

جمجوم فاشن

JAMJOOM FASHION

التقرير السنوي ٢٠٢٥

أصل شركتنا وتاريخها

منذ تأسيسها عام ١٩٨٧م، رسخت 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 “نعومي” 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 والنزي الوطني الرجالي.

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

اليوم، تحقق جمجوم فاشن إيرادات تتجاوز ٧١٠ مليون ريال سعودي، وتدير شبكة تضم ٢٢٠ متجرًا في ٧ دول، مدعومة بفريق متنوع يضم أكثر من ١١٠٠ مهني محترف يمثلون أكثر من ٥٠ جنسية. لشركتنا قوة في علاماتها التجارية، ومنصة متكاملة من الفكرة إلى الرف، ونظام رقمي مركّز 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، والسعي وراء فرص استراتيجية تفتح آفاق النمو المستدام.



الخط الزمني للأعمال

أكثر من ٣٠ عامًا من التميز وتجارب العملاء الاستثنائية

التأسيس والتوسع الإقليمي

امتلاك العلامة التجارية
وتوطين المنتج

إعادة ابتكار تجربة
التسوق

ريادة السوق وتوسيع الفئات

النمو
المتواصل

١٩٩٢م



- افتتاح أول متجر
في جدة

Nayomi

٢٠٠٠م-٢٠٠٢م



٢٠٠٠م: - افتتاح
أول متجر دولي
لعلامة نعومي في
الإمارات



٢٠٠٢م: - توسع
نعومي إلى قطر
والبحرين

٢٠٠٣م



- توسع نعومي
إلى الكويت
وعُمان

٢٠٠٨م



- تحقيق مبيعات
(نعومي) بقيمة ١٠٠
مليون ريال
سعودي



- تجاوز عدد
القطع المباعة ٢
مليون قطعة
سنويًا في
السعودية وا
الإمارات

٢٠١٢م



- تأسيس علامة
مهيار في جدة
لتقديم الأثواب
الجاهزة

٢٠١٥م



- افتتاح أول متجر
رئيسي بمساحة
٤٠٠ م² في مول
العرب بجدة



- نعومي تبيع ٥
مليون قطعة
سنويًا في
السعودية
- إطلاق نعومي
لأول منصة تجارة
إلكترونية
متكاملة
(Omnichannel)

٢٠٢١م



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

٢٠٢٢م



- إطلاق أول
متجر للمراهقات:
"دريم"

٢٠٢٣م



- انفصال
مجموع فاشن
عن مجموعة
كمال عثمان
مجموع للتجارة
السعودية



- مجموع فاشن
تستحوذ على
بوتي بارلور
كخطوة
استراتيجية
لدخول قطاع
الجمال
والكريمات

٢٠٢٤م-٢٠٢٥م



٢٠٢٤: - مهيار
تحقق مبيعات
بقيمة ٨٨ مليون
ريال سعودي



٢٠٢٥م: - مجموع
فاشن تصل إلى
٢٢٠ متجرًا في ٦
دول خليجية

- طرح الناجح
لمجموع فاشن
في السوق
الموازي (نمو)

المستقبل



- استمرار التوسع
في افتتاح المتاجر
وتطوير صيغ
العرض مع إضافة
فئات جديدة
والتوسع الدولي

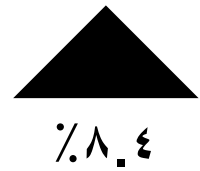
أبرز النقاط



٧١١
مليون
إجمالي المبيعات



٢٥٣
مليون
النقد التشغيلي المتولد



٢.٨
مليون
عدد العملاء



١٠٤.٩
مليون
صافي الربح

معدل نمو الإيرادات

يعود النمو القوي في المبيعات إلى التركيز المنهجي على تطوير تجارب عملاء فعّالة، بالاستناد إلى تحليلات قائمة على البيانات. ويتم توظيف تحليلات المستهلكين في تصميم بيئات المتاجر بما يعزز تجربة العملاء ويدعم بناء علاقة أكثر تماسكًا مع العلامة التجارية، إلى جانب تكامل القنوات الرقمية والتقليدية بما يضمن تجربة تسوق سلسلة 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.



نمو الإنتاجية

تحسنت الإنتاجية لدينا من خلال مزيج من الابتكار الموجه التشغيل الفعّال. ويسهم التوسع المستمر والمدرّوس 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 الصفوف الأمامية إلى تحسين الأداء داخل المتاجر وجودة الخدمة، مدعومًا بسلسلة إمداد أكثر مرونة تُمكن من الاستجابة السريعة لاتجاهات السوق، وتضمن وصول المنتج المناسب إلى العميل المناسب في الوقت المناسب.

المبيعات لكل متر مربع

+10.٪

المبيعات لكل معرض

+17.٪

المبيعات لكل موظف بدوام كامل

+8.٪



لمحة عن العلامة

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

٣٩.٥ ألف

المتر المربع لمساحات البيع بالتجزئة

١١.٤

مليون

عدد الوحدات المباعة سنوياً

٤٩٧ ألف

جلسات موقع الويب وتطبيق الجوال شهرياً

٢.٥

مليون

انطباعات تيك توك الشهرية

١٧ ألف

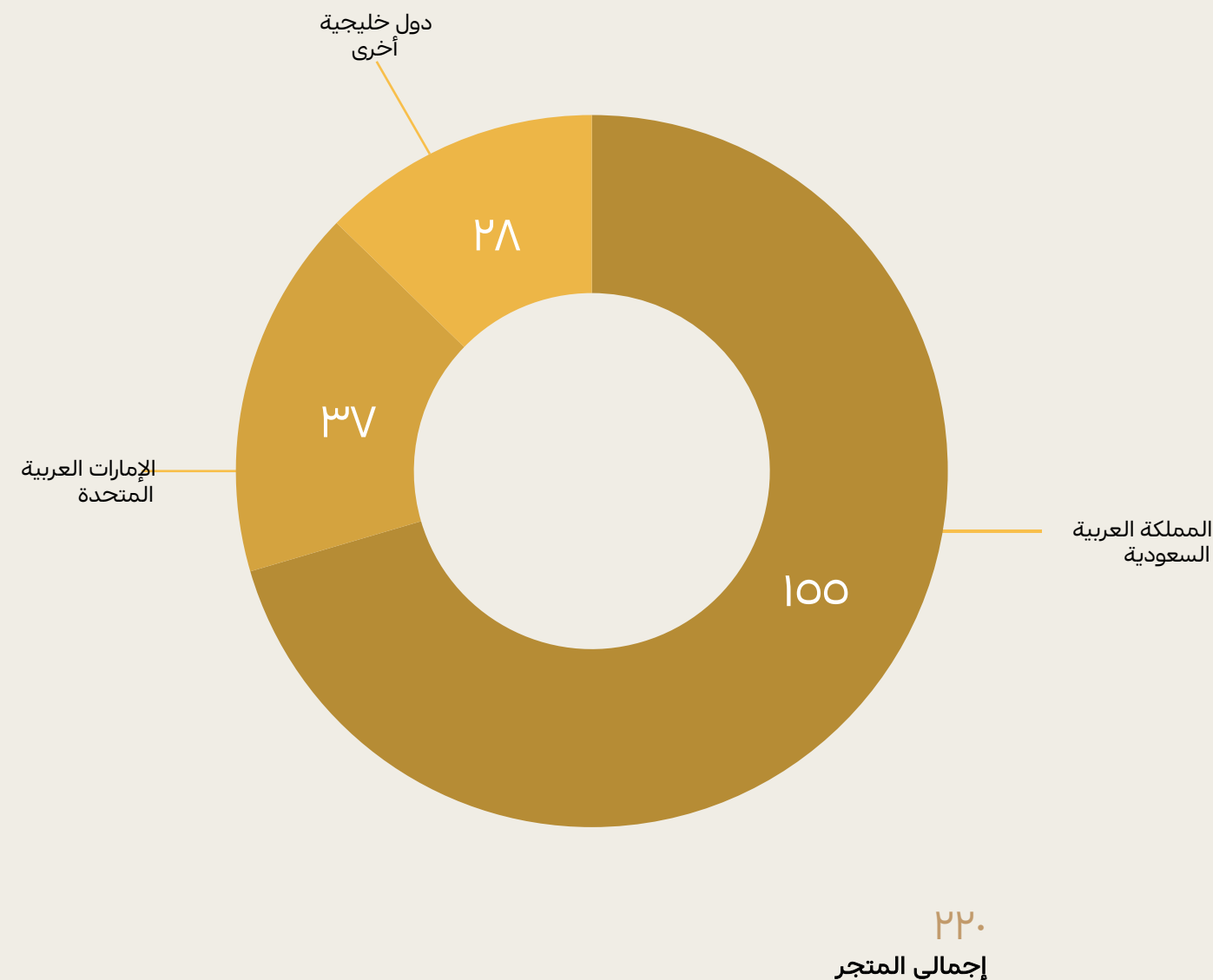
عدد تنزيلات تطبيق الجوال شهرياً

٣+

مليون

إجمالي مشاهدات المحتوى الشهرية (فيسبوك وإنستغرام)

المتاجر حسب الدولة / البلد



هيكل القيادة العليا

كلمة رئيس مجلس الإدارة

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

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

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

يكمّن صميم استراتيجيتنا في التزامنا بتطوير علامات تجارية إقليمية ومتميزة تلقى صدى عميقاً لدى زبائننا الكرام وذلك من خلال تطوير مفاهيم رائدة في العمل وضمان تجربة سلسة متعددة القنوات تمكّننا من الإستمرار في بناء قيمة جذابة تصنف شركة مجموع فاشن كمئسسة إقليمية رائدة للأزياء وأسلوب الحياة.

لقد كان تطور شركتنا على مدى العام الماضي بقدر 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 حوكمتنا، وضمنت شفافية ومساءلة وإشرافاً أكبر على المدى الطويل، وهي ركائز أساسية لأي شركة مساهمة تحترم تقاليدھا وتحمي مساهميتها.

ولاشك ان 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، والإفصاح المعزز، والالتزام الثابت بتقديم القيمة لمساهميننا.

كشركة مساهمة عامة، يظل تركيزنا الاستراتيجي منصّباً على الابتكار، والتركيز على تجربة العملاء، والتميز في عمليات التشغيل. نواصل الاستثمار في الأنظمة المتقدمة، والبحث والتطوير، والمواهب عالية الكفاءة لتعزيز قدرتنا التنافسية وفرص 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 مجموع فاشن. وسنظل ملتزمين بتعزيز ثقافة تمكّن موظفينا وتشجع الابتكار وتدعم النمو المهني. وأود أن انتهر هذه الفرصة كي أتقدم بخالص تقديري لكل عضو في الفريق رجال ونساء على مساهماتهم المتميزة خلال هذا العام المحوري.

وبالنظر إلى المستقبل، سنركز على تنفيذ التزاماتنا بعد الاكتتاب العام بكل وضوح وشفافية. وتشمل أولوياتنا تعزيز الكفاءات التشغيلية، وتعميق علاقات العملاء، وتوسيع محفظة علامتنا التجارية، واستكشاف فرص النمو الاستراتيجية داخل المنطقة. ويتم ذلك من خلال نهج منضبط في إدارة الأصول و الإستثمارات والمشاريع والالتزام بالتقارير الشفافة، حيث تهدف الغاية إلى بناء قيمة مستدامة لمساهميننا.

بينما نبدأ عَصراً جديداً كشركة مساهمة، ننظر الى المستقبل بتفاؤل وثقة، وطموح، ورؤية استراتيجية واضحة تحميها حوكمة قوية، ويقودها فريق موهوب، وتدعمها ثقة مستثمرينا وعملائنا. بفضل الله مجموع فاشن اليوم مهيأة لتشكيل مستقبل الأزياء الإقليمي، بالابتكار في تفكيرنا، وتحمل المسؤولية في أفعالنا، والتركيز التام على تحقيق أهدافنا.

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

كمال عثمان مجموع

رئيس مجلس الإدارة



كلمة الرئيس التنفيذي

" موظفونا هم القلب النابض لشركتنا."

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

يعكس أداؤنا المالي الزخم الكامن وراء استراتيجيتنا. فقد ارتفع إجمالي المبيعات بنسبة ١٦.١٪، 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، وتخصيص 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 استراتيجيتنا وإطار حوكمتنا وتوقعات نمونا. يمثل تحولنا إلى شركة مساهمة عامة خطوة مهمة في تطورنا، حيث يعزز الشفافية، ويقوي الحوكمة، ويزيد المرونة المالية لدعم المرحلة التالية من التوسع.

تظل علاماتنا التجارية الأساسية (نعومي ومهيار) محورية في خلق القيمة. عززت نعومي 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 للتوسع وذات صلة ثقافية، تحقق قوة العلامة التجارية وعوائد مالية جذابة في آن واحد.

يكمن جوهر القيمة للشركة في خبرتنا العميقة 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، وتخصيص 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 بيئة التجزئة التي تتجه نحو الرقمنة بشكل متزايد.

منذ الاكتتاب العام، كان التنفيذ عبر الشركة مركزاً ومكثفاً. لقد ولّدت 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 العملاء، وتحسين الإنتاجية، ودعم النمو المربح في جميع محافظتنا.

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، والحوكمة المنضبطة، وخارطة الطريق الاستراتيجية الواضحة، فإن شركة جمجوم فاشن في وضع جيد يمكنها من تحقيق نمو مستدام في الأرباح وخلق قيمة طويلة الأمد للمساهمين.

ستيفن ألبروك

الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس الإدارة



ما نقدمه

ابتكار علامات تجارية محلية للبيع بالتجزئة

من وطننا السعودية، إلى كل الخليج.



جواهرنا...

