



الكويت في: 2018/8/14

المحترمين ،،،

السادة/ شركة بورصة الكويت

تحية طيبة وبعد،،،

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

بالإشارة الى الموضوع اعلاه ، وعملا بمتطلبات قواعد البورصة الصادرة بموجب القرار رقم (1) لسنة 2018 ، نحيطكم علما بان مؤتمر المحللين / المستثمرين - للربع الثاني من عام 2018 قد انعقد بتاريخ 2018/8/14 في تمام الساعة الواحدة ظهرا وفق التوقيت المحلي عن طريق بث مباشر عن طريق الانترنت (webcast).

مرفق طيه محضر المؤتمر واستعراض المستثمرين عن الربع الثاني لعام 2018.

وتفضلوا بقبول وافر الاحترام ،،،

جاسم مصطفى بوودي

نائب رئيس مجلس الادارة
والرئيس التنفيذي

Integrated Holding Co. K.S.C.P
P.O.Box 750, Dasman 15458, Kuwait
Tel: +965 18 200 18 Fax: +965 2398 5884

Paid Up Capital: K.D. 22,000,000 C.R. No: 108050
رأس المال المدفوع د.ك: ٢٢,٠٠٠,٠٠٠ سجل تجاري رقم ١٠٨٠٥٠
An ISO certified co. (9001:2015, 14001:2015, 18001:2007)

الشركة المتكاملة القابضة ش.م.ك.ع
ص.ب: ٧٥٠، دس-مان، ١٥٤٥٨، الكويت
تلفون: ١٨ ٢٠٠ ١٨ +٩٦٥ فاكس: ٥٨٨٤ ٢٣٩٨ +٩٦٥

www.integrated-me.com

E-mail: info@integrated-me.com

المنسق: أيها السيدات والسادة مرحباً بكم في الشركة المتكاملة القابضة ، في نتيجة الربع الثاني من عام 2018. وأننا الآن سأسلم لك الآن إلى المضيف الخاص بك السيد محمد حيدر من أرقام كابيتال من فضلك تفضل.

محمد حيدر: مرحباً بالجميع وأرحب بكم في الشركة المتكاملة القابضة ، أرباح الربع الثاني 2018، المكاملة الجماعية التي تستضيفها شركة أرقام كابيتال. أنا محمد حيدر من أرقام كابيتال للأبحاث وقد انضم إلي اليوم السيد جاسم بودي نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي والسيد جوزيف فرنانديز المراقب المالي للمجموعة بدون أي تأخير ، سأقوم الآن بتسليم الدعوة إلى السيد جاسم من فضلك تفضل.

جاسم بودي: نعم ، شكرا جزيلاً لك. نرحب بالجميع. أود فقط أن أذهب بسرعة إلى نظرة عامة وأشرح قليلاً عن تاريخ وكيف أننا انطلقنا من الآن. كما كما وربما كنت قد رأيت من قبل وقد أنشئت الشركة في عام 2005 ، مع الهدف الرئيسي لتعزيز قطاع النفط والطاقة منذ البداية بفضل من الله حققنا أرباح ونقوم بتوزيع الأرباح بشكل مستمر. تركز الشركة على ثلاث خطط رئيسية ، أو خطتين رئيسيتين. الخط الأول هو تأجير المعدات وهو التأجير التشغيلي حيث نقوم بتأجير المعدات التي يتم إمدادها إلى مقاولين مختلفين والخط الثاني وهو الرفع الثقيل. بالطبع لدينا خدمات النقل لكن نتعامل به كدعم لوظائفنا الأخرى. لقد كنا كما ذكرت سابقاً نجحنا منذ البداية في تحقيق الأرباح بشكل مستمر كل عام. الآن وهذا العام نجحنا مرة أخرى والحمد لله حققنا أهداف عظيمة في الربعين الأول والثاني من هذا العام. وحققنا زيادة إضافية في الإيرادات بنسبة 30% و 59% في الأرباح الصافية.

كان هناك ثلاثة عوامل للربحية الرئيسية. الأول بطبيعة الحال الدوران بأعلى إيرادات. وثانياً كان لدينا استخدام أعلى للمعدات والتي ما تكون عادة أكبر مساهم في هدفنا الأساسي في الظروف العادية. والثالث وهو النقد الأجنبي هذا بالطبع شيء يحدث من وقت لآخر خلال السنة حيث كانت صرف العملات الأجنبية لاسيما اليورو حيث كانت مواتية للشركة عام 2017 بالطبع مع ارتفاع قيمة صرف اليورو الذي تأثرنا به والآن نعود إلى المستويات العادية. وهذا من شأنه أيضاً أن يساهم في تحقيق أرباح أعلى. منذ شهر مضى تم إدراجنا في سوق الكويت للأوراق المالية وقد تصدرا السعر ويسعر جيد جداً وهو أعلى بنسبة 15% من العرض عند الإغلاق ، فإتنا على مدار العام وحتى تاريخه ونحن مستمرين في شراء وتحسين أسطولنا من خلال الحصول على معدات جديدة وأيضاً عن طريق إعادة تشكيل وتغيير مزيج المعدات بناءً على متطلبات المشاريع. لقد استثمرنا هذا العام حوالي 7.5 مليون دينار كويتي وهو حوالي 25 مليون دولار في المعدات الجديدة ونتوقع أيضاً أن نستثمر أكثر خلال هذا العام لتعزيز الأسطول وعملياتنا. الآن سوف يأخذك جوزيف للأرقام.

ثم الربح التالي كما هو موضح بزيادة 59.5% عن الربع السابق. وبالنسبة للنصف الأول ، تزيد النسبة إلى 54%. هنا ، هذه الزيادة الكبيرة ترجع أساساً إلى [غير مسموع 00:06:08]. إذا استثنينا [غير مسموع 00:06:11]. وستكون الزيادة في الأرباح التالية حوالي 9.6 % في الربع الثاني وزيادة بنسبة 28.3 % في النصف الأول من عام 2018.

