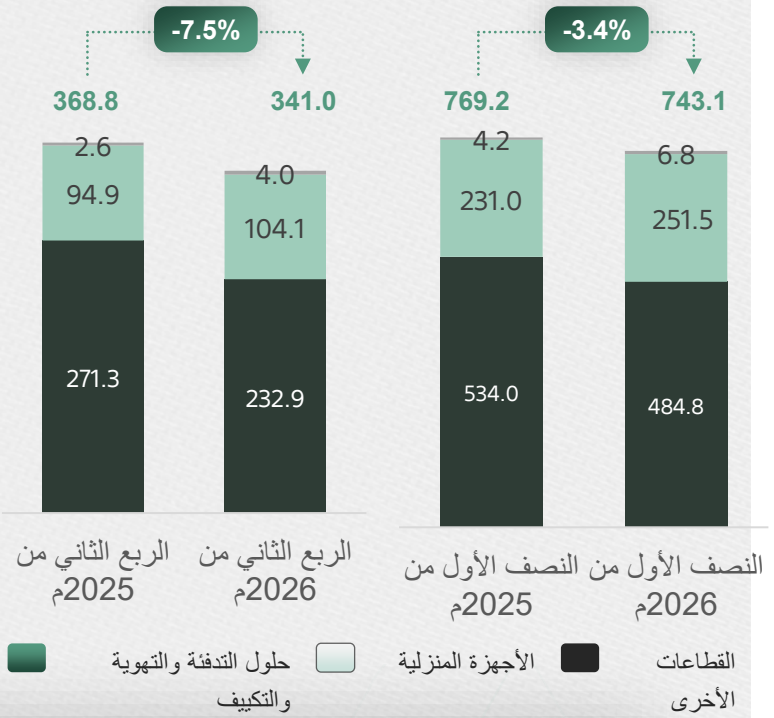
SHAKER GROUP مجموعة شاكر

رسخت شاكر مركزها المالي مع تحسن التدفقات النقدية التشغيلية بأكثر من 9 أضعاف لتصل إلى 122 مليون ريال سعودي في النصف الأول من 2026م، دعماً للنمو المستدام طويل الأمد

الرياض، المملكة العربية السعودية، 2 أغسطس 2026م: أعلنت شركة الحسن غازي إبراهيم شاكر ("شاكر" أو "المجموعة" أو "الشركة")، الشركة الرائدة في تصنيع واستيراد وتوريد وتوزيع مكيفات الهواء والأجهزة المنزلية في المملكة العربية السعودية، عن نتائجها المالية لفترة الأشهر الثلاثة والأشهر الستة المنتهية بتاريخ 30 يونيو 2026م. خلال النصف الأول من 2026م، حافظت المجموعة على نهجها المنضبط في التنفيذ، مع إعطاء الأولوية لتعزيز توليد النقد ومرونة الميزانية العمومية وتحسين التكاليف والكفاءة التشغيلية، مع مواصلة الاستثمار في الأولويات التنموية طويلة الأمد. ومن خلال هذه المبادرات المدروسة، رسّخت المجموعة أسسها المالية، وواصلت المضي قُدماً ببرامجها الاستراتيجية الرئيسية، وارتقت بمكانتها إلى موقع يؤهلها لاغتنام الفرص الواعدة لتحقيق النمو المستقبلي.

الإيرادات حسب قطاعات الأعمال (مليون ريال سعودي)



محمد إبراهيم أبونيان

الرئيس التنفيذي لمجموعة شاكر

"شكّل النصف الأول من عام 2026 محطةً مفصلية في مسيرة التنفيذ المنضبط لشاكر، فقد انصبّ تركيزنا على ترسيخ أسس شركتنا مع مواصلة المضي قُدماً في التزاماتنا الاستراتيجية بعيدة المدى. وخلال هذه الفترة، كانت أولوياتنا واضحة وتتمثّل في تعزيز توليد التدفقات النقدية وتدعيم ميزانيتنا العمومية وتحسين توظيف رأس المال العامل، وتبني نهج منضبط في إدارة التكاليف، بما يضمن إرساء قاعدة متينة لتحقيق النمو المستدام على المدى البعيد.

