

An English message will follow

شركة أعمال ش. م. ع. ق. ("أعمال")

نتائج السنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٥

نتائج مالية قوية للعام تعكس كفاءة التنفيذ الاستراتيجي و الجاهزية المستقبلية

الدوحة، ٢٦ فبراير ٢٠٢٦ – أعلن اليوم مجلس إدارة شركة أعمال ش. م. ع. ق. ("أعمال")، إحدى أبرز وأكبر مجموعات الأعمال متنوعة الأنشطة وإحدى أسرعها نمواً بالمنطقة عن نتائج السنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٥.

أبرز النتائج المالية:

- ارتفع صافي الربح المنسوب إلى حقوق المساهمين في أعمال بنسبة ٢,٥% ليبلغ 443.3 مليون ريال قطري (مقارنةً مع 432.5 مليون ريال قطري خلال العام المالي 2024)
- الإيرادات انخفضت بنسبة ٥,٠% لتبلغ ١,٩٩٥,٦ مليون ريال قطري (مقارنةً مع ٢,١٠٠,٨ مليون ريال قطري خلال العام المالي ٢٠٢٤)
- الأرباح الإجمالية سجلت استقراراً مع تغير طفيف بنسبة ٠,١% أقل على أساس سنوي لتبلغ ٥١٤,٧ مليون ريال قطري (مقارنةً مع ٥١٥,٤ مليون ريال قطر خلال العام المالي ٢٠٢٤)
- ارتفع العائد على السهم بنسبة ٢,٥% ليبلغ ٠,٠٧٠ ريال قطري (مقارنةً مع ٠,٠٦٩ ريال قطري خلال العام المالي ٢٠٢٤)
- صافي الاستثمارات في النفقات الرأسمالية ارتفع إلى ٥١٨,١ مليون ريال قطري (مقارنةً مع ٣٩,٥ مليون ريال قطري خلال العام المالي ٢٠٢٤)
- نسبة الاقتراض ارتفعت إلى ٧,٤١% (مقابل ٢,٥٢% خلال ٢٠٢٤)

الخلاصة ونظرة مستقبلية

وفي سياق تعليقه على هذه النتائج، قال سعادة الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني، رئيس مجلس إدارة شركة أعمال ش. م. ع. ق.:

"كان عام ٢٠٢٥ عاماً مميزاً لشركة أعمال، حيث عكست نتائجه المالية مرونة نموذج أعمالنا المتنوع وكفاءة التنفيذ الدقيق لاستراتيجيتنا عبر قطاعاتنا الأربعة: العقارات، والتجارة والتوزيع، والإنتاج الصناعي، وإدارة الخدمات. ففي قطاعنا العقاري، حافظنا على مستويات إشغال مرتفعة وعززنا محفظتنا من خلال الاستحواذ على "برج أعمال"، بينما واصل "سي تي سنتر" تحسين وتطوير مزيج المحلات التجارية لديه. أما على صعيد قطاعي التجارة والتوزيع والإنتاج الصناعي، فقد قامت شركاتنا التابعة بتوسيع شراكاتها الاستراتيجية، وتحسين كفاءتها التشغيلية، واقتناص فرص النمو في قطاعات الطاقة والبنية التحتية وأسواق التصدير. كما حققت شركاتنا التابعة بقطاع إدارة الخدمات أداءً ثابتاً، مدعوماً بالفوز بعقود جديدة وتحسينات تشغيلية مستمرة.

"ورغم وجود بعض التحديات، فقد تحققت هذه النتائج في ظل بيئة وطنية إيجابية، مدعومة بالزخم الاقتصادي المتواصل لدولة قطر وأجندتها الخاصة بتنويع الاقتصاد، مما يُواصل إتاحة الفرص القيمة للنموذج المتنوع لنشاطات شركة أعمال. وهنا نود أن نتقدم بخالص الشكر والتقدير إلى حضرة صاحب السمو الشيخ تميم بن حمد آل ثاني، أمير البلاد المفدى، على قيادته الحكيمة ورؤيته السديدة. وتقديراً لأداء الشركة والتزامها بتعزيز قيمة المساهمين، سيُوصي مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بنسبة ٥%، وذلك رهناً بموافقة المساهمين خلال اجتماع الجمعية العامة السنوي المقترح عقده في ٢١ أبريل ٢٠٢٦."

من جانبه، أضاف سعادة الشيخ محمد بن فيصل آل ثاني، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة أعمال ش.م.ع.ق.:

"يعكس أداء شركة أعمال في عام ٢٠٢٥ نهجها المنضبط في التنفيذ التشغيلي، واستمرارها في تحقيق الأهداف الاستراتيجية، والتزامها الراسخ بمعايير الحوكمة الرشيدة. ويسرني أن أؤكد أننا حافظنا على التزامنا التام بإطار الحوكمة المُحدَّث، مع الحفاظ على أعلى معايير الشفافية والمساءلة وتحقيق القيمة على المدى الطويل.

ويعزز حضورنا المتميز بالتنوع في قطاعات العقارات، والتجارة والتوزيع، والإنتاج الصناعي، وإدارة الخدمات، من قدرتنا على المرونة والتوازن. وفي هذه القطاعات، عززت شركتنا التابعة شراكاتها، ووسعت طاقاتها الإنتاجية، وحسّنت ضوابطها التشغيلية والمالية. ومع الدعم الذي يوفره الأداء الاقتصادي الإيجابي لدولة قطر والمبادرات التنموية المستمرة، لا يزال على ثقة بقدرتنا شركة أعمال على اغتنام الفرص الناشئة وتحقيق النمو المستدام".

