

## راميدا تنجح في إنهاء أكبر عملية استحواذ في تاريخها بالإستحواذ على منتج رائد في سوق أدوية علاج مرض السكري، بمتوقع مبيعات تصل إلى ٤٠٠ مليون جنيه مصري في ٢٠٢٥

القاهرة في 30 سبتمبر ٢٠٢٤

تواصل شركة العاشر من رمضان للصناعات الدوائية والمستحضرات التشخيصية ("راميدا") (كود البورصة المصرية: RMDA.CA)، وهي شركة رائدة في قطاع الأدوية المصري، خطواتها الاستراتيجية في التوسع في مجال أدوية الأمراض المزمنة، إذ أعلنت اليوم عن استحواذها على منتج دوائي رائد يُستخدم في علاج مرض السكري من النوع الثاني.

تمثل هذه الصفقة أكبر عملية استحواذ تقوم بها راميدا حتى الآن، وتُعزز من التزام الشركة بتوسيع محفظة منتجاتها من الأدوية عالية الهامش الربحي ذات الدخل المتكرر في مجالات علاج الأمراض المزمنة. يشغل هذا المنتج الدوائي المستحوذ عليه المركز الأول (بحصة سوقية ٩%) علي مستوي عدد الوحدات المباعة في مجاله العلاجي، والتي تقدر قيمته بأكثر من ٦,٧ مليار جنيه مصري و ٣١,٣ مليون وحدة مباعة.

ويشهد هذا السوق نموًا كبيرًا، حيث سجل معدل نمو سنوي مركب (CAGR) بنسبة ٤٣% في القيمة و ٢٢% في عدد الوحدات المباعة خلال الثلاث سنوات الماضية، وفقًا لتقديرات مؤسسة IQVIA، الرائدة في تحليل بيانات سوق الأدوية في مصر.

لقد تفوق المنتج المستحوذ عليه على أداء السوق الذي ينتمي له، حيث حقق معدل نمو سنوي مركب بنسبة ٦٠% في القيمة و ٤٢% في عدد الوحدات المباعة خلال الثلاث سنوات الماضية، محققًا أداءً أفضل بكثير من السوق الذي ينتمي له بشكل عام.

يتوفر المنتج في أربع تركيبات مختلفة، ويبلغ متوسط أسعاره حوالي ١٣٠ جنيهًا مصريًا للوحدة، وهو ما يُعتبر أعلى من متوسط أسعار منتجات راميدا، مما يساهم في تعزيز هامش الربح للشركة وإضافة قيمة كبيرة لمحفظة منتجاتها. يتميز المنتج بهامش ربح يتفوق بشكل كبير على متوسط هوامش منتجات راميدا الأخرى. هذا الهامش المرتفع، مقترنًا بسعره التنافسي في السوق، يمثل فرصة قوية لتعزيز الأرباح وزيادة القيمة التي تقدمها الشركة للمساهمين.

"قال الدكتور عمرو مرسى، الرئيس التنفيذي لشركة راميدا: "إن هذه الاستحواذ الاستراتيجية يتمشى مع استراتيجيتنا السابقة المتمثلة في نمو محفظة الشركة من خلال شراء أدوية قائمة لها ثقل في السوق وتركز على علاج الأمراض المزمنة. ونحن واثقون من أن المنتج قادر علي المساهمة بزيادة حوالي ١٠% من مبيعات راميدا السنوية في عام ٢٠٢٥، مما يرفع نسبة إيرادات أدوية علاج الأمراض المزمنة إلى أكثر من ٦٠% من إيراداتنا الإجمالية، ونحن واثقون من أنها ستساهم بشكل كبير في نمو إيراداتنا وأرباحنا على مدار السنوات القادمة".

وأضاف الدكتور مرسى: "سنواصل البحث عن المزيد من عمليات الاستحواذ، مع التركيز على الفرص الكبيرة في مجال أدوية علاج الأمراض المزمنة، وهي شريحة تتوافق تمامًا مع استراتيجية نمونا. نتوقع أن نواصل تحقيق استراتيجية الاستحواذ ونحن واثقون من قدرتنا على تكرار نجاحنا السابق في الاستحواذ على أدوية بأسعار تنافسية تولد قيمة ملموسة ونموًا مستدامًا في الأشهر والسنين المقبلة."

