

مدير الحوار (ليديا): مرحباً بكم جميعاً اسمي ليديا وسأتولى مهمة إدارة الحوار في المؤتمر الهاتفي لمناقشة أرباح شركة العيد للأغذية، إذا رغبتم في طرح الأسئلة أو المداخلات خلال المؤتمر ، عليكم الضغط على علامة النجمة متبوعة برقم واحد على لوحة مفاتيح الهاتف ، والآن سأترك الحديث للسيد/ محمد السكحل مع أرقام كابيتال للبدء بالحوار فليتفضل .

محمد السكحل : مساء الخير جميعاً معكم محمد السكحل من أرقام كابيتال. أرحب بكم في البث الإلكتروني لمناقشة أرباح النصف الثاني من عام 2023 لشركة العيد للأغذية ، وسيكون معنا المهندس محمد المطيري، الرئيس التنفيذي، والسيد/ متعب المسعود، مدير علاقات المستثمرين، والآتسة آمال خريش، مديرة التسويق والاتصالات. سنبدأ الحوار مع السيد / متعب المسعود الذي سيقدم لنا مقدمة موجزة، ومن بعده سينتقل الحديث الى المهندس محمد المطيري والذي سيقدم بدوره ملخصاً عن أبرز مؤشرات النتائج المالية وتطورات الأداء، وبعد ذلك يمكننا الانتقال إلى الأسئلة والأجوبة. السيد متعب، الكلمة لك.

متعب المسعود : مرحباً سيد محمد. شكراً لكم، وشكراً لشركة أرقام على المؤتمر الهاتفي لمناقشة النتائج المالية للنصف الثاني من عام 2023 لشركة العيد للأغذية. وشكراً للجميع على مشاركتهم وحضورهم. سنطلعكم اليوم على أحدث عرض للنتائج المالية للنصف الثاني من عام 2023.

وسنركز في الحوار على مناقشة أهداف تسريع النمو وخطط العمل، والعوامل المساعدة والمعاكسة في النصف الثاني من عام 2023، وأداء الأعمال، والأداء المالي، وأداء سهم العيد للأغذية .

بداية تم وضع بعض الأهداف لعام 2023 وكان من أهمها ، دعم تنوع مصادر الدخل وقطاعات الأعمال، وخلق فرص قيمة للمنتجات والشركاء لزيادة حصة الشركة في السوق، وأخيراً تسريع خطط التوسع الإقليمي "أهداف 25" لضمان الاستدامة للنتائج .

تمت زيادة رأس مال الشركة بقيمة اجمالية بلغت 30 مليون دينار كويتي، وهو ما انعكس إيجابيا على الزيادة في حقوق الملكية للمساهمين في الشركة من بنسبة قياسية في نهاية عام 2023، فضلا عن ارتفاع الأرباح للسهم الواحد بنسبة 23%، وازدادة إلى الارتفاع في صافي الربح بنسبة 27%.

كما استحوذت شركة العيد للأغذية في عام 2023 على شركة الأشرف للمواد الغذائية، وذلك خلال الربع الرابع من العام تحديداً، وهو ما شكل نقطة محورية في رحلة الشركة لتسريع خطط التوسع لعملياتها التشغيلية في قطاع الخدمات الغذائية ودعم استراتيجية التوسع الإقليمي . Goal 25 والآن سيقدم الرئيس التنفيذي لشركة العيد للأغذية المهندس محمد المطيري تقريراً مرئياً سيسعرض من خلاله أهم المؤشرات المالية للهيكل الجديد للشركة ، فليتفضل.

محمد المطيري: مساء الخير للجميع، ومرحباً بكم. كما ترون في الشريحة أمامكم، سنبدأ في تقديم الهيكل الجديد لقنوات الأعمال لتدفق الدخل. وهو ما لاحظته الأشخاص الذين حضروا مكالماتنا الجماعية السابقة، فالامر بات مختلفاً هنا، حيث يوجد لدينا قنوات توزيع مقسمة إلى خدمات الطعام والتجارة والبيع بالتجزئة، من خلال المتجر ، عبر الإنترنت والطرق التقليدية ، ووحدات الإنتاج، و أي شيء متعلق بالمعالجة، سواء كانت الشركات الصغيرة والمتوسطة أو المبادرات الفردية.

