

جمجم فاشن

JAMJOOM FASHION

التقرير السنوي ٢٠٢٥

أصل شركتنا وتاريخها

منذ تأسيسها عام ١٩٨٧م، رسمت مجموعة كمال عثمان جمجوم حضورها الريادي في قطاع التجزئة بالمملكة العربية السعودية، قبل أن تنطلق لتصبح صانعة علامات تجارية إقليمية مؤثرة وملهمة. ومع إطلاق العلامة التجارية "نوعي" عام ١٩٩٢م والعلامة التجارية "مهيار" عام ٢٠١٢م، ابتكرت المجموعة مفاهيم رائدة في التصميم والتسويق، بطريقة تلامس وجدان المستهلكين في المنطقة وتعيد رسم ملامح سوق الملابس الداخلية والزي الوطني الرجال.

وفي ٢٠٢٣م، ولدت شركة جمجوم فاشن للتجارة ككيان مستقل، لتعلن عن تحول استراتيجي نحو نموذج تشغيلي يقوده التركيز على العلامة التجارية، مصمم للتوسيع والابتكار والنمو المستدام. هذا التطور تُوج بإدراج ناجح للشركة في "سوق نمو الموازي" في السعودية عام ٢٠٢٥م، في خطوة تعكس نضج الشركة، والتزامها بالحكمة الرشيدة، وطموحها في خلق قيمة مستدامة للعملاء والمساهمين.

اليوم، تحقق جمجوم فاشن إيرادات تتجاوز ٧٦٠ مليون ريال سعودي، وتدير شبكة تضم ٣٢٠ متجرًا في ٧ دول، مدعومة بفريق متتنوع يضم أكثر من ١١٠٠ مهني محترف يمثلون أكثر من ٥٠ جنسية. لشركتنا قوة في علاماتها التجارية، ومنصة متكاملة من الفكرة إلى الرف، ونظام رقمي مرتكز على بيانات العملاء، مما يمنح الشركة مكانة فريدة لقيادة المرحلة القادمة من تجارة التجزئة في المنطقة.

ولأنها مبنية على إرث من الرؤية والابتكار، تواصل جمجوم فاشن تعزيز مكانتها عبر تطوير علامات تجارية ذات صلة ثقافية، والارتقاء بتجارب العملاء، والسعى وراء فرص استراتيجية تفتح آفاق النمو المستدام.



الخط الزمني للأعمال

أكثر من ٣٠ عاماً من التميز وتجارب العملاء الاستثنائية

النمو
المتواصل

ريادة السوق وتوسيع الفئات

إعادة ابتكار تجربة
التسوق

امتلاك العلامة التجارية
وتوطين المنتج

التأسيس والتوسع الإقليمي

المستقبل



- استمرار التوسيع في افتتاح المتاجر وتطوير صيغ العرض مع إضافة فئات جديدة والتوسيع الدولي

٢٠٢٥-٢٠٢٤



- مهيار تحقق مبيعات بقيمة ٨٨ مليون ريال سعودي



٢٠٢٥: - جمجمون فاشن تستحوذ على ٦٢ متجرًا في ٦ دول خليجية

- الطرح الناجح لجمجمون فاشن في السوق الموازي (نمو)

٢٠٢٣



- انفصال جمجمون فاشن عن مجموعة كمال عثمان جمجمون للتجارة السعودية



- جمجمون فاشن تستحوذ على بوتي بارلور خطوة استراتيجية لدخول قطاع الجمال والكريمات

٢٠٢٢



- إطلاق أول متجر للمراهقات: "دريم"



٢٠٢١



- نعومي تحقق مبيعات بقيمة ٥٠٠ مليون ريال سعودي وتصل إلى مليون متابع على إنستغرام



٢٠٢٠



- افتتاح أول متجر رئيسي بمساحة ٤٠٠ م٢ في مول العرب بجدة



٢٠١٩



- تأسيس علامة مهيار في جدة لتقديم الأثواب الجاهزة



٢٠٠٨



- تُحقق نعومي (نعمي) بقيمة ١٠٠ مليون ريال سعودي مبيعات



٢٠٠٣



- توسيع نعومي إلى الكويت وعمان ولعلامة نعومي في الإمارات



٢٠٠٢-٢٠٠٣



٢٠٠٣: - افتتاح أول متجر دولي لعلامة نعومي في إمارات



١٩٩٢



- افتتاح أول متجر في جدة



Nayomi



أبرز النقاط



↑ %١٦.١
VII
٣٥٣
مليون
إجمالي المبيعات

↑ %٣٤.٩
٣٠٣
مليون
النقد التشغيلي المتولد

↑ %٨.٤
٣.٨
مليون
عدد العملاء

↑ %٢٨.٠
١٠.٩
مليون
صافي الربح

معدل نمو الإيرادات

يعود النمو القوي في المبيعات إلى التركيز المنهجي على تطوير تجارب عملائه فعالة، بالاستناد إلى تحليلات قائمة على البيانات. ويتم توظيف تحليلات المستهلكين في تصميم بيئات المتاجر بما يعزز تجربة العملاء ويدعم بناء علاقة أكثر تماسًا مع العلامة التجارية، إلى جانب تكامل القنوات الرقمية والتقليدية بما يضمن تجربة تسوق سلسة عبر مختلف نقاط التواصل. كما تسهم قدرة الشركة على اختيار مواقع ذات كثافة عالية لمتاجرها، وتقديم قيمة متوازنة، في تعزيز جاذبية العلامة التجارية ودعم تحقيق نمو مستدام.

٦٥,٦٠٠

٦٤,٢١٦

٧١٠,٩٨٧

٢٠٢٣ م

٢٠٢٤ م

٢٠٢٥ م



نمو الإنتاجية

تحسنت الإنتاجية لدينا من خلال مزيج من الابتكار الموجه للتشغيل الفعال. ويسمح التوسيع المستمر والمدروس في طرح فئات جديدة من المنتجات في زيادة قيمة سلة مشتريات العملاء، بينما تعمل الإعلانات المعتمدة على البيانات على تحسين دقة الاستهداف ورفع مستوى الملاءمة وتعزيز العائد على الاستثمار. وفي الوقت نفسه، يؤدي الاستثمار المستدام في تطوير مهارات فرق العمل في الصنف الأمامية إلى تحسين الأداء داخل المتاجر وجودة الخدمة، مدعوماً بسلسلة إمداد أكثر مرونة تُمكن من الاستجابة السريعة لاتجاهات السوق، وتضمن وصول المنتج المناسب إلى العميل المناسب في الوقت المناسب.

المبيعات لكل متر مربع

٪.١٠+

٪.١٧+

المبيعات لكل موظف بدوام كامل

٪.٨+

المبيعات لكل معرض

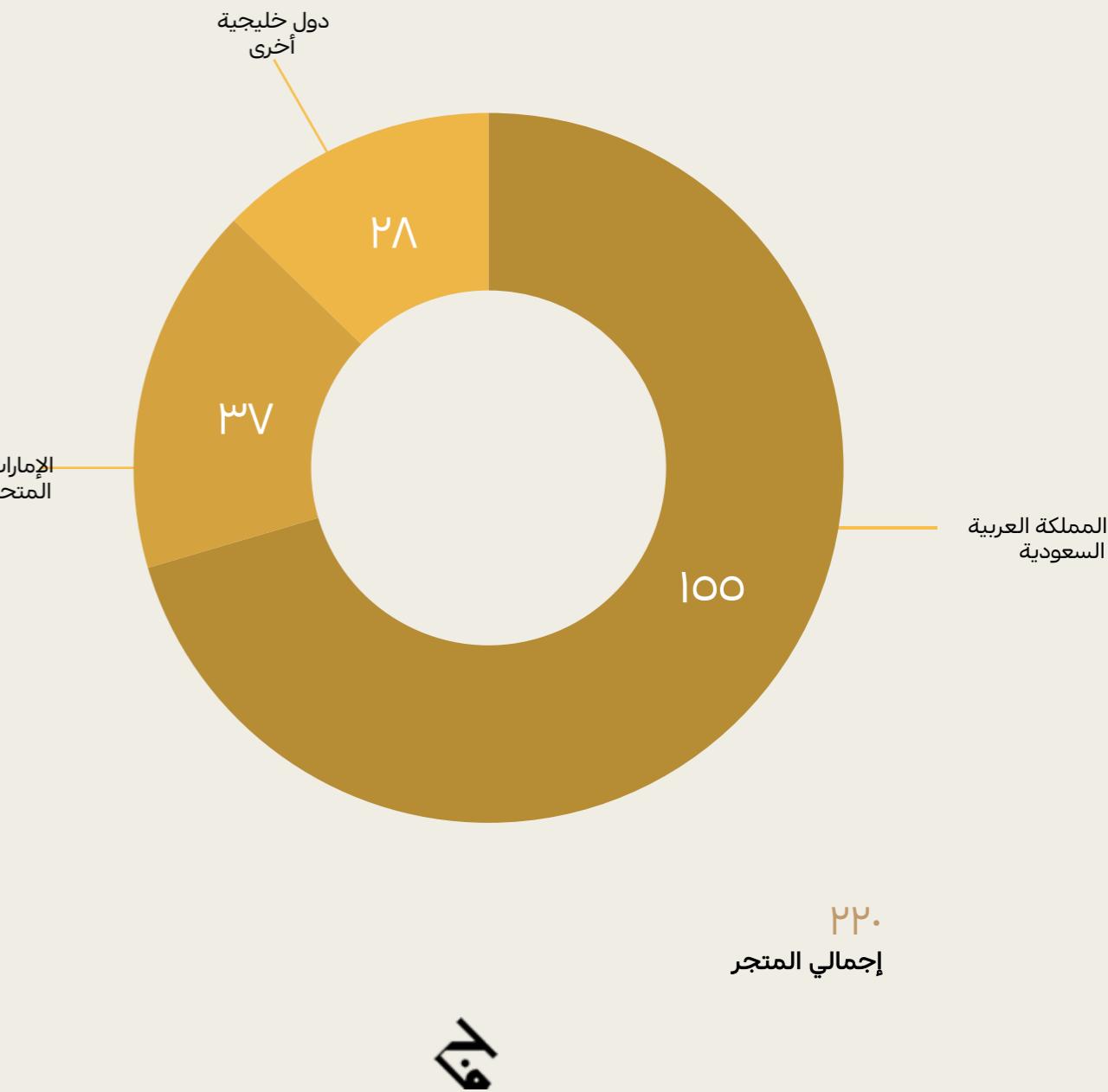


لمحة عن العلامة

شعارنا في شركة جمجم فاشن للتجارة (JF) هو الربحية لجميع شركاء العمل حيث كل شيء يبدأ وينتهي بخدمة عملاء استثنائية.



المتاجر حسب الدولة / البلد



هيكل القيادة العليا



كلمة رئيس مجلس الإدارة

"إنه عام استثنائي بحق، مليء بالإنجازات والتحولات الكبرى."

كشركة مساهمة عامة، يظل تركيزنا الاستراتيجي منصبًا على الابتكار، والتركيز على تجربة العملاء، والتميز في عمليات التشغيل. نواصل الاستثمار في الأنظمة المتقدمة، والبحث والتطوير، والمواهب عالية الكفاءة لتعزيز قدرتنا التنافسية وفرض النمو. تدعم هذه الاستثمارات طموحنا لخلق قيمة مستدامة مع الحفاظ على المرونة المطلوبة في قطاع التجزئة الديناميكي.

يظل موظفونا أعظم أصولنا وأساس نجاحنا. إن التزامهم وإبداعهم ومرونتهم يجسد روح شركة جمجم فاشن. وسنظل ملتزمين بتعزيز ثقافة تمكّن موظفينا وتشجع الابتكار وتدعيم النمو المهني. وأود أن انتهز هذه الفرصة كي أتقدم بخالص تقديرى لكل عضو في الفريق رجال ونساء على مساهماتهم المتميزة خلال هذا العام المحورى.

وبالنظر إلى المستقبل، سنركز على تنفيذ التزاماتنا بعد الافتتاح العام بكل وضوح وشفافية. وتشمل أولوياتنا تعزيز الكفاءات التشغيلية، وتعزيز علاقات العملاء، وتوسيع محفظة علاماتنا التجارية، واستكشاف فرص النمو الاستراتيجية داخل المنطقة. ويتم ذلك من خلال نهج منضبط في إدارة الأصول والإستثمارات والمشاريع والالتزام بالتقانير الشفافة، حيث تهدف الغاية إلى إنشاء قيمة مستدامة لمساهمينا.

بينما نبدأ عصرًا جديداً كشركة مساهمة، ننظر إلى المستقبل بتفاؤل وثقة، وطموح، ورؤية استراتيجية واضحة تحميها حوكمة قوية، ويقودها فريق موهوب، وتدعيمها ثقة مستثمرينا وعملائنا. بفضل الله جمجم فاشن اليوم مهيئة لتشكيل مستقبل الأزياء الإقليمي، بالإبتكار في تفكيرنا، وتحمل المسؤولية في أفعالنا، والتركيز التام على تحقيق أهدافنا.

أتقدم بالشكر لمجلس إدارة شركة جمجم فاشن على توجيهاتهم طوال هذا العام التحولي، ولعملائنا وشركائنا ومجتمعنا على دعمهم وثقتهم المستمرة.

بالنيابة عن مجلس الإدارة، يشرفني أن أخاطبكم كرئيس لمجلس إدارة شركة جمجم فاشن للتجارة في هذا التقرير السنوي للمجلس وهو الأول بعد تحولنا الناجح إلى شركة مساهمة عامة. ويقدم التقرير لمحة عامة عن أدائنا، والتقدم الاستراتيجي الذي أحرزناه، والأولويات التي ستوجه مستقبلنا ككيان مُدرج حديثاً.

لقد كان العام الماضي عام تحول ناجح لشركتنا على الرغم من التقلبات الاقتصادية العالمية وдинاميكيات المستهلكين المتغيرة، فقد نفذنا استراتيجية "من الفكرة إلى المنتج النهائي" بتركيز وانضباط. واسترشاداً برأيه المملكة ٢٠٣٠، قمنا بتعزيز مكانتنا وتسريع النمو والتوسع في جميع أنحاء السوقين السعودي والخليجي.

يكمن صميم استراتيجيتنا في التزامنا بتطوير علامات تجارية إقليمية ومتعددة تلقى صدى عميقاً لدى زبائننا الكرام وذلك من خلال تطوير مفاهيم رائدة في العمل وضمان تجربة سلسة متعددة القنوات تمكّننا من الإستمرارية في بناء قيمة جذابة تصنف شركة جمجم فاشن كمنصة إقليمية رائدة للأزياء وأسلوب الحياة.

لقد كان تطور شركتنا على مدى العام الماضي يقدر كبير من الأهمية وذلك استعداداً لأن نصبح شركة مساهمة عامة، قمنا خلاله بإنشاء مجلس إدارة للشركة وتكوين لجان المراجعة والمخاطر، والترشيحات والمكافآت. وقد عززت هذه التحسينات إطار حوكمنا، وضمنت شفافية ومساءلة وإشرافاً أكبر على المدى الطويل، وهي ركائز أساسية لــ شركة مساهمة تحترم تقاليدها وتحمي مساحتها.

ولاشك أن الإنجاز الأبرز كان الإعلان عن طرحنا العام الأولي الناجح في السوق الموازية السعودية (تداول) خلال عام ٢٠٢٥م. يعكس هذا الإنجاز ثقة مستثمرينا، وقوة نموذج أعمالنا، وتفاني فريق القيادة التنفيذية لدينا. وهذا يمثل بداية فصل جديد - يتسم بالنمو المنضبط، والإصلاح المعزز، والالتزام الثابت بتقديم القيمة لمساهمينا.



كمال عثمان جمجم

رئيس مجلس الإدارة

كلمة الرئيس التنفيذي

" موظفونا هم القلب النابض لشركتنا."



يكمن جوهر القيمة للشركة في خبرتنا العميقه في تحليل بيانات المستهلكين وتحويل الرؤى إلى إجراءات. من خلال الجمع بين التحليلات المتقدمة والفهم التفصيلي لرحلات العملاء عبر نقاط الاتصال الرقمية والمادية، يمكننا توقع الاحتياجات المتطورة، وتحصيص التجارب، واتخاذ قرارات أسرع وأكثر استنارة. تعمل هذه القدرة على تعزيز مدى صلة العلامة التجارية، وتحسين معدل التحويل، وزيادة قيمة العميل على المدى الطويل في بيئه التجاريه التي تتجه نحو الرقمنة بشكل متزايد.

منذ الاكتتاب العام، كان التنفيذ عبر الشركة مركزاً ومكثفاً. لقد ولدنا تدفقات نقدية تشغيلية بقيمة ٢٦٣ مليون ريال سعودي وأعدنا استثمار ما يقرب من ٨٠ مليون ريال سعودي في تنسيقات المتاجر الحديثة، ومفاهيم العلامات التجارية المحدثة، والقدرات الرقمية، والتطوير التنظيمي. تم تصميم هذه الاستثمارات لتعزيز تجربة العميل، وتحسين الإنثاجية، ودعم النمو المرحح في جميع محافظنا.

بالنظر إلى المستقبل، ينصب تركيزنا على تسريع النمو المدفوع بالعلامات التجارية، وتوسيع نظامنا البيئي الرقمي والمادي، والاستفادة من التكنولوجيا والبيانات والمواهب لفتح مصادر جديدة للقيمة. بفضل العلامات التجارية المرنة، والميزانية العمومية القوية، والحكومة المنضبطة، وخارطة الطريق الاستراتيجية الواضحة، فإن شركة جمجم فاشن في وضع جيد يمكنها من تحقيق نمو مستدام في الأرباح وخلق قيمة طويلة الأمد للمساهمين.

ستيفن ألبروك

الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس الإدارة

لقد حققت شركة جمجم فاشن عاماً حاسماً تميز بتقدم استراتيجي، وأداء مالي قوي، وتنفيذ ناجح لإنجازات رئيسية. أنا فخور للغاية بفرق عمالنا التي يستمر تفانيها وإبداعها وانضباطها في تعزيز الشركة ووضع الأعمال على طريق النمو المستدام طويلاً الأمد.

يعكس أداؤنا المالي الزخم الكامن وراء استراتيجيتنا. فقد ارتفع إجمالي المبيعات بنسبة ١٢٪، مدعوماً بنمو عضوي مماثل يقارب ١٣٪، مما يدل على مرونة نموذج عملنا والأهمية المتزايدة لعلاماتنا التجارية في جميع أنحاء المنطقة. وقد تحقق هذا الأداء إلى جانب التركيز المستمر على الربحية، وتوليد النقد، وتحصيص رأس المال المنضبط، مما يعزز قدرتنا على الاستثمار في الفرص المستقبلية مع الحفاظ على أساس مالي قوي.

