المراجعة التشغيلية

تُعدّ المراعي اليوم أكبر شـركة ألبان متكاملة رأسياً فـي العالم والمجموعة الرائدة في قطاع الأغذية في دول مجلس التعاون الخليجي ومصر والأردن. ونقدم منتجات مغذية لعملائنا كل يوم في أسـواقنا الأساسـية التي تضم 33 مليون نسمة في المملكة العربية السـعودية، فضلاً عن 150 مليون مستهلك في جميع أنحاء المنطقة.

ويشهد نموّنا زخماً متسـارعاً بفضل نجاحاتنا في بناء مؤسسة مزدهرة، إلى جانب اسـتثمار ضخم بقيمة 18 ⃀ مليار على مدار 5 سنوات. ونواصل التزامنا الراسـخ في تحقيق أهداف الأمن الغذائي للمملكة، مع تعزيز مكانتنا كخيار جدير بالثقة للأغذية والمشـروبات في جميع أنحاء المنطقة يضمن إسعاد المسـتهلكين بتوفير غذاء عالي الجودة كل يوم.

المستهلكون داخل وخارج قنوات الاستهلاك المنزلي

(الفنادق، المطاعم، خدمات التموين)

نقدم منتجات عالية الجودة ومغذية ولذيذة.

خدمات التموين

نتعاون مع شركائنا المميزين لتعزيز عروض المنتجات وضمان الالتزام بمعايير الجودة العالية.

التجزئة

نعمل على تطوير فئات المنتجات لتعزيز المبيعات والربحية.

لقد أثبتت اســتراتيجيتنا فعاليتها بوضوح، ويتجلى ذلك في حصتنا الكبيرة في الســوق عبر مختلف الفئات والمناطق الجغرافية، فضلاً عن أدائنا المالي الاستثنائي الذي يشــهد نمواً مستمراً عاماً بعد عام. ونمتلك سجلاً حافلاً من الإنجازات في إنتاج وتوزيــع منتجات الألبان والعصائر والمخبوزات والدواجن المتميزة، والتي حازت على ولاء ملايين المســتهلكين في أسواق مليئة بالتحديات والمنافسة.

ونواصل الســعي نحو تعزيز الثقة التي وضعها عملاؤنا فينا من خلال تحســين كفاءتنا وإبداعنا على امتداد سلسلة القيمة، بدءاً من منشآت الإنتاج المتطورة وصولاً إلى شــبكة التوزيع الواسعة التي توصل منتجاتنا المتميــزة إلى أكثر من 100,000 عميل كل يوم.

التوزيع

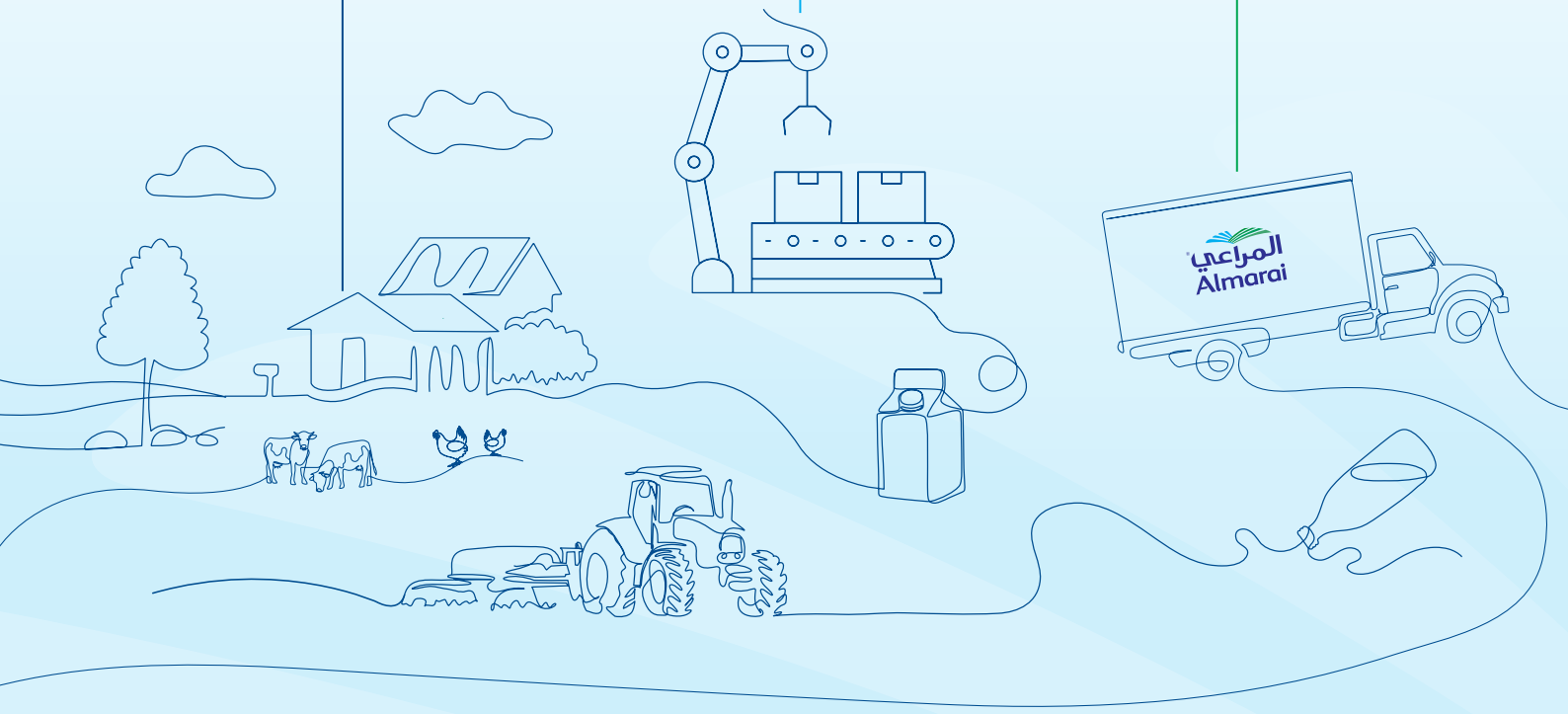
نعتمد تقنيات وأنظمة حديثة لتحقيق أعلى مستويات الكفاءة عبر امتداد سلاسل الإمداد.

