

# Jahez<sup>GROUP</sup>

بيان النتائج المالية الموحدة  
لعام 2025م

## بيان النتائج المالية

### سجلت شركة جاهز في عام 2025م نمو في إجمالي قيمة البضائع بنسبة 10.8% مع المحافظة على الربحية في سوق عالي التنافسية

الرياض، المملكة العربية السعودية، يوم الاثنين 11/10/1447هـ الموافق 30/03/2026م - تعلن شركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات ("جاهز" أو "المجموعة"، برمز 6017 في تداول السعودية، تاسي- السوق الرئيسي)، عن نتائجها المالية السنوية الموحدة لعام 2025م.

#### أبرز الإنجازات

#### • استمرار الربحية في نهاية 2025م على الرغم من شدة المنافسة في المملكة العربية السعودية

- ارتفاع إجمالي قيمة البضائع إلى 7.2 مليار في عام 2025م بنمو قدره 10.8% مقارنة بالعام السابق مما أدى إلى تحقيق صافي إيرادات بقيمة 2.3 مليار بارتفاع بنسبة 4.7% على أساس سنوي.
- تحقيق المجموعة أرباح معدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj.EBITDA) بقيمة 193 مليون وهو ما يعكس قراراً مدروساً بالاستثمار في الاحتفاظ بالمعملاء والدفاع عن الحصة السوقية خلال فترة شهدت نشاطاً ترويجياً مرتفعاً على مستوى القطاع. وعلى الرغم من زيادة المنافسة، تمكنت جاهز من تحقيق نسبة ربحية فاقت 11.9% (بقيمة 208.8 مليون) على مستوى الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj.EBITDA) في نشاط منصات التوصيل داخل المملكة العربية السعودية وحافظت على الربحية على مستوى المجموعة، وهو ما يبرز كأحد عوامل التميز مقارنة بالمنافسين في المنطقة اللذين يلون أولوية للنمو على حساب الربحية.
- المحافظة على الربحية بتحقيق صافي ربح عائد للمساهمين بقيمة 73.0 مليون.
- نمو إيرادات العمولات بنسبة 16.3% وارتفاع إيرادات الإعلانات بنسبة 17.5% على أساس سنوي للتعويض جزئياً عن انخفاض إيرادات التوصيل.
- استمرار القطاعات الجديدة للمجموعة في التوسع، بتحقيق نمو مضاعف في الإيرادات من مبيعات البضائع والاشتراكات<sup>1</sup> مقارنة بالسنة الماضية.

#### • التوسع الدولي في قطر وإعادة هيكلة العمليات خارج السعودية

- إتمام الاستحواذ على سنونو، وهي منصة توصيل رائدة في قطر، في أكتوبر 2025م، ساهمت سنونو بمبلغ 626.8 مليار مليون في إجمالي قيمة البضائع للمجموعة خلال عام 2025م.
- العمل على إطلاق المنصة في الكويت والبحرين ضمن استراتيجية أوسع تهدف إلى جعل سنونو المنصة الرئيسية لعمليات المجموعة وتوسيعها في الأسواق الدولية بعد الاستحواذ على الحصة الأكبر فيها.

#### • تعزيز نموذج جاهز متعدد الخدمات

- إطلاق نسخة محسنة من تطبيق جاهز بواجهة مبسطة وميزات مدمجة لتعزيز تفاعل المستخدمين واكتشاف الخدمات.
- دمج خدمات البقالة والتجزئة داخل تطبيق جاهز من خلال أقسام مخصصة مثل "Grocery" و "Shop" (بدلاً من تطبيق بك المنفصل سابقاً)، مما يعزز مكانة التطبيق كمنصة أسلوب حياة متعددة الخدمات.
- تحقيق نمو قوي في مبيعات المنتجات غير قطاع توصيل الطعام، حيث ارتفع إجمالي قيمة البضائع أربع مرات في عام 2025م مقارنة بالعام السابق، لتصل مساهمة هذا القطاع إلى 7% من إجمالي قيمة البضائع مقابل 2% في العام السابق.

<sup>1</sup> تشير إلى الإيرادات من غير العمولات، وتشمل الإيرادات من مبيعات البضائع وخدمات الاشتراكات عن طريق "مزن" و "سول" و "كو" و "بلو" و "سنومارت" (يرجى الاطلاع على قائمة معجم المصطلحات)

- إبرام شراكة استراتيجية في المملكة في أكتوبر 2025م مع شركة نون، تتيح خدمة "نون مينتس" عبر تطبيق جاهز، مما يوفر للمستخدمين البقالة ومنتجات التجميل والاحتياجات اليومية عبر جاهز ويتم تنفيذها بواسطة نون، في المقابل، يتم عرض خدمات توصيل الطعام الخاصة بجاهز على تطبيق نون في السعودية، حيث يتم توجيه الطلبات إلى جاهز لتنفيذها.
- الاستثمار في "دوس" ، مما يعزز توجه المجموعة لنموذج التجارة السريعة عبر المتاجر السحابية في السعودية ويكمل نموذج التسوق الخاص بجاهز وشراكة نون مينتس.

### وهرم المهندس غصاب بن سلمان بن منديل، الرئيس التنفيذي لمجموعة جاهز قائلا:

"في عام 2025م، أظهرت جاهز مرونة وقدرة نموذج أعمالها على التكيف في سوق أصبح أكثر ديناميكية وتنافسية، وعلى الرغم من ذلك، نجحنا في زيادة إجمالي قيمة البضائع (GMV) بنسبة 10.8% ليصل إلى 7.2 مليار، ومعالجة أكثر من 111.6 مليون طلب، مع الحفاظ على قاعدة قوية من إجمالي الربح تجاوزت نصف مليار ريال سعودي، وتعكس ربحيتنا القوة الهيكلية لقاعدة عملنا والمنصة متعددة الخدمات التي بنيناها ضمن منظومة جاهز، ويواصل هذا التنوع تحقيق نتائجه الإيجابية، حيث تضاعفت الإيرادات من مبيعات البضائع والاستراكات على أساس سنوي، مما يعكس الفرص المتاحة لتحقيق الدخل من المنصة، في حين أسهمت الشراكات والاستثمارات الاستراتيجية مثل نون ودوس في تعزيز مكانتنا في قطاع التجارة السريعة.

