العرض التقديمي للمستثمرين

Q2 2025

أغسطس 2025 | شركة بن داود القابضة

إخلاء مسؤولية

تم إعداد هذا العرض التقديمي لغرض الاطلاع فقط.

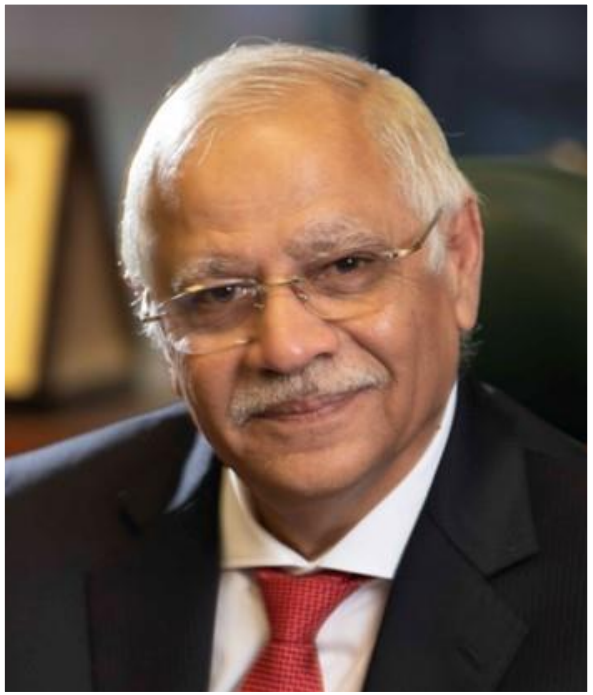
ولم يتم التحقق من المعلومات الواردة فيه من مصادر مستقلة، كما لم تقدّم أي تعهدات أو ضمانات صريحة أو ضمنية فيما يتعلق بدقة هذه المعلومات أو صحتها أو اكتمالها، ولا ينبغي الاعتماد عليها بأي شكل من الأشكال. لا تتحمل الشركة أو الشركات التابعة لها أو مستشاروها أو الأشخاص المرتبطون بها أو أي شخص آخر أي المسؤولية عن أي خسارة أيا كانت قد تنشأ (بسبب الإهمال أو غير ذلك) بشكل مباشر أو غير مباشر عن هذا العرض التقديمي أو محتوياته. ومع ذلك، فإن هذا العرض لن يقيد أو يستثني أو يحد من أي واجب أو أي مسؤولية تجاه أي شخص بموجب أي نظام نافذ أو لائحة سارية في أي ولاية قضائية. ولا يجوز التنصل من هذه المسؤولية أو الواجب (بما في ذلك فيما يختص بأية إجراءات احتيالية مضللة).

فضلاً عن ذلك، إن البيانات المقدمة في هذا العرض تستند على أساس معقول، ولم يتم الإفصاح عنها إلا بحسن النية.

مقدمو اليوم

حسن جافيد

المدير المالي ومدير علاقات المستثمرين



محمد سليم باتكا

مدير الإدارة المالية

أحمد بن داود

الرئيس التنفيذي

نبذة عن الشركة

بن داود القابضة: شركة بن داود القابضة (رمز تداول: 4161 والشركة أو بن داود القابضة)، هي مجموعة متخصصة في مبيعات التجزئة، وتضم شركة توزيع تدعم سلسلة التوريد الخاصة بها. تستخدم الشركة حلولاً تقنية في عملياتها الأساسية، وتستحوذ استحواذًا استراتيجيًا على الشركات لتعزيز مكانتها في السوق، وتوظف استثماراتها لدعم النمو المستدام على المدى الطويل. انطلاقًا من رؤيتها للنمو المستدام، تواصل بن داود القابضة ترسيخ مكانتها كشركة رائدة في قطاع مبيعات التجزئة، وتغتنم الفرص الناشئة لتحقيق قيمة استثنائية لأصحاب المصلحة، كما تواصل في الوقت نفسه تطوير قطاع مبيعات التجزئة من خلال الابتكار المستمر والتزامها الثابت في تحقيق التميز بأعمالها من خلال العلامات التجارية التالية:

متاجر البيع بالتجزئة

- **بن داود:** تعد بن داود واحدة من العلامات التجارية الرائدة في تجارة التجزئة في المملكة العربية السعودية، ونركز اهتمامها على تحقيق قيمة استثنائية مقابل النقد، وتقديم خدمات متميزة للعملاء، مما يجعلها مركز التسوق المفضل للمتسوقين.
- **الدانوب:** تعد الدانوب علامة تجارية راقية لتجارة التجزئة، حيث أقترن اسمها بالجودة والفخامة، وتقدم مجموعة واسعة من المنتجات العضوية والمتخصصة، كما تلبي احتياجات العملاء المميزين الذين يستهدفون الحصول على عروض راقية.
- **بن داود داش والدانوب داش:** تعد أسواق بن داود والدانوب أسواقًا رائدة في مجال المتاجر السريعة، و تمتلك متاجر في محطات قطار الحرمين السريع. تعرض هذه المتاجر منتجات مستوردة عالية الجودة منتقاة بعناية، مما يوفر المزيد من الراحة للمتسوقين أثناء التسوق.

صيدليات البيع بالتجزئة

- زهرة الروضة هي سلسلة صيدليات رائدة تتمتع علامتها التجارية بانتشار واسع، ويقع مقرها في مدينة الرياض، المملكة العربية السعودية، وتعرض مجموعة واسعة من منتجات وخدمات الرعاية الصحية، بما في ذلك الأدوية الموصوفة والأدوية اللاوصفية، والمستلزمات الطبية، ومنتجات الصحة، ومستلزمات العناية الشخصية. وتدير الشركة أكثر من 185 صيدلية، بما في ذلك 11 متاجر متكاملة افتتحت في بن داود/ دانوب سوبر ماركت/هايبر ماركت، وتقع في مواقع استراتيجية في المملكة، مما يضمن وصول العملاء إليها بكل سهولة.

تم توقيع نموذج الامتياز التجاري: سيتم افتتاح المتاجر مستقبلاً

نبذة عن الشركة

تقنية مبيعات التجزئة من خلال شركة مستقبل التجزئة

- **ايكون:** هي وكالة دولية رائدة في تقديم خدمات تسويقية من خلال المؤثرين، تتخذ من مدينة باريس مقرا لها، وتقدم حلولا شاملة فيما يتعلق بالاستراتيجيات وإدارة المواهب وإنتاج المحتوى والإشراف، وتركز في أعمالها على العلامات التجارية الفاخرة في العالم، ولها حضور في أوروبا وآسيا والولايات المتحدة ومنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.
- **شركة التطبيقات الدولية المحدودة:** هي الشركة المطورة والمشغلة لقنوات التجارة الإلكترونية لأسواق الدانوب وأسواق بن داود، وتعمل على توسعة شبكتها من المتاجر المظلمة (دارك ستور) في كافة أنحاء المملكة. تستهدف الشركة الوصول بنسبة التسليم الفوري لمبيعاتها إلى 100% بالإضافة إلى تعزيز تجربة العملاء. كما توفر الشركة لأسواق بن داود وأسواق الدانوب خدمات الدعم الرقمي، و تشرف على تنفيذ برنامج الولاء للعملاء، حيث توفر لأسواق بن داود وأسواق الدانوب الأدوات اللازمة لاتخاذ القرارات ومشاركة العملاء بالاستناد على المعطيات.

التوزيع وأساليب الحياة

- **شركة جميرة التجارية**: هي شركة ذات مسؤولية محدودة تعمل في مبيعات الجملة والتجزئة والتوزيع، وتدير أعمالها من خلال أربعة أقسام هي الأمتعة وحقائب السفر والمواد الغذائية والألعاب والأجهزة المنزلية بالإضافة إلى إدارة متاجر تجزئة فاخرة.

نموذج الامتياز التجاري

- وقعت بن داود القابضة صفقة مع المجموعة الإقليمية لفتح ثمانية أسواق سوبرماركت (أسواق بن داود) في قطر.
- يدعم هذا التوسع استراتيجية بن داود في منطقة الخليج، حيث يتوقع تحقيق الأثر الإيجابي في الأداء على أفق زمني متوسط إلى طويل الأجل.

تم توقيع نموذج الامتياز التجاري: سيتم افتتاح المتاجر مستقبلاً

نظرة عامة على بن داود القابضة

عالم بن داود القابضة

تقنية مبيعات التجزئة من خلال شركة مستقبل التجزئة

شركة التطبيقات الدولية

- تمت الاتفاقيات مع عدة منصات لتوصيل الطلبات مثل جاهز وشيفز وبيق باق. وهنقرستشين و مرسول.
- **41** متجر إلكتروني تم افتتاحه، بالتعاون مع أطراف ثالثة لتطبيقات التوصيل
- شبكة واسعة من المتاجر المظلمة (دارك ستور) وأسطول نقل يغطي المملكة بأكملها
- افتتاح أولي للمتاجر المظلمة (دارك ستور) مؤتمتة بالكامل في الربع الأول من عام 2025
- برنامج ولاء مكتمل
- الشركة الأولى في قنوات المبيعات المتعددة
- **2** منصتان إلكترونية فريدة لتجارة التجزئة – تطبيق أسواق الدانوب وأسواق بن داوود

أيكون

- للشركة حضور في أوروبا وأمريكا والشرق الأوسط وآسيا
- حصلت على جائزة "وكالة تسويق الأكثر تأثيرًا " في عام 2024
- واحدة من أكبر وكالات التسويق (المرتبة الثالثة) المؤثرة

مبيعات التجزئة

- علامتان تجاريتين متميزتين لمتاجر السوبر ماركت / الهايبر ماركت.
- إطلاق علامتين تجاريتين جديدتين لافتتاح متاجر سريعة
- متاجر متنوعة ومتعددة
- تواجد قوي في الرياض والمنطقة الغربية
- أكثر من 417 ألف متر مربع إجمالي مساحة متاجر الشركة
- 296 عدد المركبات التجارية و موقعان مركزيان للمستودعات.
- متاجر تتوزع على العديد من المدن الرئيسية في المملكة، بما في ذلك متجر واحد في البحرين.
- واحدة من أبرز ثلاث شركات تمتلك حصة سوقية كبيرة (2024: 8.5%)

صيدليات البيع بالتجزئة

- تأسست الشركة عام 2001 واتخذت مدينة الرياض مقرا لها، ويعمل بها أكثر من 600 موظف.
- الشركة متخصصة في مبيعات التجزئة للمنتجات الصيدلانية وغير الصيدلانية.
- تلبي الشركة احتياجات قاعدة متنوعة من المستهلكين في المملكة، بما في ذلك الأفراد والعائلات والعاملين في مجال الرعاية الصحية والمستشفيات.
- تمتلك سلسلة تضم أكثر من 185 صيدلية في المدن الرئيسية في المملكة، بما في ذلك الرياض ومكة المكرمة والمدينة المنورة.
- تم تسجيل الشركة في برنامج وصفتي خلال السنة المالية 2022.
- افتتحت 4 متاجر مستقلة و11 متجر متكامل في أسواق بن داود/الدانوب.

