لولو للتجزئة تُعلن عن إيرادات بقيمة 2.1 مليار دولار أمريكي في الربع الأول من عام 2025، بمعدل نمو سنوي 7.3%
تقدم مستمر في استراتيجية النمو وافتتاح خمسة متاجر جديدة

أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة، 13 مايو 2025: أعلنت اليوم شركة لولو للتجزئة القابضة المحدودة ("لولو" أو "الشركة")، أكبر تاجر تجزئة متكامل يغطي منطقة مجلس التعاون الخليجي بالكامل والأسرع نموًا فيها، عن نتائجها المالية للفترة المنتهية في 31 مارس 2025 ("الربع الأول 2025").

أبرز النتائج

- بلغت إيرادات الربع الأول لعام 2025 ما قيمته 2.1 مليار دولار، بمعدل نمو سنوي قدره 7.3%، وذلك نتيجة ارتفاع المبيعات السنوي على أساس المثل بالمثل بنسبة 3.6%، مدفوعًا بالأداء القوي خلال شهر رمضان ونمو حجم المبيعات في فئات منتجات معينة
- بلغت الأرباح قبل الضرائب والفوائد والاستهلاك والإطفاء 214.1 مليون دولار، بارتفاع سنوي قدره 6.4%، في حين استقر هامش الأرباح قبل الضرائب والفوائد والاستهلاك والإطفاء عند 10.3%، وذلك مقارنة بالربع الأول من عام 2024
- بلغ الربح الصافي 69.7 مليون دولار، بارتفاع سنوي قدره 15.8%، مع هامش ربح صافٍ بلغت نسبته 3.4%، بزيادة قدرها 25 نقطة أساس مقارنة بالربع الأول من عام 2024
- حققت الشركة تقدمًا استراتيجيًا ملموسًا مع افتتاح خمسة متاجر جديدة في الربع الأول من عام 2025، بما بينها متاجر في مكة المكرمة والمدينة المنورة، مع التأكيد على التزامها بتحقيق هدفها المتمثل في افتتاح 20 متجرًا جديدًا في عام 2025
- سجلت مبيعات التجارة الإلكترونية نموًا ملحوظًا، حيث ارتفعت بمعدل سنوي بلغت نسبته 25.3% لتصل إلى 93.4 مليون دولار، ما يمثل حاليًا 4.7% من إيرادات التجزئة
- شهدت الإيرادات من المنتجات ذات العلامة التجارية الخاصة نموًا ملحوظًا، حيث ارتفعت بمعدل سنوي 9.5%، وتمثل 29.3% من إيرادات التجزئة
- ارتفع عدد المشتركين في برنامج ولاء العملاء "سعادة" إلى نحو 6.3 مليون عضو في الربع الأول، وذلك مقارنة بنحو 5.5 مليون عضو في السنة المالية 2024، حيث يساهم أعضاء البرنامج بنسبة 65% من إجمالي المبيعات

وبهذه المناسبة، قال السيد سيفي روباوالا، الرئيس التنفيذي لشركة لولو للتجزئة: *"يسرنا أن نعلن عن تحقيق نمو قوي في الربع الأول من هذا العام، حيث ارتفعت الإيرادات السنوية بنسبة 7.3%. ويعزى هذا النمو إلى عاملين رئيسيين هما: نمو المبيعات على أساس المثل بالمثل، والذي عززه الأداء القوي خلال شهر رمضان المبارك، وبرنامجنا الطموح لتوسيع شبكة المتاجر. وقد حققنا تقدمًا جيدًا في هذا البرنامج، حيث افتتحنا خمسة متاجر في الربع الأول، بما يتماشى مع هدفنا المتمثل في افتتاح 20 متجرًا بحلول عام 2025. وشهد الربع الأول أيضًا إحراز شركة لولو للتجزئة تقدمًا ملحوظًا في تنفيذ استراتيجية النمو الشاملة، مدعومة بالأداء القوي لمبيعات العلامة التجارية الخاصة والتجارة الإلكترونية، اللتين تظلان من الركائز الأساسية لاستراتيجيتنا".*

