

نص /المؤتمر الهاتفي لتحليل النتائج المالية لشركة العيد للأغذية للربع الرابع من عام 2022/ والعام كاملاً

[00:00:00] السيد متعب المسعود: مرحباً بكم جميعاً ، يسعدني أن التقى بكم اليوم، وأشركم جميعاً على انضمامكم إلينا. اسمي متعب المسعود ، وأنا مدير علاقات المستثمرين في العيد للأغذية ، وسأبدأ الحديث بعرض جدول أعمالنا لليوم، والذي سنناقش من خلاله أولاً ديناميكيات العيد للأغذية والعوامل المساعدة والمعاكسة التي طرأت على السوق الغذائي خلال عام 2022 ، ثم سننتقل الى تحليل الأداء التشغيلي والمالي للشركة في الربع الرابع من عام 2022 والعام كاملاً ... لنبدأ بديناميكيات العيد للأغذية .

[00:00:34]السيد متعب المسعود: عندما يتعلق الأمر بديناميكية أعمالنا ، فإن أول مايجب تسليط الضوء عليه، هو أن عام 2022 كان نقطة تحول بالنسبة لشركة العيد للأغذية بما تضمنه من تغيير في طريقة تفكيرنا وتوقعاتنا ، خصوصا بعد اطلاق استراتيجية التوسع الإقليمي أهداف 25_ وتنفيذها فعلياً بدخول الأسواق الغذائية في دبي والسعودية ، فيما كانت النقطة الثانية وضع أسس متينة لتنوع تقسيم الأعمال على المصادر المدرة للدخل.

[00:01:14]السيد متعب المسعود: الآن بالنظر إلى الوراء في عام 2022 ، كان لدينا عدد من العوامل المساعدة التي أثرت بشكل إيجابي على أعمالنا. أولها كان الأداء المتميز للشركات التابعة ، التي سجلت نمواً بنسبة 99% من نهاية عام 2021 حتى نهاية عام 2022. اما العامل الثاني فكان تعزيز التوسع والتنوع لسلة منتجاتنا وهو ما بدأ فعلياً في عام 2021 لتشمل منتجات جديدة من الحلويات ، الوجبات الخفيفة وخيارات الأطعمة الصحية ، مما أدى إلى مساهمتها بنسبة 23 % في الأعمال التجارية ضمن قطاع التوزيع.

{ 00:02:03} السيد متعب المسعود: واستكمالاً للحديث نوضح هنا العوامل المعاكسة التي أثرت على تجارة المواد الغذائية بشكل عام وأداء الشركة ، كان العامل الأول ارتفاع معدلات التضخم التي ضربت الاقتصاد وقطاع الخدمات الغذائية في الكويت مع بداية عام 2022 ، وذلك قبل انخفاضها إلى 3.15 بحلول نهاية العام ، وكان العامل المعاكس الثاني الذي أثر على التشغيل بشكل خاص خلال الربع الرابع من عام 2022 هو انخفاض مستويات المخزون من الدجاج المجمد ، مع الأخذ بعين الاعتبار أن جزءاً كبيراً من قطاع التوزيع لشركة العيد يقوم على الدجاج المجمد .

وسنستعرض الآن الأداء التشغيلي والمالي للشركة مع رئيسنا التنفيذي السيد محمد المطيري.

[00: 03:02]م. محمد المطيري: مساء الخير جميعاً ، يسعدني وجودكم معنا اليوم في المكالمة الجماعية الثانية ، وسنستعرض أداء أعمالنا. يمكنكم أن تروا في الشريحة الأولى أمامكم أداء الشركة في الربع الرابع من عام 2022 ، حيث انخفض اجمالي الإيرادات التشغيلية بنسبة 30% وبلغت 5,220,000 مقارنة بـ 7,470,000 في الربع الرابع من العام الماضي. كما انخفض صافي الأرباح بنسبة 46%

وبلغت 387,635 ألفاً مقابل 728,819 ألفاً محققة بنفس الفترة في العام الماضي ، أيضاً انخفض هامش صافي الربح لدينا في الربع الرابع لقرابة 23% وبلغت نسبته 7.4% مقارنة بـ 9.8% في العام الماضي ، وسبب تأثر صافي هامش الربح لدينا في الربع الرابع من عام 2022 ، يرجع الى إضافة الكثير من الأعمال و عمليات الاستحواذ الجديدة ، وبناء عليه نتوقع أن تتأثر المساهمة في المستقبل.

