

الكويت في 2023/09/12 م

السادة / شركة بورصة الكويت
دولة الكويت
تحية طيبة وبعد ،،،

الموضوع / مؤتمر للمحللين الماليين والمستثمرين والعرض التقديمي

للنصف الأول من عام 2023 لشركة العيد للأغذية (ش.م.ك.ع)

بالإشارة الي الموضوع أعلاه ، نظمت شركة العيد للأغذية (ش.م.ك.ع) يوم الاثنين الموافق 2023/09/04 م ثالث مؤتمر للمحللين الماليين والمستثمرين عبر الهاتف بالتعاون مع شركة أرقام كابيتال للعرض التقديمي للنصف الأول عن عام 2023 والنتائج التشغيلية المجمعة عن الستة اشهر المنتهية في 2023/06/30 م

علما بأنه أثناء المؤتمر لم يتم الافصاح عن اية معلومات جوهرية غير متوفرة لجمهور المتعاملين .
- مرفق لكم طيه محضر المؤتمر سالف الذكر والعرض التقديمي للنصف الأول لعام 2023 م

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير


فهد سعود المطيري

رئيس مجلس الادارة



العيد للأغذية
ALEID FOODS

نمو متواصل



العيد للأغذية
ALEID FOODS

شركة العيد للأغذية (ش.م.ك.ع)
المؤتمر الهاتفي بشأن النصف الأول لعام 2023

نسخة من محضر المؤتمر الهاتفي بشأن أرباح شركة العيد للأغذية والذي عقد يوم الاثنين الموافق 2023/09/04 م في الساعة الواحدة ظهرا حسب التوقيت المحلي لدولة الكويت .

السادة المشاركون من شركة العيد للأغذية :

- السيد / محمد سعود المطيري - الرئيس التنفيذي لشركة العيد للأغذية
- السيد / متعب المسعود - مدير علاقات المستثمرين
- السيدة / أمل خريش - مديرة التسويق والاتصالات.

إدارة المؤتمر :

السيد / محمد السكل - شركة أرقام كابيتال

نمو متواصل



العيد للأغذية
ALEID FOODS

العيد للأغذية

المكالمة الجماعية لعرض النتائج المالية للنصف الأول من العام 2023

4 سبتمبر 2023

محمد السكل مساء الخير للجميع. هذا محمد السكل من أرقام كابيتال. مرحباً بكم في البث الشبكي لأرباح Aleid Foods H1 2023. معنا اليوم السيد محمد المطيري، الرئيس التنفيذي، والسيد متعب المسعود، مدير علاقات المستثمرين، والسيدة أمل خريش، مديرة التسويق والاتصالات. يمكننا أن نبدأ الجلسة بالسيد محمد ليقدم لنا ملخصاً عن النتائج وآخر التطورات، وبعد ذلك يمكننا الانتقال إلى الأسئلة والأجوبة بعد ذلك. سيد محمد، الكلمة لك.

محمد المطيري نعم، مساء الخير للجميع، ومرحباً بكم في مكالمة أرباحنا لنصف عام 2023. مرحباً، كالعادة. سنقدم لكم العروض، وإذا كانت هناك أي أسئلة تحتاجون لتوضيحها، نرجو أن تبقىها حتى النهاية. سأحاول تسليط الضوء على بعض التوضيحات خلال العرض في حالة الحاجة إلى تسليط الضوء على معلومات معينة. وإلا، سأجيب على الأسئلة في النهاية. إذا رأيت الشرائح، فلنتابع جدول أعمالنا كالمعتاد. الشريحة الأولى بعد شريحة جدول الأعمال، رقم 3، سننتقل إلى الشريحة رقم 4، والتي هي كالمعتاد دائماً موجودة مع التحديث لمواصلة فهم ديناميكيات عملياتنا والجغرافيا ومدى توفر بصمتنا. وأيضاً الخطة، والتي سلطنا الضوء عليها منذ البداية، عندما أعلننا عن توسعنا الإقليمي، الأهداف 25، لذلك، سنواصل تسليط الضوء دائماً عليها حتى تحقيق النتائج. وبالفعل لقد بدأنا في تنفيذ استراتيجيتنا وسرعنا عملية تحقيقها، مما رسخ وجودنا في السوق في قطاع الأغذية المجمدة، الذي هو القطاع الرئيسي والأساسي في أعمالنا، وكذلك تحسين وتوازن العلاقة مع الشركاء الدوليين، الذين نحافظ دائماً على علاقتنا معهم لدورهم الفعال في المساهمة بأعمالنا.

أيضاً، حددنا أهدافنا ومؤشرات الأداء الرئيسية ومؤشرات الرئيسية للنمو الإقليمي في المملكة العربية السعودية ودبي، الإمارات، وذلك وفقاً لخطة التوسع الإقليمي. إن تسارع العمليات، إذا تمكنت، قد بدأ بالفعل في العديد من القطاعات والشركات التابعة والفروع. في قطاع بيع الأغذية الذي أصبح الآن عبر الإنترنت، المطبخ السحابي وهذا هو الأمر الرئيسي، أعلننا عن رؤية نمو إيجابية في هذه القطاعات. إذا نظرتم إلى تقسيم الأعمال ككل، وهذا هو الأمر الذي نتابعه دائماً، لأن هذه هي الخطة التي نريد أن نحقق بها نمواً وتساهم في الأعمال، فقد ساهم قطاع التوزيع في العوائد بنسبة 82%. وكذلك الشركات التابعة والفروع والأقسام الإقليمية الأخرى بدأت تنمو وتساهم في الأعمال.