التصنيع

نواصل مسيرتنا في الابتكار لتقديم خيارات جديدة تلبي تفضيلات أكثر من 180 مليون شخص في أسواقنا.

الإنتاج

ننتج في منشآتنا المتطورة أطعمة ومشروبات مغذية ولذيذة تضمن إسعاد مستهلكينا كل يوم.



المراجعة التشغيلية

منتجات الألبان

يُعدّ قطاع الألبان الرائد في شركة المراعي إحدى الركائز الأساسية للشركة والمساهم الأكبر في نجاحاتها، حيث حقق القطاع في عام 2024م نتائج استثنائية، مسجلاً أداءً متميزاً مع إيرادات وحصص سوقية غير مسبوقة في دول الخليج ومصر والأردن. وتعزى هذه النتائج بشكل رئيسي إلى مبيعات شهر رمضان المبارك، إلى جانب إطلاق منتجات استراتيجية وتعزيز حضورنا في الأسواق، فضلاً عن استثماراتنا الضخمة التي تستهدف دفع عجلة النمو وضمان استمرارية ريادتنا في السوق.

عامٌ حافلٌ بالأرقام الاستثنائية

يُعــدّ قطاع الألبان الأكبر بين قطاعات المراعي، وقد سجل إيرادات إجمالية ضخمة في السوق الخليجيــة بلغت 10 ﷼ مليار في عام 2024م، بزيادة قدرها 6% مقارنةً بالعام السابق. كما عززنا حصتنا الســوقية في المملكة العربية السعودية، السوق الأساسية للشركة، حيث ارتفعت إلى 49.6% عن كامل عام 2024م مقارنةً بـ 48.7% عن كامل عام 2023م.

وجاءت مبادرة المبيعات في شهر رمضان المبارك ضمن الفعاليات البارزة للقطاع هذا العام، حيث ســجلت المبيعات أعلى مستوياتها على الإطلاق خلال الشهر المبارك، مما أسهم بشــكل كبير في دفع عجلة النمو السنوي.

وما يزال الابتكار يشكل الركيزة الأساسية في اســتراتيجيتنا للنمو، فقد انصبّ اهتمامنا خلال العام على تعزيــز محفظة منتجاتنا في الفئات الأساسية، فضلاً عن اغتنام الفرص الجديدة في الفئات الفرعية، ســواء بشكل مباشر أو غير مباشر.

وحققنا نجاحاً لافتاً في إطلاق فئة الآيس كريم في منتصف عام 2024م، حيث مهدت لنا الطريــق لابتكار منتجات جديدة مثل "ميني بايتس" و"دبل ساندويتش" والتي لاقت رواجاً كبيراً في الســوق، حيث تجاوز حجم المبيعات توقعاتنا. ويعكس هذا النجاح قدرة المراعي على تطوير وإدارة مواقع التصنيع المشترك في قــارات مختلفة، مما يضمن تقديم منتجات عالية الجودة تلبي احتياجات عملائنا.

ونواصل توسيع مجموعة منتجات الألبان الطازجة عبر قنواتنا التجارية المختلفة، مع تقديم ابتكارات جديدة تلبي احتياجات مستهلكينا الحريصين على صحتهم.

ورغم أن المملكة ستظل دائماً السوق الرئيسية لنا، فإننا نواصل استكشاف فرص النمو الجديدة لفئاتنا الأساســية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، بالإضافة إلى الأسواق الأخرى التي يمكننا استثمار قدراتنا فيها لتحقيق قيمة مضافة.

