

إيرادات قياسية ودمج "سنونو" يضاعف نشاطها الخليجي خمس مرات

"جاهز" في الربع الأول 2026..

تضحية بالهوامش القصيرة لبناء إمبراطورية توصيل إقليمية

2608

مليون ريال
موجودات
الشركة

2.3

مليار ريال
اجمالي قيمة
البضائع GMV

21.3%

نسبة نمو
حجم
الطلبات

1.3%

هامش الخسارة
التشغيلي بدلا من
6.5% ربح تشغيلي

725

مليون ريال
ايرادات
الشركة

37.9%

النمو في
الايرادات
(نمو قياسي)

الاذرع الاستراتيجية لتحول جاهز منظومة متكاملة

PIK

جيل التجارة
السريعة
(توصيل السلع
من 2-3 ساعات)

جاهز

المحرك
الأساسي
(السعودية،
الكويت، البحرين)

jahez

Blu STORE

الشراكة
الاستثمارية
مع نادي الهلال
للتنجارة
والخدمات
الرياضية

سنونو

المشغل الدولي
ورأس الحربة
للتوسع في
الخليج (قطر،
الكويت، البحرين،
عمان)

العوامل الضاغطة



تكاليف
كفاءة
الأسطول
اللوجستي
والامتثال
للتشريعات
الجديدة



خفض
رسوم
التوصيل
المباشرة
كأداة
تنافسية



زيادة
الإنفاق
التسويقي
والدفاعي
لاستعادة
العملاء
في
المملكة



دمج
وتوحيد
قاعدة
تكاليف
منصة
"سنونو"
الدولية

- معادلة صعبة يمر بها قطاع تطبيقات التوصيل في المنطقة
- شراء وتأسيس منصة إقليمية (سنونو) تضمن لها التوسع خارج مركزها الرئيسي

- جاهز تحقق قفزة قياسية في إيرادات الشركة الإجمالية مدفوعة بالتوسع الإقليمي وتكامل منصة "سنونو"
- معادلة جاهز الصعبة قفزة قياسية في الإيرادات.. وتكلفة دفاعية باهظة للحصة السوقية

- تراجم الهوامش الربحية بضغط من الإنفاق الدفاعي المستهدف لحماية الحصة السوقية
- مؤشرات تشغيلية متصاعدة: قفزت قيمة البضائع (GMV) 39.5% لتتخطى 2.3 مليار ريال

- نمو حجم الطلبات ليصل إلى 31.7 مليون طلب، مع تحسن متوسط قيمة الطلب الواحد بنسبة 15% ليبليغ 72.5 ريال

- الخسائر ليست ضعفاً في المبيعات، بل قرار استراتيجي لرفع الإنفاق التسويقي وخفض رسوم التوصيل للحفاظ على العملاء أمام المنافسة الشرسة داخل المملكة واختراق أسواق جديدة



إيرادات قياسية ودمج "سنونو" يضاعف نشاطها الخليجي خمس مرات



"جاهز" في الربع الأول 2026..

تضحية بالهوامش
القصيرة لبناء
إمبراطورية توصيل
إقليمية

شهد الربع الأول من عام 2026 **تحولاً جوهرياً** في مسيرة مجموعة **"جاهز الدولية لتقنية نظم المعلومات"**، فبينما نجحت المجموعة في **تحقيق قفزة قياسية في إيراداتها الإجمالية** مدفوعة بالتوسع الإقليمي وتكامل منصة **"سنونو"**، إلا أن هوامش الربحية تعرضت لضغوط حادة نتيجة قرار استراتيجي مدروس برفع الإنفاق التسويقي وتكثيف الاستثمار في "الاحتفاظ بالعملاء وإستعادتهم" لمواجهة المنافسة الشرسة في السوق السعودية.

الأداء المالي: نمو الإيرادات مقابل تراجع الهوامش

شملت المؤشرات التشغيلية لمجموعة **"جاهز"** تحقيقها نموًا في صافي إيراداتها بنسبة **37.9%** بزيادة بنحو **199.2** مليون ريال لترتفع إلى **725** مليون ريال في الربع الأول 2026 مقارنة بـ **526** مليون ريال للفترة المماثلة، وكان المحرك الرئيسي للنمو هو توحيد نتائج منصة "سنونو"، والذي ضاعف إيرادات "جاهز" خارج المملكة بمقدار **5.6** مرات، معوضاً التراجع البالغ **12%** في نشاط المنصات داخل السعودية، بالنسبة **لهيكل الإيرادات التفصيلي** تلاحظ إرتفاع في إيرادات العمولات بنسبة **34.1%** لتصل إلى **329.9** مليون ريال، بينما نمت إيرادات رسوم التوصيل بنسبة **10.8%** لتصل إلى **272** مليون ريال.

