



Date: 19/08/2025
Ref.: MHC/Disclosure/2025/075

التاريخ: 2025/08/19
مرجع رقم: MHC/Disclosure/2025/075

Boursa Kuwait Company
Mubarak Al Kabeer St.
AlSharq, Kuwait
P.O.Box 22235 Safat, 13083 Kuwait

السادة / شركة بورصة الكويت
المحترمين
تحية طيبة وبعد ...

**Subject: Minutes of the Analyst / Investor Conference
Call for Q2-2025**

**الموضوع: محضر مؤتمر المحللين/المستثمرين لنتائج الربع الثاني
من العام 2025**

Reference to the subject line and in compliance with
"Continued Obligation of the Premier Market
Companies" as per Resolution No.(1) for the year 2018,
Article (8-4-2).

بالإشارة إلى الموضوع أعلاه ؛ وتطبيقا لمتطلبات المادة (2.4.8) من
القرار رقم 1 لسنة 2018 الصادر عن بورصة الكويت بشأن
الالتزامات المستمرة للشركات المدرجة في السوق الأول.

Please note Mezzan Holding Company KSCP had held
the Analyst / Investor Conference Call for the Results of
the second quarter of the year 2025 through Live Webcast
session on Thursday, 14th August 2025 at 02:00 pm
Kuwait Time and attached hereto are the minutes of the
Conference of the Investors earning call.

يرجى التكرم بالعلم أن شركة ميزان القابضة (ش.م.ك.ع) قد
عقدت مؤتمر المحللين والمستثمرين لعرض و مناقشة نتائج
الربع الثاني من العام 2025 عن طريق شبكة الانترنت
(Live Webcast) ذلك يوم الخميس الموافق 2025/08/14 في تمام
الساعة 02:00 ظهرا بالتوقيت المحلي. ونرفق لكم نص محضر
مؤتمر المحللين / المستثمرين.

Regards,

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام !!!

Mezzan Holding Company KSCP
Head of Legal
Walid Ali Khalil

شركة ميزان القابضة (ش.م.ك.ع)
مدير الإدارة القانونية
وليد خليل


Walid 19.08.2025

CC: Capital Markets Authority

نسخة: إلى هيئة أسواق المال



شركة ميزان القابضة
MEZZAN HOLDING CO.

محضر إجتماع مؤتمر المحليين و المستثمرين
للربع الثاني من عام 2025

تاريخ الإنعقاد

14 أغسطس 2025

محضر إجتماع المحللين و المستثمرين لنتائج الربع الثاني من عام 2025 لشركة ميزان القابضة (ش.م.ك.ع)

اليوم: الخميس - الموافق 14 اغسطس 2025

الساعة: 2:00 ظهراً بالتوقيت المحلي لدولة الكويت.

المتحدثون من الادارة التنفيذية لدى شركة ميزان القابضة:

السيد/ عمرو فرغل – الرئيس التنفيذي لقطاع تصنيع وتوزيع الأغذية والسلع الاستهلاكية - رئيس اللجنة التنفيذية.

السيد/ عمر صمود - المدير المالي التنفيذي للمجموعة.

المحاور:

السيد/ فواز السري

فواز السري:

مساء الخير، سيداتي وسادتي يسرنا أن نرحب بكم في هذه المكالمة المخصصة لمناقشة نتائج النصف الأول من عام 2025 لشركة ميزان القابضة.

اليوم هو الخميس الموافق 14 أغسطس 2025، وهذه المكالمة تُبث مباشرة من الكويت، وسيكون التسجيل متاحاً على نفس الرابط خلال ساعتين من الآن.

اسمي فواز السري، وسأتولى إدارة المكالمة اليوم ويسعدني أن أقدم لكم المتحدثين:

- السيد/ عمرو فرغل – الرئيس التنفيذي لقطاع تصنيع وتوزيع الأغذية والسلع الاستهلاكية - رئيس اللجنة التنفيذية.

- السيد/ عمر صمود - المدير المالي التنفيذي للمجموعة.

قبل أن أسلم الكلمة للسيد عمرو لبدء المكالمة، أود التذكير بشكل الجلسة المعتاد:

سيقدم كل من الرئيس التنفيذي والمدير المالي مداخلاتهم على مدى نحو عشر دقائق لكل منهما، ثم سنفتح المجال لجلسة الأسئلة والأجوبة.