%49.6

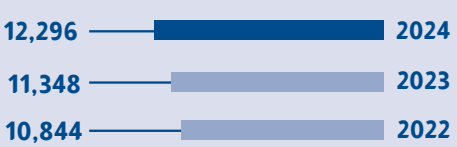
حصة السوق الرئيسي لشركة المراعي في المملكة العربية السعودية

الحصة السوقية في السوق السعودي

الفئة	الحصة السوقية	المركز السوقي
الحليب الطازج	%63.7	1
اللبن طازج	%65.8	1
الزبادي	%61.5	1
منتجات الطهي	%46.6	1

إجمالي إيرادات قطاع الألبان

(﷼ مليون)



المنتجات الجديدة في عام 2024م

زبادي جولد
لبن جولد
حليب عالي البروتين بنكهة القهوة
شراب الزبادي بنكهة الفراولة
الغني بالبروتين
قالب الشيدر
أفضل كريمة خفق من المراعي

خليط الخفق
الجبنة القابلة للدهن
آيس كريم كون
أعواد الآيس كريم
ميني بايتس آيس كريم
آيس كريم ساندويتش
عبوات الآيس كريم

تعزيز الريادة في السوق من خلال تقديم منتجات متميزة

كان الأداء الأبرز في قطاع الألبان مرتبطاً بفئات الأطعمة والألبان الطازجة، التي حققت نتائج استثنائية وأسهمت بشكل كبير في تعزيز حصتنا السوقية.

كما حققنا أداءً استثنائياً في خط إنتاج المنتجات طويلة الأجل الذي شهد تحولاً بارزاً، حيث تجاوزت مبيعاتها المستهدفة التوقعات بشكل كبير، وذلك بفضل تحسين جودة منتجاتنا ونجاحنا بتوزيعها في السوق. وبنهاية العام، بلغت الحصة السوقية لهذه الفئة 20.6% في المملكة العربية السعودية، إلى جانب تحقيق نتائج قوية في الأسواق الخليجية الأخرى، حيث سجلت حصصاً سوقية بلغت 21.9% و20.0% في الإمارات العربية المتحدة والكويت على التوالي. وكان العامل الرئيسي وراء هذا النجاح هو تركيزنا على توسيع قاعدة المستهلكين وسط سوق شديدة التنافسية، وذلك من خلال تنفيذ استراتيجيات تسويق وتوزيع فعّالة.

وحققت العديد من منتجاتنا الأخرى أداءً متميزاً في فئاتها خلال العام، مما ساهم في تعزيز فعالية استراتيجيتنا الشاملة. حيث سجل حليب البروتين أعلى حصة سوقية له على الإطلاق بنسبة 35.3% في المملكة العربية السعودية، مما يعكس النمو المتزايد في الطلب على خيارات الألبان الغنية بالبروتين. كما أضافت القشطة الطازجة نقطتين مئويتين إضافيتين إلى صدارتها للسوق، محققةً حصة سوقية بلغت 73.8%.

كما شهدت منتجات الألبان من فئة القيمة المضافة نمواً ملحوظاً في الحصة السوقية والإيرادات والأرباح، حيث اختتمت العام بنمو في الإيرادات بنسبة 26% مقارنةً بالعام السابق، لتسجل نمواً مضاعفاً للعام الثاني على التوالي.

تعزيز تركيزنا الاستراتيجي

يُعدّ استثمارنا المستمر في تطوير قطاعي الألبان والأطعمة الأساسيين، إلى جانب التوسع في فئات جديدة وفرعية واستكشاف الفرص في الأسواق والمناطق الجغرافية غير المستغلة، ركيزة أساسية في استراتيجيتنا الشاملة في أن نصبح الخيار المفضل للمستهلكين وتعزيز ريادتنا في السوق في هذا القطاع. وشمل استثمارنا حتى الآن تحسين قنوات التوزيع، لاسيما في قطاع البيع بالجملة. وجدير بالذكر أننا قمنا في عام 2024م بزيادة ميزانيتنا التسويقية لتعزيز وعي المستهلكين ودعم إطلاق المنتجات الجديدة في السوق.

12,296 ﷼ مليون

إجمالي الإيرادات في عام 2024م

الارتقاء بتجربة العملاء

اتخذنا العديد من الخطوات خلال العام لتحسين مستويات الخدمة وتعزيز توزيع منتجات الألبان عبر قنوات التوزيع المختلفة. وبينما حافظنا على حضورنا الحالي، ركزنا على تعزيز قيمة علامتنا التجارية، وزيادة حصتنا السوقية، وتحقيق توافر أكبر لمنتجاتنا عبر قنوات التجارة التقليدية.

شملت التغييرات الاستراتيجية التي نفذناها توسيع نطاق توزيع المنتجات كبيرة الحجم والمتكررة الاستخدام، بالإضافة إلى تعزيز حصتنا في الأقسام المبردة ضمن قنوات التجارة التقليدية. وأسهمت هذه التحسينات في تعزيز وصولنا إلى المستهلكين وتوفير مزيد من الراحة لهم، مما عزز ريادة المراعي بحصة سوقية بلغت 39.1% في عام 2024م.

