Transcript

Aleid Foods H2 24 earnings call 1330. AR

Thursday, April 17, 2025

Nadia

نادیا: مرحبًا بكم جميعًا، وأهلًا بكم في مؤتمر نتائج النصف الثاني لعام 2024 والنتائج المجمعة لنهاية العام لشركة "العيد للأغذية". اسمي "ناديا"، وسأتولى تنسيق المؤتمر اليوم. إذا رغبتم في طرح سؤال، يُرجى الضغط على زر النجمة، متبوعًا بالرقم 1 على لوحة مفاتيح الهاتف. للمشاركين عبر الإنترنت، يرجى استخدام صندوق الدردشة المخصص للأسئلة. الآن سأسلم الكلمة لمضيفكم، السيد "محمد السكحل" من شركة "أرقام كابيتال" للبدء. تفضل يا "محمد".

Mohammad Al-Sakhal

محمد السكحل: شكرًا لك يا "ناديا". مساء الخير جميعًا. أنا "محمد السكحل" من شركة "أرقام كابيتال". نرحب بكم في مؤتمر نتائج النصف الثاني لعام 2024 والنتائج المجمعة لنهاية العام لشركة "العيد للأغذية". معنا اليوم المهندس "محمد المطيري"، الرئيس التنفيذي، و"متعب المسعود"، مدير علاقات المستثمرين، والسيد "وليد علي"، مدير التسويق وتنمية الأعمال. سنبدأ بتقديم من السيد "متعب"، ثم يتبع ذلك موجز من السيد "محمد" عن النتائج وآخر التطورات، وبعدها ننتقل لجلسة الأسئلة والأجوبة. السيد "متعب"، تفضل.

Muta'ab Al Masoud

متعب المسعود: مرحبًا بالجميع. شكرًا لك يا سيد "محمد"، وشكرًا لك يا "ناديا"، وشكرًا لشركة "أرقام كابيتال" على تنظيم مؤتمر النتائج المالية لشركة "العيد للأغذية" لعام 2024، وشكرًا لجميع المشاركين على انضمامهم. نأمل أن يحصل الجميع على رؤية واضحة ومعرفة شاملة عن شركة "العيد للأغذية". اليوم، جدول أعمال مؤتمر النتائج لدينا يبدأ بالحديث عن أهداف التسارع العالمي وخطط العمل، ودخول القطاع الصناعي والأمن الغذائي، والتوسع في قطاع الصحة والسلامة عبر برامج صحية، والتوسع التشغيلي والتوزيع وخدمات الغذاء. ثم سنناقش الأداء التجاري والمالي للنصف الثاني من العام، وبعد ذلك الأداء التجاري والمالي لكامل عام 2024. وأخيرًا، سنتناول أداء الأسهم لشركة "العيد للأغذية" ثم ننتقل إلى الأسئلة والأجوبة. الآن، سأسلم الكلمة للسيد "محمد المطيري"، الرئيس التنفيذي لشركة "العيد للأغذية"، حيث سيقدم استراتيجية ورؤية 2030 التي سنعلن عنها الآن خلال هذا المؤتمر. "محمد المطيري"، تفضل.

