



راسخون في الجمال نتوسع بثقتكم

نايس ون
التقرير السنوي
2025م

جدول المحتويات

عن نايس ون

17

المراجعة الاستراتيجية

44

الأداء المالي

81

الموارد البشرية

96

الحوكمة

107



راسخون في الجمال.. نتوسّع بثقتكم

بينما تتسارع المنافسة في سوق دائم التحول، تتبني "نايس ون" استراتيجية مرنة لتمكينها من فهم تفضيلات العملاء واتجاهاتهم بدقة، وضمان تقديم الجمال في أشكال مبتكرة تتجاوز التوقعات. تدرك "نايس ون" أن البقاء في الصدارة يحتاج إلى الموثوقية والجاهزية والبحوث المستمرة، ومنذ اللحظة الأولى التي انطلقت فيها رحلتنا، لم نقدم "نايس ون" على أنها مجرد منصة تجارية، وإنما طمحننا لأن نكون رفقاء مسيرة لكل من ينشد التميز. وقد أدركنا بعمق أن الجمال هو لغة تواصل، وثقافة حية، وجزء أصيل من تفاصيلنا اليومية وهو ما يشكل جوهر عملنا في تقديم أفضل المنتجات والخدمات المرتبطة به.

كما أننا "نتوسّع بثقتكم" وهي عبارة تختصر جوهر مرحلتنا الحالية ورؤيتنا المستقبلية. فالثقة التي منحتمونا إياها، والتي تجلت في نجاح الاكتتاب العام والإدراج في السوق المالية السعودية، تحولت إلى مشاريع حية يقودها فريق يؤمن بقيمتها وأثرها.

كل خطوة توسع، وكل استثمار جديد، وكل تطوير في خدماتنا أو علامتنا الحصرية، كان منطلقه هذه الثقة. فهي الأساس الذي نستند إليه، والطاقة التي تدفعنا نحو آفاق أوسع بثبات ورؤية واضحة.

واليوم، ونحن نطوي صفحة عام 2025 المليئة بالتحديات، لا نكتفي بتوثيق مرحلة مضت، بل نؤكد على أننا "راسخون في الجمال" فجدورنا عميقة في هذا القطاع، مبنية على فهم دقيق للسوق وتطلعات عملائنا، مدعومة بمنظومة تشغيلية متكاملة تمكّننا من الاستمرار في الريادة.

فخبرتنا لم تتشكل من حضورنا في السوق فحسب، بل من قربنا الحقيقي من عملائنا؛ نحن نعرف ما يفضلونه، ونرصد تحولات ذائقتهم، ونستيق تطلعاتهم عبر تطوير علامتنا الحصرية وتعزيز خدماتنا بما يواكب أسلوب حياتهم. ومع مرور الوقت، لم نعد مجرد وجهة للتسوق، بل أصبحنا جزءًا من هويتهم اليومية ونمط حياتهم.

اليوم نقف على أرض صلبة، مدعومين بخبرة سنوات من العمل المتواصل، ونتجه بثبات نحو فرص واعدة في أسواق المنطقة. ونؤمن بأن الكيان الراسخ، المدعوم بثقة عملائه، هو الأقدر على النمو والعطاء المستدام ليبقى مصدر قيمة لشركاء نجاحه.

عام 2025م في سطور

في الوقت الذي كان فيه العالم الرقمي يعيد تشكيل خارطته، رسمت "نايس ون" مساراً مختلفاً للنمو لا يقاس فقط بانتشاره الجغرافي، بل بعمق الأثر الذي صنعه في تجربة كل عميل، وبالقيمة التي نضيفها لمسيرة كل موهبة وطنية ضمن عائلتنا الكبيرة.

1- نمو مدفوع بذكاء رقمي أوسع

واصلت "نايس ون" خلال عام 2025م الاستثمار في تطوير بنيتها التقنية، من خلال أتمتة التسعير وتعزيز أنظمة التوقعات المعتمدة على الذكاء الاصطناعي، وقد انعكس هذا التوجه بشكل مباشر على تحسين دقة إدارة المخزون، ورفع كفاءة العمليات وتعزيز رضا المتسوقين، إضافة إلى تحقيق نمو ملحوظ في حجم الطلبات، لا سيما في المنطقة العربية مقارنة بالفترات السابقة، بما يؤكد نجاح استراتيجية الوصول السريع للعميل.

يأتي أداء الشركة مدعوماً بأفاق النمو الإيجابية لقطاع مستحضرات التجميل والعناية الشخصية في المملكة، حيث تشير بيانات دراسة السوق التي أجريت في عام 2023م إلى أنه من المتوقع أن يرتفع حجم هذا القطاع من نحو 60 مليار ريال سعودي في عام 2025م إلى ما يقارب 75 مليار ريال سعودي بحلول عام 2028م، بمعدل نمو سنوي مركب يُقدَّر بحوالي 5%*.

تمثل فئة العناية الشخصية وفئة العطور الحصة الأكبر من إجمالي السوق بنسبة تقارب 38% للفئتين. وفي الوقت ذاته، يُتوقع أن يشهد قطاع التجارة الإلكترونية في هذا المجال نمواً متسارعاً، مع تسجيل المبيعات عبر الإنترنت معدل نمو سنوي مركب يناهز 8% خلال الفترة 2025م - 2028م، ما يدعم ارتفاع مساهمة القنوات الرقمية لتصل إلى نحو 23% من إجمالي السوق بحلول عام 2028.

وفي هذا السياق، تستفيد الشركة من قاعدة عملاء متنامية تجاوزت 6 مليون عميل مع حضور قوي لفئة الإناث ضمن هذه القاعدة، الأمر الذي يعزز قدرتها على الاستفادة من التحول المتزايد نحو التسوق الإلكتروني في قطاع التجميل والعناية الشخصية. إلى جانب قدرة أكبر في تحليل توجهات السوق وتفضيلات العملاء ما يدعم التوسع ببيانات وأرقام استدلالية ومؤشرات دقيقة.

2- الاستراتيجية والانسجام مع رؤية 2030

شهدت "نايس ون" في عام 2025م نقلات واسعة بعد إدراجها في السوق المالية السعودية، حيث واصلنا تسريع وتيرة العمل نحو تعزيز الحوكمة وتنويع مجالات النمو، مع الحفاظ على المرونة واستمرار ريادةتنا في قطاع الجمال والعناية الشخصية.

وتحت شعارنا (راسخون في الجمال نتوسع بثقتكم)، واصلنا تطوير نموذج عمل متكامل يجمع بين قوة الحضور الرقمي وكفاءة البنية اللوجستية، والتوسع المدروس في القنوات البيعية، بما ينسجم مع مسار التحول الوطني وتعزيز الاقتصاد الرقمي ضمن مستهدفات الرؤية، ويدفعنا نحو مزيد من الموثوقية والرسوخ.

3- تنويع محفظة العلامات وتعزيز تكامل القنوات

شهد عام 2025م تحولاً نوعياً في محفظة علامتنا التجارية؛ ففي الربع الثاني قامت "نايس ون" بشراء العلامة التجارية "أوبشن بي" (Option B)، تلا ذلك إطلاق العلامة التجارية "تيلا" (Tela) المتخصصة في قطاع المفارش، لتتجاوز الشركة بذلك حدود قطاع التجميل وتدخل آفاقاً سوقية أوسع لتجمع بين الجمال والراحة لعملائها. وتضيف 9 علامات تجارية حصرية إلى محفظتها هذا العام.

وانسجاماً مع استراتيجية تكامل القنوات البيعية (Omnichannel)، عززت الشركة حضورها الفعلي على الأرض والتي كانت خطتها التوسعية المعتمدة من مجلس الإدارة تستهدف الوصول إلى 20 نقطة بيع لعلامة "أوبشن بي" إلى جانب الفروع الـ 5 القائمة مسبقاً قبل شراء العلامة التجارية، و5 متاجر لعلامة "تيلا" بنهاية العام. ويهدف هذا الانتشار إلى تعزيز الارتباط المباشر بالعملاء، ورفع هوامش الربحية، وضمان استدامة العوائد عبر قنوات بيع متعددة تلبي احتياجات المستهلك في مختلف جوانب حياته.

4- الكفاءة التشغيلية واللوجستية

وصول أسرع ... وقرب أكبر من العميل

اعتمدت "نايس ون" استراتيجية التركيز على العميل بهدف تحسين تجربة العملاء ورفع كفاءة العمليات التشغيلية، وفي هذا الإطار افتتحت الشركة مستودعها الاستراتيجي في مدينة جدة خلال الربع الثالث من عام 2025م والذي شكل محطة محورية في تطوير منظومتها اللوجستية وأتاح لها الانتقال من الاعتماد على مزودي الخدمات اللوجستية إلى تشغيل أسطولها الخاص وقد أسهم هذا التحول في خطوة استراتيجية تهدف إلى تنويع مصادر الدخل وتعزيز حضورها في قطاعات حيوية جديدة.

5- توسع يتخطى القنوات الرقمية

وفي خطوة تتكامل مع منظومة نموها الممتدة، رسخت "نايس ون" خلال عام 2025م رؤيتها الاستراتيجية لتعميق انتشار علاماتها الحصرية داخل السوق المحلية.

ولضمان استدامة هذا التوسع، وجهت الشركة استثماراتها نحو تعظيم مستويات الولاء للعلامة التجارية؛ عبر تبني أحدث الحلول التقنية المتقدمة في إدارة علاقات العملاء، والارتقاء الشامل بتجربة العميل، مما يخلق ارتباطاً وثيقاً ومستداماً يعزز من القيمة السوقية للعلامة.

من جانب آخر، شهد هذا العام إطلاق حملات إعلانية تلفزيونية هدفت إلى تعزيز الحضور وبناء تواصل أعمق مع الجمهور عبر قنوات متعددة.

6- موطن للكفاءات الوطنية

نؤمن في "نايس ون" بأن النمو الحقيقي هو الذي يعكس أثره على جميع أصحاب المصلحة، وانطلاقاً من ذلك أنهت الشركة عام 2025م بتحقيق النطاق البلايني بنسبة توظيف بلغت 51% وتلتزم الشركة بمعايير الحوكمة والمسؤولية الاجتماعية من خلال تمكين الكفاءات الوطنية، وتعزيز بيئة عمل شاملة، حيث حصلت على شهادة مواهبة فئة مشارك كهيئة عمل داعمة للأشخاص ذوي الإعاقة، ضمن جهودها لتعزيز بيئة عمل شاملة ومتوازنة.

واستمراراً لهذا النهج، أطلقت الشركة النسخة الأولى من برنامج "تمكين" لتأهيل حديثي التخرج، والذي يوفر تدريباً عملياً مكثفًا لمدة 6 أشهر، إضافة إلى استقطاب نحو 50 متدرباً واعدًا خلال مشاركتها في مؤتمر إندسترياثون بجامعة الملك فهد للبترول والمعادن. في خطوة تعكس حرصها على الاستثمار في الجيل القادم من الكفاءات الوطنية.

أكثر من
6 مليون
عميل

* المصدر: دراسة صادرة عن شركة Redseer لعام 2024م.

كلمة أعضاء مجلس الإدارة

المساهمون الكرام، شركاء النجاح..

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته،

يسر مجلس إدارة شركة "نايس ون" أن يقدم لكم التقرير السنوي لعام 2025م، وهو عام شكّل محطة مهمة في مسيرة الشركة، حيث تُوجت سنوات من البناء والتطوير بإدراج أسهم الشركة في السوق المالية السعودية (تداول). ويمثل هذا التحول خطوة استراتيجية تعزز مكانة الشركة وتدعم مسيرتها نحو مرحلة جديدة من النمو المؤسسي والحوكمة والشفافية.

وفي الختام، نتقدم بخالص الشكر والتقدير إلى خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبد العزيز وصاحب السمو الملكي الأمير محمد بن سلمان بن عبدالعزيز ولي العهد رئيس مجلس الوزراء - حفظهما الله - على ما يلقاه القطاع الخاص من دعم وتمكين.

كما نتوجه بالشكر إلى هيئة السوق المالية ووزارة التجارة على دورهما في دعم بيئة الأعمال، وإلى مساهمينا الكرام على ثقتهم المستمرة. ونثمن كذلك جهود الإدارة التنفيذية وجميع منسوبي "نايس ون" الذين أسهموا في تحقيق هذه الإنجازات.

ونسأل الله التوفيق في مواصلة مسيرة الشركة وتحقيق تطلعات مساهميها.

ومع إدراج الشركة في السوق المالية، يواصل مجلس الإدارة تعزيز ممارسات الحوكمة المؤسسية بما يضمن حماية حقوق المساهمين وتعزيز الشفافية والامتثال للأنظمة واللوائح المعمول بها. كما تستند القرارات الاستثمارية للشركة إلى دراسات دقيقة تهدف إلى تحقيق التوازن بين التوسع المدروس وتعظيم القيمة طويلة الأجل للمساهمين.

ورغم التحديات التي قد تشهدها الأسواق العالمية، سواء فيما يتعلق بسلاسل الإمداد أو المنافسة المتزايدة في قطاع التجارة الإلكترونية، فإن نموذج أعمال "نايس ون" القائم على التحليل المتقدم للبيانات، والكفاءة التشغيلية، وتنوع المنتجات يمنح الشركة القدرة على التكيف مع هذه المتغيرات والاستفادة من الفرص المتاحة.

ومع دخولنا عام 2026م، تتجه الشركة نحو مرحلة جديدة من التطوير، تركز على توظيف التقنيات الرقمية، وعلى رأسها الذكاء الاصطناعي، لتعزيز تجربة العملاء وتقديم تجربة تسوق أكثر تخصيصاً، إلى جانب مواصلة تطوير منظومتها اللوجستية والتشغيلية.

ومع دخولنا عام 2026م، تتجه الشركة نحو مرحلة جديدة من التطوير، تركز على توظيف التقنيات الرقمية، وعلى رأسها الذكاء الاصطناعي، لتعزيز تجربة العملاء وتقديم تجربة تسوق أكثر تخصيصاً، إلى جانب مواصلة تطوير منظومتها اللوجستية والتشغيلية.

كما استفادت "نايس ون" من النمو الذي يشهده الاقتصاد السعودي في ظل رؤية المملكة 2030، حيث يشهد قطاع الجمال والعناية الشخصية تطوراً متسارعاً مدفوعاً بتغير أنماط الاستهلاك وارتفاع الطلب على المنتجات المرتبطة بجودة الحياة.

وعلى الصعيد التشغيلي، أسهم افتتاح مستودع جدة الجديد في تعزيز كفاءة عمليات التوزيع في المنطقة الغربية، وتحسين سرعة الوصول إلى العملاء. كما واصلت الشركة الاستثمار في رأس المال البشري والتقني، إدراكاً لدور الكفاءات الوطنية والتقنيات المتقدمة في دعم تطور الأعمال.

ويفخر مجلس الإدارة بحصول الشركة على شهادة "مواعمة" التي تعكس التزام "نايس ون" بتوفير بيئة عمل شاملة تدعم مشاركة جميع الفئات في بيئة العمل، إضافة إلى استمرار الشركة في تحقيق نسب توظيف مرتفعة.

لقد جاء شعارنا لهذا العام، "راسخون في الجمال.. نتوسع بثقتكم"، ليعكس توجهاتنا في هذه المرحلة. ففي ظل التغيرات المتسارعة في الأسواق وسلوك المستهلك، واصلنا تطوير نموذج أعمالنا من خلال الجمع بين القنوات الرقمية والتواجد الفعلي ضمن إطار التجارة متعددة القنوات (Omnichannel)، بما يتيح لنا تعزيز حضورنا في السوق وتقديم تجربة متكاملة للعملاء.

وفي هذا السياق، استثمرت الشركة في تطوير علاماتها التجارية الحصرية وتعزيز قدراتها التشغيلية واللوجستية، إلى جانب توظيف تقنيات الذكاء الاصطناعي في أتمتة التسعير وتحليل البيانات، الأمر الذي أسهم في تحسين هامش المنتج ورفع كفاءة العمليات التجارية.

كلمة الرئيس التنفيذي

بالرغم من المنافسة، استطاعت الشركة المحافظة على حصتها السوقية من خلال تحقيق مبيعات بلغت 1,016 مليار ريال سعودي، مقارنة بـ 1,003 مليار ريال سعودي في العام السابق.

مساهمونا الكرام،

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته،

يسرني أن أقدم لكم التقرير السنوي لشركة نايس ون لعام 2025م والذي يحمل شعار "راسخون في الجمال نتوسع بثقتكم" وعندما نتحدث عن نتائج عام 2025م، فإننا لا نتحدث فقط عن عام الإدراج في السوق المالية، بل نتحدث عن عام "التحول التشغيلي" ومرحلة مفصلية فتحت لنا آفاقاً أوسع لتحقيق طموحاتنا المستقبلية.

لقد كان عاماً ركزنا فيه على ترسيخ مستوياتنا البيعية فوق حاجز المليار ريال، مع الموازنة الدقيقة بين الحفاظ على حصتنا السوقية في بيئة اتسمت بمنافسة سعرية حادة، وبين الاستثمار المدروس في مستقبل الشركة. ورغم التحديات والضغوط الطبيعية على هوامش الربح نتيجة تكاليف التوسع وافتتاح المتاجر، إلا أننا نجحنا في بناء نموذج أعمال أكثر مرونة، توجناه بسداد كافة القروض، مما يعزز قدرتنا على النمو المستدام وانضباطنا المالي الصارم.

وفي هذا السياق، اتخذنا قراراً استراتيجياً بالانتقال بعلاماتنا الحصرية من الحضور الرقمي الحصري إلى التوسع في القنوات غير الرقمية (المحلات والمعارض)، إدراكاً منا بأن العلاقة مع العميل لا تُبنى عبر المنصة فقط، بل عبر تجربة متكاملة. وقد أتممنا خلال العام افتتاح 20 منفذ بيع لعلامة أوبشن بي إلى جانب 5 فروع قائمة، إضافة إلى افتتاح 5 متاجر لعلامة تيلدا، في خطوة تعزز تمكين علاماتنا الحصرية، وترفع مستوى التحكم في الجودة والتكلفة، وتسهم في تحسين هوامش الربحية وتنويع مصادر الدخل.

عمر بن علي العليان

الرئيس التنفيذي

كلمة الرئيس التنفيذي (تتمة)

سرعة التوصيل

ولأن سرعة الاستجابة عاملٌ مهمٌ لولاء العملاء في عالم التجارة الإلكترونية، قمنا في أغسطس 2025م بتدشين مستودعنا الجديد في جدة، وهذا الاستثمار اللوجستي لم يكن مجرد إضافة مساحات تخزين، بل كان المحرك الذي مكّننا من تسريع خدمة التوصيل في المنطقة الغربية. وقد أظهرت النتائج أثر هذا القرار بوضوح، وهو ما يؤكد الدور المحوري لـ "الميل الأخير" في كفاءة سلاسل الإمداد وتجربة العميل.

نتائج وأرقام

وعلى الصعيد المالي، واصلت إيرادات الشركة مسارها الصاعد لتتجاوز حاجز المليار ريال، محققةً 1,016 مليار ريال سعودي، مقارنة بـ 1,003 مليار ريال في العام السابق. ويعكس هذا الاستقرار في الإيرادات قدرة الشركة على الحفاظ على حصتها السوقية وقاعدة عملائها الواسعة في ظل بيئة تنافسية شديدة.

واصلنا خلال العام توظيف تقنيات الذكاء الاصطناعي وأتمتة التسعير وتحليل البيانات لرفع كفاءة العمليات وتعزيز تجربة العميل، مستندين إلى قاعدة بيانات تضم أكثر من 6 ملايين عميل.

رأس مالنا البشري

وخلف هذه الأرقام والمؤشرات، يقف رأس مالنا الحقيقي، فريق عمل استثنائي. يُعد المحرك الحقيقي لهذا النجاح. ونفخر بأن بيئة عملنا أصبحت نموذجًا في التمكين، إذ يمثل موظفونا رأس المال الحقيقي لشركتنا. ونؤمن بأن الاستثمار في المواهب، وتمكينها من الابتكار والمشاركة في اتخاذ القرار، يعكس التزامنا بالنمو المستدام والتميز المؤسسي.

ويُشكّل العنصر النسائي اليوم جزءًا فاعلاً وأساسياً من هذه المنظومة، حيث تمثل النساء 43% من إجمالي قوتنا العاملة، ويساهمن بفعالية في قيادة العمليات، وتطوير المنتجات، وصياغة تجربة عملاء استثنائية. ولا تقتصر فرق العمل لدينا على كونها منبعًا للأفكار والإبداع فحسب، بل تمثل القوة الدافعة التي تقودنا نحو آفاق جديدة من الإنجازات والنجاح.

إن هذه الكفاءة اللوجستية تتكامل مع المستودع الرئيسي المؤتمت في الرياض، مما يقلل الهدر التشغيلي ويساهم في خفض الانبعاثات الكربونية، محققين بذلك توازنًا بين السرعة اللوجستية والمسؤولية البيئية التي تعد ركيزة أساسية في منهجية استدامتنا.

وقد أسهم هذا التوظيف المنهجي للبيانات في رفع معدل التحويل وفي توجيه قرارات أكثر دقة على مستوى التسعير وإدارة المخزون. كما كشف تحليل سلوك المستهلك عن فرص واعدة في فئات جديدة، كان أبرزها فئة "الفيتمينات والمكملات الغذائية" التي سجلت نمو ملحوظًا في مبيعاتها مقارنةً بعام 2024م.

وتوّجنا هذه الجهود في عام 2025م بالحصول على شهادة "مواهمة" لتهيئة بيئة عمل مثالية، كما أطلقنا برنامج "تمكين" الذي نجح في استقطاب 50 كفاءة وطنية واعدة، تأكيدًا على قناعتنا بأن استدامة الشركة تبدأ من استدامة تطوير كوادرها البشرية.

اليوم تمتلك "نايس ون" بنية تحتية مكتملة، وتقنية متفوقة، وعلامات تجارية واعدة، إلى جانب الابتكار المستمر والبحث المتواصل. وسيتركز اهتمامنا في الفترة القادمة على تعميق علاقتنا بعملائنا، والاستفادة بشكل أوسع من بياناتنا لتقديم تجربة تسوق أكثر دقة وملاءمة، مع مواصلة التوسع الجغرافي المدروس، وتعزيز جودة الخدمة في جميع نقاط التواصل مع العميل.

وانتقلنا إلى شركة مساهمة مدرجة يعكس مستوى أعلى من المسؤولية والانضباط المؤسسي. ونحن ملتزمون بمواصلة العمل وفق أعلى معايير الحوكمة والشفافية، وإدارة واعية للمخاطر، وباستثمارات مدروسة في التقنية تعزز كفاءتنا التشغيلية وترفع من جودة قراراتنا.

نطمح أن تكون "نايس ون" في موقع الريادة في قطاع الجمال والعناية الشخصية، وأن نواصل تحويل التحديات إلى فرص عملية، مستندين إلى وضوح رؤيتنا وانسجامنا مع مستهدفات رؤية المملكة 2030م.

ختامًا، أتوجه بالشكر إلى مساهمينا الكرام على ثقتهم، وإلى رئيس وأعضاء مجلس الإدارة على دعمهم وتوجيههم، كما أشكر شركاءنا وكافة الجهات ذات العلاقة. ويظل الشكر الأكبر لفريق عمل "نايس ون" الذي يقف خلف كل إنجاز، ويجسد يوميًا روح الالتزام والعمل الجاد.

نتطلع إلى مرحلة جديدة نرسخ فيها ما تحقق. ونمضي بثقة نحو ما هو قادم.



تمثل النساء

43%

من إجمالي قوتنا العاملة



إيرادات عام 2025م

1,016

مليار ريال



6+ مليون
عميل

1- عن نايس ون

18	من نحن
22	مسييرة النمو والتطور
28	نموذج الأعمال
42	المزايا التنافسية





من نحن

مع انطلاق رحلتنا في عام 2017م، بدأنا كمتجر إلكتروني يحمل طموحاً واضحاً لتطوير تجربة التسوق في قطاع الجمال والعناية الشخصية داخل المملكة العربية السعودية، منذ البداية، تبينا حلولاً تقنية مبتكرة تتماشى مع مستهدفات رؤية المملكة 2030، واضعين نصب أعيننا المساهمة في رقمنة القطاع وتحويل الابتكار الرقمي إلى تجربة يومية تخدم عملاءنا.

بدأت الشركة كمؤسسة فردية بمدينة الرياض وسرعان ما تطورت لتصبح شركة مساهمة مدرجة في السوق المالية السعودية، حيث تقود اليوم منظومة رقمية متكاملة تخدم ملايين العملاء وتجمع مئات العلامات العالمية تحت مظلة رقمية واحدة.

دخلنا سوق التجارة الإلكترونية برؤية تركز على فهم احتياجات العميل المحلي وتقديم تجربة رقمية تتجاوز النموذج التقليدي للبيع عبر الإنترنت، وخلال سنتها الأولى، ركزنا على بناء البنية التقنية الأساسية، وتطوير العمليات التشغيلية، وتأسيس قدراتنا اللوجستية، ومع تسارع التحول نحو التسوق الرقمي، تسارعت وتيرة الابتكار وتطور الأفكار، لتدخل الشركة في عام 2021م مرحلة جديدة وأكثر نضجاً من مسيرتنا، تمثلت في توسع مجموعة المنتجات لتشمل مئات العلامات التجارية، وزيادة عدد العلامات الخاصة بالشركة، إلى جانب تنفيذ استثمارات نوعية في خدمات التوصيل السريع. وفي عامي 2022م و2023م، تعززت قدراتنا التشغيلية واللوجستية من خلال تطوير أسطول النقل، وتوسيع نطاق خدمات التوصيل في نفس اليوم، وزيادة الطاقة الاستيعابية للمستودعات، بالتوازي مع تنمية قاعدة العملاء. كما شهد عام 2023م إطلاق الاستراتيجية المحدثة للشركة، مع تركيز أكبر على العلامات الخاصة ورفع كفاءة نموذج الأعمال، استعداداً للمرحلة التالية من النمو المؤسسي.

شكل عام 2024م محطةً مفصلياً في مسيرتنا، حيث واصلنا في تنوع فئات المنتجات، بما في ذلك الدخول الى فئة الفيتامينات والمكملات الغذائية، وتعزيز مستويات الأتمتة في المستودعات، إلى جانب توسيع قنوات البيع التقليدية، بما يعزز تكامل القنوات الرقمية والواقعية.

ومع الوصول إلى عام 2025م، فقد مثل مرحلة مفصلية في تاريخنا المؤسسي، تم إدراج أسهم ناييس ون في السوق المالية السعودية لنبدأ فصلاً جديداً بوصفها شركة مساهمة مدرجة، مستندين إلى نموذج أعمال رقمي متكامل، وقدرات تشغيلية ولوجستية داعمة للتوسع المستقبلي وتعزز جاهزيتها للانتقال إلى مستوى أعلى من الحوكمة، والشفافية، والانضباط المؤسسي، بما يعزز ثقة المستثمرين وأصحاب المصلحة.

الرؤية

أن تكون الخيار الأول في مجال العناية والجمال.

الرسالة

تقديم تجربة تسوق ملهمة واستثنائية بمنتجات عصرية متنوعة ذات جودة عالية وقيمة تنافسية.

القيم

- التطوير
- الثقة
- التعاون
- الاستمرارية
- الابتكار

نايس ون

NICE ONE





التميز التشغيلي

سر سرعتنا

السرعة في "نايس ون" هي كفاءة مدروسة مع الدقة التامة في كل التفاصيل، من استلام المنتج في مستودعنا حتى وصوله إلى العميل، لضمان استدامة التميز في كل "طرد" يغادر مراكزنا.



موظفونا

رأس مالنا الحقيقي

نمونا يبدأ من الداخل. في نايس ون نؤمن بأن الفريق المتنوع والممكن هو الذي يصنع الفارق؛ لذا استثمرنا في "تمكين" الكفاءات الوطنية وخلقنا بيئة عمل شمولية وداعمة.



الشفافية

أساس الثقة

بعد إدراجنا في السوق المالية، أصبحت الشفافية هي اللغة الرسمية التي تجمعنا بمساهميننا. التزاماً بأعلى معايير الإفصاح والحوكمة، وإيماناً بأن البيانات الدقيقة هي الركيزة الأساسية لبناء ثقة مستدامة.



العميل

في صدارة اولوياتنا

في "نايس ون"، نصمم تجاربنا انطلاقاً من مبدأ "العميل أولاً"، حيث نستثمر في تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحليل سلوك المتسوقين وفهم احتياجاتهم بدقة استباقية. وتوابعاً لالتزامنا بأن نكون دائماً الأقرب لعملائنا، نجحنا خلال عام 2025م في توسيع نطاق خدمة التوصيل خلال 24 ساعة لتشمل مدينة جدة، مستفيدين من قدرات مستودعنا الاستراتيجي الجديد لتعزيز سرعة الاستجابة وضمان وصول الجمال لعملائنا في وقت قياسي.



الابتكار

لغة وجودنا

في عالم التجارة الإلكترونية، الركون هو التراجع. لذا، نتبنى "الابتكار المستمر" كمنهج عمل؛ سواء في أتمتة التسعير أو في تطوير العلامات الحصرية مثل "أوبشن بي" و"تيلد" التي تعيد تعريف معايير الجودة والقيمة.



مسيرة النمو والتطور

بدأت "نايس ون" رحلتها بفكرة تهدف إلى جعل تجربة الجمال شخصية ومباشرة لكل عميل، خطوة تلو الأخرى، نمت الفكرة واستفادت المنصة من خبرات عملائها وبنيت قدراتها تدريجياً حتى تحولت التجربة إلى منظومة متكاملة.

ومع مرور الوقت، توسعت الشركة على أسس متينة وراسخة وبنيت علامة تجارية موثوقة لتنتقل من منصة ناشئة إلى شركة رقمية مدرجة في سوق الأسهم، لتصبح أكثر استعداداً لمراحلها القادمة، وهي تمضي بثقة نحو مستقبل تُصنع فيه القيمة بروح إنسانية ورؤية استراتيجية طويلة المدى.



2017م

- بداية وتأسيس الشركة بإطلاق تطبيق "نايس ون" والموقع الإلكتروني.
- استئجار أول مستودع للشركة بمساحة 200 متر².



2018م

- توسعت الشركة بأعمالها مع استئجار ثاني مستودع للشركة بمساحة 1,000 متر².
- بدء تطوير العلامات التجارية الخاصة بالشركة، مع الاستحواذ على أول علامة تجارية حصريّة.
- تجاوز عدد العملاء 100 ألف عميل.



2019م

- تجاوز عدد العملاء الذين قاموا بتحميل التطبيق الخاص بالشركة الـ 2 مليون عميل.
- وسعت الشركة مستودعاتها لمساحة 2000 متر مربع



2021م

- توسيع محفظة منتجات "نايس ون" لتضم أكثر من 500 علامة تجارية.
- زيادة عدد العلامات التجارية الخاصة بالشركة لتصل إلى 6 علامات.
- إطلاق خدمة التوصيل في نفس الوقت بمدينة الرياض.



2020م

- أحدثت الشركة في هذا العام نقلة نوعية في البنية التحتية لأنظمتها، ما أدى لزيادة استيعاب العملاء وتعزيز الحماية وتحسين الأداء
- تجاوز عدد العملاء 500 ألف عميل
- توصيل 871.000 طلب بزيادة سنوية تتجاوز 86%



2022م

- تدشين أسطول النقل المتبرد الخاص بالشركة والذي يضم أكثر من 30 سيارة داخل الرياض
- تجاوز عدد العملاء 1.8 مليون عميل.
- تأسيس شركة بحر المنتجات للتجارة في مصر لدعم وتوفير خدمات مساندة للشركة.
- توسيع خدمة التوصيل في نفس اليوم ليشمل منطقتي الشرقية والقصيم



2023م

- التوسع في العلامات التجارية التي توزعها الشركة بشكل حصري والمسجلة باسمها لتصل إلى 12 علامة تجارية
- إطلاق استراتيجية الشركة الجديدة لتحقيق ومواكبة أهداف نمو الشركة.
- شراء مستودع بمساحة تصل إلى أكثر من 14.500 متر مربع
- تجاوز عد مرات تحميل التطبيق الخاص بالشركة الـ 8 مليون مرة
- تأسيس شركة "نايس ون" لتجارة العطور ومستحضرات التجميل في الإمارات العربية المتحدة لدعم وتوفير خدمات مساندة للشركة.



2024م

- أطلقت الشركة فئة الفيتامينات والمكملات الغذائية ضمن خطة التوسع في المنتجات.
- وسّعت خدمة التوصيل في نفس اليوم لتشمل مناطق جديدة في المملكة.
- طورت برنامج ولاء العملاء عبر خاصية التسجيل التلقائي، ما ساعد على زيادة متوسط قيمة الطلب ومعدلات الشراء المتكرر.
- افتتحت مستودعاً جديداً في مدينة الرياض خلال الربع الرابع من العام.
- عززت قدراتها التسويقية من خلال توسع الشراكات مع العلامات التجارية الرائدة.
- استثمرت في أتمتة المستودعات لرفع كفاءة عمليات التجهيز والتسليم.
- واصلت استقطاب الكفاءات وتطويرها بدورات وبرامج تدريبية متخصصة.
- حصلت الشركة على شهادة "أفضل بيئة عمل" تقديراً لممارساتها في تحسين بيئة العمل ودعم الموظفين.

2025م

عام التحول الاستراتيجي واستقبال العام بالإدراج في السوق المالية

شهدت "نايس ون" نقطة تحول استراتيجية في 2025م، وسط تحولات كبيرة تزامناً مع إدراجها في السوق المالية السعودية 8 يناير 2025م لتبدأ هذا العام بآليات ومحركات نمو أكثر تطوراً.

شكل الإدراج خطوة مالية استراتيجية وانطلاقة نحو مرحلة متقدمة من النمو المؤسسي، مع الحفاظ على التركيز المستمر على الابتكار، التحول الرقمي، وتطوير البنية التحتية. وقد تجاوز عدد تحميل التطبيق هذا العام 3 ملايين مرة لأول مرة في تاريخ الشركة، كما كسبنا هذا العام أكثر من 600 ألف عميل، ليصبح مجموع عملائنا الكلي أكثر من 6 ملايين عميل.

عملت الشركة على تعزيز محفظتها من المنتجات الحصرية بإضافة 900 منتجاً جديداً، وإضافة أكثر من 9 علامات تجارية حصرية، إلى جانب ضم شركة أوبشن بي للطور إلى منتجات ناييس ون، فضلاً عن توسيع قنوات التوزيع لتواكب احتياجات السوق المتزايدة وتلبية توقعات العملاء والمضي قدماً بافتتاح 20 متجراً لعلامة "أوبشن بي" و 5 متاجر لعلامة "تيلا" وهو ما يأتي ضمن إطار التزام الشركة بتحقيق نمو مستدام يعزز من مكانتها الريادية في سوق التجارة الإلكترونية لمستحضرات التجميل والعناية الشخصية.

إنجازات عام 2025م

- 08** إضافة أكثر من 900 منتج جديدة في علامات التجارية الحصرية
- 09** توسيع نطاق تغطية خدمة التوصيل في نفس اليوم لتشمل مناطق جديدة.
- 10** تحقيق النطاق البلاتيبي في برنامج نطاقات بنسبة بلغت 51%
- 11** تسريع توسع علامتنا التجارية لتعزيز التميز، وتعزيز ولاء العملاء، والحفاظ على هوامش الربح
- 12** إطلاق برنامج "تمكين ناييس ون" لتأهيل وتوظيف الكفاءات الوطنية حديثة التخرج.
- 13** شراء العلامة التجارية "أوبشن بي".
- 14** الحصول على شهادة مواعمة كهيئة عمل داعمة للأشخاص ذوي الإعاقة
- 15** مراجعة وتحسين اتفاقيات الموردين لتعزيز كفاءة التكاليف، وتأمين شروط أكثر ملاءمة، ورفع مرونة سلسلة التوريد
- 16** الحصول على شهادة المعيار الدولي لنظام إدارة أمن المعلومات.
- 17** إطلاق تطبيق توصيل الشحنات لمناديب ناييس ون لتحسين كفاءة وجودة التوصيل
- 18** أتمتة وتطوير عمليات التسعير بما يعزز التنافسية ويرفع سرعة الاستجابة لتغيرات السوق مع الحفاظ على القيمة المقدمة للعملاء
- 19** التوسع في منافذ البيع في عدة مدن في المملكة، إذ تم افتتاح 20 متجراً وكشكاً لعلامة أوبشن بي إلى جانب 5 متاجر قائمة، كما افتتحنا 5 متاجر لعلامة "تيلا".