في الشريحة القادمة، سنحدد العوامل المساعدة للنصف الأول من السنة. يمكنكم رؤية الشركات التابعة الجديدة والفروع التي أشرنا إليها مؤخراً، والتي بدأت الآن بالمساهمة بنسبة 17.1% من إجمالي الإيرادات مقابل 11.9% في العام الماضي، مما يشكل زيادة بنسبة 44%. وهو أمر إيجابي للغاية. وهذه هي الخطة التي وضعناها، والأمور تسير وفقاً للخطة. انخفاض مساهمة قطاع التوزيع في العوائد وهذا هو الهدف الذي نسعى إليه، ومع ذلك، بشكل عام، لا يزال نمو قطاع التوزيع إيجابياً بنسبة 7.3%.

في الشريحة القادمة، سنتناول عوامل التحدي، وسنسلط الضوء على التضخم الذي تم التطرق إليه في مكالمتنا السابقة حيث إن التضخم لا يزال موجوداً، ولكن يجب أن نلاحظ انخفاضه. كذلك التضخم في جميع الدول الأخرى بدأ في الانخفاض. لكننا نتوقع ذلك لأن تكلفة معظم الموارد والخدمات انخفضت، لذا ينبغي أن ينخفض التضخم. وربما نرى ذلك في الأشهر المقبلة. النقطة الثانية هي تذبذب أسعار السلع عدا أنه يبقى حتى الآن في الجانب الإيجابي ولكنه أيضاً تحدي بدأ بالظهور وهذه التقلبات يمكن أن تصبح سلبية في بعض الأحيان.

ولكن نرى الكثير من التقلب في أسعار المحاصيل الزراعية، خاصة في مجال زراعة الزيتون. وهذا العام، لم يكن المحصول جيداً في إسبانيا واليونان، ومعظم الجانب الأوروبي، وكذلك في شمال إفريقيا وتونس. إذاً، هذا هو الأمر الأول، والأمر الثاني، في بعض الأحيان، مثلما في الهند بتذبذب الأسعار، حيث نلاحظ زيادة في الأسعار، ليس بسبب المحصول نفسه، بل بسبب قيود التصدير من قبل الحكومات مثل الهند، التي تسهم تقريباً بنسبة 40% في صادرات الأرز في العالم.

معدل الفائدة أيضاً أحد العوامل، وهو عالمياً في ارتفاع ولكن تبقى الكويت أفضل بكثير من البلدان الأخرى، وهي الآن أكثر تحكماً برفع الفائدة. ونحن نرى أنها قد تنخفض في المستقبل، خلال الأشهر الستة المقبلة، إلا أنها إحدى التحديات التي نتابعها ونحاول السيطرة عليها.

نمو متواصل



العيد للأغذية ALEID FOODS

إذا انتقلت إلى الشريحة التالية، وهي أداء الأعمال في النصف الأول من العام، فهي جيدة، لدينا نمو مزدوج الرقم، وهو 14%، 17.993 مقابل 15.778 مليوناً. الأمر الجيد أيضاً، وهو إيجابي للغاية، هو أن الربح الصافي قد نما بنسبة 18.8%، وهذا أمر جيد جداً، وذلك لأن هامش الربح الصافي لدينا قد نما بنسبة 4% من 9.9% إلى 10.3%. هامش الربح التشغيلي (EBITDA) 13.5، مرة أخرى، هو 13.1%. بشكل عام، الرقم إيجابي، ويمكنك أن ترى أن إجمالي نمو الإيرادات يبلغ 14%، وفقاً للتوقعات. يعود استقرار هامش الربح في النفقات إلى النمو الإيجابي، وهذا ما نتوقعه، والأمور تسير حسب توقعاتنا.

عندما ننقل إلى الشريحة التالية، وهي أداء الأعمال، يمكنك رؤية قطاع التوزيع، الذي لا يزال هو الرئيسي، ولكن المساهمة، كما أبرزنا سابقاً، انخفضت من 88% إلى 82%. ومع ذلك، لا يزال نمو القطاع في إيرادات الشركة 7% مقارنة بالعام الماضي. سجلت الفروع، مرة أخرى، نمواً بنسبة 29%، وبدأت المساهمات تزداد. الشركات التابعة تساهم الآن بنسبة 12.3% مقابل 8.5% في العام الماضي، مع نمو بنسبة 64%. بالنسبة للعمليات التشغيلية الإقليمية فهي متأخرة عن الجدول الزمني ويمكنكم رؤية معظم الأمور تسير وفقاً لجدولنا الزمني المخطط له، باستثناء القطاع الإقليمي.

بالنسبة للعمليات التشغيلية الحديثة في السعودية فقد انطلقت ولكن متأخرة عن الجدول الزمني المرسوم لها، وذلك لأننا مع بدأ العمليات التشغيلية في المملكة لاحظنا عدة عوامل مؤثرة على العمليات والعوائد، فقررنا مراقبتها ودراستها منها التقلب السريع في الأسعار الخاصة بالدواجن المجمدة، وقوانين الاستيراد الخاصة بالسلع المجمدة في المملكة، وفي الوقت الحالي نحن بصدد مناقشات نهائية مع الموردين والشركاء العالميين لتحسين تعاقداتنا وتوفير المرونة في التعامل حتى نتمكن من تسريع العمليات في السعودية في الأشهر القريبة المقبلة.