[00: 04:19]م. محمد المطيري: ننتقل بعد ذلك في الشريحة الثانية الى تحليل أداء الشركة في الربع الرابع من العام ، وأود الإشارة الى امر سبق ان تحدثنا عنه في المؤتمر الهاتفي الأول لنا معكم وهو أن رؤية واستراتيجية الشركة للمستقبل والتي تبلورت في استراتيجية التوسع الإقليمي أهداف 25 تركز على تقليل مساهمة التوزيع في اجمالي إيرادات الشركة حيث لايزال التوزيع يقود الربح والتدفقات النقدية لدينا، لكننا تمكنا في الربع الرابع من عام 2022 من تقليل مساهمة التوزيع باجمالي الإيرادات والدخل من 74% إلى ما يقرب من 70% ، بانخفاض بنسبة 34% وهي النسبة الأعلى بسبب التضخم ، وسنشرحها لاحقاً لكم بمزيد من التفاصيل. كما نمت أعمال الفروع بنسبة 7% ، والشركات التابعة كانت مساهمتها الإقليمية 24%- في الربع الرابع . وكما ذكرنا ، كان أداء الفروع أقل ، ولكن بدأ في الانتعاش ، وبدأت الشركات التابعة في المساهمة بشكل أكبر في الإيرادات وهو ما يتوافق مع خطتنا .

[00: 05:34]م. محمد المطيري: سنتحدث الآن عن أداء الشركة في عام 2022 كاملاً ، وكما ترون ارتفع اجمالي الإيرادات التشغيلية بنسبة 23% تقريباً وبلغت 28 مليون مقارنة بـ 22 مليون في عام 2021 ، وهو ما يزيد عن 22% المتوقعة. وبلغ صافي الأرباح 2,600,000 مقابل 2,249,000 أي اننا حققنا نمو بنسبة 15.7%. وصحيح أن الربح أقل مما توقعناه ، لكن كما ذكرنا سابقاً نتج ذلك عن التكلفة ، وكذلك التضخم الحاصل وجميع المصروفات التي ساهمت في العمل ، ولكن بشكل عام نجحنا في تنمية إيراداتنا التشغيلية المحققة في عام 2021 بنسبة 23% ، وهذا بالضبط هدفنا وما خططنا لتحقيقه في عام 2022 وبالتأكيد كنا حريصين على تحقيق إيرادات أعلى ، ولكن الأداء في الربع الرابع حال دون ذلك.

[00: 06:51]م. محمد المطيري: سننتقل إلى الشريحة التالية عن مساهمة قطاعات أعمال الشركة المختلفة خلال العام بأكمله والتي توضح عموماً نمو مساهمة الأعمال الجديدة بنسبة 16% حيث انخفض التوزيع من 90% إلى 83.9% ، وهو ما يقرب من 84%. وهذا هو هدفنا ، أن تساهم أعمالنا الجديدة في النتائج التشغيلية ، والتي بدأت تساهم بنسبة 16% من النتائج . بالتفصيل كما ترى ، كما حقق التوزيع 23 مليوناً مقارنة بـ 20 مليوناً العام الماضي وأيضاً ساهمت الفروع بـ 1,08,000 مقارنة بـ 594,000. وكانت الشركات التابعة هي الأعلى ، تقريبا الضعف ، حيث حققت 3,336,000 مقارنة بـ 1,673,000 ، بدأت الأهداف في استراتيجية التوسع الإقليمي اهداف 25 في المساهمة بتحقيق هدفنا المتمثل في دمج دخلنا وتطوير نموذج أعمال عمودي وعدم الاعتماد على مصدر واحد في نموذج العمل. وأعتقد أن الأرقام تظهر ذلك أننا بدأنا في تحقيق ما نخطط القيام به.

