

المعلومات الواردة في هذا الإعلان محظورة وغير مخصصة للنشر أو التوزيع أو الإصدار، كليًا أو جزئيًا، بشكل مباشر أو غير مباشر، في أوداخل الولايات المتحدة الأمريكية أو كندا أو المملكة المتحدة أو اليابان أو أستراليا أو جنوب أفريقيا أو أي ولاية قضائية يكون فيها مثل هذا التوزيع غير قانوني أو يتطلب تسجيل أوراق مالية أو غيرها من الإجراءات



"جمجوم فاشن" تعلن عن
نيتها إدراج أسهمها في السوق
الموازية لتداول السعودية



هذا الإعلان ليس نشرة إصدار ولا يُعدّ عرضاً للبيع أو دعوةً لتقديم عروض شراء، ولا ينبغي أن يتم أي بيع أو اكتتاب في أي أوراق مالية تخص شركة جمجوم فاشن للتجارة في أي ولاية قضائية يُعتبر فيها هذا العرض أو الدعوة أو البيع غير نظامي دون التسجيل أو الحصول على إعفاء من التسجيل أو التأهيل المطلوب وفق قوانين الأوراق المالية السارية في تلك الولاية القضائية. هذا الإعلان وما يتضمنه من محتوى لا يُشكّل بأي حال من الأحوال أساساً لأي عرض أو التزام قانوني في أي ولاية قضائية. أي عرض للاستحواذ على الأسهم أو الاكتتاب فيها بموجب الطرح المقترح (كما هو مبين أدناه) يجب أن يتم وفقاً للنشرة الإصدار باللغة العربية التي أعدتها شركة جمجوم فاشن للتجارة، ويجب على أي مستثمر اتخاذ قراره الاستثماري بناءً فقط على المعلومات الواردة في تلك النشرة. يمكن الحصول على نسخ من نشرة الإصدار من خلال المواقع الإلكترونية لكل من الشركة (www.jamjoomfashion.com/ipo)، وهيئة السوق المالية (www.cma.org.sa)، وتداول السعودية (www.saudiexchange.sa)، بالإضافة إلى الموقع الإلكتروني للمستشار المالي (www.efghermesksa.com).

خبر صحفي

جمجوم فاشن
JAMJOOM FASHION



"جمجوم فاشن" تعلن عن نيتها إدراج أسهمها في السوق الموازية لتداول السعودية

الرياض، المملكة العربية السعودية – 24 أغسطس 2025م: أعلنت اليوم شركة جمجوم فاشن للتجارة ("جمجوم فاشن" أو "الشركة")، المجموعة الرائدة في قطاع الأزياء العصرية في المملكة العربية السعودية وأحد رواد مُبتكري العلامات التجارية في المملكة العربية السعودية ومنطقة الشرق الأوسط، ومالكة علامتي نعومي وميبار، اليوم عن نيتها المضي قدماً في عملية طرح عام أولي ("الاكتتاب العام" أو "الطرح") وإدراج أسهمها في السوق الموازية – نمو ("نمو" أو "السوق الموازية").

لمحة عامة عن الطرح

- تتمثل عملية الطرح في طرح 2,384,340 سهماً عادياً ("أسهم الطرح")، ما يمثل 30% من رأس مال الشركة.
- سيتم إدراج وتداول أسهم الشركة في السوق الموازية بعد استكمال إجراءات الطرح والإدراج لدى هيئة السوق المالية ("الهيئة") وتداول السعودية.
- يقتصر الاكتتاب في أسهم الطرح على المستثمرين المؤهلين، حسب ما هو معرف في قائمة المصطلحات المستخدمة في لوائح الهيئة، وحسب ما هو موضح في نشرة الإصدار.
- جمجوم فاشن مملوكة بالكامل لشركة كمال عثمان جمجوم للتجارة ("المساهم البائع")، ويتمثل الطرح ببيع جزء من أسهم المساهم البائع.

نظرة عامة على جمجوم فاشن

تُنشئ شركة جمجوم فاشن وتطوّر علامات تجارية تنافس في السوق من خلال مفاهيم مبتكرة، وتصاميم عصرية، وتسويق قوي، وتجارب تسوق استثنائية داخل المتاجر، وعبر الإنترنت، ومنصات التجارة الإلكترونية.

- مجموعة سعودية رائدة في قطاع الأزياء العصرية. تبتكر جمجوم فاشن وتطوّر علامات تجارية محلية، على نطاق دول مجلس التعاون الخليجي الست، وذلك من خلال 218 متجرًا كما في 30 يونيو 2025م، بالإضافة إلى حضورها الرقمي القوي وقاعدة عملائها المتنامية.
- تركز محفظة الشركة على علامتين تجاريتين رائدتين حققتا نمواً قوياً وشعبية واسعة، وهي:

