الكويت في 13 مايو 2018

السادة الأفاضل / هيئة الأوراق المالية والسلع المحترمين

السادة الأفاضل / سوق دبي المالي المحترمين

دولة الإمارات العربية المتحدة

تحية طيبة وبعد ،،،

الموضوع : مؤتمر المحللين/المستثمرين -للربع الاول من عام 2018

بالاشارة الى الموضوع أعلاه وعملاً بمتطلبات قواعد البورصة الصادرة بموجب قرار رقم (1) لسنة 2018، نود أن نفيدكم علماً أن مؤتمر المحللين/المستثمرين الربع سنوي قد انعقد في تمام الساعة الرابعة (وفق التوقيت المحلي) من بعد ظهر يوم الخميس الموافق 10 مايو 2018 عن طريق بث مباشر على شبكة الانترنت (Live webcast).

مرفق محضر المؤتمر و استعراض المستثمرين عن الربع الأول لعام 2018.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام ،،،

طارق عبدالعزيز سلطان العيسى

نائب رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي

شركة أجيليتي للمخازن العمومية ش.م.ك.ع
الكويت Kuwait
Agility Public Warehousing Company K.S.C.P

P.O. Box 25418, Safat 13115 Kuwait
Tel. +965 1809 222, Fax +965 2467 9617
Agility Public Warehousing Company K.S.C.P
Registration No.: 28925
Paid Capital: KD 133,302,877.800

www.agility.com

ص.ب 25418 الصفاة 13115 الكويت
هاتف 222 1809 965+ ، فاكس 9617 2467 965+
شركة أجيليتي للمخازن العمومية ش.م.ك.ع
سجل تجاري رقم: 28925
رأس المال المدفوع: 133,302,877.800 دينار كويتي

شركة أجيليتي للمخازن العمومية

مؤتمر المحللين الهاتفي حول ارباح الربع الاول من عام 2018

الاحد في 13 مايو 2018

نسخة من محضر المؤتمر الهاتفي، الذي تم فيه مناقشة ارباح أجيليتي للربع الاول من عام 2018 والذي عقد يوم الخميس 10 مايو 2018 الساعة الرابعة بعد الظهر حسب التوقيت المحلي.

المتحدثون من قبل أجيليتي:

السيد / ايهاب عزيز – المدير المالي للمجموعة
السيدة / سوريانا برجاس – مدير ادارة علاقات المستثمرين

من قبل ارقام كابيتال:

السيدة / ريتا الجندي

ريتا: صباح الخير ومساء الخير أيها السيدات والسادة، وشكرا لكم على انضمامكم إلينا اليوم. أُدعى ريتا الجندي، وباسم شركة أرقام كابيتال، يسعدني أن أرحب بكم في البث الشبكي للربع الأول من أرباح شركة أجيليتي للعام 2018. معي اليوم السيد إيهاب عزيز، المدير المالي للمجموعة بالاضافة الى فريق علاقات المستثمرين في أجيليتي. وبدون مزيد من التأخير، أدعو سوريانا برجاس، مديرة علاقات المستثمرين في أجيليتي لمتابعة المكالمة.

سوريانا: شكرا لك ريتا، مساء الخير للجميع ومرحبا بكم في البث الشبكي للربع الأول من أرباح شركة أجيليتي للعام 2018. أولاً، أود أن أشكركم جميعًا على انضمامكم إلينا اليوم. لدينا حضور من شركات الاستثمار المحلية والإقليمية والدولية. سيكون تنسيق المكالمة كما يلي. سيبدأ السيد إيهاب عزيز، المدير المالي للمجموعة، بعرض أداء أجيليتي خلال الربع الأول من عام 2018. سيتبع ذلك جلسة أسئلة وأجوبة. إذا كنت ترغب في طرح أي سؤال، يُرجى كتابته في مربّع الأسئلة والأجوبة على الشاشة في أي وقت أثناء العرض وسنجيب عليه أثناء جلسة الأسئلة والأجوبة. سنحاول الإجابة على أكبر عدد ممكن من الأسئلة، ولكن نظراً لضيق الوقت، قد يتمّ ترك بعض الأسئلة بدون إجابة. إذا كانت هذه هي الحالة، يُرجى عدم التردّد في متابعتنا من خلال البريد الإلكتروني الخاص بعلاقات المستثمرين لدينا على موقعنا الالكتروني، وسنردّ عليك في أقرب وقت ممكن.

قبل أن أعطي الكلمة إلى السيد إيهاب، أودّ أن ألفت انتباهكم إلى بيان إخلاء المسؤولية في الصفحة الثانية من هذا العرض. بما أنّ هذا العرض قد يحتوي على بيانات تطلعية، فإنّ هذه البيانات عرضة للمخاطر والتغير حيث أنّ العديد من العوامل، والتي يكون الكثير منها خارج نطاق سيطرتنا، قد تتسبّب في اختلاف التطورات والنتائج الفعلية بشكل جوهري عن التوقعات الواردة في العرض التقديمي.

شكرا لكم. ايهاب، تفضّل الميكروفون لك.

إيهاب: شكرا سوريانا.

صباح الخير ومساء الخير إلى الجميع. أودّ أولاً أن أعرّفكم عن نفسي. أنا أعمل مع أجيليتي منذ عام 1999، أي ما يقرب 20 عاما. وقد عشت مراحل مختلفة مرت بها أجيليتي خلال العشرين سنة الماضية. وقد كانت شركة محلية صغيرة واليوم أصبحت أجيليتي شركة عالمية حقيقية.

نحن نرحب بالفرصة التي سنحظى بها خلال الاجتماع الأول للمحللين كجزء من متطلبات هيئة أسواق المال الجديدة، الا أن لدينا برنامج عامل لعلاقات المستثمرين IR منذ السنوات العشر الماضية، وربما التقينا بعضكم خلال عدة مؤتمرات سابقة. ولكننا نرحب بهذه الفرصة لعقد اجتماع ربع سنوي منتظم معكم جميعًا.

سأقدم لكم لمحة عن الربع الأول من عام 2018 ثم سننتقل إلى الأسئلة والأجوبة. وأتمنى أن يكون العرض مختصرًا بحيث نسمح بالمزيد من الوقت للأسئلة والأجوبة، لأنني أعتقد أن الفائدة بالنسبة لكم تكمن هنا، ليس مجرد الإنصات أو قراءة بعض الأرقام والبيانات المالية التي نشرت بالفعل.

كانت بداية عام 2018 بداية قوية للغاية ، حيث شهد الربع الأول نموًا مقابل العام الماضي بنسبة 23% في الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء وحوالي 30% نموًا في صافي الأرباح. ومن يتابع الشركة سيلاحظ أن هذا الأمر استمر خلال السنوات القليلة الماضية بصفة خاصة. ولكن وكما سترون، عندما نتحدث في وقت لاحق من العرض عن أهداف 2020، فقد أسرعنا بوتيرة النمو هذه ونتوقع مزيدًا من التسارع في المستقبل.

شهدت جميع مجموعات الأعمال بأجيليتي نموًا قويًا، لذلك فالرسالة الجوهرية هنا هي أن نسبة 23% في الأرباح قبل حساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء تتفق مع غايتنا وهدفنا. وهي تأتي من المجموعات المختلفة وليس من كيان واحد.

واليوم، نجد الشركة منظمة في مجموعتين. نسمي إحداهما GIL اختصارًا لـ Global Integrated Logistics أو الخدمات اللوجيستية العالمية المتكاملة. والأخرى تسمى مجموعة البنية التحتية. وضمن مجموعة البنية التحتية، توجد خمس كيانات. فلدينا قسم للعقارات الصناعية وبناء المخازن حيث يوجد الكثير من التضافر مع مجموعة الخدمات اللوجيستية العالمية المتكاملة GIL. كما توجد مجموعة ترايستار المعنية بالخدمات اللوجيستية للوقود السائل. كما لدينا NAS وهي شركة لخدمات الطيران. وشركة المشاريع المتحدة للخدمات الجوية (UPAC) والتي تقوم بالتنسيق مع الشركة الوطنية العقارية ببناء واحد من أكبر مراكز التسوق في الشرق الأوسط بأبوظبي. ثم آخر كيان وهي شركة مقرها الكويت وتسمى GCS وتركز على الحلول الجمركية وتحديث أنظمة الجمارك.

ومن حيث التقارير المالية فاننا نفصل أرقامنا بين المجموعتين كالتالي: ايرادات وارباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء للخدمات اللوجيستية GIL من جانب والبنية التحتية، بما فيها الخمس كيانات، من جانب آخر.

