تقرير التحليل ومناقشة الإدارة

١٣ فبراير ٢٠٢٦

لولو للتجزئة تعلن عن نتائجها المالية الأولية للسنة المالية ٢٠٢٥
وتسجل نمو في الإيرادات بنسبة ٤,١٪ في عام ٢٠٢٥ لتصل إلى ٧,٩ مليار دولار (٢٩,١ مليار درهم)
وتعلن عن توزيع أرباح بقيمة ٩٨,٤ مليون دولار (٣٦١,٥ مليون درهم ما يعادل ٣,٥ فلساً للسهم) للنصف الثاني من العام
الشركة تمضي قدما في خططها التوسعية وافتتحت ٢٠ متجراً جديداً خلال العام

أعلنت شركة لولو للتجزئة القابضة بي ال سي ("لولو" أو "الشركة")، أكبر تاجر تجزئة متكامل يغطي منطقة مجلس التعاون الخليجي بالكامل والأسرع نموًا فيها، عن نتائجها المالية الأولية وغير المدققة عن فترة الثلاثة أشهر والإثنى عشر شهراً المنتهية فـي ٣١ ديسمبر ٢٠٢٥ ("الربع الرابع ٢٠٢٥" و "البيانات المالية لعام ٢٠٢٥").

أبرز النتائج

- نمت إيراد السنة المالية ٢٠٢٥ بنسبة ٤,١٪ على أساس سنوي، مدعومة بنمو مبيعات المثل في المتاجر القائمة بنسبة ٢,٣٪ خلال الفترة نفسها. وكان الأداء القوي في فئة المنتجات الطازجة هو المحرك الرئيسي لهذا النمو. وقد أدى ذلك، إلى جانب اتجاهات الاستهلاك الإيجابية واستمرار الطلب على التجارة الإلكترونية، إلى زيادة حجم المبيعات. وفي الربع الرابع من عام ٢٠٢٥، بلغ إجمالي الإيرادات ١,٩ مليار دولار أمريكي، بزيادة قدرها ٢,٤٪ على أساس سنوي.
- بلغ اجمالي الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك للسنة المالية ٢٠٢٥ ما قيمته ٧٨٢,٢ مليون دولار، بهوامش ربح بلغت ٩,٩٪. وفي الربع الرابع من عام ٢٠٢٥، بلغ إجمالي الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك ١٨٣,٩ مليون دولار، بهامش ربح بلغ ٩,٥٪، مما يعكس تغيراً طفيفاً في هامش الربح الإجمالي وارتفاعاً في نفقات التشغيل في فئات مختارة.
- بلغ صافي الربح الإجمالي ٢٠٤,٥مليون دولار أمريكي في السنة المالية ٢٠٢٥.
- واصلت لولو الاستفادة من التحول الهيكلي نحو التجارة الإلكترونية، حيث نما حجم التجارة الإلكترونية بنسبة ٥١,٨٪ على أساس سنوي في الربع الرابع من عام ٢٠٢٥ و٣٨,٦٪ على أساس سنوي للسنة المالية ٢٠٢٥، مما عزز موقفها من المبيعات متعددة القنوات.
- ظل الطلب قائماً على منتجات العلامات التجارية الخاصة ذات الهامش الربحي الأعلى، حيث ارتفعت نسبة انتشارها إلى ٢٩,٨٪ من مبيعات التجزئة في السنة المالية ٢٠٢٥، مقارنةً بـ ٢٩,٦٪ في السنة المالية ٢٠٢٤.
- توسع برنامج ولاء العملاء "سعادة" ليشمل ٨,٤ مليون عضو، حيث يعزو أكثر من ثلثي المبيعات إلى الأعضاء، مما يعزز تفاعل العملاء والتنفيذ القائم على البيانات.
- أوصى مجلس إدارة شركة لولو للتجزئة بتوزيع أرباح بقيمة ٩٨,٤ مليون دولار أمريكي، أي ما يعادل ٣,٥ فلسًا للسهم الواحد، وذلك للنصف الثاني من عام ٢٠٢٥، مما يعكس التزام الشركة بتحقيق عوائد مجزية للمساهمين مع الحفاظ على مرونة مالية تدعم النمو المستقبلي. وبذلك يصل إجمالي توزيعات الأرباح للسنة المالية ٢٠٢٥ إلى ١٩٦,٩ مليون دولار أمريكي، أو ٧ فلسًا للسهم الواحد.
- لولو تستثمر في المستقبل، وتعمل على تشكيل قطاع التجزئة للسنوات القادمة.
- يسرّ شركة لولو أن تؤكد توقعاتها لعام ٢٠٢٦ التي تم الإعلان عنها في الربع الثالث من عام ٢٠٢٥.