- **نعومي:** العلامة التجارية الرائدة في سوق الملابس النسائية اللانجري وملابس النوم، وهي أول علامة تجارية للشركة، حيث أطلقها المهندس كمال عثمان جمجوم في عام 1992م. تسهم بنسبة 84% في إجمالي إيرادات الشركة كما في 30 يونيو 2025م.
- **مهبيار:** علامة تجسد روح الرجل الوطني العصري الذي يعتز بإرثه ويواصل التطلع إلى المستقبل، حيث تجمع بين القيم الأصيلة والابتكار من خلال أحدث الأساليب والتقنيات في قطاع التجزئة. تأسست العلامة في عام 2012م، وتقدم تشكيلة واسعة من الأثواب الجاهزة والملابس الداخلية ومستلزمات الرجل السعودي. وتبلغ نسبة مساهمة العلامة التجارية في إجمالي إيرادات الشركة 16% كما في 30 يونيو 2025م.
- كلا العلامتين التجاريتين صُممتا بإمكانية عالية على التوسع، ويُظهر انتشار نعومي في جميع دول مجلس التعاون الخليجي مدى جاذبية القيمة التي توفرها، في حين تتمتع مهبيار بموقع يؤهلها للتوسع الإقليمي مع استمرار نمو الطلب على الأثواب والملابس الرجالية الوطنية الجاهزة التي تنسجم مع الذوق المحلي.
- منصة متكاملة لتحويل الفكرة إلى منتج نهائي. تعمل جمجوم فاشن بنموذج "تحويل الفكرة إلى منتج نهائي" من خلال سلسلة قيمة مرنة، بدءًا من ابتكار المفهوم الإبداعي للمنتج وتصميمه، إلى التوزيع، والخدمات اللوجستية، والتسويق والتفاعل المباشر والرقمي مع العملاء. تُعهد الشركة بالتصنيع لأطراف أخرى محترفة ومتخصصة، مما يُوفر لها مرونة تشغيلية أكبر ونموذج أعمال ذو نفقات رأسمالية منخفضة.
- نموذج قائم على البيانات للتفاعل مع المستهلك بشكل مباشر، مما يُعزز ولاء العملاء. من المزايا التنافسية التي تتمتع بها الشركة هي قدراتها التقنية المتقدمة في مجال إدارة علاقات العملاء وتحليل البيانات، مما يتيح تفاعلًا مميزًا مع العملاء وزيادة معدلات تكرار الشراء، وتحقيق قيمة مستدامة وطويلة الأمد لعملائها.
- وصول واسع النطاق عبر قنوات بيع متعددة. تتبع جمجوم فاشن نهجًا شاملاً في المبيعات عبر قنوات متعددة، حيث تدمج بين التواجد في المتاجر وتحسين تجارب التسوق عبر الإنترنت، وتتكامل متاجر نعومي ومهبيار مع منصات التجارة الإلكترونية للشركة، وتطبيقات الهاتف المحمول، ومنصاتها للتجارة الاجتماعية، وفعاليات التسوق المباشر، وذلك لتعزيز سهولة الوصول إلى العلامات التجارية وتوفير تجارب تسوق مميزة وسهلة.

بدأت جمجوم فاشن أعمالها كشركة عائلية قبل أكثر من خمسة وثلاثون عامًا، حيث أطلقنا علامة "نعومي" في عام 1992م لتلبية الطلب الواضح على الملابس الداخلية النسائية التي تتماشى مع التقاليد المحلية في السعودية. ومن ذلك المتجر الوحيد، نمت أعمال الشركة لتصبح اليوم مجموعة رائدة في قطاع الأزياء العصرية تنطوي تحت مظلتها عدة علامات تجارية، حيث أطلقنا علامات تجارية رائدة، ومنها مهبيار، وقدمنا مجموعة متنامية من فئات المنتجات المتميزة التي حققت مكانة ريادية في السوق السعودية.

نعتمد في جمجوم فاشن نموذجًا فريدًا من نوعه على مستوى المنطقة، حيث يشمل إدارة سلسلة القيمة من "ابتكار الفكرة إلى المنتج النهائي"، حيث نوفر للعملاء الملابس والمنتجات التي تتماشى مع الطابع الثقافي والمحلي مع إدارة شبيهة كاملة على سلسلة القيمة المضافة، ونحرص دائمًا على تحويل مفاهيمنا المبتكرة إلى علامات تجارية قوية في الشرق الأوسط. وتكمن إحدى أهم عوامل نجاحنا طوال هذه السنوات إلى كوادرننا الموهوبة، وعقلية الابتكار التي نواكب من خلالها تطور سلوك المستهلكين، ومرونتنا العالية في ملاقات تغيرات السوق. نفخر بدعم رؤية المملكة 2030 في تحفيز رواد الأعمال السعوديين للمساهمة في تنويع الاقتصاد، ورعاية المواهب المحلية، والاحتفاء بثقافة المملكة العربية السعودية عبر تقديم مفاهيم رائدة في عالم الأزياء العصرية.

د



واختتم قائلاً: "يعد الطرح العام الأولي خطوة محورية في مسيرتنا، حيث يتيح لمستثمرينا فرصة استثنائية للمشاركة في قطاع فريد من نوعه يركز على تجربة العميل، ويتمتع بإمكانات نمو كبيرة بفضل السياسات الحكومية الداعمة والظروف الاقتصادية والاتجاهات الديموغرافية المواتية. يساهم الإدراج في تعزيز مكانة جمجوم فاشن والارتقاء بمستويات الحوكمة والشفافية فيها، ويتيح لها ذلك المضي قدمًا نحو المرحلة التالية من النمو عبر تطوير علاماتها التجارية ودخول أسواق جديدة بهدف تحقيق قيمة مستدامة على المدى الطويل. نتطلع إلى الترحيب بمساهمينا الجدد ومواصلة رحلة نمونا معًا".

تعليقًا على انطلاق عملية الطرح العام الأولي، قال المهندس كمال عثمان جمجوم، مؤسس ورئيس مجلس إدارة شركة جمجوم فاشن:



"نعمل في مجموع فاشن على بناء مجموعة رائدة في قطاع الملابس العصرية في الشرق الأوسط، وذلك من خلال علامات تجارية متميزة وتجارب تسوق تتماشى مع الطابع الثقافي والمحلي، مدعومةً بالبيانات وروح الابتكار.

تتمتع علامتا نعومي ومهيار بثقة راسخة لدى العملاء، وتُتيح لنا قدراتنا المتقدمة في إدارة علاقات العملاء وتحليل البيانات تخصيص كل تفاعل بما يتوافق مع احتياجاتهم، مما يساعدنا على تقديم خدمات تلي تطلعاتهم، وتعزيز ولاءهم، وترفع من قيمتهم على المدى الطويل مع علامتنا التجارية. يكتمل ذلك بمنظومة حقيقية متعددة القنوات، تمتد من المتاجر إلى منصات التجارة الإلكترونية الحصرية، والتطبيقات الذكية، والتجارة عبر وسائل التواصل الاجتماعي، والتسوق المباشر، بهدف تحقيق نمو مستدام في الإيرادات وربحية قوية.