رؤيتنا

"الارتقاء بجمال المرأة وأناقة
الرجل"

رسالتنا

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



نظرة عامة على أعمال الشركة

تعد شركة جمجوم 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 جمجوم للأزياء حرية تخطي الحدود، وحماية نزاهة علاماتها التجارية، والاستجابة بمرونة لرغبات المستهلكين المتطورة. من خلال صياغة كل عنصر من عناصر نظامنا البيئي للعلامات التجارية، نضمن أن كل مفهوم يحمل هدفاً واضحاً، وذا صلة ثقافية، وقيمة دائمة.

يمكن نمودجنا المميز "من التصور إلى المنتج النهائي" الأفكار من الانتقال بسلاسة من الإلهام إلى الواقع. مدعوماً بشراكات قوية مع الموردين، وأدوات متقدمة لإدارة علاقات العملاء (CRM)، ورؤى عميقة للمستهلكين، يضمن هذا النموذج أن كل منتج يعكس تفضيلات عملائنا والاتجاهات الناشئة. إذ إن جميع المنتجات تُباع حصرياً عبر متاجرنا وقنواتنا الرقمية الخاصة، فإننا نرعى عالمًا 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 والافتراضية. نحن نبعث الحياة في سرد قصص العلامات التجارية من خلال لحظات رقمية غامرة داخل المتجر، تشمل تفعيل الواقع المعزز، وعروض المنتجات التفاعلية، والتجارب القائمة على رموز الاستجابة السريعة (QR). يمتد نظامنا البيئي للولاء، الذي يضم أكثر من ٤٣٤,٥٠٠ عضو نشط حتى ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤م - هذا الارتباط إلى ما وراء المتجر، مما يخلق حواراً مستمراً وتفاعلاً شخصياً مع العلامة التجارية. عبر الإنترنت، نعكس غنى وجودنا المادي من خلال جولات المتاجر الافتراضية، والتسوق المباشر، ومتاجر الميتافيرس المؤقتة (Metaverse pop-ups)، مما يسمح للعملاء بتجربة علامتنا التجارية بأبعاد جديدة تماماً. هذا الاندماج بين المشهدين المادي والرقمي لا يميزنا فحسب، بل يضع علامتنا التجارية في مفترق طرق الثقافة والإبداع والتكنولوجيا.

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

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

حتى ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥م، تُدير شركة جمجوم فاشن ٢٢٠ متجرًا في جميع أنحاء دول مجلس التعاون الخليجي، تُمثل مساحة إجمالية قدرها ٣٩,٥٣١ مترًا مربعًا، كل متجر منها هو تعبير مادي عن طموحنا لإثراء حياة عملائنا من خلال علامات تجارية ذات مغزى وتجارب ملهمة.



نعمی
Nayomi



روح الأميرة داخل كل سيدة

أُسست علامة "نعومي" 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 عميقة للمستهلك وابتكار مستمر، وقد خلقت نعومي عالماً مميزاً من الأنوثة والأناقة والسحر يتردد صده بقوة في دول الخليج.

يكن أساس ريادة "نعومي" في قوتها ضمن الفئات الأساسية بما في ذلك؛ ملابس النوم الفاخرة، واللانجري المنسق، والبيجامة المميزة، ومجموعات العرائس، وخطوط الجمال، واللانجري (ال "بوش أب")، والحلول المتخصصة. تشكل هذه الفئات معاً أحد أكثر التشكيلات شمولاً وتميزاً في المنطقة، إذ تتحدد بتصميم راقٍ، وجودة مُدركة قوية وقيمة استثنائية، وهي عوامل أساسية وراء جاذبية العلامة المستمرة.

صُممت شبكة "نعومي" لتغمر المتسوقين في التعبير الكامل عن العلامة، ولها شبكة واسعة من المتاجر وعدد عملاء يتجاوز مليوني عميل سنوياً. يعزز هذه التجربة مفهوم متجر "القصر العائم"، مقدماً بيئة فاخرة وعصرية وذات تأثير بصري قوي يعزز السرد ويرتقي برحلة العميل.

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

ستواصل "نعومي" تعزيز حضورها متعدد القنوات، والارتقاء بصيغ المتاجر الرئيسية، وتعميق التفاعل الشخصي. تستعد نعومي للتوسع عالمياً مع استمرارها في تحديد مستقبل الملابس الداخلية في الشرق الأوسط، وذلك بفضل قوة علامتها التجارية وأكثر من ٣٠ عامًا من الريادة الإقليمية.



فارس القمر

تأسست علامة "مهيّار" التجارية، في جدة عام ٢٠١٢م، بهدف تطوير قطاع الزي الوطني الرجالي من خلال الجمع بين القيم التقليدية والمعايير الحديثة للتجزئة. دخلت العلامة قطاع الأثواب الجاهزة كـ "مُغيّر لقواعد اللعبة"، إذ قدمت مفهوم "كل شيء تحت سقف واحد" الذي يبسّط تجربة العميل ويلبي احتياجات الرجل السعودي العصري.

ومن بين منتجات مهيّار، نذكر الأثواب الجاهزة، والغتير والأشمغة والعقال، والأحذية، وملابس النوم، والملابس الداخلية، والإكسسوارات، وأثواب الأطفال "الفارس الصغير". وبأكثر من ٧,٠٠٠ وحدة صنف، استطاعت علامة مهيّار بناء أحد أكثر التشكيلات شمولاً في المملكة في مجال الزي الوطني الرجالي، مما مكنها من الاستحواذ على حصة أكبر من إنفاق العملاء وتعزيز ريادتها في قطاع الأثواب الجاهزة.

يدعم نموذج العلامة القابل للتوسع شبكة تجزئة ورقمية متنامية. اليوم، تشمل مهيّار ٥٨ متجرًا في السعودية إلى جانب منصة تجارة إلكترونية قوية Mihyar.com، مما يتيح وصولاً واسعاً للسوق وتفاعلاً متعدد القنوات. تشمل الأولويات الاستراتيجية توسيع المواقع الرئيسية، وزيادة الظهور في الشوارع الرئيسية، والدخول إلى المدن خارج المراكز الرئيسية لفتح أسواق جديدة.

تتمتع مهيّار بمكانة قوية لالتقاط التحولات الهيكلية المستمرة في سوق الزي الوطني الرجالي، كونها مدعومة بنمو ثابت عامًا بعد عام، وعرض قيمة مميز، وبعلاقات قوية مع العملاء. يدعم نهجها المنضبط في الجودة والقدرة على تحمل التكاليف والكفاءة التشغيلية قابلية التوسع طويل الأمد، ويعزز دورها كمحرك نمو رئيسي داخل المجموعة.



مفهوم جديد لجمالك في غرفتك

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

تشمل التشكيلة عطورًا معززة بالفورمونات، وعطور "أو دي بارفا" (EDP)، وبخاخات للجسم، مستحضرات شيمرنق لامعة، ومنتجات العناية بالجسم المثيرة الجذابة، ومنتجات تجميلية للأوقات الحميمة. كل منتج مصمم ليقدّم جاذبية حسية قوية وقيمة مدركة عالية ورؤية مميزة تميز "بوتي بارلور" عن العلامات التقليدية في قطاع الجمال.

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

تدخل علامة "بوتي بارلور" مرحلة جديدة من التوسع، في طريقها نحو المستقبل. ستطلق العلامة المتريد من المنتجات بشكل متكرر، مع تركيبات جديدة وعناصر رئيسية حصريّة، مما يعزز الحماس ويشجع على تكرار الشراء.

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

تستعد "بوتي بارلور" لقيادة حركة "جمال غرفة النوم"، بما يمزج بين الابتكار والحسية والسحر العصري لتصبح واحدة من أكثر الطروحات الجمالية تميزًا في المنطقة.

أول حمالة صدر

علامة “دريم” (Dream) التجارية هي أول علامة في المنطقة مخصصة حصريًا للفتيات اليافعات والمراهقات. وُلدت كعلامة فرعيةً لنعومي، وُصِّمَت لترافق الفتيات من عمر ٣ إلى ١٦ عامًا في أهم مراحل حياتهن بثقة وطمأنينة وإيجابية. وبصفتها رائدة تجربة "أول حمالة صدر"، توفّر "دريم" انطلاقة 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 الحمالات المبتدئة، والحمالات اليومية، السلسلة، والبيجامات الفاخرة المرحّة، والإكسسوارات الحياتية. مع تعاونات حصرية و"البراليتس" مع تقسيم واضح لدعم رحلة "أول حمالة صدر"، إلى جانب الصدريات الناعمة، والملابس الداخلية المرخصة—بما في ذلك “ديزني” و “باربي” و “هالو كيتي” — فإننا نضفي عنصر الإثارة، بينما تكمل منتجات الجمال والراحة المختارة عالمًا عصريًا مبهجًا ومصممًا خصيصًا للفتيات اليوم.

بُنيت دريم واحدة من أقوى المجتمعات الشبابية في المنطقة، مع ثاني أكبر صفحة تيك توك عالميًا 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—لِيُقدّم تعليمًا أساسيًا حول الوعي بالجسم والتطور المبكر.

تواصل العلامة توسعها مع أربعة متاجر مستقلة، وثلاثة متاجر داخلية، وتشكيلة مختارة متاحة عبر شبكة "نعومي" 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

تصميم متاجر البيع بالتجزئة

ميكس بلاس آر

٢٠٢٤م

أعلى فئة بيع بالتجزئة خلال السنة: الأزياء والموضة

إيمدجز ريتيل مي

٢٠٢٤م

أعلى تحول بيع بالتجزئة خلال السنة

إيمدجز ريتيل مي

٢٠٢٤م | ٢٠٢٠م

أعلى حملة علامة تجارية خلال السنة (الأزياء ونمط الحياة)

إيمدجز ريتيل مي - المملكة العربية السعودية

٢٠٢٣م

مهيبار

أعلى فئة بيع بالتجزئة خلال السنة: الأزياء والموضة

إيمدجز ريتيل مي

٢٠٢٤م

أفضل تصميم لمتجر

إيمدجز ريتيل مي

٢٠٢٣م

أعلى حملة علامة تجارية خلال السنة

إيمدجز ريتيل مي

٢٠٢٢م

م

أفضل تصميم لمتجر (الأزياء ونمط الحياة)

إيمدجز ريتيل مي

٢٠٢٣م

أعلى فئة بيع بالتجزئة خلال السنة: ملابس الأطفال

إيمدجز ريتيل مي

٢٠٢٣م



فرص السوق



نظرة على السوق

نظرة عامة على السوق

تشهد منطقة مجلس التعاون الخليجي ظروفًا 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 ٤,٠ تريليون ريال سعودي في ٢٠٢٣م، مع نصيب للفرد قدره ١٢٠,٣٢٩ ريال سعودي، ينمو بمعدل ٤,٠٪. تستهدف رؤية ٢٠٣٠م أن يسهم القطاع غير النفطي بنسبة ٥٠٪ من الناتج المحلي الإجمالي، مدفوعًا بالسياحة والضيافة والترفيه والمشاريع العملاقة. من المتوقع أن ينمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للمملكة بمعدل ٣,٤٪ بين ٢٠٢٣م و٢٠٢٩م، مدفوعًا بالتنوع، وسياسات التوطين، ومبادرات رؤية ٢٠٣٠م التي تعزز العلامات المحلية وتوسع الفرص التجارية داخليًا وعالميًا. وقد ساهم نمو مستويات الدخل وكذلك توسع 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 ٢٩,١ مليار ريال سعودي، بمعدل نمو سنوي مركب ٣,٣٪ بين، ٢٠١٩م و٢٠٢٣م ، ومن المتوقع أن يصل إلى ٣٥,٤ مليار ريال سعودي بحلول ٢٠٢٩م بنفس معدل النمو.

سوق الملابس الداخلية النسائية: قُدِّر بـ ٢,٢ مليار ريال سعودي في ٢٠٢٣م، مدفوعًا 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 التجزئة للمنتجات اليومية مثل الملابس الداخلية.

في ٢٠٢٣م بلغت قيمة سوق ملابس النوم النسائية ٢,١ مليار ريال سعودي، بنمو ٥,٤٪ سنويًا منذ ٢٠١٩م. يعكس هذا النمو زيادة مشاركة المرأة في العمل واستقلاليته 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، مدفوعًا 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 "نعومي" كأول علامة محلية ضمن الخمسة الكبار بحصة سوقية ٨,٢٪، متجاوزة مبيعات منافسيها مجتمعين. يشير صعود الأزياء السريعة في هذه الفئة وازدهاره، إلى استجابة لزيادة الطابع العملي والاعتيادي في الموضة، إلا أن "نعومي" 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 "نعومي" مدفوعًا بتسعيرها التنافسي وجودتها العالية ومواقعها الاستراتيجية ونهجها متعدد القنوات.

في ٢٠٢٣م، بلغ حجم سوق الزي الوطني الرجالي 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 ٢,٣٪، مع ارتفاع حصة الأثواب الجاهزة من ٤٠٪ في ٢٠١٩م إلى ٤٥٪ في م ٢٠٢٣م، مدفوعة بالراحة والتكلفة المناسبة، خصوصًا بين الأجيال الشابة (٢٦-٣٥ عامًا) الباحثة عن بدائل عملية للأثواب المفصلة حسب الطلب. كما نما قطاع الإكسسوارات (غترة - كوفية - عقال - بشت) بمعدل نمو سنوي مركب ٣,٢٪ بين ٢٠١٩م و٢٠٢٣م.