- 01** إدراج وبدء تداول أسهم شركة ناييس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني في السوق الرئيسية
- 02** افتتاح مستودع جديد في مدينة جدة في الربع الثالث من عام 2025م بمساحة 12,760 متر مربع
- 03** بدء التشغيل الفعلي لمشروع أتمتة المستودعات
- 04** إضافة أكثر من 9 علامات تجارية حصرية
- 05** تطوير أنظمة إدارة الشركاء ونقاط البيع لرفع الكفاءة التشغيلية
- 06** بلغت نسبة التوصيل في نفس اليوم 40%
- 07** التوصيل السريع

المبادرات الاستراتيجية الهادفة لتسريع النمو الربحي

تعزيز انتشار العلامات التجارية الحصرية بالشركة

الانتشار

حققت الشركة زيادة في مبيعات العلامات التجارية الحصرية لتبلغ 16.93% من المبيعات في العام 2025م .

option B

التوسع في فروع أوبشن بي من خلال افتتاح

20 متجراً وكشكاً

في مدن المملكة.

التركيز على احتياجات وسلوكيات المستهلكين

الفيتامينات والمكملات الغذائية

• التوسع والنمو في فئة الفيتامينات والمكملات الغذائية.

استراتيجية التنوع في المنتجات

• تحليل السوق والسلة وتطوير تشكيلة المنتجات.

توسعة المستودعات وخدمة التوصيل

- افتتاح مستودع جديد في مدينة جدة بمساحة 12,760م خلال الربع الثالث من عام 2025م، لدعم عمليات المنطقة الغربية وتحسين سرعة التوصيل. وتوسيع نطاق تغطية خدمة التوصيل في نفس اليوم لتشمل مناطق جديدة.

الاستثمار في التقنية للاستمرار في التنافس

التوقعات القائمة على الذكاء الاصطناعي

- إطلاق تطبيق توصيل الشحنات لمنايب نايس ون لتحسين كفاءة وجودة التوصيل.
- دمج تقنيات الذكاء الاصطناعي في معالجة تذاكر العملاء لتحسين سرعة وجودة الخدمة.
- تطوير نظام تنبؤ بالمخزون قائم على تعلم الآلة لرفع دقة التخطيط والمخزون.

أتمتة التسعير

- تمكين الشركة من موائمة الأسعار حيث ساعدت بشكل كبير برفع التنافسية وارتفاع معدل التحويل وهامش المنتج وذلك لتوفير أفضل الخيارات للمستهلك.

Option B

LIMITED EDITION

نموذج الأعمال

1- نقاط القوة الرئيسية

محفظة منتجاتنا المتكاملة

تتمتع "نايس ون" بمحفظة منتجات متنوعة تضم مجموعة واسعة من العلامات التجارية العالمية والمحلية، مما يمكّنها من تقديم تجربة تسوق متكاملة تلي مختلف الأذواق والاحتياجات. ومن خلال الابتكار المستمر والتوسع الاستراتيجي قمنا بزيادة عدد العلامات التجارية المحلية والعالمية لتبلغ أكثر من 900 علامة تجارية، حيث تحرص الشركة على توفير منتجات حصرية ومنتقاة بعناية، تواكب أحدث الاتجاهات في قطاع الجمال والعناية الشخصية، بما يعزز مكانتها التنافسية في السوق.

الشراكات الاستراتيجية الواسعة والمستدامة

تعتمد "نايس ون" على شبكة متينة من الموردين والشركاء التجاريين لضمان توافر المنتجات وفق أعلى معايير الجودة. كما تعمل الشركة على بناء شراكات استراتيجية طويلة الأمد مع العلامات التجارية العالمية والمحلية، بما يتيح لها تقديم تشكيلة واسعة من المنتجات المتميزة، ويعزز قدرتها في الاستجابة لتطلعات العملاء المتغيرة بكفاءة ومرونة.

البنية التحتية اللوجستية المتطورة

تواصل "نايس ون" الاستثمار في تطوير بنية تحتية لوجستية متكاملة تهدف إلى تقديم تجربة تسوق متميزة، من خلال إدارة فعّالة للمخزون، ومستودعات حديثة، وشبكة توزيع عالية الكفاءة. وتعتمد الشركة على أحدث التقنيات لضمان توفر المنتجات وسرعة تجهيز الطلبات، بما يساهم في رفع الكفاءة التشغيلية. كما تدعم خدمات التوصيل السريع، بما في ذلك التوصيل في نفس اليوم، مما يعزز موثوقية الخدمة ورضا العملاء.

الارتقاء بتجربة العميل عبر الأنظمة المتقدمة

(Advanced CRM)

نضع رضا العميل في جوهر استراتيجيتنا التشغيلية، حيث انتقلنا من المفهوم التقليدي إلى الاستثمار في أنظمة متطورة لإدارة علاقات العملاء (Advanced CRM). تتيح لنا هذه التقنيات المتقدمة فهماً عميقاً وتحليلاً دقيقاً لسلوك المتسوقين وتفضيلاتهم، مما يمكننا من تقديم تجارب مخصصة واستباقية تلي احتياجاتهم بدقة قبل التعبير عنها. كما نلتزم بقياس مؤشرات الرضا بشكل دوري وتحويل مرئيات العملاء إلى تطويرات ملموسة تضمن استدامة التفاعل مع منصتنا وتعزز من القيمة الدائمة للعميل (Customer Lifetime Value).

تطوير الكفاءات والابتكار

تولي "نايس ون" اهتمامًا بالغاً بتطوير الكفاءات وبناء القدرات الداخلية، من خلال الاستثمار في برامج تدريبية متقدمة تهدف إلى رفع مستوى الأداء وتعزيز الكفاءة التشغيلية. كما تركز الشركة على تبني تقنيات الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات لدعم اتخاذ القرار وتحسين تجربة العملاء وتعزيز الابتكار المؤسسي.

2- خلق قيمة للعملاء

نسعى في "نايس ون" أن نُصبح الوجهة الأولى في عالم الجمال والعناية الشخصية، من خلال تجربة تتمحور حول العميل، تُعزّز ولاءه وتُرشخ مكانة العلامة التجارية كخيار موثوق ومُفضل في السوق ويتجسد التزامنا بخلق هذه القيمة من خلال المحاور التالية:

المواكبة والتطوير

نحرص في "نايس ون" بتوفير مجموعة واسعة وخيارات شاسعة تضم أكثر من 20,000 منتجاً متنوعاً في مجالات الجمال والعناية الشخصية، بما يمنح العملاء خيارات متعددة تلي مختلف الاحتياجات. كما نواصل إدراج علامات تجارية جديدة وتطوير منتجات حصرية، بما يضمن تجربة تسوق متجددة ومواكبة لتطورات السوق.

تجربة رقمية سلسلة

توفر "نايس ون" تجربة تسوق رقمية سهلة الاستخدام عبر موقعها الإلكتروني وتطبيقها على الهواتف الذكية، بما يضمن رحلة تسوق سلسلة ومتكاملة مع التركيز على تحسين تجربة المستخدم.

الشفافية ودقة المعلومات

تحرص "نايس ون" على توفير معلومات واضحة ودقيقة حول المنتجات، بما في ذلك المواصفات والأسعار وسياسات الاستبدال والاسترجاع، مما يعزز ثقة العملاء ويساعدهم على اتخاذ قرارات شراء مدروسة. وتعد الشفافية عنصراً أساسياً في بناء تجربة تسوق موثوقة ومستدامة.

خدمة ما بعد البيع

تقدم "نايس ون" خدمات متكاملة لما بعد البيع تشمل دعمًا فنيًا فعّالاً، وإجراءات مرنة للاستبدال والاسترجاع، بما يعزز من راحة العملاء ويضمن استمرارية العلاقة معهم. وتساهم هذه الخدمات في رفع مستوى الرضا العام وتعزيز صورة الشركة كمنصة تركز على احتياجات عملائها.

3- . تحقيق تطلعات أصحاب المصلحة

تسعى "نايس ون" إلى تحقيق أثر اقتصادي إيجابي ومستدام من خلال دعم سلاسل الإمداد المحلية، وتعزيز المحتوى المحلي، والمساهمة في نمو قطاع التجارة الإلكترونية. ويأتي ذلك بما يتماشى مع مستهدفات التنمية الوطنية، ويعكس التزام الشركة بخلق قيمة طويلة الأجل لمختلف أصحاب المصلحة.

العملاء

تلتزم "نايس ون" بتقديم تجربة تسوق متكاملة تلي تطلعات العملاء، من خلال توفير منتجات عالية الجودة، ودعم فني متواصل، وخدمات رقمية متطورة تعزز سهولة الاستخدام وراحة التسوق.

الموردون والعلامات التجارية

تؤمن "نايس ون" بأهمية الشراكات الاستراتيجية مع الموردين والعلامات التجارية العالمية والمحلية، بما يتيح لها تقديم مجموعة واسعة من المنتجات المتميزة. كما تدعم الشركة العلامات التجارية عبر منصات تسويقية متقدمة تساهم في تعزيز انتشارها وتوسيع قاعدة عملائها.

الموظفون

تضع "نايس ون" تنمية رأس مالها البشري على قمة أولوياتها، وتسعى إلى توفير بيئة عمل محفزة على الابتكار والتميز، من خلال برامج تطوير مستمرة وتعزيز ثقافة الأداء العالي، بما ينعكس إيجاباً على الإنتاجية ورضا الموظفين.

المجتمع والبيئة

تسهم "نايس ون" في دعم الاقتصاد المحلي من خلال خلق فرص عمل جديدة والتعاون مع العلامات التجارية الوطنية، إلى جانب تبني ممارسات مستدامة تتماشى مع مستهدفات رؤية المملكة 2030 وتعزز التزامها بالمسؤولية الاجتماعية.

المساهمون والمستثمرون

تعتمد "نايس ون" استراتيجية نمو مستدامة تهدف إلى تعظيم العائد على الاستثمار، من خلال تحسين الكفاءة التشغيلية، وتوسيع نطاق المنتجات، والاستثمار في الحلول الرقمية المبتكرة، بما يعزز قدرتها التنافسية ويرسخ مكانتها كإحدى أبرز منصات التجارة الإلكترونية في قطاع الجمال والعناية الشخصية.



الاستراتيجية ومؤشرات الأداء الرئيسية

المحور الاستراتيجي	الهدف الاستراتيجي	مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs)	أبرز إنجازات 2025م	مستهدفات 2026م
استراتيجية التسويق	أن نُصبح الوجهة الأولى في عالم الجمال والعناية الشخصية، من خلال تجربة تتمحور حول العميل، نُعزّز ولاءه ونُرسّخ مكانة العلامة التجارية كخيار موثوق ومُفضّل في السوق.	<ul style="list-style-type: none"> نسبة المصاريف التسويقية. متوسط عدد الطلبات لكل عميل. معدل فقدان العملاء (سنة واحدة). عدد العملاء الجدد. عدد الزيارات اليومية 	<ul style="list-style-type: none"> تكرار الشراء: 2 طلب لكل عميل الحفاظ على معدل فقدان العملاء %24 عدد العملاء الجدد أكثر من 600,000 ليكون إجمالي عدد العملاء أكثر من 6 مليون عميل منذ انطلاق نايس ون تجاوز عدد تحميلات التطبيق لأول مرة 3 ملايين تحميل هذا العام ليكون إجمالي التحميلات أكثر من 14,000,000 تحميل منذ انطلاق نايس ون متوسط الزيارات اليومية 380,000 زيارة 	<ul style="list-style-type: none"> تعزيز كفاءة الإنفاق التسويقي ورفع جودة زيارات العملاء. زيادة إجمالي زيارات العملاء مع الحفاظ على كفاءة الأداء التسويقي. رفع مستويات ولاء العملاء وتحسين معدلات الاحتفاظ. تعزيز حضور العلامة التجارية ودعم النمو العضوي المستدام
العلامات التجارية الحصرية	تطوير علامتنا التجارية الحصرية وتعزيز الشراكات مع العلامات التجارية العالمية.	<ul style="list-style-type: none"> نسبة مبيعات العلامة التجارية الحصرية من إجمالي المبيعات عدد المنتجات الجديدة من التجارية الحصرية 	<ul style="list-style-type: none"> بلغت حصة العلامات الحصرية 16.9%. التوسع في أوبشن بي وتيلد. إضافة أكثر من 9 علامات تجارية جديدة. إضافة أكثر من 900 منتج جديدة. 	<ul style="list-style-type: none"> الاستمرار في تطوير المنتجات والفئات بالاعتماد على تحليل البيانات وفهم رغبات العملاء واحتياجاتهم المتغيرة.
توفير المنتجات العصرية "الاستراتيجية التجارية"	<ul style="list-style-type: none"> ترسيخ مكانة "نايس ون" كوجهة رقمية رائدة الاستمرار في تقديم أحدث المنتجات لنصبح الوجهة الرائدة في مجال الجمال والعناية الشخصية في المملكة العربية السعودية. 	<ul style="list-style-type: none"> نمو الإيرادات حسب الفئات معدل دوران المخزون مساهمة الفئات الجديدة في الإيرادات عدد منتجات العلامات التجارية الدولية. معدل توفر المنتجات. نسبة هامش الربح 	<ul style="list-style-type: none"> توسيع قاعدة المنتجات توسيع محفظة العلامات التجارية المحلية والعالمية لتشمل أكثر من 20,000 منتج. تحقيق معدل دوران عالي للمنتجات زيادة في توفر المنتج 	<ul style="list-style-type: none"> توسيع محفظة المنتجات عالية النمو تعزيز تنوع مصادر الإيرادات تعزيز وتوسيع الشراكات مع العلامات التجارية العالمية. تنمية تنوع المنتجات بما يتماشى مع احتياجات العملاء المتجددة وتوجهات السوق. ترسيخ سياسة تسعير تنافسية لدعم النمو وتعزيز القيمة المقدمة للعملاء. تحسين كفاءة إدارة المخزون عبر رفع معدل دوران المخزون. ضمان توفر المنتجات لدعم تجربة العملاء واستمرارية النمو.

المحور الاستراتيجي	الهدف الاستراتيجي	مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs)	أبرز إنجازات 2025م	مستهدفات 2026م
إنشاء وتوسيع قنوات البيع	افتتاح متاجر في مراكز التسوق والتوسع عبر مختلف قنوات البيع التقليدية.	• عدد المتاجر والأكشاك	<ul style="list-style-type: none"> افتتاح متجر وكشك لعلامة أوبشن بي والتوسع في مدن جديدة لتصل إجمالي المتاجر لـ 25 متجر. افتتاح متاجر جديدة لعلامة تيلدا ضمن قنوات البيع التقليدية لتصل إجمالي المتاجر إلى 5 متجر لشركة نايس ون 	<ul style="list-style-type: none"> توسيع قنوات البيع المباشر عبر واجهات رقمية مبتكرة تعزز تجربة العميل وتزيد من فرص التفاعل. فتح منافذ بيع جديدة في الأسواق الواعدة. تستهدف الشركة افتتاح أول فرع لشركة نايس ون
	الاستمرار في الابتكار التقني وتطوير قدراتنا في توظيف تقنيات الذكاء الاصطناعي، لتصبح شركة رقمية رائدة قائمة على البيانات تُعزز الابتكار وتُقدّم تجارب متميزة للعملاء	<ul style="list-style-type: none"> أتمتة عمليات التسعير لتعزيز التنافسية وسرعة الاستجابة للسوق. تطوير أنظمة إدارة الشركاء ونقاط البيع لرفع الكفاءة التشغيلية. إطلاق تطبيق توصيل الشحنات لمناديب نايس ون لتحسين كفاءة وجودة التوصيل. دمج تقنيات الذكاء الاصطناعي في معالجة تذاكر العملاء لتحسين سرعة وجودة الخدمة. تطوير نظام تنبؤ بالمخزون قائم على تعلم الآلة لرفع دقة التخطيط والمخزون. الحصول على شهادة ISO/IEC 27001:2022م، المعيار الدولي لنظام إدارة أمن المعلومات. 	<ul style="list-style-type: none"> توظيف المزيد من تقنيات الذكاء الاصطناعي في العمليات التشغيلية وخدمة العملاء لتعزيز التجربة وتحسين التفاعل مع المستخدمين تعزيز تجربة القنوات الرقمية عبر أنظمة توصية ومحركات بحث أكثر كفاءة. دعم التوسع الاستراتيجي بتجهيز البنية التحتية والأنظمة التشغيلية. تعزيز الأمن السيبراني لضمان استمرارية الأعمال وحماية البيانات. 	

المحور الاستراتيجي	الهدف الاستراتيجي	مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs)	أبرز إنجازات 2025م	مستهدفات 2026م
تطوير سلسلة الإمداد	تعزيز كفاءة سلسلة الإمداد من خلال أتمتة العمليات والتوسع الاستراتيجي محليا ودوليا	<ul style="list-style-type: none"> نسبة التوصيل في نفس اليوم. فتح مستودع جدة. نسبة المصاريف التشغيلية 	<ul style="list-style-type: none"> افتتاح مستودع جديد في مدينة جدة خلال الربع الثالث من عام 2025م، لدعم عمليات المنطقة الغربية وتحسين سرعة التوصيل. تشغيل المرحلة المبدئية من مشروع أتمتة المستودعات لرفع كفاءة العمليات التشغيلية. ارتفعت نسبة التوصيل في نفس اليوم من 23% الى 40%. التوصيل السريع توسيع شبكة سلسلة التبريد الحصول على تراخيص إضافية من هيئة الغذاء والدواء (SFDA) تطبيق نظام إدارة الجودة الشاملة (TQM) 	<ul style="list-style-type: none"> تشغيل الكامل لمشروع أتمتة المستودعات لرفع كفاءة العمليات التشغيلية توسيع التوصيل السريع عبر تغطية كاملة للمنطقة الغربية من مستودع جدة. رفع كفاءة العمليات من خلال تحسين تكلفة الطلب، خفض تكاليف الشحن، وزيادة إنتاجية المستودعات. التوسع المنظم في نطاقات التشغيل لدعم النمو الجغرافي وتحسين كفاءة التوزيع.
			<ul style="list-style-type: none"> قياس وإدارة الأداء. تدريب وتطوير الموظفين نسبة رضا الموظفين نسبة السعودة نسبة توظيف المرأة. 	<ul style="list-style-type: none"> تحقيق النطاق البلدي في برنامج نطاقات بنسبة بلغت 51%، بما يعكس التزام الشركة بتوطين الوظائف واستدامة الكفاءات الوطنية. إطلاق برنامج "تمكين نايس ون" الهادف إلى تأهيل واستقطاب الكفاءات الوطنية من حديتي التخرج، بما يدعم بناء قاعدة مواهب مستقبلية للشركة. الحصول على شهادة موازنة كبيئة عمل داعمة للأشخاص ذوي الإعاقة، تعزيزاً لمبادئ الشمولية والمسؤولية الاجتماعية. المشاركة في فعالية إندسترياثون 2025م بجامعة الملك فهد للبترول والمعادن، بهدف استقطاب المواهب الشابة وتعزيز حضور الشركة في الأوساط الأكاديمية.
قسم الموارد البشرية	إنشاء منظمة رائدة في مجالها، مدعومة بأفضل الكفاءات البشرية وأعلى معايير الكفاءة التشغيلية والاحترافية.			



في عام 2025م، واصلت "نايس ون" تنفيذ استراتيجيتها المؤسسية في مرحلة اتسمت بارتفاع مستوى التنظيم، بما يتماشى مع إدراج الشركة إلى السوق المالية السعودية. وقد ارتكزت هذه الاستراتيجية الطموحة على سبع ركائز أساسية هي:

01 إنشاء وتوسيع قنوات البيع

افتتاح متاجر في مراكز التسوق والتوسع عبر مختلف قنوات البيع التقليدية.

05 تطوير سلسلة الإمداد

تعزيز كفاءة سلسلة الإمداد من خلال أتمتة العمليات والتوسع الاستراتيجي محليا ودوليا

02 استراتيجية التسويق

أن نُصبح الوجهة الأولى في عالم الجمال والعناية الشخصية، من خلال تجربة تتمحور حول العميل، تُعزز ولاءه وتُرشح مكانة العلامة التجارية كخيار موثوق

06 الذكاء الاصطناعي والابتكارات

الاستمرار في الابتكار التقني وتطوير قدراتنا في توظيف تقنيات الذكاء الاصطناعي، لتُصبح شركة رقمية رائدة قائمة على البيانات تُعزز الابتكار وتُقدّم تجارب متميزة للعملاء.

03 العلامات التجارية الحصرية

تطوير علامتنا التجارية الحصرية وتعزيز الشراكات مع العلامات التجارية العالمية

07 القدرات البشرية

إنشاء منظمة رائدة في مجالها، مدعومة بأفضل الكفاءات البشرية وأعلى معايير الكفاءة التشغيلية والاحترافية.

04 المنتجات العصرية

الاستمرار في تقديم أحدث المنتجات لنصبح الوجهة الرائدة في مجال الجمال والعناية الشخصية في المملكة العربية السعودية.

مؤشرات الأداء الرئيسية: قياس القيمة وصناعة المستقبل

لا نكتفي في "نايس ون" برصد الأرقام، بل نقيس الأثر. وانطلاقاً من هذا المبدأ، نعتمد منظومة متكاملة من مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) التي تتجاوز البعد المالي لتشمل كفاءة النموذج التشغيلي ورضا العميل واستدامة النمو. وتتوزع هذه المؤشرات على أربعة أبعاد استراتيجية تضمن لنا الرقابة الدقيقة والتحسين المستمر:

1- مؤشرات النمو والأداء التجاري

نركز في هذا البعد على نمو الإيرادات وتوسيع الحصة السوقية وتنوع المحفظة:

- نمو الإيرادات: حققنا نمواً بنسبة 1.31%
- الفئات الجديدة: ترسيخ نجاح فئة الفيتامينات والمكملات الغذائية، والتي حققت نمواً جيداً هذا العام بالتوازي مع التوسع النوعي في محفظة العلامات التجارية الحصرية لتعزيز تنوع المعروض وتلبية تطلعات المستهلكين
- عدد المنتجات: توفر الشركة أكثر من 20,000 منتجاً متنوعاً في محفظتها، وذلك لضمان منتجات متنوعة تلي كافة الأذواق والاحتياجات.
- هامش الربح الإجمالي: على الرغم من التراجع المسجل في هامش الربح التشغيلي إلا أن هذا الأداء يعكس مرحلة انتقالية استراتيجية تهدف إلى تعزيز الملاءة التنافسية للشركة على المدى الطويل. ويمكن إرجاع هذا التباين إلى العوامل الرئيسية التالية:

- الاستثمار المكثف في المزيج التسويقي: شهد عام 2025م استمرار الشركة في تكثيف استثماراتها في الأنشطة البيعية والتسويقية، في ظل بيئة تنافسية متزايدة، وذلك لدعم اكتساب العملاء، وتعزيز الحضور الذهني للعلامة التجارية بالإضافة إلى دعم العلامات التجارية الحصرية، والمحافظة على مكانة الشركة في السوق عبر مختلف قنوات التوزيع.

- تطوير البنية التحتية والتحول الرقمي: تعزيز زيادة المصاريف العمومية والإدارية إلى عمليات تحديث الأنظمة المؤسسية واستقطاب الكفاءات النوعية اللازمة لإدارة التوسعات الجديدة، وهو ما يتماشى مع خطة التحول الاستراتيجي التي تنتهجها الشركة.

- إدارة تكاليف سلاسل الإمداد: واجهت الشركة ضغوطاً في تكلفة المبيعات ناتجة عن تقلبات الأسواق العالمية، إلا أنها اختارت امتصاص جزء من هذه التكاليف بدلاً من تمريرها بالكامل للمستهلك، وذلك للحفاظ على حصتها السوقية وقاعدة عملائها الواسعة.

2- مؤشرات تجربة العميل

تكمن خطة "نايس ون" في تحويل البيانات إلى ولاء حقيقي عبر نظام الـ CRM المتقدم:

- معدل التحويل: سجلنا ارتفاعاً بفضل منهجية أتمتة التسعير والذكاء الاصطناعي.
- القيمة الدائمة للعميل (LTV): قياس مدى تطور سلة المشتريات وتكرار الشراء بناءً على التحليل السلوكي لنظام الـ Advanced CR.
- معدل تكرار الشراء والعملاء: تواصل "نايس ون" تعزيز علاقتها المستدامة مع قاعدة عملائها التي تجاوزت 6 ملايين عميل مسجل منذ التأسيس، حيث شهد عام 2025م حيوية تشغيلية عالية تجلت في وجود 1.7 مليون عميل نشط قاموا بعمليات شراء فعلية خلال العام. وقد نجحت استراتيجيات الاستقطاب في جذب 600,000 عميل جديد انضموا لأسرة نايس ون لأول مرة، مع الحفاظ على معدل تكرار شراء متميز بلغ مرتين لكل عميل، مما يعكس الموثوقية العالية في جودة المنتجات وسهولة التجربة الرقمية.
- التطبيق والزوار: تجاوز عدد تحميلات التطبيق حاجز الـ 3 ملايين لأول مرة في عام 2025م و14 مليون منذ تأسيس الشركة، مع متوسط زيارات يومية يتجاوز 380 ألف زائر.
- مؤشر رضا العملاء: حيث وصل نسبة رضا العملاء إلى 90% مما يعزز عمق العلاقة بين "نايس ون" وبين عملائها.

3- مؤشرات الكفاءة التشغيلية

نقيس مدى قوة سلاسل الإمداد وقدرتنا على الوفاء بوعودنا للعملاء:

- سرعة التوصيل: قياس أثر توسع خدمة "التوصيل السريع في جدة، والتي رفعت مبيعات المنطقة الغربية، كما ارتفعت نسبة التوصيل في نفس اليوم للشركة من 23% في عام 2024م إلى 40% في عام 2025م.
- كفاءة المستودعات قمنا بتشغيل المرحلة المبدئية من مشروع أتمتة المستودعات لرفع كفاءة العمليات التشغيلية، كما قمنا بإطلاق تطبيق توصيل الشحنات لمنايب نايس ون لتحسين كفاءة وجودة التوصيل، إلى جانب رصد الإنتاجية في مستودع جدة الجديد مقارنة بالمستهدفات التشغيلية.
- الذكاء الاصطناعي والابتكار: تم تشغيل المرحلة الأولى من مشروع أتمتة المستودعات وعمليات التسعير لتعزيز التنافسية وسرعة الاستجابة للسوق كما قمنا بأتمتة العمليات الإدارية، مما قلل التكاليف التشغيلية ورفع سرعة التنفيذ. من جانب آخر، دمجتنا تقنيات الذكاء الاصطناعي في معالجة تذاكر العملاء لتحسين سرعة وجودة الخدمة.
- التوسع والتشغيل: تم افتتاح مستودع جديد في مدينة جدة خلال الربع الثالث من عام 2025م، لدعم عمليات المنطقة الغربية وتحسين سرعة التوصيل. إلى جانب توسيع شبكة سلسلة التبريد والحصول على تراخيص إضافية من هيئة الغذاء والدواء (SFDA) مع تطبيق نظام إدارة الجودة الشاملة (TQM).

4- مؤشرات الحوكمة والاستدامة المؤسسية

التزامنا تجاه المجتمع ومنسوبينا هو معيار نجاحنا المؤسسي:

- معدل التوطين: الحفاظ على الاستقرار في النطاق البلدي.
- تمكين المرأة: وصول نسبة مشاركة الكوادر النسائية إلى 43% من إجمالي القوى العاملة.
- السلامة المهنية: الحفاظ على سجل Zero LTA (صفر إصابات هادرة للوقت) في كافة مراكز العمليات.



المزايا التنافسية

مع الإنجازات التي تحققتها "نايس ون رغم التحديات التي واجهتها خلال العام، تستند الشركة إلى فهم عميق للسوق المحلية وقطاع التجميل والعناية الشخصية، وتعتمد على نموذج عمل مرن ومبتكر في سوق سريع التطور، واليوم؛ تمتلك "نايس ون" منظومة فريدة من المزايا التنافسية التي تجعلها الخيار الأول للمستهلك والعلامات التجارية العالمية على حد سواء، وهي مزايا تحقق قيمة مستدامة ومضافة إلى جميع أصحاب المصلحة:

قطاع راسخ ينمو بشكل مستمر

يُعدّ قطاع مستحضرات التجميل والعناية الشخصية في المملكة العربية السعودية من القطاعات الاستهلاكية سريعة النمو، مدعوماً بارتفاع مستويات الإنفاق الاستهلاكي، وتنامي الاهتمام بالمنتجات المرتبطة بالجمال والعناية الشخصية، ووفقاً لبيانات دراسة السوق التي أجريت في عام 2023م، يُتوقع أن يرتفع حجم هذا القطاع من نحو 60 مليار ريال سعودي في عام 2025م إلى ما يقارب 75 مليار ريال سعودي بحلول عام 2028م، بمعدل نمو سنوي مركب يُقدّر بنحو 5%. حيث تمثل فئة العناية الشخصية وفئة العطور الحصة الأكبر من السوق بنسبة تقارب 38% من إجمالي السوق، كما يُتوقع أن تسجل القنوات الرقمية نمواً متسارعاً خلال السنوات المقبلة، مع نمو المبيعات عبر الإنترنت بمعدل نمو سنوي مركب يناهز 8% خلال الفترة 2025م - 2028م، ما يعزز ارتفاع مساهمة التجارة الإلكترونية لتصل إلى نحو 23% من إجمالي السوق بحلول عام 2028م.

الولاء والاستراتيجية التسويقية

نتمتع في "نايس ون" بعلامة تجارية قوية وقاعدة عملاء ذات ولاء مرتفع وجاذبية لافتة، وقد شهد برنامج الولاء عبر "الكاش باك" نجاحاً كبيراً هذا العام وأسهم في تحفيز العملاء، كما أسهمت القيم الأساسية للشركة مثل: سرعة التوصيل، التنوع، التنافسية، التركيز على العميل، والدعم بعد البيع في تعزيز موقعنا التجاري ورفع نسبة رضا العميل التي بلغت هذا العام أكثر من 90%، من جهةٍ أخرى، تحولت حملاتنا الاجتماعية مثل "رمضان 2025م" إلى حدثٍ تفاعلي ساهم في زيادة عدد العملاء الجدد حيث ازداد عدد العملاء الجدد 600 ألف عميل في عام 2025م وما يزيد عن 2,300,000 متابع على منصات التواصل، كما ازداد عدد الطلبات ليصبح 3,800,000 طلباً. وهو ما يشير بقوة أن شراكاتنا الاستراتيجية مع كبار المؤثرين وصنّاع المحتوى تحقق لنا وصولاً قوياً يعزز الثقة والمصداقية مع جمهورنا.

قدرات مالية راسخة ونتائج قوية

أغلقت "نايس ون" عام 2025م بنتائج مالية جسدت قدرتها على التوسع والمحافظة في حصتها السوقية.

حيث شهد العام ارتفاعاً في الإيرادات بنسبة 1.31% لتصل إلى 1,016.7 مليون ريال سعودي، مقارنة بـ 1,003.5 مليون ريال عام 2024م، ويعزى هذا النمو في المبيعات إلى نجاح استراتيجية الشركة في اكتساب قاعدة عملاء جدد وإطلاق علامات تجارية حصريّة بها، وهو ما ساهم بفعالية في جذب شرائح متنوعة من المستهلكين وتحسين معدل الاحتفاظ بالعملاء.

وعلى الرغم من ارتفاع التكاليف التشغيلية التي انعكست على الهوامش الربحية، إلا أن هذا الارتفاع جاء مدفوعاً بمتطلبات مرحلة التوسّع الطموحة التي تشهدها الشركة، من افتتاح متاجر جديدة للبيع بالتجزئة، وتكثيف الحملات التسويقية، بالإضافة إلى استقطاب كفاءات نوعية لدعم العمليات وتوسيع نطاقها. وقد أدت هذه الاستثمارات الاستراتيجية إلى زيادة حجم الطلبات واستمرار النمو في العلامات التجارية الحصرية، مما يضع الشركة في موقف تنافسي قوي لتحقيق استدامة الربحية في المستقبل.

وقد أدى ارتفاع التكاليف التشغيلية وزيادة مصاريف التسويق إلى انخفاض صافي الأرباح في عام 2025م لتبلغ 2.98 مليون ريال سعودي.

القوة اللوجستية والميل الأخير

بينما يعتمد الآخرون على شركات الشحن التقليدية، نملك في "نايس ون" اليوم أسطولنا الخاص ومستودعاتنا الاستراتيجية، حيث أصبحت السرعة معياراً رئيسياً، فقد فَعَلْنَا خدمة التوصيل السريع من مستودعنا في جدة، مما جعلنا الأسرع وقد انعكس ذلك في نمو مبيعات المنطقة وخفض التكاليف التشغيلية وتعزيز هوامش الربحية.

منتجات حصرية وقدرة على الابتكار

- تضع "نايس ون" الابتكار في تطوير المنتجات الحصرية على رأس أولوياتها الاستراتيجية، حيث تمثل هذه الخطوة نقلة نوعية في تعزيز الميزة التنافسية للشركة وتلبية تطلعات العملاء المتنامية في السوق السعودي.
- أسهم التوسع في محافظة العلامات التجارية الحصرية التابعة للشركة في تحقيق مكاسب مالية ملموسة؛ حيث تسجل هذه المنتجات هوامش ربحية تتجاوز نظيراتها، ولا يقتصر هذا التوجه على تحسين الربحية فحسب، بل يمنح الشركة قدرة فائقة على التحكم الكامل في مستويات الجودة وهيكله الأسعار، بما يضمن تقديم قيمة مضافة حقيقية للمستهلك النهائي.
- وتعتمد "نايس ون" نموذجاً تشغيلياً متطوراً يقوم على إدارة سلسلة القيمة بأكملها؛ بدءاً من مراحل التصميم والابتكار والتصنيع، وصولاً إلى العمليات اللوجستية التي تضمن وصول المنتج إلى يد العميل، وهذا التكامل الرأسي يتيح لنا تقديم منتجات بمعايير جودة عالمية وأسعار تنافسية تلائم كافة شرائح المجتمع، مما يعزز من مرونة الشركة في مواكبة تغيرات السوق وضمان استدامة النمو.

الريادة الرقمية والذكاء الاستباقي

حولت "نايس ون" منصتها الإلكترونية إلى مركز بيانات متقدم بفضل أنظمة الذكاء الاصطناعي المتكاملة مع كافة عمليات الشركة، مما عزز قدراتها في دقة التنفيذ من خلال التنبؤ بتوجهات السوق وتفضيلات العملاء قبل حدوثها، الأمر الذي يساهم في تقليل ركود المخزون وضمان توافر المنتجات الأعلى طلباً.

وإضافةً إلى ذلك، أسهمت هذه القدرات في تقديم تجربة عميل مخصصة، حيث ارتفع معدل التحويل نتيجة أتمتة التسعير وتخصيص العروض استناداً إلى سلوك المستهلك الفعلي. كما شهد تطبيق الشركة إقبالاً واسعاً إذ تم تحميله في عام 2025م أكثر من 3 ملايين مرة، وبذلك تصل إجمالي تحميلات تطبيق "نايس ون" إلى أكثر من 14 مليون مرة منذ تأسيسها. كما حصل على تقييم بلغ 4.6 من أصل 5 نجوم على متجر آبل وجوجل.



2- المراجعة الاستراتيجية

46	هوية العلامة التجارية وتطورها
48	علامتنا التجارية ومنظومة منتجاتنا
50	نظرة عامة على الأعمال والتشغيل
54	التطلعات المستقبلية
56	نظرة عامة على السوق
58	المنظومة التشغيلية ودعم واستمرارية النجاح
62	الاستدامة والممارسات والمسؤولية الاجتماعية والمبادرات
64	طموحنا وقيمنا في الاستدامة
66	منهجية الاستدامة
76	الإنجازات في مجال الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية
78	المسؤولية المجتمعية والمبادرات المجتمعية في عام 2025م



هوية العلامة التجارية وتطورها

رحلة من التناغم والريادة الرقمية

منذ تأسيسها في عام 2017م، عملنا في "نايس ون" على بناء علامة تجارية رقمية تركز على فهم احتياجات السوق المحلي وتقديم تجربة تسوق متكاملة في قطاع التجميل والعناية الشخصية الإلكتروني كواحدة من أبرز القوى السوقية المؤثرة في المنطقة، ومع تسارع التحول الرقمي في المملكة، واصلنا تطوير منصتنا التقنية وتعزيز قدراتنا التشغيلية بما ينسجم مع مستهدفات رؤية المملكة 2030، مع التركيز على تنوع المنتجات وجودة الخدمة ودعم منظومتنا اللوجستية.

كما ندعم تطور علامتنا التجارية بقدرات تسويقية رقمية متقدمة يقودها فريق متخصص من الكفاءات الوطنية الشابة؛ حيث أسهمت حملاتنا التسويقية خلال عام 2025م في تعزيز حضور المنصة وزيادة تفاعل العملاء معها، وقد انعكس ذلك بشكل على المؤشرات التشغيلية من خلال تحقيق زيادة نوعية في نسبة معدل التحويل والتي نمت مقارنة مع العام السابق، مما يؤكد كفاءة استراتيجيتنا التسويقية وقدرتها على تحويل التفاعل مع المنصة إلى عمليات شراء فعلية.

