الكويت في ٢٤ / ٠٨ / ٢٠٢٠

السيد / حسن عبدالرحمن السركال المحترم

نائب رئيس تنفيذي – رئيس تنفيذي العمليات

رئيس قطاع العمليات

سوق دبي المالي

تحية طيبة وبعد ،،،

الموضوع : مؤتمر المحللين/المستثمرين– للربع الأول والثاني من عام ٢٠٢٠

بالاشارة الى الموضوع أعلاه وعملاً بمتطلبات قواعد البورصة الصادرة بموجب قرار رقم (١) لسنة ٢٠١٨، نود أن نفيدكم علماً أن مؤتمر المحللين/المستثمرين الربع سنوي قد انعقد في تمام الساعة الثانية (وفق التوقيت المحلي) من بعد ظهر يوم الأربعاء الموافق ١٩ أغسطس ٢٠٢٠ عن طريق بث مباشر على شبكة الانترنت (Live webcast).

مرفق محضر المؤتمر واستعراض المستثمرين عن الربع الأول والثاني لعام ٢٠٢٠.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام و التقدير،،،

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

طـارق عبـد العزيـز سلطـان العيسى
نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي

شركة أجيليتي للمخازن العمومية
مؤتمر المحللين الهاتفي حول
نتائج النصف الأول من العام 2020

الثلاثاء 25 أغسطس 2020

يرجى الإطلاع على محضر مؤتمر المحللين الهاتفي **لشركة أجيليتي**، الذي عقد يوم الأربعاء الموافق 19 أغسطس 2020 في تمام الساعة 2:00 بعد الظهر بتوقيت الكويت، لمناقشة الأداء المالي وإيرادات النصف الأول من العام 2020.

الحضور من شركة أجيليتي:
إيهاب عزيز - المدير المالي للمجموعة
سوريانا برجاس - مدير أول إدارة علاقات المستثمرين

الحضور من شركة أرقام كابيتال:
ريتا الجندي

ريتا الجندي:
السيدات والسادة، صباح الخير ومساء الخير، وشكراً على انضمامكم إلينا اليوم. أنا **ريتا الجندي** وبالنيابة عن **شركة أرقام كابيتال** يسعدني أن أرحب بكم في إجتماع البث عبر الإنترنت لاستعراض ومناقشة بيانات أجيليتي المالية **للنصف الأول من العام 2020**. ومعي اليوم هنا السيد/ **إيهاب عزيـز – المدير المالي للمجموعـة** وأيضاً فريق **علاقـات المستثمريـن بشركـة أجيليتي**.

من أجل كسب الوقت، سأقوم الآن بإتاحة الحديث للسيدة/ **سوريانا برجاس – مدير أول علاقات المستثمرين بشركـة أجيليتي**.

سوريانا برجاس:
شكراً ريتا، مساء الخير، ومرحباً بكم في هذه المكالمة الجماعية عبر الإنترنت لمناقشة أداء **أجيليتي للنصف الأول من العام 2020**. وقبل البدء وبالنيابة عن إدارة أجيليتي أتمنى أن تكونوا وعائلاتكم بخير وأمان خلال هذه الأوقات التي لم نشهد مثيل لها سابقاً.

سيكون العرض التقديمي متاح على شاشاتكم بعدها سنقوم بفتح المجال للأسئلة والأجوبة. في حال رغبتكم بطرح أي سؤال، يرجى كتابته في مربع الأسئلة والأجوبة على الشاشة الخاصة بكم في أي وقت أثناء العرض، وسوف نجيب عليه خلال جلسة الأسئلة والأجوبة في نهاية هذا اللقاء، يرجى الملاحظة أنه وتنفيذاً لتعاميم هيئة سوق المال التي صدرت في مارس والتي طلبت من الشركات عدم الإفصاح عن البيانات المالية للربع الأول من العام، فإننا لم نقم بدعوتكم لإجتماع لمناقشة وتحليل البيانات المالية للربع الأول، ولكننا سنغطي في اجتماعنا هذا الربع الأول والربع الثاني والنصف الأول من العام 2020.

قبل إتاحة الحديث للسيد/ **إيهاب**، أود لفت انتباهكم إلى بيان إخلاء المسؤولية الموجود على الصفحة رقم 2. وبما أن هذا العرض قد يتضمن بيانات ذات تطلعات مستقبلية، فمثل هذه البيانات تخضع لجوانب المخاطر وعدم اليقين. وبناءً عليه، يرجى أخذ بعض الوقت لقراءة بيان إخلاء المسؤولية.

إيهاب تفضل بالحديث.

إيهاب عزيز:
شكراً سوريانا ومرحباً بالجميع، وشكراً لتلبيتكم دعوتنا لمناقشة بيانات أرباحنا للنصف الأول من العام 2020.

كانت الستة أشهر الأولى من هذا العام صعبة جداً، وكل شركة حول العالم كما كل أسرة كانت تكافح لخوض غمار التحديات التي فرضتها علينا حالة كوفيد. لم تستثني هذه الحالة أجيليتي، وأبدأ بتسليط الضوء على كيفية تأثير كوفيد على الشركة من المنظور الكبير، ثم سنتعمق في الأرقام ثم سنتناول أسئلتكم واستفساراتكم في قسم الأسئلة والأجوبة.

الصفحة رقم 4 توضح التأثير العالمي وكيف أثر ذلك على الشركات المختلفة التي تمتلكها أجيليتي، حيث كان الأثر متفاوت بين الشركات. فقد تأثرت بعض الشركات مثل **ريم مول، ناس، يوباك** سلباً بشكل كبير، بينما كان التأثير إيجابي على أعمال **ALP** و **Shipa** وجزء من **أجيليتي للخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة - GIL** خاصة الشحن الجوي. علماً أننا قد مررنا سابقاً بأزمات أخرى، ومنكم من يتذكر أزمة 2008-2009 التي كانت صعبة للغاية على أجيليتي وخرجنا منها أكثر قوة وتماسكاً، وأعتقد أن إحدى نقاط القوة الرئيسية التي نمتلكها اليوم هي فريق الإدارة الذي عمل خلال الأزمات.

وفقط لإنعاش ذاكرتكم في عام 2009، تأثرت أعمالنا بالأزمة المالية العالمية وأيضاً القضية مع الحكومة الامريكية والتي بسببها خسرنا واحداً من أكبر العقود لدينا. وبالرغم من أن ذلك أثر على الشركة، غير أننا تمكنّا من تجاوزه، وخرجنا أقوى بكثير من ذي

قبل. ففريق الإدارة قد مر بأوقات عصيبة ولكن ما نتميز به من خبرة وتمرس مكننا من إدارة الأوقات الصعبة بأفضل ما نستطيع، وإننا متفائلون نسبياً بتوقعاتنا المستقبلية.

الأمر الثاني بالنسبة للشركة هو أنها حافظت دائماً على ميزانية عمومية جيدة وتوازن سيولة سليمين. وعلى الرغم من برنامج النفقات الرأسمالية الكبير الذي نعمل عليه منذ سنوات قليلة ماضية، لاتزال ميزانيتنا العمومية قوية ولدينا مركز سيولة قوي، مما ساعدنا على تجاوز تحديات أزمة فيروس كورونا.

النقطة الثالثة التي أود أن أتطرق إليها هنا أن أجيليتي اليوم هي مجموعة ذات أعمال مختلفة، نعم كانت هناك بعض الشركات التي تأثرت سلباً بشكل كبير، ولكن أيضاً بعض الشركات الأخرى استفادت من الأزمة. لقد أدركنا أهمية التنويع جغرافياً وعبر قطاعات الأعمال، وأعتقد أن مثل هذه الأزمة تبلور الحاجة إلى الاستمرار في التنويع لنكون أكثر مرونة في المستقبل. لقد استثمرنا أيضاً بشكل كبير في تكنولوجيا المعلومات. وكما تعلمون، يعمل لدى أجيليتي آلاف الموظفين، الذين تمكنوا من العمل من المنزل وتمكنوا من أداء واجباتهم بكفاءة وفعالية. وقد كان هذا أيضاً من نقاط القوة الرئيسية للمجموعة. وأخيراً تم التأكيد على إلتزامنا بالاستدامة وتعزيز هذا الإلتزام خلال الأوقات الصعبة كتلك التي نمر بها.

ننتقل إلى أبرز الأحداث المالية **في الصفحة رقم 7**. لذا، من منظور المجموعة كما أشرت، كان التأثير غير متساوٍ. حيث تأثرت بعض الشركات بشكل كبير مثل **ناس**، والتي ترتبط بأعمال الطيران، وكذلك **يوباك**، التي ترتبط أيضاً بأعمال الطيران والعقارات التجارية، ولكن أيضاً الشركات الأخرى مثل **GIL** كانت تعمل بشكل جيد للغاية خلال الأزمة. كمجموعة، كإدارة وشركة، تمكنّا من الاستجابة بسرعة لتأثير كوفيد وتمكنّا من إعادة تقييم الشركة، الأمر الذي أعتقد أنه سيكون له تأثير إيجابي على المدى الطويل بمجرد انتهاء التأثير قصير المدى للأزمة.

لذلك، كان أداء خدمات التخزين والشحن الجوي في **GIL** قوي للغاية. وكان ارتفاع العائدات في الشحن الجوي السبب الرئيسي لتحقيق هذه النتائج الجيدة في الشحن الجوي وذلك بالرغم من أحجام الشحن التي انخفضت بشكل كبير على أساس سنوي، وقابل ذلك انخفاض في نتائج الشحن البحري. لكن النتائج الإجمالية لـ **GIL** كانت إيجابية بشكل عام، وأود أن أقول إنها إيجابية بشكل ملحوظ ولكنها لم تنعكس في الأرقام بسبب تدابير كوفيد التي قامت **GIL** باتخاذها. لذلك، أنا متفائل جداً بشأن مستقبل هذا القطاع بعد الأزمة شرط أن تعود الأمور إلى طبيعتها وذلك بسبب إجراءات إدارة الانضباط المالي التي قمنا باتخاذها.

فيما يخص شركات البنية التحتية كما ذكرت، فان **شركة المجمعات اللوجستية - ALP** قد شهدت زيادة في الطلب على مرافق التخزين. أعتقد أن استراتيجيتنا قد أثبتت أنها الاستراتيجية الصحيحة للاستثمار في هذا العمل منذ 4-5 سنوات. هناك الكثير من المعطيات في الخدمات اللوجستية وفي سلاسل الإمداد، كما أن التجارة الإلكترونية آخذة في النمو وكل ذلك يؤدي إلى الطلب على سعات التخزين وأعتقد أننا في وضع جيد جداً من حيث الاستثمار والمهارات، والاستعداد الإداري للاستفادة من ذلك. وعليه، نحن أيضاً متفائلون جداً في توجهنا هذا.

