workforce

4,000 m2
Creative and productive workspaces

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



OUR LOCATION

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

MISSION

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

VISION

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

VALUES

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

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

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

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

BEYOUT PLUS
AT A GLANCE

Prime Location

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



Curated Offerings

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



Community Engagement

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



State-of-the-Art Amenities

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



Family-Centric Environment

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







A HYBRID RETAIL EXPERIENCE

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

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



Beyout Plus Construction Update

- Construction progress is 63%.
- Expected launch date is Q3 2027.
- Beyout Plus is seeing strong leasing momentum, with 36 anchor tenants actively engaged in the pipeline.
- Signed contracts to date cover 34% of the total leasable area equivalent to approx. 36,813 sqm, reflecting early market confidence and brand demand ahead of launch.


West façade · Zone 1


Interior boulevard · Zone 2


Logistics & loading docks · Zone 5


Roof & MEP works · Zone 6

Site photographs as of 28 October 2026

KEY HIGHLIGHTS



Key Highlights

- YTD Q3’26 revenue declined by 0.6%, reaching KWD 63 million.
- Net profit reached KWD 7.3 million, supported by operational efficiency improvements and disciplined cost management.
- KRH recorded KWD 23.5M in closed-won contracts year-to-date through Q3 2026, including KWD 13.9M in Q3 alone, a 46% win rate by opportunity count, reflecting disciplined commercial execution.
- Qualification remains the largest pipeline stage at KWD 241M (57%), with KWD 114M (27%) advancing through active bid capture — KWD 355M of open opportunities building a strong forward book into Q4 and FY2027.
- Win rate by value rose to 34% FYTD from 18% at H1, as larger, longer-cycle government bids progressed from capture to award.
- Regional offices revenue increased by 42.8% YoY, reaching KWD 8.9 million, reflecting strong regional growth.

KD 63M
YTD Q3’26 Revenue

KD 13M
YTD Q3’26 GP

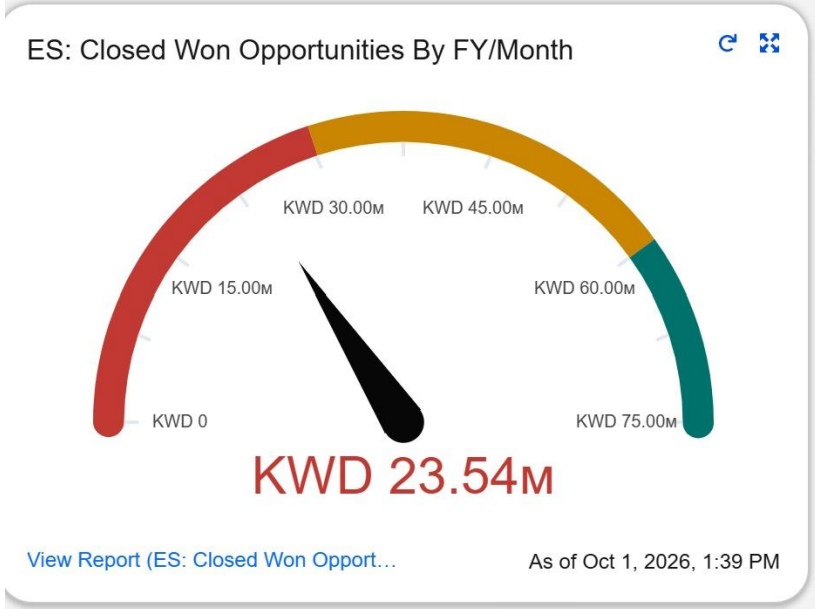
KD 7.3M
YTD Q3’26 NP

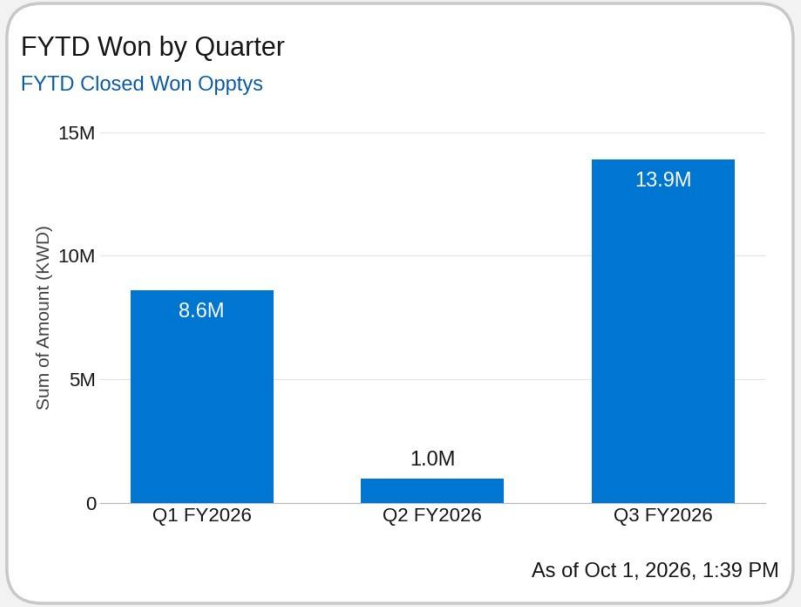
PIPELINE

KRH

KRH Sales Performance Dashboard

Live data extracted directly from Salesforce CRM · As of October 1, 2026









Q3 Performance

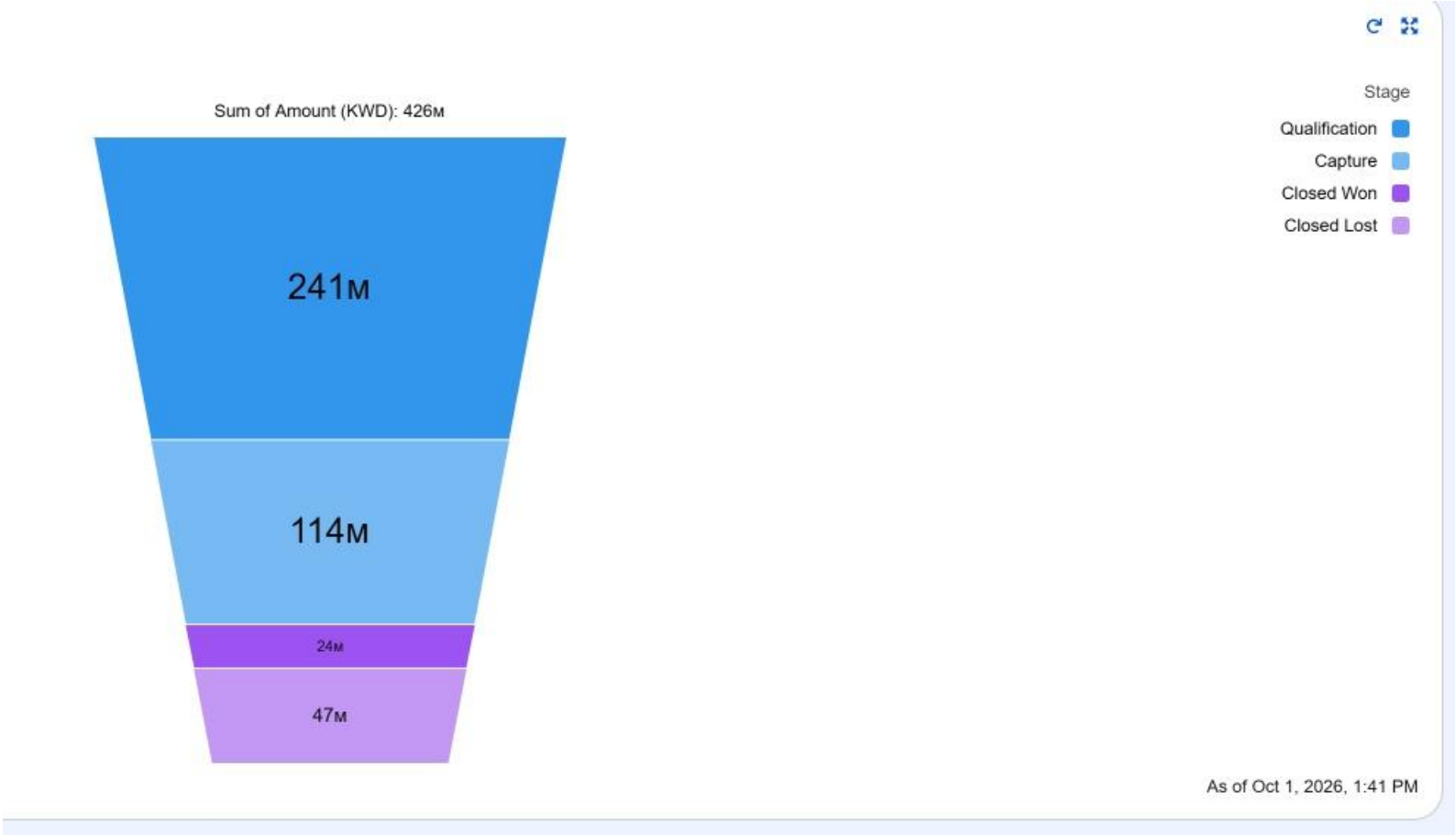
Closed-won opportunities reached KWD 23.54M year-to-date through Q3 FY2026, with KWD 13.9M added in the quarter. Win rates stood at 34% by value and 46% by count, with an average closed-won opportunity size of KWD 274K.

Salesforce Live Extraction

The figures above are drawn directly from Beyout's Salesforce CRM and have not been manually adjusted or recast. They represent gross closed-won opportunity values recorded by KRH's commercial team year-to-date through Q3 FY2026. Audited financial equivalents will be confirmed upon receipt of the FY2026 financial statements from the finance team.

KRH Opportunity Pipeline — Q3 FY2026

Beyout Inv. QBR · Sum of Amount (KWD): 426M · As of October 1, 2026



Pipeline — Q3 FY2026

KWD 426M total funnel. Qualification (KWD 241M, 57%) is the largest stage. Capture (KWD 114M, 27%) reflects active bid pursuit. Closed Won (KWD 24M) and Closed Lost (KWD 47M) complete the funnel view.

