الكويت في 21 / 11 / 2021

السيد / حامد أحمد علي
الرئيس التنفيذي
سوق دبي المالي
دبي – الإمارات العربية المتحدة

تحية طيبة وبعد ،،،

الموضوع : مؤتمر المحللين/المستثمرين- للربع الثالث من عام 2021

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 الثانية (وفق التوقيت المحلي) من بعد ظهر يوم الخميس الموافق 18 نوفمبر 2021 عن طريق بث مباشر على شبكة الانترنت (Live webcast).

مرفق محضر المؤتمر واستعراض المستثمرين عن الربع الثالث لعام 2021.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام و التقدير،،،

إدارة علاقات المستثمرين

P.O. Box 25418, Safat 13115 Kuwait
Tel. +965 1809 222, Fax +965 2467 9617
Agility Public Warehousing Company K.S.C.P
Commercial Registration No.: 28925
Paid Capital: KD 223,010,715.500

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: 223,010,715.500 دينار كويتي

شركة أجيليتي للمخازن العمومية

مؤتمر المحللين الهاتفي حول

نتائج الربع الثالث من عام 2021

الأحد 21 نوفمبر 2021

يرجى الإطلاع على محضر مؤتمر المحللين الهاتفي **لشركة أجيليتي**، الذي عقد يوم الخميس 18 نوفمبر 2021 في تمام الساعة 2:00 بعد الظهر بتوقيت الكويت، لمناقشة الأداء المالي للربع الثالث من عام 2021.

الحضور من شركة أجيليتي:

إيهاب عزيز - المدير المالي للمجموعة

سوريانا برجاس - مدير أول إدارة علاقات المستثمرين

الحضور من شركة أرقام كابيتال:

ريتا الجندي

ريتا جنيدي مساء الخير سيداتي وسادتي، وشكراً لانضمامكم إلينا اليوم. أنا ريتا جنيدي، وبالنيابة عن "أرقام كابيتال" أود أن أرحب بكم في البث عبر شبكة الإنترنت لنتائج "أجيليتي" للربع الثالث من عام 2021. معنا اليوم السيد إيهاب عزيز، الرئيس المالي للمجموعة وفريق علاقات المستثمرين في أجيليتي. حفاظاً على وقتكم الثمين، سأقوم الآن بتحويل الحديث إلى سوريانا برجاس، مديرة علاقات المستثمرين في أجيليتي.

سوريانا شكراً لك ريتا ومرحباً بالجميع في يثنا المباشر عبر شبكة الإنترنت لنتائج "أجيليتي" للربع الثالث من عام 2021. كالعادة، سوف يقوم السيد إيهاب عزيز، المدير المالي لدينا، باستعراض أداء شركة أجيليتي للربع الثالث، والتطورات الرئيسية التي حدثت في هذه الفترة. وبعد العرض، سنفتح المجال للأسئلة والأجوبة. خلال العرض، سوف نتلقى جميع أسئلتكم في مربع الدردشة وسنتناولها في نهاية الجلسة.

قبل أن نبدأ، أود أن ألفت انتباهكم إلى بيان إخلاء المسؤولية المتاح في الصفحة الحالية، نظراً لما قد يحتويه هذا العرض من بيانات تطلعية، والتي قد تكون عرضة للمخاطر والشكوك. من فضلكم قراءته للحظات، وبعد ذلك سوف أترك الحديث للسيد إيهاب. شكراً لكم.

إيهاب صباح الخير ومساء الخير جميعاً. شكراً على حضوركم هذا البث لأرباح شركة أجيليتي للربع الثالث. حديثنا اليوم سيركز على ثلاثة نقاط وهي كالتالي:
سوف نبدأ بأبرز النقاط في الربع الثالث وبالتحديد التركيز على صفقة دي أس في DSV وتأثيرها على بيانات الشركة لأننا انتهينا الآن من الصفقة. لذلك، سوف نتحدث عن ذلك. ومن ثم سنقوم أيضاً بتسليط الضوء على عوائد المساهمين على المدى القصير والمتوسط والطويل. ثم ننتقل إلى الأداء المالي للربع الثالث. ثم الشريحة الأخيرة لتذكيركم بأولوياتنا الاستراتيجية. سنحاول تنفيذ هذا بسرعة كبيرة ثم ننتقل إلى الأسئلة والأجوبة.

لذا، من حيث النقاط الرئيسية، كما قرأتم في الأخبار، بلغ صافي أرباحنا للربع الثالث 927 مليون دينار كويتي. ويرجع هذا إلى المكسب الغير متكرر الذي حققناه من صفقة بيع الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL، والتي تعتبر الآن أعمال الغير مستمرة وتم الإبلاغ عنها على هذا النحو في بياناتنا المالية. تبلغ أرباحنا قبل احتساب الفوائد والضرائب حوالي 19.6 مليون دينار كويتي، ويمثل 6.6% نمو على أساس سنوي.

يشمل هذا الرقم تأثير إعادة التقييم لبعض الاستثمارات المدرجة بالقيمة العادلة من خلال الأرباح والخسائر.
كما تعلمون، لدينا بعض الاستثمارات المصنفة على أنها الاستثمارات المدرجة بالقيمة العادلة من خلال الأرباح والخسائر، ونتيجة لهذا التصنيف ينعكس تأثير صعود وهبوط سعر السهم على بيان الدخل. وعليه، فإن العائد قبل احتساب الفائدة والضريبة يشمل هذا التأثير. هناك شريحة في نهاية المجموعة تُظهر الأداء بدون تأثير إعادة التقييم. وأعتقد أنه، إذا ما عدنا بالوقت قليلاً ونظرنا إلى الوضع نظرة، ربما كان ينبغي تصنيف هذه الاستثمارات مثل Hyliion على غرار تصنيف الاستثمار في شركة دي أس في DSV من خلال حقوق الملكية أو بيان الدخل الشامل الاخر. لكن مرة أخرى، إنه تأثير صغير ولن يشكل فارقاً كبيراً في المستقبل. وبعد ذلك الإيرادات، وهي الآن باعتبار انه ببيع الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL، قد تم التخلص من التقلبات الدورية والموسمية لإيرادات الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL. لذلك، أصبحت الإيرادات الآن مقياساً جيداً جداً لكيفية تقييم اداء االشركة. وكما ترون، لقد سجلنا ارتفاعاً سنوياً بنسبة 27.7%.
لذلك، ونتيجة لبيع الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL، والتي تعتبر الآن أعمالاً غير مستمرة، فقد حققنا ما يقرب من 3 مليارات دولار أمريكي من الأرباح، وهو ما انعكس على حقوق الملكية. وبالتالي، فقد ارتفعت حقوق المساهمين من حوالي 3.8 مليار دولار أمريكي في نهاية عام 2020 إلى حوالي 6.8 مليار دولار أمريكي نتيجة بيع الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL. أيضاً، هناك شيء جدير بالملاحظة، عندما وقعنا على الصفقة في أبريل من عام 2021، قُدرت القيمة بـ 4.1 مليار دولار أمريكي. واليوم، ارتفعت قيمة الحصة في شركة دي اس في DSV بنسبة 15% تقريباً، وأصبحت حوالي 4.7 مليار دولار أمريكي.

بالطبع، أصبحت شركة DSV الآن أصلاً مهماً في الميزانية العمومية، ومن شأن هذا الحصة أن تتطلب منّا طريقة مختلفة لإدارتها من الآن فصاعداً، وهو ما نعمل بجد من أجله. واستمراراً لنفس الموضوع، فإن بيع الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL واستبدالها بالاستثمار في شركة DSV، والذي تبلغ اليوم قيمته حوالي 4.7 مليار دولار أمريكي، وهي حصة كبيرة وتشكل جزءاً كبيراً من ميزانيتنا العمومية وأيضاً جزءاً مهماً من قيمتنا السوقية. ومن هنا تأتي الحاجة للنظر إلى هذا الاستثمار عن كثب وإدارته بطريقة مختلفة. ولقد كنا دائماً مُشغّلاً وسنستمر في لعب دور المشغل لما نسميه الآن، العمود الأول، وهو جميع الشركات والكيانات التشغيلية - كيانات الخاضعة للسيطرة. ولكن لدينا الآن أيضاً أصولاً مهمة تتطلب أنواعاً مختلفة للإدارة وعقلية مختلفة عما كنا نمتلكه في الماضي. هناك أيضاً بعض الالتباس لدى بعض المساهمين وبعض المستثمرين حول 200 مليون دولار أمريكي من التدفقات النقدية

التي سنحصل عليها. كما تعلمون، لا توزع شركة دي أس في DSV قدراً كبيراً من الأرباح النقدية لأسباب عديدة وأعتقد أنها كانت الطريقة الصحيحة حتى الآن. يبلغ عائد توزيعات الأرباح حوالي 0.3%، وهو معدل منخفض جداً. قد يكون هذا حوالي 20 مليون دولار أمريكي تقريباً لحصتنا. ومع ذلك، فإن شركة دي أس في DSV تعيد رأس المال بشكل منتظم ومنهجي إلى المساهمين من خلال برنامج إعادة شراء الأسهم. وكمثال على ذلك، إذا قررنا عدم المشاركة، واستمرت شركة دي أس في DSV في شراء أسهمهم، فإن أسهمنا والتي هي 19.3 مليون سهم سوف تمثل نسبة أعلى من 8% من رأس المال القائم أو البديل هو أن نحافظ على 8%، الأمر الذي يتطلب منا المشاركة في برنامج إعادة شراء الأسهم. وإذا افترضنا أننا سنشارك في هذا البرنامج، فإن الشركة في المتوسط تشتري من 4% إلى 5% من رأس مالها القائم. بالطبع، يعتمد هذا على سعر السهم وموافقة مجلس الإدارة، ولكن إذا نظرت تاريخياً إلى ما تمكنوا من القيام به، تجد أنهم قد استخدموا معظم التدفق النقدي الحر لإعادة شراء الأسهم. وإذا نظرت إلى التدفق النقدي الحر، أي ما يقدر بحوالي 2 إلى 2.5 مليار دولار أمريكي في السنة الماضية وتحتاج إلى تحليل التدفق النقدي الحر في المستقبل، بافتراض دمج الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL، ثم تقوم بالحسابات، فمن المحتمل أن نحصل على حوالي 200 مليون دولار أمريكي بين توزيعات الأرباح النقدية وإعادة شراء الأسهم. لذلك، نتوقع التدفق النقدي من استثمار شركة دي أس في DSV على أساس منتظم وأن تقديرنا يبلغ حوالي 200 مليون دولار أمريكي.