بالرغم من انخفاض الإيرادات في **ترايستار**، الا أن صافي الإيرادات كان إيجابياً، حيث أظهرت عقود الشحن البحري وعقود الإنجاز الكلي تحسناً على أساس سنوي. وقد جاء الانخفاض في الإيرادات من خدمات الوقود نتيجة لانخفاض أسعار النفط، فعلى مستوى المجموعة، انخفضت الإيرادات بنسبة 1.3% عن نفس الفترة العام الماضي. وانخفض صافي الإيرادات بنسبة 3.7% والأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء بنسبة 20% وانخفض صافي الربح بنسبة 61%.

بالانتقال إلى **الصفحة رقم 9** حيث يمكنكم ملاحظة إنخفاض الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والاطفاء (EBITDA) على أساس سنوي، يأتي هذا الانخفاض بنسبة 20% من أعمال شركات البنية التحتية وهذا بشكل أساسي من **ناس** و **يوباك** و **GCS** نتيجة للإغلاق والتأثير على صناعة الطيران. ومع ذلك، إذا ألقيت نظرة على **GIL**، فقد أظهرت على الرغم من كل التحديات، زيادة طفيفة على أساس سنوي. كما أود أن أشير هنا إلى أن هذه الأرقام تشمل حوالى 4.5 مليون دينار كويتي من

تكلفة تعويضات نهاية الخدمة خلال الأشهر الستة وهذا بطبيعته مصاريف غير متكررة. لذلك، ينبغي أن نتوقع بعض التحسن على أساس معدل التشغيل في المستقبل، وسيكون هناك بالطبع المزيد من الإجراءات عندما يقتضي الوضع ذلك.

بالانتقال إلى **الصفحة رقم 10**، نستمر في التمتع بميزانية عمومية جيدة بحوالي 2.2 مليار دينار كويتي من الأصول و 1.1 مليار دينار كويتي من حقوق الملكية. لقد زاد مستوى الدين ولكن صافي ديننا انخفض فعلياً إلى 143 مليون دينار كويتي مقابل 155 مليون دينار كويتي بنهاية النصف الأول من العام الماضي. لذلك، كان صافي الإستنفاذ أقل. وارتفع معدل صافي الدين إلى الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والاطفاء (EBITDA) نتيجة لانخفاض الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والاطفاء وليس بسبب زيادة الديون. لذلك، أعتقد أن صافي الدين والديون قد تمت إدارتها بشكل جيد نسبياً خلال هذه الأزمة. ستلاحظون **في الصفحة التالية حول التدفق النقدي** أن التدفق النقدي التشغيلي كان إيجابياً، وأن التدفق النقدي الحر كان إيجابياً. لقد عملنا بجد على إدارة السيولة والوضع النقدي لدينا خلال هذه الأوقات الصعبة وأنا متأكد من أنكم جميعاً قد لاحظتم ضغوطاً على السيولة من مختلف الموارد والشركات التي كانت تكافح من أجل الوفاء بالتزامات الدفع الخاصة بها. على الرغم من ذلك، فقد تمكنّا من إدارة مركز صافي ديون أقل من العام الماضي، إلا أن صافي الدين نسبة إلى الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والاطفاء (EBITDA) قد زاد ولكن نأمل تعافيها مع تحسن الأمور، ومن ثم نعود إلى مستويات أدنى من صافي الديون نسبة إلى EBITDA.

نحن وكما كنا دائماً، ملتزمون تجاه جميع أصحاب المصلحة، وتجاه البنوك التي نقترض منها، وقد استمرينا على تواصل بشكل كبير مع جميع البنوك لإبقائهم على اطلاع دائم بجميع التطورات، وأعتقد أنه من الضروري الحفاظ على تواصل مباشر مع جميع المقرضين في جميع الأوقات وبشكل أكبر أثناء الأزمة. كما يظل التزامنا تجاه المساهمين قائماً. لقد قمنا بتخفيض أرباحنا بدافع الحكمة ولكن ومع تحسن الأمور، سنستأنف سياسة توزيع الأرباح على المستويات السابقة مع استمرارنا كذلك في الاستثمار في الأعمال التجارية، ففي حين يصعب أحياناً الحفاظ على التوازن بين مختلف أصحاب المصلحة لكني أعتقد أننا تمكنا من القيام بذلك. إذا لاحظتم أنه ومنذ العام 2011 وحتى خلال أزمة 2008-2009، تمكنّا من التعاون مع جميع أصحاب المصلحة في أوقات مختلفة.

بيان التدفق النقدي، كنا دائماً نركز على النقد وهذا أمر ضروري ويتطلب جهداً غير عادياً وتركيزاً من الإدارة على جميع المستويات، على السيولة والتحصيل وإدارة مخاطر الائتمان وأعتقد حتى الآن ومع انقضاء النصف الأول من العام، تمكنّا من إدارة مركز السيولة لدينا بطريقة جيدة. لذلك، على الرغم من انخفاض السيولة النقدية من الأنشطة التشغيلية قبل تغيير رأس المال العامل، غير أن التغيير كان إيجابي في رأس المال العامل بحوالي 23 مليون دينار كويتي مقابل استنفاذ 44 مليون دينار كويتي في العام الماضي. ونتيجة لذلك، زاد صافي السيولة النقدية من الأنشطة التشغيلية بشكل ملحوظ، بنسبة 128% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي.

لقد تمت إدارة النفقات الرأسمالية الخاصة بنا بشكل دقيق، ولهذا السبب تم تأخير أو إلغاء بعض النفقات لكن لا شيء مادي، فقد واصلنا استثمار 46 مليون دينار كويتي خلال النصف الأول. ونتيجة لذلك، بلغ التدفق النقدي الحر لدينا حوالي 44 مليون دينار كويتي مقابل 17 مليون دينار كويتي صافي استنفاذ لنفس الفترة من العام الماضي. وبشكل عام، أعتقد أننا كنا حريصين على إدارة النقد وأعتقد أننا نجحنا في القيام بذلك حتى الآن.

بالانتقال إلى **الصفحة رقم 13**، التي تعطيكم نظرة سريعة حول كيفية أداء كل قطاع. بالنسبة **إلى GIL**، ومع تعديل تأثير العملة، زادت الإيرادات بنسبة 4.1% مقارنة بالعام الماضي. كان ذلك مدعوماً بالأداء الصحي في خدمات التخزين والخدمات اللوجستية للمشاريع وأيضاً زيادة في الشحن الجوي كما ذكرت سابقاً، وهذا بسبب السعة المحدودة وزيادة الطلب على المنتجات العاجلة مثل المعدات الطبية والإمدادات الغذائية.

سجل كل من الشحن الجوي والبحري إنخفاضاً في الحجم بسبب كوفيد، والإغلاق، وتوقف الإنتاج والإنكماش الاقتصادي الذي كان موجوداً في مختلف الصناعات حول العالم، ولكن في الشحن الجوي، نما صافي الإيرادات بحوالي 17% مدفوعاً

بالعائد. لذلك، كان هناك تطوراً إيجابياً في الشحن الجوي. أيضاً، الأداء الجيد في خدمات التخزين والخدمات اللوجستية للمشاريع وفي المقابل شهدنا انخفاض العائد في الشحن البحري وغيرها من الخدمات مثل الخدمات اللوجستية للمعارض والفعاليات التي انخفضت صافي ايراداتها بنسبة 46% ولكن تمثل الخدمات اللوجستية للمعارض والفعاليات نسبة غير مادية نسبياً من أعمال **GIL** اليوم. كان أداء خدمات التخزين جيداً بشكل رئيسي في منطقة الشرق الأوسط في الكويت والمملكة العربية السعودية بالتحديد وكذلك في العديد من البلدان في آسيا وذلك بسبب إضافة مرافق جديدة خاصة في السعودية. أظهرت الخدمات اللوجستية للمشاريع أيضاً بعضاً من قوة الأداء في جميع المناطق وأظهرت نمواً بنسبة 25% على أساس سنوي في صافي الإيرادات.

وكان هذا مدفوعاً بشكل أساسي بالمشاريع الجديدة والأحجام الإيجابية، ولكن مرة أخرى بالنسبة لـ GIL، فإن 44% من أعمالنا هي الشحن البحري والجوي، تليها خدمات التخزين. لذلك، قد تشهد الخدمات اللوجستية للمشاريع والمعارض والفعاليات تقلبات كبيرة ولكن التأثير الصافي على بيانات **GIL** لن يكون بنفس أهمية الحركة في الشحن الجوي والبحري وخدمات التخزين. صافي الإيرادات كما ذكرت في مكالماتنا السابقة هو أفضل وسيلة لقياس أداء **GIL**. على المستوى الإقليمي، تحقق منطقة الشرق الأوسط حوالي 26% من صافي إيرادات **GIL** وهي مدفوعة بخدمات التخزين أما المناطق الأخرى فقد تأثرت بأحجام الشحن العامة، ولكن ما أود أن أذكره هنا هو أن **GIL** وعندما تعرضنا لأزمة كوفيد وتحدياتها وللتراجع المحتمل وعدم اليقين بشأن الأعمال التجارية تصرفت بسرعة لإدارة الأعمال وتقليل تكلفتها.

لذا من المهم أن نلاحظ هنا أن صافي إيرادات وإيرادات **GIL** بقيت على مستواها مقارنة بالعام الماضي الا أن هيكل التكلفة قد تغير بشكل كبير بسبب الإجراءات الصارمة التي اتخذتها إدارة **GIL**. أعتقد أنه على أساس مستمر يجب أن نبدأ في رؤية أداء إيجابي لـ **GIL** بشرط أن يستقر السوق ويبدأ صافي الإيرادات في النمو مرة أخرى. ليس بشكل كبير ولكن نمو صافي الإيرادات برقم أحادي سيكون كافياً لتحقيق تحسن الملحوظ في ربحية**GIL**.

لذا فأنا متفائل جداً بشأن توقعات **GIL** وأنا واثق جداً من أن الإجراءات التي تم اتخاذها حتى الآن داخل **GIL** يجب أن تحسن ربحيتها. أنا آمل أن يستقر السوق ربما في نهاية هذا العام، وربما نهاية العام المقبل، لا نعلم كيف ستتطور الأمور من هنا ولكن بمجرد أن يبدأ السوق بالاستقرار، أعتقد أن تأثير الربحية على **GIL** بالنظر إلى التدابير التي اتخذناها مهمة وستساعدنا على إدراك إمكانات **GIL** المالية.

بالانتقال إلى **الصفحة التالية** التي تظهر بيانات شركات البنية التحتية كما تلاحظون، قد أظهرت انخفاضاً كبيراً في الإيرادات مقارنة بالعام الماضي باستثناء **ALP** التي نمت بنسبة 4.5%. لذلك، فإن تراجع الإيرادات كان تقريباً من كل الشركات. كان انخفاض الربحية كبيراً أيضاً على أساس سنوي، لكنني أود أن أقول أن بعضاً من ذلك مؤقت بطبيعته ونشهد بعض علامات التعافي.

