



شركة أولاد علي الغانم للسيارات ش.م.ك.ع
Ali Alghanim Sons Automotive Company K.S.C.P

محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين
عن السنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤



محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين
للسنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2024
شركة أولاد علي الغانم للسيارات (ش.م.ك) عامة

محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين للسنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2024 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات
المنعقد يوم الأحد الموافق 2025/03/02.

السادة المشاركون من شركة أولاد علي الغانم للسيارات:

السيد/ شافيجيت باوا – رئيس القطاع المالي

السيد/ يوسف مصطفى – المدير العام – شركة علي الغانم وأولاده للسيارات

إدارة المؤتمر:

السيد/ حاتم علاء

المجموعة المالية هيرمس EFG Hermes



حاتم علاء

مرحباً بكم جميعاً. يتحدث إليكم حاتم علاء من المجموعة المالية هيرميس. أود أن أرحب بكم في هذا المؤتمر التحليلي عن طريق المكالمات الهاتفية عبر شبكة الانترنت لاستعراض النتائج المالية للربع الرابع من عام 2024 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات. ويسعدني أن يكون معنا اليوم في المكالمات من الشركة السيد/ يوسف مصطفى، المدير العام، والسيد شافيجيت باوا، رئيس القطاع المالي.

سنبدأ أولاً بعرض تقديمي من جانب الإدارة، وسيتبع ذلك جلسة طرح الأسئلة والأجوبة. كتذكير أولي، لطرح الأسئلة يمكنكم إما كتابتها في مربع الدردشة الخاصة بالأسئلة والأجوبة، أو الضغط على زر "رفع اليد".

السيد/ يوسف، تفضل من فضلك.

يوسف مصطفى

شكراً لكم. طاب يومكم جميعاً. ورمضان كريم. شكراً لانضمامكم إلينا لمناقشة نتائج الربع الرابع لعام 2024 وفي هذا المؤتمر سنستعرض معكم اليوم أداء الشركة المالي لعام 2024 بالإضافة إلى تسليط الضوء على أبرز النقاط الهامة والإجابة عن استفساراتكم.

جدول الأعمال اليوم يشمل تقديم نظرة عامة على مجلس إدارة الشركة، واستعراض الأداء المالي، ثم جلسة الأسئلة والأجوبة في ختام اللقاء. بدايةً، لم يطرأ أي تغيير على تشكيل مجلس الإدارة أو فريق الإدارة التنفيذية.

نظرة عامة على أداء الشركة، نجحنا خلال عام 2024 بأكمله في تحقيق إجمالي إيرادات بلغت 265 مليون دينار كويتي، مع صافي ربح قدره 34.5 مليون دينار كويتي لعام 2024. فيما يتعلق بالربع الرابع، فقد بلغت إجمالي الإيرادات 78.5 مليون دينار كويتي، مع صافي ربح قدره 9.13 مليون دينار كويتي. ويسعدني أن أعلن أنه في الربع الرابع، وتحديدًا خلال شهر ديسمبر، أطلقنا أول سيارتنا المجهزة محلياً CKD (التجميع من أجزاء مفككة بالكامل) في مصنع جبلي - مصر، وهي خطوة مهمة ضمن خطط التوسع والنمو المستمر التي نحرص على تحقيقها.

فيما يتعلق بتوزيع الإيرادات بقيادة قطاع سيارات الركاب وقطاع خدمات ما بعد البيع والسيارات المستعملة، تمكنا من زيادة حصتنا الإجمالية في خدمات ما بعد البيع وحصّة السيارات المستعملة وحصّة التأجير والتأجير التمويلي. وهذا في الأساس توجه نسعى من خلاله لمزيد من التنوع وتلبية احتياجات السوق وتغييرات طلبات العملاء التي لاحظناها في السوق بسرعة كبيرة. وبالتالي، ساهم ذلك في الأرباح التي سنناقشها لاحقاً.

ارتفعت إيراداتنا الإجمالية بنسبة ضئيلة بلغت 0.18% بينما شهد صافي الربح نموًا بنسبة 3.75% ليصل إلى 34.5 مليون دينار كويتي، وذلك بفضل تحسين كفاءة العمليات، واحتواء التكاليف، وزيادة أرباح التأجير، فضلاً عن مساهمات استثمارتنا في مصر والعراق. حيث ارتفع صافي الربح الخاص بمساهمي الشركة الأم بنسبة 2.73% ليصل إلى 29.26 مليون دينار كويتي، فيما زادت ربحية السهم إلى 106.81 فلس لكل سهم بارتفاع بنسبة 2.77%.

وكما ذكرنا، زيادة حصة النتائج والمراقبة المستمرة للتكاليف وتحسين العمليات يعتبروا العامل الرئيسي لزيادة صافي الربح وربحية السهم.