جوزيف: مساء الخير جميعاً، الآن نود ان نعرض على الإيرادات والأرباح الصافية. حصلت زيادة في الإيرادات للربع الثاني من هذه السنة بنسبة 13% في حين أن الإيرادات النصف سنوية قد زادت بنسبة 20% والزيادة في الإيرادات ترجع بشكل رئيسي إلى حقيقة الاستخدام الأمثل للمعدات وفي حالتنا هذه يتم تحسين معدل استخدام الرافعات بنسبة 3% منذ ان الرافعات تساهم بحوالي 74% من إجمالي الدخل ولهذا أدى الى زيادة جيدة في الإيرادات. ثانياً نحن قمنا بشراء معدات جديدة في النصف الثاني من عام 2017 والحالية أيضاً. وساعدت هذه المعدات الإضافية أيضاً على استحقاق الإيراد الإضافي وبالتالي ثم زيادة الربح التالي كما هو موضح بنسبة 59.5% عن الربع السابق. وبالنسبة للنصف الأول تزيد النسبة إلى 54% هنا هذه الزيادة الكبيرة ترجع أساساً إلى فوركس. إذا استثنينا أسعار فوركس ستكون الزيادة في الأرباح التالية حوالي 9.6 % في الربع الثاني وزيادة بنسبة 28.3 % في النصف الأول من عام 2018.



جاسم بودي:

جاسم مرة أخرى. نتحدث فقط عن الإيرادات حسب المنطقة الجغرافية إذا كنت ترى أن أسواقنا هما الكويت و قطر. وهناك أيضا المملكة العربية السعودية حتى أواخر عام 2016 ولكن هذا ما يفسر هنا خلال عام 2017 كان هناك بالطبع الحصار ضد قطر. وقد نتج عن ذلك دعنا نفترض أن الكثير من المشاريع تتأخر لأن لديها أولوياتها الخاصة الأخرى وفي الوقت نفسه في عام 2018 لدينا زيادة في حصتنا في الكويت لأن بعض المعدات التي احتفظنا بها في المملكة العربية السعودية فقد قمنا بإعادتها إلى الكويت بسبب ظروف السوق في المملكة العربية السعودية وهذا أدى إلى ارتفاع الدخل في الكويت. الآن نشعر أن قطر تستقر وبدأت المشاريع تتحرك ونرى أن عام 2019 ، سوف تعود قطر إلى طبيعتها وتنفيذها لاستراتيجيتها لزيادة إنتاجها من الغاز بنسبة 35% في الخمس السنوات القادمة سنبدأ بحلول العام القادم 2019. هناك موضوع آخر أيضا لدينا ورشة وأرض كبيرة التي أخذناها في قطر وقد تأخر هذا في البناء بسبب الحصار والآن نحن نعتقد أنها سوف ينتهي في غضون بضعة أشهر. وسوف نكون مستعدين أيضا لتلقي معدات إضافية ولقد تم تأجيل إرسال بعض المعدات إلى قطر في انتظار الانتهاء من ورشة العمل ومنطقة التخزين. مرة أخرى ، سنذهب إلى صفحة رقم 7 الإيرادات عن طريق عملية التمويل. ستري أن لدينا الهدف في جميع الجوانب. سواء كان تشغيل المعدات، والرفع الثقيل ، والنقل. حسنا سوف يتولى جوزيف الحديث عن البيانات المالية.

جوزيف:

شكرا لكم، أنا جوزيف. الآن نعود إلى الوضع المالي. لدينا تحسن في الأصول الحالية. الأصول الجارية أساسا، تكوين [غير مسموع 00:09:27]. ومع انخفاض المستحقات بنسبة 6% وتحقيق فائض برصيد النقدية والبنكية. وبالعودة إلى الممتلكات والمعدات لدينا زيادة 5.7% السنة الحالية وتم اقتراض 7.15 مليون ذلك الحين، والاقتراض، وقد تمكنا من خفض القروض بنسبة 36.6 في المائة ونحن في وضع مريح جدا [غير مسموع 00:09:59] لإخذ القروض الإضافية لمنتجاتنا الجديدة. ثم قدمنا على [غير مسموع 00:10:06] خط للنفقات الرأسمالية في أعمالنا المالية أعلى بنسبة 41.6% وكما أوضحت في وقت سابق نقوم بشراء المعدات من الشركة المصنعة على أساس الدفع المؤجل. نحن نأخذ من الموردين الأمينين وبزيادة بلغت 41.6% [غير مسموع 00:10:24] هذا هو أساسا الرأسمالية الإضافية المدرجة وانفقنا حوالي 3.45 مليون لشراء معدات وعن طريق الائتمان. منذ فترة للشراء والائتمان هو [غير مسموع 00:10:44] ثم الاقتراض، وما زلنا الائتمان من هذا المورد. لدينا أفضل مصطلح التفاوض معهم. وهذا الائتمان على مدى فترة سنة واحدة. ونحن في وضع مريح للتدفقات النقدية للايفاء بالالتزام الواجب في تاريخه. [غير مسموع 00:11:05] خصوم أخرى تظهر تحسنا في العام الماضي. توزيعات الأرباح قبل الثلاثين من شهر يونيو. بينما في السابق كان عالية نظراً لأن لدينا عائد وافقت [غير مسموع 00:11:18] في يونيو عام 2017، ودفعت في 17 تموز/يوليو. وهناك بعض الزيادة في الخصوم الجارية بسبب أحكام في التأثير المباشر في النفقات. و [غير مسموع 00:11:35] يزيد أضعافاً مضاعفة نظراً لأنها تعتبر الملكية أفضل.

جاسم بودي:

الآن سنذهب إلى بيان الدخل. لقد شرحنا نمو الإيرادات ، الذي تم تفسيره بالفعل ، ثم زيادة الإهلاك لأنه يتعامل مع قيم المعدات. الربح التشغيلي و EBITDA هي.

إنتهى الجزء 1 من 3 [00:12:04]

جوزيف:

أرباح التشغيل و EBITA تحافظ على اتجاه النمو. تظهر تكلفة التمويل سبعة ، ويعزى ذلك إلى انخفاض الديون ، على الرغم من الزيادة في معدل الاقتراض. الآن كسب الشراء ، هو أفضل إيرادات ساهمت للحصول على أرباح أفضل. لقد تحسنت نسبة هامش الربح للنمو إلى 9.9٪ كما أشرت ، بسبب الاستخدام الأفضل للمعدات والإيرادات الإضافية التي ساهمت بها المعدات الجديدة. لكن هناك انخفاض صغير في الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك (EBITA). يتم تخفيض هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك (EBITA) بسبب سببين رئيسيين ، وهما الزيادة في المصاريف الإدارية العامة ، وبصورة رئيسية تكاليف الأسهم ، وذلك بسبب مراجعة الرواتب ، وكذلك زيادة عدد الإعلانات ، لدعم تطوير الأعمال للحفاظ على نمونا. هناك زيادة في انخفاض مخصصات الذمم المدينة منذ أن اعتمدنا عرض التسعة ، ومن خلال إجراء تقييم للربح ، قمنا بحجز خسائر ائتمانية متوقعة.