ترايستار وعلى الرغم من انخفاض الإيرادات، كانت الربحية إيجابية نسبياً.

أما **يوباك** فقد تأثرت عملياتها في قطاع المرافق التجارية ومواقف السيارات في المطار بسبب توقف عمل المطار . رغم ذلك، ومع بدء عودة التعافي تدريجياً، وبدء عودة فتح القطاعات، فإن هذا التراجع بدأ بالإنحسار، ونلاحظ بعض التحسن في يوباك. لذا، آمل أنه وخلال الأرباع القليلة القادمة ستعود الأمور إلى ما كانت عليه قبل الأزمة.

اتخذت **شركة ناشيونال لخدمات الطيران - ناس** الكثير من إجراءات خفض الكلفة للتخفيف من تراجع الإيرادات بنسبة 29%. نرى بعض الاستقرار الآن ونرى أنه بسبب إجراءات خفض الكلفة وبسبب بعض التحسن في الحجم مقارنة بما شهدناه بالنصف الأول من العام، سوف تبدأ الأمور بالتعافي. **شركة جلوبال كليرنجهاوس سيستمز - GCS**، وبسبب الإغلاق توقفت العديد من الواردات التي كانت تدخل الكويت، ونتيجة لذلك، انخفضت الإيرادات بنسبة 21% على أساس سنوي. مرة أخرى، نرى بعض التحسن، والآن نرى التعافي يمضي قدماً، لذلك نأمل أن يكون هذا الوضع مؤقتاً بطبيعته ونأمل أن يكون تصرفنا

المتعلق بالتكلفة قد أعطى وسيعطي نتائجه المرجوة. نأمل الآن أن تتعافى الأعمال التجارية مع تخفيف إجراءات الإغلاق واستئناف بعض الرحلات الجوية وبدء فتح المطار، ومن ثم نأمل أن تعود الأمور إلى ما كانت عليه قبل الأزمة.

هذه هي **الصفحة الأخيرة** في عرضنا قبل أن ندخل في الأسئلة والأجوبة، ومرة أخرى هذه شريحة رمزية فقط لتحديد الأطر لما قمنا به وكيف نفكر في ذلك. كان علينا أن نستجيب وأن نتخذ الإجراءات اللازمة لمواجهة الوضع الصعب للغاية على الجميع. وأعتقد أننا نجحنا نسبياً في الاستجابة للتحديات التي واجهناها. لم نخرج بعد من هذا الأزمة ولكن أعتقد أننا نملك الوسائل ولدينا الأساس لإدارة هذا الوضع على أفضل وجه ممكن. ما نفكر به هو كيفية خروجنا من هذه الأزمة بشكل أفضل وأقوى مما كنا عليه قبل الأزمة، وأعتقد أننا سوف نشهد بعضاً من التعافي خلال الأرباع القليلة القادمة ومن ثم مواصلة نمونا.

من كان منكم متابع للشركة وأداءها وشهد مرورها بأزمة في 2008-2009، لقد مررنا بمراحل ومواقف صعبة فكما تعلمون، كان علينا إدارة الموقف، ثم كان علينا أن نعزز قواعدنا ومن ثم نعاود النمو. وأعتقد أننا قمنا بتنمية الشركة بشكل جيد نسبياً على مدار السنوات العديدة الماضية بشكل مستمر ومنهجي.

لذلك، نأمل أن يكون هذا الوضع هو نفسه، وتوجهنا هو أننا عازمون على الخروج من الأزمة أقوى وأفضل، وقد عملنا وفقاً لذلك ولتحقيق ذلك بشكل أساسي. والآن سوف نبدأ بالأسئلة.

مدير الجلسة:
سيداتي وسادتي إذا كنتم ترغبون في طرح سؤال، يمكنكم القيام بذلك عن طريق إرساله من خلال مربع الدردشة على الجانب الأيمن من شاشاتكم. سيكون هناك توقف قصير لحين الإنتهاء من تسجيل الأسئلة.

راجا باشي
(بنك الكويت الوطني):
هل من المعقول أن نفترض أن **يوباك** ساهمت في خفض إيرادات الإيجارات في النصف الأول من عام 2020؟
وإلى متى يستمر تطبيق الخصومات على الإيجار؟

إيهاب:
نعم، هذا هو أحد الأسباب الرئيسية لانخفاض إيرادات الإيجارات كما ورد في الميزانية العمومية وبيان الدخل، وهذا يرجع أساساً إلى مساهمة يوباك. الجواب نعم.

راجا باشي
(بنك الكويت الوطني):
هل توفير التكاليف التي اتخذته **GIL** أكثر هيكلية في طبيعته أو أنه إجراء لمرة واحدة فقط؟
هل يمكنك أيضاً تقديم بعض الإرشادات حول نفقات **GIL** الرأسمالية في المستقبل؟

إيهاب:
إنه مزيج من الهيكلية وإجراءات غير متكررة ولكننا نركز على جعله أكثر هيكلية قدر الإمكان وأكثر ديمومة في طبيعته. وكما قلت، ما زلنا نعمل على تحسين الأداء و التقدم في **GIL** واني متفائل جداً اليوم أنه ومع الإجراءات التي اتخذناها، سواء كانت دائمة أو مؤقتة سيتحقق ذلك؛ فنفقات السفر على سبيل المثال، التي انخفضت بشكل كبير تعتبر انخفاضاً مؤقتاً في التكلفة. ومع ذلك، فإن توجهنا هو وبمجرد عودة الأوضاع لما قبل كوفيد، ستتم إدارة النفقات بطريقة مختلفة. حيث ستعتمد توجهات مثل إعادة هيكلة بعض الوظائف داخل **GIL**، وتسريع بعض مبادرات التحول المالي. هذه الإجراءات ستكون أكثر هيكلية وأكثر ديمومة في طبيعتها وأنا متفائل للغاية أنه في المستقبل سيتم تحقيق إمكانات صعودية كبيرة لأعمال **GIL**.

من المحتمل أن تقارب نفقات **GIL** الرأسمالية 0.5% من الإيرادات ربما 0.75% ولكنها ليست مؤثرة خلال هذا الوقت. إنها في الغالب نفقات الصيانة، وبعضها عبارة عن نفقات رأسمالية استثمارية لكنها ليست كبيرة.

راجا باشي
(بنك الكويت الوطني):
كيف يجب أن نفكر في هوامش أرباح **GIL** قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والاطفاء (EBITDA) مستقبلاً؟
هل ما زالت أجيليتي تدرس استراتيجيات النمو غير العضوي لـ **GIL** ؟

إيهاب:
أعتقد أن الهوامش يجب أن تتحسن ويجب أن نرى بعض التحسينات في الهامش بمجرد استقرار صافي الإيرادات والإيرادات. وأننا في فترة يسودها الكثير من عدم اليقين وعودة الأمور إلى طبيعتها ستستغرق وقتاً، لكن يجب أن يرتفع هامش الربح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والاطفاء (EBITDA) وهامش الربح. لذلك، سوف نلاحظ الإثنين، النمو في الأرقام والتحسن في الهامش .

أعتقد أن النمو غير العضوي هو جزء أساسي من هدفنا الاستراتيجي لـ **GIL**، وهو مدفوع باستراتيجيات السوق وواقعه اليوم في هذا المجال. لقد تحدثنا عن هذا في مكالمات سابقة وعندما كنا نفكر في الاندماج مع Panalpina. كان ذلك في رأيي ضرورة. يمكنك القيام بالأشياء بشكل طبيعي بدون المعاملات غير العضوية ولكن في النهاية، وللوصول إلى المستوى التالي من الربحية، أعتقد أنك ستحتاج إلى نطاق واسع وستحتاج إلى تآزر التكلفة. السؤال هو كيف يمكننا تحقيق ذلك؟ إن الخيارات المتاحة محدودة للغاية في ذاك المجال، لكننا نبحث بجد، ونجتهد في محاولاتنا لتحديد ما يمكننا القيام به.

راجا باشي
(بنك الكويت الوطني):
هل هناك عنصر من عناصر العقود الثابتة ضمن إيرادات شركتي **ناس** و **GCS**؟ إذا كانت الإجابة بنعم، فما هو سعرها؟
ما هي النسبة المئوية التي تم إصلاحها لهيكل التكلفة لهذين الكيانين؟

إيهاب:
ليس حقاً، إنه عمل قائم على الخدمات ويعتمد على الحجم.

راجا باشي
(بنك الكويت الوطني):
بالنظر إلى الرياح المعاكسة المتعلقة بشركتي **ناس** و **GCS**، كيف ينبغي أن نفكر في تعافي الأرباح. بالنظر إلى الأزمة الحالية، هل يمكن تعويض التوقعات السلبية حول شركتي **ناس و GCS** من خلال النمو في **GIL** و **ALP** و **ترايستار**؟

إيهاب:
أعتقد أنه بالنسبة إلى شركتي **ناس و GCS**، نتوقع حدوث انتعاش على الأرجح في الربع الثاني من العام المقبل، لكنه أمر غير مؤكد، لا أحد يستطيع الآن تحديد كيف ستؤول إليه الأمور. لكن تفكيرنا الداخلي هو أنه بحلول الربع الثاني أو الربع الثالث من العام المقبل، سنعود ليس بالضرورة إلى نفس المستوى قبل الأزمة ولكن إلى مستويات جيدة بشكل معقول من حيث الأحجام والإيرادات، وبالنظر إلى مقدار الإجراءات التي تم اتخاذها لخفض التكلفة، فعلى ما أعتقد يجب أن يكون التأثير على الربحية أفضل بكثير بحلول العام المقبل.

فارون يلافيردي
(Decimal Point Analytics):
مرحباً، هل تقود خدمات التخزين النمو في أعمال **GIL**؟ هل سيكون من الممكن مشاركة فرق الهامش بين إيرادات الشحن وبين خدمات التخزين؟

إيهاب:
تعتبر خدمات التخزين المساهم الأكبر في **GIL** من حيث صافي الإيرادات إذا تم الفصل بين الشحن الجوي والشحن البحري وخدمات التخزين، وهي كانت تنمو بمعدل مرتفع ونرى استمرارية لذلك على المدى القريب. من حيث هوامش الربح، فإن هوامش ربح خدمات التخزين أعلى من الشحن ويعتمد على المنطقة. معدل هامش الربح للأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والاطفاء (EBITDA) لسوق الشحن حوالي 4-5% ومعدل هامش ربح خدمات التخزين أعلى قليلاً من ذلك، علماً أن **GIL** تمتلك بعض من مخازنها فقط بينما الأغلب يتم استئجاره، وعليه إذا تم تعديل كلفة الاستئجار فسيكون هامش الربح أعلى في خدمات التخزين بـ 3-5% في الشحن الجوي والشحن البحري في الوضع الطبيعي، وليس في الأوضاع الحالية.

