

ماكرو جروب تواصل تحقيق نموًا قويًا بالإيرادات وإجمالي الربح خلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠٢٣

القاهرة | ١٥ نوفمبر ٢٠٢٣

أعلنت اليوم شركة ماكرو جروب للمستحضرات الطبية (ماكرو كابيتال) ش.م.م (ويشار إليها بمصطلح "ماكرو جروب"، أو "الشركة")، وهي شركة رائدة في قطاع مستحضرات التجميل بالسوق المصري، عن نتائج أعمالها المالية والتشغيلية لفترة التسعة أشهر المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٣. وقد بلغت الإيرادات ٥٨٩,٥ مليون جنيه خلال أول تسعة أشهر من عام ٢٠٢٣، وهو نمو سنوي بمعدل ١٣٪ بفضل تحسن استراتيجيات التسعير التي تتبناها الشركة، والتي ساهمت في الحد من أثر تراجع حجم المبيعات خلال نفس الفترة.

وفي هذا السياق، أوضحت الإدارة أن النتائج التي حققتها الشركة تعكس قدرتها على الصمود أمام الأزمات المحلية بمرونة فائقة، حيث شهدت مبيعات ماكرو جروب نموًا ملحوظًا نتيجة تحسن استراتيجيات التسعير والتركيز على زيادة مبيعات باقة المنتجات فائقة الجودة، مما أثمر عن ارتفاع الإيرادات لكل وحدة، واحتواء التحديات الناتجة عن انخفاض حجم المبيعات بمعدل سنوي ١٩٪ خلال نفس الفترة. وأعربت الإدارة عن ثقته في قدرة الشركة على مواجهة أزمة السيولة النقدية التي تشهدها شبكات توزيع قطاع المستحضرات الطبية في مصر، مؤكدًا على انتعاش الأسواق وعودة سلاسل الإنتاج ومستويات المخزون إلى سابق عهدها. وعلى صعيد آخر، شهدت ماكرو جروب نمو الصادرات بمعدل سنوي ٣٣٪، حيث يرجع ذلك إلى نمو حجم أنشطة التصدير لكل من عمان واليمن والأردن بنسب ٥٣٥٪، ٩٨٪، و ٨٠٪ على التوالي. كما تخطط الشركة للتوسع بأعمالها في عدد من الأسواق الجديدة مثل المملكة العربية السعودية، وكوريا، وسوريا، لما يطرحة ذلك من فرص نمو واعدة. كما شهدت ماكرو جروب ارتفاع إيرادات مبيعات التجارة الإلكترونية بنسبة ٨,٦٪ لتصل إلى ٩,٧ مليون جنيه خلال أول تسعة أشهر من عام ٢٠٢٣، فضلًا عن إعادة المبيعات إلى الصيدليات الكبرى خلال نفس الفترة، مما ساهم في تحسين كفاءة عمليات التحصيل.

ارتفع إجمالي الربح بمعدل سنوي ٦٪ إلى ٤٢٦ مليون جنيه خلال أول تسعة أشهر من عام ٢٠٢٣، بينما بلغ هامش إجمالي الربح ٧٢,٣٪. ومن جانب آخر، انخفضت الأرباح التشغيلية المعدلة قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك بنسبة سنوية ٩٪ إلى ١٨٤ مليون جنيه، في حين انخفض هامش الأرباح التشغيلية المعدلة قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك ليسجل ٣١,٢٪.

وتابعت الإدارة أن ماكرو جروب نجحت في الحفاظ على معدلات الربحية من خلال تبني استراتيجيات تسعير فعالة وملائمة للسوق، بالإضافة إلى تحسين مزيج منتجاتها وخفض التكاليف، وهو ما أثمر عن ارتفاع إجمالي الربح ونمو هامش إجمالي الربح بشكل ملحوظ، على الرغم من تداعيات الضغوط التضخمية وانخفاض قيمة العملة. وتراجعت الأرباح التشغيلية المعدلة قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك بنسبة سنوية طفيفة خلال أول تسعة أشهر من عام ٢٠٢٣، نتيجة ارتفاع المصروفات العمومية والإدارية كنسبة من الإيرادات بسبب الضغوط التضخمية وانخفاض قيمة العملة، بالإضافة إلى ارتفاع مصروفات البيع والتسويق كنسبة من الإيرادات بسبب تركيز الشركة على تطبيق استراتيجية تسويق جديدة. وتجدر الإشارة إلى نجاح الشركة في خفض نسبة المصروفات العمومية والإدارية إلى الإيرادات خلال أول تسعة أشهر من عام ٢٠٢٣، مدعومة بتحسين الكفاءة التشغيلية.