### التوزيع حسب القطاع

(ملحوظة: قد تكون هنالك فروقات بسيطة بسبب تقريب الأرقام)

#### • الإيرادات

مليون ريال قطري	2025	2024	نسبة التغيير %
قطاع الإنتاج الصناعي	198.7	189.1	٥,١ %
قطاع التجارة والتوزيع	1,359.5	1,484.4	(٨,٤) %
القطاع العقاري	334.0	328.3	١,٧ %
قطاع إدارة الخدمات	170.3	162.1	٥,٠ %
مطروحاً منه: إيرادات ما بين القطاعات	(66.9)	(63.1)	(٦,٠) %
الإجمالي	1,995.6	2,100.8	(٥,٠) %



• الربح الصافي

مليون ريال قطري	2025	2024	نسبة التغيير %
قطاع الانتاج الصناعي	76.0	61.8	23,1 %
قطاع التجارة والتوزيع	112.8	116.7	(3,4) %
القطاع العقاري	253.1	250.5	1,0 %
إدارة الخدمات	20.8	20.0	4,2 %
مطروحاً منه: تكاليف المكتب الرئيسي	(18.5)	(17.6)	(0,3) %
الإجمالي	444.2	431.5	3,0 %

مراجعة القطاعات

(ملحوظة: قد تكون هنالك فروقات بسيطة بسبب تقريب الأرقام)

• الإنتاج الصناعي

مليون ريال قطري	2025	2024	نسبة التغيير
الإيرادات	198.7	189.1	5,1 %
صافي الأرباح: الأنشطة الموحدة بشكل كامل	(22.9)	(0,2)	(1,0113,7) %
نسبة صافي هامش الربح الأساسي %	(%11.5)	(%0,1)	(11,4) نقطة
صافي الربح: حصة من ربح شركات مستثمر فيها بطريقة حقوق الملكية	99.0	72,0	59,7 %
الربح الصافي الإجمالي	76.0	61.8	23,1 %

حقق قطاع الإنتاج الصناعي في شركة أعمال أداءً قوياً خلال عام ٢٠٢٥، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة ٥,١ % لتصل إلى ١٩٨,٧ مليون ريال قطري، وارتفع صافي الربح الإجمالي بنسبة ٢٣,١ % ليصل إلى ٧٦,٠ مليون ريال قطري. ويعود هذا الأداء القوي إلى المساهمات الكبيرة من الأعمال القائمة على المشاريع، والتحسينات التشغيلية، والتوسع في أسواق تصدير جديدة، والتي ساعدت في تخفيف بعض الصعوبات في سلسلة التوريد وضعف الأداء في بعض الأسواق.

وواصلت شركة "سنيار للصناعات القابضة" تحقيق أداء متميز خلال هذه الفترة، حيث سجلت نمواً قوياً في الأرباح مدفوعاً بمشاركتها المستمرة في مشروع المؤسسة العامة القطرية للكهرباء والماء (كهروماء)، وحقل الشمال لإنتاج الغاز الطبيعي المسال. وقد دعم هذا الأداء التركيز الفعال لشركة "الدوحة للكبالات" على قطاع النفط والغاز المزدهر والأسواق الخارجية ذات الطلب المرتفع، حيث ساهمت زيادة عائدات التصدير بنسبة ٢٩٦٪ في التخفيف من أثر تباطؤ الطلب بسوق الكبالات في دولة قطر. كما شكّل إنجاز خط الإنتاج الجديد بتقنية CCV، القادر على تصنيع كابلات بجهد يصل إلى ٤٠٠ كيلو فولت، تحسباً استراتيجياً رئيسياً آخر أتاح رفع مستوى خدمة العملاء عبر تقديم نطاق كامل من كبالات بجهد نقل متعدد لتلبية متطلبات شبكات النقل. ونحن على ثقة تامة بأن شركة الدوحة للكبالات في وضع ممتاز لاغتنام الفرص وقنوات النمو التي توفرها احتياجات السوق المتغيرة في قطر والمنطقة ككل.

وأحرزت شركة "أعمال للطاقة" تقدماً ملحوظاً خلال العام، شمل تعزيز مكانتها في السوق من خلال المشاركة الفعالة في المناقصات في قطاعات التنقيب والإنتاج، الخدمات البحرية، وخدمات الطاقة، بالإضافة إلى توسيع الشراكات، وإجراء محادثات متقدمة بشأن الشراكات والتعاون الاستراتيجي. وشكّل برنامج "توطين" محوراً رئيسياً في جهود الشركة، حيث ساهم في بناء قاعدة قوية من الفرص من خلال تعزيز التوطين والمواءمة مع مستهدفات القيمة المضافة داخل الدولة. وتتطلع الشركة مستقبلاً إلى تعميق التعاون، وتحويل المناقصات إلى عقود فعلية، بما يُمكنها من تحقيق النمو بطريقة منهجية ومراحل مدروسة.

وحققت شركتنا "أعمال للصناعات الإسمنتية" و"أعمال ريديمكس" أداءً قوياً في عام ٢٠٢٥ على الرغم من انخفاض الإيرادات نتيجة تباطؤ نشاط قطاع الإنشاءات. وتمكنت أعمال للصناعات الإسمنتية تحديداً من تحسين ربحيتها بفضل تغييرات في مصادر المواد الخام، بالإضافة إلى إطلاقها مجموعة جديدة من منتجات بلاط الرصف المتشابك (الإنترلوك) المزود بطبقة عزل متطورة. وقامت أعمال ريديمكس بتوسيع أسطولها بإضافة عشر خلطات خرسانة جديدة من طراز MAN، مما عزز قدرتها على التسليم، والتقليل من وقت التوقف، وحسن موثوقية الخدمة. ومن المتوقع أن تُسهم هذه الاستثمارات الاستراتيجية الجديدة في تحسين الجودة وتعزيز مكانة الشركتين للاستفادة من فرص التعافي ومشاريع تطوير البنية التحتية المرتقبة.

وسجلت أيضاً شركة "فريجنز لهياكل الصلب - الشرق الأوسط"، نمواً في الأرباح لعام ٢٠٢٥ على الرغم من التحديات قصيرة الأجل الناجمة عن تأخر ترسية بعض المشاريع واستلام شحنات المواد الخام. كما أحرزت الشركة تقدماً ملحوظاً في مجالات الابتكار والتحسينات التشغيلية، حيث استحوذت على مساحة إضافية قدرها ٣٠,٠٠٠ متر مربع في مسيعد، واستثمرت في آلات قص الصفائح والأنابيب بتقنية الليزر CNC، وأنظمة اللحام الآلية، وآلات السفع الرملي، ومعدات التصنيع، مما أسهم في زيادة الطاقة الإنتاجية وتقليل ساعات العمل. وتُعزز الاتفاقيات الإطارية الحكومية طويلة الأجل والمنافسة المحدودة من الخارج آفاق النمو الإقليمي.