[00:08:37]م. محمد المطيري: إذا انتقلت إلى الشريحة التالية ، فهي تتعلق فقط بجزء التوزيع وليس الاعمال الأخرى ، التوضيح التقسيمي هنا عن ما هي سلتنا؟

كما قلنا ، حقق البروتين المجمد ، من الدواجن واللحوم والأسماك ، نموًا بنسبة 12٪ ، وحققت تجارة الأرز والسلع الأساسية الأخرى نموًا بنسبة 17٪. تناقصت البطاطس المقلية والخضروات المجمدة لأننا كما أوضحنا في المؤتمر الأخير أن صعوبة توفر البطاطس المقلية والمحاصيل كانت السبب في هذا الوضع. ومن الأشياء الأخرى التي نركز عليها في تطوير سلة منتجاتنا وتعزيز نموذج عملنا ، السعي لامتلاك المزيد من العلامات التجارية ، والتي ساهمت في النمو بنسبة 23٪ وهذا هو بالضبط ما نهدف إليه ، وتشير الأرقام إلى أننا حققنا ما كنا نصبو إليه ، وهو ما عزز المساهمة في إجمالي النتائج لدينا .

[00:09:48]م. محمد المطيري: الشريحة التالية عن الأداء المالي ، كما ترون رأس المال العامل ، فهو تقريبًا لا يتغير كثيرًا ، ولا يوجد استثمار كبير العام الماضي ، لأننا ركزنا على رأس المال التشغيلي . أيضا ارتفع الدين من 6,340,000 إلى 7,968,000 نظرًا لوجود قرض جديد تم الحصول عليه خلال السنوات الماضية لتغطية تكاليف تشغيلية للشركة. لكن بشكل عام ، كما قلنا في المرة السابقة ، لا تزال مساهمة القروض في نموذج عملنا بنسبة 36٪ ، وهي أقل من المعتاد في هذا النوع من الاعمال ، والتي عادة ما تتراوح من 60% إلى 90٪ ، وبالتالي فهي منخفضة جدا لدينا، فنحن نريد المحافظة على القروض عند الحد الأدنى قدر المستطاع خصوصا مع معدل التضخم ، ومع ذلك ، في بعض الأحيان تحتاج الشركات إلى الحصول على قروض لأن التوسع في العمليات يحتاج إلى ذلك.

[00:10:55]م. محمد المطيري: إذا انتقلنا إلى الشريحة التالية ، وهي لمحة عامة عن الأسهم ، وما تقترحه اجتماعات مجلس إدارتنا كاستراتيجية لتوزيع الأرباح. حيث نقدم 5٪ نقدًا و 10٪ أسهم منحة ، وكاستراتيجية أخرى ، نريد المحافظة على توزيعات أرباح واضحة نطمح أن يكون ما نربحه أكثر من 70٪ ، وكذلك تعزيز السيولة للمساهمة في إجمالي الأرباح ، والتي كانت 30٪ وأصبحت الآن قرابة 53٪ ، وهذه هي الطريقة التي نريد الحفاظ عليها. وأيضًا أكثر من ذلك في الواقع ، فما نكسبه نمنحه أرباحًا للمساهمين.

[00:11:46]م. محمد المطيري: هذه هي أهدافنا والى وأين وصلنا ، وكما قلنا ، هدفنا هو تقليل مساهمة التوزيع إلى 50٪ من الأعمال مع إتاحة الفرصة للأعمال الأخرى المتبقية بالمساهمة بصورة أكبر ، لتساهم جميعها في مضاعفة أرقامنا ، وتحقيق نمو بنسبة 100٪.

شكرا على الوقت والآن لننتقل الى الأسئلة.

[00:12:15]المشارك 1: شكرًا لك. إذا كنت ترغب في طرح سؤال وقمت بالانضمام عبر الهاتف ، فيرجى الضغط على رقم 1 . إذا غيرت رأيك ، يرجى الضغط على رقم 2. إذا كنت مستعدًا لطرح سؤالك ،

فالرجاء التأكد من إلغاء خاصية كتم صوت هاتفك. بالنسبة لأولئك الذين انضموا عبر الإنترنت ، يرجى كتابة سؤالك في مربع الأسئلة والأجوبة. وللتعقيب اضغط على 1 في الهاتف ، أو اكتب سؤالك في مربع الأسئلة والأجوبة. نأخذ لحظة للسماح بتسجيل الأسئلة.