وعلى مدار السنوات، تطورت هويتنا التجارية بالتوازي مع تطور منصتنا الرقمية، حيث أصبح تطبيق "نايس ون" إحدى القنوات الرئيسية لتفاعل العملاء مع العلامة. وخلال عام 2025م تم تحميل التطبيق نحو 3 ملايين مرة، كما حافظ على تقييم مرتفع بلغ 4.6 على متجر آبل وجوجل بلاي.

ولا تعتمد هذه المنظومة على التكنولوجيا وحدها، وتستند هذه المنظومة إلى بنية تقنية مدعومة بقاعدة بيانات ضخمة تضم أكثر من 6 مليون عميل، مما يمنحنا فهماً أعمق لتفضيلات المتسوقين وتحليلاً أدق لأنماط الشراء، ويساعدنا على الاستجابة لمتغيرات السوق بمرونة أكبر.

عدد التحميلات

14 مليون

منذ تأسيسها

أكثر من

6 مليون

عميل

علامتنا التجارية ومنظومة منتجاتنا

حيث يلتقي الشغف بالابتكار

تجاوزت "نايس ون" كونها واجهة رقمية، إذ تحولت إلى منظومة متكاملة تقدم تجربة متقدمة في قطاع الجمال والعناية الشخصية، وقد عملنا على بناء هذه المنظومة من خلال الدمج بين التقنية المتقدمة وتنوع المنتجات وكفاءة الخدمات التشغيلية، بما يتيح لنا تقديم تجربة تسوق متكاملة تقوم على تنوع الخيارات وجودة المنتجات وسرعة الوصول إلى العملاء.

نقدم لعملائنا مجموعة واسعة من المنتجات عبر منصتنا الرقمية، حيث تضم منصتنا أكثر من 20,000 منتجًا متنوعًا، وخلال عام 2025م أضفنا أكثر من 900 منتج حصري جديد إلى محفظة المنتجات، إلى جانب توسيع نطاق العلامات التجارية الحصرية لدينا، بما يعزز تنوع الخيارات المتاحة للعملاء. وتستند هذه التشكيلة نتيجة شراكات استراتيجية متينة مع أكثر من 900 علامة تجارية عالمية ومحلية تم انتقاؤها بعناية لتلبي كافة التطلعات.

بصمتنا وجوهر تميزنا

إن صناعة الفرق تمثل ثقافة راسخة في "نايس ون"، وانطلاقاً من هذا النهج قمنا بتطوير محفظة العلامات التجارية الحصرية لتقديم منتجات بجودة عالمية وأسعار تنافسية. وقد أثمر هذا التوجه عن نمو ملموس خلال عام 2025م، حيث ساهمت هذه العلامات في تعزيز هامش المنتج وترسيخ مكانتنا في السوق. كما أسهمت في تعزيز ولاء العملاء ورفع مستوى التنافسية عبر تقديم منتجات ومتطلبات غير متوفرة في السوق المحلي تلبي احتياجات عملاء "نايس ون"، وهو ما يميزنا بوضوح عن المنافسين. وتشمل هذه المحفظة علامات مميزة مثل "نايس ون"، و"عروب"، و"بيوتيس"، إلى جانب التوسع النوعي الذي شهدته هذه الفئة خلال عام 2025م، بما يعكس ثقة عملائنا المتزايدة في منتجاتنا الحصرية.

أطياف الجمال والعناية

تغطي منظومة منتجاتنا أربعة مجالات رئيسية تتكامل لتقديم تجربة فريدة:

مستحضرات التجميل



تشكيلة تبدأ من أحدث ابتكارات المكياج وصولاً إلى العدسات اللاصقة التي نمتلك فيها واحدة من أبرز التشكيلات في السوق المحلي.

العطور



رحلة عطرية تمتد من العطور العالمية والعطور الخاصة الفاخرة "النيش"، وصولاً إلى المعطرات المنزلية التي تضيء دفتاً على المكان، إلى جانب علامتنا الحصرية.

العناية الشخصية والأجهزة



حلول متكاملة للعناية بالبشرة والشعر، مدعومة بأحدث أجهزة التجميل المتطورة.

آفاق جديدة



في عام 2024م، وسعنا دائرة اهتمامنا لتشمل منتجات الصحة العامة، وفي عام 2025م حققت فئة "الفيتامينات والمكملات الغذائية" نمواً ملحوظاً.



نظرة عامة على الأعمال والتشغيل

التميز التشغيلي والقدرات اللوجستية

يرتكز أداءنا التشغيلي على بنية تحتية لوجستية متطورة يقودها مستودعنا الرئيسي المؤتمت في مدينة الرياض، وخلال عام 2025م عززنا هذه المنظومة بافتتاح مستودع جدة الجديد خلال الربع الثالث، هذا التوسع الاستراتيجي مكننا من تفعيل خدمة التوصيل السريع في المنطقة الغربية، مما انعكس بشكل مباشر على الأداء التشغيلي.

كفاءة تتجاوز الحدود

نعتمد في "نايس ون" نموذجاً تشغيلياً فريداً يوظف أحدث التقنيات مدعومة بخبرة لوجستية عميقة، بما يتيح لنا إدارة سلسلة الإمداد بكفاءة عالية. وتنطلق هذه المنظومة من شبكة شراكاتنا مع أكثر من 900 علامة تجارية عالمية ومحلية، لتصل المنتجات إلى العملاء عبر منظومة توزيع متكاملة تركز على الدقة وسرعة التنفيذ.

متوسط الزيارات اليومية للمنصة تجاوز

380,000
زيارة يومية

المساحات التخزينية والتشغيلية
(مستودع الرياض و مستودع جدة الجديد)

26,341
متر مربع

إجمالي تحميلات التطبيق منذ التأسيس ما
يزيد عن

14 مليون
تحميل

إجمالي عدد الطلبات المنفذة في عام 2025م أكثر
من

3,8 مليون
طلب

معدل رضا العملاء

**تجاوز
%90**

قاعدة العملاء المسجلين منذ التأسيس أكثر من

6 ملايين
عميل

الانتشار عبر منصات التواصل الاجتماعي ما يزيد عن

2,300,000
متابع

تقييم التطبيق (متجر آبل وجوجل بلاي)

4.6

القوة اللوجستية كأداة لإدارة المخاطر

في بيئة تشغيلية تتسم بالتقلّب، أدركنا أن الاعتماد الكلي على أطراف خارجية يحمل أخطاراً استراتيجية. لذا، جاء استثمارنا في أسطولنا الخاص ومستودعاتنا الذكية كخطوة استباقية

نبض الأعمال في 2025م

واصلت عملياتنا التشغيلية تحقيق نتائج إيجابية خلال عام 2025م؛ حيث تُوجت المؤشرات التشغيلية بكفاءة جلت في تنفيذ 3,8 مليون طلب بنهاية العام، وقد جاء هذا الأداء مدعوماً بالتشغيل الكامل لمشروع أتمتة المستودعات وتوسيع القدرات اللوجستية، وحظي مشروع مستودع جدة بنجاح لافت حيث سيقوم بدور حيوي في المرحلة القادمة.

كما شهد العام تحولاً نوعياً في محفظة الأعمال عبر التوسع في العلامات التجارية الحصرية مما رسخ مكانة "نايس ون" كمنظومة متكاملة تقود سوق الجمال الرقمي.

مستودع جدة.. نقلة نوعية وتحول لوجستي

لقد كان عام 2025م عام التحول في كفاءة الوصول؛ حيث كان مستودعنا الاستراتيجي في جدة هو المشروع الأبرز خلال العام، إذ يخدم المنطقة الغربية بكفاءة وفاعلية ومن خلال وسائل مؤتمتة، من روبوتات ورافعات وطرق تخزين مع تحكم بشكل كامل بدرجات الحرارة والرطوبة، عبر أنظمة مراقبة واستشعار آلية، مع قدرة هائلة لتوزيع مئات الألاف من الطلبات اليومية من بين أكثر من 20 ألف منتج، تخضع جميعاً للفحص قبل

مقارنة الأداء الاستراتيجي

01 قاعدة العملاء

في 2024م
5,4 مليون عميل

في 2025م
أكثر من 6 مليون عميل

طبيعة التطور المحقق
توسع مستمر في الحصة السوقية

02 الكفاءة اللوجستية

في 2024م
مستودع مركزي (الرياض)

في 2025م
منظومة مستودعات (الرياض + جدة)

طبيعة التطور المحقق
توفير التوصيل في أقل من 24 ساعة للمنطقة الغربية

03 هوامش الربحية

في 2024م
مستويات مستقرة

في 2025م
زيادة ملحوظة

طبيعة التطور المحقق
نتيجة مباشرة لتطبيق أتمتة التسعير

04 المنتجات الحصرية

في 2024م
التوسع في محفظة العلامات الحصرية

في 2025م
نمو الفئة

طبيعة التطور المحقق
نمو الإيرادات

التخزين وبعده، وتلتزم بمعايير الهيئة العامة للغذاء والدواء، وأعلى معايير الجودة والسلامة. وقد نجحت الشركة في تسريع عملية التوصيل بالمنطقة الغربية، وهو ما ساهم مباشرة في رفع مؤشر رضا العملاء، مع تحقيق نمو في هذه المناطق بنسبة تتجاوز المناطق التي تعتمد على الشحن التقليدي. ويمثل هذا الربط بين الكفاءة الرقمية وجودة الحياة جوهر التزام "نايس ون" اتجاه مستهدفات الرؤية الوطنية.

التطلعات المستقبلية

نتطلع في "نايس ون" عام 2026م برؤية طموحة تهدف إلى تعزيز موقعنا في قطاع التجميل والتجارة الإلكترونية في المنطقة، مستندين إلى نموذج تشغيلي مرن وقاعدة رأسمالية متينة. وتتركز خططنا المستقبلية على تعظيم قيمة الشركة لمساهميها من خلال عدد من المحاور الرئيسية:

التوسع الاستراتيجي والنمو الجغرافي

تستهدف الشركة في عام 2026 تعزيز حضورها المحلي والإقليمي وتفعيل شراكاتها الاستراتيجية، لزيادة حصتها السوقية ورفع كفاءة العمليات في الأسواق الجديدة.

إلى جانب هذا، التوسع في قطاعات مكملة تلي احتياجات العملاء وتوجهات السوق، بما في ذلك افتتاح أول فرع فعلي لنايس ون.

الابتكار التقني وذكاء الأعمال

يشكل عام 2026م محطة مهمة لتعزيز الحضور الرقمي خلال استغلال أصولها التقنية:

تطوير حلول الذكاء الاصطناعي

ستكتف حلول الذكاء الاصطناعي عبر الشركة في القاهرة لتطوير أنظمة تنبؤية لسلوك المستهلك وتحسين تجربة المستخدم (UX/UI) لرفع معدلات الاحتفاظ بالعملاء.

الأتمتة الشاملة

استكمال مسيرة الأتمتة الشاملة للعمليات، حيث نجحنا في رقمنة تدفقات العمل الأساسية بحلول عام 2025م. ويشمل ذلك أتمتة معالجة الطلبات، الربط اللحظي مع سلاسل الإمداد، والأنظمة المالية المؤتمتة، مما يساهم في تقليص الهدر الزمني والتكاليف التشغيلية

رأس المال البشري وتمكين الكفاءات

نؤمن بأن نجاحنا يعتمد على كفاءة كوادرننا البشرية، ولذلك نواصل الاستثمار في تطوير الكفاءات الوطنية وبناء بيئة عمل محفزة على الابتكار. وتشمل أولوياتنا في هذا المجال:

تمكين المرأة والشباب

الاستمرار في رفع نسبة تمثيل المرأة التي بلغت 43% ، وتعزيز دور الخريجين الجدد عبر النسخ المطورة من برنامج "تمكين".

التوطين النوعي

الحفاظ على "النطاق البلديني" (51% حالياً) مع التركيز على توطين الوظائف القيادية والفنية المتخصصة في التجارة الإلكترونية.

الكفاءة المالية والحوكمة

تنتطلع الشركة في عام 2026م إلى تعزيز الملاءة المالية من خلال:

تحسين الأداء المالي

تواصل الشركة التزامها الراسخ بتعظيم القيمة المضافة للمساهمين، حيث اختتمت عام 2025م بتحقيق صافي ربح بلغ 2,98 مليون ريال سعودي وذلك على الرغم من الضغوط التي فرضتها مصاريف مرحلة التوسع الاستراتيجي خلال العام 2025م.

الالتزام بالشفافية

مواصلة تطبيق أعلى معايير الحوكمة كشركة مدرجة، مما يضمن حماية حقوق جميع فئات المساهمين وتعزيز الثقة المؤسسية.

إن تطلعاتنا لعام 2026م ليست مجرد أهداف رقمية، هي التزام بتحويل "نايس ون" من منصة للتجارة الإلكترونية إلى "منظومة ذكية متكاملة" تقود سوق الجمال في المنطقة بابتكار سعودي ومعايير عالمية.



نظرة عامة على السوق

سوق واعد.. وطموح يلامس الرؤية

يشهد سوق التجميل والعناية الشخصية في المملكة العربية السعودية تحولاً جوهرياً يتزامن مع القفزات النوعية للاقتصاد الوطني تحت مظلة رؤية المملكة 2030، ليتجاوز بذلك قطاع التجميل، تجارة تجزئة تقليدية، ليتحول إلى ركيزة أساسية في منظومة الاقتصاد الرقمي، مدعوماً بقاعدة ديموغرافية شابة، ونسبة نفاذ عالية للإنترنت تعد من بين الأعلى عالمياً.

سلوك المستهلك: من الشراء إلى التجربة

تتمتع السوق السعودية بخصوصية فريدة، ويظهر المستهلك اليوم المستهلك اليوم اهتماماً أكبر بعناصر التجربة والتخصيص وسرعة الخدمة، إلى جانب تزايد الطلب على المنتجات المرتبطة بالصحة والعناية الشخصية. إن قدرة السوق على استيعاب فئات جديدة تؤكد أن آفاق النمو لا تزال شاسعة، خاصة مع دمج تقنيات الذكاء الاصطناعي في تحسين تجربة الاختيار.

ديناميكيات السوق والريادة الرقمية

خلال عام 2025م، استمر قطاع التجارة الإلكترونية في الاستحواذ على حصص متنامية من إجمالي مبيعات التجميل في المملكة، مدفوعاً بالتحول الرقمي المتسارع وتغير سلوك المستهلك. وفي هذا المشهد التنافسي، نجحت "نايس ون" بنهاية العام في ترسيخ مكانتها كأحد أبرز القوى السائدة في قطاع التجميل الإلكتروني؛ حيث تحولت من منصة للتسوق إلى "منظومة نمط حياة" متكاملة، استطاعت من خلالها قيادة اتجاهات السوق وتلبية تطلعات قاعدة عريضة من العملاء عبر ابتكار حلول تقنية وتجارية غير مسبوق.

الاستراتيجية المتعددة: دمج الواقع بالعالم الرقمي

انطلقت "نايس ون" منذ تأسيسها من قناعة راسخة بأن التحول الرقمي هو المحرك الرئيسي لتطوير تجربة التسوق في قطاع الجمال. ومع استمرار تطور سلوك المستهلك، أصبح تعزيز هذه التجربة الرقمية عبر نقاط تفاعل إضافية أمراً مهماً لدعم رحلة العميل بشكل أكثر تكاملاً.



المنظومة التشغيلية ودعم واستمرارية النجاح

نؤمن في "نايس ون" بأن قوة أي شركة لا تقوم فقط على منتجاتها أو تقنياتها، بل على منظومة تشغيلية متكاملة تدير أعمالها بكفاءة وتضمن استمرارية الأداء وتطويرة. ومن هذا المنطلق، تعمل إدارات الشركة المختلفة بشكل متكامل لدعم نمو الأعمال وتعزيز القدرة التنافسية، بما ينسجم مع مستهدفات رؤية المملكة 2030.

ويستند نموذج عملنا إلى منظومة تنظيمية واضحة تتكامل فيها الإدارات المختلفة لضمان كفاءة اتخاذ القرار ورفع جودة التنفيذ عبر مختلف أنشطة الشركة.

01 إدارة الشؤون التجارية

تعنى إدارة الشؤون التجارية بمسؤولية التخطيط المالي، بدءًا من تقدير الطلب وتحويله إلى خطط بيع وشراء، مرورًا بتخطيط الأرباح وإدارة المخزون. كما تشمل مهامها إعداد الأطر التعاقدية والتجارية، وتطوير استراتيجيات العلامة التجارية، وبناء علاقات استراتيجية مع الموردين، إلى جانب البحث المستمر عن الفرص الربحية.

04 إدارة الشؤون القانونية

تتولى إدارة الشؤون القانونية تقديم الاستشارات القانونية للشركة ولمختلف الإدارات، بما يضمن توافق الأعمال والقرارات مع الأنظمة واللوائح المعمدة. وتشمل مهامها إعداد ومراجعة العقود والقرارات لضمان سلامة الإجراءات القانونية وحماية مصالح الشركة.

02 إدارة الموارد البشرية والشؤون الإدارية

تشمل مهام إدارة الموارد البشرية والشؤون الإدارية تخطيط القوى العاملة، والتوظيف والاختيار، والتدريب والتطوير، وإدارة الأداء، والتعويضات والمزايا، إلى جانب إدارة علاقات الموظفين. وتتسق استراتيجيات الموارد البشرية مع الأهداف العامة للشركة بما يضمن تحقيق رؤيتها وتطلعاتها المستقبلية.

05 إدارة تقنية المعلومات

تؤدي إدارة تقنية المعلومات دورًا أساسيًا في دعم نجاح الشركة من خلال تصميم وتطوير وصيانة حلول تقنية متكاملة تضمن سلاسة العمليات ورفع الكفاءة التشغيلية في جميع الإدارات. كما تطبق الإدارة إجراءات صارمة لحماية البنية التحتية التقنية، وتعمل على توفير حلول تقنية تدعم احتياجات الإدارات المختلفة من خلال جمع البيانات وتحليلها للمساهمة في اتخاذ قرارات أكثر فاعلية.

03 إدارة الاستراتيجية

تتولى إدارة الاستراتيجية متابعة الأداء وتحقيق الأهداف الاستراتيجية من خلال استكشاف فرص تطوير الأعمال، ومراجعتها وإدارتها، وتحليل المحفظة الاستثمارية وتطبيق مبادئ الحوكمة. وتسهم هذه الجهود في تعزيز تحقيق رؤية الشركة ورسالتها، حيث تعتمد الإدارة على تحليل بيانات الشركة ودراسة اتجاهات السوق لتحديد الفرص التي تعزز القدرة التنافسية.

06 إدارة العمليات

تتولى إدارة العمليات الإشراف على الجوانب التشغيلية والمادية لأعمال الشركة، وضمان تلبية احتياجات العملاء بأعلى مستويات الجودة والكفاءة. وتشمل العمليات جميع المراحل من الاستلام وحتى تسليم الطلبات للعملاء في الوقت المناسب. كما تدعم الإدارة خدمات ما بعد البيع، وتسعى باستمرار إلى تطوير تجربة العملاء وتعزيز مستويات الجودة والموثوقية.

07 إدارة التسويق

تختص إدارة التسويق بتحليل احتياجات العملاء وسلوكياتهم، وتحديد الشرائح السوقية المستهدفة، ووضع أهداف تسويقية واضحة وقابلة للقياس. كما تدير حملات تسويقية متعددة القنوات تشمل الإعلانات، والعلاقات العامة، والتسويق الرقمي، ووسائل التواصل الاجتماعي. وتركز الإدارة على بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء من خلال معالجة ملاحظاتهم والرد على استفساراتهم، إضافة إلى تحليل البيانات لقياس أثر الأنشطة التسويقية ورفع تقارير دورية للإدارة العليا.

08 إدارة سلسلة التوريد

تعمل إدارة سلسلة التوريد على ضمان كفاءة عمليات التوريد والتخزين والتوزيع ومراقبة الجودة، بما يدعم الأهداف الاستراتيجية للشركة. وتشمل مهامها توفير مواد التعبئة والتغليف، وضمان جودة المنتجات، وتخطيط عمليات الشحن والتوصيل باستخدام التقنيات الحديثة لرفع الكفاءة التشغيلية وتحسين أداء العمليات اللوجستية.

09 إدارة الشؤون المالية

تتضمن المسؤوليات الرئيسية لإدارة الشؤون المالية إعداد خطط الأعمال، وقيادة عملية إعداد الميزانية السنوية، وإدارة النقد وتخطيط السيولة والعمليات المصرفية، إضافة إلى تنسيق أعمال المحاسبة المالية وإعداد التقارير. كما تضطلع الإدارة بتقييم الموارد المالية وهياكل التمويل، وتؤدي دورًا مهمًا في المعاملات الاستراتيجية، وتعزيز الرقابة الداخلية، والحفاظ على التواصل مع شركاء الأعمال، مع إبراز اتجاهات الأعمال والمخاطر والفرص لدعم النمو المستدام.

تنمية القدرات الوطنية والمجتمعية

تمثل الكفاءات السعودية الركيزة الأساسية لأعمالنا في "نايس ون"، حيث نحرص على تعزيز حضور الكوادر الوطنية ضمن مختلف وظائف الشركة. ونفخر بتحقيق نسب توظيف مرتفعة مع التركيز على تمكين المرأة والشباب، خاصة في مجالات التقنية والتجارة الإلكترونية وقطاع الجمال.

ونستثمر بشكل مستمر في تطوير الكفاءات الوطنية من خلال برامج التدريب ونقل المعرفة وبناء القدرات المهنية، إيماناً منا بأن رأس المال البشري هو المحرك الرئيسي لتطوير الأعمال.

ويأتي برنامج "تمكين نايس ون" ضمن أبرز المبادرات التي أطلقناها في هذا الإطار، وهو برنامج تدريبي منتهي بالتوظيف يستهدف تأهيل الكفاءات الوطنية لشغل وظائف متقدمة في مجالات متعددة مثل الهندسة الصناعية وسلاسل الإمداد وعلوم البيانات وتقنية المعلومات إلى جانب الأعمال والقانون.

الابتكار كنهج للحياة

نواصل في "نايس ون" الاستثمار في التقنيات الرقمية لتعزيز كفاءة عملياتنا وتحسين تجربة العملاء. وخلال عام 2025م شهدت الشركة توسعاً في استخدام تحليل البيانات والتوقعات القائمة على الذكاء الاصطناعي إلى جانب تطبيق أنظمة أتمتة التسعير.

وقد أسهمت هذه التقنيات في تحسين إدارة التسعير وتعزيز كفاءة العمليات التجارية، مما انعكس إيجاباً على هامش المنتج والقدرة التنافسية خلال العام.

ويمثل تطوير هذه القدرات التقنية أحد المحاور الرئيسية في استمرار تطوير نموذج أعمال "نايس ون" وتعزيز قدرتها على الاستجابة لمتغيرات السوق.

كفاءة العمليات والأثر البيئي

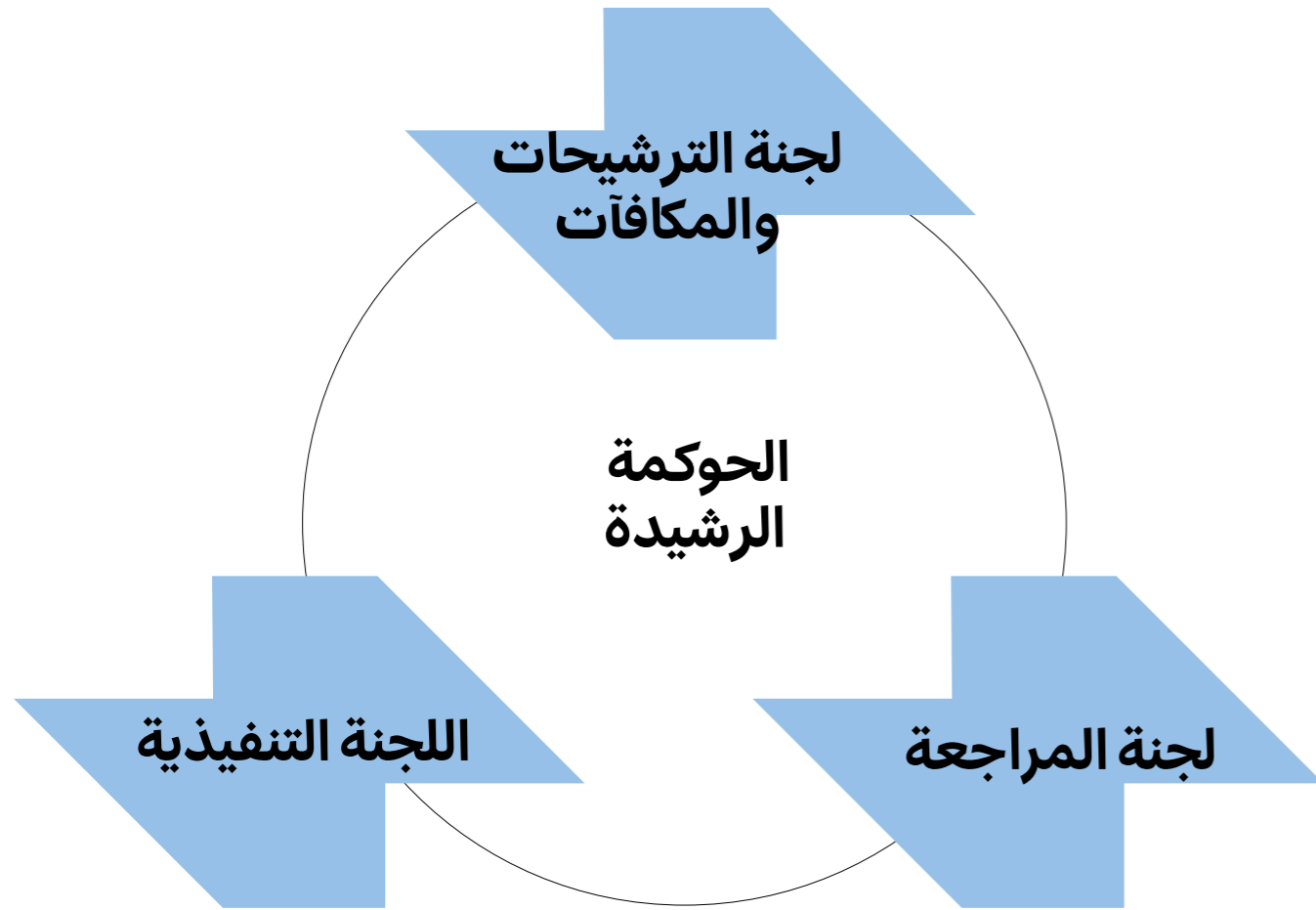
نعمل في "نايس ون" على تطوير عملياتنا التشغيلية بما يعزز كفاءة سلسلة الإمداد ويحد من الهدر التشغيلي. ويقود هذه الجهود مركز التوزيع المؤتمت في الرياض، الذي يمتد على مساحة أكثر من 14,500 متر مربع، والذي يشكل أحد الركائز الرئيسية لمنظومة العمليات اللوجستية للشركة.

وخلال عام 2025م قمنا بتشغيل مستودع جدة الجديد لدعم العمليات في المنطقة الغربية وتحسين كفاءة التوزيع وسرعة الاستجابة للطلب. كما نواصل تطوير استخدام تقنيات الأتمتة في إدارة العمليات اللوجستية، بما يسهم في رفع دقة التنفيذ وتحسين كفاءة استخدام الموارد وتقليل الأثر البيئي المرتبط بعمليات النقل والتوزيع.

الحوكمة المؤسسية

يرتكز نجاح "نايس ون" على إطار حوكمة واضح تعزز بعد تحول الشركة إلى شركة مساهمة مدرجة في السوق المالية السعودية خلال عام 2025م. ويعمل هذا الإطار على تنظيم العلاقة بين مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية بما يضمن وضوح المسؤوليات وتعزيز الرقابة المؤسسية.

وتدعم هذا الإطار لجان مجلس الإدارة المتخصصة، وتشمل لجنة المراجعة، ولجنة الترشيحات والمكافآت، واللجنة التنفيذية، بما يعزز مستوى الشفافية والامتثال ويحافظ على مصالح المساهمين.



الاستدامة والممارسات والمسؤولية الاجتماعية والمبادرات

تسعى "نايس ون" إلى أن يمتد أثر أعمالها إلى ما بعد تقديم المنتجات والخدمات، من خلال تبني ممارسات مسؤولة تساهم في دعم المجتمع وتعزيز كفاءة استخدام الموارد. ويعتمد نموذج أعمال الشركة على تحقيق التوازن بين تطوير الأعمال والالتزام بالممارسات التشغيلية المسؤولة بيئيًا ومجتمعيًا.

وحرصت الشركة لتحقيق قيمة حقيقية ومستدامة للمساهمين وأصحاب المصلحة، إلى جانب أعمالها المجتمعية التي تصب في صالح المجتمع وترتقي بجودة الحياة، ولم تكن هذه النتيجة لتكون لولا الاستثمار النوعي في رأس المال البشري، وحماية المقومات البيئية، وترسيخ أركان الشفافية والنزاهة.

إن مفهوم الاستدامة في "نايس ون" يحكي قصة تحول الشركة الرقمي المسؤول، حيث يلتقي الابتكار بالمسؤولية، وتتحول الأرقام إلى قصص نجاح وطنية تساهم في جودة الحياة وتدفع عجلة الاقتصاد المزدهر نحو آفاق غير مسبوقة.

إن مكانة الشركة وريادتها بقطاع التجميل والعناية الشخصية في المملكة العربية السعودية، تفرض عليها أعلى الممارسات التشغيلية، كما يجعلها تنظر إلى مستهدفاتها من خلال مجهر المسؤولية الوطنية؛ وهي مسؤولية تتجاوز الريادة التجارية لتشمل قيادة مجتمعية وبيئية تليق بطموحات رؤية المملكة 2030.

في عام 2025م، ومع وصول "نايس ون" إلى نموذج عمل متكامل، وانضباط تام، انتقلت إلى مرحلة الإدراج حيث لم تعد الاستدامة خياراً، بل أصبحت توجهاً استراتيجياً، وركيزةً جوهرية تترسخ في منظومة حوكمة أعمال "نايس ون" لضمان استدامة الأثر.



طموحنا وقيمنا في الاستدامة

من منطلق الامتثال إلى هدف الريادة (رؤية 2030)

في "نايس ون"، نستمد توجهاتنا الاستراتيجية من مستهدفات رؤية المملكة 2030، ونعمل على الإسهام في عدد من مساراتها الرئيسية، ومنها برامج جودة الحياة والتحول الوطني وبرنامج تطوير الصناعة الوطنية، بما يدعم تحقيق مرتكزي "المجتمع الحيوي والاقتصاد المزدهر"، وهو ما يترجمه تحول "نايس ون" إلى شركة رقمية تبتكر منظومة لوجستية ذكية، وتوفر خدماتها لملايين العملاء في مختلف مناطق المملكة العربية السعودية.

قيم "نايس ون" لعالم مستدام

تعتمد "نايس ون" على قيم ثابتة في الاستدامة، وهي:



المسؤولية البيئية

تلتزم الشركة بخفض الأثر البيئي وذلك بإدارة النفايات بدقة وإعادة تدويرها واستخدامها كلما أمكن وضمان التخلص المناسب لها ومنع وتقليل التلوث والانبعاثات للحد الأدنى والسيطرة عليها.



تمكين المستهلك

تعمل "نايس ون" على رفع وعي المستهلكين وإرشادهم وإتاحة المعرفة لهم، حيث توضح كيفية استخدام المنتج، والممارسات المرافقة مثل التخلص من العبوة، وآثار اختياره.



السلامة والصحة

تلتزم "نايس ون" التزاماً مطلقاً بسلامة وجودة المكونات، ونعتمد أعلى معايير الجودة في اختيار المواد، كما نتجيب استخدام المواد الضارة أو المثيرة للجدل علمياً. واضعين صحة الإنسان وسلامته على رأس أولوياتها.



موردون موثوقون

تحرص "نايس ون" على أن تكون المواد الخام مستخرجة أو مصنعة من أفضل المواد، وتتعامل مع الشركات التي لديها لوائح تنظيمية صارمة، وتعمل دون استغلال بشري أو بيئي، مع احترام حقوق العاملين بالكامل، والملتزمة برفض الممارسات غير الأخلاقية.



الاحترام الثقافي

تلتزم "نايس ون" بتعزيز صورة متوازنة وصحية لمفهوم الجمال، مع احترام التنوع وعدم ترسيخ معايير جمالية ضارة أو غير شاملة، وازداحة الأثر الاجتماعي في الاعتبار عند تطوير منتجاتها وحملاتها.



الابتكار المسؤول

تضع الشركة نصب أعينها أن توائم بين الابتكار وعوامل تحسين الأثر، مثل إعادة التدوير وترشيد استهلاك المياه، وتقليل التغليف، أو بدائل مستدامة للمواد التقليدية.



المساءلة والقياس

تعتمد "نايس ون" على قياس مؤشرات أداء واضحة وربطها بقيم الشركة، وتعزز الشركة ثقافة منسوبها وتوضح لهم أهم وأفضل الممارسات في هذا الجانب. كما تعتمد المساءلة للحصول على نتائج أفضل.



الإفصاح والمصدقية

تعتمد "نايس ون" مبدأ الشفافية الكاملة في الإفصاح عن مكونات منتجاتها ومصادرها، وتلتزم بممارسات تسويقية مسؤولة خالية من التضليل أو المبالغة أو الادعاءات غير المدعومة، انطلاقاً من أن ثقة العملاء هي أساس استدامة أعمالها.

منهجية الاستدامة

تتبنى "نايس ون" نموذجاً متقدماً للاستدامة يتجاوز المفهوم التقليدي للمسؤولية الاجتماعية، ليرتبط بشكل مباشر بنموذج أعمالها التشغيلية والأداء المالي، لصناعة أثر تنموي شامل. وترتكز منهجية "نايس ون" وفق الأطر الثلاث للاستدامة، البيئة، المجتمع، الحوكمة (ESG)، وذلك لتكون شاملة لجميع ممارسات "نايس ون" انطلاقاً من مفهوم:



G

البعد الحوكمي

تعزيز الشفافية، حماية البيانات، والالتزام بأفضل ممارسات الحوكمة المؤسسية.

S

البعد الاجتماعي

تمكين رأس المال البشري الوطني، دعم التنوع والشمولية، والمساهمة في تنمية المجتمع.

E

البعد البيئي

رفع كفاءة العمليات اللوجستية، تقليل الهدر والانبعاثات من خلال التحول الرقمي.

ويُعد هذا الإطار مرجعاً أساسياً في تقييم الأداء غير المالي وقياس الأثر طويل الأجل.

مرتكزات الاستدامة

تنطلق "نايس ون" من مفهوم راسخ يربط النمو التجاري بالمسؤولية الاجتماعية والأثر البيئي، وتسعى إلى تبني ممارسات تشغيلية تساهم في تقليل الأثر البيئي وتعزيز المسؤولية عبر سلسلة القيمة. وانطلاقاً من موقعها الريادي في قطاع التجارة الإلكترونية لمنتجات التجميل والعناية الشخصية، تعمل الشركة على بناء إطار متدرج للاستدامة، يوازن بين الكفاءة التشغيلية، ومسؤولية سلسلة التوريد، وتعزيز الوعي الاستهلاكي، وذلك من خلال أطر تعمل من خلالها وتستمر في تطويرها، أهمها:

أولاً: الاستدامة البيئية

تلتزم "نايس ون" بتقليص أثرها البيئي من خلال تبني ممارسات تشغيلية مبتكرة تدمج بين الحلول التقنية المتقدمة والخدمات اللوجستية المستدامة، بما يتماشى مع رؤية المملكة 2030 في الحفاظ على البيئة.

وانطلاقاً من ريادتنا التقنية، نجحت الشركة في تفعيل استراتيجية "بيئة العمل بلا ورق" داخل مكاتبها ومرافقها الإدارية، ومن خلال أتمتة الأنظمة الداخلية والاعتماد الكلي على التوثيق والمراسلات الرقمية، تمكنا من الحد من المطبوعات الورقية بشكل كبير، مما ساهم في الحفاظ على الموارد الطبيعية وتقليل النفايات المكتبية، مع رفع كفاءة وتدقيق البيانات.

شكل افتتاح مستودعنا الاستراتيجي الجديد في مدينة جدة نقطة تحول جوهرية في استراتيجية الاستدامة الخاصة بالشركة؛ حيث أدت هذه الخطوة إلى:

- **تقليل المسافات:** اختصار المسافات المقطوعة لتوصيل الطلبات لعملاء المنطقة الغربية، مما ساهم بشكل مباشر في خفض عدد الرحلات الطويلة.
- **تجسيم الانبعاثات:** انعكس تقليل عدد الرحلات إيجابياً على خفض الانبعاثات الكربونية غير المباشرة المرتبطة بسلسلة التوريد.
- **استراتيجيات الشحن الذكي:** تطبيق استراتيجيات لوجستية متطورة تعتمد على "تجميع الشحنات" وتحسين مسارات التوصيل، مما يقلل من عدد الرحلات اللازمة لتسليم المنتجات، ويضمن في الوقت ذاته سرعة الوصول وكفاءة استهلاك الوقود.