ريادة جديرة بالثناء

استقطب الأداء الاستثنائي لقطاع الألبان في عام 2024م، مقارنةً بالإنجازات المتميزة لعام 2023م، اهتماماً واسعاً من خبراء الصناعة. ونفخر بتصنيفنا كإحدى "العلامات التجارية الأكثر تفضيلاً" وفقاً لدراسة بصمة العلامة التجارية الصادرة عن شركة كانتار الإعلامية لأبحاث السوق في عام 2024م. كما حظيت حملاتنا الإعلانية والتسويقية الإبداعية خلال شهر رمضان المبارك بالعديد من الإشادات المرموقة، من أبرزها:

- جائزة جمعية التسويق على الأجهزة المحمولة "سمارتيز" (المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة)
- جائزة مهرجان الإعلام
- جائزة WARC العالمية لوسائل الإعلام

أهداف طموحة للعام 2025م

تعكس استراتيجيتنا للعام المقبل التزام المراعي الراسخ بالابتكار الموجه نحو تلبية احتياجات المستهلكين والتوسع الجغرافي في أسواق جديدة، مع الاستمرار في البناء على نجاحاتنا المحققة خلال عام 2024م وتعزيز حضورنا في الأسواق الخليجية بشكل أكبر.

وسنواصل استثمارنا في جميع منتجات الألبان، مع التركيز على تعزيز قيمة علامتنا التجارية وزيادة الوعي بها، بهدف تشجيع المستهلكين على اعتماد منتجاتنا كجزء أساسي من أنظمتهم الغذائية اليومية.

المراجعة التشغيلية

العصائر

حقّق قطاع العصائر والمشروبات في المراعي أداءً استثنائياً، حيث سجل نمواً قوياً في الإيرادات والأرباح، وذلك بفضل التزامنا العميق بمبادئنا التي تركز على تقديم "الأفضل" لعملائنا الأوفياء. وقد تزامن هذا الإنجاز مع احتفالنا بمرور خمسة وعشرين عاماً على تأسيس قطاع العصائر.

واستمر قطاع العصائر في تعزيز مسار الابتكار عبر إطلاق منتجات جديدة مدعومة بحملات تسويقية إبداعية، مع التركيز على تحسين ظهور المنتجات على الأرفف، وتوسيع الحضور في الأسواق، فضلاً عن تعزيز الكفاءة في إدارة الإيرادات وتحسين العمليات، مما أسهم بشكل كبير في تحقيق نمو ملحوظ في هامش الأرباح خلال العام.

وحقّقت الفئات الأساسية في القطاع، وهما العصائر الطازجة وطويلة الأجل، أداءً جيداً في عام 2024م، مسجلةً زيادة بنسبة 10% في الإيرادات. وانعكست هذه النتائج إيجابياً على حصتنا السوقية في فئة العصائر الطازجة في المملكة العربية السعودية، حيث ارتفعت إلى 50%، بزيادة قدرها نقطتان مئويتان مقارنةً بعام 2023م.

الاحتفال بمرور 25 عاماً

أطلقنا حملة تسويقية مبتكرة بمناسبة مرور ربع قرن على تأسيس القطاع واحتفاءً بسجلنا المتميز في تقديم العصائر عالية الجودة.

وشملت احتفالاتنا إطلاق نكهتين جديدتين، مما أسهم في تعزيز قيمة علامتنا التجارية وزيادة تفاعل المستهلكين معنا.

النمو من خلال الابتكار والتوسع

في خطوةٍ مبتكرة، أطلقنا تصميماً جديداً لعبوة علامتنا التجارية الفاخرة "فارمز سيلكت"، مما ساهم بشكل كبير في تعزيز ظهورها في السوق وجعلها العلامة الرائدة في فئة العصائر الفاخرة في الأسواق الخليجية الرئيسية في عام 2024م.

وتضمّنت جهودنا للتوسع في أسواق جديدة إطلاق مجموعة منتجاتنا من العصائر في قطر بهدف تعزيز حضورنا في جميع ربوع المنطقة. كما أطلقنا عبوة عصير جديدة بحجم 180 مل، والتي لاقت إقبالاً كبيراً من المستهلكين الباحثين عن قيمة أفضل مقابل المال.

زيادة حصة السوق في المملكة العربية السعودية في العصائر الطازجة، لتصل إلى

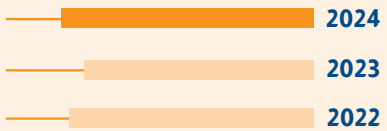
%50

الحصة السوقية في السوق السعودي

الفئة	الحصة السوقية	المركز السوقي
الحصة السوقية من فئة العصائر (عصير الفاكهة المعبأ)	%41.7	1
نسبة شيوع المنتج بين الأسر	%86.2	-
معدل تكرار الشراء للأسر	9 مرات/ سنة	-

إجمالي إيرادات قطاع العصائر

(﷼ مليون)



كما حقّق قسم المشروبات نمواً ملحوظاً في حجم المبيعات بعد إطلاق عبوات الشاي المثلــج تحت علامتنا التجارية "آيس ليف"، مما أتاح للمســتهلكين مزيداً من الخيارات المريحة للشراء والاستهلاك.

