لولو للتجزئة تعلن عن ارتفاع إيرادات الربع الثالث من عام ٢٠٢٦ بنسبة ٢٪ لتصل إلى ١,٩ مليار دولار وتعلن عن افتتاح خمسة متاجر جديدة

أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة، ٥ نوفمبر ٢٠٢٦: أعلنت اليوم شركة لولو للتجزئة القابضة بي ال سي ("لولو" أو "الشركة")، أكبر تاجر تجزئة متكامل يغطي منطقة مجلس التعاون الخليجي بالكامل، عن نتائجها المالية عن فترة الثلاثة أشهر المنتهية فـي ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٦ ("الربع الثالث ٢٠٢٦").

أبرز النتائج

- إيرادات الربع الثالث من عام ٢٠٢٦ بلغت ١,٩ مليار دولار (بزيادة قدرها ٢,٠٪ على أساس سنوي).
- سجلت مبيعات المواد الغذائية خلال الربع نمواً شهرياً على أساس سنوي، وشهدت مبيعات المواد غير الغذائية تعافياً.
- سجلت الشركة إجمالي ربح قدره ٤٤٤ مليون دولار، وأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والإهلاك بقيمة ١٧٥ مليون دولار، وصافي دخل بلغ ٢٩ مليون دولار أمريكي.
- افتتحت الشركة خمسة (٥) متاجر جديدة خلال الربع الثالث من عام ٢٠٢٦، مما أضاف ١٨,٨ ألف متر مربع إلى مساحة البيع بالتجزئة.
- سجلت مبيعات التجارة الإلكترونية نمواً تجاوز ٥٠٪ على أساس سنوي، لتصل حصتها حالياً إلى ٩,٧٪ من إجمالي مبيعات التجزئة.
- لا تزال محركات الأعمال الرئيسية، بما في ذلك مبيعات العلامات التجارية الخاصة والمبيعات الخاصة ببرنامج الولاء تتمتع بالمرونة.

وعلق السيد سيفي روباوالا، الرئيس التنفيذي لشركة لولو للتجزئة: "على الرغم من استمرار حالة عدم اليقين، فقد لاحظنا بدء عودة الأوضاع التجارية إلى طبيعتها تدريجياً. ويُعد نمو الإيرادات في الربع الثالث مؤشراً إيجابياً ومشجعاً، ويعزز تفاؤلنا ونحن نمضي قدماً نحو الربع الرابع والعام المقبل. ومن منظور استراتيجي، ساهم التركيز الدقيق على ضبط النفقات التشغيلية في ضمان استمرار الشركة في تحقيق الربحية، حيث شمل ذلك خفض التكاليف في متاجرنا القائمة. وفي الوقت نفسه، نواصل تنفيذ مبادراتنا الاستراتيجية، وفي مقدمتها التوسع المتسارع في التجارة الإلكترونية، إذ تضاعفت المبيعات عبر منصتنا الخاصة ضعف مستوياتها منذ بداية العام وحتى تاريخه. وهذا التطور، إلى جانب افتتاح متاجر جديدة، يضع الشركة في موقف جيد لمواصلة النمو خلال السنوات المقبلة".

الملخص المالي

نمو الإيرادات لتصل إلى ١,٩ مليار دولار

ارتفعت الإيرادات في الربع الثالث من عام ٢٠٢٦ بنسبة ٢,٠٪ لتصل إلى ١,٩٣٥ مليون دولار. واستمر نمط الأداء مشابها لما كان عليه الحال في الربع السابق؛ حيث حققت إيرادات قطاع الأغذية نمواً شهرياً على مدار الربع، في حين واصلت مبيعات قطاع المنتجات غير الغذائية تأثرها بضعف معنويات المستهلكين. وعلى الرغم من ذلك، شهدت اتجاهات أداء قطاع المنتجات غير الغذائية تحسناً خلال الربع الثالث من عام ٢٠٢٦ مقارنة بالربع الثاني من العام ذاته.