وكان إدراجنا الناجح في "نمو - السوق الموازية (تداول)"، مع تغطية الاكتتاب العام الأولي ٤.٥ مرة، إنجازاً رئيسياً خلال العام الحالي، وهو ما يؤكد ثقة مجتمع الاستثمار في استراتيجيةنا وإطار حوكمنا وتوقعات نمونا. يمثل تحولنا إلى شركة مساهمة عامة خطوة مهمة في تطويرنا، حيث يعزز الشفافية، ويقوي الحكومة، ويزيد المرونة المالية لدعم المرحلة التالية من التوسيع.

تظل علاماتنا التجارية الأساسية (نعموي ومهيار) محورية في خلق القيمة. عززت نعموي مكانتها القيادية، حيث وصلت حصتها السوقية التقديرية إلى ٩٪، وواصلت تحديد فئتها من خلال الابتكار والتواصل مع العملاء. وواصلت مهيار زخمها القوي، من خلال استراتيجية مركزة لتنمية بصمتها للمتاجر، وتعزيز وجودها في الأسواق الرئيسية، مما يضع العلامة التجارية لتصبح رائدة وواضحة في قطاعها. تُظهر هذه العلامات التجارية معاً قدرتنا على بناء منصات قابلة للتتوسيع وذات صلة ثقافية، تحقق قوة العلامة التجارية وعوائد مالية جذابة في آن واحد.



ما نقدم

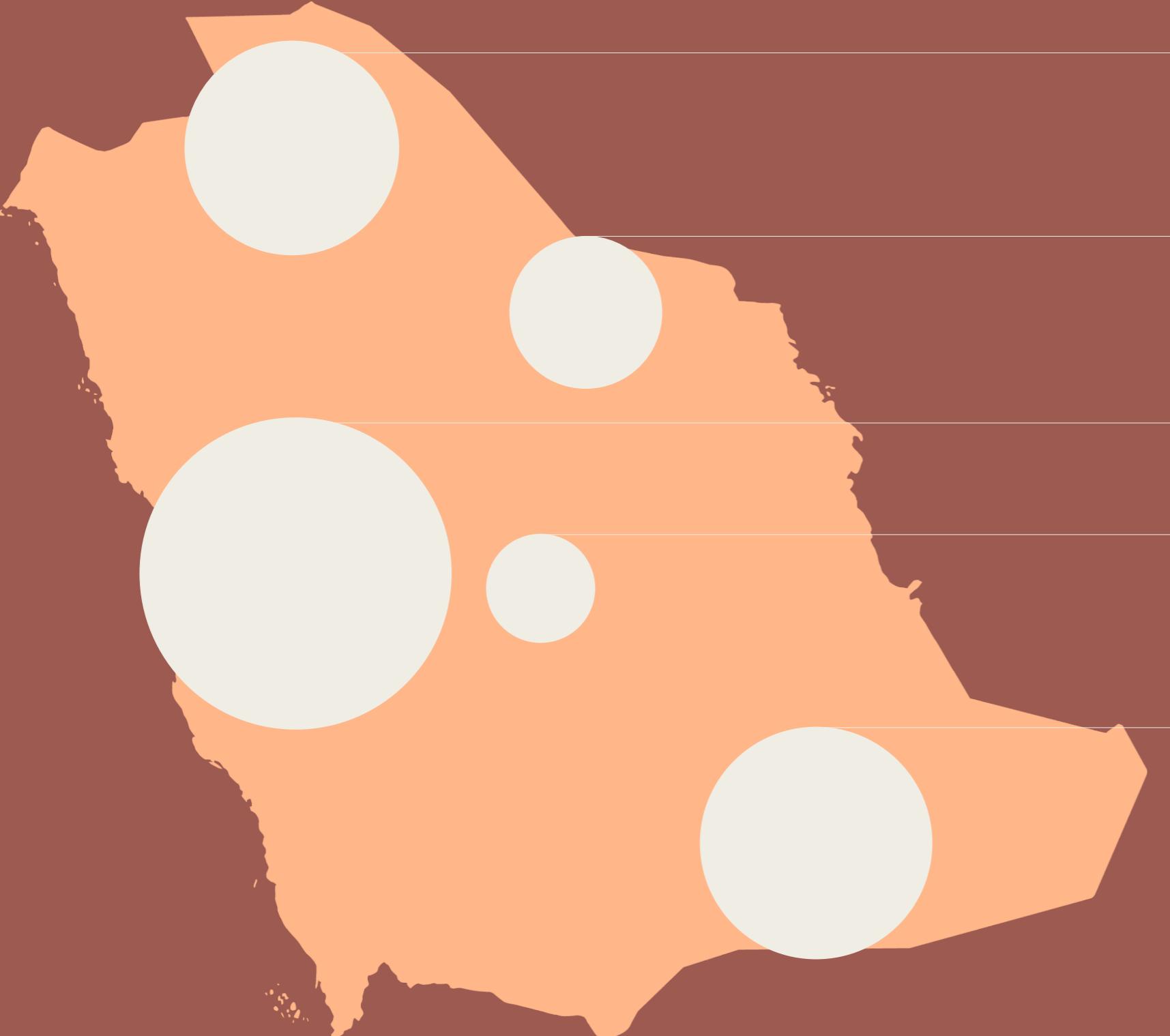




ابتكار علامات تجارية محلية للبيع بالتجزئة

من وطننا السعودية، إلى كل الخليج.





جوهرنا...

رؤيتنا

"الارتقاء بجمال المرأة وأناقة
الرجل"

رسالتنا

"تأسيس سلسلة من
العلامات التجارية الجاذبة
التي تحول الأحلام إلى واقع
عبر تجارب عملاء غامرة
وأسرة"

نظرة عامة على أعمال الشركة

تعد شركة جمجم فاشن واحدة من أكثر الكيانات تأثيراً في صناعة العلامات التجارية في المنطقة، وهي مؤسسة مدفوعة بالإبداع والبصيرة الثقافية والالتزام العميق بتشكيل مستقبل الموضة في الشرق الأوسط. تتجذر فلسفتنا في فهم أنماط حياة وقيم وتطلعات عملائنا، مما يسمح لنا بابتكار منتجات وتجارب تعكس أصالة المنطقة. وبصفتها رائدة السوق في الملابس الداخلية، وملابس النوم النسائية في المملكة العربية السعودية، بحصة سوقية بلغت ٨.٢٪ في عام ٢٠٢٣م، ومبتكراً جريئاً في مجال الأزياء الوطنية الرجالية، تعيد الشركة تعريف كيفية قيادة العلامات التجارية الإقليمية، وإلهامها، والارتقاء بفئاتها.

يكمن نجاحنا في ملكيتنا الكاملة للعملية الإبداعية والاستراتيجية. بدءاً من هوية العلامة التجارية وتصميم المنتج وصولاً إلى التسويق والتوجه طويل الأمد، يمنح هذا المستوى من السيطرة مجموعة جمجم للأزياء حرية تخطي الحدود، وحماية نزاهة علاماتها التجارية، والاستجابة بمرنة لرغبات المستهلكين المتغيرة. من خلال صياغة كل عنصر من عناصر نظامنا البيئي للعلامات التجارية، نضمن أن كل مفهوم يحمل هدفاً واضحاً، وذا صلة ثقافية، وقيمة دائمة.

يمكن نموذجنا المميز "من التصور إلى المنتج النهائي" الأفكار من الانتقال بسلسة من الإلهام إلى الواقع. مدعوماً بشراكات قوية مع الموردين، وأدوات متقدمة لإدارة علاقات العملاء(CRM)، ورؤى عميقية للمستهلكين، يضمن هذا التموج أن كل منتج يعكس تفضيلات عملائنا والاتجاهات الناشئة. إذ إن جميع المنتجات تُباع حصرياً عبر متاجربنا وقنواتنا الرقمية الخاصة، فإننا نرعى عالماً كاملاً وموحداً للعلامة التجارية - عالم تتكامل فيه الجودة والتصميم والتجربة بشكل وثيق ويتم تقديمها باستمرار.

وباعتبارها جهة تواصل تعتمد "الرقمنة" أولاً، تعيد الشركة تصور العلاقة بين تجارة التجزئة المادية والإفتراضية. نحن نبعث الحياة في سرد قصص العلامات التجارية من خلال لحظات رقمية غامرة داخل المتجر، تشمل تفعيل الواقع المعزز، وعرض المنتجات التفاعلية، والتجارب القائمة على رمز الاستجابة السريعة (QR). يمتد نظامنا البيئي للوء، الذي يضم أكثر من ٤٣٤,٥٠٠ عضو نشط حتى ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤م - هذا الارتباط إلى ما وراء المتجر، مما يخلق حواراً مستمراً وتفاعلًا شخصياً مع العلامة التجارية. عبر الإنترنت، نعكس غنى وجودنا المادي من خلال جولات المتاجر الإفتراضية، والتسوق المباشر، ومتاجر الميتافيرس المؤقتة (Metaverse pop-ups)، مما يسمح للعملاء بتجربة علاماتنا التجارية بأبعاد جديدة تماماً. هذا الاندماج بين المشهددين المادي والرقمي لا يميّزنا فحسب، بل يضع علاماتنا التجارية في مفترق طرق الثقافة والإبداع والتكنولوجيا.

وراء هذا النموذج يقف فريق تتنوع خبراته بقدر ما هي استثنائية. يتعاون مصممون ذوو رؤى، ومبتكرو منتجات، ومتخصصون في سلسلة التوريد، وقادة في مجال التجزئة مع خبراء في روّي المستهلكين والاتجاهات لتطوير عروضنا باستمرار. يضمن هذا المزاج الفريد من الموهاب أن طموحاتنا الإبداعية تتطابق باستمرار مع التنفيذ الحالي من العيوب، مما يسمح لنا بتقديم منتجات عالية الجودة وذات صدى ثقافي بمرنة وهدف.

من خلال هذا النهج الرؤوي الذي يضع العلامة التجارية أولاً، تشكل مجموعة جمجم للأزياء عصراً جديداً لتجارة التجزئة، يركز على الأصالة، والتعبير الشخصي، والتفاعل الغامر. يعكس نموذجنا توقعات المستهلك الهجين اليوم ويضع الشركة في طليعة تحول الأزياء الإقليمية.

حتى ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥م، تدير شركة جمجم فاشن ٢٢ متجرًا في جميع أنحاء دول مجلس التعاون الخليجي، تمثل مساحة إجمالية قدرها ٣٩,٥٣١ متراً مربعاً، كل متجر منها هو تعبير مادي عن طموحنا لإثراء حياة عملائنا من خلال علامات تجارية ذات مغنى وتجارب ملهمة.



نَوْمٌ
Nayomi



روح الأميرة داخل كل سيدة

أسسَت علامة "نعموي" التجارية في جدة عام ١٩٩٢م، وقادت تطور قطاع الملابس الداخلية وملابس النوم في الشرق الأوسط لأكثر من ثلاثة عقود. واليوم، تقف كأول علامة في المنطقة في مجال الملابس الداخلية وملابس السهرات النسائية، وتحتل مكانة بين أفضل خمس علامات عالمية في هذا القطاع على وسائل التواصل الاجتماعي. إنها علامة راسخة بُنيت على رؤى عميقَة للمستهلك وابتكر مستمرة، وقد خلقت نعومي عالماً مميّزاً من الأنوثة والأناقة والسحر يتردد صداه بقوّة في دول الخليج.

يُكمن أساس رياضة "نعموي" في قوتها ضمن الفئات الأساسية بما في ذلك؛ ملابس النوم الفاخرة، واللانجري المنسق، والبيجامات المميزة، ومجموعات العرائس، وخطوط الجمال، واللانجري (الـ "بوش أب")، والحلول المتخصصة. تشكل هذه الفئات معًا أحد أكثر التشكيلات شمولًا وتميزًا في المنطقة، إذ تتحدد بتصميم راقي، وجودة مُدركة قوية وقيمة استثنائية، وهي عوامل أساسية وراء جاذبية العلامة المستمرة.

صممت شبكة "نعموي" لتغمر المتسوقين في التعبير الكامل عن العلامة، ولها شبكة واسعة من المتاجر وعدد عملاء يتجاوز مليوني عميل سنويًا. يعزز هذه التجربة مفهوم متجر "القصر العائم"، مقدماً بيئة فاخرة وعصيرية وذات تأثير بصري قوي يعزز السرد ويرتقي برحالة العميل.

تشكل القدرات متعددة القنوات ركيزة أساسية في استراتيجية نمو "نعموي". تواصل العلامة التقدم في التجارة الإلكترونية والتجارة الاجتماعية والتسويق المباشر وإدارة علاقات العملاء (CRM)، بما يضمن تفاعل العملاء مع "نعموي" في أي وقت وأي مكان. تركز المرحلة القادمة على توسيع إدارة علاقات العملاء والتخصيص المدعوم بالذكاء الاصطناعي لخلق تجارب أكثر ارتباطاً وسلامة واتصالاً عبر دورة حياة العميل.

ستواصل "نعموي" تعزيز حضورها متعددة القنوات، والارتقاء بصيغ المتاجر الرئيسية، وتعزيز التفاعل الشخصي. تستعد نعومي للتتوسيع عالمياً مع استمرارها في تحديد مستقبل الملابس الداخلية في الشرق الأوسط، وذلك بفضل قوة علامتها التجارية وأكثر من ٣٠ عاماً من الريادة الإقليمية.



مهيار





مِنْيَار

فارس القمر

تأسست علامة "مهيار" التجارية، في جدة عام ٢٠١٢م، بهدف تطوير قطاع الزي الوطني الرجالـي من خلال الجمع بين القيم التقليدية والمعايير الحديثة للتجزـأة. دخلت العـلامة قطاع آثـواب الجاهـزة كـ"مـغيـر لـقوـاعد الـلـعـبة"، إذ قـدمـت مـفـهـوم "كـلـ شيء تحت سـقف واحد" الذي يـبـسط تجـربـة العـمـيل وـيلـبي اـحـتـياـجـات الرـجـلـ السـعـودـيـ العـصـريـ.

ومن بين منتجات مهيار، نذكر الأثواب الجاهزة، والغتير والأشمعة والعقال، والأحذية، وملابس النوم، والملابس الداخلية، والإكسسوارات، وأثواب الأطفال "الفارس الصغير". وبأكثر من ٧٠٠ وحدة صنف، استطاعت علامة مهيار بناء أحد أكثر التشكيلات شمولاً في المملكة في مجال الزي الوطني الرجالـي، مما مكـنتها من الاستحواذ على حصة أكبر من إنتاج العملـاء وتعزيز رياـدتها في قـطاع الأثواب الجاهـزة.

يدعم نموذج العلامة القابل للتوسيع شبكة تجزئة ورقمية متنامية. اليوم، تشمل مهياً ٥٨ متجرًا في السعودية إلى جانب منصة تجارة إلكترونية قوية [Mihyar.com](#)، مما يتيح وصولاً واسعًا للسوق وتفاعلًا متعدد القنوات. تشمل الأولويات الاستراتيجية توسيع المواقع الرئيسية، وزيادة الظهور في الشوارع الرئيسية، والدخول إلى المدن خارج المراكز الرئيسية لفتح أسواق جديدة.

تتمتع مهياً بمكانة قوية للتقط التحولات الهيكلية المستمرة في سوق الزي الوطني الرجال، كونها مدعومة بنمو ثابت عاماً بعد عام، وعرض قيمة مميزة وبعلاقات قوية مع العملاء. يدعم نهجها المنضبط في الجودة والقدرة على تحمل التكاليف والكافأة التشغيلية قابلية التوسيع طويلاً الأمد، ويعزز دورها كمحرك نمو رئيسى داخل المجموعة.





مفهوم جديد لجمالك في غرفتك

تُعد علامة (بوتي بارلور) أول علامة في المنطقة مكرسة لفئة "جمال غرفة النوم"—عالم جسي وساحر من العطور والعناية بالجسم والجمال المروح المصمم لتعزيز الثقة والجاذبية والتغيير عن الذات.

تشمل التشكيلة عطرًا معززة بالفوفرونات، وعطر "أو دي بارف" (EDP)، وبخاخات للجسم، مستحضرات شيمبرق لامعة، ومنتجات العناية بالجسم المثيرة الجذابة، ومنتجات تجميلية للأوقات الحميمية. كل منتج مصمم ليقدم جاذبية حسية قوية وقيمة مدركة عالية ورؤبة مميزة تميز "بوتي بارلور" عن العلامات التقليدية في قطاع الجمال.

تواصل علامة "بوتي بارلور" تعزيز حضورها، من خلال مناطق مخصصة داخل متاجر "نعموي"، حيث توفر بيئة غامرة تجسد مفهوم جمال غرفة النوم وأُعرِّف هذه الفئة لجمهور أوسع.

تدخل علامة "بوتي بارلور" مرحلة جديدة من التوسيع، في طريقها نحو المستقبل، سطاق العلامة المزيد من المنتجات بشكل متكرر، مع تركيبات جديدة وعناصر رئيسية حصرية، مما يعزز الحماس ويشجع على تكرار الشراء.

سيعزز النمو من خلال استراتيجية متعددة القنوات أكثر قوة، عبر زيادة التواجد في شبكة "نعموي" وتسريع الوصول الرقمي من خلال قنوات "بوتي بارلور" على وسائل التواصل الاجتماعي وموقعها الإلكتروني المستقل.

تسعد "بوتي بارلور" لقيادة حركة "جمال غرفة النوم"، بما يمزج بين الابتكار والحسنة والسحر العصري ليصبح واحدة من أكثر الطروحات الجمالية تميزاً في المنطقة.

أول حمالة صدر

علامة "دريم" (Dream) التجارية هي أول علامة في المنطقة مخصصة حصرياً للفتيات اليافعات والمرأهقات. ولدت كعلامة فرعية لـ"نعموني"، وُضمت لترواق الفتيات من عمر ٣ إلى ١٦ عاماً في أهم مراحل حياتهن بثقة وطمأنينة وإيجابية. وبصفتها رائدة تجربة "أول حمالة صدر"، توفر "دريم" انطلاقه سلسة ومطمئنة لهذه اللحظة الانتقالية المهمة، مما يساعد الفتيات وأمهاتهن على خوض التجربة بوضوح وسهولة.

عالم منتجات "دريم" مصمم حول احتياجات الفتيات في طور النمو. تقود العلامة فئات الحماليات المبتدئة، والحماليات اليومية، السلسلة، والبيجامات الفاخرة المرحة، والإكسسوارات الحياتية. مع تعاونات حصريّة و"البرابليتس" مع تقسيم واضح لدعم رحلة "أول حمالة صدر"، إلى جانب الصدريات الناعمة، والملابس الداخلية المرخصة—بما في ذلك "ديزني" و"باربي" و"هالوكيتي"—فإلينا نصفي عنصر الإثارة، بينما تكمل منتجات الجمال والراحة المختارة عالمًا عصريًا مبهجًا ومصممًا خصيصًا للفتيات اليوم.

بُنت دريم واحدة من أقوى المجتمعات الشبابية في المنطقة، مع ثاني أكبر صفحة تيك توك عالمياً في فئتها، مما يعزز تأثير العلامة لدى جيل رقمي أول. ويمتد هذا الالتزام بدعم الفتيات أيضًا خارج الإنترنت عبر برنامج "دليل الطفولة" المدرسي—المعتمد من وزارات التعليم في الإمارات والسعودية—ليقدم تعليمًا أساسياً حول الوعي بالجسم والتطور المبكر.