تسويق يراعي احتياجات المستهلكين

بذلنــا خلال العام جهوداً كبيرة لتعزيز تواجد علاماتنــا التجارية على أرفف المتاجر عبر قنواتنا التجارية المختلفة، مع الحرص على عرض المجموعة المناســبة من المنتجات عند كل نقطة بيع، وبالتالي تلبية احتياجات المســتهلكين بشكل دقيق وفعّال.

جائزة للعلامة "آيس ليف"

حصلت علامة الشاي المثلج "آيس ليف" من المراعي على جائزة نيلسن لأفضل ابتكار للمنتجــات في عام 2024م، وهو ما يبرز تميزها وإبداعها في السوق.

الوفاء بشعارنا "نعمل للأفضل" في عام 2025م

ســنواصل في العام المقبل تركيز جهودنا على تقديم "الأفضل" وتوفير عصائر ومشروبات تناســب الاحتياجات المختلفة للمستهلكين وتواكب أذواقهم المتجددة. كما سنعمل على توسيع حضور عصائرنا الطازجة الأساسية في جميع قنوات التجزئة، مع الاســتمرار في تعزيز حصة العلامتين "فارمز سيلكت" و"آيس ليف" بشكل أكبر.

1,712 ﷼ مليون

إجمالي الإيرادات في عام 2024م

المنتجات الجديدة في عام 2024م

- كوكتيل ألفونسو مانجو
- شراب كوكتيل الفراولة والرمان
- كوكتيل المانجو المشكل
- عصير البرتقال والفواكه المشكلة
- الشاي الأخضر بالنعناع المغربي من آيس ليف
- الشاي الأخضر من آيس ليف
- الشاي المثلج بنكهة الليمون وزهرة البيلسان
- الشاي المثلج بنكهة الخوخ والكركديه

المراجعة التشغيلية

المخبوزات

رسّخ قطاع المخبوزات في شركة المراعي مكانته الرائدة في المملكة العربية السعودية ودول مجلس التعاون الخليجي، معززاً ثقة ملايين المستهلكين وولاءهم.

وكان التزامنا الراسخ والمستمر بتقديم مخبوزات عالية الجودة ومغذية تلبي احتياجات جميع عملائنا وتفضيلاتهم في كل مكان المحرك الأساسي الذي يدفع نجاحنا المستمر لنواصل تقديم مجموعة متنوعة من المنتجات ترضي تطلعاتهم.

مخبوزات المراعي: عامٌ من النجاح المتميز

أثمر التزامنا الراسخ بالجودة ورضا العملاء عن تحقيق نمو ملحوظ وريادة واضحة في سوق المخبوزات، إذ عملنا على توسيع نطاق حضورنا لتلبية احتياجات قاعدة متزايدة من المستهلكين، مع الحفاظ على إنتاج ثابت يبلغ 9.4 مليون وحدة من المخبوزات يومياً، ما منحنا حصة سوقية مهيمنة بلغت 55% في المملكة العربية السعودية. وبينما نتطلع إلى المستقبل، نواصل التركيز على الابتكار والتميّز التشغيلي وتقديم قيمة استثنائية لعملائنا، كما نسعى جاهدين لجعل اسم المراعي الخيار الأول والأفضل في كل منزل، مواصلين اكتساب ثقتهم.

النمو المستدام في عام 2024م

لقد تمكّنا بفضل هذا النهج من تسريع وتيرة النمو بشكل ملحوظ، حيث تجاوزت إيراداتنا حاجز 2.7 ﷼ مليار، وحققنا إنجازاً بارزاً بتجاوز أرباحنا قبل احتساب الفوائد والضرائب 554 ﷼ مليون لأول مرة، وذلك بفضل مجموعة من العوامل الرئيسية مثل توسيع حصتنا السوقية، وإطلاق حملات تسويقية فعّالة وعروض ترويجية مبتكرة، وتحسين الكفاءة التشغيلية، إلى جانب التزامنا بتقليل بصمتنا البيئية، دون المساس بجودة منتجاتنا.

كما واصلنا تقديم منتجات جديدة ومميزة تتماشى مع تفضيلات المستهلكين المتجددة، مما يعكس التزامنا العميق بالابتكار، الذي لم يساهم فقط في تعزيز ريادتنا في السوق، بل فتح أيضاً آفاقاً جديدة لترسيخ علاقتنا الوثيقة والمستمرة مع المستهلكين.

