

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Reference No: 22/T 12/2025 | مرجع رقم: 22/ن 2025/12 |
| Kuwait: 20 Aug 2025 | الكويت في: 20 أغسطس 2025 |
| Dear/ Capital Markets Authority Dear/ Boursa Kuwait Company Greetings, | السادة/ هيئة اسواق المال السادة / شركة بورصة الكويت تحية طيبة وبعد،،، المحترمين المحترمين،، |
| Subject: Analysts / Investors Conference Transcript for the for the financial year for the Q2 of 2025. | الموضوع: محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين لسنة المالية للربع الثاني لعام 2025 |
| In reference to the above, and in the interest of Beyout holding company (K.S.C.P) to adhering with requirements of article No. (7-8-1/4) of Boursa Kuwait Rulebook. | بالإشارة إلى الموضوع أعلاه، و حرصاً من شركة بيوت القابضة (ش.م.ك.ع) على الالتزام بمتطلبات المادة رقم (7-8-1/4) من كتاب قواعد البورصة، |
| The meeting was held Sunday on the date of 17/08/2025, Attached the minutes of the analysts/investors conference for the second Quarter of year 2025. | تم عقد الاجتماع يوم الأحد الموافق 2025/08/17 و مرفق لكم محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين للربع الثاني من السنة المالية 2025. |
| Attached a supplement form. | مرفق لكم نموذج الافصاح المكمل. |
| Yours sincerely, | وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير،،، |

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي

عبدالرحمن محمد صالح الخننه



نموذج الإفصاح المكمل Supplementary Disclosure

| Date | Name of listed company | اسم الشركة المدرجة | التاريخ |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| 20 Aug 2025 | Beyout holding Company (K.S.C.P) | شركة بيوت القابضة (ش.م.ك.ع) | 20 أغسطس 2025 |
| Disclosure title | | عنوان الإفصاح | |
| Supplementary Disclosure Analysts Conference Meeting | | إفصاح مكمل محضر اجتماع مؤتمر المحللين | |
| Date of Previous Disclosure | | تاريخ الإفصاح السابق | |
| 17 Aug 2025 | | 17 أغسطس 2025 | |
| Developments that occurred to the disclosure | | التطور الحاصل على الإفصاح | |
| We Beyout holding Company (K.S.C.P) pleased to attached the analysts / investor conference minutes meetings for the financial for the second quarter for year 2025, that end on 30 June 2025, where it was held via (Webex) on Sunday 17 Aug 2025 at 2:00 pm (local time), there was no material information discussed during the conference. | | يسر شركة بيوت القابضة (ش.م.ك.ع) أن ترفق محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين للربع الثاني المنتهي في 30 يونيو 2025، حيث تم عقد المؤتمر عن طريق البث المباشر عبر شبكة الانترنت (Webex) يوم الأحد الموافق 17 أغسطس 2025 في تمام الساعة 2:00 بعد الظهر بالتوقيت المحلي لدولة الكويت ، ولم يتم الإفصاح عن أي معلومات جوهرية جديدة غير متاحة للمتعاملين خلال المؤتمر. | |
| The financial effect of the occurring developments | | الاثار المالي للتطور | |
| No financial impact | | لا يوجد اثر مالي على المركز المالي للشركة | |

يتحمل من أصدر هذا الإفصاح كامل المسؤولية عن صحة المعلومات الواردة فيه ودقتها واكتمالها. ويقر بأنه بذل عناية الشخص الحريص في تجنب أية معلومات مضللة أو خاطئة أو ناقصة. وذلك دون أدنى مسؤولية على كل من هيئة أسواق المال وبورصة الكويت للأوراق المالية بشأن محتويات هذا الإفصاح. وبما ينفي عنهما المسؤولية عن أية أضرار قد تلحق بأي شخص جراء نشر هذا الإفصاح أو السماح بنشره عن طريق أنظمتها الإلكترونية أو موقعها الإلكتروني. أو نتيجة استخدام هذا الإفصاح بأي طريقة أخرى.

BEYOUT HOLDING

Investor Presentation

Q2 2025
RESULTS

17 AUG 2025

DISCLAIMER: NOTHING IN THIS DOCUMENT CONSTITUTES AN OFFER TO SELL
OR A SOLICITATION OF AN OFFER TO BUY ANY SECURITIES

DISCLAIMER

- 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. It is solely for use at an investor presentation and is provided as information only.
- This presentation does not contain all of the information that is material for an investment decision.
- This presentation has been prepared by BEYOUT Investment Group LLC. ("BEYOUT") and may not be reproduced (in whole or in part), distributed or transmitted to any other person without BEYOUT's prior written consent.
- The information in this presentation and the views reflected therein are those of BEYOUT and are subject to change without notice.
- This presentation does not disclose all the risks and other significant issues related to an investment in any securities/transaction.
- Historical information should not be relied upon as an accurate prediction of future performance. BEYOUT is under no obligation to update or keep current the information contained herein.
- No person shall have any right of action against BEYOUT or any other person in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this presentation.
- Any forward-looking statement or views in this presentation or subsequent discussion are subject to risks and uncertainties that may cause actual results to differ. BEYOUT does not assume any obligation to update such views or statements and make any public announcements regarding the revisions to such statements or views.

CONTENT

- 04 WHO WE ARE
- 08 KEY HIGHLIGHTS
- 13 BOARD & EXECUTIVE MANAGEMENT
- 15 Q2, 2025 FINANCIAL PERFORMANCE

WHO WE ARE

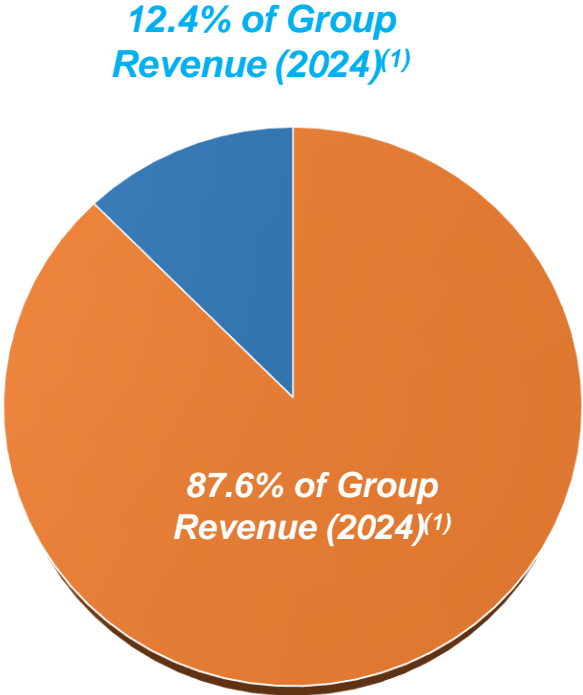
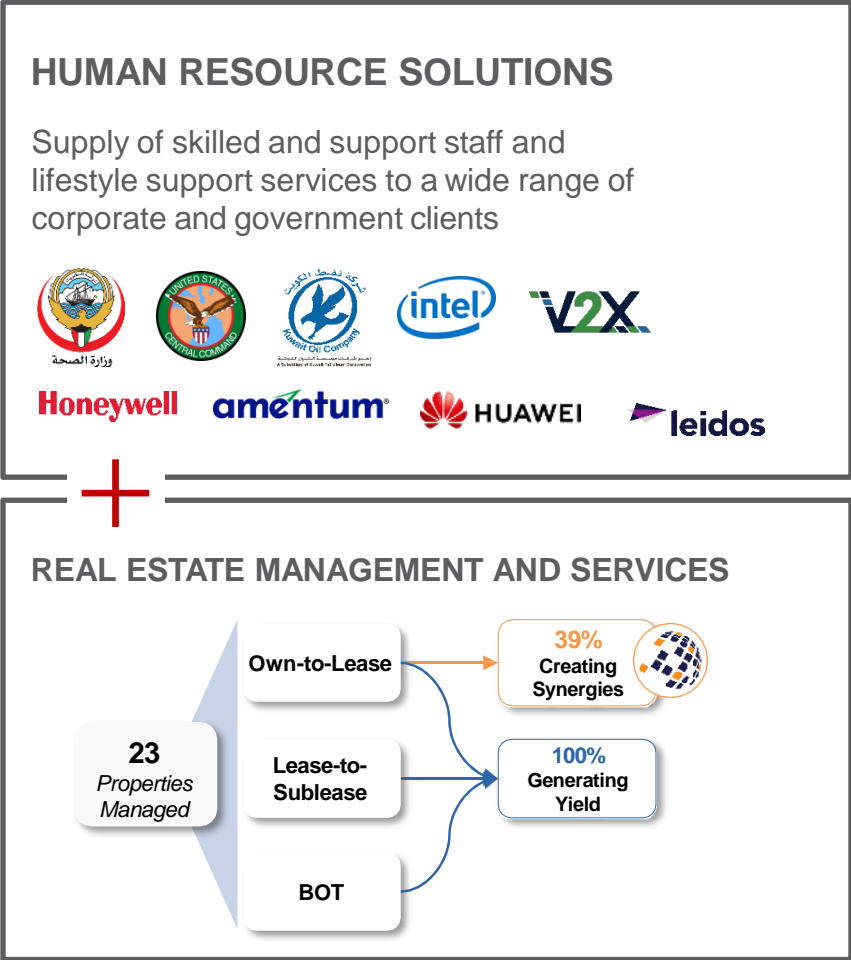
BEYOUT Holding is a regional pioneer in providing comprehensive human resources and project lifecycle support, complemented by real estate services. In June 2024, BIG Holding was listed in the region. Since our incorporation in 2006, we have managed a portfolio of rapidly growing companies and diversified into complementary service industries across the MENA region.

KRH, the HR arm of BIG, provides integrated HR solutions and life support services to various clients in Kuwait. Today KRH is recognized as a well-founded, sustainable, and legal partner to businesses within the region. As industries evolved, KRH was agile in gaining a deep understanding of its clients' changing needs and reforming its strategies to address new challenges.

REH provides specialized real estate services of high quality and efficiency. Services provided are focused on managing facilities including residential and commercial properties, and BOT projects. REH has also developed specialized plans and programs, to support tenants and customers through the "The 24/7 Program". The 24/7 Program provides round-the-clock solutions in facility management, maintenance activities, and customer service. The company has achieved great success, not only by providing Real Estate Solutions, but also by applying innovative development concepts in the real estate market, to contribute to the economic development in the State of Kuwait.

A Regional Pioneer in Providing Comprehensive Human Resource and Project Lifecycle Support Complemented by Real Estate Services

Beyout Holding Structure



YOUR DESTINATION FOR BUILDING DREAMS, CRAFTING HOMES

Project Overview

Beyout Plus encompasses a substantial 250,000 m which offers a unique opportunity to create a world-class commerce facility blending retail and warehouse elements. Beyout Plus prioritizes international logistics best practices while incorporating local context, culture, and traditions. Distinguished by attractive indoor and outdoor spaces, the project stands out in Kuwait and the global marketplace, emphasizing comfort and manageability.

Planned to serve new homeowners, Beyout Plus enhances the customer experience by providing a diverse range of products, from accessories to home furnishes, building materials to machines and engineering services. Serving as a centralized hub for customer needs, Beyout Plus facilitates the selection, comparison, sourcing, and potential grouping of purchases, streamlining the construction journey for new homeowners.

Key Features

PRIME LOCATION

Our prime location serves both residents of Al Mutlaa City and a broader audience across Kuwait. Beyout Plus is a one stop destination strategically positioned, offers a comprehensive solution for all home furnishing needs.

DIVERSE RETAIL SPACES

Beyout Plus offers diverse retail spaces, tailored to meet the specific needs of your business. Whether you envision an intimate boutique or an expansive showroom, our varied space sizes offer flexibility. Additionally, our fully-equipped spaces provide seamless maintenance services, including reliable water and electricity, empowering you to effortlessly bring your vision to life within your chosen space.