وقد أكملت ناقله "الريان" التابعة لشركة "أعمال لخدمات النقل البحري" أعمال الصيانة في الحوض الجاف في ديسمبر ٢٠٢٥، حيث خضعت لتحسينات كبيرة لتلبية لوائح المنظمة البحرية الدولية (IMO) وحصلت على شهادة التصنيف. وبعد تجديدها بالكامل واعتمادها للعمل الدولي خلال السنوات الخمس المقبلة، يضع هذا التحديث شركة "أعمال لخدمات النقل البحري" في موقع قوي لتحقيق نمو مستقبلي مستدام.

تظل التوقعات إيجابية بالنسبة لقطاع الإنتاج الصناعي. فشركة أعمال تتمتع بمكانة قوية وراسخة في الأسواق الرئيسية، مدعومة بقدرات تشغيلية معززة، واستثمارات مدروسة، ونشاط تصديري متنامٍ، مما يُسهم في تنوع أعمالها وتعزيز مرونتها. كما أن استمرار التوافق مع القطاعات سريعة النمو، مثل البنية التحتية والنفط والغاز، إلى جانب تحسين القدرات وتقديم منتجات جديدة، توفر مجموعة واسعة من الفرص في جميع أنحاء المنطقة، ويضع القطاع في موقع جيد لمواجهة أي تحديات محتملة.

مليون ريال قطري	2025	2024	نسبة التغيير
الإيرادات	1,359.5	1,484.4	(1,4) %
صافي الأرباح	112.8	116.7	(3,4) %
هامش صافي الربح %	8.3 %	7.9 %	(.4 نقطة)

في عام ٢٠٢٥، سجل قطاع التجارة والتوزيع إيرادات بلغت ١,٣٥٩,٥ مليون ريال قطري وصافي ربح بلغ ١١٢,٨ ريال قطري، بانخفاض قدره ١,٤٪ و ٣,٤٪ على التوالي مقارنةً بعام ٢٠٢٤. ويعد ذلك بشكلٍ أساسي إلى الأداء المتراجع لشركتي ابن سينا الطبية وأعمال الطببة نتيجةً لتغير ديناميكيات السوق التي أثرت على الطلب.

حققت شركة أعمال للتجارة والتوزيع أداءً مستقرًا في عام ٢٠٢٥، حيث حافظت على استقرار الإيرادات والأرباح مقارنةً بعام ٢٠٢٤. هذا وقد حققت الشركة تقدماً استراتيجياً ملحوظاً من خلال شراكات ومبادرات جديدة لتعزيز الأداء التشغيلي ورفع مستوى رضا العملاء. وشمل ذلك إضافة علامة تجارية صينية إلى محفظة إدارتها، وتوقيع اتفاقية حلولٍ مُدارةٍ بالكامل، وتحديث أنظمة المستودعات لدعم تحسين السلامة والكفاءة. وبناءً على ذلك، فإن الشركة في وضعٍ جيد، حيث تُعزز مشاركتها في العديد من المنافسات في قطاعاتٍ متنوعة كقطاع الطيران والبناء والطاقة، من ثقتها في التوقعات على المدى القصير.

وسجلت شركة ابن سينا الطبية انخفاضاً في الإيرادات والأرباح عام ٢٠٢٥، ويرجع ذلك بشكلٍ رئيسي إلى الضغوط الكبيرة على الأسعار الناتجة عن زيادة العرض للأدوية غير المحمية ببراءات في السوق، فضلاً عن ارتفاع تكاليف التمويل، بينما واجهت "صيدلية ابن سينا" أيضاً تحديات نتيجةً لتزايد المنافسة. ومع ذلك، حافظت الشركة على زخمها في توسيع محفظة منتجاتها، وشمل ذلك توقيع ١٧ اتفاقية توزيع جديدة مع شركاء تجاريين جدد مثل أسيدرا Acedra، ولو ميتر Le Maitre، ونوفارتيس (بلوفيكوتو) Novartis (Pluvicto)، بالإضافة إلى تقديم أكثر من ١٠٠٠ طلب، تمت الموافقة على معظمها بنجاح. وشهدت عمليات التحديث التشغيلية تحسيناتٍ في كفاءة المستودعات وتطويراتٍ انتقائية في أسطول المركبات لتقليل وقت التوقف.

كما حافظت شركة أعمال الطبية على أدائها المتسق مع أداء عام ٢٠٢٤. وتوسع الشركة للفوز بعدة مشاريع جديدة للتغلب على تأثير التباطؤ في طلبات التسليم مع عملائها الحاليين.

• القطاع العقاري

مليون ريال قطري	2025	2024	نسبة التغيير
الإيرادات	<b>334.0</b>	328.3	١,٧%
صافي الأرباح: الأنشطة الموحدة بشكل كامل قبل احتساب خسارة القيمة العادلة للاستثمارات العقارية	<b>246.2</b>	244.0	٠,٩%
هامش الربح الأساسي%	<b>73.7%</b>	74.3%	(٠,٦ نقطة)
صافي الأرباح: حصة من ربح شركات ومشاريع مشتركة مستثمر فيها بطريقة حقوق الملكية	<b>6.8</b>	6.5	٥,٥%
صافي الربح قبل احتساب خسارة القيمة العادلة	<b>253.1</b>	250.5	١,٠%
مكاسب/(خسارة) القيمة العادلة للاستثمار العقاري	-	-	-
صافي الربح	<b>253.1</b>	250.5	١,٠%

شهد عام ٢٠٢٥ أداءً قوياً آخر للقطاع العقاري، حيث واصلت الإيرادات وصافي الأرباح نموها، مما ساهم إيجاباً في النتائج الإجمالية للمجموعة. وقد تحقق ذلك بفضل قوة عمليات التأجير، وارتفاع معدلات الإشغال، واستمرار توليد التدفقات النقدية من المحفظة العقارية.

وعلى وجه الخصوص، واصل "سي تي سنتر الدوحة" الاستفادة من توسعته الأخيرة التي بلغت مساحتها ٤٠٠٠ متر مربع والمبادرات المستهدفة لتعزيز جاذبية المركز التجاري للمتسوقين وتجار التجزئة، وساهمت تشكيلة المستأجرين الجديدة وتحسين العروض المقدمة في قطاع المطاعم والمقاهي في زيادة الإقبال بدعم حركة الزوار وتعزيز زخم التأجير.

