August 2025

الأول كابيتال
ALAWWAL CAPITAL
قيمنا ثروتنا

تقرير بداية تغطية شركة الأول كابيتال لسهم شركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات

jahez
جاهز

إخلاء مسؤولية وإيضاح

بذلت شركة الأول كابيتال الجهد في هذا التقرير للتأكد من أن المعلومات في التقرير صحيحة ودقيقة وأن الغاية من إعداد هذه التقارير هي تقديم الصورة العامة عن الشركة أو القطاع، ومع ذلك فإن شركة الأول كابيتال لا تقدم أي تعهدات أو ضمانات بشأن أي محتوى من المعلومات الموجودة في هذا التقرير أو مدى دقة وصحة المحتوى والتوقعات المبنية عليها. تم إعداد هذا التقرير لغرض المعلومات العامة فقط ولا تتحمل شركة الأول كابيتال أي خسارة ناتجة عن هذا التقرير أو أي من محتوياته. قد لا تتحقق تقديرات السعر المستهدف أو النظرة المستقبلية للشركة لأي سبب من الأسباب وتعتبر جميع التقديرات والتوقعات قابلة للتغيير أو التعديل في أي وقت وبدون أي إشعار مسبق. لا تتحمل شركة الأول كابيتال أي قرار استثماري تم اتخاذه بناء على هذا التقرير وتعتبره مسؤولية متخذ القرار. تحتفظ شركة الأول كابيتال بكامل الحقوق المتعلقة لمحتوى التقرير .

الملخص والتوصية:

في هذا التقرير والمعد من قبل قسم الأبحاث التابع لإدارة المصرفية الاستثمارية بشركة الأول كابيتال، تم بدء التغطية البحثية لسهم شركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات (المدرجة في السوق الرئيسي للأسهم السعودية "تاسي" رمز 6017) حيث تم تحديد القيمة العادلة للسهم عند 28.38 ريال سعودي للسهم مقابل سعر سوقي حالي للسهم يبلغ 22.78 ريال سعودي للسهم كما في تاريخ هذا التقرير و بالتالي يكون العائد الرأسمالي المحتمل 24.58% فوق السعر السوقي الحالي للسهم وبالتالي تكون التوصية شراء.

تم تقييم سهم شركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات وفقا لمنهجيتين مختلفتين وفقا للافتراضات والتوقعات والنماذج المالية المبينة في الجزء الخاص بالتقييم والتوقعات المستقبلية في هذا التقرير. و تم استعمال متوسط مرجح غير متساوي الأوزان لنتائج المنهجيتين و بالتالي تم تحديد القيمة العادلة لسهم شركة جاهز عند 28.38 ريال سعودي للسهم.

تجدر الإشارة إلى أن شركة جاهز كانت قد تم إدراجها في السوق الموازية السعودية (نمو) بتاريخ 5 يناير 2022 حيث كان عدد الأسهم في هذا التاريخ 10.5 مليون سهم (10.49 مليون سهم) و سعر بدء الإدراج في سوق نمو كان 850 ريال سعودي للسهم. ثم في 3 سبتمبر 2023م أوصى مجلس إدارة شركة جاهز إلى الجمعية العامة غير العادية للشركة بتجزئة القيمة الاسمية للسهم من 10 ريالات للسهم إلى 0.5 ريال للسهم و بالتالي تغير عدد أسهم الشركة من 10.49 مليون سهم إلى 209.84 مليون سهم. لذلك يمكننا القول أن سعر السهم الذي كان 850 ريال عند بدء الإدراج في سوق نمو يعادل حاليا 42.49 ريال للسهم وفقا لعدد الأسهم الحالي وهو 209.84 مليون سهم. ثم في 10 ديسمبر 2024م تم انتقال سهم شركة جاهز من سوق نمو إلى السوق الرئيسي "تاسي" وكان السعر السوقي لسهم شركة جاهز عند الإنتقال إلى تاسي يبلغ 37.6 ريال سعودي للسهم بينما السعر السوقي لسهم شركة جاهز يبلغ حاليا كما في تاريخ هذا التقرير 22.78 ريال سعودي للسهم.

وفيما يلي فقرة منشورة بتاريخ 10 يناير 2022 من المستشار المالي الذي قام بتقييم سهم شركة جاهز عند بدء إدراجه في سوق نمو:

""قال فارس الغنام، نائب الرئيس التنفيذي لشركة "إتش إس بي سي" العربية السعودية، المستشار المالي ومدير الاستقرار السعري لطرح "جاهز"، إن تقييم سهم "جاهز" استند إلى مؤشر الحجم الذي يعكس إجمالي قيمة البضائع التي توفرها الشركة للعملاء، إضافة إلى عمولة المنصة. وأضاف الغنام، في تصريح لقناة "العربية"، أن إجمالي قيمة البضائع هو المؤشر الرئيسي الذي يستخدم لقياس أداء هذا النوع من شركات مثل الشركات العالمية "إيباي" و"أمازون" في مراحل سابقة. وأوضح أن طرح الشركات الناشئة خاصة التي تعمل في التجارة الإلكترونية يختلف بطبيعته، فالتقييم يعد تحديا في هذه الحالة، فكيف تُقيّم شركة ما زالت في مرحلة مبكرة ومعلوماتها المحاسبية لا تعكس الفرصة الكامنة فيها. وأضاف أن نموذج عمل شركة "جاهز" ما زال في تطور مستمر، مُشيرا إلى أنه عندما طرحت شركات مثل "فيسبوك" و"أمازون" في البداية كانت عوائدها ومبيعاتها شبه معدومة. وأوضح أن السعر العالي لسهم شركة "جاهز" لا يعني بالضرورة تقييما عاليا لها، حيث إن حجم رأس مال الشركات الناشئة لا زال في طور النمو وبالتالي يقسم على عدد أقل من الأسهم. وأشار إلى أن إدراج "جاهز" يعد خطوة مهمة كونها أول شركة تجارة إلكترونية ناشئة في السوق السعودي، مما يفتح سوق "نمو" لإدراج المزيد من هذا النوع من الشركات.""

وتجدر الإشارة إلى أن أعلى و أدنى سعر سوقي للسهم خلال فترة 52-أسبوع هما 42 ريال سعودي للسهم و 21.32 ريال سعودي للسهم على الترتيب.

يشتمل هذا التقرير على الملخص والتوصية و التعريف بالشركة (نشاطها و شركاتها التابعة) والأداء المالي التاريخي للشركة والتطورات الأخيرة في الشركة والمشروعات التوسعية و النظرة المستقبلية للقطاع و تقييم الشركة والتوقعات المالية المستقبلية ومخاطر الاستثمار.

في هذا التقرير توقع قسم الأبحاث التابع لإدارة المصرفية الاستثمارية بشركة الأول كابيتال، أن ترتفع قيمة البضائع التي يتم التعامل فيها من خلال منصات شركة جاهز من 6500 مليون ريال سعودي في عام 2024م إلى 12827.1 مليون ريال سعودي في عام 2029م وأن يرتفع عدد الطلبات التي يتم توصيلها من 106 مليون طلب في عام 2024م إلى 202 مليون طلب في عام 2029م و أن ترتفع ايرادات شركة جاهز من 2218.7 مليون ريال سعودي في عام 2024م إلى 4982.7 مليون ريال سعودي في عام 2029م و أن يرتفع صافي الربح السنوي للشركة من 188 مليون ريال سعودي في عام 2024م إلى 348.8 مليون ريال سعودي في عام 2029م. و أن يرتفع متوسط قيمة الطلب من 61.7 ريال سعودي في عام 2024م إلى 85 ريال سعودي في عام 2029م و أن ترتفع متوسط نسبة العمولة (ايرادات العمولات/إجمالي قيمة البضائع) من 14.73% في 2024م إلى 15.5% كمتوسط سنوي خلال الفترة من 2025م إلى 2029م و أن تكون متوسط نسبة رسوم التوصيل 13.03% سنويا حتى عام 2029م.

تجدر الإشارة إلى أن سوق توصيل الطعام في المملكة كان يقدر ب 6.8 مليارات ريال سعودي في عام 2020م ثم ارتفع إلى 13 مليار ريال سعودي في عام 2023م مع توقعات بوصوله إلى 50 مليارات ريال سعودي بعد عام 2026م.

أبرز محركات سوق التوصيل للطعام والبضائع في المملكة هي نمو سوق خدمات المطاعم والذي من المتوقع أن يحقق معدل نمو سنوي مركب 9% في الفترة من عام 2023م إلى 2030م حيث تصبح المملكة سوقا رئيسية للوجبات السريعة. والتركيبة السكانية حيث أن ما يقرب من 70% من سكان المملكة هم تحت سن 30 عاما و تؤدي زيادة انتشار الهواتف الذكية و التعرض إلى اتجاهات الطعام المتفرقة إلى دفع نمو سوق خدمات الطعام. مستقبل التجارة الإلكترونية في السعودية يعتبر واعدا حيث تزامنت نسبة انتشار الانترنت في السعودية والمقدرة ب 99% مع ارتفاع نسبة الشباب الذين يتقنون استخدام التكنولوجيا و تزايد تفضيل المستهلكين للتسوق عبر الانترنت مع توقعات أن يسهم تشكيل التجارة الإلكترونية 80% من أداء منافذ التجزئة بحلول 2030م إلى زيادة الطلب على قطاع المستودعات و أنشطة شركة جاهز بصفة عامة وخدمات التوصيل بصفة خاصة.

بلغ عدد العملاء النشطين لدى شركة جاهز بنهاية عام 2024م حوالي 4.3 مليون عميل نشط. وقدرت الحصة السوقية لشركة جاهز لتوصيل الطعام في المملكة بحوالي 32% وفقا لبيانات عام 2024م. وتعمل شركة جاهز حاليا في البحرين والكويت و من المتوقع أن تبدأ التشغيل في قطر خلال الفترة المتبقية من عام 2025 أو خلال عام 2026م فضلا عن تواجدها القوي في السعودية.

بلغت القيمة السوقية لقطاع المطاعم والمقاهي في السعودية 88 مليارات ريال سعودي في عام 2024م ومن المتوقع أن تصل إلى 108 مليارات ريال سعودي بحلول 2030م بمعدل نمو سنوي مركب قدره 3.3% مدعومة ب توسع العلامات التجارية الناشئة و تحفيز بيئة الأعمال وارتفاع الاستثمارات في قطاع الضيافة.

التوصية

التوصية	شراء
النظرة المستقبلية للقطاع خلال سنة	إيجابية
السعر السوقي الحالي للسهم كما في: 2025/08/24	22.78 ريال
القيمة العادلة (ريال سعودي / للسهم)	28.38ريال
الربح الرأسمالي المتوقع	%24.58
المساهم الرئيسي	شركة علامات الدولية
نسبة الملكية للمساهم الرئيسي	%26.7
كود شركة جاهز في "تداول"	6017
أعلى سعر سوقي خلال 52 أسبوع (ريال/للسهم)	42 ريال
أقل سعر سوقي خلال 52 أسبوع (ريال/للسهم)	21.32 ريال
القيمة السوقية لشركة جاهز	4,780 مليون ريال
التغير من بداية العام:	-%24.82

التعريف بالشركة:

التعريف بالشركة

انطلقت شركة جاهز في عام 2016 م كشركة ناشئة لتوصيل الطعام عبر الإنترنت بنطاق وطموح كبيرين، وبدأت عملياتها في مقرها الرئيسي في الرياض متطلعة إلى تغيير مشهد التجارة الإلكترونية في المملكة بطرق كانت تعتبر مستحيلة في ذلك الحين. استفاد المؤسسون، الذين كانوا وما زالوا مؤمنين بشدة بالإبداع السعودي، من ثروة المملكة المذهلة بشكل متزايد من المعرفة العلمية والتقنية والمواهب لتمهيد الطريق لمشروع تجاري رائد عبر الإنترنت من شأنه أن يحفز إمكانات ريادة الأعمال عبر الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. وقد ساعدت الاستثمارات المبكرة في موارد وقدرات تقنية المعلومات والاتصالات، في بيئة تقنية سريعة التغير، شركة جاهز على زيادة ثقتها بأن رؤيتها بأن تصبح منصة أسلوب الحياة الأكثر محبة في المنطقة ستتحقق في غضون سنوات. وتضمنت هذه الاستثمارات الخبرة الداخلية في تطوير تطبيقات الهواتف الذكية، والخدمات حسب الطلب، والتسليم إلى الميل الأخير، والخوادم السحابية، وغيرها من

العوامل التي من شأنها أن توفر للمستهلكين تجربة تسوق رقمية لا مثيل لها.

مع تفشي فيروس كورونا)كوفيد 19 -(واحتجاز الناس في جميع أنحاء العالم في منازلهم لأسابيع متتالية، اضطر قطاع المطاعم إلى إعادة التفكير في استراتيجيته خشية أن يستسلم للانحدار الناجم عن الوباء. ومع تزايد اعتماد المستهلكين في كل مكان على خدمات توصيل الطعام والبقالة عبر الإنترنت، رأت الشركة الفرصة واغتنمتها للاستفادة من النمو السريع لسوق توصيل الطعام في المملكة بما يقدر بنحو 6.8 مليار ريال سعودي في عام 2020 م. ومع التدفق المستمر من عمليات الاستحواذ والتوسعات التي تتصدر المشهد والتي تمت خلال الفترة الفاصلة بين التأسيس والطرح العام التاريخي بقيمة 2.4 مليار دولار أمريكي (والذي تم في السوق الموازية السعودية – نمو في أوائل عام 2022م)، عززت جاهز وجودها كلاعب رئيسي في هذا القطاع، كانت المنصة الأسرع نموًا في المملكة من حيث حصة السوق وأول

شركة ملياربه محلية يتم طرحها للتداول العام. خلال عام 2023 م، تراوحت الحصة السوقية لشركة جاهز لتوصيل الطعام في المملكة بين 30-35%، ومع انتقال المجموعة إلى عام 2024 م، كان هناك خطط جارية لتوسيع تواجدها وانتشارها في المزيد من الأسواق بالإضافة إلى زيادة عروض توصيلها للمنتجات. تحتفظ شركة جاهز بمكانتها كشركة رائدة في السوق وتتمتع بموقع جيد لتنشيط القطاع والاقتصاد من خلال تحولها القادم، بما يتماشى مع استراتيجية رؤية المملكة 2030م الطموحة.

