

# جاهز

بيان أرباح النتائج المالية الأولية الموحدة للنصف  
الأول من عام 2023م

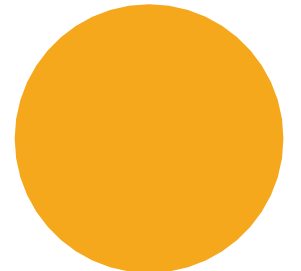
## شركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات تعلن نتائجها المالية الأولية الموحدة للنصف الأول من عام 2023م

الرياض، المملكة العربية السعودية، 1445/02/18هـ الموافق 2023/09/03م: أعلنت شركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات عن نتائجها المالية الأولية الموحدة للنصف الأول من عام 2023م.

بلغ إجمالي قيمة الطلبات لمجموعة جاهز 3.27 مليار ريال سعودي خلال النصف الأول من عام 2023، وذلك بارتفاع في عدد الطلبات عبر المنصات بنسبة 21.6% ويجمالي 38.3 مليون طلب مقارنة بالفئة المماثلة من العام السابق. على مستوى الربحية، حافظت المجموعة على نسبة حافى ربحية في حدود 7% موازنة بين ترشيد التكاليف وتوسيع نطاق العمليات بالإضافة إلى التوسع في دول مجلس التعاون الخليجي ومجالات الأعمال الأخرى.

### الأرقام الرئيسية للنصف الأول من عام 2023:

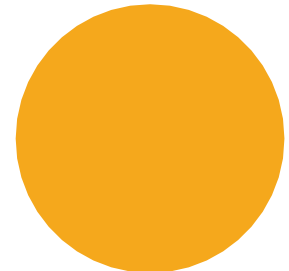
- **835.6 مليون ريال سعودي** على مستوى حافى الإيرادات، بارتفاع 12.9% مقارنة بالفئة المماثلة من العام السابق.
- **184.7 مليون ريال سعودي** على مستوى مجمل الربح بارتفاع 9.4% مقارنة بالفئة المماثلة من العام السابق.
- **66.9 مليون ريال سعودي** على مستوى الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (EBITDA) (بنسبة 8% من حافى الإيرادات)، و109.5 مليون ريال سعودي بالنسبة لنشاط منصات التوصيل في المملكة بنسبة ارتفاع فاقت 22% في نفس فترة المقارنة.
- **+3.8%** نسبة أرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (EBITDA) من حافى الإيرادات بالنسبة لنشاط الخدمات اللوجستية.
- **115.5 مليون ريال سعودي** حافى الربح لنشاط منصات التوصيل في المملكة مقابل 79.6 مليون ريال سعودي في النصف الأول من عام 2022 أي بنسبة ارتفاع 45%.
- **58.1 مليون ريال سعودي** حافى ربح المجموعة بنسبة ارتفاع 10.2% مقارنة بالفئة المماثلة من العام السابق، على الرغم من تأثير الاستثمارات التوسعية في دول مجلس التعاون الخليجي والمجالات الأخرى.
- **925.5 مليون ريال سعودي** مستوى حافى نقد يدعم عمليات المجموعة التوسعية في قطاعاتها وأعمالها التكميلية.