هذه الشريحة تسلط الضوء على عائد المساهمين على مر السنين ومقدار القيمة التي تمكنت الإدارة الحالية من تحقيقها. لذلك إذا نظرت إلى القيمة العائدة للمساهمين على مدار العقد الماضي من عام 2011 وأيضاً منذ الخصخصة. وللتذكير لقد تمّت خصخصة الشركة في عام 1997، فما قمنا به لاحتساب ذلك، وقد كان صعباً للغاية بسبب عدم توفر البيانات بسهولة، هو أننا أخذنا متوسط السعر على مدى السنوات الثلاث الماضية قبل - التخصيص، وقد بنينا حساباتنا على هذا الأساس. إذاً، الخلاصة أننا أوجدنا حوالي 7 مليارات دولار قيمة اضافية، أي خمسة أضعاف قيمة الشركة في ذلك الوقت في 2011 وحوالي 50 مرة، أي 9 مليارات دولار منذ الخصخصة. من هذا المبلغ البالغ 7 مليار دولار أمريكي، وزّعنا على مدى السنوات العشر الماضية، حوالي 880 مليون دولار أمريكي من الأرباح النقدية، وعلى مدار الـ 24 عاماً الماضية، وزعنا حوالي 1.9 مليار دولار أمريكي. حيث تمكن المساهمون من تحقيق عوائد كبيرة على مدار العام. لذلك، فإن استثمار 10,000 دولار أمريكي في عام 2011 كان سيكون 50,000 دولار أمريكي اليوم، بما في ذلك توزيعات الأرباح و 10,000 دولار أمريكي المستثمرة في عام 1997، سيكون حوالي 500,000 دولار أمريكي، بما في ذلك توزيعات الأرباح، اليوم. لذلك، أعتقد أن التركيز كان دائماً، منذ الخصخصة، هو على خلق قيمة

لمساهمينا. وأعتقد أنه على مر السنين، على الرغم من الصعود والهبوط وعلى الرغم من بعض العثرات هنا وهناك، أعتقد أن الصورة العامة تظهر أن الإدارة كانت قادرة على خلق قيمة كبيرة لمساهميها. ومن حيث العائدات، منذ 2011 كان معدل العائد الداخلي 24%. نقارن ذلك بعائد الشركات في السوق الرئيسي، ومرة أخرى، هذا يعتمد على الحسابات الداخلية، ولا توجد أي حسابات متاحة بسهولة لذلك. وبشكل تقريبي، نقدر أن مجموعة الشركات في السوق الأول نتجت متوسط عائد حوالي 9% لنفس الفترة. لذا فإن عائدنا يبلغ حوالي 2.6 ضعف معدل متوسط عائد الشركات في السوق الرئيسي، بما في ذلك الأرباح الموزعة. وبالنتيجة، فإن القيمة السوقية لدينا، كنسبة مئوية من إجمالي القيمة السوقية للكويت، قد ازدادت على مدى السنوات العشر الماضية.

ننتقل الآن إلى البيانات المالية للربع الثالث.

الموضوع الرئيسي هو أن النمو يتسارع مقارنةً بعام 2020، الذي كان عام جائحة كوفيد، وعليه، علينا أن نضع ذلك في الاعتبار واننا نقترب من مستويات ما قبل كوفيد. لذا، عند النظر إلى الإيرادات ومرة أخرى، هذا بدون الأعمال الغير مستمرة، وهي الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL، ارتفعت الإيرادات بنسبة 27.7% للأشهر الثلاثة. صافي الإيرادات، الذي أصبح أقل أهمية اليوم، لأنه كما تتذكرون، فقد اعتدنا التركيز على صافي الإيرادات بسبب طبيعة عمل الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL والتقلب والتباين في أسعار الشحن، والآن لم يعد ذلك فعالاً. وقد نما صافي الإيرادات بنسبة 30%. بلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب كما ورد قبل تعديل تأثير الاستثمارات المدرجة بالقيمة العادلة من خلال الأرباح والخسائر حوالي 6.6%. لذلك، فهو بالتأكيد معدل أقل من معدل نمو الإيرادات، وذلك بسبب بتأثير اعادة التقييم. صافي الربح ولأنه لا يزال يتم ادراج بيانات الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL في الربع الثالث كبيان واحد فقط عند صافي الربح، ترى هذه القفزة الضخمة. إذا نظرت إلى الأشهر التسعة، فإن الإيرادات نمت بنسبة 18% مقارنة بنمو 27% في الربع الثالث مما يدل على أن النمو في الأعمال الأساسية يتسارع من حيث الإيرادات مقارنة بالربعين السابقين. ونمو صافي الإيرادات بنسبة 15%. نمو الربح قبل احتساب الفوائد والضرائب في التسعة أشهر أعلى م الربع الثالث بسبب تأثير اعادة القييم لبعض الاستثمارات بالقيمة العادلة من خلال الربح والخسارة، ومن ثم يتأثر صافي الربح مرة أخرى ببيع الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL. لذلك، بالنسبة للأشهر التسعة، إذا نظرت إلى الأعمال المستمرة، فإن صافي الربح قد ارتفع بنسبة 43% مع تعديل تأثير اعادة التقييم ليقف عند حوالي 35.5 مليون دينار كويتي، ومن ثم الربح من العمليات الغير مستمرة للأشهر التسعة (الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL وهي مصنفة الآن كعمليات الغير مستمرة) حوالي 953 مليون

دينار كويتي. إذن هذه هي الصورة الأساسية. من الآن فصاعداً، بقيت العمليات المستمرة معنا وسيكون التركيز عليها في المقام الأول. نحن نعمل الآن على كيفية عرض نتائجنا و بيانات القطاعات. لذلك، سيمكنكم الحصول على صورة أوضح لقوة الكسب الأساسية للشركة وأيضاً قيمة الأصول التي لا تساهم في قوة الكسب، مثل استثمار شركة دي أس في DSV لأن حصة شركة دي أس في DSV بنسبة 8% الآن مصنفة على كأصل مالي بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر فقط أرباح الأسهم النقدية، كما أوضحت من قبل، سوف تندرج في البيانات المالية في بيان الدخل والارباح النقدية من شركة دي أس في ليست كبيرة. لذلك لن ترى تأثيراً كبيراً على الأرباح والخسائر. ومع ذلك، يتم قياس قيمة الأصل بشكل مختلف. يعتمد على القيمة العادلة للأصل، كما تعلمون، دي أس في DSV شركة مدرجة في البورصة ويمكننا بسهولة معرفة ذلك. لذلك من الآن فصاعداً، نحاول تقسيم التقارير حتى نتمكن من الحصول على القيمة العادلة للشركة. وهناك شريحة واحدة في النهاية من شأنها أن تقدم لكم فكرة عن كيفية تفكيرنا في تقسيم التقارير من الآن فصاعداً.

فيما يتعلق بالميزانيات العمومية، كما ذكرنا، ارتفعت أصولنا وحقوق الملكية لدينا. ارتفعت حقوق الملكية بنحو 3 مليارات دولار أمريكي. إجمالي الأصول حوالي 3 مليارات دينار كويتي وحقوق الملكية حوالي 2 مليار دينار كويتي، أرقام كبيرة. يمكنكم المشاهدة على الجانب الأيمن أن الأصول المالية بالقيمة العادلة، حيث تشكل في الغالب شركة دي أس في DSV حوالي 50% من إجمالي الأصول وهذا يعود إلى تعليقي بأن لدينا الآن أصلاً مهماً وقيّماً للغاية. لدينا ثقة كاملة في طريقة إدارة شركة دي أس في DSV من منظور تشغيلي. ولكن من وجهة نظرنا، سنحتاج إلى إدارة تلك الحصة، نظراً للحجم الكبير للحصة وأهميتها لمساهمينا. يمثل هذا الأصل اليوم على الأرجح ثلثي رأس المال السوقي لدينا، وهو أصل مهم يحتاج إلى إدارة حكيمة واستباقية، وهو ما ندركه جيداً ونعمل بجد على القيام به.

وفيما يتعلق بالتدفق النقدي - التدفق النقديِ هذه المرة لا يزال يضم بيانات العمليات الغير مستمرة. لذلك حاولنا إخراج ذلك، وكذلك من ناحية النفقات الرأسمالية، حاولنا خلال الأشهر التسعة من عام 2021 إخراج الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL من الصورة لإعطائكم صورة واضحة. لكن أعتقد كما ترون أن النفقات الرأسمالية تبلغ حوالي 96 مليون دينار كويتي لربع السنة. غالبية تلك الـ 69% خاصة بالأعمال الأخرى وهي في الغالب خاصة "ريم مول"، والذي أوشك على الانتهاء. لذلك، نتوقع أن ينخفض الإنفاق الرأسمالي لدينا. فيما يتعلق بالنقد من العمليات، قمنا بتحقيق حوالي 94 مليون دينار كويتي نقدًا من التشغيل للأشهر التسعة، وقد

استهلكت النفقات الرأسمالية معظمها والتي يجب أن تكون بمعدل أقل في المستقبل، مما يعني زيادة التدفق النقدي الحر من العمليات المستمرة.