KRH Revenue Growth & Regional Office Performance

YTD Q3 2026 vs YTD Q3 2025 · All figures in KWD

BEYOUT HOLDING

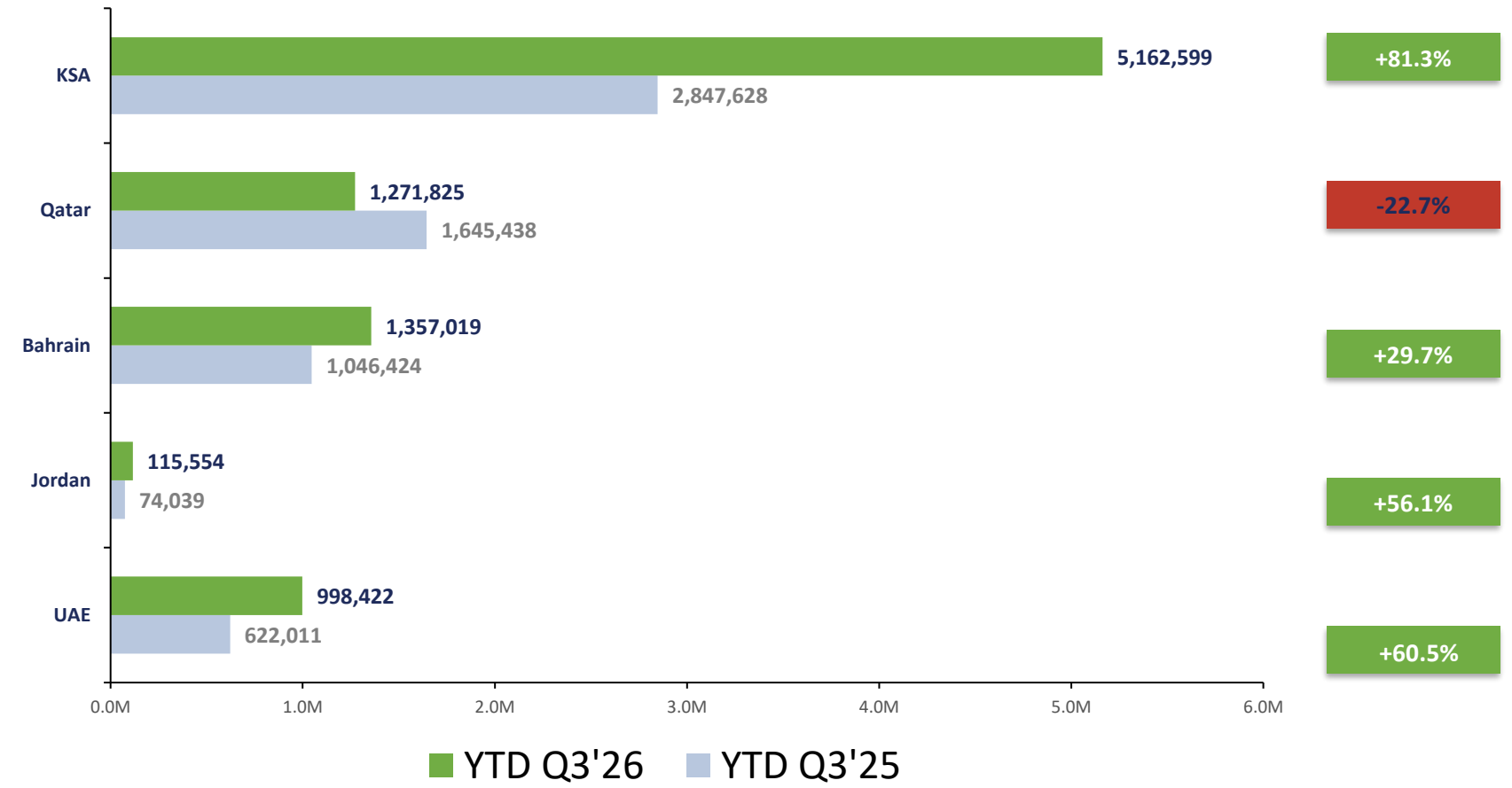
KWD 8.9M

▲ +42.8% YoY

Regional Offices Revenue

UAE · Jordan · Bahrain · Qatar · KSA

Regional Revenue by Country · YTD Q3 2026 vs YTD Q3 2025



Revenue Commentary · YTD Q3 2026 vs YTD Q3 2025:

- Regional offices revenue grew +42.8% (KWD 6.24M → 8.91M), led by KSA (+81.3%), UAE (+60.5%) and Jordan (+56.1%); Bahrain +29.7%; Qatar declined -22.7%.
- Qatar reflects the roll-off of one completed project, with replacement opportunities under active pursuit.

Regional Offices Revenue Contribution

YTD Q3 2026 · Share of total KRH revenue · All figures in KWD

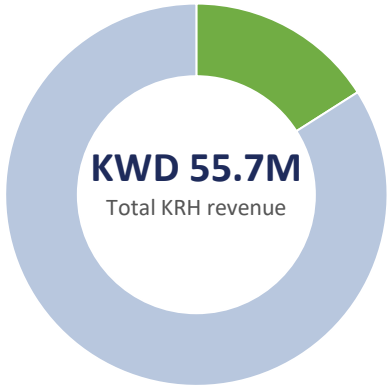
BEYOUT HOLDING

16.0%

KWD 8.9M of 55.7M

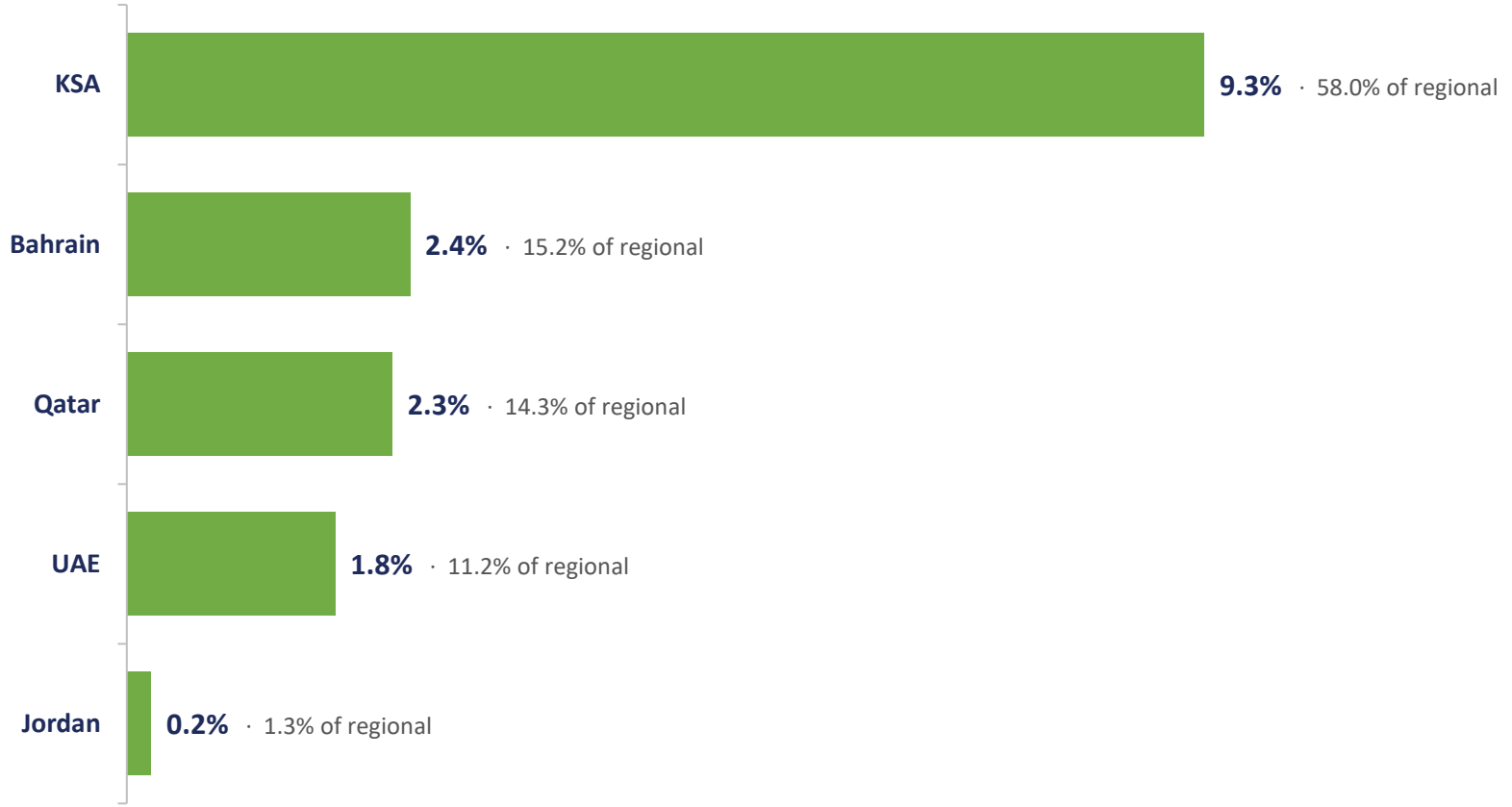
of Total KRH Revenue

UAE · Jordan · Bahrain · Qatar · KSA



- **Regional offices** 16.0% · KWD 8.9M
- **Kuwait** 84.0% · KWD 46.8M

Contribution to Total KRH Revenue by Country · YTD Q3 2026



Contribution Commentary · YTD Q3 2026:

- Regional offices contributed 16.0% of total KRH revenue (KWD 8.9M of KWD 55.7M).
- KSA is the largest contributor at 9.3% of KRH revenue (58.0% of regional), followed by Bahrain (2.4%) and Qatar (2.3%).