للمشاركة في جلسة الأسئلة، يمكنكم كتابة أسئلتكم على الشاشة في أي وقت أثناء العرض التقديمي، بدءاً من الآن يرجى ملاحظة أن شركة ميزان القابضة تعلن عن نتائجها المالية بالدينار الكويتي، وعليه فجميع الأرقام المذكورة في هذه المكالمة معبر عنها بالدينار الكويتي كما قد تتضمن هذه الجلسة بعض التصريحات المستقبلية، وهي مبنية على التوقعات والتقديرات الحالية للشركة، ولا توجد ضمانات لنتائج أو أداء مستقبلي.

والآن، السيد/ عمرو، تفضل الكلمة لك.

عمرو فرغل:

شكراً لانضمامكم إلينا اليوم في مكالمة أرباح النصف الأول من عام 2025 لشركة ميزان القابضة. تشمل أجندة اليوم استعراضاً لأدائنا المالي، حيث سأبدأ بملخص لأهم المؤشرات المالية، يلي ذلك عرض تفصيلي من المدير المالي للمجموعة، السيد/ عمر صمود، الذي سيتناول النتائج بمزيد من التفاصيل. نشكركم على مشاركتكم واهتمامكم، ونتطلع للإجابة على أسئلتكم في جلسة النقاش وإذا بقي لديكم أي استفسار بعد الجلسة، يمكنكم التواصل مع فريق علاقات المستثمرين عبر البريد الإلكتروني: ir@mezzancom

شهد النصف الأول من عام 2025 العديد من التحديات الخارجية فقد واجه الاقتصاد العالمي تقلبات خلال الربع الثاني، كما أضافت التوترات الإقليمية حالة من عدم اليقين في أسواقنا ظل إنفاق المستهلكين ضعيفاً، مما أثر على أنماط التسوق والطلب إضافة إلى ذلك، دخل قانون الضريبة على الشركات (DMTT) حيز التنفيذ، حيث صدرت لائحته التنفيذية في نهاية يونيو، وقد جاءت نتائج النصف الأول متوافقة تماماً مع هذه المتطلبات الجديدة.

على الرغم من هذه التحديات، سجلت ميزان أداءً جيداً، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة 4.5% لتصل إلى 159 مليون دينار، مدعومة بتحسين مزيج المنتجات. كما ارتفع إجمالي الربح بنسبة 12.1% ليبلغ 39.1 مليون دينار، وارتفعت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك (EBITDA) بنسبة 11.9% لتصل إلى 19 مليون دينار. وبلغ صافي الربح قبل الضريبة 11.4 مليون دينار، ما يمثل 7.2% من إجمالي الإيرادات، بينما بلغ صافي الربح بعد الضريبة 10.5 مليون دينار بزيادة 16% على أساس سنوي، رغم استيعاب ضريبة إضافية قدرها 0.5 مليون دينار بموجب قانون DMTT.

نحن نشعر بتفاؤل خاص تجاه تحسن هوامش الربح هذا العام، إذ ارتفع هامش الربح الإجمالي من 23% في النصف الأول من العام الماضي إلى 24.6% هذا العام، مدفوعاً بتحسين استراتيجيات التسعير، وتشديد الرقابة على المشتريات، والانضباط في إدارة المصاريف العمومية، واستمرار تطوير هيكل التسعير التحويلي. هذه المبادرات تحقق فوائد ملموسة مع وجود إمكانيات إضافية للمستقبل.

خلال هذه الفترة، ركزنا جهودنا على السوقين السعودي والقطري، حيث قمنا بتعيين فرق جديدة لتعزيز الحضور في السوق، وتحسين البنية التشغيلية، والسعي نحو فرص ذات هوامش أعلى. ويعكس ذلك نهجنا المنضبط الذي يركز على توافر المنتجات، واستمرارية الخدمة، والكفاءة التشغيلية، مع التكيف مع تقلبات المدى القصير.