تعزيز وتوسيع نطاق حضورنا

نجح قطاع المخبوزات بشركة المراعي في تعزيز حضوره القوي وزيادة حصته السوقية من حيث حجم المبيعات وقيمة العلامة التجارية في سوق المخبوزات بالمملكة العربية السعودية، حيث شهدت السوق نمواً ملحوظاً نتيجة التغيرات في العادات الغذائية وزيادة معدلات التحضر وارتفاع الطلب على الأطعمة الجاهزة.

حصة سوقية بقيمة

%55

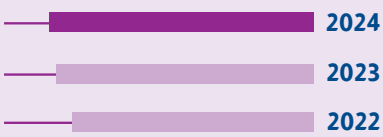
في المملكة العربية السعودية

الحصة السوقية في السوق السعودي

الفئة	الحصة السوقية	المركز السوقي
خبز التوست	%66.3	1
خبز البرجر	%56.6	1
الفطائر	%74.5	1
الكرواسان	%82.4	1
السندويشات	%79.9	1
الكيك	%26.2	1

إجمالي إيرادات قطاع المخبوزات

(﷼ مليون)



منتجاتنا الجديدة في عام 2024م

- فطيرة هشة بحشوة الكرز من "لوزين"
- بيتزا مارغريتا على الماشي من "لوزين"
- خبز التوست ساوردو ستايل من "لوزين"
- خبز التورتيلا من "لوزين"
- كيك بار الشوكولاتة الفاخرة بحشوة الحليب الغنية من "سفن دايز"

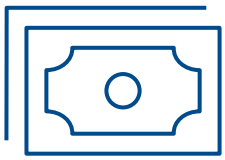
كما عمل القطاع على توسيع حضوره ومكانته في جميع دول الخليج، محققاً نمواً قوياً في دولة الإمارات العربية المتحدة نتيجةً لتفضيل العملاء للمنتجات الفاخرة وعالية الجودة، فضلاً عن نمو قطاع البيع بالتجزئة والمقاهي. كما تمكّن القطاع من توسيع حصته السوقية، وتعزيز موقعه على مسار النمو المستدام، من خلال تلبية تفضيلات المستهلكين المتنوعة عبر تقديم منتجات مبتكرة ومتميزة في عالم المخبوزات.

العملاء في قلب اهتمامنا

حصد قطاع المخبوزات بشركة المراعي في عام 2024م عدداً من الجوائز الإقليمية في مجال الاتصال، وذلك تقديراً لحملاته المبتكرة الموجهة للمستهلكين، مثل "لوزين براوني الشوكولاتة طعم ينسّيك الكلام" و"حان وقت اللعـب: لوزين". وتبرز هذه الجوائز تميزنا في تطوير العلامات التجارية الصوتية وتصميم تجارب مخصصة تلبي احتياجات العملاء. كما كُرّمت علامة "لوزين" التجارية كإحدى أفضل العلامات الغذائية في دولة الإمارات.

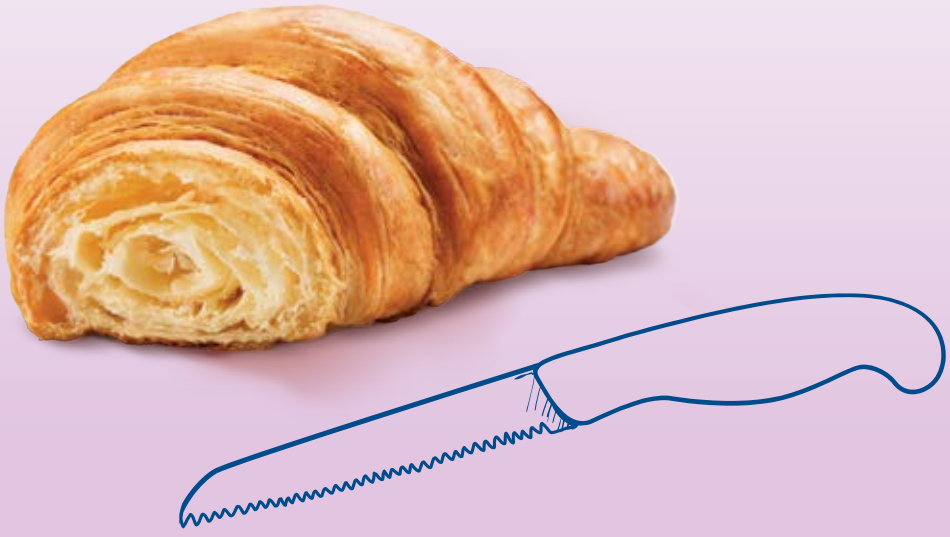
مستقبل أكثر إشراقاً لقطاع المخبوزات

يتطلّع قطاع المخبوزات بشركة المراعي لعام 2025م إلى تلبية الميول المتغيرة للمستهلكين في المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات، عبر الوصول إليهم في كل مكان، وتقديم تشكيلة متنوعة من المنتجات المناسبة التي تلبي احتياجاتهم، مع الاستمرار في الابتكار والبقاء على تواصل دائم معهم. ونسعى لتعزيز سوق المخبوزات المعبأة، ودعم النمو من خلال منتجات مبتكرة، وتوسيع حضورنا في قطاع التجزئة، مع ترسيخ ريادتنا الإقليمية. كما نواصل استكشاف الفرص الجديدة في منتجات وتقنيات المخبوزات، فضلاً عن تحسين قنوات المبيعات والأسواق، وترشيد التكاليف واتخاذ قرارات تركز على تلبية احتياجات المتسوقين بهدف خلق قيمة استثنائية لجميع أصحاب المصلحة.