نظرة على سوق علامة نعومي التجارية

العوامل الكلية الداعمة لنمو سوق "نعومي"

من المتوقع أن ينمو دخل المرأة المتاح للفرد بمعدل نمو سنوي مركب ٤,٤٪، مما يعكس تمكينًا ماليًا أكبر

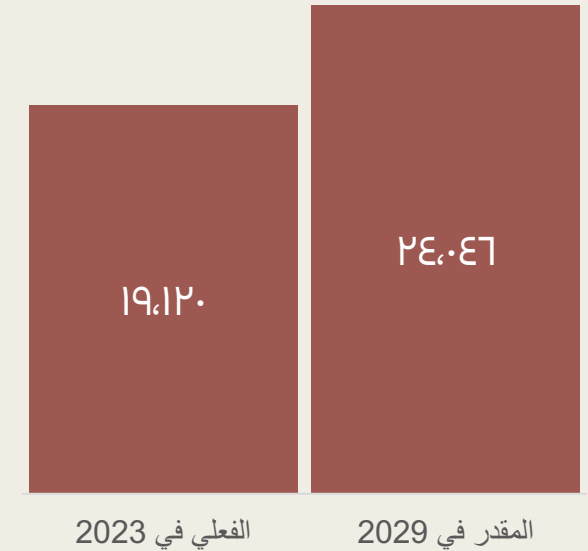
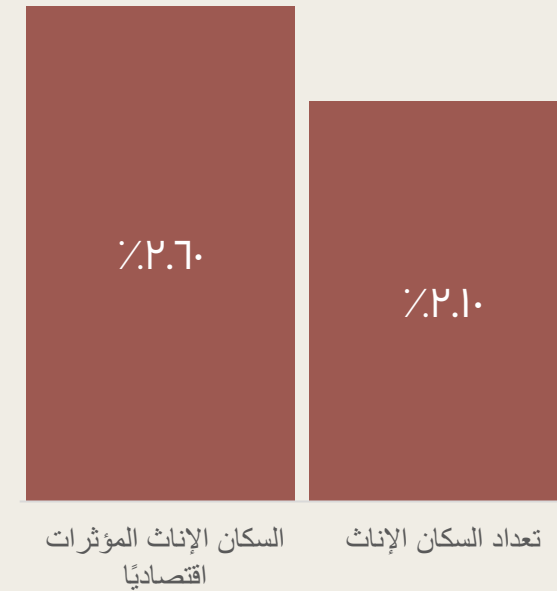
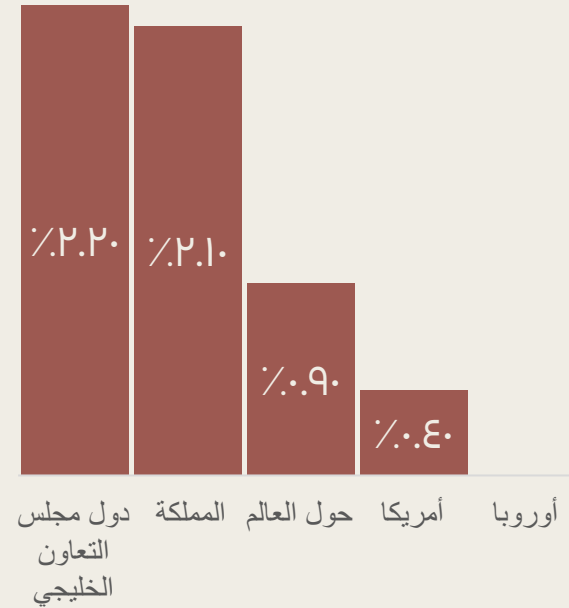
الدخل المتاح للفرد للنساء (بالألف ريال سعودي)

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

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

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

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



نظرة على سوق علامة "نعومي" التجارية

عوامل اجتماعية واقتصادية متعددة تدفع نمو الصناعة

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



قاعدة منتجات مجموع فاشن (JF) تتميز بطبيعة دفاعية جوهريّة نظراً للخصائص التالية:

تُعد الملابس الداخلية وملابس النوم من الضروريات اليومية لكل فرد

الاحتياجات اليومية الأساسية

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

الطلب المستقر

العوامل المحفزة الرئيسية

ارتفاع الدخل المتاحة



نمو شريحة الطبقة المتوسطة



زيادة تمكين المرأة



الطبيعة الأساسية للمنتجات



انتشار أنماط التسوق المريحة

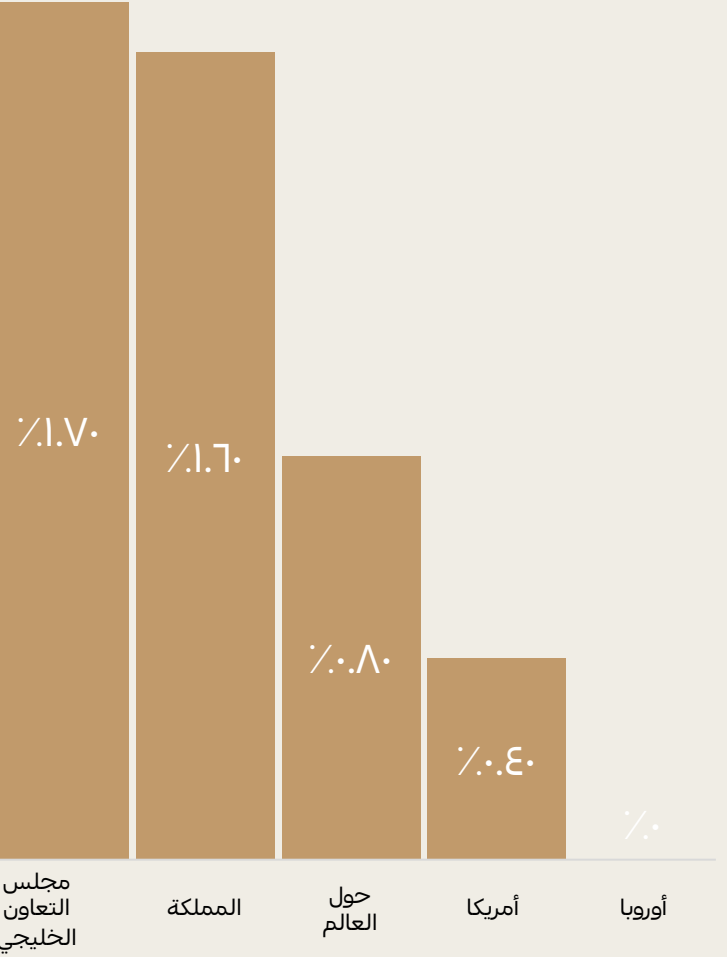


نظرة على سوق علامة مهيار التجارية

مدفوع بعوامل اقتصادية كلية مواتية

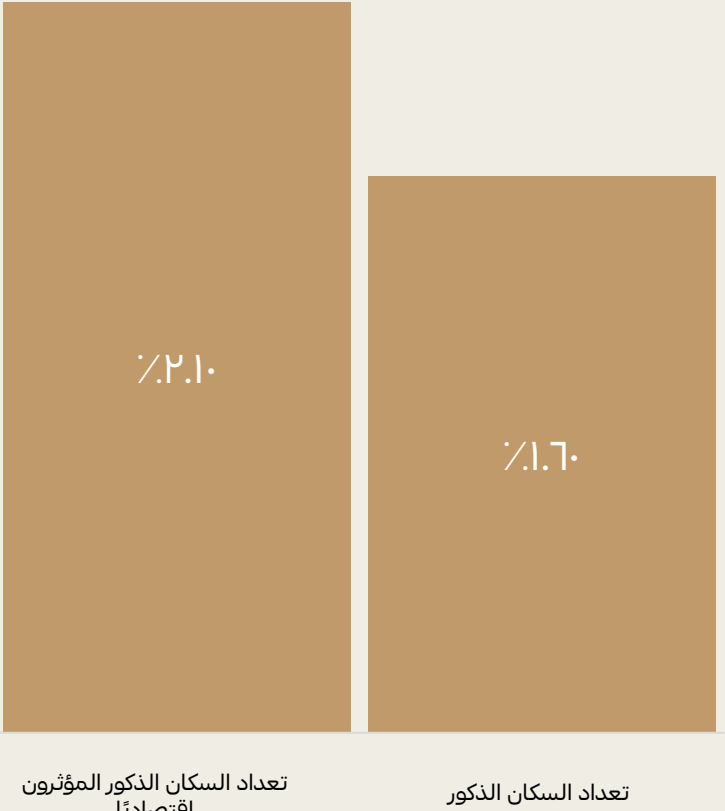
المملكة العربية السعودية لديها أحد أعلى معدلات نمو السكان الذكور، مما يوسع قاعدة العملاء لمهيار

السكان الذكور
معدل النمو السنوي المركب (٢٠٢٣م-٢٠٢٩م) %



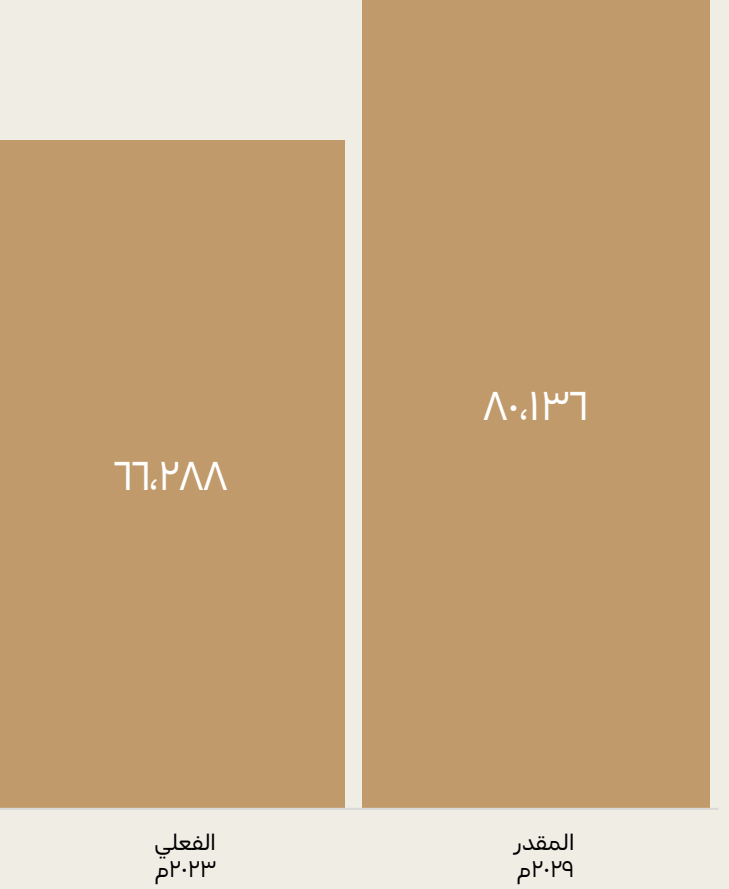
من المتوقع أن ينمو عدد الذكور النشطين اقتصاديًا مع دخول المزيد منهم إلى سوق العمل

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



من المتوقع أن ينمو دخل الذكور المتاح للفرد بمعدل نمو سنوي مركب ٣,٢٪، مما يعكس تمكينًا ماليًا أكبر

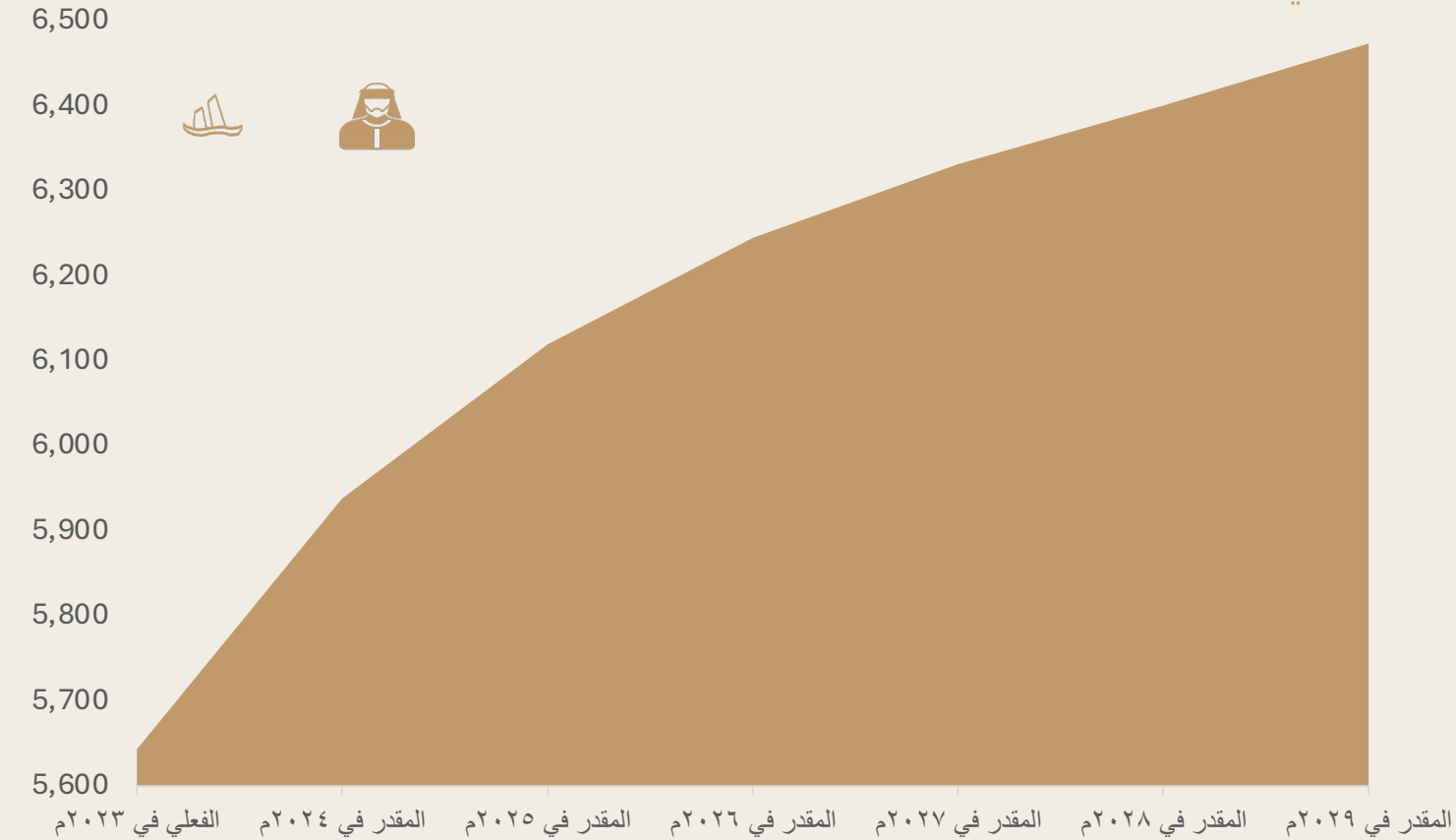
الدخل المتاح للفرد للذكور (بالألف ريال سعودي)