أبرز البيانات المالية للمجموعة

- بلغ صافي إيرادات المجموعة 835.6 مليون ريال مدعوماً بارتفاع حجم الطلبات على الرغم من الانخفاض الطفيف في متوسط قيمة الطلبات. ويعود النمو في عدد الطلبات بشكل أساسي إلى النمو المستمر في قاعدة العملاء النشطين من 2.4 مليون إلى 2.9 مليون عميل نشط، مع المحافظة على مستوى متوسط عدد الطلبات الشهرية لكل عميل بـ 4.5 طلب لكل شهر:
  - ارتفعت إيرادات العمولات بنسبة 21.5% مقارنة بالفترة المماثلة من العام السابق لتصل إلى 298.1 مليون ريال ويعود ذلك بشكل رئيسي إلى ارتفاع متوسط العمولات من 12.26% إلى 12.75% بالإضافة إلى النمو في إجمالي قيمة البضائع.
  - بلغت إيرادات رسوم التوصيل 503.6 مليون ريال بزيادة فاقت 8.8% مقارنة بالفترة المماثلة من العام السابق، حيث كانت مدفوعة بشكل أساسي بالنمو في عدد الطلبات في المملكة، مع التخفيض في الأسعار على مستوى الطلب وذلك بما يتماشى مع اتجاهات السوق واستراتيجية التوسع.
- تستمر المجموعة بالتركيز على مبادراتها في خفض التكاليف التشغيلية بالإضافة إلى فرص توسيع قاعدة أعمالها والتي نتج عنها مجمل ربح بنسبة 22.1% من صافي الإيرادات على مستوى المجموعة.
- سجلت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (EBITDA) نمو إيجابي بنسبة 1.2% مقابل الفترة المماثلة من العام السابق وذلك بقيمة 66.9 مليون ريال (8% من صافي الإيرادات) ويعود ذلك إلى الارتفاع بنسبة 23% في أرباح نشاط منصات التوصيل داخل المملكة التي تجاوزت 109.5 مليون ريال (13.1% من صافي الإيرادات) من ناحية وتأثير التوسع في العمليات خارج المملكة وتكاليف الاستحواذ على العملاء من ناحية أخرى.

المجموعة	الأنشطة الأخرى	نشاط الخدمات اللوجستية	نشاط منصات التوصيل خارج المملكة	نشاط منصات التوصيل داخل المملكة	الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (مليون ريال)
66.9	-9.0	7.1	-40.7	109.5	النصف الأول من عام 2023م
66.1	-0.5	-20.6	-2.0	89.1	النصف الأول من عام 2022م



- سجلت المجموعة ارتفاعاً في حافي الربح بنسبة 10.2% حيث بلغت أرباح النصف الأول من عام 2023م 58.1 مليون ريال مقارنة ب 52.7 مليون ريال للفترة المماثلة من العام السابق.

المجموعة	النشطة الأخرى	نشاط الخدمات اللوجستية	نشاط منحآت التوصيل خارج المملكة	نشاط منحآت التوصيل داخل المملكة	حافي الربح (مليون ريال)
58.1	-5.7	-10.6	-41.1	115.5	النصف الأول من عام 2023م
52.7	-1.5	-23.3	-2.1	79.6	النصف الأول من عام 2022م

## أبرز البيانات الخاصة بالقطاعات

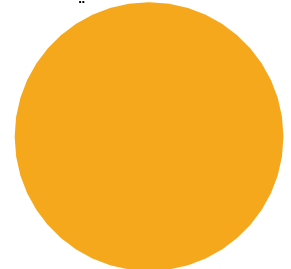
### نشاط منحآت التوصيل – داخل المملكة العربية السعودية:

- شهد النشاط ارتفاعاً في حافي الأرباح داخل المملكة بنسبة 45% وذلك بقيمة 115.5 مليون ريال مقابل 79.6 مليون ريال للفترة المماثلة من العام السابق.
- ارتفع عدد الطلبات داخل المملكة بنسبة 17% ويعود ذلك إلى التوسع في عدد المدن إلى 100 مدينة حول المملكة بالإضافة إلى المحافظة على مكانة قوية في الأسواق الحالية.

### نشاط منحآت التوصيل – خارج المملكة العربية السعودية:

- سجل نشاط المنحآت خارج المملكة حافي خسارة بقيمة 41.1- مليون ريال ويعود ذلك بشكل أساسي إلى استراتيجيات التوسع وتكاليف الاستحواذ على العملاء لتقوية الحصة السوقية.
- يتوقع الاستمرار في نمو العمليات في النشاط خارج المملكة وزيادة الحصة السوقية حيث تضاعف عدد العملاء النشطين ب 150% مقارنة بالفترة المماثلة من العام السابق.