ريشاب موكيرجي
(Avalon Global Research):
شكراً على إتاحة هذه الفرصة. سؤالين من فضلك.
1. إلى أي مدى ساعدت التجارة الإلكترونية أثناء الإغلاق وهل تستمر في إضافة القيمة؟
2. هل يمكنك توضيح التحسينات الأخيرة التي أجريت على شركة **ناس** بعد النصف الأول من 2020؟
شكراً جزيلاً

إيهاب:
ساهمت التجارة الإلكترونية بشكل مباشر وغير مباشر أثناء الإغلاق، لقد استثمرنا في المنصة الإلكترونية **Shipa**، كما تعلم على الأرجح، وشهدنا نمواً كبيراً في الحجم والطلب والأرقام، وأعتقد أننا استفدنا من ذلك. المشكلة هنا هي أن مساهمة **Shipa**، بالنسبة للمجموعة، صغيرة نسبياً. لذلك، لن تلاحظ تأثيراً كبيراً، لكنني أعتقد أن هذه المساهمة ستزداد مع الوقت وستضيف من الناحية الاستراتيجية قيمة هائلة إلى القيمة المقترحة التي تقدمها المجموعة لعملائها. كذلك الأمر، وبشكل غير مباشر من جانب **ALP**، نحن نتلقى أعداداً كبيرة من طلبات بناء لمرافق في الأسواق المختلفة، ونحن نرى أن هذا الجانب آخذ بالتزايد بالتأكيد ونرى إمكاناته، وأعتقد أننا مستعدون جيداً كمجموعة للاستفادة من الطلب المتزايد على التجارة الإلكترونية.

بالنسبة إلى شركة **ناس** أعتقد أنني وضحت أن الأحجام بدأت بالتحسن، ولكن علينا أن نراقب كيف ستسير الأمور من الآن. كل هذا يتوقف على مواعيد وكيفية فتح المطارات، لكنني أعتقد أن الأمور قد تحسنت بشكل عام. خفضت **ناس** التكلفة بشكل كبير وهي الآن جاهزة لمعاودة العمل وفق المستوى الطبيعي.

محمد الثنيان
(شركة جدوى للإستثمار):
كيف ترى أداء **GIL** وشركات البنية التحتية خلال شهري يوليو وأغسطس؟
هل هناك انتعاش ملحوظ؟ خاصة بالنسبة لشركتي **ناس** و **المجمعات اللوجستية** ALP؟

إيهاب:
أود أن أقول أنه أداء قوي في **GIL**. في شركات البنية التحتية أرى انتعاشاً أوقف التراجع، وآخذ بالاستقرار. كانت نتائج **ALP** إيجابية للغاية طوال الوقت. وبدأت **ناس** بالتعافي.

مايا بو خير
(Schroders)
هل يمكننا من فضلك الحصول على تحديث حول زيادات السعة في الكويت والسعودية وأفريقيا بالنسبة إلى **ALP**؟

إيهاب:
عندما يتعلق الأمر بالنفقات الرأسمالية هناك شيء واحد لم نوقفه، وهو زيادة سعات مرافق التخزين، ونحن نعمل على زيادة السعة في الكويت والسعودية وأفريقيا. وسيتم تشغيل المواقع الثلاثة الجديدة التي لدينا في أفريقيا خلال هذا الربع. هناك عمليات قائمة في غانا وسيتم تشغيل مرافق التخزين الجديدة هناك كما في ساحل العاج وموزمبيق في الربع الثالث من هذا العام، وأننا نرى تزايد الطلب في السعودية وكذلك في أفريقيا والكويت، وأعتقد أن أحد التحديات التي نواجهها، هو معرفة كيف يمكننا الاستمرار في تمويل أعمال **ALP** دون إثقال كاهل المجموعة. إن أعمال **ALP** عبارة عن أعمال رأسمالية مكثفة، لكننا ندرك كم هي واعدة. لقد كان الطلب مرناً للغاية، ونتوقع أن يأخذ بالازدياد، ونحن نعتبر أننا في وضع جيد للغاية للاستفادة من ذلك، وإننا متفائلون جداً بشأن هذا العمل على المديين القصير والطويل.

فارون يلافيردي
(Decimal Point Analytics):
ما هي خطة الشركة بالنسبة إلى ريم مول؟

إيهاب:
أعتقد أن خطتنا الخاصة بريم مول ستستمر. إن هذا الاستثمار لايزال استثماراً جيداً بالنسبة لنا على الرغم من كل التحديات. مازلنا نعيش في الشرق الأوسط حيث خيارات الترفيه المتاحة أمام الناس محدودة للغاية. كما أنه لا تتوافر العديد من الأنشطة الخارجية مما يعطي مركز ريم مول التجاري مكانة فريدة كلاعب في التجارة الإلكترونية وكلاعب تقني، وأعتقد أنه سيوفر فرصاً فريدة لجميع أصحاب المصلحة. نحن نركز على التسليم والتنفيذ في البناء والوفاء بالتزاماتنا المالية وبرنامج التأجير، ونحن نأمل ونثق أن هذا سيؤتي ثماره على المديين المتوسط والطويل. على المدى القصير بالتأكيد، هناك العديد من التحديات، لكنني أعتقد أنه سيشكل أصلاً جيداً نسبياً مع الوقت.

راجا باشي
(بنك الكويت الوطني):
أي تحديث بخصوص **ريم مول** من حيث الإنجاز. ما هي ملكية أجيليتي الفعالة في المول؟

إيهاب:
أعتقد أننا قمنا بالإفصاح عن هيكل الملكية، لكن أجيليتي لديها من خلال **يوباك**، حصة ملكية تتراوح بين 19-20% إن لم أكن مخطئاً، وما يتخطى ذلك فإن معظم استثماراتنا هي دين قابل للتحويل. لذلك، سيكون لمساهمي أجيليتي الحق في التحويل بمجرد اكتمال المركز التجاري، في غضون عامين. لذلك، سيكون لدينا خيار تحويلها إلى حقوق ملكية أو الاحتفاظ باستثمارنا كدين بخلاف الـ 19-20% التي تحتفظ بها **يوباك**. لذلك، هذا هو جوهر هيكل الملكية.

راجا باشي
(بنك الكويت الوطني):
هل يمكنك من فضلك، مناقشة مشروع التخزين الجديد في الكويت؟ ... أي نظرة ثاقبة على صافي المساحة القابلة للتأجير ... مساهمة الإيرادات ... هل شكل هامش الربح مشابه لأصول **ALP** الحالية في الكويت؟. أي إرشادات بشأن النفقات الرأسمالية والجداول الزمنية المؤقتة للإنجاز.

إيهاب:
مرة أخرى، نواصل الاستثمار في **ALP** في الكويت والسعودية وأفريقيا ونفكر في مدن أخرى في المنطقة وخارج المنطقة. وأعتقد أن هذا عمل نشعر بالارتياح تجاهه، كما أنه مرن للغاية وقد أثبت أنه مرن في الأوقات الجيدة وفي الأوقات الصعبة. وأعتقد أنه من حيث إدارة العمليات، لدينا الوسائل والقدرة والفريق الإداري والكفاءات لإدارة التحديات المختلفة من مرحلة التطوير، وصولاً للتمويل، لذا أعتقد أن هذا قطاع سوف نواصل الاستثمار فيه.
لا يمكنني الافصاح عن هوامش الربح، ولكن بشكل عام كل استثمار نقوم به في **ALP** يعتبر نمواً تدريجياً أو متزايداً، وكما رأينا على مدى السنوات العديدة الماضية، فإن إيرادات الإيجار كانت تنمو وكان الهامش جيداً للغاية.
للأسف، لا نفصح عن هوامش الربح ولكن يمكنني أن أؤكد لك أن الهامش على هذا العمل والعوائد مربحة وأعتقد أنه لدينا مكانة بارزة للغاية في السوق الذي نعمل فيه ولدينا ميزة رائدة عندما يتعلق الأمر بتنفيذ وتقديم مرافق عالية الجودة تلبي متطلبات العملاء.

أعتقد أنني قد تناولت معظم الأسئلة، وأعتذر في حالة عدم إجابتي عن أي منها. وإن لم أجب عن أحدها، يمكنكم إرساله إلينا على البريد الإلكتروني الخاص بعلاقات المستثمرين وسيسعدنا الرد عليه.

والآن أترك المجال لمدير الجلسة.

مدير الجلسة:
بهذا تنتهي مكالمة اليوم. شكراً لمشاركتكم.

Wednesday, 19th August 2020

Agility Earnings Call Presentation

1H 2020 Results



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.

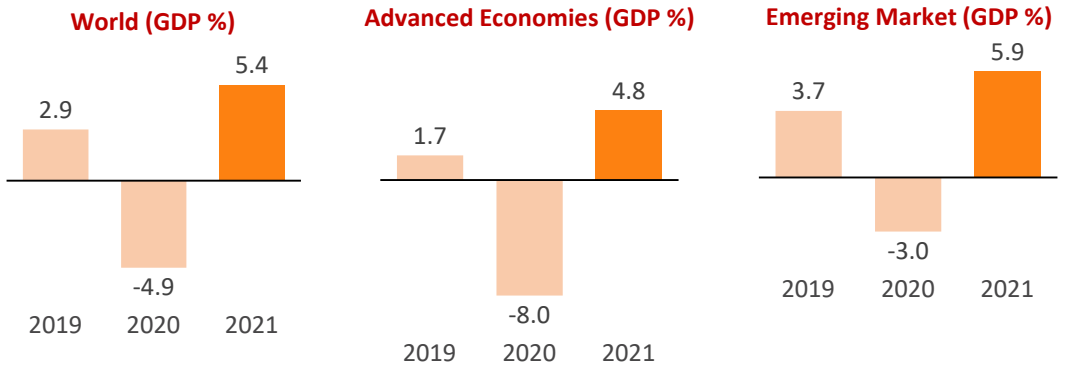
Agenda

1. COVID-19 Response
2. Financial Highlights
3. Business Segments
4. Q & A



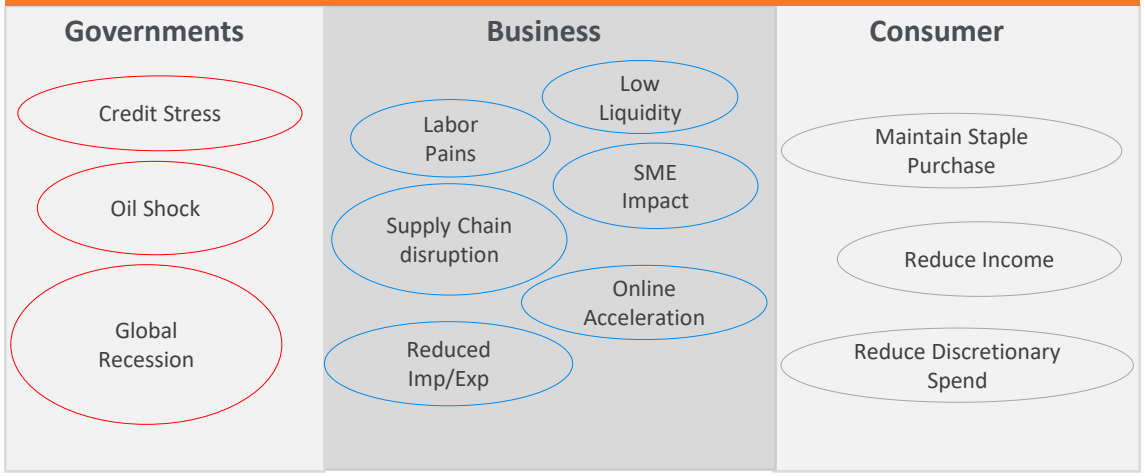
Global Impact of COVID-19 as it relates to Agility