وجاء نمو الإيرادات مدعوماً بافتتاح خمسة متاجر جديدة خلال الفترة، ليرتفع إجمالي عدد المتاجر التي تم افتتاحها منذ بداية العام وحتى تاريخه إلى ٢٢ متجراً. كما استفادت الإيرادات من استمرار النمو القوي في قطاع التجارة الإلكترونية، حيث تواصل لولو الاستفادة من التحول المتزايد للمستهلكين نحو التسوق عبر الإنترنت. فقد ارتفعت مبيعات التجارة الإلكترونية بنسبة ٥٣٪ مقارنة بالفترة ذاتها من العام السابق، لتشكل ٩,٧٪ من إجمالي مبيعات التجزئة خلال الربع. ويُعزى هذا النمو بالدرجة الأولى إلى منصة لولو الإلكترونية الخاصة، التي تجاوزت مبيعاتها ضعف مستواها المسجل في الفترة المقابلة من العام السابق، وواصلت تحقيق معدلات نمو تفوق بكثير تلك المسجلة عبر منصات التجميع والوساطة الإلكترونية.

الحفاظ على مستويات الربحية

بلغ إجمالي الربح ٤٤٤ مليون دولار خلال الفترة. وقد تأثر هامش الربح الإجمالي بالضغوط الناجمة عن ارتفاع تكاليف المدخلات، إلى جانب محدودية القدرة على تمرير هذه الزيادات في التكاليف إلى أسعار البيع. وفي المقابل، استفادت الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك من انخفاض التكاليف التشغيلية عبر شبكة المتاجر القائمة. وبناءً على ذلك، كان الارتفاع في إجمالي المصروفات التشغيلية بنسبة ١٪ ناتجاً بشكل رئيسي عن افتتاح متاجر جديدة. وقد بلغ اجمالي الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك خلال الفترة ١٧٥ مليون دولار أمريكي، فيما بلغ صافي الدخل ٢٩ مليون دولار أمريكي.

تخصيص منضبط لرأس المال

تتمتع الشركة بمركز مالي قوي يُمكّنها من دعم أولوياتها التشغيلية وخططها التوسعية. وخلال الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٢٦، بلغ إجمالي النفقات الرأسمالية ٧٨ مليون دولار أمريكي، أي ما يعادل ١,٣٪ من المبيعات، مسجلاً انخفاضاً طفيفاً مقارنة بـ٨٣ مليون دولار أمريكي، أو ما يعادل ١,٤٪ من المبيعات، خلال الفترة ذاتها من العام السابق. وشهد رأس المال العامل ارتفاعاً خلال الربع الثالث من عام ٢٠٢٦، ويُعزى ذلك بشكل رئيسي إلى زيادة استراتيجية في مستويات المخزون، بهدف تعزيز مرونة سلسلة التوريد وضمان توافر المنتجات. ونتيجة لذلك، إلى جانب سداد توزيعات الأرباح، ارتفع حجم الدين المالي مقارنة بمستوياته المسجلة في نهاية العام السابق. وفي نهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢٦، بلغت نسبة صافي الدين إلى الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك 3.8 ضعفاً وفقاً للمعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم ١٦، و١,٧ ضعفاً بعد استبعاد التزامات عقود الإيجار.

المرونة التشغيلية

على الرغم من استمرار حالة عدم اليقين في المنطقة، نجحت لولو في الحفاظ على استمرارية أعمالها من خلال جهود الإدارة الاستباقية. وفي هذا الإطار، استفادت المجموعة من تنوع شبكة مصادر التوريد التابعة لها، وعملت على زيادة مستويات المخزون الاحتياطي لضمان توافر المنتجات. كما ساهم النهج المنضبط في إدارة النفقات، إلى جانب إجراء تعديلات انتقائية على الأسعار، في حماية هوامش الربح والحفاظ على القدرة التنافسية، مما عزز المرونة التشغيلية للمجموعة في ظل استمرار حالة عدم اليقين.