SMART BUILDING-ECO-FRIENDLY

Beyout Plus is thoughtfully designed to be both smart and eco-friendly, ensuring a harmonious blend of innovation and sustainability. This commitment not only reflects our values but also creates a unique and appealing space for businesses.

PARKING SPACE

At Beyout Plus, our outdoor and multilevel indoor parking areas are designed to accommodate a substantial number of cars, ensuring convenience from the moment you arrive, providing ease and accessibility.

Leasing Opportunities

- **Retail**
- **Showroom & Storage**
- **Offices**
- **3PL (Third Party Solutions)**
- **Labour Accomodations**
- **Cloud Kitchen**
- **Open Yard**



Beyout Plus Construction Update

- Construction progress of 20.5% compared to 20.44% early planned.
- Expected launch date is Q1 2027.
- Secured a strong momentum with 13 anchor tenants expressing interest, already accounting for approximately 16% of the total leasable area.



ABOUT BEYOUT PLUS

Beyout Plus is

an innovative hub dedicated to the art of home. Located in the Al-Mutlaa area, Beyout Plus was conceived to meet the evolving demands of residents, designers, and businesses in Kuwait's burgeoning new residential city. A modern retail center that integrates retail and warehouse spaces, Beyout Plus offers a seamless and sophisticated shopping journey, and caters to home furnishings and building materials. Its curated selection of global and regional brands ensures a comprehensive experience for both large-scale and detail-oriented purchases, making it a central destination for design professionals and homeowners alike. Beyout Plus reflects a forward-thinking approach to retail, where functionality meets design excellence.

Spanning an impressive 250,000 square meters and connected by a major highway, Beyout Plus is strategically divided into four quadrants to maximize efficiency and convenience. The quadrants feature a gross leasable area (GLA) of 120,000 square meters dedicated to showrooms, retail, and logistics. Additionally, the development offers 30,000 square meters of open yard storage, staff accommodations for over 750 employees, and a multi-floor car park capable of hosting more than 2,250 vehicles. Complementing the retail spaces, there is also 4,000 square meters of workspaces designed to foster creativity and productivity.



250,000 m2
Total development
area



120,000 m2
Gross leasable area
(GLA)



30,000 m2
Storage



Over 750
Employees
On-site workforce



4,000 m2
Creative and
productive workspaces

Beyout Plus is further enhanced by two intersecting interior boulevards, naturally lit and bustling with activity, which serve as central arteries guiding shoppers to each tenant space. This thoughtful organization ensures that every tenant has convenient access to logistical support while optimizing the overall customer experience. Beyout Plus represents a harmonious blend of convenience, and innovation, positioning itself as a pioneering retail and design destination in Kuwait.



OUR LOCATION

Strategically located in Al-Mutlaa, 40 kilometers from the heart of Kuwait City, Beyout Plus sits at the epicenter of one of the country's most exciting urban developments. As Al-Mutlaa emerges as Kuwait's largest mixed-use project, Beyout Plus is perfectly positioned to serve the growing population and the influx of design needs that will accompany this new residential hub. Its accessibility to both local residents and those traveling from neighboring areas ensures that Beyout Plus is not just a shopping district, but a regional design landmark, poised to influence the future of Kuwaiti retail and design.

MISSION

To provide a dynamic and seamless retail experience that redefines the standard for home furnishings and building materials in Kuwait. At Beyout Plus, we aspire to create a vibrant hub centered around the art of home, integrating convenience, quality, and innovation. Our carefully curated selection of global and regional brands serves both professionals and residents, offering a destination where design inspiration seamlessly meets functionality. By simplifying the shopping journey and fostering a space that nurtures creativity, practicality, and community connection, we aim to shape an environment that inspires and supports growth for all.

VISION

To become the foremost destination for home and design in Kuwait, internationally acclaimed for our innovative retail approach and unwavering commitment to enhancing the consumer experience. Beyout Plus aims to be a trusted hub for comprehensive home solutions, redefining how people shop for their living spaces. By setting a new benchmark for excellence in retail and design services, we aspire to establish Beyout Plus as a transformative brand that resonates across the region and beyond.

VALUES



Intuitive

We plan with a deep understanding of customer needs, creating seamless and thoughtful experiences that simplify and enhance the design journey.



Vibrant

Beyout Plus is a dynamic hub of activity that celebrates the diverse tastes, needs, and design preferences of our customers and reflects their rich variety of styles, cultures, and traditions.



Innovative

We are committed to forward-thinking solutions, integrating cutting-edge design, technology, and logistics to set new standards in retail and customer satisfaction.



Communal

We foster a sense of belonging by creating spaces that connect people, encourage collaboration, and celebrate the diversity of our community.

BEYOUT PLUS AT A GLANCE

Prime Location

Situated within the flourishing Al-Mutlaa area, Beyout Plus benefits from its exceptional accessibility in this rapidly growing residential and commercial area.



Curated Offerings

A thoughtfully selected blend of international and local brands, along with diverse dining and entertainment options, caters to a wide range of tastes and preferences for every visitor.



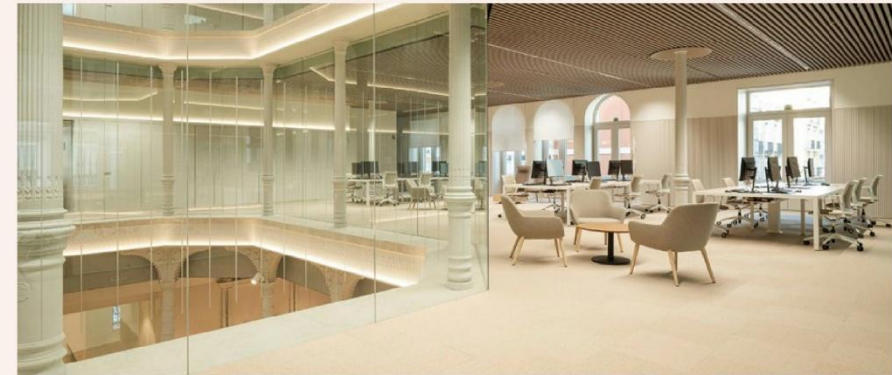
Community Engagement

Beyout Plus is deeply committed to fostering community connections by actively participating in and supporting local initiatives, promoting a sense of belonging and loyalty among all who visit.



State-of-the-Art Amenities

From advanced facilities to spacious parking, comfortable seating areas, and complimentary Wi-Fi, Beyout Plus is designed to offer a seamless and elevated shopping experience.



Family-Centric Environment

We pride ourselves on creating a welcoming space for families, featuring dedicated children's play areas, tailored family events, and convenient services like stroller valet.



A HYBRID RETAIL EXPERIENCE

Located in Kuwait's Northern territory, Beyout Plus offers the most advanced and comprehensive destination for home solutions, embodying the principles of quality, value, artistry, and exceptional service.

- **Cutting-Edge Retail and Omnichannel Experience:** Beyout Plus seamlessly integrates omnichannel retail and highly efficient logistics spaces, ensuring a streamlined experience for both retailers and customers.
- **Vibrant Urban Environment:** The design maximizes natural light and creates lively spaces where intersecting streets foster community gathering, marketing, and cultural events, encouraging mobility and healthier lifestyles.
- **Optimized Flow:** Easily accessible via the main road, the development offers on-grade parking leading directly to the retail hub, enhancing customer convenience.
- **Sustainability Focus:** With a commitment to minimizing energy consumption, the project employs innovative passive energy practices, significantly reducing its overall carbon footprint.
- **World-Class Facility:** Drawing on international best practices in logistics and retail, Beyout Plus merges global expertise with local culture and traditions, creating a dynamic and future-ready retail and warehouse destination.



BEYOUT AL MUTLAA REAL ESTATE COMPANY
Sharq, Shudaa Street,
KRE Tower, Floor 18, Kuwait



info@beyoutplus.com



www.beyoutplus.com



+965 9500-PLUS (7587)

For Leasing Inquires
SCAN OR CLICK QR CODE





KEY

HIGHLIGHTS

Key Features

- H1'25 revenue grew by 5.1%, reaching KWD 42.3 million.
- Gross profit declined by 3.0% compared to H1'24.
- Net profit increased by 0.8%, reaching KWD 5.9 million.
- KSA revenue surged, achieving approximately 106% revenue growth, while net profit rose by 337%.
- Securing a manpower supply license in the UAE has opened new doors for growth, significantly boosting our pipeline to reach 10 million KD.

KD42.3M

H1'25 Revenue

KD11.3M

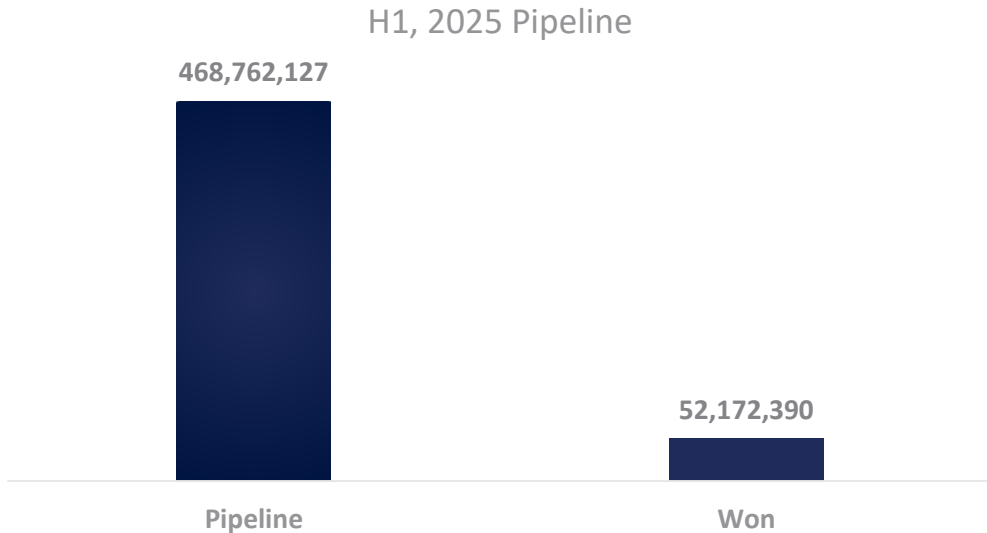
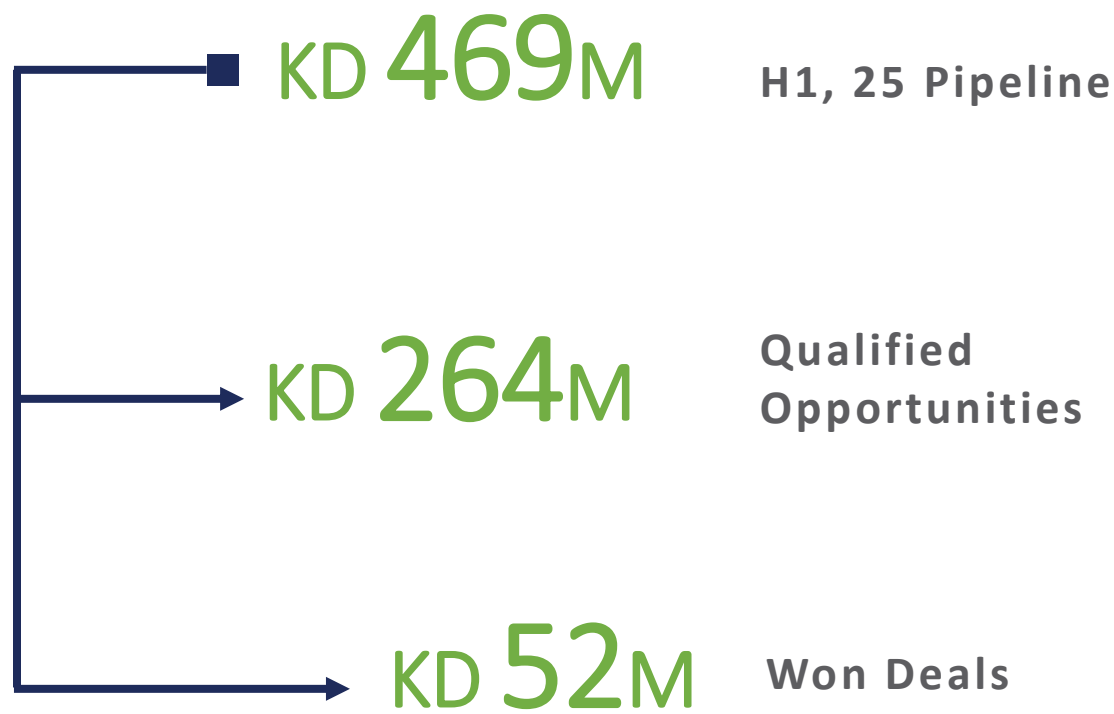
H1'25 GP

KD5.9M

H1'25 NP

Robust Qualified Pipeline Supports Future Growth

QUALIFIED PIPELINE COMPOSITION BASED ON MARKET
(WITH A HIT RATE OF **33%**)



H1 2025 Contract Wins Surpass Full-Year 2024

- **Record-Breaking Momentum**

In just the first half of 2025, we secured over 52M KWD in contracts – surpassing our entire FY 2024 total of 40.4M KWD by more than 29%. This early achievement signals powerful upward momentum and market responsiveness to our strategic initiatives.