وأهم ملامح مجموعة GIL هذا العام، أو هذا الربع من العام، هو أننا بدأنا نشهد نمو لاسيما في منتجات الشحن الجوي. فقد نما حجم الأعمال بنسبة خمسة بالمائة بيد أن الإيرادات وصافي الإيرادات نمت بمعدل أسرع. وحققت خدمات الشحن البحري نموًا على مدار السنوات القليلة الماضية وواصلت تحقيق المزيد من النمو في الربع الأول. أي أنه، كان هناك نمو ملحوظ في جميع المنتجات ضمن مجموعة GIL.

وفي مجموعة البنية التحتية، ركزنا في آخر عامين على بناء مرافق صناعية لاسيما في المملكة العربية السعودية وأفريقيا ونشهد حاليًا طلبًا ملحوظًا على العقارات الصناعية، يأتي بصفة أساسية من رواد التجارة الإلكترونية. وقد انجزنا في هذا الربع من العام حوالي 80,000 مترًا مربعًا مساحة تخزينية في الكويت. وأعتقد أننا سننجز في هذا الشهر، شهر مايو، 80,000 مترًا مربعًا في المملكة العربية السعودية سيتبعها المزيد أثناء العام. ولكي أقدم لكم لمحة عما يدور هنا، منذ بداية عام 2017 نعمل على تطوير حوالي 500,000 مترًا مربعًا من المرافق المبنية في ثماني دول. أما من ناحية شركة المشاريع المتحدة

للخدمات الجوية (UPAC)، والتي كما قلت شركة تطور واحدًا من أكبر مراكز التسوق في الشرق الأوسط، اكتمل تمويل ذلك المركز. وبدأ الإنشاء وبلغت نسبة التأجير حوالي 36% لأبرز الشركات في قطاع التجزئة. وتواصل NAS نموها في أفريقيا حيث تركز على قارة أفريقيا والنمو فيها. وتسير العمليات في غانا وساحل العاج بشكل جيد.

لذلك، وكما قلت، فسواء في مجموعة GIL أو مجموعة البنية التحتية، كان أداء جميع الكيانات جيدا خلال هذا الربع من العام.

وإذا نظرنا إلى الإيرادات، فقد نمت بحوالي 51 مليون د.ك. خلال هذا الربع محققة نمو بحوالي 16% بينما حقق صافي الإيرادات نموًا بنسبة 12%، إلا أن الأرباح قبل حساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء نمت أسرع من صافي الإيرادات وبنسبة 23%. وهذا يعود الى كفاءة محرك التشغيل. وأعتقد أنه الجدير بالذكر هنا أن هوامشنا تحسنت نتيجة لذلك، حيث انتقلنا من 9.6% في الربع السابق إلى 10.2% في هذا الربع.

تبين الشريحة رقم 7 التقسيم بين الإيرادات و من أين يأتي النمو . وكما قلت، تحقق GIL نمواً وكذلك كيانات البنية التحتية. واليوم تمثل GIL نحو 75% من الإيرادات بينما تمثل 25% من الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء. ولا تعبر نسبة الـ 20% التي ترونها في الربع الأول بالضرورة عن ما تمثله GIL من ربحية الشركة لأن GIL، ونظرًا لطبيعة أعمالها، تحقق النسبة الأكبر من عائداتها في الربع الأخير من العام. لذلك، وعلى أساس سنوي، تمثل أرباح مجموعة GIL قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء 25% تقريبًا من ارباح الشركة بينما تأتي نسبة الـ 75 بالمائة المتبقية من البنية التحتية.

ونواصل الحفاظ على ميزانية قوية. وسأتحدث فيما بعد عن هدف عام 2020 وتداعياته على ميزانية الشركة ونسبة الرفع المالي. ولكننا اليوم نتمتع بميزانية قوية وما يقارب المليار دينار كويتي من حقوق مساهمين.

اما صافي الدين، فاذا كنتم تتابعون البيانات المالية للشركة، ستدركون أنه في السنوات السابقة حافظنا دائمًا على صافي نقد حتى 2016 ثم انتقلنا إلى صافي الدين. استقر صافي الدين في هذا الربع عند 83 مليون د.ك. ومعدل صافي الدين إلى الأرباح قبل حساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء لازال بمعدل منحفض نسبيًا حيث يبلغ 0.6 مرات. ونتوقع ان يزيد هذا المعدل مع المضي قدمًا بسبب برنامج المصروفات الرأسمالية لتحقيق هدف 2020.

ومن حيث التدفق النقدي، تجدر الإشارة هنا أنه يمكنكم بسهولة تتبع التدفق النقدي الذي حققناه من العمليات وهذا من خلال احتساب مبلغ التدفق النقدي التشغيلي الى الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء والذي يتراوح بين 70 – 80% مما يعني أن أغلب عائداتنا تتحول إلى نقد. مع ذلك، وبسبب المصروفات الرأسمالية في السنوات السلبقة، فإننا نميل لتحقيق تدفقات نقدية حرة سلبية. ربما كانت التدفقات النقدية الحرة في هذا الربع اجابية ذلك بسبب توقيت المصروفات الرأسمالية التي أنفقت، ولكن بنهاية العام، أعتقد أنه سيكون هناك تدفق نقدي حر سلبي.

وقد ساهمت GIL بنسبة 24% من جميع المصروفات الرأسمالية التي أنفقت خلال الربع (17 مليون د.ك.)، وجاءت نسبة 76% من مجموعة البنية التحتية.

وبالانتقال إلى قطاعات الأعمال، تعطيكم هذا الصفحة مرة أخرى مختصراً عن اداء GIL. فستلاحظون أن هامش صافي الايرادات قد انخفظ قليلًا، ويرجع هذا إلى التحديات التي واجهها هامش ربح الخدمات اللوجيستية للمشاريع في هذا الربع من العام وكذلك الشحن البري. ومع ذلك، تمتعت باقي المنتجات المتمثلة في الشحن الجوي والبحري وخدمات التخزين بهوامش صحية خلال هذا الربع من العام.

وسترون أن هوامش الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء قد ازدادت من 2.4% إلى 2.7%. الهدف متوسط المدى لمجموعة GIL هو الوصول إلى هامش أرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء بواقع 4%. وأعتقد أنه كان هناك تقدم جيد للغاية على مدار السنوات على الرغم من بيئة السوق التي جعلت من تحقيق الهدف أكثر تحدياً. ونمت الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء بنسبة 30% في مجموعة GIL وهو تحسن ملحوظ، ويعود هذا الى قوة التأثير الإيجابي لكفاءة التشغيل الذي مع نمو صافي الايرادات ونمو أحجام الشحن، سنشهد ونرى المزيد والمزيد من التحسن في مجموعة GIL.

وقد نمت ايرادات جميع المناطق خلال هذا الربع بنسبة جيدة وباستثناء منطقة الشرق الأوسط التي شهدت نموًا بنسبة 3% فقط. ومن حيث الخدمات – المقسمة بين إيرادات الشحن وخدمات التخزين ، فقد حققت كلتا الشريحتان نموًا صحيًا.

ومن حيث مجموعة البنية التحتية، كان المشهد العام متشابهًا لمشهد GIL. فقد ارتفعت العائدات بصورة جيدة. أما الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء فقد حققت نموًا أسرع من الإيرادات وذلك بسبب التأثير الإيجابي من كفاءة التشغيل. كما أن الهامش تحسن من ربع لآخر.

والآن، أعتقد أنكم ربما سمعتم أو قرأتم عن هدفنا في عام 2020، وهو في الأساس هدف مالي لتحقيق 800 مليون دولار من الأرباح قبل حساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء. مع ذلك، فإن الهدف الأساسي هو زيادة الجهود والعمل الذي نبذله لتغيير ونمو الشركة. ومبلغ 800 مليون دولار ليس استراتيجية في حد ذاته ولكنه محفز لنا لكي نفكر بصورة أكبر، وأعتقد أنه من خلال الارقام التي حققناها، أننا نحرز تقدمًا جيدًا نحو تحقيق هذا الهدف، الذي كنا قد عرضناه على مجلس إدارتنا في عام 2016.

لذلك، فمن منظور الربحية نتوقع ان تنمو ارباحنا بنسب مكونة من رقمين خلال السنوات الخمس من 2016 إلى 2020. وكما تلاحظون، فقد حققنا 17% في عام 2017 بأكمله و 23% في الربع الأول من 2018، نتوقع أن يستمر عام 2018 على نفس المنوال.