[00: 13:33]المشارك 2: إذا جاز لي. أرى أنه لا يوجد سؤال حاليًا في مربع الدردشة ، لكن لدي سؤال. لماذا انخفضت الإيرادات التشغيلية بنسبة 30٪ خلال الربع الرابع؟ رغم جهودكم في التوسع واطلاق علامات جديدة شكرًا لك.

[00: 14:02]م. محمد المطيري: نعم أشكرك على سؤالك ، وهو سؤال جيد حقًا لأنه رقم كبير كأداء ، وأنا أتفق معك ، لكن هذا كان لأسباب عديدة. أولاً ، سبق أن ابرزناها في مكالمتنا الهاتفية السابقة ، تأثرت المبيعات لدينا بالأسعار المتزايدة نتيجة للتضخم. وكما أوضحنا سابقًا في نقاطنا فيما يتعلق بتوافر المخزون من اللحوم المجمدة ، خلال العام الماضي كان هناك ارتفاع كبير وهبوط بأسعارها ، وهو ما لا يحدث عادةً ربما كل 10 أو 15 عامًا تقريبًا ، لكننا واجهناه في العام الماضي ، وسبق ان واجهناه في عام 2008 ، حيث ارتفعت الأسعار بنسبة 50٪ ، ثم انخفضت مرة أخرى إلى 30٪. هذا لا يحدث أبدًا ، عادة ، يحدث ذلك بنسبة 5٪ كحد أقصى ، 10% أو 8٪. هذا ما هو موجود في شركات السلع الأساسية ، وهذا ما نعرفه ونختبره.

لكننا تعاملنا مع الموقف من خلال خبرتنا التي تمتد لـ 20 عامًا في العمل ، فإننا نعرف كيف يحدث ذلك . ولهذا السبب ما أعنيه هو أنه عندما تنخفض الأسعار ، فمن المؤكد أنها ستؤثر على سعر البيع الجديد والتكاليف والأرباح . هذا ما كان يحدث. ومع ذلك ، حافظنا على تكاليفنا ولم يؤد ذلك الى أرقام سلبية ، وما زلنا إيجابيين.

نعم ، إذا قارنا النتائج الحالية بالعام الماضي ، فإن الأرقام سلبية ولكن أداؤنا كان مربحًا ، حتى لو انخفضت النسبة إلى 7.4% ، فإنها لا تزال غير سلبية. ومع ذلك ، فقد اتخذنا إجراءً بشأن ذلك وعملنا باحترافية عالية لتقليله. وأيضًا جزء من هذا أننا قدمنا القطاعات الجديدة والشركات في السلع والمجمدة ، وهذا هو الغرض الرئيسي. إذا رأيت أرقام نمو العام الماضي ما يقرب من 5.3 مليون ، مقارنة 22 مليون إلى 28 مليون. لذلك في 5.3 مليون ، كانت مساهمة الأعمال الجديدة تقريبًا 42٪ ، وهذا ما نهدف إليه ، لتنويع الأعمال التجارية مع استمرار وجود الأعمال الأساسية ، مع نموها ، وهذا ما أبرزته حول الأخرى والعلامات التجارية ، وأن هذا الجزء قد بدأ يساهم وهو ينمو. لذا نلخص الجواب ، إنه بسبب التقلبات غير المتوقعة التي تحدث للسوق ، وبسبب الحرب ، وبسبب سلسلة التوريد ، وبسبب التضخم. فكل هذه العوامل أثرت علينا وكان الأمر غير متوقع وكان تقلب الأسعار كبيرًا. ومع ذلك ، لاحظنا أن الأمور تعود إلى طبيعتها من ديسمبر فصاعدًا.