كما شهدت استراتيجيتنا الدولية خطوة حاسمة إلى الأمام، فبعد الاستحواذ على سنونو، أعلننا رؤية واضحة لتوسعنا الدولي، وتم اختيار سنونو كمنصة التشغيل الأساسية للمجموعة خارج السعودية، وتكامل تقنيات سنونو متعددة الخدمات وقدراتها التشغيلية مع قاعدة المستخدمين القوية التي بنيناها في دول مجلس التعاون الخليجي، كما ساهم توحيد عمليات سنونو خلال الربع الرابع بشكل ملحوظ في تحقيق نهاية قوية للعام، حيث تضاعف طاقم الإيرادات للمنصات خارج السعودية مقارنة بالعام الماضي. وتمت هذه الهيكلة في إطار نظر مستقبلية لتمكين إطلاق أسرع للخدمات متعددة القطاعات، وزيادة قابلية التوسع، وتعميق تفاعل العملاء في الأسواق الإقليمية المتعددة.

ندرك أن تصاعد المنافسة قد أثر على الربحية خلال هذا العام، إلا أن استجابتنا كانت مدروسة ومنضبطة. فبينما شاركنا في الأنشطة الأرويجية، حافظنا على نهج متوازن وركزنا على تقديم قيمة تتجاوز عامل السعر وحده، وقد اخترنا الاستثمار في النمو والدفاع عن قاعدة عملنا الأساسية، مع الحفاظ على توازن دقيق بين القدرة التنافسية والربحية، وفي جاهز، نظل ملتزمين التزاماً راسخاً بخلق قيمة طويلة الأجل للمساهمين من خلال تحقيق ربحية مستدامة ومنضبطة، مع الحفاظ في الوقت ذاته على المرونة والقدرة على اغتنام الفرص في المدى القريب عند الحاجة."

## الملخص المالي للمجموعة

التغير %	2024م	2025م	مليون*
+6.1%	8,723.7	9,259.6	إجمالي قيمة الطلبات
+10.8%	6,541.9	7,245.1	إجمالي قيمة البضائع
+5.3%	106.0	111.6	عدد الطلبات (مليون طلب)
+5.2%	61.7	64.9	متوسط قيمة الطلب (مليون ريال)
<b>+4.7%</b>	<b>2,218.7</b>	<b>2,323.6</b>	صافي الإيرادات
<b>(2.0%)</b>	<b>541.2</b>	<b>530.1</b>	إجمالي الربح
<b>(1.6) ن.م.</b>	<b>24.4%</b>	<b>22.8%</b>	% إجمالي الربح
<b>(22.8%)</b>	<b>250.0</b>	<b>193.0</b>	الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj.EBITDA)
<b>(3.0) ن.م.</b>	<b>11.3%</b>	<b>8.3%</b>	% الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj.EBITDA)
<b>(61.2%)</b>	<b>188.0</b>	<b>73.0</b>	صافي الربح 2
<b>(5.3) ن.م.</b>	<b>8.5%</b>	<b>3.1%</b>	% صافي الربح

1: ن.م.؛ نسبة مئوية.  
2: صافي الربح؛ صافي الربح العائد لمساهمي الشركة الأم.  
\* قد لا تتطابق الأرقام المعروضة بدقة مع الإجماليات المذكورة بسبب التقريب.

في عام 2025م، ارتفع إجمالي قيمة البضائع (GMV) بنسبة 10.8% على أساس سنوي ليصل إلى 7.2 مليار ، مدفوعًا بزيادة عدد الطلبات ومتوسط قيمة الطلب (AOV) بنسبة 5.3% و 5.2% على التوالي.

ونما صافي الإيرادات للمجموعة بنسبة 4.7% على أساس سنوي لتصل إلى 2,323.6 مليون، مدفوعة بشكل رئيسي بالنمو القوي في منصات التوصيل خارج السعودية، إضافة إلى استمرار تنويع مصادر الإيرادات، كما ارتفعت إيرادات العمولات بنسبة 16.3% لتصل إلى 1,113.8 مليون، مما ساهم في تعويض انخفاض إيرادات رسوم التوصيل بنسبة 13.1%، والذي جاء بشكل رئيسي نتيجة حدة المنافسة في السوق السعودية.

حافظ إجمالي الربح على متانته ليلعب 530.1 مليون في عام 2025م، بما يمثل هامش ربح إجمالي قدره 22.8%، بانخفاض طفيف قدره 1.6 نقطة مئوية فقط رغم اشتداد المنافسة السعرية، ويؤكد ذلك استفادة جاهز من نموذج إيراداتها المتنوع والتحسينات المستمرة في كفاءة تكاليف التوصيل، مما ساعد في الحد من تأثير انخفاض رسوم التوصيل عبر الأسواق.

وارتفعت المصروفات التشغيلية إلى 469.1 مليون (بزيادة 26.1% على أساس سنوي)، وهو ما يعكس زيادة الاستثمارات التسويقية للدفاع عن الحصة السوقية للمجموعة في الأسواق الحالية، إضافة إلى تضمين قاعدة تكاليف شركة سنونو اعتبارًا من الربع الرابع من عام 2025م، وبلغت الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj.EBITDA) 193.0 مليون بهامش 8.3%، في حين بلغ صافي الربح العائد إلى المساهمين 73.0 مليون، ويعود التراجع في الربحية على أساس سنوي إلى قرار استراتيجي مدروس بالاستثمار في الاحتفاظ بالعملاء خلال فترة شهدت نشاطًا ترويجيًا مرتفعًا على مستوى القطاع.