ومن حيث الميزانية ، نتوقع مرة أخرى أن ينمو التدفق النقدي للعمليات جنبًا إلى جنب مع الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء، وايضاً أن يكون التدفق النقدي الحر سلبيًا. ومرة أخرى اوضح، كان التدفق النقدي الحر في الربع الأول من العام إيجابيًا بواقع 12 مليون دينار كويتي، ولكن ذلك يرجع إلى توقيت إنفاق المصروفات الرأسمالية. ولكنني أعتقد أنه بنهاية العام، سيكون التدفق النقدي الحر سلبياً كما نتوقع ان يستمر هكذا في السنوات القليلة القادمة إلى أن يبدأ برنامج المصروفات الرأسمالية في التنفيذ بعدها سنبدأ في تحقيق أرباح وعوائد من استثماراتنا.

ومن حيث صافي الدين، وكما قلت، انتقلنا من صافي نقد إلى صافي دين ولكنه لا يزال في معدل معقولًا للغاية. ولا نتوقع أن تزيد نسبة صافي الدين إلى الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء أكثر من ثلاثة إلى أربعة أضعاف، واليوم النسبة هي 0.6 x. لذلك أعتقد أنه في ضوء قوة ميزانيتنا، وقدرتنا على الحصول على التمويل، أعتقد أنه ما زال أمامنا طريق طويل كي نسيره.

ومن حيث توزيعات الأرباح، وعلى الرغم من عدم تقديمنا توجيهات بالتوزيعات، ولكنني في الواقع أعتقد أن التوزيعات مقارنة بالفترة ما قبل 2016 ستكون أقل، وقد وزعنا في العام الماضي 15% ارباح نقدية و10% أسهم منحة، وبذلك بلغت النسبة المدفوعة 29%. وفي هذا العام، واعتقد أن اليوم هو أول يوم تسري فيه التوزيعات، فقد وزعنا 15% ارباح نقدية والذي يتفق مع العام الماضي و15% من أسهم المنحة. وبلغة الأرقام، فهذا يعني اننا سوف ندفع 18 إلى 19 مليون دينار كويتي كارباح نقدية.

وبالتفكير في هدف 2020، أعتقد أننا نحتاج أن نضع التصور التاريخي حيز التنفيذ. كان عام 2011 عامًا حرجًا لنا. ومن كان يتابع الشركة، يعرف أنه قبل 2011، كان لدينا حجم اعمال كبير من العقود العسكرية والتي كانت مربحة للغاية وكنا نعتمد عليها كثيرًا. وفي عام 2010 خسرنا هذا الجزء من اعمالنا ، فنظرنا إلى عام 2011 على أنه بداية جديدة. فهو عام أعدنا فيه هيكلة الشركة وانهينا فيه كل ما يتعلق بالعقود العسكرية وركزنا على الأنشطة التجارية. لذلك، يمكنك أن تقول أن عام 2011 هو العام الذي بدأت فيه الشركة مرحلة جديدة بعد الانتهاء من الاعمال التي كانت تقوم بها لقطاع الحكومة والدفاع والتي كانت مرحلة مؤلمةً ومثمرةً في نفس الوقت.

وكانت أول مرحلة بعد ذلك هي من 2011 إلى 2015، التي نسميها مرحلة تعزيز قاعدة أعمالنا فقد أعدنا الهيكلة، وقمنا بتحديد اولوياتنا وتغيير ثقافتنا، لأن الثقافة تكون مختلفة تمامًا عندما تكون لديك زيادة في السيولة والأرباح، وعندما تكون الأمور تسير بشكل جيد. ثم جاءت الفترة التي عانى فيها العالم بأسره من تراجع شديد في النمو، نسبة لا يتخطى الرقم الواحد. فقد اضطرينا الى تسريح 10,000 موظفًا وبيع بعض الأصول، الخ. وهذه هي الفترة التي ركزنا فيها داخليًا. وكم ذكرت عملنا على تعزيز قاعدة اعمالنا، وتحديد اولوياتنا –كشركة كانت في وقت ما ولا زالت حتى اليوم مؤسسة كبيرة يعمل فيها آلاف الموظفين– والتكيف مع الوسائل المتاحة لدينا والتركيز على الاعمال التجارية، الخ.

وكما ترون، حققنا تقدمًا عامًا بعد عام منذ 2011 وحتى 2015. وفي عام 2015، أدركنا أنه قد حان الوقت للانتقال إلى خطوة تغيير المؤسسة والانتقال بها إلى المرحلة التالية من النمو. وذلك كان عندما أعلننا عن هدف 2020 بتحقيق 800 مليون دولار من الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء. ومرة أخرى فإن مبلغ الـ 800 مليون دولار هو في حد ذاته محفز للشركة كي تفكر بصورة أكبر وتبذل المجهود ووتستثمر كي تصل إلى الهدف المالي المتمثل في تحقيق 800 مليون دولار.

ان فارق الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء بين عام 2015 الى عام 2020 هو 130 مليون دينار كويتي ، لتحقيق مبلغ 800 مليون دولار أمريكي (أي ما يعادل 230 مليون دينار كويتي بالعملة المحلية) وقد حققنا من هذا الفارق خلال العامين المنصرمين عام 2016 وعام 2017 حوالي 35 مليون دينار كويتي؛ وبهذا يكون هناك ما يقارب 95 مليون دينار كويتي يجب تحقيقه في الفترة من نهاية عام 2017 وحتى عام 2020. وما أحاول بيانه من منظور أوسع، أن ثلث هذا المبلغ المستهدف (95 مليون دينار كويتي) من المتوقع أنه يتم تحقيقه في عام 2018، وأعتقد أن الربع الأول من العام يمنحنا الثقة بأننا نسير في الطريق الصحيح نحو تحقيق هذا الهدف.

اضافة، سوف يتم تحقيق ثلث أخر مع قيامنا بإنجاز مجمع ريم مول التجاري في أبو ظبي؛ حيث وقتها سيكون بإمكاننا تحويل ديننا الى أسهم في الشركة التي تمتلك المول ومن ثم بإمكاننا دمج بيانات المول ضمن بياناتنا المالية وهذا من شأنه أن يعطينا ثلث آخر من هذا المبلغ المستهدف. أي قيمة تتراوح من 30 إلى 35 مليون دينار كويتي من مركز ريم التجاري. ومن المتوقع ان يتم تحقيق المبلغ المتبقي البالغ 35 مليون دينار كويتي في الغالب من النمو الطبيعي لكيانات الشركة المختلفة أي الخدمات اللوجيستية العالمية المتكاملة GIL وشركات البنية التحتية.

ومرة أخرى، إن هدف 2020 هو هدف مطول لكننا نؤمن بأنه يمكن تحقيقه. إنني على يقين بأننا حتى وأن لم نحقق مبلغ 800 مليون دولار أي ما يعادل 230 مليون دينار كويتي بحلول 2020، فأننا نسير في الاتجاه الصحيح وكلنا أمل بأننا سوف نبلغ هذا الهدف ونحققه.

وبشكل عام فإن الشركة تسير في اتجاه صحي للغاية. وإنني أرى أن سجل إنجاز الشركة منذ عام 2011 مفيد ومثمر للغاية بالنسبة للجميع وهذا ما يقودني إلى الشريحة التالية حيث سنستعرض مسارنا لخلق القيمة من عام 2011 وهو عام قاعدتنا وانطلاقتنا وعام إعادة الأمور إلى نصابها الصحيح في الشركة والمستمر حتى الآن. والفت اننا لا نركز كثيرًا على سعر السهم لأنني أرى أن السوق هو من يحدده. ومع ذلك فإننا نركز على خلق القيمة من منظور المساهمين.

وعلى مدار السنوات القليلة الماضية منذ عام 2011 وحتى نهاية الربع الأول من عام 2018 فقد حققنا ما يقارب مليار دينار كويتي كعائد للمساهمين. وكانت نسبة الأرباح من هذا المبلغ 20٪. وإنني أرى أننا سوف نواصل في توزيع أرباح على المساهمين بما يتوافق مع متطلبات الشركة، مالم تكن هناك حاجة ملحة لغير ذلك . فباستقراء ما بين أيدينا اليوم وفي ضوء الخطط والنفقات الرأسمالية المقررة، فإنني أعتقد أننا سوف نواصل في توزيع ارباح على المساهمين.

بالاضافة، تم تحقيق 80 ٪ من القيمة من خلال ارتفاع السعر السوقي للسهم، وقد عكست هذه الشريحة إجمالي العائد على المساهمين الذي لا يقتصر على سعر السهم أو السعر السوقي فقط بل على إجمالي العائدات على مدار السنوات الذي كان حوالي 250٪ منذ عام 2011. ونحن حققنا قيمة لمساهمينا تقريبًا في كل عام منذ 2011 باستثناء عام 2015 عندما انخفضت أسعار النفط وانهار سوق الشرق الأوسط بأكمله بما فيه الكويت التي تأثرت وتراجعت بشكل ملحوظ. ومن ذلك الحين فقد تمكنا من التعافي وتحقيق القيمة.