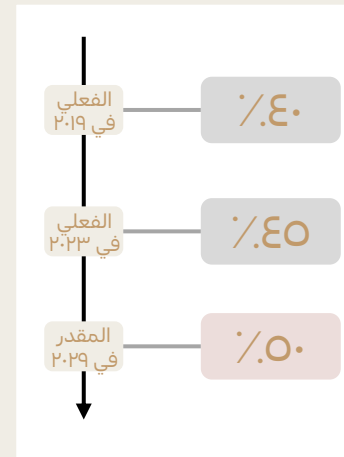
نظرة على سوق علامة "مهيار" التجارية

اتجاهات المستهلك المتطورة تدفع توسع السوق

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



نسبة الأثواب الجاهزة من سوق الأثواب في المملكة العربية السعودية



الطبيعة الدفاعية لعلامات مهيار التجارية

الاحتياجات اليومية الأساسية

مدعومة بالمبادرات الحكومية

- يرتدي السعوديون الأثواب بشكل شبه يومي

- يُطلب من جميع موظفي الحكومة ارتداء الزي الوطني أثناء العمل

ويلتزم جميع المعلمين والطلاب بارتداء الزي الوطني

العوامل المحفزة الرئيسية

- ارتفاع الدخل المتاحة

السكان الشباب المهتمون بالموضة

زيادة المناسبات الاجتماعية

ارتفاع شعبية أنماط الحياة النشطة

تزايد جاذبية الأساليب العصرية

الاستثمار في الأفراد

الالتزام باستقطاب أفضل المواهب وتوطينها

استراتيجيات التوظيف والتوطين (السعودية)

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

- السعودية

- خطط واضحة للتدرج الوظيفي لتنمية المواهب الداخلية
- حزم تعويضات ومزايا تنافسية
- برامج قوية لزيادة رضا الموظفين وتعزيز الولاء
- استراتيجيات استقطاب وتوظيف المواهب
- مشاركة استباقية عبر وسائل التواصل الاجتماعي والشبكات المهنية
- والفعاليات الصناعية
- شراكات استراتيجية مع شركات توظيف متخصصة للأدوار الدقيقة

ترتبط السعودية بتركيبة القوى العاملة لدينا:

١,١٠٠+

موظف مداوم

٦٨٪ سعوديون

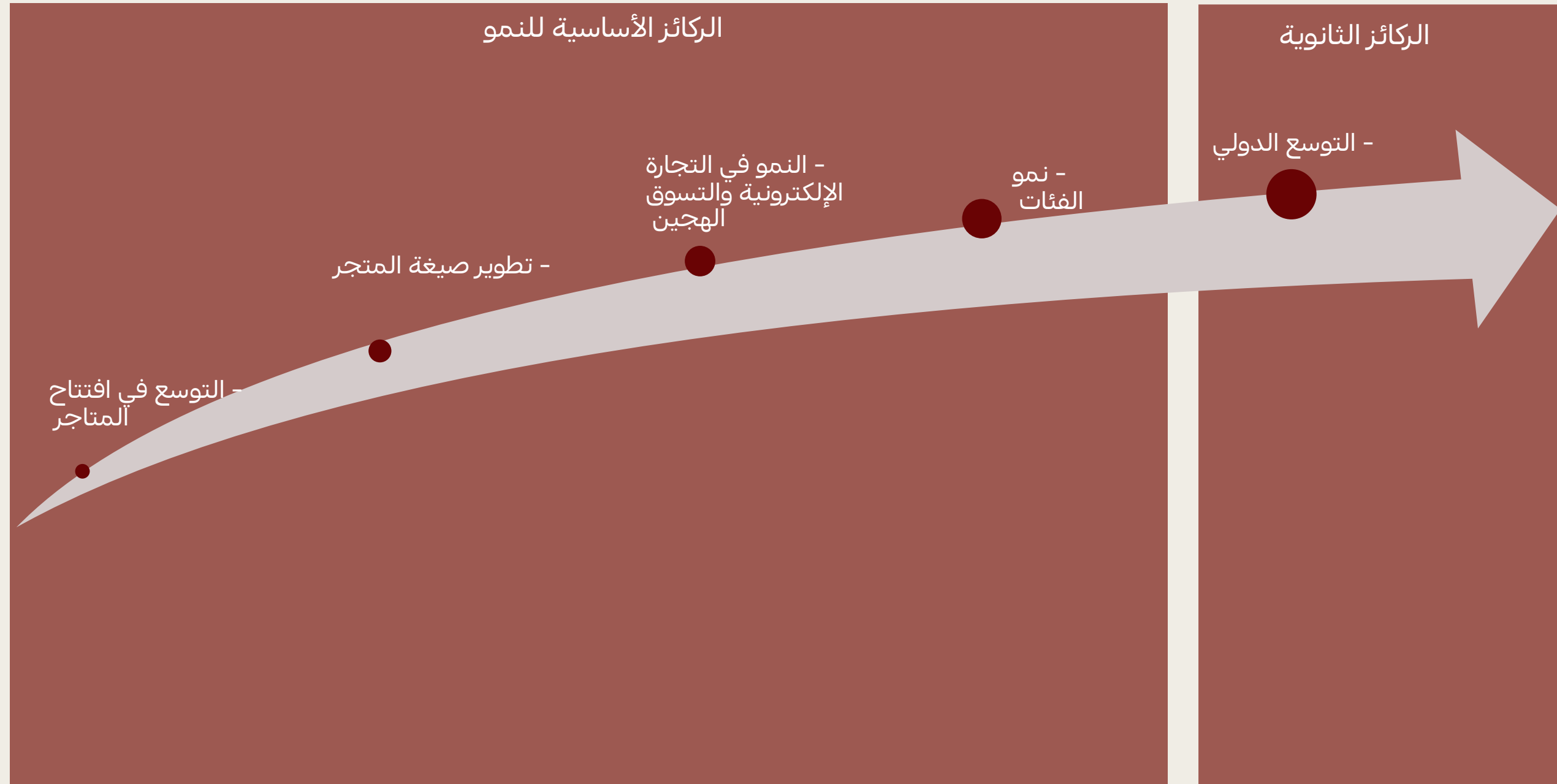
تحقق القوى العاملة لدينا أعلى مستوى بلاتيني في برنامج نطاقات، وهو دليل على التزامنا بالمواهب الوطنية



رکائز نمو جمجوم 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."

بشكل عام، حققت شركة جمجوم فاشن عامًا إيجابيًا للغاية، تُوجّ بنجاح الطرح العام الأولي وتحقيق نتائج مالية قوية جدًا.

ارتفعت المبيعات بنحو ٩٩ مليون ريال سعودي على أساس سنوي لتصل إلى ٧١١ مليون ريال سعودي، محققة نموًا سنويًا بنسبة ١٦,١٪. ويمثل النمو العضوي ١٢,٨٪ من هذا التحسن في الأداء. وجاءت هذه النتائج نتيجة التنفيذ الناجح لاستراتيجيتنا التي تركز على توسيع أداء المتاجر الكبرى، وزيادة تنوع فئات المنتجات، وتعزيز تجربة العملاء. كما ارتفع عدد العملاء بنسبة ٨,٤٪ 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 هوامش الربح الإجمالي في مستويات قوية للغاية لتصل إلى نحو ٧٠٪ (بارتفاع ١٪ مقارنة بعام ٢٠٢٤م)، مدعومة بعلاقات الموردين المستمرة، واستراتيجيات تسعير المنتجات التي تبدأ من تحديد السعر المناسب للمستهلك ثم إعادة هندسة التكلفة، إلى جانب ضوابط فعّالة لإدارة المخزون أسهمت في تحسين كفاءة المخزون وتقليل تقادم البضائع.

ارتفعت مصروفات البيع والتسويق بالقيمة المطلقة بمقدار ٣٣ مليون ريال سعودي، إلا أنها بقيت مستقرة نسبيًا 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.

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

تتعلق مصروفات التمويل بفوائد أصول حق الاستخدام (٥,٦ 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 مليون ريال سعودي على التوالي).

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

وبلغ صافي الربح بعد الزكاة والضريبة ما يقارب ١٠٥ ملايين ريال سعودي، محققًا نموًا بنسبة ٢٨٪ مقارنة بالعام السابق، وممثلًا عائدًا على المبيعات بنسبة ١٤,٧٥٪ (مقارنة بـ ١٣,٤٪ في عام ٢٠٢٤م).

سكوت برايان بيسيت

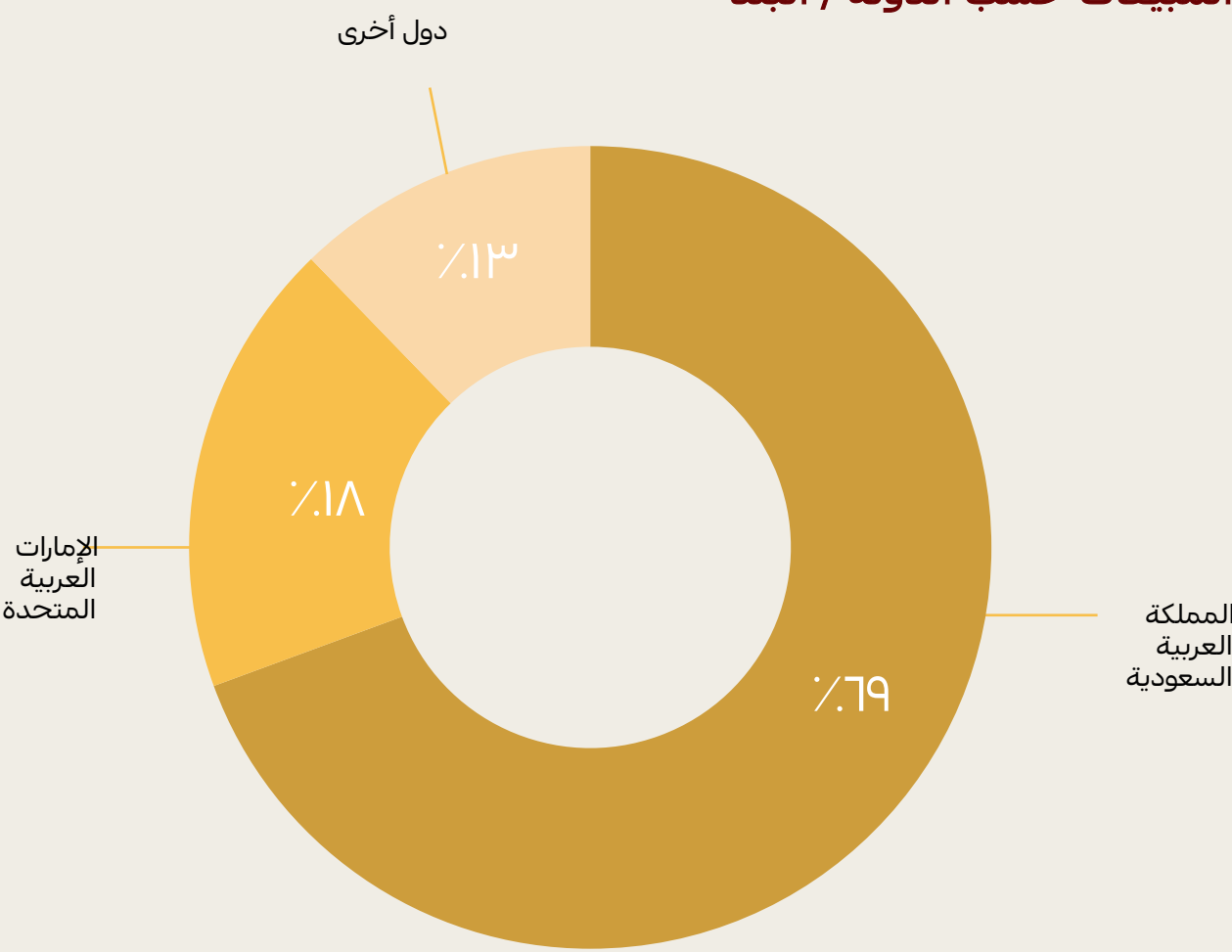
الرئيس المالي



أداء الشركة خلال السنة المالية ٢٠٢٥

بيان الدخل الشامل

المبيعات حسب الدولة / البلد



سبتمبر ٢٠٢٣ بالألف ريال سعودي	سبتمبر ٢٠٢٤ بالألف ريال سعودي	سبتمبر ٢٠٢٥ م بالألف ريال سعودي	مقابل ٢٠٢٤ م بالألف ريال سعودي	مقابل ٢٠٢٥ م بالألف ريال سعودي
الأرباح	٥٦٥,٦٥٠	٦١٢,٢٤٦	(١٩١,١٨٧)	٩٨,٧٤١
تكلفة المبيعات	(١٨٧,٢٤٩)	(١٩١,١٨٧)	(٢١٤,٧١٩)	(٢٣,٥٣٢)
إجمالي الربح	٣٧٨,٤٠١	٤٢١,٠٥٩	٤٩٦,٢٦٨	٧٥,٢٠٩
مصاريف البيع والتسويق	(٢٦١,٣٩٤)	(٢٧٨,٤٢٨)	(٣١١,٥٤٨)	(٣٣,١٢٠)
المصاريف الإدارية العامة	(٢٥,٢٤٢)	(٢٧,٩٢٠)	(٥٢,٤٨٤)	(٢٤,٥٦٤)
مصاريف تشغيلية أخرى	(١٧,٨٥٠)	(٢٣,٨٠٨)	(١٣,٠٦٣)	١٠,٧٤٥
الربح التشغيلي	٧٣,٧٣٣	٩٠,٩٠٣	١١٩,١٧٣	٢٨,٢٧٠
الأعباء المالية	(٧,٨١٧)	(٨,٤٩٣)	(١٣,٢٥٦)	(٤,٧٦٣)
إيرادات أخرى	٣,٢٦٠	٣,١١٩	٤,١٦٢	١٠,٤٣
صافي الربح قبل مصروف الزكاة وضريبة الدخل	٦٩,١٧٦	٨٥,٥٢٩	١١٠,٠٧٩	٢٤,٥٥٠
مصروف الزكاة وضريبة الدخل	(٤,٥٦٩)	(٣,٥٨١)	(٥,١٦٠)	(١,٥٧٩)
صافي الربح بعد الزكاة وضريبة الدخل	٦٤,٦٠٧	٨١,٩٤٨	١٠٤,٩١٩	٢٢,٩٧١
خسائر شاملة أخرى للسنة	٠	(١,٦٨٨)	(١,٠١٥)	٦٧٣
إعادة قياس التزامات منافع الموظفين المحددة	٦٤,٦٠٧	٨٠,٢٦٠	١٠٣,٩٠٤	٢٣,٦٤٤
إجمالي الدخل الشامل للسنة	٦٤,٦٠٧	٨٠,٢٦٠	١٠٣,٩٠٤	٢٣,٦٤٤