وبهذه المناسبة، قال السيد سيفي روباوالا، الرئيس التنفيذي لشركة لولو للتجزئة: "يسرّنا الإعلان عن نتائجنا لعام ٢٠٢٥. اختتمنا العام بافتتاح ٢٠ متجراً جديداً، ليصل إجمالي متاجرنا إلى ٢٦٧ متجراً، محققين إيرادات قياسية تناهز ٨ مليار دولار. وبفضل محفظتنا الحالية وحضورنا المتنامي في التجارة الإلكترونية، نتمتع بالقدرة على مواصلة استراتيجيتنا التوسعية المدروسة في دول مجلس التعاون الخليجي. كما أن تدفقاتنا النقدية القوية وثقتنا في التوقعات المستقبلية تسمح لنا باقتراح توزيع أرباح في النصف الثاني من العام بقيمة ٣,٥ فلساً للسهم الواحد، ليصل إجمالي توزيعات الأرباح لعام ٢٠٢٥ إلى ٧ فلساً للسهم الواحد. وهذا يمثل عائداً مجزياً للمساهمين الذين نشكرهم على دعمهم المتواصل.

أبرز الإنجازات التشغيلية

شبكة المتاجر

واصلت لولو للتجزئة توسيع نطاق متاجرها في عام ٢٠٢٥، محققةً تقدماً ملحوظاً في ركيزة نموها الاستراتيجي، حيث افتتحت ٢٠ متجراً جديداً خلال السنة المالية ٢٠٢٥. وقد دعم هذا التوسع افتتاح سبعة متاجر جديدة في الربع الأخير من عام ٢٠٢٥ وحده، تتألف من متجرين هايبرماركت، وأربعة متاجر سريعة، ومتجر واحد صغير، مما أضاف مساحة بيع إجمالية قدرها ٢٣,٤٩٨ متراً مربعاً.

وخلال فترة الاثني عشر شهراً، افتتحت لولو ستة متاجر هايبرماركت، و١١ متجراً سريعاً، وثلاثة متاجر صغيرة، مما زاد مساحة البيع الإجمالية بنسبة ٥,٦٪ على أساس سنوي لتصل إلى ١,٣٨ مليون متر مربع. وتُشكل المتاجر السريعة والمتاجر الصغيرة حوالي ٧٠٪ من متاجر لولو التي تم افتتاحها في السنة المالية ٢٠٢٥، وذلك تماشياً مع تفضيلات العملاء المتغيرة. وخلال السنة المالية ٢٠٢٥، تم إغلاق ثلاثة متاجر (متجران سريعان ومتجر صغير واحد).

حتى نهاية ديسمبر ٢٠٢٥، كانت لولو تدير ١٢٣ هايبرماركت، و١١٨ متجرًا سريعًا، و٢٦ متجرًا صغيرًا. ولا يزال افتتاح متاجر جديدة يمثل أولوية رئيسية للولو، لا سيما في الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية، حيث من المتوقع أن تستحوذان على ثلثي الافتتاحات الجديدة بين عامي ٢٠٢٦ و٢٠٢٨.

	كما بتاريخ ٣١ ديسمبر ٢٠٢٥	كما بتاريخ ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤
الإمارات العربية المتحدة	١١٦	١٠٧
المملكة العربية السعودية	٦٥	٥٩
سلطنة عمان	٣٢	٣٢
قطر	٢٤	٢٤
الكويت	١٧	١٦
البحرين	١٣	١٢
اجمالي شبكة المتاجر	**٢٦٧**	**٢٥٠**

برنامج ولاء العملاء

واصل برنامج ولاء العملاء "سعادة" من لولو اكتساب زخم قوي طوال العام، متوسعًا في جميع دول مجلس التعاون الخليجي ليصل إلى ما يقارب ٨,٤ مليون عضو بنهاية عام ٢٠٢٥. يُعد هذا إنجازًا ملحوظًا بعد إطلاقه في يناير ٢٠٢٣، مقارنةً بـ ٥,٥ مليون عضو بنهاية عام ٢٠٢٤. وقد كان للبرنامج دورٌ محوري في تعزيز ولاء العملاء وزيادة إنفاقهم، حيث حقق متوسط قيمة سلة مشتريات أعلى بكثير مقارنةً بالعملاء غير المنضمين للبرنامج. ارتبط ما يقارب ٦٧٪ من الإيرادات بأعضاء البرنامج لعام ٢٠٢٥. ولا تزال لولو تُركز على الاستفادة من بيانات ولاء العملاء لزيادة الاحتفاظ بالعملاء في متاجرها الحالية، حيث يُوفر برنامج "سعادة" بيانات قيّمة تُساهم في زيادة المبيعات والعروض الترويجية المُستهدفة.