وبالنظر إلى النصف الثاني، تظل أولوياتنا واضحة: حماية الربحية، والحفاظ على سلامة الهوامش، وضبط رأس المال. ورغم ديناميكية بيئة العمل، فإننا على ثقة بأن محفظتنا المتنوعة، ومرونتنا التشغيلية، وكفاءة فرقنا ستبقي ميزان في موقع قوي. والآن، سأترك المجال للسيد عمر ليستعرض التفاصيل المالية. تفضل عمر.

عمر صمود:

شكراً عمرو، وأشكركم جميعاً على حضوركم.

لنلقي نظرة تفصيلية على النتائج المالية للمجموعة للفترة المنتهية في 30 يونيو 2025.

الإيرادات حسب قطاعات الأعمال:

- قطاع الأغذية يظل الركيزة الأساسية للمحفظة، مساهماً بنسبة 63.3% من إجمالي الإيرادات، بزيادة 3.2% على أساس سنوي.
- قطاع غير الأغذية يمثل 36.7% من الإيرادات، بنمو 6.8%، مما يعكس مرونة تنوع أنشطتنا وقدرتنا على اقتناص الفرص عبر قطاعات مختلفة.

تفصيل الإيرادات:

- تصنيع وتوزيع الأغذية ارتفع 6.3%، ممثلاً 53.7% من إيرادات المجموعة، مدعوماً بتوسع الحصة السوقية لعلامتنا التجارية الرائدة في الكويت.
- التجهيزات الأغذية تراجع 18.3%، مساهماً بـ 4.6% من الإيرادات، بما يتماشى مع استراتيجيتنا لإعادة هيكلة هذا النشاط.
- الخدمات الغذائية انخفضت 3.3%، ممثلة 5.1% من الإيرادات، بعد التخرج من أنشطة غير أساسية (مكافحة الحشرات) وتراجع الطلب في أعمال المشاريع.
- في جانب غير الأغذية، السلع الاستهلاكية والرعاية الصحية ارتفعت 7.7%، ممثلة 35% من الإيرادات، بدعم من الزخم القوي في قطاعي الأدوية والعناية الشخصية والمنزلية.
- القطاع الصناعي تراجع 9.4%، ممثلاً 1.7% من الإيرادات، نتيجة ضعف الطلب في مجالي التكرير والاعمال البلاستيكية.

الإيرادات حسب المناطق الجغرافية:

- الكويت ساهمت بنسبة 75.7% من الإيرادات، بزيادة 6.5%، بدعم من نمو تصنيع وتوزيع الأغذية، وأداء قوي في الرعاية الصحية والسلع الاستهلاكية.
- الإمارات ساهمت بـ 12.2%، بزيادة 5.2%، مدفوعة بتوزيع مشروبات الطاقة والمياه المعبأة الفاخرة.
- الأردن حققت نمواً بنسبة 9.3%، مساهماً بـ 6% من الإيرادات، بفضل توسع منتجات "كيتكو" من الوجبات الخفيفة المالحة، والعروض المتميزة من الخضار والفواكه الطازجة.
- قطر تراجعت 24.8%، مساهمة بـ 3.9%، نتيجة إعادة هيكلة أنشطة التجهيزات الغذائية.

- السعودية تراجعت 4.6%، مساهمة بـ 2.3%، مع استمرار جهود إعادة الهيكلة لبناء قاعدة نمو مستدامة.

قائمة الأرباح والخسائر:

- ارتفع إجمالي الربح إلى 39.1 مليون دينار مقارنة بـ 34.9 مليون، مع تحسن هامش الربح الإجمالي بمقدار 160 نقطة أساس ليصل إلى 24.6%.
- بلغت المصاريف العمومية والإدارية (شاملة المصاريف الأخرى) 24.5 مليون دينار، بزيادة 9.9%، نتيجة استثمارات استراتيجية لدعم النمو.
- بلغ صافي الربح 10.5 مليون دينار مقابل 9 ملايين في العام الماضي.
- بلغ صافي الربح العائد للمساهمين 9.9 مليون دينار، بزيادة 17.1% على أساس سنوي.