بيان الوضع المالي

المبلغ بالمليون ريال سعودي	سبتمبر ٢٠٢٣ بالألف ريال سعودي	سبتمبر ٢٠٢٤ بالألف ريال سعودي	سبتمبر ٢٠٢٥ بالألف ريال سعودي	٢٠٢٣ مقابل ٢٠٢٤ بالألف ريال سعودي	٢٠٢٤ مقابل ٢٠٢٥ بالألف ريال سعودي
الأصول غير المتداولة	١٩٢,٠٩٠	٢٢١,٦٢٣	٣٢٩,٩٥٠	٢٩,٥٣٣	١٠٨,٣٢٧
الممتلكات والمعدات	١,٣٩٠	٨,٧٠٨	٩,٦٣٤	٧,٣١٨	٩٢٦
الأصول غير الملموسة					
إجمالي الأصول غير المتداولة	١٩٣,٤٨٠	٢٣٠,٣٣١	٣٣٩,٥٨٤	٣٦,٨٥١	١٠٩,٢٥٣
الأصول الجارية	١١٣,٨٨٤	١١٦,١٣٣	١٥٢,٣٢١	٢,٢٤٩	٣٦,١٨٨
المخزون	٣٦,٩٤٢	٣٥,٩٦٢	٥٢,٣٦٦	(٩٨٠)	١٦,٤٠٤
المدفوعات المقدمة والذمم المدينة الأخرى	.	٢٩,١٩٦	٥٧,٢٧٠	٢٩,١٩٦	(٢٩,١٩٦)
مستحق من المساهم	١,١١٣	٧,٩٦١	٦,٤٨٤	٦,٤٨٤	٤٩,٣٠٩
النقد والنقد المكافئ					
إجمالي الأصول الجارية	١٥١,٩٣٩	١٨٩,٢٥٢	٢٦١,٩٥٧	٣٧,٣١٣	٧٢,٧٠٥
إجمالي الأصول	٣٤٥,٤١٩	٤١٩,٥٨٣	٦٠١,٥٤١	٧٤,١٦٤	١٨١,٩٥٨
حقوق المساهمين	٥٠٠	٥٠٠	٧٩,٤٧٨	.	٧٨,٩٧٨
رأس مال الأسهم الاحتياطي الآخر	٧٨,٩٧٨	٧٨,٩٧٨	.	.	(٧٨,٩٧٨)
الأرباح المحتجزة	.	٣٠,٢٦٠	١٣٤,١٦٤	٣٠,٢٦٠	١٠٣,٩٠٤
إجمالي حقوق الملكية	٧٩,٤٧٨	١٠٩,٧٣٨	٢١٣,٦٤٢	٣٠,٢٦٠	١٠٣,٩٠٤
الخصوم غير المتداولة	٣٠,٤٧٢	٤٣,٣٠٣	٤٨,٥٢٧	١٢,٨٣١	٥,٢٢٤
منافع الموظفين	٢٢,٣٦٠	٤٣,٨٠١	٦٣,٨٩٥	٢١,٤٤١	٢٠,٠٩٤
التزامات الإيجار	٢,١٧٩	٧٢٧	.	(١,٤٥٢)	(٧٢٧)
القروض والاقتراضات	.	٢,٧٦٩	١,٨٨٥	٣,٧٦٩	(١,٨٨٤)
التزامات غير متداولة أخرى					
إجمالي الخصوم غير المتداولة	٥٥,٠١١	٩١,٦٠٠	١١٤,٣٠٧	٣٦,٥٨٩	٢٢,٧٠٧
الخصوم المتداولة	٤٤,٩٥٥	٥٢,٦٦٣	٥٨,٣٤٨	٧,٧٠٨	٥,٦٨٥
القروض والاقتراضات	٧٤,٥٩١	٧٣,٢٨٦	٩٩,٤٥٢	(١,٣٠٥)	٢٦,١٦٦
التزامات الإيجار	٣٢,٢٩٣	٥٢,٦٥٠	٥٦,٢٢٢	٢١,٣٥٧	٢,٥٧٢
الذمم الدائنة التجارية وغيرها	٩,٨١٤	٣٦,١١٦	٥٢,٧٧٤	٢٦,٣٠٢	١٦,٦٥٨
المصاريف المستحقة والالتزامات الأخرى	٤٤,٧٦٥	.	١,٠٢١	(٤٤,٧٦٥)	١,٠٢١
مستحق المساهم	٤,٥١٢	٢,٥٣٠	٥,٧٧٥	(١,٩٨٢)	٣,٢٤٥
مخصص الزكاة وضريبة الدخل					
إجمالي الخصوم الجارية	٢١٠,٩٣٠	٢١٨,٢٤٥	٢٧٣,٥٩٢	٧,٣١٥	٥٥,٣٤٧
إجمالي الخصوم	٢٦٥,٩٤١	٣٠٩,٨٤٥	٣٨٧,٨٩٩	٤٣,٩٠٤	٧٨,٠٥٤
إجمالي الخصوم وحقوق الملكية	٣٤٥,٤١٩	٤١٩,٥٨٣	٦٠١,٥٤١	٧٤,١٦٤	١٨١,٩٥٨

الميزانية العمومية

حققت شركة جمجوم فاشن نتائج قوية وصلبة خلال السنة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥م. - استثمرت الشركة في ١٨ متجرًا جديدًا، مع إغلاق ١٣ متجرًا قديماً، وتجديد ١٢ متجرًا، و١٣ مشروعًا جاريًا، 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 ٢١٥ إلى ٢٢٠ موقعًا في دول مجلس التعاون الخليجي.

بلغ إجمالي الإهلاك واستهلاك أصول حق الاستخدام ١٣٢ 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 ١٠٤ ملايين ريال، أُضيف مباشرة 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 7.92 ريال سعودي للسهم الواحد.

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

التدفقات النقدية قوية، حيث ولّدت الشركة أكثر من ٢٦٢ مليون ريال من العمليات قبل تغييرات رأس المال العامل.

التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية

صافي الربح قبل الزكاة ومصروف ضريبة الدخل

تعديلات لـ

إهلاك أصول حق الاستخدام

الإهلاك

خسارة بيع ممتلكات ومعدات

خسارة / (ربح) من إلغاء الاعتراف بأصول حق الاستخدام

الإطفاء

أعباء مالية – فوائد القروض

أعباء مالية – فوائد عقود الإيجار

مخصص منافع الموظفين

سبتمبر ٢٠٢٣ بالألف ريال سعودي	سبتمبر ٢٠٢٤ بالألف ريال سعودي	سبتمبر ٢٠٢٥ بالألف ريال سعودي
٦٩,١٧٦	٨٥,٥٢٩	١١٠,٠٧٩
٨٦,٧٦٢	٩١,٢١٨	١٠١,٨٥٣
٢٤,٢٩٣	٢٢,٩٢٤	٢٩,٦٨١
٤٤١	١٢٢	١,١١٨
٤,١٩٨	(٢,٢٥٩)	١,٥٩٧
٥٥٤	٤١٠	٥١٩
٤,٤٦٧	٤,٤٤٩	٦,٠٠٣
٣,٤٥٤	٣,٩٢٧	٥,٥٨٨
٤,٢٥٠	٣,٩٠١	٦,٢٧٣
١٩٧,٥٩٥	٢١٠,٢٢١	٢٦٢,٧١١



النسب المالية الرئيسية

في الجدول التالي ملخص قائمة التدفقات النقدية للسنتين ٢٠٢٥ م ٢٠٢٤م (بالألف ريال سعودي):

السنة	٢٠٢٤	٢٠٢٥
صافي النقد الناتج من الأنشطة التشغيلية	١٨٨,٠٩٨	٢٥٣,٧٠٣
صافي النقد المستخدم في الأنشطة الاستثمارية	(٣٩,٩٩٦)	(٩٤,٦٦٠)
صافي النقد المستخدم في الأنشطة التمويلية	(١٤١,٢٥٤)	(١٠٩,٧٣٤)
صافي التغير في النقد وما في حكمه	٦,٨٤٨	٤٩,٣٠٩
النقد وما في حكمه في بداية السنة	١,١١٣	٧,٩٦١
النقد وما في حكمه في نهاية السنة	٧,٩٦١	٥٧,٢٧٠

الجدول التالي يوضح التمويل طويل الأجل للشركة المجمعة لعام ٢٠٢٥ م (بالألف ريال سعودي):

نوع التمويل	الرصيد في ٣٠/٠٩/٢٠٢٤	المدفوع حتى ٣٠/٠٩/٢٠٢٥	الرصيد المتبقي في ٣٠/٠٩/٢٠٢٥
بنك أبوظبي التجاري	٢,١٧٩	١,٤٥٢	٧٢٧
قرض طويل الأجل	٢,١٧٩	١,٤٥٢	٧٢٧ +
المجموع			

يمثل الرصيد الختامي الجزء الحالي من القرض طويل الأجل كما في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥م. وبما أن هذا المبلغ أصبح مستحقًا خلال ١٢١ شهرًا القادمة، فقد أعيد تصنيفه وعرضه كالتزام متداول في قائمه المركز المالي.

الجدول التالي يوضح إجمالي حركة التمويل قصير الأجل للشركة المجمعة للسنة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥ م (بالألف ريال سعودي).

نوع التمويل	الرصيد في ٣٠/٠٩/٢٠٢٤	التمويل المستخدم	التمويل المسدد	المبلغ المستحق في ٣٠/٠٩/٢٠٢٥
بنك أتش أس بي سي	١١,٨٦٦	٢٦,١٠٣		١١,٣٨٧
بنك ساب	٣,٧٥٩	١٢,٢٧٧		٦٦٨
البنك السعودي الفرنسي	١٩,٩٣١	٢٤,٦٩٥		٠
بنك الرياض	١٥,٦٥٥	٤٩,٨٤٨		١١,١٧٥
البنك العربي	٠	٤٨,٦٠٠		٣٤,٣٩١
المجموع	٥١,٢١١	١٦١,٥٢٣		٥٧,٦٢١

الجدول التالي يوضح أهم المؤشرات المالية للسنتين ٢٠٢٥ و٢٠٢٤:

السنة	٢٠٢٤	٢٠٢٥
- العائد على إجمالي الأصول	%١٩,٥٠	%١٧,٤٠
- نمو/انخفاض الإيرادات	%٨,٢٠	%١٦,١٠
العائد على الإيرادات	%١٣,٤٠	%١٤,٨٠
- معدل ارتفاع/انخفاض صافي الدخل (الخسارة)	%٢٦,٨٠	%٢٨,٠٠
- ربح/خسارة السهم من صافي الربح/الخسارة – بالريال السعودي	١٠,٣١	١٣,٢

المدفوعات النظامية

يوضح الجدول أدناه مقارنة المدفوعات النظامية المستحقة والمبالغ المدفوعة خلال السنة المالية ٢٠٢٥ والسنة المالية ٢٠٢٤ (بالآلاف من الريالات السعودية):

	المدفوعات المستحقة		المدفوعات المسددة	
	٢٠٢٤	٢٠٢٥	٢٠٢٤	٢٠٢٥
الزكاة	١,٩٠٦	٢,٢٧١	بالألف ريال سعودي	١٠١٣* سيتم السداد عند الاستحقاق
لضريبة	١,٦٧٥	٢,٤٣٩	بالألف ريال سعودي	١,٩١٥
التأمينات الاجتماعية	٤,٩٧٨	٦,٥٦١	بالألف ريال سعودي	٥,٩٥٧

شركة جمجوم فاشن

قامت الشركة بتقديم إقرارات الزكاة عن السنة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٤ كجزء من مجموعة زكاة شركة كمال عثمان جمجوم للتجارة تم احتساب الزكاة المستحقة والمبالغ المدفوعة بما يتماشى مع تعليمات هيئة الزكاة والضريبة والجمارك ولم تقم الشركة بعد بتقديم أو سداد الزكاة عن السنة المالية الحالية.