التوزيع وأساليب الحياة

علامة أتر التجارية
توفر مجموعة من المنتجات المنزلية الفاخرة ومبتكرات التصميم الداخلي

توزيع ألعاب من العلامات التجارية الراقية
إديوكا، موتور ماكس، رد بوكس أيولو

توزيع مواد غذائية من العلامات التجارية الراقية
ناشنال فودز، جينجر شوت، شاي كامباغنا تيكاني

توزيع حقائب سفر من العلامات التجارية الراقية
ديلسي، إيسباك، كيبلنغ
,

نموذج الامتياز التجاري

من المتوقع أن يحدث الأثر الإيجابي لافتتاح المتاجر على المدى المتوسط والمدى الطويل

التوسع يدعم استراتيجية الشركة في منطقة الخليج

سيتم افتتاح ثمانية متاجر تحت العلامة التجارية" أسواق بن داود" في قطر

تم توقيع اتفاقية الامتياز التجاري مع المجموعة الإقليمية

تم توقيع نموذج الامتياز التجاري: سيتم افتتاح المتاجر مستقبلاً

المصدر: يورومونيتور

رسالة الرئيس التنفيذي

رسالة الرئيس التنفيذي 1/2

أحمد بن داود

الرئيس التنفيذي

يسعدني أن أكون معكم اليوم ونحن نشهد التقدم الذي أحرزناه في النصف الأول من عام 2025. أنا فخور بمشاركة أداء شركة بن داود القوي والاستراتيجي واستمرارها في النمو عبر نموذج أعمالها المتنوع بالرغم من ضغوط الاقتصاد الكلي.

في النصف الأول من عام 2025، تقدمت بن داود القابضة باستراتيجية تعدد أشكال البيع بالتجزئة من خلال التوسع المركز والتكامل العمودي. كما عززت زهرة من حضورها، وفتحت مواقع جديدة وتم دمج العديد منها في متاجر بن داود والدانوب، مما يدعم وصول العملاء إلى الخدمات الصحية ويخلق تآزرًا تشغيليًا. بناءً على النجاح الأولي، لدينا خطط لتوسيع نطاق هذا النموذج داخل المتجر ليشمل أكثر من 70 موقعًا في العامين المقبلين.

توسعت متاجرنا السريعة، بن داود داش ودانوب داش، حتى بلغت 13 متجرًا في جميع أنحاء المملكة، مما يعكس الطلب المتزايد على نموذج البيع بالتجزئة المريح. تقدم هذه المتاجر تجارب مخصصة تعتمد على البيانات، وهي مدعومة بالذكاء الاصطناعي والتحليلات بهدف زيادة من تفاعل العملاء.
يتم دعم مساهمة الإيرادات من أعمال التوزيع من خلال الوصول إلى الأسواق على نطاق أوسع والتكامل السلس مع بنيتنا التحتية الحالية للبيع بالتجزئة. تعمل هذه الجهود على تحسين الكفاءة التشغيلية وتعزيز رؤية القناة.

يظل أداء التجارة الإلكترونية لدينا محركًا رئيسيًا للنمو، مدعومًا بالاستثمار المستمر في البنية التحتية الرقمية وتكامل المنصة. وتضع مبادرة ميجا دارك ستور - التي تدعمها حقوق التكنولوجيا الحصرية - بن داود القابضة كلاعب رئيسي في البيع بالتجزئة متعدد القنوات.
مع محرك الولاء الناضج وبيانات العملاء المتكاملة عبر البقالة والصيدلة، نطلق العنان لفرص التخصيص الجديدة التي تؤدي إلى الاحتفاظ بالعملاء وزيادة الوصول إلى السوق.

رسالة الرئيس التنفيذي 2/2

في حين واجهت مبيعات البقالة ضغوطًا بسبب انخفاض الإنفاق الاستهلاكي، حققت بن داود القابضة زيادة قوية بنسبة 8.9 ٪ في إجمالي الإيرادات، مدفوعة بنمو بنسبة 20.5 ٪ في شركاتنا التابعة للتكنولوجيا ومساهمات من شركات الأدوية والتوزيع بالتجزئة التي تم الاستحواذ عليها مؤخرًا. كما حافظنا على هامش إجمالي قوي بنسبة 33.7 ٪، مما يعكس التسعير المنضبط، والتحكم الفعال في التكاليف، والتأثير الإيجابي للاستحواذ على شركات الأدوية والتوزيع عالية الهامش.

يستمر نموذجنا متعدد الركائز - عبر البقالة والأدوية والتوزيع والتكنولوجيا - في تحقيق نمو مرن ومستدام. وما زلنا واثقين من أن إعادة استثمارنا الاستراتيجي ونهجنا الذي يركز على العملاء سيعزز من مكانة بن داود القابضة في سوق البيع بالتجزئة الديناميكي في المملكة العربية السعودية ".

أحمد بن داود

الرئيس التنفيذي

أهم النتائج التشغيلية واستراتيجية النمو

أبرز النتائج خلال النصف الأول من عام 2025

الاستراتيجية

الاستحواذ على صيدليات زهرة الروضة والتوسيع

- تم افتتاح 4 متاجر مستقلة و 11 متجر داخل بن داود القابضة.
- من المعتزم أن يتم افتتاح 50 إلى 70 متجرًا خلال السنتين المقبلتين.

.

توسيع أعمال التوزيع

- في إطار توسيع قطاع التوزيع، تعقد بن داود والدانوب شراكات مع علامات تجارية عالمية وتستمر في التوسيع من خلال ضم علامات تجارية جديدة مختصة في التغذية والألعاب، بما في ذلك توزيع " برو لايف" وهي علامة تجارية شهيرة في قطاع الأغذية الصحية.

البيئة والمجتمع والحوكمة

- تعزيز الحوكمة والضوابط والشفافية في مجالات البيئة والمجتمع والحوكمة.
- مواءمة العمليات مع إرشادات الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات الصادرة عن تداول ورؤية 2030.

توسيع بن داود داش ودانوب داش

- شهدت متاجر "دانوب داش" نموًا ملحوظًا لتصل إلى 11 منطقة وبن داود داش غطت منطقتين، وبذلك يصل إجمالي المناطق التي ستم تغطيتها حتى نهاية عام 2025 إلى 16 منطقة.
في عام 2025 – حتى تاريخه- تم افتتاح 4 متاجر سريعة.

تعزيز التوسع الجغرافي السنة المالية 2025

- افتتاح 7 متاجر منذ بداية عام 2025 حتى تاريخه (3 سوبر ماركت، و 4 متاجر سريعة)
- من المزمع أن يتم افتتاح 4 متاجر خلال هذه السنة.
- تم تدشين متجر في نيوم، مدينة المستقبل.
- تم تدشين متجر مظلم عملاق (دارك ستور) في عام 2025 لتعزيز تنويع قنوات شركة بن داود القابضة.

لاستحواذ على زهرة – صيدلية البيع بالتجزئة

اتفاقية الامتياز التجاري – المجموعة الإقليمية في قطر

افتتاح المتاجر السريعة – دانوب داش

MSCI ESG RATINGS

BB

النتائج التشغيلية

3,148.7مليون (+8.9%)

الإيرادات (بالريال السعودي) ونسبة النمو في النصف الأول من عام 2025

1,062.0 مليون (+14.0%)

الإيرادات (بالريال السعودي) ونسبة النمو في النصف الأول من عام 2025

33.7% في النصف الأول من عام 2025 مقابل 32.2% في االنصف الأول من 2024

نسبة هامش الربح (%)

116.2 مليون (-14.3%)

صافي الربح (ريال سعودي) ونسبة النمو / (الانخفاض) السنوي في النصف الأول من عام 2025

3.7% في النصف الأول من عام 2025 مقابل 4.7 % في االنصف الأول من 2024

هامش صافي الربح (%)

تم توقيع نموذج الامتياز التجاري: سيتم افتتاح المتاجر مستقبلاً

المصدر: معلومات الشركة في النصف الأول من عام 2025 والنصف الأول من عام 2024

استراتيجية نمو واضحة

التوزيع

- تعزيز عملية التحكم في سلسلة التوريد لتقليل المخاطر وتحقيق منهج "التكامل الرأسي".
- العمل على استقطاب منتجات من مختلف الوكالات المحلية والدولية من خلال الاستفادة من شبكة الشركة الواسعة من الفروع في جميع أنحاء المملكة العربية السعودية.
- زيادة النمو من خلال اتباع استراتيجية التكامل الأفقي في قطاع الألعاب.

نموذج الامتياز التجاري

- من المقرر فتح 8 أسواق سوبرماركت في قطر تحت العلامة التجارية " بن داود" بموجب اتفاقية الامتياز التجاري، ومن الزعوم أن يتم افتتاح متجرين في عام 2026.
- تحقيق استراتيجية الشركة في التوسع من خلال فتح متاجر لها في الأسواق الخليجية

تم توقيع نموذج الامتياز التجاري: سيتم افتتاح المتاجر مستقبلاً

تقنية مبيعات التجزئة

ايكون

تعزيز النمو في السوق من خلال عمليات الاستحواذ الجديدة وتنويع قاعدة العملاء والاستثمار في إدارة الابتكار والمواهب.