الشريحة التالية تفصل عمليات التوزيع، ونلاحظ انخفاض مساهمة اللحوم والدواجن في العوائد إلا أنها أحد الركائز الأساسية للتوزيع لدينا، وسجل قسم الأرز والبقوليات والتوابل نمواً بنسبة 6.9%، وكانت النتائج في النصف الأول من السنة لهذا القسم حقاً ممتازة لأنه كما لاحظنا سابقاً التقلبات في أسعار المحاصيل الزراعية، فلقد استفدنا منها بشكل إيجابي بالنسبة للأسعار.

ولقد بدأت أسعار السلع المجمدة تعود إلى معدلها الطبيعي. حيث سجل قسم الخضراوات والبطاطا المجمدة نمو بنسبة 25%، أما القسم الذي سجل نمواً سلبياً هو ما يعرف بالآخرى، لأن منتجات هذا القسم ترتبط بقيود سقف الأسعار في التعاقدات وهذا أيضاً قيد الدراسة لتحسين الأداء في أسرع وقت.

قدما لكم تفصيل عن الأداء المالي والحالة التشغيلية وليس هناك الكثير مما أريد في التأكيد عليه. وإذا نظرتم لهذه الشريحة فلقد جاولنا الحفاظ على انسيبة المديونيّات مادون الـ 35%، وهي في النصف الأول من العام بلغت 32%، وهوما يتناسب مع خطتنا وتوقعاتنا. وأرقام الربح التشغيلي قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك (EBITDA) تقع ضمن المعدل المتوقع بشكل عام. وفي الشريحة الأخيرة أداء أسهمنا، ولقد قدما هذا العام توزيعات نقدية بنسبة 5% وأسهم بنسبة 10%.

هذا هو العرض التقديمي بشكل عام. نحن نحفظ، دائماً في النهاية، بأهداف 25، إذا كنتم تريدون معرفة المزيد يمكنكم النقر على الرابط في الشريحة. الأمور تسير كما نأمل، ما عدا الجانب الإقليمي، حيث يبقى قيد المراقبة والاختبار، وذلك لأن السعودية هي سوق كبيرة ومتنوعة ولكننا نؤكد أن الأمور ستتحسن في المستقبل، وستكون أفضل بكثير. هذا كل ما لدينا، ونحن سعداء جداً بالإجابة على أي أسئلة أو توضيحات تحتاجونها.

المشغل مثالي. بالطبع، إذا كنت ترغب في إرسال السؤال كتابياً، فيمكنك القيام بذلك عن طريق النقر فوق وظيفة الأسئلة والأجوبة في الجزء العلوي الأيسر من شاشتك. سنتوقف لفترة وجيزة للسماح بتسجيل أي أسئلة. في هذه المرحلة، ليس لدينا أي أسئلة حالياً، وبالتالي، بهذا نختتم مكالمة اليوم. شكراً لكم جميعاً على الانضمام. تستطيع الآن قطع الخطوط الخاصة بك.

أمل خريش
شكراً جزيلاً.

يرجى ملاحظة أنه تم إنهاء المكالمة لأسباب فنية قبل تقديم أي أسئلة إضافية لفريق الإدارة. وتم الاتصال بالمشاركين بعد ذلك وتم الرد على أسئلتهم من قبل فريق الإدارة في نفس اليوم. يرجى الاطلاع على الردود أدناه المدرجة في هذا النص.

نمو متواصل



• ماذا عن خطط التوسع في المملكة العربية السعودية؟

لقد بدأت عملياتنا في المملكة العربية السعودية بالفعل، إلا أنها تسير بشكل أبطأ من توقعاتنا بسبب بعض العوامل بما في ذلك التقلب في أسعار الأطعمة المجمدة في سوق المملكة العربية السعودية، واللوائح والقيود الحكومية على وجه الخصوص فيما يتعلق بواردات دواجن برازيلية.

• كيف ينبغي لنا أن نتوقع أداء القطاع الإقليمي في الأرباع القادمة؟

نحن نعمل مع مورديننا وشركائنا الدوليين لإعادة هيكلة بعض اتفاقياتنا لخدمة عملياتنا ومتطلبات السوق بشكل أفضل خاصة في المملكة العربية السعودية، والتي من المقرر إبرامها خلال الأشهر القليلة المقبلة حتى نتمكن من بدء الخطط الجديدة.

• لقد ذكرت أن الشركات التي تم تأسيسها حديثاً زادت إيراداتها بنسبة 44%، هل يمكنك توضيح ذلك؟
يبلغ إجمالي نمو الأعمال حتى الآن 14% وهو ما يتماشى مع التوقعات الأولية لعام 2023. ومع ذلك، فإن قطاعات الأعمال التي تأسست حديثاً والتي بدأت في عام 2021 ساهمت بنسبة 54% من هذا النمو مما يؤكد صحة خططنا وبحفزنا على المضي قدماً. كما أن النمو بالأرقام الإيجابية في المراحل الأولية هو مؤشر جيد جداً على أن هذه القطاعات الرأسمالية كانت أقسام سوقية جيدة لتحقيق تنوع في أعمالنا.

• كيف يجب أن نفكر في الهوامش للمضي قدماً؟ هل هذه هي مستويات الهوامش الطبيعية؟
نعم، هذا متوسط صافي الهوامش الإيجابية الذي وضعنا خططنا لتحقيقه. ويعود النمو بنسبة 18.8% في صافي الربح إلى مساهمات الأعمال التي تم تأسيسها حديثاً والتي تعد أيضاً من قطاعات الأعمال ذات هامش الربح المرتفع. تتمتع هذه الشركات حالياً بصافي هامش بنسبة 12.5% وتستهدف تحقيق هامش صافي بنسبة 14% في الأرباع القادمة.