الشركات التابعة

وفقًا للاتفاق مع هيئة الزكاة والضريبة والجمارك، ستقوم شركة جمجوم فاشن بتقديم إقرارات الزكاة والإفصاح والسداد على أساس موحد. ولا يُطلب من أي من الشركات التابعة تقديم إقرارات مستقلة.

البند	٢٠٢٥	٢٠٢٤
رصيد بداية السنة	٨٩٣	٤,٢٩٠
إضافة: مكون السنة الحالية وفروقات السنوات السابقة	٢,٧٢١	١,٩٠٦
خصم: المدفوعات خلال السنة	-	(٥,٣٠٣)
رصيد نهاية السنة	٣,٦١٤	٨٩٣

* خلال السنة المالية المنتهية في سبتمبر ٢٠٢٤، كانت شركة جمجوم فاشن للتجارة لا تزال جزءًا من مجموعة زكاة كوجي للتجارة، وتم سداد حصتها من الزكاة من خلال الشركة الأم.

أنهت شركة جمجوم فاشن عملية التقييم الضريبي لتقديم إقرار الزكاة في ديسمبر ٢٠٢٥، وستقوم بتقديم الإقرار وسداد المبالغ المستحق خلال الفترة القادمة وفقًا لإرشادات هيئة الزكاة والضريبة والجمارك الخاصة بمواعيد السداد.



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.

لا يوصي مجلس الإدارة بتوزيع أي أرباح قبل اعتمادها من المساهمين في اجتماع الجمعية العمومية السنوي.

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

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

توزيعات الأرباح التي قامت بها الشركة في عامي ٢٠٢٣م و٢٠٢٤م

بالآلاف بالريال السعودي	سبتمبر ٢٠٢٣م	سبتمبر ٢٠٢٤	سبتمبر ٢٠٢٥م
الأرباح الموزعة	٦٤,٦٠٧	٥٠,٠٠٠	يؤكد لاحقًا
الأرباح المدفوعة	٦٤,٦٠٧	٥٠,٠٠٠	-
صافي الربح السنوي	٦٤,٦٠٧	٨١,٩٤٨	١٠٤,٩١٩
نسبة الأرباح الموزعة إلى صافي الربح	٪١٠٠	٪٦١	

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

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

الهيكل القانوني للشركات التابعة

نسبة المساهمة الفعلية في المجموعة

اسم المؤسسة	بلد تأسيس الشركة	٣٠ سبتمبر ٢٠٢٤	٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥	الأنشطة الرئيسية
الإمارات العربية المتحدة	شركة جمجوم فاشن للتجارة ش.م.ع. فرع دبي	٪١٠٠	٪١٠٠	خدمات الدعم
الإمارات العربية المتحدة	شركة جمجوم فاشن للتجارة ذ.م.م.	٪١٠٠	٪١٠٠	البيع بالتجزئة
عُمان	شركة جمجوم فاشن للتجارة ش.م.ع.	٪١٠٠	٪١٠٠	البيع بالتجزئة
قطر	شركة نعومي للتجارة ذ.م.م.**	٪١٠٠	٪١٠٠	البيع بالتجزئة
الكويت	شركة جمجوم فاشن، شركة لبيع الملابس الجاهزة ومستلزمات الأطفال بالتجزئة (شركة الشخص الواحد)	٪١٠٠	٪١٠٠	البيع بالتجزئة
البحرين	شركة جمجوم فاشن للتجارة ذ.م.م.	٪١٠٠	٪١٠٠	البيع بالتجزئة
القليين	خدمات الدعم من جمجوم فاشن للتجارة	٪١٠٠	٪١٠٠	خدمات الدعم

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

الحكمة



أعضاء المجلس



سليم شدياق

عضو مستقل



جميل جمجوم

عضو



نادية جمجوم

عضو



ستيفن ألبروك

نائب الرئيس



كمال جمجوم

المؤسس والرئيس

السيد / شدياق: لديه أكثر من ٢٥ عامًا من الخبرة التنفيذية في القيادة والإدارة العليا لعدد من الشركات الإقليمية والعالمية في مجالات السلع الفاخرة والمجوهرات والمشروبات والمنتجات الاستهلاكية مثل لازوردي للمجوهرات وRed Bull و Proctor & Gamble. وقد قاد شركات كبرى لتحقيق نمو مستدام في أسواق متعددة، ولديه سجل مثبت في تطوير استراتيجيات العلامات التجارية.

حاصل على دبلوم في الهندسة من École Supérieure des Chemicals، قسم الفيزياء والإلكترونيات في ليون، بالإضافة إلى تدريب تنفيذي بين عامي ٢٠٠١ و٢٠١٠ من عدة جامعات منها Harvard و INSEA و IMD و London Business Schools 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 لحنة الترشيحات والمكافآت

السيدة / نادية كمال جمجوم؛ لديها أكثر من خمسة عشر عامًا 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 المالي المستدام لمجموعة شركات كمال عثمان جمجوم.

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

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

مناصب أخرى:

- - المؤسس ورئيس مجلس الإدارة لشركة كمال عثمان جمجوم للتجارة ذ.م.م (تأسست عام ١٩٨٧)
- - رئيس مجلس إدارة مجموعة كيه.أوجي الغذائية ذ.م.م (الإمارات)
- - رئيس مجلس إدارة شركة كمال عثمان جمجوم للخدمات الفنية الخاصة المحدودة
- - رئيس مجلس إدارة شركة كيه.أوجي للديكورات ذ.م.م (الإمارات)
- - عضو مجلس إدارة شركة كمال عثمان جمجوم للتجارة ذ.م.م (الإمارات)
- - عضو مجلس إدارة الشركات التابعة ذات الصلة بجمجوم فاشن

أعضاء اللجنة وأمين سر الشركة

لجنة المراجعة والمخاطر



فريدي كلويت

رئيس لجنة المراجعة والمخاطرة

يتمتع السيد/ فريدي كلويت بأكثر من ٢٥ عامًا 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 ٢٠٠٢م، قبل انتقاله إلى فرع الشركة في الإمارات العربية المتحدة كشريك للتدقيق والتأمين. تقاعد السيد/ فريدي كلويت من الشراكة 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 الجنوب أفريقي للمحاسبين القانونيين في جوهانسبرغ، جنوب أفريقيا.

شغل مناصب أخرى، منها:

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

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



نادية جمجوم

عضو

السيدة / نادية كمال جمجوم؛ لديها أكثر من خمسة عشر عامًا 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 المالي المستدام لمجموعة شركات كمال عثمان جمجوم.

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 جمجوم 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.



جميل جمجوم

عضو

السيد / جميل جمجوم؛ لديه أكثر من سبعة عشر عامًا من الخبرة في تجارة التجزئة وتطوير الأعمال اكتسبها من خلال عمله كنائب الرئيس التنفيذي في شركة كمال عثمان جمجوم للتجارة. وقد شغل عدة مناصب قيادية ساهم من خلالها في تطوير العلامات التجارية العالمية للشركة والتوسع 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، 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 جمجوم فاشن.



جورج حرب

كبير المسؤولين القانونيين وسكرتير الشركة

يُعد السيد جورج حرب خبيراً قانونياً متميز، يتمتع بخبرة تزيد عن ٢٢ عاما 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 أطر الحوكمة.

منذ انضمامه إلى شركة جمجوم 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 والحوكمة والامتثال، بما يضمن التوافق التام مع قانون الشركات السعودي ولوائح هيئة السوق المالية وأفضل ممارسات الحوكمة.

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.

أعضاء اللجنة وأمين سر الشركة

لجنة الترشيحات والمكافآت



جورج حرب

كبير المسؤولين القانونيين وسكرتير الشركة

يُعد السيد جورج حرب خبيراً قانونياً متميز، يتمتع بخبرة تزيد عن ٢٢ 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 أطر الحوكمة.

منذ انضمامه إلى شركة مجموعة 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 والحوكمة والامتثال، بما يضمن التوافق التام مع قانون الشركات السعودي ولوائح هيئة السوق المالية وأفضل ممارسات الحوكمة.

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 جمجوم

عضو

السيد / جميل جمجوم؛ لديه أكثر من سبعة عشر عامًا من الخبرة في تجارة التجزئة وتطوير الأعمال اكتسبها من خلال عمله كنائب الرئيس التنفيذي في شركة كمال عثمان جمجوم للتجارة. وقد شغل عدة مناصب قيادية ساهم من خلالها في تطوير العلامات التجارية العالمية للشركة والتوسع 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، 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 مجموعة فاشن.



إيان هالويل

عضو

بدأ السيد/ إيان هالويل مسيرته المهنية مع شركة ماركس آند سبنسر في المملكة المتحدة قبل انتقاله إلى مجلس التعاون لدول الخليج العربية في عام ٢٠٠٢م. عمل مع مجموعة كمال عثمان جمجوم لمدة ٢٠ عامًا في مناصب متنوعة 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، واللوجستيات 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 عامًا في القيادة والإدارة العليا لعدد من الشركات الإقليمية والعالمية في مجالات السلع الفاخرة، والمجوهرات، والمشروبات، والمنتجات الاستهلاكية مثل مجوهرات لازوردي، ريد بول، وبروكتر آند جامبل. وقد قاد شركات كبرى لتحقيق نمو مستدام في عدة أسواق، ويملك سجلًا مثبتًا في تطوير استراتيجيات العلامات التجارية.

حاصل على دبلوم في الهندسة من المدرسة العليا للكيمياء والفيزياء والإلكترونيات في ليون، بالإضافة إلى برامج تدريبية في التعليم التنفيذي في الفترة من ٢٠٠١م إلى ٢٠١٠م 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.

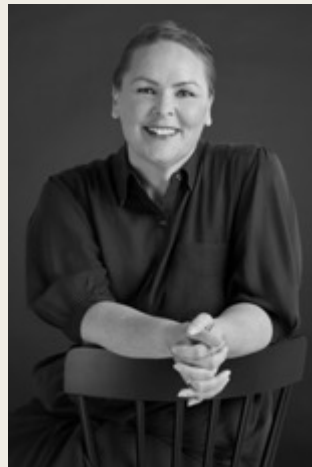
تشمل المناصب الأخرى التي شغلها ما يلي:

- 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 ألبروك
المدير التنفيذي



كاثرين واتسون
مديرة الإبداع



باربرا كولاروسو
مديرة العلامة التجارية
(نعمي)



مبينة رشيد
مديرة العلامة التجارية
(مهيار)



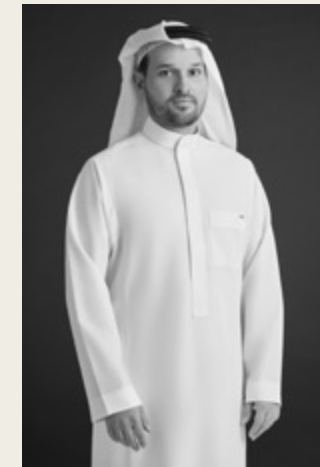
سكوت بيسيت
الرئيس المالي



نايف داوود
مدير الموارد البشرية



حميدة دياب
مبدير العمليات



عثمان جمجوم
مدير التحول

+٣٢

أعوام من الخبرة

+٢٤

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

يؤمن مجلس إدارة شركة مجموع 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 ٢٠٢٥م على تعزيز إطار الحوكمة وتطوير هيكلها المؤسسي لضمان أعلى مستويات الشفافية والمساءلة والكفاءة التشغيلية.

في هذا السياق، عمل مجلس الإدارة على تعيين كفاءات عالية التأهيل والخبرة في مجالات القانون والحوكمة وعلاقات المساهمين، بهدف بناء بيئة تنظيمية متكاملة تعزز التواصل الفعّال مع المساهمين وتضمن الامتثال الكامل للقوانين واللوائح ذات الصلة. كما تم تطوير السياسات والإجراءات الداخلية لتتوافق مع أفضل الممارسات الدولية في مجال الحوكمة، 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 بالحوكمة ليس مجرد التزام نظامي، بل ثقافة مؤسسية ترسخ الثقة وتدعم النمو المستدام وتعزز القيمة المضافة للمساهمين وجميع أصحاب المصلحة.

القائمة التالية توضح أسماء المساهمين الذين يمتلكون بشكل مباشر أكثر من ٥٪ من رأس مال الشركة في ٣٠/٠٩/٢٠٢٥ م ، ولا توجد أدوات دين صادرة عن الشركة:

اسم المساهم	عدد الأسهم	نسبة الملكية المباشرة
١ شركة كمال عثمان مجموع للتجارة	٥٥٦٣٤٦٠	٧٠٪

كما يوضح الجدول ملكية الأسهم من قبل أعضاء مجلس الإدارة وزوجاتهم وأطفالهم القُصر حتى٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥، ولا توجد أدوات دين صادرة عن الشركة.

اسم المساهم	المنصب	عدد الأسهم حتى ٣٠/٠٩/٢٠٢٤	نسبة التغيير	نسبة الملكية المباشرة	عدد الأسهم حتى ٣٠/٠٩/٢٠٢٥
١ السيد / كمال عثمان مجموع	رئيس مجلس الإدارة	٠	-	٠	٠
٢ السيد / ستيفن غراهام ألبروك	عضو مجلس الإدارة	٠	-	٠	٠
٣ السيدة / نادية كمال مجموع	عضو مجلس الإدارة	٠	-	٠	٠
٤ السيد / جميل كمال مجموع	عضو مجلس الإدارة	٠	-	٠	٠
٥ السيد / سليم شدياق	عضو مجلس الإدارة	٠	-	٠	٠
٦ مقعد شاغر	عضو مجلس الإدارة	-	-	٠	٠

لا توجد ملكية أسهم للإدارة التنفيذية أو أزواجهم أو أطفالهم القُصر خلال السنة المالية ٢٠٢٥ (من ٠١/١٠/٢٠٢٤ إلى ٣٠/٠٩/٢٠٢٥).