إذا كان هناك سؤال، فقد قمنا بتغيير الهيكل لأننا نعتقد أنه بعد الاستحواذ حان الوقت المناسب لبدء الحديث عن تجزئة الأعمال حسب القناة وكيف نركز على قنوات الأعمال تلك، نظراً لأنها مترابطة تقريباً في نفس العمل والنوع الموجه من العملية وطريقة التعامل مع الأعمال. لذلك سيكون هذا هو هيكلنا الجديد، وهذه هي الطريقة التي سنمضي بها قدماً، من خلال إجراء تحليل لأعدادنا ونموننا والنسبة المئوية.

إذا انتقلنا إلى الشريحة التالية، مرة أخرى، والتي اعتدنا على عرضها ، سنجد النقطة الأولى فيها تشير مرة أخرى الى كيفية هيكله العمليات، لذلك كما قلنا أن إعادة الهيكلة الجديدة ستخدم وحدات الأعمال الإقليمية، والتي تعتمد على الكفاءة ومركزية الدعم، كما ستتيح

التقسيم المتبادل والتعاون مما يسمح لنا بالحصول على نمو مستمر لحصتنا في السوق، وهو ما نهدف إليه دائماً، إضافة إلى تعزيز جميع نتائج خطوط وأقسام الأعمال المختلفة.

إذا نظرتم إلى الأرقام، كتجزئة الأعمال، سنجد أن التوزيع لا يزال المساهم الأكبر في المردود المالي لأعمالنا بنسبة 92%، بينما ساهمت تجارة التجزئة بحوالي 2.1%، والإنتاج بنسبة 5.8%. ومن الناحية الجغرافية، لا تزال أعمالنا في السعودية والإمارات العربية المتحدة قيد التوزيع، ولكن في الكويت لدينا جميع قنوات الأعمال.

إذا انتقلنا إلى الشريحة التالية، لمناقشة العوامل المساعدة، فإننا سنسلط الضوء مرة أخرى على ما تم تغييره والهيكل الجديد، كما أوضح السيد متعب سابقاً. كانت النقطة الأولى في رحلتنا هي الاستحواذ على شركة الأشرف للمواد الغذائية، وهي فرصة كبيرة ومهمة ستمكّننا من الدخول في قطاع جديد، وهو الخدمات الغذائية، والتي بدأناها سابقاً في إطار شركة صغيرة تابعة لشركة العيد للأغذية وهي " ليجن فودز " Legion Foods، فضلاً عن توسعات الشراكة الأخرى، ونحن الآن ننمو بطريقة أكبر، ونعتقد أن هذا النوع من القنوات أو تجارة التجزئة سيدعمنا في التوسع الإقليمي.

النقطة الثانية هي زيادة رأس المال كما ذكرنا، وكانت تلك هي الطريقة التي قمنا بها بالاستحواذ، من خلال زيادة رأس مالنا، ثم بعد ذلك قمنا بالاستحواذ. كما اكتسبنا [00:06:50] الهيكل، كما قلنا سابقاً، وهو ما مكّننا من التعاون بين الأقسام وتحسين الشركة لتجربة النمو المستقبلي.

العوامل المعاكسة، أعتقد أيضاً أنه في المؤتمر السابق لنا عبر الهاتف تحدثنا عن أسعار الفائدة كأحد العوامل المعاكسة والتي لا تزال كما هي، وما زلنا نحافظ بنفس الديون والقروض، ولكن كما يقول الجميع، نتوقع انخفاض أسعار الفائدة. القضية الأخرى التي واجهناها أيضاً كانت في سلاسل التوريد والتأخر في تسليم بعض المنتجات خصوصاً للحوم المجمدة التي تأتي من البرازيل، والتي تأخرت لمدة تراوحت من أسبوعين إلى ثلاثة أسابيع تقريباً، وقد حدث ذلك في أواخر الربع الرابع وأوائل الربع الأول من عام 2023.

ولكن كان لدينا إدارة المخاطر الخاصة بنا كما اعتدنا أن نقول، مثل هذا النوع من الأشياء، حيث كانت لدينا دائماً علاقات جيدة مع شركائنا لتقليل التأثير من خلال وجود مخزون إضافي أو الحصول على دعم إضافي لتغطية أي آثار مخاطر أو مفاجآت طارئة.

إذا ذهبنا إلى هناك، فسنحدث الآن أكثر عن أداء الأعمال في النصف الثاني من عام 2023 كما ترون بلغت الإيرادات 17 مليون مقابل 12.4 مليون عام 2022 بنمو بنسبة 37.9% والربح 1.55 مليون مقابل مليون أي ارتفاع بنسبة 49.6% بسبب التغييرات في الربع الرابع من عام 2023، ولهذا السبب نرى فرقاً كبيراً في نمو الأرباح.