تمثل هذه الخطوات الأساس لنهج استدامة متكامل، تعمل نايس ون على تطويره تدريجياً، تمهيداً لوضع أهداف قابلة للقياس، وتعزيز الإفصاح والحوكمة في التقارير المستقبلية، بما ينسجم مع أفضل الممارسات العالمية وتطلعات السوق السعودي.

ثانياً: سلسلة توريد مسؤولة

تطور الشركة باستمرار معايير اختيار الموردين، بما يراعي الالتزام بالممارسات الأخلاقية، وسلامة المنتجات، والامتثال للأنظمة المحلية والدولية. وتعمل نايس ون على بناء شراكات طويلة الأمد مع موردين معروفين يتشاركون معها القيم ذاتها، والعمل بما يعزز موثوقية المنتجات وثقة المستهلكين.

ثالثاً: تمكين الإنسان وثقافة العمل

بصفة مستمرة، تولي "نايس ون" رأس مالها البشري المزيد من فرص التمكين والتدريب والمعرفة، كونه محرك الاستدامة الحقيقي للشركة. ومن هذا المنطلق، تحرص على توفير بيئة عمل داعمة، تركز على التطوير المهني، والصحة النفسية، وتكافؤ الفرص. كما تعمل دوماً على ترسيخ ثقافة داخلية واعية بمفاهيم الاستدامة.

رابعاً: الأثر المجتمعي

تحافظ "نايس ون" على أن يكون لها دور إيجابي في المجتمع، وذلك من خلال مبادرات توعوية تعزز الاستهلاك المسؤول وتدعم مفاهيم العناية الذاتية المرتبطة بالصحة وجودة الحياة. وتستثمر منصتها الرقمية فرصة لنشر الوعي بالمنتجات الآمنة والممارسات المستدامة.

العروض والمنتجات

والعناية بالبشرة من علامات تجارية معروفة مثل "كاللا" (Calla) و"توب فيس" (Topface) وقد صممت العروض بعناية من خلال مواد تسويقية مبتكرة وجذابة.

كانت العروض الترويجية جزءاً أساسياً من الحملة، حيث قدمت "نايس ون" خصومات تصل إلى 80% على مجموعة واسعة من المنتجات. وقد شملت هذه العروض منتجات التجميل

خامساً: حملات نايس ون

1- يجملك ويكملك.. حملة شهر رمضان

25 فبراير 2025م

أطلقت "نايس ون" حملة ضخمة في شهر رمضان المبارك، الذي يعد مناسبة اجتماعية وروحية، تتفاعل فيها العائلات وتجتمع أكثر من بقية الشهور، حيث استهدفت الحملة عدة محاور في وقت واحد، العروض الترويجية والخصومات، إلى جانب تحقيق

أقصى قدر من التفاعل مع الجمهور المستهدف، وزيادة الوعي بالعلامة التجارية، وتحفيز المبيعات، وقد توجهت الحملة بشكل خاص للنساء المهتمات بمنتجات التجميل والعناية الشخصية، مع مراعاة الأجواء الروحانية والاجتماعية للشهر المبارك.

هوية تعكس قيمنا

الأشكال الهندسية التجريدية التي توحى بالانسيابية والتجديد. وقد كانت لوحة الألوان المستخدمة هادئة وجذابة، شملت مزيجاً من الألوان المتناغمة من البيج الفاتح، والوردي الباستيلي، إلى جانب الأخضر الفاتح والأزرق السماوي والأسود، وهو ما منح الرسالة المزيد من الفخامة والتقارب الاجتماعي.

اعتمدت الحملة شعاراً رئيسياً يجمع بلاغة المعنى وقوة اللغة، حيث كان الشعار: "يجملك ويكملك"، ومن ناحية أخرى يعكس الشعار رسالة وتوجهات "نايس ون" في تقديم منتجات تعزز الجمال وتكمل الإطلالة بما يتفق مع ثقافتنا. وقد تميزت الهوية البصرية للحملة بالبساطة والأناقة، حيث استخدمت خطوطاً عصرية جريئة في تصميم الشعار، مع دمج عناصر فنية مثل

قنوات التسويق والتوزيع

إعلانية (بانرات) على التطبيق والموقع الإلكتروني للشركة لتوفير تجربة تسوق متكاملة وسهلة، ويعزز شمولية قنوات التوزيع استراتيجية، وهو ما ساهم في مضاعفة التفاعل والوصول إلى العملاء المحتملين.

تم توزيع المحتوى التسويقي للحملة عبر قنوات متعددة لضمان وصولها إلى أكبر شريحة من الجمهور. شمل ذلك منصات التواصل الاجتماعي، وصممت منشورات بأحجام مختلفة لتناسب مختلف المنصات. وتمت الاستعانة بلافقات

نتائج على كل الأصعدة

كوجهة مفضلة لمنتجات التجميل والعناية الشخصية خلال شهر رمضان وما بعده. وترجمت من خلال هذه الحملة التزام العلامة التجارية بتقديم قيمة مضافة لعملائها وتلبية احتياجاتهم المتغيرة في سوق تنافسي.

حققت الحملة الكثير من النتائج الإيجابية، خاصة فيما يتعلق بعلامة "نايس ون" التجارية وتعزيز ولاء العملاء، كما حققت مبيعات جيدة، مع وصول رسالتها الإيجابية من خلال عروض كبيرة وهوية بصرية جذابة. وأكدت "نايس ون" على مكانتها



2- سعودي ويفهم طبعك.. حملة "نايس ون" لليوم الوطني السعودي 95

سبتمبر 2025م

تفخر "نايس ون" بأنها منتج سعودي وطني وصلت منتجاتها إلى مساحة كبيرة من العالم، وهو ما أكدته الشركة بمناسبة اليوم الوطني السعودي الخامس والتسعين، حيث أعلنت اعتزازها بقيمتها المحلية تحت شعار "سعودي ويفهم طبعك" وهو ما تعنيه ناييس ون حقاً، إذ تقدمت في السوق مستندة إلى فهمها العميق لطبيعة المكان والزمان والإنسان.

الأهداف الرئيسية للحملة

انطلقت الحملة بهدف تعزيز الارتباط بالهوية الوطنية والقيم السعودية الأصيلة بشكل أساسي، وقامت الشركة بتقديم نفسها كأحد رواد قطاع التجميل في المملكة بتقديم شعار "نايس ون" بطريقة إبداعية ومؤثرة فيها الكثير من العاطفة والالتزام، وبمخرجات تعكس فهم الشركة للثقافة السعودية وتطلعات مجتمعتها.

ومن أهداف الحملة الرئيسية:

- زيادة التفاعل والمشاركة والتواصل مع الجمهور وتحفيزه من خلال محتوى الحملة والأنشطة المصاحبة لها عبر مختلف المنصات.
- زيادة المبيعات: تحقيق نمو في حجم المبيعات من خلال العروض الترويجية والخصومات الجذابة.
- تعزيز الولاء وتمكين الموثوقية: بناء علاقة أقوى مع العملاء وتعزيز ولائهم للعلامة التجارية عبر مشتركات وطنية وثقافية.
- توسيع الانتشار: الوصول إلى شريحة أوسع من الجمهور المستهدف وزيادة الوعي بالحملة.
- تعزيز الارتباط العاطفي والاجتماعي والوطني: تقوية الارتباط الوطني من خلال حملة وطنية كبيرة، والارتباط العاطفي بين العملاء و"نايس ون"

الفكرة المحورية والرسالة

استثمرت الفكرة شعار العام "عزنا بطبعنا"، وأكدت على أن الحملة تخاطب الناس بلغة مشتركة وبذات الطبع، وأشارت إلى العادات السعودية المشتركة، وكيف يتفق السعوديون في نظرتهم للأشياء، ومعاني الكلمات، والمواقف والعادات. وقد سعت الحملة إلى ترجمة هذا الفهم العميق للهوية السعودية من خلال ربط المنتجات بهذه الطباع والعادات، مؤكدة أن "نايس ون" تفهم الذوق السعودي الأصيل وتقدم منتجات تجسد هذه الأصالة. الرسالة الأساسية هي أن الجمال يكتمل بالهوية، وأن "عزنا بطبعنا" هو عنوان للفخر والترابط الذي يعتز به كل سعودي

الأنشطة والفعاليات الرئيسية

تضمنت الحملة مجموعة متنوعة من الأنشطة والفعاليات التي غطت عدة قنوات رقمية وتفاعلية، منها:

- 1- التسويق عبر المؤثرين: تم التعاقد مع مؤثرين عبر مختلف منصات التواصل الاجتماعي خلال شهر الحملة، بهدف الوصول إلى الجمهور المستهدف وتعزيز التفاعل مع العلامة التجارية.
- 2- الفعاليات داخل التطبيق: تم تفعيل "عجلة الحظ" (Shake and Win) لتحفيز الدخول اليومي للتطبيق وزيادة الطلبات، مع تقديم جوائز قيمة وخصومات قوية ورصيد إضافي في المحفظة.
- 3- الخصومات والعروض الترويجية: خصومات مباشرة من خلال عروض خاصة على منتجات مختارة مع هدايا عند الشراء بقيمة تزيد عن 300 ريال.
- 4- عرض اليوم الوطني الخاص (23 سبتمبر): اشتر منتجاً واحصل على الثاني بـ 95 هللة، أو اشتر منتجاً واحصل على هدية من 95 منتجاً مختاراً.
- 5- أكواد خصم أسبوعية: للعملاء الحاليين والعملاء الجدد.
- 6- الفعاليات على منصات التواصل الاجتماعي:
 - مسابقات يومية: أسئلة وطنية وتاريخية وشعرية لزيادة التفاعل وعدد المتابعين.
 - فيديوهات إبداعية: محتوى مرئي يعزز التفاعل مع اليوم الوطني.
 - ملصقات وطنية: تصميم ملصقات خاصة باليوم الوطني تُضاف مجاناً مع الطلبات.
 - مشاركة تجهيزات اليوم الوطني: تشجيع الجمهور على مشاركة تجهيزاتهم عبر تيك توك.

التسلسل الزمني للحملة

امتدت الحملة من 26 أغسطس وحتى 30 سبتمبر 2025م، وفي كل أسبوع كان الجمهور يجد عروضاً وفعاليات مميزة ومختلفة، مثل خصومات تصل إلى 80%، وعروض "اشتر واحداً واحصل على الثاني مجاناً"، بالإضافة إلى تفعيل عجلة الحظ وتقديم جوائز قيمة مثل أجهزة آيفون وأساور كارتييه وسماعات إيربودز.

تعمل "نايس ون" من خلال تلك الحملات على تعزيز تواصلها الإنساني والاجتماعي والوطني، وتقدم نموذجاً متكاملًا للتسويق الاحتفالي الذي يدمج بين الأهداف التجارية والقيم الوطنية. كما تؤكد الشركة دوماً على أن جميع هذه الحملات تقدم "نايس ون" كعلامة تجارية تفهم وتلبي تطلعات جمهورها السعودي، وتواكب احتياجاته المتجددة دون أن تفقد الصلة والحس المجتمعي المشترك، وهو أول ملامح الشركة وأحد أهم أسباب زيادة الانتشار وارتفاع التفاعل والمبيعات وتعزيز الولاء للعلامة التجارية.



المنهجية العامة للتعامل مع المخاطر

تعتمد الشركة نهجًا استباقيًا في رصد وتقييم المخاطر المرتبطة بالاستدامة، من خلال دمجها ضمن منظومة إدارة المخاطر المؤسسية، وربطها بقرارات التخطيط الاستراتيجي والتشغيلي. ويعكس هذا النهج حرص نايس ون على تحقيق توازن مستدام بين النمو التجاري، والمسؤولية البيئية والاجتماعية، وتعزيز ثقة أصحاب المصلحة.

معالجة التحديات التشغيلية عبر

تسريع اتخاذ القرار عبر حوكمة محسنة وتكرار سريع لتنفيذ الحلول

مواءمة فرق التحليلات، وسلسلة الإمداد، والتجارة، والتسويق حول مؤشرات أداء مشتركة

تقديم مراجعات أسبوعية مشتركة لأداء الإدارات

التحديات والمخاطر المرتبطة بالاستدامة

في إطار التزام نايس ون بتبني ممارسات الاستدامة المتوافقة مع أفضل المعايير، تدرك الشركة وجود مجموعة من التحديات والمخاطر المرتبطة بالجوانب البيئية والاجتماعية والتشغيلية، والتي تعمل الإدارة على إدارتها بفعالية ضمن نهج متوازن يراعي النمو المستدام واستمرارية الأعمال.

التحدي	الحل
المخاطر التشغيلية والبيئية	
يرتبط التوسع في العمليات اللوجستية وزيادة حجم الطلبات بتحديات تتعلق بكفاءة استهلاك الموارد وإدارة المخزون وتقليل الأثر البيئي الناتج عن النقل والتوصيل.	تتعامل الشركة مع هذه التحديات من خلال تحسين تخطيط المستودعات، وتوظيف الحلول التقنية والأنظمة الذكية لرفع كفاءة العمليات وتقليل الهدر، بما يساهم في الحد من البصمة البيئية للأنشطة التشغيلية.
مخاطر رأس المال البشري	
يمثل استقطاب الكفاءات والمحافظة عليها، لا سيما في مجالات التقنية والتجارة الإلكترونية والخدمات اللوجستية، أحد التحديات الرئيسية في ظل التنافس المتزايد على المواهب.	تعمل نايس ون على مواجهة هذا التحدي عبر تطوير بيئة عمل جاذبة، وتعزيز برامج التدريب والتأهيل، ودعم مبادرات التوطين وتمكين الكفاءات الوطنية، بما يضمن استدامة الأداء المؤسسي على المدى الطويل.
مخاطر الامتثال والحوكمة	
مع تطور الأطر التنظيمية والمتطلبات النظامية ذات الصلة بالاستدامة وحماية البيانات والمسؤولية الاجتماعية، تبرز مخاطر الامتثال كأحد الجوانب التي توليها الشركة اهتمامًا خاصًا.	تلتزم الشركة بتحديث أطرها ولوائحها وسياساتها وتحديث إجراءاتها التنفيذية بصفة دورية، مع تعزيز آليات الرقابة والحوكمة الرقمية، بما يكفل الامتثال التام للأنظمة المعمول بها ويحد من أي تبعات تشغيلية أو قانونية محتملة.

الإنجازات في مجال الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية

تنطلق "نايس ون" من مفهوم يدرك تماماً أن ريادة التجارة الإلكترونية لا تكتمل إلا بنموذج عمل مستدام يضع الإنسان والبيئة في قلب استراتيجيته. وخلال عام 2025م، ترجمنا التزاماتنا المجتمعية والبيئية إلى منجزات ملموسة، محققين معادلة الأداء التجاري المتفوق والأثر الاجتماعي الباقي.

الاستدامة البشرية

رهاننا على "المعرفة" قبل "الوظيفة"

تنتهج الشركة فلسفة "الاستدامة المعرفية". بفتح أبواب التوظيف، والعمل على صناعة الكفاءة وصناعة القادة من خلال برامج عديدة، حيث استثمرت الشركة في صقل المهارات النوعية للكوادر الوطنية عبر مسارات تدريبية مكثفة وورش عمل تفاعلية، وذلك لإيجاد جيل جديد من "القادة الرقميين" القادرين على تمثيل قطاع التجارة الإلكترونية السعودي في المحافل العالمية. كما نلتزم بيئة عمل شمولية ومتنوعة، ونجحت في الحفاظ على نسبة توظيف بلغت 51%، مع تمكين واسع للمرأة السعودية.

الأتمتة والذكاء الاصطناعي

مسؤولية الابتكار في المجتمع

تعتمد "نايس ون" على أنظمة التنبؤ القائمة على الذكاء الاصطناعي، والتي ساهمت في تقليل الهدر في المخزون بنسب ملحوظة من خلال تكدس المنتجات، بالإضافة إلى التحول الرقمي الكامل في عمليات التخزين، مما أدى إلى تقليص الاعتماد على النفايات الورقية واستهلاك الطاقة التقليدية، تجسيداً لمفهوم "اللوجستيات الخضراء". إلى جانب ضمان وصول القيمة العادلة للمستهلك في الوقت المناسب.

الحوكمة الرقمية

الشفافية لاستثمار مستدام

إن استخدام الحوكمة الرقمية في "نايس ون" رفعت من مستويات العدل والنزاهة المؤسسية، فعلى سبيل المثال، تمثل منصة "جسر" (Jisr) و "تيم تيلر" نقلة نوعية في أتمتة الإجراءات الإدارية وعمليات الاستقطاب. حيث تضمن هذه الأنظمة أعلى مستويات العدالة في التوظيف والشفافية في تقييم الأداء، بعيداً عن التدخل البشري. فضلاً عن حماية البيانات والخصوصية والالتزام بمعايير الإفصاح والشفافية مع المساهمين والمستثمرين يعكس نضج منظومتنا الإدارية وقدرتها على إدارة المخاطر السيبرانية والتشغيلية بفعالية وكفاءة.

الكفاءة اللوجستية

تقريب المكان وتقليص الزمان

لم يقتصر أثر التوسع في بنيتنا التحتية اللوجستية على الجانب التشغيلي فحسب؛ بل امتد ليعزز توجهنا نحو بناء سلاسل إمداد أكثر استدامة، إن تركيز عملياتنا المحورية في مستودعاتنا الاستراتيجية في مدينتي الرياض وجدة قد ساهم بشكل مباشر في رفع كفاءة التوصيل السريع، وتقليص المسافات المقطوعة ضمن شبكة النقل، الأمر الذي أدى بدوره إلى خفض الانبعاثات الكربونية الناتجة عن عمليات التوصيل.

شهادة "مواعمة"

بيئة عمل شاملة لجميع القدرات

إن حصول "نايس ون" على شهادة "مواعمة" (فئة مشارك) لعام 2025م ليس مجرد اعتماد إداري، هو انعكاس لثقافة "نايس ون" التي تؤمن بالشمولية. حيث قامت الشركة بتطوير المرافق والأنظمة التقنية لتكون صديقة ومساندة للأشخاص ذوي الإعاقة، لضمان منحهم فرصاً متكافئة للإبداع. وتخطط الشركة للارتقاء بالفئات الأعلى في الشهادة، لترسيخ مكانتها كأحد أفضل بيئات العمل إنسانياً وتجهيزاً في المملكة.

التزامنا نحو المستقبل

الأثر المستدام

إن المنجزات التي حققتها "نايس ون" خلال عام 2025م في مجالات الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية هي حجر الأساس في رحلة ممتدة من النمو المسؤول والواعي. وتشكل دافعاً ومحركاً لمواصلة الابتكار الذي يخدم الإنسان ويحفظ البيئة ويحقق منافع للمجتمع.

وفي الوقت الذي نمضي فيه نحو آفاق جديدة من التوسع والريادة، نجدد التزامنا الراسخ بأن تظل "نايس ون" القوة الدافعة للتغيير الإيجابي في قطاع التجارة الإلكترونية؛ واضعين نصب أعيننا أن نكون دائماً الخيار الأول والوجهة الأكثر موثوقية، للمجتمع السعودي ككل، مساهمين بفعالية في رسم ملامح مستقبل مشرق يتماشى مع طموحات رؤية المملكة 2030.

التوطين ونقل المعارف

قصة نجاح وطنية

تجسد أرقامنا في عام 2025م قصة نجاح وطنية بامتياز، حيث تجاوزت "نايس ون" المستهدفات التقليدية لتصبح نموذجاً في التوطين. وتحظى بتصنيفها ضمن "النطاق البلايني"، وهو أعلى تصنيف يمنح للمنشآت الملتزمة بالتوطين. كما لا بد من ذكر تمكين القوى النسائية التي قادت في "نايس ون" عمليات حيوية ومتنوعة، بدءاً من التسويق وصولاً إلى إدارة سلاسل الإمداد المعقدة، ما أضاف أبعاداً جديدة من الابتكار والتنوع لثقافتنا المؤسسية.

تتجه "نايس ون" خلال الأعوام القادمة إلى تطوير مؤشرات قياس أكثر تفصيلاً للأثر البيئي والمجتمعي، وربطها مباشرة بأهداف الأداء التشغيلي والمالي، بما يعزز التكامل بين النمو الاقتصادي والاستدامة المؤسسية.

وانطلاقاً من هذا الالتزام، تترجم "نايس ون" رؤيتها في الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية عبر حملات موسمية ووطنية تعكس قيمها، وتعزز ارتباطها بالمجتمع، وتوازن بين الأهداف التجارية والأثر الإيجابي.

المسؤولية المجتمعية والمبادرات المجتمعية في عام 2025م

تلتزم الشركة بالإسهام في المجتمع وتعزيز المسؤولية المجتمعية، وكشركة مسؤولة، نقوم بمبادرات مجتمعية تتماشى مع قيمنا الأساسية وغايتنا. ونسعى للالتزام بدمج مبادئ المسؤولية الاجتماعية للشركات في استراتيجية أعمالنا الأساسية وعملياتنا.

فيما يلي قائمة بأنشطة المسؤولية الاجتماعية للشركات والإسهامات المجتمعية لعام 2025م:

- رعاية الحفل السنوي للمركز السعودي لمتلازمة داون، حيث قامت الشركة بالمشاركة في رعاية الفعالية وتقديم هدايا للمستفيدين، دعمًا لجهود المركز في خدمة ذوي متلازمة داون (التاريخ: أبريل 2025م).
- المشاركة في حدث "إندسترياثون" بالتعاون مع جامعة الملك فهد للبترول والمعادن والكشف عن برنامج "تمكين" الموجه لحدیثی التخرج وخلال الحدث تم استقطاب ما يقارب 50 حديث تخرج (التاريخ: أبريل 2025م).
- التعاون مع الجمعية السعودية لمرض الزهايمر، من خلال تقديم هدايا لمرضى الزهايمر بقيمة إجمالية بلغت 51.985 ريال سعودي، وذلك ضمن مبادرات الشركة لدعم المرضى وتعزيز جودة حياتهم (التاريخ: أكتوبر 2025م).
- المشاركة في حملة التوعية بسرطان الثدي بالتعاون مع جمعية زهرة لسرطان الثدي، عبر توزيع هدايا للمرضى ضمن فعاليات شهر أكتوبر، دعمًا لبرامج التوعية الصحية والمجتمعية (التاريخ: أكتوبر 2025م).
- المشاركة في ماراثون السياحة بالتعاون مع وزارة السياحة، حيث قدمت الشركة قسائم شرائية لعدد ستة فائزين، دعمًا للفعاليات المجتمعية وتعزيزًا لمشاركة المجتمع في الأنشطة الرياضية والسياحية (التاريخ: ديسمبر 2025م).

بيان بقيمة أي استثمارات أو احتياطات أنشئت لمصلحة موظفي الشركة

لم تقم الشركة بإنشاء أي استثمارات أو احتياطات لصالح موظفيها.



3- الأداء المالي

82	الأداء المالي
83	أنشطة الشركة وتوزيع الإيرادات
84	الشركات التابعة والشركات الزميلة والشراكات الاستراتيجية
86	التوزيع الجغرافي للشركة
91	المدفوعات الحكومية
92	المخاطر

نايس ون
NICE ONE

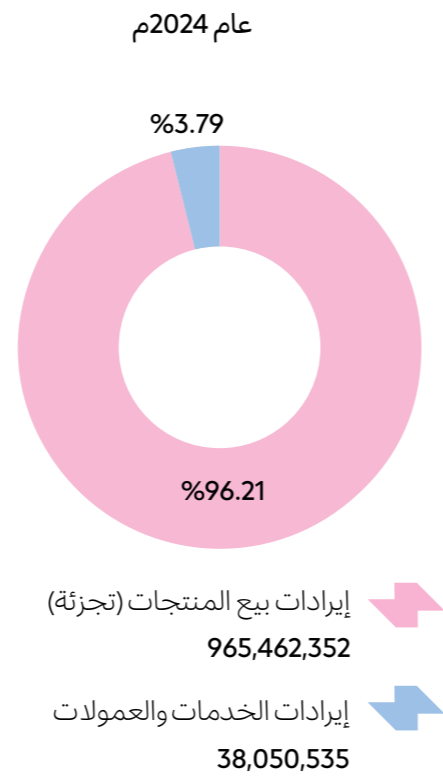
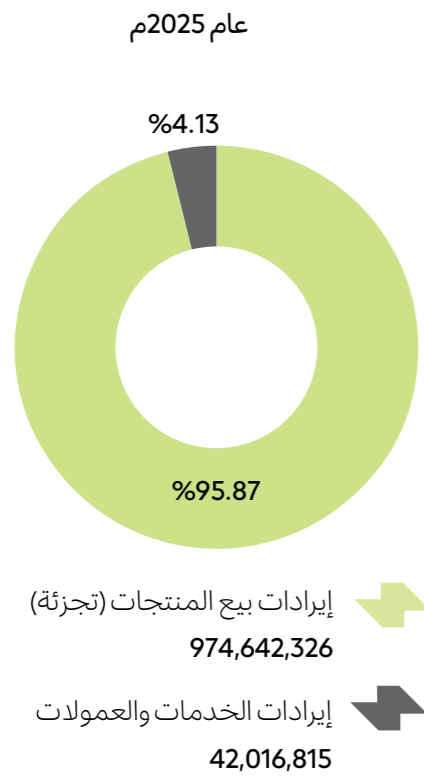


أنشطة الشركة وتوزيع الإيرادات

يتمثل نشاط الشركة وشركاتها التابعة "المجموعة" في تجارة التجزئة للعلطور، ومستحضرات التجميل، والصابون، والبخور.

مساهمة النشاط لإيرادات النشاط %	الإيرادات لسنة 2025م	نشاط الشركة
100%	1,016,659,141	تجارة التجزئة للعلطور ومستحضرات التجميل والصابون والبخور

نسبة النمو	عام 2025م	عام 2024م	نشاط الشركة
0.95%	974,642,326	965,462,352	إيرادات بيع المنتجات (تجزئة)
10.42%	42,016,815	38,050,535	إيرادات الخدمات والعمولات
1.31%	1,016,659,141	1,003,512,887	إجمالي الإيرادات



الأداء المالي

شكل عام 2025م نقطة تحول جوهريّة في الأداء المالي لشركة "نايس ون"، حيث انعكست الاستراتيجية التوسعية وكفاءة العمليات التشغيلية بشكل مباشر على النتائج المالية.

هذا الأداء الراسخ ليس وليد الصدفة، بل ثمرة لانضباط مالي صارم، وإدارة حكيمة لرأس المال العامل، بالتوازي مع الاستثمار الأمثل في أتمتة سلاسل الإمداد والمشاريع الاستراتيجية.

وقد أثبتت الشركة قدرتها الفائقة على تحقيق التوازن الدقيق بين تسريع وتيرة النمو والحفاظ على هوامش ربحية صحية، مما يعزز من متانة المركز المالي ويضمن تحقيق قيمة مستدامة للمساهمين.



الشركات التابعة والشركات الزميلة والشراكات الاستراتيجية

يبلغ عدد الشركات التابعة لشركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني ثلاث شركات، تقوم جميعها بتقديم خدمات الدعم الإداري للشركة، ولا تمارس أي نشاط تجاري حالياً، كما أنه ليس لها أي تأثير على إيرادات الشركة لعام 2025م، وهي كالتالي:

اسم الشركة	نوع الشركة (شركة تابعة/زميلة/شراكة استراتيجية)	نشاط الشركة	رأس مال الأسهم المصدرة/المدفوعة (ريال سعودي)	مقر الشركة	بلد التأسيس	نسبة المساهمة للشركة %
شركة بحر المنتجات للتجارة العامة	شركة تابعة	البيع بالتجزئة للعطور ومستحضرات التجميل والصابون والبخور	100,000 جنيه مصري	مصر	مصر	100%
شركة نايس ون للعطور ومستحضرات التجميل للتجارة المحدودة	شركة تابعة	البيع بالتجزئة للعطور ومستحضرات التجميل والصابون والبخور	300,000 درهم إماراتي	الإمارات العربية المتحدة	الإمارات العربية المتحدة	100%
شركة انعكاس الإبداع للتسويق	شركة تابعة	أنشطة التسويق	100,000 ريال سعودي	المملكة العربية السعودية	المملكة العربية السعودية	100%



التوزع الجغرافي للشركة

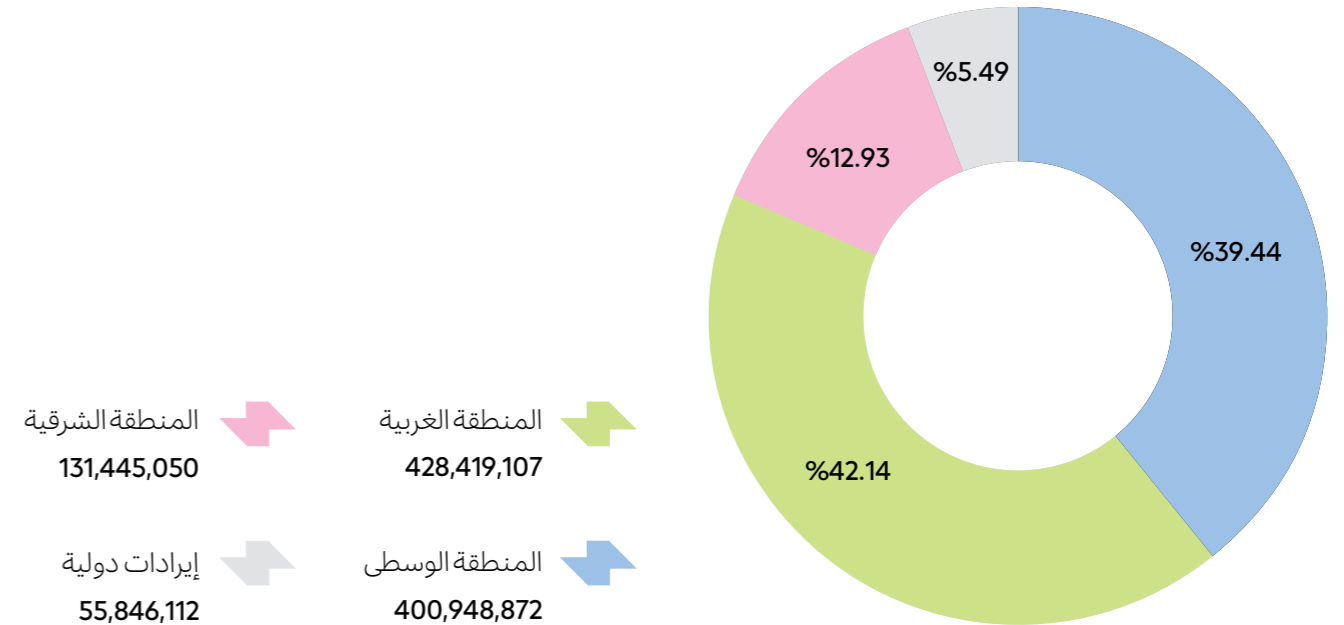
يتوزع نشاط الشركة وإيراداتها جغرافيًا وفق نطاق أعمالها داخل المملكة العربية السعودية، مع تحقيق جزء من الإيرادات من خارج المملكة.

مصدر الإيرادات (البلد، المدينة، المنطقة)	الإيرادات لسنة 2025م	من إجمالي الإيرادات %
مصر	0	0%
الإمارات العربية المتحدة	0	0%
الإجمالي	0	0%

لم تبدأ أعمالها بعد

مصدر الإيرادات (البلد، المدينة، المنطقة)	الإيرادات لسنة 2025م	من إجمالي الإيرادات %
المنطقة الوسطى	400,948,872	39.44%
المنطقة الغربية (*)	428,419,107	42.14%
المنطقة الشرقية	131,445,050	12.93%
إيرادات دولية	55,846,112	5.49%
الإجمالي	1,016,659,141	100%

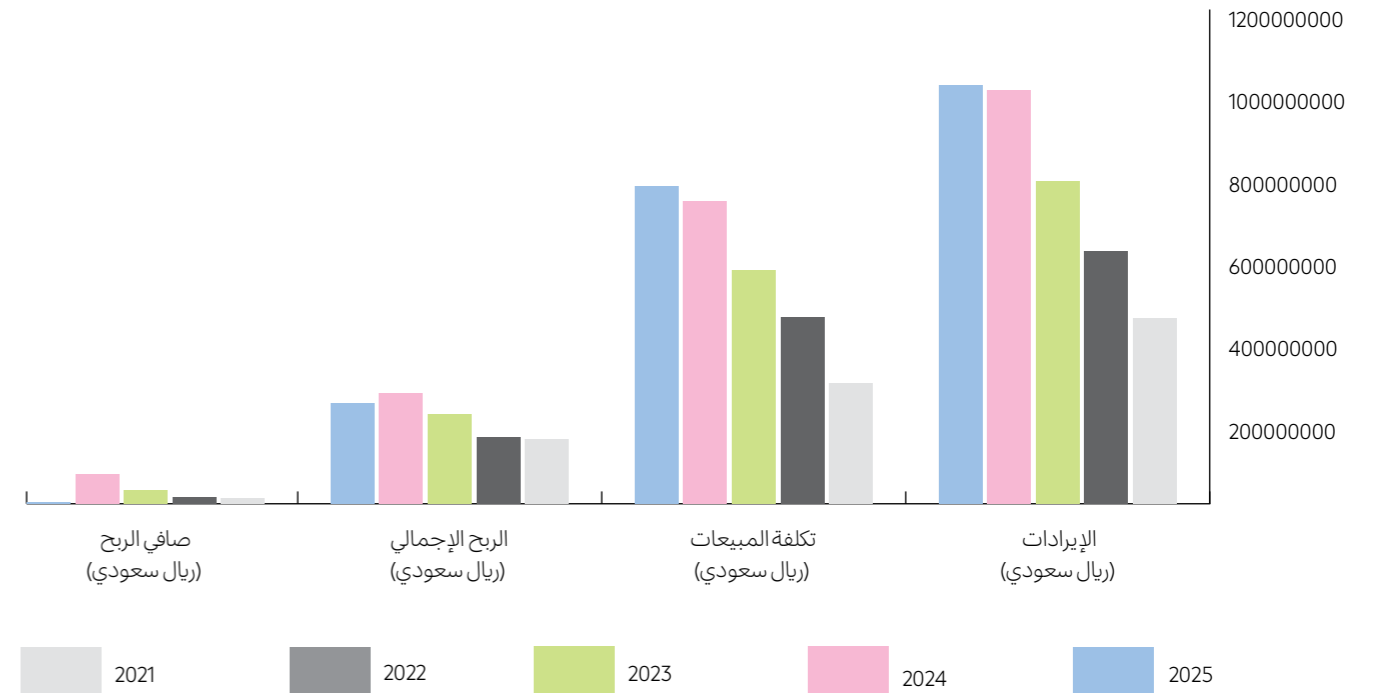
* المنطقة الغربية تشمل المنطقة الجنوبية والمنطقة الشمالية.