وأعتقد أن هذه كانت الشريحة الأخيرة وأعتقد أنني سأترك المجال مفتوحاً للأسئلة.

سوريانا: شكرا لك إيهاب. سوف نبدأ جلسة الأسئلة والأجوبة.

بين أيدينا أول سؤالين طرحهما عبد الله العتيبي من شركة الوطني للاستثمار. والسؤال الأول هو، هل لنا أن نعرف مزيد من التفاصيل عن نمو الإيرادات في البنية التحتية؟ وما هي وحدات الأعمال التي تقود النمو وكيف ذلك؟

ايهاب: حسناً، كما ذكرت من قبل، نحن نمتلك ستة محركات في أجيليتي. وهي الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL وقد ورد تفصيلها بشكل واضح كما ترون. أما المحركات الخمسة الأخرى فهي القطاع العقاري وهو يغطي العقارات الصناعية، وشركة المشاريع المتحدة للخدمات الجوية – يوباك (UPAC) وشركة ترايستار وشركة GCC Services وشركة ناشيونال لخدمات الطيران (ناس)، وشركة جلوبال كليرينجهاوس سستمز GCS. ونحن لا نقوم بتفصيل أرقامنا لهذا القطاع. وأعني بذلك أننا نقوم بتفصيل الأرقام داخليًا ولكن هذا التفصيل وهذه الأرقام لا نفصح عنها للعلن. ولكن ما أستطيع أن أبوح به هو أننا حققنا نمواً مضاعفاً خلال عام عبر جميع القطاعات أي على مستوى هذه الكيانات الخمسة.

وقد شهدت الإيرادات نمواً بمعدل متضاعف في القطاع العقاري وفي شركة المشاريع المتحدة للخدمات الجوية – يوباك (UPAC) وشركة ترايستار وشركة GCC Services وشركة ناشيونال لخدمات الطيران (ناس)، وشركة جلوبال كليرينج سيستمز GCS

سوريانا: اما السؤال الثاني الذي طرحه عبد الله – ماذا بشأن تقدم هوامش الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL المضي قدما.

ايهاب: حسنًا، أعتقد أنني تناولت هذه المسألة. إن هدفنا متوسط المدى بالنسبة للخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL هو تحقيق هامش ربحي بنسبة 4٪ للارباح قبل الفوائد والضرائب والاهلاك والاستهلاك والإطفاء والتي لن تكون في الصدارة مقابل أقرانها ولكنها ستحتل موقع متوسط. ولذا، إذا أخذت المتوسط الهامش لشركات مماثلة مثل KN, DSV, Panalpina, CEVA إلخ. فهي تمثل حوالي 4٪ و هذا يعتبر هدف متوسط المدى.

سوريانا: شكراً لك إيهاب، شكراً لك عبدالله

الآن ننقل المحادثة إلى أيوب أنصاري من سيكو بنك. ومن جانبه قال أيوب، شكرا على الجلسة. بالنسبة لمسألة العقد المحتمل مع الجيش الأمريكي. هل نتوقع أن تفوز أجيليتي بعقد قريب؟ هل تتابع هذا الخيار بشكل حثيث؟

ايهاب: حسنًا، إن أحد الأشياء التي قمنا بإنجازها في عام 2011، هو إعادة هيكلة الكيان بالكامل وهو ما أطلقنا عليه في ذلك الوقت اسم (الخدمات الحكومية والدفاع DGS)؛ حيث قمنا بتخفيض هذا الفريق ليصبح مؤسسة أصغر بكثير مما كانت عليه قبل الأزمة مع الجيش الامريكي، وهذا الفريق لا يزال موجودًا حتى يومنا هذا ونحن نبذل جهودنا لإحياء هذا الفريق فلدينا خطط قوية جدا ونحن نسعى وراء الفرص. وبالتأكيد نحن نجهز أنفسنا ونستعد لتقديم عطاءات على عقود مع الحكومة الأمريكية وأعتقد بل وآمل أننا سنستطيع ان نحقق شيئاً في هذا المجال قريبًا.

ومع ذلك فالطريقة التي سأرد بها هذا السؤال هي سواء أبرمنا عقود مع الجيش أم لا، فإنني أرى أن وضع الشركة اليوم وضعاً صحياً أكثر، فلدينا ستة محركات أي ستة شركات تنمو وتزدهر بقوة. وبالتالي فإنني أعتقد أن مقدار التنويع داخل المجموعة اليوم سيجعل الشركة منظمة وصحية من منظور تجاري. وفي الوقت الحالي إذا فزنا بعقود حكومية، وبالتأكيد نحن نسعى خلف ذلك ونتابعه بقوة، ولكن سواء فازت الشركة بهذه العقود أم لا فإنني أعتقد أن هذا لن يغير مسار الشركة في المضي قدماً.

سوريانا: وننتقل إلى جوستين تانتالو من روك كريك جروب. فلديه سؤالان. هل تمت تسوية القضية مع وزارة العدل الأمريكية والانتهاء منها بشكل كامل (100%)؟ أو ما هي الخطوات المتبقية؟

ايهاب: نعم لقد تمت تسويتها والانتهاء منها في العام الماضي وقد تم تجاوز كل شيء. وقد أعلنا أننا جزء من الاتفاقية المبرمة مع الحكومة لدينا جهاز مراقبة وهذا ليس على مستوى شركة أجيليتي الأم ولكن على مستوى شركتها اتابعة دي جي أس وتجري أموره بشكل جيد . وربما سيستمر لحوالي العام.

سوريانا: هناك سؤال آخر يطرحه جستن. هل من الممكن أن تطلعنا على استثماركم في قطاع الاتصالات في العراق؟ فيما يتعلق بكل من قروض المساهمين التي قمت بتمديدها وحالة ملكية الأسهم الخاصة.

ايهاب: لقد كان استثمارنا في قطاع الاتصالات في العراق سيْ الحظ وانني لن استطيع التعليق بمزيد من التفاصيل حول هذا الأصل لأننا بصدد نزاع قائم مع الحكومة العراقية ومع بعض مدراء الشركة القابضة التي كانت تمتلك تلك الأصول. وذلك كما افصحنا عنه سابقاَ.

ونحن نعتقد أن موقفنا قوي للغاية. وأننا تعرضنا لسوء المعاملة. ونحن نرى أننا قد بذلنا كل ما في وسعنا لإنجاح التعاون إلا أن ما حدث في هذا الاستثمار كان مؤسف للغاية. والجدير بالذكر أن تصرفات الحكومة العراقية تجاهنا هي التي آلت بنا إلى هذا الوضع.

سوريانا: شكرا لك. هناك سؤال آخر من أيوب من سيكو بنك. هل لك أن تطلعنا على أسعار الإيجارات المتوقعة بالدينار الكويتي لكل قدم مربع في مول الريم؟ بالإضافة إلى إجمالي المساحة القابلة للتأجير في مول الريم.

ايهاب: حسنًا، ريم مول هو ما نسميه مركز تجاري متميز. ونحن نعتقد بأن ريم مول سوف يكون أفضل المعالم في أبوظبي وذلك بسبب موقعه في جزيرة الريم وهي جزيرة قريبة جداً من مدينة أبوظبي، وبسبب عدم وجود وجهة مماثلة لريم مول في محيطه، وبسبب تصميمه فهو مؤلف من طابقين ما جعله ملائم للغاية على عكس المراكز التجارية الأخرى القائمة أو المستقبلية في أبوظبي حيث إن مبانيها مؤلفة من خمس أو ست طوابق. ومن المألوف أن تجد مباني عمودية، اما الريم مول يمتد على مساحة افقية تبلغ حوالي 2 مليون قدم مربع صالحة للاستخدام ومن المتوقع تسليمها في نهاية عام 2020. ولذا فإننا نتوقع أن ندر من هذا المول تدفقات نقدية تشغيلية تبلغ حوالي 100–120 مليون دولار بمجرد واكتمال المول وتشغيله.

سوريانا: حسنًا سوف ننتقل إلى السؤال الأخير الذي طرحه محمد الثنيان من جدوى للاستثمارات وهذا السؤال يتعلق بريم مول أيضاً. وأعتقد أنك قد أجبت على هذا السؤال لكننا سنقوله.