مرة أخرى، أبرز النقاط، كانت النمو في صافي الربح، وهو ما يساهم حقاً في زيادة هامشنا، لذلك عاد صافي هامش الربح إلى طبيعته، كما وعدنا، وذكرنا أنه تأثر، ولكن منذ ذلك الحين عملياتنا طبيعية وتم تعافيتها، لذا سيعود هامشنا الصافي إلى طبيعته. وهذا بالضبط ما كان متوقفاً حدوثه، وكانت تلك هي النتيجة.

وإذا انتقلنا إلى الشريحة التالية، وهي الأداء المالي في نهاية العام، فهنا سنسلط الضوء بصراحة، فقد توقعنا نمواً بنسبة 14%، لكن والحمد لله كان الإنجاز بالفعل فوق التوقعات وهو 24%. وبالفعل ارتبط ذلك جزئياً بالاستحواذ على الأشرف، ولكن لا يزال هناك نمو في جميع قنوات أعمالنا، وهي الأقسام الثلاثة التي تم تسليط الضوء عليها وشرحها سابقاً، التوزيع والبيع بالتجزئة والإنتاج. ولهذا السبب حققنا نمواً صحياً عبر جميع القنوات.

مرة أخرى، في صافي الأرباح، ارتفعت الإيرادات إلى 35 مليوناً مقابل 28 مليوناً، أي زيادة بنسبة 24.5%، وصافي الربح 3.4 مليوناً مقارنة بـ 2.6 مليوناً أي زيادة بنسبة 31.5%، وهو ما يؤدي مرة أخرى إلى تحسين هامش الربح الذي كان بنسبة 9.2% عام 2022، بينما بلغت نسبته 9.7% هذا هو هدفنا كما وضعنا سابقاً. كما كنا نستهدف تحقيق هامش ربح يتراوح بين 9 و10، لذلك أعتقد أن ذلك كان إنجازاً جيداً من خلال العودة إلى الوضع الطبيعي والصحي والهامش الجيد لما نعمل من أجله وما نهدف إلى تحقيقه.

في الشريحة التالية، نقدم هنا الهيكل الجديد، وهو مرة أخرى، كما قلنا، القنوات، وهي الطريقة التي سنقدم بها أرقامنا. كما ترون، فإن التوزيع يساهم بنسبة 92%، وهو ما يعادل 32 مليوناً مرة أخرى مقارنة بـ 26 مليوناً في عام 2022، بنمو قدره 21.6%. وتجارة التجزئة، حققت قفزة كبيرة مرة أخرى بمقدار 749.000 مقارنة بـ 299.000، والتوزيع مرة أخرى بنسبة 2.1% مع نمو بنسبة 150%. وحدة الإنتاج وهي 2 مليون مقابل 1.3 مليون بمساهمة 5.8% بنمو بنسبة 54.7%. لذا، أعتقد أن هذا هو بالضبط ما وضعناه كهدف للأداء. وكما ترون، كان النمو ملحوظاً في جميع القنوات، وهذا أمر صحي، وهو ما خططنا للقيام به، وهو ما حققناه.

بعد ذلك، سننتقل إلى أدائنا المالي، وهو مرة أخرى، مقارنة عام 2023 بعام 2022. في رأس المال العامل، فقد كانت هناك تغييرات كبيرة، مرة أخرى بعد الاستحواذ، وزيادة رأس المال، 58 مليوناً، وبالنسب المنوية نسبياً، فقد زاد من 80% إلى 109%. وفي النفقات الرأسمالية، لم يكن هناك تغيير كبير، لذا فهو اختلاف بسيط.

التغير الكبير كان في التدفق النقدي، مرة أخرى، 5.5 مليون مقابل 4.3 مليون. مرة أخرى، النسبة المنوية ذات الصلة هي نفسها تقريباً. فكما ترون كانت التغييرات الكبرى في الدين، بسبب الاستحواذ في النصف الثاني، وهي أعلى، ولكن من وجهة نظر النسبة المنوية، لا تزال ضمن النسبة المستهدفة، مما يؤكد ارتفاعها من 7.9 مليون إلى 16.4 مليون.