• بعد سن الهند للوائح بشأن تصدير الأرز، كيف سيؤثر ذلك على قطاع "الأرز والبقول والتوابل والمكسرات" وهل سنشهد نفس النمو في النصف الثاني؟

بدأ العمل بالتنظيمات ويتم حظر التصدير على الأرز الأبيض غير البسمتي الذي ليس ضمن منتجاتنا. في وقت لاحق اقترحوا فرض ضريبة بنسبة 20% على منتجات سيللا غير البسمتية، ولدينا مخزون كافٍ لن يكون له تأثير مباشر على مخزوننا أو أسعارنا.

نحن نراقب عن كثب مخاطر تقلب الأسعار، وفي النصف الأول من العام، تمكنت إدارة مخزوننا وعمليات الشراء الجيدة من المساعدة في الحفاظ على نمونا في النطاق الإيجابي. نحن نراقب عن كثب الأسعار والسياسات الجديدة خاصة من الهند فيما يتعلق بجميع السلع، ومع خبرتنا التي تمتد إلى 30 عامًا، سنكون قادرين على إبقائها تحت السيطرة وفي تداول ثابت.

• يمثل قطاع التوزيع غالبية المبيعات، ما هي النسبة المئوية المستهدفة للمبيعات في المستقبل؟
كان التوزيع هو عملنا الأساسي على مدار العقود الثلاثة الماضية ويمثل اليوم 82% من إجمالي إيراداتنا بنمو قدره 7.3%، ونحن نعمل على الحفاظ على نفس المتوسط في الأرباع القادمة.

• ذكرتم أن هذا العام هو عام الانطلاقة والتسريع، فما هي خططكم للتسريع؟
لقد حددنا بالفعل فرصة استحواذ من شأنها أن تزود عملياتنا بالدفع الذي نحتاجه لتسريع وتحقيق أهدافنا 25 وما بعدها، ونأمل أن يتم الانتهاء من ذلك قريباً.



العيد للأغذية
ALEID FOODS

Mohamad Al Sakhal

Good afternoon, everyone. This is Mohamad Al Sakhal from Arqaam Capital. Welcome to Aleid Foods H1 2023 Earnings webcast. Today, we have with us Mr. Mohammad Al Mutairi, Chief Executive Officer, Mr. Metaab Al Masoud, Investor Relations Manager, and Ms. Amal Khreich, Marketing and Communications Director. We can start the meeting by Mr. Mohammad giving us a brief about the results and the latest developments, and then we can jump into Q&A after. Mr. Mohammad, the floor is yours.

Mohammad Al Mutairi

Yes, good afternoon, everybody, and welcome to our Earnings call for the half of the year 2023. Welcome, as usual. We will take you through the presentations, and if you have any clarification questions, kindly keep it till the end. I'll try to highlight some of the clarification during the presentation if some information needs to be highlighted. Otherwise, I will be answering the questions at the end. If you see the slides, let's go through our agenda as usual. In the first slide after the agenda slide, number 3, we'll go to slide number 4, which is usually there with the updates to continue understanding our operation dynamics, the geography, and the availability of our footprint. Also, the plan that we highlighted from the beginning when we announced our regional expansion, the Goals_25. Therefore, we will keep highlighting it until we achieve the results. Indeed, we began implementing our strategy and accelerated the process of achieving it, which has consolidated our presence in the market in the frozen food sector, which is the main and most essential sector in our business, in addition to enhancing and balancing the relationship with international partners, with whom we always maintain our relationship considering their effective role in contributing to our business.

Also, we set our goals, OKRs, and KPIs for the regional growth plan for KSA and the UAE, Dubai, within the framework of the regional expansion plan. If you look closely, you will notice that the acceleration of the operation has already started in various segments, subsidiaries, and branches. In the food retail sector, which is now online, and the Cloud Kitchen which is the most important, we are witnessing positive growth in these sectors. If you look at the overall business segmentation, which we always track and follow up on, the distribution segment contributed 82% to revenue in addition to noticeable growth in contribution by the subsidiaries, branches, and other regional divisions.

In the next slide, we will identify the tailwinds for the first half of the year. As you can see the newly founded subsidiaries and branches highlighted earlier, are now contributing 17.1% of the total revenues as compared to 11.9% for the last year, which is a growth of 44% and very positive. That is the plan we set, and things are going according to plan. The distribution segment contribution declined, which is what we aim for, however the segment still recorded a positive growth of 7.3%.

For the next slide, we will address the headwinds, highlighting the inflation which was discussed in the previous conference call as it persists, we should notice its decline. Likewise, inflation in other countries has begun to decline. But we expect that because the cost of most resources and services has decreased, inflation should decrease. We may see that in the coming months. The second point is the fluctuation of commodity prices, which remained on the positive side so far, but it is also a challenge to raise, and these fluctuations can sometimes become negative.

However, we see a lot of fluctuation in the prices of crops, especially in the field of olive cultivation. This year, the crop was not good in Spain and Greece, most of the Europe side, and also

نمو متواصل



العيد للأغذية
ALEID FOODS

in North Africa and Tunisia. So, that's one thing, and the second thing, sometimes, like in India with price fluctuations, where we see an increase in prices, not because of the crop itself, but because of export restrictions by governments like India, which contributes to almost 40% of rice exports in the world.