2,662 ﷼ مليون

إجمالي الإيرادات في عام 2024م



المراجعة التشغيلية

الدواجن

شهد قطاع منتجات الدواجن في المراعي طفرة كبيرة في عام 2024م، حيث حقق أرقاماً قياسية بفضل زيادة الطاقة الإنتاجية من المنشآت الجديدة والمتطورة وتحسين شبكة التوزيع بشكل ملحوظ، مما ساعد في تحقيق نتائج استثنائية. كما عملنا على توسيع نطاق مبيعاتنا وتوزيع منتجاتنا في مختلف دول الخليج من خلال ابتكارنا المستمر في المنتجات وحملاتنا التسويقية الرائدة، الأمر الذي ساهم في ترسيخ ريادة المراعي وتعزيز وعي المستهلكين بتميز منتجاتنا.

واصلت المراعي ترسيخ ريادتها وتصدرها لسوق الدواجن في المنطقة، حيث تتمركز منشآت التجهيز والتصنيع في المملكة العربية السعودية، بينما تُعد دول مجلس التعاون الخليجي الأخرى أسواقاً استراتيجية للنمو. وقد خصصت الشركة استثمارات طموحة بقيمة 7 ﷼ مليارات حتى عام 2028م، بهدف مضاعفة الطاقة الإنتاجية وتعزيز النمو المستدام على مستوى المنطقة.

لقد أسهمت النتائج القوية التي حققناها في عام 2024م، مدعومةً باستثمارات العام الأول من خطتنا الاستثمارية الخمسية لبناء القدرات، في وضع قطاع الدواجن في موقع مثالي للانطلاق نحو نمو أسرع في المستقبل، مما سيسهم بشكل ملحوظ في تحقيق أهداف استراتيجية الأمن الغذائي للمملكة وخلق قيمة كبيرة لمساهمينا.

بلوغ آفاق جديدة

حقق قطاع الدواجن في عام 2024م نمواً ملحوظاً في الإيرادات وحجم المبيعات، حيث بلغ إجمالي المبيعات 3.8 ﷼ مليار، مسجلاً زيادة بنسبة 8% مقارنةً بعام 2023م، بفضل التوزيع القوي وتحسين قنوات البيع. وأظهرت مبيعات الدواجن الطازجة أداءً متميزاً في قطاع التجزئة، محققةً نمواً بنسبة 12% مقارنة بالعام السابق. وقد أسهمت هذه النتائج في زيادة حصتنا في سوق التجزئة بالمملكة إلى 35%، مقارنةً بنسبة 34% في العام السابق.

سجلت منشآتنا في عام 2024م إنجازاً غير مسبوق، حيث تم تجهيز حوالي 263 مليون طائر، وهو الرقم الأكبر في تاريخها على الإطلاق. كما شهدت معدلات التجهيز اليومية قفزة كبيرة، إذ ارتفعت من 850,000 طائر يومياً إلى 950,000 طائر.

نمو بنسبة

%12

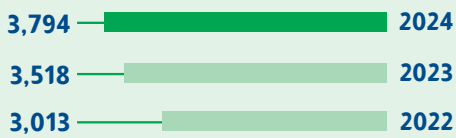
في قطاع التجزئة

الحصة السوقية في السوق السعودي

الفئة	الحصة السوقية	المركز السوقي
الدجاج الكامل	%33.3	1
قطع الدجاج	%33.9	1
القيمة المضافة للدجاج	%30.1	1

إجمالي إيرادات قطاع الدواجن

(﷼ مليون)



المنتجات الجديدة في عام 2024م

أفخاذ الدجاج المتبلة الجاهزة للشواء
أجنحة دجاج متبلة بصلصة البافلو
مجموعة من قطع الدجاج منزوعة الجلد

3,794 ﷼ مليون

إجمالي الإيرادات في عام 2024م

هذا النمو تحقق بفضل بدء تشـغيل مزرعة الجوهرة في حائل ومنشأة البساتين في الجوف، مما عزز بشـكل كبير طاقتنا الإنتاجية. واستمرت أعمال البناء والتوسعة في عام 2024م كجزء من استراتيجيتنا السنوية الطموحة للتوسع، والتي تهدف إلى مضاعفة إنتاجنا من الدواجن بحلول عام 2027م.