ولكن إذا نظرت إلى الأسهم كنسبة منوية، وهذا ما نستمر في قوله هو أننا لا نزال في وضع صحي لأننا أقل من 40%. ونحن نتوقع أن ينمو هذا النوع من الأعمال بأكثر من 40% ولكننا نعمل جاهدين للحفاظ عليه أقل من 30% ولكنه مؤخرًا ارتفع بشكل غير متوقع عن أهدافنا خاصة وأن سعر الفائدة لا يزال في الجانب الأعلى.

نمو الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك مرة أخرى من 3.5 مليون إلى 4.4 مليون، بالنسبة المنوية، يعد هذا تغييراً كبيراً لأنه لا يزال ضمن دمج أرقام الاستحواذ على الأشرف في ديسمبر، لذلك أظهر الدمج تأثيراً بسيطاً.

الشريحة التالية، وهي الأخيرة، كما نقول دائماً، نستعرض أداء حصتنا. ويجدر الإشارة إلى أنه خلال عام 2023 ومع تحديات السوق تمكنا من تحقيق أداء قدره 15 فلساً، وكانت تلك توقعاتنا وفقاً لتجاهنا في السنوات الماضية، ولكن يمكننا القول أننا تغلبنا على هذه التوقعات بهذا النمو هذا العام. العام الماضي، حيث وصلنا إلى 16.6، وهو أداء جيد حقاً ومعلم بارز، مع نمو بنسبة 23%، وكان ذلك في الواقع أحد أهداف الاستحواذ الذي حدث هذا العام، للحصول على أرقام أفضل في أداء أرباح الأسهم.

الأرباح، وكما ذكرنا سابقاً، كنا نتطلع إلى التركيز أكثر على الأرباح النقدية، وهذا ما حدث هذا العام. لذا اقترحنا على مجلس الإدارة توزيع أرباح نقدية بنسبة 10%. وأخيراً تغير هيكل الملكية بعد زيادة رأس المال، فأصبحت شركة دلقان القابضة تمتلك الآن 67.5% والأسهم المتداولة 52.5%.

والآن يمكننا أن نترك الأمر للأسئلة، وأي توضيحات أو سؤال مطلوب، فنحن موجودون للرد عليكم. شكرًا للجميع.

مدير الحوار : شكرا لك. يرجى الضغط على علامة النجمة متبوعة بالرقم واحد إذا كنتم ترغبون في طرح سؤال، وتأكدوا من إلغاء كتم صوت في أجهزكم محلياً عندما يحين دورك في التحديث. إذا انضمتم إلينا عبر الإنترنت، فيرجى كتابة سؤالكم في مربع الأسئلة والأجوبة الموجود. سؤالنا الأول اليوم هو كيف كان التوسع في السوق السعودية؟ في المرة الأخيرة، كانت هناك بعض القضايا التنظيمية. كيف تخططون للتعامل مع المنافسين الكبار مثل المراعي وصافولا؟ وهل هناك أي توجيهات بشأن الهوامش، للمضي قدماً؟ وهل يمكنك إخبارنا بمعدل نمو سنوي مركب للإيرادات المتوقعة لمدة خمس سنوات؟

محمد المطيري: أولاً، فيما يتعلق بالأداء السعودي، لا تزال هناك قيود، وكما قلنا، وأوضحنا سابقاً، مازلنا نحاول، ونأمل أن يكون لدينا المزيد من التحديات قريباً. ومع ذلك، وكما ذكرنا سابقاً، فإن أحد أسباب الاستحواذ على شركة الأشرف للخدمات الغذائية هو السماح لنا

بتعزيز قدراتنا التشغيلية في هذا النوع من العمليات التجارية. لأن عملنا في السعودية، مرة أخرى، يتعلق بشكل أساسي بخدمات الطعام والبيع بالجملة.

ولم يتغير شيء، لا تزال الأرقام موجودة، لكنها لا تزال منخفضة لأنه لم يتغير شيء، ونحن نعمل ونركز على تحقيق الأهداف. وفي النصف الأخير من العام الماضي 2023 ركزنا أكثر على ذلك، وما زلنا نختبر السوق السعودي، لكننا لا نتنافس مع المراعي أو سفولا، نحن منافسون لأشخاص آخرين، مثل منجم، هؤلاء هم المنافسون الرئيسيون لنا. هذا فيما يتعلق بمسألة العمليات السعودية. والسؤال الآخر هو... ما هو مرة أخرى؟ فذلك الأمر يتعلق بالهامش؟

آمال خريش: هل يمكن أن تلقي بعض الضوء على عملية الاستحواذ الأخيرة وما هي النتائج المتوقعة المترتبة عليها.