ثم هذه مجرد لمحة عن العمليات المستمرة ومن أين يأتي النمو. كان نمو إيرادات ALP ثابتاً. لتذكيركم، كان لخسارة أرض أمغرة تأثير على بيانات الشركة. لكننا عوضنا ذلك في ALP. لذا، فإن الأصول الأخرى في السعودية وأفريقيا- آخذة في النمو، مما عوّض الخسارة من أرض أمغرة، ونتيجة لذلك، كانت عائداتنا في نفس المستوى كما في العام الماضي. ترايستار Tristar - نمو قوي جداً عاماً بعد عام، 26.5%. UPAC يوباك تتعافى بنسبة 11%. كما نعلم أن المطار في الكويت افتتح ولكن ليس بكامل طاقته، ولكننا نشهد تعافياً بطيئاً، ارتفعت الإيرادات بنسبة 11%. شركة ناس NAS تشهد نمواً كبيراً على أساس سنوي بنسبة 77.6%. شركة ناس NAS ليست فقط في الكويت ولكن أيضاً في العديد من الأسواق الأخرى. لذلك، لقد قاموا بعمل جيد للغاية. وكذلك شركة غلوبل GCS، وهي تعمل في قطاع الجمارك، بنسبة نمو 48.6%. لذلك، يمكنكم المشاهدة عبر الشركات المتبقية، نمواً قوياً وكبيراً عاماً تلو الآخر، مما يمنحنا الثقة في أننا سنعود من حيث الربحية لتلك الأعمال المتبقية، وهي أعمال العمليات المستمرة، إلى مستويات ما قبل كوفيد.

قد يمنحكم هذا لمحة عن الطريقة التي نفكر بها في الشركة بالمستقبل. لقد شاركت هذا معكم، لكنني كررت ذلك لأنني أعتقد أنها شريحة مهمة. للشركة الآن ثلاث ركائز وهذه هي الطريقة التي نفكر بها. الركيزة الأولى، هي ما نطلق عليه الأعمال الاستراتيجية الخاضعة للسيطرة وهي الشركات الخمس التي أبرزناها في الشريحة السابقة – المجمعات اللوجستية ALP وناس NAS وترايستار Tri-Star وجي سي أس GCS ويوباك UPAC. لدينا أيضاً كيانات أخرى صغيرة، لكنها غير مؤثرة كثيراً، ومن ثم فإننا لا نذكرها هنا، لذا فهذه هي الأجزاء الرئيسية. لقد حقق هذا القطاع أرباحاً قبل احتساب الفوائد والضرائب بقيمة 104 مليون دينار كويتي تقريباً قبل كوفيد، أي حوالي 350 مليون دولار أمريكي من الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب. هذا هو العمود الأول والركيزة المهيمنة على بيان الأرباح والخسائر. لذا، كما تعلمون، فإن الإيرادات التي نتوقع رؤيتها والربحية من حيث الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء وصافي الربح، ستتحرك في الغالب بسبب هذا القطاع.

الركيزة الثانية هي جميع الاستثمارات التي لا نتحكم فيها، لكننا نشهد بأنها استراتيجية. وهي حصة شركة دي أس في DSV، وهي الحصة الأكبر وايضاً حصتنا في الشركة الوطنية العقارية NREC - لدينا حصة 20% في الشركة الوطنية العقارية. لدينا حصة في جي دبليو سي GWC في قطر ونصنف ريم مول ضمن هذه الفئة لأننا لم ندمج ريم مول

بعد، لدينا خيار تحويل الدين الى أسهم وادراج البيانات ضمن بياناتنا ، لكن حتى الآن لم نفعل ذلك، لأن المول لم يتم الانتهاء من تجهيزه بعد. لذلك تم تصنيفه ضمن هذه الفئة لأنه استثمار استراتيجي أكثر من استثمار خاضع للسيطرة ومن ثم لدينا جميع الاستثمارات التقنية التي قمنا بها مثل Hyliion و Queens Gambit وما إلى ذلك. نحن نقدرها بالقيمة العادلة وبعد تخصيص المبلغ من الديون المتعلقة بهذه الأصول. وبلغ صافي قيمة أصول هذا العمود أو الركيزة حوالي 1.5 مليار دينار كويتي. لذا من الآن فصاعداً، عندما تفكر في القيمة السوقية، أعتقد أنه سيتعين عليكم النظر إلى الركيزة الثانية ايضاً. هذه هي قيمة الأصول الاساسية وتعتمد على القيمة السوقية للأسهم الاساسية مثل شركة دي أس في DSV وجي دبليو سي GWC وما إلى ذلك والتي تبلغ 1.5 مليار دينار كويتي في الوقت الحالي. ثم إذا تم تداول القيمة السوقية عند 2 مليار دينار كويتي، فهذا هو الأساس الذي يشير إليه السوق أن الركيزة الأولى على اليسار، والتي تولد حوالي 100 مليون دينار كويتي من الأرباح قبل الفوائد والضرائب، تبلغ 0.5 مليار دينار كويتي، صافي الديون. لذلك، أعتقد أن ما سنحاول القيام به للمضي قدماً وعندما يتم التخلص من الضوضاء للمقارنة على أساس سنوي وتصبح أكثر استقراراً بعد استبعاد الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL من بياناتنا المالية، سنحاول توضيح ذلك. لذلك، يمكنكم إلقاء نظرة على قوة الكسب للركيزة الأولى وإجراء تقديركم وتقييمكم لمقدار هذه القيمة وما هو التقدم المحرز، وما إلى ذلك، ولكن بعد ذلك ستحتاجون إلى استخدام صافي قيمة الأصول للركيزة الثانية لأن معظم هذه الأصول لها قيمة، ومع ذلك، فإن هذه القيمة لأسباب محاسبية لا تنعكس في الربح والخسارة. لذا، فإن مجرد استخدام مثال على نسبة الأرباح والقول إن الشركة لديها ربحية ربما 40 مرة أو 50 مرة سيكون مضللاً لأن جزءاً كبيراً من القيمة، ما يقرب من ثلثي قيمة الشركة اليوم يقع في العمود الثاني، وهو ليس له أي تأثير أو تأثير ضئيل للغاية على الأرباح والخسائر.

الآن الركيزة الأخيرة على اليمين باللون الرمادي هي الاستثمارات المستقبلية. اليوم، شرعنا في تمرين استراتيجي للتفكير في ما يمكن أن تكون الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL التالية من أجيليتي. ما هو القطاع ونوع الجغرافيا والشركة التي ستكون جذابة بما يكفي بالنسبة لنا للاستثمار حتى نتمكن من بناء جيل جديد. وكما تعلمون، يمكن أن يكون ذلك في الخدمات اللوجستية الرقمية أو البنية التحتية المرتبطة بالحوكمة البيئية والاجتماعية والمؤسسية أو أي شيء آخر. وهذا هو السبب في أنها رمادية اللون لأننا لا نملك أي مادة حتى الآن ولا تزال قيد المناقشة ونحن حريصون جداً على كيفية نظرنا إليها. نجري العديد من الدراسات ونحاول تقسيم السوق، وفهم ما هي ميزتنا التنافسية عندما يتعلق الأمر بهذه القطاعات وهذه المناطق الجغرافية، وكيف يمكننا نشر رأس المال. كما أثبتنا على مر السنين، ينصب تركيزنا الرئيسي على

خلق قيمة لمساهمينا. أعتقد أنه حتى الآن مع الأرقام، تمكنّا من القيام بذلك. ومع ذلك، فإن المهمة تصبح أكبر وأصعب لأن القيمة السوقية لدينا اليوم هي 7 - 7.5 مليار دولار أمريكي ومضاعفة ذلك خلال الـ 5 إلى 10 سنوات القادمة، وهذا قدر كبير من القيمة التي يجب إنشاءها، من القاعدة الحالية. الرئيس التنفيذي لدينا هو صاحب رؤية وقد أثبت، إلى جانب فريق الإدارة، على مر السنين أنه يقوم باستثمارات تخلق قيمة باستمرار بمرور الوقت ، واليوم ينصب تركيزنا بشكل أساسي على نقل الشركة إلى المستوى التالي بطريقة مماثلة لما تمكنت الإدارة من القيام به بعد الخصخصة في عام 1997.

أعتقد أن هذه كانت شريحتي الأخيرة. أعتقد أن هناك بعض الأسئلة التي سأحاول الإجابة عليها وبعد ذلك يمكننا أن نختتم.

راجات باغشي أشكرك على المؤتمر التحليلي. أود فهم خطوط الإيرادات بعد صفقة الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL. هل يمكنك تأكيد ما إذا كانت إيرادات الخدمات اللوجستية تتعلق في ترايستار Tristar؛ إيرادات الإيجار لشركة أيه ال بي ALP و يوباك UPAC والخدمات الأخرى تتعلق بكل شيء آخر (ناس NAS، جي سي أس GCS، أم آر سي MRC ، إلخ)

إيهاب نعم، هذا هو التوصيف الصحيح بشكل عام. لم نقض الكثير من الوقت لنكون صادقين، في محاولة لإعادة توجيه بياناتنا المالية لأنه سيكون هناك ضوضاء في سنوات المقارنة. ولكن كما قلت على الأرجح بدءاً من عام 2022، سنعلن عن طريقة واضحة لإدراج الإيرادات وكيف يجب أن ننظر إلى تقارير الشركة والقطاعات. لذلك، سيكون لديك رؤية أكبر لدوافع القيمة الأساسية للشركة. لكن في الوقت الحالي، أن توصيفك على الارجح صحيحاً.

راجات باغشي هل يمكنك مساعدتنا في فهم الوقت الذي يجب أن نتوقع فيه أن تعود شركة ناس NAS وجي سي أس GCS إلى مستويات ما قبل كورونا من حيث الإيرادات وصافي الربح. هل كانت هناك أي تغييرات هيكلية على هاتين العمليتين من حيث الهوامش (إيجابية أو سلبية)؟

إيهاب إنهما قريبتان جداً من مستويات ما قبل كوفيد. وأعتقد أنه من الآن فصاعداً، سيكونان عند مستويات ما قبل كوفيد، إن لم يكن أعلى. ولديهما هوامش إيجابية. يمكنني القول إن الهوامش إيجابية للغاية.

راجات باغشي هل يمكنك تذكيرنا بآخر المستجدات في ديسكفري مول وكيف يؤثر على البيانات المالية لشركة يوباك في المستقبل.

إيهاب نعم. لقد كان ديسكفري مول، مول صغيراً جداً بالنسبة ليوباك. أعتقد أنه حقق إيرادات تبلغ حوالي مليون دينار كويتي. إذا افترضت أن معدل إيراداتنا الجاري هو حوالي 500 مليون دينار كويتي أو 550 مليون دينار كويتي، فإن مليون دينار كويتي ليس بالشيء الكبير مادياً.