<sup>1</sup> يتمثل هذا النشاط في تقديم خدمات توصيل الأغذية والبضائع الأخرى عبر المنصات الإلكترونية للمجموعة في المملكة العربية السعودية  
<sup>2</sup> يتمثل هذا النشاط في تقديم خدمات توصيل الأغذية والبضائع الأخرى عبر المنصات الإلكترونية للمجموعة خارج المملكة العربية السعودية



### نشاط الخدمات اللوجستية<sup>3</sup>:

- تزامنا مع الذكرى السنوية الثانية لتأسيسه، سجل نشاط الخدمات اللوجستية أرباحاً قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (EBITDA) بقيمة 7.1 مليون ريال، ويعود ذلك إلى تركيز المجموعة على زيادة الكفاءة في التكاليف بالإضافة إلى وفورات الحجم.
- إجمالي صافي الخسارة للنشاط انخفض بنسبة 54% مقارنة بالفترة المماثلة من العام السابق حيث بلغ 10.6 مليون ريال.
- تم توسيع نطاق الأعمال في نشاط الخدمات اللوجستية بالاعتماد على تحسين نسب تشغيل الأسطول إلى جانب التطور الداخلي للأدوات التقنية المستخدمة لزيادة الإنتاجية لمناذير التحويل.
- تمكنت الذراع اللوجستية للمجموعة من تلبية وإتمام حوالي 30% من إجمالي الطلبات للمجموعة، كما يمثل النشاط ركيزة أساسية تضمن استقرار العمليات التشغيلية للمجموعة حيث أدت المواءمة التشغيلية للأعمال إلى زيادة الإنتاجية والكفاءة.
- مكن المزيج بين التطورات التقنية والكفاءة في التكاليف من تحقيق أهداف المجموعة بأن تكون من أكبر الفاعلين في قطاع تحويل الميل الأخير.

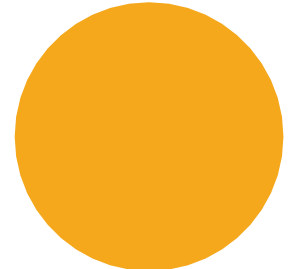
### الأنشطة الأخرى:

- نتج عن استثمارات المجموعة في النشاط، خسائر قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (EBITDA) بقيمة 9.1 مليون ريال وصافي خسارة بقيمة 5.7 مليون ريال ويعود ذلك أساساً للتكاليف المرتبطة بالتوسع في مجال المطابخ السحابية داخل المملكة.

### أبرز أعمال المجموعة

- فاق عدد فروع المتاجر في نهاية النصف الأول من عام 2023م، 31,592 فروع المتاجر وذلك بمتوسط 29,518 فرع خلال الفترة مقارنة بـ 18,618 فرع للفترة المماثلة من العام السابق.
- نتيجة لجهود المجموعة المبذولة والتمثلة في تقديم وإتاحة تشكيلة متنوعة من المتاجر والاستراتيجيات الخاصة بخدمات التوصيل، ارتفع عدد العملاء النشطين إلى 2.9 مليون عميل خلال الفترة.
- واهلت المجموعة استثمارها في قسم الأبحاث والتطوير لابتكار خدمات تقنية جديدة بالإضافة إلى تمكين الذكاء الاصطناعي لتعزيز الكفاءة التشغيلية وزيادة مصادر الدخل للمجموعة.

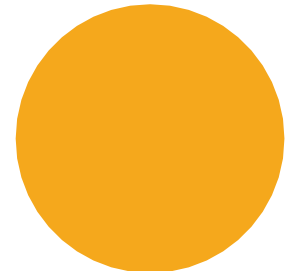
<sup>3</sup> يشمل عمليات الدعم اللوجستي وتوجيه مركبات نقل البضائع



- خلق فرص جديدة للتوسع في نطاق الأعمال التجارية عن طريق الذراع اللوجستي للمجموعة والذي يغطي حوالي 30% من إجمالي طلبات منصات التوصيل، بالإضافة إلى الأعمال في المطابخ السحابية وشركة أعمال مرنة لتقديم محفظة متكاملة من المنتجات والخدمات لتستفيد منها المتاجر.
- تقوم المجموعة بتقديم خدمات التوصيل لحوالي 70% من الطلبات من خلال شراكات مميزة مع شركات التوصيل، وتم إبرام صفقات استثمار مع اثنين منها.
- بالشراكة مع شركة نادي الهلال الاستثمارية، وسعت منصة بلو ستور (Blu Store) خدماتها المقدمة للمستخدمين في 34 دولة حول العالم، مع إمكانية حجز تذاكر المباريات بالإضافة إلى تكوين شراكات لإضافة خدمة حجز الملاعب لـ 8 رياضات مختلفة في 14 مدينة حول المملكة.