التطورات الاستراتيجية وتوقعات السوق وتخصيص رأس المال

تم تعزيز القدرات الرقمية من خلال إطلاق خدمات التجارة السريعة في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي، والتي توفر خدمة توصيل خلال ٤٥-٩٠ دقيقة. كما وقّعت لولو مذكرات تفاهم استراتيجية مع الموردين والجهات الحكومية والمطورين لدعم قدرات التوريد والتوسع المستقبلي. وعززت الشركة مبادرات الاستدامة من خلال استخدام مركبات تعمل بوقود الديزل الحيوي وتركيب ألواح الطاقة الشمسية في متاجر مختارة.

من المتوقع أن يحافظ قطاع التجزئة في دول مجلس التعاون الخليجي على مرونته، مدعومًا بالنمو السكاني والنشاط السياحي واستقرار الطلب الأساسي، على الرغم من بيئة تنافسية وحساسة تجاه القيمة في بعض الأسواق. ويُعزى نمو القطاع بشكل متزايد إلى الكفاءة التشغيلية، والقدرة على البيع عبر قنوات متعددة، والتفاعل الفعال مع العملاء. ويُمكّن التواجد الإقليمي المتنوع لشركة لولو ومركزها الذي يركز على القيمة، من الحفاظ على النمو مع ضمان قدرتها التنافسية.

لا تزال التوقعات الاقتصادية الإقليمية مستقرة، مدعومة بالإنفاق الحكومي والاستثمار في البنية التحتية، على الرغم من استمرار حالة عدم اليقين العالمية وحذر المستهلكين. وقد شهد التضخم تراجعًا مقارنةً بالفترات السابقة، إلا أن ضغوط التكاليف وأسعار الفائدة ما زالت تؤثر على أنماط الإنفاق. وفي هذا السياق، تظل الإدارة المنضبطة للتكاليف والاستفادة من مزايا الحجم عوامل رئيسية لتعزيز الأداء.

بلغت النفقات الرأسمالية خلال السنة المالية ٢٠٢٥ حوالي ١٣٤,١ مليون دولار أمريكي، وُجهت بشكل أساسي نحو افتتاح متاجر جديدة. وتتوقع الشركة افتتاح ما بين ١٨ و٢٠ متجرًا جديدًا في عام ٢٠٢٦، مع نفقات رأسمالية متوقعة تتراوح بين ١,٢٪ و١,٥٪ من المبيعات. وتظل الاستثمارات المخطط لها متوافقة مع إطار تخصيص رأس المال واستراتيجية النمو الخاصة بالشركة.

خلال العام، واصلت الشركة إحراز تقدم في مبادراتها التنموية، والتي شملت توسيع شبكة التوزيع، وتحسين الكفاءة التشغيلية، والتطوير الرقمي، ونمو العلامات التجارية الخاصة. وقد نُفذت هذه المبادرات بما يتماشى مع الأولويات الاستراتيجية، ولا تزال تدعم خلق قيمة طويلة الأجل.

أبرز النتائج المالية

إيرادات المجموعة

حققت لولو للتجزئة نموًا قويًا في الإيرادات خلال الربع الرابع من عام ٢٠٢٥، حيث بلغت الإيرادات ١,٩ مليار دولار أمريكي، مسجّلة زيادة قدرها ٢,٤٪ على أساس سنوي. وارتفعت إيرادات السنة المالية ٢٠٢٥ بنسبة ٤,١٪ على أساس سنوي لتصل إلى ٧,٩ مليار دولار أمريكي، مدفوعةً بأداء قوي بشكل خاص في الإمارات العربية المتحدة والكويت، إلى جانب نمو واسع النطاق في الفئات الرئيسية للمنتجات. وسجل قطاع المنتجات الطازجة نموًا بنسبة ٣,٥٪ على أساس سنوي في الربع الرابع من عام ٢٠٢٥، وبنسبة ٦,٤٪ في السنة المالية ٢٠٢٥. وقد دعم هذا النمو أنماط استهلاك الايجابية وزيادة الطلب على التجارة الإلكترونية، مما انعكس في ارتفاع حجم المبيعات.

ولا تزال قنوات البيع المتعددة تمثل محورًا رئيسيًا لاستراتيجية لولو، حيث ارتفعت مبيعات التجارة الإلكترونية إلى ٤٥١,١ مليون دولار أمريكي في السنة المالية ٢٠٢٥، مسجلة نموًا قدره ٣٨,٦٪ على أساس سنوي. كما شهدت مبيعات التجارة الإلكترونية في الربع الرابع من عام ٢٠٢٥ زيادة بنسبة ٥١,٨٪ على أساس سنوي، استمرارًا للزخم القوي الذي حققته الشركة طوال العام. وتمثل مبيعات التجارة الإلكترونية الآن ٦٪ من إجمالي إيرادات التجزئة.