تواصل العلامة توسيعها مع أربعة متاجر مستقلة، وثلاثة متاجر داخلية، وتشكيلة مختارة متاحة عبر شبكة "نعموني" بأكملها.

وفي المستقبل، ستنمو دريم من خلال توسيع شبكة التجزئة، والارتقاء بتجربة المتجر، وتعزيز النظام الرقمي بدعم من إطلاق الموقع الإلكتروني المستقل لعلامة "دريم".



ريادة الصناعة



الجوائز



تصميم متاجر البيع بالتجزئة
ميكس بلاس أر
عام ٢٠٢٤

أعلى فئة بيع بالتجزئة خلال السنة: الأزياء والموضة
إيمداجز ريتيل مي
عام ٢٠٢٤

أعلى تحول بيع بالتجزئة خلال السنة
إيمداجز ريتيل مي
عام ٢٠٢٤ | ٢٠٢٣

أعلى حملة علامة تجارية خلال السنة (الأزياء ونمط الحياة)
إيمداجز ريتيل مي - المملكة العربية السعودية
عام ٢٠٢٣

أعلى فئة بيع بالتجزئة خلال السنة: الأزياء والموضة
إيمداجز ريتيل مي
عام ٢٠٢٤

أفضل تصميم لمتجر
إيمداجز ريتيل مي
عام ٢٠٢٣

أعلى حملة علامة تجارية خلال السنة
إيمداجز ريتيل مي
عام ٢٠٢٣

أفضل تصميم لمتجر (الأزياء ونمط الحياة)
إيمداجز ريتيل مي
عام ٢٠٢٣

أعلى فئة بيع بالتجزئة خلال السنة: ملابس الأطفال
إيمداجز ريتيل مي
عام ٢٠٢٣



فرص السوق



نظرة على السوق

نظرة عامة على السوق

تشهد منطقة مجلس التعاون الخليجي ظروفاً اقتصادية مواتية، حيث نما الناتج المحلي الإجمالي الاسمي بمعدل نمو سنوي مركب ٥,٦٪ بين ٢٠١٩م و٢٠٢٣م ليصل إلى ٨,١ تريليون ريال سعودي في عام ٢٠٢٤م، ومن المتوقع أن يستمر النمو بمعدل ٥,٢٪ حتى عام ٢٠٢٩م. تُعد المملكة العربية السعودية أكبر اقتصاد في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ومجلس التعاون الخليجي، حيث بلغ الناتج المحلي الإجمالي ٦٤ تريليون ريال سعودي في ٢٠٢٣م، مع نصيب الفرد قدره ١٢٠,٣٢٩ ريال سعودي، ينمو بمعدل ٤,٤٪. تستهدف رؤية ٢٠٣٠م أن يسهم القطاع غير النفطي بنسبة ٥,٥٪ من الناتج المحلي الإجمالي، مدفوعاً بالسياحة والضيافة والترفيه والمشاريع العملاقة. من المتوقع أن ينمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للملكة بمعدل ٤,٣٪ بين ٢٠٢٣م و٢٠٢٩م، مimbارات رؤية ٢٠٣٠م التي تعزز العلامات المحلية وتتوسيع الفرص التجارية داخلها وعالمياً. وقد ساهم نمو مستويات الدخل وكذلك توسيع المساحات التجارية، في تعزيز الإنفاق الاستهلاكي، فيما حافظت المنتجات الأساسية مثل الملابس الداخلية وملابس النوم على استقرارها حتى في فترات التراجع بفضل استمرار الطلب عليها.

نظرة على قطاع الأزياء والملابس في السعودية

يعد سوق الملابس النسائية مدفوع بزيادة مشاركة المرأة في القوى العاملة وتطور احتياجات المستهلك. في ٢٠٢٣م بلغ حجم السوق ٣٩,١ مليار ريال سعودي، بمعدل نمو سنوي مركب ٣,٣٪ بين ٢٠١٩م و٢٠٢٣م ، ومن المتوقع أن يصل إلى ٤٥,٤ مليار ريال سعودي بحلول ٢٠٢٩م بنفس معدل النمو.

سوق الملابس الداخلية النسائية: قدر بـ ٢,٣ مليار ريال سعودي في ٢٠٢٣م، مدفوعاً باستقلالية المرأة المالية وزيادة مشاركتها في العمل، وهو ما يعكس تطور هويتها وسلوكها الاستهلاكي. كان لمنح المرأة حق القيادة دور بارز زاد من حركتها، مما عزز مشتريات التجربة للمنتجات اليومية مثل الملابس الداخلية.

في ٢٠٢٣م بلغت قيمة سوق ملابس النوم النسائية ١,٢ مليار ريال سعودي، بنمو ٥,٥٪ سنوياً منذ ٢٠١٩م. يعكس هذا النمو زيادة مشاركة المرأة في العمل واستقلاليتها وقوتها الشرائية، مما رفع ميزانيات العناية الذاتية والجمال. ومع ارتفاع الإنفاق التقديري للنساء وانشغال أنماط حياتهن، ارتفع الطلب على ملابس النوم المريحة وعالية الجودة للاسترخاء المنزلي، مدفوعاً بتمكين المرأة وزيادة الدخل.

يعكس هذا الاتجاه نمو سوق الأزياء بشكل عام، والذي تدعمه الاستثمارات في البنية التحتية للتجزئة ضمن إطار رؤية السعودية ٢٠٣٠م.

يشهد السوق تنافسية عالية بين علامات محلية ودولية، حيث تتصدر "نعموني" كأول علامة محلية ضمن الخمسة الكبار بحصة سوقية ٨,٢٪، متوجزة مبيعات منافسيها مجتمعين. يشير صعود الأزياء السريعة في هذه الفئة وازدهاره، إلى استجابة لزيادة الطابع العملي والاعتيادي في الموضة، إلا أن "نعموني" بفضل جاذبيتها المحلية القوية، واقتصاديات الحجم، وشبكة متاجرها الواسعة التي بلغت ١٠١ متجرًا في المملكة حتى ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٤م، تتمتع بميزة تنافسية واضحة. جاء نجاح "نعموني" مدفوعاً بتسعييرها التنافسي وجودتها العالمية وموقعها الاستراتيجية ونهاها متعدد القنوات.

في ٢٠٢٣م، بلغ حجم سوق الزي الوطني الرجال في السعودية ٥,٦ مليار ريال سعودي، بنمو سنوي مركب ٣,٠٪ بين ٢٠١٩م و٢٠٢٣م. ومن بين العناصر الأساسية: الأثواب وأغطية الرأس (غترة - شماغ) والصنادل، وهي ضرورية في السياقات المهنية والدينية والاجتماعية، كما أن السياسات الحكومية تدعم ارتداء الزي التقليدي. من المتوقع أن ينمو السوق بمعدل ٣,٢٪، مع ارتفاع حصة الأثواب الجاهزة من ٤,٤٪ في ٢٠١٩م إلى ٤٥٪ في ٢٠٢٣م، مدفوعة بالراحة والتكلفة المناسبة، خصوصاً بين الأجيال الشابة (٣٥-٣٦ عاماً) الباحثة عن بدائل عملية للأثواب المفصلة حسب الطلب. كما نما قطاع الإكسسوارات (غترة - كوفية - عقال - بشت) بمعدل نمو سنوي مركب ٣,٣٪ بين ٢٠١٩م و٢٠٢٣م.



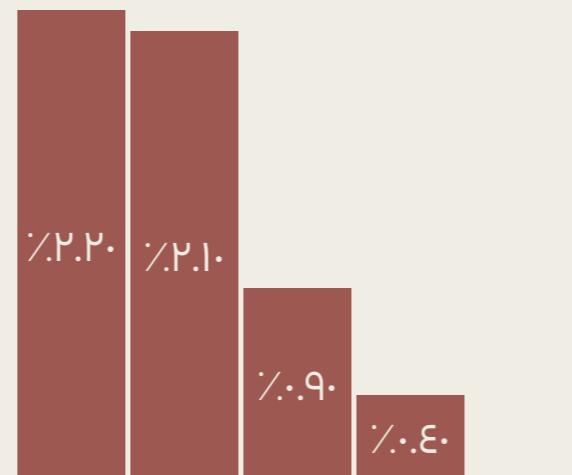
نظرة على سوق علامة نعومي التجارية

العوامل الكلية الداعمة لنمو سوق "نعموي"



المملكة العربية السعودية لديها واحد من أعلى معدلات نمو السكان الإناث، مما يزيد قاعدة العملاء لنعومي

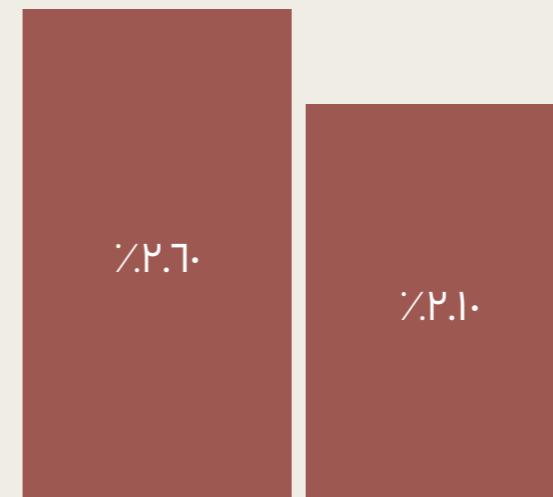
السكان الإناث
معدل النمو السنوي المركب (٢٠٢٣-٢٠٢٩)٪



دول مجلس التعاون الخليجي
أوروبا
أمريكا
العالم

من المتوقع أن ينمو عدد النساء العاملات اقتصادياً مع دخول المزيد منهن إلى سوق العمل

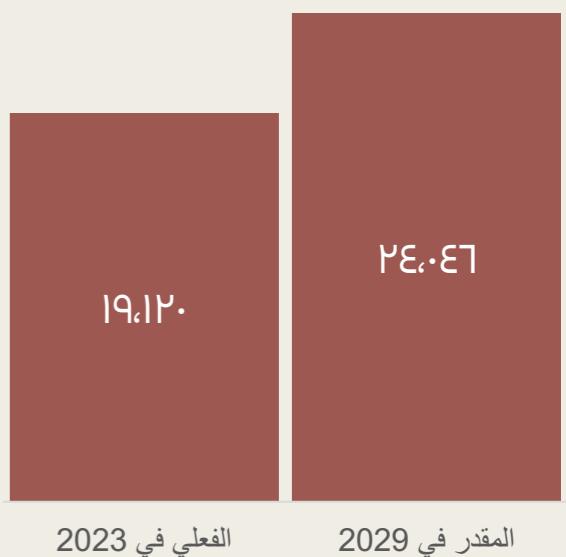
السكان الإناث في المملكة العربية السعودية
معدل النمو السنوي المركب (٢٠٢٣-٢٠٢٩)٪



تعداد السكان الإناث
السكان الإناث المؤثرات اقتصادياً

من المتوقع أن ينمو دخل المرأة المتاح للفرد بمعدل نمو سنوي مركب ٤.٤٪، مما يعكس تمكيناً مالياً أكبر

الدخل المتاح للفرد للنساء (بالألف ريال سعودي)



نظرة على سوق علامة "نعومي" التجارية

عوامل اجتماعية واقتصادية متعددة تدفع نمو الصناعة

قاعدة منتجات جمجمون فاشن (JF) تتميز بطبيعة دفاعية جوهيرية نظرًا للخصائص التالية:

تُعد الملابس الداخلية وملابس النوم من الضروريات اليومية لكل فرد

حتى في فترات تباطؤ النمو الاقتصادي، يواصل المستهلكون شراء هذه المنتجات الأساسية اليومية بشكل منتظم

إجمالي سوق ملابس النوم والملابس الداخلية النسائية في المملكة العربية السعودية
(بالمليون ريال سعودي)



العوامل المحفزة الرئيسية

ارتفاع الدخول المتاحة



نمو شريحة الطبقة المتوسطة



زيادة تمكين المرأة



الطبيعة الأساسية للمنتجات



انتشار أنماط التسوق المريحة

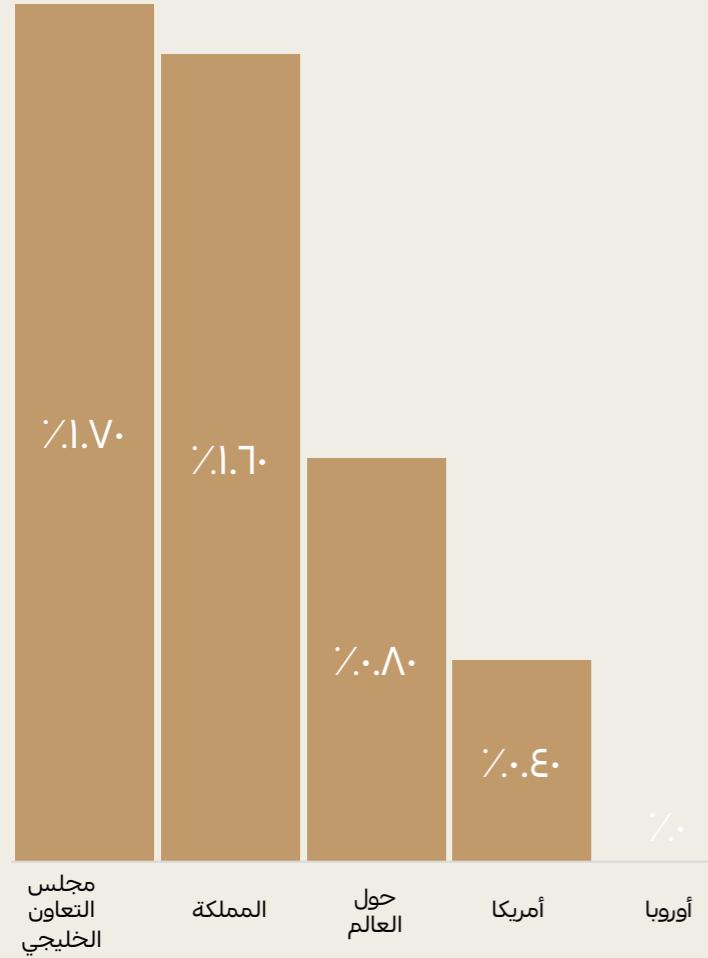


نظرة على سوق علامات مهيار التجارية

مدفوع بعوامل اقتصادية كلية مواطية

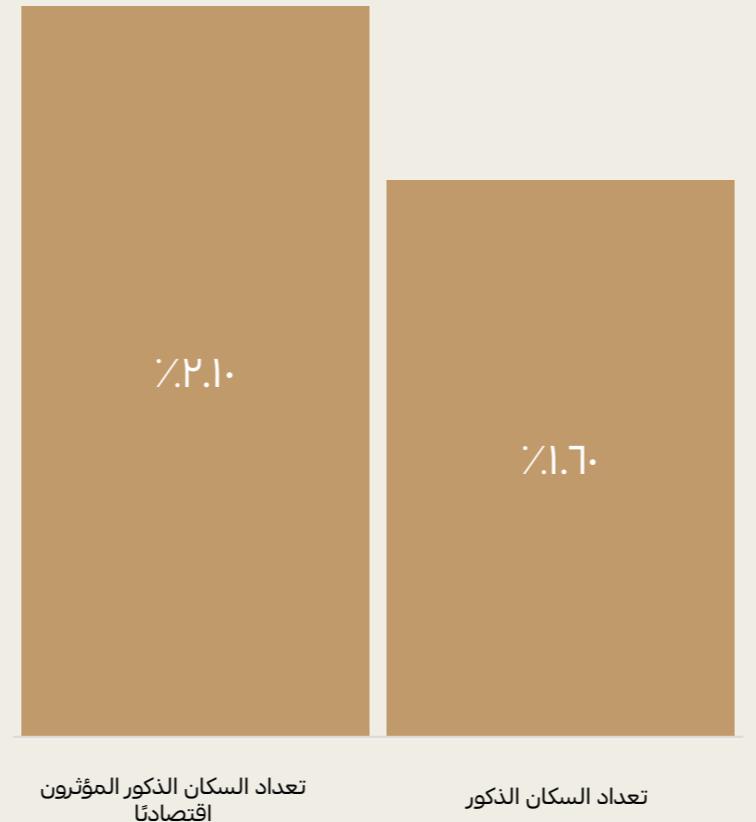
المملكة العربية السعودية لديها أحد أعلى معدلات نمو السكان الذكور، مما يوسع قاعدة العملاء لمهيار

السكان الذكور
معدل النمو السنوي المركب (٢٠٢٣-٢٠٢٩)٪



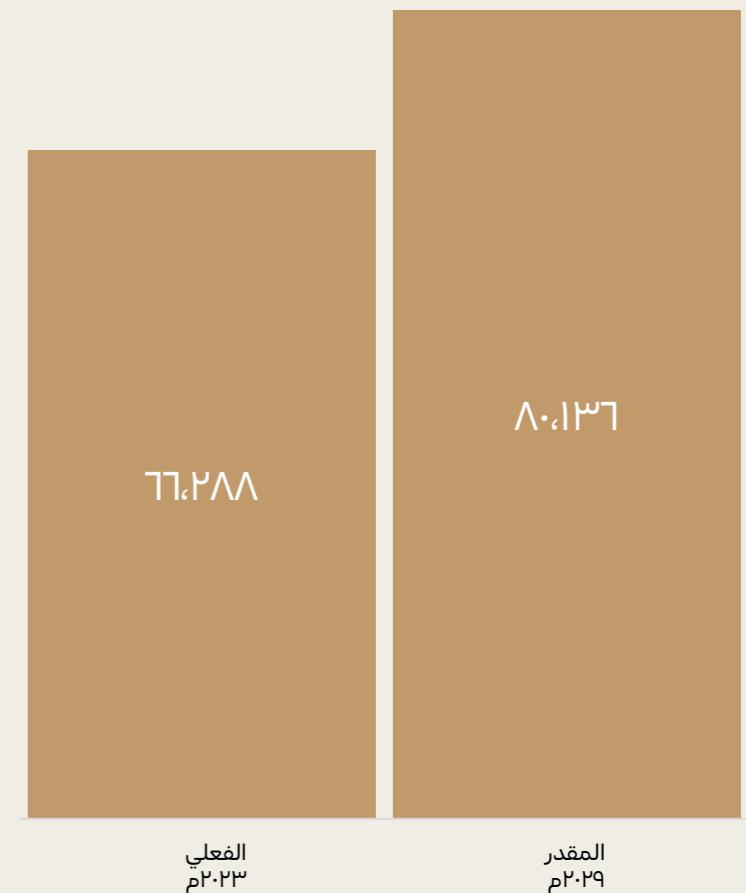
من المتوقع أن ينموا عدد الذكور النشطين اقتصادياً مع دخول المزيد منهم إلى سوق العمل

السكان الذكور في المملكة العربية السعودية
معدل النمو السنوي المركب (٢٠٢٣-٢٠٢٩)٪



من المتوقع أن ينموا دخل الذكور المتاح للفرد بمعدل نمو سنوي مركب ٪٣.٢، مما يعكس تمكيناً مالياً أكبر

الدخل المتاح للفرد للذكور (بالألف ريال سعودي)



نظرة على سوق علامة "مهيار" التجارية

اتجاهات المستهلك المتطرفة تدفع توسيع السوق

| إجمالي سوق ملابس النوم والملابس الداخلية الرجالية في المملكة العربية السعودية (بالمليون ريال سعودي)

الطبيعة الدفاعية لعلامات مهيار التجارية



- يرتدي السعوديون الأثواب بشكل شبه يومي



- يطلب من جميع موظفي الحكومة ارتداء الزي الوطني أثناء العمل

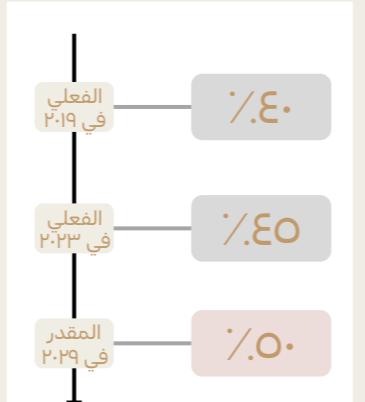


ويلتزم جميع المعلمين والطلاب بارتداء الزي الوطني

الاحتياجات اليومية الأساسية

مدعومة بالمبادرات الحكومية

نسبة الأثواب الجاهزة من سوق الأثواب في المملكة العربية السعودية



المقدر في ٢٠٢٩ م المقدر في ٢٠٢٨ م المقدر في ٢٠٢٧ م المقدر في ٢٠٢٦ م المقدر في ٢٠٢٥ م المقدر في ٢٠٢٤ م الفعلي في ٢٠٢٣ م



العوامل المحفزة الرئيسية

- ارتفاع الدخول المتاحة



السكان الشباب المهتمون بالموضة



زيادة المناسبات الاجتماعية



ارتفاع شعبية أنماط الحياة النشطة



تزايد جاذبية الأساليب العصرية



الاستثمار في الأفراد



الالتزام باستقطاب أفضل المواهب وتوظيفها

استراتيجيات التوظيف والتوطين (السعودة)

تُعد استراتيجية السعودية حجر الأساس في عملياتنا، وهي متواقة بعمق مع رؤية السعودية ٢٠٣٠. نحن ملتزمون بزيادة مشاركة المواطنين السعوديين في القوى العاملة، وتنمية قدراتهم، وخلق فرص وظيفية طويلة الأمد.