## المُلخَص المالي لمنهات التوظيف داخل المملكة العربية السعودية

التغير %	2024م	2025م	منهات التوظيف داخل المملكة العربية السعودية (مليون ريال سعودي)
(8.6%)	1,927.5	1,761.0	صافي الإيرادات
(28.4%)	291.5	208.8	الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj. EBITDA)
1 (3.3) ن.م.	15.1%	11.9%	% الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj. EBITDA) من صافي الإيرادات
(25.4%)	288.1	214.8	صافي الربح <sup>2</sup>
1 (2.7) ن.م.	14.9%	12.2%	% صافي الربح من صافي الإيرادات

1: ن.م.؛ نسبة مئوية.  
2: صافي الربح؛ صافي الربح العائد لمساهمي الشركة الأم.  
\* قد لا تتطابق الأرقام المعروضة بدقة مع الإجماليات المذكورة بسبب التقريب.

حافظ قطاع منصات التوظيف في المملكة العربية السعودية في جاهز على ربحيته خلال عام 2025م، حيث سجل صافي ربح قدره 214.8 مليون، مع هامش ربح معدل قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj. EBITDA) بلغ 11.9% وهامش صافي ربح قدره 12.2%، وقد انخفضت الإيرادات بنسبة 8.6% على أساس سنوي، وذلك نتيجة استجابة جاهز للمتغيرات في السوق من خلال مواصلة رسوم التوظيف لتصبح أكثر تنافسية وزيادة التركيز على تحقيق الإيرادات عبر العمولات.

وفي ظل تصاعد المنافسة في السوق السعودية خلال عام 2025م، قامت المجموعة بزيادة الإنفاق التسويقي والأنشطة الترويجية مع التركيز على الاحتفاظ بالعملاء ذوي القيمة العالية والدفاع عن حصتها السوقية، مع الاستمرار في تحسين مزيج الإيرادات نحو العمولات ومصادر تحقيق الدخل الأخرى ذات الهوامش الأعلى، وتعكس استمرارية الربحية في هذا القطاع متانة المنصة وقوة قاعدة العملاء الأساسية.

أما بالنسبة للوجي، الذراع اللوجستي للمجموعة في السعودية، فقد حقق إيرادات صافية قدرها 428.8 مليون بزيادة 1.4% على أساس سنوي، وبلغت الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj. EBITDA) 24.3 مليون ريال سعودي بهامش 5.7%، مقارنة بـ 29.0 مليون (هامش 6.9%) في عام 2024م، وذلك في ظل توسع القطاع في أسطوله المدعوم بنظام الكفاءة. كما من المهم الإشارة إلى أن تنامي القدرة الداخلية للتوظيف لدى لوجي ساهم بشكل ملموس في خفض تكلفة التوظيف لكل طلب على مستوى المجموعة، مما ساعد جزئياً في تعويض أثر انخفاض رسوم التوظيف في السوق السعودية التنافسية، وخلال العام، قامت لوجي بتوسيع أسطولها ليصل إلى أكثر من 4,000 سائق تحت نظام الكفاءة مقارنة بأكثر من 1,800 سائق في العام السابق. ونتيجة لذلك، أصبحت لوجي تمثل 40% من عمليات التوظيف لدى جاهز بحلول الربع الرابع من عام 2025م، مع تحسن مستمر في تكلفة التوظيف لكل طلب، وسجل القطاع خسارة صافية قدرها 25.5 مليون (مقابل خسارة قدرها 7.8 مليون في عام 2024م)، ويرجع ذلك بشكل رئيسي إلى ارتفاع مصروفات الإهلاك الناتجة عن التوسع في الأسطول.

## المخلص المالي لمنصات التحويل خارج المملكة العربية السعودية

التغير %	2024م	2025م	منصات التحويل خارج المملكة العربية السعودية (مليون ريال)
<b>118.3%</b>	<b>211.8</b>	<b>462.4</b>	<b>صافي الإيرادات</b>
<b>(74.4%)</b>	<b>(56.1)</b>	<b>(14.4)</b>	<b>الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj.EBITDA)</b>
+23.4 م.ن	(26.5%)	(3.1%)	% الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj.EBITDA) من صافي الإيرادات
<b>(42.9%)</b>	<b>(59.4)</b>	<b>(33.9)</b>	<b>صافي الربح 2</b>
+20.7 م.ن	(28.0%)	(7.3%)	% صافي الربح من صافي الإيرادات

1:ن.م: نسبة مئوية.

2: صافي الربح: صافي الربح العائد لمساهمي الشركة الأم.

\* قد لا تتطابق الأرقام المعروضة بدقة مع الإجماليات المذكورة بسبب التقريب.

شهد قطاع المنصات خارج المملكة العربية السعودية في جاهز نموًا قويًا، حيث ارتفع صافي الإيرادات بنسبة 118.7% على أساس سنوي لتصل إلى 462.4 مليون ريال، كما تقلصت الخسائر المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj.EBITDA) بشكل ملحوظ لتبلغ 14.4 مليون ريال، مع تحسن هامش الخسارة إلى -3.1% فقط مقارنة بـ -26.5% في عام 2024م، وقد جاء هذا الأداء مدعومًا بتأثير الاستحواذ على سنونو، الذي تم توحيد نتائجه ضمن القوائم المالية اعتبارًا من الربع الرابع من عام 2025م، مما ساهم في زيادة حجم محفظة الأعمال الدولية للمجموعة.