راجات باغشي لقد ذكرت النفقات الرأسمالية المنخفضة من الآن فصاعداً، هل يمكنك مشاركة بعض الإرشادات حول مستويات النفقات الرأسمالية للسنوات القليلة القادمة؟

إيهاب لقد قدمنا الإرشادات في عام 2015، عندما شرعنا في مرحلة النمو هذه وعرفنا أنها ستكون عبئاً ثقيلاً على النفقات الرأسمالية. لا أعتقد أن المرحلة التالية ستكون من الوزن الثقيل من حيث النفقات الرأسمالية مثل المرحلة الأخيرة، لكن كل هذا يتوقف على كيفية قيامنا بوضع الشركة بشكل استراتيجي وما إذا كنا سنقوم بأي عملية اندماج واستحواذ أم لا. لذلك، هناك الكثير من العمل على جانب الاستراتيجية والكثير من العمل على جانب تخصيص رأس المال، وهو ما لم ننته منه بعد. وبناءً على ذلك، لن أتمكن من إعطائك إرشادات واضحة جداً. لذا، انتظر معنا وسنقدم لك بالتأكيد بعض الإرشادات حول النفقات الرأسمالية للمضي قدماً، ولكن كما يمكنك أن تتخيل، لا يزال الأمر غير متبلور لدينا. لقد أبرمنا للتو صفقة استراتيجية ومالية كبيرة للشركة ونحاول معرفة ما هو التالي، وما هو التالي لن يكون ليس مهماً من حيث المهمة وحجم هذه المهمة، لأخذ الشركة من 7 إلى 8 مليار دولار أمريكي إلى ربما 15 أو 20 مليار دولار أمريكي من الآن فصاعداً، فالأمر يحتاج لعقلية مختلفة وإدارة مختلفة وفلسفة مختلفة لتخصيص رأس المال، والتي نعمل بجد عليها.

ألاي باتيل في تفسيرك لمبلغ 200 مليون دولار من شركة دي أس في DSV، يأتي 20 مليون دولار عن طريق الأرباح. هل المبلغ المتبقي البالغ 180 مليون دولار يعني ضمناً أن شركة دي أس في DSV تشتري 4% من الأسهم كل عام؟ ثانياً، ماذا تفعل بـ 200 مليون دولار بافتراض أنك تبيع؟ أخيراً هل تخطط لإدراج أي شركات تابعة؟ ترايستار لم تنجح، هل من أفكار حول هذا من فضلك؟

إيهاب فيما يخص الـ 200 مليون دولار أمريكي، المبلغ المتبقي 180 مليون دولار أمريكي هو في الأساس حسابنا التقريبي لحصتنا إذا شاركنا بالكامل في برنامج شراء الأسهم. لذا، إذا

كان لدينا اليوم حوالي 19.3 مليون سهم. إذا أعادت شركة دي أس في DSV شراء ما يقرب من 4 إلى 5%، فهذا يعني أن لدينا ما يقرب من 0.8 إلى 1 مليون سهم نحتاج إلى بيعها كل عام. لذا، إذا كان هناك مليون سهم كل عام، وعليك وضع بعض الافتراضات حول السعر سيكون هذا المبلغ تقريباً 180 مليون دولار أمريكي. الآن، كيف سنستخدم 200 مليون دولار أمريكي؟ مرة أخرى، نعود إلى السؤال السابق حول رأس المال وتخصيص رأس المال. نحن ندرك جيداً تخصيص رأس المال ومكان استثمار رأس المال وأنواع العوائد والمخاطر التي نتحملها.

لذا أسمحوا لي أن أقدم لكم نظرة ثاقبة على ما يحدث. نحن ندرك بالتأكيد أهمية تخصيص رأس المال وأين يجب نستثمر. لقد أدركنا أن استثمار رأس المال فقط داخل منطقة الشرق الأوسط له بعض القيود. إن إنشاء قيمة كبيرة في فترة زمنية قصيرة نسبياً، حيث إنشاء 7 أو 8 مليارات قيمة إضافية للمساهمين خلال السنوات الخمسة الى عشرة المقبلة، هي مهمة كبيرة. لذلك سيكون للشرق الأوسط بالتأكيد جزءاً من ذلك، لكنه لن يكون كافياً لإنشاء 7 مليارات قيمة إضافية. يجب أن يكون في أسواق عالية النمو وقطاعات عالية النمو. هذا من جانب واحد، لذلك إذا حددنا فرصاً لاستثمار الأموال التي قد نحصل عليها وهي حوالي 200 مليون دولار أمريكي، فسنقوم بالتأكيد باستثمارها، من جانب آخر نحن أيضاً مدركين جداً لتقليل تكلفة رأس المال المسترد لدينا ويمكننا القيام بذلك من خلال قيمة ديون معتدلة أو مستوى معقول من الرافعة المالية بسعر أقل وربما توزيع بعض تلك الأموال النقدية على المساهمين، الأمر الذي من شأنه أن يقلل بشكل فعّال التكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال WACC لدينا لأننا نزيد الدين ونخفض حقوق الملكية. لذا فإن استخداماً آخر للنقد، من البيع وربما من آليات الاقتراض المختلفة، يمكن أن يكون لإعادة بعض رأس المال إلى المساهمين. ومع ذلك، فإن القرار النهائي بشأن مقدار الأموال التي يجب أن تذهب إلى المشاريع الجديدة والاستراتيجية الجديدة مقابل المبلغ الذي يذهب إلى المساهمين وتوقيت ذلك لا يزال قيد الدرس. وسنحتاج إلى التفكير في الأمر ومناقشته مع مجلس الإدارة والاتفاق ثم البدء في التواصل والتنفيذ. وبالتالي، أحاول فقط أن أعطيكم لمحة عن عملية التفكير بدلاً من إعطائكم تفاصيل محددة حول ما ستفعله.

أخيراً حول خطط إدراج أي شركات تابعة. الآن، أعتقد أن صفقة الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة GIL أثبتت أننا مديرون استراتيجيون ونشطون للأصول. ليس لدينا ارتباط عاطفي بالأصول. سنفعل أي شيء وكل ما يتطلبه الأمر لإطلاق العنان لقيمة المساهمين. لذلك يمكن أن يكون ذلك ادراج بعض أصولنا في أماكن أخرى في أسواق مختلفة، حيث يمكن فهم الأشياء بشكل أفضل وإطلاق العنان للقيمة لمساهمينا الحاليين. إذاً، فهذا بالتأكيد أحد الأشياء التي نفكر فيها وواحد من الأشياء التي نبحث

عنها بنشاط اليوم. الآن، سيعتمد ما إذا كان سيتجسد أم لا على ما إذا كان سيعود بقيمة مضافة على المساهمين نتيجة لهذه الخطوة. وهذا أمر مطروح على الطاولة.

بالنسبة لترايستار Tristar - لم ينجح الاكتتاب العام، لكن الشركة كما رأيت تنمو بنسبة 27% على أساس سنوي. لذا فإن الشركة تعمل بشكل جيد للغاية ولا تزال تعمل بشكل جيد للغاية، ونعتقد أنها تتمتع بإدارة جيدة وأمامها مستقبل جيد. ومرة أخرى، نحن نعمل بنشاط على تحرير القيمة للمساهمين على هذه الجبهة.

جمانة الماجد هل لدى أجيليتي أي خطط للمشاركة في برنامج شركة دي أس في DSV لإعادة شراء الأسهم أم أنكم ستحتفظون بحصتكم كما هي؟

إيهاب إن الإجابة هي إذا لم نفعل أي شيء، فهذا يعني أننا نزيد بشكل فعّال حصتنا في شركة دي أس في DSV لأن عدد الأسهم التي لدينا في شركة دي أس في DSV ثابت وعدد الأسهم القائمة مع شركة دي أس في DSV ينخفض، النسبة الفعّالة من الملكية التي لدينا في دي أس في DSV ترتفع. واعتقادي هو أن لدينا بالفعل تركيزاً كافياً، وليس لأن الشركة لا تدار بشكل جيد. شركة دي أس في DSV هي واحدة من أفضل الشركات، في رأيي. وأعتقد أن العديد من المحللين والعديد من المستثمرين يشاركون نفس الرأي. ومع ذلك، إذا نظرنا إليها من منظور أجيليتي، ومن منظور المساهمين، فهناك مخاطر تركيز، والتي سنحتاج إلى إدارتها بفعالية. ومن الحكمة أن ندير ذلك بفاعلية. لذا فإن الاستثمار في شركة دي أس في DSV هو استثمار استراتيجي بالتأكيد. ومع ذلك، من ناحية أخرى، فإن التركيز مرتفع لمساهمي أجيليتي. يمثل 60% تقريباً من القيمة السوقية لدينا، وهو أمر مهم. ومن ثم فإن ذلك من شأنه أن يملي معايير معينة وإجراءات معينة يجب على الأقل التفكير فيها بجدية. لذلك، أعتذر لعدم مقدرتي على إعطائك إجابات محددة، لكنني آمل أن أكون قد أعطيتك معلومات كافية حول طريقة تفكيرنا، ولكن أيضاً لأنه لم يتم اتخاذ أي قرار بعد. ولكن بالنظر إلى التركيز والحجم وبالنظر إلى أنه إذا لم نفعل أي شيء، فنحن نشتري شركة دي أس في DSV بشكل فعّال، ومن المحتمل أن يكون عليك فعل شيء حيال ذلك.

جمانة الماجد لماذا لم ينجح الاكتتاب العام لشركة ترايستار؟

إيهاب أعتقد أن ظروف السوق وتوجهات المستثمرين في ذلك الوقت لم تكن مواتية. وهذا أمر طبيعي. ترايستار، كما تربون، تتزايد إيراداتها بشكل ملحوظ عاماً بعد عام. لذا، فليس هناك خطأ في الشركة، وما إلى ذلك. إنها مثل أي اكتتاب عام آخر، يمكن أن ينجح

ويمكن أن لا ينجح. أيضاً، عليك أن تضعي في اعتبارك أن ترايستار ليست مثل شركة تكنولوجيا أو شركة تنمو أو لديها معدل نمو مشابه للتكنولوجيا أو أي شيء آخر. فهي شركة تقليدية، شركة تدار جيداً وهي شركة ذات قيمة، وأعتقد أن السوق لم يكن جاهزاً لها، ولم نحصل على ما أردناه من حيث التقييم وكنا عمليين للغاية وقمنا بالمضي قدماً. لذا، أعتقد أن هذا لا يعني أن هذه هي نهاية قصة ترايستار عملياً. تستمر القصة حول تحقيق الدخل وتحقيق القيمة ونحن نستكشف خيارات مختلفة.

