نتائج أعمال الربع الثانى من عام ٢٠٢٦

أداء تشغيلى قوى تأثر سلبا بسبب خسائر فروق العملة إثر ارتفاع قيمة الجنيه المصرى

الإسكندرية فى ١٥ أغسطس ٢٠٢٦: أعلنت شركة ليسيكو مصر النتائج المجمعة للربع الثانى المنتهى فى ٣٠ يونيو ٢٠٢٦، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة ٣٠٪ لتصل ٢,٤٣٣,١ مليون جنيه، بينما ارتفع الربح التشغيلي (قبل الفوائد والضرائب) بنسبة ٣٧٪ ليصل إلى ٢٦٨,٢ مليون جنيه مصري، مما يعكس استمرار الأداء التشغيلي القوى على الرغم من التضخم الكبير في التكاليف. وبلغ صافي الربح ٤٧,٦ مليون جنيه، وهو ما يتماشى إلى حد كبير مع العام السابق على الرغم من خسائر فروق أسعار صرف العملات الأجنبية.

فى الستة أشهر الاولى ارتفعت الايرادات بنسبة ٢٣٪ لتبلغ ٤,٣٨٩,٩ مليون جنيه. سجلت الشركة ربح تشغيلى قدره ٤١٧,١ مليون جنيه مقارنة بربح تشغيلى قدره ٤١٢,٩ مليون جنيه في الستة أشهر الاولى من عام ٢٠٢٥. سجلت الشركة صافى ربح قدره ٩٠ مليون جنيه فى الستة أشهر الاولى مقارنة بصافى ربح قدره ١٤٥,٥ مليون جنيه عن نفس الفترة من العام السابق.

وقد علق السيد / جلبرت غرغور- رئيس مجلس الإدارة بقوله: على الرغم من استمرار الضغوط التضخمية والتقلبات الإقليمية، حققت شركة ليسيكو أحد أقوى أداء تشغيلي لها في السنوات الأخيرة، مما يعكس تحسن الكفاءة ونمو الصادرات ومرونة الطلب المحلى. وظل أداؤنا التشغيلي الأساسي قويًا طوال الربع، إلا أن صافي الربح تأثر سلباً بخسائر كبيرة في فروق إعادة تقييم العملات الأجنبية عقب ارتفاع قيمة الجنيه المصري.

وفي ظل هذه الظروف المتقلبة، يُسعدنا ما حققناه من نتائج وأداء متماسك خلال هذا الربع. سيظل ما تبقى من العام مليئاً بالتحديات مع استمرار ضغوط الأسعار والتكاليف على هوامش الربح. لقد تجاوزت شركة ليسيكو هذه الدورات مرات عديدة على مر السنين. لدى ثقة تامة بأن الشركة ستخرج من عام ٢٠٢٦ بمركز مالى وتنافسى أكثر قوة وحصانة.

وأضاف السيد/ طاهر غرغور- الرئيس التنفيذي لشركة ليسيكو مصر قائلاً: تُعدّ نتائجنا القوية في قطاع التشغيل خلال هذا الربع إنجازاً حقيقياً. تُعزى النتائج القوية إلى الجهود المثمرة التى بذلتها جميع أقسام الشركة لتحقيق النمو ورفع الأسعار.

شهدت المبيعات المحلية انتعاشاً ملحوظاً بفضل إطلاق علامتنا التجارية الفرعية الفاخرة، والتي تضمنت تشكيلة جديدة من منتجات الأدوات الصحية التي تم طرحها وعرضها. وبلغت مبيعات التصدير أعلى مستوياتها منذ سنوات عديدة بفضل جهود فرق العمل لتوسيع قاعدة عملائنا وتنمية قاعدة عملائنا الحاليين.

على الرغم من استمرار حالة عدم اليقين، فإننا نأمل في استمرار نمو الإيرادات. وبينما نتوقع أن يظل تضخم التكاليف أعلى من ارتفاع الأسعار على المدى القريب، سنواصل السعي وراء مبادرات التسعير، ورفع كفاءة العمليات، وتنفيذ برامج خفض التكاليف للتخفيف من الأثر قدر الإمكان.

نواصل تركيز جهودنا على تعظيم وفورات الحجم لتعويض هذا التضخم، ولكن من المرجح ألا نتمكن من تحقيق مكاسب كافية لمواجهة هذه الضغوط هذا العام. وسنواصل العمل بجد للحفاظ على نتائجنا المالية وتعزيزها في الأرباع القادمة.

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.