Aleid Foods H2 24 earnings call 1330. AR

Thursday, April 17, 2025

Mohammed Almutairi

محمد المطيري: مرحبًا بالجميع. مرة أخرى، شكرًا لانضمام الجميع وشكرًا لاستضافتكم لمؤتمر النتائج اليوم. هذه المرة قمنا بتعديل طفيف في العرض لأننا نعلن عن رؤية 2030 الخاصة بنا، قررنا مشاركتها في مؤتمر النتائج حصريًا لهذا اليوم. ومن المؤكد أن أهداف التسارع في النمو وخطط العمل ستعتمد على رؤية 2030، التي ستثبت مكانة شركة "العيد" كشريك طويل الأمد يقدم حلول غذائية صحية مستدامة وعالية الجودة، وقد تتطور لتشمل ذلك، إذ سنضع أنفسنا في سوق شديدة التنافسية ونتماشى مع المعايير العالمية. مرة أخرى، رؤية "العيد" 2030 ليست مجرد رؤية، بل هي خارطة طريق للتحول والتأثير الوطني وإيجاد قيمة طويلة الأمد. ستدفع الاستدامة أعمالنا وستؤدي بلا شك الى نمو ايرادتنا وزيادة حصتنا في السوق. وأيضًا، جزء من ذلك سيكون تحسين العمليات والتميز عن طريق زيادة الكفاءة في جميع الوظائف لدعم نمو الربحية وقابلية التوسع على المدى الطويل. سننتقل إلى الشريحة التالية. قبل أن نبدأ في الشرح والتلخيص، تعتمد رؤية 2030 على ثلاث ركائز. الركيزة الأولى هي الدخول إلى قطاع الجديد، والذي نسعى من خلاله للتصنيع والمساهمة في الأمن الغذائي لدولة الكويت؛ فهدفنا الأول في الرؤية هو المساهمة في الأمن الغذائي للحكومات والدول وأن نكون جزءًا من ذلك. الركيزة الثانية هي تعزيز الصحة والعافية بين أفراد المجتمع ، فنريد المساهمة في المجتمع من خلال دعم القطاع الصحي والتوسع فيه. أما الركيزة الثالثة، وهي مرتبطة بأنشطتنا الأساسية والتي تسهم بنسبة 90%، فتتمثل في توزيع المنتجات لقطاعي التجزئة و الخدمات الغذائية بالنسبة للركيزة الأولى التي تم تسليط الضوء عليها وهي الدخول إلى القطاع الصناعي. لذا... كما ذكرنا، في القطاع الصناعي ننتقل... في الشريحة الخامسة، ننتقل من كيان استثماري مميز إلى لاعب حاسم في التصنيع الغذائي، مما يعزز الرؤية طويلة الأمد للكويت في مجال الأمن الغذائي. وستكون محركات النمو الأساسية هي إطلاق مركز تصنيع متقدم معتمد من الجهات الحكومية. ومن النقاط الرئيسية هنا أننا حصلنا بالفعل على موافقة على مشروع صناعي متقدم من الجهات الحكومية المعينة ، ونحن بانتظار بدء تنفيذه. والنقطة الثانية هي الدخول في مجال التصنيع، لا سيما في قطاع تربية الدواجن؛ بحيث نهدف إلى توطين إنتاج البروتين. أما النقطة الثالثة فهي الاستحواذ على أي فرصة في مجال التصنيع. كل ذلك من المتوقع أن يقلل اعتمادنا على الواردات، ويعزز من كفاءة الإنتاج وجودة المنتجات، وبالتأكيد يؤكد استقلالية الكويت الغذائية للأجيال القادمة.
الركيزة الثانية في رؤيتنا هي التوسع في قطاع الصحة والسلامة. نسعى للريادة في السوق عبر تأسيس خطوط صحية كشركة رائدة إقليميًا، وتقديم مكملات غذائية صحية ، وإطلاق مشاريع عضوية تماشيًا مع المعايير العالمية. كما نعمل على تعزيز التوسع بالتوزيع الرقمي الرقمي من خلال تقديم منصات الكترونية متنوعة للمنتجات الغذائية الصحية مما يعزز النمو عبر التجارة الإلكترونية. من المؤكد أن هذا سيسهم في تعزيز الوعي العام، فنحن نشعر بالمسؤولية تجاه صحة الجميع وسنعمل على تدشين حملة وطنية يشرف عليها خبراء الصحة، مع تقديم دعم شخصي للتغذية المعتمدة، مما سيعود بفوائد على الوعي الصحي العام وزيادة الطلب على المنتجات الغذائية الصحية ، وبالتالي تعزيز الاهتمام بالخطوط الغذائية الصحية في السوق وترسيخ موقع الكويت في أسواق التغذية الصحية وتوسيع هذا التقسيم. وهذه هي رؤيتنا. أما الركيزة الثالثة في رؤيتنا فتتمثل في التوسع أبنشطتنا الأساسية، التي تسهم بنسبة 90%، في توزيع المنتجات والخدمات الغذائية ؛ عبر زيادة حضور شركة "العيد للأغذية" في الجمعيات التعاونية وفي قطاع الرعاية الصحية، والمحلات التجارية الصغيرة وسلاسل التجزئة الكبرى. كما نعمل على تأسيس شراكات استراتيجية مع الأسواق الكبرى والحسابات الرئيسية لزيادة قنوات التوزيع، ونسعى للتقدم في قطاع الخدمات الغذائية عن طريق إنشاء مشاريع تعليمية تتماشى مع المطاعم والمقاهي والفنادق، والوصول إلى مستوى جديد من الكفاءة في التوريد كحل غذائي لـ"هوريكا". كما أننا نشارك حاليًا في معارض "هوريكا" لتعزيز إسهامنا في هذا القطاع. أقصد قطاع "هوريكا". مع التركيز على تحسين الخدمات اللوجستية والعمليات، وهي العامل الأساسي في توزيعنا من خلال اعتماد نظام جرد ذكي، وسلاسل توريد مبتكرة بالتعاون مع مزود حلول لوجستية متمكن لضمان التسليم السريع وفي الوقت المناسب. من المؤكد أن ذلك سينعكس عمليًا على زيادة حصة التوزيع بالسوق الكويتية، وتحسين الكفاءة التشغيلية والربحية، مع تقييم معايير خدمات الطعام من خلال حلول متكاملة كحل غذائي مدعوم. هذا هو ملخص رؤيتنا لعام 2030، والركائز الثلاث التي ترتكز عليها. وقبل الانتقال إلى تفاصيل أعمالنا، أود التنويه أنه في عام 2025، ستكون أولويتنا في التحسين الاستراتيجي، يمكننا أن نُجيب على المزيد من الأسئلة. لكن اسمحوا لي أن ألخص بعض النقاط. سنركز على أربع نقاط رئيسية، أو أهداف، تتمثل في تحسين هامش الربح، وتوحيد العمليات التجارية، وتقليل المصروفات التشغيلية والإدارية،
وإعادة تقييم أعمالنا لضمان توافقها مع رؤية 2030 طويلة الأمد. ستكون هذه المبادرات مصممة لدعم النمو المستدام وتعزيز موقعنا في السوق وتعظيم القيمة للمساهمين، وهو ما يسعى الجميع لتحقيقه. الآن، سأسلم الكلمة للسيد "متعب"، لتقديم لمحة عن الأداء التجاري.

