

Ref: Rasiyat/2026/093-Dated: 09th August 2026

المرجع: Rasiyat/2026/093-Dated: 09th August 2026

To / Boursa Kuwait Company

المحترمين

السادة / شركة بورصة الكويت

Greetings ,,,

تحية طيبة وبعد ،،،

Subject: Supplementary Disclosure Regarding the Transcript of the Analysts/Investors Conference of Rasiyat Holding Company (K.P.S.C) for the Second Quarter of 2026.

الموضوع: افصاح مكمل بشأن محضر مؤتمر المحللين/المستثمرين للربع الثاني من العام 2026 لشركة راسيات القابضة (ش.م.ك.ع).

With reference to the above subject, and in compliance with the requirement stipulated in Article No. (7-8) of the Boursa Rulebook ,and further to our disclosure dated 05/08/2026, please find attached the supplementary disclosure regarding the transcript of the Analysts/Investors Conference for the second quarter of 2026.

بالإشارة إلى الموضوع أعلاه، والتزاماً بالمتطلبات الواردة بالمادة رقم (7-8) من كتاب قواعد البورصة، وإلى افصاحنا بتاريخ 2026/08/05 ، نرفق لكم نموذج الإفصاح المكمل بشأن محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين الخاص بالربع الثاني من العام 2026.

Sincerely Yours,

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير،،،




صالح محمد الرومي
عضو مجلس الإدارة والمدير العام
Saleh Mohamed Alroomi
Board Member and General Manager

نموذج الإفصاح المكمل
Supplementary Disclosure Form

Date:	2026/08/09	التاريخ:
Name of the Listed Company	اسم الشركة المدرجة	
Rasiyat Holding Company (K.P.S.C)	شركة راسيات القابضة (ش.م.ك.ع.)	
Disclosure Title	عنوان الإفصاح	
Supplementary Disclosure Regarding the Transcript of the Analysts/Investors Conference of Rasiyat Holding Company (K.P.S.C) for the Second Quarter of 2026.	إفصاح مكمل بشأن محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين الخاص بالربع الثاني من العام 2026 لشركة راسيات القابضة (ش.م.ك.ع.).	
Pervious Disclosure Date	تاريخ الإفصاح السابق	
05 August 2026	05 أغسطس 2026	
Development that Occurred to Disclosure	التطور الحاصل على الإفصاح	
Attached the Analysts Conference Meeting Transcript for the Second Quarter 2026 of Rasiyat Holding Company (K.P.S.C).	مرفق لكم محضر مؤتمر المحللين/المستثمرين الخاص بالربع الثاني من العام 2026 لشركة راسيات القابضة (ش.م.ك.ع.).	
The financial effect of the occurring developments (if any)	الأثر المالي للتطور الحاصل (إن وجد)	
No Financial Impact.	لا يوجد أثر مالي.	
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 أنظمتهم الإلكترونية أو موقعهما الإلكتروني، أو نتيجة استخدام هذا الإفصاح بأي طريقة أخرى. The issuer of this disclosure bears full responsibility for the soundness, accuracy, and completeness of the information contained therein. The issuer acknowledges that it has assumed Care of a Prudent Person to avoid any misleading, false, or incomplete information. The Capital Markets Authority and Bursa Kuwait Securities Exchange shall have no liability whatsoever for the contents of this disclosure. This disclaimer applies to any damages incurred by any Person as a result of the publication of this disclosure, permitting its dissemination through their electronic systems or websites, or its use in any other manner.		



شركة راسيات القابضة (ش.م.ك.ع.)

مؤتمر المحللين

الربع الثاني من العام 2026

تنظيم: أرقام كابيتال

نادية (منسقة الجلسة)

مرحبًا بكم جميعًا في مكالمة إعلان نتائج شركة راسيات القابضة للربع الثاني من عام 2026. اسمي نادية، وسأتولى تنسيق هذه المكالمة اليوم. والآن أُسلم الكلمة إلى مضيغة الجلسة، كريستين كالندجيان من أرقام كابيتال، لبدء المكالمة تفضلي.

كريستين كالندجيان (الشريك المساعد في أرقام كابيتال)

شكرًا لك، نادية. شكرًا جزيلاً. مرحبًا بكم جميعًا. اسمي كريستين كالندجيان من أرقام كابيتال. يسرني أن أرحب بكم في مؤتمر إعلان النتائج المالية لشركة راسيات القابضة للربع الثاني من عام 2026. ويسرني أن أستضيف اليوم أعضاء الإدارة العليا للشركة. يرافقني كلٌّ من السيد عثمان بودي، نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي، والسيد يوسف حسين، المدير المالي. ومن المفترض أنكم قد تلقيتم بالفعل العرض التقديمي للشركة وبيان النتائج المالية، اللذين تم أيضًا تحميلهما على الموقع الإلكتروني للشركة.

وقبل أن نواصل، أود أن أذكركم بأن الإدارة ستستعرض خلال هذه المكالمة بعض البيانات الاستشرافية، وهي بيانات تتضمن توقعات أو تقديرات أو تصريحات أخرى تتعلق بأحداث مستقبلية. وتستند هذه البيانات إلى التوقعات والافتراضات الحالية، وهي عرضة لمخاطر وحالات من عدم اليقين. ويرجى الرجوع إلى إخلاء المسؤولية المفصل الوارد في الشريحة رقم (2)، والتي تظهر أمامكم على الشاشة.

والآن، اسمحوا لي أن أستعرض جدول أعمال اليوم. ستبدأ الإدارة بتقديم نبذة عامة عن شركة راسيات القابضة، يليها استعراض الأداء المالي. ثم سننتقل إلى استعراض أداء قطاع التعليم في الكويت، ومناقشة الأولويات الاستراتيجية والتوقعات المستقبلية. وبعد الكلمات الختامية، سنخصص وقتًا للإجابة عن أسئلتكم الموجهة إلى إدارة الشركة. وبذلك، أود أن أترك الكلمة الآن إلى السيد عثمان بودي. تفضل، سيد عثمان.

عثمان بودي (نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي)

شكرًا لك، كريستين، وشكرًا لشركة أرقام. أنتم تقومون بعمل رائع. صباح الخير، ومساء الخير، وأهلاً بكم جميعًا أينما كنتم. اسمحوا لي أن أستعرض بإيجاز مسيرة راسيات. فقد تأسست الشركة في ديسمبر 2005 كشركة قابضة للاستثمار في دولة الكويت. وخلال الفترة من 2006 إلى 2009،

استثمرت الشركة في القطاع العقاري في مختلف أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وفي عام 2010، أُدرجت الشركة في بورصة الكويت. وفي عام 2018، انضم مستثمرون جدد إلى الشركة، وتحول تركيزها الاستراتيجي إلى قطاع التعليم في الكويت. وفي عام 2019، دخلنا قطاع التعليم من خلال الاستحواذ على كلية الكويت التقنية (ktech). وخلال الفترة من 2018 إلى 2023، قمنا بالتخرج من أكثر من 70% من محفظتنا العقارية. وفي عام 2024، استحوزنا على الكلية الكندية في الكويت (CCK).