وفي فبراير 2026م، أعلنت جاهز عن استراتيجيتها الدولية، والتي تم بموجبها اختيار سنونو كمنصة التشغيل الدولية الرئيسية للمجموعة، ومن المتوقع أن تتولى سنونو دورًا تشغيليًا متزايدًا تدريجيًا في الأسواق الدولية للمجموعة، بدءًا من الإطلاقات المخطط لها في الكويت والبحرين مستفيدة من بنيتها التقنية المتقدمة ونموذجها التشغيلي القوي متعدد القطاعات، وتعكس هذه الاستراتيجية قناعة المجموعة بأن النجاح طويل الأجل في الأسواق الدولية يتحقق بشكل أفضل من خلال التركيز على النموذج متعدد الخدمات، تعزيز تفاعل العملاء، ورفع معدلات الاحتفاظ بهم.

وقد حققت سنونو أداءً قويًا خلال عام 2025م، حيث ارتفع إجمالي قيمة البضائع (GMV) بنسبة 66% على أساس سنوي ليصل إلى 2.36 مليار ريال، بينما نما إجمالي الإيرادات بنسبة 72% لتصل إلى 904.8 مليون ريال، مدعومة بنمو سريع في قاعدة المستخدمين ومستويات التفاعل، وارتفع عدد العملاء النشطين بنسبة 32% على أساس سنوي، في حين قفز إجمالي عدد الطلبات بنسبة 64% ليصل إلى 27.1 مليون طلب، وهو ما يعكس ليس فقط توسعها في قاعدة المستخدمين، بل أيضًا ارتفاعًا ملحوظًا في مستوى التفاعل لكل مستخدم، حيث ارتفع معدل تكرار الطلبات إلى 7.6 مرة مقارنة بـ 6.4 مرة في عام 2024م، كما ظل متوسط قيمة الطلب من بين الأعلى في المنطقة عند 87.0 ريال، مما يعكس قدرة المنصة على الحفاظ على حجم الطلبات مع التوسع في الحجم عبر نموذجها متعدد الخدمات، وحققت سنونو أرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj.EBITDA) إيجابية بقيمة 53.7 مليون ريال في عام 2025م، مما يعكس إدارة منضبطة للتكاليف مع استمرار توسع الأعمال.

التغير %	2024م	2025م	القطاعات الأخرى (مليون ريال)
<b>48.4%</b>	<b>72.8</b>	<b>108.0</b>	<b>صافي الإيرادات</b>
<b>(78.1%)</b>	<b>(14.5)</b>	<b>(25.7)</b>	<b>الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj.EBITDA)</b>
1(4.0)ن.م <sup>1</sup>	(19.9%)	(23.8%)	% الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj.EBITDA) من صافي الإيرادات
<b>(150.0%)</b>	<b>(33.0)</b>	<b>(82.5)</b>	<b>صافي الربح 2</b>
م(31.0)ن.	(45.3%)	(76.4%)	% صافي الربح من صافي الإيرادات

1:ن.م: نسبة مئوية.

2: صافي الربح: صافي الربح العائد لمساهمي الشركة الأم.

\* قد لا تتطابق الأرقام المعروضة بدقة مع الإجماليات المذكورة بسبب التقريب.

حقق قطاع الأنشطة الأخرى في جاهز والذي يضم استثمارات كو ومرن وسول والمحفظة الاستثمارية لشركة اللون الأحمر والشركات التابعة الأخرى نموًا في صافي الإيرادات بنسبة 48.4% لتصل إلى 108.0 مليون، مدفوعًا بتوسع منظومة أعمال المجموعة ومساهمات الشركات التابعة. في المقابل، اتسعت الخسائر المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj.EBITDA) لتصل إلى 25.7 مليون، بينما ارتفع صافي الخسارة إلى 82.5 مليون مقارنة بـ 33 مليون في عام 2024م. ويعود هذا التراجع على أساس سنوي بشكل رئيسي إلى الزيادة الكبيرة في خسائر الائتمان المتوقعة (ECL)، والتي ارتفعت إلى 29.4 مليون في عام 2025م مقارنة بـ 0.5 مليون في العام السابق، بالإضافة إلى ذلك، سجلت المجموعة خسارة انخفاض في قيمة الشهرة لشركة مرن بمبلغ 11.8 مليون بالإضافة إلى خسائر أعلى في المحفظة الاستثمارية لشركة اللون الأحمر نتيجة انخفاضات في القيمة العادلة تم تسجيلها خلال الفترة.

ورغم أن هذا القطاع لا يزال في مرحلة الاستثمار والتطوير، فإن المجموعة ترى أن هذه الأنشطة تمثل ركائز أساسية ضمن استراتيجيتها لبناء منظومة متكاملة، بما يتيح توسيع نطاق الخدمات المقدمة لكل من التجار والعملاء.