إيهاب أعتقد أن هذا كان السؤال الأخير. شكراً جزيلاً لكم، وإذا كان لديكم أي أسئلة أخرى، فيمكنكم التواصل مع فريق العلاقات الدولية لدينا أو عبر البريد الإلكتروني وسأحاول الرد على أي أسئلة قد تكون لديكم.

Thursday, 18th November 2021

Agility Earnings Call Presentation

Q3 2021 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.

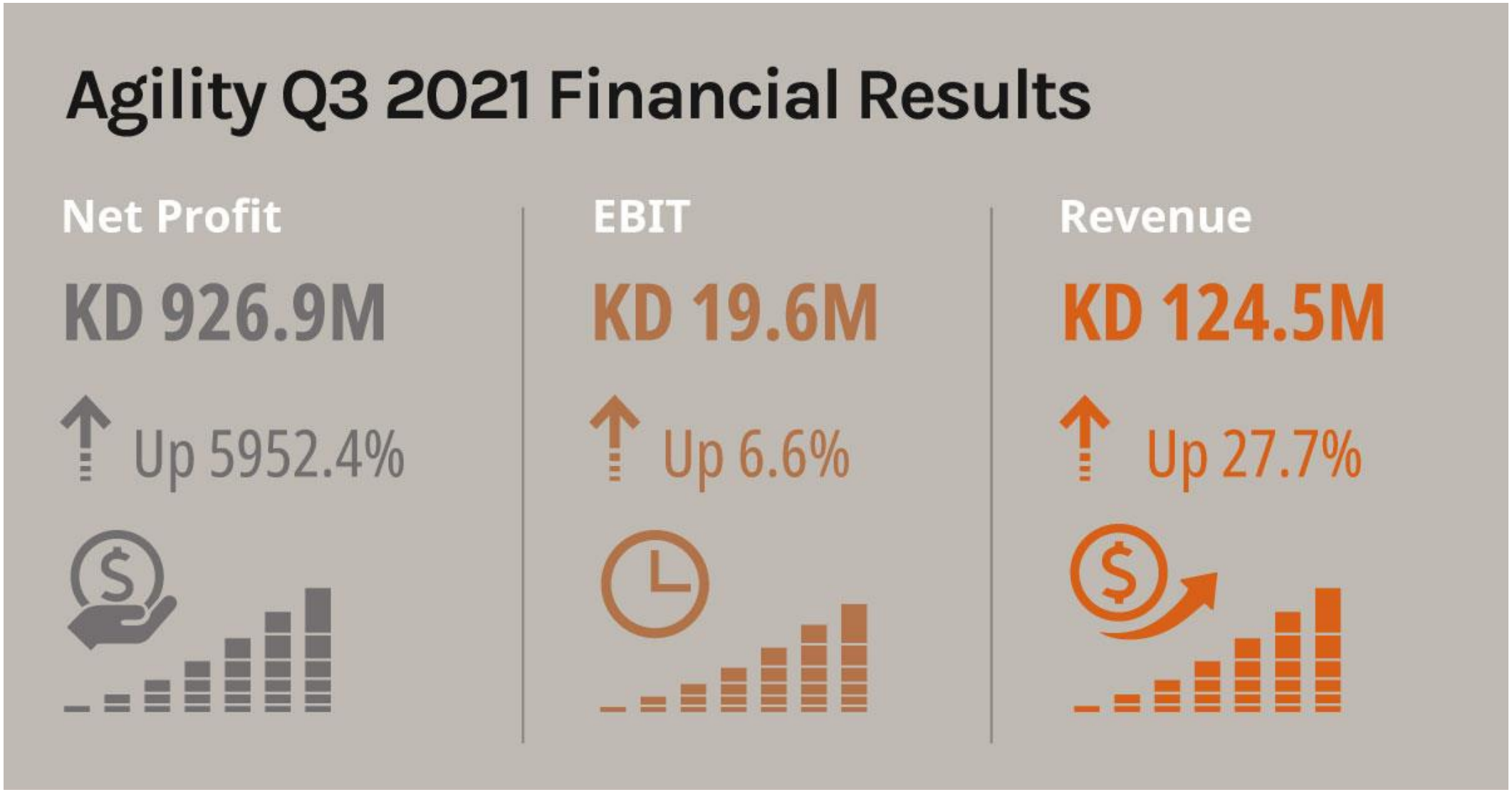
Some of the statements in this presentation constitute "forward-looking statements" that do not directly or exclusively relate to historical facts. These forward-looking statements reflect Agility’s current intentions, plans, expectations, assumptions and beliefs about future events and are subject to 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. Q3 Key Highlights
2. Shareholders' Return
3. Financial Performance
4. Strategic Priorities Going Forward
5. Q&A

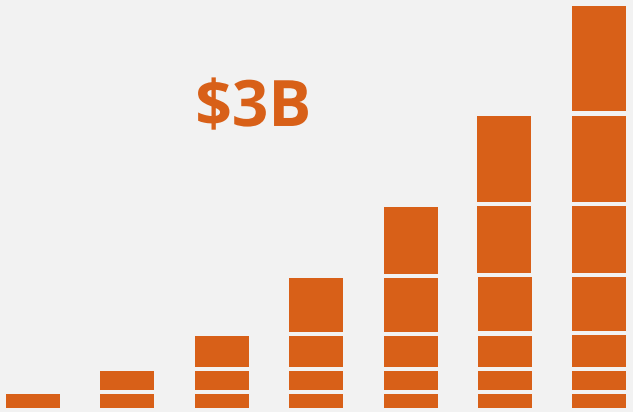
Q3 Key Highlights



The DSV deal affirms Agility's global strategy & execution.

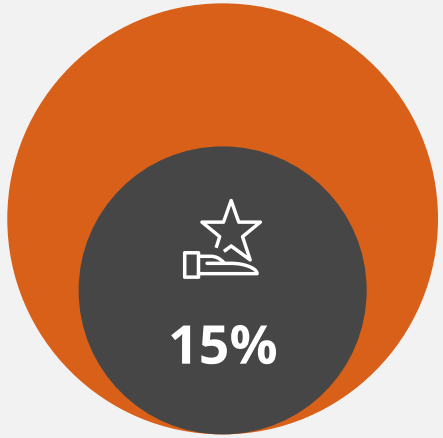
Profits

Agility profits from the DSV deal total $3B



Agility's Stake in DSV

Up 15% since deal announced

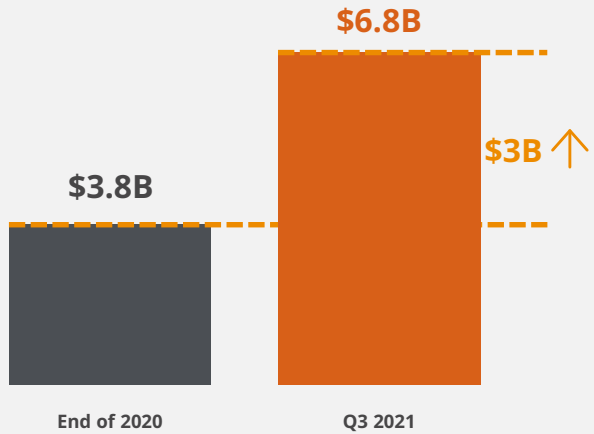


$4.7B
Value of shares end of Q3 2021

$4.1B
Value of shares as of deal announcement

Equity

Shareholder equity has increased by $3B

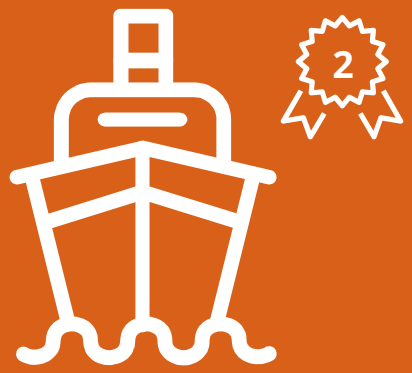


DSV is a strong investment for Agility – here's why:

Future Growth

With a $4.7B* stake, Agility is the 2nd largest investor in the world's 3rd largest freight forwarder

**End of Q3 2021*



$4.7B

Cash Flow

Estimated $200+M* yearly from DSV dividends and potential participation in share buybacks

**Based on management estimates and historical trends*



$200+M

Shareholders' Return

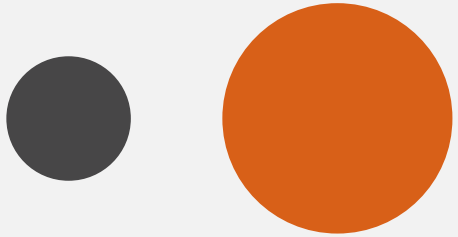
Agility has been rewarding shareholders since 1997

Shareholder Value

Grew five-fold in last decade and 50x* since privatization (1997)

Growth (Share Price Appreciation + Dividends)

$7B (5X) **$9B (50X)**



Since 2011 *Since privatization**

Of which, cash dividends paid

$880M **$1.9B**



Since 2011 *Since privatization*

Returns

$10,000 dollars invested 10 years ago would be $50,000 today

2011 **2021**



$10,000 *$50,000*

1997 **2021**

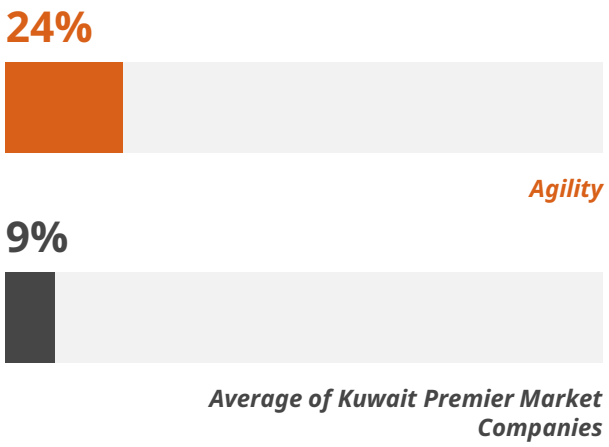


$10,000 *$500,000*

* Based on estimates of average market capitalization for the three years pre-privatization