نفخر بتنفيذ استراتيجيتنا في قطاع التعليم بدولة الكويت بما يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية. وأصبحت كلية الكويت التقنية (ktech)، المتخصصة في إدارة الأعمال وتقنية المعلومات، الأصل الرئيسي في محفظتنا. ثم عززنا حضورنا بالاستحواذ على الكلية الكندية في الكويت (CCK)، التي تركز كذلك على إدارة الأعمال وتقنية المعلومات، وتعمل بالشراكة مع كلية ألكونكوين. وبذلك أصبح لدينا كليتان خاصتان تعملان في حرمين جامعيين منفصلين. ويبلغ حجم أعمالنا اليوم إيرادات قدرها 7.3 مليون دينار كويتي خلال النصف الأول من عام 2026، مع تسجيل 3,145 طالبًا حتى فصل الربيع لعام 2026، وتقديم 19 برنامجًا للدبلوم والبيكالوريوس، عبر حرمين جامعيين وإشراف 119 عضوًا من أعضاء هيئة التدريس.

وقد أسفر ذلك عن تحقيق صافي الربح معدل نمو سنوي مركب بلغ 113% خلال الفترة من 2023 إلى 2025. ويعكس هذا الأداء التحول الاستراتيجي نحو قطاع يتميز بإيرادات متكررة وطلب أساسي قوي في دولة الكويت. وأود الآن أن أقدم نبذة موجزة عن هيكل شركة راسيات في الوقت الحالي. فقد أصبح هيكل الشركة اليوم بسيطًا وواضحًا، إذ يضم مؤسستين تعليميتين خاصتين هما كلية الكويت التقنية (ktech) والكلية الكندية في الكويت (CCK)، اللتان تسهمان معًا بنسبة 99.6% من إجمالي إيرادات الشركة. أما ما تبقى من الاستثمارات العقارية والمالية الموروثة، فلا يمثل سوى أقل من 0.5% من إجمالي الإيرادات.

يتمثل هدفنا في مواصلة تبسيط هيكل الشركة والاستمرار في تعزيز تركيزنا على قطاع التعليم، باعتباره القطاع الذي يوفر إيرادات متكررة ويستند إلى طلب قوي ومستدام في دولة الكويت. وفيما يتعلق بحجم سوق التعليم في الكويت، يتخرج نحو 40 ألف طالب من المرحلة الثانوية سنويًا، مع نمو في أعداد الطلاب يُقدَّر بنحو 2% إلى 4% سنويًا. ويُقبل سنويًا نحو 6,600 طالب في جامعة الكويت، في حين يتراوح عدد الملتحقين سنويًا بـ الهيئة العامة للتعليم التطبيقي والتدريب (PAAET) بين 10 آلاف و12 ألف طالب عبر كلياتها ومعاهدها التدريبية.

ويقدم مجلس الجامعات الخاصة (PUC) تمويلًا لنحو 6,250 طالبًا جديدًا سنويًا للالتحاق بالجامعات والكليات الخاصة في دولة الكويت. أما المتبقي من السوق فيتكون من الطلاب الذين يمولون دراستهم على نفقتهم الخاصة، مما يخلق فرصًا كبيرة لمؤسسات التعليم العالي الخاصة لزيادة أعداد الملحقين من خلال التوسع في البرامج الأكاديمية والتميز الأكاديمي. وننفذ استراتيجية النمو لدينا بالاستناد إلى أربعة محاور رئيسية، أولها زيادة أعداد الملحقين. ويبدأ النمو بالطلاب. فقد بلغ عدد الطلاب الملحقين 3,145 طالبًا خلال النصف الأول من عام 2026، وتحديدًا في فصل الربيع للعام الأكاديمي 2025-2026، بزيادة قدرها 61% مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق. كما سجلت كلية الكويت التقنية (ktech) نموًا بنسبة 54% على أساس سنوي، في حين حققت الكلية الكندية في الكويت (CCK) نموًا بنسبة 97% على أساس سنوي.

ويشهد كلا الأصلين نموًا متزامنًا، مما يؤكد أن الطلب واسع النطاق وليس محصورًا في إحدى الكليتين. ويتمثل المحور الثاني في تطوير المناهج والتوسع في البرامج الأكاديمية، حيث نواصل الارتقاء بمنظومتنا الأكاديمية. فقد انتقلت كلية الكويت التقنية (ktech) من نموذج يقتصر على برامج الدبلوم إلى تقديم برامج دراسية تمنح درجات علمية، بينما تواصل الكلية الكندية في الكويت (CCK) توسيع شراكاتها الأكاديمية الدولية. ويكتسب هذا التوجه أهمية من الناحيتين الأكاديمية والتجارية، إذ إن الرسوم الدراسية للساعات المعتمدة في برامج الدرجات العلمية أعلى من رسوم ساعات برامج الدبلوم، وبالتالي يسهم التوسع في البرامج في زيادة الإيرادات المحققة من كل طالب، إلى جانب زيادة أعداد الملحقين. أما المحور الثالث، فهو تحسين هيكل المحفظة الاستثمارية، حيث نواصل تركيز أنشطة المجموعة على قطاع التعليم.

ولا يجري التخارج من أي من الأصول الأساسية أو بيعها أو تصفيتها. ويجسد ذلك التزامنا بتبسيط هيكل المجموعة بصورة عملية، بما يجعلها أكثر وضوحًا للمستثمرين وأسهل إدارةً من قبل فريق الإدارة. أما المحور الرابع، فهو التخصيص المنضبط لرأس المال. فنحن نمول هذا النمو بالاعتماد على مركز مالي أكثر قوة. فقد بلغ رصيد النقد وما في حكمه 5.8 مليون دينار كويتي بنهاية النصف الأول من عام 2026، مسجلًا زيادة بمقدار الضعف مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق، كما انخفض صافي الدين بنسبة 50%. ويمنحنا ذلك القدرة على الاستثمار في التوسع في الحرم الجامعي والبرامج الأكاديمية، إلى جانب تحقيق عوائد للمساهمين.

وافق مجلس الإدارة على توزيع أرباح بقيمة 1.5 مليون دينار كويتي عن النصف الأول من عام 2026. وقد شهدت هذه الفترة تصعيّدًا إقليميًا، إلا أن العملية التعليمية استمرت دون أي تأثير جوهري، وخرجنا منها بقدرات رقمية أقوى مما كانت عليه قبلها. كما أسهمت مبادئ الجاهزية التي

نعتمدها في ضمان انتقال سلس إلى التعليم عن بُعد والعمل عن بُعد. واستمرت العملية التعليمية عبر الإنترنت خلال الفترة من فبراير إلى أبريل دون أي انقطاع، قبل أن تستأنف الحُرُم الجامعية عملياتها المعتادة في شهر مايو.