وبالتزامن مع ما سبق، واصلنا ترسيخ قطاعات أعمالنا الأساسية من خلال تعزيز النمو في قطاع الأجهزة المنزلية، وتوسيع نطاق شراكاتنا مع أبرز العلامات التجارية العالمية، وإطلاق مبادرات تعاونية تجارية جديدة، إلى جانب مواصلة الاستثمارات التي ترتقي بتجربة عملائنا وكفاءتنا التشغيلية.

استراتيجيتنا لا تزال ثابتة ولم تتغيّر، لكننا أعدنا ترتيب أولويات تنفيذ بعض المبادرات لضمان استثمار رأس المال بكفاءة وفي توقيته الأمثل، دون المساس بمستهدفاتنا الطموحة بعيدة المدى. نحن على ثقة تامة بأن هذا النهج المنضبط سيعزز متانة شركتنا وقطاعات أعمالنا، وسيدعم تحقيق قيمة مستدامة لمساهمينا على المدى البعيد."

أهم ملامح الأداء المالي:

ألف ريال سعودي	الربع الثاني 2026م	الربع الثاني 2025م	نسبة التغيير على أساس سنوي	النصف الأول 2026م	النصف الأول 2025م	نسبة التغيير على أساس سنوي
الإيرادات	340,965	368,772	-7.5%	743,132	769,188	-3.4%
حلول التدفئة والتهوية والتكييف	232,937	271,301	-14.1%	484,831	533,978	-9.2%
الأجهزة المنزلية	104,072	94,877	9.7%	251,463	231,042	8.8%
قطاعات الأعمال الأخرى	3,956	2,594	52.5%	6,838	4,168	64.1%
إجمالي الربح	79,800	92,620	-13.8%	175,148	193,253	-9.4%
هامش إجمالي الربح	23.4%	25.1%	-1.7 نقطة مئوية	23.6%	25.1%	-1.5 نقطة مئوية
الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء	19,035	31,589	-39.7%	56,391	68,649	-17.9%
هامش الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء	5.6%	8.6%	-3.0 نقطة مئوية	7.6%	8.9%	-1.3 نقطة مئوية
صافي الربح[1]	5,315	19,895	-73.3%	29,595	47,100	-37.2%
هامش صافي الربح	1.6%	5.4%	-3.8 نقطة مئوية	4.0%	6.1%	-2.1 نقطة مئوية
ربحية السهم الأساسية	0.080	0.299	-73.3%	0.444	0.707	-37.2%
القيمة الدفترية للسهم	13.04	12.08	7.95%	13.04	12.08	7.95%
التدفقات النقدية التشغيلية	76,785	(1,780)	لا ينطبق	122,244	13,129	9.31 مرة
صافي رأس المال العامل	158,206	118,926	33.03%	158,206	118,926	33.03%
صافي الدين	297,185	269,596	10.23%	297,185	269,596	10.23%

1. العائد لمساهمي المجموعة

المستجدات المالية

مثّل النصف الأول من عام 2026م فترةً مهمة للمجموعة، فقد أولت الإدارة أولوية قصوى لتعزيز الأسس التشغيلية والمالية مع مواصلة تنفيذ استراتيجيتها طويلة الأمد، في ظل بيئة تشغيلية دائمة التغيّر. حافظت المجموعة خلال الفترة على نهجها المنضبط في التنفيذ، مع التركيز على التخصيص الحكيم والمدروس لرأس المال، وتحسين التكاليف، وتعزيز كفاءة رأس المال العامل، وتوليد النقد. وقد هدفت هذه الأولويات إلى تدعيم الميزانية العمومية، وتعزيز المرونة المالية، والارتقاء بالمجموعة إلى مكانة تتيح لها اغتنام فرص النمو المستقبلية بالتزامن مع تحسّن ظروف السوق.

بلغت إيرادات النصف الأول من عام 2026م 743.13 مليون ريال سعودي، بانخفاض قدره 3.4% مقارنة بالفترة نفسها من عام 2025م. ويُعزى هذا الانخفاض بشكل رئيسي إلى تراجع إيرادات قطاع حلول التدفئة والتهوية والتكييف بنسبة 9.2% على أساس سنوي لتصل إلى 484.8 مليون ريال سعودي، ما يعكس التوقيت والتنفيذ التدريجي لأنشطة المشاريع خلال الفترة. عوض ذلك جزئياً النمو المتواصل الذي شهده قطاع الأجهزة المنزلية، مدعوماً بتسجيل زخم قوي عبر قنوات البيع بالتجزئة والجملة والتجارة الإلكترونية والمتاجر بمفهوم "المتجر داخل المتجر". وفي ظل استمرار الظروف المتغيّرة ضمن البيئة التشغيلية وارتفاع تكاليف الخدمات اللوجستية، حافظت المجموعة على نهج منضبط في تنفيذ المشاريع، مع إعطاء الأولوية لكفاءة رأس المال، والانتقاء المدروس للعملاء، وخلق قيمة مستدامة طويلة الأمد.