التقدم الاستراتيجي

افتتحت لولو خمسة متاجر جديدة خلال الربع الثالث من عام ٢٠٢٦، موزعة على المملكة العربية السعودية (متجران)، والإمارات العربية المتحدة (متجر واحد)، وسلطنة عمان (متجر واحد)، والكويت (متجر واحد). وتنوعت هذه المتاجر بين متجرين من فئة "هايبر ماركت"، ومتجرين من فئة "إكسبريس"، ومتجر من فئة "ميني ماركت"، مما أضاف ١٨,٧٧٦ متراً مربعاً إلى مساحات التجزئة التابعة للشركة. وتواصل الشركة المضي قدماً في تنفيذ خططها لافتتاح متاجر جديدة خلال الفترة الممتدة بين عامي ٢٠٢٧ و٢٠٣١، مع توقعات بأن يتركز الجزء الأكبر من هذه الافتتاحات في السنوات الأولى من تلك الفترة. ومن المتوقع أن يقع نحو ثلث هذه المتاجر في دولة الإمارات العربية المتحدة، وتحديداً في منطقتي أبوظبي ودبي، بينما سيقع ثلث آخر في المملكة العربية السعودية، مع تركيز على المنطقتين الغربية والوسطى، في حين سيتوزع الثلث المتبقي على أسواق دول مجلس التعاون الخليجي الأخرى. ومن المتوقع أن تزيد حصة متاجر إكسبريس والميني ماركت على ثلاثة أرباع إجمالي الافتتاحات، مقابل أقل من ربعها لمتاجر الهايبرماركت. وتتوقع الشركة أن تسهم هذه التوسعات المدروسة في تحقيق نمو مستمر على المدى المتوسط وما بعده.

ومع استمرار تزايد تفضيل العملاء للتسوق الإلكتروني، تواصل لولو تطوير عروضها وخدماتها لتلبية هذه الاحتياجات المتنامية. وقد خضع تطبيق لولو، الذي يحظى بتقييمات مرتفعة من المستخدمين، لعملية إعادة تطوير شاملة، شملت إضافة خاصية التتبع المباشر للطلبات وتحسين وظائف البحث، فيما تجاوز عدد مستخدميه النشطين شهرياً مليون مستخدم. كما تضاعف عدد المتاجر المتاحة عبر الإنترنت تقريباً خلال العام الماضي، دعماً لهذا النمو. وتشمل خطط التطوير المستقبلية إدخال ابتكارات قائمة على الذكاء الاصطناعي ضمن التطبيق، إلى جانب استكشاف مصادر إضافية للإيرادات من خلال خدمات الدفع والإعلانات التجارية عبر منصات البيع بالتجزئة.

وحافظ برنامج ولاء العملاء "سعادة" على زخم قوي في الربع الثالث من عام ٢٠٢٦، ليصل عدد أعضائه ١٠ ملايين عضو في دول مجلس التعاون الخليجي. وتواصل لولو الاستفادة من بيانات برنامج الولاء، والعروض الترويجية المخصصة، والشراكات ضمن منظومتها التجارية، بما يعزز الاحتفاظ بالعملاء، ويرفع معدلات إنفاقهم، ويوطد تفاعلهم عبر مختلف قنوات البيع.

وتواصل الشركة العمل على تنفيذ مشاريع تستهدف تعزيز الإيرادات وهوامش الربحية على المدى الطويل. كما تمضي المجموعة قُدماً في تطوير مبادرات التحول الرقمي ورفع كفاءة العمليات، حيث أصبح حل التنبؤ بالطلب وإعادة التوريد ضمن سلسلة الإمداد مطبقاً حالياً في أكثر من ٨٠٪ من متاجرها. وتواصل الشركة استكشاف فرص إضافية لتحسين هوامش الربحية وتنويع مصادر الإيرادات، من خلال تحسين العمليات التشغيلية، وتحقيق الدخل من البيانات، وتطوير أنشطة الإعلانات التجارية عبر منصات البيع بالتجزئة.

مؤتمر عبر الهاتف لمناقشة الأرباح

سيُعقد مؤتمر عبر الهاتف لعرض الأرباح، يليه جلسة أسئلة وأجوبة للمستثمرين والمحللين، يوم الجمعة الموافق ٦ نوفمبر ٢٠٢٦ في تمام الساعة ٩:٣٠ صباحاً بتوقيت الإمارات. يمكن للأطراف المهتمة الانضمام إلى المؤتمر من خلال الضغط هنا.

نبذة عن لولو التجزئة

تأسست لولو للتجزئة في عام ١٩٧٤، 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 ٢٨٨ متجر هايبرماركت ومتاجر إكسبريس ومتاجر ميني ماركت، كما بتاريخ ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٦. تدير 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 ٦٦٩ ألف متسوق يومي، موزعين على ١٣٠ جنسية. وتوفر المجموعة منتجاتها من ٨٥ بلدًا، بدعم من مكاتب التوريد الميدانية التابعة لها المتواجدة في مواقع رئيسية في ١٩ 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