كما حافظنا على الامتثال لجميع متطلبات السلامة واللوائح التنظيمية طوال الفترة، بما في ذلك اجتياز مراجعة ناجحة أجراها مجلس الجامعات الخاصة (PUC) وساهم اعتمادنا بشكل رئيسي على قاعدة من الطلاب الكويتيين في الحد من تأثير تلك التطورات على معدلات الالتحاق والإيرادات، مع تعزيز قدراتنا في مجال التعلم الرقمي. والآن، أود أن أحيل الكلمة إلى المدير المالي، السيد يوسف حسين، لاستعراض النتائج المالية.

يوسف حسين (المدير المالي)

شكراً لك، شكراً لك، سيد عثمان، على كلماتك الطيبة، وأشكر جميع الحضور على مشاركتهم في أول مكالمة لإعلان النتائج المالية لشركة راسيات القابضة، كما أتوجه بالشكر إلى أرقام كابيتال. سأبدأ باستعراض اتجاهات الإيرادات والربحية خلال النصف الأول من عام 2026. فقد تضاعفت الإيرادات خلال النصف الأول من العام بأكثر من الضعف، وارتفعت الربحية إلى مستوى جديد، حيث بلغ هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك 50.9% (EBITDA) مقارنةً بـ 33% في الفترة نفسها من العام الماضي، كما سجلت الشركة صافي ربح قدره 2.4 مليون دينار كويتي مقارنةً بخسارة طفيفة في الفترة المقابلة من العام السابق.

بالانتقال إلى إجمالي الإيرادات، كما يظهر في الرسم البياني أعلى يسار الشريحة، فقد بلغت إيرادات النصف الأول 7.3 مليون دينار كويتي، بزيادة قدرها 106% على أساس سنوي مقارنةً بـ 3.5 مليون دينار كويتي، وبما يعادل نحو 2.6 ضعف مستوى الإيرادات البالغ 2.8 مليون دينار كويتي قبل عامين. أما جسر الإيرادات، كما يظهر في الرسم البياني أعلى يمين الشريحة، فقد ارتفعت الإيرادات بمقدار 3.8 مليون دينار كويتي على أساس سنوي. وساهمت الرسوم الدراسية بمبلغ 3.6 مليون دينار كويتي من هذه الزيادة، بارتفاع نسبته 106%، في حين أسهمت الإيرادات الأخرى بمبلغ 0.2 مليون دينار كويتي، بزيادة قدرها 103%. وقد تضاعف كلا البندين تقريباً، فيما شكلت الرسوم الدراسية نحو 96% من إجمالي الزيادة في الإيرادات. ويعكس ذلك أن نمو الإيرادات كان مدفوعاً في المقام الأول بارتفاع أعداد الطلاب الملتحقين، وما ترتب عليه من زيادة في إيرادات الرسوم الدراسية.

بالانتقال إلى الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك (EBITDA) وهامشها، كما هو موضح في الرسم البياني أسفل يسار الشريحة، فقد بلغت EBITDA خلال النصف الأول 3.7 مليون دينار

كويتي، مسجلةً نموًا بنسبة 217% على أساس سنوي، فيما بلغ هامش EBITDA 50.9%، بزيادة قدرها 17.8 نقطة مئوية مقارنةً بـ 33% في الفترة نفسها من العام الماضي. وللمقارنة، بلغ هامش EBITDA في النصف الأول قبل عامين 30.5%. ويُعزى نمو EBITDA بنسبة 217% مقابل نمو الإيرادات بنسبة 106% إلى تحقق الرافعة التشغيلية، في ظل هيكل تكاليف يغلب عليه الطابع الثابت خلال الفصل الدراسي. أما صافي الربح وهامشه، كما يظهر في الرسم البياني أسفل يمين الشريحة، فقد بلغ صافي الربح 2.4 مليون دينار كويتي، بهامش صافي ربح قدره 33.1%، مقارنةً بخسارة صافية بلغت 23 ألف دينار كويتي في النصف الأول من عام 2024.

ولغرض المقارنة، بلغ صافي الربح خلال النصف الأول من عام 2024 نحو 0.5 مليون دينار كويتي، بهامش صافي ربح بلغ 18.6%. وعليه، فإن أداء النصف الأول من عام 2026 لا يمثل مجرد تعافٍ من الخسارة المسجلة في العام الماضي، بل يتجاوز أيضًا مستويات النصف الأول من عام 2024، سواء من حيث صافي الربح أو هامش صافي الربح. وبالاتقال إلى أبرز مؤشرات المركز المالي والتدفقات النقدية للربع الثاني من عام 2026، فقد نجحت الشركة في تحويل أرباحها إلى تدفقات نقدية، حيث بلغ صافي التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية 3.6 مليون دينار كويتي. كما ارتفع رصيد النقد وما في حكمه إلى أكثر من الضعف، وانخفض صافي الدين بنسبة 50%، فيما تراجع معدل الرافعة المالية إلى 0.4 مرة.

وبالاتقال إلى التدفقات النقدية، بلغ صافي التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية خلال الربع الثاني من عام 2026 أكثر من 3.6 مليون دينار كويتي، بزيادة قدرها 361% مقارنةً بـ 0.8 مليون دينار كويتي في الربع الثاني من عام 2025. كما بلغ التدفق النقدي الحر 3.6 مليون دينار كويتي، مسجلًا نموًا بنسبة 374%. ويُمثل أداء هذا الربع تحولًا جوهريًا في قدرة الشركة على توليد التدفقات النقدية، وليس مجرد امتداد للاتجاه السابق. ويُلاحظ أيضًا أن التدفقات النقدية التشغيلية خلال الربع تجاوزت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك (EBITDA). ويُعزى ذلك إلى توقيت تحصيل الرسوم الدراسية الخاصة بالفصل الدراسي، وهو أثر مرتبط برأس المال العامل، وبالتالي لا ينبغي اعتبار هذه النتائج معدلًا تشغيليًا اعتياديًا يمكن تعميمه على أساس ربع سنوي.

وبالاتقال إلى إجمالي النقد وما في حكمه، فقد بلغ 5.8 مليون دينار كويتي بنهاية الربع، بزيادة قدرها 103% مقارنةً بـ 2.9 مليون دينار كويتي قبل عام، وبارتفاع عن 2.5 مليون دينار كويتي المسجلة بنهاية عام 2025. ويمنحنا هذا الرصيد النقدي المتراكم مرونة مالية أكبر مع استمرار خفض مستويات المديونية. أما فيما يتعلق بـ صافي الدين والرافعة المالية، فقد انخفض صافي الدين إلى 3 ملايين دينار كويتي، مقارنةً بـ 6 ملايين دينار كويتي، أي بتراجع نسبته 50%. كما

انخفضت نسبة صافي الدين إلى الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك (EBITDA) المحققة خلال الاثني عشر شهرًا الماضية إلى 0.4 مرة، مقارنةً بـ 2.2 مرة، وهو ما يمثل تحسنًا جوهريًا خلال الاثني عشر شهرًا الماضية. ويُعزى ذلك إلى عاملين رئيسيين: أولاً، أدى نمو الرصيد النقدي إلى خفض صافي الدين، وثانيًا، أدى ارتفاع الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك (EBITDA) خلال الاثني عشر شهرًا الماضية إلى تحسين نسبة صافي الدين إلى EBITDA.