والربع الثاني قمنا بتقديم الطرح العام الأولي وجميع المصاريف ذات الصلة وكذلك النفقات المتعلقة بالإدراج كما لوحظ في الربع الثاني. تساهم هذه العوامل في انخفاض هامش الأرباح قبل اقتطاع الفوائد والضريبة والاستهلاك (EBITA). سوف يتحسن هذا مع المضي قدما ، كما هو الحال بالنسبة لاستراتيجيتنا التجارية الحالية.

أظهرت مبيعات هامش الربح التالي زيادة كبيرة في الربع الثاني مع أقل النصف الثاني من العام. كما هو موضح في وقت سابق ، فإن أرباح الفوركس في الربع الثاني هو العامل الرئيسي للارتفاع في الهوامش. إذا قمت باستبعاد تأثير الربح ، فإن هامش الربح التالي هو 42 نقطة 2018 مقابل 39.8٪ من نصف السنة السابقة. ومرة أخرى ، ساهمت المساعدة في تحقيق أرباح أفضل في تحقيق عائد أفضل على إجمالي الأصول ، فضلاً عن العودة إلى حقوق المساهمين.

خلال هذا الربع ، كما أوضحنا ، فإننا نستثمر في رأسمال جديد يبلغ حوالي 7.15 مليون من أصل 3.4 مليون يتم دفعها من خلال صناديقنا الداخلية. أيضا في الربع الثاني ، قمنا بدفع توزيعات الأرباح لعام 2017 6.6 مليون.

نعم أنا ... المتحدث 1:

محمد يعود إليك الآن للسؤال والإجابات. [غير مسموع 00:15:35] جوزيف:

المنسق هل يمكن أن نبدأ جلسة الأسئلة والأجوبة ؟ المتحدث 2:

أكيد شكرا لك. سنبدأ الآن جلسة أسئلة وأجوبة ، أيها السيدات والسادة. إذا كنت ترغب في طرح سؤال ، فالرجاء الضغط على الصفر ، واحد على لوحة مفاتيح هاتفك. شكرا على الإنتظار.

سؤالنا الأول يأتي من السيد رامي جمال 00:16:03 أموال كابيتال وشركاه رجاء واصل.

مساء الخير ، انا رامي من أموال في قطر. سؤال سريع حول تراكم المشاريع. لقد ذكرت أن لديكم مشاريع في كل من الكويت وقطر. إذا كان بإمكانك فقط إعطائنا فكرة تقريبية عن حجم عملكم المتراكمة حالياً. شكرا لكم.

رامي جمال:

حسناً ، يمكننا أن نقدم لك فيما بعد قائمة مفصلة بالمشاريع التي لدينا ، ولكن لنقدم لك فكرة ، فإن أعمالنا ترتبط بشكل كبير بحجم المشروع. إذا كنت ترى ذلك على سبيل المثال نحن في كل مشروع. نحن لا نقدم عطاءات مثل المناقصة. نحن عادة في المشاريع من البداية إلى النهاية ، هذه المشاريع الضخمة. اعتمادا على نوع من المعدات والتطبيق. لذلك يرتبط عملنا كثيرا بعدد المشاريع الجاري تنفيذها. و ... ولكن بالطبع لدينا مشاريع مستمرة يتم تحسينها ولدينا مشاريع مستقبلية مثل عمليات الإغلاق وأشياء أخرى يمكن أن نقدم لك قائمة مفصلة بها.

جاسم بودي:



المتكاملة integrated

رامي جمال: حسناً. حسناً. سؤال المتابعة. لذلك عندما تقول أنك مدعو أو كنت متواجداً في كل هذه المشاريع وأنت لا تقوم بالمناقصات ، فهل أنت كذلك ... اشرح فقط العلاقة بينك وبين عملائك. كيف يعمل إذا كنت لا تقدم عطاءات؟

جاسم بودي: بالضبط. نحن مع العرض نعم نحن على قائمة العارضين لجميع هؤلاء المقاولين نعمل معهم ، من مرحلة العرض لتقديم الأسعار لهم ولتوفير المعدات. لذلك نحن نعمل معهم من مراحل المناقصة الأولية. بمجرد الحصول على أي مقاول ، سواء كان هيوينداي أو سيكون دايو أو أي مقاول دولي آخر ، ونحن على تقديم العطاءات الخاصة بهم. في اللحظة التي يحصلون فيها على المشروع سوف يتصلون بنا للقيام لتوفير المعدات اللازمة.

لهذا السبب نحن نقول هنا ، نحن لسنا ... نحن لا ... إنها ليست [غير مسموع 00:18:22] الشركة المتعاقدة التي نعرض عليها ونفقدنا أو نربحها. لا نعطي أسعارنا لجميع المتعاقدين وأيا كان من يحصل على المشروع فسنعمل معهم كدعم. لهذا السبب ، إذا كنت ، على سبيل المثال ، ستشعر أن معظم المشاريع ، نقوم بمشروع هنا في الكويت ، ستري أن معدتنا موجودة لأننا مرتاحون. ليس لدينا التزام أو نقفصر على دخول أو خروج في مشروع.