Agility has outperformed the market

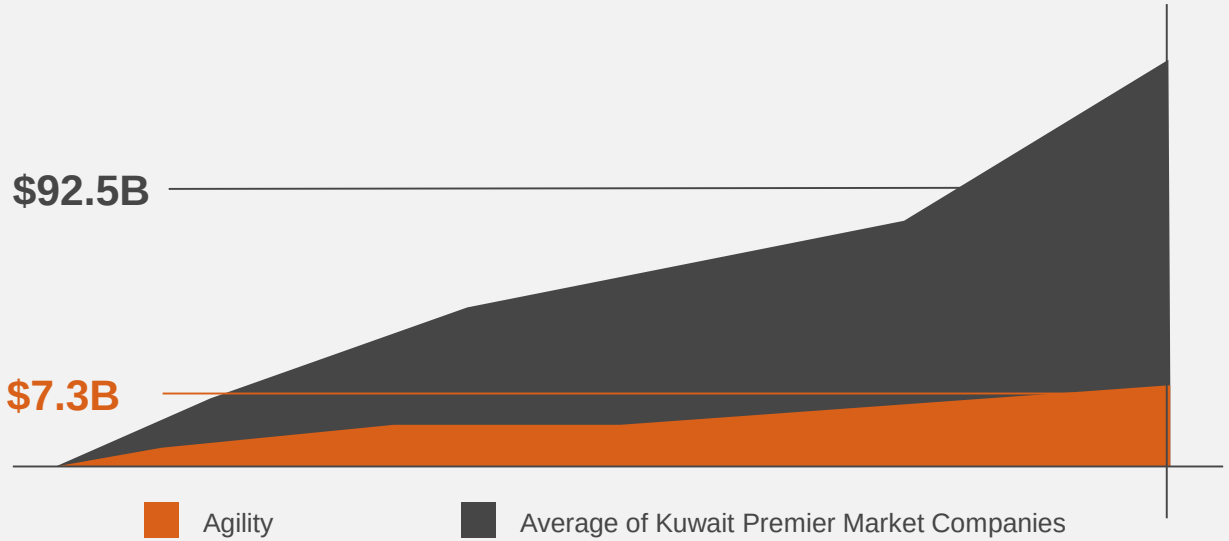
Internal Rate of Return (IRR)



Market Performance

Agility has outperformed the average return of the companies in the Kuwait Premier Market Index by 2.6x*

Market Capitalization

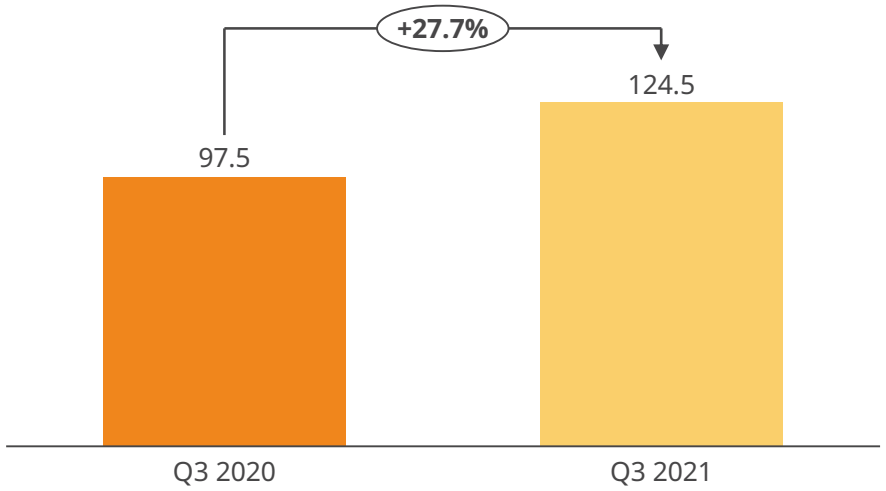


*Based on internal calculations and available market data; date range reviewed is from 2011 to end of October 2021