The interest rate is also one of the factors as it is rising globally, however, Kuwait remains much better than other countries and is now more in control of the increasing interest. We see that it may decrease in the future, during the next six months, but it is one of the challenges that we are monitoring and trying to control.

If you go to the next slide, which is the business performance of the first half of the year, it is good, and we have a double-digit growth, which is 14%, 17.993 compared to 15.778 million. Another positive highlight is that net profit with a growth of 18.8%, which is very good, and that's because our net margin has been growing 4% from 9.9% to 10.3%. EBTIDA margin is 13.5% as compared to 13.1%. Overall, the number is positive, and you can see the total revenue growth is 14%, as per the forecast. The stability of the profit margin in expenses is due to positive growth, and this is what we expect, and things are going as per our forecast.

Moving on to the next slide is the business performance and as you can see the distribution segment is still the main one, but as highlighted earlier its contribution has decreased from 88% to 82%. However, the segment's growth in the company's revenue is still 7% compared to last year. The branches have once again recorded 29% growth, and their contribution started to increase. Subsidiaries now contribute 12.3% compared to 8.5% last year, with a growth of 64%. As for the regional operations, they are behind schedule and you can see that most things are going according to our planned timeline, except for the regional segment.

As for the recently launched operations in Saudi Arabia, they are behind the scheduled timetable. This is due to the fact that when we launched our operations in the Kingdom, we noticed several factors affecting the operations and returns, so we decided to monitor and study them, including the rapid fluctuation in prices for frozen poultry, and the import laws for frozen goods in the Kingdom, and currently we are in final discussions with our global suppliers and partners to improve our agreements and provide flexibility and agility to enable the accelerate of the operations in Saudi Arabia in the coming months.

The next slide details distribution operations and we notice a decrease in the contribution of meat and poultry in revenues, but it is one of the core businesses of our distribution. The rice, vegetables, and spices segment recorded a growth of 6.9%, and the results of this segment in the first half of the year were truly excellent because as we previously mentioned there were price fluctuations in crops and we have benefited from it positively in terms of prices.

The prices of frozen commodities have begun to return to their normal rate. The frozen vegetables and potatoes segment has recorded a growth of 25%, while the segment known as "other" has recorded negative growth due to its products being linked to the price ceiling restrictions in cooperatives, and this is also under study to improve performance as quickly as possible.

We have provided you with a breakdown of the financial performance and operational status, and there is not much I would like to emphasize. If you look at this slide, we have tried to maintain the debt ratio below 35%, and in the first half of the year, it reached 32%, which is consistent with our

لشؤون التواصل



العيد للأغذية
ALEID FOODS

plan and expectations. Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization (EBITDA) numbers are generally within the expected rate. In the last slide our share performance, and this year we provided a cash dividend of 5% and shares of 10%.

This is the overall presentation. We always keep Goals_25 at the end, If you want to know more about it you can click on the link in the slide. Things are going as we hope, except for the regional aspect, which remains under observation and testing, because Saudi Arabia is a large and diverse market, but we assure you that things will improve in the future, and will be much better. That is all we have, and we are very happy to answer any questions you have or clarifications you need.

Operator Perfect. Of course, if you'd like to submit a question in writing, you can do so by clicking the Q&A function in the top right of your screen. We will pause briefly to allow for any questions to be registered.

Please note, the call was ended due to technical reasons before any additional questions were submitted for the management team. The participants were contacted afterwards and their questions were answered by the management team on the same day. Please see the responses below included in this transcript.

Questions

- What about the expansion plans in KSA?

Our operations in the KSA have already started, yet it is going slower than our expectations due to some factors including the fluctuation in the pricing of the frozen foods in the KSA market, and the government regulations and limitations specifically in respect to the imports of Brazilian poultry.

- How should we expect the performance of the regional segment in the coming Quarters?

We are working with our international suppliers and partners to re-structure some of our agreements to better serve our operations and market requirements especially in KSA, which is due to be concluded within the coming few months so we can kick start the new plans.

- You mentioned that the newly founded businesses have grown in revenue by 44%, can you elaborate?

The overall business growth to date is 14% which is in line with the initial forecast for the year 2023. However, the newly founded business verticals that started in 2021 have contributed 54% of this growth which is validating our plans and motivating us to move forward. The double-digit growth at the initial stage is quite good indicator that these verticals were the good market segments to bring diversification to our business.

- How should we think about margins going forward? Is this the normalized levels of margins?

Yes, this is a positive average net margins that we have set our plans to achieve. The growth of 18.8% in the net profit is due to the newly founded business contributions which are also high margin business segments. Currently these businesses are at 12.5% net margin and targeted to achieve 14% net margin in the next quarters.

نمو متواصل



العيد للأغذية
ALEID FOODS

- Post India's regulations on rice export, how will this effect Aleid's (rice, pulses, spices and nuts) segment, and will we see the same growth in H2?

The regulations and ban on export started on the white non-basmati rice which is not a product line that we work with. Later they proposed 20% tax Sella non-basmati, and we have enough inventory that will not have a direct effect on our stock or pricing.

We are closely monitoring the risk of the price fluctuation, and in the first half of the year our inventory and well managed purchasing helped keep our growth in the positive bracket. We keep close monitoring on the prices and new policies specially from India on all commodities, and with our 30 years of experience we will be able to keep it under control and in steady trading.

- The distribution segment accounts for the majority of the sales, what is the targeted percentage of sales going forward?