موجودات الشركة والالتزامات والنتائج في آخر خمسة سنوات مالية

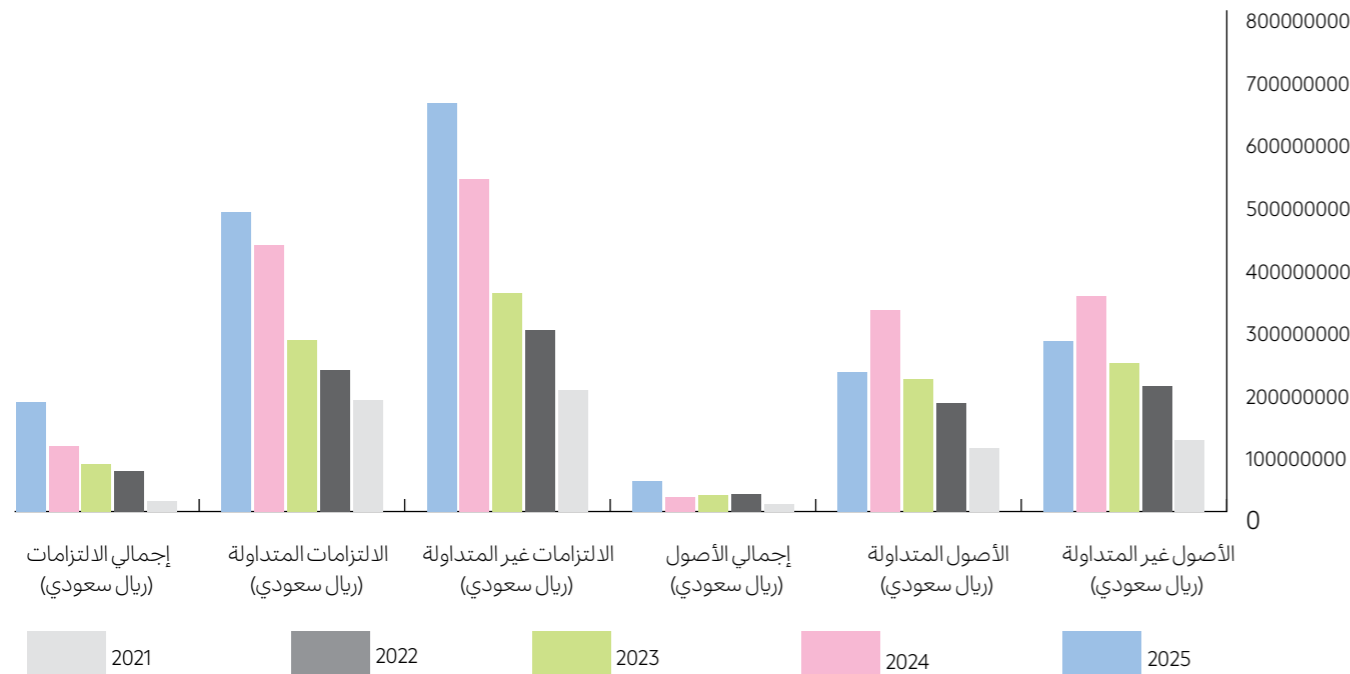
-1 النتائج المالية

الوصف	2025م	2024م	2023م	2022م	2021م
الإيرادات (ريال سعودي)	1,016,659,141	1,003,512,887	782,355,101	613,631,362	449,205,323
تكلفة المبيعات (ريال سعودي)	771,633,844	735,425,226	565,800,328	451,917,614	292,319,523
الربح الإجمالي (ريال سعودي)	245,025,297	268,087,660	216,554,773	161,713,748	156,885,800
صافي الربح (ريال سعودي)	2,980,434	71,745,186	32,624,482	16,731,623	13,512,241



-2 الأصول والالتزامات

الوصف	2025م	2024م	2023م	2022م	2021م
الأصول غير المتداولة (ريال سعودي)	174,789,341	104,625,212	75,977,309	64,279,992	16,418,352
الأصول المتداولة (ريال سعودي)	477,520,957	425,553,668	273,260,294	225,255,775	177,760,249
إجمالي الأصول (ريال سعودي)	652,310,298	530,178,880	349,237,603	289,535,767	194,178,601
الالتزامات غير المتداولة (ريال سعودي)	49,426,549	23,234,463	25,895,859	27,514,008	11,545,284
الالتزامات المتداولة (ريال سعودي)	222,452,688	321,085,961	210,671,221	173,540,787	102,004,278
إجمالي الالتزامات (ريال سعودي)	271,879,237	344,320,424	236,567,080	201,054,795	113,549,562



قروض الشركة*

اسم الدائن	كمية القرض الأصلي (ريال سعودي)	مدة القرض	المبالغ المدفوعة في سداد القروض من قبل الشركة في عام 2025م (ريال سعودي)	مبلغ القرض المتبقي (ريال سعودي)	إجمالي المديونية (ريال سعودي)
بنك الراجحي	28,146,575	6 أشهر	28,146,575	0	0
البنك السعودي الأول	32,996,121	6 أشهر	32,996,121	0	0
بنك الراجحي	13,157,899	5 سنوات	13,157,899	0	0

*وتود أن تنوه الشركة بأنه تم سداد جميع القروض في العام المالي 2025م.

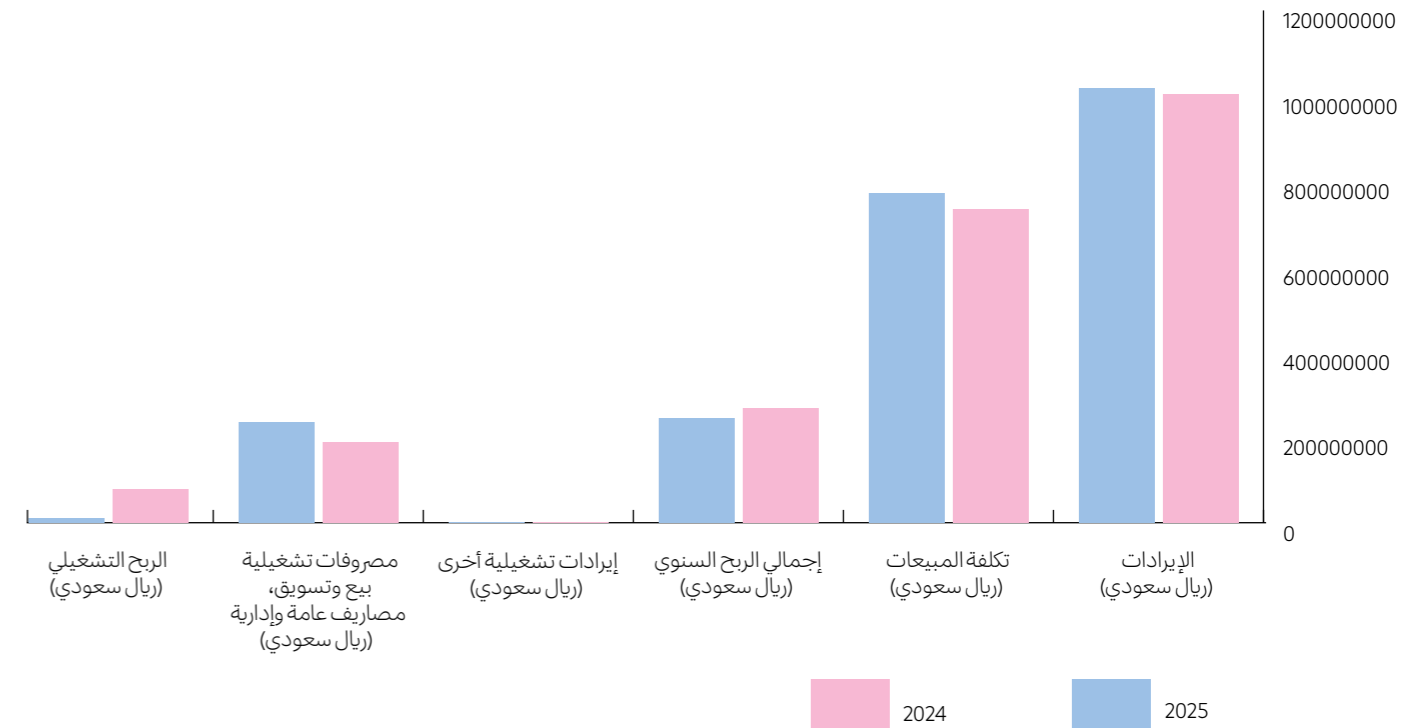
المدفوعات الحكومية

نوع الرسوم	المبلغ المسدد (ريال سعودي)	المبلغ المتبقي (ريال سعودي)	بيان سبب عدم سداد المبلغ
تأشيرات وجوازات ومكتب عمل ورسوم بلديات	2,814,088	0	-
ضريبة القيمة المضافة	33,701,633	3,196,732	تم السداد في يناير 2026
الزكاة وضريبة الاستقطاع*	7,043,301	7,161,311	تم سداد ضريبة الاستقطاع (WHT) في شهر يناير 2026، بينما سيتم سداد الزكاة خلال عام 2026.
التأمينات الاجتماعية	4,566,425	527,232	تم السداد في يناير 2026
رسوم جمركية	3,873,787	0	-
إجمالي الرسوم	51,999,234	10,885,275	-

*قامت هيئة الزكاة والضريبة والجمارك بمراجعة إقرارات الزكاة وضريبة الاستقطاع الخاصة بالشركة لعام 2024، وقد تم الانتهاء من المراجعة دون إجراء أي تعديلات على الإقرارات المقدمة من قبل الشركة.

3- الفروقات الجوهرية في النتائج التشغيلية

الوصف	2025م	2024م	التغير (ريال سعودي)	نسبة التغير %
الإيرادات (ريال سعودي)	1,016,659,141	1,003,512,887	13,146,254	1.31%
تكلفة المبيعات (ريال سعودي)	771,633,844	735,425,226	36,208,618	4.92%
إجمالي الربح السنوي (ريال سعودي)	245,025,297	268,087,660	(23,062,363)	(8.6)%
إيرادات تشغيلية أخرى (ريال سعودي)	(271,146)	852,623	(1,123,769)	(131.80)%
مصروفات تشغيلية "بيع وتسويق، مصاريف عامة وإدارية" (ريال سعودي)	234,737,316	189,136,045	45,601,271	24.11)%
الربح التشغيلي (ريال سعودي)	10,287,981	78,951,616	(68,663,635)	(86.9)%



المخاطر

مختصر سياسة إدارة المخاطر

تلتزم الشركة بتطبيق إطار شامل ومتكامل لإدارة المخاطر، يهدف إلى تحديد وتقييم ومتابعة المخاطر التي قد تواجه أعمالها، بما يدعم تحقيق أهدافها الإستراتيجية ويحافظ على استدامتها.

يعتمد إطار إدارة المخاطر في الشركة على مبادئ الحوكمة الرشيدة، ويُدمج ضمن جميع الأنشطة التشغيلية وعمليات اتخاذ القرار وعلى مختلف المستويات التنظيمية، مع التأكيد على تعزيز ثقافة الوعي بالمخاطر ومراعاة العوامل البشرية والثقافية.

يشمل نطاق إدارة المخاطر جميع أنواع المخاطر التي قد تواجه الشركة، بما في ذلك المخاطر الاستراتيجية والتشغيلية والمالية والقانونية ومخاطر الامتثال ومخاطر السمعة، سواء كانت مخاطر متأصلة أو متبقية، مع الأخذ في الاعتبار الفرص المرتبطة بها. ويتحمل جميع موظفي الشركة مسؤولياتهم في إدارة المخاطر كـ ضمن نطاق عمله.

يقوم مجلس إدارة الشركة بالإشراف على إطار إدارة المخاطر واعتماد مدى قابلية الشركة على تحمل المخاطر، فيما تتابع لجنة المراجعة فاعلية تطبيق الإطار والسياسات ذات العلاقة. وتُحدد المخاطر وتُحلل وتُقيم بشكل دوري وفق معايير معتمدة للاحتماالية والتأثير، باستخدام خريطة شدة المخاطر، وبما يتيح تحديد أولويات المخاطر واتخاذ القرارات المناسبة بشأنها.

المخاطر المحتملة

اعتمد شركة نايس ون إطارًا متكاملًا لإدارة المخاطر التشغيلية والمالية، يهدف إلى ضمان استمرارية الأعمال وحماية الأنظمة والبنية التحتية التقنية. وتُحدد المخاطر المحتملة وتُقيم آثارها

تتبع الشركة أساليب متعددة للتعامل مع المخاطر وفقًا لمستوى تقبل المخاطر المعتمد، وتشمل القبول، أو المعالجة أو النقل أو الإنهاء أو الاستفادة من الفرص، مع مراعاة تحقيق التوازن بين التكاليف والمنافع.

تحرص الشركة على التواصل المستمر مع أصحاب المصلحة، وتوفير التدريب اللازم لرفع مستوى الوعي بإدارة المخاطر، وإتاحة سياسة وإطار إدارة المخاطر لجميع الموظفين. كما يتم الاحتفاظ بسجلات مخاطر محدثة، وإعداد تقارير دورية تُرفع إلى لجنة المراجعة ومجلس الإدارة، تتضمن تقييم فعالية إدارة المخاطر والتغيرات في المخاطر والسياق الداخلي والخارجي للشركة.

تُراجع سياسة وإطار إدارة المخاطر بشكل دوري، ويتم تحديثهما عند الحاجة، بما يضمن توافقهما مع الأنظمة واللوائح ذات العلاقة ومتطلبات هيئة السوق المالية وأفضل ممارسات الحوكمة.

وفق سياسات وإجراءات معتمدة، مع تطبيق الضوابط اللازمة للحد منها. كما تلتزم الشركة بتطبيق معايير الأمن السيبراني المعتمدة، بما يدعم موثوقية أنظمتها الرقمية.

المخاطر المتعلقة بالاعتماد على الإيرادات التاريخية وقاعدة العملاء

تعتمد شركة نايس ون بشكل رئيسي على مبيعات التجارة الإلكترونية لمنتجات التجميل والعناية الشخصية، والتي تتأثر بمعدلات إنفاق العملاء، والظروف الاقتصادية العامة، والتغيرات التنظيمية. كما قد تواجه الشركة تحديات تتعلق بتباطؤ نمو قاعدة العملاء الجدد أو تراجع مستويات الإنفاق بمرور الوقت. ولمواجهة هذه المخاطر، تركز الشركة على تعزيز ولاء العملاء، وتوسيع قاعدة المستهلكين، وتحسين جودة المنتجات والخدمات، إلى جانب الاستفادة من تحليل البيانات لتطوير استراتيجيات تسويقية أكثر دقة، بما يدعم استدامة النمو وتعزيز الإيرادات.

المخاطر المتعلقة بأنشطة الشركة التسويقية

تعتمد شركة نايس ون على استراتيجيات تسويقية متنوعة تشمل الحملات الرقمية، والإعلانات التلفزيونية، والتعاون مع المؤثرين، بما يساهم في تعزيز حضور علامتها التجارية. ومع ذلك، قد تتأثر فعالية هذه الأنشطة بتغير خوارزميات المنصات الرقمية، وتقلبات تفاعل العملاء، والتغيرات في سياسات الإعلان. ولمواجهة هذه المخاطر، تحرص الشركة على تنوع قنواتها التسويقية، وتعزيز برامج الولاء، والاستفادة من تحليلات البيانات لتحسين استهداف الحملات التسويقية، إلى جانب تطوير محتوى مبتكر وزيادة مرونة الاستراتيجيات التسويقية بما يضمن استدامة النمو.

المخاطر المتعلقة بتزايد المنافسة في القطاع

يواجه قطاع مستحضرات التجميل والعناية الشخصية منافسة متزايدة نتيجة دخول تجار تجزئة محليين وعالميين، إلى جانب النمو المتسارع للتجارة الإلكترونية وتوسع العلامات التجارية في قنوات البيع المباشر، مما قد يترتب عليه ضغوط على الأسعار وتغيرات في سلوك العملاء تؤثر على الحصة السوقية للشركة.

ولمواجهة هذه التحديات، تركز شركة نايس ون على تعزيز تميزها في تجربة وخدمة العملاء، وتطوير وإطلاق منتجات مبتكرة، والاستفادة من التحليلات الرقمية لفهم احتياجات السوق بشكل أعمق. كما تعمل الشركة على تنوع وتوسيع قنواتها البيعية، وبناء شراكات استراتيجية داعمة، بما يساهم في الحفاظ على تنافسيتها وتعزيز حصتها السوقية ودعم استدامة النمو.

المخاطر المتعلقة بتطبيقات الهواتف الذكية ومنصة التجارة الإلكترونية

تعتمد شركة نايس ون بشكل رئيسي على منصتها الإلكترونية وتطبيقات الهواتف الذكية في إدارة عملياتها وخدمة عملائها، مما يعرضها لمخاطر تتعلق بالأداء التقني، والأمن السيبراني، وتغير أنماط وسلوك المستخدمين، بالإضافة إلى تقلبات سياسات المنصات الرقمية وتأثيرها على استراتيجيات التسويق. ولمواجهة هذه المخاطر، تركز الشركة على تعزيز موثوقية وأمن منصاتها الرقمية، وتحديث بنيتها التقنية بشكل دوري، وتحسين كفاءة واستجابة الأنظمة، بما يضمن تقديم تجربة مستخدم سلسة ودعم استمرارية الأعمال في ظل المتغيرات التقنية والسوقية

مخاطر الأمن السيبراني وخصوصية البيانات

تعتمد شركة نايس ون على أنظمة وتقنيات المعلومات في عملياتها التشغيلية، مما يجعلها عرضة لمخاطر الهجمات والاختراقات السيبرانية، والأخطاء التقنية، وتعطل الأنظمة، والتي قد تؤثر على استمرارية الأعمال وسلامة وخصوصية البيانات. ولمعالجة هذه المخاطر، تلتزم الشركة بتطبيق ضوابط الأمن السيبراني، وتحديث البنية التحتية التقنية، وتطبيق أنظمة النسخ الاحتياطي وخطط الاستجابة للحوادث، بما يضمن حماية المعلومات واستمرارية العمليات التشغيلية.

المخاطر المتعلقة باعتماد الشركة على

الموردين الرئيسيين

تعتمد شركة نايس ون على عدد من الموردين الرئيسيين لتوفير منتجات مستحضرات التجميل والعناية الشخصية، مما قد يعرضها لمخاطر تتعلق بتأخير التوريد، أو تغير شروط التعاقد، أو تقلبات الأسعار، الأمر الذي قد يؤثر على توفر المنتجات وهوامش الربح. ولمواجهة هذه المخاطر، تعمل الشركة على تنوع مصادر التوريد، وتحسين إدارة المخزون، والتفاوض على شروط تعاقدية مرنة مع الموردين، بما يضمن استمرارية الإمداد واستقرار العمليات التشغيلية.

المخاطر المتعلقة بحوادث السلامة في المستودعات والأخطاء المهنية

تلتزم شركة نايس ون بتطبيق معايير السلامة والصحة المهنية، إلا أن الحوادث التشغيلية أو الأخطاء المهنية في المستودعات قد تؤثر على استمرارية وكفاءة العمليات، وقد تعرض الشركة لمخاطر قانونية أو مالية في حال عدم الامتثال. ولمعالجة هذه المخاطر، تحرص الشركة على تعزيز إجراءات السلامة، وتكثيف برامج التدريب للموظفين، وتحديث سياسات وإجراءات العمل، بما يضمن توفير بيئة عمل آمنة واستقرار العمليات.

المخاطر المتعلقة بتشغيل مستودعات الشركة

تعتمد شركة نايس ون على استمرارية تشغيل مستودعاتها لدعم عمليات التخزين والتوزيع، مما يعرضها لمخاطر محتملة تشمل تعطل الأنظمة، أو الكوارث الطبيعية، أو المخالفات التنظيمية. ولمواجهة هذه المخاطر، تعمل الشركة على تطوير البنية التحتية للمستودعات، واعتماد أنظمة تشغيل متقدمة، وتعزيز خطط الطوارئ واستمرارية الأعمال، بما يضمن الكفاءة التشغيلية واستدامة الإمداد.

المخاطر المتعلقة بالظروف السياسية والاقتصادية

يتأثر الأداء المالي لشركة نايس ون بالظروف الاقتصادية والسياسية في المملكة، بما في ذلك تقلبات أسعار الصرف، ومستويات الدخل، والسياسات المالية، والتي قد تنعكس على مستويات الطلب. كما قد تؤثر الاضطرابات الإقليمية والعوامل الاقتصادية العالمية على حركة التجارة وسلاسل التوريد. ولمواجهة هذه التحديات، تركز الشركة على تعزيز مرونتها التشغيلية، وتنوع مصادر التوريد، وتكييف استراتيجياتها بما يتلاءم مع المتغيرات الاقتصادية، لضمان استقرار عملياتها واستدامة نموها.

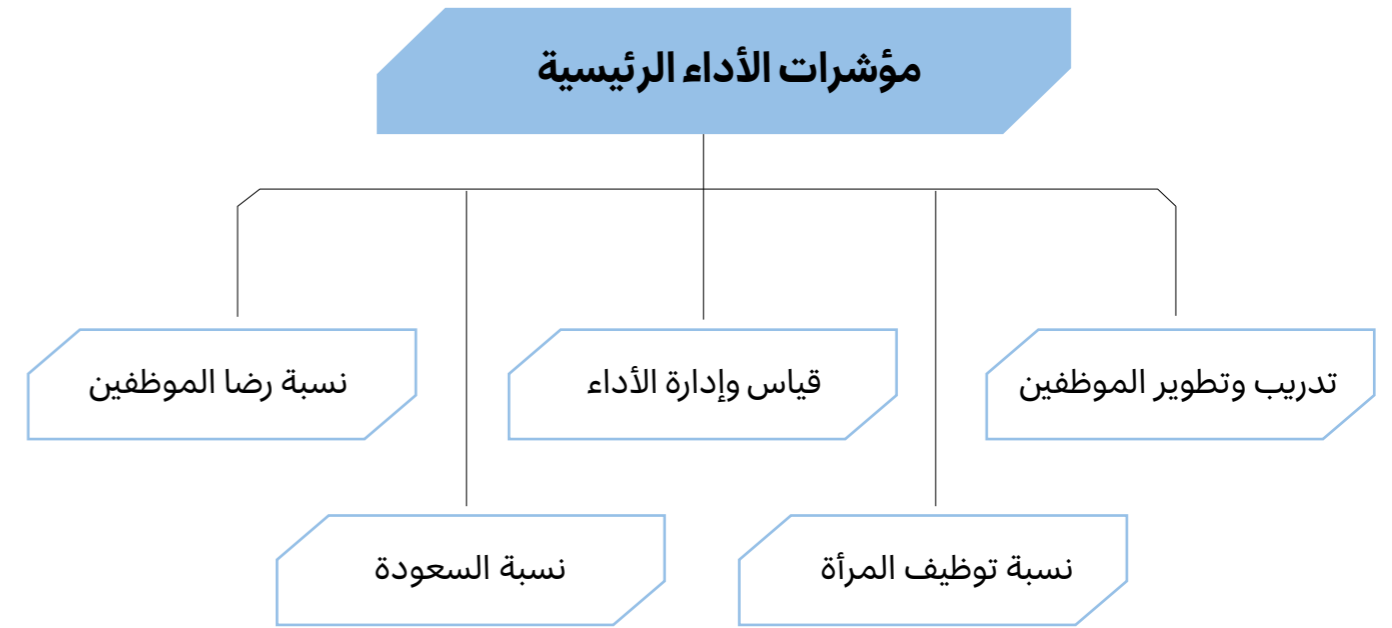
4- الموارد البشرية

98	رؤيتنا الاستراتيجية لرأس المال البشري
100	تمكين الكفاءات الوطنية في القطاعات التشغيلية
102	إدارة الموارد البشرية
104	تصميم برامج تدريبية وبيئة عمل مثالية للموظفين



رؤيتنا الاستراتيجية لرأس المال البشري

تدرك "نايس ون" أن استدامة ريادتها تبدأ من الداخل؛ لذا نضع نصب أعيننا أهدافاً استراتيجية واضحة تتمثل في: إنشاء منظمة رائدة في مجالها، مدعومة بأفضل الكفاءات البشرية وأعلى معايير الكفاءة التشغيلية والاحترافية.



إنجازات نايس ون لعام 2025م

- تحقيق النطاق البلدي في برنامج نطاقات بنسبة بلغت 51%، بما يعكس التزام الشركة بتوطين الوظائف واستدامة الكفاءات الوطنية.
- إطلاق برنامج "تمكين نايس ون" الهادف إلى تأهيل واستقطاب الكفاءات الوطنية من حديثي التخرج، بما يدعم بناء قاعدة مواهب مستقبلية للشركة.
- الحصول على شهادة مواهبة كهيئة عمل داعمة للأشخاص ذوي الإعاقة، تعزيزاً لمبادئ الشمولية والمسؤولية الاجتماعية.
- المشاركة في فعالية إندسترياثون 2025م بجامعة الملك فهد للبترول والمعادن، بهدف استقطاب المواهب الشابة وتعزيز حضور الشركة في الأوساط الأكاديمية.

تمكين الكفاءات الوطنية في القطاعات التشغيلية

عقولٌ تبتكر.. وطموحٌ يزدهر

خلف كل نقرة على شاشاتنا الذكية، ووراء كل طلب يصل إلى كل عميل، تخطيط متواصل وفريقٌ يعمل بكفاءة. حيث كان عام 2025م عاماً استثنائياً لرأسمانا البشري، إذ انضمت فيه كفاءات جديدة عززت مسيرتنا ليصل عدد منسوبينا إلى 635 موظفاً، أسهموا جميعاً في نمو أعمال الشركة وتحقيق مستهدفاتها الاستراتيجية. مع الاستمرار بتسيخ ثقافة العمل الجماعي وتفعيل منظومة حيوية تؤمن بأن رأس المال البشري يمثل أحد أهم ركائز النجاح في مرحلة ما بعد الإدراج.

وقد مثلت رحلة "نايس ون" نحو النطاق البلدي التزاماً يتجاوز الامتثال، قائماً على إيمانها بقدرة الكفاءات الوطنية التي تشكل اليوم نصف فريق العمل، وتقود سير العمل من المستودعات اللوجستية إلى الابتكار التقني، منسجمةً مع رؤية المملكة 2030.

المرأة تقود التغيير

في أروقة "نايس ون"، أصبحت المرأة شريكاً أساسياً في مسيرة النجاح، إذ تشكل اليوم 43% من إجمالي القوى العاملة ليصل إجمالي عدد الكفاءات النسائية في الشركة إلى 267 موظفة. كما زادت نسبة مشاركة المرأة من 34% إلى 43% مقارنةً بين العام 2024م و2025م.

ومع توسعنا في المتاجر الواقعية (Offline Stores)، نجحنا في استقطاب مواهب وطنية جديدة، وجدنا في بيئتنا المساحة الآمنة والفرص العادلة للإبداع والنمو المهني.

كما سجل عام 2025م قفزةً نوعيةً في تولي الكفاءات النسائية لمناصب قيادية وإشرافية في قطاعات حيوية مثل العمليات اللوجستية وتطوير الأعمال، مما يؤكد إيمان الشركة بتكافؤ الفرص كقيمة مؤسسية راسخة ومحرك أساسي للنمو.

المؤشر	عام 2024م	عام 2025م	نسبة التطور / الفرق
إجمالي عدد الموظفين	456	635	نسبة نمو قدرها 39.23%
نسبة نطاق التوظيف	51%	51%	---
نسبة مشاركة المرأة	34%	43%	نسبة نمو قدرها 26.47%

استراتيجية التوظيف

تجسيداً لالتزام نايس ون الوطني، قد حافظت الشركة على مكانتها ضمن النطاق البلدي لعام 2025م، محققةً نسبة توظيف بلغت 51%، مما يعكس نجاح استراتيجيتها في استقطاب الكفاءات السعودية وبناء بيئة عمل جاذبة ومستقرة تتوافق مع أعلى معايير وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية.

ولم يقتصر التزام الشركة بالتوظيف على العدد فحسب، بل امتد ليشمل النوع والكيف؛ حيث ركزت سياسة التعيين خلال عام 2025م على تمكين الكفاءات الوطنية في المناصب القيادية بما في ذلك الإدارات العليا والوسطى، لضمان استدامة المعرفة المؤسسية وتقليل الاعتماد على الخبرات الخارجية في الوظائف الحيوية، مما يعزز أمن واستمرارية الأعمال.

267
موظفة

إدارة الموارد البشرية

شهد عام 2025م تحولاً استراتيجياً نحو ترسيخ منظومة حوكمة كاملة بما يتوافق مع متطلبات الشركات المدرجة. ورغم تحديات النمو السريع، حافظت الشركة على استقرارها من خلال تطوير نماذج عمل مرنة واستباقية، تدعم جذب الكفاءات المتخصصة والاحتفاظ بها بما يعزز مسيرة النمو المستدام.

وفي إطار تعزيز ثقافة المساءلة والشفافية، عملت الشركة على تحديث شامل للسياسات والإجراءات الداخلية بما يتوافق مع أفضل الممارسات العالمية والمعايير التنظيمية. وقد أسهم هذا التطوير في خلق بيئة عمل أكثر وضوحاً واستقراراً، نجحت في خفض معدلات دوران الموظفين واستقطاب الكفاءات المتخصصة التي تضمن استدامة النمو على المدى الطويل، وربط أداء الأفراد بالأهداف الاستراتيجية والتشغيلية للشركة.

وقد انعكس هذا الاستقرار في تسجيل معدلات دوران وظيفي منخفضة جداً؛ فبعد أن سجلت النسبة 2.79% كحد أقصى في يناير 2025م، نجحت استراتيجيات الاستبقاء في خفض المتوسط العام ليستقر بين 1.3% إلى 1.6% خلال الربعين الثاني والثالث من العام.

وتعمل استراتيجية "نايس ون" للاستبقاء من خلال ربط الأداء الفردي بالأهداف الاستراتيجية للشركة عبر حزمة مكافآت تنافسية وبرامج رفاه وظيفي تضمن الحفاظ على المواهب النوعية، لا سيما في المناصب القيادية والتقنية الحساسة، مما يقلل من مخاطر فقدان المعرفة المؤسسية ويعزز استمرارية الأعمال.

التحول الرقمي في إدارة الموارد البشرية: كفاءة بلا حدود

ضمن جهودها المستمرة لرفع الكفاءة التشغيلية وتقليص الهدر الزمني، حققت "نايس ون" طفرة رقمية استثنائية في عام 2025م، حيث أصبحت 95% من عمليات الموارد البشرية مؤتمتة بالكامل. هذا التحول سهّل الإجراءات وأسس منظومة تقنية متكاملة تركز على محورين أساسيين:

01

منصة جسر (Jisr)

وهي منصة تم اعتمادها كنظام أساسي ومركزي لإدارة بيانات الموظفين، تتبع الحضور والانصراف، ومعالجة كافة الطلبات الإدارية والمالية والخطابات الرسمية، بما يضمن دقة البيانات وسرعة الوصول إليها في بيئة سحابية آمنة. ويتيح للمنسوبيين إتمام 95% من تعاملاتهم (كالطلبات المالية وخطابات التعريف) عبر الخدمة الذاتية، وهو ما أسهم في رفع الكفاءة الإدارية بنسبة كبيرة دون الحاجة لزيادة الكادر الإداري. هذا الاستثمار الاستراتيجي أدى إلى تحسين كفاءة التكلفة؛ حيث نجحت الشركة في إدارة نمو القوى العاملة بنسبة 40% بمرونة عالية، مع تقليص الدورة الزمنية للتوظيف واستيعاب التوسع المتسارع للمتاجر الواقعية (Offline Stores) دون تضخم في المصاريف الإدارية

02

برنامج تيم تيلر (Team Tailor)

يعمل البرنامج على منصة متطورة لتتبع المتقدمين (ATS) مدعومة بتقنيات الذكاء الاصطناعي، مما أدى إلى تحسين جودة قرارات الاستقطاب عبر فرز السير الذاتية بذكاء واحترافية، وتسريع إجراءات التوظيف لمواكبة التوسع المتسارع في أعمال الشركة وافتتاح المتاجر الواقعية (Offline Stores).

تصميم برامج تدريبية وبيئة عمل مثالية للموظفين

الشمول الوظيفي والالتزام المجتمعي

تحت عنوان "بيئة عمل تحتضن الجميع" جسدت "نايس ون" قيم المسؤولية الاجتماعية لديها، حيث توجت جهودها في عام 2025م بالحصول على شهادة "مواهمة" (فئة مشارك)، وهي ترخيص رسمي يؤكد جاهزية بيئة العمل في "نايس ون" كبيئة مساندة وشاملة للأشخاص ذوي الإعاقة.

كما وسعت الشركة نطاق أثرها المجتمعي عبر شراكات استراتيجية مع الجمعيات الخيرية والمؤسسات الأكاديمية؛ حيث برزت مشاركة "نايس ون" كراعي فصي في فعاليات جامعة الملك فهد للبترول والمعادن، وتقديم جوائز ودعم مادي وقسائم شرائية، لتؤكد الشركة التزامها بأن تكون شريكاً فاعلاً في بناء المجتمع السعودي ودعم طموحات شبابه، انسجاماً مع مستهدفات رؤية المملكة 2030.

بيئة العمل والرفاه الوظيفي

تعمل "نايس ون" وفق مبدأ يرى أن الانتماء هو ركيزة أساسية للأداء، وأن رضا العميل ينطلق من رضا الموظف. لذا؛ استمرت الشركة خلال عام 2025م، في تعزيز بيئة العمل والارتقاء بها من خلال مبادرات تفاعلية؛ حيث نظمت سلسلة من الفعاليات الوطنية والاجتماعية التي تهدف إلى دمج التنوع الثقافي لأكثر من 600 موظف في ثقافة مؤسسية واحدة، وتعزيز الروح الإيجابية في المكان، بما يحول الأنشطة الترفيهية، إلى أداة استراتيجية لرفع مستويات الولاء الوظيفي وتحسين الأداء العام، مما عزز انسيابية العمليات وتناغم الفرق، خاصة بعد مرحلة الإدراج.

وقد انعكست هذه البيئة المحفزة بشكل مباشر على استقرار فريق العمل، وخفض معدلات الدوران الوظيفي، كما أكد الاستقرار على نجاح استراتيجيات الاستبقاء والولاء التي تنتهجها الشركة في المحافظة على المواهب وتقليل فقدان الكفاءات.

تطوير برنامج "تمكين" .. استثمار في

العقول .. وتمكين لقادة الغد

إدراكاً من "نايس ون" بأن رأس المال البشري هو المحرك الفعلي للاستثمارات التقنية، شهد عام 2025م نقلة نوعية في تصميم البرامج التطويرية عبر إطلاق النسخة المطورة من برنامج "تمكين ناييس ون" الاستراتيجي الموجه لحديثي التخرج.

صُمم هذا البرنامج ليكون جسراً احترافياً يمتد من 3 إلى 6 أشهر، يجمع بين التأهيل النظري المكثف عبر (Data Camp) والتدريب الميداني بمعدل 8 ساعات يومياً، مع ميزة التدوير الوظيفي بين الإدارات الاستراتيجية لضمان شمولية الخبرة. وبالمقارنة مع مستهدفات العام الماضي، نجحت "نايس ون" في مضاعفة أعداد المنضمين؛ حيث استقطبت خلال مؤتمر "إندستريانون" بجامعة لملك فهد للبترول والمعادن نحو 50 متدرباً من نخبة الكفاءات الوطنية (بدلاً من 25 متدرباً في الخطط الأولية).

يعد برنامج "تمكين" استثماراً نوعياً يهدف إلى بناء "الصف الثاني" من القادة يمتلكون المهارات الرقمية والابتكارية اللازمة لقيادة مستقبل التجارة الإلكترونية في المملكة، انسجاماً مع مستهدفات رؤية المملكة في توطين المعرفة وتعزيز القدرات الوطنية.

الصحة والسلامة المهنية

تضع «نايس ون» سلامة موظفيها في مقدمة أولوياتها التشغيلية، خاصة في مراكز اللوجستك والتوزيع. خلال عام 2025م، نجحت الشركة في الحفاظ على سجل خالٍ من الإصابات المهنية الهادرة للوقت (Zero LTI)، وذلك بفضل تطبيق معايير صارمة للسلامة المهنية وتدريب 100% من موظفي الميدان على بروتوكولات الطوارئ والوقاية، مما يعزز استدامة العمليات وحماية رأس المال البشري.

بيئة تقنية سليمة وآمنة

درع «نايس ون» الرقمي وموثوقية الأداء

تواصل "نايس ون" ترسيخ مكانتها كشركة تعتمد التقنيات في كل أقسامها، حيث ركزت جهود عام 2025م على الاستثمار في أحدث تقنيات الذكاء الاصطناعي لمساعدة الموظفين ودعم عمليات التنبؤ بالمبيعات وأتمتة التسعير، الأمر الذي عزز من كفاءة الشركة التنافسية.

وتتويجاً لالتزامها بحماية بيانات العملاء وموثوقية البنية التحتية، حصلت الشركة في ديسمبر 2025م على شهادة المعيار الدولي لأمن المعلومات (ISO/IEC 27001:2022)، مما يؤكد امتثال أنظمتها لأعلى المعايير العالمية في إدارة المخاطر السيبرانية وحماية الأصول الرقمية، ويمثل هذا الامتثال المعياري ضماناً للمستثمرين والعملاء بأن «نايس ون» تضع خصوصية البيانات ركيزة أساسية في نموذجها التشغيلي، مما يعزز الثقة في بيئة التجارة الإلكترونية التي تعمل بها.

كما تم تفعيل نظام الرقابة التقنية المستمرة (Security 24/7 Operations Center) لضمان الاستجابة الفورية لأي تهديدات سيبرانية محتملة، مما جعل منظومتنا التقنية قادرة على التعامل مع كافة التهديدات ومحاولات الاختراق بنجاح تام ودون أي خرق للبيانات.

التحديات المستقبلية وإدارة النمو

"مرونة المواكبة في مرحلة ما بعد الإدراج" مع القفزة الكبيرة في نطاق الأعمال وافتتاح المتاجر الواقعية (Offline Stores)، واجهت إدارة الموارد البشرية تحدياً يتمثل في إدارة توسع القوى العاملة مع الحفاظ على معدل دوران صحي للموظفين.