شركة التطبيقات الدولية

- توظيف النتائج التي يتم الحصول عليها من تحليل البيانات والذكاء الصناعي في الحملات التسويقية.
- توفير الحلول التقنية المالية لتعزيز تجربة العملاء وحجم سلة المشتريات.
- الاستثمار في البنية التحتية للتجارة الإلكترونية، وسلسلة التوريد، والروبوتات لتوسع المتاجر في كافة أنحاء المملكة.

متاجر البيع بالتجزئة

التوسع في المتاجر توسعًا مستمرًا

تشغيل المتاجر التي افتتحت مؤخرًا بكامل طاقتها

تحسين أداء المتاجر القائمة

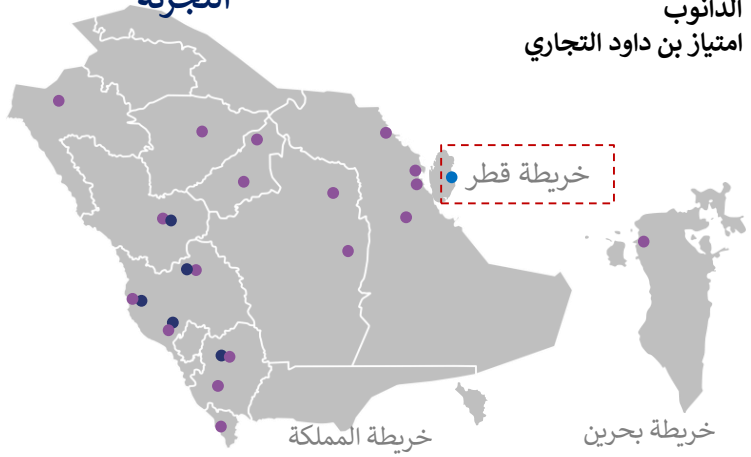
منهجية التركيز على العميل – التركيز على توفير تجربة تسوق متميزة للعميل و مكافأة العملاء المسجلين في برنامج الولاء

صيدليات البيع بالتجزئة

- تتماشى عملية الاستحواذ مع رؤية الشركة الاستراتيجية.
- الخوض في مجال الصحة وتعزيز شبكة متاجرنا.
- يعزز دمج سلسلة صيدليات زهرة الروضة من مكانة بن داود في قطاع التجزئة من خلال تقديم مجموعة واسعة من المنتجات الطبية والصحية والعناية الشخصية.
- تغيير تشكيلة المنتجات لاستقطاب المنتجات المتداخلة التي كانت تُباع في سوق البقالة بالتجزئة، والتي تأثرت بسبب عرض نفس الأصناف من قبل شركات أدوية أخرى. من المتوقع أن يكون لذلك تأثير إيجابي على إجمالي المبيعات.

التغطية الجغرافية

متاجر مبيعات التجزئة



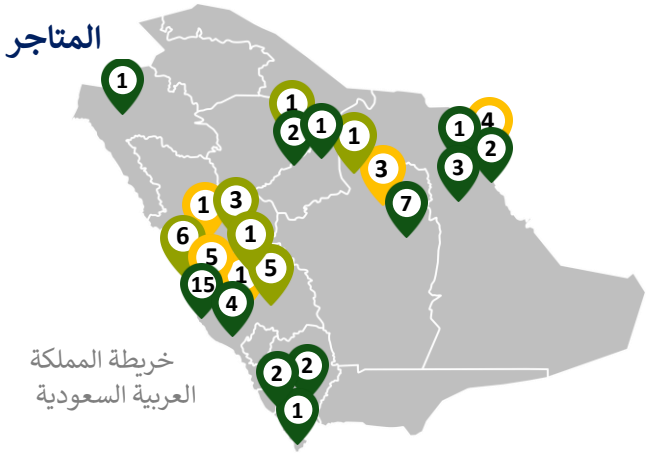
إجمالي المتاجر حتى تاريخه	هايبر ماركت	سوبر ماركت	متاجر سريعة
101	56	32	13
		افتتح 3 سوبرماركت 2 في مكة و 1 في جدة	افتتح 4 متاجر سريعة، 2 في المدينة المنورة، 1 في مكة والآخر في نيوم.

صيدليات البيع بالتجزئة

إجمالي المتاجر حتى تاريخه	متاجر مستقلة	متاجر متكاملة	متاجر الكترونية
188	176	11	1
	افتتاح 4 متاجر مستقلة في النصف الأول من عام 2025	افتتاح 11 ممتجر متكامل في النصف الأول من عام 2025	

ايكون

المتاجر الإلكترونية



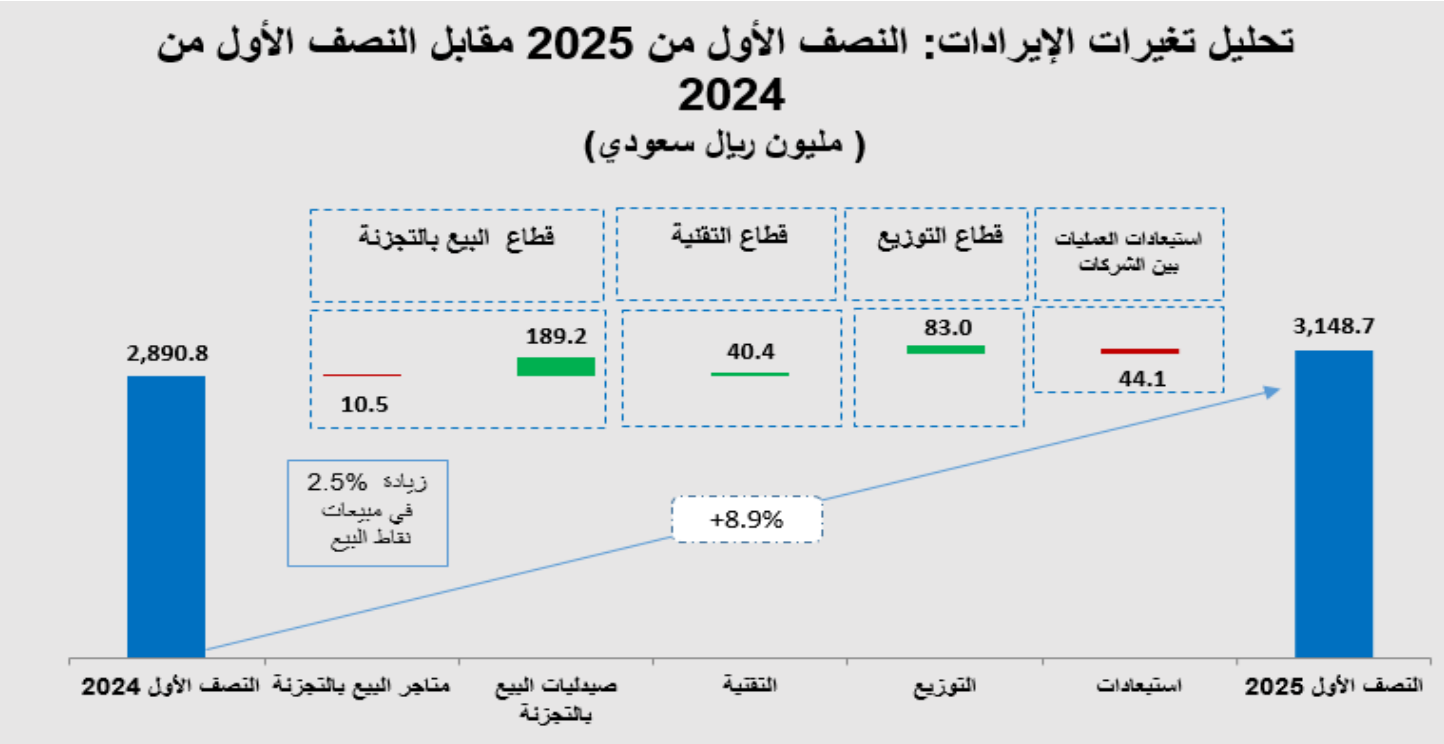
متاجر تطبيقات التوصيل (طرف ثالث))	متجر إلكتروني داخل السوق	المتاجر المظلمة (دارك ستور) الإلكترونية
41	17	14

- افتتاح 6 متاجر (2 أسواق سوبر ماركت، 4 متاجر سريعة) في النصف الأول من عام 2025.
- افتتاح متجر سوبرماركت بعد الربع الثاني من عام 2025.
- وقعت بن داود اتفاقية امتياز تجاري مع المجموعة الإقليمية لافتتاح فروع لأسواق بن داود في قطر.
- افتتاح 14 متجر مظلم (دارك ستور)، و17 نقطة بيع إلكترونية داخل المتاجر، بالإضافة إلى 41 متجرًا إلكترونيًا بالتعاون مع طرف ثالث في مجال تطبيقات التوصيل، مع العمل على إضافة المزيد من الشركاء ضمن نهج مستقبلي.
- افتتحت زهرة 4 متاجر مستقلة و11 صيدلية داخل متاجر بن داود والدانوب.

تقرير العمليات التجارية

NATURAL FOOD
FRESH FARM
FRUIT & VEGETABLES
خضار و فواكه
FRUIT & VEGETABLES
SOFT DRINKS

تحليل تغيرات الإيرادات: النصف الأول من 2024 مقابل النصف الأول من 2025



قطاع التقنية:
شركة مستقبل التجزئة (FTR)

زيادة المبيعات كانت نتيجة إلى:

- زيادة في المبيعات الإلكترونية
- نمو ايكون الإيجابي في الأداء الأوروبي
- نمو مستمر في الشرق الأوسط والهند

التوزيع:

- نمو قوي ناتج عن منهج إدارة ناجح ودمج أعمال التوزيع.

صيدليات البيع بالتجزئة

- تم الاستحواذ على الأعمال الصيدلانية مما ساهم في زيادة الأرباح.
- 4 متاجر مستقلة و 11 متجر متكامل افتتح في النصف الأول من عام 2025 تحت إدارة بن داود القابضة.