انخفض صافي الربح بمعدل سنوي ٢٤,٢٪ ليبلغ ٩٨,١ مليون جنيه خلال أول تسعة أشهر من عام ٢٠٢٣، وصاحب ذلك تراجع هامش صافي الربح ليسجل ١٦,٦٪ خلال نفس الفترة، نتيجة تراجع أرباح التشغيل ونمو صافي المصروفات التمويلية بنسبة ٥٣٩,٧٪ لتبلغ ٤٢,٧ مليون جنيه. ويأتي هذا الارتفاع على خلفية قرار الشركة بتقديم خصومات لبعض الموزعين بهدف تقليل الأرصدة المدبنة لدى الشركة وتحسين مستويات السيولة. وبلغ صافي الربح المعدل (بعد استبعاد التكاليف الاستثنائية المتعلقة بعملية طرح العام الأولى، وبرنامج تملك أسهم الشركة للعاملين فيها "ESOP"، والخسائر الناتجة عن اضمحلال الأصول) ١٠٨,٦ مليون جنيه خلال أول تسعة أشهر من عام ٢٠٢٣، بينما انخفض هامش صافي الربح المعدل ليسجل ١٨,٤٪.

حجم المبيعات
(مليون وحدة)



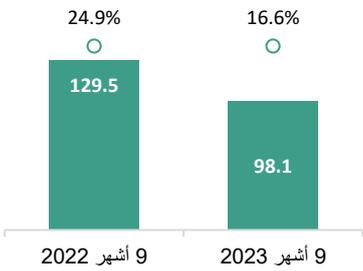
الإيرادات
(مليون جنيه)



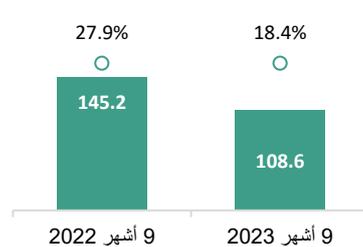
الأرباح التشغيلية المعدلة | هامش
(مليون جنيه / %)



صافي الربح | هامش
(مليون جنيه / %)



صافي الربح المعدل | هامش
(مليون جنيه / %)



وختامًا، أعربت الإدارة عن ثقتها في فدره الشركة على التوسع بأعمالها في الأسواق الجديدة الواعدة وتلبية احتياجات قاعدة واسعة من العملاء، من خلال مواصلة الابتكار والالتزام بتعظيم القيمة عبر باقة منتجاتها وخدماتها. وتعتزم الشركة التركيز بشكل أساسي على زيادة حجم المبيعات، والإيرادات ومعدلات الربحية، وذلك من خلال مواكبة التحديات الاقتصادية الراهنة. كما تؤكد الشركة على التزامها الراسخ بتوظيف مكانتها الرائدة في سوق مستحضرات التجميل في تحقيق نتائج متميزة وتزويد عملائها بباقة متكاملة من المنتجات والخدمات فائقة الجودة. وتتطلع الإدارة إلى مواصلة تنمية أعمال الشركة وترسيخ مكانتها بقطاع مستحضرات التجميل الحيوي مع تعظيم الاستفادة من فرص النمو الواعدة، مستفيدةً من فريق عملها الذي يضم أكفأ المهارات، ومحفظة منتجاتها المتنوعة، فضلًا عن نطاق أعمالها الممتد في عدد من المناطق الجغرافية المتميزة.