Muta'ab Al Masoud

متعب المسعود: شكرًا لك يا سيد "محمد". الآن سنتحدث عن الأداء التجاري للنصف الثاني من عام 2024. فقد ارتفعت إيرادات شركة "العيد" الإجمالية بنسبة 90% من 17 مليون إلى 32 مليون، وزاد صافي الربح بنسبة 53% من 1,556,000 إلى 2,383,000. كما انخفض هامش الربح الصافي بما يقارب 2%. وزادت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك واستهلاك الدين بنسبة 56% من 2,063,000 إلى 3,224,000. انخفض هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك واستهلاك الدين بحوالي 2% من 12% إلى 9.9%. وشهدت مساهمة النصف الثاني في توزيع المنتجات نموًا بنسبة 90% من 13,620,000 عام 2023 إلى 29,727,000. ونمت مبيعات التجزئة بنسبة 273% مقارنة بعام 2023، حيث ارتفعت من 450,000 إلى 1,683,000. كما نما الإنتاج بنسبة 13% مقارنة بعام 2023، من 1,054,000 إلى 1,196,000. ومن الجدير بالذكر أن السنوات المالية تأثرت بالاستحواذ على شركة "الأشراف"، وكذلك برفع رأس المال بنسبة 60% في نهاية عام 2023. أما عن الأداء التجاري لكامل عام 2024، فقد ارتفعت الإيرادات بنسبة 98% من 75,118,000 إلى 69,729,000. وزاد صافي الربح بنسبة 62% من 3,414,000 إلى 5,536,000، رغم انخفاض هامش الربح الصافي من 9.7% إلى 7.9%. وزاد هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك واستهلاك الدين بنسبة 61% من 4,490,000 إلى 7,233,000. وانخفض هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك واستهلاك الدين بنحو 2% من 12% إلى 10% أما عن نمو نسبة التوزيع فقد نما بنسبة 97% من 32,333,000 إلى 63,873,000. ونمت مبيعات التجزئة بنسبة 332% مقارنة بعام 2023 من 749,000 إلى 3,244,000. وزاد الإنتاج بنسبة 28% من 2,035,000 عام 2023 إلى 2,610,000 في عام 2024. الآن سننتقل إلى الأداء المالي والنسب؛ سأذكر النسب لهذا العام، 2024. حيث أصبح رأس المال العامل 39,940,000 مع نسبة 57% من الإيرادات، ورأس المال بقيمة 402,000 مقارنة بالإيرادات بنسبة 0.6%، والتدفق النقدي ما قبل الاكتتاب بلغ 9,045,000 أي بنسبة 13% من الإيرادات. أما الدين الصافي فيبلغ 20,470,000، ونسبة الدين الصافي إلى حقوق الملكية 43%. وبلغت قيمة هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك واستهلاك الدين لهذا العام7,233,000، فيما بلغت نسبة الدين الصافي للأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك واستهلاك الدين 267%. وفيما يتعلق بأداء الأسهم حتى عام 2024، ومع توزيع الأرباح خلال السنوات الخمس الماضية، ارتفع ربح السهم من 5.6% إلى 17.5%. وقد أعلن هذا العام عن توزيع أرباح بنسبة 13% نقدًا و3% على شكل أسهم، أي ما مجموعه 16%. وأغلقت نسبة ما قبل الطرح هذا العام عند 45%. الآن إلى السيد "محمد " من شركة "أرقام كابيتال" لجلسة الأسئلة والأجوبة، وسيرد السيد "محمد المطيري" على الأسئلة وسيقدم كافة التفاصيل والأرقام اللازمة. ويجيب عن كل الأسئلة المطروحة من الحاضرين. سيد "محمد"؟