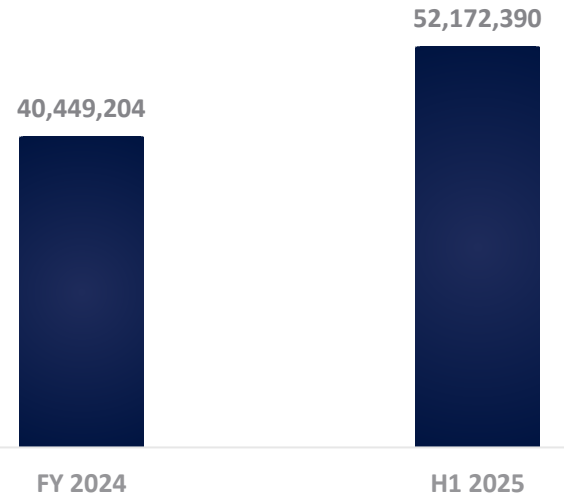
- **Sustained Growth Trajectory**

H1 results highlight a consistent and accelerating growth curve, fuelled by robust execution, market credibility, and a sharpened focus on high-impact sectors.

- **Strategic Wins Across Markets**

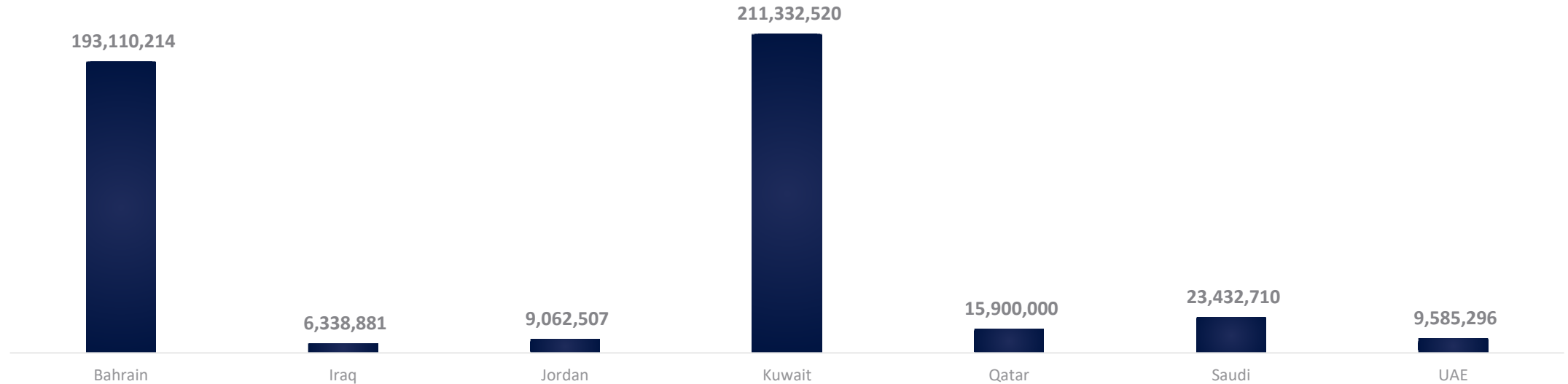
- **21M KWD** secured from US Government contracts, reinforcing our international credibility
 - **27M KWD** from local government projects, reflecting strong domestic positioning
- this healthy balance underscores our diversified and resilient portfolio strategy.

Won FY, 2024 vs H1, 2025



Countries Qualified Pipeline until H1'25

Tracked Pipeline 2025



- **Momentum in Emerging Markets:** Jordan and Iraq continue to show healthy pipeline progression, reflecting early momentum in developing markets.
- **Bahrain Pipeline Surge:** Pipeline stands at nearly 193M KWD, driven primarily by a single high-value project worth 180M KWD. Adjusting for this, Bahrain's underlying pipeline aligns more closely with regional peers.
- **Saudi Arabia:** Quietly Gaining Ground: As the third-largest pipeline overall, and potentially second when normalized for Bahrain's one-off project, Saudi Arabia is emerging as a strategic growth market with expanding deal visibility.
- **Kuwait:** Consistent Performance Anchor: With a robust pipeline of over 211M KWD, Kuwait remains the strongest contributor, underscoring reliable delivery and market leadership.
- **UAE Pipeline Upswing:** Pipeline uplift approaching 10M KWD, backed by the recent acquisition of a manpower supply license – a key enabler for market penetration and contract eligibility.

BOARD

&

**EXECUTIVE
MANAGEMENT**

Board & Executive Management

BOARD OF DIRECTORS

Eyad Ali Jasim Al Faalah
Chairman

Abdulrahman Al Khannah
Vice Chairman & Group CEO

Ibrahim Abdullah Al Khuzam
Board Member

Essam Eissa Abdulrahman Alasousi
Board Member

Saleh Mohammad Saleh Al Khannah
Board Member

Eisa A S Alweggian
Board Member

EXECUTIVE MANAGEMENT

Abdulrahman Al Khannah
Group CEO - Beyout Holding

Ahmed Shawki
Group CFO - Beyout Holding

Mohammad E.AIMuaili
CEO - KRH

Ali Al Kulaib
CEO - REH

H1 2025

**FINANCIAL
PERFORMANCE**

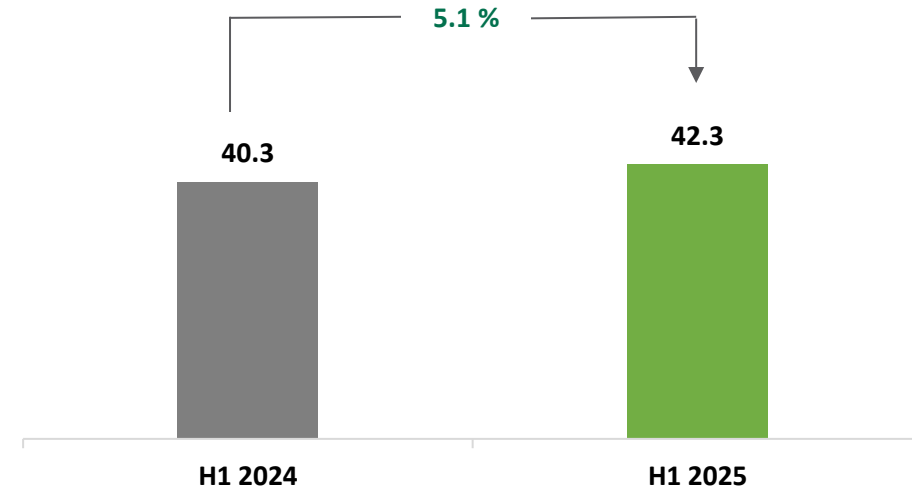
Key Highlights: Income Statement

BEYOUT HOLDING

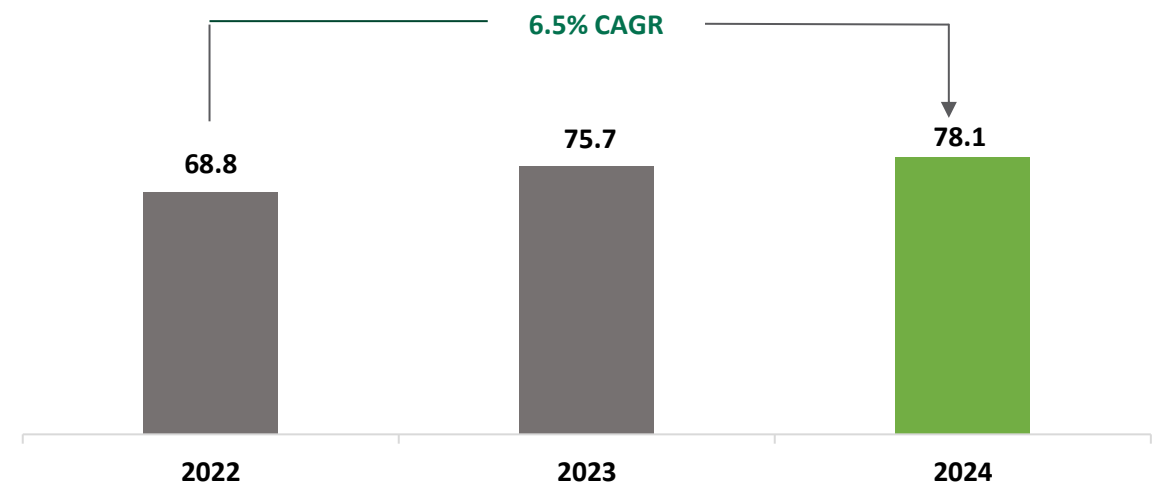
Financial Performance –H1 2025

- Total revenue for H1 2025 increased by 5.1% compared to H1 2024, reaching KWD 42.3 million.
- The Human Resources segment generated approximately 88.7% of the total consolidated revenue, while The Real Estate segment contributed 11.3%
- Revenue from regional offices demonstrated strong growth of 78.1%, rising from KWD 2.2 million in for H1 2024 to 3.9 million for H1 2025
- Earnings per Share (EPS) for H1 2025 increased by .8%, reaching 19.62 Fils, compared to 19.47 Fils H1 2024.
- The CAGR of 6.5% reflects a consistent growth in revenue, demonstrating the company's ability to expand its top line effectively over the past three years.