نظرة عامة على الشركات التابعة:

بلد التشغيل	بلد التأسيس	نسبة الملكية	الهيكل القانوني	الشركة التابعة
السعودية	السعودية	60%	شركة ذات مسؤولية محدودة	شركة إعداد الوجبات المشتركة (كو)
السعودية	السعودية	100%	شركة شخص واحد ذات مسؤولية محدودة	شركة خيارات بك التجارية (شركة بك)
السعودية	السعودية	100%	شركة شخص واحد ذات مسؤولية محدودة	شركة حلول المساندة للخدمات اللوجيستية (لوجي)
السعودية	السعودية	100%	شركة شخص واحد ذات مسؤولية محدودة	شركة اللون الأحمر
البحرين	البحرين	100%	شركة ذات مسؤولية محدودة	شركة جاهز الدولية
الكويت	الكويت	100%	شركة شخص واحد ذات مسؤولية محدودة	شركة جاهز الدولية للتجارة بالجملة والتجزئة
السعودية	السعودية	100%	شركة شخص واحد ذات مسؤولية محدودة	شركة التطبيق الأزرق "بلو ستور"
السعودية	السعودية	100%	شركة ذات مسؤولية محدودة	شركة أعمال مرن لتقنية المعلومات
مصر	مصر	100%	شركة ذات مسؤولية محدودة	شركة جاهز لتقنية المعلومات
قطر	قطر	100%	شركة ذات مسؤولية محدودة	شركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات
السعودية	السعودية	35%	شركة ذات مسؤولية محدودة	شركة سول للتجارة

تعد منصة جاهز، المتوفرة كتطبيق على الهاتف المحمول، المنصة الأساسية عبر الإنترنت للشركة التي تربط مجموعات أصحاب المصلحة الرئيسيين بالمجموعة، وهم التجار والعملاء ومناديب التوصيل، في حل متكامل يلبي الاحتياجات اللوجستية لجميع الأطراف الثلاثة.

شركة بك

لقد كانت بك المحطة الأولى للمجموعة في سعيها للتنويع .ومن خلال الاستفادة من الطلب المتز ايد على خدمات التوصيل عبر الإنترنت، قامت المجموعة بتوسيع خدمة التوصيل الخاصة بها إلى ما هو أبعد من قطاع المطاعم، حيث قامت بتصميم منصة لتجار التجزئة المحليين لتوصيل الطلبات مباشرة منهم. بك عبارة عن منصة تجارة سريعة تربط العملاء بالتجار الموجودين على مسافة تصل إلى مائة كيلومتر في المدن والضواحي على حدٍ سواء. تتمثل المنتجات المباعة على بك أساسا في الملابس ومستحضرات التجميل والأحذية والإلكترونيات، وتمثل بعضًا من أشهر العلامات التجارية المحلية والعالمية، ويتم التوصيل في غضون ساعتين إلى ثلاث ساعات. بدءًا من اختيار الطلب والعرض وحتى خيارات الدفع والتوصيل للعميل، تغطي منصة بك مجمل عملية التسوق الرقمية، بمجموعة متنوعة قابلة للبحث والتصفية من فئات المنتجات والتجار، وخدمات الدفع الإلكتروني، وتتبع الطلبات المباشرة، ودعم العملاء المباشر وسياسة الإرجاع وغيرها من الميزات.

تحقق المنصة إيرادات من خلال القنوات التالية:

- يتم تحصيل العمولات على كل طلب على التجار في كل مرة يقدم فيها العميل طلبًا مع التاجر من خلال منصة بك
- الرسوم المفروضة فيما يتعلق بمواضع الإعلانات مثل العروض الترويجية والقو ائم المميزة على منصة بك؛
- رسوم الدفع الإلكتروني التي يتم تحصيلها من التجار في حالة الدفع عن طريق بطاقة الائتمان أو بطاقات الدفع
- رسوم التوصيل المدفوعة من العملاء

كو حلول المطابخ والرفوف السحابية

تتمحور شركة كو، التي تمتلك المجموعة حصة فيها بنسبة % 60 منذ عام 2020 ، حول مطابخ تجارية شاملة متاحة للمطاعم التي تقدم الطعام عبر المنصات الرقمية بالإضافة إلى الرفوف السحابية أو مر افق المتجر لمنصات التجارة الإلكترونية الخاصة بنا بما في ذلك تلك المملوكة للمجموعة. تقوم شركة كو بتجهيز مساحات المطبخ التجارية وتأجيرها للمطاعم التي تخدم فقط العملاء، باستثناء عدد قليل من المو اقع التي توفر أيضًا خيارات الاستلام. اعتبارًا من عام 2023 م، توفر الشركة أيضًا خدمات الرفوف السحابية للشركاء التجاريين، مع التركيز بشكل أساسي على الشوكولاتة والمشروبات الباردة، لتسريع وصولهم إلى العملاء. توفر شركة كو المعدات للمطاعم في شكل مر افق للطهي وإعداد الوجبات وغيرها من الموارد مما يوفر لهم تكاليف الإيجار والمر افق بالإضافة إلى أكثر إنتاجية لتسهيل النمو. يمكن استخدام خدمة الرفوف الخاصة بالشركة من أي شريك تجاري لمنصة بك أو بلو والذي ليس لديه المساحة المادية لتخزين بضائعه .في الوقت الحاضر، تعد شركة كو واحدة من عدد قليل من الشركات التي تقدم مر افق المطبخ السحابي والمتجر في وقت واحد. كما في ديسمبر 2023 م، تستضيف الشركة أكثر من 200 علامة تجارية في ست مدن .ويتمثل نموذج إيرادات" كو "في عمولات يتم احتسابها كنسب من إيرادات المطاعم والتجار المشتركة بالخدمة .تقوم شركة كو بتطوير مطابخ سحابية جديدة عن طريق تأجير المو اقع بموجب اتفاقيات إيجار طويلة الأجل تتراوح من ثلاث إلى 10 سنوات

الخدمات اللوجيستية لوجي

تعد لوجي، التي تم إطلاقها في الربع الثالث من عام 2021 م، بمثابة شركة لوجستية مملوكة بالكامل للمجموعة وعامل تمكين في السوق لقطاع التجارة الإلكترونية والتوصيل السريع في المملكة .توفر لوجي أسطولاً قويًا يضم ما يقرب من 14,000 من العاملين المستقلين السعوديين وشركاء التوصيل الدائمين غير السعوديين أولاً لشركات مجموعة جاهز ومن ثم إلى قطاعات التجارة الإلكترونية والخدمات اللوجستية الأوسع في أسعار تنافسية و هي في طريقها لتصبح الشركة الرئدة في مجال توصيل الميل الأخير في المملكة. وتعد لوجي منصة مركزية تدعم المجموعة في احتياجاتها اللوجستية والتشغيلية، مما يؤدي إلى تكامل عمليات المجموعة .تقوم لوجي بالربط بين العملاء والتجار وتوظف أيضًا الكادر الوجستي للمجموعة بما في ذلك مناديب التوصيل لكل من منصة جاهز والمنصات الأخرى.

شركة التطبيق الأزرق "بلو ستور"

في الربع الثالث من عام 2022 م، أنشأت مجموعة جاهز التطبيق الأزرق(بلو ستور)برأس مال قدره 500,000 ريال سعودي،، وهو مشروع مشترك مع نادي الهلال حيث تمتلك المجموعة % 51 منه .بلو هي منصة متخصصة في بيع وتسويق المنتجات والخدمات المتعلقة بالرياضة والتي تمثل مختلف العلامات التجارية الرائدة .توفر منصة بلو ستور للعملاء المنتجات التي يتم توصيلها إلى منازلهم خلال ساعات في مزيج بين نموذج التجارة الالكترونية ونموذج حسب الطلب. وتمتلك شركة نادي الهلال الاستثمارية الحصة المتبقية البالغة 49%. يمثل بلو أول تطبيق من نوعه في المنطقة، حيث يوفر المنتجات والخدمات الرياضية والأخبار لكل من محترفي الرياضة والمشجعين .ويمكن للعملاء أيضًا شراء تذاكر للأحداث الرياضية البارزة من خلال التطبيق .وفي عام 2023م، قام التطبيق بتوسيع عملياته وتوصيل منتجاته في أكثر من 70 دولة حول العالم.

"أكثر من 84% من إيرادات الشركة في عام 2023 تحققت من مناولة الشحن الجوي للبضائع في مطارات المملكة و 16% من الإيرادات جاءت من قطاع الحلول اللوجيستية"

"الحصة السوقية لشركة سال حاليا في مناولة البضائع والتجارة الإلكترونية المشحونة جوا في مطارات المملكة تتراوح بين 99% إلى 95%"

"وقعت سال اتفاقية مع هيئة المو انئ لاستئجار أرض مساحتها 54 ألف متر مربع في ميناء جدة الإسلامي لتكون مركز توزيع بمواصفات عالمية ولتساهم الشركة في تحقيق الاستر اتيجية الوطنية للنقل و الخدمات اللوجيستية و المناطق الاقتصادية الخاصة"

شركة أعمال مرن لتقنية المعلومات

وفي يناير 2023 م، استحوذت على شركة أعمال مرن لتقنية المعلومات، وهي شركة رائدة في مجال توفير الحلول الرقمية للأعمال، تقدم العديد من الخدمات التقنية الحديثة التي تدعم التجار في نموهم. عززهذا الاستحواذ عروض المجموعة، مما أدى إلى تحسين الخدمات لمختلف أصحاب المصلحة، وساعد التجار من خلال تطوير الأنظمة من خلال الحلول الرقمية المختلفة مثل أنظمة نقاط البيع التي تعمل جنبًا إلى جنب مع مختلف مقدمي الخدمات والشراكات. وبلغت القيمة الإجمالية للصفقة 60 مليون ريال سعودي، وذلك بهدف توسيع قاعدة أعمال المجموعة من خلال عمليات الاستحواذ للاستفادة من الفرص المتنامية في القطاع.

شركة اللون الأحمر

تم تأسيس شركة اللون الأحمر، الذراع الاستثماري للمجموعة، في الربع الأول من عام 2021 م بهدف تقديم أفضل قيمة لجميع أصحاب المصلحة، من خلال استهداف الاستثمارات التي من شأنها تعظيم القيمة المؤسسية للمجموعة. ويمكن تحقيق ذلك من خلال الشراكات الإستراتيجية التي تضيف قيمة وتتوافق مع الحلول الحالية المقدمة، والعائدات المالية التي تولد مكاسب مستقبلية أو تقلل التكاليف، تسرع من الدخول إلى قطاعات جديدة. تسعى الشركة إلى تحقيق فرص نمو غير عضوي من خلال الاستثمارات أو الاستحواذ على الشركات الناشئة والتقنيات الناشئة التي نراها مكملة لأعمالنا. تستثمر الشركة في فرص التقنية وفي القطاعات التي تعتمد على أصول المجموعة الحالية من العملاء والتجار وشركاء التوصيل للاستفادة من مكانتها. تشمل هذه القطاعات التسويق الإلكتروني وسلاسل الإمداد وحلول التقنية المالية والخدمات المباشرة للمستهلك وخدمات تحسين أسلوب الحياة. تسعى شركة اللون الأحمر إلى تعزيز عوائد المجموعة من خلال الاستثمارات التي تساهم في النمو، وذلك في المقام الأول من خلال اكتساب عملاء جدد، وتوفير الدخول إلى أسواق جديدة وزيادة المشاركة المجتمعية. يتم البحث عن عمليات الاستحواذ واستثمارات رأس المال الجريء للشركات (VC) في خمس قطاعات رئيسية: الخدمات اللوجستية، والتجارة الإلكترونية، ومنظومة التجار، التقنية المالية، والإعلانات التقنية.

تهدف الشركة التابعة إلى خفض التكاليف بالنسبة للمجموعة عن طريق توفير التكاليف التشغيلية وتوفير الوقت وتسريع التوسع باستخدام رأس مال أقل

شركة سول للتجارة

سول Sol هي شركة توريد الأطعمة والمشروبات بين الشركات، وتركز على إدارة سلسلة التوريد للفنادق والمطاعم والمقاهي (HORECA). وتستفيد الشركة، التي استحوذت عليها المجموعة جزئيًا في عام 2023 م، من التقنية لتبسيط العمليات وتحسين خدمة العملاء.

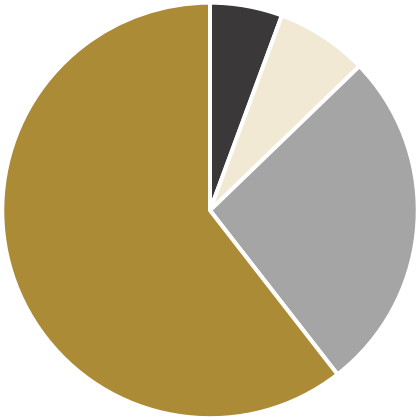
المتاجر

بإمكان المتاجر الوصول إلى ملايين العملاء والاستفادة من العمولات التنافسية، والدفعات الأسبوعية، والتحليلات القيّمة. كما تساعدهم إجراءات التسجيل السريعة، والإعلانات الموجهة، ونموذج التوصيل المبتكر على زيادة الوعي بعلامتهم التجارية وتطوير أعمالهم.

شركاء التوصيل

تمتلك جاهز شبكة تتجاوز 53 ألف شريك توصيل، وتلتزم بدعمهم بحزمة من المزايا منها فرص الدخل المرنة عبر نظام الدفع بالرحلة، وبرامج الحوافز، وخيارات إضافية لكسب الإيرادات. كما يحظى شركاؤنا بإجراءات تسجيل سلسة، ومزايا تتبع الدخل في الوقت الحقيقي وإجراء تسويات فورية، إلى جانب إمكانية تحصيل الأموال عبر مختلف مراكز التحصيل التابعة لنا، مما يضمن لهم شراكة موثوقة ومجزية.

هيكل مساهمي شركة جاهز



الأداء المالي التاريخي للشركة

مؤشرات الأداء المالي لشركة جاهز (بالمليون ريال سعودي)	2022	2023	2024
الإيرادات	1,602.5	1,784.8	2,218.7
مجمل الربح	359.2	405.9	541.2
صافي الربح	59.0	125.3	188.0
صافي الربح الشامل	58.8	126.9	189.9
قروض مرابحة وتسهيلات	0	2	0
إجمالي المطلوبات	407	505	521
إجمالي الموجودات	1,411	1,651	1,770
حقوق المساهمين	1,005	1,152	1,240
معدل نمو الإيرادات		11%	24%
معدل نمو مجمل الربح		13%	33%
معدل نمو صافي الربح		113%	50%
هامش مجمل الربح	22%	23%	24%
هامش صافي الربح	3.68%	7.02%	8.47%
ربحية السهم (بالريال السعودي)	0.28	0.60	0.90
القيمة الدفترية للسهم (بالريال السعودي)	4.79	5.49	5.91
توزيعات الأرباح للسهم (بالريال السعودي)	0	0	0
عائد توزيع الأرباح السنوية للسهم/ السعر السوقي للسهم	0%	0%	0%
نسبة الأرباح الموزعة للسهم/ربحية السهم السنوية	0%	0%	0%
مكرر الأرباح	82.30	38.72	25.82
مكرر القيمة الدفترية	4.83	4.21	3.91
العائد على حقوق المساهمين (متوسط سنوي)		12%	16%
مؤشر القروض إلى حقوق المساهمين	0%	0%	0%

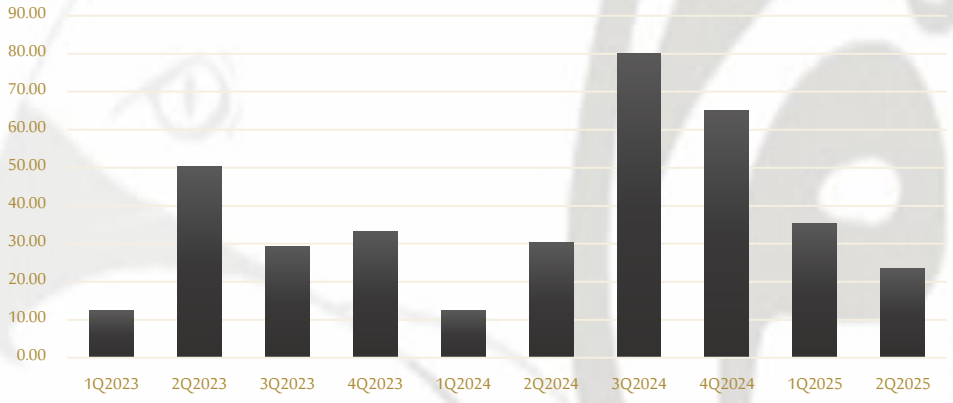
*وفقا لسعر الإقفال للسهم كما في 2025/08/17م والذي كان 23.13 ريال للسهم.

شركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات - جاهز (بالمليون ريال سعودي)	2022	2023	2024
ايرادات نشاط منصات التوصيل داخل المملكة	1,593.5	1,717.1	1,927.5
ايرادات نشاط منصات التوصيل خارج المملكة	3.8	48.5	211.8
ايرادات نشاط الخدمات اللوجيستية	310.4	404.1	423.0
ايرادات الأنشطة الأخرى	5.2	14.6	72.8
الإستثناءات/التعديلات (إيرادات بين القطاعات)	-310.4	-399.5	-416.5
صافي الإيرادات	**1,602.5**	**1,784.8**	**2,218.7**

شركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات - جاهز (بالمليون ريال سعودي)	2022	2023	2024
ايرادات من رسوم التوصيل	989.58	1,044.00	1,133.47
النسبة من صافي الإيرادات	62%	58%	51%
ايرادات عمولات	534.23	689.41	957.67
النسبة من صافي الإيرادات	33%	39%	43%
ايرادات رسوم عمليات الدفع الإلكتروني	72.52	84.82	118.40
النسبة من صافي الإيرادات	5%	5%	5%
		17%	40%
ايرادات اعلانات وتسويق	70.03	74.85	89.97
النسبة من صافي الإيرادات	4%	4%	4%
		7%	20%
ايرادات أخرى	5.32	26.69	87.47
		402%	228%
النسبة من صافي الإيرادات	0%	1%	4%
إجمالي الإيرادات	1,671.67	1,919.76	2,386.98
التعويضات الترويجية واسترداد نقدي	-69.19	-135.01	-168.32
صافي الإيرادات	**1,602.48**	**1,784.76**	**2,218.66**

شركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات، والتي تنشط في طلب وتوصيل الطعام ومنتجات أخرى عبر تطبيقات التواصل الإلكترونية،

صافي الربح لشركة جاهز على أساس ربع سنوي (بالمليون ريال سعودي)



أرباح جاهز 58.9 مليون ريال (+38%) بنهاية النصف الأول 2025.. وأرباح الربع الثاني 23.6 مليون ريال (- 22%)

ارتفعت أرباح شركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات، والتي تنشط في طلب وتوصيل الطعام ومنتجات أخرى عبر تطبيقات التواصل الإلكترونية، إلى 58.9 مليون ريال بنهاية النصف الأول 2025 بنسبة 38%، مقارنة بأرباح قدرها 42.7 مليون ريال تم تحقيقها خلال نفس الفترة من عام 2024.

ملخص النتائج المالية (مليون)

البند	6أشهر2024	6أشهر2025	التغير
الإيرادات	1,021.89	1,093.00	7.0 %
اجمالي الدخل	216.92	245.30	13.1 %
دخل العمليات	32.30	49.10	52.0 %
صافي الدخل	42.69	58.90	38.0 %
متوسط عدد الأسهم	209.84	209.84	-
ربح السهم قبل البنود الاستثنائية (هللة)	20.35	28.07	38.0 %
ربح السهم (هللة)	20.35	28.07	38.0 %

قالت الشركة إن سبب ارتفاع الأرباح خلال الفترة الحالية مقارنة مع الفترة المماثلة من العام السابق يرجع إلى

-ارتفاع إجمالي الطلبات ومتوسط قيمة الطلب، وتحسن نسبة العمولة، والزيادة في إيرادات الإعلانات والإيرادات الأخرى.

-تحسن الربحية في قطاع منصات التوصيل خارج المملكة وقطاع الخدمات اللوجستية.

من ناحية القطاعات، ظل نشاط منصات التوصيل داخل المملكة محرك الأرباح الرئيسي، بينما تقلصت الخسائر في نشاط منصات التوصيل خارج المملكة بسبب التحسن في التحكم التشغيلي على العمليات، كما تقلصت خسارة نشاط الخدمات اللوجستية في النصف الأول بنسبة 25.5% على أساس سنوي على الرغم من استمرار الاستثمار لتوسيع نطاق شركاء التوصيل تحت الكفالة (4,508 مقابل 1,853 في الربع الثاني من عام 2024م)، وتعكس الأنشطة الاخرى التطوير المستمر للنشاط والاستثمارات الجديدة فيه، بينما يستمر الأداء التشغيلي داخل النشاط في التحسن مع زيادة أحجام المبيعات.

المقارنة الربعية (مليون)

البند	الربع الثاني 2024	الربع الثاني 2025	التغير
الإيرادات	540.96	567.10	4.8 %
اجمالي الدخل	121.28	119.30	(1.6 %)
دخل العمليات	27.12	14.80	(45.4 %)
صافي الدخل	30.24	23.60	(22.0 %)
متوسط عدد الأسهم	209.84	209.84	-
ربح السهم قبل البنود الاستثنائية (هللة)	14.41	11.25	(22.0 %)
ربح السهم (هللة)	14.41	11.25	(22.0 %)

كما أرجعت الشركة سبب انخفاض الأرباح خلال الربع الحالي مقارنة مع الربع المماثل من العام السابق إلى:

- بلغ صافي الربح العائد لمساهمي الشركة الأم 23.6 مليون ريال سعودي في الربع الثاني، بانخفاض نسبته 22.0% على أساس سنوي، متأثراً بشكل أساسي بانخفاض الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj.EBITDA) وارتفاع الإهلاك.

على الرغم من،

-ارتفاع إجمالي عدد الطلبات بنسبة 11.7% على أساس سنوي بالتزامن مع نمو عدد العملاء النشطين بنسبة 9.1% على أساس سنوي.

-تحسن متوسط نسبة العمولة للمجموعة من 14.6% في الربع الثاني من عام 2024م إلى 15.7% في الربع الثاني من عام 2025م من خلال النجاح في المفاوضات مع الشركاء الرئيسيين وتعزيز القيمة لكل معاملة.

-ارتفاع متوسط قيمة الطلب إلى 62.3 ريال مقابل 61.9 ريال سعودي في الربع المماثل من العام السابق.

-سجلت إيرادات الإعلانات نمواً بنسبة 26.9% على أساس سنوي لتصل إلى 19.2 مليون ريال سعودي، مدفوعة بمبادرات جديدة شملت إطلاق خاصيتي "اكسبلور" و"فواصل" في التطبيق لتعزيز الظهور وتحسين تجربة المستخدم، بالإضافة إلى تطوير خوارزميات الاستهداف الجغرافي لزيادة فرص عرض الإعلانات.

-كما شهدت الإيرادات الأخرى عن طريق الشركات الجديدة التابعة للمجموعة "سول" و"كو" و"أعمال مرن" بالإضافة إلى المبيعات المباشرة في منصة "بلو" نمواً كبيراً بنسبة 64.9% خلال الربع الثاني من عام 2025م مما يعكس جهود المجموعة في بناء منظومة متكاملة تدعم التوسع والنمو المستدام في مختلف الأنشطة.

المقارنة الربعية (مليون)

البند	الربع الأول 2025	الربع الثاني 2025	التغير
الإيرادات	525.96	567.10	7.8 %
اجمالي الدخل	125.98	119.30	(5.3 %)
دخل العمليات	34.24	14.80	(56.8 %)
صافي الدخل	35.32	23.60	(33.2 %)
متوسط عدد الأسهم	209.84	209.84	-
ربح السهم قبل البنود الاستثنائية (هللة)	16.83	11.25	(33.2 %)
ربح السهم (هللة)	16.83	11.25	(33.2 %)

وقد عزت الشركة سبب انخفاض الأرباح خلال الربع الحالي مقارنة مع الربع السابق إلى:

-سجلت المجموعة انخفاضاً في صافي الربح العائد لمساهمي الشركة الأم الربع الحالي بنسبة 33.2%لتصل إلى 23.6 مليون ريال سعودي مقارنة بـ 35.3 مليون ريال سعودي للربع السابق وذلك بسبب زيادة الحملات الترويجية و انخفاض الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء.(Adj.EBITDA)

على الرغم من،

-ارتفاع إجمالي عدد الطلبات بنسبة 10.3% مقارنة بالربع السابق.

-تحسن متوسط نسبة العمولة للمجموعة من 14.9%في الربع الأول من عام 2025م إلى 15.7% في الربع الثاني من عام 2025م من خلال النجاح في المفاوضات مع الشركاء الرئيسيين وتعزيز القيمة لكل معاملة.

-ارتفاع في الإيرادات الأخرى بنسبة 22.5%وذلك عن طريق الشركات الجديدة التابعة للمجموعة "سول" و"كو" و"أعمال مرن" بالإضافة إلى المبيعات المباشرة في منصة "بلو."

معلومات إضافية :

كما قالت الشركة إن حقوق المساهمين (بعد استبعاد حقوق الاقلية) بنهاية الفترة قد بلغت 1302.8 مليون ريال، مقابل 1136.2 مليون ريال كما في نهاية الفترة المماثلة من العام السابق.

بلغت ربحية السهم للفترة الحالية والمقارن 0.29 (ريال/للسهم) و0.21 (ريال/للسهم) على التوالي، وذلك بقسمة صافي الدخل على المتوسط المرجح لعدد الأسهم .

ويشار إلى أن الشركة كانت قد أعلنت بتاريخ 09-07-2025 عن إبرامها اتفاقية شراء واكتتاب بغرض الاستحواذ على ما نسبته 76.56% في شركة سنونو القابضة القطرية، بقيمة تُقدر بنحو 919 مليون ريال، كما قالت الشركة إنه من المتوقع استكمال إجراءات الصفقة خلال النصف الثاني من عام 2025.

تركيز "جاهز" على العروض وتوسيع المنتجات يحد من ربحيتها خلال الربع الثاني 2025

ركزت شركة "جاهز" السعودية العاملة في مجال توصيل الطعام، على أولويات تقديم العروض للعملاء وإضافة منتجات البقالة والتجزئة في منصتها، في ظل سوق متغيرة وشديدة التنافسية، ما أثر في نتائج الربع الثاني من العام الجاري.

زيادة المنافسة دفعت الشركة إلى تقديم مزيد من العروض الترويجية، إضافة إلى تحمل تكاليف حملتها المتعلقة بالتوصيل في السعودية، في سعيها لزيادة حصتها السوقية.

توصيل 55 مليون طلب

تمكنت الشركة من زيادة عدد الطلبات بنسبة 10% خلال النصف الأول لتصل إلى 55 مليون طلب، مدعومة بحملات ترويجية وارتفاع عدد العملاء النشطين. وبلغ متوسط قيمة البضائع الموصلة 62.7 ريال، بزيادة طفيفة قدرها 2% على أساس سنوي، وهو الأعلى مقارنة بالسنوات الماضية باستثناء فترة الجائحة.

خفض تكاليف التوصيل

عملت "جاهز" على تقليص تكاليف التوصيل من خلال توسيع نطاق شركاء التوصيل تحت الكفالة، التي ضاعفتها لتصل إلى 4.5 ألف شريك تقريبا. ومكن هذا التوسع الشركة من خفض تكلفة توصيل الطلب الواحد بنسبة 6% بنهاية النصف الأول لتصل إلى 12.7 ريال.

في المقابل، تراجعت رسوم التوصيل التي تحصل عليها الشركة من العملاء بنسبة 13.3% بسبب حملتها للتوصيل المجاني، لتصل إلى 9.1 ريال، ما خلق فارقا بقيمة 3.6 ريال لكل طلب خلال الفترة.

زيادة معدلات العمولة على الطلبات

تشير بيانات النصف الأول إلى استمرار مفاوضات الشركة مع المتاجر، خاصة الجديدة منها خارج قطاع المطاعم، ما انعكس على ارتفاع معدل العمولة للطلبات إلى 15.4%، مقارنة بـ14.5% في نفس الفترة من العام الماضي. وبلغ متوسط العمولة على كل طلب خلال النصف الأول 9.7 ريال، مقارنة بـ8.9 ريال للفترة المماثلة من العام السابق.

24مليون أرباح الربع الثاني

تراجعت أرباح الشركة المالكة لأحد أكبر تطبيقات توصيل الطلبات في المنطقة 22%لتصل إلى 23.6 مليون ريال، فيما نمت الإيرادات بنسبة 4.8%

رغم تراجع أرباح الربع الثاني، حققت "جاهز" نموا في أرباح النصف الأول من العام، مستفيدة من نمو أعمالها الرئيسية خارج السعودية، إلى جانب زيادة مداخيل الإعلانات ونتائج شركاتها التابعة الجديدة مثل (سول، كو، وأعمال مرن)

تمكنت الشركة من زيادة عدد الطلبات بنسبة 10% خلال النصف الأول لتصل إلى 55 مليون طلب، مدعومة بحملات ترويجية وارتفاع عدد العملاء النشطين. وبلغ متوسط قيمة البضائع الموصلة 62.7 ريال، بزيادة طفيفة قدرها 2% على أساس سنوي، وهو الأعلى مقارنة بالسنوات الماضية باستثناء فترة الجائحة.

عملت "جاهز" على تقليص تكاليف التوصيل من خلال توسيع نطاق شركاء التوصيل تحت الكفالة، التي ضاعفتها لتصل إلى 4.5 ألف شريك تقريبا. ومكن هذا التوسع الشركة من خفض تكلفة توصيل الطلب الواحد بنسبة 6% بنهاية النصف الأول لتصل إلى 12.7 ريال.

في المقابل، تراجعت رسوم التوصيل التي تحصل عليها الشركة من العملاء بنسبة 13.3% بسبب حملتها للتوصيل المجاني، لتصل إلى 9.1 ريال، ما خلق فارقا بقيمة 3.6 ريال لكل طلب خلال الفترة.

وبلغ متوسط العمولة على كل طلب خلال النصف الأول 9.7 ريال، مقارنة بـ8.9 ريال للفترة المماثلة من العام السابق.

شركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات، والتي تنشط في طلب وتوصيل الطعام ومنتجات أخرى عبر تطبيقات التواصل الإلكترونية

نتائج الأعمال السنوية

أرباح جاهز الدولية 188 مليون ريال (+50%) بنهاية عام 2024.. وأرباح الربع الرابع 65.1 مليون ريال+ 96%

ارتفعت أرباح شركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات، والتي تنشط في طلب وتوصيل الطعام ومنتجات أخرى عبر تطبيقات التواصل الإلكترونية إلى 188 مليون ريال بنهاية عام 2024، مقارنة بأرباح قدرها 125.3 مليون ريال تم تحقيقها خلال نفس الفترة من عام 2023.

ملخص النتائج المالية (مليون)

البند	2023	2024	التغير
الإيرادات	1,784.76	2,218.66	24.3 %
اجمالي الدخل	405.88	541.16	33.3 %
دخل العمليات	102.82	169.17	64.5 %
صافي الدخل	125.34	187.98	50.0 %
متوسط عدد الأسهم	209.84	209.84	-
ربح السهم قبل البنود الاستثنائية (هللة)	59.73	89.58	50.0 %
ربح السهم (هللة)	59.73	89.58	50.0 %

قالت الشركة إن سبب ارتفاع الأرباح خلال الفترة الحالية مقارنة مع الفترة المماثلة من العام السابق يعود إلى :

-ارتفاع الإيرادات بنسبة 24.3% حيث بلغت 2,218.7 مليون ريال سعودي للعام الحالي مقارنة بـ 1,784.8مليون ريال سعودي للعام السابق، وفيما يلي تفصيل أسباب تغير صافي الإيرادات:

1- ارتفاع إجمالي الطلبات بنسبة 25.0 %مقارنة بالعام السابق بالتزامن مع نمو عدد العملاء النشطين بنسبة 20.7% مع استقرار في متوسط عدد الطلبات الشهري عند مستوى 4.4 طلب.

2- تحسن متوسط نسبة العمولة للمجموعة من 13.5%في عام 2023م إلى 14.6% في عام 2024م من خلال التفاوض الناجح مع الشركاء الرئيسيين وتعزيز القيمة لكل معاملة.

3- ارتفاع متوسط قيمة الطلب إلى61.7 ريال سعودي مقابل 60.1 ريال سعودي في العام السابق، والذي تحقق من خلال توفير العروض المجمّعة التي عززت القيمة المقدمة للعملاء.

4- نمو إيرادات الإعلانات (20% على أساس سنوي) و إيرادات رسوم عمليات الدفع الإلكتروني (39.6% على أساس سنوي) داخل منصات المملكة وخارجها.

5- تسجيل نشاط المنصات خارج المملكة العربية السعودية انخفاضاً في صافي الخسارة وذلك إلى 59.4 مليون ريال سعودي في عام 2024م، ويعود ذلك بشكل أساسي إلى زيادة حجم العمليات في الكويت في عام 2024م مقارنة بحجم عمليات جزئي خلال نفس الفترة من 2023م، بالإضافة إلى التحسينات الجوهرية في اقتصاديات الوحدة بما في ذلك تحسين الإيرادات لكل طلب والتركيز على تخفيض التكاليف.

6- تسجيل نشاط المنصات داخل المملكة العربية السعودية صافي أرباح بقيمة 288.8 مليون ريال سعودي وذلك بزيادة بمقدار11% مقابل 258.5 مليون ريال سعودي للعام السابق.

7- توسع الإيرادات الأخرى عن طريق الشركات الجديدة التابعة للمجموعة "سول" و"كو" و"أعمال مرن" بالإضافة إلى منصة "بلو" توسعاً كبيراً على أساس سنوي (227.7%) ويعكس ذلك قدرة جاهز على تنويع وتوسيع مصادر الإيرادات بما يتجاوز خدمات التوصيل الأساسية.

- التحسن في نسب العمولة وكفاءة العروض والحملات الترويجية للعملاء نحو مجالات تلبي احتياجات العملاء بشكل أفضل إلى جانب التحكم في الإنفاق التسويقي وتقليل تكاليف التوصيل والذي ساهم في تعزيز الربحية.

وفي المقابل:

-تسجيل صافي خسارة لنشاط الخدمات اللوجستية 7.8 مليون ريال سعودي مقارنة بخسارة 5.9 مليون ريال سعودي في العام السابق ويعود ذلك بشكل أساسي إلى المخصصات المرتفعة للخسائر الائتمانية المتوقعة (ECL) على مستحقات مناديب التوصيل المستقلين.

-تسجيل صافي خسارة في الأنشطة الأخرى للمجموعة 37.5 مليون ريال سعودي لعام 2024م، ويعود ذلك بشكل أساسي إلى التغيرات في تقييم القيمة العادلة لمحفظة استثمارات الأقلية في شركة اللون الأحمر إلى جانب التكاليف التوسعية للقطاعات الجديدة بما في ذلك "كو"، و"سول"، و"أعمال مرن" مع استمرار التقدم في المراحل التطويرية لها.

المقارنة الربعية (مليون)

البند	الربع الرابع 2023	الربع الرابع 2024	التغير
الإيرادات	497.49	595.50	19.7 %
اجمالي الدخل	119.89	166.65	39.0 %
دخل العمليات	35.15	62.49	77.8 %
صافي الدخل	33.27	65.14	95.8 %
متوسط عدد الأسهم	209.84	209.84	-
ربح السهم قبل البنود الاستثنائية (هللة)	15.86	31.04	95.8 %
ربح السهم (هللة)	15.86	31.04	95.8 %

معلومات إضافية :

كما قالت الشركة إن حقوق المساهمين (بعد استبعاد حقوق أقلية) بنهاية الفترة قد بلغت 1240.43 مليون ريال، مقابل 1151.52مليون ريال كما في نهاية الفترة المماثلة من العام السابق.

بلغت ربحية السهم للفترة الحالية والمقارن 0.92(ريال/للسهم) و0.61 (ريال/للسهم) على التوالي وذلك بقسمة صافي الدخل على المتوسط المرجح لعدد الأسهم.

ويشار إلى أن الشركة كانت قد أعلنت بتاريخ 2024/12/10 أنه تم انتقال الشركة من السوق الموازية إلى تاسي.

المقارنة الربعية (مليون)

البند	الربع الثالث 2024	الربع الرابع 2024	التغير
الإيرادات	601.27	595.50	(1.0 %)
اجمالي الدخل	157.59	166.65	5.8 %
دخل العمليات	74.38	62.49	(16.0 %)
صافي الدخل	80.15	65.14	(18.7 %)
متوسط عدد الأسهم	209.84	209.84	-
ربح السهم قبل البنود الاستثنائية (هللة)	38.20	31.04	(18.7 %)
ربح السهم (هللة)	38.20	31.04	(18.7 %)

التطورات الأخيرة والمشروعات التوسعية

- جاهز تحصل على تسهيلات بنكية بقيمة 150 مليون ريال من بنك البحرين الوطني

19/08/2025

أعلنت شركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات عن حصولها على تسهيلات بنكية من بنك البحرين الوطني متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، بقيمة 150 مليون ريال. وقالت الشركة في بيان لها على تداول، إن تاريخ الحصول على التمويل 18 أغسطس 2025، وتبلغ مدته 8 سنوات، مبينة أن الهدف منه تمويل النفقات الرأسمالية للمبنى الرئيسي للشركة. وأضافت أن الضمانات المقدمة مقابل التمويل هي سند لأمر بقيمة 150 مليون ريال، ورهن المبنى الرئيسي للشركة، مشيرة إلى أنه لا توجد أطراف ذات علاقة.

- جاهز تتوقع التحول للربحية من خارج المملكة.. و30% الحصة السوقية للشركة

2025/08/11

قال هاني الجلولي، الرئيس التنفيذي للشؤون المالية بشركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات، إن جاهز تتوقع التحول للربحية من أنشطتها خارج المملكة قبل نهاية العام الجاري، بعدما تمكنت مؤخراً من تقليص خسائرها بالأسواق الخارجية مقتربةً من تحقيق التعادل. وأضاف خلال لقاء مع "الشرق"، أنه من المتوقع إتمام صفقة الاستحواذ على حصة أغلبية في شركة "سنونو" القطرية أواخر الربع الثالث أو في الربع الرابع من العام الجاري 2025، بمجرد اكتمال الاجراءات القانونية. وذكر أن الشركة تركز على الحفاظ على حصتها السوقية البالغة نحو 30% في السعودية، من خلال تقديم أسعار تنافسية، وهو ما أدى إلى ارتفاع مصاريف التسويق، وضغط على الأرباح بالفصل الثاني. وأوضح أن الشركة ركزت خلال الربع الثاني من العام 2025 على استثمارات تكتيكية تهدف إلى جذب العملاء، في ظل احتدام المنافسة في سوق توصيل الطلبات داخل السعودية، مشيراً إلى أنها لم تضع حتى الآن جدولاً زمنياً لصرف توزيعات أرباح بسبب تركيزها على النمو.

- مسؤول في جاهز: السوق يشهد منافسة تضغط على وتيرة النمو 11/08/2025

قال هاني الجلولي، الرئيس التنفيذي للشؤون المالية بشركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات، إن السوق يشهد منافسة وتحركات تكتيكية من خلال حملات تسويقية متواصلة، تتنوع بين زيادة الضغط على رسوم التوصيل في فترات معينة، وتخفيفه في فترات أخرى، بما ينعكس على وتيرة النمو في الإيردات لقطاع التوصيل. وأضاف أنه لم يكن هناك أي عوامل استثنائية أثرت على صافي الربح، باستثناء رسوم التوصيل كانت بضغط أعلى من المتوقع، إضافة إلى استثمارات في التسويق للحفاظ على الحصة السوقية .
وأوضح خلال لقاء مع العربيةBusiness ، أن إيرادات العمولات شهدت ارتفاعًا متميزًا نتيجة زيادة قيمة البضائع بنحو 13%، وزيادة متوسط قيمة الطلب إلى 63 ريالاً، مما انعكس إيجابًا على أداء هذا القطاع.
وبيّن أنه قابل ذلك تراجع في إيرادات رسوم التوصيل نتيجة انخفاض أسعار التوصيل بسبب المنافسة في السوق والعروض المقدمة، بهدف تعزيز ولاء العملاء وتسريع الخدمة في مختلف مناطق المملكة، حيث ارتفع عدد الطلبات بنحو 12%، فيما كان التسعير أقل بسبب عروض الاشتراكات.

- جاهز توقع اتفاقية شراء واكتتاب للاستحواذ على 76.6% في سنونو القابضة القطرية2025/07/09

أعلنت شركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات عن إبرامها، اليوم، اتفاقية شراء واكتتاب بغرض الاستحواذ على ما نسبته 76.56%في شركة سنونو القابضة القطرية، بقيمة تُقدر بنحو 245 مليون دولار تعادل 919 مليون ريال

وبموجب أحكام اتفاقية الشراء والاكتتاب ستقوم جاهز بشراء 8.14 مليون سهما من الأسهم الحالية في شركة سنونو، تمثل ما نسبته 75% من رأس مال الشركة، من المساهمين الحاليين، مقابل مبلغ قدره 225 مليون دولار أمريكي (ما يعادل 844 مليون ريال)، يتم سداده من خلال مزيج من النقد والأسهم في شركة جاهز، بالإضافة إلى الاكتتاب في 723.96 ألف سهما جديدا من الأسهم التي ستصدرها شركة سنونو، تمثل ما نسبته 1.56% من رأس المال، مقابل مبلغ نقدي إضافي قدره 20مليون دولار (ما يعادل 75 مليون ريال).

وأوضحت أنه فيما يتعلق بشراء الأسهم القائمة، ستقوم جاهز بدفع مبلغ قدره 214 مليون دولار (802 مليون ريال) نقدًا إلى مساهمي شركة سنونو الحاليين من قبل شركة جاهز بغرض إتمام عملية شراء الأسهم الحالية، ونقل وتخصيص 1.54 مليون سهمًا عاديًا من أسهم شركة جاهز تمثل ما نسبته 0.73% من إجمالي رأس مال شركة جاهز المحتفظ بها كأسهم خزينة إلى الأستاذ حمد مبارك الهاجري.

وذكرت أنها ستقوم بدفع مبلغ 20 مليون دولار (75 مليون ريال) إلى شركة سنونو بغرض إتمام عملية الاكتتاب في الأسهم الجديدة.

وقالت شركة جاهز في بيان لها اليوم على تداول، إنه من المتوقع استكمال إجراءات الصفقة خلال النصف الثاني من عام 2025، وستبلغ ملكية جاهز الإجمالية في شركة سنونو ما نسبته 76.56% من رأس مال الشركة، بينما سيحتفظ مؤسس شركة سنونو ورئيسها التنفيذي المهندس حمد مبارك الهاجري، بالنسبة المتبقية البالغة 23.44%، مبيّنةً أن الصفقة تخضع لموافقة الجهات النظامية ذات العلاقة واستيفاء الشروط لإتمام الصفقة.

وأضافت الشركة أن هذه الصفقة وضعت تقييما لشركة سنونو بلغ 1.17 مليار ريال قطري (320 مليون دولار)، ويتضمن هذا التقييم ضخ رأسمالي بقيمة 20 مليون دولار من قبل جاهز، والذي يهدف إلى دعم خطط التوسع لدى سنونو وتعزيز قدراتها الابتكارية عبر منصاتها المتعددة.

إن جاهز تتوقع التحول للربحية من أنشطتها خارج المملكة قبل نهاية العام الجاري، بعدما تمكنت مؤخراً من تقليص خسائرها بالأسواق الخارجية مقتربةً من تحقيق التعادل. وأضاف خلال لقاء مع "الشرق"، أنه من المتوقع إتمام صفقة الاستحواذ على حصة أغلبية في شركة "سنونو" القطرية أواخر الربع الثالث أو في الربع الرابع من العام الجاري 2025، بمجرد اكتمال الاجراءات القانونية. وذكر أن الشركة تركز على الحفاظ على حصتها السوقية البالغة نحو 30% في السعودية، من خلال تقديم أسعار تنافسية، وهو ما أدى إلى ارتفاع مصاريف التسويق، وضغط على الأرباح بالفصل الثاني

مشيراً إلى أنها لم تضع حتى الآن جدولاً زمنياً لصرف توزيعات أرباح بسبب تركيزها على النمو.

أن إيرادات العمولات شهدت ارتفاعًا متميزًا نتيجة زيادة قيمة البضائع بنحو 13%، وزيادة متوسط قيمة الطلب إلى 63ريالاً، مما انعكس إيجابًا على أداء هذا القطاع. وبيّن أنه قابل ذلك تراجع في إيرادات رسوم التوصيل نتيجة انخفاض أسعار التوصيل بسبب المنافسة في السوق والعروض المقدمة، بهدف تعزيز ولاء العملاء وتسريع الخدمة في مختلف مناطق المملكة، حيث ارتفع عدد الطلبات بنحو 12%، فيما كان التسعير أقل بسبب عروض الاشتراكات.