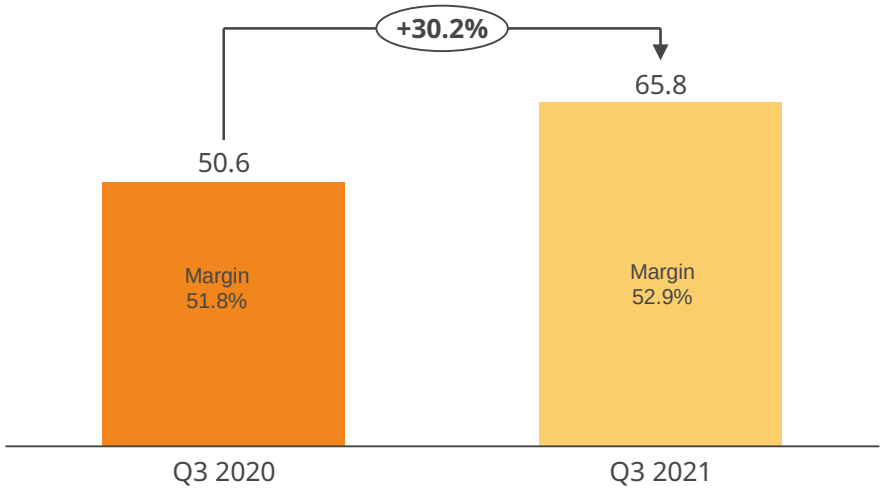
Financial Performance

Group Summary Financial Performance (Q3)
KD Mn

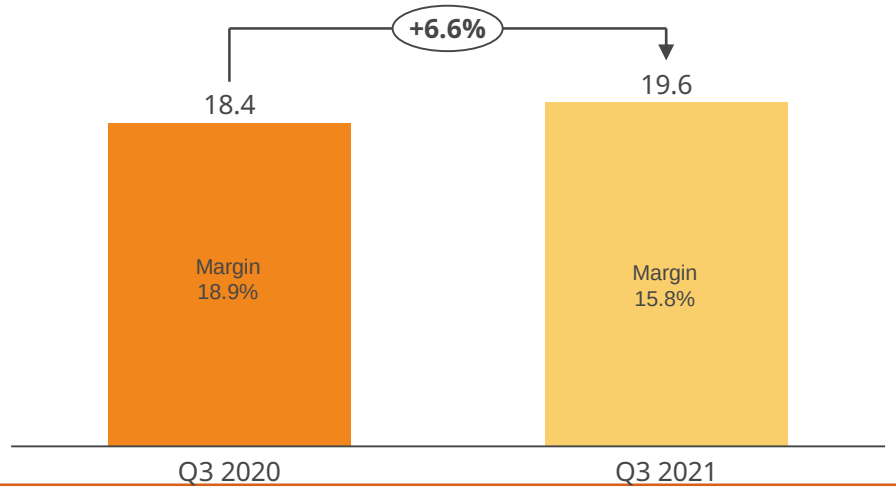
Revenue



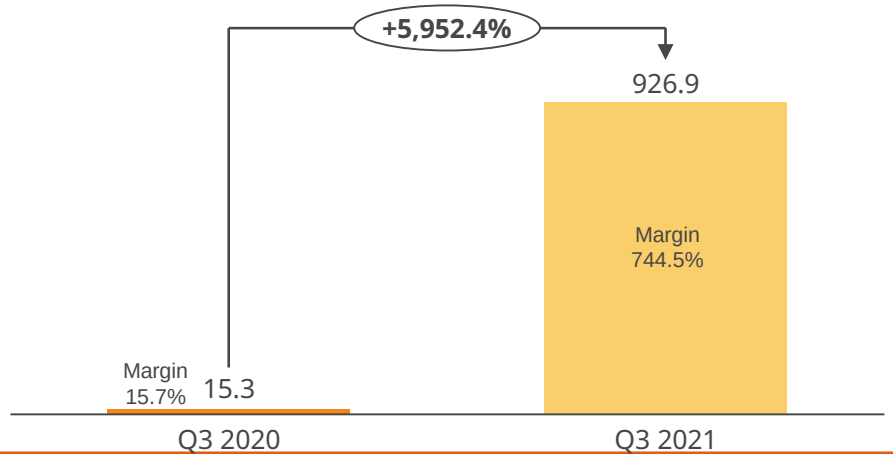
Net Revenue



EBIT

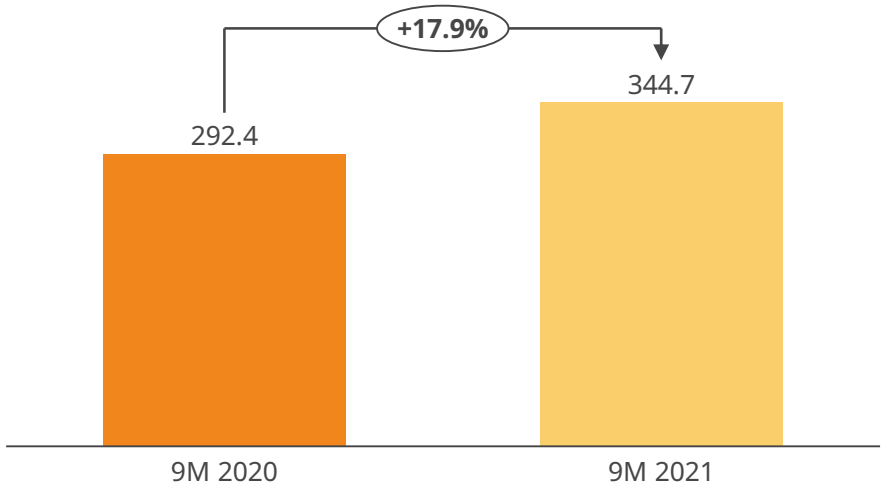


Net Profit

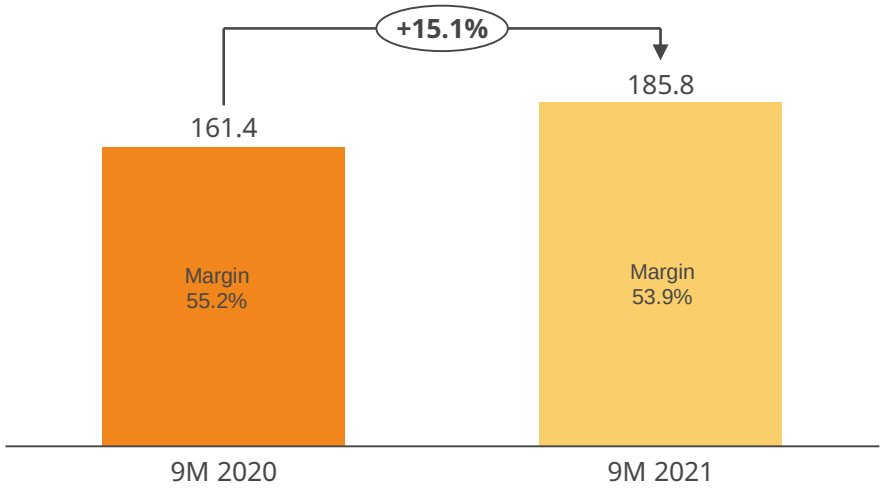


Group Summary Financial Performance (9M)
KD Mn

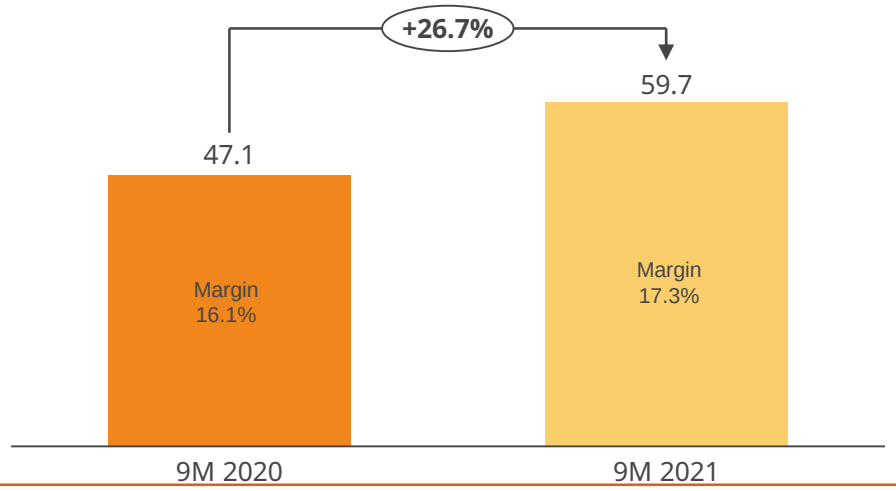
Revenue



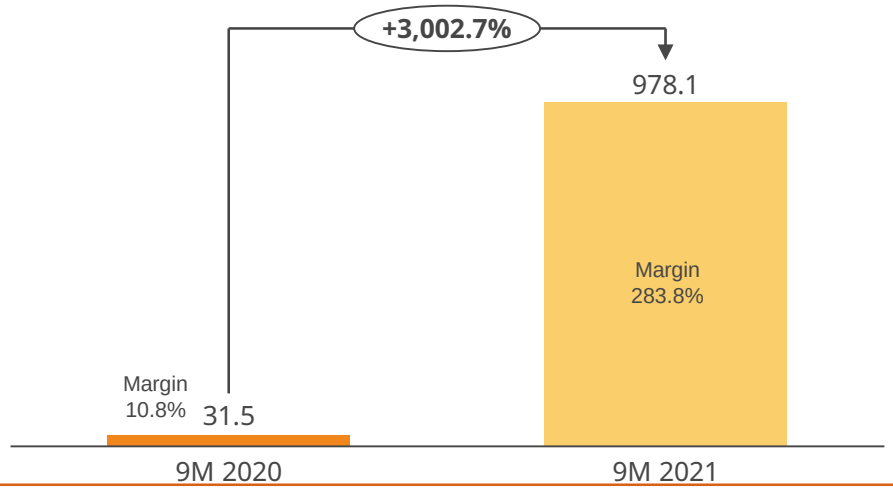
Net Revenue



EBIT

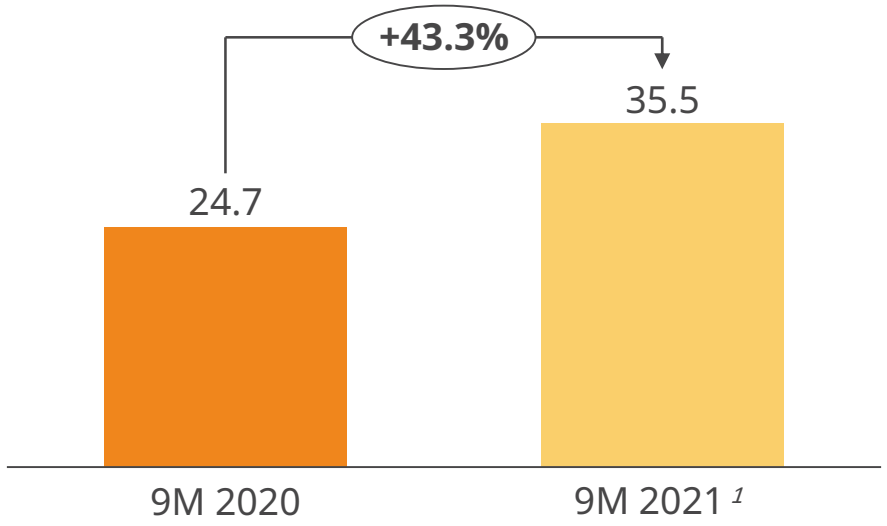


Net Profit

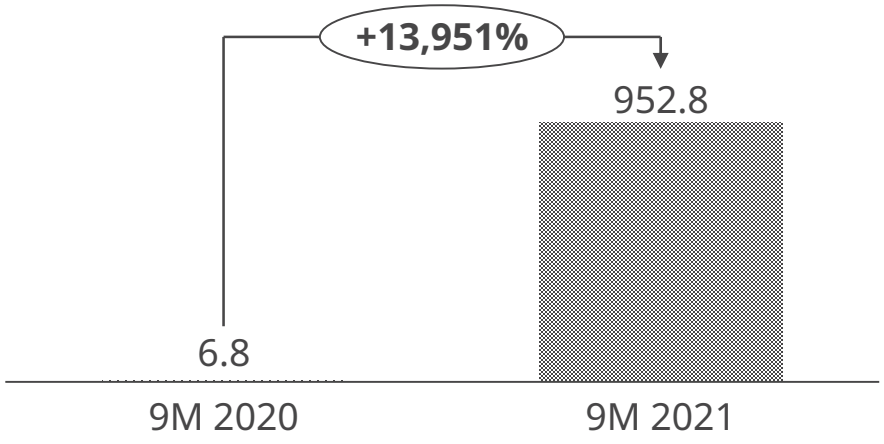


Net Profit Contribution
KD Mn

Continued Operations



Discontinued Operations



Highlights

- On 16 August 2021 Agility sold its entire equity interest in GIL to DSV with effect from 31 August 2021 resulting in a an exceptional gain in Q3 2021
- Continued operations include the performance of our Infrastructure entities and the strategic investments

[1] *Adjusted for revaluation impact of investments measured at fair value through profit and loss*

Balance Sheet

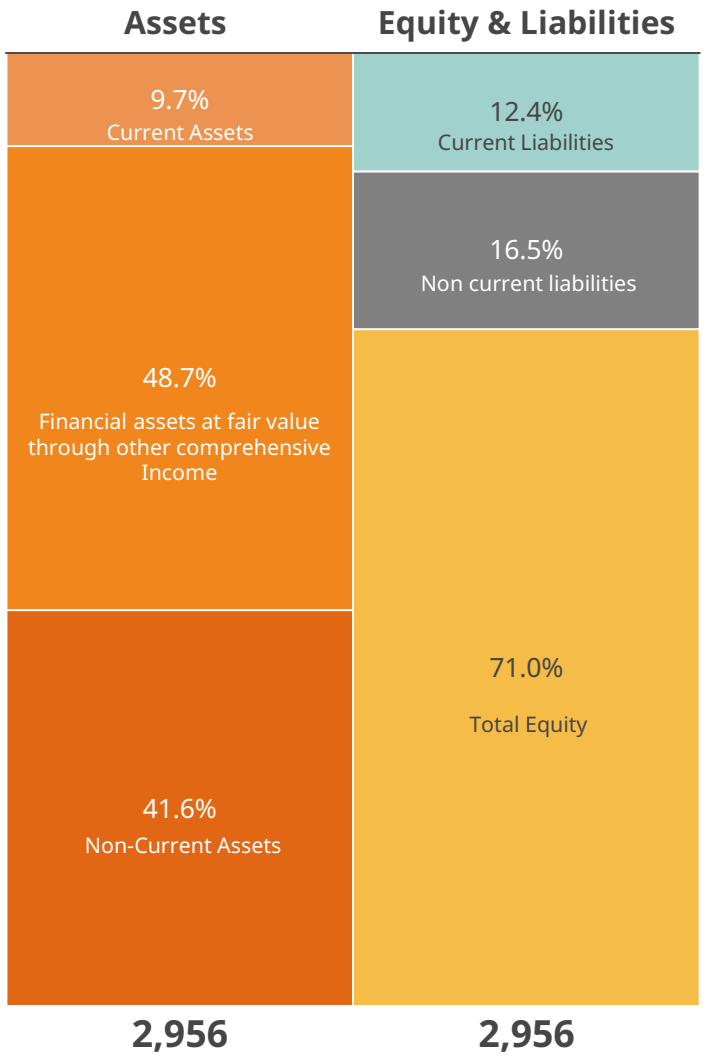
KD Mn

Balance sheet	Q3 2021	Q3 2020	Variance	%
Current assets	288.0	614.4	-326.3	-53.1%
Non-Current assets	2,668.1	1,595.0	1,073.1	67.3%
Total assets	**2,956.1**	**2,209.4**	746.8	33.8%
Current liabilities	366.7	529.8	-163.2	-30.8%
Non-current liabilities	489.2	516.0	-26.8	-5.2%
Total liabilities	**855.9**	**1,045.8**	-189.9	-18.2%
Shareholders' equity attributable to equity holders of the Parent Company	**2,059.6**	**1,116.6**	943.0	84.5%