واصلت فئة منتجات العلامة التجارية الخاصة ذات الهامش الربحي الأعلى لدى لولو أداءها المستقر، حيث ساهمت بمبلغ ٥٤٩,٢ مليون دولار أمريكي في مبيعات التجزئة. وبلغت نسبة انتشار منتجات العلامة التجارية الخاصة ٢٩,٨٪ في الربع الرابع من عام ٢٠٢٥ مقارنةً بـ ٣٠,٨٪ في الربع الرابع من عام ٢٠٢٤. وعلى مدار العام، ساهمت منتجات العلامة التجارية الخاصة بنسبة ٢٩,٨٪ من إجمالي إيرادات التجزئة مقابل ٢٩,٦٪ في السنة المالية ٢٠٢٤.

وبلغت مبيعات المثل ١٨٠ مليون دولار أمريكي في السنة المالية ٢٠٢٥، بزيادة قدرها ٢,٣٪ على أساس سنوي، مدعومةً بمبادرات لزيادة عدد الزوار وتركيز لولو القوي على تحسين مزيج المنتجات في جميع المتاجر بما يتوافق مع تفضيلات العملاء، إلى جانب الارتفاع الملحوظ في إيرادات منتجات العلامة التجارية الخاصة ومبيعات التجارة الإلكترونية. ظلت مبيعات الربع الرابع من عام ٢٠٢٥ على أساس المقارنة المباشرة مرنة نسبياً، حيث انخفضت بنسبة ١,١٪ على أساس سنوي، ويعزى ذلك بشكل رئيسي إلى ضعف مؤقت في فئات الأجهزة الكهربائية وأسلوب الحياة وأداء معتدل في المملكة العربية السعودية وسلطنة عمان.

الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك

أعلنت الشركة عن أرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك بقيمة ٧٨٢,٢ مليون دولار أمريكي للسنة المالية ٢٠٢٥، محققةً هامش ربح قدره ٩,٩٪. وساهمت الكفاءة التشغيلية في تعويض التغير الطفيف في هامش الربح الإجمالي. وتعكس هذه الربحية استمرار الاستثمار في افتتاح متاجر جديدة وتوسيع شراكات التجميع، مما يدعم النمو طويل الأجل.

وقد عزز أداء الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك في السنة المالية ٢٠٢٥ تحسين مزيج المنتجات وزيادة المبيعات في الفئات ذات هامش الربح الأعلى، بما في ذلك منتجات العلامة التجارية الخاصة. وتشمل هذه المنتجات الأطعمة الطازجة، السلع الاستهلاكية المعبأة، منتجات نمط الحياة، والأجهزة الكهربائية.

وبلغت الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك للربع الرابع من عام ٢٠٢٥ ما مجموعه ١٨٣,٩ مليون دولار أمريكي، بهامش ربح ٩,٥٪، مقارنةً بنسبة ١١,٦٪ في الربع الرابع من عام ٢٠٢٤. وقد تأثرت الأرباح بشكل رئيسي بتكاليف الموظفين الإضافية، وإيجار المتاجر الجديدة، وزيادة مدفوعات عمولات التجميع.

أبرز نتائج السوق

الإيرادات مليون دولار	فترة الـ ١٢ شهراً المنتهية بتاريخ ٣١ ديسمبر			فترة الـ ٣ أشهر المنتهية في ٣١ ديسمبر		
	٢٠٢٥	٢٠٢٤	Δ%	٢٠٢٥	٢٠٢٤	Δ%
الإمارات العربية المتحدة	٢,٩٢٠	٢,٧٤٥	+٦,٤٪	٧٢١	٦٨٢	+٥,٧٪
المملكة العربية السعودية	١,٥١٨	١,٤٧٨	+٢,٧٪	٣٦١	٣٧٠	(٢,٣٪)
عمان	١,١٨٩	١,١٧٦	+١,١٪	٢٨٤	٢٩٠	(١,٩٪)
قطر	١,١٢٢	١,٠٩٩	+٢,١٪	٢٨٢	٢٨٢	+٠,١٪
الكويت	٦٩٦	٦٦١	+٥,٤٪	١٧٣	١٥٩	+٨,٨٪
أخرى	٤٨٩	٤٦٢	+٥,٩٪	١١٨	١١١	+٦,٣٪
لولو للتجزئة	**٧,٩٣٤**	**٧,٦٢١**	**+٤,١٪**	**١٩٤٠**	**١,٨٩٤**	**+٢,٤٪**