التدفقات النقدية:

- التدفق النقدي التشغيلي قبل تغيرات رأس المال العامل بلغ 20.4 مليون دينار مقابل 17.2 مليون.
- صافي التدفق النقدي التشغيلي بلغ 10 ملايين دينار مقابل 7.5 مليون.
- الأنشطة الاستثمارية استهلكت 8.4 مليون دينار مقابل 5.1 مليون، نتيجة الإنفاق على مشروع الشفاء، وزيادة الطاقة الإنتاجية، وتطوير البنية التحتية.
- التدفق النقدي قبل الأنشطة التمويلية بلغ 1.5 مليون دينار مقابل 2.4 مليون.
- بلغ صافي الدين 74.8 مليون دينار، بزيادة 8.3 مليون عن يونيو 2024، نتيجة استمرار دورة الاستثمار.

الميزانية العمومية:

- بلغت الأصول الثابتة 134.3 مليون دينار، وإجمالي حقوق الملكية 131.1 مليون دينار.
- بلغ معدل صافي الدين إلى الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك 2.2 مرة، مما يعكس مستوى مديونية صحي مع دعم استثمارات النمو.

وبهذا، أفتح المجال لأسئلتكم.

-الاسئلة و الاجوبة -

فواز السري:

- أشكركم جميعاً على استعراض البيانات المالية للنصف الأول من العام والتركيز على الربع الثاني، لدينا مجموعة من الأسئلة وصلتنا للتو، منها أكثر من 14 سؤالاً في مداخله واحدة.
- سؤالنا الأول من السيد/ عمار فاجوانا، حيث يسأل: كيف تستعد الشركة للتعامل مع التغيرات في الطلب أو في اللوائح التنظيمية؟ وما هي أبرز المخاطر التشغيلية التي تتوقعها الشركة في النصف الثاني من العام، وكيف يتم التعامل معها؟

وبهذا، أحيل الكلمة إلى الرئيس التنفيذي للإجابة.

عمرو فرغل:

بدايةً، أود أن أشكر السيد/ عمار على سؤاله الملمّ والمتكامل، والذي يعكس اهتمامه الكبير بأعمالنا. فيما يتعلق بمدى جاهزية الشركة للتعامل مع التغيرات في الطلب أو اللوائح التنظيمية، فهذا أمر ينطبق تقريباً على جميع الشركات العاملة في قطاعنا وفتتنا، ونحن نرصد ونتابع ونراقب التوجهات العالمية بشكل مستمر، وغالباً ما نشهد هذه التوجهات في أسواق أخرى قبل وصولها إلى أسواقنا، ومن ثم فإن لدينا المرونة والقدرة على التكيف معها مسبقاً. وهذا ينعكس أيضاً على محفظة أعمال الشركة، سواء فيما يخص العلامات التجارية للشركة أو في الاجتماعات مع شركائنا وموردنا في إطار خطط العمل المشتركة، مدركين جيداً أهمية المرونة والتكيف مع التغيرات، ومن ثم نحن نراقب ونتابع هذه التوجهات، ونتأكد دائماً من تهيئة أعمالنا للتكيف معها بمرونة قبل وصولها، وهو ما يمنحنا ميزة وأفضلية تنافسية مستمرة. أستطيع القول إن هناك أريحية في الطريقة التي نمضي بها، سواء على مستوى الإدارة التنفيذية أو بفضل الصلاحيات التي يمنحنا إياها مجلس الإدارة لاتخاذ القرارات اللازمة وتعديل المسار متى ما تطلب الأمر، وينعكس ذلك أيضاً على تطوير المنتجات الجديدة (NPDS) وعلى قدرات البحث والتطوير التي بنيناها على مر السنوات، وكذلك على الطريقة التي نطوّر بها محفظة الأعمال.

إجمالاً، هو سؤال مهم، ويمكنني أن أؤكد أننا ندير أعمالنا بكفاءة عالية، ونعمل على أساس التحسين المستمر، من خلال التحسين المستمر لمحفظة أعمال الشركة وتعزيز أسلوب إدارة الأعمال بشكل دائم.

فواز السري:

شكراً لكم. سلسلة الأسئلة التالية تتركز أكثر على أداء النصف الأول من هذا العام، كما وصلتنا أيضاً أسئلة من مشاركين آخرين مثل السيد/ نيشيت لاختوتيا.