كما عززت شركة أعمال العقارية محفظتها الاستثمارية من خلال الاستحواذ الاستراتيجي على برج جولدن تاور (برج أعمال)، مما أضاف ١٣٠ وحدة تجارية وسكنية إلى محفظتها. وفي الوقت نفسه، ساهمت أعمال التجديد والتحديث المستمرة، بالإضافة إلى تعزيز الإجراءات الأمنية، في تحسين جودة الأصول ورفع مستوى رضى المستأجرين وكفاءة العمليات، مما عزز مكانة الشركة في السوق في أهم المواقع التجارية في دولة قطر.

ولا تزال محفظة العقارات الخاصة بالشركة، جذابة للغاية للمستأجرين الذين يبحثون عن حلول تأجير في مواقع رئيسية في جميع أنحاء قطر، وتستمر في التحسن من خلال الاستثمار الذي يستهدف ترقية جودة الأصول مما يضمن الحفاظ على مكانتها الرائدة في السوق في المستقبل.

مليون ريال قطري	2025	2024	نسبة التغيير
الإيرادات	170.3	162.1	5,0%
صافي الأرباح: الأنشطة الموحدة بشكل كامل	19.0	16.8	13,4%
هامش صافي الربح%	11.2%	10.4%	0.8 نقطة
صافي الأرباح من الشركات الزميلة والمشاريع المشتركة مستثمر فيها بطريقة حقوق الملكية	1.8	3.2	(2,44%)
صافي الربح	20.8	20.0	4,2%

حقق قطاع إدارة الخدمات أداءً قوياً في عام ٢٠٢٥، مسجلاً ارتفاعاً بنسبة ٥% في الإيرادات و٤,٢% في صافي الأرباح على أساس سنوي، حيث حققت جميع وحدات الأعمال بالقطاع نتائج قوية ومستقرة.

وحققت شركتنا "أعمال للخدمات" و"حلول الصيانة والإدارة" (إم إم إس) نمواً ملحوظاً مدفوعاً بزيادة حصتها السوقية في مجالات التجهيز والتجديد والتحديث، واكتساب عملاء جدد، وإطلاق عروض جديدة مثل تقنية تنظيف الواجهات باستخدام الطائرات بدون طيار. كما ساهمت إجراءات مراقبة وإدارة المشاريع الجديدة التي نفذتها الشركة، في تحسين ربحية العقود، مما دعم نتائج نهاية العام. وعلى الرغم من ضغوط الاسعار والمنافسة، ارتفعت الحصة السوقية للشركة، مع وجود خطط مستقبلية تشمل تقديم حلول توفير الطاقة، وحلول إنترنت الأشياء (IoT) والذكاء الاصطناعي، وتوسيع نطاق خدمات الرعاية الصحية.

وحقق مركز الترفيه العائلي (فن سيتي) أداءً قوياً، بفضل التكيف مع ضغوط المنافسة لمواصلة جذب أعداد أكبر من الزوار خلال الاعياد والعطلات المدرسية. وقد ساهمت حملات التسويق، وتجديد المرافق، وإضافة ألعاب جذب جديدة، والبرامج الموسمية في تعزيز التفاعل وزيادة عدد الزوار، مما خفف من تأثير افتتاح مراكز ترفيهية منافسة مجاورة والفعاليات المجانية التي تُقام في المجموع. ويتطلع فن سيتي مستقبلاً إلى ترسيخ مكانته القوية من خلال الاستثمار في الألعاب الترفيهية وتعزيز تجارب الزوار.

وواجهت شركة "أعمال للسفر والسياحة" تحديات في قطاع السفر خلال عام ٢٠٢٥ نتيجة انتقال شركات الطيران والفنادق إلى قنوات البيع المباشر للمستهلك، مما ضغط على هوامش ربح الوكالات. وتوسعت الشركة لتحقيق النمو من خلال استهداف واستقطاب عملاء جديد من الشركات وتوسيع التعاون مع "قطر للسياحة"، إلى جانب تعزيز العروض ذات القيمة المضافة عبر خدمات المساعدة في الحصول على التأشيرة الدولية وباقية خيارات العطلات الاقتصادية.

### الخلاصة والنظرة المستقبلية

من جانبه، علق السيد راشد المنصوري الرئيس التنفيذي لشركة أعمال قائلاً:

"لقد كان عام ٢٠٢٥ عاماً حافلاً بالإنجازات، حيث عكس قدرتنا على تنفيذ استراتيجيتنا بكفاءة وتعظيم استثماراتنا بشكل متوازن عبر قطاعاتنا الأربعة.

ففي قطاع العقارات، عزز الاستحواذ على "برج أعمال" محفظتنا العقارية ووسع تنوعها، ويتماشى مع مستويات الإشغال المرتفعة عبر أصولنا.

وفي قطاع الإنتاج الصناعي، تبلغ حصتنا في شركة "فريجنز لهياكل الصلب - الشرق الأوسط" إلى ٤٠٪، مما يعزز استفادة أعمال من النمو المستقبلي للشركة، والتي بدورها نجحت في الفوز بعدة عقود رئيسية عبر عدد من القطاعات مثل الطيران والطاقة خلال عام ٢٠٢٥، والتي تجاوزت قيمتها ٣٠٠ مليون ريال قطري. كما وقعنا عقوداً بقيمة تقارب مليار ريال قطري من خلال شركة "السويدي للكابلات قطر" مع المؤسسة العامة القطرية للكهرباء والماء (كهرماء). وحققت شركة "الدوحة للكابلات" زيادة ملحوظة في حجم صادراتها خلال العام، مدعومة بتوسيع قدراتها الإنتاجية، وتحسين كفاءتها التشغيلية، وتزايد الطلب الإقليمي على حلول كوابل الجهد العالي. كما تشهد "أعمال للطاقة" التي تم تأسيسها حديثاً تقدماً جيداً في إجراء المباحثات بشأن تأسيس عدد من الشركات الاستراتيجية. وبناءً على ذلك، فإننا على ثقة بقدرتنا على الاستفادة من الفرص الاستثمارية القوية المتاحة في هذا القطاع، بما يوفر لشركة "أعمال" حضوراً جذاباً في قطاع حيوي وسريع النمو على مستوى المنطقة.