Nadia

ناديا: إذا رغبتم في طرح سؤال، يُرجى الضغط على زر النجمة متبوعًا بالرقم 1 على لوحة مفاتيح الهاتف. وإذا رغبتم في إزالة سؤالكم، يُرجى الضغط على زر النجمة متبوعًا بالرقم 2. وعند طرح السؤال، يرجى إدخال رقم هاتفكم إذا كان الصوت مغلقًا. للمشاركين عبر الإنترنت، يرجى استخدام صندوق الدردشة المخصص للأسئلة. سنتوقف لحظة قصيرة لاستقبال الأسئلة. لدينا سؤال: ما هي الأولويات الاستراتيجية لشركة "العيد" لعام 2025، وكيف تتماشى مع الرؤية طويلة الأمد؟ شكرًا لك.

Mohammed Almutairi

محمد المطيري: شكرًا على السؤال. كما أوضحت سابقًا في الملخص، بعد تحقيق نمو ملحوظ خلال السنوات الأربع الماضية من خلال التوسع والنمو في الأعمال، وإنشاء الشركات الفرعية والفروع أو عمليات الاستحواذ، تلك الأعوام الـ25 المنصرمة تتعلق بتقييم كل الأمور. تُحدد الأولويات الاستراتيجية ضمن إطار التحسين الاستراتيجي، الذي يهدف إلى رفع الكفاءة التشغيلية، وتعزيز الربحية، وتمكين النمو المستدام بما يتوافق مع رؤيتنا 2030 التي أعلنّاها. تركز مجالاتنا على رفع هوامش الربح عبر الشركات الفرعية عن طريق التميز التشغيلي وكفاءة التكاليف، وتوحيد العمليات التجارية لتعظيم الاستفادة والقضاء على الازدواجية، وإنشاء نماذج تشغيلية متكاملة. النقطة الثالثة هي تقليل المصروفات التشغيلية والإدارية من خلال تحسين السيطرة على التكاليف ومراقبتها على كافة المستويات. النقطة الرابعة، إعادة تقييم كافة الأعمال القائمة لدينا ومراقبة وتحليل أدائها، سواء كانت ستستمر أو ستُباع إذا لم تعد تساهم بشكل فعال في أنشطتنا. هذه المبادرات الاستراتيجية تضمن بقاء الشركة على مسار فعال ومتوافق مع التطورات، لضمان النمو المستقبلي في بيئة السوق التنافسية. نعم.

Nadia

ناديا: شكرًا لك. إذا رغبتم في طرح سؤال، يُرجى الضغط على زر النجمة متبوعًا بالرقم 1 على لوحة مفاتيح الهاتف. للمشاركين عبر الإنترنت، يرجى استخدام صندوق الدردشة المخصص للأسئلة. سنتوقف لحظة قصيرة لاستقبال الأسئلة. هل يمكنكم مشاركة أي فرص محتملة لدخول أسواق جديدة أو توسيع المنتجات والخدمات بما يتماشى مع رؤية الشركة لعام 2030؟ شكرًا لك.