رامي جمال: والآن ، إذا سألت كم عدد المقاولين الذين تتعامل معهم في المنطقة؟ وهل تتوقع أن تشتري بشكل أساسي معدات إضافية لتلبية أي متطلبات إضافية أو التي تم تغطيتها من حيث متطلبات الفوركس؟

جاسم بودي: جيداً نعود إلى عدد المقاولين ، ومعظم ألع EPC المقاولين هذه هي شركة دولية. لذا دعنا نقول قائمتنا من العملاء دعنا نقول حوالي 30 المقاولين الرئيسيين ، بالطبع يمكن أن تصل القائمة إلى 100 ، لكن العملاء الرئيسيين هو حوالي 30 مقاول ، يعملون في جميع أنحاء المنطقة والعالم أيضاً. هؤلاء متعاقدون دوليون ونحن موجودون معهم جميعهم نحن على قائمة مزايدهم. فيما يتعلق بالمعدات ، نعم نحن نستمر في الشراء كما ذكرنا سابقاً استثمرنا حوالي 25 مليون دولار ، خلال النصف الأول من هذا العام ونتوقع أن نستثمر أكثر ونعتقد أنه بحلول عام 2019 سنكون الحصول على جولة أخرى من النفقات الرأسمالية واسعة النطاق خلال تلك الفترة.

رامي جمال: حسناً ، شكراً لك.

جاسم بودي: شكراً لك.

المنسق: سؤالنا التالي من [أنكيت جوبتا 00:20:17] [غير مسموع 00:20:18] رأس المال. رجاءً واصل.

أنكيت جوبتا: أيها السادة الطيبون. شكراً على هذه المكالمة وأخذ الأسئلة. لدي سؤالان واحد هو متابعة المعدات الخاصة بكم. كنت أتساءل ما إذا كان بإمكانكم أن تعطينا بعض التوجيهات المحددة من Capex ، بالنظر إلى حقيقة أنكم قد أنفقتم بالفعل حوالي 7 ملايين في النصف الأول. السؤال الثاني يتعلق بكيفية نظر الإدارة إلى الشركة. إذن ما هي مقاييس الأداء الرئيسية التي تركز عليها عند تقييم عملكم؟ شكراً لكم.



المتكاملة integrated

جاسم بودي: فقط لنتذكر أن هذا العام ، 2018 ، قمنا بشراء 7 ملايين ونصف دينار كويتي ، ونتوقع أن نستثمر مرة أخرى من 3 إلى 4 ملايين دينار كويتي خلال الفترة المتبقية من العام. وكيف نقيم أعمالنا؟ إذا استطعت أن ترى من ميزانيتنا العمومية ومن الأرقام ، فإن تركيزنا الرئيسي هو على الحد الأدنى. يمكننا مضاعفة حجمنا بسهولة عن طريق زيادة عدد المشاريع أو العملاء والحجم ، لكننا لا نريد أن نخفف من ربحيتنا. نود التركيز على الربحية والخط الأخير في هذا المجال.

لذلك سترى أننا نركز كثيرا على الاستخدام. نشعر أن الاستخدام هو اسم اللعبة في هذا المجال. أي دخل إضافي يتجاوز المعدل الطبيعي سيذهب مباشرة إلى حسابنا ، وذلك بسبب التكلفة المحدودة للغاية أو الهامشية التي ستكون مرتبطة بالعمل الإضافي.

أنكيت جوبتا: إذن في ضوء ذلك ، هل تتوقع أي تحسن إضافي في معدل دوران أصولكم والذي يترجم بشكل أساسي إلى استخدامات أفضل؟ أرى أن لديكم حاليًا حوالي 40٪.

جوزيف: نعم ، أفضل.

جاسم بودي: نعم. بالتأكيد بالتأكيد.

أنكيت جوبتا: وهل يمكنكم أن تعطينا بعض الألوان حول توجيهات الاستثمار بالمعدات للعام المقبل؟ أفهم أنه سيكون من 10 إلى 11 هذا العام.

جاسم بودي: نعم ، أعتقد أننا ذكرنا ، كما ذكرنا بحق هنا. سوف يكون من 10 إلى 12 مليون دينار كويتي.

أنكيت جوبتا: مثالي. شكرا جزيلًا لك، وأنا أقدر ذلك.

جاسم بودي: بالتأكيد

المنسق: سؤالنا التالي من [طاهر سيف الدين 00:22:35] مجموعة سيتي رجاء واصل.

طاهر سيف الدين: حسنا ، أيها السادة مساء الخير. أنا طاهر من سيتي للابحاث في دبي. زوجان من الأسئلة من نهايتي. لقد تحدثت كثيرًا عن الاستخدام ، والاستفادة المحسنة ، والتي تفسر بشكل رئيسي الأداء القوي في هذا الربع. هل يمكننا الحصول على فكرة عن مدى استخدام المجموعة في Q2؟ ما كان هذا العدد في العام الماضي؟ هذا سؤالنا الأول. والسؤال الثاني ، على نفس المنوال. كم من تكاليفكم ثابتة بشكل رئيسي؟ مما يعني أنه من الناحية المثالية ، سترى وفورات ضخمة الحجم إذا كنت تريد من حيث ، بمجرد تحسين الاستفادة ، وهذا سوف ينخفض إلى الربحية الخاصة بكم. هل يمكن أن نتعرف على النسبة المنوية للتكلفة.

جاسم بودي: نعم ، سوف يأخذك جوزيف من هنا.

جوزيف: انظر ، الاستفادة ، أظهرنا أفضل في حالة [غير مسموع 00:23:27]. هذا هو المساهم الرئيسي. لدينا استخدام 76% هذا الربع مقارنة مع 73% من استخدام العام السابق. ثم لدينا مجموعة أخرى من المعدات هناك أيضا استخدامنا يختلف من 59% إلى 70% ، والتي قمنا بتحسينها إلى 72%. لذا فإن هذه العوامل ساهمت بشكل أفضل في المعدل. والعودة إلى الكفاءة التشغيلية ، عندما نحصل على المزيد من المعدات الإضافية وكذلك ...

إنتهى الجزء الثاني 2 من 3 [00:24:04]

جاسم بودي: حصل على المزيد من المعدات الأصلية بالإضافة إلى الاستخدام الأفضل. لدينا العملية الرئيسية والنفقات التي يمكن أن نضيف إليها. سيساعدنا ذلك على إضافة المزيد ونحن نذهب. أمل أن أكون قد أجببت على استفسارك.