حوكمة الشركة

١- تكوين المجلس وتصنيف الأعضاء

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

خلال السنة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥، بلغ عدد أعضاء المجلس خمسة (٥) أعضاء فعليين بعد شغور أحد المقاعد، ويعمل المجلس حاليًا على استكمال التعيين لملء 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 المواهب المؤهلة وضمان التزام جميع الأعضاء بمعايير النزاهة والاستقلالية والاحترافية، دعمًا لمسيرة الشركة وتحقيق أهدافها الاستراتيجية في سوق الأسهم السعودية (نمو)، ويبين الجدول التالي أعضاء مجلس الإدارة وتصنيف عضويتهم وعضويتهم في الشركات المساهمة المدرجة:

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

اجتماعات مجلس الإدارة:

خلال السنة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥، عقد مجلس الإدارة أربعة (٤) اجتماعات، تنوعت بين اجتماعات حضورية وعن بُعد 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	تاريخ الاجتماع				الرقم	الحضور
	٠٧ يناير ٢٠٢٥	٢٣ يناير ٢٠٢٥	٢٩ أبريل ٢٠٢٥	١٠ سبتمبر ٢٠٢٥		
السيد / كمال عثمان مجموع	✓	✓	✓	✓	٤	١٠٠٪
السيد / ستيفن غراهام ألبروك	✓	✓	✓	✓	٤	١٠٠٪
السيدة / نادية كمال مجموع	✓	✓	✓	✓	٤	١٠٠٪
السيد / جميل كمال مجموع	✓	✓	✓	✓	٤	١٠٠٪
السيد / سليم شدياق	✓	✓	✓	✓	٤	١٠٠٪

المكافآت والتعويضات لأعضاء مجلس الإدارة واللجان والتنفيذيين:

وفقًا 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:

حوكمة الشركة

المكافآت والتعويضات :

المكافآت والتعويضات لأعضاء مجلس الإدارة واللجان والتنفيذين:

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

المكافآت المتغيرة										المكافآت الثابتة						
بدل المصاريف	المجموع	مكافأة نهاية الخدمة	المجموع	الأسهم الممنوحة (يُدرج قيمتها)	خطط الحوافز طويلة الأجل	خطط الحوافز قصيرة الأجل	مكافأة دورية	نسبة من الأرباح	المجموع	مكافأة رئيس المجلس أو العضو المنتدب أو السكرتير إذا كان عضوًا	مكافأة الأعمال الفنية والإدارية والاستشارية	ميزة عينية	إجمالي بدل الحضور	بدل حضور اجتماعات المجلس	مبالغ معين	
أولاً: الأعضاء المستقلون																
٢٠ ألف	٢٤٣.٧٥ ألف	-	-	-	-	-	-	-	٢٤٣.٧٥ ألف	-	-	-	٩٣.٧ ألف	-	١٥٠ ألف	السيد / سليم شدياق
٢٠ ألف	٢٤٣.٧٥ ألف	-	-	-	-	-	-	-	٢٤٣.٧٥ ألف	-	-	-	٩٣.٧ ألف	-	١٥٠ ألف	المجموع الفرعي:
أعضاء اللجان من خارج مجلس الإدارة																
٢٠ ألف	٩٣.٧٥ ألف	-	-	-	-	-	-	-	٩٣.٧٥ ألف	-	-	-	٩٣.٧٥ ألف	-	-	١- السيد / فريدي كلويتي
٢٠ ألف	٧٥ ألف	-	-	-	-	-	-	-	٧٥ ألف	-	-	-	٧٥ ألف	-	-	٢- السيد / إيان هالي ويل
٤٠ ألف	١٦٨.٧٥ ألف	-	-	-	-	-	-	-	١٦٨.٧٥ ألف	-	-	-	١٦٨.٧٥ ألف	-	-	المجموع الفرعي:
ثانيًا: الأعضاء غير التنفيذيين																
٢٠ ألف	١٨٧.٥ ألف	-	-	-	-	-	-	-	١٨٧.٥ ألف	-	-	-	-	-	١٨٧.٥ ألف	١- السيد / كمال جمجوم
٢٠ ألف	١١٢.٥ ألف	-	-	-	-	-	-	-	١١٢.٥ ألف	-	-	-	٣٧.٥ ألف	-	٧٥ ألف	٢- السيدة / نادية كمال جمجوم
٢٠ ألف	١١٢.٥ ألف	-	-	-	-	-	-	-	١١٢.٥ ألف	-	-	-	٣٧.٥ ألف	-	٧٥ ألف	٤- السيد / جميل كمال جمجوم
٦٠ ألف	٤١٢.٥ ألف	-	-	-	-	-	-	-	٤١٢.٥ ألف	-	-	-	٧٥ ألف	-	٣٣٧.٤ ألف	المجموع الفرعي:
ثالثًا: الأعضاء التنفيذيون																
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	السيد / ستيفن غراهام ألبروك
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	المجموع الفرعي:

حوكمة الشركة

اجتماعات مجلس الإدارة:

المكافآت والتعويضات لأعضاء مجلس الإدارة واللجان والتنفيذين:

وفقًا لسياسة المكافآت المعتمدة لأعضاء مجلس الإدارة والتنفيذين 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 وفقًا لإطار حوكمة متكامل يستند إلى:

- لوائح الحوكمة الصادرة عن هيئة السوق المالية،
- القوانين والأنظمة ذات الصلة،
- والسياسة الداخلية المعتمدة للجنة المعنية.

وتحدد هذه السياسات بوضوح المهام والاختصاصات والصلاحيات التي تحكم إجراءات عمل اللجان، وتضع القواعد المنظمة لمدة عضويتهم ومنهجية عملهم، لضمان الامتثال الكامل لجميع متطلبات الحوكمة المؤسسية.



وظائف كبار التنفيذيين	المكافآت الثابتة		المكافآت المتغيرة				إجمالي مكافآت التنفيذيين في المجلس إن وجدت		المجموع
	الرواتب	البدلات	المزاي العينية	المجموع	المكافآت الدورية	توزيعات الأرباح	خطط الحوافز قصيرة الأجل	خطط الحوافز طويلة الأجل	
خمسة من كبار التنفيذيين الذين حصلوا على أعلى الرواتب بمن فيهم الرئيس التنفيذي الرئيس المالي	٥,٣٥٣ ألف	١,٠٩١ ألف	٦٨ ألف	٦,٥١١ ألف	-	-	٣,٧٧٤ ألف	-	١٥,٨٩٨ ألف
المجموع	٥,٣٥٣ ألف	١,٠٩١ ألف	٦٨ ألف	٦,٥١١ ألف	-	-	٣,٧٧٤ ألف	-	١٥,٨٩٨ ألف

التعاملات مع الأطراف ذوي العلاقة

بلغت المعاملات التجارية للشركة مع الأطراف ذات العلاقة لبيع منتجات الشركة 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 المقابل	التاريخ	الطبيعة	المدة	القيمة بالألف ريال سعودي	نسبية المبيعات ٧١٠.٩٩مليون	التضارب
اتفاقية التكلفة الأساسية	مجموع فاشن للتجارة (السعودية)	مجموع فاشن للتجارة ذ.م.م (الإمارات)	السنة المالية ٢٠٢٤ - ٢٠٢٥	اتفاقية إطار عمل سنوية للتصميم والموافقات وأعمال التجهيز لمتاجر البيع بالتجزئة. يُجرى الدفع للمقاول على أساس التكلفة مضافاً إليها رسوم ثابتة مقابل خدمات محددة.	المدة التجارية	٧٦.٧١٨	٪١٠.٨١	لكمال مجموع ونادية مجموع وجميل مجموع مصلحة غير مباشرة في هذه الاتفاقية لأن كمال يمتلك الطرف المقابل مباشرة وهو قريب لكل من جميل ونادية.
			السنة المالية ٢٠٢٤ - ٢٠٢٥		المدة التجارية	٨.٦٨٣	٪١.٢٢	
	نعومي للتجارة ذات مسؤولية محدودة (قطر)	كمال عثمان مجموع إنتريورز	السنة المالية ٢٠٢٤ - ٢٠٢٥		المدة التجارية	٢.١٥٧	٪٠.٣٠	
			السنة المالية ٢٠٢٤ - ٢٠٢٥		المدة التجارية	٥٦٣ ٨٨.٢٧٥	٪٠.٠٨ ٪١٢.٤٢	
اتفاقية مستوى الخدمة	مجموع فاشن للتجارة (فرع دبي)	مجموعة كمال عثمان مجموع ذ.م.م	السنة المالية ٢٠٢٤ - ٢٠٢٥	تقديم خدمات التخزين والخدمات اللوجستية. تكلفة تشغيل أساسية شهرية بالإضافة إلى تكاليف متغيرة أخرى يفرضها المورد/مقدم الخدمة (مع هامش ربح ٨٪).	مدة أولية سنتان، مع تجديد تلقائي لمدة سنة واحدة ما لم يتم الإنهاء.	١.١٥١	٪٠.١٦	لكمال مجموع ونادية مجموع وجميل مجموع مصلحة غير مباشرة في هذه الاتفاقية لأن كمال يمتلك الطرف المقابل مباشرة وهو قريب لكل من جميل ونادية.
اتفاقية مستوى الخدمة	مجموع فاشن للتجارة (فرع دبي)	مجموعة كمال عثمان مجموع ذ.م.م	السنة المالية ٢٠٢٤ - ٢٠٢٥	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٪).	مدة أولية سنتان، مع تجديد تلقائي لمدة سنة واحدة ما لم يتم الإنهاء.	١٠٠٧٨	٪١.٤٢	لكمال مجموع ونادية مجموع وجميل مجموع مصلحة غير مباشرة في هذه الاتفاقية لأن كمال يمتلك الطرف المقابل مباشرة وهو قريب لكل من جميل ونادية.
اتفاقية مستوى الخدمة	مجموع فاشن للتجارة (فرع دبي)	كمال عثمان مجموع سيرفسز فيليبينز إنك	السنة المالية ٢٠٢٤ - ٢٠٢٥	تقديم خدمات تقنية المعلومات. تكلفة تشغيل أساسية شهرية بالإضافة إلى تكاليف متغيرة أخرى يفرضها المورد/مقدم الخدمة (مع هامش ربح ٥٪).	مدة أولية سنتان، مع تجديد تلقائي لمدة سنة واحدة ما لم يتم الإنهاء.	٧٥٠	٪٠.١١	لكمال مجموع ونادية مجموع وجميل مجموع مصلحة غير مباشرة في هذه الاتفاقية لأن كمال يمتلك الطرف المقابل مباشرة وهو قريب لكل من جميل ونادية.
اتفاقية مستوى الخدمة	مجموع فاشن للتجارة (فرع دبي)	كمال عثمان مجموع تك سيرفسز إنديا بي في تي ليمتد	السنة المالية ٢٠٢٤ - ٢٠٢٥	تقديم خدمات تقنية المعلومات. تكلفة تشغيل أساسية شهرية بالإضافة إلى تكاليف متغيرة أخرى يفرضها المورد/مقدم الخدمة (مع هامش ربح ١٥٪).	مدة أولية سنتان، مع تجديد تلقائي لمدة سنة واحدة ما لم يتم الإنهاء.	١٠٩٤.٠٠ ١٣,٠٦٢.٠٠	٪٠.١٥ ٪١.٨٤	لكمال مجموع ونادية مجموع وجميل مجموع مصلحة غير مباشرة في هذه الاتفاقية لأن كمال يمتلك الطرف المقابل مباشرة وهو قريب لكل من جميل ونادية.

التعاملات مع الأطراف ذوي العلاقة

العقد	الطرف	الطرف المقابل	التاريخ	الطبيعة	المدة	القيمة بالألف ريال سعودي	نسبة المبيعات ٧١٠.٩٩ مليون	التضارب
التمويل	الشركة	كمال عثمان جمجوم للتجارة المملكة العربية السعودية	السنة المالية ٢٠٢٤ - ٢٠٢٥	إسناد القروض البنكية التي استخدمتها الشركة بموجب تسهيلات شركة كمال عثمان جمجوم للتجارة المملكة العربية السعودية / مجموعة كمال عثمان جمجوم، بينما كانت الشركة في طور الحصول على تسهيلات تمويلية خاصة بها.	اعتبارًا من ٢٨ فبراير ٢٠٢٥، حصلت الشركة على تسهيلات تمويلية باسمها القانوني الخاص. ومع ذلك، لا تزال بعض اتفاقيات التسهيلات الجماعية على مستوى الكيان الأم، وتستمر الشركة في إدراجها ككيان مشارك بموجبها. اعتبارًا 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 جمجوم ونادية جمجوم وجميل جمجوم لأن كمال يمتلك الطرف المقابل مباشرة وهو قريب لكل من جميل ونادية.
تجميع السيولة	الشركة	كمال عثمان جمجوم للتجارة المملكة العربية السعودية	السنة المالية ٢٠٢٤ - ٢٠٢٥	قامت الشركة بتحويل أموال إلى المساهم (الشركة الأم) نتيجة لتجميع السيولة أثناء إعداد الترتيبات المصرفية المستقلة.	اعتبارًا من ٢٨ فبراير ٢٠٢٥، تم إنهاء ترتيب تجميع السيولة مع الشركة الأم. تلقت الشركة مبلغًا إجماليًا قدره ٦٢,٤ مليون خلال العام.	٦٢,٣٥٩	٪٨.٧٧	تعتبر هذه معاملة مع طرف ذي علاقة وتشمل تضارب مصالح لكمال جمجوم ونادية جمجوم وجميل جمجوم لأن كمال يمتلك الطرف المقابل مباشرة وهو قريب لكل من جميل ونادية.
تكاليف الطرح العام الأولي	الشركة	كمال عثمان جمجوم للتجارة المملكة العربية السعودية	السنة المالية ٢٠٢٤ - ٢٠٢٥	جميع التكاليف المتعلقة بالطرح العام الأولي، بما في ذلك أتعاب الاستشارات والرسوم القانونية والتنظيمية، تحملها المساهم البائع ولم يتم تحميلها على الشركة.	يتم سداد المبالغ فور استلام متحصلات الطرح، على أن يقوم المساهم البائع بتعويض الشركة.	٧,٩٥٢ ١٨٤,٢١٨	٪١.١٢ ٪٢٥.٩١	تعتبر هذه معاملة مع طرف ذي علاقة وتشمل تضارب مصالح لكمال جمجوم ونادية جمجوم وجميل جمجوم لأن كمال يمتلك الطرف المقابل مباشرة وهو قريب لكل من جميل ونادية.