استراتيجيات استقطاب وتوظيف المواهب

- مشاركة استباقية عبر وسائل التواصل الاجتماعي والشبكات المهنية والفعاليات الصناعية
- شراكات استراتيجية مع شركات توظيف متخصصة للأدوار الدقيقة

السعودة

- خطط واضحة للدرج الوظيفي لتنمية المواهب الداخلية
- حزم تعويضات ومتزايا تنافسية
- برامج قوية لزيادة رضا الموظفين وتعزيز الولاء

ترتبط السعودية بتركيبة القوى العاملة لدينا:

٦٨٪ سعوديون

موظفو مداومون

تحقق القوى العاملة لدينا أعلى مستوى بلاتيني في برنامج نطاقات، وهو دليل على التزامنا بالمواهب الوطنية

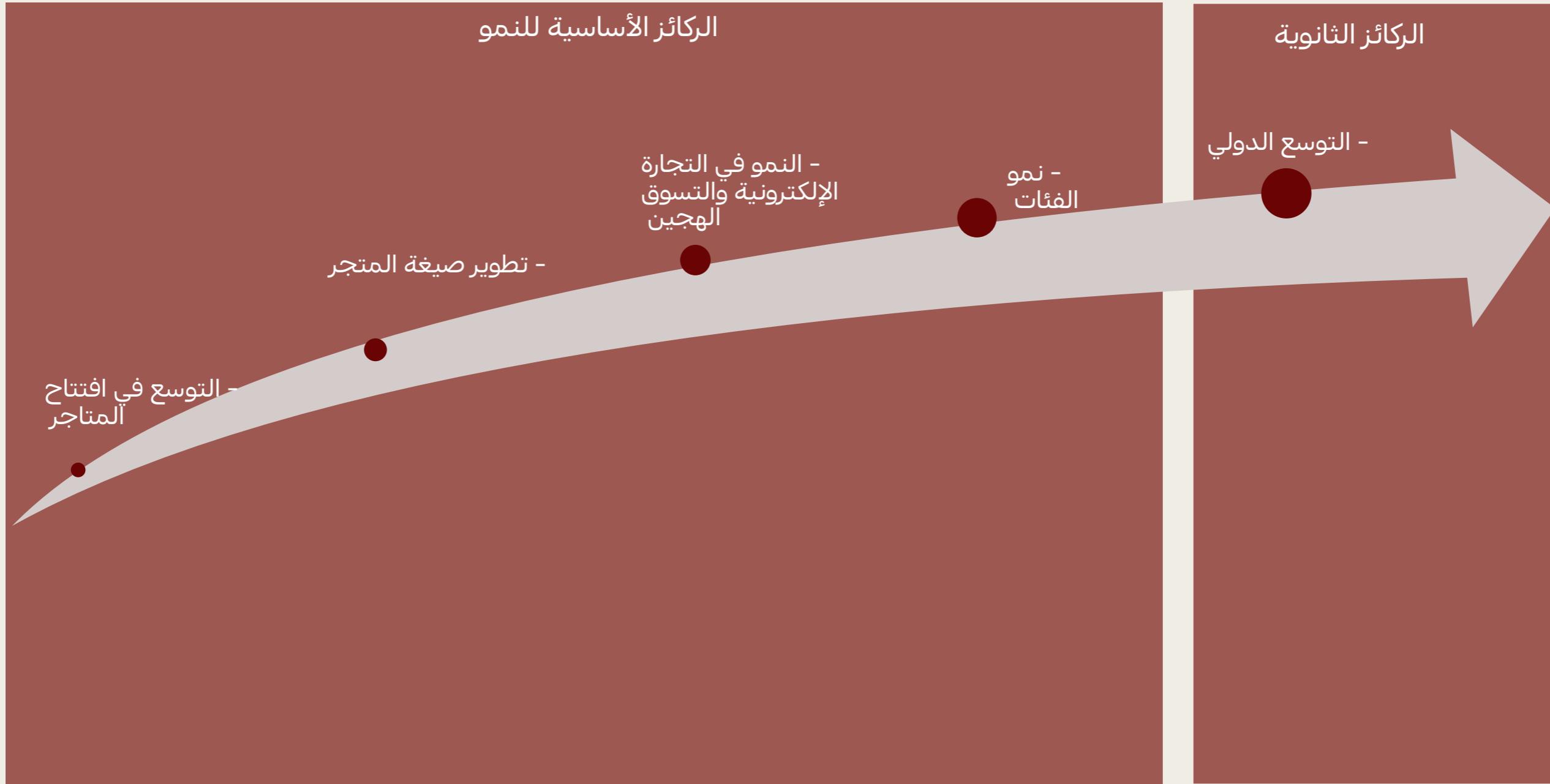


رکائز نمو جمجموم فاشن



استراتيجية النمو

استراتيجية نمو متعددة الأبعاد قيد التنفيذ



البيانات المالية السنوية



كلمة الرئيس المالي

"تعمل المجموعة على تسريع الاستثمار في المتاجر الجديدة وتطوير المنتجات لدعم استراتيجية النمو طويلة الأمد."

كما ارتفعت المصروفات العمومية والإدارية على أساس سنوي بمقدار ٢٤,٥ مليون ريال سعودي، نتيجة ضم خدمات كانت مُستعاناً بها خارجيًا إلى داخل الشركة في إدارتي الشؤون القانونية وتقنية المعلومات (محققين وفريًا قدره ١٠,٧ مليون ريال سعودي ضمن المصروفات التشغيلية الأخرى)، إضافة إلى تكاليف تطوير مفاهيم متاجر جديدة وتعيين مجلس الإدارة المessler حديثاً. كما شملت الزيادة تحمل تكلفة إيجار مكتب دبي لـكامل العام وافتتاح المقر الرئيسي الجديد للشركة في جهة.

تعلق مصروفات التمويل بفوائد أصول حق الاستخدام (٦,٦ مليون ريال سعودي)، وفوائد القروض (٦ ملايين ريال سعودي)، إضافة إلى فروقات أسعار الصرف والرسوم البنكية (١,٧ مليون ريال سعودي). وقد ارتفعت هذه المصروفات مقارنة بالعام السابق نتيجة افتتاح ونقل متاجر جديدة، والتأثير السلبي لتحركات أسعار الصرف، وفرض رسوم بنكية على تسهيلات جديدة (مقارنة بالعام السابق: ٣,٩ مليون ريال سعودي، ٤,٥ مليون ريال سعودي، و٠,٣ مليون ريال سعودي على التوالي).

ارتفعت مصروفات الزكاة وضريبة الدخل بما يتماشى مع نمو المبيعات وتحسين الربحية.

وبلغ صافي الربح بعد الزكاة والضريبة ما يقارب ١٠٥ ملايين ريال سعودي، محققاً نمواً بنسبة ٢٨٪ مقارنة بالعام السابق، وممثلاً عائداً على المبيعات بنسبة ١٤,٧٥٪ (مقارنة بـ ١٣٪ في عام ٢٠٢٤م).

بشكل عام، حققت شركة جمجم فاشن عاماً إيجابياً للغاية، نُوّج بنجاح الطرح العام الأولي وتحقيق نتائج مالية قوية جدًا.

ارتفعت المبيعات بنحو ٩٩ مليون ريال سعودي على أساس سنوي لتصل إلى ٧٦ مليون ريال سعودي، محققة نمواً سنوياً بنسبة ١٦,١٪. ويمثل النمو العضوي ١٢,٨٪ من هذا التحسن في الأداء. وجاءت هذه النتائج نتيجة التنفيذ الناجح لاستراتيجيتنا التي ترتكز على توسيع أداء المتاجر الكبرى، وزيادة تنوع فئات المنتجات، وتعزيز تجربة العملاء. كما ارتفع عدد العملاء بنسبة ٤,٨٪ على أساس سنوي ليصل إلى ما يقارب ٢,٨ مليون عميل، في حين ارتفع متوسط قيمة المعاملة بنسبة ٧٪ نتيجة تحسين مزيج المنتجات وتوسيع العروض.

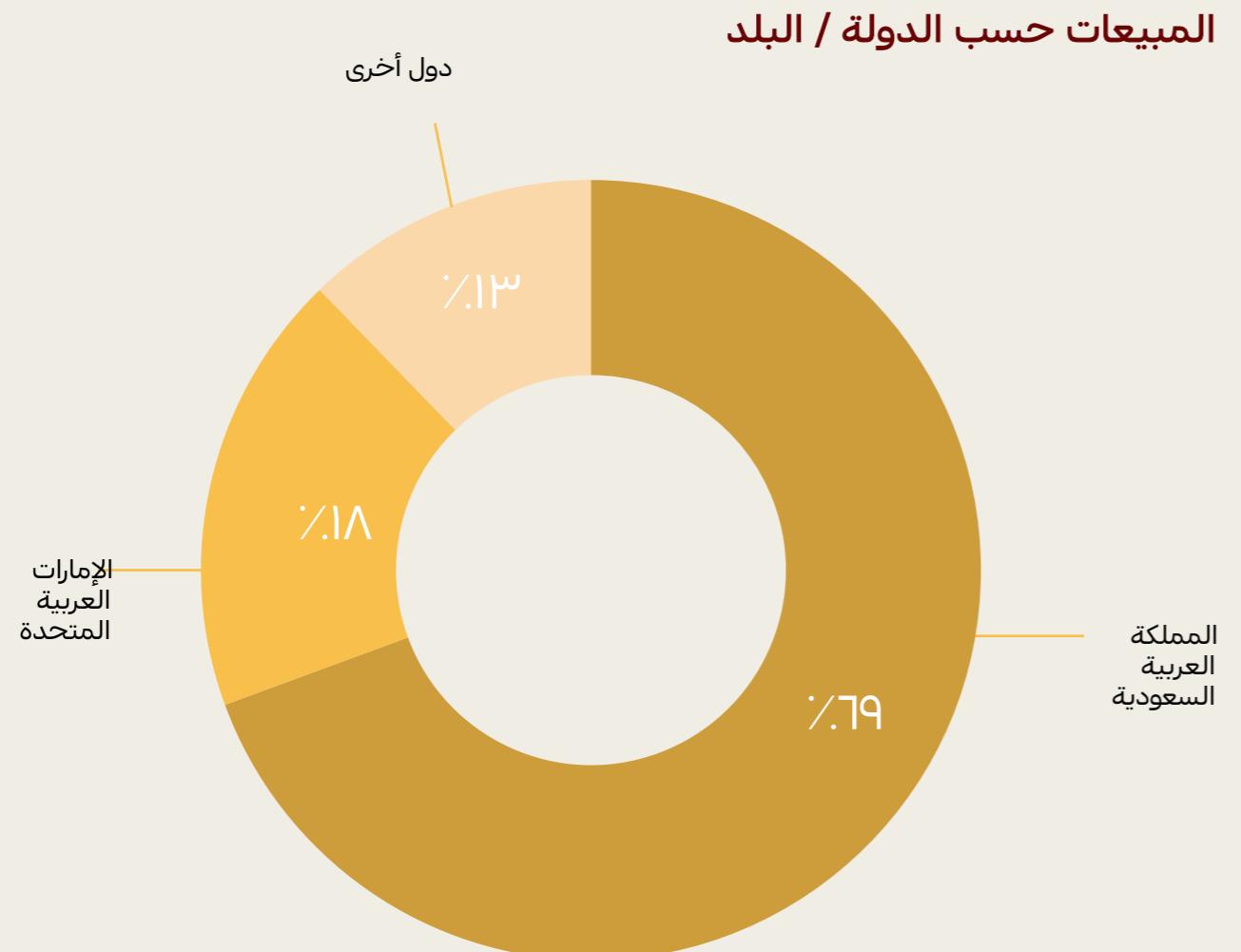
استمرت هوماش الربح الإجمالي في مستويات قوية للغاية لتصل إلى نحو ٧٪ (ارتفاع ١٪ مقارنة بـ ٢٠٢٤م)، مدفوعة بعلاقات الموردين المستمرة، واستراتيجيات تسعير المنتجات التي تبدأ من تحديد السعر المناسب للمستهلك ثم إعادة هندسة التكلفة، إلى جانب ضوابط فعالة لإدارة المخزون أسلحتها في تحسين كفاءة المخزون وتقليل تقادم البضائع.

ارتفعت مصروفات البيع والتسويق بالقيمة المطلقة بمقدار ٣٣ مليون ريال سعودي، إلا أنها بقيت مستقرة نسبياً كنسبة من المبيعات عند ٤٤٪ (مقارنة بـ ٤٥٪ في عام ٢٠٢٤م). ويعود هذا الارتفاع بشكل رئيسي إلى زيادة عدد الموظفين، وافتتاح ونقل وتجديد المتاجر، مما أدى إلى ارتفاع إهلاك أصول حق الاستخدام وزيادة مصروفات الإهلاك.



أداء الشركة خلال السنة المالية ٢٠٢٥

بيان الدخل الشامل



	سبتمبر ٢٠٢٤ م بالألف ريال سعودي	سبتمبر ٢٠٢٣ م بالألف ريال سعودي	سبتمبر ٢٠٢٤ م بالألف ريال سعودي	سبتمبر ٢٠٢٣ م بالألف ريال سعودي	الأرباح تكلفة المبيعات
إجمالي الربح	٦١٢،٢٤٦ (١٩١،١٨٧)	٤٢١،٠٥٩	٣٧٨،٤٠١	٥٦٥،٦٥٠ (١٨٧،٢٤٩)	
مصاريف البيع والتسويق	(٢٣،٥٣٢)	(٢١٤،٧١٩)	(٣١١،٥٤٨)	(٢٧٨،٤٢٨)	٢٦١،٣٩٤
المصاريف الإدارية العامة	(٣٣،١٢٠)	(٢٤،٥٦٤)	(٥٢،٤٨٤)	(٢٧،٩٢٠)	(٢٥،٢٤٢)
مصاريف تشغيلية أخرى	(١٧،٠٣٤)	(٢،٤٩٦)	(١٣،٠٦٣)	(٢٣،٨٠٨)	(١٧،٨٥٠)
الربح التشغيلي	(٤،٧٦٣)	(١٤١)	(٤،٦١٢)	(٨،٤٩٣)	(٧،٨١٧)
الأعباء المالية	١٠،٤٣	١٠،٤٣	٣،١١٩	٣،١١٩	٣،٢٦٠
إيرادات أخرى	٢٨،٣٧٠	١٧،١٧٠	١١٩،١٧٣	٩٠،٩٠٣	٧٣،٧٣٣
صافي الربح قبل مصروف الزكاة وضريبة الدخل	٢٤،٥٠٠ (١،٥٧٩)	١٦،٣٥٣	١١٠،٧٩	٨٥،٥٢٩ (٣،٥٨١)	٦٩،١٧٦ (٤،٥٦٩)
مصروف الزكاة وضريبة الدخل	٢٢،٩٧١	١٧،٤٣١	١٠٤،٩١٩	٨١،٩٤٨	٦٤،٦٠٧
صافي الربح بعد الزكاة وضريبة الدخل	٦٧٣	(١،٦٨٨)	(١،٠١٥)	(١،٦٨٨)	.
خسائر شاملة أخرى للسنة	٢٣،٦٤٤	١٥،٦٥٣	١٠٣،٩٠٤	٨٠،٢٦٠	٦٤،٦٠٧
إعادة قياس التزامات منافع الموظفين المحددة					
إجمالي الدخل الشامل للسنة					



بيان الوضع المالي

الميزانية العمومية

حققت شركة جمجمو فاشن نتائج قوية وصلبة خلال السنة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥م. - استثمرت الشركة في ١٨ متجرًا جديًّا، مع إغلاق ١٣ متجرًا قديمًا، وتتجدد ١٢ متجرًا، و٣٣ مشروعًا جاريًّا، بالإضافة إلى عقود إيجار جديدة بقيمة ٣٧ مليون ريال لدعم النمو وفق خطة العمل. - بلغ صافي الاستثمار في الممتلكات والمعدات ٦٢,٤ مليون ريال، منها نحو ٥,٣ مليون ريال في المقر الرئيسي الجديد في جدة. - شهدت العمليات تجديدات إيجار إضافية بصافي ٤٦ مليون ريال. - ارتفع عدد المتاجر من ٢٥ إلى ٣٢، موقًعاً في دول مجلس التعاون الخليجي.

بلغ إجمالي الإهلاك واستهلاك أصول حق الاستخدام ١٣٣ مليون ريال.

تمت إضافة استثمارات في المخزون بقيمة ٣٦ مليون ريال لدعم النمو وزيادة النشاط البيعي.