طاهر سيف الدين: نعم ولكن فقط على الثاني ، والتقدير الأولي أنا لا أبحث عن محدد ، لكنني أتوقع أن تكون تكلفة الكلفة ثابتة ، أليس كذلك؟ هل هذه طريقة معقولة للنظر إلى هذا العمل؟ [crosstalk 00:24:33]

جاسم بودي: الأجزاء المتغيرة من التكلفة هي كذلك. عندما نذهب من خلال المشروع ، اعتمادا على حجم المشروع ، تكلفة التشغيل ، التكلفة الحقيقية ، [غير مسموع 00:24:45] وتكاليف العمالة وتكلفة الطلب المباشر على المعدات المستخدمة ، والمتغير ، لذلك هناك كمية لا بأس بها من متغير وثابت. العمليات هي الثابتة. فقط لأعطيك مثال ، على سبيل المثال. إذا كنت تستأجر رافعة لمدة عشر ساعات وقمت باستئجارها بالاتفاق مع المقاول لمدة ثمانية عشر ساعة ، هنا فرقك في التكلفة صغير جدا. لديك الوقت الإضافي للمشغل وربما بعض المواد الاستهلاكية. لكن الدخل الإضافي ، ستري أنه سيكون تقريبا مضاعف. فقط لأعطيك فكرة ، كيف تعمل.

طاهر سيف الدين: حسنا. حسنا. مجرد سؤال أخير قبل أن أتركه للآخرين. من حيث الحصة السوقية ، لا يمكننا فقط الحصول على فهم على الساحة التنافسية. عندما نتحدث عن تأجير المعدات ، وهو المحرك الرئيسي لنشاطك التجاري ، ما هي حصتك السوقية في الكويت ، التي تعد أكبر مساهم في الإيرادات من حيث المشهد؟ هذا واحد ، وأعني نعم ، أسف للمضي قدماً.

جاسم بودي: تفضل. لا لا المضي قدما.

طاهر سيف الدين: فقط من حيث الحصول على حصة في السوق ، من حيث الرافعات ، على سبيل المثال. ما مدى تنافسية السوق؟ هل هو مجزأ جدا ، أو لديك بعض اللاعبين الكبار الآخرين الذين يتنافسون معك على الأسعار مع المقاول EPC؟

جاسم بودي: نعم فعلا. اعتمادا على نوع المعدات ، نتحدث عن التنافس. وكما ذكر جوزيف ، فإن دخلنا ومساهمنا الرئيسي في الربح الصافي هو بطبيعة الحال في عصر الرافعات. وهو دعنا نقول بند تكلفة عالية. منافسينا الرئيسيين



المتكاملة integrated

في هذا المجال هم في الغالب دوليون. نحن نعمل مع معظمهم هنا محليًا. في نهاية اليوم ، يقومون بحساب تكلفتهم عن طريق التعبئة والتسريح والاضطرار إلى نقل أجزاء كبيرة من المعدات. أو يمكنهم اختيار استئجار منا. نحن لا نؤجر فقط إلى EPC. نحن نعمل جنبًا إلى جنب مع معظم الشركات الكبرى الأخرى مثل [غير مسموع 00:27:20] أشخاصًا مثل ذلك. هذا يعتمد. لا يمكنك وضع نفس النوع من المعدات ، لديك نفس النوع من المنافسين. في المعدات الكبيرة ، نعم ، ولكن في المعدات الدولية بشكل أساسي لدينا القليل من المحلية.

طاهر سيف الدين: حسنا. شكرا لكم.

جاسم بودي: شكرا

المنسق: سؤالنا التالي من أية سليف ، E & J. رجاء واصل.

المتحدث 3: مرحبا؟ كيف حالك؟ كان لدي سؤال واحد بسيط. لقد ذكرت أن مصروفات الاكتتاب قد أدت إلى انخفاض هامش الربح في الربع الثاني. كنت أتساءل فقط كم كانت تلك مجرد استبعادهم للمضي قدما عندما ننظر إلى الشركة على أساس متكرر. شكرا لكم.

جاسم بودي: نفقات الاكتتاب الأولي ليست من العوامل المساهمة. نفقات الاكتتاب لم تكن سببًا في الربع السابق. هذا هو أحد أسباب الزيادة. ولكن التكلفة الرئيسية التي تؤثر على المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 9 أو التكلفة الأعلى ، هي زيادة في تكلفة الإدارة العامة. بعد ذلك ، فإن المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 9 هو انخفاض القيمة. المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 9 فعال من هذا العام. هذه لم تكن كذلك. إذا قمت بإدراج النفقات ، مقارنة بك إلى الرقم المنخفض ، لم يكن ذلك في السنة السابقة التي أبرزتها.

المتحدث 3: حسناً نعم لكن ألم تذكر أنه كان هناك في الربع الثاني من عام 2018؟

جاسم بودي: صحيح. الربع الثاني. نحن نقارن انخفاض الهامش مقارنة مع العام السابق ، لذلك لم تكن هذه النفقات في السابق. هذا هو السبب في أننا قد تم تسليط الضوء على شيء ما. لكنها ليست نفقات كبيرة. نظرًا لانخفاض القيمة ، المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 9 ، فقد الائتمان المتوقع ، يجب أن نتركم. التي حرصنا عليها. بالإضافة إلى زيادة التكلفة بسبب زيادة عدد الموظفين لزيادة حجم أعمالنا وإعادة تنظيمها لتطوير الأعمال.

المتحدث 3: حسنا شكرا لك

جاسم بودي: شكرا

المنسق: سؤالنا التالي هو من [غير مسموع 00:29:54].



المتكاملة integrated

المتحدث 4: مرحباً ، هذا [غير مسموع 00:30:01] يتحدث من شركة كامكر للاستثمارات. لدي فقط سؤالان. كنا نتساءل عما إذا كان ينبغي لنا أن نتوقع نفس الأداء في النصف الثاني من هذا العام ، على غرار النصف الأول ، والسؤال الثاني أو الطلب ، هل يمكنك أن تقدم لنا تحديثاً عن مشروعات سلطنة عمان؟ شكرا لكم.