5- الحوكمة

108	مجلس إدارة شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني ولجانته المنبثقة منه
108	أعضاء مجلس الإدارة
128	اللجان ومهامها الرئيسية
148	الإدارة التنفيذية
154	العلاقة بين المكافآت الممنوحة وسياسة المكافآت المعمول بها، وبيان أي انحراف جوهري عن هذه السياسة:
158	سياسة الشركة في توزيع أرباح الأسهم وحقوق المساهمين
162	المصالح وحقوق الاككتاب والأوراق التعاقدية في أسهم وأدوات دين الشركة
165	تعاملات الشركة مع الأطراف ذات العلاقة
166	حوكمة الشركة
170	المراجعة الداخلية وتأكيدات مجلس الإدارة



مجلس إدارة شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني ولجانه المنبثقة منه

أعضاء مجلس الإدارة

يتولى مجلس الإدارة مسؤولية الإشراف على شؤون الشركة، وضمان تطبيق أعلى معايير الحوكمة، بما يعزز مصلحة المساهمين، مع تحقيق التوازن بين مصالح الأطراف المعنية، بما في ذلك العملاء، الموظفين، الموردين، والمجتمع. وبموجب النظام الأساس يتألف مجلس الإدارة من سبعة 7 أعضاء معينين من قبل الجمعية العامة العادية للمساهمين بتاريخ 2024/05/09م حيث مدة عضوية كل عضو منهم بمن فيهم رئيس المجلس أربع سنوات. ويوضح الجدول أدناه أسماء أعضاء مجلس الإدارة وصفات عضويتهم وذلك على النحو التالي:

الاسم	المنصب	صفة العضوية (تنفيذي، غير تنفيذي، مستقل)
سعادة الأستاذ/ عمرو عبد العزيز الجلال	رئيس مجلس الإدارة	غير تنفيذي
سعادة الأستاذ/ عبد الرحمن بن علي العليان	نائب رئيس مجلس الإدارة	تنفيذي
الأمير/ منصور بن سعد بن محمد ال سعود	عضو مجلس الإدارة	مستقل
سعادة الأستاذ/ عمر بن علي العليان	عضو مجلس الإدارة	تنفيذي
سعادة الأستاذ/ محمد بن أحمد لغزائل	عضو مجلس الإدارة	مستقل
سعادة الأستاذ/ عبد العزيز بن محمد الرقيب	عضو مجلس الإدارة	مستقل
سعادة الأستاذ/ إبراهيم بن عبد الرحمن السحيباني	عضو مجلس الإدارة	مستقل

نايس ون
NICE ONE

أسماء أعضاء مجلس الإدارة ووظائفهم الحالية والسابقة ومؤهلاتهم وخبراتهم



سعادة الأستاذ/ عمرو بن عبد العزيز الجلال

رئيس مجلس الإدارة

صفة العضوية

- غير تنفيذي

المؤهلات العلمية

- حاصل على درجة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة رايس في هيوستن - الولايات المتحدة الأمريكية.
- حاصل على درجة البكالوريوس في إدارة نظم المعلومات - جامعة الملك فهد للبترول والمعادن.

المناصب الحالية

- العضو المنتدب والرئيس التنفيذي - شركة نمارا للاستثمار وجميع شركاتها التابعة - شركة الدكتور سليمان الحبيب الاستثمارية.

المناصب السابقة

- رئيس الملكية الخاصة والمصرفية الاستثمارية - شركة جدوى للاستثمار.
- نائب رئيس المصرفية الاستثمارية - شركة السعودي الفرنسي كابيتال.
- مدير وحدة التسجيل والادراج لقطاع الصناعة والخدمات - بهيئة السوق المالية.
- مسؤول أئتمان مصرفي إدارة الخدمات - إدارة الخدمات المصرفية التجارية - البنك الأهلي السعودي (مجموعة سامبا المالية سابقاً).

العضويات الحالية في نايس ون

- رئيس مجلس الإدارة - شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني.
- رئيس اللجنة التنفيذية - شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني.
- عضو لجنة الترشيحات والمكافآت - شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني.

عضويات رئيس مجلس الإدارة سعادة الأستاذ/ عمرو بن عبد العزيز الجلال خارج شركة نايس ون بيوتي لتسويق الإلكتروني

العضويات الحالية:

اسم الشركة	الكيان القانوني	داخل/ خارج المملكة
الشركة مورغان ستانلي السعودية عضو مجلس إدارة/ رئيس لجنة المراجعة/ عضو في لجنة الامتثال	شركة مساهمة مغلقة	داخل المملكة
الشركة العالمية للرعاية الصحية (صيدليات وايتس وكنوز) عضو مجلس إدارة	شركة مساهمة مغلقة	داخل المملكة
الشركة الوطنية للتنمية الزراعية (نادك) عضو مجلس إدارة/ رئيس لجنة الترشيحات والمكافآت/ عضو في اللجنة التنفيذية	شركة مساهمة مدرجة	داخل المملكة
الشركة السعودية الاستثمارية لإعادة التدوير (سرك) عضو مجلس إدارة/ عضو في لجنة الترشيحات والمكافآت/ عضو في اللجنة التنفيذية	شركة مساهمة مغلقة	داخل المملكة
الشركة السعودية المصرية للاستثمارات الصناعية عضو مجلس إدارة/ رئيس لجنة الاستثمار	شركة مساهمة مغلقة	خارج المملكة - مصر
شركة أكتوبر فارما عضو مجلس إدارة	شركة مساهمة مدرجة في جمهورية مصر	خارج المملكة - مصر
شركة هامات القابضة عضو مجلس إدارة	شركة مساهمة مغلقة	داخل المملكة
شركة حمد محمد الرقيب وأولاده التجارية عضو مجلس إدارة/ رئيس لجنة الترشيحات والمكافآت	شركة مساهمة مغلقة	داخل المملكة
شركة ميراث المالية عضو مجلس الإدارة	شركة مساهمة مغلقة	داخل المملكة
شركة تدوير المواد للخدمات البيئية عضو مجلس مديرين	شركة ذات مسؤولية محدودة	داخل المملكة

العضويات السابقة:

اسم الشركة	الكيان القانوني	داخل/ خارج المملكة
شركة مجموعة عبد المحسن الحكير للسياحة والتنمية عضو مجلس إدارة	شركة مساهمة مدرجة	داخل المملكة
شركة صندوق الصناديق- جدا عضو مجلس إدارة	شركة مساهمة مغلقة	داخل المملكة
شركة مرافق الكهرباء والمياه بالجيبيل وبنبع (مرافق) عضو مجلس إدارة/ عضو في لجنة المراجعة/ عضو في اللجنة التنفيذية والمخاطر	شركة مساهمة مدرجة	داخل المملكة
شركة السعودية للاستثمار الزراعي والإنتاج الحيواني (سالك) عضو لجنة استثمار	شركة مساهمة مدرجة	داخل المملكة



سعادة الأستاذ/ عبد الرحمن بن علي بن عبد الرحمن العليان

نائب رئيس مجلس الإدارة

صفة العضوية

- تنفيذي

المؤهلات العلمية

- حاصل على شهادة الماجستير في الإدارة الدولية من جامعة بريدجورث في الولايات المتحدة الأمريكية.
- حاصل على شهادة البكالوريوس في اللغة الإنجليزية من جامعة القصيم في المملكة العربية السعودية.

المناصب الحالية

- الرئيس التنفيذي للتسويق - لشركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني شركة مساهمة مدرجة.

المناصب السابقة

- أخصائي تسويق أول - مدير التسويق شركة اينوار.

العضويات الحالية في نايس ون

- نائب رئيس مجلس الإدارة - شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني.
- عضو اللجنة التنفيذية - شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني.
- الرئيس التنفيذي للتسويق - شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني.

عضويات نائب رئيس المجلس سعادة الأستاذ/ عبد الرحمن بن علي العليان خارج شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني

العضويات الحالية

اسم الشركة	الكيان القانوني	داخل/ خارج المملكة
-	-	-

العضويات السابقة

اسم الشركة	الكيان القانوني	داخل/ خارج المملكة
شركة كوزي عضو مجلس ادارة	شركة ذات مسؤولية محدودة	داخل المملكة
شركة دايركت فيزا عضو مجلس ادارة	شركة ذات مسؤولية محدودة	داخل المملكة



الأمير / منصور بن سعد بن محمد ال سعود

عضو مجلس الإدارة

صفة العضوية

- مستقل

المؤهلات العلمية

- حاصل على شهادة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة برونيل في المملكة المتحدة.
- حاصل على شهادة البكالوريوس في الهندسة الصناعية من جامعة الملك سعود في المملكة العربية السعودية.

المناصب الحالية

- الأمين العام المساعد - مؤسسة الملك فيصل الخيرية.
- المدير العام - شركة الصناعات المعدنية والفضية والذهبية ومشتقاتها المحدودة.
- المدير العام - شركة الرفاهية العقارية.

المناصب السابقة

- مدير إدارة التخطيط الاستراتيجي - صندوق التنمية الصناعية.
- مدير قسم الائتمان - صندوق التنمية الصناعية السعودية.
- عضو لجنة القروض - صندوق التنمية الصناعية السعودية.

العضويات الحالية في نايس ون

- عضو مجلس إدارة - شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني.
- رئيس لجنة المراجعة - شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني.

عضويات الأمير منصور بن سعد بن محمد ال سعود خارج شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني

العضويات الحالية

اسم الشركة	الكيان القانوني	داخل / خارج المملكة
شركة غذاء السلطان نائب رئيس مجلس الإدارة	داخل المملكة	شركة مساهمة مدرجة
شركة LPM (إل بي أم) عضو مجلس مديرين	خارج المملكة	شركة ذات مسؤولية محدودة
الشركة الوطنية للسياحة نائب رئيس مجلس الإدارة / رئيس لجنة المراجعة	داخل المملكة	شركة مساهمة مقفلة
شركة الخزامى للاستثمار عضو مجلس الإدارة / رئيس لجنة المراجعة	داخل المملكة	شركة مساهمة مقفلة
شركة الدار العربية للطباعة والنشر رئيس مجلس المديرين	داخل المملكة	شركة ذات مسؤولية محدودة
شركة نوثفليت هاربورسايد عضو مجلس ادارة	خارج المملكة	شركة مساهمة مقفلة

العضويات السابقة

اسم الشركة	الكيان القانوني	داخل / خارج المملكة
صندوق التنمية الصناعية عضو لجنة القروض	مؤسسة عامة	داخل المملكة



سعادة الأستاذ/ محمد بن أحمد لغزابل

عضو مجلس الإدارة

صفة العضوية

- مستقل

المؤهلات العلمية

- حاصل على شهادة الماجستير في نظم المعلومات من جامعة مونترال في كندا.
- حاصل على شهادة البكالوريوس في الهندسة من المعهد الوطني للإحصاء والاقتصاد التطبيقي في المغرب.

المناصب الحالية

- مؤسس كلية أيدج للأعمال

المناصب السابقة

- رئيس تنفيذي في شركة ريشوند وسيمونس للأفرشة واثاث البيوت والفنادق.
- نائب الرئيس لتطوير الأعمال ومدير عام شركة النهدي في الإمارات العربية المتحدة.
- نائب الرئيس للموارد البشرية ونظم المعلومات - شركة صافولا للأغذية
- مدير نظم المعلومات - شركة بروتكر وجامبل.
- مدير خدمات العملاء - شركة الخطوط الملكية المغربية.

العضويات الحالية في نايس ون

- عضو مجلس الإدارة - شركة نايس ون بيوتي لتسويق الإلكتروني.
- رئيس لجنة المكافآت والترشيحات - شركة نايس ون بيوتي لتسويق الإلكتروني.
- عضو اللجنة التنفيذية - شركة نايس ون بيوتي لتسويق الإلكتروني.

عضويات سعادة الأستاذ/ محمد بن أحمد لغزابل خارج شركة نايس ون بيوتي لتسويق الإلكتروني

العضويات الحالية:

اسم الشركة	الكيان القانوني	داخل/ خارج المملكة
شركة كلية أيدج للأعمال عضو مجلس ادارة	مؤسسة ذات مسؤولية محدودة	خارج المملكة

العضويات السابقة:

اسم الشركة	الكيان القانوني	داخل/ خارج المملكة
النهدي الطبية عضو لجنة الترشيحات والمكافآت	شركة مساهمة مدرجة	داخل المملكة
الثانوية الفرنسية عضو مجلس ادارة	مؤسسة غير ربحية	داخل المملكة



سعادة الأستاذ/عمر بن علي بن عبدالرحمن العليان

عضو مجلس الإدارة

صفة العضوية

- تنفيذي

المؤهلات العلمية

- حاصل على شهادة البكالوريوس في القانون من جامعة المستقبل في المملكة العربية السعودية.

المناصب الحالية

- الرئيس التنفيذي- شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني شركة مساهمة مدرجة.

المناصب السابقة

- (لا يوجد)

العضويات الحالية في نايس ون

- الرئيس التنفيذي- شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني.
- عضو مجلس إدارة - شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني.
- عضو اللجنة التنفيذية - شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني.

عضويات سعادة الأستاذ/عمر بن علي العليان خارج شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني شركة مساهمة مدرجة

العضويات الحالية

اسم الشركة	الكيان القانوني	داخل/خارج المملكة
-	-	-

العضويات السابقة

اسم الشركة	الكيان القانوني	داخل/خارج المملكة
شركة نمو المتحدة القابضة	شركة مساهمة مقفلة	داخل المملكة
نائب رئيس مجلس الإدارة		



سعادة الأستاذ/ عبد العزيز بن محمد بن حمد الرقيب

عضو مجلس الإدارة

صفة العضوية

- مستقل

المؤهلات العلمية

- حاصل على شهادة الماجستير في الهندسة الكيميائية من جامعة كورنيل في الولايات المتحدة الأمريكية.
- حاصل على شهادة البكالوريوس في هندسة البترول من جامعة كانساس في الولايات المتحدة الأمريكية.

المناصب الحالية

- العضو المنتدب والرئيس التنفيذي - شركة امتياز العربية.

المناصب السابقة

- مستشار - شركة باين آند كومباني.
- عضو مجلس إدارة وعضو اللجنة التنفيذية - شركة هرفي للخدمات الغذائية.
- عضو مجلس إدارة في الشركة الوطنية للتنمية الزراعية (نادك).
- عضو مجلس إدارة في شركة أيوا.

• العضويات الحالية في نايس ون

- عضو مجلس الإدارة - شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني.
- عضو اللجنة التنفيذية- شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني.
- عضو لجنة الترشيحات والمكافآت- شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني.

عضويات سعادة الأستاذ/ عبد العزيز بن محمد بن حمد الرقيب خارج شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني

العضويات الحالية

اسم الشركة	الكيان القانوني	داخل/ خارج المملكة
شركة امتياز العربية العضو المنتدب	شركة ذات مسؤولية محدودة	داخل المملكة
شركة مستقبل المرح التجارية عضو مجلس إدارة	شركة مساهمة مقفلة	داخل المملكة
شركة حمد محمد الرقيب وأولاده التجارية عضو مجلس إدارة /عضو اللجنة التنفيذية	شركة مساهمة مقفلة	داخل المملكة
شركة الامتياز الرياضي عضو مجلس إدارة	شركة مساهمة مقفلة	داخل المملكة
شركة تأثير المالية عضو مجلس إدارة /عضو لجنة الاستثمار	شركة مساهمة مقفلة	داخل المملكة
شركة الريمه للتطوير العقاري عضو مجلس إدارة	شركة مساهمة مقفلة	داخل المملكة

العضويات السابقة:

اسم الشركة	الكيان القانوني	داخل/ خارج المملكة
شركة هرفي للخدمات الغذائية عضو مجلس إدارة /عضو اللجنة التنفيذية	داخل المملكة	شركة مساهمة مدرجة
الشركة الوطنية للتنمية الزراعية (نادك) عضو مجلس إدارة	داخل المملكة	شركة مساهمة مدرجة
عضو مجلس إدارة في شركة أيوا عضو مجلس إدارة	داخل المملكة	شركة ذات مسؤولية محدودة



سعادة الأستاذ/ إبراهيم بن عبد الرحمن السحيباني

عضو مجلس الإدارة

صفة العضوية

- مستقل

المؤهلات العلمية

- حاصل على شهادة الماجستير التنفيذي في إدارة الأعمال من جامعة لندن الأعمال في المملكة المتحدة.
- حاصل على شهادة البكالوريوس في الاقتصاد من جامعة الامام محمد بن سعود الاسلامية في المملكة العربية السعودية.

المناصب الحالية

- الرئيس التجاري - الشركة السعودية لمشاريع الترفيه.

المناصب السابقة

- الرئيس التنفيذي للاتصال والتسويق - معهد مسك للفنون.
- مستشار الإدارة التنفيذية - شركة الأمار الغذائية.
- مستشار الادارة التنفيذية - شركة إندبنت الغذائية.
- مستشار الإدارة التنفيذية - شركة بان هوم.
- الرئيس التنفيذي للعمليات - شركة الأمار الغذائية.
- مدير عام التسويق والاتصال - شركة الأمار الغذائية.
- الرئيس التنفيذي - شركة المسؤولية الكبرى للدعاية والإعلان.
- نائب الرئيس للتسويق والاتصال - مجموعة المهيدب القابضة.

العضويات الحالية في نايس ون

- عضو مجلس إدارة- شركة نايس ون بيوتي للتسويق الالكتروني.
- عضو لجنة المراجعة - شركة نايس ون بيوتي للتسويق الالكتروني.

عضويات سعادة الأستاذ/ إبراهيم بن عبدالرحمن السحيباني خارج شركة نايس ون بيوتي لتسويق الإلكتروني

العضويات الحالية

اسم الشركة	الكيان القانوني	داخل/ خارج المملكة
شركة الرومانسية لتقديم الوجبات عضو مجلس إدارة/ رئيس لجنة الترشيحات والمكافآت	شركة مساهمة مقفلة	داخل المملكة

العضويات السابقة:

اسم الشركة	الكيان القانوني	داخل/ خارج المملكة
شركة رسال لتقنية المعلومات عضو مجلس ادارة	شركة ذات مسؤولية محدودة	داخل المملكة
شركة فران - واي لتقديم الخدمات الاستشارية نائب رئيس مجلس الإدارة	شركة ذات مسؤولية محدودة	داخل المملكة
شركة درايف سفن لخدمة السيارات عضو مجلس الإدارة	شركة مساهمة مقفلة	داخل المملكة

اجتماعات مجلس الإدارة التي عقدت في السنة المالية 2025م

عدد الاجتماعات التي تم حضورها	(الاجتماع #6) 2025/12/10م	(الاجتماع #5) 2025/10/30م	(الاجتماع #4) 2025/08/03م	(الاجتماع #3) 2025/07/13م	(الاجتماع #2) 2025/04/27م	(الاجتماع #1) 2025/03/03م	عضو المجلس
6	✓	✓	✓	✓	✓	✓	سعادة الأستاذ/ عمرو عبد العزيز الجلال
6	✓	✓	✓	✓	✓	✓	سعادة الأستاذ/ عبد الرحمن بن علي العليان
6	✓	✓	✓	✓	✓	✓	الأمير/ منصور بن سعد بن محمد ال سعود
6	✓	✓	✓	✓	✓	✓	سعادة الأستاذ/ عمر بن علي العليان
6	✓	✓	✓	✓	✓	✓	سعادة الأستاذ/ محمد بن أحمد لغزائل
6	✓	✓	✓	✓	✓	✓	سعادة الأستاذ/ عبد العزيز بن محمد الرقيب
6	✓	✓	✓	✓	✓	✓	سعادة الأستاذ/ إبراهيم بن عبد الرحمن السحيباني

اللجان ومهامها الرئيسية

أ- لجنة المراجعة

أولاً: مهام واختصاصات لجنة المراجعة

تختص لجنة المراجعة بمراقبة أعمال الشركة والتحقق من سلامة ونزاهة التقارير والقوائم المالية وأنظمة الرقابة الداخلية فيها، وتشمل مهمات اللجنة بصفة خاصة ما يلي: -

1- التقارير المالية

- دراسة القوائم المالية الأولية والسنوية للشركة قبل عرضها على مجلس الإدارة وإبداء رأيها والتوصية في شأنها لضمان نزاهتها وعدالتها وشفافيتها.
- إبداء الرأي الفني - بناءً على طلب مجلس الإدارة - فيما إذا كان تقرير مجلس الإدارة والقوائم المالية للشركة عادلة ومتوازنة ومفهومة وتتضمن المعلومات التي تتيح للمساهمين والمستثمرين تقييم المركز المالي للشركة، وأدائها، ونموذج عملها، واستراتيجيتها.
- دراسة أي مسائل مهمة أو غير مألوفة تتضمنها التقارير المالية.
- البحث بدقة في أي مسائل يثيرها المدير المالي للشركة أو من يتولى مهامه أو مسؤول الالتزام في الشركة أو مراجع الحسابات.
- التحقق من التقديرات المحاسبية في المسائل الجوهرية الواردة في التقارير المالية.
- دراسة السياسات المحاسبية المتبعة في الشركة وإبداء الرأي والتوصية لمجلس الإدارة في شأنها.

2- المراجعة الداخلية

- دراسة ومراجعة نظم الرقابة الداخلية والمالية وإدارة المخاطر في الشركة.
- دراسة تقارير المراجعة الداخلية ومتابعة تنفيذ الإجراءات التصحيحية للملاحظات الواردة فيها.
- الرقابة والإشراف على أداء وأنشطة المراجع الداخلي وإدارة المراجعة الداخلية في الشركة للتحقق من توافر الموارد اللازمة وفعاليتها في أداء الأعمال والمهام المنوطة بها.
- التوصية لمجلس الإدارة بتعيين مدير وحدة أو إدارة المراجعة الداخلية أو المراجع الداخلي واقتراح مكافآته.
- الاشراف على أعمال المراجعة الداخلية ومراجعة لائحة عملها ونطاقها وكفاءتها واستقلاليتها، وموضوعيتها وأدائها وخطة عملها.
- ودراسة النتائج التي توصلت إليها جهود المراجعة الداخلية مع مراجع الحسابات الداخلي كل ربع سنة، أو كلما دعت الحاجة إلى ذلك، والاطلاع على التقارير الدورية والسنوية للمراجعة الداخلية.
- دراسة ملخص جميع تقارير المراجعة الداخلية، بما في ذلك ردود الادارة والاستثناءات المذكورة ومتابعة تنفيذ الاجراءات التصحيحية للملاحظات الواردة في تقرير المراجعة الداخلية.
- تتمتع لجنة المراجعة بالصلاحيه النهائية التي تُحولها دراسة واعتماد خطة المراجعة السنوية وجميع التغييرات الرئيسية التي تطرأ عليها.

3- مراجع الحسابات

- التوصية لمجلس الإدارة بترشيح مراجعي الحسابات وعزلهم وتحديد أتعابهم وتقييم أدائهم، بعد التحقق من استقلالهم ومراجعة نطاق عملهم وشروط التعاقد معهم.
- التحقق من استقلال مراجع الحسابات وموضوعيته وعدالته، ومدى فعالية أعمال المراجعة، مع الأخذ في الاعتبار القواعد والمعايير ذات الصلة.
- مراجعة خطة مراجع حسابات الشركة وأعماله، والتحقق من عدم تقديمه أعمالاً فنية أو إدارية أو استشارية تخرج عن نطاق أعمال المراجعة، وإبداء مرئياتها حيال ذلك.
- الإجابة عن استفسارات مراجع حسابات الشركة.
- دراسة تقرير مراجع الحسابات وملاحظاته على القوائم المالية ومتابعة ما اتخذ بشأنها.

4- ضمان الالتزام

- مراجعة نتائج تقارير الجهات الرقابية والتحقق من اتخاذ الشركة الإجراءات اللازمة بشأنها.
- التحقق من التزام الشركة بالأنظمة واللوائح والسياسات والتعليمات ذات العلاقة.
- مراجعة العقود والتعاملات المقترح أن تجريها الشركة مع الأطراف ذوي العلاقة، وتقديم مرئياتها حيال ذلك إلى مجلس الإدارة.
- رفع ما تراه من مسائل ترى ضرورة اتخاذ إجراء بشأنها إلى مجلس الإدارة، وإبداء توصياتها بالإجراءات التي يتعين اتخاذها.

5- إدارة المخاطر

- الإشراف على إطار عمل إدارة المخاطر الذي تعتمد عليه الشركة وتعزيزه.
- تحديد ورصد المخاطر الرئيسية التي تواجهها الشركة وتقييم إدارة تلك المخاطر ومواءمة أنشطة إدارة المخاطر مع الأهداف والسياسات العامة للشركة.
- ضمان أخذ المخاطر ضمن حدود مقبولة، مع الأخذ في الاعتبار أهداف العمل وحجم الشركة وعبء العمل والنسب ومنظورها على المدى القصير والطويل.
- التأكد من وضع السياسات والإجراءات المكتوبة وإبقائها لتحديد وقياس ورصد ورقابة جميع المخاطر الرئيسية المرتبطة بعمليات الشركة وأهدافها.
- اعتماد سياسات وإجراءات إدارة المخاطر التي تحدد المراحل المناسبة لاعتماد القرارات، وغيرها من الضوابط والموازنات والقيود لإدارة المخاطر وتحديد متطلبات الإبلاغ عن المخاطر من الناحية الإدارية.
- تلقي نتائج الدراسة السنوية من مراجع الحسابات الداخلي المتعلقة بإنفاذ سياسات وإجراءات إدارة المخاطر في الشركة، وتقديم توصيات بالتغييرات إذا ظهرت مسائل تتعلق بقصور الإدارة أو مشاكل في المنهجيات المتبعة لقياس المخاطر.
- الاضطلاع بمهام الرقابة الإدارية في جميع المراجعات الاحترافية، ومتابعة أي إجراءات إدارية مطلوبة تتخذها القطاعات ذات الصلة. والتأكد من تضمين حيز لتحليل "الصورة الكلية" للمخاطر المستقبلية مراعيةً فيها الاتجاهات.
- إجراء تقييم نقدي لاستراتيجيات وخطط أعمال الشركة من منظور إدارة المخاطر.
- تدارس السياسات المتعلقة بتقييم وإدارة المخاطر، والتي تشمل المخاطر المالية الرئيسية التي تكون الشركة عرضة لها والخطوات التي اتخذتها إدارة الشركة لرصدها ورقابتها.
- مراجعة أنشطة تقييم المخاطر الرئيسية بصورة دورية.
- النظر في المطالبات القانونية المرفوعة ضد الشركة.
- مراجعة خطة استمرارية الأعمال الخاصة بالشركة.

6- رقابة نظم تقنية المعلومات

- دراسة ومراجعة ما يلي مع الإدارة والمراجعين الخارجيين والمراجع الداخلي:
- مدى فعالية أو نقاط الضعف في نظام الضوابط والأمن لنظام معلومات الشركة.
- أي نتائج وتوصيات هامة ذات صلة يقدمها مراجعو الحسابات الخارجيون ووحدة المراجعة الداخلية وردود الإدارة عليها؛ ويشمل ذلك النظر في الجدول الزمني المعد للعمل بالتوصيات لتقويم نقاط الضعف المرصودة في الضوابط وأنظمة الأمن، بما في ذلك أي مخاطر جوهرية تتعلق بالضوابط الرئيسية.
- حالة ومدى كفاية نظم المعلومات الإدارية وتقنيات المعلومات الأخرى.
- النظر في تنسيق جهود المراجعة مع مراجع الحسابات الداخلي ومراجعي الحسابات الخارجيين لضمان أن تشمل المراجعة ضوابط النظام الرئيسية ومجالات المخاطر المتعلقة بضوابط تقنية المعلومات.

7- المسؤوليات الأخرى:

- أداء الأعمال الأخرى المتعلقة بالأعمال المذكورة أعلاه عند طلب مجلس الإدارة.
- متابعة الادعاءات المتعلقة بالمخالفات المادية أو المالية أو الأخلاقية أو القانونية، والنظر في الانتهاكات الجسيمة لسياسات الشركة، أو الانتهاكات المزعومة للأحكام القانونية أو مخالفات قواعد السلوك المهني التي أشار إليها مراجع الحسابات الداخلي أو أي موظف آخر.
- إجراء أي تحقيقات خاصة والإشراف عليها وتوجيهها، كلما دعت الحاجة، في المسائل المتعلقة بالبيانات المالية أو الضوابط الداخلية الخاصة بالشركة أو امتثالها للأنظمة أو اخلاقيات العمل.
- مراجعة مع الادارة ومراجعي الحسابات الخارجيين جميع المسائل الجوهرية التي تدخل في نطاق لائحة عمل اللجنة، والتي تشمل أي تغييرات تطرأ على مبادئ المحاسبة، قبل اتخاذ أي قرار بشأن ممارسات إعداد التقارير التي يتعين على الشركة اتباعها، وتقديم تقرير حول ذلك إلى مجلس الإدارة.
- مراجعة وتقييم مدى كفاية لائحة عمل لجنة المراجعة سنويًا، وطلب اعتماد مجلس الإدارة للتغييرات المقترحة، والتأكد من الافصاح وفق الطرق المناسبة وبما يتوافق مع أحكام الأنظمة واللوائح.
- النظر في حالة القرارات الزكوية والضريبية والمسائل الضريبية مع الإدارة.
- التأكيد سنويًا على الاضطلاع بجميع المسؤوليات المنصوص عليها في لائحة عمل اللجنة.
- تقييم أداء لجنة المراجعة والأداء الفردي لكل عضو فيها بشكل دوري.
- وضع إجراءات لاستلام والاحتفاظ ومعالجة الشكاوى التي تتلقاها الشركة فيما يتعلق بالمحاسبة أو ضوابط المحاسبة الداخلية أو مسائل مراجعة الحسابات، بما في ذلك إجراءات تقديم موظفي الشركة مخاوفهم المتعلقة بالمسائل المحاسبية أو المراجعة المشبوهة وذلك بشكل سري ودون الكشف عن هوياتهم.
- أن تكون متاحة في جميع الأوقات لتلقي الاقتراحات والاستئلة والتوصيات من مراجعي الحسابات الخارجيين ومراجع الحسابات الداخلي والادارة التنفيذي.

ثانياً: تكوين لجنة المراجعة:

تتكوّن لجنة المراجعة في شركة نايس ون بيوتي لتسويق الإلكتروني من 4 أعضاء مستقلين 2 منهم من داخل المجلس وعضويين من خارج المجلس، تم تعيينهم بقرار من مجلس الإدارة، وذلك وفقاً للائحة حوكمة الشركات الصادرة عن هيئة السوق المالية. وهم كالتالي:

الاسم	المنصب	صفة العضوية (تنفيذي، غير تنفيذي، مستقل)
الأمير/ منصور بن سعد بن محمد آل سعود	رئيس لجنة المراجعة	مستقل-من داخل المجلس
سعادة الأستاذ/ إبراهيم عبد الرحمن إبراهيم السحيباني	عضو لجنة المراجعة	مستقل- من داخل المجلس
سعادة الأستاذ/ عبد العزيز محمد عبد العزيز المعجل	عضو لجنة المراجعة	مستقل- من خارج المجلس
سعادة الأستاذ/ محمد عبد العزيز عبد الله الجربوع	عضو لجنة المراجعة	مستقل- من خارج المجلس



الأمير/ منصور بن سعد بن محمد آل سعود

رئيس لجنة المراجعة

صفة العضوية:

- مستقل - من داخل المجلس

المؤهلات العلمية والمناصب الحالية والسابقة تم ذكرها سابقاً



سعادة الأستاذ/ إبراهيم بن عبد الرحمن السحيباني

عضو لجنة المراجعة

صفة العضوية:

- مستقل - من داخل المجلس

المؤهلات العلمية والمناصب الحالية والسابقة تم ذكرها سابقاً

محمد عبد العزيز عبد الله الجربوع

عضو لجنة المراجعة



المناصب الحالية

- نائب الرئيس المالي، منذ عام 2019م، في شركة الاستدامة القابضة وهي شركة مساهمة مغلقة، وتعمل في مجال الاستثمار المالي والعقاري.

المناصب السابقة:

- مدير التقارير المالية، منذ عام 2018م وحتى عام 2019م، في شركة نيوم وهي مساهمة مغلقة، وتعمل في مجال تطوير المدن.
- مدير مراجعة، منذ عام 2013م وحتى عام 2018م، في شركة ارنست ويونغ وهي شركة مهنية ذات مسؤولية محدودة، وتعمل في مجال وتعمل في مجال تقديم خدمات التدقيق والمراجعة والاستشارات.

صفة العضوية

- مستقل من خارج المجلس

المؤهلات العلمية

- حاصل على شهادة محاسب قانوني معتمد (CPA) من المعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين في الولايات المتحدة الأمريكية في عام 2017م.
- حاصل على شهادة محاسب قانوني معتمد (SOCPA) من الهيئة السعودية للمراجعين والمحاسبين في المملكة العربية السعودية في عام 2019م.
- حاصل على شهادة بكالوريوس العلوم في المحاسبة من جامعة الملك فهد للبترول والمعادن في المملكة العربية السعودية في عام 2014م.

عبد العزيز محمد عبد العزيز المعجل

عضو لجنة المراجعة



صفة العضوية

- مستقل من خارج المجلس

المؤهلات العلمية

- حاصل على شهادة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة ولفرهامبتون في المملكة المتحدة في عام 2014م.
- حاصل على شهادة الدبلوم العالي في إدارة الأعمال من جامعة تمسون ريفيرز في كندا في عام 2012م.
- حاصل على شهادة البكالوريوس في المحاسبة من جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية في المملكة العربية السعودية في عام 2008م.

المناصب الحالية

- المدير التنفيذي للمراجعة الداخلية، منذ عام 2023م، في شركة الرياض للتعيمير وهي شركة مساهمة، وتعمل في مجال إدارة الاستثمارات والتطوير العقاري.
- رئيس لجنة المراجعة وعضو مجلس الإدارة، منذ عام 2025م، في شركة رموز العربية وهي شركة مساهمة مغلقة، وتعمل في مجال إدارة التطوير العقاري.
- عضو لجنة المراجعة، منذ عام 2022م، في شركة رسن لتقنية المعلومات وهي شركة مساهمة عامة، وتعمل في مجال التقنية المالية والتأمينية.
- عضو لجنة المراجعة، منذ عام 2022م، في جمعية إنسان لرعاية الأيتام وهي جمعية خيرية تعمل في مجال رعاية الأيتام.

المناصب السابقة

- رئيس المراجعة الداخلية، منذ عام 2021م وحتى عام 2023م، في شركة دراية المالية وهي شركة مساهمة عامة، وتعمل في مجال إدارة الاستثمارات وتقديم الاستشارات الاستثمارية والوساطة.
- رئيس المراجعة الداخلية، منذ عام 2017م وحتى عام 2021م، في صندوق التعليم العالي وهو صندوق شبه حكومي سعودي، ويعمل في مجال تنوع مصادر التمويل للجامعات وتطوير آلياته.
- رئيس المراجعة الداخلية، منذ عام 2014م وحتى عام 2017م، في شركة النايفات للتمويل وهي شركة مساهمة عامة، وتعمل في مجال تقديم الحلول التمويلية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية للأفراد والمؤسسات.
- مدير إدارة المراجعة الداخلية والمخاطر، منذ عام 2014م وحتى عام 2014م، في شركة كي بي إم جي للاستشارات المهنية وهي شركة مساهمة مغلقة، وتعمل في مجال تقديم خدمات التدقيق والمراجعة والاستشارات.
- مساعد محاسب، منذ عام 2008م وحتى عام 2009م، في شركة كي بي إم جي للاستشارات المهنية وهي شركة مساهمة مغلقة، وتعمل في مجال تقديم خدمات التدقيق والمراجعة والاستشارات.

ثالثاً: اجتماعات لجنة المراجعة في عام 2025م

عقدت اللجنة خمس اجتماعات خلال عام 2025م

عدد الاجتماعات التي تم حضورها	(تاريخ الاجتماع #5) 2025/10/23م	(تاريخ الاجتماع #4) 2025/07/23م	(تاريخ الاجتماع #3) 2025/04/24م	(تاريخ الاجتماع #2) 2025/02/28م	(تاريخ الاجتماع #1) 2025/01/27م	عضو لجنة المراجعة
5	✓	✓	✓	✓	✓	الأمير/ منصور بن سعد بن محمد ال سعود
5	✓	✓	✓	✓	✓	سعادة الأستاذ/ إبراهيم عبد الرحمن السحيباني
5	✓	✓	✓	✓	✓	سعادة الأستاذ/ عبد العزيز محمد المعجل
5	✓	✓	✓	✓	✓	سعادة الأستاذ/ محمد عبد العزيز الجربوع

ب- لجنة المكافآت والترشيحات

أولاً: مهام واختصاصات الترشيحات والمكافآت

فيما يلي وصف للأنشطة الاعتيادية التي تضطلع بها اللجنة في سياق أداء مهامها.

فيما يتعلق بالترشيحات، تختص اللجنة بما يلي:

- اقتراح سياسات ومعايير واضحة للعضوية في مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية.
- التوصية لمجلس الإدارة بترشيح أعضائه وإعادة ترشيحهم وفقاً للسياسات والمعايير المعتمدة، مع مراعاة عدم ترشيح أي شخص سبق إدانته بجريمة مخلة بالأمانة.
- إعداد وصف للقدرات والمؤهلات المطلوبة لعضوية مجلس الإدارة وشغل وظائف الإدارة التنفيذية.
- تحديد الوقت الذي يتعين على العضو تخصيصه لأعمال مجلس الإدارة.
- المراجعة السنوية للاحتياجات اللازمة من المهارات أو الخبرات المناسبة لعضوية مجلس الإدارة ووظائف الإدارة التنفيذية.
- مراجعة هيكل مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية وتقديم التوصيات في شأن التغييرات التي يمكن إجراؤها.
- التحقق بشكل سنوي من استقلال أعضاء مجلس الإدارة المستقلين، وعدم وجود أي تعارض مصالح إذا كان العضو يشغل عضوية مجلس إدارة شركة أخرى.
- وضع وصف وظيفي للمدراء التنفيذيين والمدراء غير التنفيذيين وأعضاء مجلس الإدارة المستقلين وكبار التنفيذيين.
- وضع الإجراءات الخاصة في حال شغور مركز أحد أعضاء مجلس الإدارة أو كبار التنفيذيين.
- تحديد جوانب الضعف والقوة في مجلس الإدارة، واقتراح الحلول لمعالجتها بما يتفق مع مصلحة الشركة.