ارتفع النقد وما في حكمه بمقدار ٤٩ مليون ريال ليصل إلى أكثر من ٥٧ مليون ريال بنهاية العام. - ارتفعت الأصول الإجمالية بمقدار ١٨٢ مليون ريال من ٤٢٠ مليون إلى نحو ٦٠٢ مليون ريال.

صافي الأرباح بلغ ١٤ ملارين ريال، أضيف مباشرةً إلى الأرباح المحتجزة، مما عزز مركز حقوق الملكية. لم يتم الإعلان عن توزيع أرباح عن السنة المالية المنتهية؛ إلا أن مجلس الإدارة أوصى بتوزيع أرباح نقدية بقيمة ٧,٩٢ ريال سعودي للسهم الواحد.

ارتفعت الالتزامات المتعلقة بالإيجارات (المتداولة وغير المتداوله) نتيجة عقود إيجار جديدة وتتجددات. - الشركة غير مثقلة بديون طويلة الأجل، وجميع التسهيلات البنكية متداولة وبنزيادة طفيفة قدرها ٥ ملارين ريال عن العام السابق.

التدفقات النقدية قوية، حيث ولدت الشركة أكثر من ٣٦٢ مليون ريال من العمليات قبل تغييرات رأس المال العامل.

	٢٠٢٥ سبتمبر بالألف ريال سعودي	٢٠٢٤ سبتمبر بالألف ريال سعودي	٢٠٢٣ سبتمبر بالألف ريال سعودي	٢٠٢٤ سبتمبر بالألف ريال سعودي	٢٠٢٣ سبتمبر بالألف ريال سعودي	٢٠٢٤ سبتمبر بالألف ريال سعودي	٢٠٢٣ سبتمبر بالألف ريال سعودي	٢٠٢٤ سبتمبر بالألف ريال سعودي	٢٠٢٣ سبتمبر بالألف ريال سعودي	٢٠٢٤ سبتمبر بالألف ريال سعودي	٢٠٢٣ سبتمبر بالألف ريال سعودي	٢٠٢٤ سبتمبر بالألف ريال سعودي
التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية												
١١٠,٧٩	٨٥,٥٢٩	٦٩,١٧٦	٦٩,١٧٦	٦٩,١٧٦	٦٩,١٧٦	٦٩,١٧٦	٦٩,١٧٦	٦٩,١٧٦	٦٩,١٧٦	٦٩,١٧٦	٦٩,١٧٦	٦٩,١٧٦
١٠١,٨٥٣	٩١,٢١٨	٨٦,٧٦٣	٨٦,٧٦٣	٨٦,٧٦٣	٨٦,٧٦٣	٨٦,٧٦٣	٨٦,٧٦٣	٨٦,٧٦٣	٨٦,٧٦٣	٨٦,٧٦٣	٨٦,٧٦٣	٨٦,٧٦٣
٢٩,٦٨١	٢٢,٩٢٤	٢٤,٢٩٣	٢٤,٢٩٣	٢٤,٢٩٣	٢٤,٢٩٣	٢٤,٢٩٣	٢٤,٢٩٣	٢٤,٢٩٣	٢٤,٢٩٣	٢٤,٢٩٣	٢٤,٢٩٣	٢٤,٢٩٣
١,١١٨	١٢٢	٤٤١	٤٤١	٤٤١	٤٤١	٤٤١	٤٤١	٤٤١	٤٤١	٤٤١	٤٤١	٤٤١
١,٥٩٧	(٢,٣٥٩)	٦,١٩٨	٦,١٩٨	٦,١٩٨	٦,١٩٨	٦,١٩٨	٦,١٩٨	٦,١٩٨	٦,١٩٨	٦,١٩٨	٦,١٩٨	٦,١٩٨
٥١٩	٤١٠	٥٠٤	٥٠٤	٥٠٤	٥٠٤	٥٠٤	٥٠٤	٥٠٤	٥٠٤	٥٠٤	٥٠٤	٥٠٤
٦٠٠٣	٤,٤٤٩	٤,٤٦٧	٤,٤٦٧	٤,٤٦٧	٤,٤٦٧	٤,٤٦٧	٤,٤٦٧	٤,٤٦٧	٤,٤٦٧	٤,٤٦٧	٤,٤٦٧	٤,٤٦٧
٥,٥٨٨	٣,٩٢٧	٣,٤٥٤	٣,٤٥٤	٣,٤٥٤	٣,٤٥٤	٣,٤٥٤	٣,٤٥٤	٣,٤٥٤	٣,٤٥٤	٣,٤٥٤	٣,٤٥٤	٣,٤٥٤
٦,٢٧٣	٣,٩٠١	٤,٢٥٠	٤,٢٥٠	٤,٢٥٠	٤,٢٥٠	٤,٢٥٠	٤,٢٥٠	٤,٢٥٠	٤,٢٥٠	٤,٢٥٠	٤,٢٥٠	٤,٢٥٠
٣٦٢,٧١	٢١,٢٢١	١٩٧,٥٩٥	١٩٧,٥٩٥	١٩٧,٥٩٥	١٩٧,٥٩٥	١٩٧,٥٩٥	١٩٧,٥٩٥	١٩٧,٥٩٥	١٩٧,٥٩٥	١٩٧,٥٩٥	١٩٧,٥٩٥	١٩٧,٥٩٥

	٢٠٢٥ مقابل ٢٠٢٤ بالألف ريال سعودي	٢٠٢٤ مقابل ٢٠٢٣ بالألف ريال سعودي	٢٠٢٣ مقابل ٢٠٢٢ بالألف ريال سعودي	٢٠٢٤ سبتمبر بالألف ريال سعودي	٢٠٢٣ سبتمبر بالألف ريال سعودي	٢٠٢٤ سبتمبر بالألف ريال سعودي	٢٠٢٣ سبتمبر بالألف ريال سعودي	٢٠٢٤ سبتمبر بالألف ريال سعودي	٢٠٢٣ سبتمبر بالألف ريال سعودي	٢٠٢٤ سبتمبر بالألف ريال سعودي	٢٠٢٣ سبتمبر بالألف ريال سعودي	٢٠٢٤ سبتمبر بالألف ريال سعودي
الأصول غير المتداولة	١٠٨,٣٣٧	٩٢٦	٧,٣١٨	٣٩,٥٣٣	٧,٣١٨	٣٩,٥٣٣	٣٧,٩٥٠	٩,٧٣٤	٣٢٦,٦٢٣	٨,٧٨	١٩٢,٩	١,٣٩
الممتلكات والمعدات	٣٦,١٨٨	١٦,٤٤	(٣٩,١٩٦)	٢٤٩	(٩٨,٠)	٥٢,٣٦	١٥٢,٣٢	٣٥,٩٦٢	١١٦,١٣٣	٣٦,٩٤٢	١١٣,٨٨٤	١,١١٣
الأصول غير الملموسة	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٧,٩٦١	٧,٩٦١	٨,٧٨	١٩٣,٤٨	٣٤٥,٤١٩	١,١١٣
إجمالي الأصول غير المتداولة	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٧,٩٦١	٧,٩٦١	٨,٧٨	١٩٣,٤٨	٣٤٥,٤١٩	١,١١٣
الأصول الجارية	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٧,٩٦١	٧,٩٦١	٨,٧٨	١٩٣,٤٨	٣٤٥,٤١٩	١,١١٣
المخزون	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٧,٩٦١	٧,٩٦١	٨,٧٨	١٩٣,٤٨	٣٤٥,٤١٩	١,١١٣
المدفوعات المقدمة والذمم المدينة	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٧,٩٦١	٧,٩٦١	٨,٧٨	١٩٣,٤٨	٣٤٥,٤١٩	١,١١٣
الأخرى	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٧,٩٦١	٧,٩٦١	٨,٧٨	١٩٣,٤٨	٣٤٥,٤١٩	١,١١٣
مستحق من المساهمن	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٧,٩٦١	٧,٩٦١	٨,٧٨	١٩٣,٤٨	٣٤٥,٤١٩	١,١١٣
النقد والنقد المكافأ	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٧,٩٦١	٧,٩٦١	٨,٧٨	١٩٣,٤٨	٣٤٥,٤١٩	١,١١٣
إجمالي الأصول الجارية	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٧,٩٦١	٧,٩٦١	٨,٧٨	١٩٣,٤٨	٣٤٥,٤١٩	١,١١٣
حقوق المساهمين	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٧,٩٦١	٧,٩٦١	٨,٧٨	١٩٣,٤٨	٣٤٥,٤١٩	١,١١٣
رأس المال الأهم	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٧,٩٦١	٧,٩٦١	٨,٧٨	١٩٣,٤٨	٣٤٥,٤١٩	١,١١٣
الاحتياطي الآخر	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٧,٩٦١	٧,٩٦١	٨,٧٨	١٩٣,٤٨	٣٤٥,٤١٩	١,١١٣
الأرباح المحتجزة	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٧,٩٦١	٧,٩٦١	٨,٧٨	١٩٣,٤٨	٣٤٥,٤١٩	١,١١٣
إجمالي حقوق الملكية	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٣٧,٣٥٣	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٧,٩٦١	٧,٩٦١	٨,٧٨	١٩٣,٤٨	٣٤٥,٤١٩	١,١١٣
الخصوم غير المتداولة	٥,٢٣٤	١٢,٨٣١	٤٨,٥٣٧	٤٨,٥٣٧	٤٨,٥٣٧	٤٨,٥٣٧	٤٣,٣٣	٤٣,٣٣	٤٣,٣٣	٤٣,٣٣	٣٠,٤٧٣	٢٢,٣٦
منافع الموظفين	٢٠,٩٤	٢١,٤٤١	(١,٤٥٢)	٦٣,٨٩٥	٦٣,٨٩٥	٦٣,٨٩٥	٤٣,٨٠١	٤٣,٨٠١	٤٣,٨٠١	٤٣,٨٠١	٢١,٧٩	٣٣,٢٩٣
الالتزامات الإيجار	٢٠,٩٤	٢١,٤٤١	(١,٤٥٢)	٦٣,٨٩٥	٦٣,٨٩٥	٦٣,٨٩٥	٧٣٧	٧٣٧	٧٣٧	٧٣٧	٧٤,٥٩١	٤٤,٩٥٠
الالتزامات غير متداولة أخرى	٢٠,٩٤	٢١,٤٤١	(١,٤٥٢)	٦٣,٨٩٥	٦٣,٨٩٥	٦٣,٨٩٥	٢,٧٦٩	٢,٧٦٩	٢,٧٦٩	٢,٧٦٩	.	٩,٨١٤
المدمن الدائنة التجارية وغيرها	٢٠,٩٤	٢١,٤٤١	(١,٤٥٢)	٦٣,٨٩٥	٦٣,٨٩٥</td							

سياسة توزيع الأرباح

سياسة توزيع الأرباح

تنص المادة ١٠٧ من قانون الشركات على منح المساهمين جميع الحقوق المتعلقة بالأسهم، والتي تشمل بشكل خاص الحق في الحصول على حصة من صافي الأرباح المقرر توزيعها.

الهيكل القانوني للشركات التابعة

لا تلتزم الشركة بتوزيع أي أرباح قبل اعتمادها من المساهمين في اجتماع الجمعية العمومية السنوي.

لا تلتزم الشركة بتوزيع أي أرباح، ويُخضع أي قرار بتوزيع الأرباح لعدد من العوامل، بما في ذلك الأرباح والتغيرات النقدية المتوقعة للشركة في الأعوام السابقة، ومتطلبات التمويل وأرأس المال، وبيانات السوق، والعوامل الاقتصادية بشكل عام.

توقع الشركة إعلان توزيعات أرباح بما يتماشى مع مستوى العام السابق.

الأنشطة الرئيسية	٢٠٢٥ سبتمبر	٢٠٢٤ سبتمبر	اسم المؤسسة	بلد تأسيس الشركة	نسبة المساهمة الفعلية في المجموعة
خدمات الدعم	%١٠٠	%١٠٠	شركة جمجمون فاشن للتجارة ش.م.ع. فرع دبي	الإمارات العربية المتحدة	
البيع بالتجزئة	%١٠٠	%١٠٠	شركة جمجمون فاشن للتجارة ذ.م.م.	الإمارات العربية المتحدة	
البيع بالتجزئة	%١٠٠	%١٠٠	شركة جمجمون فاشن للتجارة ش.م.ع.	عمان	
البيع بالتجزئة	%١٠٠	%١٠٠	شركة نعومي للتجارة ذ.م.م.**	قطر	
البيع بالتجزئة	%١٠٠	%١٠٠	شركة جمجمون فاشن، شركة لبيع الملابس الجاهزة ومستلزمات الأطفال بالتجزئة (شركة الشخص الواحد)	الكويت	
البيع بالتجزئة	%١٠٠	%١٠٠	شركة جمجمون فاشن للتجارة ذ.م.م.	البحرين	
خدمات الدعم	%١٠٠	%١٠٠	خدمات الدعم من جمجمون فاشن للتجارة	الفلبين	

سبتمبر ٢٠٢٤ م	سبتمبر ٢٠٢٣ م	سبتمبر ٢٠٢٥ م
٥٠,٠٠٠	٦٤,٦٠٧	٥٠,٠٠٠
-	٦٤,٦٠٧	٨١,٩٤٨
١٠٤,٩١٩	٦٤,٦٠٧	٪٦١

توزيعات الأرباح التي قامت بها الشركة في عامي ٢٠٢٣ م و ٢٠٢٤ م

بالآلاف بالريال السعودي

الأرباح الموزعة

الأرباح المدفوعة

صافي الربح السنوي

نسبة الأرباح الموزعة إلى صافي الربح

* كانت نهاية السنة المالية ٢٠٢٣/٢٠٢٢ م سنة منفصلة لأغراض خاصة عن الشركة الأم.

** شركة لينكس مانجمنت سيرفيسيز ذ.م.م.، وهي شركة مقرها قطر، تمتلك أسمها في هذه الشركة التابعة لصالح الشركة الأم.

كانت الأرباح الموزعة والمدفوعة عبارة عن عملية تصفيية لاستبعاد أرباح الشركة المنفصلة.

الحكمة



أعضاء المجلس



كمال جمجمو

المؤسس والرئيس



ستيفن ألبروك

نائب الرئيس



نادية جمجمو

عضو



جميل جمجمو

عضو



سليم شدياق

عضو مستقل

- السيد / كمال عثمان جمجمو: بدأ مسيرته في شركة بروكتر آند جامبل قبل تأسيس مجموعة كمال عثمان جمجمو عام ١٩٨٧. هو المساهم المؤسس في الشركة الأم لـ **جمجمو فاشن** ويشغل منصب رئيس مجلس الإدارة في الشركات التابعة للمجموعة الهندسية. يحمل درجة البكالوريوس في العلوم الهندسية.

مناصب أخرى:

- المؤسس ورئيس مجلس إدارة لشركة كمال عثمان جمجمو للتجارة ذ.م.م (تأسست عام ١٩٨٧)
- رئيس مجلس إدارة مجموعة كيه.أو.جي الغذائيه ذ.م.م (الإمارات)

- رئيس مجلس إدارة شركة كمال عثمان جمجمو للمخدمات الفنية الخاصة المحدودة

- رئيس مجلس إدارة شركة كيه.أو.جي للديكورات ذ.م.م (الإمارات)

- عضو مجلس إدارة شركة كمال عثمان جمجمو للتجارة ذ.م.م (الإمارات)

- عضو مجلس إدارة الشركات التابعة ذات الصلة بجمجمو فاشن

السيد / ألبروك، يمتلك أكثر من ٣٠ عاماً من الخبرة الدولية في قطاعات الملابس والجمال عبر المملكة المتحدة وأوروبا والولايات المتحدة وأسيا، حيث شغل مناصب عليا في شركات منها Sara Lee Courtaulds و Wonderbra و Playtex و Slendertone و Playtex و Slendertone. انضم إلى مجموعة كمال عثمان جمجمو في عام ٢٠١٣م، حيث قاد عدة أقسام وشغل منصب نائب الرئيس التنفيذي قبل انفصال جمجمو فاشن. يحمل درجة البكالوريوس في نظم صناعية وتجارية من جامعة دو مونت فورت، ودرجة الماجستير في إدارة النقل الجوي من معهد كرانفيلد للتكنولوجيا.

السيدة / نادية جمجمو؛ لديها أكثر من خمسة عشر عاماً من الخبرة المهنية في القطاعات المالية والتجارية، وخلالها شغلت مناصب قيادية في الإدارة المالية والخزانة والمحاسبة، بالإضافة إلى خبرة في الاستشارات المالية والتدقيق. في واحدة من أكبر شركات الخدمات المهنية في العالم، مثل ديلوا في المملكة المتحدة. ومن خلال أدوارها ساهمت في تطوير السياسات المالية، وتعزيز كفاءة إدارة المخاطر والسيولة، ودعم النمو العالمي المستدام لمجموعة شركات كمال عثمان جمجمو.

تحمل درجة البكالوريوس في المحاسبة والتمويل من كلية لندن للاقتصاد والعلوم السياسية في لندن، وهي عضو مشارك في ICAEW بلندن.

مناصب أخرى : عضو مجلس إدارة شركة جمجمو فاشن

- عضو في لجنة المراجعة والمخاطر
- عضو لجنة الترشيحات والمكافآت

- مدير مالي لشركة South Corniche Investments Co. Ltd، شركة ذات مسؤولية محدودة (الإمارات)، قطاع العقارات.

السيد / جميل جمجمو؛ لديه أكثر من سبعة عشر عاماً من الخبرة في تجارة التجزئة وتطوير الأعمال اكتسبها من خلال عمله كنائب الرئيس التنفيذي في شركة كمال عثمان جمجمو للتجارة. وقد شغل عدة مناصب قيادية ساهم من خلالها في تطوير العلامات مثل لازوردي للمجوهرات وRed Bull و Gamble &. وقد قاد شركات كبرى لتحقيق نمو مستدام في أسواق متعددة، ولديه سجل مثبت في تطوير استراتيجيات العلامات التجارية.

يحمل درجة البكالوريوس في إدارة الأعمال الدولية من جامعة Royal Holloway، ودرجة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة باث.

وهو عضو في مجلس إدارة شركة كمال عثمان للتجارة بين عامي ٢٠٠٣ و ٢٠١٠ من عدة جامعات منها Harvard Business Schools و INSEAD و IMD و London Business School وجامعة كاليفورنيا ومعهد مجلس دول الخليج.