Revenues (H1 2025 Vs. H1 2024)

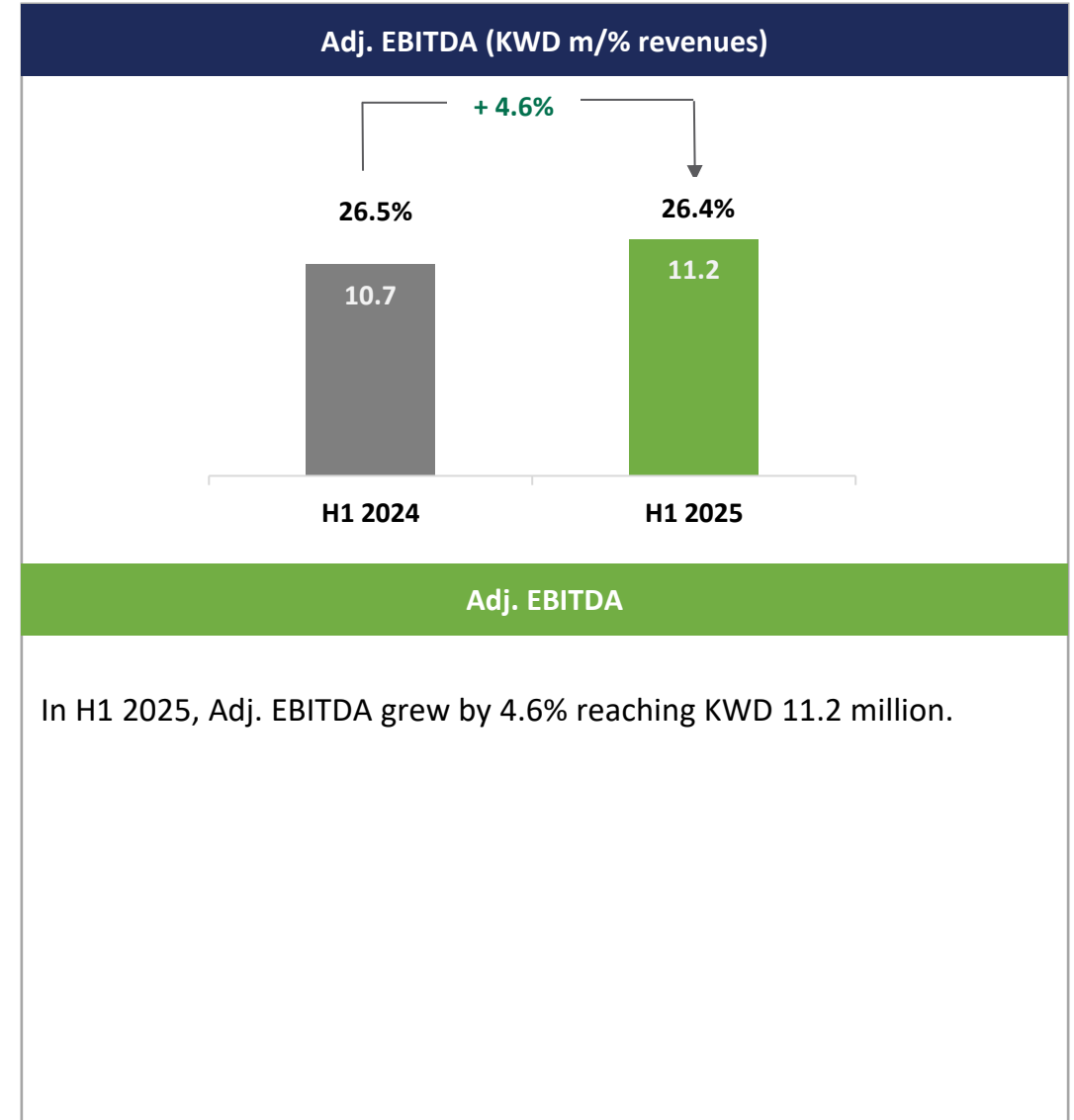
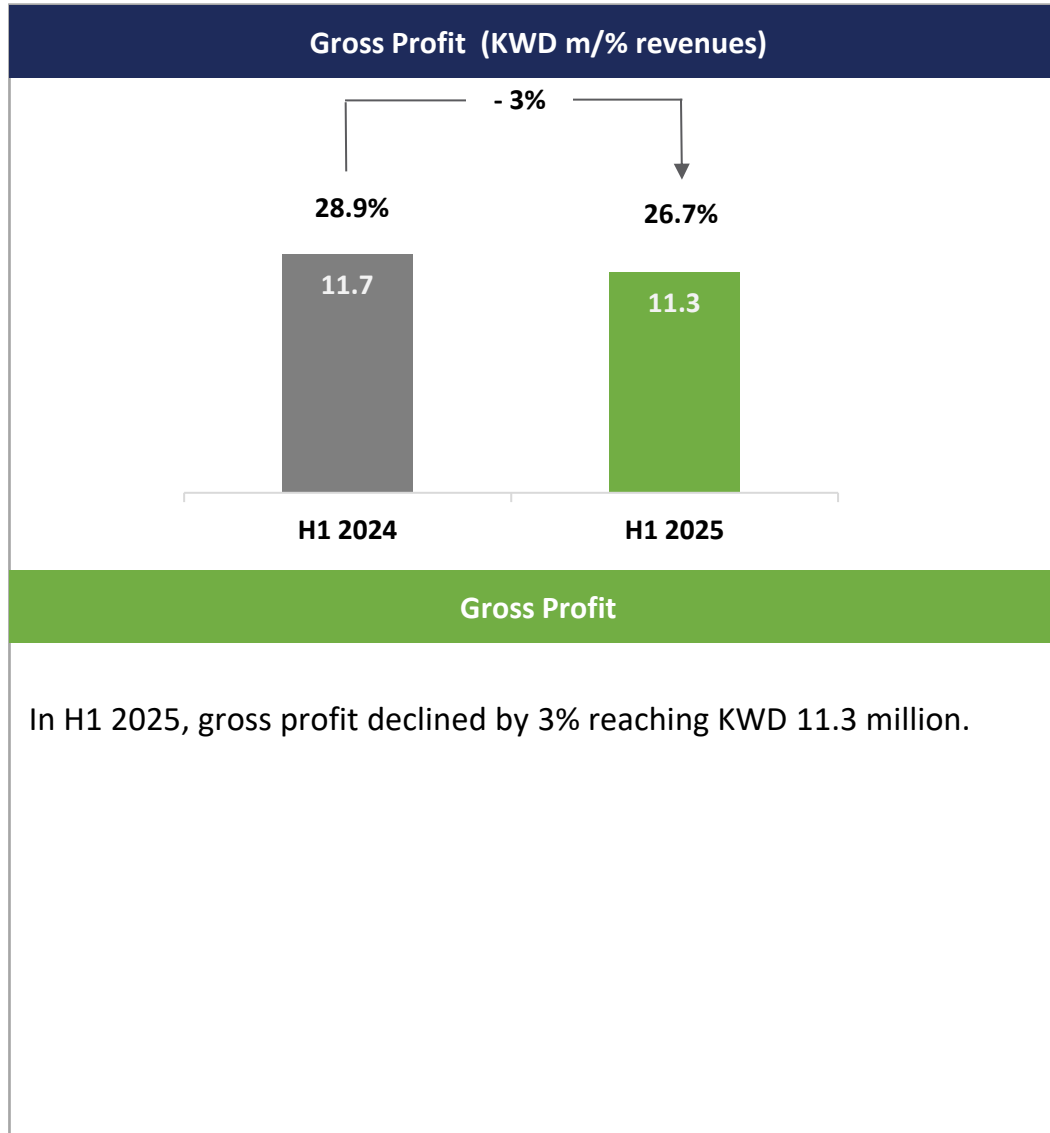


Revenues CAGR

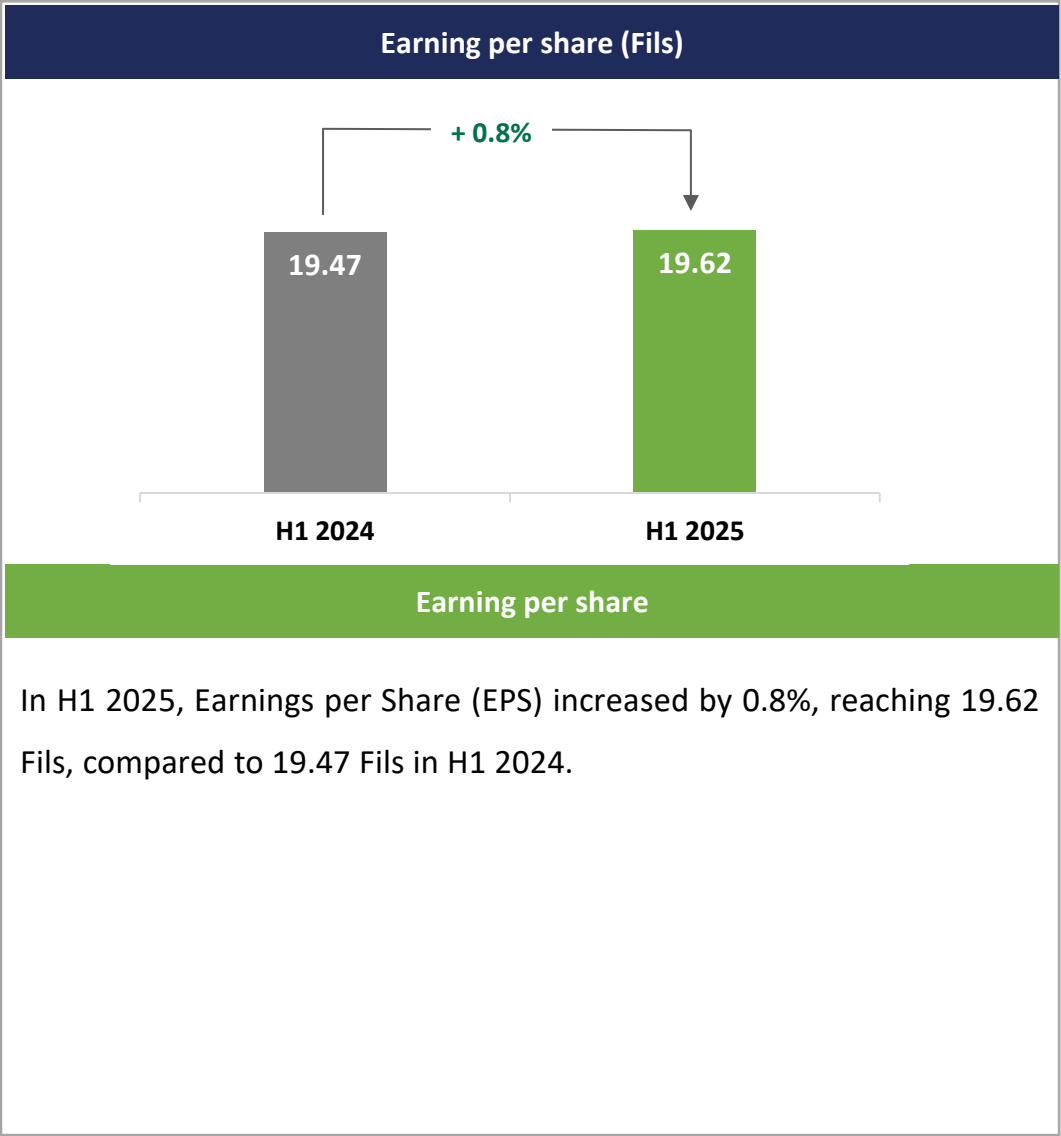
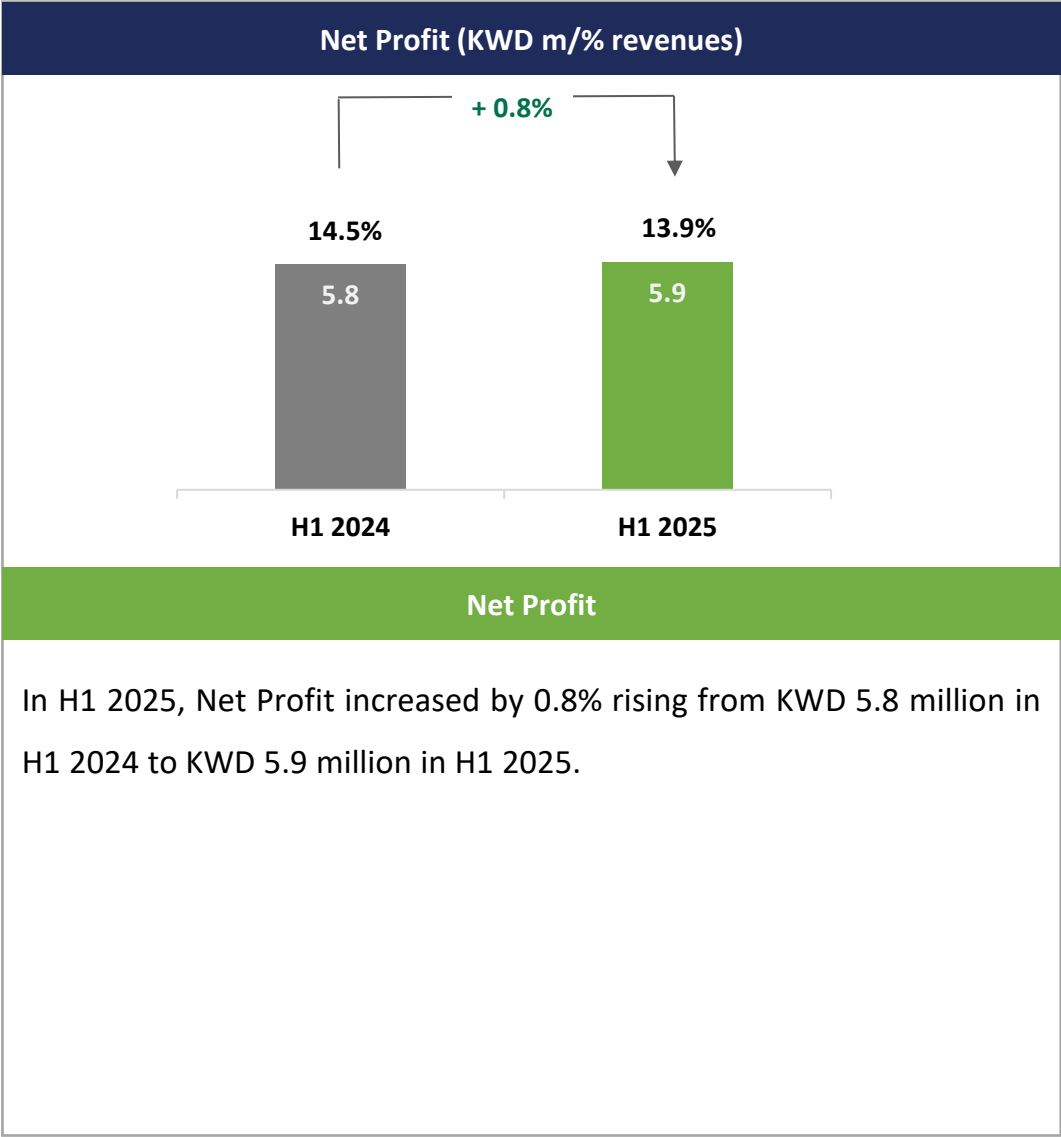