PIPELINE

REH

SECURED & HANDED OVER: PPP Al Muthanna Complex

✓ HANDED OVER

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

Investment Highlights:

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



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

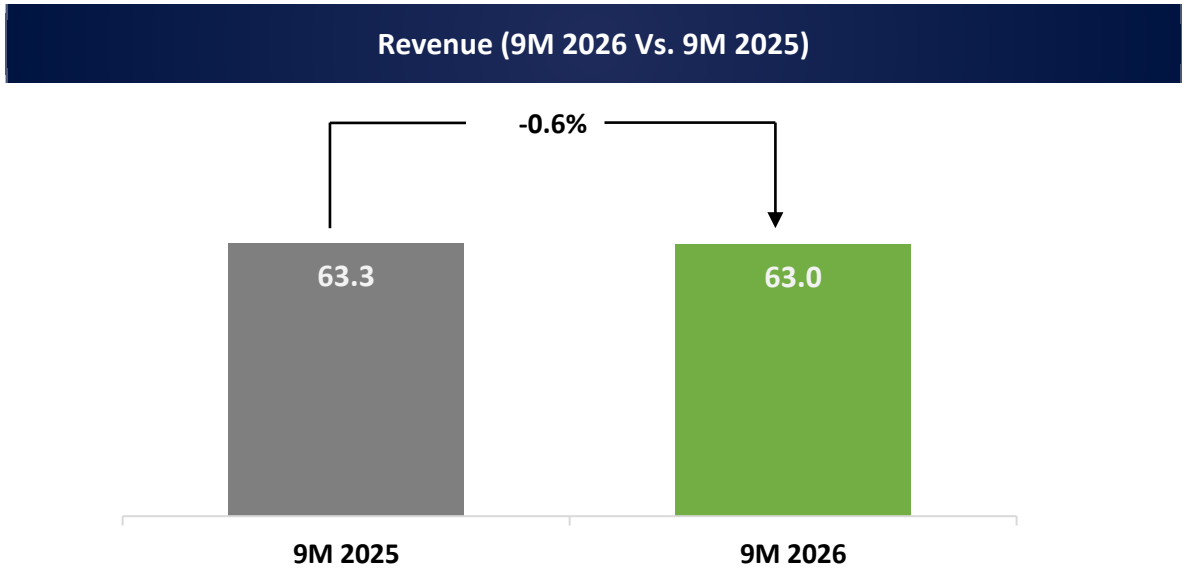
Q3 2026

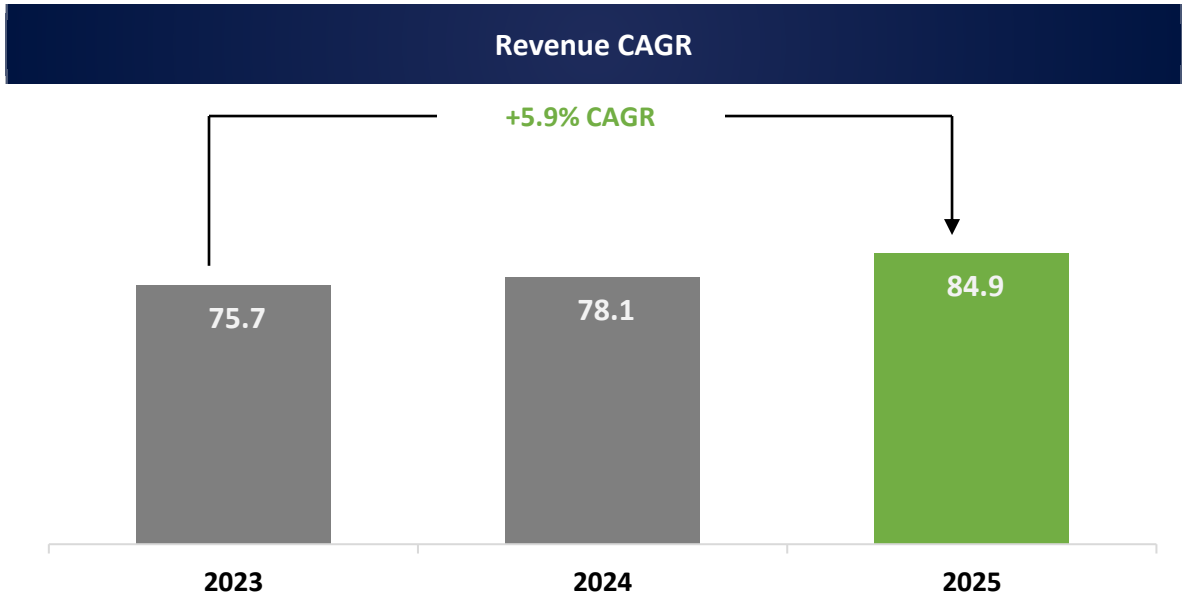
FINANCIAL PERFORMANCE

Key Highlights: Income Statement

Financial Performance 9M 2026

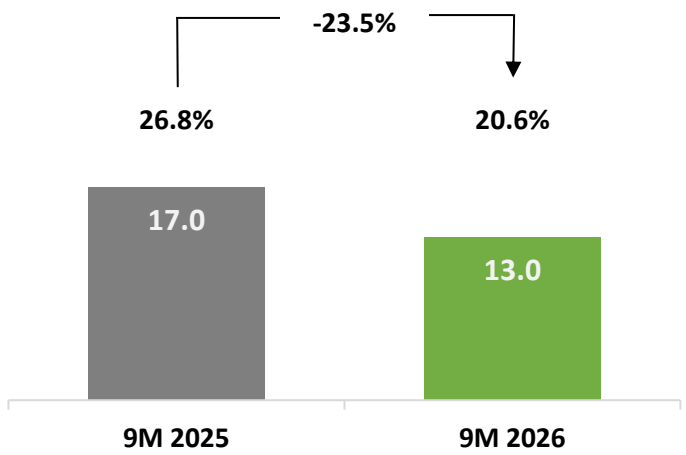
- Total revenue for 9M 2026 decreased by 0.6% YoY compared to 9M 2025, reaching KWD 63 million.
- The Human Resources segment contributed approximately 88% of total consolidated revenue, while the Real Estate segment accounted for the remaining 12%.
- Earnings Per Share (EPS) reached 24.23 fils for 9M 2026.
- Revenue CAGR of 5.9% reflects consistent growth over the past three years, demonstrating the company's ability to expand its top line steadily.



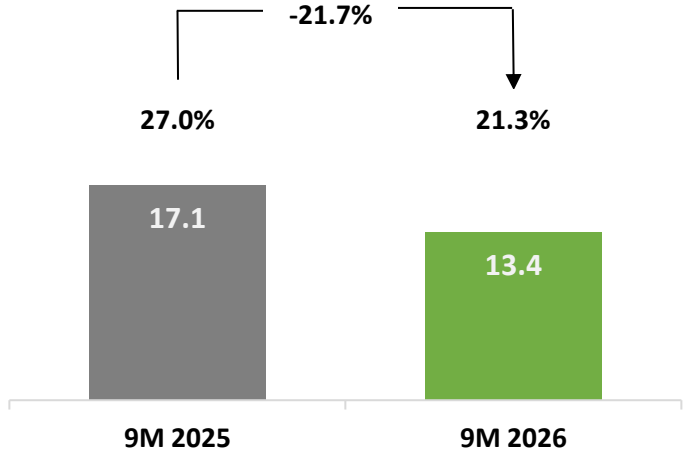


Key Highlights: Income Statement

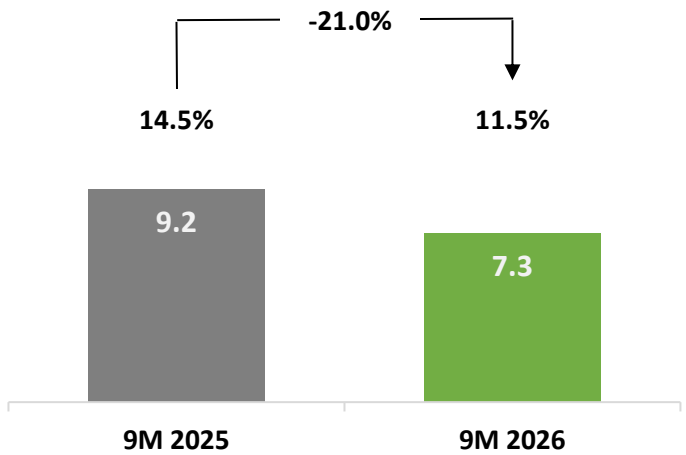
Gross Profit (KWD m/% revenues)



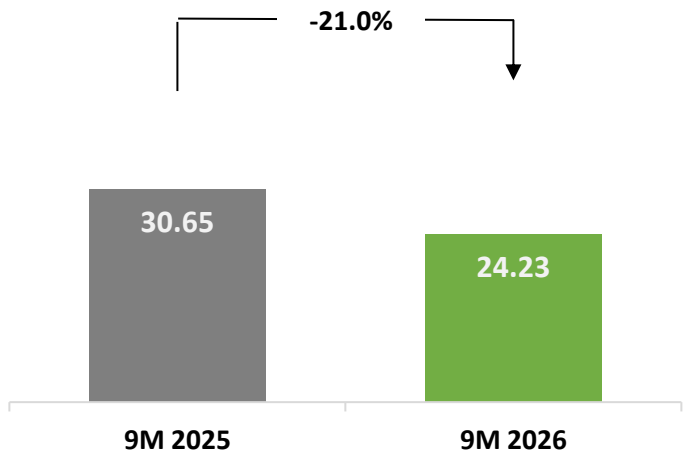
Adj. EBITDA (KWD m/% revenues)



Net Profit (KWD m/% revenues)