وذكرت أنه عند إتمام الصفقة، ستواصل شركة سنونو العمل تحت علامتها التجارية، بقيادة مؤسسها والرئيس التنفيذي المهندس حمد مبارك الهاجري، وبدعم من فريقها التنفيذي الحالي، وسيتم تشكيل مجلس إدارة مكون من أربعة أعضاء، يضم ثلاثة أعضاء يتم تعيينهم من قبل جاهز (من ضمنهم رئيس المجلس)، بالإضافة إلى عضو واحد يتم تعيينه من قبل المؤسس.

وبيّنت أن الاتفاقية تتضمن الشروط والأحكام والضمانات المعتادة التي يقدمها كل طرف حسب ما هو متعارف عليه في مثل هذه الصفقات، ويظل إتمام الصفقة مرهونًا باستيفاء عدد من الشروط، من بينها الحصول على الموافقات النظامية اللازمة وموافقة الجمعية العامة غير العادية لشركة جاهز على استخدام أسهم الخزينة لغرض عمليات مبادلة الأسهم، وغيرها من الشروط المنصوص عليها في الاتفاقية .وسيتم تخصيص الأسهم المعنية في شركة جاهز للأستاذ حمد مبارك الهاجري عند إتمام الصفقة، وذلك بعد انقضاء فترات الحظر النظامية المنصوص عليها في لوائح هيئة السوق المالية.

أوضحت أن أطراف الصفقة هم كل من شركة جاهز، شركة سنونو، مساهمو شركة سنونو، الأستاذ حمد مبارك الهاجري، شركة سنونو للاستثمار القابضة ذ.م.م.، الأستاذ سعود العطية، عبدالعزيز العطية، شركة بيلو سيرفيسز.

وقالت شركة جاهز إنها ستقوم بتمويل قيمة الصفقة نقدًا من خلال مصادر التمويل الذاتية لشركة جاهز والتسهيلات البنكية، وأسهم الخزينة المحتفظ بها من قبل شركة جاهز.

ولفتت إلى أن شركة سنونو هي شركة قطرية تعمل في مجال التقنية والخدمات اللوجستية، وتشغّل منصة متكاملة للتجارة الإلكترونية وخدمات التوصيل عند الطلب، تأسست الشركة في عام 2019 على يد حمد مبارك الهاجري، وتتيح منصتها للمستهلك طلب الطعام والبقالة والمنتجات بالتجزئة. كما تقدّم حلولاً لوجستية بالاستعانة بأطراف خارجية لتلبية احتياجات الشركات الناشئة والصغيرة والمتوسطة.

البيانات المالية للسنوات الثلاث الأخيرة لشركة سنونو (مليون ريال سعودي)

العام	الإيرادات	صافي الربح
2022	150	19
2023	263	16
2024	526	28

وقالت جاهز إن عملية الاستحواذ ستدعم الهدف الاستراتيجي لشركة جاهز في توسيع حضورها الإقليمي وتعزيز تواجدها في السوق القطري، مبينة أن المكانة القوية لشركة سنونو في السوق وقدراتها التشغيلية تُعد مكمّلة لمنصة جاهز. ومن المنتظر أن تُسفر الصفقة عن آفاق للتكامل التشغيلي وتعزيز التكامل في السوق. وأشارت جاهز إلى أنه لا توجد أي أطراف ذات علاقة، مبيّنةً أنها ستُعلن عن أي تطورات جوهرية أخرى تطرأ على الصفقة في الوقت المناسب.

- »جاهز» تطلق خدمة التوصيل الذاتي للطعام في واجهة روشن والبداية بـ 5 مركبات

بدأت شركة جاهز السعودية العاملة في مجال توصيل الطعام، والمدرجة في السوق الرئيسية "تاسي"، خدمة التوصيل الذاتي باستخدام مركبات ذاتية القيادة داخل واجهة روشن – منطقة الأعمال، بهدف تقديم وسيلة ذكية للوصول إلى خدمات الطعام من المطاعم المجاورة. وقال لـ"الاقتصادية" محمد البراك الرئيس التنفيذي لتقنية المعلومات في "جاهز": "إن إطلاق اليوم في روشن هو الأول ضمن 5 إطلاقات منتظرة في السعودية خلال عامي 2025 و2026." ووفقا للبراك فإن البداية اليوم ستكون بـ 5 مركبات توصيل ذاتي، ينتظر أن تصل إلى 30 جهازا بنهاية السنة، وأضاف: "يتحرك الجهاز في مساحة 15 كيلومترا من المطعم والعميل ويستغرق من 5 إلى 10 دقائق في عملية التوصيل." جاء هذا خلال إعلان "جاهز" ومجموعة روشن عن شراكة إستراتيجية لإطلاق تجربة خدمة التوصيل الذاتي باستخدام مركبات ذاتية القيادة. ووفق بيان للشركة يتوقع أن تسهم التجربة في تحسين تجربة المستخدم داخل المجتمعات السكنية والتجارية، من خلال تقديم حلول تقنية متقدمة تعزز من جودة الحياة، وتوفر الوقت والجهد بطريقة آمنة وفعّالة. وأكد رئيس الهيئة العامة للنقل المكلف رميح الرميح: "هذه التجربة تعد نموذجا متقدما في الابتكار، وخطوة مهمة نحو بناء منظومة نقل ذكية تخدم المجتمعات الحضرية وتعزز من كفاءة وجودة الخدمات المقدمة." وقال غصاب بن منديل، الرئيس التنفيذي لشركة جاهز: "تمثل هذه الشراكة امتدادًا لجهودنا في تطوير منظومة التوصيل الذاتي في المملكة، ونؤمن بأن المركبات ذاتية القيادة ستحدث فرقًا ملموسًا في تجربة المستخدم." من جانبه، صرّح جايش ماجنلال، الرئيس التنفيذي لتقنية المعلومات والرقمنة في مجموعة روشن: "هذه التجربة للتوصيل عبر مركبات ذاتية القيادة في السعودية تم تطويرها من قبل فريق التقنيات الناشئة بقطاع تقنية المعلومات والرقمنة بالتعاون

ولفتت إلى أن شركة سنونو هي شركة قطرية تعمل في مجال التقنية والخدمات اللوجستية، وتشغّل منصة متكاملة للتجارة الإلكترونية وخدمات التوصيل عند الطلب، تأسست الشركة في عام 2019 على يد حمد مبارك الهاجري، وتتيح منصتها للمستهلك طلب الطعام والبقالة والمنتجات بالتجزئة. كما تقدّم حلولاً لوجستية بالاستعانة بأطراف خارجية لتلبية احتياجات الشركات الناشئة والصغيرة والمتوسطة.

بدأت شركة جاهز السعودية العاملة في مجال توصيل الطعام، والمدرجة في السوق الرئيسية "تاسي"، خدمة التوصيل الذاتي باستخدام مركبات ذاتية القيادة داخل واجهة روشن – منطقة الأعمال، بهدف تقديم وسيلة ذكية للوصول إلى خدمات الطعام من المطاعم المجاورة.

ووفقا للبراك فإن البداية اليوم ستكون بـ 5 مركبات توصيل ذاتي، ينتظر أن تصل إلى 30 جهازا بنهاية السنة، وأضاف: "يتحرك الجهاز في مساحة 15 كيلومترا من المطعم والعميل ويستغرق من 5 إلى 10 دقائق في عملية التوصيل."

مع جاهز."

- جاهز: 32% حصتنا السوقية من إجمالي عدد الطلبات في السعودية2025/03/13

قال هاني الجلولي، الرئيس التنفيذي للشؤون المالية لشركة جاهز، إن الحصة السوقية لجاهز تبلغ حوالي 32% من إجمالي عدد الطلبات في السعودية، وفقاً لبيانات هيئة النقل، حيث بلغ إجمالي عدد الطلبات عبر منصات التوصيل 290 مليون طلب في 2024، نفّذت جاهز منها 91 مليون طلب. وأضاف في لقاء المستثمرين والمحللين، الذي حضرته أرقام، أن عدد الطلبات للشركة بلغ 106 ملايين طلب خلال عام 2024 بزيادة 25%، كما ارتفع متوسط قيمة الطلب إلى 61.7 ريال. وأضاف أن الطلبات من خارج منطقة الرياض شكلت 47% من إجمالي الطلبات في الربع الرابع 2024. وبين أنه عند احتساب متوسط قيمة الطلبات، الذي يعد أعلى من المنافسين، فإن الحصة السوقية للشركة تتجاوز 35%. وقال إن عمليات الشركة خارج السعودية شكلت 11% من إجمالي قيمة الطلبات، مقارنة بـ 5% في 2023، مما يعكس نجاحها في التوسع الدولي.

وحول التوقعات لعام 2025، أشار الجلولي إلى أن جاهز تستهدف تحقيق إجمالي قيمة الطلبات ما بين 7.4 و8 مليارات ريال، فيما يتوقع أن تتراوح الإيرادات الصافية بين 2.6 و3 مليارات ريال، مدعومةً بتوسع الإعلانات الرقمية ونمو العمليات التشغيلية. وأكد الجلولي أن الشركة تواصل الاستثمار في تحسين الكفاءة التشغيلية، مشدداً على التزام جاهز بالنمو المستدام وتحقيق قيمة طويلة الأجل للمساهمين. وأشار إلى أن الشركة أخذت في الاعتبار تأثير المنافسة عند وضع خططها المستقبلية، مشيراً إلى أن استراتيجيتها تركز على تحسين تجربة العملاء وتعزيز القيمة المقدمة لهم بدلاً من المنافسة على الأسعار فقط.

ومن جانبه قال غصاب المنديل، الرئيس التنفيذي للشركة، إن إجمالي قيمة البضائع ارتفعت بنسبة 28% لتصل إلى 6.5 مليار ريال بنهاية الربع الرابع 2024، مستفيدةً من التوسع داخل السعودية وخارجها، خاصةً في الكويت والبحرين. وبينت أن المنصة تواصل تنويع مصادر إيراداتها من خلال الاستثمار في قطاعات جديدة، بما في ذلك التجارة المحلية والخدمات اللوجستية. وأشار إلى أن الشركة حققت عاماً استثنائياً في 2024، حيث تمكنت من الانتقال بنجاح إلى السوق الرئيسية – تاسي في ديسمبر 2024، مما يعكس نضج الشركة وقوتها المالية، مبينا أن استراتيجيتها تركز على تحقيق توازن بين النمو والربحية. وأوضح أن هذا الانتقال يعزز من جاذبية جاهز لدى المستثمرين ويزيد من السيولة، مؤكداً التزام الشركة بالشفافية وخلق قيمة طويلة الأجل للمساهمين. وذكر أن جاهز تسعى إلى تعزيز كفاءة عمليات التوصيل عبر ذراعها اللوجستي لوجي، الذي تجاوز عدد سائقيه 4000 بنهاية 2024، مشيراً إلى أن الشركة تستهدف أن يتولى "لوجي" تنفيذ 60% من الطلبات في المملكة بحلول 2026.

سنونو لـ أرقام: استحواذ جاهز على حصة في الشركة يُسرّع النمو ويدعم الابتكار

قال حمزة عبيد خان، الرئيس التنفيذي للأعمال والاستراتيجية في شركة سنونو، إن استحواذ شركة جاهز على حصة في شركة سنونو سيُسرع النمو ويدعم الابتكار.

وأضاف خان في اتصال مع أرقام، أن جاهز تتمتع بخبرة واسعة في السوق، مما يعزز التعاون وتبادل أفضل الممارسات، ويعود بالنفع على الشركاء والعملاء والمنظومة ككل.

وأشار إلى أن سنونو لا تزال منصة رائدة في معظم فئات الخدمات، حيث تقدم مجموعة واسعة من الخيارات، من المواد الغذائية والبقالة إلى الصيدليات والزهور والإلكترونيات، مما يضعها في موقع يؤهلها لتحقيق نمو مستدام ومستمر.

وأوضح خان أن سوق التوصيل في قطر شهد نمواً مستمراً في السنوات الأخيرة، مدفوعاً بالاعتماد المتزايد على التبني الرقمي والطلب المتزايد على خدمات التوصيل، لافتاً إلى أن الاتجاهات الحالية تشير إلى تحول العملاء نحو المنصات الإلكترونية، مما يمنح سنونو فرصة فريدة لتوسيع حصتها السوقية.

وذكر أن الشراكة مع جاهز ستُسرع وتدعم مهمة سنونو الأساسية المتمثلة في تبسيط حياة الناس من خلال الاستفادة من التكنولوجيا، مبيّناً أن الفريق يعمل بوتيرة متسارعة لمواجهة التحديات وتقديم تجربة عالمية المستوى لأصحاب المصلحة، كجزء من هدف أوسع لتعزيز الابتكار محليًا وإقليميًا، مع بناء عملاق تقني إقليمي رائد.

وقال إن نموذج أعمال التوصيل غالباً ما يواجه تحديات ربحية في مراحله الأولى، ومع ذلك ظلت سنونو ملتزمة منذ البداية بتقديم قيمة حقيقية للعملاء وللشركاء وأصحاب المصلحة في جميع أنحاء المنظومة، وقد ساعد هذا النهج في بناء ولاء قوي للعلامة التجارية، ودفع عجلة النمو المستدام، وتحسين تجربة المستخدم باستمرار، وكل ذلك ساهم في تحقيق نتائج مالية إيجابية.

- "جاهز" تزيد توسعها في المنطقة بعد نجاحها في البحرين والكويت

عززت شركة "جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات" من حضورها الإقليمي عبر صفقة إستراتيجية في السوق القطرية، وذلك بعد النجاح التي حققتها في كل من البحرين والكويت. الشركة أعلنت استحواذها على حصة مسيطرة بنسبة 76.56% في شركة "سنونو "القطرية، في خطوة من شأنها أن توسع قاعدة إيراداتها الخارجية وتضاعف مساهمة الأسواق الخليجية في نمو أعمالها. يتوقع أن يسهم هذا التوسع في رفع نسبة الطلبات الخارجية إلى ربع أعمال "جاهز" خلال العام المقبل، ما يعكس تطور الشركة من مزود محلي إلى منصة إقليمية رائدة في قطاع توصيل الطعام عند الطلب.

وأضاف في لقاء المستثمرين والمحللين، الذي حضرته أرقام، أن عدد الطلبات للشركة بلغ 106 ملايين طلب خلال عام 2024 بزيادة 25%، كما ارتفع متوسط قيمة الطلب إلى 61.7 ريال.

وحول التوقعات لعام 2025، أشار الجلولي إلى أن جاهز تستهدف تحقيق إجمالي قيمة الطلبات ما بين 7.4 و8 مليارات ريال، فيما يتوقع أن تتراوح الإيرادات الصافية بين 2.6 و3 مليارات ريال، مدعومةً بتوسع الإعلانات الرقمية ونمو العمليات التشغيلية.

ومن جانبه قال غصاب المنديل، الرئيس التنفيذي للشركة، إن إجمالي قيمة البضائع ارتفعت بنسبة 28% لتصل إلى 6.5 مليار ريال بنهاية الربع الرابع 2024، مستفيدةً من التوسع داخل السعودية وخارجها، خاصةً في الكويت والبحرين.