مناصب أخرى:

- عضو مجلس إدارة شركة ذيب لتأجير السيارات، شركة مساهمة مدرجة، منذ عام ٢٠٢٠م
- عضو مجلس إدارة شركة ويتشر، شركة ذات مسؤولية محدودة (سويسرا)، منذ عام ٢٠٢٤م
- رئيس لجنة لجنة الترشيحات والمكافآت



أعضاء اللجنة وأمين سر الشركة

لجنة المراجعة والمخاطر



جورج حرب
كبير المسؤولين القانونيين وسكرتير الشركة

يُعد السيد جورج حرب خبيراً قانونياً متميّز، يتمتع بخبرة تزيد عن ٢٣ عاماً في القانون التجاري والشركات والقانون التنظيمي في منطقة الشرق الأوسط. قدم اكتسيبها من خلال عمله كنائب الرئيس التنفيذي في شركة كمال عثمان جمجمو للتجارة. وقد شغل عدة مناصب قيادية ساهم من خلالها في تطوير العلامات التجارية العالمية للشركة والتواجد في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. كما لديه خبرة سابقة في القطاع المصرفي من خلال عمله في بنك HSBC.

شغل مناصب عليا في مؤسسات قانونية مرموقة ومكاتب محاماة، وكان شريكاً في مكتب أبو سليمان وشركاه للمحاماة ومكتب علم للمحاماة. وتتركز خبرته في هيكلة الشركات، والامتثال للوائح التنظيمية، والمعاملات التجارية، ووضع إطار الحكومة.

منذ انضمامه إلى شركة جمجمو فاشن للتجارة، شغل منصب الرئيس التنفيذي للشؤون القانونية للمجموعة، ثم تولى لاحقاً منصب أمين سر لجنة الترشيحات والمكافآت لشركة جمجمو فاشن. المراجعة والمخاطر ولجنة الترشيحات والمكافآت. ومن خلال هذه المهام، يتولى تقديم المشورة القانونية لمجلس الإدارة واللجان والإدارة العليا بشأن المسائل القانونية والحكمة والامتثال، بما يضمن التوافق التام مع قانون الشركات السعودي ولوائح هيئة السوق المالية وأفضل ممارسات الحكومة.

حاصل على درجة البكالوريوس في القانون الخاص، وحصل مؤخراً على درجة الماجستير في القانون الخاص من جامعة الحكمة في بيروت، لبنان، ودرجة الماجستير في القانون من جامعة لندن في لندن، المملكة المتحدة.



جميل جمجمو
عضو

السيد / جميل جمجمو؛ لديه أكثر من سبعة عشر عاماً من الخبرة في تجارة التجزئة وتطوير الأعمال اكتسبها من خلال عمله كنائب الرئيس التنفيذي في شركة كمال عثمان جمجمو للتجارة. وقد شغل عدة مناصب قيادية ساهم من خلالها في تطوير العلامات التجارية العالمية للشركة والتواجد في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. كما لديه خبرة سابقة في القطاع المصرفي من خلال عمله في بنك Royal Holloway. ودرجة الماجستير من جامعة Royal Holloway. ودرجة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة باث.

وهو عضو في مجلس إدارة شركة كمال عثمان للتجارة وعضو في لجنة المراجعة والمخاطر ولجنة الترشيحات والمكافآت لشركة جمجمو فاشن.



ناديه جمجمو
عضو

السيدة / ناديه كمال جمجمو؛ لديها أكثر من خمسة عشر عاماً من الخبرة المهنية في القطاعات المالية والتجارية، وخلالها شغلت مناصب قيادية في الإدارات المالية والخزانة والمحاسبة، بالإضافة إلى خبرة في الاستشارات المالية والتدقيق في واحدة من أكبر شركات الخدمات المهنية في العالم، مثل ديلوو في المملكة المتحدة. ومن خلال أدوارها ساهمت في تطوير السياسات المالية، وتعزيز كفاءة إدارة المخاطر والرسولة، ودعم النمو المالي المستدام لمجموعة شركات كمال عثمان جمجمو.

تحمل درجة البكالوريوس في المحاسبة والتمويل من كلية لندن للاقتصاد والعلوم السياسية في لندن، وهي عضو مشارك في ICAEW بلندن.

مناصب أخرى : عضو مجلس إدارة شركة جمجمو فاشن

- عضو في لجنة المراجعة والمخاطر

- عضو لجنة الترشيحات والمكافآت

- مدير مالي لشركة Investments Co. Ltd، شركة ذات مسؤولية محدودة (الإمارات)، قطاع العقارات.



فريدي كلويت
رئيس لجنة المراجعة والمخاطرة

يتمتع السيد / فريدي كلويت بأكثر من ٢٥ عاماً من الخبرة في مجال التدقيق والتأمين. قضى معظم مسيرته المهنية في شركة المحاسبة الرائدة كيه بي إم جي حيث شغل منصب شريك التدقيق في عام ٢٠٠٣م، قبل انتقاله إلى فرع الشركة في الإمارات العربية المتحدة كشريك للتدقيق والتأمين. تقادم السيد / فريدي كلويت من الشركة في كيه بي إم جي في عام ٢٠٢١م، إلا أنه استمر لمدة عامين إضافيين كمستشار أعمال. حصل على درجة البكالوريوس في التجارة تخصص المحاسبة والتدقيق من جامعة ويسترن كيب في كيب تاون، جنوب أفريقيا، وشهادة في نظرية المحاسبة من الجامعة نفسها، وهو محاسب قانوني معتمد من المعهد الجنوبي أفريقي للمحاسبين القانونيين في جوهانسبرغ، جنوب أفريقيا.

شغل مناصب أخرى، منها:

- عضو مجلس إدارة ذا آرت أوف سيرينديبيتي هولدينج ليمند، وهي شركة ذات مسؤولية محدودة (الإمارات العربية المتحدة)، تعمل في قطاع الاستثمار، منذ عام ٢٠٢٤م.

- المدير المالي لشركة ذا آرت أوف سيرينديبيتي هولدينج ليمند، وهي شركة ذات مسؤولية محدودة (الإمارات العربية المتحدة)، تعمل في قطاع الاستثمار، منذ عام ٢٠٢٤م.



أعضاء اللجنة وأمين سر الشركة

لجنة الترشيحات والمكافآت



جورج حرب

كبير المسؤولين القانونيين وسكرتير الشركة

يُعد السيد جورج حرب خبيراً قانونياً متميزاً، يتمتع بخبرة تزيد عن ٢٣ عاماً في القانون التجاري والشركات والقانون التنظيمي في منطقة الشرق الأوسط. قدم دعماً للأعمال التجارية في دولة الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية، ولبنان.

شغل مناصب عليا في مؤسسات قانونية مرموقة ومكاتب محاماة، وكان شريكاً في مكتب أبو سليمان وشركاه للمحاماة ومكتب علم للمحاماة. وتتركز خبرته في هيكلة الشركات، والامتثال للوائح التنظيمية، والمعاملات التجارية، ووضع إطار الحكومة.

منذ انضمامه إلى شركة جمجمون فاشن للتجارة، شغل منصب الرئيس التنفيذي للشؤون القانونية للمجموعة، ثم تولى لاحقاً منصب أمين سر مجلس الإدارة، حيث يشغل أيضاً منصب أمين سر لجنة المراجعة والمخاطر ولجنة الترشيحات والمكافآت. ومن خلال هذه المهام، يتولى تقديم المشورة القانونية لمجلس الإدارة واللجان والإدارة العليا بشأن المسائل القانونية والحكومة والامتثال، بما يضمن التوافق التام مع قانون الشركات السعودي ولوائح هيئة السوق المالية وأفضل ممارسات الحكومة.

حاصل على درجة البكالوريوس في القانون الخاص، وحصل مؤخراً على درجة الماجستير في القانون الخاص من جامعة الحكمة في بيروت، لبنان، ودرجة الماجستير في القانون من جامعة لندن في لندن، المملكة المتحدة.



جميل جمجم

عضو

السيد / جميل جمجم؛ لديه أكثر من سبعة عشر عاماً من الخبرة في تجارة التجزئة وتطوير الأعمال اكتسبها من خلال عمله كنائب الرئيس التنفيذي في شركة كمال عثمان جمجم للتغذية. وقد شغل عدة مناصب قيادية ساهم من خلالها في تطوير العلامات التجارية العالمية للشركة والتواجد في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. كما لديه خبرة سابقة في القطاع المصرفي من خلال عمله في بنك HSBC.

يحمل درجة البكالوريوس في إدارة الأعمال الدولية من جامعة Royal Holloway Royal Holloway. ودرجة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة باث.

وهو عضو في مجلس إدارة شركة كمال عثمان للتجارة وعضو في لجنتي المراجعة والمخاطر ولجنة الترشيحات والمكافآت لشركة جمجمون فاشن.



إيان هاليول

عضو

بدأ السيد/ إيان هاليول مسيرته المهنية مع شركة ماركس آند سبنسر في المملكة المتحدة قبل انتقاله إلى مجلس التعاون لدول الخليج العربية في عام ٢٠٠٣م. عمل مع مجموعة كمال عثمان جمجم لمدة ٢٠ عاماً في مناصب متعددة واختتمها بأحدث منصب كنائب الرئيس التنفيذي - خدمات الدعم منذ عام ٢٠١٦م. خلال هذه الفترة تولى مسؤولية القيادة المباشرة لعدة قطاعات تشمل الموارد البشرية، وتقنية المعلومات، واللوจستيات والشؤون القانونية. قضى إيان مسيرته المهنية بأكملها في عمليات التجزئة وخدمات الدعم وحاصل على شهادة الثانوية العامة من مانشستر، المملكة المتحدة.



سليم شدياق

رئيس لجنة الترشيحات والمكافآت

يتمتع السيد/ شدياق بخبرة تنفيذية أكثر من ٢٥ عاماً في القيادة والإدارة العليا لعدد من الشركات الإقليمية والعاملية في مجالات السلع الفاخرة، والمجوهرات، والمشروبات، والمنتجات الاستهلاكية مثل مجويهات لازوردي، ريد بول، وبروكتر آند جامبل. وقد قاد شركات كبرى لتحقيق نمو مستدام في عدة أسواق، ويمتلك سجلًا مثيرًا في تطوير استراتيجيات العلامات التجارية.

حاصل على دبلوم في الهندسة من المدرسة العليا للكمبيوتر والفيزياء والإلكترونيات في ليون، بالإضافة إلى برامج تدريبية في التعليم التنفيذي في الفترة من ٢٠٠٤م إلى ٢٠١٣م من عدة جامعات بما في ذلك جامعة هارفارد، إنسياد، المعهد الدولي للتطوير الإداري، كلية لندن للأعمال، جامعة كاليفورنيا، ومعهد مجالس الإدارة في دول مجلس التعاون الخليجي.

تشمل المناصب الأخرى التي شغلها ما يلي:

- عضو مجلس إدارة، شركة ذيب لتأجير السيارات، شركة مساهمة مدرجة، منذ عام ٢٠٢٠.
- عضو مجلس إدارة، شركة ويشير، شركة ذات مسؤولية محدودة (سويسرا)، منذ عام ٢٠٢٤.
- رئيس لجنة الترشيحات والمكافآت.
- رئيس اللجنة التنفيذية في شركة ذيب لتأجير السيارات.



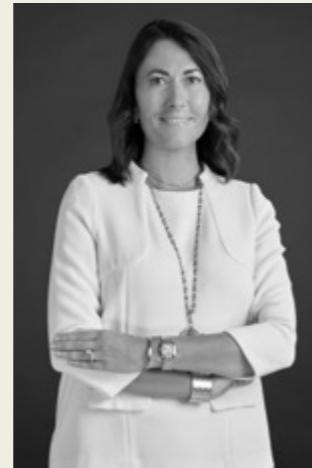
الفريق التنفيذي



ستيفن البروك
المدير التنفيذي



كاثرين واتسون
مديرة الإبداع



باربرا كولاروسو
مديرة العلامة التجارية
(نومي)



مبينة رشيد
مديرة العلامة التجارية
(مهيار)



سكوت بيسيت
الرئيس المالي



نايف داود
مدير الموارد البشرية



حميدة دياب
مدير العمليات



عثمان جمجم
مدير التحول

+٣٢
أعوام من الخبرة

+٤٤
أعوام من الخبرة

+٢٢
أعوام من الخبرة

+١٨
أعوام من الخبرة

+٣٣
أعوام من الخبرة

+٢٢
أعوام من الخبرة

+٣٠
أعوام من الخبرة

+٨
أعوام من الخبرة



التفاصيل الواردة أعلاه بشأن المناصب السابقة والحالية وخبرات أعضاء مجلس الإدارة والتنفيذيين هي ملخص لمسيرتهم المهنية.
يرجى الرجوع إلى نشرة الطرح الأولي (IPO Prospectus) للاطلاع على التفاصيل الكاملة المتعلقة بجميع الأفراد.



حوكمة الشركة

القائمة التالية توضح أسماء المساهمين الذين يمتلكون بشكل مباشر أكثر من ٥٪ من رأس مال الشركة في ٣٠/٩/٢٠٢٥ م ، ولا توجد أدوات دين صادرة عن الشركة:

نسبة الملكية المباشرة	عدد الأسهم	اسم المساهم
٧٪	٥٥٦٣٤٦	شركة كمال عثمان جمجم للتجارة

كما يوضح الجدول ملكية الأسهم من قبل أعضاء مجلس الإدارة وزوجاتهم وأطفالهم القصر حتى ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥ ، ولا توجد أدوات دين صادرة عن الشركة.

نسبة التغيير نسبة الملكية المباشرة ٣٠/٩/٢٠٢٤	عدد الأسهم حتى ٣٠/٩/٢٠٢٥	المنصب	اسم المساهم
-	-	رئيس مجلس الإدارة	السيد / كمال عثمان جمجم
-	-	عضو مجلس الإدارة	السيد / ستيفن غراهام ألبروك
-	-	عضو مجلس الإدارة	السيدة / نادية كمال جمجم
-	-	عضو مجلس الإدارة	السيد / جميل كمال جمجم
-	-	عضو مجلس الإدارة	السيد / سليم شدياق
-	-	عضو مجلس الإدارة	مقعد شاغر

لا توجد ملكية أسمهم للإدارة التنفيذية أو زواجهم أو أطفالهم القصر خلال السنة المالية ٢٠٢٥ (من ١٠/٢٠٢٤ إلى ٣٠/٩).

يؤمن مجلس إدارة شركة جمجم فاشن بأهمية الحوكمة كركيزة أساسية للاستدامة المؤسسية، وامتثالاً لأحكام نظام الشركات الصادر عن وزارة التجارة، ولوائح هيئة السوق المالية (CMA)، ولائحة الحوكمة، حرصت الشركة خلال السنة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥ على تعزيز إطار الحوكمة وتطوير هيكلها المؤسسي لضمان أعلى مستويات الشفافية والمساءلة والكفاءة التشغيلية.

في هذا السياق، عمل مجلس الإدارة على تعين كفاءات عالية التأهيل والخبرة في مجالات القانون والحكومة وعلاقات المساهمين، بهدف بناء بيئة تنظيمية متكاملة تعزز التواصل الفعال مع المساهمين وتضمن الامتثال الكامل للقوانين واللوائح ذات الصلة. كما تم تطوير السياسات والإجراءات الداخلية للتتوافق مع أفضل الممارسات الدولية في مجال الحكومة، مما يعكس التزام الشركة بتحقيق العدالة والشفافية في جميع تعاملاتها وأنشطتها.

شهد العام المالي نقلة نوعية في تكامل أدوار الإدارة التنفيذية واللجان المنبثقة من المجلس، مما ساهم في رفع مستوى الانضباط الإداري والرقابة الداخلية، وتعزيز ثقافة الامتثال والمسؤولية المؤسسية على جميع مستويات الشركة.

ويؤكد هذا النهج رؤية مجلس الإدارة بأن الالتزام بالحكومة ليس مجرد التزام نظامي، بل ثقافة مؤسسية ترسخ الثقة وتدعم النمو المستدام وتعزز القيمة المضافة للمساهمين وجميع أصحاب المصلحة.



حوكمة الشركة

ا- تكوين المجلس وتصنيف الأعضاء

وفقاً للمادة ١٣ من النظام الأساسي لشركة جمجمو فاشن، يتكون مجلس الإدارة من ستة (٦) أعضاء يتم انتخابهم من الجمعية العمومية العادية للمساهمين لمدة أربع سنوات، بما يتوافق مع نظام الشركات ولائحة الحوكمة الصادرة عن هيئة السوق المالية.

اجتماعات مجلس الإدارة:

خلال السنة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥، عقد مجلس الإدارة أربعة (٤) اجتماعات، تتنوعت بين اجتماعات حضورية وعن بعد باستخدام تقنيات مرئية حديثة. ومن الجدير بالذكر أن نسبة حضور أعضاء المجلس لهذه الاجتماعات بلغت ١٠٠٪، مما يعكس التزامهم الكامل وحرصهم على المشاركة الفعالة. الجدول التالي يوضح التواريخ المحددة لاجتماعات مجلس الإدارة وسجل الحضور لكل عضو من أعضاء المجلس:

اسم العضو	التاريخ	٢٠٢٥ سبتمبر ٣٠	٢٠٢٥ نоябр ٢٣	٢٠٢٥ نоябр ٧	٢٠٢٥ فبراير ٣٩	٢٠٢٥ فبراير ١٠
السيد / كمال عثمان جمجمو	✓	✓	✓	✓	✓	✓
السيد / ستيفن غراهام ألبروك	✓	✓	✓	✓	✓	✓
السيدة / نادية كمال جمجمو	✓	✓	✓	✓	✓	✓
السيد / جميل كمال جمجمو	✓	✓	✓	✓	✓	✓
السيد / سليم شدياق	✓	✓	✓	✓	✓	✓

خلال السنة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥، بلغ عدد أعضاء المجلس خمسة (٥) أعضاء فعليين بعد شغور أحد المقاعد، ويعمل المجلس حالياً على استكمال التعين لمليء المقعد السادس لضمان التوازن في التمثيل وتحقيق متطلبات التنوع والكفاءة في تكوين المجلس.

أخذ مجلس الإدارة في الاعتبار تنوع الخبرات والتخصصات، حيث يضم في عضويته أعضاء تنفيذيين وغير تنفيذيين ومستقلين، وذلك لتحقيق التوازن بين الخبرة التنفيذية والرقابية وتعزيز فعالية اتخاذ القرار، والرقابة الاستراتيجية على أداء الشركة.