Key Highlights: Income Statement

BEYOUT HOLDING



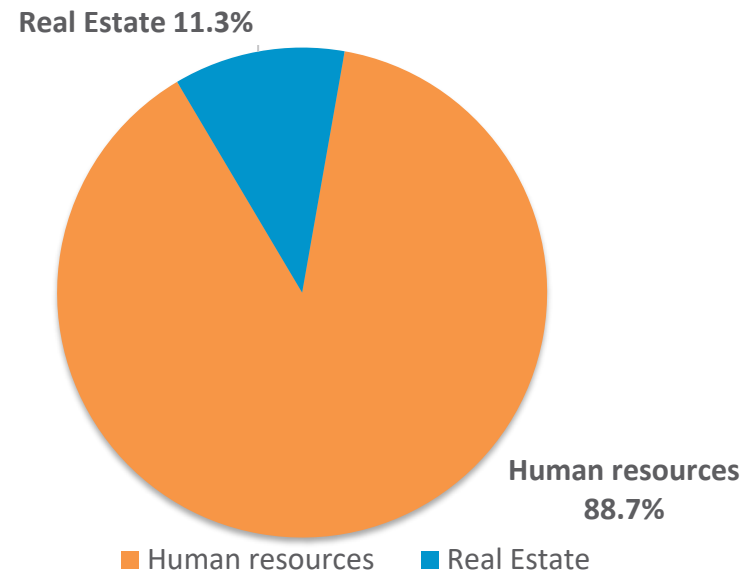
Key Highlights: Income Statement



Group Diversification

BEYOUT HOLDING

Revenue Contribution by sector



The Human Resources segment generated approximately 88.7% of the total consolidated revenue of KD 42.3 million. The Real Estate segment contributed 11.3%, continuing to serve as a key synergistic component that enhances the competitiveness of the Human Resources segment and supports positive performance across the diversified real estate portfolio, including commercial, residential, and BOT projects.

Key Highlights: Balance Sheet

BEYOUT HOLDING

| Total Assets (KWD m) | Total Equity (KWD m) | Total Debt (KWD m) |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>213.0 213.6</p> <p>Dec-24 Jun-25</p> <p>+ 0.3%</p> | <p>53.2 52.9</p> <p>Dec-24 Jun-25</p> <p>- 0.6%</p> | <p>158.1 159.0</p> <p>Dec-24 Jun-25</p> <p>+ 0.5%</p> |
| Annualized Return on Average Assets | Annualized Return on Average Equity | Debt to Assets |
| <p>9.3% 6.2%</p> <p>H1 2024 H1 2025</p> | <p>22.0% 22.2%</p> <p>H1 2024 H1 2025</p> | <p>74.2% 74.4%</p> <p>Dec-24 Jun-25</p> |
| <p>As of June 30, 2025, total assets were 0.3% higher compared to December 31, 2024. The decline in profitability ratios for H1 2025 compared to H1 2024, was primarily driven by the investment in the Mutlaa project and the recognition of its right-of-use asset, as the project remains under construction.</p> | <p>As of June 30, 2025, total equity stood at KWD 52.9 million, slightly down by 0.6% from KWD 53.2 million as of December 31, 2024, the annualized return on average equity slightly improved to 22.2% in H1 2025, up from 22.0% in H1 2024.</p> | <p>As of June 30, 2025, total debt slightly increased by 0.5% to reach KWD 159.0 million, compared to KWD 158.1 million as of December 31, 2024. The debt-to-assets ratio increased slightly to 74.4% in H1 2025 from 74.2% in 2024.</p> |

BEYOUT HOLDING

Q2 2025
RESULTS

17 AUG 2025

THANK YOU



فهد EFG

صباح/مساء الخير جميعًا، يسعدنا أن نرحب بكم في هذا المؤتمر الهاتفي لمناقشة نتائج الربع الثاني من عام 2025 شركة بيوت القابضة، ومعنا اليوم من الإدارة كل من السيد/عبد الرحمن الخنن نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي ، والسيد /أحمد شوقي المدير المالي.

وقبل أن نبدأ العرض التقديمي أود أن ألفت انتباهكم لإخلاء المسؤولية المعروض على الشاشة، والآن أود أن أُحيل الكلمة إلى السيد/عبد الرحمن لبدء العرض التقديمي.

عبد الرحمن

كما جرت العادة أفضل دائماً البدء بتقديم نبذة مختصرة عن الشركة لمدة 15 دقيقة لأن بعض الحضور قد لا يكون على دراية كافية بنشاطنا الأساسي وما نقوم به، وأرى أن أفضل طريقة للتعريف بنا هي الحديث عما نقدمه من منتجات وخدمات.

تركز الشركة على نشاطين رئيسيين، الأول هو إدارة الموارد البشرية، وهو النشاط الأساسي للشركة حيث نقدم مجموعة من الحلول الشاملة للموارد البشرية تشمل المهام التقليدية مثل التوظيف وإدارة الرواتب واختيار المرشحين وتعبئتهم، ذلك بالإضافة إلى ما نطلق عليه الخدمات اللوجيستية المساندة مثل السكن وخدمات النقل والطعام وتوفير معدات السلامة عند الحاجة، وتتولى هذا النشاط شركتنا التابعة شركة بيت الموارد الكويتي.

أما النشاط الثاني، فهو قطاع العقارات التي تديره شركة ريل استيت هاوس العقارية، وجاء تأسيس هذا النشاط لدعم عمليات شركة بيت الموارد الكويتي خصوصاً فيما يتعلق بتوفير حلول سكنية للعاملين المرتبطين بعقود معها، ذلك بالإضافة إلى الخبرة التي اكتسبناها في إدارة العقارات الحكومية عبر مشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص أو ما يُعرف بمشروعات BOT التي تعد جزءاً من عقود البناء والتشغيل ثم التسليم مما جعلنا من أبرز الشركات العاملة في هذا المجال في الكويت، وقد يؤدي توجه الحكومة في استراتيجيتها المستقبلية نحو إشراك القطاع الخاص بشكل أوسع من خلال مشروعات BOT إلى خضوع معظم المباني والأنشطة لهذا النموذج، وبمنحننا هذا التكامل بين نشاطي الموارد البشرية والعقارات تحت مظلة واحدة ميزة تنافسية قوية، ويجعلنا أكثر استعداداً للمشاركة في المشروعات المستقبلية.

وتوضح الشريحة التالية توزيع إيراداتنا بين شركتي بيت الموارد الكويتي وريل استيت هاوس العقارية، ومن الواضح أن النشاط الرئيسي الذي يعزز الإيرادات هو نشاط الموارد البشرية. أما بالنسبة للعملاء، فنحن نعمل أيضاً عبر قطاعات متنوعة مثل الرعاية الصحية والنفط والدفاع والاتصالات وغيرها، أي نغطي فعلياً كافة القطاعات الاقتصادية التي تحتاج إلى حلول في مجال القوى العاملة وإدارة الموارد البشرية.

أما في الشريحة التالية، فهي تسلط الضوء على مشروع مهم سيأخذ حيزاً أكبر في الفترات المقبلة، وهو مشروع بيوت بلس، لما يمثله من مساهمة رئيسية في أداء وقيمة الشركة.

هذا المشروع مقام على أرض مساحتها 250.000 متر مربع ضمن مشروع BOT لمدة 33 عاماً، ويضم فرصاً متعددة تشمل منافذ بيع بالتجزئة ومعارض ومخازن ومكاتب وحلول للطرف الثالث وسكن للعمالة ومطابخ سحابية وساحات مفتوحة. ويبلغ إجمالي المساحة القابلة للتأجير حوالي 163.000 متر مربع، وتقدر قيمة المشروع بنحو 100 مليون دينار كويتي، وبمجرد اكتمال تشغيل المشروع سيساهم بشكل رئيسي في نمو الشركة وتعزيز أدائها واستدامته.

وفي الشريحة التالية يظهر شعار بيوت بلس الجديد الذي سيصبح العلامة المعتمدة للمشروع، كما نعرض صورة للمشروع في مرحلته الحالية، حيث وصلت نسبة الإنجاز إلى 20.5% مقابل نسبة 20.44% المخطط لها، ما يعكس التزامنا بالخطوة الموضوعية، ومن المتوقع الافتتاح في الربع الأول من عام 2027.

وكما ذكرت في الربع السابق، إننا بدأنا التفاوض مع المستأجرين الرئيسيين للمشروع، ولقد وقعنا بالفعل مع أحد أكبر المستأجرين الرئيسيين في مشروع بيوت بلس، ولكن لا يمكننا الإفصاح عن الاسم في الوقت الحالي، حيث نعمل على خطة للإعلان عن ذلك. ومن بين 13 مستأجرًا رئيسيًا، نحن الآن في المرحلة النهائية للتوقيع مع حوالي خمسة منهم، مع التركيز في هذه المرحلة فقط على المستأجرين الرئيسيين قبل فتح المشروع لبقية المستأجرين وقطاع التجزئة بشكل عام.

وتوضح الشريحة التالية لمحة عن المشروع التي نشاركها معكم في كل ربع سنوي. إن مفهوم بيوت بلس قائم على ما نسميه تجربة التجزئة المتنوعة، حيث يركز المشروع على الحلول المنزلية المتكاملة، فالفكرة ليست مجرد بيع تجزئة عشوائي، بل نحرص على التخصص في نوعية التجزئة المقدمة وربطها بتجربة متكاملة، بحيث يصبح المشروع وجهة لأي عميل يحتاج شيئًا متعلقًا بمتطلبات منزله.

وتستعرض الشريحة التالية بعض الصور.