تأثرت الربحية خلال الفترة بانخفاض مساهمة المشاريع ضمن قطاع حلول التدفئة والتهوية والتكييف، إلى جانب ارتفاع تكاليف الخدمات اللوجستية والمكونات، وانخفاض حصة الأرباح من الشركات الزميلة. وفي الوقت نفسه، واصلت المجموعة المضي قُدماً في مبادراتها لتحسين التكاليف، مع الحفاظ على رقابة منضبطة على المصاريف التشغيلية والمشتريات وتخصيص الموارد، مع حرصها على تعزيز الكفاءة التشغيلية عبر مختلف قطاعات أعمالها.

المستجدات المالية

ركّزت الإدارة بشكل رئيسي على تعزيز جودة الميزانية العمومية للمجموعة وتحسين توليد التدفقات النقدية. وبدلاً من الاندفاع وراء تنمية الإيرادات بأي ثمن، اعتمدت المجموعة مقاربة أكثر انضباطاً في إدارة رأس المال العامل، وتوظيف رأس المال، وتنفيذ المشاريع، وتم إيلاء اهتمام أكبر بجودة العملاء وتقييم الجدارة الائتمانية، بهدف التعاقد مع جهات توفر رؤية أوضح لتحصيل المستحقات ورفع جودة الذمم المدينة. وقد ركّزت المجموعة أيضاً على تقليص الآجال المتأخرة للذمم، والحفاظ على جدارة ائتمانية أكثر متانة للعملاء، وضمان أن يكون النمو مدعوماً بتوليد نقدي مستدام لا بارتفاع متطلبات رأس المال العامل.

وبالتوازي مع ما سبق، واصلت المجموعة تحسين عمليات المشتريات عبر مواءمة طلبيات التوريد مع تحركات الطلب في السوق، بالتزامن مع خفض مستويات المخزون ورفع كفاءته. وأسفرت هذه الجهود عن تحسن ملحوظ في توليد التدفقات النقدية، فبلغ صافي النقد الناتج عن الأنشطة التشغيلية 122.2 مليون ريال سعودي في النصف الأول من 2026م، مقارنةً بصافي تدفقات نقدية قدره 13.1 مليون ريال سعودي في الفترة نفسها من عام 2025م. وانخفضت مستويات المخزون بنسبة 26.9% على أساس سنوي لتصل إلى 313.0 مليون ريال سعودي بنهاية شهر يونيو من 2026م، وهو ما يعكس التزام المجموعة المستمر بانضباط المشتريات وتحسين المخزون. يسهم تحسن التدفقات النقدية التشغيلية في تعزيز متانة المركز المالي للمجموعة، ما يمنحها سيولة أكبر ومرونة أعلى لدعم أولوياتها الاستراتيجية ومواصلة مسيرتها التنموية على المدى الطويل.

وقد أسهمت هذه الإجراءات مجتمعةً في تدعيم الميزانية العمومية، وتعزيز السيولة والمرونة المالية، وإرساء أسس أقوى تنطلق منها المجموعة نحو المرحلة المقبلة من استراتيجية نموها طويل الأمد.

المستجدات التشغيلية والاستراتيجية

خلال النصف الأول من عام 2026م، واصلت شاكر مضيها قُدماً في تنفيذ أولوياتها الاستراتيجية في إطار Elevate 2027، ما عزز مكانتها السوقية في قطاعي المشاريع والمبيعات الاستهلاكية، مع مواصلة إنجاز المبادرات التي ترتقي بتجربة العملاء، وتعزز القدرات الرقمية، وترفع مستوى التميز التشغيلي.

وفي إطار جهودها للتحول الرقمي، أبرمت المجموعة شراكة استراتيجية مع Mindsite لتعزيز قدراتها في مجال Digital Shelf Analytics. وتسهم هذه المبادرة في تعزيز وضوح الرؤية حول التسعير، والعروض الترويجية، وتوفر المنتجات عبر القنوات الرقمية، ما يدعم اتخاذ القرارات المستنيرة المبنية على البيانات ويحسّن مستوى التنفيذ عبر مختلف عمليات البيع التجزئة لدى المجموعة.