تظل عمليات التوزيع محور قوة أساسياً لشركة المراعي، سواء في المملكة العربية السعودية أو في الأسواق الأخرى التي نعمل فيها. وقد حققت عمليات التوزيع في السـوق المحلي نمواً بنسـبة 3%، مما أسهم في توسيع نطاق تغطيتنا لشـبكات التجارة التقليدية وتوسيع نطاق انتشار منتجاتنا.

حافظت علامتنـا التجارية "اليوم" على موقعها الريادي فـي فئة الدواجن الطازجة في المملكة العربية السـعودية، متفوقةً على المنافسـين بفضل تحقيق أعلى مستويات وعي المسـتهلكين بالعلامة التجارية والولاء لها، إلى جانـب تعزيز التقارب مع المسـتهلكين. وقد انعكست هذه المؤشرات على تفوقنا في السـوق بحصة بلغت 29% من حيث حجم المبيعات.

كما شـهدت "اليوم" نمواً ملحوظاً في حصتها السـوقية من حيث القيمة، حيث ارتفعت إلى 32% مقارنةً بـ 31% في عام 2023م. ويعزى هذا النمو إلى سـمعتها المرموقة في تقديم لحوم دواجن عالية الجودة عبر مجموعة منتجاتهـا المتنوعة، بالإضافة إلى تعزيز ولاء المستهلكين للعلامة التجارية.

عروض جديدة ونمو مستمر

واصل قطاع الدواجن تطوير منتجاته بإضافة خيارات جديدة إلى فئات المنتجات الطازجة تعزيزاً لالتزام المجموعة بالابتكار والتوسع. وشملت الإضافات الجديدة إلى مجموعة المنتجات الجاهزة للطهي أفخاذ الدجاج المتبلة والجاهزة للشواء، وأجنحة الدجاج المتبلة بصلصة البافلو، مما ساهم في تعزيز الزخم في فئة المنتجات المتبلة وزيادة الحصة السوقية في شريحة الدواجن الطازجة ذات القيمة المضافة.

تُشكل هذه العروض الجديدة إلى جانب المنتجات الرائجة الأخرى التي تقدمها "اليوم" ركيزة أساسية في استمرارية نمو العلامة التجارية، وتم اختيار "اليوم" كأسـرع علامة تجارية للدواجن نمواً في المملكة العربية السـعودية للعام الثاني على التوالي.

تعزيز المشاركة مع المستهلك

تمكّن قطاع الدواجن من توسيع نطاق انتشـاره في قطاع التجزئة ليغطي المجموعة الكاملة من منتجات الدواجن الطازجة، مستفيداً من تحسين أدوات العرض وزيادة وضوح المنتجات في المتاجر ومحلات السـوبر ماركت، إلى جانب إطلاق مبادرات مبتكرة للعلامات التجاريـة الموجهة للفئات المختلفة، ومن أبرزها حملة "ماما سارة وسارة" التي تقدم وصفـات مفيدة وتفاعلية تعزز التواصل مع المسـتهلكين وتوطد علاقتهم بالعلامة التجاريـة "اليوم". كما واصلت المراعي ريادتها فـي فئة خدمات التموين من خلال تقديم مجموعة متنوعـة من المنتجات عالية الجودة، بالإضافة إلى حلـول مخصصة تلبي احتياجات العملاء المتنوعة بفعالية.

نجاح باهر وجوائز مرموقة

واصلت حملة "ماما سارة وسارة" تحقيق نجاحـات مبهرة في عامها الثاني، حيث حصدت جائزتيـن ذهبيتين وجائزة برونزية في فئتي الفيديـو الطويل والقصير ضمن جوائز جمعية التسويق على الأجهزة المحمولة "سمارتيز" لعام 2024م. كما تألّقت العلامة التجارية المعروفة "اليوم" بحصولها على "جائزة أفضل الابتكارات المبدعة" لعام 2024م من قائمة "BASES" تقديراً لمنتجاتها المبتكرة ذات النكهـات المميزة، مثل الدجاج الكامل المتبل بنكهات المندي والبرياني.

نمو قوي مستهدف للعام 2025م

نستشـرف العام المقبل برؤية طموحة تستند إلى البناء على الإنجازات الاستثنائية التي حققناهـا هذا العام، مع التركيز على تحقيق أهداف أكبر في تجهيز الطيور وزيادة حجم المبيعات والإيرادات. وستشكل عملياتنا الجديدة في موقعَي الجوهرة والبساتين ركيزة محورية لتحقيق هذه الطموحات.

وسنواصل تنفيذ اسـتراتيجيتنا الرامية إلى تعزيز ريادتنا في السـوق على مستوى قنوات البيع والتوزيع والأسـواق المختلفة، مع الحرص على تقديم منتجات مبتكرة تسـهم في إسعاد مسـتهلكينا الكرام وتلبي توقعاتهم المتجددة. كما سـنضع إشراك المستهلكين في صميم أنشـطتنا المحيطة بعلامتنا التجارية "اليوم"، من خلال التواصل الإبداعي المسـتمر، وتنشـيط حضورنا داخل المتاجر بطرق مبتكرة تعزز تجربة التسوق.