وكما ترون، لا تزال أصول الشركة قوية جداً. فهناك زيادة في الممتلكات والمنشآت والمعدات، وهي مرتبطة بتوسعاتنا في الكويت تحديداً. وأيضاً، في بعض مرافق خدمات ما بعد البيع قصيرة الأجل التي قمنا بتجديدها أو افتتاحها حديثاً. وقد ارتفعت إجمالي الأصول المتداولة إلى 127.8 مليون دينار كويتي، وكان ذلك نتيجة استقبال شحنات كبيرة من المصنّعين خلال نهاية العام، مما يعزز، إن شاء الله، توقعاتنا لأداء قوي خلال الربع الأول من عام 2025.

سجلنا تدفقات نقدية قوية جداً من الأنشطة التشغيلية بلغت 44 مليون دينار كويتي. وكما ترون، ارتفع صافي التدفق النقدي من الأنشطة التشغيلية إلى 34.9 مليون دينار كويتي، بما يمثل أداءً قوياً جداً بشكل عام. وقد شهدت مبيعاتنا في الكويت أداءً استثنائياً، فيما بدأ قطاع خدمات ما بعد البيع بجني ثمار المبيعات القوية التي حققناها في السنوات الماضية، حيث عادت السيارات لإجراء الصيانة والإصلاحات في مراكزنا. كما ساهمت العلامات التجارية الصينية في زيادة التدفقات النقدية من خلال تعزيز المبيعات وزيادة حصتها في السوق بشكل عام في الكويت.

وكما ذكرنا سابقاً، يُحقق قطاع التأجير أداءً قوياً للغاية. لقد أطلقنا عروض تأجير جديدة لعملائنا، بتصميم أكثر مرونة، حيث قمنا بتلبية الطلب المتزايد للعملاء نحو التأجير التشغيلي، مما أتاح لنا الاستفادة بشكل كبير من هذا الطلب المتنامي.

وكما ترون، حققنا نسبة سيولة قوية جداً، حيث بلغ معدل التداول 1.21، وفيما يتعلق بهوامش الربح لدينا، حققنا أداءً قوياً حيث ارتفع هامش صافي الربح بمعدل 13.01%. وسجل العائد على الأصول ارتفاعاً بنسبة 14.18%، بينما ارتفع العائد على حقوق المساهمين بنسبة كبيرة تصل تقريباً إلى 36%.

أدأنا مرة أخرى يتجاوز بكثير التوقعات التي وضعناها في مذكرة الإكتتاب، وكما هو موضح، فقد تخطينا المستهدف السنوي بنسبة 171% وفقاً لما ورد في المذكرة، متجاوزين أيضاً التوقعات المتعلقة بصافي الأرباح العائدة للمساهمين بنسبة 153% مقارنة بما تم تحديده عند إدراج الشركة.

والآن، أترك المجال لكم لطرح الأسئلة، ونحن مستعدون للإجابة عليها. شكرًا لكم.

حاتم علاء

شكرًا لك، يوسف. لطرح أسئلتكم، يمكنكم كتابتها في صندوق الأسئلة والأجوبة أو الضغط على زر "رفع اليد" وسأقوم بفتح الخط لكم. مرة أخرى، يمكنكم إما كتابة سؤالكم في مربع الدردشة للأسئلة والأجوبة أو الضغط على زر رفع اليد. هناك بعض الأسئلة في مربع الدردشة.

أولاً، وردت عدة أسئلة من علي. سأمر عليها واحداً تلو الآخر. "ما هي النفقات الرأسمالية المتوقعة لمصنع جيلي خلال الـ 12 إلى 24 شهراً القادمة؟ وما المطلوب للوصول إلى أقصى طاقة إنتاجية؟"

يوسف مصطفى

بالنسبة للوصول إلى الحد الأقصى للطاقة الإنتاجية، فقد تم ضخ النفقات الرأسمالية المطلوبة من قبل، ولا حاجة لاستثمارات إضافية في المستقبل حتى نصل إلى أهداف المبيعات، سواء مع جيلي أو بي إم دبليو.

حاتم علاء

حسناً. "هل يتضمن المشروع المشترك الصيني أي شروط لا تتماشى مع تقسيم الملكية، بمعنى هل توزيع التكاليف أو الأرباح يختلف عن حصتكم في الملكية؟ وبالنسبة لمصر، هل هناك قيود على تصدير السيارات من مصنع مصر؟" وهل يمكنكم بيع تلك المنتجات من مصر إلى الخليج؟"

يوسف مصطفى

سأبدأ بالإجابة على السؤال الأول: لا، لا توجد أي شروط خاصة في اتفاقية الاستيراد والتصنيع التي أبرمناها مع جيلي، حيث تتماشى حصتنا من الأرباح بالكامل مع نسبة ملكيتنا في الشركة.