يؤكد مجلس الإدارة التزامه بمواصلة تطوير أدائه المؤسسي من خلال استقطاب الموهبة وضمان التزام جميع الأعضاء بمعايير النزاهة والاستقلالية والاحترافية، دعماً لمسيرة الشركة وتحقيق أهدافها الاستراتيجية في سوق الأسهم السعودية (نمو)، ويبين الجدول التالي أعضاء مجلس الإدارة وتصنيفهم وعضويتهم في الشركات المساهمة المدرجة:

اسم العضو	المهنة / الوظيفة / الصفة	فئة العضوية	العضوية في الشركات المدرجة	اسم العضو	المهنة / الوظيفة / الصفة	فئة العضوية	العضوية في الشركات المدرجة
السيد / كمال عثمان جمجمو	رئيس مجلس الإدارة	-	عضو غير تنفيذي	السيد / جميل كمال جمجمو	نائب الرئيس	-	عضو تنفيذي
السيد / ستيفن غراهام ألبروك	نائب الرئيس	-	عضو تنفيذي	السيد / سليم شدياق	عضو مجلس الإدارة	-	عضو غير تنفيذي
السيدة / نادية كمال جمجمو	عضو مجلس الإدارة	-	عضو مجلس الإدارة	السيدة / سليم شدياق	عضو مجلس الإدارة	-	عضو غير تنفيذي
السيد / كمال عثمان جمجمو	عضو مجلس الإدارة	-	عضو مجلس الإدارة	السيد / جميل كمال جمجمو	عضو مجلس الإدارة	-	عضو غير تنفيذي
السيد / ستيفن غراهام ألبروك	عضو مجلس الإدارة	-	عضو مجلس الإدارة	السيدة / نادية كمال جمجمو	عضو مجلس الإدارة	-	عضو غير تنفيذي
السيد / سليم شدياق	عضو مجلس الإدارة	-	عضو مجلس الإدارة	السيد / كمال عثمان جمجمو	عضو مجلس الإدارة	-	عضو تنفيذي

المكافآت والتعويضات لأعضاء مجلس الإدارة واللجان والتنفيذيين:

وفقاً لسياسة المكافآت المعتمدة لأعضاء مجلس الإدارة والتنفيذيين من الجمعية العامة، تم احتساب المكافآت المنوحة عن أعمالهم للسنة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥ كما يلي:

السيد / سليم شدياق عضو مجلس الإدارة عضو مستقل عضو مجلس إدارة شركة ذيب لتأجير السيارات



حكومة الشركة

المكافآت والتعويضات :

المكافآت والتعويضات لأعضاء مجلس الإدارة واللجان والتنفيذيين:

وفقاً لسياسة المكافآت المعتمدة لأعضاء مجلس الإدارة والتنفيذيين من الجمعية العامة، تم احتساب المكافآت الممنوحة عن أعمالهم للسنة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥ كما يلي:

المكافآت المتغيرة										المكافآت الثابتة			
بدل المصروف	المجموع	مكافأة نهاية الخدمة	الأسهم الممنوحة (بدرج قيمتها)	خطط الحوافز طويلة الأجل	خطط الحوافز قصيرة الأجل	نسبة من الأرباح	المجموع	مكافأة رئيس مجلس أو السكرتير إذا كان عضواً منتدباً	مكافأة الأعمال الفنية والإدارية وأالسائلية	مديرة عينية	إجمالي بدل الحضور	بدل حضور اجتماعات مجلس	مبلغ معين
أولاً: الأعضاء المستقلون													
٢٠.٧٥	-	-	-	-	-	-	٢٤٣.٧٥	-	-	٩٣.٧	-	١٥.	السيد / سليم شدياق
٢٠.٧٥	-	-	-	-	-	-	٢٤٣.٧٥	-	-	٩٣.٧	-	١٥.	المجموع الفرعي:
أعضاء اللجان من خارج مجلس الإدارة													
٢٠.٧٥	-	-	-	-	-	-	٩٣.٧٥	-	-	٩٣.٧٥	-	-	١- السيد / فريدي كلوتي
٢٠.٧٥	-	-	-	-	-	-	٧٥	-	-	٧٥	-	-	٢- السيد / إيان هالي ويل
٤٦٨.٧٥	-	-	-	-	-	-	١٦٨.٧٥	-	-	١٦٨.٧٥	-	-	المجموع الفرعي:
ثانياً: الأعضاء غير التنفيذيين													
٢٠.٠٠	-	-	-	-	-	-	١٨٧.٥	-	-	-	١٨٧.٥	-	١- السيد / كمال جمجم
٢٠.٠٠	-	-	-	-	-	-	١١٢.٥	-	-	٣٧.٥	-	٧٥	٢- السيدة / نادية كمال جمجم
٢٠.٠٠	-	-	-	-	-	-	١١٢.٥	-	-	٣٧.٥	-	٧٥	٤- السيد / جميل كمال جمجم
٦.٠٠	-	-	-	-	-	-	٤١٢.٥	-	-	٧٥	-	٣٣٧.٤	المجموع الفرعي:
ثالثاً: الأعضاء التنفيذيون													
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	السيد / ستيفن غراهام ألبروك
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	المجموع الفرعي:

حكومة الشركة

المكافآت والتعويضات لأعضاء مجلس الإدارة واللجان التنفيذية

وفقاً لسياسة المكافآت المعتمدة لأعضاء مجلس الإدارة والتنفيذيين من الجمعية العامة، تم احتساب المكافآت الممنوحة عن أعمالهم للسنة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥ كما يلي:

لجان مجلس الإدارة:

تمارس لجان مجلس الإدارة وظائفها ومسؤولياتها وفقاً لإطار حوكمة متکامل يسٌتند إلى:

1. لوائح الحكومة الصادرة عن هيئة السوق المالية.
 2. القوانين والأنظمة ذات الصلة.
 3. والسياسة الداخلية المعتمدة للجنة المعنية.

وتحدد هذه السياسات بوضوح المهام وال اختصاصات والصلاحيات التي تحكم إجراءات عمل اللجان، وتضع القواعد المنظمة لمدة عضويتهم ومنهجية عملهم، لضمان الامتثال الكامل لجميع متطلبات الحكومة المؤسسة.



التعاملات مع الأطراف ذات العلاقة

بلغت المعاملات التجارية للشركة خلال السنة المالية مبلغ وقدره (١٨٤) مليون ريال سعودي، وهو ما يمثل ٢٥.٩٪ من مبيعات الشركة وإيراداتها للسنة السابقة، وهي أيضًا معاملات لمجلس الإدارة له فيها مصلحة مباشرة أو غير مباشرة، مع العلم أنه لا توجد شروط تفضيلية في جميع المعاملات.

العقد	الطرف	الطرف الم مقابل	التاريخ	الطبيعة	المدة	القيمة بالألف ريال سعودي	نسبة المبيعات	التضارب
اتفاقية التكلفة الأساسية	جمجموم فاشن للتجارة ذ.م.م (الإمارات)	كمال عثمان ججموم إنتربروز	٢٠٢٥	اتفاقية إطار عمل سنوية للتصميم والموافقة وأعمال التجهيز لمتاجر البيع بالتجزئة. يُجرى الدفع للمقاول على أساس التكلفة مضافاً إليها رسوم ثابتة مقابل خدمات محددة.	المدة التجارية	٨٦,٧٨٣	١٠.٢٣٪	لكمال ججموم ونادي ججموم وجميل ججموم مصلحة غير مباشرة في هذه الاتفاقية لأن كمال يمتلك الطرف المقابل مباشرة وهو قريب لكل من جميل ونادي.
نوعي للتجارة ذات مسؤولية محدودة (قطر)	شركة ججموم فاشن (الكويت)		٢٠٢٥	تقديم خدمات التخزين والخدمات اللوجستية.	المدة التجارية	٢,١٥٧	٠.٣٪	لكمال ججموم ونادي ججموم وجميل ججموم مصلحة غير مباشرة في هذه الاتفاقية لأن كمال يمتلك الطرف المقابل مباشرة وهو قريب لكل من جميل ونادي.
اتفاقية مستوى الخدمة	جمجموم فاشن للتجارة (فرع دبي)	مجموعة كمال عثمان ججموم ذ.م.م	٢٠٢٥	تكلفة تشغيل أساسية شهرية بالإضافة إلى تكاليف متغيرة أخرى يفرضها المورد/مقدم الخدمة (مع هامش ربح ٨٪).	المدة التجارية	٨٨,٣٧٥	٠.٨٪	لكمال ججموم ونادي ججموم وجميل ججموم مصلحة غير مباشرة في هذه الاتفاقية لأن كمال يمتلك الطرف المقابل مباشرة وهو قريب لكل من جميل ونادي.
اتفاقية مستوى الخدمة	جمجموم فاشن للتجارة (فرع دبي)	مجموعة كمال عثمان ججموم ذ.م.م	٢٠٢٤	تقديم خدمات تقنية المعلومات، التدقيق الداخلي، تطوير الأعمال، والخدمات القانونية. تكلفة تشغيل أساسية شهرية بالإضافة إلى تكاليف متغيرة أخرى يفرضها المورد/مقدم الخدمة (مع هامش ربح ٨٪).	المدة التجارية	١,١٥١	٠.١٦٪	لكمال ججموم ونادي ججموم وجميل ججموم مصلحة غير مباشرة في هذه الاتفاقية لأن كمال يمتلك الطرف المقابل مباشرة وهو قريب لكل من جميل ونادي.
اتفاقية مستوى الخدمة	جمجموم فاشن للتجارة (فرع دبي)	كمال عثمان ججموم سيرفس فيليبينز إنك	٢٠٢٥	تقديم خدمات تقنية المعلومات. تكلفة تشغيل أساسية شهرية بالإضافة إلى تكاليف متغيرة أخرى يفرضها المورد/مقدم الخدمة (مع هامش ربح ٥٪).	المدة التجارية	٧٥٠	٠.١١٪	لكمال ججموم ونادي ججموم وجميل ججموم مصلحة غير مباشرة في هذه الاتفاقية لأن كمال يمتلك الطرف المقابل مباشرة وهو قريب لكل من جميل ونادي.
اتفاقية مستوى الخدمة	جمجموم فاشن للتجارة (فرع دبي)	كمال عثمان ججموم تك سيرفس إنديا بي في تي ليمتد	٢٠٢٤	تقديم خدمات تقنية المعلومات. تكلفة تشغيل أساسية شهرية بالإضافة إلى تكاليف متغيرة أخرى يفرضها المورد/مقدم الخدمة (مع هامش ربح ٥٪).	المدة التجارية	١,٩٤٠	٠.١٥٪	لكمال ججموم ونادي ججموم وجميل ججموم مصلحة غير مباشرة في هذه الاتفاقية لأن كمال يمتلك الطرف المقابل مباشرة وهو قريب لكل من جميل ونادي.

التعاملات مع الأطراف ذات العلاقة

العقد	الطرف	الطرف الم مقابل	التاريخ	الطبيعة	المدة	القيمة بالألف ريال سعودي	نسبة المبيعات	التضارب
التمويل	الشركة	كمال عثمان جمجمة للتجارة الممملكة العربية السعودية	٢٠٢٥	إسناد القروض البنكية التي استخدمتها الشركة بموجب تسهيلات شركة كمال عثمان جمجمة للتجارة الممملكة العربية السعودية / مجموعة كمال عثمان جمجمة، بينما كانت الشركة في طور الحصول على تسهيلات تمويلية خاصة بها.	اعتباراً من ٢٨ فبراير ٢٠٢٥، حصلت الشركة على تسهيلات تمويلية باسمها القانوني الخاص. ومع ذلك، لا تزال بعض اتفاقيات التسهيلات الجماعية على مستوى الكيان الأعم، وستستمر الشركة في إدراجها ككيان مشارك بموجتها. اعتباراً من ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥، تم إسناد قرض بمبلغ ١٢.٦ مليون إلى الشركة.	١٢,٥٦٩	٪١.٧٧	تعتبر هذه معاملة مع طرف ذي علاقة وتشمل أعمال وعقود لكمال جمجمة ونادية جمجمة وجميل جمجمة لأن كمال يمتلك الطرف المقابل مباشرة وهو قريب لكل من جميل ونادية.
تجمیع السیولة	الشركة	كمال عثمان جمجمة للتجارة الممملكة العربية السعودية	٢٠٢٤	كمال عثمان جمجمة للتجارة الممملكة العربية السعودية	السنة المالية - ٢٠٢٤	٦٢,٣٥٩	٪٨.٧٧	تعتبر هذه معاملة مع طرف ذي علاقة وتشمل تضارب مصالح لكمال جمجمة ونادية جمجمة وجميل جمجمة لأن كمال يمتلك الطرف المقابل مباشرة وهو قريب لكل من جميل ونادية.
تكاليف الطرح العام الأولي	الشركة	كمال عثمان جمجمة للتجارة الممملكة العربية السعودية	٢٠٢٥	جميع التكاليف المتعلقة بالطرح العام الأولي، بما في ذلك أتعاب الاستشارات والرسوم القانونية والتنظيمية، تحملها المساهم البائع ولم يتم تحميلها على الشركة.	السنة المالية - ٢٠٢٥	٧,٩٥٢	٪٢٥.٩١	تعتبر هذه معاملة مع طرف ذي علاقة وتشمل تضارب مصالح لكمال جمجمة ونادية جمجمة وجميل جمجمة لأن كمال يمتلك الطرف المقابل مباشرة وهو قريب لكل من جميل ونادية.



حكومة الشركة

لجنة المراجعة والمخاطر:

اللتزام	(٣)
مراجعة نتائج تقارير الجهات الرقابية بشأن مدى التزام الشركة بالأنظمة والتعليمات والتأكد من أن الشركة تتخذ الإجراءات اللازمة في هذا الصدد.	•
التحقق من التزام الشركة بالقوانين والأنظمة والسياسات والتعليمات ذات الصلة.	•
مراجعة العقود والمعاملات مع الأطراف ذات العلاقة ورفع الرأي بشأنها إلى المجلس.	•
رفع التوصيات إلى المجلس بالإجراءات الازمة التي يجب اتخاذها في المسائل التي ترى أن على مجلس الإدارة أن يتخذ قراراً بشأنها.	•
ترتيبات تقديم الملاحظات:	•
تطوير الآلية المناسبة التي يمكن من خلالها لموظفي الشركة تقديم ملاحظاتهم حول أي مخالفة للوائح الداخلية للشركة، بما في ذلك اللوائح المتعلقة بإعداد القوائم المالية للشركة، على أن تتضمن هذه الآلية ضمان عدم انتهاء حقوق المعلم بسبب تقديمها لهذه الملاحظات، ورفع هذه الإجراءات إلى المجلس لاعتمادها.	•

تم تشكيل لجنة المراجعة والمخاطر وتعيين أعضائها بقرار من مجلس الإدارة بتاريخ ٢٣/٠١/٢٠٢٥هـ الموافق ٦٧/١٤٤٦هـ لدورة متزامنة مع دورة المجلس. يترأس لجنة المراجعة والمخاطر السيد / فريدي إدوار كلوبيتي وتضم في عضويتها السيد / جمily جمجم والسيدة / نادية جمجم. عقدت اللجنة اجتماعين (٢) خلال السنة المالية ٢٠٢٥م كما يلي:

اسم العضو	تاريخ الاجتماع	النوع	المدة	الوقت
السيد / فريدي كلوبيتي	٢٠٢٥، ٨، سبتمبر ٢٠٢٥	✓	٢	٪١٠٠
السيدة / نادية كمال جمجم	٢٠٢٥، ٨، سبتمبر ٢٠٢٥	✓	٢	٪١٠٠
السيد / جمily كمال جمجم	٢٠٢٥، ٨، سبتمبر ٢٠٢٥	✓	٢	٪١٠٠

مهام لجنة المراجعة والمخاطر:

التقارير المالية:	(٤)
دراسة القوائم المالية المرحلية والسنوية للشركة وإبداء الرأي والتوصية بها إلى مجلس الإدارة قبل عرضها للتأكد من سلامتها وفعاليتها.	•
تقديم رأي فني، بناءً على طلب المجلس، حول ما إذا كان تقرير المجلس والقوائم المالية للشركة عادلة ومتوازنة ومفهومه وتشمل معلومات تتيح للمساهمين والمستثمرين تقييم المركز المالي للشركة وأدائها ونمذج أعمالها واستراتيجيتها، وأنها أعدت وفقاً للمتطلبات النظامية المحددة لكيفية إعدادها وعرضها.	•
فحص أي مسائل مهمة أو غير مألوفة في التقارير المالية، وإذا لزم الأمر تقديم توصيات بشأنها.	•
التحقيق بشكل شامل في أي مسائل يشيرها المدير المالي للشركة أو من ينوب عنه أو مسؤول الالتزام أو المدقق.	•
التحقق من التقديرات المحاسبية في المسائل الجوهرية الواردة في التقارير المالية.	•
دراسة السياسات المحاسبية والمالية المتتبعة في الشركة وإبداء الرأي والتوصية للمجلس بشأنها.	•

- (١) المراجعة الداخلية:**
- مراقبة والإشراف على أداء وأنشطة المدقق الداخلي أو إدارة التدقيق الداخلي، للتحقق من توفر وفعالية الموارد الازمة في أداء العمل والمهام الموكلة إليها.
 - دراسة ومراجعة أنظمة الرقابة الداخلية والمالية وإدارة المخاطر في الشركة.
 - دراسة ومراجعة التقارير الدورية لإدارة التدقيق الداخلي ونتائج أي تحقيقات خاصة ومتتابعة تنفيذ الإجراءات التصحيحية للملاحظات الواردة فيها.
 - التوصية للمجلس بتعيين وتحديد مكافآت مدير وحدة أو إدارة التدقيق الداخلي أو المدقق الداخلي.
 - مراجعة واعتماد خطة التدقيق الداخلي مرة واحدة على الأقل سنوياً.

- (٢) المدقق الخارجي:**
- الوصية للمجلس بترشيح وعزل المدققين، وتحديد أدائهم، وتقدير أدائهم، وبعد التحقق من استقلاليتهم، ومراجعة نطاق عملهم وشروط التعاقد.
 - التحقق من استقلالية المدقق وموضوعيته وعدالته وكذلك فعالية أعمال التدقيق، مع مراعاة القواعد والمعايير ذات الصلة.
 - مراجعة خطة عمل المدقق للشركة والتحقق من أنه لا يقدم أعمالاً فنية أو إدارية تقع خارج نطاق أعمال التدقيق، وإبداء الرأي بشأنها.
 - الإجابة على استفسارات مدقق الشركة وتقديم الدعم اللازم لتمكينه من أداء مهامه.
 - دراسة تقرير المدقق على القوائم المالية ومتتابعة القرارات المتخذة بشأنه.



حكومة الشركة

لجنة المراجعة والمخاطر:

إدارة المخاطر:

(5)

وضع استراتيجية وسياسات شاملة لإدارة المخاطر تتناسب مع طبيعة وحجم أنشطة الشركة، والتحقق من تنفيذها ومراجعتها وتحديثها بناءً على المتغيرات الداخلية والخارجية للشركة.

تحديد مستوى مقبول من المخاطر التي قد تتعرض لها الشركة والحفاظ عليه، والتحقق من عدم تجاوز الشركة لهذا المستوى.

التحقق من حدود استمرار الشركة في العمل ومواصلة أنشطتها بنجاح، مع تحديد المخاطر التي تهدد استمراريتها خلال الأثنى عشر شهراً القادمة.

(١٢) شهراً القادمة.

إعادة تقييم قدرة الشركة على تحمل المخاطر والكشف عنها دورياً (على سبيل المثال، من خلال إجراء اختبارات الضغط).

إعداد تقارير مفصلة حول التعرض للمخاطر والخطوات المقترنة لإدارة هذه المخاطر، وتقديمها إلى مجلس الإدارة.

تقديم توصيات إلى مجلس الإدارة بشأن المسائل المتعلقة بإدارة المخاطر.

ضمان توافر الموارد والأنظمة الكافية لإدارة المخاطر.