• **الإمارات العربية المتحدة**: نمت الإيرادات بنسبة ٥,٧٪ في الربع الرابع من عام ٢٠٢٥ و٦,٤٪ في السنة المالية ٢٠٢٥، مدفوعةً بنمو قوي في المبيعات بالمثل خلال السنة المالية ٢٠٢٥. وقد ساهم النمو القوي في قطاعي الأغذية الطازجة والأجهزة الكهربائية في هذا النمو. وبلغت الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك ٨٩,٧ مليون دولار أمريكي في الربع الرابع من عام ٢٠٢٥ و٣٥٧,٥ مليون دولار أمريكي في السنة المالية ٢٠٢٥.

• **المملكة العربية السعودية**: خلال الربع الرابع من عام ٢٠٢٥، حقق قطاعا منتجات السلع الاستهلاكية والمنتجات الطازجة نموًا قويًا؛ إلا أن هذا النمو قابله انخفاض في مبيعات الأجهزة الكهربائية، مما أدى إلى انخفاض الإيرادات بنسبة ٢,٣٪. وعلى الرغم من ذلك، استمر عدد العملاء في الارتفاع، مدعومًا بحركة مرور قوية على منصة لولو للتجارة الإلكترونية. وفي السنة المالية ٢٠٢٥، ارتفعت الإيرادات بنسبة ٢,٧٪ على أساس سنوي، مدفوعةً بالأداء القوي في قطاعي السلع الاستهلاكية

والمنتجات الطازجة، والذي قابله جزئيًا ضعف طفيف في مبيعات قطاعي المنتجات الاستهلاكية والأجهزة الكهربائية نتيجةً لظروف السوق. كما ساهمت افتتاح متاجر جديدة في نمو الإيرادات. حقق القطاع أرباحًا معدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك بقيمة ١١,٤ مليون دولار أمريكي في الربع الرابع من عام ٢٠٢٥، و٧٠,٧ مليون دولار أمريكي للسنة المالية ٢٠٢٥.

• **عُمان**: في الربع الرابع من عام ٢٠٢٥، واصل السوق إظهار مرونته، حيث ظلت الأحجام مستقرة، وزادت أولوية العملاء للخيارات التي تركز على القيمة. ورغم انخفاض متوسط قيمة سلة المشتريات نتيجة لهذا التحول - لا سيما في قسم السوبرماركت - حافظت الشركة على مستويات نمو ثابتة. شهدت فئتا الأجهزة الكهربائية والسلع الاستهلاكية أداءً أضعف خلال الربع، ولكن تم تعويض ذلك جزئيًا باستقرار أحجام المبيعات الإجمالية. بالنسبة للسنة المالية ٢٠٢٥، حققت عُمان نموًا في الإيرادات بنسبة ١,١٪، مدعومًا بالأداء القوي لقطاع الأجهزة الكهربائية خلال الأشهر التسعة الأولى، والزخم المستمر في قطاع البيع بالجملة. حقق القطاع أرباحًا معدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك بقيمة ٣٢,٩ مليون دولار أمريكي في الربع الرابع من عام ٢٠٢٥، و١٣٢,٤ مليون دولار أمريكي للسنة المالية ٢٠٢٥، مما يعكس ربحية جيدة وإدارة تشغيلية منضبطة.

• **قطر**: حققت نموًا ثابتًا في الإيرادات بنسبة ٢,١٪ على أساس سنوي في السنة المالية ٢٠٢٥، مدعومًا بأداء إيجابي في معظم الفئات. وفي الربع الرابع من عام ٢٠٢٥، نمت الإيرادات بشكل طفيف بنسبة ٠,١٪، مما يعكس استمرار الطلب القوي في قطاع السلع الاستهلاكية وارتفاع حجم المبيعات. وقد عوّض هذا النمو جزئيًا الأداء الضعيف في فئتي الأجهزة الكهربائية وأسلوب الحياة. ولاحظت الشركة زيادة في عدد العملاء خلال الربع. وبلغت الأرباح المعدلة قبل احتساب الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك ٣٣,٠ مليون دولار أمريكي في الربع الرابع من عام ٢٠٢٥ و١٣٣,٠ مليون دولار أمريكي للسنة المالية ٢٠٢٥.

• **الكويت**: حققت نموًا قويًا في الإيرادات بنسبة ٨,٨٪ على أساس سنوي في الربع الرابع من عام ٢٠٢٥، مدفوعًا بشكل أساسي بالأداء القوي في فئة السوبرماركت، والذي شكّل ما يقارب ٧٢٪ من النمو خلال الربع. ولا يزال انتشار التجارة الإلكترونية مرتفعًا، مدعومًا بمنصات التجميع. وبلغت الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك ٢٦,٨ مليون دولار أمريكي في الربع الرابع من عام ٢٠٢٥ و٩٨,٩ مليون دولار أمريكي للسنة المالية ٢٠٢٥.