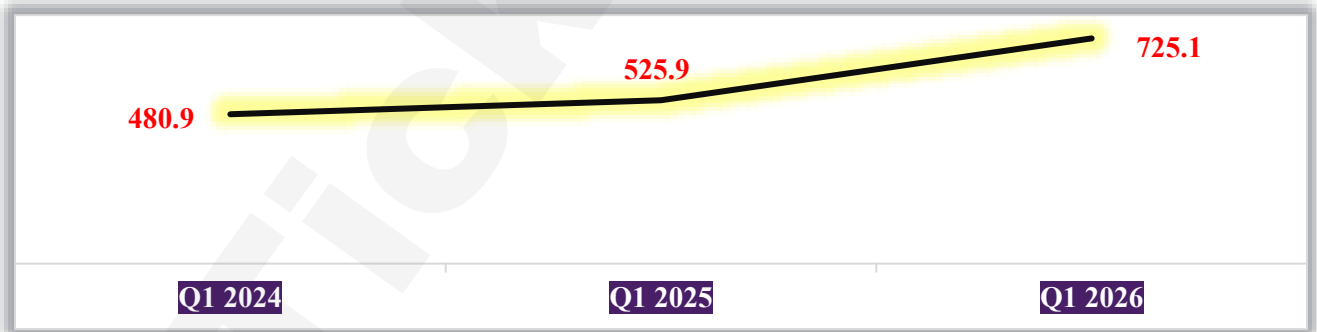
الأداء التشغيلي ومزيج الطلبات

رغم ضغوط الربحية، أظهرت المؤشرات التشغيلية كفاءة عالية في التوسع وجذب العمليات:

- **إجمالي قيمة البضائع (GMV)** : قفز بنسبة **39.5%** ليصل إلى **2.3** مليار ريال.
- **حجم الطلبات** : نما بنسبة **21.3%** ليصل إلى **31.7** مليون طلب.
- **متوسط قيمة الطلب الواحد** : ارتفع بنسبة **15%** ليصل إلى **72.5** ريال، مما يعكس تحسناً ملحوظاً في مزيج الطلبات وتأثير دمج التنوع القطاعي لمنصة "سنونو".

الربحية والتشغيل : تحولت الشركة إلى تكبد صافي خسارة بقيمة **11.8** مليون ريال (مقابل أرباح **33** مليون ريال للربع المماثل 2025). كما سجلت خسارة تشغيلية بقيمة **9** ملايين ريال نتيجة تراجع الهوامش إلى **1.3%** كخسارة تشغيلية، مقابل هامش ربح تشغيلي **6.5%** للفترة المماثلة، وتعود الخسائر إلى قرار استراتيجي ومدروس بالاستثمار في الاحتفاظ بالعملاء وإستعادتهم، عقب فترة شهدت إرتفاعاً كبيراً في الأنشطة الترويجية على مستوى القطاع، وتكبد السهم خسارة بقيمة **0.1** ريال مقابل ربحية **0.34** ريال للربع المماثل 2025.

التطور في إيرادات شركة جاهز في الربع الأول 2024 الى 2026 :
"بالمليون ريال"



ملاحظة ارتباط : خلال عام 2025 تراجع صافي أرباح شركة جاهز بأكثر من **61%** خلال العام المالي الماضي إلى **73** مليون ريال، مقارنة مع **188** مليون ريال في 2024، وبررت جاهز ذلك بارتفاع المصروفات التشغيلية إلى **469** مليون ريال بزيادة **26%**، ما يعكس زيادة الاستثمارات التسويقية للدفاع عن الحصة السوقية للمجموعة في الأسواق الحالية، إضافة إلى تضمين قاعدة تكاليف شركة سنونو اعتباراً من الربع الرابع لـ 2025.