محمد المطيري: الاستحواذ، كما قلنا الاستحواذ على الأشرف بنسبة 100% سترتب عليه مضاعفة أرقامنا، إذا سمحت لي، فلنحدث عن الأرقام. في عام 2023، إذا قمنا بتوحيد الشركتين بنسبة 100%، وهو ما لم يحدث بعد، فستبلغ إيراداتنا 64 مليوناً والأرباح 5 ملايين. هذه هي المبالغ الفعلية في 2023. وفي 2024 نتوقع 68 مليوناً وربح 5.7 مليون. وإذا سألتني عما يتم تعزيزه وكيف نتوقع الرقم، فهذا هو هدفنا وهذه هي الخطة، وكيف سنحقق الأرقام في عام 2024.

مدير الحوار: شكرا لك.

آمال خريش: السؤال الأخير هنا هل لديكم جدول زمني لسداد الديون المخطط لها؟

محمد المطيري: ديوننا طبيعية، كما قلنا، وصحية، مع مجمل عمليات العمل، [غير واضح 00:18:36] ولقد جاء القسط في موعده وهو طبيعي، ولا يوجد شيء يمكن تسليط الضوء عليه. وإذا رأيت الأرقام فقد حدثت قفزة بسبب توحيد ديون الأشرف حتى لم تكن المساهمة موجودة. لذا فإن مساهمة الأشرف، أعتقد أنه في الربعين المقبلين، الربع الأول والربع الثاني، ستظهر الصورة بوضوح للناس، وسوف يفهمون فوائد الاستحواذ عندما تبدأ الأرقام في الانعكاس والمساهمة في إجمالي النتائج المالية لشركة العيد.

مدير الحوار: شكرا لك. والسؤال التالي هو كيف ينبغي لنا أن نفكر في الهوامش للمضي قدما، هل هذه هي مستويات الهوامش الطبيعية؟

محمد المطيري: في الواقع، يمكن أن يكون الأمر مصدر قلق للناس، نعم، لأنه إذا رأيت أرقام الأشرف، فعادةً ما تكون الخدمات الغذائية ذات هامش أقل، ونحن نعلم ذلك، ولكن مع ذلك، إذا رأيت أرقامنا، فإن هامشنا كان 9.7، وهو أمر جيد، الخليط الذي لدينا من الإنتاج والتجزئة، وكذلك التوزيع الذي كان لدينا على الجانب التجاري. ولهذا السبب نحافظ على...

وكما قلنا، فإن التعافي من 8% إلى 9.7%، وهو ما أبرزناه للتو، يعد أمراً جيداً، وهذا ما نتوقعه. هدفنا، إذا كنت تسألني، هدفنا هو أنه نظراً لأن أرقام الاستحواذ، من حيث الإيرادات، ستكون أرقاماً عالية جداً، فنحن الآن أكثر من 60 مليوناً، فإن تركيزنا سينصب على عاملين. العامل الأول هو تعزيز هامش الربح الإجمالي لدينا من ناحية الخدمات الغذائية، ومن ناحية التشغيل، والصيانة والبدء في ترجمتها إلى نفقات التشغيل، أيًا كانت النفقات العامة، أيًا كان... لأن عمليات الأشرف، مرة أخرى، تتمتع بهيكل جيد تمامًا، لذا، بوجود عملاقين معاً الآن، أعتقد أنه يمكننا الآن الاندماج... مرة أخرى، لولا ينبغي لها أن تؤثر على العمل، ولكن يمكن حفظ بعض الأشياء وتعزيزها. لذلك هدفنا هو ألا يكون ذلك في المحصلة النهائية، في الواقع، في المحصلة النهائية، ولكن هدفنا هو تعزيز هامش الربح الإجمالي لدينا وتقليل نفقاتنا.

مدير الحوار: شكرا لك. والسؤال التالي هو هل هناك أي تأثير من البحر الأحمر على سلسلة التوريد الخاصة بكم؟

محمد السكحل : نعم، في الواقع، أبرزنا ذلك. نعم، ولم يكن التأثير كبيرًا في العام الماضي، ولكن في هذا الربع، نعم. لقد كان تأخيرًا لمدة أسبوعين للمنتجات عن طريق توجيه السفن. ولكن كما قلنا، كانت لدينا بالفعل خطة للتعافي، وكان لدينا تعافينا الخاص من خلال إقامة علاقات جيدة مع الشركاء الدوليين، مثل تحويل بعض المخزون من دبي لاستعادة أغراضنا، حتى نحصل على شحناتنا الطبيعية من هناك، كما هو مقرر. لذا، نعم، لقد تأثر، ولكن كانت لدينا خطة طوارئ لاستعادته، والتي كانت جيدة في الغالب.