[00: 17:23]مشارك 2: مفهوم. شكرًا جزيلًا على التفسير. لدينا سؤال في مربع الأسئلة والأجوبة من Ankit Bansal، من Sancta Capital. وهو يسأل عما إذا كان رأس المال العامل يمثل نحو 98٪

من الإيرادات في عام 2022 ، وكم يمكن أن يكون بحلول عام 2026 بمجرد تحقيق خطة التحول الاستراتيجية؟

[00: 17:58]م. محمد المطيري: نعم. ترى أن رأس المال العامل هو 90% تقريبًا ، وانخفض إلى 97% والآن 98%. سؤالك لا أريد أن أقول غير واضح ، لانه يتعلق بشيء بعيد جدًا لا يمكن توقعه . ومع ذلك ، فقد توقعنا الأشياء بناءً على الاحتياجات. كما ذكرنا ، نقوم بزيادة رأس مالنا كشركة العيد للأغذية ، قبل ثلاث سنوات كان رأسمالنا 10 ملايين ، واليوم يبلغ رأسمالنا 17 مليونًا تقريبًا. لهذا السبب نعطي المزيد من الأسهم المجانية لزيادة رأس المال لاستيعاب خططنا التوسعية ورأس المال العامل المطلوب للأعمال. هذا رقم واحد. ثانيًا ، ما ذكرناه في القروض التي تزداد مع ذلك مازالت لديها نسبة 36% وهي أقل من النسبة العامة لمثل هذه الاعمال. نريد تقليل استخدام القروض ، خاصة الآن ، هذه في الواقع استراتيجيتنا قبل التضخم ، وزيادة سعر البنك ، ومع ذلك ، لدينا فريق مالي ، وسنعمل وفقًا للاحتياجات والمتطلبات ، وبالتأكيد نريد الحفاظ على رأس المال العامل الصحي لتلبية جميع عمليات الاستحواذ أو التوسع أو التأسيس بناءً على الاستراتيجية التي نضعها.

[00: 19:39]المشارك 2: حسنًا ، شكرًا لك. سؤالنا التالي من محمد الطالب Ajeej Capital وتساءل هل يمكننا الحصول على تحليل أكثر وضوحاً لقنوات هوريكا ، وما هي المناطق نجحتم في تحقيق نمو فيها والأخرى التي لم تصلوا إليها بعد ؟

[00: 19:58]م. محمد المطيري: نعم ، هذا سؤال جيد جدًا في الواقع. في خدمات الطعام أو لنقل قطاع المطاعم ، HORECA هو القطاع المتخصص ، ولهذا السبب قدمنا أنفسنا للقطاع المتخصص. القطاع يعتمد تقريبًا على اللحوم الأمريكية والمنتجات عالية الجودة ، وهي بعيدة عن السلع الاستهلاكية أو الأساسية ، وهذا بالضبط ما نهدف إليه ولهذا السبب أسسنا شركة من أجله. نعم ، إنه قطاع ذو هامش ربح مرتفع للغاية وهو متقلب مقارنة بشركات السلع الأخرى. أي منطقة؟ في معظم المناطق ، كما ترى ، كانت الشركات التابعة واحدة من المساهمين الجيدين في الأعمال التجارية ، فهي تقارب 11.8% ونموها كما ذكرنا سابقًا كان 99%. لقد تأخرنا في السعودية بمنطقة إقليمية ، ومع ذلك ، لم يكن إنشاء أعمال جديدة ، خاصة في السوق السعودية ، أمرًا سهلاً ، لذلك أخذنا وقتنا ، وأيضًا بسبب التقلبات الكبيرة التي حدثت خلال تلك الفترة في شركات اللحوم المجمدة. قلنا دعنا نتمتع بالوضوح ودع الأمور تهدأ وأعدنا الأمور في هذه الأثناء في نوفمبر وديسمبر. لذلك في يناير من العام الجاري بدأت اعمالنا تسير على ما يرام في السعودية بمنطقة ، ورأينا أن الاعمال وضعت على الطريق السليم . بالعودة إلى سؤالك ، إذا كنت تريد مني أن أوضح إجابتي أكثر ، فإننا نتوقع نموًا من عملياتنا للتوسع الإقليمي بنسبة 150% تقريبًا ومرة أخرى زيادة مساهمة القطاعات الأخرى من 16% إلى 24% ، ولذلك نريد تخفيض مساهمة التوزيع من 84% الحالية إلى 76%. كما ذكرنا ، نحن نخطط لتنفيذها ونبدأ في المساهمة في العمل بما نريده وفقًا لاستراتيجية أهداف 25 ، وهذا بالضبط ما نهدف إليه وما بدأنا نحققه.