ولذلك سأجمع أسئلة السيد/ نيشيت مع أسئلة السيد/ عمار لأنها تدور حول المحاور نفسها. والسؤال باختصار هو: ما هي المحركات الرئيسية وراء زيادة الإيرادات التشغيلية الكلية بنسبة 12% في النصف الأول؟

وما الذي يدفع نمو إيرادات السلع الاستهلاكية والرعاية الصحية على أساس سنوي في الربع الثاني؟

إلى أي مدى يُعد تحسّن هامش الربح الإجمالي من 23% إلى 24.6% مستداماً؟

أي من القطاعات ساهم أكثر في تحقيق نمو صافي الربح بنسبة 17%؟ وهل كانت هناك مجالات ضعيفة الأداء؟

وما هي التوقعات للمبيعات في النصف الثاني من العام؟

عمرو فرغل:

حسناً، شكراً فواز، وأيضاً شكراً على هذه المجموعة من الأسئلة التي يجب أن أتناولها مرة واحدة.

بالنسبة للمحركات الرئيسية وراء نمو الإيرادات بنسبة 12%، فالسوق الكويتي بالطبع لا يزال الأبرز والأكثر تميزاً، وإذا نظرنا

إليها من زاوية جغرافية، فقد سجل السوق الكويتي أداءً قوياً عبر جميع قطاعات الأعمال وجميع عمليات الشركة، كذلك السوق الأردني كان سوقاً بارزاً، والسوق الإماراتي أدى أداءً جيداً جداً، أما السوق القطري، فقد حقق قطاع السلع الاستهلاكية أداءً متميزاً، ومن ثم هذه الأسواق كانت محركات رئيسية للنمو.

في المقابل، هناك أنشطة لم تحقق الأداء المطلوب، لكن ذلك لم يكن مفاجئاً، بل يندرج ضمن خطط التصحيح التدريجي التي ننفذها، علينا أن نتقبل حقيقة أن بعضها يستغرق وقتاً أطول مما نرغب، لكن في نهاية المطاف نحن واثقون بالخطوة وبطريقة تنفيذها، وفي النهاية ستظهر النتائج حتى في تلك الأسواق التي تتطلب إصلاحات أكبر، وأشير هنا تحديداً إلى كلٍ من السوق السعودي وقطاع التجهيزات الغذائية، كلاهما يخضع حالياً لتصحيح عميق، والخطوة تسير على أكمل وجه.

إذن، من منظور جغرافي، حق أسواق الكويت، والأردن، والإمارات، أداءً قوياً بالإضافة إلى قطاع السلع الاستهلاكية في قطر. أما بالنسبة للسوق السعودي ولقطاع التجهيزات فقد بدأنا رحلة الإصلاح في كلٍ منها وسنواصل المسار حتى تحقيق النتائج، وهذه كانت المحركات الأساسية وراء نمو الـ 12%.

أما بالنسبة إلى استدامة التحسن، فنرى أن أماننا آفاقاً أوسع، وسنواصل العمل على تحسيناتنا سواء كانت تشغيلية أو عبر تعزيز تركيزنا على المستهلكين والمتسوقين، وكيف يمكننا بشكل متواصل تطوير حضورنا في نقاط البيع، هذا هو ما سيساعدنا على المضي قدماً.

وبطبيعة الحال، فإن إعادة هيكلة بعض الأنشطة بالطريقة التي نقوم بها ستساهم في ذلك، ومن المؤكد أن أعمالنا ستواجه تحديات، فهذه طبيعة السوق، لكننا على أهبة الاستعداد ولدينا القدرة على التعامل مع هذه التحديات، ونحن واثقون بمستوى جاهزيتنا وقدرة على الحفاظ على الزخم الحالي.

فواز السري:

ممتاز. شكراً على هذا الجواب المفصل. عمر، هل ترغب في إضافة شيء؟

عمر صمود:

نعم، ربما فقط لأضيف على ما ذكره عمرو، أعتقد أن تحسن الهامش تحقق أيضاً بفضل عملية إعادة الهيكلة التي نقوم بها لبعض قطاعات محفظة الأعمال، وخاصة قطاع التجهيزات الغذائية.