Distribution has been our core business for the last 3 decades and is accounting today 82% of our total revenue with a growth of 7.3% and we are working to maintain the same average in the coming quarters.

- You mentioned that this year is the year of initiation and acceleration, what are your acceleration plans.

We already identified an acquisition opportunity that will provide our operations with the boost it requires to accelerate and achieve our Goals 25 and beyond and hopefully this will be finalized soon.

نمو متواصل



العيد للأغذية
ALEID FOODS

H1 2023 EARNINGS PRESENTATION

September 4, 2023

Disclaimer



This confidential document is provided for informational purposes only. The information set out in this presentation and provided in the discussion subsequent thereto does not constitute an offer or solicitation of an offer to buy or sell securities in any jurisdiction. The presentation is solely for use at an investor presentation and is provided as information only. This presentation does not contain all the information that is material to an investor. This presentation has been prepared by and is the sole responsibility of Aleid Foods Company (Aleid or the Company). You must not place any reliance for any purpose whatsoever on the information contained in this document. No representation or warranty, express or implied, is given by or on behalf of Aleid Foods or any other person as to the accuracy or completeness of the information or opinions contained in this document and no liability whatsoever is accepted by Aleid Foods or any other person for any loss howsoever arising, directly or indirectly, from any use of such information or opinions or otherwise arising in connection therewith. The information contained in this document has been obtained from sources prepared by other parties and it may not have been independently verified. The supply of this document does not imply that the information within is correct at any time subsequent to the date of this document. The information herein may be amended and supplemented and may not as such be relied upon for the purpose of entering into any transaction.

This presentation may not be reproduced in whole or in part, distributed or transmitted to any other person without the Company's prior written consent. The information in this presentation and the views reflected there in are those of the Company and are subject to change without notice. All projections, valuations and statistical analyses are provided to assist the recipient in the evaluation of matters described herein. They may be based on subjective assessments and assumption and may use one among alternative methodologies that produce different results and to the extent that they are based on historical information, they should not be relied upon as an accurate prediction of future Performance. These materials are not intended to provide the basis for any recommendation that any investor should subscribe for or purchase any securities. This presentation does not disclose all the risks and other significant issues related to an investment in any securities / transaction. Past performance is not indicative of future results. The Company is under no obligation to update or keep current the information contained herein. No person shall have any right of action against the Company or any other person in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this presentation. No person is authorized to give any information or to make any representation not contained in and not consistent with this presentation and if given or made such information or representation must not be relied upon as having been authorized by or on behalf of the Company. This presentation does not constitute an offer or an agreement, or a solicitation of an offer or an agreement, to enter into any transaction (including the provision of any services). No assurance is given that any such transaction can or will be arranged or agreed. Certain statements in this presentation may constitute forward-looking statements. These statements reflect the company's expectation and are subject to risk and uncertainties that may cause actual result to differ materially and may adversely affect the outcome and financial effects of the plan described herein. You are cautioned not to rely on such forward-looking statements. The Company does not assume any obligation to update its view of such risk and uncertainties or to publicly announce the result of any revision to the forward-looking statements made herein. This document may contain forward-looking statements which, by their nature, involve a number of risks, uncertainties and assumptions that could cause actual results or events to differ materially from those expressed or implied by these statements. These risks, uncertainties and assumptions could adversely affect the outcome and financial effects of the plans and events described within this document. Actual results may be adversely affected by future developments affecting inflation, interest rates, taxation, social instability or other economic, political or diplomatic or other matters. Forward-looking statements contained in this document that reference past trends or activities should not be taken as a representation that such trends or activities will continue.

Agenda

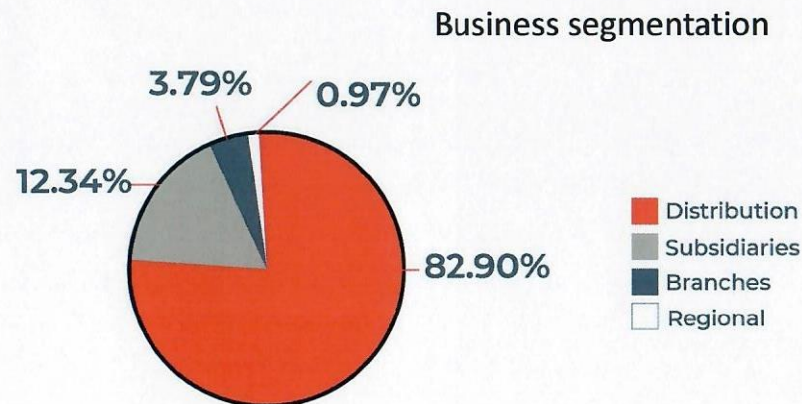


- Aleid Foods operations dynamics
- Tailwinds H1 2023
- Headwinds H1 2023
- Business performance – H1 2023
- Financial performance
- Aleid Foods share performance
- Geographical footprint and growth drivers

Aleid Foods Operations Dynamics



- 2023 is our year for initiation and acceleration of the company strategic plans
 - Solidifying our market presence in the frozen foods segment with existing international partners
 - Setting the OKRS and KPIS for the regional growth plans in KSA and new regional expansions
 - Accelerating the operations of the new businesses in food retail sector and cloud kitchen



Tailwinds H1 2023



Diversification of income generating business segmentation

The newly founded subsidiaries and branches are now contributing 17.1% of the total revenue vs. LY 11.9% with contribution growth of 44%

Distribution segment contribution to business declined -5.2%, however it witnessed growth by 7.3%

Headwinds H1 2023



INFLATION

H1 ended with a slight rise in the inflation rate in Kuwait to 3.7%, which is considered the normal average for the market.