جاسم بودي: بالعودة إلى ، لا أعتقد أننا سنكون قادرين على الإجابة على السؤال حول الأرقام المستقبلية. ما يمكننا قوله هو أن المشاريع مستمرة ونحن نشعر بالراحة. أسف ، السؤال الثاني هو؟

المتحدث 4: السؤال الثاني حول مشاريع سلطنة عمان. هل هناك أي تحديث؟

جاسم بودي: مشروع سلطنة عمان هو أساساً KPC ، [غير مسموع 00:30:50] ومشروع مشترك لشركة Oman Oil لبناء مصفاة كبيرة. لقد أخذنا الأرض بالفعل وعلنا الشركة في سلطنة عمان. نعتقد أن المشروع سيبدأ في عام 2019 وسيستمر لمدة ثلاث إلى أربع سنوات وخلال هذه الفترة ، سيكون هناك مصنع للكيمياويات البترولية أيضاً. إلى جانب الخير ، نعتقد أن الاستثمارات الجيدة من الشركات الصينية في هذا المجال حتى يمكننا الاستفادة أيضاً من هذا العمل. لكننا لا نتحدث عن السوق الرئيسي لسلطنة عمان ، نحن نركز فقط على المنطقة [غير مسموع 00:31:36].

المتحدث 4: حسناً ، مجرد سؤال متابعة. كم نتوقع أن تساهم سلطنة عمان في المستقبل في إيراداتك؟

جاسم بودي: سيذهب تدريجياً ، مثل أي مشروع. وسوف تبدأ في إعداد الموقع، حتى ونحن نمضي قدماً، وأنا لا أرى ذلك يسهم في 2019 بشكل كبير جداً، ولكن أبعد من ذلك، نرى أنه سيكون مساهماً رئيسياً.

المتحدث 4: حسنا شكرا لك.

جاسم بودي: شكرا

المنسق: السيدات والسادة ، أود أن أذكركم ، إذا كنت ترغب في طرح سؤال ، يرجى الضغط على 01 على لوحة مفاتيح الهاتف. شكرا على الإنتظار.
السيدات والسادة ، كتذكير ، إذا كنت ترغب في طرح سؤال ، يرجى الضغط على 01 على لوحة مفاتيح الهاتف. لدي الآن أسئلة متابعة من السيد [غير مسموع 00:32:36]

رامي جمال: مرحباً رامي من أموال في قطر مرة أخرى. أريد فقط أن أفهم كيف تعمل العلاقة بينكم وبين عملائكم ، كونهم في الأساس مقاولون لكل هذه المشاريع الضخمة. هل يتم الدفع لكم عندما يحصل هؤلاء الأشخاص على مستحقاتهم ، أم أنكم تعاقدهم معهم مباشرة وسيقوم المقاول بالدفع مباشرة مقابل خدماتكم؟ من الذي يشغل المستحقات؟ هذا ما أحاول الوصول إليه هنا.

جاسم بودي: نحن نعمل مع هؤلاء المتعاقدين بالطبع على فترة محددة للغاية. نحن غير مرتبطين بترتيباتهم مع الحكومة. معظم هؤلاء المقاولين راسخين وهم قادرون مالياً بالطبع أعني إذا تقلصنا لمدة 60 يوماً فإن الدفعة تأتي بعد 80 يوماً أو 75 يوماً ، وهذا أمر مفهوم. ولكن عادة ما تكون سياسة ائتمان متفق عليها وتقيدها في كل مشروع ، وبهذه الطريقة إذا رأيت مستحقاتنا وأعمارها في الورقة الخاصة بنا ، ستري أننا ندير ذلك. أمل أن أكون قد أجبت على سؤالك.

رامي جمال: نعم ، هذا يغطيها جيداً. شكرا لكم.

جاسم بودي: شكرا

المنسق: ليس لدينا أي أسئلة أخرى في هذه اللحظة. سأسلمها للسيد محمد هداش للاستنتاج.

المتحدث 5: شكرا لك ، المنسق السيد جاسم بودي هل لديك أي ملاحظات ختامية نهائية؟

جاسم بودي: لا شكراً جزيلاً لك. نحن نقدر كل الاهتمام ونأمل أن نكون قد أجابنا على جميع الأسئلة. من فضلك أي أسئلة أو توضيحات إضافية أخرى ، نحن أكثر من سعداء للإجابة عليها. يمكنك الاتصال بالسيد جوزيف وسيكون سعيداً جداً بتقديم إجابات مفصلة عن أي أسئلة قد لا نغطيها تماماً هنا.

المتحدث 5: شكراً لك جاسم بودي ، وشكراً لك ، جوزيف ، وأشكركم جميعاً للانضمام إلى المكالمة. يرجى يوم سعيد.

جاسم بودي: شكرا

المنسق: السيدات والسادة ، هذا يختتم هذا المؤتمر. شكرا لمشاركته. يمكنك الآن قطع الاتصال.

نهاية الجزء 3 من 3 [00:35:09]