فيما يتعلق بالمكافآت تختص اللجنة بما يلي:

- إعداد سياسة واضحة لمكافآت أعضاء مجلس الإدارة واللجان المنبثقة عن المجلس والإدارة التنفيذية، ورفعها إلى مجلس الإدارة تمهيداً لاعتمادها من الجمعية العامة، على أن يراعى في تلك السياسة اتباع معايير ترتبط بالأداء.
- الإفصاح عن هذه السياسة والتحقق من تنفيذها.
- توضيح العلاقة بين المكافآت الممنوحة وسياسة المكافآت المعمول بها، وبيان أي انحراف جوهري عن هذه السياسة.
- المراجعة الدورية لسياسة المكافآت، وتقييم مدى فعاليتها في تحقيق أهدافها.
- التوصية لمجلس الإدارة بمكافآت أعضاء مجلس الإدارة واللجان المنبثقة عنها وكبار التنفيذيين بالشركة وفقاً للسياسة المعتمدة.
- التوصية بتقييم وتعزيز واقتراح زيادات سنوية ومكافآت تغيير الرواتب فيما يتعلق بالمدير التنفيذي، والتوصية بذلك لمجلس الإدارة.
- وفقاً للمادة (76) من نظام الشركات ووفقاً للنظام الأساسي، يحدد النظام الأساسي للشركة طريقة مكافأة أعضاء مجلس الإدارة. قد تتكون هذه المكافأة من مبلغ معين أو مزايا معينة أو نسبة معينة من صافي الأرباح أو الأرباح المبقاة حسبما يتم تحديده من قبل مجلس الإدارة وبناءً على توصية لجنة المكافآت والترشيحات والموافقة عليها من قبل الجمعية العامة، بناءً على توصية من مجلس الإدارة، وفي حدود ما نص عليه نظام الشركات، أو أنظمة، أو قرارات، أو تعليمات أخرى مكتملة له، بالإضافة إلى بدل حضور وبدل انتقال وفقاً لما يحدده مجلس الإدارة مع مراعاة الأنظمة والقرارات والتعليمات المرعية في المملكة الصادرة من الجهات المختصة.
- يجب أن يتضمن تقرير مجلس الإدارة المقدم إلى الجمعية العامة العادية بياناً مفصلاً لجميع المبالغ التي حصل عليها أعضاء مجلس الإدارة أو كان يحق لهم الحصول عليها خلال السنة المالية بصورة مكافآت وبدلات نفقات ومزايا أخرى. ويتضمن التقرير أيضاً بياناً بالمبالغ التي يتلقاها أعضاء مجلس الإدارة بصفتهم موظفين، أو تنفيذيين، أو مقابل خدمات فنية، أو إدارية، أو استشارية، بالإضافة إلى بيان بعدد اجتماعات المجلس وعدد الاجتماعات التي حضرها كل عضو من تاريخ آخر اجتماع للجمعية العادية.
- التقييم والتوصية بمستوى مكافآت الإدارة التنفيذية، بما في ذلك الرئيس التنفيذي. تقدم اللجنة تقرير المكافآت إلى مجلس الإدارة سنوياً لاعتماده

ثانياً: تكوين لجنة الترشيحات والمكافآت:

تتكوّن لجنة الترشيحات والمكافآت في شركة نايس ون بيوتي الإلكتروني من 3 أعضاء من داخل المجلس 2 منهم مستقلين وعضو غير تنفيذي، تم تعيينهم بقرار من مجلس الإدارة. وهم كالتالي:

الاسم	المنصب	صفة العضوية (تنفيذي، غير تنفيذي، مستقل)
سعادة الأستاذ/ محمد بن أحمد لغزايل	رئيس لجنة المكافآت والترشيحات	مستقل - من داخل المجلس
سعادة الأستاذ/ عمرو بن عبد العزيز الجلال	عضو اللجنة	غير تنفيذي - من داخل المجلس
سعادة الأستاذ/ عبد العزيز بن محمد الرقيب	عضو اللجنة	مستقل - من داخل المجلس

ثالثاً: اجتماعات لجنة المكافآت والترشيحات في عام 2025م

عقدت اللجنة 3 اجتماعات خلال عام 2025م، وهي كالتالي:

عضو لجنة المكافآت والترشيحات	(الاجتماع #1) 2025/03/4م	(الاجتماع #2) 2025/06/26م	(الاجتماع #3) 2025/10/06م	عدد الاجتماعات التي تم حضورها
سعادة الأستاذ/ محمد بن أحمد لغزايل	✓	✓	✓	3
سعادة الأستاذ/ عمرو بن عبد العزيز الجلال	✓	✓	✓	3
سعادة الأستاذ/ عبد العزيز بن محمد الرقيب	✓	✓	✓	3



سعادة الأستاذ/ محمد بن أحمد لغزايل

رئيس لجنة الترشيحات والمكافآت

صفة العضوية:

- مستقل - من داخل المجلس

المؤهلات العلمية والمناصب الحالية والسابقة تم ذكرها سابقاً



سعادة الأستاذ/ عمرو بن عبد العزيز الجلال

عضو لجنة الترشيحات والمكافآت

صفة العضوية:

- غير تنفيذي - من داخل المجلس

المؤهلات العلمية والمناصب الحالية والسابقة تم ذكرها سابقاً



سعادة الأستاذ/ عبد العزيز بن محمد بن حمد الرقيب

عضو لجنة الترشيحات والمكافآت

صفة العضوية:

- مستقل - من داخل المجلس

المؤهلات العلمية والمناصب الحالية والسابقة تم ذكرها سابقاً

ج- اللجنة التنفيذية

أولاً: مهام واختصاصات اللجنة التنفيذية

إن المهام المبينة أدناه تشكل الأنشطة الاعتيادية والعامّة التي تقوم بها اللجنة في سياق أداء مسؤولياتها. وحيث تُعد هذه الوظائف بمثابة دليل، إلا أنه يجوز للشركة عدم التقييد بها وذلك حسب الاحوال وبالنظر إلى الظروف.

- أ- مساعدة المجلس من خلال القيام بالأنشطة والمهام الموكلة إليه من أجل تسهيل وتيسير أعمال الشركة.
- ب- عقد اجتماعات دورية مع الإدارة التنفيذية من أجل مراقبة تقدّم العمل وأي تحديات ذات صلة.
- ج- المراجعة والتوصية لمجلس الإدارة فيما يتعلق بالأهداف والاستراتيجية والخطط والغاية (الاستراتيجية والتشغيلية).
- د- مراجعة مؤشرات الأداء الرئيسية للإدارة التنفيذية والأهداف المرتبطة بها والتوصية للمجلس في شأنها ومراقبة أداء الإدارة بناءً عليها.
- هـ- مراجعة توصية الرئيس التنفيذي في شأن استراتيجية الشركة وعملياتها وخططها الاستراتيجية.
- و- الإشراف على تنفيذ الخطط الاستراتيجية من أجل تحقيق الأغراض العامة للشركة.
- ز- المراجعة والتوصية لمجلس الإدارة في شأن الهيكل التنظيمي للشركة.
- ح- مراجعة السياسات والإجراءات التي تضعها الإدارة التنفيذية والتوصية للمجلس في شأنها.
- ط- الإشراف على التنفيذ اليومي لسياسات المجلس.
- ي- تحسين وتعزيز التقنيات والدعم التقني للشركة.
- ك- إدارة العلاقات مع الموردين الرئيسيين.
- ل- مراجعة الخطط التشغيلية، وخطط النفقات الرأسمالية وغيرها من الدراسات أو الخطط التي يكون لها تأثير جوهري على عمليات الشركة والتوصية لمجلس الإدارة في شأن اعتمادها.

ثانياً: تكوين اللجنة التنفيذية:

تتكوّن اللجنة التنفيذية في شركة نايس ون بيوتي لتسويق الإلكتروني من 5 أعضاء، تم تعيينهم بقرار من مجلس الإدارة. وهم كالتالي:

الاسم	المنصب	صفة العضوية (تنفيذي، غير تنفيذي، مستقل)
سعادة الأستاذ/ عمرو عبد العزيز الجلال	رئيس اللجنة التنفيذية	غير تنفيذي
سعادة الأستاذ/ عبد الرحمن بن علي العليان	عضو اللجنة التنفيذية	تنفيذي
سعادة الأستاذ/ محمد لغزائل	عضو اللجنة التنفيذية	مستقل
سعادة الأستاذ/ عمر بن علي العليان	عضو اللجنة التنفيذية	تنفيذي
سعادة الأستاذ/ عبد العزيز الرقيب*	عضو اللجنة التنفيذية	مستقل

*تم تعيين سعادة الأستاذ/ عبدالعزيز بن محمد الرقيب كعضو في اللجنة التنفيذية بتاريخ 27 أبريل 2025م

- م- مراجعة أي تعديلات تقترحها الإدارة على أي من المبادئ أو التوجيهات الاستثمارية الحالية أو الجديدة، ذات الطبيعة العامة، والتوصية لمجلس الإدارة في شأنها.
- ن- مراجعة عمليات الاستثمار والاستحواذ ومراجعة العروض الملزمة التي يتم تقديمها فيما يتعلق بأي مشروع، و مراجعة أي تغييرات أو مراجعات إضافية تجري على هذه الاستثمارات أو العروض المقدمة أو التي سيتم تقديمها من قبل الشركة، بناءً على مصفوفة الصلاحيات المعتمدة من قبل مجلس الإدارة.
- س- مراجعة الميزانية السنوية والتوصية للمجلس في شأنها.
- ع- رفع التقارير بعد كل اجتماع للجنة التنفيذية إلى المجلس، على أن تشمل هذه التقارير جميع القرارات التي تم اتخاذها والتوصيات الصادرة وأي مسائل أخرى ذات صلة.
- ف- تجتمع اللجنة التنفيذية قبل كل اجتماع لمجلس الإدارة من أجل مناقشة جدول أعمال المجلس.
- ص- تتمتع اللجنة بصلاحيات المجلس في القيام بالأنشطة المناطة بها من قبل المجلس واعتمادها، باستثناء ما يلي:
 - اعتماد الميزانية السنوية؛
 - اعتماد التقارير المالية الدورية والسنوية؛
 - اعتماد استراتيجيات أعمال الشركة.
- وتقوم اللجنة بأي أنشطة أخرى يجوز للمجلس أن يكلفها بها من وقتٍ إلى آخر.

سعادة الأستاذ/عمر بن علي بن عبدالرحمن العليان

عضو اللجنة التنفيذية

صفة العضوية:

• تنفيذي - من داخل المجلس

المؤهلات العلمية والمناصب الحالية والسابقة تم ذكرها سابقا



سعادة الأستاذ/عبد العزيز بن محمد بن حمد الرقيب

عضو اللجنة التنفيذية

صفة العضوية:

• مستقل - من داخل المجلس

المؤهلات العلمية والمناصب الحالية والسابقة تم ذكرها سابقا



سعادة الأستاذ/ عمرو بن عبد العزيز الجلال

رئيس اللجنة التنفيذية

صفة العضوية:

• غير تنفيذي - من داخل المجلس

المؤهلات العلمية والمناصب الحالية والسابقة تم ذكرها سابقا



سعادة الأستاذ/عبد الرحمن بن علي بن عبد الرحمن العليان

عضو اللجنة التنفيذية

صفة العضوية:

• تنفيذي - من داخل المجلس

المؤهلات العلمية والمناصب الحالية والسابقة تم ذكرها سابقا



سعادة الأستاذ/ محمد بن أحمد لغزائل

عضو اللجنة التنفيذية

صفة العضوية:

• مستقل - من داخل المجلس

المؤهلات العلمية والمناصب الحالية والسابقة تم ذكرها سابقا



ثالثاً: اجتماعات اللجنة التنفيذية في عام 2025م

عقدت اللجنة التنفيذية 13 اجتماعات خلال عام 2025م

عدد الاجتماعات التي تم حضورها	(الاجتماع #13) 2025/12/22م	(الاجتماع #12) 2025/12/03م	(الاجتماع #11) 2025/11/24م	(الاجتماع #10) 2025/10/26م	(الاجتماع #9) 2025/09/17م	(الاجتماع #8) 2025/08/25م	(الاجتماع #7) 2025/07/28م	(الاجتماع #6) 2025/06/30م	(الاجتماع #5) 2025/05/19م	(الاجتماع #4) 2025/04/22م	(الاجتماع #3) 2025/03/10م	(الاجتماع #2) 2025/02/10م	(الاجتماع #1) 2025/01/13م	الاسم
13	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	سعادة الأستاذ/ عمرو عبد العزيز الجلال
9	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✗	✗	✓	✓	سعادة الأستاذ/ عبدالرحمن بن علي العليان
13	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	سعادة الأستاذ/ محمد لغزائل
13	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	سعادة الأستاذ/ عمر بن علي العليان
9	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓					سعادة الأستاذ/ عبد العزيز الرقيب*

* تم تعيين سعادة الأستاذ/ عبد العزيز بن محمد الرقيب كعضو في اللجنة التنفيذية بتاريخ 27 أبريل 2025م

الإدارة التنفيذية

الأستاذ/ عمر بن علي بن عبد الرحمن العليان

المؤهلات العلمية	• حاصل على شهادة البكالوريوس في القانون من جامعة المستقبل في المملكة العربية السعودية
المناصب الحالية	• الرئيس التنفيذي للشركة
المناصب السابقة	• لا يوجد

الأستاذ/ عبد الرحمن بن علي بن عبد الرحمن العليان

المؤهلات العلمية	• حاصل على شهادة الماجستير في الإدارة الدولية من جامعة بريدجورث في الولايات المتحدة الأمريكية. • حاصل على شهادة البكالوريوس في اللغة الإنجليزية من جامعة القصيم في المملكة العربية السعودية.
المناصب الحالية	• الرئيس التنفيذي لتسويق
المناصب السابقة	• أخصائي تسويق أول - مدير التسويق شركة اينوار • عضو مجلس إدارة في شركة كوزي • عضو مجلس إدارة في شركة دايركت فيزا

الأستاذ/ محمد عمران علي أحمد

المؤهلات العلمية	• حاصل على درجة البكالوريوس في الحاسبات والتجارة من جامعة البنجاب في باكستان عام 1998م. • حاصل على شهادة محاسب قانوني وإداري في المحاسبة القانونية من معهد المحاسبين القانونيين الإداريين في باكستان عام 2008م. • حاصل على شهادة محاسب إداري معتمد (CMA) في المحاسبة من معهد المحاسبين الإداريين في الولايات المتحدة الأمريكية عام 2011م.
المناصب الحالية	• الرئيس التنفيذي المالي
المناصب السابقة	• المدير المالي - شركة سينومي رتيل شركة مساهمة مدرجة • المدير المالي - مجموعة نيسك وهي شركة ذات مسؤولية محدودة • رئيس الشؤون المالية - شركة كمال عثمان جمجوم • المسؤول التنفيذي للحسابات - شركة هايير للأجهزة المنزلية

الأستاذ/ بندر بن عبد الرحمن بن عبدالعزيز الضالع

المؤهلات العلمية	• حاصل على درجة البكالوريوس في إدارة الأعمال من جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية في المملكة العربية السعودية عام 2017م. • حاصل على شهادة دورة التحول الرقمي من وزارة الاتصالات وتقنية المعلومات في المملكة العربية السعودية عام 2021م.
المناصب الحالية	• الرئيس التنفيذي لتقنية المعلومات
المناصب السابقة	• رئيس قسم التسويق - معهد التغيير للاستشارات

الأستاذ/ صالح بن عبدالعزيز بن صالح العثمان

المؤهلات العلمية	• حاصل على شهادة الدبلوم العالي في إدارة الموارد البشرية من جامعة المجمعة في المملكة العربية السعودية عام 2022م. • حاصل على درجة البكالوريوس في الترجمة (اللغة الإنجليزية) من جامعة القصيم في المملكة العربية السعودية عام 2020م.
المناصب الحالية	• مدير الموارد البشرية و الشؤون الإدارية و القانونية
المناصب السابقة	• مدير الموارد البشرية - في نادي الرائد السعودي

الأستاذ/ سعيد حامد عبدالودود احمد

المؤهلات العلمية	<ul style="list-style-type: none"> • حاصل على دبلوم في إدارة سلاسل الإمداد. • حاصل على شهادة تقنية (CBOP، CSCP، SCOR). • حاصل على شهادة عضو مجلس استشاري في جامعة UBT - تخصص سلاسل الإمداد.
المناصب الحالية	<ul style="list-style-type: none"> • الرئيس التنفيذي لسلاسل الامداد
المناصب السابقة	<ul style="list-style-type: none"> • مندوب مبيعات في شركة الصرايعي للأثاث خلال الفترة من 1992م إلى 1994م، • أمين مستودع في شركة سافولا لأنظمة التغليف من 1994م إلى 1999م، • شركة تتراباك - السعودية مشرفاً على المستودعات والخدمات اللوجستية من 1999م إلى 2002م، • منسق لسلسلة الإمداد خلال الفترة من 2002م إلى 2006م، • مدير المستودعات في شركة أجيليتي بين عامي 2006م و2007م، وبعدها التحق بشركة النهدي الطبية • مديرًا للمستودعات وخدمة العملاء من 2001م إلى 2007م، • مديرًا للعمليات الوطنية من 2011م إلى 2014م، • مديرًا لعمليات الخدمات اللوجستية من 2014م إلى 2023م، • مدير أول لعمليات الخدمات اللوجستية خلال الفترة من 2023م إلى 2025م.

الأستاذ/ محمد نبيل العدوي

المؤهلات العلمية	<ul style="list-style-type: none"> • حاصل على ماجستير إدارة الأعمال (MBA) في الإدارة الاستراتيجية من جامعة VERN، • حاصل على بكالوريوس صيدلة من جامعة طنطا.
المناصب الحالية	<ul style="list-style-type: none"> • الرئيس التنفيذي للإدارة التجارية
المناصب السابقة	<ul style="list-style-type: none"> • شغل منصب مدير وحدة الأعمال في شركة نايس ون بيوتي لتسويق الإلكتروني خلال الفترة من يونيو 2024م إلى مايو 2025م، حيث أشرف على وحدة أعمال الصحة والجمال. • عمل كمدير أول للتجارة الإلكترونية في شركة النهدي من عام 2022م إلى 2024م، وقاد مشروع Nahdi Global Project. • شغل منصب مدير أول للفئات في شركة النهدي من عام 2020م إلى 2022م. • بدأ مسيرته المهنية كمساعد مدير الفئات في شركة النهدي خلال الفترة من 2017م إلى 2020م، في مجالات الرعاية الصحية والمنتجات الاستهلاكية.

* تولى الأستاذ/ محمد نبيل العدوي منصبه كرئيس تنفيذي للإدارة التجارية في تاريخ 2025/09/08م

رحاب عبد الجليل الخلفت

المؤهلات العلمية	<ul style="list-style-type: none"> • حاصلة على شهادة الماجستير في العلوم من المدرسة التونسية للتقنيات في تونس
المناصب الحالية	<ul style="list-style-type: none"> • مديرة الاداء و التخطيط الاستراتيجي
المناصب السابقة	<ul style="list-style-type: none"> • مديرة المجموعة الإيرادات و العمليات التجارية - شركة جوميا • مديرة الاداء و التخطيط - شركة جوميا تونس • مديرة التخطيط التجاري - شركة جوميا تونس • مديرة تحليل الأعمال و علم البيانات- شركة المغازة العامة بتونس

تقييم أداء مجلس الإدارة

اعتمدت شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني، بناءً على توصيات لجنة الترشيحات والمكافآت، نموذجًا سنويًا لتقييم أداء مجلس الإدارة، يتم تعبئته بشكل مستقل من قبل الأعضاء، ويشمل تقييم الأداء العام وتحديد مجالات التحسين، على أن تتم مراجعة نتائجه من قبل رئيس مجلس الإدارة.

الإجراءات التي اتخذها المجلس لإحاطة أعضائه بمقترحات المساهمين وخاصة الأعضاء غير التنفيذيين - علمًا بمقترحات المساهمين وملحوظاتهم حيال الشركة وأدائها.

يقوم مجلس إدارة الشركة من خلال اجتماعات الجمعية العامة للمساهمين بفتح باب المناقشة للمساهمين لإبداء ملاحظاتهم ومقترحاتهم حيال الشركة وأدائها بكل شفافية، وتتم الإجابة عن أسئلتهم واستفساراتهم خلال اجتماع الجمعية ويتم تضمين هذه الأسئلة والإجابات بمحضر الاجتماع الخاص بكل جمعية ويتم عرضها على أعضاء مجلس الإدارة لإحاطتهم علمًا بهذه الأسئلة.

قامت الشركة بتأسيس قسم خاص بعلاقات المساهمين يهدف للتعامل مع كافة الاستفسارات والشكاوى الخاصة بالمساهمين والرد عليها بالإضافة إلى عقد اجتماعات ربع سنوية لمناقشة النتائج المالية مع المساهمين.

سياسة تحديد المكافآت لأعضاء مجلس الإدارة وأعضاء اللجان والإدارة التنفيذية

تختص لجنة المكافآت والترشيحات بالتوصية للمجلس بمكافآت أعضاء مجلس الإدارة وأعضاء اللجان وكبار التنفيذيين بالشركة.

تلتزم الشركة بأن تراعي في سياسة المكافآت ما يلي:

- انسجامها مع استراتيجية الشركة وأهدافها.
- أن تقدّم المكافآت بغرض حث أعضاء مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية على إنجاح الشركة وتمييزها على المدى الطويل، كأن تربط الجزء المتغير من المكافآت بالأداء على المدى الطويل.
- أن تحدّد المكافآت بناءً على مستوى الوظيفة، والمهام والمسؤوليات المنوطة بشاغلها، والمؤهلات العلمية، والخبرات العملية، والمهارات، ومستوى الأداء.
- انسجامها مع حجم وطبيعة ودرجة المخاطر لدى الشركة.
- الأخذ في الاعتبار ممارسات الشركات الأخرى في تحديد المكافآت، مع تفادي ما قد ينشأ عن ذلك من ارتفاع غير مبرر للمكافآت والتعويضات.
- أن تستهدف استقطاب الكفاءات المهنية والمحافظة عليها وتحفيزها، مع عدم المبالغة فيها.
- أن تعد بالتنسيق مع لجنة المكافآت والترشيحات عند التعيينات الجديدة.
- حالات إيقاف صرف المكافأة أو استردادها إذا تبين أنها تقرررت بناءً على معلومات غير دقيقة قدمها عضو في مجلس الإدارة أو الإدارة التنفيذية؛ وذلك لمنع استغلال الوضع الوظيفي للحصول على مكافآت غير مستحقة.

أعضاء مجلس الإدارة

- طبقاً للنظام الأساسي، تكون مكافأة أعضاء مجلس الإدارة مبلغاً معيناً أو مزايا عينية، أو نسبة معينة من صافي الأرباح، وذلك بما يتوافق مع الأحكام الواردة في نظام الشركات، ولائحة حوكمة الشركات، والقواعد والمعايير التي تضعها هيئة السوق المالية في هذا الخصوص. ويجب أن يشتمل تقرير المجلس إلى الجمعية العامة العادية على سياسة المكافآت وآليات تحديد هذه المكافآت وعلى بيان شامل لكل ما حصل عليه أعضاء مجلس الإدارة خلال السنة المالية من مكافآت وبدل مصروفات وغير ذلك من المزايا. وأن يشتمل كذلك على بيان ما قبضه أعضاء مجلس الإدارة بوصفهم عاملين أو إداريين أو ما قبضوه نظير أعمال فنية أو إدارية أو استشارات، والتي قامت الجمعية العامة بالموافقة عليها.
- يجب ألا تكون مكافآت أعضاء مجلس الإدارة المستقلين نسبة من الأرباح التي تحققها الشركة أو أن تكون مبنية بشكل مباشر أو غير مباشر على ربحية الشركة.

الإدارة التنفيذية

تشتمل مكافآت الإدارة التنفيذية على ما يلي:

- راتب أساس (يتم سداده في نهاية الشهر وبصفة شهرية)؛
- وبدلات تشتمل، على سبيل المثال لا الحصر، على بدل سكن، وبدل سيارة، وبدل هاتف، وبدل تعليم للأطفال؛
- مزايا تأمين، بما في ذلك دون حصر، تأمين طبي، وتأمين صحي، تأمين على الحياة، وتأمين ضد الحوادث؛
- والخطط التحفيزية قصيرة الأجل المرتبطة بأداء الفرد والشركة، والخطط التحفيزية طويلة الأجل مثل خيارات الأسهم؛
- ومزايا أخرى تشمل على سبيل المثال لا الحصر، إجازة سنوية، وتذاكر سفر سنوية بالطائرة، ومكافأة نهاية خدمة.

دفع المكافآت

- تدفع المكافآت بالريال السعودي ويجري الدفع من خلال قيد دائم بشكل مباشر في الحسابات البنكية المحددة من جانب الشخص المعني.
- العلاقة بين المكافآت الممنوحة وسياسة المكافآت المعمول بها، وبيان أي انحراف جوهري عن هذه السياسة:
- لا يوجد أي انحراف جوهري في المكافآت الممنوحة عن السياسة المتبعة للمكافآت.

العلاقة بين المكافآت الممنوحة وسياسة المكافآت المعمول بها، وبيان أي انحراف جوهرى عن هذه السياسة:

لا يوجد أي انحراف جوهرى في المكافآت الممنوحة عن السياسة المتبعة للمكافآت بإستثناء ما هو مذكور بخصوص تنازل أعضاء مجلس الإدارة عن مكافآتهم.

أولاً: مكافآت أعضاء مجلس الإدارة

نوّد التنويه بأن أعضاء مجلس الإدارة قد تنازلوا عن مكافآت عضوية مجلس الإدارة وعضويات اللجان المنبثقة عنه، إضافةً إلى بدلات حضور اجتماعات مجلس الإدارة واللجان، وذلك عن العام المالي 2025م.

الاسم	مبلغ معين	بدل حضور جلسات المجلس	مجموع بدل حضور جلسات	مزايا عينية	المكافآت الثابتة				المكافآت المتغيرة				نسبة من الأرباح	مكافآت دورية	خطط تحفيزية قصيرة الأجل	خطط تحفيزية طويلة الأجل	إدخال القيمة) يتم	المجموع	مكافأة نهاية الخدمة	المجموع الكلي	بدل المصروفات
					مكافأة الأعمال الفنية والإدارية والاستشارية	مكافأة رئيس المجلس أو العضو المنتدب أو أمين السر إن كان من الأعضاء	المجموع	مكافآت دورية	خطط تحفيزية قصيرة الأجل	خطط تحفيزية طويلة الأجل	إدخال القيمة) يتم	المجموع									
أولاً: الأعضاء المستقلين																					
الأستاذ/ محمد أحمد لغزابل	0	0	0	-	0	-	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	57,036	-
الأمير/ منصور بن سعد بن محمد ال سعود	0	0	0	-	0	-	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
الأستاذ/ إبراهيم عبد الرحمن السحبياني	0	0	0	-	0	-	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
الأستاذ/ عبد العزيز محمد الرقيب	0	0	0	-	0	-	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
المجموع	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	57,036
ثانياً: الأعضاء غير التنفيذيين																					
الأستاذ/ عمرو عبد العزيز الجلال	0	0	0	-	0	-	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
المجموع	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ثالثاً: الأعضاء التنفيذيين:																					
الأستاذ/ عمر بن علي العليان	0	0	0	-	0	-	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
الأستاذ/ عبد الرحمن بن علي العليان	0	0	0	-	0	-	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
المجموع	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
المجموع الكلي	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	57,036

بدل تذاكر وسكن ومصروفات أخرى.

رابعاً: مكافآت أعضاء اللجنة التنفيذية:

اسم عضو اللجنة التنفيذية	المكافآت الثابتة (عدا بدل حضور الجلسات)	بدل حضور جلسات	المجموع
الأستاذ عمرو عبدالعزیز الجلال	0	0	0
الأستاذ/عبدالرحمن علي العليان	0	0	0
الأستاذ/عمر علي العليان	0	0	0
الأستاذ/محمد بن أحمد لغزابل	0	0	0
الأستاذ/محمد عبدالعزیز الرقيب	0	0	0
مجموع المكافآت	0	0	0

*نودّ التنويه بأن أعضاء مجلس الإدارة قد تنازلوا عن مكافآت عضوية مجلس الإدارة وعضويات اللجان المنبثقة عنه، إضافةً إلى بدلات حضور اجتماعات مجلس الإدارة واللجان، وذلك عن العام المالي 2025م.

ثانياً: مكافآت أعضاء لجنة المراجعة:

اسم عضو لجنة المراجعة	المكافآت الثابتة (عدا بدل حضور الجلسات)	بدل حضور جلسات	المجموع
الأستاذ/عبدالعزیز المعجل	100,000	10,000	110,000
الأستاذ/محمد الجربوع	100,000	10,000	110,000
مجموع المكافآت	200,000	20,000	220,000

*نودّ التنويه بأن أعضاء مجلس الإدارة قد تنازلوا عن مكافآت عضوية مجلس الإدارة وعضويات اللجان المنبثقة عنه، إضافةً إلى بدلات حضور اجتماعات مجلس الإدارة واللجان، وذلك عن العام المالي 2025م.

ثالثاً: مكافآت أعضاء لجنة المكافآت والترشيحات:

اسم عضو لجنة الترشيحات والمكافآت	المكافآت الثابتة (عدا بدل حضور الجلسات)	بدل حضور جلسات	المجموع
الأستاذ/محمد أحمد لغزابل	0	0	0
الأستاذ/عمرو عبدالعزیز الجلال	0	0	0
الأستاذ/عبدالعزیز محمد الرقيب	0	0	0
مجموع المكافآت	0	0	0

*نودّ التنويه بأن أعضاء مجلس الإدارة قد تنازلوا عن مكافآت عضوية مجلس الإدارة وعضويات اللجان المنبثقة عنه، إضافةً إلى بدلات حضور اجتماعات مجلس الإدارة واللجان، وذلك عن العام المالي 2025م.

مكافآت أكبر 5 من كبار التنفيذيين

مجموع مكافأة التنفيذيين عن المجلس إن وجدت	مكافأة نهاية الخدمة	مجموع	المكافآت المتغيرة					المكافآت الثابتة				مجموع	
			إدخال القيمة (يتم الممنوحة) الأسم	خطت تحفيزية طويلة الأجل	خطت تحفيزية قصيرة الأجل	أرباح	مكافآت دورية	مراجياً عينية	بدلات	رواتب			
8,209,306	0	(196,964)	70,000	0	0	70,000	0	0	8,336,270	0	0	8,336,270	خمس من كبار التنفيذيين ممن تلقوا أعلى مكافآت الشركة من ضمنهم الرئيس التنفيذي ورئيس القطاع المالي

سياسة الشركة في توزيع أرباح الأسهم وحقوق المساهمين

أولاً: سياسة الشركة في توزيع ارباح الأسهم

توزيع الأرباح

الأرباح القابلة للتوزيع

تتكون الأرباح القابلة للتوزيع من صافي دخل السنة المالية، ناقصاً منه جميع المبالغ التي تم تجنبها للاحتياطي المخصص لأغراض محددة في النظام الأساسي للشركة إن وجد، أو المبالغ التي يجب تجنبها للاحتياطيات التي أنشأتها الجمعية العامة، مضافاً إليه الأرباح المبقاة والاحتياطيات القابلة للتوزيع المكونة من الأرباح.

يُحظر استخدام حساب عداوات الأسهم الخاص بالشركة والذي يقع ضمن حقوق المساهمين لغرض توزيع أرباح نقدية على المساهمين.

توقيت دفع أرباح الأسهم

يُنفذ مجلس الإدارة قرار الجمعية العامة بشأن توزيع الأرباح على المساهمين المسجلين خلال خمسة عشر (15) يوم عمل من تاريخ استحقاقهم لتلك الأرباح، على النحو المحدد في ذلك القرار أو في قرار مجلس الإدارة القاضي بتوزيع الأرباح المرحلية.

توزيع الأرباح المرحلية

وفقاً للمادة (44) من النظام الأساسي، يجوز للشركة توزيع أرباح مرحلية على المساهمين بشكل ربع سنوي أو نصف سنوي، وفقاً للقوائم المالية المدققة والمفحوصة ووفقاً للضوابط التنظيمية الصادرة من الجهات المختصة، ووفقاً لما يلي:

- 1- صدور قرار من الجمعية العامة الذي يتم مراجعته سنوياً والذي يقضي بتصريح مجلس الإدارة بتوزيع الأرباح المرحلية.
- 2- تمتع الشركة بسيولة معقولة، وأن تكون قادرة على توقع حجم أرباحها بشكل معقول.
- 3- يكون لدى الشركة أرباح قابلة للتوزيع عن سنة أو أكثر من السنوات السابقة وفقاً لآخر قوائم مالية مراجعة، تكفي لتغطية توزيع الأرباح المقترحة، وذلك بعد خصم المبالغ الموزعة والمرسلة من الأرباح بعد تاريخ تلك القوائم المالية.
- 4- أن تتكون الأرباح القابلة للتوزيع من رصيد الأرباح المبقاة الموجود في بيان المركز المالي الذي تم إعداده في الفترة السابقة للفترة التي صدر فيها قرار التوزيع، بالإضافة إلى رصيد أي احتياطيات قابلة للتوزيع.
- 5- تشمل الاحتياطيات القابلة للتوزيع أي احتياطيات تم إنشاؤها من الأرباح دون أن تكون مخصصة لأغراض محددة، أو الاحتياطيات التي تم إنشاؤها لغرض معين وتم إلغاؤها منذ ذلك الحين.

يتضمن تقرير مجلس الإدارة السنوي المقدم إلى الجمعية العامة للشركة نسب الأرباح الموزعة على المساهمين خلال فترات مختلفة من السنوات المالية، بالإضافة إلى حصة الأرباح المقترح توزيعها في نهاية السنة المالية، بالإضافة إلى إجمالي مبالغ الأرباح.

تُسجل توزيعات الأرباح في حساب الأرباح المبقاة التراكمية للسنوات السابقة أو في الاحتياطيات القابلة للتوزيع المكونة من الأرباح أو كليهما. ويجب أن تراعي الشركة اتباع منهج تسلسلي ومتسق في تحديد طريقة ونسب توزيع الأرباح في ضوء إمكانيات الشركة والسيولة المتاحة. كما يجب على مجلس الإدارة الإفصاح والإعلان عن نسب الأرباح الدورية المرحلية المعتمدة للتوزيع على المساهمين في المواعيد المحددة.

كما يجب على الشركة الإفصاح للهيئة وللعمامة فوراً ودون تأخير عند اتخاذ قرار بتوزيع الأرباح المرحلية.

مصادر ومبالغ توزيع الأرباح

بعد خصم جميع المصاريف العامة والتكاليف والمخصصات الأخرى، بما في ذلك الزكاة والمخصصات والاحتياطيات الأخرى، تقوم الشركة بتوزيع صافي الأرباح على المساهمين على النحو التالي:

- 1- عند تحديد حصة السهم في صافي الأرباح، تقرر الجمعية العامة العادية تكوين احتياطيات أخرى، وذلك بالقدر الذي يحقق مصلحة الشركة أو يكفل توزيع أرباح ثابتة قدر الإمكان على المساهمين. وللجمعية المذكورة كذلك أن تقتطع من صافي الأرباح لتحقيق أغراض اجتماعية ليستفيد منها العاملون في الشركة.
- 2- تحدد الجمعية العامة النسبة التي توزع على المساهمين من صافي الأرباح بعد خصم أي احتياطيات، إن وجدت.
- 3- يجوز للشركة توزيع أرباح مؤقتة على المساهمين وفقاً لأحكام المادة (3-12) من هذه السياسة.
- 4- يُجنب باقي الأرباح لدعم المركز المالي للشركة.

استحقاق الأرباح

أما فيما يخص استحقاق الأرباح، نصت المادة (45) من النظام

الأساس للشركة على ما يلي:

“يستحق المساهم حصته من الأرباح وفقاً لقرار الجمعية العامة الصادر في هذا الشأن، ويبين القرار تاريخ الاستحقاق وتاريخ التوزيع وتكون أحقية الأرباح لمالكي الأسهم المسجلين في سجلات المساهمين في نهاية اليوم المحدد للاستحقاق. ويجب على مجلس الإدارة أن ينفذ قرار الجمعية العامة في شأن توزيع الأرباح على المساهمين.”

أحكام عامة

يُحظر استحقاق أي فائدة على أرباح الأسهم غير المطالب بها.