وأشار إلى أن سنونو لا تزال منصة رائدة في معظم فئات الخدمات، حيث تقدم مجموعة واسعة من الخيارات، من المواد الغذائية والبقالة إلى الصيدليات والزهور والإلكترونيات، مما يضعها في موقع يؤهلها لتحقيق نمو مستدام ومستمر.

. يتوقع أن يسهم هذا التوسع في رفع نسبة الطلبات الخارجية إلى ربع أعمال "جاهز" خلال العام المقبل، ما يعكس تطور الشركة من مزود محلي إلى منصة إقليمية رائدة في قطاع توصيل الطعام عند الطلب.

تجربة البحرين والكويت مهدت الطريق للسوق القطرية

دخلت "جاهز" سوق توصيل الطعام في البحرين لأول مرة في مايو 2022، ونجحت في تحقيق زيادة ملحوظة في الحصة السوقية، ما انعكس على نمو عدد المتاجر المسجلة في المنصة وارتفاع عدد الطلبات.

وفي الكويت، أطلقت "جاهز" عملياتها في مطلع 2023، وتمكنت من تحقيق الربحية خلال 20 شهراً فقط، وهو إنجاز مهم في ظل التنافسية القوية في السوق الكويتية.

هذا الأداء القوي في الأسواق الخليجية شكل قاعدة انطلاق نحو مزيد من التوسع، حيث توجهت "جاهز" إلى السوق القطرية عبر واحدة من أكبر صفقات الاستحواذ في قطاع التوصيل الرقمي في المنطقة.

صفقة "سنونو" يعكس تقييم بقيمة 320 مليون دولار

أعلنت "جاهز" استحواذها على 76.56% من شركة "سنونو"، وهي شركة قطرية رائدة في مجال التجارة الإلكترونية والخدمات حسب الطلب، وذلك بقيمة إجمالية للصفقة بلغت نحو 245 مليون دولار، ما يعادل تقييما للشركة عند 326 مليون دولار (1.2 مليار ريال سعودي). أُسست "سنونو" 2019، وتعد من أبرز الشركات الرقمية في قطر، حيث تقدم تطبيقا شاملاً يشمل خدمات توصيل الطعام والبقالة، إضافة إلى حلول رقمية للأعمال، عبر ربط العملاء والتجار والشركاء في مختلف أنحاء الدولة. تمت الصفقة من خلال دفع مبلغ نقدي لمساهم الشركة بقيمة 214 مليون دولار نظير حصة 75%، إضافة إلى نقل 1.54 مليون سهم في شركة جاهز إلى مساهم شركة "سنونو" تقدر قيمتها بنحو 11 .1 مليون دولار. كما شملت الصفقة اكتتاب "جاهز" في أسهم جديدة في شركة "سنونو" بحصة 1.56% تمثل نسبة إضافية تقدر بقيمة 20 مليون دولار.

الأسواق الخارجية تمثل 10 %

الشركة المالكة لأحد أكبر تطبيقات توصيل الطلبات في المنطقة، حققت نموا كبيرا في منصتها خارج السعودية من خلال البحرين والكويت، حيث بلغ إجمالي قيمة الطلبات بنهاية العام الماضي نحو 700 مليون ريال بنمو 189% عن العام الذي سبقه، فيما سجلت طلبات بعدد 14.1 مليون طلب خلال 2024 مقارنة بـ 5.4 مليون طلب للعام 2023. لتمثل هاتان السوقان نحو 13% من عدد الطلبات التي قامت "جاهز بتوصيلها خلال العام الماضي، فيما مثلت قيمة الطلبات في سوقي البحرين والكويت نحو 10% تقريبا من إجمالي قيمة الطلبات لدى جاهز والتي بلغت 7.24 مليار ريال بنهاية العام الماضي. بحسب وحدة التحليل المالي في صحيفة "الاقتصادية"، فإن دخول "سنونو" إلى محفظة "جاهز" يعني زيادة انكشافها للأسواق الخارجية من 10% خلال 2024 لقيمة الطلبات إلى نحو 25% خلال العام المقبل.

- جاهز توصي بشراء 7.6 مليون سهم كحد أقصى من أسهمها.. وتحويل الاحتياطي النظامي إلى الأرباح المبقاة

أعلنت شركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات - جاهز عن قرار مجلس الإدارة خلال اجتماعه الخميس الماضي، بالتوصية للجمعية العامة غير العادية بالموافقة على شراء أسهمها وبحد أقصى 7.63 مليون سهم من أسهمها، وتمثل بحد أقصى 3.64% من إجمالي أسهمها، بهدف الاحتفاظ بها كأسهم خزينة وقالت الشركة في بيان لها على تداول، إنه سيتم تخصيص الأسهم في عمليات المبادلة مقابل الاستحواذ على أسهم أو حصص شركة أو شراء أصل، أو تخصيصها لموظفي الشركة ضمن برنامج أسهم الموظفين، أو بيعها حسب أنظمة وضوابط هيئة السوق المالية والأنظمة الأخرى ذات العلاقة. وأوضحت أنه سيتم تمويل عملية الشراء من الموارد الذاتية للشركة أو تسهيلات بنكية، مشيرةً إلى أن الأسهم المشتراة أسهم عادية ولن يكون لها أصوات في جمعيات المساهمين.

وأشارت إلى أن نسبة أسهم الخزينة لدى الشركة حالياً من إجمالي فئة الأسهم محل الشراء تبلغ 3.28%، مبينةً أنه سيصبح إجمالي عدد أسهم الخزينة بعد شراء الأسهم محل هذا القرار – كحد أقصى 14.51 مليون سهم، أي ما يعادل 6.91% من إجمالي أسهم الشركة.

وذكرت أنه سيتم عرض هذه التوصية أمام الجمعية العامة غير العادية للشركة لأخذ موافقتها على عملية الشراء، وذلك حسب متطلبات الفقرة (4) من المادة (17) من اللائحة التنفيذية لنظام الشركات الخاصة بشركات المساهمة المدرجة، كما سيتطلب من الشركة استيفاء شروط الملاءة المالية الواردة في الفقرة (3) من المادة (17) من ذات اللائحة.

وأضافت الشركة في بيان منفصل لها على تداول، أن مجلس الإدارة أوصى الخميس الماضي، إلى الجمعية العامة بالموافقة على تحويل كامل رصيد الاحتياطي النظامي والبالغ 18.42 مليون ريال كما في القوائم المالية السنوية الموحدة المعلنة للعام المنتهي في 31 ديسمبر 2024، والقوائم المالية الأولية المعلنة للربع الأول المنتهي بتاريخ 31 مارس 2025 إلى رصيد الأرباح المبقاة.

بحسب وحدة التحليل المالي في صحيفة "الاقتصادية"، فإن دخول "سنونو" إلى محفظة "جاهز" يعني زيادة انكشافها للأسواق الخارجية من 10% خلال 2024 لقيمة الطلبات إلى نحو 25% خلال العام المقبل.

الرؤية المستقبلية للقطاع

- هيئة النقل: قطاع توصيل الطلبات يُسجل أكثر من 101 مليون عملية طلب خلال الربع الثاني 2025

حقق قطاع توصيل الطلبات نموًا لافتًا، مسجلًا أكثر من 101 مليون عملية طلب في المملكة خلال الربع الثاني من عام 2025 ، مما يعكس الإقبال المتزايد على هذا القطاع. وأوضحت الهيئة العامة للنقل في النشرة الإحصائية الربعية لقطاع توصيل الطلبات للربع الثاني من عام 2025، أن نسبة منطقة الرياض من إجمالي طلبات التوصيل بلغت 45.04%، تلتها مكة المكرمة بنسبة 21.17%، ثم المنطقة الشرقية بنسبة 15.87% وسجلت المدينة المنورة نسبة 4.65%، تلتها منطقة عسير بـ3.56%، ثم القصيم بنسبة 2.89%، وتبوك بـ1.77%، وحائل بـ1.64%، وجازان بـ1.22%. وسجلت منطقة الجوف خلال الربع الثاني من العام الجاري نسبة 0.77%، ثم نجران بـ0.66%، فالحدود الشمالية بنسبة 0.54%، وأخيرًا منطقة الباحة بنسبة 0.21%. وكان قطاع توصيل الطلبات في المملكة قد سجل 79.6 مليون طلب خلال الربع الأول من العام الحالي2025 .

- اشتراطات جديدة لتنظيم عمل المطاعم الفاخرة في المملكة .. بينها حظر تقديم خدمة "طلبات السيارات"

أعلنت وزارة البلديات والإسكان عن إصدار اشتراطات جديدة لتنظيم عمل المطاعم الفاخرة في المملكة، وذلك ضمن جهودها المستمرة لتشجيع الاستثمار في القطاع وتطوير بيئة الأعمال .وتضمنت الاشتراطات إلزام المطاعم الفاخرة بتوفير خدمة متكاملة على الطاولة، واستقبال الزائر من الباب إلى الطاولة، وخدمة صف السيارات، إلى جانب تحديد قواعد لزي الزائر ومنع وجود صندوق محاسبة ظاهر .وشملت الاشتراطات كذلك حظر تقديم خدمة "طلبات السيارات"، حيث أكدت الوزارة أن "التجربة" هي جوهر المطاعم الفاخرة، ولا يمكن تحقيقها عبر الخدمة السريعة أو من النوافذ الخارجية .ومن ضمن المعايير الإلزامية: توفير نظام حجز رقمي وقنوات لاستقبال الشكاوى، وتخصيص ركن إعداد مشروبات بشكل مرئي، وتقديم قائمة طعام تشمل ثلاثة أقسام رئيسية على الأقل (المقبلات، الأطباق الرئيسية، الحلويات) بخمسة أصناف كحد أدنى .كما اشترطت الوزارة توفير أخصائي صحة وسلامة غذاء معتمد، ودولاب لتعليق المعاطف، وحامل للحقائب، ومنطقة مخصصة لاستلام طلبات التطبيقات بحيث لا تكون مرئية للزوار، إضافة إلى منع تكرار العلامة التجارية للمطعم بأكثر من فرع واحد داخل المدينة الواحدة .وأوضحت أن المعيار يشير إلى وجود أخصائي صحة وسلامة غذاء بشهادة معتمدة من جهة الاختصاص في المملكة وذلك للتأكد من الالتزام بمعياري الصحة والسلامة الغذائية في الأطباق المقدمة للزوار .واشترطت أيضا تسجيل العلامة التجارية للمطعم، مبينة أن هذا المعيار يشير على ضرورة أن تكون العلامة التجارية للمطعم مسجلة لدى الجهة المختصة في المملكة مما يتيح الحماية القانونية للاسم التجاري والشعار والعناصر البصرية الأخرى التي تميز المطعم عن غيره، ويحسن هوية العلامة التجارية في السوق محلياً وعالميا.

- طلب متزايد على المستودعات السعودية.. قفزات سعرية وبنية تحتية للبيع بضغطة زر

ألهبت سوق التجارة الإلكترونية الطلب على المستودعات من الفئة "أ" في السعودية في العامين الأخيرين، بحسب تقرير لشركة جي إل إل لإدارة الاستثمارات والاستشارات العقارية، دعمته آراء مختصين ومستثمرين في القطاع العقاري تحدثوا لـ "الاقتصادية."

وتزامنت نسبة انتشار الإنترنت في السعودية المقدرة بـ99%، مع ارتفاع نسبة الشباب الذين يتقنون استخدام التكنولوجيا، وتزايد تفضيل المستهلكين للتسوق عبر الإنترنت، مع توقعات أن يسهم تشكيل التجارة الالكترونية 80% من أداء قطاع منافذ التجزئة بحلول 2030 إلى منح قطاع المستودعات دفعة إضافية.

- السعودية تلزم المنشآت بتصريح التوصيل المنزلي اعتبارا من الشهر المقبل

الاثنين 2 يونيو 2025. أعلنت وزارة البلديات والإسكان في السعودية إطلاق خدمة "تصريح التوصيل المنزلي" للمنشآت الغذائية وغير الغذائية التي تقدم خدمات التوصيل عبر منصة "بلدي"، في خطوة تهدف إلى تحسين جودة الحياة وتعزيز مستوى السلامة، وتنظيم عمليات التوصيل داخل المدن. يُنظَر إلى المبادرة كمحور أساسي في تطوير البنية التنظيمية لقطاع الخدمات، وتتوافق مع مستهدفات رؤية 2030.

- دراسة: سوق المطاعم في السعودية إلى 108 مليارات ريال بحلول 2030 والتوصيل الذاتي ينمو 25 %

بلغت القيمة السوقية لقطاع المطاعم والمقاهي في السعودية 88 مليار ريال خلال 2024، ومن المتوقع أن تصل إلى 108 مليارات ريال بحلول 2030، بنمو سنوي مركب قدره 3.3%، مدعومة بتوسع العلامات التجارية الناشئة، وتحفيز بيئة الأعمال، وارتفاع الاستثمارات في قطاع الضيافة. وفقا لوحدة التحليل المالي في "الاقتصادية"، استنادا إلى تقرير شركة "جاهز" لاتجاهات قطاع المطاعم والمقاهي، تصدرت السعودية السوق الخليجية، تلتها الكويت بقيمة 20 مليار ريال (نمو 6.5%)، ثم البحرين بـ 15 مليار ريال (نمو 6%).

الرياض مركز الانطلاق

تحولت الرياض إلى بوابة التوسع الإستراتيجي للمطاعم، حيث سجلت العلامات التي بدأت من القصيم زيادات في قاعدة العملاء بنسبة 137%، ونموا في الطلبات بنسبة 130% بعد دخولها الرياض، كما ارتفعت مؤشرات التوسع للمطاعم القادمة من جدة بنسبة 84% للعملاء و79% للطلبات، ثم من الشرقية بنسبة 74% و76% على التوالي.

المطابخ السحابية في صعود

بلغت القيمة السوقية العالمية لقطاع المطابخ السحابية نحو 240 مليار ريال في 2023، ومن المتوقع أن تنمو إلى 544 مليار ريال بحلول 2032، بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ 10%. أما في السعودية، فبلغ حجم السوق 649 مليون ريال، ومن المتوقع أن تصل إلى 1.2 مليار ريال في 2030، حيث يتوسع هذا النموذج بمعدل أسرع بـ3 مرات مقارنة بالفروع التقليدية.

حقق قطاع توصيل الطلبات نموًا لافتًا، مسجلًا أكثر من 101 مليون عملية طلب في المملكة خلال الربع الثاني من عام 2025 ، مما يعكس الإقبال المتزايد على هذا القطاع.

وكان قطاع توصيل الطلبات في المملكة قد سجل 79.6 مليون طلب خلال الربع الأول من العام الحالي2025 .