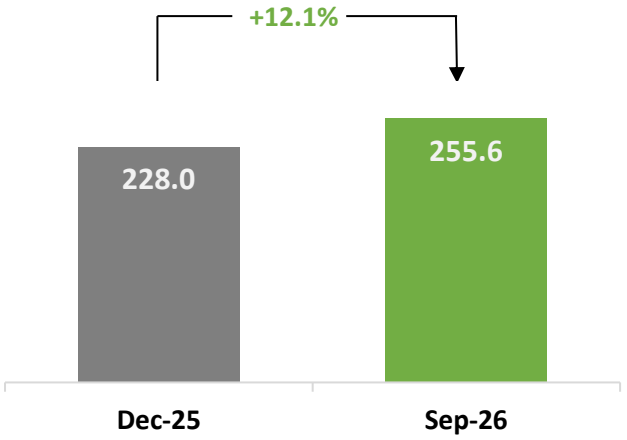
Earning per share (Fils)



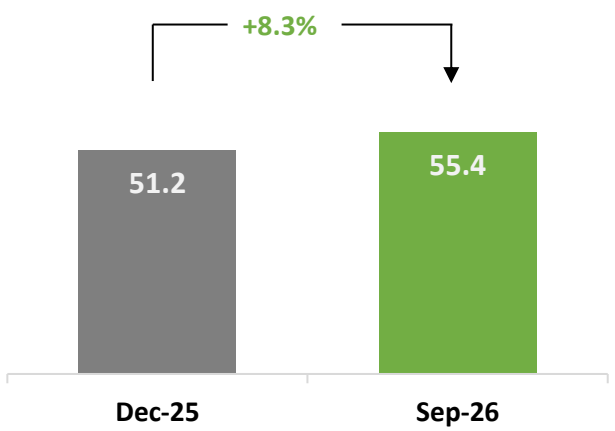
Key Highlights: Balance Sheet

BEYOUT HOLDING

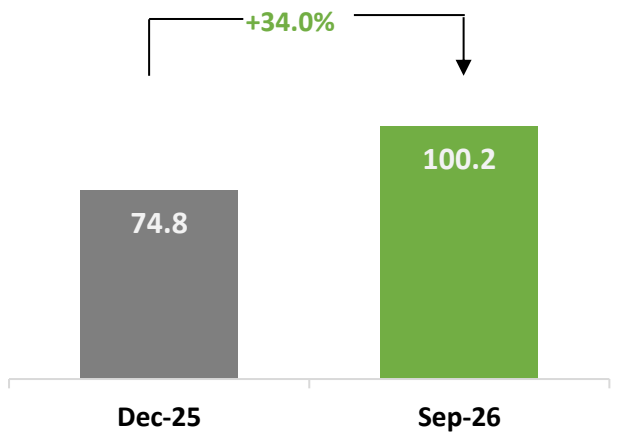
Total Assets (KWD m)



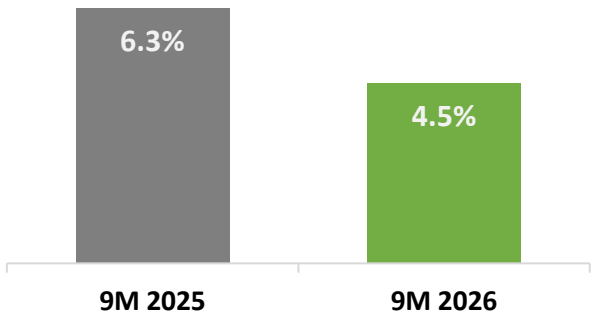
Equity attributable to the Shareholders(KWD m)



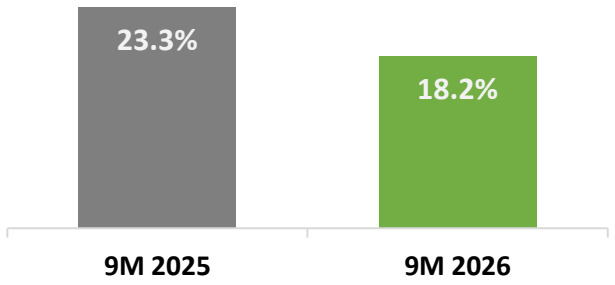
Bank Debt (KWD m)



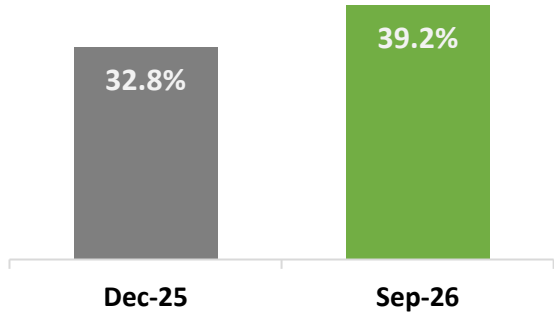
Annualized return on Average Assets



Annualized Return on Average Equity



Bank Debt to assets



BEYOUT HOLDING

Q3 2026
RESULTS

17 Nov 2026

THANK YOU

مؤتمر المحللين لمناقشة نتائج الربع الثالث من عام 2026 لشركة بيوت

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

صباح الخير أو مساء الخير للجميع، أرحب بكم في مؤتمر مناقشة نتائج الربع الثالث من عام 2026 لشركة بيوت القابضة. معكم فهد شيخ، وسأكون مضيفكم لهذا اللقاء. ويسعدنا أن يمثل شركة بيوت القابضة في هذا المؤتمر كل من المهندس /عبد الرحمن الخنه الرئيس التنفيذي للمجموعة، والسيد /أحمد شوقي المدير المالي للمجموعة.

ولكن قبل أن نبدأ، أود لفت انتباهكم إلى إخلاء المسؤولية الظاهر حاليًا على الشاشة، والآن سأترك الكلمة للسيد /عبد الرحمن لبدء العرض التقديمي. شكرًا لكم.

عبد الرحمن محمد الخنه (الرئيس التنفيذي للمجموعة)

شكرًا جزيلًا لك يا فهد على هذه المقدمة، وكما هو العهد دائمًا أود أن أستهل الحديث بتقديم نبذة مختصرة عن طبيعة أعمالنا في شركة بيوت؛ لذلك نخصص دائمًا أول 10 إلى 15 دقيقة من المؤتمر لتعريف المنضمين حديثًا بالشركة وإطلاعهم على أنشطتها.

تتمثل أنشطة شركة بيوت في قطاعين رئيسيين: أولهما القطاع العقاري، حيث نعمل على ترسيخ مكانتنا في السوق الكويتي كمطور عقاري، إلى جانب نشاطنا العقاري التقليدي المتمثل في تملك العقارات وإدارتها. ويضم هذا القطاع العديد من الأنشطة، ويمكنكم الاطلاع، من خلال التحديثات الفصلية، على المشروعات الاستراتيجية التي شاركنا فيها، والتي حالفنا التوفيق في الفوز بها.

أما النشاط الثاني، فهو قطاع الموارد البشرية، فنحن نقدم حلولًا متكاملة للموارد البشرية والخدمات المساندة للحياة، ونقدم خدماتنا للشركات الدولية ومتعددة الجنسيات العاملة في المناطق التي نغطيها. ونعمل في سبع دول مختلفة، ما يتيح لنا تقديم حلول متكاملة تلبي جميع احتياجات عملائنا في مجال الموارد البشرية من خلال جهة واحدة. وتمثل شركتنا التابعة–شركة بيت الموارد الكويتي– المصدر الرئيسي لإيرادات شركة بيوت.

أما الشريحة الثالثة، التي أحرص دائمًا على تسليط الضوء عليها في كل مؤتمر ربع سنوي، فتتناول أحد المشروعات الكبرى ضمن قطاعنا العقاري، وهو مشروع "بيوت بلس" الذي يمتد على مساحة 250 ألف متر مربع، ويضم معارض تجارية ومكاتب إدارية وخدمات لوجستية للغير ومطاعم.

يقع المشروع بالقرب من مدينة المطلاع، التي تُعد من أكبر المدن في الكويت، ومن المتوقع أن تضم أكثر من 28 ألف وحدة سكنية، وأن يصل عدد سكانها إلى نحو مليون نسمة بحلول عام 2030. والجدير بالذكر أن هذا العقار التجاري والتجزئة الوحيد في هذه المنطقة. ونرى أن هذا المشروع، الذي نستعرض مستجداته في كل مؤتمر ربع سنوي، يمثل أهمية كبيرة عند تقييم إمكانيات الشركة وقيمتها. وتتناول الشريحتان التاليتان مزيدًا من التفاصيل حول مشروع "بيوت بلس" من حيث هويته التجارية وموقعه.

تقوم فكرة "بيوت بلس" على تقديم وجهة متكاملة تلبي جميع احتياجات المنازل وتوفر تجربة متكاملة للزوار، فالأمر لا يقتصر على تلبية الاحتياجات فحسب بل يتيح للزائر إنجاز جميع متطلباته في مكان واحد، بدءًا من مواد البناء والأثاث والألومنيوم، وصولًا إلى خدمات التصميم الداخلي، إلى جانب مجموعة متنوعة من الأنشطة والخدمات التجارية والترفيهية التي تناسب أفراد الأسرة، ويشمل ذلك سوقًا للمواد الغذائية، ومنطقة ترفيهية للأطفال، وصالة رياضية؛ ولهذا نصف المشروع بأنه وجهة تجمع بين تلبية الاحتياجات وتوفير تجربة تسوق وترفيه متكاملة ومريحة للزوار.

وبالانتقال إلى الشريحة العاشرة، بعدها شريحتين إذا سمحت يا فهد، لنستعرض آخر مستجدات أعمال الإنشاءات في المشروع. بلغت نسبة الإنجاز 63%، ومن المقرر افتتاح المشروع في الربع الثالث من العام المقبل. كما بلغت نسبة الإشغال نحو 34%، وقد تم تأجير هذه المساحة بالفعل، رغم أنه لا يزال أمامنا عام كامل على الافتتاح. ونشهد إقبالًا كبيرًا من المستأجرين الرئيسيين، كما يتلقى فريقا التسويق والمبيعات لدينا عددًا كبيرًا من الاستفسارات لتأجير المساحات المتاحة في المبنى. وكما يظهر في الصور الحديثة على اليمين، فقد أوشك المبنى على الاكتمال، وبدأت أعمال التشطيبات الداخلية والخارجية بالظهور بوضوح.