Commodity

Fluctuating prices of the agro products

Interest rates

Increase in the interest rates

* <https://tradingeconomics.com/kuwait/inflation-cpi>

Business performance – H1 2023

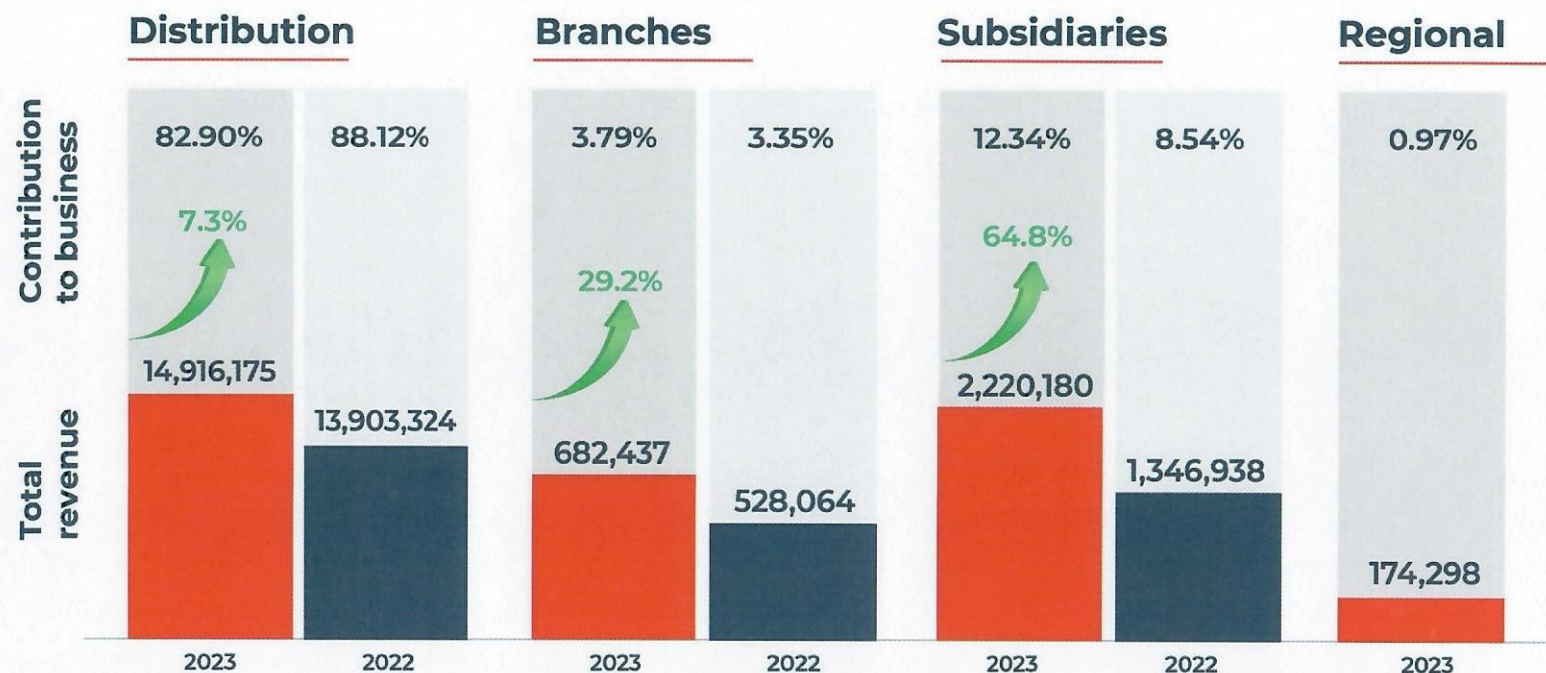


	6M - 2023	6M - 2022	Growth 6M-2023 VS 6M-2022
Total Revenue	17,993,090	15,778,326	14%
Net Profit	1,858,002	1,564,070	18.8%
Net Profit Margin	10.3%	9.9%	4.2%
EBTIDA	2,427,412	2,062,104	17.7%
EBTIDA Margin	13.5%	13.1%	3.2%

Highlights

- Total revenue growth 14% as per forecast
- Expenses stabilized and profit margins are back to the positive growth

Business performance – H1 2023 (Cont'd)



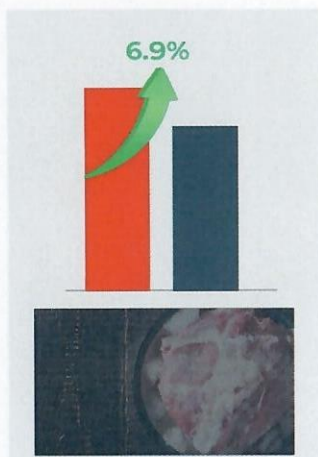
Highlights

- Distribution segment growth coupled with reduction in its contribution to business is happening as planned
- Branches performance is slower than planned, but starting to pick up
- Subsidiaries established mid 2021, steadily becoming a key player in their segments

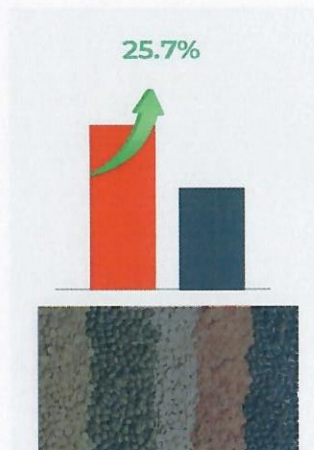
Business performance – Ye 2022 (Cont'd)