ويعكس هذا الاتجاه تحسنًا مستمرًا ومتسقًا. أما بالنسبة إلى العوائد، فقد بلغ العائد على حقوق الملكية 22.4% مقارنةً بـ 1.7% قبل عام، بزيادة قدرها 20.7 نقطة مئوية، فيما بلغ العائد على الأصول 14.8% مقارنةً بـ 1%، بارتفاع قدره 13.7 نقطة مئوية. ويعزى هذا التحسن في كلا المؤشرين إلى نمو الأرباح، وليس إلى أي تغيير في قاعدة رأس المال. وانتقل الآن إلى أداء قطاع التعليم نفسه، أي الكليتين اللتين حققنا هذه النتائج. وفيما يتعلق بأداء قطاع التعليم خلال النصف الأول من عام 2026، فقد بلغ متوسط الإيراد لكل طالب 2,322 دينارًا كويتيًّا، بزيادة قدرها 26%. ويعود هذا الارتفاع ويُعزى هذا الارتفاع إلى تحسن مزيج البرامج الأكاديمية، وليس إلى مجرد زيادة في الرسوم الدراسية.

تتجاوز رسوم الساعات المعتمدة في برامج الدرجات العلمية ضمن مسار «2+2» رسوم الساعات المعتمدة في برامج الدبلوم. ويُلاحظ من تحليل الأرقام أن زيادة عدد الطلاب بنسبة 67%، إلى جانب ارتفاع متوسط الإيراد لكل طالب بنسبة 18%، تفسر نمو الإيرادات البالغ نحو 97%، وهو ما يتوافق مع نسبة النمو البالغة 98% المبينة في الشريحة. وبعبارة أخرى، يعزى نحو ثلثي النمو إلى زيادة أعداد الطلاب، بينما يعود الجزء المتبقي إلى تحسن مزيج البرامج الأكاديمية. أما معدل استغلال الطاقة الاستيعابية، فقد بلغ 72%، بزيادة قدرها 28 نقطة مئوية، نتيجة ارتفاع أعداد الطلاب في ظل بقاء الطاقة الاستيعابية للمرافق دون تغيير يُذكر. ويُعد ذلك العامل التشغيلي الرئيس وراء تحسن هوامش الربحية الذي استعرضناه في الشرائح السابقة. كما شكل الطلاب الممولون ذاتيًا 34% من إجمالي عدد الطلاب الملتحقين، بزيادة قدرها 7 نقاط مئوية، مدفوعين بتوسيع نطاق البرامج الأكاديمية التي تقدمها كلتا الكليتين. والآن، أُحيل الكلمة مجددًا إلى السيد عثمان بودي.

عثمان بودي (نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي)

شكرًا لك. تُعد كلية الكويت التقنية (ktech) إحدى أبرز مؤسسات التعليم المعتمدة في دولة الكويت، وتحظى بتقدير واسع لما تقدمه من تعليم يتوافق مع احتياجات سوق العمل. وتحمل الكلية اعتماد مجلس الجامعات الخاصة (PUC)، إلى جانب اعتماد ABET لبرنامج الأمن السيبراني،

واعتماد وكالة ضمان الجودة البريطانية (QAA)، فضلاً عن شراكاتها مع عدد من الجامعات العالمية الرائدة وكبرى شركات التكنولوجيا، من بينها Cisco و Microsoft و CompTIA.

سجلت كلية الكويت التقنية (ketch) رقمًا قياسيًا بوصول عدد الطلاب الملتحقين بها إلى 2,471 طالبًا خلال فصل الربيع، وقد دعمنا هذا النمو من خلال ثلاثة محاور رئيسية وهي التميز الأكاديمي، وإطلاق منصتنا للتطوير المهني، وتعزيز حضورنا في المدارس والفعاليات الصناعية التي تسهم في استقطاب الطلاب. ويعكس هذا الإنجاز التفاني الذي تبديه

فرق القيادة والأكاديميين في الكلية، إذ تواصل جهودهم المشتركة تعزيز نجاح الطلاب والارتقاء بالتميز المؤسسي. أما الكلية الكندية في الكويت (CCK)، فتقدم تعليمًا معترفًا به دوليًا من خلال شراكاتها الأكاديمية مع كلية الجونكوين في كندا.

تحظى الكلية باعتماد مجلس الجامعات الخاصة ووزارة التعليم العالي في دولة الكويت، وتقدم برامج الدبلوم والبيكالوريوس في إدارة الأعمال، والمحاسبة، والتسويق، وعلوم الحاسب، وتقنية المعلومات. كما تقيم الكلية الكندية في الكويت (CCK) شراكات مع هيئات مهنية مرموقة، مثل المعهد التسويق المعتمد (CIM) وجمعية المحاسبين القانونيين المعتمدين (ACCA)، بما يسهم في تعزيز جودة برامجها الأكاديمية ومواءمتها مع متطلبات سوق العمل.

تتمثل أولوياتنا في الاستثمار في منصتنا التعليمية وتنميتها، مع مواصلة تبسيط كل ما لا يرتبط بقطاع التعليم، بما يمكننا من الوصول إلى 5,000 طالب عبر المؤسستين، إلى جانب اغتنام فرص جديدة لتوسيع حضورنا في قطاع التعليم. شكرًا لكم جميعًا على حسن استماعكم، وشكرًا لحضوركم. وإذا رغب أي منكم، بعد انتهاء جلسة الأسئلة والأجوبة، في عقد اجتماع خاص، فسي سعدنا ذلك. والآن، أحيل الكلمة إليكم، كريستين.

كريستين كالدنجان (الشريك المساعد في أرقام كابيتال)

شكرًا لكما. شكرًا، سيد عثمان، وشكرًا، سيد يوسف، على هذا العرض المفصل. وننتقل الآن إلى جلسة الأسئلة والأجوبة. نادية، الكلمة لك.

نادية (منسقة الجلسة)

والآن، أحيل الكلمة إليكم مجددًا، كريستين، لاستعراض الأسئلة الواردة خطيًا.

كريستين كالدنجان (الشريك المساعد في أرقام كابيتال)

لدينا سؤال من ناصر الحميدي. يسأل ناصر: هل يمكنكم توضيح أبرز العوامل التي أسهمت في ارتفاع الإيرادات من 3 ملايين دينار كويتي إلى 7 ملايين دينار كويتي؟ وما هي توقعاتكم لعام 2026؟ وأعتقد أنه يشير إلى إيرادات المجموعة،

ويرغب في الحصول على توضيح بشأن تطور الإيرادات. وإذا رغبتكم، يمكنكم أيضًا إضافة أي تعليقات أو مشاركة توقعاتكم بشأن أداء الشركة خلال العام بأكمله.

