# نتائج أعمال الربع الثانى من عام ٢٠٢٥

## ضغوط التضخم على التكاليف تقلص الربحية

**الإسكندرية فى ١٤ أغسطس٢٠٢٥:** أعلنت شركة ليسيكو مصر النتائج المجمعة للربع الثانى المنتهى فى ٣٠ يونيو ٢٠٢٥، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة ٢١٪ لتصل ١,٨٧٧,٥ مليون جنيه، سجلت الشركة ربح تشغيلى (ربح قبل الفائدة والضريبة) ١٧٣ مليون جنيه مقارنة بربح تشغيلى ٣٠١,٤ مليون جنيه فى الربع الثانى من عام ٢٠٢٤. سجلت الشركة صافى ربح قدره ٥٣,١ مليون جنيه فى الربع الثانى مقارنة بصافى ربح قدره ١٥٠,٤ مليون جنيه عن نفس الفترة من العام السابق.

فى الستة أشهر الاولى ارتفعت الايرادات بنسبة ٢٢٪ لتبلغ ٣,٥٦٨,١ مليون جنيه. سجلت الشركة ربح تشغيلى قدره ٣٧٠,٥ مليون جنيه مقارنة بربح تشغيلى قدره ٦٢٣,١ مليون جنيه في الستة أشهر الاولى من عام ٢٠٢٤. سجلت الشركة صافى ربح قدره ١٤٥,٥ مليون جنيه فى الستة أشهر الاولى مقارنة بصافى ربح قدره ٦٢٧,٩ مليون جنيه عن نفس الفترة من العام السابق.

**وقد علق السيد / جلبرت غرغور- رئيس مجلس الإدارة بقوله:** يسرنى أن أعلن عن تحقيق نتائج إيجابية للربع الثاني على الرغم من ضغوط التضخم في التكاليف التى أدت إلى انخفاض هوامش ومجمل الربح مقارنة بالعام السابق.

شهد حجم وقيمة المبيعات تحسناً ملحوظاً، ومع ذلك، فقد أدت الزيادات المحدودة في الأسعار وارتفاع التضخم في التكاليف إلى تآكل هوامش الربحية بشكل كبير. ما زلنا نترقب تعافي الطلب الاستهلاكي في معظم أسواقنا الرئيسية، ونتطلّع لزيادة الطلب على مبيعات الأدوات الصحية من أسواق وعملاء جدد خلال النصف الثاني من العام.

يتمثل التحدي الذي نواجهه الآن في زيادة فرص المبيعات في ظل الظروف الحالية، مع مواصلة العمل على تنمية حصتنا السوقية في الأسواق الرئيسية من خلال إطلاق منتجات جديدة وتجزئة السوق بشكل أمثل. وآمل أن نحقق قوة دفع كافية للحفاظ على النتائج وتحسينها خلال ما تبقى من هذا العام. أشكركم على اهتمامكم المستمر ودعمكم لشركتنا ليسيكو.

**وأضاف السيد/ طاهر غرغور- الرئيس التنفيذي لشركة ليسيكو مصر قائلاً:** إذا أردنا تحقيق نمواً إضافياً، يجب أن تبدأ الأسواق بالتعافي. نظراً لبطء هذا التعافي في معظم أسواقنا، فإن شركة ليسيكو تستهدف عملاء وأسواق جديدة لزيادة النمو في النصف الثاني من العام. نتوقع أن تبدأ خطوط إنتاج الأدوات الصحية الجديدة عالية الضغط وبلاط البورسلين، بالعمل في نهاية العام.

تعرضت هوامش الربح لضغوط كبيرة في الربع الثاني بسبب تضخم التكاليف، وهو اتجاه لاحظناه منذ الانخفاض الكبير في قيمة الجنيه المصرى أواخر الربع الأول من عام ٢٠٢٤. مع ذلك، أنا سعيد باستقرار النتائج التشغيلية خلال الأرباع الثلاثة الماضية مقارنة بالعام السابق. ومع تباطؤ التضخم في مصر، نأمل أن نبني على هذا الأساس ونحقق القفزة في المبيعات التي نتوقعها في النصف الثاني من العام.

### ما يتعلق بليسيكو

ليسيكو (رمز الأسهم :LCSW.CA; LECI EY ) أحد الشركات الرائدة في إنتاج الأدوات الصحية وبالجودة التصديرية بالشرق الأوسط وأيضا واحدة من اكبر الشركات المنتجة للبلاط بمصر، وبخبرة تزيد عن ٥٠ عاما في هذه الصناعة وبخبرة أيضا في أعمال التصدير إلى الأسواق المتطورة تزيد عن عشرات السنين.

تتمتع ليسيكو بمزايا تنافسية نتيجة الانخفاض الهام في تكلفة العمالة والطاقة والاستثمار الناتجة عن الحجم الاقتصادي للنشاط والموقع الجغرافي والاستراتيجي في مصر. إن الإستراتيجية التسويقية لشركة ليسيكو تعتمد على استخدام مزايا التكلفة لاستهداف الحجم الأكبر من السوق بجودة عالية وبأسعار تنافسية.

تقوم ليسيكو بتصدير ما يزيد عن نصف إنتاجها من الأدوات الصحية، ولها تواجد هام بالمملكة المتحدة وبأسواق أخرى عديدة بأوروبا، وان معظم الكميات التي يتم تصديرها تحمل الاسم والعلامة التجارية الخاصة بليسيكو مع إنها تنتج أيضا بماركات وعلامات تجارية لشركات أوروبية.

## لمزيد من المعلومات، نرجو الاتصال:

طاهر ج. غرغور
تليفون: + ٢٠٣ ٥١٨ ٠٠١١
فاكس: + ٢٠٣ ٥١٨ ٠٠٢٩
بريد الكتروني: tgargour@lecico.com

## زوروا موقعنا على الانترنت : www.lecico.com

### قوائم النظرة المستقبلية

هذه النشرة قد تحتوى بعض الألفاظ "قوائم النظرة المستقبلية" تتعلق بأعمال ووظائف الشركة والتي ربما تتطابق أو تتماثل مع استخدام احد مفردات علم المصطلحات مثل "سوف" "تخطيط" "توقعات" "تنبؤات" أو ما شابه ذلك من التعبيرات أو بمناقشة بعض الاستراتيجيات أو الخطط. مثل هذه القوائم قد تتضمن وصفا لخطط الاستثمارات أو بعض التطويرات الجارية بالشركة، وهذه القوائم أيضا قد تعكس وجهة نظر الشركة في الإصدارات المستقبلية أو الموضوعات التي تحمل نسبة من المخاطر أو عدم التأكد أو الفروض. كثير من العناصر قد تسبب النتائج الحالية أو الأداء أو التنفيذ لأهداف الشركة والتي قد تختلف مع النتائج المستقبلية التي ربما تعبر أو تكون مفهومة ضمنيا بمثل العبارات السابق الإشارة إليها "قوائم النظرة المستقبلية". لذلك لزم التنويه والتنبيه.