• **قطاعات تشغيلية أخرى**: تتألف بشكل رئيسي من عمليات البيع بالتجزئة في البحرين و١٩ مركزًا للتوريد الميداني. وقد حققت عمليات البيع بالتجزئة في البحرين أداءً مستقرًا في عام ٢٠٢٥، مع زيادة في الإيرادات بنسبة ١,٦٪ على أساس سنوي.

صافي الربح

حققت الشركة صافي ربح قدره ٢٠٤,٥ مليون دولار أمريكي في السنة المالية ٢٠٢٥، محافظةً على هامش ربح صافٍ قوي بنسبة ٢,٦٪. ويعكس التغير الطفيف على أساس سنوي بنسبة ٠,٢٦٪ بشكل أساسي التغيرات في هامش الربح قبل الفوائد والضرائب. ومع ذلك، فقد تم التخفيف من هذا جزئيًا بانخفاض نفقات الفائدة. وعلى الرغم من أن الشركة شهدت انخفاضًا طفيفًا في هامش الربح في عام ٢٠٢٥، إلا أن ربحية نموذج أعمالها الأساسية لا تزال قوية، وتشير التوقعات لعام ٢٠٢٦ إلى توسع هامش الربح الصافي.

النفقات الرأسمالية

بلغ إجمالي النفقات الرأسمالية ١٣٤,١ مليون دولار أمريكي في السنة المالية ٢٠٢٥، وهو ما يمثل ١,٧٪ من إجمالي الإيرادات مقارنةً بـ ١٣٦,٨ مليون دولار أو ١,٨٪ من الإيرادات في السنة المالية ٢٠٢٤. ويعكس انخفاض النفقات الرأسمالية تحول شركة لولو إلى نموذج أعمال يعتمد على أصول أقل، مما يتطلب استثمارات رأسمالية أقل.

التدفقات النقدية والميزانية العمومية

بلغ إجمالي التدفقات النقدية ٦٤٨,٠ مليون دولار أمريكي في السنة المالية ٢٠٢٥، مسجلاً معدل تحويل نقدي صحي وجيد بنسبة ٨٢,٩٪، محققًا تحسنًا قدره ٠,٢٣مقارنة بالسنة المالية ٢٠٢٤. وقد جاء الأداء القوي بشكل أساسي نتيجة انخفاض نفقات رأس المال خلال العام، بالرغم من انخفاض الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك بشكل طفيف مقارنةً بالعام الماضي. وقد ساهم انخفاض نفقات رأس المال أيضًا في تعزيز تحويل النقدية، حيث شكلت المتاجر الجديدة من فئات الإكسبريس والميني ماركت حوالي ٧٠٪ من إجمالي المتاجر التي تم افتتاحها خلال العام.

لا تزال الميزانية العمومية للشركة مستقرة وقادرة على تمويل النمو المستقبلي بالإضافة إلى توزيعات الأرباح للمساهمين. وقد انخفض صافي الدين قليلًا خلال العام ليصل إلى ٢,٥ مليار دولار أمريكي في نهاية السنة المالية. ويعادل ذلك نسبة صافي الدين إلى الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك بمقدار ٣,٢ ضعف وفقًا لمعيار المحاسبة الدولي ١٦ ، و ١,١ ضعف عند استبعاد التزامات الإيجار، منخفضةً من ١,٣ ضعف ضعف مقارنة بنهاية العام السابق.

توزيعات الأرباح

اقترح مجلس إدارة لولو توزيع أرباح بقيمة ٠,٩٥ سنتًا امريكيا (٣,٥ فلسًا) لكل سهم عن النصف الثاني من عام ٢٠٢٥، وذلك رهناً بموافقة المساهمين في اجتماع الجمعية العامة السنوي المقبل. ويمثل ذلك مبلغ ٩٨,٤ مليون دولار أمريكي. وبالنسبة للسنة المالية بأكملها، يصل إجمالي الأرباح الموزعة إلى ١٩٦,٩ مليون دولار أمريكي (٧ فلسًا للسهم).