Highlights

Net Debt[1]	305.4	173.9
Net Debt[1] / EBITDA[2]	2.8X	1.9X

[1] *Excluding Lease liabilities and discontinued operations*
[2] *EBITDA Pre-IFRS16, annualized and excluding discontinued operations*



Statement of Cash Flows from Continuing Operations (Non-GIL)

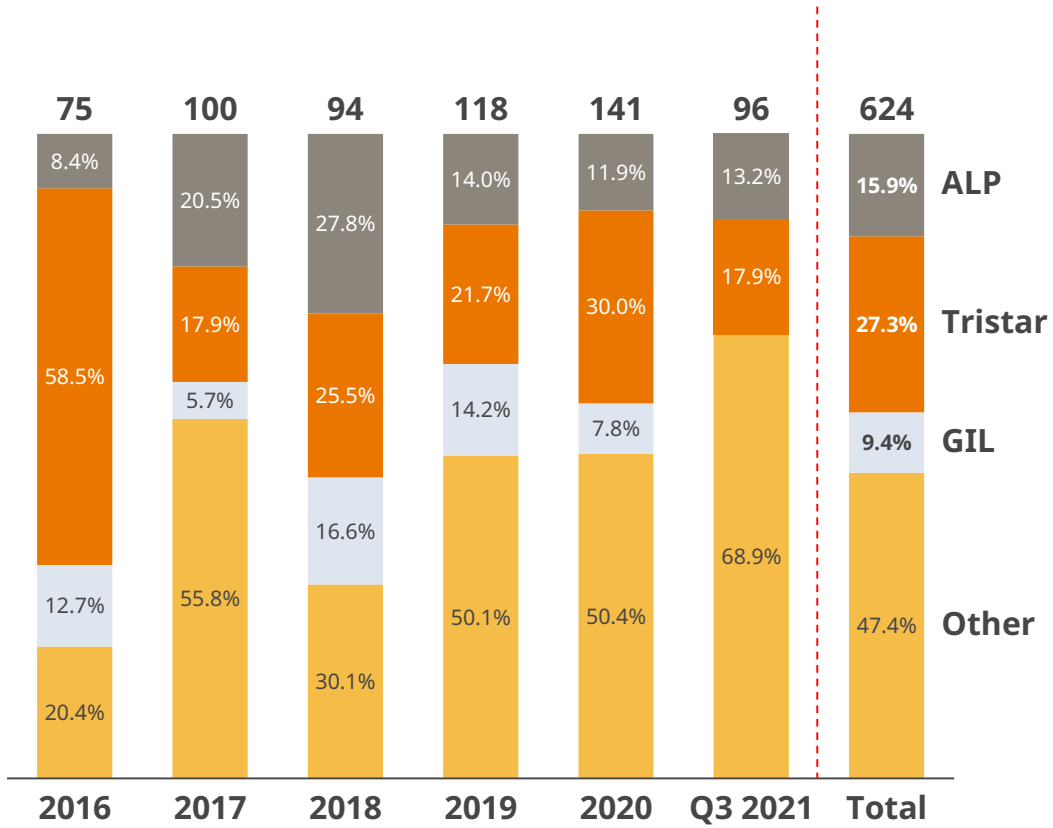
KD Mn

Cash Flow Statement	Q3 2021	Q3 2020	Variance	%
Cash from Operating activities before changes in working capital	114.9	79.5	35.4	44.5%
Changes in working capital	-14.8	-6.8	-8.0	117.7%
Other Items	-6.0	-16.8	10.8	-64.3%
Net Cash flow from operating activities	**94.2**	**69.0**	25.2	36.5%
Capex + Investments	-96.4	-105.9	9.5	-9.0%
Free Cash Flow	**-2.2**	**-36.9**	34.7	-94.0%

Highlights

Conversion ratio (OCF/EBITDA[1])	96.0%	91.4%
CAPEX as % of Revenue	28.0%	36.2%

Capex Allocation



[1] EBITDA adjusted for revaluation impact and OCF excludes discontinued operations
[2] Revenue excludes discontinued operations

[1] *Others include Reem mall and corporate investment*

Continued Oerations Financial Performance

Revenue Growth QTD

ALP Logistics

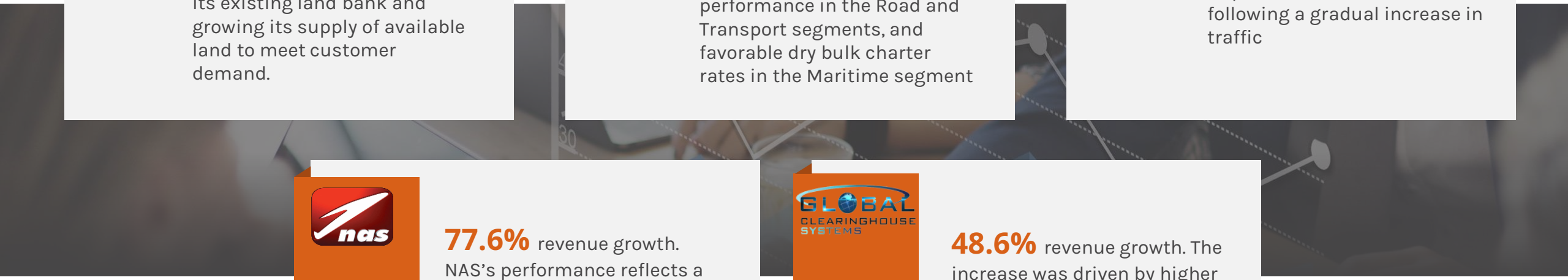
Performance has been in line with 2020 results. Demand for warehousing space continues to grow. ALP is both optimizing its existing land bank and growing its supply of available land to meet customer demand.

TRISTAR

26.5% revenue growth. This performance is driven by strong recovery in international oil prices, good performance in the Road and Transport segments, and favorable dry bulk charter rates in the Maritime segment

UPAC UNITED PROJECTS CO. FOR AVIATION SERVICES K.S.C.P

11% revenue growth. The increase was primarily the result of higher revenue from airport-related services following a gradual increase in traffic



nas

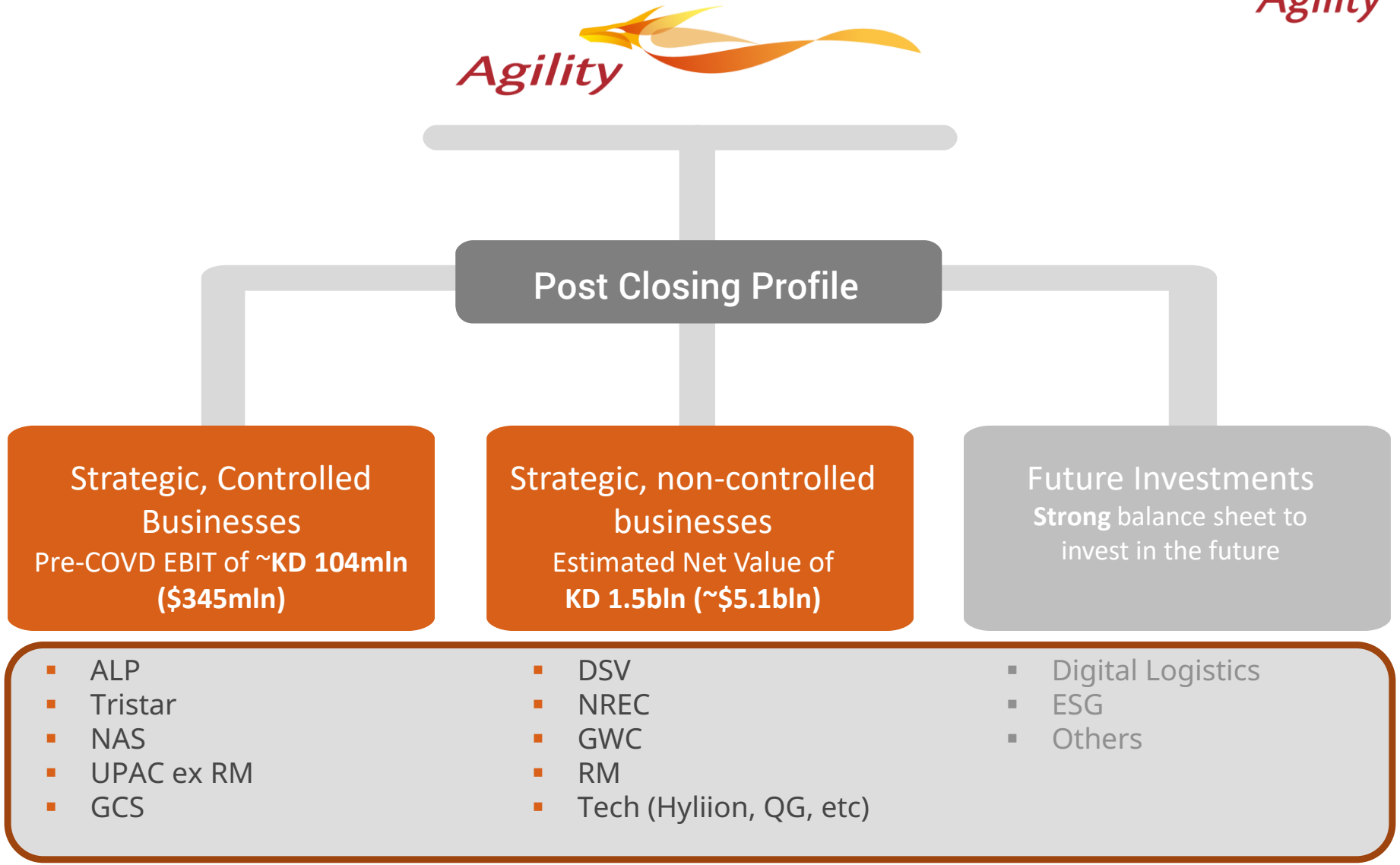
77.6% revenue growth. NAS's performance reflects a major recovery in aviation and increasing passenger and cargo volumes across NAS's network.

GLOBAL CLEARINGHOUSE SYSTEMS

48.6% revenue growth. The increase was driven by higher trade volumes and initiatives implemented by the company to spur growth.

Strategic Priorities Going Forward

Post Closing Agility's Profile



Q&A Session