أما فيما يتعلق بالسؤال الثاني، أعتقد أنك تشير إلى قدرتنا على بيع السيارات خارج مصر، هل هذا صحيح؟

حاتم علاء

نعم، صحيح. بالتحديد الخليج، هل هناك دول محددة يُحظر التصدير إليها؟ وهل يمكنكم البيع للخليج؟

يوسف مصطفى

بصراحة، تركيزنا الحالي ينصب على تلبية احتياجات السوق المحلية قبل التفكير في التوسع بالتصدير. لقد أطلقنا مؤخراً عمليات CKD وبدأنا بطرح السيارات، ولذلك فإن أولويتنا في الوقت الراهن هي تلبية الطلب داخل مصر. لا نخطط لتصدير السيارات خلال عام 2025 تحديداً، وسنتعامل مع هذا الأمر في حينه. من الواضح أن هناك اتفاقيات بين مصر والدول الإفريقية تتيح مزايا جمركية عند التصدير إلى الأسواق الإفريقية، وهذا هو توجهنا الأول. وبعد ذلك، سننظر في فرص التوسع إلى أسواق أخرى. إذن، الأولوية الأولى للسوق المصري، ثم الأسواق الإفريقية، وأخيراً الأسواق العالمية الأخرى.

حاتم علاء

شكرًا لك. لدينا سؤال من حسن الموسى: "هل يمكنكم توضيح سبب انخفاض هامش التشغيل في الربع الرابع مقارنة بالربع الثالث، على الرغم من نمو الإيرادات؟"

يوسف مصطفى

يرجع هذا الانخفاض بشكل رئيسي إلى تركيبة الطرازات المباعة خلال الربع. فقد شهدنا ارتفاعًا في مبيعات العلامات الصينية التي توفر حجم مبيعات كبير ولكن بهوامش ربحية أقل. كما أن الطرازات الأخرى، لا سيما الفاخرة مثل بي إم دبليو ولاند روفر، كانت معظم الوحدات المستلمة ضمن الفئات الأقل سعرًا، والتي تحقق أيضًا هوامش أقل نسبيًا. ولكن، كما تلاحظون، في النصف الثاني من ديسمبر، استلمنا عددًا كبيرًا من السيارات الفاخرة ذات القيمة الأعلى، مما أدى إلى ارتفاع المخزون. ونتطلع، بإذن الله، إلى تحقيق أداء قوي خلال النصف الأول من عام 2025، مع هوامش ربحية أفضل مدعومة بهذه الفئات. ومع ذلك، هذا لا يعني أننا سنحدّ من توسعنا في بيع السيارات الصينية. في نهاية المطاف، تركيزنا الأساسي ينصبّ على صافي الربح أكثر من هامش الربح. حتى وإن بدا أن الهوامش الإجمالية قد تتأثر، إلا أن الأرباح الصافية تستمر في النمو بفضل استغلالنا الأمثل لقدراتنا التشغيلية، أي شيء سيتم اضافته على ما تم ذكره أعلاه سينعكس سريعًا على صافي الدخل.

حاتم علاء

حسنًا، تكدير سريع: لطرح الأسئلة، يمكنكم إما كتابتها في صندوق الأسئلة والأجوبة أو الضغط على زر "رفع اليد". لدينا المزيد من الأسئلة بشأن مصر: "شركة سايك أبرمت اتفاقية مشابهة مع مجموعة منصور. ما الميزة التنافسية التي تملكونها مقارنة بهم؟ كما أن الصين تواجه مشكلة فائض في الطاقة الإنتاجية مع وجود 130 مصنعًا حاليًا، فكيف تأكدتم من اختياركم للشريك المناسب؟ لا بد أن تحدث موجة من عمليات الاندماج مستقبلاً، فما رؤيتكم بخصوص ذلك؟"

يوسف مصطفى

حسنًا، بالنسبة للمشروع المشترك لمجموعة منصور: تمامًا كما هو الحال في استيراد السيارات، فإن تصنيعها يعتمد بشكل أساسي بالمنتج الذي يتم تصنيعه، وبما هي المنتجات التي تقوم بتجميعها CKD؟. لقد أجرينا تحليلًا دقيقًا للسوق المصري، ودرسنا الفجوات في العرض، ومن هنا وقع اختيارنا على طرازي امجراند وكول راي لبدء عمليات التجميع المحلي (CKD)، نظرًا لكونهما الأكثر طلبًا في السوق المصرية عند هذا النطاق السعري. وبالنسبة لمن يتابع السوق المصري، فقد أطلقنا امجراند بسعر 850,000 جنيه مصري تقريبًا، وهو سعر تنافسي للغاية، وقد لاقت السيارة استحسانًا واسعًا في السوق. وبالتالي، ميزتنا التنافسية تكمن في اختيار الطرازات المناسبة والتسعير المدروس بدقة، بما يلبي احتياجات العملاء وتطلعاتهم.