وبالنظر إلى قطاع التجارة والتوزيع، واصلت شركاتنا التابعة تعزيز شراكاتها الاستراتيجية، وتوسيع نطاق محفظة منتجاتها، وتحسين كفاءة سلاسل التوريد والتخزين، وذلك للاستجابة بفعالية لمتطلبات السوق المتغيرة.

أما في قطاع إدارة الخدمات، فقد أبرمنا عقوداً جديدة، وقدمنا حلولاً خدمية مبتكرة، وأتممنا أيضاً بيع شركة إيكو جلف، وذلك في إطار استراتيجيتنا لتبسيط محفظة أعمالنا والتركيز بشكل أكبر على أنشطتنا الأساسية التي تُضيف قيمة أكثر ربحية.

وخلال العام، قمنا أيضاً بتطوير أنشطتنا من خلال توقيع مذكري تفاهم، تمثلنا في مشروع مشترك بين شركة أعمال ريديمكس، بنسبة ملكية ٦٠٪، وشركة محمد البرواني لخدمات النفط، بنسبة ملكية ٤٠٪، للتوسع في خدمات النفط والطاقة؛ ومذكرة تفاهم منفصلة مع مجموعة نيداكس الألمانية لتطوير الفرص في أنظمة إدارة الكابلات.

وعلى الرغم من التحديات التي واجهناها في عام ٢٠٢٥، بما في ذلك ظروف السوق التنافسية، وضغوط تكاليف المواد الأولية، وديناميكيات المنطقة المتغيرة، إلا أننا تمكنا بفضل قاعدتنا المتنوعة ونهجنا الحكيم في إدارة المخاطر من تجاوز هذه التحديات بفعالية.

وبالنظر إلى عام ٢٠٢٦، وبدعم من النمو الاقتصادي المتواصل في دولة قطر وزخم مشاريع البنية التحتية، سنواصل التركيز على الكفاءة التشغيلية، والتوسع الانتقائي، واستغلال الفرص التي تعزز القيمة في قطاعاتنا الأربعة، لضمان تواجد "أعمال" في موقع متميز لتحقيق نمو مستدام وقيمة طويلة الأجل للمساهمين.

وأخيراً، أود أن أؤكد على مواصلة "أعمال" التزامها الراسخ بأن تكون شركة مسؤولة وملتزمة بتطوير البعد المجتمعي، بما يخدم ويعود بالنفع على جميع أصحاب المصلحة لدينا. وفي هذا السياق، شكّلت النسخة الثانية من فعالية "مسيرة أعمال للدراجات الهوائية" Aamal Ride مثلاً بارزاً على جهودنا في تعزيز أنماط الحياة النشطة، ودعم الصحة النفسية والجسدية، وترسيخ روح التكاتف داخل دولة قطر. ويُسعدني أن أرى أن هذه المبادرة ستتواصل مجدداً في شهر أبريل ٢٠٢٦. كما تمثل شراكتنا الممتدة مع الجمعية القطرية للسرطان للسنة الخامسة على التوالي مصدر فخر للمجموعة. ونحن على ثقة بأننا في موقع قوي وسنواصل تحقيق نتائج قوية ومستدامة لمساهميننا خلال العام المقبل بإذن الله تعالى.



## تفاصيل المؤتمر الهاتفي

سيتم عقد مؤتمر عبر الهاتف لمناقشة النتائج المالية يوم الثلاثاء الموافق ٣ مارس ٢٠٢٦ الساعة ٢:٠٠ مساءً بتوقيت الدوحة.

تفاصيل خدمة الاتصال الهاتفي للمؤتمرات:

التاريخ: الثلاثاء ٣ مارس ٢٠٢٦

الزمان: ٢:٠٠ مساءً بتوقيت الدوحة

رابط معرف المؤتمر: <https://us06web.zoom.us/j/83627856478>

رقم معرف المؤتمر: 836 2785 6478

يرجى الانضمام للمؤتمر قبل بدايته من ٥ إلى ١٠ دقائق.

أرقام الاتصال:

+١٣٠١٧١٥٨٥٩٢ الولايات المتحدة الأمريكية (واشنطن)

+١٦٤٦٨٧٦٩٩٢٣ الولايات المتحدة الأمريكية (نيويورك)

ابحث عن رقمك المحلي: <https://us06web.zoom.us/u/k6l7LJIAR>

للمزيد من المعلومات، يرجى الاتصال بنا على: +974 44223870، أو عبر البريد الإلكتروني [ir@aamal.qa](mailto:ir@aamal.qa)، أو زيارة موقعنا الإلكتروني:

<http://www.aamal.qa>

لمزيد من المعلومات، يرجى الاتصال مع:

شركة أعمال: [ir@aamal.qa](mailto:ir@aamal.qa)

سي تي جايت ديوي رودجرسون (مستشاروا علاقات  
المستثمرين والعلاقات العامة)

[Jos.bieneman@cdrconsultancy.com](mailto:Jos.bieneman@cdrconsultancy.com)

جوس بينيمان

(+44 (0) 7834 336 650)

[Jonah.boon@cdrconsultancy.com](mailto:Jonah.boon@cdrconsultancy.com)

جونابون

(+44 (0) 7903 255 836)

[ramiz.al-turk@citigatedewerogerson.com](mailto:ramiz.al-turk@citigatedewerogerson.com)

رامز الترك (الإعلام العربي)



(+974 5014 9201)

### نبذة عن شركة أعمال ش.م.ع.ق.

تعتبر شركة أعمال إحدى أكبر وأسرع مجموعات الأعمال نمواً وأكثرها تنوعاً في منطقة الخليج، وتم إدراجها في بورصة قطر منذ شهر ديسمبر عام 2007، وكما في 25 فبراير 2026 بلغت القيمة السوقية للشركة 5,5مليار ريال قطري (1,5مليار دولار أمريكي)

تتنوع عمليات أعمال على نطاقٍ واسع وتضم 32 وحدة أعمال نشطة (شركات تابعة ومشروعات مشتركة) مع مراكز رائدة في السوق في قطاعات الصناعة، والتجزئة، والعقارات، وإدارة الخدمات، والمعدات الطبية والأدوية، وتوفر شركة أعمال للمستثمرين فرصة الاستثمار عالية الجودة والتوازن في النمو المتسارع للاقتصاد القطري وتطوره.