مدير الحوار : شكرًا لك. وهل نتوقع ضغطًا هامشيًا في النصف الأول من عام 2024 نتيجة ارتفاع أسعار الشحن بسبب صراع البحر الأحمر؟

محمد المطيري : لا، ليس في البحر الأحمر وليس أسعار الفائدة. كما قلنا، إذا رأينا الهامش، بسبب إضافة الأعمال الجديدة، وهي الخدمات الغذائية للأشرف ذات الهامش الأقل، لكننا قلنا بالفعل أننا نفهم ذلك، لأن هذه هي طبيعة العمل، وهذا ما يدور في أذهاننا، ونحن نعرف ما سنفعله.

وكما قلنا سابقًا، فقد أثر ذلك على هامشنا وتعافينا، لذلك ما قلناه هو أننا نريد أن نبقى ذلك دائمًا هدفنا. ونريد أن نحافظ دائمًا على هامش ربنا ما بين 9 إلى 10، وهذا هو متوسطنا ومعيارنا، وهذا هو هدفنا.

مدير الحوار : شكرًا لك. السؤال التالي هو هل يمكنك إبلاغنا بسياسة مستوى المخزون الخاص بك، والذي يبدو أنه مرتفع؟

محمد المطيري : لا أعلم، على أي أساس مالي نتحدث. إذا كان مستوى المخزون في عام 2023، فهذا يعتمد. مرة أخرى، كما ذكرت على الأعمال، إذا كنت ترى أن هذا هو السؤال، عندما تقوم بالتوجيه... أحد الأسئلة التي طرحتها علي الآن، تأثر بتوجيه الخطة أثناء أزمات البحر الأحمر، وجود مخزون آمن جيد دائمًا، وتقليل مخاطر التغييرات المفاجئة. لذلك هذا جزء من استراتيجية الشراء.

لذلك يعتمد الأمر على نوع المشروع ونوع احتياجات التعامل، لذلك هناك قسم للمشتريات، وهناك إدارة مخاطر استراتيجية، لذلك كان لدينا الكثير من الأشياء، ودائمًا إذا كنت ترغب في النمو، خاصة في تجارة الجملة وخدمات المواد الغذائية، فيجب على الجميع الاحتفاظ بمخزونات احتياطية. والسؤال هو تدوير السهم والحصول على تدفق نقدي جيد، وهذا ما يظهره الأداء. لذلك أعتقد أننا بخير، ويعتمد ذلك على نوع المشروع، وفي بعض الأحيان قد يكون الحصول على مخزون احتياطي فرصة ويمنحك القوة للاستفادة من حصتك في السوق وزيادتها.

مدير الحوار : شكرًا لك. والسؤال التالي هو هل أجريت أي مناقشات مع مورديك فيما يتعلق بتضخم أسعار الغذاء، وماذا يتوقعون عنه؟

محمد المطيري : فيما يتعلق مرة أخرى بالتضخم في الواقع، كما قلنا، فهو ينقسم إلى شقين، تقلب أسعار سلسلة التوريد والسلع، والذي لا يتأثر في بعض الأحيان كما هو الحال الآن، مثل الشوكولاتة التي قفزت إلى مستويات غير عادية. لكنني أقول إن تقلب الإمدادات والسلع موجود دائمًا، ودائمًا الشبكة التي لدينا، والمعرفة التي لدينا، دائمًا نخطط لأنفسنا لتغطية الأشياء واستعادتها، ولدينا سلة مختلطة للتعديل بين المتوسط وبين ما يحدث.

فيما يتعلق بالمجمدات، إذا كنت تتحدث عن اللحوم المجمدة فلم تتأثر كثيرًا بالتضخم. نعم، كان العرض يمثل تحديًا، كما أبرزنا، كسلسلة توريد، وكان الأمر طبيعيًا، وقد تعافينا بسلاسة وسرعة، لذلك أعتقد أننا نسيطر على الأمر من خلال وجود علاقة جيدة مع شركائنا لإدارة أي أمور غير متوقعة والتعامل معها. أثناء الطوارئ أو التغييرات المفاجئة، مثل ما يحدث عند توجيه خط الشحنات.