## للاستعلام والتواصل:

خالد دعادر

مدير علاقات المستثمرين وعمليات الدمج والاستحواذ

[khaled.daader@rameda.com](mailto:khaled.daader@rameda.com)

## عن شركة العاشر من رمضان للصناعات الدوائية والمستحضرات التشخيصية «راميدا»

تأسست «راميدا» في عام ١٩٨٦، وهي شركة رائدة في قطاع الأدوية المصري ومقيدة في البورصة المصرية تحت كود RMDA.CA. وتستعين الشركة بفريق إداري يحظى بمزيج من الخبرات الدولية المتعددة. وتقوم الشركة منذ نشأتها بتوظيف أحدث ما وصلت إليه التكنولوجيا والمعايير العالمية في مجال الصناعات الدوائية ومعها الخبرة والدراية بمتطلبات السوق المحلي وأقصى درجات الاهتمام والتركيز على تلبية احتياجات وتطلعات العملاء، مما أثمر عن تحقيق معدلات نمو سريعة في قطاع الأدوية المصري. وتشمل محفظة منتجات «راميدا» باقة متنوعة من المستحضرات الدوائية المثيلة ومستحضرات التجميل الصيدلانية والمكملات الغذائية والأجهزة الطبية والمستحضرات البيطرية. وتحظى الشركة بمكانة راسخة في أهم المجالات العلاجية بمصر وذلك بعد نجاحها خلال السنوات الماضية في تنفيذ مجموعة من الاستحواذات الاستراتيجية على المركبات الدوائية في مجالات ذات مقومات نمو واعدة في السوق المصري. وتقوم الشركة بإنتاج مجموعة متنوعة من الأصناف الدوائية من خلال مصانعها الثلاثة المقامة بالمنطقة الصناعية بمدينة السادس من أكتوبر.

## التوقعات المستقبلية

يحتوي هذا البيان على توقعات مستقبلية، والتوقع المستقبلي هو أي توقع لا يتصل بوقائع أو أحداث تاريخية، ويمكن التعرف عليه عن طريق استخدام مثل العبارات والكلمات الاتية "وفقا للتقديرات"، "تهدف"، "مرتبب"، "تقدر"، "تتحمل"، "تعتقد"، "قد"، "التقديرات"، "تفترض"، "توقعات"، "تعتزم"، "ترى"، "تخطط"، "ممكّن"، "متوقع"، "مشروعات"، "ينبغي"، "على علم"، "سوف"، أو في كل حالة، ما يفيها أو تعبيرات أخرى مماثلة التي تهدف إلى التعرف على التوقع باعتباره مستقبلي. هذا ينطبق، على وجه الخصوص، إلى التوقعات 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 الشركة.

التوقعات المستقبلية تعكس وجهات النظر الحالية لإدارة الشركة ("الإدارة") على أحداث مستقبلية، والتي تقوم على افتراضات الإدارة وتتطوي على مخاطر معروفة وغير معروفة ومجهولة، وغيرها من العوامل التي قد تؤثر على ان تكون نتائج الشركة الفعلية أو أداءها أو إنجازاتها مختلفا اختلافا جوهريا عن أي نتائج في المستقبل، أو عن أداء الشركة أو إنجازاتها الواردة في هذه التوقعات المستقبلية صراحة أو ضمنا. قد يتسبب تحقق أو عدم تحقق هذا الافتراض في اختلاف الحالة المالية الفعلية للشركة أو نتائج عملياتها اختلافا جوهريا عن هذه التوقعات المستقبلية، أو عدم توافق التوقعات سواء كانت صريحة أو ضمنية.

تخضع أعمال الشركة لعدد من المخاطر والشكوك التي قد تتسبب في اختلاف التوقع المستقبلي أو التقدير أو التنبؤ اختلافا جوهريا عن الأمر الواقع. وهذه المخاطر تتضمن التقلبات بأسعار الخامات، أو تكلفة العمالة اللازمة لمزاولة النشاط، وقدرة الشركة على استبقاء العناصر الرئيسية بفريق العمل، والمنافسة بنجاح وسط متغيرات الأوضاع السياسية والاجتماعية والقانونية والاقتصادية، سواء في مصر أو على صعيد الاقتصاد العالمي، ومستجدات وتطورات قطاع الرعاية الصحية على الساحة الإقليمية والدولية، وتداعيات الحرب ومخاطر الإرهاب، وتأثير التضخم، وتغير أسعار الفائدة، وتقلبات أسعار صرف العملات، وقدرة الإدارة على التحرك الدقيق والسريع لتحديد المخاطر المستقبلية لأنشطة الشركة مع إدارة المخاطر.

بعض المعلومات الواردة في هذه الوثيقة، بما في ذلك المعلومات المالية، طرأ عليها بعض التعديلات بغرض التقريب العددي، وبالتالي فإنه في حالات معينة قد يختلف المجموع أو النسب المئوية الواردة هنا عن الإجمالي الفعلي.