Mohammed Almutairi

محمد المطيري: بالتأكيد، ذكرت هذه النقطة سابقًا. كما أشرنا سابقًا نعمل بنشاط لاستكشاف الفرص في كل القطاعات الغذائية ذات القيمة المضافة ، فضلا عن العمل على التوسع باطار الفئات ذات الطلب المرتفع، لا سيما داخل قطاع الصحة والسلامة، ويمكن التوسع في هذا المجال سواء عن طريق الشركات القائمة أو من خلال عمليات الاستحواذ. كما تشمل رؤيتنا على المدى الطويل أيضًا تطوير شراكات استراتيجية، وتعزيز قدراتنا في التصنيع الغذائي، والذي يمثل القطاع الجديد الذي دخلناه، وتوسيع شبكة التوزيع محليًا وإقليميًا، مما يدعم هدفنا في أن نصبح شركة غذائية متكاملة ورائدة في تقديم حلولًا مبتكرة ومستدامة.

Nadia

ناديا: شكرًا لك. هل يمكنكم تسليط الضوء على التأثير المحتمل للتعريفات الجمركية؟ وهل هناك خطر حدوث انخفاض في أسعار السلع الأساسية عالميًا؟ هل يمكن أن يساعد ذلك في تحسين هوامش الربح الإجمالية؟ شكرًا لك.

Mohammed Almutairi

محمد المطيري: كما نعلم جميعًا، وبما أننا نعمل في قطاع الغذاء، فإنه مهما كانت... لا أرغب في وصفها بأنها أزمة، مهما كانت التحديات والتقلبات في السوق، فإننا نحرص على أن يستمر النمو. وعندما تحدث تقلبات في الأسواق، فإنها غالبًا ما تنعكس بشكل إيجابي وليس سلبي خاصة في قطاع الغذاء كما لاحظنا خلال الثلاثين سنة الماضية. لقد أشرنا إلى هذا الأمر في سياق التضخم وكذلك أسعار الفائدة؛ ونتوقع استقرارها حاليًا مع انخفاض محتمل. لذا، لا نتوقع حدوث أي تغييرات. ففي الكويت، التضخم مستقر عند نسبة تتراوح بين 2 إلى 2.5%. أما التأثير الخارجي فهو ما يعنينا، فنحن نتابع التوقعات فإن المؤشرات ليست سلبية كما يعلم الجميع، لكنها تُظهر استقرارًا أو حتى اتجاهًا إيجابيًا. نعم.

Nadia

ناديا: شكرًا لك. بناءً على أدائكم في عام 2024، ما هي الأهداف المالية الرئيسيةلعام 2025 من حيث نمو الإيرادات والربحية وربح السهم؟

Mohammed Almutairi

محمد المطيري: في الواقع... في عام 2025، كما أوضحنا، ومع تنفيذ جميع مبادرات التحسين الاستراتيجي وتطبيقها بشكل سليم، نتوقع نموًا جيدًا في المبيعات وكذلك في صافي الربح. من حيث الأهداف المالية، نتوقع تحقيق إيرادات تتراوح بين 73 إلى 74 مليون؛ إذ حققنا هذا العام 69 مليون. كما نتوقع وصول صافي الربح إلى حوالي 6 ملايين، مما يقودنا إلى هوامش ربح تتراوح بين 19 إلى 20 مليون. هذه هي تكلفة الفائدة الاقتصادية. وهذا ما توقعناه آنفًا. نعتقد أن هذا الهدف قابل للتحقيق بفضل التركيز الواضح الذي نقدمه لفريق العمل لدينا، وإن شاء الله، سيكون العام القادم إيجابيًا وستتفوق الأرقام المتوقعة على التقديرات التي بيّناها، حيث إننا نضع تقديرات بطريقة محافظة. ربما يكون مستوى النمو أعلى من الهدف المرغوب. لكن هذا هو هدفنا، وتلك هي الإجابة عن أسئلتكم.