مدير الحوار : شكرًا لك. والسؤال التالي هو ما هي استراتيجية شركة العيد للأغذية بعد زيادة رأس المال الأخيرة؟

محمد المطيري : عذرا؟ مرة أخرى؟

مدير الحوار : ما هي استراتيجية العيد بعد زيادة رأس المال الأخيرة؟

محمد المطيري: مرة أخرى، كما قلنا، الإستراتيجية هي الدخول إلى قطاع جديد وهو الخدمات الغذائية، وهو ما لم تكن العيد قوية فيه. لذا فإن الأمر الأول هو الدخول إلى قناة نعتقد أنها المستقبل. وبالفعل كانت شركة مثل الأشراف واحدة من اللاعبين الرئيسيين في السوق. كما أنه سيسمح لنا بوضع خطط إقليمية، كما هو الحال في دولة الإمارات العربية المتحدة أو في المملكة العربية السعودية، لأن هذا هو مستقبلنا. وخطتنا المستقبلية هي التوسع والتركيز أكثر على الخدمات الغذائية والبيع بالجملة، وليس على التوزيع بالتجزئة أو التوزيع التجاري. هذه هي الإستراتيجية.

نحن نعمل على مزج قنوات الأعمال، وتغيير تركيزنا من البيع بالتجزئة إلى الخدمات الغذائية مرة أخرى. ومرة أخرى، هذا هو المستقبل وهذه هي الإمكانية، سواء في الكويت أو في المواقع الإقليمية. لذلك أعتقد أن هذه خطوة جيدة، وهذه هي استراتيجيتنا للتركيز أكثر على ذلك. من خلال الإستراتيجية السابقة، ما بدأناه في تسليط الضوء، من خلال وجود أعمال جديدة، كما أبرزنا هنا، ما نسويه الآن، هذه المرة في البيع بالتجزئة والإنتاج، والذي يتمتع بهامش أعلى لتعزيز هامش التوزيع أيضاً.

مدير الحوار: شكرا لك. والسؤال التالي هو أن قطاع التوزيع يمثل غالبية المبيعات، ما هي النسبة المئوية المستهدفة للمبيعات في المستقبل؟

محمد المطيري: بالتأكيد عندما نضيف الآن الأرقام لاحقاً، ستبدأ بالمساهمة، أعداد الأشراف في جانب الخدمات الغذائية، بالتأكيد ستكون النسبة في الجانب الأعلى. ولكن كما قلنا سنهتم بهامش الذي يكون بعد توحيد التوزيع. وفي التوزيع كما ذكرنا قسماً، الخدمات الغذائية والتجارة.

لذلك ستبدأ تلك القنوات بالمساهمة من 50-50، وهذه هي خطتنا. من 92% أو 90%، للحفاظ على نفس المستوى، وقد يكون أعلى قليلاً أيضاً، ولكن داخل القسم نفسه سيكون التقسيم بين العمليتين يشبه إلى حد ما 50-50. تلك هي الخطة. وأيضاً التركيز على جانب البيع بالتجزئة والإنتاج. لكن الأرقام والإيرادات لن تكون مرتفعة، لكن الهوامش مرتفعة من ناحية الربح، والقاع سيكون أكثر. هذا بالضبط لأنه إذا رأيت الآن، فإن هامش الإنتاج الإجمالي للبيع بالتجزئة لدينا يزيد عن 18 عاماً، وهو غير موجود في التوزيع.

والآن سنبدأ في الحفاظ على ذلك، وسنبدأ في تحفيز أعمال البيع بالتجزئة والإنتاج هذه على النمو بشكل أكبر، للحصول على متوسط هامش إجمالي أفضل، وصافي هامش، مما سيساعدنا في تحسين صافي الهامش على جانب التوزيع. ولكن كنسبة مئوية للمساهمة، أعتقد أنها ستكون هي نفسها، ولكن سيتم تعزيزها بين داخل التوزيع، وبين التجارة والخدمات الغذائية.