متى تتوقع أن يحقق ريم مول التوازن؟ هل سيحقق 35 مليون دينار كويتي في السنة الأولى للتشغيل؟

ايهاب: أعتقد أن الطريقة التي تجري بها الأمور هي من خلال الإيجار المسبق، واليوم وكما أشرت فقد أبرمنا عقود إيجارات مسبقة بنسبة 36٪، لذلك نتوقع في السنوات الثلاث القادمة أن تزيد نسبة التأجير أثناء إنشاء المول لتقارب 85٪ – 90٪ ، وبهذا ستبدأ الإيرادات من السنة الأولى للتشغيل. وكما تعلمون، فإن هذا مشروع عقاري ولذا من المحتمل أن يحقق التوازن من السنة الأولى من التشغيل بسبب طبيعة العمل لأنه يتم تأجيره بشكل مسبق. وبما أن نفقات التشغيل ليست كبيرة لهذا فيجب أن نحقق التوازن في السنة الأولى من التشغيل.

سوريانا: شكراً لك إيهاب

وبهذا نختتم جلسة الأسئلة والأجوبة. شكرا لكم جميعاً على مشاركتكم. فقط للعلم إن النسخة المكتوبة من هذه المكالمة ستكون متاحة على موقعنا الإلكتروني وعلى موقع البورصة صباح يوم الأحد. وعلى أمل أن نلقاكم في المرة القادمة في مكالمة المحللين في الربع الثاني. شكرا لكم.

وبهذا نختتم المكالمة الهاتفية اليوم. أشكركم على مشاركتكم وبإمكانكم قطع الاتصال الآن.

Analyst Call – First Quarter 2018

10th of May 2018

Disclaimer

This presentation is strictly confidential and is being shown to you solely for your information and may not be reproduced, retransmitted, further distributed to any other person or published, in whole or in part, for any purpose.

This presentation has been prepared by Agility Public Warehousing Company KSCP (“Agility”) and reflects the management’s current expectations or strategy concerning future events and are subject to known and unknown risks and uncertainties.

Some of the statements in this presentation constitute "forward-looking statements" that do not directly or exclusively relate to historical facts. These forward-looking statements reflect Agility’s current intentions, plans, expectations, assumptions and beliefs about future events and are subject to risks, uncertainties and other factors, many of which are outside Agility’s control. Important factors that could cause actual results to differ materially from the expectations expressed or implied in the forward-looking statements include known and unknown risks. Agility undertakes no obligation to revise any such forward-looking statements to reflect any changes to its expectations or any change in circumstances, events, strategy or plans. Because actual results could differ materially from Agility’s current intentions, plans, expectations, assumptions and beliefs about the future, you are urged to view all forward-looking statements contained in this presentation with due care and caution and seek independent advice when evaluating investment decisions concerning Agility.

No representation or warranty, express or implied, is made or given by or on behalf of Agility or any of its respective members, directors, officers or employees or any other person as to the accuracy, completeness or fairness of the information or opinions contained in or discussed at this presentation.

Agenda : Q1 2018

1. Financial Highlights
2. Business Segments
3. 2020 Goal
4. Q & A



Q1 2018 Results

Q1 2018 highlights

Agility started 2018 on a good note

Agility

- Agility continues to deliver strong results and maintain growth momentum
- Double digit EBITDA growth in line with company's plan
- Accelerating transformation effort to establish ourselves as a digital leader in the logistics industry

GIL

- GIL continues to drive efficiency within the business through technology-based transformation
- Freight forwarding recorded good results this quarter driven by healthy volume growth in both air and ocean freight with improving yields
- Introducing Shipa, an online platform

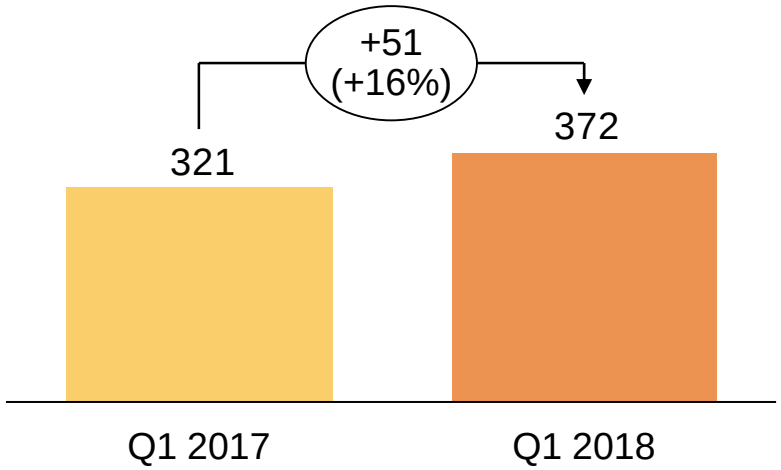
Infrastructure

- Completed the development of 80,000 sqm of warehousing capacity in Kuwait
- UPAC completed the financing for Reem Mall and construction kicked off
- NAS reported improvement in Ghana and Cote d'Ivoire operations
- Tristar is expanding business with its existing and new customers