[00: 22:38]المشارك 2: رائع ، شكرًا لك. سؤالنا التالي من Rajat Bogchi من شركة NBK Capital يقول إنه لا يزال في طور التعرف على الشركة ويسأل ، هل يمكنك ان تحدثنا عن بعض استراتيجيات النمو في عام 2023؟

[00: 22:53]م. محمد المطيري: هذا سؤال جيد جدا. في عام 2023 ، نتوقع نموًا بنسبة 14% ، و 2.5% ستاتي من التوزيع ، لذلك لا نتوقع المزيد ، بسبب الاستقرار أو لا نريد أن نضع هدفًا لهذا القطاع لأننا كما قلنا نريد تقليله كاستراتيجية ، لكننا وضعنا المزيد من الأهداف على أعمال أخرى ، مثل الفروع ، نتوقع نموًا بنسبة 50% ، ونموًا بنسبة 55% من الشركات التابعة ، و 150% من العمليات الإقليمية . هذا ما سيؤدي إلى 24% من مساهمتنا وسيأتي من كل نماذج الأعمال هذه ، 76% سيأتي من أعمالنا. إذن هذه هي استراتيجيتنا ، وهذا ما نهدف إليه ، نتوقع نموًا قدره 3,750,000 ، حيث 85% من هذا الرقم سيأتي من نموذج الأعمال العامودية الجديدة التي ستتم إضافتها و 15% من الأعمال العادية. هذا هو هدفنا وبما أننا نجحنا العام الماضي في جعله من 58% إلى 42% ، فإننا نريد أن نجعله هذا العام من 85% إلى 15% . هذه هي الصيغة التي توضح كيف نمضي قدمًا.

[00: 24:28]المشارك 2: حسنًا ، شكرًا لك. لدينا سؤال آخر من أحد المشاركين ، وقد سئل ، هل يمكنك أن تعطينا لمحة عامة عن توقعاتك لمعدلات التطور في الإيرادات والارباح في عام 2023؟

[00: 24:42]م. محمد المطيري: نعم فعلا كما هو مذكور في الأرقام نتوقع تحقيق ما يقارب من 32 مليون باجمالي الإيرادات ونتوقع ان يعود هامش النمو الإجمالي الى 17% و 18% ومع مساهمة القطاعات الجديدة هو قد يأخذنا إلى 19% ، وهذا ما نهدف إليه. في مؤتمرننا السابق ، قلنا أن الهدف من استراتيجية أهداف 25 والقطاعات التجارية الجديدة التي أضفناها هو زيادة هامشنا الإجمالي إلى 22% ، وهذا هو هدفنا لعام 2025 ، والذي سيؤدي بالتأكيد إلى تحسين صافي هامش الربح لدينا ، والذي تتراوح نسبته الآن من 9 إلى 10% . لذلك في عام 2023 ، نتوقع نفس الأرقام 17% 18% كهامش إجمالي وستكون الأرباح الصافية بين 9.5% إلى 10.5% وهذا هو النطاق الذي نتوقعه.

[00: 26:02]المشارك 2: ليس لدينا أي أسئلة أخرى في مربع الدردشة. لورين ، هل لديك أي سؤال على الخط؟

[00: 26:08]مشارك 1: لا توجد أسئلة مسجلة على خط الهاتف.

[00: 26:14] المشارك 2: حسنًا. ربما إذا لم يكن هناك المزيد من الأسئلة يمكنني طرح سؤال واحد. فيما يتعلق بتوقعات نمو الإيرادات لعام 2023 ، أود أن أسأل عن قيمتها من حيث الأسعار والكميات ، وأيضًا ما هو رأيك في الأسواق التي ستكون الأعلى نموًا وما هي الأسواق التي تمثل تحديًا من وجهة نظرك؟

[00: 26:35]م. محمد المطيري: مرة أخرى كسلعة ، سيكون الكم والسعر معًا. هذا هو معدل النمو بنسبة 14% في العام الذي نخطط له. و نتوقع أن يكون السوق السعودي أعلى الأسواق الإقليمية نموًا ، أما