للمزيد من المعلومات حول شركة أعمال، يرجى زيارة الموقع الإلكتروني: [www.aamal.com.qa](http://www.aamal.com.qa)



**Aamal Company Q.P.S.C. (“Aamal”)  
Financial Results for the year ended 31 December 2025**

**Solid Full Year results underpinned by focused strategic execution  
and enhanced future readiness**

**Doha, 26 February 2026** – the Board of Directors of Aamal Company Q.P.S.C. (“Aamal”), one of the region’s leading diversified companies, today announces financial results for the year ended 31 December 2025.

**Financial Highlights**

- **Net Profit attributable to Aamal equity holders** up 2.5% to QAR 443.3m (2024: QAR 432.5m)
- **Total Revenue** down 5.0% to QAR 1,995.6m (2024: QAR 2,100.8m)
- **Gross Profit** flat with a 0.1% change year on year to QAR 514.7m (2024: QAR 515.4m)
- **Reported earnings per share** increased 2.5% to QAR 0.070 (2024: QAR 0.069)
- **Net capital expenditure increased** to QAR 518.1m (2024: QAR 39.5m)
- **Gearing** increased to 7.41% (2024: 2.52%)

**Sheikh Faisal Bin Qassim Al Thani, Chairman of Aamal, commented:**

“2025 was a strong year for Aamal, reflecting the resilience of our diversified business model and the disciplined execution of our strategy across our four sectors: Property, Trading & Distribution, Industrial Manufacturing, and Managed Services. In Property, we maintained high occupancy levels and strengthened our portfolio through the acquisition of Aamal Tower, while City Center continued to enhance its tenant mix. Across Trading & Distribution and Industrial Manufacturing, our subsidiaries expanded strategic partnerships, improved operational efficiencies, and captured growth opportunities in energy, infrastructure, and export markets. Our Managed Services businesses also delivered steady performance, supported by new contract wins and operational improvements.

While there were challenges, these results were achieved within a positive national environment, supported by Qatar’s continued economic momentum and diversification agenda, which continues to create meaningful opportunities for Aamal’s diverse operations. We extend our sincere gratitude to His Highness The Amir Sheikh Tamim bin Hamad Al Thani for his wise leadership and vision. In recognition of the Company’s performance and its commitment to shareholder value, the Board will recommend a cash dividend distribution of 5%, subject to shareholder approval at the Annual General Meeting proposed to be held on 21 April 2026.”

**Vice Chairman and Managing Director Sheikh Mohamed bin Faisal Al Thani added “**

“Aamal’s performance in 2025 reflects the Company’s disciplined approach to operational execution, sustained strategic delivery and unwavering commitment to robust governance standards. I am pleased to say that we have remained firmly aligned with the updated governance framework, maintaining high standards of transparency, accountability, and long-term value creation.

Our diversified presence across Property, Trading & Distribution, Industrial Manufacturing, and Managed Services continues to provide resilience and balance. Across these sectors, our subsidiaries strengthened partnerships, expanded capacity, and enhanced operational and financial controls. Supported by Qatar’s positive economic outlook and continued development initiatives, we remain confident in Aamal’s ability to capitalize on emerging opportunities and deliver sustainable growth.”



#### BREAKDOWN BY SEGMENT

(Notes: there may be differences due to rounding)

#### REVENUE

QAR m	2025	2024	Change %
<b>Industrial Manufacturing</b>	<b>198.7</b>	189.1	5.1%
<b>Trading and Distribution</b>	<b>1,359.5</b>	1,484.4	(8.4%)
<b>Property</b>	<b>334.0</b>	328.3	1.7%
<b>Managed Services</b>	<b>170.3</b>	162.1	5.0%
<i>less: inter-divisional revenue</i>	<i>(66.9)</i>	(63.1)	(6.0%)
<b>TOTAL</b>	<b>1,995.6</b>	2,100.8	(5.0%)

#### NET PROFIT

QAR m	2025	2024	Change %
<b>Industrial Manufacturing</b>	<b>76.0</b>	61.8	23.1%
<b>Trading and Distribution</b>	<b>112.8</b>	116.7	(3.4%)
<b>Property</b>	<b>253.1</b>	250.5	1.0%
<b>Managed Services</b>	<b>20.8</b>	20.0	4.2%
<b>Head Office</b>	<b>(18.5)</b>	(17.6)	(5.3%)
<b>Total net profit</b>	<b>444.2</b>	431.5	3.0%

#### SEGMENTAL REVIEW

(Note: There may be slight differences due to rounding)

#### INDUSTRIAL MANUFACTURING

QAR m	2025	2024	Change %
<b>Revenue</b>	<b>198.7</b>	189.1	5.1%
<b>Net profit - fully consolidated activities</b>	<b>(22.9)</b>	(0.2)	(10883.6%)
<b>Net underlying profit margin %</b>	<b>(11.5%)</b>	(0.1%)	(11.4 pts)
<b>Share of net profit of associates and joint ventures accounted for using the equity method</b>	<b>99.0</b>	62.0	59.7%
<b>Total net profit</b>	<b>76.0</b>	61.8	23.1%

Aamal's Industrial Manufacturing delivered a robust performance in 2025 with revenue up 5.1% to QAR 198.7m, and total net profit up 23.1% to QAR 76.0m. This was driven by strong contributions from project-led businesses, operational enhancements and expansion into new export markets, which were partially offset by supply chain frictions and weaknesses in certain markets.

Senyar Industries again delivered a standout performance in the period with solid profit growth driven by ongoing involvement in the Kahramaa and North Field projects. This was supported by Doha Cables' active focus on the buoyant Oil & Gas sector and high-demand foreign markets, with a 296% increase in export revenues helping to mitigate a slowdown in the Qatari cables market. The completion of the new CCV production line, capable of producing 400 kV cables, was another key strategic enhancement allowing customer service across the full spectrum of transmission network requirements. Looking ahead, we are confident Doha Cables is very well positioned to capture opportunities and growth channels generated by evolving market needs across Qatar and the wider region.