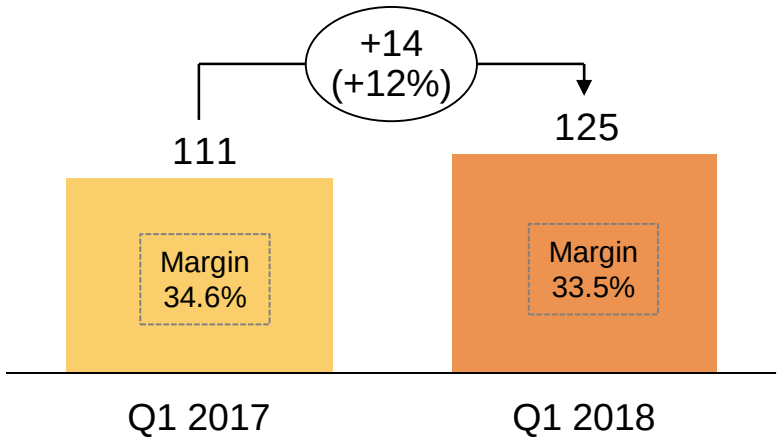
Q1 Group financial performance
KD Mn

Agility continues to steadily improve its financial performance

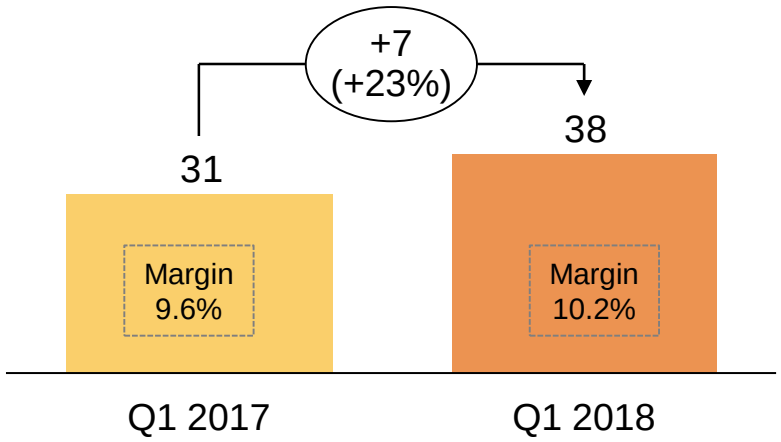
Revenue



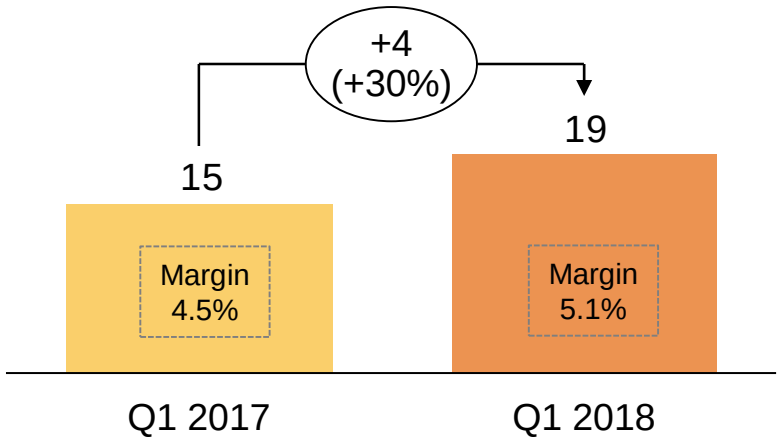
Net Revenue



EBITDA

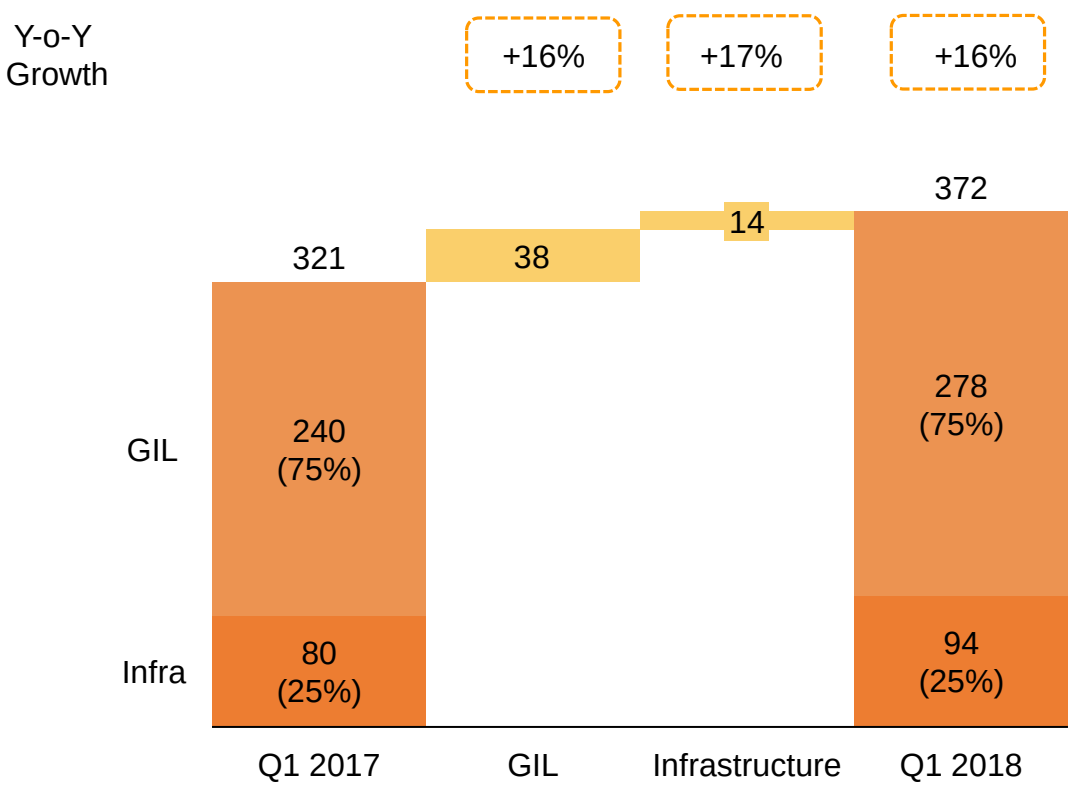


Net Profit

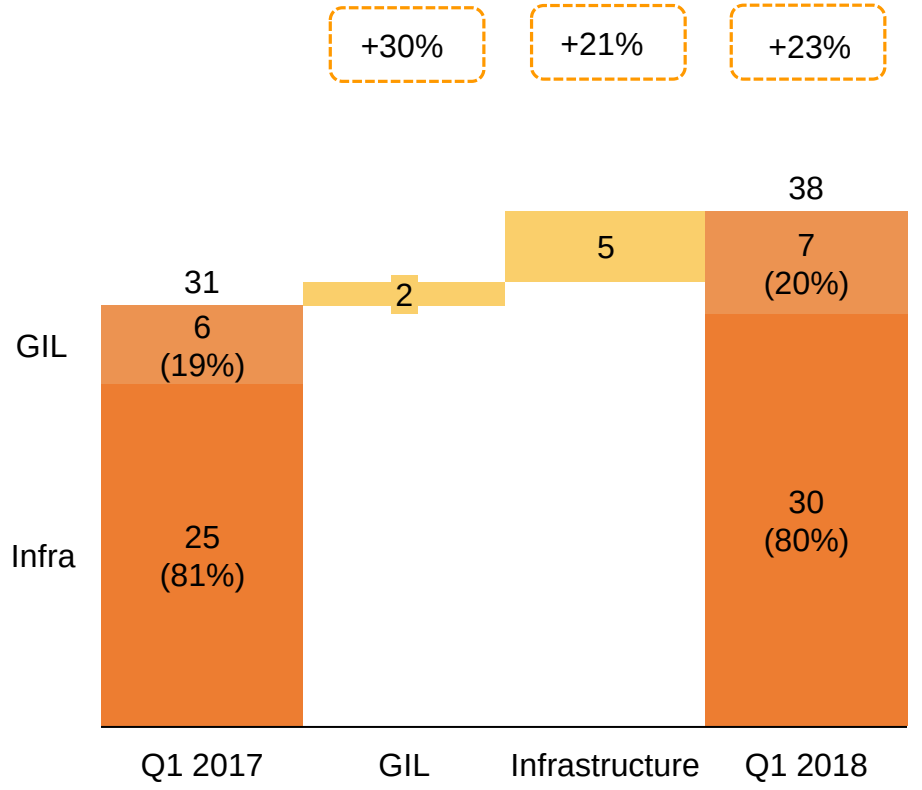


Q1 Group financial performance
KD Mn

Revenue contribution by Business Group



EBITDA contribution by Business Group



Balance Sheet
KD Mn

Maintaining a strong balance sheet

Balance sheet	Q1 2018	Q1 2017	Variance	%
Current assets	565	454	111	24%
Non-Current assets	1,201	1,122	79	7%
Total assets	**1,766**	**1,576**	**190**	**12%**
Current liabilities	576	457	119	26%
Non-current liabilities	152	155	(3)	(2%)
Total liabilities	**728**	**612**	**116**	**19%**
Non-controlling Interest	53	34	19	56%
Shareholders' equity	**985**	**930**	**55**	**6%**
Highlights				
Net Debt (ND)	(83)	(56)		
ND / EBITDA[1]	0.6X	0.5X		

Agility maintains a healthy balance sheet with a total assets of KD 1.8 Bln and relatively low leverage.

Agility has entered an investment and growth phase since 2016, driven by our 2020 goal, hence:

- We have moved into a net debt position from the net cash position maintained over the past years.
- Debt will predominantly be ring-fenced at the operating level with limited parent support.
- Agility remains committed to its stakeholders: Shareholders, Banks, and internal business.

[1] *TTM*

Statement of cash flows
KD Mn

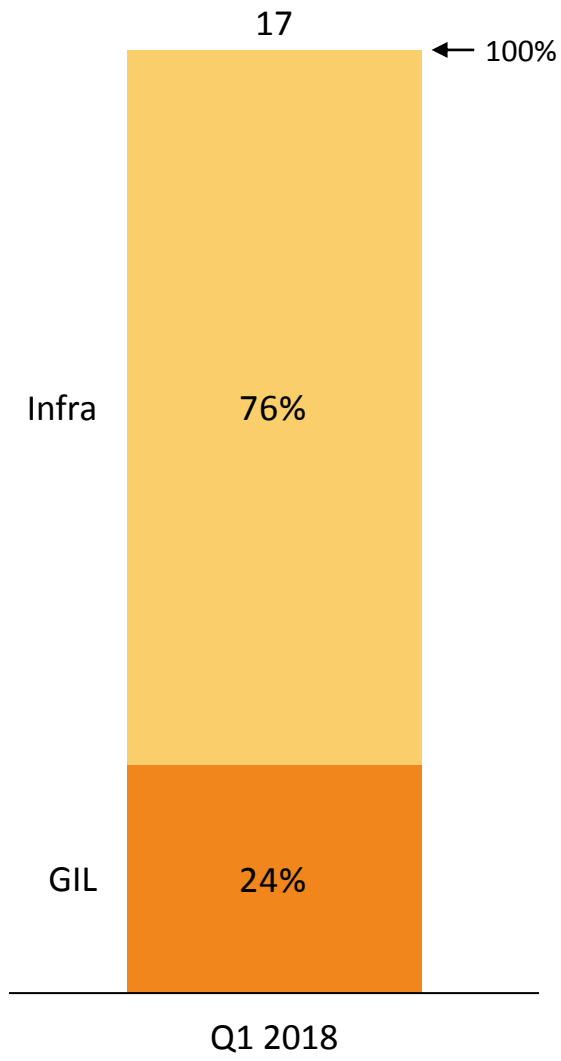
Investing in the business to support future growth

Cash Flow Statement	Q1 2018	Q1 2017	Variance	%
Cash from Operating activities before changes in working capital	39	32	7	23%
Changes in working capital	(4)	(3)	(1)	23%
Other Items	(6)	(4)	(1)	34%
Net Cash flow from operating activities	**29**	**24**	**5**	**20%**
CAPEX	(14)	(25)	(11)	(44%)
Other items	(3)	2	(5)	(259%)
Net Cash flow from investing activities	**(17)**	**(23)**	**6**	**(27%)**
Free Cash Flow	**12**	**1**	**11**	**1413%**