وأضاف: *"بالنظر إلى المستقبل، نتوقع الحفاظ على زخم النمو القوي الذي نحققه، وذلك من خلال مواصلة التركيز على مبادرات متعددة ضمن ركائزنا الأربع الأساسية. وتشمل هذه المبادرات تعزيز النمو في شبكة المتاجر الحالية، وافتتاح متاجر جديدة، وتحسين الكفاءات التشغيلية، وتحقيق مزيد من التوسع من خلال تطوير منتجات العلامة التجارية الخاصة وعروض التجارة الإلكترونية. بشكل عام، نحن راضون عن الأداء الذي تحقق في الربع الأول، والذي يمثل بداية واعدة لعام 2025. ونتطلع بثقة إلى مواصلة تنفيذ استراتيجيتنا خلال الفترة المتبقية من العام."*

الملخص المالي

أداء قوي للإيرادات مدفوع بنمو المبيعات على أساس المثل بالمثل وافتتاح متاجر جديدة

شهدت الإيرادات ارتفاعًا كبيرًا بلغ 7.3% على أساس سنوي لتصل إلى 2.1 مليار دولار في الربع الأول من عام 2025، مدفوعة بنمو المبيعات على أساس المثل بالمثل بنسبة 3.6%، مدعومة بالأداء القوي للمبيعات خلال شهر رمضان المبارك. ومما ساهم أيضًا في الأداء القوي للإيرادات افتتاح متاجر جديدة والنمو الملحوظ في حجم المبيعات في فئات منتجات معينة، وعلى رأسها الأطعمة الطازجة ومنتجات نمط الحياة.

- ارتفعت فئة الأطعمة الطازجة بنسبة 7.9% على أساس سنوي في الربع الأول، مدفوعة بنمو المبيعات خلال شهر رمضان المبارك وتحسن اتجاهات الاستهلاك.
- شهدت فئة الأجهزة الكهربائية نموًا في الإيرادات بنسبة 29.0% على أساس سنوي، ويُعزى ذلك بشكل أساسي إلى زيادة المبيعات عبر الأصناف ذات القيمة الأعلى.
- وقد حققت منتجات نمط الحياة نموًا بنسبة 6.9% على أساس سنوي على الرغم من الضغوط حيث فضل العملاء المنتجات ذات القيمة المرتفعة.
- حققت مبيعات السلع الاستهلاكية المعبأة نموًا مطردًا بنسبة 1.4% على أساس سنوي، حيث كانت الزيادة في المبيعات مدفوعة بشكل أساسي بزيادة كبيرة في حجم المبيعات، والتي قوبلت جزئيًا ببعض الضغوط على الأسعار نتيجة للحملات الترويجية.
- لا تزال التجارة الإلكترونية مكونًا مهمًا في استراتيجية النمو لشركة لولو للتجزئة، حيث ارتفعت المبيعات بنسبة 25.3% على أساس سنوي، تزامنًا مع ارتفاع عدد العملاء بنسبة 26.1% على أساس سنوي.

أداء قوي للإيرادات في جميع القطاعات مدفوع بالنمو في جميع الأسواق

حققت شركة لولو للتجزئة نموًا في الإيرادات في جميع القطاعات خلال الربع الأول من عام 2025، مع تسجيل أداء متميز بشكل خاص في كل من المملكة العربية السعودية وسلطنة عمان.

- وفي دولة الإمارات العربية المتحدة، أكبر أسواق شركة لولو للتجزئة، شهدت الإيرادات نموًا بنسبة 5.2% على أساس سنوي، مدفوعًا بشكل رئيسي بالأداء المتميز في قطاع الأطعمة الطازجة، الذي حقق نموًا بلغ 15.6% على أساس سنوي. وقد دعم ذلك أيضًا مبيعات قوية للتجارة الإلكترونية في دولة الإمارات العربية المتحدة والتي شهدت نموًا قويًا، حيث ارتفعت بنسبة 40.1% على أساس سنوي، مدعومة بزيادة المبيعات عبر منصات التجميع.
- ارتفعت الإيرادات بنسبة 10.3% على أساس سنوي في المملكة العربية السعودية، ويُعزى هذا الارتفاع بشكل أساسي إلى افتتاح متاجر جديدة في آخر 12 شهرًا ونمو قوي على أساس المثل بالمثل.

حققت الأسواق الرئيسية الأخرى أيضًا نتائج قوية في الربع الأول من عام 2025، حيث ارتفعت الإيرادات في سلطنة عمان بنسبة 7.8% على أساس سنوي نتيجة للنمو القوي في فئة الأجهزة الكهربائية، وارتفعت في قطر بنسبة 6.7% على أساس سنوي بعد فترة مبيعات قوية خلال موسم المهرجانات، في حين ارتفعت الإيرادات في الكويت بنسبة 4.8% على أساس سنوي، حيث ساهمت مبيعات محلات السوبر ماركت بحوالي 50% من النمو الإجمالي في المنطقة، مدعومة أيضًا بارتفاع قوي في مبيعات التجارة الإلكترونية.