Aamal Energy also made good progress. This included the strengthening of its market positioning through active tendering across upstream, offshore and energy services, in addition to expanded partnerships and advanced JV and strategic collaboration talks. The Tawteen program was a key focus area which helped build a robust opportunity pipeline through enhanced localization and alignment with in-country value objectives. Looking ahead the company will focus on deepening engagement while converting tenders to awards to help pursue growth in a disciplined and phased manner.

Aamal Cement and Aamal Readymix delivered a resilient performance in 2025 despite constrained revenue from softer construction activity. Aamal Cement in particular, was able to achieve improved profitability due to raw materials changes, while also launching a new interlock paving range with advanced sealant coating. Aamal Readymix expanded its fleet with ten new MAN concrete mixers, boosting delivery capacity, reducing downtime and improving service reliability. These strategic investments promise to enhance quality and position both businesses to capture recovery and infrastructure opportunities.

Frijns recorded profit growth in 2025 notwithstanding short-term challenges from delayed project awards and raw-material shipments. The business also made good progress on innovation and operational improvements, securing an additional 30,000 sqm in Mesaieed and invested in CNC plate and tube lasers, robotic welding cells, blasting machines and fabrication equipment, boosting throughput and reducing man-hours. Long-term government frame agreements and limited offshore competition underpin regional growth prospects.

Aamal Maritime’s vessel AL Rayyan completed dry docking in December 2025, receiving major enhancements to meet IMO regulations and securing class certification. Fully renovated and approved for international operation for the next five years, the upgrade positions Aamal Maritime well for future growth.

The outlook for the Industrial segment is positive. Aamal is well positioned in key markets, with strengthened operational capacity, targeted investments and an expanding export presence driving diversification and resilience. Continued alignment with high growth sectors such as infrastructure and Oil & Gas, together with capacity enhancements and new product offerings, supports a robust pipeline of opportunities across the region and puts the division in good stead to navigate any potential challenges.

#### TRADING AND DISTRIBUTION

QAR m	2025	2024	Change %
<b>Revenue</b>	<b>1,359.5</b>	1,484.4	<i>(8.4%)</i>
<b>Net profit</b>	<b>112.8</b>	116.7	<i>(3.4%)</i>
<b>Net profit margin %</b>	<b>8.3%</b>	7.9%	<i>0.4 ppts</i>

In 2025, the Trading and Distribution segment recorded revenue of QAR 1,359.5m and net profit of QAR 112.8m, down 8.4% and 3.4% respectively on full year 2024. This was driven primarily by challenged performances from Ebn Sina Medical and Aamal Medical due to changing market dynamics that affected demand.

Aamal Trading posted a flat performance in 2025 with both revenue and profit stable on 2024. Despite this, the business made notable strategic progress through new partnerships and initiatives to enhance both operational delivery and customer satisfaction. This included the addition of a Chinese brand to its tyre portfolio, the signing of a full managed solution agreement, and upgrades to the warehouse racking systems supporting both improved safety and efficiency. Looking forward, the business remains well positioned, with several tenders across diverse sectors such as aviation, construction and energy lending confidence to the near term outlook.

Ebn Sina Medical posted reduced revenues and profits in 2025, largely due to pronounced pricing pressure from generic non-brand medicines, as well as higher financing costs, while Ebn Sina Pharmacy also faced headwinds



due to increased competition. The company nevertheless sustained momentum in the expansion of its product portfolio. This included the signing of 17 new Distribution Agreements with new business partners such as Acedra, Le Maitre, and Novartis (Pluvicto), while also submitting over 1,000 applications with the majority successfully approved.

Operational upgrades saw improvements made to warehouse efficiency and selective fleet enhancements to reduce downtime.

Aamal medical's performance remained consistent with 2024, with the business actively bidding for several new projects as a means to offset the impact of slow deliveries among repeat customer.

#### PROPERTY

QAR m	2025	2024	Change %
Revenue	334.0	328.3	1.7%
<i>Net profit - fully consolidated activities before fair values losses on investment properties</i>	246.2	244.0	0.9%
<i>Net underlying profit margin %</i>	73.7%	74.3%	(0.6 pts)
<i>Share of net profit of associates and joint ventures accounted for using the equity method</i>	6.8	6.5	5.5%
Net profit before fair value gains/(losses)	253.1	250.5	1.0%
Fair value gains/(losses) on investment properties	-	-	-
Net profit	253.1	250.5	1.0%

2025 was another year of robust performance for Aamal Property segment, with both revenue and net profit continuing to grow and contributing positively to the Group's overall results. This was driven by strong leasing, high occupancy and sustained cash generation across the portfolio.

In particular, City Center Doha continued to benefit from its recent 4,000 sqm expansion and targeted initiatives to enhance the mall's appeal to shoppers and retailers, with a refreshed tenant mix and an improved F&B offering supporting footfall and leasing momentum.

Aamal Real Estate strengthened the portfolio through the strategic acquisition of Golden Tower (Aamal Tower) which added 130 commercial and residential units to the portfolio. Meanwhile ongoing renovations, modernization and enhanced security measures have improved asset quality, tenant experience and operational efficiency, reinforcing the division's market position in Qatar's prime commercial locations.

Aamal's property portfolio remains highly attractive for tenants looking for rental solutions in prime locations across Qatar and continues to be enhanced through targeted investment into quality upgrades helping to guarantee its leading market position into the future.

#### MANAGED SERVICES

QAR m	2025	2024	Change %
Revenue	170.3	162.1	5.0%
<i>Net profit - fully consolidated activities</i>	19.0	16.8	13.4%
<i>Net underlying profit margin %</i>	11.2%	10.4%	0.8 pts



<b>Share of net profit of associates and joint ventures accounted for using the equity method</b>	<b>1.8</b>	<b>3.2</b>	<b>(44.2%)</b>
<b>Net profit</b>	<b>20.8</b>	<b>20.0</b>	<b>4.2%</b>

The Managed Services segment was a strong performer in 2025 recording a 5% increase in revenue and 4.2% increase in net profit year-on-year with all business units achieving solid results.