### مؤشرات الأداء الرئيسية

مؤشرات الأداء الرئيسية	الفترة المنتهية في 30 يونيو 2022م	الفترة المنتهية في 30 يونيو 2023م
إجمالي قيمة الطلبات (مليون ريال)	2,820.9	3,265.8
إجمالي قيمة البضائع (مليون ريال)	1,990.4	2,342.1
عدد الطلبات (بالمليون)	31.5	38.3
متوسط إجمالي قيمة البضائع لكل طلب (ريال سعودي)	63.2	60.4
متوسط عدد الطلبات الشهرية لكل عميل	4.5	4.5
عدد العملاء النشطين آخر الفترة (بالمليون)	2.4	2.9
متوسط عدد المتاجر	7,879	11,832
متوسط عدد الفروع	18,618	29,518
متوسط رسوم التوصيل لكل طلب (ريال سعودي)	14.7	13.1
متوسط العمولة لكل طلب (ريال سعودي)	7.8	7.7
متوسط نسبة العمولة (%)	12.26%	12.75%
هامش مجمل الربح (من طاقف الإيرادات)	23.0%	22.1%
هامش طاقف ربح / (خسارة) السنة (من طاقف الإيرادات)	6.8%	7.0%
العائد على حقوق الشركاء	5.37%	5.82%
العائد على إجمالي الموجودات	4.02%	4.26%



قيمة الطلبات (مليون ريال)	الفترة المنتهية في 30 يونيو 2022م	الفترة المنتهية في 30 يونيو 2023م
إجمالي قيمة البضائع	1,990.4	2,342.1
ضريبة القيمة المضافة على البضائع	298.4	344.9
رسوم التوصيل	466.4	503.6
ضريبة القيمة المضافة على التوصيل	70.0	75.5
إجمالي قيمة الطلبات	2,825.3	3,265.8

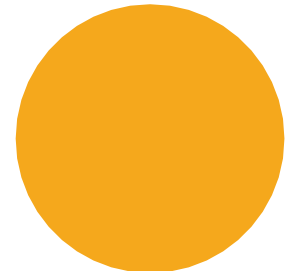
### عن مجموعة جاهز

تمارس مجموعة جاهز أعمالها تحت عدة علامات تجارية عن طريق شركة جاهز الدولية والشركات التابعة لها، وتقدم من خلال منصات التقنية، خدمات عند الطلب (On-Demand Services) والتجارة السريعة (Quick Commerce) وخدمات التوصيل للميل الأخير (Last Mile Delivery) والطول الرقمية بالإضافة إلى خدمات المطابخ السحابية (Cloud kitchens).

حيث تربط بين العملاء والمتاجر ومنايب التوصيل في 100 مدينة في المملكة بالإضافة إلى مملكة البحرين ودولة الكويت. وقد كانت منصة "جاهز"، التي أطلقت في عام 2016، واحدة من القوى الرئيسية وراء التحول في خدمات طلب وتوصيل الطعام عبر الإنترنت في المملكة، نظراً للقيمة التي أضافتها هذه الخدمة للعملاء ولانتشار الأجهزة المحمولة وثقافة التوصيل على مدار السنوات الماضية.