أضواء على القطاعات:

- **منصات التوصيل :** تهيمن على **97%** من الإيرادات، وبدأت إستراتيجيتها للتوسع خارج المنطقة الوسطى بالمملكة ودول الخليج توتي ثمارها رقمياً رغم تراجع أرباح القطاع بـ **73.7%**
- **الخدمات اللوجستية :** تراجعت إيراداتها بـ **6%** لتصل لـ **105.1** مليون ريال، وتشهد عمليات تطوير تقني لرفع كفاءة الأسطول والامثال للتشريعات الجديدة (مثل إلزامية الزي، وتقنية التعرف على الوجه، والاعتماد على الدرجات النارية).
- **الأنشطة الأخرى (مرن، سول، كو، اللون الأحمر) :** سجلت خسارة **15.4** مليون ريال، متأثرة بإعادة تقييم القيمة العادلة لاستثمارات الأقلية في "اللون الأحمر"، وإعادة الهيكلة التشغيلية لشركة "مرن" للتركيز على تجار ذوي جودة ائتمانية أعلى.
- **وتحصل الشركة على إيراداتها من عدة أنشطة قطاعية على النحو التالي في الربع الأول 2026 :** "بالمليون ريال"

الاجمالي	الاستثناءات/التعديلات	الأنشطة الأخرى	نشاط الخدمات اللوجستية	منصات التوصيل	
725	(105.9)	22.8	105.1	703.1	الإيرادات
%37.9	(%6.8)	(%6.9)	(%6.0)	%39.7	النمو في الإيرادات%
%100.0	(%14.6)	%3.1	%14.5	%97.0	المساهمة في الإيرادات
(11.8)	0	(15.4)	(9.8)	13.4	الربح/الخسارة
(%135.3)	-	%4.8	(%250)	(%73.7)	النمو في الأرباح%
%100.0	-	%130.5	(%83.1)	(%113.6)	المساهمة في الأرباح

المركز المالي وقوة الميزانية العمومية

رغم الخسارة المرحلية، تحافظ المجموعة على مركز مالي متين:

بلغت موجودات الشركة نحو **2608** مليون ريال للربع الأول 2026 مقارنة بـ **2453** مليون ريال لعام 2025 بزيادة **155.8** مليون ريال بنسبة نمو **6.4%**، ويتم تمويل المجموعة بالاعتماد على حقوق الملكية البالغة **1405** مليون ريال بنسبة **53.9%** مقارنة بـ **1414** مليون ريال نهاية 2025، وتضمن مبلغ **104.9** مليون ريال رأسمال ونحو **549.3** مليون ريال أرباح مبقاه، وبما يعكس قوة المركز المالي للشركة، وتحملت المجموعة أعباء تمويلية بنحو **4** مليون ريال مقارنة بـ **1** مليون ريال للربع المماثل 2025 بإرتفاع **354.3%** بإرتفاع يعادل **3.3** مليون ريال، وتمثل المطلوبات البالغة **1203.3** مليون ريال نحو **46.1%** من الموجودات.

هيكل التكاليف والمصروفات التشغيلية

نركز فيما يلي على هيكل التكاليف والمصروفات التشغيلية للوقوف على الأسباب الحقيقية التي ضغطت على الهوامش الربحية، ومقارنة أثر دمج "سنونو" والإنفاق الدفاعي في الربع الأول من 2026 مقارنة بالفترات السابقة.

تحليل وتعميق: تفكيك هيكل التكاليف وأثر دمج "سنونو"

تُظهر القراءة المتعمقة للنتائج "جاهز" أن التراجع في ربحية الربع الأول 2026 لم يكن ناتجاً عن ضعف في المبيعات، بل عن تغير جذري في هيكل التكاليف مدفوعاً بعاملين: كلفة التوسع الدولي (دمج سنونو)، وكلفة المعركة التسويقية داخل المملكة. تحول هامش الربح التشغيلي من ربحية بـ 6.5% في الربع الأول 2025 إلى خسارة بـ 1.3% في الربع الأول 2026، هذا الضغط يعود إلى مسارين متوازيين:

أولاً: كلفة الاستثمار في "الدفاع والاستعادة" (السوق المحلية)

- **حرب الأسعار والتسويق** : شهدت السوق السعودية تصاعداً في الأنشطة الترويجية من المنافسين، مما دفع "جاهز" لاتخاذ قرار استراتيجي بزيادة الإنفاق على العروض التسويقية والإعلانية وخفض رسوم التوصيل.
- **النتيجة المزدوجة**: هذا الإجراء نجح في حماية الحصة السوقية للمملكة بل وتوسيعها (وزيادة حجم الطلبات لـ **31.7** مليون طلب)، ولكنه تم على حساب انخفاض إيرادات نشاط المنصات داخل المملكة بنسبة **12%** وضغط الهوامش المباشرة للقطاع.