وكما ذكرت عند الحديث عن الرؤية والرسالة، إننا نهدف لتقديم تجربة فاخرة ضمن هذا النمط المتخصص من التجزئة المتنوعة، ونحن الآن في مرحلة اختيار الجودة، ونولي اهتمامًا كبيرًا بالجودة لأننا ندرك أن المشروع سيستمر معنا لمدة 30 عامًا، لذلك نحرص على اختيار الجودة بعناية لضمان أعلى مستوى من الجودة في المشروع.

توضح الشريحة التالية أيضًا تجربة التجزئة المتنوعة، بينما تسلط الشريحة التي تليها الضوء على أبرز مؤشرات أداء الشركة التي ساستعرضها بإيجاز قبل أن أترك المجال للمدير المالي الأستاذ أحمد شوقي. الحمد لله لقد تمكنا من زيادة الإيرادات بنسبة 5% رغم تسجيل انخفاض في إجمالي الربح، ويحدث ذلك عادة عند التعامل مع عديد من المستثمرين فيما يخص استراتيجيات تنويع محافظ أعمالنا. وخلال عملية طرح العام الأولي، كان حوالي 70% من إيراداتنا تأتي من عقود الحكومة الأمريكية. أما الآن، وحسب توقعاتنا لعام 2026 استنادًا إلى العقود التي حصلنا عليها هذا العام، نتوقع أن تصل النسبة إلى 50%، وأرى أن ذلك يمثل تقدمًا كبيرًا في تنويع قاعدة العملاء والعقود التي نمتلكها، فكما أوضح دائمًا تختلف هوامش الربح بين أنواع العقود المختلفة، لذا فإن انخفاض إجمالي الربح في ظل استراتيجية التنويع يعتبر أمرًا طبيعيًا.

وأبرز ما أود الإشارة إليه هو أننا حققنا معدل نمو جيد يقارب 5%، وهو مؤشر نحرص على متابعته لضمان تحقيق الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك بشكل مستدام، بما يدعم سياسة توزيع الأرباح التي اعتمدناها وشاركناها مع المستثمرين منذ طرح العام الأولي، كما ارتفعت هوامش صافي الربح بنحو 1% مع استمرار الأداء المميز في السعودية، حيث زادت الإيرادات بنسبة 100% وصافي الربح بنسبة 300%.

كما نواصل التركيز على الإمارات باعتبارها أحد الأسواق الرئيسية بعد حصولنا على التراخيص اللازمة، ويظل الربع الأول بداية فعلية لفتح آفاق واسعة في السوق الإماراتي.

ونستعرض في الشريحة التالية المشروعات المحتملة التي تمثل وقود النمو للسنوات القادمة، وقد ارتفعت قيمة هذه المشروعات لتصل إلى نحو 417 مليون دينار كويتي موزعة على مختلف المناطق والقطاعات. ومن بين هذه المشروعات، وصل حجم المشروعات المؤهلة إلى 246 مليون دينار كويتي، في حين بلغت قيمة العقود التي فزنا بها حتى نهاية الربع الأول 52 مليون دينار كويتي، مقارنة بالعام الماضي بأكمله الذي لم يتجاوز 40 مليون دينار كويتي، أي أننا حققنا في نصف عام فقط ما يعادل إنجاز عام كامل.

ولقد تحدثت عن ذلك قبل يومين في مقابلة مع قناة العربية، فحتى هذه اللحظة تمكنا من الفوز بمشروعات تبلغ قيمتها نحو 75 مليون دينار كويتي (246 مليون دولار)، سيتم تنفيذها خلال متوسط ثلاث سنوات مقبلة. وكما نتذكرون، كنت قد أشرت العام الماضي إلى حالة الركود في طرح العقود، إلا أن هذا الركود بدأ يتلاشى، إذ بدأنا نشهد منح العديد من العقود سواء في السوق المحلي أو في السوق الدولي أو سوق الحكومة الأمريكية، وسيدعم هذا الزخم تحقيق جزء كبير من قيمة 246 مليون دولار من المشروعات المحتملة لدينا.

وتوضح الشريحة التالية ما أشرت إليه، ففي عام 2024 بأكمله بلغ إجمالي العقود الممنوحة 40 مليون دينار كويتي، بينما وصل في النصف الأول من عام 2025 إلى 52 مليون دينار كويتي، وبحلول ثلاثة أرباع العام تقريباً بلغنا 75 مليون دينار كويتي، أي ما يعادل 150% مما حققناه في العام الماضي. وإذا حافظنا على هذا الزخم، فسننتج نحو الحصول على عدد كبير من العقود خلال هذا العام، وهو ما سيغذي نمو الشركة خلال العامين إلى الثلاثة أعوام المقبلة بإذن الله.

كما ترون هنا أيضاً، فقد حققنا مكاسب استراتيجية، إذ بلغت نسبة العقود الممنوحة من الحكومة الأمريكية مقابل غيرها حوالي 60% مقابل 40% من الحكومات المحلية، وهو ما يعزز استدامة المشروعات ويحقق التنوع في محفظة أعمالنا.

أما على صعيد المشروعات المحتملة، فنحن لدينا عدد من المشروعات المؤهلة في جميع الدول، وكنت قد أشرت في الربع الماضي إلى البحرين حيث نفذ مشروعاً استثنائياً بقيمة 180 مليون دينار كويتي. وإذا استبعدنا هذا المشروع، فسلاحظ نمواً متوازناً في الدول التي نعمل بها، بما في ذلك البحرين والعراق والأردن وقطر والسعودية والإمارات، حيث لمسنا نمواً كبيراً في المشروعات، وتبقى الكويت مقرنا الرئيسي ومركز ثقل أعمالنا، مما يجعلها الركيزة الأساسية لدعم وتطوير مجموعة مشروعاتنا.

واعتقد أن الإمارات ستشهد دفعة قوية خلال الربعين القادمين خاصة بعد حصولنا على التراخيص اللازمة. أما السعودية فهي سوق كبيرة، إلا أننا ما زلنا نتعامل معها بانتقائية نظراً لتجزؤ السوق هناك وشدة المنافسة عبر مختلف المناطق.

أما فيما يتعلق بمجلس الإدارة والإدارة التنفيذية، فلم يشهد هذا الربع أيضاً أي تغييرات جوهرية منذ آخر جمعية عمومية، ولكننا عينا أعضاء المجلس الجدد.

والآن سأترك الكلمة للسيد أحمد شوقي المدير المالي ليسعرض الأداء المالي للشركة على أن أكون بانتظار أسئلتكم في نهاية العرض.

شكراً لك، تحياتي للجميع، يسعدني أن أقدم لكم الأداء المالي للنصف الأول من عام 2025، فلقد حققنا بحمد الله تقدماً ملحوظاً فيما يخص الإيرادات، وكما ذكر السيد عبد الرحمن فقد حققنا نمواً بنسبة 5.1% مقارنة بنفس الفترة من عام 2024، وإذا تحدثنا عن الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك فقد حققنا نمو 4.6% عن نفس الفترة من العام الماضي أما ربحية السهم حققنا حوالي 19.62 فلس مقارنة بـ 19.47 فلس بنفس الفترة من العام الماضي، وبالنسبة لمعدل النمو السنوي المركب فقد حققنا من عام 2022 إلى 2024 زيادة بنسبة 6.5%.

أحمد

بالانتقال إلى الشريحة التالية سنتناول بيان الدخل بالتفصيل، حيث أن إجمالي الربح للنصف الأول من عام 2025 قد انخفض، كما ذكر السيد عبد الرحمن بسبب تنوع العقود بين العقود المحلية وعقود الولايات المتحدة الأمريكية، أما بالنسبة للمقياس المعدل للأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك فقد حققنا بحمد الله زيادة وتحسناً بنسبة 4.6% مقارنة بنفس الفترة من عام 2024.

في الشريحة التالية نرى أن صافي الأرباح ارتفع بنسبة 1% تقريباً عن عام 2024 في يونيو بحمد الله، وبالنسبة لربحية السهم فقد ارتفعت بنسبة 1%، حيث بلغت 19.62 فلس مقارنة بـ 19.47 فلس في عام 2024.

وإذا تحدثنا عن المصدر الأكثر مساهمة في الإيرادات فهو شركة بيت الموارد الكويتي بنسبة حوالي 89% بالإضافة إلى شركة ريل استيت هاوس العقارية بنسبة 11%.

أما بالنسبة للشريحة التالية الخاصة بالميزانية العمومية، فقد ارتفع إجمالي الأصول في يونيو 2025 بنسبة 0.3%، وبالنسبة لحقوق الملكية، هناك انخفاض طفيف بسبب توزيع الأرباح في نهاية عام 2024.

أما بالنسبة للديون فلم ترتفع كثيراً، إذ ارتفعت فقط بنسبة 0.5%، حيث بلغت 159 مليون مقارنة بشهر ديسمبر 2024 حينما بلغت 158.1 مليون.

وبهذا أكون أنهيت عرضي فشكراً جزيلاً على إنصاتكم.

أوجه الشكر لكل من السيد عبد الرحمن والسيد أحمد على هذا العرض المثمر، ويمكننا الآن فتح المجال للإجابة على أسئلتكم، فإذا كان لديكم أي أسئلة يرجى الضغط على زر رفع اليد أو يمكنكم أيضاً كتابة سؤالكم في صندوق الدردشة.

فهد EFG

أود أن أطرح سؤالاً على السيد عبد الرحمن بينما ننتظر طرح الأسئلة، بالنسبة للمشاريع الجديدة التي أبرمتوها سواء كانت مع الحكومة الأمريكية أو غير الحكومة الأمريكية، إلى أي مدى تعتبر هذه المشاريع متفرعة من مشاريع أخرى؟

فهد EFG

إلى أي مدى تعتبر هذه المشاريع تجديدات للعقود الحالية بدلاً من كونها مشاريع جديدة بالكامل؟

عبد الرحمن

أود أن أقول أنه من أصل 75 مليون دينار كويتي حتى الآن أكثر من 60 مليون دينار في مشاريع جديدة، لذا أستطيع القول أن 80% من المشاريع جديدة، أما التجديدات فهي فقط عدد قليل من العقود يمثل حوالي 9 ملايين دينار كويتي والبقية عقود جديدة.

فهد EFG

شكراً لك. إذا كان لديكم أي أسئلة يرجى الضغط على زر رفع اليد أو يمكنكم أيضاً كتابة سؤالكم في صندوق الدردشة، لدي سؤال آخر، كان هناك عقد الجيش الأمريكي جرى به تقليص لنطاق العمل، ثم اعتقد أنه تم تعديل القرار وأعيد النطاق الكامل للمشروع، فهل يمكنك أن تعطينا توضيحاً عن وضع هذا المشروع الآن؟

عبد الرحمن

شكراً لك يا فهد على طرحك لهذا السؤال المهم جداً، لأننا كلما حاولنا أن نكون أكثر شفافية في سياستنا في إخلاء المسؤولية لم نتاح لنا الفرصة الكافية لشرح الوضع من قبل، وهذا واحد من أكبر العقود التي لدينا ولهذا وضعنا بعض الإفصاحات بشأن التغييرات التي قد تحدث في العقد، وما حدث في هذا العقد تحديداً أنه قد صدر قرار من الحكومة الأمريكية بتخفيض بعض الميزانيات في بعض البرامج داخل الحكومة الأمريكية مع تولي إدارة الرئيس الجديدة في يناير، مما أدى إلى تجمد التمويل لهذا المشروع، وبالتالي كان هناك تقييد في التمويل لمواصلة هذا المشروع، مما أدى إلى إصدار الحكومة لأمر بتقليص النطاق، أي تقليص بعض الأعمال، وأمرنا بالانتظار حتى السنة المالية 2026/2025 للحصول على التمويل اللازم لإعادة النطاق إلى حجمه الطبيعي.