Aamal Services and Maintenance Management Solutions achieved commendable growth driven by market share gains in fit-out, refurbishment and retrofit, new client wins and the introduction of new offerings such as drone façade-cleaning technology. A new project-control process also improved contract profitability, supporting year-end results. FM share rose despite pricing pressure; plans include energy-saving retrofits, IoT/AI solutions and expanded healthcare capabilities.

Elsewhere in the sector, Family Entertainment Center delivered a robust performance, adapting to competitive pressures to continue capturing higher footfall during Eid and school holidays. Targeted marketing, facility refreshes, new attractions and seasonal programming boosted engagement and footfall, mitigating the impact of nearby openings and free mall events. Looking ahead the business will continue to cement its strong position through investment in rides and guest experiences.

Aamal Travel navigated industry headwinds in 2025 as airlines and hotels shifted to direct-to-consumer channels, compressing agency margins. The company is pursuing growth through targeted corporate customer acquisition and engagement with Qatar Tourism while enhancing value add offerings through international visa assistance and budget holiday options.

## SUMMARY AND OUTLOOK

### Mr. Rashid bin Ali Al Mansoori, Chief Executive Officer of Aamal, commented:

“2025 was a year of focused execution, strategic portfolio optimization, and disciplined growth for Aamal across its four sectors. In Property, the acquisition of Aamal Tower strengthened and diversified our real estate portfolio, complementing sustained high occupancy levels across our assets.

In Industrial Manufacturing, Aamal owns now 40% in Frijns Industrial, enhancing Aamal’s exposure to the future growth of the business which was successful on securing several major contracts across the aviation and energy sectors in 2025, exceeding QAR 300 million. We also signed contracts valued at approximately QAR 1 billion through El Sewedi Cables and Kahramaa. Doha Cables recorded a notable increase in export volumes during the year, supported by expanded production capabilities, improved operational efficiencies, and growing regional demand for high-voltage solutions. The development of Aamal Energy is also progressing at pace with talks underway on numerous strategic collaborations and partnerships. We are therefore confident in building out a robust opportunity pipeline for the business which promises to provide Aamal with attractive exposure to what is an essential and fast-growing sector across the region.

Within Trading & Distribution, our subsidiaries continued to strengthen strategic partnerships, expand product portfolios, and enhance supply chain and warehousing efficiencies to respond effectively to evolving market requirements. In the Managed Services sector, we secured new contracts, introduced innovative service solutions, and completed the sale of ECCO Gulf as part of our strategy to streamline the portfolio and sharpen our focus on core, value-accretive activities.

During the year, we also advanced our regional collaboration strategy through two important memoranda of understanding: a joint venture between Aamal Readymix, with 60% ownership, and Mohammed Al Barwani Oil



Services, with 40% ownership, to expand in oil and energy services; and a separate MoU with Germany's Niedax Group to develop opportunities in cable management systems.

While 2025 presented challenges, including competitive market conditions, input cost pressures, and evolving regional dynamics, our diversified platform and prudent risk management approach enabled us to navigate these headwinds effectively. Looking ahead to 2026, supported by Qatar's continued economic development and infrastructure project momentum, we will remain focused on operational efficiency, selective expansion, and value-accretive opportunities across our four sectors, ensuring Aamal is well positioned to deliver sustainable growth and long-term shareholder value.

Finally, I would also like to highlight how Aamal has continued to work towards our long-standing commitment to being a responsible and socially focused business to the benefit of our entire stakeholder universe. In this respect, the second edition of the Group's Aamal Ride event was a great example of how we are promoting active lifestyles, mental and physical well-being, and a strong sense of togetherness within Qatar, and I'm very pleased to see that this will once again be taking place in March 2026. Our long-standing relationship with Qatar Cancer Society which has been ongoing for the past 5 years is another source of pride for the Group.

Looking ahead, we are confident that we will continue to deliver strong and sustainable results for our shareholders in the year ahead.

- *End* -

#### **CONFERENCE CALL DETAILS**

**A conference call to discuss these results will be held on Tuesday 3<sup>rd</sup> March at 2pm Doha time. The details for the conference call are as follows:**

**Date:** Tuesday 3 March 2026  
**Time:** 2.00pm Doha time

**Conference ID:** <https://us06web.zoom.us/j/83627856478>

**Meeting ID:** 836 2785 6478

Please join the event conference 5-10 minutes prior to the start time.

#### **Dial-in numbers**

+1 301 715 8592 US (Washington)  
+1 646 876 9923 US (New York)

Find your local number: <https://us06web.zoom.us/j/k6l7LJIAR>

For more information, please contact us: +974 44223870, [ir@aamal.qa](mailto:ir@aamal.qa) or visit [www.aamal.qa](http://www.aamal.qa)

#### **FURTHER ENQUIRIES**

**Aamal Company**  
[ir@aamal.qa](mailto:ir@aamal.qa)



**Citigate Dewe Rogerson (IR/PR Advisor)**

Jos Bieneman

E:

[Jos.bieneman@cdrconsultancy.com](mailto:Jos.bieneman@cdrconsultancy.com)

T: +44 (0) 7834 336 650

Jonah Boon

E:

[Jonah.boon@cdrconsultancy.com](mailto:Jonah.boon@cdrconsultancy.com)

T: +44 (0) 7903 255 836

Ramiz Al-Turk (Arabic media)

E: [ramiz.al-](mailto:ramiz.al-turk@cdrconsultancy.com)

[turk@cdrconsultancy.com](mailto:turk@cdrconsultancy.com)

T: +974 5014 9201

**ABOUT AAMAL COMPANY Q.P.S.C.**

Aamal is one of the Gulf region's most diversified conglomerates and has been listed on the Qatar Stock Exchange since December 2007. As at 25 February 2026, the Company had a market capitalization of QAR5.6bn (US\$1.5m).

Aamal's operations are widely diversified and comprise 32 active business units (subsidiaries and joint ventures) with market leading positions in the key industrial, retail, property, managed services, and medical equipment and pharmaceutical sectors, thereby offering investors a high quality and balanced exposure to Qatar's wider economic growth and development.

For further information on Aamal Company, please refer to the corporate website: <http://www.aamal.qa>