يوسف حسين (المدير المالي)

نعم، بالتأكيد. يرجع ارتفاع الإيرادات بشكل رئيسي إلى عدة عوامل. فقد شهدنا إقبالًا استثنائيًا من الطلاب الجدد خلال الفصل الدراسي الماضي في كلتا المؤسستين. كما أطلقنا، قبل نحو عام ونصف، برامج الدرجات العلمية، وهو ما انعكس تدريجيًا على نمو الإيرادات. وقبل ذلك، كانت كلية الكويت التقنية (ketch) تقتصر على تقديم برامج الدبلوم، أما اليوم فأصبحت تقدم أيضًا برامج البكالوريوس من خلال مسار (2+2). وإضافةً إلى ذلك، قمنا برفع الرسوم الدراسية في إحدى مؤسساتنا. وقد أسهمت جميع هذه العوامل مجتمعة في تحقيق هذا النمو الاستثنائي في الإيرادات. أأمل أن يكون ذلك قد أجاب عن سؤاله.

يوسف حسين (المدير المالي)

نعم، بالتأكيد. إذا نظرتم إلى أداء النصف الأول من العام، فستلاحظون أن الإيرادات حققت نموًا قويًا. وكما تعلمون، فإن موسم القبول الرئيسي يكون عادةً خلال الفصل الدراسي الخريفي الذي يبدأ في شهر سبتمبر. وبطبيعة الحال، فإن توقعاتنا إيجابية، ونحن نواصل العمل بجد لتحقيق أفضل النتائج الممكنة.

كريستين كالدنجان (الشريك المساعد في أرقام كابيتال)

إلى أن ترد المزيد من الأسئلة، أود أن أطرح سؤالًا من جانبي، إذا سمحتم. أعتقد أن هذا الموضوع قد ورد بإيجاز خلال العرض التقديمي، لكن هل يمكنكم توضيح نسبة الطلاب الممولين ذاتيًا في كل من كلية الكويت التقنية (ktech) والكلية الكندية في الكويت (CCK)؟ وكيف ينبغي للمستثمرين تقييم الأثر المحتمل في حال تم خفض تمويل مجلس الجامعات الخاصة (PUC) المخصص للتعليم الخاص أو إلغاؤه تدريجيًا؟

عثمان بودي (نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي)

سؤال ممتاز، وهو يتناول القضية الأهم، إذا جاز التعبير. لدينا نحو 40 ألف طالب يتخرجون من المدارس الثانوية سنوياً، ما يوفر قاعدة كبيرة من الطلاب الممولين ذاتياً. والسؤال الحقيقي هو كيف نستحوذ على حصة أكبر من هذا السوق؟ ونحن نؤمن بقدرتنا على زيادة حصتنا من شريحة الطلاب الممولين ذاتياً. وكما أشرنا سابقاً، تبلغ نسبتهم حالياً نحو 34%.

يوسف حسين (المدير المالي)

تبلغ نسبة الطلاب الممولين ذاتياً حالياً نحو 26% من إجمالي الطلاب في كلتا المؤسستين.

عثمان بودي (نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي)

حسناً، تبلغ النسبة حالياً نحو 26%. وكما تعلمون، فإن الطاقة الاستيعابية لجامعة الكويت خلال السنوات الخمس الماضية تراوحت بين 7,000 و 8,000 طالب، بينما تبلغ الطاقة الاستيعابية للهيئة العامة للتعليم التطبيقي والتدريب (PAAET) نحو 10,000 إلى 12,000 طالب. وتمثل هذه الأرقام إجمالي الطاقة الاستيعابية لمؤسسات التعليم الحكومي. أما السؤال المطروح فهو كيف يمكن لقطاع التعليم الخاص استقطاب بقية الطلاب؟ ونحن نؤمن بقدرتنا على تحقيق ذلك، بل إننا ننجح في ذلك بالفعل.

يوسف حسين (المدير المالي)

هل هناك أي أسئلة أخرى؟

نادية (منسقة الجلسة)

لا توجد لدينا أي أسئلة أخرى في الوقت الحالي.

عثمان بودي (نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي)

وإذا رغب أي منكم في التواصل معنا عبر البريد الإلكتروني لترتيب اجتماع خاص، فسيسرنا ذلك، وسنكون سعداء بمشاركة المزيد من التفاصيل.

كريستين كالدجيان (الشريك المساعد في أرقام كابيتال)

إذا سمحتم، لدي سؤالان آخران إلى حين ورود المزيد من الأسئلة. لا تزال الاستثمارات العقارية ضمن محفظة الشركة، لكنها تمثل بطبيعة الحال نسبة محدودة منها. كيف ترون استراتيجية

الشركة في المرحلة المقبلة؟ وهل تدرسون الاستحواذ على مزيد من المؤسسات العاملة في قطاع التعليم؟ وهل هناك من فرص للتوسع على المستوى الإقليمي؟ أم أن دولة الكويت ستظل السوق الرئيسي؟

عثمان بودي (نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي)

نعتقد أن السوق الكويتية تتمتع بإمكانات نمو كبيرة. وفيما يتعلق بمحفظتنا الحالية، فلم يتبقَّ فيها سوى قطعة أرض. ووفقًا لاستراتيجية مجلس الإدارة، نعتزم التخرج من هذا الأصل العقاري خلال الفترة المقبلة. وفي الوقت الراهن، ينصب تركيزنا على البحث عن فرص جديدة داخل دولة الكويت. ونحن منفتحون على التوسع إقليميًا، إلا أننا نرى في الوقت الحالي أن السوق الكويتية لا تزال تزخر بفرص نمو واعدة، وهي من الأسواق التي تشهد نموًا طبيعيًا ومستمرًا مدفوعًا بالنمو السكاني.

وبعد خمس سنوات، من المتوقع أن يرتفع عدد خريجي المدارس الثانوية سنويًا إلى نحو 46 ألفًا أو 48 ألف طالب، وبعد عشر سنوات سيصل إلى نحو 55 ألف طالب. وهذا يعني أن السوق تشهد نموًا مستمرًا، وأن هناك فرصًا كبيرة للاستحواذ على حصة أكبر في قطاع التعليم العالي. أما قطاع التعليم العام، فله طبيعة مختلفة. لكن فيما يتعلق بمجال اختصاصنا، فإننا نمتلك بنية تحتية قوية في قطاع التعليم العالي. ونعمل حاليًا على استكشاف فرص جديدة، ونحن على ثقة بأننا سنتمكن من العثور على فرص مناسبة وتحقيق مزيد من النمو.