يجوز للشركة، وذلك لغرض تنظيم وإتمام عملية توزيع الأرباح، الاستعانة بطرف خارجي يمثله أحد البنوك التي تتعامل معها الشركة. إن الاستعانة بطرف خارجي لا يعفي الشركة من التزاماتها القانونية تجاه المساهمين فيما يتعلق بتوزيع الأرباح.

تخصم الشركة ما نسبته 5% من الأرباح النقدية المستحقة للمساهمين غير السعوديين كضريبة مقطوعة.

ثانياً: بيان توزيعات الأرباح خلال عام 2025م

لم يتم توزيع أرباح للمساهمين للعام 2025م.

ثالثاً: حقوق المساهمين

- انطلاقاً من حرص الشركة واهتمامها ورعايتها لحقوق مساهميها وأصحاب المصالح، فقد قامت الشركة بتضمين تلك الحقوق ضمن لائحة حوكمة الشركة، كما تحرص على اطلاع مساهميها ومستثمريها بكافة التطورات المهمة، من خلال نشر التقارير المالية والإعلانات والمعلومات الجوهرية عبر موقع السوق المالية "تداول" وموقع الشركة الإلكتروني والجمعيات العامة للمساهمين، كما تعطي أهمية قصوى للتواصل مع مساهميها والإجابة على استفساراتهم وذلك من خلال توفير قنوات اتصال مباشرة.
- يلتزم مجلس الإدارة بتوفير المعلومات الكاملة والواضحة والصحيحة وغير المضللة لتمكين المساهم من ممارسة حقوقه على أكمل وجه وتقديم هذه المعلومات في الوقت المناسب.
- يلتزم مجلس الإدارة بالعمل على حماية حقوق المساهمين بما يضمن العدالة والمساواة بينهم وعدم التمييز بين المساهمين المالكين لذات فئة الأسهم، كما يضمن مجلس الإدارة عدم حجب أي حق عنهم لضمان ممارسة جميع المساهمين لحقوقهم المقررة، والتأكد من حصول المساهمين على الأرباح التي يتم توزيعها نقداً أو بإصدار أسهم.
- الحرص على دعوة المساهمين لحضور الجمعيات العامة العادية والغير عادية وتيسير مشاركتهم في مداولتها، واستقبال استفساراتهم والتصويت على قراراتها. والاطلاع على دفاتر الشركة ووثائقها، ويشمل ذلك البيانات والمعلومات الخاصة بنشاط الشركة واستراتيجيتها التشغيلية والاستثمارية بما لا يضر بمصالح الشركة ولا يتعارض مع نظام الشركات ونظام السوق المالية ولوائحهما التنفيذية.
- أسست الشركة قسماً مختصاً بعلاقات المستثمرين يهدف إلى تحقيق التواصل الفعال والعدل بين الشركة والمساهمين.
- تقوم الشركة بعقد اجتماعات دورية مع المساهمين لمناقشة النتائج المالية.

رابعاً: طلبات سجل المساهمين.

تم طلب سجل مساهمي الشركة من خلال مركز إيداع الأوراق المالية (إيداع) (6) مرات خلال عام 2025م

#	التاريخ	سبب طلب السجل
1	2025/10/12م	إجراءات الشركة
2	2025/06/23م	الجمعية العامة
3	2025/06/22م	إجراءات الشركة
4	2025/03/09م	إجراءات الشركة
5	2025/03/09م	إجراءات الشركة
6	2025/01/15م	إجراءات الشركة

خامساً: إعلانات الشركة على موقع تداول

تاريخ الاعلان	ملخص الاعلان
2025/11/03م	• تعلن شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني عن قيامها بتنظيم لقاءً هاتفياً مع المستثمرين والمحللين الماليين لمناقشة النتائج المالية للربع الثالث للعام المالي 2025م وذلك بتاريخ 1447/05/11 هـ الموافق 2025/11/02م، حيث استعرضت الإدارة التنفيذية لشركة نايس ون بيوتي أبرز الجهود والإنجازات التي تمت خلال الربع الثالث للعام المالي 2025م، كما تمت الإجابة على كافة استفسارات المحللين والمستثمرين من داخل المملكة وخارجها.
2025/11/02م	• اعلان شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني عن النتائج المالية الأولية للفترة المنتهية في 2025م 30--09 (تسعة أشهر)
2025/08/05م	• تعلن شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني عن قيامها بتنظيم لقاءً هاتفياً مع المستثمرين والمحللين الماليين لمناقشة النتائج المالية للربع الثاني للعام المالي 2025م
2025/08/04م	• اعلان شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني عن النتائج المالية الأولية للفترة المنتهية في 2025م 30--06 (ستة أشهر)
2025/06/24م	• يسر مجلس إدارة شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني إعلان نتائج اجتماع الجمعية العامة غير العادية للشركة (الاجتماع الأول) والذي عقد عبر وسائل التقنية الحديثة في تمام الساعة 20:30 من مساء يوم الاثنين بتاريخ 1446/12/27هـ، الموافق 2025/06/23م، وذلك بعد اكتمال النصاب القانوني لصحة انعقاد اجتماع الجمعية العامة غير العادية حسب اللوائح والأنظمة.
2025/05/26م	• يدعو مجلس إدارة شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني مساهميها إلى حضور اجتماع الجمعية العامة غير العادية عن طريق وسائل التقنية الحديثة (الاجتماع الأول) • سر مجلس إدارة شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني أن يدعو السادة المساهمين للمشاركة والتصويت في اجتماع الجمعية العامة غير العادية (الاجتماع الأول) والمقرر انعقادها بمشيئة الله تعالى يوم الاثنين بتاريخ 1446/12/27هـ، الموافق 2025/06/23م في تمام الساعة 20:30 مساءً، عن طريق وسائل التقنية الحديثة باستخدام منظومة تداولتي.
2025/05/06م	• تعلن شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني عن قيامها بتنظيم لقاءً هاتفياً مع المستثمرين والمحللين الماليين لمناقشة النتائج المالية للربع الأول للعام المالي 2025م
2025/04/28م	• اعلان شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني عن النتائج المالية الأولية للفترة المنتهية في 2025م 31--03 (ثلاثة أشهر)
2025/03/16م	• تعلن شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني عن قيامها بتنظيم لقاءً هاتفياً مع المستثمرين والمحللين الماليين لمناقشة النتائج المالية السنوية للعام المالي 2024م
2025/03/04م	• اعلان شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني عن النتائج المالية السنوية المنتهية في 2024م 31--12

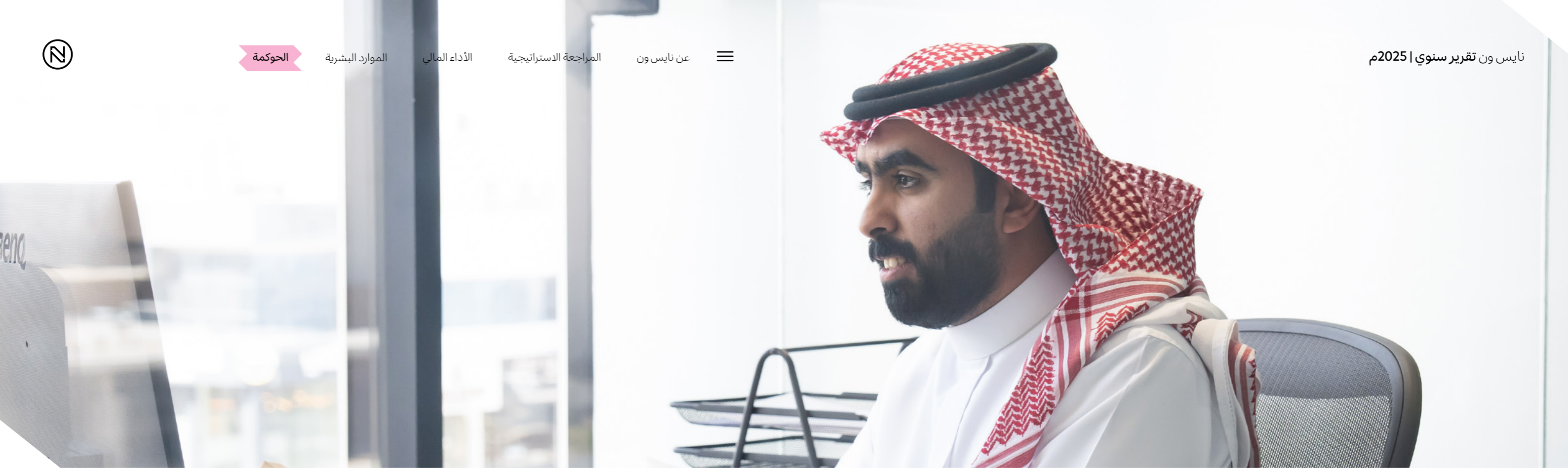
المصالح وحقوق الاككتاب والأوراق التعاقدية في أسهم وأدوات دين الشركة

أولاً: الأسهم وأدوات الدين وتغييرها لأعضاء مجلس الإدارة وأقربائهم
في الشركة والشركات التابعة خلال عام 2025م

العضو	عدد الاسهم في بداية 2025م	عدد الاسهم في نهاية 2025م	صافي التغيير	نسبة التغيير	أسهم الاقارب في بداية 2025م	أسهم الاقارب في نهاية 2025م	صافي التغيير	نسبة التغيير	ادوات الدين في بداية ونهاية العام
سعادة الأستاذ/ عمرو عبد العزيز الجلال	0	0	0	0	0	0	0	0	0
سعادة الأستاذ/ عبد الرحمن بن علي العليان	27,527,790	27,527,790	0	0	8	35,835	35,827	447,837.5%	0
الأمير/ منصور بن سعد بن محمد ال سعود	0	0	0	0	0	0	0	0	0
سعادة الأستاذ/ عمر بن علي العليان	32,471,581	32,514,161	42,580	0.13%	8	35,835	35,827	447,837.5%	0
سعادة الأستاذ/ محمد بن أحمد لغزاييل	0	0	0	0	0	0	0	0	0
سعادة الأستاذ/ عبد العزيز بن محمد الرقيب	0	0	0	0	353	353	0	0	0
سعادة الأستاذ/ إبراهيم بن عبد الرحمن السحيباني	0	0	0	0	0	0	0	0	0

ثانياً: وصف مصلحة كبار التنفيذيين وأقربائهم في أسهم وأدوات دين الشركة
أو أي من شركاتها التابعة والتغير الذي طرأ عليها خلال عام 2025م

الاسم	عدد الاسهم في بداية 2025م	عدد الاسهم في نهاية 2025م	صافي التغيير	نسبة التغيير	أسهم الاقارب في بداية 2025م	أسهم الاقارب في نهاية 2025م	صافي التغيي	نسبة التغيير	ادوات الدين في بداية ونهاية العام
سعادة الأستاذ/ عمر بن علي العليان	619,115	587,871	31,244	5.05%	0	0	0	0	0
سعادة الأستاذ/ عبد الرحمن بن علي العليان	0	0	0	0	15	15	0	0	0
الأستاذ/ بندر بن عبد الرحمن بن عبد العزيز الضالع	0	0	0	0	0	0	0	0	0
الأستاذ/ صالح بن عبد العزيز بن صالح العثمان	0	0	0	0	0	0	0	0	0
الأستاذ/ سعيد حامد عبد الودود احمد	0	0	0	0	0	0	0	0	0
الأستاذ/ محمد نبيل العدوي	0	0	0	0	0	0	0	0	0
رحاب عبد الجليل الخلفت	0	0	0	0	0	0	0	0	0



تعاملات الشركة مع الأطراف ذات العلاقة

تسعى شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني إلى دراسة وتقييم الحالات المحتملة لتعارض المصالح لدى أعضاء مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية، وذلك من خلال إعداد سياسة متكاملة تُعنى بتنظيم ودراسة أي تعارض قد يطرأ مستقبلاً، إلى جانب اعتماد نماذج إفصاح يتم تعبئتها بشكل سنوي للتحقق من عدم وجود أي حالات تعارض مصالح، كما تؤكد الشركة عدم وجود أي تعاملات مع أطراف ذات علاقة أو مصالح مباشرة أو غير مباشرة في العقود المبرمة مع أعضاء مجلس الإدارة أو الإدارة التنفيذية.

ثالثاً: الأسهم ونسبة ملكية المساهمين الرئيسيين بالشركة والشركات التابعة الذين يملكون (5%) فما فوق وتغيرها خلال عام 2025م

اسم المساهم	عدد الاسهم في بداية 2025م	عدد الاسهم في نهاية 2025م	نسبة التغيير
سعادة الأستاذ/ عمر بن علي العليان			
سعادة الأستاذ/ عبد الرحمن بن علي العليان			

تم ذكرها ضمن الأسهم وأدوات الدين وتغيرها لأعضاء مجلس الإدارة وأقربائهم في الشركة والشركات التابعة خلال عام 2025م

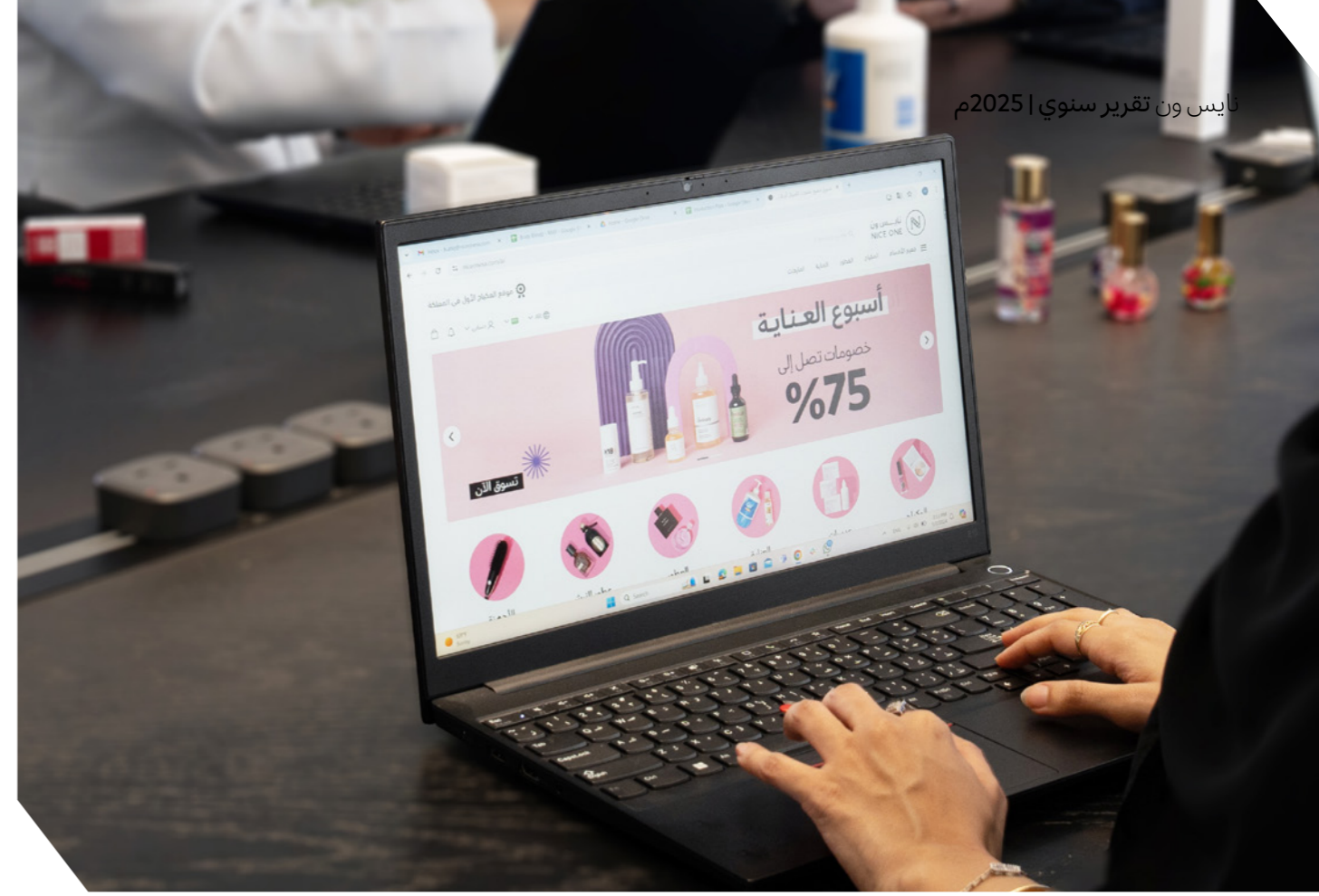
رابعاً: تفاصيل الأسهم وأدوات الدين الصادرة لكل شركة تابعة.

اسم الشركة التابعة	عدد الأسهم	قيمة السهم	أداة الدين (الريال السعودي)
شركة بحر المنتجات للتجارة العامة	1,000	100 جنيه مصري	N/A
شركة نايس ون للعطور ومستحضرات التجميل للتجارة المحدودة	300	1,000 درهم اماراتي	N/A
شركة انعكاس الابداع للتسويق	1,000	100 ريال سعودي	N/A

ما تم تطبيقه من أحكام لائحة حوكمة الشركة وما لم يطبق والأسباب.

طبقت الشركة كافة المواد الواردة الإلزامية في لائحة حوكمة الشركات الصادرة عن هيئة السوق المالية باستثناء ما ورد في الجدول المرفق أدناه

رقم المادة	بيان المادة	أسباب عدم التطبيق
36	شروط أمين السر: على مجلس الإدارة تحديد الشروط الواجب توافرها في أمين سر مجلس الإدارة، على أن تتضمن أياً مما يلي: أن يكون حاصلاً على شهادة جامعية في القانون، أو المالية، أو المحاسبة، أو الإدارة أو ما يعادلها، وأن تكون لديه خبرة عملية ذات صلة لا تقل عن ثلاث سنوات. أن تكون لديه خبرة عملية ذات صلة لا تقل عن خمس سنوات.	هذه المادة استرشادية. أمين سر مجلس الإدارة حالياً لديه خبره أربع سنوات في أمانة السر.
37	يتعين على الشركة إيلاء الاهتمام الكافي بتدريب وتأهيل أعضاء مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية	هذه المادة استرشادية.
67	تشكيل لجنة إدارة المخاطر: تشكل بقرار من مجلس إدارة الشركة لجنة تسمى (لجنة إدارة المخاطر) يكون رئيسها وغالبية أعضائها من أعضاء مجلس الإدارة غير التنفيذيين. ويشترط أن يتوافر في أعضائها مستوى ملائم من المعرفة بإدارة المخاطر والشؤون المالية.	هذه المادة استرشادية.
(3-2-1)/82	تحفيز العاملين: تضع الشركة برامج تطوير وتحفيز المشاركة والأداء للعاملين في الشركة، على أن تتضمن - بصفة خاصة - ما يلي: تشكيل لجان أو عقد ورش عمل متخصصة للاستماع إلى آراء العاملين في الشركة ومناقشتهم في المسائل والموضوعات محل القرارات المهمة برامج منح العاملين أسهماً في الشركة أو نصيباً من الأرباح التي تحققها وبرامج التقاعد، وتأسيس صندوق مستقل للإنفاق على تلك البرامج. إنشاء مؤسسات اجتماعية للعاملين في الشركة.	هذه المادة استرشادية.
84	المسؤولية الاجتماعية: تضع الجمعية العامة العادية -بناءً على اقتراح من مجلس الإدارة- سياسة تكفل إقامة التوازن بين أهدافها والأهداف التي يصبو المجتمع إلى تحقيقها؛ بغرض تطوير الأوضاع الاجتماعية والاقتصادية للمجتمع.	هذه المادة استرشادية. تحرص الشركة بالمشاركة في المبادرات والأنشطة الاجتماعية بما يدعم استدامتها في تطوير الجوانب الاجتماعية والاقتصادية للمجتمع



حوكمة الشركة

مختصر سياسة الحوكمة

يضع مجلس الإدارة قواعد حوكمة خاصة بالشركة تهدف إلى التحقق من التزام الشركة باللوائح والمتطلبات النظامية للوصول إلى أفضل الممارسات المعمول بها في الشركات، إضافة إلى مراجعة وتطوير قواعد السلوك المهني التي تمثل قيم الشركة وغيرها من السياسات وغيرها من الإجراءات التي تلي حاجة الشركة وتتماشى مع أفضل الممارسات، ويقوم مجلس الإدارة بإطلاع أعضائه على التطورات المستمرة في مجال حوكمة الشركات وأفضل الممارسات في الشركات:

- تتمثل سياسة الشركة في تبني معايير متقدمة في حوكمة الشركات بما في ذلك فصل مسؤوليات ومهام مجلس الإدارة، والإدارة التنفيذية والسياسات التي تضمن عمل مجلس إدارة الشركة بما يحقق مصالح المساهمين. كما تلتزم الشركة بكافة ما ورد في لائحة حوكمة الشركات الصادرة عن هيئة السوق المالية عملاً بمبدأ الإفصاح والشفافية حيث تعتبر الحوكمة جزءاً أساسياً في ضبط العلاقة مع كافة الأطراف المعنية.
- تقوم الإدارة التنفيذية بالشركة بتنفيذ السياسات والإجراءات التي يضعها مجلس الإدارة بشأن الإفصاح عن التطورات الهامة والبيانات المالية وتقارير الأداء وفقاً للمتطلبات القانونية واللوائح المعمول فيها.
- تلتزم الشركة إبلاغ هيئة السوق المالية والجمهور دون تأخير عن أية تطورات جوهرية في مجال أنشطتها غير المعروفة لدى العامة والتي قد تؤثر على أصولها والتزاماتها أو مركزها المالي أو على المسار العام للشركة أو شركاتها التابعة،
- تم تشكيل لجان تابعة لمجلس الإدارة وهم لجنة المراجعة ولجنة الترشيحات والمكافآت واللجنة التنفيذية وتعيين أعضاء وفقاً لأحكام لائحة حوكمة الشركات الصادرة عن هيئة السوق المالية واللوائح التنظيمية المعتمدة للشركة.
- كما تقوم الشركة بتحديث لائحة الحوكمة الخاصة بها بشكل دوري وكلما دعت الحاجة إلى ذلك.

بيان تواريخ اجتماعات الجمعيات العامة للمساهمين خلال عام 2025م

تلتزم الشركة بتحديد وإعلان تاريخ ومكان وجدول أعمال الجمعية العمومية قبل (21) يوم من موعد انعقادها. ونشر الاعلان على الموقع الالكتروني للسوق المالية السعودية (تداول) ويتم استخدام وسائل الاتصال التقنية الحديثة في عقد الاجتماعات.

وقد عقدت الشركة خلال عام 2025م اجتماعاً للجمعية العامة غير العادية للمساهمين بتاريخ 2025/06/23م ، وفيما يلي سجل حضور أعضاء مجلس الإدارة لاجتماع الجمعية:

الاسم	المنصب	(تاريخ الاجتماع)
سعادة الأستاذ/ عمرو بن عبد العزيز الجلال	رئيس مجلس الإدارة	2025/06/23م
سعادة الأستاذ/ عبد الرحمن بن علي العليان	نائب رئيس مجلس الإدارة - تنفيذي	2025/06/23م
الأمير/ منصور بن سعد بن محمد آل سعود	عضو مجلس الإدارة - مستقل	2025/06/23م
سعادة الأستاذ/ محمد أحمد لغزابل	عضو مجلس الإدارة - مستقل	2025/06/23م
سعادة الأستاذ/ عمر بن علي العليان	عضو مجلس الإدارة - تنفيذي	2025/06/23م
سعادة الأستاذ/ عبد العزيز بن محمد الرقيب	عضو مجلس الإدارة - مستقل	2025/06/23م
سعادة الأستاذ/ إبراهيم بن عبد الرحمن السحبياني	عضو مجلس الإدارة - مستقل	2025/06/23م

رقم المادة	بيان المادة	أسباب عدم التطبيق
85	مبادرات العمل الاجتماعي: يضع مجلس الإدارة البرامج ويحدد الوسائل اللازمة لطرح مبادرات الشركة في مجال العمل الاجتماعي، ويشمل ذلك ما يلي: وضع مؤشرات قياس تربط أداء الشركة بما تقدمه من مبادرات في العمل الاجتماعي، ومقارنة ذلك بالشركات الأخرى ذات النشاط المشابه.	هذه الفقرة استرشادية. يجري العمل على إعداد سياسة مشابهة لذلك.
8/87 ب/90	الإفصاح في تقرير مجلس الإدارة عن مكافآت خمسة من كبار التنفيذيين بشكل مفصل وفقاً للجدول المرفق في لائحة حوكمة الشركات.	التزمت الشركة بالإفصاح عن عناصر مكافآت كبار التنفيذيين بشكل إجمالي وفقاً للمتطلبات النظامية الواردة في الفقرة الفرعية (ب/4) من الفقرة (أ) من المادة (90) من لائحة حوكمة الشركات، ولكن لحماية مصالح الشركة ومساهميها ومنسوبيها ولتفادي إلحاق أي ضرر قد يترتب نتيجة للإفصاح بشكل مفصل حسب المسميات وفقاً للمنصب، لم يتم عرض التفاصيل على النحو الوارد في الملحق (1) الخاص بمكافآت كبار التنفيذيين من لائحة حوكمة الشركات.
92	في حال تشكيل مجلس الإدارة لجنة مختصة بحوكمة الشركات، فعليه أن يفوض إليها الاختصاصات المقررة بموجب المادة الرابعة والتسعين من هذه اللائحة، وعلى هذه اللجنة متابعة أي موضوعات بشأن تطبيقات الحوكمة، وتزويد مجلس الإدارة، سنوياً على الأقل، بالتقارير والتوصيات التي تتوصل إليها.	هذه المادة استرشادية.

المراجعة الداخلية وتأكيدات مجلس الإدارة

أولاً: إجراءات الرقابة الداخلية

تحرص لجنة المراجعة على إيجاد نظام رقابة داخلية ملائم وفعال يتضمن سياسات وإجراءات يتم إعدادها تحت إشراف مجلس الإدارة لتحقيق الأهداف الإستراتيجية للشركة، وتقوم اللجنة بدراسته ومراجعته سنوياً بما يكفل توفر الرقابة المناسبة على مستوى الشركة، حيث قامت اللجنة خلال العام 2025م بالإجراءات التالية في هذا الخصوص:

- أولاً: قامت لجنة المراجعة بمراجعة ودراسة القوائم المالية المرحلية والسنوية الموحدة للشركة عن العام المالي 2025م، وذلك تمهيداً لرفعها إلى مجلس الإدارة وإبداء توصيتها حيالها. كما عقدت اللجنة اجتماعاً مع المراجع الخارجي للتحقق من عدم وجود أية معوقات أو مخاوف واجهته خلال مراجعته للعام المالي المنتهي في 31 ديسمبر 2025م، والتأكد من عدم وجود أية ظروف قد تؤثر على استقلاليته أو موضوعيته في أداء مهامه.
- ثانياً: التوصية لمجلس الإدارة بتعيين مراجع الحسابات الخارجي لفحص القوائم المالية المرحلية الموحدة للربع الثاني والثالث من العام 2025م والقوائم المالية المرحلية الموحدة للربع الأول من العام 2026م، ومراجعة القوائم المالية السنوية الموحدة للعام المالي 2025م، ومراجعة خطته وأعماله.
- ثالثاً: قامت لجنة المراجعة بمتابعة أعمال مزود الخدمة الخارجي، والتي تم تعيينه للقيام بالمساعدة في تقديم مهام المراجعة الداخلية، حيث قامت اللجنة باعتماد كل مما يلي:
 - نتائج تقييم المخاطر وسجل المخاطر المحدث الخاص بالشركة.
 - خطة المراجعة السنوية لعام 2025م المبينة على نتائج تقييم المخاطر.
- رابعاً: الاطلاع على التقارير الدورية للمراجعة الداخلية متضمناً أهم الملاحظات ومتابعة الإجراءات التصحيحية، لتعزيز بيئة الرقابة الداخلية في الشركة، علماً بأن الإدارة هي المسؤولة عن تصميم وتنفيذ الضوابط الداخلية ونظام الرقابة الداخلية في الشركة.
- خامساً: مراجعة دليل سياسات وإجراءات إدارة المراجعة الداخلية، ورفع التوصية إلى مجلس الإدارة لاعتماده.
- سادساً: دراسة تقرير مراجع الحسابات الخارجي وخطاب الإدارة الذي يتضمن أية ملاحظات حول أنظمة الرقابة الداخلية.
- سابعاً: مراجعة سياسة الإبلاغ عن المخالفات، ورفع التوصية إلى مجلس الإدارة باعتمادها.

ثانياً: رأي لجنة المراجعة في مدى كفاية نظام الرقابة الداخلية في الشركة

تحرص لجنة المراجعة على إيجاد نظام رقابة داخلية ملائم وفعال يتضمن سياسات وإجراءات يتم إعدادها تحت إشراف مجلس الإدارة لتحقيق الأهداف الاستراتيجية للشركة، وتقوم اللجنة بدراسته ومراجعته سنوياً بما يكفل توفير الرقابة المناسبة على مستوى الشركة، وتقوم الشركة ببذل جهود متكاملة لتحسين بيئة الرقابة من خلال التطوير والمراجعة المستمرة للسياسات والإجراءات للحد من أي تجاوزات وتصحيح أي قصور في نظام الرقابة الداخلية.

وبناءً على نتائج تقييم فعالية إجراءات الرقابة الداخلية والتقييم المستمر للضوابط الرقابية التي تطبقها الشركة، وكذلك اجتماع اللجنة مع المراجع الداخلي والإدارة التنفيذية، والمراجع الخارجي والتأكد من استقلاليته، ترى اللجنة أن بيئة ونظام الرقابة الداخلية المعمول بها في الشركة حالياً كافية إلى حد معقول، ويتم مراقبتها بصورة منتظمة لعمل التحسينات اللازمة بشكل متواصل، وتستمر الشركة في سعيها الدائم لتعزيز وتطوير نظام الرقابة الداخلية، علماً بأن أي نظام رقابة داخلية بغض النظر عن مدى سلامة تصميمه وفعالية تطبيقه لا يمكن أن يوفر تأكيداً مطلقاً حول القدرة على منع جميع المخاطر أو التهديدات المحتملة.

في الختام، تلتزم لجنة المراجعة بدعم مجلس الإدارة في تحقيق الأهداف الرئيسية المتعلقة بنظام الرقابة الداخلية، وتؤكد أهمية استمرار الجهود المبذولة لضمان فعالية النظام بما يخدم مصالح الشركة والمساهمين.

مراجع الحسابات الخارجي

وافقت الجمعية في اجتماعها المنعقد بتاريخ 23/ 06/ 2025م على تعيين شركة إرنست ويونغ (EY) كمراجع مستقل لحسابات الشركة من بين المرشحين بناءً على توصية لجنة المراجعة، وذلك لفحص ومراجعة وتدقيق القوائم المالية الأولية للربع الثاني والثالث والقوائم المالية السنوية للعام 2025م والربع الأول من عام 2026م، بأتعاب قدرها 1,431,750 ريال سعودي.

• تأكيدات مجلس الإدارة

يؤكد مجلس الإدارة على التزام الشركة باللوائح والتعليمات خلال عام 2025م وفق ما يلي:

1- توصيات لجنة المراجعة التي تتعارض مع قرارات مجلس الإدارة:

- لا يوجد أي تعارض بين توصية لجنة المراجعة وبين قرارات مجلس الإدارة.

2- تحفظات على تقارير المراجع الخارجي:

- لا يوجد أي تحفظات على تقرير مراجع الحسابات الخارجي يتضمن تحفظات على القوائم المالية السنوية.
- لا يوجد أي توصية من مجلس الإدارة بتغيير مراجع الحسابات الخارجي قبل انتهاء الفترة المعين من أجلها.

3- تنازلات عن مكافآت أعضاء المجلس أو أرباح المساهمين واستثمارات الموظفين.

- قام أعضاء مجلس الإدارة بالتنازل عن المكافآت وبدلات الحضور لمجلس الإدارة واللجان المقررة لهم عن العام المالي 2025م.
- لا توجد أي ترتيبات أو اتفاق تنازل بموجبه أحد مساهمي شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني عن أي حقوق في الأرباح.
- لا توجد أي استثمارات أو احتياطات أخرى تم إنشاؤها لمصلحة موظفي شركة نايس ون بيوتي للتسويق الإلكتروني.

أعمال المنافسة في نشاط الشركة أو صفقات مع أطراف ذوي علاقة:

تمت الموافقة من قبل الجمعية العامة غير العادية المنعقدة بتاريخ 23/ 06/ 2025م على اشتراك رئيس مجلس الإدارة الأستاذ/ عمرو عبد العزيز عبد الله الجدل في عمل منافس لأعمال الشركة، وذلك من خلال عضويته في مجلس إدارة الشركة العالمية للرعاية الصحية (شركة مساهمة مغلقة) تمتلك صيدليات وايتس وكنوز، وتشمل أعمال تلك الصيدليات بيع مستحضرات التجميل والعناية الشخصية.

أدوات دين أو حقوق اكتتاب أو أوراق مالية تعاقدية على الشركة:

- 1- لا يوجد أي مصلحة في فئة الأسهم ذات الأحقية في التصويت تعود لأشخاص (عدا أعضاء مجلس إدارة الشركة وكبار التنفيذيين وأقربائهم) أبلغوا الشركة بتلك الحقوق بموجب المادة السابعة والستين من قواعد طرح الأوراق المالية والالتزامات المستمرة، وأي تغيير في تلك الحقوق خلال السنة المالية الأخيرة.
- 2- لا يوجد أي أدوات دين قابلة للتحويل وأي أوراق مالية تعاقدية أو مذكرات حق اكتتاب أو حقوق مشابهة أصدرتها أو منحها الشركة خلال السنة المالية.
- 3- لا يوجد أي حقوق تحويل أو اكتتاب بموجب أدوات دين قابلة للتحويل، أو أوراق مالية تعاقدية، أو مذكرات حق اكتتاب، أو حقوق مشابهة أصدرتها أو منحها الشركة.
- 4- لا يوجد أي استرداد أو شراء أو إلغاء من جانب الشركة لأي أدوات دين قابلة للاسترداد، بقيمة الأوراق المالية المتبقية، مع التمييز بين الأوراق المالية المدرجة التي اشترتها الشركة وتلك التي اشترتها شركاتها التابعة.
- 5- لا يوجد أي أدوات دين صدرت من الشركة إلى من أي من شركاتها التابعة.
- 6- لا يوجد أي أسهم خزينة متحفظ عليها من قبل الشركة.

بيان العقوبات أو الاجراءات الاحترازية او القيود الاحتياطية المفروضة على الشركة من الجهات الاشرافية أو التنظيمية أو القضائية.

نوع المخالفة	القيمة الإجمالية	عدد المخالفات	الجهة
تسجيل مشترك دون وجود علاقة عمل فعلية، لكامل المدد المسجلة دون وجود علاقة عمل فعلية أو جزء من تلك المدد المسجلة.	12,000.00 ريال سعودي	1	التأمينات الاجتماعية
تسجيل مشترك دون وجود علاقة عمل فعلية، لكامل المدد المسجلة دون وجود علاقة عمل فعلية أو جزء من تلك المدد المسجلة.	7,004.74 ريال سعودي	1	التأمينات الاجتماعية
عدم وضع تنظيم لاشتراطات زي العاملين في المنشأة والذي يؤمن مظهر مهني ولاثق ويتناسب مع مهام العمل في مكان العمل والإعلان عنه وإقرار العاملين بالعلم والالتزام به، أو عدم إيقاع العقوبة على العاملين المخالفين لاشتراطات زي العاملين	1000 ريال سعودي	1	وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية
عدم الالتزام بالاشتراطات الواردة في التنظيم الموحد لبيئة العمل/عدم توفير مقاعد ومكاتب لمن يتطلب عملهم ذلك خلال ساعات العمل (بيئة العمل المكتبية ومحاسبي الزبائن وكاونتر الاستقبال... الخ)	300 ريال سعودي	1	وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية

تأكيدات عن إعداد سجلات الحسابات، وإعداد نظام الرقابة الداخلية، وقدرة الشركة على مواصلة نشاطها

- أ- سجلات الحسابات أعدت بالشكل الصحيح.
- ب- نظام الرقابة الداخلية أعد على أسس سليمة ونفذ بفاعلية.
- ج- لا يوجد أي شك يذكر في قدرة الشركة على مواصلة نشاطها

تسعى الشركة بشكل مستمر لتعزيز الامتثال للأنظمة واللوائح المعمول بها من خلال مراجعة السياسات الداخلية، تحسين بيئة العمل، وتقديم التوعية المناسبة للموظفين حول المتطلبات التنظيمية، بما يساهم في الحد من المخاطر المحتملة مستقبلاً.

بيان عن التغييرات الهيكلية الجوهرية والتوسعات/التوقيف التشغيلي

لم تشهد الشركة أي تغييرات هيكلية جوهرية أو أي توقف في عملياتها التشغيلية.

نايس ون
NICE ONE



www.niceonesd.com

f X @ in v