Highlights

Conversion ratio (OCF/EBITDA)	77%	79%
CAPEX in % of revenues	4%	8%

CAPEX

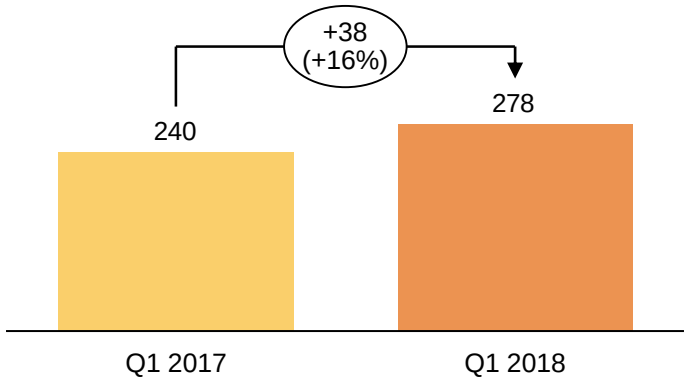


Business Segments

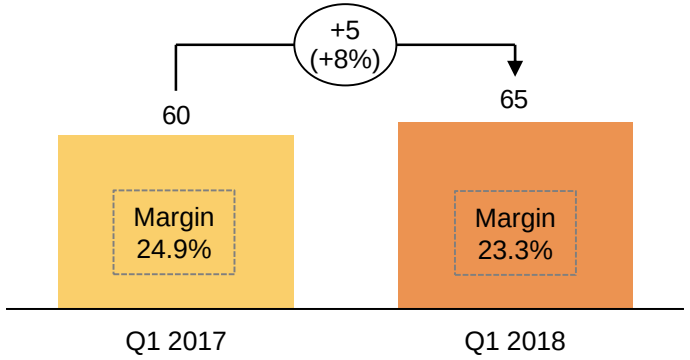
GIL financial performance – Q1 2018
KD Mn

Financial Highlights

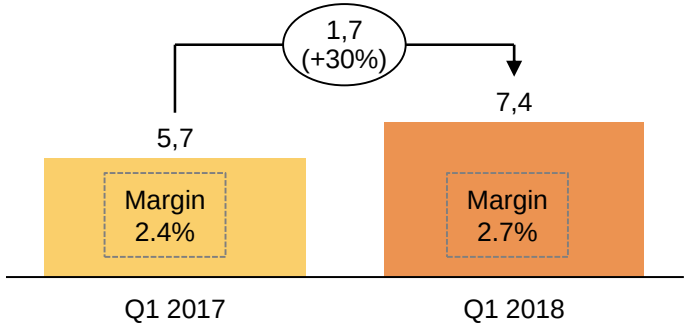
Revenues



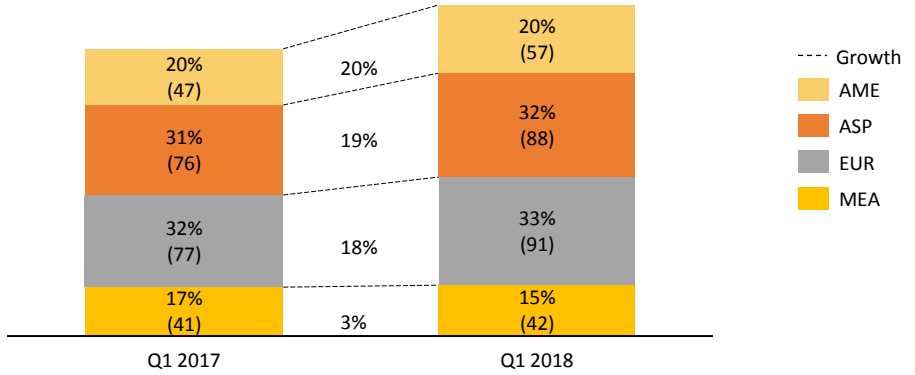
Net Revenues & margins



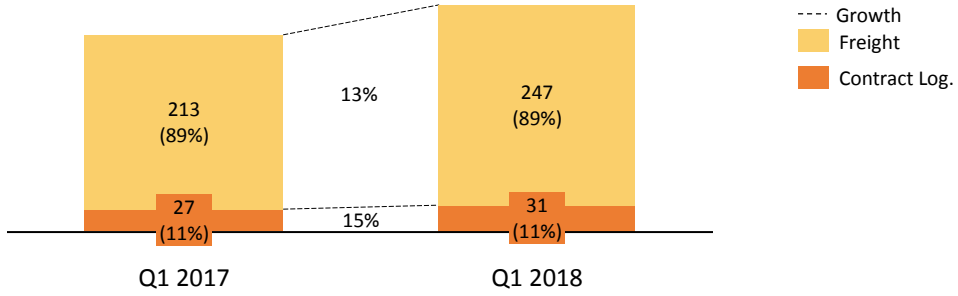
EBITDA & margins



Regional Revenue Contribution



Service Revenues



Strong volume increase in Airfreight

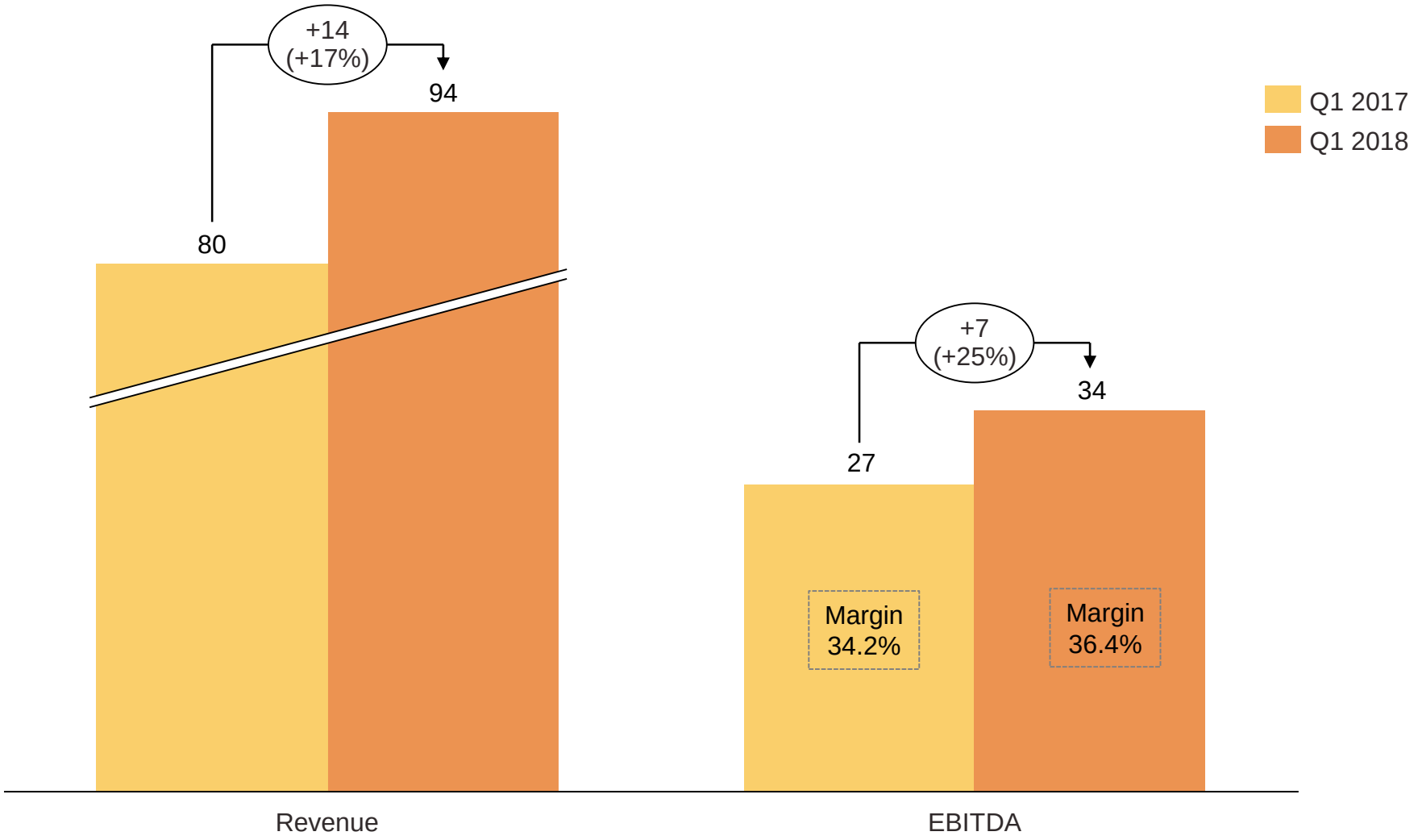
+5%
Vs Q1 2017

Above market volume growth in Ocean TEUs

+12%
Vs Q1 2017

Infrastructure group
KD Mn

Strong performance across all key entities



2020 Goal

EBITDA

$ 800 Mn

(~KD 230 Mn)