كريستين كالندجيان (الشريك المساعد في أرقام كابيتال)

لدينا سؤال آخر من السيد ناصر، ويسأل: ما هي خطتكم لزيادة الطاقة الاستيعابية لكلتا الجامعتين؟

عثمان بودي (نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي)

دعونا نستعرض مسيرة الشركة حتى الآن. عندما بدأنا في كلية الكويت التقنية (ktech) عام 2018، كان عدد الطلاب نحو 200 طالب، أما اليوم فقد ارتفع إلى نحو 2,400 طالب في الكلية وحدها. وعندما بدأنا في الكلية الكندية في الكويت (CCK)، كان عدد الطلاب يقارب 180 طالبًا، بينما يبلغ اليوم نحو 670 طالبًا. ولذلك، بدلًا من الاكتفاء بالحديث عن خطتنا، أفضل أن أدع الأرقام والنتائج التاريخية تتحدث عن نفسها. فقد أثبتنا قدرتنا على تنمية المؤسسات التعليمية التي تبدأ بأعداد محدودة من الطلاب، حتى وصل إجمالي عدد الطلاب اليوم إلى 3,145 طالبًا. يوسف، هل تود إضافة أي شيء؟

يوسف حسين (المدير المالي)

نعم، بالتأكيد. لقد أثبتنا قدرتنا على تحقيق ذلك على مدار السنوات الثماني الماضية. فقد تولينا إدارة كلية الكويت التقنية (ktech) في عام 2018 تقريبًا، وتمكنا من تحويلها من مؤسسة تحقق خسائر إلى مؤسسة تتمتع بربحية عالية. ونعمل على تطبيق النهج ذاته في مؤسساتنا الأخرى أيضًا. ولذلك، نحن على ثقة بقدرتنا على تحقيق ما نطمح إليه.

عثمان بودي (نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي)

نعم، وشكرًا لك، سيد ناصر، على هذا السؤال القيم.

نادية (منسقة الجلسة)

يبدو أنه لا توجد أي أسئلة أخرى. وأحيل الكلمة مجددًا إلى كريستين لمعرفة ما إذا كان لديها أي أسئلة إضافية.

كريستين كالندجيان (الشريك المساعد في أرقام كابيتال)

أعتقد أن هذا كل ما لدي. وإذا لم تكن هناك أي أسئلة أخرى، فيمكننا اختتام المكالمة. وأود أن أسأل الإدارة إن كان لديها أي كلمات ختامية.

عثمان بودي (نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي)

نود أن نتوجه بالشكر لكم جميعًا، كما نشكر جميع المشاركين على حضورهم. ولمزيد من المعلومات، يُرجى التواصل معنا مباشرةً، وسيُسرنا عقد اجتماع خاص معكم لتقديم مزيد من التفاصيل وشرحها بصورة أكثر عمقًا.

يوسف حسين (المدير المالي)

ومن جانبي أيضًا، أشكركم جميعًا على حضوركم. ونأمل أن نكون قد أجبنا عن جميع استفساراتكم. وكما ذكر السيد عثمان بودي، إذا طرأت لديكم أي أسئلة أخرى لاحقًا، فلا تترددوا في مراسلتنا عبر البريد الإلكتروني، وسنحرص على الإجابة عنها. شكرًا لكم.

كريستين كالندجيان (الشريك المساعد في أرقام كاييتال)

شكرًا لكم جميعًا على انضمامكم إلى هذه المكالمة، وعلى ما طرحتموه من أسئلة. وكما أشارت الإدارة، فإن معلومات التواصل مع الشركة معروضة على شاشاتكم، لذا يُرجى الرجوع إليها إذا كانت لديكم أي استفسارات إضافية. شكرًا لكم جميعًا، وبهذا نختم مكالمة اليوم.

نادية (منسقة الجلسة)

شكرًا لكم. وبذلك نختم مكالمة اليوم. نشكركم جميعًا على انضمامكم، ويمكنكم الآن إنهاء الاتصال.

Rasiyat Holding Company (K.P.S.C)

Earnings Call Transcript Q2-2026

Hosted by Arqaam Capital

Moderator

Hello, everyone, and welcome to the Rasiyat Holding 2Q 2026 Earnings Call. My name is Nadia, and I'll be coordinating the call today. I will now hand over to your host, Christine Kalindjian from Arqaam Capital to begin. Please go ahead.

Christine Kalindjian, Associate Partner, Arqaam Capital

Thank you. Thank you very much, Nadia. Hello, everyone. My name is Christine Kalindjian from Arqaam Capital. I would like to welcome you all to the Rasiyat Holding Q2 2026 Earnings Conference Call. It is my pleasure to host senior management. With me today, we have Mr. Othman Boodai, Vice Chairman and Chief Executive Officer; and Mr. Yusuf Hussain, Chief Financial Officer. By now, you should have received the company's presentation and earnings release, which have also been uploaded on the company's website.

Before we move forward, I'd like to remind you that during this call, management will be making certain forward-looking statements, which are predictions, projections or other statements about future events. These statements are based on current expectations and assumptions that are subject to risks and uncertainties. Please refer to the detailed disclaimer found in Slide #2 that you can see on your screens.

Now let me introduce today's agenda. So management will provide an overview of Rasiyat Holding, followed by a review of financial performance. Then we will zoom into the performance of the Kuwaiti Education sector and discuss strategic priorities and outlook. After closing remarks, there will be time for your questions to company management.

With that, I will now turn the call over to Mr. Othman Boodai. Mr. Othman, the floor is yours.

Othman Boodai, Vice Chairman and Chief Executive Officer, Rasiyat Holding

Thank you, Christine. Thank you, Arqaam. You're doing a great job.

Good morning, good afternoon, and good evening to everyone.

Let me spend a minute on where Rasiyat has come from, established in December 2005 as an investment holding company in Kuwait. Since 2006 until 2009, invested in real estate across MENA region. 2010 listed on Boursa Kuwait, 2018, new investors joined, strategic focus shifted to the education sector in Kuwait. 2019, we entered the education sector through the acquisition of ktech. 2018 to 2023, we exited over 70% of the real estate portfolio. 2024, we acquired the Canadian College of Kuwait, CCK.

We proudly delivered our strategy in Kuwait's education sector in compliance with Islamic Shari'ah principles. Kuwait Technical College, ktech, our business management and IT-focused

college became our flagship asset. We then added the Canadian College of Kuwait, CCK, also focused on business management and IT and operating in partnership with Algonquin College. Two private colleges, two different campuses.

Scale today - revenue of KD 7.3 million H1 2026, 3,145 students enrolled as of spring 2026, 19 diploma and bachelor programs, two campuses, 119 teachers.

The result - net profit has compounded at 113% CAGR for 2023-2025. It comes from a structural move into a sector with recurring revenue and strong underlying demand in Kuwait.

A brief word on how Rasiyat is structured today.

Today, the structure is definitely simple, two private colleges, Kuwait Technical College or ktech and the Canadian College of Kuwait, CCK, which together makes up 99.6% of our revenue. What remains of the legacy real estate and financial investment is below 0.5%.