إصدار اشتراطات جديدة لتنظيم عمل المطاعم الفاخرة في المملكة

وتضمنت الاشتراطات إلزام المطاعم الفاخرة بتوفير خدمة متكاملة على الطاولة، واستقبال الزائر من الباب إلى الطاولة، وخدمة صف السيارات، إلى جانب تحديد قواعد لزي الزائر ومنع وجود صندوق محاسبة ظاهر

توفير نظام حجز رقمي وقنوات لاستقبال الشكاوى، وتخصيص ركن إعداد مشروبات بشكل مرئي، وتقديم قائمة طعام تشمل ثلاثة أقسام رئيسية على الأقل (المقبلات، الأطباق الرئيسية، الحلويات) بخمسة أصناف كحد أدنى .كما اشترطت الوزارة توفير أخصائي صحة وسلامة غذاء معتمد، ودولاب لتعليق المعاطف، وحامل للحقائب، ومنطقة مخصصة لاستلام طلبات التطبيقات بحيث لا تكون مرئية للزوار، إضافة إلى منع تكرار العلامة التجارية للمطعم بأكثر من فرع واحد داخل المدينة الواحدة

ألهبت سوق التجارة الإلكترونية الطلب على المستودعات من الفئة "أ" في السعودية في العامين الأخيرين، بحسب تقرير لشركة جي إل إل لإدارة الاستثمارات والاستشارات العقارية، دعمته آراء مختصين ومستثمرين في القطاع العقاري تحدثوا لـ "الاقتصادية."

وتزامنت نسبة انتشار الإنترنت في السعودية المقدرة بـ99%، مع ارتفاع نسبة الشباب الذين يتقنون استخدام التكنولوجيا، وتزايد تفضيل المستهلكين للتسوق عبر الإنترنت، مع توقعات أن يسهم تشكيل التجارة الإلكترونية 80% من أداء قطاع منافذ التجزئة بحلول 2030 إلى منح قطاع المستودعات دفعة إضافية.

. أعلنت وزارة البلديات والإسكان في السعودية إطلاق خدمة "تصريح التوصيل المنزلي" للمنشآت الغذائية وغير الغذائية التي تقدم خدمات التوصيل عبر منصة "بلدي"، في خطوة تهدف إلى تحسين جودة الحياة وتعزيز مستوى السلامة، وتنظيم عمليات التوصيل داخل المدن. يُنظَر إلى المبادرة كمحور أساسي في تطوير البنية التنظيمية لقطاع الخدمات، وتتوافق مع مستهدفات رؤية 2030.

" بلغت القيمة السوقية لقطاع المطاعم والمقاهي في السعودية 88 مليار ريال خلال 2024، ومن المتوقع أن تصل إلى 108 مليارات ريال بحلول 2030، بنمو سنوي مركب قدره 3.3%، مدعومة بتوسع العلامات التجارية الناشئة، وتحفيز بيئة الأعمال، وارتفاع الاستثمارات في قطاع الضيافة.

التوصيل الذاتي نموكبير

سجل قطاع التوصيل الذاتي في السعودية قيمة سوقية تبلغ 4.5 مليار ريال في 2023، ويتوقع أن يقفز إلى 33.3 مليار ريال بحلول 2032، بمعدل نمو سنوي مركب قدره 25%، مدعوما باستخدام تقنيات مثل الروبوتات في التوصيل لقطاعي المطاعم والمقاهي.

"اشتر الآن وادفع لاحقا" تغزو المطاعم

تشير البيانات إلى أن 80% من استخدامات خدمة "اشتر الآن وادفع لاحقا "تتركز في المطاعم الفاخرة والمتوسطة، مقابل 20% فقط في المطاعم الاقتصادية، وأسهمت الخدمة في رفع متوسط قيمة الطلب في المتاجر التموينية بنسبة 77%

كما يعد سكان أحياء طويق، ظهرة لبن، والرمال في الرياض من الأعلى استخداما للخدمة، ويشترك سكان هذه الأحياء في أن متوسط أعمارهم دون 30 عاما، ما يعكس تحول هذه الوسيلة إلى أداة لإدارة النفقات الشخصية بين الشباب.

المدفوعات النقدية ما زالت حاضرة

رغم التحول الرقمي، شكلت المدفوعات النقدية 14 % من إجمالي المدفوعات بصدارة جازان ونجران، حيث كانتا الأعلى استخداما للمدفوعات النقدية بنسبة 28%لكل منهما، تليهما المدينة المنورة والحدود الشمالية بنسبة 27%، ثم الباحة بـ 24%، وفقا لبيانات العام الماضي.

الأنمي يرفع الطلب

سجل أحد المطاعم نموا في المبيعات بنسبة 17% بعد طرح وجبة مستوحاة من الأنمي، مع زيادات لافتة في جدة (22%) ومكة (5%). كما حقق مطعم آخر نموا بنسبة 23% بفضل التفاعل مع ثقافة الرسوم المتحركة، ما يؤكد تأثير المحتوى البصري والثقافي في سلوك المستهلكين في السوق السعودية.

- **"أوبر" تشتري 85% من تطبيق التوصيل "تريندیول" مقابل 700 مليون دولار**

وافقت شركة "أوبر تكنولوجيز" على شراء 85% من منصة تركية لتوصيل الطعام والبقالة، تسيطر عليها مجموعة التجارة الإلكترونية الصينية العملاقة "علي بابا"، في الصفقة الأحدث ضمن موجة اندماج عالمية في قطاع توصيل الطعام. أوبر" قالت في إفصاح قدمته إلى هيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية أمس الثلاثاء، إن الصفقة ستنفذ نقدا دون تمويل بالديون، ويتوقع إتمامها في النصف الثاني من العام الجاري، رهنا بموافقة الجهات التنظيمية. بمجرد استكمالها سيواصل تطبيق "تريندیول جو" تقديم خدماته للعملاء والتجار والسائقين، ومن المتوقع أن تسهم الصفقة في تعزيز نمو "أوبر"، عملاقة خدمات النقل والتوصيل الأمريكية.

صفقتان في يوم واحد بقطاع التوصيل

يؤكد هذا الإعلان تقريرا نشرته "بلومبرغ نيوز" الشهر الماضي، أفاد بأن الشركتين كانتا تجريان محادثات بشأن صفقة محتملة، وفي وقت سابق، أعلنت شركة "دورداش" الأمريكية المنافسة في مجال خدمات التوصيل، أنها توصلت إلى اتفاق للاستحواذ على شركة "ديليفرو" البريطانية مقابل 2.9 مليار جنيه إسترليني (3.9 مليار دولار).

تعد "تريندیول جو" منصة لتوصيل الطعام والبقالة، وتشغلها مجموعة "تريندیول"، وهي واحدة من أكبر منصات التجارة الإلكترونية في تركيا، وتغطي مجالات البيع بالتجزئة والخدمات اللوجستية والتكنولوجيا المالية. وتملك "علي بابا" الحصة الكبرى في المجموعة. أوبر" قالت في الإفصاح إن "تريندیول جو" سلمت أكثر من 200 مليون طلب خلال 2024، محققة حجوزات إجمالية بقيمة ملياري دولار، بزيادة تفوق 50% عن العام السابق، ومن المزمع أن تُعلن شركة "أوبر" نتائج الربع الأول يوم الأربعاء قبل افتتاح السوق.

- **تريندیول لـ أرقام: لدينا أكثر من 4 ملايين عميل في الخليج**

قال محمد الأنصاري، الرئيس التنفيذي لشركة تريندیول في منطقة الخليج، إن الشركة لديها أكثر من 4 ملايين عميل خلال عام واحد فقط من دخولها السوق الخليجية، لتصبح المنطقة ثاني أكبر سوق لتريندیول بعد تركيا من حيث النمو الدولي.وأضاف الأنصاري في لقاء مع أرقام، أن عام 2024 شكّل عاماً محورياً في مسيرة تريندیول، حيث ساهمت السوق الخليجية بشكل كبير في نمو الشركة، نتيجة الطلب المتزايد على المنتجات ذات الجودة العالية والأسعار التنافسية، إلى جانب تبني المستهلكين للتقنيات الرقمية وتطور أنماط التسوق في المنطقة. وأشار إلى أن الشركة استثمرت في البنية التحتية والكفاءات المحلية، حيث افتتحت مكتبين ومستودعين في الرياض ودبي، بهدف تعزيز الكفاءة التشغيلية، وتحسين خدمات التوصيل، وتطوير سلاسل الإمداد، بما يواكب التوسع السريع في قاعدة العملاء.

وأوضح أن تريندیول كسوق إلكترونية، لا تُحدد أو تتحكم في استراتيجيات التسعير التي يتبعها شركاؤها من العلامات التجارية، بل تتيح للعلامات التجارية والمنشآت الصغيرة والمتوسطة منصة رقمية متكاملة للوصول إلى أكثر من 40 مليون عميل حول العالم، وتوفر لهم أدوات تقنية متقدمة، وتحليلات بيانات، ودعما لوجستيا يساهم في رفع كفاءتهم التنافسية وتوسيع انتشارهم. وبيّن أن استراتيجية تريندیول في التوطين كانت من أهم عوامل النجاح، حيث عملت على بناء شراكات مع لاعبين رئيسيين في السوق مثل البنوك، وشركات الاتصالات، وتجار التجزئة المحليين، مما ساهم في تسريع اندماجها ضمن المنظومة الاقتصادية المحلية. وذكر أن الشركة طوّرت أول نموذج لغوي كبير في تركيا لترجمة المحتوى من اللغة التركية إلى اللغة العربية، بهدف إزالة الحواجز اللغوية أمام البائعين وتعزيز تواجدهم في السوق الخليجية، مشيراً إلى أن الشركة تعتمد بشكل واسع على الذكاء الاصطناعي في تخصيص تجربة التسوق، وتحسين العمليات اللوجستية من خلال التحليلات التنبؤية. وأشار إلى أن الشركة تواصل تركيزها على الابتكار وتطوير تجربة العملاء، إلى جانب توسيع شراكاتها في المنطقة، بهدف ضم المزيد من الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى منصتها، وتعزيز التجارة المتبادلة من وإلى منطقة الخليج، بما يواكب مستهدفات الرؤى الوطنية في المملكة والإمارات، وخاصة فيما يتعلق بريادة الأعمال وتنويع الاقتصاد.

سجل قطاع التوصيل الذاتي في السعودية قيمة سوقية تبلغ 4.5 مليار ريال في 2023، ويتوقع أن يقفز إلى 33.3 مليار ريال بحلول 2032، بمعدل نمو سنوي مركب قدره 25%، مدعوما باستخدام تقنيات مثل الروبوتات في التوصيل لقطاعي المطاعم والمقاهي.

ما يؤكد تأثير المحتوى البصري والثقافي في سلوك المستهلكين في السوق السعودية.

وافقت شركة "أوبر تكنولوجيز" على شراء 85% من منصة تركية لتوصيل الطعام والبقالة، تسيطر عليها مجموعة التجارة الإلكترونية الصينية العملاقة "علي بابا"، في الصفقة الأحدث ضمن موجة اندماج عالمية في قطاع توصيل الطعام.

وفي وقت سابق، أعلنت شركة "دورداش" الأمريكية المنافسة في مجال خدمات التوصيل، أنها توصلت إلى اتفاق للاستحواذ على شركة "ديليفرو" البريطانية مقابل 2.9 مليار جنيه إسترليني (3.9 مليار دولار).

أوبر" قالت في الافصاح إن "تريندیول جو" سلمت أكثر من 200 مليون طلب خلال 2024، محققة حجوزات إجمالية بقيمة ملياري دولار، بزيادة تفوق 50% عن العام السابق، ومن المزمع أن تُعلن شركة "أوبر" نتائج الربع الأول يوم الأربعاء قبل افتتاح السوق.

قال محمد الأنصاري، الرئيس التنفيذي لشركة تريندیول في منطقة الخليج، إن الشركة لديها أكثر من 4 ملايين عميل خلال عام واحد فقط من دخولها السوق الخليجية، لتصبح المنطقة ثاني أكبر سوق لتريندیول بعد تركيا من حيث النمو الدولي

. وأشار إلى أن الشركة استثمرت في البنية التحتية والكفاءات المحلية، حيث افتتحت مكتبين ومستودعين في الرياض ودبي، بهدف تعزيز الكفاءة التشغيلية، وتحسين خدمات التوصيل، وتطوير سلاسل الإمداد، بما يواكب التوسع السريع في قاعدة العملاء.

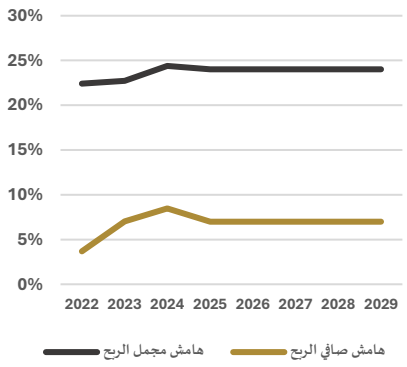
وأوضح أن تريندیول كسوق إلكترونية، لا تُحدد أو تتحكم في استراتيجيات التسعير التي يتبعها شركاؤها من العلامات التجارية، بل تتيح للعلامات التجارية والمنشآت الصغيرة والمتوسطة منصة رقمية متكاملة للوصول إلى أكثر من 40 مليون عميل حول العالم، وتوفر لهم أدوات تقنية متقدمة، وتحليلات بيانات، ودعما لوجستيا يساهم في رفع كفاءتهم التنافسية وتوسيع انتشارهم.