وخلال النصف الأول من 2023م، كان لدى المجموعة شبكة تضم حوالي 31.5 ألف فرعاً للمتاجر، و2.9 مليون عميل نشط، و52 ألف مندوب توصيل. وفي إطار سعيها إلى تحقيق هدفها المتمثل في الوصول إلى أكبر عدد ممكن من العملاء والمتاجر، طورت المجموعة عروض خدماتها حيث تقدم في الوقت الحالي مجموعة كبيرة من خدمات التوصيل والخدمات اللوجستية من خلال مسارات أعمالها الرئيسية المتمثلة فيما يلي:

- **منصة جاهز (Jahez):** تحتل منصة جاهز مكانة أساسية في عمليات المجموعة ووظائفها التقنية المتطورة باعتبارها مصدر طلبات للمتاجر، حيث توفر الدعم اللوجستي الكامل وعمليات تحصيل المدفوعات. ويتمثل الهدف من منصة جاهز في الربط بين المتاجر والعملاء ومنايب التوصيل في المملكة العربية السعودية ومملكة البحرين ودولة الكويت عبر تطبيق هاتف محمول سهل الاستخدام، من خلال توفير تجربة توصيل شاملة سريعة وسلسلة وشبه مؤتمتة بالكامل.



- **منصة بك (PIK):** منصة تجارة سريعة (Quick Commerce) وهي جيل جديد من التجارة الإلكترونية، ويتمثل الهدف منها في ربط العملاء بالعلامات التجارية المفضلة لديهم والحصول على المنتجات المطلوبة في غضون مدة تتراوح من ساعتين إلى ثلاث ساعات مباشرة من المتجر. وقد أنشأت المجموعة منصة بك في عام 2020م بهدف توسيع نطاق أعمالها ليتجاوز توصيل الطعام، فأصبحت حاليًا قادرة على تزويد العملاء بمختلف السلع، بدءًا من الأزياء ومستحضرات التجميل وصولًا إلى المعدات الحاسوبية والأجهزة.
- **منصة بلو (BLU Store):** أنشأت المجموعة (بالشراكة مع شركة نادي الهلال الاستثمارية) في عام 2022م شركة التطبيق الأزرق والتي تعمل في مجال عرض وتسويق وبيع المنتجات المختلفة التي تحمل علامات وأسماء تجارية مختلفة وتقديم الخدمات عبر الإنترنت من خلال تطبيق " متجر بلو" الإلكتروني.
- **شركة كوكيتشز (CoKitchens):** استحوذت المجموعة على حصة نسبتها 60% في شركة كوكيتشز في عام 2020م، وهي عبارة عن منصة مطابخ سحابية (Cloud Kitchens) تهدف إلى تزويد المطاعم بمساحات مطابخ لإعداد وجباتها ثم بيعها لعملائها عبر منصات التوصيل فقط. وتعد المطابخ السحابية نموذج عمل جديد للمطاعم، إذ تعتمد المطاعم بشكل متزايد على توصيل الطعام عبر الإنترنت باعتباره سبيلًا لزيادة وصولها دون تحمل التكاليف الإضافية للإيجار المرتفع وطاقم الخدمة.
- **شركة لوجي (Logi):** أنشأت المجموعة شركة لوجي في عام 2021م، لتكون عامل تمكين لقطاع التجارة الإلكترونية والتوصيل من خلال تقديم الطول اللوجستية. وتهدف شركة لوجي إلى أن تكون قوة رائدة تدعم خدمة التوصيل للميل الأخير (Last Mile Delivery) في المملكة، وإلى تمكين المتاجر المحلية عبر خفض نفقاتهم التشغيلية. وستعمل لوجي أيضًا كمنصة مركزية لدعم المجموعة في احتياجاتها اللوجستية والتشغيلية.
- **شركة اللون الأحمر (Red Color):** أنشأت المجموعة شركة اللون الأحمر لتكون ذراعها الاستثماري من أجل تحقيق أهدافها التوسعية. وتستهدف المجموعة الاستثمار في القطاعات التقنية التي تستفيد من شركائها من العملاء والمتاجر ومنايب التوصيل.
- **شركة أعمال مرن (Marn):** استحوذت المجموعة على كامل حصص ملك شركة أعمال مرن لتقنية المعلومات في يناير 2023م، والتي تمكن المتاجر من بناء بيئتها الفريدة من خلال تطوير أنظمة لأصحاب الأعمال عن طريق توفير حلول رقمية مختلفة تعمل بالتزامن مع مزودي الخدمات والشركات المختلفة، يتماشى هذا الاستحواذ مع رغبة المجموعة في إضافة المزيد من القطاعات إلى أنشطتها ومواصلة نموها.