المتكاملة integrated

INTEGRATED HOLDING Co. KSCP
Analyst Conference
Q2 2018 Results



Disclaimer

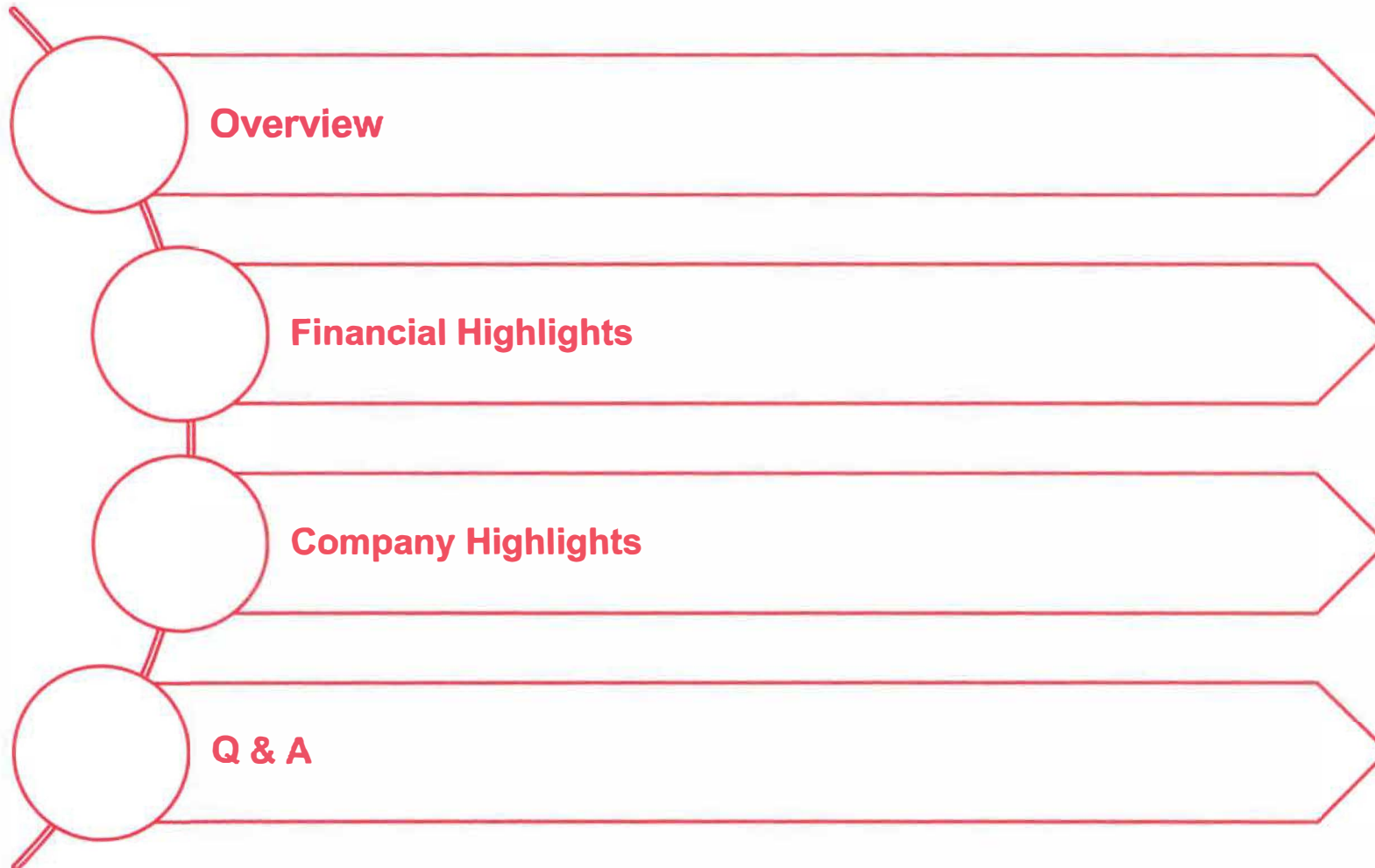


This presentation has been prepared by Integrated Holding Company KSCP (“Integrated”) and is provided to the Investor as information only. This presentation only provides part of the information in a summarized manner and does not contain all information material to the investor and hence investor shall take his own assessment and judgement. This presentation and the information provided in the discussion does not constitute an offer or solicitation of an offer to buy or sell securities. This presentation does not disclose all the risks and other significant issues related to an investment in securities.

Past performance is not indicative of future results. Integrated is under no obligation to update or keep current the information contained herein. No person shall have any right of action against the Integrated or its employees in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this presentation.

This presentation is strictly confidential and no person is authorized to give any information or to make any representation not contained in and not consistent with this presentation.

Contents



- Overview
- Financial Highlights
- Company Highlights
- Q & A

Overview



Integrated Holding Company KSCP established in 2005 operates through its subsidiaries in the GCC across three business segments in 1) equipment operational leasing, 2) heavy lift and 3) transportation services. Over a short period of time, Integrated established itself as a market leader by providing wide range of equipment to support large and complex projects in oil & gas, energy and infrastructure projects.

Integrated consistently showed a steady growth and the second quarter of 2018 is no exception; showing growth in Revenue by 13% and Net Profit by 59.5% over comparative period of last year. This is achieved due to a combination of higher utilization of equipment, reduced finance cost and gain from foreign exchange transactions.

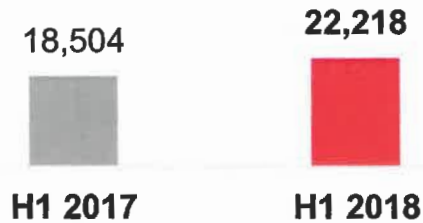
Integrated successfully got listed on the Boursa Kuwait (Kuwait Stock Exchange) on 15 July 2018. The market has given very good response for the listing of shares. The first day closing price was 15% higher than the initial offer price of 730 fils per share. As of 12 August 2018, Integrated share price stands at 939 fils per share showing an increase of 28.6% from the initial offer price.

Integrated's strategy is to invest in the new equipment and upgrade the resources catering to the requirement of the EPC contractors while implementing various projects.

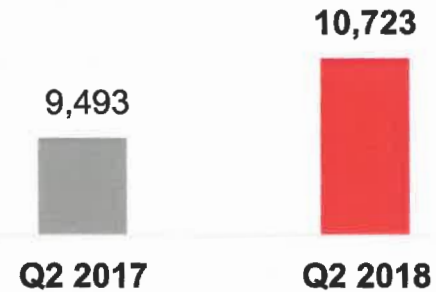
Financial Highlights

Second quarter witnessed steady growth of 13% in Revenue and 59.5% Net Profit when comparing with Q2 2017.