وعززت المجموعة كذلك حضورها في قطاع حلول التدفئة والتهوية والتكييف التجاري من خلال إبرام شراكة مع Pure Gym، بهدف تصميم وتركيب أنظمة تدفئة وتهوية وتكييف متطورة تلبي احتياجات مرافق اللياقة البدنية الحديثة. ومن شأن هذا المشروع توسعة نطاق حضور شاكر في التطبيقات التجارية، مع دعم تقديم حلول تبريد عالية الكفاءة في استهلاك الطاقة ومصممة خصيصاً حسب الطلب.

وواصلت شاكر تعزيز عروضها المباشرة للمستهلكين من خلال شراكات مبرمة مع مزودين رائدين لخدمات "اشتر الآن وادفع لاحقاً"، بما يشمل تمارة وتابي. وتوفر هذه الشراكات للعملاء مرونة أكبر في الدفع، كما تدعم جهود المجموعة لتحسين تجربة التسوق في مجال التجزئة.

وخلال الفترة، نالت شاكر التقدير والثناء من اثنين من شركائها العالميين الرئيسيين، فقد حصدت المجموعة جائزة "الشريك المتميز" من مايديا خلال مؤتمرها الدولي العالمي، في حين تم تكريم فريق المجموعة لخدمات ما بعد البيع من قبل إل جي إليكترونيكس الشرق الأوسط وإفريقيا بجائزة أفضل أداء ثانٍ في المجموعة 1 لعام 2025م. وتُعد هذه التكريمات دليلاً واضحاً على التزام المجموعة المتواصل باعتماد أعلى معايير الخدمة وبناء شراكات وطيدة طويلة الأمد مع أبرز العلامات التجارية العالمية.

التنفيذ المنضبط لاستراتيجية Elevate 2027

لا يزال برنامج Elevate 2027يجسد خارطة الطريق الاستراتيجية طويلة الأمد للمجموعة، فهو يتمحور حول تعزيز وتوسعة قطاعي الأعمال الأساسيين، وهما الأجهزة المنزلية وحلول التدفئة والتهوية والتكييف، إلى جانب تطوير قنوات نمو تكميلية وداعمة تشمل الخدمات اللوجستية للطرف الثالث، وتأجير الأجهزة، وإطلاق عروض الأجهزة التي تحمل العلامة التجارية للمجموعة.

شهد عام 2026م بيئة تشغيلية أكثر ديناميكية وتقلباً، مع تداعيات وتطورات جيوسياسية أسهمت في ارتفاع تكاليف سلاسل الإمداد والتوريد ونفقات الشحن. وجاءت هذه المتغيرات لتؤكد مجدداً أهمية انضباط التنفيذ، والتخصيص المدروس لرأس المال، والحفاظ على المرونة المالية.

وبناءً على ذلك، ركزت الإدارة على ترسيخ الأسس التشغيلية للمجموعة قبل الانطلاق والتوسّع نحو مرحلة النمو التالية. وخلال الفترة، أعطت الشركة أولوية قصوى للمبادرات التي تهدف إلى رفع الكفاءة التشغيلية، وتحسين إدارة رأس المال العامل، وتعزيز ضبط التكاليف عبر مختلف قطاعات الأعمال. وواصلت المجموعة كذلك تحسين إدارة المخزون، وتوسعة نطاق حضورها في قطاع البيع بالتجزئة، وتعزيز منظومة المشتريات وسلاسل التوريد والإمداد لدعم المرونة وكفاءة رأس المال.

وفي موازاة ذلك، واصلت الإدارة تقييم الاستثمارات التنموية عبر إطار عمل منضبط في تخصيص رأس المال، يمنح الأولوية للفرص وفقاً لمدى توافقها الاستراتيجي، وطلب العملاء، والعوائد المتوقعة، وقدرتها على خلق قيمة مستدامة. ويضمن هذا النهج توظيف رأس المال بكفاءة، بما يدعم النمو المستدام، ويعزز النتائج التجارية، ويحقق عوائد مجزية على المدى الطويل.