ننتقل الآن إلى أبرز نتائج الربع الثالث لنجد أن إجمالي إيراداتنا خلال الأشهر التسعة الأولى من العام فد بلغ 63 مليون دينار كويتي، مسجلًا تراجعًا طفيفًا. وكما أوضحنا قبل ربعين أن إيراداتنا تأثرت بتداعيات الحرب والتغيرات التي طرأت على بعض العقود التي كنا نقدم خدماتنا بموجبها للخدمات اللوجيستية . ورغم أن هذا التراجع بدأ منذ نوفمبر من العام الماضي، فإننا حافظنا على استقرار الإيرادات القادمة من السوق المحلي، وحققنا أرباحًا بلغت 7.3 مليون دينار كويتي.

ونعمل حاليًا على تحسين الكفاءة وخفض التكاليف في مختلف قطاعات الإيرادات، وبما يتناسب مع طبيعة كل نوع من العقود التي نتولى تنفيذها.

كما بلغت قيمة المشروعات الجديدة التي فزنا بها خلال العام 23.5 مليون دينار كويتي، وسنتناول بالتفصيل في شريحة لاحقة محفظة المشروعات والفرص المتاحة ومعدلات الفوز بالعطاءات.

أما الفرص التي اجتازت مرحلة التأهيل، فتبلغ قيمتها الإجمالية 241 مليون دينار كويتي، من بينها فرص بقيمة 104 ملايين دينار كويتي وصلت إلى مراحل متقدمة من إجراءات تقديم العطاءات، ويأتي ذلك ضمن جهودنا المستمرة لبناء محفظة من الفرص والمشروعات المستقبلية.

وستوضح الشريحة المخصصة لمحفظة الفرص موقفنا الحالي ومعدلات التأهل والفوز بالعطاءات، فقد ارتفع معدل الفوز من 18% خلال النصف الأول من العام الماضي إلى 34% على مدار العام، ويُعزى ذلك إلى الارتفاع الملحوظ الذي تحقق خلال الربع الثالث.

من أبرز المحاور التي نركز عليها باستمرار تعزيز نمونا في الأسواق الإقليمية وزيادة إيراداتنا منها. وقد حققت إيراداتنا الإقليمية نموًا بنسبة 43%. وسنستعرض في الشريحة التالية تفاصيل أداء كل دولة على حدة.

توضح هذه الشريحة تفاصيل محفظة المشروعات والفرص المستقبلية، حيث بلغت قيمة المشروعات التي فزنا بها 23.5 مليون دينار كويتي، ونسعى إلى زيادة هذه القيمة لتتراوح بين 60 و75 مليون دينار كويتي، بما يضمن توفير مشروعات كافية لدعم نمو الشركة واستمراره خلال السنوات المقبلة.

وإذا نظرنا إلى الجدول الأوسط، وتحديدًا إلى نتائج الربع الثاني، سنلاحظ تباطؤًا ملحوظًا في ترسية العقود، نتيجة الأوضاع الجيوسياسية التي شهدتها المنطقة، حيث لم تطرح الجهات الحكومية أو عملاؤنا فرصًا جديدة لترسية العقود خلال تلك الفترة. لكننا شهدنا نشاطًا ملحوظًا خلال الربع الثالث، ونأمل أن يستمر هذا الزخم خلال الربع الرابع، خاصة أننا لا نزال نلمس استمراره حتى الآن.

وقد بلغ معدل الفوز بالعطاءات من حيث القيمة 34%؛ أي أننا نفوز بما قيمته 34 سنتًا من كل دولار نتقدم به في العطاءات. كما حققنا معدلًا جيدًا من حيث عدد الفرص التي نفوز بها، ونحرص على متابعة هذين المؤشرين باستمرار للحفاظ على معدلات فوز جيدة.

هذه هي محفظة المشروعات والفرص المستقبلية لدينا. وكما ذكرنا، تبلغ قيمة الفرص التي اجتازت مرحلة التأهيل 241 مليون دينار كويتي. ونعمل حاليًا على دراسة مشروعات بقيمة 114 مليون دينار كويتي، وقد فزنا بعقود تبلغ قيمتها 24 مليون دينار كويتي، في حين خسرنا عقودًا بقيمة 47 مليون دينار كويتي، وهذه الأرقام تعكس معدل الفوز الذي أشرنا إليه سابقًا.

وبالعودة إلى النمو الإقليمي، توضح هذه الشريحة أداء كل دولة ومعدل النمو المحقق فيها. ونلاحظ أن المملكة العربية السعودية كانت من أبرز محركات النمو خلال العامين الماضيين، حيث حققنا فيها نموًا سنويًا يقارب 100% أي ما يعادل ضعف حجم أعمالنا تقريبًا كل عام.

تأثرت أعمالنا في قطر، شأنها في ذلك شأن الكويت، لاعتماد جزء كبير من نشاطنا في البلدين على العقود الحكومية الأمريكية. في المقابل، حققنا نموًا في كل من البحرين والأردن، كما تُعد الإمارات ثاني أبرز أسواقنا من حيث النمو، ويُعزى نمو أعمالنا في الإمارات والبحرين إلى اعتمادنا بشكل أساسي على العقود المحلية في هذين السوقين.

وتوضح الشريحة التالية الأداء الإجمالي لأعمالنا في المنطقة، إذ تمثل الإيرادات الإقليمية حاليًا 16% من إجمالي إيرادات شركة بيت الموارد الكويتي مقارنة بنحو 2% فقط قبل ثلاث سنوات، وهو ما يعكس توسع أعمالنا في الأسواق الإقليمية بالتوازي مع استمرار نمو أعمالنا في السوق الكويتي.

وتظل المملكة العربية السعودية السوق الأبرز من حيث النمو، إذ تقترب مساهمتها من 10% من إجمالي إيرادات شركة بيت الموارد الكويتي، تليها البحرين وقطر والإمارات. وأتوقع أن تشهد الإمارات نموًا أسرع خلال العام المقبل أو نحو ذلك، لا سيما أننا حصلنا بالفعل على ترخيص لتقديم خدمات توفير العمالة والخدمات الأخرى التي نقدمها؛ ولذلك نتوقع أن ينمو نشاطنا في السوق الإماراتي بمعدلات مماثلة لما حققناه في السوق السعودي.

أما فيما يتعلق بذراعنا العقاري –شركة ريل إستيت هاوس– فيُعد مشروع المثنى من أبرز المشروعات التي فزنا بها، وقد سبق أن استعرضنا مستجداته خلال المؤتمرات الفصلية الماضية، ولا يزال المشروع في مرحلة الأعمال الهندسية وإعداد التصميمات. ويُعد من المشروعات ذات الطابع التاريخي والأهمية الكبيرة، وتمتلك شركتنا حصة تبلغ 40% فيه بالشراكة مع شركاء آخرين.

ويمتد المشروع على مدى عامين من الإنشاء، تليهما فترة استثمار تبلغ 15 عامًا، مع فترة سماح للإنشاء مدتها عامان. ونحن حاليًا في مرحلة متقدمة من الأعمال الهندسية وفق جدول زمني سريع، حيث يعمل مهندسونا على إجراء التقييمات اللازمة وإعداد التصميمات، ونأمل أن نتمكن من إنجاز المشروع وافتتاحه بحلول أبريل 2028.

هذا كل ما لدي باختصار، والآن سأترك الكلمة للأستاذ/ أحمد شوقي ليتحدث بالتفصيل عن أدائنا المالي.

أحمد شوقي (المدير المالي للمجموعة)

شكرًا لك يا مهندس عبد الرحمن.

سنتناول في الشرائح الثلاث التالية أداء شركة بيوت خلال الأشهر التسعة الأولى من عام 2026. بلغت الإيرادات خلال هذه الفترة نحو 63 مليون دينار كويتي، بانخفاض طفيف قدره 0.6% مقارنة بالفترة نفسها من عام 2025. ويستحوذ نشاط الموارد البشرية على النصيب الأكبر من الإيرادات بنسبة تبلغ نحو 88%، فيما يساهم القطاع العقاري بنحو 12%.

وبلغت ربحية السهم خلال الأشهر التسعة الأولى نحو 24.23 فلسًا. أما فيما يتعلق بمعدل النمو السنوي المركب خلال السنوات الثلاث الماضية، فقد بلغ نحو 6%.

وتتناول الشريحة الثانية مؤشرات قائمة الدخل، فقد تراجع إجمالي الربح نتيجة اختلاف مزيج العقود بين السوقين المحلي وغير المحلي ليبلغ نحو 13 مليون دينار كويتي بهامش ربح إجمالي قدره 20.6% وذلك مقارنة بنحو 17 مليون دينار كويتي، وهامش ربح إجمالي بلغ 26.8% خلال الأشهر التسعة الأولى من عام 2025.

كما تراجعت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك لتبلغ 13.4 مليون دينار كويتي بهامش قدره 21.3% مقابل 17.1 مليون دينار كويتي، وهامش بلغ 27% خلال الفترة نفسها من العام الماضي.

وبالنسبة لصافي الربح، فقد حققنا 7.3 مليون دينار كويتي بنسبة 11.5% من إجمالي الإيرادات مقابل 9.2 مليون دينار كويتي بنسبة 14.5% في العام الماضي.

وقد أشرنا في الشريحة السابقة إلى ربحية السهم التي بلغت 24.23 فلسًا مقابل 30.65 فلسًا خلال الأشهر التسعة الأولى من عام 2025.

في الشريحة الأخيرة، نتناول أبرز مؤشرات الميزانية العمومية، فقد بلغ إجمالي الأصول 255.6 مليون دينار كويتي بزيادة قدرها 27 مليون دينار كويتي مقارنة بإجمالي الأصول في 31 ديسمبر 2025، ويُعزى هذا الارتفاع إلى التقدم المحرز في تنفيذ مشروع المطلاع.