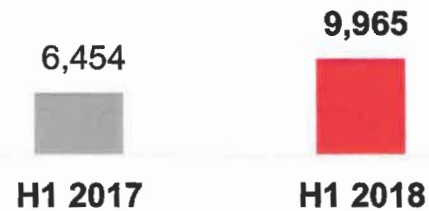
Revenue



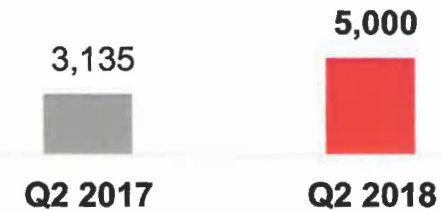
Revenue



Net Profit



Net Profit

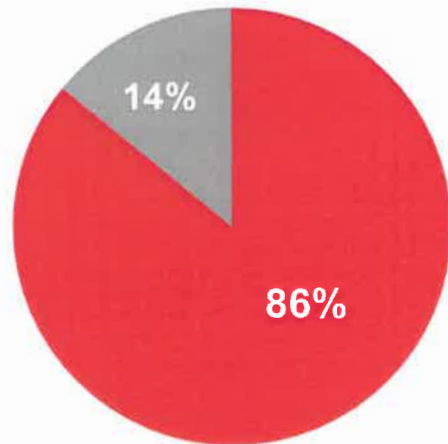


Figures in KD Thousands

Financial Highlights

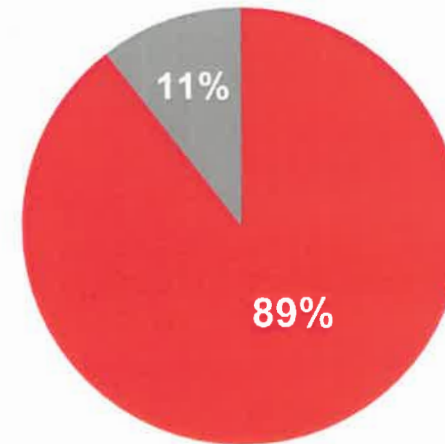
Revenue by Geography

H1 2017



■ Kuwait ■ Outside Kuwait

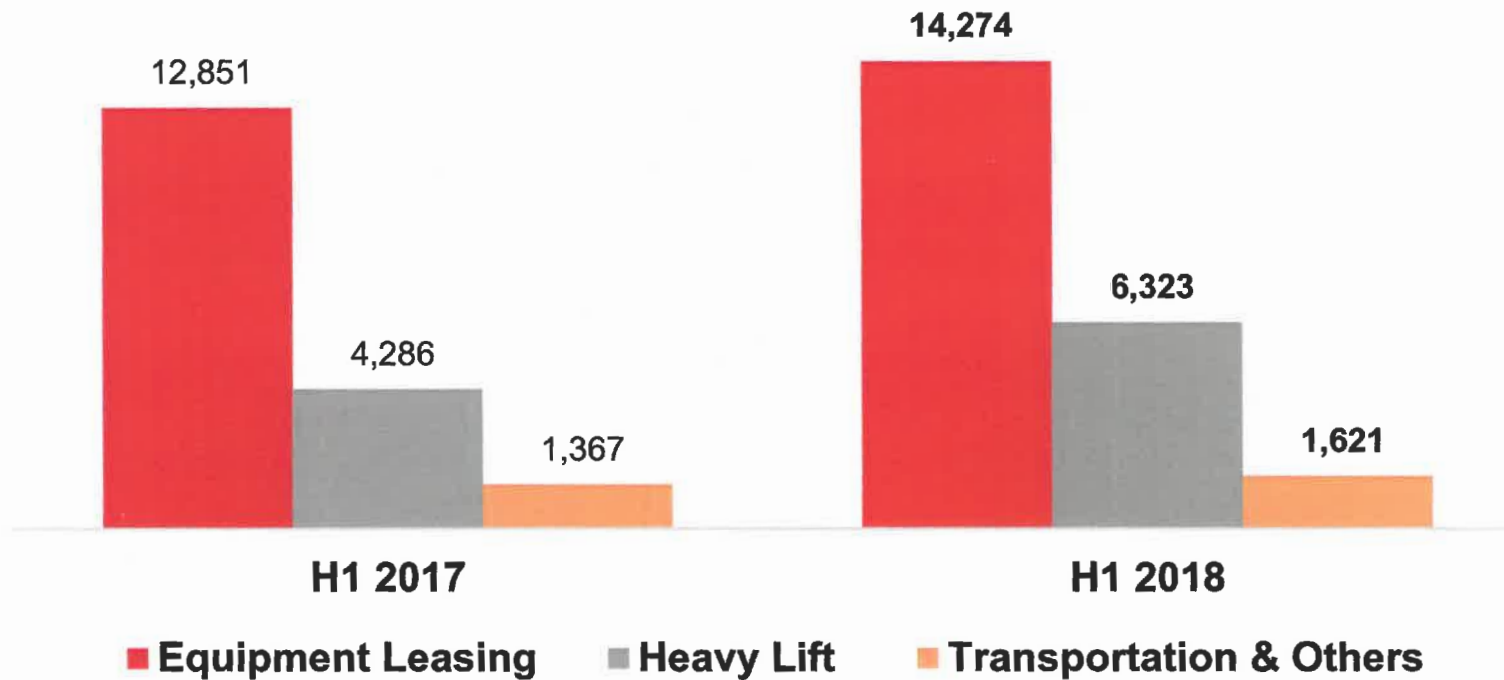
H1 2018



■ Kuwait ■ Outside Kuwait

Financial Highlights

Revenue by Operational Segment



Figures in KD Thousands

Financial Highlights

Financial Position

	2018	2017	Change (%)
	H1	H1	
Current Assets	21,047	20,370	3.3%
Property & Equipment	71,926	68,071	5.7%
Intangible Assets	711	711	-
Total Assets	93,684	89,152	5.1%
Borrowings	12,515	19,734	(36.6%)
Capex Creditors	11,752	8,300	41.6%
Trade & Other Liabilities	7,137	8,998	(20.7%)
Shareholders' Equity	62,280	52,120	19.5%
Total Equity & Liabilities	93,684	89,152	5.1%

Figures in KD Thousands

Financial Highlights

Statement of Income

	Quarter 2			Half year		
	2018	2017	Change %	2018	2017	Change %
Revenue	10,723	9,493	13.0%	22,218	18,504	20.1%
Depreciation	2,684	2,381	12.7%	5,318	5,031	5.7%
Operating Profit	7,112	6,375	11.6%	14,612	12,618	15.8%
EBITDA	7,133	6,520	9.4%	15,235	12,951	17.6%
Finance Costs	93	198	(53.0%)	235	400	(41.3%)
Net Profit	5,000	3,135	59.5%	9,965	6,454	54.4%
Earnings Per Share (fils)	22.73	14.25	59.5%	45.29	29.34	54.4%

Figures in KD Thousands

Financial Highlights

Key Statistics

	Quarter 2			Half year		
	2018	2017	Change %	2018	2017	Change %
Gross Profit Margin %	53.7	48.9	9.8%	54.1	49.2	9.9%
EBITDA Margin %	66.5	68.7	(3.2%)	68.6	70.0	(2.0%)
Net Profit Margin %	46.6	33.0	41.2%	44.8	34.8	28.7%
Return on Total Assets %				10.6	7.2	47.2%
Return on Equity %				16.0	12.4	29.0%

Company Highlights

Capex

Integrated invested an amount of KD 7.15 Million on new equipment purchase during the first half of 2018, out of which KD 3.70 Million is paid through internal generated funds.

Dividend Payout

During April 2018, Integrated distributed a Cash dividend of 30 fils per share to the Shareholders amounting to KD 6.6 Million.

Q & A