وبالتالي، فإن تحسن الهوامش جاء أيضاً نتيجة العمل على إعادة الهيكلة والتركيز على العقود المجدية فعلياً، وخصوصاً في نشاط التجهيزات الغذائية، وأعتقد أنه كلما زاد اعتماد الشركة على العلامات التجارية المملوكة لها ضمن خطة النمو، كلما تمكنت من تحقيق هوامش ربحية أعلى، وهذا بالفعل هدف أساسي بالنسبة لنا.

وبالتالي، تحسن هامش الربحية سيتحقق أيضاً من خلال تغيير مزيج المبيعات بحيث تحصل العلامات التجارية للشركة على حصة أكبر.

فواز السري:

شكراً. السؤال التالي يتعلق بتكاليف المدخلات وما إذا كانت هناك ضغوط تضخمية. السيد/ عمار يسأل أولاً:

هل حدثت تغييرات في تكاليف المدخلات أو شروط التوريد كان لها تأثير على الهامش؟

كما يسأل: ما هي الإجراءات المتخذة لمواجهة الضغوط التضخمية في المستقبل؟

عمرو فرغل:

أعتقد أن الشق الأول من سؤال السيد/ عمار يتعارض مع الشق الثاني، لأننا نتحدث هنا عن التضخم.

فإجابة الشق الأول: هل كانت هناك تغييرات في تكاليف المدخلات لصالحنا؟ الجواب هو لا، بشكل واضح وصريح. بل على العكس، نحن نحاول التعامل مع ضغوط تضخمية كبيرة وحالة من عدم اليقين. نحن نواجه ضغوطاً في كل شيء تقريباً، وفي ظل كل هذه الظروف غير المستقرة.

ومع ذلك، استطعنا من خلال محفظة أعمال الشركة المتنوعة والتركيز الذي نوليه لتحسين الهوامش أن نخفف من أثر من هذه الضغوط التضخمية، بل معظمها.

فواز السري:

شكراً.

عمرو فرغل:

هل ترغب في إضافة شيء إلى ذلك؟

عمر صمود:

لا، أعتقد أن هذا كل شيء. ما أود قوله هو أننا سنظل في عملية مستمرة للتخفيف من هذه الضغوط، لأن الأهم في النهاية هو المحافظة على الهوامش أو تعزيزها، الفكرة ليست في تقليص الهوامش، فهذا في الحقيقة هو جوهر أعمالنا اليومية.

عمرو فرغل:

بالتأكيد.

فواز السري:

شكراً. لدينا الآن أيضاً أسئلة من السيد/ عمار، لكنها موجهة إلى المدير المالي التنفيذي.

السيد/ عمار يسأل: ارتفعت الخصوم المتداولة بنسبة 28.5%، ما الذي يقف وراء هذا الارتفاع؟ وهل هناك أي مخاطر مرتبطة بإعادة التمويل؟

وسؤاله الثاني: ما سبب الزيادة في الالتزامات الشخصية بنسبة 30.7%؟

أما سؤاله الأخير في هذا الجانب فهو: ما هو الهدف لنسبة الدين إلى حقوق الملكية، وهل الشركة ضمن هذا النطاق؟

عمر صمود:

حسناً. بالعودة إلى السؤال الثاني المتعلق بزيادة الخصوم، إذا نظرنا إلى هذه الزيادة مقارنةً مع حجم الاستثمارات التي نقوم بها، نجد أن الأرقام متقاربة إلى حد كبير، وبالتالي، فإن معظم الزيادة في الخصوم جاءت نتيجة تكثيف جهودنا الاستثمارية.

يرتبط معظم الارتفاع الخصوم المتداولة بنسبة 28% بتمويل النمو، وبالتالي، لا توجد اليوم أي مخاطر جوهرية مرتبطة بهذا النمو العضوي في الخصوم المتداولة.

وفيما يخص نسبة الدين إلى حقوق الملكية المستهدفة، أعتقد أنه من الجدير بالذكر أننا حالياً نحافظ على معدل صافي الدين إلى الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك عند حوالي 2.2 مرة، رغم أننا نستثمر بكثافة، خصوصاً في قطاع الرعاية الصحية، وهدفنا هو البقاء ضمن نطاق يتراوح بين 2.2 و2.5 مرة تقريباً. أما فيما يتعلق بنسبة الرفع المالي (gearing ratio) أي صافي الدين إلى حقوق الملكية، فالهدف بالنسبة لنا هو البقاء دون مستوى 1.