بالنسبة للمساهمة ، كما قلنا سابقاً ، ستظل شركات التوزيع تساهم بـ 24 مليوناً من 32 مليوناً. وهناك دائماً تحدٍ في العمل بالتأكد ، لكننا في هذا المجال منذ ما يقرب من 30 عاماً ، لذلك لدينا وسائل وخبرة للدراسة والتنبؤ والاستشعار ورؤية ما يحدث واغتنام الفرص إذا كان هناك شيء ما ؟ ، أو تبطئ إذا كان هناك شيء متوقع. هذه هي تجربتنا ، وهذا ما نملكه من معرفة ودراية هي الطريقة التي نواصل من خلالها في النمو . كما ترى العام الماضي ، كان لدى العيد أعلى الإيرادات في تاريخها وكانت أعلى صافي ربح ، وكانت أرقامها جيدة ، وكل ذلك لن يتحقق إلا إذا كان لديك فريق مناسب ، وتوقع جيد للأشياء ، وشركات تابعة جيدة والشركاء في الشركة التي تستثمر فيها وتبدأ في المساهمة بعملك.

[00: 28:08]المشارك 2: شكراً لك ، وسؤال أخير في النهاية . كنت أتساءل كيف تنظر إلى الهوامش التشغيلية وسبل النهوض بها، وهل تتوقع أي ضغوط أو تحديات لتحقيق النمو المتواصل وأين تعتقد أنه يمكنك خفض التكاليف؟

[00: 28:22]م. محمد المطيري: نعم ، أعتقد أننا أجبنا على هذا السؤال ، ولكن كما قلت سابقاً ، فإننا سنعود إلى الهامش الإجمالي التشغيلي الطبيعي لدينا وهو يتراوح من 17% إلى 18% أو 19%. وبغض النظر عن التقلبات ، فقد تم بالفعل إضافة الأعمال الجديدة والمساهمة فيها ، نتوقع نمو بقيمة 3,750,000 لتصل إلى 32 مليون ، 85% منها من نموذج الأعمال العامودية الجديدة. هناك هامش أعلى مما هو معتاد في سوق التوزيع. لا أريد إعطاء أرقام حتى يكون لدي التزام هنا ، ولكن كما قلت ، رؤيتنا هي أن نذهب إلى 22% كهامش إجمالي ، وهذا هو هدفنا الذي نعمل على تحقيقه . وسنجره مع العديد من القطاعات ، من توزيع أعمالنا الأساسية ، ومن الشركات الجديدة التي أضفناها ، ونهدف أيضاً إلى تحقيق هامش صافي يتراوح بين 11% و 12%. هذا هو بالضبط هدفنا واستراتيجيتنا.

[00: 29:38]المشارك 2: شكراً لك. شكراً لك على التفسير. ليس لدي أي سؤال آخر في مربع الدردشة. لورين ، نعود إليك ، إذا كان لديك أي شخص ينتظر ؟

[00: 29:48]مشارك 1: ليس لدينا أي أسئلة مسجلة على خط الهاتف.

[00: 30:09]المشارك 2: حسناً. سوف أعود إلى فريق الإدارة للملاحظات الختامية.

[00: 30:19]م. محمد المطيري: حسناً شكراً للجميع وحقا أسعدني أن تكونوا معنا اليوم ونأمل أن نكون أجبنا على جميع الأسئلة والإيضاحات ونتمنى أن نكون قد أوضحنا استراتيجيتنا ورؤيتنا وأهدافنا حيث نطمح والى أي مستوى نرغب في الوصول والتقدم . أقدر تواجدكم معنا وشكراً للجميع. شكراً لك. الوداع.

[00:30:39]السيد متعب المسعود: شكراً لكم جميعاً. بعد أن انتهينا من مكالمتنا الجماعية وكمسؤول عن العلاقات مع المستثمرين ، يسعدنا تلقي أي نوع من الاستفسارات والأسئلة من خلال موقعنا على الإنترنت والبريد الإلكتروني ومنصة الإنترنت الخاصة بنا. ويسعدنا مقابلة ، أي شخص هنا في الكويت ، وشكراً للجميع .