ولكن نظرًا إلى أن مشروع المطلاع لم يبدأ بعد في تحقيق إيرادات، فقد انعكس ذلك على العائد السنوي على متوسط الأصول، الذي بلغ 4.5% خلال الأشهر التسعة الأولى من عام 2026، مقابل 6.3% خلال الفترة نفسها من العام الماضي.

كما ارتفعت حقوق الملكية إلى 55.4 مليون دينار كويتي مقابل 51.2 مليون دينار كويتي في 31 ديسمبر 2025 بزيادة قدرها 8.3%. وبلغ العائد السنوي على متوسط حقوق الملكية 18.2% خلال الأشهر التسعة الأولى من عام 2026 مقابل 23.3% خلال الفترة نفسها من عام 2025.

أما القروض المصرفية، فقد ارتفعت من 74.8 مليون دينار كويتي في ديسمبر 2025 إلى 100.2 مليون دينار كويتي في سبتمبر 2026، بزيادة قدرها 34%، ويُعزى ذلك إلى التقدم المحرز في تنفيذ مشروع المطلاع، وما ترتب عليه من زيادة في التمويل المصرفي؛ ونتيجة لذلك ارتفعت نسبة القروض المصرفية إلى إجمالي الأصول من 32.8% في 31 ديسمبر 2025 إلى 39.2% في سبتمبر 2026.

هذا كل ما لدي. شكرًا لك يا فهد.

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

شكرًا لك يا أستاذ عبد الرحمن، وشكرًا للأستاذ أحمد على هذا العرض.

والآن، نفتح المجال لتلقي الأسئلة. ونود التذكير بأنه بإمكان من لديه أي استفسار استخدام خاصية "رفع اليد" أو كتابة سؤاله في خانة المحادثة. شكرًا لكم.

أستاذ عبد الرحمن، اسمح لي أن أبدأ بسؤال من جانبي: من الواضح أن هناك تحولًا في مزيج الأعمال، من العقود الحكومية الأمريكية إلى الاعتماد بشكل أكبر على العقود المحلية، فكيف ترون تطورات هذا التحول؟ أدرك أن الأوضاع الجيوسياسية لا تزال متغيرة، لكن إذا نظرنا إلى أفق يمتد لعامين أو ثلاثة أعوام، فهل تعتقدون أن هوامش الربحية قد تعود إلى مستوياتها السابقة مع زيادة حجم الأعمال المرتبطة بالعقود الحكومية الأمريكية؟ أم أن المستويات الحالية تمثل الوضع الطبيعي الجديد الذي ينبغي أن نتوقع استمراره خلال العامين المقبلين على الأقل؟

عبد الرحمن محمد الخنه (الرئيس التنفيذي للمجموعة)

دعني أقسم إجابتي إلى جزأين يا فهد. بالنسبة للجزء الأول، فعلى المستوى الاستراتيجي أعتقد أنه ينبغي أن نتعلم من مثل هذه التجارب حتى نكون مستعدين لأسوأ الاحتمالات، أما على مستوى مؤسستنا فنحن نعمل حاليًا على إعادة الهيكلة وآمل أن تبدأ آثار هذه الخطوة في الظهور على المصروفات العمومية والإدارية للشركة اعتبارًا من الربع الأول من العام المقبل استعدادًا لأسوأ الاحتمالات. أما بالنسبة للجزء الثاني، فلنفترض أن حجم الأعمال المرتبطة بالعقود الحكومية الأمريكية شهد نموًا على مدى العامين أو الأعوام الثلاثة المقبلة وظهرت بالفعل بعض المؤشرات التي توحي بأن هذه الأعمال قد تعود مجددًا، فهل ستعود بالمستوى والحجم نفسيهما اللذين كانت عليهما قبل عامين أو ثلاثة أعوام؟ من وجهة نظري الشخصية، لا أعتقد ذلك. أنا أعتقد أن هذه الأعمال ستبدأ بمستوى معين، ثم ستشهد نموًا تدريجيًا بالتوازي مع النمو الطبيعي لتواجدنا في السوق وتطور العلاقات الجيوسياسية التي تربط بين بلداننا، ولذلك من باب التحوط ينبغي لنا أن نضع خططنا تحسبًا لأسوأ الاحتمالات.

وفي الواقع عندما يتعلق الأمر بهوامش الربحية، ينبغي علينا أيضًا أن نضع في اعتبارنا أن سوق الأعمال المحلية في بلد مثل المملكة العربية السعودية أو الإمارات العربية المتحدة أفضل من سوق المشروعات الحكومية التي نتولى تنفيذها في الكويت، وبالتالي سنعمل أيضًا على وضع خطة لتحسين هيكل هوامش الربحية لمشروعاتنا بحيث نتوقع تحقيق هوامش ربحية أفضل من خلال أعمالنا غير المرتبطة بالعقود الحكومية الأمريكية. وفي الوقت نفسه، لا نزال متفائلين للغاية بشأن مستقبل أعمالنا المرتبطة بالعقود الحكومية الأمريكية، فإذا عادت هذه الأعمال مجددًا، سيعود هيكل هوامش الربحية إلى مستوياته السابقة فيما يتعلق بالأعمال المرتبطة بالعقود الحكومية الأمريكية وغير المرتبطة بها.

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

رائع، شكرًا لك. واستكمالًا للنقطة السابقة، ما النسبة التقريبية التي تمثلها الأعمال المرتبطة بالعقود الحكومية الأمريكية حاليًا من إجمالي أعمال شركة بيت الموارد الكويتية؟ وهل تتضمن هذه الأعمال أي مشروع ذي ربحية مرتفعة للغاية قد يكون عرضة لخطر الإلغاء؟

عبد الرحمن محمد الخنه (الرئيس التنفيذي للمجموعة)

إذا ألقينا نظرة سريعة على وضع الشركة في شهر أكتوبر، فسنجد أن الأعمال المرتبطة بالعقود الحكومية الأمريكية تمثل نحو 5% من إجمالي أعمالنا.

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

تمثل هذه النسبة تراجعًا كبيرًا مقارنةً بما كانت عليه سابقًا.

عبد الرحمن محمد الخنه (الرئيس التنفيذي للمجموعة)

نعم، بالتأكيد. فقد كانت هذه النسبة تبلغ نحو 60% أو 50% خلال العام الماضي، وبالتالي شهدت أعمالنا المرتبطة بالعقود الحكومية الأمريكية تراجعًا كبيرًا، وهو ما سبق أن أعلنا عنه خلال الفترة الممتدة من نوفمبر إلى يوليو.

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

مفهوم. وهل يأتي الجزء الأكبر من الأعمال التي تحصلون عليها في المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة من القطاع الخاص أم من القطاع الحكومي غير الأمريكي؟

عبد الرحمن محمد الخنه (الرئيس التنفيذي للمجموعة)

نعم، يأتي الجزء الأكبر من أعمالنا من القطاع الحكومي غير الأمريكي، إلا أننا ما زلنا نتلقى استفسارات وعروضًا تخص أعمال القطاع الحكومي الأمريكي؛ إذ نتقدم بعطاءات للحصول على هذه الأعمال وننجح بالفعل في الفوز ببعضها، لكننا مجددًا نجد أنفسنا نقارن بين حجم الإنفاق السابق والحالي، فقد كان حجم الإنفاق على المشروعات السابقة ضخمًا من حيث القيمة المالية. أما ما يتضح لنا في المرحلة الراهنة، فهو أن الاتجاه السائد يتمثل في إبرام عقود ذات قيمة محدودة نسبيًا تتراوح مدتها بين 6 و12 شهرًا. وعلى الرغم من أننا لا نزال نحقق هوامش ربحية جيدة من هذه العقود، فأنا أعتقد أن هذا الوضع يرتبط إلى حد كبير بالتوترات الجيوسياسية الحالية، ولذلك لا أعتقد أن الحكومة مستعدة للمضي قدمًا نحو تنفيذ مشروعات طويلة الأجل في ظل استمرار الحرب حتى الآن. وبعد انتهاء الحرب، أعتقد أن أعمال إعادة إعمار القواعد ستشهد نشاطًا ملحوظًا، ومن المرجح أن تعود عمليات تشغيل القواعد إلى ما كانت عليه قبل ذلك.

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

رائع، شكرًا لك. إذا كان لدى أي من الحاضرين سؤال آخر، فيُرجى استخدام خاصية "رفع اليد" أو إرسال الأسئلة عبر خانة المحادثة. يا سيد عبد الرحمن، هل يمكنك أن تطلعنا بمزيد من التفصيل على الجوانب المالية للمشروع العقاري الجديد الذي

تعملون عليه؟ وبالنظر إلى أن حصتكم في المشروع تبلغ 40%، فما إجمالي النفقات الرأسمالية المتوقعة للمشروع؟ وما حجم العوائد المتوقعة منه بمجرد دخوله حيز التشغيل؟

عبد الرحمن محمد الخنه (الرئيس التنفيذي للمجموعة)

بالنسبة إلى مشروع المثنى، فمن المتوقع أن تبلغ النفقات الرأسمالية نحو 23 مليون دينار كويتي يُموَّل نحو 80% منها عن طريق الاقتراض وفقًا للاتفاق المبرم مع بنك بوبيان.

عبد الرحمن محمد الخنه (الرئيس التنفيذي للمجموعة)

إذن 80% من إجمالي النفقات الرأسمالية البالغة 23 مليون دينار كويتي ممولة من البنك. أما بالنسبة إلى حصة حقوق الملكية، فقد تم توفيرها بالفعل، كما قدمنا مساهمة رأسمالية قدرها 5 ملايين دينار كويتي، يتوافر لدينا بالفعل مليونا دينار كويتي منها، بينما سيتولى شركاؤنا توفير المبلغ المتبقي. ويبلغ معدل العائد الداخلي المتوقع لهذا المشروع نحو 12%.