Nadia

ناديا: شكرًا لك. لقد تضاعفت المبيعات تقريبًا في السنة المالية 2024، ويرجع ذلك أساسًا إلى الاستحواذعلى شركة "الأشراف للأغذية". هل يمكنكم تزويدنا بالنسبة المئوية للمبيعات التي نتجت عن عمليات الاستحواذ على شركة "الأشراف للأغذية"؟ وما هو النمو المتوقع لعام 2025؟

Mohammed Almutairi

محمد المطيري: هذا سؤال جيد ومفصل جدًا. بالفعل كان النمو ملحوظًا بفضل الاستحواذ. لكن إذا قمنا بتفصيل النتائج، فإن مبيعات شركة "العيد" كانت 36,500,000. وشهدت نموًا بمقدار 9.5 مليون مقارنة بالعام السابق دون شمول نموذج أعمال شركة "الأشراف". كما حققنا نموًا في الأرباح بمقدار 9.6 مليون. أما مبيعات شركة "الأشراف" فقد بلغت 33 مليونًا، مع نمو في المبيعات بمعدل يتراوح بين 6.7 إلى 7%، حيث سجلت أرباحًا قدرها 1.9 مليون، بنمو يقارب 4%. فعلى سبيل المثال، إذا كانت مبيعات شركة "العيد" 36 مليونًا و"الأشراف" 33 مليونًا، فإن أرباح "العيد" بلغت 3.3 مليونًا و"الأشراف" 1.9 مليونًا، وهذا بالتفصيل للإجابة عن سؤالك، وهذه التفاصيل تعكس الأداء كما هو مطلوب. أما هذا العام، فإننا نأمل ونهتم كثيرًا، بتعزيز أداء شركة "الأشراف" بشكل أكبر على صعيد المبيعات والربحية. نعم.

Nadia

ناديا: شكرًا لك. بالنظر إلى أن مبيعات "الأشراف" تتميز بهوامش ربح منخفضة نسبيًا، كيف يجب أن نقيّم هوامش الربح في المستقبل؟ وهل هذه مستويات الهامش الطبيعية؟ شكرًا لك.