ارتفاع هوامش الربحية بفضل تحقيق الكفاءة في التكلفة على الرغم من النشاط الترويجي القائم

ارتفع الربح الإجمالي بنسبة 4.0% على أساس سنوي ليصل إلى 464.5 مليون دولار، وبلغت هوامش الربح الإجمالي 22.3% خلال الفترة، بانخفاض قدره 70 نقطة أساس مقارنة بالعام السابق. ويُعزى هذا الانخفاض بشكل أساسي إلى الحملات الترويجية التي تهدف إلى زيادة الإقبال على متاجر لولو للتجزئة خلال فترة المهرجانات. ارتفعت الأرباح قبل الضرائب والفوائد والاستهلاك والإطفاء بنسبة 6.4% على أساس سنوي لتصل إلى 214.1 مليون دولار، مدعومة بتحسين كفاءة التكاليف التشغيلية، مما ساعد في تعويض انخفاض هامش الربح الإجمالي. ونتيجة لذلك، ظل هامش الأرباح قبل الضرائب والفوائد والاستهلاك والإطفاء في الربع الأول من عام 2025 مستقرًا إلى حد كبير عند 10.3% مقارنة بنسبة 10.4% في الربع الأول من عام 2024. شهد هامش الأرباح قبل الضرائب والفوائد والاستهلاك والإطفاء تحسنًا بنحو 8 نقاط أساس وذلك على أساس النفقات بعد خصم تكاليف الإيجار، مما يعكس الانضباط التشغيلي المتواصل الذي تمارسه شركة لولو للتجزئة. ارتفع الربح الصافي بنسبة 15.8% ليصل إلى 69.7 مليون دولار مع تحسن هامش الربح الصافي بواقع 25 نقطة أساس، ويعزى هذا التحسن إلى ارتفاع هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب، بالإضافة إلى انخفاض مصاريف الفائدة، وذلك على الرغم من زيادة الضرائب خلال الفترة.

ميزانية عمومية قوية

انخفض صافي الدين إلى 2.3 مليار دولار خلال الربع المالي، حيث انخفضت نسبة صافي الدين إلى الأرباح قبل الضرائب والفوائد والاستهلاك والإطفاء من 3.2 ضعف في ديسمبر 2024 إلى 2.9 ضعف في نهاية الربع الأول من عام 2025. انخفضت الرافعة المالية من 1.3 ضعف إلى 0.9 ضعف خلال تلك الفترة، وذلك على أساس استثناء التزامات الإيجار.

التقدّم المحرز في تنفيذ الاستراتيجية

تواصل شركة لولو للتجزئة تحقيق تقدم جيد في تنفيذ استراتيجية النمو الخاصة بها، حيث افتتحت خمسة متاجر جديدة خلال الفترة، وحققت نموًا جيدًا في المبيعات على أساس المثل بالمثل داخل متاجرها الحالية، واستفادت أيضًا من فرص نمو إضافية عبر مبيعات المنتجات ذات العلامة التجارية الخاصة والتجارة الإلكترونية.

افتتحت شركة لولو للتجزئة خلال الربع الأول من عام 2025 مركزين تجاريين كبيرين وثلاثة متاجر سريعة، مما أضاف مساحة بيع بالتجزئة تبلغ 22,339 مترًا مربعًا خلال الفترة، وبالتالي ارتفعت المساحة الإجمالية للبيع بالتجزئة لدى الشركة بنسبة 2% لتصل إلى 1.34 مليون متر مربع، كما في نهاية الربع الأول من عام 2025. وفي إطار ذلك، تفتخر شركة لولو للتجزئة بافتتاح هايبر ماركت تزيد مساحته على 10 آلاف متر مربع في مكة المكرمة ومتجر سريع في المدينة المنورة، وهما متجران يتمتعان بموقع فريد وإقبال كبير نظرًا لقربهما من المدن ذات المعالم الدينية في المملكة العربية السعودية. بالإضافة إلى هذين المتجرين، افتتحت شركة لولو للتجزئة أيضًا متجرين سريعين في الإمارات العربية المتحدة، إلى جانب هايبر ماركت آخر في البحرين. تواصل شركة لولو للتجزئة المضي قدمًا في خططها التوسعية لزيادة عدد متاجرها بافتتاح 20 متجرًا خلال عام 2025، على أن يتم افتتاح المتاجر الـ 15 المتبقية على مدار العام.