Our aim is to keep simplifying the structure and continue shifting focus towards the education sector, which is where the recurring revenue and the underlying demand in Kuwait sit.

Kuwait education market size: approximately 40,000 students graduate from high schools each year, with the student population growing by an estimated 2% to 4%.

Around 6,600 students are admitted annually to Kuwait University, while 10,000 to 12,000 students enrolled annually at PAAET across its colleges and trainings.

The Private Universities Council, PUC, funds approximately 6,250 new students annually across private universities and colleges in Kuwait.

The remaining market consists of self-funded students, creating significant opportunities for the private higher education institutes to increase enrollments through program expansion and academic excellence.

We are executing our growth strategy based on four pillars:

One - enrollment ramp-up. Growth starts with students. We reached 3,145 students enrolled in H1 2026, the spring '25-'26 semester, up 61% year-on-year. ktech grew 54%. CCK grew 97% year-on-year. Both assets are scaling at once, which tells you the demand is broad, not concentrated in one college.

Two - curriculum and program expansion. We are moving up the academic value chain. ktech has transitioned from Diploma-only model into a full degree program, and CCK is expanding global academic partnerships. This matters commercially as well as academically. Degree level

credit price above Diploma credits, so program expansion lifts revenue per student alongside the volume.

Three - portfolio optimization. We are concentrating the group on education. Non-core entities are being divested, exited or liquidated. This is a simplification commitment made concrete, a cleaner group that is easier for investors to understand and for management to run.

Four - disciplined capital allocation. We are funding that growth from a stronger balance sheet. Cash and cash equivalents stood at KD 5.8 million at the end of H1 2026, a twofold increase year-on-year. And net debt is down by 50%. That gives us capacity to invest in campus and program expansion and return to shareholders.

The Board approved dividends KD 1.5 million for H1 2026.

The period included a regional escalation.

Academic delivery continued without material disruption, and we came out of it with a stronger digital capability than we went in with.

Readiness drills enabled a smooth transition to online teaching and remote working.

Academic delivery continued online from February to April with no interruption. Campuses resumed normal operations in May.

Safety regulation compliance was maintained throughout, including a successful PUC review.

Our mainly Kuwaiti student base limited the impact on enrollment and revenue while strengthening our digital learning capabilities.

I will now hand over to our CFO, Mr. Yusuf, to present the financial results.

Yusuf Hussain, Chief Financial Officer, Rasiyat Holding

Thank you. Thank you, Mr. Othman, for the kind words, and thank you, everyone, who has come here for the first earnings call of Rasiyat Holding, and thank you, Arqaam Capital in general.

So I'll be going through the first half of 2026 income and profitability trends to start with. First half revenue more than doubled and the profitability moved to a different level, an EBITDA margin of 50.9% against 33% a year ago and a net profit of KD 2.4 million against a small loss.

Total revenue, which you could see on the top left of the chart, first half revenue was KD 7.3 million, up 106% year-on-year from KD 3.5 million and around 2.6x the KD 2.8 million level of two years ago.

Revenue bridge, which you can see again on the top right of the chart. Of the KD 3.8 million year-on-year increase, the tuition fee contributed KD 3.6 million, up 106% and other revenue of KD 0.2 million, up 103%. Both lines roughly doubled and the tuition accounts for about 96% of the increase. This is enrollment, an increase in tuition fee led growth.

EBITDA and EBITDA margin, which you can see on the bottom left of the chart, first half EBITDA was KD 3.7 million, up 217% at a margin of 50.9%, an expansion of 17.8 percentage points from 33%. Two years ago, the first half margin was 30.5%. EBITDA grew 217% on 106% revenue growth, which is operating leverage on a cost base that is largely fixed within a semester.

Net profit and net profit margin, which you could see at the bottom right of the chart. Net profit was KD 2.4 million at a margin of 33.1% against a net loss of KD 23,000 in first half 2024. Just for the reference, first half 2024 was KD 0.5 million at 18.6% profit. This half is not simply a recovery from the last year's loss. It is well ahead of the 2024 level on both absolute profit and margin.

The second quarter 2026 balance sheet and the cash flow highlights.

The second quarter converted profit into cash. Operating cash flow of KD 3.6 million, cash more than doubled, net debt halved, and leverage came down to 0.4x.

Cash flows. Operating cash flow in second quarter 2026 was an inflow of over KD 3.6 million, up 361% on KD 0.8 million in second quarter 2025. Free cash flow was KD 3.6 million, up 374%. This quarter is a step change in cash generation, not a continuation of the earlier trend. Note also that operating cash flow exceeded EBITDA in the quarter. This is the timing of the tuition collections for the semester, a working capital effect and should not be presented as a quarterly run rate.

Total cash and equivalents, KD 5.8 million at the end of the quarter, up 103% from KD 2.9 million a year earlier and up from KD 2.5 million at the end of 2025. This accumulated cash position gives us headroom as deleveraging continues.

Net debt and leverage, net debt of KD 3 million, down 50% from KD 6 million. Net debt to last 12 months EBITDA is 0.4x against 2.2x, a material reduction in last 12 months. Two effects drive this. The cash build reduces net debt; the higher last 12 months EBITDA reduces the denominator. The trend is consistent - decrease.

Returns, return on equity of 22.4% against 1.7% a year ago, an improvement of 20.7 percentage points and return on assets of 14.8% against 1%, up 13.7 percentage points, both follow from the earnings increase rather than from any change in the capital base.

Let me now turn to the education sector itself, the two colleges that produced that performance.

The first half 2026 numbers, the education sector. Average revenue per student for the first half, KD 2,322, up 26%. This is mix, not just a price rise. Degree credits under two plus two price above Diploma credits. Note the reconciliation, 67% more students at 18% more revenue each is about 97%, which is the 98% growth on the slide. Roughly two thirds of growth is volume. The rest is mixed.

Capacity utilization, 72%, up 28% points, more students against largely unchanged physical capacity. This is the operational reason for the margin expansion on the earlier profitability slides.

Self-funded students, 34% of the total amount of enrolled students, up 7 percentage points on the broader range of programs at both colleges.

Now let me turn the call back to Mr. Othman Boodai.

Othman Boodai, Vice Chairman and Chief Executive Officer, Rasiyat Holding

Thank you.

ktech is one of Kuwait's leading accredited education institutions, recognized for delivering industry-aligned education. The college is accredited by the PUC Private Universities Council, ABET for Cybersecurity and U.K. Quality Assurance Agency, QAA, while maintaining partnerships with leading global universities and technology leaders, including Cisco, Microsoft and CompTIA.

ktech reached a record 2,471 students this spring, and we backed that growth on three fronts: academic leadership, the launch of our career platform and deliberate presence in schools and industry events that feed our student pipeline. This achievement reflects the dedication of our leadership and academic teams whose collaborative efforts continue to strengthen student success and institutional excellence.

CCK. CCK provides internationally recognized education through its academic affiliation with Algonquin College in Canada.