– نهاية البيان –

للاستعلام والتواصل

ماكرو جروب

زينة شاهين

رئيس علاقات المستثمرين

هاتف: +٢٠١٠٢ ٤٤٢ ٢٤٣٠

بريد إلكتروني: zeina.shahin@macro-egy.com

موقع علاقات المستثمرين: <http://ir.macro-egy.com>

عن ماكرو جروب

تأسست **ماكرو جروب** عام ٢٠٠٥ كمشروع مشترك بين الدكتور أحمد النايب وأحد الشركاء، وهي شركة رائدة في قطاع مستحضرات التجميل (cosmeceuticals) بالسوق المصري وواحدة من أسرع الشركات نموًا في هذا القطاع الحيوي بحصة سوقية ٣١,٤٪ حتى نهاية عام ٢٠٢٢ وفقًا لتقرير مؤسسة "IQVIA"، وذلك في المجموعات العلاجية التي تعمل بها الشركة. وتخصص الشركة بصفة رئيسية في إنتاج وتسويق وتوزيع مستحضرات التجميل كما توسعت الشركة مؤخرًا بإضافة المكملات الغذائية إلى باقة منتجاتها. وتجدر الإشارة إلى أن جميع منتجات الشركة متوفرة للبيع بشكل مباشر في الصيدليات (OTC) إلى جانب الاستعانة بفريق مبيعات يضم أكثر من ٥٠٠ موظفًا لتسويق منتجات الشركة وزيادة الطلب عليها من خلال التفاعل المباشر مع شبكة الأطباء والصيدليات المنتشرة بكافة أنحاء الجمهورية. وتحظى الشركة بباقة منتجات متنوعة تشمل ١٦٩ وحدة ببيعية مختلفة اعتبارًا من ٣٠ يونيو ٢٠٢٣، حيث يتم إنتاج غالبيتها ذاتيًا بمصنعها في مدينة بدر، وتتضمن أبرز العلامات المحلية للشركة منتجات **Scaro** و **Gold** و **Orovex** و **Frost** و **Topi-Gent**. وتقوم ماكرو جروب بتصنيع مستحضرات التجميل التي قد يكون لديها بعض الفوائد لما تتضمنه من نسب صغيرة من المواد الفعالة إلى جانب الطابع التجميلي نظرًا لمرونة البيئة التنظيمية لأسواق مستحضرات التجميل التي تباع مباشرة في الصيدليات وكذلك الخصائص الدفاعية لسوق المستحضرات العلاجية التي تصرف بناء على التوصيات الطبية. لمزيد من المعلومات عن الشركة، يرجى زيارة الموقع الإلكتروني:

www.macro-egy.com

Shareholding Structure

لمزيد من المعلومات، يرجى التواصل مع:

زينة شاهين

رئيس علاقات المستثمرين

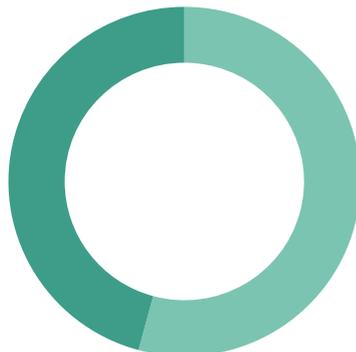
هاتف: +٢٠١٠٢ ٤٤٢ ٢٤٣٠

بريد إلكتروني: zeina.shahin@macro-egy.com

موقع علاقات المستثمرين: [http://ir.macro-](http://ir.macro-egy.com)

[egy.com](http://ir.macro-egy.com)

Leo 1	54.2%
MEA Healthcare Partner	0.002%
الدكتور أحمد النايب	0.0001%
أسهم حرة التداول	45.8%



التصريحات التطلعية

يحتوي هذا البيان على تصريحات تطلعية. التصريح التطلعي هو أي تصريح لا يتصل بوقائع أو أحداث تاريخية، ويمكن التعرف عليه عن طريق استخدام مثل العبارات والكلمات الآتية "وفقاً للتقديرات"، "تهدف"، "مرتقب"، "تقدر"، "تتحمل"، "تعتقد"، "قد"، "التقديرات"، "نفترض"، "توقعات"، "تعتزم"، "تري"، "تخطط"، "ممكناً"، "متوقع"، "مشروعات"، "ينبغي"، "على علم"، "سوف"، أو في كل حالة، ما ينفىها أو تعبيرات أخرى مماثلة التي تهدف إلى التعرف على التصريح باعتباره تطلعي. هذا ينطبق، على وجه الخصوص، إلى التصريحات التي تتضمن معلومات عن النتائج المالية المستقبلية أو الخطط أو التوقعات بشأن الأعمال التجارية والإدارة، والنمو أو الربحية والظروف الاقتصادية والتنظيمية العامة في المستقبل وغيرها من المسائل التي تؤثر على شركة ماكرو جروب ("الشركة").

التصريحات التطلعية تعكس وجهات النظر الحالية لإدارة الشركة ("الإدارة") على أحداث مستقبلية، والتي تقوم على افتراضات الإدارة وتنطوي على مخاطر معروفة وغير معروفة، ومجهولة وغيرها من العوامل التي قد تؤثر على أن تكون نتائج الشركة الفعلية أو أداءها أو إنجازاتها مختلفاً اختلافاً مادياً عن أي نتائج في المستقبل، أو عن أداء الشركة أو إنجازاتها الواردة في هذه التصريحات التطلعية صراحة أو ضمناً. قد يتسبب تحقق أو عدم تحقق هذا الافتراض في اختلاف الحالة المالية الفعلية للشركة أو نتائج عملياتها اختلافاً جوهرياً عن هذه التصريحات التطلعية، أو عدم توافق التوقعات سواء كانت صريحة أو ضمنية.

قد تخضع بعض الأرقام الواردة في هذه الوثيقة بما في ذلك البيانات المالية، إلى تعديلات التقريب. وبالتالي قد لا يتوافق المجموع أو النسبة المئوية لتغير الأرقام الواردة في هذا المستند تماماً مع الرقم الإجمالي المعطى في حالات معينة.