Mohammed Almutairi	محمد المطيري: سؤال جيد. شكرًا لك. كما ورد في العرض، تراجعت هوامش الربح من 9.7% إلى 7.9%، وذلك بسبب نموذج "الأشراف" المنخفض الربحية، وهو أمر كنا على علم به قبل الاستحواذ. وهذا ما أوضحناه سلفًا، وأكدنا في أحد المحاور الرئيسية على ضرورة تحسين الهوامش، ونحن نعمل على تعزيز هوامش ربح "الأشراف" وسيكون هذا أمرًا مساهمًا بكل تأكيد. و نتوقع أن ينمو هامش الربح هذا العام، حيث نستهدف تحقيق صافي ربح قدره 6 ملايين. لكن ستكون تقييماتنا وجهودنا الرئيسية موجهة إلى تعزيز شركة "الأشراف". كما تجدر الإشارة إلى أن القطاعات الأخرى مثل التجزئة والإنتاج هي التي تسهم في تحقيق هوامش أعلى، وهو ما نلاحظه من النمو في هذه القنوات، وهو ما نريد الاحتفاظ به. ولذلك، عند النظر إلى الركيزة الثانية من رؤيتنا، وهي قطاع الصحة والسلامة، الذي يتمتع بهوامش ربح مرتفعة، بالإضافة إلى توقعات بارتفاع هوامش الربح في قطاع التصنيع. نعم.
Nadia	ناديا: شكرًا لك. كيف ترون توزيع الأرباح في العام المقبل؟ هل يمكنكم تقديم توجيهات حول ذلك؟
Mohammed Almutairi	محمد المطيري: بالفعل، كما نوهت سابقًا، نتوقع ربحية السهم بنسبة 19 إلى 20 فلس. وقد ذكرنا سابقًا أننا نحرص عادةً على توزيع أرباح بنسبة مرتفعة. إذ أننا خلال السنوات الخمس الماضية كنا نوزع أرباحًا أكثر من صافي ربحنا، ما يقارب 100% من الأرباح. وكانت سياستنا أنه منذ عامين أو ثلاثة أن توزيعات الأرباح ستكون بنسبة 70% من أرباحنا، ومع ذلك قمنا بتوزيع نسبة أعلى مما كانت أرباحنا. ولكن استراتيجيتنا الآن تركز على تعزيز الوضع المالي نظرًا لتوجهنا نحو التوسع في التصنيع والاستثمار أو الاستحواذ على الفرص المتاحة. لذا سنلتزم بما ذكرناه سابقًا، وهو توزيع 70% من الأرباح ، وستكون النسبة بين النقد والأسهم كما أوضحنا سابقًا، حيث سيكون الجزء الأكبر منها نقدًا حوالي 70 إلى 80%، وقد يصل أحيانًا إلى 100% نقدي توزيع 100%، لكن أحيانًا نرغب في توزيع أسهم منحة، حسب قرار مجلس الإدارة. ربما نوزّع بعض المنح التي قد تصل من 20/80% نقدي و منحة.
Nadia	ناديا: شكرًا لك. ما هي خطط التوسع لشركة "العيد" محليًا ودوليًا؟ وهل نتوقع عمليات استحواذ جديدة؟ شكرًا لك.
Mohammed Almutairi	محمد المطيري: كما ذكرنا للتو، في مجال التصنيع نفكر في توسيع نطاق الاستحواذ على شركات أو فرص أخرى، وهناك فرصة نقوم حاليًا بدراستها. أيًا ما كانت الفرصة أو الاستحواذ المتاحة، لكن لا يوجد شيء حاليًا. لكن هذه هي رؤيتنا، وهي جزء من أهدافنا تضمن النمو من خلال النمو الراسي والنمو غير الراسي عبر إضافة أقسام جديدة أو الاستحواذ على شركات أو فروع أو دخول قطاعات جديدة. بالنسبة للأسواق الدولية، نحن متواجدون بالفعل في السعودية ودبي، ونعيد تقييم هذه الأسواق. وكذلك واحدة من النقاط الرئيسية هي إعادة تقييم الأعمال، حتى في الكويت. فإن إعادة تقييم الأعمال غير المتوافقة مع استراتيجيتنا ورؤيتنا وذلك للوصول إلى قرار سواء بيعها أو تركها، ومن ثم تعزيزها لتتماشى مع أهدافنا. نعم.
Nadia	ناديا: شكرًا لك. تذكير بسيط: إذا رغبتم في طرح سؤال، يُرجى الضغط على زر النجمة متبوعًا بالرقم 1 على لوحة مفاتيح الهاتف. للمشاركين عبر الإنترنت، يرجى استخدام صندوق الدردشة المخصص للأسئلة. سنتوقف لحظة لاستقبال أي أسئلة أخرى. يبدو أنه لا توجد أسئلة أخرى. سأُسلم الكلمة مرة أخرى للفريق الإداري لتقديم أي تعليقات ختامية.
Management Team	- الفريق الإداري: نعم، شكرًا لك.
Mohammed Almutairi	- محمد المطيري: لا، لا، شكرًا لك. أعتقد أننا قد أوضحنا جميع النقاط وأبرزنا رؤيتنا وركائزنا واستراتيجيتنا. نحن ندخل مرحلة جديدة نستهدف من خلالها قطاع التصنيع، وهو شيء جديد بالنسبة لنا. كما نولي أهمية كبيرة لصحة الناس، وهي الركيزة الثانية من رؤيتنا. نعلن اليوم حصريًا رؤيتنا، ونشاركها معكم، وإذا كانت لديكم أي استفسارات أو حاجة إلى توضيحات، يمكنكم مراسلتنا عبر البريد الإلكتروني، وسنكون سعداء بالرد. شكرًا للجميع على حسن المتابعة. سيد "متعب".
Muta'ab Al Masoud	متعب المسعود: نعم، شكرًا لك. وشكرًا لشركة "أرقام كابيتال". وشكرًا لك يا "ناديا"، وشكرًا للسيد "محمد السخال". شكرًا لجميع المشاركين. وأود إعلامكم بأن شركة "العيد للأغذية" هذا العام قد دخلت قائمة المراقبة للسوق الاول في البورصة الكويتية، ونأمل أن نرى ذلك العام المقبل. وللعلم، كنا نُجري هذه المؤتمرات منذ ثلاث سنوات بالتعاون مع شركة "أرقام كابيتال"، على الرغم من عدم إلزام شركات السوق الرئيسية بإجراء مثل هذه المؤتمرات، لكننا أجريناها للتواصل المستمر مع المساهمين. ومن العام المقبل، و في السوق الأول، سنقوم بهذا المؤتمر على أساس ربع سنوي تماشيًا مع متطلبات السوق. شكرًا لكم جميعًا. شكرًا للإدارة. وشكرًا لجميع المشاركين.
	[أصوات متداخلة]
Nadia	ناديا: شكرًا لانضمامكم. يمكنكم الآن قطع الاتصال.