فواز السري:

شكراً. السؤال التالي ورد من مشاركين اثنين، لكنه في جوهره السؤال نفسه، الأول من السيد/ نيشيت، والآخر من السيد/ عمار. كلاهما يسأل عن مشاريع النمو التي يجري العمل عليها، السيد/ نيشيت يسأل: هل هناك مستجدات بخصوص مشروع الشفاء؟ أما السيد/ عمار فيسأل: هل هناك مشاريع توسعية أو استحواذات أو كيانات جديدة مخطط لها خلال الأشهر الاثني عشر المقبلة؟

لذا، عمرو، هل يمكنك التطرق إلى موضوع النمو بشكل عام، وكذلك مستجدات مشروع الشفاء؟

عمرو فرغل:

فيما يتعلق بمشاريع النمو، فبلا شك هناك الكثير قيد التنفيذ حالياً، ونأمل أن نتمكن في المكالمات المقبلة من التحدث عنها بمزيد من التفصيل، عندما نكون في وضع يسمح بالإفصاح عنها. أما بخصوص الاستحواذات، فبطبيعة السؤال لا أستطيع التعليق عليها في الوقت الحالي. لكن بالتأكيد، إذا كان هناك أي جديد، سنفصح عنه على الفور.

مشروع الشفاء يسير بالفعل على المسار الصحيح، وقد قدمنا أمس لمجلس الإدارة تحديثاً بشأنه.

نحن سعداء جداً بالتقدم المحقق في المشروع، وكل شيء يسير وفق الجدول الزمني الموضوع، ولا نتوقع أي تأخيرات جوهرية أو عوامل قد تضع هذا المشروع تحت ضغط.

فواز السري:

شكراً. والسؤال الأخير في هذه المكالمة، وهو آخر سؤال لدينا على الشاشة، من السيد/ نيشيت. سؤاله هو: متى ستشهد عمليات الشركة في السعودية تحولاً إيجابياً؟

عمرو فرغل:

الأمر يعتمد على ما نعنيه بمصطلح "التحول"، لأن هناك بالفعل تقدماً ملموساً في السعودية، وبالنظر إلى تاريخ السوق السعودي وأهميته، لا يمكن أن يحدث التغيير فجأة.

هناك جهود كبيرة تُبذل على الأرض، ونعمل على إعادة ضبط شاملة على جميع المستويات: بدءاً من طريقة تنظيم أعمالنا، مروراً بأسلوب تعاملنا مع العملاء، وصولاً إلى محفظة المنتجات التي نقدمها هناك. هناك الكثير من العمل الجاري، وفي الوقت المناسب سنكون قادرين على الإفصاح عن بعض النجاحات، ومشاركتها، والاحتفاء بها. لكن هذه رحلة، وليست حدثاً يحدث بين ليلة وضحاها. يمكنني أن أؤكد أن هناك ثقة كبيرة في الخطوات التي تم اتخاذها حتى الآن، والمسألة مسألة وقت فقط قبل أن نبدأ برؤية ثمار الجهود والاستثمارات التي نضعها في السعودية، بالتالي ابقوا مترقبين، وسنواصل إطلاعكم على المستجدات، ونحن راضون جداً عن التقدم الذي نحززه حتى الآن.

فواز السري:

شكراً لكم. ونود أن نشكر جميع المشاركين على تفاعلهم الكبير في هذه المكالمة، وطرحهم لعدد كبير من الأسئلة التي ساعدت الجميع على تقييم أداء ميزان خلال النصف الأول، وكذلك الاطلاع على التوقعات للفترة المقبلة من ستة أشهر إلى عام. شكراً لكم جميعاً على الانضمام إلينا. سيكون التسجيل المباشر لهذه المكالمة متاحاً على نفس الرابط الذي استخدمتموه للدخول، ونتطلع إلى لقاءكم في مكالمة الربع الثالث خلال شهر نوفمبر.

شكراً لكم جميعاً مرة أخرى، ونتمنى لكم يوماً سعيداً.

-انتهى -