The college is accredited by the Private Universities Council and the Ministry of Higher Education in Kuwait, offering diploma and bachelor programs in business accounting, marketing, computer science and information technology. CCK also partners with professional organizations such as CIM and ACCA to enhance the quality and relevance of its programs.

Our priorities are straightforward: to invest in and grow the education platform and simplify everything that is not education; to reach 5,000 students across both institutions; and to pursue new opportunities to expand our presence in the education sector.

Thank you for your attention, everyone. Thank you for coming here. And if anyone later on after the Q&A would like to have a private call, it will be a pleasure.

Over to you, Christine.

Christine Kalindjian, Associate Partner, Arqaam Capital

Thank you. Thank you, Mr. Othman, Mr. Yusuf for this detailed presentation. We can now move on to our Q&A session. Nadia, over to you.

Moderator

I will now hand back to you, Christine, to go over any of the written questions.

Christine Kalindjian, Associate Partner, Arqaam Capital

So, we have a question from Naser Al-Humaidi. Naser is asking, could you please provide a breakdown of the key drivers behind the increase from KD 3 million to KD 7 million? And what is the expectations for 2026? I believe he is referring to the revenues of the group. He did want over the -- to go over the evolution of top line. But if you want to add anything or share guidance for the full year management?

Yusuf Hussain, Chief Financial Officer, Rasiyat Holding

Yes, absolutely. So, the increase in revenue was mainly due to the factors of increase. We had an absolutely great intake of students in the last fall semester across both of our institutions. And also, we started a year and a half ago a degree program, so which is a waterfall impact on the revenue at the same time. So prior to that, ktech was Diploma and now it is plus two programs as well. And then we had also an increase in tuition fees in one of our institutions. All this led to the exceptional revenue growth in general, if that answers the question.

Yusuf Hussain, Chief Financial Officer, Rasiyat Holding

Yes, absolutely. I mean if you can see the first half of the year, the revenue -- the guys are working quite hard. Normally, the intake is in the fall semester, which is in September. I mean, expectations are high, of course, and we are working hard to achieve the best results possible.

Christine Kalindjian, Associate Partner, Arqaam Capital

While we wait for more questions to come in, I have a question from my end, if I may. I believe this was briefly mentioned in the presentation, but could you share what is the portion of self-funded students at ktech and CCK? And how should investors think about the potential impact if the PUC funding for private education were to be reduced or phased out?

Othman Boodai, Vice Chairman and Chief Executive Officer, Rasiyat Holding

Excellent question and pointing out the elephant in the room as they say. We have 40,000 students that is graduating every year from high schools. So we have a good pool of self-funded students. How to grab this market share is the question. We believe we're capable of grabbing a great market share from the self-funded students. Right now, as we mentioned, we're about 34%.

Yusuf Hussain, Chief Financial Officer, Rasiyat Holding

So, we are at about 26% of self-funded students across both the institutions.

Othman Boodai, Vice Chairman and Chief Executive Officer, Rasiyat Holding

Okay. So, we are at 26% right now. And as we know, the capacity of Kuwait University for the past five years is up to 7,000 to 8,000 students and the capacity of PAAET is around 10,000 to 12,000 students. So, this is the capacity of the government sector. Now how can the private education market capture the rest? It's -- this is the question. We believe we can, and we are doing it actually.

Yusuf Hussain, Chief Financial Officer, Rasiyat Holding

Are there any other questions?

Moderator

We currently have no questions.

Othman Boodai, Vice Chairman and Chief Executive Officer, Rasiyat Holding

And anyone would like -- if you'd like to send us an e-mail for a private call, we would love to share more.

Christine Kalindjian, Associate Partner, Arqaam Capital

I have a couple more questions, if I may while we wait for everyone. So the real estate is still in the portfolio, but obviously, it's a minor proportion of it. How do you see the strategy going forward? Do you look into acquiring more institutions into the education sector? Any regional growth potential opportunities? Or would Kuwait still be your core market?

Othman Boodai, Vice Chairman and Chief Executive Officer, Rasiyat Holding

We believe that Kuwait has a huge potential. And first of all, exiting our portfolio right now, we have a land. As a strategy from the Board within the next period of time, we're going to exit

from this real estate asset. And we are focusing on -- actually, we are trying to find new opportunities in Kuwait for the time being. We're open to go regional. But for the time being, we believe the market is huge. And it's one of the amazing markets that is increasing by default just by population growth.

So in five years' time, we have about what, 46,000, 48,000 students graduating every year. In 10 years', time, we're at 55,000. So the market is growing, and there is a lot to capture in higher education. Now going to K-12 is a different story but speaking about what we -- our strength is, we have a great infrastructure when it comes to higher education. We're trying to find new opportunities, and we believe we're going to find, and we believe we're going to grow.

Christine Kalindjian, Associate Partner, Arqaam Capital

We have another question from Mr. Naser. He's asking, what's your plan to increase both universities' capacity?

Othman Boodai, Vice Chairman and Chief Executive Officer, Rasiyat Holding

Let's go to a historical data. So if we started in 2018, we started in ktech with 200 students. And right now, we are at in ktech only 2,400 students. And when we started with CCK, we started with around 180 students. Right now, we stand today at 670-ish students. So instead of convincing you with the plan, I'm going to sell you the historical data. So very great when it comes to finding an opportunity with low number of students and increasing it right now at 3,145 students. Yusuf, do you want to add something?

Yusuf Hussain, Chief Financial Officer, Rasiyat Holding

Yes, absolutely. I mean we have been doing it from the past eight years or so, okay? We took over ktech somewhere in 2018 or so and changed the company from a loss-making to a great profitability, and we are trying the same in general for our other institutions as well. So we believe we could deliver.

Othman Boodai, Vice Chairman and Chief Executive Officer, Rasiyat Holding

Yes. And great question, Mr. Naser.

Moderator

It appears we have no further questions. I'll hand back to Christine to see if you have any more questions.

Christine Kalindjian, Associate Partner, Arqaam Capital

I think that's all from my end. If there are no further questions, then we can conclude the call. Management, unless you have any concluding remarks.

Othman Boodai, Vice Chairman and Chief Executive Officer, Rasiyat Holding

We would like to thank you. We'd like to thank the attendees and for more information, please contact us directly. We would be glad to have a private call with further details to explain more in depth.

Yusuf Hussain, Chief Financial Officer, Rasiyat Holding

And from my end, thank you so much, guys. We hope that we have answered the questions. And as Mr. Othman Boodai said, if there are any other questions in your mind later on comes back, shoot us an e-mail, and we will answer you. Thank you.

Christine Kalindjian, Associate Partner, Arqaam Capital

Thank you all for dialing in and for your questions. As management mentioned, you have the screen on your end. Kindly refer to the contact information if you have further inquiries. Thank you, everyone. That concludes the call for today.

Moderator

Thank you. This now concludes today's call. Thank you all for joining, and you may now disconnect your lines.