قال ستيفن ألبروك، نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة مجموع فاشن:

وأضاف: "نعمل مجموع فاشن في سوق متسارعة النمو يغلب عليها جيل الشباب الملمم بالتقنيات الرقمية والمتحمس لخوض تجارب جديدة ومتميزة في قطاع التجزئة. وفي هذا السوق التنافسي الواسع الخيارات، يتميز العملاء في المملكة العربية السعودية بالتميز والسعي بالعلامات التجارية، مع تطلعات متزايدة تجاه الجودة والخدمة والتوافق مع الثقافة المحلية. مع نموذجنا الفريد لتحويل "الفكرة إلى منتج نهائي"، ورصيدنا الغني من الابتكارات الرائدة على مستوى القطاع، نتمتع بوضع قوي لاغتنام هذه الفرصة. لهذا نعتقد أن الوقت مناسب تمامًا لانضمام مساهمين جدد إلى مسيرتنا، وكلنا ثقة بأن الطرح العام الأولي سيشكل بداية فصل جديد لتعزيز نمو علامتنا التجارية، وتعزيز الابتكار الرقمي، وتوسيع شبكة متاجرنا".

مؤشرات الأداء المالي والتشغيلي الرئيسية للشركة:

| السنة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2024م | السنة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2023م | أبرز النتائج التشغيلية |
|---|---|---|
| 215 | 218 | عدد المتاجر كما بنهاية الفترة |
| 224 | 231 | متوسط عدد المتاجر |
| 2,733 | 2,449 | متوسط الإيرادات لكل متجر خلال الفترة (ألف ريال سعودي) |
| 15.6 | 14.2 | متوسط الإيرادات لكل متر مربع (ألف ريال سعودي) |

- ارتفع متوسط إيرادات المتجر الواحد للسنة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2024م، بنسبة نمو سنوية بلغت 11.6% ليبلغ 2.7 مليون ريال سعودي.
- ارتفع متوسط إيرادات المتر المربع بنسبة نمو سنوية بلغت 9.9% في السنة المالية المنتهية بتاريخ 30 سبتمبر 2024م، ليصل إلى 14.2 ألف ريال سعودي.



| أبرز نتائج قائمة الربح والخسارة (ريال سعودي) | السنة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2023م | السنة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2024م | فترة التسعة أشهر المنتهية في 30 يونيو 2024م | فترة التسعة أشهر المنتهية في 30 يونيو 2025م |
|---|---|---|---|---|
| الإيرادات | 565.7 مليون | 612.2 مليون | 472.6 مليون | 540.4 مليون |
| إجمالي الربح | 378.4 مليون | 421.1 مليون | 326.2 مليون | 378.2 مليون |
| الربح التشغيلي | 73.7 مليون | 90.9 مليون | 84.7 مليون | 99.7 مليون |
| صافي الربح بعد مصروف الزكاة وضريبة الدخل | 64.6 مليون | 81.9 مليون | 80.5 مليون | 94.3 مليون |
| الأرباح قبل الفوائد والضرائب الاستهلاك والإطفاء (ما بعد تطبيق المعايير الدولية للتقرير المالي (IFRS) رقم 16) | 188.6 مليون | 208.6 مليون | 174.7 مليون | 205.2 مليون |
| هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإطفاء، كنسبة مئوية من الإيرادات (ما بعد تطبيق المعايير الدولية للتقرير المالي (IFRS) رقم 16) | 33.3% | 34.1% | 37.0% | 38.0% |

السنة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2024م:

- سجّلت الشركة إيرادات بقيمة 612.2 مليون ريال سعودي في السنة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2024م، بزيادة قدرها 8.2٪.
- بلغت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء (ما بعد تطبيق المعايير الدولية للتقرير المالي (IFRS) رقم 16) ما قدره 208.6 مليون ريال سعودي للسنة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2024م، بنمو سنوي قدره 10.6٪، كما ارتفع هامش هذه الأرباح ليصل إلى 34.1٪ في السنة المالية المنتهية بتاريخ 30 سبتمبر 2024م، مقارنةً بنسبة 33.3٪ للسنة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2023م.
- صافي الربح بعد الزكاة وضريبة الدخل وصل إلى 81.9 مليون ريال سعودي للسنة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2024م، بزيادة سنوية تبلغ 26.8٪.

فترة التسعة أشهر المنتهية في 30 يونيو 2025م:

- خلال التسعة أشهر المنتهية في 30 يونيو 2025م، حققت الشركة إيرادات بلغت 540.4 مليون ريال سعودي، مقارنةً بـ 472.6 مليون ريال سعودي خلال نفس الفترة من عام 2024م، بزيادة قدرها 14.3٪ على أساس سنوي.
- خلال فترة التسعة أشهر المنتهية في 30 يونيو 2025م، بلغ إجمالي الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء (بعد تطبيق المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية 16) 205.2 مليون ريال سعودي، بارتفاع قدره 17.2٪ على أساس سنوي، مع وصول هامش الأرباح (بعد تطبيق المعيار) إلى 38.0٪ مقارنةً بـ 37.0٪ خلال نفس الفترة من العام الماضي.
- بلغ صافي الربح بعد الزكاة وضريبة الدخل خلال الفترة 94.3 مليون ريال سعودي، بزيادة قدرها 17.1٪ مقارنةً بنفس الفترة من العام الماضي.
- جاء النمو القوي خلال الأشهر التسعة الأولى من السنة المالية 2025م مدفوعاً بشكل رئيسي بتحسين إنتاجية المتاجر عبر شبكة الشركة البالغ عددها 218 متجراً، بالإضافة إلى كسب عملاء جدد وتكرار عمليات الشراء من العملاء المخلصين.