متاجر البيع بالتجزئة

شهدت هذه الفئة انخفاضًا في الإيرادات بنسبة 0.5% مما يعكس النقاط التالية:

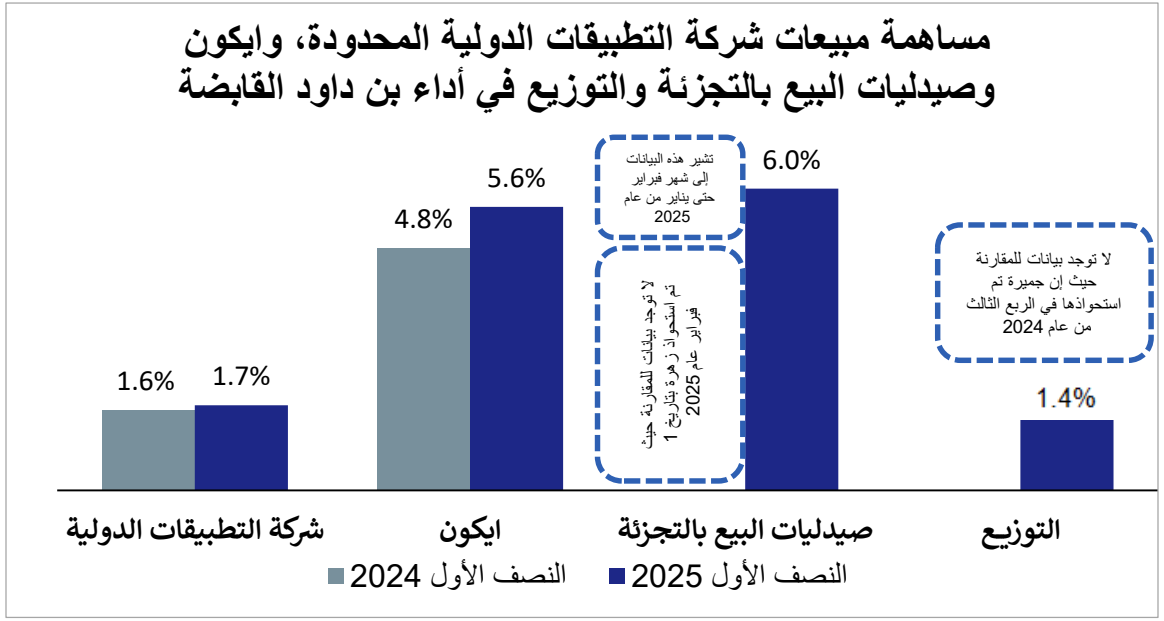
- انخفاض في ثقة المستهلك والإنفاق التقديري وانخفاض إنفاق العملاء حيث تم تعويضه من خلال:
- مساهمات المتاجر الجديدة التي افتتحت في النصف الأول من عام 2025 وتأثير المتاجر التي افتتحت في العام الماضي.
- **في حين أن مبيعات نقاط البيع ارتفعت بنسبة 2.5%**

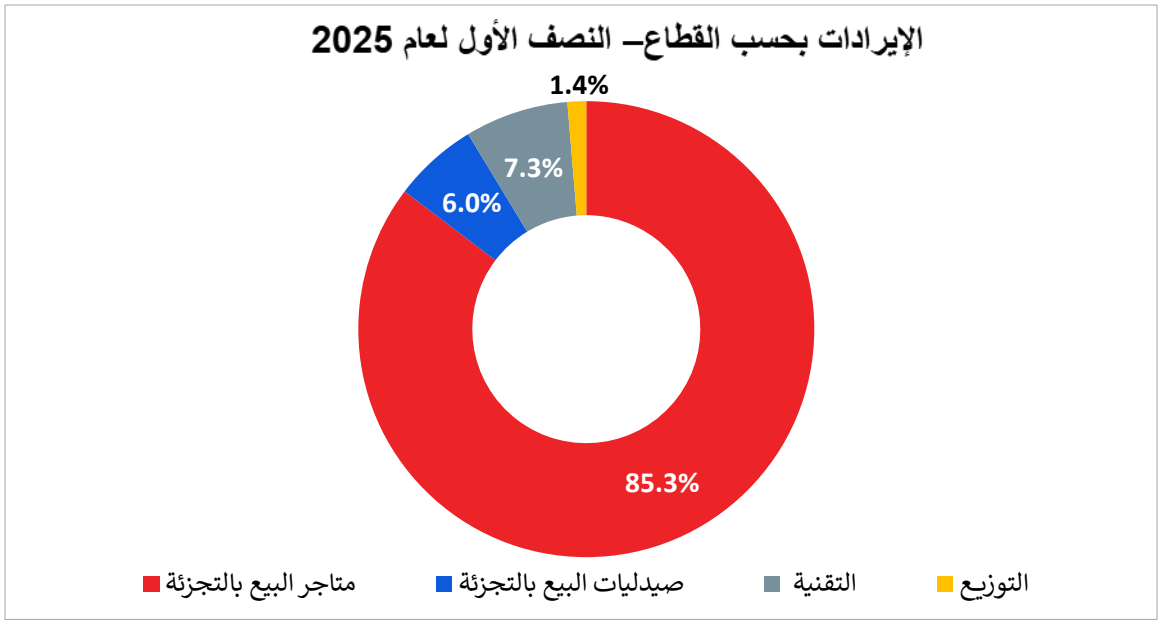
إيرادات النصف الأول من عام 2025 : 3,148.7 مليون بارتفاع قدره 8.9%مقارنةً بإيرادات النصف الأول من عام 2024 قدره 2,890.8مليون.

- الأسباب خلف هذا النمو:
- افتتاح متاجر جديدة في النصف الأول من عام 2025 وتأثير المتاجر التي افتتحت في عام 2024 لمدة عام.
- تحسين برنامج الولاء.
- توسع نطاق التقنية (ايكون: الاستحواذ على شركة باركود والنمو في أعمال الشرق الأوسط)
- الاستحواذ على أعمال التوزيع
- الاستحواذ على أعمال الصيدلية

المصدر: معلومات الشركة في النصف الأول من عام 2025 والنصف الأول من عام 2024

الإيرادات بحسب الشركات التابعة و القطاع





مساهمة مبيعات شركة التطبيقات الدولية وايكون و صيدليات البيع بالتجزئة والتوزيع في الأداء الإجمالي للشركة:

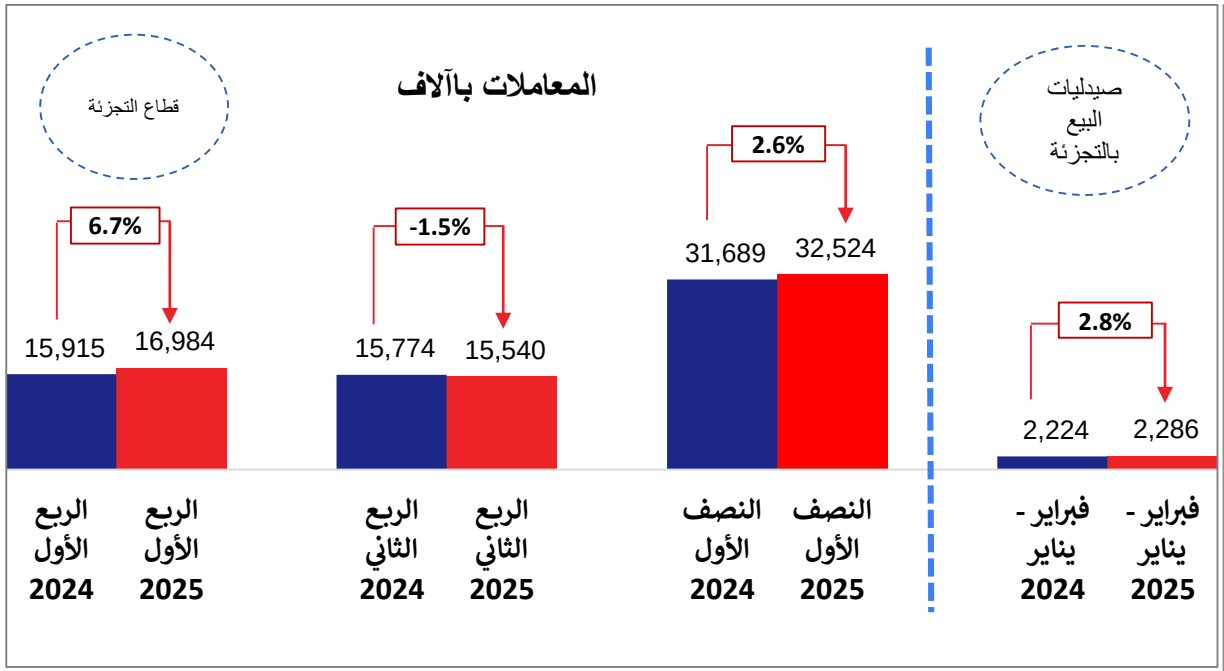
- شهدت مساهمة شركة التطبيقات الدولية الإلكترونية زيادة في إيرادات شركة بن داود القابضة خلال النصف الأول من 2025، بنسبة 1.7%.
- وأظهرت ايكون نموًا مطردًا ، حيث ساهمت بنسبة 5.6% في النصف الأول من عام 2025، مما يعكس أداءً قويًا مقارنة بالنصف الأول من العام السابق.
- وبعد استحواذ بن داود القابضة على شركة جميرا للتجارة في نهاية يوليو 2024، ساهمت الأخيرة بنسبة 1.4% في النصف الأول من عام 2025 وعلى أساس مماثل، سجلت نموًا بنسبة 5.2% في النصف الأول من عام 2025 مقارنةً بعام 2024.
- ساهمت تجارة التجزئة في الصيدليات، بعد الاستحواذ في الربع الأول من عام 2025، بنسبة 6% في النصف الأول من عام 2025 وعلى أساس مماثل سجلت نموًا بنسبة 7.4% (فبراير إلى يونيو 2025 مقابل 2024).