الأداء المالي التاريخي للشركة والقوائم المالية المتوقعة

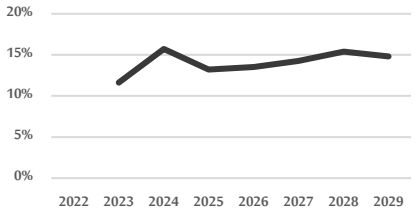
شركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات - جاهز	6017
التوصية	شراء
تاريخ سعر الإقفال	24/08/2025
سعر الإقفال للسهم بالريال السعودي	22.78
أدنى وأعلى سعر للسهم خلال فترة أخر 52 أسبوع	21.32-42
أدنى سعر للسهم خلال أخر خمس سنوات	21.32
أعلى سعر للسهم خلال أخر خمس سنوات	68
كود السهم في تاسي	6017
معامل بيتا للسهم	0.2376
عدد الأسهم بالمليون	209.84
القيمة السوقية كما في هذا التاريخ بالمليار ريال سعودي	4.78
تاريخ الإنتقال إلى السوق الرئيسي (تاسي)	10/12/2024
سعر السهم عند الإنتقال إلى تاسي بالريال السعودي	37.6
تاريخ الإدراج في سوق نمو	5/1/2022
سعر السهم عند بدء الإدراج في نمو كان 850 ريال وفقا لعدد أسهم 10.5 مليون سهم تعادل حاليا	42.53

مؤشرات الأداء المالي لشركة جاهز (بالمليون ريال سعودي)	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
الإيرادات	1,602.5	1,784.8	2,218.7	2,503.4	2,930.9	3,560.0	4,451.6	4,982.7
مجمل الربح	359.2	405.9	541.2	600.8	703.4	854.4	1,068.4	1,195.8
صافي الربح	59.0	125.3	188.0	175.2	205.2	249.2	311.6	348.8
صافي الربح الشامل	58.8	126.9	189.9	175.2	205.2	249.2	311.6	348.8
قروض مرابحة وتسهيلات	0	2	0	0	0	0	0	0
إجمالي المطلوبات	407	505	521	626	791	1,032	1,380	1,644
إجمالي الموجودات	1,411	1,651	1,770	2,042	2,412	2,902	3,562	4,175
حقوق المساهمين	1,005	1,152	1,240	1,416	1,621	1,870	2,182	2,530
معدل نمو الإيرادات		11%	24%	16%	16%	16%	16%	16%
معدل نمو مجمل الربح		13%	33%	11%	17%	21%	25%	12%
معدل نمو صافي الربح		113%	50%	-7%	17%	21%	25%	12%
هامش مجمل الربح	22%	23%	24%	24%	24%	24%	24%	24%
هامش صافي الربح	3.68%	7.02%	8.47%	7%	7%	7%	7%	7%
ربحية السهم (بالريال السعودي)	0.28	0.60	0.90	0.84	0.98	1.19	1.48	1.66
القيمة الدفترية للسهم (بالريال السعودي)	4.79	5.49	5.91	6.75	7.72	8.91	10.40	12.06
توزيعات الأرباح للسهم (بالريال السعودي)	0	0	0	0	0	0	0	0
عائد توزيع الأرباح السنوية للسهم/ السعر السوقي للسهم	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
نسبة الأرباح الموزعة للسهم/ربحية السهم السنوية	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
مكرر الأرباح	82.30	38.72	25.82	27.70	23.66	19.48	15.58	13.92
مكرر القيمة الدفترية	4.83	4.21	3.91	3.43	2.99	2.60	2.22	1.92
العائد على حقوق المساهمين (متوسط سنوي)		12%	16%	13%	14%	14%	15%	15%
مؤشر القروض إلى حقوق المساهمين	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

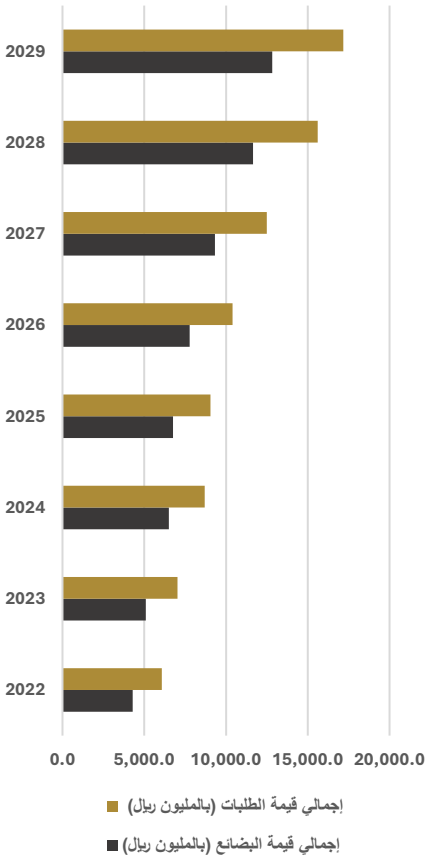
هامش إجمالي الربح وهامش صافي الربح لشركة جاهز



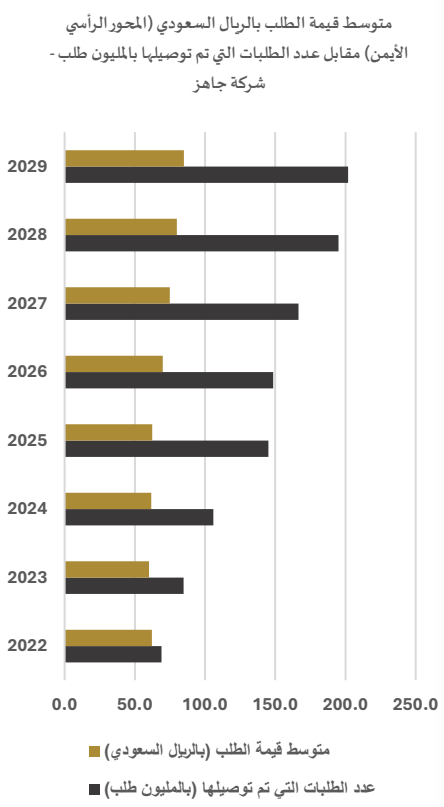
العائد على حقوق المساهمين (متوسط سنوي) لشركة جاهز

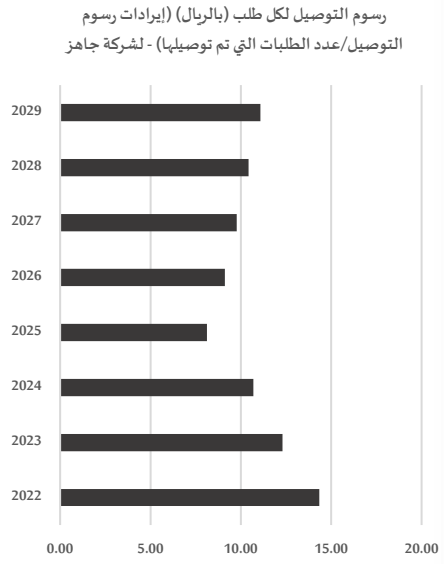


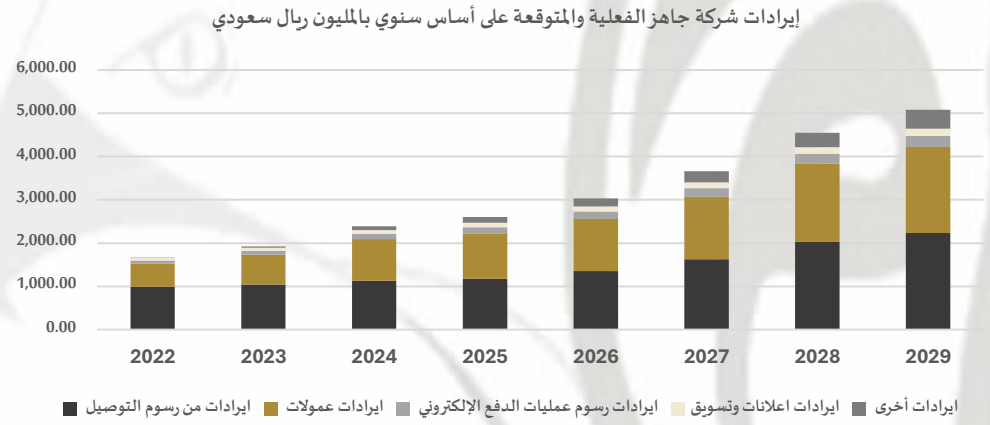
إجمالي قيمة الطلبات مقابل قيمة البضائع (شركة جاهز- بالمليون ريال)

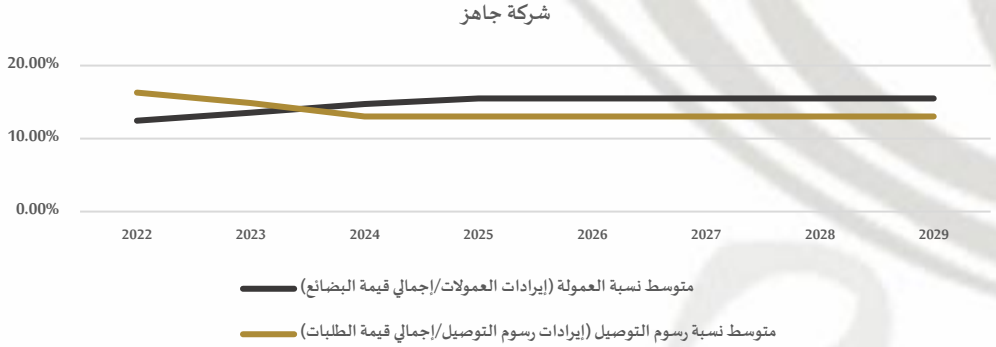


شركة جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات - جاهز (بالمليون ريال سعودي)	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
ايرادات من رسوم التوصيل	989.58	1,044.00	1,133.47	1,178.81	1,355.63	1,626.76	*2,033.45*	*2,236.80*
	62%	58%	51%	47.09%	46.25%	45.70%	*45.68%*	*44.89%*
ايرادات عمولات	534.23	689.41	957.67	1,047.80	1,204.97	1,445.96	*1,807.46*	*1,988.20*
	33%	39%	43%	42%	41%	41%	*41%*	*40%*
ايرادات رسوم عمليات الدفع الإلكتروني	72.52	84.82	118.40	142.07	167.65	194.47	*221.70*	*248.30*
	5%	5%	5%	6%	6%	5%	*5%*	*5%*
		17%	40%	20%	18%	16%	*14%*	*12%*
ايرادات اعلانات وتسويق	70.03	74.85	89.97	103.47	118.99	135.64	*154.63*	*174.74*
	4%	4%	4%	4%	4%	4%	*3%*	*4%*
		7%	20%	15%	15%	14%	*14%*	*13%*
ايرادات أخرى	5.32	26.69	87.47	131.21	183.69	257.17	*334.32*	*434.62*
		402%	228%	50%	40%	40%	*30%*	*30%*
	0%	1%	4%	5%	6%	7%	*8%*	*9%*
إجمالي الإيرادات	1,671.67	1,919.76	2,386.98	2,603.36	3,030.93	3,660.01	*4,551.56*	*5,082.65*
التعويضات الترويجية واسترداد نقدي	-69.19	-135.01	-168.32	-100.00	-100.00	-100.00	*-100.00*	*-100.00*
صافي الإيرادات	**1,602.48**	**1,784.76**	**2,218.66**	**2,503.36**	**2,930.93**	**3,560.01**	***4,451.56***	***4,982.65***









Gordon Growth Model	
Risk Free Rate of Return	*5.00%*
Equity Risk Premium	*5.13%*
Beta	*0.2376*
Inflation	*2%*
Required Rate of Return	*6.22%*
Terminal Growth Rate	*2.50%*
Sustainable Annual Earnings in SAR mn	*258.00*
Fair Value in SAR mn	*7,110.97*
Fair Value of Share in SAR	***33.89***

Relative Valuation Techniques	
Current P/E Ratio for Consumer Services Sector	*27.721*
Current P/E for TASI	*15.43*
Cyclically Adjusted P/E ratio for TASI	*14.3*
P/E for FY2024	*25.82*
Historical Average P/E for the company excluding outlier	*60.51*
Sector, TASI and TASI Historical Avg P/E	*19.15*
Forward P/E for 2025	*27.70*
Target Price per Share	***17.36***
Weighted Average Fair Value per Share in SAR	**28.38**
Potential Capital Gains above current market price	**24.58%**

مخاطر الاستثمار

- الاستثمار في سوق الأسهم بشكل عام يعتبر استثمار مرتفع المخاطر من خلال التعرض لتقلبات سعرية حادة وفقا لمتغيرات عديدة محلية وعالمية و اقتصادية وسياسية فضلا عن العوامل الخاصة بسيولة السوق و نسبة التعرض في السوق للاستثمارات الأجنبية و استراتيجيات الاستثمار النشطة وتدوير الاستثمارات بين القطاعات المختلفة فضلا عن التطورات المالية الخاصة بالشركة تحت الدراسة في هذا التقرير.
- هذا التقرير يشتمل على تقييم مالي خاضع لمتغيرات و افتراضات و توقعات مستقبلية قد تتحقق و قد لا تتحقق و بالتالي فإن عملية احتساب القيمة العادلة هي عملية ديناميكية متحركة معرضة للتغيير بالرفع والخفض.
- عامل المنافسة له دور كبير على نتائج أعمال شركة جاهز وبصفة خاصة لأن السوق السعودي يعتبر مفتوح وتأتي المنافسة ليس فقط من الشركات المحلية في السعودية بل أيضا من الشركات العالمية التي دخلت بالفعل و التي تعتزم دخول السوق السعودي
- عامل المنافسة يجعل شركة جاهز ما بين مطرقة الحفاظ على هوامش أرباح جيدة و سندان الحصة السوقية
- رغم أن أغلب الانشطة الاقتصادية كانت تعاني خلال فترة تفشي الأمراض المعدية مثل فترة كوفيد-19 و ما تبعها من فترة إغلاق و توقف كامل للسفر جوا و خسائر كبيرة لقطاع الطيران وهكذا، غير أن نموذج أعمال شركة جاهز تعتبر على النقيض من ذلك. فإن تواجد شركة مثل جاهز بدأ كنتيجة للجائحة و تطور و نجح و استمر في إطار أنظمة الحياة والعمل التي ظهرت وتطورت في أعقاب الجائحة وبالتالي فإن استمرار نموذج أعمال شركة جاهز أصبح مضمون تماما، غير أن أي جائحة أخرى ستعزز من هذا النموذج و تعزز من نجاح شركة جاهز و نتائج أعمالها
- المخاطر المرتبطة بالتمويلات البنكية لتمويل خطط التوسع
- المخاطر التكنولوجية و السيبرانية
- مخاطر الخطأ في التقييم المالي لأن هذه الشركات تعتبر في بدايات فترة أعمالها نسبيا

قسم الأبحاث، إدارة المصرفية الاستثمارية، شركة الأول كابيتال

معلومات التواصل

البريد الالكتروني:
Research@alawwalcapital.com
info@alawwalcapital.com

الموقع الالكتروني :
https://alawwalcapital.com.sa

رقم الهاتف الموحد:
(+966) 8002440216

تابعونا على مواقع التواصل الاجتماعي

@ alawwalcapital

إخلاء مسؤولية

بذلت شركة الأول كابيتال الجهد في هذا التقرير للتأكد من أن المعلومات في التقرير صحيحة ودقيقة وأن الغاية من إعداد هذه التقارير هي تقديم الصورة العامة عن الشركة أو القطاع، ومع ذلك فإن شركة الأول كابيتال لا تقدم أي تعهدات أو ضمانات بشأن أي محتوى من المعلومات الموجودة في هذا التقرير أو مدى دقة وصحة المحتوى والتوقعات المبنية عليها. تم إعداد هذا التقرير لغرض المعلومات العامة فقط ولا تتحمل شركة الأول كابيتال أي خسارة ناتجة عن هذا التقرير أو أي من محتوياته. قد لا تتحقق تقديرات السعر المستهدف أو النظرة المستقبلية للشركة لأي سبب من الأسباب وتعتبر جميع التقديرات والتوقعات قابلة للتغيير أو التعديل في أي وقت وبدون أي إشعار مسبق. لا تتحمل شركة الأول كابيتال أي قرار استثماري تم اتخاذه بناء على هذا التقرير وتعتبره مسؤولية متخذ القرار. تحتفظ شركة الأول كابيتال بكامل الحقوق المتعلقة لمحتوى التقرير.

جميع الحقوق محفوظة © لشركة الأول كابيتال 2025

مسجلة في المملكة العربية السعودية – ترخيص رقم (37-14178) صادر من هيئة السوق المالية (الرياض)

رقم الهاتف الموحد 8002440216(+966)

الأول كابيتال

ALAWWAL CAPITAL

قيمنا... ثروتنا