أبرز المزايا الاستثمارية



1. العمل في سوق متنامٍ مدعوم بعوامل اقتصادية جذابة

- تعمل المجموعة في سوق متنامٍ، حيث أنها تتمركز في موضع استراتيجي يمكنها من الاستفادة من عوامل الاقتصاد الجذاب في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي. من المتوقع أن ينمو الناتج المحلي الإجمالي الاسمي للمنطقة من 7.9 تريليون ريال سعودي في عام 2023م إلى 10.8 تريليون ريال سعودي بحلول عام 2029م، أي بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ 5.2%، ويعزى هذا النمو إلى ارتفاع الدخل المتاح وتحسين إنفاق المستهلكين.
- لا تزال المملكة العربية السعودية سوقًا رئيسية للنمو، مدعومةً بنمو سكاني تغلب عليه فئة الشباب (بمتوسط عمري قدره 30.5 سنة في عام 2023م)، وزيادة مشاركة النساء في سوق العمل، والطلب المتنامي على منتجات الأزياء والجمال.
- يتمتع قطاعي التجزئة والأزياء في المملكة بقدرة كبيرة على النمو من خلال مبادرات حكومية تهدف إلى تنويع الاقتصاد وتوسيع البنية التحتية لقطاع التجزئة؛ مما يعزز ثقافة مراكز التسوق القوية في المنطقة.
- كما أن سياسات الحكومة الأخيرة المتعلقة بالزام منسوبي الجهات الحكومية والمعلمين بارتداء الزي الوطني تدعم الطلب المستمر على الملابس الوطنية.
- نتيجةً لذلك، من المتوقع أن ينمو سوق الملابس النسائية والرجالية في المملكة بمعدل نمو سنوي مركب قدره 3.3% و4.0% بين عامي 2023م و2029م. ويبرز هذا التوجه بوضوح أكبر في الفئة العمرية من الشبابات بين 18 و34 عامًا، حيث من المتوقع أن يرتفع معدل الإنفاق الفردي منهن على الملابس النسائية بمعدل نمو سنوي مركب قدره 4.4% خلال الفترة نفسها. وبالمثل، من المتوقع أن يشهد سوق الملابس الرجالية نموًا بمعدل سنوي مركب نسبته 4.0% بين عامي 2023م و2029م.
- بشكل عام، فإن تركيز الشركة على المنتجات الأساسية اليومية التي تتوافق مع الثقافة السائدة، مثل ملابس النوم والملابس الداخلية والأثواب، يعزز قدرتها على الصمود خلال دورات السوق ويكسيها ميزة تنافسية مستقرة في قطاع الملابس.

2. زيادة السوق من خلال محفظة علامات تجارية مبتكرة محليًا

- بصفتها أحد رواد مبتكري العلامات التجارية المحلية، تتمتع جمجوم فاشن بمركز نوعي للتوافق مع العملاء السعوديين ومواطني دول مجلس التعاون الخليجي والاستفادة من التفضيل المتزايد بين المستهلكين للعلامات التجارية المبتكرة محليًا التي تعكس الروح المحلية والقيم الثقافية.
- تعتبر نعومي علامة رائدة في قطاع الملابس النسائية وملابس النوم في السعودية، حيث بلغت حصتها السوقية 8.2% في عام 2023م من حيث إجمالي الإيرادات، وهي العلامة المحلية الوحيدة ضمن أفضل خمس علامات تجارية في السوق.
- مهيأر تهمد الطريق لبناء مفهوم جديد للزي الوطني والأثواب الجاهزة ومستلزماتها في المملكة العربية السعودية، مستهدفةً المستهلكين من الشباب المهتمين بموضة الأزياء والذين يبحثون عن الجودة والأناقة. لا تواجه العلامة منافسة مباشرة من علامات تجارية دولية، وتستفيد من أسبقيتها في السوق لتعزيز حضورها لدى هذه الفئة من المستهلكين.
- تتمحور استراتيجية الشركة حول ترسيخ مكانتها كإحدى الشركات الرائدة في فئتها المتخصصة من خلال تقديم قيمة استثنائية وتشكيلة واسعة وتجربة تفاعلية متميزة مع العملاء، مع دمج نهج رقمي ضمن شبكة بيع بالتجزئة منظمة، بما يضمن توفير تجربة متكاملة ومتفوقة للعملاء. ويُعزز هذا النهج من قدرة الشركة على أن تصبح الوجهة المفضلة لشراء الملابس النسائية وملابس النوم من خلال علامة نعومي، والزي السعودي الوطني من خلال علامة مهيأر.
- من خلال التركيز على الجودة والتنوع والقيمة، تستهدف الشركة تقديم مجموعة منتجات لا تضاهي، إذ توفر نعومي أكثر من 11,700 وحدة أصناف المخزون، وتقدم مهيأر أكثر من 7,400 وحدة أصناف المخزون، مما يضمن تنوعًا استثنائيًا يلبي احتياجات العملاء المختلفة.
- تبني الشركة التفاعل الرقمي في المقام الأول للتوافق مع الاتجاه المتنامي للمتسوقين الذين يجمعون بين التسوق عبر المتاجر والتسوق الإلكتروني، والذين ينتقلون بسلاسة بين القنوات الرقمية والتقليدية. تعزز هذه الاستراتيجية قوة العلامة التجارية، وتدعم تجارب التسوق عبر القنوات المتعددة، وتزيد عدد زوار المنصات والمتاجر الإلكترونية. ويظهر نجاح هذه الاستراتيجية من خلال أرقام النمو القوية لمعاملات العملاء التي شهدتها متاجر الشركة، حيث بلغت 2.55 مليون كما في 30 سبتمبر 2024م، بنمو سنوي قدره 11.2%.