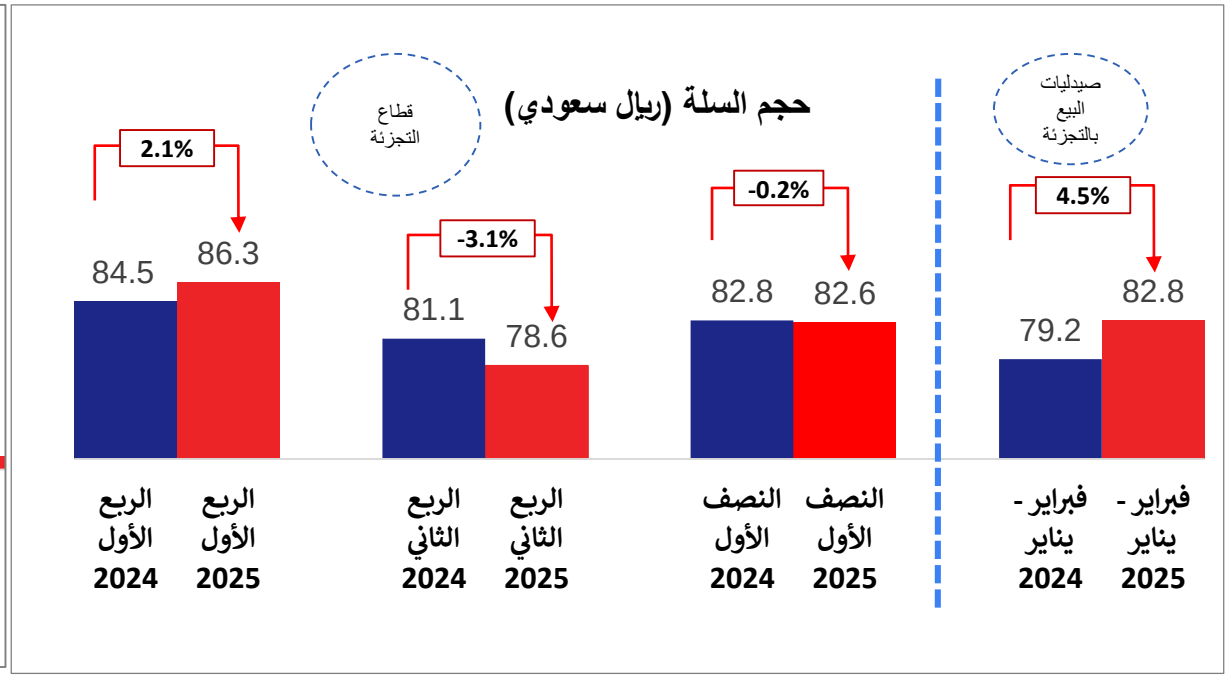
الإيرادات بحسب الشركات التابعة:

- ساهم قطاع تجزئة الأغذية ضمن الشركات التابعة لبن داود القابضة، بأكبر جزء من الإيرادات، حيث ساهمت بنسبة 85.3% من إجمالي الإيرادات، ويتبعه صيدليات البيع بالتجزئة التي بلغت مساهمتها 6%، في حين أن مساهمة مستقبل التجزئة قد بلغ 7.3% وقطاع التوزيع بنسبة 1.4%.

المصدر: معلومات الشركة في النصف الأول من عام 2025

المعاملات وحجم سلة المبيعات





مبيعات التجزئة

- انخفض إجمالي عدد المعاملات في الربع الثاني من عام 2025 بنسبة 1.5% مقارنة بالربع الثاني من عام 2024، نتيجة العروض الموسمية وانخفاض الإنفاق التقديري.
- ارتفع إجمالي عدد المعاملات بنسبة 2.6% في النصف الأول من عام2025 ، مما يعكس الآثار الإيجابية لافتتاح المتاجر.
- يشهد حجم السلة انخفاضًا بنسبة 3.1% في الربع الثاني من عام 2025 مقارنة بالربع الثاني من عام 2024، نتيجة لانخفاض معدل ثقة المستهلك، في حين يظل النصف الأول من عام 2025 و النصف الأول من عام 2024 ثابتين. نسبيًا.

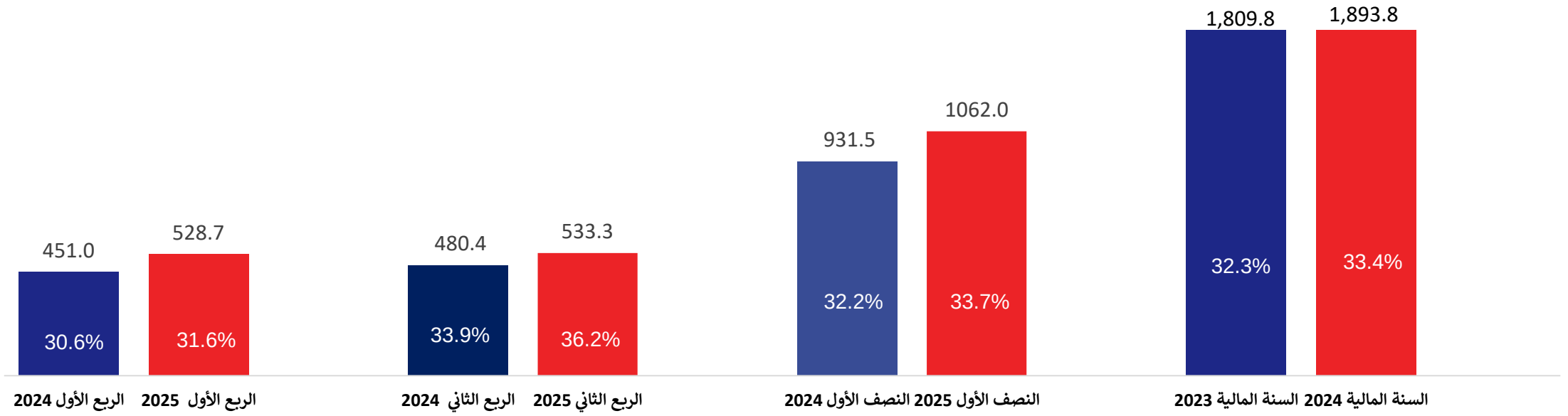
صيدليات البيع بالتجزئة

- ارتفع إجمالي عدد المعاملات بنسبة 2.8% خلال الفترة من فبراير إلى يونيو عام 2025 مقارنة بالفترة نفسها في عام 2024، وذلك بفضل إنشاء صيدليات جديدة في مكة والمدينة.
- شهد حجم السلة نموًا قدره 4.5% نتيجة إلى زيادة عدد الزوار في المتاجر السابقة والجديدة، بالإضافة إلى الحملات الموسمية.

المصدر: تقارير الشركة للربع الثاني من عام 2025 والربع الثاني من عام 2024 .

تقرير العمليات التجارية للنصف الأول من عام 2025

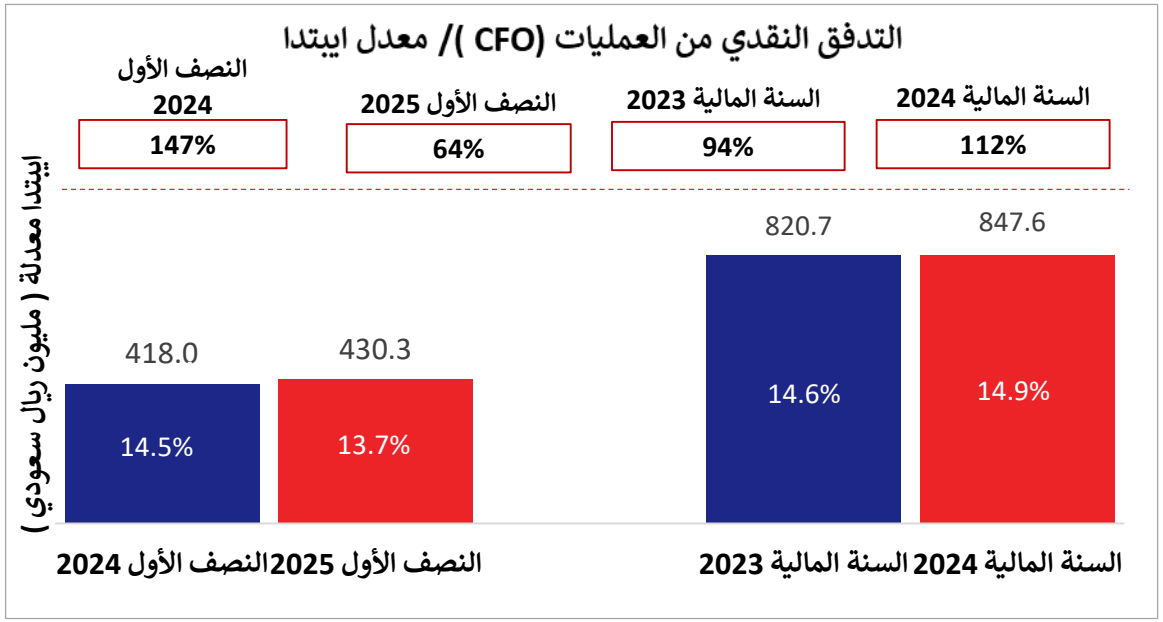
هامش الربح الإجمالي والربح الإجمالي (مليون ريال سعودي)

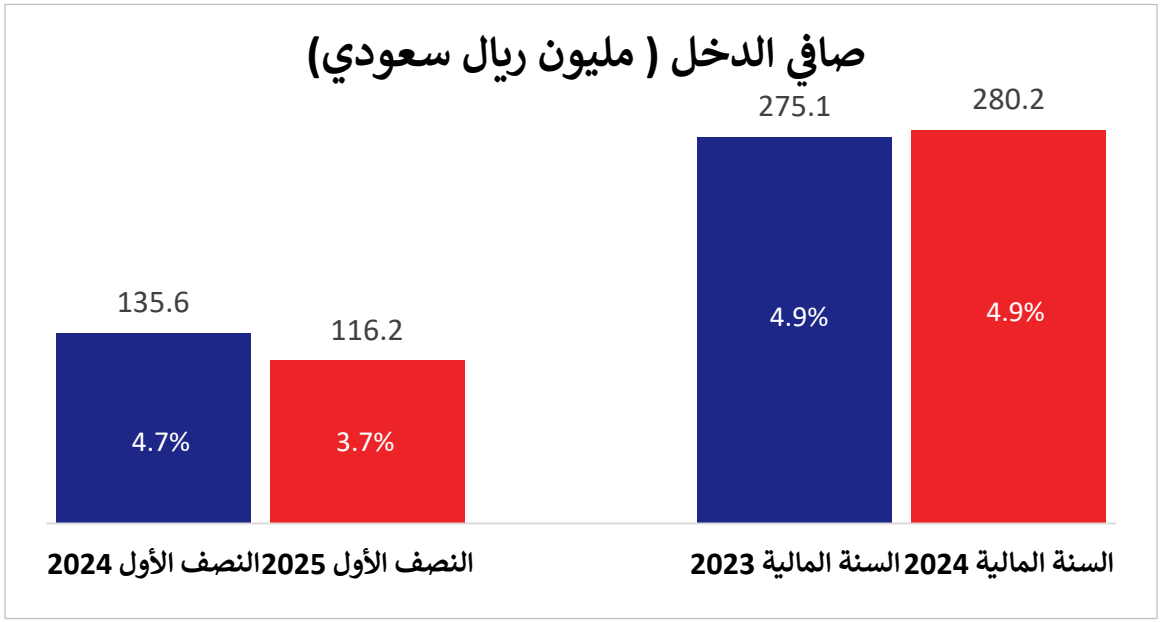


- بلغ إجمالي الأرباح في الربع الثاني من عام 2025 ، 533.3 مليون مما يعكس نموًا قدره 11% مقارنة بالربع الثاني من عام 2024 حيث بلغ إجمالي الربح 480.4 مليون.
- يعكس هامش الربح في الربع الثاني من عام 2025 تطورًا بنسبة 36.2% مقارنة بالفترة نفسها في العام الماضي والذي قدره 33.9%.
- يدل النمو الملحوظ في هامش الربح الإجمالي على نجاح الشركة في تقديم منتجات متنوعة، وتعزيز دعم الموردين، والهوامش المساهمة من شركة مستقبل التجزئة وأعمال التوزيع.