2020 Goal

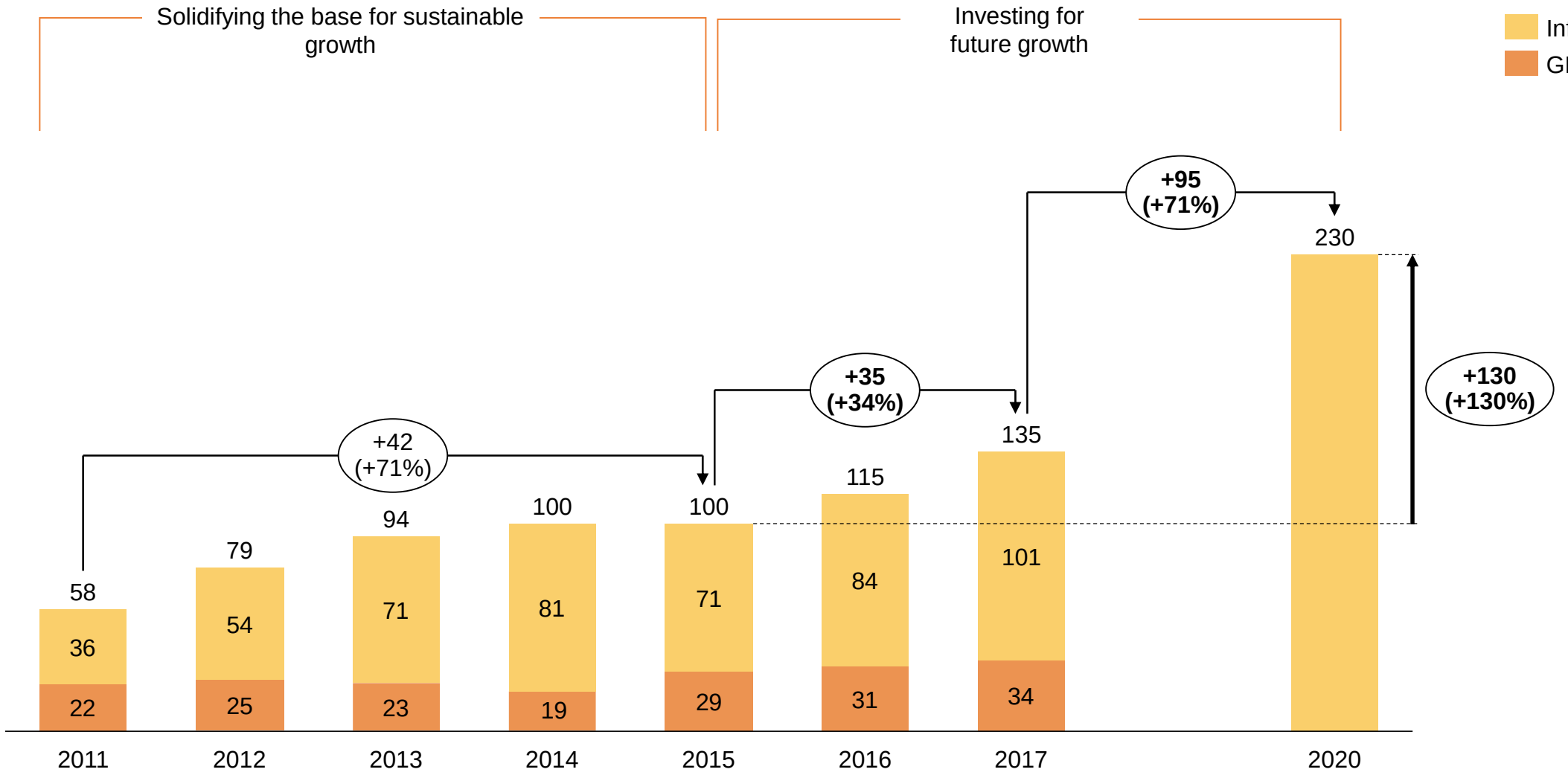
Growth aimed towards our 2020 Target

	Key Guidance in 2016	Q1 2018	2017A
Profitability	**EBITDA Growth** *Expect to grow at double digit rate*	23%	17%
Cash/Balance Sheet	**Operating Cash Growth** *To grow in line with EBITDA growth*	20%	15%[1]
	Free Cash Flow *Remain negative due to Capex Program*	KD 12M	(KD 24M)
	Net Debt/(Cash) *Net Debt to Continue due to levered investments*	KD 83M	KD 93M
	Dividends *Lower & limited as we are investing for the future*	for the year 2017 15% Cash & 15% Shares Payout 28%	for the year 2016 15% Cash & 10% Shares Payout 29%

[1] *Adjusted for US Government Settlement*

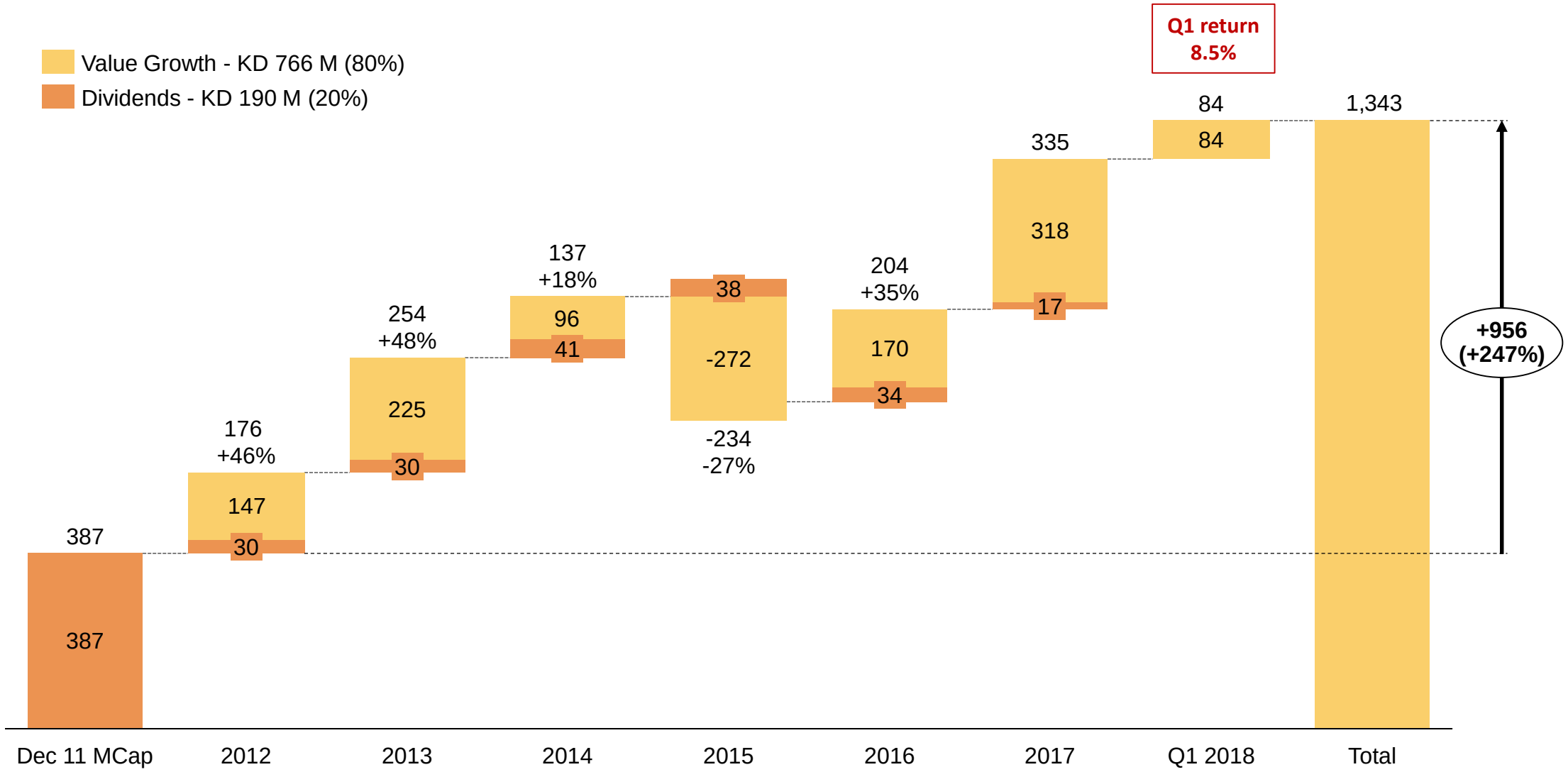
Historical EBITDA Development
KD Mn

Sustained momentum towards our targets



Value creation
KD Mn

Created KD 956 m in value for our shareholders with 25% IRR since 2011



Q & A