



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

محضر مؤتمر المحليين / المستثمرين
للربع الثاني من عام ٢٠٢٥



محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين

للربع الثاني من عام 2025

شركة أولاد علي الغانم للسيارات (ش.م.ك) عامة

محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين للربع الثاني من عام 2025 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات المنعقد يوم الأحد الموافق 2025/08/17.

السادة المشاركون من شركة أولاد علي الغانم للسيارات:

السيد/ يوسف عبدالله القطامي – نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي

إدارة المؤتمر:

السيد/ عبدالله قنديل

المجموعة المالية هيرمس EFG Hermes



عبدالله

مرحبًا بكم جميعًا، أنا عبد الله من المجموعة المالية هيرميس، ويسرني أن أرحب بكم في المؤتمر الهاتفي لمناقشة النتائج المالية للربع الثاني لعام 2025 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات. كما يسعدني أن ينضم إلينا في هذه المكالمة السيد يوسف القطامي، نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي.

سنبدأ بعرض تقديمي موجز من قبل إدارة الشركة، ثم سنفتح المجال لجلسة الأسئلة والأجوبة. إذا رغبتم في طرح سؤال، يُرجى استخدام خاصية رفع اليد أو كتابة السؤال في مربع الدردشة. الكلمة الآن للإدارة، تفضل.

شكرًا. مرحبًا بكم في مؤتمر المحللين الثاني لهذا العام. سنبدأ باستعراض تشكيل مجلس إدارة الشركة، والذي لم يطرأ عليه تغيير حتى الآن، ولا يزال يضم عضوين مستقلين.

يوسف القطامي

فيما يتعلق بنظرة عامة على أداء الشركة، فقد حققنا في الربع الثاني إيرادات بلغت 64.5 مليون دينار كويتي وصافي ربح قدره 9.1 مليون دينار كويتي. أما فيما يتعلق بالنصف الأول من عام 2025، فقد بلغت الإيرادات 142 مليون دينار كويتي، وبلغ صافي الربح 18.7 مليون دينار كويتي.

بالنسبة لتوزيع الإيرادات، يُلاحظ هنا ارتفاع مبيعات السيارات المستعملة وانخفاض مبيعات سيارات الركاب (الجديدة). يرجع ذلك إلى مسألة إجرائية، حيث أبرمنا صفقة لتوفير سيارات لإحدى المؤتمرات، وكانت تلك السيارات جديدة ولكن تم تصنيفها لاحقًا كسيارات مستعملة، حيث تم بيعها في نهاية المطاف كسيارات مستعملة. وبالتالي، فإن النسب المئوية الحقيقية بقيت نفسها، ولكن نظرًا لهذا التصنيف الإجرائي تم تسجيل عملية البيع على أنها بيع سيارات مستعملة، ظهر تحول كبير في أرقام مبيعات السيارات المستعملة مقابل سيارات الركاب.

وعلى صعيد الأداء المالي للشركة، ارتفعت الإيرادات خلال النصف الأول من العام بنسبة 9.39%، إلا أنها انخفضت في الربع الثاني بنسبة 2.56%؛ ومع ذلك، ارتفع صافي الربح بنسبة 10.58% خلال النصف الأول من العام. وبالرغم من أن إجمالي صافي الربح خلال الربع الثاني انخفض بنسبة 3.95%، إلا أن صافي الربح العائد لمساهمي الشركة الأم حقق ارتفاعاً طفيفاً بنحو 0.57% للربع الثاني، وبحوالي 8.7% خلال النصف الأول من العام.

فيما يتعلق بقائمة الأرباح والخسائر للربع الثاني، تراجعت إيراداتنا بحوالي 2.5%. إلا أننا تمكنا من ضبط تكلفة المبيعات وتحسين هوامش الربح، مما أدى إلى ارتفاع ربحية السهم لدينا بشكل طفيف بحوالي 0.22% مقارنة بالربع الثاني من العام الماضي.

أما في النصف الأول من العام، فقد ارتفعت الإيرادات بنسبة 9.39%، وارتفع مجمل الربح بحوالي 6.5%، مما أدى إلى ارتفاع ربحية السهم منذ بداية العام بنحو 8.49%.

فيما يخص قائمة المركز المالي، هناك زيادة بحوالي 10 ملايين دينار كويتي، وتأتي معظمها من ارتفاع حقوق المساهمين. أما إجمالي الإلتزامات (المتداولة وغير المتداولة) فهو عند نفس المستوى تقريبًا.

فيما يتعلق بقائمة التدفقات النقدية، نجد أن التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية قبل التغييرات في رأس المال العامل جيدة جدًا هذا العام، حيث بلغت حوالي 24.7 مليون دينار كويتي مقابل 21.4 مليون دينار في يونيو 2024. أما الزيادة في بند التغييرات في رأس المال العامل فكانت ناتجة بشكل أساسي عن أمور حدثت في العام الماضي، فقد قدمنا شروط انتماء خاصة ومُمدّدة تم سداها فعليًا هذا العام. وهذا هو الفارق الوحيد في تغييرات رأس المال العامل، ولم يرتبط ذلك كثيرًا بعناصر أخرى مثل المخزون مقابل شروط الدفع المعتادة.



فيما يتعلق بالمؤشرات الرئيسية، ظلت نسب السيولة والربحية والأداء حول نفس المستويات تقريباً. وقد بلغ هامش الربح الإجمالي مستوى جيد جداً عند 23.74%، في حين بلغ هامش صافي الربح حوالي 13.13%. وبالمثل، جاءت نسب الملاءة المالية لدينا مماثلة لما كانت عليه في العام الماضي. لقد زدناكم جميعاً بالبيانات المالية التفصيلية، لذا إن كان لديكم أي أسئلة سنفتح المجال الآن لطرحها. شكرًا لكم.