يسر شركة لولو للتجزئة أيضًا توقيع مذكرة تفاهم مع مؤسسة الأوقاف وشؤون القصر (أوقاف دبي) لإنشاء مجموعة من المتاجر ضمن المشاريع الوقفية لدبي. وفي إطار هذه الشراكة، ستتعاون شركة لولو للتجزئة مع أوقاف دبي في المشاريع المجتمعية المقبلة لتطوير مرافق تسوق تخدم المقيمين والزوار على نحو أفضل، وتعزز تجربتهم في قطاع التجزئة، فضلًا عن المساهمة في تحقيق الأهداف الاجتماعية والاقتصادية العامة لأوقاف دبي.

وبعد النجاح الذي حققه برنامج ولاء العملاء "سعادة" لشركة لولو للتجزئة في جميع المناطق عام 2024، يواصل البرنامج جذب المزيد من الأعضاء الجدد، حيث انضم حوالي 904 آلاف عضو جديد إلى البرنامج في الربع الأول من عام 2025. يبلغ إجمالي عدد أعضاء برنامج الولاء لدى لولو للتجزئة حاليًا حوالي 6.3 مليون عضو مقارنة بنحو 5.5 مليون عضو في نهاية عام 2024، حيث يساهم أعضاء البرنامج بنحو 65% من إجمالي المبيعات.

مؤتمر عبر الهاتف لمناقشة الأرباح

سيُعقد مؤتمر عبر الهاتف لعرض الأرباح، يليه جلسة أسئلة وأجوبة مع الإدارة، يوم الأربعاء الموافق 14 مايو 2025 في تمام الساعة 14:00 بتوقيت الخليج القياسي و11:00 بتوقيت بريطانيا الصيفي. يمكن للأطراف المهتمة الانضمام إلى المؤتمر من خلال الضغط هنا.

ملخص البيانات المالية ومحفظة المتاجر

بالمليون دولار	الربع الأول من عام 2024	الربع الأول من عام 2025	النمو السنوي
الإيرادات	1,940	2,080	%7.3
الربح الإجمالي	447	465	%4.0
الأرباح قبل الضرائب والفوائد والاستهلاك والإطفاء	201	214	%6.4
الأرباح قبل الضرائب	65	79	%21.6
صافي الدخل	60	70	%15.8

الدولة	السنة المالية 2024	الربع الأول من عام 2025	التغيير
دولة الإمارات	107	109	2+
المملكة العربية السعودية	59	61	2+
عمان	32	32	
قطر	24	24	
الكويت	16	16	
البحرين	12	13	1+
المجموع	**250**	**255**	**5+**

نبذة عن لولو التجزئة

تأسست لولو للتجزئة في عام 1974، وتعتبر، مع شركاتها التابعة، أكبر بائع تجزئة شامل من حيث مساحة البيع والمبيعات وعدد المتاجر في دول مجلس التعاون الخليجي الست. وتدير المجموعة شبكة تضم أكثر من 255 متجرًا وتتمتع بتواجد عبر ثلاثة أنواع من المتاجر الفعلية: هايبر ماركت، والمتاجر السريعة، ومتاجر ميني ماركت. وتمتلك المجموعة أيضًا منصة للتجارة الإلكترونية عبر موقعها الإلكتروني وتطبيق للهاتف الجوال إضافة إلى شراكات مع مقدمي خدمات التجارة الإلكترونية من الجهات الخارجية. وتقدم المجموعة خدماتها لما يزيد عن 685 ألف متسوق يومي، موزعين على 130 جنسية. وتوفر المجموعة منتجاتها من 85 بلدًا، بدعم من مكاتب التوريد الميدانية التابعة لها المتواجدة في مواقع رئيسية في 19 دولة. كما تتمتع المجموعة بشهرة قوية لعلامتها التجارية فضلًا عن ارتفاع مستوى ثقة عملاء منطقة مجلس التعاون الخليجي فيها، ما يمكّنها من زيادة حصتها من السوق وتعزيز معدل نمو شبكتها من المتاجر وترسيخ ولاء عملائها.

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