GDP IMPACT

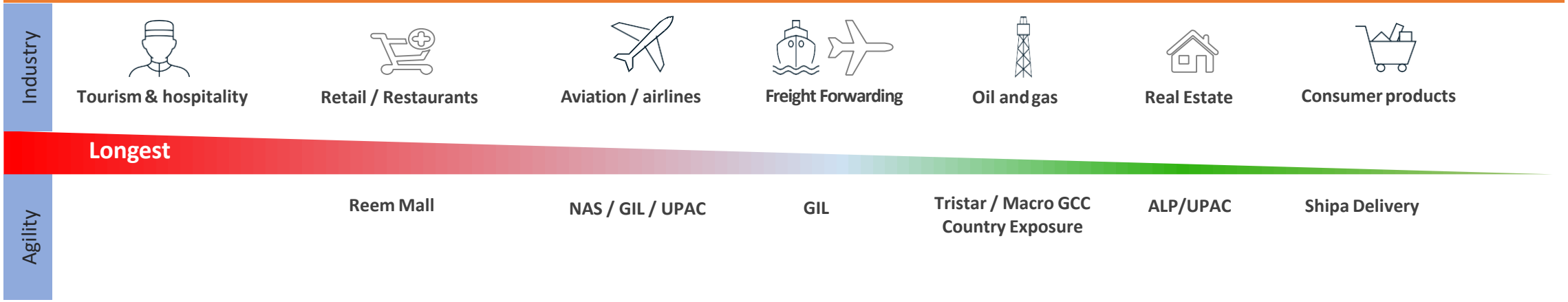


Covid-19 pandemic is having an unprecedented economic impact with uncertainty clouding all forecasts. Based on IMF World Economic Outlook, global economy is projected to shrink by 4.9% in 2020.

GLOBAL PRESSURE



Longevity of Industry Impact and overlay with Agility



Sources: IMF/ JP Morgan / Mckinsey / Agility

Agility Response

Responded quickly to COVID 19



Experienced **Management** Team

- **Core leadership team** that has weathered 2008 Financial crisis
- **Crisis Response**: Focus on the safety of our employees, customers and communities
- Established a **Response Team** to monitor and coordinate our global response
- Activated **COVID-19 BCP** for each entity



Healthy Liquidity

- **Ensuring resilience** by managing revenue, cost and risk during a time of significant disruption
- **Solid** asset base
- **Healthy** Net Debt /EBITDA
- **Diverse** banking lines and groups

.



Diversified Business Model

- **Global Company diversified** by business, region and customer with relative impact on each
- Operations continue; **logistics** designated an essential industry during this crisis
- Benefitted from investments in Last mile delivery and **e-commerce initiatives**



Advanced **IT** Network

- **Global IT setup** implemented to support BCP since March and to accommodate work-from home.
- We added 8,000 new VPN users within just a few weeks as 95% of our office-based staff started working from home



Committed to **Sustainability**

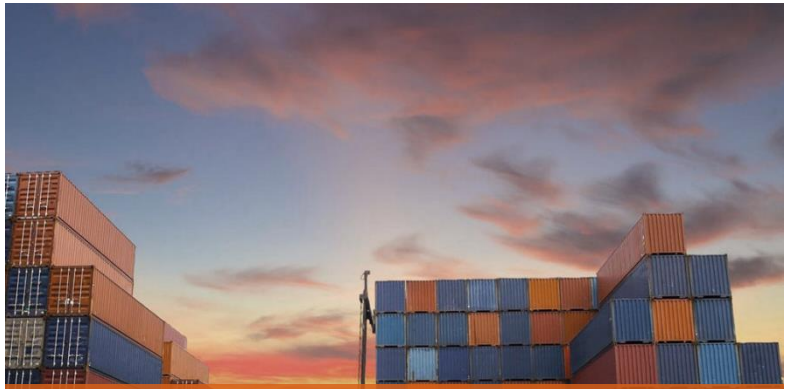
- Dedicated page on our website for Proactive **Customers' updates**
- **Community Support** by being part of the Pandemic Supply Chain Network

Financial Highlights



Highlights First Half 2020

Agility



Quick response to the global pandemic crisis, all entities activated their BCPs with strong focus on cost alignment measures

- Priority to protect employees, customers, and communities, including providing donated logistics support for local governments and NGOs around the world
- Pandemic had an uneven effect on Agility businesses
- Streamline operating expenses in line with the new environment

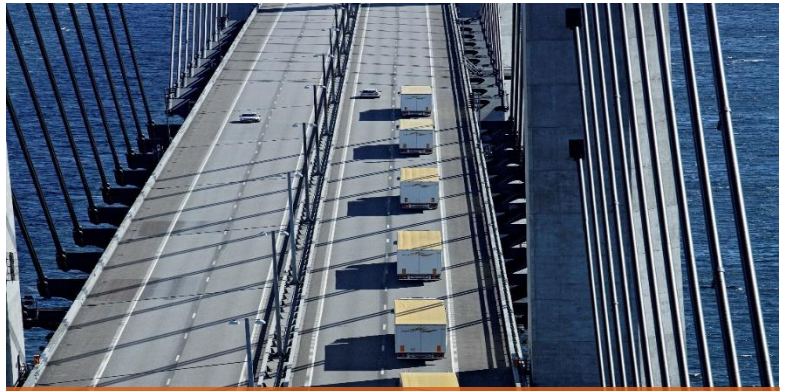
Global Integrated Logistics



Lower volumes in Freight Forwarding

- Strong Contract Logistics, Project Logistics, and Air Freight results
- Higher yields in AF due to capacity shortages and a spike in demand for urgent shipments of PPE and other medical equipment.
- Sharp focus on containing costs and operational efficiency

Infrastructure

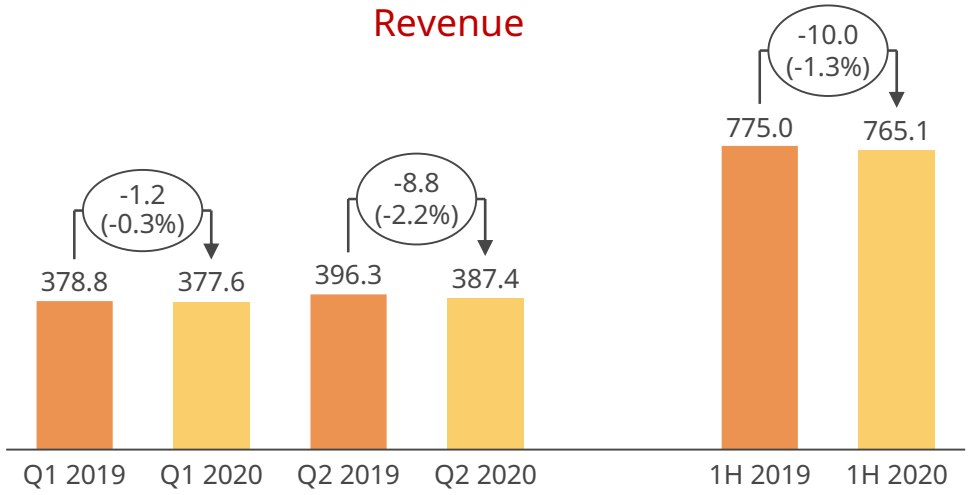


Profitability was impacted due to businesses significantly effected by the lockdowns

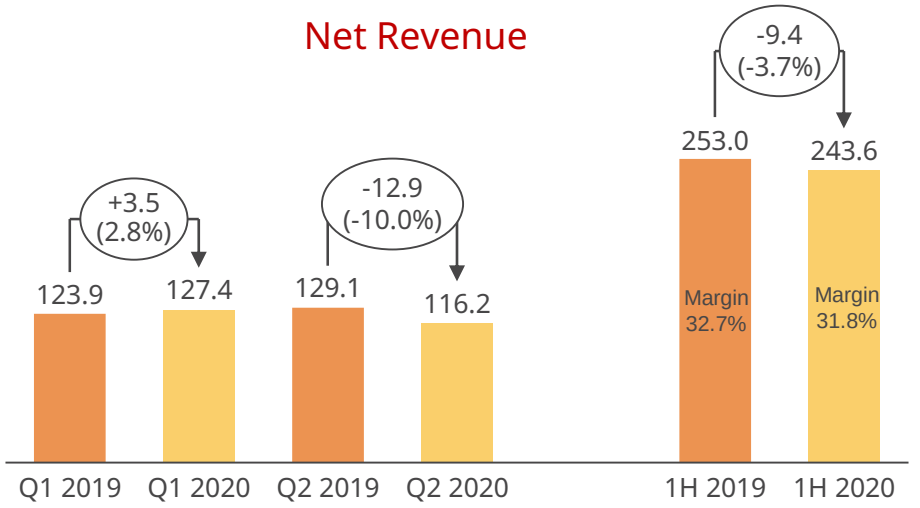
- Negative impact was driven mainly by UPAC, NAS and GCS entities, which experienced significant declines as a result of the pandemic.
- Agility Logistics Parks (ALP) and Tristar proved to be resilient during the first half of the year.