المصدر: تقارير الشركة للنصف الأول من عام 2025 والسنة المالية 2024 .

تقرير العمليات التجارية للنصف الأول من عام 2025





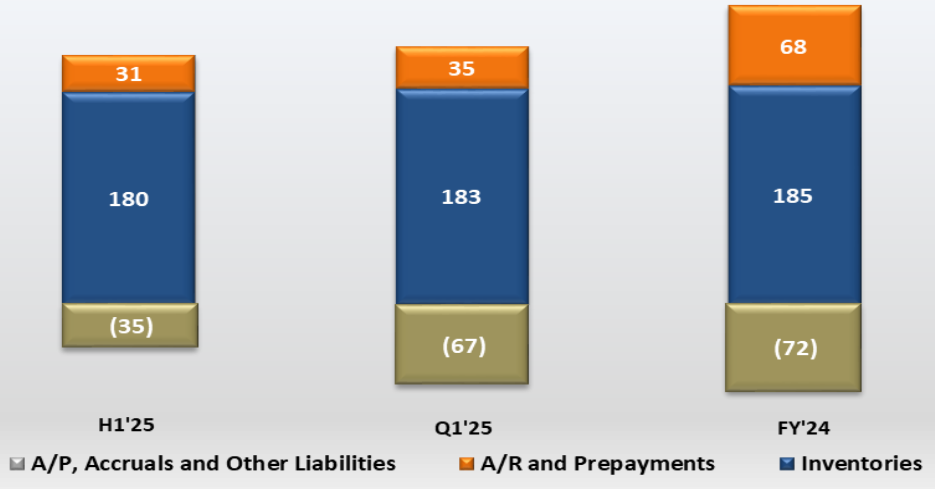
- ارتفع ايبتدا المعدل بنسبة 2.9% في النصف الأول من عام 2025، ليصل إلى 430.3مليون، مقارنة بـ 418 مليون في النصف الأول من 2024.
- جاء النمو بشكل رئيسي نتيجة لارتفاع إجمالي هامش الربح.
- وقد قابله جزئياً ارتفاع في المصروفات التشغيلية OPEX بسبب:
  - افتتاح المتاجر الجديدة
  - مبادرات التوسع في الأعمال (المستحوذ عليها حديثًا)

المصدر :تقارير الشركة في النصف الأول من 2025 والسنة المالية 2024
تعرف إبيتدا المعدلة بأنها الربح التشغيلي + الإهلاك والإطفاء + الجزء المتكرر من الدخل الآخر (مبيعات صناديق الكرتون الفارغة.)

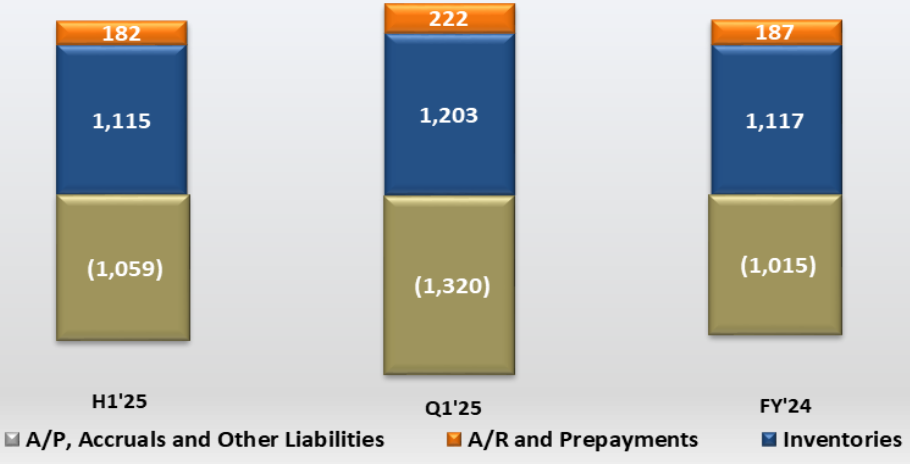
تقرير العمليات التجارية للنصف الأول من عام 2025

رأس المال التجاري العامل (مليون ريال سعودي)