وقد ساعد تحقيق النتائج المالية القوية التي تحققت في السنة المالية ٢٠٢٥، مدعومة بتدفقات نقدية قوية وإدارة رأسمال منضبطة، مجلس الإدارة للتوصية بهذا التوزيع. وتلتزم لولو، في المستقبل، بسياسة توزيع الأرباح الخاصة بها والبالغة ٧٥٪ من صافي الربح القابل للتوزيع سنوياً بعد الضريبة، والتي تُدفع نصف سنوياً. وتعكس هذه السياسة التزام الشركة بتحقيق عوائد للمساهمين مع ضمان وجود أرباح محتفظ بها كافية لدعم النمو المستقبلي والمرونة التشغيلية.

التوجهات والتطلعات المستقبلية

يسرّ الشركة تحقيق تطلعاتها لعام ٢٠٢٥ التي تمّ الإعلان عنها مع نتائج الربع الثالث من عام ٢٠٢٥. وتؤكد الشركة أن توجهاتها لعام ٢٠٢٦ لم تتغير، وهي:

- نمو الإيرادات بنسبة ٤-٥٪
- تحقيق هامش ربح ثابت قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك
- تحقيق نمو في صافي الربح بنسبة ١٠٪
- افتتاح ١٨-٢٠ متجرًا جديدًا.

مواصلة التقدم في ركائز النمو الاستراتيجية

ترتكز استراتيجية نمو لولو على أربعة محاور رئيسية: تعزيز شبكة متاجرها الحالية، وتوسيع شبكة متاجرها، وتحسين الكفاءة التشغيلية، وزيادة الإيرادات من خلال توسيع نطاق العلامات التجارية الخاصة وبرامج الولاء. ويُعدّ الأداء التشغيلي والمالي للسنة المالية ٢٠٢٥ دليلاً على قوة نموذج التشغيل لدى لولو، وعلى التقدم المستمر الذي تحرزه الشركة في ركائز نموها الاستراتيجية. ولا تزال لولو واثقة من تحقيق توقعاتها لعام ٢٠٢٦، مما يعزز مكانتها كشركة رائدة في السوق تركز على النمو وتضع العملاء في صميم اهتمامها.

مؤتمر عبر الهاتف لمناقشة الأرباح

ستعقد شركة لولو للتجزئة مؤتمراً عبر الهاتف لمناقشة الأرباح، يليه جلسة أسئلة وأجوبة للمستثمرين والمحللين، يوم الإثنين ١٦ فبراير ٢٠٢٦، الساعة ٣:٣٠ مساءً بتوقيت الإمارات. يمكن للمهتمين الانضمام إلى المكالمة بالضغط على الرابط التالي هنا.

ملخص النتائج المالية

بيان الدخل

١٠٠٠ دولار	الربع الرابع ٢٠٢٥	الربع الرابع ٢٠٢٤	السنة المالية ٢٠٢٥	السنة المالية ٢٠٢٤
الايرادات	١,٩٣٩,٩٨٣	١,٨٩٤,٠٨٩	٧,٩٣٣,٩٧٠	٧,٦٢٠,٨٠٢
تكلفة الإيرادات	(١,٤٩٩,٠٥٤)	(١,٤٥١,١٣٢)	(٦,١١١,١٣٤)	(٥,٨٥٥,٩١٧)
إجمالي الربح	٤٤٠,٩٢٩	٤٤٢,٩٥٧	١,٨٢٢,٨٣٦	١,٧٦٤,٨٨٥
دخل تشغيلي آخر	٦٩,٢٠٣	٧٥,٢٩٧	٣٠٢,٥٥٣	٢٩٩,٨٦٩
النفقات التشغيلية	(٤٢٣,٣٦٤)	(٣٩٤,٧٤٩)	(١,٧٣١,١٥٧)	(١,٦٥٦,٧٩٩)
صافي تكلفة التمويل	(٣٩,٠٠٨)	(٥٢,٦٥١)	(١٦٢,٢٠١)	(١٦٩,٣٧٥)
الربح قبل الضريبة من العمليات المستمرة	٤٧,٧٦٠	٧٠,٨٥٤	٢٣٢,٠٣١	٢٣٨,٥٨٠
نفقات ضريبة الدخل	(٦,١٤٨)	(٦,١٠٩)	(٢٧,٤٩٩)	(٢٢,٣٠٠)
الربح عن الفترة من العمليات المستمرة	**٤١,٦١٢**	**٦٤,٧٤٥**	**٢٠٤,٥٣٢**	**٢١٦,٢٨٠**
الربح من العمليات غير المستمرة	-	-	-	٣٢,٩١٦
صافي الربح عن الفترة	**٤١,٦١٢**	**٦٤,٧٤٥**	**٢٠٤,٥٣٢**	**٢٤٩,١٩٦**