ولمعلوماتكم نوع العقد هو عقد صيانة للمركبات الخاصة بالحكومة الأمريكية الموجودة في الكويت والمنطقة، ومعظمها في الكويت بطبيعة الحال، ولذلك ما قاموا به هو تغيير جدول الصيانة، وتقليص عدد الأشخاص العاملين بالمشروع، وقالوا أن بعض أنواع الصيانة سنؤجلها حتى العام القادم حين سنبدأ تنفيذ الصيانات الكبرى، وهذا كان مطلب الحكومة الأولي إلينا.

فقدنا عرضاً مضاداً للحكومة موضحين أن هناك تكاليف ثابتة لا يمكن التخلص منها مثل العدد الكبير من الموظفين، ولذلك قدّمنا لهم ما نطلق عليه مقترح تسوية، فقالوا: حسناً، إذا فلندخل حيز تنفيذ مرحلة التقليص.

ثم حدث في تلك الفترة توتر كبير ناتج عن الحرب ، وتلقينا إشعاراً بإيقاف تقليص نطاق العمل لمدة شهر، وقالوا: بدلاً من البدء في 11 يونيو ابدأوا في 11 يوليو، ولذلك كان لدينا هذا المطلب، ثم أعلنّا أن هناك تأخير في نطاق العمل، وبعد أسبوعين تم حل موضوع الميزانية؛ فعاد المشروع إلى وضعه الطبيعي، بل زاد حجم المشروع بعد إيقاف تقليص نطاقه.

فهد EFG

شكراً لك يا سيد عبد الرحمن. وصلنا سؤالان في صندوق الدردشة: كم عدد العقود الجديدة مع الحكومة مقابل القطاع الخاص؟ وما هو متوسط مدة العقود الجديدة؟

عبد الرحمن

27 مليون دينار كويتي من عقودنا الجديدة قادمة من الحكومة المحلية في الكويت، ومتوسط مدة العقد يتراوح من سنتين إلى أربع سنوات، وأستطيع القول إن الغالبية العظمى من هذه العقود مدتها ثلاث سنوات في المتوسط، أي أنها عقود مدتها

36 شهرًا، وجزء ضئيل جدًا من هذه العقود مستثمر في القطاع الخاص، والمحرك الرئيسي لعقودنا المحلية هو الحكومة المحلية، وهي في الأساس مشاريع تابعة لشركة نفط الكويت ومشاريع الحرس الوطني، فهؤلاء هم العملاء الرئيسيون الذين أبرمنا معهم هذه العقود.

شكرًا لك. هناك سؤال آخر يقول: متى ستعكس هذه العقود الجديدة على القوائم المالية لشركة بيوت؟

فهد EFG

لدينا نمط نحاول دائماً أن نلتزم به، نحن دائماً إبرام العقد، وبمجرد أن نوقع العقد يبدأ المشروع، ولذلك لدينا تقريباً 45 يوماً أو 90 يوماً من العمليات المبدئية نبدأ بعدها بتسجيل الإيرادات.

عبد الرحمن

غالبا ستظهر الغالبية العظمى من هذه العقود خلال الربع الرابع، وسنرى فرقاً كبيراً في الربع الرابع من هذا العام، وبالتأكيد في عامي 2026 و2027 سيكون هناك نمو كبير قادم من هذه المشاريع الجديدة.

شكراً جزيلاً لك. أود تنكير حضراتكم أنه إذا كان لديكم أي أسئلة يرجى الضغط على زر رفع اليد أو يمكنكم أيضاً كتابة سؤالكم في صندوق الدردشة. هل يمكنك أن تعطينا فكرة عن نشاط الشركة في السعودية؟ وما نوع العقود التي توقعونها هناك؟ ومن هم العملاء؟ وما هي التوقعات بالنسبة للسعودية؟

فهد EFG

لدينا عقدان أساسيان في السوق السعودية: الأول مع الحكومة الأمريكية، فنحن نوفر حلول النقل للحكومة الأمريكية بحوالي 250 إلى 270 مركبة نوفرها للجيش مباشرة، وهذا عقد كبير أعلنّا عنه حتى في العام الماضي وما زلنا نعمل عليه.

عبد الرحمن

العقد الثاني مع شركة ناقل، ويعرف فريقنا في السعودية شركة ناقل المملوكة لشركة البريد، وهي إحدى شركات صندوق الاستثمارات العامة، وما نقدمه لشركة ناقل هو الحل لمساعدتهم في تعبئة وتوزيع الأدوية لوزارة الصحة، وهذان هما العقدان الرئيسيان اللذان لدينا في السوق السعودية.

وبعيداً عن ذلك لدينا عقود صغيرة مع عيادات خاصة في قطاع الرعاية الصحية مع بعض الشركات التي تحتاج من 15 إلى 20 شخصاً، وهذا ملخص لجل عقودنا في السعودية.

شكراً لك. إذا كان لديكم أي أسئلة يرجى الضغط على زر رفع اليد أو يمكنكم أيضاً كتابة سؤالكم في صندوق الدردشة. يبدو أنه ليس لدينا أي أسئلة إضافية في الوقت الحالي، فسأترك للسيد عبد الرحمن والسيد أحمد المجال لأي كلمات ختامية.

فهد EFG

كلمتي الختامية هي أننا متفائلون جداً بما حققناه خلال النصف الأول من العام، وخصوصاً في المشروعات المحتملة، وأود أن أشدد على أن نمو شركة بيوت عادةً ما يكون تدريجياً، فلا يمكن أن ننمو في 2026 من دون إبرام عقود جيدة في 2025، وليس من المعتاد أن نبرم عقدًا وننفذه ونسجل إيراداته في نفس السنة، هناك خطوات لعملية المبيعات تجعلنا متفائلين جداً بما سيحدث في نهاية هذا العام والعام القادم بناءً على ما أنجزناه.

عبد الرحمن

أحد الأمور التي تحدثت عنها في المؤتمر الأخير في دبي، أننا نحاول تطبيق حل يعتمد على الذكاء الاصطناعي في تطوير الأعمال لدينا، وبما أننا نتوسع في العديد من الدول ونفتح العديد من الجبهات فأعتقد أن الاعتماد على الذكاء الاصطناعي أمر حيوي وأساسي، ونحن بالفعل نستخدم نظام Salesforce الذي يعتبر واحداً من أكبر أنظمة إدارة علاقات العملاء التي يستخدمها عملاؤنا أيضاً، ونحن بصدد الاعتماد على الذكاء الاصطناعي، وأستطيع القول إن 40% إلى 50% من العمليات اليدوية التي يقوم بها فريق الأعمال والمبيعات لدينا الآن ستكون أسهل بكثير باستعمال الذكاء الاصطناعي، ونحن حالياً في مرحلة معالجة المشكلات.

هدفنا أن نكون جاهزين بحلول ديسمبر 2025 أو يناير 2026 لنشغل هذا النظام بشكل مباشر بحيث يكون لدينا فريق تطوير أعمال يعتمد على الذكاء الاصطناعي ليساعدنا على استكشاف الفرص واقتناصها والاستثمار فيها، وسيكون هذا تطوراً كبيراً في جهود تطوير الأعمال لدينا في الشركة.

وأخيراً يسعدني دائماً أن أتحدث إليكم من جديد، وأقول دائماً: إذا كان لديكم أي ملاحظات أو أسئلة أو نقاط تريدونها أن نأخذها بالاعتبار في مؤتمر الربع القادم، فنحن على استعداد لذلك.

أود أن أوجه الشكر لكل من السيد عبد الرحمن والسيد أحمد على وقتكما، كما أود أن أوجه الشكر للجميع على حضورهم.

فهد EFG

شكراً جزيلاً لكم.

عبد الرحمن

Transcript

US: +1 800 893 0568
Asia-Pacific: 852 2877 1422
Europe: +44 (0) 800-014-8131
www.netroadshow.com

BIG Q225 Analyst Conference Call

Sunday, 17 August 2025

Fahad-EFG

Good afternoon, good morning, everyone. Welcome to Beyout Holding Company's Second Quarter 2025 Results call. Representing the company we have the pleasure of having with us, Mr. Abdulrahman Al Khannah, who's the Group CEO, and we've got Mr. Ahmad Shawki, who's the Group CFO.

Before we kick off, I just want to point out the disclaimer, which is on the screen right now. With that done, I would like to hand over the call to Mr. Abdulrahman.

Abdulrahman

As we always start by the question who we are, for people who don't know Beyout, I really like to start with the first 15 minutes explaining about what is Beyout, what we do, exactly and simple. I'd like to always describe who we are by the product that we provide, or the services that we provide. So, Beyout consists of two major subsidiaries. The major one is human resource. And when we say human resource, I always say the word comprehensive human resource solution. And the reason why we include the comprehensiveness, this is always because we integrate the traditional HR functions, which is again talking about recruitment, payroll or selection of candidates, mobilization, all those HR stuff associated with what we call life support services, which includes housing, transportation, catering, PPEs for certain jobs. So, that's the major component of Beyout under our subsidiary's name KRH.

The second line is REH, which is a real estate company that mainly came to support KRH in its core operation, particularly when we talk about the housing solution for the people or the personnel that we have in KRH, under the contract of KRH. In addition to that, we have created a massive experience managing government properties through one of the private/public partnership vehicles, the BOT projects, so we become one of the major players in the BOT horizon in Kuwait. I always make this emphasis that the coming projects, I would say, strategy of the government going toward more inclusion of the private sector through the BOT project, so majority of the buildings, majority of the activities, will go through similar exercise. So having both those functions underneath one umbrella can give us a lot of advantages in the coming projects.

And the next slide you would see again, the distribution of the revenue between KRH and REH, which is the human resource and the real-estate and it's very obvious that the major driver of our revenue comes from the human resource side. Again, type of clients, we speak about different type of clients, healthcare, oil sector, telecommunication, defense sector, so many, many industries that we can serve underneath this umbrella. In fact, not many, but I believe that any organization that requires human resource we will be able to fulfill those human resource requirements.

On the next slide I started to explain this in the past two quarters, and you would see a lot of emphasis coming on this particular project in the coming quarters, because it's getting ready and it's getting clear, and it's a major contributor to the performance and, I would say, the value of our organization, the project Beyout Plus. It's a 250,000 square meter of land under a BOT project of 33 years. The opportunities are retail, showrooms and storages, offices, third party solutions, labor accommodations, cloud kitchens and open yards. The total leasable area

is around 163,000 square meters. It's a big project. The value of the project is approximately KD 100 million. A heavy contributor once it is fully operational to the growth of the company. It's not only heavy but it's a big contribution to our growth once this project is completed.

What you would see here in the next slide is the branding of Beyout Plus. So, from now on, you will always see this logo you see in the top corner there. This is the branding or the logo of Beyout Plus. You'd see a snapshot of the project. We are at 20.5% construction of progress compared to 20.44%. So, we're in line with our early plan. The Lounge is hopefully by the first quarter of 2027, we're getting so close to that.

We started our anchor tenants, as I spoke last quarter. In fact, we already signed one of the biggest, I would say, anchor in Beyout Plus. Again, we're going to announce that. I cannot disclose now the name. We are working on a plan to announce this major signing among those 13, I would say we have approximately 5 we are in the final stage of really concluding and signing those contracts. Again, we are at a stage where we're only considering anchor tenants with large leasable areas before we open it up for the mass and the total retail tenants or potential.

In the next slide, you would see, again, some glimpse about the project, which I will always share with you every quarter. Again, the concept of Beyout Plus is what we call a hybrid retail experience in which our experience is focused on the home solutions. So, it's not really retail for the sake of retail. We are trying to be more specialized in the type of retail we create. Not only that, but we want to associate this home solution retail with an experience, so it becomes like a destination for any requirements that is required, or any potential client who would be requiring something for their home requirements. It's going to be a full experience.

Again, in the next slide, you would see some pictures. Again, the vision/mission I spoke about it. We are really considering a luxury experience for this specialized hybrid retail experience. And again, we are in the stage where we are selecting the materials, and we are very generous in the way we are selecting it, because we know that eventually that project is going to last with us for the next 30 years, so we are putting a lot of attention on the quality that we want to include in this project.