تسوية الأرباح المعدلة قبل الفوائد والإهلاك والإطفاء (Adj.EBITDA)

التغير %	2024م	2025م	(ع. مليون)
4.7%	2,218.7	2,323.6	حافى الإيرادات
6.9%	(1,677.5)	(1,793.6)	تكلفة الإيرادات
<b>(2.0%)</b>	<b>541.2</b>	<b>530.1</b>	<b>هامش الربح</b>
1.6 (ن.م.) <sup>1</sup>	24.4%	22.8%	% إجمالي الربح من حافى الإيرادات
26.1%	(372.0)	(469.1)	التكاليف التشغيلية
76.3%	39.9	9.4	إيرادات/تكاليف أخرى
49.9%	(24.9)	(12.5)	تكاليف التمويل والذكاة
<b>(68.5%)</b>	<b>184.2</b>	<b>57.9</b>	<b>حافى الربح</b>
5.8 (ن.م.)	8.3%	2.5%	% حافى الربح من حافى الإيرادات
76.3%	(39.9)	(9.4)	إيرادات/تكاليف أخرى
75.4%	51.0	89.4	الإهلاك والإطفاء
49.9%	24.9	12.5	تكاليف التمويل والذكاة
128.3%	13.8	31.5	تعديلات الخسائر الائتمانية المتوقعة
30.1%	16.1	11.2	تعديلات الإدارة الأخرى
<b>(22.8%)</b>	<b>250.0</b>	<b>193.0</b>	<b>الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj.EBITDA)</b>
3.0 (ن.م.)	11.3%	8.3%	% الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj.EBITDA) من حافى الإيرادات
<b>(61.2%)</b>	<b>188.0</b>	<b>73.0</b>	<b>حافى الربح العائد لمساهمي الشركة الأم</b>
5.3 (ن.م.)	8.5%	3.1%	% حافى الربح العائد لمساهمي الشركة الأم

1: ن.م. نسبة مئوية.

2: حافى الربح، حافى الربح العائد لمساهمي الشركة الأم، قد لا تتطابق الأرقام المعروضة بدقة مع الإجماليات المذكورة بسبب التقريب.

المجموعة			الأنشطة الأخرى			نشاط الخدمات اللوجستية			نشاط منصات التمويل خارج المملكة			نشاط منصات التمويل داخل المملكة			مليون ريال
التغير %	2024م	2025م	التغير %	2024م	2025م	التغير %	2024م	2025م	التغير %	2024م	2025م	التغير %	2024م	2025م	
4.7%	2,218.7	2,323.6	48.4%	72.8	108.0	1.4%	423.0	428.8	118.0%	211.8	462.4	-8.6%	1,927.5	1,761.0	صافي الإيرادات
6.9%	(1,677.5)	(1,793.6)	67.8%	(59.2)	(99.3)	6.5%	(401.9)	(428.2)	73.3%	(228.7)	(396.3)	-7.0%	(1,403.7)	(1,306.0)	تكلفة الإيرادات
<b>-2.0%</b>	<b>541.2</b>	<b>530.1</b>	<b>-36.4%</b>	<b>13.6</b>	<b>8.6</b>	<b>-97.0%</b>	<b>21.1</b>	<b>0.6</b>	<b>-492.2%</b>	<b>(16.9)</b>	<b>66.2</b>	<b>-13.1%</b>	<b>523.8</b>	<b>455.0</b>	<b>هامش الربح</b>
-1.6%	24.4%	22.8%	-10.6%	18.6%	8.0%	-4.8%	5.0%	0.1%	22.3%	-8.0%	14.3%	-1.3%	27.2%	25.8%	إجمالي الربح من صافي الإيرادات %
26.1%	(372.0)	(469.1)	96.7%	(39.5)	(77.6)	-22.5%	(26.6)	(20.6)	2.4x	(42.4)	(100.9)	2.4%	(264.0)	(270.3)	التكاليف التشغيلية
-76.3%	39.9	9.4	2.5x	(9.7)	(24.3)	-100.0%	(0.0)	0.0	24.3x	0.0	0.7	-33.5%	49.6	33.0	إيرادات/تكاليف أخرى
-49.9%	(24.9)	(12.5)	-6.1%	(1.9)	(1.7)	2.4x	(2.2)	(5.5)	11.1x	(0.1)	(1.6)	-82.5%	(20.6)	(3.6)	تكاليف التمويل والزيادة
<b>-68.5%</b>	<b>184.2</b>	<b>57.9</b>	<b>2.5x</b>	<b>(37.5)</b>	<b>(95.0)</b>	<b>3.3x</b>	<b>(7.8)</b>	<b>(25.5)</b>	<b>-40.0%</b>	<b>(59.4)</b>	<b>(35.6)</b>	<b>-25.9%</b>	<b>288.8</b>	<b>214.1</b>	<b>صافي الربح</b>
-5.8%	8.3%	2.5%	-36.6%	-51.5%	-88.0%	-4.1%	-1.8%	-5.9%	20.3%	-28.0%	-7.7%	-2.8%	15.0%	12.2%	صافي الربح من صافي الإيرادات %
-76.3%	(39.9)	(9.4)	2.5x	9.7	24.3	-100.0%	0.0	0.0	24.3x	(0.0)	(0.7)	-33.5%	(49.6)	(33.0)	إيرادات/تكاليف أخرى
75.4%	51.0	89.4	32.4%	10.4	13.8	80.7%	22.3	40.2	6.2x	3.2	19.8	2.8%	15.1	15.5	الإهلاك والإطفاء
-49.9%	24.9	12.5	-6.1%	1.9	1.7	2.4x	2.2	5.5	11.1x	0.1	1.6	-82.5%	20.6	3.6	تكاليف التمويل والزيادة
2.3x	13.8	31.5	55.2x	0.5	29.4	-79.0%	11.1	2.3	--	0.0	0.4	-133.1%	2.2	(0.7)	تعديلات الخسائر الائتمانية المتوقعة
-30.1%	16.1	11.2	-100.0%	0.5	0.0	49.3%	1.2	1.7	--	0.0	0.1	-35.1%	14.4	9.4	تعديلات الإدارة الأخرى
<b>-22.8%</b>	<b>250.0</b>	<b>193.0</b>	<b>78.1%</b>	<b>(14.5)</b>	<b>(25.7)</b>	<b>-16.2%</b>	<b>29.0</b>	<b>24.3</b>	<b>-74.4%</b>	<b>(56.1)</b>	<b>(14.4)</b>	<b>-28.4%</b>	<b>291.5</b>	<b>208.8</b>	<b>الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj.EBITDA)</b>
-3.0%	11.3%	8.3%	-4.0%	-19.9%	-23.8%	-1.2%	6.9%	5.7%	23.4%	-26.5%	-3.1%	-3.3%	15.1%	11.9%	الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء % من صافي الإيرادات (Adj.EBITDA)
4.0x	(3.8)	(15.0)	2.8x	(4.5)	(12.6)	--	0.0	0.0	--	0.0	(1.8)	-198.9%	0.7	(0.7)	حقوق الملكية غير المسيطرة
<b>-61.2%</b>	<b>188.0</b>	<b>73.0</b>	<b>2.5x</b>	<b>(33.0)</b>	<b>(82.5)</b>	<b>3.3x</b>	<b>(7.8)</b>	<b>(25.5)</b>	<b>-42.9%</b>	<b>(59.4)</b>	<b>(33.9)</b>	<b>-25.4%</b>	<b>288.1</b>	<b>214.8</b>	<b>صافي الربح العائد لمساهمي الشركة الأم</b>
-5.3%	8.5%	3.1%	-31.0%	-45.3%	-76.4%	-4.1%	-1.8%	-5.9%	20.7%	-28.0%	-7.3%	-2.7%	14.9%	12.2%	صافي الربح العائد لمساهمي الشركة الأم %