عبدالله شكرًا جزيلاً لك، سيد يوسف. كتنويه، إذا رغبت أحدكم في طرح سؤال، يُرجى استخدام خاصية رفع اليد أو كتابة السؤال في مربع الدردشة.

سنأخذ الآن السؤال الأول الذي ورد عبر مربع الدردشة من عبد المحسن الحمد، يقول: شكرًا على المكاملة. لقد تباطأت وتيرة المبيعات بشكل متتالي خلال الربع الثاني مقارنةً بالربع الأول 2025 والربع الرابع 2024. هل يمكننا اعتبار مبيعات الربع الثاني بمثابة الأساس لبقية العام؟

يوسف القطامي نأمل ألا يكون الأمر كذلك. وكما يعلم بعضكم، كانت هناك عوامل في الكويت خارجة عن إرادتنا أثرت على سلوك العملاء، لكننا نشهد الآن استقراراً في هذه العوامل؛ ونأمل أن يكون الوضع أفضل في الفترة المقبلة.

عبدالله شكرًا. للتذكير، إذا رغبت أحدكم في طرح سؤال، يُرجى استخدام خاصية رفع اليد أو كتابة السؤال في مربع الدردشة.

حسنًا، لقد تلقينا سؤالاً آخر من عبد المحسن الحمد، يقول: هل هناك أي خطط للتوسع في مواقع جديدة؟

يوسف القطامي ربما. نحن ندرس خطط التوسع باستمرار. لم يتم الإعلان عن شيء حتى الآن، لكنه دائمًا في الحساب. ومع ذلك، لدينا بالفعل خطة مُعتمدة للتوسع في العراق؛ فنحن متواجدون حاليًا في بغداد وأربيل، وخطط لافتتاح فرع آخر في بغداد، بالإضافة إلى فروع أخرى في السليمانية والبصرة.

عبدالله شكرًا. سننتظر لحظات إلى أن ترد إلينا مزيد من الأسئلة. إذا رغبت أحدكم في طرح سؤال، يُرجى استخدام خاصية رفع اليد أو كتابة السؤال في مربع الدردشة.

حسنًا، لدينا سؤال آخر من السيدة العنود الرشيد عبر مربع الدردشة، تقول: مرحبًا، أرجو المعذرة على عدم معرفتي، ولكن هل يمكنكم شرح التحول نحو السيارات المستعملة بمزيد من التفصيل؟ وهل هناك أي تراجع في إنفاق المستهلكين؟

يوسف القطامي لا، لم يكن ذلك تحولاً حقيقياً في التوجه، بل هو أمر إجرائي بحت. عقد مؤتمر كبير في الكويت، ووقرنا لهذا المؤتمر سيارات من الفئة السابعة (Series 7) التي نبيعها عادةً كسيارات جديدة. ولكن نظرًا لأنها استُخدمت لبضعة أيام ثم أُعيدت، فقد بيعت في النهاية كسيارات مستعملة بدلاً من سيارات جديدة. هذا هو السبب وراء ذلك التحول الكبير في الأرقام. ومن المفترض أن تعود الأمور إلى طبيعتها فيما بعد؛ وبالطبع لا ينطبق ذلك على النصف الأول، ولكن خلال الفترة المتبقية من العام سيعود الوضع إلى طبيعته.

عبدالله شكرًا جزيلاً. تذكير آخر: إذا رغبت أحدكم في طرح سؤال، يُرجى استخدام خاصية رفع اليد أو كتابة السؤال في مربع الدردشة.

لقد ورد إلينا سؤال آخر عبر مربع الدردشة، يقول: هل يمكنكم التوسع في شرح الاتجاهات في مبيعات السيارات الفاخرة مقابل السيارات الصينية؟ وهل يمكننا افتراض أن الفروق في هامش الربحية لا تزال على حالها؟



نعم. ومع ذلك، فإن قطاع السيارات الصينية ينمو بشكل عام. وذلك فيما يتعلق بشركتنا، أنا لا أتحدث عن السوق ككل، فقد حافظنا أيضًا على حصتنا السوقية في قطاع السيارات الفاخرة. ولحسن الحظ، لم يؤثر ذلك على حصتنا في هذا القطاع مقارنةً بشركات أخرى ربما تأثرت. ونحن بدورنا نحافظ على أدائنا في هذا القطاع ونواصل تحقيق النمو في قطاع السيارات الصينية.

يوسف القطامي

شكرًا جزيلاً. تذكير آخر: لطرح سؤال، يُرجى استخدام خاصية رفع اليد أو كتابة السؤال في مربع الدردشة.

عبدالله

حسنًا، يبدو أنه لا توجد أسئلة أخرى. لذا أود أن أعطي الكلمة لإدارة الشركة لتقديم بعض الملاحظات الختامية.

شكرًا لكم على حضوركم مؤتمر المحللين الخاص بنا. أود أن أشير إلى أنه بالرغم من التحديات التي واجهناها في السوق الكويتي، تمكنا مع ذلك من تحقيق نتائج جيدة مقارنةً بالعام الماضي. لذلك، نأمل مع استقرار الأوضاع في السوق المحلي، وكذلك على الصعيد الجغرافي في كل من العراق ومصر، حيث يحقق كلاهما أداءً جيدًا، سيكون مستقبلنا جميعًا أفضل إن شاء الله. شكرًا لكم.

يوسف القطامي

شكرًا جزيلاً لكم. وبهذا نختم مكالمة اليوم.

عبدالله