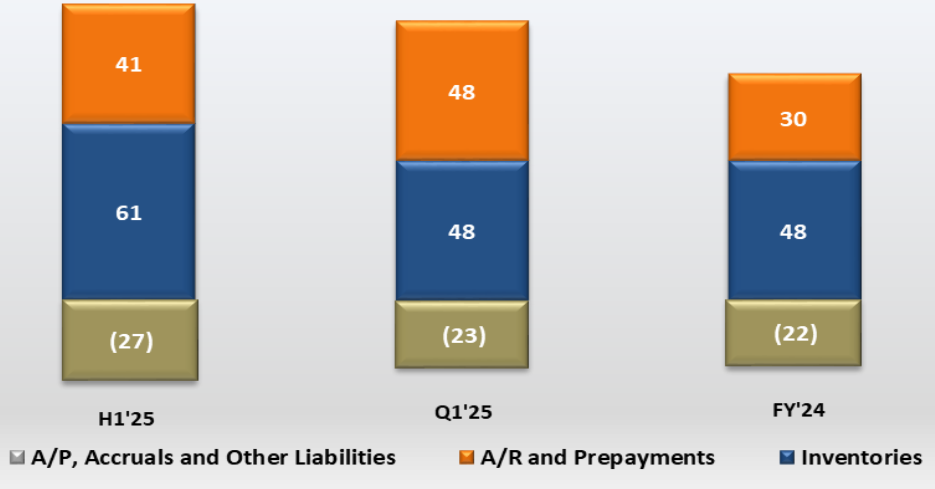
صيدليات البيع بالتجزئة



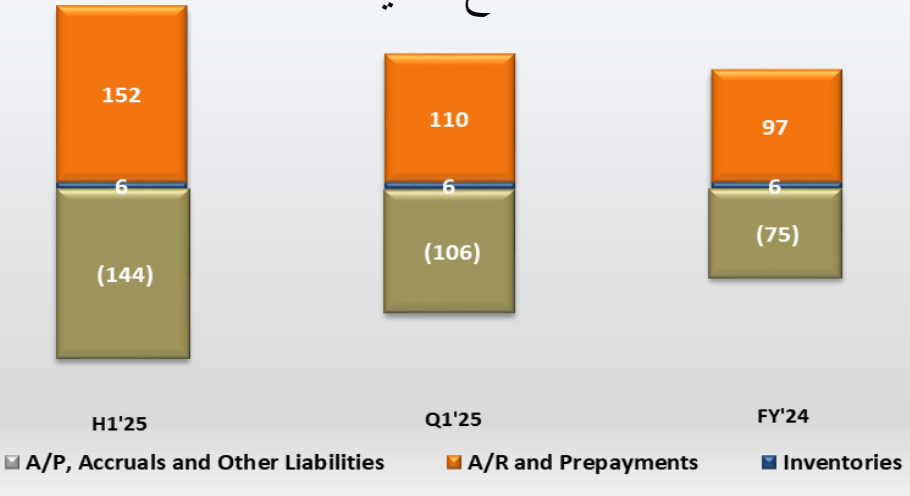
قطاع البيع بالتجزئة



قطاع التوزيع



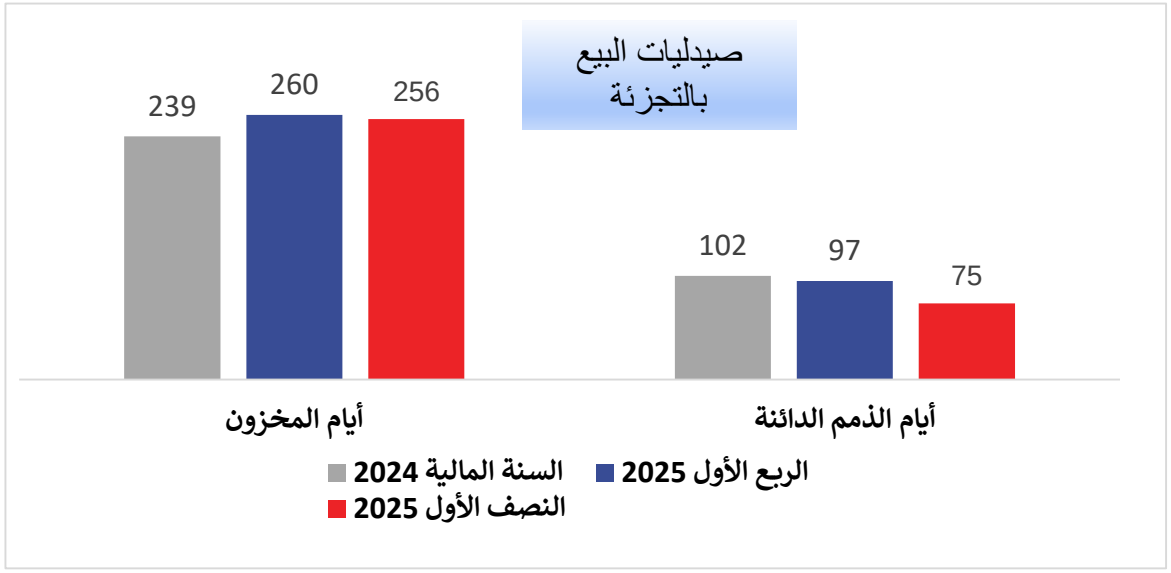
قطاع التقنية

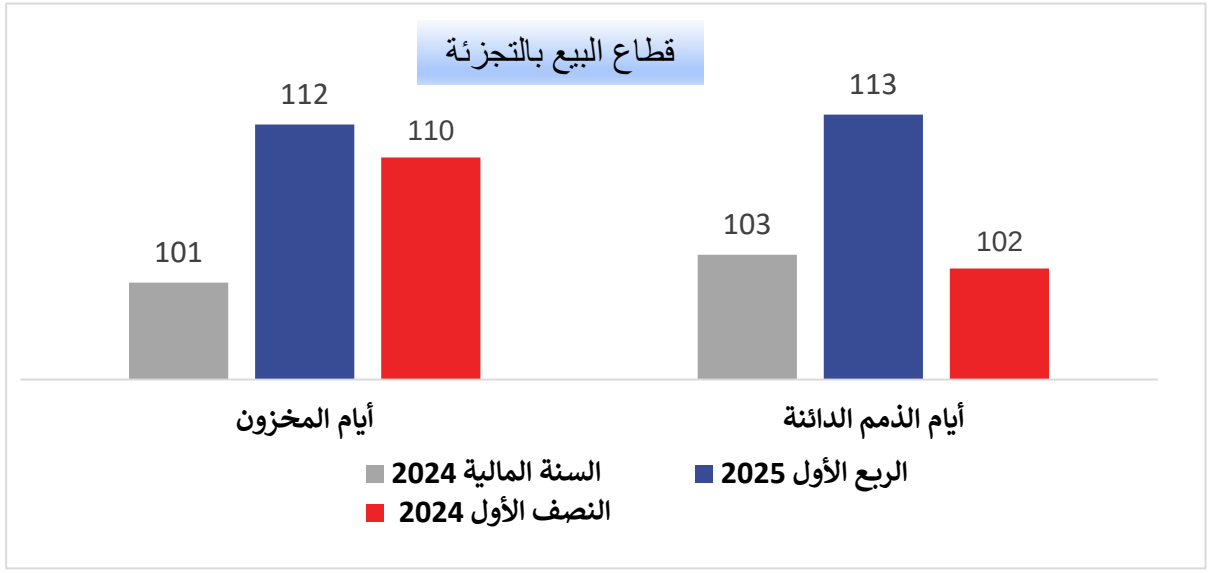


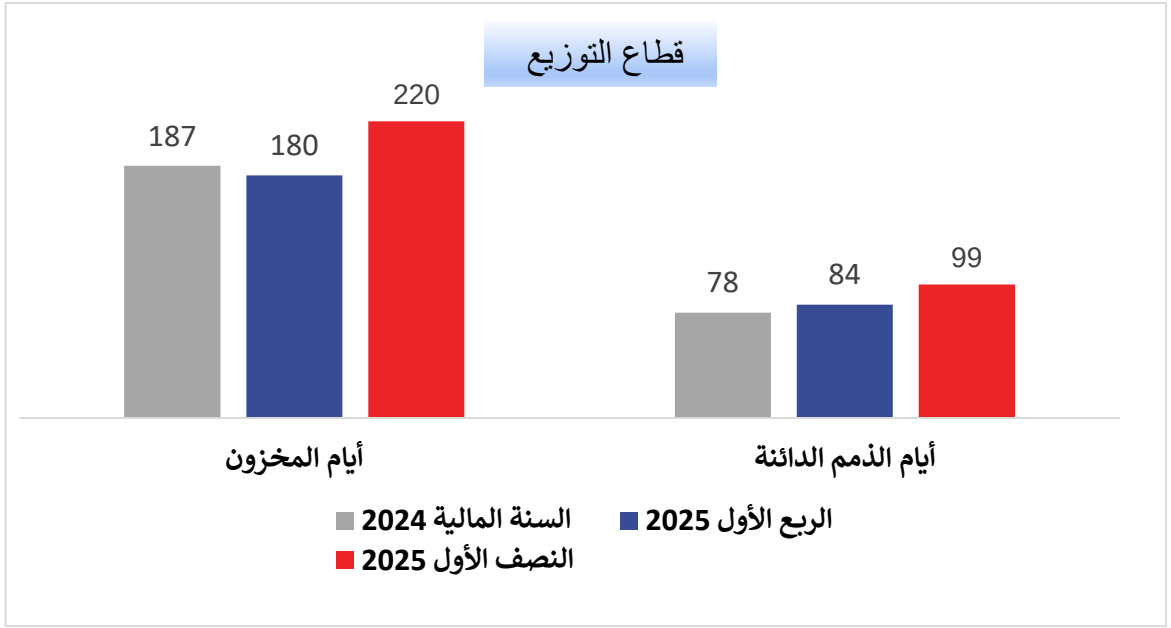
المصدر: معلومات الشركة، القوائم المالية للسنة المالية 2024، والنصف الأول من عام 2025.

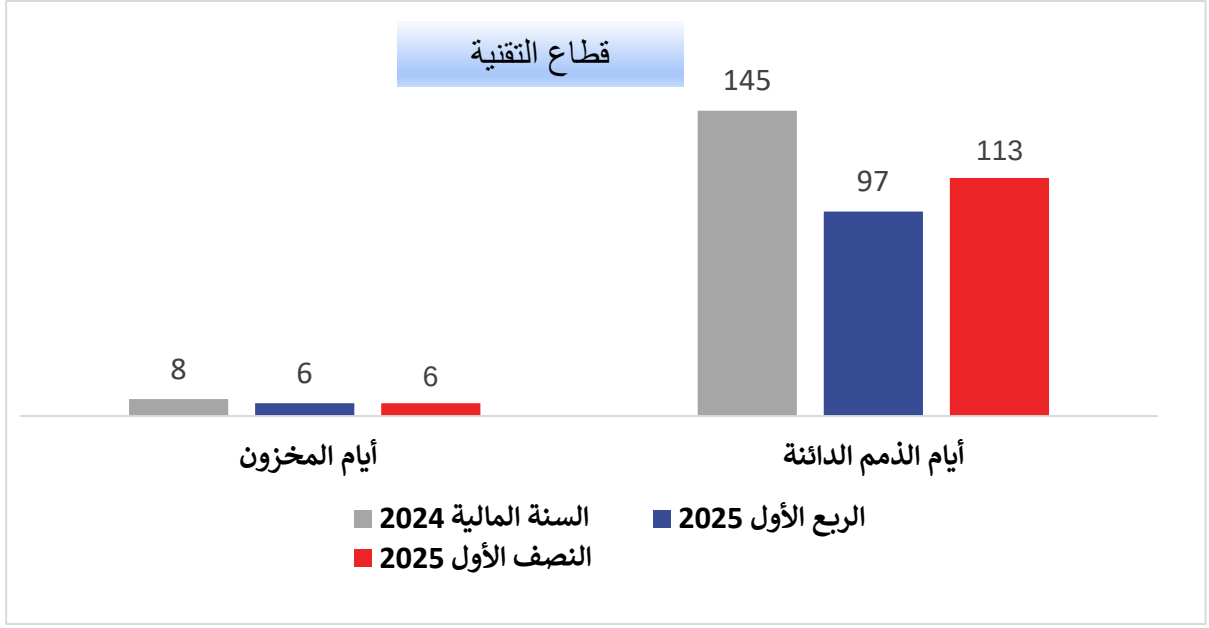
يعرف رأس المال العامل التجاري بأنه المخزون + الذمم المدينة وعمليات السداد-الذمم الدائنة والمستحقات والالتزامات الأخرى باستثناء الذمم الدائنة المتعلقة بالمصروفات الرأسمالية للموردين.

أيام الذمم الدائنة وأيام المخزون









أيام الدفع = متوسط الحسابات الدائنة × عدد الأيام / تكلفة البضائع المباعة

أيام المخزون = متوسط المخزون / تكلفة البضائع المباعة * 365

Embracing Innovation,
Driving Acquisitions,
Shaping the Future

Transformation
in action

التوقعات المستقبلية ومحفزات النمو

التوقعات المستقبلية ومحفزات النمو

الاستثمار في شبكة أعمال البيع بالتجزئة
يمكننا من الازدهار وتحقيق مخرجات مميزة

والنمو غير العضوي

تركيز الاستثمار على:

- مبيعات التجزئة
- التوزيع
- التكنولوجيا المالية
- معالجة الأغذية
- التركيز بشكل أساسي على المملكة العربية السعودية
- تحفيز نموذج الامتياز التجاري خارج المملكة

الحصة السوقية

متاجر البيع بالتجزئة، وصيدليات البيع بالتجزئة ، وتوزيع، وتقنية مبيعات التجزئة وشركة التطبيقات الدولية

- زيادة التنوع في المنتجات من خلال **توظيف الذكاء الصناعي.**
- الدمج بين الصيدليات وأسواق السوبر ماركت، مما يعزز من حصتها السوقية.
- توظيف البيانات لزيادة حجم سلة العميل.
- زيادة الحصة السوقية من خلال **طرح منتجات منافسة.**
- دمج التقنية المالية وتحليل من أجل زيادة حجم سلة مشتريات العملاء.
- **توسيع نطاق التوزيع** من خلال الشراكة مع العلامات التجارية الدولية لتنويع المنتجات المعروضة وزيادة الحصة السوقية، بالإضافة إلى تطبيق استراتيجية (التكامل الأفقي) في مجال الألعاب.
- تعزز **المتاجر المظلمة (دارك ستور)** العملاقة من الوفاء بمتطلبات العملاء خلال عمليات التسوق الإلكتروني وغير الإلكتروني.

تقنية مبيعات التجزئة(ايكون)

- تعزيز النمو في السوق من خلال عمليات الاستحواذ.