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

رائع. وعلى صعيد التحديات قصيرة الأجل، لا تزال هناك اضطرابات كثيرة تؤثر على حركة الرحلات الجوية، بل إن بعض المشكلات قد شهدتها المملكة العربية السعودية أيضًا. وفيما يتعلق بتوفير العاملين للمشروعات الجديدة ونقلهم من مواقع العمل وإليها، فهل يُحتمل أن يشكل ذلك تحديًا قد يؤثر سلبًا على أداء الشركة خلال الربع الرابع؟

عبد الرحمن محمد الخنه (الرئيس التنفيذي للمجموعة)

نعم، لكن هذا الأمر لن يؤثر على نتائج الربع الرابع، بل أعتقد أنه يمثل تحديًا تشغيليًا. فعلى سبيل المثال، عندما نتلقى طلبات من المملكة العربية السعودية، نحاول تلبيتها من خلال السوق المحلية، وقد لا يكون هذا الخيار تنافسيًا للغاية من حيث التكلفة، إلا أن العملاء يقدرون بشدة ما نقوم به.

ولأضرب مثالاً عمليًا للغاية، إذا احتاج أحد المستشفيات إلى ممرض وتعذر استقدامه من الخارج، فقد أضطر إلى دفع مبلغ إضافي يتراوح بين 10% و15% فوق السعر السائد للممرض في السوق، على أن يتحمل العميل هذه التكلفة الإضافية.

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

مفهوم. أود التذكير مجددًا بأنه بإمكان من لديه أي استفسار استخدام خاصية "رفع اليد" أو كتابة سؤاله في خانة المحادثة.

يبدو أنه لا توجد لدينا أي أسئلة أخرى في الوقت الحالي يا سيد عبد الرحمن. لذا أود أن أحيل الكلمة إليك لإبداء أي ملاحظات ختامية من جانبك.

عبد الرحمن محمد الخنه (الرئيس التنفيذي للمجموعة)

بالنسبة إلى ملاحظاتي الختامية، فأود التأكيد مجددًا على أن الوضع الجيوسياسي والقرارات المرتبطة بالحكومة الأمريكية يمثلان تحديًا أمام أعمالنا، ولذلك نعمل على إعادة هيكلة المؤسسة بما يجعلها أكثر قدرة على الصمود في مواجهة مثل هذه التحديات. وفي الوقت نفسه، لا يزال لدينا قدر كبير من التفاؤل بشأن المبادرات التي نعمل عليها، ولا سيما في الأسواق الإقليمية، إلى جانب جهودنا الرامية إلى تنويع أنشطتنا في الكويت.

وفيما يتعلق بعنصر الذكاء الاصطناعي الذي أعلنا عن عدد من مبادراته في السوق، فإننا نسعى إلى توظيف تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحسين كفاءتنا وزيادة مرونتنا وسرعتنا في تلبية احتياجات عملائنا. ولا يقتصر الأمر على ذلك فحسب، بل سنبدأ أيضًا في الترويج لخدمات الذكاء الاصطناعي باعتبارها جزءًا من مجموعة منتجاتنا. وأعتقد أننا حققنا نجاحًا كبيرًا في هذا المسار؛ إذ أصبح لدينا العديد من الفرص والعملاء المحتملين، سواء فيما يتعلق بالجهات المتعاقدة مع الحكومة الأمريكية أو الجهات المحلية.

ونعمل على الاستفادة من قاعدة عملائنا الحالية، وهو أمر يدعو إلى التفاؤل في ضوء ما حققناه خلال الشهرين الماضيين. ونمتلك أيضًا مجموعة من الفرص والمشروعات قيد التطوير ضمن مشروع المطلاع الذي نتوقع أن يكون أحد أبرز إنجازاتنا في عام 2027، وهو ما نتطلع إلى تحقيقه. وكلما زاد عدد هذه المشروعات ودخلت حيز التشغيل، توافرت لدينا التدفقات النقدية واتسع نطاق نمونا في هذا القطاع أيضًا.

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

رائع. شكرًا جزيلًا لك يا سيد عبد الرحمن، ونشكر أيضًا سيد أحمد. نُقدّر لكما تخصيص هذا الوقت لنا.

أحمد شوقي (المدير المالي للمجموعة)

شكرًا جزيلًا لك.

فهد شيخ (ميسر المؤتمر)

شكرًا لك. إلى اللقاء.

عبد الرحمن محمد الخنه (الرئيس التنفيذي للمجموعة)

شكرًا لك.

NetRoadshow Event Transcript

Beyout Q3 2026 Analysts Conference

Fahad Shaikh (Moderator)

Good morning and good afternoon, everyone. Welcome to Beyout Holding's Third Quarter 2026 Results Conference Call. My name is Fahad Shaikh, and I will be your host for the call today. Representing Beyout, we have the pleasure of having with us Engineer Abdulrahman Al Khannah, Group CEO; and Mr. Ahmed Shawki, Group CFO. Before we begin, I would just like to bring your attention to the disclaimer, which is up on the screen right now. I would now like to hand the call over to Mr. Abdulrahman to take things forward. Thank you.

Eng. Abdulrahman Al Khannah (Group Chief Executive Officer)

As always, thank you, Fahad. Similar to every quarter conference, I always like to start with who we are. So, it's like a little brief of what we do in Beyout. So, any new joiners who wants to know more about Beyout, always take, like, the first 10, 15 minutes in explaining who we are. Beyout consists of two main activities. The first activity is the real estate in which we are becoming a development real estate player in the Kuwaiti market in addition to our traditional real estate, meaning owning our own properties.

Again, there are lots of activities within that arena, and you would see even during the quarter updates on strategic projects that we participated, and we had the luck in winning those projects. The second activity, which is the human resources. We are an integrated human resource solution provider associated with life support. So any international, only multinational companies that works in the region that we operate in. We operate in seven different countries. we are able to fulfill, what we call it, a one-stop shop for all their human resource need. KRH is the dominant revenue provider, which is the human resource within Beyout.

The third slide, which I also always keep an eye on as in every quarter, is a project or a big project under the real estate arm called Beyout Plus. This is a 250,000-square-meter of retail showrooms, offices, 3PL open yards, and restaurants. So, what I would say, one of the biggest, if not the biggest, city in Kuwait, near the biggest city in Kuwait, which is Mutlaa. Mutlaa is expected to have 20,000 to 28,000 number of properties and nearly in 2030, one million population in that particular area. Speaking of which, we are the only, I would say, property, commercial/retail property in this area. We believe that this project that we speak about every quarter is extremely important in looking at the potential and the value of the company.

The next two slides is a bit explanation about what is Beyout Plus is from a branding perspective and the location perspective. Again, the identity of Beyout Plus is a one-stop shop for any requirement or any need for the houses that is super associated with an experience. So, it's not like only fulfilling your needs, but you go to a place where you fulfill all your requirements in terms of building materials, furnitures, aluminum, interior designers, all what you need is in one place associated with many retail experience and many, I would say, family experience, where you see a grocery market, where you see kids entertainment section, where you see a gym. So that's why we call it an experience in which you fulfill your needs in a very decent and nice experience.

And Slide #10, a couple of slides, if you don't mind, Fahad, is our construction update. We are at 63% progress. Again, our launch is going to be quarter 3 next year. We are around 34% of occupancy. It's already leased, and we still have a year before opening. We have large demand for anchor tenants and our marketing and sales team are, I mean, receiving lots of inquiries to fulfill such capacity within the building. Again, those pictures that you see on the right are new pictures. You see the building is already almost completed. You see the -- start seeing the finishing work inside and outside the building.

Now, into the third quarter key highlights. We achieved revenue during this year, first nine months, KWD 63 million with, I would say, a slight decline. We've spoke, I mean, a couple of quarters ago about the impact that happens due to the war and due to the change of the presence of some of the contracts that we used to serve for the U.S. Army, though those declines happened since, I would say, November last year, we still maintain to have a stabilized, I would say, revenue coming from our local market, achieving KWD 7.3 million of net profit, which, again, some of the ideas that we are planning to do is how to improve our efficiency and costing when it comes to the different segment of revenue or type of contracts that we have.

Again, we still -- we recorded KWD 23.5 million of new projects that we won during the year. Again, there is a specific slide speaks about our pipeline and our win rate. I would like to leave this for more details in the slides. Even in qualifying opportunities, we are at KWD 241 million of qualified opportunities, out of which 104 are in advanced stage in bidding, and that's -- again, that's part of the pipeline that we try to build. And you would see also in that -- in the slide of the pipeline where do we stand, our hit rate, our win rate grown from 34% last year -- from 18% last first half to 34% all year long because of the -- again, the spike happened in the third quarter.

One of the key things that we always focus on is our regional growth and our regional revenue. Our regional revenue grown by 43%. We would be giving you the details of each country in the coming slide, of course. So that's the slide of the pipeline. We are at KWD 23.5

million. Again, we always target between KWD 60 million to KWD 75 million of project to sustain our growth for the future.

We had -- if you see the middle table before speaking about the -- achieving the deadline, if you see in the middle table, in quarter 2, we had a very slowdown in awards, and that's due to the geopolitical situation happened in the region. So, there was no calls coming from the government or our clients in awarding contracts. We've seen very strong movement in quarter 3. We hope we keep the momentum towards quarter 4, and we're still seeing the momentum. Our hit rate, again, has grown 34% out of value. So, every dollar that we bid, we win 0.34 of that. Out of number of opportunities, we have also a very significant number. So, we always track those two because we want to maintain a very decent ratios in terms of winning.

So, that's our pipeline. Again, we spoke about the KWD 241 million in qualified opportunities. We are discussing KWD 114 million of projects. Again, we won KWD 24 million out of, again -- and KWD 47 million, we lost those contracts. So that is the winning rate that we spoke about earlier. Again, when we spoke about the regional growth, what you see here is, again, how the performance of each country and the growth of each country. So, you see Saudi Arabia is always the superstar in the past two years. We've been growing almost 100% on a yearly basis.

Qatar has been impacted because, again, Qatar has a good exposure of the U.S. government contracts, similar to Kuwait. Bahrain has grown. Jordan has grown. Also, UAE is the second superstar that we have. Those two countries, in particular, we're growing because most of the contracts that we are having there is a local contract. So, that's why we are growing on those countries.