Group Financial Performance
KD Mn

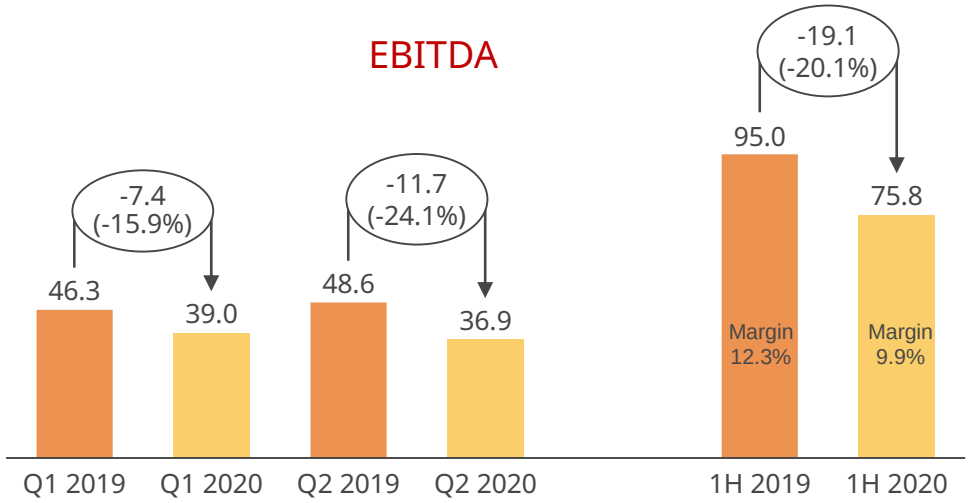
Revenue



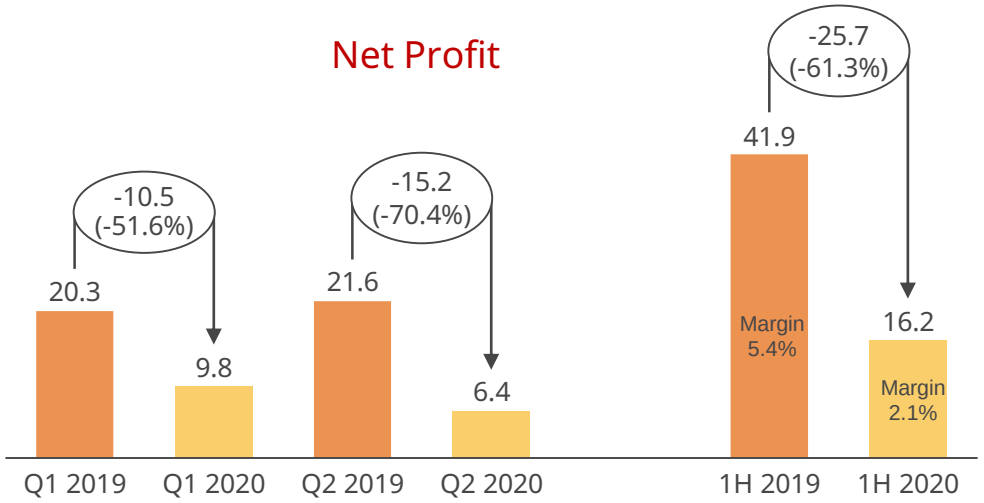
Net Revenue



EBITDA

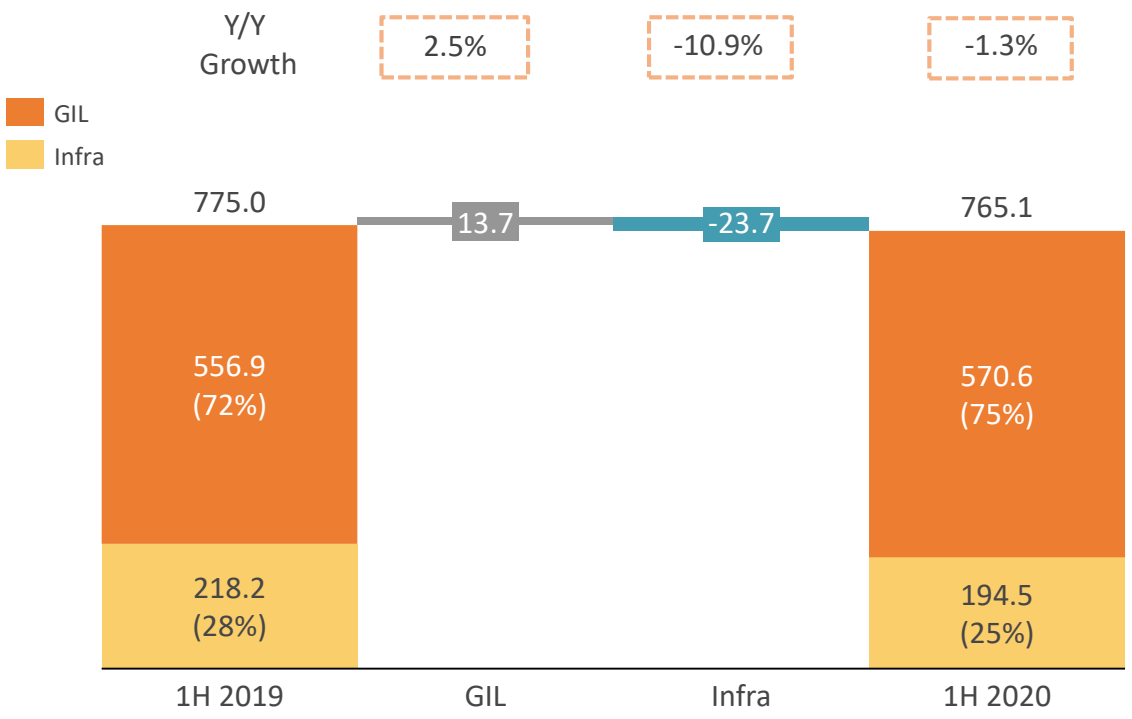


Net Profit

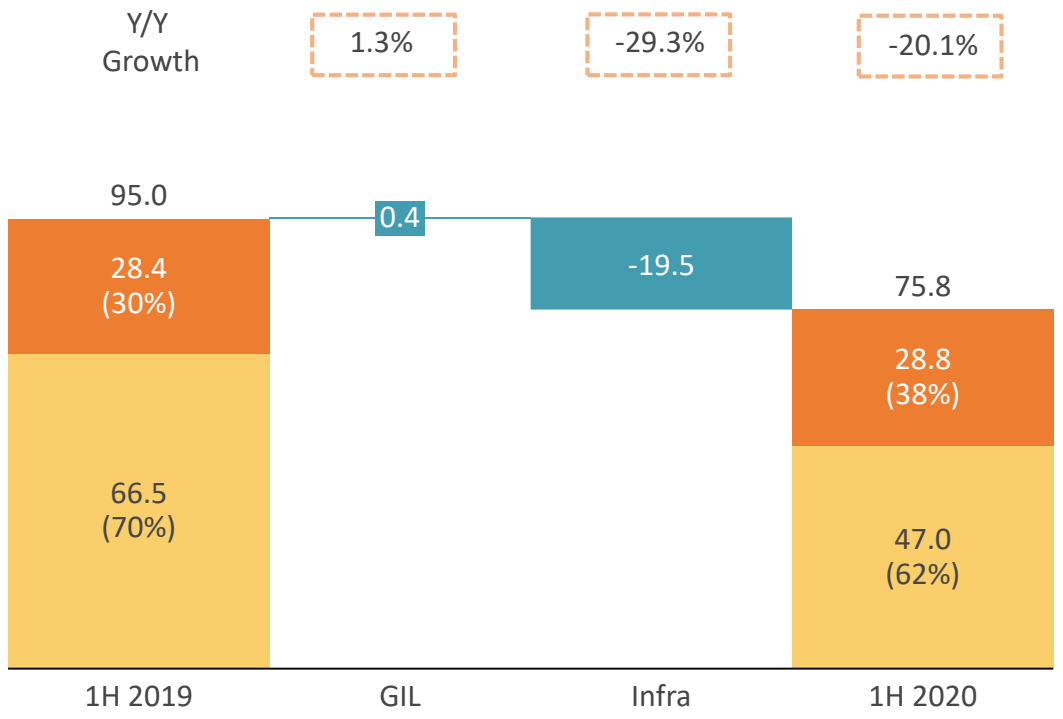


Agility Financial Performance 1H 2020
KD Mln

Revenue[1] contribution by Business Group



EBITDA[2] contribution by Business Group



- GIL revenue increased by 2.5% in H1 2020 due to strong results in Air Freight, Contract Logistics and Project Logistics
- Infra declined 10.2% as the businesses operating in the aviation industry were significantly impacted

- GIL EBITDA posted an increase of 1.3% as a result of the cost reductions measure implemented
- Infra alone declined by 18% driven by the decline in revenues.

[1] *Includes Eliminations*
[2] *Includes Corporate Adjustments*

Balance Sheet

KD Mn

Balance sheet	1H 2020	1H 2019	Variance	%
Current assets	664.0	568.5	95.5	16.8%
Non-Current assets	1,552.8	1,398.6	154.2	11.0%
Total assets	2,216.7	1,967.1	249.7	12.7%
Current liabilities	524.5	511.5	13.0	2.5%
Non-current liabilities	536.2	375.9	160.3	42.7%
Total liabilities	1060.7	887.4	173.4	19.5%
Shareholders' equity	1,110.9	1,031.0	79.9	7.8%

Highlights

Net Debt	143.1	155.7
Net Debt / EBITDA	1.9X	1.6X

- Consistently maintaining a strong balance sheet
- Controlled debt levels with the ability to leverage future growth
- Committed to our stakeholders:
  - Shareholders
  - Banks
  - Internal Businesses

Statement of Cash Flows

KD Mn

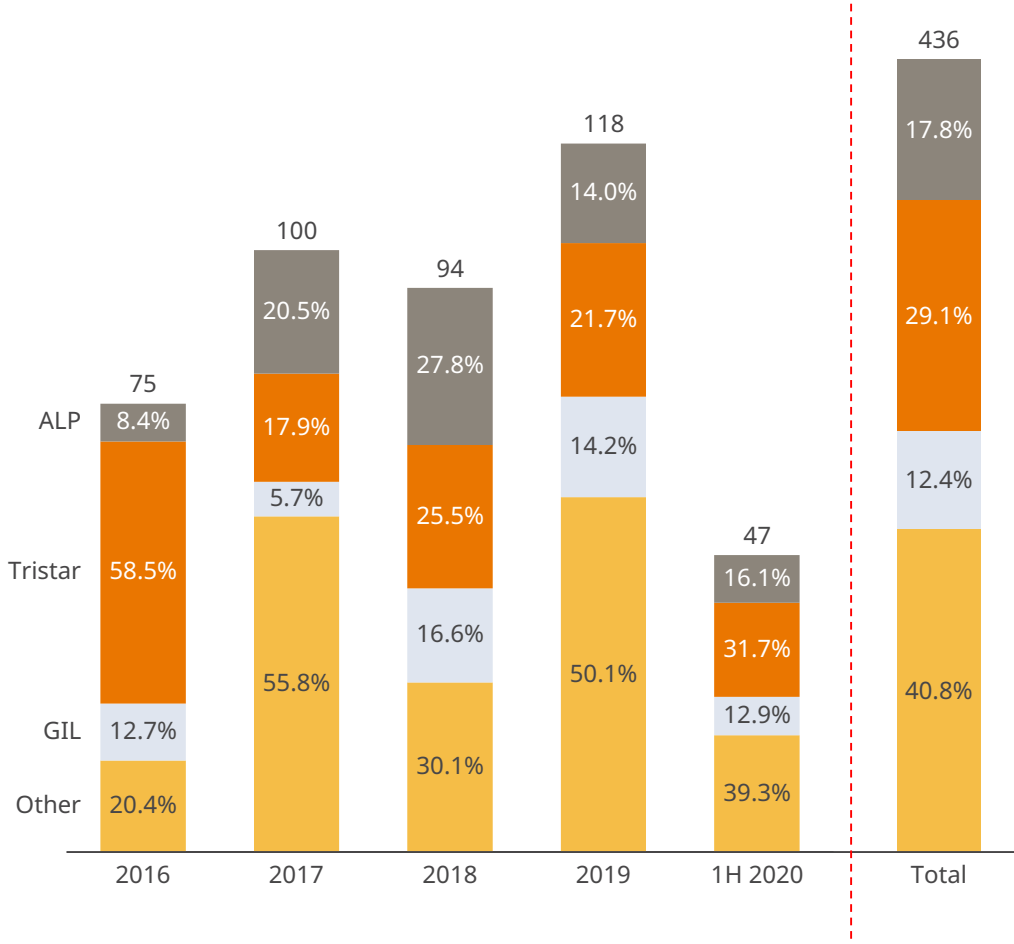
Cash Flow Statement	1H 2020	1H 2019	Variance	%
Cash from Operating activities before changes in working capital	81.6	96.7	-15.0	-15.6%
Changes in working capital	23.0	-43.7	66.6	152.7%
Other Items	-11.0	-11.9	0.8	-7.1%
Net Cash flow from operating activities	**93.6**	**41.0**	**52.6**	**128.2%**
CAPEX + Investments	-46.8	-55.9	9.0	-16.2%
Net Cash flow from investing activities	**-49.9**	**-57.9**	**8.0**	**-13.8%**
Free Cash Flow	**43.7**	**-16.9**	**60.6**	**359.5%**