ثانياً: أثر توحيد نتائج "سنونو" (الأسواق الدولية)

- **تضخم قاعدة التكاليف** : بدءاً من الربع الرابع لعام 2025، تم دمج قاعدة تكاليف "سنونو" (بعد الاستحواذ على **76.5%** منها). هذا الدمج أضاف مصاريف تشغيلية وإدارية ثابتة ومتغيرة جديدة على ميزانية المجموعة الموحدة في الربع الأول 2026.
- **مرحلة الانتقال الدولي** : تبني "سنونو" كمشغل دولي في الكويت والبحرين وعمان أدى إلى تراجع مؤقت في حجم الطلبات في تلك الأسواق نتيجة كلفة الانتقال التقني، والخفض "المتعمد" للإنفاق التسويقي قبيل إعادة الإطلاق الرسمي.

- **مفارقة الأرقام:** بالرغم من أن "سنونو" ضاعفت إيرادات المجموعة خارج المملكة بمقدار **5.6** مرات وعوضت تراجع السوق السعودي رقمياً، إلا أن نشاط المنصات خارج المملكة سجل صافي خسارة بقيمة **6.4** مليون ريال (مقارنة بـ **2.8** مليون ريال خسارة في الربع المماثل 2025)، مما يوضح كلفة مرحلة التأسيس وضخ الاستثمارات.

تحول استراتيجي في إدارة التكاليف اللوجستية (لوجي)

- رغم الخسائر، هناك مؤشرات إيجابية بعيدة المدى في قطاع الخدمات اللوجستية:
- انخفضت إيرادات القطاع بـ **6%** (لتصل إلى **105.1** مليون ريال)، لكن المجموعة ركزت على **تحسين نسب تشغيل الأسطول** ورفع إنتاجية المنايب عبر أدوات تقنية جديدة.
 - تحمل التكاليف الرأسمالية والتشغيلية للامتثال للتشريعات الجديدة (الزبي الموحد، تقنية التعرف على الوجه، التوسع في الدراجات النارية)، وهي تكاليف تُدفع لمرة واحدة لكنها تضمن استدامة العمليات وتجنب العقوبات مستقبلاً.

الخلاصة التحليلية

مجموعة "جاهز" تمر حالياً بمرحلة **"تضحية بالهوامش القصيرة الأجل لبناء نمو طويل الأجل"** تضخم المصروفات التشغيلية (**179.9** مليون ريال) هو الثمن الفعلي لـ **تحسين السوق السعودي** ضد المنافسين الشرسين، بينما **شراء وتأسيس منصة إقليمية (سنونو)** تضمن لها التوسع خارج مركزها الرئيسي، تمهيداً للانتقال للسوق الرئيسية (تاسي) بملف نمو دولي متكامل.

الأذرع الاستراتيجية للمجموعة: منظومة متكاملة

تتحول "جاهز" من مجرد تطبيق لتوصيل الطعام إلى منظومة رقمية متكاملة تتوزع عبر **4** مسارات رئيسية:

منصة جاهز الرقمية: المحرك الأساسي لربط العملاء والمتاجر والمندوبين في (السعودية، البحرين، الكويت) بنظام شبه مؤتمت بالكامل. ورغم ضغوط رمضان التنافسية، نجحت في رفع حصتها السوقية بالمملكة مدعومة بإعادة إطلاق واجهتها المطورة.

منصة متاجر جاهز: (PIK) بوابة التجارة السريعة (Quick Commerce) التي تنقل المنتجات (أزياء، مستحضرات تجميل، إلكترونيات) من المتجر للعميل خلال ساعتين إلى 3 ساعات.

منصة سنونو (رأس الحربة الدولي): بعد الاستحواذ على **76.5%** منها في أكتوبر 2025، اعتمدت "سنونو" رسمياً كمنصة التشغيل الدولية الرئيسية للمجموعة في الكويت، البحرين، وعمان. وقادت نمواً استثنائياً في قطر كنموذج متعدد القطاعات.

4. منصة بلو (**Blue**) تطبيق تم إنشاؤه بالشراكة مع شركة نادي الهلال الاستثمارية (عام 2022) لعرض وتسويق المنتجات والخدمات التي تحمل العلامات التجارية الرياضية والاستثمارية عبر الإنترنت.

 **TickerChart**[®]