3. نموذج عمل مُحكم: تعظيم الكفاءة في كامل سلسلة القيمة من الفكرة إلى المتجر

- تدير المجموعة نموذج عمل محكم البناء، محققة القيمة القصوى في جميع مراحل سلسلة القيمة، بما في ذلك الفكرة، والتصميم، والتطوير التقني، وتوريد الإنتاج، واللوجستيات، والتخزين، والتسويق، ونقاط تفاعل المستهلك، إذ يتم تقديم نموذج تجربة تسوق فريدة من خلال المتاجر التقليدية والمتاجر الإلكترونية الخاصة بالمجموعة؛ مما يضمن لها سرعة الاستجابة لظروف السوق المتغيرة وتفضيلات المستهلكين، وتحظى الشركة بهيكل تشغيلي مرن قائم على البيانات، مما يضمن لها سرعة الاستجابة لظروف السوق المتغيرة وتفضيلات المستهلكين، ويمنحها ميزة تنافسية في سرعة الوصول إلى السوق.
- تتبنى جمجوم فاشن نهجاً مؤسسياً في دراسة التوجهات العالمية من خلال التعاون مع الوكالات الدولية، والاستعانة باستطلاعات السوق الدورية التي يجريها مصممو الأزياء في عواصم الأزياء العالمية. ويتم تكييف هذه الرؤى والأفكار لتناسب مع التفضيلات الثقافية الإقليمية قبل أن تلجأ الشركة إلى دمجها في عمليات تطوير المنتجات.
- تستند استراتيجية الإنتاج الخاصة بالشركة إلى عقد شراكات استراتيجية طويلة الأمد مع الموردين بدلاً من تكبد الأعباء المالية لتملك الأصول. وهذه الشراكات مع شركاء التصنيع الرئيسيين تحقق للشركة كفاءة التكاليف، واستقرار سلاسل التوريد، وحماية الملكية الفكرية، بالإضافة إلى قابلية التوسع وسرعة الاستجابة لتقلبات الطلب.

4. تتيح منهجية تصدّر قمة القطاعات التي تعمل بها وجوداً قوياً في مراكز التسوق مدعوماً بعلاقات قوية مع الملاك، مما يعزز قوة المواقع الجغرافية للمحلات التجارية التي تديرها المجموعة

- تعتبر علامتنا نعومي ومهيار من أبرز المستأجرين في مراكز التسوق الكبرى، مما يدعم تواجدهم في مواقع تجارية ذات حركة كثيفة ويعزز انتشار علامتهما التجاريتين وجذب المزيد من المتسوقين. وتتيح قوة هذه العلامات التجارية إجراء مفاوضات مواتية مع الملاك، وتعزز الحصول على المواقع الرئيسية.
- تستند الشراكات مع مراكز التسوق إلى استراتيجية صارمة تعزز حصول العلامات التجارية لجمجوم فاشن لأولوية المواقع القريبة من المستهلكين. تستخدم الشركة تقنيات ذكية خاصة بها لجمع وتحليل معلومات المواقع التجارية، مما يساعدها على افتتاح المتاجر في مناطق تتماشى مع النمو الديموغرافي وتوجهات سلوك المستهلكين.
- تحرص الشركة باستمرار على تغيير تصاميم المتاجر لضمان تعزيز الجاذبية البصرية، وترسيخ صورة العلامة التجارية، وتحسين تجربة التسوق الشاملة. وهذا الالتزام الدائم بالتميز في قطاع التجزئة يدعم علاقة الشركة مع مشغلي مراكز التسوق في الأسواق الرئيسية لمنطقة دول مجلس التعاون الخليجي.
- تواصل علامتنا نعومي ومهيار حضورهما في جميع مراكز التسوق الكبرى في المملكة العربية السعودية، مما يدعم الهدف الاستراتيجي للشركة لخدمة أغلبية عملائها ضمن مسافة قريبة من المتاجر، ويساهم بالتالي في تحسين سهولة الوصول وتعزيز الكفاءة التشغيلية.

5. اتباع نهج بيع متكامل ومتعدد القنوات وتفعيله بشكل متناغم، بالإضافة إلى وجود تقنية قوية وقدرات رقمية متطورة لتعزيز تجربة العملاء ودفع عجلة النمو

- تتبنى جمجوم فاشن نموذج بيع متعدد القنوات يندمج بسلاسة بين متاجرها ومنصاتهما ومتاجرها الإلكترونية؛ لتوفير تجربة عملاء متناغمة ومحسنة
- تساهم الميزات الرقمية التفاعلية، بما في ذلك ميزة معاينة المنتجات القائمة على رموز الاستجابة السريعة (QR) وجولات المتاجر الافتراضية، وفعاليات التسوق المباشر، في تعزيز تفاعل العملاء عبر الإنترنت؛ بينما تُعزز برامج الولاء الرقمية (برنامج أميرة ونادي مهيار) الاحتفاظ بالعملاء عبر مختلف القنوات. تفاعلت الشركة مع قرابة 434,500 عضو نشط مسجل في برنامج الولاء التابع لها حتى نهاية الربع المنتهي في 31 ديسمبر 2024م.
- تُساهم رؤى وأفكار المستهلكين المُستقاة من منصات إدارة علاقات العملاء في توجيه القرارات المتعلقة بتطوير المنتجات وإدارة المخزون واستراتيجيات التسعير. ويوفر ذلك تصورات إيجابية تضمن استمرار المرونة التشغيلية للشركة وسرعة استجابتها للبيانات المتاحة.
- إن الاستثمار المستمر في إعادة هيكلة المنصة يدعم التوجهات الرقمية الناشئة، بما في ذلك التجارة الاجتماعية والترفيه الرقمي، وقد تم تصميم هذه الترتيبات لزيادة معدل تحويل العملاء، واكتساب المزيد من العملاء، وتعزيز نمو الإيرادات.