Highlights

Conversion ratio (OCF/EBITDA)	123.4%	43.2%
CAPEX as % of Revenue	6.1%	7.2%

[1] Capex + investments net of proceeds

Capex Allocation



[1] *Others include Reem mall investment*

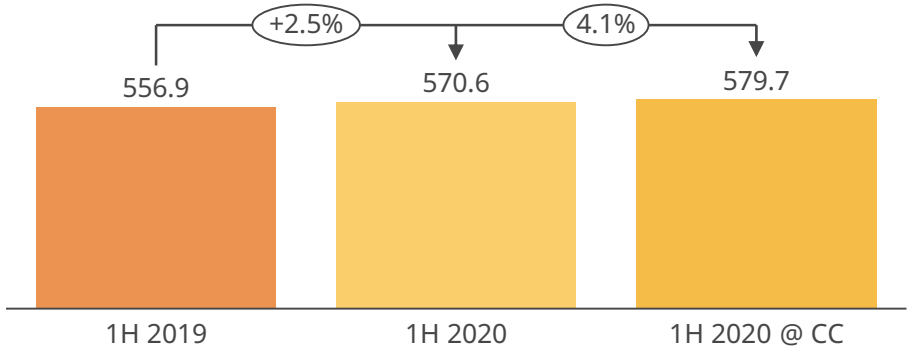
Business Segments



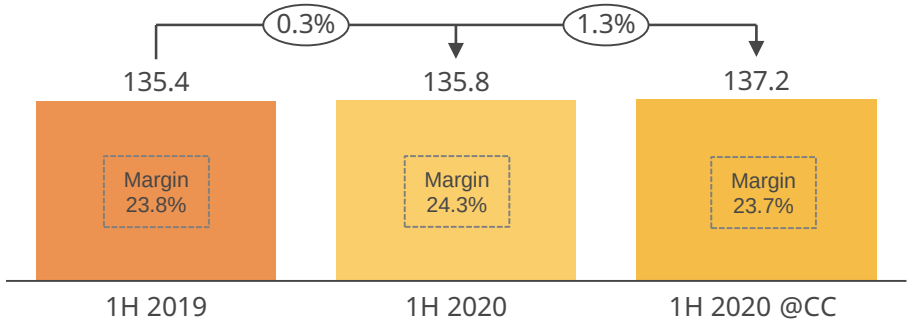
GIL Financial Performance 1H 2020

KD Mn

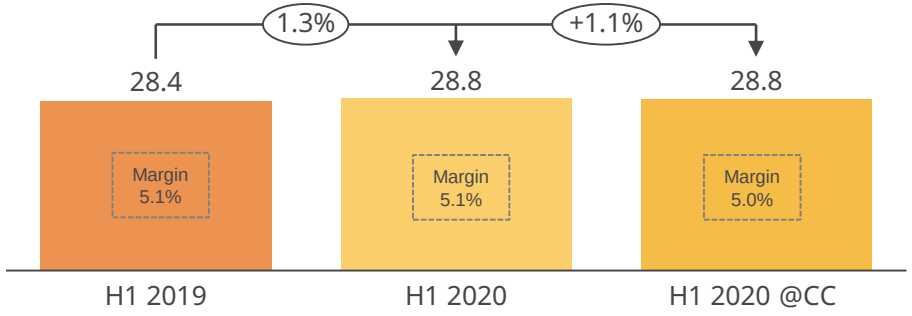
Revenue



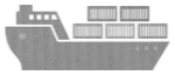
Net Revenue & margins



EBITDA & margins



Product Performance

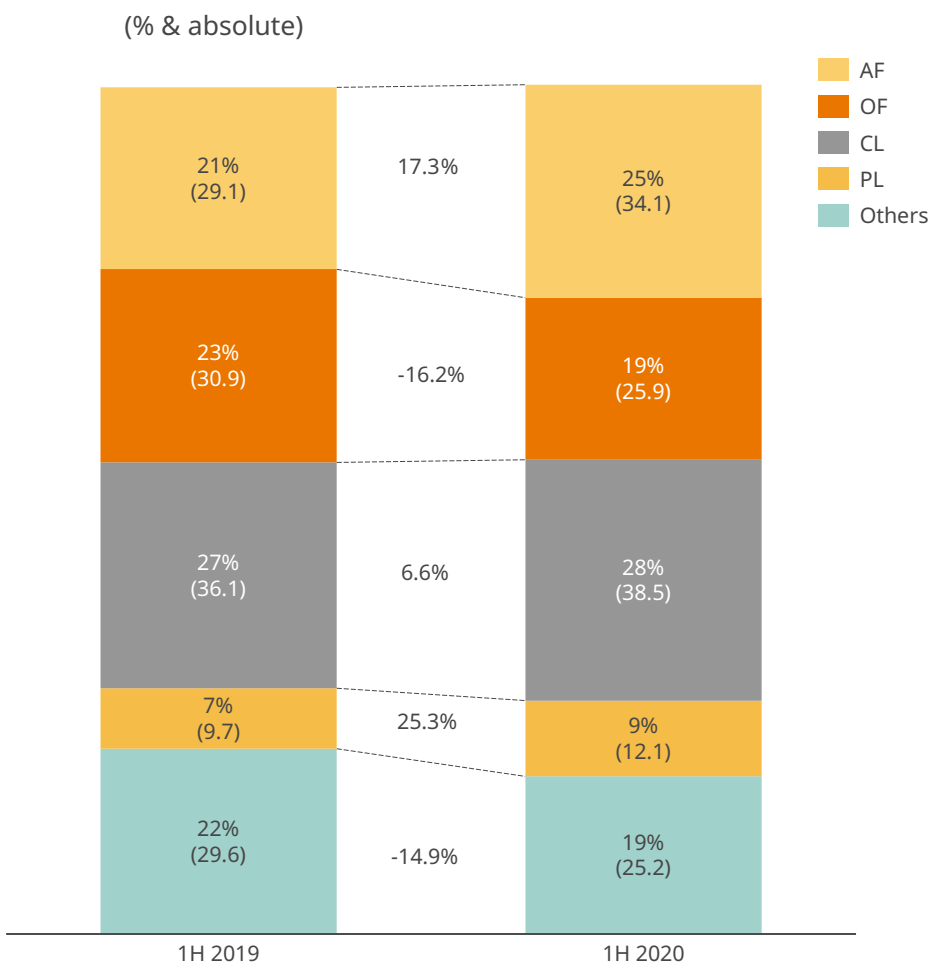
variance	**1H 2020**	
Product	Net Revenue growth	Volume
	17.3%	-23.6%
	-16.2%	-14.8%

Product	**1H 2020** Net Revenue growth
Fairs and Events	-46.1%
Project Logistics	25.3%
Contract Logistics	6.6%