Distribution segment performance breakdown H1 2023

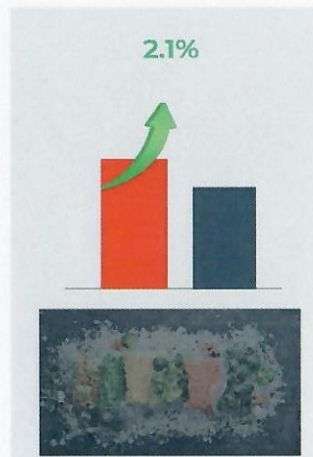
Frozen meat and poultry



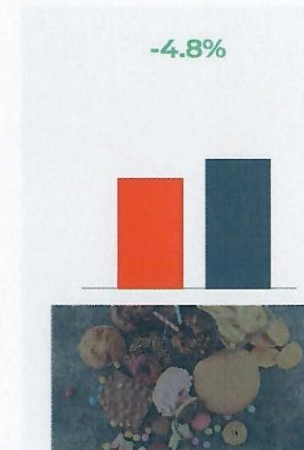
Rice, pulses, spices and nuts



Frozen fries and vegetables



Other



Highlights

- The frozen fries decline in supply of the same period last year has been solved by the beginning of 2023 reflecting in the segment increase to its healthy levels.

Financial performance



	2022 Ye	2023 Till June
Working Capital	22,576,897	25,177,646
as % of Revenue	80.1%	139.9%
CapEx	127,642	3,329
To Revenue %	0.5%	0.02%
Free Cash Flow	4,316,919	2,910,954
as % of Revenue	18.8%	12.7%
Net Debt	7,968,584	7,684,589
Net Debt/ Equity	35.5%	32.9%
EBITDA	3,515,383	2,427,412
Net Debt/EBITDA	177.9%	250.6%

Aleid Foods share performance



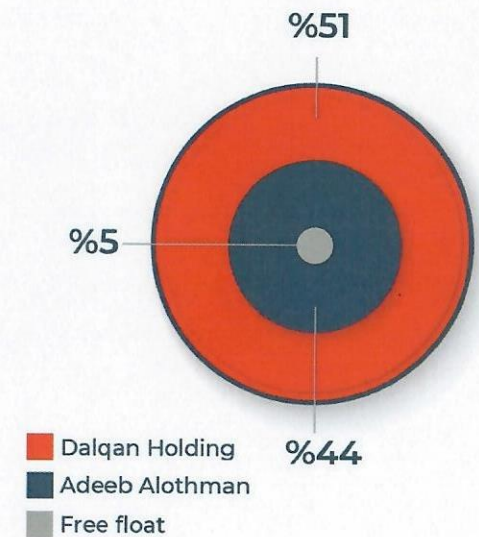
SHARE PROFIT



DIVIDENDS



OWNERSHIP STRUCTURE





March 2022

Announcement

December 2025

Deadlined

A New Milestone

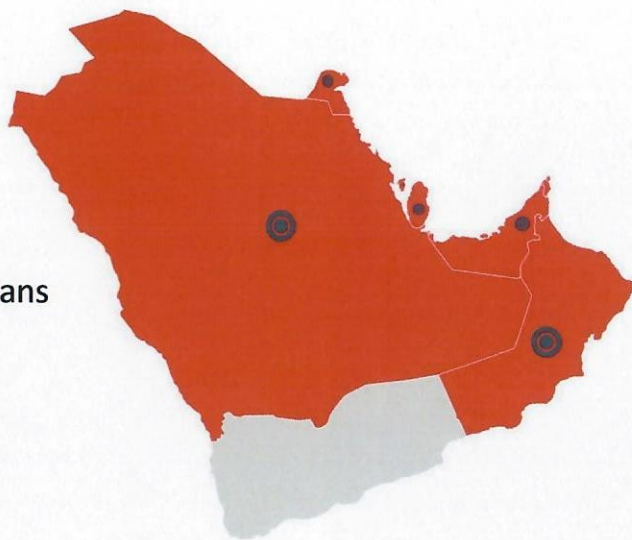
March 2022, Aleid Foods Regional Expansion Journey Takes Off

Click here for to watch the announcement video <https://bit.ly/3tV9L7t>

Geographical footprint and growth drivers



Geograph growth plans



Growth in sales
109% 
Y 2025

Contribution per segment

■ Distribution	54%
■ Subsidiaries	16%
■ Branches	8%
■ Regional	25%

Regional expansion provides the next leg for growth. Aleid Foods has put emphasis on its regional expansion strategy Goals_25, which aims for Gulf market expansion and the presence in dynamic and influential cities. The plans kicked off with Aleid Foods Dubai office launch May 2022 mainly to import and re-export foods with specifications matching the Gulf markets. Followed with the establishment of a Riyadh-based company in July 2022, Aqtar Al Khaleej, to be the outset of the company's operational expansion within KSA.

Q&A

A close-up photograph of a chef's hands in a white uniform, carefully garnishing a dish on a white plate. The dish appears to be a piece of meat or fish topped with a sauce and garnished with fresh herbs. The background is slightly blurred, showing more of the chef's uniform and the kitchen environment.

Thank you

www.aleidfoods.com



العيد للأغذية
ALEID FOODS