أما فيما يتعلق باختيار الشركاء الصينيين: صحيح أن الصين تضم عددًا هائلًا من الشركات المصنعة للسيارات، ولكننا قبل اتخاذ القرار، ركزنا على عاملين رئيسيين: العامل الأول هو حجم الشركة: إذا حدثت موجة من الاندماجات، فمن المرجح أن تكون شركائنا الشريكة في موقع الاستحواذ وليس ضمن الشركات التي قد يتم الاستحواذ عليها. جبلي، على سبيل المثال، شركة مدرجة في البورصة وتملك 100% من فولفو، بالإضافة إلى بروتون، ولوتس وغيرها من العلامات التجارية الكبرى.

كون جبلي شركة مدرجة، فإن حجم إنفاقها على البحث والتطوير ضخم جدًا، حيث إن الإنفاق على البحث والتطوير الذي تنتفقه الشركة سنويًا أكبر من العديد من الشركات المصنعة الأخرى من حيث القيمة الإجمالية. والأمر نفسه ينطبق على جريت وول موتورز، التي وقع عليها اختيارنا لسبب واضح ان سيارات الـ SUV تشهد نموًا في الطلب عليها؛ فهي تحتل المركز الأول في مبيعات سيارات الـ SUV في الصين، وهو قطاع يشهد نموًا متسارعًا في السوق، وهذا كان أحد العوامل الرئيسية لاختيارنا لها. كما أنها تستحوذ على حصة كبيرة من الإنفاق على البحث والتطوير في قطاع السيارات داخل الصين. إلى جانب ذلك، تمتلك الشركة قدرات تشغيلية عالية وكفاءة إنتاجية تفوق العديد من الشركات الصينية الأخرى، وهو ما يمنحها ميزة تنافسية واضحة. بناءً على هذه المعطيات، نحن على قناعة تامة بأن هاتين العلامتين التجاريتين ستحافظان على مكانتهما القوية في السوق وستواصلان تحقيق مزيد من النمو والتوسع في المستقبل.

حاتم علاء

شكرًا لكم. وكإعادة تذكير، يمكنكم طرح أسئلتكم عبر كتابة السؤال في خانة الدردشة المخصصة للأسئلة والأجوبة أو الضغط على زر "رفع اليد".

يوسف مصطفى

إضافة بخصوص جيلي. حققت جيلي المرتبة العاشرة عالميًا من حيث حجم الإنتاج العام الماضي، بإجمالي إنتاج يقارب 3.33 مليون وحدة. لذا، فيما يتعلق بمخاطر عمليات الاندماج، في حال وجود أية عمليات اندماج، لن تكون جيلي أو جريت وول موتورز طرفًا متضررًا في أي من هذه العمليات وغير متوقع حدوث تأثير عليهما.

حاتم علاء

شكرًا لكم. لدينا سؤال آخر حول مصنع جيلي: "ما هي النسبة المئوية لتكاليف الوحدة التي سيتم الحصول عليها محليًا؟ وما هو هامش الربح المتوقع لكل وحدة؟ وما صافي الربح الذي تتطلعون لتحقيقه عند الوصول إلى الطاقة الإنتاجية الكاملة؟"

يوسف مصطفى

فيما يتعلق بنسبة المنتج المحلي، فإنها تتراوح بين 40% و45% من إجمالي عمليات التصنيع، وتعتمد على نوع السيارة التي تريد الاستفادة منها من الإعفاء الضريبي لسيارات التجميع CKD.

أما بخصوص هامش الربح، فهذه المعلومات نحتفظ بها داخليًا، لكن ما يمكننا تأكيده هو أن العمل مربح للغاية مع تقديم أسعار تنافسية جذابة للمستهلكين.

حاتم علاء

شكرًا لكم مجددًا. وكتذكير أخير، يمكنكم طرح الأسئلة عبر خانة الدردشة أو الضغط على زر "رفع اليد".

نظرًا لعدم وجود أسئلة إضافية في هذه المرحلة، يمكننا اختتام الجلسة.

شكرًا لإدارة شركة علي الغانم على وقتهم الثمين، وشكرًا جزيلاً لكم جميعًا.

يوسف مصطفى

شكرًا لكم جميعًا ورمضان كريم، ونتطلع للقائكم ان شاء الله في مؤتمرننا القادم، على أمل أن نحقق نتائج أفضل بإذن الله.

شافيجيت باوا

شكرًا لكم جزيلاً.

حاتم علاء

شكرًا لكم جميعًا على المشاركة. وبهذا نختم مكالمتنا اليوم. شكرًا جزيلاً لكم.