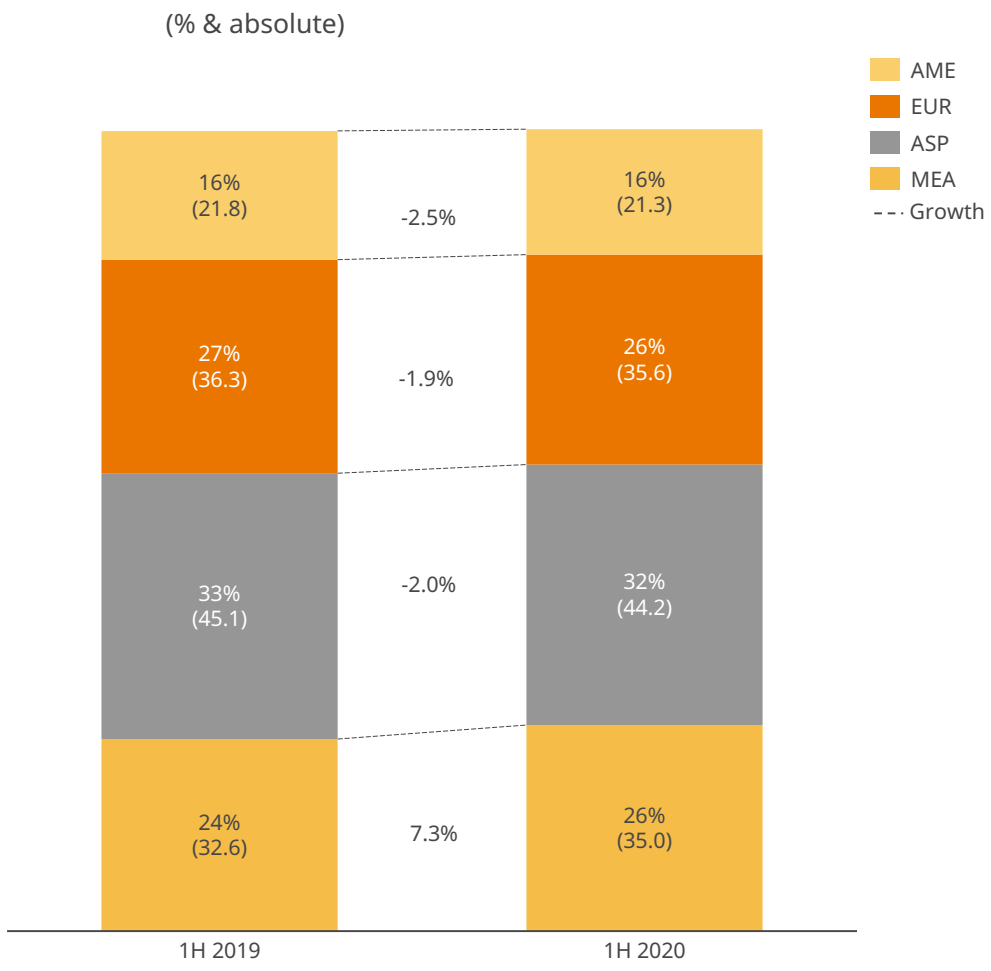
GIL Product Performance

KD Mn

Product Net Revenue Contribution



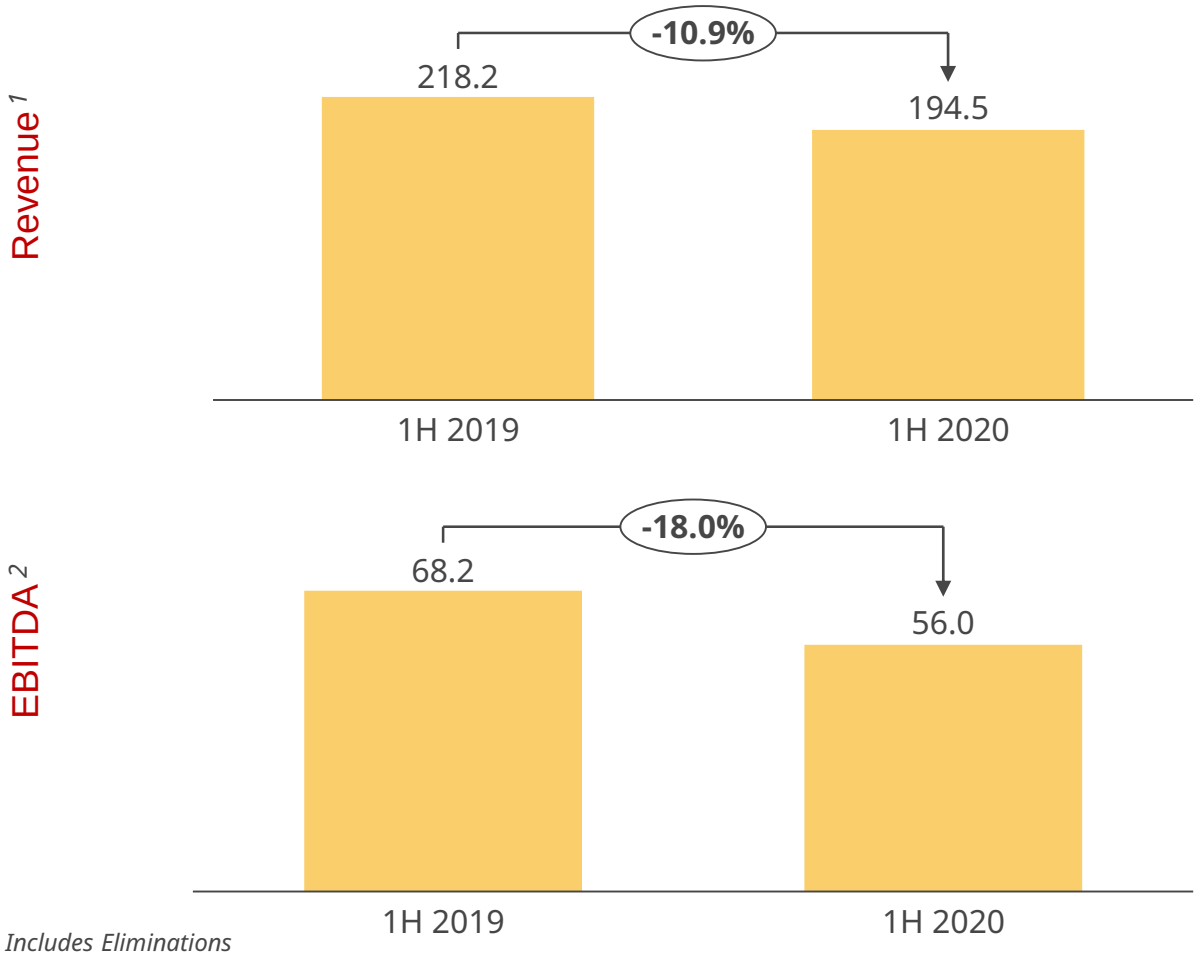
Regional Net Revenue Contribution



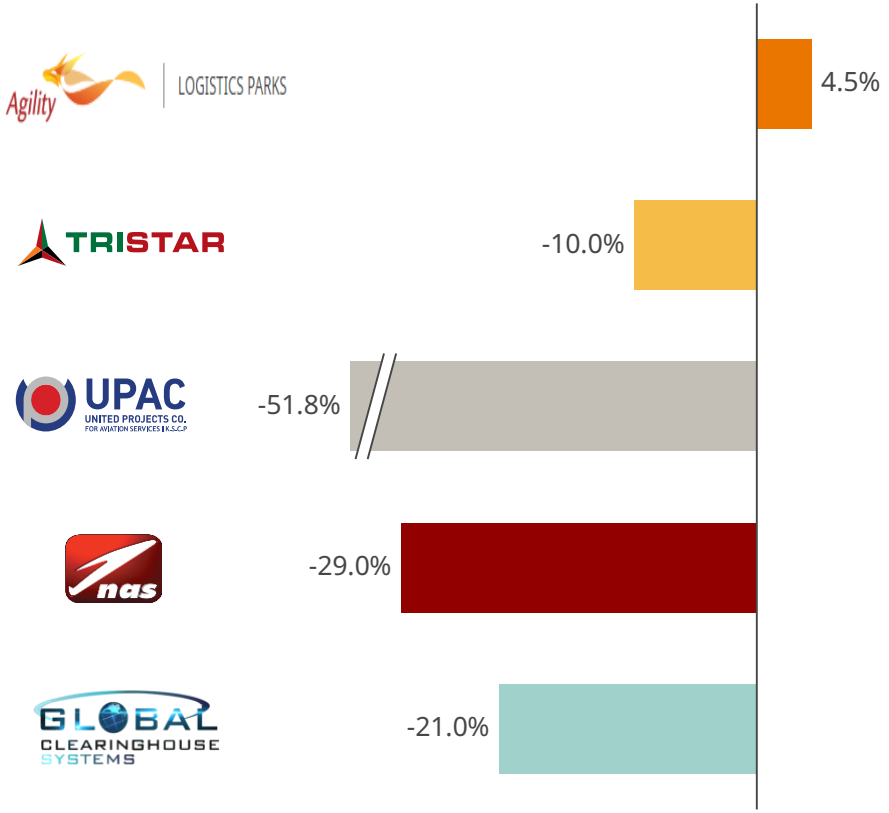
Infrastructure Group Financial Performance

KD Mn

H1 Financial Results



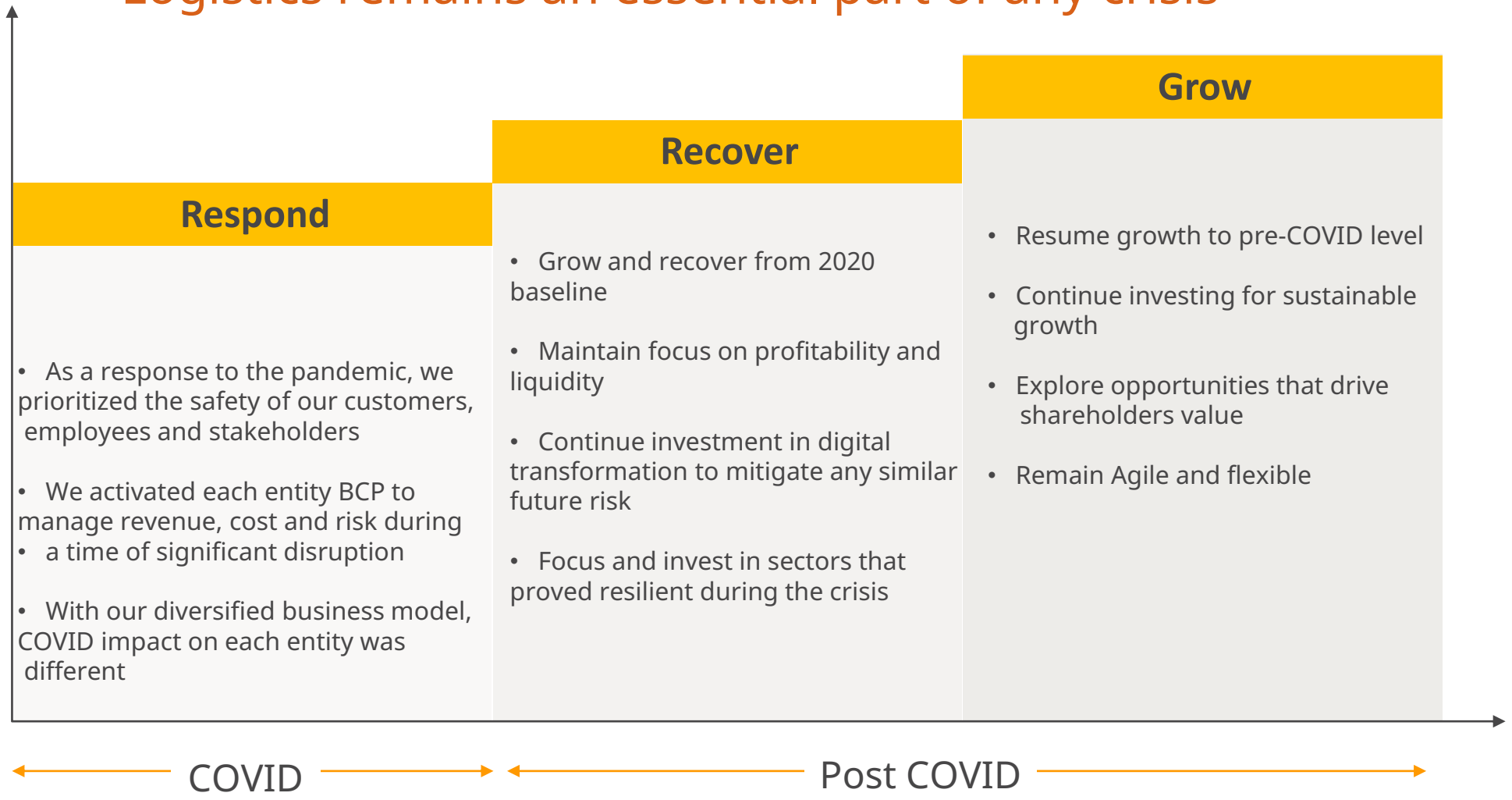
H1 Revenue Growth per Entity



[1] *Includes Eliminations*
[2] *Excludes Corporate and Adjustments*

Group Road Map

Logistics remains an essential part of any crisis



Q&A Session