تمد لا تنطبق الأرقام المعروضة بدقة مع الإجماليات المذكورة بسبب التقريب

## معلومات إضافية

- تعقد مجموعة جاهز مكالمة الأرباح لمناقشة النتائج المالية الموحدة للفترة المنتهية في 31 ديسمبر 2025م في يوم الاثنين الموافق 30 مارس 2026م الساعة 4:00 مساءً بتوقيت المملكة العربية السعودية، للحصول على تفاصيل مكالمة الأرباح يمكنكم التواصل مع البريد الإلكتروني لقسم علاقات المستثمرين: [IR@jahez.net](mailto:IR@jahez.net)
- القوائم المالية الموحدة للفترة المنتهية في 31 ديسمبر 2025م ستكون متاحة على تطبيق علاقات المستثمرين للهواتف الذكية والأجهزة اللوحية، ومن خلال الموقع الإلكتروني للشركة:

[القوائم المالية لمجموعة جاهز](#)



## حمل تطبيق جاهز لعلاقات المستثمرين



## معجم المصطلحات

<b>إجمالي قيمة البضائع</b>	إجمالي قيمة البضائع المباعة في سوق معين في فترة معينة، باستثناء ما يلي: أ. ضريبة القيمة المضافة على قيمة الطلب ب. إجمالي رسوم التحويل ت. ضريبة القيمة المضافة على التحويل
<b>إجمالي قيمة الطلبات</b>	إجمالي قيمة الطلبات المباعة في سوق معين في فترة معينة، وتشمل كل مما يلي: أ. ضريبة القيمة المضافة على قيمة الطلب ب. إجمالي رسوم التحويل ت. ضريبة القيمة المضافة على التحويل
<b>العملاء النشطين</b>	العملاء النشطين لفترة 180 يوم منذ آخر طلب لهم في المنصة.
<b>إجمالي الإيرادات</b>	الإيرادات قبل أثر الاسترداد النقدي وتعويضات العملات التي يتم تبويبها في القوائم المالية كخهم من الإيرادات حسب IFRS15
<b>نسبة العمولة (%)</b>	إيرادات العمولة / إجمالي قيمة البضائع
<b>الإيرادات من مبيعات البضائع والاشتراكات</b>	تم تعريفها على أنها "إيرادات من بضائع مبيعة واشتراكات" كجزء من تفصيل الإيرادات في القوائم المالية الموحدة (إيضاح 24) والتي تعود إلى إيرادات غير العمولة، مثل المبيعات من "مرن" و "سول" و "كو" و "بلو" و "سنومارت".

## عن مجموعة جاهز

تمارس مجموعة جاهز أعمالها تحت عدة علامات تجارية عن طريق شركة جاهز الدولية والشركات التابعة لها، وتقدم من خلال منصات التقنية، خدمات عند الطلب (On-Demand Services) والتجارة السريعة (Quick Commerce) وخدمات التوصيل للميل الأخير (Last Mile Delivery) والطول الرقمية بالإضافة إلى خدمات المطابخ السحابية (Cloud kitchens) والرفوف. حيث تربط بين العملاء والمتاجر ومنايب التوصيل في 100 مدينة في المملكة بالإضافة إلى مملكة البحرين ودولة الكويت. وقد كانت منصة "جاهز"، التي أطلقت في عام 2016، واحدة من القوى الرئيسية وراء التحول في خدمات طلب وتوصيل الطعام عبر الإنترنت في المملكة، نظراً للقيمة التي أضافتها هذه الخدمة للعملاء ولانتشار الأجهزة المحمولة وثقافة التوصيل على مدار السنوات الماضية.