6. أداء مالي قوي مع نمو مستدام في الإيرادات، وهوامش ربحية صحية، وسيولة نقدية عالية، مدعوم باقتصاديات الحجم والخبرة التشغيلية

- حققت جمجوم فاشن نموًا مستقرًا في الإيرادات، حيث ارتفع إجمالي الإيرادات من 565.6 مليون ريال سعودي للسنة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2023م إلى 612.2 مليون ريال سعودي للسنة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2024م، بزيادة قدرها 8.2%. كما تحسنت إنتاجية متاجرها، حيث ارتفع متوسط الإيرادات لكل متجر بنسبة 12% ليصل إلى 2.73 مليون ريال سعودي خلال الفترة نفسها.
- يعزز الأداء المرهق هذا التوجه، حيث ارتفعت الإيرادات لكل متجر بنسبة 15.4% من 2.15 مليون ريال سعودي للتسعة أشهر المنتهية في 30 يونيو 2024م إلى 2.48 مليون ريال سعودي للتسعة أشهر المنتهية في 30 يونيو 2025م، مما يعكس تأثير عمليات تحسين الشبكة وتطوير المتاجر، وأدى ذلك إلى زيادة الإيرادات من 472.6 مليون ريال سعودي للتسعة أشهر المنتهية في 30 يونيو 2024م إلى 540.4 مليون ريال سعودي للتسعة أشهر المنتهية في 30 يونيو 2025م، مما يعكس نموًا بنسبة 14.3%.
- تحافظ الشركة على هوامش ربح قوية، حيث ارتفعت هوامش الربح الإجمالية من 66.9% للسنة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2023م إلى 68.8% للسنة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2024م و70.0% للتسعة أشهر المنتهية في 30 يونيو 2025م. بالإضافة لذلك، بلغ متوسط هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء، كنسبة مئوية من الإيرادات (ما بعد تطبيق المعايير الدولية للتقرير المالي (IFRS) رقم 16) نحو 33.7% خلال السنتين الماليتين الماضيتين، بما يعكس تحسن الكفاءة التشغيلية وضبط التكاليف. علاوةً على ذلك، شهد هامش صافي الربح ارتفاعًا مطردًا، حيث زاد من 11.4% للسنة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2023م إلى 13.4% للسنة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2024م، ووصل إلى 17.5% للتسعة أشهر المنتهية في 30 يونيو 2025م.
- بلغ معدل تحويل التدفق النقدي الحر 101.7% للسنة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2024م مع نسبة صافي الدين إلى الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء تقارب 0.8 مرة، ويعود الفضل في ذلك إلى نسبة المديونية المنخفضة للشركة وقدرتها على توسيع قدرات التمويل الذاتي.

7. قيادات مخضمة ورائدة في القطاع، فريق مميز من أصحاب المواهب، بدعم من ريادي برؤية فذة

- يقود الشركة فريق إدارة ذو خبرة عالية مع مزيج نادر من الخبرات المحلية والعالمية، مما يجعلها من أبرز المجموعات في مجالها في المنطقة. يجمع هذا الفريق بين المعرفة العميقة بسوق التجزئة في المملكة ودول مجلس التعاون الخليجي مع قدرات متخصصة في تطوير وإدارة المنتجات، وتحليل آراء المستهلكين، والخطط الاستراتيجية، والتسويق، وعلاقات ملاك العقارات التجارية، والتنفيذ التشغيلي.
- مع سجل تاريخي بتشغيل 218 متجرًا في ستة أسواق في دول مجلس التعاون الخليجي كما في نهاية الربع المنتهي بتاريخ 30 يونيو 2025م، دمج فريق القيادة بسلاسة المنصات الرقمية والإمكانات متعددة القنوات في الأعمال مع الحفاظ على الانضباط التشغيلي وتعزيز الربحية على مستوى المتاجر.
- تعتمد الشركة على خبراتها الداخلية الخاصة في مجالات مثل التصميم والتطوير التقني والبحث والتطوير، وهذه الخبرات غالبًا ما تكون نادرة في المنطقة.
- مع تأسيس الشركة على يد رائد أعمال صاحب رؤية في قطاع التجزئة، ترسخ ثقافة الأداء فيها من خلال التركيز على تنمية المواهب والتخطيط الاستراتيجي الطويل الأمد وخلق القيمة المستدامة.

بيانات السوق الواردة في هذا الإعلان مستمدة من دراسة السوق التي أعدها يورومونيتور إنترناشونال المحدودة. ولمزيد من التفاصيل، يُرجى مراجعة نشرة الإصدار.

أبرز معلومات الطرح

- سيتم إدراج وتداول الأسهم في السوق الموازية بعد استكمال إجراءات الطرح والإدراج لدى الهيئة وتداول السعودية.
- تتمثل أسهم الطرح بـ 2,384,340 سهمًا عاديًا تمثل 30% من رأس مال الشركة، وستباع أسهم الطرح من قبل المساهم البائع.
- يقتصر الاكتتاب في أسهم الطرح على المستثمرين المؤهلين، حسب ما هو معرف في قائمة المصطلحات المستخدمة في لوائح الهيئة، وحسب ما هو موضح في نشرة الإصدار.
- يمتلك المساهم البائع 100% من أسهم الشركة قبل الطرح. وبعد اكتمال الطرح، سيملك المساهم البائع 70% من أسهم الشركة.