I think after that, also on the next slide, I spoke about the hybrid retail experience. On the next slide, I think the key highlights of the performance of the company, I would like to speak about the key highlights before I hand it over to our CFO, Mr. Ahmad Shawki. Alhamdulillah, we managed to grow our revenue by 5.1%, though there is a decline in the gross profit, but that phenomena is, again, something that I have experienced with many investors that I met previously about the diversification of the portfolio that we have. And honestly speaking, during the IPO process, we had approximately 70% of our revenue coming from the US government type of contracts. As we speak right now and as we project, probably by 2026, based on the contracts that we won during this year, we're expecting to make it 50/50. So I think there is huge progress when it comes to the diversification of the portfolio of clients and the contracts that we have. That eventually, as I have always explained, both those types of

contracts works in a different margin spectrum, so it is normal when we see a decline in the gross margin because of that diversification strategy that we have included.

I think the key highlight I want to mention here, probably it's not mentioned here, is that we have a better growth of almost 5% which is, again, something that we always take care of, because we want to have a very sustainable EBITDA that helps us in our dividends policy that we have adopted and shared with our investors since the IPO time. Again, the net margins has increased by almost 1%. Again, the operation in Saudi is continuously to be the star of our performance by increasing the revenue by 100% and the net profit by 300%.

Emirates is one of the key markets that also we are considering obtaining the license that we obtained earlier. The first quarter is still one of the highlights that I want to always trust in, because that is a door opener for a major pipeline that we have created in the Emirates market.

In the next slide, which, again, we always look at, which is the pipeline, again, the fuel of the growth of the next years. We always have this slide as one of the key slides to share with our investors. Again, we have increased our pipeline to almost KD 417 million and that is across all regions, across all industries. Out of this pipeline, we have a qualified opportunities of KD 264 million. What we won up until the first quarter is KD 52 million. When I compare this KD 52 million compared to the whole last year, the whole last year was approximately KD 40 million. So, in half of the year, we managed to achieve what we achieved in the full year.

In fact, I spoke this a couple of days ago with the interview in Arabia TV. As we speak, up until this moment, we have managed to win approximately KD 75 million, \$246 million off project that will be executed in the next, on average, over the next three years. I think, if you remember, last year I was speaking about a silent award environment. I think the silence is almost gone. We start seeing a lot of awards coming in the horizon, in the local market, and in the international market, the US government market. That release is going to help us achieve a lot of that USD 246 million of potential that we have.

In the next slide, you would see what I what I spoke about. Full year of '24 the total awarded project is KD 40 million. Half year of '2025 is KD 52 million. I mean, I would say half and almost three quarters we achieved 75%, so 150% of what we achieved last year. If we keep this momentum, I think we are going toward a major acquisition of contracts during this year that eventually is going to fuel the next two to three years of our growth, Inshallah.

As you see here, again, strategic wins. Our win from the US Government versus non-US Government is almost, I would say, 60/40, coming from the local government. That will help us in creating this sustainability of projects and diversification of our portfolio.

The pipeline, again, we are the qualified pipeline across all countries. Since the last quarter I was speaking about Bahrain. Bahrain, there is a one-off project of KD 180 million that we are targeting. If we eliminate this, we're going to see a normalized growth in the areas that we are operating in, whether it is Bahrain, Iraq, Jordan, Qatar, Saudi and Emirates, we've seen a

lot of growth in our pipeline. Kuwait is still our major country, our headquarter, and our big presence is always the major driver of our pipeline.

I think UAE, with the new license, is going to also to pump up in the coming two quarters. Saudi is a big market, and still, we are very selective when it comes to targeting the Saudi market, because it is a very fragmented market, and there is a lot of competition across all the regions.

Next, again, board and executive, there's no major changes since the last general assembly. We have hired in the new board. As you see the names, there are no changes in the executive management as well.

I think with this slide, I would move to Mr. Ahmad Shawki, our CFO, who would be speaking about the financial performance of the company, then I'll be waiting for your questions toward the end.

Ahmad

Thank you. Greetings everyone. I would like to introduce the first half of 2025 performance. Alhamdulillah, we have achieved revenue. As Mr. Abdulrahman has mentioned, we have growth by 5.1% compared to the same period of 2024. And if you're talking about the EBITDA the growth is 4.6% compared to the same period 2024, EPS we have achieved about 19.62 fils compared to 19.47 Fils the same period of last year. And for the CAGR, we have achieved from 2022 to 2024 6.5% increase.

Coming to the next slide, we'll go in detail for the income statement. The gross Profit for 2025 the first half has been declined, as Mr. Abdulrahman has mentioned for the diversification of the contract between the local and USG. For adjusted EBITDA, Alhamdulillah, we have achieved increased and enhanced by 4.6% compared to the same period of 2024.

For the next slide, the net profit, Alhamdulillah, almost has been 1% more than H1 2024 and for the EPS also 1%, 19.62 fils compared to 2024's 19.47 fils.

If you're talking about the most driving for the revenue is coming from KRH. It's about 89% compared to REH at 11%.

If you're coming to the next slide about the balance sheet, the total assets has been increased in June 2025 by 0.3%. And for the equity, there is a little bit decline because of the dividends has been distributed by year end 2024.

If we are talking about debt, debt has not increased too much. It has been only 0.5%. It's 159 million compared to December 2024 at 158.1 million.

Thank you so much.

Transcript

BIG Q225 Analyst Conference Call

Sunday, 17 August 2025

Fahad-EFG Thank you, Mr. Abdulrahman and Mr. Ahmad for the presentation. We can now open it up for Q&A. If anyone has any questions, if you could please raise your hand or you can also type in your question in the chat box.

Mr. Abdulrahman, while we're waiting, one question from my side. In terms of the new projects that you won, both on the US Government and the non-US Government side, how much of these are incremental, or how much of these revenues

Fahad-EFG How much of this is renewals versus being completely new projects?

Abdulrahman I would say out of the KD 75 million up until now, more than KD 60 million are new. So, I would say 80% of the projects are new. The majority of the renewals is just a few contracts, like KD 9 million of renewals, the rest are new contracts.

Fahad-EFG Thank you. If anyone else has any questions, if you could please raise your hand, or you can even use the chat box to type in your question. Another from my side, there was this contract with USG where there was some de-scoping, and then again I think there was a change where they restored the scope of the entire project. Maybe if you can give us some Idea of where we are with that project right now.

Abdulrahman Thank you, Fahad. I think it's a very nice question, because I think the more we try to be transparent in our disclaimer, there was not a lot of chance to really explain the situation. This is one of the biggest contracts that we have, and that's why we have put some disclaimers on the changes that happen in the contract. What happens in this particular contract, there was a resolution in the government, in the US Government, so there are some budget cuts that happen in certain programs within the US Government with the new administration, with the new administration that came in January. So, what happens is that this particular project, the fund was seized, so there was a limitation in the fund to continue this project. So, what happens is that the government gave us the order to de-scope, some of the work waiting for the fiscal year '25/'26 to get the fund and then get the scope back to its normal size.

The type of the contract, just to let you know, it's a maintenance contract. So it's a vehicle maintenance contract for the US Government vehicles that exist in Kuwait and the region majority is in Kuwait, of course. So, what they did, they changed the schedule of the maintenance, they reduced the number of people, and they say that those types of maintenance we will delay up until the next year, so we'll start doing the major maintenance in the next year. That was our initial, again, offer to our requirements coming from the government.

We countered offered the government by giving them that there are some fixed costs that you cannot phase out like a large number of people. So, we provided them with what we call a settlement proposal and they say, okay. Then fine, let's do the phase out.

Immediately in this time, there was a big tension coming from the war. We received a notice to extend this or stop the descope for a month. So they say, okay, you should start the descope

on 11th of July. So, we had this requirement. Then we announced that there was a delay in the C's of the work, or the scope of the work. Immediately after two weeks, the budget resolution had solved. The project is back to normal. In fact, the project has increased since after the stopping, the descope of the US Government. So that's basically the story of that particular project.

Fahad-EFG Thank you, Mr. Abdulrahman. There are two questions on the chat box. "How many of the new contracts are local government versus the private sector? What is the average duration of the new contracts?"

Abdulrahman Out of those new contracts that we won, KD 27 million of those contracts are coming from the local government in Kuwait. The contract average varies from two years to four years. I would say the majority of those contracts are three years on average. So, it's a 36-month type of contract. The private sector among those KD 27 million is very few. It's not really big. The major driver of our local contracts are the local government, which is basically the KOC project, the National Guards projects. I mean, those are the main clients that we won those contracts with.

Fahad-EFG Thank you. There's another question asking, "When will these new contracts be reflected in Beyout's financial statements?"

Abdulrahman Look, we have a pattern which, again, we try to be very transparent in it. I mean, we always announce the award and we announce all the signing of the contract. Once we sign the contract, the project starts immediately. So, we have approximately 45 days or 90 days of mobilization, and then we start recognizing this revenue.

The majority of those, I would say those contracts will happen during the fourth quarter. We would see a big difference in the fourth quarter of this year, and definitely in the year '26 and '27 there is major growth coming from those new projects.

Fahad-EFG Thank you so much. As a reminder, if anyone else has any questions, if you could please raise your hand or you can use the chat box as well. Maybe you can give us some color on the Saudi business, what type of contracts are you winning there? Who the customers are, and maybe the outlook for Saudi as well.

Abdulrahman The two major big contracts that we have in the Saudi market, one is with the US Government. We're providing transportation solutions for the US Government, approximately 250 to 270 vehicles that we're providing for the Army directly. This is a major contract that we announced even last year, and we're still operating.

The second contract is a full solution for a company called Naqel. The Saudi team also knows Naqel. is owned by Alberid Company, which is one of the PIF companies. What we provide for Naqel is the solution to help them mobilize the medication for the Ministry of Health. So those are the two major contracts that we have in the Saudi market.

Transcript

US: +1 800 893 0568
Asia-Pacific: 852 2877 1422
Europe: +44 (0) 800-014-8131
www.netroadshow.com

BIG Q225 Analyst Conference Call

Sunday, 17 August 2025

Apart from that, we have small contracts with private clinics for the healthcare with some of the companies who require 15 to 20 people. So those are the, I'll say, the portfolio of contracts that we have in Saudi now.

Fahad-EFG

Thank you. If anyone else has any question, if you could please raise your hand, or you can use the chat box as well.

Mr. Abdulrahman, Mr. Ahmad, we don't have any more questions at this time. I'll pass it over to you for any concluding remarks that you might have.

Abdulrahman

My concluding remark is that, again, we are very optimistic about what we have achieved during the first half of the year, particularly in this pipeline that we created. Again, the growth of Beyout is usually sequential. So, we cannot grow in 2026 without acquiring contracts in 2025. It doesn't happen frequently that you win a contract and we execute the contract and you recognize revenue in the same year. There is also a process, what we call a sales process, that we have, which eventually makes us very optimistic about what end of the year and the next year is based on what we have achieved.

On of the things probably ahead I spoke about in the last conference in Dubai, we are trying to implement an AI solution in our business development. Since we are growing in many countries and we are opening a lot of fronts, I believe that introducing automation, and not only automation but AI type of automation, is crucial and essential. We are already implementing Salesforce, which is one of the biggest CRM systems that our clients even use. We're introducing AI within the process. So, I would say 40% to 50% of the manual process that is done by our business and sales team now is going to be automated. We are in the troubleshooting phase.

Our target to be ready by, I would say, December 2025 or January 2026, to really have this live and on in which we're going to have an automated business development team that will help us farm and approach and seize opportunities for us. That is going to be a major development in our BD efforts that we do in our company.

Apart from that, I'm happy always to be talking to you again. I always say, if you have any remarks, any questions, any notes that you want us to consider in our next quarter conference, we are willing to consider that according to the rules.

Fahad-EFG

Perfect. Thank you so much, Mr. Abdulrahman and Mr. Ahmad for your time. And thank you to everyone else as well for attending.

Abdulrahman

Thank you very much.