وفي إطار سعيها إلى تحقيق هدفها المتمثل في الوصول إلى أكبر عدد ممكن من العملاء والمتاجر، طورت المجموعة عروض خدماتها حيث تقدم في الوقت الحالي مجموعة كبيرة من خدمات التوصيل والخدمات اللوجستية من خلال مسارات أعمالها الرئيسية المتمثلة فيما يلي:

- **منصة جاهز (Jahez):** تحتل منصة جاهز مكانة أساسية في عمليات المجموعة ووظائفها التقنية المتطورة باعتبارها مصدر طلبات للمتاجر، حيث توفر الدعم اللوجستي الكامل وعمليات تحصيل المدفوعات. ويتمثل الهدف من منصة جاهز في الربط بين المتاجر والعملاء ومنايب التوصيل في المملكة العربية السعودية ومملكة البحرين ودولة الكويت عبر تطبيق هاتف محمول سهل الاستخدام، من خلال توفير تجربة توصيل شاملة سريعة وسلسلة وشبه مؤتمتة بالكامل.
- **منصة متاجر جاهز (منصة PIK سابقاً):** منصة تجارة سريعة (Quick Commerce) وهي جيل جديد من التجارة الإلكترونية، ويتمثل الهدف منها في ربط العملاء بالعلامات التجارية المفضلة لديهم والحصول على المنتجات المطلوبة في غضون مدة تتراوح من ساعتين إلى ثلاث ساعات مباشرة من المتجر. وقد أنشأت المجموعة منصة بك في عام 2020 م بهدف توسيع نطاق أعمالها ليتجاوز توصيل الطعام، فأصبحت طالبا قادرة على تزويد العملاء بمختلف السلع، بدءاً من الأزياء ومستحضرات التجميل وصولاً إلى المعدات الحاسوبية والأجهزة.
- **منصة سنونو:**

استحوذت جاهز على سنونو سنة 2025م. وتم اتمام صفقة شراء حصة بنسبة 76.56% في شركة "سنونو" خلال شهر أكتوبر 2025م. تأسست سنونو سنة 2019م وهي إحدى أبرز المنصات في قطر، وانطلقت في مسيرتها بخطى متسارعة لتصبح شركة التقنية الرائدة والتطبيق الشامل الأول في دولة قطر، إذ تقود تحولاً متسارعاً في قطاعات التجارة الإلكترونية، والخدمات الذكية، والحلول عند الطلب. ووسعت سنونو نطاق عملياتها بما يتماشى مع رؤية دولة قطر نحو بناء اقتصاد معرفي متنوع، فدعمت أنشطة التوصيل، والتجارة السريعة، والخدمات اللوجستية لعمليات التوصيل للميل الأخير، وطول قطاع الأعمال، وربطت العملاء بالمتاجر والشركاء عبر شبكة متكاملة تغطي مختلف مناطق الدولة. ورسخت سنونو مكانتها بوصفها شركة التقنية الأسرع نموًا في دولة قطر، وأسهمت في دعم مسار التحول الرقمي الوطني من خلال تطوير خدمات مدعومة بالتقنية تعزز راحة العملاء وتمكن المجتمعات من الاستفادة من طول رقمية عملية وفاعلة. ووسعت سنونو نطاق تأثيرها في الحياة اليومية، انطلاقاً من التزامها الراسخ بتنمية الكفاءات الوطنية وتبني الابتكار نهجاً دائماً في جميع مبادراتها.

- **منصة بلو (BLU Store):** أنشأت المجموعة (بالشراكة مع شركة نادي الهلال الاستثمارية) في عام 2022م شركة التطبيق الأزرق والتي تعمل في مجال عرض وتسويق وبيع المنتجات المختلفة التي تحمل علامات وأسماء تجارية مختلفة وتقديم الخدمات عبر الإنترنت من خلال تطبيق "متجر بلو" الإلكتروني.
- **شركة كو (Co):** استحوذت المجموعة على حصة نسبتها 60% في شركة كو في عام 2020م، كما استحوذت على حصة 40% المتبقية من الشركة خلال الربع الأول من عام 2024م، وهي عبارة عن منصة مطابخ ورفوف سحابية (Cloud Kitchens and shelving) تهدف إلى تزويد المطاعم بمساحات مطابخ لإعداد وجباتها ثم بيعها لعملائها، بالإضافة إلى مساحات لتخزين الأطعمة وغيرها من المنتجات لبيعها عبر

منصات التوصيل فقط، وتعد المطابخ والرفوف السحابية نموذج عمل جديد للمتاجر، إذ تعتمد المتاجر بشكل متزايد على توصيل الأطعمة والمنتجات عبر الإنترنت باعتباره سبيلا لزيادة وصولها دون تحمل التكاليف الإضافية للإيجار المرتفع وطاقم الخدمة.

• **شركة لوجي (Logi):** أنشأت المجموعة شركة لوجي في عام 2021م، لتكون عاملا تمكين لقطاع التجارة الإلكترونية والتوصيل من خلال تقديم الحلول اللوجستية. وتهدف شركة لوجي إلى أن تكون قوة رائدة تدعم خدمة التوصيل للميل الأخير (Last Mile Delivery) في المملكة، وإلى تمكين المتاجر المحلية عبر خفض نفقاتهم التشغيلية. وستعمل لوجي أيضا كمنصة مركزية لدعم المجموعة في احتياجاتها اللوجستية والتشغيلية.

• **شركة اللون الأحمر (Red Color):** أنشأت المجموعة شركة اللون الأحمر لتكون ذراعها الاستثماري من أجل تحقيق أهدافها التوسعية. وتستهدف المجموعة الاستثمار في القطاعات التقنية التي تستفيد من شركائها من العملاء والمتاجر ومنايب التوصيل.

• **شركة أعمال مرن (Marn):** استحوذت المجموعة على كامل حصص ملاك شركة أعمال مرن لتقنية المعلومات في يناير 2023م، والتي تمكن المتاجر من بناء بيئتها الفريدة من خلال تطوير أنظمة لأصحاب الأعمال عن طريق توفير حلول رقمية مختلفة تعمل بالآمان مع مزودي الخدمات والشراكات المختلفة، يتماشى هذا الاستحواذ مع رغبة المجموعة في إضافة المزيد من القطاعات إلى أنشطتها ومواصلة نموها.