حوكمة الشركة

لجنة المراجعة والمخاطر:

تم تشكيل لجنة المراجعة والمخاطر وتعيين أعضائها بقرار من مجلس الإدارة بتاريخ ٢٣/٠٧/١٤٤٦هـ الموافق ٢٣/٠١/٢٠٢٥ لدورة متزامنة مع دورة المجلس. يترأس لجنة المراجعة والمخاطر السيد / فريدي إدوار كلويتي وتضم في عضويتها السيد / جميل جمجوم والسيدة / نادية جمجوم. عُقدت اللجنة اجتماعين (٢) خلال السنة المالية ٢٠٢٥م كما يلي:

اسم العضو	تاريخ الاجتماع		الرقم	الحضور
	٠٨ أبريل ٢٠٢٥	٠٢ سبتمبر ٢٠٢٥		
السيد / فريدي كلويتي	✓	✓	٢	١٠٠٪
السيدة / نادية كمال جمجوم	✓	✓	٢	١٠٠٪
السيد / جميل كمال جمجوم	✓	✓	٢	١٠٠٪

مهام لجنة المراجعة والمخاطر:

(١) المراجعة الداخلية:

- مراقبة والإشراف على أداء وأنشطة المدقق الداخلي أو إدارة التدقيق الداخلي، للتحقق من توفر وفعالية الموارد اللازمة 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 ومتابعة 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 سنويًا.

(٢) المدقق الخارجي:

- التوصية للمجلس بترشيح وعزل المدققين، وتحديد أتعابهم، وتقييم أدائهم، بعد 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 ومتابعة القرارات المتخذة بشأنه.

(٣) الالتزام

- 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 اللازمة التي يجب اتخاذها في المسائل التي ترى أن على مجلس الإدارة أن يتخذ قرارًا 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 انتهاك حقوق المعلق بسبب تقديمه لهذه الملاحظات، ورفع هذه الإجراءات إلى المجلس لاعتمادها.

(٤) التقارير المالية:

- دراسة القوائم المالية المرحلية والسنوية للشركة وإبداء الرأي والتوصية بها إلى مجلس الإدارة قبل عرضها للتأكد من سلامتها وعدالتها وشفافيتها.
- تقديم رأي فني، بناءً على طلب المجلس، حول ما إذا كان تقرير المجلس والقوائم المالية للشركة عادلة ومتوازنة ومفهومة وتشمل معلومات تتيح للمساهمين والمستثمرين تقييم المركز المالي للشركة وأدائها ونموذج أعمالها واستراتيجيتها، وأنها أعدت وفقًا 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 يثيرها 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 المتبعة في الشركة وإبداء الرأي والتوصية للمجلس بشأنها.

حوكمة الشركة

لجنة المراجعة والمخاطر:

- (٥) إدارة المخاطر:
- 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 جدوى استمرار الشركة في العمل ومواصلة أنشطتها بنجاح، مع تحديد المخاطر التي تهدد استمراريتها خلال الاثني عشر (١٢) شهرًا القادمة.
 - الإشراف على نظام إدارة المخاطر في الشركة وتقييم فعالية الأنظمة والآليات لتحديد المخاطر التي قد تتعرض لها الشركة وقياسها ومتابعتها، وذلك لتحديد أوجه القصور فيها.
 - إعادة تقييم قدرة الشركة على تحمل المخاطر والكشف عنها دوريًا (على سبيل المثال، من خلال إجراء اختبارات الضغط).
 - إعداد تقارير مفصلة حول التعرض للمخاطر والخطوات المقترحة 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 وتقديم توصيات بشأنه قبل اعتماده من قبل مجلس الإدارة.
 - التحقق من استقلالية موظفي إدارة المخاطر عن الأنشطة التي قد تُعزّض 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:

1. تفعيل إدارة التدقيق الداخلي: بتعيين مدقق داخلي مستقل يرفع تقاريره مباشرةً إلى لجنة التدقيق والمخاطر.
2. 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 وبعكس قوة هيكلها التنظيمي.

* 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:

1. أن سجلات الحسابات قد أُعدت بشكل صحيح.
2. أن نظام الرقابة الداخلية قد أُعد على أسس سليمة وتُنفذ بفعالية.
3. أنه لا يوجد أي شك جوهري في قدرة الشركة على مواصلة أنشطتها.

سياسات الإفصاح:

تُعدّ سياسة الإفصاح عن المعلومات جزءًا 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 لإدراج الشركة مؤخرًا في البورصة، لم يتم الإفصاح عن أي أحداث جوهريّة 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 كونسلتاننتس، ومراجعة عمل إدارة التدقيق الداخلي، واستخلاص التوصيات ذات الصلة بالتحسين، وتقديمها إلى مجلس الإدارة دوريًا لضمان كفاءة وفعالية نظام الرقابة الداخلية بشكل عام، وفيما يتعلق بنزاهة البيانات المالية، ولتقديم تقييم مستمر لنظام الرقابة الداخلية وفعاليتها، والاهتمام بأي ملاحظات تظهر 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 أنجزته اللجنة، لا توجد لديها أي ملاحظات جوهريّة أو أوجه قصور كبيرة تستدعي التنبيه أو الإفصاح من الإدارة التنفيذية للشركة أو شركاتها التابعة.

حوكمة الشركة

لجنة الترشيحات والمكافآت:

شُكلت لجنة الترشيحات والمكافآت وعُيِّن أعضاؤها بقرار من مجلس الإدارة الصادر بتاريخ ٢٣/٠٧/١٤٤٦ هـ الموافق ٢٣/٠١/٢٠٢٥ م، لعقد جلسة متزامنة مع جلسة مجلس الإدارة. برئاسة السيد/ سليم شدياق، عضو مجلس الإدارة المستقل، وعضوية كل من السيد/ جميل جمجوم 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			الرقم	الحضور
	١٦ أبريل ٢٠٢٥	١٠ يوليو ٢٠٢٥	٠٣ سبتمبر ٢٠٢٥		
السيد/ سليم شدياق	✓	✓	✓	٣	٪١٠٠
السيد/ جميل جمجوم	✓	✓	✓	٣	٪١٠٠
السيد/ إيان هاليول	✓	✓	✓	٣	٪١٠٠

العقوبات والقيود والغرامات المفروضة على الشركة:

لا توجد أي عقوبات جوهرية أو قيود على الاحتياطات أو غيرها من الجزاءات المفروضة على شركة جمجوم فاشن من أي جهة تنظيمية أو إشرافية أو قضائية للسنة 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 وجوانبها 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 ملاءمتها للتغيرات في الأهداف الاستراتيجية للشركة والمهارات والمؤهلات اللازمة 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.

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 ملاءمتها للتغيرات في التشريعات والأنظمة ذات الصلة والأهداف الاستراتيجية للشركة والمهارات والمؤهلات اللازمة لتحقيقها، والتوصية لمجلس الإدارة بالتغييرات المقترحة على هذه السياسة.
- التوصية لمجلس الإدارة بمكافآت مجلس الإدارة ولجانه والتنفيذيين وفقاً للسياسة 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 يتوافق مع مصالح الشركة كلما اقتضى الأمر، بناءً على رأي اللجنة.

حوكمة الشركة

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.

تقرير المدقق الخارجي للشركة:

وفقًا لتقرير المدقق الخارجي لشركة KPMG للاستشارات المهنية، فإن القوائم المالية الموحدة تعرض من جميع النواحي الجوهرية المركز المالي الموحد لشركة مجموع فاشن وشركاتها التابعة كما في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٥م، وأدائها المالي الموحد وتدفقاتها النقدية الموحدة للسنة المنتهية في ذلك التاريخ، وذلك وفقًا 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 بملاحظات واقتراحات المساهمين:

نظرًا لإدراج الشركة مؤخرًا في السوق المالية السعودية، يقوم مجلس الإدارة بإعداد عدد من الإجراءات لإحاطة أعضائه بملاحظات واقتراحات وآراء المساهمين من خلال الاجتماعات الدورية للمجلس، ومن خلال تلقي الاستفسارات والآراء في المناقشات التي ستجري خلال اجتماعات الجمعيات العمومية بشأن الشركة وأدائها. بالإضافة إلى تلقي الاستفسارات والاقتراحات عبر البريد الإلكتروني أو الهاتف من مسؤول علاقات المستثمرين، يتم إحاطة المجلس بآخر المستجدات في هذا الصدد من خلال الإدارة التنفيذية ليكون المجلس فاعلًا فيما يتعلق بهذه الموضوعات.

نظام حوكمة الشركات:

تضع شركة مجموع فاشن مبادئ الحوكمة والمساءلة والشفافية والنزاهة كهدف استراتيجي وعملي، لضمان استدامة أعمالها والحفاظ على حقوق جميع أصحاب المصلحة، بمن فيهم المساهمون والموظفون والمجتمع والموردون. ولتحقيق هذه الغاية، وضعت الشركة جميع اللوائح اللازمة 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 مجموع فاشن إلى تنظيم سلسلة العلاقات بين الشركة وإدارتها العليا ومجلس إدارتها والمساهمين وأصحاب المصلحة الآخرين. ويحدد هذا الإطار بوضوح أهداف الشركة والآليات اللازمة لتحقيقها، كما يرسخ توزيعًا واضحًا للمسؤوليات بين مجلس الإدارة والإدارة العليا.

تلتزم الشركة التزامًا تامًا بلوائح حوكمة الشركات الصادرة عن هيئة السوق المالية، وتعتبرها عاملًا حاسمًا في تحقيق نجاحها. ويتطلب هذا الالتزام إطارًا واضحًا 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:

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

حوكمة 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:

تؤمن شركة مجموع فاشن، التي تستمد قوتها من تاريخها الطويل وتتطلع إلى مستقبلها كشركة مدرجة حديثًا في السوق المالية السعودية (نمو)، أن مسؤوليتها لا تقتصر على تحقيق النجاح المالي فقط، بل تمتد أيضًا إلى إحداث أثر إيجابي ومستدام على المجتمع والبيئة المحيطة.

وعلى الرغم من إدراجنا حديثًا، فإن المسؤولية الاجتماعية والبيئية متجذرة بعمق في ثقافتنا المؤسسية وقيمنا. نلتزم بمجموع فاشن ببناء إطار قوي للمسؤولية الاجتماعية يتكامل مع استراتيجيتنا الأساسية لضمان النمو المستدام، ودعم تنمية المجتمع، وتعزيز الممارسات الأخلاقية والبيئية في الأعمال.

إن التزامنا تجاه مساهميننا وموظفينا وعملائنا والمجتمع ككل هو حجر الأساس الذي نبني عليه رحلتنا نحو أن نصبح نموذجًا يُحتذى به في الالتزام المؤسسي والشفافية.

البصمة المجتمعية والمبادرات الإنسانية خلال العام الماضي:

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

الانتشار الإقليمي والدولي:

بفضل التزامنا الراسخ، لم يقتصر أثرنا الإيجابي على مملكتنا الحبيبة فحسب، بل امتد أيضًا إلى قلوب المحتاجين في محيطنا الإقليمي والدولي:

دعم مشاريع كسوة المحتاجين: 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.

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

إجمالي الدعم: بلغ إجمالي قيمة المساعدات المجتمعية التي قدمتها الشركة خلال العام الماضي سبعين ألفًا وستمئة وسبعة وثلاثين (٧٠,٦٣٧) ريال سعودي.

رعاية الأسرة المؤسسية (مبادرات الموظفين):

استنادًا إلى مبدأ التكافل، تولي الشركة اهتمامًا خاصًا بموظفيها الذين يمثلون قلب وروح العمل:

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

الإقرارات

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 على مواصلة عملياتها.
- تقرر 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 تعاقديًا.

الاستنتاجات والخاتمة

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

لقد شهد هذا العام نتائج مالية استثنائية تعكس قوة نموذج أعمالنا وفاعلية استراتيجيتنا التشغيلية، وقد أرسيت ريادة الشركة في قطاعها. وتوجت هذه الإنجازات بالإدراج الناجح في السوق المالية السعودية (نمو) بتاريخ ١٨ سبتمبر ٢٠٢٥، وهي خطوة استراتيجية تفتح آفاقًا جديدة للنمو، وتعزز حوكمة الشركة وشفافيتها، وتوفر منصة أوسع لتحقيق قيمة مستدامة لمساهميننا.

ويجدد مجلس الإدارة التزامه الراسخ بمواصلة العمل وفقًا لأعلى معايير الحوكمة والنزاهة، استنادًا 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 مساهميننا على دعمهم القيم.

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

مجلس الإدارة

مجموع فاشن للتجارة



المكتب المسجل
ص.ب ٤١١٦٨
جدة ٢١٥٢١
المملكة العربية السعودية

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

٩٧١ ٤ ٣٣٥ ٥٢٣٢
IR@JAMJOOMFASHION.COM

استفسارات المستثمرين

جمجوم فاشن
JAMJOOM FASHION