مراجعة الهيكل التنظيمي لإدارة المخاطر وت تقديم توصيات بشأنه قبل اعتماده من قبل مجلس الإدارة.

التحقق من استقلالية موظفي إدارة المخاطر عن الأنشطة التي قد تُعرض الشركة للمخاطر.

التحقق من فهم موظفي إدارة المخاطر للمخاطر المحيطة بالشركة، والعمل على زيادة الوعي بثقافة المخاطر.

تفعيل أدوات التدقيق والرقابة *

لضمان فعالية نظام الرقابة الداخلية، قامت الشركة بتفعيل أدوات التدقيق والإشراف من خلال:

- تفعيل إدارة التدقيق الداخلي: بتعيين مدقق داخلي مستقل يرفع تقاريره مباشرةً إلى لجنة التدقيق والمخاطر.
- دور لجنة التدقيق والمخاطر: تقوم اللجنة بمراجعة التقارير الصادرة عن المدققين الداخليين والخارجيين بشكل دوري، بالإضافة إلى تقارير الإدارات الأخرى.

وبناءً على نتائج عمليات التدقيق السنوية، أكدت لجنة التدقيق والمخاطر عدم وجود أي قصور جوهري في إجراءات الرقابة الداخلية المطبقة في شركة جمجوم فاشن. وهذا يؤكد التزام الشركة بأعلى معايير الرقابة والإشراف المالي ويعكس قوتها هيكلها التنظيمي.

ومتابعتها، وذلك لتحديد أوجه القصور فيها.

توصيات لجنة التدقيق والمخاطر إلى مجلس الإدارة *

لا يوجد أي تعارض أو رفض بين توصيات لجنة التدقيق والمخاطر وقرارات مجلس الإدارة.

إقرارات لجنة التدقيق والمخاطر:

أن سجلات الحسابات قد أُعدت بشكل صحيح.

أن نظام الرقابة الداخلية قد أُعد على أساس سليم ونفذ بفعالية.

أنه لا يوجد أي شك جوهري في قدرة الشركة على مواصلة أنشطتها.

سياسات الإفصاح:

تُعد سياسة الإفصاح عن المعلومات جزءاً لا يتجزأ من دليل حوكمة الشركات في شركة جمجوم فاشن، ويمكن لأي مساهم الاطلاع عليها في مقر الشركة الرئيسي أو على موقعها الإلكتروني <https://jamjoomfashion.com/>. ونظرًا لدرج الشركة مؤخرًا في البورصة، لم يتم الإفصاح عن أي أحداث جوهيرية خلال فترة التقرير.

نتائج المراجعة السنوية لفعالية إجراءات الرقابة الداخلية:

تتولى لجنة التدقيق والمخاطر، المنبثقة عن مجلس إدارة شركة جمجوم فاشن، دراسة فعالية إجراءات الرقابة الداخلية من خلال مراجعة عمل المدقق الخارجي للشركة، شركة كيه بي إم جي بروفيشنال كونسلتانتس، ومراجعة عمل إدارة التدقيق الداخلي، واستخلاص التوصيات ذات الصلة بالتحسين، وتقديمها إلى مجلس الإدارة دورياً لضمان كفاءة وفعالية نظام الرقابة الداخلية بشكل عام، وفيما يتعلق بنزاهة البيانات المالية، ولتقديم تقييم مستمر لنظام الرقابة الداخلية وفعاليته، والاهتمام بأي ملاحظات ظهرت ومعالجتها.

مع الأخذ في الاعتبار أنه لا يمكن الجزم بشمولية تقييمات المدققين الجدد والسابقين بشكل مطلق، وأن التقييم يتم من خلال فحص عينات عشوائية بهدف الحصول على تأكيدات معقولة بشأن فعالية إجراءات الرقابة الداخلية.

تري لجنة التدقيق والمخاطر أن إجراءات الرقابة الداخلية المطبقة في الشركة خلال السنة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥ فعالة وكفؤة، وفي ضوء العمل الذي أجزته اللجنة، لا توجد لديها أي ملاحظات جوهيرية أو أوجه قصور كبيرة تستدعي التبيه أو الإفصاح من الإدارة التنفيذية للشركة أو شركاتها التابعة.

نظام الرقابة الداخلية في شركة جمجوم فاشن *

يهدف نظام الرقابة الداخلية في شركة جمجوم فاشن إلى ضمان تحقيق أهداف الشركة بكفاءة وفعالية. يتتألف هذا النظام من ركيائز أساسية تشمل:

إصدار تقارير مالية موثوقة.

الامتثال الكامل للأطر والسياسات التنظيمية الداخلية.

إدارة المخاطر المحتملة بفعالية والحد من تأثيرها على سير العمليات.

تتحمل إدارة شركة جمجوم فاشن المسؤولية الكاملة عن وضع وتنفيذ نظام رقابة شامل وفعال يتناسب مع طبيعة وحجم المخاطر المتوقعة في مجال الأزياء والتجزئة.

حكومة الشركة

لجنة الترشيحات والمكافآت:

شكلت لجنة الترشيحات والمكافآت وعيّن أعضاؤها بقرار من مجلس الإدارة الصادر بتاريخ ٢٣/٠١/٢٠٢٥ هـ الموافق ٢٣/٠٧/١٤٤٦، لعقد جلسة متزامنة مع جلسة مجلس الإدارة. برئاسة السيد/ سليم شدياق، عضو مجلس الإدارة المستقل، وعضوية كل من السيد/ جميل جمجم والسيد/ إيان هاليول، وقد عقدت اللجنة (٣) ثلاثة اجتماعات خلال السنة المالية المنتهية بتاريخ ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥، وذلك على النحو التالي:

اسم العضو	تاريخ الاجتماعات	الاجتماع
السيد/ سليم شدياق	١٦ أبريل ٢٠٢٥	٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥
السيد/ جميل جمجم	✓	✓
السيد/ إيان هاليول	✓	✓

مهام لجنة الترشيحات والمكافآت:

تشمل مسؤوليات لجنة الترشيحات والمكافآت ما يلي:

(٣) المكافآت:

- إعداد والتوصية بسياسة المكافآت لأعضاء مجلس الإدارة ولجانه والتنفيذيين في الشركة لاعتمادها من الجمعية العامة للشركة.
- مراجعة سياسة المكافآت بشكل دوري وضمان ملائمتها للتغيرات في التشريعات والأنظمة ذات الصلة والأهداف الاستراتيجية للشركة والمهارات والمؤهلات الالزمة لتحقيقها، والتوصية لمجلس الإدارة بالتغييرات المقترحة على هذه السياسة.
- التوصية لمجلس الإدارة بمكافآت مجلس الإدارة ولجانه والتنفيذيين وفقاً لسياسة المعتمدة.
- تحديد وتوضيح العلاقة بين المكافآت الممنوحة وسياسة المكافآت المطبقة وبيان أي انحراف جوهري عن هذه السياسة.

(٤) مجلس الإدارة:

إعداد سياسة ومعايير عضوية مجلس الإدارة والتوصية بها للمجلس لاعتمادها من الجمعية العامة للشركة.

التوصية لمجلس الإدارة بأسماء المرشحين لعضوية المجلس وفقاً لسياسة العضوية المعتمدة.

مراجعة سنوية لاحتياجات المهارات أو الخبرات المناسبة لعضوية المجلس وتحديث وصف القدرات والمؤهلات المطلوبة عند الحاجة.

دراسة عدد وتكوين مجلس الإدارة وتقديم التوصيات بشأن التغييرات التي قد تُجرى عند الحاجة.

وضع إجراءات في حالة شغور منصب عضو في مجلس الإدارة أو أعضاء اللجان والتوصية بشأنها.

التوصية لمجلس الإدارة بمعايير الأداء لتقييم عمل مجلس الإدارة وأعضائه ولجانه.

تقييم مجلس الإدارة ولجانه بناءً على معايير الأداء، وإبلاغ المجلس بنتائج التقييم، واقتراح طرق لمعالجة تلك النتائج بما يتواافق مع مصالح الشركة كلما اقتضى الأمر، بناءً على رأي اللجنة.

العقوبات والقيود المفروضة على الشركة:

لا توجد أي عقوبات جوهيرية أو قيود على الاحتياطيات أو غيرها من الجزاءات المفروضة على شركة جمجم فاشن من أي جهة تنظيمية أو إشرافية أو قضائية لسنة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥.

(١) البرنامج التعريفي لأعضاء مجلس الإدارة وأعضاء اللجنة الجدد:

توصية مجلس الإدارة بوضع برنامج تعريفي للأعضاء الجدد في مجلس الإدارة وأعضاء اللجنة، بحيث يشمل البرنامج نشاط الشركة وطبيعة أعمالها وجوانيها المالية والقانونية.

(٢) كبار المديرين التنفيذيين:

تقديم توصيات إلى مجلس الإدارة بشأن السياسات والمعايير المناسبة لتعيين كبار المديرين التنفيذيين، وتحديد القدرات والمهارات المطلوبة، ومراجعتها بشكل دوري لضمان ملائمتها للتغيرات في الأهداف الاستراتيجية للشركة والمهارات والمؤهلات الالزمة لتحقيقها.

وضع وصف وظيفي لكبار المديرين التنفيذيين، ومراجعة الهيكل التنظيمي للشركة، وتقديم توصيات بشأن التغييرات المحتملة إلى مجلس الإدارة.

وضع خطة لتعاقب الموظفين في المناصب التنفيذية العليا وتقديم توصيات بشأنها إلى مجلس الإدارة.

إجراء مراجعة سنوية لمتطلبات المهارات أو الخبرات المناسبة لشغل مناصب كبار المديرين التنفيذيين.



مجلس الإدارة:

- تحديد مقدار الوقت الذي يجب أن يخصصه العضو لأعمال مجلس الإدارة.
- التحقق بشكل سنوي، من استقلالية الأعضاء المستقلين، وعدم وجود أي تضارب مصالح.
- إعداد أوصاف وظيفية للأعضاء التنفيذيين وغير التنفيذيين والمستقلين.
- التوصية لمجلس الإدارة بإعادة ترشيح أو عزل أعضاء المجلس أو اللجان.

نظام حوكمة الشركات:

تضع شركة جمجم فاشن مبادئ الحوكمة والمساءلة والشفافية والنزاهة كهدف استراتيجي وعملي، لضمان استدامة أعمالها والحفاظ على حقوق جميع أصحاب المصلحة، بين فيهم المساهمون والموظفوون والمجتمع والموردون. ولتحقيق هذه الغاية، وضعت الشركة جميع اللواحة الازمة لترسيخ ثقافة الحوكمة في جميع جوانب تعاملاتها.

منذ إدراجها في السوق المالية السعودية (نمو)، تلتزم الشركة بتطبيق أعلى معايير الحوكمة من خلال التخطيط الاستراتيجي الفعال والشفافية والإدارة الرشيدة للمخاطر والمسؤولية الاجتماعية والبيئية.

تهدف حوكمة جمجم فاشن إلى تنظيم سلسلة العلاقات بين الشركة وإدارتها العليا ومجلس إدارتها والمساهمين وأصحاب المصلحة الآخرين. ويحدد هذا الإطار بوضوح أهداف الشركة والآليات الازمة لتحقيقها، كما يرسخ توزيعاً واضحاً للمسؤوليات بين مجلس الإدارة والإدارة العليا.

تلزم الشركة التزاماً تاماً بلوائح حوكمة الشركات الصادرة عن هيئة السوق المالية، وتعتبرها عاملاً حاسماً في تحقيق نجاحها. ويتطلب هذا الالتزام إطاراً واضحاً من الشفافية والإفصاح لضمان عمل مجلس الإدارة بما يحقق مصالح المساهمين على أكمل وجه، وتقديم صورة واضحة وعادلة عن النتائج المالية والتشغيلية للشركة.

وتطبق الشركة جميع الأحكام الواردة في لوائح حوكمة الشركات الصادرة عن هيئة السوق المالية، باستثناء التوجيهات التالية:

أسباب عدم التطبيق	نص المادة	رقم المادة
إرشادية	تقييم مجلس الإدارة	المادة ٣٩
إرشادية	تشكيل لجنة إدارة المخاطر	المادة ٦٧
إرشادية	اختصاصات لجنة إدارة المخاطر	المادة ٦٨
إرشادية	اجتماعات لجنة إدارة المخاطر	المادة ٦٩
إرشادية	حوافز الموظفين	المادة ٨٢
إرشادية	تشكيل لجنة حوكمة الشركات	المادة ٩٢

تقرير المدقق الخارجي للشركة:

وفقاً لتقرير المدقق الخارجي لشركة KPMG للاستشارات المهنية، فإن القوائم المالية الموحدة تعرض من جميع النواحي الجوهرية المركز المالي الموحد لشركة جمجم فاشن وشركاتها التابعة كما في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥م، وأدائها المالي الموحد وتدفقاتها النقدية الموحدة للسنة المنتهية في ذلك التاريخ، وذلك وفقاً لمعايير التقارير الدولية المعتمدة في المملكة العربية السعودية، والمعايير والمنشورات الأخرى المعتمدة من الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين.

تحفظات المدقق الخارجي على القوائم المالية السنوية:

ليس لدى المدقق الخارجي لشركة KPMG للاستشارات المهنية أي تحفظات على القوائم المالية السنوية للسنة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥م.

الإجراءات التي اتخذها مجلس الإدارة لإحاطة أعضائه بملحوظات واقتراحات المساهمين:

نظراً لدرج الشركة مؤخراً في السوق المالية السعودية، يقوم مجلس الإدارة بإعداد عدد من الإجراءات لإحاطة أعضائه بملحوظات واقتراحات المساهمين من خلال الاجتماعات الدورية للمجلس، ومن خلال تلقي الاستفسارات والآراء في المناقشات التي ستجرى خلال اجتماعات الجمعيات العمومية بشأن الشركة وأدائها. بالإضافة إلى تلقي الاستفسارات والاقتراحات عبر البريد الإلكتروني أو الهاتف من مسؤول علاقات المستثمرين، يتم إحاطة المجلس بأخر المستجدات في هذا الصدد من خلال الإدارة التنفيذية ليكون المجلس فاعلاً فيما يتعلق بهذه الموضوعات.

حكمة الشركة

الجمعيات العمومية للمساهمين وسجلات المساهمين:

لم تُعقد أي جمعية عامة للمساهمين بعد إدراج الشركة في السوق السعودية، وبالتالي لم يتم سحب أي سجل للمساهمين.

المسؤولية الاجتماعية:

- يؤكد مجلس الإدارة وإدارة الشركة ما يلي:
- أنه تم إعداد سجلات الحسابات بشكل صحيح.
- أنه تم تأسيس نظام الرقابة الداخلية بشكل جيد وتم تنفيذه بفاعلية.
- أنه لا يوجد أي شك بشأن قدرة الشركة علىمواصلة عملياتها.
- تقر الشركة بعدم وجود أي نشاط منافس للشركة أو لأي من فروعها/شركاتها التابعة يمارسه أي عضو من أعضاء مجلس الإدارة.
- ليس لدى لجنة المراجعة والمخاطر أي تحفظات على المدقق الخارجي لشركة KPMG للاستشارات المهنية ولم ترفع أي توصية لمجلس الإدارة باستبداله أو إنهاء العقد قبل الفترة المتفق عليها تعاقديا.

الاستنتاجات والخاتمة

في الختام، يسعد مجلس الإدارة أن يقدم هذا التقرير إلى الجمعية العامة للمساهمين، مؤكداً أن السنة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥ تمثل محطة تاريخية في مسيرة شركة جمجم فاشن.

لقد شهد هذا العام نتائج مالية استثنائية تعكس قوة نموذج أعمالنا وفاعلية استراتيجية استراتيجيتنا التشغيلية، وقد أرسّت ريادة الشركة في قطاعها. وتوجهت هذه الإنجازات بالإدراج الناجح في السوق المالية السعودية (نمو) بتاريخ ١٨ سبتمبر ٢٠٢٥، وهي خطوة استراتيجية فتح آفاقاً جديدة للنمو، وتعزز حكمة الشركة وثقافتها، وتتوفر منصة أوسع لتحقيق قيمة مستدامة لمساهمينا.

ويجدد مجلس الإدارة التزامه الراسخ بمواصلة العمل وفقاً لأعلى معايير الحكومة والنزاهة، استناداً إلى رؤية واضحة وطموح لا يتوقف. كما يتوجه المجلس بخالص الشكر والتقدير إلى الإدارة التنفيذية وجميع موظفي الشركة على تفانيهم، وإلى شركائنا وعملائنا على ثقتهم المستمرة، وإلى مساهمينا على دعمهم القييم.

ونحن نتطلع بثقة إلى مواصلة رحلتنا في النمو والتوسّع وتحقيق المزيد من النجاحات التي تعزز مكانة شركة جمجم فاشن.

مجلس الإدارة

جمجم فاشن للتجارة

ال بصمة المجتمعية والمبادرات الإنسانية خلال العام الماضي:

كان العام الماضي عاماً للعطاء والمسؤولية الاجتماعية، حيث تؤمن شركتنا أن النجاح لا يكتفى إلا بمشاركة ودعم المجتمع.

الانتشار الإقليمي والدولي:

بفضل التزامنا الراسخ، لم يقتصر اثراً إيجابياً على مملكتنا الحبيبة فحسب، بل امتد أيضاً إلى قلوب المحتاجين في محيطنا الإقليمي والدولي:

دعم مشاريع كسوة المحتججين: ساهمت الشركة في دعم "وقف كسوة السيدة عائشة" من خلال تقديم سبعين (٧٠) كرتونة من الملابس الداخلية النسائية الأساسية، مما ساعد على توفير الستر والكرامة للعديد من المستفيدين.

مساعدات مجتمعية واسعة: نفذت الشركة العديد من الأعمال الخيرية في دول مجلس التعاون الخليجي، بما في ذلك السعودية والبحرين والكويت وعمان وقطر والإمارات، بالإضافة إلى جمهورية الفلبين.

إجمالي الدعم: بلغ إجمالي قيمة المساعدات المجتمعية التي قدمتها الشركة خلال العام الماضي سبعين ألفاً وستمائة وسبعة وثلاثين (٦٣٧) ريال سعودي.

رعاية الأسرة المؤسسية (مبادرات الموظفين):

استناداً إلى مبدأ التكافل، تولي الشركة اهتماماً خاصاً بموظفيها الذين يمثلون قلب وروح العمل:

صندوق تكافل الموظفين: وكان أبرز هذه المبادرات "صندوق التكافل/التضامن" (أو صندوق التكافل الطوارئ) للموظفين، الذي يعكس روح الأسرة الواحدة داخل الشركة.



استفسارات المستثمرين

٩٧١ ٤ ٣٣٥ ٥٢٣٢
IR@JAMJOOMFASHION.COM

المكتب المسجل
ص.ب ١٦٨٤
جدة ٢١٥٢١
المملكة العربية السعودية

المقر الرئيسي للشركة
مكتب ٦ - مبني رقم ٤ - مجمع دبي هيلز للأعمال
دبي هيلز
دبي - الإمارات العربية المتحدة

جمجم فاشن
JAMJOOM FASHION