بيان التدفقات النقدية

١٠٠٠ دولار	السنة المالية ٢٠٢٥	السنة المالية ٢٠٢٤
النقد ومرادفات النقد في بداية الفترة	٣٤٦,٢٠٨	٢٧٨,٨٧٠
صافي النقد الناتج من الأنشطة التشغيلية	٥٩٦,٣٦٢	٣٥٨,١٢٩
صافي النقد المستخدم في الأنشطة الاستثمارية	(١٣٠,٢٣٥)	(١٣٦,٧٥٣)
صافي النقد المستخدم في الأنشطة التمويلية	(٤٨٤,٠٩١)	(١٥١,٣٨٦)
آثار تغيرات أسعار صرف العملات الأجنبية	١,٢٩٩	(٢,٦٥٢)
النقد ومرادفات النقد في نهاية الفترة	**٣٢٩,٥٤٣**	**٣٤٦,٢٠٨**

الميزانية العمومية

١٠٠٠ دولار	كما بتاريخ ٣١ ديسمبر ٢٠٢٥	كما بتاريخ ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤
الأصول غير المتداولة	٣,٢١٦,٧١٠	٣,٢٠٤,٢٨١
الأصول المتداولة	٢,٢٢٣,٣٩٩	٢,٢٤٦,٢٣١
إجمالي الأصول	**٥,٤٤٠,١٠٩**	**٥,٤٥٠,٥١٢**
صافي حقوق الملكية	١,٠٠٤,٧٦٣	٩٩٢,٨٥٦
إجمالي الالتزامات غير المتداولة	٢,٠٠٧,٠٧٨	١,٩٣٥,٧٢٦
إجمالي الالتزامات المتداولة	٢,٤٢٨,٢٦٨	٢,٥٢١,٩٣٠
إجمالي الالتزامات	٤,٤٣٥,٣٤٦	٤,٤٥٧,٦٥٦
إجمالي حقوق الملكية والالتزامات	**٥,٤٤٠,١٠٩**	٥,٤٥٠,٥١٢

نبذة عن لولو التجزئة

تأسست لولو للتجزئة في عام ١٩٧٤، وتعتبر، مع شركاتها التابعة، أكبر بائع تجزئة شامل من حيث مساحة البيع والمبيعات وعدد المتاجر في دول مجلس التعاون الخليجي الست. وتدير المجموعة شبكة تضم أكثر من ٢٧٢ متجرًا من فئة هايبرماركت، والمتاجر السريعة، ومتاجر ميني ماركت، كما بتاريخ ١٣ فبراير ٢٠٢٦. وتمتلك المجموعة أيضًا منصة للتجارة الإلكترونية عبر موقعها الإلكتروني وتطبيق للهاتف الجوال إضافة إلى شراكات مع مقدمي خدمات التجارة الإلكترونية من الجهات الخارجية. وتقدم المجموعة خدماتها لما يزيد عن ٦٨٠ ألف متسوق يومي، موزعين على ١٣٠ جنسية. وتوفر المجموعة منتجاتها من ٨٥ بلدًا، بدعم من مكاتب التوريد الميدانية التابعة لها المتواجدة في مواقع رئيسية في ١٩ دولة. كما تتمتع المجموعة بشهرة قوية لعلامتها التجارية فضلًا عن ارتفاع مستوى ثقة عملاء منطقة مجلس التعاون الخليجي فيها، ما يمكّنها من زيادة حصتها من السوق وتعزيز معدل نمو شبكتها من المتاجر وترسيخ ولاء عملائها.

للتواصل مع إدارة علاقات المستثمرين
investor.relations@ae.lulumea.com
https://www.luluretail.com/investors

تحذير بشأن الإطلاع على البيانات

لا يُقصد بأي محتوى وارد في هذا المستند، ولا يجوز تفسيره، على أنه توقعات مؤكدة للأرباح أو النتائج المالية المستقبلية. تعتمد أي معلومات مستقبلية واردة هنا، والتي قد تُعتبر بيانات تطلعية، على افتراضات مختلفة تشمل مراجعة الإدارة للاتجاهات التشغيلية السابقة، والمعلومات المستقاة من سجلات الشركة، وبيانات من أطراف أخرى. ورغم أن الشركة ترى أن هذه الافتراضات كانت معقولة عند إعدادها، فإن طبيعتها تجعلها عرضة لمخاطر كبيرة، وشكوك، وظروف غير متوقعة. لذلك، لا تشكل هذه البيانات التطلعية ضمانًا لأي أداء مالي أو تشغيلي مستقبلي، وقد تؤدي المخاطر والظروف الطارئة إلى اختلاف النتائج الفعلية بشكل جوهري عن النتائج المُعبر عنها صراحةً أو ضمنيًا في هذا المستند.

المفوض بالتوقيع

سيف الدين طاهر بهاي روباوالا
المدير والرئيس التنفيذي