مدير الحوار: شكرا لك. والسؤال التالي هو هل يمكنك أن تعطينا تفصيلاً لأحجام المنتجات المباعة والنسب المئوية لمساهمات اللحوم المجمدة والأرز، على سبيل المثال؟ وكيف تخططون للتعامل مع السقف سعري للتموين؟

محمد المطيري: لنبدأ بالأخير، التموين من القنوات الرئيسية والأكثر صلابة الآن، كما قلنا، وهو من أفضل وأكبر القنوات الخاصة بالدجاج المجمد في سوق الكويت، وهو أيضاً عقد مستقر مع الحكومة، وللحصول على هامش جيد. نحن نستمر في النمو على ذلك. ومع الاستحواذ على الأشراف، أصبحنا أقوى بنسبة 60% من حصة هذه القناة على الدجاج المجمد وحده، لأن لدينا علامات تجارية متاحة أكثر من أي منافس آخر من خلال العمليات المشتركة.

آمال خريش: توزيع الكميات، المنتجات المباعة، النسب المئوية، مساهمة المجمدة؟

محمد المطيري: حسناً كما قلنا، هذه المرة في العرض قمنا بتغيير، ولكن مرة أخرى المساهمة، كما قلنا سابقاً، مساهمة اللحوم المجمدة ساهمت بـ 57 إلى 58 والدجاج ساهم بأكثر من 59 و 60. هذا في المجمدة. وغيرها من السلع مثل الأرز 20% وغيرها التي عادة ما

كنا نسلط الضوء عليها والمجمدة والبطاطس المقلية والبقوليات. لقد أزلنا ذلك من عرضنا لأننا قلنا، دعونا نركز أكثر على القنوات لأن هذا هو بالضبط مستقبلنا. ومرة أخرى، هذا النوع من قنوات الأعمال، الذي له نفس مفهوم الهامش، والتوزيع يشبه تقريبًا خدمات التجارة والمواد الغذائية، وإذا ذهبنا إلى البيع بالتجزئة، فإن الهامش مشابه تقريبًا، مهما كان تحت قطاع البيع بالتجزئة. وذات الشيء بالنسبة لأي شيء تحت التصنيع أو الإنتاج له نفس الهوامش.

لذلك قمنا بتغييرها للحصول على فهم أفضل للطريقة التي نقدم بها الأرقام، لأن هذه الأنواع من القنوات لها نفس الهامش والهامش الإجمالي تقريبًا، والعمليات أيضًا نريد أن نرى كيف ساهمت معًا في العمل، وتعزيز ذلك، في نهاية اليوم، كما نقول، نحن نهدف إلى تعزيز النتيجة النهائية، وليس النتيجة العليا. الآن، الخط العلوي لدينا أعلى بكثير. الآن، تعزيز صافي أرباحنا من خلال تعزيز هامش الربح الإجمالي والحفاظ على نفقاتنا العامة، هذا هو هدفنا، وهذا ما نريد تحقيقه خلال عام 2024.

مدير الحوار : شكرا لك. للتذكير، إذا كنت ترغب في طرح سؤال، يرجى إما الضغط على علامة النجمة متبوعة بواحدة على لوحة مفاتيح الهاتف أو إرسال أي أسئلة مكتوبة في مربع الدردشة المتوفر. ليس لدينا أية أسئلة أخرى، لذا سأعيد الاتصال بك يا محمد من أرقام كابيتال.

محمد السكحل : يبدو أنه ليس لدينا أي أسئلة أخرى في الوقت الحالي. بالنيابة عن أرقام كابيتال، أشكركم جميعًا على الانضمام، وسأعيد إلى الإدارة لإبداء أي ملاحظات نهائية.

محمد المطيري : شكرًا يا محمد، وشكرًا لكل فريقك ولتعاملك مع المكالمات الجماعية، ولا شيء هناك كثيرًا، وأنا أقدر الأشخاص وأسئلتهم ومساهماتهم، وشكرًا للجميع، كتعب دورك الآن .

متعب المسعود : شكرا . باعتبارنا مكتب علاقات المستثمرين، فإننا نتلقى أي نوع من الأسئلة، يمكنكم العثور على بريدي الإلكتروني، ويمكنكم العثور على البريد الإلكتروني الخاص بآمال ، ونأمل أن نتمكن من الوصول إليكم قريبًا مرارًا وتكرارًا. شكرًا لكم.

آمال خريش : شكرا محمد شكرا ليديا.

محمد السكحل : شكرا شكرا.

آمال خريش : شكرًا، [إيقاف الحديث].

مدير الحوار : شكرا لكم. وبهذا تنتهي مكالمة اليوم. شكرا لانضمامكم. يمكنكم الآن قطع الاتصال .