نمو الهامش

- **ترشيد التكلفة** يتضمن تعديل مساحات المتاجر وتغيير مواقعها بناء على إقبال العملاء عليها.
- **صيدليات البيع بالتجزئة** تعديل تشكيلة المنتجات لاستبدال العناصر المتكررة التي تبيعها أيضًا شركات أدوية أخرى، مما يؤثر بشكل إيجابي على المبيعات.
- **تحليل البيانات** يقلل من تكاليف استقطاب العملاء، ويعزز المبيعات من المنتجات عالية الهامش، وقيم التعاملات.
- تحسنت **الكفاءة التشغيلية** من خلال أتمتة المهام.

النمو العضوي 2/2

تقنية مبيعات التجزئة من خلال مستقبل التجزئة

- تخطط ايكون للتوسع في أعمالها بشكل كبير في كل من الولايات المتحدة الأمريكية، والمملكة المتحدة، والصين وآسيا.
- افتتحت شركة التطبيقات الدولية متجر ممظلم (دارك ستور) عملاق من أجل تعزيز حصتها سوق المبيعات الإلكترونية وغير الإلكترونية.

التوزيع

- تستهدف بن داود القابضة استقطاب وكالات دولية من خلال شركة جميرة التجارية بالاستفادة من شبكة التوزيع التابعة لها في المملكة العربية السعودية.

نموذج الامتياز التجاري

- توقيع اتفاقية مع المجموعة الإقليمية في قطر سيساعد بن داود القابضة في تحقيق خطتها للتوسع في منطقة الخليج العربي.

النمو العضوي 1/2

متاجر البيع بالتجزئة

- تم افتتاح 4 متاجر سريعة و 3 متاجر سوبرماركت في عام 2025 حتى تاريخه.
- نستهدف افتتاح 6-7 متاجر سنويا.
- نستهدف افتتاح 500 متجر سريع (داش) خلال سبع سنوات.
- التركيز على مدينة الرياض والأماكن الغربية.

صيدليات البيع بالتجزئة

- دمج صيدليات زهرة الروضة في 70 من متاجر الشركة خلال السنتين القادمة.
- افتتاح 4 متاجر مستقلة في 2025 حتى تاريخه.
- افتتاح 11 متجر ضمن شبكة بن داود القابضة حتى تاريخه.

ملحق

الأداء المالي

الإنجازات الرئيسية

- تحسن المبيعات في المتاجر بكافة فئاتها
- تحقيق هوامش ربح أعلى بين الشركات المماثلة في القطاع
- ضبط للتكلفة
- المركز المالي الجيد

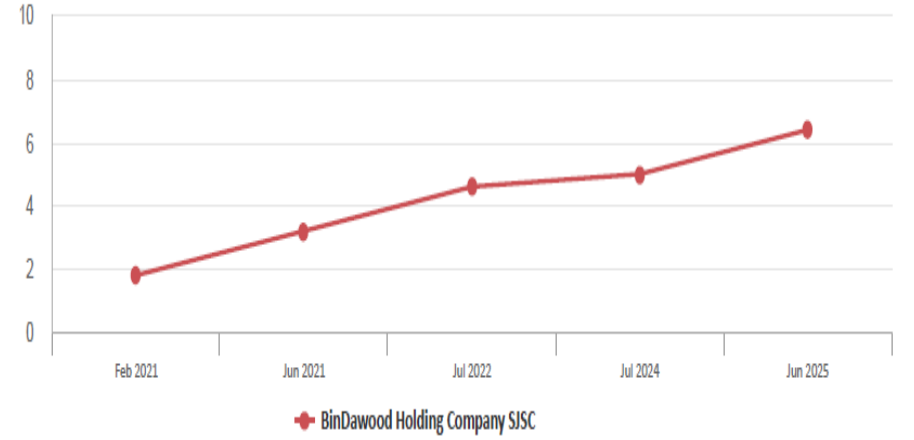
الأرباح والخسائر

على أساس سنوي	الربع الثاني 2025	الربع الثاني 2024	
4.0%	1,474.3	1,417.8	المبيعات
11.0%	533.3	480.4	الربح الإجمالي
+229Bps	36.2%	33.9%	نسبة هامش الربح الإجمالي
19.0%	453.9	381.5	المصاريف العمومية والإدارية والبيعية
-2.4%	210.6	215.7	ايبتدا معدلة
-93Bps	14.3%	15.2%	نسبة ايبتدا معدلة
-32.7%	50.5	75.0	صافي الدخل
-187Bps	3.4%	5.3%	نسبة صافي الدخل%

المصدر :تقارير الشركة في النصف الأول من 2025

مستجدات تقييم البيئة والمجتمع والحوكمة (ESG)

MSCI



قامت مورغان ستانلي كابيتال إنترناشيونال (MSCI) في يوليو 2025، بترقية تصنيف شركة بن داود القابضة البيئي والاجتماعي والحوكمة (ESG) من "B" إلى "BB" مع الاعتراف بالالتزام المعزز بالاستدامة ومسؤولية الشركات والتميز في الحوكمة.

الدوافع الرئيسية للترقية:

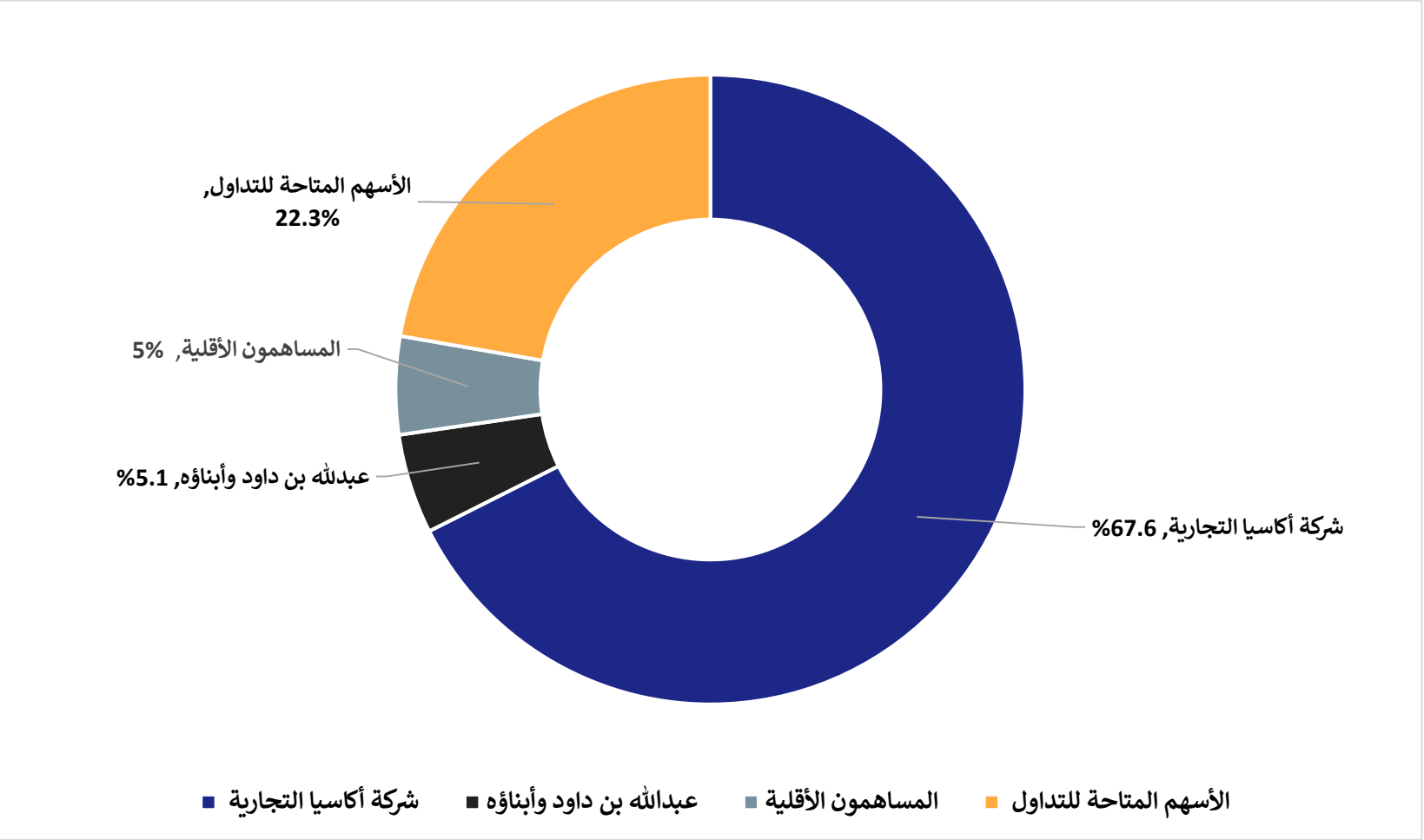
- تعزيز حوكمة الشركات وإدارة المخاطر والضوابط الداخلية ؛الإفصاحات المعززة عن الممارسات البيئية والاجتماعية والحوكمة والشفافية عبر خطوط الأعمال ؛
- دمج الأولويات الاجتماعية والبيئية في عمليات البيع بالتجزئة الأساسية ؛ و
- المواءمة مع إرشادات الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات السعودية وأهداف الاستدامة في رؤية 2030.

الصلة بالأهداف الاستراتيجية

- يعزز مكانة شركة بن داود كشركة مسؤولة وجاهزة للمستقبل ؛
- يعزز ملفنا الشخصي مع المستثمرين المحليين والدوليين الذين يركزون على الممارسات البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات ؛ و
- يدعم الوصول طويل الأجل إلى رأس المال المستدام وقاعدة متنوعة من المساهمين.

يعكس هذا الإنجاز رحلتنا المستمرة لتضمين الاستدامة في كل جانب من جوانب نموذج بن داود لخلق القيمة ويعزز التزامنا ببناء منظمة مرنة ومدفوعة بالأهداف.

هيكل المساهمين



شكرًا لكم

المقر الرئيسي لشركة بن داود القابضة

طريق المدينة المنورة، النعيم، جدة، 21530

ص ب 51190، جدة - 21543

+966 12 605 3557

استفسارات المستثمرين:

حسن جافيد (مدير علاقات المستثمرين)

hassan.javaid@danube.com