وقد انعكس هذا النهج المنضبط أيضاً في إعادة ترتيب الأولويات في تنفيذ عدد من مبادرات النمو المختارة، بحيث يتم توظيف الاستثمارات في التوقيت والمجال الأمثل لتحقيق النجاح التجاري وخلق القيمة المستدامة. ويشمل ذلك تبني مقاربة مدروسة أكثر في التوسع ضمن مجال البيع بالتجزئة، ومواصلة تطوير منصة الخدمات اللوجستية للطرف الثالث بما يتوافق مع الفرص المدفوعة باحتياجات العملاء، وتحسين توقيت إطلاق عروض الأجهزة المنزلية التي تحمل علامة شاكر التجارية بما يضمن دخول السوق بشكل أقوى وتوظيفاً أكثر فعالية لرأس المال.

تبقى الاستراتيجية ثابتة لم تتغير، لكن جرت إعادة صياغة خارطة التنفيذ لتتماشى مع الظروف الحالية للسوق دون المساومة على المستهدفات التنموية المستقبلية للمجموعة. وتواصل المجموعة المضي قُدماً في أجندة تحولها من خلال التنفيذ المنضبط، مع التزام واضح بتحقيق نمو مربح ومستدام، وخلق قيمة دائمة للمساهمين.

نظرة مستقبلية

مع دخول المجموعة النصف الثاني من عام 2026م، تواصل تركيزها على التنفيذ المنضبط لأولوياتها الاستراتيجية، مع الحفاظ على المرونة المالية اللازمة لمواصلة خلق القيمة على المدى الطويل. وتوفر التدفقات النقدية التشغيلية المعزّزة للمجموعة ونهجها المنضبط في إدارة رأس المال العامل أساساً متيناً يدعم الاستثمارات المستقبلية، مع تعزيز مرونة الميزانية العمومية.

وتواصل شاكر الارتقاء بمكانتها في قطاعي حلول التدفئة والتهوية والتكييف والأجهزة المنزلية عبر توسيع نطاق حضورها في منظومة المشاريع العقارية والإسكانية، وتعزيز انتشارها عبر قنوات البيع بالتجزئة والجملة والتجارة الإلكترونية والمتاجر بمفهوم "المتجر داخل المتجر"، ورفع جودة عروضها للعملاء من خلال محفظة متنامية من أجود المنتجات والخدمات.

وفي الوقت نفسه، يظل تركيز المجموعة منصباً على الارتقاء بالتميز التشغيلي وتعزيز كفاءة رأس المال، مع الاستهداف الانتقائي للفرص الواعدة التي تتكامل مع قدرات المجموعة الأساسية. ويظل هذا النهج متوافقاً مع استراتيجية Elevate 2027، فهو يضمن التوازن بين التنفيذ المنضبط للخطط والاستثمارات التي تدعم خلق قيمة مستدامة طويلة الأمد.

ومع استمرار العام، تظل شاكر ملتزمة بالكفاءة التشغيلية، والتخصيص المدروس لرأس المال، والإدارة المنضبطة للسيولة، والمرونة المالية، مع مواصلة تنفيذ أولوياتها الاستراتيجية في قطاعي المشاريع والمبيعات الاستهلاكية.

SHAKER GROUP مجموعة شاكر

حول شاكر

تأسست شاكر في عام 1950م، لتصبح حينها من أوائل الشركات التي قدمت أجهزة التكييف والأجهزة المنزلية للمستهلكين في المملكة العربية السعودية، وهي اليوم مورد وموزع رئيسي للعديد من العلامات التجارية العالمية الرائدة، بما فيها مايتاج، وأريستون، ومايديا، وبومباني، وستانلي بلاك آند ديكر وسامسونج، وإل جي، والموزع الوحيد لمكيفات إل جي في المملكة، في حين توفر وحدة خدمات الطاقة (إيسكو) التابعة للشركة حلولاً متقدمة لإدارة الطاقة. وتُعد شاكر شركة مساهمة عامة في السوق المالية السعودية (تداول السعودية) منذ عام 2010م. وعلى مر السنين، لمع اسمها ليدخل في مصاف أفضل الشركات السعودية، حيث تقدم مجموعة من الحلول المتكاملة للمكيفات والأجهزة المنزلية للسوق السعودية والمنطقة.

للمزيد من المعلومات، يرجى زيارة: http://www.shaker.com.sa/

لاستفسارات المستثمرين والإعلاميين:

investorrelations@shaker.com.sa
+966 55 587 8181