In the next slide, you see the entire performance of the region. So, out of the total revenue of KRH, we have 16% of the revenue coming from the region. If you compare this three years ago, it used to be 2%. So, we are growing regionally, though also the Kuwaiti portion is growing. Again, the superstar is the Saudi market. Saudi market is almost reaching 10% of our entire revenue followed by Bahrain, Qatar, and UAE. If you ask me my opinion, I think UAE, you would see it in the next year or so is growing even faster because we have already obtained the license to do the manpower and the services that we provide. So, we expect UAE market also to grow similar to the Saudi market.

On the REH side, again, one of the key projects that we won is Al-Muthanna. We've been speaking about the Al-Muthanna in the past two, three quarters. We're still in the engineering stage of Al-Muthanna. This is a very historic, iconic, and a very important project that we own 40% of along with our partners. Again, it's two years plus 15 years of investment, two years of grace period of construction. We are at the, again, I would say, super engineering fast track

stage where our engineers are making full assessment and making the designs. And hopefully, we would be able to perform it or to open it by April 2028. That's it basically. And now I'll move the mic to Mr. Ahmed Shawki, who is going to speak in detail about our financial performance.

Ahmed Shawki (Group Chief Financial Officer)

Thank you, Eng. Abdulrahman. We are talking in the following three slides about the performance of Beyout for the nine months of 2026. Revenue has been achieved in the nine months were about KWD 63 million. It's a little bit less than compared to the same period in 2025, we have been reduced by 0.6%. As a human resources, the significant revenue achieved from the human resources business, which is about 88% and 12% from the real estate. EPS for the company in the first 9 months is about 24.23 fils. And about the CAGR, we are talking about the last three years, we have been increased by about 6%.

In the second slide, also talking about the ratios of the income statement. The gross profit has been declining caused by the diversification of the contract between the local and non-local, we achieved KWD 13 million with a gross profit 20.6% compared to the nine months 2025, it was KWD 17 million, which was 26.8% for gross profit. EBITDA also has been reduced. We're becoming now KWD 13.4 million with a 21.3% -- compared to last year, the same period, it's KWD 17.1 million with 27%. And the net profit, we have been achieved in the KWD 7.3 million with 11.5% from the top line.

Compared to last year, it was KWD 9.2 million with 14.5%. EPS has been mentioned in the previous slide, 24.23 fils, compared to last year, the same period, it was 30.65 fils. In the last slide, we are talking about the key highlights about the balance sheet. It has been achieved KWD 25.6 million total assets which increased compared to last 31st December 2025 by KWD 27 million. This is coming from the progress achieved in Al Mutlaa. That's why the annualized return on average assets becoming because Mutlaa not generate income.

We have been achieved in the first nine months 4.5% average -- annualized return on average assets compared to last year, it was 6.3%. The equity has been increased, becoming now KWD 55.4 million compared to the 31st December 2025, it was KWD 51.2 million with the increase by 8.3%. Annualized return on average equity, it's for the first nine months 2026, 18.2% compared to last year, it was 23.3% for nine months of 2025. The bank debt has been increased from KWD 74.8, it was in December '25, it reached KWD 100.2 because of Mutlaa, this 34%, the progress happening in Mutlaa reflected in the bank. That's why the percentage bank debt to assets increased from 32.8% from the total asset as 31st of December 2025. We have been now in September 2026, 39.2% from the total assets. That's it. Thank you.

Fahad Shaikh (Moderator)

Thank you, Mr. Abdulrahman, and thank you, Mr. Ahmed for the presentation. Now, we will open it up for questions. Just as a reminder, if anyone has any questions, you can either raise your hand or you can also type in your question in the chat box. Thank you. Mr. Abdulrahman, maybe I can kick off with one. I mean, obviously, there's been a change in business mix from U.S. government to more local, kind of, contracts. How are you seeing things play out? I know the geopolitics is quite fluid. But if we take a two, three-year view, do you think margins could go back to where they were because of more U.S. government business? Or is this now the new normal, which we should expect at least over the next couple of years?

Eng. Abdulrahman Al Khannah (Group Chief Executive Officer)

Let me split my answer, Fahad, into two. I think strategically that we should learn from such experience to prepare for the worst. So, if you ask me within our own organization, we're trying to restructure, and hopefully, and I think you will start seeing that impact on the restructure on the G&A of the company starting first quarter of next year to prepare for the worst. Now two, three years down the road, again, if the U.S. government business grow, and again, there are some hints that things -- I mean, is hinting -- toward coming back, now, would it come back similar to the level and the volume that used to be like two, three years ago? Personally, I don't think so.

I think it will start somewhere, and it will gradually grow with the natural growth of the presence, and the relationship -- and the geopolitical relationship that we have in our countries. So, conservatively, we need to plan for the worst. Actually, when it comes to margins, we need also to understand that the local business market in a country like Saudi Arabia or a country like Emirates is better than government projects that we have in Kuwait. So, we would also plan our mix of project margins in which we would be expecting an improved margins when we speak to, again, the non-USG type of business, while we're still very optimistic on the USG type of business. So, if it comes back, then we're going to return to our, again, same mix of margins between the U.S. government and the non-U.S. government.

Fahad Shaikh (Moderator)

Great. Thank you. And then just following up on that, roughly what percentage of KRH's business is right now U.S. government? And is there any risk that there's one very -- something very profitable in there, which could -- there's a risk of it going away?

Eng. Abdulrahman Al Khannah (Group Chief Executive Officer)

If I take a snapshot of, I would say, October, we are around maybe 5% of our business coming from the U.S. government.

Fahad Shaikh (Moderator)

That's a significant decline compared to what it used to be.

Eng. Abdulrahman Al Khannah (Group Chief Executive Officer)

Yes. I mean it used to be, like, 60% or 50% in the last year. So, we have a significant drop in the U.S. government business, which we announced, I mean, between November to July.

Fahad Shaikh (Moderator)

Understood. And majority of -- the work that you're getting in Saudi, UAE, is majority of this private market or non-U.S. government?

Eng. Abdulrahman Al Khannah (Group Chief Executive Officer)

Non-U.S. government, yes. We still receive inquiries for U.S. government work, which we are bidding and we are winning. But again, we are comparing where we used to spend -- I mean, the spending on the project are large in terms of value. But what we are seeing right now, the trend is, like, 6 to 12 months type of contract, which is not significant in size. We still have good margins on them, but I think that is so much related to the geopolitical tension. So, I don't think that the government is willing to push for a long-term project while we still see the war is still open. I think maybe post the war, there will be a good movement towards rebuilding the bases and probably getting the base operation back to where it was before.

Fahad Shaikh (Moderator)

Perfect. Thank you. If anyone else has a question, if you could please either raise your hand or you can also use the chat box to send in your question. Maybe, Mr. Abdulrahman, a bit more detail on the financial aspects of the new real estate project that you're doing. Just as a reminder in terms of you own 40% of it, what the total CapEx outlay is? What kind of returns can we expect from this once it comes online?

Eng. Abdulrahman Al Khannah (Group Chief Executive Officer)

For the Al-Muthanna, the CapEx expected around KWD 23 million, out of which 80% is debt and agreed with Boubyan Bank.

Eng. Abdulrahman Al Khannah (Group Chief Executive Officer)

So, 80% of that 23 million is supported by the bank. The equity is already put. We put a capital of KWD 5 million. Out of KWD 5 million, we already have KWD 2 million. The rest is for our partners. Our projected IRR of that project is around 12%.

Fahad Shaikh (Moderator)

Perfect. And just again, maybe looking at more the short term, there are a lot of disruptions taking place still on the flights. Even, I mean, in Saudi, there have been some issues there. So, in terms of deployment on new projects, getting people in and out, are you -- is that something which could be a headwind in the fourth quarter?

Eng. Abdulrahman Al Khannah (Group Chief Executive Officer)

Yes. It's not a hit in the quarter. I think it's an operational issue. I mean, when we have inquiries from Saudi, for example, we try to fulfill it from the local market. So, again, it might be not very competitive, but the clients are really appreciating what we are doing. So, sometimes, again, I'm talking about a very practical thing. If a hospital require a nurse and they can't bring nurse from overseas, so probably I have to pay additional 10%, 15% to the market price of the nurse, which again, it is absorbed by the client.

Fahad Shaikh (Moderator)

Understood. Just as another reminder, if anyone else has a question if -- you could either raise your hand or you can type in your question in the chat box. At this time, Mr. Abdulrahman, it doesn't look like there are any questions. If -- I would just like to pass it on to you if there are any final remarks from your side.

Eng. Abdulrahman Al Khannah (Group Chief Executive Officer)

Well, my final remarks is, again, due to the geopolitical situation and the decisions that was associated with the U.S. government, again, that's a headwind on us, which we structurally are building the organization to be more resilient to such a thing. We still see a lot of optimism when it comes to our initiatives, particularly in the regions and the diversification that we're trying to build as well in Kuwait.

Again, the AI component, which we announced a couple of in the market, we're trying to utilize the AI to improve our efficiency and become more agile and more efficient in fulfilling the needs of our clients. Not only that, but we'll start also to promote the serving AI as part of our product portfolio. We've been, I would say, quite successful in that, where we have lots of leads, whether it is related to the U.S. government contractor or local contractor.

We're using our existing client base, which, again, is a bit promising as we stepped in, in the last couple of months. In addition to that, again, the pipeline that we have in Mutlaa project, which is going to be the big achievements that we expect in 2027, is something we look forward to. The more we have those projects, the more they become operational, then we will have the -- again, the cash flow and the breadth of growing that sector as well.

Fahad Shaikh (Moderator)

Perfect. Mr. Abdulrahman and Mr. Ahmed, thank you so much for your time. We really do appreciate this.

Ahmed Shawki (Group Chief Financial Officer)

Thank you very much.

Fahad Shaikh (Moderator)

Thank you. Bye.

Eng. Abdulrahman Al Khannah (Group Chief Executive Officer)

Thank you.