• **شركة سول (Sol):** قامت المجموعة بالاستثمار في شركة سول (Sol) وذلك بشرائها 35% من حصة الشركة، حيث انطلقت شركة سول في عام 2021 بهدف توفير المواد الأساسية والبيع بالجملة للمطاعم والمقاهي والفنادق وشركات التموين بالإضافة إلى توفير مجموعة متنوعة من السلع الغذائية والأدوات المكملة عن طريق حلول تقنية فعالة وسهلة لأصحاب المتاجر.

الشركة	النوع	القطاع	الوصف
grubtech	أقلية ملكية	منظومة متكاملة للمتاجر	تمكين المطاعم بحلول متكاملة للتعامل مع الطلبات وإعداد الطعام وتوصيله
 بونات bonat	أقلية ملكية	منظومة متكاملة للمتاجر	مزود لبرامج الولاء للمطاعم
 sol	استحواذ بنسبة 35%	منظومة متكاملة للمتاجر	توريد الأطعمة والمشروبات بين الشركات (HORECA)
 مرن marn	استحواذ كامل	منظومة متكاملة للمتاجر	تقديم حلول تقنية للمتاجر
 Cloud Shelf eFulfillment Solutions	أقلية ملكية	الخدمات اللوجستية	خدمات التخزين والرفوف والتوزيع
 Parcel	أقلية ملكية	الخدمات اللوجستية	التوصيل إلى الميل الأخير للتجارة الإلكترونية في البحرين
 RedBox ريد بوكس	أقلية ملكية	الخدمات اللوجستية	مزود للخزائن الذكية كبديل للتوصيل المنزلي للتجارة الإلكترونية
 BARQ	أقلية ملكية	الخدمات اللوجستية	خدمات التوصيل إلى الميل الأخير للتجارة الإلكترونية
 Omniful	أقلية ملكية	الخدمات اللوجستية	تخصيص الطلبات على أساس المخزون وطول إدارة المستودعات
 sawm	أقلية ملكية	التجارة المحلية	سوق مبسط وأمن لتجارة السلع المستعملة
 nana نناع	أقلية ملكية	التجارة المحلية	يقدم خدمة توصيل البقالة بسرعة
 MOYASAR	أقلية ملكية	التقنية المالية	مزود لخدمات التقنية المالية
 DOOS	أقلية ملكية	التجارة المحلية	منصة متخصصة في التجارة السريعة لتوصيل الاحتياجات اليومية والمنتجات المتميزة عند الطلب

## إشعار مهم

قد يحتوي هذا المستند على بيانات تعتبر أو قد تعتبر تطلعات مستقبلية، بما في ذلك بيانات حول معتقدات وتوقعات شركة جاهز ("الشركة"). هذه البيانات مبنية على خطط الشركة الحالية وتقديراتها وتوقعاتها، بالإضافة إلى توقعاتها للظروف والأحداث الخارجية، وتنطوي هذه التطلعات المستقبلية على مخاطر وشكوك جوهرية وتكون صحيحة فقط في تاريخ صدورها. نتيجة لهذه المخاطر والشكوك والافتراضات، يجب على المستثمر المحتمل عدم الاعتماد بشكل مفرط على هذه البيانات التطلعية. قد تؤدي العديد من العوامل الهامة إلى اختلاف النتائج أو النواتج الفعلية عن تلك المعبر عنها في أي بيانات تطلعية، ليس من واجب الشركة، ولا تعازم الشركة، تحديث أو تعديل أي بيانات تطلعية مقدمة في هذا العرض سواء كان ذلك نتيجة معلومات جديدة، أحداث مستقبلية أو غير ذلك.

هذه الوثيقة تم إعدادها وهي تقع تحت مسؤولية الشركة فقط. لم يتم مراجعتها أو الموافقة عليها أو تأييدها من قبل أي مستشار مالي أو مدير رئيسي أو وكيل بيع أو بنك أو مكتب محتفط به من قبل الشركة وهي مقدمة لأغراض إعلامية فقط، بالإضافة إلى ذلك، نظراً لأن هذه الوثيقة تعد ملخفاً فقط، قد لا تحتوي على جميع الشروط المادية ولا يجب أن تشكل بذاتها أساساً لأي قرار استثماري.

المعلومات والآراء الواردة هنا يُعتقد بأنها موثوقة وقد تم الحصول عليها من مصادر يُعتقد بأنها موثوقة، ولكن لا يتم تقديم أي تمثيل أو ضمان، صريحاً كان أم ضمنياً، بالنسبة للعدالة، أو الصواب أو الدقة أو المعقولية أو الاكتمال للمعلومات والآراء، لا توجد التزامات بتحديث أو تعديل هذه الوثيقة أو إخطارك في حال تغير أي معلومات أو رأي أو تقدير أو توقع أو تقدير موضوع هنا أو أصبح غير دقيق لاحقاً.

ينصح بشدة بأن يتم طلب استشارة مستقلة فيما يتعلق بأي قضايا استثمارية أو مالية أو قانونية أو ضريبية أو محاسبية أو تنظيمية مذكورة هنا، قد تستند التحليلات والآراء الواردة هنا إلى افتراضات قد تغير هذه التحليلات أو الآراء المعبر عنها إذا تم تغييرها، لا يشكل أي شيء وارد هنا أي تمثيل أو ضمان بشأن الأداء المستقبلي لأي أداة مالية أو ائتمان أو عملة أو معدل أو أي مقياس اقتصادي أو سوقي آخر، علاوة على ذلك، فإن الأداء السابق لا يعتبر بالضرورة مؤشراً على النتائج المستقبلية، حيث تخلي الشركة المسؤولية عن أي خسارة ناتجة عن أو فيما يتعلق باستخدامك أو اعتمادك على هذه الوثيقة.

هذه المواد لا تشكل عرضاً للبيع أو طلباً لشراء الأوراق المالية بأي حفة قضائية.