- سيخضع المساهم البائع لفترة حظر مدتها اثني عشر (12) شهرًا تبدأ من تاريخ بدء تداول أسهم الشركة في السوق، بحيث سيُحظر عليه التصرف في أسهمه خلالها. بعد انتهاء فترة الحظر هذه، يجوز للمساهم البائع التصرف في أسهمه دون الحاجة إلى موافقة مسبقة من الهيئة.
- عيّنت الشركة المجموعة المالية هيرميس السعودية كمستشار مالي لعملية الطرح ("المستشار المالي") ومدير للاكتتاب ("مدير الاكتتاب") فيما يتعلق بالطرح.
- عيّنت كل من شركة الراجحي المالية، وشركة الأهلي المالية، وشركة السعودي الفرنسي كابيتال، وشركة الرياض المالية، وشركة البلاد للاستثمار، وشركة الجزيرة للأسواق المالية (الجزيرة كابيتال)، وشركة الاستثمار للأوراق المالية والوساطة (الاستثمار كابيتال)، وشركة دراية المالية، وشركة الإنماء المالية، وشركة العربي المالية، وشركة يقين المالية (يقين كابيتال)، وشركة الخبير المالية، وشركة الأول للاستثمار، وشركة سهم كابيتال المالية، وشركة جي أي بي كابيتال، والمجموعة المالية هيرميس السعودية، وشركة مشاركة المالية، وشركة عوائد الأصول المالية، كجهات مستلمة ("الجهات المستلمة") لطلبات اكتتاب المستثمرين المؤهلين.

الجدول الزمني للطرح

| | |
|--------------------------|---------------------------|
| 1 سبتمبر 2025م | تحديد النطاق سعري |
| 1 سبتمبر 2025م | بدء فترة الطرح |
| نهاية يوم 4 سبتمبر 2025م | نهاية فترة الطرح |
| 9 سبتمبر 2025م | إعلان السعر النهائي للطرح |
| 9 سبتمبر 2025م | تخصيص الأسهم |
| 11 سبتمبر 2025م | رد فائض الاكتتاب (إن وجد) |

من المتوقع أن يبدأ تداول أسهم الشركة في تداول السعودية بعد استيفاء جميع المتطلبات التنظيمية ذات الصلة. وسيتم الإعلان عن بدء التداول على موقع تداول السعودية (www.saudiexchange.sa).

لمزيد من المعلومات حول الطرح، يرجى زيارة www.jamjoomfashion.com/ipo

-انتهى-

المستشار المالي ومدير الاكتتاب
المجموعة المالية هيرميس السعودية
سعود الطاسان
contact-ksa@efg-hermes.com

مستشار التواصل والتسويق

مجموعة برونزويك

سيلين أسود

مهند عنبتاوي

Jamjoomfashion@brunswickgroup.com



إخلاء مسؤولية

يقتصر الغرض من المعلومات الواردة في هذا الإعلان على عرض بعض المعلومات الأساسية فقط، ولا تعد كاملة أو شاملة. لا يجوز لأي شخص الاعتماد على المعلومات الواردة في هذا الإعلان أو على دقتها أو على صحتها أو اكتمالها لأي غرض. المعلومات الواردة في هذا الإعلان عرضة للتغيير، وتخلي كل من الشركة والمستشار المالي ومستشاري الشركة الآخرين وتابعيهم مسؤوليتهم صراحة عن أي التزام، أو تعهد بإضافة معلومات، أو تحديث، أو تصحيح أية أخطاء بهذا الإعلان، ولا يعتبر نشر هذا الإعلان التزام من جانب الشركة أو المستشار المالي لإتمام عملية الطرح، ولا يعتبر توصية من جانب الشركة أو المستشار المالي أو مستشاريها الآخرين للمشاركة في عملية الاكتتاب في أسهم الطرح أو أي صفقة أو ترتيبات مشار إليها فيه. ولا يجوز تفسير محتويات هذا الإعلان على أنها من قبيل الاستشارات القانونية أو المالية أو الضريبية.

قد يكون توزيع هذا الإعلان مقيداً بموجب النظام في بعض الدول، وعلى الأشخاص المتلقين له والذين في حوزتهم أي مستند أو معلومات أخرى مشار إليها في هذا الإعلان أن يُطلعوا أنفسهم على أي قيود من هذا القبيل وأن يلتزموا بها، حيث إن عدم الامتثال لتلك القيود قد يُعد إخلالاً بأنظمة الأوراق المالية المعمول بها في أي دولة تطبق تلك القيود.

لا يمثل هذا الإعلان عرضاً لبيع أسهم الطرح المشار إليها أو دعوة لشراءها من قبل أي شخص في الولايات المتحدة الأمريكية، أو كندا، أو اليابان، أو أستراليا، أو جنوب أفريقيا، أو أي دولة يكون فيها هذا العرض أو الدعوة غير نظامي أو يستوجب تسجيل أو أي إجراءات أخرى. إن عرض وبيع أسهم الطرح المشار إليها في الإعلان لم ولن يتم تسجيلها بموجب أنظمة الأوراق المالية المعمول بها في أي ولاية قضائية، باستثناء المملكة العربية السعودية.

تم نشر هذا الإعلان وفقاً لقواعد طرح الأوراق المالية والالتزامات المستمرة (ويشار إليها فيما يلي بـ "قواعد الطرح") الصادرة عن مجلس الهيئة، علماً بأنه لا يترتب على هذا الإعلان أي تعهدات ملزمة ببيع أو شراء أسهم أو الاكتتاب في الطرح. يقتصر الغرض من المعلومات الواردة في هذا الإعلان فقط على عرض معلومات أساسية عن الطرح، ولا يمكن أن يعد هذا الإعلان عرض أو دعوة، أو أساس لاتخاذ قرار الاكتتاب في الطرح، أو بديلاً عن مراجعة نشرة الإصدار، ويخضع بأكمله لنشرة الإصدار التي تسري في حال الاختلاف. لا يجوز للمستثمرين الاكتتاب في أسهم الطرح المشار إليها في هذا الإعلان إلا على أساس النشرة المعدة باللغة العربية والمعتمدة من الهيئة التي ستصدرها الشركة. ووفقاً لقواعد الطرح، سوف تتوفر نسخ من نشرة الإصدار عبر نشرها على موقع الشركة الإلكتروني (www.jamjoomfashion.com/ipo)، والهيئة عبر موقعها (www.cma.org.sa)، والسوق المالية السعودية عبر موقعها (www.saudiexchange.sa)، وبالإضافة إلى الموقع الإلكتروني للمستشار المالي (www.efghermesksa.com).

لا تتحمل هيئة السوق المالية وشركة تداول السعودية أي مسؤولية عن محتويات هذا الإعلان، ولا تعطي أي تأكيدات تتعلق بدقته أو اكتماله، وتخليان نفسيهما صراحةً من أي مسؤولية مهما كانت عن أي خسارة تنتج عما ورد في هذا الإعلان أو عن الاعتماد على أي جزء منه.

يتضمن هذا الإعلان إفادات ذات دلالة مستقبلية أو يمكن اعتبارها كذلك. ويمكن الاستدلال على هذه الإفادات المستقبلية من خلال استخدام مفردات تشير إلى المستقبل، مثل "تعتزم" أو "تقدر" أو "تعتقد" أو "من الممكن" أو "سيكون" أو "يجب" أو "متوقع" أو "تنوي" أو "قد" أو "محمتم" أو "يخطط" أو "تقدير" أو "يسعى" أو "ينبغي" أو "سوف" أو الصيغ النافية لما سبق، أو الصيغ البديلة لها أو المصطلحات المماثلة، أو عند التطرق للاستراتيجية، أو الخطط، أو الأهداف، أو الأحداث، أو الأهداف المستقبلية. إن أي إفادات مستقبلية تعكس وجهة النظر الحالية للشركة بشأن الأحداث المستقبلية، وهي عرضة لمخاطر تتعلق بالأحداث المستقبلية وغيرها من المخاطر والشكوك والافتراضات المتعلقة بأعمال الشركة، أو نتائج العمليات، أو المركز المالي، أو السيولة، أو الاحتمالات المستقبلية، أو النمو، أو الاستراتيجية. يمكن أن تتسبب العديد من العوامل في اختلاف النتائج الفعلية بصورة جوهرية عن تلك الواردة في التوقعات أو الإفادات المستقبلية للشركة، بما في ذلك بين أمور أخرى، المخاطر المتعلقة بالشركة وعملياتها، مستجدات الظروف الاقتصادية والصناعية، وأثر المستجدات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية في المملكة أو الدول الأخرى التي تعمل فيها الشركة أو تستورد منها. للمزيد من التفاصيل، يرجى مراجعة نشرة الإصدار. لا تتناول الإفادات المستقبلية سوى الفترة التي أعدت خلالها، ويخلي كل من الشركة والمستشار المالي ومستشاري الشركة وتابعي كل ممن سبق مسؤوليتهم صراحةً عن أي التزام أو تعهد بتحديث أي إفادة مستقبلية واردة في هذا الإعلان أو مراجعتها أو تنقيحها سواء كان ذلك نتيجة لظهور معلومات جديدة أو وقوع أي تطورات مستقبلية وما إلى ذلك.

ليس هناك ما يضمن بأن الطرح سيكتمل. إن شراء أسهم الطرح التي يشير لها هذا الإعلان قد يعرض المستثمر لمخاطر كبيرة تتمثل في خسارة جميع الأموال المستثمرة. لذا، يجب على الأشخاص الذين يدرسون الاستثمار استشارة مؤسسة سوق مالية مرخصة مستقلة متخصصة في مثل هذه الاستثمارات.



يعمل المستشار المالي حصرياً لصالح الشركة وليس لصالح أي شخص آخر فيما يتعلق بالطرح. لن يعتبر المستشار المالي أي شخص آخر عميلاً له فيما يتعلق بالطرح، ولن يتحمل أي مسؤولية تجاه أي شخص آخر غير الشركة عن تقديم وسائل الحماية المكفولة لعملائه المعنيين، كما لن يتحمل المسؤولية عن تقديم أي استشارات فيما يتعلق بالطرح، أو محتوى هذا الإعلان، أو أي صفقة، أو ترتيب، أو أي مسألة أخرى مشار إليها في الإعلان.

أعدت الشركة محتوى هذا الإعلان، وهي وحدها المسؤولة عنه. ولا يقبل المستشار المالي أو مستشاري الشركة الآخرين أو أي من تابعيهم أو مديريهم أو مسؤوليهم أو موظفيهم، أو مستشاريهم، أو وكلائهم أي مسؤولية أيًا كانت، كما لا يقدمون أي تعهد أو ضمان صريح أو ضمني بشأن صحة أو دقة أو اكتمال المعلومات الواردة في هذا الإعلان (أو بشأن ما إذا قد تم إغفال أي معلومات من الإعلان) أو أي معلومات أخرى متعلقة بالشركة أو تابعيها، سواء كانت خطية أو شفوية أو بصيغة مرئية أو إلكترونية، بغض النظر عن طريقة إرسالها أو إتاحتها، عن أي خسارة تنشأ عن أي استخدام لهذا الإعلان أو أي من محتوياته أو تنشأ بشكل آخر فيما يتصل بما سلف بيانه.

فيما يتعلق بالطرح، يجوز للمستشار المالي وأي من شركاته التابعة، الاستحواذ على جزء من أسهم الطرح بصفقتهم أصيلاً أو وكيلاً، ويجوز لهم بتلك الصفة أن يحتفظوا بهذه الأوراق المالية أو الأسهم الأخرى الخاصة بالشركة أو الاستثمارات ذات الصلة بالطرح أو خلافه، فضلاً عن شرائهم أو بيعهم أو طرحهم للبيع لحسابهم الخاص أو لعملائهم. بالإضافة إلى ذلك، يجوز للمستشار المالي وأي من شركاته التابعة الدخول في اتفاقيات تمويلية (بما في ذلك المبادلة أو عقود الفروقات) مع المستثمرين فيما يتعلق بالأسهم التي يمكن للمستشار المالي وأي شركاته التابعة الاستحواذ عليها أو امتلاكها أو التصرف فيها من وقت لآخر. لا ينوي المستشار المالي الإفصاح عن حجم أي من هذه الاستثمارات أو التعاملات بخلاف ما هو مطلوب نظاماً في هذا الصدد.